证券简称:广信材料 证券代码: 300537

## 2024年10月30日投资者关系活动记录表

	编号: 2024-009
投资者关系	☑特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会
活动类别	□新闻发布会 □路演活动   □现场参观 □其他:
参与单位名称及	诺德基金 牛致远;鑫元基金 汪壑;财通证券 陈思雨;山西证券 贾惠淋;
人员姓名	申万宏源证券 刘亮;
时间	2024年10月30日15:00-17:00
地点	公司三楼会议室
上市公司 接待人员姓名	董事会秘书 张启斌;
	一、公司董事会秘书张启斌介绍公司及子公司的基本情况和产品情况,简要介绍公司及行业发展情况等。
	二、公司董事董事会秘书张启斌就以下问题和参与者进行了交流:
	问:根据市场公开信息,隆基绿能披露其 HPBC 2.0 电池量产效率突破 26.6%, 是目前量产效率最高的电池技术,预计 HPBC 2.0 产品 2024 年底进入规模上市,
	2025 年底前光伏 BC 电池产能将达到 70GW, 其中 HPBC 2.0 产能约 50GW, BC 产品
	2025 年的出货目标是 30GW 以上。近日,市场也有传言 BC 电池龙头隆基绿能、爱
	旭股份之外也有其他光伏龙头有 BC 电池的扩产计划,请问下游 BC 电池布局提速、
	产能扩大预期对公司有何影响?
	答:公司从 PCB 光刻胶、显示光刻胶等传统光刻胶扩张光伏胶新应用场景,
投资者关系活动	致力于为客户开发降本增效的光伏新技术新材料解决方案,其中光伏 BC 电池绝
主要内容介绍	缘胶已经随着下游光伏 BC 电池产能和销量扩产实现高速增长,2024 年度前三季   度光伏胶实现销售额约小五千万,稳居行业遥遥领先的主要供应商。
	随着下游光伏 BC 电池产能扩张、产销量增长,将直接带动公司光伏 BC 电
	池绝缘胶等光伏胶产品的加速增长,推动公司在光伏材料领域的拓展和整体盈利
	水平的提升,带来新的增长曲线,提高公司在光伏材料领域的营业收入和市场知
	名度,有助于公司进一步开发更多光伏领域新产品和新市场。
	同时,光伏 BC 电池绝缘胶是公司从传统 PCB 光刻胶等电子材料领域打响光
	伏领域的第一枪,让更多光伏企业知道公司在光伏 BC 电池材料等光伏新技术新
	材料的研发能力和技术积累。对公司而言,更大的价值除了 BC 电池绝缘胶带来
	的直接收入和利润增长,更关键的是为公司未来拓展更多领域光伏新产品和新市   场奠定品牌知名度、研发认可度和市场参与机会。
	   问:近日市场情绪有传闻光伏 BC 技术在新产能上有望成为主流新增产能的

预期,公司对此怎么看?

答: BC 作为平台型技术,可与 TOPCon、HJT 等技术结合形成 TBC、HBC 等多种技术路线,未来随着光伏产能洗牌、先进产能占比提升,光伏 BC 电池技术以其产品优势将进一步提高市场份额,这将为公司光伏 BC 电池绝缘胶带来直接市场增长。

公司在光伏领域始终着眼于新技术新应用场景的新材料开发机会,并通过光伏 BC 电池绝缘胶等光伏胶打开从传统光刻胶迈入光伏领域的新局面。公司同时为客户开发多种光伏新技术新材料解决方案。其中,光伏 BC 电池与 TOPCon、HJT 等路线融合衍生的 TBC、HBC 等 xBC 电池场景用的光伏抗蚀刻胶、光伏抗电镀胶等多品类光伏胶品解决方案也将随着光伏 BC 电池的迭代尝试的新需求带来新机会,也将进一步丰富公司在光伏领域的产品种类和应用场景,进一步强化公司领先的行业积累和先发优势。

## 问: 公司如何看待光伏行业未来发展趋势?

答:在光伏材料领域,公司看好光伏行业的发展和其中新材料的应用机会,着眼布局于光伏新技术新材料领域,致力于为客户开发新技术降本增效的材料解决方案。正是因为行业竞争激烈,所以我们才瞄准新工艺的"蓝海"而不是"红海",虽然快速发展过程中带来了一定程度上光伏产能过剩但光伏先进产能却是稀缺的,也致力于为帮助客户在材料端为其"新技术"、"降本增效"助力,我们相信为客户创造价值、提高竞争力才是未来的趋势,所以在这个角度上看,行业竞争是调整同时也带来了机会。

从电子领域到光伏领域,公司最大的收获不是某个产品、某个客户带来的收入,而是在配合客户开发新产品的过程中的战略转变和市场机会,公司定位从材料供应商转变为为客户开发降本增效的新技术新材料解决方案的综合方案提供商,不能只考虑卷价格,而是要为客户创造价值,深入了解客户需求,实现与客户双赢的共生可持续发展。

由于进入光伏领域中我们的战略定位是不去卷已经很卷的传统辅材,而是选择投入研发陪客户一同开发探索新工艺中的新材料需求,并为客户开发相关新工艺新材料解决方案,随着下游客户产能规划的不断增长以及未来新技术的不断发展,在光伏新技术上我们还是看好未来的市场机会的,随着行业的洗牌和新技术占比的提高,公司也将受益光伏新技术的发展。

