

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：2024-01

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位及人员	申万宏源、中信证券、海通证券、国海证券、中银国际证券、上汽顾臻资产、华夏基金、腾跃基金、摩根士丹利基金、于是私募基金、上海方御投资、华众资本等机构及个人投资者代表共 24 人
时间	2024 年 1 月 3 日-1 月 4 日
地点	广州回天新材料有限公司及会场
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理章力，董事、CEO 王争业，董事赵勇刚，财务总监石长银，董事会秘书章宏建，电子电器事业部总裁崔安军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事、CEO 王争业首先对 2023 年公司经营概况、业务布局以及未来发展规划等进行了介绍。</p> <p>2023 年前三季度，公司实现营收 30.87 亿，同比增长 7.07%；净利润 2.95 亿，同比增长 13.62%。前三季度公司营收、净利润创新高，整个四季度，公司积极应对复杂的市场环境，持续优化升级产品，各大产线陆续竣工投产，研产销联动，保持了主营业务的稳健发展。</p> <p>大电子业务领域，公司加速进口替代，消费电子/芯片封装持续破局，手机业务突破上量、汽车电子多点开花、智能电器业务进一步抢抓市场份额。大交通业务领域，乘用车、动力电池异军突起，助力业绩优化，新能源汽车及动力电池板块，围绕重点客户持续突破，新产品批量供应；锂电负极胶 PAA、SBR 已在行业头部客户处实现批量供货或测试应用。乘用车业务加大核心客户新车上线，份额提升，商用车、风电行业、复材行业维稳 TOP 客户，奠定业绩增长。光伏新能源业务领域，海内外市场需求总体旺盛，光伏硅胶市占率持续领跑，2023</p>

年公司坚持“市场份额优先”原则，头部客户维稳一供/二供，进一步拓展二三线客户市场份额，有力阻击竞争对手。越南工厂加快建设，年产 2600 万平米光伏背板项目预计在 2024 年年底前正式量产。公司持续推进新品认证，比如阻水胶、阻水背板、丁基胶等；深入调研行业头部客户，根据市场需求变化不断孵化高质新品。

2024 年，公司将抢抓通信电子、新能源汽车、光伏新能源、绿色包装等赛道机遇，聚焦核心产品、高附加值项目突破，在行业标杆客户实现快速切换上量；在客户和市场端，持续挖掘渠道资源，借助标杆客户效应，快速复制拓展高质客户，加速进口替代。海外市场，随着越南工厂光伏背板项目的逐步建成，将更好地服务海外光伏客户，进一步开拓和提升海外光伏背板市场份额，助力公司战略目标达成。

2022 年底，公司湖北新基地建成启用，2023 年底，迎来广州新基地的建设落成，除了产能规模上量，公司的产线自动化水平全面提升，产效和质量控制水平达到国际水准，公司电子胶粘剂的生产能力全面提升，能更快地响应市场需求，更好地服务通信电子、消费电子、汽车电子、储能、电源及半导体封装等客户。

2024 年，公司将聚焦胶粘剂新材料夯实主业经营，借力资本拓展产业合作，以提升公司核心竞争能力和可持续发展能力为目标，继续推进低成本和高质量的精品战略，加大科研投入，夯实主业竞争能力和规模，使公司保持并巩固在国内高端工程胶粘剂行业的龙头地位。无论外部环境怎么变化，我们将坚定必胜信念，展现出更强的经营韧性，同时希望广大投资者给予公司更多的关注和支持。

二、交流问答环节

1、现在与 H 公司在电子、汽车等领域的合作进展？

公司合作业务涉及 5G 通信、消费电子（手机、智能穿戴）、数字能源（逆变器、充电器、储能等）、汽车电子等板块，供应的产品主要有环氧底填、PUR 胶、三防漆、UV 胶、有机硅胶等多系列几十种产品，公司匹配客户需求持续进行新产品研发，2023 年消费电子和汽车电子业务上量较快。

