

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：2022-003

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 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 6 日
地点	全景路演 (http://rs.p5w.net/)
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 李 轩 独立董事 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 年度业绩网上说明会问答清单
日期	2022 年 4 月 6 日

附件 1: 京东方 2021 年度业绩网上说明会问答清单

1.首先恭喜公司在 2021 年的卓越成绩。保持较高利润陈董有什么预见呢？怎样打破面板周期性的困局？在物联网方向公司有什么突破？物联网有没信心成为公司新一个利润成长点吗？

答：感谢您的提问。感谢您一直以来对京东方的支持，2021 年我们在大家的支持下，取得了一定的成绩，我们也将大部分的可分配的利润分配给投资者，希望大家能够满意。

我一年前曾经提出显示行业的弱周期的到来，京东方将从周期性转换为成长性，应该说从 2021 年三季度到四季度，我们的表现是支撑这一点的。2022 年一季度尽管行业也面临着非常严峻的挑战，但我们依然会努力做到比同业更好。跳出显示行业周期性的困局需要 2 个基本特点：一是当行业发展到相当规模的程度时，行业的集中度相对较高，龙头企业在产品、技术、市场等方面保持相当的优势；二是跳出行业周期不等于没有周期，波动总是存在的，但波动的幅度收窄、行业优势企业恢复弹性更好，我相信随着二季度末市场趋于平稳，我们会比友商拥有更多的机会。

显示无处不在已成为不争的事实，未来显示行业的发展，除了显示技术、产品自身的进步之外，更多的机会在于显示技术和物联网技术的融合，创造出千千万万的细分和场景市场，为此京东方提出“屏之物联”的发展战略，落地的措施核心是给屏集成更多的功能（技术的进步）、衍生屏更多的出货形态（产品和工艺）、将屏置入更多的场景（市场和客户），紧抓未来物联网巨大的市场空间和机会。

为落地“屏之物联”战略，我们将自己的业务也进行了重整，形成了“1+4+N+生态链”的业务构架，“1”为显示器件，是京东方的核心能力和赋能的基础；“4”为 MLED、传感器件及解决方案、物联网创新业务、智慧医工，是京东方选择的高潜赛道；“N”是我们结合物联网的场景和细分业务，在“1+4”赋能的基础上形成的一个个业务平台，像智慧车载、智慧零售、工业互联网、数字艺术、视觉艺术等。

寻源这些业务平台的关键条件有三点：一是屏的强相关，二是总体市场规模全球百亿以

上，三是我们一旦投入资源有机会做到全球前三。

这些平台的建设，一是给我们的业务平台导入更多的出口和方向，形成物联网应用场景百花齐放的局面；二是这些平台全部交给年轻一代去创业创新创未来，也给予他们很好的机制，让年轻人在实战中建功立业。

生态链投资是我们依据自己的“1+4+N”的产品和业务平台，建立的生态链保障体系，目的—是为确保稳定供应，二是合作共赢、共创价值。

相信通过京东方“屏之物联”战略的落地，京东方将彻底地转换为物联网领域的全球创新型企业，我们会迎来新的发展机遇和业务增长，为投资者创造更好的业绩。

2.一个企业的业绩，短期来看，是市场、技术、管理等因素，长期来看，一定是战略问题或者是战略执行问题。股价反映的是企业的核心竞争力和战略能力。因此，我希望更多地知道京东方的战略问题，为何长达4年（从您买入股票的2018年算起）股价还不到您最初买入的价格？

答：感谢您的提问，显示无处不在已成为不争的事实，未来显示行业的发展，除了显示技术、产品自身的进步之外，更多的机会在于显示技术和物联网技术的融合，创造出千千万万的细分和场景市场，为此京东方提出“屏之物联”的发展战略，落地的措施核心是给屏集成更多的功能（技术的进步）、衍生屏更多的出货形态（产品和工艺）、将屏置入更多的场景（市场和客户），紧抓未来物联网巨大的市场空间和机会。为落地“屏之物联”战略，我们将自己的业务也进行了重整，形成了“1+4+N+生态链”的业务构架，“1”为显示器件，是京东方的核心能力和赋能的基础；“4”为 MLED、传感器件及解决方案、物联网创新业务、智慧医工，是京东方选择的高潜赛道；“N”是我们结合物联网的场景和细分业务，在“1+4”赋能的基础上形成的一个个业务平台，像智慧车载、智慧零售、工业互联网、数字艺术、视觉艺术等。寻源这些业务平台的关键条件有三点：一是屏的强相关，二是总体市场规模全球百亿以上，三是我们一旦投入资源有机会做到全球前三。这些平台的建设，一是给我们的业务平台导入

更多的出口和方向，形成物联网应用场景百花齐放的局面；二是这些平台全部交给年轻一代去创业创新创未来，也给予他们很好的机制，让年轻人在实战中建功立业。生态链投资是我们依据自己的“1+4+N”的产品和业务平台，建立的生态链保障体系，目的一是为确保稳定供应，二是合作共赢、共创价值。相信通过京东方“屏之物联”战略的落地，京东方将彻底地转换为物联网领域的全球创新型企业，我们会迎来新的发展机遇和业务增长，为投资者创造更好的业绩。

3.陈董好，有京东方内部员工发帖，称您在年度经营会议上表达对今年比较悲观的预期，请问是否属实？

答：感谢您的提问，首先对于京东方现有的经营和未来的预期，我是非常有信心的，我们管理团队都对企业有更高的期望，也都在为达成事业计划目标而全力以赴。我们也要求全体员工认真做好应对市场波动的准备，特别是非市场因素波动导致的经营压力，这是对全体员工的要求，无论什么时候，我们都要做到居安思危、有备无患。

4.请介绍一下企业物联网和传感器发展现状和未来发展规划！

答：公司基于自身核心能力和未来发展方向，构建了“1+4+N”业务发展架构，其中“1”指以显示业务能力和资源为核心的母舰平台，是京东方在半导体显示领域多年来沉淀的核心能力与优质资源，已完成核心技术能力储备和产业链龙头地位建立，是公司物联网转型的策源地和原点；“4”指物联网创新、MLED、传感、智慧医工业务，是基于核心能力和价值链延伸所选定的高潜航道与发力方向，是我们在物联网转型攻坚战中布局的四条主战线；“N”指智慧零售、智慧车联、数字艺术、工业互联网等业务，是基于“1+4”的能力分布触达需求侧和市场端的规模化应用场景，是物联网转型的具体着力点。

5.2021 年公司经营现金流高达 600 亿以上, 如果今后公司的经营现金流常年维持在 500 亿左右的水平, 5 年时间就有 2500 亿左右的经营现金流, 公司准备如何用好这些现金流? 是否有计划开拓 1+4+N 以外的业务?

