

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：2022-01

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	中信证券 分析师：王喆、刘沛显、刘同心 海通证券 分析师：刘威 李智 申万宏源 分析师：马昕晔 中信建投证券 分析师：卢昊 南方基金：郑勇 易方达基金：李鹏南 银河基金：石磊 融通基金：李文海 嘉实基金：赵宇、陈景诚 诺德基金：郝旭东、阎安琪、王宪彪 腾跃基金：马思远、杨珊 DM Capital：赵妍洁 Millennium：刘昊明 BNP Paribas：王国光 盘京资产：马欣、刘荣等 40 余家机构投资者代表
时间	2022 年 4 月 27 日-2022 年 4 月 29 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理章力，董事、副总经理王争业，董事会秘书章宏建，投关经理陈慧敏等
投资者关系活动主要内容介绍	简要介绍了公司基本情况、2021 年度及 2022 年一季度经营业绩情况、公司业务布局及未来发展规划等，并对投资者关心的问题进行了交流回复，主要问答内容如下： 1、今年初原材料上涨对公司毛利率的影响如何？公司对原材料波动影响的应对策略？ 1-2 月硅胶材料继续上涨，给公司产品成本带来了一定的上涨压力，但公司迅速启动了针对下游客户的涨价策略，加上前期低价材料的储备和库存，对

公司毛利率影响比较小，未出现大幅波动。3-4 月份原材料价格开始下调，目前较稳定，原材料保持在相对稳定后公司毛利率也将回到正常水平。

公司的应对策略：（1）采购决策机制：公司制定了大宗材料价格变化决策制度，在信息收集、战储决策、采购及付款流程、销售参与等方面进行了优化，便于快速应对主材价格波动对公司成本的影响；（2）调价机制：在材料价格波动达到一定比例后，采购部门及时通知财务中心进行成本测算和毛利率预测，当毛利率低于红线后马上启动产品调价机制。

2、上海疫情对公司的影响。

公司目前全国各大生产基地处于正常运行中，通过合理调拨和调配，满足正常的采购、生产、物流需求。上海回天公司及公司员工在遵守政府部门疫情防控要求的前提下，正有序开展生产；同时敏捷调度，联动湖北生产基地转产、协同常州回天转运，打通物流运输，全力保障客户供应。客户方面整体影响不大，目前光伏客户订单都是正常的，汽车制造及交通运输领域个别客户受到部分影响，相信后续也会陆续好转。

3、光伏硅胶一季度收入情况如何，对光伏硅胶未来市场的看法。

公司光伏硅胶业务收入一季度同比增长近 50%。光伏硅胶是公司的主要赛道之一，也是优势市场，从光伏市场容量来看，预计 2025 年全球光伏新增装机量将达到 270-330GW，市场空间广阔，公司光伏硅胶业务抓住光伏新能源行业高速发展机遇，有望保持较高的增速；从公司在光伏新能源行业的发展情况来看，我们处于行业龙头优势地位，公司光伏硅胶市占率约 45%，公司聚焦行业头部客户提升市场份额，产品结构进一步优化，新产品推广达到预期，从目前供货情况来看，光伏新能源行业下半年仍然有比较好的发展趋势。今年我们采取的措施是：稳定提升前十大客户占有率，同时借助标杆客户和品牌效应快速复制二三线客户，实现全面的主导优势。我们比较看好光伏新能源行业未来的发展，从国家政策的支持也可以看出未来 5-10 年光伏新能源行业仍然是一个高景气度的行业。

4、介绍下公司 2022 年新增产能情况。

上海回天 2021 年底新增投产了 3 万吨光伏硅胶产能，今年会陆续释放；常州回天年产 3000 万平方米太阳能电池背膜生产线也是去年四季度投产的，今年

开始上量；湖北改性环保型胶粘剂迁建项目 2022 年搬迁完成后，也将实现部分产能升级；锂电池负极胶项目在建，预计 2022 年底一期 1.5 万吨产能投产。

5、公司的新产品线扩得比较多，产能逐步增大，22-23 年公司竞争力主要体现在哪些方面？

(1) 光伏新能源赛道——公司具有品牌优势、头部效应明显，光伏硅胶市场占有率高，背板业务已进入第一梯队。光伏新能源行业对胶粘剂产品稳定性指标等要求高，公司在研发能力和产品性能等方面具备先进性；光伏新能源领域客户订单量大，对供应商有保供能力需求，公司在疫情、原材料价格快速上涨等特殊时期，均能通过有效的经营管理措施保障供货，这也是公司的一大竞争优势。

(2) 新能源汽车/动力电池赛道——是快速发展的优质赛道，市场竞争激烈，公司经过几年的运作，已成功突破多家标杆客户，打开市场，将凭借领先的研发创新能力和多年积累的特色市场营销经验，积极推进市场份额扩大。

(3) 通讯电子赛道——市场空间广阔，公司稳抓进口替代机遇，一方面推进现有标杆客户的深入合作，实现持续供货提量，一方面通过标杆客户效应实现其他客户的复制、导入。

6、锂电负极胶是否已经正式供货？客户突破情况如何？

公司锂电负极胶去年年底通过重点客户体系审核，目前项目正在积极推进中，预计今年可正式供货。

7、公司应收款和应收票据数额在增长，如何管控风险？

公司有专门部门进行应收账款管理，应收账款主要来自于光伏新能源行业，光伏新能源产业账款回收相对较慢，我们给客户的信用政策是 3 个月的账期+6 个月的承兑汇票，主要合作客户均是光伏行业排名靠前的企业，目前这些客户应收账款均在账期之内，从历史表现来看风险可控。

8、公司 2021 年四季度毛利率较低的原因。

2021 年三、四季度上游原材料的上涨，特别是硅胶主材相比年初上涨 170% 以上，直接影响公司产品成本上升；而库存消化有一定周期，11 月中旬，原材料价格开始下滑，市场销售价格也随之下跌，因此四季度出现了成本和售价的倒挂，是影响当期毛利率水平的主要原因；其次还有研发费用、销售费用、管

	理费用增加对毛利率产生的影响。
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月29日