

海南金盘智能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：金盘科技 证券代码：688676 编号：20250519

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
参与单位名称及人员姓名	参与 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 19 日下午 13:00-14:45
地点	上证路演中心（ http://roadshow.sseinfo.com ）
上市公司接待人员姓名	董事长 李志远 独立董事 李四海 轮值总裁 杨霞玲 副总裁、财务总监 万金梅 董事会秘书 张蕾
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司情况及解读 2024 年暨 2025 年第一季度的经营业绩。 二、针对投资者关心的重点问题进行了具体交流如下： 问题 1、公司如何看待数据中心领域的发展，以及未来在这一领域的规划？ 回答：尊敬的投资者，您好！随着全球 AI 技术快速发展，带动了全球 AIDC 投资及其对应的电力需求。由于 AIDC 对于供配电设备的稳定性和可靠性要求更高，因此，集成中低压开关设备、变压器、电力转换装置以及一体化智能监控系统的电源模块方案是 AIDC 建设供配电中的重要方案。2025 年 5 月 10 日，公司发布《向不特定对象发行可转换公司债券预案》，公司拟在浙江省桐乡市投资建设数据中心电源模块等成套系列产品的数字化工厂。公司通过本项目的建设将扩大数据中心电源模块等成套系列产品的产能，有利于公司

	向数据中心领域，尤其是人工智能数据中心（AIDC）领域持续稳定供应相关系列产品。感谢您的关注！ 问题 2、请问面对目前的关税，公司计划采取何种应对措施？ 回答：尊敬的投资者，您好！面对复杂多变的国际经济环境，公司始终保持高度敏感，密切关注国际关税政策变化，并积极采取一系列应对措施，以降低政策不确定性对公司经营的影响。 （1）全球化产能布局优化 公司已在全球范围内建立生产基地，覆盖海外墨西哥、波兰、马来西亚等地区。2025 年，公司正积极推进海外新产能建设，预计新产能将在年内逐步落地，进一步提升对海外市场的供应能力和服务水平。 （2）多元化市场布局与“内外双循环”策略 公司依托全球生产基地的区位优势，实施“内外双循环”风险对冲策略。国内市场端：通过深化渠道渗透与产品创新，公司已形成稳定的营收基本盘。2025 年一季度，内销订单同比增长 27.47%，展现出国内市场的增长潜力。国际市场端：将凭借波兰工厂辐射欧盟、马来西亚基地覆盖东盟的区位优势，公司构建起更具韧性的跨国经营体系。 （3）研发创新与降本增效 公司将持续加大研发投入，通过技术迭代提升产品竞争力。同时，通过不断优化生产流程、降低运营成本、持续推动降本增效，进一步提升经营效率和产品竞争力，以应对关税政策的不确定性。感谢您的关注！ 问题 3、董事长您好，公司目前在手订单有多少？能覆盖多久的订单？今年海外出口情况怎么样？公司 2025 业绩指引是多少？公司 2025 有无新建产能？ 回答：尊敬的投资者，您好！截至 2024 年 12 月 31 日，公司在手订单 65 亿元，同比增长 35.49%，为公司 2025 年业绩奠定了基础。有关公司后续在手订单的具体情况，请以公司
--	---

	披露的定期报告等公告为准。2025 年，公司坚持全球化发展战略，不断打造品牌影响力和竞争力，在海外积极布局产能，凭借墨西哥工厂辐射北美、波兰工厂辐射欧盟、马来西亚基地覆盖东盟区位优势，推动海外市场开拓。公司管理层始终以长期价值为导向，围绕战略规划稳步推进技术创新、市场拓展及产能布局，公司管理层将全力以赴，努力提升公司 2025 年的经营业绩，为股东创造更大的价值。2025 年公司正积极推进美国及马来西亚新产能建设，预计新产能将在 2025 年内逐步落地，进一步提升对海外市场的供应能力和服务水平。感谢您的关注！ 问题 4、作为海南本土企业，公司如何利用自贸港 EF 账户、税收优惠等政策加速全球化？封关运作后，在跨境资金流动和人才引进方面有哪些新计划？ 回答：尊敬的投资者，您好！公司将充分借力海南自贸港政策加速全球化发展，在跨境资金流动方面，公司是海南自贸港 EF 账户首批用户，已在多个应用场景中充分利用了 EF 账户的优势，包括跨境收汇、即期结汇、远期结汇等，实现资金自由兑换与跨境划转，提升结算效率并降低汇率风险。多币种支持与低手续费、透明流程进一步优化了资金管理效能。 在人才引进方面，公司作为全球化业务布局的企业，将积极跟踪研究政策，充分利用高端人才个税优惠等政策，吸引国际化技术与管理团队支撑公司全球研发与运营，助力公司进一步拓展全球市场，持续打造具有国际竞争力的品牌。感谢您的关注！ 问题 5、公司计划如何优化现金流？是否会调整客户信用政策或加强回款激励？ 回答：尊敬的投资者，您好！2025 年公司在优化现金流方面采取了一系列措施：特别是在应收账款管理和客户信用政策方面进行了重点调整，强化客户资信审核，持续开发优质客
--	--

	户；优化客户信用政策，对于客户信用不好的公司会适当缩短信用期限或者提升预付款比例；增加回款的激励考核机制，加强与客户的沟通协商机制，加大回款力度。感谢您的关注！ 问题 6、近年来公司应收账款有所增加，其中 2024 年度增加尤为明显，面对公司应收账款上升幅度明显高于收入增长幅度的情况，请问公司具体原因是什么，有何措施和应对方式，谢谢。 回答：尊敬的投资者，您好！应收账款上升幅度高于收入增长幅度，主要原因是受项目进度、手续办理及行业等因素影响，客户付款周期变长。为了加快应收账款的回收，公司已针对性地优化管理机制，在前端强化风险管控，升级客户信用评级体系，动态评估客户资信。在中后端加大催收力度，对长账龄、大额应收账款实行“一户一策”跟踪管理，加强业务及财务联动。感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动，公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。
附件清单	无
日期	2025 年 5 月 19 日