

# 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：2021-031

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	参加京东方 2021 年半年度业绩网上说明会的投资者
时间	2021 年 8 月 31 日
地点	全景·路演天下 ( <a href="https://rs.p5w.net/html/128730.shtml">https://rs.p5w.net/html/128730.shtml</a> )
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 2021 年半年度业绩网上说明会问答清单
日期	2021 年 9 月 1 日

## 附件 1：京东方 2021 年半年度业绩网上说明会问答清单

### **1. 请做为每四块显示屏就有一块来自京东方的面板龙头公司，打算怎么实现面板的周期性减弱**

**答：**感谢您的提问。目前京东方半导体显示面板占全球份额的 28%，位居全球第一，维护行业的相对稳定也是头部企业应尽的责任。京东方作为行业头部企业，在产能总量、技术与工艺能力、客户群体、柔性制造、产品结构以及精益管理能力等方面，都占有很强的领先优势。我们并不希望行业价格过快地上涨或下跌，而是希望保持相对稳定。我们仍然维持面板周期弱化的判断，相信京东方在市场弱势中依然能保持较好的盈利能力和较强的弹性恢复。

### **2. 京东方下一步的目标是怎样的呢？对未来全球市场是怎样一个自我定位呢？**

**答：**感谢您的提问。京东方把自己定位为全球物联网领域的创新型企业，在半导体显示要成为全球领导者，在物联网创新型企业中成为领先者。我们将在多年积累的半导体显示技术、传感技术的基础上，结合全球物联网发展，融合器件、整机、系统，为客户、消费者提供以屏为载体智慧物联终端产品和服务，我们称之为“屏之物联”。

### **3. 公司成为确定成长型企业的依据？**

**答：**感谢您的提问。第一，公司有明确的发展的战略、愿景和依据战略、愿景的管理体系、执行体系。第二，保持对技术的尊重和对创新的坚持，确保技术领先。第三，全球最大的产能和最齐全的产品线、最强的柔性制造能力、最佳的客户结构、最强的生态链合作伙伴、最专业的技术和管理人才。第四，我们国家和政府部门对京东方在市场化激励方面的支持，员工的创造性和主动性不断增强。

**4. 请问 BOE 已经购买了熊猫的 2 个产线, 有考虑买把彩虹的产线也收购吗? 彩虹本期营收也不错呢。**

答: 感谢您的提问, 目前市场发展的趋势是资源向头部企业集中, 对于通过行业间的整合来达成规模效应、增强竞争实力、维护市场稳定, 这对行业来说是好事, 京东方对此一直都持开放态度。

**5. 公司计划何时回购 B9 股权?**

答: 感谢您的提问。根据董事会的相关决议, 公司已经开始实施对武汉公司有关权益的收购, 是否、何时回购 B9 股权我们会根据公司发展需要来考虑, 谢谢您!

**6. 陈总, 未来青岛合资公司是否有独立上市的可能?**

答: 感谢您的提问, 目前尚未有这方面的考虑。

**7. 陈董您好, 贵公司还有新建生产线计划吗**

答: 感谢您的提问, 目前尚未有新建生产线的计划, 我们将密切关注市场的供需变化, 合理调配公司产能的利用。

**8. 请问陈总, 投入功率 IC 是否已有户出? 公司为什么不重视宣传?**

答: 感谢您的提问。公司已经公告投资 10 亿用于北京燕东微电子项目, 占该公司比例的 9%左右。

**9. 您好刘董,4G 时代内容的丰富催化了大屏手机的发展,您认为 5G 时代将带来哪些改变?**

**谢谢**

**答:** 谢谢您的提问。您这个问题比较大,确实 4G 时代带动了智能手机的大发展,屏占比成为智能手机的重要性能指标。相信 5G 时代将带动各行业的发展,尤其会带动视频内容的传播,出于对视频内容的显示需要,消费者对显示屏的性能要求会越来越高,将会给我们显示业务带来很好的发展机会。

**10. 请问京东方除了目前的医疗事业之外,还准备开拓哪些新的事业。**

**答:** 谢谢您的提问。公司正致力于物联网创新转型业务,除了智慧医工事业之外,也在针对各种不同的具体应用场景开展业务,有时间欢迎您到我们的技术创新中心看看我们的展厅,您会看到我们很多创新的业务。

**11. 请问下与福耀玻璃未来有更多的合作吗**

**答:** 谢谢您的提问。我们与福耀玻璃在乘用车方面达成了战略合作,也有很多项目已经开始在客户端推广,未来我们会有更多的合作。

**12. 孙总,你好!你是怎么看 TCL 和京东方的关系?可以简单讲一下京东方和 TCL 的优劣势吗?**

**答:** 您好,两家公司各有所长,我们会坚持自主创新,不断为客户提供更好的产品和服务,谢谢您的关心!

**13. 目前公司有没有快速回购产线的计划？**

**答：**您好，公司非公开发行项目中已包含回购部分武汉 10.5 代线少数股权，目前已完成。后续如果有此等重大事项，公司会及时公告。谢谢。

**14. 贵公司在子公司（面板生产线的股权占比并不高，今后有收购股权的计划吗？如果有，计划怎样？**

**答：**你好，回购子公司少数股权属于上市公司重大事项，如果有，将会及时披露，请您关注公告。谢谢。

**15. 请问陈董，VR/AR 已经越来越有爆发的迹象，从公司募投项目看，昆明京东方项目正在进行中，那么，公司目前是否站得先机？昆明京东方的产能未来能满足需求吗？**

**答：**谢谢您的提问。我们也注意到随着后续头部品牌企业 AR/VR 产品的推出，爆发迹象已愈发明显，本次募投昆明 Micro OLED 项目 8 英寸、12 英寸产线都已开始量产，目前的产能总体能满足市场需求。

**16. "陈董事长您好，恭喜公司二季度取得了好的业绩，也看到公司发布回购公告，说明公司越来越注重投资者的保护。想咨询公司：由于供给侧格局变化导致的面板弱周期的结论是否成立？根据 Omdia 等机构的报告和预测，8 月份大部分 TV 的面板价格大幅度下降，且预测 9 月份将持续，请问公司对未来价格走势如何判断，是否会像原来一样回到周期的底部，面板周期弱化的结论是否依然成立？"**

