

证券代码：300956

证券简称：英力股份

安徽英力电子科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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 ☐电话会议 ☒其他：（2026 年安徽上市公司投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	线上参与 2026 年安徽上市公司投资者网上集体接待日活动的投资者
时间	2026年09月17日（星期四）下午15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开投资者说明会
公司接待人员姓名	董事、副总经理、财务总监：夏天 董事、董事会秘书：鲍灿
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、公司目前股价与历史发行价格相比已经存在较大差距，市场比较关注公司未来如何通过经营改善实现自身价值提升。请问管理层目前内部最关注

的经营指标是什么？未来如果要实现公司价值的明显修复，管理层认为最需要突破的是订单规模、产能利用率、毛利率还是新业务放量？

公司管理层目前最关注的是毛利率和扣非净利润，最重要突破的还是提高毛利率。

2、公司近期提出聚焦消费电子主业，同时又开展英力百顺流体设备等产业探索。请问公司对于这类新业务是否有明确的投入边界和商业化考核标准？例如达到什么样的客户订单、收入规模或者盈利水平后才会进一步投入？如果长期不能形成商业化，公司是否会及时停止投入？

目前这些新业务几乎都是以与合作方共同成立控股公司的形式进行，初期投入较小，综合利用各方资源，如果长期不能形成商业化，会及时停止投入。

3、公司此前设立美国子公司并投入注册资本，初衷是提升北美客户响应能力和推进国际化布局。但目前公司又表示美国子公司仍处于前期筹备阶段。请问目前美国项目推进较此前规划有所放缓的主要原因是什么？未来美国本地化生产更主要是为了满足现有客户需求，还是为了获取新的北美客户？目前是否已经有明确的客户项目与美国工厂产能规划相匹配？

尊敬的投资者，您好！美国项目综合海外政策等多种因素审慎推进，暂无实质性进展。项目尚存在不确定性，重大进展公司将及时披露，感谢您的关注。

4、之前说的阳极车间改造现在进展如何？

尊敬的投资者，您好！阳极车间已完成环评立项工作，稳步推进中，后续经营情况请关注公司公告。

5、公司此前提出通过佛山智强进入北美品牌供应链，并通过丰富产品矩阵拓展新的客户。请问经过近一年的推进，目前公司前五大客户收入占比有没有出现实质性下降？管理层未来希望把前五大客户占比控制在怎样的合

理区间？

尊敬的投资者，您好！公司依托佛山智强拓展北美供应链，推进客户结构多元化。前五大客户收入占比请查阅定期报告，公司持续优化客户结构，暂不设定硬性客户占比目标，感谢您的关注。

6、公司目前同时推进多个新业务方向，但从目前披露情况看，多数业务仍处于前期拓展或验证阶段。请问管理层未来是否会对这些业务进行优先级排序？未来一年公司最希望看到哪两到三个新业务真正形成收入增量？

尊敬的投资者，您好！公司多项新业务尚在前期拓展验证阶段，公司将动态评估业务优先顺序。新业务落地存在不确定性，暂无法确定未来一年形成收入增量的业务。如有重大进展，公司将及时公告，感谢您的关注。

7、公司此前曾提出通过聚焦消费电子主业、提升经营水平和盈利能力来实现公司价值提升，同时也通过佛山智强、AIPC、新客户、新产品等方式寻找新的增长点。经过这一阶段的实际推进，目前公司内部认为影响公司估值和盈利能力提升的最核心短板究竟是什么？是订单规模、产能利用率、产品毛利率、客户结构，还是新业务尚未形成规模？管理层目前最希望投资者看到的一个最重要的经营指标是什么？

尊敬的投资者，您好！订单规模、产能利用率、产品毛利率、客户结构以及新业务规模化等因素共同影响公司盈利与估值。现阶段公司着力改善盈利水平、优化客户结构，推进新业务落地，建议投资者综合多项经营指标看待公司基本面，感谢您的关注。

8、公司此前曾披露自建阳极氧化车间后，该工序成本预计可以下降40%—50%。请问目前该项目建设及投产进度如何？目前是否已经开始体现成本节约？如果完全达产，预计一年大约可以为公司节省多少成本？

尊敬的投资者，您好！目前阳极氧化车间项目已完成环评立项工作，项目稳步推进中。满产后节省成本受多重因素影响，暂无法精确测算，重大进展将及时披露，感谢您的关注。

9、公司在 2025 年收购佛山智强时，将其定位为进入北美某品牌供应链的“入场券”，并提出希望通过资源共享实现客户导流；此后公司也披露过高管赴美洽谈进一步合作。近期公司又表示北美客户准入体系严苛、客户导入存在不确定性。想请问目前这项业务相较于收购时的预期，最大的变化或者实际进展是什么？除了佛山智强原有业务以外，公司目前是否已经获得该客户针对英力股份自身产品的具体项目机会、送样机会或者供应商认证机会？

