

证券代码：603267

证券简称：鸿远电子

北京元六鸿远电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师电话会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 投资者开放日 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通
参会单位	爱建证券、文博启胜投资、道和资本、东方财富证券、方正证券、开源证券、固家科技、光大证券、国科投资、国信证券、华安证券、华西证券、华赢证券、建信理财、江苏沣沃、九方智投、上海证券自营、申万宏源、瑞麒珠宝、君子兰资本、苏州天琛、天瑞万合私募、银河基金、银河证券、中金公司、中信证券
时 间	2026年5月22日
地 点	元六鸿远（苏州）电子科技有限公司（以下简称“鸿远苏州”）会议室
上市公司参会人员	副董事长：郑小丹 董事、副总经理：王新 董事、副总经理：吕鹏 副总经理：盛海 董事会秘书：蒋南 财务总监：谢霞琴 集成电路事业部、鸿立芯总经理 罗闯 微纳系统封装事业部、鸿安信总经理 丁小聪 成都蓉微总经理 章莉 电磁兼容事业部总经理 李凯 创新研究院院长 齐世顺 投资发展部副部长 李尊 董事会办公室副主任 石英 证券事务代表 单思齐 投资者关系负责人 张成
投资者关系活动主要内容介绍	公司参会人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照相关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。

一、副董事长开场致辞

各位投资者、分析师朋友们：

大家下午好！

诚挚欢迎各位莅临鸿远苏州，出席本次公司投资者开放日活动。在此，我谨代表公司董事会及管理层，向大家致以热烈欢迎，衷心感谢大家长期以来对公司发展的关注、信任与支持！

回顾 2025 年，公司围绕“蓄力图存、创新发展”的核心方针，聚焦主业。坚持以创新为核心引擎，持续加大研发投入，以技术赋能高质量发展；优化内部管理体系，激活组织内生动力；秉持协同共进发展理念，整合内外部优质资源，强化业务联动协同；在深耕现有业务的同时，积极开拓新兴市场；公司推动数智化建设与精益生产融合，持续降本增效，提升管理效能，全年业绩实现稳健增长。

今年，公司将持续深耕核心主业，加速新业务落地。立足科技创新与市场开拓双轮驱动，稳步推进智能制造转型升级。未来，随着各项举措扎实落地、推进，公司将进一步筑牢经营发展根基，凝心聚力行稳致远，持续保持高质量稳健发展态势。

今天我们四大基地和相关事业部的负责人也来到现场，与大家分享交流，希望大家能够更加直观地了解公司发展的现状和未来的投资价值。再次感谢大家的莅临，预祝各位朋友在苏州留下美好的记忆！谢谢。

二、董事会秘书对 2025 年度经营情况进行介绍

（一）公司概况

公司是国内高可靠领域 MLCC 核心生产厂家之一。公司业务分为两大板块：自产业务和代理业务。自产业务是公司的核心引擎，聚焦于高可靠的瓷介电容器、滤波器、集成电路、微波模块、微纳系统集成陶瓷管壳等产品；代理业务，服务于多元化的民用市场。

公司在航天、航空、电子信息、兵器、船舶等领域，有着几十年的技术积淀和非常稳固的客户基础。产品性能可靠，交付稳定，让我们在这个细分市场建立了较强的竞争优势。

（二）财务分析

2025 年是公司“强劲复苏，提质增效”的一年。作为“十四五”规划的收官之年，公司所在的高可靠电子元器件行业，景气度明显回暖，下游需求强劲复苏。公司牢牢抓住了市场机遇，业绩实现稳健增长。

2025 年，公司实现营业收入 17.94 亿元，同比增长 20.3%；归属于上市公司股东的净利润 2.50 亿元，同比增长了 62.5%。公司持续加强研发投入，2025 年研发费用 1.37 亿元，占自产业务收入的 12.6%。盈利能力方面，自产业务毛利率 63.8%，净利率 13.9%，保持较高盈利水平。公司重视股东回报，现金分红率 32.3%。

公司坚持“自产+代理”双轮驱动的业务模式。2025 年，自产业务实现营业收入 10.88 亿元，同比增长 46.6%，成为公司业绩增长的主要动力。其中，瓷介电容器业务收入 8.72 亿元，滤波器、集成电路、微波模块、微纳系统集成陶瓷管壳等新产品合计营业收入突破 2 亿元。代理业务收入 6.90 亿元。