## 问: 请介绍下公司目前整体战略? 新产品开拓情况如何? 同比增长如何?

答:公司主要产品主要分涂料、光刻胶及配套材料两大板块。在光刻胶及配套材料板块,公司的整体战略是以传统 PCB 光刻胶为基本盘,战略重心在开拓光伏胶新应用场景。基于 PCB 光刻胶、显示光刻胶等传统光刻胶市场容量、行业增速、市场竞争格局、投入产出比的瓶颈考虑,传统光刻胶的重点在"稳",在"脚踏实地",而以光伏 BC 电池绝缘胶等为代表的光伏新技术新材料解决方案,则是基于中国光伏产业的产业优势和技术优势、新技术扩产预期考虑,在"新大陆",在更广阔的市场空间。

PCB 光刻胶板块仍是公司发展的基石,公司通过资源整合和有效管理,近年来业务开展平稳,毛利率水平提升明显,并将在龙南基地投产支撑更进一步的稳健增长。同时,公司在 PCB 光刻胶的优势基础上开拓显示半导体光刻胶并拓展光

伏新技术领域光伏胶解决方案,拓宽光固化领域电子材料的应用领域,2024年度前三季度光伏胶实现销售额约小五千万并稳居行业遥遥领先的主要供应商。在光刻胶及配套材料板块,公司整体战略是以PCB光刻胶为基本盘,重点突破光伏领域的新技术新场景的市场应用。

在涂料领域,公司除了顺应消费电子涂料转向开拓汽车内外饰涂料的整体趋势外,更注重布局工业重防腐涂料、功能膜材及金属包装涂料等穿越周期的应用领域。2023年开始,公司功能膜材及金属包装涂料已经率先实现了快速放量,2024年前三季度已经实现了近六千万左右的收入。

在整体战略上,公司坚持不断强化研发能力拓展新的应用领域,特别是技术 革新中提供新材料解决方案的能力,致力于为客户开发降本增效的材料综合解决 方案,在保证主营业务稳健发展增速平稳的基础上,积极开发拓展新的业务领域 增长点。

## 问:看到公司公告在涂料板块新拓展的工业防腐领域,请问公司工业涂料领域是如何规划的?重防腐涂料有何新技术新亮点?

答:公司涂料板块此前以消费电子、汽车、金属包装等消费领域为主、石油 化工管道等工业领域为辅,随着外部市场环境的变化和公司内部的积累,公司在 战略上有意加强更广阔的工业领域市场开拓,提高工业领域市场的占比。

在工业涂料领域,公司主要定位是为工业领域的工业资产提供重防腐系统运维解决方案,以高性能重防腐材料及便捷涂装方案为客户提供更长生命周期的运维服务,帮助客户在工业资产运维环节中实现降本增效、节能减排、降低安全风险。

公司将石墨烯优异性能与改性树脂技术合成,开发了石墨烯改性重防腐无溶剂涂料、石墨烯改性重防腐水性涂料等一系列石墨烯复合防腐涂料。石墨烯是目前已发现的最轻、最薄、强度最高、导电性和导热性最好的纳米级防腐新材料,石墨烯防腐涂料相对于其他防腐涂料而言,在导电性、热稳定性、力学性能、抗菌性能等方面优势更为明显。

传统工业防腐运维领域有着频繁腐蚀频繁运维的痛点,为船东、园区政府等工业资产业主带来了非常大的费用负担和环境压力,此外传统溶剂型防腐涂料因含有大量的有毒重金属和挥发性有机物(VOC)发展受到越来越多的限制,随着降本增效、节能减排、安全生产、智能智造等经营理念的发展,工业重防腐涂料正在向高性能、功能化、绿色化的方向发展。

公司石墨烯改性重防腐无溶剂涂料系列产品是专门针对钢结构腐蚀病害研发的环境友好型石墨烯金属带锈防腐处理材料,不仅具有良好的施工便捷性和对环境的适应性,而且在不增加综合投入的前提下,涂层寿命更长,真正体现了"安全、快捷、质好、价优、环保"的特点。石墨烯重防腐涂料的防腐原理有区别于其它油漆,其它油漆是被动防腐,而石墨烯涂料是主动防腐,通过阻断电解液的产生来达到防腐效果。

石墨烯改性重防腐水性涂料是在国内环境保护法规目益强化的形势下,结合国际上防腐蚀涂料"无污染、无公害、绿色节能、经济高效"的发展趋势,突破性的以水为溶剂将石墨烯纳米粉料分散制造成环保型重防腐专用涂料,可完全取代现有的普通油漆、锌粉防腐漆和传统环氧树脂漆、聚氨酯类漆等,产品性能稳定,无易燃、易爆、剧毒的危险,存储、运输、使用极为便捷、安全,施工简易,不需特殊工艺和防毒保护。

	公司石墨烯改性重防腐水性涂料可广泛应用于港口港务、船舶、海上风电、海上采油设备、石油炼化、工业化工、铁路运输、电力系统、热力系统、铁路公路、轨道交通等重防腐领域,具体应用场景包括船舶港务、海上钻井平台、海上升压站钢结构、海上升压站配电箱、风电塔筒、化工工业园区管廊、化工企业桥架管廊、化学储罐、污水处理箱、工厂金属楼梯踏步、桥梁钢结构、地埋式变压器、压力容器、热力水槽、供热烟囱管道、热力地下管道、水泵叶轮、波纹补偿器、风电基桩、风电基座、高铁站房、轨道交通等金属防腐处理,可提高金属使用寿命年限,大大降低防腐运维成本。
附件清单(如有)	
日期	2024年10月30日