

# 金发科技股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位及人员名称</b>	共51家机构，55人次，详情请见附件
<b>时间</b>	2026年4月21日 10:00-11:00
<b>地点</b>	通过价值在线网络平台（网址： <a href="http://www.ir-online.cn">www.ir-online.cn</a> ）召开了2025年年报暨2026年一季报业绩交流会，本次交流会采用网络及电话会议的形式
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事会秘书：戴耀珊 投资者关系总监：吴嘉崴
<b>投资者关系活动内容介绍</b>	<p style="text-align: center;"><b>一、公司2025年及2026年一季度经营情况介绍</b></p> <p>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，依托全球领先的应用创新能力，围绕新质生产力加强科技创新，深化一体化及全球化产业链布局，强化供应链安全保障，积极响应国家的“双碳”战略和“两新”政策，为全球客户提供更具竞争力的新材料整体解决方案，经营质效稳步提升，高质量发展扎实推进。2025年度，公司实现营业收入653.96亿元，同比增长8.07%；实现归母净利润11.50亿元，同比增长39.44%；经营性现金流净额59.04亿元，同比增长107.52%。2026年第一季度营业收入155.90亿元；归母净利润3.05亿元，同比增长23.72%。</p>

## 二、投资者提问及公司回复的主要内容

### 1、请介绍一下公司改性塑料业务在海外的开展情况。

答：公司全球化战略布局成效显著，海外本土化供应与服务能力持续增强。美国、欧洲、印度、越南、马来西亚等海外基地实现量利双增，西班牙、印尼工厂顺利投入运营，国内与海外基地高效协同、互为支撑，全球协同制造网络进一步完善，有效提升了公司的国际竞争力和品牌影响力。2025年，公司海外基地实现产成品销量29.75万吨，同比增长27.41%，海外基地产成品营业收入42.34亿元，同比增长35.20%，全球化发展迈上新台阶。

### 2、今年中东战争引起的油价等化工品价格上涨对公司改性产品毛利的影响如何？

答：本轮油价上涨对公司不同业务板块的影响存在结构性差异：①公司特种工程塑料的定价逻辑以技术壁垒和市场供需为核心，虽然原料价格涨幅明显，但公司向下游传导能力相对较强，影响相对可控。②绿色石化板块与改性塑料板块受油价上涨影响较大，成本端压力显著上升。

针对原材料价格周期性波动，公司已建立成熟高效的调价联动机制。一方面，通过精益生产、供应链整合、降本增效等内部管理举措，消化部分成本增量；另一方面，结合市场行情合理传导成本压力，积极与下游客户协同应对周期及波动，争取实现合理共担。

同时，公司将持续优化产品结构，重点布局高附加值、高技术壁垒的特种工程塑料、生物基材料及再生塑料等新材料；持续深化产业链全球化与一体化布局，降低经营对大宗商品及油价波动的依赖性，有效平抑周期波动对盈利水平的扰动，进一步增强经营韧性，稳固并提升公司整体盈利能力与抗风险能力。

### 3、公司对丙烷的采购来源中，来自中东的占比达到多少？当前的中东局势对公司的丙烷供应造成的影响？

答：公司丙烷主要来源于美国，其次为中东及其他地区。在满产满销状态下，公司PDH装置的丙烷原料年需求量约210万吨。本轮中东地缘冲突发生后，公司快速优化采购结构，进一步提升美国货源占比，同步缩减中东采购规模，当前，宁波金发、辽宁金发原料均稳定依托美国供应。同时，公司积极开拓澳大利亚、非洲等多元采购渠道，持续完善供应体系，强化原料保障能力。

受局势影响，丙烷价格大幅上行，原料供应阶段性承压。公司强化产销协同，深化与核心供应商合作，稳定原料供给，并合理传导成本压力。此外，公司加快聚合-改性一体化产能布局落地，加大高附加值产品研发及产业化力度，持续优化产品结构，有效对冲原料周期波动对毛利的扰动，稳步提升经营韧性与盈利稳定性。

#### **4、公司改性塑料业务业绩的持续能力如何？**

答：公司改性塑料业务发展根基稳固，叠加优势领域稳步扩容、新兴赛道快速放量，具备长期稳健增长动能，业绩可持续性较强。下游应用层面，汽车、家电、电子电工为公司三大核心根基领域，需求基本面扎实。

