

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

(2026年4月1日)

| | |
|---------------------------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后) | 中信建投 王鲜俐 长江证券 王明 国海基金 张瑞 宝盈基金 侯星宇 浦银安盛 吴頔 华能信托 孙宇 浙商资管 蒋焰辉 浙商资管 王圆 财通资管 毛鼎 复胜资产 洪麟翔 旦恩资本 向乾钰 睿郡资产 刘力 双安投资 解亮 |
| 时间 | 2026年4月1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：蔡永波 |
| 投资者关系活动主要内容 | <p>现场参会投资者实地参观公司厂区，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。</p> <p>概述如下：</p> <p>一、关于价格。</p> <p>(1) 当前产品价格上涨的原因。</p> <p>回复：当前涨价的原因有多重因素叠加。</p> <p>一是武装冲突导致海湾地区航运中断，全球石化原料供应不足。醇类、烯烃类等石化原料是大部分化工行业的必需品，其价格随着稀缺性提升而上涨，并向下游链式传导。</p> <p>二是功能性硅烷市场需求有所回升，我们判断系经济恢复性增长引发。功能性硅烷用途广泛，单一下游领域对功能性硅烷行业影响普遍较</p> |

小，通常认为其行业景气度与宏观经济增长水平正相关。房地产下滑对经济和行业的拖累正在减轻，国内消费保持稳定增长，新能源、新能源汽车、固态电池、微电子等领域发展拉动功能性硅烷需求。

三是行业周期变动引发的供应结构调整。去年，行业内部分企业已经停产或部分停产，部分新项目停建缓建，一些产品单一、产业链不全、竞争力弱的企业难以恢复生产，供应端结构已经发生了变化，亏本销售等无序竞争情形得到了缓解。

(2) 涨价落实情况。

回复：公司自3月9日开始将产品报价全线上调，新定单按新报价执行，提价前已生效的定单继续按合同约定价格履行。国内市场系一单一议，已经全面按新报价执行。海外市场以长单为主，系每季度进行调价。

目前，公司处于满产状态，定单已经排到两个月后。

(3) 本次涨价是同行一起涨，还是只有公司单独涨价？

回复：本次系多种因素导致的全行业普遍性提价。

(4) 是否存在成本涨幅过高，产品涨幅与之存在价差的情况？

回复：产品提价幅度与原料同步。

(5) 有机硅单体 DMC 涨价对功能性硅烷的影响。

回复：DMC 主要用于制备硅橡胶、硅树脂和硅油，这些有机硅材料在下游使用时需要使用功能性硅烷作为助剂。DMC 涨价后，会导致功能性硅烷在下游产品中的成本占比下降，议价空间更大。

二、关于行业与竞争。

(1) 行业产能分布情况。

回复：目前全行业统计产能过百万吨，考虑到去年行业内部分企业停产情况，有效产能会低一些。国外五家化工巨头产能合计十五六万吨，公司和其他几家上市公司产能合计四十万吨左右，国内外头部企业产能占到全行业的六七成。

(2) 海外几家企业有没有受本次中东问题影响停产？

回复：其原料价格、供应及时性等受海外物流中断影响，可能有部分短缺，但本身生产装置不受影响。

(3) 下游哪些细分领域最可能带来功能性硅烷需求增长？

回复：一是新能源。当前中东形势导致的石油紧张局势可能演变成又一次石油危机，光伏等绿色能源及储能行业可能会迎来新的发展机遇，欧洲已经有相关的政策转向。二是电子。在电子元器件中，功能性硅烷主要用于封装、绝缘等领域，特别是 9N 级半导体用功能性硅烷主要依靠进口，国产替代的空间较大。

(4) 2025 年是行业底部吗？

回复：我们认为的是，不少企业已经亏损两年了，已经没有继续下跌的空间。

(5) 功能性硅烷行业是否会像有机硅单体行业一样减产？

回复：不至于。功能性硅烷总体消费量还是在增长的，问题只是在价格上。功能性硅烷在下游产品中的用量多的只有 5%，成本占比低，终端客户对功能性硅烷的价格不敏感。功能性硅烷企业本不至于亏损，之前是行业内卷把价格压得太低导致。企业以低价策略提高销量本无可厚非，但决策应科学、合理，具体价格应结合自身能力确定，不能一味求低、以低于成本价格销售扰乱市场，要给自身留下合理利润空间。

