

证券代码： 301683

证券简称： 慧谷新材

广州慧谷新材料科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号： 2026-03

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（线上会议）
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	招商证券 赵晨曦 华金证券 李蕙、戴箬箬 东莞证券 苏治彬、孙志鸿
时间	2026 年 9 月 16 日、2026 年 9 月 18 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、董事会秘书杨海朋 2、证券事务代表陈蓉、证券事务专员吴彤瑶
投资者关系活动主要内容介绍	1、超募项目在 3 万吨树脂、4.5 万吨涂料之外还规划了 7.5 万吨电子专用材料？请问这个电子专用材料是现有产品，光电涂层材料等？还是新材料的研发生产计划？ 公司超募项目：珠海慧谷功能性材料建设项目（一期），规划了 7.5 万吨电子专用材料，该规划是基于公司现有两大技术平台的产品矩阵，包含已实现小批量/批量供货的成熟电子材料类产品，同时也涵盖部分完成实验室研发、尚待产业化落地的新一代电子材料储备产品。 7.5 万吨的产能包含公司现有已经实现销售的光电涂层、消费电子相关树脂等现有电子材料类产品，未来珠海基地将承接该类成熟产品的规模化扩产；同时也规划了部分面向高端电子、新型显示、新能源领域的新材料产业化落地，该部分属于已有技术储备、尚未大规模量产的研发转化类产品，并非完全从零开始的

	全新研发品类。 部分新型电子材料还需要经历客户导入、认证、小批量验证的过程，最终能否实现规模化生产、实现多大规模销售，取决于下游行业景气度、客户认证进展、市场竞争等多重因素。 2、集流体涂层这块，应该是公司目前重点拓展的新领域，似乎在新增产能上有所倾斜，不知道理解对不对？可否介绍一下国内集流体的竞争格局，市场空间，国产化率，以及公司竞争地位？ 2026年上半年，公司新能源业务实现营业收入 10,110.02 万元，同比增长 61.05%。集流体涂层属于公司新能源板块重点拓展的方向，清远募投项目新增涂层产能中有较高比例面向新能源领域，但公司作为平台型材料企业，新增产能同时兼顾电子、其他功能涂层等多品类的配套需求，并非产能全部投向集流体涂层。 行业层面，市场空间、国产化率建议参考第三方机构报告。早期高端集流体涂层以外资材料企业为主，近几年国内材料企业进步很快，国产化率持续提升；行业参与者既有专业材料企业，也有铝箔基材厂自研涂层，认证壁垒高，导入周期长，行业竞争在加剧。 公司是国内少数实现集流体涂层国产替代的供应商，核心树脂自主合成，全链条技术闭环；目前已覆盖国内主要外购涂层的集流体厂商，间接进入多家国内头部电池企业，海外客户开拓也取得阶段性进展，产品主要面向动力、储能磷酸铁锂电池，同时布局钠离子、固态电池相关技术储备。 3、磷酸铁锂正极集流体涂层算是一个成熟方案，接下来半固态和固态这块集流体是不是空间更大？固态集流体的技术难度怎样，是不是不再完全以功能性树脂作为基底？公司是否有相应储备和配套研发？ 磷酸铁锂液态集流体涂层是成熟方案，半固态、固态中长期行业预期空间较大，但整体还处于验证阶段，行业数据建议参考
--	--

	第三方机构。技术上，半固态和现有液态有一定延续性；全固态对界面、材料稳定性要求大幅提升，材料路线多元化，行业还没有统一标准。 公司在半固态、固态集流体涂层上已有技术储备，处在小试研发阶段，还没有大规模商业化供货，最终落地节奏取决于固态电池整体产业化进度，存在不确定性。 4、公司对于光电涂层有什么发展规划？未来增量是否只能等待 mini-LED 和 Mirco 放量？ 公司光电涂层材料主要用于 LED 芯片封装，目前应用于 Mini-LED 的涂层材料已经实现量产、并导入头部客户。发展规划上，一是把现有 Mini-LED 涂层材料业务做大做强，配合客户迭代方案、扩大客户覆盖；二是拓展环氧体系的光电涂层材料产品，丰富产品谱系；三是开展 Micro-LED 的技术预研，但该产业整体还不成熟，商业化时间具有不确定性。 未来增量不完全只看 Mini-LED、Micro-LED 放量。除新型显示之外，我们也在拓展车载照明、特种照明、玻璃基板光电封装等其他场景，以及丰富公司光电涂层产品谱系，只是部分新场景目前还没有形成大规模销售。 5、上半年数码喷墨打印树脂材料增长的原因是什么？会延续吗？ 2026 年上半年，公司数码喷墨打印树脂实现销售收入 2080.10 万元同比增长 45.53%。一方面，下游绿色数码纺织印染行业渗透率在提升，数码喷印对比传统印染具备环保、小单快反的优势，下游墨水厂商的需求持续释放，带动上游核心树脂原料的需求扩容；另一方面，我司数码喷墨打印树脂产品种类增加并完成了客户验证，原有客户采购提升，同时新增多家墨水客户，实现了较高增速。 中长期看，数码喷印行业国产替代、绿色化升级的大趋势仍在，公司会持续丰富产品谱系，迭代产品性能，拓展更多客户，同时探索向薄膜数码喷印等新应用场景延伸，业务具备进一步成
--	--

