

广东莱尔新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<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 <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	国盛证券：肖群 国金证券：杨涛、王艳洁 上海白溪私募基金：王建伟、樊静 一方制药：古逸凡 立优信息咨询：熊萱 聚和私募：林方正 广东莲花基金：席建国 麦克斯韦投资：于文波 EasyView HK：蔡伟豪 及其他参与活动的机构和投资者
时间	2026年1月16日 10:00-11:30
地点	广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区顺宏路1号莱尔科技办公楼一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书：梁韵湘 证券投资部经理：唐谱 证券事务代表：王海玉
投资者关系活动主要内容介绍	第一环节：公司发展概况介绍 公司管理层介绍了公司的基本情况、经营情况及未来发展战略等。 第二环节：问答环节 问题一：公司新能源涂碳箔业务的最新进展与产能规划如何？涂碳箔新产能释放对产品毛利率有何影响？ 回答： 新能源涂碳箔作为公司重点培育的新增长极，随着锂电客户验证工作陆续完成，业务已进入放量期。2025年1-9月该业务收入实现同比增长479.15%，市场地位显著提升，目前已成功进入该行业前三。

为满足持续增长的市场需求，公司正积极有序推进产能布局：一方面，在广东基地建设“新型新能源电池集流体材料生产项目”，规划年产能 7200 吨，该生产线可兼容生产新能源涂碳箔及新型新能源电池集流体材料；另一方面，河南基地的新能源涂碳箔项目二期工程也已于 2025 年 12 月启动建设，进一步夯实产能基础。当前公司新能源涂碳箔产能利用率较高，新项目将有效缓解产能瓶颈。

随着涂碳箔新产能逐步释放，规模效应有望逐步显现。产量提升将带动固定成本摊薄，单位生产成本预计有所降低，从而对产品整体毛利率产生积极影响。

问题二：公司产品在半固态、固态电池的应用有哪些？是否有开发半固态、固态电池客户？

回答：公司的新能源涂碳箔及碳纳米管均可于半固态及固态电池。其中，新能源涂碳箔通过将纳米导电材料均匀涂覆于箔材表面，能够显著改善电极界面接触、降低内阻、提升循环稳定性与倍率性能，是优化固态电池集流体功能的理想选择。碳纳米管作为高性能导电剂，可在电极内构建高效三维导电网络，有助于提升能量密度并改善固-固界面离子传导，满足固态电解质体系的严苛要求。

公司以涂碳箔技术为核心，持续拓展产品矩阵，已开发包括固态电解质涂层、安全功能涂层等在内的系列涂层材料，可应用于半固态、固态、钠离子等多种新型电池体系。

在市场拓展方面，公司涂碳箔产品已进入吉利旗下的耀宁新能源、清陶动力等客户供应链。公司将持续推动产品在下一代电池中的验证与应用，把握技术迭代带来的市场机遇。

问题三：公司与世运电路的合作契机是什么？目前有什么合作进展？

回答：公司与世运电路的战略合作，源于双方在新能源汽车、新能源电池、低空经济及人工智能等新兴产业方向上具备高度的产业协同与战略互补性。世运电路作为在车规级 PCB 领域具有深厚积累的上市公司，其核心业务板块与公司主营的功能性胶膜、FFC、涂碳箔及碳纳米管等产品线具有明确的下游重合与产业链联动关系。

2025 年 7 月，公司控股股东通过协议转让为公司引入世运电路作为战略股东，双方同步签署《战略合作框架协议》，旨在建立长期稳固的资本与产业纽带。合作主要围绕以下四个维度系统推进：①在客户与市场方面，双方将共同深耕新能源汽车市场，公司的功能材料与世运电路的车规级 PCB 可形成解决方案互补，共同服务于智能座舱、电池管理等核心系统；同时，双方将共同拓展 AI 服务器、低空经济等新兴领域，通过产品协同开发共拓高成长赛道；②在供应链方面，双方将在关键原材料领域探讨供应优化与成本管控的合作机制，共同提升产业链的韧性与整体竞争力；③销售渠道与网络协同方面，双方将整合各自在国内外的渠道与客户资源，共建高效的全球化市场推广与服务网

络，提升对全球客户的综合服务能力；④产业并购方面，依托双方在汽车电子、低空飞行、人形机器人等领域的战略契合，未来可共同关注产业链上下游优质标的，通过投资与并购强化产业链控制力，开拓新兴市场，实现长期价值增长。

目前，各项合作正在有序推进中。后续具体进展，公司将严格按照监管要求履行信息披露义务。

问题四：公司未来有没有收并购计划？若有，是哪些行业的？

回答：公司成立以来持续深耕功能性涂布胶膜及其应用产品，近年来成功拓展至新能源涂碳箔、碳纳米管等关键材料领域，构建了坚实、协同的主业版图。在此战略框架下，公司未来将持续围绕主业生态，积极而审慎地寻求收并购机会，以驱动持续增长与能力跃升。

具体而言包含两方面：一是在产业链纵向深化上，瞄准上游核心材料技术与高端生产能力的标的，旨在强化原材料自主保障，突破关键技术瓶颈，巩固产业链自主可控优势；二是在应用与市场横向拓展上，聚焦新能源等高成长性新兴市场领域内具备成熟技术、特种产品或市场渠道的优质企业，旨在加速新市场渗透、丰富产品矩阵，并获取国际化的技术与市场资源，从而系统性提升公司的综合竞争力与行业地位。

问题五：目前公司重点拓展哪些市场？

回答：公司目前重点拓展海外市场，特别是“一带一路”沿线、东盟、欧盟等区域，以及中东、非洲、拉美等具有发展潜力的新兴市场。

在全球化业务布局过程中，公司主动顺应全球贸易格局变化，通过加强区域合作、深化本地化运营，持续推动功能性胶膜材料及 FFC、LED 柔性线路板等产品的海外市场渗透。同时，公司注重以全球化需求驱动产品创新，针对不同市场的客户需求开展定制化研发，不断提升产品竞争力和附加值，支持业务的可持续增长。