

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：2025-009

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 2024 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2025 年 4 月 22 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 董事、执行委员会副主席、首席运营官 (COO) 王蓼祥 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	附件:京东方 2024 年度业绩网上说明会问答清单
日期	2025 年 4 月 22 日

附件：京东方 2024 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 年公司折旧约 380 亿元，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、公司如何加强市值管理？

答：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（2025 年-2027 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）；在有条件的情况下考虑中期利润分配。

为落实该回报规划，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%；同时，拟回购注销 A 股 15 亿元至 20 亿元；此外，还拟注销价值近 10 亿元的库存股，以多层次、组合拳的方式，切实提高股东回报。

据统计 2015 年至 2024 年，公司连续 10 年实施现金分红，累计金额近 220 亿元；2018 年至 2024 年，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。2020 年至 2024 年，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。

随着公司进一步高质量发展，公司期望与股东持续分享成长红利，与股东共生共赢。

3、公司如何解决 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。

4、公司投资活动产生的净现金流量从 2017 年就居高不下，2024 年度依然有 300 多亿，请问在未来的三到五年，投资活动现金流大致会是什么趋势，规模怎么样？

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，落实各重大战略项目投资，并对现有产线进行扩产升级改造，同时基于核心能力和价值链延伸，我们在物联网创新、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。公司始终重视现金流的管理，面对市场波动时积极采取经营改善措施，针对投资支出设置合理的资本结构，确保公司现金流安全稳定。谢谢！

5、UB Cell 技术迭代黑钻、黑晶产品，已导入三星是否属实？LGE、索尼是否有导入可能？

答：感谢提问。UB Cell 作为高端液晶显示技术的标杆，在全视角、高分辨率、高环境光对比度、高色域、高刷新率等方面取得全新突破。客户反应积极，目前在与客户积极沟通中。

6、请问陈董事长，能否对未来 3~5 年左右，京东方”14“方面的营收占比作一个预测？

答：感谢您的提问。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。

公司以“成为地球上最受人尊敬的伟大企业”为愿景，坚定“市场化、国际化、专业化”发展不动摇，以人为本，在数智物联时代持续创新攻坚，构建了“1+4+N+生态链”发展架构，其中：

“1”指半导体显示，是京东方积累沉淀的核心能力与优质资源，是公司发展的策源地和原点；

“4”指基于京东方核心能力和价值链延伸所选定的高潜航道与发力方向，是公司在物联网发展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，公司将秉持“1+4+N+生态链”发展架构，持续顺应数智时代发展趋势，满足客户多元需求，抢抓新兴市场机遇，进一步夯实核心优势，在稳定主要业务市场地位的同时，持续挖掘高潜业务增长点，不断开拓细分赛道，助力公司高质发展。

7、韩咨询机构称，今年北美大客户智能手机产品，公司以 Pro 款为重点，是否属实？

答：感谢提问。突破各大品牌客户高端旗舰产品是我们必须努力的方向。

8、合肥、武汉两条 10.5 代线终极产能是多少？

答：感谢您的提问，我们的两条 G10.5 作为全球产能最大，效率最高的最高世代线，在精益管理，不断突破自我的技术进步路上不会停歇。

9、合肥 B9，全球第一条 LCD10.5 代线，2024 年的利润情况如何？公司是否有回购合肥 B9 少数股权的时间表？2025 年年内能否完成？

答：感谢您的提问，公司将根据经营状况和现金流情况，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。

10、双层串联 OLED 将成为车载 OLED 绝对主流，公司柔性封装产品已量产，混合封装产品何时量产？

答：感谢提问。BOE 已有技术储备和产品规划。

11、独董您好，京东方这次推出的股东回报规划，对小股东还是很好的。希望您在股东回报方面，多多建议公司，多考虑小股东的利益。

答：感谢您的建议，在未来会提示公司做好市值管理，为小股东创造价值的同时，抵御外部风险。

12、王总好,请问 B16 的一期的蒸镀机是采购佳能 Tokki 的,还是韩国 sunic system 的?二期呢?

答:请您关注相关招标信息网站,谢谢!

13、TCL 近期又发起了增发股份的行为,请问公司近期会有股权融资的需求吗?

答:感谢您的提问。目前我们现金流充裕,资本负债比例合理,暂无股权融资计划。

14、冯总您好,公司的创新业务,如 MLED 业务、传感智慧视窗、智慧医工等取得了一定的成绩。未来公司在创新业务领域的战略布局是怎样的?如何进一步推动创新业务的发展,提高其在公司整体营收中的占比?

答:感谢提问。2024 年公司提出战略升维“第 N 曲线”理论,秉承“传承、创新、发展”的企业成长逻辑,在确保主业稳健发展的前提下,以“可延展、合理性、强支撑”为导向,持续探索企业发展“第 N 曲线”,在新的维度赋予“屏之物联”战略发展体系新的时代内涵和更加旺盛的生命力。

在“第 N 曲线”理论指导下,公司成功布局钙钛矿光伏与玻璃基封装业务,其中钙钛矿中试线已成功产出首批样品,玻璃基封装突破关键技术,为客户交付高深宽比板级样品。同时,公司持续推动 AI 赋能制造、产品与运营,为客户提供更聪明、更好用、更具价值的产品和服务,推动创新业务加快成长。

15、TCL 华星 G10.5 产线 t6、t7, 2024 年净利 20 亿。公司旗下 G10.5 产线合肥 B9、武汉 B17 去年净利多少?

