

## 2025年2月24日、25日投资者关系活动记录表

编号：2025-009

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	青岛国信产融 庄海东；铱兰资本 丁铎、肖永鸿、吴爽；广州金达投资 曾波、倪晓春、游雅婧；财通证券 肖文凤；广发证券 黄晓燕、何宇宁；国联民生证券 任立 等
时间	2025年2月24日 13:30-15:30、16:00-17:00； 2月25日 10:00-11:00
地点	公司三楼会议室、华为云会议、腾讯会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 张启斌；董事 安丰磊；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>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。</p> <p>二、公司董事会秘书张启斌、董事安丰磊就以下问题和参与者进行了交流：</p> <p>问：近日，陕西省发改委印发《关于开展陕西省2025年风电、光伏发电项目开发建设有关工作的通知》提到2025年计划在陕西全省实施2GW左右的“光伏领跑计划”，“申报光伏领跑计划的项目组件转换效率达到24.2%以上的，项目通过企业承诺、市县申报、竞争配置等方式，同等条件优先纳入省级2025年1000万千瓦风电、光伏建设规模。”行业期待有类似多年前国家为推动光伏技术升级而实施的“领跑者”计划引导光伏行业走上了单晶路线的“领跑”效应，是否带动新一轮光伏新技术升级？对公司有什么影响？</p> <p>答：根据华夏能源网&amp;华夏光伏报道，陕西出台的“光伏领跑计划”，为光伏组件设定准入门槛，与近十年前的“领跑者”计划异曲同工。“领跑者”计划是国家能源局从2015年开始对光伏实行的专项扶持计划。从2015年到2018年，该计划共完成了3批13GW项目，对当时的产能出清产生显著效果。“领跑者”计划对当时的电池和组件效率设定准入门槛，引导电站转向效率更高、度电成本更低的单晶路线，促进了单晶对多晶的技术迭代。随着2023年开始的这一轮行业寒冬持续不休，此前已有业内人士提出，行业亟需新一轮“领跑者”计划，来引导技术迭代，推动产能重置。</p> <p>东吴证券在研报中称，“我们计算24.2%组件效率对应的功率准入门槛，BC中隆基二代产品、爱旭ABC组件满足，HJT中通威部分组件满足，TOPCon满足不了。”根据《第一财经》报道，隆基绿能明确2025年底前将建成约70GW HPBC产能，且公告将与金阳新能源成立合资公司生产HBC光伏电池、与英发睿能签署16GW HPBC电池片战略合作协议；爱旭股份已投产的BC产能包括珠海10GW，义乌15GW陆续投产，济南基地建设中，预计2025年上半年电池投产，出货规划20GW以上。</p> <p>从行业趋势可以看到，光伏BC电池作为光伏新技术新产能建设的主流已经逐渐形成公式，推动光伏技术升级新一轮“领跑者”计划的推动也将进一步让光</p>

伏 BC 电池受益，让光伏 BC 电池在产能重置和技术迭代中提高市场占有率。公司**光伏 BC 电池绝缘胶（BC Insulation layer）**作为光伏 BC 电池核心增量辅材将随着光伏 BC 电池扩产优先受益。

首先，随着下游光伏 BC 电池产能扩张、产销量增长，随着光伏 BC 电池产能和销量快速增长，公司光伏 BC 电池绝缘胶作为 BC 电池必备品将率先受益，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。光伏 BC 电池绝缘胶是广信材料率先实现批量销售且目前仍旧处于遥遥领先的市场占有率绝对优势，公司光伏胶 2023 年录得营业收入约五千万左右，稳居行业遥遥领先的主要供应商。

公司在光伏 BC 电池绝缘胶领域先发优势和行业积累明显，除了现在市场上的主要光伏 BC 电池龙头企业的稳定供货和放量，后续许多正在计划上光伏 BC 电池产能的光伏企业都在与公司对接。光伏 BC 电池放量在即，随着下游光伏电池组件企业将光伏 BC 电池作为光伏新技术扩产路线预期明确及销量增长，公司在光伏新技术领域的优势产品光伏 BC 电池绝缘胶将率先受益，进一步带动公司光伏胶的加速放量，带动公司在光伏材料领域的拓展和整体盈利水平的提升，将成为公司现阶段第二重要增长点。

