

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：2026-008

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 2025 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2026 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 冯 强 副董事长、执行委员会主席、首席执行官（CEO） 王锡平 副董事长、执行委员会副主席、首席运营官（COO） 王芩祥 独立董事 杨晓萍 执行委员会委员、执行副总裁、首席财务官 郭 红 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
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	无
日期	2026 年 4 月 2 日

附件：京东方 2025 年度业绩网上说明会问答清单

1、陈董事长您好，我是京东方的一名小投资者，我也比较关注公司的发展情况。请问，从目前京东方的情况看，未来还有没有股权融资的必要？

答：感谢您的提问，目前京东方没有股权融资计划。

2、各位领导，关注到京东方 2025 年存货账面价值 277.49 亿元，同比大增 19.03，同期计提资产减值损失 40.06 亿元，高存货是否反映面板下游需求疲软？未来是否会持续计提高额减值损失？

答：您好，感谢您的提问。2025 年，在国际贸易环境变化影响不确定、市场需求波幅加大，行业竞争加剧的多重挑战下，公司紧抓行业机遇，应对行业挑战，整体业绩向好。集团整体库存较期初增加一方面是因销量增长库存相应增加，另外考虑后续市场需求变化及生产安排，原材料及在产品也有所增长。虽然公司存货余额有所增加，但存货跌价准备余额较期初大幅下降，存货结构持续优化。谢谢！

3、20 年了，人生有几个 20 年？该回报回报股东了.....

答：您好，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 12 年实施现金分红，累计金额超 240 亿元；2018 年起，公司年度现金分红比例保持归母净利润的 30%以上，同时，承诺自 2025 年至 2027 年每年现金分红比例不低于归母净利润的 35%，让投资者与公司共享成长成果。

2025 年公司拟现金分红 20.74 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 71 亿元，B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。2026 年，公司推出新一期 A 股回购方案，拟使用 5-10 亿元人民币进行 A 股股份回购注销，同时，推出新一期 B 股回购方案，拟使用 5-10 亿港元进行 B 股股份回购注销。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。

此外，公司拟回购不超过 10.5 亿股 A 股股份用于新一期股权激励计划。

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。

4、请问王董，作为独立董事对京东方的日常运行效率较低（利润不及同业，高端 oled 出货一直不理想，传闻纷纷）及对股东的回报（股价常年趴在地上，产线回购，B 股回购进展较慢），有没有提供相关建议或者意见

答：您好！面临复杂的国际局势和严峻的行业挑战，京东方 2025 年营业收入稳健增长，创新业务增速显著，OLED 产品出货量保持稳步增长，发展质量提升。此外，公司还推出了非常有诚意的分红、回购预案，积极回馈投资者。在未来会提示公司在稳健经营的同时进一步加强对中小投资者的关切，为股东创造价值。

5、陈董您好，坚定拿京东方的人，这几年很不容易，也看到管理层也出了回购计划了，但是市场好像不怎么买账，这个陈董怎么看呢，公司未来的成长机会主要会在哪里呢

答：感谢您对京东方的信任，京东方 2026 年推出了一系列股东回报计划，这也是我们坚定回报股东的表现。从京东方整体发展战略来看，我们按照“屏之物联”发展战略，构建了“1+4+N+生态链”业务架构体系。从未来发展来看，我们将围绕半导体显示技术/玻璃基加工工艺及能力/大规模集成智能制造这三大核心优势，开拓并提升我们的业务增长动能，具体看：一是巩固 LCD 在全球半导体显示领域的龙头地位；二是强化 OLED 领域的技术提升和市场拓展，实现 OLED 行业领先；三是在物联网创新领域继续深耕细分市场，实现所进入细分市场的全球领先（车载/零售/电竞/医疗/穿戴等）；四是加速创新业务的发展，努力上台阶，主要是 MLED/传感/智慧医工；五是探索第 N 曲线业务，前瞻布局，打造未来增长极，主要是钙钛矿/玻璃基封装/大规模智能机器人制造等业务。

6、公司预计今年 LCD 和 OLED 的供需和价格走势分别如何？是否受存储涨价影响

答：感谢您的提问。LCD 面板需求情况：受存储紧缺及涨价压力下，各应用别需求均受到不同程度的影响，LCD 面板全年需求预计有所下滑。除 TV 外，受存储紧缺影响较大，品牌信心不足，出货量目标相对保守，预计面板需求同比下滑。LCD 面板价格趋势：受赛事备货、存储芯片紧缺及涨价预期等驱动，TV 一季度主流尺寸价格有所上涨，二季度随着赛事备货结束，价格涨幅或收敛至持平；MNT 一季度品牌担忧韩台厂商减量供给不足，采购动能仍存，而面板厂因 MNT 盈利性不佳，积极涨价，二季度受 TV 价格趋势影响，价格上涨承压；NB 一季度品牌端对面板降价诉求愈加强烈，价格持续下降，预计二季度起止跌持平。

OLED 需求情况：伴随全球宏观经济疲软以及受 2025 年以来存储涨价影响，预计 2026 年柔性 AMOLED 在手机领域增长节奏放缓，2025 年柔性 AMOLED 智能机面板需求 668M，

2026 年预计柔性 AMOLED 智能机面板需求约 675M。OLED 面板价格趋势：2026 年柔性 AMOLED 市场或将呈现季度性波动，预计受传统淡季、存储涨价导致品牌砍单等影响，上半年或将成为降价主窗口，伴随下半年传统旺季的到来，下半年价格逐步企稳。

7、京东方和格力电器都是伟大的品牌，格力电器上市 30 年，京东方上市 25 年 格力回馈投资者 3200 多倍，京东方仅 25，这是因为什么？是不是因为管理层未持有公司股份，董明珠持有上市公司股份的原因？

答：您好，公司管理层通过股权激励持有公司股票，与公司利益、股东利益深度绑定。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。

8、领导，您好！我来自四川大决策，请问，公司 OLED 亏损、面板价格波动、客户集中、汇率、技术迭代风险应对？

答：您好，感谢您的关注。公司每年保持营业收入的 7%左右投入研发，其中 1.5%用于基础技术、前沿技术研发来储备未来可能的显示技术。在经营上，LCD 持续践行“按需生产”策略，在 OLED 上通过精益管理、产品技术升级等方式不断改善经营。

