京东方精电 (00710.HK)

2026年中期业绩交流汇报



成为智能车载显示及解决方案领导者！

免责声明

本介绍由京东方精电有限公司（BOEVx）制作。本介绍仅供参考，并不构成购买或认购BOEVx或任何附属公司发行的任何股票或其他证券之要约、邀请或推荐，及其任何部分均不构成任何与购买或出售该股份或其他证券有关的合同或承诺基础或依赖的任何事宜之依据。

BOEVx或其任何附属公司、顾问或代表不对因使用本介绍或其内容或与本介绍相关而引起的任何损失承担任何责任（疏忽或其他形式）。

本介绍包括假设、预估、预测和其他前瞻性陈述，包括关于我们对未来发展的信念和期望及其对BOEVx业绩影响的陈述。这些声明基于BOEVx管理层当前可用的计划、预计和预测。因此，这些仅制作当日之声明，我们不承担任何义务因新信息或未来事件而作出公开更新。此外，尽管管理层认为这些声明以及其基本信念和期望自制作当日是切实的，但不能保证预期的发展和效果会真正发生。许多因素可引致实际的发展与此处陈述的期望有实质性的差异。这些因素包括但不限于整体经济和营商条件的变化、货币汇率或利率的波动、竞争产品的推出、对新产品或服务的接受程度不足及经营策略的变化。

关于BOEVx或其任何竞争对手的市场或市场地位的所有陈述都是基于BOEVx按其可用数据的估计。该数据既不全面也没独立查证。因此，所使用的数据不足以作为依据，及基于该数据作出的陈述并不意味着对BOEVx的区域和／或产品市场或市场份额以及任何市场的任何参与者的准确或适当定义。

除另有声明，否则所有金额均以百万港元显示。请注意由于使用四舍五入的金额和百分比可能会产生差异。

01

Part One

财务回顾

2026上半年业绩摘要

收入
[HK$M]

7,064 | 6%

2026H1 | vs. 2025H1

净利润及利润率
*除非经营相关投资损益影响

[HK$M]

183 | 2.6% | 31% | 0.5pcts

2026H1 | vs. 2025H1

EBITDA及利润率
*除非经营相关投资损益影响

353 | 5.0% | 14% | 0.4pcts

2026H1 | vs. 2025H1

员工成本及其他营运费用率
精益运营见实效

-1.0pcts

vs. 2025H1

研发费用
[HK$M]

206 | 36%

2026H1 | vs. 2025H1

资本开支
[HK$M]

191 | 126%

2026H1 | vs. 2025H1

2026上半年财务表现

损益表	2025H1		2026H1		
截至6月30日止6个月 [HK$M]		占收比		占收比	变化
收益	**6,671**	*100.0%*	**7,064**	*100.0%*	*5.9%*
其他营运收入	169	*2.5%*	57	*0.8%*	*-66.3%*
营运成本:					
• 材料成本	5,473	*82.0%*	5,788	*81.9%*	*5.8%*
• 员工成本	669	*10.0%*	637	*9.0%*	*-4.8%*
• 折旧	135	*2.0%*	132	*1.9%*	*-2.0%*
• 其他营运费用	362	*5.4%*	385	*5.5%*	*6.4%*
净利润	**170**	*2.5%*	**145**	*2.1%*	*-14.5%*
调整：非经营相关投资损益影响	(30)	*-0.5%*	38	*0.5%*	*N/A*
净利润 ***除非经营相关投资损益影响***	**139**	*2.1%*	**183**	*2.6%*	*31.2%*