其次但也是更重要的，公司作为目前光伏 BC 电池绝缘胶龙头将进一步提高公司在光伏材料领域的营业收入和市场知名度，并为公司未来拓展更多领域光伏新技术新需求新产品和新市场奠定品牌基础和市场参与机会。光伏电池技术迭代快，光伏绝缘胶、光伏感光胶等辅材需要针对不同技术做出调整，因此作为光伏新技术新材料解决方案提供商需要及时了解下游需求变化并研制配套产品，而与大客户形成紧密联系的供应商能最快了解客户需求，并通过合作研发保证产品质量，反过来促进公司继续维持技术领先优势。

公司光伏 BC 电池绝缘胶在行业内首发并遥遥领先成为行业主要供应商，公司有多款为下游客户需求定制开发的产品已经在多家下游领先的电池组件企业配合开发测试，测试过程将使公司与下游客户形成连接，在测试完成后有望凭借其先发优势和合作关系来促进公司技术优势进而维持市场份额。

**问：请简要介绍公司主要产品的未来发展前景和增长潜力？**

**答：**公司目前战略以传统优势的 PCB 光刻胶、3C 消费电子涂料为基本盘，以光伏胶、重防腐涂料、功能膜材及金属包装涂料为未来重点增量发展。从公开信息披露公司最新产业结构收入情况可以看到：

在**电子材料领域基本盘**，公司 PCB 光刻胶、3C 消费电子涂料合计基本上在 4 亿左右营业收入，相关行业增速平稳增长。

在**光伏新技术增量市场**，公司聚焦光伏新技术用胶，相关光伏胶产品随着这两年光伏 BC 电池技术开始投入市场大约录得年营业收入 5,000 万左右，稳居行业遥遥领先的主要供应商。根据中信建投证券预测光伏 BC 电池 2025 年有望放量，预计 25-26 年国内 BC 产能将达 105/175GW。如果根据行业预测，2025 年光伏 BC 电池销量将从原来的十来 GW 快速放量至 50-90 GW，2026 年总产出超 100 GW，预计至 2030 年市占规模达到 50%，超过 TOPCon 成为新的主流产品。公司光伏 BC 电池绝缘胶作为光伏 BC 电池核心增量辅材将随着光伏 BC 电池扩产优先受益。

在**金属包装涂料刚需市场**，公司功能膜材及金属包装涂料 2023 年已经率先快速放量录得营业收入约 5,000 万左右，2024 年前三季度已经录得营业收入 6,000

万左右，未来公司也将在该领域随着市场开拓进一步快速增长。

在重防腐未来增量市场，经过多年开发验证孵化，公司高性能工业重防腐涂料产品性能参数及涂装效果已经得到突破，已经部分小批量销售。在现阶段，公司制定了优先集中力量突破拥有大量工业装备资产的大型企业战略，并在部分大型企业已经开始送样测试、试涂等工作，根据相关测试进展预计 2025 年下半年将实现高性能产品的规模化销售。

**问：目前公司的战略重心是如何规划的？**

答：公司一直聚焦在各类光刻胶、涂料等电子材料，从最初的 PCB 光刻胶等电子化学品领域，因应国内外产业发展趋势和自身技术工艺积累，顺势将产品应用领域扩展至 PCB、显示、光伏、3C 消费电子、汽车、工业防护、金属包装等多个细分应用领域。

在整体发展战略上，目前公司以传统优势的 **PCB 光刻胶 (PCB Photoresist)**、**3C 消费电子涂料 (3C Coatings)** 等电子材料为基本盘，以光伏胶 (PV Materials)、重防腐涂料 (Marine Protective Coatings)、功能膜材及金属包装涂料 (Packaging Coatings) 等穿越周期领域未来重点增量发展。基本战略主要遵循以下几个思路：

一是因势而变顺势而为，跟随太阳能光伏、新能源汽车等国内优势产业聚焦发展光伏新技术用光伏胶、新能源汽车内外饰涂料，聚焦光伏新技术配套下游客户开发提质增效降本的新技术新材料解决方案，也顺应消费电子产业链纷纷涉足新能源汽车产业链的产业趋势；

二是超越周期对冲风险，除了此前抓住消费电子快速增长周期的时代红利外，也要加速发展超越周期的工业重防腐涂料、刚需穿越周期的金属包装涂料等市场应用领域，对冲风险更好地持续发展；