9、请问，公司的高端 TV 面板，黑晶屏、黑钻屏，市场反馈如何？都有哪些品牌采用了？现在的出货量级，达到什么程度了？

答：感谢您的提问。目前市场反馈良好，大部分头部品牌均采用黑晶、黑钻类的产品，已经采用或者即将采用的品牌有海信、创维、长虹、康佳、LG、SONY 等，其他品牌也在陆续导入中，目前年出货量已经达到百万以上。

10、记得京东方提到过随着大屏化 LCD 会进入紧平衡，根据最新的行业状况对未来 LCD 供需的判断是怎么样子的？

答：感谢您的提问。近年来，LCD TV 大尺寸化趋势明显稳定，根据咨询机构数据及预

测，LCD TV 供需于 2025 年回归平衡阶段，整体 LCD 供需预计也将很快实现平衡。

11、请问，OLED6 代线成都 B7，当前的折旧情况，如何了？

答：您好！成都第 6 代 AMOLED 生产线 PH1 阶段初始投资于 2025 年末折旧到期，后续阶段设备投资将于 2027 年陆续折旧到期。感谢您的关注！

12、冯总，AI 时代，京东方已经着手面向 AI 芯片的玻璃基封装技术与落地，华灿正在做 Mirco LED 光通信，未来京东方整体会不会将封装与 Mirco LED 光通信等整合在一起，或者在 AI 基础设施领域做更多更全面的产业化布局

答：感谢您的提问。我们持续关注光通信相关新技术。

13、请问冯总，公司近几年每年都保持百亿以上的研发投入，对于研发结果除了专利数的一定量化考核，是否有别的考核和验证体系？公司研发产生的专利权是全部归属公司还是和开发人员有一定的分配比例？对于有突出研发贡献的团队或个人以什么方式利益绑定留住他们在公司持续为公司做贡献？

答：感谢您的提问。公司有完善的考核体系。在员工激励方面，公司一直努力推进相关工作。近期，为进一步完善京东方的法人治理结构，促进公司建立、健全激励约束机制，调动员工积极性，公司计划近期推出新一期股权激励计划。本激励计划首次授予的激励对象共计 3,320 人，覆盖范围从高管到业务骨干，其中 90% 的份额会给到各类技术专家和专业管理人员，总规模约 10 亿股，约占公司股本总额 2.76%，全部来源均为上市公司从二级市场回购。

14、请问公司 2025 年的折旧高峰是多少亿？预计 2026 年的折旧金额能减少多少亿？

答：您好，感谢您的提问。2025 年公司折旧摊销合计为 387 亿，后续年份一方面运营产线折旧陆续到期，另一方面随着 OLED 8.6 代线等新建项目未来陆续转入运营，新增折旧也将抵减部分折旧到期带来的增利。未来，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，推动企业稳步、高质发展。谢谢！

15、硅基光伏隆基绿能市值曾经最高 5500 亿，公司钙钛矿早点商用上市投产，再造一个京东方回报投资者，公司能不能给出一个钙钛矿商用规划时间节点？

答：您好，感谢您的提问。您的期待是我们努力的方向。

16、在研发投入中，公司年报中提到了 AI 工厂、蓝鲸显示大模型。请问，能否用数据说明下，这两项技术的落地情况，以及对相关产线的生产效率、良率提升、成本控制等方面的改善情况？

答：感谢您的提问。这几年 AI 发展确实迅猛，公司在 2024 年初就意识到未来 AI 发展的趋势，在 2024 年 4 月成立 AI 创新与应用领导小组和工作组，从高层推动 AI 发展在企业的应用。2024 年 8 月，我们确定了 AI 在企业应用的核心领域，即 AI+产品/AI+制造/AI+运营，并将销售收入的 0.5%专门投入到 AI 基础技术和应用开发。两年来，京东方在 AI 的应用方面已走在行业前列，我们率先推出显示领域蓝鲸大模型，率先提出建设 AI 工厂，在实践中我们率先将 AI 应用到智能排产/智能缺陷检测/智能图像修复/智能研发平台等等制造与管理过程中，取得了明显效果。

“AI+制造”聚焦制造全生产要素智能化，在显示行业内率先发布京东方 AI 工厂。京东方 AI 工厂是以新一代人工智能技术为核心驱动力，塑造生产制造全要素 AI 原生，在综合运营效能方面取得更优表现的工厂新范式。首批规划的 AI 工厂已在有序落地中，在生产计划、物料供应、生产制造、品质管理、能源优化、环境安全等场景实现质效全面提升。

“AI+产品”打造“器件-整机-系统-场景”多重模式的产品创新，围绕画质、功耗、护眼和交互等方面持续突破；同时，构建出基于 AI 驱动的材料研究、仿真设计、工艺创新、智能算法及终端场景创新路径。当前已赋能工作、家居、教育、文娱、医疗等多个场景，持续推动技术与产品进阶升维。

“AI+运营”通过智能筑基与运营智能跃迁的双轮驱动，聚焦市场、计划、供应、经营管理等领域，在市场洞察、生产计划、集成供应、运营管理等方面的关键职能上持续取得进展。

17、请问，海信视像，与公司的战略合作，在供应份额方面，是否存在瓶颈、上限？海信的 TV 面板供应占比，公司能否达到 40 以上，或者更高？

答：感谢您的提问。海信视像与公司在供应份额上不存在瓶颈，双方积极加强合作关系，除去 TV 面板上，在整机代工/IoT/显示器等领域均在加强合作，合作物量份额持续攀升。

18、京东方 2021 年增发融资 200 亿元人民币，过去 5 年整多了，理论上花下去这么多钱，不管是股价还是业绩上都会有所突破或者要求低点，会有所改善吧。但恰恰相反，股价更低

了业绩更少了。让京东方股民感觉公司以股价不涨为己任。希望公司及里面的 **jigou** 良心发现吧

答：您好，公司近三年来业绩持续保持稳健增长，且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。

19、据 AVC，成都 B19 目前产能已达到 165K，下半年产能计划增加到 210K。请问，为什么选择在成都 B19 扩产？是哪种类型的产品，在成都 B19 生产更有优势？