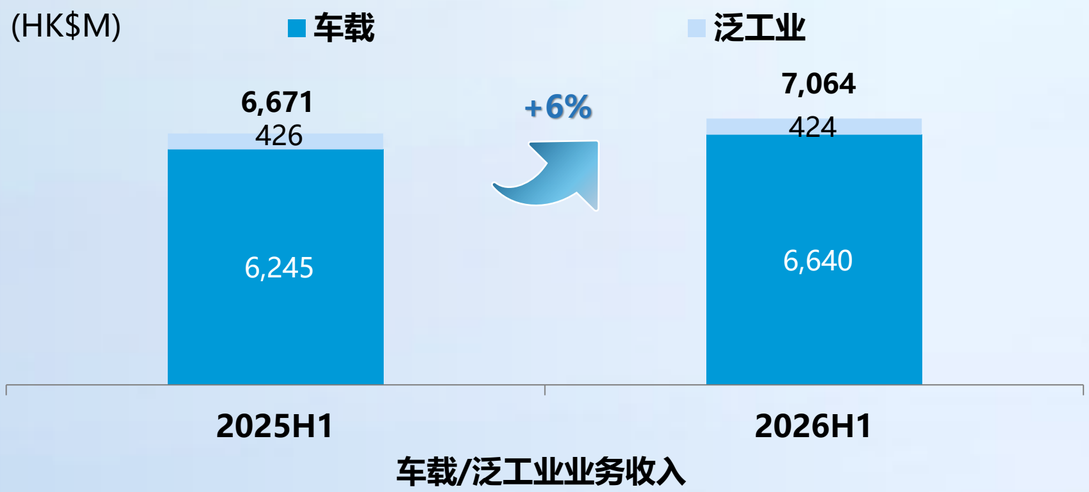
资产负债表	2025	2026H1	变化
于2026年6月30日			
现金资源 [HK$M]	4,462	5,093	*14.1%*
资产净值 [HK$M]	4,872	5,024	*3.1%*
杠杆比率 (%)	*6.3%*	*6.4%*	*+0.1ppts*

其他关键财务指标	2025H1	2026H1	变化
截至6月30日止6个月 [HK$M]			
资本开支	84	191	*126.0%*
研发费用	151	206	*36.2%*
营运现金流入	533	633	*18.7%*

营收情况

深耕车载显示领域核心优势

车载业务收入增速保持韧性

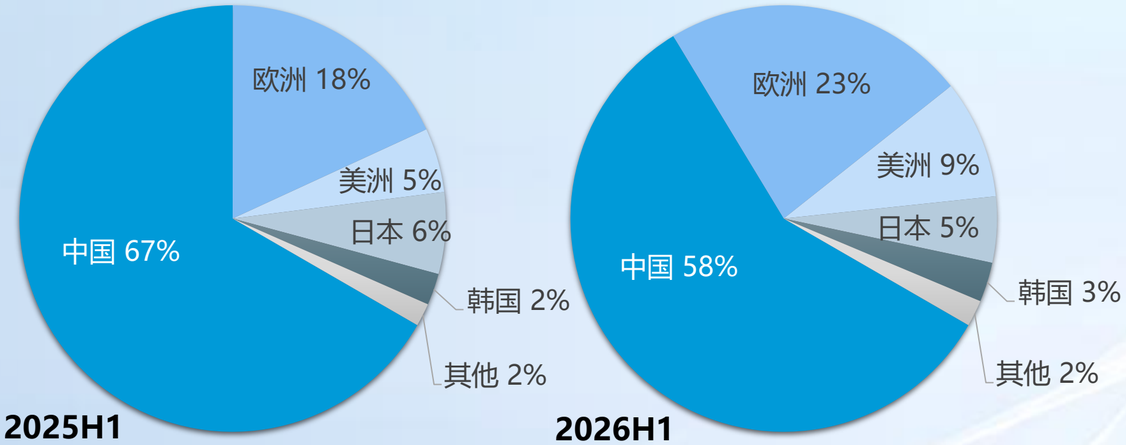


车载/泛工业业务收入

- 2026上半年**车载业务**收入增速保持稳健，同比**增6%**，主要受益于此前积累的项目定点进入量产交付，以及产品高端化和业务全球化的战略有效支撑
- **泛工业业务**收入2026上半年同比**基本持平**

