

股票代码：300128

股票简称：锦富技术

苏州锦富技术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	线上参与锦富技术 2025 年年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 05 月 22 日（星期五）下午 15:00-17:00
地点	“约调研”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：顾清先生 独立董事：吴雪峰先生 财务总监：张锐先生 董事会秘书：殷俊先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：2025 年年报及 2026 年一季报是否有增长？ 答：尊敬的投资者，您好！2025 年度，公司实现营业收入 222,714.71 万元，较去年同期增长 23.90%；2026 年一季度，公司实现营业收入 56,401.64 万元，较去年同期增长 25.11%。谢谢！ 2、问：营收大幅增长但亏损持续扩大，整体经营承压的核心原因是什么？ 答：尊敬的投资者，您好！核心原因为公司综合销售毛利率较低，毛利率较低的主要原因为：①报告期公司主要产品受客户降价以及市场竞争等因素影响，产品综合

销售毛利率有所下降；②公司开拓的新产品、新业务，相关的成本费用较高，暂无法覆盖新产品、新业务的边际贡献，导致相关业务继续亏损。

3、问：奥英光电净资产年报时是-3517万元，26年1季报突变为6368万元，由负大幅度转正，是什么原因？

答：尊敬的投资者，您好！2026年一季度末公司全资子公司奥英光电净资产由负转正主要由公司向奥英光电增资所致。近年来公司显示业务持续发展，为进一步提升管理效率，推进集约化营运，公司拟以奥英光电作为公司显示业务的控股和管理平台公司，将涉及相关业务板块的江苏嘉视、奥英创智、拟收购的山东嘉视纳入平台公司，统筹研发、大宗采购、市场推广及大客户管理，推动板块内部协同运作和资源共享，进一步增强显示业务的核心竞争力和整体盈利能力，基于此公司加大了对奥英光电的投资。

4、问：奥英光电与奥英创智当前最新的业务分工有什么区别？为什么一个大幅度亏损一个微小盈利？奥英光电的持续亏损状况，公司会采取哪些手段来改变呢？

答：尊敬的投资者，您好！公司正在推进以奥英光电作为公司显示业务的控股和管理平台公司，将涉及相关业务板块的江苏嘉视、奥英创智、拟收购的山东嘉视纳入平台公司，统筹研发、大宗采购、市场推广及大客户管理，推动板块内部协同运作和资源共享，优化运营效率、压降管理成本，进一步增强显示业务的核心竞争力和整体盈利能力。谢谢！

5、问：奥英光电的商显业务与江苏嘉视是否有重叠的

地方，如何协调子公司协同发展，降低生产经营成本，提升产线利用率？奥英光电的显示模组能不能通过认证等相关手段直接供货嘉视的显示器代工业务，从而形成一定的协同以提升整体竞争力；反之嘉视系也可以代工奥英系的商显产品，这样可以提升嘉视的产线利用率，从而改善双方面的重复亏损状况？

答：尊敬的投资者，您好！公司正在推进以奥英光电作为公司显示业务的控股和管理平台公司，将涉及相关业务板块的江苏嘉视、奥英创智、拟收购的山东嘉视纳入平台公司，统筹研发、大宗采购、市场推广及大客户管理，推动板块内部协同运作和资源共享，优化运营效率、压降管理成本，进一步增强显示业务的核心竞争力和整体盈利能力。谢谢！

6、问：2025 年度，或者说截至目前，新能源汽车专用冷却液产品在国内主要新能源汽车主机厂的验证和准入工作进展情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司新材料东部生产基地项目已包含新能源汽车专用冷却液产品的产能规划，在项目建成投产前，公司将保持与新能源汽车主机厂的技术沟通并推进产品的升级换代工作，项目建成后将加速推进对主机厂的导入工作。上述新能源汽车专用冷却液产品的产能规划以取得项目所需土地使用权为前提条件，且存在项目资金筹措不到位、行政审批未通过、项目投资进度存在不确定性等风险，不构成对投资者的承诺，具体情况请参阅公司于巨潮资讯网披露的《关于全资子公司拟签订项目投资协议书的公告》。截至目前公司尚未取得相关土地使用权。

7、问：上海金锦富新材料东部生产基地项目，需要投入大量资金，但公司目前资产负债率高达 88.6%，如何保障项目的正常推进，该项目预计多少年后可达产？资产负债率如此之高，好多公司都采用破产重整来改善财务状况，公司有哪些举措？2025 年度公司相关高管受到行政处罚，按上市规则是否会影响公司发行股份？

