

证券代码：300708

证券简称：聚灿光电

聚灿光电科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：20250326

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 广发证券《走进上市公司》直播栏目
参与单位名称及人员姓名	广发证券 钟德安 高睿娴 通过线上平台观看直播的投资者及社会公众
时间	2025年3月26日 14:30-15:30
地点	线上直播：广发证券微信视频号、广发证券易淘金APP、支付宝财富号、京东自选股直播间、腾讯自选股直播间
上市公司接待人员姓名	董事兼副总经理 曹玉飞先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2025年3月26日下午参加了广发证券举办的《走进上市公司》“光电芯未来 聚灿领航者”直播活动。本次活动采取线上视频直播的方式进行，不涉及应披露的重大信息。直播活动的交流内容如下：</p> <p>一、战略布局与行业趋势</p> <p>1、主持人：近年来，中国LED芯片行业加速国产替代，但竞争也日趋激烈。根据行业数据，国内LED芯片国产化率已超90%，而聚灿光电却能在这一红海市场中连续7年保持营收增长，2024年净利润同比增幅超60%。请您介绍一下目前公司所处行业情况，公司是如何从行业中脱颖而出的？</p> <p>曹玉飞先生：</p> <p>行业情况：</p> <p>公司主要产品为LED芯片，所处行业是半导体领域中光电器件的子分支——LED发光二极管，是将电能转化为光能的器件。LED终端产品覆盖照明、背光和直显三大领域，照明应用于家居、商超、景观等室内外场景，背光应用于各类设备或电子产品的背光源，包括手机、平板、电脑等，直显应用于各种屏幕，如小间距显示屏、Mini LED电视屏等。</p> <p>公司优势：</p> <p>公司从行业中脱颖而出主要得益于以下三点：</p> <p>在战略上，聚焦主业，放眼长期。公司紧紧围绕把主业做大做强的战略，弘扬企业家精神，艰苦奋斗创业奉献，着眼长期发展规划，持续扩产，稳定发展。得益于市场终端需求持续回暖，公司产能释放叠加产品定位、市场需求精准把握，以高光效照明、车用照明、背光等为代表的高端产品产销两旺，公司产能利用率、产销率保持一贯高位，销售规模维持稳定。</p> <p>在架构上，控股稳固，团队稳定。实控人及大股东给予公司坚定信任与长久支持，公司自创立以来股权结构简单清晰，全体员工在优越的分享机制激励下，团结齐心，稳定踏实。并且，公司一贯高度重视投资者回报，除了致力于从聚焦主业、提升效率、改善效益等方面提升公司质量外，积极采取适时高效回购股份、2017年上市以来连续七年每年分红、有序推进项目建设等措施，提升公司投资价值。</p>

在经营上，简约专注，高质高效。十四年来，坚持“一公司、一基地、一产品”，实行扁平化管理，加强研发创新，重视现金流储备。公司坚持涵盖经营全流程的精细化管理模式，特别是加强了技术自主创新、成本费用管控。

2、全色系转型突破

主持人：2025年1月，聚灿光电红黄光项目正式通线量产，标志着公司成为全色系LED芯片供应商。这一布局不仅填补了技术空白，更被华源证券视为“第二增长曲线”的关键驱动力。公司近期投产的“年产240万片红黄光外延片、芯片项目”标志着聚灿光电成为全色系LED芯片供应商。这一布局在直显、车载显示等领域的战略意义是什么？

曹玉飞先生：新增红黄光产线后，公司可提供RGB全色系芯片，基于氮化镓的蓝绿光芯片与基于砷化镓红黄光芯片的技术协同实现产品全光谱覆盖与色彩性能提升，显著降低客户供应链复杂度，加速直显、车载显示等高端应用落地。

在直显领域，全色系LED能够通过混合不同比例的光谱实现更广的色域，显著提升色彩饱和度和准确性，满足影视、设计等专业领域对色彩真实性的严苛需求。

在车载显示应用领域，车载屏幕需在高温、高振动等极端条件下稳定运行，红黄光芯片与蓝绿光芯片的结合，可实现高亮度、广色域的全彩显示，同时满足车规级可靠性要求。红黄光芯片在刹车灯、车内氛围灯及HUD（抬头显示）中也不可或缺。