**答：**感谢您的提问，也感谢投资者对我们的支持。进入二季度以来，由于全球经济受疫情影响持续的低迷，以及 IC、海运等原因导致材料成本上升等各种因素影响，面板市场库

存出现一定程度的上涨，价格有所回落，这是事实。我们认为，第一，一个产业的健康有序的发展不在于产品价格脱离市场的持续上涨，而在于相对稳定的市场环境、供求关系、上下游产业链的协同等。目前 TV 市场价格回落，事实上对前期价格过快上涨修正的因素。第二，半导体显示产业这一轮价格的上涨过程中，很重要的一点是各方资源向头部企业的集中，无论是品牌市场、原材料供应市场、产业链各环节，都无一例外。第三，京东方作为行业头部企业，在产能总量、技术与工艺能力、客户群体、柔性制造、产品结构以及精益管理能力等方面，都占有很强的领先优势。我们并不希望行业价格过快地上涨或下跌，而是希望保持相对稳定。第四，我们仍然维持面板周期弱化的判断，相信京东方在市场弱势中依然能保持较好的盈利能力和较强的弹性恢复。

**17. UBI Research 称福州 B15，已从柔性 OLED G6 产线，更改为 IT 用 G8.5 产线。请问**

**陈董：1、是否属实？2、促成 BOE 如此考量的因素有哪些？**

**答：**感谢您的提问。第一，公司公告福州 B15 产线为柔性的 OLED G6 产线，我们一直在积极推进，根据市场情况适时启动后续工作。第二，公司目前并没有正式讨论过 B15 在技术路线、产品结构方面的改变。

**18. 请问陈炎顺董事长，传闻公司四季度将向苹果供货 OLED 屏一千万片，是否属实？**

**答：**感谢您的提问，京东方是苹果公司的合格供应商，我们双方保持良好的合作关系，我们会全力以赴为客户提供最好的产品和服务。

**19. 陈总，你好，未来青岛京东方的定位是作为中小尺寸的模组汇集生产基地，还是有其他智慧终端的生产方向？**

答：感谢您的提问。我们刚刚公告青岛作为京东方中小模组集中生产基地，为提升产线和产品竞争力，京东方目前正企划对不同的产品的后端生产按照集中化、专业化、一体化原则进行重整，青岛即为京东方中小模组集中化、专业化、一体化的生产基地。

**20. 陈炎顺董事长，中兴搭载维诺信，小米搭载华星光电的真全面屏产品已上市，搭载公司的屏下摄像头技术的终端产品什么时候也能上市。**

答：感谢您的提问。京东方的屏下摄像头技术已经在某知名品牌的终端产品中量产出货。

**21. 就目前情况看，有多大比例的产品价格开始下跌了？有多大比例的产品价格仍然比较坚挺？**

答：感谢您的提问。目前是 TV 产品价格出现了下降，其它应用领域还相对稳定。

**22. 刘总，公司认为未来的成长是靠产品结构的优化。那可否对营收结构重新分类呢？电视屏多少，手机屏多少，笔记本电脑多少？现在这个分类，除了显示面板，还是显示面板，其它业务根本就没有可比性啊。**

答：感谢您的提问。在我们公司内部管理中，电视屏、手机屏、笔记本电脑屏等各类不同的应用都是独立管理的，单独核算的，只是对外披露时以显示面板整体业务披露。其它的物联网创新转型业务正在积极的培育中，后续会为集团的业务增长做出贡献。

**23. 8 月份面板价格下降了多少？9 月份预计还会继续下降多少？**

答：感谢您的提问。根据咨询机构统计的口径，TV 用面板 8 月价格有 10%-15% 的下降，预计 9 月还会有一定幅度的下降。

**24. 2020 年中期业绩说明会——1H 柔性 OLED 显示屏出货量超 1600 万片；2021 年 7 月 16 日发布的（已撤消）7 月 14 日投资者关系活动记录表——1H 出货量相对于去年同期有一倍以上增长——超过 3200 万片。请问刘总；1、1H 柔性 OLED 出货量实际是多少？2、1H，B7、B11 出货量分别是多少？**

答：感谢您的提问。今年上半年柔性 OLED 出货量约 2500 万片，我们会根据客户的需求安排在 B7 或 B11 生产，两条线的出货量没有大的差别。

**25. 想问刘总，刚才提到的 2500 万片柔性 OLED 出货，包含 B7 对 B11 的内部面板段出货吗，还是全部对外终端模组出货？**

答：感谢您的提问，2500 万是指对外的终端模组出货。

**26. B7、B11 出货量没有大的差别，那产品结构差异大不大？亏损是否差不多？**

答：感谢您的提问。B7、B11 的产品结构是根据客户项目的分担来安排的，目前两条线的爬坡进度不同，折旧计提上会有些差别。

**27. 目前中小尺寸驱动 IC 紧缺吗？是否影响到供应？**

答：感谢您的提问。正如您所言，目前中小尺寸驱动 IC 确实紧张，我们绝大部分需求能得到落实，但也有一些客户的订单受 IC 的影响导致交付延迟，后续我们会努力协调供应链提升 IC 满足度。

**28. 面板开始降价，公司可以向产业链上游转嫁一部分压力吗？**

答：感谢您的提问。面对市场降价压力，我们主要是通过精细化管理、优化产品设计等方法提升内部运营效率，提升产品竞争力。当然我们也会和供应链伙伴一起合作，共同研讨降低成本的方法。

**29. 1H，福州 B10 净利 29 亿。群智咨询数据 7 月、8 月，43 吋面板持续大跌，已从 6 月高点 136 美元，跌至 8 月底的 111 美元，预期 9 月跌至 98 美元，跌至去年 10 月水平，而 B10 去年下半年盈利不到 5 亿。请问刘总：1、目前 B10，43 吋产品产能多少？B10 下半年盈利是否会跌回去年同期水平？2、目前 B10，85/86、98/110 吋产品产能合计有多少？**

答：感谢您的提问。目前 B10 43" 产能大概在 20%左右，如您所言，85/86、98/110 产品以及一些高端 MNT 产品产能在持续提升，随着这些高端产品的导入，会提升 B10 的盈利能力。

**30. 请问公司这次投资 80 多亿建模组生产线，是打算将以前外包的模组生产都回收自己生产吗？对公司的业绩预计会有多大的增厚呢？谢谢**

答：感谢您的提问。公司是想利用新的模组工厂建设的提升我们的整体竞争力，以前外包的部分业务会转为自己生产，对公司业绩的提升会有一定的帮助。

**31. 中报——重要非全资子公司主要财务信息未披露持股仅 8.33% 合肥 B9 相关信息。请问刘总：B9 少数股东股权回购是否已经是进行时？**

答：感谢您的提问。我们会根据市场的变化以及公司经营情况适时考虑股权回购事宜。

**32. 目前 LTPO 改造进度如何，预计未来总体规划是多少 K？哪些产线会有 LTPO？**

答：感谢您的提问。关于 LTPO 技术目前正按计划进行量产前的技术开发、客户对接等相关工作，产线的升级也是在按进度有序推进中，我们的几条柔性 OLED 生产线均具备将部分产能升级为 LTPO 的条件，我们会按市场的需求逐步实施。

