

亚光科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-004

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" 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	华西证券 陆洲、林熹 华福证券 马卓群 国联证券 叶鑫 太平洋证券 马浩然 兴业证券 董昕瑞 诺安基金 陈衍鹏 青骊资产 郭唯嘉 燕来投资 刘杰
时间	2024年7月5日
地点	成都亚光会议室
上市公司接待人员姓名	石凌涛 亚光科技董事、成都亚光总经理 饶冰笑 亚光科技副总经理、董事会秘书、财务总监 何放 成都亚光董事、创委主任 代海峰 成都亚光营销副总 杨晓瑜 成都亚光研发副总 陈强 华光瑞芯总经理 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>一、公司介绍</p> <p>(一) 基本情况</p> <p>亚光科技(原名:太阳鸟游艇股份有限公司)于2010年在创业板上市,2016年收购成都亚光电子股份有限公司,实现“军工电子+智能船艇”双主业发展。目前军工电子约占营业收入的76%,占据国内微波电路及组件的重要市场份额。成都亚光前身为成都亚光电子有限责任公司,系由原国营亚光电工总厂(又称国营第970厂)改制而来。国营亚光电工总厂投产于1965年,是原电子工业部最早建立的半导体器件厂家之一,是我国第一批研制生产微波芯片、电路及器件的骨干企业,也是我国军用微波电路的主要生产定点厂家。</p> <p>(二) 核心优势</p> <p>1、产品品类丰富</p> <p>军工电子产品门类齐全,主要包括微波混合集成电路(模块与组件)、微波单片集成电路、小型标准化封装微波器件、微波分立器件、基片与壳体等,定制</p>

化产品需求响应及时，通用型号市场适配高。公司产品广泛应用于卫星通信、载人航天、探火探月、雷达精导、电子对抗、遥感数传等高新技术领域，承接了众多国家重点战略与战术工程、武器装备的电子元器件科研生产任务。

2、客户基础广泛

公司下游主要为军工集团的科研院所及相关工厂，包括中国电科集团、航天科工集团、航天科技集团、中航工业集团、中船重工集团等，基本覆盖了涉及信号收发细分领域最领先的整机院所，3年以上的合作客户有两、三百家。业务往来客户1000余家，年度业务达百万以上用户超50家。公司在为核心客户开展定制化服务基础上，不断创新合作模式，与核心客户开展战略预研、项目合作投标、产品线代工等方式，与大客户逐步建立起深度合作关系，对产业发展趋势把握更准确，对技术路线跟踪更紧密，能够保证公司核心产品在技术发展上的稳定性、延续性，具备获取长期订单的能力。

3、技术自主创新

微波单片集成电路(MMIC芯片)具备工程批配套能力，在微波小信号领域可以实现MMIC芯片的高效率国产化替代，不再依赖进口芯片；具备开展多维高密度集成产品的技术工艺能力；小型化多通道收发组件技术趋近成熟。

公司在以下电路和产品方面研制水平及生产工艺居国内先进水平：

- (1) 以混频器、衰减器、检测电路为代表的单功能微波电路；
- (2) 以微波PIN开关、限幅器、移相器、衰减器及放大器、滤波器等为代表的微波控制电路；
- (3) 以接收组件、变频组件、T/R组件、开关矩阵、微波频率源等为代表的微波多功能组件；
- (4) 以3mm、8mm接收前端、收发前端、上下变频组件等为代表的毫米波电路；
- (5) 以GaAs MMIC、GaN MMIC为代表的微波单片集成电路。

4、规模化生产能力

经过多年的技术沉淀，成都亚光已具有了多条贯国军标生产线，针对军用产品小批量、多品种的特点，长期同步进行着标准化货架产品的批量生产和定制产品的小批量研发生产两种流程，在产品研发和生产环节均具备国内领先的技术水平和广泛的经验积累，始终处在国内军用射频微波行业的前列。

