

证券代码：920223

证券简称：荣亿精密

公告编号：2026-040

## 浙江荣亿精密机械股份有限公司

### 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11日

活动地点：价值在线“易董价值平台”(<https://www.ir-online.cn>)

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告暨2026年第一季度业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：董事长兼总经理唐旭文先生、董事兼董事会秘书陈明女士、董事兼销售总监沈晓莉女士、公司副总经理陈特朗先生与高翔之先生、公司财务负责人陈焕红先生

#### 三、 投资者关系活动主要内容

公司在业绩说明会上就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

**问题 1：从 2025 年年报和 2026 年一季报看到公司在经营方面做了很多努力，但今年以来二级市场表现都比较低迷，以下方面想了解：1、一季度仍然亏损的情况下，今年是否能实现单季度盈利或今年整体累计盈利？2、液冷快接头业务产能是否已经释放完全，未来增长空间如何？3、未来公司在 AI 液冷领域的布局，目前已经有了哪些实际的落地？**

**回答：**二级市场受宏观环境、市场情绪等多重因素影响，公司将深耕主业、稳健经营，努力以业绩回报投资者。

1、公司 2026 年一季度营收 1.25 亿元，同比增长 50.97%，源于公司重点布局的液冷服务器精密零部件产品实现量产交付，同时新能源汽车类定点项目持续开发落地，两大高增长赛道带动公司营收规模实现提升，充分验证了公司业务转型与市场拓展的成效。一季度归母净利润 405.36 万元，亏损幅度小幅扩大，主要受以下因素影响：一是公司产能扩张、订单备货及日常营运的资金需求增加，银行借款规模上升导致财务费用同比大幅增长；二是订单快速增长带动原材料备货、在产品规模扩大，叠加行业价格波动，资产减值损失计提有所增加；三是液冷等新业务处于产能爬坡初期，固定成本分摊较高，规模效应尚未完全释放；四是公司持续加码液冷领域的研发投入，研发支出同比增加，对当期利润形成阶段性影响。

2、关于液冷快接头精密件当前产能情况：目前公司相关产能正按需有序爬坡，配套客户订单稳步导入，整体产能布局能够匹配现阶段客户交付需求。关于液冷系统相关部件的研发进展：公司围绕液冷系统相关技术研发、工艺验证、客户送样等工作都在按既定规划稳步推进，持续做技术储备和客户适配开发；当前 AI 算力建设提速，服务器液冷渗透率持续提升，公司凭借精密制造工艺、客户认证优势及双产能布局，具备良好的后续业务成长基础。

3、公司聚焦服务器液冷精密零部件，已实现多项落地成果：组建专属研发团队，完成液冷快速接头零部件研发并量产；建成浙江、越南两大液冷生产基地，截至 2025 年末，液冷快接头项目已实际投入 2,803.21 万元，后续将随行业及订单情况稳步扩产；2025 年与富世达达成合作，实现相关产品批量交付与市场验

证，富世达已成为公司前五大客户之一。公司液冷业务整体布局、客户拓展、产能建设、研发落地都在有序推进，请以公司定期报告及临时公告为准。

**问题 2：关于液冷产品，公司除富世达外是否开发了其他客户？公司在液冷产品方面是否会与终端客户直接讨论合作开发？**

**回答：** 1、液冷客户拓展：公司持续深化与富世达的合作，目前已实现批量供货且合作稳定。公司将继续加大市场拓展力度，争取更多行业头部客户，以实现液冷业务的快速发展。

2、与终端厂商合作模式：公司专注液冷快接头精密件研发制造，目前不直接与终端客户洽谈合作开发。产品主要通过上游客户集成后，应用于终端客户液冷服务器方案。后续将依托技术与产能优势，配合客户对接终端需求，持续优化产品。

**问题 3：在液冷领域，公司有浙江嘉兴和越南海阳两大生产基地，这两大基地的定位有何不同？**

**回答：**公司目前有浙江嘉兴和越南海阳两大液冷产品生产基地，可以根据客户订单情况，进行灵活地调整与配合。其中，越南海阳基地是公司海外液冷业务重要生产基地，位于越南海阳省。依托该基地，公司锚定东南亚及全球高端精密制造市场，以液冷服务器业务为发展重点，构建涵盖国内研发赋能、越南本地化制造、2 小时圈层快速交付、全球客户覆盖的全链条海外业务体系，全面提升公司国际市场份额、全球头部客户服务能力与跨周期抗风险能力。

