

证券代码：300420

证券简称：五洋自控

江苏五洋自控技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026—002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	华鑫证券、天风证券、中金公司、西南证券、交银施罗德基金、中颖投资、诺安基金、云行私募基金管理（平潭）有限公司、金鹰基金、融通基金、惠州市国惠资本私募基金管理有限公司、华西基金、启徕基金、国金证券、国联民生、深圳宽裕资产管理有限公司、亚丁金融集团有限公司、上海中诺创业投资有限公司、国海证券、欢乐家食品集团股份有限公司、招商证券、景顺长城基金、广东锐智私募基金、中邮证券、深圳前海湓沣资本管理有限公司、红思客资产管理（北京）有限责任公司、东北证券、平安基金、博普资产
时间	2026年7月14日 14:00-15:00、16:00-17:00
地点	深圳市福田区梅林路卓越城二期南区A座7楼701公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书 刘源先生 柯斯宇董事、总经理 时培培先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问柯斯宇的产能规划情况、产能扩充节奏、未来盈利能力情况 答：目前柯斯宇的产能和订单存在一定缺口，近期柯斯宇也成立了子公司布局规划该等产能扩充，尤其在机加工产能方面降低对外协的依赖。根据《收购协议》，标的公司承诺净利润为：2026年不低于人民币0.9亿元，2027年及2028年累计实际净利润不低于人民币2.7亿元。 2、请问柯斯宇目前产能扩充瓶颈是什么 答：主要体现在两方面，第一是生产设备，由于是非标设备，需要

	一定的交付周期；第二是生产人员，优秀的工艺研发人员较为稀缺。
	3、请介绍柯斯宇目前产品情况及未来布局 答：目前主要产品是不锈钢波纹管、分水器，同时dimm冷板已处于开发阶段。未来，柯斯宇将持续丰富产品品类及应用领域，目前已在布局新产品（比如应用于光模块领域的波纹管）的研发。
	4、请问柯斯宇目前各类产品收入占比情况 答：目前以不锈钢波纹管为主，分水器预计在今年下半年起量。
	5、请问柯斯宇不锈钢波纹管净利率较高的原因，是否具有持续性 答：柯斯宇的不锈钢波纹管在生产工艺、产品焊接质量、产品焊合率有效检测等方面具有一定的竞争优势。对于终端客户而言，不锈钢波纹管占服务器机柜成本比重较低，相对于价格，客户更关注产品的可靠性。随着未来竞争，预计价格会有下调的可能，但柯斯宇将通过持续提升产品品质保持竞争优势。
	6、目前液冷行业处于快速发展期，请问公司的业务发展趋势能否跟上行业的发展趋势 答：公司将抓住行业发展契机，不断丰富产品品类，满足客户需求，提升市场份额。
	7、请问柯斯宇的主要客户 答：柯斯宇属于服务器液冷模组的零部件供应商，直接下游客户是液冷散热模组厂商，终端客户主要是国内外云服务厂商。
	8、请介绍柯斯宇的核心技术、核心竞争力及竞争壁垒 答：柯斯宇在不锈钢密纹波纹管及一体成型拉直工艺、真空钎焊工艺、真空固溶退火工艺、流道清洗氦检工艺、X-RAY全检工艺等方面具有技术优势，具备较强的核心竞争力，可以实现全流程的生产和全流程检测，尤其在波纹管焊合率的有效检测方面具有较大的优势。行业下游客户非常注重产品质量与稳定性，在保证产品质量及交付的前提下，不会轻易更换供应商。
	9、请问柯斯宇与客户合作模式是OEM还是ODM，是否独家

	答：目前大部分是代工模式，少部分项目会和客户合作开发，有些是独家，看具体项目情况。 10、请问柯斯宇产品从接收订单到交付的周期时间 答：通常订单交付周期在1个月左右。 11、请问不锈钢波纹管相比于橡胶波纹管的优势 答：不锈钢波纹管在空间使用率、折弯半径、泄漏率等方面都具有优势，已成为目前的主流方案。 12、请问柯斯宇未来如何维持市场份额 答：柯斯宇会继续提升产品竞争力、积极响应客户需求。 13、请问公司对于柯斯宇人员、技术等方面的保障措施 答：收购协议中约定了柯斯宇创始人在收购之后的任职年限要求及竞业禁止要求，同时公司对于核心团队也会进行激励和绑定，确保核心人员的稳定性。 14、请问上市公司本次收购标的公司51%之后，剩余49%会收购吗 答：后续如有进一步收购计划，上市公司将按照规定及时履行信息披露义务。 15、请问上市公司对于柯斯宇的并表时间 答：目前已完成交割，将于7月份并表。 16、请问上市公司收购柯斯宇之后，双方的后续合作规划 答：上市公司坚持以“智能制造”为核心发展战略，收购柯斯宇之后新增液冷零部件板块，上市公司将从资金、生产、技术与人才、管理等多个维度对柯斯宇进行全方位赋能，持续提升公司盈利能力和市场竞争力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2026年7月14日