证券代码：603281

证券简称：江瀚新材

湖北江瀚新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

(2025年7月)

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 ☐ 电话会议 ☐ 其他_____
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	中信证券-王喆 中信证券-田显城 中信证券-任丹 华西证券-王丽丽 长江证券-魏邈 申万宏源研究-马昕晔 申万宏源研究-李绍程 前海开源基金-崔宸龙 前海开源基金-荣欣 国泰基金-钱晓杰 国泰基金-刘刚 长城基金-李金洪 嘉信基金-李献刚 华安基金-王晨 浙商基金-景徽 源兴基金-张文丰 泉果基金-魏博阳 鹏扬基金-梁君岳 远舟资本-廖书迪 鑫巢资本-范承杰 煜德投资-孙佳丽
时间	2025年7月23日
地点	公司会议室
公司接待人员	董事长：甘书官 董事会秘书：罗恒 证券事务代表：向春芳
投资者关系活动主要内容	现场参会投资者实地参观公司厂区，董事会秘书罗恒先生介绍公司基本情况，董事长甘书官先生就投资者关心的公司发展、生产经营、投资项目等情况回答了投资者提问。概述如下： 一、关于行业。（1）功能性硅烷行业形势。（2）今年对美出口是否受到关税影响？（3）目前行业有企稳迹象，对未来的情况有何判断？ 回复：（1）功能性硅烷号称工业味精或工业维生素，是各行业都离不开的重要材料，在公路桥梁隧道铁路机场港口等交通基础设施建设中

不可或缺。在全球范围，中国及其他发展中国家人均有机硅消费量与发达国家还有很大差距，其他国家的基建水平较中国有很大差距。在国内，中部、西部与东部地区相比建设水平也有不小的差距。这些差距蕴藏了广阔的市场前景。

目前，受制于整体经济情况，短期负面影响持续显现，业内企业亏损或停产的情形普遍出现。受特朗普政权政策不确定性及俄乌、中东等局部战乱影响，欧美消费指数下降、消费信心不振。当前的不利形势不会一直持续，根据经济和产业发展的规律，宏观经济和功能性硅烷行业终将重回增长期。

(2) 关税的直接影响不大，因为客户在美国本土没有替代品，加税可以申请豁免。但是受美国新一届政权政策不确定性影响，美国整体的消费信心下降了，销量是有影响的。

(3) 从市场价格看，已经是行业低谷，行业内不少企业已经亏损或停产，仅湖北就有 3 家企业已经停产，没有继续下行的空间了，只要市场信心恢复，消费量增长，行业拐点必然到来。但这个调整过程可能会很残酷，有些企业可能会被市场淘汰。这个过程对公司而言是重要的发展机遇，就好像 2008 年全球金融危机时公司逆势扩大产能为之后的发展奠定了基础。

总体而言，功能性硅烷的需求空间很大。以光伏为例，中国的光伏发电占到三分之一，如果其他国家都能达到这个水平，硅烷的消费增量就不是一个小数字。我们认为行业生命周期至少还有五十年。

二、关于经营。 (1) 公司毛利率高于同行的原因？ (2) 现在行业低谷期，公司的业绩仍然很好，原因是什么？ (3) 公司未来的竞争策略是否就是利用成本优势把同行打死，挤占市场份额？

回复：

(1) 一是公司产业链完整，产品技术含量高，高附加值产品多。二是资源利用水平高，将有效成分充分开发为产品，并实现氯元素循环，

降低了废弃物处置成本、盐酸外运费用。三是劳动生产率更高，公司人均产销量、营收、利润均高于同行。

(2) 公司自 98 年成立以来，连续近 30 年都是盈利的，除了前面毛利率比同行高的原因，靠的是以下几点。一是员工将公司当成自己的家，不是给人打工。二是公司薪酬跟得上，绩效奖金直接与业绩挂钩，上不封顶，下不保底，员工干劲足。三是公司员工吃苦耐劳、辛勤付出，一个人顶两三个人，员工人数比后面几家都少，但生产效率更高。四是骨干员工对企业忠诚度高，20 多年没有一个中层以上的员工带产品、带技术到同行企业打工的。