汽车领域，全球新能源汽车替代传统燃油车的长期趋势明确，海外市场增长空间广阔。公司依托全球化布局，紧跟国内车企出海节奏，同步配套供货，持续提升海外营收占比；家电领域，公司已打通PP、ABS完整产业链，依托宁波、辽宁两地聚合-改性一体化产能布局，强化家电材料综合配套能力；电子电工作为工程塑料的核心刚需赛道，产品应用场景持续拓宽，夯实传统业务基本盘。同时，公司积极抢抓AI算力、具身机器人等新兴产业发展机遇，针对性研发适配的新材料整体解决方案，积极布局前沿领域，培育全新增长曲线（目前相关业务仍处于前期拓展与市场培育阶段，整体营收占比相对有限，未来或将伴随行业发展逐步释放增量）。

核心竞争层面，公司是全球规模领先、产品品类最为齐全的改性塑料龙头企业，依托领先产能、全球化产销研布局、上下游一体化产

业链及深厚技术积淀、规模化成本优势，构建高壁垒核心竞争体系。凭借上下游产业链协同优势，公司持续筑牢供应链安全防线，保障原料稳定供应；同时以材料整体解决方案为抓手，不断提升综合服务能力，为业务中长期稳健发展夯实基础。

**5、特种工程塑料当前的产能建设情况如何？**

答：公司已形成年产 3.9 万吨半芳香聚酰胺、LCP 和聚芳醚砜合成树脂产能，规划新建年产 1 万吨 LCP、年产 1 万吨耐高温半芳香聚酰胺和年产 0.6 万吨热塑性聚酰亚胺产业化装置，计划于 2027 年第一季度起陆续投产；年产 0.8 万吨透明聚酰胺等特种聚酰胺项目正推进建设中，计划 2026 年第二季度投产。

**6、公司生物基丁二酸、生物基BDO的产能利用率？与石油基相比，下游客户接受度如何？**

答：当前公司拥有 5 万吨生物基丁二酸、1 万吨生物基 BDO 产能，产能利用率仍然处于爬坡阶段。对于下游客户的接受度，从性能角度看，生物基丁二酸、BDO 与石油基产品基本一致；成本端来看，国际油价上涨后，生物基丁二酸成本优势明显，相较石油基产品竞争力大幅提升；生物基 BDO 当前售价仍高于石油基同类产品，主要适配欧洲等具备生物含量强制要求的海外客户，定向满足区域低碳合规需求。

<b>附件清单</b>	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	张晓锋	开源证券	29	戴溪	鑫融长弘资管
	2	赵宇航	中信证券	30	李旋坤	山西证券
	3	夏一	玄卜投资	31	李其东	嘉世私募
	4	李心宓	南方基金	32	李彬	国新证券
	5	李妍	西部证券	33	李绍程	申万宏源证券
	6	徐晨迪	和谐健康保险	34	王强峰	华安证券
	7	陈晓生	淡水泉投资	35	任宵逸	鹏扬基金
	8	蔺翊昕	建信金融	36	王亮	太平洋证券
	9	赵宇新	金石投资	37	傅锴铭	中金公司
	10	王厚恩	深高私募	38	施宇宙	大成基金
11	刘颖飞	平安银行	39	沈唯	国泰海通证券	

	12	沈露瑶	东北证券	40	王鹏	银河证券
	13	钟霖	拾掇投资	41	梅宇鑫	东方财富证券
	14	睦悦	云脊私募	42	王友舜	国投证券
	15	宋梓荣	开源证券	43	王双	国都证券
	16	杨文韬	华泰证券	44	汪智谦	浙商证券
	17	周家诺	光大证券	45	莫莉	耕霖投资
	18	费晨洪	中邮证券	46	王哲	上海证券
	19	黄培锐	远信私募	47	刘旭升	方正证券
	20	罗华灶	吉富创投	48	杨翼荣	国金证券
	21	董丙旭	国信证券	49	石亮	兴银基金
	22	马小萱	东方财富证券	50	刘奕麟	信达证券
	23	刘树德	中国人保	51	翟启迪	银河证券
	24	庄懷超	環球富盛理財	52	吴骏燕	东海证券
	25	顾宝成	上海度势投资	53	李随军	双安资产
	26	王海涛	太平洋证券	54	李伟臻	瑞银证券
	27	张茹	北京合润私募	55	漆思瑶	久量股份
	28	杨丽蓉	国海证券			