此外，砷化镓红黄光芯片凭借其独特的波长范围（620-630nm）和高发光效率，在多个领域中有独立应用的价值。比如交通信号灯，红黄光芯片具有高亮度和长寿命的特性，能够在各种天气条件下保持清晰可见；在工业上可提供安全照明：红黄光可用于工厂、仓库等场所的安全警示灯，也可用在高层建筑、桥梁等场所，用于夜间航空警示，确保飞行安全；在医疗领域，也有其重要价值，红光可用于光疗，可以治疗皮肤病、促进伤口愈合等。红黄光芯片凭借其高亮度、低功耗和长寿命的特性，在交通、工业、医疗等多个行业中同样发挥着不可替代的作用。

综上所述，新增红黄光LED芯片是公司完善全光谱技术版图的关键一步，这一布局填补了公司全彩显示技术缺口。2025年，公司将紧抓红黄光项目量产，彻底夯实业务第二增长曲线，完成全色系布局，实现全产品覆盖，不断提升技术水平，优化产品结构，以性能引领市场，实现直显领域跨越式发展。

3、主持人：从2010年成立到2024年成为全球前六的LED芯片企业，聚灿光电经历了三次关键扩产周期，尤其是2017年宿迁基地的30亿元高杠杆投资，将月产能从25万片提升至200万片。回顾这14年，哪些决策对公司长期发展起到决定性作用？聚灿光电成立于2010年，请简要介绍一下公司发展历程，同时回顾下，对公司的长期发展起到决定性作用的决策有哪些？

曹玉飞先生：

发展历程：

聚灿光电2010年成立于苏州，2017年在深交所创业板上市。重温14年的艰辛发展历程，公司从无到有，从一穷二白到全球前六，可以总结为“控成本、扩规模、调结构、促升级”，上市前控成本——“以低成本为核心，性价比为重点”，上市后两年扩规模——“产量快速扩张，营收高速增长”，之后两年调结构——“提升产品性能，调整产品结构”，目前重质量促升级——“加大研发投入，促进产业升级”。

LED行业是中国半导体产业从引进到输出、从模仿到创新、从跟随到主导的缩影，而公司是行业中发展新质生产力的杰出代表，展现了浙商精神在中国新时代的与时俱进。

重大决策：

公司在成长过程中，主要应对并克服了三次重大挑战，做出的决策非常关键，主要是：

(1) 2012年,我国LED行业在经历短暂超快速增长后,市场供过于求,出现了一次深度调整。公司预判这是一个很好的逆势扩产、快速提升市场份额的机会,但是设备昂贵,如MOCVD售价高达2000多万元一台,扩产使得公司资金高度紧缺。公司积极寻求股东等多方支持,艰难度过了这个重要节点,实现产能的初步跃升。

(2) 2015年下半年,LED产品供过于求导致价格直接腰斩,很多同行业公司无法应对而选择退出,他们尚未投入生产的大量设备外售,价格低廉。公司认为这是一次低成本、大幅扩产的机会,于是,积极筹措资金,联络设备厂商,在极短的时间内完成了大扩张,产能翻倍,行业地位显著提升。

(3) 2017年末,LED产品需求旺盛,公司决定在宿迁基地进行大规模扩产,而上市募集资金仅为1.45亿元,公司通过实控人股票质押借款、银行贷款等方式,前后投入资金30多亿元,最终实现月产能从25万片到200万片的扩张。

未来,我们期待通过更多的科学决策,助力公司高质量可持续发展。

4、主持人:当前LED行业已进入成熟期,但细分领域如植物照明、车载显示等仍保持高速增长(据智研咨询预测,2025年MiniLED市场规模将达300亿元)。聚灿光电如何抓住这些新兴需求?产业发展的现状和趋势如何?

