

证券代码：601231

证券简称：环旭电子

## 环旭电子股份有限公司

### 2025 年年度业绩说明会活动记录

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
<b>时间</b>	2026 年 4 月 23 日
<b>地点</b>	同顺路演平台 <a href="https://board.10jqka.com.cn/ir">https://board.10jqka.com.cn/ir</a>
<b>上市公司 参会人员</b>	陈昌益（董事长）、史金鹏（董事会秘书）、吴新宇（财务长）、张莉（独立董事）、郭薇（独立董事）
<b>业绩说明会 Q&amp;A 记录</b>	<p><b>【问题】</b> 2025 年，公司营收略降，净利润增长率达 12.16%。分行业看，消费电子业务首次超越通讯业务成为公司第一大收入来源。请问 AI 眼镜等新产品贡献如何，目前 AI 眼镜业务（如 WiFi 模组、主板 SiP）在消费电子板块中的收入占比大约是多少？对于智能穿戴（手表、TWS）等传统优势产品，2025 年的销售表现如何？展望 2026 年，AI 眼镜业务会否出现爆发式增长？公司对这块新业务的放量有何具体预期？</p> <p><b>【回答】</b> 公司 2025 年消费电子营收同比增长 10.92%，主要得益于穿戴产品需求有所提升，AI 眼镜相关产品在 2025 年度的营收贡献相对较小。公司 2025 年度 AI 眼镜相关产品为 WiFi 模组，自 2025 年 8 月开始量产出货；主板 SiP 模组于 2025 年度取得重要客户订单并于 2026 年度开始出货。由于 AI 眼镜市场相较于智能穿戴还相对较小，因此 2025 年度 AI 眼镜业务占公司消费电子板块的收入占比尚不显著。从公司订单角度来看，2026 年度相较 2025 年度有不错的成长，展望未来，眼镜这个品类对“轻薄短小”的要求不同于其他消费类电子，这让我们看到在眼镜上更多 SiP 模组的应用机会，除了 MLB 和 WiFi 模组外，更多的如电源管理、音频、显示（RGB、光波导）、眼球追踪等以及控制手环中生物感测等都是 SiP 模组的应用机会。</p>

**[问题]**2025 年，公司汽车电子产品是公司主要业务中降幅最大的板块。请问这一下滑主要是受单一重要客户订单减少的影响，还是受行业整体需求疲软或合并报表范围变化的影响更大？

**[回答]**公司 2025 年汽车电子类产品营业收入同比下滑，主要包括以下几个原因：1) 公司第三季度将间接持有的控股子公司环强电子股份有限公司向公司间接控股股东出售，该公司主要业务为其 2023 年收购的泰科电子有限公司汽车无线业务，该子公司出售后相应导致公司汽车电子业务收入减少；2) 公司汽车电子类业务受下游客户需求及其外包策略调整的影响，收入有所下滑，公司也相应在汽车电子类产品的业务策略上有所调整。

**[问题]**2023 年-2025 年间，公司经历了从营收、净利双降（2023 年），到营收企稳、净利修复（2024 年），再到营收微降、净利显著增长（2025 年）的过程。您如何看待这一“量减利增”的趋势？未来，公司将通过哪些具体措施（如费用管控、业务结构优化等）来确保净利润的持续增长？

**[回答]**近年来，随着 AI 产业的快速爆发，头部客户对于制造服务企业的需求也从规模化制造、综合交付能力等逐步转变为共同开发的合作伙伴关系，头部客户需求的变化，公司也顺应趋势，在业务发展的策略上围绕 AI 领域开展布局，包括 1) 算力板卡领域：公司持续投资产能并拓展客户，算力板卡收入持续高增长；2) 光通信领域：投资控股成都光创联，自研 1.6T 硅光模块，在越南厂投资新建光模块产能，光通讯业务起跑发力；3) AI 服务器供电领域：与母公司联合开发应用于下一代先进制程的 ASIC 服务器芯片垂直供电模组；4) 端侧 AI 领域：SiP 模组切入智能眼镜产品，抢占消费电子端侧 AI 新入口。

**[问题]**请问光创联科技海内外客户拓展情况？量产交付、成都基地、越南一二期产能情况？

**[回答]**我们会依托于光创联现有的基础，再加上集团和北美客户的关系，进行重点突破，争取在 2026 年年底能够积累更多的头部客户的机会。就产能层面，已在越南投建 10 万只/月的产能，合并光创联之后，客户给我们的反馈非常积极。我们希望能够在 6 月底能够完成产能的布局并开始进入量产。越南目前规划的生产面积还能够支持进一步扩产 10 万只/月，如果后续订单理想，我们可以很快将产能翻番。光创联在成都目前有 2 万只/月的数据中心光模

块的产能，正在扩产 3 万只/月 800G 和 1.6T 硅光引擎的产能，目前前端设备已经下单，后端的自制的自动化耦合设备也已经投入，希望在 5 月份可以释放产能。

**[问题]** 请问目前光芯片紧缺是否影响光模块业务？如何保障盈利水平？

**[回答]** 针对光器件的采购，公司会协同母公司 ASE 共同合作，与产业链的核心供应商达成良好的战略合作关系。公司先从产品设计入手，未来也能够构建具有竞争力的制造供应链，环旭希望未来在北美的头部 CSP 厂商手里拿到一定的市场份额，有客户订单和 ASE 的支持，相信供应链是可以得到保障的。

**[问题]** 请问 A 客户 26 年新品周期，如何影响公司相关业务业绩？

**[回答]** 公司通讯类和消费电子类的产品主要服务于北美大客户，大客户每年都可以看到有产品更新，我们向大客户供应的 SiP 模组可以看到每年都在迭代，也有新的 SiP 模组业务。

**[问题]** 请问贵司储备 SOW 封装的电源技术，ASE 的 Power SiP 电源技术储备已久，现在是否已经有收入了？传统 CoWoS 的 VPD 模块能否提供呢？

**[回答]** 我们和 ASE 共同开发的 PDU 产品是基于 SOW 制程的 wafer 背板供电方案，整个垂直供电解决方案包括了 VRM、PDB 等，整体架构相对复杂，目前尚处于开发阶段。

**[问题]** 公司的应收账款和存货余额及周转天数是多少？与上年相比有何变化？公司如何优化营运资金管理以改善现金流？

**[回答]** 公司 2025 年末应收账款余额约 100 亿元，存货余额约 80 亿元，对应周转天数分别约为 62 天和 58 天。公司持续优化应收应付账款和存货管理，以保持健康的现金流。

**[问题]** ai 加速卡业务 有营收了吗

**[回答]** 公司从 2024 年成功导入 AI 加速卡业务，2025 是环旭的 AI 加速卡取得大幅成长的第一年。公司在台湾地区扩建了生产基地，成功量产并持续扩增产能，2025 年为环旭在 AI 服务器的领域中提升了超过 1 亿美金的业绩成长。

	<p><b>[问题]</b>回购进度怎么样了？</p> <p><b>[回答]</b>截至 2026 年 3 月月底，公司已累计回购股份 6,910,000 股，占公司总股本的比例为 0.29%，购买的最高价为 29.64 元/股、最低价为 13.96 元/股，已支付的总金额为 150,001,599.26 元（不含交易费用）。</p> <p><b>[问题]</b>请问第一季度营收如何？</p> <p><b>[回答]</b>公司 2026 年 1 月至 3 月合并营业收入为人民币 13,349,408,692.56 元，较去年同期的合并营业收入减少 2.19%。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 23 日