

证券代码：920062

证券简称：科润智控

公告编号：2026-055

科润智能控制股份有限公司

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

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年5月8日 15:30-16:30

活动地点：价值在线（<https://www.ir-online.cn/>）网络互动

参会单位及人员：线上参与科润智控（920062）2025年年度业绩说明会的全体投资者

上市公司接待人员：公司董事长、总经理：王荣先生；公司董事、副总经理、董事会秘书：李强先生；公司财务负责人：何永福先生；公司保荐机构代表人：许昶先生。

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过网络互动的方式跟投资者进行了互动交流,并就投资者普遍关注的问题进行了回复,主要问题及回复如下:

1.公司在 AI 智算中心、储能配套变压器目前供货情况怎样?今年能不能实现业务放量?

答:尊敬的投资者您好,公司今年已经承接了部分智算中心电力设备工程及新能源工程,业务量会有所提高,谢谢!

2.布局算电协同赛道,算力配电领域能打开多大的新增空间?

答:尊敬的投资者您好,数据中心的设备投资成本占数据中心建设投资成本比例约 70%-80%,其中供配电系统投资成本占设备投资成本比例约 10%-15%。基于以上情况,经测算,2032 年全球数据中心供配电系统市场规模达 450.34 亿美元-722.02 亿美元,其中全球 AIDC 供配电系统市场规模达 137.73 亿美元-236.11 亿美元;2029 年中国数据中心供配电系统市场规模达 2,217.60 亿元-3,801.60 亿元,其中中国 AIDC 供配电系统市场规模达 342.73 亿元-587.53 亿元。基于以上情况,数据中心及其供配电系统市场规模快速增长,未来市场空间巨大。谢谢!

3.海外业务去年大幅增长,今年能不能维持高增速,有没有大额海外意向订单?

答:尊敬的投资者您好,今年的外贸形势很好,海外市场对输配电设备的需求保持高增长态势,我们正在尽最大努力争取海外订单,如果取得大额海外订单,我们会及时以公告的形式告知所有投资者,谢谢!

4.布局美标产品与香港子公司,欧美市场的拓展进度会加快吗?

答:尊敬的投资者您好,因海外存量老旧电网改造和 AI 蓬勃发展,近几年电力设备海外市场景气度较高,公司高度重视欧美等海外市场开拓,后续公司将从以下方面拓展海外市场:①加强海外市场销售团队能力建设,配套相应激励政策;②寻找更为优质的海外市场销售资源,达成紧密合作;③积极参加各类国际大型电力展会,用优质产品和技术服务吸引更多海外客户。谢谢!

5.储能集装箱、预制舱这些新品落地,会成为公司新的业绩支撑点吗?

答:尊敬的投资者您好,近年来,储能集装箱凭借其模块化、集成化、高安全性等优势,市场需求显著增长。随着全球可再生能源装机量激增,公司通过预制舱式变电站、智能储能集装箱等创新产品,可快速切入电源侧、电网侧和用户

侧等高增长场景，扩大市场份额。谢谢！

6.公司在储能方面有什么推进计划吗？

答：尊敬的投资者您好，目前国内新型储能行业景气度持续走高，新能源并网、电网调峰及工商业储能需求稳步扩容，行业发展空间十分广阔。公司紧跟行业发展趋势，重点布局智能储能集装箱、储能变流升压一体机等相关产品，持续加大研发投入与市场开拓力度，积极对接各大能源及电网客户，稳步推动储能业务落地放量，力争把储能业务培育成公司新的业绩增长亮点。谢谢！

7.2026年Q1毛利率是否已触底回升？管理/财务费用高企的一次性因素(如本部搬迁折旧)何时消化完毕？有无明确的季度级盈利修复目标？

答：尊敬的投资者您好，公司2026年Q1综合毛利率虽未实现触底回升，但已展现出积极信号（出口海外高毛利率业务占比提升等结构性调整）；本部搬迁相关折旧已转为常态化成本，无额外一次性消化压力；公司管理层对全年盈利修复充满信心，将通过持续推进产品升级、成本管控与市场拓展，保障年度经营目标的实现。谢谢！

