

合肥雪祺电气股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	一、参与人员 线上参与公司2026年半年度业绩说明会的全体投资者 二、上市公司接待人员 1、董事长： 顾维 2、董事、副总经理、财务负责人： 徐园生 3、董事会秘书： 刘杰 4、独立董事： 童孝勇 5、保荐代表人： 元彬龙
时间	2026年9月14日 15:00-16:00
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
形式	线上
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复如下： 公司就投资者在本次2026年半年度业绩说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司上半年营收大幅增长，但净利润大幅下滑，如何看待公司增收不增利？ 答：尊敬的投资者，您好！公司2026年上半年实现营业收入126,293.13万元，较去年同期增长40.86%，主要系境外销售收入增加及新增控股子公司

	司，其中境外收入同比增长48.06%；公司2026年上半年实现归母净利润为1,102.83万元，较去年同期下降68.49%，主要受汇兑损益、股份支付费用、原材料价格上涨等因素影响，其中人民币升值产生汇兑损失3,531.93万元，股份支付费用及其所得税影响971.48万元，若剔除汇兑及股份支付影响，报告期内归属于上市公司股东的净利润为5,606.24万元，同比增长23.51%。未来公司将持续关注汇率变动情况，积极采取针对性措施，最大限度降低汇率波动对公司业绩的不利影响。感谢您对公司的关注与支持！ 2、领导，您好！我来自四川大决策 请问，公司作为大冰箱 ODM龙头，前五大客户收入占比高，上半年核心客户（惠而浦、伊莱克斯等）订单量、单价变化，客户集中度风险如何分散，新客户拓展进展？ 答：尊敬的投资者，您好！公司深耕大冰箱ODM领域多年，凭借稳定的产品品质、可靠的交付能力及持续的技术迭代能力，与海信集团、美的集团、伊莱克斯、BSH、太古集团、TCL、LIPPERT、澳柯玛、美菱集团等国内外知名品牌建立了长期稳定的合作关系。受行业市场影响，公司客户集中度偏高，公司始终坚持“调整产品结构、调整客户结构”的策略，前五大客户营收占比由2023年的69%下降至53%，客户整体结构以公司定期报告披露内容为准。公司将在做好现有客户关系维护的基础上，持续提升产品品质、技术含量与配套服务能力，不断开发新产品，丰富产品结构，稳固核心客户合作基础；同时加大新市场、新客户的拓展力度，重点开拓海外区域，降低客户集中可能带来的经营波动风险。感谢您的关注与支持！ 3、问一下财务总监，半年报应收账款 7.39 亿元，较期初增幅明显，主要什么原因？回款情况如何？ 答：尊敬的投资者，您好！截至2026年6月末，公司应收账款73,910.5万元，占总资产比例27.10%，较期初增幅明显，主要系本期销售收入增加，应收账款随之增加。公司应收账款回款正常，主要客户都能在约定的信用期内完成付款，公司对大客户的信用政策整体保持稳定，未出现严重逾期情况。感谢您对公司的关注与支持！ 4、董秘您好，公司股价一直在底部横盘，建议公司实施回购、增持等操作提振信心 答：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司的建议，我们会将您的诉求转达给管理层，如未来实施回购或增持计划，公司将严格按照相关法律法规履行内部审议程序，并及时、准确履行信息披露义务，具体情况请以公
--	---

	司公告为准。感谢您对公司的关注与支持！ 5、公司未来分红如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司连续三年持续进行现金分红，2025年年度权益分派方案已于2026年5月28日实施完毕，向全体股东每10股派发现金股利2元人民币（含税），共分配现金股利36,606,080元。公司始终高度重视股东回报，依托主营业务稳健经营与常态化分红，持续增强股东的认同感与归属感。后续公司将严格遵循相关法律法规及《公司章程》规定，综合公司盈利水平、现金流状况、长远发展规划等多重因素，积极落实投资者回报举措，实现公司发展与股东利益的同频共赢。感谢您对公司的关注与支持！ 6、上半年汇兑损失规模较大，公司如何应对汇率波动？ 答：尊敬的投资者，您好！公司海外业务占比较高，主要以美元结算，2026年上半年受人民币升值影响，产生较大汇兑损失。汇率走势受到宏观经济、货币政策、国际收支及市场预期等多重因素影响，具有不确定性。公司已建立外汇套期保值业务管理制度，开展远期结售汇、结构性远期、外汇掉期、外汇期权等外汇衍生品业务，加大对应收款项的锁汇管理，积极推动部分地区客户的人民币结算业务等措施，同时优化海外订单议价机制，通过产品结构升级、成本管控等方式，尽可能降低汇率波动对经营业绩的影响。感谢您对公司的关注与支持！ 7、公司对市值管理有什么规划？ 答：公司市值受宏观经济、行业环境及市场情绪等多重因素影响。公司主要从以下方面做好相关工作：一是聚焦主业经营，通过研发创新、技术升级与业务拓展持续提升公司内在价值，为价值回归筑牢基础；二是加大新品研发力度，优化研发体系与产品布局，目前公司已收购无量智能、盛邦电器并建设电子科技园及高端智能家居工业园项目，不断提升上下游协同、优化产品布局；三是加强与投资者的沟通交流，严格遵守相关法律法规，做好信息披露工作，主动传递公司业务布局、经营亮点、成长逻辑，推动公司市值与内在价值相匹配；四是积极回报股东，通过做好、做强主营业务，建立常态化分红机制，不断提升投资者认可度，增进市场对公司价值的理解。感谢您对公司的关注与支持！ 8、你们有没有在PCB市场规模化的想法，还是就一直深耕你们的冰箱？
--	---

	答：尊敬的投资者，您好！公司聚焦主业，专注于400L以上大冰箱及商用展示柜的研发、生产与销售，是家电行业内知名的ODM供应商。公司于2024年7月收购了无量智能，其主要提供PCBA加工制造、电子零部件配套、控制器软硬件设计开发等服务，产品广泛应用于智能家电、工业控制、新能源储能、充电桩、汽车电子等多元场景，2026年上半年，无量智能PCBA相关业务收入为2,925.53万元，占公司营业收入的2.32%。公司将结合行业发展趋势与自身经营实际，稳步推进相关业务发展，持续提升核心竞争力。感谢您的关注与支持！ 9、液冷服务器板块的业务能不能有一定的市场想法？ 答：尊敬的投资者，您好！公司暂无此方面的投资布局，公司主营业务为400L以上大容积冰箱、商用展示柜的研发、生产与销售，客户群体包括海信集团、美的集团、伊莱克斯、BSH、太古集团、TCL、LIPPERT、澳柯玛、美菱集团等全球知名家电企业与品牌商。感谢您的关注与支持！ 10、你们二股东的股权交易进展如何？ 答：尊敬的投资者，您好！公司已于2026年7月4日披露《关于持股5%以上股东协议转让公司股份暨权益变动的提示性公告》，公司5%以上的股东安徽志道投资有限公司于2026年7月3日与刘翔签署了《股份转让协议》，拟将其持有的公司23,149,900股无限售条件流通股（占公司总股本的12.6481%）转让给刘翔，转让价格为12.80元/股。后续，公司将密切关注本次交易的进展情况，并督促转让双方按照有关法律法规的要求及时履行信息披露义务，具体以公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的公告为准。感谢您的关注与支持！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
备注	本记录表中如涉及未来预期及展望是管理层根据当下市场及业务发展情况等进行回复，不构成对广大投资者的业绩承诺，具体经营数据请以公司披露的公告内容为准，敬请投资者关注！

