

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：2023-030

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 2023 年半年度业绩网上说明会的投资者
时间	2023 年 8 月 31 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、执行委员会主席 高文宝 董事、执行委员会副主席、总裁 杨晓萍 执行委员会委员、执行副总裁、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	投资者问答内容详见全景路演京东方 2023 年半年度业绩网上说明会页面或附件问答清单
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单	附件:京东方 2023 年半年度业绩网上说明会问答清单
日期	2023 年 8 月 31 日

附件：京东方 2023 年半年度业绩网上说明会问答清单

1、目前成都创新中心仅完成（三期）一期，公司对创心中心的定位是否已发生改变，物联网业务的前景是否也已发生质变？

答：感谢您的提问，物联网市场的前景是毋庸置疑的。我们在诸多细分市场和场景领域深耕多年，也取得了较好的成绩，智慧车载系统、智慧零售系统全球第一，智慧金融、智慧园区、数字艺术、5G+8K、工业互联网等都取得了很好的发展，在这期间我们的创新中心也发挥了很重要的平台作用，下一步我们将持续优化创新中心作为转型平台和牵引作用。我们在创新中心建设方面，这些年我们投资建设重庆创新中心、成都创新中心一期、青岛创新中心、北京创新中心，未来我们将加快相关创新中心发展。

2、公司在 OLED 车载领域，海外高端车企的拓展是否比较吃力，目前有实质进展吗？

答：感谢。高端车企对于产品技术、品质服务、供应能力等要求有自己的标准，我们也在全力的配合达成目标，目前都已在顺利开展，我相信您提的主要是 BBA 等客户，谢谢。

3、23H1，物联网创新业务营收 174 亿。在公司业务划分中，所有整机终端业务都划归物联网创新业务。请问杨总：一、目前，纯代工性质整机业务营收占比还有多少？二、能创造高附加值的终端业务营收占比又有多少？三、智慧园区、智慧金融等物联网细分领域的整体解决方案的营收占比又有多少？

答：您好，感谢您的关注，公司深耕细分应用市场，基于在半导体显示与物联网产业的多年探索实践，提出了适配物联网转型发展的“屏之物联”战略，物联网创新业务是落实公司战略，重塑价值增长模式的体现。公司注重打造的是从显示器件到智慧终端，再到系统方案的全产业链价值创造体系，以行业最优产品竞争力、最强系统整合能力，满足客户的多元化需求，更多从“单一器件价值创造”向“屏之物联全产业链价值创造”转变，从“独立企业价值创造”向“协同生态价值创造”转变，强化产业生态协同赋能效应，推动构建全新的价值增长体系，谢谢！

4、请问高总，能否透露下 IT G8.7 OLED 线的最新进展

答：感谢关注，目前我们在积极规划，尤其对投入产出比的评估。

5、成都 B19 几乎没什么经营信息向外透露。高总能否介绍一下 B19 的产品线定位及目前

的经营状态？

答：感谢，B19 主要生产 TV 及超大尺寸产品，以及部分的 MNT 曲面产品，产线的经营结果不断稳步提升。

6、B7&B11&B12 目前工厂分别是多少人？

答：感谢，我们每个工厂平均人数在 5000 以上。

7、Omdia 称公司 Oxide IT 产品销量已经超过 LGD，但销额仍有较大差距，公司怎么看？

答：感谢。销售额的差距主要来自产品群、客户群的差异。

8、最近看到贵司一直在宣传 3D 产品，对后续 3D 技术的应用前景及贵司的策略能介绍一下吗？谢谢！

答：感谢您的提问，我认为 3D 产品一定是终极需求，所以消费领域要围绕平板、显示器的 3D 应用与国内品牌合作，商用领域与行业客户在虚拟仿真教育显示设备进行合作，年中发布的 110 吋产品也是商用显示的代表产品。

9、请问陈炎顺董事长，福州 8.5 代线，合肥 10.5 线，成都六代分别什么时候完成折旧？

答：谢谢您的提问，福州 B10 2024 年上半年开始分阶段折旧到期，合肥 B9 将于 2025 年上半年开始分阶段折旧到期，成都 B7 将于 2025 年下半年开始分阶段折旧到期。

