

证券代码：688007

证券简称：光峰科技

深圳光峰科技股份有限公司 投资者互动记录

深圳光峰科技股份有限公司（以下简称“公司”）在信息披露范围内与投资者保持良好的互动交流，2024年8月期间（静默期外）公司累计进行8场路演，接待投资机构包括中泰证券、中信建投、国信证券、UBS等近10家机构、30余名投资者，以及2024年8月接听投资者来电咨询累计近50次。

投资者关注的主要问题及公司答复具体如下：

1、公司上半年的收入结构拆分？

答：2024年上半年，公司实现收入为10.81亿元，同比微增，合并层面的收入构成如下：车载业务实现收入为2.41亿元、传统TOB及其他业务整体实现收入6.29亿元（其中，影院业务受影片供给影响，整体实现2.67亿元；专显业务受教育业务影响，整体实现2.01亿）、TOC业务实现收入2.11亿元。相较公司过往报表，车载业务收入是全新的收入增长来源，公司于2022年进入车载业务，于2024年产生收入，这既是公司技术优势的充分发挥，也是公司战略转型的快速兑现。

2、利润为何表现较弱？

答：2024年上半年，公司表观利润表现不优，主要是因公司与GDC相关方仲裁案件仍在审理中，历经调查取证、多次听证、申请救济等环节，该仲裁案件结算在报告期内的法律服务费用合计为1,845.09万元；同时，其他非流动资产GDC股权带来的公允价值变动损失计入非经损益为3,735万元。剔除GDC的相关影响，公司2024H1实现归母净利润7,063.5万元，扣非归母净利润3,585.16万元。

3、现在M9、S9和Smart精灵#5都处在交付的关键阶段，公司的产能是否充足？

答：2024年3月，随着光峰科技定点首个落地车型问界M9进入密集量产

交付阶段，公司车载光学业务实现高效的收入转化，上半年业务收入实现 2.41 亿元。截至 8 月上旬，问界 M9 累计大定已突破 12 万辆，蝉联 50 万以上车型销量第一，持续创造中国市场豪华品牌车型纪录。近期，搭载光峰科技提供的车规级投影巨幕的享界 S9，上市 20 天已实现大定 8,000 台；8 月 28 日，全新 smart 精灵#5 在澳大利亚迎来全球首秀，搭载了光峰科技提供的行业首创的车规级全彩激光投影灯，能够为用户带来沉浸式露天影院的观影浪漫，预计于 2024 年内上市和交付。

公司前期获得 7 个定点，截至目前还有 4 个处于待发布状态，目前公司还在积极围绕大客户战略拓展新的定点，一是涵盖了更多的品类，如激光大灯、车规级巨幕等，二是定点车型价格带往主流价格带下沉，预计搭载量会迅速加大。基于未来发展规划，随着公司车载业务规模的扩大和定点数量的增加，公司预计产能和供应链将面临较高需求，公司拟租用的智能制造“光峰创智谷”产业园预计年底达到可投入使用状态，用作生产、研发、办公等用途，能充分的满足公司车载业务智能化和产能要求，同时整合公司的家用、影院和专显灯业务板块的生产制造，能有效的实现成本优势和充分的交付保障，满足各业务板块成长需求。

4、C 端目前是什么情况，后续怎么计划？

答：2024 年上半年，峰米科技收入 2.39 亿，同比下降 36.49%，亏损 4,852.62 万元，亏损同比缩窄 3,069.06 万元，业绩实现显著减亏。峰米科技在人员和产品上实现了较为透彻的优化和调整，在费用控制上也得到了较好的体现，公司正以坚定的决心清理前期快速发展积累的问题。目前，峰米科技的主营业务是 LCD 智能投影业务及激光电视业务，同时今年获得为小米代工海外 LCD 投影的业务。公司会继续优化峰米科技的问题，持续落实减亏目标，同时寻求主业的盈利机遇。

5、公司如何看待中报业绩和股价走势以及怎么看待公司的未来前景？

答：2024 年上半年，公司总营收 10.81 亿，同比微增；车载光学业务实现高增速发展，实现营业收入 2.41 亿元，其中 2024 年第二季度实现营业收入约 2

亿元。从收入结构来看，上半年车载业务收入从无到有，收入占比达到 22%；公司主动调整 C 端业务经营策略并加快清理 C 端库存，C 端收入占比下降至 20%，B 端收入占比为 58%，公司收入结构已逐渐向汽车零部件公司靠拢，经营质量提升。

近期行情走低，公司非常理解投资者的感受和诉求，并感谢投资者的持续陪伴。公司基于以下几个方面，对未来充满信心：

(1) 战略转型快速兑现：公司立足于原创的半导体激光光源技术，致力于应用场景的创新与技术变现。上市以来，公司的应用场景已从影院、专显等商用场景拓展到家用，并于最近两年成功实现车载业务的从 0 到 1 的业绩突破。作为汽车零部件的新玩家，公司以独有的激光显示技术开，创新的光学产品，并在车载显示领域迅速占得一席。

(2) 业绩实质好于报表表现：近年来，公司业绩受 GDC 等非主营业务的影响，业务实质优于表观业绩。2024 年上半年，由于公司与 GDC 相关方仲裁案件仍在审理中，历经调查取证、多次听证、申请救济等环节，该仲裁案件结算在报告期内的法律服务费用合计为 1,845.09 万元；同时，其他非流动资产 GDC 股权带来的公允价值变动损失 3,735.31 万元。若剔除 GDC 相关影响，公司归母净利润为 7,063.5 万元，扣非归母净利润为 3,585.16 万元，经营性现金流为 3,359.93 万元，公司的实际经营情况好于表观业绩。

