

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：2021-04

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	中信证券 分析师：王喆、刘培显 申万宏源 分析师：宋涛、马昕晔、 海通证券 分析师：刘威 国金证券 分析师：王明辉、陈屹 中邮基金：纪云飞 建信基金：于振家 银河基金：石磊 中海基金：于航、李东祥 摩根士丹利华鑫基金：段一帆 上投摩根基金：薛晓敏 华泰柏瑞基金：陆从珍 信达澳银基金：张明烨 泰达宏利基金：刘少卿 红土创新基金：陈若劲 宝盈基金：陈若劲 华商基金：李贺 淳厚基金：顾伟、薛莉丽 中俄能源投资私募基金：陈余昂 中原英石基金：赵梓峰 中加基金：黄晓磊 东海基金：杨恒 长城基金：向威达 泰信基金：刘雨馨 交银施罗德：陆骊 汇丰晋信：郑小兵 中国国际金融股份有限公司：李梦遥、王琛 兴业证券（自营）：薛莉丽 申万宏源：汪自兵、汪元刚 国金证券：李含钰、徐选、申亚楠、李阔 光大证券（自营）：肖意生 广发证券：闫鸣 财通证券：朱乾栋 中信证券（自营）：赵芳芳 海通证券资管：李晨 中信资本：黄垲锐 平安资管：万淑珊 中信证券股权衍生品业务线：刘颖飞

红塔证券资管：俞海海	中国人保香港资管：王楠
国信证券资管：杜杨	东证融汇证券资管：周威
绿地金控：张菁	广宇集团：李斌
中国人寿养老保险：涂楠坤	国华人寿保险：赵翔
华泰保险：金维	英大保险资管：徐文浩
国寿资产：龚诚	华宝信托：顾宝成
中融国际信托：赵晓媛	苏银理财：李大川
中科沃土基金：朱淑仪	中意资产：臧怡
银杏环球资本：刘嘉木	润晖投资管理香港有限公司：邢天成
上海焱牛投资：江珊、徐冠华、陈钢	三鑫投资：杨艳
辰衫资产：丁璨	标朴投资：周明巍、陈玮毅、谢超
天惠投资：金骁	仁桥资产：张鸿运
北京中富投资：殷文彬	北京盛曦投资：许杰
深圳丰岭资本：杨冬庭	北京华宏财富投资：班华全
上海元昊投资：王怡凡	深圳前海固禾资管：陈中雷
西藏源乘投资：曾尚	鑫翰资本：刘二杰
大连通和投资：孙艳蓉	禹合资产：温晓波
拾贝投资：张剑	上海万丰友方投资：吴卓林、张荣福
安中投资：沙正江	上海和谐汇资管：陈梦越
深圳前海固禾资管：陈中雷	煜诚投资：包健奇、陈炜
中盛晨嘉财富管理：朱家成	上海万吨资管：王海宇
深圳前海安康投资：薛非	悟空投资：蔡晓生
合众资产：伍颖	上海鹤禧投资：吴迪
上海尚雅投资：成佩剑	上海崇山投资：刘驰
新宙邦：王喆	金华阳投资：黄伟坤
广东瑞天投资：龚继海	江苏汇鸿国际集团资管公司：王舒民
易川投资：冯强	名禹资产：王友红
北京鑫乐达投资：侯继雄	重庆德睿恒丰：江昕
西藏合众易晟投资：张友彬	新建投资：吴界强

