

## 亚光科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他(请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 5 月 19 日 15:00-17:00
地点	价值在线 ( <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ) 网络互动
上市公司接待人员姓名	李跃先先生 董事长 熊超先生 独立董事 饶冰笑女士 副总经理、财务总监兼董事会秘书
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>1. 公司为什么多年亏损？</b></p> <p>答：尊敬的投资者您好！感谢您对亚光科技经营状况的关注。公司近年亏损的主要原因如下：一是船舶板块计提资产减值，随着核心主业战略性调整，公司对船舶板块资产包括固定资产、量产库存船等计提减值。二是船舶板块高负债重资产运营模式导致财务费用与折旧摊销费用高企，侵蚀公司利润。三是电子板块因客户采购计划延后、产品交付延期、物料齐套率不足、军工免税政策取消、审价力度加大等因素影响，电子收入与盈利规模不及预期，导致收购成都亚光的商誉发生减值。公司高度重视业绩持续亏损问题，下步将聚焦于军工电子主业，加强对新技术的前瞻研究，积极开展自主立项攻关，着力打造差异化优势，加强客户覆盖的深度与广度，提升订单产品交付及时率，提高电子盈利能力；同时在前两年处置2家船舶子公司资产回笼1亿元现金的基础上，继续盘活船艇板块闲置资产，资金回笼压降有息负债规模，实现船艇业务轻量化运营，以降低折旧摊销与财务费用。</p> <p><b>2. 贵公司：1. 应收帐款这么高，回款缓慢。请问是和近年的军队反腐人事变动有关吗？应收款的回款问题大吗？2. 成都亚光 的商誉提这多年提这么多，当初收购时是怎么想的？还会继续计提商誉吗？3. 公司目前极度缺钱，有无计划引入外部投资者/国资入股？独乐乐不成不如众乐乐？4. 半导体技术发展迭代快，公司对下一代半导体技术你进展如何？4. 个人感觉，国家是在发展前进的，衷心希望李老板能做个大老板有价值的老板，与国家与民族共同前进，勿贪个人私欲</b></p>

落了下品。谢谢！

答:尊敬的投资者您好!感谢您对亚光科技的关注与建议!针对您提出的问题,现逐一回复如下:

#### (1) 应收账款问题

回款周期较长是军工行业的普遍特性。从装备研制、验收交付到审价结算需经过多层级、全链条的严格审查程序,且行业主要采取“逐级结算”的模式结算货款,公司作为上游配套供应商,应收账款回款周期相对较长。公司应收账款主要来源于军工科研院所及军工厂等核心客户,此类客户信用资质优良,历史回款记录好,公司应收账款坏账风险可控。健康的现金流对企业可持续发展非常重要,公司不断加强应收账款风险的精细化管理。一方面,为了更加客观、公允地反映公司财务状况和经营成果,为投资者提供更可靠、更准确的会计信息,公司根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》的相关规定,结合企业当前应收账款的管理要求,对应收账款预期信用损失率进行了相应调整,将账龄3年以上的应收账款坏账准备计提比例由原来的统一按50%计提改为3-4年按50%计提、4-5年按80%计提、5年以上按100%计提,受此会计估计变更影响,信用减值损失增加0.41亿元。另一方面,公司通过成立专项小组、增加回款考核比重等多种方式加强应收账款的催收力度,进一步加强与关重客户的沟通与协同,推动结算流程优化,持续改善经营性现金流。

#### (2) 商誉减值问题

收购成都亚光是基于公司产业转型升级及船电发展的需要,其具备微波组件核心技术与军工市场协同优势,旨在完善产业链布局。近年商誉计提主要系客户采购计划延后、产品交付延期、物料齐套率不足、军工免税政策取消、审价力度加大等因素影响,公司营业收入不达预期。公司每年聘请第三方评估机构进行商誉减值测试,按会计准则进行减值测试并基于谨慎性原则计提减值,2024年度确认商誉减值损失4.24亿元,报告期计提减值具备合理性与充分性。公司将严格依据《企业会计准则》及资产实际经营情况,动态评估商誉减值风险。