答：感谢您的提问。公司在 B19 通过技术改造，让工厂在超大尺寸生产上进一步提升竞争力。B19 在高刷以及超大尺寸的产品上具有优势。

20、贵公司怎么看同行群创现在大力度切入 FOPLP 领域？友达也在筹划切入 CPO 领域？

答：您好！感谢您的建议，我们会密切关注行业动态。

21、关于钙钛矿，请问公司是否有评估过，整个市场空间有多大？如果投建量产线，计划投建的规模，大概有多大？

答：您好！钙钛矿光伏预计在 2030 年前后进入快速放量期，细分场景市场规模可达：3C 及户外消费类十亿级，CIPV 十亿级，BIPV 百亿级，电站类千亿级，太空光伏百亿级，钙钛矿有望成为千亿级新兴产业，长期具备万亿潜力。

公司当前以中试线为基础进行产业化攻坚，稳步推进 GW 级量产线建设，聚焦高价值应用场景，逐步向主流光伏市场渗透。谢谢！

22、请问回购股权激励的部分还可能会注销吗

答：您好，按照相关规则，公司用于股权激励回购的股份如在 36 个月内未能实施，将在依法履行程序后注销。

23、请问，创维和公司的战略合作情况，能否解读下？创维积极开拓国际市场，公司是否能从中获得更大的市场份额？

答：感谢您的提问。创维是公司的重要战略合作伙伴，双方在 TV 面板、整机代工、IoT 终端、显示器等领域均有合作，随着创维进一步拓展国际市场，公司将积极配合并支持创维国际化战略，双方也会进一步加深合作。

24、请问，和群创相比，公司在玻璃基封装方面，有哪些优势？

答：您好！感谢您的建议，我们会密切关注行业动态。

25、请问，在超高清显示，或者说直显领域，公司是否有意通过推动行业整合，加速中联超清的发展？

答：您好，公司将通过资本、产业双向赋能的方式，助力创新业务子公司的发展。

26、京东方上市至今，累计股权融资超过千亿，但累计分红总额甚至不及融资额的一个零头。请问管理层是否认为，京东方的商业模式本质上是靠二级市场股东的本金在‘供养’产业升级，而并非靠自身盈利反哺投资者？这种‘只管伸手要钱，不管回馈本金’的逻辑，和那种被监管层点名的‘融资机器’有什么本质区别？”

答：感谢您的提问。京东方自 2003 年进入半导体显示行业以来，为了快速推动产业发展，实现从破局到引领的战略目标，我们在近 20 年的时间里，进行了高强度的投资，目前中国半导体显示产业已经占据全球行业的龙头地位，成为中国电子信息产业自主培养的长板产业。

产业发展需要投入，过去 20 年我们投入了近 4000 亿元，强度非常大，也非常感谢资本市场，我们从资本市场股权融资 900 多亿元，客观地说没有股东的大力支持，我们也不会有今天的成长，京东方感恩在心。

我们也知道，做企业对股东的回报是天经地义的，在我们产业规模站上全球顶尖，经营现金流相对宽裕时，京东方已及时停止在资本市场的股权融资，从 2021 年至今，我们未在资本市场进行股权融资，相反尽其所能加大对股东的回报。到目前为止，我们对股东分红超过 240 亿元，2025 年我们通过了股东的三年回报计划，通过分红/股票回购并注销等各种方式，加大股东回报，2026 年董事会通过的决议，通过分红（超 20 亿元）/回购并注销 AB 股（约 15 亿元），回购并用于股权激励（不超过 63 亿元），当年度用于股东回报 90 多亿元。

我们在未来企业发展过程中，依然会把注重股东回报当作企业核心战略，做好企业，力争给股东更多回报。

27、请问，在接下来的资本开支方面，公司是否有意推动生态链、产业链的整合，通过参股、控股等方式来优化供应链、加强供应链的把控，避免一些领先技术的外泄、破解？

答：您好！感谢您的提问。近年来，公司持续通过业务、资本共同赋能的方式，推动产业链的协同发展，也取得了不错的成绩。谢谢！

28、请问，公司的手机折叠屏，有哪些技术优势？公司在国产折叠手机的市占率，有多少？

答：感谢您的提问。公司在折叠技术方面业内领先，折叠技术经验丰富；公司已与国内外一线品牌深度合作，实现了多个产品/技术首发，已上市的产品涵盖多个应用形态（内折/外折/三折叠/NB等）。

29、玻璃基封装基板方面，目前商业化到什么阶段了？有没有潜在的量产订单？

答：您好！玻璃基封装基板的试验线正在有序运转，并积极配合相关客户打样。请持续关注公司信息发布。谢谢！

30、截至 2025 年底，OLED8.6 代线，在建工程约 270 亿，加上转固的 10 亿，按此翻倍估算，OLED8.6 代线的实际总投入，可能低于 560 亿。请问，按现在的情况计算，OLED8.6 代线的实际投入，是否远低于 630 亿的预算？预计，实际的投入总额，大概是多少？

答：您好！谢谢您的提问，在项目投资过程中，公司始终坚持精益管理理念，审慎评估外部市场环境和客户需求，合理安排投资计划，节约投资资金，同时，我们也会根据市场及产品客户情况，动态优化投资结构，合理匹配市场产品需求，为后续稳健发展奠定基础，期待未来能够给投资者更多稳健回报，谢谢！

31、钙钛矿光伏板在中试线表现如何，稳定性表现如何？实验寿命多久？如何解决钙钛矿的衰减老化的技术难点？钙钛矿会不会难以商用投产？

答：您好！目前我司的钙钛矿技术不断实现突破，正在按照计划积极推进中，我们对于钙钛矿商业应用充满信心，我们会适时发布具体进展，请关注我司的信息发布和公告。谢谢！

32、贵公司有没有考虑把老旧面板厂出售做资产活化？像群创这两年出售老旧面板厂给半导体封测企业。

答：您好，感谢您的提问。目前我们所有产线都在正常运转中，同时我们也在积极布局新的产业方向。

33、关于 OLED8.6 线的蒸镀机，市场上还有些疑虑。请问，公司如何评价韩日两家的 OLED8.6 线蒸镀机？

答：感谢您的提问。目前公司 8.6 代线一期蒸镀机按照既定计划进行设备调试和生产工艺测试及客样制备，进展非常顺利。

34、请问，相比其他技术路线，车载 Tandem OLED 有什么优势、劣势？预估车载 Tandem OLED 的市场空间，有多大？车载 Tandem OLED 方面，公司有什么独特的技术优势？

