京东方科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2021-003

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
参与单位名称	参加京东方 2020 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2021 年 4 月 13 日
地点	全景·路演天下（https://rs.p5w.net/html/125468.shtml）
上市公司接待人员姓名	陈炎顺 董事长 刘晓东 副董事长、总裁 孙　芸 执行副总裁、CFO 高文宝 执行副总裁、显示事业 CEO 刘洪峰 副总裁、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	投资者问答详情请见附件 1
附件清单（如有）	附件 1:京东方 2020 年度业绩网上说明会问答清单
日期	2021 年 4 月 14 日

附件 1：京东方 2020 年度业绩网上说明会问答清单

1. 请问董事长您做为行业非常资深专业人士，您怎样定性这轮面板周期的持续性?谢谢！

答：谢谢您的提问。我个人认为，本轮面板价格的回升背景和过程中的特点与以往周期性地上涨是有区别的，我们认为半导体显示行业未来会走出周期性的特征，成为确定成长性的行业：1. 本轮面板价格的上涨基于市场原因、供给原因、技术进步原因、产品高端化以及新冠疫情对消费特征的影响造成的，有深刻的内在原因和外在驱动，未来这一因素还会常态化保持。2. 本轮价格上涨过程中明显的特征就是头部企业集聚效应，供应链、制造端、消费端各个环节都明显向头部企业靠拢，一旦行业的头部企业前三名占据市场 60%以上的份额时，行业发展的稳定性将会明显增强。3. 未来三年内，半导体显示行业的产能的增加和因技术升级、产品升级、产能退出、市场应用范围的扩张等因素导致的产能消耗是基本相当的，不会出现明显的产能冗余。4. 行业发展的特征转为成长性特征后，价格的波动还会存在，但第一波动的幅度收窄，第二波动的时间周期会拉长，第三头部企业恢复的弹性会明显增强。

2. 请问董事长对于这轮面板涨价周期和 16-17 年上涨周期对比，您觉得这轮周期的持续性有多久?

答：谢谢您的提问。我个人认为，本轮面板价格的回升背景和过程中的特点与以往周期性地上涨是有区别的，我们认为半导体显示行业未来会走出周期性的特征，成为确定成长性的行业：1. 本轮面板价格的上涨基于市场原因、供给原因、技术进步原因、产品高端化以及新冠疫情对消费特征的影响造成的，有深刻的内在原因和外在驱动，未来这一因素还会常态化保持。2. 本轮价格上涨过程中明显的特征就是头部企业集聚效应，供应链、制造端、消费端各个环节都明显向头部企业靠拢，一旦行业的头部企业前三名占据市场 60%以上的份额时，行业发展的稳定性将会明显增强。3. 未来三年内，半导体显示行业的产能的增加和因技术升级、产品升级、产能退出、市场应用范围的扩张等因素导致的产能消耗是基本相当的，

不会出现明显的产能冗余。4. 行业发展的特征转为成长性特征后，价格的波动还会存在，但第一波动的幅度收窄，第二波动的时间周期会拉长，第三头部企业恢复的弹性会明显增强。

3. 请问陈董，我们在物联网和医疗的定位是什么，未来 5 年的经营目标（收入、利润）的追求是什么？谢谢！

答：谢谢您的提问。2020 年在集团战略评估与十四五战略制定上， 我们提出京东方未来十年“双千亿美元”发展目标和“1+4+N”的航母事业群的发展构架及以半导体显示技术、传感技术为核心，发展京东方的半导体显示事业，成为全球半导体显示事业的领导者，同时依托半导体显示和传感技术和物联网人工智能、大数据技术融合，应用到物联网细分和应用领域。我们在物联网应用市场领域，着重赋能 Mini LED、传感、智慧医工和智慧系统创新四大领域，并通过产业生态链基金、物联网创新基金和全领域合作伙伴加强合作，为千千万万个细分市场提供技术、产品和服务。在每一个事业的发展模式方面，我们会深刻理解和分析产业发展的内在规律和特征，根据其市场规模采用不同的发展商务模式，例如 Mini LED、智慧系统创新事业、医工融合事业面向的是千亿、万亿美元级的市场，我们的策略是发挥我们半导体显示和传感技术、产品和智能制造优势，赋能相关领域，取得至少千亿级人民币的市场地位。传感器件领域因其技术类别多、细分市场多且单一细分市场份额小的特征，我们将采用掌握核心技术，打造孵化平台，通过投资、平台合作、市场合作等方式来做大做强这项业务。

4. TCL **科技** 4 **月** 9 **日公告：**TCL **华星投建广州** G8.6 **氧化物产线，实现从** TV **面板龙头到全球显示行业龙头。请问陈董：一、公司如何看待** TCL **华星动向？二、公司如何应对来自（**TCL **科技** 2020 **年年报——“全球管理领先、效率领先”）的** TCL **华星的挑战？**

答：谢谢您的提问。我也看到相关报道，TCL 华星是我非常尊敬的企业，我相信他们的

决策都是从自身的战略需求出发通盘考虑后做出的。京东方作为全球半导体显示行业领先企业，我们无论是在技术能力、工艺能力、产品能力、市场能力、产能规模和产线运营能力等方面都处于全球领先地位，我们在未来还会强化自身在各个方面的能力，以巩固在全球半导体显示行业的领先。

5. 陈董事长，您好，请问公司前几年计划设立的人寿保险公司进展如何？自有品牌消费产品方面，有什么打算？

答：谢谢您的提问。基于我们在健康事业发展模式方面的考量，以及国家相关政策的调整，我们按照流程撤销了人寿保险公司的设立。自有品牌消费产品方面，目前尚无相关计划。谢谢！

6. 你好。面板是周期性行业，现是顺周期中。未来，贵公司如何如何从周期转向成长？

答：谢谢您的提问。您说的没错，从以往的行业发展历程看，面板是一个周期性的行业。未来，随着行业产能不断向头部企业集中，市场竞争逐渐趋于理性，行业也会逐渐进入到健康发展的轨道。

7. 请问京东方的前端产业链国内布局如何？如果中美贸易战进一步激化，是否会像华为一样影响产业链的安全？

答：谢谢您的提问。我们一向注重产业链协同发展、和合作伙伴共创共赢，在国内一直在积极布局以确保供应安全。中美贸易摩擦目前对我们没有大的影响，我们也在积极做好准备应对更复杂的情况。

