

证券代码：300019

证券简称：硅宝科技

成都硅宝科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-009

投资者关系活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/>分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/>媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/>业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/>路演活动</div> <div><input type="checkbox"/>现场参观</div> <div><input type="checkbox"/>其他</div>
参与单位名称及人员姓名	博时基金、国金证券、中信建投证券等
时间	2025 年 12 月 10 日
地点	现场调研
接待人员	董事长 王有治，总经理 黄强，副总经理兼董事会秘书 李媛媛等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司与分析师及投资者就公司相关经营情况进行了交流。</p> <p>主要内容如下：</p> <p>一、公司目前的产能布局情况及未来扩产规划？</p> <p>回复：公司生产实力雄厚，产能规模位居行业第一，目前已建成西南、华东两大生产中心，拥有 9 大生产基地，位于四川成都、四川眉山、江苏南通、安徽马鞍山、上海等地，具备 37 万吨/年高端粘合剂生产能力，拥有亚洲最大高端有机硅密封材料生产基地，持续领跑行业发展，产品类型涵盖高端有机硅密封胶、热熔胶、聚氨酯密封胶、硅烷改性密封胶、环氧胶、丙烯酸胶、硅碳负极材料等多系列产品，致力于为国家支柱产业和战略性新兴产业提供优质高端配套材料。</p> <p>未来，公司将坚持主营业务，扩大生产规模，建设西南、华东、华南三大生产中心，更加贴近市场、服务用户，巩固建筑胶行业龙头地位，提高工业胶市场占有率，积极布局新能源、锂电池材料行业，大力发展硅碳负极材料，逐步形成“双主业”发展模式。</p> <p>二、公司 5000 吨/年电子及光学封装材料项目建设背景及产品主要应用领</p>

域？

**回复：**为紧抓长三角一体化发展机遇，充分利用上海国际化优势，吸引高端人才，解决有机硅行业高端材料技术难题，提升公司技术研发实力，更好地服务长三角经济圈客户并辐射全球，增强公司在全球市场的影响力和竞争力，公司在上海市闵行区设立全资子公司硅宝（上海）新材料有限公司（以下简称“硅宝（上海）”）投资 15,000 万元用于建设有机硅先进材料研究及产业化项目，项目包括硅宝上海研发中心、硅宝上海营销中心、5000 吨/年电子及光学封装材料生产线等。其中 5000 吨/年电子及光学封装材料生产线产品主要应用于消费电子、显示、半导体与光学器件等领域。

目前，硅宝（上海）已取得不动产权证书并已完成基建的前期手续和准备工作，后续将积极推进基建工作。

### 三、公司 UV 胶产品应用于哪些领域？

**回复：**公司拥有 UV 胶系列产品，按类别可分为 UV 固化粘接剂、UV 固化涂覆材料和 UV 固化光学胶三类产品。其中，公司 UV 固化丙烯酸粘接剂主要针对电子元器件的粘接、密封、定位等应用；UV 固化丙烯酸敷型涂料主要用于电子元器件线路板表面的三防保护；UV 固化有机硅光学胶主要用于显示屏的全贴合应用。其中，公司 UV 固化有机硅光学胶其固化机制为 UV+热固化。目前公司 UV 固化光学胶已成功应用于军工、车载、工控、商业显示屏贴合，产品技术成熟且质量稳定，被多家面板龙头广泛使用，具有极大的市场优势。

### 四、公司收购江苏嘉好的战略意图及如何实现双方优势互补？

**回复：**公司全资收购的江苏嘉好是热熔胶龙头企业之一，收购江苏嘉好进一步完善了公司产业布局，拓展公司业务领域，丰富公司产品品类，增加公司在热熔胶领域研发、生产、销售等方面的核心竞争力，有利于公司优化整合资源，形成互补优势，提升公司盈利水平和综合竞争力，符合公司长远发展规划战略。公司将借助江苏嘉好上海、江苏具备区位优势，将有效与硅宝（上海）新材料有限公司形成资源整合和优势互补，进一步强化公司在长三角经济带的品牌和市场影响力。同时，公司将借助江苏嘉好海外销售渠道优势，大力发展海外销售业务。

2024 年，江苏嘉好实现营业收入 10.27 亿元，同比增长 24.66%，实现净利

	<p>润 4,932.59 万元，同比增长 8.34%，超额完成 2024 年度承诺业绩目标。2025 年前三季度，江苏嘉好协同公司在技术、产品、市场和地域等方面的优势，实现国内外业务协同并进，经营业绩再创新高。</p> <p><b>五、公司海外销售情况、增长原因及未来布局规划？</b></p> <p><b>回复：</b>公司坚持“走出去”策略，积极拓展海外市场，有机硅密封胶、热熔胶、硅烷偶联剂产品已远销印度、巴西、印度尼西亚、美国、俄罗斯、马来西亚、波兰、韩国等 60 多个国家和地区，并在这些国家建立了稳定的销售渠道。2025 年上半年，公司继续加大对新领域、新区域和新客户的开发，实现出口销售收入 22,345.68 万元，同比增长 288.01%。</p> <p>热熔胶作为公司出口主力产品之一，其海外销售增长驱动因素包含：（1）市场需求旺盛，受一次性卫生用品、标签等行业需求增长拉动，国内市场热熔胶需求快速攀升，带动出口同步增长；（2）渠道优势释放，江苏嘉好实施双轨并行的销售策略，国内业务依托覆盖广东、福建、天津等核心区域的直销网络进行深耕；海外业务立足于在巴西、印度、印度尼西亚、美国、俄罗斯、波兰等国家建立的本土化协作枢纽，共同建立起覆盖广、响应快、渗透强的全球服务闭环网络。</p> <p>未来，公司将继续坚持“走出去”策略，积极拓展海外市场，大力发展热熔胶、有机硅胶等产品的海外销售业务，继续开拓新市场、新客户，提升海外市场份额，推动出口业务持续高质量增长。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 12 月 10 日