

硅宝科技 20260824

硅宝科技 2026H1 业绩承压，建筑胶份额提升与新材料放量在即

摘要

- 2026H1 净利 9,133 万元同比降 41%，主因上游有机硅单体减产致原料价涨 20%-30%，建筑胶毛利率受需求疲软影响下滑超 5pct。
- 建筑胶业务逆势增长，销量 7.4 万吨（+11%），通过渠道下沉及头部项目合作提升份额；工业胶受光伏拖累收入降 5%，但电子电池类占比升至 60% 以上。
- 硅碳负极 7,000 吨线进入试生产，比容量达 2,200mAh/g，2026 年销售目标 5,000 万元，预计 2027-2028 年进入产能快速爬坡期。
- 热熔胶子公司嘉好实业已超额完成三年对赌，现有 11 万吨产能利用率达 90%，公司正筹备扩产并计划 2026 全年实现收入 13 亿元（+15%）。
- 高导热材料 12W/m·K 产品已批量出货，18-22W/m·K 产品研发中；MicroLED 巨量转移材料已实现批量成交，聚焦 CPO 共封装等前沿领域。
- 上海新材料基地预计 2028 年释放产能，聚焦显示行业；硅宝新能源 5 万吨项目建设进度达 90%，增资 1 亿元旨在增强资本实力并准入大客户。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营情况、各业务板块的表现以及全年的业绩指引？

2026 年上半年，公司实现销售量 14.14 万吨，同比增长 7%；营业收入 17.91 亿元，同比增长 5%；但由于上游原材料价格上涨及下游市场竞争加剧，毛利率同比大幅下降，导致净利润为 9,133 万元，同比下降 41%。从业务构成来看，建筑胶占比 38%，工业胶占比 23%，热熔胶占比 31%，偶联剂占比 6%，业务结构与往期相比未发生重大变化，呈现均衡态势。各业务板块具体表现如下：建筑胶业务：尽管房地产行业整体承压，开工和竣工面积同比下降超过 23%，市场竞争加剧，但公司通过拓展市场，实现了销售重量和市场份额的稳步提升。上半年建筑胶销售收入 6.76 亿元，同比增长 4%；销售重量 7.4 万吨，同比增长 11%。幕墙胶、中空胶、门窗胶和流通胶四大品类销量均有所提升。工业胶业务：受产品结构阶段性变化及开票滞后影响，上半年销售收入为 4.18 亿元，同比下降 5%。

其中，电子电池和轨道交通领域保持增长，而汽车、光伏和电力领域有所下滑。公司在电子电器领域持续推进进口替代，在电池领域除深化与动力电池头部企业合作外，还拓展了多家储能客户。汽车领域产品已涵盖车身、车灯、内外饰、车载显示等多个应用场景。光伏领域则在优化产品结构，为光伏、光储一体化等新应用提供解决方案，以提升毛利率。热熔胶业务：上半年实现销售收入 5.62 亿元，同比增长 10%；销售重量 4.13 万吨，同比增长 6%，主要增长来源于标签、卫材和医用领域，防水领域则有所下滑。受原油价格波动影响，上游原材料石油基树脂价格波动，对境外销售产品的毛利率造成一定影响，导致该板块毛利率略有下降。硅烷偶联剂业务：受益于上游原材料价格上涨，产品销售价格得到修复，上半年表现较好。实现销售收入 1.11 亿元，同比增长 32%，产品毛利率也有所修复。硅碳负极业务：市场需求快速增长。公司已构建了包含生物质、树脂类和沥青类碳基体等多种类型的产品矩阵，开发出比容量达 2,200mAh/g、首效不低于 92% 的系列产品，并配套研发了单壁碳纳米管，目前已形成单套 10 吨的销量，旨在为客户提供更完善的解决方案。关于全年目标，公司计划实现营收增长 15%。鉴于上半年未能完成此增长比例，下半年销售任务艰巨。公司将继续围绕全年计划，力争实现建筑胶增长 10% 以上、工业领域增长 20% 以上、热熔胶增长 15% 的目标。同时，公司正积极推进硅宝新能源 5 万吨项目和硅宝上海新材料基地的建设工作，为未来产能释放做准备。

