

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：20220222

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(包括电话会议) <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议：2021年年度业绩交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	见附件
时间	2022年2月22日 10:00-11:00 开源证券
地点	线上交流 聚灿光电科技股份有限公司会议室 聚灿光电科技（宿迁）有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理 卓昌正 财务总监 陆叶 副总经理、董事会秘书 程飞龙 证券事务代表 郭恺悦
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司的优势在哪里？ 答： 您好，公司自2010年成立以来，持续十年如一日专注做于LED外延片、芯片产品，稳扎稳打，专业专注；团队稳定，合作紧密；先效益后规模，高效率高质量；上市前重成本领先，上市后重技术突破，任行业起伏同业进退我自稳定高速发展，仅用十余年十余亿股东出资就在重资产重技术的半导体细分领域取得一席之地。 目前，公司在高光效、背光、高压和倒装等高端LED芯片领域已处于国内一线水平，研发团队成功解决新型复合衬底良率差的技术难

关，大幅提升了芯片产品的性能；持续优化制程工艺技术，缩短外延片垒晶程序时长、提升芯片流通速度，有效增强产品市场竞争力。Mini LED 产品已通过客户验证，银镜产品通过设计试样，与中科院半导体研究所联合开发的高带宽 GaN 基光可见光通信芯片进展顺利，**随着新购 MOCVD 设备及芯片制程设备到位，新产品量产可期。**

综合来看，公司具有显著的技术优势、涵盖经营全流程的精细化管理优势、企业文化和团队优势、产品品质优势、品牌和客户资源优势、规模效应优势，公司仍在高质高速发展，未来可期。感谢您的关注。

2、公司的产能利用率一直保持较高水平，怎么看待公司未来产能利用率的情况？

答：

产能利用率体现公司的**战略定位、精细管理和效率提升**，成品库存更是公司**竞争力的综合体现**，在效益和规模中，公司始终**优先选择效益**，以创造效益为扩大规模的前提。

第一，**战略定位上**，任何企业均仅为社会分工中的一环，所以公司信奉价值都是通过衬底片加工成芯片这个过程创造出来的，而不是储备资产等待升值，所以大家可以看到我们把**资源都集中到创造价值的设备上**，生产设备投资占固定资产投资的**95%以上**，而同行业公司投资厂房、土地、办公车辆等辅助资产较多，**生产设备占固定资产比例基本保持在75%**，公司间比较，差异非常明显。

第二，**精细化管理上**，各工序单台设备产能不一，通过仔细规划合理投资，促使各工序产能匹配，体现最佳产能利用率，**把既有的资产运用到极致**，有效组织设备**高效运转、产能高效匹配**，这样才能够把资产充分利用起来，也是公司单位资产创收指标具有优势的原因。而这也是相较于同行，**公司资产创收能力远高于同行业公司**的原因之一。公司目前执行的是向特定对象发行股票募集资金项目，全部投入完毕后将新增产能 950 万片/年，该产能将在未来逐渐释放。

第三，**效率提升上**，产品有足够的竞争力，保持**高效生产供货成**

为关键。公司维持了众多合作客户，敏锐感知客户的需求，积极了解客户研发情况，产品开发做到准确对口，持续推进营销创新，创新订单预测机制，产供销一体化管理，着重考核生产效率等等。所以大家也可以看到聚灿光电的产能利用率一直在高位。募投项目的实施周期是 2 年，达到年产 950 万片的产能。2021 年下半年已经实现了 20 万片的产量，新增产能主要为 Mini/Micro LED、车用照明、高光效等在内的高端 LED 芯片产品。截至 2021 年末，募集资金已投入 1.59 亿元，投资进度 32.62%，产能将按照计划在逐步有序释放中。

未来，公司将持续秉承“聚焦资源、做强主业”经营战略，坚持“调结构、提性能、创效益、铸品牌”经营策略。在产品性能上，不断加大研发投入，加快高阶市场布局，以提升经营效益为核心，在效益有保障基础上，有序追求产能规模的扩张，新增产能重点满足增长速度更快、毛利水平更高的领域需求。

3、公司人均创收持续创新高，具体的原因是？

公司自成立以来，一直非常重视存货周转天数、应收账款周转天数、人均创收、单位资产创收、现金净流入等有关效率、效益的指标，公司运营工作也紧紧围绕这些指标来开展。具体到人均创收，2019 年、2020 年、2021 年公司人均创收分别为 108.05 万元、121.16 万元、154.91 万元，不断取得突破，也显著高于同行业上市公司，原因主要由以下三点：