10、目前公司 OLED 手机主要是 3D 以上产品吗？3D 以上产品占比多少？

答：感谢提问，3D、2D 指的是盖板的标准，目前 3D 单品价格比较高，产品占比相对较低。

11、穿戴 OLED 和平板笔电 OLED 主要分别是哪条产线？

答：感谢您的提问，穿戴主要在 B7，平板笔电主要在 B12。

12、公司投资这一块后续是一个什么样的安排，还会延续 14-20 年那样高强度的投资吗，还有就是对于折旧这部分，什么时候折旧金额会达到拐点？

答：您好，投资安排是在公司的战略规划、市场与技术趋势等基础上充分论证后考虑，

公司将聚焦主业和高质量发展，并始终保持对技术的尊重和对创新的坚持，坚持以创新推动企业高质量发展，积极布局前瞻技术方向，确保公司技术实力持续领先。折旧方面，一方面运营项目会按照公司既定的会计政策，陆续折旧到期，另一方面新建项目（B20、B12等）则会陆续转入运营及满产，公司产能也将进一步增长。折旧确实是运营成本的重要组成部分，公司将持续关注产线产品结构优化，提升规模效应，推动业绩增长和稳定现金流。感谢您的关注。

13、请问高总，从一个数码爱好者的角度来看京东方的产品。玻璃基 MINI LED AOC 上了一款显示器口碑很差。笔电上面主流游戏本华星的面板的素质跟京东方几乎无区别。柔性屏产品只要国内能见到的其他厂家都能做。而三星能做到的京东方却不能做。京东方的技术品牌的权威性在哪里？我们每年投入那么多的研发的拳头产品在哪里？同质化竞争下，巨额研发投入的效果在哪里？

答：感谢您的提问。这些问题确实是比较现实的，我们的研发投入、技术品牌，体现在我们的市占率、客户端的首发和独供上，持续的研发投入是必要的，这样才能保持企业长期有效发展。

14、请问陈董，中国有很多高端制造业，经常陷入无休止的内卷当中，意思就是说经常疯狂建设产能，打价格战，即使把国外对手打败后，国内企业之间也是剑拔弩张，京东方所在的面板是典型行业之一，当前光伏产业也是之一，都有从资本市场疯狂融资后大肆扩建产能，最后把产品卖成白菜价，甚至亏本价，造成”国内股民出钱补贴全球消费者“的奇怪现象，您对扭转这种怪相有什么建议？

答：感谢您的提问。对您的提问我也深有同感，不仅仅半导体显示领域存在这种现象，其实像光伏等领域也存在着类似现象。我们认为适度的竞争对于产业和技术的发展是有好处的，但过度的、恶性的内卷对产业的发展、资源有效利用是有百害而无一利。我们也呼吁行业主管部门，关注此现象，从市场的角度、行业规范的角度，引导企业自律，促进行业健康发展。

15、公司 OLED 业务有刚性技术别吗？B6 有没有刚性能能？

答：感谢您的提问。我们有刚性技术，也有刚性能能在 B6。

16、上半年，公司 OLED 手机都是全模组的出货形态吗？

答：您说的对。

17、请问，目前 OLED 的价格竞争来到了现金成本了吗，未来 OLED 的价格还会大幅下降吗？

答：感谢提问。确实已经到了现金成本，现金流的健康是我们的底线。

18、韩媒称柔性 OLED 竞争的未来掌握在苹果手中，京东方在未能为 iPhone 15 提供面板后，势头正在减弱。请问高总：一、如何看待与苹果公司的合作关系？二、绵阳柔性 OLED 模组产能（包括规划中）已接近 75K，远大于面板工厂产能，是基于何种考量？三、公司一直在扩充绵阳线 LTPO 产能，又是基于何种考量？

答：感谢，我们与所有的头部客户都保持着良好的合作关系。绵阳的模组产能是为整体的前段服务的，不局限于绵阳的一条产线。针对未来的产品技术需求，LTPO 绝对是一个技术方向，所以我们要为未来布局扩充产能。

