

证券代码： 301059

证券简称：金三江

## 金三江（肇庆）硅材料股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月8日（周五）下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总经理任振雪 2、独立董事齐珺 3、副总经理、财务总监吴建栋 4、董事会秘书任志霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、领导，您好！我来自四川大决策 请问，2025 年公司沉淀法二氧化硅在新能源、食品等新领域的拓展进展如何？2026 年新业务的商业化落地时间表与盈利贡献预期？</b></p> <p>回复：尊敬的投资者，您好。在食品领域，二氧化硅主要作为抗结剂，目前已形成稳定的市场应用与收入贡献。高端工业领域，PE 蓄电池隔板用二氧化硅已顺利通过全球蓄电池 PE 隔板行业领军企业的应用验证，并正式投入量产；绿色高性能轮胎领域，目前处于小批量生产阶段。从经营数据来看，2025 年公司其他</p>

行业（涵盖食品、高端工业等）营业收入 4,035.65 万元，营业收入占比为 9.01%，同比增长 62.49%，新业务拓展已切实转化为增长动力。2026 年公司将根据整体战略规划进一步有序推进新业务布局发展，有关进展情况请关注公司后续披露的相关公告。感谢您的关注！

**2、公司 2025 年度拟每 10 股派 2 元，请问未来几年公司在股东回报和分红政策上是否有长期规划？**

回复：尊敬的投资者，您好。公司历来重视投资者回报，在长期股东回报规划方面，公司已按照相关规则对外披露《未来三年（2025—2027 年）股东分红回报规划》，未来公司将依据经营业绩、资本性支出安排、法律法规要求综合考虑确定分红规划，后续公司将按相关规则及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

**3、2026 年一季度公司营收同比增长 20.98%，净利润同比增长 47.06%，增速远超 2025 年全年水平，请问一季度高增长的核心驱动因素是什么？是否具有全年可持续性？**

回复：尊敬的投资者，您好。一季度业绩实现高增长的核心驱动因素：一是口腔全球战略客户海外订单进入释放周期，二是新领域的业绩贡献持续增长；随着业务规模提升，规模效应逐步显现，从而实现净利润的高速增长。凭借客户订单的持续释放及规模效应，公司业绩的稳定持续增长具备坚实基础。感谢您的关注！

**4、研发投入方面，在高纯度、高分散性、功能性二氧化硅新品研发及技术迭代上的进展与规划？**

回复：尊敬的投资者，您好。公司研发秉持“以客户为中心，以创新为驱动，为客户创造价值”的理念，产品研发主要以高附加值产品为方向，如：“低吸油低磨损牙膏用二氧化硅及其制备工艺研究”、“小粒径球型二氧化硅的研究”、“二氧化硅在蓄电池 PE 隔板中的效能增强与应用技术研究”等项目。后续，我们将持续加大研发投入，确保口腔领域的技术领先性的同时，不

断开拓新的应用领域。感谢您的关注！

**5、2025 年财务费用大幅增长，核心原因是什么？未来财务结构优化、降低融资成本的措施？**

回复：尊敬的投资者，您好。2025 年公司财务费用大幅增长，主要是利息支出和汇兑损益增加所致；未来公司将采取以下措施优化财务结构，降低融资成本：1、充分利用可转债等多元化融资方式，降低综合融资成本；2、积极运用汇率风险管理工具，减少汇兑损失；3、加强资金统筹管理，提高资金使用效率。感谢您的关注！

**6、公司产能布局、现有产能利用率、在建产能规划如何？产能扩张是否匹配下游需求增长？**

回复：尊敬的投资者，您好。截至 2025 年末，公司设计产能为 8.6 万吨，产能利用率为 58.57%，在建产能主要为马来西亚二氧化硅生产基地建设项目，将新增 5 万吨二氧化硅年产能。近三年以来，公司产能利用率已呈现稳步提升态势。公司与包括高露洁、宝洁在内的多家全球知名牙膏企业建立了长期稳定的合作关系，未来将进一步巩固和深化与核心客户在境外不同区域的合作，确保产能的有效消化。同时，公司正积极拓展其他领域。预计未来几年，随着下游客户需求的持续增长，现有产能将能较好地覆盖国内客户需求。感谢您的关注！

