

湖北振华化学股份有限公司

2025 年年度暨 2026 年第一季度

业绩说明会（通讯）内容纪要

一、会议基本情况

会议时间： 2026 年 4 月 29 日

公司参会人员： 韩翔 总经理助理

参会机构： 详见附件“参会机构清单”

二、会议交流的主要内容

（一）2025 年年报核心数据解读

1、非经常性损益说明：2025 年公司扣非归母净利润与不扣非归母净利润差异较大，主要因 1.55 亿元营业外收入，该收入来源于公司参与新疆沈宏集团破产重整并表后，相关固定资产、无形资产（主要为 6000 余亩土地）的评估增值，以可辨认净资产增额即负商誉形式计入损益表。该评估增值公允体现了新疆沈宏在存续经营基础上的企业价值，但短期并不直接带来现金流入，建议投资者理性看待。

2、减值计提说明：去年四季度公司计提各类减值近 5000 万元，主要包括三部分：一是湖北本部住宅地产项目库存减值约 3200 万元，该项目已完成开发并预售，受房地产宏观环境影响出现减值迹象，公司基于审慎性做了会计处理；二是对重庆基地某被执行客户的应收账款全额计提单项信用减值约 1000 万元；三是少量固定资产报废及处置损失。上述减值集中体现在四季度，从业务性质上看，减值损失具有一定的偶发性。

（二）2026 年第一季报核心数据解读

1、产能与产量：一季度公司三大基地（黄石、重庆、新疆）折重铬酸钠总产量超 9.2 万吨，创历史单季度新高，在行业整体面临较强供给约束的现实环境

中，体现出独特的产能弹性。其中，新疆基地目前正推进技术改造以提升产能，预期年化产能实现同比增长 50%左右；黄石基地实际产能已达 15 万吨/年，短期无大幅提升空间；重庆基地叠加新技术优化，动态满产能力预计在去年基础上仍有一定的提升潜力。

2、在途商品说明：一季度末存在延迟确认收入的在途/待交付商品，以重铬酸钠计约 2 万吨，其中 70%以上为金属铬，其余为铬酸酐、氧化铬绿等。延迟确认主要因 3 月份订单集中爆发，部分订单未完成整批次交付或未取得客户签收单，并非库存积压。3 月份公司新签订单量、销售量、产出量及单月业绩均创历史新高，但该数据不具备年化参考价值。

（三）主要产品量价情况

1、价格走势：金属铬价格自 2024 年三季度后出现阶段性上涨，2026 年 1-2 月有所回落，3 月有所回升，整体波动剧烈，价格中枢是在上升趋势中。重铬酸盐价格全年略有下跌，但对应原材料（除硫酸外）价格同比均有两位数以上的下跌，故全年价差空间有所走阔。市场信息平台（百川、万得）相关数据参考价值有限。

2、产品结构：重铬酸钠直接对外销量占比很低（2025 年占比超 10%，2026 年一季度不足 10%），不具备代表性；铬的氧化物（铬酸酐、氧化铬绿）占销售收入比例最高，其价格变动可反映公司主要产品价格走势。铬基冶金材料（含金属铬、铬刚玉）一季度因铬刚玉集中售卖，加权平均单价有所下降，并非金属铬本身降价。

3、量价策略：公司更注重有效产能释放的速率及市场份额提升，当有增量需求出现时，优先会以新增产能供给进行匹配，然后再考虑调整价格杠杆。中期来看公司业绩增量主要来源于销量驱动。同时也应看到，若下游需求期间性的增长速度超过产能释放速度，可能出现阶段性的价格波动。公司管理层坚持中长期稳健经营，该策略长期有利于公司成长和行业健康有序发展。

（四）其他情况

公司成本端持续优化，部分燃动材料的单吨成本创历史新低，重庆新基地投产后将进一步强化成本优势，这是公司核心竞争力所在；市场开发成效显著，2025 年铬盐产销量创历史新高，金属铬市场景气度持续提升，预计今年产销量仍会保

持高位增长。公司正积极向国内外高端冶金、特种合金客户进行战略拓展，强化市场地位。超细氢氧化铝（可转债募投项目）2025 年销量约 4.5 万吨，虽创历史新高，但未达年初计划的 6 万吨目标，主要因该产品对物理指标要求严苛，公司的副产物作为原料在工艺放大方面有个适配的过程，预计 2026 年销量将持续提升。

（二）问答情况

问题 1：燃气轮机、SOFC 领域对铬的需求是否有明确体现？SOFC 领域与 BE 是否有业务往来？

公司作为源头材料厂商，在产业链上与终端装备厂商存在 2-3 层销售间隔，因此对终端领域的边际需求变化感知度较为间接。2025 年金属铬销量增长主要来源于国内高温合金厂商，通过与主流客户的沟通所知，其当前销售增量的主要指向还是传统航空航天材料，截至 2026 年一季度，我们尚未获得国内客户将公司所产金属铬大批量应用于燃气轮机等电力设备领域的明确依据。

