

苏州德龙激光股份有限公司

2025年度“提质增效重回报”行动方案

深耕激光精细微加工领域20年

股票
代码 688170

目录 CONTENTS

苏州德龙激光股份有限公司（以下简称“德龙激光”或“公司”）秉持着积极进取、务实笃行的态度，认真落实国务院《关于进一步提高上市公司质量的意见》要求，积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，为稳步推动公司迈上高质量发展新台阶，切实提升公司的投资价值，深入贯彻“以投资者为本”的发展理念，促进公司健康可持续发展，特制定《2025年度“提质增效重回报”行动方案》。

01	积极开展市场推广，强化品牌建设	03	06	保持高质量研发投入，促进产业化成果转化	08
02	加强海外市场开拓，开启国际化战略	04	07	完善公司治理结构，提升规范运作水平	09
03	战略聚焦大客户，实施商务管理改革	05	08	压实责任，加强“关键少数”合规履职能力，助力公司稳健发展	10
04	推行IPD变革，提升研发及产品开发段效率	06	09	加强投资者沟通，有效传递企业价值	11
05	全价值链流程优化，打造精益组织	07	10	持续评估完善行动方案，维护公司市场形象	12

01

积极开展市场推广，强化品牌建设

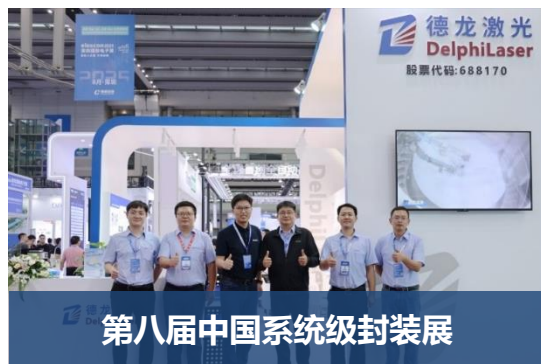
公司深耕激光精细微加工领域20年，聚焦**半导体、电子及新能源**行业的激光应用，为各种**超薄、超硬、脆性、柔性、透明材料**及各种**复合材料**提供激光加工解决方案。公司注重市场推广，通过参加行业展会、专业会议，了解行业发展趋势，提升公司品牌力，挖掘新客户。

2024年

公司参展了**激光、半导体、集成电路、先进封装、陶瓷、动力电池、光伏**等行业展会20多场，参加各类专业会议20多场，并在展会及会议上发布演讲报告，分享技术创新及产品进步，同时引入展会直播等新形式，带来更多的关注度及品牌露出，进一步加强公司品牌建设。

