

# 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：2022-012

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 2022 年半年度业绩网上说明会的投资者
时间	2022 年 8 月 30 日
地点	全景路演 ( <a href="http://rs.p5w.net/">http://rs.p5w.net/</a> )
上市公司接待人员姓名	陈炎顺 董事长、执行委员会主席 高文宝 执行董事、总裁 杨晓萍 高级副总裁、首席财务官 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 2022 年半年度业绩网上说明会问答清单
日期	2022 年 8 月 30 日

## 附件 1: 京东方 2022 年半年度业绩网上说明会问答清单

### 1. 董事长你好 一年前你说咱们京东方被低估了, 我认可你, 请你现在讲解一下?

答: 您好, 感谢您的问题。我不评价资本市场对中国产业发展的估值逻辑, 但我认为京东方的市场价值是绝对被低估的。京东方通过近 30 年的艰苦努力, 我们在一张白纸上把中国的半导体显示产业做到从无到有、从小到大、从弱到强, 目前中国大陆半导体显示产业的产能、年出货量、出货面积都能稳居全球第一。京东方是中国半导体显示产业的典型代表, 我们的总产能占全球份额的 28%, 年出货量占全球市场份额 26%, 手机、笔记本电脑、平板电脑、显示器、电视及像车载、电子价签、穿戴、拼接等诸多细分市场都能做到全球第一, 我们的专利总拥有量和年专利新增量都做到了行业第一, 这是几代人在国家的支持下通过近 30 年努力所取得的成果。

近 5 年来为顺应物联网产业的快速发展, 京东方加快以“屏之物联”为战略的物联网转型步伐, “屏之物联”的核心要义是: 集成屏更多的功能(技术)、赋予屏更多的形态(产品)、植入屏更多的场景(市场和客户)。通过“屏之物联”战略的实施, 抓住京东方在“屏”上的资源, 确定未来有增长潜力的核心赛道(Mini 显示、传感、物联网创新、智慧医工), 为千千万万物联网细分市场提供系统产品和服务(N), 形成了京东方 1+4+N+生态链的商业模式。通过这些年的努力, 我们在智慧车载系统、智慧零售系统、视觉艺术系统、工业互联网系统、数字艺术系统、智慧能源系统、智慧园区系统、智慧金融、智慧交通等若干领域都已经做到了全球第一或国内第一, 这一商业模式的快速复制和增长, 也为京东方未来增长提供了更多的想象空间。

从目前市场来看, 在经历一年多高速发展之后, 半导体显示产业因多种因素的重叠影响, 出现深度回调。此次回调的幅度超出了行业发展正常规律和幅度, 在严峻的市场和行业需求不足的环境下, 京东方一开始就做足了准备, 我们在年初提出来“三保”策略, 即保现金流稳定、保市场份额不降、保研发费用不降。在二季度, 我们又根据当时的市场环境提出“心怀感恩、坚定从容、苦练内功、万马奔腾”的经营指导方针, 应该说我们对行业走向的判断

和经营策略的调整是正确的、得当的。上半年，尽管很难，我们仍然取得了与同行相比不错的经营业绩，而且我们的创新业务在市场下滑的情况下，仍然保持 20%~100% 的增长。

我们当然还要很多不足的地方，我们现在的核心就是在市场至暗时期，保持足够清醒的头脑，坚定做好自己的事情，提升我们的技术和产品能力以及市场能力。我们做到比同行更好，相信一旦市场回暖，京东方的弹性一定会比同行更强，我对此充满信心。

## **2. 怎么样摆脱周期性问题？公司战略以面板为介质，是否太单一，工业互联网，系统软件，新能源是趋势，公司是否涉足？**

**答：**您好，感谢您的问题。我不评价资本市场对中国产业发展的估值逻辑，但我认为京东方的市场价值是绝对被低估的。京东方通过近 30 年的艰苦努力，我们在一张白纸上把中国的半导体显示产业做到从无到有、从小到大、从弱到强，目前中国大陆半导体显示产业的产能、年出货量、出货面积都能稳居全球第一。京东方是中国半导体显示产业的典型代表，我们的总产能占全球份额的 28%，年出货量占全球市场份额 26%，手机、笔记本电脑、平板电脑、显示器、电视及像车载、电子价签、穿戴、拼接等诸多细分市场都能做到全球第一，我们的专利总拥有量和年专利新增量都做到了行业第一，这是几代人在国家的支持下通过近 30 年努力所取得的成果。近 5 年来为顺应物联网产业的快速发展，京东方加快以“屏之物联”为战略的物联网转型步伐，“屏之物联”的核心要义是：集成屏更多的功能（技术）、赋予屏更多的形态（产品）、植入屏更多的场景（市场和客户）。通过“屏之物联”战略的实施，抓住京东方在“屏”上的资源，确定未来有增长潜力的核心赛道（Mini 显示、传感、物联网创新、智慧医工），为千千万万物联网细分市场提供系统产品和服务（N），形成了京东方 1+4+N+生态链的商业模式。通过这些年的努力，我们在智慧车载系统、智慧零售系统、视觉艺术系统、工业互联网系统、数字艺术系统、智慧能源系统、智慧园区系统、智慧金融、智慧交通等若干领域都已经做到了全球第一或国内第一，这一商业模式的快速复制和增长，也为京东方未来增长提供了更多的想象空间。从目前市场来看，在经历一年多高速

