

证券简称：莱特光电

证券代码：688150

陕西莱特光电材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-008

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☒ 电话会议 ☐ 其他_____
参与单位名称及人员姓名	详见附件：《陕西莱特光电材料股份有限公司 2025 年 8 月 20 日及 8 月 21 日参会名单》
会议时间	2025 年 8 月 20 日及 8 月 21 日
会议地点	陕西莱特光电材料股份有限公司会议室/线上
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：潘香婷 投资者关系专员：张尊睿
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1：恭喜公司上半年业绩同比增长，请介绍一下业绩增长原因？ 答：2025 年上半年，公司实现营业收入 2.92 亿元，同比增长 18.84%；实现归母净利润 1.26 亿元，同比增长 36.74%，一、二季度业绩连创公司单季度历史新高。业绩增长得益于两方面：一是下游 OLED 市场需求持续攀升，带动终端材料销售收入增加；二是公司降本增效成果显著，经营效率不断提升。 上半年，公司 OLED 终端材料销售收入 2.62 亿元，同比增长 31.63%。一方面，OLED 显示技术在手机、笔记本电脑、平板电脑、车载设备、智能穿戴等下游终端应用领域的渗透率持续提升，带动下游面板需求增长，进而拉动 OLED 终端材料市场需求；另一方面，公司产品品类不断丰富，既有量产产品 Red Prime 材料和 Green Host 材料稳定量产供应的同时，新产品 Red Host 材料正稳步向规模化量产供货迈进。 问题 2：公司 OLED 终端材料产品品类不断丰富，请介绍公司产品进展及研发规划。 答：公司 OLED 终端材料产品覆盖红、绿、蓝三色发光层材料，以及空穴传输层、空穴阻挡层、电子传输层等核心功能层材料，形成了丰富的产品矩阵。产品进展方面，

既有量产产品，Red Prime 材料及 Green Host 材料凭借优异的产品性能稳定量产供应并持续升级迭代，性能指标不断优化，预计下半年出货量将进一步提升，为公司业务实现持续增长提供有力支撑。新产品接力方面，Red Host 材料正稳步向规模化量产供货迈进，为公司业绩添力；Green Prime 材料处于量产测试阶段，有望于年内实现批量供货；蓝光系列及其他材料在客户端验证进展顺利，为后续市场推广打好基础。上述新产品未来有望逐步形成规模效应，成为业绩增长新引擎。

研发规划方面，2025 年上半年，公司保持高强度研发投入，研发费用 3,206.69 万元，同比增长 6.91%，研发工作紧扣市场需求，形成“技术突破 - 产品迭代 - 市场拓展”的良性循环。报告期公司重点开展了发光层红、绿、蓝三色主体材料(Host)、发光功能材料(Prime)及掺杂材料(Dopant)的开发，持续布局叠层器件连接层 CGL 材料、蓝色磷光材料、窄光谱高色域 MRTADF 材料等前沿技术，持续加强技术创新与迭代。报告期内，公司新增授权发明专利 24 件，研发成果显著，技术护城河进一步筑牢。

研发平台建设方面，公司上半年新增 Tandem 器件蒸镀设备等一系列国际先进研发设备，进一步提升从 OLED 材料全流程研发体系及钙钛矿器件制备和测试体系，为前沿技术与关键技术难题攻克提供硬件保障；同时推进 AI 本地化部署，联合外部企业/院校建设 AI 研发平台，依托在 OLED 终端材料领域积累的海量内外部数据资源，对数据库进行深度挖掘，实现合成路线优化预测、器件机理优化探索等应用，提升研发效率与创新能力，加速技术成果转化。

问题 3：公司钙钛矿项目进展如何？

答：公司钙钛矿项目围绕材料研发、客户协同、知识产权及团队建设多方面推进，深化与高校及科研机构的产学研合作，针对钙钛矿基材和缺陷调控添加剂等材料，在合成工艺、性能优化等方面取得阶段性成果，2 款添加剂产品在客户端测试结果较好。

问题 4：除 OLED 终端材料以外，公司中间体业务进展情况？

答：公司中间体业务涵盖 OLED 中间体与医药中间体两大板块，通过持续优化及创新举措，在产品结构、技术实力、客户体系等维度实现稳步改善。OLED 中间体方面，公司重点推进了氘代类产品研发，积极拓展海外终端材料客户市场，成功与 SOLUS、P&H Tech、SFC 等多家国际知名终端材料企业达成合作，累计启动数十个合作项目。目前，3 支材料实现量产，其他部分项目已顺利通过客户的验证测试，进入量产测试阶段，为后续实现规模化量产奠定了坚实基础；医药中间体方面，公司与佐藤制药、正大天晴制药等知名新药公司开展新药中间体深度合作，相关合作项目均按计划有序推进，随着合作的持续深化，有望成为公司新的业务增长点，为业务的多元化发展提供有力支撑。