答: 感谢您的提问, 也感谢您的支持。这两年我们的经营现金流尚可, 我可以明确地讲, 京东方将业务范围仍然定位为与显示和传感相关的“1+4+N”业务领域, 坚决不做无序扩张。公司如果经营之外有多余现金流, 我们将优先考虑给股东回报。

6.请问董事长, 曾看到一个观点认为, 对于 AI 企业来说, 提供标准化产品的公司, 往往是更好的商业模式。产品难以标准化, 需要个性化定制和服务的公司, 往往盈利能力更差一些。产品难以标准化, 即便是同一行业内不同客户的解决方案, 可能也差异不小, 导致成本太高, 难以有比较好的利润率。

答: 感谢您的提问, 我认为 2C 的产品更多的是以标准化产品的商业模式来供应给客户, 我们目前更多的是以 2B 业务为主, 个性化、定制化的产品和服务也不是企业什么都做, 我们提供自己的核心技术和产品, 同时也会加强和生态链企业的合作, 一起为客户最佳的产品和服务体验。

7.您好, 公司子公司分布世界各地, 能何谈谈俄乌冲突对公司的影响

答: 俄乌局势重创欧洲波及全球, 从短期来看, 俄乌冲突正导致世界经济前景迅速恶化, 欧洲经济将遭受严重影响; 长期来看, 俄乌冲突可能导致能源贸易发生变化、供应链重新配置、支付网络碎片化, 并促使各国重新考虑其持有的外汇储备。

俄乌冲突对全球各地区经济的影响主要通过 3 个渠道传导: 一是食品和能源等大宗商品的价格上涨将进一步推高通胀, 进而侵蚀居民收入并压制需求; 二是与俄罗斯、乌克兰邻近的经济体将面临贸易、供应链和汇款中断及难民数量历史性激增等问题; 三是企业信心下降和不确定性上升对资产价格造成压力, 导致金融环境趋紧, 并可能刺激国际资本从新兴市场流出。

我们会持续关注上游原材供应和下游终端市场变化，确保向全球客户如期交付产品，针对俄乌局势进程，将灵活调整经营策略，降低企业风险。

8.京东方作为高端制造，国产替代的一张名片，对于公司的宣传资料太少，尤其是在第三方视频平台，联系公司和科技大 V 合作起来，大力宣传京东方的技术，扭转国人的偏见，好公司不应该低调，引导社会的价值取向。诚如当面京东方放弃房地产，选择面板这条难走的路，才有了今天不被卡脖子，在浮躁社会的今天，也中价值选择更显得弥足珍贵。

答：感谢您的提问，感谢您的支持和建议，我们会努力做到更好。

9.站在股东的角度，我们是希望公司的产品有一定的定价能力，但站在消费者的角度，肯定希望产品越来越便宜。如果要满足两大群体的愿望，只有不断降本。我想问一下，京东方在降本的这条路上有哪些举措，效果怎么样，还有没有进一步降本的空间？

答：感谢您的提问。我们首先是通过技术创新不断优化产品设计来降低成本，同时我们也在通过精益管理努力提升产线的运营效率、以及通过供应链现地化配套等方法来努力降低成本，通过这些方法，成本竞争力得到明显提升，今后我们还将持续地推进成本降低的工作。

10.2021 年 12 月 22 日，BOE 发布了技术品牌及标识。请问刘总：一、公司追求的目标是在终端产品上、还是在主宣传页面上，标注 BOE 品牌标识？二、要达成此目标，着力点在什么地方？

答：感谢您的提问。公司发布了三个技术品牌，目的是为了提升公司在三个显示业务领域的品牌形象，增加客户及一般消费者对选择我们产品的信心，我们主要的着力点是技术创新、努力提升产品性能并形成独特的技术竞争优势，为客户和消费者提供最佳的视觉体验。

**11.请问刘总，我们是否任然坚持行业弱周期的预判？我们在这个行业里面做了 20 多年，我们加大研发投入，也产生了如此多的专利，为什么价格波动仍然如此大？我们这个行
业有壁垒吗？**

答：感谢您的提问。确实如您所说，我们在半导体显示行业里做了 20 多年，一直在持续加大研发投入，也产生了很多专利，综合竞争力在不断提升，高规格产品的行业壁垒在持续提高。但遗憾的是确实还有比较大的价格波动，这跟这个行业的发展历史有关，跟市场供需关系有关，我相信随着竞争的加剧和不断进行的行业整合，市场波动会趋于平稳，行业会持续地向着健康的发展方向转变。

**12.京东方除了面板行业，还有向其他行业拓展新的大业务线的规划吗？比如芯片，新
能源产业链这些？**

答：感谢您的提问。京东方已经发布了 1+4+N 的事业发展战略，其中 1 是我们的半导体显示主业，4 是 4 个物联网创新转型业务，N 是物联网创新转型业务的 N 个具体应用场景，我们在做好半导体显示主业的同时，会持续发力物联网创新转型业务，努力提升公司经营业绩。除已公告的项目外，目前无新的大业务线规划。

**13.请问，当前面板持续下跌，受疫情、战争、航运、通胀的影响，去年贵公司董事长在
面板高位时判断面板行业进入了弱周期。但下面板价格跌跌不休，且多家厂商宣布增产。
请问，贵公司弱周期的判断是否还成力，贵公司对于当前股价是什么看法，谢谢。**

答：感谢您的提问，公司认为产品价格应当是价值的体现，只有布局更全面、结构更完善的企业才具有更广阔的成长空间。持续的技术创新也将为企业和行业创造更多的价值。在行业的弱周期中，我们将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，在面临行业结构性调整时保持较好的盈利能力。谢谢。

14. 传闻业内人士 6 日获悉，京东方计划在四川成都的 B16 工厂建设用于 IT 的 8.6 代有机发光二极管（OLED）生产线。生产线设计产能为 15K/月。据悉，京东方的目标是 2024 年底实现 8.6 代 OLED 的批量生产。请问老总是否属实。

答：感谢您的提问，我们这方面的计划是在和客户充分沟通的基础之上进行预研的，目前项目组正在进行战略、市场、技术、财务等多方面的评估，还在积极的研讨中。另外，设计产能肯定不是 15K/月，这是不经济的。谢谢。

15. 面板价格一直跌，请问公司对面板价格未来的价格的预判是向上的还是继续向下

答：感谢您的提问，面板价格是基于供给关系，但今年比较特殊，有世界政经形势的叠加影响，目前看面板价格已经触底，我相信会稳定一段时间。长期来看，一旦经济回暖，仍然会促进有价值产品的价格提升。谢谢。

16. 京东方能成为世界的伟大公司吗？

答：我坚信，谢谢您！

17. 您好，李总。想请问您担任京东方独立董事多年，您认为京东方是一个什么样的公司？您对京东方的未来发展是否有什么建议呢？

答：感谢您的提问。我认为 BOE 是一家脚踏实地而又富有创新精神的全球性高科技企业。多年来公司注重在显示领域和信息交互方面提供更好更优的解决方案，近年来又在智慧物联和智慧医工等领域有较大突破，公司业务方向明确，战略定位务实准确，管理制度日臻完善，我相信公司未来可期。关于公司发展，我个人曾向公司建议在坚持主业做大做强的基础上开发部分更有利于和消费者更加亲近的终端产品，在更大范围内扩大公司及其产品在普通民众和广大消费者中的品牌知名度和亲和力，目前公司在电子画屏等 to C 业务方面已有所拓展。谢谢！

