

京东方精电 (710.HK)

2025全年业绩交流汇报

成为智能车载显示及解决方案领导者!

TAILLIGHT

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

收益

[HK\$M]

13,957

FY2025

+4%



毛利

[HK\$M]

1,217

FY2025

+5%



毛利率

[HK\$M]

8.7%

FY2025

+0.1pcts



股东应占溢利

[HK\$M]

345

FY2025

-12%



经营现金

[HK\$M]

798

FY2025

维持正流入



资产净值

[HK\$M]

4,872

FY2025

+6%



研发费用

[HK\$M]

327

FY2025

+15%



杠杆比率

[HK\$M]

6.3%

FY2025

-1.8pcts

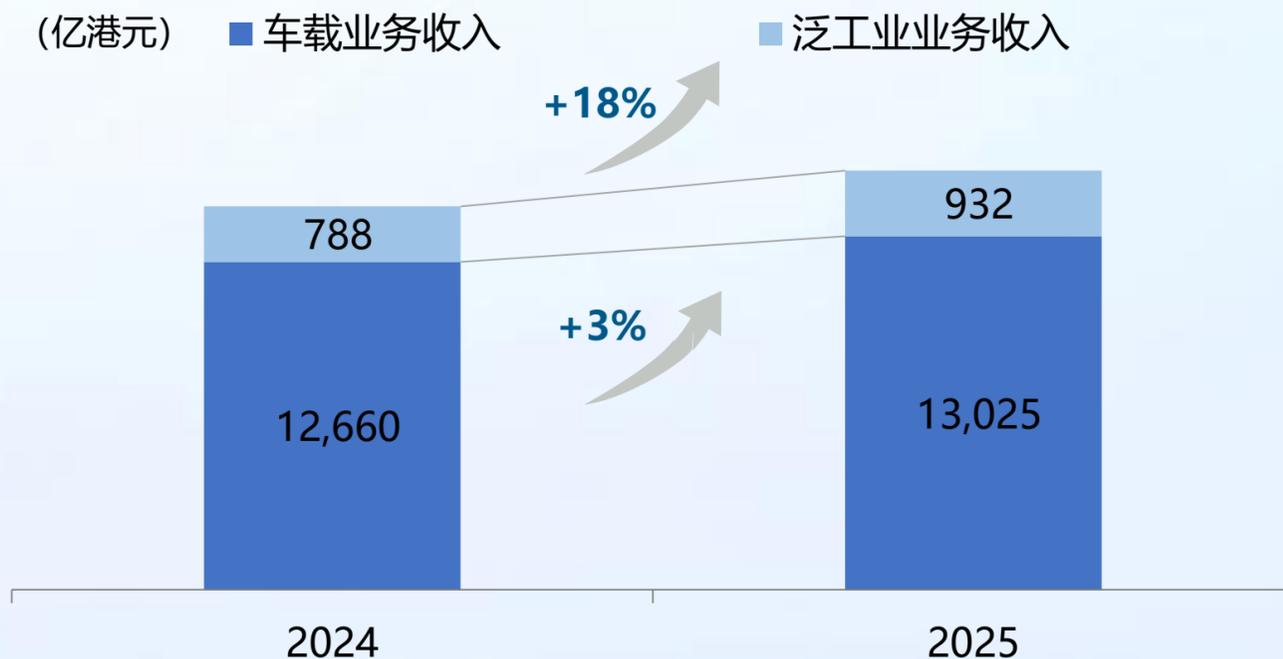


损益表	2024		2025		
截至12月31日止年度 [HK\$M]		占收比		占收比	变化
收益	13,449	100.0%	13,957	100.0%	4%
其他营运收入	199	1.5%	274	2.0%	38%
营运成本:					
• 材料成本	11,178	83.1%	11,474	82.2%	3%
• 员工成本	1,116	8.3%	1,345	9.6%	20%
• 折旧	244	1.8%	268	1.9%	10%
• 其他营运费用	671	5.0%	739	5.3%	10%
毛利润	1,158	8.6%	1,217	8.7%	5%
股东应占溢利	391	2.9%	345	2.5%	-12%

资产负债表	2024	2025	变化
于2025年12月31日			
资产净值 [HK\$M]	4,600	4,872	6%
杠杆比率 (%)	8.2%	6.3%	-1.8pcts
现金循环周期 (天数)	-25	-47	-21 days
其他关键财务指标	2024	2025	变化
截至12月31日止年度			
资本开支支出 [HK\$M]	568	454	-20%
研发费用 [HK\$M]	284	327	15%
股本回报率 (%)	8.8%	7.4%	-1.4pcts
派息比率* (%)	34%	35%	+1.0pcts

