

证券代码：601231

证券简称：环旭电子

# 环旭电子股份有限公司

## 2025年第四季度投资人线上说明会活动记录

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
<b>时间</b>	2026年2月4日
<b>地点</b>	线上会议（进门财经网络研讨会）
<b>上市公司</b>	陈昌益（董事长）、许远忠（子公司光创联CEO）、魏振隆（副总经理/事业群负责人）、史金鹏
<b>参会人员</b>	（董事会秘书）、吴新宇（财务长）
<b>参会机构名称</b>	中信证券、陆家嘴国泰人寿、华安财保、摩根大通、西部证券、交银施罗德、中金公司、交银基金、云富投资、惠理投资管理、光大证券、国海证券、泰康基金、圆信永丰基金、金之灏基金、国投证券、长盛基金、浙商证券、大成基金、诺安基金、摩根士丹利基金、黑水资本、华金证券、钧泽私募、望正资产、幸福人寿保险、先锋基金、致君资管、光大保德信基金、运舟资产、驭秉投资、太平基金、昊青咨询、红土创新基金、招商证券、渤海证券、华泰证券、嘉实基金、华美国际、Nomura、摩根士丹利、乘是资产、华安证券、鹏华基金、浩期私募、Neuberger Berman、上银基金、博普资产、海云溪基金、平安证券、财通证券、睿远基金、财通证券资管、华西基金、国金证券、民生加银基金、国信证券、南山人寿保险、华创证券、开源证券、中颖投资、山东信托、摩根大通证券、农银汇理基金、誉辉资本、甬兴证券、永赢基金、申量基金、玖鹏资产、笠笠资产、中银基金、招商信诺资管、博时基金、国泰基金、东方证券、易方达基金、星石投资、百年保险、博裕投资、融通基金、财通资管、长江证券、瑞银证券、耕霁投资、安和私募、国元证券、新华基金、大家保险资产、华泰保兴基金、苏银理财、华安基金、富国基金、摩根证券、金鹰基金、保银资产、盘京投资、上实资本、高盛资产、汇丰前海证券、山西证券、国泰海通证券、凯基证券、创金合信基金、

	<p>大湾区基金、兴证国际、华福证券、汇正财经、三井住友德思资管、申万宏源证券、博众智能投资、华方私募、FuziTea、IGWTInvestment</p>
	<p><b>一、公司2025年第四季度经营业绩情况（财务长吴新宇先生）</b></p> <p><b>【经营情况概述】</b></p> <p>2025年第四季度营业收入为155.5亿元，较第三季度环比降幅5.3%，较去年同期同比降幅6.8%。2025年营业收入592.0亿元，同比下降2.5%。营业收入同比下降主要受到WiFi模组物料采购成本下降带动产品降价以及车电业务下滑的影响。</p> <p>第四季度营业利润率为4.1%，同比增长1.1个百分点。当季的特殊事项主要包括欧洲产能整合发生的额外支出及子公司向间接控股股东处置土地取得的处置收益，正向影响约为0.8个百分点。</p> <p>2025年营业利润率为3.6%，同比增长0.5个百分点。2025年归母净利润为18.5亿元，归母净利润率为3.1%，同比增长0.4个百分点。扣非后归母净利润为15.5亿元。受净利润同比增长、净资产同比增长的原因，ROE、ROA、EBITDA、EPS同比增长。经营活动保持稳定流入，因应付债券转股原因公司资产负债率较上年度下降。</p> <p><b>【营业收入】</b></p> <p>第四季度实现营业收入为155.5亿元，较去年同期的166.8亿元，同比降幅6.8%，相较于第三季度164.3亿元，环比降幅5.3%。2025年营业收入592亿元，较去年同期的606.9亿元同比降幅2.5%。</p> <p>因受市场需求及客户总体需求影响，各类产品营收同比呈现不同的增降幅度。</p> <p>其中：</p> <p>(1) 通讯类产品实现营收47亿元，同比降幅21.6%；原因主要客户产品材料采购成本下降导致的单价下降；(2) 消费电子类产品实现营收57.6亿元，同比增幅3.8%；(3) 工业类产品实现营收20.3亿元，同比增幅4.3%；主要来自于北美客户需求及出货持续增长所致；(4) 云端及存储类产品实现营收18.1亿元，同比增幅15.8%；得益于AI相关产品的强劲需求；(5) 汽车电子类产品实现营收8.9亿元，同比降幅30.7%，主因重要客户减少外包制造的订单、客户需求偏弱以及合并报表范围变化的影响；(6) 医疗类产品份额较小，实现营收1.1亿元，同比增幅41.9%。</p> <p><b>【营业毛利及毛利率】</b></p> <p>第四季度实现营业毛利为14.0亿元，同比降幅7.6%，相较于第三季度环比降幅10.1%。第</p>
嘉宾简报及投资者提问	