8. 很多人认为面板今后的周期性会有所降低，但归根结底还是个周期行业，请问您这么看待这个观点？谢谢

答：您好，所谓周期性的行业是跟供需关系和投资效率有关的。投资应该是理性的，行业应该是健康的。作为高端的技术行业，高资产、高投入、高技术 etc 应该作为一个成长型的行业来看待，通过创新不断地匹配需求来实现应有的价值。谢谢。

9. 请问高总对于这轮面板涨价周期和 16-17 年上涨周期对比，您觉得这轮周期的持续性有多久

答：您好。周期确实与供需关系强相关，但是随着近几年物联网领域的发展以及应用领域的拓展，这种供需关系已经发生变化，产品回到它应有的价值。目前来看，终端需求还在持续。谢谢。

10. 请问陈董事长，京东方在目前逐渐走向商业化的 MiniLED 技术上有何准备?是否有成熟的商业化产品在今年落地?另外，想请问陈董事长对于大屏 OLED 的产品落地怎么看？公司是否与 TCL 华星一样，在印刷 OLED 取得什么进展?

答：谢谢您的提问。Mini LED 是未来显示技术发展的主要方向之一，BOE 于 2 年前开始加大对 Mini LED 技术和人才的投入，Mini LED 产业链的核心，一是背板技术，BOE 是目前全球最大的玻璃基背板制造商，拥有得天独厚的资源；二是 Mini LED 芯片，我们目前已与主要芯片厂商都有非常紧密的战略合作关系；三是巨量转印技术，京东方与 Rohinni 合作获得了全球领先的巨量转印相关技术和工艺。目前 BOE Mini LED COB 产品已经量产销售，COG 产品已经完成 65 寸、75 寸等产品的技术开发和客户端论证，预计上半年玻璃基背光会量产出货，Mini LED 玻璃基直显产品也将在今年年内推向市场。

关于大尺寸 OLED 产品方面，我们在相关技术积累方面都有专门的团队开发，具备小规模量产能力，我们将根据相关技术、市场的发展趋势，判断技术走向与大规模投资的时点，根据需要来确定我们的发展战略。

11. 陈董您好，在 LCD 领域，我国双雄已经占据了相当大的份额，那是否意味这我们已经掌握了定价权了呢？

答：谢谢您的提问。我个人认为，本轮面板价格的回升背景和过程中的特点与以往周期性地上涨是有区别的，我们认为半导体显示行业未来会走出周期性的特征，成为确定成长性的行业：1. 本轮面板价格的上涨基于市场原因、供给原因、技术进步原因、产品高端化以及新冠疫情对消费特征的影响造成的，有深刻的内在原因和外在驱动，未来这一因素还会常态化保持。2. 本轮价格上涨过程中明显的特征就是头部企业集聚效应，供应链、制造端、消费端各个环节都明显向头部企业靠拢，一旦行业的头部企业前三名占据市场 60%以上的份额时，行业发展的稳定性将会明显增强。3. 未来三年内，半导体显示行业的产能的增加和因技术升级、产品升级、产能退出、市场应用范围的扩张等因素导致的产能消耗是基本相当的，不会出现明显的产能冗余。4. 行业发展的特征转为成长性特征后，价格的波动还会存在，但第一波动的幅度收窄，第二波动的时间周期会拉长，第三头部企业恢复的弹性会明显增强。

12. 请问陈董：一、如何看待柔性 OLED 事业当下困境？二、柔性 OLED 业务今年实现盈利已无望。站在当下展望明年，实现盈利的积极因素有哪些？谢谢！

答：谢谢您的提问，OLED 是半导体显示未来的发展方向之一，我们在保持 LCD 全球领先的基础上，这几年发力投资柔性 OLED 产线并量产出货。2020 年我们在柔性 OLED 出货量 3000 多万片，国内第一，全球第二。我相信随着柔性 OLED 技术、产品、工艺方面的逐步成熟，市场应用范围稳步拓展，未来三年内柔性 OLED 一定会迎来较好的发展空间。当然，目前中国大陆柔性 OLED 的厂商由于受到外界压力、内部产品和工艺成熟等原因，有些承压，但 BOE 柔性 OLED 今年的出货量仍能保持一倍以上的增长。我们已经明确了柔性 OLED 三年发展目标，目前正按照“两拓三提一降”的工作方针具体落实

各项措施，我们有信心通过两年的努力将柔性 OLED 打造成为集团新的利润增长点。

13. 请问陈炎顺董事长，有消息称公司 OLED 屏幕去年底进入苹果供应链，今明两年是逐渐上量过程，且用在新品上，不是维修品。是真的吗？谢谢

答：您好，感谢您的提问，也感谢您的关注。我们与所有头部客户都有密切合作，所有头部客户的信息请参考品牌官网。

14. 请问陈董：一、公司计划何时完成 B9 全部股权回购？二、公司以 63 亿回购 B11 股权，是否表明 B11 获得的 iPhone13 年内订单量不会止步于韩媒所报道的 1000 万片？

答：谢谢您的提问。公司将根据我们自身的现金流计划和运营需求，有计划地逐步回购全部 B9 股权。公司 B11 目前生产经营正常，公司回购股份也是按照集团运营策略来进行，谢谢！

15. 请问陈炎顺董事长，怎样看待荣耀转投维信诺签 9 亿大单，谢谢。

答：谢谢您的提问，这是正常的市场行为。京东方和荣耀也保持着非常良好的市场合作关系，谢谢。

16. 请问陈炎顺董事长，华为最新 V 系列智慧屏是用了公司的面板吗？

答：您好，我们的显示屏和整机都在为其最新产品提供服务。

17. 董事长干的很好，一定把中国的显示企业搞大，搞好，称霸天下。

答：谢谢您的鼓励，我们再接再厉！

18. TCL 华星交互白板出货量跃居全球第一。请问刘总：一、ADS 作为 In Cell 触控的唯一选择，在交互白板的优势为什么没有得以显现？二、In Cell 交互白板是否已经量产出货？谢谢！

答：谢谢您的提问。您很了解技术，ADS 确实是 In Cell 触控的唯一选择，在交互白板上有很大的优势，目前我们已经开始量产出货，相信随着客户的认可市占率会快速提升。

