

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：2021-05

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：王喆、曹睿、刘沛显 申万宏源：宋涛、马昕晔 海通证券：刘威、李智 博时基金：施永辉 易方达基金：刘健维 南方基金：程子隼 长城基金：向威达 太平基金：魏志羽 建信基金：许杰、赵兵兵 招商基金：张林 国寿安保基金：李博闻 淳厚基金：陈文 中银基金：赵建忠 华润元大基金：王鑫 信达澳银基金：张明烨 国泰基金：陆静 国投瑞银基金：刘宏 诺安基金：简华 天弘基金：葛新宇 富国基金：王佳晨 创金合信基金：王鑫 弘毅远方基金：黄振东 鑫元基金：陈令朝 深圳泽瑞基金：于博文 中金资管：王琛 英大保险资管：石晴川 中意资产：臧怡 中国人保香港资管：王楠 上海沃胜资产管理：魏延军 固禾资产：陈中雷 生命资产：潘耀 泽源资本：李匆 前海固禾资产管理：陈中雷 涌贝资产：马涌超 大成资本：郭超峰 慎知资产：崔澎 新华资产管理：戎盛梦 源乐晟资产管理：刘碧 长城财富资产管理：胡纪元 珈元资产：汪元刚

广发证券：闫鸣	浙商证券：翁晋翀
中信证券：邱颖、赵芳芳	中信股衍：刘颖飞
中信资本：杨大志	国泰君安：葛新宇、蔡骏临
兴业证券自营：陈文	广发证券资管：王莎
财通证券（资管部）：朱乾栋	光大自营：肖意生
中金公司：李梦遥	国华人寿保险：张鹏宇
和泰人寿：李镰超	泰康：刘少军
浙江盈阳资管：楼凯旻	万丰友方：吴卓林、张荣福
深圳金广资管：严玮	上海秋晟资管：钮舒越
华夏久盈资产：桑永亮	平安资产管理：万淑珊
上海理成投资：吴圣涛	上海焱牛投资：刘元平
东证融汇证券资管：周威	上海重阳投资：贺建青
上海兴聚投资：刘力	上海少数派投资：张宁
深圳望正资管：张金贵	贤盛投资：马彦仁
上海自然拾贝投资：郑晖、张剑	金建投资：周孟夏
沅沛投资：马惠明、孙冠球	海之帆投资：潘建平
成泉资本：胡继光	康曼德资本：万宣宣
正煊资本：王超	云旗资产：刘渝东
瑞华投资：李远卓	启元财富投资顾问：范曜宇
元昊投资：王怡凡	泓澄投资：曹中舒
合众易晟：张友胜	苏州龙远投资：李声农
金域投资：张 萍	鹤禧投资：宋正园
红石榴投资：李珂静	中宏卓俊：陈金红
三鑫投资：冯强	财富投资：李志宇
茂源财富：钟华	跃马资本：江锡九
复胜：洪麟翔	中融信托：赵晓媛
华宝信托：顾宝成	华能贵诚信托：耿重庆
国泰投研：徐成城	上投摩根基金：翟旭
摩根士丹利华鑫基金：刘波	Manulife: Li Wenlin
Polymer Capital: Yawei Liu	CLSA: Peter Luo

	等约 104 家机构投资者代表
时间	2021 年 11 月 1 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，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 年前三季度经营业绩、财务状况、未来布局规划等，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、今年三季度特别是 9 月份以来，上游硅胶等原材料暴涨，请问贵公司采取何种措施应对上游原材料上涨带来的压力的？ 答：在主要原材料价格大幅上涨的严峻形势下，公司准确研判形势，敏捷经营快速响应市场变化，通过多种策略有效应对降低了原材料暴涨带来的影响。一方面，公司和上游供应商战略合作，进行原料战略储备，全力保障原材料供应，确保战略客户正常生产经营。另一方面，公司启动全方位涨价策略，各主要业务板块连续五轮提高产品价格，并持续提升产能，高质量保证市场供应。9 月份主要原材料处于历史高位，对我们而言是挑战也是机遇，公司逆势实现销售收入、利润创单月历史新高，毛利率明显回升，创今年前九个月最高，市场份额进一步提升，公司产品涨价效应得以有效体现。同时，公司通过研发降本、内部挖潜降耗等多项措施并举，保障公司利润。最后，在打通产业链，保供涨价稳定经营同时，公司在光伏新能源、动力电池、新能源汽车、通信电子等主赛道继续强化布局，精耕细作，在前三季度，这些主赛道逆势快上，市场份额和价值大幅提升，营收持续增长，打开成长新空间。 2、公司对四季度以及明年的业绩、毛利率、盈利能力展望？ 答：今年在有机硅等原材料大幅上涨的情况下，公司 1-9 月销量同比增速 30%以上，实现量价齐升。因为第二期员工持股计划股份支付费用计提和原材料上涨等压力，对公司毛利率和利润有一定影响，但看的出来我们内部进行的一系列大规模产品涨价，研发降本等低成本能力建设等措施还是富有成效的，抵制了 9 月以来原材料的疯狂上涨，仍旧稳居行业龙头地位。今年 9 月有机硅原材料最高时达 6.3 万元/吨，近期已经降到 4.3-4.5 万元/吨，随着有机硅等原材料的大幅降价，由于产品降价的滞后性，这将给我们带来非常大的市场机会。同时，胶粘剂在下游行业中成本占比不大，下游行业对成本不敏感，我司六大

