

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：2024-009

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 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2024 年 4 月 2 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、总裁、执行委员会副主席 郭 禾 独立董事 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	投资者问答详情请见附件
附件清单 (如有)	附件:京东方 2023 年度业绩网上说明会问答清单
日期	2024 年 4 月 2 日

附件：京东方 2023 年度业绩网上说明会问答清单

1、贵司后续在改善 MNT 业务盈亏方面有具体策略和方案吗？ 预计 MNT 业务何时能实现稳定盈利呢？ 谢谢！

答：感谢提问，我们借势而为，积极通过产品结构调整，加速高刷新率、Oxide 等产品技术推广，提升盈利能力。

2、收购 LCD G8.5/G10.5 工厂，会伴随股权融资吗？

答：感谢提问，不会，公司目前暂无股权融资计划。

3、独董好，请问你在保护京东方百万中小散户投资者，你应该做些什么？

答：作为公司独立董事，应积极履行如下职责：一是按时出席董事会及董事会专门委员会，认真审阅会议相关文件，在审议议案时考虑公司整体利益，重点关注中小股东的合法权益不受损害，维护公司中小股东的合法权益。二是积极关注可能影响公司内部控制情况和公司治理结构的事项，对公司财务运作、资金往来、重大对外投资、关联交易等重大事项进行调查，及时了解公司生产经营动态；督促并监督公司审计监察组织的工作，切实履行了董事会风控和审计委员会委员的职责。三是按照相关规定，监督公司规范信息披露行为，促进公司依法规范运作，维护公司股东的合法权益，保证披露信息的真实、准确、完整、及时和公平。作为公司独立董事，除履行上述职责外，还需关注公司对投资者的回报。近年来，公司持续加大投资者宣传工作、连续多年进行现金分红、不定期开展股份回购，以期通过多种方式回馈股东。

4、如何看待车载业务盈利萎缩的局面？

答：感谢提问，这有多重原因，更主要的是我们持续投入车技一体化的研发，以及海外客户的拓展及技术匹配的投入，还有新产线已经进入量产折旧等等影响。

5、最近贵司喷墨打印式 OLED 相关动向更新内容比较少。在大型产品喷墨打印 OLED 技术上有进一步的规划吗？ 谢谢！

答：感谢提问，这个我们做研发和技术储备升级，但不会进行大规模的投资和规划。

6、公司的实力有目共睹,在显示领域不断前进,陈总和高总厉害。想问问您，控产保价的情

况下，今年公司利润是不是可以继续破百亿？OLED 是不是已经不亏钱了？

答：感谢对京东方团队的认可，我们将保持饥饿感和危机感，努力改善经营，提升利润。

7、杨总您好！我想问下《年度报告》第三节管理层讨论与分析中的第四部分：“分产品”维度分析内容为什么与“分行业”维度分析内容完全一致？这样的同维度分析貌似失去其意义啊？（财务、会计所有偷懒之嫌？）希望能看到真正“产品”维度的数据，也让我们投资者了解公司的“拳头产品”

答：您好，感谢您对公司年报的关注！为顺应物联网时代发展趋势，京东方构建了“1+4+N+生态链”发展架构，公司的业务分部按照“1+4+N”进行管理，按此业务对应的产品分部也趋同，公司按照同类原则考虑，按照同样维度披露分部信息，谢谢！

8、您好，昆明的 mirco OLED 工厂不再增加投资后，昆明工厂的后续业务会持续推进吗？

答：感谢提问，不会增加投资，我们主要是提升技术水平，与客户的匹配度。

9、公司很多专利，但京东方供货的国内手机柔性屏，其它研发投入小的厂家也可以供货，对北美大客户，公司却迟迟不能首发供货，公司的研发是否存在严重效率、质量问题

答：感谢提问，我们一直在持续进步，并保持与客户的积极沟通，增加合作。

10、贵司半导体显示业务中 TV/MNT/NB/Tablet/柔性 OLED/手机 LCD 等产品销售额比重各及盈亏率是多少呢？谢谢！

答：您好，公司坚持客户导向，持续优化产品结构，动态调整各细分领域的业务比重，整体上，公司半导体显示业务中，中大尺寸 TV&IT 等占比约 60%，MBL 及其他应用比重约为 40%，2023 年来看，LCD 整体实现经营盈利，感谢对公司的关注。

11、陈董事长好，浏览到提问贵司薪酬的问题，看来员工抱怨很大，可以具体说一下贵司的职级晋升和薪酬吗？

答：谢谢您的提问。1.公司的年度薪酬总额是按照董事会通过的年度薪酬计划确定的；2.公司的具体薪酬管理制度由公司人事部门负责企划和落实；3.公司的薪酬管理制度按照岗位、职级、绩效相结合的方式来进行；4.公司对管理者的岗位职责有非常明确和清晰的界定和严格的考核标准；5.公司的绩效兑现是在岗位责任考核完成后根据公司相关制度、流程兑

现。

12、一方面，只供 iPhone 高端产品线的 LGD，去年 Q4 才实现柔性 OLED 面板季度盈利。另一方面，三星显示柔性 OLED 业务则持续大幅盈利。请问高总：决定柔性 OLED 产线盈利与否的关键因素有哪些？

答：感谢提问，取决于客户、产品定位、以及产线折旧时间点等因素，我们会持续改善 OLED 的盈利水平。

13、请问董事长对现今公司的发展怎么看，怎么评价竞争社今年的涨薪现象，作为入职三年的员工，工资一点没有变化，物价都在上涨，最为底层员工，要靠什么来坚持工作，还有职级晋升体系，本来一年一度的职级晋升，为什么没有如期举行，不升职级不涨工资，底层员工怎么能感受到在单位工作的成就感，靠爱工作吗

答：感谢您的提问。京东方的工资管理体系是非常市场化的，我们的工资总额是依据年度经营情况、市场总体环境和当年国家 CPI、PPI 的总体情况来决定，当然具体工资是否增长还要看每个员工的当年绩效和业绩表现，我们没有普调这一说法。我们也希望员工和企业一起成长，在企业成长的过程不断提升员工的获得感。您提的问题也让我们深刻思考企业的薪酬管理、职级晋升制度要更多地向一线基层员工倾斜，我们会请相关部门检讨。

