

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：[2025]第 004 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：北京诚旻投资、北京鼎萨投资、北京泓澄投资、北京盛曦投资、创金合信基金、大家保险、东方财富证券、东方证券、工银瑞信基金、广东正圆私募、广发证券、国海证券、国金证券、国联安基金、国联民生证券、国泰海通证券、国新证券、国信证券、杭银理财、华安基金、华宝证券、华福证券、华金证券、华商基金、华泰证券、华夏基金、华鑫证券、汇丰前海证券、嘉实基金、建信理财、金鹰基金、开源证券、民生证券、摩根士丹利基金、南方基金、南京证券、仁桥(北京)资产、山西证券、上海标朴投资、上海呈瑞投资、上海大朴资产、上海泮杨资产、上海亘曦私募、上海国际信托、上海禾升投资、上海金恩投资、上海宽远资产、上海睿胜私募、上海水璞私募、上海正心谷投资、上海重阳投资、上银基金、泰康资产管理、天风证券、天弘基金、天治基金、西安达人私募、西南证券、新加坡政府投资、兴业证券、阳光保险集团、易方达基金、易米基金、永安国富资产、圆信永丰基金、粤佛私募基金、长城基金、长江证券、浙江黑岩投资、浙商证券、中金公司、中国人保资产、中国太平洋保险、中国银河证券、中航证券、中荷人寿、中华联合保险、中新融创资本、中信建投、中信期货、中信证券、中银国际证券、中邮保险、中邮证券、紫金信托等机构投资者及个人投资者。 上市公司参会人员： 董事、总经理：李森 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	2025 年 10 月 30 日
地点	中航光电周山厂区 Z1 楼 1920 会议室
形式	进门财经网络直播+电话会议
交流内容及具体问答记录	一、2025 年三季度经营情况简介 从前三季度来看，公司营收保持稳定增长，净利润有所承压。公司前三季度实现销售收入 158.38 亿元。同比增长了 12.36%，净利润受毛利率下滑的影响，同比下降 30.89%。前三季度毛利率 29.70%，同比下降了约 6.9 个百分点。主要影响因素为业务结构变化、市场端经济性压力和客户降价以及上游大宗原材料涨价等。从单三季度来看，单季度公司实现销售收入 46.54 亿元。但净利润只有 2.9 个亿，第三季度净利润同比和环比都有较大下滑，主要原因受防务业务影响。 从前三季度公司的生产经营来看，民用领域贡献显著，新能源汽车业务和数据中心业务收入同比增速都超过了 50%，民用领域整体盈利质量、增长速度高于预期。另外，防务领域的订单和计划量，前三季度整体还是同比增长，三季度末公司存货的规模达到 57 亿元，较年初增长 20%以上，存货端保持扩张。 四季度，公司将加强内部资源的统筹和调配，抓住汽车行业增长机会，新能源汽车业务全年继续保持高速增长；同时紧跟防务领域头部客户，加速回款，保障全年的现金流；公司也将继续深入推进降本增效，包括应对黄金涨价，以及内部效率提升专项等，确保四季度包括全年业绩，能够有比较好的改善和提升。 二、投资者提问环节 （一）公司本次会计政策变更的原因？ 本次公司会计政策变更的内容主要是：成本费用的分配方法由“当期实际发生的人工和制造费用全部由当期完工产成品承担”变为“当期实际发生的人工和制造费用在当期完工产成品以及在产品之间进行分摊”；发出产成品的计价方法由“加权平均法”变为“个别认定法”。 变更的原因：复杂多变的外部环境和市场竞争对公司精细化成本管理提出了更高要求，公司需要更精确的成本核算支撑产品报价