19、上半年，B7 营收比 B11 少接近一半是因为非 Apple 业务价格低还是本身销量分配就 B11 高？

答：感谢，单品价格低为主要因素。

20、请问陈炎顺董事长，公司公布脑机接口专利，离实际应用还有多远？

答：谢谢您的提问。公司一直重视前沿和基础技术研发，我们每年将销售收入的 7%用于研发投入，其中 1.5%用于基础和前沿技术的研发，与人工智能、大数据、物联网总控平台相关的先进技术我们也投入了一部分资源。如有机会融入产品，我们将及时投放市场，感谢您的关注。

21、贵司 G8.7 OLED 线投资规划能介绍一下吗？谢谢！

答：感谢，我们在积极规划中，现在最大的挑战是投入巨大，因为单品价格较高的因素，也可能造成需求端的不确定性，我们还在持续评估中。

22、公司其他收益，23Q1（23 亿），23Q2（4.3 亿）。请问杨总，一、目前公司收到的政

府补助是否具有可持续性？二、政府补助的季度差异产生的原因是什么？

答：您好，感谢您的提问。政府补助系公司按照政府产业政策提报申请，并经政府批准拨付入账的收益，与资产相关的政府补助通常在资产折旧期内摊销入账，在一定时间内具有持续性，与收益相关的政府补助一般会按照收款和政府拨付文件等依据计入当期损益，并不具备连续性和规律，感谢您对公司的关注。

23、美国惠普公司 CEO 在三季度财报会议中称：惠普分销渠道库存正处于正常化的过程中，但估计行业仍存大量库存。公司是全球前五大 PC 品牌主要面板供应商，请问高总：一、从公司在手订单看，H2 品牌是否仍存消化渠道库存压力？二、公司对己下半年 PC 面板销量有何预期？三、以平板面板为主的北京 B3，还能实现盈利吗？

答：感谢提问。五大 PC 品牌确实上半年都面临库存的压力，但是下半年，尤其第三季度的去化，已经进入到了健康的状态，我们对下半年还是保持乐观的态度，销量预计缓慢回升。

24、请问陈炎顺董事长，下半年 OLED 产线能否实现盈亏平衡？

答：感谢您的提问。2023 年，公司的 OLED 发展有了明显的进步，我们在产品、工艺、出货量、市场份额、盈利能力等方面相比 2022 年进步很大，但 2023 年上半年公司 OLED 因为尚未实现盈亏平衡。

25、请问今年二季度，在扣非利润大幅好转的情况下，经营性现金流却相比下滑不少，可以简单描述下相关原因么

答：您好，经营性现金流除与当期经营业绩密切相关外，还与经营性往来和流动资产变化有关，感谢您的关注。

26、B12 和 T 社新厂产能开出，是否意味着 23 年非 A 客户 OLED 价格战会愈演愈烈？

答：感谢，是有这种可能，但我们还要按照我们的经营策略，在确保现金流健康的前提下，提升盈利能力。

27、从成本竞争力角度，目前 OLED 手机尚难盈利，中尺寸类的 OLED 有获利性吗？

答：感谢。手机是因为现在的市场内卷、价格下行、成本分摊较高，较难盈利。但中尺寸整个产品附加值比较高，是可以有这种期待的。

28、南京熊猫和成都熊猫的 折旧是 7 年还是 10 年。南京熊猫和成都熊猫什么时候折旧到期

答：您好，对于收购项目，我们会结合项目公司产线实际情况，重新评估对应设备的情况和预估使用寿命，并结合会计政策评估折旧年限，感谢关注。

29、具体到 B12 转固，基建类除了厂房外的主要是洁净工程和宿舍吗？洁净工程是什么用途？

答：您好，基建主要包括厂房建筑物（含宿舍）、动力工程、洁净工程，洁净工程的用途主要是维持产线洁净度，保证生产产品品质，谢谢您。

30、目前 OLED 除手机外的新业务，平板，穿戴，NB，车载重点领域是哪个？目前这几个非手机业务 23H1 哪个营收占比高？

答：感谢。平板，NB 和车载都属于中尺寸，目前看，穿戴和平板占比比较高。

31、您好，想问一下公司在越南的投资是出于什么因素的考虑

答：感谢您的提问，BOE 是一家充分参与全球市场竞争的市场化企业，我们的业务覆盖全球，每年有近 60%的业务来自海外客户，在当前的外部市场环境下，海外投资对密切和海外客户的合作关系是有利的。