答:您好,感谢您的提问。2024 年行业景气度上升,行业格局持续优化,受益于大型体育赛事召开、大尺寸化趋势、提振消费等影响,TV 类终端客户备货需求增长,同时公司持续深化与多家品牌客户战略合作关系,在产品、技术方面发挥领先优势,公司合肥、武汉两条 10.5 代线保持良好盈利水平。谢谢!

16、杨总好,公司三四季度资本开支环比上升,主要是花在哪了?

答:您好,感谢您的关注,公司下半年资本性开支 217 亿,较上半年增加 94 亿,主要为 B20, B16 等新项目建设及设备购置支出,目前各项目进展顺利,各项工作均按计划推进。谢谢!

17、今天全程关注了业绩说明会，但同时也关注了二级市场京东方股价的走势，昨天晚上京东方如此多的重大利好，换来了今天勉强上涨的一分钱，无奈，无助，无力！

答：感谢您的关注。我们推出了三年股东回报规划，对公司长期投资价值坚定信心。

18、请问冯董，美国关税以来，4月份订单开始受影响了吗

答：感谢提问。公司直接对美出口金额较小，对京东方直接影响有限。

19、今年北美大客户 LTPO 产品拓展情况如何？

答：感谢提问。目前我们 LTPO 产品进展顺利。

20、心脏膜片研究项目进展怎么样了，该研究目标是什么，技术是否国际领先，市场规模有多大？公司智慧医工板块除了开医院，还有什么业务线及研发方向。如何响应国家银发经济

答：感谢提问。心脏膜片治疗低射血分数心脏疾病管线与阜外医院合作，进入临床 I 期，这项技术是个平台技术，未来在此平台上针对市场需求，可不断拓展新的病种。除数字医院外，BOE 在“工”的方面，围绕医疗器械、创新药品，推动产品研发转化，承接省部级课题 10 项，授权专利 900 余件。

21、王总好，请问贵公司戴 AI 眼镜方面有什么布局，和哪些公司有合作的关系，合作前景怎么样？

答：您好，我们非常看好 AI 眼镜，AR/VR 等应用场景的前景。围绕这一细分领域，做了全系显示技术布局，与国内外众多品牌开展了合作。

22、韩咨询机构称，三星显示至少独供苹果折叠屏 3 年。公司如何看待在折叠屏与北美大客户的合作关系？

答：感谢您的提问。BOE 和北美大客户一直保持着良好的技术和产品合作，相关合作项目都是依据客户的技术和产品规划以及上市进度协同的。

可以说的是，BOE 在过去一年里折叠屏的增长超过 40%，折叠屏出货超过 700 万片（国内市场总量 900 万片），特别是 BOE 和客户合作独供“Z”型三折屏市场反响热烈，也充分证明了 BOE 在折叠屏技术方面的实力。

23、冯总您好，请问中美贸易战以及苹果公司可能的战略调整对贵公司经营影响如何？有无应对策略

答：感谢提问。针对近期发布的系列美国关税政策调整，考虑到公司直接对美出口和直接自美进口金额相对较小，目前对京东方直接影响有限。

24、重庆 B12、天马 TM18 若均最大化配置 LTPO 产能，是否会导致供应过剩？今年北美大客户 LTPO 产品拓展情况如何？

答：感谢提问。2025 年 LTPO 面板总需求会有较大提升，因各面板厂均布局了充足的 LTPO 产能，足以对应当前面板需求，预计 2025 年 LTPO 仍保持供过于求。

25、董事长好，在市场好转的情况下，经过京东方人的努力，2024 年，京东方取得了业绩增长的好成绩。请董事长谈一谈在当前美国高关税的情况下，对面板行业，对京东方的影响，2025 年京东方业绩能否还会保持正增长。

答：感谢您对京东方的关注。针对近期发布的系列美国关税政策调整，考虑到公司直接对美出口和直接自美进口金额相对较小，目前对京东方直接影响有限。我们会密切关注该政策发布对全球经济、贸易带来波动的影响，积极制定和调整应对策略，评估对于产业及产业链带来的机遇与挑战，加速开拓机遇区域的市场成长潜力。

历经 30 多年的稳健发展，京东方始终坚持市场化、国际化、专业化的道路。目前，我们的子公司广泛分布于美国、德国、日本、韩国、新加坡、印度、巴西、阿联酋等全球近 20 个国家和地区，与超过 5000 家全球生态伙伴建立了深度合作关系，充分彰显了京东方在全球市场所具备的强大竞争力与韧性。

面对复杂多变的国际环境及其带来的潜在市场挑战，京东方已构建起完善的应对机制。一方面，我们组建了专项团队，对各类潜在风险积极开展关注、预研与备案工作，确保能在第一时间捕捉到变化并进行及时应对。另一方面，公司通过一系列具体举措来增强自身抗风险能力，包括持续加大研发投入、进一步优化产品结构、深化与全球客户的战略合作、积极探索海外销售渠道的多元化布局等，形成多元化、全方位的应对策略体系。

