

证券代码：300227

证券简称：光韵达

公告编号：2025-030

## 深圳光韵达光电科技股份有限公司 2024 年年度报告摘要

### 一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）对本年度公司财务报告的审计意见为：标准的无保留意见。

本报告期会计师事务所变更情况：公司本年度会计师事务所由大华会计师事务所（特殊普通合伙）变更为中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）。

非标准审计意见提示

适用 不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

适用 不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

适用 不适用

公司计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

适用 不适用

### 二、公司基本情况

#### 1、公司简介

股票简称	光韵达	股票代码	300227
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	张洪宇	范荣	
办公地址	深圳市南山区沙河街道高发社区侨香路金迪世纪大厦 A 栋 12 楼	深圳市南山区沙河街道高发社区侨香路金迪世纪大厦 A 栋 12 楼	
传真	(0755) 26981500	(0755) 26981500	
电话	(0755) 26981580	(0755) 26981580	
电子信箱	info@sunshine-laser.com	info@sunshine-laser.com	

## 2、报告期主要业务或产品简介

### （1）公司从事的主要业务

公司是一家全激光产业链布局的智能制造解决方案与服务提供商，利用公司多年积累的激光智能制造技术为电子信息、航空以及其他国家战略新兴产业提供创新的激光制造服务和智能制造解决方案。

### （2）主要产品及用途

①应用服务：本公司应用服务是以 3C 行业客户为主的激光加工制造业务，立足于使用精密激光等先进技术手段，取代或替代传统制造工艺，并突破传统制造工艺的局限，为客户提供精密激光加工服务，服务的客户包括：电子制造厂商、军用及民用航空企业、科研机构等。

②智能装备：顺应工业自动化、智能化的大趋势，为客户提供标准和定制化的生产、检测一体化的激光智能生产线，主要产品包括智能检测设备、新能源电池自动化产线、3C 自动化设备等，服务的客户包括：电子制造厂商、新能源厂商、科研及教育机构等。

③航空零部件：为航空领域的客户提供数控加工航空零部件、增材制造航空零部件、航空导管类产品以及工装类产品等，服务的客户主要为军用及民用航空企业、科研机构等。

④激光器：为客户提供高性能、大功率的光纤激光器，重点服务于国家重大需求项目及激光先进制造。

### （3）经营模式

公司是集研发、设计、制造、销售、服务为一体的高新技术企业。公司的经营模式为“设计+生产+销售+服务”，以技术创新为驱动，以市场和客户需求为导向，为客户提供激光制造和智能解决方案。一方面，可根据客户的需求，设计开发、生产制造相应的产品，提供服务，为客户提供创新的解决方案；另一方面，结合行业特点、自身的技术积累以及对客户需求的深入理解，自主研发生产适合客户的标准设备与产品，满足客户需求，优化生产流程，提升生产效率。

### （4）公司在行业中的竞争优势和竞争地位

在应用服务业务上，主要产品 SMT 精密激光模板凭借单一产品数量及销售额国内第一的硬实力成功入选“单项冠军产品”，长期以来，服务众多全球领先的电子科技企业，得到行业和客户的高度认可。光韵达紧跟客户与行业发展，持续投入 SMT 技术研发更新迭代，通过提高生产能力、改变生产工艺、严控产品品质、优化生产流程，先后推出电抛光模板、FG 模板、纳米模板及 3D 模板等变革性产品，以创新性、变革性产品和本土化、一站式服务，凭着过硬的产品力和服务力在高端电子产品制造领域筑起了坚固护城河。

在航空制造业务上，全资子公司通宇航空作为国内航空零部件产业的先进制造服务商，主要从事航空军工飞行器零部件开发制造，受益于国家军工战略、成都产业集群优势，通宇航空业务拓展较快，目前，通宇航空已成为国内主机厂商核心供应商之一。3D 打印航空零部件实现了激光技术深度应用于航天航空领域，业务布局包括航空关键零部件、金属 3D 打印、导管钣金、工装模具等。随着公司 2024 年新基地的落成，增加生产设备的投入，产能逐步扩大，预计航空制造业务未来能持续增长。

