

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 006 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：易方达基金、长江证券、南方基金、鹏华基金、华夏基金、惠华基金、广发基金、汇添富基金、富国基金、银华基金、嘉实基金、交银施罗德基金、银河证券、中航证券、国泰君安证券、中金公司、中欧基金、中信建投证券、中信证券、兴全基金、安信基金、泰康资管、天风证券、安中投资、百川财富、百年财富、申万宏源证券、百年保险、百瑞信托、星池投资、博道基金、博时基金、财通证券、财信证券、淳厚基金、大成基金、大家资产、大朴资产、淡水泉投资、东北证券、东方阿尔法、东方红资产、东海证券、东吴证券、方正证券、高盛证券、工银瑞信基金、光大证券、正圆私募、广发证券、贵铁基金、国海证券、国金证券、国盛证券、国寿安保基金、国投证券、汉和资本、杭银理财、红塔证券、泓德基金、华安基金、华宝基金、华创证券、华金证券、华泰证券、华西证券、惠升基金、景顺长城基金、开源资管、民生加银基金、民生证券、平安基金、融通基金、山西证券、沅杨资管、高毅资管、宽远资产、毅木资管、上银基金、君茂投资、尚诚资管、太平资管、天弘基金、西部利得基金、西部证券、西京投资、新华基金、兴业基金、圆信永丰基金、源峰基金、长安基金、长盛基金、中国人寿资管、中原证券、金科投资等机构参会人员。 上市公司参会人员： 董事长：郭泽义

	<p>董事、总经理：李森</p> <p>董事会秘书、总会计师：王亚歌</p> <p>独立董事：王秀芬</p> <p>子公司主要负责人：武向文、谭莉、蔡艳召</p> <p>股东与证券事务办公室主任、证券事务代表：赵丹</p> <p>证券事务主管：刘炳含</p>
时间	2024年8月28日
地点	中航光电基础器件产业园全球营销中心三楼报告厅
形式	现场参观+投资者交流+进门财经网络直播
交流内容及具体问答记录	<p>一、上半年经营情况</p> <p>2024年上半年，面对复杂多变的内外部环境及行业短期波动，公司始终坚持聚焦连接主业，以“稳增长、高质量、防风险”为目标，深耕企业经营与发展，上半年实现销售收入91.97亿元，同比下降14.51%；实现归母净利润16.68亿元，同比下降14.61%；规模与效益出现阶段性下降，但公司仍保持较高水平的盈利能力，销售净利率19.16%，较同期优化0.06个百分点，处于历史高位；半年度净资产收益率7.86%，继续保持行业优秀水平；营业现金比率12.34%，同比提升6.84个百分点。总的来看，受报告期内防务领域处于集中采购交付后期，订货节奏较“十四五”初期有所放缓影响，公司整体经营业绩出现阶段性波动。公司半年度业绩较一季度降幅已实现环比收窄，现阶段在手订单呈现恢复趋势。</p> <p>分业务领域来看，防务领域持续巩固首选供应商地位，着力打造系统级互连解决方案能力，通过联合设计，基于客户需求，一体化提供全谱系跨系统产品组合，树立先发优势。聚焦头部客户，制定差异化战略营销方案，拓展集成互连产品在设备厂所的规模化订货。在高端制造领域，聚焦通讯与工业领域行业龙头客户开发和新业务拓展，持续加强市场推广，受益于AI服务器需求增长，数据中心业务实现高速增长。新能源汽车业务坚持“国内主流、国际一流”市场策略，深化与头部车企战略合作，紧跟行业发展，积极开</p>

拓智能网联、busbar 等新业务，重点市场的开发进程进一步提速。

公司聚焦战新产业和未来产业，围绕低空经济、商业航空、卫星互联网、数据中心、新能源装备、储能、深海装备等产业领域加速布局。依托液冷散热、微波组件、高端传感、先进陶瓷等现有业务，通过加大资源投入加快重点业务拓展；加速推进现代化产业能力建设，基础器件产业园项目（一期）顺利投产，项目产能将持续释放，高端互连科技产业社区项目进入全面施工建设阶段，民机与工业互连产业园项目全面封顶，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、泰兴光电液冷源系列产品集成系统项目建设有序开展，夯实中长期能力建设发展基础。