京东方有信心携手合作伙伴，共建公平共赢的全球产业发展生态，稳健应对未来市场的各种挑战，实现企业的高质量可持续发展。

26、陈总好，全球显示技术正加速向 Micro LED、QD - OLED 等下一代技术演进。公

司在这些前沿技术领域的研发进展如何？是否有明确的产业化计划和时间表？

答：感谢您的提问。公司在 Micro LED 等技术领域进行了布局，在搭建内部技术平台的基础上，积极同外部客户互动，进行相关的技术开发工作。目前在 Micro LED 方面，公司在玻璃基主动驱动背板、Micro LED 芯片器件、彩色化 Micro LED 芯片封装器件、Micro LED 转移等全工艺段进行产业链整合及技术产业化路径实现，后续将不断推动 Micro LED 技术的量产化和应用。公司发布了 P0.3 Micro LED 车载显示产品，实现了曲面无边框拼接显示，环境光对比度高达 40000: 1，峰值亮度超过 2000nits，同时拥有高色域高刷新率，达到行业内领先水平，未来将继续推动 Micro LED 技术升级并拓展其应用场景。

27、据群智咨询的数据，6.67 寸入门级柔性 OLED，今年 4 月已降至 20 美元。请问，柔性 LTPS-OLED 面板，行业的平均现金成本，大概是多少？较 2023 年，是否有明显下降？

答：您好，感谢您的关注。伴随着市场近两年入门级产品物量的逐渐增长，当前行业的平均 OLED 面板现金成本也在逐年下降。除入门级产品外，公司也在高端旗舰手机、平板及车载显示领域持续发力，并继续强化精益管理，持续不断提升柔性 OLED 产品竞争力和盈利力。谢谢！

28、看公司在智慧医工方面的布局，预计在养老产业方面的投入会比较多，比如公司在成都的“锦城拾光”养老社区项目等。在我们国家逐渐老龄化的情况下，养老产业是未来的富矿。但是，养老产业投入大、回报速度较慢、业务模式也较难探索。国际国内做得比较成功的企业、项目，大多与人寿保险等相关联。请教冯总，我们京东方还会将寿险业务再推起来吗？

答：感谢提问。我们会与保险机构积极探索可行的合作模式。

29、重庆 B12 去年亏损超 28 亿，H2 亏损 17 亿。公司在稼动率上不去的情况下却于 H1 完成三期转固，基于何种考量？

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和公司固定资产转固政策，结合产线运营状态，按时完成三期转固，谢谢！

30、2024 年，京东方、天马车载面板均实现营收、利润大幅增长。冯大认为公司双增的主因是什么？增长动能是否可持续？B20 除 VR 外，IT 和车载比重会如何分配？

答：感谢提问。2024 年，在全球汽车电动化、智能化双轮驱动下，全球车载显示面板出货量达 2.3 亿片，同比增长 6.3%，展现出较强的韧性和发展潜力。公司继续保持在车载显示面板市场的领先地位，出货量稳居第一。公司拥有产能充足、多技术别渗透及高研发投入的核心优势，能够有效满足客户的多样化需求，持续坚持与客户价值共创。根据相关机构的数据，2025 年，车载行业出货量预计继续增长。B20 除了 VR 外，也规划了车载等产品，具体比例会根据市场需求动态调整。

31、王总，2024 年公司 OLED 销售 1.4 亿片，2025 年目标是多少？

答：1.7 亿

32、陈总好，今年 OLED 出货目标是多少？1.6 亿片去年没完成，今年能完成么？

答：感谢您的提问，去年我们完成了近 1.4 亿柔性 OLED 产品出货，没有完成 1.6 亿目标，核心原因一是我们重庆产线在爬坡上量过程中出现一些波折，也反映我们内功还有待提升；二是激烈的市场竞争环境，海外订单有所下滑；三是我们在年初的事业计划将主要精力放在 LTPO、折叠等高端产品布局，产能折损较大，叠加下半年全球经济形势影响和市场需求结构转向 LTPS 等中低端产品。我们也在认真客观复盘 OLED 2024 年的表现，总结成绩和不足，坚决提升内功，希望 2025 年我们的 OLED 能够再上一个台阶，管理团队将 OLED 2025 年出货目标定为 1.7 亿，我们会努力达成！

33、旗下柔性 OLED 业务所涉美 ITC 337 调查，除 3 月 20 日终裁案，是否尚有它案？

若有，请说明情况！

答：感谢您的关注。近期，我们也关注到友商有新增专利诉讼。公司一贯主张合作共赢的竞合态度，希望在保护自身知识产权的同时，能与产业参与方一同构建良性发展的产业环境，促进显示产业健康有序发展。

34、对等关税给显示产业带来前所未有的混乱和不确定性。冯大如何看待其影响？应对之策有哪些？

答：感谢大家对京东方的关注。针对近期发布的系列美国关税政策调整，考虑到公司直

接对美出口和直接自美进口金额相对较小，目前对京东方直接影响有限。我们会密切关注该政策发布对全球经济、贸易带来波动的影响，积极制定和调整应对策略，评估对于产业及产业链带来的机遇与挑战，加速开拓机遇区域的市场成长潜力。

京东方始终坚持市场化、国际化、专业化的道路。目前，我们的子公司广泛分布于美国、德国、日本、韩国、新加坡、印度、巴西、阿联酋等全球近 20 个国家和地区，与超过 5000 家全球生态伙伴建立了深度合作关系。

面对复杂多变的国际环境及其带来的潜在市场挑战，京东方已构建起完善的应对机制。一方面，我们组建了专项团队，对各类潜在风险积极开展关注、预研与备案工作，确保能在第一时间捕捉到变化并进行及时应对。另一方面，公司通过一系列具体举措来增强自身抗风险能力，包括持续加大研发投入、进一步优化产品结构、深化与全球客户的战略合作、积极探索海外销售渠道的多元化布局等，形成多元化、全方位的应对策略体系。

