

证券代码：002767

证券简称：先锋电子

杭州先锋电子技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20260507

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过同花顺路演平台参与先锋电子 2025 年度网上业绩说明会的广大投资者
时间	2026 年 5 月 7 日（星期四）上午 9:30-11:30
地点	同花顺路演平台
上市公司接待人员姓名	董事长 石义民 总经理 石扬 董事会秘书 程迪尔 财务负责人 邢文胜
投资者关系活动主要内容介绍	本次业绩说明会以网络文字互动方式举行，与线上投资者互动交流的主要情况如下： 1、目前公司针对中融信托提起的诉讼进展如何？ 答：尊敬的投资者，您好！截至目前，公司及子公司购买的中融信托产品本金及投资收益尚未收回。具体内容详见公司刊登于《证券时报》及巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的《关于部分信托产品逾期兑付的风险提示公告》、《关于交易性金融资产公允价值变动的公告》（公告编号：2023-528、2023-529、2024-548、2026-657）。公司及子公司就上述信托纠纷案件向

法院提起诉讼并提交财产保全申请，法院已立案受理了上述案件，均已完成财产保全。公司将密切关注上述信托计划的相关进展情况，切实维护公司和全体股东的权益。目前公司经营正常，财务状况稳健，该事项不影响公司持续运营及日常经营资金需求。感谢您的关注！

2、在“大规模设备更新”等政策推动下，市场招投标项目的数量和规模有何具体变化？在2025年及2026年一季度的中标率和新签订单金额表现如何？

答：尊敬的投资者，您好！在相关政府政策的推动下，行业需求良好。2025年度及2026年第一季度，公司整体经营情况良好，实现了营业收入的稳健增长。关于具体的经营数据，请以公司披露的定期报告为准。感谢您的关注！

3、目前是否有正在接洽或储备的潜在并购项目？

答：尊敬的投资者，您好！公司持续关注产业链上下游的潜在合作机会，公司将继续聚焦主营业务发展，如有相关并购计划，将严格按照信息披露要求及时公告，敬请关注公司公告。谢谢您的关注！

4、基于当前的在手订单和市场环境，管理层对2026年全年的收入和扣非净利润增长有怎样的具体指引或预期范围？

答：尊敬的投资者，您好！感谢大家对公司的关注。受季节性交付节奏、原材料价格波动及研发投入加大等因素影响，短期利润承压，但公司的基本面未变，长期增长逻辑未变，我们对完成2026年全年的经营目标充满信心。关于公司业绩预期，请关注后续披露的定期报告。谢谢！

5、面对成本上涨和毛利率下滑的压力，在2026年有哪些具体的成本控制或提升产品附加值的措施来稳定或提升毛利率水平？

答：尊敬的投资者，您好！公司通过供应链降本：在保质量前提下，通过战略采购降低材料成本，并优化供应链布局以增强

抗风险能力。制造提效：推动智能制造，提升生产效率，降低单位制造费用；同时严控各项运营费用。优化产品结构：重点扩大高毛利的物联网智能终端销售，并推广“软硬一体”的整体解决方案，提升产品附加值。强化风险管控：加强应收账款回收和库存精细化管理，减少潜在损失。通过上述“降本、提效、优结构”的组合拳，公司有信心在2026年度逐步改善盈利水平，实现公司的高质量发展。

6、请问目前超声波燃气表的成本相较于主流NB-IoT膜式燃气表高出多少？

答：尊敬的投资者，您好！超声波燃气表制造成本相对较高，具体价格因采购规模、技术配置、地区差异及供应商不同而有所波动。谢谢！

7、“先锋智能”的产品将如何与公司现有的智能燃气表业务进行协同？

答：尊敬的投资者，您好！公司全资子公司先锋智能系统（杭州）有限公司专注于燃气报警器及安全监测领域，与公司主营业务形成有效互补，进一步提升市场竞争力。谢谢关注！

8、海外市场的开拓模式是怎样的？是以直销、代理商还是与当地合作伙伴成立合资公司为主？

答：尊敬的投资者，您好！针对海外市场，我们坚持“稳健经营、风险可控”的原则，以代理合作为主：首选与当地成熟的代理商或系统集成商合作，利用其现有渠道快速切入，降低试错成本与合规风险。探索合资模式：在战略重点区域，考虑与当地企业成立合资公司或战略联盟，共担风险，突破准入壁垒。辅以关键直销：针对跨国大客户保留直销团队，同时评估海外供应链布局以增强抗风险能力。总体而言，先锋电子的海外战略不追求盲目扩张，而是注重每一笔订单的质量与回款安全，确保海外业务成为公司业绩的“稳定器”而非“风险源”。感谢您的关注！

9、能否提供 2025 年末存货中原材料、在产品、库存商品、发出商品的具体库龄结构？是否存在库龄较长、需要计提进一步减值准备的风险？

答：尊敬的投资者，您好！公司 2025 年财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了先锋电子公司合并及母公司财务状况，经营成果和现金流量。公司严格按照准则的规定计提减值准备，感谢您的关注！

10、有应用 ai 到行业内吗？

答：尊敬的投资者，您好！数字化转型的浪潮下，先锋电子紧抓时代机遇，积极拥抱变革。公司致力于智慧燃气整体解决方案的深度优化与全面提升，以实现业务流程的智能化重构与高效协同。依托 AI 能力平台，公司进一步探索以燃气业务智能体为代表的 AI 赋能燃气场景应用，打通业务执行、专业判断与数据分析能力，推动燃气运营由人工驱动向智能驱动转变。同时，结合实际应用案例，展示了以“小锋灵”、“锋云智检”为代表的先锋电子 AI 能力平台在用户侧安全管理、企业运营提效及风险防控中的落地成效。我司已联合杭燃数智推进安检审核智能化升级，引入 AI 图像识别，实现安检图片自动识别与全量审核，相关应用已在杭州燃气落地并稳定运行，降本增效成效显著，为行业探索智慧燃气发展路径提供了有益参考。谢谢！