#### (3) 流动性问题

针对公司固定资产投资规模与有息负债规模较高的现状,公司将采取以下应对计划和改善措施:一是加快盘活船艇存量资产。公司将继续整合办公场地、压缩管辅人员比例,精简管理层级,降低运营成本和资产负担;快速推进船艇闲置资产处置,回笼资金用于军工电子主业发展及偿还部分有息负债,缓解融资成本

压力，改善公司整体业绩。二是强化军工电子主业盈利能力，围绕“抢订单、保交付”两大着力点，重点投入资源，提升规模效应，提高上市公司整体盈利能力。三是改善公司债务结构。持续加大应收账款催收力度，降低公司营运资金占用，提高资金使用效率；与金融机构保持密切沟通，协商现有贷款续贷、新增授信等各项可行措施，保持合理有息债务规模。四是拓展多元化融资渠道，结合公司实际运营情况，择机引入长期债权或股权性资金，优化资本债务结构，提高公司风险防范能力。

#### （4）技术发展问题

公司在单片集成电路设计、系统级封装设计与生产、半导体MEMS设计等方面已取得阶段性成果，新产品进入市场推广应用阶段，为发展小型化能力及全面提升国产化能力提供良好的技术基础。未来公司将持续聚焦三大技术方向：高密度集成封装技术、大功率MMIC技术、GaN及复合功能MMIC技术。加快技术迭代升级，保持行业领先优势。确保在市场竞争与用户需求层面始终保持技术优势。重点突破关键领域“卡脖子”技术，推动国产化替代进程，加速自主技术成果向市场化、规模化应用转化。

#### （5）建议回应

您的“与国家与民族共同前进”的期许与公司核心价值观高度契合。亚光科技始终以“军工报国、技术自立”为使命，管理层深知肩负的责任：坚持研发投入，突破“卡脖子”技术，服务国防现代化与高端制造国产化；严守合规底线，完善治理体系，以透明经营回报投资者信任；强化ESG管理，将企业发展深度融入国家战略需求。我们愿与所有股东同心同行，以长期价值创造回馈社会期待！

### 3. 公司这几年业绩一直不景气主要原因是什么？

答：尊敬的投资者您好！感谢您对亚光科技经营状况的关注。公司近年亏损的主要原因如下：一是船舶板块计提资产减值，随着核心主业战略性调整，公司对船舶板块资产包括固定资产、量产库存船等计提减值。二是船舶板块高负债重资产运营模式导致财务费用与折旧摊销费用高企，侵蚀公司利润。三是电子板块因客户采购计划延后、产品交付延期、物料齐套率不足、军工免税政策取消、审价力度加大等因素影响，电子收入与盈利规模不及预期，导致收购成都亚光的商誉发生减值。

公司高度重视业绩持续亏损问题，下步将聚焦于军工电子主业，加强对新技术的前瞻研究，积极开展自主立项攻关，着力打造差异化优势，加强客户覆盖的

深度与广度，提升订单产品交付及时率，提高电子盈利能力；同时在前两年处置2家船舶子公司资产回笼1亿元现金的基础上，继续盘活船艇板块闲置资产，资金回笼压降有息负债规模，实现船艇业务轻量化运营，以降低折旧摊销与财务费用。

**4. 作为军工概念，有没有无人艇开发**

答:尊敬的投资者您好！公司2012年起研制，已为多个单位提供多种无人艇，应用领域包括环境监测采样、生态环境调查、水利气象、流速流量、水文测绘、应急救援等。公司无人艇曾多次参加珠海航展。感谢关注。