14、去年 4 季度的经营情况，及今年 1 季度的情况和去年 4 季度的对比

答：您好，面对复杂的经营形势和行业供需环境，公司主动作为、积极调整经营策略，2023 年经营业绩逐季向好，24 年 1 季度具体以公司一季报为准。感谢您的关注！

15、请问高总，一直关注贵司。最近看到贵司股权激励的核心人员多人离职，行业消息指出可能是薪酬原因，请问贵司如何通过薪酬留住核心人员？

答：感谢关心，我们一直有合理的薪酬体系，所有的员工都应该是我们需要留住的，有些员工确实是因为个人或家庭等因素离职，我们会按规定解除股权激励。

16、请问今年京东方的公司业绩，预计会比去年好吗？如果好，大概好多少百分比？

答：您好，感谢您的关注。从整体市场环境看，欧洲杯及巴黎奥运会将于 2024 年 6 月开始相继举行，赛事促销下需求回暖。加之红海危机带来了航运物流风险攀升，面板价格回

归上涨区间,高涨价预期也进一步驱动了品牌采购需求上升。放眼全年,欧美通胀持续下降,消费者信心指数回升,加上体育赛事利好因素的刺激下,终端需求有望回暖。当前面板厂按需生产已成为常态,因此预计 2024 年全年供需状态将进一步向健康的水位迈进,行业竞争得以缓和,面板价格回归理性。此外,公司也将从精益运营和产品力提升方面下功夫,抓住市场有利时机,持续提升经营业绩。

17、LGD 称北美大客户供应商地位之争已进入的白热化阶段。Omdia 数据显示去年京东方 LTPO 产品占比仅 6.9%。请问今年：一、柔性 OLED 面板出货量目标是多少？二、其中, LTPO 产品目标是多少？

答：感谢提问,柔性 OLED 面板出货量预计 1.6 亿片,我们通过 LTPO 的产品增加我们的竞争能力,这一点我们在客户端已全面铺开、推广和应用。

18、首先感谢在您和您的团队领导下,在全国股民的支持下,京东方通过一次次融资,得以生存,并得到发展,全国人民感谢京东方,买到了便宜的产品,但苦了支持京东方的百万股民,请问京东方股价何能长牛。

答：谢谢您的提问,也感谢您对京东方的支持和认可,我们也感恩全体股民的支持,坚持一心一意做好企业,希望能够以良好的业绩回馈股民多年来的支持。

19、关注到贵司最近投资了 G8.6OLED,目前在背板技术上有 Oxide/LTPS/LTPO 等多种方案。贵司计划采用何种技术方案呢?各技术的优缺点及对应产品类别是什么呢?谢谢!

答：感谢提问,我们基本会采用 LTPO 背板和 Tandem 等技术为基础的技术组合,根据市场和客户的需求,我们会灵活调整,产品主要面向高附加值 IT 类产品。

20、关注到贵司 TV/MNT/NB 等终端产品出货量快速增加。后续 IoT 业务方面有进一步投资及扩产等规划吗(国内、海外)?将来在集团整体内 IoT 业务定位及销售额中会站多少比重呢?谢谢!

答：感谢提问,我们一直在持续的投资,这主要是用于产品的开发、市场开拓、产线的升级匹配等等,我们会持续提高 IoT 业务在集团业务的销售占比,占比近 1/4。我们会持续提升 IoT 业务各品类在市场的占有率。

21、请问合肥医院是否已开始贡献利润。该医院运营已5年了吧

答：感谢您的提问，目前还没做到盈亏平衡，但京东方的智慧医工业务每年都保持较高的增长速度，按照医疗行业的相关发展规律，医院的盈亏平衡一般在运营后的7-8年，我们有足够的信心比行业平均水平做得好。

22、请问陈炎顺董事长，公司合肥，成都，苏州三家数字医院做到盈亏平衡了吗

答：感谢您的提问，目前还没做到盈亏平衡，但京东方的智慧医工业务每年都保持较高的增长速度，按照医疗行业的相关发展规律，医院的盈亏平衡一般在运营后的7-8年，我们有足够的信心比行业平均水平做得好。

23、23年B7/B11/B12柔性OLED工厂盈亏情况如何呢？谢谢！

答：您好，感谢您对公司的关注，2023年度公司OLED出货近1.2亿片，OLED收入占比持续提升，整体经营也实现同比改善。我们有信心在2024年进一步提升营收和改善利润。

24、京东方，与三星电子、LGE的合作，还存在强化的可能吗？

答：感谢提问，我们的合作一直很好，一直在正常进行中，确实今后要强化技术的深度合作和产品的匹配拉通。我们一直是真诚的把这两家公司当成最重要的战略合作伙伴。

25、您好。您作为专家，对京东方的专利技术怎么看？您觉得公司如何才能实现更高效的专利转化

答：感谢您的提问。截至2023年，京东方累计申请专利超9万件，累计授权且有效专利超4万件。在年度新增专利申请中，发明专利超90%，海外专利超33%。据联合国世界知识产权组织公布的2023年全球PCT国际专利申请排名，中国PCT国际专利申请量持续位居第一，其中京东方以1988件PCT专利申请量位列全球第5，连续8年进入全球PCT专利申请TOP10，在全球科技创新舞台上的持续领跑，全面展现了京东方强大的技术创新实力和日益崛起的全球影响力。全球领先的专业信息服务提供商科睿唯安揭晓的“2024年度全球百强创新机构”榜单，京东方连续第三年入选，并在今年首次公布的榜单排名中位列全球第12，成为榜单TOP20中全球唯一的半导体显示企业，彰显了京东方作为全球领先的物联网创新企业以及半导体显示产业龙头的研发实力和技术引领力。京东方拥

有的专利为其确立在市场竞争中的地位起到了相应的作用。公司过去三十年的发展也从一个侧面反映了公司注重技术研发、注重专利转化策略的效果。

26、南京 B18, 收购后产品层面和盈利层面均改善明显。成都 B19 表现时点是否已在到来?