答：尊敬的投资者，您好！上海金锦富已启动外部融资工作，正在积极推动产业基金及地方政府基金等外部单位投资入股。如有实质性进展，公司会根据相关规定履行信息披露义务。谢谢！

8、问：越南锦富 2025 年度营收按人民币记能达到多少？亏损或盈利是否超过 500 万？是否已经实现批量稳定出货，该子公司员工人数是多少？

答：尊敬的投资者，您好！越南锦富 2025 年下半年实现稳定出货，2025 年度营业收入为 1,080.62 万元，净利润为-266.81 万元，目前越南锦富月销售额基本稳定在 200 万元人民币左右，谢谢！

9、问：江苏美锦新能源持续亏损是由于产品售价低于成本价吗？其主要客户欣旺达 2025 净利润 10.6 亿，阿特斯 2025 净利润 10.1 亿，赣锋锂业 2025 净利润 16.1 亿，难道主要客户就不给其供应链小企业一点点盈利空间吗？整个储能行业当前处于高速发展和资本关注的蜜月期，机会应该是很多的，该子公司未来会采取哪些措施来改善盈利能力？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年江苏美锦营业收入较上年同期增长 93.75%，产能利用率有较大幅度的提升，同时其通过优化采购流程、提升管理效能等措施压降单

位成本，产品毛利率同比提升了 15.14 个百分点，但因原材料铜价格上涨而终端产品价格未能同步上涨，导致江苏美锦毛利率仍旧为负，暂时不足以覆盖成本。未来江苏美锦将积极把握行业发展机遇，持续拓展市场和客户，努力提升盈利能力。

10、问：)泰兴天马化工是否会一直成为公司经营的包袱？2024 年 8 月至 2025 年 2 月停工技改，改造后的产品毛利率如何？2025 年下半年及 26 年一季度开工率是多少？当前的订单水平能否支撑公司相关装置满负荷运行，如不能，大概能到什么水平？

答：尊敬的投资者，您好！2026 年 2 月底以来，受下游需求复苏及美以伊冲突导致国际化工材料价格波动等因素影响，国内胶黏剂行业整体行情持续上行，作为原材料的加氢石油树脂产品价格步入快速上升通道，从 2025 年最低 8,000 元/吨涨至 2026 年 3 月底的 14,000-16,000 元/吨，市场整体呈现供不应求的态势。天马化工今年 3 月和 4 月销量合计约 2,300 吨，4 月已实现单月扭亏为盈。受国内国际多种因素影响，目前无法准确预计加氢石油树脂产品的市场需求及价格走势，但公司预计本年度天马化工相关业务较以前年度整体向好，产能利用率和产品毛利率显著提升，盈利能力也将有所改善。

11、问：前期商誉已计提减值，相关风险是否出清，后续还有无减值压力？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年末，公司商誉账面价值为 9,425.72 万元，主要为迈致科技商誉资产组。商誉资产组是否发生减值迹象受多重因素影响，如公司的

战略决策、国内外经济的未来走势以及公司所属行业的景气度等，公司将针对宏观形势的变化，持续深耕主营业务，以解决实际问题、防范各项风险为出发点，扎实做好经营决策，稳步推进战略布局，同时夯实管理基础，提升治理水平，继续实行全方位精细化管理，促进子公司业绩目标的达成，降低相关商誉资产组减值的风险。

12、问：2026年能否给出实质性的扭亏路径

答：尊敬的投资者，您好！①公司将建立健全“计划执行闭环管理”机制，强化过程监督与结果考核，对重要项目、重点客户订单实施全过程精细化管理，提升整体供货保障能力与交付效率；全面强化资金与供应链管理，推进全链条成本优化，严控生产、采购、管理等各项费用，提升毛利率与盈利水平；加大应收账款催收力度，切实提升资金回笼效率与现金流安全；进一步完善内控管理体系，规范决策流程，强化对子公司的运营管控；持续优化人才结构与激励机制，激发团队经营活力。②公司将持续加大研发投入，统筹推进传统消费电子与新能源领域产品技术升级，不断强化核心工艺研发与专利布局，提升产品性能、品质与成本竞争力，增强客户粘性与综合竞争壁垒；通过工艺优化、良率提升与制造效率改善，助力集团降本增效，为公司实现业务稳健增长、改善经营业绩提供坚实技术支撑。

