

股票代码：002635

股票简称：安洁科技

苏州安洁科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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
参与单位名称及人员姓名	线上参与安洁科技 2025 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026 年 04 月 16 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“安洁科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：王春生先生 财务负责人：沈丽君女士 董事会秘书：马玉燕女士 独立董事：赵鹤鸣先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>（一）问：请问公司折叠屏、AI 手机相关业务进展如何，预计什么时候能贡献业绩与毛利？</p> <p>答：折叠屏、AI 手机已成为消费电子智能终端产品中高端市场差异化竞争的关键赛道以及各大品牌战略布局的重点，产品形态持续创新，公司高度重视折叠屏产品相关技术的开发，在折叠屏领域不断进行技术储备，目前公司已与国内外知名消费电子终端品牌客户展开合作，已实现批量生产出货。后续，公司将深度配合客户各款新折叠屏智能终端产品的开发工作，按规划推进量产爬坡及客户交付。</p>

（二）问：面对原材料价格波动、下游需求疲软、行业竞争加剧等风险，公司 2026 年有哪些具体降本增效、稳定盈利的举措？

答：公司将深入推进精益生产和管理变革，在成本控制与经营管理效能提升上双管齐下、协同发力。公司将通过设备升级、产品生产技术和工艺改进创新，不断提高产品良率、品质和生产效率；聚焦供应链精细化管理，通过强化产品运输、库存管理、集中采购等策略争取最优价格与条款，降低采购成本；公司还会持续通过推进技改项目进程、关键过程控制改进、奖励技术创新等多种方式，加快研发成果的产业化进程，提高研发投入的回报率，全面提升运营精细化水平，强化成本管控效果。

（三）问：请问公司应收账款规模及周转情况如何，怎么样有效管控回款风险，改善现金流状况？

答：2025 年期末，公司应收账款为 13.38 亿元，同比 2024 年期末下降 0.36%，应收账款周转率同比基本持平，公司应收账款规模与业务规模相匹配。

公司客户大都是行业内排名靠前的知名企业，信用状况良好，应收账款坏账风险较低。此外，公司高度重视现金流与营运资金管理，持续优化现金流管理体系，通过强化应收账款管理与回款管控，降低应收账款风险。

（四）问：公司在精密冲压、CNC 加工、注塑等核心工艺的技术壁垒如何构建，如何应对行业竞争压力？

答：公司在精密冲压、CNC 加工、注塑等方面的

技术积累：1、在精密冲压方面：公司拥有多种型号的精密冲床，掌握高精度模具设计技术，采用多工位自动深拉伸模具、高速精密冲压、精密连续冲压成型等技术，结合材料冲压特性实现复杂异形件加工，提升尺寸公差控制和表面光洁度，实现高精度、高品质、高效率的冲压。

2、在 CNC 加工方面：公司拥有高精度多轴 CNC 加工工艺，配备高精度 CNC 加工中心，建立标准化程序库，针对不同材料、结构制定成熟加工方案，拥有高速数控铣削及车削机加工能力，为客户提供各类高精度及异形曲面外观件。

3、在注塑方面：公司拥有自动化注塑生产线，持续优化注塑参数（如温度、压力、速度等），实现微量注塑、多色注塑等复杂工艺，提升尺寸精度和表面质量，能为客户提供快速试样和高精度、超稳定的成型产品，满足不同应用场景需求。

面对行业竞争压力，公司将聚焦新材料、新工艺、智能化技术，开发高精度模具、CNC 复合和金属 3D 打印等工艺，保持技术领先性；积极参与客户产品的设计开发，针对不同市场、不同客户特性提供定制化解决方案，随时响应客户需求，提高客户粘性；建立严格质量管理体系，确保产品符合行业高标准，在性能、可靠性上满足客户要求。

（五）问：新能源汽车轻量化、智能终端新材料等领域的研发进展，何时能转化为实际业绩贡献？

答：公司将在进一步巩固现有市场和核心客户的基础上，努力开拓新市场、新客户，挖掘未来新业务增长点。

1、消费电子高端制造向轻量化、高强度材料迈进，3D 打印技术凭借定制化、高效能优势，正成为产业链核心环节向规模化生产延伸，公司将继续推进 3D 打印战略规划，积极推进 3D 打印技术在多领域产品落地。

2、液冷产品是当前 AI 算力、数据中心、新能源车、储能等领域的高增长赛道，公司将持续配合客户开发液冷相关产品，加大在液冷应用领域的拓展力度与推广力度，丰富产品线，扩大业务范围。

（六）问：2025 年研发投入情况如何？研发重点聚焦哪些技术与产品？

答：公司高度重视自主研发与创新能力，并持续优化研发效能。公司目前主要根据产品的技术方向以及未来产品规划进行研发，按照客户的需求进行原工艺升级和新工艺开发，紧跟客户战略创新的步伐，布局新的产品领域并进行前瞻性研究，推动技术成果转化和应用。通过技术迭代，保持技术持续领先性，巩固公司的产品领先优势。

除了对现有的主营业务持续投入研发外，公司还将基于产业链和战略规划进行新兴领域的技术和业务布局，为公司培育新的增长点。

公司 2025 年主要研发项目包括折叠屏、液冷管、液冷板、OLED 屏金属支撑板、大数据计算机硬盘顶盖、大功率无线充电系统、金属双极板等领域。

（七）问：请问泰国、美国等海外工厂运营情况如何？

答：为了满足产业链全球化需求，公司泰国工厂、美国工厂已投入生产运营，主要是在新能源汽车、信息

存储等领域进行产品量产交付。越南工厂也逐步完成主要客户的审厂认证等准备工作，目前主要以配合客户打样、送样为主，后续将快速推动投产进程。墨西哥工厂已完成厂房建设，目前未投产，后续根据外部情况和客户需求具体规划。

（八）问：公司前五大客户销售占比情况如何？

答：2025 年公司前五大客户销售占年度销售总额比例为 53.08%。

（九）问：信息存储业务营收 4.91 亿元同比增加 5.84%，毛利率 26.55%为各板块最高，后续如何扩大规模与毛利优势？

答：1、在信息存储领域，公司主要为国际硬盘客户提供硬盘顶盖、磁盘夹具、磁盘分离器、平衡垫等精密金属零部件产品。根据客户业务需求，公司分别在国内和泰国设有生产工厂，确保公司能够根据客户提供的销售预测和生产计划，结合生产现场的实际状况，及时提供涵盖方案优化调整、订单灵活变动等多元化的技术服务支持，快速响应客户在产品研发设计、交付周期、产量规划等方面的各类需求。

2、现阶段，全球数据量剧增，AI 训练对海量“冷存储”的需求日益旺盛，HDD（机械硬盘）的成本较固态硬盘具有一定的优势且稳定性强，确保了机械硬盘在可预见的未来仍将是数据中心“冷存储”的主力军，大容量硬盘尤其是企业级硬盘需求持续攀升。HAMR（热辅助磁记录）技术能显著提高硬盘存储密度，有望进一步推动 HDD（机械硬盘）容量提升，容量的提升进一步带动零部件数量的增加。公司将抓住信息存储行业大周

	期的发展机遇，在客户结构稳定的基础上，通过持续的技术创新、成本管理和良率提升来满足客户需求，争取更多市场份额。
附件清单（如有）	无
日期	2026年04月16日