

广东莱尔新材料科技股份有限公司	
投资者关系活动记录表	
编号：2026-004	
投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	国联基金：潘天奇 金鹰基金：吴海峰 汇泉基金：刘源 光大保德信基金：林晓凤 国投证券：王华炳、王子先、张天然 国信证券：李书颖 华鑫证券：高铭谦 长江证券：罗悦菲、王晓振 深汕智造城资本控股：杨柳 春秋投资：林顺生 深圳前海拓扑投资有限公司：陈明杰
时间	2026 年 7 月 21 日 14：00-16：00
地点	广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区顺宏路 1 号莱尔科技办公楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、常务副总经理兼董事会秘书：梁韵湘 证券投资部经理：唐谱 证券事务代表：王海玉
投资者关系活动主要内容介绍	第一环节：公司发展概况介绍 公司管理层介绍了公司的基本情况、经营情况及未来发展战略等。 第二环节：问答环节 问题一：随着新能源电池集流体业务的产能释放，公司新能源电池集流体业务盈利能力是否会提升？ 回答：随着公司新能源电池集流体业务产能的有序落地，该业务规模效应正加速显

现，产量的持续攀升将有效摊薄固定成本，推动单位生产成本下行，产能爬坡所释放的成本红利将逐步夯实盈利基础，2025 年度该业务毛利率已实现同比提升。此外，公司在新能源电池集流体领域深耕技术与产品迭代，构筑差异化竞争壁垒，具备更高技术附加值的差异化产品，如固态电解质涂层、安全涂层等产品的占比逐步提升，实现了产品结构的优化升级，这一变化将进一步助力新能源电池集流体业务盈利能力实现持续提升，为公司整体业绩增长注入强劲动力。

问题二：公司新能源电池集流体业务的竞争壁垒是如何的？

回答：公司新能源电池集流体业务主要从技术、供应链及客户等方面筑牢竞争壁垒。

技术方面：公司践行技术领先战略，凭借深厚积淀，攻克了功能涂层配方优化、微纳米材料分散、超薄均匀涂覆等关键技术，开发出高剥离强度、低内阻、耐电解液腐蚀的系列涂碳箔产品，精准契合客户在电池能量密度提升、快充性能优化、循环寿命延长等方面的核心诉求，并延伸推广快充及硅碳负极应用的涂碳铜箔、高达因清洗铝箔（自主开发特殊表面处理）、安全涂层、固态电解质涂层（氧化物）、功能性隔热涂层、特种基材涂层集流体、高性能电极边涂等需要实现各项功能性要求涂层的产品，以多元化产品矩阵顺应下游锂电池快充、高能量密度等性能要求以及固态电池在车端及消费电子领域应用进程提速的趋势，有效构建技术方面的竞争壁垒。

供应链方面：公司在新能源电池集流体赛道以战略合作为发展主线，谋划产业布局、推进资源整合、赋能产业扩张，携手神火新材共建生产基地，充分借助其原材料供应方面的优势，实现产品成本优化与产能稳定供应的双重支撑，为新能源电池集流体业务的快速发展奠定了坚实的原材料供应保障。

客户方面：公司依托高效协同的研发模式与服务能力，成功与欣旺达、正力新能、吉利集团、楚能新能源、清陶动力、天能集团等多家锂电下游客户建立了稳定的合作关系，同时借助核心客户的示范效应，公司进一步拓展了新能源汽车、储能等领域的优质客户资源，加速渗透新能源汽车与储能领域，推动客户版图持续扩张，确立业务长期竞争力。

