

浙江宏鑫科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20260831

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2026 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 8 月 31 日（星期一）15:00-16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会。
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理王文志先生； 副总经理、财务负责人王暄暄女士； 副总经理、董事会秘书胡海燕女士； 独立董事王成方先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司本次半年度不进行现金分红，投资者比较关心未来股东回报规划，能否说明公司现阶段利润分配考量以及中长期分红政策？ 答：报告期公司经营出现阶段性亏损，同时正处于产能扩建、新兴业务研发投入的关键阶段，现阶段留存资金将优先用于主营业务发展、项目建设及补充流动资金，以保障公司中长期经营的稳健运行。公司将严格按照公司章程及分红管理制度执行股东回报安排，未来将综合考虑盈利状况、现金流水平及投资计划，制定合理的利润分配方案，积极回报广大股东。公司将严格按照信息披露规定，在符合披露条件时及时履行相应义务，请投资者以公司正式公告为准。 2、公司近期新增工业机器人制造经营范围，布局机器人结构件业务，请介绍该板块当前进展、技术路线以及未来投入规划？ 答：公司依托自身在铝合金锻造、精密加工领域的技术积累，切入机器人轻量化结构件赛道，与现有锻造轮毂业务形成较好的技术协同效应。已经与国内某头部具身智能机器人公司（基于双方保密协议约定，不便披露客户具体名称）签订了零部件采购框架协议，并已正式接到该客户发出的人

形机器人结构件（含关节模组结构件等）小批量采购订单，2026 年 6 月开始形成销售收入，2026 年上半年机器人零部件业务确认营业收入 16.40 万元，占公司同期业务的比重为 0.03%，上述业务目前处于起步阶段，营收占比较低，尚未对公司业绩构成重大影响。由于该行业尚处于发展早期，客户定点、量产节奏存在较大不确定性，公司将严格按照信息披露规定，在符合披露条件时及时履行相应义务，请投资者以公司正式公告为准，切勿依据市场传闻做出投资决策。

3、面对上半年阶段性亏损，公司下半年整体经营目标有哪些，将采取哪些经营举措扭转盈利局面？

答：下半年公司将坚持"主营轮毂业务稳增长、新兴业务谋突破"的经营主线，重点开展以下工作：一是全力保障国内外订单交付，充分释放现有产能；二是落实降本增效专项行动，严控非必要费用支出；三是加速优质整车配套项目落地，优化收入结构；四是稳步推进低空经济、机器人结构件等新业务的研发验证交付工作。感谢投资者的关注，谢谢！

4、请问，募投扩产项目进度，产能释放节奏，当前产能利用率，行业竞争加剧下公司市占率变化？

答：尊敬的投资者您好！关于募投扩产项目，公司年产 100 万件高端锻造汽车铝合金车轮智造工厂项目正按计划稳步推进建设工作，截至 2026 年 2 月，公司募集资金使用完毕，募集资金不足部分公司将使用自有或自筹资金进行后续投资。后续将根据设备采购安装、调试验收进度分阶段投产，产能释放将结合下游订单情况循序渐进爬坡，整体产能建设与泰国二期（泰瑞工业）项目形成国内外协同布局。

关于市占率变化，公司市场份额受行业整体产能扩张、下游客户采购策略调整等多重因素影响。公司将持续通过技术工艺升级、优化客户结构（加大高附加值乘用车及海外客户占比）、拓展改装及新兴轻量化零部件等第二增长曲线，巩固和提升自身行业地位，进而提高市占率，而非单纯依靠价格竞争参与市场角逐。如涉及重大事项，将严格履行相应决策程序并按规定及时披露，请投资者理性判断，注意投资风险。

5、贵公司业务从汽车锻造零部件延伸至飞行汽车结构件、机器人结构件，为公司打造新的增长曲线，但是截止到目前，所占收入比例很小，请问公司有没通过外延式并购快速做大做强的计划？

答：公司将持续关注与主业协同、有利于提升公司核心竞争力的产业链延伸机会。是否采取并购等方式拓展业务，公司将基于审慎原则综合评估，如涉及重大事项，将严格履行相应决策程序并按规定及时披露，请投资者理性判断，注

	意投资风险。 6、营业收入增长，收入不增反亏，请说明原因？ 答：感谢您的提问。本期营收增长主要得益于乘用车、商用车锻造轮毂销量提升及海外市场订单增长。利润端出现阶段性亏损，主要受以下几方面因素叠加影响：一是上半年原材料价格上行；二是 2026 年 1-6 月产生汇兑损失 2,757.30 万元；三是产能建设带动折旧摊销相应增加；四是飞行汽车零部件、机器人结构件等新业务尚处于前期投入阶段，费用支出较高但暂未形成规模化收益，叠加海外业务拓展、整车配套客户导入带来的销售及管理费用上升。后续公司将持续推进降本增效，优化产品结构、加强费用管控，逐步改善盈利水平。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 31 日