

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：[2024]第 003 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：中信证券、广发基金、兴业证券、国泰君安证券、长江证券、易方达基金、银华基金、东方证券、国新投资、华夏基金、汇添富基金、惠华基金、嘉实基金、交银施罗德基金、南方基金、申万宏源证券、大朴资产、安信基金、禹田资本、博道基金、诚通基金、大成基金、淡水泉投资、德邦证券、东吴证券、方正证券、工银瑞信基金、光大证券、广发证券、国海证券、国金证券、国联证券、国泰基金、国投瑞银基金、国信证券、杭银理财、泓德基金、华安基金、华创证券、华泰资产、汇丰前海证券、景顺长城基金、民生加银基金、民生证券、鹏华基金、平安基金、前海开源基金、融通基金、沅杨资产、茂典资产、盘京投资、毅木资产、域秀资产、泰康资产、天风证券、天弘基金、新华基金、兴业基金、源峰基金、人保资产、天风证券、中原证券、浙商证券、银河证券、中欧基金、中信建投证券等机构相关人员。 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 证券事务主管：刘炳含
时间	2024 年 4 月 28 日
地点	中航光电制造中心大楼十楼会议室
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	一、上市公司领导介绍 2024 年一季度公司受防务领域订货节奏放缓影响，报告期内公司累计实现销售收入 40.13 亿元，较上年同比下降 24.87%；累计实现归母净利润 7.51 亿元，较上年同比下降 24.41%。基本每股收

益 0.36 元/股，同比下降 23.31%。报告期内公司销售净利率 19.79%，较上年同期优化 0.26 个百分点，处于历史较高水平。

防务领域：随着“十四五”大批量采购的产品陆续交付，现阶段防务领域处于装备集中交付后期，且“十四五”后两年订货需求未完全释放，受此影响公司 2024 年一季度规模和效益同比出现阶段性下降。随着新研项目陆续开始订货，防务行业将进入新一轮采购订货周期，预计全年仍将保持中高速增长。

高端民用制造领域：公司聚焦战略新兴产业，紧跟通讯领域重点客户转型步伐，把握数据中心算力增长需求，深化光伏储能领域龙头客户合作，紧跟石油装备、海洋装备、医疗设备国产化机遇，大力开拓新兴增量市场，持续开发推广核心产品。一季度公司大力布局的数据中心、新能源装备、工业装备等领域均实现高速增长。坚持新能源汽车“国内主流、国际一流”策略，筑牢高压连接器、充换电产品领先优势，加快智能网联、Busbar 等新业务推广应用，一季度国内订货实现较快增长。

此外，公司聚焦国产大飞机、通用航空、低空经济等民机装备发展需求，构建整机系统互连方案研制批产能力，强化民机主责担当，民机与工业互连产业园项目一月份正式开工建设。加快推进现代化产业能力建设，洛阳基础器件产业园顺利竣工，项目产能将持续释放。高端互连科技产业社区项目全面开工，子公司沈阳兴华航空发动机线束及小型风机产能提升项目、泰兴液冷产业基地项目建设如火如荼，公司大力布局的产业化项目将为中长期战略目标高质量实现提供有力支撑。

整体来看，面对复杂多变的外部环境及行业波动，中航光电将坚持聚焦连接主业，加大市场开拓力度，始终坚持以高质量发展为目标，深耕企业经营与发展，为股东创造价值。

二、投资者提问环节

（一）公司 2024 年一季度业绩下降的原因及未来业绩预期？

随着“十四五”大批量采购的产品陆续交付，现阶段防务领域处于装备集中交付后期，且“十四五”后两年订货需求未完全释放，公司 2024 年一季度整体经营业绩出现阶段性下降。

从全年业绩预期来看，公司目前在手订单呈现恢复趋势，预计2024年半年度业绩降幅将实现收窄。同时公司积极做好产能布局与提升，强化资源调配能力，加强快速响应水平，充分应对下半年需求提升所带来的交付压力，全年公司业绩预计将保持中高速增长。