公司资产负债结构稳定健康，截至 2025 年末，公司货币现金充足，现金及等价物余额约 9.23 亿元，有息负债规模约 3.84 亿元，净资产规模 44.25 亿元。过去五年资产负债率保持低位。

公司始终践行共享发展的理念，积极回报广大投资者。公司上市以来，累计分红金额达 5.5 亿元。过去三年平均分红率约 30%，2025 年分红率达 32.3%。公司积极响应证监会政策导向，在 2025 年首次实施了中期分红。

（三）业务发展

2025 年，公司自产业务实现营业收入 10.88 亿元，同比增长 46.6%。持续加大研发投入，自产业务研发费用 1.37 亿元，占自

产业业务收入 12.6%，研发费用同比增长 21.7%。

2025 年是“十四五”规划收官之年，公司自产业务所在的市场环境整体回暖，下游行业需求呈现复苏态势。在此背景下，公司凭借自身竞争力，有效把握市场机遇，自产业务销售收入实现了快速增长。公司聚焦高可靠领域重点项目研发攻关，充分发挥自主研发及重点项目配套优势，推进技术创新与项目储备，技术服务水平与综合保障能力持续提升。

2025 年，公司高可靠瓷介电容器实现销售收入 8.46 亿元，同比增长 46.9%。高可靠瓷介电容器所处行业上半年攻坚任务需求集中释放，公司通过对生产线系统进行升级改造，提前布局智能车间，产能拉动效应显著。公司高可靠多层片式电容器、金属支架电容器、脉冲电容器、单层电容器等系列产品在宇航高可靠领域实现关键技术突破，通过了相关宇航标准认证。公司围绕微组装技术发展趋势和客户定制化需求，聚焦硅电容和高性能多层芯片电容器等产品研发，实现多项关键技术突破，推出了硅电容系列、超小尺寸多层芯片电容器和高温多层芯片电容器等新产品。民用瓷介电容器产品实现销售收入 2,541 万元，同比增长 41.3%。公司凭借射频微波类电容器具有完善的谱系化产品的优势，在民用瓷介电容器领域持续开拓新兴行业市场。

2025 年，滤波器业务实现销售收入 4,641 万元，同比增长 94.8%。产品主要聚焦高可靠性、小型化和定制化方向，其中金属封装贴片滤波器、共模滤波器等新产品已具备供货能力。全年根据不同客户需求，完成五十余款滤波器的定制化开发，部分产品已实现批量生产。鸿信泽电磁兼容实验室已取得 CNAS 实验室认可证书，检测能力可以覆盖装备电磁发射和敏感度测试涉及的大部分实验项目，并已对外开展检测业务。

2025 年，集成电路产品实现销售收入 1.04 亿元，同比增长 8.0%。公司通过技术赋能及精准触达的推广策略启动高密度市场开拓，以“硬件支持+技术陪伴”的服务模式，高效构建了与客

客户的深度信任链接，客户矩阵覆盖全产业链，逐步形成了立体客户格局，全链条推广成效显著。公司多款集成电路产品型号入选高可靠重点项目；完成接口通信系列芯片产品研发，满足高可靠领域客户新产品需求。

2025年，微波模块产品实现销售收入3,840万元，同比增长131.6%。微波模块业务在相控阵T/R组件、宽带侦收等领域实现产品拓展，完成数字/模拟相控阵组件交付。公司聚焦小型化、高可靠微波元器件及模块组件，完成小型化频综、毫米波上下变频模块、大功率多通道T/R组件等产品研发。其中多款产品已实现小批量供货，满足高可靠领域客户的需求，并具备为新型产业领域客户配套供货的能力。

2025年，微纳系统集成陶瓷管壳实现销售收入2,757万元，同比增长189.8%。经过三年的努力，公司已初步建成集陶瓷材料的流延、HTCC多层电路、氮化铝陶瓷、DPC三维封装、金属玻璃封装于一体的综合性工艺技术平台，相关能力在国内处于较为完善的水平，重点在高可靠、射频与微波、红外与传感、光通信以及医疗等应用领域拓展市场。在民用陶瓷管壳产品方面，公司开发的新产品广泛应用于安防、汽车电子、医疗设备与仪器等领域。针对高速光模块领域，推出了光开关管壳，光调制器管壳，光收发器管壳等系列化产品，实现了批量化生产。

