

证券代码：301123

证券简称：奕东电子

奕东电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025 -002

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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	人保资产、银华基金、工银瑞信基金、国海富兰克林基金、申万菱信基金、交银施罗德基金、建信基金、财通基金、新华基金、新华资产、天弘基金、鹏华基金、国寿安保基金、格林基金、圆信永丰基金、泓德基金、国联安基金、胤胜资产、盘京投资、信达澳亚基金、长江资管、招商基金、华夏久盈资产、长信基金、红土创新基金、摩根士丹利基金、华泰柏瑞基金、嘉实基金、华安资产、金元顺安基金、申万宏源资管、众安在线财产保险、国融基金、弘毅远方基金、国新国证基金、中信保诚基金、合众资管、东方基金、西部利得基金、国泰基金、长安基金、东兴基金、中金资管、蜂巢基金、南土资产、前海人寿、天治基金、光大永明资产、建信理财、耕霖资产、富安达基金、民生加银基金、东吴基金、富国基金、招银理财、涛略投资、金鹰基金、博时基金、平安基金、长盛基金、诺德基金、中银基金、融通基金、中海基金、创金合信基金、光大保德信基金、东方阿尔法基金、兴业基金、诺安基金、长城基金、统一投信、淳厚基金、太平养老、恒越基金、路博迈基金、兴业证券、太平资产、人保养老、银河基金、海通资管、兴合基金、国投瑞银基金、望正资产、前海开源基金、聚鸣投资、华富基金、国金基金、建信保险资管、东财基金、博道基金、亚太财险、泰信基金、华夏基金、汇丰晋信基金、富荣基金、中航基金、财信人寿、生命保险资管、青云投资、敦和资管、国投资本、中庚基金、南方基金、国联基金、泉果基金、金信基金、光大资管、长城财富资管、浦银安盛基金、中原农险、

	农银汇理基金、华西基金、中信证券、汇添富基金、天风证券、野村东方国际资管、冲积资产、歌汝私募、野村投信、宁银理财、安华农业保险、德邦基金、鹏扬基金、雷钧资产、国信资管、汐泰投资、景顺长城基金、睿扬投资、友邦保险、友邦资管、北京人寿、东证融汇资管、悦溪投资、宏盛鹏达投资、太保资产、兴银理财、安信基金、顺银资产、上海五地私募、杭银理财、CloudAlpha兆亿、瀛赐基金、英鑫基金、昆仑保险资管、恒生前海基金、京管泰富基金、以太星辰资产、前海联合基金、百年保险资管、大湾区资本、开源证券、海富通基金、同犇投资、华安基金、光大控股、弘尚资产、华宝基金
时间	2025年08月28日 21:00-22:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长： 邓玉泉 副总经理： 张卫国 董事会秘书： 谢张 财务总监： 吴树
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2025年上半年的经营业绩情况？</p> <p>答：2025年上半年，公司积极把握市场机遇，各项业务发展势头良好，保持了持续稳健发展的态势，报告期内，公司实现营业收入10.09亿元，同比增长27.77%，创历史同期新高，盈利能力持续提升，环比扭亏为盈，呈现持续向好的态势。</p> <p>2、2025年上半年业务增长的原因是什么？</p> <p>答：1) 公司I0高速通讯连接器等产品获得较快增长，尤其是OSFP 112G、OSFP-XD 224G、OverPass 224G等系列产品大批量交货，光模块CAGE连接器组件销售规模大幅增加。同时，公司承接了国内、国际头部客户Overpass系列224G、双层系列OSFP 224G等新一代光模块CAGE新产品的密集开发，为未来新一代224G产品的持续放量提供了有力支持。此外，公司配合行业头部连接器大厂进行PCIe Gen6/ Gen7、 BiPass系列连接器核心部件的研发和生产，持续扩大公司高速连接产品在AI服务器、数据中心的应用。</p> <p>2) 针对GPU服务器与AI数据中心的高热密度场景，公司从IGBT散热板产品延伸发展进入AI计算芯片液冷散热结构件等产品，并批量出货，该部分新产品对公司的贡献完全是增量，同时公司正在逐步实现液冷散热</p>

模组的批量供货能力。

3) 在FPC/CCS产品方面, 公司进入新兴的AI智能终端、全景相机、无人机等领域, 上半年, 小米AI眼镜FPC产品量产, 新导入了大疆以及小天才等重要客户, 实现新应用领域FPC产品量产交付, 实现订单的持续稳定增长。在新能源电池管理系统FPC/CCS领域, 公司持续开拓行业头部新能源汽车主机厂项目, 行业头部PACK厂项目和储能应用项目, 报告期内实现产能快速释放, 带动了营收规模的增长。

3、公司液冷板业务开拓的历史渊源?

