**证券代码：688167 证券简称：炬光科技**

**西安炬光科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

**编号：2024-003**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议□媒体采访 ☑业绩说明会□新闻发布会 □路演活动□现场参观 □电话会议□其他 （请文字说明其他活动内容） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 通过“全景路演”（http://rs.p5w.net）参与“2024年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨2023年度业绩说明会活动”的广大投资者 |
| **会议时间** | 2024年5月22日 |
| **会议地点** | 公司通过全景网“投资者关系互动平台”（https://ir.p5w.net）采用网络远程的方式召开业绩说明会 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事会秘书、市场总监：张雪峰董事、财务总监：叶一萍 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：**问**：一季报中显示哈勃减持公司股份，这会对公司与华为的合作带来多大影响？**答：**投资者您好，首先，我们想强调股份减持是股东在其权利范围内做出的自主决策。至于公司与任何客户的合作，我们始终秉持市场导向和商业原则，双方的合作是建立在互利共赢的基础上的。因此，任何单一股东的股份变动，都不会对我们与任何客户之间的合作产生实质性影响。至于涉及任何具体客户信息的问题，基于商业保密原则，公司不便于回复。感谢您的关注与支持！**问**：刘总，张总下午好. 我注意到公司收购的新加坡AMS-OSRAM的技术来自Heptagon公司，Heptagon 公司当初有四项技术 晶圆级元器件WLO、晶圆级棱境阵列WLS，晶圆级集成WLI 和晶圆级模组封装 WLP。 公司只收购前三项技术，并没有收购晶圆级模组技术，请问公司是出于某种考虑没有买，就还是AMSOSRAM不卖晶圆级模组封装技术？**答**：投资人您好，衷心感谢您对公司收购资产事宜的深切关注。公司与ams-OSRAM就部分用于微纳光学元器件的研发及生产的有形资产和无形资产达成转移的协议，这些资产的选择，一方面是基于卖方的资产出售范围，另一方也是由于公司作为元器件供应商的行业地位决定。此外，还有部分技术专利虽ams-OSRAM并不转移给公司，但是将以非独家形式授权给公司，从而使得公司获得这些技术。此次资产收购尚需经过股东大会审议，股东大会审议通过之后我们将组织专项说明会进行说明，届时欢迎您参加，了解更多细节。公司感谢您的关注与支持！**问**：刘总，张总下午好，请问能否介绍一下公司新收购的瑞士smo，今年以来的在手订单情况？**答**：投资人您好，有关业绩未公开披露的数据属于公司未披露信息，由于存在潜在的保密需求和法律法规的约束，我们不便直接回复。订单情况请以公司披露的定期报告为准，公司感谢您的关注与支持！**问**：张总下午好，公司对于汽车照明业务在中国市场的开拓，有没有可以披露的相应战略规划和进展？**答：**尊敬的投资者您好！我们深刻认识到中国汽车市场的巨大潜力和新能源车的迅猛增长态势，并对此保持着高度的敏锐度和积极应对。为进一步推动国内市场的开拓与业务合作，我们于今年3月在上海举办了“炬光科技2024微纳光学技术与应用专题研讨会”。此次会议聚集了超过100名行业精英，其中不乏汽车领域的核心客户。我们共同探讨了光刻-反应离子蚀刻、纳米压印技术及微纳光学在光通信、汽车投影照明、半导体制程、生命科学等领域的广阔应用前景和最新发展动态。这不仅彰显了我们在微纳光学领域的专业实力，更为我们与合作伙伴，尤其是汽车领域的客户，搭建了一个深度交流的桥梁。 