

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：2025-023

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他_____
参与单位名称	参与公司业绩说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 11 日
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程与现场结合的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	陈炎顺 董事长 王锡平 董事、首席运营官（COO） 杨晓萍 执行副总裁、首席财务官（CFO） 郭 红 副总裁、董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	公司上半年经营情况介绍： 2025 年上半年，公司经营韧性持续提升，业绩整体呈稳步增长态势。LCD 业务方面，根据第三方咨询机构数据，公司 LCD 五大主流应用产品出货量持续位居全球首位，其中，LCD 氧化物出货量稳居全球第一；75 寸产品出货量跃居全球第一；80 寸以上产品出货量位居全球第一，同比增长 60%；车载显示产品出货量位居全球第一。OLED 业务方面，公司 OLED 市场份额持续提升，上半年出货量超 7100 万片，同比增长 7.5%，出货

	量稳居国内第一、全球第二。 保持市场份额领先的同时，公司持续推进显示器件产品结构的高端化转型。上半年，IT 高分辨率、高刷新率产品出货占比快速增长，OLED 业务成功突破核心客户 LTPO 项目并实现量产供货。 受益于上半年国补政策及需求前移，叠加公司产品结构调整，公司 LCD 收入占比由 2024 年的 73%提升至 76%，其中，IT 类产品依然是公司占比最高的产品类别。面临复杂的国际环境和激烈的市场竞争，整体经营韧性增强。 此外，公司坚定贯彻“屏之物联”发展战略，推动显示技术与物联网创新融合，创新业务实现良好增长。其中，京东方精电收入同比增长 8%，京东方华灿收入同比增长 34%，能源科技收入同比增长 39%；在公司战略升维第“N”曲线理论指导下，公司玻璃基封装载板试验线提前 5 个月开始设备搬入，产出超大尺寸 7-2-7 玻璃载板，封装集成度显著提升；钙钛矿光伏中试线产品发电效率突破 18%。 上半年公司重点建设项目也相继落地，第六代新型半导体显示器生产线全面量产，第 8.6 代 AMOLED 生产线提前 4 个月设备搬入，越南终端二期项目提前两个半月全面量产，公司未来的经营韧性将持续提升。 经营业绩方面，面对行业竞争加剧等外部挑战，公司始终坚持稳健经营，通过提升产线运营效率、保持较高强度研发投入以及深化精益管理，持续增强企业内生动力和成本控制能力。 上半年，公司营业收入和归母净利润同比实现增长；部分
--	---

	产线运营效率大幅提升，其中合肥 G8.5 代线和重庆 G8.5 代线净利润分别同比增长 82%和 33%；研发投入同比增长 4%，期间费用占收入比重基本持平；资产结构优化，营运效率提高。 值得关注的是，公司已经由大规模产能建设阶段转向高质量经营发展阶段，折旧与资本开支规模将在 2025 年达到高峰，未来将更加聚焦技术增值与效益提升。 公司始终坚持以创新驱动发展,以开放合作促进价值共创。感谢各位投资者一直以来的信任与支持，公司将砥砺前行，践行可持续高质量发展，与投资者共生共赢。 现场交流提问： 1、行业内不同 OLED 技术和市场的趋势？ 陈炎顺：像大家所问的一样，现在 OLED 技术的走向还是比较多的,当然我觉得现在从柔性的 OLED 来讲只有两个类别，一个是 6 代线，一个是 8.X 代线，最成熟的是 6 代线，现在所有的 6 代线几乎都采用了 LTPO+LTPS 的工艺方式，在 8.6 代线的建设过程中出现了一些分歧,京东方还是沿用了 LTPS+LTPO 的产线。 整体来看，我觉得相对比较成熟的是 LTPS 跟 LTPO，一个是 6 代线得到的很好的验证。8.6 代线定位还是 IT 产品，笔记本电脑、TPC，可能有一部分车载，这些产品对于移动，对于触控要求比较高一些，LTPO、LTPS 更擅长。京东方早年在合肥的 8.5 代线大概投了 2K/月的印刷产线，我们也做了一些产品，也做了一些工艺，我们也有相对来讲具备量产的条件，我们也一直在看这个技术的发展。当然这两年印刷技术有所发展，特
--	--

	别在中尺寸的笔记本、显示器方面也有一些。大尺寸能不能做出来？做出来之后的良品率、应用效果怎么样？因为我们现在还没有看到真实的市场上使用。 光刻技术也是一样，理论上讲应该是行得通的，因为它的整个工艺、设备基本上是一样的，但是光刻技术还是那句话，没用过，能够有多大的成功的概率，良品率稳定性有多少，我们现在确实还不得而知。 我个人的想法我们因为 8.6 代线投 630 个亿，首先要保障成功，我觉得在成功的基础上，我们再通过技术升级改造，把我们的竞争力做强，我们是完全有可能的。如果不成功，那后面什么事都谈不了，这是我的观念。 王锡平：董事长说得很明白了。我给大家再简单解释一下，实际上大家关心 OLED 无非就两个部分，一个是背板的技术。背板现在在中小应用，我们是坚持 6 代线到 8 代线沿用的 LTPS 跟 LTPO，这是很慎重的。因为 LTPS 用氧化物背板做中小尺寸在应用 PAD 对边框有要求的时候，实际是有技术难度的，所以做一些调整。这是背板技术，我们是很坚定在中小坚持 LTPS、LTPO。 另外 OLED 器件形成的部分，传统的坚持用蒸镀的方式，大家看到所谓的光刻方式跟打印方式。大家知道我们在建合肥 8.5 带线的时候就做了蒸镀的器件跟专用的平台，这些研发过去投了很多钱，我们有很多 Know-How 输出，包括光刻研究院也在持续坚持研究，但是我们在几百亿投资下去的时候，我们认为要对几百亿的投资负责，我们要稳妥地去做，但是在技术研
--	---