发展之后，半导体显示产业因多种因素的重叠影响，出现深度回调。此次回调的幅度超出了行业发展正常规律和幅度，在严峻的市场和行业需求不足的环境下，京东方一开始就做足了准备，我们在年初提出来“三保”策略，即保现金流稳定、保市场份额不降、保研发费用不降。在二季度，我们又根据当时的市场环境提出“心怀感恩、坚定从容、苦练内功、万马奔腾”的经营指导方针，应该说我们对行业走向的判断和经营策略的调整是正确的、得当的。上半年，尽管很难，我们仍然取得了与同行相比不错的经营业绩，而且我们的创新业务在市场下滑的情况下，仍然保持 20%~100% 的增长。我们当然还要很多不足的地方，我们现在的核心就是在市场至暗时期，保持足够清醒的头脑，坚定做好自己的事情，提升我们的技术和产品能力以及市场能力。我们做到比同行更好，相信一旦市场回暖，京东方的弹性一定会比同行更强，我对此充满信心。

### 3. 贵公司曾提出双 1000 亿美元的奋斗目标，是否有改变？

答：您好，感谢您的提问。我们有一整套完整的战略管理体系，其逻辑的梳理：

我们的愿景是成为地球上最受人尊敬的伟大企业

未来的十年时间（到 2030 年）我们提出上述目标

实现上述目标的关键是打赢两场战：半导体显示决胜战、物联网转型攻坚战

打赢半导体显示决胜战的核心手段是：技术力、产品力、盈利力、供应链保障力

打赢物联网转型攻坚战的核心手段是：全面落实以“屏之物联”为抓手的物联网转型策略

在物联网转型过程中，依照物联网行业和产业融合的数字化、平台化、标准化的特征，建立“三横三纵”组织与运营管理机制（三横：敏捷前台、能力中台、保障后台；三纵：战略、流程、绩效）

根据公司的发展战略，确定 1+4+N+生态链发展的商业模式，并依据每一个层级的发展战略确定相应的管理与授权机制。

**4.公司的 1+4+N+生态链, 目前看到的依然只是显示屏这个 1, 物联网创新其实也基本是显示屏业务的换名, 而传感器, 智慧医工,MLED 这么多年绝对值依然非常低, 所谓增长率没有实际的意义, 几十上百亿投入而产值只有几亿, 一直停留在字面和未来上, 很难看到未来前景, 公司能否给出一个三年的数字化目标?**

**答:** 您好, 感谢您的提问。公司 1+4+N+生态链的商业模式是在公司“屏之物联”发展战略的落地, 我们是做屏起家的, 我们的核心技术和资源就是屏, 我们无论怎么做都必须从屏出发, 这是“1”。“4”是未来的潜力赛道, 这是未来公司要着力重点投入和发展的, “N”是物联网诸多的以屏及系统为基础的应用场景。这几年, 我们的“屏之 物联”发展速度还是不错的, 2021 年我们整机、系统和创新业务营收超 300 亿元, 占比超 14%; 2022 年上半年, 受市场价格的影响, 屏的收入下降, 但是我们整机、系统和创新业务仍然保持 20%-100%增长, 占上半年总收入的 16.4%。我们在智慧车载系统、智慧零售系统、视觉艺术系统、工业互联网系统、智慧园区和智慧金融都处于全球第一或国内领先地位, 这说明我们这几年的发展还是很有成绩的。未来, 随着半导体显示日益渗透到千千万万的物联网应用场景, 我们面临着极大的市场机遇, 我们一定要抓住机遇, 落实好“屏之物联”的发展战略, 取得更快的发展。

**5.高总好, 看了您前段时间接受中国电子报的采访内容, 您说京东方所做的都是围绕显示这一交互手段而展开的, 那有些项目, 比如创新中心被诟病为房地产、医院被诟病为做公益回馈地方政府, 您如何对这些不理解的投资者更详细的回应?**

**答:** 感谢您的提问, 京东方这么多年的发展一定是围绕显示来走的, 这是我们的根, 也是我们的魂, 我们还会持续的耕耘下去, 做深做透。但是在做强显示这一块, 我们也看到, 显示可以应用到很多领域里面去, 所以我们董事长也提出了“屏之物联”的战略, 就是要把屏的价值向外延伸。创新中心是我们走近客户, 深度挖掘市场需求的前台, 也是我们将屏更好服务于市场, 服务好客户的触点, 这也是一种价值延伸。对于医院的业务, 我们称之为医工业务, 我们在各地有这么多员工, 需要考虑他们和家人的健康, 通