18.李轩先生，是首位参与京东方业绩说明会的独董，请问李主任：一、如何看待 BOE 管理层个人特质与企业文化的契合度？二、如何看待 BOE 现有的管理制度及执行力？三、对 BOE 高管薪酬，2021 较 2020 倍增，持何看法？

答：感谢您的提问。作为任职六年的公司独立董事，本人亲历了王东升先生和陈炎顺先生两任董事长领导下的公司董事会带领公司快速发展的过程。据我观察，王东升董事长早期较好地奠定了 BOE 独具特色的创新型企业文化，公司董事会管理层实现了平稳过渡和无缝对接，现任董事长和管理层个人特质与公司企业文化高度契合，企业文化在原有基础上既有传承又有创新。BOE 现有的管理制度日臻完善，董事会决策高效，管理层执行有力，有利于保障公司持续稳健发展。谢谢！

感谢您的提问。另外，关于 BOE 高管薪酬，公司制定了较为完善的激励考核机制，并结合 2021 年实际业绩严格执行高管薪酬制度，这些措施有助于激发管理层的活力和增强公司的凝聚力和向心力，独立董事对此乐观其成。谢谢！

19.陈董称，京东方重庆柔性产线 2023 年才上量生产，是否表明 B12，年内实现所有产线建成投产，已无可能？

答：感谢您的提问，我们的目标是 B7、B11 两条产线今年能够基本满产，重庆 B12 产线今年开始投入实现量产，但 B12 本年度做不到满产。

20.合肥维信诺已披露目前储备了 20K/月的 LTPO 产能，TCL 华星也已披露，t4 未来将具备 15K LTPO 量产能力。请问陈董：一、能否披露旗下 B7、B11、B12 目前 LTPO 产能数据？二、以及未来目标是多少？

答：感谢您的提问，我们非常关注 LTPO OLED 产品和工艺技术的发展提升，LTPO 目前京东方已量产出货给品牌客户，目前我们具备 30K/月产能，完全满足现有客户需求并可根据市场和客户需要持续提升产能。

21.陈董事长您好！公司加大物联网技术的创新发展，请问在元宇宙应用软件和硬件方面有没有计划？有没有投入研发？谢谢！

答：VRAR 产品是通向元宇宙的关键智能终端，显示是其中的重要组成部分，Micro-OLED 及 Fast LCD 将是 VRAR 重要的显示方案。

高 PPI，高刷新率 fast LCD 以及超高分辨率，超高对比度 Micro-OLED 产品是最具有代表性的显示技术。BOE 自 2015 年进入 VRAR 市场，打响了 Fast LCD 在 VR 领域应用第一枪。后续 BOE 仍以 Fast LCD 及 Micro-OLED 为基础，与行业内上下游企业展开全面合作。

22.请问陈炎顺董事长，传韩国驱动 IC 紧缺，对公司有无影响？

答：谢谢您的提问，韩国驱动 IC 在 BOE 占比相对较低，目前对公司暂无影响。

23.请问陈炎顺董事长，据某媒体，公司一季度 OLED 屏幕出货二千二百万片，而据公司披露去年十二月单月出货超千万，按我等认为一季度应超三千万片，为什么？

答：谢谢您的提问，一季度是一年中传统的销售淡季。

24.请董事长说明一下 oled 手机面板我们 2022 年，2023 年公司计划

答：谢谢您的提问。2021 年公司柔性 AMOLED 产品出货量近 60Mpcs，根据咨询机构数据，全球市占率 17%，排名第二。2022 年我们目标是出货量超出 100Mpcs，基本实现满产。2023 年京东方的重庆柔性产线将上量生产。

25.BOE ADS Pro 面板，在三星电子、索尼高端 TV 目前拓展情况如何？

答：谢谢您的提问。我们的 ADS 面板给所有的大的品牌客户都在持续供货，我们新发布的 ADS Pro 面板具有更好的画质水平，目前在各个客户的高端产品上都在顺利推广。

26.刘总你好，请问绵阳和成都两条 AMOLED 生产线的良率是多少，这两条线良率有差别吗？请问这两条线的产能是否分别达到了三期 48k 的产能？还是 32k 产能？如果没有达到 48k 设计产能是因为还在装机阶段还是产能爬坡调试阶段？这两条线扣掉政府补助后，出货量保持在季度 2000 万片手机屏幕，是否已经实现了包含折旧费在内的盈亏平衡？

答：感谢您的提问。成都和绵阳两条 AMOLED 生产线良率均达到了 80%以上，产品规格不同良率会有所差异，两条产线之间无大的差别。成都产线已经达成 48K 产能，绵阳产线也接近了 48K 的设计产能，我们会努力拓展市场，努力提升产线的盈利能力，尽快实现包含折旧费在内的盈亏平衡。

27.希望今年手机柔性屏出货能超过 1 亿两千万片，实现柔性屏盈亏平衡

答：感谢您的希望，我们会继续努力，争取尽快实现您的期望，尽快实现柔性屏的盈亏平衡。

28.当下，TV 面板全行业亏损，价格向现金成本靠拢。但，京东方、TCL 华星、惠科三强的格局重塑基本达成，否极而泰来，未来并没有什么可担忧的。但，IT 面板则面临格局重塑，已是进行时的惠科，构不成（BOE）实质威胁，不足虑。请问刘总：IT 如何应战，立足于挤压式竞争，敢做老大的 TCL 华星 t9 项目？

答：感谢您的提问。去年下半年以来 TV 面板价格确实在持续下跌，不过目前跌幅已经明显收窄，相信下半年有机会迎来反弹。我们在 IT 面板上，不论是 NB 还是 MNT 都居于市占率全球第一的位置，我们将持续提升高端产品占比，通过技术创新保持我们的竞争优势。

29.据悉，合肥 B9 前两个月生产液晶面板超 4000 万片。请问刘总：一、目前，B9 产品定位是怎样的？二、以数量计，B9 目前占比高的产品有哪些？

答：感谢您的提问。B9 主要定位在 TV 产品上，以数量计，实际出货占比高的也是 TV 产品。

30.想请问贵公司的柔性 OLED 产线的在折旧期内盈利平衡点大概在多少产能和良率时能达到?

答: 感谢您的提问。我们的 OLED 产线良率现在已经达到了 80%以上,我们在持续提升良率的同时,也在努力争取客户应用于 MBL、穿戴产品的订单,并在下功夫拓展新的市场应用,争取尽快实现盈亏平衡。

31.京东方在透明显示、调光玻璃领域推进进度如何,是否已具有大规模商业应用基础,京东方在这些领域的优势?

答: 感谢您的提问。京东方在透明显示、调光玻璃领域都已经进入正常商品化量产出货阶段,这两个领域的市场前景都值得期待,我们在这两个领域都有自己独特的技术优势,相信 2022 年这两个领域业务都会有大的增长。

32.您好,请问一下公司对于 OLED 和传统 LCD 未来市场需求变化做何预测?对 mini-LED 的市场前景怎么看待,是否有将部分 LCD 生产线升级为 mini-LED 生产线的计划?