	发的投入一直是在坚持的，我是觉得这是我们对 OLED 部分的理解。 当然在今年 11 月份会发布一款 Gaming 的 24.5 寸，一个白光 OLED 的 Gaming 产品，这些部分我们也在持续研发，当然大家也看到我们的同行有在走得比较快的，其实也在经营上承担着比较大的压力，这个技术的布局、产业化的布局，我们也会根据市场情况和技术成熟情况择机去做，我们有很多事没有去动手实际上是我们认为时间还不到，但是所有的技术储备 BOE 都有。 2、公司资本开支及折旧的趋势？ 杨晓萍：确实资本开支和折旧一直是各位投资者非常关注的问题。大家也知道这两年公司在各个领域的投入包括我们的北京第 6 代新型半导体显示项目、成都第 8.6 代 OLED 显示项目是大家都能够明显看见的。 所以结合之前的分享，一方面我们后续的资本开支在 LCD 方面应该不会有大的投入。在 OLED 方面，应该也不会有太多扩产的要求，但是我们会在第 N 增长极方面以及“4+N”方面可能会有一些新的方面的投入，但是这个也要结合技术层面进一步的落地。 在折旧方面，结合我们之前投入的这些项目的情况，LCD 折旧情况基本上已经全部到期，后续的折旧基本会聚焦在 OLED 的，包括一些新的资本性开支方面。所以从未来几年的发展来看，今年应该我们就到了一个折旧的最高峰了，后续我们的折旧一定会大规模地往下走。同时资本性开支从目前的规
--	--

	划来说也不会比过去有增长，应该是也会往下走的，所以应该说兵马未动粮草先行，我们后续的资本性开支，包括我们本身本身的资金储备是非常充裕的，就等待后续我们第 N 增长曲线中有大的突破性的方向，我们一定会往这方面去发力。 3、今年上半年，公司管理层的目标是全年出货量是 1.7 亿，我是想问，这个目标会不会调整？另外一个，刚才我们听到郭红总也介绍了上半年海外客户的高端订单也有所突破，这一块会不会对整体 OLED 的盈利情况有一个比较显著的提升？ 陈炎顺：非常感谢！应该说我们如果按同口径来计算的话，今年上半年京东方的 OLED 成长应该是比去年有所改善的。从数量上来讲，今年上半年 OLED 的出货量比去年同期大概增长了 7.5%左右，我们整个行业增长很少，只增长 4%，我们还是超过这个行业的增长速度。当然年初我们在给各位投资者交流的时候也讲了，我们今年 OLED 的出货量在 1.7 亿的水平，能不能完成呢？确实我要跟大家简单地沟通一下，因为今年 OLED 这一块发展我们面临着非常大的阻力。 核心是两个阻力，第一个阻力，大家也看到，最近这一两年来，国际竞争环境发生了很大变化，我们在全球竞争中也面临着多方面的压力。 第二个原因，大家知道今年国补等因素导致国内市场产品出货的结构发生了一些变化，更多性价比更高的产品在政策中更为收益。公司也通过结构调整积极应对。 今年实现年初的目标，对我们来讲是有很挑战的。当然我们盘了一下，比去年同期两位数的增长是没有问题的。
--	---

4、公司整个现金流的情况还是很不错的，已经超级大了。

我们在后续现金流的运用上，尤其是像我们对于少数股东股权的收购上，还有之后对于现金流的运用上，请问是怎样的规划和安排？

陈炎顺：像你说的，京东方的现金流相对不错，我们一年保持将近 500 到 600 亿的经营性现金流。未来几年在资本性的支出方面会明显下降，LCD 几乎不会投新厂了，OLED 6 代线以后，整个产能量也已经不低了，况且我们的产能是足够的，这样一来我们 OLED 的资本性支出也会下降的。

我们要调整整个资本结构，所以未来就是三个方向，第一个方向是日常的经营保障，第二个方向增厚利润，我们已经开始在做了，你可以看得到的就是我们上半年武汉回购已经完成了，后续也在考虑了，彩虹也完成了投资，这就是为了增厚利润。第三块很重要的就是回报投资者的分红，通过现金分红或者股票回购，三年的回报计划已经公布了，未来的现金流主要用在这三块。

5、关于 LCD 显示，大家对于上半年的走势看起来不是特别乐观，陈总往未来两个季度展望，当前 LCD 的价值走向以及我们的盈利水平。

陈炎顺：三年以前我就跟大家讲，我们一定要 LCD 成为一个强周期向弱周期来过渡，我可以讲，通过三年的努力，现在的 LCD 这个领域里面已经基本上实现了弱周期的发展，大家可以看到它的整个上下波动已经远没有以前那么复杂了。LCD 未来应该算一个相当可观的现金流来源。我们的想法很简单，我

	们未来三到五年的整个工作计划非常明确，LCD 就是多赚钱，多打粮，为企业的发展提供稳定的压舱石。这就是目的。第一，市场龙头地位，这是不能动的，谁也不能动摇京东方在 LCD 领域的龙头地位，这是一个基本点。第二个，对于市场这一块，我们遵循市场原则，但是京东方作为一个市场的龙头，也要对整个产业的健康发展负责，你可以看到我们一直是产业的按需生产的模式，当市场相对来讲需求火热的时候，京东方会主动的增加一些投片，当市场需求有点压力的时候，我们会主动的减少投片。 刚才你讲确实从 6 月份以来，LCD 的价格，特别是 TV 的价格有些压力。部分友商都宣布了岁修计划，京东方也会根据我们自己的需求情况来考虑做适当的岁修计划，一方面完成我们工厂内部的修整，另外一方面也能够保证市场的相对稳定。 谢谢大家！ 6、咱们未来对于股东的回报，有没有考虑锚定一个指标？比如说我们绝对的分红比例、绝对的金额，或者说股息率，我不知道这一块我们是怎么来考虑的？同时我们的国资股东对于我们这一块的考核是怎么样？谢谢！ 郭红：其实我们在今年年度的董事会上，包括年度的股东大会也通过了未来三年的股东回报计划。里面有三条，第一个，我们每年用于现金分红的金额不低于每年归母净利润的 35%，可以看到我们今年实际上也分出去将近 19 亿了，在 6 月 25 日分出去 19 亿了，也是实现了我们的承诺。第二个，我们每年用于回购并注销的股份不低于人民币 15 亿元，因为都是一个下
--	---

	限，我们没有规定上限。可以看到截至 8 月底，因为 9 月初我们已经公告了到 8 月底已经花了 7 亿了，这个也是在逐渐地实现对大家的承诺。第三个，在有条件的情况下可以考虑中期分红，因为所有分红的金额包括回购的金额都是下限，所以我们希望努力的方向是不断地往上走，这是我们未来要做的事情。 谢谢！ 7、关于钙钛矿业务这一块的发展，就想问一下我们作为一个面板厂商去发展钙钛矿以及玻璃基板这个技术的核心竞争力在什么地方？怎么跟本身就在这个行业的这些企业做竞争？ 王锡平：其实我刚才来的时候，我在钙钛矿光伏的论坛开了场之后就赶到这儿来了，我们那个会场有 400 人，有科学家，有产业链上下游。京东方为什么做钙钛矿？其实大家都说 AI 的尽头是能源。董事长的“第 N 曲线”的战略升维告诉大家，我们为什么要用过去沉淀累积能力去布局钙钛矿，这是大概一个逻辑。应该讲 BOE 在显示器件尤其是 OLED 累积的工艺能力复用到钙钛矿，这个会比原来做光伏的企业是有先天优势的，钙钛矿光伏是第三代薄膜光伏，其实跟晶硅光伏的能力完全是两个产业，其实原来传统的能力，这是一个跳跃或者跨越式发展的。但是京东方我们用做半导体显示器件的能力来做钙钛矿，反而这个能力的复用度更高，这是一个大的背景。 我们目前的进展，大家看得到，我们 1.2 米、2.4 米中试线的效率稳定性已经通过了 ITC 的认证，在一年前我还担心钙钛矿的不稳定性寿命是问题，其实我们现在可以比较自信地说其
--	--

