证券代码：600499　　证券简称：科达制造

科达制造股份有限公司
投资者关系活动记录表

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（线上）
时间	2026 年 10 月 29 日
接待对象	中银国际证券、中信证券、中泰证券、中金公司、浙江旌安投资、招商证券、长江证券、西部证券、天风证券、深圳市前海禾丰正则资管、深圳前海君安资管、深圳阶石私募、深圳宏鼎财富管理、上海文多资管、上海申银万国证券、浦银基金、南方基金、嘉合基金、华宝基金、国泰基金、国泰海通证券、国联民生证券、国金证券、光大证券、东北证券、大成基金、财通证券、博道基金、北京橡果资管、北京同德磐石资管、北京鸿道投资、North Rock Capital、上证 E 互动提问投资者
地点	线上交流、上证 E 互动
上市公司接待人员	董事会秘书 彭琦
投资者关系活动主要内容记录	**一、公司情况介绍** 公司已于 2026 年 10 月 29 日披露了 2026 年第三季度的业绩，整体来看公司前三季度业绩基本符合预期，同比 2025 年主要的经营指标均有比较明显的增长，现金流方面持续改善；环比 2026 年各季度来看，第三季度业绩略好于第一季度，略逊于第二季度，主要原因为锂价的下滑导致的蓝科锂业碳酸锂销量相对减少，该项投资收益对应归母净利润的影响环比减少约 1.3 亿元；主营业务方面则相对平稳。汇兑损益方面，公司前三季度整体汇兑损失达到 2.74 亿元，由于海外建材业务的汇兑损益按 48.45%的比例计算，所以汇兑损益对公司归母净利润的影响为约-1.8 亿元，对整体业绩产生了一定的影响。 具体来看各业务板块的发展趋势，今年整个陶瓷机械板块面临的市场环境较 2025 年更加复杂，不仅国内市场低迷，海外市场受中东等国际局势的影响，相关区域的投资活动及意愿有所削弱，叠加海运费的上涨及海运货柜的缺乏，在一

	定程度上影响了公司机械装备的发货。但在当前复杂环境下，陶机业务前三季度的接单发货及盈利等较去年有所恢复，第三季度业绩表现较第二季度环比小幅增长。同时，因过半数业务来自海外市场，受美元贬值的影响，陶机业务今年以来也面临了一定汇兑损失，如果剔除汇兑损失及激励费用等分摊的影响，其整体业绩相对有所提升。 对于海外建材业务，第三季度的毛利率及净利率水平环比第二季度有所下滑，收入略有增长，主要原因为：1、区域间的价格的波动，东非区域价格持续上行带来正向贡献，但西非区域价格有所下调，整体毛利率有所下降；2、第三季度相关费用的提升亦导致净利率的一定影响，但整体影响在可控范围内。近期公司继续落地了 3 个新的建材建设项目的投资计划，预计在 2028 年投产，（再加上前期已披露筹建的项目）整个瓷砖的年产能会从目前 2 亿平米增长到 2028 年的 3 亿平米，较现有产能增加 50%；玻璃品类方面，秘鲁玻璃生产线已于 10 月投产，加上在建的加纳和肯尼亚生产线，整体玻璃生产线从 2026 年初的 2 条增长到 5 条产线，产能的扩张其实也是比较大的；洁具品类方面，整体产能也会从现有的超 300 万件/年增长到超 500 万件/年。因此，目前的投资计划能够比较好地保证海外建材业务至 2028 年实现较好的增长。 公司负极材料业务在前三季度保持良好发展态势，9 月以来负极材料的月出货量已提升至 1.5 万吨以上，目前公司产能供应偏紧。对于公司于 9 月披露的 50 万吨负极材料一体化建设项目，公司将根据市场情况和订单的确定性进行分步投资，并根据市场及订单情况逐步将产能补齐。其次，关于该项目的单位投资成本，根据公开信息可知，公司的单位投资成本相对行业较低，相关成本已在公司的福建基地初步验证，福建基地自 21 年开始到目前已经建成的产能，其单位投资成本已低于市场公开信息披露的情况，该基地已稳定运行了 5 年左右，因此我们对于新基地的成本控制也较有信心。蓝科锂业方面，其第三季度的销售情况主要跟随锂价有所波动，整体产量约 1.14 万吨，销量约 0.75 万吨，对公司归母净利润的影响约 2.33 亿元。 **二、问答** **1、陶机板块，国内国外接单情况？各个板块往后的增长情况如何预计？** 回复：从陶机接单来看，海外约占 60%左右，国内约 40%左右，现在并不能完全预计到明年的情况，但从现在的全球趋势及与新市场地区客户的沟通来看，我们对后续陶机订单的情况还是比较乐观的。另外，在跨行业应用方面，可能未