京东方有信心携手合作伙伴，共建公平共赢的全球产业发展生态，稳健应对未来市场的各种挑战，实现企业的高质量可持续发展。

35、冯总好，第一次有机会向您提问，我的问题是，您此前负责智慧医工事业，现在是集团 CEO，您任上是否会进一步加大智慧医工事业的资源倾斜，推进智慧医工事业早在集团的业绩占比早日提升到较大的比重？

答：感谢提问。京东方有完善的战略管理机制，我们会按照集团“屏之物联”“第 N 曲线”战略升维理论，推动创新业务健康有序发展。

36、陈总好，京东方虽在诸多方面保持领先，但市值增长却显得乏力。公司在市值管理方面有哪些具体举措和计划？如何提升公司在资本市场的形象和价值，更好地回报股东？

答：感谢您的提问。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（2025 年-2027 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）；在有条件的情况下考虑中期利润分配。为落实该回报规划，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%；同时，拟回购注销 A 股 15 亿元至 20 亿元；此外，还拟注销价值近 10 亿元的库存股，以多层次、组合拳的方式，切实提高股东回报。据统计 2015 年至 2024 年，公司连续 10 年实施现金

分红，累计金额近 220 亿元；2018 年至 2024 年，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。2020 年至 2024 年，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。随着公司进一步高质量发展，公司期望与股东持续分享成长红利，与股东共生共赢。

37、北京 B1、成都 B2，合肥 B3，请问当前主要做哪种类型的产品？是否面临 8.5 代线、8.6 代线的产能冲击？是否有计划转型？如若转型，是否考虑玻璃基封装等业务？

答：感谢提问。公司持续推动低世代线的差异化转型。其中，北京 5 代线已转型传感和非显示类应用；成都 4.5 代线以 IoT 产品为主，车载为辅，同步孵化非显示产品；合肥 6 代线以 IoT 产品为主，智能手机产品为辅，兼顾笔记本电脑、车载产品，同步孵化小众化应用场景，积极拓展 3D 等创新应用。近年来，公司持续丰富产线布局，统筹优化产品结构，考虑低世代线具备切线灵活、产品开发费用相对更低等特性，推动其差异化转型以保持在新型应用领域的竞争力。

38、王总好，第 N 增长曲线提到了玻璃基封装和钙钛矿，钙钛矿已经看到样品了，玻璃基封装是什么进度？

答：您好，公司已投资建设玻璃基封装基板研发试验线，将聚合产业伙伴力量，打通核心技术，以满足市场需求，提供具有市场竞争力的产品。

39、陈董好，请问，高文宝总现在以副董事长的身份兼任着京东方精电主席的职务，3 月份也有看到他现场出席精电的业绩交流会并同步发布了未来战略，这是是否意味着高总接下来会有更多精力放在精电上，另外，精电 CEO 苏宁总也从集团副总裁职级晋升为高级副总裁职级。以上信息的体现，否是公司要进一步发力支持精电的安排？

答：感谢您的提问。BOE 在 2025 年 1 月进行了管理层换届，为进一步促进企业高质量发展 and 干部年轻化、专业化、梯队化，我和文宝总裁主动退出执委会，让更多的年轻干部涌现出来。文宝总作为新一届董事会副董事长，专注于 BOE 海外发展战略和香港精电的战略发展，以进一步强化京东方市场化、国际化、专业化发展。京东方精电是京东方旗下专注于车载显示、智慧座舱系统的平台，近几年发展非常快，但大家知道的中国企业面临着复杂的国际竞争环境，需要我们有更多的干部、更多的精力去专注发展，集团也将一如既往地全力以赴支持精电的战略转型和高质发展。

40、请问郭总，对于二级市场交易频繁的挂单撤单等恶意操控股价的异常行为，公司是否有向有关部门反应？

答：感谢您的支持，我们相信监管。

41、旗下显示面板直接销往美国的比重是多少？能否完全规避间接影响？

答：感谢提问。公司直接销往美国的比重很小，对京东方影响有限，后续我们会持续关注政策变化。

42、合肥 B9、武汉 B17 是主要利润来源之一，“主要控股参股公司分析”项下为何未披露。

答：您好，根据公司已披露的重要性标准，对于符合重要性判断标准的非全资子公司进行相关信息披露，利润指标并非重要性的唯一判定要素，重要性标准可参见公司年报披露信息。谢谢！

43、成都 B19，85 寸、100 寸的产能占比，大概是多少？随着产品结构的调整，成都 B19 的利润情况是否有明显改善？成都 B19，与彩虹光电 LCD8.6 代线相比，同样是主要面向 TV 面板的 LCD8.6 代线，那 2024 年的净利润情况，剔除产能影响，哪一个更好一点？

答：感谢宁五爷。成都 8.6 代线产品结构中，2024 年 85 寸及以上占比超 60%；2025 年，以上比例预计仍有提升。随着产品结构持续优化，超大尺寸产品占比进一步增加，成都 8.6 代线经营状况有望持续改善。

44、你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：感谢您的关注。行业整体来看，LCD 行业格局持续变好，行业坚持按需生产；OLED 方面随着行业技术和产品不断升维，从公开披露的信息来看，行业整体业绩较 2023 年持续提升。

从公开披露的信息看，公司和已经披露业绩的主要企业财务指标比较，京东方整体经营指标优于行业平均水平，盈利性指标（毛利率、EBITDA 率）处于行业领先地位，行业领先地位韧性和弹性进一步增强。