	实钙钛矿光伏的寿命稳定性已经不是大问题了，基本上是有保障的。剩下的要去突破的就是我们不断地去努力在效率上，我们也有信心在今年要用我们的试验线去挑战世界纪录，当然我们做这个事的目的不是说要一个纪录，我们现在越来越自信，这个事情都在轨道上，我们很快会给投资者，我们未来可能会更多地去澄清一些消息，我们很自信在这个行业里面我们是走在第一方阵的。 陈炎顺：刚才我们锡平总讲了，尽管晶硅光伏和钙钛矿光伏都是光伏，但是它们整个加工工艺和过程是完全不一码事的。理论上讲钙钛矿是在玻璃上做薄膜，更符合我们半导体的加工工艺。晶硅是从矿到单晶棒切片做削膜这个过程，其实钙钛矿整个加工工艺更符合我们的出身。 8、有两个问题想要请教，一个是 LCD，还有一个是 OLED。OLED 这边其实比较关注我们的 8.5 代线，因为之前也是今年度的交流上有提到年底我们打算做产线的点亮，到明年中可能会有一些量跑出来，想跟领导请教一下我们 8.6 代线产品的规划，比如说车载、中尺寸、手机的产品规划，是否会使用叠层的技术？包括对明年的大致出货量的预期，这是 OLED 这边的问题。 陈炎顺：OLED8.6 代线，我们整个计划是明年 10 月份以后出产品。从现在的进度来看应该是可以保障的，因为整个设备的搬迁提前 4 个月，今年 12 月点亮，明年年底量产，这是可以保障的。 第二个，8.6 代线的 OLED 设计主要针对中尺寸，但是也能
--	---

	兼容小尺寸，对于市场端来讲更从容。 第三从产品结构上来讲，现在跟我们主要的客户，包括国内的客户，国际上的客户都在出样品，而且是在我们重庆的 6 代线上来先做。6 代线做完以后，8.5 代线如果是投产了，我就平移过去就 OK 了。 9、LCD 这边请教一个跟机构投资者聊的时候大家非常关注的问题，您提到 LCD 正在从强周期已经变成了弱周期，我们看到今年中尺寸确实产线非常满，包括 TV 的产线即便在需求不那么好的时节也能达到平均 80 的稼动率状态，我们看到 LCD 的周期也有向上的趋势。想跟您请教弱周期的状态，什么时间可以转化成一个比较温和的上涨周期？可能连续多个月的比较有力的价格上涨，我觉得京东方作为行业的龙头非常想听一下您对这个的想法。 陈炎顺：LCD 的整个生存期还有多少，从我的角度来看至少十年，我们可以高枕无忧。但是我们的首席技术官告诉我，不要讲 10 年，你讲 15 年，20 年都没问题，为什么？首先显示的市场规模不断扩展，LCD 技术不断进步，第三 LCD 目前仍然是性价比最好的一种显示的模式。我在想可能像 OLED、激光显示这种显示都会出现有百花齐放，但是在整个显示里面，LCD 在未来十年、15 年一定至少占七成以上的份额。 第二短期来看，三五年来看，第一我们已经实现了弱周期，应该是实现了的。能不能做到像您所讲的能够稳定向上呢？这要看 2027 年，为什么要看 27 年？我们现在 LCD 的供需比在 27 年如果进一步下沉的话，基本这个行业就开始要走上快速上
--	--

	升的道路。以现在的产能来看，每年的电视尺寸还在增长 1 寸，以现在的平均增长尺寸来看 26 年底基本上供需就平衡了，那个时候如果没有人再投 LCD 的产线，LCD 的春天就来了。 10、想请教一下咱们玻璃基封装基板这一块的业务进展和后面的投资规划，包括咱们和客户的情况，大概是什么样的进展？谢谢！ 王锡平：谢谢！我给大家说明一下我们目前封装载板的进展。我们今年 6 月份已经实现了试验线首台前期设备的搬入，所以我们整个在设备的检讨和工艺验证都在有条不紊地进行当中，大家在展厅也可以看到我们的产品，包括 929 的高叠层样品，我们现在也逐步做出来了。 包括跟客户我们都是有紧密合作，我们的样品大家在测试验证当中，一切都按照我们的计划在推进。但是客观来讲，这个技术的突破其实在玻璃上做 TGV 做增层还是有很多问题静待我们去解决，所以我们现在在做的事情，一个是坚决地投入，另外一个设备检讨，包括验证，是在有条不紊地进行当中，同时我们也在强化我们的团队，我们在补充一些从内部转调甚至别的方式在增强整个团队。具体到可量产的投资计划，目前我们还是要结合整个基础验证的部分来看，因为到目前为止整个行业也没有哪一家，其实大家都是这个阶段，还没有说真正要量产的产线的投入，谢谢！ 11、我这边有两个其他方面的小问题，第一个，想请领导们帮忙分享一下我们今年半年报中投资收益具体的来源。第二个，也是想请问一下各位领导我们后续少数股东权益收购的节
--	---

	奏如何？谢谢！ 杨晓萍：我们今年半年报中投资收益金额大概是 5 个亿左右，这里面最大的其实就是出售了下属的一家联营公司法国 VUSION GROUP 的部分股权，出售收益是比较高的，因为我们的账面成本和目前的市值比，中间有很大的收益空间，所以这一块给我们贡献了非常大的收益，最主要就是这一部分。 陈炎顺：关于您说的少数股东权益，我刚才其实已经给大家回复了，今年我们已经回购完了关于武汉的 10.5 代线一部分少数股东权益。我们现在筹划其他的少数股东权益的回购。我们今年上半年又完成了对彩虹的 30% 的股权收购。未来大家也很清楚，LCD 就是一个现金奶牛，在资金充沛的情况下，收购这些少数股东权益应该是我一个很重要的任务，我们会根据对公司利益最大化的原则来考虑实施收购。 公司还在线上以文字方式回答了投资者提问，详情请见附件：京东方 2025 年半年度业绩网上说明会问答清单。
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	京东方 2025 年半年度业绩网上说明会问答清单
日期	2025 年 9 月 11 日

