

证券简称：宝丽迪

证券代码：300905

苏州宝丽迪材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者活动类别	<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	
参与单位名称及人员姓名	线上参与宝丽迪 2025 年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2026 年 5 月 12 日 15:00--17:00	
接待人员姓名	董事长 徐毅明先生 副总经理、财务总监、董事会秘书 袁晓锋先生 独立董事 李健飞先生 总经理 蒋志勇先生	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>苏州宝丽迪材料科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 5 月 12 日 15:00--17:00 通过“同花顺路演平台”召开了公司 2025 年度业绩说明会（以下简称“说明会”），公司董事长徐毅明先生，公司董事、副总经理、财务总监、董事会秘书袁晓锋先生，独立董事李健飞先生，总经理蒋志勇先生与投资者进行了交流和沟通。在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回复。</p> <p>Q1：徐董您好，公司“原液着色技术”的环保优势明显，但下游化纤行业增速平稳。公司如何规划未来 3-5 年的增长引擎？是继续深耕化纤母粒提升份额，还是全力押注膜塑等新领域？</p> <p>答：感谢提问。我们的战略是“巩固基本盘，拓展新边疆”。化纤原液着色是我们的根基和优势所在，我们将通过技术升级和服务深化，持续提升在存量市场的渗透率和附加值。同时，膜塑事业部 2025 年实现近亿元的收入已验证新赛道的可行性，我们将把它作为第二增长曲线重点培育。此外，COFs 等前沿材料的产业化探索是面向更长远未来的布局。三者将形成梯度发展、协同推进的格局。本整体呈下降趋势，但公司依</p>	

托产品创新与增值服务，使产品销售价格的调整幅度低于原材料成本降幅，进一步体现了公司在产业链中的定价能力和经营韧性。未来公司将继续聚焦主业，强化创新驱动与效率提升，努力实现高质量、可持续的发展。

Q2: COFs 材料被公司视为前沿布局，但目前仍处于研发和产线建设阶段。请问公司对 COFs 材料的商业化前景和具体时间表有何判断？预计何时能对公司业绩产生实质性贡献？

答：感谢提问。COFs 材料因其独特的结构可在吸附、催化、光电等领域应用。目前耀科新材料已实现吨级量产，年产 200 吨产线正在建设。商业化是一个严谨的过程，我们正与下游潜在应用方紧密合作进行产品验证。截至目前，耀科新材的 COFs 材料项目商业化进程尚处于初始阶段。2025 年度，耀科新材尚未形成批量销售，仅实现部分样品验证收入，其营收在公司总营收中占比极小（不足公司总营收的万分之五），该项目未来进展仍存在一定的不确定性因素，未来一定时期内对公司营收影响较小。请广大投资者理性投资，注意风险。

Q3: 公司荣获“国家级制造业单项冠军”等多项国家级荣誉。请问这些资质除了品牌效应，在实际经营中给公司带来了哪些具体益处？

答：感谢提问。这些荣誉是国家级认可，益处是多方面的：一是成为下游头部客户，尤其是注重 ESG 的国内外品牌商的优选或免检供应商，提升了市场准入壁垒和客户粘性；二是在申请相关科技项目、绿色信贷时具备显著优势，有助于降低融资成本；三是内部驱动我们持续优化能耗和排放，本身就是降本增效的过程。

Q4: 公司前五大客户销售占比 35.99%，客户集中度不算低。公司如何平衡与大客户的深度绑定和分散客户风险之间的关系？

答：感谢提问。我们与核心大客户是长期战略合作关系，共同研发、共同成长，这种深度绑定带来了订单的稳定性。同时，我们通过持续研发推出通用性更强的功能母粒产品，并依托膜塑事业部开拓塑料、薄膜等全新应用领域和客户群，这自然就分散了客户结构。未来，随着非纤业务占比提升，客户集中度有望进一步优化。

Q5: 徐董作为实际控制人之一，您如何看待公司目前的股价表现？公司是否有市值管理的具体规划或举措？

答：感谢提问。股价受多种因素影响。管理层始终专注于主营业务，通过扎实的业绩增长、清晰的战略传达和稳定的现金分红来回馈投资者，这是市值管理的根本。我们将继续做好信息披露，加强与资本市场的沟通，让市场充分认识公司的内在价值和发展潜力。

Q6: 福建鹭意 4 万吨新产能预计完全释放后，公司总产能将达到多少？如何消化新增产能？是否会出现产能过剩？

答：感谢提问。新项目是“增存并举”，新增先进产能的同时会优化淘汰部分老旧产能，最终实现净增约 2 万吨的弹性。消化路径明确：一是匹配化纤主业的自然增长及高端产品替代需求；二是重点服务于膜塑等新业务板块的快速上量。我们的产能规划是基于对市场需求的研判

