

苏州德龙激光股份有限公司

2025年度“提质增效重回报”行动方案的 半年度评估报告

深耕激光精细微加工领域20年

股票
代码 688170

目录 CONTENTS

苏州德龙激光股份有限公司（以下简称“德龙激光”或“公司”）秉持着积极进取、务实笃行的态度，为稳步推动公司迈上高质量发展新台阶，切实提升公司的投资价值，深入贯彻“以投资者为本”的发展理念，促进公司健康可持续发展，特制定了《德龙激光2025年度“提质增效重回报”行动方案》（以下简称“行动方案”），根据行动方案内容，公司积极开展和落实相关工作，现将2025年上半年行动方案的主要进展情况报告如下：

01	积极开展市场推广，强化品牌建设	03	06	保持高质量研发投入，促进产业化成果转化	08
02	加强海外市场开拓，开启国际化战略	04	07	完善公司治理结构，提升规范运作水平	09
03	战略聚焦大客户，实施商务管理改革	05	08	压实责任，加强“关键少数”合规履职能力，助力公司稳健发展	10
04	推行IPD变革，提升研发及产品开发段效率	06	09	加强投资者沟通，有效传递企业价值	11
05	全价值链流程优化，打造精益组织	07	10	持续评估完善行动方案，维护公司市场形象	12

积极开展市场推广，强化品牌建设

公司深耕激光精细微加工领域20年，聚焦**半导体、电子、锂电、光伏、显示**行业的激光应用，为各种**超薄、超硬、脆性、柔性、透明材料**及各种**复合材料**提供激光加工解决方案。公司注重市场推广，通过参加行业展会、专业会议，了解行业发展趋势，提升公司品牌力，挖掘新客户。

2025年上半年

公司参展了**激光、半导体、TGV、动力电池、玻璃工业技术**等行业展会**8**场，参加各类专业会议**14**场，并在展会及会议上发布演讲报告，分享技术创新及产品进步，同时引入展会直播等新形式，带来更多的关注度及品牌露出，进一步加强了公司品牌建设。

2025年下半年

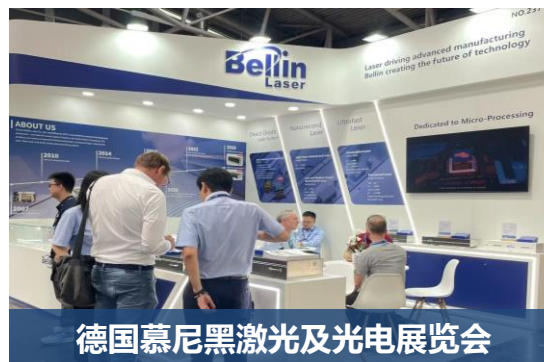
公司将更积极地开展市场推广活动，继续参与行业展会与专业会议，以提升品牌力及行业影响力，大力开拓新客户，推动公司营业收入稳步增长。



