

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：2025-003

投资者关系活动类别	■特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩暨现金分红说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □一对一沟通
参会单位	长盛基金、方正证券、广发基金、国开证券、国联民生、国寿资产、国投证券、华创证券、华泰证券、华夏基金、华夏久盈、建信养老、南京证券、申万宏源、首创证券、泰康资产、文博君胜投资、兴业证券、禹田资本、中航基金、中金公司、中泰证券、中信建投、中信自营（排名不分先后）
时 间	2025 年 8 月 26 日
地 点	北京市大兴区中关村科技园区大兴生物医药产业基地天贵街 1 号公司一层会议室
上市公司参会人员	副董事长 郑小丹 董事、董事会秘书、财务总监 李永强 董事会办公室工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	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。
	一、2025 年半年度主要情况 （一）主要财务数据 2025 年是“十四五”规划收官之年，公司紧跟行业发展趋势，稳中有进。2025 年半年度，公司实现营业收入 10.18 亿元，较上年同期增长 22.27%；实现归属于上市公司股东净利润 1.84

	亿元，较上年同期增长 52.96%；归属于上市公司股东的净资产 43.79 亿元，较期初增长 3.40%。 （二）业务板块 1.自产业务 2025 年上半年，公司自产业务实现营业收入 6.64 亿元，较上年同期增长 53.64%，主要得益于自产业务所在的市场环境整体回暖，下游行业需求呈现积极复苏态势。在此背景下，公司凭借自身竞争力，有效把握市场机遇，销售收入实现了快速增长。 公司核心产品瓷介电容器受益于市场环境回暖需求显著回升，销售收入 5.36 亿元，较上年同期增长 45.93%；滤波器产品持续加大市场推广力度，销售收入 2,726.82 万元，较上年同期增长 147.28%；微控制器及配套集成电路销售收入 6,956.32 万元，较上年同期增长 57.61%，取得较快增长；其他电子元器件销售收入 3,124.61 万元，较上年同期增长 220.29%，逐渐成熟并获市场认可，其中微波组件与陶瓷管壳产品在上半年收入均突破千万元级别。 2.代理业务 2025 年上半年，公司代理业务实现营业收入 3.50 亿元，较上年同期下降 12.24%，下滑主要归因于公司主动应对市场竞争加剧而采取了策略调整，通过优化产品定价体系、调整产品组合及客户梯队，战略性收缩部分低效益客户合作规模，同时加速高潜力行业客户的开发与储备。由于新客户资源从导入到规模化需经历培育周期，当前收入阶段性承压。 公司在光伏储能、汽车电子、高压输配电等行业的战略布局，为后续业绩的持续改善奠定了良好基础。 （三）持续研发投入
--	---

	2025 年上半年，公司研发投入 5,931.71 万元，占自产业务收入 8.93%，研发投入较上年同期增长 17.01%。 在高可靠领域，主要围绕瓷介电容器、滤波器、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和陶瓷材料等产品开展系列拓展，持续丰富品类。同时，公司聚焦重点项目研发攻关，持续推进技术与项目储备，充分发挥自主研发和重点项目配套优势，提升技术服务保障能力。 在民用领域，主要围绕高 Q 射频微波多层瓷介电容器、大功率射频微波多层瓷介电容器、芯片瓷介电容器、硅基电容器、车规级多层瓷介电容器、红外探测器管壳、医用内窥镜模组等系列产品进行品类拓展，不断优化产品结构，积极探索新产品的开发与应用，进一步增强产品市场竞争力。 在瓷料方面，公司主要围绕多层片式瓷介电容器和单层片式瓷介电容器用瓷料的系列化研发和生产，不断强化核心产品自主保障能力建设。2025 年上半年完成两款瓷介电容器瓷料的研制，同时推动部分品类电容器用瓷料实现小批量生产。 （四）保交付，培育业务增长新引擎 公司高可靠领域客户业务推进节奏显著提速，面对行业需求变化，公司建立快速响应机制，确保按时、保质、保量完成交付任务。 在深耕现有业务的同时，公司积极布局商业航天等战略性新兴领域，大力拓展重点行业优质客户资源，通过密切关注新市场、新领域的动态和趋势，持续优化业务布局，着力培育业务增长新引擎。 （五）重视股东回报 2025 年上半年，公司完成 2024 年度权益分派，总计派发现金红利 3,920.37 万元（含税），叠加 2024 年度通过集中竞价回
--	---

