

证券代码：920098

证券简称：科隆新材

公告编号：2026-073

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（线上会议）

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 9 日

活动地点：陕西科隆新材料科技股份有限公司会议室（线上交流会）

参会单位及人员：银河证券、交银施罗德基金管理有限公司、海富通基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、太平养老保险股份有限公司、阳光资产管理股份有限公司、长江养老保险股份有限公司、百年保险资管、光大理财有限责任公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、上海恒穗资产、玄卜投资(上海)有限公司、联储证券股份有限公司、大湾区发展基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、浙江誉文投资管理有限公

司、深圳市明达资产管理有限公司

上市公司接待人员：财务总监兼董事杨锦娟女士、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：上半年利润下滑的核心因素是什么？后续计划如何改善盈利水平？

回答：报告期内，公司实现营业收入 22,839.66 万元，同比增长 5.56%；实现归母净利润 2,399.28 万元，同比下降 15.84%。利润下滑主要系以下两方面原因：

一是业务结构变化：高毛利橡塑新材料板块收入占比略有下降，毛利相对较低的煤矿辅助运输设备板块营收大幅增长，叠加公司为拓展市场对部分小吨位、低端车型主动下调售价，导致综合毛利率略有下降。该因素属于阶段性短期市场拓展带来的影响。

二是研发投入大幅增长：上半年，公司研发费用 2,186.82 万元，同比增加 916.43 万元，增幅 72.14%，研发投入主要投向军工、液冷、低空经济、矿用装备智能化等领域，对当期利润产生一定影响。研发投入是面向中长期布局，属于中长期战略投入，部分成果已经实现批量供货。

未来，公司将继续做强高毛利橡塑新材料板块，推进 MDI 高性能密封、大口径高压胶管等新品放量。同时，优化煤矿辅助运输设备板块产品结构，提高高附加值大吨位新能源装备销售占比，进一步推进煤矿辅助运输设备一体化服务，提升辅助运输设备板块盈利。并持续推进军工、液冷等新兴业务商业化落地，培育新的利润增长点。

问题 2：研发费用具体投向哪些领域？上半年取得了哪些商业化成果？

回答：上半年，公司研发投入主要分为两大类：一是传统主业迭代，包括煤机密封材料改性、胶管配方升级、矿用支架搬运车智能化、电动化；二是新兴赛道，军工航空航天橡塑零部件产品、数据中心液冷软管及密封、低空经济配套软管等。

公司立足于长期发展，坚持研发驱动，但也会结合订单节奏动态调配研发资源，优先选择可以较快实现订单落地的项目投入，避免无效研发消耗。

上半年，公司商业化成果显著，多个领域取得进展。一是聚四氟乙烯（PTFE）

软管组件完成权威机构全项验证，进入军工供应链批量供货；二是数据中心液冷 PTFE/EPDM 软管密封产品已实现批量供货；三是 WXB130 吨防爆新能源铲板式支架搬运车完成定型，并首批交付至中国神华神东煤炭；四是煤机配套密封产品持续进行技术升级迭代，推出的 MDI 体系下高性能、长寿命密封材料产品已在部分主要客户单位推广并批量供货，高压胶管推出的大口径胶管总成产品亦已批量供货并逐步提高供货量。

问题 3：上半年河南区域营收实现大幅增长，主要驱动因素是什么？

回答：上半年，公司河南省营业收入同比增长 83.60%，增幅显著。具体来看，拓展新客户河南能源，贡献了较大增量；依托河南煤机主机产业集群，持续贡献收入。该增长是公司前期深耕煤炭行业及煤矿主机厂客户、持续推动业务布局落地的成果。后续，公司将持续维护当地核心客户，深入挖掘产业链配套机会。

问题 4：新能源矿用装备目前整体市场竞争格局如何，请介绍公司的竞争优势有哪些？

回答：目前，矿用新能源支架搬运车赛道参与者不多，具备大吨位整车完整研发制造能力的企业较少。公司深耕煤炭行业近三十余年，长期服务煤矿综采“大采高”“超长工作面”等高难度井下工况，积累了深厚的重载装备开发经验，可根据下游客户需求提供定制化方案。

