

证券代码：600143

证券简称：金发科技

金发科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-014

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14家机构，56人次，详情请见附件
时间	2025年12月9日 14:00-16:00 2025年12月10日 15:00-16:00 2025年12月11日 10:00-11:00
地点	公司广州总部
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 投资者关系副总监：宁锦迪
投资者关系活动主要内容介绍	经整理后，投资者提问及公司回复的主要内容如下： 问题1：公司资产负债率比例较高是什么原因？未来如何降低负债率？ 答：2021年至2023年期间，公司资产负债率阶段性上升，主要系2021年为强化产业链自主可控，战略性投资收购宁波PP、盘锦ABS两大石化项目所致。项目投产初期恰逢化工行业周期底部，盈利与现金流贡献尚未充分释放。 目前公司正通过多元化举措系统推进降负债工作，资产负债率已从2023年底的约70%逐步降至2025年9月末的66%。公司通过债务置换、提前还款、利率谈判等方式显著降低综合融资成本，2025年已累计发行中期票据10亿元，有效优化债务期限结构。

	同时，公司2025年前三季度经营性现金流量净额达23.20亿元，同比增长58.21%，为持续优化资本结构提供稳定支撑。公司还通过子公司特塑公司增资扩股引入员工持股与外部投资，进一步降低公司整体资产负债率。 从根本上看，随着石化项目产能爬坡、技改提效及行业景气度逐步修复，该板块亏损已有所收窄，未来有望保持贡献正向现金流，支撑负债率进一步下降。 问题2：油价上涨是否会导致原材料价格上涨？原材料价格波动对公司产品毛利率有何影响？ 答：油价波动对不同原材料的影响是结构性的。公司改性塑料、特种工程塑料产品生产所需的树脂及添加剂中，石油基通用塑料（如PP、PS等）的价格与油价关联度较高；而工程塑料、特种工程塑料及各类添加剂的价格主要由技术壁垒和市场供需决定，与油价联动性较弱。 为应对原材料价格波动，公司建立了成熟的调价机制。由于改性塑料属于定制化产品，公司可根据原料成本变化及时与客户协商调整产品售价，从而有效传导成本压力，保障盈利水平的稳定。特别是在技术门槛高、附加值高的改性工程塑料及改性特种工程塑料领域，公司具备更强的议价与成本转嫁能力。近年来，公司持续优化产品结构，工程塑料销量占比稳步提升，进一步增强了公司整体盈利能力的稳定性和韧性，能够有效管理原材料波动对毛利率的影响。 问题3：公司哪些业务毛利率较高？生物降解材料何时能贡献业绩？ 答：公司特种工程塑料（如PEEK、PPA、LCP、PPSU）和工程塑料（如PA、PC、POM）产品毛利率高于通用塑料，其中特种工程塑料2025年前三季度销量2.40万吨，同比增长显著。 生物降解材料已步入收获期，2025年前三季度销量达15.8万吨，已接近满产满销状态，并且实现了盈利。公司已构建“生物基单体-聚
--	--

	合-改性”全产业链，建成年产5万吨生物基丁二酸及1万吨生物基BDO产能，显著提升了产品的绿色溢价与竞争力。未来公司将继续加快在高端包装、3D打印等新兴场景的应用开拓，该板块已成为公司重要的增长极。 问题4：公司如何保持人才队伍的创造力与稳定性？ 答：公司秉持“价值创造与共享”的人才理念，构建了短期激励、长期绑定与全面保障相结合的立体化激励体系。公司为核心人才提供具备行业竞争力的薪酬，持续提升公司在人才市场的吸引力。自上市以来，公司已实施多轮股权激励，2024年，推动子公司增资扩股实施员工持股计划，实现了核心人才与公司发展的深度绑定。在保障方面，公司提供全方位福利支持，切实解决员工的后顾之忧。每年公司吸引数百名优秀应届毕业生加入，包含国际及国内名校硕士和博士。由此，公司逐步形成了“以具有竞争力的薪酬吸引人、以股权激励留住人、以事业平台成就人”的良性循环。 问题5：海外基地运营情况如何？未来有何布局计划？ 答：近年来公司积极拓展海外市场，成效显著，海外业务盈利情况良好。2025年上半年，公司海外销量达16.10万吨，同比增长33.17%，其中车用材料销量增速超过50%。目前，公司已在印度、美国、德国、马来西亚、越南、西班牙、印尼建成7个生产基地，设计总产能超过40万吨/年。未来，公司将加速推进波兰、墨西哥、南非等基地的建设工作，预计2026年起陆续投产。公司坚定不移地推进“产能出海”与“技术出海”战略，依托“陪伴客户出海”的模式、全球化的供应链成本优势以及本地化服务能力，持续提升海外市场份额，力争未来实现海外营收占比突破30%的战略目标。 问题6：公司医疗健康板块业绩承压，未来如何调整？ 答：公司对医疗健康板块采取“优化存量，发展增量”的调整策略。在存量业务（口罩、手套）方面，2025年上半年该板块实现销售
--	--