32、请问杨总，目前运营的三家智慧医院（合肥、苏州、成都），有实现盈利或年内能实现盈利的吗？若无，原因是什么？

答：您好，公司三家医院目标运营良好，各项业务稳步发展，形成了完备的学科体系、救治能力和配套保障，并不断强化品牌树立，狠抓医疗品质，学科技术稳步发展，接诊量、出院量、手术量持续提升，经营业绩持续改善。公司智慧医工业务将通过科技与医学融合创新，坚持以人为本，聚焦家庭、社区、医院等健康服务场景，构建以健康管理为核心、医工终端为牵引、数字医院和康养社区为支撑的全周期健康服务闭环。

33、请问今年 OLED 手机出货量大概是多少万片，能完成 1.2 亿的预期目标吗？上半年 OLED 的营收占比大概是多少？

答：感谢关注，上半年我们出货量超 5000 万片，下半年我们也在稳定供应，我相信我们一定会完成目标。

34、请问公司有裁员计划吗？

答：感谢您的提问，我们是一家具有社会责任感的公司，我们会履行自身社会责任，保障员工的基本权益。BOE 也是一家参与全球市场充分竞争的企业，我们要强化绩效考核，坚决落实集团确定的“能上能下能流动”的用人方针。

35、怎么看 下半年及明年的 TV 面板需求？

答：感谢您的提问，TV 供需关系得到一定改善，整体供需预计维持在平衡状态，同时平均尺寸也在持续增长，这都是利好。伴随行业库存逐步恢复健康水位，品牌备货动能增加，我们认为现在 TV 面板应保持现在的良性状态，需求稳中有升。

36、2021 年，京东方发布了“屏之物联”战略，当初 6 大经济圈+1 个总部+10 座创新中心，物联业务布局构想已出现很大变化。请陈董介绍一下物联业务现下的整体布局考量。谢谢！

答：感谢您的提问，京东方自 2019 年以来，我们加强了和物联网在场景和细分市场的融合发展。2021 年提出了“屏之物联”战略和“1+4+N+生态链”业务发展模式，“屏之物联”的核心是集成屏更多功能(技术)、衍生屏更多形态(产品)、植入屏更多场景(市场)，从技术、产品、市场三个角度阐述了半导体显示技术发展和应用的方向，我们提到的 1+4+N 中的“1”就指的是我们的半导体显示产业，它是我们的核心资源和核心技术的策源地，我们要做深、做强，始终保持核心竞争力。“4”是我们结合产业发展的需要和公司的资源选择的未来主要发展的赛道，Mini、传感、智慧医工、物联网创新，这都是目前产业发展的创新高地，我们在这四个领域里一直在深耕。Mini 我们已经完成对华灿光电的控股收购，会搭建 Mini LED 领域从芯片到封装、系统应用的全产业链。传感我们也梳理了我们的技术和资源，确定在玻璃基医用传感器件、车用智慧视窗、工业传感器等领域发展，目前也取得了不错的成绩。智慧医工方面，我们先后投资了北京明德、京东方成都、合肥、苏州三家三级综合医院和物联网医疗平台、智慧医工的产品平台（再生医学、知微生物、博尔诚）。物联网创新方面，我们先后在智慧车载系统、智慧零售系统、智慧金融、智慧园区、5G+8K、数字艺术等方面发力，也取得了很大的进步。这些都形成了一个一个一个的 N，集团的企划部门

对 N 的选择制定了“三原则”，即屏的强相关原则、总体市场规模原则、BOE 能否进入市场前三原则。未来，BOE 将坚定“屏之物联”战略，在一个一个的细分场景上发挥 BOE 显示的核心优势为消费者提供满意的产品和服务。

37、最近今年，公司的管理层也关注了在资本市场明星企业的股价表现。比如比亚迪，宁德时代还有英伟达等。公司一直强调要做世界上令人尊敬的企业。那我们是不是应该在市值管理上更加的积极一点？二级市场的宣传作用比京东方自己组织宣传的力量更强大。这么弱势的股价和市值是不是预示着想成为伟大企业也不是口号中的那么容易？30 周年过去了，英伟达没喊口号市值一万多亿美元，京东方也 30 出头了为啥连发行价的高度都没到？