慕尼黑上海光博会



SEMICON China 2025 半导体行业盛会



德国慕尼黑激光及光电展览会



玻璃基板TGV产业论坛



深圳国际电池技术展览会

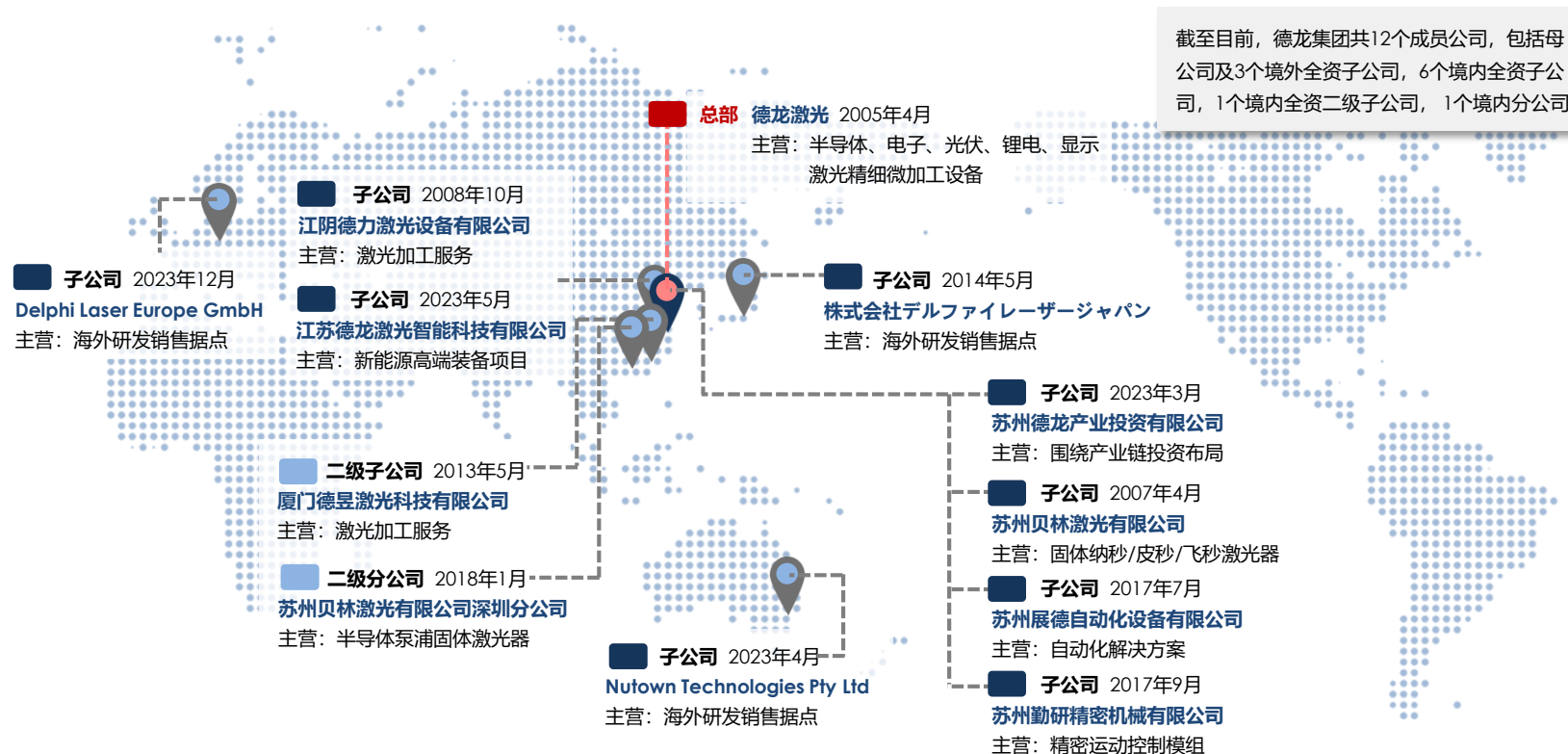


中国国际玻璃工业技术展

公司业务一直以境内收入为主，贴近客户为客户提供定制化激光解决方案。公司2023、2024年度、2025年上半年度境外主营业务收入分别为**1,220.55万元**、**2,751.31万元**、**1,195.29万元**，分别占当期营业收入的**2.10%**、**3.85%**、**4.19%**，境外收入占比较低，但**比例呈上升趋势**。

公司一直关注海外市场，2014年成立了**日本子公司**。2023年公司先后在**澳大利亚**和**德国**设立了子公司。同时公司正在积极考虑**美国**及**东南亚**的版图规划，持续完善海外网络布局。这些海外公司将为公司的国际化战略提供属地化的经营管理，深耕当地市场，提升品牌影响力。

国际化战略是公司未来发展的关键一步。公司将积极扩展海外业务，实现“成为在精细微加工领域具备全球影响力的激光公司”的企业愿景。



公司新设了**大客户管理部门**，并成立了**商务管理联合小组**，实施积极的大客户策略，战略聚焦行业大客户的智能制造与新工艺需求，对大客户的商机进行分层管理和多维联动，定制专属服务方案，集中资源深度维护，提升合作粘性，强化业绩支撑。

2025年上半年

标准化层面

制定了大客户管理相关制度及管理文件，并就大客户管理 workflows 及运营方法进行内部推广运营，为大客户管理提供了落地保障。

信息化层面

在 CRM 系统上线了大客户专属管理要素，有效区分识别大客户需求，并进行重点项目分层管理和追踪。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司归属于“C制造业”中的子类“**C35专用设备制造业**”。公司产品主要为**专用设备**。在经营过程中公司通过**技术驱动型**战略，通过**新产品、新技术、新工艺**的前沿研究和开发，与众多客户保持了稳定良好的合作关系。虽然经过多年发展，公司已具备面向多元化应用市场、多层次行业客户的综合产品和解决方案服务能力，但因公司主要产品精密激光加工设备属于装备类产品，与下游客户的固定资产投资相关性较强，而下游单一客户对于固定资产投资具有一定的周期性，导致公司在客户连续性上有所欠缺，公司客户群体呈现分散态势。虽然公司客户多为行业头部领先企业，但单一客户的挖掘不够深入，导致公司收入较为分散。实施大客户战略后，公司可以降低管理成本，稳定收入，降低波动风险；同时也可以借助长期合作关系促进联合开发，从而提升产品壁垒，树立标杆并形成市场辐射效应。

