

证券代码：920163

证券简称：方大新材

公告编号：2026-027

河北方大新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他 投资者线上交流会

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026年4月10日

活动地点：进门财经线上交流会

参会单位及人员：华源证券、景顺长城基金、创金合信基金、阳光资产、招银理财、同泰基金、前海再保险、长江证券、联储证券、民生证券、凯联投资基金管理有限公司、上海临信资产管理有限公司、深圳盈泰投资管理有限公司、上海睿源私募基金管理有限公司、西安敦成私募基金管理有限公司、全天候私募证券基金投资管理(珠海)合伙企业(有限合伙)

上市公司接待人员：董事会秘书张伟

三、投资者关系活动主要内容

本次交流活动，以线上网络会议方式展开，董事会秘书张伟对公司基本情况

进行了简单介绍，并就投资者关心的问题进行了沟通与交流，主要问题及回复情况如下：

问题 1：全资子公司惠州方大的产能情况及投产节奏如何规划？

回答：为落实公司的战略布局，深入拓展华南市场，更好的服务客户，提高产品配送效率，公司于 2025 年 8 月通过收购方式成立了全资子公司方大（惠州）新材料有限公司。经过 4 个月的厂房翻新、设备安装等筹建工作，在 2025 年底开始试机。

惠州方大占地 30 余亩，建筑面积 16000 多平方，前期规划 5 条自动化不干胶生产线及近 30 条可变信息标签模切生产线。经过 4 个多月办公楼、宿舍楼以及厂房的翻新改造，目前已完成 2 条自动化不干胶生产线、17 条可变信息标签模切机生产线安装调试，实现部分投产。

问题 2：公司目前境内销售的客户情况、拓展策略及下游客户分行业占比如何？

回答：公司以出口转内销的产品品质积极参与国内市场竞争，但从不依赖大客户。

不干胶材料的客户以不干胶材料分切厂为主，分切厂将不干胶材料分切成符合印刷要求的各种规格的小卷材料销售给印刷企业，印刷成各种精美的标签，广泛应用于食品、医药、饮料、酒水、日化、家居等消费品的包装装饰，精美印刷的标签可以提高产品的视觉吸引力，有助于提高所应用产品销量。

可变信息标签的客户为京东、顺丰等终端用户及电商客户，广泛应用于快递、仓储、奶茶、食品称重、物品吊牌等众多领域。

问题 3：2025 年不干胶材料业务增速高的原因是什么？行业竞争策略及价格、毛利率趋势如何？

回答：不干胶材料产品 2025 年销售收入 3.46 亿元，占公司营业收入的 42.62%，较上年同期增长 39.28%，增速高的原因主要为在二期项目增加的 3 条自动化生产线达产的情况下，又新投产 2 条自动化不干胶生产线，不干胶材料产品的产能持续增加并释放；同时公司将不干胶材料产品作为市场推广重点，努力将产能转化为销量。

不干胶材料产品 2025 年销售毛利率为 8.57%，较上年同期增加 0.88 个百分

点。随着产能的逐步释放，销售规模的增长，产品的边际成本将有所降低，有利于提高产品毛利率水平。

不干胶材料行业在国内市场，处于低毛利的“内卷”状态，公司将发挥上市公司的资本优势，积极参与市场竞争，努力淘汰行业落后产能，积极引领行业集中度提升，提升公司市场占有率和行业地位。

问题 4：外销增长乏力的主要原因是什么？

回答：2025 年度，公司实现外销收入约 4.2 亿，较上年同期略有增长。主要原因为受美国加征关税的影响，美国市场销售收入有所下降，另外，以出口为主的制袋系列产品销售收入较上年同期下降 15.41%。公司为降低复杂的国际政治经济形势等不可控因素影响，在全力维持外销客户的同时，大力开拓国内市场。

问题 5：基于当前产能扩张计划和市场策略，2026 年全年营收和利润增长展望如何？

回答：随着惠州厂全面投产，公司将不干胶材料作为推广重点，紧随行业发展趋势，落实公司发展战略，践行生产经营的数字化转型，利用新质生产力赋能智能制造，发挥上市公司的资本优势，积极参与市场竞争，努力淘汰行业落后产能，积极引领行业集中度提升，提升公司市场占有率和行业地位。2026 年，公司在控制风险前提下逐步释放产能，努力跃上台阶。

河北方大新材料股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 13 日