

## 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10月25日至今公司累计进行12场路演，接待投资机构包括富国基金、易方达基金、中信证券、天风证券等近10家机构，以及接听投资者来电咨询累计近130次。

与此同时，为进一步加强与投资者的互动交流，公司于2024年12月12日参加由深圳证监局等指导、深圳上市公司协会与深圳市全景网络有限公司联合举办的“2024年度深圳辖区上市公司集体接待日”活动，在信息披露范围内就投资者关心问题进行交流。

主要问题及公司答复具体如下：

#### 1、公司在 AI 眼镜上有何布局？

**答：**尊敬的投资者，您好！AI 和 AR 等新技术是公司长期关注的技术方向之一，针对 AI 眼镜及 AR 眼镜，公司主要在光机及波导镜片两个部分进行研发探索，多技术路线均有储备；两者既可共同组成解决方案，成为该类产品的显示端核心模组，也可单独进行小批量供样。

公司此前公布了自研的全球首个 PPI 破万 AR 光学模组，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 眼镜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 AI 产业链上下游公司提供过小批量的光机模组样机。AR 显示是公司中长期探索方向之一，敬请关注后续进展，谢谢！

#### 2、光峰科技作为新质生产力企业，未来是否推出激光大灯？

**答：**尊敬的投资者，您好！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，智慧车灯是公司未来车载业务放量的关键品类之一。

在智慧车灯方面，公司是目前唯一能做彩色像素灯应用的车载供应链企业。独创的 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，

相较与现有传统车灯，其既含有基础照明的功能，同时兼容雾灯、彩色像素灯等一体化新应用功能，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。

公司正努力围绕智慧车灯拓展新定点，敬请关注后续车载业务进展，谢谢！

### **3、问界 M9 车载幕布能为光峰带来大致多少业绩贡献？**

**答：**尊敬的投资者，您好！车载业务作为公司 2024 年新的收入增长来源，2024 年前三季度累计贡献收入 4.58 亿元，其中主力定点车型问界 M9 目前大定累计突破 18 万台，量产车型逐步贡献利润，公司正配合客户交付节奏，积极交付车规级投影巨幕产品。目前，公司累计获得 10 个车载定点通知书，同时继续根据不同客户的需求及车型条件，拓展新定点落地，仍需要一定规模的投入。随着进入量产阶段的定点车型数量增多，公司车载业务利润将逐步释放。感谢您的关注！

### **4、非常期待比亚迪激光大灯定点的量产，请问近期有进展吗？预期什么时候会落地量产？**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司与比亚迪的合作正常推进中，如实现订单转化，公司会广泛宣传，敬请关注，谢谢！

### **5、谈谈下一步的公司产品方面拓展有什么动作？**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司致力于半导体激光光源技术的突破创新、运用场景开拓和产业化推广，并由此形成从关键系统架构、核心器件到关键算法的激光显示全技术链的技术储备和专利布局。未来，公司将继续聚焦于核心技术、核心器件的优化与创新，同时在新应用领域方面，重点挖掘车载业务场景，根据不同车企客户的需求，针对智能座舱及车灯品类进行定制开发。感谢您的关注！

### **6、光峰在 2021 年与空客合作进入航空显示领域，探索不同的航空应用可能性。如今低空经济迅猛发展，请问公司在该领域是否有所布局或规划，相关**

## 显示产品或技术能否适配 eVTOL 等低空飞行器？

答：尊敬的投资者，您好！公司在车载业务线已获 10 个高质量定点。近年来，随着汽车芯片、人机交互、汽车系统等软硬件技术水平快速迭代，智能座舱包括但不限于社交、娱乐、家庭、工作等多个属性，逐渐成为人们除了居住和工作空间外的“第三生活空间”。公司预计自身技术及车载业务产品有望响应飞行汽车、低空经济等行业客户在飞行交互、飞行器空间体验等应用场景上的潜在需求。感谢您的关注！

## 7、贵公司与美的机器人合作项目有没有产品出货，如有在哪可以购买？

答：尊敬的投资者，您好！美的集团在 2022 年发布的首代家庭服务机器人，公司为其提供投影解决方案，公司原创的 ALPD®半导体激光光源技术首次进入具有成长性的机器人领域，公司具备进入移动装置领域的激光植入能力。谢谢！