	跃马资本：江锡九 上海潼骁投资发展中心：沈洋 上海弘尚资产管理中心（有限合伙）：孙兆辉 彬元资产：施君 北京擎天普瑞明投资：张文乾 正萱资本：李想 江苏银创资本：朱震宇 香港京华山国际：李学峰 Nomura：许炜 UoB：黄洁琼 Manulife：Li Wenlin DymonAsiaCapital(HK)Limited：何帅 等约 107 家机构投资者代表
时间	2021 年 8 月 26 日-2021 年 8 月 27 日
地点	电话会议、上海回天新材料有限公司会议室
上市公司接待 人员姓名	公司董事、总经理王争业，财务总监文汉萍，投资总监田海东，证券事务代表廖明梅，投关经理陈慧敏等
投资者关系活 动主要内容介 绍	简要介绍了公司 2021 年半年度经营情况、财务状况、公司业务布局及未来发展规划等，并对投资者关心的问题进行了交流回复，主要问答内容如下： 1、上游原材料价格上涨对公司的影响？能转嫁出去吗？公司采取了什么策略来应对关键原材料涨价？ 答：原材料价格上涨对公司产品成本控制有一定影响，上半年公司净利润增幅低于营业收入增幅，主要受原材料价格上涨带来产品毛利率下降及公司实施的员工持股计划股份支付费用摊销所致。 近几年上游原材料价格波动频繁，公司已积累了丰富的经验。公司主要采取发挥规模采购优势与供应商战略合作、准确研判市场趋势、合理安排采购计划、内部挖潜降耗、根据市场形势调整产品结构并适时调整产品价格等一系列措施进行有效应对，较大程度降低了原材料价格上涨的相关影响。 近期公司发起新一轮产品价格上涨，作为专项工作推进，在涨价的同时保证市场份额提升，能较大程度向下游传导，以保持公司产品稳定的盈利能力。 2、光伏硅胶上半年收入情况如何，对光伏硅胶未来市场的看法。 答：公司光伏新能源板块上半年营业收入 6.79 亿元，其中光伏硅胶上半年实现营收 4.45 亿元，同比增长 67.08%。光伏硅胶是公司的主要赛道之一也是优势市场，从光伏市场容量来看，预计 2025 年全球光伏新增装机量将达到 270-330GW，市场空间广阔，公司光伏硅胶将赶上光伏行业高速发展的机遇，有

望保持较高的增速；从公司在光伏行业的发展情况来看，我们处于行业龙头优势地位，公司光伏硅胶市占率在 40%以上，上半年公司聚焦行业头部客户提升市场份额，产品结构进一步优化，新产品推广达到预期，从目前供货情况来看，光伏行业下半年仍然有比较好的发展趋势。下半年我们采取的措施是：稳定提升 TOP10 客户占有率，同时借助标杆客户和品牌效应快速复制二线客户，实现全面的主导优势。我们比较看好光伏新能源行业未来的发展，从国家政策的支持也可以看出未来 5-10 年光伏新能源行业仍然是一个高景气度的行业。

3、公司光伏领域今年上半年增长非常显著，未来几年光伏应该是确定性增速最快的下游应用行业之一，请问公司现在主要产品包括哪几类，收入占比结构怎样，公司在光伏行业的优势有哪些，另外，随着光伏行业各类创新技术应用快速发展，公司将储备什么样的产品，以及对未来的展望。

答：公司光伏硅胶全球市场占有率超过 40%，光伏行业是回天产品应用最大的领域，今年上半年光伏行业增长未达预期，但回天光伏行业应用产品还是取得了同比 45.78%的增长，主要来自于公司多年来在光伏行业的品牌积累，公司与光伏行业头部客户均有合作，所以越是在外部形势不利的时候更能体现公司强劲的竞争实力。

公司在光伏行业的应用产品主要为光伏硅胶和光伏背板，光伏硅胶中单组分密封胶占比约 70%，双组分硅胶占比约 30%，主导产品是单组分密封胶。经过多年的市场竞争，国内光伏行业进口替代充分，目前市场主要是国内外几个品牌的竞争，比如富乐天山，及其他几家从别的领域后来加入的厂商。相比而言，回天的竞争优势主要是品牌优势、行业龙头先发优势，胶粘剂产业下游越来越集中，回天的产品品质获得客户信赖，这就是我们的优势。

4、公司在光伏行业收入的增长主要是由硅胶拉动，是因为公司产品价格连续上涨，还是说公司上半年市占率比去年有一个持续的提升？

答：上半年公司在光伏行业实现营业收入 6.79 亿元，同比增长 45.78%，其中，公司光伏硅胶收入 4.45 亿元，同比增长 67.08%。公司产品价格上涨是在光伏行业收入增长的因素之一，但更主要是通过公司产品市场占有率以及头部客户份额提升来实现的，公司在下游光伏行业的市场份额进一步向行业 TOP10、TOP5 客户集中，如公司上半年在行业龙头 LJ 的销售额取得了 160%的增