过智慧医院将我们的产品更多的植入到医疗领域的场景里面去，其中获取的工程数据可以指导我们把握医疗显示领域里需攻关的方向，医工融合才是我们真正要做的，而不是仅仅现在所谓的开医院，那并没有理解我们“屏之物联”战略的意义。

#### **6.高总裁好，请您分析一下 8425 战略推进迟缓的原因？**

**答：**感谢您的关心，我觉得主要两个方面，一方面可以看到 4K 替代 2K 已经成为事实，产品已经全面的升级换代，另一方面 5G 众所周知的原因也是受限的，而 8K 因为片源、内容以及转换手段成本高企，造成推广不利，全球的 8K 产品总量还不足 50 万，这也足以证明 8K 未能完全实现普及。

#### **7.我司为什么不直接进入 toC，即消费者市场，伟大的公司如：苹果，华为，特斯拉等都推出了终端市场**

**答：**感谢您的提问，每一家公司都有自己的战略定位，我们现在是要立足于半导体显示做深做透，我们也会将屏做延伸实现屏之物联的战略。

#### **8.怎么样摆脱周期性问题的？公司战略以面板为介质，是否太单一，工业互联网，人工智能，系统软件，新能源等是趋势，公司是否涉足？**

**答：**您好，公司基于自身核心能力和未来发展方向，构建“1+4+N+生态链”业务发展架构，其中“1”是指京东方在半导体显示领域多年来所沉淀的核心能力与优质资源，是公司转型发展的策源地和原点；“4”是基于京东方核心能力和价值链延伸所选定的高潜航道与发力方向，是公司在物联网转型过程中布局的物联网创新、传感器及解决方案、MLED 及智慧医工 4 条主战线；“N”是京东方不断开拓与耕耘的物联网细分应用场景，是公司物联网转型发展的具体着力点；“生态链”是公司以战略投资与战略合作等方式，与众多合作伙伴协同共进，共创共赢。今年上半年，在显示行业整体持续走弱的情况下，四大创新转型高潜事业均取得不同程度的增长，转型效果初显。谢谢。

**9.陈总和贵公司去年一直强调,维持面板行业弱周期的判断;现在整体的经济环境大家也看到了,供需矛盾更加突出,行业内也没有出现大规模的并购或产能出清,在这样的大背景下,您和您的团队是否还维持面板行业弱周期判断?如果是的话,判断的依据是什么?不是的话,是否意味着面板还是属于强周期行业,是否意味着京东方将无法变成成长性企业?**

**答:**您好,感谢您的提问。我们去年强调,面板的周期性在逐步转弱,的确从去年到现在,面板的价格快速下降,幅度远高于行业通常的波动范围,这其中有2个方面的原因:

一是过去两年因疫情导致的宅经济透支消费,今年上半年半导体显示出货的面积和数量双降,估计全年也是如此。其实也是对过去2年的高速成长的正常修复;

二是去年下半年以来,受全球政治经济格局、疫情导致的供应链体系和物流体系、俄乌战争导致的区域经济和全球经济的增长放缓,这些因素叠加起来导致目前的局面。我们认为,经过一段时间的沉淀,会逐步消化上述各种不确定因素的影响,回到相对理性的产业发展格局。

**10.请问下陈总近期面板的持续下跌是需求减退占主导,还是因为同行的恶性竞争。另外公司作为面板行业的领头企业,经营压力来自于三星等日韩企业多一点;还是国内同行多一点?**

**答:**您好,感谢您的提问。我个人认为,目前面板价格持续走低,有诸多方面因素的叠加影响,有疫情原因导致的过去2年宅经济透支消费,有国际政治经济环境因素影响导致的供应链和物流海运成本持续提升,有俄乌战争等突发因素导致的消费者保刚性导致的需求的大幅下降,这些影响是综合性的,未来一段时间我认为还会持续,但目前也已到了筑底阶段。京东方是全球半导体显示行业的领头企业,我们拥有全球化的供应体系、全球化的客户体系、全球化的技术研发体系和全球化的生产保障体系,我们目前面临的经营压力更多的来自于众多因素叠加最后形成的需求不足。当然,归根到底我们还是要苦练内功,提升我们的技术力、产品力,为客户提供能帮助提升其价值的产品和服务,至于竞争压力,每个企业都会有来自于国际、国内市场和同业竞争的压力。这个行业是要看真本领的,我们对自己有信心。

11.陈董事长一直认为公司被低估，公司的营收利润和现金流多年都保持了不错的增长。但资本市场对公司的刻板印象还是需要管理层用实际行动去改变的。比如圈钱王，上市以来大量的定增融资，而分红却不多。特别是 2021 年的定增，公司的账面并不缺钱，仍然采用了股权融资，这说不过去！而且到现在为止，计划在云南投资 10 亿的项目，也没见动静。另外这些年多数项目投资巨大，而收益却不大，比如 AMOLED 项目，仍然不见盈利。

