

钧崑电子科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

| | |
|---------------|---|
| 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 type="checkbox"/> 其他 _____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | 富国基金 王帅、侯梧 东方财富证券 高杨 圆信永丰 马红丽 华泰证券 王心怡 安信基金 李梓昊 西南证券 吴奕霖 健顺投资 汪湛帆 国海证券 李晓康 华金证券 李蕙 华金证券 戴筝筝 易方达基金 陈广瑞 东吴证券 程颢 |
| 时间 | 2025年1月21日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、总经理 颜睿志 董事、副总经理 翁文星 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、介绍公司基本情况 二、交流主要内容 1. 怎么看待电流感测精密电阻这个细分品类的市场空间以及 |

未来的增长潜力？

答：1) 消费电子领域稳定增长和用量增加

尽管电流感测精密电阻在消费电子、家用电器等领域的应用已相当成熟，未来仍有显著的增长机会。随着技术的进步和产品性能要求的提高，单体产品上的电流感测精密电阻用量会有所增加，产品也会由低端转向高端。

2) 新兴行业引领应用场景的扩展

新兴行业如新能源汽车、服务器和家电节能等行业的迅速崛起，对电源、电机、电池中电流感测的精度和体积要求越来越高，这些新增的应用场景都将进一步推升市场需求，成为电流感测电阻发展的推动力之一。

2. 电流感测精密电阻这个品类后续有哪些技术迭代方向？例如超小型、超低阻。以及这种新的迭代过程中，公司的优势在哪些方面？

答：电流感测精密电阻的技术迭代紧密贴合市场头部客户的需求，尤其是在服务器和新能源等新兴产业中，正朝着小型化、薄型化、超低阻、高精度、高功率等方向发展。钧崴电子紧跟这一趋势，专注于提供定制化解决方案，满足客户需求。

公司在全球电流感测电阻领域处于头部位置，不仅具备专业的技术迭代能力和高效的成本管控，同时能够快速响应客户需求提供定制化解决方案。未来公司将继续巩固在行业上的领先地位，争取成为细分领域的龙头企业。

3. 公司招股书提到了新能源、汽车等新领域以及已经通过验证的主要客户，请问公司怎么看自身在这两大行业的业务机会？

答：从全球角度来看，新能源（风能、光伏储能）和电动汽车市场持续增长，尽管近年来增速有所放缓，但市场规模仍在不断扩大。此外，公司已积极布局上述市场，目前在这两个领域的市场占有率较低，增长潜力可期。新能源产业和汽车产业对产品长期信赖性要求较高，验证周期较长，因此收入将呈逐步增长趋势。

4. 公司业务三年收入核心增长点？

答：1) 营收增长与 CSR 份额提升：随着电流感测电阻在多个产业中的应用增长和产品升级，保证了公司营收的稳定增长。例如智能手机产业在折叠屏和充电技术方面需求量大增；手机单板用量从 1-2 颗逐步增加，带来了基本体量的稳定增长；四端子产品相比二端子产品价格更高，毛利率贡献更大；公司长期与格力、海信等白电终端客户合作，进一步增强了公司营收的稳定性。

2) 新行业的布局和拓展：公司积极开拓新客户，特别是在服务器、工业、新能源汽车、储能等新兴行业中取得了进展，预计将进一步推动公司的整体盈利能力。

5. 对公司长远的定位如何？

答：过去 10 年，钧崴电子主要布局消费电子领域，致力于成为行业头部客户主要供应商。凭借卓越的产品性能和技术优势，赢

| | |
|----------|---|
| | <p>得主要市场份额。在头部客户的引领下，我们紧跟客户需求，持续推进产品和技术迭代，确立了技术领先地位。未来，公司将积极寻求新的业务增长点，多赛道同步布局，在消费电子、家用电器、电源等高市占率行业持续深耕，同时积极拓展服务器、工业、新能源等新兴领域。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2025 年 1 月 21 日 |