

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：2024-05

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	<p>国海证券、嘉实基金、博时基金、银华基金、南方基金、国寿安保基金、华宝兴业基金、太平基金、中银基金、中金基金、国联安基金、泓德基金、信达澳亚基金、中信资管、知新资产、南土资产、浙商资管、复星保德信、青骊投资、诚盛投资、PinPOINT、正圆投研；</p> <p>中信证券、上汽顾臻资管、华夏久盈资管、招商基金、兴全基金、中金公司、中信证金、中信资管、宝盈基金、诺安基金、建信基金、安信基金、淳厚基金、博道基金、中海基金、天合投资、明世伙伴、重阳战略投资、正心谷投资、LMR、逸原达投资、上海合远私募基金、上海磐厚投资、建发新兴、征金资管、信达资本、九泰基金、禹田资本、中银资管、盛曦投资、招银理财、建信理财、中信股衍、粤信资产、上海聚鸣投资、时机资本、锦绣中和投资、衍航投资、HV Capital、桉树资本、闻天投资、和聚投资、上海人寿、才华资本管理、智合远见私募、Dymon、天合投资、正圆投资；</p> <p>华安基金、兴证全球基金、英国保诚资管、千合资产等近 80 家机构投资者代表。</p>
时间	2024 年 8 月 19 日-8 月 20 日
地点	公司会议室（电话会）、上海浦东
上市公司接待人员姓名	董事会秘书章宏建、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 2024 年上半年主要经营情况,并对机构投资者关心的问题进行了交流回复。</p> <p>一、公司情况介绍</p>

2024 年上半年，面对复杂的市场环境，公司经营团队迎难而上，敏捷经营，抢抓市场机遇，推动产品升级，汽车、电子、光伏、包装等主营业务销量均实现正向增长，市场地位进一步提升。上半年，公司胶粘剂产品销量约 12.74 万吨，同比增长 31.53%。报告期内，公司实现营业收入 20.13 亿元，同比下降 3.26%；净利润 1.37 亿元，同比下降 38.76%。

在汽车领域，乘用车、锂电、客车、汽化四块业务并驾齐驱，其中，乘用车业务领跑，在自主品牌、合资品牌及造车新势力等头部客户获得突破和上量；锂电领域，锂电负极胶、三防漆等产品在行业头部客户处供货和上量，产品销量大幅增长；客车和汽化领域，通过抓头部客户上量，推渠道业务起量等，实现业绩稳定增长。在电子领域，公司抢抓消费电子、汽车电子、芯片封装等行业复苏和增长机会，多个产品在高端智能手机、新能源汽车车载、IGBT 等市场 TOP 客户突破、复制和上量，收入快速增长，实现量利齐升。电源、智能电器业务通过拓头部、抢市场，实现收入微增。在光伏新能源领域，产业链各环节产品价格下行，市场竞争博弈加剧，公司一方面精准把控下游客户需求，稳固保供；一方面围绕行业新技术持续布局新品，推进光伏新品在头部客户处实现突破或上量；同时通过灵活原材料采购、研发降本等多举措降本增效。上半年，光伏硅胶销量同比增长超 20%，行业份额和市占率稳健。在包装领域，公司通过低成本能力建设，有效应对市场价格竞争，直供和经销客户均取得突破和上量，收入、利润实现双增长。

二、交流的主要问题

1、公司毛利率下滑的主要原因，后续毛利率变化趋势展望？

今年上半年，公司主要产品原材料价格较去年同期下滑较多，叠加光伏行业竞争加剧、产业链价格下行等因素影响，导致营收占比较大的光伏板块毛利降低较多，这是公司整体毛利率下滑的主要原因；同时，今年新能源汽车出现“降价潮”，公司锂电产品价格有一定调整，汽车板块毛利率出现小幅下滑。后续，公司将持续推进原材料采购成本控制、技术配方优化、优势新品导入上量等系列措施，毛利率水平有望改善。

2、公司广州基地电子胶产能及产能利用率情况？

广州回天新基地目前年产能达 3.93 万吨，新厂区产线自动化水平全面提升，

能更好地为消费电子、汽车电子、通信电子、电源及半导体封装等电子电器客户保供。上半年，公司电子胶产品销量同比实现增长，产能利用率进一步提升，公司将加速电子细化业务和客户的拓展，推进产能释放。

3、公司消费电子业务增速较快，主要客户及业务发展情况？

在消费电子领域，公司持续挖掘行业客户，环氧底填、PUR 胶、三防漆、UV 胶、有机硅胶等多系列几十种电子胶产品在行业标杆客户处供货，合作进一步升级；此外，公司在中兴、小米、VIVO、荣耀、联想等头部客户处均有供货，在华勤、龙旗、闻泰等 ODM、OEM 厂处快速上量；在声学、摄像头、显示屏等模组厂商处测试或应用。

4、公司在汽车板块业务情况及后续发展预期？

公司在汽车行业胶粘剂领域积累深厚，具备品牌、技术、服务等多方面优势，业务发展稳健。上半年，公司乘用车、锂电新能源车、客车、汽化等相关业务领域均实现增长。其中，乘用车用胶领域，在自主品牌头部车企比亚迪、奇瑞处保持高份额供货，与吉利推动全系列胶粘剂产品对接，与合资品牌头部车企保持良好战略协同及合作，在小米汽车、小鹏汽车等造车新势力厂商纷纷实现业务突破，行业开发步入快车道；锂电业务领域，结构胶、导热胶稳定上量，负极胶、三防漆等成功导入头部客户并批量供货，公司市场份额继续提升，产品销量实现大幅增长，跑赢行业增速；客车领域，宇通、欧辉等头部客户份额提升，业绩稳定增长；汽化业务领域，从包装及物流方面进一步控制成本，提升产品竞争力，推动高毛利产品上量，同时通过政策激励、渠道开拓等，实现业绩稳定增长。后续公司将凭借质量品牌、产品稳定性、渠道优势、良好信誉和服务口碑，大客户积累储备，持续保持竞争优势，同时通过前后端协同来保持在核心客户处的份额提升。

5、近期光伏原材料价格趋势，对公司的业务影响？

今年以来，光伏硅胶原材料价格依旧处于低位，公司光伏板块承压较大。一方面，公司会加强与供应商战略合作，优化供应商结构，实行重点原材料集中统筹采购、个性原材料地方采购相结合，发挥规模采购优势；另一方面公司也会关注原材料价格波动趋势，根据市场趋势调整采购周期，规范采购计划，降低原材料价格波动风险；同时公司还将通过研发工艺优化，推动阻水胶、丁基

	<p>胶、UV 胶等新品上量，生产效益提升等内部降本增效措施，保证盈利水平。</p> <p>6、公司背板业务情况、产能规划情况？</p> <p>受行业原料供求价格因素和海外原产地限制等影响，公司背板业务销售不及预期，为满足海外客户市场需求，公司通过越南工厂投产进行产能转移，透明网格背板实现上量。同时公司将持续推动产品更新迭代，紧跟行业发展研发和布局新品，如透明网格背板、黑色高反背板等，满足客户应用场景需求。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 8 月 21 日