

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：2025-009

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
参与人员单位及姓名	上市公司参与人员：陈丹 外部参与人员： 第一场：国泰海通证券、财信证券、中天国富证券、红思客资管、劲嘉集团、深圳市金宝鼎投资管理有限公司、宁波银行深圳分行 第二场：Jefferies、Manulife Asset Management、Pinpoint Asset Management、Oberweis Asset Management
时间	2025 年 6 月 19 日（周四）10:00-11:00、13:45-14:30
地点	天马总部大厦 16 层会议室
形式	现场调研
交流内容及具体问答记录	1、请问 OLED 手机显示业务发展情况及后续规划？ 答：2024 年，公司柔性 AMOLED 智能手机业务继续保持快速增长，柔性 AMOLED 手机主屏幕出货量全球第三，客户旗舰项目覆盖增加。随着下游价格修复、产品结构优化和全面降本推进，公司 AMOLED 手机业务营收同比快速增长，盈利能力得到明显修复。 2025 年一季度，公司柔性 AMOLED 业务延续好的发展势头，武汉 TM17 产线一季度净利润同比、环比均得到改善，盈利能力持续提升，合资投建的

TM18 产线一季度末单月产出突破新高。接下来，公司将继续推进 TM17 产线产能挖潜，争取更多的销售机会；随着 TM18 产能的稳步释放，AMOLED 产品出货量将进一步实现提升，包括折叠、HTD 在内的高规格产品出货量将有较快增长，在多客户多旗舰项目上也将争取新突破。在此基础上，公司将继续推进 AMOLED 业务全面降本，争取利润端表现的持续改善。

2、请介绍公司车载业务的发展情况及规划。

答：公司将车载显示作为战略核心业务之一，凭借在车载显示领域 30 年的深耕细作，拥有了从车载研发、制造、质量、营销、供应链管理等各方面的专业团队，打造了具有强竞争实力的车载专业体系能力。公司是国内最早进入全球车载显示领域的领军企业之一，产品基本实现中系、欧系、美系、日韩系等国际主流品牌全覆盖，并多年获得客户奖项认可。自 2020 年起，公司连续 5 年保持全球车规 TFT-LCD、车载仪表显示出货量全球第一，车载抬头显示（HUD）在 2024 年首次登顶全球第一，支持国内外多款旗舰和明星车型首发，2024 年公司车载业务营收同比增长超 40%，2025 年一季度，公司车载业务持续保持了良好的增长表现。

公司将充分利用现有的 LTPS 产线及 OLED 产线资源及积累，加速推进新技术向车载显示领域拓展。在此基础上，公司为车载显示业务引入新投建的第 8.6 代线（TM19）和新型显示模组产线（TM20）等先进产能，厦门 Micro-LED 产线也将车载显示作为重要应用方向之一，着力强化车载显示整体解决方案能力、先进车载显示技术研发能力和前沿技术商用化能力，持续加强短中长期的技术优势。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，持续做大做强车载业务。

3、行业车载领域的发展趋势如何？

答：2025 年，车载显示产品需求预计将继续呈现屏幕数量增长和屏幕规格升级的趋势，特别是国内新能源市场较快速度增长、LTPS 技术渗透持续提升、车载显示屏中大尺寸化趋势等因素有望继续带来良好的下游需求，公

公司将把握机遇，在汽车电子、新能源等车载业务增长点持续发力，推动公司 AMOLED 车载产品量产交付，打造车载业务全面竞争力，强化行业领先地位。

4、公司汽车电子业务的发展情况？

答：公司汽车电子业务主要面向国际头部车企交付车载显示总成产品，较传统车载显示产品集成度更高，对生产工艺复杂程度和技术要求也更高。2023 年，公司汽车电子业务开始向国际头部客户批量交付，2024 年开始加速规模起量，助力了公司 2024 年车载显示业务规模的进一步提升。未来，汽车电子将伴随客户项目开发节奏逐步进入快速成长阶段，将与新能源汽车业务一起成为公司车载显示业务发展的新增长引擎。

5、整车市场竞争激烈，如何展望车载业务的毛利率趋势？

答：今年一季度，公司车载业务毛利率同比稳中有升。公司看好车载显示市场，认为车市需求增长和规格提升的趋势不变，但也客观面临市场竞争激烈、价格挑战等的压力，会对上游供应链有一定传导。公司的车载显示业务以模组出货为主，定制化程度较高，将持续在屏上做加法，不断提升产品技术方案和规格，加大 LTPS 技术对车载产品的渗透和产品尺寸升级，不断提升产品模组复杂度和集成度，更好地助力车载产品价值度的提升，并持续加大高附加值产品的占比，力争毛利率的稳健。

