

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 004 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、工银瑞信、博时基金、汇添富基金、嘉实基金、鹏华基金、国新投资、中信证券、申万宏源、中信建投、中欧基金、银河证券、中国人寿、中航证券、东方资产、浙商证券、招商证券、长江证券、园信永丰、阳光资产、金舵投资、兴证全球、兴业证券、天弘基金、天风证券、泰康基金、太平洋资产、尚诚资产、杉树投资、正心谷投资、国泰君安、高毅资产、大朴资产、融通基金、诺德基金、南方天辰、洛阳创投、嘉合基金、惠华基金、华泰资产、华泰柏瑞、国信证券、国投瑞信、贵铁基金、富国基金、德邦基金、财通基金、安信证券、博道基金、淳厚基金、淡水泉投资、德邦基金、上银基金、普泰投资、毅木资产、域秀资产、贵源投资、汇丰前海证券、华富基金、华润元大、禾永投资、海富通基金、国金证券、光大理财、民生加银基金、平安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 独立董事：王秀芬 保荐代表人：黄凯 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 3 月 27 日
地点	中航光电制造中心大楼 9 楼会议室
形式	进门财经网络视频直播+电话会议

交流内容及具体问答记录

一、上市公司领导介绍

（一）公司 2022 年度整体情况

2022 年公司综合实力大幅跃升，价值创造能力、自主创新能力、公司治理能力、行业影响力、全球竞争力显著增强，全球行业综合排名第 12，国内防务领域排名第 1，公司成功入选“中央企业先进集体”和“工信部特种连接器单项冠军企业”。

2022 年面对全球经济形势复杂严峻、新冠疫情多点爆发等因素带来的不利影响，公司全体干部员工众志成城、砥砺奋进，保持战略定力、全力挖潜拓新、强化科技引领、聚焦提质增效、坚定深化改革，2022 年公司实现销售收入 158.38 亿元，同比增长 23.09%；实现归母净利润 27.17 亿元，同比增长 36.47%，基本每股收益为 1.72 元/股，同比增长 32.31%。公司规模效益继续保持高速增长，人均效率、成本费用率等指标持续优化，高质量发展态势愈发凸显，企业综合实力和影响力持续提升。

分业务领域来看，公司始终坚持客户至上的经营理念，客户认可度不断提升。公司在防务领域着力提升互连方案解决能力、快速响应能力与全周期服务保障能力，持续打造国内防务互连领域专业化供应商，获得多家防务集团优秀供应商奖项；工业与民用业务开启倍增发展新征程，产品业务结构不断升级，其中通讯与工业业务深入推进客户和产品结构调整，深挖龙头客户需求和优质客户培育，获得诺基亚 2022 年度全球供应商“质量钻石奖”；新能源汽车业务紧抓战略发展机遇，在各大主流车企获得多点突破，实现多项重点客户/车型项目定点。

总的来说，中航光电始终本着对股东负责的态度，对事业负责的态度，在公司党委与经营班子的带领下，深耕企业经营与发展，持续稳定的回报股东，为股东创造价值。

（二）投资者较为关注的问题

1、公司“十四五”战略规划执行情况及未来发展的定位？

“十四五”为公司迈向全球一流的关键五年，公司“十四五”战略规划提出了以“为航空及防务和高端制造提供最优互连解决方案”为使命，以打造“全球一流的互连方案提供商”为愿景，提出

了“聚焦主业、价值延伸、强军优民、高端拓展”的“十六字”方针,确定了“市场化、专业化、集团化、精准化、国际化”的“五化”发展方向,致力于推动公司经营规模、效益效率持续提升。到2025年公司科技引领创新能力明显增强,产业竞争力显著提升,行业地位进一步巩固和加强,进入全球前10名,公司规模、效益指标实现倍增;2023年为“十四五”中期之年,公司将根据规划执行情况及实际经营情况,对既定的战略规划进行回顾与调整。

从具体的战略执行情况来看,按照“十六字”方针,公司始终坚持以连接为主业,瞄准产业链做相关业务的延伸和拓展,向价值链高端和高端客户方向拓展。公司始终坚持军民协同发展的理念,在防务领域,进一步巩固和强化在行业的市场地位,提高市场占有率和为客户创造价值的能力。在工业与民用领域,大力推进风口产业的技术进步和规模拓展,其中在通讯与工业领域实施结构调整战略,坚持客户和产品结构调整,新能源汽车领域全面实施战略转型和能力跃升。

