

## **成都旭光电子股份有限公司**

### **关于 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会 召开情况的公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

成都旭光电子股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 5 月 17 日（星期五）上午 11:00-12:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>），以网络文字互动方式召开了公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会。关于本次说明会的召开事项，详见 2024 年 5 月 10 日在《上海证券报》、《证券日报》和上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）上披露的《关于召开 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2024-022）。现将召开情况公告如下：

#### **一、业绩说明会召开情况**

2024 年 5 月 17 日，公司董事长刘卫东先生，独立董事杨立君先生，董事、总经理张纯先生，财务总监、董事会秘书熊尚荣先生出席了本次业绩说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

#### **二、投资者提出的问题及公司回复情况**

公司就投资者在本次说明会提出的问题给予了回答，问答情况如下：

**问题 1：公司可控核聚变、氮化铝新材料都是新质生产力代表，请问公司领导对旭光未来是如何定位？**

**答：**感谢您的关注！公司始终秉承以国家需求为核心的发展宗旨，并把解决卡脖子问题和国产替代作为公司发展的首要任务。经过不懈的努力，我们在可控核聚变和氮化铝新材料项目上已取得了突破性进展，相关产品已经开始实现销售。未来，公司将紧密围绕国家战略需要、产业发展大势以及产业链的瓶颈问题，

运用前沿技术打造高质量的产品，为国家和产业的进步贡献力量。

**问题 2：公司既然自称已经做出世界一流的氮化铝粉体，就应该抓住机遇，尽快推出替代进口产品占领市场，但这几年来，公司的下游氮化铝结构件等新产品进展极为缓慢，公司是因为缺少下游科研技术人员？还是因为公司机制原因？公司是否有画饼现象？**

答：感谢您的关注！公司正在加速推进氮化铝定增项目的实施，氮化铝粉体及其制品的实际进度比原计划均有所提前。在氮化铝制品领域，包括氮化铝基板、高温共烧陶瓷（HTCC）和结构件等产品，已经获得了国内外百余家企业的验证通过，并开始规模化供货。同时，公司依托自主研发和产学研合作，已建立较为完整的产品研发体系，匹配了相关技术团队，并持续加大人才引进，为公司的技术创新提供了强大支持，助力公司产业发展。

**问题 3：军工 2023 年贡献了利润的 7 成，请问增速能否保持，是否会成为未来几年主要的利润增长点？**

答：感谢您的关注！目前公司军工生产任务饱满，产能利用率维持在较高水平，经营业绩保持持续增长趋势。未来，我们将继续利用技术优势和市场地位，以进一步强化和拓展在军工行业的业务版图，为公司长期发展注入更多活力。

**问题 4：公司年报提及，涉及电力电网板块的营收增速显著高于该行业平均水平，今年又恰逢电力电网改造大年，公司有无大动作？**

答：感谢您的关注！公司电力设备业务产品为真空灭弧室（电力开关设备的核心器件）、固封极柱、新型电力及新能源成套设备、大功率激光器射频电子管等，产品主要应用于中高压电网配电领域，包括中高压交流配电网、高压柔性直流配电网、以及风电、光伏等新型绿色能源领域，主要终端客户为南方电网、国家电网等。目前，国内外市场对电网升级改造的需求日益增长，国内市场产品供不应求；同时，欧盟计划投入 4.5 万亿人民币进行电网升级改造，美国电网中约 70% 的变压器已经处于“超期服役”状况等，为国内电力设备企业提供了巨大的出口机遇。公司将积极把握国内市场机遇，加快海外市场拓展，以扩大市场份额。

**问题 5：公司的大功率电子管可用于国产光刻机，请问进展如何，是否已有订单，是不是独家供应？**

答：感谢您的关注！公司开发的多个型号大功率电子管，已顺利通过客户验

证并实现批量供货，成功运用于国产光刻机等半导体加工设备领域。

**问题 6：公司承担的国家重点项目静电卡盘，静电卡盘被美日垄断，国内市场有多大？请问公司现进展如何，能否完成国产替代？**

答：感谢您的关注！静电卡盘是半导体芯片制造设备中不可或缺的关键耗品，目前中国静电卡盘市场正迅速扩张。根据客户反馈，单个客户的年度需求在亿级规模以上，在日、美国家加大对高端半导体产品出口限制的背景下，该需求预计将持续上升。公司联合开发的“氮化铝陶瓷组分设计及大尺寸辅热型静电吸盘制造和应用”项目正按照既定计划向前推进。