“海外50”战略稳步推进

海外业务占收比显著提升

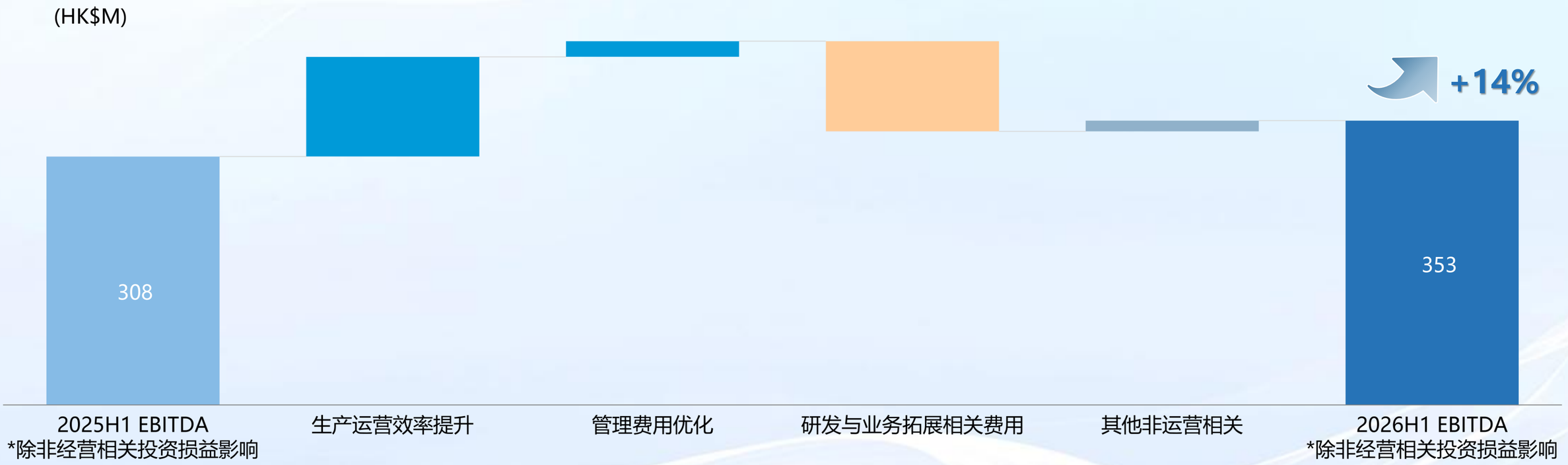


按客户决策地分类收入

- 2026上半年海外业务占收比同比**提升约9个百分点**，其中：
  - ✓ **欧洲**市场收入加速增长，同比**增36%**（对比2025年增速22%），受益于前期定点项目集中交付及与欧洲头部车企的战略合作落地，后续量产将推动持续放量
  - ✓ **美洲**和**韩国**市场随着新增定点项目陆续出货，收入增速看到反转

利润情况

EBITDA变动分析示意图



除一次性财务投资影响，**EBITDA恢复同比正增长**

生产运营效率稳步提升，良率改善，制造相关费用不断优化

维持长期主义，在技术研发、海外开拓及创新业务持续投入

降本增效举措推进，**管理费用率改善**

02

Part Two

市场回顾

汽车市场概览

中国市场：2026上半年总体平稳，成本与终端需求承压，市场结构持续分化

成本传导与内需承压：
原材料价格上涨，终端需求降速

内需终端承压：

- ✓ 2026上半年国内汽车销量同比**下降20%+**
- ✓ 高油价与补贴倾斜挤压燃油车与入门电动车市场，“以价换量”难以为继

原材料成本压力传导：

- ✓ **原材料成本攀升。**大宗金属价格持续走高，AI 算力需求爆发挤占车规芯片供给。多重成本压力叠加，持续蚕食行业盈利空间

+132%	+40/19%	+180%
2026H1 vs. 2025H1	2026H1 vs. 2025H1	2026年3-6月
碳酸锂均价	铜/铝均价	车规级存储芯片价格

- ✓ **成本压力传导至利润端。**2026上半年汽车行业利润同比**下滑20%**，利润率降至**3.8%**，较2024年的4.3%和2025年的4.1%持续走低，显著低于下游工业6.5%的平均水平

资料来源：万得、中汽协、乘联会、央视财经

产业动能加速切换与出口突破：
新能源车主导市场，全球化加速

新能源车加速替代：

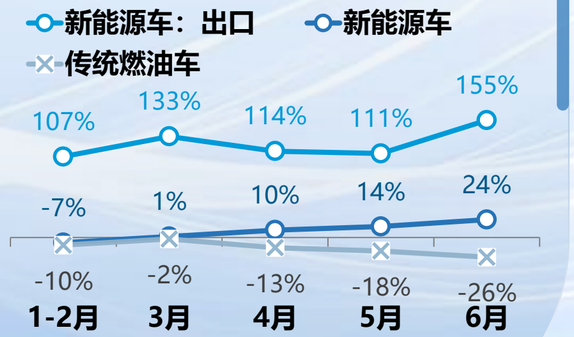
- ✓ 2026上半年国内燃油车销量下降25%+，新能源车渗透率达**49.6%**