2025年

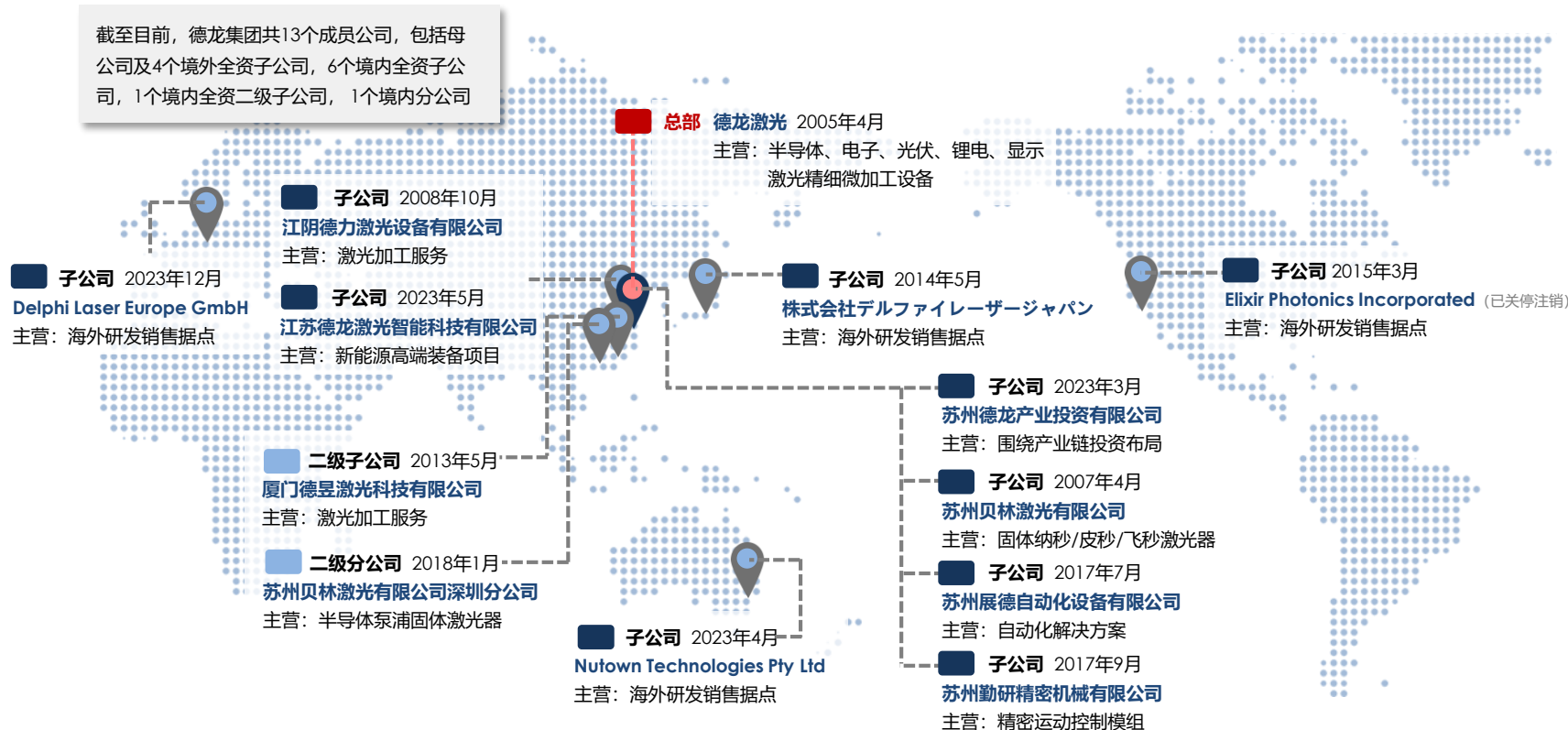
公司将更积极地开展市场推广活动，年度计划参与行业展会与专业会议不低于50场次，以提升品牌力及行业影响力，大力开拓新客户，推动公司营业收入稳步增长。



公司业务一直以境内收入为主，贴近客户为客户提供定制化激光解决方案。公司近两年2023、2024年度境外主营业务收入分别为**1,220.55万元**、**2,751.31万元**，分别占当期营业收入的**2.10%**、**3.85%**，境外收入占比较低，但**比例呈上升趋势**。

但公司一直关注海外市场，2014年成立了**日本子公司**，2015年成立了**美国子公司**（已关停注销）。2023年公司先后在**澳大利亚**和**德国**设立了子公司。同时公司正在积极考虑**美国**及**东南亚**的版图规划。这些海外公司将为公司的国际化战略提供属地化的经营管理，深耕当地市场，提升品牌影响力。

国际化战略是公司未来发展的关键一步。公司将积极扩展海外业务，实现“成为在精细微加工领域具备全球影响力的激光公司”的企业愿景。



2023年度 公司前五名客户销售额

10,525.23万元

占年度销售收入的

18.09%

2024年度 公司前五名客户销售额

18,356.46万元

占年度销售收入的

25.67%

2025年

公司新设了**大客户**管理部门，并成立了**商务管理联合小组**，实施积极的大客户策略，战略聚焦行业大客户的智能制造与新工艺需求，对大客户的商机进行分层管理和多维联动，定制专属服务方案，集中资源深度维护，提升合作粘性，强化业绩支撑。

根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司归属于“C制造业”中的子类“C35专用设备制造业”。公司产品主要为**专用设备**。在经营过程中公司通过**技术驱动型**战略，通过**新产品、新技术、新工艺**的前沿研究和开发，与众多客户保持了稳定良好的合作关系。虽然经过多年发展，公司已具备面向多元化应用市场、多层次行业客户的综合产品和解决方案服务能力，但因公司主要产品精密激光加工设备属于装备类产品，与下游客户的固定资产投资相关性较强，而下游单一客户对于固定资产投资具有一定的周期性，导致公司在客户连续性上有所欠缺，公司客户群体呈现分散态势。虽然公司客户多为行业头部领先企业，但单一客户的挖掘不够深入，导致公司收入较为分散。2023年度及2024年度公司前五名客户销售额分别为**10,525.23万元**、**18,356.46万元**，分别占年度销售收入的**18.09%**、**25.67%**，总体占比较低，但**比例呈上升趋势**。

