

证券代码：300221

证券简称：银禧科技

广东银禧科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-1

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（线上投资者交流） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国泰海通证券：马义波、吴俊柯、谭雨瑄，中国银河证券：宁锡明，深圳市以撒投资有限公司徐琳，殷实基金安佟亮，深圳圆石投资李强，中财招商投资集团有限公司王纯忠，海南阳予集团有限公司黄凯楠，智联投资周建武等共计 42 位个人、机构投资者。 |
| 时间 | 2026 年 4 月 28 日（星期二）下午 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书郑桂华女士及董事会办公室工作人员 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>投资者就公司经营情况以及其关心的问题进行沟通，并对公司展厅进行参观。公司与投资者交流的主要内容如下：</p> <p>公司基本情况介绍：</p> <p>广东银禧科技股份有限公司（以下简称“银禧科技”或“公司”）创立于 1997 年，是一家集高性能高分子新材料研发、生产和销售于一体的高新技术企业。经过 20 多年的发展，公司在道滘、松山湖、珠海、安徽滁州和广东肇庆等建立了</p> |

生产研发基地，同时公司为了完成国际化的布局，公司在越南设立生产基地。

公司及子公司目前重点在高分子改性塑料、智能照明、3D 打印材料、电子化学品等新兴科技领域进行了产业布局。公司产品被广泛应用于汽车、家用电器、电线电缆、现代农业、轨道交通、低空飞行器、航空航天、高端装备、新能源、通讯、电子电气和建筑装饰、家用新型服务机器人等行业。

公司东莞基地主要产品为特种工程塑料及改性塑料、智能照明及 3D 打印材料，珠海基地主要产品为阻燃剂材料，肇庆主要产品是用于覆铜板的 PPO 材料，安徽基地主要产品为改性塑料，越南主要为智能照明和改性塑料业务。

公司近几年的新兴客户：

公司这几年迅速调整产品结构，侧重于高附加值产品，重点开发独角兽及小而美的高分子材料细分领域客户，加强对新兴领域客户的培育与开发，主动参与客户产品设计、为客户产品研发中遇到问题及时提供解决方案，与客户共同成长。经过多年的耕耘，公司目前在电子电器、低空飞行器、家用新型服务机器人等新兴行业拥有较为稳定的新兴客户群体。

Q1：公司的产品细分挺多的，公司的产品中毛利率排名前三个产品是什么？这些高毛利的产品，公司后期会有一个什么样的预期，比如高毛利产品后期占比情况？公司的产品有分几个领域？分别占比多少？

公司改性塑料种类繁多，应用范围广，不同客户群体毛利率差别比较大，比如说智能照明产品和改性高分子材料产品毛利率差别大，公司目前的业务主要的两大类，一类是改性塑料业务，一类是智能照明业务，公司的智能照明业务的毛利率是比改性塑料业务要高。改性塑料业务中，由于客户

需要不一样，个性化定制的产品毛利率相差很大，同一客户不同改性要求不一样，不同品规毛利率情况也不一样。因此公司没有针对具体细分产品进行毛利率上的精确排序，大体来说，像用于机器人业务和低空经济业务相关的产品 PC、PA 碳纤维改性材料毛利率相对较好，PVC 传统产品毛利率相对没那么好，但是 PVC 硬质合金及医用产品毛利率又高于普通 PVC 产品。

目前公司的产品分为改性塑料与智能照明两大类，改性塑料的营收占比约为百分之八十，智能照明营收占比在百分之十几不到百分之二十，公司的阻燃剂业务、3D 打印类业务、PPO 业务合计只有百分之几。

Q2：公司的 PPO 产品是一个定制化产品还是一个标准化产品？对后续产能的规划是怎样的？公司如果想扩产能是用直接加产线的方式吗？PPO 扩产产线的建设大概在什么时候完成？未来会不会再进行进一步的扩产？

PPO 的生产研发技术壁垒较高，对稳定性要求较高，公司的 PPO 产品是在满足基本性能的基础上，如果客户有相关性能需求，公司会对根据客户的需求去细微调整。公司原设计产能为 300 吨/年，公司全流程制造存在瓶颈，其实际产能较小，公司有原址复制产线扩产计划，公司预计在下半年完成扩产部分的建设，但具体时间还需要看实际情况，未来可根据市场需求及公司实际情况在此逐步扩产。

