

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，自 2024 年 9 月 20 日至今（静默期外）公司累计进行近 10 场路演，接待投资机构包括博时基金、融通基金、申万菱信、国信证券等 10 家机构，以及 2024 年 9 月 20 日至今接听投资者来电咨询累计约 80 次。

与此同时，为便于广大投资者更全面、深入地了解公司 2024 年第三季度经营成果及财务状况，公司于 2024 年 10 月 24 日在上证路演中心召开《2024 年第三季度业绩说明会》，在信息披露范围内就投资者关心问题进行交流。

投资者关注的主要问题及公司答复具体如下：

1、公司第三季度的收入结构拆分？

答：尊敬的投资者，您好！2024 年 1-9 月，公司实现收入 17.20 亿，同比增长 4.18%；其中，第三季度实现收入 6.38 亿元，同比增长 10.53%。从收入结构来看，第三季度公司车载业务收入约 2.17 亿，收入占比约为 34%；传统 TO B 业务及其他业务整体收入 50%左右；TO C 业务收入占比逐步降低。从收入结构的变化来看，公司正加速向车载业务扩张。

车载业务作为公司 2024 年新的收入增长来源，前三季度累计贡献 4.58 亿元收入。根据 AITO 汽车官方公众号于 10 月 10 日发布的信息，问界 M9 累计大定已突破 15 万辆，成为 50 万以上车型销量冠军，公司配合定点车型问界 M9 交付节奏，积极交付车规级投影巨幕产品。2024 年开年以来，光峰科技与华为智选合作伙伴赛力斯、北京汽车等车企进行了紧密、高频次的技术端及商务端交流，不仅对赛力斯问界主流车型改款、北汽享界主流车型改款等车载光学项目进行深入对接，还对下一代技术方案包含投影巨幕、智慧车灯等进行了样品展示及细致探讨，获得客户的高度认可和积极反馈；此外还与长城汽车、现代汽车等多家国内外知名车企开展技术接洽，为后续定点的推广及车载业务全球化夯实基础。

2、车载业务今年内拿到了三个新定点，后续定点如何展望？

答：尊敬的投资者，您好！公司车载业务产品需要根据不同客户的需求及车型条件，为车企进行定点开发，定点流程普遍耗时较长、审批手续复杂，且时间周期长短不一，获得定点的具体节奏由车企客户把控。

公司今年以来已获得赛力斯集团第二次定点、北汽新能源第二次定点，以及某主机厂新车型定点，基于此前公司持续对接了海内外车企，广泛宣传公司产品创新性及技术先进性，后续还有部分预定点项目正在推进，敬请关注后续相关公告披露。

3、可否简单介绍下公司 AR 显示模组小批量出货的情况？

答：尊敬的投资者，您好！公司此前公布了自研的全球首个 PPI 破万 AR 光学模组，可用于 AR 眼镜，能够解决行业对轻量化可适应日常佩戴的痛点，满足室内室外多适用场景的亮度需求。当前，AR 产业整体仍处于探索的初期阶段，公司初步向 A 股上市公司华勤技术、港股上市公司舜宇光学集团等 AR 产业链上下游公司提供过小批量的模组样机，用于项目预研及产品预研发。AR 显示是公司中长期探索方向之一，敬请关注后续进展。感谢您的关注！

4、请问峰米前三季度的业绩表现如何以及后续有什么规划？

答：尊敬的投资者，您好！基于此前公司对峰米科技的业务和管理进行了双重梳理，对人员和 SKU 进行了优化，2024 年峰米科技已成功实现大幅减亏。前三季度，峰米科技净利润亏损进一步减少。未来，峰米科技将继续落实减亏目标，同时积极寻求海内外业务发展的机会，不断提升竞争优势，感谢您的关注！

5、目前公司共获得几个定点项目，客户和分别对应的产品是什么？

答：尊敬的投资者，您好！截止目前，公司共获得 9 份开发定点通知书。按时间顺序如下：①为比亚迪供应座舱显示产品；②为奔驰 smart 精灵#5 供应激光投影灯产品，已量产；③为赛力斯问界 M9 供应座舱显示产品，已量产；④为比亚迪供应车灯模组产品；⑤为北汽新能源享界 S9 纯电版供应智能座舱产品，已量产；⑥为华域视觉供应 AR-HUD 的 PGU；⑦为赛力斯供应座舱显示产

品；⑧为北汽新能源供应智能座舱产品；⑨为某主机厂提供智能座舱显示产品。
感谢您的关注！

6、三季报显示技术研发费用同比下降是什么原因？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2024 年前三季度研发费用为 1.72 亿，同比下降 11.71%。其中，第一季度研发费用为 5,402 万，同比下降 14.84%；第二季度研发费用为 5,760 万，同比下降 8.54%；第三季度研发费用为 6,040 万，同比下降 11.74%。公司对主营业务，尤其是车载业务的研发投入，一直保持合理水平，公司研发费用的下降主要系峰米科技进行人员及业务结构调整导致。感谢您的关注！

