

## 亚光科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-004

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	李子扬 摩根士丹利基金(中国) 贾昌浩 摩根士丹利基金(中国) 任旭欢 国金证券 贺 薇 国金证券
时间	2025年5月29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 代海峰 成都亚光市场副总 袁小华 成都亚光财务总监 徐 涛 成都亚光研发部长 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。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定点生产厂家。</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。</p> <p>2、客户基础广泛</p> <p>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</p>

科工集团、航天科技集团、中航工业集团、中船重工集团等。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) 以功分器、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。

## 二、问答环节

### 1、公司军工订单年初以来情况，后续订单展望？

回复：公司积极拓展市场，重点加强型号配套跟踪和核心客户维护，着力提升产品交付效率与客户满意度。在军工电子领域，公司积极拓展卫星互联网、舰载、机载等平台市场，通过引入新研项目等方式不断优化产品线，2025年订单情况有所好转，5月份公告与3家特殊机构客户签订了备产协议3.96亿元，公司签订的合同同比增长明显。

### 2、怎么看公司和国博，雷电的竞争态势？

回复：成都亚光于1965年建厂，在微波电路及组件领域深耕近60年，历史积淀深厚，产品涵盖基板/壳体—器件—芯片—模块与组件，品类丰富，客户广泛。相较大型央企、国企，公司竞争优势在于灵活的机制、低成本及服务响应等方面；相较同行民营企业，公司的优势在于客户集中度以及产品单一的风险低，抗风险能力强。

### **3、成都亚光被收购之后的内部管理情况？**

回复：成都亚光基本保持着原有管理层的稳定，总经理、营销、采购、研发、生产、行政等分管副总均为成都亚光原有管理人员。集团李跃先董事长兼任成都亚光董事长，集团派出了财务副总。在成都亚光内部管理上逐步引入市场化机制，在人才队伍建设上，打破原有国企行政化用人模式，建立“能上能下、能进能出”的动态管理机制，优先从公司内部选拔青年骨干担任核心岗位。薪酬体系改革方面将原有固化的工资体系进行调整，提升工资标准，强调绩效导向，提升员工待遇。在长效激励机制上，在上市公司层面实施的限制性股票激励计划，电子业务的管理团队以及技术营销等骨干获授数量占总激励股份数的60%以上，此外，成都亚光管理团队通过持股平台直接持有成都亚光股份，将管理层个人利益与战略转型、利润改善直接挂钩。上市公司股权激励+子公司持股平台”的双层架构，实现核心人才与上市公司价值增长的深度绑定。

### **4、卫星和民用通信方面参与情况，主要客户，未来增长展望？**

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。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。我们预计作为其微波组件与模块的核心配套商，随着发射数量的增加，业务会有较大提升。

### **5、外贸雷达和导弹型号的参与情况？**

回复：我司器件大多为通用性产品，有参与外贸项目配套，通用性产品具体参与比例以及应用无法准确划分。组件级主要配套相控阵雷达。

### **6、未来2-3年的经营和业绩展望？**

回复：订单方面：作为“十四五”规划收官之年，2025年公司订单态势向好，传统业务预计稳步增长，而卫星应用等增量业务增速更为显著。

	<p>产能方面：公司紧抓“十四五”战略机遇期，已在成都基地完成自动化TR组件产线建设并投产运行，同步实施微波电路产线升级及MMIC芯片后道工序扩产。现阶段产线配置可充分保障科研生产任务，必要时可通过增加班次、优化排产等措施实现产能弹性提升。</p> <p>闲置资产处置方面：公司于2023至2024年完成珠海两宗资产处置，实现资金回笼约1亿元，2025年将继续推进珠海园区剩余闲置资产市场化处置。沅江园区资产盘活工作取得实质性进展，已与地方政府签订框架协议，目前正就具体实施方案进行磋商。若相关资产顺利处置，将对公司经营效益提升形成有力支撑。</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5月29日