

证券代码：300831 证券简称：派瑞股份

西安派瑞功率半导体变流技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input 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	通过“全景路演”（ http://rs.p5w.net ）参与“2025年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨2024年度业绩说明会活动”的广大投资者
时间	2025年5月20日（周二）下午 15:00~17:00
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
上市公司接待人员姓名	1、总经理：白杰 2、董事会秘书：岳宁 3、财务总监：郭伟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2025年5月20日（星期二）参加了“2025年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨2024年度业绩说明会活动”，与广大投资者采用网络远程的方式进行了互动交流。业绩说明会问答环节具体内容如下：</p> <p>1、2024年员工总数同比增加8.5%，但人均创收同比下降10.2%，人力资源配置是否与业务转型需求匹配？如何提升人均效能？</p> <p>尊敬的投资者您好！2024年员工总数同比下降1.2%，人均营收同比增加66.18%。公司将持续深化人力资源管理优化，确保人才配置与业务发展需求动态匹配，稳步提升人均效能，为公</p>

司高质量发展提供有力支撑。感谢您的关注！

2、请问：公司的合同实现收入的确认方式？如陇东入鲁工程5月份投入运用，合同收入确认时间？

尊敬的投资者您好！公司严格按照《企业会计准则》相关规定及收入政策执行营业收入确认。对于直流项目等业务，通常以取得客户出具的产品验收报告作为收入确认的关键依据。对于陇东入鲁工程，其合同收入的确认时间将以实际取得客户出具的验收报告的时点为准。感谢您的关注！

3、2024年研发费用同比增长38%，但研发资本化率同比下降至15%，研发投入未能充分转化为无形资产的原因是什么？如何提高研发成果商业化效率？

尊敬的投资者您好！公司研发投入主要在于加大前沿技术预研与探索性项目投入，这类项目研发周期长、不确定性高，处于技术可行性验证阶段，尚不符合资本化条件。为提高研发成果商业化效率，公司不断优化研发项目筛选机制，建立市场需求导向的项目评估体系，在立项阶段加强对技术可行性、市场前景和商业价值的综合评估，优先推进具备高转化潜力的项目；同时强化研发与市场、生产部门的协同联动，确保研发成果能快速适应产业化需求。公司将持续通过以上措施，提升研发投入产出效率，实现技术创新与商业价值的有效融合。感谢您的关注！

4、2025年一季度营收同比下降12%，归母净利润亏损扩大至-0.12亿元，公司如何解释这一季度性波动？是否预示全年业绩承压？

尊敬的投资者您好！2025年一季度营业收入同比下降1.59%。归母净利润1,522.20万元，同比增长107.62%；扣非净利润836.62万元，同比增长45.08%。目前公司经营状况稳健，将继续推进既定战略，持续强化市场竞争力，优化经营管理，后续将积极把握市场机遇，推动营收增长，确保全年业绩稳定向好。感谢您的关注与支持！

5、2024年政府补助占净利润比例超60%，公司盈利能力是否过度依赖非经常性损益？未来如何降低对补助的依赖并提升

自主盈利能力？

尊敬的投资者您好！2024 年政府补助 68 万，占净利润比例较低，公司整体盈利能力主要来源于主营业务，不存在对政府补助过度依赖的情况。公司始终将提升自主盈利能力作为核心发展目标，一方面，持续加大研发投入，聚焦技术创新与产品升级，通过开发高附加值产品、优化生产工艺，提高产品竞争力与市场份额，增强主营业务的盈利水平；另一方面，积极拓展市场渠道，深化与现有客户的合作，不断挖掘新客户、新市场，扩大销售规模，提升收入稳定性。此外，公司还将进一步加强内部管理，优化成本控制体系，提高运营效率，降低经营成本。通过以上举措，公司将持续强化内生增长动力，推动盈利能力稳步提升。感谢您的关注！

6、2024 年销售费用率同比上升 2.1 个百分点至 8.3%，营销投入增加是否有效拉动柔性直流产品订单增长？若无效，是否考虑调整市场推广策略？

尊敬的投资者您好！营销投入增加对柔性直流产品订单增长起到了一定的积极作用，但订单增长是多因素共同作用的结果，产品自身质量过硬、性能领先才是核心因素。公司凭借先进的技术和稳定的品质，在市场中积累了良好口碑，赢得客户信赖。未来，公司会精准定位目标客户群体，提高营销针对性，加大对重点区域、重点客户的投入；优化营销渠道组合，合理分配营销资源；强化营销与研发、生产等部门协同，根据市场反馈及时优化产品，确保产品贴合市场需求，进一步提升营销投入的有效性。感谢您的关注！

7、2024 年应收账款周转天数同比增加 40 天，账龄超过 1 年的应收账款占比提升至 25%，是否存在客户信用风险或项目验收延迟问题？如何优化回款周期？

尊敬的投资者您好！2024 年公司应收账款周转天数同比增加及账龄结构变化，主要受行业特性、客户结算周期及项目执行节奏影响。目前公司通过不断完善的客户信用管理体系，定期对客户信用状况进行评估，并针对长账龄款项制定专项催收方案，