8.铜价高位震荡，公司如何锁定成本、规避波动？2026年毛利率目标区间是多少？能否回到15%以上的历史中枢？

答：尊敬的投资者您好，公司通过期货套期保值，定期定量采购等方式来尽量降低铜价波动对公司的影响，2026年我们会通过多种方式来提高产品的毛利率，谢谢！

9.年报显示公司2025年扣非净利润下滑超90%，但经营性现金流净额却从-1.25亿大幅转正至1.16亿，这个“剪刀差”非常引人注目。市场普遍解读为公司在“牺牲利润换现金流”，通过收缩业务或加大回款力度来“止血”。请问管理层，这种现金流改善的可持续性如何？在2026年，公司打算通过什么具体措施，将这种“止血”状态切换为真正的“造血”增长，从而修复净利润？

答：尊敬的投资者您好，首先，去年公司扣非利润下滑、经营现金流大幅转正，并非刻意牺牲利润、收缩业务换来的。利润承压主要是行业竞争加剧、原材料价格波动等综合因素所致；现金流转正，核心是公司主动强化应收账款回款管控、严格优化赊销政策、严控低效资金占用、精细化盘活库存，是经营管理和风控体系优化带来的实质性改善。其次，本轮现金流改善具备可持续性。公司已建

立常态化应收管控、客户准入及账期管理机制，业务持续向高毛利、优质客户倾斜；固定资产折旧均按既定政策正常计提，经营成本进入平稳常态化区间，现金流良性循环的基础已经夯实。最后，2026 年我们将从当前现金流“止血”，全面转向经营“造血”增长。一是持续优化产品与订单结构，聚焦高毛利主业赛道，主动规避低价低质内卷订单，努力抬升整体毛利率；二是从严管控各项期间费用，提升内部管理效率，持续优化费用率水平；三是推进供应链集中集采降本，依托现有产能布局释放规模效应，压降生产成本；四是优化债务结构、降低融资成本，减轻利润拖累。谢谢！

10.年报显示公司固定资产增加了 32%，但管理费用也因折旧摊销增加了 23%，同时，2024 年黄山子公司的投产曾拉低了整体毛利率。请问，公司目前在建的智慧新能源电网装备项目以及斯科特变压器项目的产能爬坡进度如何？管理层如何平衡产能扩张带来的短期折旧压力与长期盈利释放之间的关系？

答：尊敬的投资者您好，首先，公司智慧新能源电网装备、斯科特变压器两大在建项目，目前正按计划稳步、有序推进。其次，固定资产扩充带来折旧摊销增加、新产能投产初期阶段性拖累毛利率，包括此前黄山子公司投产也存在短期磨合压力，这都是产能扩张必经的阶段性过程。管理层主要从两方面做好平衡：坚持以订单匹配产能，精准排产降低产能闲置损耗；同时新产能重点布局高毛利新能源、特种变压器品类，用产品结构优化对冲短期折旧压力。最后，随着 2026 年产能持续爬坡、下半年预计陆续投产，规模效应将有效摊薄单位折旧及制造成本，新产能将逐步转化为经营业绩，谢谢！

11.年报显示公司 2025 年毛利率为 12.29%，而行业平均为 22.25%，差距接近 10 个百分点。同时，黄山子公司生产的铜线、铜排对外销售，也拉低了整体毛利率。请问：第一，剔除黄山子公司铜材销售的影响，公司核心的变压器和成套设备业务的毛利率是多少？与行业平均的差距是否在收窄？第二，公司计划通过哪些具体的降本增效措施来缩小这一差距？

答：尊敬的投资者您好，黄山子公司铜排、铜线及废铜销售属于低毛利业务，拉低了整体盈利。2025 年剔除这类业务后，公司变压器、成套设备核心主业综合毛利率 17.44%；其中变压器 16.48%、高低压成套 16.44%、户外成套设备 22.72%。剔除扰动后，我们核心主业毛利率与行业同行并无明显差距。整体毛利

