

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：2020-03

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" 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	华夏基金 基金经理张木 兴银基金 研究员陈冠雄 贝恩资本 副总裁刘风范 重阳投资 基金经理吴伟荣 复星集团 投资总监操宇 宁德时代 投资经理翁思远、高岱望 浦银资管 投资经理汪争明 上海甄投 投资经理朱庆新 厦门普尔投资 投资经理左奕韦 辰杉资产 投资经理丁璨、张田芹 时机资本 投研经理吴一新 常州新发展 副总经理陈爱军 瀚伦投资 基金经理汪帅、分析师王柱峰 前海百川基金 基金经理董浩田 国信证券 首席分析师商艾华、龚诚 海通证券 研究员曾彪、刘海荣、李智 光大证券 首席分析师裘孝锋、赵启超、傅锴铭 上海证券 首席分析师洪麟翔 申万宏源 首席分析师马昕晔 长江证券 研究员叶之楠 华泰证券 研究员方晏荷 东海证券 投资总监吴启龙 德邦证券 分析师谭宇 财信证券 研究总监周策 等 48 名机构投资者代表
时间	2020 年 11 月 10 日
地点	常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、总经理王争业，董事章力，财务总监文汉萍，副总经理赵勇刚、史学林，投资总监华臻等
投资者关系活动主要内容介绍	董事、总经理王争业先生介绍了公司基本情况、2020 年前三季度主要业务经营发展情况等，公司高管团队与来访机构投资者就相关提问进行了交流。

绍

1、问：公司太阳能背板业务对上半年业绩增长贡献比较大，能否介绍一下透明背板的应用情况、竞争优势？明年的收入增长情况？竞争对手、出货量情况？

答：回天作为全球光伏封装材料的领导者，主要产品有光伏背板、光伏硅胶，目前，国内外光伏背板约 50 亿元市场规模，公司现在市场占比 10%左右，相比去年市场占比实现了翻倍增长，另外公司的主要客户都是如晶科、晶澳、天合、东方日升等头部企业，这些头部企业相继扩产给公司带来了更多的市场需求。

目前我司透明背板技术处于国内第一阵营，已经在第一大客户晶科实现了每月数十万平米的批量出货，尤其透明网格背板在市场非常受欢迎，供不应求。

公司光伏硅胶占据行业前六强客户的大份额，占领整个市场 40%以上份额。未来公司会继续聚焦行业头部客户，明年增长目标是跑赢行业 10-20%，光伏背板增速会更快，目标是 30-50%。

公司光伏背板业务主要的竞争对手还是一些国内同行，回天自产氟膜、胶水、涂层都拥有核心技术，竞争优势明显。尤其公司自主研发的透明背板目前处于行业领先地位，且已经在头部客户批量供货，在较多头部客户认证通过，在未来发展中处于有利位置。

2、问：能否谈谈光伏背板和光伏硅胶这两块的盈利能力怎么样？

答：光伏硅胶和背板整体毛利率超过行业平均水平。随着新增硅胶和背板产能的释放，规模效应会进一步增强，包括透明背板等新品开发和稳定供货，公司光伏业务毛利率会进一步提升。

3、问：光伏背板有一定成本优势，如果未来光伏玻璃产能扩大，供给端问题解决后，透明背板和双玻，哪种在成本上更具有优势？

答：关于双玻组件和透明背板的对比是现在热议的话题，在行业内、各媒体上意见不一。相比光伏玻璃，透明背板的柔性、运输轻便、容易清洗、可灵活应对组件尺寸的变化、发电的增益等优势还是比较明显的，我们有信心把透明网格背板透光率、抗黄变、耐紫外、提工艺等性能做得更好，用更高性价比

