

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：2024-018

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 2024 年半年度业绩网上说明会的投资者
时间	2024 年 8 月 28 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 王锡平 董事、执行委员会委员、执行副总裁 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	附件:京东方 2024 年半年度业绩网上说明会问答清单
日期	2024 年 8 月 28 日

附件：京东方 2024 年半年度业绩网上说明会问答清单

1、公司近三年的折旧情况？

答：您好！2024 年上半年公司折旧约 180 亿，一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，推动业绩增长和稳定现金流。

2、公司未来 3-5 年的资本开支计划如何？

答：您好！公司坚定贯彻“屏之物联”战略，聚焦主业，公司的资本开支主要方向是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。

3、从会计准则的角度，某些产线是贵司和某些地方政府一起持有股份，那么在计算该产线营收和利润的时候，贵司是如何并表的？

答：您好！根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》规定，合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定，公司综合考虑对子公司的持股比例以及与其他表决权持有人之间签订的一致行动协议情况确定合并范围。对于纳入合并范围的产线收入按照全额并入集团合并报表，净利润按照持股比例份额并入合并报表，净利润中属于少数股东权益的份额，在合并利润表中净利润项目下以“少数股东损益”项目列示。

4、是否考虑一次性解决 B 股问题？

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。

5、您好，请问绵阳京东方去年全年只亏-2,417.58 万，然今年上半年就亏了-89,575.96 万，请问主要是什么原因？而成都京东方去年全年亏了-237,402.77 万，然今年上半年只亏了-50,468.52 万，请问这又是为何？

答：绵阳京东方主要受客户端订单波动影响，业绩短期出现下滑；成都京东方改善主要受益于产品结构改善、内部管理提升，业绩持续提升；

6、24H1，物联网创新业务毛利率同比改善明显。请问王总：一、目前，整机代工营收占比有多少？二、未来整体业务发展的价值取向为何？

答：一、上半年物联网创新业务整体营收占比约 18%二、BOE 坚持屏之物联发展战略，坚持技术创新，赋能客户，高质发展

7、贵司一直说京东方 A 估值很低，但估计一直不涨，三十年还是三元股，请说明其原因。

答：您好。公司所处产业在过去二十年中波动较大，导致公司业绩不稳定，公司股票市场表现不尽如人意。我们会继续加强市值管理工作，为股东持续创造价值。谢谢。

8、你好请问 AMOLED 产品出货量上半年 6400 万片，是否有盈利？2024 年全年出货目标 1.6 亿片，是否可以实现？如果全年已达 1.6 亿片，可否实现盈利？

答：感谢您的提问，目前出货量达到了目标，同比增长 25%，因为折旧等因素还处于亏损，但同比也大幅改善，我们仍然是以 1.6 亿片为目标，如果要实现盈利就必须要在产品客户布局及高端化上进一步发力。

9、陈董事长好，近些年京东方靠价格战取得了相关领域的出货量第一，为世界人民提供了廉价产品，世界消费者应深深感谢京东方。但作为京东方的股东确看不到希望，每年的科研经费上百亿，专利几千件，但在 Oled 上仍然落后三星，三星每年赚几百亿，但我们还在亏损。和国内友商比，也没见技术优势，友商的出货量仍在稳步增加，而京东方并没有出现满产满销。请问我们和三星的技术差距在哪里，和国内友商比我们的技术优势在哪里

答：感谢您的提问，也感谢您对京东方在 lcd 领域贡献的认可，京东方自 2003 年进入 lcd 领域以来，面对国内外充分市场竞争和挑战，我们通过自己的不懈努力成为全球半导体显示领域的龙头企业之一，为国家半导体显示产业的发展，为半导体材料和装备产业的发展做出了贡献，也为消费者带来了实实在在的实惠。公司在同行中较早布局 oled 产品和技术研发，2016 年以来先后投资 b7/b11/b12/b16 产线，在 lcd 领域总投资近 2000 亿元。目前 b7/b11/b12 顺利量产，b16 建设按进度推进。2024 年上半年京东方 oled 出货量超 6500 万片，同比增长 25%以上，主要集中在旗舰机型和高端折叠屏领域，客户为海内外头部客户。oled 上半年仍然处于亏损，但相比较去年依然有显著改善。京东方一向重视产品和工艺技术的研发，我们和客户一起针对产品预研和新技术、新工艺的使用投入相当的资源，我们对自己在 oled 产品和技术方面充满信心，我们对 oled 未来也充满信心。

