

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：2025-003

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（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 2025 年第三季度业绩说明会的投资者
活动时间	2025 年 11 月 4 日下午 15:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开 2025 年第三季度业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理宗坚 董事会秘书、财务总监赵钱波
投资者关系活动主要内容介绍	1、作为平台型公司，菲沃泰是否有计划与头部客户或行业机构共同制定纳米镀膜技术的场景化应用标准？通过这种方式来创造和引领新的市场需求，是否是公司的战略方向之一？ 答：感谢您的关注和宝贵建议，公司会根据自身经营情况适时选择相关战略方向。 2、公司毛利率长期维持在 50%以上，但净利率仅 6%-8%，且 ROE、ROIC 持续处于行业低位，2024 年 ROE 仅 2.31%。高毛利与低盈利的矛盾背后，是否存在成本核算不透明、盈利模式可持续性不足的问题？如何向市场证明公司盈利能力并非依赖非经常性损益，而是具备核心造血能力？ 答：感谢投资者关注，公司致力于持续研发创新驱动业务发展，尤其期待吸引高质量头部客户合作，延展业务，故周期较长，但护城河明显。公司将严格遵守企业会计准则核算成本费用，因持续研发投入占比较高，导致净利润比率较低，拟设计并构建客户驱动产品研发管理体系，希望不断提升 ROE 和 ROIC。 3、机构预测公司未来净利润持续高增长，公司对业绩增长的核心驱动因素有何判断？是否有可量化的业绩指引？

答：感谢您对公司的关注。AI 智能化时代，随着 AI 手机、智能驾驶汽车、智能眼镜等各类 AI 终端产品矩阵持续拓展，AI 终端市场呈现出强劲的发展势头，预计各类产品相应的防护、增性、改性需求也将不断提升。公司将紧跟行业发展趋势，聚焦市场需求，持续研发创新投入，不断适配迭代的 AI 终端产品为公司业务带来了新的机遇与挑战。研发端，持续夯实现有产品的技术升级与市场拓展，同时加大新技术开发和自主创新的投入力度；营销端，围绕长期发展战略与经营目标，在深耕现有客户服务的基础上，积极拓展新市场、挖掘新客户，谋求更广阔的发展空间。

4、公司在汽车、医疗、服务器等新领域已宣布了不少应用突破，例如进入新能源车企供应链，以及服务器产品已有量产案例。能否请管理层分享一些具体的、已产生可观收入的订单或客户项目，让我们能更清晰地评估这些新业务对营收的实际贡献？

答：感谢您对公司的关注，公司在立足《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关制度要求的同时基于商业及经营方面的考虑，目前在年度报告中，定期披露公司前五大客户销售情况。

5、请问今年报表里还有股份支付项目？原来不是说 2024 年底结束。

答：公司上市前通过持股平台实施的股权激励已于 2024 年摊销完毕。作为持续创新驱动的公司，公司于 2024 年 9 月及 2025 年 5 月新授予员工股票期权，故 2025 年报表中仍列示股份支付费用。感谢您对公司的关注！

6、今年以来在液冷方面的订单情况，以及在该方向的技术储备和业务预期是怎样的？

答：公司相变液冷服务器主板涂层产品目前已有量产案例。此外，公司相关产品可以为算力服务器的算力主板、光模块、电源等部件提供镀膜防护。在液冷领域，公司将持续研发创新、稳步拓展市场，包括且不仅限于通过参与行业专业展会、依托既有行业口碑、客户推荐及主动拜访等方式，积极拓展新客户资源，扩大市场份额，推动业务持续增长。感谢您对公司的关注。

7、菲沃泰越南工厂有员工多少人？

答：尊敬的投资者您好！员工情况请关注公司定期报告，谢谢！

8、核心技术获行业认可且已在 800V 高压平台等场景批量供货，后续技术迭代和产品升级路线图是什么？如何持续保持技术壁垒？

答：感谢您对公司的关注。公司为国家重点专精特新“小巨人”企业和高新技术

企业，长期立足技术投入与产品创新，储备多技术路线，持续创新布局，长期迭代产品更新。

具体膜层产品方面，公司凭借深厚的前沿技术储备，在原有防护类薄膜之外不断拓展纳米改性薄膜和纳米增性薄膜的更大市场。其中，透明增硬薄膜产品拥有高表面硬度、良好的膜基结合力以及致密的表面结构，并且与公司其他膜系有着匹配的组合性，可赋予薄膜工艺功能多样性。该类薄膜适用于高分子材料及金属表面的耐腐蚀耐划伤，例如镜头镜片、AR/VR 眼镜、智能手表、手机、汽车内外饰件等；DLC 耐磨薄膜可优化基材表面性能、增强耐腐蚀性、降低基材表面粗糙度从而提升密封性能。该产品的成功研发将促使汽车、航空航天、能源、化工等产业的泵类、液压传动等系统性能升级，提升终端产品质量与竞争力，带动上下游产业链向高端化迈进，如为汽车发动机燃油喷射系统提供更精准耐用的柱塞，助力汽车节能减排、动力提升。

9、在营收增速平缓的背景下，公司销售费用同比增长 41.19，三费占营收比例同比上升 19.27 个百分点。这些新增的费用主要投向了哪些方向？我们能否看到与之对应的新增订单或客户转化率的具体数据，以评估费用投入的产出效率？

