

证券代码：300353

证券简称：东土科技

北京东土科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（终止筹划重大资产重组投资者说明会）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司终止筹划重大资产重组投资者说明会的全体投资者
时间	2026年3月31日 15:00-16:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长兼总经理李平先生、董事会秘书潘俊先生、标的公司代表、独立财务顾问代表。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、领导们好，想问下此次收购终止的原因以及选择跟高威科签署《战略合作决议》的原因，谢谢！</p> <p>答：感谢您的关注。本次终止收购北京高威科电气技术股份有限公司，主要是基于双方业务协同仍处于验证阶段，相关技术融合及规模商业化落地尚需时间，为切实保护上市公司及全体股东利益，公司在审慎评估后决定暂缓推进重大资产重组。同时，公司认为双方在工业控制与工业通信领域具备较强互补性，合作基础良好，因此选择签署《战略合作协议》，通过先行开展业务合作和协同验证，逐步推动技术融合与市场拓展，在条件成熟时再考虑进一步的安排。这一安排有助于降低整合风险，提升未来合作的确定性。</p> <p>2、李董事长您好！时隔4个月东土还是中止了此次收购。我注意到公告里提到1个月内不再重启，那请问在协作磨合之后，难道贵司还有继续收购高威科的打算么？就这样协同并进的合作关系不是也很好吗？希望解惑，谢谢！</p>

答：感谢您的关注。公司本次终止收购北京高威科电气技术股份有限公司，主要是基于当前协同仍处于验证阶段，相关技术融合及规模商业化落地尚需时间。公告中提到的“1个月内不再重启”，并不代表公司长期战略方向的变化。公司目前与高威科建立战略合作关系，旨在通过先行业务协同和技术融合，验证双方在工业控制与工业通信领域的协同效果。从公司角度来看，合作与并购并不是对立关系，是否进一步推进收购，将取决于后续协同落地情况、业务发展以及对股东价值的综合判断。如协同效果良好且条件成熟，公司不排除在未来择机推进后续整合的可能性。

3、请问董事长先生，本次收购高威科终止的直接原因是什么？自预案以来公司所做工作中，对高威科的资产和经营的真实情况有没有清晰了解？按预案经过尽调评估，得出的高威科估值多少？

答：感谢您的关注。本次终止收购北京高威科电气技术股份有限公司，主要是基于双方业务协同仍处于验证阶段，相关技术融合及规模商业化落地尚需时间，为切实保护上市公司及全体股东利益，公司在审慎评估后决定暂缓推进重大资产重组。自披露预案以来，公司联合中介机构完成了对高威科的审计、评估等尽调工作，关于交易估值，公司在预案阶段就已披露拟采用资产基础法评估值确定标的交易价格。

4、高威科 2023-2025 年度经营业绩情况的详细说明？以及高威科近年业绩下滑的原因？高威科与东土科技的合作能否显著改善高威科的业绩和资产状况？

答：近年毛利率下降，主要原因是市场竞争因素以及供应商返利政策变化。与同行业企业变化趋势相同，高威科与东土合作，可以加大自有品牌市场占有率，提高业务结构毛利率水平，提升盈利能力。

5、当前高威科主要客户有哪些？这些客户资源是否稳定？公司将东土科技的方案导入自己的产品体系后，是否会对公司与这些客户的合作产生影响？

答：高威科主要客户集中在锂电设备、3C 自动化、半导体装备及物流自动化等领域的设备厂商，客户基础较为广泛，合作关系整体保持稳定。工业自动化行业具有一定客户粘性，但同时也会受到下游行业

周期波动的影响。关于与北京东土科技股份有限公司的合作，目前相关方案仍处于技术融合和客户验证阶段，短期内不会对现有客户合作关系产生实质性影响；从中长期看，如协同效果逐步落地，有望提升产品综合竞争力，从而进一步增强与客户的合作深度。谢谢。

6、刘总好：东土科技 2025 年业绩预告显示净利润同比增长 81.19% 至 171.78%，基本面迎来确定性的困境反转。当前公司手握工业 AI 操作系统及 TSN/AUTBUS 总线芯片两大自主可控核心技术，正处于从“概念”到“大规模商用”的临界点。公司人手短缺与高威科合作，但高威科一直在代理西门子，施耐德等海外产品。与东土有竞争关系。合作后将如何平衡？和代理东土的利润相比哪个更高？

答：感谢您的关注。高威科业务中确有代理国际品牌产品的情况，需要说明的是，现有不同技术路线的解决方案之间存在一定差异，随着客户对智能化、数字化需求的不断提升，越来越多场景开始需要东土科技所提供的智能化解决方案；同时，不同行业、不同应用对智能化程度的要求存在差异，高威科将根据具体场景，在代理产品与自主可控产品之间进行匹配与平衡，以满足客户最实际的需求。从商业角度看，相关业务的盈利水平也会因产品结构不同而有所差异，整体来看，基于东土科技相关方案的业务在价值提升和盈利能力方面具备一定优势。高威科未来将持续推进自有技术与合作方案的融合，提升整体解决方案能力和长期竞争力。