推行IPD变革，提升研发及产品开发段效率

公司各事业部及子公司，设有专门的研发及产品开发队伍，针对公司下游客户的当前需求，进行一些针对性的研发，解决客户现时需求。同时，公司设有专门负责研发和技术管理的技术中心，着眼于激光及下游行业发展中的技术方向和重要课题，进行一些前瞻性的基础研究，和跨事业部的研发及产品开发管理。

2025年

为提升公司研发及产品开发段的效率，2025年度公司启动了**IPD**（Integrated Product Development，集成产品开发）改革，旨在构建优秀的管理体系来达到提升产品管理与研发绩效的目的。

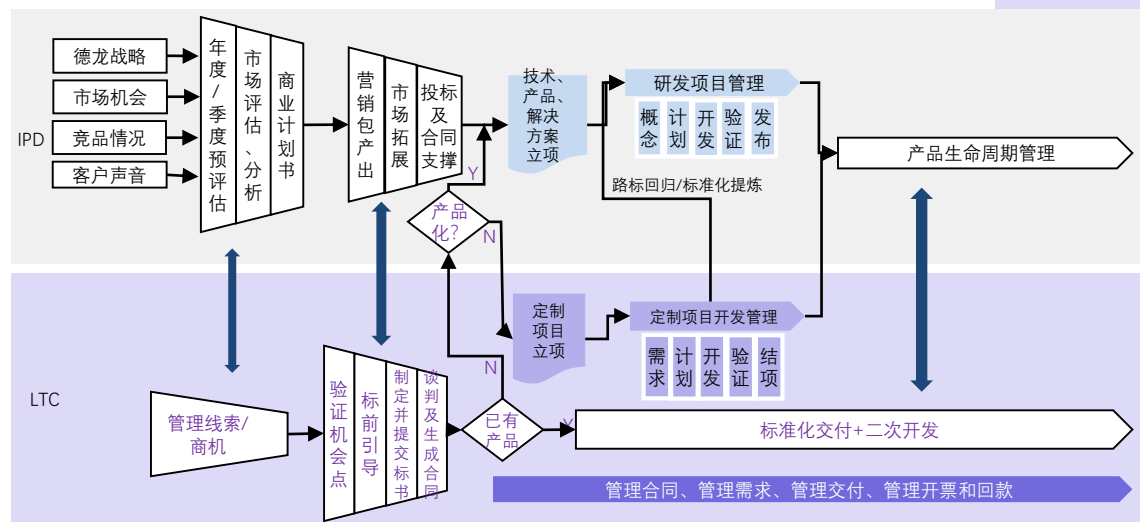
2025年上半年，公司IPD项目进展如下

开展**技术标准化**基础工作：完善电气标准化的标准部件库，设立了电气绘图组，可调用标准部件库完成电气绘图，大大提升了绘图效率；并启动了3D仿真流程。

启动**PLM**（Product Lifecycle Management，产品生命周期管理）系统升级工作，部署了项目管理模块，预计于8月末上线，将落地机械标准化成果，满足IPD管理要求。后期规划制定PLM项目管理流程及模板，以提高产品开发进度监控力度、规范符合度、交付物管理、实时人力投入等信息交互的及时性。通过项目模板与项目流程，有助于固化任务节点交付物标准，提高项目质量，实现产品数据标准化、设计生产协同、人力成本（工时）管控等管理目标。

为推行更加科学严格的**项目技术评审和决策制度**，成立了公司级技术专家团，预判项目技术风险、减少非必要技术投入；筹备光学激光标准化组，开始光学激光标准化工作。

2025年下半年，公司将继续进行IPD改革，使产品开发更加关注客户需求，加快市场响应速度，缩短产品开发周期，减少报废项目，降低开发成本，提高产品的稳定性、可生产性、可服务等，从而提升公司研发及产品段效率，进一步提升公司竞争力及盈利水平。



