

证券代码：920821

证券简称：则成电子

公告编号：2026-055

深圳市则成电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月14日 15:00-16:30

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<http://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告及2026年一季度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：公司董事长：薛兴韩先生；公司董事、总经理：蔡巢先生；公司董事、财务负责人：魏斌先生；公司董事会秘书：刘旭南先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过视频的方式对公司2025年年度及2026年一季度的经营

情况进行了解读，同时公司就投资者普遍关心的问题进行了回复，主要问题及回复概要如下：

问题 1：如何采取措施，改善公司经营业绩？

公司回复：2026 年，是则成电子“稳经营、提效率、补短板、强能力”的关键之年。从外部机遇看，2026 年既是 AI 智能眼镜规模化爆发的元年，也是算力基础设施建设的高峰期——公司的技术储备与产能布局，恰好处于这一产业浪潮的起跑线上。从内部进展看，随着二季度武汉产线正式投产、越南工厂良率持续爬坡，前期战略性投入正逐步转化为可落地的订单与收入。同时，公司正全面推行精益生产与预算管理，严控非核心开支。公司相关经营提升措施已全面展开，未来将按计划持续推进。

问题 2：

2.1 光模块业务的发展如何，有什么技术优势？

2.2 请问武汉工厂光模块 SMT 量产了吗？

2.3 请问贵公司光模块 PCB 进展如何，是否已经量产？

公司回复：

公司在光模块领域的相关产品和技术为高频高速 PCB 产品，高速光模块 SMT/SiP 电子装联业务，以及可应用于高速光模块的新材料产品。现阶段可量产并拥有技术优势的是为 400G 及以上的高速光模块提供 SMT/SiP 电子装联服务。

公司 2026 年在光模块领域的重点是在 SMT 业务上，公司首条量产产线已于 25Q4 完成规划并成功落地武汉，该产线能为含 FC 倒装工艺的高速光模块提供 SMT/SiP 电子装联服务，目前正在试生产阶段。

目前公司的光模块 PCB 产品及新材料尚处于持续开发和验证的过程中，距离量产尚须时日。一方面，公司仍持续在自研新材料方面加大投入研发，目前已与国内高校达成合作进行共同开发，目的是通过对高性能新材料的前瞻性布局，以满足行业不断提高的性能参数要求；另一方面，公司希望 SMT 组装业务成熟后，能为后续 PCB 产品的导入提供便利。

问题 3：公司在生产光模块的原材料方面是否领先的技术优势？

公司回复：目前公司在原材料方面的技术研发项目为高频材料开发，项目目的为创造一款特定领域的新型材料，拟达到的目标为实现以 NBCF RCC 为基础的高频材料开发，材料性能满足客户需求，并应用于 HDI PCB 的增层制程及光模块线路板制造中，提供更高的稳定性和均匀性。目前该项目已完成阶段性测试，并且公司在今年已与国内高校达成合作进行共同二次开发，但该材料距离量产尚需一段时间，详细进展请留意公司后续相关公告。

问题 4：公司 2025 年研发投入为何增长那么多？

公司回复：公司作为国家级专精特新“小巨人”企业和国家级高新技术企业，研发是保持公司产品核心竞争力的生命线。2025 年公司研发费用同比增长 16.44%，占营业收入比重从 5.87%提升至 6.80%。主要是公司年内完成多项研发立项，包括 AI 智能穿戴设备高多层 AIR-GAP 软硬结合板研究、网络算力高速光模块高频材料开发等，2025 年报告期末专利数量达 127 项，较上年增加 13 项，其中发明专利新增 2 项。研发团队规模也从 108 人扩充至 126 人，研发人员占员工总量比例从 11.79%提升至 13.62%。

问题 5：公司 AI 眼镜出货量如何？在市场上有什么优势和竞争力？

公司回复：作为公司重点开发的产品领域，AI 眼镜相关产品在报告期内已实现批量订单交付，为公司营业收入的增长带来新引擎。公司主要提供的是 FPC 产品及电子装联的服务，并非 AI 眼镜整机产品。公司敏锐捕捉到 AI 智能眼镜的爆发机遇，同时在多层 FPC 产品的性能、良率及交期方面拥有一定竞争力和先发优势，目前已在积极拓展同类客户，同时在未来尝试进入其它智能穿戴产品赛道。

问题 6：能否具体介绍一下越南工厂的进展情况？

公司回复：为应对变幻莫测的国际形势对全球供应链的扰动，公司在 2025 年成立越南孙公司星晟电子并成功开发新客户，实现海外生产基地零的突破。未来有望通过海外供应链的持续建设，在现有 SMT 产线的基础上，尽快完成 FPC 工厂的落地，从而实现现有海外大客户的留存，并积极开拓境外新客户及订单。

问题 7：新能源 CCS/汽车电子等新业务带来的订单怎么样？

公司回复：汽车电子业务得益于现有项目进入量产批量交付阶段，推动了相关业务收入较大幅度的增长。

问题 8：公司在医疗领域及其他领域的业务拓展情况如何？

公司回复：我们的业务拓展策略是“深化存量，开拓增量”。一方面，将全力推动已导入的重点客户项目实现量产落地，深化战略合作；另一方面，稳步开发优质新客户。我们的目标是，持续提升高附加值产品与业务的占比，优化客户与产品结构，从而提升整体盈利能力。

深圳市则成电子股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 15 日