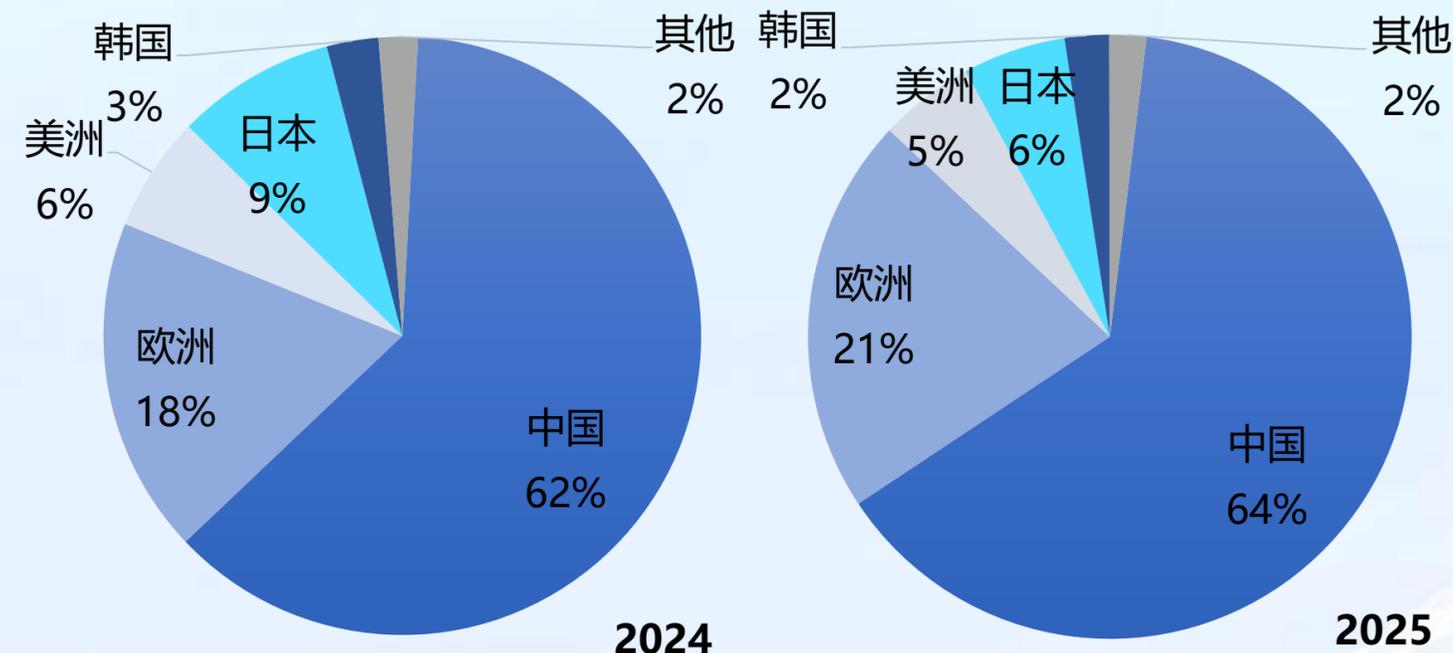
* 2025年实际派息金额于股东周年大会批准后方可作实

车载/泛工业业务收入



- 2025年**车载业务**收入增速平稳，同比+3%，其中**欧洲市场收入+22%**，**LTPS产品全年出货量增速近70%**。然而，2025年，尤其下半年，中国车载市场多重压力对收入增速造成影响，包括OEM客户去库存调整以及终端需求疲软传导至上游供应链
- **泛工业业务**收入2025全年录得显著增长，同比+18%，其中2025下半年受益于工业订单增加以及新兴应用领域需求加速释放，收入同比+32%，成为业绩增长驱动新引擎

按客户决策地分类收入



- **2025下半年海外占收比环比已有所回升 (2025H1 33% → 2025H2 39%)，其中欧洲市场收入环比大幅+46%**
- 与欧洲头部车企建立直供战略合作关系，同时多个欧洲项目于年内量产出货，收入录得快速增长
- 日韩及北美地区全年销售因处于产品迭代弱周期而录得下滑，但公司已斩获的新平台项目定点将于2026年陆续SOP，未来将驱动市场份额逐步提升

EBITDA变动分析示意图 (HK\$M)



EBITDA已从过去两年每年接近10%的跌幅恢复到几乎持平

毛利率自2021年以来首次恢复正增长 (8.6% → 8.7%), 已**迎来经营拐点**, 后续将持续改善

尽管利润压力仍存, 公司依然**维持长期主义**, 在技术研发、海外开拓及创新业务持续投入

因业务开拓录得其他营运及人工费用的增长, 将持续推进降本增效举措

02
Part Two

市场回顾

2025年中国汽车消费从“价格导向”逐步迈向“价值导向”