答: 感谢您的提问。我们认为,传统的 LCD 技术在未来 10 年左右的时间内仍是显示的主流技术,广泛应用于各领域;OLED 在手机产品应用上在快速增长,未来会快速拓展到 IT 等移动产品的应用上。Mini LED 的市场前景非常广阔,我们在主攻基于玻璃基为背板驱动的 Mini LED 背光和直显业务,现在所用的玻璃基背板就是 LCD 产线生产的,未来 Mini LED 业务的成长值得期待。

33.公司有意进军平板和笔记本电脑领域吗?在主要研发项目上有基于 ARM 和 X86 架构为核心的平台开发项目。

答: 感谢您的提问。公司一直在 TV、IT、电子标签等物联网创新领域拓展业务,也包括平板和笔记本等智慧终端产品,产品的规格主要依据客户需求而确定。

34.请问现在的车载屏是不是已经转移到 8.5 代线上生产了??

答：感谢您的提问。根据客户和产品规格的不同，我们的车载屏在 4.5 代线及 8.5 代线均有生产，当然在 8.5 代线生产竞争优势会更强一些。

35.贵公司的后续扩产计划能介绍下吗?

答：感谢您的提问。公司现有产线在持续地优化产品结构及提升运营效率，除已公告的项目外，暂时没有新的扩产计划。

36.武汉 B17，直切 32 吋，不考量折旧差异，生产成本是否已经低于 G8.5 产线?

答：感谢您的提问，按照单位成本来讲肯定是具有优势的。谢谢。

37.公司表述的柔性 OLED 产线（48K）满产产量，从最初的 7000 万片，到 6000 万片，今年 5000 万片，为什么一直在下降?

答：感谢您的提问，因为产品的单位尺寸在增大，以前都是以 6 吋为基准的，现在都是大于 6 吋甚至 7 吋，包括 8 吋折叠类的产品。谢谢。

38.高总称双层串联技术产品年内一定会上市，请问：一、是在 B7 量产吗？二、合作客户有几家？

答：感谢您的提问，是的，有几家客户在合作，包括车载产品、PC 类产品等，我们在各个产线基本具备了这样的能力，目前以 B11 为主。谢谢。

39.BOE 年报表述：鄂尔多斯 B6 产线满产满销，业绩大幅提升。请问高总：一、其表现基于的因素是什么？二、目前表现如何，是否具有持续性？

答：感谢您的提问，确实我们基于我们现有的技术能力，优化了产品结构，调配了客户服务的资源，我们也在手机产品基础上，拓展了工业类应用、IT 类产品、车载类产品等。目前看还是比较稳定的，谢谢。

40.请问高总：一、如何看待 LG Display 的（IPS）Black 技术？二、年报中提到的高对比度技术相较（IPS）Black 有什么优势？三、BOE ADS Pro 面板，在三星电子、索尼高端 TV 目前拓展情况如何？

答：感谢您的提问，IPS 和 ADS 技术同宗同源，ADS 技术是京东方具有自主知识产权的平面场开关技术，具有更高的透过率、可视角度、低功耗等优秀表现。在 TV 品牌上，BOE 绝对没有缺席过。谢谢。

41.公司称多款 LTPO 项目顺利进行中，三星显示出货的 LTPO 产品已达亿片。请问高总：一、如何看待 BOE、SDC 终端出货的巨大差距？二、LTPO 产品年内出货目标是多少？

答：感谢您的提问，我们不仅仅在 LTPO 出货量存在差距，在整体 OLED 出货量上也存在巨大差异，一方面我们的 LTPO 正在客户端验证和上量过程中，另一方面三星经营多年有自己的品牌及美国客户的加持，应该说发展是非常好的，我们也在努力进步中。谢谢。

42.公司目前柔性 OLED 产品平均综合良率，面板良率和模组良率大概多少？

答：感谢您的提问，常规产品良率在 8 成以上，模组良率应该在 9 成以上。谢谢。

43.希望公司研发人员努力把 oled 手机屏的质量做的更好，超过三星显示。

答：感谢您的关心，对的，一定要重视技术，重视质量，这是企业的立业之本，三星是个伟大的企业，也是我们的客户，一直是我们很尊敬的。谢谢。

44.BOE 已经为三星电子 Galaxy73 手机提供柔性 OLED 显示屏，是否属实？

答：感谢您的提问，三星电子一直是我们非常非常重要的客户，能够给他们提供服务是我们的荣幸。谢谢。

45.请问高总，截止目前，公司规划的总体 LTPO 产能是多少？目前建设进度如何？公司 22-23 年 OLED 产品主要技术方向是哪几类？为什么看好这几类产品？目前技术产品面跟 SDC 的差距是什么？

答：感谢您的提问，我们已经具备了足够满足客户需求的 LTPO 产能，近几年的技术方向除了在背板技术上耕耘，也要在器件的性能提升上发力，包括 COE 等技术，也要在集成功能上进行攻关，比如说 NFC 等技术。谢谢。

46.请问高总，21 年 BOE 的柔性 OLED 出货量和营收大概是多少？22 年目标是多少销量？

答：感谢您的提问，出货量大于 6000 万，营收接近 260 亿元左右。22 年我们目标出货量过亿，谢谢。

47.请问重庆京东方光电科技公司拥有哪些产线，都生产哪些产品呢？

答：感谢您的提问，重庆京东方光电科技有限公司就是一条线，生产手机、笔记本、电视及一些工业类应用产品。谢谢。

48.请问高总，京东方电子标签的全球市占率？目前大量采用的标杆客户有哪些，谢谢？

答：感谢您的提问，全球市占率大于 50%，我们在和所有的电子标签客户在合作。谢谢。

49.公司现在的产能已经是全行业第一了，行业现在已经只有几家了。面板行业也不像化工行业一样，一旦开机就停不下来吧？为何每次打价格战的时候，都打到接近现金成本了，还不肯降一些稼动率？

答：感谢您的提问，请您参照市调机构的一些数据，能看到当前情况下，哪些公司在打价格战，哪些公司在无序的增产。我们更希望全行业能够健康发展，通过持续投入

促进技术的进步，带来应有的价值，而不是低质竞争。谢谢。

50.请问贵公司今年一季度 OLED 有几条生产线再生产？产量有多少？今年能否盈利

答：感谢您的提问，我们现在 3 条线在生产，但是重庆产线还处于初期产品验证爬坡过程中，目前产能都处于合理水平。OLED 投入是非常巨大的，加以市场对价格的强烈诉求，盈利在当前来讲是非常有难度的。谢谢。

51.AVC Revo 数据显示，2021 年 120HZ 及以上高刷新率 TV 面板出货量 2140 万片，但 BOE 表现远不如 LGD 及 TCL 华星。请问高总：一、如何看待年内 BOE 在高刷 TV 面板的表现？二、ADS 屏市场渗透既不如硬屏厂商 LGD，也不如软屏厂商华星，原因是什么？

答：感谢您的提问，BOE 专心做屏，从技术角度来讲我们已经能够实现高刷产品所有的优秀性能。关于出货量，有终端品牌的策略原因，也有历史合作的因素，我们更希望通过我们的 ADS 屏创造应有的产品价值。谢谢。