**33. 请问刘总：目前 B9、B17 产能分别是多少？谢谢！**

答：感谢您的提问。目前 B9 产能约 145K，后续会继续提升产能到 155K；B17 6 月产能达到了 136K，后续会分两个阶段提升至 155K、180K。

**34. TCL 华星 t6 产能 98K，t7 产能 45K，65 吋市占 28%，75 吋 30%，京东方市占并未大幅领先华星，两倍的产能是如何体现的呢？**

答：您好，我们的产品结构很丰富，我们在 G10.5 也做 32、43，不都是 65、75，我们不希望针对某一家来比对某一款产品，每家都有自己的产品规划布局路线，谢谢。

**35. 目前 OLED 前 3 大客户出货占比分别是多少？**

答：您好，感谢您的提问，目前我们与前三大客户出货已占一半以上。谢谢。

**36. 上半年 OLED 出货面积多少？同比增长多少？**

答：您好，感谢您的关心，OLED 产品市占率已经实现国内第一、全球第二，柔性 OLED 市占率近 20%，谢谢。

**37. TCL 华星称拼接屏份额已经进入前二水平，请问高总：1、目前 BOE 份额是多少？2、未来，发展目标及策略是怎样的？**

答：您好，我们的拼接产品市占率第一，占比超过 40%，未来将加强技术提升，强化品质服务，保持第一份额。谢谢。

**38. 请问 B11 会全部改为 LTPO 的约 37K 产能吗？**

答：您好，B11 一部分在进行改造，以匹配市场的需求，不是全部，谢谢。

**39. 明年为苹果供货是真的吗**

答：我们非常喜欢苹果，我们也喜欢我们的屏，我们愿意跟头部品牌做更深入的合作。谢谢。

**40. 我相信高总对今年柔性屏出货翻一倍以上的目标能顺利完成，希望陈董及各位管理层的领导下，公司最好能超预期完成。**

答：您好，感谢您的支持，我们全力以赴！

**41. 高总好，想请问一下上半年柔性屏出货量具体是多少？以及今年下半年出货展望大概怎么样？**

答：您好，咨询机构已经给了一些参考数据，下半年的出货，我们也充满信心。谢谢。

**42. 上半年 OLED 出货量多少片，B7 和 B11 分别出货量多少？**

答：您好，柔性 OLED 产品出货量不断提升，目前市占率已接近 20%，其中 B7、B11 基

本各占一半，谢谢。

**43. 北京 B4, 32 吋产能 10K; 福州 B10, 43 吋产能 35K。请问：目前 G8.5, 55 吋产品产能上多少？在 B 几生产？**

**答：**您好，55inch 产品在 B10 同时也在 G10.5 产线规模生产，提升竞争优势。谢谢。

**44. 您好，预计下半年面板行业会怎样**

**答：**您好，市场有一定的波动，上升或回调都很正常，但创新基因的企业、头部企业一定会保持自己的弹性，通过产品结构的改善、提升高端产品的研发投入和快速投放，保持持续的竞争力。谢谢。

**45. 公司目前 AMOLED 手机面板产线是盈利状态吗？**

**答：**实话实说，目前没有进入到盈利状态，一方面研发投入很大，另一方面折旧摊销压力很大，等等各方面因素还没实现盈利，谢谢。

**46. 高总好，是否可以这样认为，目前虽然产能集中度在提升，但是总体供应仍然超过需求，特别在目前美国等取消补贴，国内消费受挤压，在面临需求端压力的情况下，面板降价就成了必然？如果前端需求厂商预测面板价格下降，是否会一直降低采购需求以使得面板价格进一步下降，感觉这不是一个很健康的产业生态，未来最终是在什么情况下价格才可能稳定下来呢？**

**答：**您好，在一定时期，面板的波动是正常的，这是由供需关系影响的，而供需关系是整个经济的大形势，那么 IC 供给、物流运输、海运运输、政府政策等，要稳定就是供需关系

一定要平衡。谢谢。

**47. 公司在智能穿戴设备的面板出货量怎么样呢？日后时候会进去万物皆有屏的时代。**

答：您好，智能穿戴设备市占率目前已实现第一，显示无处不在一定会快速到来，谢谢。

**48. 1H, TCL 华星, 65 吋市占 28%, 75 吋 30%。BOE 合肥 B9、武汉 B17 单月投入玻璃基板创新高。请问高总：1、目前 B9、B17 产能分别是多少？2、目前 65、75 吋产品市占分别是多少？3、方证证券称 G10.5 可切割 32 吋面板 33 片，利用率达 99%，是否属实？**

答：您好，我们的 G10.5 代线产能规模不断提升，促进 TV 产品大尺寸化，市占率提升，我们的 65" /75" 已实现全球第一，32" G10.5 代线的切割效率也是最高的，谢谢。

**49. 面对接下来面板降价的趋势，请问贵公司如何应对来保证利润增速呢？**

答：您好，做一个有利润的企业是理所当然的，我们要通过产品结构给客户创造价值，将与客户积极布局产品，深入合作，开发新技术，保持领先优势，谢谢。

**50. 上半年 OLED 出货量多少片，成都和绵阳分别出货量多少？**

答：您好，柔性 OLED 产品出货量不断提升，目前市占率已接近 20%，其中 B7、B11 基本各占一半，谢谢。

**51. 高总称 BOE 会根据 B6 特点确定最优化的产品结构。请问：1、目前确定的最优化的产品结构是什么？2、B6 与 t3 差异化竞争，能确保未来持续盈利吗？**

答：您好，我们会做高端 PAD、车载产品，同时布局工控、3D 场景的产品领域，不断提升技术领先优势，谢谢。

**52. 京东方精电近期股价表现突出。请问高总：1、目前 BOE 车载产品市占多少？2、有什么进展可分享？**

答：您好，BOE 车载侧重于新能源汽车、智慧座舱整体方案，更倾向于大屏的使用，在 8inch 以上产品，我们的市占率已达全球第一，我们与 Tier1 和头部 OEM 已实现全面合作，也布局了三步走的策略，从屏、系统、整体解决方案，打造智慧出行的助力者，谢谢。