曹玉飞先生:整体从LED产业现状和未来前景两方面来看。

(1) LED产业现状:我们所处的LED赛道,是一个接近90%已经完成国产化的产业。不同于集成电路等欧美高度关注的更为精密的核心技术,国内还处于从无到有、从0到1的“卡脖子”阶段。这个阶段往往投入和回报并不成正比。也不同于纺织这类容易迁移到劳动力密集且相对廉价的越南、印度等地,技术较为简单的产业。我们作为LED上游,是整个行业资本投入最多、技术要求最高的一段,我们的技术掌握在自己手里,并且因为地域、文化、资本等各种原因,并不会轻易向国外流失。

(2) 未来前景:LED能够完美满足所有光的需求,也就必然出现在各种人类活动的场景中。从2000年左右中国屏幕开始发展,一直到今天,它的应用范围越来越广泛,应用场景在未来也只会更加开阔。公司产品在终端应用上,涵盖照明、背光、直显三大领域,每一个领域都能看到升级换代、不断开拓的情形。

在照明方面,随着消费者在消费品质的意识逐渐提升,一些新的概念逐渐出现在照明领域中,比如教育照明、健康照明、智慧灯杆等等,照明满足光的需求已经成为最基本的能力,如何在照明的过程中保护视力、在5G技术的配合下完成交互等更高级的需求,已经成为新一代照明技术中更加关切的问题。而我们就可以抓住机遇,通过芯片的性能提升,解决这些问题,从而配合需求,完成自身与市场的匹配。

在背光、直显等方面,人们从最初对于屏幕只从色彩、亮度等小范围选择条件逐步关心到色域、舒适度等衡量依据,消费水平提升带来的新问题和新关注点就是我们能够持续创新、不断进步的动力。整个行业也在逐步为这些新的痛点探索到最为匹配的解决方法。

经过行业十余年高速发展,中国LED已拥有全球八成左右产能,行业已逐步走向成熟,但仍有部分细分市场有大幅增长空间,比如说:消费者对绿色健康农产品日益青睐,植物照明以绿色环保、生长可控的特点,大幅提高农产品的品质和生产效率;新能源汽车市场快速崛起,消费者对汽车安全性提出更高要求,高性能车载照明需求快速增长;社会对教育的重视程度不断提高,如何减少视力伤害,成为普遍关注的问题,无频闪、低蓝光的健康照明展现出巨大的发展空间。

综合来看,随着消费电子、植物照明、车载照明、健康照明等应用领域不断开拓,LED行业是真正意义上有未来前景,并能够持续自我更新、自我寻求进步、不断创造的行业。

二、财务健康与增长动力

5、毛利率逆势提升

主持人：2024 年公司毛利率达 24.99%（同比+6.78%），在行业价格战背景下，这一成绩的驱动因素是什么？高毛利产品（如车用照明）占比提升是否可持续？

曹玉飞先生：毛利率的提升是公司“技术突围”与“精益运营”双轮驱动的结果，尤其在行业价格战加剧的环境下，印证了公司战略定力的价值。核心驱动因素可归结为两方面：

（1）产品结构升级：以技术溢价对冲价格压力

我们通过持续加码研发，近五年研发费用年复合增长率为 20.56%，积极开拓高阶产品，不断优化产品结构，产品在 Mini LED、车载照明、高品质照明、植物照明、手机背光、屏幕显示市场得到了客户的广泛认可。例如，车规级 LED 芯片已通过 AEC-Q102 认证，并导入部分车企供应链，这类产品毛利率显著高于通用照明市场，带动整体售价同比提升。

（2）全链条降本：向管理要效益

公司坚持涵盖经营全流程的精细化管理模式，不断提升生产效率，规模经济效应凸显，制造成本持续下降。同时，支出管控得力、降本增效，费用同比下降

关于高毛利产品可持续性的判断：我们认为，车载领域、Mini/Micro LED 等高毛利赛道仍具备长期增长动能，但需通过技术升级迭代持续巩固优势。在需求端，全球新能源汽车渗透率不断提升（预计 2025 年超 30%），带动车灯模组向高亮度、智能化升级，公司车用芯片已覆盖车用照明、ADAS 信号灯等增量场景；Mini/Micro LED 在高端电视、车载显示的加速渗透，将持续支撑背光与显示芯片溢价。在供给端，车规级芯片需满足 10 年寿命、-40℃~125℃极端环境考验，公司凭借缺陷密度控制、抗硫化物腐蚀等独家工艺，形成客户替代门槛；围绕下游客户需求，定制化满足，提升客户服务满意度，确保高阶产品出货稳定性。

