

新闻稿

京东方精电亮相 2026 京东方投资者日 全景呈现 AI 赋能下的全球化与高端化转型

7 月 2 日，“2026 京东方投资者日”活动在上海圆满举行。

此次活动中，作为 BOE（京东方）全球唯一车载业务平台，稳居行业第一梯队的全球车载显示龙头，京东方精电有限公司面向广大投资者以及媒体全景呈现“AI 领航，双轮驱动”战略指引下的最新经营成果与未来发展规划。BOE（京东方）高级副总裁、京东方精电董事会主席兼首席执行官苏宁先生携公司核心管理层出席本次活动。



活动现场设置主题分享、产品展示与互动问答环节，管理层围绕整体经营战略布局、海外战略规划与技术创新成果展开深度解读，搭建资本市场与企业管理层高效沟通平台，

共话行业未来成长空间。



京东方精电公司秘书 陈家杰 发表主题演讲

海外深耕车载显示全球领先优势，加速全球化高端市场突破

行业迎来结构性拐点，龙头价值竞争优势凸显

京东方精电深度扎根智慧出行赛道，已稳步成长为全球车载显示领域的头部企业。面对行业从“价格内卷”转向“价值竞争”的结构性拐点，公司具备核心技术、高端产品与全域服务能力的企业优势被持续放大。

根据调研机构 Omdia 最新数据，2026 年第一季度，公司继续蝉联全球车载显示总出货量第一，市占率达 19.0%；在中大尺寸（>8 英寸）领域出货量同样全球第一，市占率高达 23.4%；出货面积指标也保持全球第一，市占率达 21.7%。



在高端化转型方面，公司 2026 年第一季度 LTPS 及 OLED 高端产品出货量同比增速超 50%；其中，OLED 技术在海外主流车企的新增定点规模，相较 2024 和 2025 年累计总量实现了数倍级增长，成功构筑起海外高端市场的商业壁垒。

全球化布局与 Tier 1 转型并进，构筑增长新引擎

“出海”已成为京东方精电新的增长引擎。2026 年第一季度，公司海外出货量实现高双位数增长：欧洲市场德系标杆项目进入放量期，北美市场收入增速反转，韩国头部车企项目已在越南工厂进入量产阶段；印度市场更是增长迅猛，截至 4 月新增定点金额已破亿。

与此同时，公司向解决方案商（Tier 1）的转型也取得实质性突破。2026 年上半年，公司不仅获得国内头部车企 10 亿量级平台级项目，且成功切入日系、德系头部车企的显示总成项目，还前瞻性地切入机器人显示解决方案新赛道。第一季度高附加值整机项目出货量实现翻倍增长，同期研发投入也保持了双位数增长，稳步推进从“屏”到“屏+整机+系统”的集成化跃迁。

AI 领航，双轮驱动：重塑智能出行的价值天花板

去年京东方精电正式发布“AI 领航，双轮驱动”核心战略及 5V 经营方针。时隔一年，公司正系统性推进“三步走”战略升级转型——从显示器件到显示系统再到智能座舱

解决方案的全面升级。在这一进阶之路上，AI 正是连接这一切的核心桥梁。

AI 领航全业务链路，三大维度落地 “AI+” 战略

京东方精电明确提出：AI 不是独立的业务板块，而是贯穿前后台的核心能力层。

“AI+制造” 智造底座落地，赋能车载+泛工业业务

公司基于自身产线沉淀的海量工艺与视觉数据，落地了融合 AI 技术的制造质检应用。

成都工厂 AI 云检平台使误检率显著降低，效率提升 70%以上；河源工厂人机协作产线漏检率亦将明显改善。

精电的 AI 智能制造能力底座已经实现可量化、可验证、可复制的落地成果，不仅大幅提升了生产效率，快速创造了可量化的业务价值，并为向系统方案商转型筑建了可靠的规模化交付能力。

“AI+产品” 赋能 HERO 场景，驱动智能座舱新增长曲线

2026 年初，京东方精电在 CES 上推出了 HERO2.0 智能座舱，在 AI 技术的加持下，融合多模态交互、情绪感知、音质修复等功能，实现了从单一显示到“域控座舱”产品价值的跨越式提升。



通过打通“车载智能化投入→车端 AI 算力消耗→用户场景消费”的闭环，京东方精电正探索“智能座舱即算力变现”的创新商业范式，彻底打开面向万亿级市场的增长空间。

“AI+运营” 渗透全业务场景，驱动效能跃升

目前 AI 已深度融入公司全业务流程：研发端依托 AI 辅助代码审查、方案迭代；市场端依托 AI 精准构建客户画像、挖掘项目机会；生产端依托 AI 云检平台替代传统人工目视检测，实现全链路智能化升级。

在投资者交流环节，京东方精电董事会主席兼首席执行官苏宁先生表示，京东方精电此前发布“三年价值提升计划”，明确 2025-2027 年投资不少于 10 亿元，深度聚焦 AI 场景化应用及车载事业竞争壁垒加固，这也将是公司未来 10 年重点坚持的长期投入方向。



京东方精电董事会主席兼首席执行官 苏宁 与投资者交流中

展望下一个十年，京东方精电具备两大难以复制的核心竞争优势：一是依托在车载显示与工业制造深厚积累的真实行业数据，公司拥有难以复制的产业生态壁垒；二是避开红海竞争、聚焦车载及泛工业垂直场景，为客户提供有深刻理解的高附加值定制服务能力。

锚定“AI 领航，双轮驱动”的战略，公司将持续以 AI 为支点，撬动车载与非车载场景的无限可能，并以稳健的经营、清晰的战略、确定的增长，持续为全体投资者、股东创造可持续、高质量长期价值回报。