**53. BOE, 65" 75" 目前市占是多少？为什么公司 G10.5 产线产能是 TCL 华星两倍有余，却未表现在市场份额上。目前 G10.5 产线主要生产的产品还有哪些？**

答：您好，我们市占率已实现第一，您说的未表现市场份额是什么意思，没看明白，谢谢。

**54. 为什么今年上半年面板价格在高位的情况下，有的产线仍然不怎么赚钱？披露的几个子公司来看，几乎就是公司利润的大部分了。其余的几条线，如鄂尔多斯的 5.5 代线，合肥的 8.5 代线，并购的两条线却看不到盈利的数据。特别是鄂尔多斯产线，建成好几年了，就没有看到过盈利的数据。同时我也注意到，投资越高的高世代线的盈利能力连续几年都不如合肥 6 代线。高世代真的有必要吗？**

答：您好，数据没有在公告体现，我们的鄂尔多斯的 5.5 代线，合肥的 8.5 代线是盈利的，谢谢。

**55. 未生产 TV 面板的 B3、B4、B5、B8，下半年盈利是否较上半年乐观？**

答：你好，我认为是持平的趋势，但是我们也会通过产品结构来确保盈利性，谢谢。

**56. 目前 32、43 价格跌幅很大，G10.5 做 32、43 是否会导致盈利明显下滑？65、75 市占 50% 目标尚未达成，出货量未能继续提升的原因是什么？**

答：您好，跌价肯定会影响收益，但我们会适当进行结构的调配，谢谢。

**57. 鄂尔多斯产线和合肥 8.5 代线，为什么在今年面板行业这么好的情况下，仍然看不到盈利数据。特别是鄂尔多斯产线，这么多年了，就没有看到盈利的数据。这条线会一直亏下去吗？**

答：您好，公告的数据没有写，实际上是略微盈利。谢谢。

**58. 您好，请问京东方像素新排列是否已经应用，效果如何？**

答：您好，我们像素设计是开发设计的一个环节，我们不断升级，已经应用在产品中，谢谢。

**59. TCL 华星目前电竞 MNT 客户都是行业最顶级头部，并计划 2H 冲击全球第一。请问高总：1、如何看待电竞 VA 优势？2、BOE 并购生产 VA MNT 的南京 B18 后，在 VA 电竞领域有何进展及目标计划？**

答：您好，上半年因为市场紧缺，所以我们 MNT 部分并没有全力冲量，但 NB 主流的 Gaming 排名第一，下半年将根据市场情况增加出货量。谢谢。

**60. 群智咨询数据 BOE 上半年柔性 OLED 出货 2500 万片。请问高总：1、7 月、8 月出货量分别是多少？2、2H 要完成 5000 万片出货，才能达成全年 1 倍以上增长目标。从当前时点看：目标是否能如期达成？**

**答：**您好，我们会全力以赴，按照我们的节奏及策略推进。谢谢。

**61. 为什么同样是 8.5 代线，同样的产能，北京的 8.5 代线上半年盈收超过了 200 亿，而福州的 8.5 代线 100 亿不到。**

**答：**您好，多种因素影响，产品结构和模组化比例等因素下营收会有一定差异，谢谢。

**62. 目前柔性 OLED 价格整体下沉，目前公司有感受到影响吗？**

**答：**您好，感谢您的提问，价格的下降当然会有局部影响，但我们在持续通过技术创新、产品结构优化保持竞争优势，谢谢。

**63. 机构称 iPhone12 面板在 B7 生产，模组在 B11 生产。公司虽称会根据生产需要灵活调配产线资源，但作为全模组布局产线。请问：1、如此做的原因是什么？2、B7、B11 工艺技术水平是否有较大差距？**

**答：**您好，感谢您的信心，机构的数据并不准确，但确实需要根据产品布局灵活调配产线，面板和模组是可以分开的，进行集约化的配置，因为不同的客户对产线的配置也是不同的，谢谢。

**64. TCL 华星 t3，LTPS 笔电市占 25%，全球第二；LTPS 平板市占 40%，全球第一。请问高总：1、鄂尔多斯 B6 是否已放弃在 TPC、NB 领域的角逐？2、未来，B6 产品定位及**

**发展目标是怎样的？**

**答：**您好，鄂尔多斯产线，我们根据它的特点确定最优化的产品结构，在笔电部分，我们的市占率已达第一，不拘泥于单一产线，我们看的是整体。谢谢。

**65. 高总好，请问上半年京东方 Moblie, TV, TPC, NB, MNT 营收占比分别是多少？各业务别毛利率分别多少？**

**答：**您好，我们现在 Mobile&创新应用营收占比在三分之一，TV 小于三分之一，TPC、NB、MNT PC 类占比超过 40%，毛利率都在合理水平。谢谢。

**66. 您好，请问 8、9 月份 lcd 面板价格每个月下降 10 美元，对公司盈利的影响多大？**

**答：**您好，单价下降影响确实很大，但我们通过产品结构、技术提升、客户粘性等，持续保持经营竞争优势。谢谢。

**67. 面板会从周期转为成长吗？**

**答：**您好，谢谢提问，通过我们的努力，现在市场已经呈现出成长型的趋势，成长型应该通过技术提升、产品结构优化来实现，而不是同质化竞争，谢谢。

**68. 合肥京东方和福州京东方营业收入相当，但 COD 和氨氮排废吨位相差巨大，是由于产品结构差异还是环保技术差异造成？请解答，谢谢！**

**答：**您好，两家产能规模确实有差异，但均符合排放标准。谢谢您的提问。

**69. TV 面板为什么会降价?头部公司不降价销售，市场价不就稳定住了吗?**

**答：**您说的非常对，问题是头部公司不都是这么想的，所以行业整合和头部集中是必然趋势，谢谢。

**70. TCL 华星 H1 交互白板全球第一。目前交互白板触控纳米银、金属网格是绝对主流。请**

**问高总：1、in-cell 目前渗透率很低的原因是什么？2、in Cell 相较纳米银、金属网格的优势有哪些？**

**答：**您好，主要是性价比的因素。Incell 好处很多，主要是响应速度、厚度、重量等，谢谢

**71. BOE 已经为三星电子 Galaxy M 系列手机生产柔性 OLED 显示屏，但 Omdia 预期明年**

**BOE 为三星供货仅 400 万片。请问高总：1、您是否认同？二、您对与三星在柔性 OLED 合作有何展望？**

**答：**我们与头部品牌的具体合作规划不便回答，正与所有的品牌在积极洽谈合作，希望成为这些头部品牌的重要合作伙伴。谢谢。

**72. 目前贵公司的 oled 产品跟韩国三星的产品存不存在代差，内部有没有立项赶超三星显示器的计划？**

**答：**您好，目前没有代差，我们是按照自身产品规划路线及客户需求匹配度来进行的产品布局，谢谢。

**73. 高总，你好，未来贵公司是否有海外设厂的打算，比如印度？**

答：您好，我们已在海外设厂，目前暂未考虑印度，主要涉及其政策特殊性、疫情等影响。谢谢。

