

金发科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-012

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）
参与单位及 人员名称	共54家机构，60人次，详情请见附件
时间	2025年10月28日 10:00-11:00
地点	通过价值在线网络平台（网址： www.ir-online.cn ）召开了2025年三季报业绩交流会，本次交流会采用网络及电话会议的形式
上市公司接 待人员姓名	董事会秘书：戴耀珊 投资者关系总监：韦治池
投资者关系 活动主要内 容介绍	一、公司2025年三季度经营情况介绍 报告期内，公司积极落实“聚焦创新驱动，提升组织效能，加速国际化进程”的年度管理主题，围绕新质生产力加强科技创新，进一步提升一体化产业链优势，积极响应国家的“双碳”战略和“两新”政策，依托全球领先的应用创新能力，为全球客户提供了更具竞争力的新材料整体解决方案，实现了市场份额和净利润的稳步提升。2025年前三季度公司实现营业收入496.16亿元，同比增长22.62%；归母净利润10.65亿元，同比增长55.86%；经营性现金流23.20亿元，同比增长58.21%。其中，第三季度营业收入179.80亿元，同比增长5.04%；归母净利润4.79亿元，同比增长58.04%。

	二、投资者提问及公司回复的主要内容 1、请问公司对明年汽车和家电行业的持续性怎么看？另外，家电行业在“以旧换新”等政策补贴退坡后，公司产品销量预期是怎样的？ 答：展望明年，公司在汽车材料领域保持积极预期。尽管汽车购置税政策有所调整，但新能源汽车渗透率已突破50%，并持续提升，这一结构性变化为公司带来了重要发展机遇。公司在车用工程塑料领域的产品应用正持续深化，带动改性塑料的工程塑料占比提升至近30%，明年有望进一步提升。随着轻量化、智能化需求的增长，公司通过材料创新，在三电系统、热管理等高端部件中不断拓展应用场景，推动产品结构向高附加值领域转型升级。 在家电领域，公司认为明年仍具备向好基础，随着国家扩内需政策的持续推进，家电行业有望继续保持良好发展的态势。作为家电改性材料的主要供应商，公司将持续通过产品创新提升材料性能，优化产品结构，把握市场复苏带来的增长机会。 从公司四大业务板块的整体发展来看，公司正从追求规模增长向提升经营效益深化转型。公司今年第三季报已体现出这一战略成效，利润增速显著高于营收增长。 展望明年，公司改性塑料销量有望延续过往的稳健增长态势，同时通过持续优化产品结构，持续提升公司的经营效益。 2、今年海外有不少炼化及合成改性能退出，请问这是否会导致改性塑料领域也出现明显的产能出清？公司对海外市场的整体格局怎么看？ 答：公司近年来坚定推进国际化战略，目前海外业务发展态势良好，特别是在欧美市场，销量增长迅猛，现有产能已基本处于满产状态。为应对旺盛的市场需求，公司正在全力加速波兰和墨西哥生产基地的产能建设工作。 在海外市场，尤其是欧洲市场，确实出现了改性塑料产能结构性
--	---

	退出趋势。受生产装置老化、能效偏低及能源成本持续攀升等因素影响，当地企业经营压力加剧，这进一步坚定了公司拓展海外市场的信心。在刚刚结束的德国K展上，公司管理层也感受到欧洲市场正呈现出越来越多的合作机遇，尤其在汽车、家电、电子电工等领域，为金发科技提供了更多新材料测试验证和合作开发的机会。 基于当前良好的发展势头和清晰的战略规划，公司对于实现海外市场营收占比突破30%的长期战略目标充满信心。去年公司海外营收占比接近15%，今年预计将进一步提升。公司认为实现30%的占比具有坚实的业务和项目支撑。目前海外部分化工及改性塑料产能寻求退出的趋势，与公司的判断相符，并且这一进程未来可能还会进一步加速，这将为公司这样的全球化布局的企业创造更广阔的市场空间。 3、在与海外竞争对手的较量中，公司海外基地的核心优势具体体现在哪里？ 答：公司认为核心在于竞争维度的深化以及出海模式的创新。改性塑料行业的竞争不再局限于成本比拼，更多转向应用开发能力、技术服务响应和客户粘性等综合维度上，这是公司长期积累的核心优势。 在公司出海战略方面，公司已经从十多年前的“单兵突进”模式升级为“陪伴式出海”的新模式。当前公司跟随下游客户的全球化布局步伐，例如墨西哥基地的建设与客户出海协同。这种模式为当地带来了增量价值，实现了与客户和当地市场的多方共赢。 在成本结构方面，尽管公司在海外基地的人工成本与当地企业相当，但在原材料供应链上展现出显著优势。公司的全球化采购体系能够灵活调配资源，例如部分采购自中国的原材料比在欧洲本地采购更具成本竞争力。同时，公司具备先进的生产技术、高效的运营体系和精益化的成本管理等行业领先优势。 综合来看，金发科技在海外市场的成功，源于公司独特的“产业
--	---