智能装备板块以全资子公司上海金东唐为主，除了在电性检测方面一直保持领先优势外，金东唐在新能源产业不断取得技术突破，已向众多客户交付 pack 组装线，得到客户的认可；在电脑组装行业，也交付了全自动服务器组装线，客户反馈良好。

激光器板块以控股子公司海富光子为主，该公司在光纤激光器领域有丰富的技术积累，技术领头人为国内引进的海外高端人才，拥有深厚的技术功底和前瞻性战略眼光。目前其配合重要客户做新装备的核心部件的开发也取得了较好的进展。

### 3、主要会计数据和财务指标

#### (1) 近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

是 否

单位：元

	2024 年末	2023 年末	本年末比上年末增减	2022 年末
总资产	2,879,032,680.63	2,723,944,807.84	5.69%	2,557,801,770.12
归属于上市公司股东的净资产	1,530,638,981.02	1,567,677,824.59	-2.36%	1,510,465,702.76
	2024 年	2023 年	本年比上年增减	2022 年
营业收入	1,118,170,160.35	1,072,755,761.33	4.23%	1,029,861,246.58
归属于上市公司股东的净利润	-27,366,585.93	56,815,771.50	-148.17%	80,068,142.14
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-48,107,104.21	36,125,686.00	-233.17%	73,500,644.68
经营活动产生的现金流量净额	85,804,332.56	90,202,622.19	-4.88%	98,981,616.57
基本每股收益（元/股）	-0.0550	0.1137	-148.37%	0.1602
稀释每股收益（元/股）	-0.0550	0.1137	-148.37%	0.1602
加权平均净资产收益率	-1.76%	3.69%	-5.45%	5.45%

#### (2) 分季度主要会计数据

单位：元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	209,557,991.27	255,896,178.51	318,089,202.24	334,626,788.33
归属于上市公司股东的净利润	6,124,686.18	7,224,185.27	19,070,460.67	-59,785,918.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	2,064,369.04	3,731,353.30	16,606,931.83	-70,509,758.38
经营活动产生的现金流量净额	50,484,127.73	-36,924,650.05	12,972,077.67	59,272,777.21

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

是 否

## 4、股本及股东情况

## (1) 普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前 10 名股东持股情况表

单位：股

报告期末普通股股东总数	45,837	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	45,706	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数（如有）	0
前 10 名股东持股情况（不含通过转融通出借股份）									
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况				
					股份状态	数量			
侯若洪	境内自然人	9.00%	44,490,626.00	44,489,719.00	质押	14,000,000.00			
深圳市隼飞投资控股有限公司	境内非国有法人	5.16%	25,498,000.00	0.00	不适用	0.00			
王荣	境内自然人	4.69%	23,178,841.00	23,177,881.00	不适用	0.00			
姚彩虹	境内自然人	2.88%	14,232,550.00	14,232,412.00	不适用	0.00			
杨小英	境内自然人	0.62%	3,079,774.00	0.00	不适用	0.00			
石庭波	境内自然人	0.61%	3,030,500.00	0.00	不适用	0.00			
李国风	境内自然人	0.52%	2,552,200.00	0.00	不适用	0.00			
俞向明	境内自然人	0.33%	1,615,300.00	0.00	不适用	0.00			
刘晓龙	境内自然人	0.28%	1,404,500.00	0.00	不适用	0.00			
董坤	境内自然人	0.26%	1,290,000.00	0.00	不适用	0.00			
上述股东关联关系或一致行动的说明	侯若洪、王荣、姚彩虹与深圳市隼飞投资控股有限公司（现已更名为“深圳市光韵达投资控股集团有限公司”）于 2024 年 9 月 27 日签署了《表决权委托协议》，侯若洪、王荣、姚彩虹分别将其持有公司 59,319,626 股、29,103,841 股、18,976,550 股，合计持有的公司股份 107,400,017 股（占公司总股本 21.72%）所享有的表决权、提名和提案权、参会权、会议召集权、征集投票权以及除收益权和处分权之外的其他权利不可撤销地全权委托给隼飞投资行使，隼飞投资实际享有 107,400,017 股（占公司总股本 21.7153%）表决权。隼飞投资、侯若洪、王荣、姚彩虹构成一致行动关系。除此之外，公司未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动关系。								

