

证券代码： 301662 证券简称： 宏工科技

宏工科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	易方达基金、南方基金、博时基金、富国基金、招商基金、泰康基金、中欧基金、宝盈基金、民生加银、英大自营、睿郡资产、宁泉资产、盘京投资、红骅投资、弈宸基金、正圆基金、万泰华瑞、中哲物产、中信证券、中金公司、天风证券、国泰海通、长江证券、东吴证券、招商证券、国金证券、浙商证券、申万宏源、中泰证券、民生证券、华创证券、开源证券、华福证券、浦泓投资、中加基金、高熵资产、大成基金、交银施罗德、同威投资
时间	2025年5月21日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事会兼总经理罗才华先生、公司董事兼副总经理余子毅先生、公司财务总监兼董事会秘书何小明先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司主动介绍：</p> <p>2024年，全球经济在多重挑战交织中负重前行，地缘政治格局加速重构，中美战略博弈持续深化，消费市场复苏动能趋缓，叠加新能源设备领域全产业链竞争白热化，企业经营环境面临前所未有的压力。面对复杂多变的外部环境，公司迅速调整经营策略，主要从以下方面予以应对：</p> <p>（一）根据外部环境的变化，积极调整公司战略</p>

2024年，在新能源行业增速有所放缓的外部大环境下，公司迅速调整经营策略，在巩固公司新能源业务市场地位的同时，加大对非新能源领域的资源投入力度，将资源灵活转向食药化塑等传统行业，以有效应对新能源行业的波动。2024年度，公司“其他产线及设备”收入同比增加58.58%，占营业收入的比重提升至20.15%；非能源板块实现逆势增长的同时，其收入占比也得到了稳步提升。

（二）降本增效，提升企业竞争力

公司对业务流程进行重组，实现了资源整合与成本优化，进一步降低公司的运营成本；同时公司以LMT经理为核心，全面拉通研发、设计、生产工艺、采购、质量及财务等各部门，深入钻研产品细节与工艺，提升了产品质量与生产效率，有效降低生产成本。2024年，公司综合毛利率较上一年提升了4.91个百分点，其中，新能源产线及设备的毛利率较上一年提升了5.60个百分点；公司管理费用同比减少了15.87%。

（三）积极开拓海外市场

近年来，公司紧盯大客户战略，依托大客户的国际化布局成功实现了海外业务的拓展与飞跃。报告期内，公司以先进的智能制造技术为核心驱动力，从锂电装备制造领域出发，不断拓宽海外市场版图；精准的市场定位、优质的产品与服务、以及高效的客户关系管理，成就了公司海外订单量的稳步增长：2024年新签国内客户出海及海外客户订单2.2亿元。

2025年，面对日趋复杂的国内外环境，公司在稳固新能源市场的同时，将继续加大对非能源领域市场开拓；在进一步提

升国内市场份额的同时，同时发力海外市场，为公司的持续稳步成长打下坚实的基础。

（一）市场开拓方面：

1、进一步优化客户结构和产品结构，加大对非新能源行业物料自动化系统的市场开拓，提升非新能源行业的业务占比；

2、坚定布局海外市场，建立国际国内双循环业务模式，构建基于海外客户需求的方案设计与项目管理能力；

3、积极落地下游大客户的相关战略，紧抓核心客户重点项目的核心需求，与核心客户共创新、共成长。

（二）研发与技术方面：

公司将秉承“以市场需求为导向，以实验数据为基础，以理论计算为参考，以实践为依据，以模块化设计为原则，以技术创新为驱动”的研发理念，在深入研究行业发展趋势、结合自身所在行业经验判断的基础上，围绕产线自动化所需的核心设备及控制技术，以及物料自动化处理的数字化、智能化等领域重点投入，保持公司在物料自动化处理行业的技术优势，并为公司行业应用拓展提供新的技术支撑。相信随着物料自动化处理技术成熟度不断提高，公司的物料自动化处理产线及设备适用的行业领域将会越来越广。