45、福州 B10，是否已经折旧完毕？据公司财报，福州 B10 少数股权价值约 25 亿，根据

协议约定将于 2025 年至 2034 年间接约定价格回购。请问，这是分期回购，还是在期间某个时间点集中回购？

答：您好，感谢您的关注！福州 8.5 代线已折旧完毕。根据协议约定，公司分期以约定的对价受让少数股权，上述信息公司已进行披露，具体可查阅 2015 年 12 月 10 日披露的《关于国开基金投资福州 8.5 代线项目的公告》及 2016 年 3 月 12 日披露的《关于国开基金追加投资福州 8.5 代线项目的公告》信息。谢谢！

46、据 AVC，公司的高端 TV 面板，黑晶屏、黑钻屏，在 2024 年下半年开始量产出货，目前，国内海信、创维、华为，以及海外三星、夏普等品牌均已导入。公司的目标，2025 年这两款产品出货 300 万片以上，2026 年超 1000 万片。公司的 TV 面板高端化战略推进情况如何，能否超额完成目标？

答：感谢宁五爷。公司 TV 面板高端化战略推进顺利。技术层面，ADS Pro 高环境光对比度、全视角无色偏等特性与 Mini LED 背光形成优势互补。市场端，ADS Pro 成功导入国内外头部品牌，进一步夯实了公司 TV 在业界的领先地位。

基于 ADS Pro 的技术持续升级、客户覆盖面不断拓展，公司将根据市场需求情况，拟定计划，推进 TV 产品高端化。

47、行业以后的发展前景怎样？

答：您好，我们坚定看好行业前景。半导体显示行业格局与宏观环境、消费需求变化等因素息息相关，同时也与行业内部竞争、技术升级迭代密不可分。伴随新型技术不断涌现，部分企业也在持续完善其战略布局，灵活调整业务架构。

一方面，OLED、MLED 等新一代显示技术快速发展，逐渐与 LCD 技术形成多元化发展态势。新技术涌现加速行业格局变化，引领半导体显示产业迈向更高阶的技术领域。另一方面，各半导体显示企业致力于挖掘新兴、可持续增长业务，不断完善其战略布局，调整业务架构，也将加速行业格局变化。

作为半导体显示行业的领先企业，公司将始终敏锐洞察行业格局与产业趋势，持续强化技术创新能力，聚焦高潜细分市场，夯实核心竞争优势，进一步提升综合实力，力争在格局变化中谋得先机，掌握主动。

48、坊传苹果、华为均有折叠屏平板产品的计划。请问公司的折叠屏平板面板，技术准备情

况如何，是否有量产规划？

答：感谢提问。公司在折叠技术方面具备丰富的经验，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，产品出货量位居行业前列。

49、陈董，您好。三星显示在美国起诉公司侵犯其 OLED 专利，公司是否会积极应诉？如果诉讼失败是否会导致对第一大客户销量锐减？

答：感谢您的提问。正如您所说的，BOE 和海外友商目前在 337 专利和 337 商密方面正处于诉讼过程中，我想说，第一，我们尊重友商、尊重知识产权，坚持自主创新谋发展，坚决维护自身利益；第二，正如大家所看到的，337 专利案美国法院已判决 BOE 并不违反 337 相关规定，这就意味着 BOE 的产品可以在美国市场继续销售。

50、公司如何看待刚性 OLED？当下的刚性 OLED 与 LTPS-OLED 的价格竞争，公司认为哪种技术路径有可能胜出？

答：感谢提问。柔性 AMOLED 相比于刚性 OLED 在技术规格、形态可塑、轻薄、产能布局充分等方面具有优势；短期来看，在中尺寸领域刚性 OLED 仍具有更低的成本。公司认为，柔性 AMOLED 的技术优势将能够更好的匹配消费者对于移动类电子消费产品的需求，推动产品结构和产品体验升级。

51、公司如何看待双层 OLED 的应用？成本能否降下来，能否在旗舰手机产品中普及？公司的双层 OLED 出货量，今年预计能达到什么量级？

答：感谢提问。Tandem OLED 主要应用在一线品牌客户高端旗舰手机、平板及车载显示领域中，今年公司 Tandem OLED 出货规模有望突破百万级，未来随着良率提升与成本降低，渗透率将持续提升。

52、关于 OLED8.6 代线，有韩媒报道，三星采用的是更便宜的氧化物路线，公司采用的是更高端的 LTPO 路线。请问，该信息是否属实？公司出于什么考量，采用更高端的路线？

答：感谢提问。公司采用的 LTPO 工艺路线更稳定，具备快速量产能力；同时 LTPO 工艺路线兼容性更强，可以覆盖更多的产品类别。

53、请问王总，公司目前 MLED 发展情况如何？Mini led 技术是否能够替代 LCD 技术？

Micro LED 研发进展如何？

答：感谢提问，MLED 业务公司按照集团既定战略在加快推进。MLED 技术会对 LCD 产品进行赋能，或者在大尺寸直显市场形成补充，并非替代关系。

公司在 Micro LED 技术领域进行了布局，在搭建内部技术平台的基础上，积极同外部客户互动，进行相关的技术开发工作。目前在 Micro LED 方面，公司在玻璃基主动驱动背板、Micro LED 芯片器件、彩色化 Micro LED 芯片封装器件、Micro LED 转移等全工艺段进行产业链整合及技术产业化路径实现，后续将不断推动 Micro LED 技术的量产化和应用。公司发布了 P0.3 Micro LED 车载显示产品，实现了曲面无边框拼接显示，环境光对比度高达 40000:1，峰值亮度超过 2000nits，同时拥有高色域高刷新率，达到行业内领先水平，未来将继续推动 Micro LED 技术升级并拓展其应用场景。

