

证券代码：001237

证券简称：惠康科技

宁波惠康工业科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-009

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（反路演）
参与单位名称	兴银理财、华安基金、申万菱信、华创证券
时间	2026 年 9 月 7 日、2026 年 9 月 8 日
地点	上海
上市公司接待 人员姓名	董事会秘书 卢晓霞
投资者关系 活动主要内 容介绍	公司已于近期在《投资者关系活动记录表》披露的提问将不再赘述，其余提问及回答如下： 1、行业赛道是否迎来更激烈的竞争，公司如何保证市场地位不动摇？ 公司所处的制冰机细分行业呈现"商用主导、民用快速扩容"的特征，2024 年全球制冰机市场规模约 212.9 亿元，其中民用制冰机年复合增长率约 8.8%，显著高于家电行业平均增速，行业正加快向智能化、节能化、场景化方向升级，市场竞争有所加剧，但具备研发能力、高品质制造水平和全球交付能力的企业竞争优势有望进一步凸显。 公司作为民用制冰机全球市占率第一的企业，具备深厚的竞争壁垒：一是技术壁垒，制冰机具有小型化、多冰型、多功能、高度集成特点，涉及微型化压缩机、高效散热冷凝器、多形态蒸发器、

实时控制电控、水路水质控制等核心技术，截至 2026 年 6 月 30 日，公司累计取得 246 项专利授权（含发明专利 48 项），上半年研发投入同比增长 16.68%；二是客户壁垒，公司已成为伊莱克斯、MC Appliance 等国际知名品牌商的核心供应商，产品进入 Walmart（沃尔玛）、The Home Depot（家得宝）、Costco（好市多）、Sam's Club（山姆）、Best Buy（百思买）、LIDL（历德）、Lowes（劳氏）等海外大型连锁超市，销售网络覆盖约 90 个国家和地区；三是认证壁垒，已形成欧盟 CE、北美 UL、日本 PSE 等完善的出口认证体系；四是规模与制造壁垒，依托二十余年行业深耕和柔性化定制能力，公司产品矩阵完整。

公司将坚持"ODM+OBM"双轮驱动，以技术创新与全球化渠道深耕为双引擎，持续巩固在民用制冰机领域的全球领先地位，推动从"单一品类冠军"向"全场景、全链条制冷解决方案提供商"战略升级。

2、长期来看，公司如何提高营收规模与利润水平？

公司将紧紧围绕“致力于成为全球制冷设备领域的龙头企业”这一战略愿景，坚持“ODM+OBM”双轮驱动模式，以技术创新与全球化渠道深耕为双引擎，持续巩固在民用制冰机领域的全球领先地位，稳步提升经营质效。

长期来看，公司将聚焦制冷主业，通过"客户拓展、新品落地、产能建设、结构优化"多措并举，持续提升营收规模与利润水平。营收增长方面，一是深化客户拓展与市场多元化，持续推进欧洲、南美洲、大洋洲等非美市场开拓，深化与山姆等高端会员制门店及华住集团等渠道合作；二是加快新品落地，推进冰箱、酒柜等多品类协同发展，加快推出冰淇淋机、冰沙机、冰咖机等休闲制冷设备；三是依托募集资金推进前湾二号基地、智能化升级、泰国基地、研发中心四大项目建设，构建"中国+泰国"双供应链体系，扩大产能规模；四是积极发展第二成长曲线，形成"民用+商用+专业"多层次业务格局。利润提升方面，公司持续推进产品结构优化战略，加快

	淘汰低毛利、低附加值传统产品，大力推广高附加值新产品，通过优化工艺、供应链管理、材料替代等方式降本增效，并积极发展 OBM 自主品牌以提升产品附加值和毛利率水平，同时通过外汇套期保值对冲汇率风险。公司致力于从"单一品类冠军"向"全场景、全链条制冷解决方案提供商"战略升级，力争实现业务稳健发展，为股东创造长期价值。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 8 日