

证券代码： 301662

证券简称： 宏工科技

宏工科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	中信证券股份有限公司 李越 周荣炎 胡彬 银华基金管理股份有限公司 刘宇尘 宏利基金管理有限公司 刘尊钰 银河基金管理有限公司 傅鑫 红杉中国投资管理有限公司 闫慧辰 广发基金管理有限公司 李雅哲等 74 人
时间	2026 年 4 月 29 日
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理罗才华先生、公司董事兼副总经理余子毅先生、公司财务总监兼董事会秘书何小明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司主动介绍：</p> <p>2025 年年度及 2026 年第一季度，公司主要经营情况如下：</p> <p>（一）新增订单情况良好，收入及利润有待进一步释放</p> <p>公司 2025 年度实现营业收入 20.32 亿元，同比下降 2.82%；归母净利润为 5,987.60 万元，同比下降 71.18%；扣非归母净利润为 5,510.24 万元，同比下降 72.74%。公司 2025 年业绩有所下降，主要原因是，2023 年下半年至今锂电行业整体处于逐步复苏阶段，且公司 2025 年新签订单的执行、收入确认周期</p>

较长，以及部分新拓展的海外市场项目验收交付时间相对较长，所以出现了公司报告期内收入、利润的实现情况与订单增长情况不同步的情况。随着锂电行业的复苏，公司 2025 年新签订单的情况良好：公司 2025 年度新增订单 35.54 亿元（含在途）。其中，新能源板块业务订单约 31.97 亿元（含在途）；非新能源板块新增订单约 3.57 亿元（含在途）。

公司 2026 年第一季度的营业收入为 4.72 亿元，同比增长 82.05%；归母净利润为 7,604.46 万元，同比增长 338.62%；扣非归母净利润为 7,366.58 万元，同比增长 325.19%。公司前期获得的订单，在本季度营收和利润中有所体现。

（二）紧抓行业机遇，积极布局海外市场

全球新能源汽车市场增长对动力电池的需求逐步攀升，叠加海外储能市场的爆发性增长带动的新型储能装机规模以及储能电池出货量的快速增长，上游电池设备制造企业出海正当时。报告期内，公司积极布局海外市场，响应头部客户海外扩张计划的同时加强海外业务的开拓，夯实海外子公司的建设、加强国际化人才培养，2025 年度新签国内客户出海及海外客户订单约 4.4 亿元（含在途）。2025 年度，公司海外业务收入约为 5,273.60 万元，同比增长 1,588.72%。

（三）资本结构优化，企业偿债能力增强

公司于 2025 年 4 月首次公开发行股票 2000 万股，在深交所创业板上市交易，新股发行拓宽了公司的融资渠道，缓解了公司的融资压力，优化了公司的资本结构：截至 2025 年 12 月 31 日，公司的资产负债率由年初的 74.70%降至 68.37%；同时，

资本结构的优化也有效控制了财务费用的规模，公司报告期内的财务费用大幅减少了 43.98%。同时公司的货币资金状况也得到了改善，公司的偿债能力得以加强，同时也为未来扩大再生产提供了资金保障。

二、投资者问答：

1、公司目前的企业规划和战略目标是？

回复：公司目前的战略规划由以下五点构成：

（1）聚焦研发：加大研发投入，增加研发人员，降低研发成本，提高研发效率；目标使公司的产品线更加丰富，满足公司前瞻性布局需求，包括但不限于固态电池材料设备、产线，固态电解质相关设备、产线，涵盖 CVD 流化床、自动包装、自动拆包、研磨、混合、搅拌、上料、电池回收等。

（2）重视 LMT：通过产品全生命周期管理，使割裂的产品研发、生产、销售等环节变整体，提升企业整体的运营效率，大幅降低运营成本。

（3）海外拓展：响应头部客户海外扩张计划的同时加强海外业务的开拓，积极与北美、日韩、印度等市场客户沟通交流。

（4）非新能源领域的拓展：关注医药、化工、无机材料等领域的并购机会，通过外延扩张、内生增长，逐步提高非新能源业务的占比。

（5）着眼后市场增值服务：加大后市场服务业务的投入，如核心设备维保、整线维保、配件销售、项目改造等，解决客户痛点，增加客户粘性。

2、公司干法设备的进展情况？

回复：公司涉及的干法设备及产线，主要有硫化物电解质制备的核心设备和产线，硫化物电解质加干法工艺的电池生产线以及硫化物电解质加湿法工艺的电池生产线等，以上核心设备和产线公司都有所布局。目前，公司积极地与客户配合，优化、迭代相关设备，做实验验证。

3、公司干法设备的优势是？

回复：干法设备主要涉及对粉体的处理，公司最早从事的精细化工业务就是与粉体相关，对粉体工程学的运用与积累的经验正是公司的优势所在。

4、请简要介绍公司 CVD 流化床的开发方向？

回复：围绕客户产线的核心价值——如产能、智能化控制、整体运营成本等，解决行业普遍痛点，对底部沉积过程的结构做了一些优化，公司 CVD 流化床具有能超高温连续出料、流场与温场高度均匀、全自动化运行等特点；目前客户验证已完成。

5、公司报告期内净利润与营业收入的变动趋势差异原因是？

回复：公司 2025 年度净利润下降幅度较大，主要原因如下：

（1）个别历史大项目的交付时间超出预期，在 2025 年交付完成后结转的项目成本较大，导致项目产生的毛利大幅减少；

（2）报告期内大部分收入来源于 2023 年下半年、2024 年的订单，彼时是锂电行业扩产放缓、竞争加剧的时期，项目普

	<p>遍毛利降低；</p> <p>(3)部分锂电材料客户回款周期较长，公司本年度根据该等客户应收账款的账龄及会计政策计提了大额的减值准备，对公司净利润产生了较大影响。</p> <p>6、公司非新能源领域并购拓展的进展如何？</p> <p>回复：公司重视对非新能源领域的拓展，持续关注医药、化工、无机材料等领域的并购机会，目前并无需要对外披露的相关事项。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月30日