

证券代码：688167

证券简称：炬光科技

西安炬光科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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 ☐电话会议 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过“全景路演”（ http://rs.p5w.net ）参与“2025 年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨 2024 年度业绩说明会”的广大投资者
会议时间	2025 年 5 月 20 日
会议地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、市场总监：张雪峰 监事、财务经理：程刚
投资者关系活动主要内容介绍	公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 问：请介绍一下目前光通讯业务进展，以及各子公司的业务生产情况？ 答：投资者您好，公司光通讯业务分电信、数据通信两个领域。在电信领域，客户主要为瑞士炬光原有国际客户，公司与他们保持长期合作关系，并于近期荣获光子行业全球领军企业 Coherent 高意公司颁发的“2025 最佳业务连续性及扩展计划”奖项；数据通信是公司自 2024 年 1 月并购瑞士炬光后的重点拓展方向，一方面，公司持续深化与国际知名企业的合作，另一方面公司进一步挖掘中国市场的潜力，扩大市场份额。当前部分客户已通过样品验证并进入小批量阶段，有望于 2025 年

	进入批量供应。2024 年光通信业务给公司的收入贡献约 5%，预计 2025 年将继续保持增长态势，收入占比有望进一步提升。 公司已建立全球化生产运营体系，运营中心覆盖西安、东莞、韶关、海宁、德国、瑞士、新加坡等地，形成全球联动、互补高效的运营格局。其中，西安运营中心主要生产半导体激光器元器件及汽车应用激光雷达发射模组、德国运营中心主要进行晶圆级同步结构化微纳光学前道制程、瑞士运营中心主要进行光刻-反应离子蚀刻微纳光学前道制程、东莞运营中心主要进行微纳光学后道制程以及模压光学生产、韶关运营中心主要生产汽车应用微透镜阵列产品、海宁运营中心主要生产泛半导制程解决方案相关产品、新加坡运营中心主要生产消费电子相关的晶圆级光学元器件(WLO)、晶圆级透镜堆叠(WLS)以及晶圆级集成模组(WLI)。随着全球市场需求的增长，我们正在评估在马来西亚等东南亚其他地区扩展制造产能，进一步扩充全球运营能力，使公司快速适应全球客户不断变化的需求。感谢您对公司的关注！ 问：消费电子明年能大放量吗？Heptagon 有新的客户吗？ 答：尊敬的投资人您好！公司正与北美多家客户合作研发 AR/VR、3D 感知等前沿领域项目，商业进展与研发进度同步推进。因签署保密协议，具体细节暂不便披露，望予理解。感谢您的信任与支持！ 问：公司海外汽车定点业务交付进展情况如何？ 答：您好！公司海外汽车定点业务进展顺利，披露的 AG 公司激光雷达线光斑发射模组项目（生命周期内预计量约 50 万套）已进入量产前的最终验证阶段，产品和过程开发均按计划完成。感谢您的关注与支持！ 问：请问公司汽车照明业务，公司去年研发预制金锡材料，目前的导入进展，是否已经给客户量产供货？ 答：您好！关于公司汽车照明及预制金锡材料业务进展如下： 汽车照明业务：通过并购瑞士炬光切入该领域，除现有量产订单稳
--	---

	定执行外，2025 年 4 月新增 AG 公司两个车载投影照明微透镜阵列项目定点，全生命周期需求量预计超 330 万套，业务拓展持续加速。 预制金锡材料进展：新一代产品已于 2025 年 3 月底通过部分大客户全面验证，并成功获批量订单，技术实力获市场认可。 公司将持续推动技术升级与市场拓展，感谢您的关注！ 问：2024 年上游激光光学元器件毛利率同比下降，是什么原因？ 答：您好！2024 年激光光学元器件毛利率下降主要受两方面影响： 核心产品 FAC 价格承压：作为光纤激光器关键元器件，FAC 受下游行业激烈竞争影响，终端产品降价压力向上游传导，导致毛利率下滑。 业务结构优化中：当前工业激光领域收入占比已逐步降低，预计 2025 年后该领域竞争对整体盈利影响将持续减弱。 应对措施：公司正在降低成本，同时加速拓展高毛利新兴应用（如泛半导体制程、光通信、消费电子），以抵消行业波动影响。感谢您的关注！ 问：请分享一下公司在微纳光学领域的竞争优势和竞争格局。 答：炬光科技目前已掌握微纳光学领域内的五大主流制备技术（六大技术中的五项），包括晶圆级同步结构化激光光学制造技术、光刻-反应离子蚀刻法晶圆级微纳光学精密加工制造技术、晶圆级微纳光学(WLO)精密压印加工制造技术、精密模压、冷加工。公司已成为全球范围内领先的微纳光学一站式解决方案提供商，能够根据客户需求，针对客户场景提供定制化技术组合，提供最优的解决方案，而非单一产品供应，具有很强的竞争力。除供应产品外，公司还为全球光电子行业提供工艺开发和制造服务。公司已成为全球微纳光学细分领域的重要参与者，在精密光学元件制造、复杂结构加工等环节具备国际竞争力，这样的技术壁垒在全球范围内具有唯一性。未来还将持续投入研发，通过技术迭代持续巩固先发优势。感谢您的关注！
--	--