答：感谢您的提问。车载 Tandem OLED 具有高亮度、长寿命、低功耗、色彩表现佳的优势，但成本和技术门槛高，预计 2030 年市场出货超 10M。

35、关于玻璃基封装，请问公司是否有评估过，整个市场空间有多大？如果投建量产线，计划投建的规模，大概有多大？

答：您好！感谢您的提问。全球人工智能、大数据等前沿技术的浪潮，正驱动高性能计算芯片需求激增，推动先进封装向大尺寸、高层数演进。这标志着产业范式从依赖“晶体管微缩”（摩尔定律）向“系统级集成”的深刻转变。在此背景下，玻璃基板凭借其卓越的平整度、稳定的热膨胀系数与优异的电气性能，成为突破有机材料极限、实现下一代高密度封装的关键基础材料，预计将推动先进封装载板市场规模在 2030 年突破千亿级别。玻璃基封装载板量产线评估，需要综合市场需求及增速、技术成熟度等多方面因素评估。谢谢！

36、你们一直在强调未来三年给股东回报不低于净利润的 35%，还把这个当作噱头来吸引投资者。但实际算下来你们这股息率大概也就百分之 1.2%左右，比银行存款还低。如果你强调靠分红来给投资者回报的话，我感觉就是个笑话。如果你们真的要回报投资者，你们应该多在市值管理上多下下功夫。

答：您好，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 12 年实施现金分红，累计金额超 240 亿元；2018 年

起，公司年度现金分红比例保持归母净利润的 30%以上，同时，承诺自 2025 年至 2027 年每年现金分红比例不低于归母净利润的 35%，让投资者与公司共享成长成果。

2025 年公司拟现金分红 20.74 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 71 亿元，B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。2026 年，公司推出新一期 A 股回购方案，拟使用 5-10 亿元人民币进行 A 股股份回购注销，同时，推出新一期 B 股回购方案，拟使用 5-10 亿港元进行 B 股股份回购注销。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。

此外，公司拟回购不超过 10.5 亿股 A 股股份用于新一期股权激励计划。

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。

37、目前除了北京 B20 线和成都 B16 线，未来 2 年还会新增产线吗，感谢！

答：您好，感谢您的提问。目前没有此类规划，请持续关注公司官方公告，谢谢。

38、请问，南京 B18、成都 B19 的折旧情况？有没有具体的折旧到期时间，可以公布？

答：您好，谢谢提问，看的出您很关心各产线的折旧到期情况。南京 B18、成都 B19 两条线目前仍在折旧中，预计将于未来 1 到 2 年内陆续折旧到期。目前两条产线运营状态良好，产线产品结构持续优化，精益管理水平持续提升，经营状况有望持续改善。感谢您的关注！

39、陈总，您好，您是公司的元老人物，但未来也会面临退休的情况，未来的继任者是否还会继续发展公司目前的战略，感谢！

答：感谢您的提问，非常感谢您对公司发展的关心，京东方自 1993 年创立以来，一直把坚定的战略和战略执行/一代一代薪火相传机制作为我们非常核心的建设课题，京东方到目前为止我们有前瞻的战略管理体系，有完善的人才培养体系，有完善的流程和风控管理体系，不会因为个人退休而影响既定的战略和战略执行。

2024 年末京东方第十一届董事会换届选举，我们一批 70 后/80 后优秀干部进入集团核心管理层，形成了 60/70/80 有序衔接的管理梯队。从 2025 年全年经营表现来看，年轻一代管理团队完全有能力扛起京东方大旗，沿着“屏之物联”发展战略推动企业进一步实现高质量

发展，这一点我是有信心的，也请各位股东相信我们年轻的管理团队。

40、26年储存涨价对企业面板出货量影响有多大？

答：感谢您的提问。存储涨价导致终端品牌的需求下滑，预计大尺寸产品的需求同比略有下降，但中尺寸和手机市场有较大的影响，公司将加强与战略客户的联合开发，优化产品结构，力争把影响降到最低。

41、天天说低估，高管怎么都不增持自己股票？

答：您好，在公司新推出的2026年股票激励计划中，公司核心管理层都是激励对象，核心管理层、核心骨干将与公司利益、股东利益深度绑定，共同推动公司高质量发展。

42、公司的核心管理层不该只是通过股权激励计划持有公司股份，公司管理层如果看好公司未来的发展，应该发公告，通过二级市场增持股份，近3年公司，管理层有无通过二级市场增持公司股份的情况？

答：您好，如有相关情况，请您关注公司公告，谢谢！

43、请问王总，目前公司在钙钛矿和玻璃基封装的进展也是得到了一些机构调研的关注，您可以详细介绍下现在关于这两个领域公司在研发阶段遇到的需要解决的难点么？公司是否有对这两个领域进入规模量产阶段的展望？

答：您好！感谢您的提问。目前两个项目都在按计划推进中：钙钛矿光伏预计在2030年前后进入快速放量期，细分场景市场规模可达：3C及户外消费类十亿级，CIPV十亿级，BIPV百亿级，电站类千亿级，太空光伏百亿级，钙钛矿有望成为千亿级新兴产业，长期具备万亿潜力。公司当前以中试线为基础进行产业化攻坚，稳步推进GW级量产线建设，聚焦高价值应用场景，逐步向主流光伏市场渗透。

全球人工智能、大数据等前沿技术的浪潮，正驱动高性能计算芯片求激增，推动先进封装向大尺寸、高层数演进。这标志着产业范式从依赖“晶体管微缩”（摩尔定律）向“系统级集成”的深刻转变。在此背景下，玻璃基板凭借其卓越的平整度、稳定的热膨胀系数与优异的电气性能，成为突破有机材料极限、实现下一代高密度封装的关键基础材料，预计将推动先进封装载板市场规模在2030年突破千亿级别。玻璃基封装载板量产线评估，需要综合市场需求及增速、技术成熟度等多方面因素评估。谢谢！

44、根据公司的股权激励条件，是否可以理解为公司对于未来几年的行业前景及公司自身的盈利能力较为悲观

答：您好，在激励计划制定过程中，充分考虑当前国际政治经济环境的不确定性、大宗商品供给波动和存储等部分原材料涨价对中短期消费电子行业的冲击，结合公司所处行业的特性，在过往经营成果的基础上，经合理预测并兼顾激励计划的激励作用，公司从盈利能力、市场地位、成长能力及研发成果转化效益等反映企业经营效益及核心竞争力的五大维度，科学地为本次限制性股票激励计划设定了公司层面的业绩考核目标。

