

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：2023-02

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称	<p>现场会议：中信证券、申万宏源证券、海通证券、中金公司、光大证券、民生证券、国泰君安、长江证券、东方证券、中信建投证券、天风证券、国海证券、浙商证券、华安证券、东北证券、方正证券、东方财富证券、安信证券、华福证券、财通证券、上汽金控、德邦基金、瀚伦投资、上汽顾臻(上海)资产、华泰证券资产、诺德基金、东方证券自营、中金资管、长盛基金、中汇金投资、苏州证禾基金、上海竞增、盈峰资本、上海天诚东泰投资、东吴资管、博道基金、鑫元基金、贵源投资、旌安投资、上海高菁私募基金、仁慧资产、巨杉资产、上海国鸣投资、上海博亚实业、三鑫资产、承珞资本、新吉力实业投资、兴银理财等 60 余家机构和个人投资者代表</p> <p>电话会议：申万宏源证券、腾跃基金、银华基金、中金公司、嘉实基金、招商基金、天弘基金、惠升基金、华安证券、南京证券、Principal Global Investors (Hong Kong) Limited、Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited、平安资管、华泰资管、广发资管、华创自营、中邮人寿保险、长江养老保险、生命保险资管、上海常春藤资产、深圳正圆投资、君茂资本、度势投资、兆天投资、宁银理财、远策投资、汉享投资、长安国际信托、浙江纳轩私募基金等约 30 家机构投资者代表</p>
时间	2023 年 4 月 26 日
地点	上海回天新材料有限公司会议室/电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理章力，CEO 王争业，董事赵勇刚，董事、副总经理史学林，财务总监石长银，董事会秘书章宏建，投资总监华臻，证券事务代表张彦，投关经理陈慧敏

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司领导介绍了公司基本情况、2022 年度及 2023 年一季度经营业绩情况、公司业务布局等，并对机构投资者关心的问题进行了交流回复。</p> <p>一、公司情况介绍</p> <p>公司是一家由专业从事胶粘剂研究开发的科研院所改制而成的高端工程胶粘剂生产企业，专注于胶粘剂等新材料的研发、生产、销售 40 余年，研发力量不断增强、生产规模逐步扩大，已发展为国内工程胶粘剂行业的龙头企业，是我国工程胶粘剂行业中规模最大、产品种类最多、应用领域最广的内资企业之一，多年在 A 股胶粘剂行业上市公司中营业收入、净利润均排名前列。</p> <p>2022 年，公司面对复杂多变的经济环境和疫情反复的严峻形势，在核心经营班子领导下，坚决贯彻“以客户为中心，以奋斗者为本”的经营理念，多地联动、稳产保供，打造高品质服务，实现高效能治理；公司紧抓光伏新能源、锂电新能源车、5G 通信产业三大“国运级”机遇，市场占有率快速提升，行业标杆客户合作再升级，销售跨越式增长；稳步推进传统主业、加速推动新增长极崛起，汽车电子、乘用车、锂电池等战略业务实现强势增长，海外业务异军突起，收入、利润再创历史新高；公司坚持深化变革、坚持高质量发展，不断优化产业布局、强化人才管理体系，着力推动转型、大力实施创新，用韧性和坚持诠释了攻坚克难、勇毅前行的“回天力量”，以亮眼成绩改写了公司年度业绩指标历史记录。</p> <p>公司全年实现营业收入 37.14 亿元，同比增长 25.71%，实现归属于上市公司股东净利润 2.92 亿元，同比增长 28.29%，业绩增速行业领先，保持了持续、健康、高质量发展态势，为实现公司五年战规奠定了关键基础。</p> <p>公司始终高度重视产品研发创新，紧跟行业发展趋势，对标全球领先的行业标杆客户需求导向，持续不断地进行产品技术迭代，优化自身产品和技术体系，推动公司业务更进一步发展。2022 年研发费用投入 1.75 亿元，占营收比近 5%，投入金额创历年之最；不断强化科研队伍的建设，优化研发体系建设，引进数十名高端研发人才；持续升级科研项目管理，设立标杆客户“重装旅”项目、战略新品项目、研产销协同“铁三角”项目等推进研发项目和成果转化，向内突破技术壁垒挖掘产品潜能，向外借助高校等科研机构开展技术合作，提升项目成功率。公司产品在应用领域和技术指标上均已达到国际竞争水平，不</p>
----------------------	--