7、刘总您好！作为东土科技的投资者，原本对于贵司与东土的互补以及强强联合抱有很大的希望。但目前的情况下，贵司具体会为东土科技带来哪些积极并富有落地成效的影响？希望贵司能和东土科技双赢！

答：在比较多的行业，选择头部客户采用东土智能控制器产品，满足其智能制造需求，扩大行业应用场景，从而快速提高产品功能，追逐甚至超越国际先进水平。谢谢！

8、公告提到双方协同可提升经营利润率、增强盈利能力，且公司智能控制器等新兴业务已实现大幅增长，请问本次战略合作能否进一步放大增长优势，预计 2026-2027 年公司营收、净利润能否实现翻倍增长，成为股价翻倍的核心支撑？

答：尊敬的投资者，双方的紧密合作，有机会在 3C、锂电、物流、半导体装备等行业快速推广基于东土的智能控制解决方案，有助于加速东土的业务发展速度。具体业绩规划以公司信息披露为准，感谢您的关注。

9、潘总您好！很关心东土科技的应收账款问题。请问 2026 年是否可以加大回款力度，让贵司的业绩不再有那么泾渭分明的季节性因素，让各个季度都能有相应的回款，充分体现东土科技的成长性发展变化！否则全都推移到四季度末产生收益，对投资者也增加了**很多未知和困惑！**

答：尊敬的投资者您好！公司下游客户以轨交、能源等领域大型客户为主，受项目验收、年度结算等行业惯例影响，回款与业绩确实存在一定季节性特征。2026 年公司将积极优化业务结构，加强经营风险**管理**。感谢您的关注及理解！

10、将东土方案导入高威科的产品后形成的新设备，主要聚焦新的客户还是原来的客户，原客户采用新设备是否面临其他与之配套的硬件和软件需要大规模改造或者更换的问题？公司公告说与高威科合作的产品已经进入试用阶段，根据客户试用的反馈来看，新产品大规模商业落地面临哪些困境？

答：您好，东土与高威科的协同，主要聚焦在高威科已有客户中进行国产品牌替代及技术方案升级。对于项目型市场，需要与业主、设计院、项目集成商三方联动，以方案面向智能化控制的优势打动客户；针对设备型市场，需要跟客户共同开发新装备，或针对原有装备型号进行自动化升级，因此需要较长的时间进行认证测试，通常采购周期在 3-6 个月，部分关键设备可能会在 12 个月以上。现有客户对基于东土控制器的新方案均有较大兴趣，随着产品测试的稳定，预期可很快商业化落地。

11、请问，高威科 2024 年 9 月主动撤回上市申请的原因是什么？是否与国家提出的国产替代政策有关。是否与东土科技的合作计划有关？是否是工信部撮合的此事？

答：高威科撤回 IPO 主要是基于自身审核推进等因素的综合考虑，与国家产业政策、与东土科技的并购安排，或与监管部门撮合之间，

均不存在联系,该事项属于企业在不同发展阶段对资本路径进行调整的正常商业决策。

12、领导,您好!请问,公司2026年订单、收入、增速、毛利率、利润目标?

答:尊敬的投资者您好!关于您提及的2026年订单、收入、增速、毛利率及利润目标,根据监管相关要求,公司不便对外披露未经审计的年度业绩预测数据,具体经营成果请以公司后续正式披露的定期报告为准。经营层面,2026年公司将紧抓国产化替代与工业数字化转型机遇,持续优化业务结构,加快工业操作系统、工业软件及智能控制器等高价业务落地;在高端装备领域聚焦半导体装备头部客户与场景化方案复制,同时向智能建造、智慧交通、油气矿山等行业延伸,培育新的业绩增长点。关于订单,目前公司网络业务订单整体稳定,新兴业务订单保持良好增长态势。

13、没看见贵公司发布过具体业务合同,请问贵公司合同都是零散没达到公告标准?还是全都是在保密项目上?还是真没有什么项目?

答:尊敬的投资者您好!公司严格按照监管规则履行信息披露义务,根据相关信息披露规则,绝大多数订单未达到需单独披露的标准。同时,部分项目因行业特性及客户要求需履行保密义务。总体来看,公司订单获取和执行均处于正常经营状态,不存在“无项目”的情形。感谢您的关注。

14、领导您好。作为公司的经营者如何提振中小投资者的持股信心?

答:尊敬的投资者您好!公司始终将中小投资者利益放在重要位置,提振投资者信心的核心在于持续提升经营质量和发展确定性,公司将加速业务结构优化,提升经营管理水平。同时,将持续加强信息披露和投资者沟通,提升透明度,让市场更全面了解公司经营进展。未来,公司也将结合经营情况、现金流及发展需要,依法依规考虑股东回报安排,努力实现公司价值与股东回报的共同提升。

15、请问2026年1季度经营业绩会亏损吗?

答:尊敬的投资者您好!结合公司业务特点与历史经营情况,一季度为全年投入集中期,业绩存在阶段性波动可能,具体情况请以一季

	报公告为准。感谢关注!
附件清单 (如有)	无
日期	2026年3月31日