

科达制造股份有限公司
投资者关系活动记录表

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（线上）
时间	2026 年 9 月 15 日
参与对象	通过线上参与“2026 广东上市公司投资者集体接待日暨半年报业绩说明会”的全体投资者
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）网络互动
上市公司 接待人员	董事长 边程；董事、总经理 杨学先；财务负责人 罗麟；董事会秘书 彭琦
投资者关系 活动主要内容记录	1、请问公司是否有开拓埃及，尼日利亚，摩洛哥业务渠道和市场？ 回复：公司陶瓷机械板块在埃及、尼日利亚、摩洛哥均有业务渠道和市场。海外建材板块在摩洛哥、埃及、尼日利亚亦有相关业务基础，但暂未形成持续稳定业务。 2、请领导简单介绍下公司半年度的业绩情况。 回复：2026 年上半年，公司实现营收 103.92 亿元，同比增长 26.92%，归母净利润、扣非归母净利润分别为 12.84 亿元、13 亿元，分别同比大幅增长 72.39%、85.70%。其中，公司第二季度实现营收 56.66 亿元，同比增长超 28%，创历史同期新高；归母净利润 6.98 亿元，扣非归母净利润 7.29 亿元，同比分别增长 75.26%、93.53%，保持良好发展态势。本报告期，公司海外收入占比超过 65%，毛利率同比提升 2.57 个百分点至 31.91%；随着公司海外建材业务的快速增长以及锂电材料业务的经营改善，本期公司经营活动产生的现金流量净额为 13.65 亿元，同比大幅增长 106.98%。公司归母净资产比去年末增加 5.25%，上升至 132.54 亿元，净资产收益率达 9.79%；负债率约 45.92%，整体经营风险可控。 3、公司上半年业绩增长比较快的原因有哪些？ 回复：本期公司业绩增长驱动因素主要来自如下 3 方面：1、海外建材业务量价齐升，受益于非洲建材市场需求增长、竞争格局优化以及前期投产项目产能

持续释放，该板块于本期实现营收 49.29 亿元，同比增长 30.70%，毛利率同比提升 7.08 个百分点至 43.88%。2、受益于上半年碳酸锂价格上涨，参股公司蓝科锂业本期实现净利润 14.11 亿元，其中对公司归母净利润贡献为 6.15 亿元，较上年同期大幅增长约 266%。3、在市场需求支撑及产能优化推动下，本期公司人造石墨产品产销量显著增长，实现营业收入约 13.76 亿元，同比上升约 48.30%，盈利水平同比改善。以上共同支持了公司本期业绩实现了较好的增长。

4、建材机械上半年国内和海外市场的表现如何？下半年如何展望？

回复：从整体看，建材机械业务海外和国内的收入占比大致为 60%、40%，接单方面海外订单占比较国内更高。在今年复杂的国际局势下，建材机械业务国内出口货运柜相对紧张，同时上半年国际能源供应短缺带动的涨价，导致印度等陶瓷产区一度停产、投资活动有所减弱，对陶机销售和接单造成一定影响，7 月以来已逐步恢复；国内接单因区域性产能技改优化等需求出现一定反弹，但毛利率水平偏弱，后续公司将对国内订单有所取舍。整体而言，目前公司建材机械的接单和收入基本处于平稳状态，盈利水平较去年有一定恢复。

5、海外建材后面还有哪些规划吗？

回复：公司每年都在持续规划和论证一些新项目，以确保海外建材业务能够很好地把握非洲市场城镇化的发展机遇，保持良好的增长态势。目前公司海外建材业务已在肯尼亚、加纳、坦桑尼亚、塞内加尔、赞比亚、喀麦隆、科特迪瓦七国运营 21 条建筑陶瓷产线、2 条玻璃产线及 2 条洁具产线，已合计形成年产约 2 亿平方米建筑陶瓷、40 万吨建筑玻璃及 260 万件洁具的产能。今年，公司陆续规划发布了多个建材项目，瓷砖方面包括科特迪瓦二期、肯尼亚基苏木二期、塞内加尔三期、几内亚项目，未来随着这 5 条陶瓷生产线陆续在 2026 至 2027 年内投产，建筑陶瓷有效产能将从 2 亿 m² 增长至近 2.7 亿 m²，能够保证公司瓷砖有超过 30% 的产能增长基础。玻璃品类方面，随着秘鲁玻璃项目今年的投产，加上明年加纳新增的玻璃项目投产，整体产能会从现有的 40 万吨增长到约 80 万吨，实现翻倍。洁具品类方面，除了乌干达的收购项目，还有加纳洁具的扩产，理论上也有不错的产能增长空间，这些也会在 2027 年内投产。除此之外，公司目前还有一些项目在论证阶段，成熟后将依法依规披露。