出口动能强劲，新能源领跑出海：

- ✓ 2026上半年汽车出口量同比**增60%+**，6月单月出口量首次破百万。其中，新能源车出口量同比**增1.2倍**，6月单月出口量首次超过燃油车
- ✓ 多家车企交付超预期，出口业务高增，全球化战略进入收获期

吉利汽车	奇瑞集团	比亚迪	上汽集团
+158%	+71.5%	+68%	+49%
		*乘用车及皮卡	

部分头部车企2026上半年出口量同比增速



2026H1销量同比增速

资料来源：各公司官网/公众号，中汽协

汽车市场概览（续）

海外市场：2026上半年欧洲新能源高增，北美混动主导，韩印电动化加速

欧洲

新能源车销量维持高增势

电动化转型持续

+6%	+超30%
2026H1 vs. 2025H1	2026H1 vs. 2025H1
新车销量	BEV+PHEV销量

- ✓ 政策利好叠加高油价推升需求
- ✓ 中国品牌加速布局，比亚迪/奇瑞上半年欧盟注册量均录得三位数增长

*资料来源：芝能汽车 *销量为欧盟27国数据*

北美

混动车型成为增长动力

纯电与混动走势分化

双位数增长	双位数下跌
2026H1 vs. 2025H1	2026H1 vs. 2025H1
HEV混动销量	BEV/PHEV销量

- ✓ 上半年美国轻型车市场新车销量同比微增
- ✓ 纯电/插混车型销量下降主要受购车税抵免政策到期影响

资料来源：芝能汽车

韩国

新能源车占据主导

新能源车占比首次过半

+1%	50.4%
2026H1 vs. 2025H1	2026H1
新车注册量	新能源车占比

- ✓ 上半年纯电车销量同比翻倍，为唯一实现增长的车型
- ✓ 进口车表现亮眼，特斯拉、比亚迪等品牌份额显著提升

资料来源：韩国汽车数据研究机构Carisyou

印度

政策红利与需求共振，延续强劲增长

电动车加速渗透

+近80%	3.9% → 7.8%
2026H1 vs. 2025H1	2025.12 → 2026.06
乘用电动车销量	乘用车中电动车销量占比

- ✓ 2026年上半年印度乘用车销量同比双位数增长
- ✓ 所得税减免、利率下调等政策因素带动消费意愿增强

资料来源：印度车经销商协会联合会

京东方精电车载全球市场地位

连续3年车载显示总**出货量**、**出货面积第一**

连续3年车载**中大尺寸**(>8英寸)显示**出货量**、**出货面积第一**

连续2年**中控显示出货量第一**，2025年、2026Q1**出货面积第一**

2025年、2026Q1**抬头显示**出货量**第二**

车载显示总出货量

公司	市占率	排名
BOE	**19.0%**	**1**
A	16.4%	2
B	10.7%	3
C	7.8%	4
D	7.6%	5
E	7.0%	6
F	6.8%	7

注：2026Q1数据，与2025年相比市占率+0.3个百分点，与2025Q1相比出货量同比+7%

车载中大尺寸显示出货量
(8英寸及以上)

公司	市占率	排名
BOE	**23.4%**	**1**
A	12.3%	2
B	11.1%	3
C	10.9%	4
D	10.6%	5
E	8.6%	6
G	6.4%	7

注： 2026Q1数据，与2025年相比市占率+1.5个百分点，与2025Q1相比出货量同比+11%

车载显示总出货面积

公司	市占率	排名
BOE	**21.7%**	**1**
A	14.0%	2
C	12.6%	3
D	12.4%	4
B	11.4%	5
G	5.9%	6
F	5.0%	7