问题三：公司与世运电路的合作模式是如何的？ 回答：2025 年，公司控股股东通过协议转让为公司引入世运电路作为战略股东。基于双方在新能源汽车、新能源电池、低空经济及人工智能等新兴产业方向上具备高度的产业协同与战略互补性，公司与世运电路建立了战略合作。合作主要围绕以下四个维度系统推进： 一是技术与市场协同。在技术方面，双方将携手深耕新能源汽车市场，公司的功能材料产品与世运电路的车规级 PCB 产品可形成解决方案互补，共同为智能座舱、电池管理等核心系统提供配套服务。依托双方在材料、工艺及产品应用方面的互补性，双方共同建立联合研发机制，共同推进面向 CCS 集成母排应用等领域的“膜+FFC+PCB”等组合技术方案的优化与创新，实现从信号采集到系统控制的集成化，强化产品竞争力与一站式服务能力。同时，双方将联合布局 AI 服务器、低空经济等新兴领域，通过产品协同开发，共同挖掘高成长赛道的市场潜力，实现市场份额的共同提升。 二是供应链协同。双方将聚焦关键原材料领域，探讨建立供应优化与成本管控的长效合作机制，提升供应链的稳定性与韧性，增强双方在产业链中的整体竞争力。 三是销售渠道与网络协同。双方将整合各自在国内外的销售渠道与客户资源，打破渠道壁垒，共建高效的全球化市场推广与客户服务网络，优化服务流程、提升响应速度，全面增强对全球客户的综合服务能力，扩大品牌国际影响力。 四是产业并购协同。依托双方在汽车电子、低空飞行、人形机器人等领域的战略契合度，未来双方将共同关注产业链上下游优质标的，通过联合投资、协同并购等方式，强化对产业链的掌控力，进一步拓展新兴市场领域，实现业务布局的完善与长期价值的稳步增长。 问题四：功能胶膜及其应用产品的新兴应用领域有哪些？新兴应用领域的毛利率水平对比传统领域是否有提升？ 回答：①公司的功能性胶膜材料将不同胶粘剂配方与特定基材组合，可实现单一薄膜
--

材料无法具备的复合功能，满足保护、粘接、绝缘、屏蔽、散热、阻燃、环保、低介电等多种性能需求，广泛应用于消费电子、新能源汽车、储能、服务器等领域。

在新兴应用领域方面，公司持续进行技术研发和投入，开发出在新能源汽车、锂电池、服务器以及高端 3C 产品等新兴领域的高性能胶膜，在现有产品基础上完成升级与拓展，高附加值产品营收占比持续提升。该类产品技术要求更高、附加值更大。2025 年度，功能胶膜类材料新兴应用领域收入同比增长 11.33%，占功能胶膜类材料收入比例由 2024 年的 38.82%增长至 46.51%，产品结构持续优化。新兴应用领域收入占比提升已成为功能胶膜业务毛利率提升的主要驱动力。

②公司功能性胶膜应用产品主要为 FFC（柔性扁平线缆），该产品选用功能性胶膜与极薄扁平铜线，经由高度自动化的精密生产线压合而成，产品广泛应用于消费电子、汽车电子、新能源电池、储能、服务器等领域。

公司功能性胶膜应用产品 FFC 在巩固传统消费电子市场优势的基础上，积极向新能源汽车、储能、服务器等新兴领域拓展。在新能源汽车领域，产品已覆盖安全气囊、中控、ADAS、三电系统等核心部件，并切入国内主流车企供应链；针对储能场景特殊的信号传输环境，公司专项开发了储能专用 FFC 信号传输线，为储能场景信号传输提供全新解决方案；服务器与高频高速领域，FFC 产品正向高速、高频、耐高温高湿、高屏蔽性方向持续升级，公司已实现信号传输速率的技术升级，介电损耗进一步降低，可满足服务器及 AI 终端对信号完整性及运行稳定性的严苛要求，并已通过客户批量供应至国内及海外厂商。

问题五：公司目前的产品结构是如何的？未来两三年内公司业务增长点有哪些？

回答：2025 年度，公司营业收入主要来源于新能源电池集流体、功能性胶膜材料及其应用产品三大板块。其中，新能源电池集流体业务实现营业收入 55,756.90 万元，同比增长 507.89%，占总营收比例超过 50%，已成为公司业绩增长的核心引擎之一；功能性胶膜材料及其应用产品作为公司传统优势业务，持续贡献稳定的收入与利润，产品结构正加速向高附加值的新能源汽车、储能、服务器等新兴领域倾斜。

	公司未来增长点主要来源以下：①新能源电池集流体业务：随着新建产能的持续投产与释放，该业务收入规模有望持续扩大；同时规模效应将进一步显现，单位固定成本持续摊薄，推动毛利率提升，收入与盈利能力有望同步增长。 ②功能胶膜类材料业务：公司功能性胶膜产品目前产能利用率较高，现有产能趋于饱和，难以满足下游市场增长带来的增量需求。为满足新能源汽车、AI 服务器、储能等领域对高性能热熔胶膜持续增长的市场需求，公司正推进“年产 2,880 万平方米高性能热熔胶膜材料项目”的实施，项目建成后将实现产能翻倍，有效缓解现有产能瓶颈，进一步扩大该业务在新能源汽车、服务器、储能等高端领域的市场份额。 ③碳纳米管及导电浆料业务：公司四川眉山碳纳米管及导电浆料项目一期已进入试产阶段，产品已向下游锂电头部客户送样验证、小批量出货，公司正加快推动项目量产及产业化，该项目将成为公司新的收入增长点。
--	--