长。

5、对光伏行业双玻的快速发展应用是否会影响光伏背板的市场需求和空间，市场上存在一定担忧，公司怎么看？跟光伏玻璃相比，回天透明背板的优缺点有哪些？透明背板未来在双面组件市场大概市占率会到什么位置？

答：透明背板更多的是为了应对双面组件安装需要，是对现有光伏背板市场的有力补充。双面发电、大尺寸组件是光伏行业发展趋势，光伏背板、光伏玻璃各有优势，组件尺寸越来越多元化，相比而言，透明背板解决了透光率的问题，轻薄、尺寸切换灵活，运输和安装更便捷，成本优势比较明显，产能和性价比高。

上半年，公司透明背板对下游标杆客户供货增长较快，透明背板上量后会促进公司太阳能电池背膜的毛利率大幅提高。从行业发展趋势来看，光伏行业未来十年将保持高速增长，光伏玻璃和透明背板会长期共存，两个产品满足的是不同客户的需求，从透明背板的测试数据来看，光伏组件企业认同度较高，未来 1-2 年切换速度会加快，未来将有足够的发展空间。

6、PVDF 等原材料价格大幅上涨，是否会对光伏背板的增速、利润形成压制？

答：上半年，公司太阳能电池背膜产品的市场份额进一步提升，透明背板、KPC 背板等新品推广达到预期，对标杆客户的供货份额快速提升，进入行业第一梯队，销售收入同比增长 17.29%，随着行业集中度进一步提升，公司新增产能的有序释放，公司有信心保持市场份额进一步扩大。同时，原材料价格上涨也对公司太阳能电池背膜产品的毛利率产生一定影响，公司根据市场形势已经上调太阳能电池背膜产品价格，将成本上涨因素向下游传导，因光伏行业一般采用季度合同形式，此轮产品价格上涨带来的效益提升预计会在下一个季度体现出来。

7、光伏行业技术迭代快，比如电池片、硅料、单玻向双玻转化等技术迭代，请问现在光伏行业最核心的技术迭代对光伏硅胶材料有哪些影响，公司未来会面临哪些发展机遇，以后会不会有突破，或者产生新的业务增长点？

答：光伏有机硅胶的工艺经过多年发展相对比较成熟，当前变化主要是随着光伏组件的发电效率越来越高，对散热要求更高，为适应市场需求，目前公

司正在着力发展高导热灌封胶，灌封胶导热性能非常重要，回天服务于光伏、电子等领域，在导热方面积累了丰富的产品应用经验和技術，上半年公司大力开发推广高导热灌封胶，已得到头部客户的高度认可。回天将紧跟下游行业发展趋势，实时抓住新的行业市场机遇，促进公司光伏行业产品技术不断创新、市场份额不断提升。

8、上半年电子胶的收入情况如何？公司与 5G 通信领域重点客户合作进展情况如何？

答：上半年公司在电子电器行业实现营业收入 2.12 亿元，同比增长 42.93%，根据上半年完成情况及行业发展趋势来看，预计今年会超额完成全年目标。

自 18 年贸易战开始后，公司进一步加深与华为合作，寻求进口替代，华为移动手机端业务剥离后，今年公司主要集中在车载、新能源等领域进行产品合作，目前公司正在开发的产品约 60 多款，已经实现合作的产品 20 余款，随着公司在新能源、车载、5G 通信等领域的布局和资源投入，相关产品上量较快。通过与华为的合作，也促进了对中兴、小米、OV 等标杆客户的拓展，覆盖 ICT 零部件如智能穿戴等业务，进一步扩大公司产品在 ICT 产业的应用。

9、公司在宁德时代新能源汽车动力电池用胶情况、营收贡献以及放量节奏？

答：公司已形成新能源动力电池用胶粘剂、新材料系列产品解决方案，产品主要包括聚氨酯结构胶、导热结构胶、导热硅胶等，正在积极开发三防、热压膜、负极胶等系列产品。此外，公司也在围绕动力电池做复合材料的研发，包括复合材料、非金属产品用胶。公司已与包括宁德时代在内的多家行业标杆客户进行合作，海外市场同步启动。未来随着其动力电池新技术产品的上量，宁德时代用胶量将大幅增长，预计 3 年后年用胶量将达到数十亿元。公司组建了新能源汽车团队主攻新能源汽车动力电池市场，预计今年业务营收将达到 4-5 千万元，公司有信心凭着工程胶粘剂行业龙头的综合竞争优势，在下游行业高速增长的发展进程中获益，使新能源汽车动力电池用胶成为公司未来重要的业务增长点。