问题 5：OLED 技术从小尺寸显示逐渐向中尺寸显示领域渗透，当前应用情况如何？

答：OLED 显示技术凭借低功耗、快响应、高画质、柔性可弯曲等诸多优势，在 IT 及车载显示等中尺寸领域正在加速渗透。IT 领域，OLED 渗透率目前较低，研究机构数据显示，2025 年 AMOLED 笔电预计有望突破 600 万台，渗透率预估将达 3%，联想、惠普、华为等头部厂商已在高端及旗舰笔电配备 OLED 面板；平板电脑方面，苹果、三星、华为等品牌厂商在旗舰产品配置 OLED 屏幕，研究机构数据显示，预计全球 OLED 平板电脑渗透率将从 2023 年的 1.4% 增长至 2028 年的 17.9%。车载显示领域，奔驰、宝马、比亚迪等众多车企已开始采用 OLED 车载显示屏，研究机构数据显示，OLED 在车载显示中占比将从 2023 年的 6% 增至 2025 年的 11% 和 2027 年的 17%，随着汽车智能化发展，OLED 有望从“显示工具”升级为“人车交互中枢”，在车载显示领域实现更为广泛的应用。当前 OLED 在中尺寸应用是必然发展趋势，但受限于 6 代 OLED 产线对于中尺寸面板切割的经济效益较低，因此国内外头部面板厂商正投建 8.6 代 OLED 产线为中尺寸 OLED 面板做产能配套，8.6 代线相较于 6 代线可显著提升基板切割效率并降低成本分摊，预计建成后会将加速 OLED 在中尺寸显示领域的渗透。

问题 6：当前，全球迎来全新的 8.6 代 AMOLED 产线建设周期，国内外面板厂商三星、京东方、维信诺纷纷宣布 8.6 代生产线的建设规划，OLED 产业也有望迎来全新增长空间，目前 8.6 代线进展如何？公司材料业务会如何收益？

答：面对 OLED 终端应用市场的巨大潜力和发展趋势，国内外面板厂商加大对高世代 OLED 产线的投资。根据公开资料，京东方第 8.6 代 AMOLED 生产线设计产能为每月 3.2 万片基板，主要生产笔记本电脑、平板电脑等智能终端高端触控 OLED 显示屏。该项目已与去年完成封顶，今年 5 月提前 4 个月开始工艺设备搬入，标志着该产线加速由建设阶段开始向产线运营阶段转换，为后续产品点亮及量产交付奠定坚实基础，有力推动全球 OLED 显示产业向中尺寸领域加速迈进。

在材料需求方面，8.6 代线的基板面积比 6 代线扩大了 2.16 倍，且采用 Tandem 叠层结构，相同产能下单产线发光材料用量达 6 代线的 4 倍左右，这将直接拉动 OLED 有机发光材料的需求。一直以来，公司与头部 OLED 面板厂商保持紧密合作，已实现多款材料的国产替代，未来随着 8.6 代线投产，公司 OLED 终端材料业务将迎来更为广阔的发展空间。

问题 7：叠层 OLED 器件市场应用情况如何？对于材料需求有什么影响？

答：叠层 OLED 器件近年在材料创新、结构优化及量产应用上突破显著。其通过增加发光层数提升发光效率，同时分散电子与空穴复合产生的能量，减少器件老化、延长使用寿命。目前，多家终端厂商已在手机、平板电脑、车载显示等领域推出搭载叠层 OLED 器件的产品，如今年上半年华为 Pura 80 Ultra 手机、联想 YOGA Pro 16 Aura AI 笔记本电脑、雷鸟 Air 3s AR 眼镜等均采用了叠层 OLED 显示技术。根据市场研究机构数据，预计 2024 年至 2030 年，叠层 OLED 面板出货将以 25% 的复合年增长率高速增长。

在材料需求方面，多层发光单元设计使发光层材料用量增加，直接推动 OLED 有机发光材料整体需求显著提升；同时，叠层结构除保留传统 OLED 器件各功能层材料外，新增电荷产生层（CGL）材料，进一步增加了整体 OLED 材料需求。

问题 8：公司在股东回报方面有何举措？

答：在股东回报方面主要有以下举措：一方面，以良好业绩回馈股东。公司通过提升技术实力和业务规模，实现业绩增长，为股东回报奠定基础；另一方面，积极进行股份回购及现金分红。股份回购方面，公司 2024 年使用资金 5,000 万元完成回购股份 280.48 万股；今年上半年启动新一轮回购计划，拟使用 5,000-10,000 万元进行股份回购，截至目前已使用资金 3,503.79 万元回购 155.62 万股。分红方面，自上市以来，公司坚持实施积极的分红政策，2022 年至 2024 年，公司已累计实施现金分红 1.65 亿元，分别占当年净利润的比例 38.15%、31.27%和 59.97%；2025 年半年度公司拟派发现金红利人民币 7,200.05 万元（含税），占公司 2025 年半年度归母净利润的 56.93%。此外，公司于今年上半年推出《未来三年（2025 年-2027 年）股东分红回报规划》，落实打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制。

