

证券代码：920098

证券简称：科隆新材

公告编号：2026-045

陕西科隆新材料科技股份有限公司

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4月17日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：西部证券、东证融汇资管、长安国际信托、招银理财、创金合信、滦海投资、中信资管、大家资管、指南行远、重阳投资、富国基金、鹏扬基金

上市公司接待人员：董事兼财务总监杨锦娟女士、副总经理兼董事会秘书任瑞婷女士

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：公司 2025 年毛利率下滑的主要原因是什么？未来如何改善？

回答：2025 年度公司综合毛利率为 34.45%，较上年度有所下降，核心原因系产品结构优化调整导致毛利率发生变化。一方面，作为公司高毛利的橡塑新材料产品受煤炭行业景气度波动，收入同比下降，拉低整体毛利水平；另一方面，煤矿辅助运输设备及配件业务收入快速增长，营收占比显著提升，该类业务毛利率低于橡塑新材料产品，进而导致综合毛利率阶段性下行。

未来公司将从两方面优化提升盈利能力，持续巩固橡塑新材料业务技术壁垒与市场优势，聚焦高端密封、高压胶管等高毛利产品，强化国产替代与新产品推广；针对煤矿辅助运输设备业务，通过技术升级、精益化成本管控提升产品毛利率，同时继续拓展租赁、维修等高附加值服务，优化业务盈利结构。

问题 2：公司 2025 年末应付账款和应收账款增长的主要原因，以及相关经营性风险情况？

回答：截至 2025 年末，公司应付账款较去年增长主要是报告期内煤矿辅助运输设备新开发车型备购材料，以及液压软管主要外购材料未到货款结算时间，结算周期内形成应付账款余额增长。应收账款有所增加，主要系煤矿辅助运输设备业务规模扩大，该类业务客户多通过招投标方式获取，结算周期相对较长所致，下游煤炭、煤机行业客户付款周期符合行业惯例，业务增长带动应收账款合理增加。

公司客户以大型煤炭企业及煤机企业为主，整体资信状况良好，履约能力强；公司已按照会计政策充分计提坏账准备，建立客户信用评级体系，实行应收账款全流程跟踪与催收责任制，严控回款风险。

问题 3：公司煤矿辅助运输设备业务及其相应配件增长较快的驱动因素是什么？未来是否会将重心向煤矿辅助运输设备板块倾斜？

回答：2025 年，公司煤矿辅助运输设备业务收入同比增长 16.03%，其中支架搬运车配件业务收入同比增长 182.36%，增长驱动因素主要有两方面：一是公司在“大采高”“超长工作面”等应用场景中具备突出技术优势，公司 80 吨及以上载重的支架搬运车精准适配行业发展趋势，获得客户高度认可；二是公司积极调整销售策略，紧盯后装维修市场，推进“整车+配件+服务+租赁”的综合服务

模式，增强客户黏性。

在煤矿领域，公司橡塑新材料产品与煤矿辅助运输设备两大业务具有高度协同效应，客户群体重合度较高，形成“设备带动耗材、耗材支撑设备”的业务闭环。橡塑新材料是公司技术根基和高毛利核心业务，煤矿辅助运输设备是服务延伸和周期对冲的重要板块，公司将根据协同效率最优原则合理配置资源，持续巩固在煤炭领域的整体竞争优势。

未来，公司将继续坚持“一体两翼、多赛道协同”发展战略，在煤炭主业方面，深耕高端密封、高压胶管及智能电动辅助运输装备，拓展后市场服务业务；在军工领域，加快聚四氟乙烯软管等核心产品的批量供货；在新兴领域，推动风电、液冷、低空经济等相关橡塑产品的产业化落地，实现多元稳健发展。同时，稳步推进募投项目建设，提升高端产能和数字化水平，强化国产替代核心竞争力。

问题 4：公司橡塑新材料业务下滑的主要原因是什么？并介绍该业务的后续展望。

回答：报告期内，橡塑新材料产品收入同比有所下降，主要系煤炭行业整体景气度波动，下游客户实施“降本增效”措施，阶段性影响了市场需求。面对这一情况，公司在煤炭领域积极调整经营策略：一方面深耕煤炭存量市场，聚焦旧机维修更换需求，推进密封件、高压胶管及配件的寄售业务，增强存量客户服务黏性；另一方面依托研发优势，持续进行产品性能优化与材料升级，推出了“MDI”体系密封材料、纯水介质密封产品、大口径四层钢丝缠绕管等新产品，以技术迭代抢占市场先机。

在稳固煤炭行业客户基础的同时，公司积极推进军工、风电、轨道交通及数据中心液冷等新兴领域的市场拓展。目前，相关产品已实现客户导入及部分产品验证，随着认证推进和产业化落地，上述新兴领域有望逐步成为公司未来新的业绩增长点。

问题 5：公司军工业务在报告期内取得的主要成果有哪些？2026 年公司在军工领域又有哪些规划？

回答：报告期内，军工客户进入公司前五大客户名单（按合并口径），标志着军工业务已从前期培育期迈入规模化贡献阶段。公司凭借橡塑新材料产品在耐

烧蚀、耐高压、耐极端工况等方面的技术优势，已与数十家军工企业和科研院所建立深度合作关系，多项产品在局部细分领域实现进口替代。此外，公司已成功通过某军工集团一级供应商、某军工重点客户合格供应商等权威资质认证，进一步验证了产品的可靠性与行业认可度。

未来，公司将继续加大在特种密封、高性能胶管等军工配套领域的研发投入，加快产品认证进程，同时，依托募投项目“军民两用”产线建设提升专业化生产能力，并持续完善全流程质量管控体系，以满足军工客户对产品一致性和可靠性的严苛要求。

问题 6：请介绍公司在山西区域的市场开拓情况。

回答：山西作为国内煤炭资源核心区域，是公司煤矿辅助运输装备业务重点开拓市场。报告期内，公司持续加大山西区域市场深耕力度，积极对接区域内煤炭企业、矿山运营单位，主要聚焦支架搬运车租赁业务，2025 年公司其他业务中的支架搬运车租赁收入同比增长 55.66%，有效提升了客户黏性，以租赁业务为纽带，带动密封件、胶管、设备配件等核心产品销售，区域市场份额与影响力持续提升，形成“租赁+销售+服务”的区域深耕模式，为后续市场拓展奠定基础。

问题 7：请介绍公司未来发展规划及整体经营展望。

回答：公司未来发展主线主要围绕四大方向推进：一是持续筑牢煤炭行业主业基本盘，依托高端液压密封件、高压胶管及智能辅助运输装备等核心产品，紧抓煤矿智能化、绿色开采发展机遇，同时拓展密封件、高压胶管及配件寄售、特种车辆租赁、维修等后市场业务，巩固行业领先地位；二是加速多元化市场布局，全力推进军工、风电、高铁、液冷系统等新兴高端领域的产品认证、市场开拓与订单转化；三是坚持研发驱动发展，持续加大核心技术研发投入，聚焦新型密封材料、特种橡塑制品等关键领域攻关，强化国产替代核心竞争力；四是构建稳健经营体系，通过多元化业务布局有效对冲煤炭单一行业的周期性波动风险，实现公司长期、稳健、高质量可持续发展。

2026 年以来，公司已多次中标中国神华、山东能源集团、平煤机等头部企业的特种车辆及支架密封配件采购项目。公司所处行业面临政策支持、国产化替代及智能化升级等多重机遇，管理层将务实推进各项业务落地，对整体经营情况

保持信心。

陕西科隆新材料科技股份有限公司

董事会

2026年4月20日