

深圳市聚飞光电股份有限公司

2025 年度董事会工作报告

报告期内，公司董事会按照中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所相关法律法规的要求和《公司章程》赋予的职责，严格执行股东会决议，认真履职，不断加强内部控制、完善公司治理结构，提升公司规范运作能力，按照公司既定发展方向，努力推进各项工作。现就公司董事会2025年度的工作报告如下：

一、2025 年度公司经营情况

报告期内，公司营业总收入为 344,931.70 万元，比上年同期增长 12.97%；归属于上市公司股东的净利润为 30,497.37 万元，比上年同期减少 10.20%。

报告期内，公司积极加强服务国际化大客户，与国内外头部高端客户合作的份额持续提升，通过深挖存量客户价值与拓展增量市场双驱动，全球市场占有率继续稳步攀升；公司积极推动技术升级，加快产品向新兴应用领域拓展，实现了营业总收入的稳定增长。

报告期内，公司聚焦核心产品 Mini LED 背光及车用 LED，随着主流电视品牌向高端化、国际化迈进，同时我国已成为全球最大且增长速度最快的新能源汽车市场，公司整体业务在终端市场需求的推动下稳健发展。因近年国际大宗商品市场价格波动加剧，公司部分原材料定价受到较大影响，特别是金、铝、铜等贵金属涨价比较显著，致公司综合成本增加；同时随着国内“以旧换新”补贴政策的效益逐渐减弱，及海外局势动荡，整体市场需求收缩、行业竞争日益激烈等多重挑战，国内外厂商纷纷采取更激进的市场竞争策略；公司及时调整产品结构，新开拓业务的销售占比在缓慢中爬坡上升；多重因素致公司综合毛利率下降。报告期内，为巩固优秀人才队伍，公司加大了人力资源投入；同时在建工程项目陆续完工及总部大厦在本年度启用，计提折旧及相关运营费用阶段性增加；随着境外销售份额的提升及汇率波动影响，汇兑损失增加。以上对公司的经营利润产生一定的负面影响。

报告期内，公司 LED 产品实现销售收入 313,114.96 万元，比上年同期上升 12.70%，占营业收入的 90.78%，产品综合良率达 99.14%。

(1) 从产业发展阶段来看，Mini LED & Micro LED 产品技术迭代提速，产业化进程加快。

Mini LED 背光技术已进入高速发展期，并呈现出标配化发展的趋势。随着产业链技术的不断迭代与创新，产品成本逐年降低，Mini LED 背光方案的渗透率持续提升，基于更轻薄、高亮度与对比度、低功耗、寿命更长等优势，Mini LED 背光不仅搭载于高端电视，在平板、笔记本、显示屏、车载等领域的渗透率也快速攀升。目前，在色彩饱和度、对比度、控制精度等方面更具潜力的高性能 RGB Mini LED 背光方案已成为高端市场的核心配置，是行业电视终端的领先旗舰机型。公司向重点客户开发的 Mini 背光 RGB 高端 TV 方案，已在国内海信、韩系等客户中实现多种型号的优先量产交付。公司在惠州、芜湖的工业园有足够的空间可扩充相关产能，并根据市场和客户的实际动态情况及时调整。

报告期内，公司基于自主研发的芯片级封装技术、工艺和算法，聚焦于细分应用场景，为客户提供的 Mini & Micro LED 超高清显示屏系统，已入选为工信部视听系统典型案例、深圳市龙岗区“科技篇”应用库，完成了深圳市湾区之眼、龙岗区人工智能署等标杆项目案例。

(2) 公司基于多年来在 LED 市场的技术沉淀，车规级产品已涵盖了车用仪表导航、HUD 显示、氛围按键等车用内部显示以及远近光灯、日行转向灯、尾灯组合、ADS（智能驾驶）蓝绿光灯等的车用外部照明等领域。

车用显示业务与法雷奥、马瑞利、佛瑞亚、Aumovio 等国际核心战略级 tier1 供应商建立了合作关系，全面布局车用 Mini LED 和 HUD（抬头显示）产品。报告期内，车用显示业务重点推进 Mini COB 和 HUD 项目，扩大车用显示产品的应用场景如车内娱乐屏、扶手屏等，法雷奥等已成为公司的重点客户，持续提升全球车用电子的市场占有率。

