

证券代码：300516

证券简称：久之洋

湖北久之洋红外系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20260416

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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_____（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及 人员姓名	久之洋 2025 年年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026 年 4 月 16 日 15:00-17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）网络互动
上市公司接待人 员姓名	公司董事长李海波，董事、总经理洪普，独立董事刘铁根，财务总监兼董事会秘书兼总法律顾问（首席合规官）吴昌仁
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>本次业绩说明会以网络远程的方式进行，交流主要内容如下：</p> <p>1. 请问 2026 年一季度报航空航天的业务占比是多少？如超 10%，为什么不单独归类？推测下 2026 年年报中航空航天的业务占比及利润，感谢！</p> <p>答：感谢您的提问，久之洋公司定期报告中业务分类主要是以产品维度而非应用场景进行划分的。关于 2026 年一季度报数据，公司将于 4 月 24 日进行披露，关于 2026 年年报数据，请您关注公司届时年报。再次感谢您的提问。</p> <p>2. 公司未来几年的发展战略和规划是什么？特别是在红外热成像和激光传感器领域有哪些新的市场布局和技术</p>

创新计划？

答：未来几年，公司将继续巩固陆军市场主阵地，持续拓展海军、空军、火箭军等防务市场；聚焦商业航天、低空经济、星网等高新产业领域；打通上下游产业链协同与配套体系，畅通供需衔接；加强国际市场风险研判与合规管理，深化与国际渠道商的合作。

建立“重点项目+骨干团队”攻坚模式，瞄准 AI+技术，大力发展智能感知产业；发展深海探测装备，重点突破深海光学照明、深海电视、深海光谱探测等项目的关键性技术，快速向产业化转化；瞄准商业航天，抢占星网通信配套设备份额；瞄准低空经济安全，发展民用反无人机装备配套设备；瞄准高端装备制造，开展医疗器械探索，推动军用光电探测技术向医疗健康场景迁移落地。

3. 公司对于未来市场需求的预测和应对策略是什么？特别是在新兴应用领域如自动驾驶、智能家居等方面有哪些布局？

答：尊敬的投资者您好，公司当前所处光电子行业正处于技术迭代加速与市场格局调整的关键时期，技术迭代加速，如：激光传感器在工业自动化、智能交通等领域渗透率持续提升；国产替代深化、应用场景扩容和政策支撑强化。公司已识别到技术更新风险并聚焦新兴应用领域，通过以下措施积极应对：

1) 持续保持研发投入，重点布局红外、激光、多光谱融合等核心技术，短波红外相机、星载光纤放大器等产品已切入卫星互联网及高端市场。

2) 加速“军民并举”战略，构建“装备产业+应用产业+外贸产业”三驾马车协同并进的经营格局。

3) 建立“重点项目+骨干团队”攻坚模式，布局 AI+智能感知、深海探测、医疗光电等六大方向，推动军用技术向

民用场景迁移。

4) 加强通用技术储备，应对技术快速迭代风险，确保产品持续满足客户高端需求。

公司将持续关注行业技术动态，通过技术创新与市场拓展双轮驱动，巩固行业领先地位。感谢您对公司的关注。

4. 公司在股东回报方面有哪些具体政策？未来是否有计划提高分红比例或实施其他形式的股东回报措施？

答：尊敬的投资者，您好！公司一直以来重视股东回报，2025 年已制定并披露了《未来三年（2025—2027 年）股东分红回报规划》，建立了持续、稳定、科学的分红机制。公司采取现金、股票或两者相结合的方式进行利润分配，并优先采用现金分红。根据规划，在满足现金分红条件的情况下，公司每年以现金形式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 30%。

关于 2025 年度的利润分配，公司拟以 2025 年 12 月 31 日总股本 18,000 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 0.54 元（含税），同时以资本公积金每 10 股转增 4 股。该预案尚需提交公司 2025 年年度股东会审议，公司将严格按照规定履行后续程序并及时披露。

