

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： 2026-05

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）	永赢基金 林伟昊，申万菱信基金 路辛之、刘毅男， 财通基金 张玉龙，华宝基金 刘芳琳，太平养老 姬静远， 海富通基金 踪敬珍、潘滨海，松熙资产 葛新宇、刘沛显、周威， 太平资产 赵新裕，中邮证券 刘海荣，汇华理财 丁宏杰， 兴全基金 夏斯亭，华泰柏瑞基金 丁续， 交银施罗基金 张明晓、何雄。
时间	2026 年 10 月 12 日、2026 年 10 月 13 日、2026 年 10 月 14 日
地点	上海
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 杨海朋， 证券事务专员 吴彤瑶。
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司未来规划和增长点集中于何处？公司空调板块的直接客户是谁？ 答：公司立足于功能性树脂和功能性涂层材料，构建了梯次清晰、接续有力的三条增长曲线。其中，第一增长曲线是公司发展的基础，由家电业务与包装业务构成：家电业务的未来增长点主要来源于产品应用领域的拓展与产品谱系的丰富，例如换热器铜管/铝

管涂层、家电外壳涂层、新能源汽车空调换热器涂层以及风冷型数据中心等；包装业务未来增长点主要来源于金属罐盖涂层市场份额的提升、金属罐身涂层业务的扩充、替塑（纸替塑、金属替塑）的快速发展以及数码打印业务的快速增长。第二增长曲线是现阶段的重点放量业务，由新能源集流体涂层业务与光电涂层业务构成：新能源业务的未来增长点主要来源于动力电池及储能电池市场的快速扩张以及集流体涂层在固态电池、钠电池等新的电池技术路线上的应用落地；光电涂层业务的增长点主要来源于产品谱系的丰富（产品体系由原先仅涉及有机硅体系拓展至环氧树脂体系），汽车车灯等特种照明领域的进一步拓展及随着 Mini LED 显示的快速商业化带来的市场的快速增长。第三增长曲线主要为面向高端电子、新型显示、新能源领域的电子材料，旨在为公司培育新的战略增长点。

公司空调换热器涂层的直接客户是鼎胜新材、东阳光等头部铝箔加工厂商；换热器铜管/铝管涂层材料的直接客户为格力、美的、海尔、海信、小米、长虹、奥克斯等头部终端厂商。

2、公司包装业务的未来增长点在何处？

答：公司包装业务未来增长点主要来源于金属罐盖涂层市场份额的提升、金属罐身涂层业务的扩充、替塑（纸替塑、金属铝替塑）的快速发展以及数码打印业务的快速增长。

3、数码打印在公司目前收入是多少？占总营收的多少？

答：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%，占公司 2026 年上半年总营收的 3.61%。

4、公司光电材料增速主要取决哪些方面？

答：公司未来光电材料增速主要来源于产品谱系的丰富与下游应用的拓展：一方面，产品体系由原先仅涉及有机硅体系拓展至环氧树脂体系；另一方面，汽车车灯等特种照明领域的进一步拓展及

Mini LED 显示的快速商业化与普及带来的新的增量需求。

5、珠海项目预计什么时候投产？以及主要产品类别是什么？

答：公司预计 2026 年底启动珠海慧谷功能性材料建设项目（一期），该项目规划建设 7.5 万吨电子专用材料。规划主要基于公司现有两大技术平台的产品矩阵：一是成熟电子材料类产品，包括已实现小批量或批量供货的光电涂层、消费电子树脂等产品，未来由珠海基地承接其规模化扩产；二是新一代电子材料储备产品，主要面向高端电子、新型显示、新能源领域，属于已有技术储备、尚未大规模量产的研发转化类产品，此类产品中部分新型电子材料尚需经历客户导入、认证及小批量验证过程，最终能否实现规模化生产及销售规模，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。

6、公司目前各个业务板块的收入占比如何？

答：公司目前主营业务主要分为四个方面：家电业务、包装业务、新能源业务及电子业务。2026 年上半年，上述业务占主营业务收入的比例分别为：家电业务 31.95%，包装业务 37.62%，新能源业务 17.54%，电子业务 8.00%。

7、公司产品的下游领域很多，具体这些领域是如何选出来的呢？

答：公司对产品应用领域选择，主要基于三个维度：一是市场维度，所选领域下游需求长期存在且向上发展，公司进入时属于增量市场，产品需求方兴未艾，具备较大成长空间；二是政策维度，所选领域符合国家发展战略及产业政策导向；三是价值维度，所选产品具有较高技术壁垒和附加值，有利于公司发挥技术优势、保持竞争力和盈利水平。

8、公司的毛利率不断提升的原因？

答：公司毛利率近年来总体呈现上升趋势，主要原因在不同阶

段呈现两个特征：其一，2022 年至 2023 年，主要系原材料市场价格自 2022 年下半年起呈现持续回落态势，成本端红利拉动毛利率上行；其二，2023 年至 2025 年，公司主动调整产品结构成为毛利率提升的核心驱动力，高附加值的集流体涂层材料、光电涂层材料收入占比上升，产品结构优化对毛利率的正向贡献有效接续。