附件：京东方 2025 年半年度业绩网上说明会问答清单

1、请问，公司出于什么样的考虑，当年没有在合肥投建 OLED 生产线？

答：感谢您的关注，公司考虑产业链协同发展等因素，在成都、绵阳、重庆投建了 G6 OLED 产线，以及在成都投建了 G8.6 OLED 产线。

2、公司的新一季 BOE 解忧实验室宣传片应扩大宣传，现在看到的人还是太少,能不能想办法扩大影响？

答：感谢您的关心，《BOE 解忧实验室》第四季节目今年在北京卫视、优酷视频播出，也在通过多种新媒体渠道和方式进行宣传比如微博、抖音、B 站等。预计本季节目整体传播量达 5 亿，京东方坚持对技术的尊重和对创新的坚持，不断携手合作伙伴推出更多创新技术产品。同时，我们会持续通过更加生动与易懂的方式向大众传播科技知识，为技术创新注入更多生机。

3、请问，武汉 B17 的少数股权，2026 年、2027 年，是否还会延续今年的回购模式，继续回购？

答：感谢您的关注。公司将基于经营情况、现金流情况积极推动，如有回购具体计划和回购方式，请关注公告。

4、请问公司拍摄解忧实验室可以起到什么作用

答：京东方作为一家领先的物联网创新企业，推出综艺节目《BOE 解忧实验室》的初衷就是想搭建一个平台，把我们在实验室里、在生产线上的技术，用大家看得懂、感兴趣的方式呈现出来，京东方坚信科技的温度与力量，我们不仅要做技术的引领者，更要做梦想的守护者。用消费者的能理解的方式去了解技术，科普技术是一种新的技术营销方式。

京东方始终秉持着对技术的尊重和对创新的坚持，不断拓展科技企业破圈营销的创新路径，今年每期节目都会与客户充分互动，展现双方合作成果，比如海信、vivo 等…希望通过京东

方和合作伙伴携手呈现“Powered by BOE”美好图景。

5、请问,公司研发印刷 OLED 多长时间了? 基于什么样的考虑,没有投建印刷 OLED 生产线?

答: OLED 器件形成的部分,传统的坚持用蒸镀的方式,大家看到所谓的光刻方式跟打印方式。大家知道我们在建合肥 8.5 带线的时候就做了蒸镀的器件跟专用的平台,这些研发过去投了很多钱,我们有很多 Know-How 输出,包括光刻研究院也在持续坚持研究,但是我们在几百亿投资下去的时候,我们认为要对几百亿的投资负责,我们要稳妥地去做,但是在技术研发的投入一直是在坚持的,我是觉得这是我们对 OLED 部分的理解。我们有很多事没有去动手实际上是我们认为时间还不到,但是所有的技术储备 BOE 都有。

6、请问,成都 B19 的少数股权,如果公司有意收购,其他少数股东是否愿意转让? 是否存在障碍?

答:感谢您的关注。公司将基于经营情况、现金流情况积极推动,如有回购具体计划,请关注公告。

7、请问,重庆 B12 的少数股权,在回购时间上,重庆方面有无明确诉求?

答:感谢您的关注。公司将基于经营情况、现金流情况积极推动,如有回购具体计划,请关注公告。

8、请问,合能 B9 的少数股权,在 2025 年年内,能否完成收购? 估计,这种大事不会有明确答案,但还是想问下。

答:感谢您的关注。公司将基于经营情况、现金流情况积极推动,如有回购具体计划,请关注公告。

9、公司能不能做一些自己的终端产品,比如手机、电脑、电视机证明一下自己屏幕的优良品质

答:您好,感谢您的建议。

10、目前社会大众总认为公司的产品是劣等替代品，建议公司在手机、平板、电脑、电视等大众消费品中创造自己的品牌，树立自己产品具有一线优良品质的形象，屏幕在终端产品特别是电视中占的分量较大，能不能以终端产品向公众展示自己产品的优势，让社会了解、熟悉公司的产品？

答：您好，感谢您的建议。

11、目前从政策层面也好，证券市场管理层面也好，都支持股价估计上一个新的台阶，公司拥有这个实力，应该抓住机遇，顺势而为，让股价和估值回归正常，这也是对广大股东的一个回报，特别是作为一个长期以来两市拥有最多股东数的公司。

答：感谢您的建议。

12、请问陈董事长，今年上半年业绩 42%，但股价确错过了今年的股市科技股的盛宴。请问董事长先生，京东方是科技股吗，是什么原因导致机构不认同京东方的发展？是质疑京东方的管理层的能力？还是质疑京东方所处行业的发展前景？

答：感谢您的关注。公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期股东创造更多价值。我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

13、请问，基于当前的 OLED 订单情况，2025 年下半年，OLED 出货量超过 1 亿片的概率大吗？

答：应该说我们如果按同口径来计算的话，今年上半年京东方的 OLED 成长应该是比去年有所改善的。从数量上来讲，今年上半年 OLED 的出货量比去年同期大概增长了 7.5%左右，我

们整个行业增长很少，只增长 4%，我们还是超过这个行业的增长速度。当然年初我们在给各位投资者交流的时候也讲了，我们今年 OLED 的出货量在 1.7 亿的水平，能不能完成呢？确实我要跟大家简单地沟通一下，因为今年 OLED 这一块发展我们面临着非常大的阻力。

核心是两个阻力，第一个阻力，大家也看到，最近这一两年来，国际竞争环境发生了很大变化，我们在全球竞争中也面临着多方面的压力。

第二个原因，大家知道今年国补等因素导致国内市场产品出货的结构发生了一些变化，更多性价比更高的产品在政策中更为收益。公司也通过结构调整积极应对。

今年实现年初的目标，对我们来讲是有很大挑战的。当然我们盘了一下，比去年同期两位数的增长是没有问题的。

14、请问智慧矿山有落地项目没？比如内蒙古伊敏，新疆准东等

答：感谢您的关注。公司不存在您所述的业务，谢谢！

15、股价能反应 BOE 是令人尊敬的公司吗

答：感谢您的关注。公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期股东创造更多价值。我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

16、今天上午，听陈董在 IPC 大会上的演讲提到，京东方的折叠屏，在国内折叠屏市场，已经占有 80 的份额。这个实力很硬核，先赞一个，祝公司拿下越来越多的高端订单！

