

杭州和顺科技股份有限公司投资者关系活动记录表

2026-009

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年4月27日(周一) 下午 15:00~16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理范和强 2、独立董事尤敏卫 3、财务总监、董事会秘书吴学友 4、薄膜事业部总经理陆宇 5、碳纤维事业部总经理修磊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请介绍公司 2025 年度及 2026 年一季度整体经营情况。</p> <p>答：您好，2025 年公司实现营业收入同比增长 18.35%，有色膜、功能膜等高附加值产品成为核心增长动力。2026 年一季度，公司坚持高端化、差异化发展战略，高端膜材产品持续推进客户送样与认证工作；同时受地缘冲突带动国际油价上行，公司产品销售价格上升，同时产量增加成本下降等因素形成正向收益，整体经营保持稳健，经营质量持续优化。</p> <p>2、公司 2025 年度营业收入增长了 18.35%，为何呈现增收不增利的情况？</p>

答：您好，2025 年营收增长 18.35%，主要是透明膜销量占比较大。利润阶段性承压，主要受原材料价格高位、研发与固定资产折旧增加、新品尚未完全放量等因素影响，属于转型期正常现象。公司正通过优化产品结构、降本增效改善盈利。

3、聚酯切片价格受原油影响大，在极端情况下，是否有备选的原材料供应方案或配方替代方案？

答：您好，公司始终坚持功能性、差异化、高附加值的产品发展方向，2025 年有色膜、功能膜业务保持稳健增长，成为业绩主要支撑。目前高附加值的新品均处于客户送样与验证阶段，进展符合预期。2026 年，公司将持续推进新品认证与客户导入，聚焦消费电子、新能源等核心应用领域，不断优化产品结构，稳步提升高附加值膜材的营收占比与盈利贡献。

4、公司现有聚酯薄膜产能情况如何，如何提升产能利用率？

答：您好，公司现有聚酯薄膜年产能 11.5 万吨。未来将通过以销定产、柔性生产、工艺优化、设备提质、聚焦高毛利订单等方式，持续提升产线运营效率与产能利用率，增强规模效应与盈利能力。

5、公司高附加值膜材发展情况如何，2026 年如何持续提升贡献？

答：您好，公司始终坚持功能性、差异化、高附加值的产品发展方向，2025 年有色膜、功能膜业务保持稳健增长，成为业绩主要支撑。目前高附加值的新品均处于客户送样与验证阶段，进展符合预期。2026 年，公司将持续推进新品认证与客户导入，聚焦消费电子、新能源等核心应用领域，不断优化产品结构，稳步提升高附加值膜材的营收占比与盈利贡献。

6、碳纤维与膜材技术差异大，公司是否具备全流程技术能

力?

答: 您好, 公司已搭建膜材+碳纤维双技术平台, 碳纤维团队核心成员均来自国内头部碳纤维企业, 拥有多年高性能碳纤维产业化经验, 全面覆盖聚合、纺丝、碳化、表面处理、品质管控等全流程关键环节, 结合公司成熟的制造管理体系, 完全具备高性能碳纤维研发与产业化支撑能力。

7、公司碳纤维指标达到 M 级之后目前进展如何?

答: 您好, 公司碳纤维项目已完成关键工艺验证, 产品力学性能指标达到 M 级高性能碳纤维标准。目前项目处于工艺优化、批次稳定性验证及客户送样认证阶段, 相关工作正按计划推进。公司将持续推进技术迭代与市场拓展, 相关重大进展将按照信息披露要求及时公告。

8、目前 M 级产品已经试车成功, 公司是否有明确的二期 350 吨扩产计划? 资金来源是否已经落实?