	来也会有一些新的进展；配件耗材服务方面，目前其整体占比已超过 25%，未来也将持续拓展。 **2、配件耗材业务在陶机业务中的占比往后是否将继续增长？中东地区订单现在是否仍然受到地缘政治影响？** 回复：配件耗材服务方面，公司未来将持续进行市场拓展。但配件耗材服务的账期和收款条件相对陶机装备业务而言并没有那么好，公司会对应把控经营质量和风险。目前来看，中东地区订单有所恢复，但是发货方面一定程度上仍然受到影响。另外，因为地缘政治影响，一些原有客户的投资节奏放缓，预计可能需要等相关态势逐步平息后，区域市场才会有明显的恢复。 **3、陶瓷机械业务收入增长的原因，是否包含配件耗材业务的延伸？** 回复：在今年存在比较大汇兑损益等的情况下，陶瓷机械业务今年的营业收入较去年同期有较明显的恢复，主要原因来自于公司竞争力的提升。随着公司在海外市场订单的逐步拓展，已产生了较为明显的示范效应，部分前期使用意大利制式设备的全球头部企业，这几年陆续转向中国制式设备，较多与公司达成合作，这也是来源于公司多年竞争力的构建。公司对于配件耗材服务方面的战略也在稳健践行，配件耗材服务处于持续增长的状态，但因原材料及市场竞争等因素影响，近一、两年的利润率水平有所下滑，但总量仍在持续增长。 **4、公司如何看待国内陶瓷需求量情况？国内陶机订单的毛利率情况如何？** 回复：从国内的情况来看，今年相较于去年可能还是会有所下滑；根据行业协会及公开预测数据，国内整体瓷砖的消费量预计约为 40-45 亿㎡，较去年可能仍会有所下滑。陶机毛利率方面，基于国内当前环境，国内陶机的毛利率显著低于海外市场订单的毛利率。 **5、想请教一下海外建材在西非的价格波动原因，以及公司后续怎么看待整个非洲的盈利能力及当前净利率的持续性？** 回复：海外建材在西非的降价主要是来自于当地市场的竞争加剧。非洲的竞争壁垒对于外部新入者而言较高，但本地原有的友商也会根据市场情况进行扩产等行动。目前西非区域原有友商增加了产线，公司也相应地做出了销售策略的调整，但从东西非整体来看这次价格调整的影响比我们预计的要小，具体来说，公司可以通过东西非不同国家的价格差异化调整，以及西非地区收缩毛利率低的出口规模、扩大毛利率高的内销规模等方式维护公司整体盈利水平。在非洲市场持续高利润的情况下，在不同阶段下可能会面临这类市场竞争，经过本次事项带来

	的压力测试，目前来看公司在当地的品牌影响力有较好优势，在部分区域市场价格调低后，市场需求和市占率提升明显。从中长期的预期来看，较瓷砖毛利更低的玻璃业务占比预计提升，海外建材业务整体 40%的毛利率状态并不一定能长期保持，35%-40%的毛利率水平则可能较为稳健合理。整体而言，在非洲市场虽然会有一些阶段性的竞争波动，但若处于头部企业地位，其经营利润水平会有较好水平并持续。从近年来公司海外建材板块每年的业绩同比增长趋势来看，可能季度环比存在一定波动，但中长期仍然保持稳健向上的趋势。 **6、请介绍一下本次启动的海外 3 个新项目情况？** 回复：公司近期主要决策了喀麦隆陶瓷二期项目、委内瑞拉陶瓷项目、肯尼亚玻璃项目的投建。喀麦隆陶瓷二期项目主要是基于当地良好的产销情况以及较好的自然增长需求增加产能；委内瑞拉将是公司在南美落地建材产能的第二个国家，项目主要考虑到当地及周边国家对于大规格瓷砖的市场需求及本土供应缺口情况，预计建设两条瓷砖生产线。玻璃项目方面，因为肯尼亚当地没有玻璃产能，目前处于净进口状态，本次项目有利于填补本土产能，并协同坦桑尼亚玻璃厂辐射东非、中东及南非等区域市场。除此之外，公司仍在积极探讨其他项目，如果未来最终决策并达到标准，公司将根据相关要求进行披露。从目前在建和已规划的项目来看，已能够支持海外建材业务未来 3~5 年的持续拓展。 **7、请问在 2028 年上述建材新项目的产能全部投放之后，公司瓷砖、玻璃和洁具的产能情况如何？与非洲相比，南美洲地区玻璃和瓷砖项目的经营情况差异如何？** 回复：根据前期已披露及本次新增的 3 个项目情况，预计 2028 年相关产能全部释放之后，公司瓷砖的产能将从年初的 2 亿㎡/年增加至约 3 亿㎡/年，玻璃产能从 40 万吨/年增加至约 100 万吨/年，洁具产能将从超 200 万件/年增加至约 500 万件/年。同时，根据目前的项目规划情况，今年年中收购的乌干达的洁具及日用瓷项目也会有部分的日用瓷产能。根据目前测算情况来看，南美洲建材项目与非洲地区的各方面表现较为接近，公司秘鲁玻璃项目预计今年会产生一些收入，但因其尚处于产能爬坡阶段，盈利水平还有待提升。 **8、目前玻璃的需求在海外（非洲）是比较好的，为什么价格上面它没有像瓷砖一样有向上提价的趋势？** 回复：主要是基于产能消化的区域，以及当地的消费能力考虑，现在特福的玻璃除了销售至东非地区外，还有部分需出口至中东等其他区域，与其他玻璃厂