	<p>四季度营业毛利率为9. 0%，较去年同期9. 1%，同比下降0. 1个百分点，相较于第三季的9. 5%，环比下降0. 5个百分点。我们在之前的市场沟通中谈到了对欧洲部分产能的整合所产生的费用，在第四季增加了遣散费的计提，影响毛利约为220万美元，约0. 1个百分点。</p> <p>2025年实现营业毛利为56. 2亿元，同比降幅2. 5%，2025年营业毛利率为9. 5%，较去年同期的9. 5%，同比基本持平。若排除欧洲整合影响的0. 2个百分点，略好于去年。</p> <p>其中：</p> <p>云端及存储类因产品营收强劲增长，以及客户对前期材料价格差异的补偿带来的有利影响，毛利率同比增长1. 66个百分点；通讯类产品受市场份额竞争和客户产品结构的变化影响，毛利率同比减少0. 05个百分点；消费电子类产品受产品价格及客户产品结构的变化对毛利带来的影响，毛利率同比减少0. 94个百分点；汽车电子类产品因产品结构改善，生产效率提高，毛利率同比增长0. 87个百分点。工业类产品也因营收的增长，同时产品售后维修费用同比大幅减少导致毛利率同比增长2. 13个百分点，排除此影响的毛利率同比增长1. 36个百分点。</p>
	<p><b>【现金流量】</b></p> <p>公司2025年现金流量为净流入7. 0亿，其中：</p> <p>经营活动产生的现金流，2025年为净流入23亿，本期应收款项回收正常及持续存货的控管，使得经营活动保持流入。</p> <p>投资活动产生的现金流量，2025年为净流出7. 5亿，其中主要为墨西哥的土地、越南厂房投资等现金流出1. 9亿美元左右，本期向关联方出售土地及子公司带来的现金流入0. 5亿美元左右、回收金融产品现金流入0. 3亿美元左右。</p> <p>筹资活动产生的现金流量，2025年为净流出8. 6亿，主要因本期员工股票期权行权现金流入1. 9亿及本期借款流出较去年同期借款减少6. 6亿所致。</p> <p>关于2026年的Capex中和智能眼镜、服务器和光通信相关的投资包括：智能眼镜设备投资约2, 600万美元，AI加速卡及服务器相关业务设备投资约4, 000万美元，光通信业务设备投资约2, 100万美元。</p> <p><b>【营运指标】</b></p> <p>现金周转天数持续改善，较去年同期缩短1天到41天。</p> <p>2025年末公司总资产、净资产有所增长，有息负债因应付债券转股原因，较去年年底减少24. 3%，资产负债率因应付债券转股原因，本期较去年年底减少9. 9%。2025年总资产收益率5. 3%，加权平均净资产收益率为10%，每股收益为0. 85元/股。</p>

