

附件4:

湖南艾华集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：（2026-001）

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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/参与人姓名	国联民生电新 邓永康 国联民生电新 许浚哲 建信养老 王雁冰 华商基金 周奥铮 鹏华基金 曾稳钢 盘京投资 汪林森 财信证券 汪颜雯、袁鑫 招商证券 张伟鑫 天风证券 薛舟
时间/地点	2026年5月21日/湖南艾华集团股份有限公司会议室
公司接待人员姓名	总经理艾亮，副总经理陈晨，财务总监樊瑞满，董事会秘书艾燕
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、开场介绍：</p> <p>公司已于4月30日披露了2025年年度报告和2026年第一季度报告，整体经营情况比较透明。现就主要情况做个简要梳理：</p> <p>第一，2025年度，公司实现营业收入39.72亿元，同比增长1.26%；归母净利润2.65亿元，同比增长36.92%；扣非归母净利润2.45亿元，同比增长39.76%，盈利增速显著快于营收。公司整体毛利率为20.96%，同比提升1.84个百分点；销售费用同比下降16.14%，财务费用同比下降60.29%。</p>

第二，产品结构转型取得突破。工业控制及新能源类产品收入占主营业务收入比例达到51.90%。

第三，2026年一季度，公司实现营业收入9.89亿元，同比增长4.76%；归母净利润6,882.24万元，同比下降0.87%；扣非归母净利润5,905.95万元，同比下降13.88%。利润端阶段性承压。

二、问答环节

问题1： 公司2025年归母净利润增速高达36.92%，远高于营收增速1.26%，请问盈利质量提升的核心驱动因素是什么？2026年一季度扣非净利润同比下降13.88%，原因何在？

答复： 2025年盈利质量提升的核心驱动主要有两方面：一是产品结构优化带来的毛利率改善。工业控制及新能源类产品收入占主营业务收入比例超过50%，这类产品毛利率相对较高，拉动整体毛利率同比提升1.84个百分点至20.96%。二是期间费用有效压降。销售费用1.25亿元，同比下降16.14%；财务费用1,272.89万元，同比下降60.29%，主要系公司偿还长期借款后利息支出减少。

关于2026年一季度扣非净利润下滑13.88%，主要是两方面因素：一方面，上游原材料年初以来上涨，对成本端形成阶段性压力；另一方面，一季度公司加大了研发投入和部分产线自动化改造的前期投入。这些属于阶段性因素，不代表趋势性变化。全年来看，公司构建了从材料到产品的垂直整合能力，在成本管控方面具有一定优势，帮助我们有效对冲了部分成本压力。随着产品结构持续优化和新产线投产，我们对全年保持审慎乐观判断。

问题2： 公司工控及新能源产品占比突破50%，能否具体拆解一下这一板块的产品构成和下游应用场景？

答复： 工控及新能源板块的主力产品是牛角电容和螺栓电容，应用于工业变频器、伺服驱动、光伏逆变器、储能变流器、车载充电器、充电桩等场景。公司目前已实现电压高达600V的铝电解电容器的量产，并具备更高电压等级的技术储备。

在市场层面，2025年公司国内市场实现收入33.32亿元，占总营收的83.90%，国内主战场地位持续巩固。增长驱动力方面，公司依托国家企业技术中心及博士后科研工作站推进自主研发，在电解液、电极箔等关键材料领域实现技术突破，构建了从材料到产品的垂直整合能力，有效保障了供应链安全、成本控制和产品质量一致性，有助于在国产替代进程中获得更大份额。

问题3: 薄膜电容器业务的进展如何? 金属化膜产线的投产情况怎样?

答复: 关于薄膜电容器业务: 第一, 公司已于2025年完成对艾华新动力电容(苏州)有限公司100%股权的收购, 整合资源将薄膜电容器打造为第二业务曲线。第二, 子公司湖南艾源达的“薄膜电容器及新材料项目”正按计划推进, 金属化膜产线已实现量产。

在策略上, 艾华发挥铝电解电容主业优势, 以薄膜电容补全新能源领域产品矩阵, 重点瞄准储能变流器、工业变频器等场景, 与现有牛角电容业务形成协同效应。

问题4: AI服务器和数据中心是高增长赛道, 公司相关电容器产品进展如何? MLPC产品的研发和量产情况怎样?