Q3：公司在电线电缆领域头部客户有哪些？

公司供给电线电缆领域的产品主要为 PVC，公司的 PVC 产品是传统优势产品，进入了国内的许多头部企业的供应体系，具体客户不方便透露。

Q4：公司跟行业龙头金发科技有没有竞争关系？主要是在什么方面有竞争？双方会不会互挖人才？

金发科技是改性塑料行业的标杆龙头企业，公司在很多场合都与金发科技存在同台竞标现象，低价竞争损害行业利益，同行业之间更多的是同行之间的互补，良性角逐。

对人才的争夺是各行各业都普遍存在的，只要不违反竞业限制的前提下进行人才争夺都是正常的。

Q5：因为美伊战争的原因，改性塑料上游原材料都涨价，在这个背景下，公司会把成本都全部转移到下游客户吗？有时候有些必要的进口原材料会出现一些涨价封盘的情况，公司的原材料国产化程度高吗？

公司原材料主要原材料为 PVC 粉、其他聚合物树脂（PC、ABS、PP、PE、PA 等）、增塑剂等，上述材料的采购价格与石油整体的市场价格具有一定的联动性，如果不及时对公司产品价格进行调整，原材料价格的波动对公司的业绩会造成一定的影响。由于战争导致的原材料涨价，公司相应的向下游传导，但是公司并不是将增加的成本全部转移到下游客户，公司会根据市场行情、订单情况进行订单管理，以进行部分成本转移。同时，公司也会进行战略备货、期货套期保值等采购管理去减少原材料价格上涨对公司的冲击。

公司的原材料基本上都是国产的，一些关键性的进口原材料公司也会进行战略性的提前囤货。

Q6：公司 2025 年度机器人领域的营收占比大概是多少？公司预计 2026 年的营收以及毛利率情况？机器人业务除了智元之外还有哪一些机器人方面的客户？

公司下游机器人（非人形机器人，下同）客户最近两年发展迅猛，公司受益于机器人增长的，公司对应的产品同比

| | |
|----------|---|
| | <p>也增长较大，公司已公布的 2025 年年报及 2026 年第一季度报告，公司净利润的增长幅度远大于收入增长的幅度，其中很重要的原因就是低空经济及下游机器人用产品占比增长较多，其产品毛利率高于传统产品。同一客户有机器人业务和非机器人业务的，公司并没有具体统计与机器人相关的业务营收精确占比。</p> <p>公司目前呈稳中向好的态势，公司这几年的毛利率水平也在同行中也是较高的，但因为存在美伊战争、行业景气程度、市场供需状况、经营管理等多方面的不确定因素，公司的业绩存在不确定性，公司无法预计接下来的营收情况。</p> <p>公司在下游机器人客户主要包括割草机、泳池清洗机、洗地机、扫地机器人、扫雪机器人等庭院式服务机器人，具体客户名称属于公司的商业秘密，暂时不方便透露。</p> <p>Q7：公司的苏州产业园项目的机器人产线产能爬坡进展如何？</p> <p>苏州银禧没有机器人项目，该项目属于旧改项目，当时备案的是公司智能照明业务，但公司为应对 2025 年美国关税及公司智能照明业务租赁到期等情况，公司智能照明业务已在越南及松山湖园区布局，未来苏州银禧产业园建成后，公司需另行进行产业规划。</p> <p>Q8：市场长期传闻拓竹科技存在入股、入主公司的相关规划，请问该传闻是否属实？拓竹参股公司的可能性大吗？</p> <p>传闻不属实，具体以公司公告为准。拓竹为公司重要客户之一，公司为其提供的产品营业收入占比没达到披露标准。公司目前除了为拓竹提供产品外，暂无股权合作，公司的重要事项将按照创业板的相关要求及时披露。</p> |
| 附件清单（如有） | |

| | |
|----|------------|
| 日期 | 2026年4月28日 |
|----|------------|