

证券代码：603212

证券简称：赛伍技术

# 苏州赛伍应用技术股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input 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 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）
参与单位名称及人员姓名	东方财富证券 冀祥、夏敏涵；东方财富证券 张志扬；首泰金信总经理 许日；上海汉鸿私募 黄益超；远希私募 高志强；富邦集团 胡皓南；琼润资产 朱宇昊
时间	2026年6月30日
地点	苏州
上市公司接待人员姓名	董事长 吴小平；CTO 陈洪野；董事会秘书 陈小英
投资者关系活动主要内容介绍	<b>问题1：公司战略定位和多元化发展的成效？</b> 回复1：从成立之初，公司就确立了平台化、多元化、国际化的发展方向，并将创新工程作为支撑战略落地的重要抓手。其中，平台化是公司实现多元化延展的基础，即依托先进高分子材料平台能力，在同一底层技术平台上持续开发适用于不同应用领域的功能性材料，推动产品和业务从单一应用场景向多领域协同发展。 公司的多元化布局并非跟随行业热点的短期选择，而是基于既定战略和技术平台能力持续推进的业务结构优化。经过多年布局，公司目前已形成覆盖光伏材料、交通和电子电力材料、消费电子材料、

消费品材料以及半导体材料等板块的业务格局，对应下游包括光伏、新能源汽车、储能、消费电子、半导体等领域。

从经营结构看，2026年第一季度，公司非光伏业务营业收入占比达到约30%，较2025年第一季度23%的占比提升约7个百分点，反映出公司在努力降低对单一赛道周期波动的依赖，业务结构韧性持续增强。未来，公司将继续围绕平台化能力提升、跨场景产品开发和国际化客户拓展，推动多元业务稳健发展。相关业务进展受市场需求、客户验证、产能建设等因素影响，不构成对未来业绩或业务结构的承诺。

**问题2：2025年及2026年第一季度业绩表现？**

回复2：2025年，公司实现营业收入26.22亿元，同比下降约12.72%；归属于上市公司股东的净利润为-2.67亿元，亏损较上年收窄。收入下降主要受光伏产业链价格下行影响，部分产品销售单价同比下降，对收入规模形成一定压力。但从经营质量看，公司盈利能力已有改善，经营性现金流保持较好水平。

2026年第一季度，公司实现营业收入6.033亿元，归属于上市公司股东的净利润为-0.11亿元，同比减亏65.22%，盈利修复趋势进一步体现。公司一方面持续推动光伏业务降本增效，成本改善效果逐步显现；另一方面，非光伏业务占比持续提升，新业务产品种类不断丰富，成长动能持续增强。同时，高附加值产品和海外业务贡献提升，也在推动公司经营结构进一步优化。

总体来看，公司当前并不是单纯追求收入规模增长，而是在行业周期波动中持续提升盈利质量、现金流质量和业务结构韧性。后续公司仍将坚持稳健经营，持续推进老业务提质增效和新业务成长放量。

**问题3：公司在光伏材料业务上的差异化产品情况如何？光转膜目前进展怎样？**

回复3：在光伏材料业务板块，公司坚持差异化产品策略和持续成本优化，通过高附加值产品改善产品结构和盈利能力。其中，Raybo® Film镭博光转膜是公司重点推进的差异化产品之一。公司围绕该产品已形成完整专利布局，专利权属清晰，能够更好地帮助客户降低合规风险，这也是公司坚定扩大光转膜销售比例的重要基础。

从应用和市场拓展看，Raybo® Film镭博光转膜可适用于HJT、TOPCon、BC、钙钛矿等不同技术路线。在HJT上，相关产品已从国

内市场逐步拓展至美国、欧洲等海外市场；在TOPCon，目前已有新的应用场景；在BC及钙钛矿等方向持续推进新的应用导入和销售转化，预计将逐步形成销售贡献。总体来看，公司光伏业务正在从传统材料供给向差异化材料和应用解决方案延伸，光伏业务海外销售占比也呈提升趋势。

**问题4：公司海外业务布局进展如何？**

回复4：公司海外业务布局持续深化。2025年，公司海外业务收入6.18亿元，营收占比23.57%；2026年第一季度海外营收占比继续提升，其中光伏胶膜海外收入1.55亿元，胶膜业务海外营收占比提升至42%。海外业务毛利率整体高于国内市场，对公司盈利修复和产品结构优化形成积极支撑。