未来挑战与应对：尽管行业价格战短期内难以消退，但公司已建立动态平衡机制，通过“基础款保份额、高端款保利润”的产品组合策略，避免单一市场波动冲击。毛利率提升并非短期冲刺的结果，而是公司长期深耕技术、精准卡位高价值市场的必然体现。面对行业周期，我们将继续以“品质化”与“精益化”为锚点，把技术领先性转化为可持续的盈利韧性。

6、主持人：公司 2024 年实现营业收入 27.60 亿元，同比增长 11.23%，实现净利润 1.96 亿元，同比增长 61.44%；实现扣非净利润 1.86 亿元，同比增幅达到 52.78%。在您看来，公司是如何取得上述佳绩的？

曹玉飞先生：

（1）精细化管理提升运营效率

我们建立了覆盖生产全流程的精细化管理体系，从生产流程优化、成本精准控制到技术研发突破，确保每一环节的高效运作。通过提高设备自主维护水平、完善生产智能制造方法、深挖供应链各环节等积极措施，推动全员参与降本增效工作。得益于价格提升与成本管控双重作用，主营业务毛利率提升至 24.99%，较上年增长 6.78%。存货周转率、应收账款周转率等营运指标稳居业内首位；通过持续技术创新、人机配比率优化、人员激励机制等精进方案，人均创收显著高于同业上市公司均值；通过设备技术改造升级、合理布置厂房格局、提高设备生产效率等细节管理，单位资产创收能力明显优于同业上市公司。

（2）产能扩张与产品结构优化

公司贯彻优质高效稳步发展，致力于 LED 芯片主营业务持续扩张。2024 年 LED 芯片产量 2,283 万片，较 2023 年、2022 年分别增长 5.02%、13.82%，产量持续增长，屡创历史新高。在实现产能攀升的同时，优化产品结构、丰富产品类别，重点发力以 Mini LED、车载照明、高品质照明、植物照明、手机背光屏幕显示等为代表的高端 LED 芯片。

（3）精准营销与产品升级双轮驱动

公司坚持“聚焦战略客户、培育优质客户、挖掘潜力客户”的营销策略和“调结构、强品牌、提性能、开新品”的产品策略。规划精准高效，优质客户放量，高端产品增量。规划境外

拓展方案，敏锐感知市场需求，境外业务收入同比增长 28.61%；强化优质客户合作，致力提升合作深度，来自上市公司客户的收入同比增长 17.17%；高端产品持续开拓，调整结构提升性能，Mini LED、银镜产品收入同比增长 390.40%、81.32%。精湛的工艺设计、强大的交期管控和完善的售后服务赢得了客户青睐。

(4) 技术创新积极布局全色系

公司近五年研发投入年复合增长率达 20.59%，2024 年研发费用占营收 4.67%。公司紧抓“年产 240 万片红黄光外延片、芯片项目”建设，开辟业务第二增长曲线，协同推进“Mini/Micro LED 芯片研发及制造扩建项目”实施，响应小间距显示、全彩屏及 RGB 等市场快速崛起的趋势，提升红黄光与蓝绿光芯片在应用中的配合与协同能力，致力于为客户提供全色系产品服务。2025 年 1 月，年产 240 万片红黄光外延片项目部分投产，填补 GaAs 基芯片空白，形成“蓝绿+红黄”全色系布局。

我们将坚持“聚焦资源、做强主业”的战略，深耕 Mini/Micro LED、车载照明等高增长赛道，同时推进红黄光项目量产，加速产能释放，不断提升市场份额，用实力铸就品牌价值。以全色系产品、强有力品牌，引领公司下一步高质量发展。