学科中高毛利和高附加值产品在整个产品结构中也在进一步提升。因此，有了这几个方面的保障，公司在后续一段时间毛利率、效益会有比较好的体现。

3、光伏硅胶和背板这两个市场，公司如何展望？特别背板这块的市场，有些投资者担心未来单玻向双玻的转变会导致市场萎缩，销量会下降，我司怎么看？

答：今年三季度，公司光伏新能源行业实现营业收入 11.6 亿元，同比增长 56.29%，创历史新高，其中，光伏硅胶销售收入同比增长 80.52%，太阳能电池背膜销售收入同比增长 25.05%。根据中国光伏行业协会 CPIA 预测，2021 年全球新增装机达 150GW-170GW，我国新增装机规模 55-65GW，“十四五”国内年均光伏新增装机规模 70-90GW。在“碳达峰、碳中和”目标的推动下，以光伏为代表的可再生能源前景可期，胶粘剂作为光伏行业的重要辅助材料之一，新能源行业的持续健康发展将为光伏胶粘剂龙头企业带来更广阔的市场空间。所以无论从行业发展趋势和国家政策来看，光伏行业未来仍将保持高速增长，光伏市场未来仍然值得期待。

双面发电、大尺寸组件是光伏行业的发展趋势，随着双面发电组件的应用规模进一步扩大，预计到 2023 年单双面组件市场占比相当，但双玻组件切换需要一个过程，所以长期内单玻和双玻是并存的，两种产品满足不同客户的需求。而我司的透明背板更多的是为了应对双面组件安装需要，透明背板能够解决透光率的问题，轻薄、尺寸切换灵活，运输和安装更便捷，成本优势比较明显，产能和性价比也较高。双面组件占比提升带来玻璃和透明背板的需求提升，随着组件规格的不断变大，标杆客户的逐步认可，透明背板的优势逐步显现。而且国内的分布式光伏发展非常快，今年分布式电站占比已超过集中式电站，随着分布式发电的快速发展，给我们带来了更多的应用场景，透明背板优势更加明显。

4、公司在电子领域的进展情况如何？和华为、小米等客户的进展。

答：今年 1-9 月，公司电子电器业务实现营业收入 3.43 亿元，同比增长 47.86%。公司在 5G 通信、消费电子增长比较快。公司已经有 70 多款产品进入 HW，其中目前已经在合作的有 30 多款产品，目前公司产品已成功导入其车载、能源、逆变器等多个领域，合作稳定，三季度加速放量，未来拥有更大的发展空间；同时公司高性能有机硅胶、导热胶、三防漆等产品大幅替代进口产品，

通过 HW 合作的标杆效应，目前公司多系列产品也成功复制导入中兴、小米、闻泰、华勤等客户，开始上量。

5、电子领域，贵公司产品在声学 and 光学这块有什么技术储备和突破？

答：声学 and 光学这块的应用空间 and 市场都很大，我司目前针对这两块市场已经储备的产品有环氧胶、UV 胶、芯片封装有机硅胶等，同样的胶种，根据使用的位置不同，对胶粘剂有不同的性能要求，这些产品的用量 and 市场空间都很大，目前我司相关产品已经通过了 HW、歌尔等公司的测试验证，未来可期。

6、新能源汽车板块与宁德等客户的进展？实现了多少规模？未来几年能创造多少收入？

答：在动力电池领域，公司最早是涉足 PACK 包，涉及的胶种比较多，包括电芯 and 电芯之间，电芯 and 底座之间，电芯 and 盖板之间，电池箱体等的粘接、密封以及导热，在这块公司有非常成熟的技术，产品主要包括聚氨酯结构胶、导热结构胶、导热硅胶等，现在也在向更新的更核心的负极胶等产品拓展。我司在动力电池资源投入较大，前期做了一些技术上的布局 and 储备，在今年上半年超预期的实现了两条产线应用，上量速度加快。公司目前与宁德时代在 PACK 用胶、负极胶、三防漆等多种产品上均实现了合作，其中目前合作的两条产线工艺稳定运行，在正常供货中，近期公司电芯负极胶达到其软包动力电池技术认证指标，公司也在争取更多的合作业务 and 机会。另外我司在比亚迪刀片电池导热胶新项目中成功中标，获得首条产线上线机会，预计下半年会正式投产，亿纬锂能保持结构胶、导热胶独家供货，销量稳定提升。预计今年动力电池用胶业务营收将达到 4-5 千万元，未来随着动力电池新技术 and 新产品的上量，这些标杆客户的用胶量将大幅增长，我司将通过 CATL 等标杆客户效应成功复制到其他客户，我们有信心凭着多品种的综合解决方案 and 行业龙头地位的竞争优势，未来在这个市场实现较快的增长。