答：您好，感谢您的提问。确实如您所说，我们在 AMOLED 和云南的项目进展不及投资者预期，AMOLED 是未来柔性显示的重要方向，目前我们有成都、绵阳、重庆三条产线，2021 年出货近 6000 万片，今年还会有增长，全球第二，但还没赚钱，该技术目前仍处在快速提高其渗透率的过程中，相信通过一段时间的快速提升、渗透，我们会有好日子过的。

昆明项目是硅基 OLED 项目，专为 AR、VR 和元宇宙提供高 PPI 显示产品生产线，目前我们的 12 吋硅片产能接近 10K，这是一个有非常好的发展前景的产业，目前京东方是微显示、AR/VR/元宇宙硅基、玻璃基核心显示器件供应商。

12.一直没搞懂显示面板的价格不是涨就是跌，就不能在某个价格区间稳住吗？而且还能奇迹般的跌破现金成本，公司现在的市场占有率也不低，对下游没有一点话语权吗？破现金成本，减产还不行吗，怎么这样的情况还在卖？合肥 10.5 代线上半年经营现金流净额都负的了，而根据行业咨询公司的信息，这几个月还在降价，真的是没有底线了吗？

答：感谢您的关心，我们市占率一直比较稳定，但现在的消费市场供过于求，也同样面临很强的竞争环境，虽然我们做了减产的动作，也做了提升产品技术价值的工作，但是市场的选择更多的是以价格为优先考虑，减产也好，稳定价格也好，不能只要求京东方一家去考虑，行业的健康发展还需要共同去维护，理性去操作。现在还有人在提扩产，新建产线，这些都不是理性的行为。

13.市场传闻 3 季度显示器价格更低，公司三季度生产销售情况如何？

答：感谢您的关心，根据现在的供需关系，三季度各家都主动调降了产能，目前看

市场已经触底，应该逐步走出行业的至暗时刻。

**14.尊敬的高董，请问如何看待贵司在目前全球面板下行周期情况下，维持技术投资来保持竞争力与并不明朗的市场前景之间的矛盾？公司是否有足够的人员储备、财务壁垒来应对可能发生的不利情况？**

**答：**感谢您的关心，在行业处于寒冬时期，更应该持续对技术研发的投入，我们一直强调技术立业，技术立司，通过技术实现差异化竞争，我们现在的整个经营品质是最好的，面对竞争情况，我们是有充分信心的。

**15.请问高总，扣除政府补助 29 亿，集团实际经营是否不赚不赔，这也在显示行业是好的，但相比新型行业就差很多，请您分析一下显示行业目前这种状况的原因是不是恶性竞争造成的？**

**答：**您说的对，行业竞争是不可避免的，目前供过于求也是当前政经形势导致消费需求不振等因素叠加影响造成的，显示行业这里面确实存在一些不理性的竞争，从我们的分析看行业已经触底，大家仍然会回归到产品本身价值的挖掘上。

**16.作为行业市场占有率第一的公司，公司在定价权方面有什么话语权？**

**答：**感谢您的提问，我们跟所有的伙伴都保持了非常良好的合作，价格方面都是市场化行为，我们会根据市场情况合理定价，也会和客户友好协商。

**17.高总作为一个有为的领导，感谢公司在行业周期下行中所做的努力，近段时间公司提出了品牌营销战略，“adspro 、oled 、mled” 技术品牌虽已提出，但要形成真的号召力，还需采取更对措施，能否分享一下公司重要客户在议价中的主要关切是什么，更加注重品质还是价格等？**

**答：**感谢您的关心，我们提出了“技术+品牌”的营销战略，需要终端产品体现显示的价值，有技术和有产品是两回事，能够把技术的价值通过产品来实现，这是我们一

直要追求的。作为终端，追求短期的价格是必然的，但长期更关心的是技术，是技术能给他带来的差异化和持续发展，所以我们和客户在现有合作的基础上，持续做更远期的技术联合开发，而品质保障是必备的基础。

#### **18.我司技术能力在国际水平上处于什么位置？**

**答：**感谢您的提问，应该说我们一直处于第一梯队，领先的位置，在单项技术上，我们也在积极攻关，现在市场对我们产品和技术的认可就是我们技术能力水平的真实体现。

**19.高总辛苦，能否介绍一下目前公司 AMOLED 有几条产线，稼动率如何？这次川渝限电对公司产能影响大么？三季度公司就要供货苹果 iPhone14 了，是否能够拿到更多份额？有人说，如果仔细拆解的话，2022 年上半年，公司 LCD 业务是赚钱的，AMOLED 业务在亏损，一年要亏 100 亿，高总怎么看？**