7、研发投入方向

主持人：公司 2024 年研发费用 1.29 亿元，在半导体技术迭代加速的背景下，如何确保研发效率与商业化落地的协同？

曹玉飞先生：我们深知技术领先性与市场需求的匹配是公司竞争力的核心。我们通过“以销定产、以产促销”的策略，将研发与市场紧密结合，确保技术投入快速转化为商业价值。具体从以下三方面展开：

(1) 需求导向：以客户痛点定义研发方向

深度绑定头部客户：与车载、显示领域的客户建立了深化合作关系，定期开展技术研讨会，确保研发方向与客户下一代产品规划同步。例如，车规级芯片的耐高温性能提升，直接源于车企对车用模组的需求反馈。

定制化开发机制：针对 Mini LED 背光、RGB 超微显示等高端市场，我们推行“一客户一方案”，根据客户量产计划倒排研发周期，确保技术成熟度与客户上市节奏无缝衔接。

(2) 敏捷研发：以快速迭代降低试错成本

模块化技术平台：将外延、芯片设计模块，针对不同应用场景快速组合。例如，车规级芯片与直显芯片共享同一外延平台，仅通过工艺微调即可满足不同可靠性要求，缩短研发周期。

小步快跑验证：在 Micro LED 领域，我们采用“小批量验证+快速迭代”模式，通过与战略客户共同理论探讨，将技术问题在验证前充分暴露并解决，避免返工风险。

(3) 产销协同：以市场反馈优化资源配置

以销定产：精准匹配需求：销售团队实时反馈市场需求变化，动态调整研发优先级。

以产促销：技术引领市场：通过提前布局下一代技术（如 Micro LED 直显），主动向客户展示技术路线图，引导市场需求向高附加值产品迁移。例如，我们推出的 RGB 超微显示芯片已成功导入客户高端场景应用，带动客户产品差异化竞争。

未来规划：开放创新合作：与高校、科研院所共建前沿技术实验室，探索量子点、纳米线 LED 等颠覆性技术，为未来市场爆发储备能力。

在半导体技术迭代加速的背景下，研发效率与商业化落地的协同不仅是技术问题，更是战略问题。我们将继续以客户为中心，以市场为导向，通过“研发-销售”一体化运作，确保每一分研发投入都能转化为实实在在的商业回报。

三、市场拓展与客户合作

8、车载市场突破

主持人：聚灿在车规级芯片认证周期长、前装市场渗透率低的情况下，如何加速抢占市场份额？

曹玉飞先生：面对车规市场的严苛认证和长周期挑战，结合行业趋势与公司实践经验，我认为可以从以下方面突破：

先行后装与新兴场景：优先布局后装替换市场（如车灯改装、维修件）及车内人机交互新场景（如智能表面交互灯、舱内透明显示）。这类市场对认证周期容忍度较高，且需求增长迅猛（年复合增长率超 15%），可快速形成现金流与技术验证闭环。

合作渗透前装市场：随着国产新能源汽车的发展，国产化率快速提升，我司与车规封装客户形成战略合作伙伴，深度绑定合力进行市场推广，目前已初见成效。

公司十分重视车规产品的开发，并建立完善的车规产品管理体系。现已通过 ISO9001、QC080000、IATF16949 质量管理体系的认证。生产车间采取静电防控管理，并计划 2025 年 4 月取得 ESD 管理体系认证。同时，公司实验室持续按照 AEC-Q102 标准进行产品可靠性测试，性能领先的产品，深化车企供应链合作，抢占汽车电子升级红利，为消费者提供更高品质的车灯产品。

9、红黄项目优势体现在哪里？

主持人：随着聚灿光电红黄光项目正式投产，公司成为国内少数具备全色系 LED 芯片量产能力的企业之一。请问曹总红黄项目优势体现在哪里？

曹玉飞先生：公司紧抓市场变化，前瞻性布局砷化镓项目，项目环评、建设场地、公辅设施等提前布局配套，伴随技术路线持续成熟稳定，项目生产成本可控，具备多重优势。具体表现为：