**74. 上半年 OLED 出货面积多少？同比增长多少？**

答：您好，感谢您的关心，OLED 产品市占率已经实现国内第一、全球第二，柔性 OLED 市占率近 20%，谢谢。

**75. OLED 面板良品率水平现在怎样？**

答：您好，我们的 OLED 产品良率在合理水平，大于 80%。谢谢。

**76. 针对 LTPO 产能折损，目前有规划 LTPO 产能的产线是采用补充新设备以达到设计产能的方案吗？**

答：您好，我们会通过设备调配和补充实现。

**77. 高总你好，对于面板涨价预期，下半年是否还会有持续性？价格回落的话，产能是否可以递增，来保持利润的高增长**

答：您好，行业在一定范围内波动及弹性变化是正常的，具有创新型基因的企业，将不断投入高端产品的研发和实现快速出货，保持领先优势。谢谢。

**78. B7 产能利用率很低情况下，为什么订单优先 B11？**

答：您好，产能利用率根据产品搭配及客户结构略有调整，因 B11 模组产线配置，终端

以模组出货下订单为主，谢谢。

#### **79. 京东方和三星哪家技术更先进？**

**答：**您好，三星是很棒的企业，我们都有自主开发的创新基因，我们技术有各自的特点，不同的发展路线，谢谢。

#### **80. 高总表述：“我们会全力以赴，按照我们的节奏及策略推进”，只能看到加油干的勇气，却难以体认到对目标达成的信心。为什么一季度业绩说明会高总体现的乐观预期，已经不复存在，原因是什么？**

**答：**您好，谢谢您的表述，您没看到我的表情，怎么能确认我没有信心呢？我一直充满信心，说话要负责任，谢谢。

#### **81. 公司下半年业绩高增速能否延续？当前的快速发展是受周期影响，还是受益于未来持续景气的高成长格局？**

**答：**你好，半导体显示经历了较长的高景气周期后，目前结构性出现了一些波动，主要体现在 TV 领域。公司将充分发挥产品结构和战略客户丰富的特点，突出技术优势，不断提升竞争力。谢谢。

#### **82. 怎么看待未来显示屏的技术趋势，LCD 技术还能走多远？**

**答：**你好，目前半导体显示领域虽然多种技术并存，但 LCD 在出货数量和出货面积方面仍占据绝对主流。不断提升的技术水平及极具竞争力的性价比，使得 LCD 未来 5-10 年仍将有非常广泛的应用前景和市场，我们信心十足。谢谢。

**83. 公司在 VR 领域可有涉猎，是否有为 vr 供应面板**

答：你好，公司 VR 领域几年前就有供货，谢谢。

**84. 裸眼 3D 是否有布局**

答：你好，公司在裸眼 3D 技术方面早已具有丰富的技术储备和量产能力，谢谢。

**85. 请问陈炎顺董事长，如何看待 TCL 发力 miniLED，三年出货一千万，要做全球第一。**

答：感谢您的提问，BOE 非常重视 MLED 产业的发展，我们成立了专门的 MLED 事业群，专业从事 MLED 产品和技术研发及市场拓展，2021 年上半年 BOE 在 MLED 直显和背光方面的出货金额已达 2.7 亿人民币。我们认为 MLED 产业是未来显示产业发展很重要的一个方向，技术要求高、应用场景广、市场规模大，BOE 未来 3-5 年发展的核心方向之一就是提升自己在 MLED 领域的技术能力、市场能力，确保市场领先地位。

**86. 请问刘总，TCL 宣称要在 miniled 上弯道超车，成为行业第一。这一方面，京东方如何看待呢？**

答：感谢您的提问。我们很重视 miniled 业务，基于玻璃基的 miniled 应用，不管是背光源还是直接显示，我们的水平目前是业界领先的，今年属于我们技术积累和业务开拓的元年，相信明年会迎来很好的发展机会。

**87. 最近两年公司一直都在提 MLED，去年开始还进行了事业部的划分，mini-led 的市场规模很大吗？大力发展该事业是否意味着还有大量的资本开支呢？还是利用现有产线进行**

**改进？**

**答：**感谢您的提问。我们预计 mini LED 市场会有很好的发展空间和市场规模，我们成立了单独的事业部，主攻方向是基于玻璃基的 mini LED 在背光源以及直接显示上的应用。这个业务的投资金额不像建 LCD 或 OLED 产线那样大，现在的产线也可改造用于 mini LED 背板产品的生产。

**88. 请问公司的显示事业部的营收中有没有包含 miniled 产品部分，公司的 mled 事业部是否指的是客户现有 lcd 产品的 miniled 升级业务，不包含新够的 miniled 产品**

**答：**感谢您的提问。我们的中报里 mled 是单独披露的，miniled 有两方面业务，一是作为 LCD 产品的背光源使用，一是用于直接显示使用。

**89. 高总你好，公司大尺寸 TV 的 miniled 面板已经开始出货，请问平板和笔电用的 miniled 面板什么时候开始出货，公司对未来几年 miniled 面板在 LCD 中的渗透率如何判断，是否有做好相关的产能规划？**

**答：**您好，平板和笔电 miniled 产品正在开发及客户认证中，未来将根据市场需求进行产能合理规划，谢谢。

**90. 京东方老的 6 代线 除了显示屏以外，液晶天线和 X-ray 探测器有出货吗？**

**答：**您好，6 代线还没有做这些，我们是在 5 代线做，谢谢。

**91. 京东方半年报业绩优秀，点赞！咨询：光伏产业如火如荼！京东方也早早布局，但总感觉雷声大雨点小，请回答一下京东方在这方面的战略定位和经营目标（未来会占营收的多少？），现有的产线有可能会转生产光伏面板吗？目前这块的营收是放在报表里哪个产**