(3) 车载前景确定性强：在定点获取与车型落地过程中，公司对整个汽车行业进行了深入调研，现已明确，车载业务大有可为，智能座舱及智慧车灯会是公司未来中长期持续耕耘拓展的应用场景。目前，在智能座舱领域，截至目前，公司保持了人无我有的优势地位；在智慧车灯领域，公司抓住了精准照明与精准显示结合的大趋势，在车灯迭代的历史进程中具备明显的市场稀缺性，智慧车灯更是公司未来车载业务放量的关键品类，公司将在客户合作上进行有力突破。

对于公司上市以来的业绩表现，自上市以来，公司的发展客观上受到了客观环境等的影响，但公司在发展过程中自身也有一定的问题，业绩多期受峰米亏损、GDC 亏损及仲裁律师费的影响，未能给投资者带来长期稳定的业绩兑现。公司已着手大力进行优化，尽快清理业绩包袱，改善表观业绩，降低投资者

“拨云见日”才能理解公司业绩实质的财务分析成本。

对于股价，近半年走势陷入小盘股的流动性困境，成交较为低迷，公司认为股价走势并未如实地反映公司基本面的改善和经营前景。

此外，今年以来，公司已进行两次回购，累计规模达到 8,951.37 万元。基于对技术的自信、对业务的确定性、对前景的信心、对公司价值的认可，公司公告将此前回购的全部股份共 5,842,483 股进行注销，并开启 2024 年第三期回购。结合公司经营情况、财务状况等，预计本次使用自有资金回购规模不超过人民币 3,000 万元（含）、不低于人民币 2,000 万元（含）。三期回购总金额将超过 1 亿元，而公司 2023 年度实现归母净利润 1 亿元，公司在不影响日常经营的前提下用较大的诚意向投资者表态重视资本市场，提振投资者持股信心。请投资者相信，公司会继续做好业务、提升基本面，公司、员工与投资者一直在并肩前行。

6、公司三费均有下降，是主动缩减费用投放了吗？

答：2024 年上半年，公司的研发费用和销售费用均同比下降，主要是公司积极解决峰米科技清理前期快速发展积累的问题。

总体来看，2024 年上半年，公司三费支出合计 2.93 亿，同比减少 6,332 万，同比下降 17.76%。在总费用规模缩减的同时，公司主动调整费用投放方向，投放到投资回报率更高的业务，因此公司经营质量显著提升。

7、公司怎么看待车载业务的现在和前景？

答：在定点获取与合作车型落地过程中，公司对整个汽车行业整体情况进行了深入调研，明确车载业务大有可为，是公司战略级的新业务方向，智能座舱及智慧车灯会是公司未来中长期持续耕耘拓展的应用场景。

智能座舱方面，截至目前，公司保持了人无我有的优势地位。公司自今年 3 月正式开启问界 M9 的交付，2024 年一季度实现车载业务收入 4,803 万元；公司根据赛力斯的订单交付出货，AITO 问界 M9 的交付数量持续再创新高，根据鸿蒙智行官方公众号，4-6 月分别交付 13,391 辆、15,875 辆、17,241 辆，稳坐 50 万以上车型销量第一，公司车载业务在 2024 年二季度实现收入约 2 亿。随着

问界 M9 出货量的增加，以及各车企对车载投影大屏日益青睐进而为公司开具新定点通知书，公司首创的车规级投影巨幕在汽车电子领域的渗透率愈加提升。在智能座舱领域目前共计获得 4 个定点，其中 2024 年获得的赛力斯新定点车型预计将比前序定点车型价格实现下降。

在智慧车灯领域，公司抓住了照明与显示结合的大趋势，在车灯迭代的历史进程中具备明显的市场稀缺性，智慧车灯更是公司未来车载业务放量的关键品类。1) 产品层面，公司的 ALL-in-ONE 激光大灯通过一个模组实现了“精准照明+精准显示”功能，与现有的车灯相比，二者均含有基础照明的功能，但 ALL-in-ONE 激光大灯能够兼容更多应用场景和功能。未来，公司提供的器件叠加照明功能，不仅能够进一步提升配置率，更能够大幅减少整个车灯系统的功耗及体积，助力整车厂功能升级的同时实现综合性平台降本。2) 定点层面，公司已取得比亚迪工业关于车灯模组的定点，由于是作为 tier2 供应模组，具体车型及供应节奏仍取决于合作方进一步确定；此外，公司正努力围绕 ALL-in-ONE 激光大灯拓展新定点，只因新品发布时间较短，定点合作仍在进程中。总体来看，在车灯领域，激光化、像素化及一体化趋势明显，而光峰科技是该趋势兑现落地的最佳选择，且公司是目前唯一能做车灯彩色 DLP 显示的公司。

对于目标车型价格带的下沉与车载业务放量，公司很清晰地认识到降本的重要性，因此不断探索技术降本与供应链降本，目前已发布新一代车载投影技术，该 2.0 版本的车规级投影巨幕解决方案不仅亮度与分辨率翻番，同时幕布再度升级抗环境光材料，能够带来更优秀的观感体验，3.0 版本的方案则会融合 AI 技术，大幅提升交互属性。

公司认为，从通过 IATF 车规认证，到实现收入占比超过 20%仅用时两年，车载业务具备爆发潜力。