8、目前公司车载激光显示的定点主要是关于车载激光投影幕布、激光智慧大灯，以及一个与华域的 AR-HUD 的 PGU，公司目前是否以前两者为主，暂时停止了 AR-UHD 的定点拓展；关于 AR-HUD 的 PUG，公司是否有先发优势，为何定点较少呢？

答：尊敬的投资者，您好！公司的 AR-HUD 技术不仅拥有高温度稳定性，能有效避免阳光倒灌问题，还能提供更大可视角（FOV），更远的虚拟映像距离（VID）。公司在 DLP 技术领域深耕多年，目前在 AR-HUD 领域已有高亮度、高对比度的 PGU 模组，满足大画面需求、降低暗场眩光，提高夜间安全性，同时体积更加紧凑，可以根据客户的需求定制并实现量产能力。

在未来进一步提高视场角的需求下，现有基于自由曲面的几何光学方案面临瓶颈，偏振光技术、波导技术及全息技术是未来 HUD 发展的几个重要方向。公司 ALPD®技术能够实现无损偏振输出，具有比 LED 更高的亮度，满足波导、偏振和全息光器件架构下对 PGU 高效率、高亮度的需要，具备较强的竞争优势。

考虑到 AR-HUD 品类涉及到车机系统算力，目前仍有一定提升空间，因此公司近期拓展定点的产品品类以智能座舱、智慧车灯等强势品类为主，AR-HUD 能随时承接客户的开发和量产需求。感谢您的关注！

**9、在人才培养和引进方面有哪些新计划，以支撑公司的长期发展战略？**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司已建立成熟的人才培养及引进机制，通过内部培养和外部招聘相结合的方式，打造了一支高素质、专业化的人才储备队伍。在人才培养和引进方面，我们立足于现有业务基础，在研发、产品、供应链环节上补充和优化人才梯队，同时围绕新技术、新业务和新市场等规划，引入 AI 视觉算法、微纳光学、材料学、芯片研究等方面的高端人才。

**10、鉴于车载业务已成为公司新的增长引擎，公司如何计划提高车载业务的毛利率？**

**答：**尊敬的投资者，您好！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。例如，公司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实现亮度与分辨率翻番，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；同时，通过供应链的管理和技术的降本方案，公司能为客户带来更好的效果和更优的价格竞争力。另外，公司也在加大海外头部车企的拓展和国内更多主机厂商的合作，拓展更多品类产异化和价格带优势，实现更大的规模体量，综合实现公司较好的毛利率水平，感谢您的关注！

**11、关于车载激光显示，光峰科技与目前投影行业其他公司技术的区别？**

**答：**尊敬的投资者您好！公司是投影行业最早进入车载供应链的企业，公司于 2022 年获得汽车行业 IATF 认证，并明确公司车载业务发展的三大方向。在车载业务上，公司立足于自研技术的优势，具备实现产品体积小、亮度好、体验优的能力。不同于其他车载供应链公司的业务，我们围绕三大业务方向均实现了定点合作落地和车载定点应用的创新性，我们在技术上享有领先优势。

目前，公司在智能座舱业务实现了产品力的验证和业绩的兑现，是主机厂非常满意的合作伙伴，并持续拓展座舱应用落地和方向创新。同时，公司大量拓展与海内外主机厂商在智能车灯的合作。得益 ALPD®技术优势，目前公司是车载供应链企业中唯一能实现彩色像素化应用的企业，同时公司独创的 ALL-in-ONE 大灯更是实现了“精准照明+精准显示”的一体化，得到主机厂商的关注，

敬请关注后续业务的落地，谢谢！

## 12、公司在激光显示技术在汽车行业的应用上，如何看待市场竞争态势和自身的竞争优势？

答：尊敬的投资者，您好！公司的 ALPD®激光显示技术相较于现有的其他光源技术，在车载应用上具备独有优势。具体如下：

首先，相比其他光源技术的光机，公司的 ALPD®激光显示技术，能够在体积相同的情况下，输出两倍或以上的光通量，或在输出相同光通量时，具有更小的体积。相比主动发光的显示方式，可以用比手机略大的设备，显示出几十或上百寸的画面，适应车载复杂环境光条件下的显示需要。

其次，ALPD®可以实现无痕的、无处不在的显示，无需对汽车内饰进行特别的改造，就能安装上车，将车内的任何表面，转化成数字化交互界面，显示设备可以隐藏到汽车内饰里，类似于动态星空、智慧表面等，起到增强现实的效果，打造个性化体验。