需要先投入符合客户验厂标准的生产线及管理，才能争取自身产品新订单。

10、公司此前收购佛山智强的一个重要目的，是依托其已经进入北美某品牌商供应链的基础，进一步切入北美高端品牌客户。市场上也一直比较关注这一战略的实际落地情况。请问目前佛山智强与该北美品牌客户的合作是否仍在正常推进？公司收购佛山智强以后，是否已经取得新的产品认证、项目定点或者新增订单？另外，公司此前提到希望通过佛山智强切入北美高端品牌供应链，目前这个目标是否已经实现，还是仍处于客户导入和项目验证阶段？

切入供应链已经实现，合作仍在正常推进。

11、公司上市以来股价经历了较大幅度波动，目前市场对公司未来成长性的预期仍然比较谨慎。请问管理层有没有认真测算过，在不考虑市场整体估值波动的情况下，如果未来公司要实现估值明显修复，核心需要达到怎样的收入规模、净利润水平或者毛利率水平？目前这些目标与公司实际经营情况之间还有多大差距？

未来公司要实现估值明显修复，核心需要扭亏为盈，并将毛利率、净利率稳定在行业 50%分位以上水平。

12、在公司当前股价与公司基本面、资产价值之间的关系受到市场关注的情况下，请问公司管理层是否会考虑通过股份回购、现金分红等方式进一

步加强股东回报？如果目前暂无相关安排，主要考虑是什么？

综合考虑目前公司的资金使用情况，暂时没有回购和现金分红计划。

13、公司近年来盈利能力受到原材料、人工、产品结构等因素影响。请问目前公司管理层认为制约毛利率提升的最主要因素是什么？未来毛利率改善主要依靠产品结构升级、客户结构变化、自动化降本，还是规模效应？目前是否已经出现比较明确的改善迹象？

尊敬的投资者，您好！原材料、人工及产品结构是影响公司毛利率的主要因素。公司将从产品结构升级、客户结构优化、自动化降本、规模效应等多方面发力改善毛利率水平，相关工作持续推进，盈利改善存在不确定性。相关数据请以公司公告为准，感谢您的关注。

14、公司此前筹划优特利重组期间，对新能源电池产业进行了较深入的研究。此次交易终止后，这些产业研究和资源积累是否会继续保留并发挥作用？未来公司是否仍会关注与自身消费电子精密制造能力具有协同性的产业整合机会？

公司仍会关注与自身消费电子精密制造能力具有协同性的产业整合机会，产业研究和资源积累将继续发挥作用。

15、公司目前整体产能利用率仍处于相对较低水平，而公司此前又持续进行产能布局。请问管理层目前判断，现有产能利用率达到多少水平才能实现比较合理的盈利能力？如果未来订单恢复不及预期，公司是否会主动收缩或调整部分低利用率产能？

塑胶结构件产能利用率很低，金属结构件产能利用率较高，造成整体产能利用率较低。而近年持续进行的产能布局主要是铝合金、镁铝合金的产能。

16、公司终止优特利重组后，未来战略重新聚焦消费电子主业。请问管理层目前对未来2—3年的核心增长点是如何规划的？除了传统笔记本电脑结构件业务外，公司目前是否已经形成了比较明确的新业务方向？如果有，

能否具体介绍目前处于客户验证、量产导入还是规模放量阶段，以及预计何时能够对公司收入和利润形成实质性贡献？

尊敬的投资者，您好！公司终止优特利重组后聚焦消费电子主业。未来将深耕笔记本结构件业务，同步推进新业务布局，部分新业务处于客户验证阶段。新业务存在不确定性，暂无法预计贡献时间，相关信息以公告为准，感谢您的关注。

17、公司目前消费电子结构件业务的订单情况如何？与去年同期相比，目前在手订单、客户需求以及产能利用率分别有什么变化？对于下半年及明年的订单，公司目前的可见度大概是多少？

与去年同期相比下滑，具体情况请查阅已披露的半年报及未来其他定期报告。

18、公司此前筹划收购优特利，说明公司曾经希望通过新能源电池业务拓展第二增长曲线。此次交易终止后，公司未来是否仍然会考虑通过并购、产业投资等方式进入新能源或其他成长性较高的领域？还是会完全聚焦消费电子主业？管理层目前的战略侧重点是什么？

目前聚焦消费电子主业，但是也长期关注成长性高的领域，未来不排除以并购、产业投资等方式进入。

19、随着 AI PC、AI 终端以及高端消费电子产品持续发展，公司在精密结构件、模组等方面是否已经参与相关客户或产品的开发？目前相关业务处于研发验证、试产还是量产阶段？未来是否有望成为传统笔记本结构件之外新的增长来源？

AIPC 结构件模组业务我司近几年一直在量产出货。

20、未来人形机器人如何规划？

做好相关尝试和技术积累的同时，继续对行业发展保持密切关注。

	21、董事长是否增持？ 目前没有增持计划。 22、是否有回购计划？ 目前没有回购计划。
附件清单	无
日期	2026 年 09 月 17 日