

证券代码：603281
材

证券简称：江瀚新

湖北江瀚新材料股份有限公司投资者关系活动记录表
(2025 年 5 月)

投资者关系活动类别	<div><input checked="" 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</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议</div> <div><input type="checkbox"/> 其他_____</div>			
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	<div>景顺长城基金-范顺鑫 兴证全球基金-徐留明 申万菱信基金-刘毅男</div> <div>前海开源基金-黄傲雪 泓宁亨泰投资-陈新 易米基金-柳青涛</div> <div>诺安基金-周小琪 国海证券-李永磊 国海证券-陈云</div> <div>东北证券-汤博文 天风证券-杨滨钰 西部证券-李妍</div> <div>国金证券-李含钰 浙商证券-沈国琼 华泰证券-张雄</div> <div>民生证券-刘隆基 中信证券-刘同心 中信证券-孙臣兴</div> <div>中信证券-李泽维 中信建投证券-张玉龙 中信建投证券-陶爱普</div> <div>中信建投证券-王大林 中信建投证券-赵子鹏 国泰海通证券-陈传双</div> <div>国泰海通证券-李智 国信证券-董丙旭 国信证券-王新航</div> <div>华安证券-王强峰 华安证券-潘宁馨 东方财富证券-阳军</div> <div>申银万国证券-李彦宏 方正证券-韩宇 东吴证券-石峰源</div> <div>浙商证券-翁晋舫 华金证券-骆红永 华福证券-魏征宇</div> <div>招商证券-连莹 长江证券-魏邈 西南证券-屈紫荆</div> <div>人寿保险-方军平 建信保险-班培琪 幸福人寿-王楚英</div> <div>平安银行-刘颖飞 红杉中国-闫慧辰 康禧资本-陈晓栋</div> <div>中新融创资本-王心甜 途灵资产-赵梓峰 东证资产-黄天潇</div> <div>橡果资产-魏鑫 朋元资产-郭可 尚诚资产-黄向前</div> <div>润远资产-潘波 高毅资产-刘东 君屹资产-战君屹</div> <div>咸和资产-刘建刚 前海君安资产-卢晓冬 前海金鉴资产-叶华杰</div> <div>晓揚科技投资-宾红辉 仁桥(北京)资产-张鸿运 果行育德咨询-宋海亮</div> <div>华夏财富投资-刘春胜 中航赛维投资-吕政和 彼立弗投资-李文</div> <div>昭云投资-程安靖 沁闻投资-刘卫 泾溪投资-柯伟</div> <div>度势投资-顾宝成 美阳投资-胡智敏 睿澜基金-罗贵文</div> <div>方物基金-汪自兵 惠升基金-董仕韦 中信建投基金-谢玮</div> <div>天弘基金-董志强 汇添富基金-董霄 中天汇富基金-古道和</div> <div>横琴九派基金-李浩成 勤辰基金-周南 五地基金-成佩剑</div> <div>鸿运基金-舒殷 正圆基金-王伟平 鹏乘基金-杨鹏</div>			
时间	2025 年 5 月 19 日			
地点	公司会议室			

公司接待人员	董事长：甘书官 董事会秘书：罗恒 证券事务代表：向春芳
投资者关系活动主要内容	<p>现场参会投资者实地参观公司厂区，董事会秘书罗恒先生介绍公司基本情况以及 2024 年和 2025 年一季度经营情况，董事长甘书官先生就投资者关心的公司发展、生产经营、投资项目等情况回答了投资者提问。概述如下：</p> <p>一、当前硅烷行业情况。</p> <p>回复：目前功能性硅烷行业不景气，已有同行企业停产。但硅烷消费量仍在增长，公司产品销量增长就是证明。当前行业的困局在于价格持续下滑，影响了利润率，工艺水平、管理水平较差的企业受到的影响更大。公司产业链完备，一旦市场回暖，以金额计量的需求会回升，情况将会改观。</p> <p>二、关于业务。（1）2023 年公司出口收入占比开始降低，是否海外份额拓展较难，主要靠国内市场扩张。（2）2025 年一季度销量环比增幅较小的原因。（3）2025 年一季度毛利率下降的原因。（4）公司的销售策略，是放量还是保价。（5）产品价格调整机制。（6）与海外龙头企业的业务关系。（7）海外销售情况。（8）2024 年海外销售结构。（9）含硫硅烷的国内外销售比例。（10）下游轮胎客户的采购意愿情况。</p> <p>回复：</p> <p>（1）从消费量来看，国内、国外市场均在增长，只是国内增长更快，导致国际市场占比下降。国内经济增长快，对硅烷的需求增速相对更快。在总量上海外市场并不差，但增量不如国内市场，且人民币兑美元汇率波动也对此有影响。</p> <p>（2）主要是国际市场受关税风波影响导致消费下降、需求走弱。</p> <p>（3）一方面是产品价格持续下降，收入下降。一方面是一季度补提部分员工年终奖，人工成本较四季度有所增加。</p> <p>（4）公司以销定产，既不会囤货保价，也不会低价倾销，公司产</p>

品的特性也决定了不可能做多库存。公司综合原料价格、市场、库存、产能等因素定价，境外市场通常实行长单机制定期调整价格，境内市场价格调整频繁。

（5）产品定价机制灵活，紧跟市场。国内市场价格随时根据原材料价格波动进行调整，国外市场一般以季度、半年或年为周期调整。

（6）公司与轮胎、有机硅、复合材料等领域的海外龙头企业有长期合作。经过多年的合作，不管是产品质量还是商业信誉，这些客户对公司都很信任。正是通过与海外先进企业的合作，公司在满足其高要求的过程中不断获得提升，才造就了公司当前的市场地位。