首先，公司管理层的重视非常重要，真正践行了以人为本的理念。员工福利待遇（包括食堂免费自助餐等等）等在当地、较同业有着较高竞争力，员工归属感强，人员较为稳定，工作积极性高，团队凝聚力高，自身能动性很强。员工主动工作与被动工作在效益创造上具有显著的差别。员工人均创收高，可用于员工待遇支出的资金更多，员工工作激情更高，这样形成了良性循环。

其次，公司的管理团队在管理方面做出了很大努力。管理层在人员的管理、培训等方面都有制定人性化、细致化的管理方案，这些措施大幅提升了工作效率。

再次，公司设备先进，技术不断取得突破，单机产量高；车间安排紧凑，机台布置合理，员工无效动作大幅削减，将时间都集中到真正产生价值的有效产出上。

总体来说，人均创收是我们一直较为重视的一项内容，通过**持续技术创新、人机配比率优化、人员激励强化**等精进方案，辅以压力带来的动力结合员工自身积极性的激发，让我们的人均创收方面有较好的成绩，预期未来还有非常大的提升空间。

4、公司芯片产品毛利率是否有提升空间？

答：

公司深化落实“调结构、提性能、降成本、创效益”的经营策略，运营效率居业内领先水平，尤其是加强技术创新、加大研发投入实施产品转型升级，以背光、高光效、倒装等为代表的高端产品性能不断提升，市场需求旺盛，公司适时上调了相应部分芯片产品售价，2021年公司LED芯片及外延片的毛利率为27.32%，同比增长了约7个百分点。毛利率显著提升，从而带动营业利润同比显著增长。

未来，随着公司“调结构、提性能、创效益、铸品牌”经营策略的充分落实，背光、高光效、倒装产品占比将大幅提升，通用照明类产品占比将进一步缩减，同时伴随上述高端产品性能优化、Mini及车载照明等产品产量释放，芯片平均价格预计稳步提升，公司盈利能力将得到进一步加强。

另一方面，公司一直严格管控成本，产能稳步释放将推动固定成本进一步摊薄。销售费用、管理费用方面，公司依托单一的生产基地、简约的经营团队、精细的管理模式、直销的销售模式，即使规模扩大，销售费用、管理费用也会保持既有的水平，不太可能随销售规模的扩大而增加；财务费用方面，随着经营性现金流净流入持续增长，公司精细化、合理化安排资金，积极落实资金规划，财务费用会得到下降，从而增加了经营利润，提升盈利空间。研发费用方面，公司不设上限，将通过持续加大高性能产品的研发，提升产品性能以推动售价提高。

综上所述，未来销售规模扩大及性能提升带来的毛利额增加，将

基本体现到净利润上，公司业务高速发展，基础牢、条件好，业绩长期向好，韧性强、潜力大。

5、未来出口是否会继续增长？疫情结束是否会减少转移？

答：

公司 2021 年实现出口业务收入 24,659.50 万元，同比增长 50.59%；占主营业务收入比重提升至 20.40%，延续了近三年来出口业务持续增长的态势。公司外销业务稳健高速发展，不仅扩大了高端产品的市场份额，提升了产品价格，而且挖掘了优质客户资源，增加了销售收入，有效降低了经营风险。

全球疫情进一步打击了海外地区制造业，尤其是集中在东南亚地区的 LED 企业，导致其供应链、产业链严重受阻，加速了全球 LED 产业向国内替代转移。伴随国家与地方出台的多项产业政策，凭借中国 LED 企业制造成本低和供货响应速度快的优势，国内 LED 产业高速发展。一旦海外产业转移到中国，很难转移回去，因为随着国内企业产量逐步扩增、制造成本摊薄、产品竞争力增强，具有强大的规模优势，不能轻易被取代。

综上所述，我们预计公司未来海外业务将进一步拓展，涌现出新的客户。公司在稳定开拓境内客户的同时，进一步深化国际客户。

6、公司目前的研发重点在哪里？

答：

针对常规产品，持续进行“提性能，调结构，降成本，创效益”战略的推进，不断微创新；针对高阶产品，如银镜、植物照明、紫外消毒等，公司持续创新并加大产品推广力度；针对 Mini LED，公司完善工艺，降低生产成本，加强客户布局，加快 mini 产品批量供货；针对 Micro LED、光通讯技术，公司紧跟市场方向，加大研发投入。

目前，公司的背光产品应用于手机、电视这两个方面，都有稳定出货。

7、Mini LED 的研发进展、产能规划情况如何？

答：

现在Mini LED呈现紧绷式的发展，应用端都在积极的推广各种不同的方案，公司目前**Mini LED技术储备完善**，我们也配合几家重要主流的背光显示或者背光模组厂的封装客户，**多款产品已经通过客户验证**。

