

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：[2025]第 003 号

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 ☐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：爱建证券、安信基金、博道基金、博时基金、财通证券、创金合信、大家保险、东方证券、方正证券、高盛(中国)、高腾国际资产管理、工银瑞信、光大保德、广发证券、国金证券、国泰海通、国泰基金、国投创益产业基金、国投证券、国信证券、国联民生证券、华宝证券、华创证券、华福证券、华金证券、华商基金、华泰证券、华泰柏瑞基金、华夏基金、嘉实基金、建信基金、交银保险、金鹰基金、鲸域资产、九泰基金、民生证券、南方基金、南京证券、农银理财、平安证券、青银理财、瑞信证券、睿远基金、山西证券、上海宽远资产、上海瓴仁私募、申万宏源、世纪证券、太平洋证券、泰康资产、天风证券、西部利得基金、西部证券、兴业证券、兴证全球、银河基金、银华基金、英大保险、永赢基金、圆信永丰、长城证券、长江证券、长盛基金、招银理财、浙商证券、中国人寿、中国银河证券、中航证券、中荷人寿、中金公司、中信建投、中信证券等机构投资者及个人投资者。 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 独立董事：王秀芬 子公司中航富士达董事长：武向文 数据与通讯事业部总经理：徐耕 液冷事业部总经理：蔡艳召 新能源汽车事业部总经理：吴泽华

	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：郭涅培
时间	2025 年 9 月 5 日
地点	中航光电周山厂区 Z1 楼二楼报告厅
形式	现场参观+投资者交流+进门网络视频直播
交流内容及具体问答记录	一、2025 年半年度经营情况简介 2025 年上半年，公司全力完成防务科研生产任务，紧抓智能网联、电动汽车以及数据中心领域发展机遇，积极应对防务经济性压力，经营业绩逐季向好。 主要的经营特点：一是营业收入快速增长，民用领域贡献显著。报告期公司实现营业收入 111.8 亿元，同比增长 21.6%，第二季度环比增长 31%，民用领域大幅增长；二是净利润短期承压，费率持续优化。受公司业务结构变化、防务领域经济性压力以及重要原材料价格高位运行影响，公司上半年毛利率有所下滑，但从期间费用占比来看，上半年公司期间费用占比同比优化了 2.58 个百分点。三是经营性现金净流量虽然同比下滑，但第二季度环比改善明显。 总的来看，报告期公司克服了内外部环境的不利影响，全面布局防务新域新质装备、智能网联电动汽车、智算数据中心等民用业务。核心能力和经营质效显著提升，业务结构更加均衡。同时公司实施现金分红和股份回购，积极开展市值管理，上半年公司完成了 2024 年现金分红 16.95 亿元，股利支付率达 50.52%。公司将一如既往秉承对股东负责的态度，按照公司董事会“谋增长、提能力、高质量、促合规、防风险、创一流”的总要求，全力抓好生产经营，推进重大产业拓展和重大新业务孵化项目落地，助推公司业务持续增长，持续稳定回报股东，为股东创造价值。 二、投资者提问环节 （一）公司在未来市值管理方面的立足点和聚焦点是什么？ 公司将坚持“稳健经营、价值创造”的理念，尤其是近十几年来，在防务与民用并行发展上取得了显著成果。从市值表现来看，公司作为防务连接器龙头，以优异的财务表现和稳健的经营被资本

