

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>1、公司 2023 年第四季度业绩大幅改善的原因是什么？</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>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？</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