

亚光科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-006

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 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	孔厚融 民生证券 王 霆 浙商资管 樊婧娜 中金公司 黄一恩 华西基金
时间	2025年7月16日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	饶冰笑 亚光科技副总经理、董事会秘书兼财务总监 杨晓瑜 成都亚光研发副总 何 猛 成都亚光市场总监 刘梦瑶 亚光科技证券事务代表
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、董事长留置的最新情况？目前的管理层如何分工安排？目前副总李总的工作重心？</p> <p>回复：公司得知董事长被留置的信息，第一时间紧急向各级政府及有关部门报告。公司加强了与各家合作银行、金融机构、主要客户、主要供应商、投资机构，以及主流媒体的沟通，目前公司生产经营正常开展，未发生银行抽贷、断贷、下调风险等级的情形。目前尚未收到留置相关最新消息，如有进展会及时披露。</p> <p>公司与董事长可以定期进行双向沟通。管理层分工方面，由公司董事、总经理胡代荣女士主持全面的生产经营工作，公司董事、成都亚光总经理石凌涛先生协助处理电子板块事务，公司副总经理皮长春先生协助处理船舶板块事务，公司副总经理、财务总监、董秘饶冰笑协助处理管理相关事务。公司新任副总经理李基先生的工作重心目前主要是融资、应收账款催收以及资产处置等方面。特急重大事项公司通过监察委提交公司董事长签批。</p> <p>2、还有新的股权激励预期吗？</p> <p>回复：公司2025年没有推出新一期股权激励计划的具体安排，公司一直在积极探索和实践长效激励模式，在2020年和2022年分别实施了股权激励计划。2020年计划因外部环境变化等因素未达行权条件，2022年计划的第一期业绩目标达成，相关激励对象获得了股票授予。这些实践为我们优化未来激励方案的设计（如考核指标的科学性、激励对象的精准覆盖、长短期平衡等）提供了重要的参考依</p>

据。未来年度将根据公司的发展阶段、战略需求、市场环境以及人才结构的变化，在合适的时机，审慎研究并适时推出新的、更为完善的股权激励或其他长效激励方案。

3、有募集资金的需求吗？

回复：公司当前现金流压力比较大。主要原因是十四五期间改造及扩建了电子产线，以及承接的境外大型船舶订单垫资较多。另外，回款周期较长是军工行业的普遍特性，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。

目前正在采取措施缓解营运资金压力：一是与金融机构保持密切沟通，协商续贷与新增授信。二是加快盘活船艇存量资产。三是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。四是拓展多元化融资渠道，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、全年经营业绩指引如何？

回复：公司去年亏损的主要原因是商誉减值、应收账款信用减值损失、船舶板块土地厂房等固定资产减值损失以及船舶板块资产包袱带来的高折旧摊销以及高财务成本。

今年军工电子订单形势较去年同期恢复性增长的趋势明显，公司正在全力保障现金流，力争订单及时交付、军工电子业绩恢复，按计划完成船舶板块的闲置资产处置，大幅减少折旧摊销成本与利息费用，希望通过以上措施，明显改善上市公司业绩。

5、船舶的在手订单如何？目前排产情况紧张吗？

回复：公司对船舶业务进行了战略调整，通过资产处置实现船舶板块的轻量化运营，围绕“绿色、智能”的发展方向，重点研发新能源船艇与无人艇技术，开发出一批标杆产品，严控工料比超标(75%)的定制船。因放弃了低毛利的船型市场，船舶这块整体业务量有所收缩。同时船舶板块也在寻找与船艇类大型国企的合作机会。

6、毛利率总体呈下滑趋势，是降价导致的吗？

回复：公司军品业务综合毛利率不到30%，其中各细分产品领域呈梯度分布：组件与模块产品毛利率约20%，半导体分立器件毛利率超40%，芯片产品毛利率达60%以上。这几年毛利率有下滑的趋势，主要原因是当前军方审价机制已形成常态化管理模式，基于国防装备建设“优质优价”政策导向，我们预判产品价格将

保持动态调整趋势，未来仍存在结构性降价压力。针对价格调整预期，公司正在采取以下降本措施：一是技术创新降本增效。通过芯片技术突破提升核心部件自研比例，实现成本优化。二是深化与上游供应商的战略合作，通过集中采购来降低关键原材料的采购价格。三是优化公司财务结构，降低有息债务规模，压降财务成本。四是精简管理层级与管理流程，优化管辅人员比例，减少管理成本。

公司主要通过以上技术升级与精益管理对冲价格调整影响，确保军品业务保持合理利润空间。

7、减值的压力大吗？

回复：公司2021年-2024年计提了较多的资产减值，船舶板块主要是对土地、房产与设备等固定资产、存货、商誉等计提了减值8.22亿元。土地、房产、设备是考虑当前公司船舶产业发生了战略性调整，收缩规模，原有固定资产出现闲置，从出售变现的角度考量，对应市场询价计提了较多的减值。其中土地房产的减值主要发生在沅江基地。存货减值主要来源于量产库存船，因建造时间较久远，其外型、内装及配置不能满足市场客户的最新需求，特别是近几年国家法规对排放控制、稳性要求和抗冲击性能等方面的标准要求显著提高，相关整改成本提高，2021-2024年公司对这部分积压游艇计提的减值较为充分。

电子板块主要是商誉减值与信用减值损失。其中商誉减值是因为收入与盈利规模受采购计划延后、资金问题影响物料齐套率不足、军工免税政策取消与审价力度加大等几个因素影响不及预期，收购成都亚光的商誉发生减值，共计提商誉减值16.4亿元。2025年作为十四五规划的最后一年，业务有望恢复性增长，截至目前公司订单形势相比去年较好，5月份公告与3家特殊机构客户签订了备产协议3.96亿元，按照业务恢复趋势，预计商誉减值的压力较小。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。信用减值损失方面，公司90%以上的应收账款是军工电子板块的，行业原因导致公司2024年末3年以上的长账龄应收账款增加，出于谨慎性考虑，公司变更了会计估计，对应收账款预期信用损失率进行了调整，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，相应2024年应收账款坏账准备计提增加0.41亿元。这些客户主要是军工科研院所及军工厂，信用资质优良，历史回款记录好，后续坏账风险可控。

8、军品业务按照下游应用领域拆分，营收结构如何？

回复：根据近几年收入占比大致划分，雷达占比30%左右、弹载15%-20%、卫

	<p>星通讯与电子对抗各占10-15%。</p> <p>9、目前公司有民品布局吗？</p> <p>回复： 目前主要产能还是优先满足军品订单的生产。</p> <p>10、对今年及明后年需求如何展望？</p> <p>回复： 2025年正值"十四五"规划的最后一年，也是为"十五五"规划打好基础的重要节点。公司产品型号多达上万项，作为军用雷达系统、导弹导引头、卫星通讯、电子对抗领域的关键配套，预计传统业务会有一定增长。增量业务的增速会更快，比如卫星应用领域，国内规划了“GW 星座”“千帆星座（G60 星链）”及“鸿鹄-3”等超万颗卫星的星座计划。其中GW星座在 2030 年之前完成10%卫星的发射。到 2030 年之后，平均每年发射量将达 1800 颗。我们预计作为其微波组件与模块的核心配套商，随着发射数量的增加，业务会有较大提升，正迎来稳定且长期的市场需求。</p> <p>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。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 7 月 16 日