

证券代码：688733

证券简称：壹石通

编号：2026-001

安徽壹石通材料科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	<div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 电话会议</div>
参与单位名称	国泰君安资管、三峡资本、嘉世私募等 18 家机构，具体名单详见附件。
日期	2026 年 1 月 29 日
会议形式	电话会议
上市公司 接待人员姓名	副总裁、财务总监：张月月女士 锂电事业部总经理：张华先生 董事会秘书：邵森先生
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 1 月 29 日盘后披露了《2025 年年度业绩预告》，为便于投资者进一步了解公司 2025 年年度预计的经营业绩、财务概况、项目进展等信息，公司于 2026 年 1 月 29 日晚间会同多家券商分析师团队组织举行了业绩预告交流会，相关记录如下：</p> <p>一、董事会秘书邵森先生介绍公司 2025 年年度业绩预告的基本情况</p>

（一）业绩预告基本情况

1、预计 2025 年年度实现营业收入人民币 62,000.00 万元~64,000.00 万元，与上年同期相比，将增加 11,548.95 万元~13,548.95 万元，同比增长 22.89%~26.86%。

2、预计 2025 年年度实现归属于母公司所有者的净利润人民币-1,650.00 万元~-2,450.00 万元，将出现亏损，与上年同期相比，将减少 2,850.41 万元~3,650.41 万元，同比下降 237.45%~304.10%。

3、预计 2025 年年度实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润人民币-4,900.00 万元~-5,900.00 万元，与上年同期相比，亏损将增加 2,528.62 万元~3,528.62 万元，同比亏损增加 106.63%~148.80%。

（二）业绩变化的主要原因

2025 年，公司业绩变化的主要原因包括以下几个方面：

1、受益于新能源汽车及储能市场需求的快速增长，公司锂电池涂覆材料等主要产品销量同比显著提升，带动公司营业收入同比增长。

2、公司加快推进创新成果突破，重点研发项目如人工合成高纯石英砂、固体氧化物燃料电池等项目的研发支出同比增加。

3、公司持续开展管理变革，推动组织向系统成长驱动的新阶段升级，管理费用较上年同期增幅较大。

4、公司实施了新一期股权激励（员工持股计划），新增确认股份支付费用，叠加上年同期冲减的股份支付费用金额较高，从而本报告期期间费用同比增幅较大。

基于上述原因以及上年同期基数偏小，致使公司 2025 年度归属于母公司所有者的净利润、扣除非经常性损益后的净利润较上年同期降幅较大。

二、投资者问答交流环节（Q&A）

公司参与调研交流的人员主要回答了以下问题：

Q1：请问公司勃姆石产品第四季度毛利率和价格相较第三季度情况如何？

A：公司勃姆石产品在第四季度的毛利率及价格与第三季度环比基本持平。

Q2：请介绍公司 SOC 产品的项目进度以及海外客户开拓情况。

A：公司固体氧化物电池（SOC）系统首个示范工程项目的第一个 8kW 级 SOFC 系统已完成安装及试运行，并进入调试优化阶段。根据当前进度，首个示范工程项目有望在 2026 年第二季度逐步投入运行。

目前公司正在与海外客户进行接触，包括欧洲、东南亚等区域。2026 年主要目标是通过示范工程积累运行数据，加强多场景示范应用和数据采集，以实现系统持续优化，为

后续的规模化市场开拓奠定坚实基础。

Q3：请问公司 SOC 产品在成本上相较美国 BloomEnergy 公司有哪些优势？

A：公司 SOFC 产品与美国 BloomEnergy 的产品有所差异，主要体现在核心组件单电池的结构不同，公司采用阳极支撑的电池结构，而 BloomEnergy 则采用电解质支撑。上述支撑体路线的差异，导致 SOFC 核心部件的运行温度、相关金属材料的选择、电堆造价等方面均有不同。

整体而言，公司的阳极支撑型电池系统量产成本更低，叠加公司的上游关键材料自主可控优势，公司未来的降本空间更大。

Q4：请介绍一下公司未来的盈利规划。

A：为提升盈利水平，公司一方面将持续推动降本增效，在燃料动力、工艺创新等方面不断优化，降低制造成本，改善盈利能力；另一方面，公司持续推动产品结构优化（如小粒径勃姆石等）以及新产品（高纯石英砂、固体氧化物燃料电池等）产业化落地，加快培育满足大市场需求的的大产品，重点发力第二、第三增长极。