截止目前，我国不仅是全球最大的汽车消费国，更在全球新能源汽车产销方面占据主导地位，且在汽车制造环节进口替代趋势明显，公司充分发挥自身优势，车用照明业务全方位拓展全球应用市场，已进入包括日本丰田、一汽大众、上汽大众、上汽通用、东风日产、小米汽车、蔚来乐道、零跑汽车、法雷奥、马瑞利、华域视觉、星宇车灯在内的众多主机客户和 Tier1 客户供应链；并持续与国际车灯 tier1 企业进行项目匹配验证，在报告期间成功进入了三立车灯等车灯体系。1W、3W 等中大功率车灯产品通过车规级严苛认证，在一汽大众、上汽大众、上汽通用、东风日产、智己汽车、广汽集团等主机厂并实现多个项目批量供货。

车用智能交互屏领域相继获得了上汽智己、广汽传祺、安滴、奇瑞捷途、长安汽车等多个车用 ISD（智能交互显示）项目，市场份额持续提升。同时，在持续完善传统车用背光、车用照明产品、优化提升现有智能 ISD 交互屏、HUD 抬头显示系统应用方案外，重点创新开发超薄 Mini

COB 车标灯、MIP 汽车玻璃氛围应用、ADB/Micro LED 像素车灯光源、车用红外产品等前沿技术应用。

(3) 报告期内，公司加大了新产品、新技术的研发投入，依托于公司原有的技术优势和客户资源，继续丰富 LED 及关联产品，如红外、光耦、光学传感器等新业务，顺势实现横向拓展。

随着智能家居、智能穿戴、消费电子、新能源汽车等智能感应终端的普及，医疗健康检测、安全监控追踪及 3D 感测的需求日益增长，公司与智能穿戴行业多家一线品牌终端（小米、OPPO、vivo、荣耀、三星、华米、小天才等）等建立密切合作关系，和汇顶、维克昕、华勤等方案商合作稳步加深，提供全系列智能穿戴产品红外专用 LED 及 PD 产品。智能戒指已稳定交付国外品牌 NovaRing、三星 Galaxy Ring、AKER 戒指。公司的 VCSEL 产品已应用于消费电子、激光传感、安防监控、三表市场等行业，并在医疗生发帽、美容灯、黄疸仪、智能送餐机器人、酒店服务机器人、扫地机器人（石头科技、科沃斯）、智能水表、激光电视上量产。应用于智能穿戴方面的 COB 模块方案在战略客户中正常推进。

全球光耦市场规模预计将从 2025 年的 30.1 亿美元增长至 2030 年的 46.3 亿美元，年复合增长率达 8.99%，市场增长的背后，是智能化、电气化趋势下对高可靠性器件的刚性需求（数据来源：Mordor Intelligence）。公司的高速光耦产品传输速度快、抗干扰性能稳定，已用在工业控制、消费电子、车用等领域。部分高速光耦项目已在三星医疗电气、海信、视源、林洋、许继等客户试产通过；安防类产品已在国内重点客户量产交付；可控硅系列光耦产品已在部分重点客户少量交付。与高校合作开发的传感器，样品测试通过，正在为产品线的搭建做前期准备工作。随着公司相关产品线的丰富，综合性能指数优异的系列新产品不断推向市场，未来将持续为新能源、智能制造、5G 通信等前沿科技领域带来稳定、可靠的信号传输和隔离解决方案。

(4) 报告期内，随着 AI 人工智能的普及、5G 通信基站的建设及数据中心的扩容，光通讯产品的应用场景加速发展，公司正在加大相关业务的研发投入并完善部分产能建设，为培育出新的业务增长点做足全面准备。

报告期内，公司自研的 10G、25G、100G、200G SR 光引擎项目持续稳定量产，在原有合作业务的基础上，公司的光器件产品 50G PON 已进入试产阶段。原已搭建完成应用于数据中心的 400G、800G 光模块项目工艺平台及量产线，其中 400G SR、800G SR8 光引擎项目持续出货，与部分客户合作开发的 800G SR8 代工项目正在推进中。