和自身客户储备，会严格控制投资节奏。

Q7：袁总好，2025 年公司扣非净利润增速（42.66%）远高于营收增速（8.97%），这非常亮眼。请问这种利润弹性主要来自毛利率提升还是费用控制？2026 年能否持续？

答：感谢提问。这主要得益于毛利率提升和费用有效管控的双重作用。毛利率提升源于产品结构优化和原材料成本控制。费用方面，随着收入规模扩大，管理费用率有所下降，且前期股权激励费用摊销减少。2026 年，我们将继续通过研发创新提升产品附加值，并深化精细化管理，努力维持较好的盈利水平，但具体增速需综合考量市场环境。

Q8：公司经营活动现金流净额同比下降 25.20%，与净利润增长趋势背离。请问具体原因是什么？公司如何改善现金流状况？

答：感谢提问。现金流变化主要系业务规模扩大，应收账款和存货等营运资金占用随收入增长而增加，这是成长型企业的常见现象。我们已加强应收账款管理和信用政策优化，并提升存货周转效率。未来，随着新产能释放带来规模效应以及运营管理的持续优化，现金流状况有望与利润增长更趋匹配。

Q9：2025 年综合毛利率提升至 21.35%，未来还有多少提升空间？主要将通过哪些途径实现？

答：感谢提问。毛利率提升空间取决于产品升级和成本控制的力度。途径包括：一是持续提高色浆、特种功能母粒等高毛利产品占比；二是通过工艺改进和智能制造降低生产成本；三是凭借技术和优势，提升产品定价能力。我们将多管齐下，力争毛利率稳中有进。

Q10：公司 2025 年度分红预案为每 10 股派 3 元，公司未来的分红政策是否会保持稳定？

答：感谢提问。公司一贯重视股东回报，在《公司章程》中明确了现金分红政策。未来，我们将综合考虑发展阶段、盈利状况、资金需求等因素，力争为股东提供持续、稳定的现金回报。

Q11：耀科新材的 COFs 产品主要能用在哪些领域？

答：感谢提问。耀科新材的（COFs）产品由全有机组分构成，具有高的热化学稳定性、良好的生物相容性、大的比表面积及孔隙率、可控的化学物理性质、低的骨架密度、永久开放的孔道结构及合成策略多样化等特点，可在催化化工、生物医药、石油分离、废水处理、光电材料等诸多领域具有应用前景。截至目前，耀科新材的 COFs 材料项目商业化进程尚处于初始阶段。2025 年度，耀科新材尚未形成批量销售，仅实现部分样品验证收入，其营收在公司总营收中占比极小（不足公司总营收的万分之五），该项目截至目前进展仍存在一定的不确定性因素，未来一定时期内对公司营收影响较小。请广大投资者理性投资，注意风险。

Q12：报告期内公司研发投入占营业收入的比例是多少？主要投向哪些领域？

答：感谢提问。报告期内公司研发投入占营业收入的比例为 3.50%。

研发投入主要聚焦于：1) 原液着色技术的深度开发与迭代；2) 特种功能母粒、液体色母等新产品的开发；3) COFs 材料的应用研发；4) 生产工艺的智能化、绿色化改造。

Q13: 李健飞先生您好，作为独立董事，您在过去一年中是如何履行监督职责的？在哪些事项上提出了独立意见？

答：感谢提问。我严格按照《公司法》、《上市公司独立董事管理办法》等规定履职。通过审阅材料、参与会议、现场考察等方式，重点关注公司关联交易、对外担保、财务报告、内部控制、高管薪酬等事项的合规性与公允性。在董事会相关议案表决中，均基于独立判断发表意见，切实维护公司及全体股东，特别是中小股东的合法权益。

Q14: 如何评价公司当前内部控制体系的有效性？在审计过程中是否发现重大缺陷或需要关注的风险点？

答：感谢提问。根据年度内部控制评价报告及会计师事务所的审计，公司已建立了较为完善的内部控制体系并得到有效执行。在监督过程中，我们关注到公司处于业务拓展期，新业务、新基地的管理整合与风险控制是需要持续加强的领域。董事会及管理层已对此高度重视，并不断优化相关制度与流程。

Q15: 公司实际控制人持股比例较高。独立董事在确保中小股东利益不被侵害方面发挥了哪些具体作用？

答：感谢提问。我们特别关注关联交易的公允性、信息披露的完整性以及利润分配政策的合理性。在审议涉及关联方的交易时，我们坚持要求其遵循市场原则，并进行充分披露。同时，我们积极倡导并支持公司实施稳定的现金分红政策，确保所有股东能共享公司发展成果。

Q16: 立信会计师事务所为公司出具了标准无保留意见的审计报告。作为独立董事，您与年审会计师的沟通情况如何？对他们的独立性和专业性作何评价？

答：感谢提问。我们在年报编制期间与年审会计师进行了充分、及时的沟通，就关键审计事项、会计政策等交换意见。我们认为立信会计师事务所具备应有的专业胜任能力和独立性，其审计程序充分，出具的审计报告客观、公正地反映了公司的财务状况和经营成果。

