

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：2026-005

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☒分析师电话会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐一对一沟通
参会单位	东方财富证券、方正证券、光大证券、广发证券、国海证券、国联证券、国泰海通证券、国信证券、华泰证券、开源证券、山西证券、申万宏源证券、太平洋证券、天风证券、浙商证券、中金公司、银河证券、中航证券、中泰证券、中信建投证券、中信证券等（排名不分先后）
时 间	2026 年 9 月 1 日
地 点	线上会议
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 财务总监 谢霞琴 董事会秘书 蒋南 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 微波模块事业部、成都蓉微总经理 章莉 电磁兼容事业部总经理 李凯 证券事务代表 张成 投资者关系专员 王嘉宇
投资者关系活动主要内容介绍	公司参会人员与分析师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。 各位投资者、分析师下午好： 感谢大家参加公司 2026 年半年度业绩交流会。下面请公司副

	董事长介绍公司 2026 年上半年的经营情况及未来发展展望。 一、2026 年上半年总体经营情况及未来发展展望 （一）2026 年上半年经营概况 2026 年上半年，面对“十五五”开局之年行业需求阶段性调整的外部环境，公司实现营业收入 9.23 亿元，同比减少 9.32%；实现归属于上市公司股东的净利润 2.19 亿元，同比增加 19.26%；基本每股收益 0.95 元，同比增加 18.75%。截至 2026 年末，公司总资产 52.84 亿元，归属于上市公司股东的净资产 45.83 亿元，较期初增加 3.66%。 分业务板块看，自产业务实现营业收入 4.90 亿元，同比减少 26.21%。其中，瓷介电容器实现销售收入 4.15 亿元，滤波器实现销售收入 0.15 亿元，集成电路实现销售收入 0.29 亿元，其他电子元器件实现销售收入 0.31 亿元，同比增加 11.65%，其中微波模块实现销售收入 0.20 亿元，陶瓷管壳实现销售收入 0.11 亿元。 自产业务收入同比变动的主要原因是去年“十四五”收官之年，下游高可靠客户受政策驱动因素影响，采购需求旺盛，同期营业收入基数较高；今年作为“十五五”开局之年，下游高可靠客户采购计划因防务政策原因尚在逐步明确，自产业务核心产品高可靠瓷介电容器需求尚未充分释放，行业整体阶段性承压。 在高可靠领域，短期业绩的波动是阶段性的，但公司对高可靠领域的长期发展充满信心。国防现代化建设进程持续深化，装备电子化、信息化、智能化、国产化趋势不断强化，高可靠电子元器件的长期需求基本面没有改变。当前只是节奏的调整，而非方向的转变。随着“十五五”各项规划未来逐步落地，高可靠市场将迎来新的机遇。 在民用领域，民用瓷介电容器得益于 5G 通信设施规模化部署、半导体行业持续发展，以及医疗、仪器仪表、光通信等高端
--	--

	行业需求的拉动，收入规模实现同比增长。微纳系统集成陶瓷管壳在民用领域销售收入同比增长幅度较大，重点布局的光模块陶瓷管壳、大尺寸光传感器陶瓷管壳、3D 堆叠式商业卫星陶瓷管壳等实现批量供货。 代理业务实现收入 4.18 亿元，同比增加 19.54%，主要得益于公司在巩固现有核心品牌竞争优势的基础上，积极拓展新品牌合作，落地多条新品牌产品线，持续夯实多品牌、多品类一体化综合服务能力。客户结构向高附加值行业优化，围绕电力电子、能源、汽车电子、服务器等重点行业，聚焦新能源、算力等高增长细分方向，推动代理业务由“广覆盖”向“深聚焦”转变。 （二）关于技术创新与核心竞争力 公司围绕自产业务核心产品持续加大研发投入，本期研发费用 0.59 亿元，占自产业务收入 12.04%，投入规模与上年同期基本持平。 在瓷介电容器领域，高可靠方面稳步推进宇航级目录认证工作，民用方面完成植入医疗用多层瓷介电容器系列化产品开发，完成车载高压多层瓷介电容器系列化产品开发，完成活塞式可调电容器研发。在微波模块领域，开展超大功率固态功放研发。在微纳系统集成陶瓷管壳领域，自研 3D 高强度氮化铝陶瓷封装管壳已向客户提供样品，民用光探测与光模块管壳满足新一代 1.6T 高速光模块技术需求。 2026 年半年度，公司新增授权知识产权 32 项，累计拥有授权知识产权 424 项；新增参与编制国家标准 2 项、团体标准 2 项；累计获得瓷料相关授权发明专利 32 项。鸿远苏州获评“2026 年江苏省先进级智能工厂”。公司在瓷料自主可控、LTCC 频率器件等领域持续取得突破，为长期发展奠定了坚实的技术基础。 （三）关于未来战略方向
--	---