(5) 报告期内，公司光学膜材业务在手机和平板电脑的应用市场占有率持续提升，重点客户如华为、小米、OPPO、vivo、荣耀、联想、传音、三星项目稳定交货；应用于车用终端的高性能产品已在车用背光、模组客户中实现量产。如上汽、红旗、比亚迪等均有项目储备，且在车载国际市场已有新的突破，部分产品小批量供货于国际品牌模组厂。随着中高端产品的顺畅供货，光学膜材产品已全方位覆盖手机、平板、笔记本电脑、车用背光等领域，公司将持续为客户提供匹配的光学膜材产品方案，全面提升市场占有率。

二、董事会日常工作的开展情况

(一) 公司召开股东会及董事会会议情况

1、公司股东会召开情况

会议届次	会议类型	投资者参与比例	召开日期	披露日期	会议决议
2024 年度股东会	年度股东会	21.2699 %	2025 年 05 月 19 日	2025 年 05 月 19 日	公告编号： 2025-025
2025 年第一次临时股东大会	临时股东大会	19.3729 %	2025 年 09 月 10 日	2025 年 09 月 10 日	公告编号： 2025-050

2、董事会召开情况

会议届次	召开日期	披露日期	会议决议
第六届董事会第六次会议	2025 年 4 月 18 日	2025 年 4 月 19 日	巨潮资讯网 决议公告编号： 2025-005
第六届董事会第七次会议	2025 年 6 月 27 日	2025 年 6 月 28 日	巨潮资讯网 决议公告编号： 2025-031
第六届董事会第八次会议	2025 年 8 月 22 日	2025 年 8 月 23 日	巨潮资讯网 决议公告编号： 2025-043
第六届董事会第九次（临时）会议	2025 年 9 月 10 日	2025 年 9 月 10 日	巨潮资讯网 决议公告编号： 2025-051
第六届董事会第十次会议	2025 年 10 月 24 日	2025 年 10 月 25 日	巨潮资讯网 决议公告编号： 2025-056

报告期内，公司董事会严格按照《中华人民共和国公司法》、《公司章程》和公司《董事会议事规则》等规定和要求，严格按照股东会的决议和授权，认真履行职责，全面执行了公司股东会决议的相关事项。

(二) 董事会下设专门委员会在报告期内履行职责情况

为进一步完善公司法人治理结构，促进公司董事会科学、高效决策，参照《上市公司治理准则》及《公司章程》等有关规定，公司董事会设立战略委员会、审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会四个董事会专门委员会，报告期内，各委员会履职情况如下：

1、董事会战略委员会的履职情况

第六届董事会战略委员会由邢美正、李小放、曹石麟、吉杏丹、柴广跃五位董事组成，其中邢美正担任主任委员。

报告期内，根据中国证监会、深圳证券交易所及公司《战略委员会议事规则》的规定，公司战略委员会本着勤勉尽责的原则，履行工作职责，就公司中长期发展战略规划等事项进行研究并提出建议。

2、董事会审计委员会的履职情况

第六届董事会审计委员会由吉杏丹、柴广跃、李小放三位董事组成，其中吉杏丹担任主任委员。

报告期内，根据中国证监会、深圳证券交易所及公司《审计委员会议事规则》的规定，公司董事会审计委员会本着勤勉尽责的原则，履行工作职责。报告期内，审计委员会共召开三次会议以及就2025年度审计工作与外部审计机构的见面沟通会。

3、董事会薪酬与考核委员会的履职情况

第六届董事会薪酬与考核委员会由吉杏丹、柴广跃、邢美正三位董事组成，其中吉杏丹担任主任委员。

报告期内，根据中国证监会、深圳证券交易所及公司《薪酬与考核委员会议事规则》的规定。公司董事会薪酬与考核委员会本着勤勉尽责的原则，履行工作职责。2025年度，薪酬与考核委员会就《关于计提2024年度员工绩效奖金的议案》、《关于2023年限制性股票激励计划第二个归属期归属条件成就的议案》、《关于调整2023年限制性股票激励计划授予价格的议案》、《关于作废2023年限制性股票激励计划部分已授予尚未归属的限制性股票的议案》等事项进行了审议，并与各位委员达成一致意见。

