

证券代码：001269  
债券代码：127098

证券简称：欧晶科技  
债券简称：欧晶转债

## 内蒙古欧晶科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-02

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员名称	线上参与公司 2025 年度及 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 7 日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	总经理：安旭涛 副总经理、董事会秘书：刘敏 财务总监：霍雅楠 独立董事：吴振宇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次业绩说明会中提出的问题进行了回复，主要内容如下：</p> <p><b>1、光伏行业 2026 年的发展趋势如何？</b></p> <p>全球光伏行业正处于从规模高速扩张向高质量发展转型的关键阶段，短期受产业链产能扩张过快、价格波动等因素影响呈现阶段性调整，长期在全球“双碳”目标推进及能源转型深化的驱动下，仍具备稳固的增长韧性。据中国光伏行业协会发布的《2025—2026 年中国光伏产业发展路线图》预计，2026 年全球光伏新增装机规模为 500GW 至 667GW，中国市场预计为 180GW 至 240GW，增速较 2025 年有所回落，到 2030 年全球新增装机规模预计达 881GW 至 1044GW，中长期来看仍有较大增长空间。区域格局方面，中国仍将保持全球最大光伏市场地位，欧洲市场受电网改造、消纳改善等因素影响，</p>

装机增速预计将触底回升。中东、拉美、非洲等新兴市场将成为全球光伏装机增长的核心引擎。

## **2、公司 2026 年有何经营发展规划？**

公司持续深耕主业，不断提升产品品质，丰富服务种类，提升服务质量，加大在技术研发与品质管理方面的投入力度，继续保持的技术、成本与品质上的竞争优势。在市场拓展与运营管理层面，公司构建营销体系，全方位提升客户服务品质。凭借先进的产品制造能力、卓越的市场开拓能力以及优秀的管理团队，积极推进重要工序的自动化与智能化建设，实现生产制造与供应采购、客户销售、仓储及财务等各经营环节的跨部门高效协作，提质增效。同时，公司积极探寻产业链上下游细分行业的发展机遇，改善公司经营状况，全面提升整体竞争力和公司业绩。

## **3、公司 2026 年一季度毛利率有所修复，毛利率改善的主要驱动因素是什么？**

公司 2026 年一季度毛利率有所改善主要系公司持续优化产品及客户结构，通过精细化管理提升产品品质及一致性，积极拓展客户及市场订单，同时强化费用管控、有效控制成本。

## **4、公司 2026 年一季报显示在建工程大幅增加 383.67%，是何原因？目前半导体坩埚业务进展如何？能否成为新的盈利增长点？**

公司在建工程较期初增加 383.67%，主要系本期半导体石英坩埚建设项目设备增加所致。半导体石英坩埚是公司战略布局的重要方向之一，公司“半导体石英坩埚建设项目”按计划稳步推进中，项目建成后公司产品结构将得到进一步优化。目前，公司半导体石英坩埚产品已与北京、山东、内蒙古、四川等区域客户达成合作并供货，同时持续推动半导体石英坩埚产品在头部客户的验证和推广，部分型号产品已向客户中批量供货。据 WSTS 预测，2026 年全球半导体市场

规模同比增长约 26.3%，将达到 9,750 亿美元，进入由算力需求主导的确定性增长轨道。半导体硅片及配套高纯石英坩埚需求将持续释放，为半导体级石英坩埚业务拓展提供长期增长空间。

**5、公司现阶段客户结构是否有优化举措？后续在市场及新客户开拓方面有哪些布局？**

公司在市场拓展上聚焦核心业务深化与新区域开拓，太阳能级石英坩埚领域，一方面与 TCL 中环、阿特斯、仕邦、协鑫等大中型硅片生产商保持稳定合作，另一方面推进与晶科能源、天合光能、高景、永祥等头部企业的产品验证，为后续批量供货铺垫；半导体石英坩埚领域，持续加大拓客力度，已与北京、山东、内蒙古、四川等区域客户达成合作并供货，持续推动半导体石英坩埚产品在头部客户的验证和推广，部分型号产品已向客户中批量供货。2025 年度，公司产品销售覆盖国内 22 个省、自治区及直辖市，新增客户 27 家，国际市场方面，产品销售辐射至美国、韩国、印度和印度尼西亚等国家。公司始终秉持“以客户为中心”的服务理念，凭借卓越的定制化产品开发能力与高品质的服务体系，为客户量身打造贴合其实际需求的解决方案，通过定期回访、深入沟通等方式，及时了解客户的业务发展需求，全方位满足客户的个性化需求。在巩固和维护现有客户长期合作基础上，积极拓展新业务，挖掘潜在客户资源。加强与客户的协作，加快新产品的验证、认证流程，确保产品能够快速、高效地推向市场，持续开拓市场，培育新的利润增长点。

**6、公司已连续两年亏损，2026 年一季度仍为亏损状态，亏损的主要原因是什么？**

2025 年度及 2026 年第一季度，光伏行业仍处于深度调整周期，行业内供需错配问题尚未根本缓解，产业链各环节开工率维持低位，导致公司主要产品销售均价仍处于低位，同时基于审慎性原则，公司 2025 年度对相关存货和部分固定

	<p>资产计提减值损失，整体经营环境继续承压。公司通过提质增效、优化产品结构及加强费用管控，2025 年公司亏损幅度较 2024 年度明显收窄。公司管理层将积极做好经营发展规划，紧跟行业发展趋势，持续加强研发技术创新，实施有效的降本增效措施，提升产品品质，加强市场的开拓力度，积极挖掘产业链上下游细分行业机会，努力改善公司经营状况。</p> <p><b>7、前期行业产品价格下行，公司计提了相应的存货跌价及资产减值，2026 年一季度资产减值计提情况如何？目前存货结构是否优化，存货跌价风险是否充分释放？</b></p> <p>2024 至 2025 年度，光伏行业深度调整、产业链产品价格大幅下降，按照企业会计准则的相关规定，基于谨慎性原则，公司计提了大额存货跌价准备及固定资产减值。2026 年一季度，公司资产减值损失金额为 35.57 万元。目前公司按照客户订单安排生产，持续优化存货结构，合理控制库存。后续公司将依据市场变化情况，严格按照会计准则测算相关资产减值准备。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 7 日