

深圳市聚飞光电股份有限公司

2022 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，严格执行股东大会决议，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2022年度的工作报告如下：

一、2022 年度公司经营情况

2022年度，受全球经济下行的影响，传统消费电子产品市场需求低迷，但受益于新能源汽车的强劲增长，公司的综合营业收入略有下滑。面对宏观经济环境下行的经营挑战，公司积极采取应对措施，对内加快调整产品结构、加强精益管理提升运营效率，对外全力挖掘市场潜力，加大海外市场开拓力度，重点发力车用LED及Mini LED等新兴业务，维持了公司综合毛利率的稳定，保证了核心业务的健康发展。全年实现营业总收入226,179.39万元，比上年同期下滑4.62%；为保证行业领先地位，加大了新产品、新技术的研发投入，同时提升了综合人力成本，费用增加，致2022年度归属于上市公司股东的净利润为18,814.06万元，比上年同期下降30.74%。

(1) 报告期内，公司LED产品实现销售收入206,226.83万元，比上年同期下滑5.31%，占营业收入的91.18%，产品综合良率达99.24%。

多年来，公司一方面对现有技术不断升级创新，积极布局新兴技术，提升产品附加值；另一方面坚持优化业务组合、提升内部运营效率，降低经营成本，提高利润空间。报告期内，公司综合性能指数优异的系列新产品不断推向市场，结合公司长期积累的产品技术和客户资源，为公司带来新的业务增长动能。

报告期内，为顺应新能源汽车的高速发展，公司基于多年在LED市场的技术沉淀，充分发挥了行业领先优势，车用LED业务持续保持了强劲发展，在全球战略客户中不断实现重大突破，销售占比稳步提升。随着车载显示屏朝着大屏化、多屏化、异形化、高清化、智能化等方向发展，汽车电子作为人车交互的重要组成部分，且相较于传统消费电子产品亦具有高技术含量、高附加

值的特点，在整车制造成本中的占比不断提升。公司推出的系列车用大功率照明产品，已广泛应用于远近光灯、日行灯。车规级外部照明LED进入了包括比亚迪汽车、上汽集团、广汽集团、吉利汽车、奇瑞控股、江淮汽车等在内的众多主机厂商供应链体系。

报告期内，Mini LED技术不断升级、供应链逐渐完善、综合成本逐年下降，在龙头厂商引领下，众多消费终端企业纷纷推出搭载Mini LED技术的笔电、显示器、电视等电子产品，带动Mini LED需求逐年提升，已成为LED细分领域最具成长动能的产品之一。公司多年来潜心布局的Mini、Micro LED技术，储备了丰富的技术、专利、人才及量产资源，在行业发展的大机遇中，正在加速推进多应用领域的关键项目。本公司的Mini LED产品凭借高色域、高亮度、高对比度、品质性能稳定的优势，已广泛进入电视、笔电、VR、车载显示等领域。2022年度，公司Mini LED背光发货量实现快速增长，成功批量应用于国内一线品牌客户的终端产品，已成为公司业绩增长的强劲驱动力。

因汽车使用环境容易面临低温、高湿度等极端情况，对车规级组件更需要严苛信赖性测试。除在强阳光下高亮度显示需高可靠性与高对比度外，对各种光学指标、色域、响应速度等也提出更高的要求，这恰好是Mini LED产品的优势所在。公司自研车用Mini LED灯板完成车规级验证，已在多家客户实现量产。截止目前，已完成多个量产车规Mini LED灯板项目、一个车外直显COB项目量产，顺利实现重点客户27寸、4.82寸等自主研发设计的灯驱一体Mini LED背光灯板项目的量产，其中包括43寸超大屏车用Mini LED背光灯板的交付。

公司的Micro LED超高清显示设备，具有高色域、低功耗、低热量、高可靠性、超高对比度等优势，可满足指挥调度、综合监控、广电演播、会议会务、展览展示等高清显示需求。Micro LED超高清显示设备凭借其高可靠性、低功耗、多画面拼接等优势，正逐渐取代投影等传统会议展示媒介，可应用于报告厅、大型会场等场所，满足各类学术交流、远程培训等多样化会议需求。

