

## 浙江普莱得电器股份有限公司投资者关系活动记录表

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	投资者网上提问
时间	2026年5月15日（周五）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）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、董事长兼总经理杨伟明 2、董事会秘书郭康丽 3、财务负责人郑小娟 4、独立董事夏祖兴 5、保荐代表人钱旭
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、公司有没有往 ai 产业链发展的计划？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司长期关注人工智能等前沿技术在实体经济与智能制造领域的应用趋势，并已在生产智能化、数字化管理、智能工具研发等方面开展相关探索与实践，持续推进技术融合与能力升级。面向未来，公司将立足主业、顺应趋势、稳健布局，密切跟踪 AI 技术在电动工具及相关产业链的应用落地机会，围绕智能控制、智能制造、产品智能化升级等方向，积极探索与公司战略及资源相匹配的发展路径，不排除在条件成熟时，依托产业协同与长期价值导向，适时拓展相关领域布局。</p> <p><b>2、公司资产负债水平良好，现金流健康，是否有产业链整合规划，如果有，主要筛选原则是什么？</b></p>

尊敬的投资者，您好，公司当前财务状况稳健，现金流状况良好，具备充足资金实力布局长远发展。公司围绕整体战略发展方向，持续统筹谋划产业链相关整合布局，依托行业长期发展趋势，挖掘具备成长潜力与产业价值的合作机遇，拓宽产业发展格局。在甄选相关合作机会时，主要立足于企业长远发展目标，优先考量产业契合度、成长空间与综合价值，兼顾经营稳健性与未来发展潜力，理性审慎推进相关布局。后续如有明确实施计划，公司将严格依照监管规定及时对外披露。谢谢！

**3、公司与国际头部客户签订五年超7亿元战略采购协议，请问该协议对应产品结构、定价机制与交付节奏如何把控？**

尊敬的投资者，您好！依据公司已披露相关公告信息，此次五年期战略合作订单主要聚焦锂电系列电动工具产品。定价采用市场化公允定价模式。交付上按照协议约定统筹规划，实行均衡有序排产供货。公司依托国内投产的锂电产能项目以及泰国生产基地协同调配产能，合理统筹生产节奏，充分保障长周期订单顺利落地交付。

**4、公司如何判断2026年海外市场趋势，相应如何调整产能节奏？**

尊敬的投资者，您好，结合行业发展态势及公司历年外销经营情况来看，2026年海外电动工具市场整体需求有望保持平稳发展，行业锂电化升级趋势持续深化，欧美核心市场需求具备较强韧性，海外市场整体需求结构持续优化。产能布局方面，公司严格遵循以销定产、按需调配的稳健经营策略，依托国内生产基地与泰国海外生产基地协同布局模式，合理统筹两地生产节奏。国内基地充分释放已建成锂电项目产能，保障新品研发投产与各类订单稳定交付；泰国基地依托区位及贸易优势，稳步承接海外主流市场订单，持续优化生产运营效率。公司将根据海外市场订单实际需求动态调整生产计划，合理把控产能释放节奏，不盲目扩张产能，持续优化全球产能布局结构，在稳固海外市场供货能力的同时，有效控制经营风险，保障整体经营平稳运行。

**5、公司在新兴市场的开拓是以直销模式还是经销模式为主，是否考虑收购本地 C 端品牌快速切入市场？**

尊敬的投资者，您好！公司 ODM 业务以直销大型品牌商与零售商为主；自有品牌（OBM）以线上电商平台为主，包括亚马逊、沃尔玛、Temu、TikTok 等，同时通过海外子公司进行本地化运营与渠道深耕，目前不采用传统线下经销模式。关于收购本地 C 端品牌，公司坚持审慎并购、聚焦主业的原则。2023 年已收购荷兰 BATAVIA 品牌，有效加快欧洲市场渗透。截至目前，公司无新增明确收购计划；但会持续关注全球优质品牌与渠道机会，若有相关规划，将严格按规则及时披露。

