

苏州赛伍应用技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

| | |
|---------------|--|
| 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 | 线上参与公司 2024 年度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2025 年 05 月 15 日 16:00-17:00 |
| 地点 | 价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长 吴小平 总经理 吴勉 董事、副总经理 陈洪野 财务总监 严文芹 董事会秘书 陈小英 独立董事 王德瑞 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1.请问董事长，公司是否有加大战略转型的打算，比如很多光伏辅材同行，为了摆脱行业资本市场的每况愈下和企业的亏损带来的企业生存压力，开始转型，得到了不错的反响，比如海优新材等企业，虽然业绩仍然限于泥潭，但都走出了独立于光伏萎靡不振的行情，投资者对公司战略调整的积极性和融资生存能力的认可也加深了，避免了资本和实体双重绞杀的困境。信心比黄金还重要，其实大家都很希望赛伍能够得到很好的发展。</p> <p>答:尊敬的投资者您好，为应对光伏行业周期波动风险，公司积极拓展锂电和新能源汽车材料、消费电子材料、半导体材料等新兴业务，2024年新兴业务板块整体收入占比达到 21.57%，同比提升 8.53 个百分点，未来将继续加大对新兴业务板块的投入，致力于成为</p> |

平台化的多元应用领域企业。

2. 赛伍原始股东银煌长达3年都在减持，且总是在国家发声支持资本市场或行业利好的时候公布减持计划，持续的长期的对市场投资者造成压力，在此期间，公司也没有怎么发声给与投资者信心，投资者普遍已经疲惫不堪，请问公司有打算对资本市场给与信心上的支持吗？或许会说现在行业处于周期低估，但是很多同行小市值的企业，都通过资本市场的互动，挺住了压力，市场和市值，也是一个旗帜，对外宣传的旗帜。

答：尊敬的投资者您好，银煌投资为公司2008年成立时的天使投资人，一直以来看好公司发展前景，其减持系正常的投资退出行为，和对公司基本面信心判断无关。公司积极发展新兴业务，改善产品结构，同时通过互动易平台、投资者电话、业绩交流会等方式积极和资本市场互动，通过基本面改善和互动交流的协同给予资本市场信心。

3. 请问公司海外产能这块，目前净利仍然是亏损，是产能爬坡的原因吗？是否能够和国内的光伏业务对冲后达到盈亏平衡呢？或者说，非光伏业务这块，新能源车电池材料，固态电池材料，半导体材料（晶圆切割胶等等），消费电子，消费级光学材料这块，现在增速很快，毛利率也高，是否能够成为赛伍的新支柱抵掉光伏业务的暂时性亏损，其实这块业务单独列出来，都已经匹配上很多科创板和北交所的整个上市公司市值了，公司的估值参考同行，基本大部分只反应了光伏业务，资本市场的共振也基本跟随着光伏业务一路下跌，没法和欣欣向荣的非光伏企业风口匹配。

答：尊敬的投资者您好，公司越南基地2024年亏损主要是由于胶膜业务投产后的产能爬坡导致，目前越南基地胶膜已经达产，随着产能利用率的提升，未来盈利有望改善。光伏板块整体需求量相对稳定，虽然盈利性短期承压，长期看海外产能达产以及光伏差异化产品持续推进。未来随着非光伏业务发展，新兴业务保持较好的盈利水平和增速，公司将会持续围绕平台化和多元化的发展方向，进一步降低光伏板块的营收比重，持续改善产品结构和盈利水平。

4. 如果光伏行业最终不是靠政策端的供给侧改革，减产限产，而是纯市场化硬着陆，加上光伏需求增速放缓，国际制裁，光伏装机要求变高导致的需求短期下滑（电网压力，电网成本传导，绿证，电价市场化等），光伏可能面临进一步的淘汰潮，那个时候应收账款的财务问题可能会显现，想知道公司目前是打算坚定走多元化，大力提升非光伏业务的方向，还是在光伏这块继续押注。