问：能否分享一下公司在泛半导体各细分业务的竞争格局和业务进展？

答：公司在泛半导体制程领域参与的应用包括半导体集成电路晶圆退火、半导体制程光学检测、新型显示激光修复等。公司在上述应用领域具备显著优势，提供核心光学元器件、激光系统等。半导体晶圆退火业务延续了自 2023 年下半年起的良好增长趋势；存储芯片晶圆退火业务在芯片终端市场需求持续释放下增长迅速，逻辑芯片退火市场需求稳定；新型显示激光修复模块核心客户批量订单持续交付，新客户启动产品验证测试。感谢您的关注。

问：公司在 LAB 方面的 flux 系统，大致的单价在什么区间范围，最近有没有获得新的订单？

答：您好！公司 LAB 领域 flux 系统单价区间约 80 万至 100 万元人民币，近期有斩获新订单，持续拓展高端市场。感谢您的关注！

问：公司的全球光子工艺和制造服务中心目前是否已经获得具体的订单？订单客户来自哪些国家或地区？

答：公司的全球光子工艺和制造服务业务目前主要客户为 ams-OSRAM，为其提供工艺和制造服务，除此以外，公司还有少量新拓展客户的样品订单。感谢您的关注。

问：能否分享炬光在 25 年的折旧摊销和商誉上的预期或者指引？

答：尊敬的投资者您好，公司会严格依照企业会计准则的相关规定，计提资产折旧与摊销，并开展商誉减值测试。在商誉减值测试过程中，秉持客观原则，重点依据历史业绩情况、期末在手订单等客观事实，同时综合考虑公司的研发计划、成本控制策略、国内外市场拓展方案，以及行业发展趋势、市场动态和潜在客户需求等情况进行审慎评估。有关数据请以公司定期报告披露内容为准。感谢您的关注。

问：投资者盼望公司早日扭亏，公司今年也提出了恢复盈利的工作目标，请问公司今年恢复盈利，计划从哪些方面着手提高自身的盈利能力和竞争力？谢谢。

答：公司将从以下几个方面着手优化运营，提升毛利率及盈利能力：

1、优化业务结构，降低工业收入占比：依托并购业务增量，推动老业务精简瘦身。为进一步优化盈利结构，公司于2024年第四季度对“老炬光”部分低毛利、市场表现不佳的产品线实施了全面精简与优化策略。随着其他市场应用在公司整体销售收入中的占比逐步提升，工业激光领域的销售收入比重持续下降，未来工业激光行业激烈竞争对公司产生的负面影响将大幅削弱。同时，公司将持续降低产品成本，以缓解工业激光行业激烈竞争带来的压力。

2、实现负毛利汽车业务微透镜阵列元器件产品毛利率转正：瑞士并购所纳入的汽车业务微透镜阵列元器件产品，原产地为瑞士，毛利率为负。为有效利用地域优势，公司于2024年年中果断决策，将压印光学器件的生产从瑞士纳沙泰尔转移至中国韶关。截至2024年底，生产线转移工作已圆满完成，韶关基地正式投入生产运营，并于2025年1月实现正式出货。此举不仅显著降低了生产成本，更精准契合了汽车行业对成本敏感型产品的迫切需求，从而大幅提升了公司的盈利能力和市场地位。目前，并购整合已初见成效，汽车业务微透镜阵列元器件产品的毛利率呈现出逐步改善的趋势。随着瑞士生产的库存逐渐消耗完毕，毛利率有望进一步提升。2025年，公司还将继续通过提升良率、材料内部自制、实施精益生产等措施，进一步降低成本。

