

河南凯旺电子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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	投资者网上提问
时间	2026年5月7日(周四)下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理陈海刚 2、副总经理、董事会秘书、财务总监邵振康 3、独立董事周学春
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、中证报记者提问：1. 公司2025年营收同比增27.90至7.62亿元，但归母净亏损达1.16亿元，且已连续3年亏损。为何出现严重增收不增利？2. 2025年末应收账款达4.14亿元，经营现金流净额-3430.36万元持续为负。公司是否面临回款困难、坏账风险攀升的压力？3. 公司核心产品安防精密线缆组件毛利率仅0.73，是否意味着主业已陷入“增量不增效”的困境？</p> <p>尊敬的投资者你好，针对相关问题回复如下：</p> <p>一、关于营收及利润情况</p> <p>2025年营收增长主要受益于新业务拓展、海外越南基地放量及客户订单结构扩张。亏损主要是如下几方面阶段性因素叠加：</p> <p>1、原材料铜价年内大幅价格波动直接挤压盈利空间；</p>

2、新赛道、灯塔工厂、越南产能、研发投入持续加大，前期固定资产投资投入、研发费用、人才扩充费用阶段性抬升；

3、资产减值、存货及应收审慎计提等会计审慎处理，进一步拉低当期利润；

4、公司处于传统业务转型升级、新业务培育投入期，属于战略投入阶段，短期牺牲利润换中长期赛道布局和产能卡位。

二、关于应收账款、经营现金流情况

期末应收账款增加，主要是营收规模扩张、大客户结算周期惯例、年末集中对账回款季节性延后所致。

公司客户以行业头部优质客户为主，信用资质好、履约能力强，整体逾期和坏账风险可控。

经营现金流阶段性为负，主要是原材料备货、产能扩建、海外基地投入、应收结算延后共同影响。公司已通过分级授信、动态账期管控、专人专项催收、足额坏账计提多举措严控回款风险，同时优化付款和备货节奏，后续随着回款集中落地、库存结构优化，经营现金流会逐步修复改善。

三、传统安防线缆毛利率情况

传统安防精密线缆组件行业竞争激烈、产品标准化强、议价空间有限、原材料价格上涨等综合因素影响产品毛利率。

公司提前预判竞争格局，主动战略转型：提升五金零组件、塑胶结构件、AI 算力、液冷周边组件、机器人、新能源、商业航天等新业务；同时通过自动化改造、MES 数字化管理、工艺优化、精益生产、供应链集采持续降本。

感谢您的关注。

2、中证报记者提问：1. 公司 2025 年营收同比增 27.90 至 7.62 亿元，但归母净亏损达 1.16 亿元且已连续 3 年亏损。为何出现严重增收不增利？

2. 2025 年末应收账款达 4.14 亿元，占营收比例超 54，经营

现金流净额-3430.36万元持续为负。公司是否面临回款困难、坏账风险攀升的压力？

3. 公司核心产品安防精密线缆组件毛利率仅 0.73, 是否意味着主业已陷入“增量不增效”的困境？

尊敬的投资者你好, 针对相关问题回复如下:

一、关于营收及利润情况

2025 年营收增长主要受益于新业务拓展、海外越南基地放量及客户订单结构扩张。亏损主要是如下几方面阶段性因素叠加:

- 1、原材料铜价年内大幅价格波动直接挤压动盈利空间;
- 2、新赛道、灯塔工厂、越南产能、研发投入持续加大, 前期固定资产投资、研发费用、人才扩充费用阶段性抬升;
- 3、资产减值、存货及应收审慎计提等会计审慎处理, 进一步拉低当期利润;
- 4、公司处于传统业务转型升级、新业务培育投入期, 属于战略投入阶段, 短期牺牲利润换中长期赛道布局和产能卡位。

