

亚光科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2025-007

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	任旭欢 国金证券 杨晓宇 中信资管 纪双陆 固禾基金 王登龙 金银谷投资 牛艺瑾 正圆基金
时间	2025年9月10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. 上半年微波电路与组件营收下滑是因为确认收入延迟的原因吗, 上半年各个方向订单和确认收入情况如何, 截至8月底各个方向订单和确认收入情况如何, 未来如何展望?</p> <p>回复: 上半年收入下滑原因: 资金短缺导致物料齐套率不足, 影响交货进而影响收入确认。</p> <p>各个方向订单和确认收入情况: 2025年1-6月确认收入按应用领域大致划分, 雷达领域占比30%、弹载占比15-20%、星载占比15-20%、电子对抗占比20%。截至8月底各领域订单占比与前述占比相当。</p> <p>截至8月, 公司订单较去年有所增长。未来三年是建军百年目标冲刺阶段, 装备列装需求旺盛, 叠加政策对练兵备战和战略能力的持续强化, 国防现代化进程的加速为产业链中长期高质量发展提供坚实保障。结合订单形势研判, 未来有望实现稳步增长。</p> <p>2. 微波电路与组件毛利率下降是否是降价造成的, 未来产品价格如何展望, 是否还会继续下降。未来稳态毛利率如何展望。</p> <p>回复: 上半年毛利率下降的原因: 公司上半年收入规模下降, 制造费用等固定成本未有明显变化, 规模效应减弱, 单位产品所分摊的固定成本增加, 导致毛利率有一定下滑。</p>

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

3. 商业航天是否可以成为咱们微波电路与组件业务的新增长极？咱们目前在星网、G60方向是否有参与，单颗星价值量如何？未来地面终端咱们是否有产品可以参与，手机端有没有相应产品和布局。

回复：公司微波电路产品可以广泛用于传统航天、商业航天，配套产品能否放量增长，与具体的发射计划密切相关。自2025年以来，GW星座的发射节奏明显加快，在7月27日至30日期间，先后完成了05组和06组卫星的发射任务，8月4日，低轨07组卫星发射成功；8月13日，低轨08组卫星发射成功。在低轨轨道资源竞争日趋激烈的背景下，我国低轨宽带星座建设从技术验证阶段迈入规模化部署阶段。目前，产业链各环节正在加速形成批量生产能力，微波电子等核心配套产业有望迎来重要发展机遇期。

在星网项目有XW极轨和倾斜轨道等都有配套射频芯片和模块组件，按照以往的项目情况，单颗星配套价值量大约在数十万至数百万不等，未来单颗星配套价值量需根据具体产品确定。BD地面站我们一直有产品配套，主要是变频接收通道，商业航天地面终端在技术上可以参与。

此处的手机端，如果确指民用产品的话，民品的商业模式和当前军品不同，目前公司主要产能用于军品，暂无大规模布局民品的计划。

4. 船艇业务目前在手订单如何？太阳鸟公司中长期看我们准备处置还是盘活。我们有没有参与水下装备的研制和生产，未来无人艇业务空间如何展望。公司有没有引入战略投资者的打算。

回复：船艇业务整体业务量有所收缩，放弃了低毛利的船型市场。在处置闲置资产的同时也在寻找与船艇类大型国企的合作机会。船艇业务的主要产品是公务船艇、防务装备、游艇游船，没有参与水下装备的研制和生产。关于无人艇业务，公司2012年起研制，已为多个单位提供无人艇。公司无人艇多次参加珠海航

展，2021年公司在珠海航展展示了与北京航天发射技术研究所联合研制的850高速智能无人艇，2024年携“极光号”无人艇在航展室内展区展示，两艘8.5米和一艘11.8米的无人艇组成无人艇编队参加水面动态表演，未来将紧跟国防需求与型号建设开展无人艇系列产品的研究与开发。

5. 公司目前减值压力大不大，25年预计减值在什么量级，财务费用压力大不大。

回复：前期公司计提的减值主要为船舶资产减值以及电子板块商誉减值、信用减值损失。

船舶板块方面：主要是对土地、房产与设备等固定资产、存货等计提减值。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。商誉减值方面，2021-2024年共计提成都亚光商誉减值16.4亿元。2025年以来公司订单较去年有所增长，本年度是否减值要根据全年业绩情况确定。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。

公司财务费用方面的压力较大。主要是2010年上市后举债并购与投建了大量的船舶产品线，带来了较高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。目前公司已着手处置船舶板块闲置资产，珠海园区主要通过市场化方式处置，2023年-2024年，公司出售了珠海宝达与珠海凤巢两家子公司的不动产，回笼现金约1亿元，获得处置收益4000多万元，珠海还有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

	<p>收购方案的具体细节，分步处置。通过资产处置同步降低资产规模及财务费用。</p> <p>6. 公司产品用于雷达领域主要是哪些方向的下游；通讯与电子对抗主要用于哪些方向的下游，展望十五五，通信链、数据链领域我们是否有布局与参与。</p> <p>回复：雷达领域主要为火控雷达、预警、探测、跟踪、测量等方向下游方配套；通讯与电子对抗主要为卫星通信、数据通信、电子侦察、电子干扰、电子防御、通信对抗、雷达对抗等方向下游方配套。通信、数据链领域我单位均有布局。</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9月10日