

证券代码：920098

证券简称：科隆新材

公告编号：2025-124

陕西科隆新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

√ 特定对象调研

☐ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

√ 其他（线上会议）

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 8 月 21 日至 2025 年 8 月 22 日

活动地点：陕西科隆新材料科技股份有限公司会议室

参会单位及人员：华源证券、中信建投基金、国融基金、民生证券、联储证券、财信证券、国泰君安证券、上海汇瑾资产管理有限公司、共青城汇美盈创投资管理有限公司、上海溧海啸阳私募基金管理有限公司、深圳市国晖投资有限公司、CARRHAE CAPITAL、中天汇富基金管理有限公司、上海国际信托有限公司、PleiadInvestmentAdvisorsLimited、上海冰河资产管理有限公司、深圳通和私募证券投资基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、开源证券股份有限公司、中国银河证券、长江证券股份有限公司、国元证券股份有限公司、

国泰海通证券投资部、西部利得基金管理有限公司、通和私募证券投资基金管理有限公司、泰石投资管理有限公司、尚诚资产管理有限责任公司、国晖投资有限公司、锦壹投资有限公司、冰剑投资管理有限公司、颐歌资产管理有限公司、卫宁私募基金管理有限公司、天猷投资、九祥资产管理有限公司、汇瑾资产管理有限公司、巨鹿投资、建银国际(中国)有限公司、杭州深沃投资、富德生命人寿保险股份有限公司、点石成鑫资产管理有限公司、渤海证券股份有限公司、星允投资管理有限公司、青创伯乐投资有限公司。

上市公司接待人员：总经理邹鑫先生；副总经理兼董事会秘书任瑞婷女士；财务总监杨锦娟女士。

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：近期煤炭与煤机企业的资本开支与采购节奏及其预期是否发生变化？这对公司密封件与整车订单的节奏有何影响？陕煤、神华等公司头部客户的采购情况如何？

回答：近期煤矿企业与煤矿机械企业的资本开支主要体现为“降本增效”和智能化改造。

在橡塑新材料产品上，需求主要来自后端维修市场及智能化改造过程中的一体化采购的带动，整体保持稳定增长。在整车订单方面，因科隆的支架搬运车品牌效应被行业普遍认可，订单量显著增加。

橡塑新材料制品的头部客户陕煤、神华的采购策略与趋势一致。另外，今年公司新增了与神东的特车配件寄售业务。

问题 2：除了液压类应用外，公司能否进入 NVH 解决方案（高铁，飞机，乘用车等）等其他橡胶应用领域？上半年新产品有何进展突破（如“新型减震材料”）？

回答：公司在人才储备，技术能力和加工能力等方面，有进入 NVH 橡胶技术领域的能力。（汽车 NVH 是指噪声（Noise）、振动（Vibration）与声振粗糙度（Harshness）的英文缩写，是衡量汽车制造质量与驾乘舒适性的综合性指标。）

公司的传统核心技术主要集中在密封件和胶管、军工领域。在减震和隔振配方技术方面，公司主要做了如下的工作：在材料配方方面，用天然橡胶并用合成胶进行材料的并用改性，运用炭黑和无机材料并用，通过材料配方体系的合理调

整，改善减震产品的静刚度和动静比、阻尼比，动态疲劳寿命及疲劳后变形量；在工艺方面，运用小料全自动配料系统实现全自动配料，炭黑和油运用上辅机自动配料称重和投料，有效提升了配料的准确性；在炼胶方面：采用啮合型密炼机通过 PLC 实现全自动炼胶工艺，炼胶工艺过程的温度、时间、压力通过程序自动控制，有效保证了炼胶质量。下辅机采用悬挂式胶料冷却线，收胶温度控制在 40 度以下，保证了胶料存放过程中的工艺性能；在结构设计方面，公司运用有限元分析，对减震产品的应力应变状态进行控制，实现产品的动静态性能；在成型工艺方面，引进台湾磐石硫化机，实现自动硫化成型，避免人为因素导致产品缺陷。公司通过以上技术革新，为进军新型减震和特种减震领域，做好了有效储备。且公司已实现军工装备减震产品的批量供货。

问题 3：煤炭价格下行对公司的产品需求影响大吗？

回答：公司主要产品液压组合密封件和液压软管是煤矿用液压支架的核心零部件，其市场规模受煤机市场需求和煤炭市场规模双重影响；同时，公司另一主要产品煤矿辅助运输设备作为综采煤机辅助设备分支下的运输设备，其市场需求更是直接受煤炭行业市场规模影响。因此，煤炭行业作为公司主要产品的直接或间接应用领域，其市场需求和行业规模对公司业务和未来发展有直接影响。

具体来看，煤炭价格下跌，会导致煤矿利润减少，煤矿企业会减少设备投资，但因密封件和高压胶管类产品是“消耗品”，因此，对公司的产品需求影响不大，当前公司已调整业务方向，从重点紧盯新支架到下大力气服务后装维修市场，且已取得一定成效。

问题 4：针对煤矿使用的大采高支架（≥6m）和整车配套件，在设计、材料、测试上有哪些技术升级？目前这部分收入占比如何？

回答：针对煤矿用大采高支架（≥6m）和整车配套件，公司在设计方面对动密封调整产品厚度提升压缩量，改善动态密封性；在材料方面则采用进口聚氨酯材料，而聚甲醛通过材料迭代，可以有效提升密封产品的抗冲击性能，另外，橡胶弹性体导入新材料，有效提升弹性模量和降低压缩永久变形，改善产品的密封性和寿命；在测试方面对动密封的往复循环试验台进行验证材料耐磨性能，通过泄露循环次数体现产品材料的耐磨性。

目前，公司密封和胶管产品在“大采高”支架的收入占比达到 60-70%。公司

的高压密封和胶管产品将逐渐向矿山工程机械领域扩展。

问题 5: 大载重车辆的价格普遍更高, 现阶段国内煤矿对资本开支比较谨慎, 这是否会不利于公司大载重搬运车的市场开拓?

