

证券代码：300200

证券简称：高盟新材

北京高盟新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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
参与单位名称及人员姓名	国泰海通证券：周志鹏
时间	2026年5月13日，14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：史向前
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照相关规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平性，没有出现未公开重大信息泄露等情况。沟通主要内容如下：公司副总经理、董事会秘书史向前首先就公司2025年度、2026年一季度经营情况、未来发展战略等做了介绍。公司2026年经营指导思想为“战略深耕，创新驱动国际化；精益管理，夯实平台增效益”，并重点介绍了公司未来发展战略，即领先发展复合粘接材料、争先发展交通功能材料、提升发展电气功能材料、突破发展光学显示材料。</p> <p>1、国际范围内原材料涨价对公司成本带来一定影响，公司采取了哪些措施应对？公司未来的增长点有哪些？</p> <p>答：由于国际原油价格大幅上涨，国内很多化工原材料价格都出现较大幅度的上涨，面对原材料价格上涨的冲击，公司已经采取相应措施积极应对，公司一方面通过与上游供应商密</p>

切沟通确保稳定供应和价格合理调整，另一方面通过精益生产、技术优化等方式，努力消化部分成本压力，同时也有序组织开展客户涨价工作，涨价工作已取得一定成果。目前，公司通过与客户沟通涨价、加强采购管理等方式，及时关注和分析价格走势，努力提高下游客户涨价覆盖率、到位率，同时采购端在充分利用资金的情况下，对部分原材料也适当加大储备。面对持续承压的市场行情，公司会在“开源”端持续进行市场开拓和新产品研发工作，加快新增产能爬坡、有效提升产能利用率，全力提升市场份额，进一步缓解业绩压力。

业务发展方面，公司各项工作稳步开展，各业务板块持续壮大。交通功能材料板块，新能源动力电池胶技术不断突破，通用型 IPN 多元结构胶、IPN 多元导热结构胶、聚氨酯结构胶、导热结构胶、灌封胶等产品持续改善性能，使用自主合成的聚醚、聚酯、生物基多元醇等从根源解决技术难点，核心技术国内领先，成功开拓一批新客户和新项目，包括多家动力电池头部知名企业。光学显示材料方面，偏光片用压敏胶产品在标杆客户获得持续验证通过，成功替代进口实现稳定批量销售，偏光片保护膜用压敏胶已通过下游偏光片企业的测试，各项指标达到客户要求。

产业布局方面，12.45 万吨胶粘剂项目二期工程预计 2026 年 10 月完成安装和调试，随着南通高盟 4.6 万吨和 12.45 万吨项目的逐步投产，将极大缓解过去束缚公司快速发展的产能瓶颈。此外，清远贝特新材料有限公司一期增资扩建项目正在推进中，同时公司也在准备 EPP、MPPE 连续发泡与 UV 胶两大新材料工艺的研发与产业化项目的硬核攻坚。

2026 年，公司将持续推进“3+1”产品发展战略，领先发展复合粘接材料、争先发展交通功能材料、提升发展电气功能材料、突破发展光学显示材料，致力于战略深耕，锚定在复合粘接材料、交通功能材料、电气功能材料、光学显示材料战略

	<p>布局， 做精做强现有业务， 积极探索高附加值新赛道， 打造多个重要增长点， 打造海外研发平台， 重点打造海外核心产品， 提升战略产品竞争力。</p> <p>复合粘接材料从客户、产品等方面分解战略目标， 在技术、成本、服务上持续追求领先， 夯实“压舱石”价值； 交通功能材料围绕高端泡棉胶带、 车用胶粘剂、 电池胶粘剂、 发泡新材料进行专项突破， 巩固新能源客户优势， 加快胶带与 NVH 隔音减振降噪材料再突破， 形成协同增长， 重点推进 MPPE 新材料的研发和生产自动化升级， 实现吸塑裁切一体化； 电气功能材料板块在二次绝缘树脂、 电子胶、 三防树脂、 感光油墨、 有机硅胶、 电力灌封等方向全面发力， 加快实现封装材料的技术攻关和客户导入； 光学显示材料板块根据公司自身资源首先聚焦偏光片及偏光片保护膜等 OCA 胶和光学膜涂层， 加快研发突破与客户认证， 抢占进口替代商机和高附加值新赛道； 国际业务方面， 将紧密围绕 2028 年目标展开， 重点突破东南亚、 俄罗斯等区域市场。 海外办事处将从“销售触角”升级为“价值支点”， 建立本地化技术支持和快速响应机制， 加强国际人才引进与文化融合， 推动产品、 技术、 品牌协同出海， 持续提升服务全球客户的系统能力。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 5 月 13 日