	<p><b>【经营目标】</b></p> <p>第一季度是公司营收淡季，综合考虑各业务线营收的变动情况，公司预计第一季度单季营业收入和营业利润率同比持平。</p> <p><b>二、年度回顾与展望（董事长陈昌益先生）</b></p> <p>环旭一直秉持稳健经营的原则，并致力于创造稳定的现金流，今年1月底可转债实现转股之后，公司的净资产增加近5亿美金，让我们有更充裕的资金来推动中长期的策略布局。前两年，在面对大环境的挑战时，我们提出为了要创造长期可持续性的成长，环旭将会坚持投资未来。2025年公司在创新业务布局上，也取得了显著的进展，包括：智能眼镜业务取得重要订单，AI加速卡业务高速增长，同时，光通讯业务也透过内生和外延的方式启动，并在今年1月正式确立与光创联的战略合作。</p> <p>环旭近几年积极进行策略布局，主要是因为我们正处于一个新旧技术交替的重要时刻，同时，地缘政治挑战也更进一步增添了这个转变的复杂度。从历史发展来看，每次电子产业的循环，其实都是由“互联”相关的革新技术所趋动，包括互联网的出现，笔电和手机时代的行动通讯，再到目前AI时代的高速运算互联，在这每一次的循环中，新技术带动的创新成长模式会不断出现，并取代部份旧有的发展模式，同时也会伴随着相关产业链的重组，因此，环旭的布局思维也是围绕着“互联”相关的新技术和新领域，再透过与产业链上下游的战略合作来切入。</p> <p>当前AI的发展是处于循环的初期，创新技术快速迭代，尤其是北美的CSP在自研芯片上投入大量资源，也希望供应链合作伙伴可以配合提供解决方案，以加快产品落地的进度。也就是说，这些头部客户的需求已经不再是单纯的制造服务，而是更早期的合作研发。因此，公司目前的战略也很清晰，就是要运用集团在全球半导体产业链中的优势地位，在集团重点发展的领域加快进行相关的研发投入，来协同服务头部客户之技术迭代和产品创新之需求，进而在整个产业链重组的过程中占据有利的竞争地位。</p> <p>目前公司在消费性电子和数据中心的业务布局明确，这也会是2026年的营运焦点。首先，公司对于消费性电子产品的长期需求是非常乐观的，主要就是因为人工智能的发展与应用，是需要透过与硬件的结合，同时，除了目前主流的手机及笔电之外，穿戴装置也将是另一个具有高度潜力的AI载体。今年SiP模块在智能眼镜上的营收预估可以大幅成长，不仅增加了新客户，业务模式也更为有利，因此，公司会在微小化工艺上继续积极投资，以扩大公司在SiP模块上的竞争力。</p>
--	--