答: 感谢提问, 是的, 这来源于我们的深度融合, 产品拉通、工艺拉通, 来自于我们的共同努力, 尤其是原 CEC 的员工都表现出了非常专业的产业人素养, 和我们一起奋斗, 确实, 过去的一年改善非常明显。

27、请问股票为什么几年了还在这么低的价格? 你们有考虑更多的回购注销股票吗?

答: 您好, 回购股权一直是公司市值管理的重要措施之一。2020 年至 2022 年, 公司连续 3 年实施股份回购, 回购 A 股累计支付金额超 46 亿元, B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。2023 年, 公司注销回购账户股份约 5 亿股并减少注册资本, 进一步提升每股收益水平。未来, 我们会继续根据公司实际情况, 适时考虑。如有相关重大事项, 请您关注公告。谢谢。

28、请问高总, 钙钛矿项目选址确定了吗, 预计什么时候能建成投产呢?

答: 感谢提问, 目前内部已成立了钙钛矿项目组, 都在按计划推进中。

29、苹果的利润比国内手机厂高很多, 是否能争取下 iphone17 的订单?

答: Thanks, I hope so.

30、关注到贵司在加强车载 Tier1 业务, 能介绍一下将来车载业务的中长期规划吗?

是否逐步扩大 Tier1 业务比重, 将来在车子业务中能占多少比重呢?

谢谢!

答: 感谢关心, 车载业务绝对是京东方的重点, 根据第三方数据, 车载已实现了市占率第一, 我们会强化 Tier 1 和 OEM 厂商的深度合作, 这涉及到 passive、TFT LCD、OLED 多种产品技术形态, 我们也会在车机一体化上给特定客户提供整体解决方案。

31、陈总好, 我这边是《泡财经》, 2023 年, 公司应收账款占营业收入的比重有所提升, 请问是否存在风险?

答：感谢您的提问，我们对应收账款有严格的信用管理体系和管理制度，我们会严格控制应收账款的风险。

32、请问陈炎顺董事长，公司近 9 万件技术专利，请问公司有专利技术收入吗？

答：感谢您的提问。截至 2023 年，BOE（京东方）累计自主专利申请已超 9 万件，累计授权且有效专利超 4 万件。在年度新增专利申请中，发明专利超 90%，海外专利超 33%，覆盖美国、欧洲、日本、韩国等多个国家和地区，遍及柔性 OLED、传感、人工智能、大数据等多个领域。全球知名专利服务机构 IFI Claims 发布的 2023 年度统计报告显示，BOE（京东方）位列美国专利授权排行榜全球第 15 位，连续 6 年跻身全球 TOP20。世界知识产权组织（WIPO）公布的 2023 年全球 PCT 国际专利申请排名，中国 PCT 国际专利申请量持续位居第一，其中 BOE（京东方）以 1988 件 PCT 专利申请量位列全球第 5，连续 8 年进入全球 PCT 专利申请 TOP10，在全球科技创新舞台上的持续领跑，全面展现了京东方强大的技术创新实力和日益崛起的全球影响力。全球领先的专业信息服务提供商科睿唯安揭晓的“2024 年度全球百强创新机构”榜单，BOE（京东方）连续第三年入选，并在今年首次公布的榜单排名中位列全球第 12，成为榜单 TOP20 中全球唯一的半导体显示企业，彰显了 BOE（京东方）作为全球领先的物联网创新企业以及半导体显示产业龙头的研发实力和技术引领力。公司申请的 9 万件专利，通过公司内部的专利授权和外部专利交叉许可等方式来护航公司经营平稳发展。

33、请问公司对下半年面板价格怎么看？

答：感谢提问，我们会始终保持谨慎乐观的态度，希望市场健康可持续。

34、B7/B11/B12 产线是否都已开始折旧以及何时会结束呢？ 谢谢！

答：您好，公司 OLED 各条产线中，B7 和 B11 产线已全部完成转固，生产运营情况良好，B12 产线一期于 2023 年完成折旧，2024 年一季度完成二期折旧，并会结合 B12 的良率和稼动情况按照会计准则的相关规定进行后续转固。本公司主要半导体显示生产设备按照 7 年计提折旧，B7、B11、B12 三条 OLED 产线将陆续于 2025-2031 年折旧到期，感谢您对公司的关注。

35、请问高总，如何看待公司与三星显示、LGD 的竞争关系？

答：感谢提问，行业就是这样，必须有竞争才能促进产业健康的发展，作为友商，他们一直是我们的榜样，我们也一直在技术、产品、运营等等层面不断耕耘。

36、是否加入苹果供应链？

答：您关心的问题请看客户的官网。

37、智慧医工这块我们已经投入了多少？另外还计划投多少？是什么理念让公司与专业三甲医院去竞争？

答：感谢您的提问。智慧医工业务是京东方落实“屏之物联”战略的重要抓手，也是集团重点发展的四大创新业务之一。多年来，智慧医工坚持以人为中心，医工融合创新，聚焦家庭、社区、医院场景，通过构建“产品+服务”双支柱增长模式，打造以健康管理为核心、医工产品为牵引、数字医院为支撑的健康物联网生态。“医”方面，已在北京、合肥、成都、苏州运营四家数字医院，在不断提升医院竞争力的同时，将核心能力往前后延伸，加快布局健康管理和智慧康养服务，已搭建京东方线上健康服务平台，推动首个康养社区项目在成都落地。“工”方面，围绕分级诊疗体系建设，一方面聚焦智慧终端及系统、分子检测、再生医学等方向，推进医工产品创新转化，为分级诊疗体系建设提供硬件支撑；另一方面，通过软硬融合，提供健康物联网解决方案，包括健康城市解决方案、智慧医院解决方案、智慧健康社区、居家健康解决方案等，已在浙江东阳、上虞、四川成都、资阳等12个城市有多个项目落地。