	面对行业调整期，公司不仅着眼于当下经营，更立足于长远发展，主动布局，对未来发展方向有着清晰的战略思考和坚定的信心。 1、全面推进“高可靠+民用高端”双轮驱动格局 这是公司未来发展的核心战略。公司已于 2026 年 8 月启动以简易程序向特定对象发行 A 股股票，募集资金总额不超过 3 亿元，主要投向自产业务民用领域，大规模提升民品产能。公司将把在高可靠领域积淀数十年的品牌声誉、材料体系、产品研发设计能力、精密制造工艺及可靠性管控等核心技术优势，系统性地延伸至民用市场。民用高端市场空间广阔，是公司未来发展的重要增长极。 2、推进五年发展战略规划纲要实施 公司已制定完整的五年发展战略，以电子陶瓷技术为核心，持续深耕基础电子元器件领域，沿产业链上下游不断扩展，致力成为国内电子元器件头部企业。在高可靠领域，继续巩固既有优势，稳步提高市场占有率；在民用领域，对标行业头部企业，提高民品产能及规模，技术水平达到国内先进。代理业务坚持扩大市场份额，深化国际合作，持续提升盈利能力。各业务板块优势互补、协同发展，形成合力。公司将围绕五年发展战略规划纲要，持续夯实经营基础、提升发展质效，为实现长期稳健运营与持续高质量发展筑牢坚实支撑。 3、持续深化数智化转型与精细化管理 公司以数智化为高质量发展核心引擎，打造苏州基地数智化样板工程并在各基地逐步推广，构建全系统、端到端数据业务体系。搭建多级经营看板，建立经营红线预警机制，实现经营动态监测与高效决策。财务信息化升级建设有序推进，业财链路全程可控。数智化不仅是降本增效的工具，更是公司核心竞争力的重
--	---

	要组成部分，将为公司长期高质量发展提供坚实的基础保障。 4、积极把握新兴市场机遇 公司为满足战略性新兴产业产品需求，去年已参与多项标准制定。上半年，在商业化航天领域，微纳系统集成陶瓷管壳产品已向多家客户稳定供货；在通信领域，LTCC 频率器件立足自主瓷料实现小批量生产供货；微波模块在民用暗室测试等领域实现突破。同时，公司的新兴业务正从技术储备逐步向规模化、产业化迈进，将成为公司新的增长引擎。 感谢大家对鸿远电子的关注与支持。谢谢大家！ 二、互动交流 （一）公司毛利率情况？ 2026 年半年度，公司自产业务和代理业务毛利率较上年同期均有所提升。自产业务方面，公司大力推进降本增效举措，民品销售规模增长进一步摊薄固定成本；代理业务方面，公司持续拓展客户资源与应用领域，受产业链价格上行影响，前期储备库存为其带来收益。 （二）公司代理业务增长的原因？ 2026 年半年度，公司代理业务实现营业收入 41,848.64 万元，同比增加 19.54%，主要系公司紧跟国家政策导向，一方面深化存量客户合作、拓展产品应用场景，另一方面积极开拓新兴市场、挖掘优质客户资源，推动客户结构向高附加值行业优化；同时围绕电力电子、能源、汽车电子、服务器等重点下游行业，聚焦新能源、算力等高增长细分方向，有针对性完善产品线布局，强化技术服务保障能力。 （三）公司小额快速募投项目情况？ 公司本次募集资金总额不超过 30,000 万元（含本数），主要
--	--

	投向自产业务民用领域，大规模提升民品产能，推动民品业务发展。 多层片式瓷介电容器及可调电容器产业化技术改造项目，拟在现有生产基地内，通过改造部分厂房、购置先进生产与检测设备、升级软件系统，建设智能化产线，对微小型/高容量、高压安规瓷介电容器及可调电容器等产品进行产线技术升级改造和规模化量产。项目实施旨在系统性增强公司 MLCC 产品的技术竞争力，推动产品向汽车电子、工业控制、服务器、高端医疗等民用高端领域拓展，优化公司整体业务结构。 微纳系统封装管壳产业化项目，将通过购置先进生产与检测设备、引进专业技术人才，在现有成熟工艺技术体系和业务模式的基础上，系统性地提升微波器件、光传感器、光模块等领域用微纳系统封装管壳的批量化生产能力与研发水平。项目落地后，将有效扩大公司微纳系统封装管壳产品的供应规模，进一步完善公司电子陶瓷产品矩阵，深化关键技术布局，为公司奠定更加稳固的市场地位。 （四）公司自产业务前五大客户结构是否有变化？ 2026 年半年度，公司自产业务前五大客户结构较上年同期没有明显变化。 （五）公司微波模块业务发展情况？ 公司微波模块业务在深耕现有产品的基础上，持续拓展新产品线、开拓增量客户，为后续业务拓展奠定良好基础。 （六）管理费用增长的原因？ 2026 年半年度，公司管理费用较上年同期增长，主要系公司新办公楼正式投入使用，新增房屋折旧、物业费、装修费，以及组织架构调整，使得人工成本有所增加所致。
--	---

	（七）公司收并购计划？ 公司持续关注相关市场机遇，秉持审慎务实的投资原则，重点挖掘与主业具备协同效应、估值水平合理的优质投资标的。
日 期	2026 年 9 月 1 日