

股票代码：300102

股票简称：乾照光电

## 厦门乾照光电股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：202405

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江电子、信达澳亚基金、博时基金、华夏基金、永赢基金、华商基金、汇添富基金等
时间	2024年5月9日-10日
地点	成都
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书刘文辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>副总经理、董事会秘书刘文辉先生从公司经营情况、行业发展等方面与投资者进行了沟通交流，主要内容如下：</p> <p><b>1、公司 2023 年第四季度业绩大幅改善的原因是什么？</b></p> <p>答：（1）订单饱满，产销率超过 100%，稼动率处于高位；（2）改善产品结构，提升中、高端产品收入占比；（3）提升设备智能化、自动化水平，降本增效，提升毛利率水平；（4）政府补助较往期增加。</p> <p><b>2、2024 年一季度业绩情况？全年业绩预测情况？公司是否有海外业务？</b></p> <p>答：</p> <p>（1）2024 年一季度公司实现营收 5.56 亿元，净利润-564 万元，同比增长 94.47%。同比上升的主要原因为：①较 2023 年 1 季度，LED 行业市场需求回暖，出货量同比增加，带来 LED 芯片收入大幅增加；②公司推行精益生产，运营效率提高带来产能利用率的提升，相应摊薄了固</p>

定成本，毛利率同比提升。与此同时，存货跌价损失减少，带来净利润同比上升。

(2) 根据 2024 年股权激励的考核目标，2024 年归属于上市公司股东的净利润目标值为 1.17 亿元。

(3) 经过多年发展，LED 产业已经基本转移到中国大陆，公司主要收入来源均来自于大陆。但海外品牌企业依然有如高端照明领域的代工业务由大陆厂商承接，公司 2024 年力争实现该领域业绩突破；另外，公司 2024 年在背光、车载照明、Micro LED 等高端领域均有布局，该部分产品均有海外客户需求。

### **3、LED 行业下游需求的变化情况？公司 2024 年一季度稼动率？目前产品价格趋势？**

答：行业主要分两大板块：

(1) 照明领域随着节能减排政策的推进，预计高光效产品需求增加，大尺寸产品的需求量会持续上升。

(2) 传统显示市场相较于 2023 年整体表现稳定。未来的突破点在于 Mini RGB，随着 COB 显示产品成本下降以及下游对画质需求的提升，Mini RGB 产品渗透率会增加，替代部分传统 SMD 的小间距显示屏市场。我司已布局 Mini RGB 产品的产能并量产出货，随着市场需求的释放，将迎来更多的 Mini RGB 市场机会。

基于对公司未来订单的判断，公司春节没有放假，一季度稼动率超过 90%。目前，产品订单稳定，价格稳定。

### **4、随着卫星互联网的行业发展，卫星发射节奏趋势和公司在电池领域的优势？**

答：

(1) 据《太空与网络》资料显示，中国星网集团统筹中国卫星互联网发射任务。在 2020 年 9 月，中国星网向 ITU 提交了两个名为 GW-A59 和 GW-2 的宽带互联网星座计划，欲建设一个包含 12992 颗卫星的庞大星座系统。根据 ITU 要求，卫星星座申请后必须在一定时限内完成星座建设。据此推测，2029 年底前国网星座要完成至少 1,299 颗卫星的发射入轨，2032 年底前完成至少 6,496 颗卫星的发射入轨，最迟 2035 年底前，完成全部 12,992 颗卫星的发射入轨，星网建设完成并投入使用。

(2) 公司是国内领先的砷化镓太阳能电池外延片供应商，2023 年出货量较去年有大幅度的增加，业绩表现出色。公司的砷化镓太阳能电池产品，已经量产出货超 10 年以上，产品性能优越，可用于商业卫星。2024 年，公司正式将该业务列为公司的第二增长曲线并投注战略资源，预计后续该领域的市场规模将迎来快速发展。其中，在商业航天方面，砷化镓太阳能电池外延片将持续引领产品性能，未来 3 年要紧紧抓住卫星互

联网的产业机会，加强与下游战略客户的协同；新开发的柔性薄膜电池外延片产品持续提升产品竞争力，在消费电子领域（如无人机使用等）为批量进入民用市场提供可行性方案；在地面聚光光伏方面，聚光带隙匹配三结电池 CPV 性能不断提升，已经在客户的聚光光伏新能源项目中使用。

### 5、海信对公司的定位、赋能以及公司未来 3 年目标？

答：

#### （1）海信与乾照协同

①战略定位：乾照为国内领先的 LED 芯片企业，产品广泛应用于显示屏及背光等领域，属于海信视像的上游企业，海信控股乾照后，有利于双方加强资源和产业协同，形成优势互补。

②管理赋能：海信制造业管理的优秀经验引领公司启动深刻的管理变革，提升乾照运营效率和响应市场变化的能力。

（1）管理的精细化：导入流程化管理的先进思想，打破部门墙，提高整个公司的执行效率

（2）促进追求高端的决心：在LED板块：在业务结构上，不断提高“高端显示”的产能和收入占比，巩固公司在显示领域的龙头地位；在产品结构方面，将传统照明往高光效照明、背光、mini 背光、植物照明、车载照明等高端领域转型，将传统RGB往 Mini/Micro RGB转型。

（3）用数字化提高运营效率：积极促进数字化转型，导入自动化生产理念，用科技的力量实现降本增效。

（4）研发能力提升：重视研发管理，导入IPD研发管理流程，提高产品迭代速度，响应客户的快速需求。

③业务协同：海信是世界一流的电视厂家，其产业链上的供应商已导入乾照背光产品；海信视像在终端对 LED 产品的需求引领乾照进入新的细分市场，开辟新的增长机遇。

（2）未来 3 年乾照将坚持“从以产品为中心向以客户为中心转型；从传统制造向数字化转型；从 LED 芯片向高端半导体产品转型”战略。首先是做大做深 LED 主业，包括传统的 RGB 显示、传统照明、传统背光 LED、Micro LED；其次是打造第二增长曲线，包括电池、VCSEL、植物照明、车载。未来 3 年，我们将围绕这 8 个产品线持续努力，扩大产能，共同支撑战略目标的达成。

### 6、公司股权激励的落地情况、回购事项是否完成？

答：

（1）公司于 2024 年 4 月启动新一轮股权激励计划，采用的工具是

	<p>第二类限制性股票，考核期为 2024 年-2026 年，对应的业绩考核目标：归属于上市公司股东的净利润为 1.17 亿元、1.40 亿元、1.70 亿元。</p> <p>(2) 截止 2024 年 4 月底，公司已回购股份 14,133,380 股，占公司当前总股本的 1.55%。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024 年 5 月 9 日-10 日