

证券代码：603855

证券简称：华荣股份

## 华荣科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	王锐      信达机械 沙海丽      上海宽远资产管理有限公司 孟潇      上海六禾致谦私募基金管理中心(有限合伙) 谢树平      深圳市前海夷吾资产管理有限公司 黄向前      深圳市尚诚资产管理有限责任公司 李曦辰      阳光资产管理股份有限公司 张小郭      创金合信基金管理有限公司 王曦      华泰证券（上海）资产管理有限公司 应超      光大证券资产管理有限公司 何予原      广东温氏投资有限公司 韩诚      中金资管 焦阳      国联基金管理有限公司 陈甲铖      融通基金管理有限公司 陈辛      华泰证券（上海）资产管理有限公司 史益帆      广发证券股份有限公司 席建国      广东莲花私募证券投资基金管理有限公司 饶海宁      上海常春藤私募基金管理有限公司 张骏      上海弘尚资产管理中心（有限合伙） 彭羿扬      招商信诺资产管理有限公司 戚星宇      上海国际信托有限公司 Hongda Zhu      Willing Capital 杨文建      长江证券 张岩松      中银国际证券资产管理部 陈基赞      中邮证券
<b>时间</b>	2026年4月29日 15:00-16:00
<b>地点</b>	上海市嘉定区宝钱公路555号
<b>上市公司接待人员姓名</b>	副总经理、财务总监：孙立 董事会秘书：宋宗斌

投资者关系  
活动主要内  
容介绍

## 一、财务情况

### 1. 2025 年

公司 2025 年实现营收 32.18 亿，同比下降 19%；归母净利润 3.7 亿元，同比下降 20%；扣非归母净利润 3.54 亿，同比下降 21%。全年综合毛利率 51.2%，同比提升 4.4pct，主要系低毛利的新能源 EPC 业务收入占比从 2024 年的 27.9% 大幅降至 2025 年的 12.9%。

经营性现金净流量净额 1.46 亿元，较 2024 年的 5.36 亿元同比大幅下滑。核心拖累因素为新能源板块往年项目的应付票据、应付账款集中在 2025 年兑付，合并报表应付票据+应付账款科目较 2024 年末减少近 5 亿元。

主要板块分析如下：

**防爆业务**实现营收 25.1 亿元，同比增长 0.1%；其中内贸收入 13.18 亿元，同比下降 15.6%，外贸收入 11.92 亿元，同比增长 26.2%。分产品毛利率（同口径不含海外公司）：厂用防爆毛利率 57.8%，同比提升 0.2pct；矿用防爆毛利率 38.5%，同比下降 3.9pct。

**新能源 EPC 业务**实现营收 4.15 亿元，同比下降 62.5%；业务毛利率 18.5%，同比下降 3.7pct，受政策、土地、并网等不可控因素影响，业务出现大幅收缩，同时长账龄应收账款坏账计提对利润形成明显扰动。

### 2. 2026 年一季度

公司 2026 年一季度实现营收 6.78 亿元，同比下降 15%；归母净利润 9435 万元，同比下降 18.7%；扣非归母净利润 9161 万元，同比下降 11.7%。2026 年一季度综合毛利率 60.4%，同比增长 11pct，核心驱动因素是低毛利的新能源 EPC 业务收入占比大幅下降。

主要板块分析如下：

**厂用防爆业务**（不含四川寰宇）实现营收 6.12 亿元，同比增长 13.6%，成为业绩核心支撑；其中内贸收入 2.05 亿元，同比增长 4.3%，连续两个季度实现正增长，呈现企稳回升态势；外贸收入 4.07 亿元，同比增长 18.9%，增长表现亮眼。毛利率 59.9%，较去年同期微降 0.4pct。

**矿用防爆业务**实现营收 3136 万元，同比下降 44.2%；毛利率 40.9%，同比增长 4.6pct。

**新能源 EPC 业务**受战略收缩影响，基本未确认收入。

## 二、 问答

### 1. 公司对内贸业务接下来的发展有何展望？

公司内贸业务已经呈现出明确的企稳回升态势，从经营数据来看，2025 年四季度厂用内贸就已止跌回升，2026 年一季度进一步实现 4.3% 的正增长，连续两个季度的经营数据变化，标志着内贸业务发展趋势迎来了实质性的向好转折。新疆煤化工作为国家战略重点布局的方向，2028 年以前将有持续的大型投资落地，公司已于 2026 年初签约了 4500 万的订单。未来，凭借头部企业的技术、资质与品牌优势，公司将持续受益于煤化工项目的逐步落地。

新兴领域布局上，公司已在医用植入物材料成型设备、烟花爆竹生产线、HD、白酒等多领域实现业务落地，有效对冲传统油气化市场需求缺口，这也是内贸业务下行幅度远小于同行的核心支撑。当前行业核心需求仍在，随着经济回暖与新兴领域持续发力，内贸业务有望延续企稳回升态势。

### 2. 公司安工智能系统未来有怎样的发展规划？

安工智能系统是公司承担战略转型职能的核心载体产品，相较于传统防爆产品具备更高的产品附加值与盈利空间，目前该业务

的盈利点正在逐步兑现，除了最初的硬件加软件销售带来的盈利外，公司已经成功签订了运营维护订单，多元化的盈利模式正在持续落地。近两年业务增量放缓，核心原因在于存量市场推广需整体更换原有设备，客户短期成本增加叠加资金偏紧，导致推广节奏放缓，但不改变行业智能化升级的长期趋势。当前产品用户群体持续增加，随着下游客户资金状况改善、存量改造需求释放及生态体系建设推进，该业务在未来不短的时间内有望稳步向上。