答：您好，感谢您的批评指正。接下来，我们会更加积极主动进行企业价值宣传，加倍努力做好市值管理工作。谢谢。

38、合肥兴融所持 B9(28.33%) 股权已完成交割。公司虽已不再承担评估基准日(2022 年 6 月 30 日) 至交割日之间的亏损，但请问杨总：一、交割日是在 Q2，还是在 Q3？二、是否会对 Q3 业绩产生负面影响？

答：您好，B9 股权交割是在 Q3 完成，目前大尺寸产线经营情况良好，本次回购完成后将对本公司 Q3 业绩产生正向影响，感谢关注。

39、近期，LGD 发布在 OLED 车载领域的积极商业计划，并披露目前合作的汽车品牌。请问：一、韩媒认为公司在 OLED 车载领域，相较智能手机领域更加缺乏竞争力，高总怎么看？二、目前，公司在 OLED 车载领域客户端和产品线的进展是怎样的？

答：感谢提问。韩媒确实也发了一些相关信息，确实韩国厂商也非常有竞争力，我们也通过我们的产品技术能力和服务能力，提升自己的市占率，目前我们的终端客户进展比较顺利。

40、B10 还有折旧计提吗？什么时候折旧到期？

答：您好，感谢您的关注，B10 是我们 G8.5 当中成本、效率非常有竞争力的一条产线，目前折旧还在计提，预计明年下半年起陆续到期。

41、B8 营收同比下降主要原因是什么，客户需求下修，竞争社抢单还是内部转单生产？？？

答：感谢提问。今年的整个政经形式，经济环境是大的影响，看市调数据，所有品类的客户的需求也大幅下降，同步也确实存在低价抢单的现象，下降也是合理的，相比而言，我们还是比较稳定的。

42、目前贵公司的 B 股只剩下 6.9 亿股，市值不足 20 亿港元，早已失去存在的价值，反而成为了 A 股的拖累，不利于公司的市值管理。请问公司对 B 股何去何从，有何打算？

答：您好，关于 B 股问题，公司多年来一直在推进解决。B 股整体规模已大幅降低。未来，公司会根据监管政策、公司经营及现金流情况，适时考虑相关方案，请您关注公司公告，谢谢。

43、23H1，OLED 营收占比总营收多少？

答：您好，感谢您对公司经营的关注。上半年公司柔性 AMOLED 出货量大幅提升，半年度出货量突破 5 千万级，同比增长近 80%，占公司总体营收近 20%。公司一直致力于客户导向，品质优先，始终与全球众多头部终端客户保持紧密合作，下半年柔性 AMOLED 在智能手机端渗透率将继续提升，并在 IT、车载等领域积极布局和推广。

44、2023 年 Q2 京东方经营性现金流大幅减少的原因是？

答：您好，经营性现金流除与当期经营业绩密切相关外，还与经营性往来和流动资产变化有关，感谢您的关注。

45、请问杨总：一、23H1，公司直接计入其他收益的政府补助仅 3 亿，是否表明产线满产运营后，政府补助较前期已大幅减少？二、产线满产运营后，是否还会发生递延收益（政府补助）结转？

答：您好，感谢您的提问。政府补助系公司按照政府产业政策提报申请，并经政府批准拨付入账的收益，与资产相关的政府补助通常在资产折旧期内摊销入账，在一定时间内具有持续性，与收益相关的政府补助一般会按照收款和政府拨付文件等依据计入当期损益，并不具备连续性和规律，感谢您对公司的关注。

46、请问高总：一、普遍排除令与专利侵权有什么区别？二、对公司的影响及公司的应对策略会有什么不同？三、公司就行政途径寻求三星显示相关 OLED 专利无效一事进展如何？

答：感谢。这些更专业的问题还请专业人士回答，我简要回答一下，专利侵权是针对某项技术体现的专利要素进行直接的诉讼。而普遍排除令是申请人申请涉及相关技术的所有产品进入特定国家，也就是说不问来源地，都会被排除在特定国家之外。

47、2023 年上半年，TV IT 及手机及其他的营收占比各占多少？

答：您好，感谢您的关注，上半年看，TV IT 及手机及其他的营收比例约为 3:3:4。公司目前已在产能布局、客户粘性、产品种类、技术创新等多方面构建了领先优势，同时也在积极调整产品结构，分散产能压力。一方面，公司通过多年以来与客户建立的良好关系，积极锁定未来物量，确保整体出货；另一方面，持续加大新技术新产品的研发投入，积极导入客户高端产品线，提升高端产品占比，优化产线布局、产品结构及客户组合，持续提升效率与产线竞争力。