(三) 经营规划

1、聚焦军工电子主业发展

(1) 产能提升

高新西区产线实现批量交付，可根据实际订单需求采用倒班制进一步扩大产能。

新增星用产品相关产线（计划）——在资金充足的情况下，计划新增星用产品相关产线，把握卫星领域增量需求。

(2) 研销联动

研发——积极开展自主立项攻关，着重在高密度集成技术、大功率芯片技术、大功率脉冲防护技术、多功能芯片技术方面发力，争取参与更多纵向科研和地方科研项目。

市场——以市场需求为牵引，着力打造差异化优势，在质量、成本、服务、快速响应等方面提高竞争力，加强客户覆盖的深度与广度，提升规模效应。

2、实施船艇资产盘活和业务转型

(1) 资产盘活

珠海市场化方式处置——2023年，珠海宝达不动产作价5000万出售并全部回款（获得处置收益1,848.14万元），拟继续通过出售或出租等方式处置船艇闲置资产。

沅江依托政府处置——计划依托沅江政府采用政府回购、补偿等方式处置沅江片区闲置资产，近期与沅江政府已签署框架协议。

(2) 业务转型

实现轻量化运营——以新能源船艇与无人艇技术为重点研发方向，快速助推船舶行业绿色发展。

引入战略投资者重整业务——寻找与船艇类大型国企的合作机会。

二、问答环节

1、请介绍一下最近公司与特殊机构客户签署的1.23亿元备产协议所涉及的具体产品等情况？

回复：该备产订单对应的是低轨卫星相关产品，主要是微波模块与组件。

2、公司未来是否有进一步再融资的计划？例如“小额快速”等。

回复：公司2023年年度股东大会审议通过了授权董事会开展以简易程序向特定对象发行股票，公司将综合实际情况谨慎决定启动简易发行程序的时间并履行信息披露义务。

3、从收入口径来看，目前公司产品下游应用方向的结构比例是怎样的？

回复：近年成都亚光按应用领域分为雷达、导弹、卫星通讯、电子对抗及其他领域，其中，雷达领域配套产品占比约30%左右，导弹、卫星通讯、电子对抗领域的配套产品各占10%-20%。

4、西区产线运营情况如何？目前公司的产能利用率情况？

回复：西区产线已实现批产交付。公司芯片业务主要涉及设计与测试、封装等后道工序，目前芯片产能相对饱和。微波电路及组件产线尚未满产。对于现有产线，我们准备在已有技术工艺和制造平台的基础上，进一步提升智能制造水平，向高密度集成化等方向持续发展。

5、在行业出现短期波动时，成都亚光如何能够做到平稳发展？

回复：成都亚光主要从以下三个方面着力，一是继续紧密跟踪重点型号配套以提升市场份额。成都亚光历史积淀深厚，在微波电路及组件领域深耕近60年，产品品类丰富，客户广泛，客户集中度以及产品单一的风险低，抗风险能力强。二是抓好科技创新，瞄准射频芯片、高密度集成技术等领域，持续强化内功，提升技术实力。三是持续抓好质量管理。成都亚光自建厂以来始终坚持“军工产品质量第一”的宗旨，已建立了从原材料到成品，从设计开发、生产到售后服务，从管理职责过程、资源管理过程、产品过程到检测、分析和改进的全过程、全方位、全寿命的质量保证和质量管理体系及持续改进的有效机制。

6、公司在卫星互联网领域有哪些布局？目前像GW星、G60等星座计划，公司配套的具体产品有哪些？

回复：自早期鸿雁、虹云、天地一体化等项目到目前GW等星座计划，公司均给相关单位有产品配套，配套产品分两类，一是传统门类，比如混频器、滤波器、检测电路、功分器等，二是模块组件，比如TR组件等。

7、公司是否或已经参与了哪些新型号的预研项目？

回复：已参与某些新型号预研。部分是用户直接下达的新研任务，部分是和用户深度沟通后以公司自主立项科研形式开展。目前看需求主要来自电科、航天、船舶等下属科研院所，涉及雷达、导弹、炮弹和反无人机武器等方向。

8、截至今年6月30日的军品在手订单有多少？

回复：具体数据会在半年报披露。

9、近几年公司产品毛利率波动较大的原因是什么？未来能否保持稳定？

回复：2022年军工电子总体毛利率相对于2021和2023年度偏低的主要原因：

一是不同时期产品结构有所不同，高毛利产品占比对整体毛利率会有影响。二是2022年公司扩产项目西区产线受物料齐套性影响，产能未能有效释放，产线折旧等固定成本分摊上升影响其毛利率。2023年随着新增产能的释放以及成本管控措施的实施，成都亚光盈利能力同比明显提升。三是2022年度受军品免税政策取消影响较大，2023年成都亚光对部分新开发的产品考虑增值税的影响进行定价。

10、公司整个军工电子产业的发展规划如何，未来发展侧重点是哪些？

回复：公司内部“十四五”规划已经从营收、产能、技术、质量、人才、信息化等方面做了全面规划，总体看经济数据和产能逐步增长、技术发展紧跟行业趋势、质量控制和保障上台阶、人才引进侧重于技术和营销类人才，从而满足用户“快交付、低成本、高质量”的需求。未来发展从技术层面看主要侧重高密度集成封装微波电路、自主研发芯片等方向，同时开展相应的技改配套。

11、公司在向着四级甚至三级配套发展时，拥有哪些优势，需要克服哪些问题？

回复：一方面公司产业链相对比较齐全，从基板/壳体—器件—芯片—模块与组件，部分产品可以实现芯片内配，具有一定的成本优势；另一方面公司在军工行业深耕近60年，与客户有着多年合作基础，磨合起来会比较快，从组件向着三级配套发展时，对客户的技术方面理解更迅速和全面。主要问题是以前以模块、组件、分系统为主，部件级做的比较少，需要一定的磨合期。

12、公司TR产线的自动化水平如何，产线的定制化属性更强，还是一条产线能够适配多型号产品供应？

回复：公司自动化产线从建线初期制定的目标就包括了需要兼顾灵活性。产线整体要求是必须自动化，但产线各个模块的程序是可调整的，在框架化的情况下，产线调整的时间相对较短，可以在很短的时间内实现转换，适配多型号产品供应。

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

2024年7月5日