7、请问光峰在空气成像方面有没有过硬的技术储备，或者有没有落地的产品及应用？

答：尊敬的投资者，您好！空中成像技术的技术方向较多，公司一直有保持对各种技术路线的跟踪与研发。早前，公司基于自主研发的 ALPD® 半导体激光光源技术，具备高亮度、高画质、高可靠性等特点，成功实现了多次空中成像应用，如曾在北京体育活动盛典开幕式深圳分会场，全球首次用激光在云上写出“天下一家”四个大字和打出五环标志献礼，成功打造震撼人心的光影秀；五四青年节与深圳南山有关部门联合呈现云上秀，千米高空绘就青年“凌云志”，激活美学艺术与科技创新的完美融合。谢谢！

8、“公司业务正向大赛道突破”，是指车载业务吗？请介绍这个赛道未来市场规模，相对于竞争对手，公司有何优势？

答：尊敬的投资者，您好！公司业务正向大赛道突破，是指车载业务。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。

（1）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 月起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；车载业务前三季度累计贡献4.58亿元收入，边际增速非常快。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。截止目前，公司在智能座舱领域共计获得6个定点，并正按计划逐步实现定点车型价格带的下降。

(2) 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，由于公司作为tier2为其供应模组，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。

(3) 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幕材料，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2024年第三季度实现收入占比约33%仅用时两年，车载业务具备爆发潜力。

9、公司车载业务的规模和利润在接下来的前景如何？

答：尊敬的投资者，您好！2024年第三季度，公司车载光学业务实现营业收入2.17亿元；2024年前三季度，公司车载光学业务实现营业收入4.58亿元。

根据 AITO 汽车官方公众号于 10 月 10 日发布的信息，问界 M9 累计大定已突破 15 万辆，成为 50 万以上车型销量冠军，公司配合定点车型问界 M9 交付节奏，积极交付车规级投影巨幕产品。

2024 年开年以来，光峰科技与华为智选合作伙伴赛力斯、北京汽车等车企进行了紧密、高频次的技术端及商务端交流，不仅对赛力斯问界主流车型改款、北汽享界主流车型改款等车载光学项目进行深入对接，还对下一代技术方案包含投影巨幕、智慧车灯等进行了样品展示及细致探讨，获得客户的高度认可和积极反馈。2024 年，公司目前收到三份定点通知书：①赛力斯第二个定点通知，为其新车型供应智能座舱产品；②北汽新能源第二个开发定点通知，为其享界新车型供应智能座舱显示产品；③为某主机厂供应智能座舱显示产品。上述新定点项目均预计 2025 年内量产供货，将在项目生命周期内对公司经营业绩产生积极影响。

公司将继续保持自身的技术优势和差异化竞争优势，加快推进后续部分预定点项目落地。公司业务正向大赛道突破，更加契合公司的技术和上下游的产业链布局。随着车载赛道的持续深耕，公司基本面将迎来更明显的结构变化和业务优化。感谢您的关注！

10、公司怎么看极米科技拿到华为智选车享界车载定点？以后车载是否也会面临激烈竞争，公司如何应对？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2024 年 10 月 15 日披露《关于自愿披露公司收到北汽新能源第二个开发定点通知公告》。针对近期其他投影厂商披露定点公告，公司从以下几个角度进行分析：

1、从投影行业的角度，公司是投影行业往车规级别和智能座舱场景进行创新的突破者，而且最先成熟并落地，其他企业看到并认可这一创新场景及战略方向，入局拓展业务是正常商业行为，印证了公司战略布局的前瞻性。

2、从汽车行业发展趋势分析，投影产品进入智能座舱场景的定点数量增多，意味着主机厂的认可度在持续提升，需求正被消费者广泛接受。

3、从主机厂的角度来看，车规级投影巨幕对于汽车这一悠久发展历史的行业，是一个全新的配件，主机厂出于供应链风险控制，通常会寻求备选供应商，

属于正常的供应链管理和商业逻辑。主机厂在投影行业选取两个供应商，并不代表公司的优势不再或者领先不足。

4、公司与北汽新能源的合作非常深入，并于 10 月第二次获得其定点；且除北汽新能源外，公司还获得了其他主机厂及合作方的 7 个定点，相关定点已落地量产或即将量产。目前，公司累计 9 个车载业务定点，相比其他投影厂商有非常明显的先发优势。

5、在技术层面，公司具有激光光源技术和 LED 核心通道技术，形成强力的专利壁垒。

感谢您的关注！

11、比亚迪的两个定点迟迟没有进展，近期有传言说被停止了，请问是否属实？

答：尊敬的投资者，您好！车载前装定点是一个周期较长的业务，公司与比亚迪的合作一切正常推进中，敬请关注公司与其定点的智能座舱产品和车灯模组产品后续落地情况。感谢您的关注！

12、车载光学是否有商用车、公共交通方面的意向客户？

答：尊敬的投资者，您好！公司车载投影巨幕目前已经成功合作赛力斯（问界 M9 和尚未发布的新车型）和北汽新能源（享界 S9）等头部新能源品牌车企。从应用场景来看，公司车规级投影巨幕不仅适用于 SUV、轿车，还适用于 MPV 和客车等车型，公司会持续拓展车载投影巨幕的定点落地。感谢您的关注！

13、公司准备何时搬入光峰科技大厦？除自用外，有多少面积可供出租？

答：尊敬的投资者，您好！公司预计将于 2025 年初搬入光峰科技总部大厦，除自用楼层外，计划 1-3 层进行商铺招商，8-27 层为写字楼办公室，平均单层面积约 2,000 平方米。感谢您的关注！