答：尊敬的投资者您好，公司将执行稳健的财务策略，加强应收账款和存货管理等措施，确保公司现金流保持充裕，足以支持未来对新兴业务的投入，致力于成为平台化的多元应用领域企业。

5. 第十七届深圳国际电池技术交流会/博览会(CIBF2025)将于5月

15日至17日在深圳举办，博览会固态电池是重点方向之一，想问下公司新能源汽车膜材料和固态电池这块，是否有望放量，形成更大的增长点？公司这块的竞品企业有哪些，差异化体现在哪。

答:尊敬的投资者您好，锂电和新能源汽车材料是公司的主要收入板块，主要产品包括电芯、模组、电池包等应用领域的绝缘、耐高温膜材料，同时公司固态电池用 PI 硅胶等产品，目前处于下游客户导入阶段，随着新能源汽车和固态电池的发展，公司相关板块和材料有望受益。

6.了解到公司产品打入了盛合晶微半导体产业链等多家优秀的半导体晶圆企业，且合资成立了赛普芯材料等企业，公司未来会不会有更多的举措介入半导体材料领域，被纳入卡脖子材料的产品能否介绍下。

答:尊敬的投资者您好，半导体材料是公司重点布局的新兴业务之一，通过“先进口替代，后期配合国产设备厂商联合创新实现差异化”的竞争策略，不断完善半导体产品矩阵，以加强业务板块的市场竞争力。公司目前拥有的国产替代半导体材料主要包括 CMP 抛光过程固定胶带、功率晶圆研磨用途 UV 减粘胶带、先进封装 FC 晶圆 BG 研磨胶带、晶圆级切割工序各类切割胶带、引线框架封装用途耐高温 QFN 前/后贴膜等产品。

7.后续研发投入计划是怎样的？重点研发方向会放在哪些领域？

答:尊敬的投资者您好，公司秉承“创新成就价值”的核心价值观，专注产品研发可持续创新，凭借技术优势和渠道建设，快速响应不同领域客户的需求。未来，公司将会持续研发投入，依托公司现有技术和工艺平台，围绕现有产品迭代升级和创新产品的开发，就研发投入具体的领域，包括光伏材料、消费电子、锂电和新能源汽车材料、半导体材料等，持续完善各业务板块的产品组合（Product Mix），致力于成为平台化的多元应用领域企业。

8.在原材料成本控制方面有哪些具体措施？

答:尊敬的投资者您好，公司将全面推行精细化管理及降本增效，持续优化供应链管理，最大限度控制各类成本，同时充分发挥公司的规模优势和产业链优势，努力实现经济效益最大化。

9.公司海外营收主要来自哪些地区？

答:尊敬的投资者您好，公司海外营收主要来自于亚洲和欧洲等地区。

10.公司如何应对下游电动汽车终端和动力电池供给相对饱和带来的压力？

答:尊敬的投资者您好，一方面公司通过现有产品降本增效，以增加市场份额，提升盈利能力；另一方面公司通过强大的研发能力和广泛的客户渠道，不断开发新产品，以保证公司业务的持续增长。

11.未来公司的投资理财策略是否会调整？

| | |
|----------------------|--|
| | 答:尊敬的投资者您好, 2024 年公司作为有限合伙人认购私募基金苏州道山创业投资合伙企业(有限合伙)份额, 认缴出资金额为人民币 6,000 万元, 占合伙企业募资规模的 30%; 该基金依托强大的产业资源和产业投资人丰富的投资经验, 围绕高分子材料的深度应用作相关产业布局。公司内部也一直积极关注功能膜材料产业链的投资机会, 通过内生与外延协同发展, 完善公司多元化布局与产品矩阵。在理财投资方面, 公司闲置自有资金采用稳健的投资策略, 投向安全性要求高、流动性好、风险较低的理财产品, 并根据金融市场的变化严格把控投资风险, 公司将遵循审慎原则, 及时跟踪现金管理进展情况, 严格控制风险。 |
| 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 | 2025 年 05 月 15 日 |