

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（线上会议）

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2025年12月5日

活动地点：陕西科隆新材料科技股份有限公司会议室

参会单位及人员：开源证券、华源证券、天风证券、东方财富、浙商证券、盈科汇金（青岛）私募基金管理有限公司、北京高易和投资管理有限公司、湖北都宜私募基金管理有限公司、湖南轻盐创业投资管理有限公司、江西省金融控股集团有限公司、见日资本、上海晨鸣私募基金管理有限公司、青岛中航赛维投资、北京宝通鑫源投资管理有限公司、上海元能私募基金管理有限公司。

上市公司接待人员：副总经理兼董事会秘书任瑞婷女士

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：近期公司在橡塑新材料方面有哪些具体的研发成果或新产品推出？

回答：公司近期在橡塑新材料领域取得了积极进展，今年以来新获得 9 项专利授权（含 4 项发明专利授权），申请中专利 11 项（含 5 项发明专利），参与标准起草 4 项，其中“混炼胶单位产品能源消耗限额”团体标准已发布。这些成果进一步巩固了公司在高性能橡塑新材料领域的核心壁垒。

在产品研发创新方面，公司持续优化液压软管系列产品的性能，积极推进围绕着算力、数据中心液冷系统配套的软管、密封产品等新产品的研发工作，已通过重点客户的合格供应商认证；布局低空经济无人机领域配套的密封产品，已小批量供货，并已通过重点客户的合格供应商认证；风力发电主轴、船舶、导弹配套的密封产品稳步推进中，这些进展系统性地体现了公司以材料配方技术为根基的创新能力，为其向更广阔的高端装备制造市场拓展提供了坚实支撑。

问题 2：军工业务目前进展如何？订单量如何？

回答：2024 年全年公司新增军品客户 12 家，军品收入同比上涨 30.88%；2025 年上半年，公司军工配套产品收入 1,622.7 万元，公司军工业务已取得突破性进展。当前，公司多款产品已成功应用于主战装备配套，已与数十家军工相关企业和科研院所建立合作关系，多项产品性能优异，在局部细分领域逐步实现进口替代。军品订单具有周期性，收入确认多集中在下半年。随着订单陆续交付，预计全年军工业务将有望保持良好增长态势。在相关特种装备液压管系列产品巩固应用份额的同时，对接装备总体设计单位，已参与相关装备的多场景配套；同时，聚四氟乙烯软管组件国产化项目，已完成相关合规验证，为后续批量供货奠定坚实基础。

公司已成功通过中国航天科工集团一级供应商、中航光电合格供应商等权威资质认证，在军品领域布局多项研发项目，其中部分项目已顺利完成小试、中试阶段的样品测试及相关鉴定工作，具备阶段性技术转化基础。相关业务细节严格遵循国防军工保密管理规定及公司信息披露管理制度，涉密信息已按要求合规处理，后续将根据监管规则及业务进展及时履行信息披露义务。

问题 3：公司未来的成长性主要体现在哪几个方面？

回答：公司未来的成长动力明确，一方面公司积极把握煤炭行业智能化、绿色化趋势，聚焦液压支架密封件、高压胶管等关键煤机零配件关键消耗品的更换

需求，提供稳定收入。同时大力发展战略新兴领域延伸并实现进口替代。以公司自主研发的聚四氟乙烯（PTFE）软管系列产品为例，公司系国内个别具备 PTFE 软管组件全流程独立研发与规模化生产能力的企业之一，核心技术与生产实力处于行业前列。随着军工装备国产化水平的提高，聚四氟乙烯软管等液压软管的市场将会保持较大的增长空间。公司将继续坚持“一体两翼”发展战略，以技术创新和产业链协同为驱动，保障公司长期可持续发展。

问题 4：煤矿辅助运输设备的市场空间如何？公司在该领域的市场竞争力表现如何？

回答：伴随煤矿开采规模化、高效化及智能化趋势，智能化支架搬运车市场需求持续扩容，预计未来市场增速保持 10%-15%。公司在该领域特别是大吨位支架搬运车已构建起显著优势，2024 年成功交付国内首台 130 吨级超重型铰接式支架搬运车。目前，公司聚焦特车智能化领域布局多项在研项目，以技术创新驱动产品迭代升级，持续巩固行业引领地位。同时，公司积极践行“制造型服务业”发展战略，围绕整车核心业务延伸服务链条，三季度配件业务收入同比增长 5.47%。以整车为抓手，向客户展开一体化服务模式已初见成效。

问题 5：公司核心的橡塑材料配方技术，如何支撑从传统煤机向军工、高铁等多领域快速拓展？未来各领域收入结构将如何变化？

回答：公司近 30 年积累的超过 200 项成熟混炼胶配方及与之匹配的制造工艺，是支撑跨领域拓展的坚实基础。这套体系具备高度的通用性和快速的定制化开发能力，能够依据军工、高铁等不同行业对材料耐极端温度、高可靠性等截然不同的苛刻工况要求，进行针对性配方设计与工艺调整，从而满足客户的个性化需求，实现关键材料的进口替代。目前，公司收入主要来源于煤矿机械领域，但凭借上述技术能力，公司在军工、轨道交通、算力、数据中心等国家战略新兴领域的业务延伸也已取得实质性突破，部分产品已实现批量供货。我们预期，随着在新兴领域的深耕与项目放量，军工及高端民品业务的收入占比将会提升。这将推动公司的收入结构从相对单一，向更为均衡多元、更具成长性的方向优化，从而增强整体抗风险能力与长期发展潜力。

问题 6：公司三季度毛利率有所波动，请问主要原因是什么？

回答：公司毛利率波动主要受产品结构阶段性变化、原材料价格波动及拓展新市场的战略性定价等因素综合影响。随着公司未来高端产品收入占比的逐步提升，我们对未来整体盈利能力的稳步提升抱有信心。

问题 7：面对大型客户，公司如何保持议价能力并应对可能的降价压力？

回答：公司的议价能力根植于产品的不可替代性和持续创新。作为关键零部件供应商，我们通过材料与工艺的持续迭代（如纯水支架密封）为客户创造增量价值。同时，我们通过提供配件寄售、专业化维修等一体化服务形式的业务模式与客户深化绑定。此外，我们还会在合同中设有原材料价格联动机制，以合理管控成本。

陕西科隆新材料科技股份有限公司

董事会

2025 年 12 月 8 日