（7）目前海外销售占比仍超过 50%。虽然海外售价有所下降，但海外市场的基础价格仍是高于国内市场的。海外长单会定期调整价格，较多数调整周期是半年一次。

（8）主要是欧洲占四成多，其次是北美约占两成，然后东南亚和日韩各占一成左右。

（9）公司对轮胎客户的含硫硅烷销量，国外与国内大约是三比一。

（10）公司与客户合作稳定，2024 年含硫硅烷销量近 5 万吨。国外客户更看重产业链健全、供应链稳定、生产工艺稳定、安全环保稳定以及降碳目标明确、措施有效等因素，并非只看价格。

三、关于产品规划和产能。（1）高附加值产品和新产品的收入占比。（2）布局的新产品四期规划。（3）新项目的技术积累、设备要求及盈利预期。（4）产能情况。（5）产能利用率情况。（6）对 NXT 新型硅烷的看法。

回复：

（1）高附加值产品占比超过 30%。本行业新产品的进入周期较长，需要经历小批量逐步到大批量和持续研发迭代的过程，过去 2-3 年开发的新产品占当前收入的 5-10%。

（2）6N 级硅烷前驱体和其他特种硅烷是公司新产品开发重点，主要针对新能源和电子领域。这些新产品属于小品种，市场需求量较低但

	<p>附加值高。</p> <p>（3）新项目利用了石英砂项目的技术积累，基于工业级四氯化硅制备 6N 级四氯化硅、6N 级正硅酸乙酯，技术脉络清晰，生产工艺已经得到验证。新项目的设备国内市场均有供应。保守估计，项目建成后 2-3 年内可收回投资。</p> <p>（4）当前功能性硅烷年产能达到 15.2 万吨，其中 6 万吨产能系 2024 年全面建成的功能性硅烷偶联剂及中间体项目带来的，缓解了公司产能紧张的局面。2024 年，公司产量接近 12 万吨，其中 3 万吨就是该项目释放的产能。硅基新材料绿色循环产业园建成后将新增 3 万吨/年产能，功能新材料硅基前驱体项目（一期）则将带来 1.5 万吨/年的产能。到 2027 年，公司产品产能将达到 19.7 万吨/年。</p> <p>（5）功能性硅烷偶联剂及中间体建设项目在 2024 年底全面建成，对当期业绩稳定起到了支撑，2025 年的业务增量也需要依靠该项目。过去一段时间，公司产能利用率超过 90%，生产负荷大，对装置检修、人员休息均不利，该项目缓解了生产压力，有利于公司长期稳定经营。</p> <p>（6）公司具备生产 NXT 的能力，但出于知识产权考虑，并没有生产。NXT 不会替代 Si69、Si75 等普通含硫硅烷，NXT 的性能优于普通含硫硅烷，但价格远高于普通含硫硅烷，而且随着下游工艺的改进，普通含硫硅烷的效果已经接近 NXT。</p> <p>四、关于管理。（1）企业管理的优势。（2）董事长的工作重心。（3）生产稳定性。（4）客户反映公司产品质量更稳定，公司在此方面优于同行企业的原因。（5）固定资产低于同行的原因。（6）在客户洞察方面的优势。（7）领先优势如何保持。</p> <p>回复：</p> <p>（1）公司净利率高于同行。同行企业产能规模不占优势，员工数量/效率、管理成本、能耗等各方面均是公司占优。</p> <p>（2）主要是安全环保、团队建设和稳定性。</p> <p>（3）公司未发生生产事故，生产负荷高，2022 年一度超过 100%。</p>
--	--

	<p>且公司在研发方面投入高于同行，有博士带头专职做实验，技术成果充分支持生产。</p> <p>（4）公司产品与同行的差异主要来自质量管理思路的不同，公司过程控制到位，产品一次合格率达到99.08%。高端客户采购公司产品的主要原因就是公司产品的杂质控制较好、质量稳定。公司企业标准受到客户认可，正在逐步拓展到行业。</p> <p>（5）一是公司在上市前固定资产残值较低，二是公司一直对新项目建设成本控制较好。</p> <p>（6）公司高度重视客户需求，有专门的售后工程师对接客户，根据客户需求推进产品研发迭代。目前国内企业研发还是以市场需求推动型为主，国外化工巨头则是引导消费拉动型研发。在这方面需要赶上去，我们要加强与大学等科研院所的合作，他们在前沿领域更加了解，具体的合作方式包括合作研发、委托研发、技术授权等。</p> <p>（7）1998年成立时，公司是行业内最小的企业，28年来业内有过不少更强的企业。公司通过与一些国际化工巨头合作，在满足对方需求的过程中提升自身，通过产品质量稳定性和不让合作方吃亏的双赢理念获得了客户、同行的信任。以后，公司仍将延续既定经营方针，不断追求自我提升，保证质量稳定，实现双赢。</p> <p>五、关于股东回报。（1）公司分红水平较高，未来是否仍会保持。（2）本次回购股份是出于何种考量。（3）公司现金流好，负债率低，对分红有何规划？</p> <p>回复：</p> <p>（1）未来，公司将根据相关监管指引，结合资金需求，在不增加企业负担和负债的情况下，维持良好的分红水平。</p> <p>（2）自小非解禁至今绝大部分首发前股东均未减持，流通盘实质较少。公司对本次回购是有顾虑的，有被认为是配合首发前股东减持的可能。但当前外有回购贷款政策鼓励，内有激励员工的需要，是实施回</p>
--	---

	<p>购的合适时机。</p> <p>（3）公司的低负债率是历年积累。公司上市前分红水平一直就不错，上市后分红也高于同行，后续将在不增加企业负担的前提下，持续积极分红，回报投资者。</p>
附件清单	无
日期	2025 年 6 月 9 日