全价值链流程优化，打造精益组织

面对日益激烈的市场竞争，为了提供给客户更好**质量、成本、交付、服务 (QCDS)** 体验，2025年上半年，公司启动全价值链流程优化：从市场到客户、从产品研发到样机、从非标设计到交付、从设备交付到售后服务整体流程，全面审视现有流程，挖掘改善机会，重新再设计流程。项目涵盖销售、设计、制造、安装、售后以及绩效考核等多个环节，旨在**通过端到端流程的优化，减少浪费，提升产品质量和竞争力，同时培养一批拥有精益思想的非标装备高级人才。**

2025年上半年具体项实施进展：

01

优化销售流程：

加快了LTC全流程数据贯通，重点升级了PLM、CRM系统，提升了工作效率；深化数据应用提升运营质效。

02

优化设计及工艺流程：

设计进度周期有效缩短；ECN（Engineering Change Notice，工程变更通知书）减少20%。

03

优化制造中心流程：

优化了各生产工序的作业SOP，提升组装效率，减少组装异常，有效优化了生产和调试周期。

04

优化安装调试以及售后流程：

优化了售后服务系统，提升了客户端响应时效。

05

优化绩效考核流程：

KPI数据不断完善和落地；运营中心各部门的目标分解向上对齐承接2级目标，横向各部门间指标互锁。

06

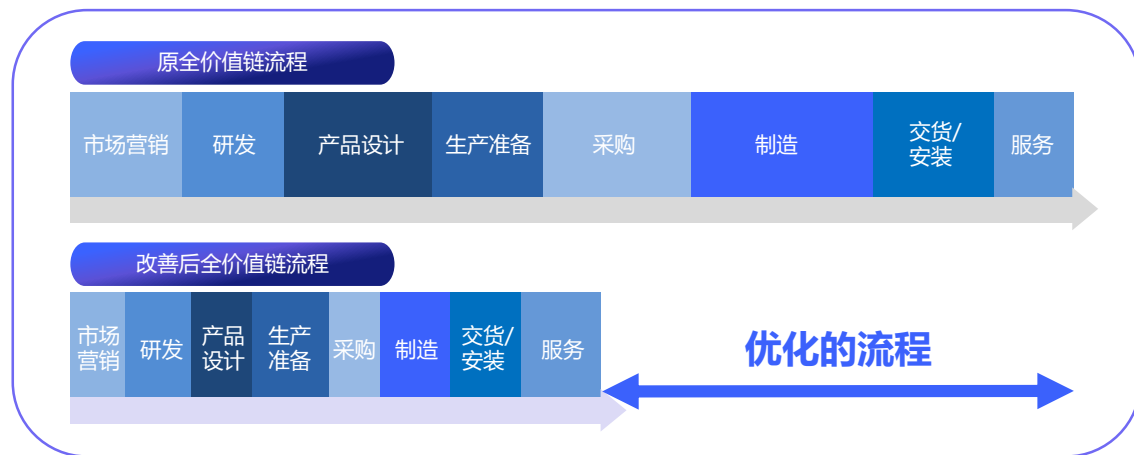
6S管理：

优化公司全部厂房场地规划，提升线边仓物料管理，6S水平得到了明显提升。

07

工厂目视化设计：

公司车间已配备项目进程可视化大屏，可实时展示生产进度。



2025年上半年，公司研发投入

6,613.77万元

研发人员数量

233人

占营业收入的

23.19%

研发人员占比

23.12%

截至2025年6月

发明专利 实用新型专利 软件著作权

57

198

204

公司是国家级“专精特新小巨人企业”、国家知识产权优势企业、江苏省高新技术企业、江苏省创新型企业。2025年上半年公司自主研发的碳化硅晶锭激光切片设备凭借其创新技术与卓越性能，接连荣获“2025激光金耀奖”“2025荣格技术创新奖”和第八届“红光奖”三项行业权威奖项，彰显了公司在高端激光装备领域的领先地位。公司将继续加速推进工艺迭代与产品性能升级，以技术创新为引擎，坚持自主研发，筑牢自主化核心知识产权壁垒。

公司聚焦半导体、电子、锂电、光伏、显示领域和激光器的技术创新，坚持研发投入，为产品结构调整升级和长期健康发展提供坚实保障。截至2025年6月30日，公司研发人员数量233人，占公司员工总数的23.12%。2025年上半年公司研发投入为6,613.77万元，同比增长0.21%，占营业收入的23.19%，研发费用增长得到了有效控制。

2025年上半年，公司新增申请发明专利37项、实用新型专利42项、软件著作权24项；截至2025年6月30日，公司拥有授权有效专利共255项，其中发明专利57项（包含在中国台湾拥有2项发明专利），实用新型专利198项，此外，公司拥有软件著作权204项。