除了此次专题研讨会，我们还积极组织并参与了多场客户路演拜访活动，针对性地拜访了多家汽车行业客户。在这些拜访中，我们与客户进行了深入的沟通与交流，旨在建立长期稳定的合作关系，并深入了解他们的需求与期望。 展望未来，我们将继续加大国内市场开拓力度。再次感谢您的关注与支持！**问**：张总，下午好，公司国内和海外有多个生产基地和分公司，公司在消费电子领域是如何安排这些生产技术和分公司的具体业务分工？**答：**尊敬的投资人您好！公司并购ams-OSRAM部分微纳光学元器件的研发及生产的相关资产后，将充分利用各地的优势和能力，同时满足特定客户的需求、优化运营效率。消费电子领域的相关布局将主要集中在东南亚、中国等地区，公司感谢您的关注与支持！**问**：张总下午好，能否介绍一下二季度以来公司在泛半导体领域的订单情况？**答：**投资人您好，有关业绩未公开披露的数据属于公司未披露信息，由于存在潜在的保密需求和法律法规的约束，我们不便直接回复。订单情况请以公司披露的定期报告为准，公司感谢您的关注与支持！**问**：请问哈勃现在减持完了吗？**答：**尊敬的投资者您好！根据2024年5月20日最新一期股东名册，哈勃仍然在公司股东名册上。再次感谢您的关注与支持！**问**：刘老师，您好，根据年报里披露，公司跟北美客户进一步合作研发的微透镜工艺、特殊波长光学镀膜技术和微透镜切割技术，能介绍一下这个吗**答**：投资人您好！公司与该客户的研发项目在持续进行中。公司向客户提供的产品由过去的基于硅材料的微光学元器件晶圆，进一步扩展为向客户提供镀膜后的微光学元器件晶圆，并更进一步向客户提供精密切割后的单独微光学元器件产品。换句话说，公司提供产品的价值量在逐步提升。公司感谢您的关注与支持！**问**：张总下午好，公司未来在激光雷达上，有没有进一步的产品规划？**答**：投资人您好！公司自2023年起公司战略聚焦于线光斑技术路线，未来将继续沿着这个技术路线升级迭代产品。感谢您的关注与支持！**问**：公司说的玻璃基板？是不是市场热炒芯片制造玻璃基板材？为什么公司股价一直在跌？是不是你们准备卖公司了？**答**：投资人您好！对于市场上的热点传闻，我们不予评论。我们呼吁广大投资者理性看待市场传闻，关注公司实际业绩和未来发展。感谢您的关注与支持！**问**：请问公司在泛半导体业务方面，激光退火和巨量焊接的市场潜在空间有多大？谢谢**答**：尊敬的投资者您好，公司利用自身在上游“产生光”和“调控光”的技术优势，在泛半导体制程领域提供中游解决方案，专注大规模、大幅面加工应用场景，主要包括集成电路晶圆退火制程（逻辑芯片、存储芯片、功率器件）、显示面板领域的激光剥离、激光退火制程、MicroLED巨量焊接制程、锂电池干燥等应用场景。据公司从相关信息查询小结，逻辑芯片晶圆退火全球存量市场200~300台，增量市场每年约30~50台；IGBT功率器件退火全球存量市场近千台，每年增量上百台；存储芯片退火全球存量市场约100~150台，每年增量市场约20~30台；显示面板激光剥离(LLO) 国内旧线改造潜力30~50台；MicroLED巨量焊接市场容量约数百台；锂电池激光干燥应用市场容量约数千台。公司针对上述不同应用分别提供激光系统、光学系统等中游解决方案，价值量在几十万~几百万不等。感谢您的关注！**问**：根据禾赛，速腾聚创刚发布的一季报，激光雷达业务大幅增长，请问公司激光雷达业务是否也会大幅增长？有没有新的定点？**答**：尊敬的投资者您好，感谢您与公司分享其他行业下游公司的业绩情况。公司如有新的定点且相关业务达到披露标准，公司将及时进行披露。感谢您的关注！**问**：请问公司与法雷奥有业务合作吗？谢谢**答**：尊敬的投资者您好，基于商业保密原则，涉及具体客户的问题公司不便于回复，公司与客户业务合作情况请以公司披露的信息为准。感谢您对公司的关注！**问**：请问张总，预制金锡氮化铝材料在三季度的销量是大约550万只，但到了四季度末年报中提到销量大约是600万只，那么四季度单季度只销售了50万只左右，虽然公司的解释是由于恶意竞争的原因，但看这销量不像是部分商家，像是大部分商家都不与我们公司合作了，这样的话我们这块业务今后的发展不知能怎样？