

证券代码：920008

证券简称：成电光信

公告编号：2025-042

成都成电光信科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 5 月 15 日

活动地点：公司通过同花顺路演平台（<https://board.10jqka.com.cn/ir>）

采用网络远程的方式召开 2024 年年度报告业绩说明会

参会单位及人员：通过网络方式参加年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：董事长：邱昆先生

董事、总经理：解军先生

董事、副总经理、财务负责人及董事会秘书：付美女士

监事会主席、副总工程师：王琳先生

企业发展部部长：李昱岐先生

产品事业部部长：庾春龙先生

财务部副部长：曾远明先生

保荐代表人：马东林先生

保荐代表人：郭成立先生

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：贵公司面向的主要客户群体包括哪一些？请问成都飞机工业(集团)有限公司是贵司的客户吗？请介绍下公司主要给成飞供应哪些产品？公司跟中电科有业务往来吗？

回复：公司主要客户集中于中航工业、中船、中电科等特大型国有集团下属各研究所和生产单位。根据军工保密相关要求，具体客户属于敏感信息，公司不便披露，敬请谅解。

公司凭借良好的信誉、过硬的产品和优质的服务赢得了这些客户的认可，与各主机所建立了良好、紧密的合作关系，紧跟各重要项目的研制进程。目前公司业务已完全覆盖国内各大主机研究所，且进入船舶领域配套中船下属单位参与相关型号研制任务，合作关系稳定且可持续。

问题 2：请问公司在军工电子信息领域的发展机遇有哪些？

回复：我国国防科技工业处于补偿式发展阶段，国防支出预算持续增长，2025 年国防支出预算同比增长 7.2%，为军工产业包括军工电子信息领域提供了稳定的发展动力。当前我国国防信息化建设需求迫切，军工电子作为国防信息化建设的基石和高端武器装备的核心，发展空间巨大。公司所处的网络总线和特种显示细分行业，随着技术发展，航电总线技术向多领域拓展、特种显示技术不断升级，市场需求持续增长，将为公司带来良好的发展机遇。

问题 3：据悉公司目前有超 3.8 亿元合同暂按未审价收入入账，军品审

价为什么遥遥无期？是什么原因导致的呢？目前进展如何？

回复：公司主要客户为中航工业、中国船舶、中国电科等国有企业下属总体单位或总装单位。军方军品审价对象主要为总体单位或总装单位，公司作为配套供应商不属于军品审价的直接对象，但部分重要配套产品可能被要求接受延伸审价。军方延伸审价的范围由其管理制度和审价程序决定，总体单位和公司均无权决定。公司将根据军方及总体单位要求积极配合审价工作。

问题 4：请问公司产品主要应用于军工哪些方向？请问公司是否有产品应用于新型战机中？请问公司的产品属于航电系统吗，占比大概是多少？

回复：公司主营业务为网络总线产品和特种显示产品的研发、生产及销售，产品目前主要应用于国防军工领域（主要产品涉及航电系统组件及模块，相关业务占比较大），配套国家重点新型号装备。公司网络总线产品主要应用于军用装备相关特殊总线网络的数据模拟仿真、监控、通信领域，公司特种显示产品主要应用于军用模拟仿真训练领域。

问题 5：请问公司未来的发展战略是什么？

回复：公司致力于在网络总线产品和特种显示产品领域持续深耕，积极参与配套国家重点装备型号列装及军贸出口，不断优化、强化高等级模拟训练系统功能、性能的同时，尝试扩展更多特殊用途的模拟训练系统应用，全方位服务国防装备建设及作战训练。公司坚持自主创新研发路线，保持技术优势并不断开发新产品；坚持人才为本，打造高素质人才梯队；坚持寻求资本市场机遇优化战略布局；坚持完善公司治理机制，增强风险抵御能力。现阶段，公司业务仍聚焦网络总线和特种显示两个方向，同时探索 AI 技术在军用信息化建设方面的深化应用，努力成为一家值得投资者信赖的新时代高质量创新型科技上市公司。