	链协同出海”模式、全球领先的供应链及营销体系以及持续的技术服务创新能力，这些因素共同构成了公司在国际市场竞争中的护城河，也让公司对海外业务占比提升至30%的长期战略目标充满信心。 4、公司生物降解塑料的业绩今年有所好转，请问这主要是下游需求拉动，还是公司内部降本增效的成果？ 答：公司降解塑料业务今年业绩改善是多重因素共同作用的结果，既得益于内部经营效率的提升，也受益于原材料成本优化及产品结构的改善。 从内部运营来看，公司通过提升产能利用率和持续推进降本增效措施，有效降低了单位生产成本。目前行业整体开工率较低，而公司通过精准的市场拓展和产品优化，逐步实现满产运行，规模效应摊薄了固定费用，盈利能力得到增强。 在原材料端，今年主要原材料包括BDO、PTA价格均有不同程度下降，这为公司带来了明显的成本优化空间。与此同时，公司积极推动原材料多元化，例如在生产PBAT时采用生物基BDO替代传统的石油基BDO，并将相关产品销往海外市场，尤其是对生物基材料含量有更高要求的欧美市场中，进一步提升了产品在绿色低碳上的竞争力。 在产品创新方面，公司在PBS产品上取得了重要突破，通过了海外重要认证，极大提升产品在国际市场的竞争力。 当前，生物降解塑料市场的整体需求增长仍较为平稳，公司通过内部效率提升、成本优化和产品创新，实现了该业务板块的盈利改善，并为未来可持续发展奠定了坚实基础。 5、请介绍一下公司新材料板块目前的下游需求和产线开工情况。 答：公司新材料板块目前保持良好发展态势，下游需求稳步增长，现有产线高效运行，新产能释放顺利，整体保持良好发展态势。 在特种工程塑料方面，今年前三季度销量达到2.40万吨，四季度
--	---

	项目落地情况持续向好，预计全年销量有望创新高。这一增长主要得益于在电子电工、新能源等应用领域的持续拓展。从产能投放时机来看，新投产的LCP和PPSU产能恰逢市场需求上升期，取得了很好的市场反响。其中PPSU材料除了传统的婴儿奶瓶应用外，已成功拓展至新能源、医疗器械等领域；而LCP材料则在新能源汽车以及消费电子连接器等新兴领域获得了广泛应用机会。 公司目前拥有高温尼龙产能2.1万吨、PPSU产能6000多吨、LCP产能1.1万吨，目前公司特种工程塑料的产能利用率保持在较高水平。 在生物降解塑料方面，公司现有产能为21万吨（18万吨PBAT/PBS和3万吨PLA），今年前三季度销量已达15.8万吨，公司当前基本处于满产满销状态。为此，公司正在积极推进扩产工作，以进一步提升供应保障能力。 6、公司石化板块目前的经营情况如何？后续有哪些具体的减亏举措？对未来是怎么展望的？ 答：目前公司绿色石化板块经营仍面临一定挑战，主要是受行业产能投放较多、产品价格承压的影响，但公司正在通过一系列举措积极应对，并取得初步成效。 在经营改善方面，公司持续推进生产环节的技改优化，通过降低制造费用、提升副产品综合利用效率来优化成本结构。同时，公司推进合成-改性一体化产能建设，将合成的树脂直接用于下游改性生产，形成一体化供应能力。该模式提升了产品稳定性，有效节省中间费用，为公司带来了一定的效益的提升。 面对行业整体供给过剩的局面，公司正着力发挥合成与改性技术的核心优势，通过建设中试研发平台，开发更多定制化、差异化的产品牌号，并通过一体化装置实现直接改性，精准对接下游客户的个性化需求。公司认识到，虽然行业整体面临压力，但在特定细分领域和差异化产品上仍存在良好的盈利空间。 展望未来，公司将通过优化上游原料采购策略、强化差异化产品
--	--

