

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：2026-04

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_____
参与单位名称及人员姓名	申万宏源证券、中信证券、光大证券、开源证券、光大证券（自营）、富国基金、南方基金、华富基金、银河基金、景顺长城基金、圆信永丰基金、太平基金、国金基金、工银安盛资产、中信保诚资管、华泰保兴基金、中信建投证券（资管）、安邦资产、深圳君弘投资、广东正圆私募基金、上海泾溪投资、上海元昊投资、上海鹏山资产、上海恒穗资产、上海益和源资产、上海煊鼎资产、上海途灵资产、青岛鸿竹资产、韩国投资信托运用、厦门财富管理顾问有限公司等三十余家机构投资者代表。
时间	2026 年 8 月 21 日
地点	公司会议室（电话会）
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	公司首先介绍了 2026 年上半年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。 一、公司情况介绍 2026 年上半年，外部环境复杂多变，叠加上游原材料波动、光伏出口退税政策调整等多重外部压力，公司持续聚焦胶粘剂主业赛道深耕，精准把握新兴赛道成长机遇，通过强化精细化管理、优化供应链韧性、加速产品结构升级等举措，有效对冲了下游行业需求结构化分化等不利影响，经营展现较强韧性，实现了营收利润双增长。报告期内，公司实现营业收入 236,649.49 万元，同比增长 9.13%；实现归属于上市公司股东的净利润 16,688.95 万元，同比增长

17.10%。

分业务领域看，公司业务结构持续优化，汽车、电子业务稳健增长，收入占比不断攀升，光伏、包装业务保持经营韧性，筑牢业绩基本盘。其中，锂电池用胶产品销量、销售收入同比均实现大幅提升，锂电负极胶收入同比翻倍增长，成为驱动主业增长的核心动力；汽车用胶业务品类拓展有序推进，焊装胶业务突破贡献增量，助力整体销售实现稳定增长，跑赢行业；电子胶销量、销售收入均实现 20%以上增长，消费电子业务快速增长，导热胶、环氧底填、UV 胶、PUR 胶等拳头产品多场景放量，同时积极挖掘新兴领域用胶机会，相关产品在多家半导体封装客户处实现批量供货，获得光通信用胶领域多个项目机会，产品通过客户测试，打开全新增量赛道；光伏业务虽受行业政策调整等因素影响销售有所下滑，公司通过强化采销协同与成本管控，深度绑定头部客户，适度价格传导，客户结构优化，债权风险管控，有效应对成本压力，稳定了盈利水平，龙头地位稳固。

下半年，公司将锚定年度经营目标，坚持“危中寻机，三端联动”，落实大客户战略，推动营销、研发、供应链协同发力：巩固电子、锂电、汽车核心业务优势，推动电子高端订单爬坡、锂电新产能释放、汽车高附加值品类拓展；加大资源向消费电子、半导体封装等高附加值赛道倾斜，积极推动新兴领域高端产品突破，培育未来业绩增长极，稳步推进五年战略规划，实现公司高质量发展。

二、主要交流问答

1、上半年有机硅原材料价格波动，公司是否顺利向下游组件厂传导成本变动？

年内有机硅原材料价格整体呈震荡走势，近期有所回落。采购端，公司结合原料行情灵活调整备货节奏、择机锁价，平滑原材料成本波动。业务端，跟随组件客户招标节奏同步开展产品调价，顺周期传导成本；在原料价格下行阶段，公司结合市场竞争格局维护合理盈利空间。此外，公司通过工艺优化、高附加值产品占比提升等方式对冲行业价格压力，稳固板块毛利率。整体看，上半年光伏胶板块毛利率表现稳健，较去年同期略有提升。

2、公司原材料的库存策略与当前库存水平如何？

公司主要原材料库存维持在 1-1.5 个月的使用量，实行每周动态跟踪、适度

微调的管理模式。库存管理上综合平衡战略客户保供需求，以及原材料价格波动带来的财务成本及库存风险，在保障生产不断供的前提下合理管控库存规模，尽可能降低原材料价格波动对公司造成的损失。