(2) 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关联产品，如不可见光等新业务，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，安全监测、监控追踪及3D感测的需求日益增长，公司的不可见光产品可应用于智能穿戴、医疗设备监测心率血氧，3D感测生物识别。公司与智能穿戴行业多家一线品牌终端和方案商建立密切合作关系，提供全系列智能穿戴产品专用LED和PD。公司的VCSEL产品已在消费电子、激光传感、安防监控等行业有所突破，其中IR、VCSEL产品已实现顺畅供应，预计未来发展前景可期，有望成为公司新

的利润增长点。

(3) 报告期内，公司在发展壮大现有主业的同时，加强与上下游资源协同，不断丰富产品结构，分步实施战略性新兴产业的布局，积极发展新业务，拓展高端封装及组件等，为公司培育新的业务增长点。其中高端半导体封装业务中的光器件团队，在夯实原有产品线的同时向下延展了多种器件的制造生产，从消费类到通信类，深厚沉淀多种光学技术平台。通过多年的耕耘，已成功布局了10G/25G/100G等高速率光引擎产品，搭建高精度高效率制程平台，并且得到国外头部公司的认证，为未来的业绩增长奠定了基础。

(4) 报告期内，公司的光学膜材业务进展顺利，随着中高端产品的顺畅供货，客户结构进一步多元化，已成功开拓一二线终端客户，业务稳定增长，整体盈利水平显著改善。

(5) 参与行业标准的制定，响应“百城千屏”政策

2022年11月，由广东省光电技术协会提出，本公司、广州汽车集团股份有限公司汽车工程研究院等企业牵头发起的团体标准《车载光信息交互系统通用技术规范》T/GOTA 005—2022，通过专家组的严格审查并正式发布，这标志着我国首个车载光信息交互系统团体标准正式诞生，规范了车载光信息交互系统的技术要求。

2022年12月，由工业和信息化部、四川省人民政府主办的2022世界显示产业大会“新型显示+超高清”主题论坛上，聚飞光电位于国家（广州）超高清产业园生态展厅的Micro LED超高清显示屏入选工信部、中央宣传部、交通运输部、文化和旅游部、国家广播电视总局、中央广播电视总台等六部门联合推动“百城千屏”项目第二批《“百城千屏”公共大屏接入候选名录》，聚飞光电入选《“百城千屏”供应链企业名录-大屏生产企业》。由中国电子信息产业发展研究院、世界超高清视频产业联盟政策研究工作组牵头，移动、咪咕、天翼、华为、聚飞等企业共同撰写的《超高清视频发展白皮书（2022）》也于会上隆重发布。

二、董事会日常工作的开展情况

(一) 公司召开股东大会及董事会会议情况

1、公司股东大会召开情况

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
2021 年度股东大会	年度股东大会	19.47%	2022 年 05 月 17 日	2022 年 05 月 17 日	2022-025

2、董事会召开情况

会议届次	召开日期	披露日期	会议决议
第五届董事会第六次会议	2022年04月22日	2022年04月23日	巨潮资讯网 决议公告编号：2022-012
第五届董事会第七次（临时）会议	2022年05月17日	2022年05月17日	巨潮资讯网 决议公告编号：2022-026
第五届董事会第八次会议	2022年08月19日	2022年08月20日	巨潮资讯网 决议公告编号：2022-036
第五届董事会第九次会议	2022年10月27日	2022年10月28日	巨潮资讯网 决议公告编号：2022-047
第五届董事会第十次（临时）会议	2022年12月30日	2022年12月31日	巨潮资讯网 决议公告编号：2022-053

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，严格按照股东大会的决议和授权，认真履行职责，全面执行了公司股东大会决议的相关事项。

（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

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。

第五届董事会战略委员会由邢美正、高四清、周丽丽、吉杏丹、柴广跃五位董事组成，其中邢美正担任主任委员。

2、董事会审计委员会的履职情况

第五届董事会审计委员会由吉杏丹、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《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2022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

第五届董事会薪酬与考核委员会由吉杏丹、柴广跃、高四清三位董事组成，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。2022年度，薪酬与考核委员会就《关于计提2021年度员工绩效奖金的议案》、《关于2018年限制性股票激励计划预留授予部分第三期解除限售的议案》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