断实现进口替代。

2022年10月，公司成功发行8.5亿元可转换公司债券，募集资金用于扩大高端电子和锂电池负极胶产能，助力公司抓住通信电子、锂电行业高速发展和我国高端胶粘剂进口替代的机遇，进一步提高业务质量、完善战略布局。

公司在持续推动业绩良好增长和保持可持续发展能力的同时，致力于和股东一同分享长期发展红利，公司董事会拟定2022年度利润分配预案为向股东每10股派发现金红利1.5元，同时以资本公积金向全体股东每10股转增3股，实现公司对社会投资者的承诺与回报。未来，公司将继续把握好短期、中期、长期发展规划，继续完善治理结构，在促进公司长远稳健增长、不断积蓄动能的基础上，为股东创造更大价值。

二、交流问答环节

1、公司产品中上游原材料占产品成本大概多少比例？原材料波动对公司整体影响如何？

产品原材料成本占产品成本的比重较高，是影响毛利率关键因素。21年主材暴涨属于极特殊年份，从目前上游产能扩建来看，整体产能较充足，预计2023年材料价格不会有大幅波动，同时公司一直在持续推进制造降本和研发降本，因此在材料成本趋于稳定的前提下，公司毛利率会随着制造和研发降本而稳定提升。

2、从年报中看，公司22年比21年毛利提升1个多点，23年公司产品毛利还能有改善空间吗？公司如何进行采购和控制成本的？

近两年，公司主要产品有机硅胶上游原材料波动频繁，公司通过灵活的采购策略、上游战略合作、良好的成本管控机制等多种方式灵活应对原材料波动风险，2022年全年平均毛利率较2021年提升了1个多点，2023年一季度，公司毛利率同比提升2个多点，毛利率呈现向上趋势，后续公司会根据市场情况继续敏捷经营，尽力保证和提升毛利率水平。

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、战略决策、采购及付款流程、采销协同等方面进行了优化，采购平台灵活进行

原材料采购。财务、采购、销售等部门根据材料市场价格波动，及时进行产品毛利率测算并启动灵活发货机制，保证一定的毛利水平。

3、双玻的趋势对公司光伏硅胶和光伏背板是否有影响？看公司今年光伏背板扩建也将投产，对光伏背板后续发展如何看？

双面发电、大尺寸组件是光伏行业的发展趋势，双玻对我司光伏硅胶产品基本没有影响，对光伏背板产品有一定的影响，但我司透明背板、透明网格背板能够解决透光率的问题，轻薄、尺寸切换灵活，运输和安装更便捷，成本优势比较明显，产能和性价比也较高，能够一定程度抵御双玻的冲击。

公司启动光伏背板新产能建设主要基于如下考虑：1、2022 年公司光伏背板业绩同比稳步提升，产能利用率高，基于行业 and 客户需求提前布局产能扩建；2、光伏背板市场空间大且行业保持一定增速，公司目前的行业市占率还有提升空间；3、近几年分布式电站发展较快，带来了更多的应用场景，公司拥有透明背板、CPC 背板、KPC 背板等多样化产品，能够满足市场和客户多样化的需求。在双玻趋势下，2023 年公司重点推进透明背板上量。

4、目前友商均在进军光伏行业？部分上游和下游企业也在布局光伏硅胶产能，对公司是否有影响？是否会出现价格战情况？

光伏新能源行业从来不缺乏竞争，但公司凭借着品牌影响力、技术创新优势、产能布局优势、服务优势等多方面综合优势，保持了在核心客户的份额稳步提升，及在行业的市占率不断提升。首先，公司进入光伏新能源行业较早，经过 10 多年的沉淀，对行业和客户了解深入，能够为客户提供差异化服务，核心标杆客户合作稳定，品牌影响力大；其次，公司紧密调研行业发展趋势，超前进行产能扩建布局，目前公司光伏硅胶产能达 12 万吨/年，能够保证对下游客户的充分供应；再次，公司时刻关注和了解行业新技术和客户新需求，根据行业 and 客户需求持续进行技术升级和新技术储备，全面满足行业 and 客户需求；虽行业一直存在竞争，但是整体竞争格局依然没有发生变化，目前公司保持 45% 的较高市占率，行业龙头地位稳固。