（三）加大应收账款的回收力度：

去年下半年来，公司逐步加大了应收账款的回款力度。2025年，公司将继续加强与客户的沟通交流，持续关注客户的经营情况，并严格按照应收账款管理、催收制度，及时跟进项

目进展与回款情况，将应收账款的催收工作落实到具体的责任人，积极收回客户的货款；在实现收入的同时，获取稳定的现金流入。

二、投资者问答：

1、国内企业跟国际龙头差距还是比较大，原因是什么？

公司如何缩小差距？

回复：行业内国际龙头企业如德国 GEA 集团（基伊埃集团），其年收入能达到 50 亿欧元的规模，有 100 多年的历史了，业务涉及牧业、乳品、食品、饮料、化工、医药等多个行业，是自动化设备领域的全球领跑者。而国内的物料处理自动化领域的快速发展仅仅是这两三年的事，当前国内相关行业还不够集中，还未形成稳定的竞争格局，尚未出现广泛涵盖各个应用行业的大型企业；我们认为，经过快速发展期，当新能源业务人均产值、食药化塑业务人均产值达几百万时，行业竞争格局将趋于稳定，将来国内也将出现能与国际巨头比肩的行业领导者。

GEA 集团是从乳品行业起步，再逐步辐射其他行业的；就公司本身而言，公司聚焦自己的主航道——物料处理自动化，未来争取做到单一细分领域的头部再逐步辐射。具体而言，一方面，需找准客户的痛点，有针对性的主动研发，稳步加大研发投入，提升自己的技术壁垒、供应链壁垒；另一方面，随着公司业务规模的不断扩大，需提升自身的管理能力，加强管理效率，以应对外部环境的不断变化。

2、在固态电池和干法领域内，公司能做哪些事情，公司的优势是？竞争格局是怎样的，公司怎么保持竞争优势？

回复：在固态电池和干法领域内，公司主要从事物料自动化相关业务：投料、配料计量、输送、混合、均质、纤维化等。

具体而言：

（1）固态电池相关产线方面：公司去年向客户交付的试验线，各项性能指标验证已达到了客户的要求；

（2）干法电极方面：与清研公司联合开发了混合均质一体机，解决 PTFE 均质、纤维化的问题，这是我们开发的自有设备，对部分客户实现了销售；

（3）高镍和硅基材料方面：与客户在立式干法研磨、提高压实性等材料性能提升方面联合开发合作，提高全自动化，减少人为干扰和现场环境的影响。

固态电池现在主流的硫化物路线，不能有任何泄漏，材料精度要求高，要隔绝氧气，这也正是与公司最早从事的精细化工业务时积累的多年经验密切相关的。以上领域的单机设备的开发、成功小批量的应用，一定程度反映了公司产品可靠性强、在产品与技术上领先的情况；公司将与新能源领域头部企业持续深度合作，与客户共同研究技术、开发产品，维持竞争优势。

可预计的，在电池领域内，未来行业会进一步集中，对上游物料自动化处理的要求也会更高，一些规模小的、技术能力达不到要求的企业将逐渐被市场所淘汰；因此，公司所处的细分行业领域也会进一步集中。

公司要保持竞争优势，要做到：一是给客户创造更大的价

	<p>值：通过研发，解决客户的痛点，创造价值，如公司的自动包装机，为客户大幅度降低生产能耗。二是保持比竞争对手更高的效率，产品有成本优势。</p> <p>3、从技术角度来看，公司可提升的方向是？</p> <p>回复：从前驱体湿法掺杂、回收、三元相关的整体方案，到富锂锰基等正极技术，硫化物电解质等固态电池方面，公司都有相应的研发和解决方案，也是公司未来关注的重点。在以上领域中，公司主要专注于粉碎、研磨、筛分、包覆、混合包覆等核心工艺上，配合客户的性能达成，使设备安全、高效、模块化。</p> <p>4、行业内的企业，普遍应收账款方面有压力，公司应收账款情况如何？</p> <p>回复：去年下半年来，公司逐步加大了应收账款的回款力度；公司 2024 年、2025 年 1 季度经营活动产生的现金流量净额较上年同期分别增加了 407.16%、685.89%。2025 年，公司将继续加强与客户的沟通交流，持续关注客户的经营情况，并严格按照应收账款管理、催收制度，及时跟进项目进展与回款情况，将应收账款的催收工作落实到具体的责任人，积极收回客户的货款。</p> <p>5、对公司 5 年内非能源板块业务的预测？</p> <p>回复：公司将持续增加非能源板块的投入，努力扩大非能源板块的市场份额，力争到 2030 年公司非能源板块业务收入占比达到 40%左右。</p>
附件清单（如	无

有)	
日期	2025年5月22日