持股 5%以上股东、前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

适用 不适用

前 10 名股东及前 10 名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

适用 不适用

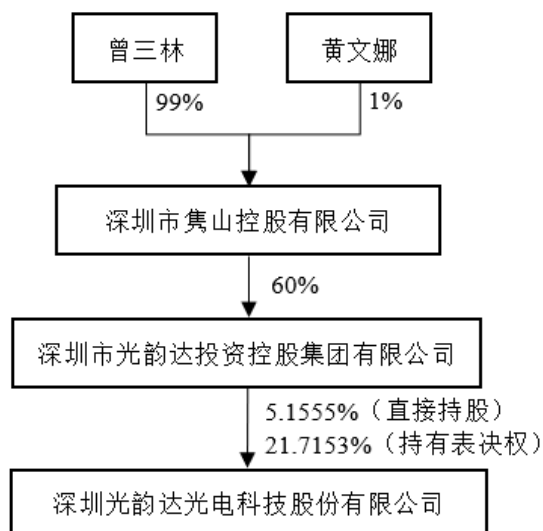
公司是否具有表决权差异安排

适用 不适用

## (2) 公司优先股股东总数及前 10 名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

## (3) 以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



## 5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

适用 不适用

## 三、重要事项

## (一) 2024 年经营情况概述

报告期内，公司实现营业收入 11.18 亿元，同比增长 4.23%，归属于母公司的净利润为亏损 2,736.66 万元，较上年同比下滑 148.17%。主要业绩驱动因素如下：

①2024 年，全球消费电子市场逐渐企稳回暖，国内市场表现亮眼，AI 技术的创新应用、折叠屏技术的成熟以及高端化趋势推动了新产品迭代，对公司激光应用服务业务带来积极影响。其中 SMT 模板和治具业务营收占比较高，仍然保持平稳增长；PCB 相关的 FPC 成型、HDI 钻孔业务营收占比较低，近几年受海外客户需求变化影响较大，公司在 2023 年缩减该板块业务和人员规模，但 2024 年仍然受影响略有亏损；

②智能装备类业务近年来竞争激烈，公司以市场为导向、技术为核心，致力于成为“自动化&智能化的综合方案供应商”，在 3C、光伏储能、教育等行业开发了一批新客户，报告期内订单有增长但毛利率下滑，且由于个别客户未严格按合同约定条款支付货款，导致公司未能确认销售收入，经营业绩不及预期；同时，公司聘请评估机构进行了商誉减值测试，根据相关规定计提了商誉减值准备 1,252.3 万元；

③航空零部件业务由于处于新旧订单交替时期，研制项目较多影响，导致产值降低，整体利润下滑；

④激光器业务由于公司主动优化产品结构，不断拓展产品应用范围，业绩同比有所好转；公司聘请评估机构进行了商誉减值测试，根据相关规定对该商誉进行减值测试并补计提了商誉减值准备 428.05 万元。