5、光伏电池片等新技术变化，对公司产品是否有影响？公司是否有一些新产品在布局和储备，目前进展如何？

目前看光伏行业新技术变化对公司影响不大，但是公司一直在关注市场趋势和行业新技术变化，也在积极布局相关的产品，比如阻水汽的丁基胶公司已经有研发产品了，且在头部客户进行测试，目前光伏头部客户真正生产异质结等电池的还比较少，涉及到新建产能投入等问题，但是公司会积极布局相应产品，如丁基胶、阻水胶、UV胶、双组分封装硅树脂等，等市场需要时能够及时提供相应产品。

6、公司锂电负极胶 PAA 和 SBR 目前产能和客户突破情况如何？

目前 PAA 已有产能 3000 吨/年，上半年 1.5 万吨/年产能也将建成投产；SBR 已有产能 2000 吨/年，能够满足现有客户需求。目前，公司锂电负极胶产品已经在多家客户开始供货。

7、看公司定期报告里有专门提到乘用车用胶业务，请再介绍下这块业务的发展情况。

公司近两年抓住行业机遇大力拓展乘用车业务，22 年该业务是公司实现翻倍增长的业务之一，因该领域拓展客户的认证周期较长，进入后合作将比较稳定，且容易多胶种复制推广，具备持续增长潜力，23 年公司对于该块业务也制定了较高增速的目标。

8、公司电子板块目前主要的产品结构是怎样的？

从学科体系来说，目前电子板块还是以有机硅为主导，大概占 70%-80% 的比例，这两年起量也较快，我们也有一些新的产品和项目机会，比如丙烯酸酯 UV、低温环氧、环氧底填等芯片封装级别的胶，公司根据电子行业更新迭代快的特点，持续掌握市场和客户新需求，提前进行相应的产品布局。

9、看公司年报，2022 年海外业务较 2021 年实现将近翻倍增长，主要是销售哪些产品？公司在海外销售方面有哪些优势？

2022年，公司海外业务实现销售收入5.26亿，同比增长92%。销售的产品主要有光伏硅胶、光伏背板、汽车用胶、绿色软包装用胶等。公司海外业务有如下特点和优势：1、海外布局较早，2017年公司在越南成立子公司越友公司开启海外扩张步伐，2022年在日本设立公司，为未来发展布局，这几年也在海外多地成立了办事处，方便业务开展；2、公司在越南、印度、泰国等多地搭建海外专业团队，建立渠道和经销商资源，目前在东南亚、中东、印度等地均拥有一线经销商资源，渠道优势明显；3、下游许多本土企业客户业务拓展海外，公司作为本土龙头胶粘剂企业拥有优势，跟随客户延伸至海外，品牌效应凸显；4、公司拥有强大的外贸团队，整体战斗力强，在疫情等严峻的形势下销售队伍仍就能克服重重困难到达客户一线，抢占市场份额。

10、公司在半导体封装材料方面的布局如何？

公司在半导体封装领域与头部客户紧密合作，正在加快布局和产品突破，在板级封装材料方面已形成了系列解决方案，已经逐步在多个客户实现量产，这两块市场规模超百亿，广州回天公司高端电子用胶产能今年也将扩产至3.93万吨/年。

11、广州回天通信电子新材料扩建项目目前进展如何？大约什么时候投产？投产后将带来哪些变化？

广州回天年产3.93万吨通信电子新材料扩建项目目前建设进展顺利，预计今年7月份建成投产，届时产能将实现翻番增长。新厂搬迁后，产线自动化水平将会提升，将更好的为通信电子、汽车电子、电源等电子电器客户保供。同时公司会进一步强化应用研究，帮助客户在材料研究和应用场景的前瞻性方面做些配套产品的检测、应用和探索。

12、近两年公司组织架构上有哪些变化，对公司经营有哪些影响？

公司围绕战略规划，聚焦经营发展，对公司组织架构进行优化，近两年优化如下：一是为了加快业务发展增设了一些事业部，如成立新能源车事业部，更好去开拓锂电新能源车业务；随着海外业务逐步壮大，独立外贸业务单元，

	更好开拓海外业务等；二是增设了一些专业平台部门，如营销平台、风控平台、资本平台等，更好的赋能一线单位作战；三是优化内部组织和决策机制，强化民主集中制，决策过程设置专家顾问参与、评审环节，使公司经营决策更加科学、理性，推动公司高质高速发展。
附件清单（如有）	无
日期	2023年4月27日