45、请问，公司的 LTPO 技术，进展如何？今年是否会有手机厂商大规模采用？

答：感谢您的提问。公司 LTPO 技术布局完善，产能充足。2025 年，LTPO 已实现大规模出货，未来，公司会进一步推动 LTPO 的增量。

46、希望能尽快回购股票，可以吗

答：您好，公司将根据董事会、股东会审议的流程，加快股票回购。

47、股权激励回购，董事会已通过，现在就差股权回购报告书，请问什么时候能出股权回购报告书呢

答：您好，公司将根据《信息披露管理办法》等相关制度和规范性文件，及时发布相关公告。

48、请问，OLED8.6 代线，预计什么时间点实现量产？是否已经有笔记本 OLED、平板 OLED、手机 OLED 的相关订单？请分别确认。

答：感谢您的提问。预计 2026 年下半年实现一期量产。目前，在笔记本、平板与手机产品领域与国内外知名客户积极推进合作项目，首款产品目前送样验证中，进展顺利。

49、请问，在回购子公司少数股的事项中，公司直接收购，与子公司回购并减资（武汉 B17 模式），这两种方案各有什么优势，能否帮我们解读下？

答：您好！以武汉 10.5 代线减资为例，子公司为实际经营主体，经营状况良好，现金流充沛，子公司减资方式可通过其自有资金向股东定向减资实现归属于上市公司股东的权益提升。谢谢！

50、公司过去几年一直在和国产的上游产业链有合作，近期因中东局势造成部分上游材料成本上涨，公司所有的影响您评估有多大，国产上游供应链现在可以在进口替代上做到多少比例？

答：您好！感谢您的提问，中东局势确实造成了部分基础原材料的价格上涨，我们正在与合作伙伴积极应对，在确保供应安全的前提下控制成本影响。目前看不会对公司的生产经营产生大的影响。同时我们多年来致力于供应链的建设，确保公司的供应安全。

51、请问，公司的手机 OLED 出货量，2025 年有多少？2026 年的目标是多少？预计，什么时候能达到一年 2 亿片以上？

答：面对复杂的市场环境，2025 年公司柔性 AMOLED 产品出货量超 1.5 亿片，同比增长约 8%。出货量增长不及预期，主要受以下方面因素影响：一是 AMOLED 领域的专利纠纷引发海外客户对相关风险担忧，导致订单释放趋于保守；二是“国补”政策仅覆盖 6000 元以下机型，公司重点布局的折叠、LTPO 等高端产品受益有限；三是公司在精益管理方面仍有进步空间，对于外部风险冲击准备需进一步完善。

2026 年我们的目标是依然保持整体出货量的增长，根据目前市场判断，我们将 2026 年的出货目标定为 1.6 亿片，目标 2028 年出货量 2 亿片。

52、请问，公司的手机用双层 OLED 产品，今年是否有除华为之外的品牌采用？预计，今年能达到什么样的量级？

答：感谢您的提问。公司手机用双层 OLED 技术，已具备完善的量产交付能力，目前已经导入品牌客户。

53、为什么京东方的大股东十几年都没增持过京东方的股票，而我作为一个小散股东，一发工作就增持京东方，我尽量了，大股东可没随意

答：您好，感谢您的提问，我们将及时将此建议转给大股东。

54、公司推出股权激励计划，做出了管理层和公司股东利益绑定的第一步，我们是对此表示支持的，不知道公司后续是否可以考虑在高管的薪酬体系建设中将公司股票期权纳入，这样一部分薪酬通过股票期权发放，加强核心管理层进一步的利益与股东绑定

答：感谢您的提问，在员工激励方面，公司一直努力推进相关工作。近期，为进一步完

善京东方的法人治理结构，促进公司建立、健全激励约束机制，调动员工积极性，公司计划近期推出新一期股权激励计划。本激励计划首次授予的激励对象共计 3,320 人，覆盖范围从高管到业务骨干，其中 90% 的份额会给到各类技术专家和专业管理人员，总规模约 10 亿股，约占公司股本总额 2.76%，全部来源均为上市公司从二级市场回购。

55、请问，公司的镜感无痕折叠技术，进展如何？年内会有重磅折叠手机产品搭载发布吗？

答：感谢您的提问。目前公司已储备镜感无痕折叠技术，已达到量产水平，年内有望搭载折叠手机产品发布。

56、请问，LCD10.5 代线合肥 B9，当前的折旧情况，如何了？

答：您好！感谢您的提问。合肥 10.5 代线主要机器设备的初始投资于 2025 年下半年开始陆续折旧到期。谢谢！

57、之前，市场有传闻，绵阳 B11 遇到技术问题，生产受影响。请问，是否确有遇到技术问题？如有，是否已经解决？

答：感谢您的提问。目前整体技术开发按计划正常推进中。

58、请问陈董事长，公司本次回购 B 股后，B 股占总股本的比例会进一步减小。公司是否考虑一次性解决 B 股问题？

答：感谢您的提问，目前 B 股市值约 20 亿港元，我们会认真考虑您的建议。

59、各位领导，过往公告显示，2024 年度，京东方柔性 OLED 出货量稳步增长，全年出货近 1.4 亿片；投资者活动公告显示，2025 年第三季度，京东方 OLED 出货量约 4000 万片，并预计全年实现双位数增长。但在 2025 年年报中，公司并未披露 OLED 出货量具体数据，只提到“柔性 OLED 器件出货量保持增长”。

——请问 2025 年公司 OLED 具体出货量是多少？实现当时预计地两位数增长了吗？

答：感谢您的提问。面对复杂的市场环境，2025 年公司柔性 AMOLED 产品出货量超 1.5 亿片，同比增长约 8%。出货量增长不及预期，主要受以下方面因素影响：一是 AMOLED 领域的专利纠纷引发海外客户对相关风险担忧，导致订单释放趋于保守；二是“国补”政策仅覆盖 6000 元以下机型，公司重点布局的折叠、LTPO 等高端产品受益有限；三是公司在精

益管理方面仍有进步空间，对于外部风险冲击准备需进一步完善。

60、B20 折旧计划是怎样的？何时开始折旧？B9/17 有没回购少数股权计划？可否给投资者一个稳定的回购预期/计划？

答：您好，感谢您的提问。B20 产线已量产，当前产线按计划爬坡中，公司将依据会计准则要求及产线爬坡运营情况进行转固。为增厚股东回报，京东方在 2025 年已通过减资 50 亿方式实现武汉 B17 部分少数股东权益退出，增厚归母净利润。未来公司将综合考虑外部环境、经营情况、现金流情况等因素，合理安排后续规划，具体进展请关注公司公告。谢谢！

