

证券代码：688048

证券简称：长光华芯

苏州长光华芯光电技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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 ☒投资者线上电话会议
参与单位名称	国金证券、博时基金、民生基金、海富通基金、高盛（中国）、鹏华基金、南方基金、友邦人寿保险、中金基金、国融基金、正鑫基金、华富基金、汇丰晋信基金等
地点	公司会议室
上市公司 参与接待人员姓名	董事长兼总经理：闵大勇 董事会秘书兼财务总监：李晓绕 证券事务代表：杜佳
投资者关系活动 主要内容介绍	1. 问：公司介绍一下业绩及公司近况 答：2025 年一季度公司实现营业收入 9428 万元，同比增长约 80% 、环比增长 35%；归母净利润-750 万元，同比减亏 1195 万元，环比减亏 2885 万元。一季度的营收增长主要来自两个方向：第一，工业板块的高功率产品收入增长；第二增长来自光通信产品，数据中心的头部客户订单，实现了首批的交付。其他领域的车载激光雷达也获得了战略客户的批量订单，增长曲线的开始显现贡献，综合公司的一季度情况，公司认为 24 年是触底， 25 年迎来拐点，随着公司“一平台、一支点、横向扩展、纵向延伸”战略的持续深入，将会迎来稳定的一个增长。 2. 问：请展望一下二季度包括全年公司的新产品，新领域的一些发展及趋势 答：25 年迎来拐点，公司目前 4 月份的订单量和交付量仍然

	维持了高速增长的态势。4月单月营收预计超过5500万。延续一季度增长点，在高功率模块（高毛利产品的模块）继续保持高速增长，叠加高功率芯片交付也创造新高。光通信产品二季度持续交付，交付量提升。公司25年有望实现盈亏平衡，预计营收增长40%以上。 3. 问：从资本开支的角度，公司今年什么样的规划，主要是投向哪些类型的产品？ 答：产品研发角度：高功率单管芯片方面增加新产品，提升良率；科研和特殊领域的模块，投入的研发会更多；VCSEL车载激光雷达的投入随着量产的交付会增加；随着光通信产品的交付和订单量的上升，年内会有扩产投资。 战略投资布局方面：公司继续围绕“一平台、一支点、横向扩展、纵向延伸”战略，采用内生式的发展和外延式的发展相结合构架4+1板块，包括工业激光器板块，光通信板块，传感器板块，激光医美板块和特殊领域板块。 4. 问：从特殊领域今年增长的趋势结构观察，市场是否会好转？ 答：好转趋势明确，相比往年会大幅提升。 5. 问：光通信领域的最新进展情况，200G EML 有无产品更新，整体客户验证什么周期？ 答：公司在光通信方面主要有三款主力产品，100G EML、100G VCSEL 和 100mW DFB。三款产品的导入验证都比较顺利充分证明这三款产品的性能、可靠性等各方面都是完全满足客户需要，且获得很高评价。三款产品目前均已量产，并批量交付。 批量大客户订单主要是 100G EML。DFB 硅光也获得另外一个大客户的一个认可，预测在 Q3 批量导入获得订单。100G
--	---

	VCSEL 的产品性能领先，已通过验证，并获得头部客户认可和收到明确的意愿。200G EML 按原计划，在 Q3 做客户验证。验证周期一般 3 到 6 个月。 6. 问：光通信的三个主力产品今年的营收展望如何？ 答：三个产品加起来营收预计在 5000 万到 1 个亿。 7. 问：横向布局方面公司有什么样的业务布局？ 答：公司目前氮化镓、磷化铟、砷化镓三大材料体系均已经构建完成。对应的芯片，氮化镓蓝光产品，今年已经导入量产，然后开始交付。砷化镓近红外的波段，包括 8XX、7XX，以及车载激光雷达的 905 等。磷化铟主要是光通信和传感的应用。从波长的覆盖来讲，公司从可见光已经覆盖到了近红外乃至中波和长波，包括小批量交付的中波和长波的量子级联激光器已经突破了，进入量产阶段。 横向扩展，无论从材料体系还是到波长覆盖，基本全覆盖。是从波长覆盖的角度公司已进入全球第一梯队。应用场景，纵向延伸医疗板块。横向扩展，激光显示放量后，公司 4+1 板块，将拓展到 5+1 板块和未来的 N+1 板块。 8. 问：毛利率的情况，公司会因为新的领域的放量增加收入而影响毛利率的变化吗，会有一个向好的发展吗？ 答：毛利率的变化向好的方向发展。一方面，公司产品销售结构发生了变化，战略性放弃一些低毛利的产品 and 市场，主攻高毛利产品。另一方面，公司的高功率芯片良率的持续提升也对毛利有比较大的贡献。综合，我们 2025 年的毛利率应该是会有所提升。 9. 问：高功率产品的需求提升是什么原因？
--	--

	答：一方面，光纤激光器下游的洗牌和行业集中度的形成，行业集中度越高，处在头部集中度高的客户相对回归提升了集中度。另一方面，高功率的模组增长也比较快，收入贡献较多。二季度业务环比一季度的情况的展望态势也积极向好。 10. 问：从公司角度看，下游客户对于 AI capex 投入的力度趋势如何？ 答：国内头部终端厂商在数据中心的投入在持续增加，投资额度比原来预算提高到 1.5 到 2 倍。目前是国产芯片发展的最好时机，受地缘政治影响，终端客户更倾向于使用能满足要求的国产芯片，这也是公司能获得头部客户批量订单的重要原因。 11. 问：公司目前的产能利用率的情况如何？ 答：高功率产品产能利用率比较高，随着投资计划和良率提升计划的推进，且良率提升后能完全满足客户需求。 用于传感类（包括车载激光雷达）的 VCSEL 产能利用率目前不是太高，但其与高功率产品工艺有 70%-80%的相通，公司在产能可根据不同订单需求随时切换，若将其与高功率产品产能打通，整体产能利用率较高。
--	--