**问题 7：散热是 AI 终端升级的大趋势，全球手机大厂、iPad Pro 等终端品牌都有在这个方向上进行升级，公司氮化铝导热材料有无相关应用，主要有哪些大厂？**

答：感谢您的关注！目前公司的氮化铝业务已拓展至手机领域的应用，因涉及商业保密，公司不便于披露具体客户信息。

**问题 8：公司年报提及 2024 年经营目标：营业收入 17.64 亿元，营业成本 13.17 亿元，费用 2.15 亿元。粗略统计利润将超过 2 亿元（同比翻番）。请问氮化铝和军工预计占比？**

答：感谢您的关注！公司基于市场需求的预测及股权激励计划目标的共同考量，设定了 2024 年经营目标。根据 2024 年第一季度的经营表现，可以看到我们的电力设备、军工以及氮化铝业务板块均呈现了较好的增长势头。

**问题 9：可控核聚变作为新质生产力的代表，与量子信息、6G、前沿材料并列为国家重点扶持产业。公司布局和参与情况如何？**

答：感谢您的关注！公司于 2020 年承接了中国国际核聚变能源计划执行中心立项的“长脉冲高功率射频四极管关键技术研究”项目，经中国科学院合肥等离子体研究所组织的专家组测试审查，自主研发的两个型号产品性能均符合项目要求，顺利完成了项目阶段性任务，专家组一致认为，公司研制的兆瓦级四极管，填补了国内空白。目前产品已实现批量供货，公司将立足产品性能优势，力争成为可控核聚变产业链主要配套供应商之一。

**问题 10：各大机构汇总的核聚变产业链公司列表中，很少能看到旭光的身影。请问，是行业划分的原因，还是公司确实无相关产业布局？**

答：感谢您的关注！公司是为数不多承接可控核聚变工程配套研发并通过专家测评的厂商之一，所涉产品具有高技术门槛和高附加值，目前已进入批量供货阶段。未来公司将加大市场互动和产业交流，以更好的为产业贡献力量、为投资者创造价值。

**问题 11：请问目前公司及子公司在低空经济有何布局？是否已经有订单业务产生？未来三年发展趋势展望如何？**

答：感谢您的关注！公司控股子公司所经营的航空航天飞行器精密零部件及智能嵌入式计算机系统等产品，与低空经济产业链的上游和中游市场需求具有较高的匹配性，目前相关产品已应用于直升机、无人机等相关领域。在国家大力推进低空经济发展的背景下，我们将充分利用自身的技术积累和产品优势，紧密跟踪市场动态，积极开发符合低空经济需求的创新产品，助力国家低空经济产业发展。

**问题 12：报告中提到，公司在军工领域有丰富的客户积累，主要产品包括导弹引爆装置器件、舰船变频装置、航空航天飞行器精密零部件及智能嵌入式计算机系统。这些产品和技术可能与低空经济中的无人机、小型飞行器等的制造和应用有所关联，尤其是在精密零部件和嵌入式计算机系统方面。公司是否有计划或已经开展在低空经济领域的业务布局，例如无人机、空中出租车或其他低空飞行器的制造和运营？**

答：感谢您的关注！公司控股子公司所经营的航空航天飞行器精密零部件及智能嵌入式计算机系统等产品，与低空经济产业链的上游和中游市场需求具有较高的匹配性，目前相关产品已应用于直升机、无人机等相关领域。在国家大力推进低空经济发展的背景下，我们将充分利用自身的技术积累和产品优势，紧密跟踪市场动态，积极开发符合低空经济需求的创新产品，助力国家低空经济产业发展。

**问题 13：公司产品已成功应用于国产光刻机等半导体加工设备领域，能否具体说明公司提供的是哪些产品或技术，以及它们在光刻机中的具体应用？**

答：感谢您的关注！公司开发的多个型号大功率电子管，已顺利通过客户验证并实现批量供货，成功运用于国产光刻机等半导体加工设备领域。

**问题 14：公司在核聚变和光刻机两个截然不同的领域都有所涉猎，这两者**

**之间是否存在技术协同或资源共享的可能性？公司如何利用这种协同效应来提升整体竞争力？**

答：感谢您的关注！公司发射管作为大功率射频电源的核心器件，具有负载能力强、能接受大功率环境的特点。公司作为国际先进的大功率发射管生产企业，已生产定型百余种的全系列产品。目前部分产品已应用于可控核聚变及光刻机领域。