10、锂电池 PACK 用导热胶在头部客户里进展如何？

答：回天在动力电池领域 PACK 用胶做到了全面覆盖，客户以宁德时代为代

	表，包括比亚迪、亿纬锂能、天津力神等，PACK 用聚氨酯结构胶、导热结构胶、导热硅胶、三防产品及焊点保护类产品、电池箱体粘接类产品正在做全面导入，有的已经稳定供货。 动力电池跟十年前的光伏行业一样，技术在不断升级，新技术新工艺对胶粘剂性能要求也随之变化，比如宁德时代 CTP 电池和比亚迪刀片电池技术，此类产品用胶量更大，对胶粘剂的性能要求也更高。凭借公司多年在聚氨酯胶粘剂的技术储备，与重点客户合作顺利，已导入的产品快速上量，新产品正在不断迭代更新。 11、公司在 3C 领域做了很多尝试，近几年销售收入增长比较快，请介绍下公司在 3C 市场目前的布局和发展情况。 答：3C 领域是公司的重要赛道之一，从 2018 年贸易战开始，华为更多供应机会向回天开放，现在公司与华为的合作进入快速上量阶段，产品大批量导入，建立战略合作关系。发挥与华为合作的标杆效应，我们将成功经验复制推广到小米、VIVO 等供货体系中，公司专门设立通信电子事业部，旨在全面打通 ICT 产业链的胶粘剂需求。消费电子中手机用胶业务，在华为手机业务调整后，现在公司更多是与荣耀、小米等对接，与华为在车载、能源等细分领域的业务合作更多一些，包括充电器、逆变器等公司胶粘剂产品快速上量。上半年公司电子电器用胶业务同比增长 42.93%，其中 ICT 领域实现翻倍增长，毛利率水平较高，未来将成为公司业绩增长的主要动力之一。 12、交通运输设备方面，公司是否与外资车企合作？ 答：交通运输设备业务，考虑到安全因素开发周期长，且成本降低难度大。凭借公司在汽车制造、汽车后市场、轨道交通整车制造等交通运输设备行业应用的长期积累，目前相关胶粘剂应用业务发展迅速。公司目前主要与日产、福特等合资企业进行合作，以新能源用复合材料为主；与蔚来、小鹏等和外资车企处于同一起跑线的新能源汽车企业合作顺利；也与奇瑞、长安等传统汽车自主品牌龙头合作；特斯拉等外资车企也正在密切接触、合作推进中；同时宁德时代作为特斯拉的战略合作伙伴，公司也积极开拓与宁德的合作项目。 13、今年下半年及未来公司毛利率展望？ 答：近几年公司营收稳步增长，今年上半年由于有机硅等原料价格大幅上
--	---

涨、员工持股计划股份支付费用计提等因素影响，公司毛利率降低。今年公司已经对主要产品进行了几次大规模涨价，因部分大客户合同为年度合同、季度合同，毛利率提升存在一定滞后现象，预计四季度开始效益会逐步体现，后续在原料推涨下公司也会适时调整产品价格，促进毛利率逐步企稳。

14、远期营收增速是否和利润同步？

答：上半年公司有机硅胶毛利率下降 5.7%，远低于行业内有机硅胶平均毛利率降幅，说明公司在上下游的议价能力进一步增强。预计下半年原料价格依旧高位运行，但涨幅没有上半年大，在原料推涨下公司产品价格上涨，前期公司产品价格涨幅小于原料价格涨幅，随着后续公司进一步提价，产品毛利率会逐步提升。未来公司三大赛道业务呈现金字塔格局，顶端电子用胶+新能源汽车用胶产能小，毛利率高；中端光伏优势领域毛利率保持稳定；底部建筑胶、包装胶等规模市场体量大，但毛利率较低。

