

株洲宏达电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：JL-2026-001

| | |
|----------------------|--|
| <p>投资者关系活动类别</p> | <p> <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 </p> |
| <p>参与单位名称及人员姓名</p> | <p>宏达电子2025年度网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者</p> |
| <p>时间</p> | <p>2026年04月29日 15:00-17:00</p> |
| <p>地点</p> | <p>价值在线（https://www.ir-online.cn/）网络互动</p> |
| <p>上市公司接待人员姓名</p> | <p> 董事长 钟若农 董事会秘书、财务负责人 曾垒 独立董事 王晓明 </p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p> 1.2025年是“十四五”收官之年，公司不仅止住了2024年的下滑趋势，全年营业收入和归母净利润还实现了较为明显的增长。从下游需求来看，高可靠与民品两大市场分别发挥了怎样的作用？哪个板块的恢复力度更强一些？ 答:尊敬的投资者您好，2025年度公司所处的高可靠电子元器件行业的中下游需求逐步恢复，整体环境有所回暖，报告期内高可靠产品实现营业收入153,138.53万元，同比增长12.88%；在巩固高可靠产品业务的同时，积极开拓民品业务，报告期内民品实现营业收入34,027.49万元，同比增长58.86%，虽然民品业务收入增长幅度更大，但公司目前核心根基业务仍然是高可靠电子领域，公司将继续深耕高可靠电子市场，同时积极开拓民用新兴领域的发展战略， </p> |

双轮驱动、协同并进，稳步推进各项业务。感谢您对公司的关注。

2.从单一钽电容厂商到高可靠客户的“一站式”元器件合作伙伴，公司在产品结构的拓展上重点做了哪些布局？

答:尊敬的投资者您好，公司从2014年开始横向拓展产品线，主要产品涵盖电源模块、多层瓷介电容器、单层瓷介电容器、陶瓷薄膜电路、电感器、磁珠、变压器、半导体分立器件、嵌入式计算机板卡、薄膜电容器、I/F转换器、环形器与隔离器、电阻等产品，通过子公司股权激励模式孵化新业务，现已形成钽电容与非钽业务协同发展的格局。2025年非钽业务收入占比达66.07%，公司通过建立电子元器件技术工艺平台，推动技术融合创新，目前与3000多家客户建立合作关系，致力于提供"一站式"解决方案。

3.公司对民品业务中长期的战略定位是怎样的？在高可靠主业之外，如何看待新兴民用市场对公司的支撑作用？

答:尊敬的投资者您好，公司高度重视民用新兴领域带来的市场机遇，将其作为公司持续发展的重要增长引擎之一，与高可靠业务形成“双轮驱动”的发展格局。基于在高可靠领域积累的技术、工艺与质量管理体系，公司有选择地向市场空间广阔、成长性高的民用及高端工业领域（如商用航空、商业航天、AI算力、光通信等）进行战略拓展，旨在提升抗风险能力并获取更广阔的发展空间。2025年公司民品业务实现营业收入34,027.49万元，同比增长58.86%，其中陶瓷薄膜电路等产品增速达95.22%，印证了战略成效。公司将持续推动创新研发，丰富产品矩阵，通过技术共享与市场风险分散，构建稳健且极具韧性的业务结构，感谢您对公司的关注。

4.公司2025年度拟每10股派发10元现金红利，分红金额达到4.12亿元。公司保持较高分红水平的考量是什么？未来在股东回报方面是否还会延续类似的思路？

答:尊敬的投资者您好，公司2025年度利润分配预案综合考虑了当前经营业绩、现金流和股东回报情况，鉴于公司累计未分配利

润金额较大且现金资产充裕，本次分红符合公司正常经营和长期发展需要。公司始终秉持以投资者为本的理念，未来将继续根据企业经营状况、财务状况及资金需求等因素，在符合利润分配原则前提下制定合理的分红方案回报股东。感谢您对公司的关注。

5.从行业动态来看，2026年钽电容市场可能进一步趋紧，海外龙头企业已连续多次上调产品价格。公司在高可靠钽电容领域有较为厚实的积累，如何看待这一轮市场供需变化对公司业务的影响？

答:尊敬的投资者您好，钽电容作为重要的电子元器件，其市场供需状况受到多方面因素影响。公司作为国内高可靠钽电容器研发生产领域的龙头企业之一，具备成熟自研工艺、完备资质体系与长期稳定的核心客户，已形成系列齐全、规格全面覆盖国外进口产品的谱系。面对当下行业供给收紧、海外品牌调价的市场环境，公司通过长效供应链协作、合理产能规划与库存统筹，稳定保障各类型订单交付。行业供需格局变化，也进一步加速国内高可靠元器件国产替代进程，公司将持续夯实技术品质与稳定供应能力，平稳应对行业周期变化，保障日常经营稳健有序。感谢您对公司的关注。

6.从订单节奏和交付情况来看，一季度的表现是否具有一定的代表性？

答:尊敬的投资者您好，公司业务整体不存在明显的季节性，根据公司2026年一季度报告显示，一季度营业总收入为366,514,911.33元，较上年同期的328,187,591.32元有所增长，反映了公司业务的持续发展和市场需求的稳定向好，感谢您的关注。

7.公司从元器件向模块化产品拓展，已经在电源模块等方向逐步形成了新的收入增长点。未来在产品体系延展上，公司还有哪些中长期布局？

答:尊敬的投资者您好，公司已形成“元器件+模块+解决方案”的发展路径，电源模块等模块类业务在报告期内实现了较快增长。未来公司将围绕高可靠电子元器件及电路模块主线，依托现有电子