在房地产行业整体承压的背景下，公司建筑胶业务销量持续稳定增长的主要原因是什么？

作为建筑胶行业的头部企业，公司近年来致力于提升市场份额。销量增长主要得益于两个方面：首先，通过与头部的幕墙公司和玻璃企业深化合作，参与了更多的国家重点工程和地标性建筑项目，这有效提升了公司的品牌知名度。其次，在渠道建设方面，公司一方面培育大型经销商，另一方面在二、三线城市积极拓展新的经销商，实现了销售渠道的下沉，进一步丰富了渠道优势，从而共同推动了市场份额的提升。

公司上海项目的建设进度如何，预计何时投产，以及其在光学显示用胶领域的未来规划是怎样的？

硅宝上海项目在 2026 年的主要任务是基础建设。今年上半年已完成全部地下工程及 50% 的地面上部楼体建设，下半年将完成所有基建工作。2027 年上半年计划完成内部装修及整体建筑的验收工作，2027 年下半年将进行相关产能的前期手续办理和设备选型。预计相关产能将在后年（2028 年）开始释放。该项目的产品应用领域主要聚焦于显示行业的产品布局。

公司如何看待动力电池用硅碳负极市场的增长前景，以及自身在该领域的产能释放和销售目标规划是怎样的？

公司目前正处于硅碳负极产能建设的收尾阶段和现有产能的释放期。2026 年的销售目标是实现 5,000 万元，目前有信心完成此目标。公司的所有产能建设和调试工作计划在今年内完成，因此明年（2027 年）和后年（2028 年）将是产能的快速爬坡期。当前阶段的主要任务是锁定重点及重大客户的订单。

关于硅宝新能源项目，其 2026 年的投产进度如何，未来是否有扩产计划？以及公司近期对其增资 1 亿元的具体原因是什么？

硅宝新能源的产能在 2026 年内预计可完成整个项目建设的 90%左右，大部分产品线将建设完毕，后续会陆续建设一些小批量品种的产能。该项目总投资额为 5.6 亿元，目前已使用自有资金投入 3.2 亿元，资金主要来源于母公司的借款。本次增资 1 亿元，主要目的在于偿还母公司的借款，同时增加其注册资本，以增强公司实力，为后续进入更多大客户的市场准入做准备。公司将继续按照原有计划积极推动整个项目的投资与建设。

公司未来重点推广的应用场景以及预计能为业绩提供较大贡献的产品有哪些？

公司近年来围绕新兴产业进行技术创新布局，重点关注半导体、具身智能、低空经济及医用等领域。具体而言，在工业领域，公司正积极投入研发导热界面材料，已有导热系数达 $12\text{W/m}\cdot\text{K}$ 的产品在通讯领域实现出货，并正向光通讯行业拓展，预计在 2026 年或 2027 年推出 $18\text{W/m}\cdot\text{K}$ 、 $20\text{W/m}\cdot\text{K}$ 甚至 $22\text{W/m}\cdot\text{K}$ 的高导热产品。在显示及微纳半导体领域，公司聚焦于纳米压印和巨量转移工艺，其中巨量转移工艺适用于 Micro LED 的制程生产，可用于显示面板及光通讯领域的 CPO 共封装，目前正与 Micro LED 厂商进行 MIP 工艺及光通讯机缘的适配合作。在新能源领域，公司开发的低密度阻燃产品，因其在动力电池和低空经济供能系统等场景中具备显著优势，正在持续向市场推广。

公司目前海外业务的开展情况如何，以及是否有在海外建厂的计划？

公司的海外业务近年来持续增长。除了收购的热熔胶业务在海外市场不断增长外，公司自有的有机硅产品和硅烷偶联剂产品也均有不同程度的出口。公司非常重视海外市场的拓展，目前正在进行相应的考察，不排除未来根据下游客户需求及海外相关政策在海外设立工厂的可能性。

请问公司全资子公司江苏嘉好热熔胶有限责任公司的经营业绩情况如何？未来是否会增加热熔胶产品的产能？

江苏嘉好 2026 年全年计划实现销售收入近 13 亿元，同比增长 15%。2026 年上半年，其销售收入已达到 5.62 亿元，同比增长 10%。尽管上半年因上游原材料价