38、请问，65、75、85，主要是在8.5代线，还是10.5代线生产？切割效率怎么样？这个产能、成本，能和TCL华星拉开距离吗？

答：感谢提问，65/75在10.5代线的生产是具备优势的，超大尺寸产品主要是在8.5代线生产。我们会通过极致的运营效率持续提升产品竞争力。

39、公司长年股价低迷，管理层是否关心，双千亿目标可能达成吗？

答：您好，我们对股价一直都非常关注的，很抱歉近年来股票表现不佳。我们会继续加倍努力，提高经营业绩，做好市值管理工作，为股东创造更大价值。谢谢。

40、陈总好，2023年，公司应收账款占营业收入的比重有所提升，请问是否存在风险？

答：感谢您的提问，我们对应收账款有严格的信用管理体系和管理制度，我们会严格控制应收账款的风险。

41、强烈建议每年回购 5 至 10 亿股股票予以注销。

答：感谢您的建议，我们会考虑您的建议。

42、请问 B20 的投资现状如何，LTPO 何时开始量产？

答：感谢关心，B20 已于去年 12 月底提前封顶，目前各项施工有序进行，明年 Q2 开始量产。

43、OLED 业务收入去年占面板收入的比重是多少？

答：您好，感谢您对公司的关注，2023 年度公司 OLED 出货近 1.2 亿片，OLED 收入占比持续提升，整体经营也实现同比改善。我们有信心在 2024 年进一步提升营收和改善利润。

44、目前 B 股相对 A 股大幅折价，不利于市值管理，请问是否有回购注销 B 股的计划？

答：你好，近年来，公司一直关注 B 股回购工作，B 股规模已有大幅下降。未来会继续结合经营情况、现金流情况等因素，综合考虑。如有相关事项，将以公告形式发布，谢谢。

45、Omdia 称，京东方年内收购 LGD 广州 G8.5LCD 工厂，华星明年收购夏普广州 G10.5 工厂，也就是说华星 TV 产能将超过京东方，高总对失去 TV 面板 NO.1，有何看法？

答：感谢提问，保持合理增长和市场地位是我们一直的竞争策略，我们不会失去 No.1 的市场地位。

46、请问陈炎顺董事长，您任董事长近五年，公司股价涨幅几乎可以忽略不计，而同期 TCL 涨幅已超一倍，您觉得公司与 TCL 比，差在哪？

答：感谢您的提问，我们会认真做好企业，努力做好市值管理，谢谢！

47、请问 BOE 目前人工智能相关研发团队规模是多少？研发策略采取自研还是外包？是否有投资大模型公司的规划？

答：感谢您的提问，BOE 早在 2018 年就成立的人工智能研究与应用中心，目前有近 500 人的相关研究团队，主要方向是人工智能、大数据、算法在产线和产品中的应用。主要采取自研和合作相结合的策略，我们有自己的行业数字模型研发，目前尚无投资大模型公司的规划。

48、从三星显示动向来看，现金流向集团，未来投资动能不足。请问高总：一、如何看待显示面板未来业内投资动向？二、产能过剩会成为过去式吗？

答：感谢提问，现在整个产能已进入到合理平衡的阶段，理性的产业投资才是正确的，我们不会无序的进行投资，产能过剩与否与供需关系紧密相连，不同阶段，供需关系会发生变化，没有一直的产能过剩，也没有一直的产能短缺。

49、关于市值管理，公司在今天有什么计划？

答：您好，公司一直都高度关注市值管理工作，我们会持续使用合理方式，结合实际情况，做好相关工作，为股东创造价值。谢谢。

50、武汉 B17 去年下半年盈利近 15 亿。请问高总，TV 面板是否已经进入稳定盈利阶段？是否还存在不确定性？

答：感谢您的关心，目前 TV 供需关系确实得到了一定改善，终端品牌客户的需求仍有不确定性，我们会秉承乐观与谨慎的态度，根据市场端变化制定我们的策略。

51、请问一下管理层对明后年的分红预期是怎么样的一个安排。投资力度和在外股权回收是一个怎么样的安排？

答：感谢您的提问。管理层将严格按照交易所对于上市公司分红管理的相关要求，将年度盈利的不低于 30%用于分红。基于公司发展战略的需要，我们会适当考虑资本支出，未来 3 年京东方主要资本支出是在北京的 6 代 LTPO/LTPS 产线和成都的 8.6 代 AMOLED 产线。

52、年报显示重庆 B12 投入占预算比例已达 83.9%。请问：B12 一、二、三期产线，目前分别处于什么状态，二期转固是否会在年中进行？

答：您好，重庆 B12 项目一期于 2023 年度完成转固，二期产线已在 24 年一季度转

固，目前一期、二期产线生产运营情况良好，三期产线在联动测试爬坡中，后续会结合产线实际稼动和良率达成情况适时转固。感谢您对公司持续关注。

53、请问公司 OLED 市占率是多少

答：感谢提问，根据第三方咨询机构数据，2023 年柔性 OLED 市占率达 21%。

54、请问高总，公司未来两三年在钙钛矿光伏电池方面的投资计划如何？谢谢！

答：感谢提问，目前公司内部已成立了钙钛矿项目组。

55、MLED 业务，在 2023 年上半年出现大幅增长，能介绍下高增的原因，以及对 MLED 未来的展望吗？或者说，2024 年 MLED 的增速能达到多少？

答：感谢您的提问，2023 年 MLED 业务保持了稳定增长得益于市场的扩张和我们与主要客户之间产品和技术的联动。2023 年的下半年，京东方收购了华灿光电，华灿光电成为京东方在 MLED 领域的主要发展平台，实现 MLED 从芯片到封装到用户端的产业链拉通，未来京东方在 MLED 领域的主要战略是以华灿光电为核心平台，整合产业链资源，提升产业链整体价值产出。

56、高总，你好。目前中美冲突已经发展到一个特殊的时期，贵司有针对未来的变数做一个系统的规划？

答：感谢关心，关于中美的话题是一个大话题，我们做企业的就是要服务全球客户，用我们的技术和产品实现共赢价值。其实我们有很多长期的供应商伙伴和客户伙伴都来自于美国等全球客户。