2025年下半年，公司将保持研发投入，强化核心技术攻关，重点投向产业化前景明确、成果转化迅速的项目。同时关注战略性新兴产业与未来产业前沿领域，积极布局关键环节与核心赛道。我们将继续以创新驱动为引擎，夯实高质量发展的根基，打造具有持续竞争力的科技创新企业。

完善公司治理结构，提升规范运作水平

自上市以来，公司高度重视建立健全的公司治理结构和有效的内部控制体系。

2025年上半年，公司根据《公司法》《上市公司章程指引》等法律法规、规范性文件的最新要求，已启动对《公司章程》及其配套文件进行修订的准备工作。

本次共涉及**20余件制度的修订**，主要包括《公司章程》及相关议事规则、《审计委员会工作细则》《募集资金管理制度》《信息披露管理制度》《董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理制度等》，**拟新建**《董事、高级管理人员离职管理制度》《信息披露暂缓与豁免管理制度》，**拟废除**《监事会议事规则》。

2025年上半年，公司共召开**3次**董事会、**2次**监事会、**1次**股东大会及**2次**专门委员会、**1次**独立董事专门会议，有效发挥董事会、各专门委员会、监事会的各项职能。

公司将持续健全法人治理结构，严格按照《公司法》《证券法》等相关法律法规和监管要求，持续推进治理体系和治理能力现代化，围绕“**规范、透明、协调、制衡、效率**”的原则，不断完善公司治理结构，提升规范运作水平。进一步明确“**三会一层**”的权责边界，切实发挥董事会在战略决策、监督制衡中的核心作用。同时，公司将加强对独立董事履职的支持保障，确保其能够充分发挥独立性和专业性，提升决策的科学性与独立性。

公司将一贯以高标准治理体系为保障，持续推动治理能力提升，助力公司实现稳健、合规、可持续的高质量发展。

持续培训学习，强化董监高履职能力

公司重视董事、监事及高级管理人员履职能力和合规意识提升，2025上半年，公司董事、监事及高级管理人员共参加上交所、证监局等安排召开的培训**23**人次。

下半年公司将继续督促其积极参与上交所、证监局等安排的持续培训，学习法规，熟悉最新市场动态，增强自律意识，营造良好的治理文化氛围。通过制度建设与文化引导相结合，打造责任清晰、运作高效、监管有力的现代企业治理体系。

持续做好日常合规及监管动态提醒

公司已建立针对董事、监事、高级管理人员的日常合规提醒机制，在进入股票交易窗口期前，及时向上述人员发送窗口期禁止交易的提示短信，明确对应的窗口期、监管规则，积极督促董事、监事及高级管理人员合规履职，此外，实时发送上交所监管提醒，减持规则提醒等。

2025年，公司将继续通过日常提醒等方式，确保董事、监事和高级管理人员合规履职，并及时向其通报最新监管政策、市场处罚案例等，督促其勤勉履职。

公司重视与投资者的沟通，积极通过股东大会、业绩说明会、投资者走进上市公司专题活动、投资者热线和现场调研等多种方式与投资者进行交流。

2025年上半年，公司共计披露了23份临时公告，2份定期报告，和28份上网文件；举办1场定期报告业绩说明会，认真、详实地向投资者介绍公司业绩情况、财务数据表现和产品技术情况等，并就相关问题进行解答，提高业绩信息的透明度和可理解性，为更多投资者提供参与的机会。公司在上证e互动中回复2025年上半年投资者提问16条，回复率100%。组织了投资者调研活动，邀请公司高管或相关负责人与投资者面对面交流，回答投资者关心的问题，增进双方的沟通 and 了解。同时，公司设立投资者热线和电子邮箱，用于接收投资者意见和反馈，及时回应投资者，认真对待各种咨询，建立了良好的沟通互动机制，充分保护投资者合法权益，稳定和提升资本市场信心。

此外，公司通过股东大会、公司官网、企业微信公众号等多渠道与投资者进行互动，并收集投资者意见和反馈，及时汇报管理层。通过这一闭环管理，公司不仅实现了信息披露的完整透明，更将投资者的声音转化为战略升级与价值创造的动力，促成公司治理进一步优化，真正实现了“双向沟通、多方共赢”的高质量治理新格局。



电话：0512-6507 9108（投资者热线）



ir@delphilaser.com（投资者关系专用邮箱）

公司将积极落实并持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

