

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：2020-02

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 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	国信证券 研究员商艾华      宽潭资本 研究员周天羽 millennium 研究员刘昊明 Matthews Asia 铭基博远投资管理（上海）有限公司 高级分析师祝泉等 6 名 机构投资者代表
时间	2020 年 9 月 8 日
地点	湖北回天新材料股份有限公司、上海回天新材料有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总经理王争业，投资总监田海东、华臻等
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、目前公司非公开项目最新修改，将投资机构恒信华业拟认购的部分删除，是出于什么原因考虑？融资资金瘦身是否满足公司发展所需？有何其他举措？</b></p> <p>答：公司出于扩大高端业务天花板、增强产业整合资本运作能力等方面的目的，通过非公开发行股票引入具备相应实力的机构投资者，在 2020 年 3 月 17 日第一次披露方案，引入了恒信华业、复星集团等几家投资机构，与实际控制人章锋共同认购不超过 5 亿元；在 3 月 20 日证监会战略投资者新规出台后，公司于 4 月 13 日及时调整方案，保留与公司目前转型升级通信及消费电子赛道最能有力支持的恒信华业基金的份额，以及实际控制人章锋的份额；公司于 5 月 12 日获得证监会受理，创业板注册制实施后，于 6 月移交至深圳交易所，经过相关沟通，公司于 7 月 19 日增加了恒信华业基金对公司的业务赋能量化指标</p>

及多方面的赋能指标；后基于监管层对于战略投资者的进一步指导要求，公司于9月7日修改方案，删除了拟引入战投恒信华业基金的认购份额，保留了实际控制人章锋的认购份额，本次方案修改一方面是为推动本次非公开的顺利行实施，另一方面更是基于实际控制人对公司发展的信心和支持公司发展的决心。

本次方案调整属于顺应监管要求、确保非公开顺利推进而进行的方案优化，也是在战投新规落地实施初期所遇到的不可避免的调整，目前市场已有数十例涉及战略投资者认购的非公开发行业方案进行方案调整（删除战略投资者）或终止发行。本次融资能补充公司的短期资本需求，有效提升大股东持股比例，同时对公司后续融资、引入战投具有指导和借鉴意义。

公司一直处于稳健经营发展之中，流动资金较充裕，如后续有进一步的资金需求，我们将择机再进行股权/债权融资；另一方面，注册制下融资将变得更加便利。我们将根据公司扩产、战略发展规划有节奏、分步式的持续进行融资。

关于5G通信、消费电子赛道，我们与恒信华业基金形成了高度的认同、良性的互动，关于业务赋能、产业整合赋能等方面，不因此次非公开发行股票未能成为公司投资者而中断，我们将持续在该应用领域深耕细作。

**2、公司此次实施的第二期员工持股计划方案，其中认购价格、业绩考核指标设置、激励员工人数，是怎样考虑的？为什么只设年均净利润增长10%的业绩考核指标、而不是20%以上或更高的增长比例？**

答：（1）第二期员工持股计划存续期为48个月，股份分三期解锁，并且设置了严格的公司业绩考核目标和个人绩效考核指标，根据考核情况分期解锁。

第二期员工持股计划的授予股份来自公司历史年度已回购的库存股，用于授予员工的库存股回购市价平均为7.47元/股，公司按照7元/股授予员工，折扣率为93.7%，高于员工持股计划市场案例授予价格的平均折扣率，授予价格具有合理性。

第二期员工持股计划采取职代会确定条件标准、个人申报、民主评议、董事会和股东大会审议通过的方式，总激励人数为不超过349人，激励人数范围较广主要基于几方面考虑：①公司是胶粘剂行业内规模最大、胶种材料品类最多、下游配套行业最广的行业龙头企业，下游涵盖通讯电子、轨道交通、锂电