能不能请张总给展望一下这块业务？**答**：投资人您好！受光纤激光器市场竞争加剧的影响，公司今年一季度业务中受光纤激光器市场竞争加剧的影响，由于个别客户的价格过低，公司选择性放弃，因此今年第一季度销量较去年同期显著下降；随着光纤激光器泵浦源芯片功率不断提高，新一代预制金锡薄膜氮化铝衬底材料还在导入中，新一代产品还未形成销售贡献。随着新一代产品在客户端的验证通过和导入，产品的销量预期会回升。感谢您对公司的关注！**问**：请问张总，2024年公司股权激励计划考核指标预期达成能否展望下，谢谢！**答**：投资人您好，有关业绩未公开披露的数据属于公司未披露信息，由于存在潜在的保密需求和法律法规的约束，我们不便直接回复。公司将努力按照既定目标做好公司经营，感谢您的关注与支持！**问**：技术是壁垒，市场也是护城河。有技术不等于有市场，无法转化或创造市场需求的技术，即使是超前领先的技术，更何况现在技术更新迭代十分迅速。公司如何理解技术、需求与市场的关系？谢谢**答**：投资人您好！感谢您与公司探讨技术、市场和需求的问题。技术、需求与市场之间的关系是复杂而动态的，它们相互影响、相互依存，共同构成了企业成功的重要因素。1. 技术的核心作用：技术是企业创新的基础，提供了解决问题、提高效率、创造新产品或服务的手段。超前领先的技术能够为企业带来竞争优势，但前提是这种技术能够满足市场需求。2. 需求的重要性：市场需求是企业发展的驱动力。技术只有满足或创造市场需求，才能转化为商业价值。企业需要深入了解市场，通过市场研究来发现、挖掘和满足潜在需求。3. 市场的作用：市场是企业实现技术价值、满足消费者需求的场所。市场的规模、增长潜力和竞争格局决定了企业的市场机会和挑战。总之，技术、需求与市场之间的关系是相互依存、相互促进的。企业需要深入理解这种关系，通过技术创新和市场洞察来实现持续的发展和成功。感谢您对公司的关注！**问**：张总下午好。公司近期公告拟购买微纳光学元器件部分研发和生产资产，其中固定资产-机器设备尚有多少使用价值？比如是否为先进设备、成新率多少。希望领导予以介绍，谢谢！**答**：投资人您好！公司拟购买资产公告披露的同时，披露了这些资产的评估报告，请查阅评估报告详细内容。感谢您对公司的关注！**问**：公司说的玻璃基板？是不是市场热炒芯片制造玻璃基板材？为什么公司股价一直在跌？是不是你们准备卖公司了？ 市场为什么不认可你公司的玻璃基板概念？公司的激光雷达芯片现在出货哪些公司？公司股价破了发行价为什么你们高管一直在减持？如何保障我们投资者的利益？**答**：尊敬的投资者您好！1.对于市场上的热点传闻，我们不予评论，请广大投资者关注公司实际业绩和未来发展。2. 我们理解股价波动对您的影响，但请您明白，股价受多种因素影响，包括市场环境、行业周期等。在整个行业面临挑战时，公司仅是一个行业中的个体。公司也在努力保持各项业务的正常推进。我们提醒您，股市有风险，投资需谨慎。3. 公司激光雷达产品指的是激光雷达发射模组和光学器件，公司并没有做激光雷达芯片业务。4.按照相关法规要求，若公司高管有减持意向，必须提前披露详细的减持计划，并且会严格按照既定计划执行。至今，自公司上市以来，公司高管未发生减持行为。对于个别股东可能因其资金需求而进行的减持行为，我们充分理解并尊重其个人选择。同时，我们也将及时履行信息披露义务，确保所有投资者都能及时获取相关信息。5. 公司坚持聚焦于主业、致力于提升公司内在价值，让投资者能够看到公司的前景与价值，增加对公司的信心，并用良好的业绩回馈新老投资者。 感谢您对公司的关注!**问**：公司应用于汽车的激光雷达模组，目前在市场上的竞争对手有几家？公司在竞争中的优势和劣势在哪里？谢谢**答**：投资人您好！激光雷达发射模组定制化程度较高，需要结合光、机、热、电、材料等方面的综合技术能力进行设计开发的能力，同时还需要具有车规级可靠性开发、模组量产工艺开发、车规级自动化量产产线建设等方面的车规级模组技术能力，目前市场参与者相对较少，公司作为激光雷达发射模组及激光雷达光源光学组件中上游供应商，参与到了多种技术路线的产品开发，且有量产项目进行中，具有先发优势。