

钧崴电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：005

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 ☒其他线上会议
参与单位名称及人员姓名	西南证券 李煜、徐一丹、吴奕霖 海富通基金 王振遨、范庭芳、王经纬 国泰海通证券 李轩 国泰基金 张阳
时间	2025 年 10 月 28 日
地点	公司会议室、线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：颜睿志 董事会秘书、财务总监：张照欣
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司介绍 公司主要从事电流感测精密电阻及熔断器的设计、研发、制造和销售。经过多年的积累和沉淀，公司品牌“华德”、“Walter”、“TFT”、“YED”已在中国及海外客户中获得了良好的口碑，具有较强的市场影响力。公司在电流感测精密电阻领域已成长为全球领先企业，主要客户群体广泛，涵盖智能手机终端、电脑终端、家电、电池、PD 快充、电源、工业等多个领域。 公司的战略愿景是通过持续地创新成为全球元器件行业中

	的细分领域领导企业，成为更全面的电流应用解决方案提供商。依托在电流检测领域的深厚技术积累，公司正积极拓展布局高性能传感器产品线，推动产品从单一元件向集成化、智能化的系统级解决方案延伸，进一步提升综合竞争力与市场覆盖广度。 二、互动交流 1. 公司前三季度业绩情况介绍、增长原因？ 答：2025 年前三季度，公司实现营业收入 573,429,389.35 元，同比增长 18.00%；实现归属于上市公司股东的净利润 114,174,886.97 元，同比增长 25.27%。 公司三季度业绩表现良好，除了受益于消费电子传统旺季外，为公司的业绩增长提供了周期性助力，主要还源于以下两方面：一是公司在工业、AI 相关领域的业务持续放量，来自该方向的订单环比实现较快增长，成为重要的新增长驱动力；二是公司积极拓展新客户成效显著，相关项目在三季度陆续落地贡献业绩，推动整体营收和利润提升。 2. 公司毛利率在行业中处于较高水平，请问是如何维持这一优势的？ 答：公司的高毛利源于清晰的战略定位。首先，我们选择有技术门槛的细分赛道，通过持续的研发投入形成技术壁垒。其次，我们坚持从行业头部指标客户出发，不仅能获得一定的溢价，也可以驱动技术持续迭代。我们利用在头部客户的技术领先优势获取高单价订单，同时通过覆盖大体量客户来实现规模效应，形成成本优势，从而在这两端构建了健康的盈利模式。
--	--

3. 公司目前的核心产品和业务布局？未来有哪些拓展方向？

答：公司核心聚焦于电流感测电阻、熔断器这些细分领域的被动元件。我们采取以技术驱动，深度合作头部客户的策略，深耕市占率领先的传统领域，如消费电子、家电等市场。未来增长策略明确也较为明确，一方面，将现有优势产品向 AI、工业、汽车、新能源等高附加值领域拓展；另一方面，通过研发持续投入与战略投资并举的方式，布局传感器等新产品线，同时加速海外市场的开拓。

4. 公司近期海外并购项目的意义？

答：公司目前的并购策略是在开放探索的同时，强调稳健、可控与协同效应。我们倾向于选择业务和技术相近、公司掌握度高的目标。这能有效降低整合风险，并确保并购后能清晰地进行价值赋能。并购日本 Flat Electronics Co., Ltd.的成功案例正是这一原则的体现——其产品与客户资源为我们的海外布局带来了明确的附加价值。

同时公司会审慎对待跨界机会。对于与现有业务差异过大的公司，因整合难度高且协同效应不明朗，现阶段持保留态度。公司不会单纯为了扩充产品线而进行高风险并购，对于非核心聚焦领域的潜在合作机会，公司同样会关注，但更倾向于采用风险较低的投资、合资等模式先行探索，而非一步到位的并购。

5. 公司未来的整体发展战略？

答：公司的战略是通过两大核心路径实现增长。在有机增长方面，我们持续加大研发投入，深耕现有产品线的技术迭代，并积极将成熟产品向 AI、工业、汽车、新能源等新应用领域拓展，实现内生式稳健增长。在无机增长方面，我们通过并购、投资或合资等方式，战略性地布局传感器等新产品赛道，并加速全球化进程。例如，近期对日本 FLAT 公司的收购，有助于

	技术和产品品项的提升及海外高端客户资源的积累。我们将有机结合两种方式，以技术创新为根基，以战略布局为跳板，构建长期可持续的竞争优势。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 10 月 28 日