答: 您好, 公司高性能碳纤维项目整体规划为年产 350 吨高性能碳纤维, 一期 150 吨产线当前重点聚焦工艺优化、批次稳定性验证与客户送样认证。后续公司将根据一期量产进度、客户订单落地及市场需求情况, 审慎论证二期建设安排。资金方面公司将统筹自有资金、银行融资及其他合规融资方式多渠道筹措, 相关进展将严格按照监管要求履行信息披露义务。

9、公司 2025 年经营现金流较好, 主要原因是什么?

答: 您好, 2025 年经营活动现金流净额 4,800 余万元, 主要得益于公司加强应收账款管理、优化存货周转、提升销售回款效率, 现金流保持健康, 为项目建设与经营发展提供有力保障。

10、公司 2025 年研发投入情况, 主要投向哪些项目?

答: 您好, 2025 年公司研发投入 2,350 万元, 占营业收入

3.95%，重点投向高附加值的膜材料、高性能碳纤维等核心项目，相关技术已形成专利布局，多项成果进入试产与量产转化阶段。未来公司将继续加大研发投入，保持公司在新材料领域的核心竞争力。

11、公司 2025 年借款增加，是否存在偿债压力？

答：您好，公司 2025 年末资产负债率为 34.67%，公司负债中的银行借款主要系碳纤维项目长期贷款，公司经营现金流稳健、资产负债结构合理，已制定有序还款计划，整体偿债风险可控，资金能够支撑业务发展。

**12、为什么机构调研的多，真正介入的没有，是什么原因？
如何保障二级市场股民投资者的利益**

答：您好，机构持续调研体现了市场对公司新材料布局的关注与认可。机构投资需结合行业周期、板块环境、风控配置等多重因素综合研判，调研与实际持仓存在客观周期差异。公司始终立足主业、稳健经营，持续优化产品结构，推进高端新材料项目落地，夯实内在价值。同时严格恪守信息披露合规要求，保障全体投资者信息公平。公司将持续做好经营与治理，专注长期价值提升，切实维护二级市场广大股东的合法权益。

13、领导，您好！我来自四川大决策。请问，公司在 BOPET 薄膜行业的市场份额和定价话语权如何？提价方案的落地进展和客户接受度如何？

答：您好，在 BOPET 薄膜行业，公司有色膜、功能膜等核心优势品类在细分领域市场份额领先，公司在优势赛道具备较好的议价能力与成本传导基础。通用类普通薄膜市场竞争充分，价格受原材料、行业供需影响较大。

结合行业现状与市场环境，现阶段行业整体提价空间相对有限，下游客户成本敏感度较高，全面提价难度较大。因此公司并未依

	<p>赖价格调整改善盈利，而是以产品结构升级为核心策略，持续加大高附加值新品研发投入，稳步推进客户送样与认证工作，通过不断丰富高端产品矩阵、提升高毛利产品占比，对冲传统产品盈利压力，长期优化整体盈利水平与核心竞争力。</p> <p>14、您好，我注意到贵公司 2024 年及本次均未采用直播形式的业绩说明会并在会后提供视频回放。资本市场愈发重视信息透明度与沟通质量，业绩说明会不仅关系到投资者信息获取，也影响公司公众形象。视频直播及回放有助于提升信息传播的直观性与覆盖范围。请问贵公司 2025 年的业绩说明会，是否考虑采用视频直播并提供会后回放？感谢您的解答。</p> <p>答：您好，公司本次业绩说明会为网络文字互动问答形式，届时投资者可以通过公开渠道查询相关记录。后续公司将结合自身实际运营安排、合规披露要求及平台条件，审慎评估视频直播、会后回放等多元化沟通形式的可行性。未来，公司会持续丰富投资者交流方式，不断优化沟通体验，进一步做好全方位信息传递，维护良好的资本市场形象。</p> <p>15、看不到视频</p> <p>答：您好，公司本次业绩说明会为网络文字互动问答形式，届时投资者可以通过公开渠道查询相关记录。后续公司将结合实际情况，持续优化沟通形式。</p>
附件清单(如有)	
日期	2026 年 4 月 27 日