格大幅上涨导致毛利率下降一个百分点，净利润略有下滑，但截至 2026 年上半年，江苏嘉好已超额完成三年的业绩对赌目标，整体业绩表现良好。鉴于其现有 11 万吨产能在完成 2026 年销售目标后，产能利用率将达到 90%，公司已在着手准备后续的扩产工作。热熔胶在国内市场规模约 300 多亿元，且在各下游应用领域及海外市场的需求均非常旺盛，因此该业务是公司未来重点发展和拓展的领域。

2026 年上半年上游有机硅单体等原材料价格波动对公司的盈利能力造成了哪些影响？公司采取了哪些应对措施？

2026 年上半年，由于上游原材料厂商减产，导致价格持续坚挺并呈上涨趋势，这对公司下游产品的毛利率产生了较大影响，建筑胶和工业胶的毛利率均有所下降，导致公司整体利润出现数千万元的下滑。面对这种情况，公司主要通过以下方式应对：在采购端，凭借数十年的行业经验，公司力求踩准价格走势，在价格上涨过程中储备低价原料，以减少判断失误。在产品 and 市场端，由于下游建筑和工业领域的竞争日益激烈，公司致力于通过开发高毛利的新产品、进入新兴领域以及加大与头部客户的合作来调整产品结构，以维持并修复产品毛利率。

在公司的新兴产品和前沿产品中，有哪些单品有望在 2026 年下半年及未来一两年内实现快速放量？

在新兴产品中，有几个领域的产品有望在未来一到两年内持续放量。首先是导热界面材料，特别是导热系数达 $12\text{W/m}\cdot\text{K}$ 的高导热产品，在通讯、新能源汽车的 BMS 电控以及激光雷达控制器等领域已取得突破并有成熟应用，客户端测试进展理想。其次，在光学板块，主要面向车载应用的胶膜类产品将逐步推出。目前车载 OCA 材料市场仍以进口丙烯酸体系产品为主，有机硅材料在该领域是一个较好的切入时机。最后，在电池板块，公司持续迭代的低密度产品具有显著技术特点，能在提升电池包安全性的同时降低材料使用重量，预计将在各大电池厂获得新的应用，并实现持续增长。

从 2026 年第三季度至今（8 月底）的经营情况来看，整体表现如何？

2026 年第三季度至今，整体经营情况与上半年相比没有出现显著变化。

2026 年上半年，有机硅、107 胶等主要原材料价格变化对公司毛利率的具体影响如何？公司在价格传导方面的应对情况以及对后续原材料价格走势有何预判？

2026 年上半年，上游原材料价格的上涨和波动对公司整体毛利率影响较大。特别是在建筑胶领域，原材料价格上涨导致毛利率下降了超过五个百分点。工业胶领域同样受到影响，不仅是有机硅原材料，其他特种助剂等成分也出现不同程度的价格上涨，导致该领域毛利率亦有所下降，进而使得上半年整体毛利额下降较多。对于未来趋势，目前已建成的有机硅单体产能已占全球的 20%，而下游需

求增长并不显著。同时，部分公司仍有在建的有机硅单体产能。预计未来几年，有机硅单体的整体产能将持续远大于市场需求。通过持续降低产能利用率来维持产品价格的方式难以持久，因此判断未来有机硅原料价格无法长期维持在较高水平。基于此，公司正在积极调整产品价格。由于不同行业竞争格局及下游客户情况各异，价格传导并无固定规律。但公司正积极进行价格调整，预计下半年产品价格相较上半年会有所改善。部分性能较好的产品，其毛利率已处于逐步修复的过程中。

公司如何平衡研发投入、产能建设、并购投资与现金分红之间的关系？

公司在 2026 年上半年完成了 1.18 亿元的现金分红，占 2025 年净利润的 42%。自上市 16 年以来，公司持续实施现金分红，累计分红比例占累计净利润的 42.68%，维持了较高的分红水平。同时，近年来公司有较多产能建设项目，均使用自有资金。因此，公司在回报股东的同时，也在考量如何加大研发投入和持续扩大生产规模，旨在通过创造更多经济效益来回报投资者。