15、新投产项目折旧对毛利率影响？

答：今年新投产项目主要是三季度即将投产的常州回天年产 3,000 万平方米太阳能电池背膜项目，及预计于四季度投产的上海回天年产 3 万吨光伏单组分有机硅密封胶项目，这两个项目共计投资金额 7,803 万元，折旧年限按照 8 年算，新产线产能利用率较高，设备生产效率也大幅提升，因此设备折旧对成本影响较小。

16、请问胶粘剂企业数量很多，公司与跨国企业、国内同行/竞争对手相比优势和不足体现在哪些方面？目前行业龙头市占率很低，为什么会出现这种情况？公司未来目标是什么？

答：胶粘剂应用广泛，行业历来比较分散，2020 年公司营收 21.64 亿元，在胶粘剂千亿市场里占 2%左右，现在行业集中度逐步提升，进一步向行业龙头集中。随着技术水平的不断提高，我们的原材料、产品工艺技术等与国外同行差距越来越小，正在各个优势细分领域加快进口替代。

相比国内同行，公司具有以下几方面的显著优势：一是技术优势，公司由研究所改制而来，每年持续研发投入约占营收的 5%，拥有研发团队 220 余人，员工占比 16%，促进公司的技术积累和持续创新，公司是多项国家、行业标准的主要起草单位并参与国际标准的起草，拥有大量自主知识产权产品的国内国际领

	先产品技术；二是全产业链、全胶种覆盖优势，公司产品涵盖高性能有机硅胶、聚氨酯胶、丙烯酸酯胶、厌氧胶、环氧树脂胶等工程胶粘剂，并且所涉及的产品和应用行业均与行业标杆客户合作，公司敏锐察觉捕捉行业发展机遇，提前3-5年在光伏、新能源汽车、ICT等发展前景广阔的行业进行布局，同时，公司已在鄂、沪、苏、粤等地建立五大生产基地，根据市场需求从去年开始进行新一轮的扩产布局，提前做好产能规划，为公司不断扩大市场份额提供保障。各主要行业头部客户的用胶需求动辄几十甚至上百个品种，正是得益于上述综合竞争优势，当进口替代机会出现时，客户愿意选择回天，单一产品型的供应商无法满足这类高端客户的需求，与标杆客户合作的示范效应也给公司带来更多发展机遇。 对照海外市场，陶氏、杜邦等跨国企业都经历了行业由分散到集中的过程，他们一方面基于自身发展，一方面通过投资并购进行产业整合。目前国内胶粘剂产业已进入一个很好的产业整合时期，下游应用不断升级，没有足够技术储备的公司将会被逐步淘汰。公司在做好内在发展的同时，也将充分借助资本市场的有利条件进行产业整合，促进公司内生、外延协同发展。 17、国内同行近几年应用行业的拓展及并购实施，是否会对公司构成竞争威胁？ 答：公司主要聚焦于光伏新能源、电子电器、大交通领域，特别在光伏新能源市场耕耘很多年，市场份额已达到40%以上，公司太阳能用单、双组分有机硅胶荣誉入列国家制造业单项冠军产品，客户主要集中在行业TOP10厂商，产品市场认可度非常高，具有绝对优势。国内同行相对聚焦于某单一领域，这两年在公司优势行业也有涉足，但占比较小。光伏行业是成本驱动型行业，公司产品经过多年市场应用检验，质量过硬且不断优化改进性能推出新产品，目前具有国内最大的光伏硅胶产能，规模带来的成本优势明显，产品性价比高。因此，公司有充分的信心在未来市场竞争中赢得先机。电子电器、大交通领域，公司也是国内行业较早涉足的企业，已经积累了深厚的产品技术、品牌优势，其细分行业广泛，目前公司主要是向高端市场推进，抢占进口替代份额，成效也非常显著，通信电子、新能源汽车用胶等增长迅速。 18、外延并购方面的情况进展如何，能否介绍下？
--	---

	答:上半年公司在外延并购方面重点围绕公司主营业务应用行业如电子电器和大交通领域进行布局、寻找标的项目,目前已经完成部分项目的初步考察、交流等,并在持续推进实施落地,我们会严格按照监管要求,在达成实质性进展时及时进行对外公告,请大家持续关注公司相关公告。
附件清单(如有)	无。