

证券代码： 003018

证券简称： 金富科技

## 金富科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号： 2026-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他_____
<b>参与单位名称</b>	诺安基金 、 鹏华基金 、 金鹰基金、 信达澳亚基金 、 景顺长城基金 、 金鹰基金、 广发基金、 鹏华基金、 海富通基金、 博普资产、 聚鸣投资、 光大证券
<b>时间</b>	2026年 4 月 20日 14:00-16:00
<b>地点</b>	公司东莞总部会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书： 吴小霜女士 董事兼财务总监： 熊平津先生 卓晖金属、 联益热能创始股东： 莫振龙先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>交流主要包括：</p> <p>董事会秘书介绍了公司发展历史、公司主营业务、2026 年通过并购卓晖金属、联益热能各 51%股权切入液冷业务的进展和发展战略等情况，并进行交流。</p> <p><b>1、卓晖金属、联益热能（以下简称：标的公司）的创始人背景、标的公司发展历程，目前的核心竞争力，以及核心客户拓展历程和渠道？</b></p> <p><b>【回复】</b>卓晖金属成立于 2015 年，联益热能成立于 2022 年。自 2015 年起，创始团队开始围绕液冷散热结构件及钎焊加工技术持续深耕，至今已在液冷散热及相关精密制造领域积累近十年的行业经验。</p> <p>创始团队建立了覆盖真空钎焊、连续炉钎焊、高频钎焊、精密折弯及高精度气密检测等在内的完整技术体系，相关核心性能指标已达到较高水平，形成较高的工艺壁垒和技术门槛。同时，凭借长期积累的行业资源与技术能力，具备先发优势，标的公司已进入奇宏电子、宝德科技、双鸿电子等液冷领域头部厂商供应体系，并最终服务于北美头部科技客户等终端客户。</p> <p><b>2、金富科技与标的公司协同点或者赋能？</b></p> <p><b>【回复】</b>本次交易完成后，公司将在原有包装主业基础上切入液冷散</p>

热领域，形成“双主业”结构，包装业务将会给公司提供稳健的营收和利润支持，液冷业务将为公司未来快速发展提供支持。

从协同角度看，主要体现在四个方面：

一是资金赋能。液冷行业处于高速扩张阶段，开拓新品类新客户对流动资金的需求较大，金富科技在包装业务方面因2024年、2025年几大生产基地均已陆续投产，包装业务短期不会有大的基建支出，将全力保障液冷业务的扩展和发展需求，提升新产品的产能接单能力和供应速度。

二是成本管理具备优化空间。公司在成本管控、流程管控、公司治理等方面已有成熟经验，未来有望通过赋能优化成本结构。

三是加大研发团队的扩容和研发投入，支持标的公司结合液冷业务发展趋势及更新迭代的情况，提升产品的研发能力和扩大产品矩阵。

四是利用上市公司品牌实力和优势支持标的公司拓展液冷行业更多的客户和扩展产品销售区域布局。

### 3、目前标的公司在液冷业务的产品上，还可能往什么方向去拓展，拓展什么产品品类？

【回复】因前期主要依靠标的公司自身积累去扩展，产能增速受限，主要保障核心大客户的产品需求。在并入上市公司后，标的公司将加快产能扩张速度，同时根据液冷行业产品更新迭代的进展，将继续开拓分集水器、应用于光模块的液冷产品及其他存在较大发展空间的液冷产品应用领域和销售规模；继续开拓已有核心客户的新品类订单、加大开拓其他新客户力度、并开拓应用于其他场景的液冷产品。

未来基于液冷行业的增速和上市公司并购后的产能实力，液冷业务可开拓的空间具备良好的发展空间。

### 4、目前产能利用率是多少？后续扩产能力计划？

【回复】目前整体来看，标的公司产能利用率处于较高水平，核心产线已接近饱和。公司在2026年液冷业务工作计划中已布局产能扩张工作安排；公司近期已经启动产能扩张安排，结合产能扩张和客户订单情况，产能预计将于5月底起陆续释放。中长期来看，未来将根据订单获取情况及客户需求节奏，有序推进扩产，以匹配行业需求增长。

### 5、订单与客户情况？

【回复】目前公司客户以已披露的头部客户为主。除核心客户外，公司与部分其他客户已开展业务合作，近期新增台达和比亚迪电子等客户的合作，开始小批量供货；富士康已在送样测试阶段。

随着后续产能逐步扩张，公司将提升其他客户的合作规模。

### 6、液冷业务并购后的团队如何委派，如何管理？

	<p><b>【回复】</b>公司在正式协议里有管理团队委派的约定。标的公司的生产经营方面主要由原管理团队负责。标的公司核心管理层主要系标的公司的原有股东。本次交易方案约定上，在保持原有经营团队稳定的基础上，通过协议转让 6%股份给创始人实现共赢，并约定达到 2026 年度业绩对赌目标后上市公司有权收购标的公司 49%股权及业绩对赌超额业绩奖励、核心团队服务年限约定、竞业禁止等约定事项，使核心团队能够持续分享业务成长收益，增强长期投入动力，具体方案的约定详见已披露的相关公告。</p> <p><b>7、大股东 6%股份协议转让进展？</b></p> <p><b>【回复】</b>相关转让手续正在办理中，具体如有进展详见公告。</p> <p><b>8、标的公司目前产品生产的核心壁垒怎么样？主要难点和壁垒在哪里？</b></p> <p><b>【回复】</b>首先，在技术和产品层面，公司已形成自主研发能力，在防泄漏设计、密封可靠性等方面积累较多。</p> <p>其次，在工程化和制造端，液冷产品对焊接、钎焊、气密性检测及一致性控制要求较高，其中有核心的工艺经验的积累，良率爬坡和批量稳定交付本身就构成门槛。</p> <p>第三，也是更核心的一点，是客户认证壁垒。进入头部客户供应链，通常需要经过较长周期的认证和反复验证，对产品可靠性、交付稳定性及体系能力都有较高要求。</p> <p>从时间维度看，从产品开发到实现稳定量产并进入头部客户体系，通常需要一定的时间，具体也取决于技术积累和客户资源情况。公司和客户保持高效响应和共同研发新产品的合作，保持了先发优势。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无
<b>日期</b>	2026年4月20日
<b>备注</b>	