57、请问，有回购两条 10.5 代线的剩余股权的计划吗？

答：您好，我们对于持股比例较低的产线股权问题，会根据经营业绩、现金流情况等因素综合考虑，如有相关重大事项均会以公告形式发布，请您关注。谢谢。

58、高总好，过去人们说京东方是融资巨婴，多次融资，京东方才得以生存，每次融资都套牢一批散户，最近一次融资 5 元多，股民最多时 160 万，股价最低时 3.53 元。请问 1.管理层做何感想，对得起为你融资的机构和为机构接盘的散户吗？2.京东方是否已成大成人，

能自我造血了，以后还有再融资的计划吗。

答：感谢提问，目前，我们已进入稳定经营发展阶段，暂无股权融资计划。

59、谢谢陈董事长的回答。不过，我还是想请 BOE 更加自信、激进一点，像 HUAWEI 一样，多走近、快走进 C 端，希望看到更多的 C 端产品。

答：谢谢您的鼓励，我们目前的确还没有考虑 C 端产品这一块，专注做好屏这篇文章。当然，我们也在积极向物联网的创新市场探索，例如京东方艺云小课屏、数字艺术产品都是比较受欢迎的。

60、TV 面板已进入头部厂商稳定控产局面。但 IT、车载面板 G8.6，TM19、华星 t9 二期产能释放在即。请问高总：一、如何看待新产能对公司 IT、车载业务带来的盈利及市场地位挑战？二、AI PC 驱动下，B8 盈利稳定向好是否可期？

答：感谢提问，新增产能一定会带来影响，我们会在各个细分业务领域持续深耕，实现技术创新，并不断改善产品结构，确保盈利能力。B8 肯定是会稳定盈利的。

61、陈董事长好，公司底层员工已经三年没涨工资了，请问 2024 年是否会给底层员工涨工资？

答：感谢您的提问。京东方的工资管理体系是非常市场化的，我们的工资总额是依据年度经营情况、市场总体环境和当年国家 CPI、PPI 的总体情况来决定，当然具体工资是否增长还要看每个员工的当年绩效和业绩表现，我们没有普调这一说法。我们也希望员工和企业一起成长，在企业成长的过程不断提升员工的获得感。

62、绵阳 B11 去年下半年亏损近 2 亿。请问杨总，同为柔性 OLED 成熟产线的成都 B7，盈利情况如何？

答：您好，感谢您的提问，在 2023 年智能手机市场需求有限的情况下，公司柔性 AMOLED 在智能手机端渗透率持续提升，年度柔性 AMOLED 出货量近 1.2 亿片，同比大幅提升，成熟产线盈利能力同比改善明显，但由于运营及研发成本较高，OLED 整体仍处于亏损状态，感谢您对公司的持续关注支持！

63、我想问一下 2024-2026 年公司平均每年的资本开支和折旧情况。能详细说一下。

答：您好，感谢对公司的关注，未来三年 LCD 的部分主要是鄂尔多斯 5.5 代线、福州 8.5 代线、合肥 10.5 代线会陆续分阶段折旧到期，OLED 方面，重庆 6 代线还在爬坡，公司会结合产线运营情况，按准则要求按期转固和计提折旧。资本开支方面，公司坚定贯彻“屏之物联”战略，聚焦主业，围绕半导体显示业务，并基于核心能力和价值链延伸，在物联网创新、传感、MLED 和智慧医工四个高潜航道进行布局，推动物联网转型战略落地。

64、三星显示钻排专利在美无效诉讼进展如何？

答：感谢关心，这些都是按照法务规则要求在正常对接。

65、从近三年来看京东方利润断崖式下跌，没有跳出强周期，请问贵公司到底有无技术壁垒，9 万件专利何时能转化为效益？

答：感谢提问，作为高端半导体显示制造业，当然有技术壁垒，但是我们也不可否认有很多不健康的产业竞争出现。我们 9 万件+专利是通过这几年不断优化专利结构，增加原创性专利，我们对于一些价值不高的专利，主动进行专利无效，这也是收益。

66、董事长好，多年来京东方加强科研投入，已取得 9 万件专利，但在行业竞争中，这些专利也没有取得超额利润，在行业竞争中也没见有什么优势，在价格战中，京东方的产品价格照样下跌。请问京东方有哪些新质生产力，有哪些专利使京东方在行业竞争中处于有利地位。

答：谢谢您的提问。技术创新对像京东方这样的科技企业非常重要，我们深知，在技术发展日新月异的今天，技术行不一定赢，技术不行铁定输。所以技术和研发的投入在任何时候都不能忽视。我们目前已取得了九万件专利，位列行业第一。这些专利对京东方的行业竞争地位和产品的价值创造是非常有价值的，我们每年的产品首发率都在 40%以上，这些产品都是公司创新技术所积累的成果。这些年，京东方申请的专利主要在 OLED、人工智能和物联网创新领域，这些为护航企业发展和开拓新的市场起到了很大的作用。当然京东方也有很多长牙齿的专利，我们也会在必要的时候用这些专利来维护京东方自身利益。

67、贵司今年柔性 OLED 整体出货量以及折叠屏、A 客户等具体业务的目标是多少呢？

答：感谢提问，今年柔性的目标较去年将持续增长，预计增幅 30%以上，并不断提升高端应用和品牌客户占比，总量 1.6 亿片以上。

68、一个优质公司是不是在股价上也要提现出来呢？总是垃圾股价再说公司好也没说服力。到底是公司存在什么具体不好的问题是公众还不得知的吗？

答：您好，感谢您对公司的关注。我认为，目前股票表现确实还未能体现公司的投资价值，我们会加倍努力，提升经营业绩，做好市值管理，为股东创造更大价值。谢谢。

69、高总，对于 LTPO 产品海外大客户拓展有何预期，年内是否能看到成效？

答：感谢关心，您说的点非常准确，必须有突破！

70、请问高总我们的 OLED 业务抵扣折旧以后是否已经能够盈亏平衡了？

答：感谢关心，我们的财务指标是全口径的，严格按照外部财务审计要求来公告的，这是必须包含折旧的，我们的经营是一直在现金流健康的基础上来执行的。

71、请问如何看待今年面板行情，除了控产策略外，需求端是否已经走出低谷周期？

答：感谢关心，今年的市调机构给的市场预期确实比较乐观。实际上整个供需的局面并未充分扭转，各个公司采取自己的经营策略，提质提量，改善结构，取得了一定的效果，但是需求端并未走出低谷，供需不平衡还是长期的主题。