	<p>智能眼镜的板块，除了目前给北美客户供应wifi和MLB模组以外，显示、音频、生物感测相关的SiP模组也正在开发，希望1-2年内会有规模化量产；同时，我们也在积极导入其他北美客户的自有品牌智能眼镜。</p> <p>其次，在数据中心方面，重点会在算力板卡、光通讯及服务器供电。我们预估算力板卡的业务在今年将可以继续保持高速增长，同时，光通讯业务也已经正式启动，今年业务的成长会来自于光创联及越南厂的光模块产线。另外，在服务器供电方面，与母公司合作的ASIC服务器垂直供电解决方案，计划在今年完成产品方案，明年完成样品验证及NPI产线转量产，我们也规划在这个领域有更多的拓展，包括数据中心在高压直流趋势下之「电压调节模块(voltage regulator module)」。</p> <p>最后，我们相信这一波的AI技术浪潮将对产业发展产生长期、深远的影响，2026年经营团队也会持续在相关的领域关注更多的机会，包括微小化、模块化工艺在人型机器人的应用，以及光交换、光计算等新领域，为未来的市场发展做好准备。</p> <p><b>三、光创联基本情况及策略介绍（光创联创始人/CEO许远忠先生）</b></p> <p>成都光创联主要的业务集中在光通信领域。光通信领域的产业链一般包括从光电芯片，到光组件光引擎，光模块，设备，电信运营商以及内容服务商。光创联聚焦于光组件和光引擎这一个环节，而环旭电子则负责模块的制造。</p> <p>公司发展历程上看，光创联成立于2016年10月。产品定位是——高速、高端特别是多端口、多通道光电集成组件及光引擎。公司在2022年营收首次过亿，同比增长217%。2023年是光创联的盈利元年，也是行业内极少数能够逆市增长的光器件公司之一。2024年获得工信部国家专精特新小巨人，2025年公司的数据中心产品800G和1.6T的光引擎小批量出货。目前公司累计授权专利100余项，其中接近一半是发明专利。目前光创联已成为光通信行业内全球多家顶级光模块企业战略合作伙伴，主要产品进入全球光通信核心供应链。2026年1月，光创联加入环旭电子，成为环旭电子全球光互连生态核心圈的重要成员。依托环旭电子的全球制造资源与强大资本赋能，光创联致力于高端硅光引擎及模块的研发与制造，为客户提供从设计到量产的全链条光互连解决方案。</p> <p>光创联的团队来自光迅科技和索尔思光电，核心成员拥有15年以上光器件行业从业经验。创始人许远忠先生担任过光迅科技/WTD以及的索尔思光电的研发高阶主管，并获得过诸如国家科学技术进步二等奖等国家级奖项。</p> <p>目前光创联的业务包括三大块：电信、数据中心以及工业光电。电信是光创联初创时期</p>
--	--

	<p>的传统业务，而在电信的技术积累为公司在数据中心的开拓打下了比较扎实的技术基础。光创联是业内最早从事COBO封装以及硅光集成封装技术的公司之一。数据中心将会是光创联下一步核心聚焦和主要成长动力。另外，我们相关光电技术的技术积累也可以在其他工业应用中拓展。</p> <p>未来，光创联的业务拓展策略，一是巩固基础电信业务，夯实光创联在行业细分市场的领先地位，并保持持续高速增长。二是在数通业务领域，聚焦硅光集成技术，快速实现规模化突破，特别是依托集团赋能，在NPO/CPO应用上产品及市场上实现突破。三是在全球业务拓展方面，立足越南海防的制造基地以及海外新渠道。</p> <p>光创联2025年的营收规模大约为1.8亿，基于目前的产品发展规划和集团协同进行战略布局，预计光创联的业务将在今后几年迎来爆发式增长，未来3年的年复合增长率预计超过100%。</p> <p>光创联的发展愿景是成为“中国光电集成第一品牌”，通过与环旭电子及其母公司日月光投控的业务协同，进一步成为全球光电应用领域核心供应商。</p> <p><b>【Q&amp;A环节】</b></p> <p><b>【问题】</b>公司如何看待3到5年这个光互联技术的演进趋势？对于CPO技术从探索到具体的量产落地的这个节点如何判断？</p> <p><b>【回答】</b>从互联发展的技术发展的进程来看，CPO可能从业内发展的情况下是一个不可替代的一个方案。NPO可能是一个发展的过渡阶段，而CPO预计2-3年内可以看到规模化的应用。</p> <p><b>【问题】</b>未来业务协同上，集团层面上如何打造核心竞争力？环旭电子和光创联会聚焦哪些环节？</p> <p><b>【回答】</b>公司在AIDC层面上，布局有算力板卡、光通信和服务器供电三条业务线，这三条业务线都和母公司日月光投控未来在先进封装技术上的布局相关联。就算力板卡而言，日月光将来在算力芯片的封装上会取得更多的份额。公司算力板卡的业务可以和集团的算力芯片的封装衔接起来，更好地服务头部CSP客户。光通信层面上，光模块作为我们在光通信业务领域的起步点，未来更大的目标着眼于光电共封中optical assembly的业务机会。在SOW制程下的ASIC服务器供电上，除了和母公司共同开发PDU产品外，公司power module的业务部门也可以生产服务器供电的功率模块，公司也考虑在服务器供电上寻找合适的合作伙伴或进行产业整合来更好地服务北美头部客户。</p> <p>CPO的环节中，光创联有机会参与到一些关键工艺，包括detachable FAU、ELSFP模块、</p>
--	--