10、2023年，成都 B7、绵阳 B11 利润亏损程度相差很大，24H1 则出现逆转。请问高总：
一、B7 大幅减亏原因为何？二、B11 同比由盈转亏，且亏损幅度成倍于 B7，原因为何？
三、如何看待 B7、B11 下半年业绩表现？

答：感谢关注，B7 以国内客户为主，出货比较稳定，通过生产运营效率提高、良率的提升，经营结果是有改善；B11 因为受到大客户出货的影响，影响了几个月的经营，下半年整体均在好转。

11、陈董您好，请问公司如何看待广州 LGD 与华星排他性谈判对公司的影响？如果华星收购成功，是否将冲击公司 TV 面板第一的地位？公司对 TV 第一的地位的态度是一定要确保，还是主要考虑盈利优先？

答：感谢您的提问。我们注意到了您所提到的相关信息，对于行业间的产业整合我们持开放态度，我们也会依据公司发展战略和商业利益原则，开放和相关伙伴的合作。

12、问高总裁，在 ICd 领域，我们和友商相比，我们的产品有什么技术优势，我们是靠过硬的技术优势取得行业出货第一，还是靠价格优势取得的第一？靠价格优势就说明技术不行或同质化，我们每年科研取得的专利技术价值如何体现到企业利润上，请说明一下。

答：感谢您的提问，这么多年我们的客户结构是比较健康的，与大部分的客户保持着非常良好的合作，我们也用我们的性价比及技术价值的体现实现了行业的第一，尤其在高端产品上可以看到大部分客户采用了我们的产品。

13、请问 OLED 业务方面，与国内主要竞争对手比，综合成本处于优势或者劣势？同样产能下的运营效率及盈利（控亏能力）对比呢？

答：您好，BOE 一直坚持内功建设，我们在内部运营效率、供应链建设、良率提升等环节持续改善，将多年累积的管理运营经验复用到 OLED 的生产经营活动中，持续改善 OLED 经营状况；

14、高总您好，请问公司对于维信诺宣布投建 G8.6 代 OLED 的看法如何？在 IT OLED 领域会否产生类似只能手机 G6 产线供需失衡、陆厂至今盈利艰难的局面？

答：感谢您的关心，其实行业内针对 G8.6 看法不一，很多公司也提出了计划或实际的行动，我们也在进一步观察，但是我们所做的投入是坚定不移的，以现在看到的信息统计总

产能来看，供需失衡是大概率，因此企业要靠自己的技术能力、运营效率来实现经营的良性循环。

15、陈董您好，想请教下贵公司已经开始试水钙钛矿太阳能电池，今后会不会入局动力电池或者储能电池等其他新能源赛道呢？感谢回复！

答：感谢您的提问。正如您所说，基于对新能源技术的进步和市场前景的认同，京东方基于自身积累沉淀的深厚玻璃基加工工艺和大规模集成制造能力，先后投资钙钛矿太阳能电池的试验线和中试线，目前进展和产品技术开发顺利。未来京东方在上述实验线和中试线实现预期目标的基础上，将进一步检讨大规模量产的可行性。请您关注我们后期对相关事项的公告。

16、王总您好，请问为何公司给客户供应的高端 OLED，尤其是深圳的两家 H 厂商，经常可以看到二供还包括合肥维信诺，是合肥维信诺技术实力也较强，还是说公司很多 OLED 专利但并没有构成护城河？

答：您好，BOE 坚持技术创新，产品结构持续提升，与客户保持良好合作关系。

17、请问贵司品牌产品业务发展情况以及未来投入规划？目前面板和整机业务营收基本趋稳，品牌产品是否会成为新的增长点？或者是否有新业务的规划？

答：感谢您的提问，京东方目前暂无大规模进入消费品牌业务的计划。

18、三星显示、LGD、京东方，第一大客户的争夺已然进入白热化阶段，成都 B16 是面向未来的重要布局，但量产时间尚早。请问高总：1、如何看待目前的供应局面，是否有利于 BOE？2、B11，H1 受大客户出货影响，是否是转单所致？

