

证券代码：001226

证券简称：拓山重工

安徽拓山重工股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260527

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	通过价值在线（www.ir-online.cn）网络互动方式参与本次 2025 年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 27 日(星期三)下午 16:00--17:00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
形式	网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：徐杨顺 董事、副总经理、董事会秘书：黄涛 独立董事：赵晶 财务总监：王兴波
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1. 公司董事长目前公司股价稳中有进，公司是否有做市值管理相关的工作，希望稳步向前</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司始终重视市值稳健发展，严格遵循监管要求规范经营，日常专注深耕主业、提质增效夯实经营根基，致力于推动股价与内在价值匹配，实现稳中有进。感谢您的关注。</p>

2. 公司深耕工程机械零部件细分领域，是工程机械产业链的核心配套环节——如果从产业链角度评估，公司所处的上游环节在工程机械产业链中的价值占比是多少？有无向高附加值环节升级的可能性？

答:尊敬的投资者，您好，公司主营工程机械行走机构零部件，属于产业链上游配套环节，为整机生产提供重要支撑。经过多年经营，公司在生产制造、工艺技术及客户合作方面均形成了扎实积累，具备向产业链高附加值领域升级的条件。后续我们将持续优化现有产品，推动产品向高端方向发展，同时积极拓展总成、模块化配套业务，逐步延伸业务链条，不断提升产品附加值与综合配套能力。感谢您的关注。

3. 公司已构建多层次专利矩阵，请问 2026 年研发的重点方向是什么

答:尊敬的投资者，您好。公司已搭建完善的多层次专利矩阵，2026 年将持续深耕研发创新，核心研发重点涵盖三大方向：一是持续优化现有生产工艺，全面提升产品综合可靠性、稳定性与低碳节能性能，夯实现有产品核心竞争力；二是加速推进数字化研发体系落地应用，打通研发、验证、量产全链路，有效提升技术成果转化效率；三是依托控股子公司重点布局钛合金新材料研发，深耕高端新材料领域，丰富公司技术与产品储备。公司整体研发工作将精准对接下游行业发展趋势与市场需求，持续筑牢技术壁垒。感谢您的关注。

4. 国内主机厂国产化替代与高端化、电动化转型加快，对高精度、高性能工程机械零部件需求持续提升，公司现有产品在电动化工程机械配套方面布局进展如何？是否有对应的产品储备？

答:尊敬的投资者，您好！当前国内工程机械行业国产化替代、高端化及电动化转型持续提速，电动工程机械特殊的作业工况，对核心零部件的精度、可靠性、抗疲劳性及轻量化水平提出了更高标准的技术要求。公司紧密贴合行业发展趋势，提前布局新能源工程机械配套领域，相关技术储备与产品布局较为充分。公司深耕工程机械“四轮一带”、精密销轴套、制动构件等核心零部件领域多年，依托精密锻造、特种热处理、高精度机加工等成熟工艺体系，能够充分响应下游客户的配套需求。感谢您的关注。

5. 在汽车轻量化成为大趋势的背景下，是否考虑将锻造技术应用到新能源汽车其他零部件领域？如底盘锻件、传动系统组件等？

答:尊敬的投资者，您好，公司目前主营业务聚焦于工程机械领域，核心产品

链轨节、销套、支重轮等主要应用于挖掘机、推土机等履带式工程机械的行走机构。在汽车轻量化成为大趋势的背景下，公司将持续发挥在锻造、机加工等领域积累的工艺技术优势，密切关注新能源汽车零部件领域的市场机会，并结合公司发展战略审慎研判相关业务拓展的可行性。感谢您的关注。

6. 国内外宏观经济面临地缘冲突、贸易摩擦、汇率波动等因素扰动，公司准备采取哪些措施对冲这些外部风险？年报中提到“海外市场壁垒增多”具体体现在哪些方面？

答:尊敬的投资者，您好。针对地缘冲突、贸易摩擦、汇率波动等外部因素带来的挑战，公司将强化宏观形势研判，通过布局多元化市场、优化供应链与成本管理、推进产品技术升级等方式积极应对。当前海外市场壁垒持续增加，一方面各国准入认证、技术标准不断收紧，叠加地缘因素，关税及各类非关税壁垒有所上升；另一方面，海外品牌渠道门槛、本地化生产及合规要求也同步提高。公司未来将持续跟踪外部环境动态，感谢您的关注。

7. 工程机械零部件行业在从过去的规模扩张转向高质量发展的进程中，请问公司认为零部件企业如何应对主机厂自建配套工厂、向上游整合的竞争压力？

答:尊敬的投资者，您好，针对主机厂向上游整合的行业趋势，公司始终认为，技术壁垒与综合服务能力是零部件企业立足的根本。公司立足工程机械行走机构零部件主业，坚持“专精特新”发展，加大技术研发，巩固产品与工艺优势；深化与主机厂协同，推动产品总成化、模块化升级。凭借与三一重工、徐工、柳工等头部主机厂的战略合作，我们持续优化品质、交付及研发效能。依托创新、成本与服务综合实力，方能在行业整合中把握机遇、稳步发展。感谢您的关注。

8. 如果允许一句话展望，请问管理层认为，2027年公司最可能成为什么样子的工程机械零部件企业？

答:尊敬的投资者，您好，展望2027年，公司将持续深耕主业，致力于发展为工程机械行走机构领域具备系统化配套能力的“研发+制造”型企业。公司将持续巩固链轨节、销套等核心产品的市场优势，重点推进总成及模块化配套业务落地，持续提升产品附加值与整体配套能力。在此基础上，公司积极推进多元化产业布局，持续培育新的利润增长点，优化业务结构，有效对冲行业周期波动风险。同时，公司依托控股子公司在钛合金新材料赛道，重点拓展航天、核电、船舶、石油等高端应用领域，构筑高成长性的新兴盈利板块。未来，公司将进一步夯实主业底盘、拓

	<p>宽新兴产业边界，持续增强综合竞争实力与周期抗风险能力，稳步向高质量发展的智能制造企业迈进。感谢您的关注。</p> <p>9. 请介绍一下东南亚和欧洲市场的竞争态势和公司市场份额。以及在东南亚市场，公司的配套产品主要跟随三一重工、徐工机械等主机厂的海外项目走，还是直接面向海外客户销售？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好，东南亚市场受益于基建投资加速，整体保持较高增长，欧洲市场准入壁垒高，行业格局成熟。国内主机厂随“一带一路”项目加速出海，公司产品主要通过跟随三一重工、徐工集团等头部主机厂的海外项目实现配套供应，同时也存在直接面向海外客户的销售模式，两者并存，卡特彼勒、爱迪姆、日本小松，韩国大昌等国际知名企业均为公司客户。未来公司将持续加大海外市场开拓力度，不断提升在海外市场的品牌影响力与竞争力。感谢您的关注。</p> <p>10. 公司主要的产品包括链轨节、销套、支重轮、销轴、制动装置系列五大品类，请问未来在产品矩阵的优化策略是什么？未来是否计划新增产品品类？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好，公司主营链轨节、销套、支重轮、销轴、制动装置五大类产品。未来将深耕现有品类，推进产品高端化、总成化、模块化升级，并结合自身优势拓展相关新品类，丰富产品矩阵。同时公司控股子公司为国家级专精特新“小巨人”企业，主营镍基、镍合金油气管件，服务国内各大油气央企。现阶段企业同步发展钛合金新材料及管件等相关产品，产品应用于航天、核电、船舶、油气等高端领域，形成双业务协同发展模式，持续为公司创造新业绩增长点，提升综合抗风险能力。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	
<p>日期</p>	<p>2026-05-27</p>