通过加强合同履行跟踪、优化验收协调机制、强化法律合规手段等方式，持续缩短回款周期。感谢您的关注！

8、高压直流阀用晶闸管收入占比超 70%，但毛利率同比下降 5.2 个百分点至 38.5%，成本上升的主因是原材料价格上涨还是生产工艺优化滞后？如何提升该产品的技术壁垒与溢价能力？

公司 2024 年产品毛利率整体呈现增长态势，增长的原因主要是产品结构优化驱动，叠加成本控制与生产效率改善。通过不断地技术迭代，推出满足市场需求的产品，进一步提升市场竞争力。感谢您的关注！

9、2024 年关联交易金额同比增长 65%，关联方依赖度是否过高？公司如何保障关联交易的公允性与独立性？

尊敬的投资者您好！我公司 2024 年关联交易额占全年交易总额比例极低，不存在关联方依赖度过高的情况。同时，为保障关联交易的公允性与独立性，公司已建立健全严格的关联交易管理制度，后续公司将持续严格执行相关制度，规范关联交易行为，切实维护全体股东的合法权益，感谢您的关注！

10、扣非净利润连续三年波动，2024 年增速由正转负至 -18%，公司计划通过哪些具体措施实现盈利能力的可持续提升？是否有明确的利润修复时间表？

尊敬的投资者您好！我公司 2024 年扣非净利润较 2023 年增长了 248.17%，核心驱动力为国家能源政策下的产品结构优化及成本控制。通过技术迭代、市场多元化拓展及新兴领域布局等措施，逐步构建持续增长经营模式。感谢您的关注！

11、请问公司产品都可以运用到哪些军工领域，还有就是新能源快充需要用到公司产品吗？

尊敬的投资者您好，公司产品主要应用于直流输电及大功率电源变换等领域。感谢您的关注！

12、这么多年了你们一直在啃老本，请问一下你们该如何破局，都有哪些举措？

尊敬的投资者您好，2025 年，公司将持续围绕技术创新、

质量和成本控制、市场拓展、人才培养和可持续发展等方面开展各项工作，以此提升公司的综合竞争力并实现长期稳健增长。在产品方面，公司加大新产品 IGCT 和 FRD 的市场推广力度，同时计划布局 IGBT 等产品的开发工作。对装置类产品开展市场调研，了解市场需求以及竞争格局，在明确市场方向的前提下，将采取自主研发、产学研结合等多种模式将性能优良的装置类产品努力推向市场。感谢您的关注！

13、2024 年短期借款同比增加 90%，长期借款减少 50%，债务结构调整是否会加剧短期偿债压力？公司如何平衡债务融资与现金流安全？

尊敬的投资者您好！我公司 2024 年期末流动负债较期初增加 10.59%，非流动负债期末较期初下降 65.09%，目前公司正处于低负债率与高流动性的情况下，短期偿债能力风险可控。感谢您的关注！

14、2024 年存货周转率同比下降 25%，库存商品同比增加 35%，是否存在市场需求不及预期或备货策略失误？如何降低库存资金占用？

尊敬的投资者您好！我公司存货周转率低，主要受行业特性与生产周期影响，叠加市场需求不及预期的备货偏差所致。我公司积极通过制定合理的生产计划和采购计划，通过动态库存管理、供应链优化、产品市场开拓等措施降低库存资金占用。感谢您的关注！

15、管理费用率同比上升 3.4 个百分点，是否与研发投入资本化不足或组织架构冗余有关？公司如何优化管理流程以控制费用增长？

尊敬的投资者您好！2024 年管理费用率同比上升主要系随着业务拓展与团队规模扩大，导致人力成本增加。关于研发投入资本化不足的问题，公司严格遵循企业会计准则进行研发支出会计处理，资本化时点、金额的确认均符合规范，不存在因研发投入资本化不当导致管理费用率上升的情况。在组织架构方面，一方面公司通过开展组织架构优化工作，全面评估各部门职能，梳

理业务流程，进一步明确各岗位职责权限。另一方面，持续完善管理制度，推进数字化办公系统应用，提升跨部门协作效率，减少沟通成本，以降低管理成本，提升运营效率。后续，公司将持续加强费用管控，平衡业务发展与成本控制，提升经营效益，切实维护投资者权益。感谢您的关注！

16、2024 年经营活动现金流净额同比下降 70%，而投资活动现金流净额持续为负，公司如何保障现金流稳定性？是否考虑调整资本性支出节奏或引入战略投资者？

尊敬的投资者您好！公司经营性现金流下降主要与应收账款周期的变化直接相关，特高压客户结算节奏是核心影响因素。公司采取一系列措施，如加强客户信用管理，优化应收账款回收机制，对重点客户进行账期跟踪，缩短回款周期；与供应商协商更灵活的付款方式，合理安排采购资金支付节奏，在保障原材料供应的同时，减少资金占用；积极开拓新市场、新客户，提升产品销售规模，增强经营活动现金流入能力。2025 年 Q1 经营性现金流改善验证了策略有效性。此外，公司也在积极探索多元化融资渠道，助力公司优化业务布局、提升运营效率。感谢您的关注！

