

# 厦门乾照光电股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026001

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 checked="" 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）
活动参与机构和人员	中泰证券、浙商证券、民生证券、信达证券、富国基金、博时基金、平安基金、嘉实基金、南方基金、鹏华基金、西部利得基金、建信理财、信银理财、广东正圆私募、创金合信基金、兴业基金、中信保诚基金、太平养老保险、新华资产管理、英大保险资产管理、长城财富保险资产管理、太平资产管理、国华兴益保险资产、汇丰晋信基金、上银基金、富安达基金、新华基金、创金合信基金、农银汇理基金、东兴基金、华商基金、国泰基金、九泰基金、国金基金、国兴基金、上海财通资产、新疆前海联合基金、湖南源乘私募、天演论（深圳）投资、北京紫薇私募基金、北京康曼德私募、广东谢诺辰阳私募。
时间	2026年3月27日晚上19:00-20:00 2026年3月29日晚上19:00-20:00
地点	进门财经APP和网站（ <a href="https://www.comein.cn/roadshow/home/">https://www.comein.cn/roadshow/home/</a> ）
形式	网络线上互动
交流内容及具体问答记录	<p><b>一、公司经营及其所处行业情况介绍：</b></p> <p>2025年公司持续聚焦高端、改善产品结构、优化客户渠道、提升系统运营效率，收入和利润均连续三年实现正增长。其中，2025年销售营业收入34.01亿元，同比增长39.78%；归属于上市公司股东净利润实现11,465万元，同比增长19.32%。</p> <p>所处行业上，（1）LED行业整体平稳，但车载显示、TV及高端商用领域等仍存在结构性机会，且保持持续增长。AI技术发展以及大模型的端侧加快部署，极大拓展了LED行业的场景应用，带动了新的市场需求。（2）商业航天产</p>

业，技术赋能叠加政策驱动，行业进入战略机遇期，需求保持旺盛。且目前占据主流的砷化镓技术路线在未来 3-5 年预计还将处于主导位置。(3) 光通信芯片领域，AI 算力爆发带动高速数据传输需求快速增长，叠加数据中心以光纤替代铜缆的产业升级趋势，VCSEL 在数据中心短距互联场景需求凸显，将带动 100G 以上高速 VCSEL 芯片快速放量。

## 二、主要交流问题：

### 1、主营业务收入的拆解，各版块业绩增长的动能和未来展望？

答复：在主营业务中，LED 产品收入占比约为 90%，商业航天电池产品收入超过 1 亿元，占比约为 5-10%；光通信芯片处于研发送样阶段，收入较少。未来增长动能主要来自显示背光、太阳能电池、车用 LED、光通信芯片等产品线。在显示背光、车用 LED、光通信芯片，依托海信集团的产业协同，在视像科技、三电公司和纳真科技的需求牵引下，业务拓展将快速发展。而在太阳能电池领域，公司将继续保持国内市场头部客户的高市占率，并积极拓展海外市场和客户。

### 2、公司对 Mini LED 和 Micro LED 这两块业务的规划是怎么样？2026 年的增长目标如何

答复：在 Mini LED 业务领域，公司已备有充足产能，将依托核心客户牵引，开发差异化产品，精准满足细分市场需求，重点聚焦 TV 背光、Mini 直显、车载芯片、高端照明和 Micro 等细分领域。而在 Micro LED 领域，面对小屏显示、CPO 光模块等新应用，公司将紧密跟进市场机会，推出高速 demo 样机，持续验证核心性能及应用场景，为 CPO 短距光互联的商用落地提供核心器件支撑。2026 年，伴随 Mini LED 海外客户拓展以及 Micro LED 技术成熟，新业务预计将保持两位数以上的增长。

