

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：2025-013

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、谭蒙 外部参与人员：东方财富证券、福豆投资、九益私募、粤民投私募、晓喆基金、优美利投资、汇杰投资、殷实投资、瑞联私募
时间	2025 年 10 月 24 日（周五）15：00-16：30
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	来访投资者与公司进行交流并参观了展厅，交流主要内容如下： 1、公司车载业务发展势头强劲，请介绍发展情况及后续展望。 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。 今年上半年，公司车载显示业务营收同比增长约 27%，其中，面向国际头部整车厂的汽车电子业务发展势头强劲，销售额同比增长超 70%，同时公司快速响应新能源市场快速增长、多元多变的需求，助力多品牌旗舰和热门

车型上市，市场份额持续提升。此外，得益于车载屏幕规格升级需求驱动，LTPS 车载业务继续高速增长，上半年出货量同比增长超 76%，共同带动公司车载业务的高质量发展。

展望市场趋势，车载显示产品需求预计将持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。

2、怎么看车载显示市场的竞争格局？

答：车载显示领域具有高壁垒和高客户粘性的特点，客户对产品质量的可靠性、稳定性、供应商的长期持续稳定的供货保证以及快速响应及支持能力要求极高。决定车载显示行业长期竞争力的是车载业务的综合体系能力。并且随着汽车新四化趋势的演进，对车载显示高清化、大屏化、多屏化、个性化、交互升级和一体化整合等能力有了更高的要求，对车载显示厂商的技术和产品的多样性需求更加显著，尤其是新能源汽车的快速兴起，对更快速的开发周期、更好的零部件管理等需求更迫切，也更加考验市场参与企业的客户覆盖面和客户结构、灵活交付能力、全流程质量管理水平以及长期保障和持续投入的能力，同时需要企业始终能以前瞻性的思维和灵活的经营能力，顺应市场变革趋势，扎实稳健成长。公司看好车载显示市场，将车载显示作为公司的战略核心业务之一，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、请介绍公司手机业务的发展。

答：2025 年上半年，公司柔性 AMOLED 手机产品销售收入占比快速提升，助力手机显示业务结构得到进一步优化。公司将继续发挥 AMOLED、LTPS TFT-LCD、a-Si TFT-LCD 等多技术、多产线协同优势，推动手机显示业务健

康发展。

4、公司折叠屏情况如何？

答：公司密切关注行业新技术和应用发展，在新形态屏幕方面有多技术方案储备，公司依托自建的全场景平台成功开发出多形态折叠技术，快速量产左右内折、上下折产品，支持客户三折叠手机产品展出，同步开发抽拉、卷轴等其它折叠形态，并不断升级产品的柔韧性及耐用性。

5、上半年业绩增势较好的主要原因是什么？

答：2025 年上半年，公司核心业务的健康发展和公司持续的降本增效都对公司盈利水平有积极贡献。在业务端，以车载和专显为代表的非消费类显示业务营收占比超五成，作为公司的优势业务带动了业务盈利能力持续增强；手机、IT、智能穿戴等消费类显示业务盈利能力同比亦得到显著提升，尤其是柔性 AMOLED 业务盈利能力的进一步改善，共同助力了公司主营业务毛利率同比提升 4.52 个百分点。同时，公司在提质增效上下足功夫，一方面推进全维度降本，一方面积极拥抱 AI 等先进技术推动内部管理效能优化，积极赋能业务高质量发展，上半年，公司成本费用率同比降低约 5.4 个百分点，有效地助力了盈利水平的提升。

6、请问公司各业务板块的毛利率情况？

答：中小尺寸显示领域细分市场众多，价格及毛利情况会有差异。其中消费品业务对市场价格敏感度高，毛利率波动相对较大，车载及专显业务产品的毛利率稳定性较消费品业务更好。2025 年上半年，公司在包括手机、车载、IT 等在内的主要业务毛利率趋势向好，主营毛利率同比提升 4.52 个百分点。

7、请介绍公司研发投入情况。

答：公司坚持创新驱动，加强前瞻性技术布局与产品技术开发，2025

年上半年研发投入约 15.7 亿，主要应用在柔性 AMOLED、LCD 等技术产品、智能手机、车载、IT 等显示领域，相关研发投入将持续精进公司显示方案解决能力，不断丰富产品方案组合，助力公司业务竞争能力提升。

8、请介绍公司折旧情况。

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、在面对行业竞争加剧的情况下，公司如何保持技术领先性和市场份额？

答：公司坚持“2+1+N”发展战略，将手机显示、车载显示作为核心业务【2】，将 IT 显示作为快速增长的关键业务【1】，将工业品、横向细分市场、非显业务、生态拓展等作为增值业务【N】，推动显示业务持续做强做优做大。

中小尺寸显示领域呈现多样化显示技术并存的特点，下游应用场景广阔多元，产品定制化程度高，不同细分市场有着差异化发展趋势和竞争格局。这种背景下，公司坚持“2+1+N”发展战略，始终重视对日新月异技术发展的投入，来持续精进显示方案解决能力和不断丰富产品方案组合，以及不断沉淀、强化对复杂多元的显示领域产品的运营能力，力求高效满足客户的多样化需求。此外，公司持续强化产业链联动合作，共同构建良好生态发展。公司将继续加强对显示行业发展趋势与格局变化态势、宏观经济形势的分析与研判，坚持差异化竞争策略，并将对标行业标杆企业，不断精进。

10、公司在除在面板之外的其他领域会有新的发展方向吗？

答：公司持续聚焦显示主业，坚定不移推进“2+1+N”战略，并积极探索并开拓多元业务新赛道，不断突破业务边界，比如公司积极布局基于面板工艺与 TFT 驱动技术的非显示应用技术开发，在包括面板级智能天线、微流

	控生物芯片、智能调光玻璃、指纹识别等在内的技术方向已成功实现客户端出货。展望未来，随着科技的持续发展，屏幕作为核心人机交互介质，其应用场景必将持续拓展，不断延伸。公司将持续以技术创新为驱动，在巩固现有优势业务的基础上，积极探索更多元化的应用领域，致力于为各行业提供更具创新性、竞争力的产品与服务。 11、公司有哪些竞争对手，公司的优势是什么？ 答：显示行业一直处于全球化竞争中，机遇与挑战并存。公司深耕中小尺寸显示领域 40 余年，已形成中小尺寸显示全领域主流显示技术布局，拥有中小尺寸显示领域全面的解决能力。公司对中小尺寸显示的发展有深刻的理解，尊重每一个同业的付出，更看重自身能力的提升。公司将持续强化自身综合竞争力，与上下游厂商加深战略合作，并将行业标杆企业作为对标学习的榜样，不断精进。
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