(6) 目前轮胎行业总量已趋于饱和，含硫硅烷在该领域的销售是否已经到顶？

回复：还没有。目前汽车整体正处于从燃油车转向电动车的过程，电动车由于车重更大、扭矩更高，对轮胎的磨损更大，不仅轮胎自重更高，而且轮胎寿命更短，需要更多、更快的消耗含硫硅烷。随着电动车普及率的提高，轮胎行业对含硫硅烷的需求还会继续增长。

(7) 2025 年前三季度公司的利润率还有百分之二十几，为什么同行都要亏损了，而公司还有这么高的利润率？

回复：相较同行，公司管理更扁平、更科学，公司基于定额考核，

层层分解目标、落实责任，从创新、人效、能耗、成本费用管理和投资控制等方面不断优化提升，在重点方向年年都有进步，95%的营业收入来源于自主知识产权产品，有大批高附加值的小品种产品，工艺技术、资源利用水平、劳动生产率、单位能耗、期间费用率、吨产能投资额等都明显占优，因此公司利润率一贯高于国内同行。

从 2022 年价格下跌开始，功能性硅烷企业都在降价，公司也不例外。但在 2025 年公司经过理性分析和慎重决策，基于自身能力并结合外部环境趋势，将销售策略从销量优先调整为利润优先，没有继续跟进降价增量，保障了当期盈利。

(8) 行业是否有反内卷措施？

回复：据悉，氟硅协会有向主管部门提出相关建议，其中最关键一条是在新项目立项时对技术来源进行严格评审，保护知识产权，打击不正当竞争，从而鼓励创新，促进积极竞争和行业进步。

三、关于生产经营。

(1) 境内外销售比例情况。

回复：境外销售占比近五成。境外市场经济总量还是大于国内市场，而且公司的境外客户均系各行业头部大厂，境外销售整体利润贡献高于境内销售。

(2) 当初公司为何决定大力开拓海外市场？

回复：国外大企业进入周期长，验厂、产品验证、下游验证一套流程下来快则三年、慢则五年甚至更多，最长的花了十五年，的确不容易进入。但这套流程也把一些实力不足的竞争者挡在了门外，一旦成功进入，定单更稳定，利润相对合理，回款还及时，又不会因为关系不到位被取代，非常适合公司这种靠产品说话的企业。

(3) 境外销售的结构。

回复：欧洲约占 30-35%，美洲约占 33%，日韩约占 13%，其他分布在印度、东南亚、中东等地。2025 年欧洲对从中国进口采取了限制性措

施，比重有所下降。

(4) 含硫硅烷外销比例。

回复：公司含硫硅烷产品出口比例达八成，主要供应轮胎客户，全球前十大轮胎厂家均是公司客户。

(5) 未来是否考虑将轮胎行业销售重点转移到国内厂家？

回复：目前公司在轮胎领域以海外客户居多的局面是多年市场打拼的客观结果，公司更乐于与需求稳定、回款及时、讲诚信的优秀企业合作，这一点不会因合作方地域产生差异，国内如佳通、风神、中策、双钱等优秀企业均是公司重要客户。

(6) 除了轮胎外，公司优势领域在哪？

回复：公司的优势产品在于一些技术含量高的高端产品。这些产品单个需求量较小，定制化程度高，研发难度不低，但利润显著高于常规产品。

(7) 高端产品占比情况。

回复：目前，高端产品约占公司总销量的十分之一，但其利润率是常规产品的数倍。公司以常规产品做量填充产能，主要靠小产品赚取利润。

(8) 高端产品是否只是简单提纯？

回复：不是，高端产品包括复配、聚合以及高纯等不同类别，提纯只是其中一个路线，提纯过程也并不简单。高纯产品顾名思义是将产品纯度提高，将杂质控制到极低水平，是将简单做到极致。其制备是一个系统工程，涉及去除特定离子，对环境要求很高，需要建立千级、百级的洁净环境。例如，9N级产品要求金属杂质含量低于1ppb，环境中任何微小的污染源都会导致杂质超标、产品失效。

(9) 公司生产的三氯氢硅产生盈利吗？

回复：公司现有三氯氢硅产能12万吨/年，但不对外销售三氯氢硅，不产生直接经济效益。公司通过自产三氯氢硅实现氯元素循环，消除了购入三氯氢硅和外售盐酸的环节，节省了数十万吨三氯氢硅和盐酸的运