19. 现在面板价格上涨，供不应求，公司哪些产线有扩产计划？

答：谢谢您的提问。除了目前在建及规划的项目以外，公司暂时没有新的产线建设计划。但我们正在运营及在建的各条产线一直都在做产能提升的工作，以提升运营效率，更好地满足市场需求。

20. 请问目前公司生产线每条都是满产满销吗？产品供不应求状态吗？

答：谢谢您的提问。目前我们的 LCD 产线每条都是满产满销，产品处于供不应求的状态；柔性 OLED 产线还处于产能爬坡阶段，客户及产品应用领域也在持续拓展中。

21. 目前面板行业上游缺货严重，公司上游原材料备货如何？特别是最近缺货最严重的驱动 IC？足够公司下半年生产吗？？

答：您好。供应链的长期稳定需要提前布局的，最近的 IC 供应紧缺确实比较严重，会进一步加大，所以要采取多种措施来最小化影响。我们会持续满销满产。谢谢。

22. 目前驱动芯片紧缺，请问刘总，公司是否有受到芯片紧缺的影响？

答：谢谢您的提问。我们一直注重产业链安全建设，目前虽然全球驱动芯片紧缺，但对我们的影响不大。

23. OLED、LED **分别的收入占比情况以及目前** OLED **产品的良率情况，谢谢！**

答：谢谢您的提问。OLED 目前处于产能爬坡阶段，收入占比不高，LCD 业务还是

集团营收的主力。目前 OLED 产品技术能力不断提升，产品良率也在不断改善，很多品种良率已经处于业内领先水平。

24. 请问刘总：一、旗下 IT 面板，大尺寸、高分辨率、高刷新率等高附加值产品在公司的产品占比有多少？二、旗下 IT 面板，大尺寸、高分辨率、高刷新率等高附加值产品在全球的产品占比有多少？三、BOE 在 IT、TV 等中大尺寸高端面板领域行业地位如何，市占率有多少？

答：谢谢您的提问。一、在 IT 面板领域，大尺寸、高分辨率、高刷新率等高附加值产品占比接近一半。二、这些高端产品在全球占比也超过 1/3。三、BOE 在 IT、TV 等中大尺寸高端面板领域处于行业领先地位，有些品种市占率超过了 50%。

25. 刘总好，请问面板价格上涨会维持多久，我们观察到三星和 LG 的 LCD 产能清退延后（逃不过真香定律），这是否会导致供给端快速上量，从而导致面板价格回落，谢谢。

答：谢谢您的提问。目前面板价格确实处于上涨中，全行业的总产能还是处于紧张状态，这种状态还会持续一段时间，据第三方机构预测，今年全年的市场不会有太大的波动。

26. 刘总，公司申请了新的 OLED 像素排列专利。新的专利竞争优势在哪里，开始进入商业应用了吗，市场反馈如何？

答：谢谢您的提问。您很了解我们新技术的进展情况，我们确实针对像素排列又做了优化升级，申请了新的专利。新的专利可以更好地提升画质，在客户端获得了很好的评价，目前已经开始进入商业应用。

27. 请问目前 BOE 的 IC 情况如何，是否存在短缺问题？大尺寸和中小尺寸相比，哪个 IC 备料更充足？

答：您好。供应链的长期稳定需要提前布局的，最近的 IC 供应紧缺确实比较严重，会进一步加大，所以要采取多种措施来最小化影响。我们会持续满销满产。谢谢。

28. 根据 Omdia **数据，玻璃基板在** Q2 **和** Q3 **存在** 1%**左右供给缺口，驱动** IC **更为严重，**Q2、Q3 **供给缺口会扩大至** 20%**。请问高总：一、公司所谓未出现材料短缺影响生产的情况能持续多久？二、**TFT-LCD **产线满产满销状态能持续多久？三、随着康宁武汉线产能释放，**BOE **玻璃基板已经不会出现供给问题，但驱动** IC**、逻辑板等是否会出现影响生产情况？四、**B17**，**Q2 **末产能爬满** 140K**，是否为拆东墙补西墙？**

答：您好。玻璃仍然会有一定的缺口，但随着供应链的弹性恢复，紧张问题会逐步得到缓解。IC 的供应紧缺比较严重，紧缺会进一步加大，所以要采取多种措施来最小化影响。我们会持续满销满产。您提的 B17 按计划在进行。谢谢。

29. 液晶面板价格持续大幅上涨，但上游部分原材料也在持续大涨。请问高总：一、原材料价格上涨带来的成本上升，是否已经大幅冲销当前面板价格上涨带来利润提升？二、群创在 3 **月** 3 **日法说会上表示，毛利率有望从去年第** 4 **季二成往三成新高点迈进。高总对京东方液晶显示面板业务毛利率有何预期？谢谢！**

答：您好，确实，现在全行业价格都在持续上涨，一方面是供需关系，另一方面也是回归应有的价值。我们身处产业链中，必然会冲销一部分利润，但这也是我们对行业健康发展应有的责任，通过和上游的材料企业联合，促进其再研发再投入。谢谢。

30. 公司用的支持显示的芯片都来自哪里，有保障吗？

答：您好，主要来自于中国台湾地区、韩国、美国等供应商。现在中国大陆的供应商也成为重要的资源。谢谢。

31. TCL **科技** 2020 **年报中称** TCL **华星** LTPO **产品将在年内量产出货。请问高总：一、旗下** B7、B11、B12 **产线** LTPO **产能是如何安排的？二、**LTPO **产品何时能量产出货？三、**UBI Research **称三星显示** A3 **苹果线** 1H **完成** LTPO **转换后，产能将从** 105K **减少到** 70K，LTPS **转** LTPO**，产能会有如此大的折损吗？谢谢！**

答：您好，从您的第三条提问看，您非常专业。如果从既有产线转换的话，产能是要折损的，我们现在在 B7/B11/B12 产线做了一些产能规划和预置产能。现在产品正在开发中，要根据客户的时间表匹配。谢谢关注。

32. 请问高总，OLED **目前穿戴、车载、中尺寸布局及进度如何**?