(3) 公司从未打价格战，也没有多余的产能打价格战，更没想着把谁打死。功能性硅烷行业最终是靠产业链完整性、产品技术含量和质量等优势得到发展，不是靠恶性竞争。从过去的情况看，国内同行被淘汰原因主要有产业链不完整的、脱实向虚搞贸易的、安全环保不到位的。谁的管理跟上了、产品更有优势、研发投入更大、技术含量更高，谁的生存空间就更大。所以，公司的策略是聚焦提升自身综合能力和水平，把自己的事做好。

三、关于产品。(1) 公司高端产品占比？(2) 电子级产品量产后，高端产品占比会有何变化？(3) 高端产品中外销占比如何？(4) 公司向海外客户提供的产品属于标准品还是定制品？(5) 公司最近三至五年新开发的产品收入占比大概是什么水平？(6) 公司绝大部分收入并不是来自新产品？(7) 公司有超过一百种产品，未来是否会将产品牌号做的更多？还是未来会尝试做一些其他的产品？(8) 产品牌号多，是否意味着同一种产品的细分型号的市场价格不一样？(9) 产品价格差异是否有行业性的定价？

回复：

(1) 约占销售额的 15%左右，但利润贡献超过 50%。

(2) 占销售额的比重有望达到 25-30%。

(3) 高端品外销占销售额的 5%以上，高端品内销占比 7.5-10%。

(4) 都是根据客户对功能性硅烷的要求提供的定制品，没有统一标准。一个牌号的产品对多个客户执行不同的标准。

(5) 新产品收入占比大概在 5%以上。

(6) 是的，功能性硅烷的生命周期都很长，有一个主流产品甚至是上世纪六十年代发明的。

(7) 公司每一个产品牌号就是一种产品，有不同的用途，对应不同的下游领域。公司的产品线可以分为两类，一类常规产品做规模摊薄成本费用，一类非常规产品在高端领域赚取利润，如公司一直在开发的高纯度电子产品。

(8) 同一个牌号的产品在不同的领域执行不同的质量标准，价格自然会有差异。

(9) 功能性硅烷是精细化工产品，没有行业定价，都是与客户单独议价。

四、关于项目。(1) 公司的电子级产品是否送样？(2) 电子级产品的市场空间多大？(3) 电子级产品的价格如何？(4) 该项目国内二三十亿元的市场是公司可以去拓展的？(5) 该项目目标市场包括本地市场吗？(6) 该项目产能情况？(7) 公司现金储备充足，建成项目和在建项目单个投资规模都不大，后面是否会做些更大的项目？

回复：

(1) 目前功能新材料硅基前驱体项目（一期）处于建设筹备阶段，不具备送样条件。

(2) 电子级产品的市场空间大约为每年 1 万余吨，不超过 2 万吨。

(3) 当前电子级产品的价格大约在我们生产成本的 10 倍。

(4) 不可能我们一家企业独占该市场，采购方肯定会多方采购以分散风险。

(5) 是的，省委省政府对于相关的本地化产业链建设是大力支持的。

	(6) 1万吨/年的四氯化硅、5000吨/年正硅酸乙酯，都是6N级产品，以公司硅烷作为原料生产。其中四氯化硅既可外销，又可自用。 (7) 公司的产能一直很紧张，人员、装备的负荷较大，新增产能可以降低生产负荷、减轻产能压力，有利于保障长期经营的持续性。投资项目和投资成本是两个概念，公司对投资成本控制非常重视，项目建设都能较预算节约资金，降低固定资产投资、减少折旧，也有利于经营业绩。
附件清单	无
日期	2025年8月15日