二、关于应收账款、经营现金流情况

期末应收账款增加, 主要是营收规模扩张、大客户结算周期惯例、年末集中对账回款季节性延后所致。

公司客户以行业头部优质客户为主, 信用资质好、履约能力强, 整体逾期和坏账风险可控。

经营现金流阶段性为负, 主要是原材料备货、产能扩建、海外基地投入、应收结算延后共同影响。公司已通过分级授信、动态账期管控、专人专项催收、足额坏账计提多举措严控回款风险, 同时优化付款和备货节奏, 后续随着回款集中落地、库存结构优化, 经营现金流会逐步修复改善。

三、传统安防线缆毛利率情况

传统安防精密线缆组件行业竞争激烈、产品标准化强、议价空间有限、原材料价格上涨等综合因素影响产品毛利率。

公司提前预判竞争格局, 主动战略转型: 提升五金零组件、塑胶

结构件、AI 算力、液冷周边组件、机器人、新能源、商业航天等新业务；同时通过自动化改造、MES 数字化管理、工艺优化、精益生产、供应链集采持续降本。

感谢您的关注。

3、2025 年公司经营活动现金流净额为负（约-3430 万元），且与净利润存在较大差距。请问主要是什么原因导致的？2026 年能否改善？

尊敬的投资者您好。现金流量表、资产负债表及利润表相关项目从不同维度反应公司经营信息，相关数据无法直接类比。2025 年公司经营活动现金流净额与净利润的差异调节情况请参考公司 2025 年度报告中已披露的相关财务信息。公司会持续改进。感谢您的关注。

4、年报提到新兴业务（五金、塑胶组件等）营收占比已超 20%，请问这些业务的毛利率与传统安防线缆组件相比，是高还是低？对公司整体盈利水平是否有推动作用？

尊敬的投资者您好，公司五金精密构件、塑胶结构件多配套精密设备、新能源、AI 算力设备、液冷周边零件等客户，属于定制化精密零部件，工艺门槛、技术壁垒、客户认证门槛更高，产品附加值高，整体毛利率比传统主业高。公司目前在积极扩大新兴业务扩摸，尽在实现规模化效益，推动公司整理盈利水平提升。感谢您的关注。

5、能否透露公司目前在手订单的总额和结构？与去年同期相比是增长还是下降？

尊敬的投资者您好，公司的订单总额和结构属于保密信息。公司在 2025 年收入同比上年增长 27.9%，2026 年第一季度业绩同比上年同期增长近 60%，销售收入实现了持续增长，详细请参考公司定期报告。感谢您的关注。

6、公司 2025 年更换了部分高管，并引进了新的技术专家，

请问这一调整主要基于什么战略考量？

尊敬的投资者你好，公司本次更换高管，属于正常的董事会换届，同时公司引入新的技术专家，聚焦精密连接、高速连接器、液冷周边组件等核心技术方向，补强高端研发与工艺攻关能力，加速关键技术迭代与成果转化。

7、公司全年新增授权专利 25 项，其中发明专利 10 项，请问这些新增专利主要集中在哪些技术方向上？对产品竞争力的提升体现在哪里？

尊敬的投资者您好，公司 25 年度的新增授权的 10 项发明专利 + 15 项实用新型，涉及多种连接器（高速板对板连接器、防水连接器和信号连接器）、工业拖链线缆和 POE 电缆新结构，线缆加工工艺以及检测设备/治具。

1. 技术壁垒拉高：形成从结构→工艺→检测→装配的完整技术链闭环。
2. 生产效率提升，成本更有竞争优势：覆盖排线治具、取件治具、压配治具、装配机、过胶机、自动化生产；
3. 支撑开拓新市场领域，提升竞争力：拖链电缆开拓工业机器人和人形机器人新领域市场，高速板对板连接器提升在服务器领域的竞争力。感谢您的关注。