**5. 李总你好，成都亚光最近订单量很多，仅披露的就有将近四亿的备产协议。公司能完成如此订单量的订单吗？相关产品的毛利率是多少？成都亚光的经营状况如何？为何公司在二级市场的表现如此的不堪？**

答:您好，公司将合理安排产能保障相关订单及时交付，产品的毛利率请您参考已披露的定期报告。成都亚光目前生产经营正常，公司二级市场股价受经济环境、股票市场的供求变化以及投资者的心理预期多重因素影响。公司将持续提升研发、生产、销售等各方面的能力，做大做强主营业务，提升公司业绩，力争为股东创造更多价值。感谢关注。

**6. 建议查一下股东名册。是否有境外势力，汉奸等恶意打压公司股价！贵公司作为军工电子行业的一员，相关股东成分是否正常，是否有敌对势力在恶意打压！？**

答:尊敬的投资者您好！公司管理层始终高度重视全体股东利益，对股价表现保持密切关注，感谢您的关注！

**7. 公司去年的土地房屋剥离进展怎么样了？无人艇订单可有突破？我们投资者二级市场亏损严重，今天更是高开低走，投资者信心严重不足。**

答:尊敬的投资者您好！公司已制定船舶板块闲置资产处置工作计划，正在积极开展相关工作。2023-2024年已处置珠海两块资产回笼现金约1亿元，今年将继续以市场化方式处置珠海园区闲置资产；沅江园区的部分资产处置已与沅江政府签署框架协议，目前双方在前期框架协议的基础上洽谈具体方案及推动方案落地。“绿色、智能”是船艇未来发展方向，公司无人艇的具体情况请查阅2024年年报管理层分析与讨论章节。二级市场股价波动受多方面因素影响，敬请注意投资风险。公司将聚焦电子主业发展，持续提升研发、生产、销售等各方面的能力，做大做强主营业务，提升公司业绩，力争为股东创造更多价值。感谢您的关注！

8. 每年都说要积极改善经营状况，年复一年的亏损。贵公司的决策力，执行力很差！一件事说了不做，做了又不成！内部团结吗？军工企业放在你们手里能行吗！

答:尊敬的投资者您好！感谢您对公司的关心与关注。公司管理层高度重视股东回报，切实履行职责，不断提高管理能力与水平，努力提升公司业绩。就公司近年来出现的亏损情况，董事会及管理层高度重视并持续采取各项措施改善公司经营业绩，尽快弥补亏损。公司聚焦于军工电子主业，加强对新技术的前瞻研究，聚焦三大技术方向：高密度集成封装技术、大功率MMIC技术、GaN及复合功能MMIC技术。加快技术迭代升级，保持行业领先优势。确保在市场竞争与用户需求层面始终保持技术优势。重点突破关键领域“卡脖子”技术，推动国产化替代进程，加速自主技术成果向市场化、规模化应用转化；加强客户覆盖的深度与广度，提升订单产品交付及时率，提高电子业务盈利能力。同时在前两年处置两家船舶子公司回笼1亿元现金的基础上，继续盘活船艇板块闲置资产，资金回笼压降有息负债规模，实现船艇业务轻量化运营，以降低折旧摊销与财务费用。

公司严格按照相关法律、法规和规定，结合实际规范公司运作，优化公司治理结构，强化公司内部管理和控制制度，从根本上提高公司治理水平，严格遵循信息披露准则，及时、准确、完整地向市场传递最新动态。若有重大事项或进展，将第一时间通过法定信息披露渠道公告。再次感谢您的监督与支持！

9. 按照营收算，公司估值相比国博电子等差距很大，请问公司有什么措施来提振投资者信心，这些年投资二级市场亏损严重

答:尊敬的投资者您好！就公司近年来出现的亏损情况，董事会及管理层高度重视并持续采取各项措施改善公司经营业绩，尽快弥补亏损。公司聚焦于军工电子主业，加强对新技术的前瞻研究，聚焦三大技术方向：高密度集成封装技术、大功率MMIC技术、GaN及复合功能MMIC技术。加快技术迭代升级，保持行业领先优势。确保在市场竞争与用户需求层面始终保持技术优势。重点突破关键领域“卡脖子”技术，推动国产化替代进程，加速自主技术成果向市场化、规模化应用转化；加强客户覆盖的深度与广度，提升订单产品交付及时率，提高电子业务盈利能力。同时在前两年处置两家船舶子公司回笼1亿元现金的基础上，继续盘活船艇板块闲置资产，资金回笼压降有息负债规模，实现船艇业务轻量化运营，以降低折旧摊销与财务费用。公司将持续提升研发、生产、销售等各方面的能力，做大做强主营业务，提升公司业绩，力争为股东创造更多价值。感谢关注。