11、目前重点关注哪些细分领域或具体技术（例如传感器、通信芯片、精密加工等）？

答：尊敬的投资者，您好！公司一方面关注以“智慧燃气”为核心的物联网底层硬科技，另一方面也持续对高端精密制造项目进行调研。谢谢！

12、经营性现金流大幅改善的主要驱动因素是什么？

答：尊敬的投资者，您好！公司深耕燃气行业三十五年，专注于为行业客户提供智慧、安全、高效的解决方案和服务。2025

年公司对职能部门的重点任务是加强销售力量的培养，强化品牌价值，深耕客户，加强应收账款回收，扩大物联网智能终端销售收入。同时在确保质量的前提下降低采购成本，确保供应链不受外部环境的重大影响，继续推进质量管理体系建设。

13、部分高管持有的限售股每年会按比例解锁，请问相关高管是否有在近期进行减持的意向？

答：尊敬的投资者，您好！公司会严格按照相关法律法规要求履行信息披露义务，及时披露高管减持计划及进展情况。具体内容请关注公司公告，谢谢！

14、鉴于市场竞争加剧，先锋的主要产品平均中标价格在2025年和2026年一季度是否呈现下降趋势？能否量化说明一下价格变动幅度？

答：尊敬的投资者，您好！关于中标价格，2025年公司产品均价有所下降。我们的情况并非简单的“下降”，而是“结构性优化”与“价值提升”。2025年无线远传智能燃气表（含物联网表）收入占比已超82%，有效确保了公司稳健运营。2026年第一季度营收同比增长20.18%的同时，我们成功中标深圳能源、上海燃气等多个项目，核心产品凭借技术壁垒保持了较强的议价能力。我们将持续通过供应链降本和智能制造，完全能够消化部分市场波动，确保盈利质量稳步提升。感谢您的关注！

15、考虑到信托产品处置的长期不确定性，是否计划在2026年对剩余的3,600万元账面价值继续计提减值？

答：尊敬的投资者，您好！针对逾期产品，公司已累计计提损失占比60%，目前公司经营正常，财务状况稳健，该事项不影响公司持续运营及日常经营资金需求。公司后续将严格遵循“谨慎性原则”，根据信托产品处置进展情况审慎处置，并通过法律手段全力维权，维护投资者利益。感谢您的关注！

16、公司在筛选并购标的时，除了技术领先性，对标的公司的

规模、盈利能力、团队构成等方面有哪些核心要求？

答：尊敬的投资者，您好！关于公司在并购标的筛选方面的考量，我们始终秉持“战略契合、稳健经营、理念一致”的核心原则。并购不是盲目的规模扩张，而是为了增强公司长期的核心竞争力与可持续发展能力。除了技术领先性这一关键要素外，我们在标的筛选中重点关注以下维度，规模与盈利能力：注重“质量”与“造血能力”，我们并不单纯追求标的的体量大小，而是更看重其经营质量与盈利的可持续性。盈利稳定性：标的公司需具备清晰的商业模式和稳定的盈利能力，或者在细分领域拥有确定的盈利增长逻辑。我们倾向于选择现金流健康、具备自我“造血”能力的企业，以降低并购后的财务风险。资产质量：我们会严格审查标的的资产结构，确保其资产优良、负债合理，没有重大的隐性债务或法律纠纷，确保并购行为是为公司“增厚”价值而非带来负担。团队构成与文化：强调“理念一致”与“稳定性”，“人”是并购整合中最关键的因素。我们高度重视标的公司管理团队的价值观与稳定性。理念一致：标的公司管理层的经营理念、企业文化需与先锋电子“稳健务实长期主义”精神相契合。我们需要的是能够长期并肩作战的合作伙伴，而非短期的利益博弈者。核心团队稳定：我们会重点考察核心技术团队和管理骨干的稳定性，并通常会设置合理的锁定期与激励机制，确保并购后人才不流失，业务能平稳过渡并持续创新。先锋电子的并购策略是审慎而积极的。我们寻找的是那些技术上有优势、经营上稳健、文化上契合的优质标的，通过“内生+外延”双轮驱动，实现公司与股东的共赢发展。感谢您的关注！

17、您好（1）公司近期股价持续下跌，是不是经营上有隐藏利空没公布？（2）今年业绩能不能稳定增长，后续还有没有利好项目落地？（3）公司有没有分红、回购、增持的相关计划？（4）目前主力资金持续流出，公司有没有什么维稳股价

	<p>的措施？（5）后续有没有重组、业务拓展、政策利好相关布局？（6）公司基本面一切正常吗，有没有亏损、暴雷的风险？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！针对您的问题，公司回复如下：（1）经营与股价：公司生产经营一切正常，无应披露而未披露的重大信息。2025 年年度、2026 年第一季度营收同比皆是增长态势，基本面稳健、财务健康。（2）业绩与项目：公司目前经营稳健，各项业务有序推进，持续中标深圳能源等多个项目。</p> <p>（3）分红计划：2025 年度拟每 10 股派现 0.31 元（含税），尚需股东会审议；暂无新的回购增持公告。（4）战略布局：公司坚持“内生+外延”，布局安全监测与上游传感技术；受益于城镇化与物联网政策红利；目前无重组事项。</p> <p>18、中东战争和石油上涨对公司业绩有影响吗？</p> <p>答：您好！中东局势及油价上涨对公司业绩没有影响。公司主营智能燃气表及智慧燃气解决方案，原材料以国内供应链为主。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 7 日