54、北京 B20，VR 面板 miniLED 直显，公司的计划是今年 2025 年二季度量产，是否如期量产？此外，当前车载面板蓬勃发展，且小米的超级工厂也在北京，那北京 B20 是否有计划生产车载面板？

答：感谢提问。北京第 6 代新型显示技术生产线去年年底已经点亮，预计将会如期量产。考虑到目前车载显示市场需求，该产线有覆盖车载显示产品的计划。

55、重庆 B12，LTPO 产能配置多少？

答：感谢提问。B12 的设计产能是 48K/月，我们会根据市场和产品的需求进行动态调整。

56、冯总，您好。智慧医工目前看到的是自建 4 家数字医院，没有听闻与现有医院整合，是否有考虑改造或赋能现有医院，尤其是对基层医院的赋能？后续有什么规划吗？

答：感谢提问。以自建数字医院为支撑，构建分级诊疗体系是我们既定的策略。下一步，我们将加大力度为基层医院和社区赋能，拓展我们的服务网络。

57、南京 B18、成都 B19，当前的折旧情况，是否已经折旧完毕？或者说，预计什么时候折旧完毕？

答：感谢您的关注。南京、成都两条线目前仍在折旧中，预计将于未来 2 到 3 年内分阶段折旧到期。目前两条产线运营状态良好，随着产线产品结构持续优化和精益管理水平的

进一步提高，经营状况有望持续改善。谢谢！

58、财报“重要的非全资子公司”项下，已不再公布合肥 B9、绵阳 B11、武汉 B17 财务信息。从披露到不披露，有何说道吗？

答：您好，感谢您的提问。根据公司已披露的重要性标准，对于符合重要性判断标准的非全资子公司进行相关信息披露，重要性标准可参见公司年报披露信息。

59、京东方的股价为什么是这个样子，不是什么题材都有吗？不是要做伟大的公司吗？不是要双千亿吗？为什么天天压盘不涨，这样真的很破坏公司形象。

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。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）。有条件时考虑中期分红。感谢您的长期支持！

60、请问，公司有没有考虑，通过当下这种低息债券、低息贷款，对少数股权进行集中回购？对于成熟产线来说，利润率应该是高于利息的吧？

答：感谢宁五爷的提问，相关举措我们财务和投资部门已经在落实中，敬请关注我们的公告。

61、华灿光电，作为公司的 MLED 业务平台，随着 miniLED-TV 渗透率的快速提升，以及 microLED 业务（包括 AI 眼镜）的崛起，公司是否有提高华灿持股比例的计划？

答：感谢您的提问。华灿是公司 MLED 业务的重要上市平台，也是公司打造 MLED 全产业链的关键一环。公司和华灿光电均为上市公司，未来如有重大事项，请关注公司公告。

62、成都 B19 30K 扩产计划并未实际进行的原因为何？如何看待超大尺寸面板未来需求

前景？

答：感谢提问。我们会根据经营需要规划 B19 产能。超大尺寸方面，受以旧换新政策拉动，2024 年下半年 TV 市场尤其超大尺寸需求显著提升。未来，超大尺寸前景我们是看好的。

63、北京 B20 将于 5 月量产，请问目前产品规划情况是怎样的？明年满产有可能吗？

答：感谢您的提问，B20 采用 LTPS/LTPO 技术，具有窄边框、超高 PPI、高分辨率及低功耗的技术优势。B20 主要产品规划为 VR 显示面板、高端 IT 以及车用等差异化应用市场。我们会积极推动产品规划和客户认证，争取早日做的满产满销。

64、因 OLED 激烈竞争，部分 OLED 厂商，财务压力较大。那么，如果有 OLED 厂商现金流出现问题，公司是否有意收购？

答：谢谢宁五爷的提问。通过整合来扩大规模是正常的商业行为，我们不排除。

65、请问陈董，现阶段，苹果供应商地位三星显示 LGD 京东方，三星显示、LGD 换届后 CEO 皆由技术型取代管理型，京东方则反其道而行，基于何种考量？

答：感谢您的提问。京东方 2025 年 1 月第十一届董事会顺利完成换届，新一届管理团队组成的最大特点有两点：一是年轻化，我们的 9 位执委成员 70 后 4 位，80 后 5 位，最年轻的管理团队成员 36 岁，这帮年轻人都在京东方的产业发展过程中奋斗十年以上，他们有坚定的理想信念，有自主创新产业报国的热情，有执着的本分产业人韧性，有深厚的京东方文化底蕴，有扎实的专业基础和管理实践经验，他们一定能够把京东方的事业带上新的高度；二是专业化，在这次管理团队组成过程中，我们设有首席技术官、首席产品官、首席市场官、首席制造官、首席 AI 官等，岗位匹配度丰富，这些岗位的任职都要求有深厚的技术、产品以及制造经验的沉淀，他们都是从企业内部各产线一线岗位历经十年以上历练且多次轮岗后成长起来的优秀干部代表，能在团队的经营决策中发挥各自的专业价值，新一届团队的 CEO 冯强也是年轻干部中的优秀代表，冯强自 1998 年入职京东方以来，一直在 BOE 半导体显示和集团的战略企划岗位、资产管理岗位、人力资源管理岗位以及智慧医工管理岗位发挥着重要作用，完全有能力、有经验带领新一届团队再创佳绩，同时新一届团队的技术人员也会发挥自身的专业技术能力，协同企业发展。