**品类中？谢谢！**

**答：**谢谢您的提问。我们能源主要是经营光伏电站以及相关的节能业务，目前没有生产光伏面板的计划，这块营收放在智慧系统创新业务板块。

**92. 公司在成都和重庆的创新中心动工了吗？为什么在建工程里面就没有显示？**

**答：**您好，重庆项目已于今年4月动工，由于在建工程金额较小，考虑重要性原则未单独列示，谢谢！

**93. 1H 整个传感器及解决方案事业营收不到 8000 万。7 月 8 日，BOE 成立专注于微流控的“知微生物”。请问刘总：1、知微生物的市场规模有多大？2、其营收增长主要依赖于哪些业务？**

**答：**谢谢您的提问。知微生物市场目前处于培育期，应用的是比较前沿的技术，未来的市场规模还是可以期待的，其业务增长主要依赖于生物芯片和专用检测设备。这个业务是放在智慧医工板块的。

**94. 智慧医工现在有利润吗？估计啥时候能有利？**

**答：**"您好，智慧医工事业上半年有利润，营收上半年同比增长 22%。

我们坚持“以人为中心、治未病、生命数据”，积极推动以医工融合产品创新转化，例如自主开发的健康管理系统未可应用于医院，实现对病人的全周期全方位管理。

智慧医院解决方案聚焦医院，提供智慧医疗、智慧服务、智慧管理系统，为医院赋能，具体包括 AI 分诊、智慧门诊、智慧病房等软硬融合的产品及系统解决方案。同时提供疾病一体化管理方案，支持医院医疗服务从院内向院外延伸。

京东方自创立以来,就始终保持着对技术的尊重和对创新的坚持,连续 5 年进入全球 PCT 专利申请 TOP10, 累计可使用专利超过 7 万件。围绕这些核心技术发展起来的产品及场景应用, 都可以为智慧医工事业发展提供支撑。例如, 随着健康医疗服务越来越智能化、物联化, 对医疗显示产品的需求就会越来越高, 京东方可以根据医生、客户的需求, 提供各型各类的显示产品。类似的产品, 京东方还有很多。感谢您的关心!

**95. 领导你好, 公司旗下有医院, 想问一下公司是否也在布局高端医疗设备?**

答: 你好, 公司智慧医工事业有部分移动健康设备布局, 谢谢。

**96. 中报显示 B11 净亏损 8.9 亿, 存货跌价准备新增 26.8 亿。请问刘总 1、B7 净亏损是多少? 2、存货跌价准备是否绝大多数来自柔性 OLED? 3、原材料计提 11 亿的原因是什么?**

答: 谢谢您的提问。我们的 OLED 业务目前处于产能爬坡期, 整体业务确实处于亏损状态, B7 目前也是亏损的。存货跌价准备有很大一部分是柔性 OLED, 原材料也是根据市场变化趋势计提的。

**97. OLED 存货价跌是 OLED 屏幕生产过剩了, 没卖出去吗?**

答: 您好, OLED 存货跌价主要由于市场需求未达预期, 同时由于 IC 缺货引起, 这是暂时性的, 长期看 OLED 市场前景广阔, 在手机、IT 类、车载等产品中都会有广泛应用, 我们对未来充满信心, 谢谢您!

**98. B11 三期和 B12 厂房建筑物是否已经转固？**

答：您好，截至 2021 年上半年，B11 项目三期还在爬坡中尚未转固；B12 项目产品刚刚点亮，正在进行量产前准备。感谢您的关心！

**99. 货币资金 700 亿，还有不断产生的经营现金流，钱多多，这些钱怎么用**

答：您好，公司上半年取得了较好的经营业绩，经营性现金流净额 327 亿，同比增长 237%，这也是股东长期支持我们的结果。我们深知现金流对于一个企业的重要性，会根据公司战略和业务发展的要求，持续做好资金规划，将董事会、股东会已经批准的项目落地、落实好，同时不断提高资金周转效率，确保企业健康、可持续发展。感谢您的关心！

**100. 上半年政府补助 11.3 亿，LCD 有确认吗？确认多少？主要给了哪些产线？B10 确认了多少补贴？**

答：您好，上半年的政府补助主要是 LCD 相关的，其中由递延结转当期约 8 亿元。上半年 B10 确认的补贴非常少。谢谢您！

**101. 每年折旧大概多少？**

答：您好，今年上半年折旧为 163 亿，今年折旧会超过去年全年。谢谢！

**102. OLED 产线 EBITDA 是正数吗？**

答：您好。目前我们 OLED 产线 EBITDA 为正，谢谢您。

**103. 想问下，京东方上半年利润大增主要是靠的 LCD 吧**

**答：**您好，这主要是股东长期支持的结果，在各位股东支持下，我们一定会更加努力，创造更好业绩，感谢您！

**104. 营收结构中，LCD 和 OLED 营收占比是多少？**

**答：**您好，上半年公司 OLED 出货持续提升，市场占有率近 20%，其中柔性出货同比提升近 80%，整体营收结构中，OLED 占比超 10%。感谢您的关心！

**105. "鄂尔多斯市京东方能源投资有限公司减值准备期末余额为：777,858,312.00 元；**

**Cnoga Medical Co., Ltd.减值准备期末余额为：248,691,927.00 元。以上两个数据怎么解读？"**

**答：**您好。这两个公司为本公司联营企业，按照会计准则规定，当长期股权投资存在减值迹象时对其进行减值测试，以上数据为历年计提的长期股权投资减值准备余额，长期资产减值不允许在资产价值回升时予以转回，只能在资产处置时一并处理。感谢您对公司的关心。

**106. 目前柔性产线制造费用有资本化吗（如 B11）？**

**答：**您好，感谢您的关心，目前 B11 项目三期还在产能爬坡中，相应的制造费用进行资本化处理。

**107. BOE 已完成成都 B7 三期，绵阳 B11 二期设备转固并计提折旧。但目前 B7 一期满**

**产、二期爬坡；B11 一期满产、二期爬坡。请问孙总：1、公司称会综合考虑产线爬坡情况确定产线转固节奏，为什么要转固尚未投入生产的 B7 三期？2、目前 B7 三期是什么**

**状况，年内是否会转固？**

**答：**您好，如前所述，B11 项目三期还在爬坡中尚未转固，成都 B7 项目三期均已量产，已于 2020 年底全面转固，谢谢您！

**108. 公司利润 127 亿元，研发 50 亿元可以抵扣  $50 \times 2 = 100$  亿元的利润，应纳税所得额只有 27 亿元（未考虑其他因素），税率 15%，所得税应该只有几个亿，为什么有 20 多亿元？**

**答：**您好，税法规定是按照法人体口径依法纳税，而不是合并口径纳税，谢谢！

**109. BOE，2020 年财报显示财务费用贡献 3,835,299,300 元现金流。请问：1、财务费用作为支出项，是如何贡献正向现金流的？ 2、净利润调节为经营活动现金流量中的财务费用为在经营活动中涉及的财务费用收支，涉及的收支具体项目有哪些？**

