

证券代码：300516

证券简称：久之洋

湖北久之洋红外系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20250417

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 ☐其他_____（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	久之洋 2024 年年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 4 月 17 日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所“互动易平台” http://irm.cninfo.com.cn “云访谈”栏目
上市公司接待人 员姓名	公司董事长郭良贤，董事、总经理洪普，独立董事余洋，财务总监兼董事会秘书兼总法律顾问（首席合规官）吴昌仁
投资者关系活动 主要内容介绍	本次业绩说明会以网络远程的方式进行，交流主要内容如下： 1.公司 2024 年应收账款和减值金额较大，2025 年将采取什么措施来改善这一问题？ 答：感谢您的提问。公司 2024 年应收账款和减值金额较大是客观事实。应收账款较大主要受项目推进进度、军品审价进展、上级资金计划安排及同比例付款约束等多种因素综合影响；减值金额较大，是由应收账款计提信用减值损失导致，公司严格执行会计准则，对没有收回的账款充分计提了信用减值损失，保证了会计信息真实、准确、完整。公司

	对此事给予了高度重视，将采取以下措施加大催收力度：一是强化风险控制，加强对客户信用状况、财务状况的评价、评审，在业务前端构筑风险警戒线，降低或规避风险；二是完善催款奖惩管理制度，市场经营人员绩效既要与新增回款进度密切挂钩，又要与历史存量应收账款回款进度密切挂钩，从根本激发市场人员催款动力和积极性；三是深化目标管理，科学确定年度回款目标，压实各催款责任部门的催款责任；四是加强催款任务完成情况动态跟踪与监控，每月通过经济运行分析会等形式盘点回款情况，细化下一步催收措施，做到应收尽收；五是推动经营班子勤勉尽责，将催款作为公司高质量发展的第一要务，重要项目公司经营班子亲自带队催收，确保落袋为安。 2.近期有没有资产注入计划？ 答：重大事项以公告为准，敬请关注！ 3.公司在低空经济领域有布局，建议深耕此领域 答：非常感谢您的建设性建议！公司会量力而行、尽力而为。 4.公司有着极其优秀的人才资源，业绩却多年止步不前，为什么？是什么束缚了公司突破性发展，值得管理层深思。谢谢 答：首先感谢您的提问，您的提问也是公司一直在学习、思考并努力寻求答案的问题。我们目前分析思考到了一些方面，如我们所处行业情况、我们具备的优劣势是什么、我们当前的工作方向是否正确、我们的激励是否有效适当，我们管理与创新等如何改进.....，正是基于这些思考,公司也在积极做出调整并开展战略性工作安排。再次感谢您对公司的关注关心！ 5.公司 2024 年年报中披露了面临的风险，请问独立董事如何监督风险管理工作？
--	---

	答：感谢您的提问。根据公司 2024 年年报披露的情况，公司的持续经营能力不存在重大风险，但也面临六大经营风险，分别是市场竞争风险、技术更新与产品开发风险、人才流失风险、军品审价风险、业绩波动风险及应收账款风险。独立董事将借助各自专业背景，勤勉尽责、独立审慎的持续关注、评估公司面临的各项风险，同时提醒、督促公司经营管理层规范风险管理制度、做好风险应对计划，必要时引入外部资源对公司风险工作进行独立评估，推动上市公司风险管理工作持续改进完善。 6.在去年一次行业交流峰会上曾注意到董事长提出的“精准投入、效能优先”战略，充分彰显了掌舵人对企业核心竞争力的深刻洞察。作为长期关注久之洋的投资者，在此想请教：年报显示公司正处“效率爬坡期”，面对当前 400 人团队规模与多元化业务布局，管理层如何界定“管理提效”与“技术突围”的优先级？在资源分配上会侧重流程精益化改造，还是聚焦核心领域研发强度提升？如何避免陷入“重管理僵化创新”或“重研发稀释利润”的陷阱 答：感谢您的提问，问题非常好！关于“管理提效”与“技术突围”的优先级，本人认为其问题本质是企业的资源有限导致现实工作中矛盾出现，企业正常时期应该是两者并重，特殊情况下我们按照当时具体情况分析出主要矛盾，资源可以适当倾斜，但从长期看一定是“拧麻花”式并行并重推进。 7.公司 2024 年业绩下滑，请问董事长 2025 年有什么举措来改善 答：概括来讲主要有三个方面：一是按照“装备产业+应用产业+国际外贸”格局拓展市场；二是不断优化产业结构，通过强化技术创新并不断培育新领域新产业（战新产业）；三是重点强化“工艺+数字化”以提升低成本、高质量、可持续制造能力，实现稳定为客户创造价值并实现自我发展。感
--	--