2026年行业竞争从价格竞争转向价值竞争

新能源车仍是市场增长的核心引擎



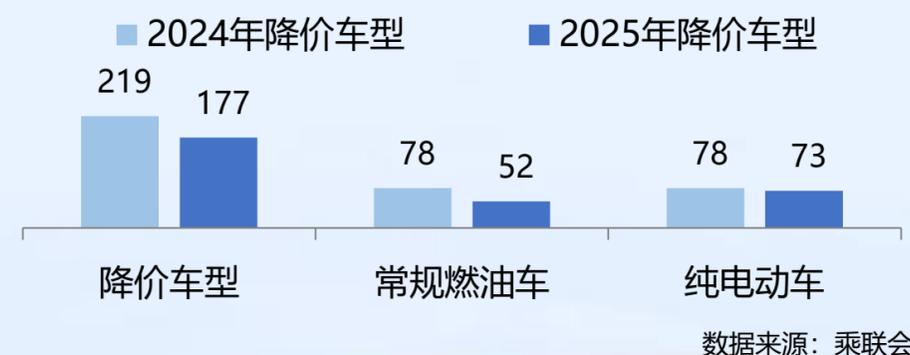
- 2025年乘用车零售市场在结构调整中保持韧性，全年同比+3.8%
- 新能源市场持续走强，全年零售同比+17.6%，渗透率达到53.9%



补贴政策调整，竞争模式改善



- 以价换量的边际效应趋弱，2025年降价车型数量较2024年明显减少，显示行业“价格战”强度减弱



- 2026年起置换补贴将由定额转向与车价挂钩的比例补贴，或将刺激中高端车型的置换需求，推动消费结构升级
- 2026年2月《汽车行业价格行为合规指南》发布，推动形成优质优价、良性竞争的市场秩序

结构性市场亮点明显



- 乘用车在下沉市场加速渗透；商用领域电动化持续推进，无人驾驶、公交与专用车辆等使用场景渗透率提升
- 车载显示屏保持大尺寸化趋势，15英寸以上中控娱乐屏2025年交付同比+86.2% (高工智能汽车研究院数据)
- HUD加速搭载，过去5年年均复合增长率46.2%，其中AR-HUD交付2025年同比+75.3%，全年搭载率升至6.7% (高工智能汽车研究院数据)
- 行业竞争从价格竞争转向价值竞争，从硬件竞争转向智能体验竞争

欧洲市场政策托底加速电动化，美洲市场阶段性调整后寻求新平衡

欧洲市场



- 发布“价格承诺申请指导文件”，以价格承诺替代高额关税，为中国电动车保留核心准入通道
- 短期宽限碳排放目标，但未改长期目标导向
- 多国重启或加码补贴



数据来源：数据荟

美洲市场



- 美国“大而美法案”中的电车补贴使得需求前置，2026年市场或将面临压力。中期来看，市场接受度仍有回升空间
- 其他美洲国家强调本地化生产与投资承诺的政策方向，新能源渗透率提升节奏预计相对缓慢



日韩市场



- 日本电车渗透率仍处于低位，有较大提升空间。政府保持对新能源车的高度支持，2025年进一步提升购车补贴
- 韩国补贴重点从单车转向结构化支持“稳需求、扩规模”，新能源车需求有望在2026年延续高增长