4、董事会提名委员会的履职情况

第六届董事会提名委员会由柴广跃、邢美正、吉杏丹三位董事组成，其中柴广跃担任主任委员。

报告期内，根据中国证监会、深圳证券交易所及公司《提名委员会议事规则》的规定，公司董事会提名委员会本着勤勉尽责的原则，履行工作职责。

（三）公司治理状况

报告期内，公司严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》、《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公

司规范运作》等法律、法规和中国证监会有关法律法规等的要求，不断完善公司的法人治理结构，建立健全公司内部管理和控制制度，持续深入开展公司治理活动，规范公司运作，加强信息披露工作，积极开展投资者关系管理工作，进一步提高公司治理水平。

截至报告期末，公司治理结构的实际状况符合《上市公司治理准则》和《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等要求。

（四）独立董事履职情况

报告期内，公司独立董事认真履行职责，本着诚信勤勉义务，利用各自专业上的优势对公司对外担保、募集资金使用等重要事项作出独立、客观、公正的判断，并根据公司实际情况，科学审慎决策，给公司的经营管理、规范运作提出了合理建议并得以采纳；为公司未来的健康发展出谋划策，切实维护了公司和全体股东尤其是中小股东的利益。

三、公司未来发展的展望及 2026 年度经营计划和应对措施

近年来，LED 行业在具备高价值与高增长潜力的各细分市场蓬勃发展，同时在产能、技术、应用不断扩张与优化，伴随着各地明确的政策支持、消费持续升级，各类新产品的应用市场继续保持稳定增长态势。可以预见，随着各类智能终端应用的发展，显示产品将无处不在，LED 全产业链也将再度升级，随着各大品牌推出的 Mini LED 新品均搭载 AI 相关技术，LED 行业的高端新型显示产品将进一步打开产业增长空间。

随着消费升级，特别是在视听体验上，用户需求的升级，如依托 AI 实现画质动态调校、智能场景识别、语音交互与观赛模式等功能升级，消费者对显示产品的需求更加多样化，已从基本的视听需求升级到直显大屏、智能穿戴、智慧座舱、远程会议、电竞游戏等，消费场景更加多元细分。对于屏幕的需求，追求智能化、大屏化、交互化和更优质的显示效果。从标清、高清到 4K、8K 超高清，视觉革命不断演进，超高清视频产业正引领着消费升级，也是驱动行业智能化转型的代表产业。

伴随新能源汽车在全球销量的增长，汽车照明和车载显示除了基础应用功能之外，已被赋予了更多的期待，成为汽车个性化、网联化、智能化及人车交互的重要载体，各大车企积极推动 LED 技术在汽车产业链各环节的加速布局，该现象已成为 LED 行业的重要利润增长点。

在终端消费需求的智能化升级，及新能源汽车市场快速增长下，LED 行业发展的新机会已经到来，为响应产业高质量发展的需求，凭借国内出色的生产制造和完善的供应链系统，公司看好 LED 产业的长期发展机会，后续将积极把握新兴市场快速发展的机遇，通过强大的研发能力，

完善的数字化管理系统，稳定的产品质量管控，继续深挖 LED 各细分市场的发展潜力，强化国际化发展战略，持续向客户提供优质的产品与服务，全力提升全球市场占有率。

（一）公司的发展战略

面对激烈的外部竞争，公司对未来发展前景充满信心，结合内外部资源和能力，近几年将采取以下方面的发展战略来迎接未来的市场挑战：

1、区域定位：

（1）立足珠三角：珠三角是公司的总部所在地，也是销售收入的主要来源地，牢牢把握珠三角市场是开拓其他市场的基础。

（2）辐射全国：依托深圳总部和惠州聚飞，巩固华南市场；依托芜湖聚飞，大力拓展华东和华北市场。

（3）放眼全球：实施国际化战略，提升全球市场占有率。以国际客户为切入点，积极拓展海外市场。

2、坚持“质量是连接客户的桥梁”、“做精、做强、做大”的经营思路，通过内生外延相结合的方式，重点打造三大业务板块，逐步发展成为令人尊敬的世界级优秀企业。

（1）LED 版块：以 LED 产业为依托，做精做强做大，持续扩大市场占有率，提升国际影响力；积极开拓车用、Mini/Micro LED、红外、高端照明等。

（2）半导体封装：拓展高速光耦、功率器件、光器件、光模块等系列产品；持续对 IC 细分领域进行关注、研究。

（3）光学膜材：以增光膜业务为基础，向膜材产品的其它应用领域扩展。

（二）2026 年度经营计划

公司 2025 年度实现营业总收入 344,931.70 万元，比上年同期增长 12.97%；归属于上市公司股东的净利润为 30,497.37 万元，比上年同期减少 10.20%。