66、柔性 OLED 已全面进入 LTPO 竞争阶段，请问旗下产线 LTPO 产能是如何布局的？LTPO 能与韩企竞争的抓手为何？

答：感谢提问。我们各条 OLED 产线都具备 LTPO 产能。技术方面，目前 AMOLED 在曲面屏、全面屏、外折、内折、双向十字折叠、360° 双向折叠、滑卷、卷轴等多形态领域建立首发优势；在低碳领域，通过 LTPO+Tandem+COE+EES 等组合技术打造的低功耗平台，使得屏幕功耗降低 60%。

67、2025 年 3 月，在世界移动通信大会上，传音旗下品牌 Infinix 发布了全球首款应用京东方的先进钙钛矿光伏技术的太阳能充电手机。请问，预计该款手机什么时候量产？公司是否有新建钙钛矿大规模量产线的规划？

答：感谢您的提问。钙钛矿光伏手机背板产品是协同客户拓展创新应用市场的需求而推出的概念化产品，当前和客户围绕应用场景进行探索和技术研发，持续推进产品化落地方案。

当下公司还是致力于通过手套箱、实验线和中试线的建设与运营，聚焦效率提升与寿命改善，解决钙钛矿薄膜太阳能电池技术产业化难题，以打通工艺路线，输出后续规模化量产线的技术方案。

68、据 AVC 的信息，2024 年 11 月时的信息，公司计划成都 B19 扩产至 210K 大板。请问，成都 B19 是否有此扩产计划，预计什么时候落地量产？

答：感谢提问。我们会根据经营需要规划 B19 产能，未来投资计划请以公司公告或官方信息为准。

69、公司本期盈利水平如何？

答：感谢您的关注。2024 年面对宏观环境动荡、产业“弱增长、再平衡”的挑战，京东方抢抓机遇，企业保持高质量发展，经营业绩同比显著提升，营收 1984 亿，同比增长 14%，归母净利润 53 亿，同比增长 109%，经营活动现金流量净额 477 亿，同比增长 25%。后续公司将按照“创新变革、赋能增效、增收增盈、高质发展”的工作方针，不断提升产品竞争力、深化精益管理，进一步提升公司盈利水平。

70、王总主事面板生产多年，如何看待物联网创新业务的发展现状和未来定位？

答：感谢您的提问。物联网创新业务作为公司发展架构的重要组成部分，是实现“屏之

物联”战略的重要抓手，通过人工智能、大数据、云计算技术，聚焦软硬融合产品与服务，打通“器件-终端-方案”的价值延展，布局智慧车联，工业互联，数字艺术等。助力智慧园区、智慧金融等行业细分客户实现价值创造与数字化转型，这部分业务，盈利能力逐步提升。

71、公司之后的盈利有什么增长点？

答：感谢提问。针对物联网市场碎片化、动态化、客制化的特点，公司深度洞察客户需求，识别高潜应用场景，不断拓展细分市场，抢占先机，形成新的业务增长极。目前公司已布局智慧车联、智慧能源、工业互联、超高清显示、数字艺术等多个细分领域，并基于自身优势持续探索新的发展机遇。

同时，在战略升维“第 N 曲线”理论指导下，公司已布局钙钛矿光伏与玻璃基封装业务，并已取得阶段性成果；此外，持续深化“AI+”战略，强化多模式产品创新，助力工业制造与运营管理升级。

未来，公司将坚定贯彻“屏之物联”战略，不断拓宽“屏”与“屏之应用”的发展边界，挖掘更多增长机遇。

72、公司倡导长期投资价值投资，我想请问，假设二十年前买入贵公司的股票，拿到现在，有什么价值？公司去年包括今年一季度业绩稳步提升，但是股价却来到了近几年的最低点附近，始终弱于大盘。请问你们董事会负责任了吗？为什么不把你们的工资与股价挂钩？你们拿那么高的工资你们心安理得吗？我看到近期贵公司一直分红，回馈股东。我看你们管理层从来都不知道怎么回报广大股东？我们要的从来都不是分红，我们只要股价上涨

答：您好，感谢您对公司的长期关注。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。

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），有条件考虑中期分红。感谢您的支持！

73、冯大主事医工事业多年，如何看待发展现状？又是如何定位未来？

答：感谢提问。智慧医工业务是公司“屏之物联”战略在大健康领域的落地实践，充分利用公司在显示、传感、AI 等方面的技术优势，通过“医”和“工”融合创新，构建智慧健康物联网体系。目前基本构筑起智慧医工的核心能力平台，打通了家庭、社区和医院等场景，建立了线上线下融合的防治养一体化体系。“医”方面，在北京、合肥、成都、苏州等地运营了 4 家数字医院，在此基础上，把数字医院服务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”方面，建立“从临床来到临床去”的创新体系。随着老龄化加速到来，未来智慧医工业务具有良好发展前景。

