

证券代码：002767

证券简称：先锋电子

杭州先锋电子技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20250507

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	线上参与公司2024年年度业绩报告说明会的投资者
时间	2025年05月07日 09:30-11:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 石义民 总经理 石扬 董事会秘书 程迪尔 财务部经理 邢文胜
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请贵司详细说明扣非净利润下滑的核心原因，是否存在主营业务承压或成本管控问题？</p> <p>答：尊敬的投资者：您好！感谢您的关注。2024年公司扣非后净利润下滑，主要是因为随着公司业务拓展、项目执行节奏加快，以及研发和市场投入的持续加强，致使本期期间费用有所上升。另本期末从谨慎性角度对资产计提了1536.05万元减值损失，对利润形成一定压力。但有助于公司中长期竞争力的提升。总体来看，公司主营业务稳定，核心产品在行业内仍保持良好竞争力。未来，公司将持续强化内部管理，优化费用结构，同时积极拓展市场与推进产品创新，力争实现全年经营目标的稳步推进。</p> <p>2. 境外收入从2023年的167万元骤降至0.75万元，降幅99.55%。请说明境外市场收缩的具体原因，未来是否有恢复或开拓</p>

新市场的计划？

答:尊敬的投资者您好，公司正在积极开拓海外市场，力争实现收入的多元化、多渠道布局，打造稳健、可持续的发展模式。感谢您的关注！

3. 面对行业内竞争对手的竞争，公司如何维持市场份额？

答:您好，公司与同业之间既是竞争关系又有相互促进的作用，同时结合好客户的需求，共同把行业做大做深。为确保市场占有率，公司积极推进数字时代的智慧燃气物联化发展，拓展和深化在智慧燃气领域的布局。目前，公司已在全国多地部署了城市燃气监测预警平台，进一步提升了公司核心竞争力以及盈利水平，实现产品种类多元化。依托长期积累的研发实力和市场基础，公司在智能燃气表细分市场中保持领先地位，市场占有率位居国内前列。同时，公司积极推进全电子计量、氢能计量、新能源等新兴领域的研发和市场推广，持续强化基础研发能力与产品创新，并通过推进智能制造和信息化建设，夯实产品质量与服务保障，从而巩固并增强公司的核心竞争优势。

4. 工商业智能燃气表收入同比增长6.96%，请问该细分领域的市场空间有多大？公司在工商业客户拓展上的核心策略是什么？

答:1、工商业智能燃气表市场空间：根据住建部《智慧燃气建设指南》及相关报告，2025-2030年中国商用三相燃气智能仪表行业将迎来快速发展期，市场规模预计从2025年的120亿元增长至2030年的280亿元，年均复合增长率达18.5%。增长的动能主要来自工业领域天然气消费量年增12%的需求，以及强制要求工商业用户2027年前完成智能表具全覆盖的政策红利。

2、公司拓展工商业客户的核心策略：a、产品与技术创新策略：提升计量精度，以满足工商业用户对精确计量的高要求，帮助其准确核算成本；b、优化通信技术：提高数据传输效率和实时性，便于工商业用户及时掌握用气情况；c、拓展数据应用：使数据应用从简单抄表向负荷预测、碳足迹核算延伸，为工商业用户提供用气分析、节能减排等增值服务，契合“双碳”目标下企业的发展需求；c、市场与客户聚焦策略：明确目标市场如：工业园区、商业综合体、数据中心等燃气消耗量大且稳定的场所、关注长三角、珠三角等工业密集地区集中资源进行拓展，锁定华润燃气、港华燃气等大型燃气集团及城燃企业建立紧密合作关系；d、品牌与服务提升策略，持续打造品牌形象：通过提供高质量、高可靠性的产品，提供

定制化售后服务体系，增强工商业客户对品牌的信任和认可。e、产业链上下游整合：传感器厂商、云平台服务商等产业链上下游企业资源整合协同发展，降低采购成本，提升产品的整体性能和竞争力；f、技术合作：与阿里云、大华等科技企业开展特定技术合作；g、国际市场：开拓海外市场，扩大市场空间。

5. 【查询-001】高管您好。请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？谢谢。

答:尊敬的投资者：您好！感谢您的关注。2024年公司营业收入62,053万元，同比下降0.56%；归属于上市公司股东的净利润2,647万元，同比上升247.40%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润2,161万元，同比下降47.88%；在错综复杂的竞争态势下，公司坚定“立足主业+底层硬科技”的发展战略，延续稳健经营态势。再次感谢您对公司的关注。具体内容详见公司刊登于巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的《2024年年度报告摘要》，谢谢！

6. 民用 / 商用超声波燃气表研发完成，该产品相比传统膜式表的技术优势和成本优势是什么？目前市场推广进度如何？预计何时形成规模收入？

答:尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。公司民用与商用超声波燃气表产品技术成熟并已进入销售阶段，产品相较传统膜式表在测量精度、使用寿命、智能化水平及运维成本等方面具备显著优势，同时具备规模化生产后的成本竞争力。目前公司正与多地燃气客户开展业务合作，并保持销售增速。