注： 2026Q1数据，与2025年相比市占率+1.9个百分点，与2025Q1相比出货面积同比+18%

资料来源：Omdia 2026Q1

03

Part Three

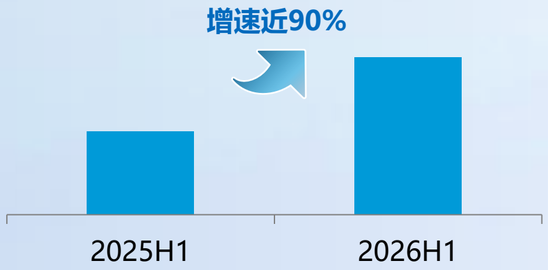
业务回顾&展望

高端化转型全面提速

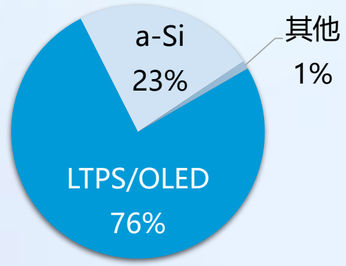
确立高端市场的技术领先与市占优势

产品结构升级

高端产品出货量：2026年目标维持亮眼增势

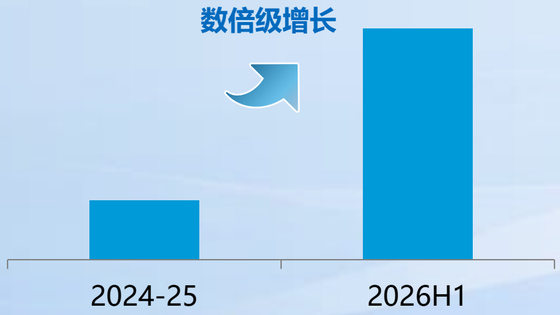


LTPS+OLED出货量



2026H1分技术新增定点价值量占比

定点突破：OLED在海外主流车企取得定点项目



OLED新增定点物量

2026上半年新增定点：

- ✓ OLED**过百万片**新增定点突破，覆盖海外主流及国内头部新能源车企
- ✓ 高端产品(LTPS&OLED)、大尺寸(>15寸)项目金额同比提升，占比也持续增加

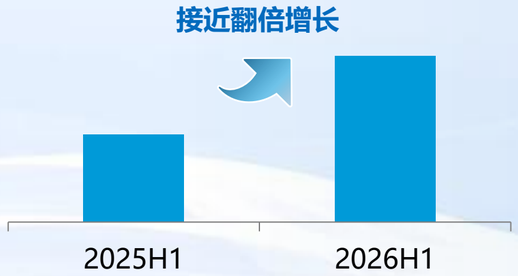
深化“屏整机+系统”集成化转型

显著提升单车产值和客户粘性

总成项目2026上半年新增定点：

- ✓ 获得**国内头部车企平台项目**，合同总金额达**10亿**量级
- ✓ 惠州公司成功获得**首个海外项目以及首个日系合资车项目定点**；并成功切入**机器人显示解决方案**新赛道，于2026年1季度获得相关定点项目，实现显示产品从车载向具身智能场景的战略延伸

产品矩阵持续优化：



吸顶屏出货量

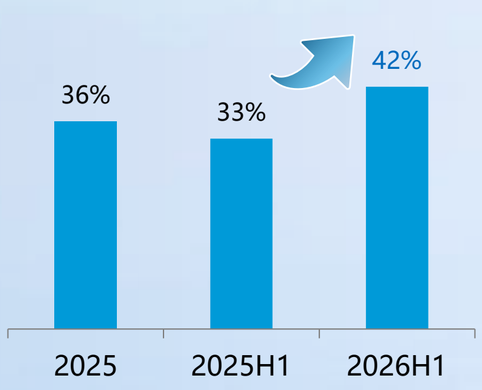
- ✓ **高附加值产品份额提升：**高价值的吸顶屏（带运动机构）项目需求强劲
- ✓ **客户组合持续扩展：**国内领先车厂和新势力头部、海外新能源车新贵、智能出行/科技生态企业等
- ✓ **发展方向：**加速国内新产品线HUD与CMS的立项开发，海外重点突破头部客户进入供应链；持续深耕AI数字功放/CDR数字广播、座舱域控、屏下摄像头等创新技术