2025年，代理业务实现营业收入6.90亿元，同比减少6.71%，主要系公司主动优化经营策略，战略性收缩部分低效益客户合作规模。公司代理业务团队紧跟行业发展趋势，在消费电子、光伏新能源、汽车电子、工业控制等领域持续深耕。紧随国家政策，加大布局电力行业。一方面，不断深化与现有客户的合作，推动产品多元化应用，积极开拓新兴市场、挖掘优质客户资源；另一方面，持续完善产品线矩阵，在巩固现有品牌合作优势的基础上，新增功率器件、射频类芯片等产品线，以此为抓手大力拓展通讯行业客户，提升多品牌、多品类产品的综合服务能力。此外，

公司还引入散热类产品，为客户提供一体化散热解决方案，助力客户提升产品综合效能。

（四）核心战略

持续推进新品研发是公司的核心竞争力。公司坚持高强度的研发投入，2025 年研发投入达 1.37 亿元，研发费用占营收比例超过 7%。公司拥有超过 330 人的专业研发团队，占员工总数近四分之一。在知识产权方面，公司累计拥有近 400 项授权专利和软件著作权，并积极参与国家和行业标准的制定。通过与顶尖科研院所的合作，公司不断将前沿技术转化为市场竞争力。

公司不仅是技术的创新者，更是行业标准的参与者。2025 年，公司积极参与了多项国家和行业标准的制定，并新增了 69 项知识产权授权，累计拥有近 400 项。同时，公司及子公司通过了 CNAS 等权威认证，彰显了公司在科技创新和质量管理方面的显著优势。

公司持续深化数智化建设，通过智能化与大数据集成应用，精准统筹产能配置，优化工序布局及人员效能，实现生产资源与订单需求的高效协同。强化管理创新与市场预测，打造从智能排产到资源调配的全流程数智化体系，实现提质增效目标。公司自主开发了多模块设备管理看板，实现设备、工装的全生命周期数字化管控；搭建了质量管理体系，实现了全生命周期质量数字化管理，整体效率提升 20%；关键工序生产线布局优化，搭建了智能工装设备库，实施 AGV 集中调度，通过“双 90”管理机制，效率提升 20%，交付周期平均缩短 3 天。通过精益管理，制定了单件流的作业模式，打造柔性发货系统，效率提升了 30%，现货订单交付时间大大缩减。

公司持续优化组织架构，更名战略与 ESG 委员会，以更好地面向未来。同时，推行业务部制改革，激发产线主体活力。

人才是公司最宝贵的财富。公司高度重视人才培养，人力资源管理通过优化人员结构、开展精准化培训、完善绩效激励机制

等多项举措，为各事业部发展提供人才保障。全年完成多项人才培养方案和梯队建设计划，重点加强核心技术骨干和管理后备人才的培育，持续夯实人才队伍，为公司长远发展注入人才动力。

可持续发展是公司的核心价值观。公司建立了完善的 ESG 治理架构，将环境、社会和治理融入公司战略。2025 年，公司在公司治理、社会责任和绿色生产方面都取得了积极进展，获得了多项殊荣。我们相信，负责任的经营是实现长期价值创造的关键。

卓越的公司治理是我们稳健发展的基石。2025 年，公司凭借规范透明的治理实践，赢得了来自中国上市公司协会、上海证券交易所、上海证券报等权威机构的多项殊荣。这些荣誉不仅是对我们过去工作的肯定，更是公司未来持续提升治理水平的动力。

（五）经营展望

为实现 2026 年的发展目标，公司部署了六项重点工作，继续深耕主业，加速新业务的产业化进程。公司将以科技创新和市场攻坚为抓手，大力推进智能制造，加强风险防控，夯实人才梯队。我们相信，通过这些举措，公司将在 2026 年继续保持健康、稳健的发展态势。

深耕主业·夯实核心竞争力

大力发展以电子陶瓷技术为核心的电容器业务，全力培育滤波器、集成电路等新业务，推动其规模化、产业化发展；坚持高可靠产品与民用产品协同发展，有序拓展国际业务版图，打造新的海外经济增长极；代理业务聚焦规模突破与运营效能提升，通过渠道整合与精细化管理，快速提高细分市场占有率。