答：您好，目前 OLED 在手机、穿戴、车载等应用均在积极布局拓展，目前比较顺利，谢谢关注。

33. 京东方七月将为三星电子 Galaxy M **系列手机生产柔性** OLED **显示屏，并未达成为** A **系列供货的目标。请问高总：一、如何看待柔性** OLED **事业的进展与不足？二、对与三星电子在柔性** OLED **的合作有何展望？谢谢！**

答：您好，OLED 事业我们现在实现从零到一，目前正在做从一到十的工作，我们进步很迅速，但是仍然需要一段时间去创新，和头部客户磨合，深度合作。我们愿意与所有的头部客户合作，包括您提到的，谢谢。

34. OLED **目前穿戴、车载、中尺寸布局及进度如何?**

答：您好，目前 OLED 在手机、穿戴、车载等应用均在积极布局拓展，目前比较顺利，谢谢关注。

35. 21 **年** OLED **主要客户华为减量后，目前** OLED **客户可能在哪几个上面开拓?**

答：您好，所有的手机客户都是我们潜在的合作伙伴，同时我们也在穿戴、车载等创新应用上积极开拓。谢谢。

36. 请问高总，BOE **的** OLED **厂房前段有预留空间吗？**LTPO **产能转换下修比例是否远低于三星** A3**？**

答：您好，我们有一定的预留空间，还要考虑整个产能的匹配，包括设备投资的最优化。谢谢。

37. 绵阳 B11 **去年柔性** OLED **显示屏出货量超过一千万片。请问高总：**B11，Q1 **出货量是多少？预期全年出货量是多少？谢谢！**

答：您好。现在的产品开发都在进行当中，会陆续释放物量，相比去年总得翻倍以上吧。谢谢。

38. 请问公司 OLED **业务，什么时候可以盈利？年底可以盈利吗？**

答：您好。OLED 业务还不能谈盈利，我们的量产折旧都按照财务规则计入，另外现在还在持续投入研发、产品开发，产线在顺利的爬坡过程中。谢谢。

39. 请问高总：一、成都 B7 **去年柔性** OLED **显示屏出货量是多少？二、**B7，Q1 **出货量是多少？预期全年出货量是多少？谢谢！**

答：您好，去年在两千万以上，今年我们的目标要翻倍以上。谢谢。

40. Omdia **称** BOE **仅为** OPPO、VIVO **年内推出的内折手机提供副屏，请问高总：一、是否属实？二、去年折叠屏出货近百万片，今年预期目标是多少？三、柔性** OLED **与（推崇钻排）小米合作关系如何？谢谢！**

答：您好，有些信息参考而已，我们 OLED 业务在积极与所有客户开拓中。折叠屏作为重点一定成为今年更加发力的增长点，虽然目前已处于国内行业第一，但我们还在不断加强技术研发，包括新的折叠材料、机构、模拟设计等等。谢谢。

41. 据悉柔性 OLED 穿戴产品已经实现量产出货。请问高总：一、是否包括目前销售量第一的厂商？二、是否包括 LTPO 产品？

答：您好，我们的 OLED 穿戴产品已在正常量产中，服务于一些头部品牌。谢谢。

42. 按高总说法，B7、B11 今年出货量预期均会实现翻倍成长。是否意味着年初敲定的柔性 OLED 显示屏 8000 万片左右的出货目标，当下已经调整到 7000 万片左右？

答：您好，谢谢提醒，我前面写的是翻倍以上。谢谢关注。

43. 请问 OLED 新像素排列的屏幕，预计什么时候供应给客户

答：您好，技术在不断升级，像素排列也是关键的技术之一，我们有几套具有自主知识产权的专利技术，并且在不断创新，会根据不同的产品类别及客户要求使用。谢谢。

44. 今年 A 客户有望取代 LGD 成为第二供应商吗？

答：谢谢您的提问。B17 目前投片产能是 30K/M，目前是按年底 90K 满产，明年 3 月 120K 满产的目标在正常推进。

45. 21 年年初定的 OLED 全年目标是 8000 万片，现在还是这个目标吗？H 客户减量情况下支撑依据在哪？

答：您好，我们肯定是要朝着这个目标来走，H 客户确实有些影响，但是我们的客户群比较丰富，我们也在积极地拓展产品，开拓物量。谢谢。

46. 请问高总：一、如何看待 TCL 华星 2025 实现 75 吋面板全球市占第一的目标？二、旗下 75 吋产品，目前市占多少？未来目标是多少？

答：您好，因为我们有 G10.5 代线，65/75 一定是重点的规划产品，目前市占率已大于 30%以上，按市调机构口径是我们第一的 ，别人的数据规划我不太清楚。谢谢。

47. 高总，去年 B7、B11 合计出货应该没有达到此前规划的 4000 万片吧？今年的翻倍大计把握多大？谢谢。

答：您好，实话实说，我自我判断把握很大，谢谢关心。

48. B12 目前定位是什么？什么时候量产？柔性 OLED 普遍亏损的行业大背景下，B15 还会兴建吗？如何规划。

答：谢谢您的提问。B12 主要定位于柔性折叠产品，应用领域包括手机、Pad、笔记本及车载等产品，预计今年内正式投产。B15 是我们正在规划中的项目，我们将根据技术进步和市场需求情况适时启动。