公司拥有稳定的客户群体，产品规格型号较稳定，满产满销。Mini LED 作为公司的战略产品，公司已经建立了完整的研发和生产线。公司目前正在全面加快高端、高价产品结构再突破、性能再提升、产品再升级，另外还在适当机器设备的改造和购置等，以扩增新的产能。

随着募集资金项目投产，**Mini LED 产能将进入释放期**，将在较短时间内实现销售。

8、2021 年价格情况？未来趋势如何？

答：

2021 年公司产品价格较上年同期增长 5.09%。随着公司产品“调结构、提性能、创效益、铸品牌”经营策略的充分落实，**高光效产品的占比将持续提升**，因此平均售价预计稳步提升，伴随着毛利率的提高，公司的盈利能力将进一步增强。

2022 年，一方面，公司通过**持续加大高性能产品的研发**，提升产品性能以推动售价提高。另一方面，以背光为代表的高端产品预计将持续增量，**MiniLED、车载照明产品也会释放产能**。产能扩张销量增长，叠加产品升级售价提升，这些都有利于公司提升价格。

9、公司年报发布后，我们感觉聚灿变化很大，我印象中以前重效率重成本，现在重技术，这是蛮大的转型，转型的原因是？对未来你们怎么看？

答：

公司经营重心确实是进行了调整。

首先从行业大环境来看，经历 2018-2020 年洗牌，行业基本从以

前的无序竞争开始走向有序竞争，从以前的过度竞争逐渐转向适度竞争，同时也开始朝垄断迈进。公司应当在适应行业整体大环境的前提下进行前期发展。

其次从自身情况分析，以前公司的资产、营收都很小，发展时间也短，初入行业，为打开自身格局，在市场中取得一席之地，我们首先做的是对于成本的管控和自身效率的提升，紧紧围绕小而美、高质量重效益发展。而现在的聚灿较之前有了长足的进步，在资金、研发等资源方面都有了更大的调度空间，未来怎么更有效的发展，管理团队反复酝酿，确立了在保住既有效率和成本优势的前提下，以“调结构，提性能”来进行技术的强力建设，构筑更强劲的核心竞争力。

未来，公司对效率、成本、技术的高标准严要求不断加深，公司高效高质、质效兼具的向上向好发展态势具有可持续性。

10、公司未来的展望如何？

答：

在强调产业链供应链自主可控的政策环境下，半导体产业的重要性愈发凸显，专注的领域、前瞻的布局和踏实的苦干是公司正确、快速发展的内生动力。

未来，公司将秉承“聚焦资源、做强主业”的发展战略，坚持“调结构、提性能、创效益、铸品牌”的经营策略，奉行“稳健经营、稳中求进”的工作基调，凝心聚力，拼搏进取，深耕 LED 外延片、芯片主业，进一步完善公司治理水平和决策机制，提升核心竞争力。以自主创新为主导，不断开拓高端市场，通过持续创新提升效率、扩充设备、补充产能，实现单一基地产能位居前列的目标。

综上所述，公司业务高速发展，基础牢、条件好，业绩长期向好，韧性强、潜力大。

附件清单(如有)

见附件

日期

2022年2月22日

附件一：开源证券电子团队

主持人：开源证券电子首席分析师 刘翔

嘉宾：

序号	公司	姓名
1	IGWT Investment	廖克铭
2	德华创业投资有限公司	杜波
3	广东宝新资产管理有限公司	闫鸣
4	国金基金	吴佩苇
5	河北东洪投资	李志红
6	华安基金管理有限公司	李晓峥
7	华泰证券	闫慧辰
8	惠州市南方睿泰基金管理有限公司	赖旭明
9	金鹰基金管理有限公司	田啸
10	君弘资产管理公司	金鑫
11	开源证券研究所	傅盛盛
12	开源证券研究所	刘青
13	开源证券研究所	刘翔
14	开源证券研究所	任琳
15	绿地金融投资控股集团有限公司	戴志中
16	平安	季清斌
17	善正资本	张创
18	上海天玑投资	曹国军
19	尚近投资	万朋杰

20	深圳茂源财富管理有限公司	钟华
21	万联证券投资管理部	卢玮
22	兴合基金	侯吉冉
23	长江证券（上海）资产管理有限公司	吴启芸
24	浙商基金管理有限公司	胡博清
25	中国人保香港资产管理有限公司	王楠
26	中融基金管理有限公司	杜伟
27	中天国富证券有限公司（自营）	郝鹏
28	中意资产	臧怡
29	中银基金	杨雷