52.请介绍 BOE 与苹果的合作情况

答：感谢您的提问，针对和战略客户的一些具体合作情况，请参考客户官网。谢谢

53.三星 SDI 子公司 Novaled 垄断了 OLED 发光材料 P 型掺杂剂。请问高总：一、目前 BOE P 型掺杂材料供应来源是怎样的？二、上游 OLED 原材料供应，是否是制约 BOE 柔性 OLED 产品品质提升（相较于 SDC）的主要因素？

答：感谢您的提问，BOE 一直很重视专利，知识产权，我们供给客户的产品都是使用了经过市场验证的具有完全知识产权的材料，Novaled 和 SDI 都是我们的合作伙伴，我们也有其他的材料供应商进行稳定的合作，这些不会成为 BOE 业务发展的障碍，但是商务条件上可能略有区别。谢谢。

54.2020 年度业绩说明会，高总称 COE、LTPO、UTG 等技术均在持续研发中，有信心使之成为成熟技术，和客户一起拓展应用。2022 年，BOE LTPO 技术产品已在终端上市。请问：

一、目前 COE、UTG、双层串联技术产品进展如何？二、能否实现年内终端上市？

答：感谢您的关心，这些技术必须是我们最终追求的能够在成熟产品上使用的，目前进展顺利，今年一定会上市。对于 COE 目前还有一些需要做参数平衡的深度开发。

谢谢

55.2021 年下半年福建和北京的 8.5 代产线盈利能力只有上半年的一半，这两条产线 TV 面板占比仍然很高吗？公司的 IT 面板产能还会进一步提高吗？可否披露更多子公司的盈利状况？

答：感谢您的提问，公告的数据是按照证监会要求提供的，我们 BOE 有多条产线，产能配置、产品结构是要综合考量的，不会单一考量每一条产线，而是要看综合竞争能力。全球 IT 产品的需求基本上是稳定的，单一的提高占比也会造成更多的低价竞争出现。谢谢。

56.BOE 高层去年曾不断重述,面板产业已经转变,未来只有季节性小波动的弱周期,报价波动只有 10%以下,为何去年 8 月以来,TV 的跌价已经超过 50%? 供给端有出现什么意外变化吗?

答：感谢您的提问，我们的观点，基于整个行业判断的。今年相对特殊，国际的政治经济形势叠加影响造成的，目前供给端暂无特殊变化，当然，现在仍然有一些无序的扩产，我们京东方仍然保持推动整个行业健康发展的理念。谢谢

57. BOE 的 65/75 吋 IPS TV 面板全球市占率已经超过 7 成,为何 BOE 还要和同业的 VA TV 面板一起玩价格战,赔钱出货呢?

答: 感谢您的提问,我们与客户建立了长期的战略合作关系,稳定供货是我们的责任,我们从来就不希望有价格战的说法,但是基于市场,基于竞争,我们一定是随行就市。谢谢

58. 连跌半年的 TV 和 IT 报价,已让公司获利前景黯淡无光,与其不断扩产降价,图利欧美消费者,何不采取积极的减产措施,拉抬报价和公司获利,请问报价何时能停损,止跌反弹?

答: 感谢您的提问,您说的非常有道理,但是这是一个充分竞争的行业市场,我们一直在合理的产能水平上,产能没有什么变化。行业的供需情况会影响价格,整个行业的供需,不取决于 BOE 一家,请您参照一下市调机构的数据。谢谢。

59. 请问,想问一下 OLED 产线的稼动率和良率? 还有一个问题,就是 OLED 中最大的不良问题是什么呢?

答: 感谢您的提问,我们现在的稼动率保持一个合理的水平,良率在 8 成以上,目前最大的不良基本属于生产性的灰尘造成的点不良等。谢谢

60. 你好,请问一下,今年京东方柔性手机屏的目标产量是多少万片? 绵阳,成都和重庆,三条线合计,今年的目标产量和明年的目标产量?

答: 感谢您的提问,我们目标是过亿的,谢谢。

61. 高总您好,请问 22 年 oled 出货量过亿的目标是否考虑了当前智能手机出货量大幅下降的情况? 怎么看待智能手机需求不足对公司 oled 业务影响?

答: 感谢您的提问,今年市调的分析看,智能手机出货量确实会出现下降,低端的

手机受冲击比较大，OLED 一般用于中高端，目前看需求还是很强烈的。谢谢。

62. BOE 年报表述：合肥 B9 产线，FHD 类产品良率水平创行业新高。请问高总：一、目前，B9 生产的 FHD 类产品有哪些？二、目前，65、75 吋 UHD 产品产能占比有多少？

答：感谢您的提问，比如有 43FHD，更多的以 65/75UHD 大尺寸为主。谢谢。

63. 请问重庆京东方光电拥有那几条产线？

答：感谢您的提问，如果您说按公司是一条线，如果按照产能阶段是三条线，如果是按照模组线那就更多了。前提条件不一样，说法也不太一样。谢谢。

64. 目前消费市场上背光 miniled 电视和电脑显示器凭借高亮度显示让消费者印象深刻，公司能否介绍一下 miniled 发展计划，背光类和直显类哪一个是公司优先发展的。对于直显类小间距 led，公司相比利亚德有什么特色和优势，相对劣势又在哪里。谢谢！

答：感谢您的提问。公司目前在同步发展应用于背光和直显类的 miniled 业务，我们的优势是基于玻璃基背板来驱动的光和直显，不同于市场上一般的 PCB 为基板的产品。比如说背光产品，我们的玻璃基单板尺寸可做到 65”，远大于 PCB 基产品；对直显产品来说，我们的玻璃基可以做到更小的间距，实现更好的产品性能，提供更优的画质。

65. BOE 年报表述：北京 B1 产线转型取得新成果，创新应用产品占比实现新突破。请问高总：一、目前，B1 产线产能利用率能达到多少？二、B1 产品除传感器件外，还有哪些？

答：感谢您的提问，目前 B1 产能利用率 100%，主要是通过工业类细分领域的产品为主，小批量多品种，要求反应速度很快，服务很好，性价比最优，我们会持续做好。谢谢。

66. 医院方面的投入目前盈亏情况？

答：感谢您的提问，我们的合肥医院正式运营进入第三年，成都运营正式运营进入第二年，苏州医院正式运营第一年，目前三家数字化医院的整体运营是正常向好的，但目前三家数字医院尚处亏损状态，医院运行有其自身的规律，我们会积极努力缩短医院

的培育期。

67.陈董好，对贵公司大量投资医院的真正意义到底在哪？国家医疗去市场化的大背景下，继续扩张医院是否需要谨慎？

答：感谢您的提问。京东方数字医院以“技术领先、数字驱动、模式创新”为特色。技术领先就是要整合资源，打造优势学科体系（COE），纵向贯通各个医院，确保医疗水平与能力同步均一。数字驱动就是充分利用物联网、人工智能等科技手段，拉通各医院间人财物数据，打造互联互通 4D 平台，即数字化的诊疗、服务、管理和推广，实现“4 零”目标，即零距离、零库存、零事故、零泄露。模式创新包括以人为中心的服务模式，和提升运营效率的医管分工共治等。京东方不管有多少家医院，通过信息化系统与物联网技术的加持，形成的是“一个、可视化的京东方医院”，各医院数据互通，人才、设备资源共享，客户无论在哪家京东方医院都能获得标准化的优质健康医疗服务。