49. 苹果 13 确定由公司来供货嘛？

答：您好，谢谢你的关心。

50. OLED 新排列何时批量出货，何时在市场上如周冬雨排列一样能见度，另外这两种排列会并存吗？

答：您好，技术在不断升级，像素排列也是关键的技术之一，我们有几套具有自主知识产权的专利技术，会根据不同的产品类别及客户要求使用。谢谢。

51. B7&B11 目前产能存在瓶颈吗？是前段还是后段？

答：您好，产能在持续爬坡中，目前不存在瓶颈，后续会根据产品的 Mask 数量进行持续评估。谢谢。

52. 请问高总，成都京东方医院医疗显示设备是否是 B2 供屏？B2 在 20 年是否满产满销？

答：您好，谢谢关心 ，我们在医疗领域屏幕的占比第一，自己医院肯定是我们的产品，B2 已完成创新业务转型，满销满产。谢谢。

53. B7、B11、B12 均安排有一定 LTPO 产能。请问：一、旗下产线 48K 产能产出是否受 LTPO 产能影响？二、旗下产线 LTPO 产能是否适配全球超一流手机厂商需求？

答：您好，是的，我们正在做持续的规划，LTPO 技术是很好的技术，现在的手机客户对这个技术都是非常积极的。谢谢。

54. 下一代折叠产品会使用 UTG 吗？大概什么时候量产？

答：您好，折叠产品是非常好的应用场景，我们具备非常成熟的技术，在与客户全面展开合作。UTG 会成为重要的一个选项，但是这几种技术会并存一段时间。谢谢。

55. 成都 B19，六道光罩转四道，何时完成？

答：您好，谢谢对我们的关注，我们在按计划进行中，Mask 优化会根据产品设计及客户认证节奏来完成。谢谢。

56. 目前公司 Pol-less 进度如何？

答：您好，这个问题太专业了，您指的应该是 COE 技术吧，这方面都在持续研发中，还要解决一些和 POL 结构的光学特性差异。谢谢。

57. 武汉 B17 计划 Q2 末产能达到 140~150K，明年还有 25K 新增产能满产计划。请问高总：

一、合肥 B9 目前产能是多少？二、合肥 B9 扩产计划是怎样的？谢谢！

答：您好，是的。B9 实际已达成设计的满产状态，后面将着重匹配一些设备，以适应产品对工艺的要求。扩产已经在进行中。谢谢。

58. TCL 华星 G8.6 氧化物产线，产能 180K（23Q1 量产，24Q1、99K 满产，25Q1、81K 满产），产品涵盖 IT（MNT、NB、TPC），车载、医疗、工控、航空等。请问高总：一、如何看待同业动向？二、如何应对即将到来的竞争？谢谢！

答：您好，我认为产业需要健康的发展，供需关系和投资效率都应该考虑，我们会专心做好自己的事。谢谢。

59. 高总您好，请问公司在商显领域有什么布局？就我个人感受来说，目前会议室投影仪、白板，以及学校黑板都有被屏幕取代的趋势，相信未来也是个比较大的市场。

答：您好，谢谢您的关注。我们在商显领域市占率处于第一，您说的这些场景是重要的领域，我们会持续通过产品创新，提升性价比来扩大我们的市场地位。谢谢。

60. 目前 TV 面板盈利以 32HD 为最优。武汉 B17 直切 32 吋并没有改变此现状。请问高总：一、G10.5 切割 32 吋面板玻璃基板利用率(93%)虽不如 G8.5 产线（96%），但生产效率会提高。B17 在 32 吋生产良率取得突破后，并没有大幅度增加 32 吋面板产出，原因是什么？二、有机构预期 G10.5 主要产品 65、75、85 吋面板在 Q2、Q3 价格会有远高于其它尺寸的涨幅，高总是否认同？

答：您好，针对第一个问题，当时因为设备装机和玻璃供应（外籍入境受限，熔炉故障）造成的影响；第二个问题，从前段时间的涨幅来看，65inch 以上涨幅较慢，后续应回到它应有的价值。Q2 的紧缺是持续的，Q3 因为多种因素叠加影响，尤其 IC 供给，

还会持续。谢谢。

61. 请问高总：一、南京 G8.5（B18）**、成都** G8.6（B19）**目前是否实现盈利？二、**B18、B19 **目前产能分别是多少？三、**B18、B19 **目前产品结构是怎样的，相较其它产线有何优势（收购价值在哪里）？谢谢！**

答：您好，B18、B19 通过我们内部五拉通工作，已经进入到顺利运营状态，我们现在也在持续进行产品结构优化、品质与技术能力提升，包括产能的最优化，业绩大幅改善，对今年一季度业绩有一定贡献。谢谢。

62. 三星 Q3 **推出的** Galaxy Fold 3 **将采用** POL-LESS OLED**，**BOE2017 **年已经有展示** COE **技术** 5.5 **寸** AMOLED **屏。请问高总：一、**BOE **去偏光** COE **技术目前成熟度如何？二、是否会成为继** UTG **后，与三星竞争的又一个短板？**

答：您好，COE、LTPO、UTG 等技术我们均在持续研发中，我们是有信心使之成为成熟技术，和客户一起拓展应用。一直以来外界认为的短板，我们在用技术创新及头部客户的大量采用证明我们的技术实力和进步速度。谢谢。

63. B9 **目前产能** 130K**。请问：一、目前进行的扩产会增加至多少？二、为什么** B9 **扩产进度会落后于** B17**？**

答：您好，扩产在持续进行中，扩产的节奏是与产品、客户有直接关系的。谢谢。

64. 公司汽车行业的收入占比如何，未来发展计划是什么？

答：您好，谢谢您的关注，目前我们在与主流客户均在合作，销量市占率在 10%以上。谢谢。

65. 公司现在的 LTPO 建设进度如何？B7 和 B11 都有规划吗？目前分别规划多少产能？

答：您好。现在我们的技术研发已经开始，量产线的准备还在持续进行，B7、B11 都有规划，谢谢您的关注。

66. 请问显示产品出货这一块，需求增长点是来自国内，还是海外？他们占比大概是个什么情况？

答：您好，一直以来我们海外占比 60%以上，增长部分国内海外都有，以海外为主。谢谢。

67. 资本开支逐年增长，请问贵司未来还有建设新代线的规划吗，具体规划是什么？谢谢

答：你好，在 LCD 方面，公司目前没有新建计划。在 OLED 方面，只有重庆 OLED 产线在建设中，同时在福州规划了一条柔性 OLED 产线（暂未启动建设）。谢谢。

68. 刘总好，看到年报里提示 2020 年 OLED 出货量超过了 100%，所以 2020 完成了 40mn 的既定目标是吗？另外能否给出 2021 年 OLED 出货量指引？谢谢！

答：您好，2020 年公司柔性 OLED 产品出货量 3000 多万片，2021 年我们的目标是再保持一倍以上增长。

69. 刘总，请问一下，2020 OLED 总收入大概是多少，或者占显示事业线整体收入的比重大概是多少？谢谢！

答：您好，虽然公司 2020 年柔性 OLED 出货实现 100%成长，但两条产线仍处于产能爬坡期，整体收入占比还不高。随着 2021 年出货的继续提升，会逐步体现在收入占比中。谢谢。