高端化

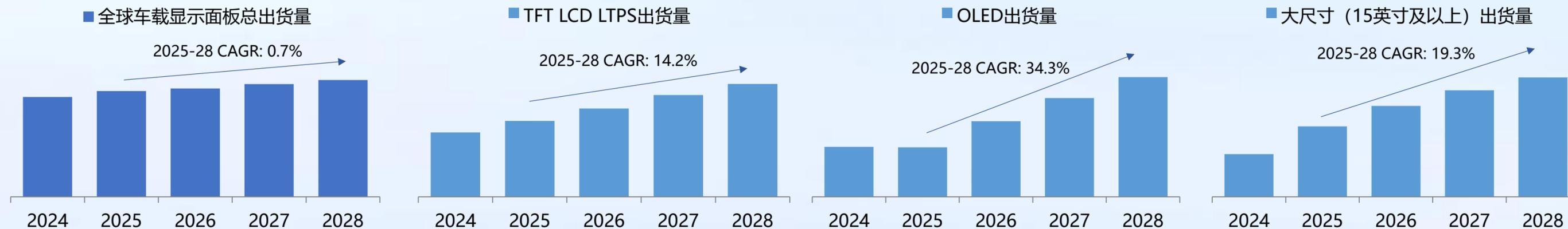
2025年LTPS TFT LCD
出货额占比
50%+

大屏化

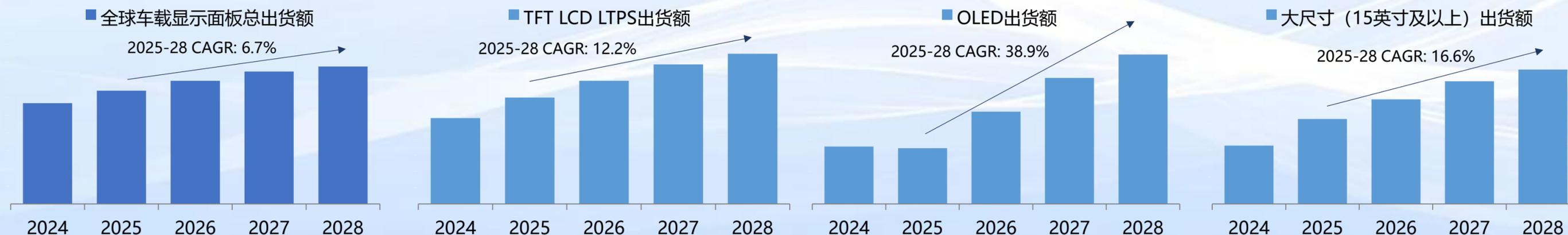
2025年大尺寸 (>15英寸)
出货额占比~25%,
同比提升6pcts

市场向高价值技术转型

出货量



出货额



数据来源: Omdia 2025Q3, 仅计算前装

03
Part Three

业务回顾

CES 2026 | 京东方精电发布多款全球首发车载产品

2025



CES 2026 参展



Micro LED PHUD
全景抬头显示



3D超声波指纹识别
车钥匙和启动按钮



双24英寸“天际屏”
量产应用于全新蔚来ES8



车载屏下摄像系统

多项市场份额保持**第一**

- ✓ 保持全球车载显示总出货量、总出货额和总出货面积**第一**
- ✓ 中大尺寸 (>8英寸) 车载显示出货量、出货额、出货面积**第一**

第五次参展CES

- ✓ 全球首发“HERO2.0智能座舱”
- ✓ 60+款前沿科技亮相、8款全球首发产品、19款软硬融合产品、11款生态联合产品
- ✓ 与40+家生态合作伙伴开展深度交流

荣获**多个**奖项

- ✓ 京东方精电智能方向盘荣获“CDIA 2025年度最佳创新显示应用技术奖”
- ✓ 荣登《2025全球汽车供应链核心企业竞争力白皮书》“中国汽车供应链百强”榜单，排名较上年跃升11位

新获认证及资格

- ✓ 通过ASPICE CL2评估 (欧洲头部车厂对软件系统开发供应商的核心准入门槛)
- ✓ ISO 27001、ISO 21434、TISAX, 代表企业在企业信息安全、汽车网络安全及德系车厂供应链安全方面均达到国际标准，是进入全球汽车生态体系的重要资格

制造能力建设

- ✓ 河源制造基地三期项目正式启动
- ✓ 越南车载显示基地首个全流程产品点亮，年底规模化量产

2016

第一次创业：**量变**

- ✓ a-Si 8.5代线支持
- ✓ 集团资源拉通，把握中国市场

2022

第二次创业：**质变**

- ✓ 全球最先进的成都车载模组产线建设
- ✓ 越南制造基地投建
- ✓ 屏系统及座舱业务介入

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、
出货额、出货面积第一



连续3年车载中大尺寸 (>8英寸)
显示出货量、出货额、出
货面积第一



连续2年中控显示出货量第一、
2025年出货额、出货面积第一
2025年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	18.7%	1
A社	16.9%	2
B社	10.3%	3
C社	7.2%	4
D社	7.1%	5
E社	6.7%	6
F社	6.6%	7

注：2025与2024年相比，市占率上升1.3个百分点，总出货量同比上升约15%

数据来源：Omdia 2025全年

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	21.8%	1
A社	13.2%	2
B社	10.6%	3
C社	9.8%	4
D社	9.7%	5
F社	8.2%	6
G社	6.0%	7

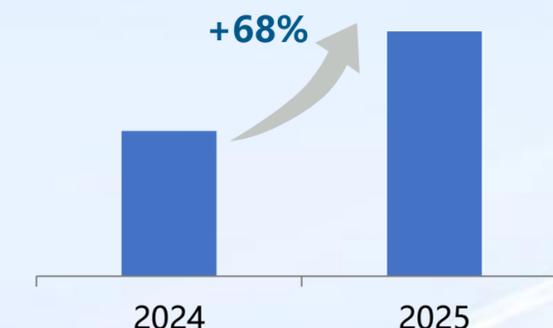
注：2025与2024年相比，市占率上升1.6个百分点，8英寸及以上出货量同比上升约19%

车载显示总出货面积

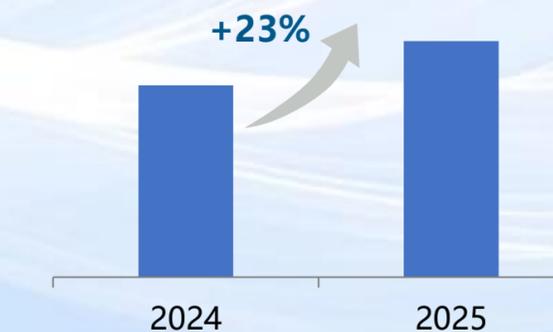
公司	市占率	排名
BOE	19.7%	1
A社	15.7%	2
C社	11.9%	3
D社	11.8%	4
B社	10.7%	5
F社	5.6%	6
E社	5.2%	7