### **3. 医用等材植入物设备未来的盈利预期？**

公司凭借深厚的制造功底，实现了该产品从理论到实际应用的转化，已与合作方签订了较长期合作协议，合作关系稳定。业务模式上，合作方负责市场推广与销售，公司作为核心生产供应方提供产品，2025 年已实现批量产品交付与销售。随着该产品在医疗领域的推广应用，市场需求有望持续释放，公司将持续享受业务发展红利，同时为跨领域制造能力延伸打开全新空间。

### **4. 能否介绍一下公司新产品防爆高压环网柜？**

该产品是公司研发的全球技术领先的高端防爆产品，目前全球仅德国少数企业具备生产能力，且受产能限制交付周期长达 2-3 年，无法满足全球市场需求。公司 2024 年启动研发，2025 年四季度研发成功，目前正推进相关标准认证工作，认证完成后即可正式商用。该产品针对高压环境防爆需求，价值量高，便捷性、安全性能上实现全面升级，市场空间广阔，下游需求确定性较高。

### **5. 中东地区对公司外贸业务的影响？战后重建是否对公司利好？**

短期来看，中东战事对公司当地已签约的少量合同存在阶段性影响，但整体可控，公司签署的外贸合同多为 FOB 价，运输成本与责任由对方承担，运价波动对公司业绩不构成影响。

中长期来看，战后重建将催生大量基础设施与能源项目建设需

求，当地秩序大概率向中俄倾斜，公司作为国内防爆行业龙头有望受益。同时公司持续推进全球化分散布局，同步深耕远东、非洲市场，2026年正筹划通过合资模式设立远东生产销售基地，进一步分散单一区域市场波动风险，外贸业务长期向好趋势不变。

#### **6. 公司如何规划新能源 EPC 业务未来的发展？**

公司主动对该业务实施战略收缩，核心原因是集中式光伏 EPC 项目从立项到建成并网周期长达 2-3 年，期间易受电价政策调整、土地性质意外变更、并网延迟等因素影响，造成项目交付不及预期、回款周期拉长，而原材料采购及工程款等支出具有刚性，使得该业务 2025 年现金流由正转负，成为公司全年经营性现金流同比大幅下滑的核心诱因，同时应收账款的账龄延长带来的大额坏账计提，也对公司利润形成持续扰动。

后续公司对新能源 EPC 相关业务将秉持极度审慎的态度，采取多元化方式分散经营风险，同时依托多年积累的新能源项目建设经验，逐步向大型充电站、户用、储能类项目转型，尽量降低该类业务对公司整体经营、现金流及利润端的扰动。

#### **7. 公司未来三年的业绩增长指引是什么样的？**

公司对未来三年发展保持充足信心，整体坚持稳定、健康、持续向上的发展基调。核心防爆主业作为基本盘，是未来三年业绩增长的核心压舱石与动力源，目前厂用防爆内贸业务已企稳回升，外贸业务保持快速增长，随传统下游需求回暖、新兴领域持续突破、海外布局深化，有望延续稳步增长态势。新能源 EPC 业务已主动战略收缩，对集中式光伏电站项目秉持极度审慎原则，同时向大型充电站、绿电直连等更稳健的业务方向转型，严控风险探索新增长点。专业照明业务将朝着大型照明设施与智能化方向升级，突破平台期实现稳步发展。整体而言，公司将聚焦核心主业高质量发展，稳步推进新赛道布局，整体业绩长期向上的发展趋

势不变。

#### **8. 为什么公司销售费用率比较高且 2026 年一季度同比增加了近 2000 万元？**

销售费用率较高是因为公司采用差异化的业务服务商合作模式，将部分销售、服务职能外包，对应支付的佣金与服务费主要计入销售费用。该模式具备两大优势：1) 无需培养大量自有销售与运维人员，保障经营效益；2) 将服务费用的支付与客户回款直接挂钩，有效管控信用风险。

公司销售费用主要与核心制造业业务相关，2026 年一季度公司整体收入虽同比下滑，但厂用防爆业务实现 13.6% 的快速增长，核心主业扩张带来了销售费用的合理增长。

#### **9. 公司未来分红是否可持续？**

公司长期保持高比例现金分红，主营业务稳健、资金储备充足、现金流健康，为高分红提供了坚实基本面支撑。公司每三年制定现金分红回报规划，明确除重大资本开支等影响当年现金流的特殊情况外，每年现金分红不低于当年可分配利润的 50%，为持续分红提供制度保障。近三年公司分红绝对值保持稳定，不因利润短期波动降低股东回报，高分红回报股东是公司长期坚持的经营理念。

#### **10. 未来是否存在进一步减值的情况？**

公司已对新能源业务开展全面战略调整，核心针对集中式光伏电站 EPC 业务严守极度审慎原则，主动收缩相关业务布局，从根源上规避该类项目可能引发的资产减值与现金流扰动风险。对于已落地的新能源 EPC 大型项目，业主方主要为大型企业，不存在重大信用风险，但存在应收账款账龄延长导致计提的坏账准备增加的情况，公司将全力推进建设工作，以期尽快完成全容量并网以便及时回收账款。未来，公司将在严守风险管控底线的前提下，

	持续探索新能源领域更稳健的业务模式，全力保障公司经营持续健康发展。
附件清单	无。
日期	2026 年 5 月 6 日