10. 请问对于公司二级市场的表现，你们管理层觉得正常吗？一直有一双无形的大手在打压公司的股价！你们是否知情？你们对如此不堪的业绩，如此不堪的K线图有什么想法？

答:尊敬的投资者您好！股票价格不仅取决于公司的经营状况，同时也受国家宏观经济形势、重大产业政策、全球经济形势、股票市场的供求变化以及投资者的心理预期等多方面因素的影响。由于以上多种不确定性因素的存在，公司股票价格可能会产生一定的波动，从而给投资者带来投资风险。公司将持续提升研发、生产、销售等各方面的能力，做大做强主营业务，提升公司业绩，力争为股东创造更多价值。感谢您的关注。

11. 公司经营缺钱，卖了产品又不挣钱，你们在玩什么？工人工资能发出来吗？自己既然在你们的能力范围之内解决不了企业的困难。为什么不寻求国家的帮助，国资委的帮助，你们要把企业做成什么样？要把遥遥领先的成都亚光带向何方？

答:尊敬的投资者您好！公司始终坚持“产业报国、技术自立”，未来将继续聚焦于军工电子主业，加强对新技术的前瞻研究，积极开展自主立项攻关，着力打造差异化优势，加强客户覆盖的深度与广度，提升订单产品交付及时率，着力提高电子盈利能力。同时盘活船艇板块闲置资产以降低折旧摊销等固定成本，实现船艇业务轻量化运营，力争实现业绩改善。感谢关注。

12. 目前已经披露的电子板块的四个亿的订单中，会不会继续出现客户采购计划延后，产品交付延期，物料齐套率不足等问题？既然每年电子板块都是因为这些因素而大额计提商誉，导致亏损。那现在订单来了，有解决的方式方法吗？

答:尊敬的投资者您好！2021-2022年公司扩产项目西区产线受物料齐套性影响，产能未能有效释放，产线折旧等固定成本分摊上升以及军品免税政策取消等因素影响其利润水平，导致成都亚光商誉减值12.15亿元，2023年随着新增产能的释放以及成本管控措施的实施，军工电子的盈利能力同比明显提升；2024年度受下游客户采购计划延后、审价等因素影响业绩有所下滑，且导致成都亚光商誉减值4.24亿元。2025年作为“十四五”规划收官之年，预计2025年整体行业形势会有所回暖，前期受影响的订单有望陆续下达，具体订单情况取决于客户项目实际启动的情况。公司将根据客户下达的订单需求合理安排生产工作，订单执行情况请您关注公司后续公告，感谢关注。

13. 军工产业作为国之利器，作为民族的脊梁，理应是坚挺且有较高的护城

河！而成都亚光在被公司收购的这几年，一蹶不振，甚至这种的商誉减值反而成了公司的负担，我不明白是成都亚光的本质改变了，还是被收购后的经营策略改变了，问题在哪？为什么成都亚光没有了往日的光辉，光呢？

答：尊敬的投资者您好！成都亚光2017年被公司收购以来，2018年-2020年业绩均取得较大增长，2021-2024年业绩影响因素请您参考其余问题的回复，公司持续聚焦于军工电子主业，加强对新技术的前瞻研究，积极开展自主立项攻关，着力打造差异化优势，加强客户覆盖的深度与广度，提升订单产品交付及时率，提高电子盈利能力。感谢您的关注与支持。

