

股票名称：科威尔

股票代码：688551

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>投资者线上交流会</u>
参会单位	详见附件
时间	2026年4月27日 2026年4月29日
会议地点及形式	价值在线 / 线上交流 公司会议室 / 现场交流
公司接待人员名单	董事会秘书、财务总监 葛彭胜先生 证券事务代表 张燕女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、2025年度及2026年一季度经营情况介绍</p> <p>2025年度公司整体经营稳健向好，全年实现营业收入51,260.47万元，同比增长7.18%；归母净利润6,394.96万元，同比增长30.38%；扣非归母净利润3,458.54万元，同比下降11.45%；经营活动现金流净额10,488.84万元，同比大幅改善，整体财务结构稳健安全。</p> <p>业务层面，核心测试电源主业稳步增长，持续支撑公司整体业绩；功率半导体业务逐步回暖，但当前营收占比仍较低，对整体经营贡献有限；氢能板块受行业周期与投资节奏影响，业绩阶段性承压。报告期内公司生产经营有序开展，持续稳定落实分红政策，平衡长期发展与股东回报。</p> <p>2026年一季度，公司实现营业收入8,909.95万元、归母</p>

净利润 729.59 万元，同比有所回落；扣非归母净利润 451.69 万元，同比增长 82.49%；经营活动现金流净额-607.96 万元。短期业绩波动主要受阶段性因素影响，公司持续聚焦核心主业，稳步推进市场拓展、产品迭代与内部管理优化，整体经营基本面保持稳定。

二、问答交流

1. 2025 年度公司业务整体有所回暖，但 2026 年一季度仍有压力，主要原因是什么？公司全年业绩展望如何？

2025 年度公司经营运行平稳向好，2026 年第一季度业绩仍存在阶段性压力，主要系经营稳步改善与收入确认节奏存在错位，当期经营成果暂未在一季报中充分体现；同时上年同期存在处置子公司产生大额投资收益增厚利润，本期无同类收益，对一季度归母净利润形成一定影响。一季度扣非净利润实现大幅增长，反映公司主业经营稳步改善。

长期来看，公司历年产品销量保持稳健增长，2024-2025 年受行价格下行影响，营收端增长有所承压。目前行业价格逐步企稳，公司产品销量保持稳步提升。后续随着相关收入陆续确认，主业经营水平有望持续修复。结合行业环境及自身经营节奏，公司全年经营基本面具备稳步向好基础，整体业绩有望保持平稳健康发展态势。

2. AI 服务器测试电源业务进展情况？客户以国内还是国外为主？

2025 年公司以送样与客户验证为主，同步实现小批量订单落地，今年该板块业务开局良好。在服务器测试电源领域，目前公司国内外业务协同推进。

3. 公司海外业务进展情况如何？

公司高度重视海外业务拓展与全球化布局，持续完善全球化营销体系与服务体系，积极开拓海外重点区域市场。2025 年，公司海外业务实现较快发展，国外营收同比增长 35%，

全球化业务拓展取得积极成效。后续公司将稳步推进海外市场拓展，持续完善海外渠道建设，进一步增强全球化运营能力与市场竞争力，推动海外业务稳健发展。

4. 公司 AIDC 领域国产化替代优势？

从国内市场来看，在产业政策引导及供应链自主可控的发展趋势下，服务器产业链国产化趋势明确，国产化进程也持续推进，行业头部客户不断加大本土供应链导入力度，有效带动国产 AIDC 产品需求持续扩容。从海外市场来看，下游客户愈发关注产品性价比与供应链稳定性、多元化布局。公司产品在性能指标、成本控制及交付保障等方面具备综合优势，能够较好地匹配下游客户降本增效与供应链优化的诉求，具备较强的导入潜力。因此，依托上下游产业协同与自身技术积累，公司在 AIDC 领域的国产配套优势持续凸显，行业成长空间广阔。

5. 公司产品价格及毛利率已企稳，后续业绩增长主要来自哪些方面？

2026 年业绩增长主要来自两个方面，一方面是新业务拓展赋能增长，依托服务器测试电源等新兴领域的业务落地，叠加海外市场稳步拓展，进一步拓宽长期成长空间；另一方面是随着行业价格趋于平稳，整体出货规模稳步上升，有望持续贡献营收增量。

2024 至 2025 年，行业价格下行压制营收规模及盈利水平，出货量增长未能充分体现在营收端。现阶段价格压力缓解，出货量有望逐步显现在营收端。

6. 相较于 2025 和 2024 年度，公司订单增速是否会更高？

相较于 2024 年、2025 年，公司订单增速有望实现提升。结合 2026 年一季度经营情况，整体订单规模较往年同期稳步增长。分业务来看，测试电源板块订单表现突出，是一季度

订单增长的核心支撑；氢能业务推进节奏平稳，现阶段表现优于前期预期；功率半导体业务有序开展，整体运行符合现阶段经营节奏。综合各板块实际运营情况，公司当期订单基本面较前两年有所优化，整体订单承接情况表现良好。

7. 一季度毛利率回升的主要原因是什么？

一季度毛利率有所回升主要有两方面原因，一是行业阶段性价格竞争趋于缓和，同时公司持续推进成本管控与降本增效，产品盈利空间得到一定改善；二是受当期收入确认结构影响，一季度收入确认中，高毛利产品确认占比提升，带动整体毛利率上行。长期来看，阶段性行业价格竞争带来的经营影响将逐步减弱，后续依托产品结构持续调整，叠加生产运营效率优化以及规模化效应释放，整体毛利率水平有望保持平稳运行。

8. 一季度经营性现金流同比下降，是否与业绩和收入确认相关？

公司一季度经营性现金流同比有所回落，主要与行业季节性规律、当期收入确认节奏相关。一方面，下游客户的付款节奏本身就存在季节性，回款大多集中在下半年，往年一季度现金流普遍偏弱；另一方面，受收入确认周期影响，部分订单还在交付、验收阶段，相应款项尚未收回，短期影响了当期现金流。整体来看，该情况属于行业阶段性常态，不代表主业经营质量出现波动。伴随后续回款有序推进，二季度经营现金流有望环比改善。

9. 公司直销和分销布局情况，直销毛利率略低于经销主要原因是什么？

目前公司采用直销与经销并行的双渠道销售模式，适配不同应用场景与产品销售需求。两类渠道毛利率存在一定差异，经销渠道毛利表现更好，核心在于产品结构区分：经销渠道以推广小功率系列产品为主，这类产品毛利水平更高；

	大功率产品多采用直销模式，因此直销毛利率略低于经销。
附件	《参会单位》

附件：《参会单位》

富国基金	平安证券
附加值投资	深圳市武当资产
耕零（上海）投资	天风证券
国金证券	张家港高竹私募基金
国泰海通证券	长沙高新炜德基金
国信证券	中金公司
华创证券	中信建投证券
华泰证券	中油证券
华鑫证券	中哲物产集团
君成投资	