下滑，主要是行业竞争加剧、铜材等原材料价格走高，加上招投标订单售价调整滞后于成本涨幅，造成成本增速高于营收增速。公司将从多方面降本增效、缩小毛利差距：一是优化产品订单结构，重点做大高毛利产品，努力规避低价内卷订单；二是推行核心原材料集中集采、长协锁价，对冲铜材涨价压力；三是 2026 年智能工厂全面投产，通过自动化、精益化生产，降低人工与物料损耗，显著降低单位制造成本；四是强化生产管控、盘活边角料资源，同时严控各项期间费用，提升内部运营效率。谢谢！

12.紧跟新型电力系统政策，科润能否持续享受电网大投资的行业红利？

答：尊敬的投资者您好，我国持续推动“双碳”战略和“新基建”建设，新能源、新型电力系统、充电桩等政策机遇带来输变电设备需求新的增长点。在此背景下，公司紧抓国家“双碳”战略发展规划，持续聚焦输变电设备制造主业，深化市场战略布局，通过动态优化销售策略精准把握行业发展机遇，大力拓展电网、发电领域（风电、光伏、核电、火电等）、电建能建、石油化工、充电桩等行业市场，并通过提高生产效率、推进精益化管理等有效措施，推动公司整体运营质量和综合盈利能力持续提升。谢谢！

13.一带一路政策对公司海外拓展有哪些助力？

答：尊敬的投资者您好，“一带一路”沿线国家作为未来几年全世界电力需求增速最快的地区之一，也将是电力投资规模最大的地区，截至 2025 年底，中国与东盟已建成 16 条跨国输电线路，合作电源电网项目超 190 个，总投资额达 920 亿美元。此外，在全球倡导能源安全和降碳活动的趋势下，未来“一带一路”沿线国家太阳能和风电新增装机规模也将大幅增长。根据《2026-2030 年东盟能源合作行动计划》，东盟计划到 2030 年将可再生能源装机占比提升至 45%，未来 5 年增量空间达 105GW。因此，随着国家“一带一路”政策的实施，沿线国家的电力基础设施建设需求相应增加，为公司深耕海外市场、拓展海外订单、提升全球化布局规模提供了良好的政策环境和市场基础。谢谢！

14.电网设备股和变压器股里面，销售额不小，利润很少，原因是什么？公司核心竞争力是什么？

答：尊敬的投资者您好，2025 年材料价格上涨导致公司的毛利率明显下降。我们的核心竞争力是我们多年专注主业而形成的良好的产品生产能力和客

户对我们的认可，谢谢！

15.公司目前主要有哪几类核心产品？

答：尊敬的投资者您好，公司目前产品主要以变压器、高低压成套开关设备、户外成套设备为主，谢谢！

16.最近这几年人工智能产业快速爆发发展，请问贵司除了主产品外，有没有想法去拓展新产品去深入人工智能的发展中？

答：尊敬的投资者您好，公司目前的工作重心还是要专注主业，谢谢！

17.产能逐步释放后，规模效应会让单位成本持续下降吗？

答：尊敬的投资者您好，根据公司 2025 年年度报告披露，随着新客户订单转化、产能利用率提升与供应链优化，成本压力将逐步缓解。这些措施将促进规模效应释放，预计产能逐步释放后单位成本有望呈现下降趋势。具体数据请以公司后续披露的定期报告为准。感谢您对公司的关注！

18.请说说公司是如何进行市值管理的？有没有收购同业优秀公司的计划？

答：尊敬的投资者您好，公司通过召开业绩说明会、参加券商组织的策略会、邀请投资机构到公司调研等方式与投资人进行有效沟通，提高投资人对公司的认可度。关于有没有收购同业优秀公司的计划，请关注公司的公告。谢谢！

科润智能控制股份有限公司

董事会

2026年5月11日