	<p>光耦合等，还有包括光电的测试能力是有比较强的技术积累的，同时像SiP/SiPlet、flipchip等能力是环旭会聚焦的。未来我们会更积极地和集团讨论具体参与投资和制造的环节。</p> <p><b>【问题】</b>1.6T光模块的认证情况？越南是否进一步扩产？</p> <p><b>【回答】</b>公司1.6T光模块的方案正在与光创联一同持续优化，在去年送样的基础上我们优化之后的样品有望在一季度完成，后续二季度会继续向客户送样，预期是今年四季度1.6T的硅光模块能够进入量产。</p> <p>就产能层面，已在越南投建10万只/月的产能，合并光创联之后，客户给我们的反馈非常积极。我们希望能够在6月底能够完成产能的布局并开始进入量产。越南目前规划的生产面积还能够支持进一步扩产10万只/月，如果后续订单理想，我们可以很快将产能翻番。此外，之前我们公布了在越南计划进一步获取土地，在越南我们会更加积极布局。</p> <p>光创联在成都目前有2万只/月的数据中心光模块的产能，正在扩产3万只/月800G和1.6T硅光光引擎的产能，目前前端设备已经下单，后端的自制的自动化耦合设备也已经投入，希望4月初可以释放产能。</p> <p>2026年公司的投资布局会更加积极，CAPEX有望在2025年1.7亿美金的基础上大幅增加，这都是来自于我们看到的客户订单，包括智能眼镜、AI板卡等。</p> <p><b>【问题】</b>能不能详细介绍一下目前整个PDU业务的进展，除了现有客户，有没有其他的潜在客户？</p> <p><b>【回答】</b>垂直供电系统是未来的趋势，这个架构会让功率的损耗大幅降低。集团积极的在和头部客户沟通，预计明年我们就会有一个可以展示的架构，会是整个L10的系统架构。</p> <p><b>【问题】</b>存储涨价是否对大客户的消费性电子产品出货产生较大压力？</p> <p><b>【回答】</b>我们服务的大客户产品包括手机、手表、耳机等，存储涨价过程中，相信大客户的产品的性价比会显得比其他品牌的更好一些。而在智能眼镜上，SiP的应用前景我们有更好的预期，除了像WiFi模组、MLB，在生物识别、显示、音频等方面我们都跟客户有新的合作机会。今年是我们眼镜业务放量的第一年，希望可以和客户配合好，为拓展其他客户起到帮助作用，我们也会计划在SiP上继续加大投入，构建更强的竞争力门槛。</p> <p><b>【问题】</b>公司AI服务器主板板卡的业务进展如何？</p> <p><b>【回答】</b>我们在AI加速卡上这几年营收可以看到快速增长，成长动力来源于CSP客户的需求很好，目前AI服务器主板的业务也和客户积极沟通，希望能够在26Q4-27Q1看到业务机会。同时，集团所服务的客户很多，我们也会和更多的头部客户沟通，积极争取更多AI算力板卡</p>
--	---

	<p>相关的业务机会。</p> <p><b>【问题】</b>公司在手机、端侧能否看到更多的业务机会？</p> <p><b>【回答】</b>目前来看，SiP现在使用量最大的还是在手机、手表和耳机层面，在AI端侧我们看到比较突出的增量还是在眼镜层面。就大客户的业务而言，我们着眼于巩固我们自己的市场份额。</p> <p><b>【问题】</b>今年光通信能否看到更多的客户？</p> <p><b>【回答】</b>我们会依托于光创联现有的基础，再加上集团和北美客户的关系，进行重点突破，争取在2026年年底能够积累更多的头部客户的机会。光模块在多个客户上的突破还是很有机会的。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年2月4日