

证券代码：300041

证券简称：回天新材

## 湖北回天新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-02

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券 首席分析师 宋涛                      海通证券 分析师 刘威 光大证券 分析师 陈冠雄                              国金证券 研究员 陈屹 华创证券 研究员 黄振华、蒋明远                  西南证券 化工分析师 黄景文 融通基金 研究员 李文海                              东证资管 研究员 毛鼎 红华资本 研究员 贺武正                              广州金域投资 研究员 刘文浩 广州瑞民投资 研究员 匡立春等
时间	2019年10月23日
地点	广州回天新材料有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长章锋，董事、总经理王争业，董事、副总经理章力，电子通信事业部副总经理张银华等
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司董事长、董事、总经理介绍了公司基本情况和2019年前三季度经营业绩，并就以下问题与来宾进行了交流。</p> <p>（以下交流中因涉及客户保密协议，以“A”代替，请予理解）</p> <p><b>1、问：公司目前在主要应用行业的市场占比如何？今年业绩增长一部分是因为原料价格下降，原材料未来定价模式是怎样的？在标杆客户处公司面临哪些竞争对手？有无竞争风险，公司将如何面对？</b></p> <p>答：（1）目前公司的胶粘剂产品在几个优势应用行业的市场份额占比较高，依次是光伏、客车制造、电子电器、LED、以及汽车维修领域。</p> <p>（2）近两年化工原材料价格波动比较大，公司对光伏硅胶、建筑胶、软包装</p>

胶等受原材料波动影响较大的规模市场业务，会根据原材料波动情况适时调整产品价格，使利润更多留在企业。在原材料价格大幅波动的不利形势下，公司仍能保持较强的盈利能力，主要是公司产品应用行业广泛，在其他客户市场定价灵活，我们根据客户需求提供解决方案进行定价，会充分考虑毛利率等因素。

(3) 在标杆客户处的竞争态势，前述公司市场份额占比较高的行业和应用领域，公司在国内处于领先地位，竞争对手主要是国际跨国公司；而在通信电子、轨道交通等新的战略市场，公司具有国内行业领先的技术研发和自主创新能力，是国内工程胶粘剂行业研发品种最丰富的企业，产品质量、产能规模及市场响应速度等竞争优势明显。以 A 客户为例，一部手机要用几十款胶粘剂，会选择国内综合实力领先且能够全面覆盖或至少能提供 70%—80%产品的企业作为供应商。所以公司在战略市场、在已有优势行业都具有较强的竞争优势。

**2、问：为标杆客户提供的产品毛利率是高于还是低于公司的平均毛利率？**

答：公司已有优势市场的平均毛利率约 30%以上，规模市场业务中建筑胶毛利率略低于此，软包装胶随着销售规模扩大、客户结构持续改善，毛利率提升明显；但通信电子、汽车制造、轨道交通行业用胶毛利率较高，使公司业务结构更优化、整体盈利能力增强。

**3、问：A 客户每年约有 30 亿元用量，A 客户剩下的 20 多亿元目前是哪个供应商在供货？国产替代情况是怎样的？**

答：例如美国富乐、陶氏、道康宁等，过渡期有些可能会用德国汉高的产品替代。

20 多亿元市场的逐步替代分两块，第一块是用非美国的材料替代，例如信越等日本企业产品，以及欧洲企业的产品；第二块是直接的国产化。

例如今年在其他地方找不到替代品就直接走国产化，找国内的企业直接导入。我们现在做了很多工作，一是国内技术实力已经具备，二是 A 客户在国外寻找相关方案的时候我们提前介入，目前是这样的阶段。

**4、问：A 客户对我们来讲，我们的目标市场空间能做到多少？大概占比多少？我们现在能做的 50 余款胶在跟 A 客户互动中，在未来能够分到的市场大概有多少空间？有没有测算？**

答：A 客户产品分为两类，一个是 A 客户自用，所有的物料都是 A 客户指

定；还有一类是 A 客户的 EMS 代工厂，这类由 A 客户的代工厂来选择供应商，目前针对 A 客户自用我们导入的产品，大约有 6 亿元规模；导热材料大约有 5-8 亿元规模；还有一些应用在芯片、PCB 版的导电材料、芯片封装材料等等；另外 5G 通信商用后，包括手机终端产品、车载通讯相关的一些产品可能在今年底或者明年初会诞生，未来还有车载通讯、无人驾驶的相关产品。

与 A 客户的对接是循序渐进、逐步开放的过程，对方会视供应紧迫程度而切入，公司当前取得的机会相对比较紧迫，过去公司只对其供应 14 款产品，四个月不到，现在已经增加至 50 多款产品，甚至有些我们以前不具备的产品 A 客户希望我们能开发。如公司取得三防产品的供货机会，已通过第一步测试，一项单品可能份额约 6 千万元，我们是国内唯一的供应商，这种案例在后面可能会很多。公司将充分整合资源，力争在胶黏剂行业最终会成为 A 客户较为全面的供应商。

