

证券代码：002179

证券简称：中航光电

中航光电科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：[2023]第 005 号

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）
活动参与人员	投资者参会人员：中金公司、中信证券、易方达基金、工银瑞信、银华基金、华夏基金、嘉实基金、长江证券、东方证券、国华基金、富国基金、海通证券、招商基金、汇添富基金、申万宏源证券、中航证券、天风证券、万家基金、交银施罗德基金、安信基金、百川财富、北信瑞丰、博道基金、博时基金、财通证券、淡水泉投资、东北证券、东海证券、东兴证券、光大证券、微宇私募、航长投资、国海证券、国联安基金、国联证券、国泰基金、国泰君安证券、国投瑞银、国元证券、杭银理财、恒生前海基金、泓德基金、花旗环球、华安基金、华宝基金、华福证券、华富基金、华润元大基金、华泰柏瑞基金、华泰证券、华西证券、汇丰前海证券、嘉合基金、建信基金、江信基金、洛阳制造业高质量发展基金、民生加银基金、民生证券、南方天辰、诺德基金、春谷私募、鹏扬基金、平安证券、平安资管、前海开源基金、瑞银证券、晨燕资产、诚熠私募、大朴资管、东方证券资管、沅杨资产、古木投资、毅木资产、域秀资管、正心谷实业、中域投资、凯丰投资、首创证券、四川金舵投资、太平洋资管、泰康资产、天弘基金、西部利得基金、西部证券、兴业证券、源峰基金、长安基金、长盛基金、招商证券、浙商证券、中海基金、中欧基金、中融基金、中信建投证券、中银国际证券、中原证券等机构相关人员。 上市公司参会人员： 董事长：郭泽义 董事、总经理：李森 总会计师、董事会秘书：王亚歌 股东与证券事务办公室主任、证券事务代表：赵丹 证券事务管理员：刘炳含

时间	2023年5月5日
地点	中航光电制造中心大楼10楼会议室（一）
形式	进门财经网络直播+电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>一、上市公司领导介绍</p> <p>2023年第一季度公司实现销售收入53.42亿元，同比增长34.68%，实现归母净利润9.93亿元，同比增长34.71%，规模与效益指标继续保持高速增长。公司持续保持行业优秀的运营质量，毛利率水平较同期基本持平，受股权激励摊销费用的影响，期间费用率略有上升，经营性现金净流量同比改善19.50%，在消化股权激励摊销费用影响的基础上，公司单季度经营业绩再次刷新历史最高水平，实现了2023年度“开门红”。</p> <p>分业务领域来看，公司防务与工业民用高端装备制造领域本季度营业收入均保持了快速增长，防务领域中航空、电子、船舶以及工业与民用领域中新能源汽车与数据中心等细分领域增速较快。公司始终坚持客户至上的经营理念，连续多年获得航空工业集团、兵器工业集团、中国船舶集团金牌供应商奖项，获得2022年度航空工业集团交付明星奖项，客户认可度不断提升。</p> <p>此外，公司华南产业基地（一期）项目正式投入运营，将推动公司高端制造产业化水平迈上新台阶。公司入选国资委“创建世界一流专业领军示范企业”名单，围绕提升核心竞争力和增强核心动能，在经营发展、科技创新、深化改革等方面持续推进现代化产业体系建设。公司将一如既往朝着打造全球一流的互连方案提供商的目标加快前行。</p> <p>二、投资者提问环节</p> <p>1、公司一季度业绩增长的主要原因以及2023年展望？</p> <p>一季度业绩增长一方面是客户提货和前期大批量订单交付拉动收入快速形成，存货周转效率提升。另一方面船舶、电子、数据中心以及工业装备等下游细分领域订单较快增长。同时，公司培育的新兴业务逐渐形成规模，如液冷业务和光链路业务在防务、工业民用高端制造领域的持续推广应用取得成效。预计全年仍将保持较快增长。</p>