答: 这块业务是公司早在22年底就已经开始的业务, 最开始是做新能源汽车IGBT的散热板, 也是属于液冷散热, 23年建好产线投产, 实现出货, 这块业务一直在发展中。也因为有这个基础, 在去年AI算力服务器液冷需求起来后, 我们通过行业的资源, 从去年开始进入AI算力服务器液冷散热领域, 与IGBT散热板的产线共用。其实也经过差不多一年时间的市场开发、客户对接、产品的打样验证, 今年实现液冷板组件的批量出货。

4、液冷板业务公司的竞争优势是什么? 市场拓展和产能情况如何?

答: 首先是集团的模具设计和制造能力、精密加工能力, 表面处理能力, 包括电镀、蚀刻的工艺我们都有, 多类型业务的协同能力, 供应链的整合能力, 使我们具备一体化的研发、生产和交付能力, 能给客户提供整体的解决方案。再就是我们本身有做IGBT散热板的基础, 并不是首次做液冷板, 所以我们的优势是很明显的。现在处于逐渐放量, 以及新客户持续拓展阶段, 有较多该领域知名的客户我们都有在对接, 而且我们也在逐步完善和扩充我们的产能, 包括后段的焊接、组装等产线, 这块业务是公司重点投入的项目, 未来的预期会持续向好。

5、IO连接器液冷化趋势怎么看, 1.6T光模块液冷方案大家是有共识的, 但现在听说800G光模块也要用液冷, 公司是怎么看的, 我们能不能抓住机会?

答: 随着AI算力的持续增加, 通讯设备性能不断提升, 芯片功率和热流密度持续攀升, 传统风冷无法满足散热需求, 必须引入液冷设计来

维持正常运行，IO连接器的液冷化是AI算力基础设施发展的必然趋势。

1. 6T上液冷可能是由于功耗散热的强制要求，随着800G光模块的大规模部署，数据中心能耗问题日益突出，而800G过往使用风冷，800G光模块结合液冷技术后，能显著提升散热效率，以及降低能耗，所以会看到行业领先企业正在积极推动800G光模块液冷方案落地。

公司在液冷领域具备显著的一体化优势。公司拥有超过20年光模块CAGE生产制造经验，长期服务行业头部客户，积累了深厚的技术与量产交付能力。近年来，公司前瞻布局液冷板业务，已实现AI芯片液冷散热结构件批量出货，并正构建液冷散热模组一体化能力。公司通过“连接器+散热”协同设计和生产能力，可高效推进液冷CAGE等方案的落地与量产，为客户提供系统级解决方案，支持全球AI算力供应链发展。

6、FPC业务未来的展望？除了消费电子、汽车，还有其他领域在拓展嘛？

答：1) 公司近两年配合全球头部具身智能机器人头部客户开发多款FPC产品,FPC凭借优异的弯折性能、信号传输稳定性及小型化设计,可满足具身机器人在复杂运动场景下的高可靠性需求。公司切入具身机器人这一高增长、高附加值赛道,进一步拓展公司高端精密零组件的应用边界,为公司业务开辟全新的增长和想象空间。2) 公司FPC产品已应用于知名品牌全景相机,并批量出货,无人机项目也在推进中,该类应用市场空间和预期很大。3) 公司应用在AI眼镜上的产品也已经实现批量交付,并以此为拓展延伸到其他AI智能终端。4) 拓展OLED显示、折叠屏的FPC,车载显示屏的FPC等领域的应用,此类产品市场规模大,成长空间广阔。未来会逐步发展高端的项目,减少低毛利的产品,实现规模增长和盈利能力的双提升。

7. 公司和可比公司比较，公司的优势表现在哪方面呢？

答:公司的核心优势体现在公司具备全产业链的精密电子零组件产品的研发设计和生产制造能力,公司客户优质,基础扎实,基础制造及工艺能力全面,多业务板块在技术、生产和市场上协同发展,能为行业头部客户提供一体化的解决方案和多元电子零组件产品及服务。公司精密制造的能力以及多类型的产品矩阵,能够时刻紧跟新兴前沿领域的发展,提供适配的产品和服务,全面满足多行业客户的个性化和规模化需求。

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025年08月28日