推行IPD变革，提升研发及产品开发段效率

公司各事业部及子公司，设有专门的研发及产品开发队伍，针对公司下游客户的当前需求，进行一些针对性的研发，解决客户现时需求。同时，公司设有专门负责研发和技术管理的技术中心，着眼于激光及下游行业发展中的技术方向和重要课题，进行一些前瞻性的基础研究，和跨事业部的研发及产品开发管理。

2025年

为提升公司研发及产品开发段的效率，2025年度公司启动了**IPD**（Integrated Product Development，集成产品开发）改革，旨在构建优秀的管理体系来达到提升产品管理与研发绩效的目的。

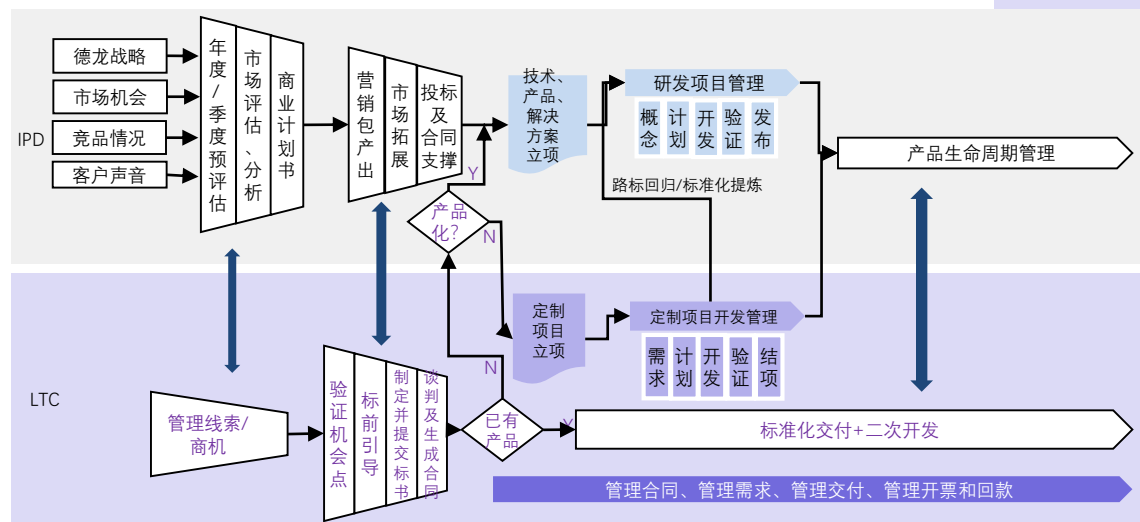
2025年度公司IPD改革项目主要工作如下：

完成**技术标准化**基础工作：完成电气标准化的标准部件库建设，支持3D仿真，通过对接裁线机可有效节省做电气的线缆生产工时并减少浪费；完成机械标准化标准部件库建设，单个品类砍掉一大半的品牌数量，从而提高设计效率、降低成本；

完成**PLM**（Product Lifecycle Management，产品生命周期管理）系统升级，上线项目管理模块，满足IPD管理要求，提高产品开发进度监控力度、规范符合度、交付物管理、实时人力投入等信息交互的及时性。通过项目模板与项目流程，固化任务节点交付物标准，提高项目质量，实现产品数据标准化、设计生产协同、人力成本（工时）管控等管理目标；

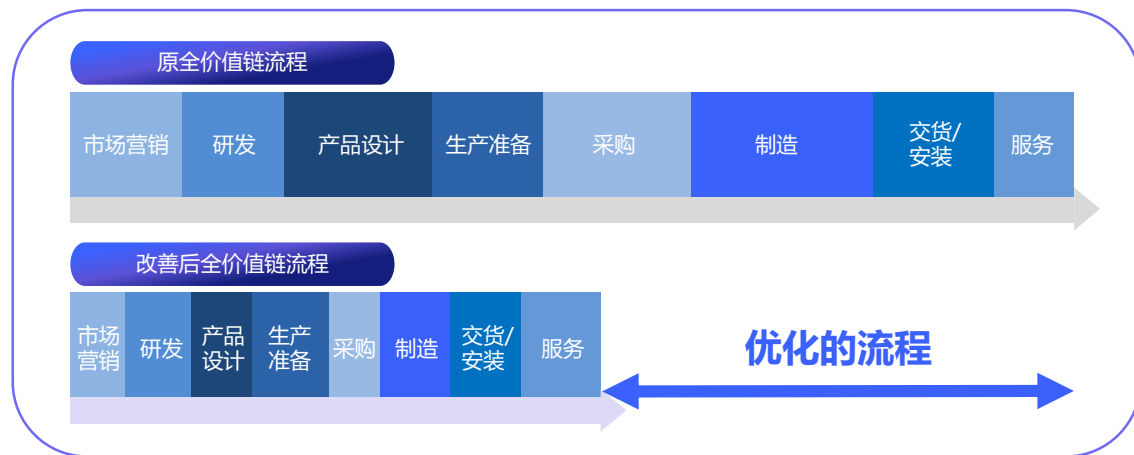
推行更加科学严格的**项目技术评审和决策制度**，预判技术风险、减少非必要技术投入。

