

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： 2026-04

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
参与单位名称及人员姓名 (排名不分先后)	开源证券 赵晨旭，中信证券 管宸昊，国海证券 仲逸涵，博时基金 赵耀、冯圣阳，国泰基金 郑浩、钱晓杰，盈峰资本 龙云露，奇盛基金 李飞廉，拾贝投资 梁君岳，奕宸基金 吴志强，三和赢创 陈迪安，华能贵诚信托 孙宇，圆石投资 谭灿辉。
时间	2026 年 9 月 22 日、2026 年 9 月 23 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 唐靖， 董事会秘书 杨海朋， 财务总监 李思琦， 总经理助理 唐栗人， 证券事务专员 吴彤瑶。
投资者关系活动主要内容介绍	一、参观公司展厅 二、沟通和交流的主要问题 1、集流体涂层目前的国产化率大致在什么水平，外资还剩多少份额、集中在哪些电池客户？若下游客户或基材厂向上游一体化，公司如何守住位置？ 答：（1）关于国产化率与外资份额：集流体涂层早期高端市场主要由外资材料企业主导，近几年国内材料企业技术迭代加快，国产化率持续提升。行业整体国产化率、外资具体份额建议参考行

	业第三方机构报告。从客户结构看，外资涂层材料更多集中于部分海外电池企业以及国内部分对涂层体系沿用海外成熟方案的电池客户；国内动力电池、储能主流厂商，国产涂层材料导入比例正在快速提高。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，具备全链条技术闭环，目前已经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。 （2）面对下游电池厂、基材厂向上游一体化，公司如何守住自身位置：集流体涂层并非简单的复配加工，核心壁垒在于“底层功能性树脂分子设计合成、配方迭代、多场景长期验证、快速定制开发、稳定量产交付”，公司从几个方面构建竞争壁垒，应对一体化趋势： ①底层树脂全链条自主可控：区别于仅做涂料复配的厂商，公司具备多元树脂体系自主合成能力，形成从树脂分子设计到涂层配方、生产的完整技术闭环，不依赖外部树脂采购，在性能迭代、成本、响应速度上具备优势。 ②客户分层布局，覆盖外采为主的广阔市场。头部少数电池企业选择自产，而行业大量电池厂商选择向外采购，对应大量基材厂需要外采涂层材料，这是公司核心基本盘。公司已经覆盖国内主要外购涂层的集流体厂商，形成稳定供应链合作。 ③持续产品迭代，做多技术路线储备。公司立足于磷酸铁锂动力、储能主流市场，同步针对下一代钠离子电池、半固态 / 固态电池集流体开展材料预研与技术储备，跟随电池技术迭代持续推出新一代涂层产品，适配不同客户技术路线需求。 ④产能匹配 + 快速定制服务。清远募投项目部分产能面向新能源集流体涂层，同时兼顾电子等其他涂层品类；平台型材料企业能够快速响应不同基材厂、电池厂差异化指标要求，完成快速打样、认证、规模化交付，持续深化与下游基材厂商的绑定。 ⑤坚持国产替代，拓展海外客户增量。在巩固国内市场同时，推进海外电池客户导入，打开第二增长曲线。
--	--

	2、功能性树脂整体自供比例大约是多少，还有哪些树脂体系或关键单体必须外采？既然自产树脂同时改善性能并降本，为什么同行多数仍选择外采复配——门槛在合成工艺、装备，还是配方与分子数据库的长期积累？ 答：公司功能性涂层材料生产所需的丙烯酸树脂、聚氨酯树脂、有机硅树脂主要为自行生产，少量生产所需的氨基树脂、聚酯树脂主要为对外采购，外采部分树脂主要是其单一种类树脂需求相对较低，且原材料市场供应充足，对外采购更具经济性。 同行多数仍选择外采复配的原因，主要系自产树脂有以下门槛： ①分子结构的精确控制与合成工艺的复杂性； ②交联密度与网络结构的精准调控； ③实验室中的物料比例、投料顺序等工艺配方，放大至工业化生产时，面临工艺稳定性、产品质量一致性、生产设备适应性问题，从克级至公斤级至吨级的跨越，需要合成工艺的不断优化。 3、电子业务板块毛利率从 2022 年的 31.73%提升到 2025 年上半年的 62.75%，主要来自结构升级、规模效应还是价格因素，这一水平是否可持续？车载照明、特种照明、玻璃基板光电封装等新场景目前的收入体量、验证阶段和放量节奏是怎样的？ 答：公司电子业务板块毛利率增长核心驱动是产品结构升级，其次叠加规模效应。电子业务内部分为普通通用照明光电涂层与高附加值光电涂层（Mini LED、特种照明、车载照明等）两类。通用照明涂层竞争激烈、毛利率偏低；Mini LED、车载、特种照明等高附加值产品技术壁垒高、毛利率显著更高。2022 年-2025 年，毛利更高的光电涂层产品收入占比持续提升，带来整体毛利率的提升，这是最核心的因素。中长期看，电子板块的毛利水平具备一定支撑，未来随着公司电子业务板块其他电子材料产品的丰富，毛利率预期会维持在一定的水平。 4、2026 年上半年主要原材料的实际采购价格同比涨幅大致多少，向客户的调价传导周期一般多长、能覆盖多少成本涨幅？下半年原材料价格回落后，产品价格是否也会被客户要求同步下
--	---