长期来看，在产能布局方面，依托于海外建材业务稳健良好的现金流，公司将持续贯彻“填空”的市场拓展策略，积极寻找非洲本土产能供需存在缺口的空白

市场，构筑先发“卡位”优势；同时在已有本土产能区域，将根据当地市场需求情况通过产线扩建、收并购以及产品迭代升级等方式，保障公司产能布局与市场需求的精准适配。在品类拓展方面，公司将持续依托于成熟的渠道及品牌等资源，推进“主营建材品类+配套辅材”的协同发展；同时根据当地经济发展水平以及城镇化发展阶段，并结合现有销售渠道的可复用性、品牌属性的赋能效果等方面，寻求丰富建材品类的机会。此外，公司亦会持续关注南美地区的产能布局和市场拓展机会。

6、请问领导，怎么展望非洲瓷砖市场的长远空间？

回复：近年来，非洲建材市场虽然不如中国早期发展那么快，但整体维持着较好的自然增长水平。具体来看，在消费者群体方面，非洲整体人口增速快于全球平均水平，且人口结构比较年轻，拥有一定人口红利。同时，据联合国预测，未来非洲的城市人口规模将持续扩张，至 2054 年仅撒哈拉以南地区人口规模就有望达到 22 亿人。在人均消费水平方面，非洲地区整体城镇化率及人均瓷砖消费水平相较其他成熟市场较低，其中公司重点布局的撒哈拉以南区域，相关指标在非洲范围内则处于更低水平。目前，非洲当地大规模商业住宅、商业写字楼及公共建设等正在稳步发展。同时，随着各方对非洲大陆的投资，助推当地产业升级与经济增长，或将拉动基建建设持续落地，催生建材市场需求。因此，公司目标区域具备长期消费升级和市场规模扩张的潜力，建材市场需求仍有较好的发展空间。

7、请介绍海外建材业务上半年的经营情况？

回复：海外建材业务方面，本期公司持续推进非洲及南美市场的产能建设与区域布局，建筑陶瓷、玻璃、洁具三大品类协同发展的业务格局日趋成熟，受益于前期投产项目产能持续释放以及产品价格维持较好水平，公司海外建材业务盈利能力持续增强。2026 年上半年，公司实现建筑陶瓷产品产量约 1.10 亿平方米，同比增长约 12.5%，浮法玻璃产量超过 17 万吨，基本处于满产满销状态，最终公司海外建材业务整体实现营收 49.29 亿元，同比增长 30.7%；毛利率为 43.88%，同比增长 7.08 个百分点。

8、公司 2026 年上半年陶瓷机械经营情况如何？

回复：今年上半年，面对全球建陶行业整体承压的宏观环境，公司持续深化全球化布局、服务化转型与技术创新，建材机械业务整体实现营业收入约 30.77

	亿元，其中陶瓷机械业务保持稳定发展态势，南亚等海外传统优势区域保持向好增长，中东、南北美洲等区域实现订单大幅增长，有效平滑了东南亚市场的波动，在行业下行周期中展现了较强的经营韧性。配件耗材业务方面，公司持续完善主要产区仓储物流布局与本土化服务网络建设，海外本地化配套能力持续增强，本期配件耗材订单金额在陶瓷机械业务接单中占比约 28%。此外，在跨行业/领域拓展方面，本期公司及旗下子公司在铝轮毂锻造液压机、铝挤压机等领域持续发力，实现接单收入超 3.5 亿元；同时，新投产的恒力泰智能装备新基地聚焦挤压后部辅线设备业务，亦进一步强化了公司跨领域的制造及服务能力。总的来说，不论是海外市场的深耕还是配件耗材服务、机械设备的通用化拓展，今年上半年都取得了不错的发展。 9、公司持续加大对配件耗材业务的投入，是基于什么样的考量？ 回复：配件耗材是公司陶机业务重点发力的方向之一。一方面，配件耗材部分产品使用频率较高，属于持续消耗品，可进一步加强与陶瓷下游客户的黏性与联系。另一方面，根据公开数据及公司测算，配件耗材全球市场规模相较陶机设备更为广阔，但相较于陶机设备市场头部企业占据主要份额的竞争格局，其市场集中度较低、竞争格局较为分散，因此，公司配件耗材业务规模及市场渗透率仍有提升空间。后续，依托于公司陶瓷机械设备端的客户资源、行业影响力以及产品适配等优势，公司将进一步挖掘配件耗材市场增量空间。 10、请问蓝科锂业的经营情况如何？如何展望下半年？ 回复：今年上半年，在碳酸锂市场供需阶段性偏紧、下游需求回暖等因素推动下，碳酸锂整体市场价格水平较上年同期有所回升。在此情形下，蓝科锂业实现碳酸锂产量约 2.02 万吨、销量约 1.78 万吨；最终实现营收 25.43 亿元、净利润 14.11 亿元，其中对公司归母净利润贡献为 6.15 亿元，同比增长约 266%，保持着较好的盈利水平及竞争优势。目前，蓝科锂业拥有 4.1 万吨/年碳酸锂产能，其碳酸锂销售价格随行就市，近年来碳酸锂市场价格波动较难预测，因此蓝科锂业下半年的经营数据，还请关注公司后续披露的定期报告。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单（如有）	无