13、问：消费电子业务量价齐升势头良好，明年能否继续保持高速增长？

答：尊敬的投资者，您好！公司消费电子业务规模近年持续增长，我们将持续加大市场开拓与业务推广，并优

化产品结构、深化客户协作，努力保持稳健增长态势。
谢谢！

14、问：液冷板目前最新订单进展如何？

答：尊敬的投资者，您好！2026年一季度以来，公司承接某台湾客户的B300液冷板部件订单正常生产及交付中，因涉及商业秘密，具体订单情况不便披露。公司会根据订单情况动态调整产能配置与排产计划。截至目前，公司特定液冷板部件相关产品累计订单量占公司总体营收比例较小。二季度以来，公司与该台湾客户保持持续沟通互动，积极协助其推进下游客户某液冷板部件新项目的落地进程，并依据该台湾客户提供的订单预测做好了量产前的生产准备工作。在此郑重提醒投资者，该台湾客户提供的订单预测不构成确定性采购约定，且该客户最终承接其下游客户的订单受不可抗力、技术升级迭代、终端客户产品结构或生产节奏调整等因素影响存在不确定性，进而公司后续获得其液冷板部件订单情况也存在不确定性，请投资者谨慎决策，注意投资风险。
谢谢！

15、问：请问年度报告上说的跟小米华为等汽车厂商已开展深度合作，请问有收到实质订单或者预付款之类的吗

答：尊敬的投资者，您好！公司车规级石墨烯座椅加热产品已通过座椅厂交付小米汽车及华为系列某高端品牌汽车。谢谢！

16、问：请介绍一下液冷板最新推进进展

答：尊敬的投资者，您好！2026年一季度以来，公司承

接某台湾客户的 B300 液冷板部件订单正常生产及交付中，因涉及商业秘密，具体订单情况不便披露。公司会根据订单情况动态调整产能配置与排产计划。截至目前，公司特定液冷板部件相关产品累计订单量占公司总体营收比例较小。二季度以来，公司与该台湾客户保持持续沟通互动，积极协助其推进下游客户某液冷板部件新项目的落地进程，并依据该台湾客户提供的订单预测做好了量产前的生产准备工作。在此郑重提醒投资者，该台湾客户提供的订单预测不构成确定性采购约定，且该客户最终承接其下游客户的订单受不可抗力、技术升级迭代、终端客户产品结构或生产节奏调整等因素影响存在不确定性，进而公司后续获得其液冷板部件订单情况也存在不确定性，请投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢！

17、问：请问公司现在液冷方面的订单大概具体有多少金额？新建工厂是否按计划开始生产？目前产能利用率是多少？

答：尊敬的投资者，您好！2026 年一季度以来，公司承接某台湾客户的 B300 液冷板部件订单正常生产及交付中，因涉及商业秘密，具体订单情况不便披露。公司会根据订单情况动态调整产能配置与排产计划。截至目前，公司特定液冷板部件相关产品累计订单量占公司总体营收比例较小。二季度以来，公司与该台湾客户保持持续沟通互动，积极协助其推进下游客户某液冷板部件新项目的落地进程，并依据该台湾客户提供的订单预测做好了量产前的生产准备工作。在此郑重提醒投资者，该台湾客户提供的订单预测不构成确定性采购约定，且该客户最终承接其下游客户的订单受不可抗力、技术升

级迭代、终端客户产品结构或生产节奏调整等因素影响存在不确定性，进而公司后续获得其液冷板部件订单情况也存在不确定性，请投资者谨慎决策，注意投资风险。谢谢！

18、问：昆山迈致治具科技有限公司 2025 年度取得较好的经营业绩，请问 2026 年一季度经营态势如何？

答：尊敬的投资者，您好！迈致科技 2026 年一季度营业收入、净利润分别为 6,309.41 万元、1,654.66 万元，较上年同期分别增长 6.59%、36.56%。

19、问：旗下检测设备业务增长迅猛，相关新品及机器人业务落地进度如何？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年公司检测治具及自动化设备实现收入 23,362.63 万元，较去年同期增长 66.95%。报告期内，公司依托自身核心技术与制造优势，顺应行业发展趋势，积极把握人形机器人等领域的发展机遇，主动与相关领域的头部或知名客户沟通接洽，积极参与其早期研发设计和送样测试，为公司切入相关新兴赛道做好准备。其中子公司迈锐精机承接国内某头部人形机器人公司制造产线订单，公司作为总包方负责机器人制造产线的整体设计、采购、制造、安装及调试，该产线已交付客户验收中。目前，公司上述业务规模占公司整体营收比例较小，未来是否能持续获得订单可能受不可抗力、技术升级迭代、客户产品结构或生产节奏调整等因素影响，但上述业务的落地体现了公司在自动化装配与智能检测装备开发及产品适配方面的综合能力，有助于提升公司在行业内的品牌影响力，进一步拓宽业务空间。谢谢！