68.2021 年京东方的 TV，IT，手机，营收占比分别是多少？

答：感谢您的提问。TV 产品营收占比近 30%，IT 类产品营收占比 40%左右，手机产品及其它业务营收占比近 30%。

69.问刘晓东总裁，面板价格持续下跌，2022 年还能维持 21 年 2000 亿以上的营收吗？

答：感谢您的提问。诚如您所说，去年下半年以来，以 TV 为代表的面板价格在持续下跌，但目前跌幅已经明显收窄。2022 年我们将持续优化产品结构，提升产线运营效率，并在物联网创新转型业务上持续发力，努力争取更好的经营业绩。

70.请问物联网创新业务的营收包括了 TV 和 IT 带动的营收吗？2021 年 京东方的 IT 代工营收是多少呢？

答：感谢您的提问。物联网创新业务的营收包括了 TV 和 IT 等智慧终端产品，2021 年物联网创新业务营收超过了 280 亿元。

71.miniled 上半年 2.7 亿营收，下半年明显放缓，只有 1.8 亿，四季度更夸张，只有 5 千万多一点。并且毛利率从 6.2%降到 3.3%，请问主要原因是什么？

答：感谢您的提问。确如您所说，miniled 业务下半年收入比上半年确实有所下降，主要原因是市场环境的变化及客户订单调整，我们整体的技术能力在持续提升，市场渠道在持续拓展，跟客户共同开发的新项目也陆续展开，相信 2022 年 miniled 业务会有一个大的增长，毛利率水平也会持续提升。

72.请问高总，整体 BOE 营收结构，Mobile&创新应用营收占比？

答：感谢您的提问，Mobile&创新应用营收占比基本接近三分之一。谢谢。

73.孙总您好，请问在面板价格下跌的周期里，凭借京东方的各类领先优势，2022 年一季度能否做到营收环比增长，谢谢

答：您好，这也是我们的目标，谢谢您。

74.22 年不要超前多提折旧啊，折旧多了，净利就少了，股价又要暴跌。

答：您好，我们会根据准则相关规定进行折旧计提，请您放心，谢谢。

75.公司 21 年经营性现金流 600 亿+，账面资金 800 亿+，公司短期借款规模在 200 亿左右，未来公司是否会考虑减少短期贷款，提高资金运营收益。

答：您好，公司非常重视财务结构和现金流管理，我们会持续保持较好的负债率水平和稳定的经营性现金流，不断提升资金使用效率，确保战略落地和业务持续发展，感谢您的关心！

76.鄂尔多斯 5.5 代线折旧完成了吗?

答: 您好, 尚未完成, 谢谢!

77.B12 在 22 年年内会进行转固么?

答: 您好, 按计划是这样, 谢谢您!

78.公司货币资金+fvtpl 资产达到 900 多亿, 公司可否考虑学习一下腾讯投资中小互联网公司, 与行业其他公司共同发展的模式, 投资一些全球化的小型科技公司, 与其他专精特新成长公司共同发展, 做到董事长讲的 1+4+N 的模式。谢谢!

答: 您好, 我们目前已经在产业链方面进行了相应布局, 促进产业链更好可持续发展, 谢谢您!

79.请问孙总, BOE 对于柔性 OLED Mask 是采用什么摊销规则?

答: 您好, 是按照产品生命周期进行摊销, 谢谢您!

80.孙总您好: 首先恭喜公司在 2021 年的卓越成绩。公司 2022 年折旧情况如何, 折旧减少会成为公司新一个利润增长点吗? 谢谢您

答: 您好, 谢谢您的鼓励和肯定, 公司 2022 年折旧相较 2021 年会有一定增长, 折旧的增加会给公司带来较好现金流, 为业务持续增长打好基础, 谢谢您!

81.请问孙总, 21 年 B11 在 Q3 末转固三期设备前, 会按一定比例进行对部分费用进行资本化处理吗?

答: 您好, 在转固前符合相关条件的费用需进行资本化处理, 谢谢!

82.请问，公司科研经费占销售收入 7%的目标没有完成的原因是什么？目前，科研经费主要投资方向是什么，是否能满足物联网和传感器发展需求？

答：您好！2021 年公司研发投入首次突破百亿，同比增长 31.72%。京东方多年来始终秉持“对技术的尊重和对创新的坚持”，持续保持着对研发的较高投入，确保技术和产品的前瞻性和全球领先性，为全球用户带来最优质的创新产品和服务。公司连续 6 年跻身全球国际专利申请排名 TOP10，并连续 4 年位列美国专利授权排行榜全球 TOP20，其中 2021 年度全球排名第 11 位。2021 年，公司正式对外发布了中国半导体显示领域首个技术品牌，这不仅是中国半导体显示产业发展的重要里程碑，更开创了“技术+品牌”双价值驱动的新纪元，有望引领行业、客户和消费者，共同迈入一个极致绚烂、可感知、可触摸的新“视界”。

公司在超高清显示、柔性 AMOLED 显示、AR/VR、打印 OLED 显示、微显示、量子点显示、Mini/Micro LED 等前沿显示技术上都有非常丰富的技术储备，未来将继续保障资源投入，打造三十年领先的技术体系，并根据市场和客户的需求适时推出相关产品。谢谢！

83.请问年报中 mled 的营收主要是指直显类小间距 led 吗，公司背光类 miniled 营收是否归入了显示器件类呢，miniled 营收大概是多少。谢谢！

答：谢谢您关心，年报中 MLED 的营收包含了直显类和背光类产品。MLED 事业是我们在物联网转型过程中布局的 4 条主战线之一，将与智慧物联网创新业务紧密合作，充分联动，快速成长！谢谢！

84.您好，请问公司各产线折旧情况，总体而言折旧高峰已经过去了么

答：您好！公司已投资建设的产线运营情况良好，LCD 方面小尺寸产线折旧已到期，中大尺寸产线折旧会在今后几年陆续到期，OLED 方面由于都是新产线，尚处于良率稼动率稳步提升过程，折旧到期还需要一定时间。谢谢您的关注！

85.三条 OLED 产线都将于什么时间开始折旧?

答:您好,公司成都及绵阳 OLED 产线均已开始计提折旧,重庆 OLED 产线将结合产线稼动及良率提升情况进行转固和计提折旧,谢谢!

86.21Q4 营收与 Q3 相当,但,21 亿的销售费用远高于 Q3 的 11 亿。请问孙总:一、原因是什么?二、后续是否会成为常态?

答:您好,按照全年数据看,销售费用占收入比重两年基本相当,谢谢您!

87.BOE 2021 年度适用的企业所得税率为 15%。Q3,利润总额 108 亿,所得税费用 17.4 亿;Q4,利润总额 51 亿,所得税费用 1.9 亿。请问孙总:构成 Q3、Q4 所得税费用巨大差异的因素是什么?

答:您好,我们是按照法人体口径而不是按合并口径纳税。所得税费用按不同法人体分别计算后,年末再按照加计扣除和纳税调整事项进行汇算清缴。感谢您的关注!

88.面板价格持续下滑,对 2022 业绩影响几何?