**问题 15：请问公司 2023 年营业收入同比增长 15.38%的主要原因是什么？能否详细说明各业务板块对增长的贡献？**

答：感谢您的关注！公司 2023 年营业收入增长主要系电力设备业务稳步上升，军工业务高速增长，电子材料业务强劲发展。具体而言，公司在电力设备领域，特别是真空灭弧室的产销规模实现了历史性突破，双双突破百万大关，进一步巩固了市场领先地位。军工板块的业绩表现尤为突出，实现了超过 50% 的高速增长，对公司利润的贡献超过了一半。电子材料业务方面，公司成功解决了氮化铝材料的关键技术问题，使得氮化铝粉体的品质、量产规模、连续化生产装备达到了国内领先水平，这不仅结束了对高品质氮化铝粉体进口的依赖，也为氮化铝制品在制备技术、产业化应用和市场竞争力方面带来了显著的提升。随着募投项目产能加速落地，氮化铝的应用前景将更加广阔。详细内容请参见公司 2023 年年度报告。

**问题 16：感谢刘董事长的回答。我想结合您的回复再请教一下，传统电力设备、军工、氮化铝为代表的新材料，公司未来计划三线并举、双轮驱动、还是一体两翼？如果全面推进，公司资源能否匹配？**

答：感谢您的关注！公司以立足主业、做强主业，上下产业链延伸为主线，借助公司品牌、核心技术和资本平台等优势，实现公司相关多元化发展及战略转型。具体而言，以公司真空灭弧室和法瑞克在行业的品牌影响力，打造具有核心竞争力的从元器件、系统模块到系统集成的新型电力产业；以氮化铝为切入点，借助公司几十年积累的氧化铝电真空陶瓷工艺技术，整合氧化铝和氮化铝陶瓷业务，并拓展至氮化硅等其它先进陶瓷领域，打造具有核心竞争力高端先进陶瓷产业；充分发挥老牌军工企业的技术积累和军工品质优势，大力提升军工业务的配套能力，深挖充气放电管的其它应用领域，研发新型新技术放电管，拓展模块集

成市场，同时，以易格机械、睿控创合在各细分行业的技术与市场资源优势，形成各军工产业间技术相互支持，市场资源优势互补整合利用，打造成强强联合的军工业务板块。

**问题 17：能否详细解释公司投资收益亏损 2,073.62 万元的情况，包括亏损的原因和公司未来的投资策略调整？**

答：感谢您的关注！参股公司储翰科技受到行业景气度和价格竞争等外部因素的影响，导致产品销售收入和利润下滑，进而影响了公司的投资收益亏损 2,073.62 万元，比上年同期盈利 1,333.95 万元减少 3,407.57 万元。若剔除储翰科技的影响，公司净利润的实际增长率将达到 30.74%。

**问题 18：军工业务实现了超过 50% 的高速增长，请问这一增长的主要驱动因素是什么？公司如何看待军工业务的未来发展前景？**

答：感谢您的关注！随着国家军工产业改革的深入推进，消耗型军品需求呈现出稳健增长的态势。公司依托在国内军工市场的深厚积累，特别是在“弹、机、舰”等关键领域的综合产品与服务布局，已逐步形成了较强的业务协同和资源共享能力，显著提升了产业链的协同发展优势。此外，我们通过精密铸造、数控精密加工以及装配调试的一体化制造能力，以及对国家信息产业国产化战略的积极响应，已经在航空航天飞行器精密结构件和智能嵌入式计算机业务领域取得了明显的市场竞争优势。公司产品和服务不仅满足了客户的高标准要求，也赢得了客户的广泛青睐。未来，我们将继续发挥自身的技术和市场优势，进一步巩固和扩大在军工领域的业务布局，为公司的持续成长开拓更广阔的空间。

**问题 19：公司在光伏领域“完成四个氮化铝材料替代新品的开发及交付验证，其中两个产品已经光伏头部客户验证通过并实现批量供货，剩余两个产品正处于验证中。随着公司氮化铝产品在众多领域的广泛应用，产业发展有望实现突破性增长。”可否具体介绍下都涉及哪些领域的替代，以及进展？**

答：感谢您的关注！由于氮化铝材料拥有卓越的热导率和化学稳定性，它被视为许多传统材料的理想替代品，尤其是在需要承受高温环境中，不仅有助于延长设备的使用寿命，还能有效降低整体的使用成本。目前，公司正积极进行石英、氧化铝和铝基金属等材料的替代验证工作，相关进展请持续关注公司定期报告或公告内容。