费，且三氯氢硅生产过程中的余热回收利用减少了蒸汽外购，可以降低成本过亿。

四、关于发展规划。

(1) 产能规划。

回复：2025 年公司产能为 15.2 万吨。2025 年末有 1 万吨功能性硅烷产线建成，近期也将有 1 万吨功能性硅烷产线建成，2026 年产能将增至 17.2 万吨。年末还有 1 万吨功能性硅烷产线建成，2027 年产能将增至 18.2 万吨。功能新材料硅基前驱体项目建成投产后，产能达到 19.7 万吨。

到“十五·五”末，公司功能性硅烷产能将达到 20 万吨/年，含氯硅烷在内的总产能将达到 60 万吨/年。

(2) “十五·五”后半截，公司没有新产能投产吗？

回复：功能性硅烷产品牌号众多，下游应用领域广泛，市场需求结构变化难以预测，不适宜提前太久作出扩大产能的具体安排。公司将根据市场情况确定扩产方向，及时推进建设项目立项，精准实施产能建设，避免资产闲置。届时，公司也会对“十五·五”目标进行修正。

(3) 公司是否有生产二氯二氢硅的计划？

回复：公司没有生产二氯二氢硅的计划。二氯二氢硅本身是一个小众市场，整体规模不大，国际上供应充足，国内也已经有数家企业实现量产或正在推进产业化。

五、关于功能新材料硅基前驱体项目。

(1) 9N 级正硅酸乙酯产线的投资额。

回复：9N 级正硅酸乙酯产线建设要求高，特别是净化、充装、分析等环境和附属设施要求与常规产线不可同日而语。该产线将使用功能新材料硅基前驱体项目大部分资金，大概 2.5-3 亿元。

(2) 9N 级正硅酸乙酯市场规模有多大？

回复：9N 级正硅酸乙酯系用于集成电路制造中化学气相沉积（CVD）工艺，终端客户不多，国内估计有 3000 吨的需求，全球大概有一万吨的需求。

（3）9N 级正硅酸乙酯是否到潜在客户做了产品验证？

回复：9N 级正硅酸乙酯用于半导体行业，该行业有严格的质量管理体系，其产品验证是在供应商准入评估的基础上实施，需要生产线连续若干批次产品进行样品测试、小批量试产等。准入评估是对供应商供应能力的综合评估，需要生产线及配套的净化、充装、分析设施建成之后进行。整个准入、验证流程可能需要一年以上。

（4）6N 级四氯化硅的市场导入周期也很长吗？

回复：本地产业链中有相关需求，6N 级四氯化硅可以就近消化。因为供需双方前期已有业务合作，不需要重新办理供应商准入，而且距离近，沟通交流便利，验证速度会很快。

（5）项目是否能按计划建成？

回复：当前项目实施顺利，进度超预期。如无意外，项目可能将提前半年建成。

（6）该项目 2027-2028 年可以开始贡献营收？

回复：是的。

六、其他。

（1）公司管理层持股、薪酬普遍比较高，是否有降低薪酬的计划？

回复：公司经营层持股比例并不算高，公司实际控制人持股比例 15%，连一致行动人也才 32%，连否决权都没有。公司原始股权比例较为分散，申请上市时控制权的稳定性一直是审核关注问题。为此，一致行动人在财务上付出了代价，比其他原始股东多交两年的红利税。

薪酬方面，公司经营层二十年前大部分都没有持股或仅少量持股，为了提升经营层的积极性、稳定性，公司建立了与公司利润直接挂钩的年终绩效机制，并在之后的实践中证明了该机制的有效性。如果从我个

| | |
|------|--|
| | <p>人利益角度出发，其实分红比薪酬划算，因为分红税负更低，个人实际到手的税后收入更高。但这一机制可以保障未来公司经营层人员更迭后，新进经营层仍可以保持足够的积极性、稳定性和进取心。公司将继续保留这一机制，但会根据《上市公司治理准则》等规定不断完善董事、高级管理人员薪酬体系。</p> <p style="text-align: center;">(2) 公司是否计划实施股权激励？</p> <p>回复：是的，公司去年实施的股份回购中就明确了回购股份用途包含股权激励、员工持股计划，具体实施以公告为准。</p> |
| 附件清单 | 无 |
| 日期 | 2026年4月13日 |