池、新能源、汽车等诸多行业，基于公司多地运营（上海、江苏、广州、湖北、海外等各地独立生产经营运作）和分行业管理的组织架构，为充分激励各地经营管理团队、各事业部的骨干员工，将其切身利益与公司经营绑定，最大化调动员工积极性和主人翁责任感，通过覆盖范围相对较广的核心骨干员工以达到股权激励推动公司业绩提升的良好效果；②近年来，为实现向高端产品领域进军，实现进口替代，公司引进了大量国内外高端人才，尤其是招聘培养了一大批博士/ 硕士研发技术人才。近一年多时间，面对美国对华为和一批高技术企业技术封锁，由前述公司引进人才研发出的几十款产品成功替代了欧美进口产品，为公司在进口替代趋势下赢得更大市场机遇和市场份额提供了强有力的保障，因此为持续激发和调动其积极性，公司加大了激励范围并做到有所侧重。

（2）业绩目标的设置综合考虑了激励目的和激励效果，一方面员工持股计划不强制要求设置业绩考核目标，公司为有效实现激励目的，设置了公司和个人考核指标；另一方面，股权激励重在让员工充分享受激励成果，激发员工潜能和组织活力，公司设置的年均净利润增长 10%是底线，仅用于员工激励股份解锁的考核，并不代表公司未来业绩增长预期。相反，从公司现有业务布局及替代美国等产品实力、市场格局看，未来公司高速增长具有相对扎实的技术、市场等基础。

**3、公司在 5G 通信、消费电子、轨道交通、动力电池等新兴领域的突破情况如何？为何相应的财务数据未能及时反映？公司后续的发展动力引擎是哪些方面业务？**

答：公司在 5G 通信方面正在导入华为、中兴等大客户，在消费电子领域正在导入华米 OV 等大客户，在轨道交通领域正在导入中国中车集团等大客户，在动力电池领域正在导入宁德时代、比亚迪等大客户。目前公司的核心是多举措进入大客户的生态圈，内部形成类似于华为管理模式“重装旅”项目，通过高配的研产销人才重点突破。每一个大客户给公司带来的都是研产销环节高标准的改善，公司因此也获得更多学科带头人级别的研发团队、对口顶尖硕博士毕业生的青睐，新人的力量正在逐渐显现，业务进展可喜，有望后续持续上量、不断转型升级。公司上半年经营情况，在广州回天电子业务中较传统的业务因

疫情影响量价有所下降，但高端板块的导入势在必行，以用胶增量较大的宁德时代为例，我们已对接十余款产品，后续有望突破上量，并将随客户未来 CTP、CTC 等技术革新以及新增装机量持续扩增。

公司后续重点发展的业务板块是围绕 5G 通信、消费电子、轨道交通、动力电池等新兴领域持续突破上量，公司通过持续的产学研对外合作、公司所设立的研究院的持续研发，不断挖掘和布局潜力项目，挖掘和吸引行业专家级团队，持续做大做强高端业务。

#### **4、华为公司因中美贸易战受到进一步制裁，是否对回天造成业务影响？**

答：华为用胶量数十亿每年，我司从去年开始导入，远未能达到因出货量下降造成负面影响的情形，目前我司的产品导入体量逐季在上升。

我司在服务华为业务的过程中，对我司研产销等方面提出了高标准严要求，加强了公司从原本的工业级产品转向电子级产品的整体能力，使得公司在 5G 通信、消费电子领域具有更强的竞争力。

#### **5、光伏领域景气度提升，公司业务进展如何？**

答：公司在光伏领域的市场占有率一直较高，今年初因为春节后开工较早，公司更进一步的扩张了光伏领域占比。其中光伏有机硅胶持续稳定发展，非胶类的光伏背板业务快速上量，月出货量倍速提升。光伏背板毛利水平略低于光伏有机硅胶毛利水平，迅速上量使得毛利保持承压，但公司在光伏业务板块新增了透明背板、叠瓦导电胶等新兴业务，通过新产品结构调整市占率有望进一步提升。。

#### **6、公司业务板块门类众多、管理横跨多地，组织架构运营是怎样的？**

答：公司从去年末开始公司内部进行了组织架构的变革，成立了通用事业部、电子事业部、光伏事业部三大事业群，分别对应湖北板块、广州板块、以及常州、上海板块，在组织变革逐渐深化的过程中，管理总部发挥它平台赋能的职能，整个板块的运营显现出了非常强的活力。三个业务集群的战斗单元是集权化的，研产销进行了一体化管理，四地均有适应当地产业集群的配套应用，

	以及研产销各版块人员。总部是赋能型的管理，激活了个体和组织的双重活力。
附件清单（如有）	无。