(1) 技术成熟：经过前期技术积累及工艺摸索，公司结合行业经验整合出先进且稳定的技术工艺路线，产品性能更强。

(2) 设备先进：随着红黄光技术成熟，机器设备定型，设备自动化、产业链智能化程度高，扩产设备先进。

(3) 设备便宜：当前市场扩产企业较少，公司扩产规模大，议价能力强，采购价格便宜。

(4) 产能容量大：远期设计产能大，成本摊薄能力强。

(5) 规划设计新：红黄芯片全厂房采用高架地板设计（架空地面，楼顶送风，地面吸风，吸尘能力强），车间洁净度控制能力更强，洁净度达到百级。

(6) 设备定制优：结合公司生产特点，部分设备进行了个性化定制，具有优异的性能、效率、价格优势。

(7) 公共成本低：利用既有车间扩产，厂房土地不新增；共用部分公辅设施，配套投入小；现有团队统筹管理，人力投入少。

(8) 潜在客户多：公司未绑定单一终端客户，合作对象广泛，潜在市场广阔。

(9) 协同能力强：扩充红黄光业务，提升 RGB 显示领域份额，而既有蓝绿产品竞争能力强，能助力红黄市场开拓，带动整体销售价格提升。

四、技术优势与行业竞争

10、产能利用率与成本控制

主持人：公司产能利用率、产销率保持一贯高位，请您介绍一下公司是如何通过各类技术提升生产效率的？

曹玉飞先生：如何通过技术提升效率：

(1) 资源优化配置：聚焦资源，精准配置于生产设备，避免不必要的厂房建设，力求资

源利用的最大化；

(2) 深挖设备潜能：联合设备制造商共同研发，不断优化设备参数，增强设备性能，推动技术革新；

(3) 精细产能管理：确保各工序设备产能均衡，维持生产线的高效流畅与稳定可靠；

(4) 优化生产流程：通过精细化管理和激励机制，确保设备保持高稼动率，持续提升生产效率。

除此之外，我们还关注各种细节，持续优化，致力于构建高效稳定的生产体系，不断提高生产效率。

11、红黄光芯片竞争格局

主持人：华灿光电、三安光电等对手加码红黄光产能，2025 年行业新增产能或达需求量的 35%。聚灿如何避免陷入“扩产-过剩”周期？

曹玉飞先生：第一国家及地方出台相关产业政策，鼓励支持 LED 行业健康发展。LED 行业是我国重点支持的高新技术与节能环保产业，公司将充分抓住行业发展机遇，积极助力实现低碳社会，在各环节实施可持续性举措，通过平衡社会、环境和经济的需求，赋能低碳社会、保护自然资源、推动社会进步，以实际行动，助力国家“碳达峰”、“碳中和”宏伟蓝图的达成。

第二公司拥有深厚的技术储备。公司秉持“聚焦资源、做强主业”的发展战略，致力于 LED 芯片主营业务持续扩张。公司自成立以来，充分重视技术研发团队的建设，持续加大研发费用的投入，打造了一支国内领先的技术研发团队。公司研发系统核心成员由具有资深半导体专业背景和丰富产业经验的专家组成，以市场需求为导向，重点关注新产品、新技术、新工艺的开发，良率及效率提升等工作。同时，为不断提高产品的技术含量和市场竞争力，引领 LED 行业的技术发展方向，公司与国内多家高校、科研院所建立了长期的产学研战略联盟关系，着眼于行业前沿趋势，前瞻性做好相关技术储备和产业布局，保持行业领先地位。

第三公司拥有稳定的境内外客户资源。公司秉持“客户至上，品质第一”经营理念，经过近年来的不懈努力，充分利用产品、服务优势，渗透到终端客户，通过不断强化“服务型营销”理念，对重要客户提供产前、产中、产后一体化服务，建立起完善的销售服务体系，对标国际一流客户的审核要求，积累了大批优质、长期稳定合作的海内外客户。公司与客户合作关系良好，客户资源稳固并呈逐年优化趋势。公司在深入了解行业长期发展方向和客户产品应用需求的基础上，特别注重与下游客户的战略性共赢，逐步树立起高品质 LED 芯片制造商的良好品牌形象，优势稳定的客户资源为公司可持续发展奠定了基础。

