

苏州宝丽迪材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号： 2025-008

投资者活动类别	☐ 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	投资者网上提问	
时间	2025 年 12 月 2 日	
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ）	
接待人员姓名	董事会秘书 袁晓锋 证券事务代表 尤心远	
投资者关系活动 主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况。 Q1：宝丽迪主营相关的新品研发情况如何？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司始终深耕化纤母粒行业，相关新品研发紧密围绕功能化、绿色化、多元化的战略方向。公司不仅在传统优势的领域持续深化，还成功向膜用、塑料等领域扩展。通过持续的研发投入、产学研合作以及积极的市场推广，巩固行业技术领先地位，并积极拓展新的增长空间。谢谢。 Q2：从报告中看到少数股东权益有所增长，这是否意味着公司有引入新的战略投资者？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司少数股东权益增长是由非全资子公司权益增加形成，未有新的战略投资者引入。谢谢。 Q3：公司应收账款情况怎么样？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司下游主要以长期合作的化纤企业为主，应收账款管控方面，公司有相对严格的账期控制。实际执行中，可能	

	会因开票流程、合同规模等因素，对部分优质企业账期略有延长，但仍优于行业平均水平，公司的应收账款回款稳定性高。谢谢。 Q4：公司负债水平怎么样？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司当前资产负债率较低，流动性风险可控。公司现金储备丰厚，可覆盖短期债务，公司流动资产对流动负债的覆盖能力强劲，故此公司不存在短期偿债压力。谢谢。 Q5：现金流量表显示投资活动现金流出大幅负值，公司在大规模资本支出背后有何长远规划？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。现金流量表显示投资活动现金流出大幅负值，主要是对账面货币资金进行现金管理，使得投资活动现金流出金额较大。谢谢。 Q6：公司前三季度业绩增长的主要原因有哪些？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。这是综合因素影响下的结果，得益于行业的持续增长和国家产业升级政策的支持以及民众环保意识的提高，中国色母粒市场保持平稳增长，公司业务指数也保持稳定增长，另外因为公司进一步提升智能化和自动化水平，深度优化 AI 等智能场景，更有益于成本控制以及产品结构优化。公司通过技术研发巩固竞争优势，谨慎拓展关联业务，短期聚焦产能优化与成本管控，中长期探索新材料应用场景，这些因素都是影响公司前三季度业绩增长的重要因素。谢谢。 Q7：公司对色母粒在行业渗透率有什么样的期望？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。得益于行业的持续增长和国家产业升级政策的支持以及民众环保意识的提高，中国色母粒市场有望保持平稳增长，色母粒在行业渗透率也将会进一步得到提升。谢谢。 Q8：目前化纤色母粒行业竞争态势是怎样的？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。中国现已成为亚洲最大的色母粒生产国，但行业集中度低，绝大部分企业普遍规模较小，市场较为分散。化纤色母粒的着色方式被称为：原液着色，又称纺前着色，是指化纤生产企业将以色母粒为代表的着色材料混入纺丝溶液或熔体中，直接生产出有色纤维供下游客户使用的着色方式。相较于传统印染方式而言，使用原液着色技术可以省略大部分的染整工序，进而从生产上节约大量的人力和能源，同时减少废气废水等排放。随着国家环保政策等因素的影响，预计化学纤维母粒的需求还将继续扩大。所以目前化纤色母粒行业处于技术升级与环保政策驱动时期，未来行业竞争核心将围绕智能生产、研发创新等方面展开，缺乏技术储备或规模优势的企业将面临严峻挑战。谢谢。 Q9：公司这两年的毛利率怎么样？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。近两年公司毛利率平稳，稳中有升。未来公司将通过智能制造与技术升级，持续强化国内外市场份额，推动业绩稳健增长。谢谢。 Q10：贵公司的红色纳米色浆适用于多少纳米的光刻胶？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司目前正在研发的红色纳米色浆主要用于 LCD 光阻色浆领域，非芯片领域。谢谢。
--	--