**答：**感谢您的提问，我们有三条线，现在稼动正常，限电的问题，我们响应政府的号召，确实有一定影响，我们正在全力保障客户的产品交付。AMOLED 业务涉及到新技术，客户认证等等，还需要一段投入期，我们还是要聚焦提升产品、技术的能力，实现产品的真正价值。

**20.三星显示中长期战略，锚定在 G8.5 IT OLED 和 Micro (LED+OLED)。请问高总，一、公司在 G8.5 IT OLED 产线布局是如何考量的？二、公司在 Micro LED 及 Micro OLED 产线布局是如何考量的？**

**答：**感谢您的提问，关于 IT OLED 产线，我们一直在规划中，具体时间节点要和客户形成良好的互动，产线投资规模巨大，需要慎重而行，但是在技术地位上，我们是不能缺席的。Micro LED 业务目前以大间距产品为主，如 LED 背光源，长期要考虑直显业务，这就要在小间距的技术上进行持续攻关。Micro OLED 重点在于 AR/VR 类产品。

21.据悉，京东方预计在 9、10 月份开始量产 COE 屏幕。请问高总：一、是否属实？二、三星显示无偏光片产品已应用于两代终端，公司与三星显示差距主要在哪里？

答：感谢您的提问，COE 的产品有他的优势，因此，可用于折叠类产品，作为 COE 技术需要克服光学的一些问题，也需要和客户共同开发，这需要时间。对于技术方面，我认为已经处于行业领先地位。

22.请问 2022 年 H1，OLED 出货大概多少片，为什么绵阳 22 年 H1 的营收还出现这么大的下滑？成都 B7 的情况大概怎么样？

答：感谢您的关心，上半年 OLED 出货接近 3000 万，市场因素影响巨大，当前的政经形势造成消费信心下降，换机周期变长，因此，产线都有影响。

23.公司预期年内折叠屏出货量为 500 万片，显著高于研调机构预期。请问高总：一、目前公司折叠屏终端客户有哪些？二、制约公司折叠屏出货量成长的因素有哪些？

答：感谢您的提问，对折叠屏我们一直充满信心，我们的技术也已得到市场的检验，您可以看到市场终端很多折叠手机都有 BOE 的服务，后续需要再继续攻关折叠手机的重量、软硬件融合的适配，当然更重要的是性价比，我相信这类产品很快找到一个需求的适配点。

24.TCL 华星独家供应 moto razr 2022 UTG 折叠屏。请问高总，一、如何看待目前 UTG 与三星显示的技术差距？二、三星显示 UTG，由德国 Schott 独家供应，公司是否与其合作？三、公司何时能实现 UTG 终端出货？

答：感谢您的提问，UTG 我们已经完全具备，也实现了终端出货。

25.LCD 的应用场景是否会因为 OLED 的崛起而降低？贵公司大量的生产线，印象中应该是 11 条，如果 LCD 终被淘汰，这 11 条生产线有多少可以改造成 mini-led，或者 mirco-

led?

答：感谢您的提问，是的，OLED 的崛起肯定会冲击一部分 LCD 的市场，但是从应用来讲，LCD 和 OLED 各有专长，短期来讲很难被淘汰，我们已经在产线上进行升级换代，做更高端的产品，甚至我们也做了媲美 OLED 的产品，也有一些产线做了 Mini LED 的专线，我们会根据市场的需求走势去及时调整、升级。

**26.我司核心技术方面是否有对外依赖，若国际环境进一步恶化，会对我司造成怎样的影响？**

答：感谢您的关心，京东方一直坚持创新驱动发展理念，在技术研发上继续保持较高的投入，不断强化自主创新能力，全力确保技术和产品的前瞻性和领先性，上半年新增专利 4500 件，其中发明专利超 90%，海外专利超 33%，新增专利授权近 4000 件。这些数据都是我们独立的自主创新建立核心技术的成果展现。

**27.公司有裸眼 3D 技术吗？**

答：感谢您的关心，我们现在有裸眼 3D 技术，已经产品化，主要用于两个方向，一个是教育用 PAD，可以形成三维立体的真实沉浸感，另一个是用于大尺寸的商用机，比如说产品推广，产品细节展示等等。98 吋和 110 吋裸眼 3D 产品都在量产中，接下来也会配合客户，深挖市场端需求，持续推出更多引爆市场热点的创新产品，比如在现有 8K 分辨率基础上升级至 16K 分辨率，并不断提升产品性能。

**28.Omdia 数据显示，京东方 2021 年电竞 NB 面板出货占比 39%，，同比增长近 2 倍；电竞,MNT 面板出货占比 21%，同比增长 163%。请问高总：一、目前，公司电竞 NB/MNT 面板市占情况是怎样的？二、电竞 NB/MNT，市占及价值的持续上升取决于哪些因素？**