元器件技术工艺平台，持续拓展产品品类，推进模块类产品的技术升级与市场拓展，稳步丰富产品体系，满足客户多元化需求。感谢您对公司的关注。

8.公司对非钽业务未来几年的收入占比有怎样的中期目标？在资源分配上，会向哪些方向重点倾斜？

答:尊敬的投资者您好，公司自2014年起推进非钽业务发展，通过拓展陶瓷电容、电感、电源模块等二十余种品类产品线，实现客户"一站式"采购需求，有效增强客户粘性，2025年度公司非钽业务销售收入占比已达66.07%，大幅领先于钽电容业务。未来公司将持续聚焦电子元器件和电路模块核心主业，深化高能混合钽电容器、高分子钽电容器等新一代产品技术优势，同时加强非钽产品线的技术突破；深耕高可靠领域客户需求，并积极开拓光通信、AI服务器、商用航空、商业航天等新兴应用场景，感谢您对公司的关注。

9.2025年研发费用同比增长了28.19%，达到了1.77亿元，研发人员也增至360人，强度明显提升。研发投入的持续加大主要聚焦哪些技术方向？

答:尊敬的投资者您好，公司2025年研发投入主要聚焦于电子元器件和电路模块领域的技术创新，具体包括：1) 钽电容系列产品的技术升级与迭代；2) 微电路模块、半导体器件等产品的系列类型拓展；3) 全国产化高性能NPU模组、多功能组件控制模块等新产品开发；4) 计算机嵌入式板卡、射频微波芯片等新一代电子信息产品技术研发，公司通过株洲和成都研发中心持续强化技术平台建设，精准识别与响应对于产品、方案、服务的需求，确保市场反馈能高效传导至研发与生产端，感谢您对公司的关注。

10.在未来国产替代持续深化的行业背景下，公司在民用高端元器件市场中的竞争策略是什么？

答:尊敬的投资者您好，公司钽电容器为多家国内头部服务器和固态硬盘厂商合格供应商；单层陶瓷芯片电容、陶瓷薄膜电路、

异形陶瓷结构件等产品成为多家国内外头部光模块厂商合格供应商。公司在民用与工业领域的业务尚处于市场开拓阶段，尚未对公司整体业绩构成重大影响。感谢您对公司的关注。

11.在业务规模持续扩张的过程中，公司在现金流管理上采取了怎样的策略？

答:尊敬的投资者您好，公司在业务规模持续扩张过程中，采取以下现金流管理策略：一是贯彻降本增效经营策略，通过改进生产流程、优化资源配置降低运营成本；二是强化应收账款管控，确保经营性现金流健康稳健；三是对闲置募集资金和自有资金进行现金管理，选择安全性高、流动性好的理财产品，并建立严格的风险控制措施，包括实时监控产品净值、规范资金操作流程等，在保障资金安全的前提下提高使用效率。感谢您对公司的关注。

12.今年商用航空和商业航天等领域的发展提速，预计公司如何将这些高可靠技术向民用市场进行有效转化？

答:尊敬的投资者您好，公司基于在高可靠领域积累的技术、工艺与质量管理体系，正有选择地向商用航空、商业航天等民用及高端工业领域进行战略拓展。公司将充分利用在高可靠、特种化、小型化方面的深厚积淀，针对新兴行业对可靠性、特殊应用环境等要求，提供适配的元器件及模块化产品，切入高速增长的产业升级赛道。在商用航空领域，公司可以凭借钽电容、瓷介电容、电源模块等产品重点突破进口替代空间显著的品类，并通过与科研院所联合研发满足适航认证要求。在商业航天领域，公司宇航级钽电容已通过LMS、CAST、SAST等体系认证，将紧抓卫星互联网千亿级市场机遇，为卫星平台及有效载荷提供高可靠阻容感元器件，感谢您对公司的关注。

13.面对下游客户回款周期较长的高可靠领域特点，公司如何持续优化应收账款结构？

答:尊敬的投资者您好，针对高可靠领域客户回款周期较长的行业特点，公司已建立系统的应收账款管理机制： 1.审慎的会计

| | |
|------------------------------------|--|
| | <p>政策：公司采用保守的计提标准，按账龄组合计提坏账准备，2025年半年度及年度均专项计提资产减值准备，有效覆盖潜在风险。2. 客户信用管理：高可靠领域客户主要为央企、国企及行业头部企业，客户信用较高，减值风险较小，同时通过动态评估客户资质优化账期结构。 3.业务结构优化：2025年公司积极拓展新兴领域，民品收入同比增长58.86%，通过多元化客户群改善回款效率。公司将持续通过客户分级管理、产品结构优化及数字化风控系统建设，保持应收账款质量稳定。感谢您对公司的关注。</p> <p>14.公司在这一轮发展中希望实现怎样的市场定位？在新质生产力培育、融合深化等方面的探索布局有哪些可以分享？</p> <p>答:尊敬的投资者您好，公司坚持以高可靠电子元器件及电路模块为核心主线，落实创业平台型企业发展战略，走高可靠配套与民用新兴市场双轮驱动、协同发展的路线。2025年公司营收、利润均实现稳步增长，经营基础扎实稳固。研发层面持续加大核心器件技术投入，升级智能制造与工艺水平，以技术创新夯实产业发展根基；产业层面持续深化融合发展，打通先进技术双向转化通道，将成熟的高可靠技术落地至多元民用场景。依托稳健经营与技术迭代，持续优化产业布局与产品结构，推动企业实现长期高质量健康发展。感谢您对公司的关注。</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p> | <p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p> |
| <p>附件清单（如有）</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2026年04月29日</p> |