

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：2026 -001

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）
参与单位名称及人员姓名	2026年4月29日 15:30-16:30 中信证券、上海磐厚、山西证券、博时基金、国华兴益资产、太平养老、华夏未来、统一投信、上海东方证券资产管理有限公司、明河投资、雪石资产、煜德投资、平安资产、恒邦兆丰资管、清禾基金、循远资产、上海潼骁投资发展中心(有限合伙)、歌斐资产、兴源投资、华夏基金、东方资管、Flow Traders、华西基金、创金合信、东方睿石、太保资产、国寿安保基金 2026年4月29日 16:45-17:45 华泰证券、北京源峰私募基金、华安基金、华泰柏瑞基金、博时基金、大成基金、昊青咨询、景顺长城基金、鹏华基金、西部利得基金、长城基金、Willing Capital、兴业基金、创金合信基金、国寿安保基金、申万菱信基金、上海卫宁私募基金、上海歌汝私募基金、上海煜德投资、中信建投证券、亚丁金融集团、光大保德信基金、厦门中略投资、复星保德信人寿保险、安联保险资产、广东恒健国际投资、新华养老保险、新华基金、英大证券、诺德基金、银河基金、长城财富保险资产、上海钧泽私募基金
时间	2026年4月29日 15:30-16:30；16:45-17:45

地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 谢张先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司 2025 年整体经营情况及 2026 年一季度核心业绩亮点是什么？</p> <p>答：2025 年公司整体营收近23 亿元，同比增长近33%，产品结构持续优化，连接器业务占比已近50%，其中光模块CAGE业务增速最高，液冷业务为纯新增业务，整体毛利率稳步提升；江西FPC基地处于建成投产初期，高端客户的导入时间周期较长，需要持续配合客户进行严苛的工厂审核及认证。已导入的部分知名客户的产品多处于持续研发设计、小批量交付及产品测试认证阶段，产能利用率处于逐步提升的过程中，短期对业绩有所拖累，如剔除该部分影响后主业表现稳健。2026 年一季度为公司业绩拐点，营收同比增长近40%，继续保持高增长态势，毛利率同比大幅提升，如剔除股份支付费用影响后净利润更高，实现扭亏为盈，盈利显著修复。整体核心财务数据反映出一季度经营端明显积极的变化，为全年业务持续向好打下了坚实基础。</p> <p>2、一季度业绩高增的核心驱动因素有哪些？</p> <p>答：核心来自两大业务，一是光模块 Cage在手订单及出货提升明显；二是液冷业务，深圳冠鼎在一季度开始并表，在手订单及出货均有明显提升。该两类业务的增长符合目前热点行业的发展趋势，高成长性、高毛利产品占比提升，规模效应显现，共同推动公司盈利明显改善。</p> <p>3、光模块 Cage 业务当前订单、产能及海外进展？</p> <p>答：一季度光模块Cage在手订单饱满，已面临产能不足的瓶颈。为提升交付能力，一季度在持续进行扩产，交付能力会将在二季度会有较明显的提升；马来西亚工厂已获得海外连接器大厂的光模块 Cage 订单，海外产能建设已在全面推进中，目前进展顺利，计划于今年中期投产，未来将为公司该类业务带来持续的增量贡献。</p> <p>4、光模块Cage的产品结构划分？</p>

答：现阶段接到的新项目以 112G/224G 为主，112G 以上高端产品占比已超过50%，毛利率显著高于传统产品。

5、公司液冷Cage的进展情况？客户的需求指引如何？

答：液冷Cage今年有较明显的进展，适配液冷方案的Cage已有出货，Cage+液冷一体化方案在推进中，几家连接器大厂的进度不一，涉及到客户项目保密的原因，详细信息不方便透露。通过与客户的项目交流，预期指引均很高，未来市场需求很是值得期待。

6、马来西亚基地的定位、客户与投产计划？

答：核心定位是服务海外四大连接器巨头，承接其海外新项目订单。该基地2025年已全面通过客户的审核，2026年全面投产，且新增光模块Cage产线，将成为公司海外连接器业务重要的产能支点。

7、收购深圳冠鼎的协同效应及未来规划？

答：深圳冠鼎长期配合台资液冷厂商进入全球顶级AI算力平台供应链，公司在连接器领域也与全球头部连接器大厂有20多年的合作关系。并购冠鼎后对公司终端客户体系有较强补充作用，可助力公司产品应用拓展至更多终端知名客户。冠鼎覆盖的核心终端客户除了北美链，还包括国内链，客户协同效应将进一步释放。公司在连接器领域的积累，加上冠鼎的液冷能力，充分体现了连接器+液冷一体化解决方案的竞争优势，可为客户提供从连接器、冷板组件、散热结构到系统集成的一体化解决方案，实现公司“连接器+液冷”的战略跨越，构建公司在AI算力时代新的业务增长点。

8、光模块+液冷一体化业务的竞争优势与格局？

答：壁垒高，光模块Cage品类多、工艺复杂、客户认证严苛，新进入者难切入，目前竞争格局清晰。稀缺性，公司同时具备高速连接器+液冷能力，长期配套头部厂商的企业稀缺。方案优势，一体化方案优于分离式，研发、交付、质量更可控，客户首选。行业技术转变过程中，液冷方案与连接器业务为一体化协同关系，相关产品落地高度依赖连接器领域的技术与资源储备，公司本身已具备液冷相关配套能力，也已切入液冷板块优质客户的供应链体系。随着冠鼎

	<p>的加入，公司在技术、工艺、项目经验、规模化生产能力等方面都得到了极强的补充。当前液冷连接器行业进入门槛较高，新进入者若布局与连接器协同的一体化液冷方案，缺乏连接器业务支撑将难以切入市场；若仅布局单纯的液冷板业务，新入企业也需要经历漫长的技术与客户积累周期，目前公司在液冷连接器领域具有明显的综合优势。</p>
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	2026年4月29日