2、公司目前在芯片领域的业务情况如何？

公司在芯片封装用胶板块系列产品包括芯片级底部填充胶（环氧、有机硅）、芯片模块绑定胶、Lid 粘接材料、芯片级导热界面材料、SiP 电磁屏蔽银浆、芯片导电银胶等，在芯片及 PCB 板方面批量供应的产品主要用在板级保护与连接方面，如三防漆、电磁屏蔽、散热等材料，其中板级材料三防漆上量较快。目前相关产品已经在 H 公司、欧菲等通信电子、消费电子行业标杆客户处广泛验证、推广应用和上量。

3、公司对 AR/VR 业务有无储备？

AR/VR 行业销售量本身不大，目前公司在该板块收入体量较小，但已有相关产品储备和布局，PUR 胶等产品已在歌尔股份等客户实现相关产品配套。

4、广州新工厂产能较大，公司有何规划？

广州新工厂总产能 3.93 万吨/年，搬迁后新厂区产线自动化水平全面提升，充足的产能也将助力公司抓住更多电子业务机会，更好地为消费电子、汽车电子、通信电子、电源及半导体封装等电子电器客户保供和服务，预计产能会逐步释放、上量并达到满产状态。

5、新能源汽车业务目前情况如何，负极胶 PAA 和 SBR 目前最新进展如何？

2023 年新能源汽车业务主要贡献业绩的是聚氨酯结构胶和导热胶，负极胶、三防漆等新品逐步在客户处实现导入并起量中。头部客户 BYD、CATL、亿纬锂能、国轩高科、蜂巢、小鹏等客户均在合作。2023 年我司负极胶 PAA 已经在部分客户批量供货，目前拥有 1.8 万吨产能，能够满足客户上量需求，今年重在客户项目招标和切线，实现稳定上量，以及推进在其他客户的复制拓展；负极胶 SBR 目前有小量供货，下半年在行业头部客户处中标，目前正在积极推进产品线上验证使用，力争尽快实现批量供货。

6、怎样看待光伏行业内卷以及公司其他下游行业出现价格战的风险？

价格战一直都存在，回天将用自己的策略应对价格战，如在光伏硅胶行业，2023 年产业链价格下行时坚持“市场份额优先”原则，保持在头部客户的份额稳步提升；紧抓二三线客户突破，阻击竞品，保持光伏新能源业务领域销售业绩的持续增长，市占率持续领跑；另一方面，公司内部不断降本增效，并通过产品涨价、差异化的采购策略等多种方式，以保持合理的毛利率水平。消费电子、汽车电子等高端应用领域，因对胶粘新材料的性能、安全性等要求相对更高，

	<p>产品技术门槛较高，因此产品价格变动较小，整体毛利率较稳健。</p> <p>7、海外产能布局情况，越南背板项目投产时间，供应哪些客户？</p> <p>2023年，公司在越南投资建设年产2600万平米光伏背板项目，目前已经完成海外公司注册，工厂租赁，目前正在加速设备安装等各项工作推进，预计2024年形成产能。随着产能的逐步建成，将更好地服务海外光伏客户，有利于进一步开拓和提升海外光伏背板市场份额，优化公司光伏背板产品生产能力及产品结构，强化公司行业竞争地位。</p> <p>8、公司在包装业务领域是什么经营策略？</p> <p>公司包装胶年销售额近3亿，近年来发展势头良好，2024年公司也将加大对绿色包装业务领域的投入及拓展，通过经销商渠道和直供双轮驱动，聚焦大客户深挖提份额、围绕行业拓新品扩销量，不断提升市场份额，实现业绩稳健增长。</p> <p>9、为何公司销售费用比同行高？2024年费用管控规划？</p> <p>回天费用率处于行业偏下，但受规模及业务领域影响，公司组织架构和销售模式等与行业其他公司均有一定的区别，导致整体费用相对较高，但这样的组织架构与销售模式也正向促进了回天更快地发展。</p> <p>随着经济环境的变化，公司将更加关注精益生产、成本费用管控及效益提升，也拟定了相应的费用管控措施，2024年预期公司费用管控将有明显效果。</p> <p>10、请问公司回购是否会继续？后续计划</p> <p>公司拟定回购目标为自筹2亿资金进行回购，目前回购已经达1个多亿，后续还会持续推进落实。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年1月5日