

证券代码：920098

证券简称：科隆新材

公告编号：2025-125

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（投资者线上交流会）

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025 年 8 月 26 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：西部证券、开源证券、中邮证券、中信证券、华福证券、财通证券、陕西上市公司协会、陕西证券期货业协会、财通基金、陕投基金、申万宏源、方元企业、方德基金、铂石基金、磐儒基金、上海元能私募基金、西安宽格宏略基金、深圳乾元资始私募证券基金、琨鹏勤朴(武汉)私募基金、柏石投资集团、西部证券投资(西安)有限公司、陕西星河投资管理有限公司、东方财富证券及其邀请的个人投资者。（排名不分先后）

上市公司接待人员：董事长邹威文先生、总经理邹鑫先生、财务总监杨锦娟

女士、副总经理兼董事会秘书任瑞婷女士。

三、 投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

问题 1：公司发展战略中提出“一体两翼、协同发展”通过技术创新与产业链协同两大驱动引擎，向高端化、智能化、绿色化转型,实现可持续发展，请问公司具体有哪些举措？

回答：公司的“一体两翼”发展战略，其中“一体”是指以橡塑材料研发为核心、以橡塑产品设计和生产为驱动，向煤炭行业客户提供定制化产品的核心业务方向；“两翼”分别是指以煤矿辅助运输设备、维修和其他矿用配件等业务为突破纵向深耕煤炭行业，和以定制化橡塑产品为突破横向拓展军工等下游应用行业的两个战略发展方向。具体实施举措如下：

高端化：公司研发高附加值产品（如高端液压密封件、高压软管）；强化核心技术攻关（如混炼胶配方、密封件制造工艺）；拓展军工、高铁、风电等高端领域。

智能化：公司启动智慧工厂转型智能制造，引入自动化设备和数字化管理，提高生产效率和质量稳定性。在煤矿支架搬运中搭载人工智能系统（实时监测、自动避障等）。

绿色化：公司通过改进模具设计降低次品率，部分企业用新材料新工艺延长高压胶管寿命。在煤机支架搬运车领域，新能源技术（电动化、氢能等）应用将降低能耗排放和安全风险，5G 技术普及实现远程监控操控，提升生产效率与安全性。通过引入国际领先的环保技术与设备，建成满足环保“A 级”绩效评价要求的 VOC 治理生产车间，有效降低了单位产品的资源消耗与污染物排放，构建从原材料采购到产品终端应用的全链条绿色产业模式。并且，公司获得咸阳市“大气污染治理先进企业”荣誉称号，2025 年获得省生态环境厅“环保 A 级”评定，环境治理工作得到各级主管部门高度认可。

问题 2：近年来市值管理已成为上市公司的重要工作方向，请问公司在市值管理方面具体开展了哪些举措？

回答：公司在市值管理方面主要有如下举措：（1）立足主业，夯实基本面。公司持续巩固橡塑新材料这一核心业务，推动煤矿辅助运输设备板块快速成长，

同时积极拓展军工应用领域，并稳步探索新兴发展方向，为市值增长奠定坚实的内在价值基础；（2）强化投资者关系管理。公司高度重视信息披露质量，通过业绩说明会、路演等多种渠道与投资者保持密切沟通，增强市场对公司价值的理解和认可；（3）明确战略定位。公司坚定推行“一体两翼”发展战略，清晰呈现未来业务布局和发展路径，帮助投资者准确把握公司的战略重心和成长方向。

问题 3：公司军工领域上半年取得了突破性进展，请问目前公司的军品订单量表现如何？下半年军品营收情况如何？

回答：2024 年全年公司新增军品客户 12 家，军品收入同比上涨 30.88%；2025 年上半年，公司军工配套产品收入 1,622.7 万元，同比增长 0.95%，拓展新客户实现收入 96.23 万元。当前，公司多款产品已经成功应用于主战装备配套，已与数十家军工相关企业和科研院所建立合作关系，多项产品性能优异，已在局部细分领域逐步实现替代。

从订单情况来看，今年上半年军品订单规模较去年同期实现增长。由于军品销售通常具有较强的周期性和交付节奏特征，收入确认更多集中在下半年。随着订单陆续交付，预计下半年军品收入将实现提升，全年军工业务有望保持良好增长态势。

问题 4：公司的核心技术和行业壁垒是什么？

回答：橡塑新材料产品的技术核心在于配方和工艺，以及场景化技术转化验证体系。公司依托近 30 年积淀形成 200+成熟混炼胶配方库，可针对军工、煤炭等高端场景定制开发耐高压、耐极端介质的橡塑复合材料，满足多样化的客户需求，以及顺应新兴行业的发展趋势。

煤矿辅助运输设备的核心技术体现在产品安全性、质量稳定性以及新车型研发和维修服务能力。在煤矿辅助运输设备领域构建“研发—验证—迭代”技术闭环，新产品完成数十项工况验证。已交付车型积累超 10 万小时运行数据及使用情况反馈，为新研项目奠定坚实基础。公司聚焦高端装备与军工领域，深化“制造+服务”模式，巩固了高端装备配套领域的领先地位。

另外，煤炭行业的客户主要是大型煤炭和煤机企业，这些企业在行业中拥有较高的市场份额和资源垄断优势，数量较少且话语权较高，行业供需关系相对其他行业更为稳定和牢固。已与客户建立了良好的信任关系的供应商会不遗余力维

护既有业务，而煤炭行业客户也倾向于持续稳定的合作关系，获得稳定可靠的产品和服务。这种长期稳定合作关系形成了行业进入壁垒，新进入者需要克服这一壁垒才能获得客户的认可和合作机会。

问题 5：请问公司研发投入主要应用的方向是什么？

回答：公司研发投入主要用于橡塑新材料产品和煤矿用辅助运输设备，特别是加大橡塑新材料在军工等新兴领域的研发投入，实现技术突破和市场拓展，为公司培育新的利润增长点。

在橡塑新材料的密封件领域，公司完成了 MDI 体系材料优化，“杆密封”材料性能可靠性有效提升。纯水支架密封已突破关键技术，并已在陕煤集团首套纯水液压支架上配套投入使用；液压软管通过高密度编织、大口径缠绕工艺升级及环保胶料技术储备，巩固高压胶管细分领域领先地位。

此外，公司还陆续投入了液压支架密封导向环材料改性、大口径四层矿用液压支架钢丝缠绕管、硫磺硫化氯化聚乙烯在胶管外层的应用、高密度编织胶管等产品或项目的研发。并且，公司在超高压聚四氟乙烯软管组件、新型减震器等领域研发成果丰硕，深度参与军工企业及科研院所项目，提升行业影响力。

在煤矿用辅助运输设备领域，公司的 130 吨级煤矿支架搬运设备已经实现落地，并且公司还将研发巷道抓举车等，丰富煤矿用辅助运输设备的产品种类。

问题 6：请问公司未来的成长性体现在哪些方面？

回答：公司未来的成长性主要体现在：一是在煤炭行业绿色化、智能化建设加速推动了煤机设备更新，公司的煤机密封件、胶管和煤矿用辅助运输设备具有持续稳定的增长空间。二是公司凭借在橡塑新材料产品的技术研发能力，已经将产品成功延伸到军工、风电和高铁等符合国家发展战略的行业，特别是在军工领域已经具有稳定的客户和订单，为业绩提供了支撑。三是公司确立了清晰的“一体两翼”发展战略，通过技术创新与产业链协同两大驱动引擎，推动企业向高端化、智能化、绿色化转型，实现可持续发展。

陕西科隆新材料科技股份有限公司

董事会

2025 年 8 月 27 日