70. 陈总请问目前生产线是是满产满销，二季度，三季度目前的订单情况不动大吗，或者您对于今年下半需求预测

答：谢谢您的提问，目前我们是处于满销满产状态，二季度、下半年的市场订单是饱和的，我们在努力提拉产能以满足市场需求，谢谢！

71. 你好，请问公司的 micro led **技术发展的怎么样？？**

答：谢谢您的提问。Micro LED 是一个未来显示技术发展的重要方向，我们一直在积极进行产品开发和技术积累，会根据市场需求适时推进产品化进程。

72. 现在公司有 mini LED **和** micro LED **规模生产线吗？**

答：谢谢您的提问。Mini LED 业务我们已经正式进入产业化阶段，背板主要靠我们的 B1 产线和触控屏产线提供，LED 打件需新增设备，我们会根据客户的需求不断扩充产线的规模，把 Mini LED 事业做大做强。Micro LED 目前我们处于研发阶段。

73. 请问刘总：一、如何看待玻璃基背光产品（TV、IT**）三年内的市场渗透？二、年内** Mini LED **背光产品出货目标是多少？三、**Mini LED **背光产品只有与三星电子、苹果合作才有上量可能，公司推进是否有成效？谢谢！**

答：谢谢您的提问。一、玻璃基背光产品有很多技术优势，尤其是针对大尺寸 TV 产品以及超高分区的 TV、IT 类产品有很大优势，相信在这些领域的高端产品上玻璃基背光有广阔的市场应用前景。二、PCB 基的背光产品目前已经在量产出货，玻璃基背光产品正在与客户联合开发中，将很快推向市场，相信市场将快速成长。三、我们与很多海内外客户都在积极对接，在产品推进方面进展顺利。

74. 2020 **年，**mini LED **是否有实现盈利？**

答：谢谢您的提问。Mini LED 是公司培育的新业务，主要是用于直接显示和作为背光源使用，目前处于技术积累及客户开拓的起步阶段，目前还没有盈利，但我们对 Mini LED 事业的成长性充满信心。

75. BOE 设立传感器及解决方案事业群，这是一个神秘的事业。请问刘总：一、BOE 与高通合作开发的全新一代集成 3D 超声波指纹传感器量产进度如何？二、传感器及解决方案事业，未来的营收及利润会是怎样一个体量？谢谢！

答：谢谢您的提问。一、您很了解我们的信息，我们与高通合作开发的新一代超声波指纹传感技术正在按计划顺利推进。二、传感器及解决方案事业是我们重点发展的新业务，它技术含量高，应用领域专业性强，未来会给集团带来较大的营收和很好的利润。

76. 旗下智慧金融方案已敲定有 8000 家合作网点，目前已完成 1500 家左右，余下会在多少时间内完成？

答：谢谢您的提问。我们确实与多家银行网点都建立了合作关系，已完成的项目超 1500 家，新签定的项目都在按计划实施，一般实施期限不会超过一年。

77. 请问刘总，BOE 作为北京环球影城主题乐园合作方，主要参与哪些项目的合作？有没有什么亮点产品？谢谢！

答：谢谢您的提问。我们给北京环球影城城市大道、办公、酒店及员工生活区提供了整体智慧显示解决方案，助力环球影城提升整体智能管理水平，为游客和工作人员带来很好的互动体验。

78. 请问陈炎顺董事长，京东方成都数字医院何时营业？武汉数字医院进展如何？苏州医院何时改造完成？谢谢

答：谢谢您的提问。医工融合是京东方物联网应用市场发展重要组成部分，我们在健康事业发展的战略是以健康管理为核心，以数字化医院为平台，应用医工融合的技术和手段来为人民的健康管理服务。依照上述理念，我们先后投资建设了京东方北京明德医院、京东方合肥医院、京东方成都医院、京东方苏州医院、京东方北京医院，按照“医管分工合治、分级诊疗”思路，为百姓健康打造数字化的健康管理平台，目前我们明德医院、合肥医院已经全面开诊，成都医院计划于 4 月底开诊，苏州医院计划今年下半年开诊。谢谢！

79. 董事长好，建议您好好管理一下天猫官方旗舰店，这是个很好的广告窗口，您看小米的官方店，再看京东方的官方店，差距太大了。

答：谢谢您的提问，也感谢您提出的问题。我也注意到我们在官方旗舰店方面的差距，我们也在积极改善，谢谢！

80. 请介绍下公司目前医院业务的具体情况，包括各家医院的收入和盈利情况。公司未来对医院业务的投入计划。

答：谢谢您的提问。合肥医院业绩快速增长，2020 年营收同比增长 300%，门诊量同比增长 120%，出院量同比增长约 200%，手术同比提升约 190%，三四级手术占比达 70%，目前未实现盈利。明德医院定位为国际高端医院，2020 年进一步强化学科能力及市场渠道拓展，总门诊人次同比增长 8%，目前接近盈亏平衡。成都医院预计 2021 年上半年开业，苏州医院预计 2021 年年内开业，我们将根据发展需要持续推进业务布局，持续提升医疗水平及盈利能力。

81. 请问刘晓东总裁　合肥 8.5 代线和鄂尔多斯 5.5 代线今年一季度是否完成了折旧。谢谢

答：谢谢您的提问。合肥 8.5 代线今年底将基本完成折旧，鄂尔多斯 5.5 代线还需要一

些时间。

82. 请问 LCD 和 OLED 营收占比分别为多少?

答：您好，面对错综复杂的政经态势、多变的行业竞争环境和疫情防控常态化影响，公司抢抓市场回暖机遇，优化产品结构，充分发挥产品技术创新、运营管理创新等优势，积极参与产业整合重组，半导体显示事业龙头地位进一步巩固提升。2020 年五大主流产品显示屏出货量和销售面积市占率稳居全球第一，创新应用产品销量同比增长超 60%，柔性 OLED 产品出货实现突破，全年出货量同比增长超 100%，从营收占比看，目前 OLED 业务总体占 2020 年营收比重不高，但对 2021 年及以后年度的营收将产生积极贡献。谢谢您的关心。

83. 一季度业绩预告，盈利 50 亿元。如果大的市场环境没有发生太大的变化，那么二、三、四季度也会获得 50 亿左右的盈利吗？一季报不进行审计，公司是否进行了会计技术处理？所以产生大幅盈利?