公司目标通过IPD改革，使产品开发更加关注客户需求，加快市场响应速度，缩短产品开发周期，减少报废项目，降低开发成本，提高产品的稳定性、可生产性、可服务等，从而提升公司研发及产品开发效率，进一步提升公司竞争力及盈利水平。



全价值链流程优化，打造精益组织

面对日益激烈的市场竞争，为了提供给客户更好**质量、成本、交付、服务（QCDS）**体验，2025年度公司启动全价值链流程优化：从市场到客户、从产品研发到样机、从非标设计到交付、从设备交付到售后服务整体流程，7大课题全面审视现有流程，挖掘改善机会，重新再设计流程。项目涵盖销售、设计、制造、安装、售后以及绩效考核等多个环节，旨在**通过端到端流程的优化，减少浪费，提升产品质量和竞争力，同时培养一批拥有精益思想的非标装备高级人才。**



具体项目内容，即7个子项目目标如下：

01

优化销售流程：

完善LTC全流程数据采集，重点升级PLM、CRM系统，深化数据应用提升运营质效。依托信息系统分析产品价值链完全成本，实现多维度盈利分析，支撑经营决策。

02

优化设计及工艺流程：

设计进度周期有效缩短；ECN（Engineering Change Notice，工程变更通知书）有效减少。

03

优化制造中心流程：

将计划及采购等提前介入；实际工时与标准工时趋于接近；生产和调试周期有效减少。

04

优化安装调试以及售后流程：

有效降低客户服务工程师离职率；有效降低售后成本。

05

优化绩效考核流程：

KPI数据落地并逐年持续改善；运营中心各部门的目标分解向上对齐承接2级目标，横向各部门间指标互锁。

06

6S管理：

优化场地规划；提升线边仓物料管理；6S水平提升50%。

07

工厂目视化设计：

目标实现工厂目视化水平提升50%；建立可以快速复制的工厂全面目视化体系；统一标识、整齐划一、路径引导、提升士气。

2024年度，公司研发投入

13,042.30万元

研发人员数量

241人

占营业收入的

18.24%

研发人员占比

23.96%

截至2024年12月

发明专利 实用新型专利 软件著作权

56

189

180

公司是国家级“**专精特新小巨人企业**”、国家知识产权优势企业、江苏省高新技术企业、江苏省创新型企业。公司建有国家博士后科研工作站分站、江苏省认定企业技术中心、江苏省先进激光材料与器件重点实验室等高规格、高水平的技术研发平台。公司加速推进工艺迭代与产品性能升级，以**技术创新**为引擎，坚持**自主研发**，筑牢自主化核心知识产权壁垒。

公司聚焦**半导体、电子、新能源领域和激光器**的技术创新，坚持研发投入，为产品结构调整升级和长期健康发展提供坚实保障。2024年度公司研发投入为**13,042.30万元**，同比增长25.78%，占营业收入的**18.24%**，同比增长0.42个百分点。2024年末公司研发人员数量**241人**，占公司员工总数的**23.96%**。

截至2024年12月，德龙激光拥有授权有效专利共**245**项，其中发明专利**56**项（包含在中国台湾拥有2项发明专利），实用新型专利**189**项，此外，公司拥有软件著作权**180**项。

2025年，公司将保持研发投入，强化核心技术攻关，重点投向产业化前景明确、成果转化迅速的项目。同时关注战略性新兴产业与未来产业前沿领域，积极布局关键环节与核心赛道。通过构建高效的技术创新体系，完善产学研协同机制，推动创新链与产业链深度融合，着力突破关键技术瓶颈，培育具有自主知识产权的技术成果。我们将继续以创新驱动为引擎，夯实高质量发展的根基，打造具有持续竞争力的科技创新企业。