20、问：公司持续亏损，投资企业太多太杂，前期定增募资项目又推迟，二级市场短期不可能融资，请问大股东对公司的支持

答：尊敬的投资者，您好！现阶段大股东主要在融资方面为公司提供担保及资金支持，具体情况请参阅公司于巨潮资讯网披露的公告，谢谢！

21、问：苏州锦联星科技有限公司，2025年一季度营收705万，2026年一季度营收同比下降30%以上，而年报中公司描述“截至26年3月，共有31个主机厂定点项目在供货，18个项目定点资格正在开发”，定点规模持续扩大，相应的收入却出现下降，请问是否原因？锦联星持续大幅度亏损的根本原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！锦联星2025年一季度产值1,957万元，出货1,908万元；2026年一季度产值2,169万元，出货2,069万元，同期业务量呈平稳上升趋势。锦联星2026年一季度营收451万元，较2025年同期减少254万元，主要原因为：公司确认收入以主机厂对账确认的产品上线量为依据，2026年一季度主机厂相关对账程序延迟导致公司确认的收入金额减少。

22、问：公司连年亏损体量较大，2026年实现整体扭亏有哪些核心举措？

答：尊敬的投资者，您好！①公司将建立健全“计划执行闭环管理”机制，强化过程监督与结果考核，对重要项目、重点客户订单实施全过程精细化管控，提升整体供货保障能力与交付效率；全面强化资金与供应链管理，推进全链条成本优化，严控生产、采购、管理等各

项费用，提升毛利率与盈利水平；加大应收账款催收力度，切实提升资金回笼效率与现金流安全；进一步完善内控管理体系，规范决策流程，强化对子公司的运营管控；持续优化人才结构与激励机制，激发团队经营活力。

②公司将持续加大研发投入，统筹推进传统消费电子与新能源领域产品技术升级，不断强化核心工艺研发与专利布局，提升产品性能、品质与成本竞争力，增强客户粘性与综合竞争壁垒；通过工艺优化、良率提升与制造效率改善，助力集团降本增效，为公司实现业务稳健增长、改善经营业绩提供坚实技术支撑。

23、问：当前负债率偏高财务压力较大，如何优化债务结构把控资金风险？

答：尊敬的投资者，您好！首先，公司持续聚焦业务回款，加大应收款项催收力度，优化信用政策，加快资金回笼；同时严控非核心、非紧急资本开支，优先保障高毛利业务投入，提升资金使用效率。其次，公司一直积极优化存货与供应链管理，降低资金占用，提升资产周转效率，缓解短期流动性压力。第三，公司正在进行子公司层面的外部融资，积极引入产业基金及地方政府资金向部分子公司增资支持其业务发展。公司将继续集中资源发展高增长、高毛利业务，致力于推动经营性现金流由负转正，从根本上增强自我造血与偿债能力。

24、问：公司存货体量偏高，库存周转及跌价风控方面有哪些应对措施？

答：尊敬的投资者，您好！报告期公司存货较上年同期有所增长，主要原因为客户需求有所增长，公司为满足客户需求以及战略备货，存货余额相应增长。公司高度

	<p>重视存货规模管控与周转效率提升，多措并举防范存货跌价风险。公司将持续优化排产计划，以销定产的生产模式，按需合理备货，严控过量采购与库存积压，加大市场拓展力度，提升成品库存出库流转效率，稳步提升存货周转效率。公司已建立常态化存货盘点与减值评估机制，结合市场价格、产品迭代及订单需求情况定期测算可变现净值，足额计提存货跌价准备。同时持续梳理呆滞、老旧库存，通过折价处置、技改复用等方式盘活存量资产。未来将持续优化库存水平，降低潜在跌价风险，切实保障公司存货资产质量稳健。</p> <p>25、问：一季度依旧处于亏损状态，年内业绩逐季回暖的节奏能否确定？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司暂无确定性的业绩预判，目前公司正全力推进订单落地、成本管控与业务拓新，力争推动后续季度经营状况稳步改善，谢谢！</p> <p>26、问：各项费用管控成效明显，后续还将通过哪些方式进一步降本增效？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司通过自动化、信息化、智能化的技术手段加强精细化管理，助力降本增效，同时公司将通过实施严格的预算管控与费用分析机制，压缩可控费用，以实现成本费用的预算管控目标。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 05 月 22 日