未来，公司将综合考虑经营情况、发展战略及资金需求等因素，在兼顾公司可持续发展与股东合理投资回报的基础上，持续为投资者创造价值。谢谢！

5. 公司的营业收入和净利润均实现了增长，请问主要驱动因素是什么？未来这些因素是否可持续？

答：2025 年度，公司实现营业收入 68,375.85 万元；业绩驱动因素主要为，积极推动装备产业、应用产业和外贸产业拓展；另一方面圆满完成“十四五”各项规划任务，两方面共同促进营业收入的增长。

公司将持续加速推进装备产业、应用产业和外贸产业

“三驾马车”的经营布局；公司聚力启动“十五五”规划工作，经过多轮迭代已逐步形成公司发展的蓝图。

6. 公司应收账款余额较大，且计提了较大比例的坏账准备，请问公司在应收账款管理方面有哪些具体措施？未来如何降低坏账风险？

答：尊敬的投资者，您好！公司应收账款较大主要受项目推进进度、军品审价进展、上级资金计划安排及同比例付款约束等多种因素综合影响。公司将持续强化对应收账款催收力度，并积极采取以下措施加大催收和降低坏账风险：一是进一步加强并严格执行催款考核及奖惩，更加激发市场经营人员回款积极性；二是对于回款不确定性高、账龄长、金额大的应收账款制定专项催收措施，一款一策，确保重点款项时时跟进；三是加强对客户信用状况、财务状况的评价、评审，在业务前端构筑风险警戒线，降低坏账风险，比如对于部分外贸项目，要求款到发货；四是持续优化市场经营人员绩效管理制度，将回款进度与经营绩效科学关联；五是注重保留催收等相关法律证据，必要时采取法律手段维护公司合法权益。

7. 公司在资本运作和并购重组方面有哪些考虑？未来是否有计划通过并购来增强公司实力？

答：感谢您的提问。作为国有控股上市公司，资本运作和并购重组是增强公司核心功能，提升公司核心竞争力的有效途径。后续如果公司有资本运作和并购重组等事项，公司将严格按照相关法律法规要求及时履行信息披露义务。谢谢。

8. 公司在研发方面的投入情况如何？未来是否有计划进一步增加研发投入以推动技术创新？

答：2025 年度，公司研发投入 65,44.83 万元，占当年度营业收入的 9.56%。公司将围绕产业链强基补短、新兴产业

布局等方向持续开展研发投入。

9. 请问公司 2025 年在市场拓展方面采取了哪些策略？特别是在国内和国际市场的渠道建设上有何具体规划？

答：2025 年，公司持续巩固基本盘，一是全面完成批量生产及交付任务；二是积极推进激光产品在多种平台应用落地。应用产业方面，聚焦于国家战略新兴产业，在高端装备制造、下一代信息技术、低空经济、卫星互联等领域取得新成果；光学产业以高精度光学加工、强激光镀膜、高分辨率物镜、光学测试仪器争取新的突破；深耕“一带一路”沿线国家和地区市场，聚焦红外、激光项目孵化，实现增长。

10. 公司如何看待当前行业的技术发展趋势？在应对技术变革方面有哪些准备和布局？

答：公司所属红外、激光、光学等领域的通用技术日趋成熟，逐步在防务和民用领域得到广泛应用。在防务方面，面向应用牵引、极致的性能对定制能力、体制创新、性能提升提出了更高的要求。在民用领域，需求理解、综合成本控制将是核心竞争力。公司在这两个方面都在积极储备，以应对行业变化。

11. 公司对未来发展有什么战略？

答：未来几年，公司将继续巩固陆军市场主阵地，持续拓展海军、空军、火箭军等防务市场；聚焦商业航天、低空经济、星网等高新产业领域；打通上下游产业链协同与配套体系，畅通供需衔接；加强国际市场风险研判与合规管理，深化与国际渠道商的合作。

建立“重点项目+骨干团队”攻坚模式，瞄准 AI+ 技术，大力发展智能感知产业；发展深海探测装备，重点突破深海光学照明、深海电视、深海光谱探测等项目的关键性技术，快速向产业化转化；瞄准商业航天，抢占星网通信配套设备份额；瞄准低空经济安全，发展民用反无人机装备配套设备；

	<p>瞄准高端装备制造，开展医疗器械探索，推动军用光电探测技术向医疗健康场景迁移落地。</p> <p>注：本次交流未发生未公开重大信息泄密情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月16日