答：感谢投资者对公司的关注，报告期内销售费用增长主要由于销售人员、团队建设及相应的业务拓展支出增加。新销售团队致力于产业拓展布局及前端拓展，迈向新业务板块的产出贡献尚有待时间积累并验证，公司将构建完善的绩效考核评价体系，以评估费用的投入产出效率。

10、增长动力与可持续性。公司前三季度营收同比增长 6.0，但增速较缓。请问，驱动增长的主要是哪些具体业务或产品线？面对扣非净利润大幅下滑 35.23 的情况，管理层如何看待当前盈利能力的质量，以及采取了哪些措施来提升核心业务的盈利水平？

答：感谢您对公司的关注。公司前三季度的收入增长主要来源于新增业务，尤其新增设备销售等业务的收入贡献，由于新业务尚处于发展初期，增速贡献较低。

公司过往收入来源主要依赖消费电子行业收入，随着技术创新积累，公司不断尝试不同行业场景及业务拓展，如对汽车电子等行业的积极拓展，为了行业产业转型，年内对组织与团队做了较大调整、引入部分跨行业人才加入团队进行组织重构。因人员结构变化导致人力成本增加是导致前三季度扣非利润下滑的主要原因，随着组织架构的完善，团队调整对业绩的短期影响也将逐步消化，相信随着团队融合也将进一步提升整体业绩贡献。

11、2025 年业绩展望：结合前三季度的表现和新业务的拓展进度，管理层对全年业绩有何展望？哪些业务领域将成为四季度及明年最重要的增长引擎？

答：公司坚持以“高性能多功能纳米表面改性领域的领导者”为愿景指引战略布局，稳健经营，经营业绩稳步增长。2025 年前三季度，公司实现营业收入 3.67 亿元，同比增长 6%，实现归母净利润 2,897.77 万元，同比增长 6.45%。通过不同类型防护功能的“混搭”设计与镀膜装备的协同优化，凭借卓越的三大功能（防护、增性、改性），公司针对市场需求不断开发高性能、多功能的纳米薄膜产品，在继续保持消费电子领域市场优势的前提下，拓展在汽车电子、医疗器械、光电显示、智能家电、新能源、数据中心等多元下游市场的应用。

12、公司在日韩市场、医疗器械等新领域拓展已有进展，当前新客户转化率如何？2026 年新兴领域收入占比是否有明确目标？

答：2025 年 7 月，公司与上海盛永国际贸易有限公司签订战略合作协议，将以领先的纳米薄膜技术与上海盛永成熟的本地化运营能力深度融合，快速构建覆盖日韩市场的销售与服务网络。公司已为持续开拓国际战略布局做好了充分准备，有望打开长期成长空间。

13、公司财务状况稳健（资产负债率 5.67%、经营现金流同比增 52.5%），未来如何利用充裕资金推进研发或产能扩张（如越南/墨西哥基地）？这些布局预计何时形成规模化收益？

答：感谢您对公司的关注。2025 年前三季度，公司研发支出 6,672 万元，同比增长 4.50%，占公司营收比重 18.18%，长期致力于持续研发创新，构筑技术优势护城河。

2021 年，公司布局了越南生产基地，2025 年在武汉东湖新技术开发区设立子公司，精准卡位数据通信、服务器及光通讯三大高成长赛道，期待依托武汉光谷高新技术产业聚集地科研资源与人才储备优势，助力公司提升在数据通信、服务器、光通讯领域的研发实力与创新能力，为业务拓展奠定坚实基础。

公司致力于通过前瞻研发，驱动产业、行业布局，未来将依托客户市场需求并融合技术优势，基于供应链管理、客户需求、资金投入效率等布局产能扩张。

14、Q3 毛利率显著高于行业均值，汽车电子、液冷服务器业务收入快速增长，后续将通过哪些具体举措扩大这两大领域市场份额？是否有新增大客户合作或订单落地计划？

答：公司致力于持续技术创新，不断拓展产品适用行业领域。在汽车电子领

	域，公司已与多家 Tier 1 龙头零部件厂商及整车厂建立了稳定合作关系，基于客户需求共同推进多个产品应用研发，产品涵盖压力传感器、中控板、控制板、氛围灯 PCBA 等多个应用，目前已逐步实现量产；在液冷服务器领域，公司亦已有应用逐步实现量产。不仅于上述两大核心业务领域，公司将持续研发创新、稳步拓展市场，包括且不仅限于通过参与行业专业展会、依托既有行业口碑、客户推荐及主动拜访等方式，积极拓展新客户资源，扩大市场份额，推动业务持续增长。 感谢您对公司的关注，公司将立足《上海证券交易所科创板股票上市规则》等相关制度要求，积极主动履行信披义务。 15、公司前五大客户占比高达 67.56%，苹果一家独大形成“客户依赖症”，且 2024 年应收账款增速（65.22%）远超营收增速（55.21%），未来若核心客户缩减订单或延迟回款，公司将如何避免业绩“雪崩”？目前拓展多元化客户的具体进展和实际成效为何？ 答：公司围绕长期发展战略与经营目标，在深耕现有客户服务的基础上，积极拓展新市场、挖掘新客户。在消费电子领域，公司目前已经进入多个品牌供应链体系。此外公司还进入了汽车电子等新赛道。汽车电子领域公司目前公司已与多家 Tier 1 龙头零部件厂商及整车厂建立了稳定合作关系，基于客户需求共同推进多个产品应用研发，产品涵盖压力传感器、中控板、控制板、氛围灯 PCBA 等多个应用，目前已逐步实现量产；在液冷服务器领域，公司亦已有应用逐步实现量产。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 04 日