**6、募投年产 800 万台 DC 锂电工具项目进展如何？泰国基地当前产能占比及未来扩张规划，如何平衡国内与海外产能？**

尊敬的投资者，您好！公司募投年产 800 万台 DC 锂电工具项目已顺利建设完成并投产，目前产能有序释放，有效扩充产能规模，充分保障市场订单交付，助力锂电业务快速发展。泰国基地作为公司全球化布局的重要支点，已于 2025 年底实现满产，当前在整体产能中占比稳步提升，有效对冲贸易壁垒、支撑海外订单交付。后续公司将优先做深做透中泰两大基地，持续优化泰国本地化配套与运营效率，通过两地产能合理调配、分工协同，实现资源高效利用，平衡产销布局，进一步提升全球市场供货能力与整体经营韧性。

**7、贵司锂电产品毛利率与传统工具有多大幅度的提升？核心零部件自制率目标及产业链垂直整合节奏是否有规划？**

尊敬的投资者，您好！公司锂电产品毛利率优于传统工具。公司将持续推进电机、电池、电控等核心零部件自产自研，稳步提升自制比例，强化供应链自主可控能力。同时有序推进产业链垂直整合，依托现有产业布局不断完善一体化生产运营体系，持续优化成本结构，进一步巩固产品盈利优势。

**8、公司在产品差异化、功能升级上有哪些落地举措，能否依靠产品溢价稳住盈利水平？**

尊敬的投资者，您好！公司持续聚焦产品差异化打造与功能升级，一方面加大研发投入，推进产品锂电化、智能化升级，丰富家用、专业、工业级多层次产品矩阵，依托核心技术形成产品独有优势；另一方面不断优化产品性能与使用体验，打造具备市场竞争力的高附加值产品。依托清晰的产品定位与过硬的产品实力，公司能够稳步实现产品价值溢价，叠加产品结构持续优化，有效对冲各类经营压力，稳固整体盈利水平，持续提升公司盈利韧性。

**9、近年来外汇市场有较大波动，公司海外营收占比较高，公司有哪些汇兑风险管控举措？**

尊敬的投资者，您好！公司将持续密切关注汇率变动趋势，强化汇率风险研判与预警；秉持稳健审慎的原则，探索并运用多元化金融工具对冲汇率风险；优化结算币种结构与客户定价机制，降低汇率波动对经营业绩的影响，保障公司财务稳健。谢谢！

**10、请大致介绍公司 25 年股权激励计划，绑定核心技术与管理团队后，对公司 2026-2028 年营收/净利增速的指引？**

尊敬的投资者，您好！公司本次激励深度绑定核心技术与管理团队，将股东、公司及核心团队利益长期对齐，充分调动积极性与创造性，为 2026-2028 年业绩增长提供坚实制度保障。公司将全力以赴达成考核目标，推动营收与净利润稳步增长。

**11、公司跨境电商业务近年稳步增长，贵司未来是否会加大独立站、海外直播渠道布局力度？**

尊敬的投资者，您好！公司跨境电商业务近年保持稳步增长，已在亚马逊、沃尔玛、TikTok 等主流平台布局并持续优化运营。面向未来，公司将进一步加大独立站与海外直播等自有渠道的投入力度，构建“平台电商+独立站+内容营销”的立体化跨境电商体系。通过深耕欧美核心市场、完善本地化运营团队、强化内容种草与直播转化，持续提升自有品牌溢价与终端市场渗透率，为海外收入增长注入新动能。