**答：**您好，您看到的 2020 年报现金流量表补充资料，为将净利润调整为经营活动现金流量的调整过程，需要将净利润中投资、筹资活动相关的付现成本费用和不付现的成本费用项做调整加回，以反映净利润和经营活动流量的关系。财务费用收支的主要内容为利息收支、汇兑损益等。感谢您一如既往的关心！

**110. 1H 存货，BOE——原材料 114 亿，计提 18 亿；在产品 34 亿，计提 6 亿；库存商品 130 亿，计提 21 亿。TCL 华星——原材料 54 亿，计提 3.6 亿；在产品 32 亿，计提 4.2 亿；产成品 62 亿，计提 4.9 亿。请问孙总：1、BOE 原材料、在产品、产成品计提比例显著高于华星，原因是什么？ 2、构成 BOE 原材料、在产品、产成品预期损失的因素有哪些？**

**答：**您好，非常感谢您对公司多年以来的关心，两家公司在半导体显示领域被广为关注，但由于产品结构的不同，我们有一部分产能来自于 OLED,而 OLED 今年由于市场需求及 IC 供应短缺等问题，尚处在发展初期，由此产生一些差异，我们也相信未来 OLED 市场前景广阔，一定会给股东带来更好回报，感谢您的关注！

**111. 中报合并利润表——资产减值损失 23 亿；资产减值准备公告——资产减值准备 33 亿。 请问孙总：构成两者之间数值差异的因素是什么？**

**答：**您好，中报利润表资产减值损失 23 亿元为计提数与转回数的差额，上半年资产减值准备为计提数额即 33 亿元，谢谢您！

**112. 请问上次发部半年度业绩预告的时候，官网文章里面说下半年业绩更值得期待。这个是真的更值得期待吗？**

**答：**你好，目前半导体显示领域虽然出现了一些结构性的产品价格波动，但我们会充分发挥京东方产品结构和战略客户丰富的特点，努力创造良好业绩，谢谢。

**113. 董事长好，我是京东方忠实粉丝，一直都非常看好公司的长期发展，也是个价值投资者，公司未来对公司股民有什么比较好的回报计划！**

**答：**谢谢您的提问，也非常感谢您对公司发展给与的支持。我们将从如下几方面加大对投资者的回报：第一，保持对技术的尊重和对创新的坚持，确保在半导体显示领域的全球领先地位，在技术、产品、客户、盈利能力等各方面优于竞争社，多产粮多赚钱，提升公司价值。第二，提升对投资者分红的回报，过去几年公司一直将可供分配的利润中不低于 30% 用于股东分红。第三，加大投资者沟通，维护好投资者关系。

**114. @董事长、执行委员会主席陈炎顺请问贵公司的股价是怎么做到跌跌不休的？ 公司回购是不是有利益输送？把我们小股东的利益放在哪里？**

**答：**感谢您的提问。第一，京东方管理团队最重要的责任是把企业的产品、技术、市场、客户、精益管理等企业运营过程中的全要素做到行业最佳，为全体投资者创造最好的回报。第二，我们也非常关注企业的价值和资本市场的表现，期望通过经营的努力为投资者提供满意的市场回报和资本价值。我们也认为目前京东方的股价不能反映企业的真实价值，后续会适时加强宣传和投资者沟通，逐步提升企业在资本市场的表现。第三，本次回购安排是根据上半年公司董事会通过的关于股权激励的相关安排进行的。

**115. 陈董事长，您好！京东方可以考虑把 B 股问题解决了，给其他公司做个示范，也可以提升 A 股的每股收益，京东方有这个实力和能力。**

**答：**感谢您的提问，您说得非常有道理，我们会很认真地去考虑这个问题，感谢您的建议。

**116. 结束之前，希望陈总给我们投资者打打气。爱上京东方已经成了生活中的一部分**

**答：**感谢您的鼓励！京东方管理团队一定全力以赴，不辱使命，把企业做大、做好、做强，提升产品的技术力、盈利力，提升公司的价值，给投资者带来更好的回报，请投资者相信我们，谢谢！

**117. 您认为京东方被市场严重低估的原因是什么？**

**答：**感谢您的提问。我个人认为，京东方目前的市场价值是被低估的，原因是：第一，京东方从事的是国家战略性新兴产业，京东方的发展为国家在半导体显示领域从无到有、从

弱到强，完善半导体显示生态链的作用有目共睹。第二，京东方目前无论从产能规模、市场占有率、产品和工艺技术能力、创新能力、管理能力和盈利能力等都处在全球半导体显示行业前列。京东方人为自己 28 年来在半导体显示领域中所取得的骄人成绩而感到骄傲。第三，京东方在 2016 年开始向物联网领域转型，以半导体显示和传感技术为基础，融合物联网、人工智能、大数据等技术为物联网细分市场提供相关产品和服务，目前京东方在智慧车载显示系统、智慧零售系统、智慧金融系统、工业物联网、智慧医工等众多物联网细分领域都处于全球和国内领先地位。我们希望更多的投资者多了解我们，多到公司看看，感受公司在物联网创新领域的进步和成果。谢谢！

**118. 请问陈董事长，您认为要多久京东方的市值会过万亿？**

**答：**谢谢您的提问。我们会努力把公司做好，我们有信心去提升公司的价值。

**119. 股价跌跌不休让我最近很焦虑，长时间看手机屏幕刷股吧留言，因此视力受到一定影响，一年来近视度数加深了 100 度。请问京东方显示屏在视力保护方面是否有一些具体的考量和技术优势，谢谢**

**答：**您好，感谢您的提问，我们的产品经过 eye-safe 和德国莱茵 TUV 认证，我建议一定要选好的产品，比如说产品的闪烁程度等指标。近视很多都是由于不良用眼习惯造成的，建议调整时间和坐姿。谢谢。

**120. 请问下高总公司是流水线加工厂还是一家科技企业？为什么这么每年多专利申请在公司市值上得不到体现？**

**答：**您好，本质上我们是一家高科技制造企业，专利体现了我们的创新能力，也是防止

别人抄袭我们的技术，专利虽然没在市值上明确体现，但是体现在我们的产品竞争力和客户粘性上。谢谢。

**121. 公司产品高端化是可以在市场设备上多多少少能看到点影子的，公司股东人数已经超过 140W，相当于自带 140W 流量。为什么还要让公司的股东变成路人？没有转成正能量，却变成了粉转黑。如果公司的股票能体现公司的价值，140W 的粉丝可都是拿真金白银来支持公司的。**