完善公司治理结构，提升规范运作水平

自上市以来，公司高度重视建立健全的公司治理结构和有效的内部控制体系。

2024年度，公司董事会及董事会专门委员会、监事会、管理层分别进行了**换届选举**，组成新一届治理层。公司股东大会、董事会、监事会、管理层严格按照各级权限，依法、尽职、认真地履行职责，切实保证各项决议的有效执行和贯彻落实，保障公司及股东的利益。

2024年度，公司新制定了《董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理制度》、《舆情管理制度》及《会计师事务所选聘制度》，并对《公司章程》、《关联交易制度》、《董事会议事规则》、《战略委员会工作细则》、《审计委员会工作细则》、《提名委员会工作细则》、《薪酬与考核委员会工作细则》等制度文件进行了修订，以更好地满足内部治理及规范运作需要。

2025年，公司将根据《公司法》《上市公司章程指引》等法律法规、规范性文件的最新要求，对**《公司章程》及其配套文件进行修订**。

公司将持续健全法人治理结构，严格按照《公司法》《证券法》等相关法律法规和监管要求，持续推进治理体系和治理能力现代化，围绕“**规范、透明、协调、制衡、效率**”的原则，不断完善公司治理结构，提升规范运作水平。进一步明确“**三会一层**”的权责边界，切实发挥董事会在战略决策、监督制衡中的核心作用。同时，公司将加强对独立董事履职的支持保障，确保其能够充分发挥独立性和专业性，提升决策的科学性与独立性。

公司将一贯以高标准治理体系为保障，持续推动治理能力提升，助力公司实现稳健、合规、可持续的高质量发展。

持续培训学习，强化董监高履职能力

公司重视董事、监事及高级管理人员履职能力和合规意识提升，将督促其积极参与上交所、证监局等安排的持续培训，学习法规，熟悉最新市场动态，增强自律意识，营造良好的治理文化氛围。通过制度建设与文化引导相结合，打造责任清晰、运作高效、监管有力的现代企业治理体系。

2024年度，公司董事、监事及高级管理人员共参加上交所、证监局等组织召开的培训 **15** 人次，2025年计划增加至 **30** 人次。

持续做好日常合规及监管动态提醒

公司已建立针对董事、监事、高级管理人员的日常合规提醒机制，如在进入股票交易窗口期前，及时向上述人员发送窗口期禁止交易的提示短信，明确对应的窗口期、监管规则，积极督促董事、监事及高级管理人员合规履职。

2025年，公司将继续通过日常提醒等方式确保董事、监事和高级管理人员合规履职，并及时向其通报最新监管政策、市场处罚案例等，督促其勤勉履职。

公司重视与投资者的沟通，积极通过股东大会、业绩说明会、投资者走进上市公司专题活动、投资者热线和现场调研等多种方式与投资者进行交流。2025年，公司将继续重视和组织多种形式的投资者交流活动。公司将于每次定期报告后，召开公司管理团队参与的业绩说明会，全年业绩说明会召开不少于**3**场次，积极回复中小投资者提问，保持上证e互动回复率**100%**，让投资者全面、及时地了解公司的经营状况、发展战略等情况。

2024年，公司共计披露了**55**份临时公告，**4**份定期报告，多次举办定期报告业绩说明会，认真、详实地向投资者介绍公司业绩情况、财务数据表现和产品技术情况等，并就相关问题进行解答，提高业绩信息的透明度和可理解性，为更多投资者提供参与的机会。不定期组织投资者调研活动，邀请公司高管或相关负责人与投资者面对面交流，回答投资者关心的问题，增进双方的沟通 and 了解。同时，公司设立投资者热线和电子邮箱，用于接收投资者意见和反馈，及时回应投资者，认真对待各种咨询，建立了良好的沟通互动机制，充分保护投资者合法权益，稳定和提升资本市场信心。

此外，公司通过公告、股东大会、上证e互动、公司官网、企业微信公众号和调研等多渠道与投资者进行互动，并收集投资者意见和反馈，及时汇报管理层。同时公司优化了《苏州德龙激光股份有限公司舆情管理制度》，提升了制度体系的完备性，夯实了资本市场高质量发展基础，也响应了为股东公平公开服务的要求。



电话：0512-6507 9108（投资者热线）



ir@delphilaser.com（投资者关系专用邮箱）

公司将积极落实并持续评估“提质增效重回报”行动方案的具体举措，及时履行信息披露义务。本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。