2026 年上半年公司经营活动现金流净额为负的主要原因是什么？回款、应收账款、库存及经营现金流的改善情况如何？

2026 年上半年经营活动现金流为负并非由销售情况导致。主要原因有两点：首先，2025 年同期存在大额政府补助及供应链平台贴现等带来良好现金流的因素，而 2026 年同期未发生此类业务，此项差异影响金额约一亿多元。其次，2026 年上半年 107 胶、石油基树脂等原材料价格大幅波动，公司在原材料采购方面支付了更多货款，导致现金占用较多，此项影响金额也约一亿多元。这两项合计造成了超过两亿元的资金占用。若剔除这些因素，仅从营业收入和利润角度看，经营现金流情况实际上优于去年同期。

公司在储能方向产品的当前销售情况、未来拓展计划及展望是怎样的？

2026 年公司在储能领域持续拓展客户，包括与阿特斯、远景、欣旺达等已有客户深化合作，并开发新客户在储能领域的新应用，以增加销售额。目前已实现对这些客户的供货。预计到 2027 年，公司在储能领域的销售收入有望实现非常快速增长。

考虑到公司当前市值偏低，公司是否有股份回购或股权激励等相关安排？

2026 年以来，公司股价与同期相比确实有所下降，这可能与多方面因素有关。关于股份回购，目前没有相关计划，若有计划将及时告知投资者。关于股权激励，公司基本会在每一期股权激励结束后启动下一期计划，因此股权激励会按计划向前推进。

在光伏产业链价格承压、技术迭代及应收周期较长的背景下，公司如何管理光伏用胶业务的订单质量、客户结构和回款风险？

近两年，公司工业胶业务在其他行业均有所增长，但在光伏领域根据销售策略进行了主动调整。目前，公司在光伏领域的客户结构已发生变化，主要与头部企业开展合作。由于光伏产品毛利率较低，其销售收入持续下降，导致光伏胶在公司工业胶业务中的占比也越来越低。未来，公司计划主要开发配套光伏企业的高毛利产品，以改善在光伏领域的销售结构并提升毛利率。关于应收账款，近两年的行业洗牌确实带来了一定的风险账款。公司已对此有所预判，对于回款不佳的小型光伏企业，已由法务部门介入风险账款的管控。目前，这些风险尚未对公司造成较为严重的影响。

2026 年上半年，公司工业胶业务中，光伏胶、汽车胶、电子电器胶等主要品类的销售价格和销量走势如何？

从各品类来看，2026 年上半年工业胶产品的价格走势存在差异。电子电器领域的产品销售价格在持续增长；光伏领域的产品价格有所改善；汽车领域的产品价格与去年同期相比略有下降；电力领域的价格则基本同比增加。综合来看，工业胶整体的产品价格与去年同期相比略有上涨。

在工业胶业务中，各细分业务的销量同比表现如何？目前占比最大的业务是哪一块？

在工业胶业务中，电子与电池业务的占比最大，合计达到 60% 以上；光伏业务占比目前不到 20%；汽车业务占比约 10%；电力业务占比不到 10%。从 2026 年上半年的销量表现来看，电子与电池业务的销量和价格均有所改善，实现了同比增长。相比之下，电力和光伏业务在 2026 年上半年的收入和销量均有所下滑。电力行业与工程结算关联度高，季度性表现不规律；而光伏业务则明确呈现收入与销量的双重下降。

公司在高导热凝胶、导热灌封胶、Micro LED 巨量转移材料以及 TIM1 等产品的商业化进展如何，具体处于哪个阶段？

TIM 材料方面， $12\text{W/m}\cdot\text{K}$ 的高导热系列产品已实现稳定批量销售超过一年。部分特殊产品，如 $8\text{W/m}\cdot\text{K}$ 的双组分凝胶，以及等效 $6\text{W/m}\cdot\text{K}$ 或 $8\text{W/m}\cdot\text{K}$ 的硅脂产品，包括部分 TIM1 硅脂产品，目前处于小批量试装或测试阶段。用于光模块领域的 $18\text{W/m}\cdot\text{K}$ 产品体系正在进行测试，预计 2027 年会有测试结果。Micro LED 材料方面，用于巨量转移的产品已实现批量成交，与国内主要的显示面板及工艺设备商（如三安、大族等）均有合作，产品在客户处进行小批量采购。此外，用于 CPO 共封装领域的承接胶、移印胶和 NCP 封装材料，也通过客户项目实现应用。