产能和交付方面，越南基地目前保持较高负荷运行，持续支撑海外客户交付；同时，公司也在结合客户需求和区域市场变化，推进包括土耳其在内的海外产能规划和配套资源布局，进一步提升区域化服务能力。除光伏材料外，公司交通和电子电力材料业务也在加快海外拓展，相关产品已从国内头部客户体系逐步延伸至北美头部客户、欧洲主流车企及其他国际客户。

**问题5：新材料业务的主要增长驱动有哪些？**

回复5：交通和电子电力材料业务是公司非光伏业务的重要组成，主要包括锂电池包材料和输变电材料等。2025年，该板块营业收入同比增长约45%，占公司营业收入比重约26%，已成为公司多元化业务增长的重要支撑。

在该板块中，公司冷板绝缘膜、叠层母排（Busbar）绝缘胶膜、CCS热压膜、FFC热压膜等产品，均是基于赛伍高分子材料平台能力开发的原创产品，已服务比亚迪、宁德时代等头部客户八年，并通过间接方式服务德国头部车企、北美头部新能源车企。随着产品应用场景持续拓展，用于电力电子领域的叠层母排胶膜，以及用于锂电池液冷板的绝缘胶膜，已从新能源汽车进一步延伸至储能及其他产业场景。海外方面，相关产品也已获得北美著名头部企业定点，未来有望成为公司海外业务拓展的重要方向之一。

**问题6：公司消费电子材料业务目前有哪些进展？**

回复6：消费电子材料业务方面，公司主要聚焦声学材料、新型显示材料。声学材料方面，公司声学振膜材料持续推进客户导入和规模

化交付。新型显示材料方面，公司已布局OLED显示模组材料，并持续研发Mini LED、Micro LED等新型显示材料；其中，OLED切割制程用上/下保护膜等产品已实现放量，OLED用支撑膜、一体化泡棉胶带、指纹识别模组用铜箔胶带等产品处于客户导入和验证阶段。此外，公司电减粘胶带已进入客户体系，并获得订单。

**问题7：公司年初收购今蓝纳米，目前业务协同情况怎么样？**

回复7：本次并购今蓝纳米，是公司拓展B2C业务单元、完善消费品材料布局的重要举措。今蓝纳米具备纳米涂层、精密涂布等技术积累，并拥有自有品牌、终端零售渠道和汽车后市场服务网络，有助于公司将材料技术优势延伸至终端应用、品牌运营和渠道服务。

目前，今蓝纳米正处于业务扩量阶段。2026年第一季度，其营收同比增长37.62%，毛利率达53.32%，零售门店数量同比增长300%，成长性和盈利能力初步体现。未来，公司将结合其技术、品牌和渠道优势，适时加大投入，推动其扩大市场规模和市场占有率，努力将其打造为公司若干业务单元中的重要组成，并逐步成为公司稳定现金流和盈利能力的重要支撑之一。相关经营成果以公司后续披露信息为准。

**问题8：公司2026年第一季度减亏明显，二季度趋势如何？**

回复8：2026年第一季度，公司在业务结构优化、成本改善和新业务成长等方面取得一定成效，减亏幅度较为明显。二季度以来，公司全体员工仍在一季度基础上继续围绕降本增效、产品结构优化、海外业务拓展和新业务放量等方向推进工作，努力延续经营改善趋势。需要说明的是，公司季度经营结果受下游需求、产品价格、原材料价格、客户交付节奏等多重因素影响，具体业绩情况请以公司后续披露的定期报告或相关公告为准。公司不对尚未披露的财务数据作预测或承诺。

**问题9：上游原材料价格上涨对公司有什么影响？**

回复9：公司生产所需部分原材料与石化、石油产业链相关，价格会受到国际原油价格、市场供需、地缘政治、环保及安全生产政策等因素影响。面对阶段性原材料价格波动，公司通过优化采购节奏、提升供应链协同、推进成本管控、改善产品结构和加强价格管理等经营手段，基本克服了相关不利影响。未来原材料价格仍存在不确定性，公司将持续跟踪市场变化，提升供应链管理能力和成本传导

	能力。对于后续原材料价格走势，公司将保持谨慎观察，不对大宗商品价格变化作方向性预测。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年06月