	的市场拓展、加强与同行的联动合作等举措，努力改善经营状况。 7、关于手套业务的减亏，是不是必须依赖市场价格回暖？如果价格维持在现有水平，仅靠提升销量和开工率，明年大概能减亏到什么程度？ 答：关于手套业务的减亏路径，确实需要从多维度来看待。前三季度公司已实现同比减亏，这主要得益于公司对手套设备进行技改后，带来生产效率提升以及单位能耗、物耗的下降。 从未来减亏的驱动力分析，市场价格回暖固然是重要因素，但公司并不完全依赖于此。目前公司清远基地因能源结构限制（需使用成本较高的天然气），在一定程度上影响了整体成本竞争力。不过，公司正积极推进的能源替代项目，届时能源成本有望实现进一步降低。 基于目前的进展，即使在现有价格水平下，公司通过持续提升运营效率、开工率、降低生产成本，仍有望进一步改善亏损状况。若市场价格能够同步回暖，整体盈利前景也将更为明朗。 8、请管理层再概括一下公司整体的发展逻辑和未来的战略规划？ 答：从公司经营成果来看，前三季度整体表现符合预期，这体现了公司战略的持续性和管理团队的执行力。金发科技的发展逻辑始终保持连贯，正按照既定的战略规划稳步推进。公司已成功实现了从规模增长向效益提升的战略转型，新管理团队上任以来成效显著。公司通过债务结构优化和费用管控，前三季度利息支出实现同比减少，资产负债率进一步降至66.32%，预计年底还将进一步优化；同时经营性现金流同比增长58.21%，达到23.20亿元，显示出公司运营质量的持续提升。 在新一任管理团队的带领下，公司不仅在成本控制方面取得突破，更在业务拓展上展现出活力。通过持续推进国际化布局、拓展新兴行业新材料应用、强化研发创新、实施合伙人制激励模式等举措，公司实现规模与效益同步稳健提升。展望未来，公司将重点围绕经营
--	---

	效益提升展开工作。具体而言，重点推进改性塑料国际化业务继续保持稳定增长；改性工程塑料、特种工程塑料在机器人、低空经济等新兴领域的应用占比将持续提升；石化板块将通过技改优化提升产能利用率；医疗板块将通过能源结构优化降低成本。 随着国家“十五五”规划的发布，新材料行业将迎来更广阔的发展空间。金发科技凭借持续且领先的研发投入、全球化人才引进以及创新平台建设，已经建立起独特的竞争优势。公司崇尚不断创新的文化，通过持续的技术迭代和行业突破，实现业绩的不断增长，为投资者创造长期价值。					
附件清单	参与交流的机构及人员（排名不分先后）					
	序号	姓名	公司	序号	姓名	公司
	1	刘威	半夏投资管理	31	张苏豫	汇和丰投资
	2	张双洁	宝蓁投资管理	32	李其东	嘉世私募基金
	3	王彤	长城证券	33	张诗瑶	江海证券
	4	王明	长江证券	34	赵宇新	金石投资
	5	吴超	辰禾投资	35	卢晓冬	君安资管
	6	郝逸璇	德邦证券	36	张晓锋	开源证券
	7	沈露瑶	东北证券	37	宋梓荣	开源证券
	8	马小萱	东方财富证券	38	费晨洪	民生证券
	9	梅宇鑫	东方财富证券	39	刘宇堂	南方基金
	10	倪吉	东方证券	40	马书蕾	平安证券
	11	吴骏燕	东海证券	41	孙左君	瀑布资管
	12	刘宇卓	东兴证券	42	文若熹	瑞银证券
	13	顾宝成	度势投资	43	李伟臻	瑞银证券
	14	李心宇	高竹私募基金	44	李绍程	申万宏源证券
	15	黄梦可	耕霖投资管理	45	周嘉凯	申万宏源证券
	16	刘勇	光大证券	46	王丹	申万期货
	17	王双	国都证券	47	钟霖	拾掇投资
	18	杨丽蓉	国海证券	48	陈诚	天奥投资管理
	19	杨翼荣	国金证券	49	邢颜凝	天风证券
	20	赵嘉卉	国联民生证券	50	刘奕麟	信达证券
	21	黄楷	国联民生证券	51	翟启迪	银河证券
	22	高望集	国投证券	52	孙思源	银河证券
	23	李彬	国新证券	53	彭波	甬兴证券
	24	董丙旭	国信证券	54	黄垲锐	远信私募基金
	25	李飞	鹤欧投资管理	55	连莹	招商证券
	26	吴宇	华创证券	56	阮丹丹	万盛股份
	27	魏征宇	华福证券	57	傅锴铭	中金公司
	28	骆红永	华金证券	58	农誉	中泰证券

	29	景丹阳	华龙证券	59	赵宇航	中信证券
	30	杨文韬	华泰证券	60	徐中良	中银国际证券