	Q11：面对当前经济环境和行业竞争，公司如何保持利润率的稳定增长？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司将从以下几方面着手： 1、技术壁垒与创新能力，公司深耕原液着色技术 30 余年，形成以配方设计、配色技术、功能改性为核心的基础技术体系，通过 30 余年积累，公司建立了纤维母粒配方数据库，可以快速响应客户需求。 公司依托博士后科研工作站、宝丽迪研究院等平台，与东华大学等高校及科研机构建立了深度合作。公司技术外延能力突出，通过联合研发、众筹科研等模式加速创新转化，形成“基础技术—应用开发—产业化落地”的良性循环。 2、一体化解决方案模式，提供从客户需求分析、配色设计、功能开发到生产技术指导的全流程服务，快速响应客户定制化需求，提升客户粘性。 3、规模与区位优势，现有苏州、宿迁、厦门等多个生产基地，国内市占率领先。公司的生产基地布局紧贴化纤产业集群，降低物流成本并快速响应市场需求。谢谢。 Q12：COFS 新材料到目前为止有实际销售吗？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司 COFs 新材料目前正在做客户端的验证推广工作。目前已经有验证型产品销售，尚未形成批量销售。谢谢。 Q13：COFS 新材料在建的两百吨产线，后期是否可以直接扩产，而不需要再建产线？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司 200 吨 COFs 建设目前正在有序推进中，后续公司产品业务推进情况及企业发展情况来决定后续产线扩建计划，扩产需要新建产线。谢谢。 Q14：200 吨 COFSs 环评，具体什么时候报送的？ 答：尊敬的投资者，感谢您的关注提问，公司新建 200 吨 COFs 产品环评报告书已完成编制，报送相关部门进行审批，尚未通过。谢谢。 Q15：请问耀科新材料 COFS 有国外客户在进行验证中吗？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问，公司目前 COFs 材料正在做相关行业的产业验证及产能进一步放大相关工作，具体涉及验证方向及进展，公司会根据实际情况及上市公司相关披露规则进行相关信息披露，敬请持续关注公司相关披露信息。谢谢。 Q16：请问能具体介绍一下耀科新材最新进展及最新消息吗？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问，公司目前 COFs 产品还处于产品验证阶段，尚未有批量销售，基于前期验证反馈及未来产能储备，公司准备新建 200 吨项目，产品会根据前期验证结果，向相关行业推广。产能建设及后期产品推广，进而形成批量销售还需要一定的时间，也存在不确定因素，后期还需要公司继续加大推广力度。谢谢。 Q17：贵公司控股子公司耀科新材料(苏州)有限公司新建生产共价有机框架材料（COFs）项目验证情况及专利布局进展情况如何？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司目前正在推进 COFs 产品的相关应用验证及产品进一步扩大产能的相关工作，上述工作都在有序推进中，需要一定时间，也存在一定不确定因素，短期内对公司不会产生较大影响。公司在 COFs 的合成与批量化生产上布局了多项专利，目前在批量生产方面应该在行业内走在较前位置，目前产品还在应用研发及推广，相关信息请查询苏州耀科官网。谢谢。
--	---

	Q18: 请问贵公司 COFs 和红色纳米色浆有没有商业化应用，大概什么时候能批量销售。 答：尊敬的投资者，感谢您的提问，目前公司 COFs 产品处于产品验证阶段，基于前期验证反馈及未来产能储备，公司准备新建 200 吨项目，产品会根据前期验证结果，向相关行业推广。产能建设及后期产品推广，公司会继续加大力度。纳米色浆一直都是公司色浆业务中的产品，应用于 LCD 领域的光阻纳米色浆目前由于进口原材料端成本原因，尚未有批量订单。谢谢。 Q19: 麻烦董秘回答下我这个问题，COFS 材料在商用过程中通常会面临两个问题：1、价格问题，定价太高，商用无法普及的问题。2、商用过程中大面积使用导致 COFS 材料性能下降的问题。请问如何解决，是否已有解决方案？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司 COFs 材料采用的是固相无溶剂绿色合成工艺，解决了批量化生产及成本过高问题，产品正在下游验证，大面积使用导致 COFs 材料性能下降的问题，目前因还在验证阶段，暂时还没有相关数据。谢谢。 Q20: 董秘您好，您能否详细介绍一下公司在研发投入上的策略和重点？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。宝丽迪研发紧密围绕功能化、绿色化、多元化的战略方向，不仅在传统优势的纤维母粒领域持续深化，还成功向膜用、塑料等领域扩展。通过持续的研发投入、产学研合作以及积极的市场推广，巩固行业技术领先地位，并积极拓展新的增长空间。谢谢。 Q21: 请问贵公司未来前景规划如何？ 答：尊敬的投资者，感谢您的提问。公司作为国内化学纤维母粒行业的领军企业，未来将持续聚焦绿色科技、功能材料创新和产业生态协同等方向。公司将持续以技术研发为核心战略，深耕原液着色技术，构建独具优势的技术体系。通过纵向延伸和横向拓展，持续推进市场多元化布局。同时，公司将绿色发展理念深度融入战略规划，并通过智能化升级全面提升生产效率和研发能力，持续巩固行业领先地位。谢谢。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 12 月 2 日