注：2025与2024年相比，市占率上升0.8个百分点

车载LTPS出货量



12英寸及以上 车载显示出货量



数据来源：内部数据

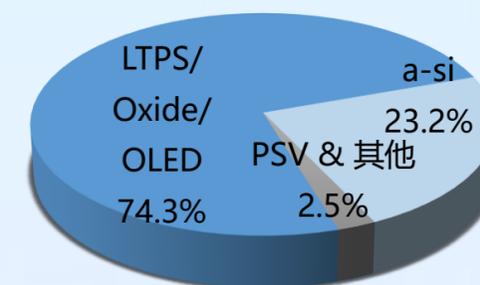
中国市场 – 聚焦头部车厂加强协同



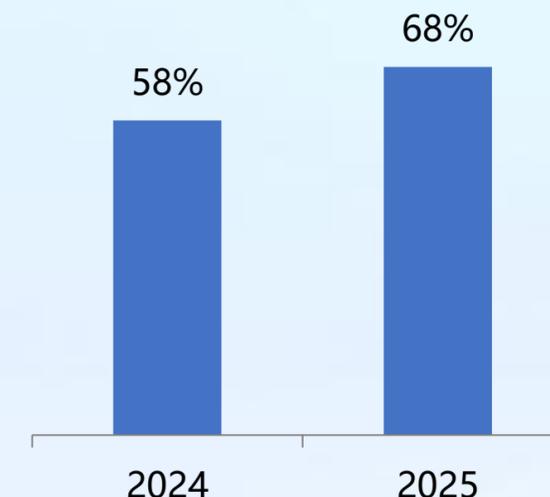
- 中国市场增速放缓，竞争加剧且价格战持续，目标用**高端化+平台化产品**对冲总量压力：
 - ✓ 与客户联合开发“旗舰车型专属显示方案”（成功案例：作为**蔚来ES8四屏独家供应商**）
 - ✓ 优化产品结构，提升LTPS/Oxide/OLED等高端技术产品营收占比
 - ✓ 拓展细分市场，例如在后排娱乐屏领域成为领先供应商（中国后排娱乐屏2025年交付同比+92.8%，高工智能汽车研究院数据）
 - ✓ 从“单屏供应”升级为“座舱显示系统方案商”（多屏联动+软硬融合），近期获得国内一线智能座舱客户的正式定点

高端产品定点占比进一步提升，驱动产品结构高端化，为毛利率企稳提供结构性支撑

2025年按技术划分的新增定点价值量占比



全球LTPS新增定点价值量占比



数据来源：内部数据

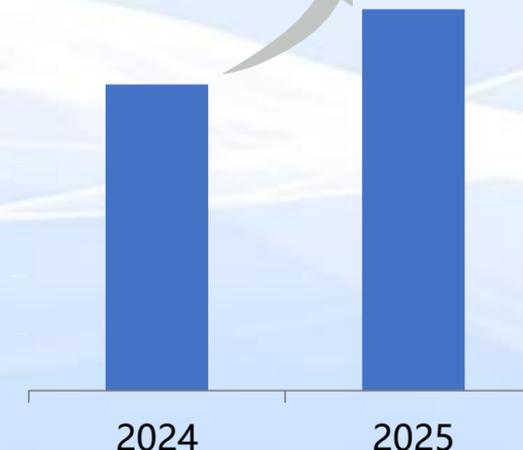
海外市场 – 加速从“走出去”到“融进去”的全球化布局



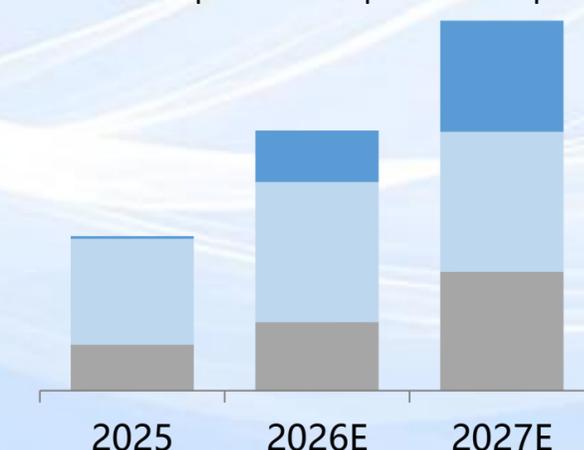
- 随着近年获取的定点项目逐步量产出货，2025下半年海外销售已逐步反映增长趋势，并预计于2026-27年进一步放量，持续推进“海外50”战略
 - ✓ **欧洲市场**收入预计持续强劲增长，核心驱动来自数款德国OEM旗舰车型项目已于2025下半年陆续量产，并将于2026年进入放量阶段
 - ✓ **北美市场**业务受宏观政治、关税等不确定因素影响较大。公司将持续推进“从走出去到融进去”的全球化布局，通过强化海外本土化研产销能力寻求突破
 - ✓ **日韩市场**经历车型迭代周期调整，目前已处于周期底部；随着当地主流OEM加速新一代车型平台规划，市场需求有望于2027年迎来复苏拐点，实现稳健企稳

