

证券代码：920289

证券简称：华汇智能

公告编号：2026-003

广东华汇智能装备股份有限公司

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

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 28 日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：东莞证券研究所许正堃、黄秀瑜

上市公司接待人员：董事会秘书赖天明先生及证券法律部工作人员

三、投资者关系活动主要内容

本次投资者关系活动的主要问题及公司对问题的回复概要如下：

问题 1：关于公司研磨系统在手订单情况及未来一两年锂电智能装备需求景气度

答：目前公司在手订单充足，核心产品产能处于满负荷状态。2026 年上半年，公司实现营业收入 3.57 亿元、归属于母公司股东的净利润 5,737.55 万元，同比分别增长 1.73%、13.17%，综合毛利率 32.65%、同比提升 2.12 个百分点，其中研磨系统收入同比增长 26.58%、毛利率同比提升 6.07 个百分点，高端研磨装备需求保持增长。行业层面，磷酸铁锂行业自 2024 年四季度以来复苏明显，2025 年国内产量同比增长约 59%，高压实密度产品加速普及带来存量产线技改与设备更新需求，储能市场构成第二增长引擎。东莞新基地（中堂镇马沥村项目）预计 2026 年 10 月投产后产能瓶颈解除，在手订单向收入确认的转化有望提速；订单节奏预计稳步释放，但季度间交付确认可能受下游客户资本开支节奏影响存在波动。

问题 2：关于公司客户多元化战略规划

答：公司从多方面推进客户结构优化：一是锂电材料客户横向拓展，在巩固湖南裕能、万润新能合作的同时，已进入贝特瑞等头部企业供应体系，并持续向其他磷酸铁锂及新体系正极材料厂商渗透；二是拓宽应用领域。纳米砂磨机可应用于钠离子电池正极材料、电子陶瓷、碳纳米管导电剂等粉体材料领域；机械密封业务持续服务中海油等大型央企客户；三是数控机床业务已间接覆盖比亚迪、富士康等下游客户，未来将围绕新能源汽车零部件、3C 电子等精密加工领域开发直接客户；四是依托欧洲 CE 认证培育海外市场。公司将继续通过与头部客户签订独家供应或优先采购协议深化合作粘性，同时逐步优化客户结构。

问题 3：关于数控机床业务客户拓展与市场反馈

答：公司通过控股子公司华汇铁骥推进数控机床研发与产业化，产品已通过东莞旭锐及其全资子公司鹰潭旭锐实现批量交付，累计交付高速钻攻加工中心数百台，间接覆盖比亚迪、富士康等下游供应链。2025 年该业务实现销售收入 8,774.11 万元、同比增长 676.56%，毛利率由 2024 年的 14.63% 提升至 2025 年的 20.58%，规模化效应逐步显现。2026 年上半年，受下游客户设备验收节奏及产品结构调整影响，机床业务收入同比有所波动，该业务总体仍处于市场开拓与产能建设阶段。公司将聚焦新能源汽车产业链持续丰富产品矩阵，并依托募投项目新增产能支撑业务放量。

问题 4：关于各产品线产能利用率及新增产能投放规划

答：2025 年公司纳米砂磨机及研磨系统产能利用率达 90.82%、产销率超过 140%，处于满产状态；机械密封产能利用率约 53.29%，该业务逐步转为自用配套为主。公司在建工程投入持续增加，新基地建设按计划推进，预计 2026 年 10 月投产，投产初期将经历设备安装调试与产能爬坡，优先保障在手订单交付；公司募投项目建成后将新增数控工具磨床与高速钻攻加工中心产能 690 台/年、五轴数控加工中心产能 160 台/年；现有纳米砂磨机、高效制浆机及机械密封产线将由租赁场地整体迁入新基地，机械密封以自产自用为主。公司将坚持“以销定产、匹配订单”，新增产能分阶段爬坡投放；在当前产能利用率与在手订单水平下，新增产能消化具备较充分保障。

问题 5：关于公司毛利率水平及技术优势

答：公司产品综合毛利率处于同行业可比公司中高位水平，核心产品盈利能力突出：2026 年上半年公司综合毛利率为 32.65%、较上年同期提升 2.12 个百分点，其中研磨系统毛利率 35.45%、同比提升 6.07 个百分点。主要支撑因素：一是核心技术壁垒，公司立式涡轮无筛网结构可精准制备 100 纳米级、高度均一的正极材料；二是关键部件自主可控，机械密封自研自产保障设备运行稳定性并构筑成本优势；三是永磁直驱等节能技术在研磨效率、能耗等关键指标上形成差异化竞争力；四是与头部客户工艺深度绑定的定制化模式。公司持续加大研发投入，2026 年上半年研发费用 1,695.62 万元、同比增长 33.76%。同时，随着制浆设备、数控机床等新业务收入占比提升及行业竞争加剧，综合毛利率存在阶段性波动，公司将通过产品结构升级与规模效应释放保持盈利能力稳定。

问题 6：关于公司海外客户拓展进展

答：公司纳米砂磨机产品已取得欧洲 CE 认证，具备向海外市场拓展的资质基础。目前公司收入基本来自国内市场，海外业务处于起步培育阶段，暂无可披露的具体海外客户或订单进展。公司出海策略主要为：跟随中国锂电材料企业海外建厂趋势提供研磨装备配套、以性价比与服务响应能力参与国际竞争。海外渠道与品牌建设需要时间，短期内海外收入占比预计仍将较低。

问题 7：关于公司应收账款管理与现金流改善措施

答：2026 年上半年公司经营活动产生的现金流量净额为 1,835.61 万元，上年同期为-4,170.03 万元，同比增长 144.02%，实现由负转正，主要系公司加强

应收账款催收，经营质量与盈利匹配度提升。公司应收账款集中于头部客户，其信用资质良好，风险相对可控，公司已按会计政策充分计提坏账准备。后续持续优化措施包括：坚持“预付款—发货款—验收款—质保金”分段收款的商务政策、强化客户信用分级与账龄动态监控并开展超期应收专项催收、提升交付与验收效率、优化票据与回款结构，并借助上市后增强的资金实力支持经营性现金流持续改善。

问题 8：关于三大产品体系的定位与资源投入重点

答：锂电智能装备是公司核心主业与第一增长引擎，2025 年收入占比 85.06%，资源投入重点是高压实密度磷酸铁锂的研磨技术迭代、“研磨+制浆”成套化解决方案及募投产能扩容；数控机床是公司第二增长曲线，2025 年收入占比 14.38%，依托控股子公司华汇铁骥与募投项目新增产能推进产业化，中期目标是从快速放量走向规模化盈利，其下游与锂电周期不完全同步，有助于平滑公司整体业绩波动；精密机械部件为基石业务，逐步转为以自用配套为主，核心价值在于保障关键部件自主可控、支撑整机成本与质量优势。公司将以锂电装备为当前增长引擎、数控机床为中长期第二引擎，实现“锂电装备+数控机床”双轮驱动。

广东华汇智能装备股份有限公司

董事会

2026 年 9 月 30 日