答:您好,价格应当是价值的体现,也是产业链企业健康稳定发展的基础。当前价格的波动,存在结构性差异,只有布局更全面、结构更完善的企业才具有更广阔的经营空间。价格战不能创造价值,只挑起价格战的企业更难跨越周期,也更能改变周期性的行业现状。唯有创新才能开创更多价值。行业周期性是低质量重复投资的产物,随着竞争力弱的产能退出竞争,优质资源的集中将有能力推动显示行业由周期性向成长性转变。面板价格下滑对公司业绩虽有一定影响,但我们会积极把握市场机会,不断开拓新的应用市场,“屏之物联”一定会体现出应有的价值,谢谢您!

89.物联网创新业务的收入包括了TV和IT的代工业务吗？2021年京东方的代工业务营收是多少？

答：您好！公司物联网创新业务包括了TV和IT的终端业务。物联网创新业务主要为系统解决方案设计整合制造模式，为客户提供具有竞争力的电视、显示器、笔记本电脑、平板电脑、低功耗、IoT、3D显示等领域的智慧终端产品，并以人工智能、大数据为技术支撑，聚焦软硬融合的产品与服务，提供智慧金融、智慧园区、智慧政务、智慧交通、城市光空间、智慧能源等物联网细分领域，以及一体机、大尺寸等产品线领域的整体解决方案。

2021年度，公司在物联网创新业务布局取得突破，市场开拓成果显著，电视、显示器、EPD等智慧终端业务量均实现同比提升，并不断向新的应用领域拓展，报告期内物联网创新业务整体实现营收约283.79亿元，同比增长约47.98%。

未来，公司在物联网创新业务上将着力提升智慧终端软硬融合系统设计能力，强化新技术转量产及创新业务技术储备，并持续开拓战略客户，加强与生态伙伴间合作，强化落地标杆项目，提升品牌影响力，加快实现业务规模增长。感谢您对公司业务关注！

90.2022年第一季度预计业绩怎么样？

答：您好，首先感谢各位股东对公司长期以来的支持，在各位股东关心支持下，2021年公司取得了历史最好业绩。2022年宏观环境虽然面临较大不确定性，但我们仍会坚持创新引领，积极把握市场机会，持续进行产品结构优化，满销满产，保持较好的业务增长，具体业绩将在4月底前公告，谢谢您！

91.四季度销售费用20.7亿，比三季度11.5亿增长了近一倍，请问主要用在了哪里？

答：您好，2021年度销售费用占营业收入比重2.5%，与2020年占比基本持平。公司一直坚持以客户为导向，与客户共同开发共同成长，持续的销售费用投入有助于维持良好的客户黏性，助力市场开拓和业务持续增长，2021年我们在智能手机、平板电脑、笔记本电脑、

显示器、电视等五大主流应用领域，出货量保持全球第一，柔性显示屏出货量持续稳居国内第一、全球第二。物联网创新业务方面，电视、显示器、EPD 等智慧终端业务量均实现同比提升，并不断向新的应用领域扩展。MLED 全球首发玻璃基主动式驱动显示及背光产品；传感医疗影像业务在国内头部探测器客户占比超 40%；数字医院总门诊量同比提升超 120%，总出院量同比翻番。感谢您对公司关注！

92.请问刘总，今年我们有折旧到期的产线吗，具体是哪些，谢谢？

答：您好，公司中小尺寸 LCD 产线已完成初期投资的折旧，目前已进入 8.5 代线折旧逐渐到期的阶段。谢谢。

93.董事长先生：您好，请问，就您的角度看，究竟是什么样的公众所不知的悲观预期，导致市场上的机构投资者在一年内持续不断抛售贵公司的股票，即使贵公司期间的业绩屡创历史记录，也没有等让他们停止低价抛售？谢谢

答：谢谢您提问，我可以负责任地说，京东方的经营目前是没有任何问题的，我们的公司治理构架完善，运营和管理效率、产品和市场占有率都处于业内领先地位，公司的所有信息都严格按照中国证监会和交易所的规定执行，不存在任何“公众所不知的悲观预期”，谢谢您。

94.以前有个说法“缺芯少屏”，显示屏放在跟芯片几乎一样重要的地位，现在芯片产值远超过了屏幕；还有一个说法“中国买什么什么贵，卖什么什么便宜”，可能在产品定价权和金融市场的影响力不够。目前看京东方，贵司所述已成为行业龙头，那么未来是否可以带领国内的面板企业，实现产品定价权，避免周期性的扰动？公司股价和业绩的关联太低，是否公司市值就是这个价？如果股价被错杀，希望公司给出说明，让投资者可以更准确的认识京东方

答：谢谢您的提问，感谢您的建议，在市值管理和投资者关系的维护方面我们会继续努

力。

95.请问陈董事长，公司控股股东持股比例并不算高，公司总市值也不高。公司有没有考虑过，如果出现了所谓的野蛮人，一条6代OLED产线的投资就高达460亿，而以现价计算，460亿足以成为公司第一大股东！公司是否担心，如果股价持续低迷，公司发展好了，反而被外人摘桃子？

答：感谢您的提问和关心，这确实是一个很现实的问题，我们会密切关注二级市场和股东结构的变化情况。

96.董事长：请用30亿港币要约回购全部B股股份。

答：感谢您的提问，我们已经发布2022年度的B股回购计划。

97.请问董事长：目前闻泰科技预估2021年的净利润为25亿左右，京东方达到了250亿左右，而闻泰科技的估值是将近1000亿，而京东方的估值在1600亿左右，请问造成这样的结果是因为京东方科技含量不够，还是闻泰科技比京东方更重视二级市场估值？请问陈董事长认为目前京东方的估值是低估还是高估呢？

答：感谢您的提问，也感谢您的支持。我坚定地相信京东方的价值被市场严重低估，这里有多方面的原因，我们管理层非常重视资本市场的价值估值，同时更加关注企业的科技实力提升，确保长期稳定可持续增长，为投资者带来更稳定的回报。

98.刘总您好，2022中期分红能否提议继续回购B股，或者回购A股并注销呢？少点都可以至少是个意思

答：感谢您的提问。2022年我们会继续考虑分红和回购作为资本市场的管理手段，努力提升公司市值。

99.请问高总，通过什么途径可以申请参观京东方呀，北京总部

答：感谢您的提问，可以直接联系公司官网，董事会秘书室，也可以联系董秘刘洪峰。

谢谢。

100.请问下刘董，京东方上市以来，逐步成为了国家面板行业的领头羊，国家的一张靓丽名片，但是公司对于股东回报来说，有些吝啬了，整体分红回报不及融资的十分之一，请问下公司规划当中，什么时候能够成为全体股民的现金回报的优质公司呢？

答：感谢您的提问。我们今年的分红计划是每 10 股分 2.1 元，我们会继续努力做好公司的经营工作，争取更好的经营业绩，努力提高对股东的回报。

101.高总您好，能不能出个什么征集活动，让小朋友或者大人们进去工厂参观，让他们感受科技的魅力？

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。

102.@EVP、显示事业首席执行官高文宝 股票跌成这样 160 万股民伤透了心 能不能发些利好出来！ 蜂巢像素排列怎么还没有量产！

答：确实，现在整个的股市都不是很振奋，这也是事实，也有现在形势的影响，我们做实业的只希望把产品技术做好，把实力打牢，至于所谓的利好也很难明确的去讲，您关心的像素排列我们绝对是领先的。谢谢。