答：您好，感谢您的关心。2020 年疫情爆发以来，远程办公，在线教育，经济刺激等因素，全球平板、笔记本、台式机、电视等终端需求持续旺盛。供应端新增产能有限，同时芯片行业性缺料问题影响行业内部分产能的释放，面板供不应求态势一直持续至今；未来在 5G、AI、IoT 等技术的促进下，新场景、新应用将持续拉升对面板的需求。公司一季度业绩由此出现较大幅度增长。 这也是公司多年来坚持创新驱动，加快物联网转型，精益化管理的成果。谢谢！

84. 请问孙总，BOE 的产品研发费用是一次性计入费用还是逐年摊销？假如摊销，年限多少?

答：谢您好，感谢您的关心。京东方本着对创新的坚持和对技术的尊重，始终坚持创新驱动发展，在技术研发上持续保持较高的投入，全力确保技术和产品的前瞻性和领

先性。2020 年，公司年度新增专利申请超 9000 件，其中发明专利超 90%，海外专利超过 35%，覆盖美国、欧洲、日本、韩国等多个国家和地区，累计可使用专利超 7 万件。2020 年研发投入 94.42 亿元，占营业收入比例为 6.97%。您所关注的产品研发费用是一次性计入费用的。谢谢。

85. 请问孙总：2020 年报计提的资产减值的具体原因？

答：您好，根据企业会计准则相关规定，企业需在报告期末对账面各项资产进行核实，并对存在减值迹象的资产计提资产减值。公司 2020 年度对存货、应收账款、固定资产、长期股权投资、合同资产等计提了相应资产减值准备。具体详见《2020 年度计提资产减值准备的公告》。谢谢您的关心。

86. 请问孙总，B7&B11 目前 EBITDA 是否为正？

答：您好，全部为正，谢谢您的关心。

87. 截至 2020 年末，成都 B7 累计转固近 400 亿，绵阳 B11 累计转固近 300 亿。请问孙总：一、目前 B7 所计提设备折旧是二期，还是三期？二、目前 B11 所计提设备折旧是一期，还是二期？三、年内，B7、B11 设备折旧计提分别会计提到几期？

答：您好，目前 B7 已完成三期转固，B11 已完成二期转固，B11 后续将结合产线实际运营情况适时进行转固。谢谢您的关心。

88. B7 三期和 B11 二期是否都已经转固，在 OLED 目前业务不明，主要客户（H&L）减量情况下如此激进转固政策是怎么考虑的？

答：您好，B7 三期和 B11 二期都已经转固。公司的转固政策是依据企业会计准则相关规定制定的。虽然国内个别客户出现减量，但公司仍积极开拓了海外大客户，2021 年 OLED

产品出货目标继续保持一倍以上增长。谢谢您的关心。

89. 请问孙总，请问公司的合肥 B5 鄂尔多斯 B6 是今年底折旧到期吗？ 重庆 B8 是明年折旧到期吗，谢谢

答：您好，合肥 B5 今年年底折旧到期，重庆 B8 和鄂尔多斯 B6 是 22 年、23 年陆续到期，谢谢关心！

90. 20 年 BOE 营收按应用别看，大概是什么结构？

答：您好，感谢您的关注，我们显示器件业务中，IT 类产品营收约占 40%，TV 类约占 25%，Mobile 及其他新应用类占比约 35%，谢谢您。

91. 请问孙总，BOE 的光罩入账规则存在摊销吗？LCD 和 OLED 的光罩政策是否有区别？

答：您好，公司根据该项资产预计可使用年限进行摊销，通常不超过 3 年。LCD 和 OLED 的光罩摊销政策均是据此进行的。谢谢关心！

92. 请问孙总，咱们总共又多少条产线？目前完成折旧的产线又几条？完成的折旧的产线原值多少？谢谢您

答：您好，目前我们共有 16 条产线，其中折旧已经到期的有 4 条产线，谢谢您的关心！

93. 请问孙总，半年报时披露的利润贡献子公司为 B4，为何年报是 B10，公司是否在集团内进行了利润调节？

答：您好，根据深交所信息披露相关规定，对报告期利润贡献超过 10%的重要子企业需单独披露财务指标。半年报和年报据此对符合要求的子企业进行了披露，不存在您

所说的问题。谢谢您的关注。

94. 尊请问贵公司业绩能不能持续增长？在科技方面创新能力怎么样，会给股东什么回报？

答：您好，持续增长是我们经营的主题，我们在研发领域进行较大投入，去年研发投入在 90 亿以上。同时我们也跟客户在进行联合开发，紧抓创新的前沿，相信后续的产品价值中将体现技术创新对股东的回报。谢谢。

95. 请问董事长，京东方借助这轮面板价格高位维持业绩兑现能否真正做大市值回馈这么多年来一直支持京东方的股东！

答：谢谢您的提问。感谢您这么多年来支持，京东方正是在全体股东的大力支持下取得了半导体显示领域的全球领先地位，我们不会忘记回馈股东，这几年来企业运行良好，经营改善盈利提升，我们就适时加大对股东的回报。2020 年我们分红比例超过当年归母净利润的 69%，分红加回购达到 109%，我们在未来若有能力，还会维持和加大对股东的回报力度，谢谢！

96. 请问你对公司目前的股价满意吗？

答：谢谢您的提问。我本人也拥有公司近三百万股份，去年实施的股权激励中核心骨干及团队持有公司股份近 2.8%，我们会加倍努力提升技术、产品和市场份额，坚决赚钱，强化市场宣传，注重市值管理，提升公司的价值。

97. 陈董市长，首先恭喜京东方一季度业绩大增，达到了 50 亿以上的净利润，这应该是作为 4 年的京东方小股民来说，见识到最火爆的一个业绩了。但是这种业绩暴增，以及今年面板高景气行情下，股市表现极其之差，今天微微翻红，市值只有 2200 亿。您作为董事长，对面板行业今年和明年肯定会有一个预期，您认为今天 2200 亿市值作为董事长满意吗？ 如

