莱特光电 20260905

莱特光电：OLED 材料国产替代领军者，QD 布开启第二增长极

摘要

- 莱特光电系首个跻身全球前十的中国 OLED 终端材料商，RedPrime 等核心材料已打破海外垄断并实现量产。
- 2025 年营收 5.52 亿（+17.05%），净利 2.19 亿（+30.98%）；2026Q2 营收与专利材料收入环比分别增长 30.54%和 37.88%。
- 受益于京东方 8.6 代线 2026 年量产及 1.6 亿片出货目标，公司 RedPrime、GreenHost 等材料已切入供应链并放量。
- 中尺寸 IT 及车载 OLED 需求高增，预计至 2030 年复合增长率分别达 26.5%和 30.6%，叠层技术推广带动材料需求翻倍。
- 布局 QD 布作为第二增长曲线，总投资 10 亿，预计 2027Q2 形成 100 万平米/月产能，卡位 AI 算力及高速光模块赛道。
- 2026H1 研发投入占比 12.54%，引入 AI 赋能研发；2025 年度现金分红 1.2 亿元，占净利润比例约 45%。

Q&A

请概述莱特光电的核心投资逻辑及其主要业务布局？

莱特光电作为国内 OLED 有机材料的龙头企业，其核心投资逻辑在于：率先实现了 OLED 终端材料从 0 到 1 的国产化突破，核心产品 Red Prime 材料曾获工信部制造业单项冠军认定。公司有望凭借产品系列化与客户全覆盖的市场战略，充分受益于 OLED 渗透率提升、国产替代加速以及 8.6 代高世代线产能释放。同时，公司积极布局 QD 布与钙钛矿材料，构建了“OLED 有机材料 + 高端石英纤维电子布 + 钙钛矿新材料”三位一体的新材料平台，旨在打开长期成长空间。

OLED 有机材料行业的发展趋势如何？莱特光电在该领域具备哪些核心竞争优势？

OLED 有机材料作为产业链上游核心环节，其性能直接决定面板的显示效果、寿命及能耗。当前行业趋势主要体现在：OLED 技术凭借其性能优势，已成为中高端智能手机标配，并正向平板、笔记本电脑、车载等中尺寸市场以及可穿戴、XR 等新兴场景加速渗透。根据预测，中尺寸 IT 产品及车载应用的复合增长率预计分别达到 26.5%和 30.6%，至 2030 年出货量将分别达到 8,420 万片和 1,220 万片。同时，京东方等厂商投建的 8.6 代线已于 2026 年开始量产，将显著拉动上游材料需求。此外，叠层 OLED 技术的推广应用也将带动材料需求的扩容。 莱特光电的核心竞争优势包括： 第一，技术壁垒深厚，率先实现国产突破。公司是国内少数拥有自主知识产权并实现量产供应的企业，根据 2025 年半年度 OLED 材料报告，公司已成为首个跻身全球前十的中国 OLED 终端材料企业。截至 2026 年上半年，公司累计申请专利 1,220 件，授权 452 件。自主研发的 Red Prime、Green Host、Red Host 等材料已突破海外技术垄断。 第二，产品系列化，客户全覆盖。公司产品涵盖红、绿、蓝三色发光层及各核心功能层材料，并前瞻布局了 MR、TADF、DF 等前沿技术。公司与京东方、天马、华星光电、维信诺等主流面板厂商及多家硅基 OLED 厂商建立了长期稳定合作，采用其材料的面板已广泛应用于华为、荣耀、OPPO、vivo、联想及北美某知名电子企业的终端产品中。 第三，认证壁垒高，客户粘性强。OLED 材料供应商的导入需经过漫长且严苛的认证流程，面板厂商为保障产品一致性与良率，通常不会轻易更换供应商，这为公司构筑了坚实的护城河。 第四，高强度研发投入并结合 AI 赋能。2026 年上半年，公司研发投入 3,844 万元，同比增长 16.88%，占营收比重达 12.54%。公司研发团队规模达 165 人，占总人数的 28.95%，并引入 AI 技术赋能研发，以提升效率、缩短新品开发周期。

莱特光电近期的财务表现和业绩驱动力是什么？未来的增长点主要在哪里？

2025 年，公司实现营收 5.52 亿元，同比增长 17.05%；实现归母净利润 2.19 亿元，同比增长 30.98%。其中，OLED 终端材料业务实现收入 4.86 亿元，同比增长 23.63%。进入 2026 年，尽管终端需求阶段性承压，公司经营仍呈现稳步向好态势，已连续三个季度实现营收与归母净利润的双环比增长。2026 年上半年实现营收 3.07 亿元，同比增长 5.09%；实现归母净利润 1.1 亿元。其中，第二季度营收环比增长 30.54%，OLED 专利材料收入环比增长 37.88%，归母净利润环比增长 39.3%。 核心驱动力在于，伴随京东方 8.6 代线于 2026 年开始逐步量产，公司的 Red Prime、Green Host、Red Host 材料已顺利进入其供应链并实现量产供货。 展望未来，核心客户京东方预计 2026 年 OLED 出货量目标为 1.6 亿片，这将为莱特光电的业务提供有力支撑。公司凭借其技术专利与产品布局，有望成为 8.6 代线产能释放的首批主要受益者。

人在草木间

公司在 QD 布新业务领域的布局、战略规划及项目进展情况如何？

公司将 QD 布业务定位为第二增长曲线，旨在切入半导体上游关键材料赛道，卡位 AI 算力带来的高端电子材料需求爆发。QD 布是高频高速覆铜板的核心基材，主要应用于算力服务器、高速光模块、先进封装等高端场景。 战略规划方面，公司于 2025 年 12 月成立控股子公司莱特奇时，专注 QD 布的研发、生产与销售。计划总投资 10 亿元，分 2 至 3 阶段在三星高新区建设研发中心及生产基地。其中，第二阶段规划投资 4 亿元，预计到 2027 年第二季度可形成每月 100 万平方米的电子布产能。 项目进展方面，截至 2026 年上半年已取得里程碑式进展： 在产能建设上，厂房建设正在加速施工，预计 2026 年下半年全面封顶；主要生产设备已完成采购，预计 2026 年第三季度将迎来首批设备交付。 在产品研发上，中试线已完成石英砂产品开发和小批量生产，并开展了多型号超薄电子布样品的织布与测试，产品性能持续对标国际领先水平。 在团队建设上，已引进多名具备国际头部企业背景的核心技术人才，并提前配备了一线生产人员，搭建了标准化培训体系。

公司在发展 QD 布新业务方面具备哪些竞争优势？

公司在 QD 布领域主要具备两方面核心竞争优势：一方面是核心能力的跨领域复用。公司深耕新材料领域十余年，积累了深厚的技术攻关、成果转化、产业化运营能力，以及大客户开拓和项目管理经验，这些都可以有效赋能 QD 布业务的高效落地。 另一方面是产业链协同的资源优势。公司实控人在高端石英砂领域拥有成熟的产业布局，可为 QD 布的原材料供给提供便利，降低供应风险。同时，其在消费电子领域的产业资源也能为市场拓展提供助力。

公司的股东回报政策，特别是分红情况如何？

公司高度重视股东回报。在分红方面，2020 年至 2024 年，公司累计分红约 1.65 亿元。2025 年度，公司合计派发现金红利约 1.2 亿元，占当年公司净利润的 43% 左右。