**7、面对原材料价格波动、行业竞争加剧、下游客户集中度较高，公司的议价能力、成本管控、客户多元化策略？**

回复：尊敬的投资者，您好。在议价能力方面，公司与下游头部客户建立了长期深度合作关系，采用“锁定价格公式”和“年度协商定价”等灵活的定价机制，能够结合原材料市场变化，合理调整产品售价，有效传导成本波动，在定价时具备一定议价主导权。在成本管控方面，公司在原料采购端采用长期合作协议、多地区多厂商保供等模式；同时动态跟踪主要原材料的市场价格，优化采购节奏与库存管理，降低原材料价格波动对成本的影响。

响；此外，公司通过工艺改进、自动化升级等方式降低单位制造成本。在客户多元化方面，公司横向拓展应用领域，积极布局食药妆、高端工业、绿色高性能轮胎等领域；纵向深化海外市场，加快全球化布局，客户覆盖亚太、美洲、欧洲等全球各地；同时持续拓展新客户，降低对单一行业或大客户的依赖，提升抗风险能力。综合以上措施，公司力争在波动环境中保持稳健的盈利能力和市场竞争力。感谢您的关注！

**8、未来 1-3 年，在下游行业格局变化、原材料周期波动、技术迭代下，公司的核心竞争优势、潜在风险及应对策略？**

回复：尊敬的投资者，您好。公司核心竞争优势包括：1、研发优势：构建了产学研协同的省级研发平台体系，拥有专业人才梯队与先进数字化研发设施，积累了百余项专利及多项行业荣誉，具备强劲的技术创新与成果转化能力；2、生产工艺与技术优势：掌握国际先进的沉淀法核心工艺，打造了全流程低碳生产与智能制造管控体系，形成品质、效率、成本三重优势，并建立了行业领先的一站式定制化服务闭环；3、客户优势：深耕二氧化硅领域多年，凭借过硬的产品质量与服务在业内树立了良好口碑，与国内外知名牙膏品牌形成长期稳定的深度合作关系，客户粘性高且持续拓展多领域客户布局。

公司潜在风险及应对策略主要包括：1、行业竞争风险：同业及跨领域竞争加剧，冲击市占率与毛利率；公司将强化研发与解决方案模式，拓展新应用领域。2、原料成本波动风险：硅酸钠、硫酸等原材料价格波动影响生产成本；公司将采用长期合作协议、多地区多厂商保供等方式平抑波动。3、全球化风险：出海面临文化、政策、产业环境差异挑战；公司将完善全球化人才、能力与合规体系建设。感谢您的关注！

**9、2025 年净利润增速显著高于营收增速，核心原因是什么？未来毛利率、净利率的稳定与提升措施？**

回复：尊敬的投资者，您好。净利润增速显著高于营收增速，

主要系随着业务规模提升，产品结构变化，规模效应逐步显现，使得成本增速低于收入增速。未来，公司将通过提升产能利用率、优化产品结构、加强供应链管理及深化精益生产与自动化改造等方式保障稳定毛利率与净利率水平。感谢您的关注！

**10、公司产品以牙膏用二氧化硅为主，在牙膏领域的市场地位、核心客户合作情况及份额提升空间？**

回复：尊敬的投资者，您好。公司综合实力及供应量在国内牙膏原料企业中排名行业第一，公司牙膏用二氧化硅产品的销售量在国内牙膏原材料企业及牙膏磨擦剂生产企业中均排名行业第一。公司与核心客户合作多年，形成持续、稳定的战略合作关系。牙膏用二氧化硅市场空间广阔，稳定增长。公司将在巩固国内市场地位的同时，进一步加快开拓国际市场，快速提高全球市场占有率。感谢您的关注！