## （二）2024 年各业务板块经营情况如下：

### 1、应用服务业务

报告期内，应用服务业务继续保持稳健增长的趋势。应用服务以 SMT 类业务为主，报告期内，SMT 类业务市场内卷严重，面临着严峻的价格下降压力，公司凭借在高端纳米激光模板领域的技术优势与卓越品质，积极获取高端客户订单、持续发力拓展中低端客户，不断扩大市场份额，带来 SMT 激光模板订单数量大幅增长；同时，大力推进供应链优化工作，持续升级产品，增强产品竞争力，通过这些举措相互配合，使得在单价下滑的困境中，不仅稳固了既有业务，还成功保证了收入与利润的稳步增长，也为 2025 年业绩与利润增长筑牢了根基。应用服务中占比较小的 HDI 类业务、FPC 类业务营收和利润也均好于上年同期。

### 2、智能装备业务

报告期内，智能装备类产品受新能源电池行业竞争加剧等因素影响，业绩有所下滑。具体来看，智能装备中的智能检测设备业绩稳定；自动化产线主要涉及新能源电池行业，生产交付及验收回款周期较长，收入确认较慢，业绩不及预期。报告期内公司重点跟进验收及回款工作，加大了应收账款的催收力度，2024 年金东唐经营性现金流得到改善，经营性净现金流达到 1,994 万元。

### 3、航空制造业务

2024 年，通宇航空因客户订单减少，产能未能充分释放，营收下滑；同时单价下降，毛利率降低，导致利润大幅下降。在业务拓展上，3D 打印业务在技术、产能上都有大幅提升，得到客户充分认可，订单逐步增多；同时通宇航空也积极拓展新客户资源，内部重点跟进质量和交付，更好的为客户提供优质的产品和服务。通宇航空目前在手订单比较充足，未来随着订单增多，通宇航空将重回上升趋势。

### 4、激光器业务

2024 年，海富光子主动调整经营思路，确定以工业用光纤激光器和满足国家重大需求的定制光纤激光器作为其核心业务。在工业用光纤激光器上，利用地域、技术、稳定性高等优势，深耕华北市场，提升产品质量，降低故障率，提升业务口碑；在定制产品业务上，充分发挥在高端定制激光器方面的领先技术优势，积极拓展业务，营收较上年有较大增长；并且取得了相关的军工资质，有效满足国家重大需求。

## （三）2024 年其他重大事项

### 1、控制权变更

2024 年 9 月 27 日，公司创始股东侯若洪先生、姚彩虹女士、王荣先生与隼飞控股签订《表决权委托协议》及《股份转让协议》，侯若洪先生、姚彩虹女士、王荣先生合计将其持有的公司股份 107,400,017 股（占公司总股本 21.7153%）所享有的表决权、提名和提案权、参会权、会议召集权、征集投票权以及除收益权和处分权之外的其他权利不可撤销地全权委托给隼飞投资行使，同时分别将其持有公司 14,829,000 股、4,744,000 股、5,925,000 股，合计持有的公司股份 25,498,000 股（占公司总股本 5.1555%）转让给隼飞投资。前述股东于 2024 年 12 月 13 日完成了协议转让过户登记手续，公司控股股东正式变更为隼飞控股（现已更名为“深圳市光韵达投资控股集团有限公司”），实际控制人变更为曾三林先生。

在公司治理上，为实现战略目标的高效推进与企业治理结构的持续优化，新控股股东对公司董事会、监事会进行全面改组，组建了新的经营班子团队，并对公司组织架构进行了逐步调整，形成了更加高效、协同、富有活力的管理体系，推动公司在激烈的市场竞争中实现可持续发展。

在日常经营上，新控股股东团队利用其资源积极协助公司对接大客户资源，为公司争取业务合作机会；同时与各大银行建立良好的合作关系，进一步畅通企业融资渠道，优化授信、降低利率，减少财务费用，从多方面对公司业务赋能。

