

证券代码：000050

证券简称：深天马 A

天马微电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-016

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	上市公司参与人员：陈丹、宋玲玲 外部参与人员：国泰海通、博闻投资、泽恩投资、金融街证券、长江证券、深圳杉树资产
时间	2026 年 9 月 11 日（周五）10：00-11：30
地点	天马总部大厦 16 层会议室
形式	现场交流
交流内容及具体问答记录	交流内容主要如下： 1、请问公司关于玻璃基研发进展如何？ 答：作为深耕行业四十余年的显示面板企业，公司在玻璃基加工能力上拥有长期行业经验，同时公司前期有与产业链合作伙伴开展先进大尺寸面板级扇出型封装技术开发，在高精度多层 RDL、玻璃基工艺优化、上下游协同等核心技术和关键能力上有一定积累。目前公司在与产业链合作伙伴协同进行玻璃基封装基板（Glass Core Substrate）的样品开发中，处在技术预研阶段。现在行业上还没有进入到规模化商业阶段，公司在该领域未来能否推进技术落地及商业化还存在不确定性，敬请投资者注意风险。 2、公司车载显示业务走势如何？车载显示出口业务是否有变好？ 答：今年上半年，公司车载显示业务营收规模与经营质量实现双提升，发展势能逐季走强。公司实现在海外核心市场收入快速增长与头部新能源品

牌份额的提升，尤其在国内汽车品牌出海趋势下，公司凭借领先的车载业务全球化积淀和在海外市场的质量口碑，在主要出口车企中保持较高渗透，有力支撑客户海外市场开拓。公司持续强化核心技术壁垒与前瞻技术储备，LTPS 车载产品出货量同比增长超 30%，首款 OLED 车载产品支持客户车型发布，新技术新方案在智能座舱全场景的应用能力进一步提升。

在车载显示总成业务上，公司持续夯实全球化供应能力，上半年在海外市场实现欧系头部车企新一代旗舰平台项目高质量稳定交付，并新增一家全球头部车企总成项目量产出货，在国内市场实现头部新能源、新势力品牌的多品类产品和创新显示方案的落地交付，支持一系列旗舰明星车型首发。此外，公司车载业务新获得的定点项目价值同比得到较快提升。

3、车载领域公司核心竞争优势有哪些？

答：在车载显示领域经历数十年全球化竞争的磨炼，公司在产品技术、客户布局、供应链能力、财务管理、质量管理、在地化服务支持等多方面，形成了有机协同的综合体系能力，逐步构建起了业务护城河，具备头部竞争优势。公司始终高度重视全球化发展，在欧洲、美国、日本、韩国、印度等国家和地区设有全球营销网络并提供技术服务支持；公司正大力发展提供系统级显示集成方案的车载总成业务，持续积累全球头部车企一系列项目订点，显著增强了客户粘性与产品附加值；持续推进供应链“国产化、现地化、多元化”布局，确保复杂环境下交付体系的稳定可靠；通过 TM19（高世代线）、TM20（新型模组线）及 Micro-LED 产线的先进产能，持续强化在车载显示全技术领域（LCD/AMOLED/Micro-LED）的领先优势，确保全球订单的高质量交付。未来，公司将围绕传统车载显示、汽车电子业务、新能源汽车业务三大车载业务板块，持续做大做强车载显示业务。

4、手机面板行业竞争激烈，折叠机是否对手机业务有带动作用？

答：在柔性 OLED 手机业务上，公司强化技术创新与高端化布局，加速推动在目标头部客户高端、旗舰项目上的份额，并持续改善产线经营效率。

公司有进行多形态折叠技术矩阵布局，前期已量产左右折、上下折多款产品。此外，公司发布的 G 型三折叠方案采用双内折结构，打造优秀的表面平整度与弯折寿命，并在屏幕功耗和器件寿命上做了大幅优化；无痕折叠屏方案兼顾无痕、轻薄（模组厚度较行业常规方案降低 20%）、高耐折（20 万次）、强抗冲击（性能提升 25%）、柔光护眼的五大核心能力。上述技术方案公司仍在持续迭代升级中，将根据客户需求进行产品落地。

当前，手机显示市场的竞争聚焦价值度更高、更新迭代更快的 OLED 领域。近年来，公司柔性 AMOLED 手机领域市占地位稳固，随着高端、旗舰项目能力的持续进步，也将支撑公司在客户高价值机型（包括折叠）的竞争中争取更多项目和更大份额，这也是公司接下来持续努力的方向。

5、公司资本开支和折旧情况如何？

答：公司的资本性开支均是聚焦主业发展进行，主要包含用于现有产线的固资投入、产线技改、以及围绕战略规划实施的股权投资等。随着前期股权投资项目资本金逐步到位，在没有其他新线投资的前提下，公司资本开支预计呈现下降趋势。折旧方面，综合考虑新产线 TM20 个别新线体达到转固标准、成熟 LTPS 产线将逐步折旧到期，在没有其他新线投资的前提下，公司接下来折旧金额预计开始逐步下降。未来具体折旧金额，请以公司定期报告的披露为准。

6、公司在原材料降本方面有哪些实际动作。

答：今年以来，AI 产业需求爆发、地缘冲突等带来部分原材料交付延长、价格上涨，部分原材料结构性紧缺，行业供应链不确定性显著升高。

公司一直全维度推进降本增效，对于直接采购的核心原材料，公司针对不同情况，分别采取了提前锁价、提前备料、长协合作、技术降本、供应链优化等策略来努力缓解成本压力。公司通过搭建上下游联合创新载体、统筹优化资源调配体系，来持续推进核心物料国产化、区域现地化、供应渠道多元化布局，实现了关键材料本土配套占比稳步提升，供应链自主可控根基得

	到夯实，产业链韧性与风险抵御能力得到一定强化。 7、公司应收账款规模比较大，想问下目前回款整体情况如何。 答：目前公司应收账款期后回款良好。公司将持续优化客户结构、强化信用管控与回款管理，严控逾期风险，保障现金流安全。 8、如何看待当前行业竞争格局。 答：中小尺寸显示领域呈现出多样化技术并存、应用场景广阔、产品高度定制化的特征。我们认为，显示行业正在从传统的以规模、产能和价格为主的竞争，逐步转向研发实力、多元产品和客户结构、供应链韧性、客户服务能力、全球化布局、经营效率等综合体系能力的价值竞争。一方面，行业仍存在一定的产能压力，单纯依靠规模扩张已经越来越难以形成持续的竞争优势；另一方面，车载、专显、OLED、IT 以及 AI 相关终端等结构性机会不断涌现，行业竞争正在从“拼产能”转向“拼价值创造能力”，致力于更好地提升用户体验。 公司坚定执行“2+1+N”发展战略，将聚焦现有业务主战场，持续强化“产品技术领先、全球化服务领先和质量领先”的核心能力建设，不断提升行业影响力，并以“新应用领域、新技术产品、新商业模式”作为业务新战场，积极前瞻布局，抢占先发优势，打开发展空间，持续推进高质量发展。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无