8、公司 2025 年度计划不派发现金红利，主要是由于母公司存在大额未弥补亏损。请问预计何时才能满足分红条件，恢复对投资者的现金分红？

尊敬的投资者您好，公司会持续改进，实现产品突破、业绩突破，尽早实现扭亏为盈，公司会在满足分红的条件时，积极实施分红，感谢您的关注。

9、公司多次提到要向“一站式综合解决方案平台”转型，请问这一战略转型当前处于什么阶段？

尊敬的投资者您好，公司实施“深挖老客户新需求、开拓新

客户新领域”的双轮驱动市场策略。在精密线缆连接组件等传统优势领域，公司不断延伸产品链条，完成了“线缆组件+精密五金零组件+精密压铸/精密注塑结构件+互连模组”的一站式产品综合解决方案平台建设，目前运行平稳有序。感谢您的关注。

10、越南凯旺科技 2025 年实现超 2700 万元的净利润，成为亮点。请问公司未来是否会加速向越南转移产能？

尊敬的投资者您好，公司坚持国内外产能分工协同、错位布局的原则：国内基地聚焦高端研发、高毛利定制化产品、核心工艺及样品打样；越南基地定位规模化量产、贴近海外客户交付；

公司会适度稳步扩充越南匹配订单的产能，是基于客户配套、全球化布局的有序扩容；同时持续发挥越南基地成本、区位和盈利优势，把海外业务做成公司稳定的增长板块，兼顾盈利韧性与全球化抗风险能力。感谢您的关注。

11、年报显示，公司传统核心业务安防类精密线缆组件收入同比下降了 10%，销量更是大幅下滑。请问下滑原因？

尊敬的投资者您好，公司在传统安防类精密线缆组件方面，公司持续优化产品结构、产品工艺，提升了高附加值产品类别的占比。感谢您的关注。

12、公司已连续两年亏损，2025 年亏损额进一步扩大至约 1.16 亿元。管理层认为何时能实现扭亏为盈，最关键的突破口是什么？

尊敬的投资者您好，公司以“突破周期、创新增长”为核心主题，聚焦精密五金零组件、热管理模组、液冷周边三大核心产品类别，围绕“人、机、料、法、环、卫”六大维度，推进客户开发、产品延伸与制造升级，实现营收稳健增长，为扭亏为盈积极努力。

13、公司期末短期借款大幅增加至约 2.28 亿元，公司的偿债计划是什么？是否有足够的现金流来应对短期偿债压力？

尊敬的投资者您好，公司主业经营稳健、应收回款质量较好，经营性现金流持续改善，银行授信额度充足，具备充足现金流应对短期偿债压力。感谢您的关注。

14、公司 2026 年的发展战略强调了机器人、AI 算力、商业航天等新领域，请问目前在上述领域是否有在手订单或明确的意向客户？预计何时能贡献实质性的营收？

尊敬的投资者您好，公司目前在机器人、AI 算力、商业航天等相关领域，持续扩大投入，相关产品已经完成产品验证、产品认证，产品实现批量生产及持续扩大。感谢您的关注。

15、面对铜材等大宗商品价格波动风险，公司有哪些具体的应对预案？

尊敬的投资者您好，针对铜材等大宗商品价格波动风险，公司已建立常态化、体系化、可落地的完整应对预案，从采购定价、客户传导、库存管控、产品结构、财务对冲、工艺降本六个维度全方位对冲价格波动影响。感谢您的关注。

