

证券简称：菲沃泰

证券代码：688371

江苏菲沃泰纳米科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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名称	线上参与公司 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的投资者
活动时间	2025 年 06 月 03 日 14:00-15:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理、财务总监 宗坚 董事、副总经理、董事会秘书 孙西林 独立董事 童越 保荐代表人 莫永伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.公司从 2024 年度营收、净利润双双大幅增长，主要原因是什么？</p> <p>答:2024 年，随着人工智能创新技术驱动、用户消费升级及新兴场景拓展，智能手机、可穿戴设备等消费电子市场呈现终端需求的持续回暖的态势，行业未来增长预期正在进一步重塑。终端市场的回暖为公司业务带来了新的机遇和挑战，公司紧跟行业发展趋势并聚焦探索市场需求，围绕长期发展战略和年度经营目标，积极筹划并寻找更多的新市场新客户机会，夯实现有产品的技术升级和市场布局，并持续加大新技术开发和自主创新力度。2024 年，公司不断推进透明增硬耐磨技术、耐高压绝缘技术等新技术的产品研发，充分挖掘下游市场需求，致力于为不同行业客户提供更高效的一站式纳米防护解决方案。随着医疗、汽车、马达电机、服务器等新兴领域的陆续突破，公司业务版图持续扩大。2024 年，公司实现营业收入 47,946.02 万元，同比增长 55.21%；实现归属于母公司所有者的净利润 4,510.66 万元，同比扭亏为盈。</p> <p>2.在智能手机、TWS 耳机等市场公司的渗透率如何？</p>

答:在现有大客户保持订单增长的同时,借助 AI 硬件迅速发展,公司在新的龙头客户也在逐步提升产品渗透率。

3.公司年报中提到,今年已在武汉成立子公司,请问这个子公司的定位是什么?

答:2025年3月,公司在国家光电子产业基地(又称“光谷”)——武汉东湖新技术开发区设立子公司,积极拓展公司在数据通信、服务器、光通讯领域的业务,光谷作为国内重要的高新技术产业聚集地,拥有丰富的科研资源与人才储备。此举有助于公司紧跟前沿技术动态,提升在数据通信、服务器、光通讯领域的研发实力与创新能力,加速技术成果转化,为业务拓展奠定坚实基础,抢占未来发展制高点。

4.公司产品在汽车行业的拓展情况如何?

答:公司目前在多家 Tier1 龙头汽车零部件厂商和整车厂中已有多个定点项目和量产项目。除了压力传感器、汽车中控板、控制板、氛围灯 PCBA 等应用之外,我们针对新能源汽车领域开发了绝缘耐腐蚀膜层。这种新型膜层产品可以应用于变速箱电子双联泵,电子油泵等产品上,为这些产品提供全方位的防护。目前该产品已经在多家头部 Tier1 汽车零部件厂商中量产。

5.请问公司今年有没有新产品上市,能否简单介绍一下。谢谢。

答:公司积极开拓多元化业务版图,全力推进产品线的横向拓展。在设备研发方面,公司围绕客户需求与市场动态,研发适配不同形态与功能需求的先进真空镀膜设备。在膜层产品领域,菲沃泰将进一步巩固有机薄膜和绝缘耐腐蚀薄膜类产品的既有优势,强化产品性能与品质管控,提升市场竞争力。同时,公司将集中资源,大力打造透明增硬薄膜、水汽阻隔薄膜、DLC 耐磨薄膜等一系列新型产品。这些新产品将凭借独特的性能优势,满足客户日益多元化、多层次的需求,尤其在消费电子、汽车、医疗、AI 算力(包括数据通信、服务器、光模块等)、光学仪器、工业应用等领域,发挥关键作用。

6.公司产品可以在液冷服务器上应用吗?

答:目前,公司产品在液冷服务器上已有量产案例。公司创新自研了新一代 FTX1000E 设备,成功将 PECVD 工艺与 CVD 工艺相融合,并制备耐电压防腐膜层。该种膜层能够在服务器关键部件的表面形成保护层,极大增强元器件的耐腐蚀性,使其能够在矿物油中长时间工作而不受损害,还能有效传导热量,确保服务器在高温环境下稳定运行。

7.尊敬的管理层,有些问题想请教: 1、2024 年贵司收入按照消费电子、汽车、医疗、电机、智能家居、服务器来拆分,各自收入情况,增长的主要驱动领域和客户

是否方便分享，怎么看后续的进一步合作？2、2025年，海外重点布局的领域、客户，当前进展？3、未来2-3年，从消费电子往其他领域拓展，我们主要的选择？4、纳米防护替代传统防护的渗透进程，我们预估的市场空间

