

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：2025-04

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会</u>
参与单位及人员	申万宏源证券、中信证券、国海证券、浙商证券、东吴证券、嘉实基金、民生加银基金、东海基金、鹏华基金、博时基金、景顺长城基金、招商基金、九泰基金、太平基金、中原英石基金、中信资管、平安养老保险、北大方正人寿、友邦股票部、平安理财、北银理财、华宝信托、上海国际信托、上海原泽私募基金、上海灏象资产、上海度势投资、景领投资、正圆私募基金等约 30 家机构投资者代表。
时间	2025 年 8 月 20 日—2025 年 8 月 21 日
地点	公司会议室（电话会）
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书章宏建，证券事务代表张彦，投关经理陈慧敏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司首先介绍了 2025 年上半年主要经营业绩情况，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>2025 年上半年，公司紧跟政策趋势、抢抓风口行业机遇，积极拓展市场份额，主营胶粘剂产品销量同比增长 25.56%；实现营业收入 216,847.45 万元，同比增长 7.72%；实现归属于上市公司股东的净利润 14,251.49 万元，同比增长 4.18%；归属于上市公司股东的扣除非经营性损益的净利润 11,772.60 万元，同比增长 24.64%，毛利率水平进一步提升，保持了稳健发展的良好态势。</p> <p>分行业来看，公司在汽车、电子、光伏、包装四大业务赛道全面发力，产</p>

品销量均实现同比增长，在各行业头部客户处的市场份额持续提升，进一步巩固了行业领先地位。其中，电子、汽车赛道业务占比提升，锂电、汽车电子、消费电子、乘用车等优质业务领域胶粘剂销量大幅增长，推动公司业务结构持续优化。

下半年，公司将持续聚焦风口赛道深耕，深化头部客户合作粘性，加速新品规划上量，同步推进数字化转型提效，全力驱动公司业务稳健前行。

二、交流问答环节

1、半年度公司光伏硅胶毛利率提升了一些，主要是什么原因？现在国家反内卷情况下，下半年光伏硅胶毛利率是不是能持续改善？

上半年光伏硅胶毛利率改善，主要得益于原材料灵活采购、新品小批上量等。国家“反内卷”政策有利于行业竞争环境改善，对光伏行业长远发展有利，若有机硅价格能企稳回升，再结合公司提前布局原材料战储、产品调价措施及研发降本等多重举措，下半年光伏硅胶毛利率有望得到修复，进而带动业绩改善。但行业竞争压力仍在，产品价格传导存在难度等不确定性因素依然存在，公司会持续关注市场动态并积极采取措施应对。

2、上半年公司汽车业务增长较快，主要是哪块细化业务增长，下半年能持续吗？

今年上半年公司汽车业务增长快，核心驱动力来自锂电新能源车业务的高速增长，上半年锂电业务销量、销售均实现翻倍增长，成为拉动整体汽车业务增长的主力。同时，乘用车业务保持30%以上的增速，商用车领域也实现稳定增长，共同助力汽车业务的业绩达成。展望下半年，随着公司产能的逐步释放，以及锂电负极胶等新产品的放量，汽车业务有望延续增长态势。

3、公司在固态电池领域是否有产品技术布局或客户突破？

公司现有负极胶、导热胶等产品可用于半固态电池，覆盖电芯制造、模组封装及热管理全环节；全固态电池尚未进入批量商业化阶段，公司正在积极市场调研和布局相关产品的研发。

4、公司电子胶今年实现了20%以上的稳健增长，主要是哪些细化业务增长较快？广州基地产能利用率情况如何，全年利用率展望？

今年上半年，公司电子胶业务实现营收3.76亿，同比增长23.5%，增长主

要来自消费电子、汽车电子两大领域的快速放量，同时智能电器、电源等传统优势业务也保持稳健增长，共同推动了整体业务的稳健表现。

目前，随着电子胶产品需求的持续提升，公司广州工厂产能利用率稳步提升，当前产能利用率约 75%，预计随着下游订单的进一步释放和产能的持续消化，2025 全年有望实现较高产能利用率。

5、公司包装用胶领域主要是哪些产品？盈利水平如何？

公司包装用胶产品主要应用于食品、医药等行业，涵盖无溶剂及溶剂型等种类，近年来，通过持续提升产品技术性能和成本效率，该业务竞争力不断增强，运营质量显著优化。上半年，公司包装用胶业务收入、利润均实现增长，毛利率也同步提升，整体盈利水平稳步提高。

6、公司上半年销售费用、管理费用等较上年都明显增长，主要原因是什么？

公司上半年销售费用、管理费用的增长，主要源于为支持业务扩张和战略转型而进行的必要投入。具体包括：物流运输成本（运费）、职工薪酬支出、员工持股计划摊销费用、公司数字化变革投入等费用。

7、公司在光伏等业务领域应收账款规模还是较大，如何做好风险管控？

公司对应收账款风险高度重视，并已建立系统性的管控体系，主要措施如有：（1）设立专职部门负责应收账款管理，执行客户信用分级，并对坏账风险进行充分预估；（2）优化客户结构与结算方式：在进行客户选择时以头部客户为主，保证回款效率，对二三线客户推行现款交易，从严控制信用风险；（3）加强过程管控与绩效牵引：将回款指标纳入销售等绩效考核，实施常态化信用跟踪机制；（4）提升资金周转效率：通过增加票据支付比例、金融机构票据池盘活等方式提高资金使用效率。目前公司应收账款结构总体稳健，风险可控。

8、介绍下公司研发及新产品进展情况，未来哪些产品会有较大突破。

公司近年来持续加大研发投入，重点围绕新能源、高端电子等高增长领域进行产品与技术布局，目前已有多款新产品实现市场突破并贡献业绩增量。具体包括：（1）锂电负极胶（包括 PAA、SBR 两款产品）已在头部动力电池客户实现稳定供货，正在加速复制推广，上半年该类产品收入同比翻倍增长；（2）在消费电子、芯片封装等领域，公司的导热胶/UV 胶/PUR 胶等产品陆续通过行

	业头部客户测试并开始供货，逐步形成销售贡献；3、在光伏领域，UV胶、阻水胶等新品也已进入部分头部客户认证及小批量供货阶段。后续随着产能释放、技术迭代及客户合作深化，预计这些产品有望实现快速放量，为公司带来新的业绩增长动力。
附件清单（如有）	无
日期	2025年8月21日