72、请问陈言顺董事长：公司今年在业绩增长的情况下公司是否考虑一年进行多次分红回馈市场？

答：谢谢您提问。京东方一直重视回馈资本市场，感谢资本市场这么多年对 BOE 发展给予的支持。我们也一直坚持将可用于分配的利润 30%以上用于分配。2023 年，京东方的分红率占当年归母净利润的 44%。未来，我们在业绩增长的情况下，仍然会考虑给资本市场更多的回馈。

73、2024 一季报什么时间出

答：您好，根据目前的工作安排，我们计划 4 月 30 日披露 2024 年一季度报告，谢谢。

74、去年 OLED 近 1.2 亿片，具体多少，预计今年卖多少，今年 OLED 能否由亏转盈

答：感谢提问，去年确实接近 1.2 亿片，今年也打好了基础，仰赖于我们客户的认可，

今年目标要超过 1.6 亿片。

75、我就这两个问题：上一个问题是 OLED 的亏损情况和 LCD 在 2023 年的盈利情况。

答：感谢您对公司的关注，2023 年，受宏观不确定性因素影响，面板行业供应链上下游博弈激烈，头部面板厂商坚持“按需生产”，积极促进供需关系良性化，集团上下坚决执行“聚焦主业、高质发展”的经营策略，深刻落实“极致成本、提升效能”的行动方案，显示器件业务营业收入虽同比减少 2.1%，但毛利率同比上升 0.9 个百分点，在同行业中保持领先地位。LCD 方面，我们在智能手机、平板电脑、笔记本电脑、显示器、电视等 LCD 五大主流应用持续保持全球第一，同时快速拓展智能座舱、AR/VR、折叠屏等创新领域，全年 LCD 经营盈利；OLED 方面，柔性 AMOLED 持续发力高端需求，大客户份额持续提升，经营业绩逐季改善，我们有信心在 2024 年取得更大突破。

76、您好，董事长您两年前说过面板周期性减弱，成长性增强，现在怎么看

答：感谢您的提问。从目前的情况看，我认为面板的周期的确是在减弱，未来 3 年，我认为面板的总体成长性和盈利性还是不错的，首先在于：1.未来 3 年 LCD 的产能总规模增长有限，国外老旧产线和部分效率不高的高世代产线会退出市场；2.产线的集中度会进一步提升；3.最大的产能应用 TV 领域平均尺寸还会每年增长 1 吋左右，尽管总出货量会保持稳定，但总出货面积仍然会增加。

77、韩媒称京东方将迅速扩大在苹果供应链影响力，高总是否认同？

答：感谢关心，我们愿意与所有的头部品牌合作。所谓的影响力是互相的，是互相被需要，自己得有自己的核心竞争力。

78、对今年的业绩有什么展望

答：感谢关心，我们永远保持谨慎乐观的态度，尤其要做好技术储备，做好自己的事，服务于我们的客户。

79、贵司去年开始向苹果客户供应高端 Oxide 笔电产品，今年又投资了 G8.6OLED 项目。后续面向苹果客户的 IT 产品业务规划和产品策略等能介绍一下吗？

答：感谢关心。苹果客户是所有人都喜欢的，但是要具备与之匹配的能力，才能成为真

正的客户，我们对高端 Oxide 笔电产品是非常自信的，也获得了客户的广泛认可。G8.6 OLED 项目也是我们技术能力的延伸，从 LCD 到 OLED 升级的过程中，我们要给客户提供更有力的技术保障和产能保障。

80、请问管理层什么时候可以开线上直播业绩说明会而不是文字说明会，还有就是想了解一下今年的分红力度是不是不够

答：你好。感谢您的意见，我们会认真考虑多种投资者服务工作方式，为大家更好的了解公司提供便利。2015 年至 2023 年，公司连续 9 年实施现金分红，累计金额超 200 亿元，2018 年至 2023 年，年度现金分红比例始终保持归母净利润的 30% 以上，让投资者与公司共享成长成果。2023 年公司拟现金分红约 11.30 亿元，占合并报表当年归母净利润的 44.34%。我们会继续坚持以现金分红方式进行分配，努力提高经营业绩，为大家创造更多回报。谢谢。

81、请问贵司人工智能技术的应用情况，技术应用领域/产品，目前研发阶段（是否已有量产产品）？未来规划，预计在人工智能投资多少？

答：谢谢您的提问。也非常感谢您在人工智能领域的判断和对我们的提醒，近年来人工智能的发展势头非常迅猛，京东方也一直高度关注相关领域成就并联动内部相关组织推动人工智能的发展在京东方的实践应用。今年一季度京东方领导班子就人工智能的讨论不下 4 次，我们除了关注人工智能技术的发展趋势和技术路径之外，更重要的是关注人工智能在 BOE 各业务领域的落地，我们成立了 AI 创新应用的领导小组和执行小组，同时拿出年度销售收入的 0.5%，专门负责推动人工智能在 BOE 各业务版块（主要围绕提高制造过程中的执行效率、智能制造工艺、良率提升、数字化管理、更聪明的屏）的实践落地。从目前相关项目的执行情况来看，效果是明显的。

82、请问高总，重庆 B12 目前国外重点客户新产品线拓展情况如何？

答：感谢您的提问。B12 已经进入到稳定运营阶段，目前国内的主要品牌以及海外的品牌客户都有序导入中，产线稼动陆续增加。

83、请问公司目前面板产线稼动率如何，2024 年是否计划增加排产？

答：感谢提问，我们会根据自己的经营情况以及供需关系做有序生产和排产规划，目前

我们的稼动在合理区间，在稳定运营的基础上，增收增盈做产品结构改善和技术升级。

84、请问陈总企业发展战略方面，公司有没有进一步深化“屏之物联”内涵，对标世界一流企业三星电子，以及竞争者 TCL，借助、发挥 BOE 品牌知名度、美誉度，多推出画屏之类的消费端产品，促进屏实力的最大程度发挥的计划？