答：感谢您的提问，行业竞争是一直存在的，我们 B16 的布局是面向国内及国外的客户所做的决定，也会以 PC 中尺寸应用为主，从目前的客户结构及我们自身技术成熟度来看，我们有信心实现 B16 的预期。B11 上半年确实受到了大客户出货的影响，这里面有商务的因素，也有其他因素，但我们仍然是几大客户的最优伙伴。

19、刘总您好，请问公司对于稳定股价的措施，类似大股东增持、回购注销等措施有无考虑？期盼在当前监管层鼓励的背景下，公司能出台更多的相关措施，让投资者，尤其是我们这种

长期持有公司股票的小投资者能有更多的获得感!

答:您好。关于回购注销等措施,公司会根据经营情况、现金流情况等重点考虑。关于大股东增持措施,亦会专项与大股东进行沟通,积极争取。感谢您的支持。谢谢。

20、LGD、三星显示 iPad 产品线均采用后段减薄工艺,请问:重庆 B12、成都 B16 是否也是如此?

答:您好,不同客户对最终产品规格有不同的要求,我们的工艺路线以满足客户需求为前提配置

21、近年来,BOE LTPO 专利申请和授权情况如何?尤其是在美专利申请和授权,是否仍与 LGD、三星显示差距较大?

答:感谢您的提问。公司在 LTPO 和折叠技术方面具备深厚的技术储备,并取得了显著的产品化进展,实现量产出货。LTPO 技术方面,公司已完成 LTPO2.0 技术升级,实现 1~120Hz 刷新频率自由切换,技术已成功导入头部厂商的高端旗舰机型。与友商相比,公司的 LTPO 技术具有低变频闪烁和更好的护眼效果,显著提升了用户体验。折叠技术方面,公司推出了新一代 EL 器件 Q10,相较于 Q9 器件,Q10 的功耗进一步降低。并通过集成技术提升及材料升级,实现更好的显示效果。与友商相比,公司的柔性折叠模组更轻薄,色域更广。

22、您好请问,今年上半年折旧是 180 亿。全年是否有 360 亿折旧? 预计下半年有折旧多少? 下半年有没有产线折旧已经到期了,或者有没有新的产线又要折旧?

答:您好,感谢您对公司的关注,公司下半年福州 G8.5 折旧会逐步到期,OLED 各条产线中,B7 和 B11 产线已全部完成转固,B12 产线也已于 2024 年上半年完成三期转固,综合来看,公司全年折旧金额基本保持稳定。公司目前各产线运营稳定,我们会持续关注产线运营效率产品结构优化,不断提升产线竞争力,谢谢。

23、请问杨总,目前柔性 OLED 业务,非智能手机业务营收占比有多少?

答:您好,感谢您的关注,目前柔性 OLED 业务仍是以智能手机为主,公司在柔性 OLED 领域全面覆盖手机主要 Top 品牌客户,同时公司积极布局车载/IT 等中尺寸应用,公司将持续强化自身的产品和技术能力,优化产品结构,全面提升产线运营效率,保持和客户的密切

合作，稳固公司在柔性 AMOLED 领域市场地位，保持稳步增长。谢谢！

24、请问如何看待 24 年及明年 LCD 行情走势？目前 LCD TV 价格已经开始下跌，是否会复现 2022 年低谷行情？

答：感谢您的关注，2024 年在稳中有进的情况下，实现了面积的增长，尤其可以看到大尺寸化和高端化的走势，到现在为止，今年的需求因为赛事及黑五的备货已接近尾声，因此价格会有所承压，需求端也会有所降低，针对 pc 端目前看是平稳的，作为行业的一员，我们仍然会按需生产，至于是否为低谷，现在还不能判断。

25、请问高总，公司口径公布的 OLED 销量是单指智能手机 OLED，还是还包括穿戴在一起？上半年智能手机 OLED 销量是多少？是否在北美大客户即将发布的新款手机 LTPO 上有突破？

