

证券代码：688379

证券简称：华光新材

杭州华光焊接新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	西藏源乘投资、汇安基金、红骅投资、泰旻资产、上海电气集团财务有限责任公司、创金合信基金、华宝信托投资、南方天辰投资、尚诚资产、阳光资产、浦银安盛基金、中国人寿养老保险、博时基金、循远资产、豪山资产、平安证券、融昌资产、开弦资本、上银基金、厚葳投资、华夏久盈资产、财通基金、东莞证券、中海基金、复星保德信、财通证券、中科沃土基金、天下溪投资、江海证券、方正富邦基金、甬兴证券、信达澳亚基金、久阳润泉资本、益恒投资、平安证券、重湖私募基金、逸帆资本、申万菱信基金、华商基金、泰康资管、中银国际证券、望正资产、广发证券、国泰租赁、山东国惠基金、长城基金、齐芯投资
时间	2026年4月27日—5月8日
参会方式	现场调研、线上调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书胡岭、证券事务代表李美娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分 介绍公司相关情况</p> <p>内容包括华光新材基本情况、2025年度及2026年第一季度经营状况、未来发展规划。</p> <p>第二部分 提问回答</p> <p>问题 1：公司 2025 年度及 2026 年第一季度收入及利润均实现了双增长，业绩持续增长的主要驱动因素是什么，2026 年整体的业绩发展趋势如何？能否保持增速？</p> <p>答：公司业绩持续稳健发展，主要基于公司多年来坚持开展新产品、新技术的研发，充分发挥钎焊材料“工业万能胶”的特色，持续扩大</p>

产业链布局，制冷暖通、电力电气两大成熟领域业务规模稳健增长，为公司整体发展提供稳定支撑，电子、新能源汽车等新赛道营业收入增长显著，成为业绩增长的主要动力；同时，公司通过规模效应释放与精益管理提升，推动盈利能力持续改善。

2026年，随着泰国工厂一期工厂产能爬坡，全球化布局持续落地，公司全年经营业绩可望持续保持增长态势，具体可持续关注公司后续发布的定期报告。

问题 2、公司在电子领域业务持续实现快速增长，下游主要包含哪些领域，未来增速情况如何？

答：公司电子领域业务涵盖智能家居、汽车电子、安防、通信、工业控制、PCBA、电子元器件、笔记本键盘、传感器、AI 液冷等多个方面。作为战略布局的重要方向，公司不断开发新技术、新产品和新客户，2025年电子领域营收同比增长 110%，2026年第一季度同比增长 159.84%，保持强劲增长势头。未来随着 AI 算力建设加速、液冷渗透率不断提升，以及锡基钎料、电子浆料等产品持续拓展新客户，公司电子领域业务将持续保持较快增长。

问题 3、公司在制冷暖通和电力电气领域 2025 年增速平稳，这两大业务业务的收入未来还能实现持续增长吗？

答：制冷暖通与电力电气作为公司核心传统业务，2025年保持平稳增长，同比增速均达 15%以上。在制冷暖通领域，空调、冰箱及其他家电的终端需求保持稳健，数据中心精密空调等应用场景不断扩大；同时，海外市场持续扩容，公司泰国工厂投产，将有效提升海外市场份额。在电力电气领域，国内电网改造、风电光伏并网、储能设备建设等需求持续释放，拉动钎焊材料产品需求；同时，特高压与智能电网建设的长期推进，为业务增长提供稳定基础。综上，两大传统业务增长具备可持续性，将继续为公司发展提供稳定基础，并支撑新兴赛道的研发与布局。

问题 4、从 2025 年下半年开始公司在 AI 液冷领域的收入持续增长，

是否可以在该领域持续保持竞争优势？2026 年收入规划情况如何？

答：公司在 AI 液冷领域具备一定的技术、产能优势，有望持续保持竞争优势。其中，公司精密焊片制备工艺处于行业领先水平，产品得到下游客户高度认可，荣获“数据中心最佳热管理材料供应商奖”；产能端先发优势明显，交付能力领先于同行企业，可有效满足下游客户规模化需求。

2025 年公司 AI 液冷业务收入超 1.3 亿元，2026 年第一季度该业务占当期营收比重达 9.17%。随着 AI 算力建设加速、液冷渗透率持续提升，2026 年整体 AI 液冷收入同比将实现较高增长，具体可关注公司后续发布的定期报告。

问题 5、钎焊材料在新能源汽车领域主要应用场景有哪些，后续业务拓展计划如何？

答：钎焊材料在新能源汽车领域核心应用场景主要包括热管理系统、电池、继电器、电机与电控、充电桩、IGBT 等。后续，公司将持续深化该领域的业务拓展，在巩固现有头部客户合作的基础上，积极拓展新能源汽车新势力及海外车企供应链，提升客户覆盖广度与深度，保持该领域业务稳健增长。

问题 6、公司锡膏业务进展情况如何？

答：目前公司锡膏业务进展顺利，产品矩阵、客户验证及收入均已实现突破，目前在智能家居、安防、通信、电源、汽车电子、PCBA 等市场均已实现批量供应。因锡膏产品验证周期较长，现阶段收入占比不高，公司将持续加大研发与投入，致力推动相关产品实现国产替代，未来力争成为国内锡膏领域核心供应商之一。。

问题 7、原材料价格的波动对公司经营业绩的影响是怎样的，公司有何规避风险的举措？

答：公司核心原材料为银、铜、锡等大宗商品，目前所采用“原材料成本+加工费”的定价模式，能够消化原材料价格波动的部分影响，有效降低了对公司整体业绩的不利影响。针对原材料价格波动，公司深

入推进原材料的供、产、销、财联动机制，并采取套期保值、精益降本、优化产品结构、实现技术创新等措施，以有效应对原材料价格波动风险。

问题 8、公司泰国工厂建设及投产情况如何？

答：公司泰国工厂作为全球化布局的核心节点，一期项目设计产能为年产 1000 吨钎料产品，涵盖银钎料、铜基钎料、锡基钎料、铝基钎料等，已于 2026 年初顺利投产，主要服务于全球制冷暖通、电力电气、新能源汽车、电子等领域的海外客户。二期项目正在规划建设中，设计新增年产 3500 吨钎料产能，建设周期 2.5 年左右。泰国工厂将助力公司“华开全球”战略不断落地开花，进一步扩展海外市场份额，提升国际竞争力。

问题 9、对比同行业，公司的竞争优势有哪些？

答：公司深耕钎焊材料领域 30 年，以技术创新为核心，构建全链条技术体系，以中温钎料为核心优势，全面拓展电子浆料、锡基软钎料、高温钎料等领域，实现钎焊材料大类全覆盖，并逐步积累整体解决方案的供应能力，为客户提供一站式产品与焊接技术服务和支持，精准匹配高端制造对精密连接的需求，形成核心技术优势。在生产制造端，公司智能制造项目投产，推动产能与制造水平跃升，实现全流程数字化协同，可生产数千种规格产品，具备规模化、定制化交付能力，并契合低碳趋势，构筑高效、绿色、智能的制造优势。通过 30 年的发展，公司积累一批行业头部优质客户，覆盖制冷暖通、电力电气、电子、新能源汽车等核心领域，形成高黏性客户生态，形成“技术赋能客户、客户反哺研发”的良性循环。

接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格遵守有关法律法规及公司《信息披露管理制度》等要求，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。