61、陈总及各位领导好，想请教一下：京东方 2025 年在 LCD 整体及智能手机、平板电脑、笔记本电脑、显示器、电视五大应用领域液晶显示屏出货量均保持全球第一，但显示器件主业报告期内实现营收约 1,664.17 亿元，同比增长仅 0.86。

——其增长乏力，是因为京东方作为全球第一，体量大，难以再拔上限，还是因为全球显示行业依然增长动能不足？

答：感谢您的提问，公司 2025 年度整体营收保持 3%增长，显示器件整体增长 1%，其中 LCD 出货量增长 8%，营收增长 5%，OLED 出货量增长 8%，但营收下降 10%，从上述数据可以看到，不管是 LCD 还是 OLED，公司的整体业务规模仍在保持增长，但平均价格较上年同期下降，特别是 2025 年下半年主要产品的价格降幅明显。进入到 2026 年一季度，我们看到市场供需关系相对平稳，LCD 价格企稳回升，我们对 2026 年的市场总体保持谨慎乐观。

62、请问，在 85 寸 TV 面板的生产中，LCD8.5 代线、LCD8.6 代线，有什么异同？哪种生产线的成本、技术更有优势？

答：感谢您的提问。LCD 8.5 代线和 8.6 代线因为尺寸略有差异，在生产 85"差异点在于套切的副产品有所差异。8.6 代线可以切割 100"，8.5 代线只可以切到 98"。

63、企业高管几乎都不持有公司股份，严重影响外界对公司投资信息，公司是否有高管增持公司股份的计划？

答：您好，在公司 2026 年推出的股权激励计划中，公司的核心管理层作为激励对象，将和公司利益、股东利益深度绑定，推动公司高质量发展。

64、今年初，群创切入 FOPLP 领域，还接到 spaceX 订单，股价从 12 新台币最高涨到 33 新台币。最近友达说要切入 CPO，姑家也是大涨。显然，市场买单半导体转型，不买单面板业务。为什么董事会新业务想点子往半导体方向切？半导体的市盈率是 50-100 倍。面板业务只能卖 20-30 倍。估值差太多了！！

答：您好！感谢您的提问，公司在 1+4+N 的业务布局，以及第 N 曲线理论的指引下，在积极布局新技术，新产品及应用。公司的玻璃基封装载板业务等研发进展顺利。

65、之前业内有预期，随着 TV 面板的大尺寸化趋势的推进，预计在 2026 年底、或 2027 年实现供需平衡，无需控产的供需平衡。请问，这一预期，是否有发生变化？

答：感谢您的提问。根据咨询机构数据及预测，LCD TV 供需于 2025 年回归平衡阶段，整体 LCD 供需预计也将很快实现平衡。

66、我建议股权激励条件应该搞成弹性的，比如利润增加 10，奖励多少，增加 20，又奖励多少，让实际利润和和激励挂钩。目前激励是刚性条件，要么完成，要么完不成。人家可能很努力，最后增加 19，距离目标值 20 就差一点点就没有激励，容易打击人。或者超过 20 了，已经完成目标了。就没有进一步努力的动机。

答：您好，感谢您的建议。在激励计划制定过程中，公司充分考虑当前国际政治经济环境的不确定性、大宗商品供给波动和存储等部分原材料涨价对中短期消费电子行业的冲击，结合公司所处行业的特性，在过往经营成果的基础上，经合理预测并兼顾激励计划的激励作用，公司从盈利能力、市场地位、成长能力及研发成果转化效益等反映企业经营效益及核心竞争力的五大维度，科学地为本次限制性股票激励计划设定了公司层面的业绩考核目标。

67、OLED 的市场空间，能否支撑公司两条 OLED8.6 代线的产能？

答：感谢您的提问。当前 AMOLED 在 IT 领域的应用正从技术验证阶段全面迈向市场扩张阶段。TPC 方面，全球头部品牌均已导入 OLED 产品线，高端旗舰机型率先完成技术切换。伴随更多品牌及产品线加速跟进，OLED 在平板市场的渗透率将呈现跨越式增长，预计将从 25 年的约 4%快速提升至 28 年的 9%。NB 方面，主流品牌已布局多条 OLED 产品线，高端与中端机型同步推进，OLED 渗透率将迎来飞跃式增长，预计将从 25 年的约 5%提升至 28 年的 14%。综合来看，头部品牌的导入节奏是 IT 领域 OLED 渗透率曲线的关键拐点，26-27 年将成为中尺寸 OLED 从“试水”走向“主力覆盖”的转折窗口期。

68、2001 年到 2026 年京东方上市 25 年，股价仅上涨了 25 远远低于通胀水平，是什么原因？

答：您好，影响股价的因素有很多。未来公司一方面持续做好经营，一方面持续加大股东回报力度。另外，公司 2026 年推出新一期股权激励计划，通过管理层、核心骨干与公司利益、股东利益深度绑定，推动公司高质发展，也希望未来公司股价可以反映公司真实价值。

69、请问，三星电视，今年是否会继续加大和公司的合作力度，增加 TV 面板的采购量？

答：感谢您的提问，2025 年京东方加大和三星 VD 合作力度，TV 面板出货增长约 100%，双方对 2026 年的合作保持乐观，预计仍会有较大幅度增长。

70、请问，今年，公司是否还会继续推动成熟产线的少数股权回购事项？比如合肥 B9、武汉 B17 等等。

答：您好，感谢您的提问。2025 年上半年公司武汉 10.5 代线已通过减资实现少数股东权益的减少，增厚归母净利润；未来，公司将综合考虑外部环境、经营情况、现金流情况等因素，合理安排资金支出计划，择机实现少数股东股权退出，具体进展关注公司或有权机构公告。谢谢！

