

证券代码：301321

证券简称：翰博高新

翰博高新材料(合肥)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	景顺长城基金：韩非、王玉、柯海东、吴泽煌 长江证券：钟智铎
时间	2026 年 7 月 23 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：潘大圣
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍一下公司业务及公司 2025 年及 2026 年第一季度的经营情况。 答：公司以“成为半导体、显示行业首选合作伙伴”为愿景，集光学设计、导光板设计、精密模具设计、整体结构设计和产品智能制造于一体，已发展成为半导体显示面板背光显示模组及重要零部件的一站式综合方案提供商。公司的主要产品包括背光显示模组，以及导光板、精密结构件、光学材料等背光显示模组的相关零部件，可以广泛应用于笔记本电脑、平板

	电脑、桌面显示、车载显示、医疗显示器及工控显示器、VR等终端产品领域。 2025 年行业市场环境逐步回暖，公司把握市场发展机遇，稳步推进各项经营规划，整体经营运行态势向好，经营发展基本面持续向好。公司全年实现营业收入 32.77 亿元，同比增长 39.64%。公司相较上一年度实现大幅减亏，归母净利润亏损规模得到有效缩减，同比减亏 54.94%，主营业务盈利水平正持续向好回升。公司毛利率与去年基本持平，但规模效应尚未充分释放。公司在报告期内持续深耕背光模组市场，客户订单稳步增加。公司在报告期内推进降本增效工作，落地多项精细化管理举措，期间费用较去年虽有小幅增长，但增长比例远低于营业收入增幅。同时公司 2025 年经营性现金流净额 2.88 亿元，健康的现金流状况充分保障了公司日常生产运营、订单承接及项目建设等各类经营活动有序开展，为企业稳定经营筑牢资金根基。 2026 年第一季度，公司经营态势延续改善趋势，营收稳健增长。报告期内实现营业收入 9.27 亿元，同比增长 27.19%，营业收入增长速度较快，主要得益于下游需求回暖及订单规模持续扩大，背光显示主业出货量稳步提升。公司当季实现扣除非经常性损益后净利润 437.99 万元，同比增幅达 111.93%。整体来看，随着公司产能利用率进一步提升、车载显示等高附加值产品占比持续提高及新业务逐步落地，公司盈利能力有望延续修复态势。 2、请介绍一下本次收购交易中韩国东进选择剥离在华资产退出中国市场的具体考量是什么？ 答：受全球战略布局优化调整驱动，韩国东进决定剥离旗下在华湿电子化学品相关资产。当前国内半导体、显示面板材料国产化进程提速，本土材料厂商综合竞争力稳步提升，持续
--	--

	挤压外资品牌市场份额与盈利空间；叠加韩国本土半导体材料行业格局重构、集团整体资源统筹再平衡等多重因素，出售中国区业务成为韩国东进主动实施战略收缩的核心举措。本次交易完成后其并非完全退出中国市场，韩国东进将保留东进世美肯（上海）新材料有限公司（以下简称“上海东进”）30%股权，并未彻底脱离国内产业链。对公司参股平台合肥芯东进新材料科技有限公司（以下简称“芯东进”）而言，本次交易创造了优质投资契机，承接了成熟湿电子化学品产线与配套技术平台。 3、请介绍一下公司布局湿电子材料，原有主业与新布局的湿电子材料业务的侧重点是怎么样的？ 答：公司布局湿电子化学品业务，是经充分调研论证后的中长期战略安排，旨在构建“显示材料+半导体材料”双轮驱动的产业格局。本次通过参股公司芯东进实施资产收购，是切入湿电子化学品行业、推进战略升级的关键一步，核心聚焦半导体领域优质资产整合与高附加值新材料赛道拓展，与公司产业链延伸、结构优化的长期规划高度契合。芯东进通过收购资产直接获取湿电子化学品行业的成熟技术、规模化产能、稳定客户资源及本土化布局优势，快速打通湿电子化学品领域的技术与市场壁垒，显著提升其在剥离液、蚀刻液等核心产品领域的研发能力、产能供给能力和市场竞争力。公司将坚持原有主业与新兴业务协同发展，原有显示核心器件主业持续深耕，巩固行业优势，保障稳健经营；湿电子材料作为战略布局业务，将稳步推进整合拓展与能力建设，逐步释放增长潜力，为公司实现产业升级奠定坚实基础。 4、请问公司为何选择通过参股平台芯东进实施本次收购，而非上市公司直接收购？ 答：公司选择通过参股平台芯东进实施本次收购，而非由
--	--

	上市公司直接收购，主要基于以下三方面考量： 首先，提升交易落地效率。本次跨境资产交割对时效性要求较高，借助参股平台的市场化运作机制，可大幅简化决策流程、加快执行节奏，确保资产及时高效交割。 其次，整合多方资源并分散风险。交易方案是各产业投资方与交易对手方基于商业原则充分谈判协商的结果。通过平台化运作，能够联合产业资本和专业投资机构，汇聚各方优势资源，协同推进后续业务整合与发展，同时在前期的整合阶段合理分散不确定性风险。 最后，契合公司战略节奏。该架构兼顾了交易效率、风险分担与各方产业协同诉求，既把握了湿电子化学品行业的发展窗口，又与公司当前“显示材料+半导体材料”双轮驱动的战略推进节奏相匹配，有利于稳健有序地推进新兴业务布局。 5、请问公司如何看待下半年的行业发展环境，整体经营层面有哪些重点工作安排？ 答：从行业环境来看，下半年显示行业整体延续复苏态势，下游需求逐渐呈结构性分化——传统消费电子需求总体平稳，各细分领域需求保持较好增长态势，为公司主业经营提供相对有利的外部条件。下半年公司将密切跟踪行业周期变化，聚焦四个核心方向开展工作：一是深耕显示主业，巩固基本盘。持续推进产品结构优化与技术迭代，加大高附加值产品拓展力度，深化核心客户合作，进一步提升市场地位与盈利质量。二是推进湿电子材料整合，落地战略布局。稳步开展芯东进旗下资产的运营衔接与产能爬坡，重点推进客户协同与技术优化，确保新业务平稳过渡并逐步释放增长潜力。三是强化合规风控，筑牢经营底线。重点关注新业务整合过程中的潜在风险，加强信息披露与内控管理，切实保障全体股东权益，确保公司
--	--

	稳健运行。四是优化资产质量，改善财务结构。强化存货周转与减值管控，提升资产运营效率；同时依靠稳定增长的经营现金流，有序偿还债务，降低资产负债率，增强财务安全边际。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 7 月 23 日