**问题 4：今年以来上游原材料价格波动对公司经营成本会有哪些影响？涨价比较多的钴、铜和其他稀有金属占成本比重大不大？**

**回答：**原材料铜棒、铜板占公司主营业务成本比重较大，公司已建立完善的内部统筹机制，以应对原材料价格的上涨。在公司内部，公司积极加大精密制造工艺及相关技术研发投入，推进精益化生产管理，以实现降本增效。

在公司外部，在供应端，公司已经与主要供应商建立长期战略合作关系，通过签订长期协议等方式将原材料价格控制在合理范围。在客户端，公司将重点拓展优质大客户合作，积极争取长期订单，同时大力发展高毛利、高技术含量的产

品，以降低原材料价格波动对业绩的影响。

**问题 5：请简要介绍公司 2025 年业绩，公司减亏 36%的原因，2026 年能否盈利？**

**回答：**2025 年公司经营业绩实现明显改善，全年实现营业收入 4.35 亿元，同比增长 50.84%；归属于上市公司股东净利润-1,970.90 万元，同比减亏 35.85%。公司本年度亏损大幅收窄主要有两大原因：一是营业收入规模大幅增长，主营业务盈利贡献持续提升；二是汽车类产品产能利用率持续走高，有效摊薄固定成本，带动公司整体毛利率显著回升。对于公司未能实现盈利，给各位投资者带来的困扰，公司管理层深表歉意。2026 年，公司将持续深耕主业、拓展优质客户与市场订单，进一步提升产能稼动水平，从严管控各项成本费用、优化内部经营管理，持续推动经营状况稳步向好、经营质量持续改善。

**问题 6：3C 零部件业务收入同比增长 31%的主要原因是什么？**

**回答：**2025 年公司 3C 零部件业务实现营收 2.13 亿元，同比增长 31.30%。该业务的增长，一方面是因为行业的复苏，根据 Omdia 最新发布的数据，2025 年全球个人电脑（含台式机、笔记本及工作站）市场实现稳健复苏，全年出货量达 2.795 亿台，较 2024 年增长 9.2%。另一方面是因为液冷业务的增长，2025 年公司液冷快接头产品实现量产，成功进入液冷服务器供应链体系。

**问题 7：2025 年公司汽车零部件业务收入同比增长 80%，具体原因是什么？**

**回答：**2025 年，公司汽车零部件业务实现营收 1.64 亿元，同比增长 80.12%。这主要是因为公司持续深耕汽车电子领域，持续深化与佛吉亚（海拉）、均胜等国际优质客户的长期稳定合作，前期定点项目进入集中量产阶段，使得汽车类产品销售收入大幅增长。同时，公司不断优化产品结构，提升高附加值产品占比，不断夯实公司稳定营收的基本盘。

**问题 8：面对汽车领域下游厂商的压价，公司有何应对措施？**

**回答：**在汽车产业链中，整车制造商通常具有较强的议价能力，往往向上游零部件厂商压价以降低成本。为应对该风险，在供应端，公司积极加强供应链管理，充分发挥规模效应并积极采用量价竞争的机制，以降低采购成本。在技术和

产品端，公司一方面通过技术优化，降低生产成本，另一方面积极开发高技术含量、高毛利产品，持续优化产品结构。

**问题 9: 未来公司是否有进一步资本运作, 或者进行并购整合的打算? 此外, 在当前公司资金较为紧张的情况下, 获取战略投资可能更有利于公司长期发展。**

**回答:** 关于资本运作与并购整合: 公司围绕液冷主业及精密制造上下游, 持续关注产业链内具备技术协同、客户协同、产能互补的优质标的, 但目前暂无具体并购或资本运作计划。

关于您提到的公司资金状况及引入战略投资的建议: 当前公司处于液冷业务快速扩张、产能建设投入期, 存在阶段性资金压力, 公司正通过经营回款优化、供应链账期管理、银行授信拓展、产能爬坡释放效益等多举措改善现金流, 保障主营业务稳健投入与发展。对于战略投资, 公司保持审慎开放的态度, 欢迎与产业链上下游、产业资本开展深度合作, 既能补充资金实力, 也能在技术、客户、产能、资源协同上形成长期赋能; 目前没有相关具体筹划及确定方案。

如后续有相关安排, 公司会严格按照北交所规则, 及时履行审议与信息披露义务。

浙江荣亿精密机械股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 12 日