第四产能消化方面的准备比较充分。公司始终专注于 LED 外延片、芯片的研发、生产和销售。多年的行业积淀，使得公司拥有准确的市场定位、深厚的技术储备、广泛的客户资源，为公司新增的产能消化奠定了坚实的基础。依托公司较为成熟的技术储备以及在营销、品质、采购等环节配套具备全流程的精细化管理绝对优势，公司“红黄光外延、芯片研发及制造扩建项目”具有明确的可行性。

五、未来展望与投资者关注

12、业绩指引

主持人：红黄光项目全面达产可新增年利润超 1 亿元。公司对 2025 年营收和利润增速的具体预期是多少？

曹玉飞先生：公司当前蓝绿光 LED 芯片一直处于产销两旺、满产满销状态，业绩持续向好。2025 年，红黄光项目产能陆续释放，彻底夯实公司业务第二增长曲线，同时，红黄光与蓝绿光芯片协同效应将带来新的业绩增长点，2025 年有望保持良好发展态势。

13、估值与行业周期

主持人：当前 PE 约 31 倍（2025 年预测），显著高于 LED 行业平均水平。在半导体板块波动加剧的背景下，如何向投资者证明估值溢价合理性？

曹玉飞先生：关于公司当前估值水平，我不做评价。不过，我想从以下几个方面与各位分享观点和战略逻辑：

第一，技术领先与高附加值产品突破

我们始终坚信“技术驱动价值”。近年来，聚灿光电在 Mini/Micro LED 领域的布局已进入收获期——目前公司已实现 Mini LED 背光产品的批量供货，并成功通过多家头部显示厂商的认证。根据第三方机构数据，2025 年 Mini/Micro LED 市场规模将突破百亿美元，而我们的技术专利数量和良率水平均处于行业第一梯队。这类高端产品的毛利率较传统 LED 高出 15-20 个百分点，公司整体盈利结构将发生质的飞跃。

第二，深度绑定高成长赛道，抗周期能力突出

我们敏锐捕捉到新能源汽车、智能终端等领域的结构性机会。在车规级 LED 市场，车用照明收入同比提升超 80%。与此同时，我们在植物照明、UV 消杀等市场的市占率大幅提升，这些领域的客户需求稳定、价格敏感度低，显著平滑了半导体行业的周期性波动。目前，公司 70% 以上的收入来自汽车、照明、工业等长周期领域，这是我们抵御行业波动的核心底气。

第三，产能释放与成本优势的确定性

LED 外延芯片行业属于资本和技术双重密集型行业，也属于持续高投入、规模经济愈发明显的行业。公司单一宿迁生产基地占地面积 320 亩，2024 年产能 2,345 万片，居同行业单一生产基地产能前茅，同时鉴于公司前期已统筹安排、合理规划该基地的基础配套与厂务公辅设备等，为下一轮新扩产预留空间、奠定基础，将大幅降低基建成本，未来该基地的规模效应优势将得到进一步显现。

第四，行业格局优化中的龙头机遇

过去几年，LED 行业经历了深度洗牌，聚灿光电凭借技术、资金和客户优势，市占率从 2021 年的 6.59% 提升至 2024 年的 8.52%，稳居国内前列。我们判断，未来公司将获得更强的议价权和毛利率主导权。聚灿当前估值仍存在显著提升空间，这既是市场对国产替代的认可，也是对我们技术追赶势头的合理定价。

半导体行业的短期波动不可避免，聚灿通过“调结构、提性能、创效益、铸品牌”战略构建了护城河：一方面，Mini/Micro LED、车用产品等技术壁垒确保了定价权；另一方面，下游市场分散至新能源车、工业医疗、农业科技等领域，避免单一市场风险。

公司估值水平跟随市场不断波动，但请相信，公司管理层公司管理层继续围绕长期发展战略和年度经营目标，积极主动作为、大胆探索实践，用心用力管理，群策群力创新，稳中求进，坚毅前行，聚焦 LED 外延片、芯片主业。我们欢迎各位持续跟踪公司的产品落地和效益兑现，让时间验证今天的选择。