71、请问，随着 IT-OLED 在高端笔记本电脑等产品的渗透率提升，重庆 B8 的生产经营情况，是否会受到影响？有多大影响？公司有什么应对策略？

答：感谢您的提问。公司在笔记本面板领域持续保持全球领先的出货量，并不断优化产品结构。B8 产线依托 Oxide 及 a-Si 技术持续深耕，保持稳定的出货量与市场份额，并致力于提升高端产品占比。凭借高分辨率、高刷新率、极致低刷及低功耗等产品优势，高端笔记本面板渗透率正稳步提升，盈利能力会进一步增强。在 OLED 业务方面，积极拓展 IT 应用市场，B16 G8.6 OLED 产线的量产，有助于丰富 BOE 在笔记本领域的产品布局，提升综合竞争力。

72、TCL 科技，连续两年推出定增方案。这让市场上有一种猜测，担心京东方在回购子公司少数股权、收购其他 LCD、OLED 生产线的时候，也会采用定增方式。请问，现在能否明确回应下，公司是否有定增计划？

答：您好，公司暂无定增计划，谢谢！

73、请问陈总，去年半年报后的业绩说明会时咱们就提过会积极适时回购 B9、B17 等产线少数股东权益，但是这大半年过去了，竞争公司 TCL 已经多次股权回购及交易计划了，为何咱们京东方迟迟没有动作？咱们今年是否有明确的产线回购时间线或预案出来

答：感谢您的提问，2025 年京东方公布了股东三年回报计划，并在当年完成 15 亿元回购并注销，2026 年刚刚通过的董事会决议中，京东方通过了 5-10 亿元 A 股和 5-10 亿元 B 股回购并注销的议案，同时也通过了近 10 亿股的股权激励回购。

为增厚股东回报，京东方在 2025 年分别通过减资 50 亿方式实现武汉 B17 少数股东权益推出，增厚归母净利润。2026 年我们也将根据实际情况择机回购少数股东股权，具体请关注公司公告。

74、股权激励条件是不是太容易了？光一个折旧减少，带来的净利润增加量就远远超过激励的要求

答：您好，为进一步完善公司法人治理结构，激励公司任职的核心技术人员和管理骨干诚信勤勉地开展工作，确保公司发展战略和经营目标的实现，公司依据相关法律法规，结合公司目前执行的薪酬体系和绩效考核体系等管理制度，制定 2026 年限制性股票激励计划及相关考核管理办法，相关提案已经过公司董事会审议通过。

在激励计划制定过程中，充分考虑当前国际政治经济环境的不确定性、大宗商品供给波动和存储等部分原材料涨价对中短期消费电子行业的冲击，结合公司所处行业的特性，在过往经营成果的基础上，经合理预测并兼顾激励计划的激励作用，公司从盈利能力、市场地位、成长能力及研发成果转化效益等反映企业经营效益及核心竞争力的五大维度，科学地为本次限制性股票激励计划设定了公司层面的业绩考核目标。

75、智慧医工业务什么时候可以扭亏为盈？或者剥离上市公司？

答：感谢您的提问。2025 年，智慧医工业务实现了持续稳定增长。智慧医工业务是“屏之物联”战略在大健康领域的落地实践。通过医工深度融合创新，“医”为“工”提供临床需求和转化场景，“工”为“医”科技赋能，构建智慧医工融合服务体系。目前，京东方基本构筑起智慧医工核心能力平台，打通家庭、社区和医院等场景，建立线上线下融合的健康服务体系。未来，智慧工业务坚持医、工融合创新发展，“医”坚持“广开源、强特色、调结构、练内功”的工作方针，持续完善“防治养”全周期服务闭环，在不断提升数字医院核心能力基础上，把能力向健康管理和智慧康养两端复用，构建防治养一体化的服务体系。“工”聚焦健康屏联、

分子检测、再生医学，依托数字医院，持续在智慧化、可视化医疗器械、创新生物药等领域深耕细作，培育好现有业务，不断做大做强；同步通过自研、合作等方式推进医工产品创新转化；“养”依托数字医院核心服务能力和工的核心产品优势，构建医养融合、科技赋能的分级照护体系；通过自建医养社区形成核心能力平台，逐步向轻资产模式过渡，实现价值最大化。

76、请问，在回购子公司少数股的事项中，合肥、武汉、成都、重庆等地，是否有提出股份支付的方案？

答：您好，公司未来将综合考虑外部环境、经营情况、现金流情况等因素，合理安排资金支出计划，择机回购少数股东股权，具体进展关注公司或有权机构公告。目前公司没有增发计划和需求。谢谢！

77、公司收购彩虹光电 30 的股权，已近一年。基于现在公司对彩虹光电的实际了解，如果公司实现实控彩虹光电，请问，公司有什么思路在相对较短的时间内，明显改善彩虹光电的利润情况？彩虹光电的利润水平，能否向福州 B10 看齐？

答：您好！经验来看，在收购中电熊猫产线后，公司通过技术、生产、供应链、管理等多维度赋能拉通，提升产线精益管理能力，优化产品结构，从而提升产线经营成果。谢谢！

78、请问陈炎顺董事长 OLED 业务什么时候能做到赢利。

答：谢谢您的提问，2025 年 OLED 仍然出现了较大幅度的亏损，原因是多方面的，但内部精益管理/材料成本控制/产品开发和品质管控等方面都存在差距，在 2025 年下半年，我们在组织变革/流程管理/技术革新和人才补充方面都做了一系列调整，目前改善效果较为明显，但 OLED 的盈利能力依然薄弱，我们在 2026 年将进一步强化 OLED 内部管理方面的若干措施，特别是在品质改善/工艺提升/产品技术开发流程优化等方面做更加深入细致的工作，我们有信心在未来一年里大幅改善 OLED 盈利能力。

79、请问，对于刚性 OLED、刚柔兼容 OLED 的低世代生产线，公司是怎么评价的？在接下来的 OLED 市场竞争中，这些生产线是否还有竞争力？是否有收购价值，还是坐等淘汰？

答：感谢您的提问。公司进入 AMOLED 领域之初就坚定布局柔性 AMOLED，看好柔性 AMOLED 在高端移动终端尤其是智能手机中的应用。目前的智能手机市场也呈现着柔性

AMOLED 渗透率提升、刚性 OLED 市场份额快速萎缩的态势，于公司的产业布局基本吻合。

80、你们说每年回购注销不低于 15 亿。但请看看你们那 370 亿股 的庞大股本。按目前的股价，15 亿只能注销不到 1 的股本。按照这个速度，要稀释掉过去二十年大规模增发带来的股本膨胀，需要多少个‘二十年’？ 这种毛毛雨式的回购，是在真心救市，还是在给管理层的考核指标做‘微整形’？”