的产品和服务为客户创造更大价值。

4、问：华为审厂进度如何？华为整个用胶市场大概数十亿元的量，回天现在占比如何？预计在华为的用胶供货占比是多少？多长时间能够完成这个战略目标？

答：公司跟华为的合作正在按计划有序推进，目前非常顺利，因涉及商业机密和合作伙伴的约定，细节不便透露。

5、问：公司目前新能源动力电池用胶的出货量？未来几年的增速？

答：回天从 2017 年开始就布局动力电池市场，伴随着行业的发展，我们的解决方案也不断升级和成熟，从最初的导热灌封胶，到现在的 PU 结构胶，以及后面发展的弹性结构胶和导热结构胶等，覆盖方形、圆柱、软包电池各种结构，特别是后续随着 CTP 技术、刀片电池等新工艺的应用，每个 PACK 包里面使用的胶粘剂会有 2-3 倍增长，这将给公司带来更多的市场机会。经过几年的积累，公司在新能源电池领域已经有了数千万级的销售规模，随着公司产品体系的升级、技术能力的提升，公司有望每年保持成倍的增长，并将在这个市场占据更多的份额。

6、问：刚才有讲到新能源电池用胶市场规模 5 亿元，测算标准是什么？一辆车一个 PACK 用我们产品价值量是多少？这 5 亿元规模是全球的还是单指中国？

答：目前说的 5 亿元市场规模是基于中国国内当前锂电池的规模和结构，包括锂电池粘接、隔热、辅材复合等。目前一个 PACK 大概 1-2 公斤用胶量，价值大约人民币 200-300 元。随着 CTP、刀片技术的应用，对各类胶粘剂的要求更高，用量也会倍数级的增长。

7、问：亿纬锂能、小鹏用的新能源动力电池胶与 CTP 刀片电池用胶是否有差异？

答：新能源动力电池用胶具体技术指标因具体项目和客户不同而有所差异，

客户对 PACK 尺寸、导热等要求是有差异的，所以使用的胶粘剂技术指标也是有差异的。新能源动力电池用胶包括结构胶、导热结构胶、凝胶等，公司相关胶粘剂产品已经形成系列化，处于行业领先地位。

8、问：公司在轨道交通、汽车制造这几个行业业务的四季度情况，公司出货量的变化趋势？

答：今年前三季度公司轨道交通用胶的增速在 50% 以上，在中车六大主机厂均进行了产品导入，合作全面铺开，全面加速。

今年汽车行业整体下滑较大，但公司通过深化与战略大客户的合作，提升份额，总体仍保持稳中有升。尤其在日产、福特等主流合资品牌车企获得突破，纷纷中标并实现批量供货，后续上量可期。同时在造车新势力蔚来、小鹏等车企正在全面导入，目前处于第一赛道，并和外资新能源车企签署了保密协议，正在有序导入中。

9、问：公司现有扩产项目投产后产能利用率？3-5 年后相关业务发展状况是什么样的？

答：上海光伏硅胶扩产 1.87 万吨，预计 2020 年底完成，投资回收期预计 2-3 年；常州背板扩产 3000 万平米，预计 2021 年中完成，投资回收期预计 4-5 年；湖北基地在关羽路地块迁建，主要包括 8,000 吨/年环保型聚氨酯胶及 5,000 吨/年改性型硅胶等，项目投资回收期 5-6 年（含建设期 1 年）。预计 2021 年 10 月建设完。

公司宜城基地的建设进度好于预期，2020 三季度已经投产，随着产能的释放和扩大，会从根本上改变回天软包装胶业务的产能瓶颈，9 月单月包装胶产量突破 1,200 吨，将有力支撑包装胶年均 30-50% 的复合增长率，进军行业第一梯队。

公司通过上述产能扩张，进一步优化产业布局、调整公司产品结构，促进公司主营业务发展，实现内生持续快速增长。

10、问：公司内生外延方面有没有在谈的项目，另外并购的方向能否谈谈？

	<p>答：公司外延并购主要是围绕胶粘剂行业应用中金字塔塔顶的几个高毛利领域：即 ICT 领域、大交通领域等，聚焦胶粘剂主航道，有限度的扩展到光、电、热、磁功能材料。</p> <p>公司一直在储备调研相关标的项目，现有标的项目更多是在消费电子领域，与公司的产品端和渠道端有多方面协同效应。</p>
附件清单（如有）	无。