

证券代码：301278

证券简称：快可电子

苏州快可光伏电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 线上电话会议
参与单位名称	线上参与公司 2025 年度业绩说明会的全体投资者	
时间	2026 年 5 月 7 日 15:00-17:00	
地点	公司通过“同花顺路演平台”(http://board.10jqka.com.cn/rs/)采用网络远程的方式召开 2025 年度业绩说明会	
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理：段正刚先生 2、副总经理、董事会秘书：王新林先生 3、独立董事：蒋薇薇女士 4、财务总监：许少东先生 5、保荐代表人：高一鸣先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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业绩说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、在公司盈利能力大幅下降及现金流紧张的情况下，董事会决定继续派发现金分红的主要考虑是什么？</p> <p>尊敬的投资者：您好，本次分红遵照《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等法律、法规、规范性文件及《公司章程》关于利润分配的有关规定，符合公司确定的利润</p>	

分配政策和股东分红回报规划，2025 年度，归属于上市公司股东的净利润为 2044.38 万元，每 10 股分配现金 0.4 元（含税），不会造成公司流动资金短缺或其他不利影响。谢谢！

2、后续会采取哪些具体措施来加强应收账款管理、改善营运资本效率？

尊敬的投资者：您好，公司后续将从 1、事前预防：建立完善的信用管理体系，新客户导入需要评价客户经营状况，负债情况，是否有履行合同能力；2、事中监管：强化过程监控与分析，安排销售经理现场走访，进入车间现场，了解产品匹配性，了解公司出货情况，内部经营真实情况；3、事后追偿：执行严格的催收与考核评价，提成兑现。每月开会，跟踪客户每笔收款欠款情况，分析客户情况，制订应对措施等加强应收账款管理。谢谢！

3、公司提到适配钙钛矿组件的产品已形成批量销售，请问 2025 年这部分业务的收入规模有多大？

尊敬的投资者：您好，2025 年度，适配钙钛矿组件产品已实现对国内头部组件企业形成销售，销售收入超千万元。谢谢！

4、请问 2025 年，智能接线盒、微型逆变器以及储能连接器这三类新产品的销售收入分别是多少？占总收入的比重如何？

尊敬的投资者：您好，2025 年度，智能接线盒、微型逆变器以及储能连接器产品实现销售收入未超千万元，占总收入比重较小。谢谢！

5、目前主要合作的钙钛矿组件客户有哪些？对 2026 年的销售展望如何？

尊敬的投资者：您好，目前合作的钙钛矿组件客户主要为国内头部光伏组件企业，2026 年度争取在 2025 年度钙钛矿产品销售收入基础上有较大幅度提升。谢谢！

6、基于美国工厂“订单比较充裕”的现状，预计2026年美国工厂将贡献多少收入和净利润？

尊敬的投资者：您好，2026年度美国工厂具体收入和净利润数据，以届时经审计披露的数据为准。谢谢！

7、公司盈利能力为什么会大幅下降，是公司出现什么问题了吗？

尊敬的投资者：您好，2025年度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为2,044.38万元，较上年度9,901.45万元下降79.35%，主要是受光伏行业及市场因素影响，与行业发展趋势一致。2025年度光伏产业链利润空间持续承压，公司秉持稳健经营策略，积极拓展全球化市场，营业收入实现同比增长20.02%，受主营产品内销单价下降、外销汇率影响、主要原材料铜材涨价、投入资产效益释放滞后，折旧摊销增加等不利因素影响，致使报告期内盈利下滑。谢谢！