答：感谢您的关注。

17、陈炎顺董事长，您好！我想问的是公司每年的研发投入如此巨大，专利数量也是名列世

界前列，这应该是一家高科技企业无疑。在股市市场大科技类股票涨幅都非常好，可持有京东方股票的投资者却颗粒无收，还严重被套（我已持股近五年），请您谈谈当下对京东方股价的认知。谢谢

答：感谢您的关注。公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期股东创造更多价值。我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

18、公司有无 B 股退市计划？如有，准备如何执行？

答：公司暂无相关计划。

19、请问，成都 B16，OLED8.6 代线，提前 4 个月开始工艺设备搬入，那量产时间是否会大幅提前？预计提前到什么时候？

答：感谢您的关注，预计明年 Q4 内实现量产出货。

20、请管理层对股价点评一下，毕竟都换届了，股价都没变

答：感谢您的关注。公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期股东创造更多价值。我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

21、网上各项数据及信息表明，京东方是一家前沿的科技创新公司，请问董事长是什么原因

导致股价与公司本身没有很好的匹配，为什么公司没有被机构投资者认可？

答：感谢您的关注。公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期
为股东创造更多价值。我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

22、请问，重庆 B12，现在是否有为海外大客户的平板 OLED 面板、笔记本 OLED 面板等中尺寸产品，提前做预研？

答：您好，公司在重庆 6 代线进行了部分中尺寸 OLED 产品的预研开发。

23、三星 qd-oled 显示器销售火爆。公司的 oled 产能有大量闲置，有无相关跟进计划？

答：感谢您的关注。公司 OLED 产能不存在您所述的情况，谢谢！

24、建议公司聘请有影响力的品牌代言人扩大知名度。

答：感谢您的建议。

25、贵司今年柔性 OLED 出货量会有多少？折叠、手机、IT、车载等主要应用别 OLED 屏出货量都有多少呢？另外，明年柔性 OLED 出货量规划有多少？

答：该说我们如果按同口径来计算的话，今年上半年京东方的 OLED 成长应该是比去年有所改善的。从数量上来讲，今年上半年 OLED 的出货量比去年同期大概增长了 7.5%左右，我们整个行业增长很少，只增长 4%，我们还是超过这个行业的增长速度。当然年初我们在给各位投资者交流的时候也讲了，我们今年 OLED 的出货量在 1.7 亿的水平，能不能完成呢？确实我要跟大家简单地沟通一下，因为今年 OLED 这一块发展我们面临着非常大的阻力。

核心是两个阻力，第一个阻力，大家也看到，最近这一两年来，国际竞争环境发生了很

大变化，我们在全球竞争中也面临着多方面的压力。

第二个原因，大家知道今年国补等因素导致国内市场产品出货的结构发生了一些变化，更多性价比更高的产品在政策中更为收益。公司也通过结构调整积极应对。

今年实现年初的目标，对我们来讲是有很大挑战的。当然我们盘了一下，比去年同期两位数的增长是没有问题的。

26、贵司 B7/B11/B12 柔性 OLED 产线良率和盈亏率情况如何？什么时候能全面实现盈利呢？

答：您好，公司目前 OLED 业务仍面临较大的市场竞争压力，我们将持续推进市场端开拓、高端产品出货占比提升等方式，提升 OLED 整体竞争力。

27、请问，公司今年的业绩是增长的，股价到今天为止年度还有几个点的跌幅，在市场大盘涨幅比较大的情况下，公司是如何看待这一情况的，未来有何举措增强股东信心，谢谢。

答：感谢您的关注。公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期股东创造更多价值。我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

为实现连续、稳定、可预期的股东回报，公司近期公告了未来三年股东回报规划，计划每年以现金方式分配的利润不少于当年归属于母公司所有者的净利润的 35%，每年用于回购股份并注销的资金总额不低于人民币 15 亿元（用于股权激励等其他用途的股份回购将另行专项筹划）。

近年来，公司在做好经营的同时，密切关注投资者的利益，以期通过多维度的方式回报股东。

2015 年起，公司连续 10 年实施现金分红，累计金额近 220 亿元；2018 年起，公司连续 7 年

年度现金分红比例保持归母净利润的 30%以上，让投资者与公司共享成长成果。2024 年公司拟现金分红 18.7 亿元，占合并报表当年归母净利润的 35%。

2020 年起，公司回购 A 股累计支付金额超 56 亿元，B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。

2025 年，公司推出新一期 A 股回购方案，拟使用 15-20 亿元自筹资金进行股份回购注销，同时，拟注销回购账户价值约 10 亿元 A 股股份。通过股份回购注销切实减少注册资本，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。

28、请问，公司的高端 TV 面板，黑晶屏、黑钻屏，2025 年上半年的销量情况怎么样？

答：2025 年上半年，公司黑晶屏与黑钻屏出货同比大幅增长超 300%，主要受益于客户高端 Mini LED 机型需求增长及公司技术优势带来的市场认可，目前已全面导入国内外多个头部品牌，应用于中高端尤其是 Mini LED 电视；下半年随着客户备货旺季启动以及产品系列进一步完善，销量有望继续提升。

29、陈董事长，您好！一个受人尊敬的伟大企业在股价却如此不堪，当时买京东方股票在朋友亲戚说是一家有全球视野的高科技企业，日后必定会有厚报，一晃五年过去了，我真不敢在朋友圈谈买了京东方股票。请您谈谈我该怎样说京东方股票。谢谢

答：感谢您的关注。

公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期为股东创造更多价值。

我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。

同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

30、公司每年的专利数领跑国内各大创新公司，请问这些专利是否具有含金量？还是只是数量的堆积。当前很多国企存在不求专利质量，只求专利数量充门面的现状问题，请问贵公司是否有内审过也存在类似问题？

答：感谢您的关注。

截至 2025 年 6 月，BOE（京东方）累计自主专利申请超 10 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。

全球权威专利服务机构 IFI Claims 发布的 2024 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 12 位，连续第七年跻身全球 TOP20，不仅成为 TOP20 中仅有的两家中国大陆企业之一，也是半导体显示领域唯一一家中国企业。BOE（京东方）在美国专利授权排行榜的出色表现体现了其对于知识产权保护的高度重视，更成为中国科技企业前沿技术突破的鲜明例证，凭借完善的知识产权保护体系及技术创新体系，持续为产业的向新发展注入澎湃动力。