7. 是否已与氢能相关企业建立合作？

答:尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。公司密切关注氢能产业的发展趋势及其在计量领域的应用前景，目前正围绕相关技术进行可行性评估。是否建立具体合作将结合氢能行业发展节奏与公司业务规划统筹考虑，后续如有实质性进展，公司将严格依规进行信息披露。

8. 【查询-002】高管您好，请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？谢谢。

答:您好！公司未来将持续以实现战略目标为中心，不断提升经营效益；以核心能力建设为重点，推动主营业务不断升级；以深化创新为驱动，持续巩固内生优势；积极推进并购工作，增强外延式发展动能。谢谢！

9. 分红政策是否稳定？是否考虑回购股份等其他回报方式？

答:尊敬的投资者，您好！公司一直高度重视股东利益和投资者回报，致力于长远和可持续发展。2024年度利润分配预案是基于公司实际情况和长远发展考虑，符合相关法律法规和《公司章程》的有关规定，有利于公司持续、稳定、健康发展和维护股东长远利益。公司2024年度利润分配方案详见公司于4月25日披露的《关于公司2024年度利润分配预案的公告》。感谢您的关注！

10. 公司提到在多地部署城市燃气监测预警平台，该业务的收入占比和毛利率如何？

答:尊敬的投资者您好，公司城市燃气监测预警平台作为智慧燃气解决方案的重要组成部分，主要应用于生产调度、安全监控等，近年来已在多个城市完成部署并持续优化，助力燃气企业提升安全管理和数字化运营水平。先锋电子自主研发的安全监测终端和后台管理系统获得多项发明专利，并取得防爆等专业认证，该类业务在提升公司技术附加值和客户粘性的同时，也为公司打造系统集成和平台服务能力打下良好基础。有关该项技术的收入及盈利情况请您关注公司定期报告的整体披露，谢谢。

11. 【查询-003】高管您好，能否请您介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？谢谢。

答:您好，2024年国内外宏观形势复杂多变，本行业也面临增速放缓等挑战，但在“智慧燃气以及碳达峰、碳中和”框架下，本行业刚需属性不变，行业整体从高速发展向持续高质量发展转型。谢谢！

12. 贵司是否已与主要燃气公司（如华润燃气、中国燃气）建立订单合作？

答:尊敬的投资者您好，公司目前与国内主要燃气集团均有订单合作，包括华润燃气集团与中燃集团。公司重视与燃气大客户进行定期技术交流和沟通，确保先期了解大客户的需求变化，公司将在新产品推广层面，积极开展与大客户的交流，进行新技术的推广应用。感谢您的关注！

13. 管理层，请问2025年具体的收入增长目标、研发投入预算及产能扩张计划是什么？

答:尊敬的投资者：感谢您的关注！2025年公司将围绕主营业务稳步推进增长，力争实现营业收入稳中有进、利润结构持续优化的经营目标；在研发方面，公司将持续加大投入，重点聚焦智能计

	<p>量、物联网平台等方向；产能方面，公司将稳步推进智能制造体系建设，适度扩充关键产品产能，以保障市场需求与业务拓展节奏，谢谢。</p> <p>14. 【查询-004】高管您好，请问您如何看待行业未来的发展前景？谢谢。</p> <p>答:尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。从智慧燃气的行业发展来看，智能终端的需求稳步增长，智能燃气表占燃气表总采购量的比例进一步扩大。十四五规划下，各级政府将不断加大老旧管道改造更新力度，燃气安全的重要性提到了新的高度，工商用物联网表具、DTU、RTU、民用物联网智能表具、泄露报警器及安全管理软件系统由于符合城市燃气运营商的未来发展需要，未来需求会继续放大。公司将继续以高质量发展为目标，深耕主营业务，通过“内生+外延”双轮驱动，围绕主营业务上下游及横向产业链进行规划性布局及深度延伸。公司将以产业协同为前提，持续寻找城市生命安全领域具有核心技术、自主知识产权的优质企业进行投资布局。最终形成合力，为上市公司产业升级做出贡献，将公司打造成拥有核心技术竞争力、产品应用领域更加宽广的高科技企业。</p> <p>15. 作为杭州市“数字化车间”培育企业，24年固定资产折旧增加，产能利用率是否提升？当前智能燃气表产能多少？2025年计划新增产能的资本开支规模及资金来源是什么？</p> <p>答:尊敬的投资者：您好！感谢您的提问。作为杭州市“数字化车间”“智能工厂”培育企业，公司持续推进智能制造体系建设，固定资产投资带来的折旧增长主要源于智能化产线和设备升级，产能利用率整体保持在较高水平。当前智能燃气表产能能够满足市场需求，公司将根据订单和市场拓展情况，持续推进产能优化与扩充。2025年新增产能项目将本着审慎、务实的原则推进，相关资本开支将主要通过自有资金及政府引导资金等多元渠道统筹安排。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2025年05月07日