答复: AI和数据中心是公司当前重点布局的战略方向。公司的焊针式铝电解电容器、引线式铝电解电容器以及叠层片式固态铝电解电容器(MLPC), 均可应用于AI服务器领域, 目前业务正在稳步推进中, 持续推动相关产品的客户认证和导入工作。牛角电容已批量应用于数据中心领域。

在MLPC方面, 公司“国产叠层铝电容产业升级项目”荣获湖南省二等优秀技术创新成果, 标志着在MLPC自主创新与产业化方面取得重要突破。产品已成功进入14家通信企业供应链, 稳定应用于5G基站、数据中心等关键领域。

需要客观说明的是, 目前AI服务器在整体收入中的占比还较小, 公司现阶段主要处于产品导入和产能爬坡阶段, 放量节奏取决于客户验证进度和供应链配套成熟度。

问题5: 上游原材料价格波动对公司毛利率的影响如何? 公司如何应对成本端压力?

答复: 公司具备核心原材料的自主配套能力, 采用“设计+生产+销售”一体化经营模式。应对成本压力的策略包括: 一是发挥全产业链垂直整合优势, 在电极箔、电解液等关键材料上实现自主配套; 二是持续推进产品结构升级, 提升高附加值产品占比, 公司目前主动收缩低毛利传统消费类业务, 将产能释放到高毛利、高增长的新兴赛道; 三是通过数字化转型和智能制造降本增效, 公司持续推进PLM、MES与ERP系统的深度融合。

问题6: 如何看待新能源汽车领域电容器应用的机遇? 公司与汽车客户合作的进展如何?

答复： 新能源汽车是电容器需求增长的应用场景之一。公司目前已实现电压高达600V的铝电解电容器的量产，并具备更高电压等级的技术储备，为高压平台的应用做好了准备。在客户合作方面，公司正积极拓展车载领域的客户认证与产品导入，涉及商业保密协议，具体客户名称不便披露。

问题7： 行业竞争格局方面，公司未来差异化竞争策略是什么？

答复： 行业空间充足，新能源汽车、光伏储能、AI数据中心等新增量正在快速扩大行业天花板。艾华的差异化竞争策略体现在三个方面：一是全产业链垂直整合，具备从电极箔、电解液到铝电解电容器成品的完整产业链，核心材料自主配套能力构成护城河；二是产品结构转型持续推进，工控及新能源产品占比已突破50%；三是技术创新持续深耕，2025年研发投入2.08亿元，占营收比重5.25%，全年新增授权专利52项，累计有效专利达482项（其中发明专利106项）。

问题8： 公司经营性现金流2025年净流出2,499万元，原因是什么？2026年修复预期如何？

答复： 2025年经营活动现金流量净额为-2,499万元，较上年减少1.22亿元，降幅达125.78%。主要原因：一是报告期内收到的税费返还减少；二是购买商品、接受劳务支付的现金增加，与公司营收规模扩大及采购节奏前置有关。这是阶段性的，不体现公司回款能力的弱化。

截至2025年末，公司资产负债率为35.41%，流动比率为2.03，长期借款已全部偿还，财务结构保持稳健。2026年一季度情况已有改善。公司已公告拟每股派发现金红利0.20元（含税），合计派现7,975.60万元，占归母净利润的30.09%。

问题9： 公司终止了“叠层片式固态铝电解电容器生产项目”的募投，但MLPC又取得重要突破，是否矛盾？超级电容是否有布局？

答复： 两者并不矛盾。公司终止的是使用可转换公司债券募集资金投入该项目的方案，并非终止MLPC业务本身，该项目改由自有或自筹资金继续推进。MLPC在技术上已取得突破性进展——“国产叠层铝电容产业升级项目”获奖、产品进入14家通信企业供应链。

关于超级电容，公司研究院与技术中心有相关研究和技术储备，目前暂未投入生产，后续将根据行业发展和市场需求进行决策。

问题10： 公司长期战略方向是什么？

	<p>答复： 五年维度看，公司的战略目标可以概括为三个方向：第一，从“规模驱动”到“价值驱动”，进一步提升工控及新能源产品占比，同时在高壁垒领域建立品牌认知。第二，打造“铝电解+薄膜”双引擎，薄膜电容器是构建的第二个增长引擎，金属化膜产线已投产。第三，从“国产替代”到“全球竞争”，公司未来将稳步推进海外市场的产品认证和客户开拓，逐步提升海外营收占比。</p> <p>电容器是一个不可或缺的基础元器件产业，艾华在这个领域深耕多年，我们会用持续的业绩改善来回报各位长期投资者的信任。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月21日