48、韩国厂商在 LCD 和 OLED 业务有会计政策不一致的情况，京东方是完全核算政策一致吗？

答：您好，京东方 LCD 和 OLED 的会计政策是一致的，感谢您的关注。

49、咨询机构 DSCC 近日称，2023 年全球可折叠面板出货量预计为 2010 万片，京东方占比 25%，也就是在 500 万片左右。请问高总：一、23H1，公司折叠屏出货量是多少？二、如何看待（1000 万片）公司目标与机构预期所存在的显著落差？

答：感谢您的提问，折叠 OLED 面板确实是我们的主攻方向，我们的占比也是非常高的，对于今年我们是持非常乐观的态度，主要来源于两方面，一方面来自于制程的完善，另一方面来自成本的降低，这都会使价格进入到合理的消费区间，刺激消费的增长。机构的预期主要是因为这个性价比，单价依然处于比较高的区间。

50、苹果已成为公司第一大客户。请问陈董：一、如何看待中美强势竞争背景下，公司与苹果、惠普、戴尔等主要美国客户的合作关系？二、现阶段，公司与美国客户在产品层面的合作又有了那些实质进展？

答：感谢您的提问。京东方生产的半导体显示产品主要应用于消费电子产品，我们每年的市场份额中近六成源于海外市场，我们和像苹果、惠普、戴尔等客户都保持着良好的合作关系。除此之外，京东方积极创新，开辟与物联网相关的创新领域发展，和像美国的 Google、

高通、Meta 等品牌客户都保持着良好的合作关系。

51、公司中报称 85+产品实现全球出货量第一。目前 TV 需求。86 吋向 85 吋转移，而 G8.6 可实现 85 吋与 50 吋混切，相较 G8.5 与商显（异形屏）混切更具优势。请问：一、目前超大尺寸 85+产品，相较中大尺寸、大尺寸产品盈利性如何？二、目前 B19 推出 100 吋产品市场拓展情况如何？三、公司如何确保 85+产品出货量持续第一？

答：感谢您的关注，超大尺寸我们出货量确实已经实现了第一，这主要得益于 85、86 吋为基础，拓展了 98、100 吋。没错，85 和 50 吋混切确实是个不错的选择，但是我们在考虑主推 100 吋辅助 98 吋，带动大屏市场向上发展。另外，大尺寸的瓶颈来源于后段模组线的产能匹配，这方面的投资也是巨大的，这一部分会限制快速上量。

52、OLED 产线中，B7 能实现 EBITDA 为正吗？

答：感谢您的提问，公司 B7 的 EBITDA 为正，且一直在提升产品竞争力，产线运营良好。

53、请问，京东方 B 残余股份如何处理？在当下中国股市回购越来越多的情况下，是不是已经到了合适的机会注销 B 股。京东方市值管理一直强调近几年给投资者进行了分红。我们就看近 3 年的情况是分红 150 亿，定增了 200 亿。巨量定增的资金和膨胀的股份是不是对未来的股价形成压制。

答：感谢您的提问，我们会认真考虑您的建议，我们也会根据公司经营情况考虑持续给投资者分红。

54、公司称为客户提供的柔性 OLED 解决方案，已全面应用自主研发的全新像素排列。请问高总：一、全新像素排列，是否可理解为只存在被侵权可能，而不存在侵权可能？二、如何看待三星显示针对京东方在美提起的事涉像素排列的专利侵权诉讼？

答：感谢您的关注，对的，全新像素排列技术是我们一直根据自己的产品特性，生产工艺匹配研发的，像素结构这里面涉及到驱动补偿、画质优化等等，以我现在掌握的情况，我们是经过专利部门授权审核的。第二，至于我们与三星之间在美国的事项，涉及到的是普遍排除令，不是公司之间的专利侵权问题。

55、上半年受益于减值计提的同比下降，可以理解为冲回核销的大于计提数，请问这些库存减值影响主要是 OLED 产线吗

答：感谢您对公司的关注，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，OLED 产线对应存货和其他业务对应存货减值准备会计处理方式一样，谢谢。