14. 贵公司一直很理性的看待二级市场的表现，不干预，不维护，不炒作。这也导致了从高点的26左右到了现在的6元左右，股价长年低位运行，请问贵公司上市的初衷是什么？还存在于二级市场的意义在哪？上市不是为了发展壮大企业回报投资者吗？你们什么也没做到，企业不但没壮大，反而负债亏损连连。更别提回报投资者了

答：尊敬的投资者您好！股票价格不仅取决于公司的经营状况，同时也受国家宏观经济形势、重大产业政策、全球经济形势、股票市场的供求变化以及投资者的心理预期等多方面因素的影响。由于以上多种不确定性因素的存在，公司股票价格可能会产生一定的波动，从而给投资者带来投资风险。公司将持续提升研发、生产、销售等各方面的能力，做大做强主营业务，提升公司业绩，力争为股东创造更多价值。感谢您的关注。

15. 贵公司军工电子领域已经做到完全的国产替代了吗？

答：尊敬的投资者您好！我司军工电子领域产品，自2020年以来按照100%自主可控开展研制工作；涉及到以往的老产品或已定型产品，根据需求方相关要求，逐步开展国产化替代研制工作和验证工作。公司始终坚持自主可控与核心关键技术能力提升，持续推进国产化替代研制工程项目。感谢您的关注。

16. 霹雳15空空导弹用的是贵公司的相控阵雷达相关产品吗？

答：尊敬的投资者您好！公司军工电子业务的主要产品为半导体分立器件、芯片、微波电路及组件，作为雷达、电子对抗和通信系统等的配套组件，长期应用于各类航天器材及机载、舰载、弹载等武器平台。公司产品最终应用型号属于涉密信息，需要遵守主管部门的保密规定，敬请理解，谢谢！

17. 贵公司生产的相控阵雷达及相关组件在行业内部是怎样的存在？产品技术相对于其他公司来说有何优势？

答:尊敬的投资者您好! 我司目前不生产相控阵雷达, 而是给雷达提供组件模块等配套产品。我司提供这类产品的整体技术水平在国内属于第一梯队, 且我司目前有自动化生产线。可以高效率地完成该类产品生产, 并保证产品可靠性。感谢关注。

**18. 公司连年亏损, 亚光科技有被ST的风险吗?**

答:尊敬的投资者您好! 目前公司未触及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》规定的退市与风险警示情形, 公司将严格按照相关法律法规履行信息披露义务, 感谢您的关注。

**19. 对于公司目前经营的问题, 管理层有何实质性的措施? 不是捡了芝麻丢了西瓜的措施, 而是切实为了企业下一步良性发展壮大的措施, 有没有引进战投或者引进国资的计划**

答:尊敬的投资者您好! 公司经营改善措施请您参考其余问题的回复, 关于引进战投或国资, 若有相关事项公司将按照规定在法定信息披露渠道以公告形式披露。感谢您的关注。

**20. 前两年处置了两家船艇子公司。回笼资金1亿元。几年前的事还拿出来, 这两年就什么也没干吗?**

答:尊敬的投资者您好! 公司于2023-2024年分别处置船艇板块两家珠海子公司, 合计回流资金约1亿元, 未来也将继续以市场化方式处置珠海园区闲置资产, 沅江园区的部分资产处置已与沅江政府签署框架协议, 目前双方在前期框架协议的基础上积极推动中。感谢关注。

**21. 华光瑞芯目前的主营产品是什么? 主要针对军用还是民用市场?**

答:尊敬的投资者您好! 华光瑞芯主营产品为采用GaAs PHEMT/HBT、GaN HEMT、CMOS、SiGe BiCMOS工艺制作的微波射频芯片和模拟芯片, 频率覆盖范围达DC-100GHz, 具有频带宽、功耗低、集成度高、成本低、供货周期短等独特优势, 产品主要应用于军用市场。谢谢!

本次活动不涉及公司应披露而未披露的重大信息; 本文中所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性描述不构成公司对投资者的实质承诺, 敬请投资者注意投资风险。

附件清单 (如有)	无
日期	2025年5月19日