果不满意，您认为京东方多少市值才对得上目前京东方的业绩和在全球龙头的地位

答：谢谢您的提问，我也对京东方目前的市值不满意，我们认为我们可以做得更好，后续我们会努力改善，谢谢！

98. 陈炎顺董事长，建议公司和合作厂商用了公司的产品，及时公布出来，方便我等百万小散购买，也方便我等向亲朋好友推荐，也间接支持公司的发展，不须保密。谢谢

答：感谢您的建议，我会将您的建议转达给我们的市场和宣传部门，谢谢！

99. 感谢公司今年这么大力度的分红和回购，小散们看到希望了，京东方这么做也是为咱们国企争气了！希望京东方能挑起民族脊梁的大旗！

答：谢谢！

100. 请介绍一下拟增发主要对象的背景情况，对公司发展有什么帮助？！

答：你好，公司非公开发行尚在审批中，还未开始询价，也未确定发行价格和最终发行对象。谢谢。

101. 贵公司没有直接参与压制股价（如今天 000725 的表现），那贵司能否说明非公开发行股票的承接人都是哪家呢？是利益相关方压制的股价吧！！（白手套）

答：你好，公司非公开发行尚在批准中，还未开始发行工作，目前无法确定最终认购对象。谢谢。

102. 请问领导能说明参与定向增发机构具体是已基金为主吗？

答：你好，公司非公开发行尚在批准中，还未开始发行工作，目前无法确定最终认购对象。谢谢。

103. 年度股东大会什么时候开?

答：你好，年度股东大会计划 5 月 18 日召开，具体情况您可以参见公告，谢谢。

104. 公司以后在市值管理上面准备怎么做?

答：你好，我们会加倍努力，加强与机构的沟通，让市场进一步认识公司价值，提升我们的二级市场表现。谢谢。

105. 大概什么时候分红

答：你好，公司会在年度股东大会批准分红方案后，开始实施分红工作，谢谢。

106. 感谢您对公司股价的坦率的态度，我们小散也不满意，我们一起努力，谢谢刘总的坦率！不忽悠

答：你好，感谢您的理解，我们会加倍努力！

107. 公司两大股东连着几个季度持续减持的原因是什么?

答：你好，公司股东减持行为皆因其自身需要。谢谢。

108. 请问，为什么用低于二级市场这么多的低价来发行股票？！！！是什么理由?

答：你好，公司非公开发行股票项目暂未确定发行价，需待中国证监会批准后，按相关规定采用询价方式确定发行价格。谢谢。

109. 请问刘董，参与定增的机构类型有哪几方?

答：你好，公司非公开发行尚在批准中，还未开始发行工作，目前无法确定最终认购对象。谢谢。

110. 请问你对公司当然的股价满意吗？做为一个持有京东方 7 年的股民，感觉贵司对市值管理漠视，对股东漠视。

答：您好，公司一直以来都高度关注市值管理，长期高强度保持资本市场沟通节奏。我对目前的股价是不满意的，京东方正在从“周期性”向“成长性”迈进，我们会加倍努力，为投资者创造更高的价值。

111. 京东方为国家的显示业做出了巨大贡献，人民也得到了实惠。在资本市场，也是股东最多的公司，公司在这个时候也更应该注重和加强市值管理，让长期坚持的股民，不失望，不丢脸，让我们为做公司的股东感到骄傲。

答：谢谢您的支持，我们会持续做好市值管理，不断加大股东回报。谢谢。

112. 公司为了增发是不是故意认为压制股价？今天的股价表现就是一个很好的例子

答：你好，公司从未有压制股价行为，过去没有，未来也不会有!!

113. 您好，京东方目前账上躺着七八百亿，为什么还要定增融资 200？直接拿账上这些钱去回购不好吗？

答：你好，公司按照战略进行非公开发行项目，可以在整体股本稀释较小的情况下，进一步优化资本负债结构，增加子公司持股比例，加速推进柔性 OLED 项目建设等，有利于公司继续提升核心竞争力。谢谢。

114. 公司融资好像很容易，为什么一定要选择增发？

答：你好，公司按照战略进行非公开发行项目，可以在整体股本稀释较小的情况下，进一步优化资本负债结构，增加子公司持股比例，加速推进柔性 OLED 项目建设等，有利于公

司继续提升核心竞争力。谢谢。

115. 公司昨天披露了一季报预告，可以说业绩很好。对标茅台的净利润的话，京东方市值也该在 1.5 万亿左右，请问市场为什么不买账?

答：你好，我们会继续加强市值管理，向市场传递行业格局变化及公司价值，全力以赴提升市值表现。谢谢。

116. 真心感谢京东方的领导，取得这充好的业绩，特别是 2121 年 1 季度，目前京东方 B，股价底，建议采取回购京东方 B，以提升京东方的价值

答：你好，谢谢您的建议。

117. 京东方 A 在过去十年中多次向市场再融次扩大生产，目前公司的现金流储备是否满足于日常生产需要？ 请问公司未来一年 或未来两年时间内 有没有通过增发 A 股或配股发可转债的再融资的打算?

答：你好，公司的非公开发行股票项目目前正在审批中，除此之外，暂无其他股权融资计划，谢谢。

118. "我对目前的股价是不满意的"这话听着爽 其他几位老总 你们有同感吗?

答：你好，我相信，公司管理层和我的想法是一致的，我们会加倍努力!

119. 京东方管理层您好！作为投资者希望京东方做好主业，创新能力强，持续赢利。给投资者在分红和股价有回报。

答：谢谢您的鼓励，京东方所在半导体显示行业格局正在发生变化，公司会坚定战略，发挥龙头优势，为股东创造更大价值。谢谢。

120. 定增大约什么时候出落地

答：你好，目前我们已收到证监会的反馈意见，正在联合相关中介积极准备。后续公司会根据证监会的审核进度，及时履行信息披露义务，请您关注公告。

121. 证监会这次的关注函主要问的哪些问题?

答：您好，公司已在积极准备证监会反馈的相关问题，会根据规定，在回复证监会时进行披露，请关注公告。