

证券代码：002083

证券简称：孚日股份

孚日集团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	☐特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☒其他：线上电话会议
参与单位名称	1. 券商：6家 光大证券；华泰证券；西部证券；中信证券(山东)；中信证券；中金证券 2. 公募：12家 博时基金；大成基金；富安达基金；方正富邦基金；光大保德信基金；广发基金；建信基金；鹏华基金；湘财基金；西部利得基金；圆信永丰基金；长信基金 3. 私募：19家 正圆私募基金；北京昊泽致远；海南羊角私募；江苏省投资；明世伙伴私募；青骊投资(上海)；亘曦私募基金；星景；上海汐泰资管；上海环懿私募；上海真滢投资；上海途灵资管；云创资本投资；前海众利投资；深圳茂源财富；上海玄卜投资；西安江岳基金；浙江丰道投资；浙江誉文投资 4. 境外机构：4家 大湾区发展；蓝馨亚洲投资；蔚林资本管理；里昂证券 5. 银行：1家 平安银行 6. 一般机构：10家 星泰投资；翎展基金；三峡资本控股；度势投资；贝加尔咨询；进门财经科技；拓荆科技；锡山金融投资；兴业经济研究咨询 7. 其他：3家 安丰创投；Decent Capital；欧谱曼迪科技
时间	2026年07月21日-2026年07月21日
地点	-
上市公司接待人员姓名	孚日股份董事会秘书 彭仕强 博赛利斯总经理 王岑博士

投资者关系 活动主要内容介绍	1、博赛利斯与安普瑞斯之前的电芯业务合作模式是怎样的？为何公司计划在2028年后收缩该业务并聚焦负极材料？ 博赛利斯主营定位为材料及高能量密度解决方案，与安普瑞斯的合作主要是为其高能量密度电池产品提供代工管理。未来随着公司在材料业务上发力，尤其是与孚日合作推动材料扩产，原代工业务将逐步减少。近期公司材料业务在国内外客户中取得快速进展，符合发展预期。 2、公司后续扩产的主要方向是否是CVD硅碳？扩产的节奏、规模和投资力度如何安排？ 公司合肥工厂目前处于满产满销状态，正通过精益生产扩充产能。同时，公司已布局2-3家硅碳代工合作伙伴，但会控制原材料并派驻人员。未来扩产将以气相硅碳为主，在国内和海外均有布局，具体规模将根据客户订单确定。公司还开发了更高效、低成本的生产方式，有利于后续扩产。 3、合肥工厂满产满销的是否为预锂化硅氧产能？通过代工生产的产品是硅氧还是硅碳？目前是否因自有产能不足而主要依靠代工？ 合肥工厂现有产能为预锂化硅氧，处于满产满销状态。外部代工生产的产品为气相硅碳。博赛利斯在行业深耕十几年，技术处于第一梯队，但此前硅氧规模量产进展不及预期，公司经历了困难期，目前正通过代工和自建产能结合方式提升硅碳产能。 4、2025年及2026年前四个月，硅氧和硅碳的出货量比例如何？ 去年硅氧与硅碳比例约为3:1，今年逐步过渡到3:2，预计三季度达到1:1，四季度硅碳出货量有望超过硅氧。 5、为实现硅碳出货量增长，公司是否必须尽快落地自有扩产项目？仅依靠代工是否足够？ 代工产能正在不断扩大产并有实际产能落地，同时公司自身也在进行其他产能布局，届时请关注公司公告。 6、CVD硅碳负极未来的市场空间如何？在动力电池应用上面临哪些主要问题？公司对应的技术水平如何？ 目前动力电池的应用进展相对缓慢，但数码、电动工具和无人机领域硅添加量增长很快，已有客户添加量达30%-
---------------------------	--

	50%。在动力电池方面，硅氧负极受成本、膨胀和循环性能制约，不易大规模使用；但公司通过“断面微孔自修复”、“三维弹性拓扑结构”等技术的发布，使硅碳搭配单元材料可循环超1000次，从而具备性能可行性。成本方面，公司正通过规模化生产和新设备工艺降本，预计成本可降15%-20%。下半年公司部分材料将在部分车型项目上搭载，有望成为行业率先上车案例。 7、孚日股份原有的硅碳团队与博赛利斯团队后续将如何整合？ 孚日鸿硅原有的技术团队目前已不再合作，后续技术方向将以博赛利斯技术团队为主导。 8、公司VC产品目前的出货量、排产情况以及行业供需情况如何？ 公司VC产品下半年进入旺季，表现出量价齐升的态势。供给端因环保、资质等因素受限，无新增有效产能；需求端受储能增长和动力电池稳步上升带动，整体供需紧平衡，价格坚挺或有上行动力。 9、公司家纺业务今年的业绩情况如何？ 家纺主业保持稳健，外销市场市占率较高，尤其在亚洲市场达60%以上，欧洲和美洲约35%。公司通过调整产品结构，提高附加值产品占比，以此提高毛利水平。 10、近年来公司营收增长不大但净利润增速较快，主要原因是什么？ 净利润增长主要得益于两方面：一是产品结构调整，增加了高附加值产品的销售比重；二是原料端成本优势，公司作为全国最大毛巾出口商，每年可获得国家发改委的棉花配额倾斜，用棉成本低于同行。 11、公司棉花原料的价格优势具体如何？ 公司每年根据出口量获得棉花配额，配额内棉花采购价格较低。同时，公司凭借全球采棉经验，在低价时进行储备，进一步控制原料成本。 12、公司VC产品2026年1至6月的出货量是多少？目前1.2万吨产能的利用率如何？是否有新增产能计划？ 公司VC一季度销售约1000吨，二季度VC销售情况、产能利
--	--