答:(1)2024年，公司在继续保持消费电子领域市场优势、不断通过扩充项目品类及拓展新客户提升行业渗透率的前提下，拓展在汽车行业、医疗器械、智能家电、服务器等多元下游市场的应用。2025年，公司将加速推进在汽车、医疗、AI算力（包括数据通信、服务器、光模块等）、光学仪器、工业应用等战略新兴领域布局，具体数据请关注公司定期报告；(2)2025年公司海外重点布局在东南亚和欧洲市场，我们的主要市场在汽车行业、医疗器械、智能家电、服务器、马达电机等相关领域；(3)基于在汽车、医疗、服务器和工业控制已经落地的量产项目，未来几年公司将更加积极拓展整车厂和Tier1的业务机会，协调医疗和服务器上下游资源，在更广泛的工业控制领域从元器件到控制部件，寻找更多的拓展机会；(4)基于公司近年来的研发成果，和在汽车、医疗、服务器、工业控制等应用领域拓展的量产案例，公司预估在上述新行业市场应用的空间远远大于消费电子行业。

8.看到公司已发布2025年股权激励计划，这次激励计划的目的是什么？

答:在当前复杂多变的国际形势下，全球经济格局和市场竞争环境正面临深刻调整。为了积极应对环境变化，公司适时推出2025年股票期权激励计划，加速新兴领域布局，推动公司在汽车、医疗、AI算力（包括数据通信、服务器、光模块等）、光学仪器、工业应用等战略新兴领域业务的快速、稳健成长，为公司长期战略目标的实现奠定坚实基础。本次股票期权激励计划设定业绩考核目标如下：2025年在汽车、医疗、AI算力（包括数据通信、服务器、光模块等）、光学仪器、工业应用等战略新业务领域产生的营业收入不低于7,000万元；2026年在汽车、医疗、AI算力（包括数据通信、服务器、光模块等）、光学仪器、工业应用等战略新业务领域产生的营业收入不低于15,000万元。体现了公司在战略新业务领域大力拓展的决心和信心。

9.公司业务是否受关税政策影响？

答:总体而言，公司受中美关税政策影响很小：（1）公司并无直接对美销售，所以中美关税政策不会对公司造成直接影响；大客户终端产品仅有少部分直接销往美国，因此总体影响很小；（2）公司全球化布局较为完善，早已在东南亚等国家布局产能，且积极评估在南美、欧盟等地的布局可能性，全面降低地缘政治影响，对抗关税政策不确定性。

10.请问医疗等新兴领域的业务进展和收入占比怎么样？

答:在医疗器械领域，公司的纳米防护技术具备低表面能、生物兼容性等特质，可应用到各类医疗健康的设备器件上，可在诸如内窥镜的防雾、超声刀的防切割阻力、医用试管降低表面能、家庭心脏监护设备的防护、X-RAY扫描设备的防护等多方面进行技术融合，提升产品性能。其中，应用于助听器整机、医疗机械手 FPC、便携式监护仪 PCBA、医用手机整机、腔镜吻合器、化验检测用试管玻片等领域的项目已成功量产。公司已顺利通过 ISO13485 医疗器械质量管理体系认证，这将大幅助力公司在医疗行业的业务拓展。公司已成为助听器国际龙头客户的合格供应商，并积极配合其他国内外优质客户送样验证，应用于医疗器械行业的产品需求量将随着国内外医疗器械市场的发展而增长。

11.领导，您好，公司在 AI 方向有什么具体的布局吗？

答:（1）公司膜层产品能很好地适配 AI 眼镜、手表等可穿戴端侧设备，目前，公司已进入多家行业头部厂商相关产品的供应链；（2）随着人工智能、大数据等技术的快速发展，服务器的算力需求呈指数级增长，这不仅对服务器的散热性能提出了更高要求，也使得服务器内部的电子元件更容易受到高温、潮湿、灰尘等环境因素的影响，从而影响其性能和可靠性。公司技术团队运用 PECVD 和 CVD 耦合真空镀膜技术，对被浸没的 PCBA 等部件，使单体材料在元件内部、底部和周围沉积并固化成无针孔、厚度均匀的透明绝缘涂层，给元件提供一个完整的优质防护涂层，并利用纳米材料在微观结构下覆形生长的特性，精准附着于产品表面，有效避免因镀膜不均匀而导致的防护漏洞，保证 360°无死角保护产品的每一个角落。目前，这一突破性方案已在客户端的服务器电源以及服务器通讯柜散热风扇产品上实现量产。随着市场需求的不断增长，公司将不断优化镀膜技术和工艺，为客户提供更加优质的防护解决方案，以满足算力服务器在高性能、高可靠性、高能效等方面的强劲需求。

附件清单（如有）	无
日期	2025 年 06 月 03 日