

证券代码：603267

证券简称：鸿远电子

北京元六鸿远电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩暨现金分红说明会 <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"/> 一对一沟通
参会单位	方正证券、广发证券、国元证券、华安证券、华西证券、华夏基金、华夏久盈、建信基金、京道基金、励京投资、民生证券、进益资本、盛世景资产、文博启胜、信达证券、兴业证券、银河资管、长江证券、真为基金、中大投资、中金公司、中金资管、中泰证券、中信资管等机构
时间	2024年3月27日 14:00-15:00
地点	公司一层会议室
上市公司参会人员	董事、董事会秘书 邢杰 董事、财务总监 李永强 证券事务代表单思齐等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司参会人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照相关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> <p>公司董事、董事会秘书邢杰女士主持会议，对参加公司2023年年报交流会的人员表示欢迎，感谢各位对公司一直以来的信任和支持。会议主要内容如下：</p> <p>一、公司情况介绍</p> <p>2023年，受复杂多变的外部环境等多重因素影响，公司所处行业市场低迷，企业发展遇到了前所未有的困难。面对如此困难和挑战，公司管理层和全体员工在董事会的带领下，团结进</p>

取、不畏艰险、积极应对，持续加强科技创新，全力拓展市场，不断提升管理水平，增强企业核心竞争力，扩大企业品牌影响力。

1、2023 年度主要财务情况

2023 年公司实现营业收入 167,584.90 万元，较上年同期下降 33.02%，其中自产业务整体实现收入 91,950.02 万元，较上年同期下降 33.03%；代理业务实现收入 74,133.98 万元，较上年同期下降 32.85%。2023 年公司实现归属于上市公司股东净利润 27,233.18 万元，较上年同期下降 66.15%。

2、2023 年公司主要经营情况

报告期内，公司研发投入 10,706.24 万元，较上年同期增长 8.48%，占自产业务收入 11.64%。围绕瓷介电容器、滤波器、微处理器、微控制器及配套集成电路、微波模块、微纳系统集成陶瓷管壳等产品方向持续加大科研投入，公司以瓷介电容器、滤波器、微处理器、微控制器及配套集成电路、微波模块、微纳系统集成陶瓷管壳等产品方向为辐射的整体产业规模逐渐扩大。

(1) 2023 年，公司的创新中心暨企业总部项目开工建设，鸿远创新研究院成立。鸿远创新研究院作为公司科技创新平台，会在加强公司的基础、共性技术以及前瞻性技术研发，深化创新技术的开拓和创新产品的孵化，加强公司与行业之间的技术交流。2023 年，鸿远研究院多次在全国性论坛会议上做技术报告，对外展示了公司的技术发展、新产品研制等情况，促进新技术的应用与产业链协同发展。

同时，鸿安信成立微纳系统集成技术创新研究院，聚焦于微纳电子系统集成相关的关键材料、先进封装技术的研究，为提供微纳系统集成陶瓷管壳技术方案和产品奠定技术基础。

(2) 公司的高可靠瓷介电容器，重点开展了射频微波多层

片式瓷介电容器、单层片式瓷介电容器、镍电极多层片式瓷介电容器等产品的高可靠技术攻关工作，实现了产品技术标准和等级质量的提升，不断满足客户对产品高可靠的要求。

公司的民用射频微波电容器，已经实现千万级销售额。大功率射频微波瓷介电容器组件产品，阻容网络产品，完成了研发和定型工作并实现小批量供货。同时，为满足民品市场对低成本射频微波电容器的需求，完成了铜内电极射频微波多层瓷介电容器的研发。

报告期内，公司射频功率电容器组件产品、单层片式瓷介电容器获得“北京市新技术新产品（服务）证书”。

（3）瓷料开发方面，公司主要围绕射频微波多层片式和单层片式瓷介电容器用瓷料进行系列化研发和生产，完成了 13 种瓷料的研发定型；微波瓷料实现了吨级量产，有效提升了公司核心产品的自主保障能力。

（4）2023 年公司滤波器产品营业收入同比增长 14.21%，公司专注于小尺寸、大功率复合功能滤波器产品的开发，全年完成上百款定制化产品的研制和交付，其中小型及贴片滤波器已开发了定制化产品七十余种，电源用抗干扰滤波器完成系列化研制，滤波器产品定制化交付能力持续提升。

电磁兼容实验室投入使用，运行平稳，为多家客户提供了电磁兼容测试和整改解决方案服务，进一步提升了滤波器产品品质和服务水平。

（5）鸿远苏州的车规级多层瓷介电容器聚焦车载通讯娱乐系统，已完成系列化研发及一些客户的认证，现处于小批量供货阶段。同时加强了数智化建设，提高了生产管理、质量管理的水平及整体效率。

（6）鸿立芯、鸿启兴的市场拓展成绩显著，合计营业收入

同比增长 64.29%。

鸿立芯以市场需求为导引，在微处理器、微控制器及配套集成电路方面进行研发及关键技术攻关。报告期内，以 RISC-V 为核心架构的 32 位微处理器产品完成研制，已初步形成以处理器和微控制器为核心，搭配电源管理、接口总线、信号隔离等外围电路的信号处理能力，微控制器及配套集成电路产品已实现量产和供货。