回答: 支架搬运车的吨位和液压支架吨位成正比, 随着晋陕蒙地区越来越多的煤矿企业在推行“大采高”, 采煤效率更高, 其吨煤成本同比下降, 需要的大吨位支架搬运车更多。

问题 6: 面对煤矿智能化与绿化改造的推进, 公司预计哪些产品会受益?

回答: 针对煤矿智能化和绿色化改造推进, 公司的纯水支架密封已研发并已配套至陕煤集团首套纯水液压支架投入使用, 已占领市场先机, 后续陕煤集团下设其他矿区及国内其他能源企业的纯水液压支架, 公司已具有成功案例及研发产业化基础; 公司的高压胶管材料配方, 已研发储备环保型胶料配套, 后续可根据市场需求进一步推广。

同时公司的产品主要应用于煤矿液压支架的液压传动系统, 煤矿智能化主要针对液压传动系统的电液控一体化, 目前已成功配套于主机厂及煤矿企业, 拥有市场先机。

问题 7: 液压支架大型化是发展趋势, 公司在大型液压支架密封件市场的开拓进度如何?

回答: 公司历史上为陕煤集团红柳林煤矿、曹家滩煤矿和小保当煤矿配套密封件和液压软管的 500mm 缸径、530mm 缸径和 630mm 缸径液压支架, 为国内相同缸径尺寸的首台首套设备, 均为“超大采高”液压支架。近年来, 公司为“大采高”及“超大采高”液压支架配套的各尺寸液压组合密封件的销售收入占公司密封件产品总收入的比例逐年提升, 新机装备和旧机维修业务均涵盖其中, 不断在高端市场抢占市场份额。

问题 8: 现在一些大型的煤炭集团自己也有相应的装备公司来做辅助运输设备, 公司在与这类公司竞争时的优势是什么?

回答: 大型煤炭集团的内部公司首要任务是“服务内部市场”, 其技术路线往往趋于保守, 以满足“可用、够用”为主, 缺乏投入巨资进行前沿研发的动力和压力。他们的产品迭代速度可能较慢, 产量也无法提升。

公司自主研发设计的煤矿辅助运输设备, 在载重吨位、电力驱动和遥控操控

等方面持续进行的技术创新，品类更多，可以应对多种不同的应用场景。并且公司卖的不是一台车辆或一个搬运工具，而是“一站式效率提升解决方案”，可以为客户解决从整车到零配件，从销售到维修的一站式服务。

此外，从成本的角度出发，公司作为专业的设备商，采购成本、生产成本、研发成本都更具有优势，产品性价比更高。

问题 9：现阶段新疆地区的煤炭生产增速较快，公司对这块有没有相应的布局，新疆的子公司具体的定位是什么？

回答：新疆煤炭资源储量占全国 7%，2024 年以来，陕煤集团、国家能源集团、郑煤机、天地科技、山西煤机等均在新疆有大规模投资布局，国家能源集团哈密基地投产后预计创造 5,500 个直接就业岗位，带动新疆煤化工、装备制造、物流等关联产业发展。煤矿机械企业的本地化布局（如郑煤机、山西煤机）进一步形成“设备制造-运维服务”产业链，预计未来五年新疆煤化工设备投资将超 6,000 亿元。

公司紧跟行业发展趋势和市场发展重心转移，正在加大对新疆等新的增量市场的开拓力度。今年 3 月，公司在新疆设立全资子公司新疆科隆新材料科技有限公司，新疆科隆主要服务新疆市场的煤矿行业，提供各类矿用零部件及维修业务。

问题 10：公司大部分收入集中在山西、陕西、内蒙三省（煤炭产地），后续业务外扩有何进展？

回答：公司依托客户资源优势、地处陕西省的区位优势及自身完善的销售网络不存在展业壁垒。

原煤产量前五的煤炭生产企业国家能源集团、晋能控股、山东能源、中煤集团、陕煤集团及郑煤机、北煤机、平煤机等煤机生产企业均为公司主要客户。大型煤炭集团及煤机企业出于产品质量稳定性和供货及时性考虑，对供应商的审核苛刻严格，审核周期短则半年，长则两至三年，因此客户选定供应商后，通常不轻易终止合作。公司可以凭借与前述主要煤炭集团及煤机企业的稳定合作关系，将业务逐步渗透至全国煤炭产区。

公司地处陕西省，紧邻山西省和内蒙古自治区两个主要煤炭产区，区域内大型煤矿数量众多。终端煤矿企业及大型煤机主机厂为保证采购产品、售后服务和供货及时性，在同等情况下更倾向于选择综采煤矿较近的供应商。公司距离终端

用户近，能够迅速上门提供售前、售后咨询服务，且可通过成本较低的陆路运输实现快速批量供货。

公司已在陕西省内榆林、铜川、汉中等煤炭资源丰富的城市建立起完善的销售渠道。与此同时，公司已在山东区域（覆盖山东、东北、北京）、山西区域（覆盖山西、内蒙古）和西南区域（覆盖四川、重庆）等区域建立销售网络，使公司销售网络可以覆盖全国煤炭产区。

陕西科隆新材料科技股份有限公司

董事会

2025 年 8 月 25 日