3、加速新业务拓展，降低固定成本摊销：公司于2024年9月顺利完成对Heptagon资产的收购，并成立了“全球光子工艺和制造服务事业部”和“战略增长部”。由于并购完成时间尚短，人工成本及折旧摊销带来的运营成本尚未得到充分吸收，导致全球光子工艺和制造服务业务目前呈现负毛利状态。公司目前不仅开始执行与ams-OSRAM签订的生产制造服务采购合同和技术服务采购合同，还积极拓展国内外消费电子应用、一次性内窥镜应用及其他新兴应用领域的客户。目前，公

	公司已与四家北美消费电子行业的头部客户在 AR/VR 等技术领域展开合作，并已送样测试。以上合作均为公司中远期增长奠定了坚实基础。 问：2025 年公司将如何改善现金流？ 答：为实现经营性现金流的正向流动，公司将从多维度发力：一是加强销售收入管控，优化销售策略，提升产品与服务的市场竞争力，确保销售收入的稳定增长；二是严格控制成本费用，通过精细化管理降低采购成本、生产成本及管理费用，提高资金使用效率；三是加强现金流预测与分析，建立健全现金流预警机制，及时发现并解决现金流问题，确保经营性现金流的持续正向流入。感谢您的关注。 问：二季度公司出货总量有没有大幅度提升，今年能扭亏吗？ 答：二季度尚未结束，相关经营数据请关注公司后续半年报披露信息。公司今年的经营目标是实现扭亏，并已制定多项结构调整与降本增效举措。感谢您的关注。 问：随着海外并购及资产收购完成，公司也采取了一系列的整合行动，公司对上述收购信心很足，是否意味着公司未来资产和信用减值压力很小？ 答：公司对收购的信心反映了战略层面的积极预期，但资产减值仍需结合整合效果、行业变化及会计准则要求综合评估。建议持续关注后续整合进展及外部经济环境变化等情况，这些因素将直接影响减值风险的实际暴露。感谢您的关注。 问：炬光科技在合肥高新区投资的泛半导体制程光子应用解决方案产业基地项目进展如何？ 答：合肥项目已于 2024 年 11 月 16 日主体结构封顶。目前正在进行高低压配电、上下水、消防二次结构等工程。感谢您的关注。
--	--

	问：公司目前获取订单的主要手段是什么？营销与研发、生产体系的各方面对接是否足够高效？请您评估一下公司目前营销体系、研发与生产体系，哪些环节需要改进？谢谢。 答：公司构建了覆盖全球重点区域的销售和服务网络，区域销售团队负责当地客户的开发、维护以及当地经销商的管理和支持；大客户销售与商业拓展团队专注于公司重点布局行业大客户及潜在大客户的开发、维护；售后服务团队负责客户的售后服务工作；市场团队负责公司产品和应用市场的调研，支持各销售团队在全球重点区域的营销推广活动。 公司销售团队根据统一制定的技术宣讲和市场营销策略，通过积极参与国内外重要行业展会、技术论坛、客户拜访等方式，与行业优质客户建立战略合作关系，不断强化细分市场优势地位。销售团队为客户提供产品信息与技术建议，协助客户完成产品与工艺的配合调试，并将相关市场信息反馈给研发技术人员，协同参与为客户选型、打样、测试等流程。营销与研发、生产体系的各方面对接高效。 公司在营销层面需深化市场渗透能力建设，通过精准客户运营体系持续拓宽市场覆盖。在研发环节需聚焦效能突破，构建敏捷研发机制以加速技术成果转化，全面提升产品创新迭代速度。感谢您的关注。 问：公司在稳定人才队伍有哪些措施？ 答：公司已形成长效激励机制，自上市以来已实施多期股权激励计划。同时公司通过完善分类考核与激励，通过差异化激励加大对科技创新人才倾斜力度；全面推动科技人员收益与项目成果挂钩的激励机制；推动股权激励方案落地，探索如岗位分红、员工持股等中长期激励模式，持续深化短中长期激励机制的优化与探索，公司希望员工利益与公司发展深度捆绑，激发员工的主人翁精神。感谢您的关注。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 20 日