3、公司电子胶业务收入增长较快，但下游消费电子整体环境偏弱，公司主要依靠哪些细分领域实现增长？

今年上半年，公司电子业务实现营收 4.57 亿，同比增长 21%，电子业务实现较快增长并非依赖传统消费电子存量大盘，主要来自如下增量：第一，成功切入高端消费电子头部客户及 ODM/OEM 供应链，手机、平板、笔电等配套用胶实现上量，高导热胶、环氧底填、UV 胶、PUR 胶等拳头产品放量；第二，汽车电子板块，伴随新能源汽车智能化、电动化，车规级粘接、导热类产品份额持续提升，贡献稳定增量；第三，半导体封装等新兴电子赛道，一级底填、导热胶、LID 粘接、烧结银等产品逐步实现小批量供货。公司通过客户结构优化、高附加值新品拓展，对冲行业整体景气度压力，实现板块量价齐升。

4、在光通信领域，公司产品布局及市场拓展情况如何？

公司导热凝胶、导电银胶、耦合胶等产品可应用于光模块领域，目前已对接行业客户并获取多个项目机会，并有产品通过客户测试，暂未形成规模化销售，预计第三季度实现小批量交付。

5、公司在大交通及锂电领域的市场空间、竞争态势如何？

全球汽车胶粘剂整体市场空间达千亿级别，行业存在较大进口替代空间，公司持续挖掘存量替代机会。2026 年上半年，公司大交通业务营业收入 7.35 亿元，同比增长 13%，毛利率超 30%，其中锂电板块营收近 4 亿元。面对传统燃油车市场调整，公司积极向新能源锂电领域拓展，与行业主流客户均保持稳定合作关系。公司凭借研发、品牌、质量、服务及客户积累等综合优势，在巩固传统汽车胶份额的同时加速推进锂电业务放量，不断提升市场占有率。

6、公司锂电负极胶近两年高速增长，相较于同行具备哪些核心优势？

在锂电负极胶领域，公司具备多方面综合竞争优势：第一，较早完成 PAA、SBR 双体系产品技术积累，产品经过头部电池厂多代迭代验证，已顺利进入主流电池企业供应链；第二，产能布局具备前瞻性，现有产能保持充分释放的同时持续推进产能扩建，能够为下游大客户提供稳定保供能力；第三，公司在安庆配套建成专业锂电测评实验室，构建研发-测试-快速迭代的闭环。同时依

	托公司多年胶粘剂平台技术积淀，可以为客户提供负极胶、PACK 胶等一体化锂电用胶解决方案。后续公司将持续推进产品创新升级，巩固客户与技术壁垒，积极应对行业市场竞争。 7、近两年海外地缘、贸易环境多变，公司海外业务今年上半年情况如何？是否受到相关因素影响？ 海外是公司重要战略板块之一，公司海外业务覆盖光伏、电子、汽车、包装等品类，销售网络覆盖东南亚、中东、日韩、印度等区域。外部贸易政策、地缘局势带来一定不确定性，例如光伏出口退税调整对部分海外订单形成阶段性扰动。公司一方面通过客户、区域多元化分散单一市场风险，持续强化海外渠道建设；另一方面做好采销联动、本地化服务，深度绑定海外头部组件及工业客户。整体来看，在复杂外部环境下海外业务展现较强经营韧性，上半年海外业务实现收入 4.3 亿，同比增长超 50%。后续公司将持续跟踪海外政策变化，动态调整经营策略，把握全球市场国产替代机会。 8、介绍下公司目前主要的建设项目情况？ 公司在建工程均围绕主业产能需求规划布局，主要服务于业务增长。当前重点投向锂电负极胶相关产能扩建，主要包括宜城基地新一期锂电负极胶（PAA）项目（7.2 万吨）、华兰科技年产 5 万吨锂电负极胶 SBR 项目；同时会有宜城基地包装胶产能修缮、广州老厂改造等配套项目，各项目均根据业务实际需求有序投入。 9、公司可转债触发下修条件，后续如何安排？ 公司发行的可转债存续期 6 年，至今近 4 年，将综合考虑当前市场环境、公司经营发展情况等对转股价格是否下修事宜进行考量，届时将召开董事会讨论相关事项，后续进展请以公司官方公告为准。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 24 日