Q17: 蒋总好，2025 年公司产品总销量增长 16.82%，但营收增长 8.97%，是否意味着产品平均单价有所下降？原因是什么？

答：感谢提问。销量增速高于营收增速，部分原因是产品结构变化及市场竞争。一方面，我们部分规模化产品会根据原材料价格波动进行合理定价；另一方面，为快速切入新市场（如膜塑领域），初期产品定价策略可能更具竞争力。但公司整体毛利率在提升，说明我们通过产品升级和成本控制，有效对冲了价格因素，提升了盈利质量。

Q18: 膜塑事业部首年成绩亮眼，请问目前主要客户类型有哪些？下一步的市场开拓重点是什么？

答：感谢提问。目前膜塑产品已成功导入部分 BOPP、BOPET 薄膜制

造商以及高端塑料制品企业。下一步重点：一是深化与现有客户的合作，拓展产品线；二是瞄准新能源车轻量化材料、绿色包装等高速增长领域进行针对性开发；三是建立专业的膜塑销售与技术服务体系。

Q19：公司提到“以销定产为主”的模式，请问目前各生产基地的产能利用率大概在什么水平？福建新产能释放后，如何避免产能闲置？

答：感谢提问。公司整体产能利用率保持在健康水平。福建新产能将分阶段释放，我们会根据市场订单情况动态调整各基地的生产计划。新增产能不仅服务于现有客户增长，更是为承接膜塑新业务和未来市场增量做准备。我们有信心通过市场开拓来消化新增产能。

Q20：面对行业内可能的价格竞争，公司的核心护城河是什么？是技术、成本、服务还是客户关系？

答：感谢提问。我们的护城河是“技术+服务+规模”构成的综合体系。技术层面，长期积累的配方数据库和工艺；服务层面，深度介入客户研发流程的“嵌入式”服务模式；规模层面，多基地布局带来的稳定供应和成本优势。这三者结合，难以被单一竞争对手快速复制。

Q21：公司如何吸引和留住研发、销售等关键人才？激励机制是怎样的？

答：感谢提问。我们通过具有竞争力的薪酬、股权激励计划（如已实施的限制性股票激励）、清晰的职业发展通道以及鼓励创新的企业文化来吸引和保留人才。特别是对于核心技术人员和销售骨干，我们设有专项奖励和利润分享机制，使其个人成长与公司发展紧密绑定。

Q22：如何看待 2026 年化纤行业和非纤塑料膜材行业的景气度？这对公司业绩指引有何影响？

答：感谢提问。预计化纤行业将保持平稳增长，结构性机会在于绿色、功能化产品。非纤塑料膜材市场空间广阔，特别是在高端包装、新能源等新兴领域需求旺盛。公司将凭借技术优势，在化纤领域深挖存量，在非纤领域开拓增量。我们对 2026 年实现稳健增长充满信心，具体目标请关注公司的定期报告。

Q23：请问苏州耀科新材环评已过，请问何时投产

答：感谢提问。耀科新材新建年产 200 吨 COFs 材料项目已于 2026 年 4 月 30 日正式取得环评批复，目前正按计划推进项目建设相关工作，具体投产时间将根据工程进度而定。

Q24：cofs 材料在电池领域有哪些应用场景，公司项目进展怎么样？

答：感谢提问。（COFs）材料是具有规则有序结构、均一尺寸孔道的多孔聚合物材料。具有结构明确可解析、高比表面积、孔道尺寸可调、易于修饰官能团等优势。COFs 材料可用于锂电池电解液添加剂生产工艺的优化，吸附杂质进而提升其纯度及功能。可利用 COFs 材料孔道中的官能基团吸附电解液添加剂中的氢氟酸，进而提升产品的使用效率。

因此近年来，公司聚焦的是锂电池电解液添加剂方面应用的验证，虽然已经取得了部分验证性收入，但是尚未形成批量销售。商业化进程

	<p>仍存在不确定性。</p> <p>同时，COFs 材料具有高孔隙率、大比表面积、易功能化、洁净度高特性，其内部纳米通道可有效传输锂离子，结构稳定性强，能够通过原位形成坚固界面膜有效抑制锂枝晶生长，提升电池安全性，具备固态电解质领域应用潜力。</p> <p>由于目前市场上固态电池尚处于一个研发过程中，尚未有产业化产品进入市场，所以前期公司研发方向并未聚焦于此。今年以来，耀科新材料才开始着手 COFs 材料在固态电解质领域的应用研究探索，目前刚处于初期研发验证阶段，后续还有许多问题需要解决，尚未有明确的验证结果。请各位投资者理性投资，注意相关风险。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 5 月 12 日