海外市场成为增长引擎，加速全球化布局、抗周期能力提升

海外新增定点价值量 +24.6%



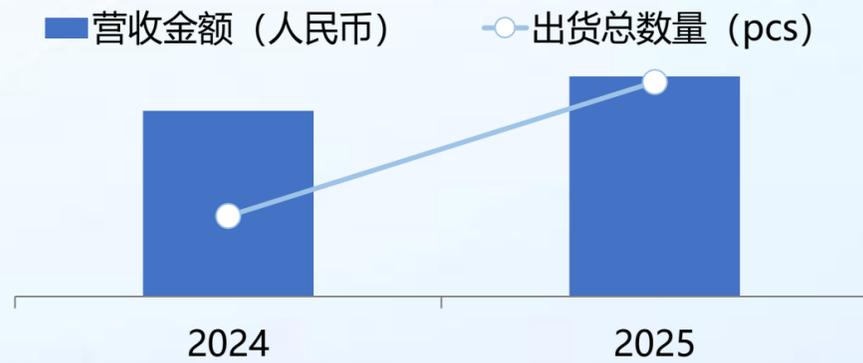
海外新增定点预计收入贡献



数据来源：内部数据

系统业务从规模增长迈向效益优先

- 2025年系统业务收入和出货量维持快速增长



- 未来，我们将更加聚焦项目层面的盈利质量，强化高毛利项目的筛选与执行，推动从“规模驱动”向“效益优先”的战略
- 新项目将逐步进入量产，业务模式由“低价冲量”转向“优质客户驱动”；随着客户结构提升，价格与利润率预计同步改善

产品矩阵持续优化

- 高价值的带运动机构项目需求强劲：**受益于智能座舱后排娱乐需求爆发，2025年营收占比较2024年录得翻倍增长
- 高复杂度集成方案：**含SoC系统级芯片整合高附加值产品份额同步扩大，技术壁垒与单项目价值量显著提升
- 客户组合持续扩展：**国内领先车厂、海外新能源车新贵、无人驾驶头部企业、欧系豪华跑车品牌
- 前瞻性布局：**机器人及低空飞行等新兴应用场景，已启动相关产品规划，拓展长期增长曲线