103.对贵公司现在股价有何看法

答：您好，现在股价确实不尽如人意，也不符合公司价值，原因是多方面的。我们会坚定贯彻“屏之物联“发展战略，坚持创新驱动和数字化变革，为公司股东创造更好价值。谢谢您！

104.对于如此低估的市值有具体措施吗？

答：您好，您有什么好的建议，我们董秘部门会跟您进行交流，我们会专注于公司业务成长和运营效率提升，为客户带来更好的产品和服务，通过促进公司的内在价值提升给股东

带来更好回报，谢谢您！

105.孙总您好，能否吧 B 股全部回购？京东方还要分 AB 我个人感觉别扭，况且有 B 股在，不能发挥 A 股的优势

答：您好，目前已发布了 B 股的回购方案，未来我们会持续关注 B 股解决方案，持续提高股东投资回报。谢谢！

106.京东方虽然去年盈利丰厚，但是股价跌了一年几近腰斩，是不是对于股市来说京东方不是一个有价值的公司，它没有未来没有价值投资的必要？

答：您好，我们对公司未来充满信心，谢谢！

107.今年还定增吗？股价还要跌多少？

答：您好，今年没有定增计划，谢谢！

108.分红为啥那么少滚存利润那么多，历年来股息回报率都低，今年承诺的多分红才那样，这像话吗，是诚信许诺吗？

答：您好，感谢各位股东一直以来的支持，根据《深圳证券交易所股票上市规则》规定：上市公司利润分配应当以母公司报表中可供分配利润为依据。为避免出现超分配的情况，公司应当以合并报表、母公司报表中可供分配利润孰低的原则来确定具体的利润分配比例。

根据《公司章程》及 2021 年第一次临时股东大会审议通过的《公司未来三年（2021-2023 年）股东分红回报规划》，除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，优先采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的百分之十。

本次分红占母公司当年实现可供分配利润 229.28%，占母公司累计实现可供分配利润 66.63%，总金额近 80 亿元，创历史新高。同时，2021 年实施股份回购超过 20 亿元，累计股东回报超过百亿，体现了公司重视股东回报的一贯理念。未来随着公司屏之物联战略落地

和公司业务的稳步增长，相信能为股东带来持续回报。谢谢！

109.请问今年是否有纸质年报可以索取。谢谢。

答：您好，可以的。您可以将相关信息发送邮件至 web.master@boe.com.cn，谢谢。

110.建议公司以后业绩说明会以视频方式举行。

答：您好，感谢您的建议。

111.请公司积极研究一下如何缩股？

答：您好，感谢您的建议，我们会认真研究。谢谢。

112.刘总好，我们在市场上现在给人的印象依然是吞金兽，强周期股，但我们自己一直认为自己是一家高科技公司，比如比亚迪去年只挣了 30 多亿，但市场认为是高科技公司，所以给予了几百倍的估值，我们如何让市场认为我们是一家高科技公司呢？

答：您好，公司所处的半导体显示领域在过去 30 年的发展中确实存在较强的周期性发展特征，但目前行业已逐渐发展至成熟期，行业集中度大幅增加，随着竞争力弱的产能退出竞争，优质资源的集中将有能力推动显示行业由周期性向成长性转变。我们将坚定加大创新，不断提升技术和产品竞争力，努力创造更好的经营业绩。谢谢。

113.刘总您好请问截止到 3.31 日公司股东数有多少？

答：您好，3 月末的股东数据您可以关注第一季度报告，谢谢。

114.强烈建议 2021 年度分红 80 亿全部改成回购股票并注销。

答：您好，回购和分红都是重要的市值管理措施，目前公司已推出 B 股回购并注销。后续我们会持续加大市值管理力度，努力提升公司价值。谢谢。

115.请问回购股票打几折卖给职工

答：您好，公司 2021 年实施的回购 A 股股份主要用于公司 2020 年推出的股权激励，详细方案内容您可以参见股权激励公告，谢谢。

116.今年是京东方的丰收之年，很高分红。但强烈建议把大比例分红改为大比例注销式回购。分红，因为要除权还要交所得税，所以很不划算的，注销式回购可规避这些不利因素。如果交易所对回购数额有限制，那应该达到限制后，剩余的部分再分红。强调一下是注销式回购，回购后尽快注销。不能搞成股权激励式回购。股权激励是回购是侵犯股东利益的。应被看成是给管理层发放的奖金

答：您好，回购和分红都是公司市值管理重要的措施。最近刚刚发布的 B 股回购用途就是注销。您的建议我们会认真研讨，持续努力提升公司市值表现。谢谢。

117.2021 股东大会什么时候召开？

答：您好，股东大会的召开时间会通过股东大会通知公告进行发布，您可以持续关注，谢谢。

118.请问公司后续还有定增计划吗？有的话会在几月份执行？

答：您好，您所问问题为公司重大事项，无法在这里回复，重大事项请您关注公司公告，谢谢理解。

119.为什么不回购注销 a 股股票

答：您好，感谢您的建议，我们会认真研究。谢谢。

120.董秘您好，一季度还有业绩预告吗？

答：您好，关于业绩预告，公司将严格遵守交易所相关规定来执行，请您关注公司公告。

谢谢。

121.B 股如果后期持续回购，股东人数低于一定人数是否涉及 b 股强制退市？

答：您好，B 股的后续安排，公司将会根据相关规定严格执行，谢谢。

122.谈谈股价老总，5.51，定增的机构还在吗？

答：您好，公司 2021 年非公开发行所引入的投资者多为长期看好公司发展的股东，我们尊重所有股东的投资自由，会积极向投资人展现公司长期投资价值，谢谢。

123.为什么贵公司的股价一直低迷？

答：您好，很抱歉，公司股价受多方面影响表现不佳，我们会继续努力，持续加强市值管理工作，谢谢。

124.下一步市值管理措施有那些？陈董在股价 6 元左右时说估值严重低估，为什么现在 4.3 元了还在下跌？

答：您好，公司一直都是非常重视市值管理的，最近几年不断加大分红规模，适时推出 A 股和 B 股回购方案等。很抱歉，公司股价受多方面的影响，表现不佳。但我们不会气馁，会一如既往的加强市值管理工作，持续努力。谢谢。

125.请增加信息透明度，及时公布每月业绩快报，同时加大业绩分红力度！

答：您好，感谢您的建议，我们会认真研究。谢谢。

126.多次增发为何不能改成向老股东配股呢？今年业绩大增为何分红比例却降低了？

答：您好，公司 2021 年度分红方案金额近 80 亿元，已创历史新高。同时，2021 年实施股份回购超过 20 亿元，累计股东回报超过百亿，体现了公司重视股东回报的一贯理念。谢谢。

127.2022 年一季度有没有业绩预告?

答: 您好,关于业绩预告,公司将严格遵守交易所相关规定来执行,请您关注公司公告。

谢谢。

128.李董您对公司的建议太好了,希望公司能够采纳。

答: 谢谢您!