

证券代码：920078

证券简称：族兴新材

公告编号：2026-106

长沙族兴新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☒ 其他 2026 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 2 日

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)采用网络远程的方式召开业绩说明会。

参会单位及人员：通过网络方式参加 2026 年湖南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨半年度业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：1、董事会秘书辜利勇先生；2、财务总监余新春先生。

三、投资者关系活动主要内容

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，主要问题及回复概要

如下：

问题 1：上游主要原材料价格波动对公司生产经营影响较大，公司原材料采购锁价、成本传导机制如何，如何对冲原材料周期波动带来的业绩扰动？

回复：尊敬的投资者，公司产品差异化的成本传导调价机制，传导效果存在一定差异：

（1）微细球形铝粉：铝价联动，传导效率较高。微细球形铝粉成本核心为铝水，产品售价与铝锭市场价格高度挂钩。定价时以铝价作为核心成本依据，结合下游需求、市场竞争情况与客户协商定价，铝价变动基本可以较好传导至产品售价，成本转嫁能力较强。

（2）铝颜料产品：协商定价，传导存在一定的滞后。公司根据客户对产品质量、性能指标要求的不同，考虑市场竞争态势、产品品牌效应、客户类型、客户价格敏感度，并结合产品成本，在此基础上和客户进行谈判确定。

在稳固与云铝等核心供应商长期合作基础上，持续拓宽备选供应商资源，通过竞争性采购优化采购成本；预判铝、溶剂油等大宗商品价格周期走势，动态调整采购与备货节奏，依托全资子公司曲靖华益兴新材料有限公司微细球形铝粉自产产能，发挥一体化生产的成本优势；持续开展工艺改良、良率提升、配方优化，降低单位材料单耗；探索助剂、溶剂的性价比替代方案，实现技术降本，对冲周期上行阶段的毛利压力；精细化内部管理降费增效，提升产能利用率摊薄制造费用；强化生产全流程成本管控，通过精细化管理消化一部分原材料上涨压力。

问题 2：公司并购湖南泽明何时完成并表？

回复：尊敬的投资者，公司于 2026 年 8 月 5 日发布对外投资暨收购湖南泽明控股权并增资的公告，本次交易公司以现金增资+受让股权方式取得湖南泽明 60.10%股权，交易无需股东会审议，现阶段交易正有序推进当中。完成并表需要依次完成投资款支付、股权交割、工商变更登记等一系列法定流程。只有股权过户完成，公司取得标的控制权之后，湖南泽明才会正式纳入公司合并报表范围。公司将加快推进各项交割手续，待本次股权交割完成之后，及时发布进展公告。

问题 3：结合行业现状，公司未来 2-3 年的发展重心和整体战略布局可以简单介绍一下吗？

回复：尊敬的投资者，公司于 2026 年 3 月登陆北交所，以此为契机明确了清晰的战略框架：立足铝颜料、微细球形铝粉两大核心赛道，紧抓下游市场扩容、

供应链重构、国产替代、出口扩张、环保升级五大机遇，打造全球领先的有色金属功能粉体材料综合服务商，实现从“国内龙头”向“全球标杆”的跨越。

问题 4：报告期内研发投入、新产品推进情况怎样，面对下游应用迭代，公司在产品结构升级、高附加值产品占比提升上有哪些具体规划，同时如何管控各项成本维持盈利水平？

回复：尊敬的投资者，报告期内公司坚持自主研发路线，围绕高端铝颜料、微细球形铝粉两大主线持续加码研发投入，研发资源稳步扩充。2025 年度公司研发费用 1,723.23 万元，同比增长 5.85%，研发费用率 2.16%；2026 年上半年研发费用 943.06 万元，同比增长 16.69%，研发增速明显提升，研发项目持续扩张。报告期内引进多名中高端技术专业人才，截至 2026 年 6 月底，公司研发人员 91 人，占员工总数 13.81%；拥有授权专利 91 项（发明专利 49 项），新增受理专利数量增长，技术储备持续增厚；取得 IATF16949 汽车涂料质量管理体系认证、国家级绿色工厂等资质，为高端产品导入下游头部客户奠定基础。

问题 5：公司北交所上市之后，海外市场拓展有怎样的规划？海外业务未来占比有无目标区间？

回复：尊敬的投资者，海外市场是公司重要的增长引擎和战略方向，这一战略背后，是公司深耕行业多年积累的技术实力，主导行业标准制定，能够规模化生产全系列高端铝颜料产品。同时，公司作为产业链一体化企业，自主供应微细球形铝粉核心原材料，有效控制成本并保障品质稳定，为海外市场拓展提供了坚实的供应链支撑。在具体的市场拓展路径上，公司坚持“先深耕成熟市场、再突破高端市场”的思路，继续巩固在北美、东南亚的客户基础上，逐步向欧洲等高端涂料市场进军。

问题 6：上半年公司营收利润表现如何，现有产能利用率处于什么水平，募投项目当前建设进度、预计投产时间，公司如何规划新增产能的市场导入与客户落地？

回复：尊敬的投资者，上半年公司营收实现 22.90%的较快增长，作为公司登陆北交所后的首份半年报，核心业务稳健发力。微细球形铝粉已成为公司第一大收入来源和主要增长引擎，下游现代农药、自热材料、核辐射处理等高景气赛道需求持续放量。

关于利润端的变化，主要受以下几方面因素影响：一是原材料价格上涨及产

品结构变化导致综合毛利率由 19.69%降至 16.85%；二是上市相关费用及业务规模扩张推动期间费用增加，其中管理费用同比增长 42.65%；三是政府补助同比减少。公司对短期盈利压力有充分认识，正通过优化产品结构、加强成本管控等措施积极应对。

从单季度看，第二季度归母净利润环比增长 49.86%，盈利能力已呈现改善趋势，现有产线已接近满产运行，随着募投项目陆续建成投产，产能瓶颈将得到有效缓解。

关于新增产能的市场导入，公司已制定了明确的路径：

（1）深化现有客户体系：公司已是阿克苏诺贝尔、PPG、立邦等全球涂料企业的供应商，新增产能将优先对接现有客户的中高端产品需求，利用已建立的客户维护体系加快新产品导入；

（2）拓展中端与新兴市场：在铝颜料业务方面，公司采取“加大力度拓展中端市场、稳固高端市场份额”的策略；在微细球形铝粉方面，则瞄准现代农药、自热材料、核辐射处理等高增长领域，同时，高纯微细球形铝粉在相关高端应用领域谋求新的机遇；

（3）通过并购延伸产业链：公司拟控股湖南泽明新材料有限公司，将产品版图从铝颜料延伸至粉末涂料关键交联剂 TGIC，增强综合服务能力与客户粘性。

长沙族兴新材料股份有限公司

董事会

2026 年 9 月 3 日