**11、公司客户结构、区域市场分布情况如何？未来在国内市场深耕与海外市场拓展的优先级？**

回复：尊敬的投资者，您好。2025年，公司收入主要以牙膏行业为主，同时逐步拓展其他行业。2025年，公司国内收入占比为73.10%，国外收入占比为26.90%。公司以大中华区域市场为根据地，加快向亚太区、北美、拉美、欧洲等全球市场拓展。感谢您的关注！

**12、如何平衡牙膏主业的稳定现金流与新领域拓展的长期投入？长期战略方向与短期业绩目标如何协调？**

回复：尊敬的投资者，您好。公司将始终坚持并巩固牙膏主业的 market 地位，公司牙膏行业客户关系稳固、回款良好，能够持续贡献稳定现金流，为公司新领域拓展提供充足的资金支持。同时，公司对新领域投入采取“长规划、分阶段”原则，根据市场验证情况逐步加大资源配置，避免影响运营安全。长期战略上，公司聚焦高端二氧化硅材料，推进全球化布局和多应用领域渗透；短期业绩上，依托牙膏主业的稳健增长和新业务的加速放量，

实现年度营收与利润的持续提升。公司将通过五年滚动规划机制，确保长短期目标有机衔接，在保障当期业绩的同时，为未来增长奠定基础。感谢您的关注！

**13、2025 年公司二氧化硅主业实现稳健增长，核心驱动因素（量 / 价 / 结构）是什么？未来增长的可持续性如何？**

回复：尊敬的投资者，您好。2025 年，公司二氧化硅收入增长驱动因素销量、价格和产品结构均有影响。随着市场规模进一步增长，公司进一步开拓市场，未来增长具备可持续性。感谢您的关注！

**14、报告期内公司在工业硅、饲料、涂料、橡胶等非牙膏领域的拓展进展如何？新业务何时能成为重要增长点？**

回复：尊敬的投资者，您好。公司近年在深耕牙膏用二氧化硅的同时，持续推进产品多元化布局，向食品和药品、高端工业（PE 蓄电池隔板、硅橡胶等）、绿色高性能轮胎等新领域拓展。大部分已经进入量产阶段，目前已形成稳定的市场应用与收入贡献。新业务收入占比持续提升，开始成为公司重要的业绩增长点。感谢您的关注！

**15、公司可转债发行目前在什么阶段了，注意到公司年报有分红方案，可转债的发行时间是在分红前还是分红后？**

回复：尊敬的投资者，您好。目前公司可转债已获得证监会注册批复，公司将会视市场情况择机发行，具体发行时间请关注公司后续公告。感谢您的关注！

**16、2025 年经营现金流同比下滑，核心影响因素是什么？未来现金流管理与资金安全保障措施？**

回复：尊敬的投资者，您好。2025 年经营性净现金流属于短期正常波动。公司将持续加强客户账期管理、提升库存周转、合理统筹项目开支及维持充裕授信额度等方式加强现金流管理，确保资金安全。感谢您的关注！

**17、我注意到贵公司所在行业已有部分上市公司通过视频直**

	<p>播召开业绩说明会，并在会后提供视频回放，以提升信息获取的便利性与透明度。然而，贵公司 2024 年及本次均未提供相关回放。在行业沟通方式逐步向数字化与可视化转型的背景下，请问贵公司在 2025 年的业绩说明会中，是否考虑引入视频直播并提供会后回放，以提升信息披露质量与投资者沟通效果？此外，是否计划在问答环节增加线上视频互动，以增强交流的直观性与互动性？感谢。</p> <p>回复：尊敬的投资者，您好。公司 2025 年度业绩说明会采用网络远程方式举行，上述形式能保障相关问答内容在会后形成记录并留存，以方便广大投资者通过公开渠道随时回看查阅。对于您提出的建议，公司将在后续工作中结合监管要求、技术条件等多方面因素进行综合评估，公司将根据实际情况适时丰富与投资者的沟通形式，持续提升沟通质量和信息披露透明度。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	
日期	2026 年 5 月 8 日