

亚光科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 其他(请文字说明其他活动内容)
参与单位名称及人员姓名	苏立赞 东吴证券 高正泰 东吴证券 陈鼎如 中泰证券 邢 皓 鹏扬基金 李 峰 东方自营
时间	2025 年 5 月 21 日
地点	公司会议室、成都亚光会议室
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 袁小华 成都亚光财务总监 徐 涛 成都亚光研发部长 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	1、砷化镓/氮化镓射频芯片有突破吗，能替换什么？ 回复：砷化镓信道类MMIC已基本铺齐，实现自主可控，可持续批量供货。同时可以根据用户需求开展定制化多功能芯片开发，目前已有成功开发案例，并已进入批产阶段。氮化镓芯片方面，已开发用于机载平台、弹载平台的功放芯片、驱放芯片、开关芯片等，目前正在进行可靠性验证。 2、5G/6G 射频前端芯片，民品芯片主要客户是谁，应用在哪里，民品能有放量机会吗？ 回复：公司砷化镓射频前端芯片可以用于民用通信领域，但目前主要产能还是优先保障军品。 3、25年重点任务第二条：高密度集成封装技术，我们做设计的公司为什么想往全产业链走？ 高密度集成封装技术是基于微波模块或组件的工艺技术，其终极目标是把我司传统的微波模块或组件在功能不变甚至有所提升的前提下，把产品体积缩小至原来的10%，把产品重量下降至只有原来的10%。行业里提到的SIP技术、微系统技术等，和该技术有相似性和共通性。亚光不是一家单做设计的公司，除了流片环节外协之外，其余的芯片设计、封装、测试能力全部具备。

4、为什么会被列入实体清单？

成都亚光自1965年建厂以来就是国内军用微波电路的主要和重要供应商。公司多年前就做应对准备，注重技术自主可控与核心关键技术能力提升，尤其自2018年中美贸易战以来，公司积极布局国产替代能力建设，持续推进国产化替代研制工程项目，自2020年以来按照100%自主可控开展研制工作。

5、十五五规划有眉目了吗？

我司通常在五年计划的末年开展下一个五年规划的策划。正在“十四五”规划的基础上，进行总结分析、综合研判、并制订“十五五”规划。

6、成都亚光电子军品业务的产能扩充规划？

公司在“十四五”期间进行了史上最大规模产能扩充，在成都园区建成了TR组件自动化生产线并投产运行，改造、扩建了微波电路生产线、MMIC芯片后道生产线等。当前产能能满足科研生产需求，必要时可通过增加作业班次等途径快速提升产能。目前暂无大规模产能扩充计划，拟在多物理场仿真设计、键合和倒装等工艺以及数字化建设方面开展条件保障建设。

7、今年军贸出口有明显的好转吗？

今年以来，军贸出口的趋势比较好，公司也在跟踪型号，但订单到我们单位有一个时间差。

8、上半年在手订单情况如何，客户验收推迟缓解了吗？

今年以来，订单同比增量较大，4月末的在手订单金额也有提升。客户验收推迟有缓解，因此一季度公司电子收入有一定的增长。

9、《关于控股子公司与两家特殊机构客户签署备产协议的公告》啥叫备产协议，能否转变成采购合同？

备产协议是近期即将转化的订单，客户为了让公司均衡生产及时交货，预先准备好1-2年的产能而下达备产订单，备产订单通常能转化成采购合同。

10、今年的传统/增量业务展望如何？

2025年是十四五收官之年，公司产品型号多达上万项，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。我们作为其微波组件与模块的核心配套商，预计随着发射数量的增加，业务会有较大提升。

11、年报里“物料齐套率不足”是什么意思，这是否涉及到公司产能的问题？

物料齐套率不足是指产品生产所需要采购的原材料项数不齐全，这将影响产品的生产与交付。2024年公司物料齐套率不足，主要是不同原材料的到货时长有差异以及年中流动性阶段性紧张导致的。

12、公司军品业务利润率水平？是否存在进一步降价的压力？

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。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SIP等新技术的落地降低产品成本，以及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。

13、2025 年是否存在商誉减值的风险？

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，基于谨慎性原则计提减值，2021-2024 年共计提商誉减值 16.4 亿元。商誉减值测试采用的是收益现值法，预测的未来年度的收入和利润都处于合理区间，2025 年作为十四五规划的最后一年，业务有望恢复正常水平，截至目前公司订单形势相比去年较好，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。

14、船艇资产处置进展情况？

公司在2010年上市后通过外延式并购扩充了船舶产品线，增加了高速执法艇、大型游艇与高速客船、中大型钢制船等品类，船舶收入规模迅速提升，从上市之初的两三亿增长至超六亿元。这些投入资金主要来源于银行借款，由此带来了较重的固定资产与银行借款规模，造成了财务费用与折旧摊销成本高企。为了尽快扭亏，公司着手处置船舶板块闲置资产。珠海主要通过市场化方式处置，当

地政府也会给我们推荐市场主体。2023年-2024年，公司出售了珠海宝达与珠海凤巢两家子公司，回笼现金约1亿元，获得处置收益4000多万元，珠海还有三个厂区，业务可以并到一个厂区，两个厂区继续出售处置。沅江依托政府处置，已与政府签订框架协议，目前正在与当地政府洽谈收购方案的具体细节，分步处置。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。公司同时也在寻找与船艇类大型国企的合作机会。

15、预计 2025 年存货减值计提和信用减值计提的规模？

关于应收账款的坏账准备计提，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，坏账风险可控。后续随着长账龄账款的收回，可能对财报产生积极影响。

近几年公司的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了3亿多的减值，减值率超90%，减值计提较为充分。

16、现金流压力比较大，是不是下游普遍不回款

公司当前现金流压力比较大。主要原因是前几年投建了电子产线并承接了垫资较多的境外大型船舶订单。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。军工科研院所及军工厂等核心客户的信用资质优良，历史回款正常，符合行业规律。经营性净现金流2024年1.12亿元、2023年2亿元，这两年的经营活动现金流入分别是12.8亿元和16.58亿元，回款数据正常，不存在下游普遍不回款的问题。

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。 17、海外销售模式为什么涉及到大规模垫资 境外订单一般为大型船艇，建造周期较长，客户按照合同约定的建造进度分期付款，但需要公司开出保函，公司原来的保函授信额度已使用完毕，只有交纳全额保证金方能开出保函，因此就形成大额垫资。 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 21 日