

证券代码：301292

证券简称：海科新源

山东海科新源材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	中信证券、明河投资、盛松投资、澄明资产、立心资产、兆魏投资、比亚迪投资、厦门象屿创业投资管理有限公司、招商证券、粤信资产、景合私募基金管理(海南)有限公司、惠升基金、金证互通、平安证券、西部证券、长江证券、天风证券、中泰电新、方正富邦基金、德邦基金、中信建投、多和美、淡马锡、马可波罗、亿能投资、钛信投资、人保养老、禾永投资、途灵投资、民生加银基金、泾溪投资、创金合信、新华资产、鑫盛寰宇、益和源资产、东航产投、中信资管、和谕基金、百年资产、上海洛书投资管理有限公司、森锦投资、东吴证券自营、宏利基金、清禾基金、中汇人寿、硕丰私募、太保资产、青榕资产、紫阁投资、东方睿石、唐臣投资、乾图基金、招商资管香港、杭银理财、海富通基金、华商基金、常春藤、深圳猎投资本、六妙星基金、深圳前海百川基金管理有限公司、格传基金、上海东恺投资管理有限公司等
时间	2026年05月06日 15:00-16:00
地点	线上
上市公司接待人员姓名	总经理 马立军 财务总监兼董事会秘书 尉彬彬 证券事务代表 李玲

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1. 我们看到公司2026年一季度交出了一份非常亮眼的成绩单，归母净利润同比暴增超19倍，ROE大幅提升。请问一季度利润强势反转的核心驱动力中，量增和价升的贡献比例大概是怎样的？考虑到2025年行业的残酷洗牌，您如何看待今年二、三季度乃至全年电解液溶剂和添加剂价格体系的支撑力？这种高盈利状态是否具备可持续性？</p> <p>答：一季度业绩的爆发，是行业景气度上行与公司内部产能高效释放共振的结果。2025年我们在周期底部完成了核心产品109.66%以上的超负荷满产满销，市占率显著提升。进入2026年，不仅储能市场（去年全球出货大增79%）带来了巨大的增量需求，而且经历了过去几年的出清，行业供需格局大幅改善，溶剂和添加剂价格稳步回升。</p> <p>关于持续性，我们非常有信心。一方面，新能源车与储能“双引擎”驱动的真实需求在支撑当前的价格体系；另一方面，我们并非被动接受市场价格，而是通过柔性化生产和波段采购极大地拉开了与二三线厂家的成本优势。量价齐升的态势不仅在Q1兑现，也将贯穿我们全年的交付周期。</p> <p>2. 报告中提到，2025年公司碳酸酯系列、丙二醇及添加剂产能利用率均已超过100%，处于满产状态。面对今年强劲的下游需求和我们不断扩大的市占率，公司短期内是否存在产能瓶颈？山东、江苏、湖北三大基地接下来的产能释放节奏是怎样的，如何保障业绩的连续增长？</p> <p>答：去年的超100%产能利用率确实说明了我们产品的抢手程度。公司针对今年以及中长期的需求增量，我们首先通过前期的工艺优化和装置去瓶颈改造（即柔性化改造），进一步提升现有装置的极限产出效率；其次，将通过技术输出，寻找代工单位的方式增加产品出货量。同时，我们在欧美设立的仓储基地能有效平滑交货周期，提升整体供应链的周转效率。我们有充足的弹药匹配下游核心客户的订单增长。</p> <p>3. 我很关注公司的消费化学品业务。在当前国货美妆崛起和国产替代的大背景下，公司的生物基1,3-丁二醇等产品销量增速高达45%，且成功打入欧莱雅、资生堂等供应链。请问，这类高端日化原料的毛利率水平相较于锂电材料如何？未来在这些国际巨头中的份额提升空间还有多大？</p> <p>答：消费化学品是我们抵御单一周期波动的“压舱石”。在盈利能力上，高端日化原料（如医药级/食品级丙二醇、生物基1,3-丁二醇等）由于技术壁垒极高且直接替代进口，享有很强的定价权，其利润率表现非常稳健，甚至在锂电周期底部时提供了强大的利润支撑。</p> <p>目前我们打破了海外的长期技术垄断，与欧莱雅、资生堂、强生等巨头达成了紧密的合作关系。大家知道，日化巨头对原料供应商的黏性极强，一旦切入，份额将呈现阶梯式上升。目前我们的份额占比仍处于上升期，未来随着新产品线（如苯氧乙醇、二氯苯甲醇）的持续导入，这块业务的增量空间非常广阔。</p>
-----------------------------	--

