

广东莱尔新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	广东上市公司协会：封志敏、周玉玲、许芷婷 新华社：李璧琴 聚众鑫创投资资产管理(深圳)有限公司：彭建彬、崔学谦 广州泽恩投资控股有限公司：蔡晓霞 广州起点投资有限公司：修铭阳 广州融湾管理咨询有限公司：刘新华 广东华为达基金管理有限公司：郭泳健 中财期货：徐回林 前海中船基金：李苏 远见资本：袁伟 广州盛屹投资管理有限公司：杨赛 中金财富：王际权、蔡建鸿 棕榈滩投资：范东鑫 东莞市私募基金业协会：李婷婷 东莞民营投资集团：黄妍苑 及其他参与活动的机构和投资者
时间	2025 年 6 月 6 日 14：30-16：00
地点	广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区顺宏路1号莱尔科技办公楼一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书：梁韵湘 董事、副总经理：龚伟全 证券事务代表：吴琦
投资者关系活动主要内容介绍	第一环节：公司发展概况介绍 公司管理层介绍了公司的基本情况、经营情况及未来发展战略等。 第二环节：问答环节

问题一： 公司 2024 年和 2025 年第一季度业绩增长的原因？

回答： 2024 年度，公司营业收入同比增长 19.95%，归母净利润同比增长 27.69%，业绩增长主要系功能性胶膜材料和涂碳箔业务收入的增长所致，营业收入增长以及产品结构调整带来毛利增长，公司盈利水平进一步增强；2025 年第一季度，公司营业收入实现同比增长 65.94%，归母净利润同比增长 27.87%，主要系新能源材料类产品销售收入增长所致。

问题二：公司在涂碳箔行业地位如何？公司的优势在哪？在电池应用中，涂碳铝箔和铝箔的区别？面对新能源行业价格下行压力，公司的应对策略如何？

回答： 1、**公司在涂碳箔的行业地位：**公司凭借涂碳箔产品的技术领先优势、持续深耕的市场开拓能力以及优质的产品品质，产能规模稳步提升，目前已成为涂碳箔行业第一梯队企业，行业前三。

2、**公司的涂碳箔产品优势：**①**技术优势：**莱尔科技一直深耕于涂布工艺，具有“配方技术+精密涂布技术”核心技术，公司将高分子材料设计、纳米浆料配方研发、超薄涂布技术等方面的经验，快速导入到涂碳箔工艺开发中，顺应新能源锂电客户需求，不仅完成了配方工艺的升级迭代，还推出了系列产品，形成了以涂碳铝箔业务为基本盘，延伸推广涂碳铜箔、高达因清洗铝箔（自主开发特殊表面处理）、安全涂层、固态电解质涂层（氧化物）、功能性隔热涂层等需要实现各项功能性要求涂层的产品矩阵。通过技术突破，大大拓展了产品边界，终端应用领域不局限于动力、储能锂电市场，可延伸至半固态电池、固态电池、锂硫电池、超级电容器、钠离子电池、一次电池等产品领域，为公司电池箔业务创造更广阔的增长空间，并以此保持公司电池箔业务持续领先的竞争优势。②**产业链优势：**公司与神火新材建立了长期稳定的战略合作关系，神火新材作为国内优质的铝箔供应商，可保障公司铝箔的稳定供应，且公司河南生产基地临近神火新材厂区，有效降低原材料运输成本和交期，提高运营效率；此外，基于产业链合作模式，公司与神火新材协同拓展下游客户，双向互补客户覆盖能力，通过资源整合实现 1+1>2 的渠道扩张效应。

3、在电池应用中，涂碳铝箔和铝箔的区别：涂碳铝箔是将分散好的纳米导电石墨和碳包覆粒（导电浆料），均匀、细腻地涂覆在铝箔，从而降低电池正极材料和集流之间的接触电阻从而提高两者之间的附着能力以提升电池性能，在电池应用中，涂碳箔的导电性相对光箔在导电性与稳定性等指标有明显优势。