问题 6：公司的核心竞争力体现在哪些方面？

回复：公司核心竞争力体现在多方面。技术上，作为以研发为驱动的高新技术企业，在网络总线和特种显示领域技术持续领先，如 FC、TSN 网络总线技术应用广泛，特种 LED 显示技术在飞行仿真领域优势明显。产品方面，主要产品高速网络通信组件、特种显示产品等质量可靠，且能紧跟型号需求提供定制化产品和技术服务。客户资源上，与中航工业、中船、中电科等特大型国有集团下属单位建立紧密合作关系，产品覆盖服务型号全生命周期，部分产品实现批产。

问题 7：请问公司如何应对市场竞争？面对行业竞争，请问公司如何保持技术优势并实现产品创新？

回复：公司通过多种方式应对市场竞争。在技术创新方面，吸引优质技术人才，壮大技术研发队伍，持续投入研发，同时不断发展和完善公司研发体系和产品创新体系，紧跟行业前沿技术，保持技术领先优势。在产品质量和服务上，重视质量管理，完善管理体系，提升客户满意度，为客户提供定制化产品和技术服务，巩固与客户的合作关系。在市场拓展方面，积极开拓新客户和新市场，2024 年已与 100 余个新客户建立联系。

公司始终坚持自主创新的研发路线，围绕核心技术开展研发工作，以保持技术领先地位。公司高度重视技术和产品核心竞争力的可持续性，积极参与各主体所重点项目，坚持技术投入，紧跟各重要型号的研制进程，增强产品竞争力。

未来，公司将继续积极应对挑战，抓住机遇，努力实现高质量发展，经营管理齐头并进，深入推进管理提升和降本增效，同时关注新兴应用领域，提前布局，增强市场竞争力。

问题 8：公司关于 TSN 技术拓展至民用市场，为公司打开第二增长曲线，准备采取哪些措施？2025 年能否有订单？

回复：TSN 技术在军品和民品领域均有广泛的应用需求潜力，公司积极

储备相关技术和产品，跟踪民用市场需求机会，争取早日形成批产订单。

问题 9：请问公司 2024 年营业收入情况如何？增长的原因是什么？

回复：公司 2024 年营业总收入增长 29.07%，主要原因有两方面。一方面，公司聚焦发展战略，坚持自主创新，保持技术优势并不断开发新产品，如球幕产品完成多个新型号项目研发交付，TSN 产品实现首批交付等，保障了业绩持续提升。另一方面，公司网络总线类产品和特种显示类产品销售收入均实现较快增长，FC 接口模块交付数量创新高，推动了整体营收上升。

问题 10：公司在技术研发方面有哪些成果？

回复：2024 年公司秉承创新驱动发展理念，重视技术研发。报告期内获发明专利授权 3 项、外观设计专利授权 2 项；研发投入也保持了较高水平，除计入合同履行成本的技术开发投入外，计入研发费用的金额有 1637.99 万元，占营业收入的 5.87%；同时除发明专利等知识产权外，公司在研项目还产出了原理样机等研发成果，有助于保持公司在行业中的技术竞争力。

问题 11：请问你们公司在行业中的地位如何？

回复：公司属于军工电子信息领域，在网络总线产品和特种显示产品研发、生产及销售方面具有一定优势。公司为国家级专精特新小巨人企业，取得四川省企业技术中心认定、特种显示装备工程技术研究中心认定等资质。在技术上，部分产品技术领先，如将 LED 显示技术应用于军用模拟仿真训练领域处于行业领先；产品应用广泛，与众多大型国有集团下属单位合作，业务覆盖国内各大主机研究所，并进入船舶领域参与相关型号研制任务，在行业中占据重要地位。

问题 12：中国军工最近在全世界大放异彩，公司的核心产品哪些应用于模拟训练与仿真领域？

回复：公司主要产品中，综合处理设备、FC 网络数据仿真及监控系统、

LED 球幕视景系统、液晶加固显示产品等产品均有助于模拟训练与仿真领域。

问题 13：公司在 2024 年进行了股权激励计划，部分限制性股票已解除限售，请问这对公司的财务状况和经营管理产生了哪些具体影响？

回复：从财务状况看，股权激励计划会在一定程度上影响公司利润表，减少当期利润。但从长远来看，股权激励有助于吸引和留住核心人才，激发员工的工作积极性和创造力，促进公司业务发展。在经营管理方面，股权激励使员工利益与公司利益紧密结合，增强了员工对公司的归属感和责任感，激励员工为实现公司的长期发展目标努力工作，提升公司的整体运营效率和竞争力。