2、公司液冷业务发展特点及未来展望？

液冷作为公司重点培育的高景气业务，该业务具有以下两个特点。一是公司是国内最早具备整体液冷散热系统方案提供能力的供应商，在高效散热、智能温控、精准流量分配、系统集成方面深耕多年，主要产品包括液冷源、管路、机箱、流体连接器、冷板等，可以提供定制化的整套液冷散热解决方案。二是液冷产品广泛应用于防务以及工业与民用高端装备制造领域，客户群体覆盖防务领域中的航空、电子、兵器等领域以及工业与民用领域中的数据中心、储能、风电等领域的头部客户。

公司成立了液冷事业部，对液冷业务制定了更高的增长目标并配套相应的正向激励机制，紧抓行业发展机遇，不断提升业务规模。后续公司将在持续巩固国内市场的前提下，大力加强液冷产品在海外市场的推广，为公司整体业务规模增长赋能。

3、公司华南产业基地项目建设情况及产能释放节奏

公司华南产业基地一期项目已于 2023 年初竣工，一季度正式投产使用，产能按照可研规划以及建设进度陆续释放。华南产业基地是公司在华南地区设立的集研发、生产、商务服务为一体的地区业务总部，主要面对本地及国际客户，为通讯、数据中心、新能源汽车、消费电子等领域提供互连解决方案，将有力提升主营业务产品的研发和生产能力，为公司“十四五”发展规划目标实现奠定坚实基础。

4、子公司沈阳兴华股权重组项目背景及后续影响？

沈阳兴华航空电器有限责任公司作为中航光电重要的控股子公司，主业为航空发动机连接器及风机、电机业务。基于对未来市场的良好预期，沈阳兴华进一步加快产业化项目建设，持续提升产品批产能力及研发实验检测能力，以此满足未来业务发展的需求。

本次股权重组项目一方面通过股东方资金投入，解决沈阳兴华产能提升项目建设的资金需求。另一方面，通过引入多方股东，在保持中航光电控股地位不变的前提下，进一步优化股权结构，提高公司治理水平，降低公司资产负债率，从而更好的按照公司中长期规划，推动战略业务的高质量发展。

	<p>5、公司经营业绩受行业周期波动影响较小的原因？</p> <p>公司经营业绩能够长期保持较为平稳的增长一方面得益于产品应用领域较为广泛，防务与工业与民用高端装备制造领域中的各细分领域覆盖度较高，避免了对个别细分领域的过度依赖，部分行业出现周期性波动时对公司整体影响较小。另一方面得益于公司坚持价值延伸与高端拓展的发展思路，不断丰富互连产品品类、拓宽互连产品组合，向客户不断提供优质的互连解决方案，市场渗透率逐步提升。总体来看，公司具备较强的抗行业周期波动风险的能力。</p> <p>6、连接器产品的壁垒有哪些？</p> <p>连接器产品作为基础元器件，在高端制造及高可靠应用领域壁垒较为明显，主要体现在高性能和环境适应性设计能力上。在高性能上如高频、高速、低损耗、低流阻必须具备仿真和可靠性验证的正向设计能力才能满足高性能要求；在恶劣环境适应性上客户在如高温、高压、高抗振、耐辐照等环境下对连接产品的可靠性提出高标准要求。只有具备较强的研发设计能力、质量控制能力、生产制造能力以及深厚的行业耕耘经验的企业才能满足相关需求，这些领域对供应商准入的门槛较高。公司作为连接行业的领军企业，将进一步加大科技创新驱动，着重加强正向设计开发能力和工程开发能力，全方位为新兴战略性产业和现代装备制造业提供可靠的连接方案保障，为国家产业链供应链安全做出贡献。</p> <p>7、公司一季度末存货余额减少的原因？</p> <p>一季度存货减少主要是产成品存货减少，是跟随客户需求和产品交付节奏的正常现象。公司大力推进“成本效率工程”，对标行业一流努力提高资产周转效率，尤其是“两金”治理，对应收账款和存货开展精益管理，不断提升运营质量，提升净资产收益率和股东回报水平。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供</p>	<p>无</p>

的文档等附件（如有，可作为附件）	
------------------	--