

浙江信凯科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

| | |
|---------------|---|
| 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（请文字说明其他活动内容） |
| 活动参与人员 | 上海深腾投资管理有限公司：周学兵 |
| 时间 | 2025年12月4日 15: 00 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员 | 董事兼财务总监 刘建兵 董事会秘书 黄涛 证券事务代表 杨沁桦 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、 公司基本情况介绍</p> <p>二、 投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1. 公司募集资金使用情况？</p> <p>答：公司募集资金1.65亿元用于研发中心及总部建设项目；0.7923亿元用来偿还银行贷款项目。目前，各项募投项目均按照计划顺利推进，研发中心及总部建设项目预计于2026年第三季度达到可使用状态。</p> <p>2. 目前公司两个生产制造基地处于什么样的状态？</p> <p>答：公司通过控股子公司布局生产基地建设，辽宁信凯实业有限公司已于2024年进入试生产，目前处于产能逐步释放阶段，控股子公司辽宁信凯紫源新材料有限公司目前正在试生产工作。上述自建生产基地的产品主要规划为高附加值、高性能产品，随着后续产能逐步释放，预计将对公司整体毛利率提升起到积极作用。</p> <p>3. 公司产品的销售和定价如何确定？</p> <p>答：基于行业本身的特点，使得公司面对的下游客户多元化且需求各有特点，因此产品具有很强的定制化要求。不同的应用领域，会导致同一产品具有不同的品质需求，也导致产品有不同的销售价格。公司与客户采取周期性定价、一单一议或不定期价格策略，在成本波动较大时，则与下游客户重新协商调整销售价格，具有较强的产品价格传导能力。</p> |

| | |
|----------------------------------|---|
| | <p>4. 公司与同行业其他公司的毛利率有一定差异的原因？</p> <p>答：公司的整体毛利率相对稳定，与同行业公司差异主要源于商业模式、定价策略等因素不同。公司的主要经营模式为向供应商定制采购并对外销售，销售价格根据采购成本与客户定期或不定期协商定价，价格传导能力较强，因此毛利率较为稳定。而其他同行业上市企业具有生产环节，其毛利率分别受原材料价格、产能利用率和产品销售价格等多种因素综合影响。</p> <p>5. 未来的发展及战略规划</p> <p>答：一方面，公司未来将聚焦于有机颜料产品的开发、生产与销售。公司遵循以市场需求为导向、技术创新为动力、资本市场为助推器的原则，立足现有优势产品，进一步加强新产品开发，充分发挥公司在技术研发及产品开发、产业链整合、产品品质及合规、全球化布局和营销网络优势、品牌、客户资源等方面的优势，在巩固全球有机颜料行业地位的基础上，重点拓展高附加值的功能性化学品，向高端化、规模化、系列化延伸，努力保持公司在有机颜料行业细分领域的市场地位。公司将持续提高自主研发能力，推动智能工厂建设，提高公司产品精细化和高效率的生产能力，进而提升公司面对市场需求多变的应对能力。</p> <p>6. 公司出口占比高，是否会受国际形势影响？</p> <p>答：由于中国制造在全球供应链中扮演着重要角色，在海外市场中，来自于中国制造的产品占比较大，其中有相当多的产品具备不可取代性。因此，即使有贸易壁垒等影响，海外客户仍然需要采购来自于中国的产品。公司能够通过价格调整机制将大部分新增成本传导至下游客户，对公司经营造成的影响有限。</p> |
| 关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明 | 不涉及。 |
| 活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件） | 无。 |