

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：2026-003

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input 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	光大永明资产、幸福人寿、南方基金、新华基金、东方基金、中科沃土基金、新华资产
时间	2026年06月24日 10:00-10:50
地点	北京中国大饭店
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书 尉彬彬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2026年锂电材料行业供需格局发生了显著变化：一方面经历了前期的残酷洗牌，行业新增产能投放趋于理性；另一方面，储能市场的爆发式增长带来了巨大的增量需求。请问如何看待今年二、三季度乃至全年，电解液溶剂和添加剂价格体系的支撑力？</p> <p>答：在“紧平衡”的供需格局下，电解液溶剂及核心添加剂的价格体系具备极强的支撑力，行业已步入量价齐升的良性周期。从需求端来看，新能源车与储能“双引擎”带来了巨大的增量需求，特别是储能电池对VC等核心添加剂的添加比例远高于传统动力电池，直接大幅拉高了高附加值耗材的需求基数；而从供给端来看，行业经历了前期的残酷洗牌与产能出清，新增产能投放趋于理性，叠加部分高危化工品新增产能集中在下半年释放，导致当前二、三季度面临明显的产能真空期，这种供需错配使得价格易涨难跌。随着传统排产旺季的到来，溶剂与添加剂的供需关系有望进一步趋紧，价格大概率将维持高位运行。</p> <p>2、2026年全年，在新能源车与储能“双引擎”的真实需求支撑下，公司目前对全年的整体销量增速是否有明确的内部指引？在现有的产能规划下，公司是否还有进一步的扩产或提产计划，以确保全年销量的持续增长？</p> <p>答：在新能源车与储能“双引擎”真实需求的强劲支撑下，公司目</p>

前整体处于满产满销状态，并且已经储备了充足的“弹药”来精准匹配下游核心客户的订单增长，确保全年销量的持续、高质量增长。产能与提产计划，我们主要通过以下三大举措来保障全年销量的持续攀升：第一，深挖现有产能潜力，实施柔性化提产。面对今年及中长期的需求增量，公司正通过前期的工艺优化与装置“去瓶颈”的柔性化改造，进一步提升现有装置的极限产出效率。在2025年行业底部，我们核心产品产能利用率就已超过109.66%，这充分证明了我们装置的高效运转能力。

第二，创新扩产模式，通过技术输出与代工扩充出货量。在现有产能规划下，公司积极采取技术输出与委托代工的模式，有效突破了物理产能的短期瓶颈，从而大幅扩充了实际出货量。

第三，优化全球供应链，保障交付效率。我们在欧美设立的仓储基地，有效平滑了交货周期，提升了整体供应链的周转效率。

此外，从增量项目的落地来看，我们的湖北基地溶剂装置已全部建成投产，添加剂项目也已部分投产，这为后续的产能释放和销量增长奠定了坚实基础。

3、公司在2026年一季度实现了2.01亿元的归母净利润，成功扭亏为盈。请问这是否意味着公司已经迎来了明确的业绩拐点？从上半年的整体经营来看，公司各类核心产品产能是否已在上半年业绩中得到了充分兑现？

答：2026年一季度的强势扭亏为盈，确实宣告了公司业绩拐点的正式到来，并且这种高盈利的态势不仅在一季度得以兑现，我们更有信心延续贯穿全年的交付周期。关于盈利的可持续性，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，极大地拉开了成本优势。同时，随着我们湖北基地溶剂装置的全部建成投产以及添加剂项目的逐步落地，叠加消费化学品业务（如高端日化原料）作为“压舱石”提供的稳健利润支撑，我们对全年业绩的持续增长和高质量兑现抱有充分的信心。

4、随着锂电旺季到来，VC等核心添加剂迎来了量价齐升的窗口期。请问在这一轮行情中，公司是如何平衡VC等高端添加剂与基础溶剂（EC/DMC等）的产能调配的？结合公司‘锂电材料+消费化学品’的双轮驱动战略，当前VC的高盈利状态，叠加高端日化原料（如生物基1,3-丁二醇）的稳健表现，是否意味着公司已经具备了穿越行业周期、平抑单一锂电材料波动的能力？

答：在产能调配方面，依托山东、江苏、湖北三大基地的协同联动，我们构建了柔性化生产模式。在锂电旺季，我们一方面保障EC、DMC等基础溶剂的满产满销，发挥规模效应；另一方面，将湖北基地作为高端溶剂与添加剂的核心支点，优先保障VC等高附加值产品的产能释放，确保在行业供需错配期抢占高利润份额。

其次，关于穿越周期的能力，这正是我们坚持“锂电材料+消费化学品”双轮驱动战略的初衷。当前VC等添加剂的量价齐升，确实为公司提供了强劲的利润弹性；同时，我们的高端日化原料（如生物基1,3-丁二醇等）也保持着稳健的盈利表现。当锂电材料处于下行周期时，消费化学品业务能作为“压舱石”提供稳定的现金流；而在当前的锂电上行周期，添加剂业务则成为拉动业绩爆发的‘新引擎’。这种上下游贯通、多品类互补的一体化布局，不仅有效平抑了单一品类的价格波动风险，更标志着公司已经具备了较强的抗周期经营韧性与长期稳健增长的能力。

5、公司此前与比亚迪、昆仑新材等头部客户签署了重磅的长期供货协议。请问在2026年，这些长协订单的实际执行与交付情况如何？

	<p>在长协‘锁量’的保障下，公司2026年全年的基础销量是否已经具备了极高的确定性？未来在拓展新客户或新应用领域（如固态电池材料）方面，是否还有新的销量增长点？</p> <p>答：公司与比亚迪、昆仑新材、法恩莱特、合肥乾锐等头部客户签署的覆盖2026-2028年的长单为公司稳健发展打下了坚实基础。目前，这些长协订单正在高质量、稳步地执行与交付中。需要说明的是，虽然这部分长协锁定了我们年均45万吨以上的销量，但这仅占公司总产能的一部分。在长协“锁量”的保障下，我们2026年全年的基础销量具备了极高的确定性。同时，依托目前满产满销的运转状态，以及工艺优化、柔性化改造和技术输出代工等举措，我们完全有能力从容应对并满足客户不断释放的增量需求。</p> <p>其次，关于新客户的拓展与新应用领域的销量增长点，公司坚持“锂电池材料+消费化学品”双轮驱动战略，未来的销量增长点非常清晰：</p> <p>第一，在锂电材料领域，除了持续巩固电解液溶剂的全球龙头地位外，我们正在向高附加值的添加剂及新型锂盐领域深耕。特别是在前沿技术储备上，公司在固态电池电解质等多条技术路线上储备充分，未来将紧跟行业技术成熟度与需求推进产业化，这将成为公司重要的第二增长曲线。</p> <p>第二，在消费化学品领域，公司聚焦防腐、保湿、美白等新兴产品线，凭借高壁垒、高利润率的产品（如打破国外垄断的生物基1,3-丁二醇），已成功打入欧莱雅、资生堂等国际知名日化企业的供应链，该板块销量增速显著，正成为平抑新能源周期波动、贡献利润增量的重要新引擎。</p> <p>凭借长协订单的坚实底座、前沿技术的持续突破以及双轮驱动的战略布局，我们对公司全年乃至中长期的销量稳健增长充满信心。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026年06月24日