从全球化布局到属地供应体系构建

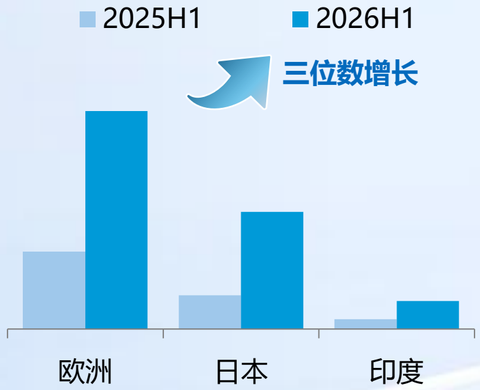
整合全球资源，补强海外短板
构建灵活的属地供应体系

全球化布局成效显著：

- ✓ 海外市场2026上半年收入同比**增34%**，收入贡献稳步提升
- ✓ 欧洲、日本和印度上半年新增定点价值量**翻倍增长**



海外收入占比



2026H1新增定点价值量

积极探索与海外工业及车载Tier 1企业的战略合作机会，推动业务协同与战略升级

美洲业务虽受宏观政治、关税等不确定因素影响，但随着2025年定点项目陆续量产，收入增速已看到**反转**

欧洲市场上半年收入同比持续**强劲增长**，定点项目表现强劲，得益于OLED项目带动主要Tier 1合作商定点价值同比翻倍，以及多家新Tier 1客户的成功导入



印度市场快速增长，2026上半年新增定点项目金额**破亿**

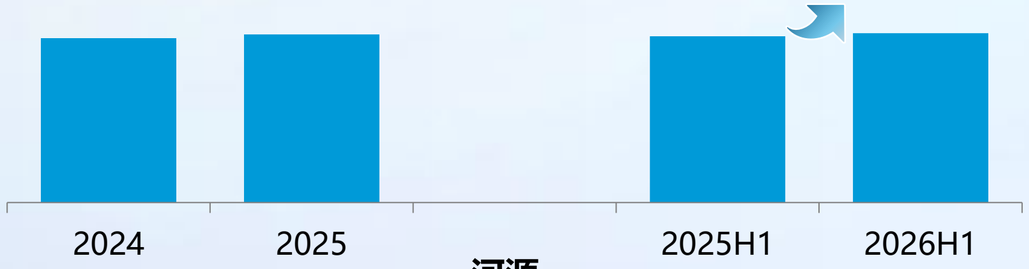
韩国市场收入增速**转正。**现代汽车第八代伊兰特14.6英寸QD Mini LED中控屏定点项目近期在越南量产，首次实现大尺寸供应突破

