

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：2026-01

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	中信证券、申万宏源证券、国泰海通证券、招商证券、长江证券、天风证券、中金基金、国联基金、浦银安盛基金、东方基金、国投瑞银基金、创金合信基金、西部利得基金、华夏人寿、光大自营、华夏东方、安邦资产、歌斐资产、天下溪投资、深圳通和投资、睿胜投资、福建豪山资产、青鼎资产、阳光资产、度势投资、上海益和源资产等二十余家机构投资者代表。
时间	2026年4月29日—2026年4月30日
地点	公司会议室（电话会）
上市公司接待人员姓名	公司证券事务代表张彦，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年及2026年一季度的主要经营业绩情况，并对机构投资者关心的问题进行了交流回复。</p> <p><b>一、公司情况介绍</b></p> <p>2025年，公司在复杂多变的市场环境中，实现稳健发展，四大赛道业务协同发力，推动公司业务规模持续扩大、市场地位不断巩固；高景气赛道增长显著，业务结构不断优化，盈利质量持续改善。2025年度，公司实现营业收入44.36亿元，同比增长11.2%，归母净利润2.21亿元，同比增长116.6%，扣非净利润1.76亿元，同比增长234%。</p> <p>2026年一季度，公司锚定年度经营目标，稳步推进各项经营工作，保持稳健发展态势，各项核心经营指标均达预期，实现年度工作的良好开局。期间，</p>

公司实现营业收入 11.63 亿元，同比增长 8.6%，归母净利润 0.84 亿元，同比增长 2.8%，扣非净利润 0.78 亿元，同比增长 15.9%。

为保障 2026 年经营目标的实现，公司将以“危中寻机、主动占位”为导向，多措并举、精准发力，全方位助推高质量发展：营销端，积极推动成本传导，强化大客户战略，聚焦高端行业深耕，促进业务结构优化；研发端，聚焦主赛道核心需求，全力打造具有核心竞争力的大单品，同步持续提升产品稳定性和成本竞争力；供应链端，依托头部保供优势，加速推动产销量规模化落地，同步加快先进产能建设和数字化升级步伐，实现敏捷交付、效率提升，为业务发展保驾护航。

## 二、交流问答环节

### 1、有机硅价格上涨过程中，公司光伏硅胶毛利率提升是否进一步加速？

#### 2026 年一季度光伏硅胶毛利率情况如何？

基于上游原材料 107 硅油价格上涨，公司同步实施产品调价，实现成本传导。2025 年光伏硅胶毛利率同比提升约 3 个百分点，2026 年一季度光伏硅胶毛利率较 2025 年全年继续稳健提升，目前涨价传导工作仍在持续推进。公司光伏客户集中度较高，多采用月度、双月或季度招标模式，产品价格传导存在一定时间差。

### 2、2026 年 4 月初，光伏相关产品取消出口退税，对公司光伏业务有什么影响？

根据财政部、税务总局 2026 年第 2 号公告，自 4 月 1 日起取消光伏等产品增值税出口退税。该政策短期对公司光伏业务有小幅阶段性影响，但公司已积极制定应对举措，从全年来看整体影响不大。根据中国光伏行业协会预测，2026 年全球新增光伏装机规模为 500GW 至 667GW，与 2025 年基本持平，公司光伏业务已实现全球化布局，海外市场份额较高，且深度绑定头部客户，具备较强的抗风险韧性，光伏业务整体发展趋势不会改变。

### 3、公司产品应用于太空光伏或卫星领域的可能性以及潜在合作落地机会如何？

公司现有高性能环氧树脂粘接剂、耐高温有机硅粘接剂、导热及三防材料

等产品可应用于航空航天领域，适配相关领域的特殊应用需求。目前公司该类  
产品暂未应用于太空光伏和卫星领域，公司正在积极推进相关领域的产品研发  
与测试应用。

#### **4、公司在乘用车、锂电用胶领域的市占率水平？未来还有提升空间吗？**

乘用车用胶领域，公司近几年业务增速稳健，市占率呈逐年提升态势，但  
当前整体市占率仍处于较低水平，行业进口替代空间广阔。目前公司已成功切  
入乘用车出货量前十大主流车企的多数供应链，产品品类也从玻璃胶拓展至焊  
装胶等更多类型车用胶粘剂，客户覆盖 + 品类拓展形成双轮驱动，业务增长潜  
力大，未来提升空间充足。锂电用胶领域，目前公司已覆盖锂电行业头部客户，  
并持续深化合作，产品端从传统动力电池 pack 胶延伸至锂电负极胶、储能配套  
用胶等品类，且已实现稳定上量。2025 年公司锂电胶业务收入同比翻倍增长，  
市占率显著提升，2026 年一季度继续保持高增速，依托头部客户持续渗透、新  
品类放量及储能赛道拓展，锂电用胶业务未来仍有较大提升空间。

#### **5、公司在固态电池领域的整体布局情况如何？**

固态电池是公司布局的新兴方向之一，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，目前与太蓝新能  
源等企业已有合作；全固态电池领域，公司处于市场调研和产品研发阶段，尚  
未进入商业化，公司将积极布局相关产品的研发，持续跟踪该领域的发展机会。

#### **6、公司在储能领域的业务开发及经营情况如何？**

储能用胶领域是公司近两年重点发力拓展的方向之一，近一年来，公司储  
能用胶业务整体增速较快，已顺利切入新能源汽车、光伏新能源和电子多领域  
储能头部客户供应链，目前公司正在持续深耕该细分领域市场需求，加大客户  
与产品拓展力度，力争 2026 年该业务继续维持高增长态势。

#### **7、公司 2026 年消费电子业务的客户拓展进展如何？**

公司消费电子业务近年来增速跑赢行业，2025 年实现较高增速，2026 年  
一季度继续保持稳健增长。目前已顺利切入行业多家主机厂及主流 OEM/ODM 厂  
商，合作产品从单一品类向多产品延伸，摄像头、声学、显示屏等领域的相关  
配套产品正有序推进测试与导入，客户及产品拓展成效显著。

#### **8、公司 25 年管理费用、销售费用都有明显的增长，主要是什么原因？**

	<p>2025 年费用同比增长主要是业务扩张引进核心人才，带来薪酬相关支出增长；推进数字化转型、流程优化等，增加项目咨询费投入；员工持股计划产生股份支付摊销费等。公司今年继续制定了费用管控目标，将持续精细化管控开支，维持合理稳健的费用率水平。</p> <p><b>9、2026 年公司经营方面有哪些增长看点？</b></p> <p>2026 年公司将围绕“战略引领、流程变革、创新驱动、全球布局”四大方向推进：①锂电用胶持续深挖存量客户，加快负极胶渗透落地，同步推进杂化胶、灌封胶等新品量产导入；②电子用胶持续拓展消费电子、半导体封装市场，打开成长空间；③海外业务重点突破越南、东南亚市场，加速渠道和头部客户布局，稳步提升海外收入占比；④前沿布局低空经济、航空航天、固态电池等新兴赛道，培育中长期增长极。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 4 月 30 日</p>