	市场认可。 近两年防务领域需求虽出现波动，但公司作为防务互连首选方案提供商的地位却进一步巩固，同时，公司在工业与民用领域，包括数据通讯、新能源智能网联汽车、工业与医疗以及液冷业务等领域坚定布局，取得了显著的成就。 当前，公司正继续加大基础研究和产品规划与研发力度，全面加强与各领域头部客户的战略合作，一些重大孵化项目和业务拓展项目正紧锣密鼓地开展。后续公司将在防务与民用以及国际业务上同步发力，在进一步深化防务领域互连龙头的基础上，成为国际国内高科技制造领域的首选互连方案提供商，持续创造价值，回报股东。 （二）公司在股东回报方面的规划？ 公司已制定并对外公告股东回报规划，本次半年度董事会首次将现金分红最低比例写入公司章程。在保持稳健经营的前提下，公司将继续维持稳定的分红比例，为投资者提供长期、稳定的现金流回报。 （三）展望“十五五”，公司大体的战略构想与业务规划重点方向是什么？ 公司的目标是迈向世界一流，成为具有全球竞争力的互连方案提供商。在防务领域，公司将继续巩固首选互连方案提供商地位，同时紧抓军贸拓展机遇，在军贸业务和国际军贸通用零部件外销方面上实现突破，同时在维修保障领域取得积极进展。 在工业和民用领域，重点聚焦数据与通讯、工业与医疗、智能网联汽车以及民机业务板块，实现快速增长。此外，公司在新业务新领域进行重点业务孵化和项目拓展，包括轨交、光纤传感、无线连接、齿科医疗等，共同促进公司稳定、较快的发展。 在国际业务方面，公司将通过机制优化、品牌运作、对外合作加快市场拓展，推进对“一带一路”和重要地区的布局投入，进一步实现国际业务的较快增长。 （四）公司全年经营目标如何展望？ 受行业周期及交付节奏影响，防务领域需求计划年内较难准确
--	--

	预测，公司民用业务将继续保持较快增长速度。就全年目标来看，预计营收将实现稳定增长。 盈利端：一方面公司将在防务领域进一步稳定毛利率水平，同时较快提升工业和民用领域的盈利能力；另一方面也将通过业务和产品聚焦、自动化能力提升、成本控制等方面，保持盈利水平。 （五）公司在光电共封领域的技术储备如何？ 公司基于光电互连起家，在光模块等相关领域已有深度布局，在 CP0 等方面也正加大技术投入和产品研发，以期在技术迭代和产业变革中占据更有利位置。 （六）公司在新能源汽车高速领域的布局如何？ 就公司新能源汽车业务的布局来看，高速信号类是近三年投入最大的领域，去年至今，公司也陆续获得了一些重要客户的定点和选型，在行业内得到了头部客户的响应。预计“十五五”期间，该类业务将会成为公司重要的业务增长点，基于产品规划、工程开发方面的完整能力，汽车业务整体也将继续保持高速增长。 除高速信号类以外，基于汽车内部结构和客户使用升级情况，在低压电器结构上预计会有一些重要变化，将带动公司在整车互连方面的产品谱系更加完整。在车载光通信领域，公司也正与主流车企制定相关标准，推动相关产品应用。 （七）公司在数据中心液冷方面的产品布局情况？ 在数据中心领域，公司业务主要涉及产业上游的芯片、硬盘、电源设备等厂商；中游的 IT 设备商；以及下游的互联网、运营商、政、企、金融等终端用户。产品包括电源类产品、光传输器件及组件类产品、液冷散热类产品（包括流体连接器、冷板、分水器、管路、冷源、Tank、液冷集装箱等）、高速类产品（包括 IT 设备用高速标准接口、高速铜缆、高速背板连接器及组件等）。 公司依托自主研发，紧抓 AI 算力发展机遇，准确把握技术演进方向，深度挖掘客户需求，筑牢液冷散热类产品先发优势，加速电源与高速产品市场推广，推动客户资源池拓展与新业务突破，为数据中心领域客户提供覆盖电源、光纤、高速及液冷产品的整体解决方案，上半年数据中心业务规模实现同比翻番增长。
--	---

	（八）公司在外延并购方面是否有新的进展和想法？ 面向未来，公司将继续坚持以内生成长为主，外延并购为辅，把资本运作作为重要战略支撑。一方面，公司在项目的选取、业务定位聚焦方面，会进一步聚焦主业；另一方面，公司也将结合国有资产整合的需要，推动公司资本运作的开展。 （九）公司目前针对回款改善采取了哪些措施？ 公司应收账款主要集中在防务领域，坏账风险较小，同时公司对应收账款与存货进行全过程、分阶段精益管理，建立了全流程的应收账款管理模型，实现了债权清晰、过程可控。预计第四季度公司应收账款会有明显改善。 （十）公司国际业务发展情况？ 受当前国际形势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，但公司仍然坚定国际化拓展的发展战略，在一些重点领域的业务取得了积极的进展，如智能网联电动汽车、光伏储能、医疗、数据中心等领域，上半年国际业务订单保持了较快增长。后续公司也将持续推动“一带一路”和重要地区的本地化布局，坚定不移加快开拓国际业务。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
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）	无