答：感谢您的提问，这是我们极力要耕耘的市场，实际上我们在 TV 上也在着力布局，因为多屏联动是趋势。在这个电竞市场上，追求高画质、高刷新率、快速响应等技术方面是一直不变的，这些特点也是我们与别人形成差异化竞争的点。

29.公司中报称在车载方面市占率首次实现全球第一。据韩媒报道，韩企 LGD 车载以销售额计，市场份额近 20%，未来目标则是提升到 30%。Omdia 预计车载面板，2023 达 95 亿美元，2024 达 105 亿美元。请问高总：一、公司在提高车载面板高附加值方面是如何考量的？二、今年 OLED 车载销售额预计为 1.6 亿美元，尚在起步阶段。在 OLED 车载方面，公司是如何考量的？

答：感谢您的提问，我们车载方面市占率实现了全尺寸的第一，这也是我们聚焦去耕耘的市场，我们现在有完整的产品线，良好的客户群体，也在推动车载产品的升级换代，比如现在我们可以看到更多的 12.3 吋、12.8 吋、15.6 吋，而以前看到的多数都是小于 8 吋的产品。除了尺寸，分辨率的升级换代和柔性产品的应用，也和客户形成了良好的合作开发，把 OLED 的特性在车上充分地展现出来。可以畅想未来在车上 OLED 的应用会越来越普遍，我们也在提升性能，提高使用寿命等方面进行技术耕耘。您也可以看到，很多高端车型上已经应用了我们的 OLED 产品，比如说 15.05 吋的 OLED 产品。

30.之前的贵公司改设计让苹果公司发现并砍单，根据中报反映，确实如此，为何管理层不承认此事？

答：感谢您的关心，京东方作为负责任的公司，我们跟每一家客户都保持了信任和长期的稳定合作，我们只聚焦做好自己的事，市场是最好的证明。

31.刘总好。公司年报中提到“车载方面，公司市占率首次实现全球第一”请问是否有一定的报告或者调研支持？能否介绍一下公司目前都为哪些品牌供货了产品？是否大部分是通过京东方精电实现的？能否展望一下精电未来两到三年的发展情况？

答：您好，京东方精电是公司唯一的车载显示模组和系统业务平台。京东方精电在香港独立上市，您可以参考其相关市场信息和研究报告。车载显示是目前半导体显示领域中仍能保持高速增长细分市场，随着新能源及自动驾驶等技术的渗透和演进，车载显示市场的前景充满期待。谢谢。

**32.还是想问一下刘总，上半年公司车载显示的市占率大概是多少？主要是LCD产品么？**

**答：**您好，根据咨询机构的数据，今年上半年，公司车载显示出货量市占率约15%，主要为LCD产品。谢谢。

**33.传公司核酸检测仪于8月2日获批，是否属实？**

**答：**您好，感谢您的提问，获批属实。

**34.陈董您好，刚才看了您给投资者的回复，非常认同您提到的保现金流、市场份额和研发，本次财报大部分都在预期之内，感谢京东方管理团队的努力，但就是存货的周转感觉出问题了，存货周转和同行相比是最差的，这不仅仅影响现金流，而且由于电子产品的快速贬值，也影响利润，实际上上半年存货减值就计提了56亿左右，据了解，业界的大公司都有一个分管计划的部门，负责拉通需求和供应并承担存货周转率的指标。**

**答：**您好，感谢您的提问。您看到了我们上半年的存货以及存货减值比较大，我们一定会强化管理，加快周转，提高资金效率。目前财务上的存货含着三个方面：一是实实在在的产品库存；二是处于生产流程中的制程产品；三是原材料储备。从2021年下半年开始，由于国际环境影响和疫情的影响，我们加大了在关键资材方面的战略备货，目的是确保企业供应链稳定和安全。

**35.杨总好，请问京东方为什么存货周转率逐步恶化？上半年京东方周转天数是73天（去年同期是49天），TCL科技上半年是33天，彩虹股份是45天，维信诺是57天，深天马是59天，为什么我们比自己变差很多，而且和我们这些同行比也差不少，也因此可以看到我们上半年存货减值计提了50多亿，是否说明我们内部管理上存在比较大的问题？**

**答：**您好，21年下半年以来，半导体显示行业需求收缩、供给过剩、预期转弱，存货周转天数和存货金额随之有所升高，公司一直坚持对存货的精益管理，持续调整产品结构，确保存货周转率提升并维持在合理水平，关于存货跌价计提，可参见公司《半

年度计提资产减值准备的公告》，感谢您对公司的关注。

**36.公司最近几个季度公司的存货一直在提高，库存商品当前已经超过 200 亿，上半年也进行了大量的存货减值，公司是否存在严重的库存积压问题？**

**答：**您好，21 年下半年以来，半导体显示行业需求收缩、供给过剩、预期转弱，行业整体存货金额均随之有所升高，公司一直坚持对存货的精益管理，持续调整产品结构，确保存货周转率提升并维持在合理水平，感谢您对公司的关注。

**37.为何计提 56 亿元减值准备？计提的分录是？**

**答：**您好！对于存货，本集团按存货类别计算的成本高于其可变现净值的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。详情请见《半年度计提资产减值准备的公告》。感谢您对公司的关注。