**答：**您说的对，感谢您的建议，我们确实要加强投资者关系管理，成为我们的红粉。谢谢。

**122. 公司如何做市值管理**

**答：**你好，公司已披露半年度报告，同时推出了不超过 30 亿元的股份回购方案，后续将加大市场宣传力度，提升公司投资价值。

**123. 此次定增为什么把广发刘茗松给甩了？是不喜欢这种投机客吗？**

**答：**你好，本次非公开发行所有投资者报价情况已在上市报告书披露，详细情况您可以参见公告。谢谢。

**124. 刘总好：请问刘总，从二级市场股价的走势，以及上半年报告公布的股东人数来看，大的机构对公司的认可度还不是特别高，大家仍然担心公司仍然是强周期股，8、9 月份面板价格的走势也似乎印证了这一点，请问刘总如何看待这个情况？**

**答：**你好，上半年公司股份集中度确有下降，显示领域目前也出现了结构性产品价格下

降，我们会密切跟踪市场变化，保持与主流投资机构的沟通交流，加大宣传力度。谢谢。

**125. 刘总，公司是否考虑解决一下 b 股的问题，谢谢。**

答：你好，感谢您的关心，B 股问题我们会审慎研究。

**126. 请问贵公司的股价是怎么做到跌跌不休的？ 公司回购是不是有利益输送？**

答：你好，公司回购股份严格按照相关规则进行，是公司实施市值管理的重要措施之一。  
谢谢。

**127. 请公司高管给众多股民一个交代，公司是如何做市值管理，准备如何回报股民？**

答：你好，公司本次推出不超过 30 亿元股份回购是市值管理的重要措施之一，除此之外我们会继续加大公司宣传力度，加大和投资者沟通交流，推介公司中长期投资价值。谢谢。

**128. 请问公司高管或董秘，为什么在回答公司合作客户的问题上态度双标，如问福耀或者长安就正面回答，问苹果或者三星就模棱两可？**

答：你好，公司在商业合作中需要遵循双方的商务约定，特别是保密约定，还请您谅解。  
谢谢。

**129. 请问贵公司的股价是怎么做到跌跌不休的？ 公司回购是不是有利益输送？把我们小股东的利益放在哪里？**

答：你好，公司回购股份严格按照相关规则进行，是公司实施市值管理的重要措施之一。  
谢谢。

**130. 想问一下刘总，京东方虽然是个 TO B 企业，但是家喻户晓的企业更像是一个 TO C 的企业。而 TO C 的伟大的公司，我翻了一下全球前 10 的科技公司，没有一家。是的，没有一家公司股价连 1 美元都不到。这跟京东方的展望是背离的。难道京东方就是做地球上最伟大的企业，伟大在为了伟大而伟大？而不是对投资者友好的企业？时至今日，公司营收盈利能力今非昔比，然，股价和投资者的展望依然是悲观的。是不是跟市场沟通不够**

**答：**您好。感谢您的关注，我们会继续加大市场宣传力度，加强市值管理，提升公司市场价值。

**131. 请问公司本次推出不超过 30 亿的回购方案，我想问下回购下限是多少呢？不会回购几千万元吧？**

**答：**你好，本次股份回购的回购下限是 3.5 亿股，谢谢。

**132. 业绩好为什么股价不涨**

**答：**你好，我们会加大市值管理力度，努力提升市场价值。谢谢。

**133. 董秘为什么不能根据投资者提问，每月披露一次股东总户数？别家上市公司就可以？**

**答：**你好，关于股东户数的问题，我们需要严格遵照相关信息披露要求。请您谅解。谢谢。

**134. 你好，公司管理层认为股票低估吗？**

**答：**你好，我认为被严重低估的，我们会加大市值管理力度，努力提升公司价值。

**135. 京东方 B 存在的意义是什么？**

答：你好，公司会审慎考虑 B 股的问题，谢谢。

**136. 你好 为什么京东方业绩这么好，又有回购的利好消息，股价却原地不动**

答：你好，我们会继续努力加大市场宣传力度，加大市值管理，推介公司投资价值，谢谢。

**137. 从交流来看，大家对市值管理的呼声更大与企业本身的营收能力。如何才能把陈董的市值管理执行下去？京东方上市以来叠加分红的收益率并不是很高。当然不能说发行股票就是为了让投资者赚钱的。但是在现代市场上，股价何尝不是提升公司自身价值的表现吗？我们这些坚定的投资者，如何才能在市场的大浪中坚持下去，难道紧紧凭靠爱和信仰吗？因为京东方在我们眼里它已经是一个巨人**

答：你好，非常感谢您的理解和支持。公司也始终认为，公司市值是企业极其重要的一张名片，我们也在不断的、努力加大投资者沟通交流，推介公司投资价值。谢谢。

**138. 在《光变》一书中，曾经看到过有描述您为了去催款，不惜与对方拼酒，最后骑自行车回家还遇到歹徒。看到这段描述，感觉非常感慨，京东方及各位管理层、员工太不容易了，只不过资本市场名声不太好，未来希望逐步改善。我作为长期投资者会继续支持京东方。**

答：感谢您的问题，感谢您的理解和支持。

**139. 感谢京东方在显示技术上的努力。我本身对数码产品非常感兴趣，新一代显示效果还是可以的，但是任然需要公司的努力。面板已经做到了全球领先者，希望能成为技术的引领者。这几年互联网发达程度来研究粉丝经济，我们发现小米，BYD，蔚来等头部厂商有个非常有趣的现象就是粉丝的维护和拥簇。实则是双赢的局面。高先生演讲风趣幽默，不知道公司在外宣上能不能跟同行学习学习，提升 BOE 的存在感。**

**答：**感谢您的建议，我们最近加强公共关系的管理和投入，那么在品牌和公司发展理念的宣传上，您可以陆续看到，比如我们支持击剑冠军孙一文，还有我们在做的“你好 BOE”、BOE 系列微电影等，都是在积极提升品牌影响力，符合粉丝经济的逻辑，谢谢。

**140. 你们的微电影拍得很赞，很能触动人心。我长期持股多年，关注京东方的方方面面。作为一个旁观者，我觉得流量上面还是不够。比如微信公众号基本上都是你们内部流量。BOE 微博账号的粉丝可能还没有原总的多。这是个大问题。可以看出很努力，但是影响力基本上还不如一个网红。微电影拍得真的太赞了，有没有考虑过投放广告之类的。**

**答：**感谢您的关注和建议，您既然提到原总，他正在负责这部分工作，谢谢。