世界知识产权组织（WIPO）公布的 2024 年全球 PCT 国际专利申请排名，中国再次凭借卓越的创新表现领跑全球，PCT 国际专利申请量稳居世界第一。其中，BOE（京东方）以 1959 件 PCT 专利申请量位列全球第 6，连续 9 年进入全球 PCT 专利申请 TOP10。这一成就不仅凸显了 BOE（京东方）在创新显示技术领域的深厚积累和持续创新，更展现了其作为全球科技领军企业的强大竞争力和发展韧性。

全球领先的专业信息服务提供商科睿唯安发布的“2025 年度全球百强创新机构”榜单，BOE（京东方）凭借卓越的创新实力和持续的技术引领再度上榜，蝉联全球第 12 名，是 TOP20

中全球唯一一家半导体显示企业。榜单从企业发明专利数量、影响力、全球化程度及技术独特性等多个维度进行全面评估，旨在表彰在全球创新领域做出杰出贡献的创新机构，历来被视为衡量企业创新实力的重要标尺。BOE（京东方）连续四年上榜并位居榜单前列，不仅彰显了其在全球创新版图中的领军地位，也反映了中国科技创新力量的崛起及其全球影响力的提升。

31、请问，公司玻璃基封装的最新进展？能否说明下玻璃基封装未来的发展前景？

答：我给大家说明一下我们目前封装载板的进展。我们今年6月份已经实现了试验线首台前期设备的搬入，所以我们整个在设备的检讨和工艺验证都在有条不紊地进行当中，大家在展厅也可以看到我们的产品，包括929的高叠层样品，我们现在也逐步做出来了。

包括跟客户我们都是有紧密合作，我们的样品大家在测试验证当中，一切都按照我们的计划在推进。但是客观来讲，这个技术的突破其实在玻璃上做TGV做增层还是有很多问题静待我们去解决，所以我们现在在做的事情，一个是坚决地投入，另外一个设备检讨，包括验证，是在有条不紊地进行当中，同时我们也在强化我们的团队，我们在补充一些从内部转调甚至别的方式在增强整个团队。具体到可量产的投资计划，目前我们还是要结合整个基础验证的部分来看，因为到目前为止整个行业也没有哪一家，其实大家都是这个阶段，还没有说真正要量产的产线的投入，谢谢！

32、请问，公司钙钛矿的最新进展？有没有投建钙钛矿量产线的时间表？

答：我们目前的进展，大家看得到，我们1.2米、2.4米中试线的效率稳定性已经通过了ITC的认证，在一年前我还担心钙钛矿的不稳定性寿命是问题，其实我们现在可以比较自信地说其实钙钛矿光伏的寿命稳定性已经不是大问题了，基本上是有保障的。剩下的要去突破的就是我们不断地去努力在效率上，我们也有信心在今年要用我们的试验线去挑战世界纪录，当然我们做这个事的目的是不是说要一个纪录，我们现在越来越自信，这个事情都在轨道上，我

们很快会给投资者，我们未来可能会更多地去澄清一些消息，我们很自信在这个行业里面我们是走在第一方阵的。

33、G10.5 代产线还有进一步扩产计划吗？有的话扩产多少及什么具体实施和主要产品方向等可以介绍一下吗？

答：感谢您的关注。目前公司 G10.5 没有扩产计划，谢谢！

34、请问贵司回购股票进展为何如此缓慢，15 亿金额回购计划，3 个月过去了，使用资金还不到一半，是现在的股价太高了吗？要等到千股跌停时再回购吗？

答：您好，公司此前推出了为期一年的股票回购计划，目前正按照整体计划、资金情况等多方面考量，有序推进回购计划。

35、期待公司管理层尽快增持公司股票

答：感谢您的关注和建议。

36、和三星的专利纠纷进展如何？如果被美国制裁对公司客户有无影响，有无相关应对措施？

答：您好，感谢您的关注。针对当前商业秘密 337 调查的初裁结果，京东方将积极向 ITC 提出复审。同时，我们也将积极维护公司的权益。京东方一贯主张合作共赢的竞合态度，积极维护全球半导体显示产业健康发展。此前在专利 337 调查的终裁结果中，ITC 已认定京东方不存在违反 337 条款的情形。

37、陈董事长您好，我长期关注京东方发展，请问京东方 OLED 业务长期亏损，2025 年 OLED 目标是 1.7 亿片，目前情况看今年目标是否能够完成？如果完不成有没有处罚措施？没有处罚措施，定目标有什么用，有处罚措施，处罚措施是什么？谢谢

答：应该说我们如果按同口径来计算的话，今年上半年京东方的 OLED 成长应该是比去年有所改善的。从数量上来讲，今年上半年 OLED 的出货量比去年同期大概增长了 7.5%左右，我们整个行业增长很少，只增长 4%，我们还是超过这个行业的增长速度。当然年初我们在给

各位投资者交流的时候也讲了，我们今年 OLED 的出货量在 1.7 亿的水平，能不能完成呢？

确实我要跟大家简单地沟通一下，因为今年 OLED 这一块发展我们面临着非常大的阻力。

核心是两个阻力，第一个阻力，大家也看到，最近这一两年来，国际竞争环境发生了很大变化，我们在全球竞争中也面临着多方面的压力。

第二个原因，大家知道今年国补等因素导致国内市场产品出货的结构发生了一些变化，更多性价比更高的产品在政策中更为收益。公司也通过结构调整积极应对。

今年实现年初的目标，对我们来讲是有很挑战的。当然我们盘了一下，比去年同期两位数的增长是没有问题的。

38、请问今天说的机器人是不是又在画饼？

答：感谢您的关注。

公司高度重视技术的研发及储备，并持续关注新兴领域的发展趋势。基于在半导体显示与物联网产业的多年深耕，公司提出了适配企业高质发展的“屏之物联”战略，以“屏”作为人类信息交互的重要端口及物联时代数实融合的第一触点，依托“屏”之核心优势，将“屏”集成更多功能、衍生更多形态、植入更多场景，协同众多生态伙伴，发掘“屏”无处不在的增长机遇，拓展“屏”软硬融合的应用能力，实现物联时代“屏即终端”的用户感知，以屏为介，构建数智物联时代“屏即平台、屏即系统”的产业生态。在“屏之物联”战略引领下，结合自身核心优势与技术创新实力，公司不断延展价值链，推动战略升维，通过布局强化 AI、大数据等关键技术，已打造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。同时，协同产业上下游生态伙伴，持续铸造行业最优产品竞争力，最强系统整合力，以满足客户的多元化需求，实现了从“单一器件价值创新”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，助力企业可持续高质发展。

