

厦门法拉电子股份有限公司

参加沪市主板新质领航之电子与通信行业 2025 年度集体业绩说明会会议纪要

一、业绩说明会基本情况

厦门法拉电子股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 5 月 19 日（星期二）14:00-17:00 参加了上海证券交易所举办的沪市主板新质领航之电子与通信行业 2025 年度集体业绩说明会，就公司 2025 年度及 2026 年第一季度的经营成果和财务状况等与投资者进行了沟通与交流。

公司董事长卢慧雄先生，董事、财务负责人、副总经理王清明先生，独立董事肖珉女士和董事会秘书臧哲先生，在上海证券交易所上证路演中心以视频直播和网络互动方式参加了本次业绩说明会，与投资者进行互动交流和沟通，在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行回复。

二、业绩说明会交流情况

公司就本次业绩说明会投资者关心的问题进行了回复，现将主要问题及回复情况整理如下：

1. 公司下游应用领域有哪些新发展趋势，公司有没有拓展新应用赛道，未来有哪些新的增长点？

回复：从下游应用整体走势来看，新能源汽车行业整体增速有所放缓；光伏行业受多重因素影响，预计 2026 年市场需求整体趋于滞缓。但在全球能源结构转型、地缘局势变化以及全球能源价格大幅上行等多重因素驱动下，储能市场迎来快速增长；此外，数据中心相关产业高速发展，也进一步带动绿色能源配套需求新的增长。

市场布局方面，公司近年在持续深耕传统工控、新能源汽车、风光储等领域，已积极布局高铁、动车、柔性直流电网等领域，开发的部分车型及国网线路的配套产品已顺利实现批量交付。此外，公司正全面跟进固态变压器等与 AI 数据中心电源相关应用场景的产品开发与市场导入。

整体来看，轨道交通、智能电网、储能以及 AI 数据中心配套电源等相关领域，都有望成为公司未来新的业绩增长来源。

2. 薄膜电容器行业近年竞争格局及发展趋势变化，公司后续主要的发力方向和战略布局是什么，公司在“十五五”期间有哪些重点的战略规划和工作部署？

回复：当前薄膜电容器行业国际市场相对平稳，欧美同行增长放缓，国内市场的竞争异常激烈，这与下游应用市场的发展密切相关。新能源汽车、光伏储能等市场快速发展，带动薄膜电容器产品向高端化，集成化方向升级，也大幅提升了产品整体价值，行业长期发展前景受市场看好，吸引了国内不同背景的相关企业陆续进入薄膜电容器行业。直接下游市场的增量主要来源于国内市场或国内的直接客户。国内薄膜电容器企业技术进步、成本控制能力良好，整体竞争力提升。近年来行业内卷严重，受下游行业竞争传导影响，叠加薄膜电容在新能源车电控、光伏储能逆变器等核心部件中的成本占比提升，下游客户对电容器的性能和价格更加重视，薄膜电容器行业竞争加剧。随着国家引导行业良性竞争的相关政策的出台，行业竞争环境将逐步回到更加健康有序的状态中。

公司积极应对市场和行业的发展变化，长期坚持中高端市场策略，“十五五”期间，在深耕现有的市场的基础上，全力抢抓新兴的应用领域，推进全球化布局。具体从以下几方面开展工作。

一是在产能规划方面，更加注重优化产能配置，提高生产效率。目前，公司南海路工厂已经投产，接下来会根据市场需求来规划未来的生产线，包括针对轨道交通、电网、新能源汽车以及工业用途等领域的需求来进行相应的调整和升级，以满足不同应用场景下的多样化需求。

二是加快全球产业布局。马来西亚工厂预计 2028 年上半年投入使用，主要面向汽车、光储以及数据中心等相关领域市场，能更好地服务海外客户。

三是持续推进自动化、智能化制造转型升级。随着新能源领域产品占比不断提升，小批量、定制化产品越来越多，产品结构也更加复杂，共线生产难度加大，对生产线的自动化、智能化和柔性生产能力提出了更高的要求。我们将持续加大自动化设备投入，全力打造高效灵活的柔性智能产线，更好地适配多元化订单与定制化生产需求。

四是要持续加大技术研发投入。尤其聚焦关键核心原材料领域，深度参与材料研发攻关，重点推进材料性能优化升级与新型材料落地应用，从源头夯实产品核心竞争力。同时，公司会积极牵头并参与行业技术标准制定，截至目前

已累计参与制定各类标准 50 余项，持续推动薄膜电容器行业规范化、高质量发展。

五是要全力深耕拓展各新兴应用领域市场。公司在继续巩固传统市场占有率的基础上，将进一步开拓全球新能源市场（风光储、新能源汽车）、轨道交通市场、智能电网市场、数据中心市场。我们会密切关注潜在和新兴市场发展，并快速响应，公司组建新兴应用专项团队，与下游客户联合开发针对新应用场景的薄膜电容方案，稳步推进产品测试与市场验证工作，加快新兴应用领域产品落地，持续挖掘新业绩增长点。

公司将全力以赴，把握行业发展机遇，持续做强核心优势、开拓增量市场，推动公司稳健发展。

3. 公司南海路新厂区和马来西亚工厂目前的建设投产进度、产能爬坡节奏、未来整体规划以及海外工厂主要服务哪些区域的客户？

回复：公司南海路新厂区已于今年一季度正式投产，目前已投产的有电网和新能源汽车配套产品的生产线。后续将根据下游行业发展情况，逐步增设新能源、电网、轨道交通、工业工控等多领域产品线，产能按照市场节奏稳步爬坡，计划在五年内逐步实现满产运行，全面释放产能。

马来西亚工厂预计在本月完成土地购买工作，该基地位于吉打州居林工业园，总面积约为 4.2 万平方米。力争在 2027 年底前完成一期的主体建设（约 2 万平方米左右），预计在 2028 年上半年投入使用，目前规划布局汽车、光储以及数据中心等相关领域配套产品的生产线。马来西亚工厂定位是服务海外市场，重点聚焦北美、欧洲等海外市场客户，一方面可扩展公司全球化生产布局与市场服务体系，另一方面可应对国际贸易壁垒。

4. 在 AI 算力与新能源双轮驱动下，电子元件行业呈现出显著的结构增长。在把握 AI 机遇、布局新能源等方面，公司在拓展高附加值领域有哪些具体的经营举措和产能布局？

回复：首先是要统筹现有产能资源，科学优化生产布局。随着南海路厂区的投产，公司在厦门已形成三大生产基地，总占地面积达 33 万平方米。后续我们将紧跟行业市场发展与需求变化，结合公司的实际情况，统筹优化三个生产基地的产能配置与产线结构，通过科学调配，让三个生产基地的产能布局更加合理，管理上能发挥最大效益，全力实现管理效能与生产效率双提升。

其次，公司会把优质资源重点向新能源、智能电网、轨道交通以及 AI 数据中心配套电源等高景气领域倾斜，全力保障高端产品稳定供货。目前公司产线整体基本处于供需紧平衡状态，为把握市场机遇，公司预计将进一步扩大 AI 算力应用领域配套产品的产能，同时也将在马来西亚工厂规划布局相关产能。

最后是持续优化产品结构，全力提升整体盈利质量。公司将主动调整产品应用方向，加大高附加值产品的研发和拓展力度，集中资源努力提升高附加值产品在公司整体营收中的比重。同时系统梳理整合现有产品线，逐步缩减低效、低盈利品类产品，进一步聚焦核心主业与高端优质赛道，持续优化经营结构，筑牢长期稳健发展根基。

厦门法拉电子股份有限公司

2026 年 5 月 20 日