系统业务未来关键趋势

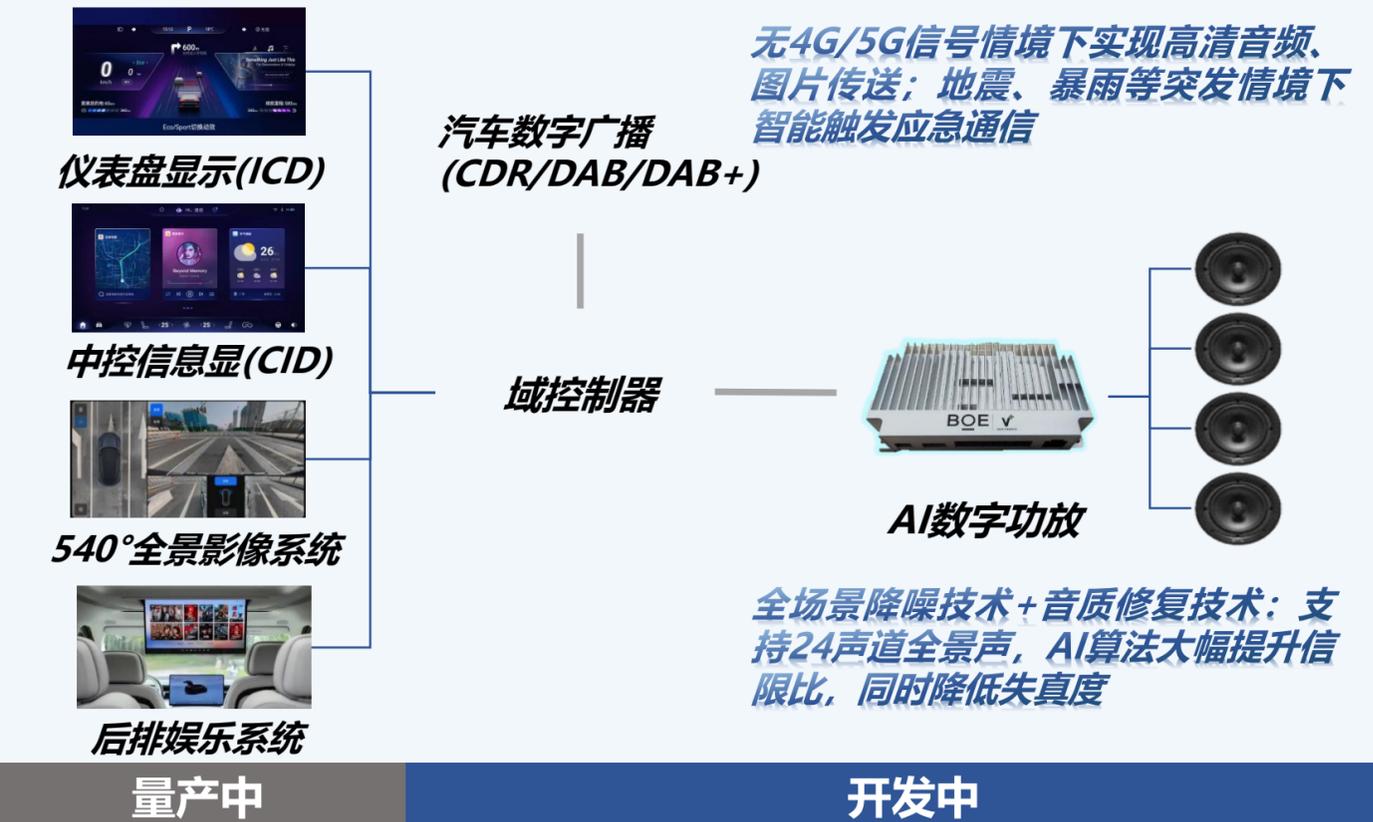
深化与现有 Tier 1 客户的协同开发

- 参与显示总成开发全链条，强化前期设计、联合开发与平台化导入，推荐前瞻性产品搭载，抢占先机
- 提升客户黏性与车载显示销售份额
- 积累系统级项目经验，巩固在智能座舱及系统显示领域的核心竞争力

海外战略部署

- 从走出去到融进去，通过与有较强技术壁垒和解决方案能力的海外本土企业融合，提升系统级解决方案能力
- 加快海外市场布局，加速向科技型解决方案服务商的转型

系统业务产品组合



04
Part Four

发展策略及展望



“AI领航、双轮驱动”战略



AI+ 产品

- ✓ 三步走战略：从单一显示模组向“显示+交互+AI算法”融合的HERO解决方案演进，**提升单车价值量3-5倍**
- ✓ 围绕“人-车-域”、智能化应用AI+等方向打造创新场景化解决方案



AI+ 制造/运营

- ✓ 2025年6月**成立智慧创新业务 - AI team**
- ✓ **AI检测**在成都工厂运用：1) 减少人力成本，2) 降低物料损耗，3) 提高生产效率，预计将拓展覆盖至其他工厂
- ✓ 成都工厂建立**内部私有智算中心**，引进3500tflops算力模组
- ✓ 未来以检测场景为基底建立工厂**通用算力平台**，可承载AI制造/分析/运营等多个场景，应用于上下游客户



全球化

- ✓ 作为集团车载业务平台和海外业务拓展的桥头堡，与集团本土化深耕、破解市场壁垒的“**融进去**”战略协同
- ✓ 扎根**越南**，拓展本地化制造及供应链能力
- ✓ 与SJS签署战略合作协议推动**印度**车载显示系统本地化制造

人车交互体验被重新定义： AI技术推动汽车电子由分布式转向一体化多模态解决方案。智能汽车核心建立在两大能力之上：

1. 感知能力：对外部世界的可靠理解

2. 交互能力：决策结果的直观传递

我们的HERO智能座舱解决方案

健康座舱 (Health)

- 通过医学传感器植入方向盘、座椅，实现驾乘人员的健康监测，指定合适的健康方案及建议
- 智能座舱自动调节环境与座椅，并通过车家互联与家中宠物箱、鱼缸等设备互动

休闲座舱 (Relaxation)



娱乐座舱 (Entertainment)

- 智能座舱以多屏联动营造沉浸视觉，配合静音仓和全景声技术，打造私享视听体验
- 在自动驾驶行程中，利用定向发声技术结合AI助理高效处理视频会议与文件审批等工作

办公座舱 (Office)

系统产品
矩阵扩张能力

产品堆叠

系统级扩张

- 多屏融合系统 (跨仪表/中控/副驾娱乐)
- AR-HUD, PHUD 光学与显示系统
- 多模态交互系统 (视线/手势/触控/语音融合)
- 场景化智能显示 (导航/娱乐/泊车视觉协同)

大幅提升横向扩张效率与覆盖车型数量，实现技术资产的最大化利用

泛工业

产品:



医疗设备
HMI控制面板



家电产品 智能屏幕

- **聚焦核心应用场景:** 深耕白色家电、智能电表、博彩娱乐及数字标牌四大高潜力赛道，巩固细分市场份额
- **激活海外存量客户:** 针对海外既有客户开展专项路演，挖掘二次开发潜力，推动新业务合作落地
- **布局全球市场拓展:** 计划2026年3月亮相德国工业展览会，对接全球潜在客户，拓宽工业显示业务增量

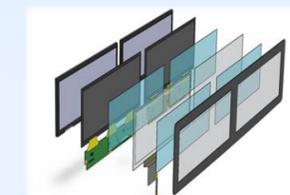
新材料



产品:



胶粘材料或新材料



全贴合液晶显示屏

- 应用场境:** 盖板与触控模组、触控模组与屏幕(LCD等)间以无缝隙的方式完全粘贴
- ✓ 全贴合具有隔绝屏幕灰尘、水汽，减薄屏幕，提升产品机械强度等优势
 - ✓ 全贴合能有效提升产品光学性能，显示画面更清晰

- 成为光学有机硅材料行业最具竞争力的供应商
- 成为车载行业最具竞争力的显示模组一体化平台
- 长期致力于成为先进显示技术及新材料提供商
- **新材产品线:** 光学全贴合/结构胶/界面材料/导热胶

第二增长曲线
构建

泛工业细分市场渗透

人-车-域场景延伸

凭借车规品控体系延伸出的高可靠性、强耐耗性与低功耗特点，持续聚集**不止于车**的方向，推动**人车域的场景延伸**，加速渗透至**泛工业细分市场**，包括无人商店、公共交通（航空、轨道与客运）、停车与充电设施、自动贩卖机、边缘计算设备、家电与商务办公等场景，逐步构建**第二增长曲线**

创新业务领域

场景全域延伸

融合核心技术与场景生态，围绕“人-车-域”、智能化应用AI+等方向**打造创新场景化解决方案**，实现从座舱向**创新领域的全域延伸**

智能养宠

智能生态缸



延伸至智慧家居

- ✓ 全球首发智能生态缸/水族缸，专为爬宠及水族养护设计，以“生态美学+智能科技”为核心
- ✓ 集成高清大屏与智能交互，提供环境监测、自动养护等服务，构建“显示+IoT+AI”生态平台，让养护更简单、智能、安全

智慧骑行

智能骑行AI+眼镜



拓展至户外运动

- ✓ 智能骑行AI+眼镜配备高清摄像头、光学防抖、防眩光与双蓝牙耳机等功能，轻触镜架即可拍照或录制视频
- ✓ 独特的防眩光技术可有效过滤夜间强烈的前照灯眩光，大幅提升骑行安全性

泛出行

垂直出行（电梯应急安全解决方案）



拓展至“出行数据价值挖掘，场景内容生态打造”

- ✓ 以“电梯智能交互中枢”为核心，构建“技术融合+场景渗透+生态协同”三位一体的业务体系，升级电梯为更具价值的第三空间
- ✓ 标准版垂直出行解决方案已进入小批量验证，后续将向端侧AI、全链路安全监护的高端版迭代



精电十五五发展规划 - 绑定核心团队利益，驱动可持续价值创造

核心要素

聚焦群体

面向关键人才群体，
推动协同发展

规划对齐

契合公司未来发展周期，
与战略蓝图保持紧密协同

绩效挂钩

严格绑定公司及员工层面
核心考核指标



KPI考核

价值
共创



业绩挂钩：规划与公司未来业绩对齐



考核评分：与公司未来业绩、员工评级双重挂钩



长期价值：建立价值共创的共识

公司考核指标包括

- 财务指标
- 资产负债率
 - 利润增长率
- 运营指标
- 行业排名



价值共创

长期主义

治理优化：通过“绩效-回报”强约束机制，提升资本配置效率与管理层决策质量

人才护城河：在行业竞争加剧背景下，锁定核心技术与管理人才。吸引海外高端人才，支撑国际化战略

战略对齐

鼓励员工以创业精神共同经营业务，共建长期发展动力

05
Part Five

ESG

永远的——我们! Best On Earth

社会



雇员关怀

致力推广及创造愉快的工作环境建设「开心工作间」



雇员发展与培训

重视员工，致力建设有助雇员成长及发展的理想工作场所



注重雇员安全健康

安全及健康政策符合地方政府法规，同时提供雇员所需的信息、指导、培训及监督



公开交流

培养开放沟通、透明和协作的文化



环境



河源厂房HYN1废气收集净化设施



成都厂房车间废气收集净化设施

工信部发布《绿色工厂、绿色工业园区（2025年）公示名单》，河源、成都两大制造基地双双成功入选“国家级绿色工厂”



成都工厂纯水制备系统

我们建设了先进高效的水处理系统，采用节水型用水器具，以及完善的废水与冷凝水回收利用系统，以非常规水资源代替新鲜自来水。近三年共计节水63万吨，日均节水576吨

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