	用率情况要好于一季度。公司有一个2000吨技改升级项目，预计今年10月投产。 13、公司VC产品相比竞争对手的毛利优势主要来源是什么？电厂和氯气的具体优势如何？ 公司是VC行业唯一全产业链企业，从CEC到粗品再到精品实现一体化生产，成本更低。同时，自备热电厂提供电力和蒸汽，自备中水工厂降低水成本；氯气通过管道从相邻的建滔化工输送，省去运输和储存成本。此外，公司技术团队在回收利用等方面也有独到优势。 14、公司通过此次并购是否进一步向电池产业链布局？ 是的，目前公司新能源板块仅有VC单一产品，通过控股博赛利斯，可补齐负极材料短板，形成VC与负极双产品体系，真正实现家纺与新能源双主业战略。未来博赛团队还有其他技术储备可陆续转化，公司对发展充满信心。 15、博赛利斯的核心竞争力体现在哪些方面？ 首要竞争力在于技术和产品的扎实性。团队在锂电和硅负极行业深耕十多年，核心人员稳定，产品性能和稳定性行业领先。公司声誉良好，与上下游长期互动。短板是产能布局较慢，但运行稳健。与孚日合作后，可借助孚日的现金流加速扩产，形成优势互补。目前公司正同步推进产能布局、客户绑定和生产线建设。 16、博赛利斯目前在销售的主要产品有哪些？ 公司一直围绕颗粒型硅材料本体进行开发，产品包括普通硅氧、预锂化硅氧以及气相硅碳等，可无缝衔接替代纯石墨负极，添加量取决于材料性能和电芯设计。 17、博赛利斯的硅材料能否用于固态电池？ 未来固态电池的负极材料选择主要是硅或金属锂。硅方案市场成熟度可能更早到来，用量不小。公司正与国内头部电芯和整车企业，在该领域深入配合。 18、公司未来产业并购的整体战略思路是什么？是围绕现有产业链延伸还是布局新赛道？ 孚日此次与博赛合作，意在增厚新能源板块，从目前的VC单一产品向负极材料延伸，实现产业链纵向拓展。博赛利斯方面除硅负极外，还在正极补锂剂、硅负极高分子粘结剂、固态
--	---

	电池硫化锂等方向有研究，未来可能逐步拓展，但当前首要任务是将硅基产业做大做强。 19、博赛利斯的技术在负极硅碳材料赛道处于什么位置？ 从技术角度看，公司处于行业最头部地位，产品质量和稳定性领先。主要短板是生产能力布局，目前正加快补齐。同时公司持续精进技术，并向上游原材料布局，以提升产品性能和成本竞争力。 20、硅碳负极未来1-3年的价格和成本趋势如何？公司降本的具体方向有哪些？目前国内主要客户有哪些？ 成本控制方面，公司通过规模效应、技术进步（新设备工艺可降本15%-20%）、原材料布局（如硅烷管道输送、自产氮气等）以及精益生产来实现。价格受市场供需影响，短期内可能因竞争加剧出现价格战，但公司成本优势明显，有望度过洗牌期。客户方面，国内知名电池厂商均在配合，但节奏有差异。 21、公司在重点设备自研上有哪些进展？在多孔碳材料方面主要往哪个方向发展？ 公司自主开发了新型生产设备，单批次产能达400公斤，反应效率和均匀性优于传统流化床，已得到头部客户认可，未来将作为量产主力型号。多孔碳方面，目前出货以生物质为主，树脂基逐渐增多。公司认为树脂基性能上限更高，是未来重要方向。凭借技术能力，公司制备的生物质产品性能已优于许多竞争对手的树脂产品。 22、动力电池大规模应用硅碳负极的预计时间？公司目前的产能和未来扩产安排如何？ 产能规划将分阶段推进，当硅碳价格降至15万元/吨甚至12万元/吨时，动力电池接受度将大幅提升。目前全球石墨负极需求约300万吨，若硅碳替代5%-10%，市场规模将达15-30万吨；若添加比例进一步提高，市场空间有望超百万吨。公司已与博赛利斯达成共识，将加快产能布局。
清单（如有）	无
日期	2026年07月21日