谢谢！

39、目前收购了 CHOT 的 30 股份，后续计划什么时候完全收购或者进行控股呢？

答：感谢您的关注。公司于上半年收购了咸阳彩虹光电 30%的股权，进一步提升公司竞争力。后续如有重大事项，请关注公司公告。

40、请问，公司的工业互联网，当前有多少企业用户了？

答：中祥英作为公司工业互联网业务的主体，覆盖各行业客户超 300 家

41、请问，在 VRAR 以及 AI 眼镜领域，当前公司如何看待 LTPO-LCD、MicroLED、MicroOLED 三种技术方向？请问，北京 B20 是否有增加 MicroOLED 的产能？

答：应该讲大家对于元宇宙给人类未来带来新的体验和技术进步是有共识的，我们京东方在这方面非常坚定。大家都知道我们在北京 6 代线以 LTPO 为背板的 LCD 就是锚定 AR 的市场，包括我们部分细分技术的投资，这些都是围绕着这块市场布局的，我们对于 AI 的时代，AI 的眼镜是坚定的看好，所以在这方面，尤其在显示器件上各个技术的布局投入是非常坚定的。

42、截至 2025 年 6 月 30 日，公司美元净资产敞口，接近 30 亿美元，约合人民币 215 亿，较 2024 年底有所增加。请问，是什么原因，或者出于什么样的考虑，公司保持较高的美元风险敞口？

答：目前公司的美元资产主要由货币资金和应收账款组成，均是由公司海外销售所得。随着公司经营状况持续向好，美元回款有所增加，同时公司为优化债务结构提前归还美元贷款，使得公司美元资产敞口较 2024 年底扩大。

当前人民币汇率走势更具弹性，双向宽幅波动成为基本运行模式，公司持续关注市场变化，灵活调整策略，确保汇率波动对公司经营影响可控。

公司会根据本外币存款贷款利率水平、汇率走势预测等多因素，持续滚动测算美元敞口均衡点，平衡整体风险。目前公司保留一定规模的美元资产敞口，能够更好的实现资源配置优化，对公司整体更为有利。

43、B16 G8.6OLED 产线进展情况及点灯、量产等主要日程能介绍一下吗？

以及规划的主要产品和客户及 26 年量产出货目标。

答：感谢您的关注。

公司 B16 G8.6 OLED 产线于今年 5 月第一批设备搬入，相比计划提前 4 个月。预计在今年 12 月份实现产品点亮，明年 Q4 内实现量产出货。产品结构主要以中尺寸为主，包括 IT 和车载，同时技术上可以兼容手机等小尺寸。

44、请问，华灿光电 2025 年上半年营收 25 亿，公司 MLED 业务营收是 43 亿，差额较大，请问差在什么环节了？

答：您好，感谢您的关注。华灿光电作为公司的控股子公司，主要业务为 LED 芯片相关，是公司 MLED 业务打造全产业链布局的组成部分之一。MLED 业务除华灿光电业务外，其余主要为器件设计整合制造模式，为电视、显示器、笔记本电脑、车载等领域显示产品提供高品质及高可靠性的 LED 背光产品，同时也为户外显示、商用显示等细分应用领域提供高亮度、高可靠性、高对比度的 Mini/Micro LED 显示产品。

45、请问贵司有股价市值管理部门吗？市值管理纳入公司管理层的绩效考核吗？

答：感谢您的关注。公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期为股东创造更多价值。我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。

同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

46、陈董事长，您好！很欣赏你每次的豪言壮语。但每次在股价（股价低估，双千亿美元等

等)却总是落后。市值管理的确已迫在眉睫。

答:感谢您的关注。

公司一直都高度关注股价表现,持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领,持续提升技术力、产品力,推动行业“技术+品牌”双价值驱动,以期为股东创造更多价值。

我们认为随着公司价值的稳定增长,市场估值将会回归公司应有的价值。

同时,公司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。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,以期通过多维度的方式回报股东。

为实现连续、稳定、可预期的股东回报,公司近期公告了未来三年股东回报规划,计划每年以现金方式分配的利润不少于当年归属于母公司所有者的净利润的 35%,每年用于回购股份并注销的资金总额不低于人民币 15 亿元(用于股权激励等其他用途的股份回购将另行专项筹划)。

近年来,公司在做好经营的同时,密切关注投资者的利益,以期通过多维度的方式回报股东。

2015 年起,公司连续 10 年实施现金分红,累计金额近 220 亿元;2018 年起,公司连续 7 年年度现金分红比例保持归母净利润的 30%以上,让投资者与公司共享成长成果。2024 年公司拟现金分红 18.7 亿元,占合并报表当年归母净利润的 35%。

2020 年起,公司回购 A 股累计支付金额超 56 亿元,B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。

2025 年,公司推出新一期 A 股回购方案,拟使用 15-20 亿元自筹资金进行股份回购注销,同时,拟注销回购账户价值约 10 亿元 A 股股份。通过股份回购注销切实减少注册资本,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。

47、请问公司折旧具体在第几季度达到最高峰

答：公司近 2 年的折旧约在 370-380 亿元，2025 年是折旧的高峰，后续折旧额会呈波动下降的趋势。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，另一方面随着新建项目未来陆续转固，折旧也会有所增加，但相应的公司产能也将进一步增长并产生收益。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，获取稳定现金流。

48、问陈董，今天好像看了一新闻，陈董说未来三年科研投入近 500 亿，对科技公司来说有发展后劲。但京东方近年来持续科研投入取得了 10 万多件专利，也增加了京东方的竞争力，不过在业绩上看，京东方和国内外显示同行并没有突出优势，Oled 还处于亏损状态，请问陈董，科研投入如何真正体现到业绩上，我们有什么像华为哪样的独门绝技？

答：感谢您的关注。

公司在 OLED 领域的技术储备丰富，2025 年在多个技术方向上实现了突破。公司持续研发与储备高效率、高寿命、广色域的发光器件与材料，Tandem K2 技术等行业突破性技术已实现量产，同时布局 TADF 技术，持续提升色域和亮度等核心指标。在 2025 国际显示周上，公司展示了全球首款搭载 TADF+Tandem+COE 技术的 OLED 智能终端显示解决方案，通过采用 Tandem 器件，即使在高亮环境光下仍然能够高度还原画质，突破了传统显示技术在色域、功耗和寿命方面的限制，配合 TADF（延迟热激活荧光技术）的加持，实现 BT2020 色域 97.5%，峰值亮度 2500nits。此外，公司在 LTPO 技术方面持续升级，发布 240Hz 高刷 LTPO 柔性产品，搭载宽频技术，支持 1-240Hz 刷新率，满足终端用户在办公、视频、游戏等不同场景下的功耗需求的同时，带来极致的画质显示效果。另一款 LTPO+Tandem 平板产品，采用 LTPO 电路设计，可实现 1-120Hz 低高变频驱动，同时搭载双层发光器件，提升亮度，使显示画面

