

证券代码：301086

证券简称：鸿富瀚

深圳市鸿富瀚科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

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
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人
时间	2026 年 8 月 31 日 15:00-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：张定武 独立董事：刘善敏 副总经理、董事会秘书、财务总监：张思明
投资者关系活动主要内容介绍	一、副总经理、董事会秘书兼财务总监张思明介绍公司 2026 年半年度经营业绩情况 2026 年半年度，公司实现营业收入 588,882,970.89 元，同比增长 65.69%，归属于上市公司股东的净利润 73,103,568.07 元，同比增长 221.59%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 69,520,943.19 元，同比增长 232.54%。 公司 2026 年半年度业绩提升主要得益于传统消费电子业务逐步回暖，同时散热产品、自动化设备业务订单持续放量，光伏储能新兴业务也带来一定增量。利润增长一方面来源于营收规模扩张，高毛利业务占比提升带动整体毛利率上行，另一方面经营规模扩大产生规模效应，有效摊薄各项运营费用，共同推动公司盈利水平。

未来，公司将始终锚定主业核心发展不动摇，同时以技术创新驱动新业务拓展，不断挖掘优质客户资源，稳步提升公司综合竞争力，并持续聚焦液冷板模组及散热解决方案、功能性结构件和自动化装备等主业，精耕细作，夯实核心业务的领先优势，整合全链条资源推进市场拓展，主动对接各行业头部资源，谋求与更多大客户的战略合作，实现业务规模与经营效益的跨越式双升，从单一组件供应商升级为综合解决方案提供商，成为国内一流、国际知名的供应商。

二、问答环节

1. 报告期内公司营收及利润实现较大幅度增长，能否介绍液冷业务当前主要客户、在手订单情况、产能布局，以及液冷未来的业务规划？

答：尊敬的投资者，您好！目前，公司液冷散热业务已实现批量供货，主要客户群体为算力服务器产业链相关国内、外知名企业，目前在手订单正按照项目节点有序推进交付。产能方面，公司正结合客户需求的进度有序扩充散热相关产能，重点投向液冷板、高热流密度散热组件等核心产品线。展望未来，公司将持续推进产品技术迭代，积极拓展算力、数据中心、新能源等应用领域客户，力争进一步提升散热业务在整体营收中的占比，使其成为驱动公司长期成长的核心引擎之一。

2. 公司目前毛利率还可以，后续将采取哪些措施维持毛利率水平？

答：后续公司将持续优化产品结构，扩大高毛利、高技术含量产品的收入占比；同时强化供应链精细化管理，提升内部生产组织效率，充分发挥规模效应，实现成本的持续优化。面对行业竞争加剧，公司坚持以技术、品质、交付与服务能力构建核心壁垒，通过差异化竞争维护合理盈利空间，尽量平抑毛利率波动带来的经营风险。

3. 公司消费电子业务本期实现回暖，如何看待下游消费电子行业后续景气度，公司有无新品布局来维持该板块的稳定增长？

答：尊敬的投资者，您好！消费电子行业整体呈现结构性复苏态势，但行业仍存在一定的周期波动。公司持续跟进头部终端品牌的新品迭代节奏，围绕精密功能性器件开发多品类配套产品，深挖现有客户在新产品、新机型上的供应份额，巩固并扩大消费电子业务基本盘，为板块的平稳增长提供支撑。

4. 面对算力散热赛道行业参与者不断增多，公司如何保障订单获取能力，是否会通过降价等方式争取市场份额？

答：随着行业参与者增多，算力散热赛道竞争有所加剧。公司保障订单获取主要依靠工艺技术积累、定制化开发能力、稳定的交付品质与及时的服务响应，而非单纯通过降价换量。公司将聚焦产品价值与客户体验，在参与市场竞争的同时维护合理盈利水平，实现订单规模与盈利能力的均衡发展。

5. 目前液冷产品通过了哪些海外客户的认证？是否已有在手定单？

答：公司液冷散热产品正在积极推进海内外算力相关客户的认证工作，部分海外客户已完成产品验证并进入小批量供货阶段，另有其他海外客户处于送样、测试认证过程中。出于商业保密以及客户信息保护的考虑，暂不便披露具体客户名称。在手订单方面，公司液冷相关产品已有部分订单，将按照客户项目节点陆续交付；后续订单落地情况仍取决于客户项目推进节奏、行业需求变化等因素。公司将持续推进海外客户认证与业务拓展，积极把握算力散热行业机遇，也提请投资者关注订单不及预期、项目延期、交货延期等相关风险。

6. 请问公司目前液冷产品认证周期大概多久，是否存在客户认证不及预期的风险？

答：不同客户的认证周期存在差异，主要受客户测试标准、项目进度、产品复杂程度等因素影响。为降低相关风险，公司一方面持续打磨产品性能与可靠性，提升一次认证通过率；另一方面积极多渠道对接不同领域客户，分散对单一项目、单一客户认证进度的依赖，从而平抑认证周期波动带来的业务影响。

	7. 公司当前多条业务线处于扩张期,未来是否会结合产业发展情况,运用并购、产业投资等资本工具,完善业务布局,实现产业与资本的协同发展? 答:公司也在持续跟踪产业链上下游的产业发展机会,对于能够补强公司技术能力、丰富产品矩阵、协同现有主业的优质标的,公司不排除在合适时机开展产业投资、并购等相关资本运作。若后续开展相关资本运作,公司将始终立足于主业发展大局,优先考量与现有业务的协同效应,同时对标的技术实力、盈利前景、潜在经营风险开展充分、严谨的尽调评估,权衡项目收益与潜在风险。如若开展对外投资及并购事项,公司将会严格执行审议决策流程,并按照监管要求及时履行信息披露义务,以维护全体股东尤其是中小股东的合法权益为核心前提审慎推进。 8. 公司今年做了股权激励,管理层有信心能达成这个激励计划的目标吗? 答:本次限制性股票激励计划考核指标,是公司结合行业发展趋势、各业务板块成长节奏以及公司自身经营基础综合测算确定,兼顾了挑战性与可行性,目的是充分调动管理层及核心骨干的主观能动性,将核心团队利益与公司长期发展、全体股东利益深度绑定。目前消费电子业务保持基本盘稳定,液冷散热、自动化设备等新兴业务也在持续放量,为考核目标的达成打下业务基础。同时,业绩目标的实现也会受宏观环境、下游行业景气度、市场竞争等外部不确定因素影响,存在相应经营风险。管理层及核心团队将全力以赴开展经营工作,力争完成激励计划设定的各项目标,但在此也提请投资者理性看待,激励目标不构成公司对未来业绩的承诺。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 31 日