第三，相较其他激光显示技术，ALPD®因架构独特，是目前唯一满足车规要求的激光显示技术。

第四，基于激光天然的偏振光输出，相比 LED 等非偏振光源，ALPD®显示技术输出的偏振光几乎无损，相较 LED 的偏振效率高出 50%以上，满足未来 HUD、透明显示等应用场景下的特殊要求。

凭借 ALPD®激光显示核心技术的小体积、高亮度、无痕显示等优势，公司快速实现车载业务的破冰，并已有量产定点车型问界 M9 火爆销售。具体到产品层面，公司智能座舱业务相较行业具有分辨率高、体积小、亮度高的优势；车灯业务相较同行则具有照明叠加显示的创新功能，在体积、色彩、亮度、功能性更全等方面具有明显优势。

截止目前，公司已获得 10 份定点通知书；其中，2024 年开年以来，公司收到四份定点通知书。一方面，公司获得某国际头部车企多款車型定点动态彩色像素灯；另一方面，公司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。

目前，公司车载业务处于行业领先地位，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。感谢您的关注！

**13、在智能座舱显示产品方面有哪些新技术或产品创新计划？**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司在智能座舱业务方面会加速实现车型价格带的下沉与主机厂商的合作拓展。同时，公司会积极拓展智能座舱更多显示面的应用突破，以及关注智能座舱与 AI 等新技术的智能化应用结合，进行产品与技术创新。感谢您的关注！

**14、公司在提高整体毛利率方面有哪些具体措施，如何平衡高毛利业务和新兴业务的发展？**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司重视影院和专业显示业务的竞争力提升，巩固基本盘毛利水平。车载业务行业的毛利水平整体较为稳定，随着公司的新兴车载业务进入密集交付期，该业务占比持续提升，对公司的综合毛利水平有一定的影响，上述调整属于业务结构的变化，而非公司的竞争力和业务的盈利能力问题。后续，公司会关注新兴业务的发展，深入落地新兴业务的毛利水平管控与优化，感谢您的关注！

**15、如何评估与赛力斯汽车的合作关系，这对公司未来的业务发展意味着什么？**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司自 2023 年 1 月收到赛力斯汽车出具的《开发定点通知书》，为其 M9 车型供应智能座舱显示产品以来，双方合作关系非常友好，目前公司也在更加深入的加强与赛力斯的合作，在新能源汽车发展上为其提供更多的助力，实现互相成就。同时，公司持续拓展更多车企合作，根据不同车企需求，研发多样化产品，提升公司车载产品渗透率。感谢您的关注！

**16、在 2025 年对于车载激光显示业务的拓展有何新的战略规划？**

**答：**尊敬的投资者，您好！在车载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，公司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，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+精准显示”一体化的大趋势，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。公司将持续夯实智能座舱定点落地、加强与客户在智慧车灯品类合作的积极突破，以及开创更多新兴车载业务应用，敬请关注后续进展，谢谢！

**17、公司如何看待当前宏观经济环境对公司业绩的影响，有何应对策略？**

**答：**尊敬的投资者，您好！目前，全球经济处于周期性波动当中，国内外经济形势复杂多变。公司将进一步加强宏观经济形势研判，密切关注主要国家的政治、经济及国际贸易环境、关税变化，迅速评估风险和积极调整相关业务，同时加强公司在产业链上下游的突破，以减少国际贸易环境变化带来的不利影响。

**18、公司 11 月 15 日定点公告中所述的“动态彩色像素灯”，具备哪些功能？能实现人机交互吗？**

**答：**尊敬的投资者，您好！该产品为公司为某国际头部品牌车企的多款车型定制开发，预计将具备显示功能及交互功能。具体细节功能涉及保密需求，请您耐心等待主机厂的发布。感谢您的关注！

**19、公司是否有贷款回购公司股票计划？**

**答：**尊敬的投资者，您好！2024 年以来，公司已进行三次回购，累计规模达到 1.19 亿元。基于对技术的自信、对业务的确定性、对前景的信心以及对公司价值的认可，公司公告已将此前回购的股份共 5,842,483 股进行注销。2024 年三期回购总金额超过 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。公司后续如有相关计划，将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务，谢谢！

**20、公司是否有并购重组计划？**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司密切关注市场环境和各项政策，后续如有并购重组计划，将严格按照相关法律法规及时履行信息披露义务，谢谢！