Q5：请介绍一下公司 HBM 封装相关产品的验证进展。

A：公司高端芯片封装用 Low- α 球形氧化铝产品在 2025 年持续推动了客户端多批次验证，部分客户已形成样品级销

售,目前公司针对重点客户的定制化需求已完成产品型号品类的扩充及完善,并进一步送样验证,努力加快推进市场导入,同时公司将积极关注和布局国内 HBM 产业链的市场机会,推动新的客户端送样评测。

Q6: 针对小粒径勃姆石, 2026 年公司在半固态电池与复合集流体涂层领域的具体客户拓展目标和落地计划是什么?

A: 1、公司小粒径勃姆石产品已得到了下游重点客户的认可并实现批量销售, 2025 年该类产品出货增长明显, 占比持续提升。

2、公司勃姆石产品已经应用于半固态锂电池, 与国内客户建立了业务关系。目前半固态电池市场体量相对较小, 公司将根据未来市场发展情况持续跟进。

3、公司小粒径勃姆石产品已批量应用于消费类电子产品锂电池集流体安全涂层, 以进一步提升安全性能。公司 2026 年将继续跟进动力电池安全涂层的应用开发。

Q7: 重庆基地“年产 9,800 吨导热用球形氧化铝项目”产能爬坡情况如何? 2026 年球形氧化铝的生产经营计划是什么?

A: 公司重庆基地“年产 9,800 吨导热用球形氧化铝建设项目”已于 2025 年投产, 产能爬坡尚需一定周期。目前

导热用球形氧化铝市场竞争比较激烈，公司重庆基地拥有能源成本优势，有利于推进降本增效，提升市场竞争力。2026年公司将重点推动导热用球形氧化铝产线产能利用率，加强多渠道市场开拓。

Q8：公司人工合成高纯石英砂项目的前期建设进展到哪个阶段？2026 年小批量出货的具体时间表是怎样的？

A：目前该项目仍处于建设期，2025 年已完成小批量试产。公司人工合成高纯石英砂的相关技术指标和性能优化已完成，正在推进下游制品验证，并已对接大型单晶厂开展应用端测试，以加快市场导入，但通过验证的具体时点不可控。该产品预计将在光伏用坩埚内层砂领域率先应用，有望在2026 年实现小批量出货，而在半导体领域的应用验证周期则更长。

Q9：固体氧化物电池（SOC）系统示范项目调试中遇到的主要挑战是什么？2026 年公司计划通过示范项目积累运行数据，具体包括哪些关键性能指标？是否已有明确的客户场景落地计划？

A：1、示范项目调试面临的主要挑战，在于国内 SOC 领域的关键零部件等供应链环节完整度偏低，与国外相比成熟度不足，尚需持续优化以适配 SOC 系统连续稳定运行的相关需求。国内产业链培育成熟还需要时间，以及整个上下

	<p>游行业的共同努力。</p> <p>2、示范项目所需积累的关键指标包括电堆发电效率、热电联供效率、实际衰减率等。</p> <p>3、SOFC 凭借高安全性、高可靠性、广泛的燃料适应性，以及高发电效率、冷（热）电联供等优势，是算力中心和数据中心的理想能源解决方案，公司未来最大的目标市场将是 AIDC（人工智能数据中心）、高能耗工厂等大型用电、热电联供应用场景。</p>
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	<p>本次活动不涉及应当披露的重大信息。</p>
风险提示	<p>1、以上交流内容如涉及对行业的预测、公司经营展望、公司发展战略规划等相关信息，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；</p> <p>2、本次参会人员均为电话接入，且接入名单由投关电话会议服务机构提供，公司无法核实名单真实性。</p> <p>综上，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
附件	<p>参与单位名单</p>

附件：参与单位名单（排序不分先后）

国泰君安资管	三峡资本	嘉世私募	中泽控股
国科基金	湘财基金	耕霖投资	
中信证券	中金公司	中银国际	长城证券
西部证券	东方证券	东吴证券	国联证券
长江证券	华金证券	华福证券	