竞争，这部分对产品提价有些影响。同时，公司也需考虑进口玻璃价格及当地的消费能力，目前特福在非洲的玻璃销售价格已显著高于国内售价，而当地的消费能力确实相对有限，公司需要综合考虑。但其实玻璃的情况在逐渐改善，公司今年也已经披露规划了几个新的玻璃项目，其未来也是特福发展的重点，这个赛道的壁垒可能较瓷砖更高，生命周期相对于瓷砖可能也会更长。

9、非洲地区的天然气、煤炭等燃料动力成本是否随油价上升？

回复：目前来看这方面成本相对稳定，海外建材业务的燃料动力成本中与油相关的非常少，主要是天然气、煤炭等占比较高，这些能源都能够实现本地的自主供应，所以在成本端这块的波动比较小。

10、过去一段时间美元的上涨是否对非洲等市场的消费情况产生影响？公司是如何应对的？

回复：整体来看，非洲对各种建材产品仍处于较为刚需的状态，美元未来加息对非洲的直接影响不大，但其传导路径是综合性的，可能有些方面是正向，有些方面是负向的，我们目前也很难判断其最终的影响。

11、请介绍公司海外建材板块的资本开支安排情况？如何规划未来的资金支出安排？如果有冗余的资金，是否会流转回国内？

回复：资本开支方面，目前在建的瓷砖产线为 8 条产线，玻璃在建产线为 2 条，洁具在建产线为 1 条同时亦并购 1 条。若根据前期已披露的项目平均投资规模计算，海外建材板块目前已披露的规划及在建产线的资本开支仍然较大。根据海外建材业务 2026 年的经营性净现金流入来看，能够较好地支持上述项目的建设。同时，为保障海外建材业务的长效发展，公司仍需在非洲、南美洲等未来增长潜力较好的区域抢占市场先机并积极布局，持续构建中长期发展基础，因此未来 2-3 年海外建材业务的资本开支预计仍会维持在较高水平。公司也将视项目整体推进情况，综合资金情况，考虑将部分资金回流国内。

12、关于内蒙负极材料项目，为什么公司的单位投资成本能做到较低？是因为规模化比较强，还是因为这个投资过程中有什么可以节省成本的地方呢？目前的项目进度如何？

回复：公司福建基地现在已经投产了十几万吨人造石墨一体化产能，单位固投相对较低，因此这个投资成本是通过已有的基地产线验证过的。对于本次新基地来说，它的集成度、规模效益会比之前更优，预计会比公司已经建成的产线的投资成本进一步优化。就公司自身而言，负极材料工序主要分为预处理、石墨化、

成品三个环节，相对而言行业内的成品产线相似度较高，但在前端和石墨化环节存在一定区别，公司的移动石墨化技术，会带来整体生产效率提升。此外，公司负极材料业务的部分核心设备是由公司的新能源装备子公司提供的，所以整体的集成和协同这种配合度会更好。目前，项目整体进度符合预期，公司会根据订单的确定性情况动态分步建设产能。

13、从净利率来看，在福建高电价的情况下，公司负极板块净利率只比头部同行低一点。内蒙负极项目投产以后，公司的净利率是否能达到行业头部的水平？

回复：2023、2024 年公司负极材料经历了单边降价的过程，加上规模产能未释放，固定成本相应也较高，所以 2024 年有一些亏损。2025 年，在公司福建基地的一体化产能逐步提升后，公司的负极板块已经有比较明显的盈利。从目前情况来看，此次投资项目除了生产要素价格下降的助力外，折旧方面相较于现有项目有节省，同时内蒙项目整体的规模效应和集成化程度更高，单位产出的人员配备也较之前也有所减少，从理论上来分析，净利率是有希望提升的，我们会朝着行业头部水平努力。