**问题 20:** (1) 可否详细比较公司氮化铝与日本德山在主要技术参数方面的优劣势? (2) 如果日本德山限制出口, 贵司氮化铝产线能否实现进口替代? (3) 有无德山客户迁移至贵司?

答: 感谢您的关注! (1) 我们自产的氮化铝粉体已通过权威机构的严格检测, 其品质与日本德山公司的产品处于同一水平, 能够满足高端氮化铝产品, 如高热导基板和半导体设备用结构件的生产需求。(2) 当前公司氮化铝粉体年化产能已达 240 吨, 目前正加大投资力度, 全力推进产能扩大及生产效率提升, 氮化铝进口材料一旦断供, 公司将有信心、有能力逐步实现氮化铝粉体的国产替代。(3) 市场上已有多家企业对我们的氮化铝粉体表达了浓厚的购买意愿, 但目前我们尚未直接对外销售氮化铝粉体。

**问题 21:** 公司 2023 年已完成氮化铝粉体 240 吨, 有无可能提前实现 2025 年产 500 吨的目标? (2) 既然该产线产品达到国际领先水平, 且供不应求, 是否有扩产计划?

答: 感谢您的关注! 面对市场的强烈需求, 公司已加快氮化铝粉体项目的实施进展, 争取早日完成项目目标。目前, 我们正根据募集资金投资计划进行资源配置, 致力提升生产能力和生产效率, 以确保我们能够持续且稳定地满足客户的需求。

**问题 22:** 年报中提及公司在氮化铝制品的产业化应用方面取得了显著提升。能否详细介绍公司在氮化铝制品应用领域的最新进展, 以及这些应用对公司业绩的具体贡献?

答: 感谢您的关注! 公司氮化铝封装基板产品在半导体领域已应用于 DPC、DBC、AMB 及 HTCC 等金属化工艺领域, 成为国内氮化铝基板主要供应商; 氮化铝普通结构件产品已用于半导体产业多种生产工艺, 进入半导体设备的核心产业链; 同时, 在光伏领域的应用也取得突破, 已实现批量销售。

**问题 23:** 公司在“长脉冲高功率射频四极管关键技术研究”项目中取得了哪些具体成果? 这些成果如何填补国内空白, 并对核聚变产业产生影响?

答: 感谢您的关注! 公司自承接中国国际核聚变能源计划执行中心立项的“长脉冲高功率射频四极管关键技术研究”项目以来, 奋力突破技术壁垒, 经中国科学院合肥等离子体研究所组织的专家组测试审查, 自主研发的两个型号产品性

能均符合项目要求，顺利完成了项目阶段性任务，且专家组一致认为，我司研制的兆瓦级四极管，填补了国内空白。

**问题 24：看公司管理层中，目前一个做新材料开发的人员都没有，公司说要用氮化铝新材料结构件、HTCC 等产品，公司有这样的科技能力吗？**

答：感谢您的关注！公司依托自主研发和产学研合作，已建立较为完整的产品研发体系，匹配了相关技术团队，并持续加大人才引进，为公司的技术创新提供了强大支持，助力公司产业发展。

**问题 25：公司在氮化铝产业中的竞争优势主要体现在哪些方面？面对市场竞争，公司将如何维持并增强其在氮化铝领域的市场地位？**

答：感谢您的关注！公司自产的氮化铝粉体经权威机构检测，与代表世界一流水平企业的品质为同一级别，满足高热导基板及半导体设备用结构件等高端氮化铝产品用粉需求；同时，氮化铝粉体的量产规模、连续化生产工艺与装备达到了国内领先水平。目前，氮化铝制品已经下游应用端百余家企业（国内外）认证通过，并实现批量销售。

**问题 26：公司各项业务均显示出向好发展的积极趋势，请问公司对市值的未来期待和目标有具体的规划吗？**

答：感谢您的关注！市值管理是一项长期且持续的工作，对于公司来说，最重要的是做好公司的经营与发展，通过不断的创新和改进，力求将业务做大、做精、做强。我们深知，只有持续提升公司的内在价值，才能为股东带来更丰厚的回报。

### 三、其他说明

关于公司 2023 年度暨 2024 年第一季度业绩说明会的详细情况，投资者可以通过上海证券交易所上证路演中心(网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>)进行查看。非常感谢各位投资者参加公司本次投资者说明会，在此，公司对关注和支持公司发展并积极提出建议的投资者表示衷心感谢！

特此公告

成都旭光电子股份有限公司董事会

2024 年 5 月 18 日