#### 2、航空制造基地逐步投入使用，助力航空制造业务。

报告期内，本公司位于成都的“光韵达（成都）航空生产制造基地”建成并逐步投入使用，新基地占地 58.67 亩，建筑面积 4.3 万平方米，包含生产车间、仓库、科研用房、综合楼及相关配套设施。新基地能有效满足客户大批量的订单和定制化设计生产的需求，为未来航空业务提高产能、扩大规模提供保障。通宇航空将原分布于在不同区的生产基地分批搬迁至新基地，实现集中化管理，从而降低管理成本和生产成本，进一步提升运营效率，提高公司对市场的快速响应能力，更好的为客户服务。

#### 3、剥离非核心业务，聚焦主业。

报告期内，为更好的聚焦主业，本公司与西安康拓医疗技术股份有限公司签订《关于上海光韵达数字医疗科技有限公司之股权转让协议》，将持有的上海光韵达数字医疗科技有限公司（现已更名为“上海康拓美妍数字医疗科技有限公司”）69.78%股权全部转让给康拓医疗。本次股权转让，系公司基于整体战略发展考虑，主动优化调整，将非核心业务剥离，专注于优势业务和行业，实现主营业务的稳健发展。本次股权转让，不会对公司财务和经营带来不利影响。

#### 4、完善内控制度，提升治理水平。

报告期内，公司根据《上市公司独立董事管理办法》及相关法律法规及规范性文件的要求，结合公司实际情况和行业发展趋势，对内部控制制度进行了全面梳理、修订和完善，修订或制订了《章程》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《独立董事专门会议工作细则》《印章管理制度》《舆情管理制度》等重要制度，进一步健全内部控制体系，提升治理水平，确保公司运营合法合规、稳健可控，为股东和投资者创造了更加规范、透明的治理环境。

#### 5、加强投资者回报与优化资本结构。

报告期内，公司始终秉持股东利益最大化原则，以现金分红与注销回购股份相结合的方式完善长效回报机制。2024 年中期实施现金分红向全体股东每 10 股派发现金红利 0.25 元（含税），注销回购股份为 5,198,632 股（回购金额 5,000 万元），持续优化资本结构，通过实质性回报切实维护投资者权益，彰显公司高质量发展信心。未来公司将以提升公司质量为核心，持续优化投资者回报机制，确保公司投资价值与公司质量相匹配，为股东创造更大价值。

### （四）2025 年度经营计划

（重要提示：该经营计划不构成公司对投资者的业绩承诺，投资者应对此保持足够的风险意识，并且应当理解经营计划与业绩承诺之间的差异）

#### 1、聚焦主业，提高盈利水平。

2025 年，公司将继续围绕聚焦主业开展工作。清晰定义公司的核心业务和产品，将优势资源集中在核心业务上，削减非核心业务的投入，提高资源的使用效率。对子公司的管理上，设定明确的盈利目标和业绩指标，要求各子公司制定具体的行动计划，定期评估业务表现，根据实际情况及时做出应对措施；内部管理上要降本增效，加强财务管理和成本控制，提升公司盈利水平，使公司在激烈的市场竞争中保持优势地位。

**激光应用服务业务：**随着国内大规模的消费电子以旧换新开展，2025 年将进一步大力促进提高消费电子的发展。公司客户的产能将有效提高，公司作为国内主流 3C 企业首选供应商，在长三角、珠三角等重点城市均有网点布局，更好的贴近服务客户，预计今年销售情况良好；同时，公司积极响应客户的全球供应链调整的变化，继续加快在海外建立本地化供应链，提升对客户的服务能力。

**智能装备业务：**除保持全球知名手机客户的电性检测设备优势外，继续提升新能源自动化生产线的技术突破，同时在传统行业市场挖掘自动化生产线替换手工作业需求，如传统建筑材料行业等。

**航空零部件业务：**从全球环境来看，地缘政治导致的局部冲突不断，随着美国新一届政府的孤立政治、欧洲的军费开支将大幅提高，再加上俄乌战争中无人机武器的大量使用，军工企业前景被看好。公司将围绕着飞机零部件业务和金属 3D 打印业务大力扩大产能以满足客户需求。**激光器业务：**在俄乌战争及巴以冲突中，无人机在战场上的大规模使用促进了反无人机装备的加速，公司围绕着激光反无装备尤其是单兵装备、重要目标无人机防御装备所用激光器不断开展技术研究，目前已经取得良好进展。在民用市场，公司努力突破客户需求，通过提升客户服务水平和推出新产品有效扩大了市场份额，预计 2025 年会进一步扩大市场影响力。