	调，即价格是否“只降不升”？上半年涂层材料毛利率 41.13%、同比下降 1.15 个百分点，全年毛利率公司如何预期，还有哪些降本空间？ 答：公司供应商本身会对原材料价格涨价存在滞后性，公司调价亦会对客户存在一定的传导周期，一般会滞后 2-3 个月的时间。同时公司也会承担一部分原材料涨价导致的成本上涨，无法全部传导至客户。公司调价会根据原材料价格波动情况进行调整。公司 2026 年全年毛利率，我们预期将保持相对稳定，但不排除单季度受原材料价格大幅异动、产品结构变化、下游客户订单结构变动等因素带来的阶段性波动。 5、海外拓展的优先区域是哪里（欧洲、东南亚、中东、日韩），是否计划在当地建立技术服务或仓储能力？公司的一项核心优势是本地化快速响应、配合客户做工艺调试与材料迭代，海外扩张是否会削弱这一优势，是否有海外设厂或与当地伙伴合作的中长期考虑？ 答：公司海外产能布局会结合海外客户认证落地、订单规模、国际贸易政策、关税及供应链成本综合审慎评估，目前暂无确定的海外设厂计划，现阶段公司主要是伴随客户海外建厂的同时，进行产品出海。 6、研发团队人数这么多，具体的人员分布是如何？应用/研发分别占比多少，应用的研发人员是按什么分类的？ 答：公司研发体系整体分为基础研发（分子结构设计和树脂合成）与应用研发（配方开发、客户工艺对接、产品验证）两大板块。基础研发聚焦底层树脂单体合成、分子结构设计、树脂体系开发；应用研发面向下游客户，负责配方调试、样品打样、客户联调、可靠性测试、产品认证导入等工作。从人员结构来看，基础研发和应用研发人员人数占比相近，人员会根据项目阶段动态调整。整体配置思路：基础研发保持稳定核心团队，保障底层树脂技术迭代；应用研发根据下游客户拓展、新项目需求持续扩充。应用研发人员一般主要按项目组划分，对应不同的应用领域。
--	---

	7、钠电池相对磷酸铁锂电池对公司涂料需求，是增加还是减少？有测算过一个电池需要涂多少吗？ 答：由于钠电池正极、负极均采用铝箔材质，理论上均需涂覆相应涂层，故对涂层需求是增加的。但具体用量取决于最终涂覆厚度及材料类型，目前尚处于早期阶段，暂无详尽测算方案。 8、未来公司第三条增长曲线是在何处？ 答：公司家电业务、包装业务为第一增长曲线；新能源集流体涂层、Mini LED 光电涂层为第二增长曲线，是现阶段的重点放量业务。公司第三条增长曲线，主要方向为面向高端电子、新型显示、新能源领域的电子材料。 9、珠海慧谷 7.5 万吨电子材料产能未来计划做什么产品？ 答：公司珠海项目规划的 7.5 万吨电子材料产能，一部分为承接公司现有已经实现销售的光电涂层、消费电子相关树脂等电子材料类产品的规模化扩产；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。 10、公司坚持高端产品的研发思路是否不变？ 答：公司未来将继续坚持高端产品的研发思路。公司的底层逻辑是依托自主可控的功能性树脂合成平台及涂层材料技术平台，聚焦新能源、电子光电等高附加值赛道，优先开发具备技术壁垒、国产替代空间、客户认证门槛较高的高端材料，而非进入低门槛、同质化、价格竞争激烈的普通涂层材料市场。在主线不变的前提下，公司会根据客户需求、行业周期做柔性的调整，平衡性能、成本，推动高端产品落地。相关业务进展请以公司公告为准。 11、目前公司的原材料主要是采购什么？上半年涨价的原材料具体是什么？ 答：公司主要采购单体、溶剂、助剂及少量树脂，具体采购结构
--	---

	视产品需求而定。上半年单体和溶剂的价格波动比较明显。
附件清单(如有)	无
日期	2026-09-24
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。