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：2026-008

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、长江证券、方正证券、光大证券、广发证券、国海证券、国盛证券、国信证券、国元证券、华泰证券、华西证券、开源证券、申万宏源证券、太平洋证券、天风证券、兴业证券、银河证券、浙商证券、中航证券、中金公司、中泰证券、中信证券、中银证券
时　间	2026 年 11 月 2 日
地　点	线上会议
上市公司参会人员	董事会秘书 蒋南先生 财务总监 谢霞琴女士 副总经理、鸿远苏州总经理 盛海先生 鸿安信总经理 丁小聪先生
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、各位投资者、分析师下午好： 感谢大家参加鸿远电子 2026 年第三季度业绩分析师线上沟通会。下面介绍公司 2026 年前三季度的经营情况。 2026 年前三季度，公司实现营业收入 13.32 亿元，同比减少 6.71%；归属于上市公司股东的净利润 1.75 亿元，同比减少 21.30%；截至 2026 年 9 月末，公司总资产 53.50 亿元，较 2025

	年末减少 0.26%；归属于上市公司股东的净资产 45.39 亿元，较 2025 年末增长 2.66%。 2026 年第三季度，公司实现营业收入 4.08 亿元，同比减少 0.21%；归属于上市公司股东的净利润-0.44 亿元，同比减少 215.32%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 0.07 亿元，同比减少 78.81%。 利润变动的主要原因之一，是公司持有的成都宏明电子股份有限公司股权、北京翠湖原始创新一号创业投资基金（有限合伙）份额在合并报表中分别列示为“交易性金融资产”、“其他非流动金融资产”，上述资产公允价值变动对前三季度、第三季度归属于上市公司股东的非经常性损益的影响金额分别为 4,830.40 万元、-5,473.66 万元。该损益为未实现浮盈或浮亏，尚未形成实际现金流，未来随市场价格波动存在不确定性。 扣除非经常性损益影响，公司 2026 年前三季度，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，同时，代理业务受益于汽车电子、光伏、工业控制、电力电子等领域需求增长而实现良好的增势，其收入占比的提升使得高成本业务权重增加，结构性拉低了整体的毛利，同时叠加相对刚性的运营费用使得归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润降低。 **二、互动交流** **（一）苏州和安徽募投项目的落地节奏？** 公司本次募集资金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。苏州募投项目拟利用公司现有生产场地资源，开展厂房适应性改造，配套采购先进生产及检测仪器、完成软件系统迭代，搭建智能化生产链路，针对微小型高容量、高压安规瓷介电容器与可调电容器开展产线升级，实现产

	业化规模生产。项目建成后将持续强化 MLCC 核心产品的技术壁垒，推动产品在汽车电子、工业控制、服务器、高端医疗等高端民用领域落地，推动公司业务结构提质优化。 合肥募投项目立足公司已验证的工艺体系与商业模式，通过引入高端产测设备、吸纳专业技术团队，提升适配微波器件、光传感器、光模块的微纳系统封装管壳的批量制造能力与研发水平。项目投产将提升产品供货规模，健全电子陶瓷产品谱系，加深前沿关键技术布局，进一步筑牢公司的行业竞争优势。 **（二）公司应收账款情况以及现金流状况？** 截至 2026 年 9 月末，公司应收账款约 16.58 亿元，较上年年末有所增加。受“十四五”收官政策因素影响，2025 年下游高可靠领域客户采购需求集中释放，上一年度高可靠业务营收基数较高，部分该类业务形成的应收账款于报告期内尚未回款。公司应收客户群体以国央企为主，资信条件较好，坏账发生概率偏低。公司将持续落实应收账款管控工作，跟踪重点客户回款安排，并严格遵照会计准则足额计提坏账，防范信用层面风险。 **（三）公司近期是否有并购方面的具体规划或进展？** 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。未来如有相关计划，公司会严格按照相关法律、法规规定进行信息披露。 **（四）公司对 Q4 及明年的高可靠市场需求有何预期？** 目前下游高可靠客户采购计划因防务政策原因尚在逐步明确。短期来看，行业存在稳定的配套需求基础，但高可靠产品采购具备计划性、阶段性特征，订单下达、批产交付的节奏会受下游主机单位排产等影响。公司高可靠客户以各大集团为主，合作基础稳固。公司将持续跟进下游型号项目进展，做好产品配套保

	障与项目对接，稳步推进在手订单履约，并依托技术迭代夯实配套竞争力，把握行业结构性机会。 **（五）公司是否有股权激励计划？** 公司将结合整体经营现状、业绩及激励机制来评估是否在合适时间相关激励措施。 **（六）公司在商业航天方面，有哪些布局？** 公司积极布局战略性新兴行业，开拓新兴领域市场，参与行业标准制定，持续优化产品和业务结构，培育业务增长新引擎，不断提升企业综合竞争力。未来将结合国家战略需求，持续推进产品适配与客户拓展。
日　　期	2026 年 11 月 2 日