（二）公司2024年一季度盈利能力保持稳定的原因？

公司在2024年一季度规模与效益下降的背景下，实现销售净利率19.79%，较上年同期优化0.27个百分点，持续维持行业优秀水平。

从毛利率端来看，公司近年来产品组合不断丰富、产品类型不断拓展、产品结构持续优化，实现了价值延伸，保障了稳定的盈利能力。持续推进战略成本管控，坚持研发源头拉动，建立明晰的战略成本管理责任体系，实现全价值链的成本管控。同时开展技术创新及标准引领，注重创新带动的成本优势为降本增效注入动能。公司毛利率维持在合理水平范围内。

从费用端来看，2024年一季度业绩下降使得公司相应的绩效薪酬大幅减少。公司将价值创造理念渗透到各业务主体，配套建立以价值贡献为导向的绩效评价体系与薪酬分配体系，员工个人的薪酬与组织业绩强相关。

（三）公司民机业务、低空经济相关的业务进展情况？

民机制造属于国家战略性产业，公司作为航空互连产品技术首选供应商，聚焦主责大力发展民机业务，积极为国产大飞机提供相关产品的配套与技术服务，主要配套产品包括连接器及电子设备架等，公司多项产品相继通过适航认证并获批进入商飞的QPL目录，成为国内第一家成功配套商用飞机的连接器供应商。基于对民机业务未来快速发展的信心，公司2023年谋划实施民机与工业互连产业园项目，保障后续民机业务的产能需求，公司也将持续助力国产大飞机做大做强。

公司高度关注低空经济领域前沿技术发展动态，紧跟战略客户需求，持续加强技术和产品布局，目前已与行业头部客户开展预先研究与产品开发合作。

（四）公司新技术布局情况？

近年来公司持续加强创新驱动，强化科技赋能，加快组建优秀的研发人才队伍，聚焦战略新兴产业的发展需求，在液冷散热、无线传输、高速传输、商业航天、EWIS 布线、深水密封、传感互连等领域开展技术与产品布局，通过增加研发投入打造高水平研发团队，提升公司的技术创新能力和核心竞争力，实现高质量发展。

（五）公司新能源汽车智能网联业务进展情况？

公司在智能网联领域深度布局，结合行业发展，对行业标准产品进行全谱系开发，覆盖 Fakra、HSD、Mini-Fakra、以太网等不同类型。产品满足智能座舱、智能驾驶、车辆网等智能网联全场景应用需求。公司在产品性能、成本、质量、自动化生产等方面实现全面革新，并于 2023 年 11 月在广州国际车展发布国内首套自主研发的新能源汽车智能网联系列产品。目前已实现小批量订单交付，预计年末将实现量产。

（六）大宗物料上涨对公司的影响？

受国际地缘政治影响，避险情绪上升，黄金价格持续上涨，铜材、铝材等持续处于高位波动。预计大宗物料价格上涨对公司 2024 年全年经营成本影响可控。

（七）国际化业务开拓情况？

公司致力于成为“全球一流的互连方案提供商”，国际化拓展是公司重要的发展方向之一。“十四五”期间，越南子公司正式进入国际重点客户全球供应链资源池，德国子公司全面实现本地化运营，国际化业务拓展取得阶段性成就。近年来受地缘政治，供应链竞争格局变化的影响，公司在国际业务拓展过程中也遇到了各种挑战，后续公司将继续推动国际业务全球布局，深化公司与国际客户合作，加大新产品新业务的推广力度，预计未来 3-5 年公司国际业务占比有望实现整体提升。

（八）公司液冷业务发展情况及未来展望？

公司是国内较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，可以为客户提供定制化的整套液冷散热解决方案，主编多项国

	<p>家标准、行业标准等。主要产品包括液冷连接器、液冷管路、液冷机箱、液冷冷板、均温板、储能板、液冷源、浸没冷却产品、泵驱两相产品等。公司液冷产品广泛应用于超算液冷、互联网数据中心液冷、电信运营商机房液冷等领域，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高端制造领域中的数据中心、超算、储能、风电等领域的头部客户。随着算力、数据中心等发展新质生产力的重要引擎领域的快速发展，预计公司液冷业务未来将实现迅速发展。</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、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>