问题 9：公司下半年业务展望及未来战略规划？

答：受行业淡旺季影响，上下半年柔性 AMOLED 出货量仍将有较大的差异。下半年，随着下游品牌厂商新机密集发布，AMOLED 整体出货量有望环比持续提升，进而带动材料需求的增长。从公司产品来看，Red Prime 材料及 Green Host 材料出货量有望随客户需求进一步增长，新产品 Red Host 材料正稳步向规模化量产供货迈进，Green Prime 材料有望年内实现批量供货，蓝光系列及其他材料在客户端验证进展顺利，为后续市场推广打好基础。

公司将立足于 OLED 有机材料的广阔发展空间与市场机遇，加大研发投入、加强新产品及新技术开发力度，持续提升材料性能、丰富产品品类，提高市场占有率和竞争力，逐步实现产品系列化及客户全覆盖的目标。同时，在巩固 OLED 有机发光材料主业的基

	础上，基于业务与技术协同性，积极探索第二增长曲线：一方面关注市场机会，寻找与公司发展战略契合的优质项目和标的，借助外部资源拓展新业务版图；另一方面凭借自身技术与资源优势，自主布局新业务、培育新项目，逐步构建起多元化的业务体系，朝着新材料平台型企业的方向稳步迈进，不断提升公司市场价值。
是否涉及应当披露重大信息	否
附件清单（如有）	《陕西莱特光电材料股份有限公司 2025 年 8 月 20 日及 8 月 21 日参会名单》
日期	2025 年 8 月 21 日

附件：

陕西莱特光电材料股份有限公司 2025 年 8 月 20 日及 8 月 21 日参会名单

序号	机构名称	参与人员姓名
1	国泰基金	郑有为
2	泰康基金	薛小波；张泽伟；黄成扬；金宏伟
3	华夏基金	胡一立
4	南方基金	王芝文
5	太平基金	宋小浪
6	兴业基金	代鹏举
7	长盛基金	郭堃；汤其勇
8	中海基金	姚晨曦
9	睿远基金	朱璘
10	工银瑞幸基金	周鑫
11	中信建投基金	周户
12	信达澳亚基金	陆毅楷
13	浦银安盛基金	刘妍雪
14	国联安基金	王栋
15	国寿安保基金	孟亦佳
16	北京京管泰富基金	陈谦
17	平安养老保险	金立
18	太平养老保险	郭建奇
19	中国平安人寿保险	刘志华
20	中邮人寿保险	孙海波
21	闻天私募证券投资基金	梁悦芹；黄景荣
22	上海德晟百川私募基金	唐琪
23	上海睿胜私募基金	韩立
24	上海水璞私募基金	王华
25	深圳宽源私募证券基金	庄婉笙
26	湖南源乘私募基金	高飏
27	冯源（宁波）私募基金	王心甜
28	广东精一私募基金	曹伟
29	安联保险资管	吴彬
30	诚朴（深圳）资管	乔磊
31	高盛国际资管	吕栋
32	上海乘是资管	李泰
33	上海东方证券资管	秦子豪
34	上海磐厚投资管理	孟庆锋
35	上海益昶资管	李艳
36	上汽顾臻(上海)资管	钟功焕
37	施罗德投资管理（香港）	王晓林
38	西安瀑布资管	杨森；孙左军
39	浙江龙航资管	颜孝坤

40	中意资管	沈悦明
41	北京沅沛投资	孙冠球
42	广州市航长投资	麦浩明
43	杭州钱江新城金融投资	周炜
44	禾永投资	马正南
45	磊亚投资	Simon Sun
46	睿胜投资	韩立
47	上海喜世润投资	杨渝
48	深圳市红石榴投资	何英；李岩迟
49	深圳市亿纬控股投资	陈钰涛
50	深圳市中兴威投资	卢晓冬
51	象舆行投资	徐晓浩
52	玄卜投资（上海）	夏一；韦琦
53	浙江壁虎投资	张小东；贾建丽
54	珠海横琴粤信投资	陈金红
55	北京禹田资本	王雨天
56	碧云资本	贾凡;陈喆
57	大成资本	郭朝峰
58	广银理财	朱际冬
59	杭银理财	刘艾珠
60	国寿安保	孟亦佳
61	路博迈	张子豪
62	深圳宏鼎财富	李小斌
63	向三创股份	浦玉池
64	Golden Nest Capital Management 鑫巢资本	王洸皓 Longhao WANG
65	东方证券	翟淑星
66	光大证券	陈峰；肖意生
67	国开证券	王梓冰
68	国泰君安证券	黄行辉
69	首创证券	董海军
70	太平洋证券	武香婷
71	长江证券	童松
72	中银国际证券	陈冠雄
73	天风证券	高静怡
74	中信证券	陈旺；孙臣兴
75	申万宏源证券	周超