**12、公司海外收入占比约 68%，北美、欧洲为核心市场，公**

**司在海外市场的核心竞争优势是什么,对 2026 年海外收入增速、区域结构是否有指引?**

尊敬的投资者,您好!公司北美、欧洲为核心市场。公司海外核心竞争优势主要体现在:一是技术与产品优势,深耕锂电化、智能化电动工具,具备核心部件自主研发与自制能力,产品契合海外高端需求;二是客户资源优势,深度绑定史丹利·百得、牧田、安海等全球头部品牌与零售渠道,长期合作稳固,2025 年更签订五年超 7 亿元战略长单,订单确定性强;三是全球化产能与供应链优势,中泰双基地协同,柔性生产、快速响应,叠加长协锁价、垂直整合,成本与交付能力突出;四是 ODM+OBM 双轮驱动,ODM 保障基本盘,OBM 自有品牌(如 BATAVIA)快速增长,欧洲本土化运营成效显著。关于 2026 年海外展望:公司对北美、欧洲核心市场保持稳健增长预期,依托存量长单与新品迭代,支撑收入稳步提升;区域结构上,深耕欧美基本盘、适度拓展亚太等新兴市场,优化全球布局,同时持续提升 OBM 占比,改善盈利结构。

**13、公司如何推动业务高质量发展以适应新质生产力浪潮,公司主要考虑向哪些新质生产力方向发展?**

尊敬的投资者,您好!公司主动顺应新质生产力发展趋势,坚持以科技创新为引领,依托技术研发、智能生产、产业升级多措并举推动企业高质量发展。后续公司将重点围绕锂电智能装备、高效节能产品、数字化智能制造、高端市场布局等方向发力,持续优化产业结构,提升核心技术实力与生产经营效能,不断培育发展新动能,助力公司稳步实现长远稳健发展。

**14、2025 年公司现金流大幅增长受益于应收改善还是应付延长?公司对 2026 年现金流与资本开支的匹配如何规划?**

尊敬的投资者,您好!2025 年现金流大幅增长,主要得益于应收账款回收改善、销售回款效率提升;2026 年,公司将以经营性现金流为支撑,合理安排资本开支,确保现金流与资本支出匹配。谢谢!

**15、近年上游铜、塑料、锂电材料价格波动对公司成本影响大吗，公司成本传导机制、锁价策略、库存周期如何设置？2026年有哪些降本增效核心措施？**

尊敬的投资者，您好！近年铜、塑料、锂电材料价格波动对公司经营存阶段性影响，但整体风险可控。公司建立了完善的价格传导机制，通过与供应商签订长单锁价、合理把控库存周转周期等方式，有效对冲原料价格波动带来的压力。2026年公司将持续从供应链优化、生产提质增效、核心部件自研自制、精简产品结构、严控各项费用等多方面落实降本增效举措，持续夯实成本优势，稳固整体盈利水平。

**16、目前公司锂电电动工具新品迭代节奏如何，针对户外园林、家用手持、工业级场景是否有产品布局规划？**

敬的投资者，您好！公司锂电电动工具新品迭代节奏稳健有序，公司坚持“研发一代、储备一代、上市一代”，保持每年多轮新品与升级款推出，迭代速度匹配行业领先水平。2025年研发投入持续加码，锂电新品市场化落地节奏加快，800万台锂电产能项目已达产，为新品放量提供坚实支撑。同时在家用手持、户外园林、工业级三大应用场景均已有清晰布局与产品规划，不断丰富全品类产品矩阵，持续拓宽市场应用空间，稳步提升市场竞争力，谢谢。

**17、领导，您好！我来自四川大决策请问，锂电电动工具（电钻/角磨机）海外订单增长，毛利率水平，欧美市场占比？**

尊敬的投资者朋友，您好！2025年度公司锂电类电动工具包含电钻、角磨机等产品海外订单需求保持稳健增长，整体外销业务景气度良好。依托规模化生产与优质客户订单加持，盈利空间保持平稳向好。从市场布局来看，目前公司产品主要以欧美市场为核心出海阵地，欧美区域营收占公司海外营收比重较高，也是我们锂电工具业务最主要的发力市场。后续公司也将持续深耕主流海外市场，稳步扩充优质订单，持续优化产品结构与盈利水平，谢谢。

	<p><b>18、普莱得的热风枪有没有进入英伟达公司使用？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！截至目前，公司热风枪产品未直接进入英伟达公司采购与使用体系，公司将持续拓展产品应用领域与优质客户资源，若未来与英伟达或其他重大客户达成合作，将严格依照证监会及交易所规则，及时履行信息披露义务，请投资者以公司公告信息为准，谢谢。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026-05-15