## 2、加大研发力度，提升核心竞争力。

技术创新是企业发展的核心驱动力，更是塑造企业核心竞争力的关键要素。在当今快速变化的市场环境中，唯有通过不断创新和技术突破，企业才能在激烈的竞争中脱颖而出，实现可持续发展。2025 年，公司将进一步加大研发投入，优化研发资源配置，深化客户需求调研，精准捕捉市场趋势和用户痛点，通过自主研发、联合开发、产学研合作等多种创新模式，推动技术升级与产品创新，开发出更具竞争力的产品和技术，提高产品或服务的附加值，以满足客户的需求，提高公司的市场竞争力。

## 3、发挥控股股东优势、加强子公司经营管控。

随着新控股股东的进入，为公司带来了大量优势资源。在新一届经营团队的管理下，公司治理将得到进一步加强，通过上下游整合，内部横向拉通，发挥子公司各自优势，资源共享配合，为客户提供更完善的整体解决方案，提升公司整体实力。

## 4、多元化培养人才，适时推出股权激励计划。



人才是企业发展的基石，也是最核心的资源。2025 年，公司将通过提供具有竞争力的薪酬体系、完善的福利保障以及公平透明的晋升机会，营造一个尊重、平等、包容的企业文化氛围，吸引、培养和留住更多优秀人才；多元化的进行人才储备，通过内部培养、外部招聘、人才挖掘等多种方式，培养具有专业技能、创新意识、愿意与公司共同发展的人才队伍，为企业持续发展提供有力支持，提高整体竞争力，促进公司长期可持续发展。公司还将适时推出股权激励计划，激发员工的积极性和创造力，增强员工的归属感和凝聚力，实现个人价值与企业发展的有机统一。

#### 5、加强与投资者沟通，重视市值管理。

公司将通过业绩说明会、互动平台、投资者热线、路演等方式，保持与广大投资者的良好沟通，向投资者传递公司价值，展现公司的综合实力。同时公司将持续保证信息披露的真实性、准确性、及时性，尊重投资者的权益和意见，回应投资者的关切和需求，建立互信关系，积极回报投资者，分享企业发展的果实。公司也将密切关注市场动态和行业趋势，及时调整市值管理策略，以应对市场变化。

#### 6、加大 IT 投入建设，打通信息孤岛。

随着 Deepseek 等基于深度学习的大型语言模型的逐步应用，公司将围绕着生产制造、财务系统、办公自动化、客户整合等方面更好应用新技术提高效率：

(1) 优化生产流程，实现生产过程的自动化和智能化，提升生产效率；

(2) 降低生产成本：精准预测市场需求，优化库存管理，避免库存积压从而降低成本，同时通过生产数据的深度分析，发现生产过程中的瓶颈和浪费，提出改进意见；

(3) 加速产品研发：通过大量数据分析和模拟，优化产品性能，缩短研发周期，在自动化行业通过大模型交互，快速完成方案设计及建模，大幅缩短交期；同时通过大模型个性化生产制造，为传统细分行业提供更多更快的自动化解决方案；

(4) 打通信息孤岛：通过大模型的应用，在 OA、财务等系统方面做到实时信息提取；同时目前各子公司均存在大量的优质客户数字资产，通过大模型的应用，打通信息孤岛，形成资源的共享，更好服务客户，从而提升公司整体业绩。

深圳光韵达光电科技股份有限公司

法定代表人：曾三林

二〇二五年三月二十五日