74、杨总，您好。当前美元波动比较大，行业报价都是以美元为主，是否会导致行业价格波动比较大？而且公司好像持有不少美元，如何熨平因汇率波动导致的损益？

答：您好，感谢您的提问。近年来随着人民币汇率国际化，市场化进程的推进，人民币整体呈现双向宽幅波动的走势，汇率波动会对公司的经营产生一定的影响。公司密切跟踪汇率市场走势，根据整体情况采取多项合理恰当的措施平抑汇率波动风险，如：1、优化本外币存款/贷款结构；2、通过推动跨境人民币结算，以及供应链本土化和本地化，调整经营收支的币种结构；3、密切跟踪汇率走势，择机安排货币兑换等。目前公司具有重大汇率风险敞口的外币资产负债项目主要以美元计价，汇率波动对公司经营影响可控，公司也将持续关注市场变化，灵活调整策略。再次感谢您对公司的关注！

75、冯总好，智慧医工在老龄化方面有无准备？和人工智能有结合吗？

答：感谢提问。构建防治养一体化服务体系，是智慧医工重要的方向。目前，智慧康养业务有序发展，首发锦城拾光项目 2024 年 7 月正式运营，打造医养融合、科技赋能服务体系，得到客户及行业的高度认可，荣获克尔瑞漾美“康养创新示范奖”、财经新康养·年度综合影响力养老项目 TOP10、财经新康养 2024 金葵奖-银龄生活友好品牌等多个奖项。

智慧康养依托公司智慧医工业务成果，打造医工融合实践场景，形成“医养融合、科技赋能”两大核心优势。“医养融合”方面，打通数字医院、医工产品间的服务流、信息流、人力流，实现资源互通共享。“科技赋能”方面，整合物联科技，人工智能，融合应用 50 余项科技产品及系统，形成软硬融合的智慧化系统架构和适老化智能终端矩阵，避免“智”而不“能”，提升用户体验与运营效率，助力康养服务供给模式创新变革。

76、我们不要分红，我们只要股票价格上涨。业绩在逐渐变好，但是股价却来到了最近几年的最低点，要么就是公司有什么大雷，要么就是你们管理层不作为，宣传不到位。

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。

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）。

77、请问王总，京东方投了很多材料公司，又成立了材料平台，还在烟台成立了材料公司，京东方是要自己做材料么？

答：您好！显示器件性能的进步需要材料体系整体能力提升的配合，京东方始终坚持技术驱动，我们坚持在上游装备，材料等领域做关注和布局。谢谢

78、下午好，陈董事长！请问京东方有意愿收购彩虹的 CD8.6 代线 30 的所有权吗？

答：感谢您的提问。我们不排除通过整合的方式来扩大规模和提升竞争优势，如有重大事项请关注京东方的公告，谢谢。

79、冯总怎么看今年产品价格走势，目前价格不涨了，后面会大幅跌价么

答：感谢提问。2025 年初受国补及海外市场客户备货刺激，叠加产品大尺寸化、新技术渗透等因素，TV 主流尺寸价格上涨，整体供需维持在供需平衡附近波动。IT 市场面板采购动能仍在，价格维持稳定，后期受国际贸易环境变化及新产线产能陆续爬坡影响，价格承压，但考虑面板厂按需供给增加，影响有限。

80、冯总，您好。LCD 业务进入成熟期，利润相对稳定，是否有计划回购合肥和武汉两条 10.5 代线股份以增厚利润？

答：感谢提问。公司将根据经营状况和现金流情况，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。

81、陈董好，请问 B 股回购注销有计划吗？

答：感谢您的提问，BOE 在今年的董事会上我们提出未来三年股东回报计划，其中措施之一是每年用于回购并注销的 A 股/B 股不低于 15 亿人民币，管理层将根据市场的具体情况酌情考虑具体回购 A 股或 B 股的事项，总之我们在未来一段时间内要解决 B 股问题，谢谢！

82、王总好，京东方钙钛矿计划什么时候上量产线？

答：您好，京东方钙钛矿项目目前已建成 25mm*25mm 手套箱实验室，一条 300mm*300mm 的钙钛矿薄膜太阳能电池实验线和一条 1.2m*2.4m 的钙钛矿薄膜太阳能电池中试线。项目计划通过手套箱、实验线和中试线的建设，解决钙钛矿薄膜太阳能电池技术产业化难题，打通工艺路线，输出后续规模化量产产线的技术方案。三大研发平台均已进入行业一流梯队。

1) 手套箱效率 2024 年 9 月 10 日达成 25.68%，2025 年 3 月 26 日达成 26.3%（世界记录：26.7%）；

2) 实验线项目于 2024 年 3 月动工，2024 年 5 月 20 日产出样品，三天效率提升至 17.5%，一个月达成 18.82%，10 月 19 日提升至 20.79%（世界纪录：22.43%）；

3) 公司钙钛矿中试线是行业内首条 2.4m*1.2m 钙钛矿薄膜太阳能电池生产线，从 9 月 10 日设备搬入到 10 月 18 日产品首样产品，仅用 38 天全线贯通，创下行业新纪录，12 月 23 日效率达到 17.28%，2025 年 3 月 31 日效率实绩已达 17.52%，是已见报道的最大面积和最高效率的钙钛矿组件。

在产业化路径规划方面，攻克钙钛矿各项技术难点的同时，关注钙钛矿应用市场的培育及拓展。短期切入差异化创新市场，布局 3C 消费品、弱光场景（电子桌牌）、BIPV 示范项目等，长期凭借成本优势规模上量，进军分布式光伏及集中式电站市场等。

83、请教冯总，您觉得按需生产，在什么情况下会遇到困难，大家会打破这个默契

答：我们会坚定执行按需生产，同时对行业强化倡导和共识，促进行业平稳健康发展。