答：感谢您的提问，口径是指的智能手机，上半年应该在 6500 万以上，LTPO 是我们非常重视的技术，我们一定会在国内及海外客户发力，实现产品/技术的突破。

26、请问如何看待营收远高于 TCL 半导体显示业务，但利润却低于 TCL 半导体显示，公司布局和投资是否合理，内部管理是否存在国企弊病，不需要介绍公司 14N 业务布局。

答：感谢您的提问。我们有三条 OLED 产线，这三条 OLED 产线折旧是巨大的，到今年的上半年，这三条产线要全部实现转固，在经营上是巨大的影响。

27、据悉，三星已成功在国内无效 BOE 柔性 OLED 专利。请刘总，介绍一下 BOE 在国内和美国与三星，专利攻防战的进展情况？

答：您好。相关事项仍在进行中，暂时没有可以分享的内容，谢谢。

28、陈董您好，从出货量看，公司这些年取得的成绩明显，如果从利润看，预计公司何时可以取得目前三星屏幕的利润水平？公司目前相对同行取得的明显竞争优势体现在哪些方面？

答：感谢您对我们的认可，我们虽然取得了在规模上全球领先的地位，但正如您所说，盈利能力仍有很大的改善空间，我们将会努力提升产品和技术能力、精益化管理能力/设购产销的协同能力，以提升自身盈利水平。

29、据悉，绵阳 B11 已于 7 月实现向顶级客户供应 LTPO 产品，请问目前上量情况如何？

答：您好，感谢您的关注。目前我司与各大客户的合作稳步推进中

30、柔性 OLED 1.6 亿片出货目标达成面临挑战。但，重庆 B12 却已于 H1 未完成三期转固，原因为何？

答：您好，感谢您的关注，公司重庆 B12 产线自投产以来，积极导入新客户新产品，产能利用率、良率稳步提升当中，公司按照企业会计准则要求，结合产线运营状态，按时完成三期转固，谢谢！

31、陈董事长，您好！首先感谢公司高层对公司的发展壮大付出了辛勤付出，我想问的是公司的双千亿美元目标有没有改动。谢谢

答：谢谢您对京东方的关心。双千亿美元目标是公司战略管理体系中长期目标，从愿景-双千亿美元-五年目标-当年目标-全面预算-项目落地，这是一个体系化的工作，双千亿美元目标不会因为某一年的业务波动而变化。

32、高总您好，请问公司的技术优势相对行业主要竞争对手的差距有多大？差距是在逐年逐月缩小吗？预计什么时候可以成为行业的引领者？

答：感谢您的提问，我们有自信在 LCD 的技术方面是领先的，从我们的市场反馈、出货占比、客户结构就可以反应出来。但是对于 OLED 我们属于后进入者，确实一直在努力，我们也非常看重友商的行业地位，我们也希望保持竞争与合作，共同促进行业的健康发展，尤其是快速提升 OLED 的渗透率。

33、OLED 全年 1.6 亿片的目标，现在还有信心实现吗？

答：感谢您对京东方的认可和关注，我也经常看到您对产业发展的见解。关于 oled 全年的目标我们是不变的，尽管上半年实现 6500 万以上的出货量距离目标有些许差距，但下半年是各品牌厂商新品尤其是旗舰产品的发布季，京东方的 oled 产品针对的主要就是各品牌旗舰和高端产品，我们 b11 和 b12 两条产线有满产机会，我们对下半年出货目标还是有信心的。

34、欢迎刘总来深圳，记得数年前参加过一次国信举办的交流会，有幸听过您的演讲，此后就鲜有机会，希望以后您或者董办工作人与能更多地到线下来，到投资者当中来，增强互信，拉近公司和投资者的距离，传递公司投资价值，谢谢！

答：您好。感谢您的建议，我们会加大线下交流的频率，更多走进投资者中去，加强沟通。谢谢。

35、近两年来，柔性 OLED 第一大客户拓展情况不太顺遂，新品订单量未实现大的突破，是否会成为常态？

答：感谢您的提问，技术和产品开发不可能一帆风顺，都要克服各阶段的技术问题、产线良率问题，需要时间的积累，虽然订单有波动，但我们一直保持良好的合作，相比去年仍有大幅的增长。

