

证券代码：600506

证券简称：统一股份

统一低碳科技(新疆)股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025 -2

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 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 2025 年第三季度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 12 月 24 日 15:30-16:30
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	董事兼总经理 李嘉 副总经理兼财务负责人 岳鹏 副总经理兼董事会秘书 阿尔斯兰·阿迪里 独立董事 李刚
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司董秘是如何开展对机构投资者价值传递工作的？请说明一下具体工作进展和工作成果。截至目前仍未看到知名机构或分析师覆盖公司，市值管理考核是否与公司董秘薪酬挂钩？能否将公司机构投资持股占比列为董秘考核项并定期向外界披露以增加信息透明度？面对近期股价跌跌不休，公司能否主动快速的做出反应？而不是例行公事的进行业绩说明会等工作！建议尽早开展业绩说明工作，能否说明一下为什么年报数都快有了，还在开三季度业绩说明会？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！1. 公司将通过信息披露及时向市场传递重要经营信息。对于持续推进的事项，相关公告中会标注此前披露的文件索引，方便投资者查阅历史信息，从而更全面地了解事项进展。2. 公司市值管理不是直接管理股价，市值管理举措均遵循规范决策流程，相关工作将循序渐进、稳步推进，请您关注公司公告。3. 股东如需查阅股东名册，可凭有效身份证明文件（身份证、持股证明等）向公司董事会办公室提出申请。4. 公司股价波动受市</p>

	<p>场情绪、行业变动、市场热点轮换及投资者预期变化等多方面因素影响。5.感谢您对业绩说明会召开时间的宝贵建议。我们会充分考虑,后续业绩说明会召开时间将适度提前,尽量与定期报告披露时间紧密衔接。感谢您的关注!</p> <p>2. 请贵公司领导评价一下第三季度的业绩表现?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!2025年三季度营业收入同比增长4.22%至5.83亿元;归母净利润同比大幅增长294.04%至1565.74万元,扣非归母净利润同比增长304.65%。这一业绩成果直接体现出公司低碳战略转型持续兑现、经营管理效率稳步提升的效果,印证了公司在传统业务优化与新兴业务拓展上的双重成效。感谢您的关注!</p> <p>3. 公司三季度营业收入同比增长4.22%,净利润同比增长294.04%,请问这种高增长的可持续性如何?未来是否有新的增长点来支撑业绩?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司的增长源于以下原因:1.成本端优化形成长期支撑:受原油与基础油价格下降影响,本期平均采购成本有所降低,同时公司通过本地化原材料替代、供应链数字化升级等措施持续降本,毛利率稳步提升;2.财务结构持续改善:随着并购贷款本金偿还,利息费用同比下降,财务负担减轻,进一步释放了利润空间,且这一财务优化将持续推进。3.业务具有较好的市场支撑:低碳润滑油、液冷相关油液产品等核心业务的市场需求持续扩大,同时公司销售网络不断完善,传统经销商渠道新增终端门店,市场覆盖力持续增强。4.现金保障:报告期内经营活动产生的现金流规模充足,为业绩持续增长提供了坚实的资金保障。未来,公司将继续深化低碳战略,推动传统业务提质与新兴业务放量,全力保障业绩的持续稳健增长。感谢您的关注!</p> <p>4. 公司三季度毛利率较上期有所增加,能否详细解释毛利率提升的主要原因?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司三季度毛利率比去年同期微升,主要是由于基础油成本的下降。感谢您的关注!</p> <p>5. 三季度研发费用有所变动,公司目前在研发方面的重点是什么?未来研发投入计划如何?</p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司将研发重心放在低碳润滑、液冷相关油液、车用热管理液等核心赛道,持续推进技术攻关与产品储备,相关信息请您关注公司后续发布的年度报告。感谢您的关注!</p> <p>6. 请问公司未来是否有新产品推出的计划?新产品的市场定位和竞争优势是什么?</p> <p>答:公司以“全场景解决方案”为核心,致力于成为客户绿色转型与高效运营的可靠供应商。公司紧密围绕交通运输、工业制造、数字基建及健康生活等重点领域,提供低碳润滑、液冷的较为</p>
--	---

	<p>全面的油液产品系列。在传统领域，公司持续为卡客车、电力、钢铁、水泥、化工、有色金属、造纸、食品加工、通用制造等行业提供低碳润滑解决方案；在新兴行业赛道，公司聚焦算力社会的液冷升级需求，开发数据中心、储能等专用冷却产品；同时，公司秉持“科技向善”理念，在细分领域，创新推出环保无烟供灯油等特色产品。公司坚持以技术为驱动，通过专业化、低碳化，为客户设备稳定运行提供解决方案，助力产业升级与可持续发展。</p> <p>7. 请问公司在人才管理方面有什么战略？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司建立健全人才培养和激励机制，以吸引和留住行业优秀人才，着力打造富有创新精神和执行力的团队。这些措施既能提高公司的运营效率，也可为公司的长期稳定发展提供坚实保障。感谢您的关注！</p> <p>8. 相比于同行业公司，贵公司的核心竞争优势主要体现在哪些方面？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司核心竞争优势主要体现在：1. 品牌优势：我公司统一润滑油拥有超过30年的发展历史，建立了完整的品牌价值观体系，品牌受到众多大型客户的认可。在全球233个主流品牌中排名第24位，在亚太区排名第14位，独立润滑油公司排名第1位。2. 研发优势：公司建立了业界先进的产品研发实验室T-lab 润滑实验室，依托大数据管理平台，致力于产品技术研发。技术团队积累了丰富的科研经验，取得了包括国家节能产品奖、高新技术成果和超过300项权威机构认证的显著成果。此外，公司建立了AI研发系统FluidMind，从原料筛选、配方设计到性能测试，为润滑与液冷材料研发提供实时计算与智能判断，研发效率显著提升。3. 渠道优势：公司建立了完善的经销商渠道，超过1,300家经销商覆盖全国所有省市自治区，触及345座城市，覆盖超过40,000家终端客户。公司通过提供定制化服务方案和优化物流配送网络，提升客户满意度和市场占有率。4. 供应链优势：公司深化与供应商的战略合作，建立了稳定、高效的供应链体系。运用大数据和智能化技术，实现供应链精准预测和灵活响应，满足客户订单72小时交付，订单交付率达到96%，特殊需求订单满足率达到100%。5. 融资优势：公司与金融机构保持良好的合作关系，保障资金链安全，支持项目投资需求，并通过产品组合优化融资成本。感谢您的关注！</p> <p>9. 请领导详细阐述公司未来的发展战略和目标？如何实现这些战略目标？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！公司未来发展战略和目标，请您关注公司年度报告，谢谢。</p> <p>10. 报告期内销售费用有所增加，请问主要用在哪些方面？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！三季度销售费用增加，主要用于市场推广、渠道拓展及销售团队建设，相关投入是为了进一步提升产</p>
--	--

	<p>品市场渗透率和品牌影响力，助力公司长期发展。感谢您的关注！</p> <p>11. 公司是否有国际化发展的计划？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好。公司在积极推动产品出口。感谢您的关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2025年12月24日</p>