问题 14：公司研发投入对其长期发展至关重要，请问保荐机构在监督公司研发投入和成果转化方面做了哪些工作？

回复：2024 年公司研发费用投入 1637.99 万元，占营业收入的 5.87%。公司持续加强研发管理体系建设，优化研发流程，提高研发效率，缩短研发成果转化周期，同时加强与高校、科研机构的合作，整合外部资源，提升研发创新能力。保荐机构将根据中国证监会和北京证券交易所的相关要求，严格履行持续督导责任，促进公司合规经营。

问题 15：公司 2024 年的利润分配方案是怎样的？为什么会制定这样的方案？

回复：公司 2024 年利润分配方案拟不分配不转增，具体请参照公司利润分配公告，公司 2024 年度利润分配预案尚需提交公司 2024 年年度股东会审议。制定这一方案主要是综合考虑了公司的盈利状况、现金流情况以及未来发展规划。公司董事会未来将继续重视对投资者的合理投资回报，从有利于公司发展和投资者回报的角度出发，综合考虑与利润分配相关的各种因素，与广大投资者共享公司发展成果。

问题 16：公司 2024 年研发费用投入 1637.99 万元，占营业收入的 5.87%，研发投入对公司的利润有一定影响，如何在保证研发投入的同时提升公司利润？

回复：研发投入虽然在短期内影响利润，但从长期看是提升公司核心竞争力的关键。公司一方面会持续优化研发流程，加强项目管理，提高研发效率，确保研发资源精准投入到有市场潜力和技术优势的项目中，加快研发成果转化速度，使新产品尽快推向市场，实现销售收入增长。另一方面，通过研发创新，提升产品的技术含量和附加值，增强产品的市场竞争力，从而提高产品的销售价格和毛利率，弥补研发投入带来的利润影响。在研发过程中，公司注重与现有业务的协同，利用研发成果改进现有产品，降低生产成本，进一步提升利润空间。

问题 17：招股说明书中提到公司特种显示产品主要应用于军用模拟仿真训练领域，更是以战斗机飞行员仿真模拟训练系统为例，该产品是否有明显的行业壁垒？公司的技术是否在行业内明显有领先优势？

回复：公司自 2017 年以来开始重点布局特种显示领域。随着公司产品的迭代优化、应用场景的拓宽，客户需求陆续释放，公司特种显示产品的收入占比不断提升，目前为主要收入构成之一。公司开创性地将 LED 显示技术应用于军用模拟仿真训练领域，产品历经 5 次迭代，从最初 2m*2m 球瓣幕粗样到 1m*2m 球带幕中样，再从 7m 直径整球试验批次到 5m 直径整球终样，攻克了高密度 LED 复杂曲面显示、球形 LED 显示驱动和控制、适用于飞行仿真的低延迟视频传输及多通道视频同步、高密度柔性 LED 灯板及高精度球面拼接、针对 LED 球面图像的非线性失真几何校正等技术难关，最终于 2021 年成功开发出通过军品鉴定并批量供货的可运用于军用飞行模拟训练设备的 LED 球幕视景系统，填补了国内飞行仿真系统领域视景 LED 球幕显示技术的空白。公司 LED 球幕视景系统打破了我国飞行模拟仿真系统对国外投影设备关键部件的依赖，对比基于投影显示技术的同类产品，在显示效果、维修维护、自主可控等方面具有突出优势，已在我国新型主力战机的飞行训练中得到了实际应用。

问题 18：请说明 2025 年一季度亏损的原因。

回复：由于军工行业特性，属计划性采购业务，订单季度分布不均匀，2025 年一季度因订单交付验收收入确认减少，而期间费用变动不大导致亏损，公司目前经营正常，感谢关注。

成都成电光信科技股份有限公司

董事会

2025 年 5 月 16 日