市场攻坚·拓展增长新空间

紧跟国防建设与装备升级大局，持续强化在高可靠领域的行业地位与品牌优势，巩固护城河；加强民用产品线与现有业务

链的资源协同与技术复用，挖掘消费电子、工业自动化等领域的增量机会；前瞻性布局国家战略新兴产业，完善全场景营销体系，抢占未来发展制高点。

加强科技创新

构建以市场为导向、创新为驱动的技术创新体系，激发全员创新活力；建设总部级创新实验室，强化前瞻技术与重大战略项目的储备；打通内外部资源壁垒，缩短新技术、新产品从研发到落地的周期。

智能制造

明确公司数字化与智能化转型的路线图与中长期发展目标；严格遵循“统筹规划、试点先行、分步推广”的实施路径，稳步推进；全面提升运营数字化与管理智能化水平，打造行业领先的先进制造标杆。

合法合规·风险防控

全面建立质量、安全、环保、保密、职业健康等关键领域的红线监督机制，明确不可触碰的底线；充分发挥内部审计与监督职能，强化过程管控，明确各环节责任主体，确保问题及时发现、有效整改；建立覆盖业务事前预防、事中控制、事后处置与复盘的全生命周期风控体系，提升整体抗风险能力。

夯实人才梯队，增强组织韧性

构建高效敏捷的人力资源管理架构，优化人才队伍结构，实现人岗精准匹配；重点加强核心管理人才与技术人才的培养与储备，建立完善的晋升通道，夯实梯队基础；加强组织氛围建设与员工关怀，打造一支高素质、高凝聚力、高执行力的“三高”战斗团队。

三、互动交流

（一）公司新业务布局方向？

公司聚焦高可靠领域，大力发展以电子陶瓷技术为核心的

电容器等元器件业务；同时，全力培育滤波器、集成电路、微波组件、微纳系统集成陶瓷管壳等新业务，推动其规模化、产业化发展。在自产业务方面，聚焦主业，统筹推进高可靠产品与民用产品协同发展。

（二）公司民品拓展情况？

2025年，公司自产业务民用产品实现收入0.25亿元，同比增长41.3%。公司自产业务民用产品主要向通信、工业、医疗电子、汽车电子、轨道交通等民用高端领域拓展。

（三）公司在硅基电容的布局？

硅基电容与陶瓷电容分属不同技术路线，公司布局了硅基电容产品，该品类与多层片式电容具备业务协同属性。

（四）苏州公司产能规划？

鸿远苏州已完成公司首发IPO年产20亿只MLCC募投项目建设。鸿远苏州持续推进数字化智能化改造，通过智能化与大数据集成应用，优化工序布局与人员配置，提升管理水平，进一步释放产能；搭建智能排产、资源调度一体化数智生产体系，稳步实现提质增效；通过数字化管控、产线优化、精益生产及柔性交付等方式，不断提升运营效率、压缩供货周期，综合交付实力稳步提升。后续将结合现有产能基础、人员配套及客户情况，统筹产能规划。

（五）公司收并购规划？

公司持续关注相关市场机遇，以审慎务实的态度，寻找与公司主业相关且价格合理的优质投资机会。同时，通过财务投资，参与新兴市场项目，目前已有参投企业顺利上市，既实现投资回报，也助力拓宽客户资源。

（六）公司上游布局方向？

	<p>公司围绕核心产品深耕瓷料研发和生产能力建设。并在天津设立子公司元六鸿远（天津）新材料科技有限公司，主营业务为电子元器件、电子专用材料、新型陶瓷等材料的研发、生产及销售。截至 2025 年末，公司已累计获得瓷料相关授权发明专利 31 项，在瓷料领域的研发与成果转化能力持续提升。</p> <p>（七）2025 年代理业务下滑原因？</p> <p>2025 年，公司代理业务收入下滑，主要系公司主动优化经营策略，通过完善产品定价体系、调整产品结构与客户结构，战略性收缩部分低效益客户合作规模，同时加快高潜力行业客户的开拓与储备。</p> <p>（八）公司自产业务前五大情况？</p> <p>2025 年，公司自产业务前五名客户分别为中国电子科技集团有限公司、中国航天科技集团有限公司、中国航天科工集团有限公司、中国航空工业集团有限公司以及中国兵器工业集团有限公司，合计实现销售收入 7.95 亿元，占本期自产业务收入比例为 73.07%，同比提升 2 个百分点。</p> <p>四、参观鸿远苏州公司</p> <p>公司组织参会人员参观鸿远苏州展厅及生产产线。</p>
日期	2026 年 5 月 22 日