

证券代码：301456

证券简称：盘古智能

青岛盘古智能制造股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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：（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2026 年青岛辖区上市公司投资者网上集体接待日暨 2025 年度业绩说明会活动的投资者
时间	2026 年 5 月 8 日（周五）15:00-17:00
地点	“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ）或微信公众号（名称：全景财经）或全景路演 APP
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理、财务总监：路伟 副总经理兼董事会秘书：郑林坤 独立董事：白清华
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次活动中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、公司 2024 年营收增长主要得益于液压系统销售额大增 83.82%，但年报明确指出该业务“毛利率显著低于润滑系统”，且其增长带来的净利润“未能充分抵消润滑系统价格下降带来的负面影响”。请问公司是否过度依赖低毛利新业务来拉动增长？</p> <p>尊敬的投资者，您好！从公司 2025 年度经营业绩来看，营业收入增加 16,156.91 万元，其中润滑系统增加 10,780.26 万元，液压系统增加 2,454.27 万元，其他业务增加 2,922.38 万元。目前公司业务呈现出多产品协同发展的良好格局。感谢您的关注。</p> <p>2、董事长您好，我是追随公司多年的股民，我发现公司核心业务风电润滑系统持续面临整机厂商持续降价的压力，而液压系统</p>

等新业务尚处初期爬坡阶段，盈利贡献有限。请问公司预计这两大业务何时能形成“双轮驱动”并共同提升整体盈利水平？在毛利率持续承压的情况下，公司的综合毛利率是否存在进一步下滑的风险？

尊敬的投资者，您好！2025年度，公司润滑系统及液压系统营业收入均实现增长，其中润滑系统同比增长34.74%，液压系统同比增长19.08%，润滑系统与液压系统双轮驱动，成为公司业绩增长的核心引擎。面临毛利率波动风险，公司将持续加大技术创新力度，致力于与客户共同研发技术含量高、创新性强及附加值高的新产品，并通过优化材料、工艺、设备等生产环节实现降本增效，维持产品售价与毛利率的稳定，保障盈利能力。同时，公司将加大市场拓展力度提高新产品及新领域销量，通过实现规模化生产，进一步降低成本，提升毛利率。感谢您的关注。

3、邵总，公司一边将大量资金用于购买理财产品获取投资收益，一边又新增银行贷款。为什么要借钱理财？

尊敬的投资者，您好！新增的银行贷款是众城石化基于日常经营周转需求发生短期借款，该主体于2025年12月纳入公司合并报表范围，致使合并报表层面列示相关借款，属于正常经营业务行为。盘古智能为提高资金使用效率，在不影响募集资金投资计划正常进行及公司正常经营的前提下，结合募集资金投资项目建设实际情况及资金状况，使用部分闲置募集资金和自有资金进行现金管理，以增加公司资金收益，提升公司的资产回报率，为公司及股东谋取更多的投资回报。上述借款及现金管理行为，均为公司合并报表范围内不同经营主体各自基于自身经营实际独立开展，不存在借款用于理财的情形。感谢您的关注。

4、郑总你好，公司2025年一季度为何在营收大增的情况下利润反降？2024年3924.89万元的股权激励股份支付费用是否还会持续？剔除这些非经常性因素后，公司主营业务的真实盈利水平究竟如何？

	<p>尊敬的投资者，您好！公司股权激励股份支付费用对净利润的影响在逐步降低，2025 年股权激励股份支付费用已降低到 2,438.36 万元。感谢您的关注。</p> <p>5、邵董事长辛苦了，公司 2025 年年报已提示“新增产能消化的风险”，而公司 2025 年全年主营业务收入仅约 6 亿元。在核心产品面临降价压力、新业务尚处培育期的情况下，公司是否有足够的订单来支撑产能利用率的提升？若产能利用率不足，是否会面临巨额折旧侵蚀利润的局面？</p> <p>尊敬的投资者，您好！针对新增产能，公司将全方位增强市场竞争力，密切关注市场及技术前沿，依托技术创新提升产品质量与竞争力；强化销售与服务体系建设，通过培养与引进专业人才，提升市场服务能力；同步加大风电领域与非风电领域的市场开拓力度，提升市场渗透效率；深化与关键客户的合作关系，把握市场先机，从而在激烈的市场竞争中占据需求主导权。感谢您的关注。</p>
附件清单	无
日期	2026 年 5 月 8 日