答：您好，公司在未来三年（2025-2027 年）股东回报规划中，提出每年用于回购注销的金额不低于人民币 15 亿元，公司将根据经营情况、现金流情况，持续加大股东回报力度。

81、请问，如果 OLED8.6 代线出现收购机会，公司是否有意收购？若收购，未来的 IT-OLED 的市场空间，能否支撑公司两条 OLED8.6 代线的产能？

答：感谢您的提问。我们对行业整合持开放态度。

82、2025 年第四季度 京东方净利润下滑原因是什么？

答：您好，感谢您的关注。受国际经济环境及市场变化影响，面板行业品牌备货需求一季度提前释放，价格上涨，二季度需求收缩价格回稳，三季度受年末促销活动影响需求恢复，备货结束后，四季度需求放缓，公司业绩受市场供需变化季度间有所波动，但整体经营质量稳定。公司将持续动态调整生产策略，优化产品结构，推动公司经营业绩持续稳定增长。

83、公司承诺未来三年分红不低于利润的 35，听起来很好。但京东方作为重资产企业，通过高折旧和新产线投入（如 8.6 代线）极大地摊薄了账面净利润。请问这种‘高比例、低基数’的分红，除了做秀，对我们这些持股二十年、甚至面对 15 以上通胀稀释的股东，究竟有什么实质性的现金补偿意义？你们敢不敢承诺以‘经营性现金流’的一定比例来分红，而不是玩弄账面利润的数字游戏？”

答：您好，公司承诺自 2025 年至 2027 年每年现金分红比例不低于归母净利润的 35%，让投资者与公司共享成长成果。2025 年公司拟现金分红 20.74 亿元，占合并报表当年归母净利润的 35.4%。并且，公司持续推出股份注销式回购计划，以期降低公司整体股本，增厚每股收益，后续公司将持续深化股东回报举措。

84、公司去年 Q4 营收和利润同比下滑较大，请问是出于哪些原因？另外，公司去年面板库

存增加明显，是出于什么原因？

答：感谢您的提问。显示面板市场通常前低后高，2025年，受国补刺激影响，市场呈现出前高后低的态势。从全年看，公司营收再次再上2000亿平台，实现了平稳增长。

85、请问陈炎顺董事长 OLED 去年出货量是多少，今年的出货目标是多少片？

答：感谢您的提问，面对复杂的市场环境，2025年公司柔性 AMOLED 产品出货量超1.5亿片，同比增长约8%。出货量增长不及预期，主要受以下方面因素影响：一是 AMOLED 领域的专利纠纷引发海外客户对相关风险担忧，导致订单释放趋于保守；二是“国补”政策仅覆盖6000元以下机型，公司重点布局的折叠、LTPO 等高端产品受益有限；三是公司在精益管理方面仍有进步空间，对于外部风险冲击准备需进一步完善。

2026年，国际政治经济环境存在不确定性，叠加大宗商品供给波动以及存储等部分原材料价格大幅上涨，手机终端产品价格也将出现不同程度的上涨，进而影响终端销量。咨询机构预计，2026年全球智能手机销量下降13%，全球柔性 AMOLED 出货量下降2%。面对严峻挑战，公司将持续提高产品竞争力和高端产品占比，通过精益管理以降低成本，预计公司2026年 AMOLED 出货量仍将保持增长，目标为1.6亿片。

86、杨总您好。2025 年报里重要的在建工程，B16 和 B20 一共转固了 9.48 亿，但全年公司在建工程总共转固了 160.67 亿，加上“购置”的则一共转固了 190.27 亿。这多出来的 180 亿转固能否拆分一下，主要是哪些项目和金额？感谢。

答：您好，感谢您的关注。公司年报里“重要的在建工程”中所披露项目，是期末账面价值超过人民币100亿元的项目，不包含产线技术升级改造，及其他基于核心能力和价值链延伸方向的一般性建设项目，我们在物联网创新、传感、MLED 和智慧医工四个高潜赛道进行布局，持续推动战略落地。谢谢！

87、公司一直画饼说‘14N’战略要转型物联网，说传感器、医工是未来。但翻开财报，除了面板业务，这些所谓的‘新增长曲线’哪一个实现了真正规模化的、能扛起大旗的净利润？还是说这些新业务只是为了在面板周期下行时，给管理层找个‘继续砸钱、继续亏损’的新借口？”

答：感谢您的提问。2025年“4+N”业务技术产品取得较大突破，同比都实现了较快增长，公司会在“第N曲线”指引下，坚定扎实推动“屏之物联”战略落地。

88、公司在中东的产业布局占公司营收的比例是多少，中东战事对企业的影响有多少？

答：感谢您的提问，京东方的客户遍布全球，海外客户多以欧美品牌客户为主，中东市场目前占比很小。中东战事对企业的影响主要表现在全球消费电子市场信心下滑 / 物流及相关材料成本上涨等。

89、钙钛矿中试线进展如何？什么时候可以商用？

答：公司当前以中试线为基础进行产业化攻坚，稳步推进 GW 级量产线建设，聚焦高价值应用场景，逐步向主流光伏市场渗透，未来 2 年我们会逐步推出消费电子等差异化应用的产品，大规模电站应用的组件产品受限于寿命突破等技术攻关，预期周期会更长一些。我们会集中力量技术攻坚，做到钙钛矿光伏行业龙头。

90、如果你们认为京东方是一家伟大的公司，为什么在资本市场上，它的估值长期徘徊在 1 倍 PB 附近，甚至被投资者视为‘价值陷阱’？作为董秘，你能不能绕过那些行业术语和宏大叙事，直接告诉我们：在你们管理层的价值排序里，股东的回报权到底排在第几位？是排在产线扩张之后，还是排在管理层年薪之后？”

答：您好，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 12 年实施现金分红，累计金额超 240 亿元；2018 年起，公司年度现金分红比例保持归母净利润的 30% 以上，同时，承诺自 2025 年至 2027 年每年现金分红比例不低于归母净利润的 35%，让投资者与公司共享成长成果。

2025 年公司拟现金分红 20.74 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 71 亿元，B 股回购累计支付金额近 10 亿港元。2026 年，公司推出新一期 A 股回购方案，拟使用 5-10 亿元人民币进行 A 股股份回购注销，同时，推出新一期 B 股回购方案，拟使用 5-10 亿港元进行 B 股股份回购注销。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。