56、减值计提同比减少 34.7 亿，是基于什么考虑？因为经营压力较大冲回吗？

答：您好，感谢您的关注。受全球宏观环境异常严峻复杂、经济恢复缓慢、增长乏力等影响，半导体显示市场整体消费信心不足，终端需求低迷，受以上因素综合影响，半导体显示行业低位徘徊，导致相关资产可变现净值低于其成本，出现减值，但相较于去年，市场供需关系向好，市场结构升级趋势明显，价格呈现止跌或上涨局面，基于上述因素，公司按照《企业会计准则》的相关规定对账面资产进行综合评估，同比减值较去年同期有所减少，谢谢。

57、怎么看待目前的显示业务格局，业界控产的思路还会持续下去吗？

答：谢谢您的提问。自 2021 年下半年以来，全球半导体显示行业经历了至今为止时间最长的一次调整。到目前为止，产业局势逐步稳定下来，但我们也可以看到：1.目前显示产业格局依然处于相对供过于求的局面，自二季度以来价格恢复适度上涨，并没有改变这一格局。2. 全球经济和政治形势动荡，与国内经济慢恢复，对产业复苏也形成制约。3. 京东方根据自身产业判断和经营需要，我们主动下调稼动以确保企业的经营相对稳定。4. 在 8 月 28 日中国（上海）国际显示产业高峰论坛上，作为液晶分会理事长，我也在发言中呼吁产业伙伴保持产业健康发展。

58、对于公司的分红，公司有哪些安排，公司后续会按多少比例的利润拿出来回馈股东。

答：您好，公司近年来高度重视股东回报，过去五年始终保持每年不低于 30%归母净利润用于股东分红，累计现金分红超过 150 亿元。未来，公司将根据具体经营情况，积极回报股东长期以来的支持。谢谢。

59、目前京东方车载业务最终都是通过京东方精电实现对外终端出售吗？有产线单独对外出货吗？

答：感谢您的提问，这涉及到前装业务和后装业务，终端销售基本以京东方精电为主，这涉及到系统匹配。对于一些特定的客户可以进行单独出货，但这部分业务量比较小。

60、请问上半年 OLED 业务产销比如何？

答：感谢您的提问，上半年的产销比是正常的，因为涉及到单品价格较高，目前处于合理的生产排产中。

61、B15 到底后续计划是什么？

答：感谢您的关注，我们还在规划中，因为市场和需求要做进一步的跟踪判定，目前还没有最终决策。

62、B12 和 B7 目前的产品应用别定位和客户定位是什么？

答：感谢您的提问，B12 是以手机为主，中尺寸为辅，包括车载用品。B7 是以国内客户，主要是偏向手机和穿戴类产品业务。

63、2020 年中报，公司宣布 20 亿元回购 A 股，并在一个星期内完成回购 3.5 亿股，均价 5.71 元；2021 年中报，公司宣布 30 亿元回购 A 股，2022 年 2 月末回购完成，共回购 5 亿股，均价 5.24 元；2022 年 3 月末，公司宣布 10 亿港元回购 B 股，9 月回购完成，共回购 2.43 亿股，均价 4.11 港元；今年中报，京东方 A 低于 4 元，京东方 B 低于 3 港元。请问陈董事长，为什么股价远远低于之前回购价的现在，却不回购了？

答：谢谢您的提问，我们会审慎考虑 B 股回购方案，请您关注我们相关公告。

64、四川省&成都市已充分展现引进高世代 OLED 产线的信心与决心，公司却迟迟未公布 G8.6 IT OLED 产线成都 B16 投资建设计划。请问陈董：一、是基于何种考量？是否如韩咨询机构 UBI 所言被北京政府投资委员会所否决？二、公司早已成立的 B16 项目公司，是否处于停摆状态？

答：谢谢您的提问，公司会根据业务发展需要来认真论证投资大尺寸 OLED 产线的合理性和可行性，具体信息请您关注公司公告。

65、旗下柔性 OLED 产线重庆 B12，目前一期已进入持续生产状态，二期处于设备参数优化阶段，三期建设则有所迟延。请问高总：一、B12 一期已于 H1 转固，是否会对 H2 业绩产生负面影响？二、二期是否会在年内完成转固？三、三期建设迟延，是否会影响明年平板面板量产出货？