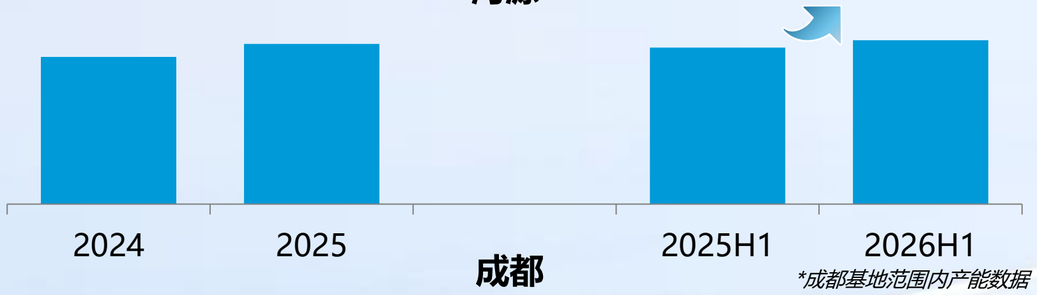
日本市场定点价值上半年同比**增超2倍**，得益于关键客户的TFT项目成功重获

工厂经营效率显著改善

稼动率

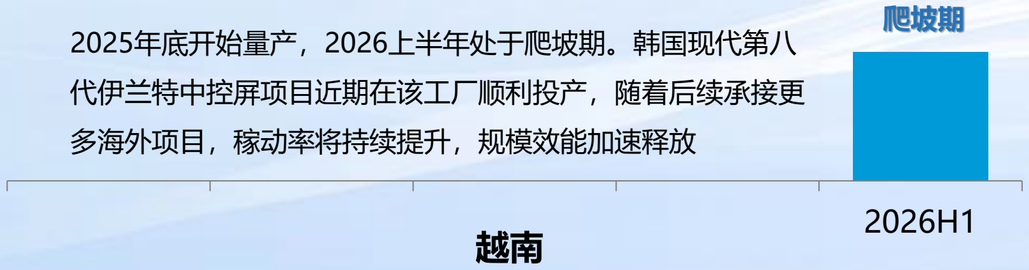
河源与成都工厂逐年改善，越南工厂2025年底规模化量产





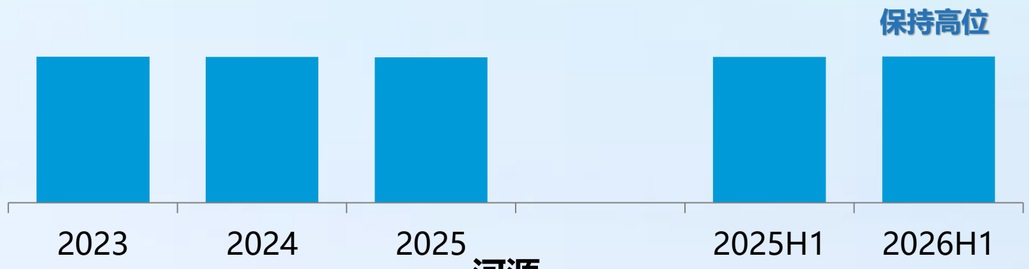
*成都基地范围内产能数据

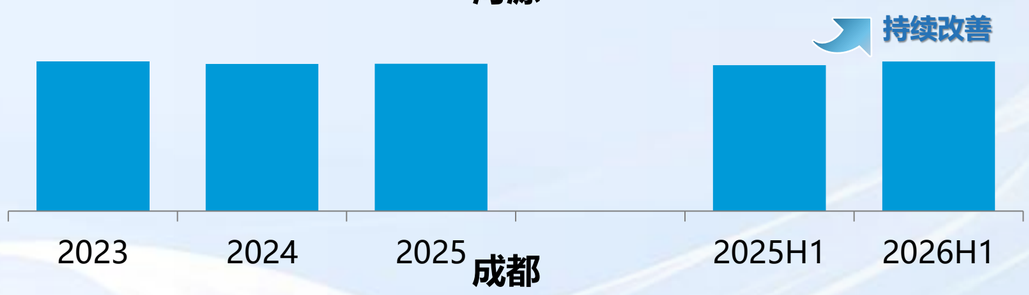
2025年底开始量产，2026上半年处于爬坡期。韩国现代第八代伊兰特中控屏项目近期在该工厂顺利投产，随着后续承接更多海外项目，稼动率将持续提升，规模效能加速释放



良率

河源工厂良率保持高位，成都工厂持续改善







*良率为管报口径

AI领航 双轮驱动——重塑智能出行的价值天花板

Volume 规模发展
Vehicle 不止于屏
Value 价值升级
Various 不止于车
Vision 前瞻致远

国际化
全球布局、快速响应

专业化
软硬兼修、精准对接

市场化
市场补位、互利共升

全球化
投资驱动、品牌认同



AI领航 双轮驱动

AI 赋能业务变革：AI+制造，AI+产品，AI+运营

AI 驱动新增长曲线，实现京东方精电的高质量可持续发展

健康（Healthiness）

- **AI健康管家：**驾乘者以及家中老人/孩子/宠物体征实时推送及主动预警异常
- **情绪感知与调节：**驾乘者情绪识别，AI自动推送适配座舱体验设定

娱乐（Entertainment）

- **AI多屏内容推荐：**识别副驾乘客，主动推荐个性化娱乐（音乐/视频/播客），副驾独立享受，主驾专注驾驶
- **AI定向声场：**实时计算车内声场，动态调整音区和音量，主驾导航与后排娱乐完全独立，座舱成为真正的"共享空间"



办公（Office）

- **行程会议协同：**整合日历+行程，自动提醒并切换至会议模式，时间管理和路线规划AI全包
- **隐私会议：**后排开启会议时，AI自动屏蔽前排收音、锁定前排屏幕显示内容，防止商务机密泄露

休闲（Relaxation）

- **智能路线规划：**根据目的地和时间推荐风景路线、沿途服务区餐饮、露营点等
- **旅途记忆记录：**自动记录旅途美好瞬间并生成短片推送至手机，便捷分享

结合智能座舱场景化服务及Token经济商业化布局，构建AI智算技术底座，

打通"车载智能化投入—车端AI算力消耗—用户场景化消费"的完整闭环，探索"智能座舱即算力变现"的创新商业范式

锚定长期战略目标，推进价值回报双提升

深化战略布局
持续加大投入以提升企业价值

- **战略升维：**依托车载显示龙头地位及京东方集团资源，推进“显示器件→显示系统→智能座舱解决方案”的三步走升级路径。
- **创新商业范式：**深化“AI领航、双轮驱动”战略，探索“智能座舱即算力变现”模式，加速向软硬一体综合解决方案商转型。
- **壁垒筑牢：**持续加大研发、供应链及海外属地化交付等关键领域投入，构建全球化技术与市场护城河。