**5、问：公司现在跟 A 客户合作，在技术上有多大程度的提升？我自己的理解，其实胶黏剂是应用导向型的产品，如果给公司施展的舞台，对公司技术的提升会全面化，公司在这方面有什么体会？**

答：A 客户在技术、材料评价能力方面非常强，A 客户强调技术开发过程的每个步骤，每个原料选择，每个技术参数，A 客户都会参与，研发有很大帮助，我们今年在应用研究评价、检测设备配备上持续投入，这对我们有很大的帮助和能力提升，尤其是从 5 月到现在，比过去几年的提升都大。

我们替代国外同类产品，这些产品在技术方面还是很有难度，这就特别强调基础材料的创新。大家理解的胶黏剂在过去是配方型产品，过去买德国、美国、日本的材料，混合一下做一个产品，但现在更强调原料的自主可控，必须自主创新来掌握核心原料的技术，才能做出一个优秀的产品。

此外，强调品质一致性。例如 A 客户对每个产品的性能参数测试非常高，任何的变动都能识别出来，且在工程变更要求严格，我们不可能随意改动配方、改变原料，这对我们的生产过程、供应管理、内部工艺、设备管理提出很高的要求，目前公司内部自动化改造初见成效，在人员配备、设备配备、自动化系统方面逐渐增加，对生产过程、原料、供应商、检测结果全部在系统里实现自动提取，对公司的生产管控、品质提升有很大帮助。

**6、问：在国内像小米很多都是代工的，ODM 出去的，红米不是自己设计和生产的，公司与富士康等几个大的代工厂有没有接触？**

答：我们跟代工厂有合作，像生产手机的闻泰、龙旗开始导入产品，像 BYD、立讯、美国特森纳之前已经合作很久。现在的产品导入主要是 A 客户的旗舰机型，比如 mate 系列和 P 系列，这些较为重点；荣耀等系列也是 ODM 代工带入的，这块产品导入也很顺利。

**7、问：通信电子作为重要的市场，A 客户突破口非常重要，中国手机市场最大，未来三年左右公司在这块业务期望达到什么水平？**

答：回天的电子通信业务，期望在未来三年左右突破数亿元。例如某客户推出的第一款智慧屏，第一个订单 100 万台手机，上面的有机硅及三防产品全部指定回天的产品，大约有 800-1000 万元的量。

**8、问：从技术的本质上讲，中国企业跟 3M、汉高、富乐在哪方面差距比较大，需要在哪方面做努力缩短差距，让客户觉得不是买了一款低价的产品，而是帮客户创造真正的价值？**

答：从研发角度作为新材料产品来讲，差距在三个，第一个是前瞻性，从产业转移上来讲，芯片、LED 的产业转移，液晶显示都是从欧美先发展、然后台湾，再到大陆，中国的企业没有办法在前期介入他们的研发，例如尤其在最早的光伏行业，道康宁等美资企业在最开始研发项目的时候就已经在基础材料开发上面下功夫，我们只以模仿、对标为主。过去 A 客户国内的产品不用，现在机会在转变，我们也开始在 A 客户新的领域，例如汽车电源相关产品研发上我们能够前期介入。第二个差距在原料，中国是化工的大国，不是强国，胶黏剂原材料这方面比较强的企业是日本及德国精细化产品、美国有大宗物料优势，过去我们国内信息有限，这些年有所改善，国内的有机硅等原材料的技术进步比较大，未来两年改善很大。第三点差距在于应用，过去重视配方，在应用环节有点脱节。近期我们的高校招聘及高端人才招聘，主要补充应用团队，招聘有机械、电子、化工等相关专业背景人才。能力的培养需要时间，需要专业的人员，公司越来越重视人才的引进和培养，这方面在半年内会渐渐弥补起来。

公司优势也很明显。第一个是我们的勤奋、快速反应，举例子，目前有一款产品，道康宁、陶氏断供，情况非常紧急，客户希望最快速度完成研发认证

	<p>并上量，我们相关班组通宵达旦完成，最后产品测试通过，生产过程连续跟踪，大概一个多月把中试生产线全部跑完，认证通过的时候已经批量供货，这体现了我们的效率。第二个，技术进步方面，回天在基础材料的研究投入持续不断，回天从 07 年开始在基础材料硅油、改性材料、催化剂等都是自己在开发，这是厚积薄发的过程，如果从 07 年开始不投入，A 客户给机会，我们也接不住，这是过去的积累造就了现在及后续几年的持续爆发。</p> <p><b>9、问：与 A 客户合作，是因为 A 客户受到美国制裁，在海外找不到替代品，才找到公司合作，A 客户新的产品合作，仍将面临欧洲、日本的竞争，公司在这阶段的风险评估是怎样的？</b></p> <p>答：A 客户使用欧洲、日本的胶黏剂产品也将逐步替换，目前在国内供应商当中，回天的有机硅胶、环氧胶等都是第一选择，这个趋势越来越好。</p>
附件清单（如有）	无。