为达成 2026 年度经营目标，在结合外部经营环境及公司实际情况的基础上，公司制定了相应的经营策略，具体如下：

- 1、加强成长业务的产品规划和技术规划，加大新产品市场推广；
- 2、提升管理水平，实现全面成本管理；
- 3、提高产品质量稳定性，提升关键制程能力；
- 4、深化技术创新，完善关键技术的储备；
- 5、加强三地协同，提高集团资源统筹能力，提升关键原材料的资源获取能力；

- 6、提升全球专利保障能力，推进海外客户拓展；
- 7、加强企业文化建设，优化激励机制，完善任职资格体系标准与应用；
- 8、提升公司治理水平，积极履行企业社会责任。

（三）公司面临的风险和应对措施

结合内外部环境，以下因素可能会对公司未来发展战略和经营目标的实现产生一定的风险：

1、宏观环境与汇率波动风险

目前全球宏观经济不确定性显著上升，关税政策变化不定，国际大宗商品市场剧烈震荡加剧，汇率波动较大，给公司带来潜在的经营风险。为此，公司将密切关注宏观经济走势和政策动态，跟踪国际贸易与货币汇率变化，加强宏观经济形势研判，积极应对全球经济环境变化等带来的不利影响，在适度采用金融工具规避风险的同时，积极推动产品技术迭代，提升全球产业链话语权，加快新产品向高附加值领域发展。

2、市场风险

经过多年的持续稳定健康发展，公司现已成为中国大陆生产背光 LED 的龙头企业，企业技术能力、管理水平在国内同行中处于领先水平，但面对国内、外竞争对手，如果公司不能持续提升整体竞争力，则可能在激烈的市场竞争中处于不利地位，有损公司进一步扩大市场份额，提高市场地位。

3、产品销售单价下降的风险

近年来，LED 行业技术持续创新，生产效率不断提高，产品售价随之下降。同时，随着产能持续增加，市场竞争加剧，也会带来产品销售单价的下降。

如公司不能顺应行业发展趋势，持续推出高性价比产品，将会在激烈的市场竞争中处于不利地位。

4、核心技术能否持续领先的风险

公司通过自主研发和引进消化吸收等途径，目前正在超薄、低光衰、高显色性、高可靠性等方面拥有了多项核心技术，并形成了多项专利和专有技术，整体技术水平在行业内处于领先地位。随着各种消费类电子产品的升级换代加快，新的应用材料、新的生产工艺不断涌现，若公司不能正确把握生存环境的发展趋势，对技术开发与工艺创新作出合理安排，则可能无法研发新的技术与开发新的产品来持续满足客户的需求，使本公司面临核心技术落后或替代的风险。

5、管理风险

随着公司经营规模不断壮大，公司内部组织结构和管理体系更趋复杂，对公司在运营管理、人才引进、制度建设等方面的治理提出了更高的要求。如公司管理水平不能随着公司业务的发展壮大而不断提升，将会影响到公司运营效率，增加经营风险。

为应对日益加剧的市场竞争风险及产品单价下降风险，保持业务持续增长，公司充分发挥技术创新能力强、产品品质稳定、良好的售后服务与交期的综合优势，为客户定制差异化且富有竞争力的整体解决方案，通过提升综合竞争力来获得客户认可。与此同时，积极开拓新产品的应用领域及继续推进国际化战略，加强与国际大客户的合作，抢占蓝海市场，提升产品的全球市场占有率。

针对管理风险，公司将继续以关注目标、关注贡献、关注成果的管理原则作为工作指导思想和方法，加强管理队伍的建设及后备人才的培养，持续推进精益管理，不断完善并优化各项现代化的管理系统，使其尽快满足公司快速发展及集团管控的需求，逐步实现管理的目标。

深圳市聚飞光电股份有限公司

董事会

2026年4月17日