**38.杨总您好，能否介绍下公司二季度单季度购买商品劳动支付的现金流较之前季度增长较多，投资现金支付的金额也相比之前季度有很大提升，这是什么原因导致的呢？**

**答：**您好。上半年在全球政经环境复杂多变的情况下，公司深化落实“屏之物联”战略，持续加强平台化联动与拉通，发挥集约化优势，推动产线效能不断提升，也取得了相对较好的业绩。在现金流管理方面，公司保持了较好的弹性与韧性，经营活动现金净流入增加，为后续公司稳定运营起到了较好的作用。现金流量表中相关指标均为公司正常业务，感谢您对公司关注！

**39.杨总下午好，能否介绍一下，上半年公司的可交易金融资产规模比较大，有一百多个亿。除了公司持有的股票和套期保值相关的资产外。公司还有哪些可交易金融资产呢？有多少可以视为类现金的资产？**

**答：**您好！根据公司整体资金安排，为提升存量资金收益，公司在保证日常资金需求、有效控制风险的前提下，向董事会授权申请了保本型结构性存款业务额度，上半年，

公司通过金融机构购入部分结构性存款并计入交易性金融资产项目，确保正常流动性资金的收益率，交易性金融资产期末余额为 167 亿元，感谢您的关注！

**40.请问归属于少数股东的综合收益总额(亿元)-34.01 是什么意思？**

**答：**您好，上半年供需失衡加剧，特别是 TV 面板价格大幅下滑，公司根据持股比例计算的少数股东损益计入归属于少数股东的综合收益。公司后续将不断提升产品竞争力，持续经营改善。感谢您对公司的关注！

**41.请问人民币贬值将导致公司利润增加还是减少？ 风险有多大？**

**答：**您好。近年来随着人民币汇率国际化、市场化进程的推进，人民币整体呈现双向宽幅波动的走势，汇率波动会对公司的经营产生一定的影响。公司密切跟踪汇率市场走势，根据整体情况采取多项合理恰当的措施平抑汇率波动风险，汇率波动对公司经营影响可控，公司也将持续关注市场变化，灵活调整策略。感谢您的关注。

**42.公司在建工程期末余额 401 亿，在建项目仅重庆 B12。请问杨总，一、B12 所属在建工程余额是多少？ 二、B12 工程进度已达 65.91%，公司是否计划年内转固，是否会对后续业绩产生负面影响？**

**答：**您好，B12 项目所属在建工程余额约 294 亿元，参见财务报告附注中的相关信息；我们会根据企业会计准则相关规定，按照项目进度进行转固。感谢您的关注！

**43.税费返还——Q1（25 亿）、Q2（90 亿）。请问杨总，一、其主要构成有哪些？ 二、导致 Q2 与 Q1 差异巨大的原因是什么？ 三、进口设备对税费返还的影响是怎样的？**

**答：**您好，感谢您对公司的关注！上半年主要是根据出口退及留抵退政策收到的税费返还，新一轮留抵退政策自 4 月份开始实施，受益于该政策，二季度取得的返还金额较多。进口设备与国产设备在留抵税务处理方式相同，对税费返还无影响，谢谢您。

44.请问杨总，一、目前重庆 B8 折旧情况是怎样的？二、目前 B8 银行贷款情况是怎样的？

答：您好，感谢您的关注，目前 B8 产线折旧从今年下半年开始陆续到期；B8 项目专项贷款已全部还清，目前经营和现金流情况良好，谢谢！

45.请问杨总，所谓专项贷款，是否为产线最初投建时的项目贷款？

答：您好，确实是项目投建时的专项贷款。感谢您的关注！

46.请问杨总，公司二季度单季度在库存商品增加幅度不大的情况下，现金流量表中购买商品、接受劳务支付的现金 和投资支付现金较往常都有明显增加，能否介绍下这是什么原因导致的呢？

答：您好，请参见之前的回复，谢谢您！

47.尊敬的陈总，您好！请问公司作为高科技公司，一直维持较高的分红率，这与众多“只进不出”同类公司呈现出与众不同的情况，作为投资者对于公司关怀股东的分红策略感到欣慰的同时，也有如下几个问题：1、高分红策略是否具备可持续性，公司是否留存有足够利润进行再投资以维持公司的竞争力和产出能力？2、高分红策略是否有足够科学性，公司如果将分红的利润进行复投会不会更有效率？3、分红策略的决定是否灵活可变，有无硬性规范？