答：感谢您的提问，是的，一期已经进入到稳定量产阶段，所以要进行转固，对 H2 的业绩会产生影响，我们会严格按照会计准则的相关要求进行转固。目前二期是正常的，三期会根据中尺寸的生产规划作适当调整。

66、韩媒称京东方与三星显示在柔性 OLED 领域的竞争已进入白热化阶段。请问陈董：一、如何看待与三星显示的竞争？二、如何看待作为供应商与三星电子的合作关系？

答：感谢您的提问。正如您所言，最近一段时间部分媒体也一直在炒作 BOE 与三星之间的市场竞争关系。但我想说的是，BOE 一直以来非常尊重三星作为全球电子信息领域的龙头企业的地位，BOE 和三星之间的关系也绝不是单纯的竞争关系，我们在显示器件方面确有竞争，但这么多年来，我们和三星之间也有非常好的合作，所以 BOE 和三星之间的定位应该是竞合关系。在双方的竞合过程中，双方企业也都得到了提升和发展。

67、下半年 OLED 客户增量主要是 O 客户吗？订单是因为 T 厂商决策问题吗？

答：感谢您的关注，对于 OLED，我们上半年和下半年的整体物量是平衡的，也会在几家重要客户的服务商增加项目的供给比例，尤其是下半年在规划新项目的时候，我们也要考虑产销平衡问题。

68、请问管理层，对于 TV 面板后续的控制产提价这个策略后续能否保持。第二个就是公司后续分红怎么安排，利润的多大比率哪来分红？

答：感谢您的提问，我们根据自己的经营情况，作了有序生产及排产规划，包括我们的岁修时间的安排，确实也考虑了供需关系，上游材料的供应情况以及价格等因素。作为企业，我们一定要保持自己的现金流健康，我们对于一些产品品类做提价是合理的，对经营改善是有帮助的，我们还会坚持自己的经营策略。

69、董秘您好，我是公众号“二级市场信息站”的作者，公众号一直跟踪咱们股票，现应群里朋友邀请，在写几篇分析文章，能简单介绍未来几年的发展战略吗？

答：您好。公司以“成为地球上最受人尊敬的伟大企业”为愿景，历经三十年深耕，已发展成为全球半导体显示领域领军企业及物联网领域全球创新型企业。在“屏之物联”战略指引下，京东方创新提出了“1+4+N+生态链”发展架构，其中：“1”是指半导体显示，是京东方所积累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”是基于公司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、MLED 及智慧医工四条主战线；“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”是公司协同众多生态合作伙伴，聚合产业链和生态链资源，构筑的产业生态发展圈层。未来，公司将以“1+4+N+生态链”发展架构，持续顺应数字时代、智能时代以及物联时代的发展趋势，及时捕捉客户需求，分析市场动态，在各业务基础上寻求新的发展机遇与市场突破，并进一步巩固市场开拓能力，稳定主要业务市场地位；同时持续挖掘高潜业务增长点，强化新业务从洞察到落地执行的闭环体系，不断开拓新业务赛道，助力公司高质量发展。

70、请问陈董，市场上有很多声音说，京东方是典型的国企，效率低，管理层只要对领导负责，对股民（尤其是小股民）的利益考量的次序是较靠后的，您怎么看待此类质疑？

答：感谢您的提问，也感谢您对我们管理层所提出的批评。京东方自 1993 年成立以来，我们一直坚持市场化、国际化、专业化变革，坚持对全体股东负责。特别是 2019 年市政府支持京东方进一步市场化改革，我们的管理团队也坚持以市场化原则要求自己，我们若有做的不够的，也请股东多给我们指出来，谢谢！

71、OLED 上半年销量是 5150 万片吗？

答：感谢您的提问，我们上半年是超过了 5000 万，还在提升之中，更具体的数据请以财报为准，谢谢！

72、请问陈董，如果 IT OLED G8.7 投建，是否能考虑不要再进行定增融资了，公司被“吞金兽”这个骂名已经背负很久了，在资本市场的形象也一直是因此偏负面，京东方的小股民，持有公司股票要获利真的太难了！

答：感谢您的提问，目前我们没有再融资的计划。