答：感谢您的提问，基于在半导体显示与物联网产业的多年探索实践，公司创新性提出了适配物联网转型发展的“屏之物联”战略，即发掘“屏”无处不在的增长机遇，依托自身“屏”之核心优势，通过集成屏的更多功能、衍生屏的更多形态、将屏植入更多细分场景，协同众多伙伴不断拓展“屏”之应用能力，实现数字化时代“屏即终端”的用户感知升级，构建“屏即平台、屏即系统”的产业生态，重塑价值增长模式。在“屏之物联”的战略引领下，公司创新提出“1+4+N+生态链”业务发展架构。以半导体显示为策源地，基于核心能力和价值链延伸，选定物联网创新、传感、MLED 和智慧医工四个高潜航道和发力方向，并以工业互联、智慧车联等物联网细分应用场景为具体着力点，快速推进物联网转型发展。此外，公司打造了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，实现从“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。

85、京东方提屏之互联战略，又有 1 4 N 的业务布局，但公司的营收中屏的业务一家独大，其他业务占比都很少。请问董事长，公司其他业务下一步发展的规划是什么，占公司营收的比例预计提升到多少。另外，公司所办的几家医院现在经营情况如何，什么时候能这公司贡献利润？谢谢

答：感谢您的提问。基于在半导体显示与物联网产业的多年探索实践，公司创新性提出了适配物联网转型发展的“屏之物联”战略，即发掘“屏”无处不在的增长机遇，依托自身“屏”之核心优势，通过集成屏的更多功能、衍生屏的更多形态、将屏植入更多细分场景，协同众多伙伴不断拓展“屏”之应用能力，实现数字化时代“屏即终端”的用户感知升级，构建“屏即平台、屏即系统”的产业生态，重塑价值增长模式。在“屏之物联”的战略引领下，公司创新提出“1+4+N+生态链”业务发展架构。以半导体显示为策源地，基于核心能力和价值链延伸，选定物联网创新、传感、MLED 和智慧医工四个高潜航道和发力方向，并以工业互联、智慧车联等物联网细分应用场景为具体着力点，快速推进物联网转型发展。

此外，公司打造了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，实现从“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。在京东方提出“屏之物联”战略后，这几年我们围绕屏在屏的创新器件、整机系统及屏的周边做了很好的尝试，这些年我们新事业的增长相对比较快，以 2023 年整体为例，屏的业务总体占比约 80%，创新业务保持着 30% 以上的增长，发展势头良好。BOE 在 2016 年涉足健康和医疗领域，围绕着线上物联网医院、线下三级综合实体医院、智慧康养、医工融合共同发展，以成都、合肥、苏州三家三级医院为例，业务逐年保持较快增长，我们的目标是用 3-4 年的时间实现线下医院现金流为正，5-6 年时间实现盈利，从目前情况来看我们很有信心达成这一目标。

86、对创新中心比较关心，能否请高总介绍一下几个创新中心的建设运营情况、发展规划？这些中心在促进公司海量专利转化方面的成效如何？谢谢！

答：感谢提问。目前我们具备成都、重庆、青岛三个创新中心，建设都有序进行，尤其上周我们刚刚举办了成都创新中心的开园仪式。后续我们将以此为平台整合产业资源、集聚高端人才、带动区域创新。

87、京东方在 2021 年年底正式对外发布高端液晶显示技术 ADS Pro、高端柔性显示技术 f-OLED 和高端玻璃基新型 LED 显示技术 α -MLED 三大技术品牌，开创了 BOE（京东方）“技术+品牌”双价值驱动的新纪元，目前的进展怎么样，取得了哪些成果，在品牌的推广过程中还有哪些难点和困难。

答：2021 年公司以显示领域积累的核心技术为基础，统筹策划到落地项目成果获得 33 家主要客户支持，第一次通过成分品牌的概念接触到 C 端消费者。作为显示领域中国国内首个技术品牌，打破以往由国外厂商垄断显示技术品牌的局面，开创中国显示“技术+品牌”并重的全新商业模式。两年间已经推动 15 个品牌 100+款产品实现线上/线下落标，特别是在电竞垂类领域，同时，还在京东平台首次开设 BOE 技术品牌旗舰店，有效提升行业技术话语权与影响力，进一步夯实集团技术领先型企业形象。未来公司将持续在市场上联合更多品牌合作伙伴对技术品牌进行品牌联合营销，深化技术品牌在 2B/2C 领域的影响力。

88、公司把“屏之物联”战略提升为发展的最高战略，并提出要构建“Powered by BOE”

的产业价值创新生态，步伐坚定而有力，目前已经取得了哪些成果，还存在哪些不足和薄弱环节。

答：基于在半导体显示与物联网产业的多年深耕与实践，以实现高质发展为导向，公司创新提出了适配企业物联网转型发展的“屏之物联”战略，构建了“1+4+N+生态链”业务发展架构，并以此架构为基础，坚定聚焦主业，通过将“屏”集成更多功能、衍生更多形态、植入更多场景，打造了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，携手合作伙伴，大幅提升产业生态协同赋能效应。

过去的一年，公司半导体显示业务领先地位持续巩固，不断夯实发展优势：LCD 整体及五大主流应用领域出货量继续稳居全球第一，多项技术和产品实现全球首发；柔性 OLED 产品出货量同比大幅提升，技术实现关键突破。创新业务持续精进，成果丰硕：物联网创新业务强化主流市场竞争力、持续深耕细分市场，IoT 应用终端在白板、拼接等细分市场出货量保持全球第一；传感业务聚焦高潜航道、推动高质发展，打通了 TGV 核心工艺，实现 2D、3D IPD 产品产出；MLED 业务提升技术与产品竞争力、强化市场拓展，完成了在 MLED 芯片关键环节的快速布局；智慧医工业务不断强化数字医院运营能力，经营质量显著提升；“N”业务进一步深耕优势赛道，持续打造“专精特新”典范。