	和项目决策，也需要更准确的数据衡量评价经营单元的经营成果。同时，公司持续推进经营单元划小，强化经营责任考核，加大数智化改造力度。目前内部条件已具备支撑更精准核算，从而更科学地衡量经营成果，识别成本改善的关键点，提高成本竞争力。本次会计政策变更将于 2026 年 1 月 1 日起正式实施。 （二）公司第四季度如何展望？ 从业务结构来看，民用业务的确定性较强且明显好于预期，防务业务前三季度计划量和订单同比增长，十月份计划量也呈现回暖趋势，第四季度环比有望改善。 （三）公司如何看待三季度盈利水平？ 三季度盈利水平出现波动，主要原因在于公司业务结构、产品结构变化带来的扰动，结构性因素叠加大宗原材料价格上涨等成本压力，导致单季度毛利率有所下降。 （四）公司如何展望未来两到三年防务业务情况？ 防务业务具有阶段性和周期性波动特征，在经历大批量订单与交付后，未来将更多聚焦于新质新域领域的发展，公司将紧跟终端客户需求，提供专业化互连解决方案，积极应对需求变化。 （五）公司数据中心业务情况？ 在数据中心领域，公司产品包括电源类产品、光传输器件及组件类产品、液冷散热类产品（包括流体连接器、冷板、分水器、管路、冷源、Tank、液冷集装箱等）、高速类产品（包括 IT 设备用高速标准接口、高速铜缆、高速背板连接器及组件等）。业务主要涉及产业上游的芯片、硬盘、电源设备等厂商；中游的 IT 设备商；以及下游的互联网、运营商、政、企、金融等终端用户。 公司依托自主研发，紧抓 AI 算力发展机遇，准确把握技术演进方向，深度挖掘客户需求，筑牢液冷散热类产品先发优势，加速电源与高速产品市场推广。同时公司也将紧跟国内头部客户，加大国际化开拓力度，加大资源配置，推动客户资源池拓展与新业务的突破，为数据中心领域客户提供覆盖电源、光纤、高速及液冷产品的整体解决方案。 （六）金价上涨对防务业务毛利率的影响幅度？
--	--

	金价上涨对连接器企业确实构成不利影响，经测算，金价上涨对公司防务业务毛利率的影响幅度约为 1%-2%。公司高度重视黄金等大宗原材料价格波动，已纳入成本控制专项工作，并在研发端和工艺端进行优化，以提高使用效率和效益。总之，尽管金价大幅上涨对公司毛利率造成一定影响，但公司也将通过采购端的持续降价、设计优化和工艺创新以及其他降本措施进行应对。 （七）公司在量子计算业务的布局情况？ 目前公司在量子通讯、量子计算、量子测量方面正与相关头部客户进行科研阶段合作，主要从射频和光两个技术方向开展前期布局。 （八）公司新能源汽车业务如何展望？ 公司在新能源汽车领域产品包括智能网联、高压互连、Busbar、充换电系统等，已向国内主流，国际一流整车企业和设备厂商配套。当前来看，公司新能源汽车业务同比增速超过 50%，其中高压连接器在国内主流车企中的市场份额较高，在新能源汽车业务中占比较大，智能网联与 Busbar 业务占比较低，但相关能力建设已基本完成，目前 Busbar 产品已实现小规模量产，智能网联产品已获得多个项目定点。预计未来新能源汽车业务仍能实现较快速度增长。 （九）公司国际化业务如何展望？ 公司致力于成为“全球一流的互连方案提供商”，国际化拓展是公司重要的发展方向之一。受当前国际形势和供应链竞争格局变化的影响，公司在国际业务拓展的过程中仍面临着诸多挑战，但公司仍然坚定国际化拓展的发展战略，在一些重点领域的业务取得了积极的进展，如智能网联电动汽车、光伏储能、医疗、数据中心等领域。 未来，公司一方面将继续修炼内功，不断提升在全球市场的核心竞争力；另一方面，也将加强全球资源配置能力，立足中国大陆市场，推进全球化布局，扩大代理分销渠道，建立并积累境外资源，推动业务更好地融入全球产业链，拓展国际业务的发展空间。同时，公司将持续推动“一带一路”及重要地区的本地化布局，坚
--	--

	定不移地加快开拓国际业务。
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