答：您好，感谢您的提问。感谢资本市场、全体股东对京东方的厚爱，我们在发展的初期，资本市场给了我们非常多的关爱，我们铭记在心，但过去京东方在资本市场的表现因各种原因也受到一些质疑，我们在企业经营好转、现金流好转的前提下，会尽可能多地考虑回馈股东，这也是我们近几年强调分红率的逻辑。感谢您对我们的建议，我们也会根据企业的发展需要、股东回馈、现金流稳定等综合来判断，确定分红策略，谢谢！

48.陈董，请问您对于京东方股价连续跌了五个季度有何看法，难道五个季度全都是外部因素影响，贵公司的高层管理人员没有丝毫责任？

**答：**您好，感谢您的提问。公司经营下降，管理层当然要承担应该承担的责任，我们有严格的绩效考核体系，对于每一个层级的管理者都有管理者的责任目标和分解的项目，公司的绩效考核部门会严格按照责任书考核，奖优罚劣。公司的高层管理人员作为职业经理人，也跟董事会有严格的任期责任考核。我们要改进的确实有很多，提升经营业绩，平抑产业周期，提升技术能力、产品能力，也要更多关注市场价格的变化，力争能做到更好，谢谢！

**49.董秘您好，好公司一定对应的是好价格，您一定会说京东方是好公司，可是股价跌幅却排在行业倒数第一，您作为负责证券事务的负责人，有何感想和感慨呢？**

**答：**您好，今年外部环境需求低迷，行业走弱的态势已持续了一年左右。公司经营业绩也随着行业波动有所下行，很抱歉，二级市场表现不尽如人意。不过横向看，公司经营业绩在行业内还是较好的。虽然目前行业仍处深冬，但我们定会全力以赴，克服困难，确保公司稳健经营。谢谢。

**50.京东方市值管理有没有计划？公司发展和市值提升是不是应一致？**

**答：**您好，公司是非常重视市值管理的，近几年相关措施，包括分红、回购等等也陆续在实施。按规定，这些都属于公司重大事项，如有，公司将会发布公告，请您理解。谢谢。

**51.最近京东方投资互动频率降低，公司网站新闻也停留在去年年中。感觉到一个完美符合大周期的情形。对外宣传也逐步停滞，是不是绝得效果并不好？**

**答：**您好，公司官网新闻中心中有公司最新动态，您可以浏览了解。同时公司有开通官方微信公众号：京东方 BOE。欢迎关注。谢谢。

**52.公司的信息披露可否做得更详实，无论是公司的年报还是投资者调研记录，感觉公司都是能不披露就不披露，像是达成某种标准一样，多一点都不行。信息披露是投资者了解公司的重要窗口，做得不全怎么能让投资者了解公司？怎么对公司有信心呢？建议去看看海康**

的信息披露，每年的年报都有丰富的信息，能让不是这个行业的投资人也能了解那么一些业务信息。

答：您好。感谢您的批评指正，我们会加强向优秀企业学习，提高信息披露质量。谢谢。

53.公司挣钱，大家高兴；股价不涨，大家郁闷。公司能否稳定提高分红，回馈广大中小股东？

答：您好，公司高度重视股东回报，特别是在分红方面。过去四年，均将不低于归母净利润的 30%用于股东分红。谢谢。

54.面对公司二级市场低迷表现，公司管理层是否有维护市值相关计划，如回购注销 A 股股份。

答：您好，公司是非常重视市值管理的，近几年陆续实施了相关措施，包括分红、回购等。按规定，这些都属于公司重大事项，如有，公司将会发布公告，请您理解。您的建议我们会认真考虑。谢谢。

55.尊敬的京东方公司高管：公司 2022 年中报业绩虽然出现大幅下滑，但在行业总体情况困难的情况下，仍然是可圈可点的，但公司 B 股部分，由于境内 B 股市场已经失去融资功能，加之境内机构投资者又受限参与，投资价值不能得到合理的体现，公司是否有认真考虑和论证，像万科 B 股、中集 B 股这些优秀的行业龙头企业那样，进行 B 转 H，亦或是有其他的考虑打算！

答：您好。关于公司 B 股问题，一直以来公司都非常重视，相关方案都在考虑之中。同时，还需要考虑公司所处行业在海外市场估值，B 股股东普遍意愿等等因素。近些年来，我们实施了回购注销的方案，逐步在减少 B 股规模。后续公司会持续考虑 B 股问题，在相关规定下妥善处理。谢谢您的建议和关注。

56.刘总好，近一年以来，您很少公开出来做路演等活动，希望能更多地出来传递公司等投

资价值。

答：您好。近一年来，确认如您所讲，由于一些众所周知的原因，有很多投资者活动从线下改为了线上。后续，我们会尽力加强与投资者面对面的交流活动，加大投资者服务力度和频率，做好公司价值宣传。谢谢。

**57.公司股价那么低，价值与价格极不相符，不担心被其他公司收购控股，不担心被别人摘了果子吗？公司有没有抵御类似问题的预防措施？**

答：您好。我们是实时关注资本市场变动的，严密防范您所述情况出现，请您放心。  
谢谢。