14、负极材料这块的客户主要是以储能为主，还是也会有动力的客户？

回复：公司目前还是以储能的客户为主，但在我们的产线规划里有考虑并预留增加动力工序的设备，以便后续能够及时响应动力客户的导入。至少在未来几年，整个客户结构还是以储能为主，动力有可能会占到一部分，我们也做了相应的准备。

15、负极材料需求方面，公司是能看到订单能见度吗？还是能看到几个月呢？还是下游有客户反馈比较缺这个东西？

回复：部分大客户的明年意向已经初步确定，预计会在年底陆续完成 2027 年度的采购协议签署。

三、上证 E 互动问答

因公司当前无法使用上证 E 互动问答功能，特汇总 10 月相关问题回复如下：

1、建议科达集团大力发展海外市场，就算重组没过，可以修改条件等半年后再申请！集团自己国内机械设备业务，与海外业务对比就知道，为何还要投资国内参与内卷？

回复：您好，感谢您提出的宝贵建议。关于国内负极材料项目的投资考量，

	可参阅公司前期披露的《投资者关系活动记录表（2026 年 9 月 21 日）》。本次负极材料项目投资，公司开展了充分市场调研与内部审慎评估，综合考量自身现有业务基础、行业供需格局、下游订单储备、未来现金流预期以及项目投入产出水平等多重因素，判断项目具备较好的稳健性。公司也将根据实际落地订单情况，采用动态分步建设的方式推进项目，保证较高的产能利用率，有效降低投资及经营风险。与此同时，公司海外建材业务发展空间广阔，近年经营性现金流表现良好，能够独立满足业务扩张资金需求。公司海外发展战略保持不变，公司将坚定不移地推进海外业务的拓展。 **2、近期股价持续大跌，中小股东亏损严重，叠加收购被否，市场信心不足。请回复：（1）是否计划回购或大股东增持稳定股价；（2）投资决策是否评估对现金流市场信心的冲击 ；（3）公司股价已近腰斩，公司也不回复股民提问。** 回复：您好，感谢您的关注与提问。近期公司股价承压，我们高度重视市场关切。现就您的问题统一回复如下： （1）关于股份回购、大股东增持：感谢您的相关建议，我们已向管理层及大股东传递，并将综合公司现阶段经营规划与资金统筹考虑。未来如推出回购、增持等相关安排，公司将及时履行信息披露义务，请以公司正式公告为准。公司也将持续做好经营，以扎实的业绩体现企业内在价值。 （2）关于本次投资决策：在负极材料项目立项阶段，公司已全面评估项目对现金流的影响。无论是海外建材主业，还是本次布局负极材料，均是公司立足长期发展作出的战略布局。项目实施过程中将统筹资金，结合订单动态分步落地，把握行业发展机遇，努力为全体股东创造长期可持续收益。 （3）关于投资者沟通：因上证 e 互动平台使用受限，公司此前已将投资者问题集中在《投资者关系活动记录表（2026 年 9 月）》统一回复。后续待相关功能恢复后，公司会及时通过 E 互动平台回复，并叠加投资者热线、专用邮箱渠道，持续保持和投资者的常态化沟通，及时回应大家的疑问。 **3、公司一直重视人才队伍建设，想了解下董事长边程、总经理杨学先的毕业院校情况；另外公司是否有和该高校开展产学研、校企合作的布局？** 回复：感谢您对公司人才队伍建设的关心支持。公司董事长边程先生毕业于北京航空航天大学，总经理杨学先先生毕业于华南理工大学。在产学研与人才培养方面，公司与上述院校开展了合作。 **4、公司的机械设备或产品经过改造后能否用于机器人制造？**

	回复：公司的主业为建材机械、海外建材、锂电材料及装备等业务，在陶瓷机械领域，公司研发的 RGV 及 AGV 搬运机器人产品主要应用于陶瓷生产线的物流模块，用于完成物料的自动存取、精准转运及智能调度，但目前相关产品业务规模极小且仅限于陶瓷生产行业，营收占比不足 1%。除此之外，公司的相关机械设备或产品并未用于机器人制造。敬请理性判断，注意投资风险。 **5、如果锂价长期稳定在 9-10 万附近，那么集团非锂业务利润却持续高增长，是否有助于公司股价长期被锂价影响，走出周期股逻辑？** 回复：近年来锂价确实波动较大，造成公司业绩相应有所波动。但剔除投资收益部分来看，公司主营业务的利润水平正在显著提升，我们会持续做好经营，提升主营业务的利润占比，以扎实的业绩体现企业的内在价值。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单（如有）	无