三是多维度可持续发展，公司深入客户所处环境和利益相关方了解需求，为客户开发各类 UV 固化涂料、水性涂料、无溶剂涂料等多系列环保型涂料产品，通过环保材料相关工业和产业的 VOC 排放、有害物质排放、碳排放，提高产品资产使用寿命和维护周期，减低运维频率，提高预处理和涂装效率，减少资源消耗，进一步拥抱机器人涂装等新生产工具，通过环保高性能材料开发可持续涂层解决方案。

四是为客户创造价值，在新的阶段，公司志在为客户创造价值，将自身定位从材料供应商转变为为客户开发提质增效降本的可持续新技术新材料解决方案，重点在光伏 BC 电池绝缘胶等新技术升级用材、工业设施重防腐系统运维解决方案等领域为客户真正创造更多价值。

五是国产替代进口解决方案，公司所处的新材料领域行业发展基本上是以欧美日韩外资为主，随着相关产业在国内的发展有一些材料开始本土化生产。公司在这个过程中通过技术服务和产品性价比等优势在 PCB 光刻胶、3C 消费电子涂料等领域进行进口替代，并成为相关细分领域国内头部企业；在公司看来，此前通过产品价格、服务效率等优势实现第一代国产替代进口材料应该需要转变为第二代国产替代进口材料解决方案。公司经过这几年在光伏新技术领域、工业防护领域的探索，已经将自我定位从材料供应商转变为为客户开发提质增效降本的可持续新技术新材料解决方案的方案解决商，在公司光伏 BC 绝缘胶助力下游光伏 BC 电池新技术加速市场化、基于高性能工业重防腐涂料实现可持续系统运维解决方案等产品解决方案开发思路，公司已经不是原有跟着进口材料路径去模仿替代，而是创造性从客户需求去提出全新的革命性解决方案，实现了第二代真正的国产替代进口材料解决方案。

	<p>在节奏上，公司传统基本盘的 PCB 光刻胶、消费电子涂料等传统领域将进一步夯实并随着行业增速稳步提升，短中期主要增量将重点突破光伏 BC 电池绝缘胶、功能膜材及金属包装涂料等新应用领域贡献，中长期将通过基于更高性能的重防腐涂料的可持续系统运维方案带来更广阔市场空间和更高业绩增长。</p> <p><b>问：龙南基地建设情况如何？</b></p> <p>答：公司根据此前募集资金及公司情况、市场紧迫的情况等因素，优先建设公用设施及逐步完成不同产能车间建设，始终积极推进项目的实施工作。截至目前，公司已完成大部分厂房建设和设备产线布局，且部分产能已根据战略和需求及时调整建设规划并先行投入自有资金有计划地率先实现部分产能试生产缓解产能压力。</p> <p>2024 年一季度，龙南基地已实现部分 PCB 光刻胶产能试生产条件。2024 年龙南基地已率先试产 PCB 光刻胶约 3,000 吨左右，具体以 2024 年年报正式披露数据为准。公司预计根据公司相关规划分批陆续提交相关产能试生产申请。</p> <p>公司接下来将进一步及时优化资源配置和产品结构，根据现金流情况及不同领域产品市场情况按需分步实现相关产能投产，支持公司市场开拓及盈利水平的提升。随着市场需求的发展及公司龙南基地产能匹配逐步释放，保障公司 PCB 光刻胶、消费电子涂料等传统电子材料优势产品的市场开拓，也将为未来公司光伏胶、汽车涂料、重防腐涂料、功能膜材及金属包装涂料等新产品应用领域产品市场开拓夯实基础。</p> <p>龙南基地的建设，一是对原有产能进行优化升级顺应化工入园趋势保障生产经营的可持续性，并继续扩大主营产品 PCB 光刻胶和涂料的产能，二是部署显示半导体光刻胶及配套材料产品产能，进一步加快突破光伏胶、显示半导体光刻胶、重防腐涂料、功能膜材及金属包装涂料等产品应用新领域，三是向上打通产业链，有效拔高公司对关键原材料树脂产品的掌控能力，进一步提高公司产品盈利水平。</p> <p>项目的投建将有利于公司扩大经营规模，持续提升规模效益；有利于公司迎合社会发展新趋势，提升综合产品力，开辟公司成长新赛道；有利于公司持续完善产业上下游布局，逐步形成以公司主营产品为核心的抗风险体系，并为后期产能整合调整提供保障，促进公司快速形成较强的产品整合优势。</p> <p><b>风险提示：</b>以上如涉及对行业洞察判断、公司发展战略规划和经营计划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对于行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025 年 2 月 24 日、2 月 25 日