

证券代码：300839

证券简称：博汇股份

宁波博汇化工科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-008

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
参与单位名称及人员姓名	国金证券、中信证券、方正证券、契阔资本、附加值资管、安桥私募、方洋集团
时间	2026年9月9日-11日
地点	线下交流
上市公司接待人员姓名	IR 刘丁源
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍一下公司现阶段的业务基本情况。 1) 燃料油深加工业务 公司深耕燃料油深加工细分领域，致力于特种油、燃料油的技术研发及创新。公司主要业务为研发、生产、销售特种油及燃料油等产品，产品重点应用于日化、纺织、新能源、精密机械、国际船舶加注等领域。 近年来新技术、新产业蓬勃发展，特种油在新兴领域的应用快速拓展，增量场景持续丰富。公司以市场需求为导向，通过研发不断丰富产品线，并进一步向新能源、热管理等新兴产业拓展应用场景，提升产品附加值，特种油系列产品也趋向高端化、差异化发展。公司通过不断开发产品应用场景，实现产品系列的升级；通过新客户市场的介入，积极扩大业务范围，拓展多元化应用市场和高端市

	场；通过加快构建上下游一体化发展，提升产业链供应链韧性。公司着力发展开拓新业务，充分发挥差异化竞争优势，适应政策环境和市场环境变化，不断做专做精，提升公司盈利能力和综合竞争力。 2) 液冷算力新业务 公司全资子公司无锡极致探索并开展液冷综合解决方案、智能算力服务等相关新业务，构建公司在热管理及智能算力领域的布局，开辟新的盈利增长点，促进业务模式创新和产业转型升级。 2、公司同时经营绿色化工和液冷算力两条主线，请介绍一下目前各业务板块占比分布、盈利水平等情况。 公司各业务占比一般根据市场环境、公司经营策略等进行动态调整，旨在实现价值创造最大化。从上半年来看，燃料油深加工主业方面，各产品线均实现量利齐升。特种油系列营收8.26亿元，同比增长28.23%，毛利率14.28%，同比提升9.96个百分点；燃料油系列营收9.33亿元，同比增长69.80%，毛利率6.78%，同比提升9.62个百分点；其他精炼石油产品营收1.95亿元，同比增长31.99%，毛利率12.12%，同比提升11.93个百分点。除了化工主营业务以外，负责新业务开展的子公司无锡极致液冷上半年实现营业收入5333.82万元，净利润1508.75万元，已开始为公司贡献利润增量。我们也期待公司三季度以及下半年能够继续保持良好态势，各业务单元不断创造新价值。 3、公司新业务已经表现出较为突出的盈利能力，是否考虑抢抓风口加大投入，带动更大的效益产生？ 公司致力于成为一家“绿色化工新材料”与“液冷算力服务”双轮驱动发展的现代化产业公司，液冷算力是公司重点培育的第二增长曲线。后续公司将结合市场需求、业务发展节奏和自身经营情况，强化该板块各项工作推进力度，积极探索与产业合作伙伴的协同效应，审慎决策各项资源的配置和投入，促进新业务稳健成长。 4、子公司起航新材升级和新建的项目具体包括哪些内容，请简要介绍。 今年7月，公司董事会审议通过全资子公司起航新材投资建设40万吨/年环保芳烃油加氢装置产品升级及新建12万吨/年特种油加氢精制单元项目。项目建成后将推动公司产品矩阵从传统燃料油向
--	---

	“III类润滑油基础油+多品种特种油品”转型升级，其中推进剂已完成实验研发且各项指标达到相关标准；浸没式冷却液完成实验研发并符合标准，同时引进壳牌成熟生产工艺，具备产业化落地条件；III类润滑油基础油的市场拓展工作有序开展并获得客户认可。该项目是公司主营业务提质升级的关键举措，目前各项工作按计划持续推进，建设周期预计24个月，最终具体以实际建设情况为准。 6、面对宏观大环境的不确定性，公司实现扭亏为盈，并积极开拓新项目、新业务，请问公司实现这些目标的经营逻辑有哪些？ 公司围绕全年工作目标，稳步推进各项工作的开展，助力各项经营目标的持续达成，主要基于以下几个方面： 一是产供销高效协同，市场拓展纵深推进。采购保供方面，面对国际地缘政治引发的市场波动，公司前瞻研判，构建起国内国外更具韧性的双轨原料保障体系，国内与一线炼厂深化长效合作机制，国际与多家供应商稳定合作关系。营销方面，与业内头部央企的合作从单项采购迈向采销互供，并延伸至产品研发共创；基础油等产品出口实现从零星交付到规模化交付的跨越，深入辐射东南亚等国际市场；公司与头部客户持续保持战略合作，客户结构稳定，市场口碑稳步提升。 二是创新研发多点突破，新业务加速落地。研发方面，公司持续推进高附加值特种油的技术攻关，III类润滑油基础油通过研发工艺研究，成功完成产品试生产；浸没式冷却液已完成实验研发，准备进入试样阶段。推进剂、环保型钻井专用油已完成实验研发。公司积极引进国际成熟生产工艺、与相关科研院所保持密切交流等，为产品附加值的提升以及产业化落地提供保障。在公司整体战略下，进一步推进液冷综合解决方案、智能算力服务等相关新业务，促进业务模式创新和产业转型升级。 三是装置平稳运行，筑牢安全根基。公司严格贯彻安全生产责任制，通过精准的产供销运联动调度，确保装置“安稳长满优”运行。各生产装置运行平稳，产品质量优异，能耗双控指标可控。持续完善设备全生命周期管理体系，强化应急预案与实战演练，安环管理保持高压态势，为完成全年生产目标筑牢安全根基。 四是精细管理穿透全链，深挖内部潜力。生产端以节能降耗为精细化管理的核心抓手，持续优化操作流程，提高生产效率，推动单位生产成本稳步下降；经营端将“降本”理念贯穿采购、物流、
--	---

	仓储、营销全链条，强化成本管控；各部门从细节入手，严控各项费用支出预算，将降本落到实处。 7、公司一直在积极创新求变，在产品端、装置端、市场端等各维度寻求突破和增量，请问公司的资金情况如何，能否支撑这些动作的顺利开展？ 在资金方面，公司一方面与银行等金融机构保持融资渠道畅通有效，另一方面控股股东文魁集团为公司提供总额不超过人民币1亿元的借款额度且总金额范围内可循环使用；不仅如此，公司坚持优化财务结构，强化内部精细管理，持续推进降本增效，共同助力公司各项经营活动稳步推进。 8、公司定增撤回后，与无锡国资后续的合作方向是什么？ 公司于2026年6月23日经董事会审议终止2025年度向特定对象发行股票事项并撤回申请文件。各方将在符合相关法律法规及监管政策的前提下，另行协商相关事项的后续安排，并按规定履行相关信息披露义务。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	
日期	2026年09月11日