更加通透明亮。

在车载应用领域，公司全球首发的 OLED 智慧驾舱，共搭载 8 种 OLED 显示产品，其中全球首发的 55 英寸超广角 OLED 透明天窗拥有 46% 超高透过率，让科技与自然无缝交接；前排连屏和 L 型屏幕在提升视觉效果和科技感的同时，也为信息展示和触控操作提供了便利；同时，智能方向盘采用全球首款集成大面积超声波指纹传感器的 OLED 屏幕，融合了超声波屏下指纹识别、生物监测和触觉反馈，为驾驶员的安全、个性化驾驶增添助力。

49、请问陈炎顺董事长，如果十一月 ITC 决定制裁，对公的影响有多大。

答：您好，感谢您的关注。针对当前商业秘密 337 调查的初裁结果，京东方将积极向 ITC 提出复审。同时，我们也将积极维护公司的权益。京东方一贯主张合作共赢的竞合态度，积极维护全球半导体显示产业健康发展。

50、机器人方面会不会是跟风

答：感谢您的关注！公司高度重视技术的研发及储备，并持续关注新兴领域的发展趋势。基于在半导体显示与物联网产业的多年深耕，公司提出了适配企业高质发展的“屏之物联”战略，以“屏”作为人类信息交互的重要端口及物联时代数实融合的第一触点，依托“屏”之核心优势，将“屏”集成更多功能、衍生更多形态、植入更多场景，协同众多生态伙伴，发掘“屏”无处不在的增长机遇，拓展“屏”软硬融合的应用能力，实现物联时代“屏即终端”的用户感知，以屏为介，构建数智物联时代“屏即平台、屏即系统”的产业生态。在“屏之物联”战略引领下，结合自身核心优势与技术创新实力，公司不断延展价值链，推动战略升维，通过布局强化 AI、大数据等关键技术，已打造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。同时，协同产业上下游生态伙伴，持续铸造行业最优产品竞争力，最强系统整合力，以满足客户的多元化需求，实现了从“单一器件价值创新”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，助力企

业可持续高质发展。谢谢！

51、京东方 2025 年上半年业绩有较大长进，尤其在面板行业的市场进取和技术进步取得不俗成绩。感想陈董事长带领的管理团队辛勤付出。我的问题是 2025 年京东方在苹果这一客户的产品供应上是否有较大的突破？

答：感谢您的关注。公司一直致力于客户至上，品质优先，与全球客户始终保持着紧密的合作，我们也一直秉持创新和开放的态度，与全球合作伙伴共创价值。谢谢！

52、请问管理层对目前的市值满意吗？有信心吗？有没有市值管理的具体举措？

答：感谢您的关注。

公司一直都高度关注股价表现，持续、积极的实施市值管理工作。公司始终坚持创新引领，持续提升技术力、产品力，推动行业“技术+品牌”双价值驱动，以期为股东创造更多价值。

我们认为随着公司价值的稳定增长，市场估值将会回归公司应有的价值。

同时，公司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。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，以期通过多维度的方式回报股东。

为实现连续、稳定、可预期的股东回报，公司近期公告了未来三年股东回报规划，计划每年以现金方式分配的利润不少于当年归属于母公司所有者的净利润的 35%，每年用于回购股份并注销的资金总额不低于人民币 15 亿元（用于股权激励等其他用途的股份回购将另行专项筹划）。

近年来，公司在做好经营的同时，密切关注投资者的利益，以期通过多维度的方式回报股东。

2015 年起，公司连续 10 年实施现金分红，累计金额近 220 亿元；2018 年起，公司连续 7 年年度现金分红比例保持归母净利润的 30%以上，让投资者与公司共享成长成果。2024 年公司拟现金分红 18.7 亿元，占合并报表当年归母净利润的 35%。

2020 年起，公司回购 A 股累计支付金额超 56 亿元，B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。

2025 年，公司推出新一期 A 股回购方案，拟使用 15-20 亿元自筹资金进行股份回购注销，同时，拟注销回购账户价值约 10 亿元 A 股股份。通过股份回购注销切实减少注册资本，进一步提升每股收益水平。

53、尤其是手机圈，相对比较乱一点，各种攻击、抹黑。这种情况，正应该正面出击，积极树立、维护公众认知。这点做好了，和公司的业务也是相辅相成的。希望，公司不仅在技术实力上，还要在品牌认知上，在公众认知上，真正做到顶级屏，成为超越三星屏，超越其他国产屏的存在。加油！

答：感谢您的关注和建议。

54、一个中国面板希望的龙头，严重跑输指数。而高管确却领着远高于行业水平的高年薪，上市至今从股价和货币贬值来说，就没回报过投资者，管理层能否对自己进行 KPI 考核和年薪挂钩，多大价值领多少薪水 。也迫切希望管理层真正考虑过市值管理做出行动。

答：感谢您对公司的关注。

公司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。为实现连续、稳定、可预期的股东回报，公司近期公告了未来三年股东回报规划，计划每年以现金方式分配的利润不少于当年归属于母公司所有者的净利润的 35%，每年用于回购股份并注销的资金总额不低于人民币 15 亿元（用于股权激励等其他用途的股份回购将另行专项筹划）。

近年来，公司在做好经营的同时，密切关注投资者的利益，以期通过多维度的方式回报股东。

2015 年起，公司连续 10 年实施现金分红，累计金额近 220 亿元；2018 年起，公司连续 7 年年度现金分红比例保持归母净利润的 30%以上，让投资者与公司共享成长成果。2024 年公司拟现金分红 18.7 亿元，占合并报表当年归母净利润的 35%。

2020 年起，公司回购 A 股累计支付金额超 56 亿元，B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。

2025 年，公司推出新一期 A 股回购方案，拟使用 15-20 亿元自筹资金进行股份回购注销，同时，拟注销回购账户价值约 10 亿元 A 股股份。通过股份回购注销切实减少注册资本，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。

55、请问陈炎顺董事长，公司未来三年每年的折旧费具体金额是多少。

答：公司近两年的折旧约在 370-380 亿元，今年是公司折旧费高峰，后续折旧额会呈波动下降的趋势。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，另一方面随着新建项目未来陆续转固，折旧也会有所增加，但相应的公司产能也将进一步增长并产生收益。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，获取稳定现金流。