	感谢您的提问！ 8.您好！我曾经在一次行业会议上荣幸聆听了贵公司董事长的演讲，他极具战略眼光的分享和务实进取的企业家精神令人印象深刻，让我对久之洋的未来发展充满信心。借此机会想请教公司管理层，在“十四五”承上启下之年，公司是否计划通过引入数字化管理工具或创新组织模式来提升决策效率与执行力？ 答：感谢您的提问。数字化转型对久之洋公司来讲，不是选择题而是必选题，公司唯有结合公司科研生产实际与数字治理要求，不断创新组织模式，并通过引入数字化才能更高层次、更高效率提升研发能力与周期、低成本高质量制造以及全覆盖规范管理，才能行稳致远并可持续发展。公司已经做了战略性安排并已启动相关工作推进。 9.请问公司独立董事，公司 2024 年度业绩下滑，作为独立董事您如何评价公司目前的经营状况？在保障中小股东权益方面，独立董事做了哪些工作？ 答：感谢您的提问。由于军品审价已成为常态化，且价格审定过程可能较长，审价结论受审价政策与要求的不断调整、总体经费水平等具有较大不确定性，受此客观情况影响，公司 2024 年确认的主营业务同比降幅较大。另外由于部分客户延迟支付货款，导致 2024 年计提信用减值损失 2700 余万元，也对公司 2024 年利润影响较大。在保障中小股东权益方面，久之洋公司独立董事认真履职、勤勉尽责。包括通过参加股东大会、董事会、董事会专门委员会、独立董事专门会议及其他工作的机会，深入了解公司的股东大会决议、董事会决议执行情况、生产经营情况以及财务状况；并通过电话、微信等沟通方式，与公司其他董事、高级管理人员及工作人员保持密切联系，及时获悉公司各重大事项的进展情况；主动关注“互动易”平台上的提问，了解股东或潜在
--	---

	股东的想法，并就股东普遍关心的事项与公司进行交流。此外，我个人作为国企改革和资本市场方面的专家，积极通过董事会会议及其他途径向公司经营管理层提出有关战略制定、业务发展、市场选择等方面的建议，助力上市公司高质量发展。 10.尊敬的财务总监、董秘您好！作为长期关注久之洋的个人股东，我注意到公司的全资子公司中船泓洋在 2025 年正持续推进高端装备与低空经济布局，同时星载光纤放大器、短波红外相机等核心模块也似乎已应用于卫星互联网领域。近期，市场高度关注一季度业绩对全年战略的指引作用，尤其公司在“卫星互联网”、“低空经济”等政策风口下的民品拓展节奏。请问公司预计何时披露 2025 年一季度报告？我们期待通过财报有进一步了解！ 答：感谢您的问题，也非常感谢您一直以来对公司的关注。目前公司 2025 年一季报尚未披露，将于 2025 年 4 月 24 日通过巨潮资讯网披露，请您届时查看。谢谢。 11.请问公司一季度业绩情况如何？一季报什么时候可以披露？！ 答：非常感谢您的提问，公司将于 2025 年 4 月 24 日通过巨潮资讯网披露一季度报告，一季度业绩详细情况请您届时上网查阅。谢谢。 12.美国大幅度增加关税对公司是否有影响？ 答：感谢您对公司的关注。从销售来看，我公司自 2019 年以来，对外销售均来自于国内市场，没有对美国出口；从采购来看，只有较少量的元器件来自美国，且随着国产化替代要求的深入推进，采购此类元器件的数量和金额逐年降低，影响可控。因此我们认为，“加增关税”行政令对公司业务影响有限。公司针对此事项，于 2025 年 4 月 8 日在巨潮资讯网进行了公开披露，您可登录巨潮资讯网查看详细信
--	--

	息。谢谢。 注：本次交流未发生未公开重大信息泄密情况。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 17 日