36、陈董您好，各分行业的营业收入中只有“传感业务”同比降低，请问是否与传感业务中的“智慧视窗”的市场情况有关。

答：感谢您的提问。正如您所说，京东方上半年营收整体增长 16%，各业务版块除传感器业务外，其他都保持不同幅度的增长。传感业务收入同比降低 11%，主要源于苏州传感器公司由于光伏产业下行、产品转型等原因，但公司传感器业务的毛利率同比上升近 3%。

37、请问高总，绵阳 B11 已于 7 月实现向顶级客户供应 LTPO 产品，是使用在顶级客户 9 月即将发布的最新款手机，还是使用在旧款手机？投资者们都很关心这个问题，盼高总明确回复，感谢！

答：感谢您的关注，LTPO 是我们非常看重的技术，我们希望发挥它的技术价值，现在的时间点提新款、旧款手机是不准确的，如果做一款新手机，需要经历 1-2 年的开发周期才能认证完成出货。

38、高总，如何看待三星显示 CEO 称，G8.6 LTPO 背板在考量中？

答：感谢您的提问，这个信息我还没有关注到，您有进一步信息可以共享给我们学习一下。

39、柔性 OLED，海外车载客户拓展有什么明显进展？

答：感谢您的提问，过去国内的新能源汽车发展势头很猛，我们倾注了很多精力，这从我们的市占率上也可以看出来，但是传统的海外车载客户目前也形成了良好的发展势头和后劲，因此我们在国内海外齐头并进，海外营收逐步接近一半的占比，后续我们仍然会通过技术与高端产品的共同开发，来实现车载业务的良性发展。

40、陈董您好，请问公司目前持股比例较低，但盈利明显改善的 B9、B17、B19 是否有股份回购或者增持方案和计划？

答：感谢您的提问，我们会根据公司利益考虑少数股东权益回购事项，具体请关注公司公告，谢谢！

41、王总您好，公司的“屏之物联”战略提出有好几年了吧，基于这些年的发展，是公司的屏幕或体系吸引了越来越多的生态合作伙伴，还是物联战略项目的落地，不断强化公司屏幕的粘性，让更多客户选择公司屏幕，只有采用公司屏幕，加入公司生态，才能更好的在行业中竞争？公司的“屏之物联”生态在行业中的地位如何？我们可以如何畅销这部分未来的发展空间？

答：您好，感谢您的关注；您所提到的这两方面因素都有，原来 BOE 只提供显示器件的客户，现在已经将器件向终端、系统延伸的业务交给我们。同时，我们也在细分领域持续推出差异化产品和服务，有更多的客户在选择我们。京东方坚持屏之物联的战略，物联网创新业务持续提升，在万物互联的时代，我们对未来的发展充满信心。

42、请问，2024 年全年折旧，预计是多少；能否给出 2025 年、2026 年的的全年折旧预测值？

答：您好，感谢您一直以来对公司的关心。公司下半年福州 B10 折旧陆续到期，OLED 产线中，B7 和 B11 产线已全部完成转固，重庆 B12 产线也于上半年完成第三期转固，公司整体下半年折旧较上半年略微增加。随着后续新项目转固和剩余几条大尺寸 LCD 产线折旧陆续到期，25 年 26 年公司折旧波动不大，我们会持续优化产品产线定位，进一步提升运营效率，持续改善盈利水平。谢谢！

43、副总裁、董事会秘书，您好！公司对市值管理有何具体举措。本人持有股票已经 3 年多了，不知何时能真正看到公司价值的体现。

答：您好，很抱歉，近几年公司二级市场表现不尽如人意。但我们不会放弃，会继续加强市值管理工作，提升股东获得感。谢谢。

44、三星电子供应份额：TV 面板仅余 2，MNT 面板则减少过半。如何看待 BOE 与三星未来的合作关系？

答：感谢您的提问。您也知道我们和三星有专利纠纷的事情，这也侧面影响了我们的商务合作，作为一家专注于技术创新的企业，我们一直保持谦逊的态度，愿意和包括三星在内的客户保持紧密的合作，这一点是一直不会变的，目前在新产品新技术合作方面，我们一直在积极的配合。我相信行业的健康发展是你需要我，我也需要你，共同携手前进才能走的更远。