长的基础。

6、公司上半年单体材料和树脂材料是不是有涨价压力？下半年价格怎么看，是在回落吗？后续毛利率会怎样波动？

2026 年上半年，国际原油价格的大幅波动给公司的主要原材料的采购成本控制带来了挑战，受上游原材料价格阶段性上行影响，公司直接材料成本有所上升。相对于上半年，下半年原材料价格有所回落，且我们预计将保持相对平稳。后续公司毛利率我们预计也将保持相对稳定。

7、从公司角度，自身核心竞争力是什么？为何能在同行业竞争中突围？

公司是一家基于自主研发驱动的平台型功能性材料企业。公司能够在行业竞争中突围，核心来源于“功能性树脂 + 功能性涂层材料”双技术平台构筑的全链条技术壁垒。区别于行业多数仅做涂料复配的企业，我们从底层分子结构设计、核心树脂自主合成，到涂层配方开发、工艺落地实现完整技术闭环，这是公司最根本的核心竞争力。具体可以拆解为四个方面：

第一，底层树脂自主合成的技术壁垒。行业很多涂层材料企业，其树脂依赖外部采购，配方调整会受到上游核心原料树脂的制约。公司掌握了有机硅、聚氨酯、聚酯、丙烯酸、环氧等体系树脂的分子设计与可控合成能力，核心树脂大部分实现自研自产，摆脱了对海外高端树脂原料的依赖。面对客户差异化需求，公司可以直接调整树脂分子结构，而不只是简单调配涂料配方，产品迭代速度、性能定制空间、技术保密性都具备明显优势。

第二，多赛道平台化的产品与技术复用能力。依托双技术平台，同一树脂技术可以向下延伸家电、包装、新能源、电子、航空航天等多个应用场景，形成“1+1+N”的业务布局。公司家电换热器涂层已经做到国内市占率超 60%，金属包装铝盖涂层市占率超 30%，实现对外资品牌的国产替代；同时平台能力平移拓展至集流体涂层、Mini-LED 光电涂层、航空航天耐高温涂层等新兴赛道，多个细分领域成为国内少数实现国产化供货的供应商。

	第三，客户认证与本地化服务优势。高端功能性涂层属于材料-工艺高度绑定的产品，下游头部客户认证周期普遍较长，一旦导入，客户粘性较强。公司深耕行业多年，积累了大量各行业头部客户资源，能够快速响应客户开发需求，配合客户同步做材料迭代、工艺调试，提供本地化的技术服务支持。 第四，研发、产能的产业化落地配套能力。公司一直保持较高比例的研发投入，搭建了专业研发实验室，组建了具有复合专业背景、行业经验丰富的研发团队，拥有完整研发人才梯队，保障了持续的新产品输出。截至 2026 年 6 月 30 日，公司拥有 84 名博士（后）及硕士工程师，262 名技术研发人员，研发人员占比 30.15%。此外，公司同时布局广州、清远，规划珠海基地，形成多基地产能布局，具备从小试、中试到大批量稳定生产的完整转化能力。 当然行业竞争也在持续加剧，无论是家电、包装业务还是新能源、电子等新兴赛道，都面临国内外同行竞争；新产品还需要经历较长客户认证周期，存在商业化落地不确定性。公司将持续强化底层树脂技术优势，推进各领域国产替代。
附件清单(如有)	无
日期	2026-09-18
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证；敬请广大投资者注意投资风险。