在重载支架搬运车领域，公司拥有多年技术积累，此前自主研发并推出的 130 吨燃油铰接式支架搬运车打破了国外垄断，综合性能达到国际先进水平。在此基础上，公司又推出 WXB130 吨防爆新能源铲板式支架搬运车，并实现首批交付，该产品具备零排放、低噪音、大吨位承载等优势，契合煤矿井下绿色化、新能源化的装备升级方向。同时，公司作为主要单位参编《煤矿井下液压支架搬运车通用技术条件》团体标准，强化细分赛道技术话语权，支撑新能源矿用装备业务拓展。

问题 5：煤炭行业推进煤矿智能化、绿色开采、淘汰老旧装备，对公司矿用运输装备、密封胶管业务带来怎样的市场增量？

回答：在国家政策驱动下，煤矿智能化、绿色开采持续落地，老旧装备淘汰力度加大、安全监管持续趋严，带动井下液压零部件定期更换与辅助运输装备迭代升级。一方面，带来密封件、高压胶管存量替换需求；另一方面，随着大采高

工作面广泛应用，大吨位支架搬运车、防爆新能源矿用装备的新增需求以及围绕着煤矿辅助运输设备一体化服务的存量市场需求逐步释放。整体来看，政策导向对公司两大主业构成利好。

问题 6：公司面向数据中心液冷、军工航天、低空经济等新兴赛道布局，这些业务当前分别处于什么阶段？

回答：公司各新兴业务当前进展如下：一是数据中心液冷，PTFE/EPDM 两大类软管及相关密封产品已通过重点客户招标，实现批量供货，具备持续批量交付能力；二是军工航天，PTFE 软管、耐烧蚀材料已实现批量供货；三是低空经济，软管组件已完成装机，进入批量供货阶段。公司将继续推进上述业务的市场拓展，加快推动新兴业务规模化放量。

问题 7：公司海外市场拓展目前主要采取哪些方式？后续有何规划？

回答：公司正积极推进海外市场布局，现阶段主要采取两条路径：一是跟随重点客户配套出海。报告期内，公司为重点客户陕煤集团“首套煤矿综采成套出口装备”提供首套配套产品，形成良好标杆效应，后续将以此类案例为样板进行推广复制。二是推进自有产品独立出口。公司已设立欧洲办事处，并积极参与国际展会，报告期内参加德国汉诺威工业展，对接欧洲及全球工业市场需求，持续拓展海外客户资源。

问题 8：中期维度下，公司整体战略规划及重点发展方向是什么？

回答：公司将继续围绕“一体两翼”发展战略推进各项工作。

一是持续深耕橡塑新材料核心业务。公司将继续深耕高性能密封产品、高压胶管及总成研发，为高端装备提供耐磨损、耐高压的关键基础件。公司依托三十余年积累的超 200 项成熟混炼胶配方及相应工艺体系，以深挖客户需求及痛点为抓手，持续推进产品迭代，保持橡塑新材料板块毛利率稳步增长。

二是持续深化煤矿辅助运输装备业务布局。公司将继续围绕煤矿液压综采支架产业链，向下游提供配套零部件、维修及租赁服务等一体化综合解决方案，并在辅助运输设备板块保持稳健发展的基础上，持续挖掘客户需求与痛点，不断拓展服务深度。

三是持续拓展高端新兴应用领域。公司将继续向军工、数据中心液冷、低空经济、风电及高铁等新兴领域延伸，加快推动相关产品从批量供货向规模化放量

转化，培育新的业绩增长点。

近年来，公司持续加强技术研发、产品迭代与市场拓展，为后续发展奠定了坚实基础。基于上述积累，管理团队对公司未来发展充满信心。公司将继续完善内部管理，持续提升经营质量，为中长期发展提供有力支撑。

陕西科隆新材料科技股份有限公司

董事会

2026 年 9 月 11 日