当然，新兴的市场一定会吸引更多的公司参与其中，公司也欢迎更多的参与者进入到激光雷达产业链，形成良性竞争，有利于整个产业的发展，公司也将努力保持自身的竞争优势。感谢您对公司的关注！**问**：公司在中国市场的销售，有时候不光靠产品，还得靠人脉，希望刘总能够多利用上层人脉助力公司发展。同时，请公司注重市值管理，为广大投资者带来积极的回报。谢谢**答**：投资人您好，感谢您对公司在中国市场销售策略和市值管理的建议。感谢您对公司的关注！**问**：张总下午好，公司即将完成收购的AMS-OSRAM 新加坡资产的技术，是否可以用于未来公司在北美大客户的在研产品中实现价值量进一步提升？ 新加坡那边的产线现在是否有相应的生产订单？**答**：投资人您好！公司近期披露收购的资产相关的技术与公司原来合作的北美客户的大矢高硅光学项目并无直接关系，但是该资产拥有曾经每天交付100万件光学元件产品的能力和经验，这些大批量生产能力和经验对于公司未来跟消费电子领域的客户合作一旦从研发阶段迈向量产阶段时，将使公司具有相当的优势。感谢您对公司的关注！**问**：张总，下午好，公司在VR 领域有没有相应的专利布局，最近一年有没有技术研发进展 ？**答**：投资人您好！公司最近一年有持续在相关领域进行研发。如需查看公司研发项目情况，请查看年报管理层讨论与分析章节，4. 在研项目情况。感谢您对公司的关注！**问**：业绩说明会的时候，公司说B公司的合作已经完成了，但B公司自行生产激光雷达还使用公司的激光雷达技术吗？谢谢**答**：投资人您好！就B公司的相关情况，公司已于2023年三季报进行披露，原文如下：“近期，公司和B公司就激光雷达发射模组合作达成一致，炬光科技同意向B公司转让前期研发服务成果并同意由B公司自行生产激光雷达发射模组，双方已就相关情况达成一致。”感谢您对公司的关注！**问**：请问公司股东之一的张彤减持完成了吗？谢谢**答**：投资人您好！相关股东于2024年3月23日披露了减持计划（公告编号2024-033），如果有减持结果，公司会及时履行披露义务。感谢您对公司的关注！**问**：请问公司今年一季度3.77亿的长期借款是并购SMO带来的吗？**答**：尊敬的投资者您好！ 公司一季度3.77亿的长期借款主要来自于一季度并购SMO所致。感谢对炬光科技的关注！**问**：叶总，下午好，这次对新加坡的资产购买完成后，公司未来三年是否还有购买海外资产的资本支出计划？**答**：投资人您好！若近期我们披露的资产收购项目能够顺利实现交割，那么这标志着公司长远发展的战略布局已趋向成熟与完善。未来我们希望专注于内部运营的优化以及现有业务的深耕，因此公司暂未制定大规模的并购战略计划。然而，市场始终充满机遇与挑战，我们始终保持对行业动态和潜在机会的敏锐洞察。当遇到具有技术特色且规模适中的公司时，我们不排除再次考虑并购的可能性，以进一步增强公司的技术实力和市场竞争力。感谢您对公司的关注！**问**：张总您好，年报和一季报业绩交流会上，刘老师说，smo三季度争取能实现扭亏，现在还有四个月，公司有信心实现这个目标吗？ 另外，目前在smo 的业务线，那一块细分业务比重最大？ 那一块业务和公司拟收购的新加坡资产有交集？哪些能互补？**答**：投资人您好！这是公司今年制定的经营目标，公司也一直在为实现这一目标而不懈努力。瑞士炬光一季度数据显示，汽车微纳光学元器件和非汽车微纳光学元器件（包括工业、泛半导体、通信、医疗等应用）几乎各占一半。公司拟收购的资产与瑞士炬光的汽车微纳光学元器件的有交集，同时将在消费电子领域、一次性内窥镜领域对公司业务实现有效补充。感谢您对公司的关注！**问**：请萍总从经营状况、财务状况角度分析评估一下收购德国Limo、瑞士SMO是否符合预期，是否达到收购目的？对公司发展是否有利？谢谢**答**：投资人您好！ 公司于2017年和2024年初收购德国LIMO和瑞士SMO，使得公司不仅获得了先进的技术、资产和团队，同时也拓展技术领域和应用范围。