BE 作为电力设备制造商，对公司铬材料的需求预计将通过中游的器件厂商间接实现。截止目前，公司已与 BE 供应链上多家金属连接件厂商进行了接洽或直接合作，后续相关进展将视情及时履行信披义务。

问题 2：泰国基地并购进展及海外发展规划？

泰国公司于 2025 年 11 月完成交割，设计产能 7300 吨，仅生产碱式硫酸铬，历史上曾为英国西方化学投资企业，后由当地家族经营，因无原材料优势经营不佳，公司以接近土地评估价的价格实现并购，性价比较高。该厂预计短期内难以实现大规模增产，公司对其定位为海外首个生产基地，并计划依托当地区位优势开展转口贸易，辐射东南亚市场，规避地缘风险因素。

问题 3：1GW 的 SOFC 和 1GW 燃气轮机对铬的消耗量及单 GW 价值量大概是多少？

公司作为原材料厂商，对相关器件的金属铬单耗情况未能直接评估。市场上不同测算数据差异较大，具体可参考国海化工等卖方团队的研究数据。

问题 4：2026 年全年铬产品供需缺口、价格涨幅及单吨利润预期？4 月份当前单吨盈利情况？

下游需求扩容效应显著，公司在供给端也在持续发力，全年是否存在大幅供

需缺口存在不确定性，不建议过度博弈价格。近期金属铬单吨盈利与其他铬盐产品毛利率相比差异不大，从源头重铬酸钠作为起始点核算单吨利润相对最高。

问题 5：海外铬产品供给端是否存在约束？

海外供给侧约束相对较强，单质铬主要厂商仅 3 家，重铬酸钠主要厂商仅 6-7 家，且多数厂商产能弹性有限。近期值得关注的变量是俄罗斯（2 家铬盐厂），受俄乌冲突影响产能利用率不足，但未完全停产，近年来具体产量数据难以获取。2026 年一季度海外需求一般，如前所述，部分行业的需求提升尚未充分兑现，预计下半年公司可能加大海外市场开拓力度。

问题 6：SOFC 用金属铬与常规金属铬的价格差异？

价差超 1 万元/吨，SOFC 对材料精细度要求严苛，标准难以放松，公司正推进该类产品的规模化、低成本生产。

附：部分参会机构清单（排名不分先后）

国海证券	兴银理财
开源自营	银叶投资
招商基金管理有限公司	太平洋保险
富国基金管理有限公司	大成基金管理有限公司
弥远投资	东方阿尔法基金
金鹰基金管理有限公司	玖鹏资产
华宝基金	鹤禧投资
长江资管	中信建投基金
华富基金	嘉实基金
浦银安盛基金管理有限公司	国海富兰克林基金管理有限公司
泉果基金	汇泉基金
鹏扬基金管理有限公司	北京清和泉资本管理有限公司
幻方	东方阿尔法基金
敦和资产管理有限公司	汐泰
泉果基金管理有限公司	国联安基金
正圆	长城基金
国联基金	德邦基金管理有限公司
鹏华基金	华泰柏瑞基金管理有限公司
谢诺辰阳私募证券投资管理公司	建投自营
景顺长城基金	南方基金
盛宇投资	华西基金
睿远基金管理有限公司	开源自营
弥远投资	建信基金管理有限责任公司
东方红	华夏基金
长安基金	北京东方睿石投资管理有限公司
华泰资管	顺时代
国泰君安证券资产管理公司	泰康基金
阳光资产	德邦基金管理有限公司

诚盛投资	太平基金
慈阳投资	复胜资产
弥远投资	盘京
汇安基金	海通证券资产管理有限公司
长江资管	浙商化工
启泰	与取投资
复胜资产	汇华理财有限公司
泰康资产管理有限责任公司	友邦保险资产管理中心
易方达	鹏华基金
华夏未来资本管理有限公司	利幄基金
开源自营	鑫融长弘
国华兴益资产	驼铃资产
中银	盛宇投资
信达澳亚基金	国寿资产
华安基金管理有限公司	嘉实基金管理有限公司
德邦基金管理有限公司	江苏养正基金
喜世润投资	东北证券
鲁商基金	开源自营
中欧基金管理有限公司	汉和资本
臻挚基金	国投瑞银基金
银华基金管理有限公司	渤海自营
光大保德信基金管理有限公司	富国基金管理有限公司
彤源	中信资管
拾贝投资	中信建投资管