鸿启兴的微波模块产品主要聚焦微波大功率器件和微波变频组件产品方向，以客户需求为牵引，根据用户需求进行定向研制。报告期内，完成了三十余款微波器件和变频组件等产品的研制，已实现批量供货。

（7）鸿安信生产线建设完成，具备了微纳系统集成陶瓷管壳的设计、生产能力；

鸿安信的微纳系统集成陶瓷管壳产品，重点围绕射频与微波、光电与传感、通用集成电路三大应用领域布局研制。报告期内，研发了功放管壳、高温共烧一体化陶瓷基板、多层互联堆叠的系统级封装陶瓷管壳等产品。非制冷红外探测器陶瓷管壳及 TOSA/ROSA 陶瓷管壳产品完成研制，目前产品已经可以批量生产。研制了 CSMD、CSOP、CDIP、CFP 系列型号封装外壳，共计 30 多款产品型号；处于小批量供货阶段。

（8）数智化建设，持续降本增效成绩显著。2023 年，鸿远苏州对生产管理和质量控制过程管理优化，对现有设备进行升级改造，生产线进行了“数字化管理平台系统”的建设，实现了设备数据自动采集记录与分析、生产过程时时监控，产品信息追踪追溯，质量控制在线预警，重要设备远程监控等功能。同时，对生产过程中人、机、料、法、环、测等关键要素进行不同层级的数智化改造，实现了生产、质量控制与分析、信息记录、追溯功能的数智化，搭建了从接收订单到生产交付全过程的数字可

视化应用场景，为提升产品质量和可靠性提供有力保障，提高了生产制造全过程的整体效率。

(9) 公司的代理业务以客户需求为导向，在现有产品线的基础上，持续引入互补性强、协同性高的产品线，提升多产品服务能力。报告期内，公司新增代理品牌十余家，产品、品牌更加多元化。

2023 年，受宏观经济环境影响，代理业务需求持续放缓，但在工业控制、汽车电子两个领域，公司的销售业绩同比实现增长，消费电子领域盈利能力有所提升，同时公司密切关注行业前沿发展，积极向通讯、人工智能、汽车电子、储能等新兴行业拓展。

3、2024 年工作重点

2024 年，公司继续深入落实公司发展战略，坚持优秀的企业文化，各项工作以合法合规、提质创新、开源节流、降本增效为原则，团结协同，攻坚克难，深入推进科技创新，持续提升管理水平，加强信息化、数字化建设，持续降本增效，全力开拓市场，不断满足客户需求，加强内控合规管理和风险管控，努力提高核心竞争力，推动公司发展再创新局面。

二、互动交流

1、公司毛利率降低的原因？电容器产品降价情况？

2023 年，公司主营业务毛利率 40.01%，较上年减少 9.65 个百分点，主要是自产业务毛利率下降所致。

自产业务毛利率下降主要原因是毛利率水平较低的其他电子元器件收入大幅增加；核心产品瓷介电容器受价格及成本双重压力，导致毛利率下滑，自产业务毛利率下降至 63.71%，较上年同期减少 17.20 个百分点。

2023 年公司高可靠瓷介电容器平均售价较上年同期下降 15%左右。

2、公司新业务未来毛利率水平？

公司布局的微处理器、微控制器及配套集成电路、微波模块、微纳系统集成陶瓷管壳等业务，业务拓展稳定后，预计毛利率在 40%左右。

3、公司自产业务前五大客户情况？

2023 年度，公司自产业务前五大客户占自产业务收入 71.59%，其中中国电子科技集团有限公司 21.51%、中国航天科工集团有限公司 17.76%、中国航天科技集团有限公司 16.37%、中国航空工业集团有限公司 10.13%、中国兵器工业集团有限公司 5.82%。中国电子科技集团有限公司同比增长 14.12%，主要原因是下属公司鸿立芯和鸿启兴的收入同比大幅提高。

4、公司代理业务前五大客户情况？

2023 年度，公司代理业务前五大客户占代理业务收入 51.20%，其中京东方科技集团股份有限公司 33.47%、锦浪科技股份有限公司 7.78%、宁波德业科技股份有限公司 4.46%、浙江吉利控股集团有限公司 3.14%、北京利德华福电气技术有限公司 2.34%。

5、公司竞争格局是否发生变化？

目前，高可靠 MLCC 市场格局还是以我们三家为主，没有明显变化。

6、2023 年公司存货的构成？

公司存货结构分业务，2023 年末自产业务和代理业务分别为 6.39 亿元、1.73 亿元，总额 8.12 亿元。

	<p>7、下游客户库存情况？</p> <p>公司高可靠客户存货情况通常不多，由于 MLCC 型号多，属于小批量、多批次产品，储存需要恒温、恒湿等条件，客户通过与公司多年的合作，对于公司的交付周期较为了解，所以不需要过多囤货。</p> <p>8、2023 年公司应收账款情况？</p> <p>截至 2023 年末，公司应收账款约 12 亿元，同比减少 10.95%，其中自产业务 9.45 亿元、代理业务 2.54 亿元。2023 年，公司销售收入有所下滑，2020 年—2022 年应收款逐步回收。</p> <p>9、公司在商业航天等新兴领域有布局吗？</p> <p>公司在商业航天、光通讯、激光雷达等领域，持续进行跟踪和拓展。</p>
日期	2024 年 3 月 27 日