4、面对新能源行业价格下行压力，公司的应对策略：随着新能源汽车行业的蓬勃发展，锂电池对集流体的需求也快速增长，虽然目前新能源锂电行业产能过剩、价格承压，但鉴于涂碳箔的涂碳工艺成本在锂电池中整体成本占比较低，磷酸铁锂电池在动力和储能领域市占率不断攀升，涂碳箔主要作为磷酸铁锂电池的集流体，直接影响锂电池力学性能、加工性能、电性能、安全可靠性能。随着磷酸铁锂材料在粒径、压实密度、克容量不断提升接近理论值，对相应涂碳铝箔的性能要求、一致性、技术迭代能力不断提升，锂电客户相比于价格更重视品质和技术迭代能力。公司在新能源业务板块一直秉承“技术+规模+产业链生态”三位一体的发展战略，凭借与上游优质铝箔供应商神火新材的战略合作完成全产业链条的战略部署、专注持续的研发投入及持续的优化量产交付和成本控制能力，公司涂碳箔产品获得行业锂电客户的认可。未来，公司将不断持续的进行降本增效，提升研发投入，不断与客户进行协同协作，提升新品开发迭代能力和效率，与客户共同开发应用于固态、半固态、钠离子电池、磷酸锰铁锂等新产品配套的涂层产品及方案，与行业优质的客户共同成长和进步，并以此增加客户粘性，提高公司盈利能力。

问题三：公司的碳纳米管生产基地为何选择在四川眉山建设？

回答：碳纳米管作为新型导电剂，可广泛应用于新能源动力电池、储能、导电塑料、复合增强材料、芯片制造等领域。在四川眉山建设新能源生产基地具有资源禀赋、政策支持、产业协同等多重优势。①供应链优势：眉山毗邻甘孜锂矿富集区，可便捷获取锂辉石原材料，近些年宁德时代、天华新能等新能源龙头企业相继在四川宜宾建设生产基地，电池产业的投资重点也正在向以四川宜宾为代表的西南地区转移，西南地区锂电产能增长迅速，眉山临近宜宾，可快速对接新能源行业上下游，利于拓展下游大客户。②能源低成

本优势：碳纳米管的生产耗电高，四川是全国水电第一大省，为消耗“富余水电”，政府针对符合条件的企业实行优惠电价，显著降低生产成本。

问题四：请介绍下公司在 CCS 方面的业务发展情况。

回答： 公司研发生产的应用于锂电池 CCS 信号采集线用于替代传统线束或 FPC 方案，CCS 有超薄厚度、长距传输、轻量小巧、优异的耐弯折性能等核心优势，具有批量生产与成本优势。在汽车电动化、智能化、轻量化的趋势下，CCS 将迎来更加广阔的市场发展空间。

2024 年，公司在汽车胶膜和 CCS 应用胶膜领域取得收入增长，成功研发多款高性能产品矩阵，全面覆盖汽车智能化与电动化升级需求。其中，汽车耐高温 FFC 连接线用胶膜和 CCS 系统专用解决方案两大类核心产品已形成行业领先的技术优势。目前，公司依托自主研发的纳米复合改性技术，产品矩阵正加速向智能座舱、ADAS 驾驶辅助系统等新兴领域的关键材料延伸布局，进一步拓展公司产品应用范围。

问题五：公司每年研发投入情况如何？

回答： 在技术领先的战略目标引领下，公司聚焦科技创新，持续加大研发投入，公司每年研发投入占营业收入比率均为 5%以上，其中 2024 年度研发总投入 2,954.31 万元，同比增长 24.18%；研发投入总额占营业收入比例为 5.62%，同比增加 0.19 个百分点，保持了研发创新的稳健投入。

问题六：公司 2024 年长期借款增长的原因？

回答： 2024 年度公司长期借款增长主要系子公司四川莱尔建设碳纳米管生产基地的项目贷款增长所致。

问题七：公司前五大客户集中度如何？是否稳定？

回答： 2024 年度公司前五大客户销售额占年度营业收入的 22.39%，客户集中度不高，客户依赖风险较低；随着新能源电池箔收入的持续增长，公司对锂电大客户的销售收入也在快速提升，公司前五大客户结构中，涂碳箔锂电客户占比提高，受此影响，2025 年第一

	季度前五大客户销售额占营业收入的比例提升至 41.25%。
--	-------------------------------