7、今年动力电池 pack 胶整个市场增速比光伏快，为什么我们公司这块增幅没有光伏快？

答：公司光伏用胶粘剂新材料的体量很大，动力电池 PACK 胶体量目前还较小，实际上动力电池 PACK 胶增速较快，与去年相比，今年实现了翻倍的增长。动力电池行业对技术要求高，进入壁垒高，公司目前已经与 CATL 等多家优质客户实现了合作，并逐步上量，预计未来会迎来更广的发展空间。

8、公司导热胶的放量情况和市场空间如何？

答：导热胶产品经过今年的项目运作推进，均进入了量产阶段，随着现有客户产线产量的放大及其他项目产线的同类导入，将在明年有较大的上升。随着新能源汽车行业和动力电池行业的持续向好，市场需求量也在不断提升，以及刀片电池、CTP 等新技术的加快应用，导热胶需求也会持续放大，市场空间增长迅速。

9、能否谈谈光伏硅胶行业的竞争格局？

答：目前光伏硅胶基本上被国内企业占领。我司在光伏硅胶行业市场占有已率超过 40%，属于国内光伏硅胶行业龙头，目前国内一些做硅胶的同行也在切入。但是光伏硅胶有个特点，其整体占成本比例较低，但是寿命影响大，所以一般下游的应用企业对这块的价格不太敏感，因为降本替换的概率不大，还是以选择品质稳定的品牌企业为主，同时因为进入这个行业需要做一些相关的认证，一般认证周期需要 2-3 年，所以导入周期比较长，所以一般新进入者的客户集中在三四线的光伏组件厂。

10、友商今年也都开始进入光伏、电子等领域，回天与他们的差距和区别在哪里？

答：光伏新能源板块收入占我司营收的 50%以上，在 TOP10 客户中，经过长期的合作沉淀，目前合作均较稳定，在这个领域已形成稳固的行业龙头优势。光伏用胶占下游客户成本较低，且因为胶粘剂进入光伏行业需要认证，认证周期比较长、认证严格等原因，下游光伏客户不会轻易更换长期合作的、技术达到其要求的供应商。随着光伏硅胶和太阳能电池背膜的市场份额进一步提升，回天在国内光伏行业的龙头地位更加稳定，我们也欢迎其他的企业进入光伏行业，共同推进光伏行业的发展。在电子领域，技术要求门槛更高，行业特点是迭代快，科研要贴近市场，我司在这块布局早且深，2004 年成立广州回天公司，专注于电子电器市场开拓，今年广州回天通信电子新材料扩建项目正式开工建设，为未来通信电子领域发展提供充足的产能保障。相比国内同行，公司具有显著的技术研发优势、全产业链、全胶种覆盖优势等综合优势，随着行业集中度的进一步提升，公司作为行业龙头企业迎来更广阔的发展空间。

11、公司的锂电池用胶粘剂用于锂电池生产的哪些环节？是正极、负极、铝塑膜、导热还是封装？还是这几个方面都有？

	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，目前主要应用于电池电芯粘接固定、BMS 三防保护、焊点保护、导热灌封、电池与箱体粘接等，产品主要包括聚氨酯结构胶、导热结构胶、导热硅胶等，并将根据市场客户需求不断拓展产品种类和市场份额。 12、能否介绍下公司新增产能情况？ 答：公司新增产能建设均按计划有序推进，其中襄阳改性环保型胶粘剂迁建项目主体工程已建设完工，正加紧进行房屋装修；广州回天通信电子新材料扩建项目已取得各类审批手续，桩基工程完成 90%；常州回天太阳能电池背膜扩建项目新增产线已于今年 9 月底建成投产，年新增产能 3000 万平方米；上海回天年产 3 万吨光伏单组分有机硅密封胶项目正处于试车阶段，项目投产后，公司光伏有机硅胶总产能将达到 9.07 万吨/年，进一步夯实行业龙头地位。 随着光伏新能源、锂电池、新能源汽车、通信电子等新兴领域的快速发展，公司提前进行产能布局，各地有序实施产能扩充、工艺和产品质量技术提升，能及时满足国内、外市场对高端胶粘剂新材料不断增长的需求，增强龙头企业对市场的把控能力；相关项目建成投产后，将进一步优化公司的产品结构、提高公司产品在高端应用领域的占比，加速进口替代，为公司长期发展奠定坚实基础。 13、机构对贵司的并购一直抱有期待，请问在这块的进展如何？ 答：今年，公司始终围绕公司主营业务应用行业如 5G 通信、消费电子、新能源汽车等领域进行外延并购项目寻找和储备，目前部分项目已经完成考察和尽调，正在持续推进中，我们将会严格按照监管要求，在达成实质性进展的时候及时对外进行披露，请大家持续关注公司相关公告。
附件清单（如有）	无。