

投资者关系活动记录表

编号：2025-017

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（<u>请文字说明其他活动内容</u>）
参与单位名称及人员姓名	证券时报、大众日报
时间	2025 年 11 月 26 日
地点	博苑股份会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事长：李成林 2、常务副总经理：王恩训 3、财务总监：孙腾 4、证券事务代表：杨艳丽
投资者关系活动主要内容介绍	媒体主要提问及答疑： 1、作为一家化学品公司，公司在细分行业的市场地位如何？对行业产业集聚以及经济发展起到的推动和促进作用如何？ 答：博苑股份是一家专业从事精细化学品研发、生产、销售及资源综合利用的高新技术企业，经过多年深耕，公司依托“产品 + 资源综合利用”的特色商业模式，为客户提供全方位服务。在产品领域，凭借多年技术积累与市场沉淀，形成了丰富的产品矩阵，其中有机碘化物（三甲基碘硅烷）、无机碘化物（碘酸钾、碘化钾、氢碘酸等）、发光材料在各自细分领域均处于领先地位，能为医药、光电、化工、娱乐等多个行业提供核心原料与助剂支撑。同时，公司深度参与行业标准体系建设，已参与制定 3 项行业标准和 11 项团体标准，推动技术规范统一与产品质量提升，进一步巩固了细分领域的专业影响力。 在资源综合利用业务领域，作为行业内少数实现主营产品

	与资源综合利用深度结合的循环经济企业，公司依托核心技术优势，向客户或其他企业采购生产环节产生的废料，从中提取关键原材料，既协助上游企业解决废料处置难题，又拓宽了自身原材料来源、降低了采购成本，实现生态效益与经济效益双赢。此外，公司还能为客户提供从基础化工原料供应到危废资源化利用、产品加工的全产业链一体化服务，与主要客户构建起互利互惠的战略合作关系，显著增强客户黏性，提升市场核心竞争力。其中，碘资源综合利用业务凭借成熟的回收工艺及规模化处理能力等优势，在行业内同样处于领先地位。 未来，公司将进一步拓展业务领域，聚焦新材料、新能源等方向。依托现有技术基础和客户网络，进一步延伸产业链，为绿色低碳经济发展注入新动能。 2、能否介绍下公司的循环经济模式？经济效益如何？ 公司构建了以碘、贵金属等资源回收利用为核心的循环经济业务模式，将生产过程中产生的含碘、贵金属废料高效回收再利用，显著降低了原材料对外依存度及生产成本。该模式不仅有效应对了进口原料价格波动风险，还实现了经济效益与环境效益的双赢。此外，循环经济模式增强了客户信任，促成长期合作协议，进一步保障了经营稳定性与可持续性，展现出良好的经济回报和社会价值。 3、在发展新质生产力背景下，公司如何挖掘以及培育新质生产力潜力？ 在发展新质生产力的国家战略背景下，公司积极布局高技术含量、高附加值的新材料与新能源赛道。从技术创新、产业升级两方面挖掘培育潜力。技术创新方面，持续加大研发投入，加快创新研发中心建设，推动研究成果产业化，加速新产品、新技术的研发；深化产学研合作，借助高校科研力量加速技术迭代，实现以创新驱动企业快速发展。同时，推动生产工艺向自动化、智能化升级，引入实时监测和智能巡检系统，推动生产效率与技术水平双重突破。
--	---

	产业升级层面，聚焦高端产品与未来产业布局，重点开展新材料、新能源等新兴领域产品研发。推进募投项目建设，延伸产业链，优化产品结构，助力产品向高附加值领域升级，培育新的增长点，使新质生产力转化为实际产能与市场竞争力，实现从传统精细化工向高端化、智能化、绿色化产业转型。 4、在资本市场并购热潮下，公司是否有意向通过并购拓展业务？ 在资本市场活跃背景下，公司持开放态度，如有合适标的，可考虑通过并购等方式拓展业务边界。若市场上出现技术互补、客户协同或资源匹配的优质企业，公司将审慎评估并购可行性，以加速产业链延伸、提升核心竞争力。 5、在业务开展过程中，是否遇到痛点难点？对地方政府、监管部门有哪些具体建议？ 在当前持续优化的营商环境下，公司深刻体会到地方政府与监管部门在推动企业发展、激发市场活力方面所做出的积极努力。基于此，公司目前对地方政府与监管部门并无额外具体建议，整体认同并感谢已形成的支持性发展氛围。 展望未来，公司将继续主动融入地方产业布局与发展规划，积极配合相关政策导向与监管指引，在生产经营各环节中持续践行绿色、低碳、可持续的发展理念。通过加大环保投入、优化能源结构、推进资源循环利用等措施，不断夯实绿色制造基础，助力区域经济高质量发展与行业规范提升，切实履行企业社会责任。 6、面向“十五五”，公司在借助资本市场实现高质量发展、提升上市公司质量等方面有何规划和布局？ （1）人才培养 人才培养作为发展的核心支撑，公司构建了“引育留用”一体化体系。在人才引进上，创新“行业挖潜+校园储备”双模式，匹配高端产能与技术攻坚需求。培养端以公司设立的“未来学院”为核心载体，系统化推进员工素质提升，同时深化与
--	--

	外部专业咨询机构合作，通过定制化培训与现场诊断，精准弥补能力短板。激励机制上打破“一刀切”模式，将人才贡献度、项目效益与业务发展节奏深度绑定，实施差异化奖励，充分调动员工积极性。此外，公司通过健全研发人才管理制度，明确从招聘、培训到项目激励的全流程标准，形成“引进有通道、成长有平台、激励有保障”的良性循环，为技术突破、产能落地与市场拓展提供坚实人才支撑。 （2）研发与技术攻坚 公司持续加大研发投入，推动创新研发中心建设。一方面以主营产品为核心，聚力电子级、高端医药级等高纯产品技术攻坚，全力推进国产替代，同时布局新能源、新材料等前沿领域，不断筑牢技术壁垒，拓展高端客户与多元应用场景；另一方面，深化资源综合利用技术应用，进一步提升资源利用率与绿色生产水平，以技术创新驱动产业高质量发展。 （3）产业链与市场拓展 纵向向下游造影剂中间体等高附加值产品延伸，横向拓展新能源、新材料等赛道，丰富产品矩阵与客户结构。加强与行业头部企业合作，如 2025 年与当升科技签署战略合作框架协议，在固态锂电材料技术开发、产品供应等领域协同，拓宽市场空间与技术合作渠道。同时，依托国内市场优势，逐步推进海外市场拓展，提升国际竞争力。 （4）治理与投资者回报 严格执行募集资金专户管理与三方监管，规范资金使用，定期披露募集资金使用情况，确保资金投向与披露一致。推进公司架构优化，整合资源、提升运营效率。建立稳定的投资者回报机制，增强投资者信心。完善内控与信息披露体系，强化合规管理，提升公司治理水平。 （5）绿色低碳与安全合规 公司将资源综合利用作为核心优势，开展含碘、贵金属等物料回收利用业务，降低资源消耗与废弃物排放。募投项目配
--	---

	套建设完善的环保设施，严格遵守环保与安全生产相关法规，优化生产工艺，降低单位能耗与排放，筑牢安全生产与环保底线，契合 “十五五” 绿色发展导向。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 26 日