2026 年 6 月至 8 月有机硅行业的协同减产及 8 月的价格修复，预计对公司下半年胶粘剂需求和盈利能力将产生何种影响？

2026 年上游原材料厂商的减产态度坚决，旨在维持较高的原材料价格，这也导致公司采购原材料占用的资金同比增加。判断下半年，由于原材料价格近期持续上涨，将对下游产品的毛利率产生不利影响。公司将通过积极调整产品价格，并大力拓展新兴领域产品销售，以维持产品毛利率水平。

截至 2026 年上半年，嘉好实业已完成三年业绩对赌目标，请问公司与嘉好在技术、渠道、客户及海外业务方面的协同进展是否达到预期？

嘉好实业并入后，双方在业务上产生了很强的协同作用，促进了嘉好自身及公司的海外业务发展。公司积极协助嘉好开拓医用、汽车等高附加值领域，为其后续增长赋能。同时，在产品研发、产品配套方面也实现了协同，嘉好与子公司拓利在产品销售上也有协同效应。未来计划通过加大技术投入和考虑扩产，进一步增强在热熔胶领域的市场占有率。

公司在海外市场的拓展方式和未来规划是怎样的？

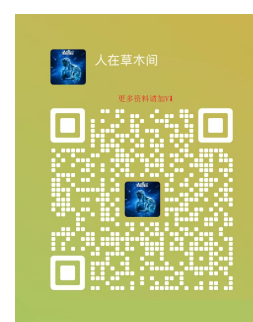
目前，海外业务主要通过在国外设立经销商和合作伙伴，以国内生产、出口贸易的形式开拓市场。同时，公司通过参加多个海外展会和技术交流会，加强品牌宣传和渠道拓展。未来不排除采用海外建厂或设立合资公司等多种形式，以进一步加强海外市场的拓展力度。

公司硅碳负极产品的比容量和首次效率已分别达到 1,800-2,200mAh/g 和不低于 92%，后续的技术升级重点和客户验证周期如何规划？

目前公司的硅碳负极产品性能在行业内处于领先地位，产能建设已基本完成。为配套硅碳负极，公司还开发了单壁碳纳米管等高导热产品以增强其解决能力。近期的工作重点主要有两个方面：一是开发新客户，二是优化产品结构，目前生产和销售的产品以新型硅碳为主，以提升市场竞争力。公司将锁定大型和头部客户，为未来的订单锁定和产能释放做好准备。

年产 7,000 吨的硅碳负极生产线预计于 2026 年建成投用，其目前的建设进度、投产节奏和产能消化安排是怎样的？

该生产线的设备在 2026 年上半年已基本完成安装，目前正处于试生产阶段。预计下半年将逐步完成调试并开始投产。



2026 年上半年 DMC 等主要有机硅原材料价格经历了怎样的变化？公司的产品调价、库存管理和成本传导的实际效果如何？

2026 年上半年，有机硅原材料价格整体上涨幅度巨大，约有 20%-30%，但过程中存在波动。公司积极进行产品价格调整，但调价节奏需结合市场订单及整体需求情况。在工业胶领域，价格传导相对顺畅。然而，在建筑胶领域，由于市场竞争加剧且需求不景气，价格传导在 2026 年上半年不甚理想，导致该部分产品毛利率大幅下降。库存管理方面，公司主要根据对原材料价格走势的预判进行调节，在价格相对低位时加大原材料库存，在价格高位时则消化库存。

如何看待硅基负极行业今明两年的增速情况？公司在该领域的业务进展、产能及产量预期如何？

近年来硅碳负极市场需求正处于快速释放的过程中，这对公司新建产能的释放是有利的。行业的技术路线和产品结构也发生了较大调整，公司的新产能建设正是围绕当前市场需求量较大的新型硅碳产品展开，目前产品结构也以此为主。2026 年下半年，公司将对新增产能进行全面调试和释放，并锁定重要客户订单。预计 2027 年及之后将是公司产能的快速爬坡期。