	收入4.68亿元，同比增长185.37%。公司通过设备技改、提升产能利用率，已使丁腈手套单位成本下降，目前正推进能源优化项目以进一步降低能源成本，该项目完工后有望推动该板块进一步减亏。 在增量业务上，公司聚焦于发展NC膜、闪蒸无纺布、空调滤材等高技术壁垒的B端材料，相关产品已进入主流客户供应链。作为公司高分子材料下游应用的重要延伸，医疗健康板块与主营业务协同性强。未来，公司将通过技术升级与产品结构优化，持续提升该板块的盈利能力和产业价值。 问题7：石化项目自用比例如何？如何提升盈利能力？原料供应是否安全？ 答：目前，公司两大石化项目的产品自用率稳步提升，公司正加速建成宁波年产15万吨PP改性一体化与辽宁年产20万吨ABS改性一体化项目，项目全部投产后将实现“管道直供”式的生产衔接，进一步降低综合成本，提升产品竞争力与产业链协同效益。 在原料供应方面，公司丙烷采购坚持“多元化、长协化”策略，货源涵盖多地。凭借自有码头优势，并正积极联合行业伙伴探索规模化集中采购模式，以穿透中间环节、提升议价能力。公司通过全球货源调配，逐步提升应对潜在贸易风险的能力，保障原料供应安全稳定。 问题8：公司对未来发展有何战略展望？ 答：公司于2024年5月管理层换届后，战略延续性与执行力进一步增强，发展路径清晰。公司始终坚持“强化中间，夯实两端，创新引领，跨越发展”的“1438”千亿战略发展方针，持续做强中间业务（改性塑料、新材料），同时夯实上游（绿色石化）与下游（医疗健康），通过创新实现高质量发展。 近年来，公司增长质量持续提升，2024年归母净利润同比增长160.36%，2025年前三季度归母净利润同比增长55.86%。通过推行“三降”举措（降负债、降融资成本、降资本开支），公司资产负债率与财务费用持续下降，经营性现金流稳步增长。
--	---

	展望未来，公司发展路径明确：改性塑料板块将深挖下游行业产 品升级机遇，提升工程塑料占比，并加速海外基地投产；新材料板块 将把握AI、机器人、低空经济等产业机遇，推动特种工程塑料新产能 释放，巩固生物降解材料全产业链优势；绿色石化板块则通过合成改 性一体化与高端专用料开发，持续改善经营状况、积极应对行业周期 性波动并等待行业周期回暖。 公司拥有国家级研发平台、规模领先的研发团队以及全球化的 创新文化，将持续在新材料领域突破关键技术，为国家战略性材料提 供保障，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	李焯	招商证券	29	江阳	个人投资者
	2	连莹	招商证券	30	丁恩景	个人投资者
	3	陈曦	招商证券	31	蓝妮	个人投资者
	4	冯程	招商证券	32	冯佛生	个人投资者
	5	朱海华	招商证券	33	俞苹航	个人投资者
	6	李潇玲	招商证券	34	余文群	个人投资者
	7	刘雨曦	招商证券	35	魏天瑶	个人投资者
	8	李蕊	招商证券	36	秦鸿林	个人投资者
	9	王资	招商证券	37	朱晓彤	个人投资者
	10	江振华	招商证券	38	阮海龙	个人投资者
	11	颜靖雅	招商证券	39	鲍传广	个人投资者
	12	王译	招商证券	40	晏朋	个人投资者
	13	叶家颖	招商证券	41	肖建国	个人投资者
	14	胡泾渭	招商证券	42	陈津毅	佳奕投资
	15	张诗雪	招商证券	43	赵宇航	中信证券
	16	黄麒骐	招商证券	44	潘滨海	海富通基金
	17	杨崎	招商证券	45	朱以天	欣歌投资
	18	梁秋蝉	招商证券	46	曹蕾	安捷证券
	19	袁凯	招商证券	47	陈新建	金九瑞和私募
	20	张占勇	个人投资者	48	史宏斌	和怡兆恒投资
	21	何树芬	个人投资者	49	钱鑫	兴全基金
	22	余添荣	个人投资者	50	郝羽嘉	旭辉资产
	23	邓启宏	个人投资者	51	王驰	旭辉资产
	24	孔少琼	个人投资者	52	林伟彬	个人投资者
	25	陈梁	个人投资者	53	刘弦	中金资本
	26	曾颖	个人投资者	54	邵钧泽	海融鑫投资
	27	许根香	个人投资者	55	资香莲	灏达投资
28	赵浩良	个人投资者	56	彭建彬	聚众鑫创投	