16、公司计划打造“灯塔工厂”，考虑到公司当前的资金状况和盈利水平，这部分投入的资金来源是什么？

尊敬的投资者您好，公司布局灯塔工厂建设，审慎原则重资产投入，资金来源主要以自有经营积累、日常经营性现金流为主，同时合理配套银行授信等融资措施。感谢您的关注。

17、请管理层介绍一下 MES 制造执行系统上线后，对生产效率和成本控制产生了哪些可以量化的积极影响？

尊敬的投资者您好，MES 系统全面上线运行后，在生产效率、成本管控上已形成可量化、实打实的提升效果：

一是生产交付效率明显提升，生产排程、工序流转更顺畅，整体生产周期缩短，设备稼动率、人均产出稳步提高；

二是物料管控更加精准，原材料及在制品库存周转加快，生产物料损耗有效下降；

三是全流程品质可追溯，制程不良率、返工返修比例持续优化，

直接降低品质损失成本；

四是车间人工、调度管理效率提升，生产异常响应速度加快，整体制造费用得到有效管控，持续助力公司精益生产、降本增效。

感谢您的关注。

18、公司期末应收账款余额约 3.89 亿元，同比增长明显。

请问公司对主要客户的信用政策有何变化？是否存在放宽信用以刺激销售的情况？公司对回款风险的管控措施是什么？

尊敬的投资者您好，针对应收账款增长、信用政策及回款风险管控，回复如下：

信用政策无放宽：公司对核心客户信用政策整体保持稳定，未主动放宽信用周期、放宽授信标准来刺激销售。应收增长主要系营收规模扩张、海外及新业务订单增加，以及年末结算周期季节性因素所致。

客户结构优质可控：应收账款主要集中在行业头部优质大客户，客户资质优良、履约能力强，整体坏账风险较低。

回款风险严格管控：一是实行客户授信分级管理，事前严控准入额度与账期；二是常态化滚动对账、跟进回款进度，专人负责逾期催收；三是严控新增中小客户信用敞口，对逾期客户收紧订单及账期；四是足额计提应收账款坏账准备，审慎应对相关风险，保障公司经营稳健。感谢您的关注。

19、年报提到公司将深化与工业自动化领域头部客户的合作，请问主要是指哪些客户？目前合作进展如何？

尊敬的投资者您好，公司已与海康威视、大华股份、中兴通讯、立讯精密、宇视科技、天地伟业、九号公司、韩华泰科、TTI、美律电子等国内外知名企业建立了长期稳定的合作关系。感谢您的关注。

20、公司 2025 年研发费用逆势增长，而公司仍处于亏损状态。请问研发投入向哪些领域倾斜？未来是否会考虑根据盈

利情况调整研发投入节奏？

尊敬的投资者您好，研发属于企业发展核心动力，公司引进行业技术专家及团队，聚焦精密连接、高速连接器、液冷周边组件等核心技术方向，补强高端研发与工艺攻关能力，加速关键技术迭代与成果转化。同时公司会结合公司的盈利情况，综合评估和考量公司的研发投入节奏。感谢您的关注。

21、公司 2025 年末生产人员人数较期初有较大幅度下降，这是否与部分业务萎缩有关？是否意味着公司正在进行人员优化？

尊敬的投资者您好，公司 2025 年末生产人员数量有所增加，公司各个事业部业务规模在进一步扩大，同时公司也一直在结合公司订单结构变化，推进产能升级与人员结构优化。感谢您的关注。

22、领导，您好！我来自四川大决策

请问，越南子公司等地缘因素影响下的海外业务拓展策略？ 国际市场需求恢复情况？

尊敬的投资者您好，公司已经基本完成对于越南子公司的基础布局，定位为精密模具 + 五金 + 压铸 + 注塑 + 线缆组件 + 成品组装一体化制造基地，服务东南亚及全球客户。国际市场需求恢复情况良好，2025 年公司越南子公司增速高于国内。感谢您的关注。

23、公司 2025 年全年毛利率仅为 3.89%，公司将采取哪些具体措施来提升毛利率？

尊敬的投资者您好，公司以“突破周期、创新增长”为核心主题，聚焦精密五金零组件、热管理模组、液冷周边组件三大核心产品类别，围绕“人、机、料、法、环、卫”六大维度，推进客户开发、产品延伸与制造升级，实现营收稳健增长，提升盈利水平。

附件清单(如有)	
日期	2026-05-07 17:26:10