按照“五化”的发展方向,公司在市场化改革方面,以“国企改革三年行动”、“科改示范行动”为契机,着重完善了公司治理结构和治理体系,优化了董事会专业委员会,进一步提升董事会决策能力与决策效率,持续推动公司在科技创新方面的体制机制优化,通过机制激发科技创新发展的内生力量。在专业化发展方面,公司持续做专做精做强主业,全价值链能力不断提升,特别在智能制造、数字化制造方面的能力显著加强,着力打造细分领域领军企业。在集团化管控方面,对于内部集团管控体系进一步完善,强化业务协同和合规风险的管控,优化股权结构、推进业务重组,业务协同在逐渐加深,各子公司“专精特新”的发展特点进一步显现。在精准化管理方面,公司持续推进成本效率工程,产品竞争力不断提升,对客户需求的反应速度,交付响应速度不断加快。在国际拓展方面,公司基于现有业务持续拓展新领域、新客户,以区域化加头部客户的营销方式,陆续设立了越南子公司和德国子公司,积极推进境内、境外业务协同发展。

从目前的定位来看,公司“十四五”整体战略规划的“十六

字”方针及“五化”发展方向不会发生变化，公司各业务领域市场潜力较大，预计“十四五”后几年仍将保持中高速发展态势。公司将加快向世界一流企业迈进，打造具备领先创新力、卓越竞争力、优秀运营质量的行业先进企业，也将按照“二十大”精神以及国资委建设世界一流企业要求，向成为具有价值创造能力的国企上市公司继续努力奋斗。

2、公司 2023 年各业务领域发展展望及新增长点有哪些？

从防务领域来看，公司持续推进“防务领域综合竞争力提升工程”，持续巩固国内防务领域品牌领先地位。一是着力提升产品配套层级和市场份额，积极把握航空及防务领域装备更新换代机遇，深度参与客户研发过程，积极推动平台化、系列化产品的研制应用和系统集成产品、互连链路的拓展。二是加力拓展新兴市场领域，紧抓航空发动机、商业航空航天等领域发展机遇，加快体系与能力建设，全面推进系统性全链路解决方案推广应用。三是聚力顾客满意度提升，深度推进市场、研发与交付全价值链协同，围绕行业、区域系统打造差异化解决方案，全面满足市场需求。2023 年防务领域预计将保持稳定增长。

从工业与民用领域来看，公司持续推进“优民工程”，持续打造专业化、国际化品牌影响力。一是做深民品优势行业增量市场。紧跟通讯领域重点客户转型步伐，深化落实光业务发展规划，新能源汽车业务大力推进新征程战略目标，持续强化自身能力建设，夯实市场占位，深度绑定战略客户，不断扩大市场份额。二是做实新兴业务市场拓展，持续加强医疗设备、光伏储能、智慧煤矿等新兴业务培育，深挖智能电网、海洋石油、工程机械市场需求，加快智能网联等新业务拓展，努力打造增长新引擎。三是做细一体化国际布局，加速推动海外区域平台建设，搭建客户导向的敏捷性商务团队，实现国际化开拓融入区域市场。2023 年随着各业务领域的深入拓展，预计工业与民用领域将持续保持增长。

3、公司 2023 年经营目标制定情况？

公司 2023 年度财务预算中，计划实现营业收入 175 亿元，同比增长 10.49%；计划实现利润总额 33.6 亿元，同比增长 10.02%。

上述董事会通过的经营指标是按照既定的“十四五”规划目标分解制定的，为公司确保的底线目标。公司会动态研判国内外经济形势，结合行业发展和客户需求对内部提出更高的要求，并对应安排全年各项工作。