进入物联网时代以来，技术呈现多样化发展趋势，尤其以 AI 为例，大模型发展百花齐放，场景化应用加快落地，这不仅对产业未来发展提供了关键技术支持，也加增了技术迭代带来的相关不确定性风险。未来，公司将紧盯产业发展趋势，在“屏之物联”战略指引下，持续保障关键领域的资源投入，深化产学研合作，加速关键技术攻坚，全力推动各业务高质发展，实现自身全球竞争力稳步提升。

在产业生态构建方面，公司与很多一线合作伙伴在技术研发、产品设计、市场联合营销方面持续合作，不断构建一个共生、共创、共融的 Powered by BOE 的良性发展产业生态。通过这样的合作，在车站、在广场、在商场、在街边都可以看到并体会到京东方对于产品和技术的深度诠释，未来，也将在更多产品和应用场景中看到 Powered by BOE 的身影，看到我们与合作伙伴一起创新的成果。在这个显示无处不在的时代，希望大家看到 Powered by BOE，就自然而然的想到品质的保障、审美的触达和最前沿技术的代表，京东方会持续用科技创新+绿色发展的理念赋能行业，用心改变生活。

89、京东方智慧医工是集团四大核心业务之一，从目前情况看仍处于路线探索阶段，西南布局医院+养老社区，北方布局智慧医工创新中心，京东方智慧医工发展的指导思想具体是

什么。

答：智慧医工业务是京东方落实“屏之物联”战略的重要抓手，也是集团重点发展的四大创新业务之一。多年来，智慧医工坚持以人为中心，医工融合创新，聚焦家庭、社区、医院场景，通过构建“产品+服务”双支柱增长模式，打造以健康管理为核心、医工产品为牵引、数字医院为支撑的健康物联网生态。“医”方面，已在北京、合肥、成都、苏州运营四家数字医院，在不断提升医院竞争力的同时，将核心能力往前后延伸，加快布局健康管理和智慧康养服务，已搭建京东方线上健康服务平台，推动首个康养社区项目在成都落地。“工”方面，围绕分级诊疗体系建设，一方面聚焦智慧终端及系统、分子检测、再生医学等方向，推进医工产品创新转化；另一方面，通过软硬融合，提供健康物联网解决方案，包括健康城市解决方案、智慧医院解决方案、智慧健康社区、居家健康解决方案等，已在浙江东阳、上虞、四川成都、资阳等 12 个城市有多个项目落地。

90、希望京东方回购注销 b 股。

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。

91、证监会在《关于加强上市公司监管的意见》明确提出要坚持将投资者利益放在更加突出位置，要求上市公司制定积极、稳定的现金分红政策，明确投资者预期，京东方先后 6 次通过非公开发行股票方式融资进 900 亿元，而公司累计分红约 155 亿元。截至 2023 年三季度末，公司未分配利润 345 亿元，建议公司拿出部分未分配利润进行分红，回报投资者。

答：您好！京东方能够取得今日的成就，离不开广大股东长期以来的信任与支持。公司高度重视股东回报，并且已将股东回报作为企业管理的核心指导思想之一，在做好经营的同时，密切关注投资者的利益。

公司连续多年进行现金分红、不定期开展股份回购，以期通过多维度的方式回报股东。2015 年至 2023 年，公司连续 9 年实施现金分红，累计金额超 200 亿元，2018 年至 2023 年，年度现金分红比例始终保持归母净利润的 30%以上，让投资者与公司共享成长成果。

2023 年公司拟现金分红 11.30 亿元，占合并报表当年归母净利润的比例大幅提升，达 44.34%。

此外，2020 年至 2022 年，公司连续 3 年实施股份回购，回购 A 股累计支付金额超

46 亿元，B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。2023 年，公司注销回购账户股份约 5 亿股并减少注册资本，进一步提升每股收益水平。

公司将继续坚持物联网转型战略，以创新推动转型升级，努力做好公司经营，加大股东回报力度，为股东创造更大财富。未来公司将综合考虑经营情况和资本市场情况，适时推出相关股东回报措施。若有新的股东回报措施推出，公司将及时履行信息披露义务。

92、尊敬的京东方领导你们好，我有个问题很困惑，无论在公司规模、产能、品牌形象、等等各方面在国内都是第一梯队，那么为什么 AMOLED 出货量与维信诺相差甚小，从市值来看，差了 15 倍，但是维信诺却做到了国内第二全球第三呢，难道是现在京东方市值高估？还是什么其他原因。

答：您好！柔性 AMOLED 业务为公司显示器件业务的一部分，2023 年公司柔性 AMOLED 产品收入占显示器件收入的比重为 25%。公司在柔性 AMOLED 领域多年布局，已经构建起产能规模和技术优势，并积累了较好的客户资源，与全球主流手机品牌客户保持良好合作关系。公司近年来柔性 AMOLED 出货量保持大幅增长，2023 年柔性 AMOLED 出货量全年近 1.2 亿片，同比增长近 50%，创单年出货量新高。2023 年，手机市场折叠、LTPO 产品出货量快速提升，其中，LTPO 产品成为高端旗舰手机的主流选择。公司的柔性 AMOLED 产品在折叠、LTPO 等高端旗舰手机产品上具有较强的竞争优势，出货量均位于行业前列。

93、合肥京东方显示有限公司的股份回购进展？公司半年报中合肥京东方显示技术有限公司的权益还是 8.33%？

答：合肥京东方显示是公司投资建设的全球首条第 10.5 代高世代 TFT-LCD 生产线，是公司发展大尺寸 TFT-LCD 显示面板的主要产线之一。公司于 2022 年 12 月披露《关于受让合肥京东方显示技术有限公司部分股权暨关联交易的公告》，公告显示，公司以 2022 年 6 月 30 日评估基准日，拟以 692,900.92 万元的价格受让合肥兴融所持合肥京东方显示 28.33% 的股权，受让完成后，公司占合肥京东方显示股比将由 8.33% 增加至 36.67%。2023 年 8 月，合肥京东方显示已完成相关工商变更。

本次股权受让完成后，公司所持合肥京东方显示股份比例由 8.33% 增加至 36.67%，符合公司的战略布局，也将进一步提升合肥京东方显示的管理效率，有利于公司业务的健康、稳定发展。