8、能否量化分析下2025年归母净利润下滑各项因素影响？（1）内销单价下降、（2）外销汇率波动、（3）主要原材料铜材涨价、（4）固定资产折旧增加等方面

尊敬的投资者：您好，2025年度财务各项数据已在2025年年度报告中予以披露，敬请关注。谢谢！

9、请问公司在半导体和AI算力领域有何布局？未来在这方面有何发展规划？

尊敬的投资者：您好，公司积极关注新兴科技产业的发展，在公司所处行业竞争加剧的现状下，努力拓展新业务。谢谢！

10、快可2025年在国内和全球光伏接线盒市场的占有率分别是多少？相比2024年有何变化？

尊敬的投资者：您好，公司2025年度接线盒销售量为6527.44万套，与2024年度销售量相比增加34.22%。谢谢！

11、考虑到控股股东段正刚先生的大部分持股已解除限售，且当前公司盈利承压、股价处于相对低位，请问控股股东

在未来 6-12 个月内是否有减持计划？

尊敬的投资者：您好，公司控股股东未来如有减持计划，将严格按照信息披露要求及时披露。谢谢！

12、上市以来这么多年，股票很弱，有没有啥想法

尊敬的投资者：您好，公司股价受宏观环境、行业周期、市场波动等多重因素影响，公司目前经营状况正常，将继续专注主业发展，积极拓展新业务，努力提升经营业绩，回报广大投资者。谢谢！

13、除接线盒，连接器主营业务外，有无新兴高增长业务的开拓？

尊敬的投资者：您好，公司在专注主业发展的同时，积极拓展微型逆变器、线缆、互联线束等业务；同时积极关注新兴科技产业的发展，努力拓展新业务。谢谢！

14、请问公司在半导体和 AI 算力方面有何布局？这部分在 2025 年有营收贡献吗？未来的重点发展方向是什么？

尊敬的投资者：您好，公司在专注主业发展的同时，积极关注新兴科技产业的发展，努力拓展新业务。谢谢！

15、二季度业绩会有所改善吗

尊敬的投资者：您好，关于二季度业绩情况，敬请关注届时披露的 2026 年半年度报告。谢谢！

16、公司未来有没计划收购其它行业公司来拓展新业务

尊敬的投资者：您好，公司积极关注新兴科技产业的发展，在公司所处行业竞争加剧的现状下，努力拓展新业务。谢谢！

17、还记得当年快可电子预告接线盒出货量一亿套，结果年报出来直接连上一年 7000 万套都没达到，

尊敬的投资者：您好，感谢您对公司的关注，公司接线盒销售量会在当年年度报告中予以披露。谢谢！

18、您好！请问公司光储电缆目前产能布局、出货规模及客户结构如何？在户用/工商业/大型地面光储场景的市占率

与拓展计划怎样？是否为国内容量标杆项目提供配套？请简要介绍价格体系与交付能力。谢谢！

尊敬的投资者：您好，公司光储电缆产能目前布局在南通工厂，已建有多条专业的光储电缆生产线，能够生产光伏交流和直流各种需求线缆，已经广泛配套全球组件企业、逆变器、微逆企业及 EPC 企业；部分特殊铝芯线缆已出口日本，欧洲和非洲等地；已具有储能等大电流线缆的生产能力。未来公司将紧盯全球光储市场发展，提供完整的光储线缆和线束解决方案。谢谢！

19、销售一套完整的接线盒（含连接器）与分开销售同等数量的连接器及其他组件相比，在毛利率上是否存在差异？

尊敬的投资者：您好，公司 2025 年度接线盒和连接器毛利率已在 2025 年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“收入与成本”章节予以披露，敬请关注。谢谢！

20、智能接线盒的平均售价和毛利率水平，与公司传统的通用型接线盒相比有多大差异？

尊敬的投资者：您好，智能接线盒平均售价约为通用型接线盒的 5-6 倍，智能接线盒毛利率较通用型接线盒显著提高。谢谢！

21、请问目前美国 1000 万套/年和越南 3000 万套/年的工厂产能利用率分别是多少？在手订单情况如何？

尊敬的投资者：您好，公司美国工厂与越南工厂目前订单比较充裕，产能利用率较高。谢谢！

22、请问公司美国团队推进与美国头部光伏企业合作的进展如何？

尊敬的投资者：您好，关于与美国头部光伏企业的合作，正在积极推进中。谢谢！

23、公司美国子公司只要是面对那些头部客户？

尊敬的投资者：您好，设立美国工厂主要为进一步完善全

	球销售市场战略布局，更近距离服务好美洲客户；美国工厂客户主要为美国组件企业。谢谢！
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 8 日