通过并购整合，公司可以实现技术互补并在资源分配上实现全球协同；并购的技术和资产将有助于公司扩充和丰富现有产品结构，提升产品性能和质量，增强公司的核心竞争力和可持续发展能力，公司也在积极整合市场和客户，旨在快速适应需求，提升市场份额和盈利能力。 以LIMO为例，其原有微光学业务在激光光学事业部的经营下，已经实现前后端技术、工艺及团队的融合并不断优化提升，2021年到2023年的收入贡献分别为 2.09亿，2.28亿 和2.07亿，平均毛利额1.2个亿；瑞士子公司刚刚进入整合期，虽然现在还是亏损状态，但公司将通过一系列举措来提升其盈利能力。 公司将充分利用已有的国际化运营与管理经验和方法，对对应业务进行高效的整合和管理。通过优化资源配置、提升运营效率，确保子公司能够顺利融入公司的运营体系，并发挥出最大的价值。感谢您对公司的关注！**问**：张总下午好，能否介绍一下，smo去年被收购后，今年瑞士炬光的在手订单情况，最好能给一个大致的业务拆分**答**：投资人您好，有关业绩未公开披露的数据属于公司未披露信息，由于存在潜在的保密需求和法律法规的约束，我们不便直接回复。订单情况请以公司披露的定期报告为准，公司感谢您的关注与支持！**问**：张总下午好，二季度以来工业激光元器件的客户是否继续提出降价请求？**答**：投资人您好，来自工业行业的压力是一直都有的，但涉及具体业务如价格等商业机密以及公司未披露的业绩情况，我们不便直接回复。公司感谢您的关注与支持！**问**：请问公司2季度在医疗健康领域的业务增长如何？谢谢**答**：投资人您好，有关业绩未公开披露的数据属于公司未披露信息，由于存在潜在的保密需求和法律法规的约束，我们不便直接回复。业务情况请以公司披露的定期报告为准，公司感谢您的关注与支持！**问**：雪峰总，请您就公司上市前收购的limo和上市后收购的smo，在收购前后，在新技术、新产品、生产能力、新市场开拓、产品订单、客户数量等方面有无显著变化或提升？是否有利于公司发展？谢谢**答**：尊敬的投资者您好，公司在2017年成功并购LIMO后，获得了调控光子的微光学技术并在此基础上持续研发，使得公司的业务在原来仅有的“产生光子”基础上得到了拓宽。此外，将上述两种光子上游技术进行结合，形成模块、模组、子系统，公司开始积极向光子中游进行拓展，布局汽车、泛半导体制程、医疗健康领域的光子应用解决方案，可以说此次并购让公司无论是从产品、市场还是客户角度，都得到很大的提升，当然成绩也反映在了公司并购LIMO之后几年的业绩上。公司今年1月成功并购了SMO，对于进一步完善公司在研发、生产和销售等各职能的全球布局，业务发展具有重要的战略意义：（1）技术方面，公司借助SMO独特的技术积累和研发优势，补充光刻-反应离子蚀刻、纳米压印、衍射微纳光学等技术，亦将使公司光学产品结构进一步从“微”进入“纳”的微纳光学技术领域；（2）产品方面，公司将拥有更为完备的微纳光学元器件产品结构，更好地为客户提供微纳光学产品和技术解决方案；（3）市场方面，公司将有效利用和整合SMO在数据通信、汽车投影照明、半导体制程等细分市场领域多年积累的品牌、客户与市场渠道，一方面加速推进SMO产品业务进入国内市场，另一方面加速拓展公司海外市场；（4）行业头部客户合作方面，一方面可以带动公司进入上述头部客户的新市场和新应用领域，结合公司过去原有产品、技术和制造能力扩大合作；另一方面在SMO与公司重叠的细分行业头部客户群中，有助于公司在整合后加强与上述头部客户的进一步深入合作；（5）人才方面，公司获得并储备相应领域的微纳光学专业资深的研发及制造工艺技术人员以及优秀的全球化市场销售人员。当然，任何并购的效果呈现，都需要经过一定时间的并购整合，才能逐步凸显协同效果，以及释放潜力，公司也希望投资人能和公司一起耐心见证这一效果！感谢您对公司的关注！**问**：根据禾赛和速腾年报显示，去年人家就销售了几十万台激光雷达，可是迟迟没见到公司激光雷达打开市场，感觉产品不受欢迎，请问公司在汽车激光雷达的研发上是否有方向性问题啊？