第五届董事会提名委员会由吉杏丹、邢美正、柴广跃三位董事组成，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，对董事、高级管理人员任职情况进行了审核。2022年度，提名委员会就《关于公司董事会补选第五届独立董事候选人的议案》进行了审议，并与各位委员达成一致意见。

（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，未收到监管部门采取行政监管措施的有关文件。

（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聘任董事、关联交易、对外担保、会计政策变更、收购资产、募集资金使用、暂时闲置资金购买银行理财产品等重要事项作出独立、客观、公正的判断，发表了独立意见，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 2022 年度经营计划和应对措施

近年来，在5G网络建设、物联网的趋势下，屏幕的应用从家居、办公扩展到车载、文教、医疗、会务、工控等场景，从单向输出信息扩展到智能人机交互，市场空间不断扩张。随着消费升

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居家办公、在线教育、远程会议、电竞游戏等，消费场景更多元细分。对于屏幕的需求，追求智能化、大屏化和更好的显示效果。

随着全球经济的复苏，消费电子需求逐渐反弹；另一方面，双碳政策提振新能源汽车的需求，汽车电子产业将迎来黄金发展期，车用LED的需求呈长期迅猛增长趋势；5G及8K高清技术的高速发展，使得Mini LED拥有媲美OLED的显示效果，在节能和稳定性方面更佳，具备快速提升市场渗透率的潜力。随着人们对医疗卫生的重视，具有健康监测功能的智能穿戴设备需求增加，可用于智能穿戴的不可见光产品发展未来可期。依托国内对产业链的支持，如“十四五”规划、“百城千屏”等政策，公司看好LED产业链的长期发展机会，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IT管理系统，稳定的产品质量管控，继续深挖LED的发展潜力，随着国际化发展战略的顺利实施，持续向客户提供优质的产品与服务，凭借良好的业内口碑，全球市场占有率将继续进一步提升。

（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：以背光LED和照明LED为依托，做精做强做大，强化公司在背光LED的龙头地位，持续扩大市场占有率；在LED行业内向相关细分领域进行横向延伸，积极开拓车用LED、Mini/Micro LED、不可见光、高端照明等。

（2）半导体封装：立足LED产业，向半导体封装进行拓展，如功率器件、光器件等；光通讯领域，提高光器件产品竞争力，往高速率的光模块发展。

(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) 2023年度经营计划

公司2022年度实现营业总收入226,179.39万元，比上年同期下滑4.62%；归属于上市公司股东的净利润18,814.06万元，比上年同期下降30.74%。

为达成2023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、打造智能化运营系统，全面提升产品优势；
- 2、完善新产品质量标准，培育公司新的营业收入和利润增长点；
- 3、加强全面预算管理，提升部门人效；
- 4、全力服务头部客户，提升国际化占比；
- 5、加强三地协同，提升各子公司整体运营管理能力，提高财务指标水平；
- 6、加强企业文化建设，提升组织绩效；
- 7、积极履行企业社会责任。

(三) 可能面对的风险和应对措施

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

目前全球政经环境剧变，贸易摩擦不断，汇率波动较大，给公司带来潜在的汇率波动风险。为此，公司将加强宏观经济形势研判，密切跟踪国际贸易与货币汇率变化，适度采用金融工具规避风险。

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，目前已经在超薄、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。

6、可转换公司债券募投项目实施的风险

虽然本次发行可转债在确定投资项目时已经过充分的可行性研究论证，由于投资项目从实施到完成需要一定的时间，在项目实施过程中，公司面临着宏观经济、产业政策、市场环境、技术更新、公司管理及人才储备等诸多不确定因素，上述不确定因素的不利变化，有可能影响募投项目的实施及其所产生的经济效益。

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。

为应对可转换公司债券募投项目实施的风险，公司严格按照募集资金使用管理办法对募集资金进行现金管理。在项目实施过程中，积极关注行业发展的动态及趋势，结合市场现状，审慎把控募投项目的投资进度及效益核算。

深圳市聚飞光电股份有限公司

董事会

2023年4月21日