

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：[2026]第 001 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： 北京鼎萨投资、北京金九瑞和私募基金、北京涇谷私募基金、北京神农投资、北京盛曦投资、北京泽铭投资、北京中军投资、博时基金、财达证券、财通证券、财信基金、成都万象华成投资、诚通证券、创金合信基金、大成基金、第一上海证券、东北证券、东方财富证券、东方证券、东兴基金、高盛(中国)证券、耕霖(上海)投资、工银瑞信基金、观富(北京)资产、光大证券、广东邦政资产、广东冠达泰泽私募基金、广东熵简私募基金、广东正圆私募基金、贵州铁路发展基金、国海证券、国家制造业转型升级基金、国金基金、国金证券、国联安基金、国联民生证券、国投瑞银基金、国信证券、国元证券、海南佳岳私募证券基金、杭州深沃投资、红塔证券、鸿运私募基金、华安基金、华宝证券、华创证券、华福证券、华泰证券、汇丰前海证券、惠华基金、嘉实基金、鲸域资产、景顺长城基金、巨杉(上海)资产、开源证券、昆仑健康保险、洛阳创业投资、南京金伯珠资产、南京盛泉恒元投资、宁波莲盛投资、青骊投资、瑞圣源(上海)私募基金、山西证券、上海白溪私募基金、上海标朴投资、上海东方证券资产、上海泮杨资产、上海国际信托、上海禾升投资、上海合道资产、上海鹤欧投资、上海嘉世私募基金、上海金恩投资、上海六禾致谦私募基金、上海名禹资产、上海秋阳予梁投资、上海睿胜私募基金、上海森锦投资、上海顺领资产、上海思晔投资、上海孝庸私募基金、上海亚商股权投资、上海益昶资产、上海毅木资产、上海赢仕投资、上海至璞资产、上海重阳投资、申万宏源证券、深圳慧利资产、深圳茂源财富、深圳前海佰德纳资本、深圳乾锦豪私募证券基金、深圳深高私募证券基金、深圳市麦盛资产、深圳市尚诚资产、深圳市泽鑫

	<p>毅德投资、深圳中天汇富基金、苏州正源信毅资产、太平养老保险、天治基金、西安江岳私募基金、西安瀑布资产、信达证券、兴业证券、兴证全球基金、银河基金、圆信永丰基金、长城财富保险、长城基金、长江证券、招商证券、中国国际金融、中国银河证券、中海基金、中航证券、中荷人寿保险、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、中银基金、中原证券等机构投资者及个人投资者。</p> <p>上市公司参会人员：</p> <p>董事长、总经理：李森</p> <p>民品业务副总经理：汤振</p> <p>总会计师、董事会秘书：王亚歌</p> <p>独立董事：杨银堂</p> <p>独立董事：于丽娜</p> <p>股东与证券事务办公室主任、证券事务代表：赵丹</p> <p>证券事务主管：郭涅培</p>
时间	2026年4月1日
地点	中航光电周山厂区 Z1 楼二楼报告厅
形式	现场参观+投资者交流+进门网络视频直播
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司 2025 年工作回顾</p> <p>2025 年是挑战与机遇交织的一年，外部环境复杂多变、行业周期性波动凸显，防务领域需求出现阶段性放缓，与此同时黄金、铜、白银等贵金属及大宗物料价格持续走高，给公司盈利带来了不小压力。面对复杂严峻的形势，公司坚持“谋增长、提能力、创一流”的工作总基调，聚焦首责主责主业，不断增强核心能力，深入谋划企业经营与发展，培育增长新动能，加力挺进新质时代，全年累计实现营业收入 213.86 亿元，同比增长 3.39%，实现利润总额 26.91 亿元，取得了来之不易的成绩。</p> <p>在公司业务方面，公司始终坚持战略引领，聚焦连接主业，在深耕防务领域并持续巩固首选供应商地位的同时，积极深入布局民用高端制造领域，形成了多元驱动、协同发展的业务格局，为公司高质量发展筑牢根基，具体来看：</p>

在防务领域，公司持续巩固首选供应商地位，以 EWIS 核心技术赋能空天等新域新质装备，打破传统配套壁垒，实现从连接器到综合互连的全面提升。坚持“方案+速度+成本”策略，积极主动布局无人、深水、星箭等新兴领域，综合竞争力稳步提升。

在新能源汽车领域，公司围绕“国际一流、国内主流”核心客户，持续深耕车载动力、充换电、智能网联三大领域，构建起覆盖三大领域全场景产品矩阵，满足新能源汽车多样化的连接需求，成功跻身国内新能源汽车连接器市场领先的车载互连产品提供商序列。全年累计项目定点 400 余项，荣获多家头部车企“优秀供应商”称号，业务规模同比实现高速增长。

在通讯网络领域，公司构建了覆盖无线基站、传送与接入的全场景产品矩阵，依托自主开发的光纤传输、光电转换等技术，结合精密制造的电源连接器、低频信号接口及高速背板连接器，可为客户提供光、电、高速端到端的综合解决方案。

在数据中心及算力领域，公司依托自主研发形成了覆盖“电源+光纤+高速+液冷”产品的整体解决方案能力。目前，公司数据中心业务已深度融入国内外头部客户高效能计算基础设施供应链，并在液冷散热等核心赛道构筑起显著先发优势；形成了覆盖电源类产品、光传输器件及组件、高速连接器与组件、液冷散热系统等在内的完整产品矩阵；业务广泛覆盖产业上游的芯片、硬盘、电源设备制造商，中游的服务器厂商、IT 设备商，以及下游的互联网、运营商、政企与金融等终端用户；与行业头部的互联网企业、运营商及设备商建立了深度合作，高速线缆组件、综合布线冷板组件等产品在全球头部客户处实现规模化应用，并在工业与高端制造领域的数据中心、超算、储能、风电等场景中持续拓展。报告期内，数据中心业务规模同比实现高速增长。

