

陕西科隆新材料科技股份有限公司

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20日

活动地点：公司在全景网“全景路演”(<http://rs.p5w.net>)互动平台与投资者互动交流。

参会单位及人员：通过网络方式参与“2026年陕西辖区上市公司投资者集体接待日暨2025年度业绩说明会”互动交流的投资者。

上市公司接待人员：公司总经理邹鑫先生、财务总监杨锦娟女士、董事会秘书任瑞婷女士、保荐代表人潘建忠先生。

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：请介绍公司的主营业务情况。

回答：尊敬的投资者您好！公司主营液压组合密封件、液压软管等橡塑新材料制品，同时从事煤矿辅助运输设备的研发、制造、销售与维保服务，客户群体涵盖陕煤集团、郑煤机、中国神华、山东能源等国内头部煤炭龙头企业。此外，公司还积极布局军工和液冷赛道：军工业务已进入规模化发展阶段，2025 年度军工客户进入公司前五大客户名单（按合并口径），聚四氟乙烯软管组件国产化项目已完成合规验证；液冷领域配套软管及密封产品已通过重点客户合格供应商认证。感谢您的关注！

问题 2：请问公司 2025 年及 2026 年一季度归母净利润同比下滑的主要原因是什么？在当前行业景气度偏弱的背景下，公司将如何改善盈利并提升市值，回报投资者？

回答：尊敬的投资者您好！公司 2025 年实现营收 4.84 亿元，同比增长 0.18%；归母净利润 5,881.31 万元，同比下降 32.33%。2026 年一季度实现营收 9,133.33 万元，同比增长 8.48%；归母净利润 822.26 万元，同比下降 25.69%。利润下滑主要系煤炭下游“降本增效”导致高毛利橡塑产品收入下降，产品结构变化使综合毛利率有所回落。尽管行业景气偏弱，公司营收仍实现同比正增长，体现出较强的客户粘性和市场竞争力。同时，业务蓄力特征显著，截至一季度末，合同负债较上年末增长 119.70%，存货较上年末增加 14.41%，显示在手订单充裕、生产备货积极，为后续业绩释放奠定基础。此外，公司财务底盘扎实，资产负债率保持低位，净资产规模持续增厚，抗风险能力突出。

公司自上市以来，一直注重价值管理和价值传递方面工作。我们始终坚信，持续聚焦主业、扎实做好业绩，加快技术创新及产品升级迭代，是对市值提升最有利的驱动要素。同时，在资本市场做大做强是我们的愿景。但同时我们也应该注意到，二级市场公司股票价格走势短期受诸多因素影响。日后我们将继续强化这方面工作，在做好价值创造的同时，努力做好价值管理和价值传递，持续打造核心竞争力、驱动公司释放成长价值，为投资者创造稳健可观的长期投资回报。感谢您的关注！

问题 3：当前国际原油价格维持高位，是否会对煤炭价格形成支撑，从而对公司所处行业需求及公司未来经营业绩产生积极影响？

回答：尊敬的投资者您好！煤炭作为基础能源品种，在工业燃料、化工原料

两大领域均具备替代效用。近期国际油价处于相对高位，对国内煤价形成一定支撑。

煤炭价格回暖有利于改善下游煤炭企业的盈利水平和采购意愿，进而对煤矿装备及耗材的需求形成积极影响，公司作为煤机密封件、液压软管及辅助运输设备供应商，所处行业的整体需求环境有望受益。但需要说明的是，从煤价回升到公司业绩在报表端体现，中间需要经历订单获取、生产交付、收入确认等环节，存在一定的传导周期，同时公司实际业绩还受到市场竞争、产品结构、费用投入等多重因素影响。公司会随时关注行业变化，积极把握市场机遇，持续做好主业经营。感谢您的关注！

问题 4：请问公司在液冷领域相关产品的技术优势体现在哪些方面？当前行业竞争情况如何，产品是否具备独特竞争力？

回答：尊敬的投资者您好！公司针对数据中心液冷系统研发了聚四氟乙烯冷却软管及密封圈，已通过重点客户认证，具备批量供货能力。其中，EPDM 液冷密封圈采用特种配方的三元乙丙橡胶复合材料，耐受温度范围达-55℃至 125℃，具备优异的抗压缩、抗变形能力；PTFE 波纹冷却软管采用改性聚四氟乙烯材料制成，可在-60℃至+260℃的宽温域内长期稳定工作，具备耐腐蚀、高密封和抗老化等特性。公司液冷产品在宽温域稳定性、材料配方积累等方面具备一定技术特点。目前国内液冷领域已存在多家市场参与者，行业竞争格局及技术迭代存在不确定性。未来公司将持续深耕液冷相关产品研发与市场拓展，相关业务进展请以公司正式公告为准。感谢您的关注！

陕西科隆新材料科技股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 21 日