二、投资者提问环节

（一）公司设立德国与越南子公司的定位？

国际化开拓是公司发展的重要方向之一。越南子公司是基于公司国际化发展战略而成立的全资子公司，主要从事光纤连接器、电连接器、光缆组件、电缆组件等电子零配件的本地化生产加工。主要定位是公司全球生产基地之一，服务于东南亚、北美等重要区域市场客户，有利于公司国际化开拓深入发展，强化公司核心竞争力。德国子公司未来将会对接欧洲高端客户群体和行业领军企业的前沿研发需求与业务，深入拓展欧洲市场，为公司的国际化发展提供功能支撑、服务支撑和业绩支撑，目前也在组织开展部分生产能力建设，主要为满足个别国际客户提出的本地化交付需求。公司将持续推动国际业务的进一步加速发展，“十四五”末公司国际业务占比持续提升。

（二）公司 2022 年净利率水平达历史新高，期间费用率持续优化，公司降本增效的举措有哪些？

公司秉承诚信厚德的企业文化，高度关注各相关方利益平衡，始终坚持价值创造的经营理念，持续不断向客户提供更有竞争力的产品。具体来看，公司主要从以下几方面开展工作：（1）将价值创造理念渗透到公司各业务主体，配套建立以价值贡献为导向的绩效评价体系，建立差异化、多样性的激励约束机制。（2）坚持研发源头拉动，产品在规划立项开发阶段就直接关注到经济性指标，并将该指标全过程管控纳入相关责任部门和岗位的绩效评价，建立明晰的成本管理责任体系，实现全价值链的成本管控。（3）开展技术创新及标准引领，注重创新带动的成本优势，通过新技术、新材料、新工艺的应用，为降本增效注入动能。（4）化小核算单元，夯实业务单位的经营主体责任。

（三）2023 年公司业绩在季度间分布情况预计？

公司业绩确认的进度主要受客户的订单下达及产品交付进度影响。现阶段防务领域更加强调均衡生产，民品领域按照合同周期滚动交付，预计 2023 年公司业绩在季度间分布较为均衡，年度保持稳定增长。

（四）公司募投项目建设进展情况？

公司华南产业基地一期项目已于 2023 年初完成竣工，一季度投产使用。洛阳基础器件产业园项目现阶段已完成主体结构封顶，预计 2024 年初实现投产，产能随建设进度陆续释放。

洛阳基础器件产业园项目拟建立特种光纤连接器及组件，航空集成电子互连系统，流体连接器、组件及系统等自动化、智能化产线及相关配套设备。华南产业基地主要以通信、数据中心、消费电子、新能源汽车等业务为主，公司将根据整个市场订单的增长情况安排工艺装备的试产节奏。

（五）公司对子公司的管理模式？

公司对子公司的管理模式主要是以子公司董事会为抓手，采用“战略+财务”管控。公司通过战略规划引领，对子公司的业务定位和发展方向进行把控。通过向子公司派出董事、监事实现对子公司重大决策事项的监控，现阶段公司控股子公司总经理均由公司派出，较好地实现了公司战略规划的落地和经营思想的承接。通过子公司年度经营计划考核结果，对子公司经理层成员绩效考核、薪酬发放、职务任免等事项进行管控。除此之外公司对子公司审计、合规、风险等业务进行直接管理。

整体来看，公司总部与各子公司均建立了沟通联系点，掌握子公司日常经营情况，重大事项提前沟通，做到能管住，但也不干预经营的自主性。各子公司总体发展良好，风险可控，与总部业务的协同效果也在持续提升。

（六）公司如何提升市场竞争力？

一是始终坚持为客户创造价值的经营理念。坚持市场导向客户至上，依托自身光、电、流体综合互连技术优势，始终为客户提供专业化互连解决方案，全方位满足客户要求。

二是坚持科技创新驱动。着重加强正向设计开发能力和工程开

	<p>发能力，一方面持续加强与战略客户的合作，紧跟客户需求，加强客户协同研发涉及能力。另一方面，除客户需求拉动以外，公司持续加强自身技术迭代能力，加快原创性引领性核心技术攻关，加强基础技术研究和预先技术布局研究，不断巩固公司产品技术领先优势。</p> <p>三是大力提升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，积极优化交付考核导向，在形成批量交付能力的同时实现精准交付，快速响应。面对客户需求，公司秉持“效率”第一，畅通高效信息沟通渠道和服务保障体系，在重点城市设立研发中心及综合保障团队实现高效的本地化服务。</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>