未来公司仍将着力增强核心功能和提高核心竞争力，围绕基础技术研究、新业务孵化培育、战新产业拓展等，不断探索推动体制机制创新，实现可持续增长，回报股东，为股东创造价值！

二、投资者提问环节

（一）公司对防务领域未来竞争格局的展望？

现阶段防务领域处在政策调整和需求阶段性波动时期，市场共识逐渐凝聚，产业秩序持续优化，拥有核心竞争力和综合竞争优势的行业领军企业，预计将在未来的市场竞争中展现出更加显著的优势。

公司具备优秀的市场化运营能力，快速响应与成本控制能力以及全生命周期服务保障能力，可为客户提供光、电及液冷散热整体互连解决方案。预计未来公司在防务领域首选供应商地位将持续巩固和提升。

（二）公司 2024 年全年业绩预期如何？

截至目前，公司在手订单相较于去年同期已呈现出正向增长的积极态势。下半年公司将持续深化企业经营理念，进一步增强市场拓展的力度。全年来看，公司将继续秉持年初董事会制定的业绩目标不放松。全力以赴实现业绩的稳定增长，回馈股东和社会各界的期待与支持。

（三）如何展望公司民品后续的盈利能力？

公司在高端民用市场聚焦新兴业务领域，加速构建自身的比较优势。一是加强科技创新驱动能力，公司具备优秀的正向设计开发能力和工程开发能力，在部分领域实现技术领先。未来将持续引进高端研发人才，加强与高等院校和重点科研机构的合作，加快基础技术研究和预先技术研究，不断巩固和扩大产品技术的领先优势。同时加强与国内外战略客户的合作，紧跟客户需求强化协同研发能力。二是提升工艺制程能力，在强化研发实力的基础上，打造制程开发的竞争优势，保障产品方案高质量的同时通过建立公司自动化、智能化产线，打造工艺制程优势。三是加强快速响应能力与服务保障能力，结合产业发展需求不断加快产业能力建设，畅通高效信息沟通渠道和服务保障体系，实现精准交付与快速响应。整体来看，公司将通过打造民用领域核心竞争能力，进一步提升高端民用业务的盈利能力。

（四）公司 2024 年上半年毛利率环比一季度提升的原因？

公司 2024 年上半年及一季度毛利率均处于历史合理水平范围内。上半年毛利率环比提升的原因一方面是产品结构变化，另一方面公司推进战略成本管控，坚持研发源头拉动，推动数智化转型，促进效率提升，完善成本管理责任体系，实现全价值链的成本管控。

（五）公司国际化业务发展情况？

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。公司 2023 年以“创建世界一流专业领军示范企业”为契机，持续推进国际化战略稳步落地，加快国际业务开拓步伐。当前受地缘政治和供应链竞争格局变化的影响，公司在国际业务拓展的过程中面临着诸多挑战。面对挑战，未来公司一方面将继续修炼内功，不断提升在全球市场的核心竞争能力。另一方面，公司将加强全球资源配置能力，立足于中国大陆市场，推进全球化布局，扩大代理分销渠道，建立并积累境外资源，推动业务发展更好地融入全球产业链，拓展国际业务的发展空间。预计 2024 年全年公司国际业务规模将保持稳定。

（六）公司液冷业务发展情况及未来展望？

	<p>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快速发展。</p> <p>（七）公司资本化运作情况？</p> <p>公司坚定不移地推进资本化运作发展策略，一方面致力于对现有资产和股权等资源进行高效的重组整合，提高存量资产产出效益效率。另一方面，在连接及相关的高端领域，公司积极寻求资本化运作的新机遇，开展与公司主营业务相符的并购投资活动等，为公司的持续发展和价值创造提供助力。</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>