证券代码：301682　　证券简称：宏明电子

成都宏明电子股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-004

投资者关系活动类别	☑特定对象调研　　□分析师会议 □媒体采访　　□业绩说明会 □新闻发布会　　□路演活动 □现场参观 □其他（_____）
参与单位名称	招商证券、广发证券、西部证券、方正证券、华西基金
时间	2026 年 10 月 28 日、10 月 29 日、11 月 6 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	宏明电子董事长梁涛、宏明电子董事会秘书梁爽、宏科电子总工程师林晓云、董事会办公室（证券事务部）主任吴小红、资本运营部副经理王嘉莹、证券事务代表胡晓、董事会办公室（证券事务部）工作人员
投资者关系活动主要内容介绍	**1.请介绍公司主营业务的营收占比** 答：2025 年公司实现营业总收入 26.17 亿元，同比增长 4.93%。收入结构仍以两大主业为主：电子元器件收入 19.85 亿元，占总营收约 75.87%，是核心收入来源，其中 90%以上都是服务于防务领域的高可靠产品。精密零组件收入 6.31 亿元，占比约 24.13%。分地区看，内销收入 23.04 亿元，占比约 88%；外销收入 3.13 亿元，占比约 12%。 **2.介绍一下当下防务市场的需求** 答：2026 年前三季度，防务类电子元器件产品下游需求释放阶段性放缓，公司相关产品收入有所下滑。三季度订单整体尚未呈现明显恢复态势。 目前，“十五五”顶层装备建设规划尚处分解落地阶段，相比以往节奏显著延后，采购指令尚未明确传导至上游元器件厂商。主要系当前科技迭代加速、作战形态和装备技术路线演变较快，装备发展方向需更加审慎论证和顶层把关，装备体系规划从论证到分解落地的时间相应拉长，导致“十五五”相关需求释放节奏阶段性后移。需求本身并未消失，而是确定性延后，随着规划逐步落地，订单有望有序释放，但具体时点、节

	奏和幅度存在不确定性。 **3.介绍一下当下消费市场的需求** 答：消费电子市场需求方面，公司精密零组件业务所处的消费电子领域呈现结构性回暖、但供应链格局承压的态势。 需求端,2026 年上半年消费电子促内需政策带动 AI 终端、折叠产品需求回暖，相关精密结构件需求稳步增长。公司精密零组件产品主要为平板电脑、笔记本电脑等消费电子提供配套，为知名品牌商的重要供应商。 目前，全球消费电子供应链重构加速，终端头部客户加速向东南亚及印度等地转移产能，国内传统配套厂商若未能及时配合海外建厂布局，将面临存量订单被分流、市场份额流失的挑战。公司 2026 年上半年精密零组件业务毛利率同比下降，部分原因正是国际客户订单转移至东南亚对原有消费电子结构件业务造成冲击。 整体来看，消费电子需求有回暖迹象，但公司在该领域面临客户产能外迁带来的订单分流压力，这也是公司积极调整客户结构、向新能源和 AI 算力结构件、机器人等方向拓展的重要背景。 **4.请问：公司判断防务订单实质性恢复的时间窗口在哪一段？在“低成本可持续”成为长期基调的前提下，公司靠什么稳住毛利率？** 答：2026 年底前，需求释放仍将处于点状、试探性阶段，难以形成板块性的全面回暖。从行业节奏来看，市场普遍预期防务领域“十五五”规划 2026 年以规划论证和前置预研小标为主，大批量装备及配套招投标预计从 2027 年开始逐步放量，2027 下半年至 2028 年迎来招标最高峰，但板块全面复苏尚待订单落地进一步验证。因此，2027 年更可能成为防务订单从“点状反弹”走向“实质性恢复”的转折年份，而 2026 年第四季度更多是过渡期。 随着防务领域“低成本可持续发展”战略深化，防务类产品审价与集采降价逐步常态化，部分高可靠产品单价承压，这是公司上半年综合毛利率同比下降的主因之一。但防务类产品价格受审价机制、成本审核和行业政策约束，降价呈现阶段性、结构性特征，并非无限度下行。“低成本可持续”政策在压降价格的同时也兼顾产业链保供稳链，价格调整存在合理区间和节奏边界，公司防务类产品毛利率下滑的空间有限，有望逐步企稳。 公司从多维度采取应对措施：一是产品结构持续向高可靠、高附加值领域集中，战略聚焦高端产品，以高端产品占比提升对冲价格下行。二是发挥规模效应与成本管控作用，通过扩大采购规模增强上游议价能力，依托募投产能释放摊薄固定成本，并通过内部降本消化部分价格压力。三是以民品高附加值业务形成对冲，商业航天等领域的业务逐步放量，在合并层面缓冲防务类产品毛利率下行压力。

	总体看，防务类产品毛利率下行空间有限，随着产品结构优化、规模效应显现和民品业务放量，有望逐步筑底企稳。 **5.请问公司柔直电容器这类新品目前处在什么阶段？近几年的收入规模如何？** 答：柔直电容器目前处在推广阶段。产品已完成挂网前的关键性能验证，正积极向国家电网、南方电网等核心客户推广，并与换流阀厂商对接。电网客户的供应商准入和批量招标周期较长，2026 年难以形成显著收入，2027-2028 年能否放量取决于后续挂网验证节奏。 **6.介绍一下军用 MLCC 和民用 MLCC 的区别？** 答：军品 MLCC 与民品 MLCC 的核心区别在于可靠性目标和商业逻辑不同：军品以“零缺陷、长寿命、极端环境稳定”为目标，多品种、小批量、定制化生产，强调全流程追溯和严格筛选，认证周期长、准入壁垒高，产品定型后规格锁定、生命周期长，价格受审价和集采机制约束相对稳定，产线专用性强、保密要求高；民品则在满足常规使用的前提下追求成本与性能平衡，标准化、大规模量产，以抽检和过程控制为主，导入周期短，产品迭代快、价格随供需波动大，产能追求规模效应和快速响应。
附件清单	无