	<p>同时，我们将通过投资并购快速完善产品布局，推进前沿生物基产品、特种消费化学品的技术布局，打造国内领先的高端消费化学品服务商。</p> <p>4. 管理层提到2025年境外业务毛利率达到21.67%，远高于国内市场。在目前欧美贸易壁垒逐渐升温的复杂宏观环境下，公司欧美子公司的本地化交付模式能否有效规避相关风险？海外市场的高毛利状态在26-27年能否维持？</p> <p>答：海外市场高毛利的核心逻辑在于“稀缺的本土化服务能力”和“极高的产品纯度（99.995%以上）”。我们在欧美不仅设立了子公司，更实打实地建设了仓储网络，这意味着我们能为海外客户提供与本土企业无异的快速交付响应，这部分服务溢价是支撑高毛利的关键。</p> <p>面对贸易环境的不确定性，我们的全球化布局恰恰是最好的防御工具。我们已通过战略合作、长单协议等方式实现了全球电解液客户全覆盖，且由于电解液高端溶剂在海外产能较为短缺，我们具备较强的成本转嫁能力。我们预计未来海外业务营收占比将持续提升，并继续作为公司高盈利的标杆板块。</p> <p>5. 近期资本市场对固态/半固态电池的产业化非常敏感。公司在战略中明确提到加速半固态/固态电解质、钠电材料的研发落地。能否详细说明目前公司在这些前沿材料上的专利储备情况？产品是否已经开始向下游电池厂送样，预期何时能带来实质性的收入贡献？</p> <p>答：技术储备是我们最大的护城河。2025年我们研发投入近1.9亿，获得授权专利122项，其中拥有72项发明专利。公司目前已在新型锂盐（如LiFSI）及特种固态电解质关键材料上完成了核心技术的产业化突破。目前我们正与部分全球头部的动力电池厂商及整车厂进行联合研发和多轮送样测试。虽然爆发式放量需要配合下游固态电池整体商业化进程，但在半固态电池过渡期，我们的特种添加剂和新型溶剂已经开始逐步形成增量收入。</p> <p>6. 公司强调完成了向“一站式电解液材料解决方案服务商”的全面升级，核心产品VC也成功进入比亚迪等头部客户。站在客户的角度，这种“一站式”采购能为他们带来什么实际价值？对公司自身的客户留存率有何影响？</p> <p>答：“一站式”服务是行业走向成熟期的必然趋势。对头部客户（如天赐、比亚迪等）而言，电解液配方的微小波动都会影响电池性能，将碳酸酯溶剂与VC/FEC等核心添加剂打包交由一家龙头企业供应，不仅大幅降低了他们的供应链管理成本，更重要的是保证了批次间材料的一致性与稳定性。</p> <p>对海科新源而言，这极大加深了客户壁垒。2025年我们的前五大客户销售占比达51.02%，非常稳固。从卖单一溶剂到卖“溶剂+添加剂+配方服务”，我们的客户黏性实现了质的飞跃，这让其他竞争对手极难通过单纯的低价策略来抢占我们的市场份额。</p> <p>7. 公司提到能够根据市场需求动态调整产品结构，实现柔性化生产。</p>
--	--

	<p>请教管理层，这在生产线的实际操作中是如何实现的？在原材料价格波动较大的情况下，这种柔性生产能为我们的毛利率贡献多大的防御空间？</p> <p>答：柔性化生产是化工企业最高阶的运营能力之一。以碳酸酯系列为例，五大核心溶剂之间的市场需求和溢价空间是动态变化的。我们的生产装置经过特殊改造，能够在保证安全和产品纯度的前提下，灵活切换不同溶剂的产出比例。</p> <p>当某种溶剂在市场上出现供需错配、利润丰厚时，我们可以迅速倾斜产能。结合我们与核心供应商的年度协议及科学的波段采购，我们可以将成本锁定在低位，同时将产品切换至高毛利品类。这种剪刀差效应是我们在2025年周期底部依然能大幅减亏、并在26年一季度利润爆增的重要因素。</p> <p>8. 在未来战略规划中，公司明确提出在消费化学品领域将通过“投资并购”快速完善布局。请问公司在寻找标的时，核心考量指标是什么？是更看重海外渠道、生物基前沿技术，还是现成的产能？</p> <p>答：在消费化学品的并购战略上，我们的思路非常清晰：“补短板、强协同、高壁垒”。</p> <p>我们首要看重的是前沿生物基技术与特种消费化学品的研发能力。我们自身的强项是规模化制造、卓越运营和海内外的交付网络。如果标的企业在诸如绿色防腐、高阶抗衰/美白等细分赛道拥有独家技术或专利，但受限于资金、产能或渠道无法做大，这正是我们最理想的并购对象。我们将通过资本赋能，将其前沿技术与我们的全球供应链巨头客户网络（如联合利华、强生等）相结合，实现1+1>2的商业转化。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年05月06日