45、杨总您好，公司有多条产线折旧到期，产线的使用寿命大概几年？七年折旧期满后，后续的产线维护费用相对折旧费，大概占比多少？

答：您好，公司主要设备折旧期限为 7 年，折旧到期后，公司会根据需要对产线进行技改升级，提升产线效能，使得产线能够持续稳定运营，为公司创造现金流。相比较而言，产线维护技改费用较低，感谢您的关注。

46、才看到陈董、高总和刘总是在深圳参加本次路演活动，欢迎你们来深圳，也希望公司以后能举办更多的线下路演活动，尤其是面对小投资者的线下会议，公司作为 A 股股东户数长期第一的股票，百万散户特别希望进一步了解公司，毕竟面对面交流比纯粹文字交流能更有效，也有助于投资者的信任。例如，是否公司把每年几个重要的业绩交流会改成线上线下同步行，面对大中小投资者和媒体开放，这方面其实很多公司做得挺好的。

答：您好，多种且便利的投资者服务方式是我们的目标，我们会重点考虑您的建议，谢谢。

47、群智咨询数据显示，H1 柔性 OLED 智能手机面板出货量：京东方 6400 万片，TCL 华星 3800 万片。陈董表示 B11 和 B12 两条产线 H2 有满产机会。请问高总：1、相同产能产线，满产出货量却有很大不同，原因为何？ 2、BOE 三条柔性 OLED 产线均已完成转

固，以智能手机面板计，全年满产出货量是多少？

答：感谢您的提问，因为客户不同，产品定义不同，因此切片数就是不同的，举个例子来说：单基板可以切 220 片，可以切 190 片，也可以切 90 片。

48、传闻 LCD 三大厂 10 月前后，岁修两周。那请问，京东方的 TV 面板业务，是否岁修两周？

答：感谢您的提问，我们会根据市场的情况来考虑，按需生产是我们一贯坚持的经营策略。

49、欢迎高总来深圳，请问，公司 2022 年已经入股荣耀，荣耀 IPO 计划也提上了日程，我想问的是入股后，公司与荣耀的合作是否有真正得到加强？我们看到荣耀的很多产品京东方以前经常独供，现在反而在使用了不少维信诺、天马的产品，物量还不少，抢走不少京东方的份额，不知道这是为何，很多投资者对此也感到很困惑，盼您答疑解惑，感谢！

答：感谢您的关心。每一个客户都要考虑产品定义、市场定位，因此也会有自己的供应商策略，包括对产品性能技术的先进性以及性价比的综合考量，说到底还是一种市场化的行为。

50、重庆 B12，PAD 产品线目前出货情况如何？顶级客户拓展是否有进展？

答：您好，IT 的高端产品应用 OLED 技术已成为趋势，BOE OLED 已实现 IT 产品多家客户的出货，新客户和新案子的拓展稳步推进中。

51、刘总您好，公司在市值管理方面，今年接下来会采取哪些积极举措？从国外成熟市场来看，公司现金流充沛的时候，会积极回购，一方面回馈股东，另一方面，也向市场传达对公司目前和未来发展的信心。从财务看，公司现金流很好，为什么没有积极回购的原因？

答：您好。股份回购也是我们过往经常使用的市值管理措施之一，一般会综合考虑公司运营情况、现金流情况等因素。目前，回购和分红仍然是公司重点市值管理工具，谢谢。

52、陈总好，请问贵司 OLED 预计哪一年会盈利吗，何时能向三星一样？

答：感谢您对我们的认可，我们虽然取得了在规模上全球领先的地位，但正如您所说，盈利能力仍有很大的改善空间，我们将会努力提升产品和技术能力、精益化管理能力/设购

产销的协同能力，以提升自身盈利水平。

53、BOE 三条柔性 OLED 产线均已完成转固，以智能手机面板计，（公司产品布局考量下）全年满产出货量是多少？理想值是多少？

答：您好，不同技术路线和产品形态会对产能有不同的影响，我们依据技术发展的方向和市场需求的变动，动态调整我们的工艺和设备布局，以及产线分工，争取最高的运营效率，满足客户需求，提升经营结果。