14、ESG 与可持续发展

主持人：作为“国家级绿色工厂”，公司在第三代半导体材料、节能工艺上的创新如何响应“双碳”目标？未来是否会将 ESG 纳入核心战略？

曹玉飞先生：聚灿光电作为国家级绿色工厂和 LED 芯片行业的领军企业，在第三代半导体材料和节能工艺上的创新对响应“双碳”目标具有重要意义，而 ESG 理念的融入也将成为未来战略升级的关键方向。

（1）第三代半导体材料的创新

第三代半导体材料具有高效能、低能耗、长寿命的特性，能够显著提升 LED 芯片的性

	<p>能和效率。公司一贯着重从提升光效、减少材料浪费、应用拓展等方面持续做创新。</p> <p>(2) 节能工艺的创新</p> <p>公司通过工艺优化和清洁能源替代实现生产环节的减排。</p> <p>(3) 产品全生命周期的减排效应</p> <p>聚灿光电不仅注重自身生产低碳化，下游应用（如智能照明、Mini/Micro LED 显示）还可推动交通、建筑、消费电子等领域的能效提升，形成“产业链级”碳减排效应。</p> <p>公司高度重视 ESG，通过以下三个方面，推动企业的可持续发展：</p> <p>环境责任：通过持续的技术创新和绿色生产，减少对环境的影响。</p> <p>社会责任：推动绿色照明的普及，改善公共照明环境，助力智慧城市建设。</p> <p>公司治理：加强内部管理，建立碳排放管理体系，提升企业的可持续发展能力。</p> <p>公司正在从技术端推动低碳转型，而 ESG 战略的深化将助力其实现从“绿色工厂”到“可持续发展生态构建者”的升级。</p> <p>15、主持人：未来，公司如何践行“以投资者为本”理念，积极回报投资者？</p> <p>曹玉飞先生：公司主要从以下四个方面来践行“以投资者为本”理念：</p> <p>1、合规运作：充分做好信息披露工作，及时回复投资者问答，为投资者参与股东大会提供便利，确保维护投资者的知情权；</p> <p>2、稳健经营：公司聚力深耕主业，扎实推进精细管理，开拓客户巩固市场，增强效能提升效益。</p> <p>3、股东回报：为了增强投资者对公司价值的认可和投资信心，公司适时进行股票回购，回购金额 3 亿元。为了提升投资者获得感，自 2017 年上市以来，公司连续七年每年分红。</p> <p>4、互利共赢：目前，公司已实施四轮股权激励，鼓舞团队士气、充分调动员工工作积极性，考核业绩均已超额兑现，实现公司利益、股东利益和员工利益的高度统一。</p> <p>未来，公司将持续重视提升投资者回报，积极采取各项措施保护投资者尤其是中小投资者利益，进一步提升公司投资价值。</p> <p>16、主持人：结合上述的交流，我们了解到公司近年来在经营管理、业绩表现、战略规划等方面都取得显著的成绩，能否请您做下总结分享。</p> <p>曹玉飞先生：公司近年来取得的成绩、坚守的经营理念以及投资者回报，可以用六句话进行概括：精细化管理运营，全色系产品布局，简约专注基础牢，放眼长期前景广，盈利领先绩优股，质效兼具重回报。</p> <p>公司在经营管理和产品布局方面，始终坚持经营全流程的精细化管理模式，并进行前瞻性产业布局。通过精细化管理，运营效率不断提升，规模经济效应持续凸显。同时，我们在产品线上实现了全色系覆盖，彻底夯实业务第二增长曲线，市场地位进一步稳固。</p> <p>公司坚持聚焦资源，做强主业的长期发展战略，避免盲目扩张，确保公司在稳健中求发展。同时，我们也着眼于长期发展，注重可持续增长，为未来的市场变化做好充分准备。</p> <p>在盈利能力方面，公司一直保持着行业领先地位。我们不仅追求业绩的增长，更注重“质效兼具重回报”，连续七年每年进行分红，确保在高质量发展的同时，为股东和投资者创造长期价值。</p> <p>未来，公司将继续坚守这些理念，推动公司在高质量发展的道路上不断前行，为行业树立标杆，为社会创造更多价值。</p>
附件清单（如有）	无