9、公司树脂是自己合成还是买现成的？

答：公司功能性涂层材料生产所需的核心树脂主要为自行生产合成，少量对外采购。

10、公司树脂的产线是通用的还是专用的？

答：公司不同材料体系的树脂产线不能混用，例如生产环氧树脂的不能用于合成有机硅树脂，生产有机硅树脂的也不能用于合成丙烯酸树脂；同一材料体系内的部分产品可以共用产线。

11、公司 2026 年整年的毛利率如何？目前原材料涨价情况，公司对客户的传导机制如何？

答：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。公司和主要客户合同设有价格调整条款，当原材料价格大幅上升时，公司会和客户协商调价。截至目前，已有部分产品价格按最新协议执行。

12、未来公司会做什么激励吗？

答：公司于 2025 年 4 月通过宁波慧广宏投资合伙企业（有限合伙）完成了对核心人员的第二期股权激励。未来公司将根据经营情况、运营状况、市场拓展情况、内部运营效率以及个人贡献等多方面因素，综合考量并制定相关激励政策。

13、除了空调换热器涂层外，公司产品还有用在家电哪些部位上？

答：公司家电领域的涂层产品还可用于家电外壳的表面处理，空调换热器铜管/铝管、风轮、滤网等部位。

14、电池上面为什么要用公司涂料？优势是什么？

答：公司应用于电池上的涂层主要是集流体涂层材料，其核心功能为导电、粘结、防腐。该涂层涂覆在正极铝箔上，可以填充正极铝箔与磷酸铁锂之间的空隙，且该涂层本身导电，可以起到降低电阻、增加循环次数，提升电池寿命的作用。

15、公司航空航天涂层主要是用在哪儿？现在有客户吗？主要卖给谁？有其他公司在做这块涂层吗？

答：公司航空航天涂层材料主要用于航天器外壳表面处理，耐热温度超过 1,000℃，在极端环境下仍保持优异的绝缘和防护性能。2025 年，该部分业务收入为 3,170.21 万元。关于客户方面，基于商业秘密保护和与客户协议的约定，公司不便告知具体客户名称。

16、预计公司三季度业绩情况？

答：公司经营情况稳定，三季度业绩情况可参见公司后续于 10 月 23 日披露的三季报。

17、公司技术团队都是什么背景的？

答：公司实际控制人（董事长、总经理）系四川大学本硕、南开大学博士，专业背景深厚，奠定了公司技术驱动的发展基调。公司核心人员均为研发出身，在技术研发与产业化方面具有丰富经验。在此基础上，公司实行事业部制管理模式，各事业部管理层主要以技术出身，形成了技术驱动型的管理架构，确保研发决策与市场需求高效衔接。公司全体员工中，研发人员占比 30%以上，其中硕士或博士学位者占研发人员的 30%以上。

18、包装业务 2026 年上半年大概是 27%的增速，这种是吃别人份额吗？

答：2026 年上半年，公司包装业务中金属包装罐盖涂层材料的市占率有所提升。

19、公司与其他涂料公司的区别是什么？

答：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。

20、公司主业是家电、包装领域。未来增长点是否会局限？

答：公司认为，未来家电、包装业务还将保持持续增长态势。家电业务的未来增长点主要来源于产品应用领域的拓展与产品谱系的丰富，例如换热器铜管/铝管涂层、家电外壳涂层、新能源汽车空调换热器涂层以及风冷型数据中心等；包装业务未来增长点主要来源于金属罐盖涂层市场份额的提升、金属罐身涂层业务的扩充、替塑（纸替塑、金属替塑）的快速发展以及数码打印业务的快速增长。除家电和包装业务外，公司由新能源集流体涂层业务及光电涂层业务构成的第二增长曲线是公司现阶段重点放量和快速增长的业务；面向高端电子、新型显示、新能源领域的电子材料是公司布局的第三增长曲线，是公司培育的未来的增长引擎。

21、公司消费电子领域的客户是谁？

答：公司消费电子领域产品主要是消费电子涂层材料树脂，下游客户主要为 PPG、阿克苏诺贝尔等，我们为其提供一些特种树脂。

22、公司新能源的下游客户主要是哪些？

答：公司新能源领域的集流体涂层材料现阶段主要直供铝箔加工厂商，例如鼎胜新材、东阳光等，并通过他们间接覆盖了国内大部分动力电池和储能电池厂商；公司正在开发新能源电池用的其他

	材料，该部分业务将直接与终端电池厂商合作。 23、目前公司换热器铜管/铝管业务收入大概是多少？ 答：2026 年上半年，公司在空调铜管/铝管涂层材料的收入为 510.41 万元，已接近 2025 年全年的 542.51 万元。 24、公司未来业务重心是哪些方面？ 答：公司未来业务重心主要体现为三个层次：一是夯实基本盘，在家电、包装领域深耕，持续拓展应用领域并丰富产品谱系，巩固存量业务优势；二是壮大增长极，在新能源与电子领域着力做好性能迭代与成本控制，稳步扩张市场份额，打造现阶段重点放量业务；三是培育新动能，前瞻布局高端电子、新型显示、新能源等领域，培育新的战略增长点，为中长期发展储备动能。
附件清单（如有）	无
日期	2026-10-17
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。