谢谢**答**：尊敬的投资者您好，感谢您与公司分享其他行业下游公司的业绩情况。2023年公司战略聚焦线光斑发射模组技术路线，上半年获得国内两家激光雷达发射端项目定点通知；并于2023年Q4获得了某Tier1客户AG公司激光雷达线光斑发射模组项目的正式定点函，同时正在拓展与此客户激光雷达领域更多项目合作。公司对于自己做出的技术路线选择以及布局非常有信心，不认为我们存在方向性问题，感谢您对公司的关注！**问**：张总，您好，在医疗健康领域，尤其是内窥镜上，炬光打算如何开拓市场，另外，内窥镜产品的产品验证周期一般需要多长时间？**答**：投资人您好！公司目前尚未进入内窥镜领域，公司最近披露的资产收购将使公司进入一次性内窥镜领域，但是此次交易尚需经过股东大会审批，交易通过后也仍需一定时间才能完成交割，交割后，公司也需要做并购整合。因此，您这个问题目前回复尚早，请您持续关注公司今后在内窥镜领域的业务进展及相关披露。感谢您对公司的关注！**问**：张总您好，公司成功收购了SMO，在加上近期拟收购的海外公司，主要都是对汽车照明啊投影啊这块业务看好，但看到公司这块业务好像是很难渗入国内市场，是不是公司的技术方向有问题？还有我们的激光雷达这块国内的市场为啥一直不能拓展？家用医美这块也是不能拓展？我是非常看好公司的，但这么多业务都不能拓展？现在连基本盘预制金锡衬底这块都发生问题了？我有点迷茫，请问公司今年哪项业务是值得预期？谢谢！！**答**：投资人您好！您无需迷茫，首先请您认识到公司的基本盘业务是上游产生光子的半导体激光元器件和调控光子的微纳光学元器件，这两项业务合计2023年和2024年一季度给公司贡献收入分别为4.36亿和9700万，占公司一季度收入的比例接近80%，因此公司的基本盘业务客户稳定，增长稳健，不存在您描述的问题；在上游业务的基础之上，公司正在积极拓展中游业务，包括汽车、泛半导体制程、医疗健康等应用的光子应用解决方案，中游业务的收入占比目前较小，仅有20%左右，其中汽车，处于拓展阶段，由于行业发展、市场需求等原因，短时间波动较大，但是整体上公司认为这几个方向未来增长的潜力较大，公司看好同时也是公司接下来的业务拓展重点。感谢您对公司的关注！**问**：雪峰总，感谢您对技术、需求和市场三者关系的解答。想再求证一下您的看法，公司目前哪个环节是最薄弱的？或者说是最需要去努力的方向？有具体的措施吗？谢谢**答**：投资人您好！首先，公司一直以来的优势在于研发，经过这么多年的研发积累，公司已经形成了较为完善的研发理念文化、体系，也充分利用全球各地的研发优势，培养了一支国际化的研发团队。其次，公司意识到自身在成立早期更像一个研究所，接很多定制化的订单，市场和商业化亟需加强，因此尤其在近几年，不断吸引有国际视野的市场和商业化人才，打造一支由本地及外籍人员组成的区域营销团队，同时不断优化调整全球销售部组织架构，例如在23年年底，除了原有的区域销售体系外，新设大客户管理团队和行业销售团队，旨在通过行业销售与事业部的紧密结合，精准定位并加快战略市场的业务拓展。但是，公司作为光子行业上游和中游的供应商，需求来自下游客户，当受到宏观经济、行业周期等因素的影响，下游客户的需求受到影响时，公司作为上中游供应商能做的比较有限。因此，公司近几年推行大客户策略，因为行业头部客户一方面布局有前瞻性，积极应对行业周期、市场环境等变化，另一方面头部客户的竞争力更强，在出现需求不足或行业下行时，仍然保持市场占有率。因此公司建立了以大客户管理制度，针对大客户管理，公司加大力度，深入理解和跟踪重点大客户的技术路线规划，确保公司技术与市场需求的紧密对接。通过建立事业部负责人与大客户高层的直接联系机制，形成更具针对性的产品和销售策略。同时，公司更加重视客户反馈，快速响应客户需求，提升在技术、交货、质量以及新项目等方面的支持力度，从而确保大客户的采购量稳定提升。因此，综上所述，公司意识到自身发展中的不足，也已经在积极改善。感谢您对公司的关注！ |
| **附件清单（如有）** | 无 |
| **日期** | 2024年5月22日 |