	购股份累计支付 1,606.55 万元（不含交易佣金等交易费用），现金分红占公司 2024 年度归属于上市公司股东净利润 35.95%。 公司自 2019 年上市以来，已累计完成派发现金红利 4.66 亿元（含税）。 此外，为积极贯彻《国务院关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》及中国证监会关于“一年多次分红、增加分红频次”的政策精神，公司进一步优化分红节奏，特制定 2025 年中期分红预案，旨在提升公司长期投资价值，切实增强投资者的获得感。 公司始终将客户、投资者等的信任与支持视为前行的动力，未来，我们会一如既往聚焦核心业务，持续提升运营效率，以可靠的产品、稳健的业绩，切实回报每一份信赖与期望。感谢大家对公司的支持。 二、互动交流 （一）公司代理业务下滑的原因以及应对措施？ 代理业务收入下滑主要归因于公司主动应对市场竞争加剧而采取的策略调整。公司通过优化产品定价体系、调整产品组合及客户梯队，战略性收缩部分低效益客户合作规模，同时加速高潜力行业客户的开发与储备。 公司将持续深耕代理业务市场，完善和优化区域客户服务，提升客户响应速度和服务质量，并积极推进与国产品牌的创新合作模式，代投联动，深度绑定，为代理业务发展提供坚实保障。 （二）公司在商业航天领域布局情况？ 公司高度重视商业航天产业发展，已专门组建由公司高层、市场人员以及技术人员组成的领导小组，负责统筹推进相关业务。同时，积极开展相关客户走访以深化合作对接。
--	--

	目前行业内相关产品的标准尚未完全统一，基于此，公司期望从标准制定的早期阶段就参与其中，以此提升自身的竞争力。 （三）2025 年上半年自产业务前五大客户情况？ 2025 年上半年，公司自产业务前五名客户实现收入 49,921.43 万元，较上年同期增长 56.61%，占本期自产业务收入比例为 75.14%。其中，中国电子科技集团有限公司 25.38%、中国航天科技集团有限公司 17.56%、中国航天科工集团有限公司 16.53%、中国航空工业集团有限公司 8.07%、中国兵器工业集团有限公司 7.61%。 （四）公司新业务布局情况？ 1. 成都地区主要布局微控制器及配套集成电路业务和微波模块业务。 微控制器及配套集成电路业务由子公司鸿立芯作为运营主体。产品广泛应用于电子信息、兵器、航空、船舶、航天等领域。2025 年上半年，微控制器及配套集成电路产品销售收入取得较快增长，较上年同期增长 57.61%。 微波模块业务由子公司鸿启兴和成都蓉微作为运营主体。产品广泛应用于微波通信、雷达探测、电子对抗、商业航天等领域。2025 年上半年，微波模块业务销售收入突破千万元级别。 2. 合肥地区布局微纳系统集成陶瓷管壳业务由子公司鸿安信作为运营主体。产品广泛应用于航天、航空、导弹、无人机等高可靠领域，以及商业航天、汽车电子、激光雷达、医疗电子、数据中心、光通讯、安防监控等民用领域。2025 年上半年，微纳系统集成陶瓷管壳业务销售收入突破千万元级别。 （五）公司滤波器业务布局情况？ 公司自布局滤波器业务以来，前期储备的多个项目逐步进
--	--

	入放量阶段，通过组建专属销售团队深耕市场、积极推进客户合作，推动滤波器业务实现了快速增长。2025 年上半年，滤波器产品销售收入较上年同期增长 147.28%。 同时，公司电磁兼容实验室已顺利通过中国合格评定国家认可委员会（CNAS）现场审核，待取得认可证书后将正式具备第三方检测资质，可对外承接电磁兼容测试服务，为客户提供更加专业、可靠的电磁兼容服务，助力公司收入多元化发展。 （六）公司高可靠电容器产品价格变化情况？ 2025 年上半年，公司高可靠电容器平均单价相较 2024 年全年下降约 14.7%，但与 2024 年下半年相比则趋于平稳。此外，从季度表现来看，2025 年第一季度和第二季度的高可靠电容器平均单价未出现明显波动，目前基本处于阶段性稳定态势。 （七）公司计提资产减值准备的原因？ 2025 年上半年，公司计提资产减值主要包括信用减值损失和资产减值损失。 信用减值方面，其规模增加主要源于两方面：一方面是部分 2024 年末应收账款账龄变长，导致计提信用减值损失的比例提高；另一方面是 2025 年新增的应收账款按行业惯例尚未进入集中回款阶段，使得应收账款总额增加。上述因素共同推升了当期信用减值损失金额。预计通常在第四季度集中回款后，上半年计提的信用减值损失有望部分冲回。 资产减值方面，新增计提主要来自存货跌价准备。公司基于对市场未来需求以及产品库龄等因素的综合判断，预计部分规格型号产品的可变现净值已低于账面成本，根据企业会计准则的相关规定，公司对该部分存货计提了相应的跌价准备。 （八）公司产能情况？
--	---

	公司产能优先保障高可靠领域客户需求，当前产能可以支撑该领域客户的产品采购需求。 （九）公司电容器产品交付周期？ 子公司鸿远苏州构建一码一平台信息化系统，打造平台化柔性交付中心，缩短交付周期，最快可缩短至一周左右。
日 期	2025 年 8 月 26 日