6、公司在 IT 显示业务方面的发展规划？

答：IT 领域是公司“2+1+N”发展战略中的快速增长业务，公司目前的 IT 业务主要依托 LTPS-LCD 产线，已形成 LTPS 产品线全覆盖；公司 2022 年合资投建的 TM19 产线是高世代的 a-Si 和氧化物产线，将与新型显示模组产线（TM20）一起，为公司 IT 业务发展补齐 TFT-LCD 技术的产能和技术支撑。公司将依托多元的技术产能，形成差异化组合，为 IT 业务发展打开空间，多样化的技术解决方案也将增强公司在客户端的竞争力，强化客户粘性。

7、请介绍公司的 Micro-LED 业务进展如何？

答：目前公司 Micro-LED 业务重点布局车载显示和拼接显示应用，同步探索大尺寸屏幕、消费显示、穿戴显示、专业显示类应用，公司已和行业头部车企、PID 终端厂商、消费品牌客户展开创新项目合作，并已在 PID 领域与合作伙伴联合发布了首款产品。公司合资投建的 Micro-LED 产线已于 2024 年陆续实现产品点亮、产线全制程贯通，将在 2025 年逐步具备小批量能力。

8、公司接下来折旧展望。

答：综合考虑新产线 TM20 个别新线体达到转固标准、成熟 LTPS 产线将开始逐步折旧到期，预计公司 2025 年折旧较 2024 年差异不大，处在高峰水位，在没有其他新线投资的前提下，接下来折旧金额预计开始逐步下降。

9、市值管理是否纳入考核，公司在市值管理方面哪些措施？

答：公司高度重视市值管理，已将市值管理指标纳入公司考核管理体系。2025 年以来，公司以维护股东利益、增强投资者信心为出发点，充分结合公司实际情况，陆续发布《估值提升计划》、《关于控股股东自愿承诺不减持公司股份的公告》、《关于回购公司股份方案的公告》等相关公告。管理层会持续主动作为，聚焦经营质效的进一步提升，并会继续从规范运作、提升信披质量、加强与投资者的沟通力度、丰富更多元化的沟通形式、强化宣传等多方面不断提升公司价值。

10、对 2025 年的经营情况有何展望？

答：2025 年公司各项业务开局良好，盈利能力显著改善，为后续发展奠定了良好的基础。面对行业发展的机遇和挑战，公司将聚焦核心主业，强化核心能力建设，积极把握机遇，持续提升经营质效，努力实现各项业务高质量发展。

在手机显示方面，将发挥 AMOLED、LTPS TFT-LCD、a-Si TFT-LCD 等多技术、多产线协同优势。AMOLED 方面，坚定“抢头举旗”，持续推进技

	术能力升级，强化极致成本，提升产品竞争力，不断优化产品结构，进一步提升市占率和高端旗舰产品占比，提升盈利能力；LTPS TFT-LCD 方面，持续保持领先优势；a-Si TFT-LCD 方面，加快渗透。 在车载显示方面，将强化领先优势，加快 LTPS TFT-LCD 车载业务发展，加快 AMOLED 车载技术开发，推动 AMOLED 首款车载项目量产，持续积极开拓新能源汽车市场，深入推进汽车电子业务国际大客户开拓和更多项目稳定量产，通过产品、技术和商业模式创新，为客户提供更优质的解决方案和服务，推动车载业务全面领先。 在IT显示方面,将通过与重点客户深度合作,全方位提升LTPS TFT-LCD 产品的市场竞争力与附加值，进一步挖掘其盈利潜力，稳步提升 LTPS TFT-LCD NB 市占；加快 IGZO TFT-LCD 等技术开发，全力推进 IT 产品全线量产进程，为客户提供快速、柔性、准时交付保障，实现 IT 业务布局的快速打开。 在“N”业务方面，将持续深耕利基市场，构建多元复杂化产品矩阵，强化各细分应用领域领先竞争力；积极开拓运动健康、基于 TFT 背板驱动技术的非显示应用等新赛道新客户。 此外，公司将持续推进 TM20 及其他联营公司投建的 TM18、TM19、Micro-LED 等重点产线建设和产能释放，夯实高质量发展基础。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无