

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：[2026]第 006 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：百年保险、北京诚旻投资、北京鼎萨投资、北京嘉沃资产、北京盛曦投资、博时基金、财达证券、财通证券、创金合信基金、大朴资产、东方财富证券、东方证券、方圆天成资产、观富(北京)资产、光大永明资产、光大证券、广东熵简私募、正圆私募、广发证券、泽平资产、同泽投资、国海证券、国寿安保基金、国元证券、汉和资本、杭银理财、合众资产、鸿运私募基金、华宝信托、华福证券、华泰证券、华夏久盈、华鑫证券、汇丰前海证券、汇添富基金、嘉实基金、金元证券、钜洲投资、兰权资本、民生加银基金、南方基金、南京证券、宁波宝隼资产、宁波莲盛投资、宁波明盛资产、诺安基金、浦银理财、厦门泰牛私募、山西证券、上海白溪私募、上海晨燕资产、上海大朴资产、上海度势投资、上海亘曦私募、上海国际信托、上海久续私募、上海宽远资产、上海坤阳私募、上海磐耀资产、上海璞智投资、上海勤远私募、上海水璞私募、上海顺领资产、上海毅木资产、上海元昊投资、上海重阳投资、深圳丞毅投资、深圳红年资产、深圳玖稳资产、天风证券、西安江岳私募、西安瀑布资产、西部证券、湘财证券、兴业证券、煜德投资、远望资产、长安基金、长江证券、长信基金、招商基金、中金公司、中国人保资产、中荷人寿保险、中华联合保险、中欧基金、中天国富证券、中新融创、中信保诚基金、中信建投、中信期货、中银基金等机构投资者及个人投资者。 上市公司参会人员： 董事长、总经理：李森 民品业务副总经理：汤振 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：郭涅培
时间	2026 年 8 月 27 日
地点	-
形式	进门网络直播+电话会议
交流内容及具体问答记录	一、公司 2026 年半年度经营情况 从上半年的指标情况来看，公司实现营业收入 112.40 亿元，同比增长 0.5%元，整体业务体量保持稳定，归母净利润 11.19 亿元，同比下降 22%。较一季度降幅显著收窄。从第二季度单季度的情况来看，实现销售收入 63.67 亿元，实现归母净利润 7.2 亿元，二季度公司整体经营质量持续提升。 从公司当前面临的经营环境来看，机遇和挑战并存。挑战主要来自三个方面，一是防务领域的需求目前还未出现明显改善；二是新能源汽车领域，今年以来内卷式竞争和客户端降价压力较大；三是大宗原材料对成本的影响，黄金、白银、铜等大宗原材料保持高位波动上行，公司生产端成本承压，对盈利和经营效益存在一定挑战。 面对挑战，公司管理层全力以赴，多措并举积极应对。从机遇来看，今年公司民品业务增长亮眼，民品业务已经成为公司报告期内收入与盈利的重要支撑：新能源汽车业务受益于前期定点项目陆续批量交付，收入实现了快速增长，上半年公司新能源汽车业务收入同比增长超过 30%。在数据中心/算力领域，公司已经形成了覆盖电源类产品、光传输器件及组件、高速连接器及模组、液冷散热系统等在内的完整产品矩阵，能够为客户提供整体互连解决方案。电源类产品深度配套数据中心整机柜及超节点服务器等场景且实现了规模化的应用，业务规模同比高速增长。液冷散热类产品持续发挥技术先发优势，深度参与行业头部客户智算平台项目并成为主力供应商，锁定未来 2~3 年客户需求。从所属单位来看，子公司翔通光科技目前订单饱满，上半年收入和利润都实现了同比翻番增长，重要子公司对公司整体盈利能力的贡献显著增强。总体来看，公司经营质量实现了逐季改善，经营韧性也得到不断增强。 展望下半年，公司将继续以清晰的战略规划为纲领，按照提能

	力、强管理、增质效的经营主线，一是抢抓市场机遇，紧跟头部客户，推进项目进展；二是不断提升内部的交付能力和资源的柔性配置能力；三是抓好成本和提质增效。 二、投资者问答 （一）公司上半年防务业务及民品业务情况如何？ 公司上半年防务订单相对平稳，二季度较一季度略有好转但变动幅度不大。目前来看，全年防务业务预计维持平稳状态。 民品业务方面，新能源汽车上半年收入同比增长超过 30%，继续保持快速增长，高压连接器市占率稳定，智能网联与 Busbar 业务持续拓展，增长趋势强劲。传统通讯业务基本保持稳定。数据中心/算力业务上半年实现较快增长，电源类产品实现了国内互联网厂商及设备商的全覆盖；高速连接器与模组当前体量较小，目前处于业务突破阶段，未来需求空间很大；光器件方面，子公司翔通光科技上半年实现翻番增长，目前综合产能利用率处于高位，订单饱满，正持续进行能力建设；液冷业务目前订单增长较快，收入转化预计在三、四季度体现，公司将持续做好产品交付质量与服务。 （二）公司报表端液冷收入下滑的原因？ 主要原因为区块链液冷业务收入下降，当前国内液冷领域订单需求饱满，收入转化预计在三、四季度体现。 （三）公司境外业务收入同比增长 126.96%，主要原因是什么？ 一是得益于公司在国际业务方面的长期布局，上半年电源类产品、光器件产品、新能源汽车业务均实现高速增长；二是前期国际贸易摩擦带来的不利因素逐渐缓解，公司产品得到海外客户的充分认可。 （四）公司汇兑损益的情况以及如何应对？ 上半年公司汇兑损失主要原因是受人民币升值影响。后续来看，公司一方面会持续进行逢高结汇，在国际业务方面也将持续与客户谈判，推行人民币结算，从根本上减少汇兑损失。 （五）国产算力相关业务的布局及产能规划？ 公司依托自主研发已形成了覆盖“电源+光传输+高速+液冷”
--	--

	产品的整体解决方案能力，构建了覆盖电源类产品、光传输器件及组件、高速连接器与模组、液冷散热系统等在内的完整产品矩阵。公司会根据订单需求、业务方向、发展趋势、技术迭代变化等多方面综合调整相关业务的投资规模与建设节奏。 （六）电源类产品规模快速增长的原因？ 国内外 AI 数据中心建设带来了电源需求爆发，也推动了公司电源类产品业务规模快速增长。电源类产品是公司传统优势业务，目前已成功导入国内互联网厂商及设备商资源池，实现国内互联网厂商及设备商的全覆盖，深度配套整机柜及超节点服务器等场景且实现规模化供货，在国际市场方面借助产品优势及客户战略合作关系，也已取得一定突破。 （七）子公司翔通光科技 FAU 产品目前出货情况如何？ 翔通光科技 FAU 产品在“十四五”初期便与光模块头部客户建立合作关系，目前是公司主要出货产品，同时也在积极进行产能扩充。 （八）公司如何看待市值管理？ 近年来连接器行业外部环境复杂多变，公司经营面临一定压力，也反映在公司市场表现上。公司始终坚持价值创造为市值管理的核心根基，一方面将紧扣发展战略扎实推进生产经营，持续提升经营质量与盈利能力，夯实内在价值；另一方面持续优化市值管理工作，依托已实施的股份回购、高管增持等举措提振市场信心，持续加强现金分红力度，维护股东利益，持续落实股东回报，强化与机构、个人投资者的沟通互动，促进市场价值实现。
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