完善长期共创体系
彰显管理层发展信心

- **构建长效激励制度：**完善股权激励制度安排，建立常态化、长效化的“利益共享、风险共担”激励机制。
- **锁定核心人才：**合理扩大激励覆盖面，包括核心管理干部及专业技术骨干。
- **绑定高质量发展：**将核心团队中长期回报与公司业绩及个人绩效挂钩，驱动可持续增长。

坚定市场信心
常态化回购与分红提升股东回报

- **坚定长期价值信心：**管理层看好公司稳健的内在价值与成长潜能，当前二级市场估值未充分体现公司的实际价值。
- **回购+分红双驱动：**2025年至2026年7月底公司已累计回购**超1,000万股**。未来将**保持常态化回购**，回购股份可用于股权激励发放/库存股，结合持续稳定的现金分红，切实提升股东长期回报。

04

Part Four

ESG

永远的——我们！Best On Earth

社会

品质与信息安全

成都基地通过TISAX AL3及CNAS认证；
连续三年蝉联「中国汽车供应链百强」

职业健康与安全

成都工厂通过ISO 45001职业健康安全管理体系再认证；
举办「AI+安全」宣传设计比赛

人才发展与培养

开展讲师技巧、管理赋能及高阶英语培训；
搭建校企合作平台

员工关怀与开放交流

丰富社团活动与赛事，举办总经理沙龙，营造开放透明的内外部交流氛围











环境

绿色管理体系再认证：

- ✓ 成都基地于2026年5月通过国际权威机构SGS的ISO 14001环境管理体系再认证审核
- ✓ 确认生产全过程的环境风险防控与资源循环利用机制持续符合国际规范

节能降碳行动：

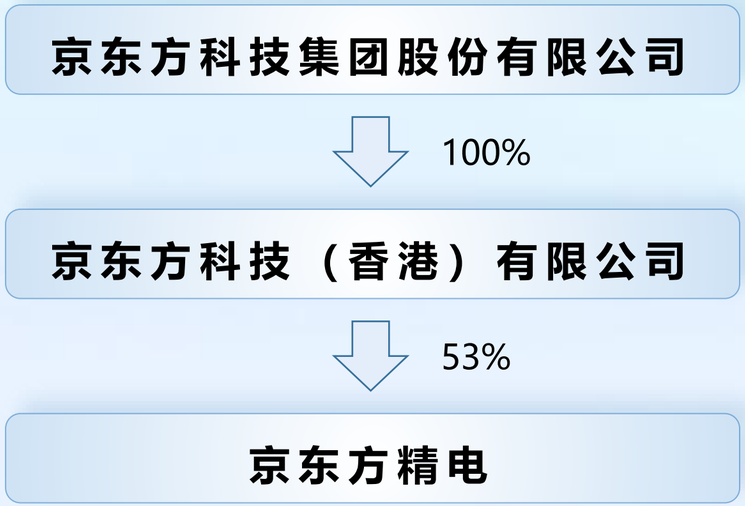
- ✓ 积极响应2026年主题为「节能新起点 低碳向未来」的全国节能宣传周
- ✓ 深度锚定京东方集团ONE（Open Next Earth）可持续发展品牌战略，通过技术创新与绿色运营应对气候变化

可持续供应链：

- ✓ 将ESG纳入供应链管理硬指标，通过双碳绩效考核与产业链垂直整合，构建绿色低碳、安全可控的供应网络

管治

京东方科技集团股份有限公司（其股份于深圳证券交易所上市，A股的股份代号为000725，B股的股份代号为200725）透过其全资附属公司京东方科技（香港）有限公司，持有京东方精电约53%股权，为京东方精电53%股权的最终实益拥有人。京东方重视下属企业的企业管治。



京东方精电集团的企业标准建基于独立、问责、透明及公平之原则，已采纳及遵守香港交易所有限公司证券上市规则附录C1所载之企业管治守则（「管治守则」）之守则条文。



Q&A

www.boevx.com
Investor@boevx.com