在工业与医疗领域，公司着力构建“2 大+2 强+2 新”业务发展格局，围绕头部客户，聚焦连接器及组件，为客户提供高品质、低成本的产品和服务，依托深厚的技术积淀，在光伏储能、石油装备、海洋工程、工业装备、工程及特种机械、医疗装备、电力装备等细分领域，为各行业客户提供全场景、定制化的互连解决方案。

在市值管理方面，公司积极贯彻证监会、深交所和国资委关于市值管理的相关要求，制定了市值管理制度和相应细则，形成了较为完备的市值管理体系。从股东回报来看，2024年度分红比例达50.52%，创下公司上市以来的最高水平，今年公司再度提出11.53亿元的现金分红方案，加上已实施的1.5亿元股份回购，2025年度现金分红比例预计将达到60.28%，股息率稳居行业前列。从投资者沟通来看，去年公司以定期业绩说明会及不定期投资者交流会为契机，多措并举开展现场交流、券商策略会等各类活动，与投资者进行了广泛沟通，得到了资本市场与广大投资者的高度认可。

2026年是“十五五”开局之年，也是公司奋进世界一流企业建设新征程的关键之年，公司将坚定以“稳增长”为中心，紧扣“提能力、强管理、增质效”三大主线，聚焦高质量发展，奋力实现“十五五”良好开局。

二、投资者问答：

（一）公司对未来五年发展战略的制定思路有何考量？

整体来看，公司将持续聚焦互连主业，聚焦中高端光、电、流体连接技术与产品的研究与开发，为航空及防务和高端制造提供互连解决方案。

在具体业务方面，防务领域：提升防务领域综合能力，立足“两高一低可持续”，正向构建覆盖多场景的低成本互连方案专业化能力，业务规模实现稳定增长；民用高端制造领域：深耕细分赛道，聚焦资源配置与能力建设，围绕核心头部客户与大批量产品开展业务。

（二）公司2025年研发费用下滑的主要原因是什么？

研发费用下滑主要原因为股权激励解锁业绩未达标，冲回前期摊销费用，激励人员中研发人员占多数，因此研发费用冲回较多。剔除股权激励摊销影响后，研发费用同比增长。

公司坚持市场拉动与研发驱动，研发投入占销售收入的比例基本每年均超10%。公司研发投入主要面向三个方面：市场需求与客户项目、基础研究与预先研究、重大业务拓展与新业务孵化项目。后续公司也将持续关注研发投入的效率，提升研发费用对公司经营

结果的贡献。

（三）公司如何做到成本管控持续优化？

一是坚持科技创新，并进一步在产品设计、材料选择等各个方面实现成本控制；二是持续进行经营单元划小，强化经营责任考核，加大数智化改造力度，以更精准的核算识别成本改善的关键点，提高成本竞争力；三是深入实施战略成本管理，建立业务盈利模型和目标价格经济性管理平台，坚定推进“成本领先”战略。

（四）公司整体毛利率在 2025 年下滑的原因是什么？

报告期内，防务整体受行业周期波动影响，需求不旺叠加“两高一低可持续”要求，造成防务领域收入同比下降较多；与此同时黄金、铜、白银等贵金属及大宗物料价格持续走高，影响公司盈利水平。

（五）公司针对全球化布局有何规划

公司坚定国际化拓展的发展战略，依托越南、德国子公司，国际业务加速实现产品出海到产能出海的转变，国际交付能力与服务能力不断提升。另外，公司建立了满足客户需求的快速响应机制，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，在国际重点地区和国家设立分支机构，通过“全球一体布局、业务融入区域、最优综合性价比”顶层规划，持续推动国际化布局，实现全球范围的高效本地化服务。

（六）2025 年存货大幅增长的原因是什么？主要包含哪些业务领域？

2025 年防务业务收入虽同比下降，但订单同比增长，因产品交付至收入确认存在周期，部分订单收入将延后体现，存货相应增长。目前存货结构中主要包含防务业务与新能源汽车业务相关产品。

（七）公司 2026 年业绩如何展望？

根据公司已披露的 2026 年度财务预算报告，全年预计实现营业收入 228 亿元、利润总额 30 亿元，同比分别增长 6.61%和 11.49%。

（八）公司液冷事业部组织架构调整的情况？

	<p>基于数据中心及 AI 算力市场需求持续爆发，2026 年初公司对液冷事业部进行了调整，新的液冷事业部负责民品液冷业务的研发、采购、生产、市场等全价值链环节，进一步筑牢液冷散热类产品的先发优势。原防务液冷业务分拆成立环控产品部。</p> <p>（九）公司有无市值管理或增持计划？</p> <p>公司已制定了市值管理制度和相应细则，未来如有增持计划将严格按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务。</p> <p>（十）公司现有产能规划是否充足，能否支撑“十五五”收入目标？</p> <p>在产业布局方面，近年来公司华南产业基地、基础器件产业园、液冷产业基地、民机与工业互连产业园、高端互连科技产业社区等项目相继建成并投用，目前产业空间布局已基本完善；在产能节奏方面，公司设备与能力建设正按照年度固定资产投资计划稳步推进，并跟随市场需求动态调整，整体来看公司“十五五”产能规划目标的达成压力不大。</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>