

江苏泽润新能科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）</div>
参与单位名称及人员姓名	浙商证券 陈明雨 华泰资管 王笑 平安资管 马继愈 银华基金 范文韬 博时基金 叶丽、田俊维 德邦基金 申屠旺 万家基金 王立晟 永赢基金 普淞锐 博道基金 郭晓萱 摩根基金 许凡 申万菱信 王瀚 华泰柏瑞 刘腾飞 格传基金 杨扬 柏乔资产 马波
时间	2026年2月3日、4日
地点	公司会议室、线上电话会议、机构反路演等
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书、财务总监 王亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 2025年业绩预告情况？</p> <p>2025年公司预计实现归属于上市公司净利润为4000-5500万元，同比下降58.12%-69.54%。</p> <p>2025年，公司营业收入总体保持稳定。然而，受全球光伏行业周期性调整影响，阶段性供需错配导致公司光伏产品市场竞争加剧，尽管行业启动反内卷举措，但供需失衡的局面尚未根本改善，公司内销毛利率持续下滑。与此同时，由于2025年下半年美国推出的《大而美法案》，导致公司部分海外客户订单下滑较多，叠加公司主要原材料铜材价格持续攀升，加之人民币汇率波动致使公司汇兑收益减少，以上因素对公司利润有较大影响。2026年，公司将持续</p>

	<p>推进产品的优化与创新，加大海外业务的开发力度，同时在稳固光伏主业竞争优势的同时，依托长期积累的电气连接与保护核心技术，全力推进新能源汽车零部件业务，打造强劲的第二增长曲线。公司还将加快全球多元布局的步伐，以此进一步提升公司的抗风险能力、盈利能力。</p> <p>2. 与同行相比，公司光伏接线盒产品毛利率较高的原因？</p> <p>公司光伏接线盒毛利率较高的原因主要系公司海外业务占比相对较高，与国内业务相比，海外业务毛利率相对较高。</p> <p>3. 公司海外业务中，直接及间接向北美客户出货的比例大概有多少？主要北美客户是哪些，在其供应链中的份额如何？</p> <p>2025年，公司直接及间接向北美客户出货比例与上年度相比有所减少。公司主要北美客户包括：（1）客户A（全球知名薄膜组件供应商），公司于2019年与其建立合作关系；（2）客户B（美国知名电动汽车及清洁能源公司，其产品主要应用于北美高端住宅的光伏屋顶场景），公司于2017年与其建立合作关系；（3）客户C（全产业链知名晶硅光伏供应商），公司于2022年与其建立合作关系。公司在以上客户供应链中均为主要供应商角色。</p> <p>4. 公司在海外是否有产能布局？</p> <p>根据公司全球化发展战略需要，目前，公司在泰国有生产基地，并于2024年6月起开始量产供货，主要生产产品硅接线盒、薄膜接线盒以及微逆互联线束等相关产品，客户主要包括客户A、客户B、客户C，以及其他海外客户。泰国基地投产，有利于公司充分利用当地的区位、资源优势，有效降低公司的生产成本，扩大海内外市场占有率，辐射中东、欧美及南亚市场，推动公司在国际化市场的业务发展，从而提升公司国际市场竞争力。公司已在美国设立子公司。</p> <p>5. 海外业务的主要壁垒是什么，公司能否长期保持优势？</p> <p>（1）海外服务经营优势：公司自成立以来始终坚持国际化的发展战略，产品定位于服务全球光伏市场，凭借公司核心团队多年在跨国企业的工作经历及对产品质量的严格把控，与国际知名光伏企业泰科电子建立了合作关系，并陆续开发了客户B、客户A、Maxeon、客户C等知名光伏企业，不断扩大公司产品市场销售半径。长期服务于欧美等海外光伏市场为公司积累了丰富的海外客户服务经验，同时也对公司的服务响应能力、质量控制、产品创新能力及售后服务能力提出更高的要求。</p> <p>（2）光伏组件接线盒的ODM服务能力：公司的ODM接线盒服务能够配合客户提供的技术参数和特殊需求自主研发和设计个性化产品，开发配套的生产制造技术并投入自动化生产，且在ODM产品量产后跟随客户的技术演变持续升级优化产品。报告期内，公司与客户A、客户B、客户C主要是ODM的服务模式。优异的技术创新能力</p>
--	---

	<p>和深厚的技术沉淀是公司为客户提供光伏组件接线盒全制程ODM服务的能力的基础,也是公司在行业内赢得头部组件企业青睐的关键。</p> <p>6. 卫星太阳翼使用的接线盒（或类似产品）与地面相比有哪些差异？公司是否做了相关布局？</p> <p>卫星太阳翼相关产品与地面光伏相比结构及应用环境差异较大,主要产品包括连接器、电源控制器等。公司目前暂未就太阳翼接线盒（或类似产品）进行研发。公司将密切关注太空光伏相关应用场景的技术发展趋势,结合在光伏组件接线盒和智能接线盒领域的技术储备,对相关应用场景的市场趋势和客户需求进行前期调研和分析,持续关注产品轻量化、高可靠密封、抗辐照、抗原子氧以及辐射散热等难题,并根据市场需求或产业进展适时进行前瞻性预研或技术储备。</p> <p>7. 光伏接线盒之外，公司是否有其他新业务的布局？</p> <p>除了光伏接线盒之外,公司已打造新能源汽车零部件第二增长曲线,目前产品主要为新能源汽车电源辅助电源电池盒等连接和保护的功能嵌件产品的研发和生产。未来,公司将聚焦新能源电气连接和保护领域,结合客户和市场需求,在现有的技术基础上持续研发新产品以满足客户业务需求。</p> <p>8. 公司在新能源汽车电源电池盒产品的主要客户情况？</p> <p>目前,公司新能源汽车领域的主要产品为新能源汽车电源辅助电源电池盒等连接和保护的功能嵌件产品的研发和生产,主要客户为骆驼集团、武汉嘉晨、上海洛坦。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年2月4日