17、请问你们对市值管理做了什么

尊敬的投资者您好，公司高度重视市值管理工作，正在筹划酝酿相关事宜，并将择机开展市值管理工作，感谢您的关注！

18、请问，贵公司市值偏低，是否有重组预期？

尊敬的投资者您好，公司高度重视市值变化所反映的市场预期，始终致力于通过优化治理结构、强化主业竞争优势来夯实内在价值。如有符合公司战略方向且能创造协同价值的规划，我们将严格依照监管规定及时履行信息披露义务。当前，管理层工作重心在于提升经营效率以回报投资者信任。建议持续关注公司公告及定期报告，获取权威信息。感谢您的关注！

19、2024 年柔性直流输电用 IGBT 模块收入占比不足 15%，公司如何突破技术瓶颈并提升该高附加值产品的市场渗透率？

尊敬的投资者您好！公司计划推向市场或布局的新产品包括 IGCT、FRD 以及 IGBT 等产品，同时计划拓展思路，对柔性直流

输电用装置类产品进行市场调研，了解市场需求以及竞争格局，在明确市场方向的前提下，采取自主研发、产学研结合等多种模式将性能优良的装置类产品快速推向市场。感谢您的关注！

20、派瑞股份 2024 年营收同比增长 9.7%，但归母净利润同比下降 21%，营收增长未能转化为利润的核心原因是什么？是否存在产品价格竞争加剧或制造成本上升的问题？

尊敬的投资者您好！2024 年年度报告披露公司营业收入同比增长 64.14%，归属于上市公司股东的净利润同比增长 157.84%，公司 2024 年实现营收与利润双增长，核心驱动力为国家能源政策下的产品结构优化及成本控制。通过技术升级与市场多元化布局，公司盈利质量显著提升，长期竞争力逐步增强。感谢您的关注！

21、公司在年报中提到“海上风电柔直项目配套”，但未披露具体订单金额与交付进度，相关产品是否已通过客户认证？如何确保项目如期交付？

尊敬的投资者您好，关于您提到的“海上风电柔直项目配套”，我公司将在后续予以考虑并布局，感谢您的关注！

22、2024 年 ESG 报告中未披露碳足迹或供应链社会责任数据，未来是否会建立更透明的可持续发展披露体系？如何将 ESG 理念融入功率半导体制造业务运营？

尊敬的投资者您好，公司始终践行 ESG 理念，将可持续发展、绿色环保低碳等要求贯穿于日常管理与生产运营全过程。通过优化生产工艺、确保环保设计与生产设备同步运行等措施，严格落实环保管理，推动业务可持续高质量发展。未来，我们将在 ESG 指引下持续优化落实相关制度。感谢您的关注！

23、公司在年报中提到“第三代半导体器件研发”，但未披露具体技术路线与产业化进展，相关产品是否已进入客户验证阶段？如何加速技术落地？

尊敬的投资者您好，第三代半导体器件研发事宜涉及公司募投项目，其进展情况请关注后续相关公告，感谢您的关注！

24、派瑞是高科技公司吗

	<p>尊敬的投资者! 我公司是经陕西省科学技术厅认定的高新技术企业, 认定时间: 2016年12月。感谢您的关注!</p> <p>25、公司在年报中强调“风险管控”, 但未披露具体风险量化指标, 如何评估特高压项目建设周期风险、技术迭代风险及市场竞争加剧的影响?</p> <p>尊敬的投资者您好, 公司在高压大功率半导体器件领域具有显著技术优势与市场地位, 核心产品深度绑定特高压国家战略。尽管面临政策周期波动及技术替代风险, 但通过技术升级、市场多元化及新兴领域布局, 公司正逐步构建多维竞争力, 中长期市场竞争风险整体可控。感谢您的关注!</p> <p>26、请问; 公司与清华大学合作项目, 是否已进入商业化应用?</p> <p>尊敬的投资者您好, 公司重视产学研合作, 目前部分项目已进入应用的前期探索阶段。但电网类新技术研发及产业化需遵循科研规律, 并与国家战略和市场需求导向密切相关, 其产品应用推广周期较长, 公司会结合以上因素审慎推进。相关合作仍以技术积累和前沿布局为主, 商业化进程存在不确定性, 请投资者注意风险。公司将持续依法合规履行信息披露义务。感谢您的关注!</p> <p>27、2024年海外业务收入占比不足5%, 公司如何突破国际市场技术壁垒并提升海外收入贡献度?</p> <p>尊敬的投资者您好, 公司积极关注和重视特高压出海业务, 并全力配合阀厂参与出海项目, 为工程建设提供强力支撑。同时, 公司将在技术、产能、市场三个维度构建全球化竞争力, 目前已突破欧美主导的现有格局, 后续将逐步实现海外市场份额的持续扩张。感谢您的关注!</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025年5月20日