### 3、公司 Micro COG 芯片和 AR 微显示产品的业务拓展情况如何？什么时候会正式量产？

答复：Micro MIP 芯片获得行业头部企业的量产认证并开启小批量出货。Micro COG 芯片取得技术突破，正推进国际客户认证。AR 微显示芯片技术持续

迭代并具备 5 $\mu$ m 以下制程能力，也正推进国际客户认证。

**4、在 Mini LED 背光业务中，海外客户拓展方面取得了哪些具体进展？对非海信客户的营收占比是否有明确规划？**

答复：依托海信集团的渠道和客户资源，公司持续加大海外拓展力度，特别是海外头部客户的关系维护及项目跟进，海外布局成效逐步显现。同时，公司一直在调整和优化 Mini LED 背光业务的客户结构，预计在未来 2-3 年内，非海信客户的占比将超过 30%。

**5、公司是如何看待 2026 年以及未来商业航天的市场空间和增速？未来太空光伏技术路线的演变进程是如何的？**

答复：国内多家商业卫星以及 Space X 均提高了未来卫星发射数量的计划，而火箭回收复用、3D 打印和规模化生产等技术的成熟，商业卫星的成本将大幅下降，带动了商业航天的高速发展。预计未来，商业航天的下游订单将维持在高位。

而在太空光伏的技术路线上，目前主流的有砷化镓、异质结、钙钛矿和叠层等四种路线。基于成本和稳定性等因素考量，国内以砷化镓为主，Space X 以异质结为主。未来，太空光伏将朝着“高效率、低成本、轻量化”的方向演变，但短期内，将仍以三结砷化镓为主，中期可能以柔性衬底砷化镓为主。考虑到商业航天较长的认证周期，新技术的大规模应用，还需时日。

**6、公司 2025 年太空光伏用砷化镓外延片出货量以及今年一季度在手订单情况？**

答复：近两年，公司砷化镓外延片的出货量都保持了超过 30% 的同比增速。未来，伴随整个行业的快速发展，我们预计 2026 年增速将保持在高位。

**7、目前砷化镓电池的成本结构？未来如何降本？空间有多大？**

答复：砷化镓电池的成本结构中，衬底和外延占据了绝大部分。传统的 GaAs 以锗为衬底，价格昂贵且波动性较大。未来，伴随锗衬底减薄和复用等新工艺的突破、GaAs 衬底代替锗衬底以及自研设备的普及，砷化镓电池存在较大的降本可能性。

**8、公司 2026 年的太空光伏领域有什么规划和营收目标？**

答复：市场上，公司将深化外延技术研发，保持技术领先优势，持续为客户

	<p>提供价值，巩固国内头部客户战略合作。设立海外办事机构，服务好海外老客户的同时，积极拓展开拓海外卫星头部客户，提升海外业务占比。应用上，丰富产品组合，提供差异化的产品供客户选择，快速推动太阳能电池在地面以及消费类的大规模应用，保持住近两年的高速增长态势。</p> <p><b>9、公司在太空光伏的市占率有多少？公司是否能将砷化镓外延片出口给美国？</b></p> <p>答复：公司在商业航天低轨卫星领域是绝对主力，公司通过我们的战略大客户，产品应用于星网、G60 等大型星座，占有率高。</p> <p>中国对含镓物项对美出口有严格管制，乾照光电将在严格遵守管制规定的同时，通过合规合法的方式寻求突破，积极拓展欧洲、澳洲和东南亚等非美国家的海外布局和海外客户认证。</p> <p><b>10、公司对 2026 年的整体收入和净利润增长有何目标或指引？主要增速来自哪些板块？</b></p> <p>答复：整体上，公司的主营收入预期维持两位数以上增长，led 领域的 mini RGB、背光、车载等行业应用的表现会更加亮眼。商业航天太阳能电池在国内运力提升、海外布局拓展的情况下，业绩增长可期。光通信芯片预计在 2026 年也将有批量订单收入。同时，因产品结构和客户结构不断优化，公司净利润方面也会稳步提升，盈利能力持续增强。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>