

证券代码：688093

证券简称：世华科技

苏州世华新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-010

投资者关系活动类别	特定对象调研、券商策略会
参与单位名称	国信证券、中信证券、南土资产、中庚基金、平安资管、睿远基金、西部利得基金、浦银安盛、国泰基金、万家基金、国鸣资管、银河基金、山西证券、苓茏投资、英飞尼迪资本、工银安盛资管、盈骅资管、中财招商投资、日胜隆基金、君阳基金、蜂投基金、融锦投资、嘉鸿基金、中汇金集团、申万宏源证券、君弘资产（以上排名不分先后）
时间	2024年5月9日、2024年5月10日
地点	外部会议室
总接待次数	8场
公司接待人员姓名	董事会秘书：计毓雯 战略总监：张乃奎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.请问公司 2024 年一季度增速较快的原因是什么？对全年的预期如何？</p> <p>答：今年一季度的增长，主要是电子复合功能材料增长叠加光电材料增长的结果。电子复合功能材料方面，公司持续挖掘客户需求，在终端客户的手机、笔电、手表等产品中争取更多项目机会；光电材料方面，公司除了原来在显示模组上应用的材料保持了一定增长之外，并且在 2023 年实现了新客户、新产品的开拓，这类产品在今年一季度也开始放量，公司光电材料在一季度同比实现了较好的增长。公司对全年发展是充满信心的，公司将继续践行既定的战略发展路径，服务行业龙头客户、增强持续创新能力、聚焦主流产业应用、打造细分领先产品、构建全球经营能力，以实现“迈入功能性材料领域的世界第一方阵”这一愿景。</p> <p>2.生物基材料介绍及其未来成长展望。</p> <p>答：生物基材料是以谷物、玉米、小麦等可再生物质为原料制造的新型材料，符合当今低碳环保的趋势以及终端客户的需求，可以用在原来石油基材料所应用的场景中。公司在加快生物基、可回收、可循环等绿色低碳环保材料的研发与销售，目前公司已完成不同结构、不同特性共计十多个大类、一百余款环保型复合材料的系统性开发和技术储备。2022 年开始，公司在生物基材料上已实现大客户认证并量产销售，目前正在持续推进客户不同产品条线上的新项目验证，同时公司也在向客户提供可回收、可循环材料的解决方案，致力于为客户提供更多样化的环保材料解决方案。公司看好生物基材料的发展前景。</p>

3.公司精密制程应用材料下降的主要原因是什么？

答：公司精密制程应用材料在 2023 年实现营收约 6,106 万，较以往相比有所下降，主要是公司主动调整的结果，公司目前主要资源向电子复合功能材料和光电材料倾斜，这些产品的技术难度更高，与客户合作更为紧密，也有利于提升公司的综合能力。精密制程应用材料目前在国内的竞争已比较激烈，毛利率水平也比较低。

4.光电材料的市场空间及公司目前的进展？

答：光电类产品的市场空间非常大，从全球市场来看，至少能够达到几百亿元的级别，日系、美系的公司占领市场主要地位。光电类的单一项目体量大的可以达到几十亿左右的级别。2023 年上半年，公司光学产线顺利投产，光电类新产品实现新客户认证并量产销售，打破国外企业垄断，实现进口替代，目前已在逐渐放量的过程中。为提高光学材料的产能和生产效率，公司已为此新增一条新的高速产线并已到货安装，目前处于新产线无尘室建设过程中，预计今年可以投入使用。光电材料持续稳定的量产，是非常重要的。由于过去几年公司在光学材料上的持续沉淀和积累，公司能力得到了客户的认可，目前公司正在积极推动其他光学类产品的打样验证工作，有望在今年继续实现一些新产品的量产销售。

5.公司光电板块的客户情况？

答：公司始终坚持与各行业龙头客户建立合作，光电显示板块，公司主要客户包括三星、京东方、杉金光电等公司，同时也在持续开拓其他新的客户。

6.公司新建高效密封胶项目的进展如何？

答：该项目预计在今年具备试生产条件，在消费电子领域的密封胶产品应用预计会优先落地。高效密封胶等胶粘剂材料在消费电子、新能源汽车、汽车电子等领域的应用广泛。该项目有利于公司实现业务结构优化，全面增强企业的竞争力。在技术方面，公司已有多年技术储备，研发团队也在持续开展相关研发工作。客户方面，国内外的客户公司都有在接触，目前公司在消费电子供应链厂商、汽车零部件厂商、光学器件厂商、动力电池厂商等目标客户进行打样验证。目前只有少数国际厂商掌握核心技术，进口替代空间广阔。

7.公司做原膜吗？

答：公司用到的原膜主要是对外采购的，公司不同产品所需的原膜也是不同的。

8.公司产品的计量单位是什么？

答：公司目前的主要产品是电子复合功能材料、光电材料等功能性材料，主要按照平方米来计量。今年即将投产的密封胶产品，主要按照克或者毫升来计量。

9.公司产线是否可以用于生产不同的产品，通用性如何？

答：公司的生产设备通用性较高，可以生产不同的产品。从效率最大化角度出发，公司会合理规划产品生产计划。光学类产品会使用专门的设备。

10.公司早期进入 A 客户产业链的契机？

答：2013 年，A 客户定制化材料需求增加，公司得到 A 客户定制化材料配合机会，成功配合开发出 A 客户需要的产品，并实现了销售；2015 年，公司电子复合功能材料开始获得 A 客户直接认证，进入其产品设计图面；后续，公司逐步积累能力、不断提升技术水平，通过一个个项目的成功开发，和 A 客户合作关系也愈加稳定和深入。

11.公司材料在 A 客户哪些产品上有应用？A 客户产品中材料的单机价值量是多少，以及公司在 A 客户端能做的材料空间如何？

答：经过与 A 客户及其供应链的多年深入合作，公司功能性材料应用于 A 客户的多类产品，如手机、笔记本电脑、平板、可穿戴设备等。A 客户未公开相关信息，公司也无法准确测算其产品中的材料单机价值量。结合同行业公司的情况、下游客户的需求等信息，我们估计 A 客户对功能性胶带材料的需求至少有 100 亿人民币，空间很大，且目前主要是国外材料巨头占主导地位。我们目前体量还比较小，在 A 客户材料中占比也很低。

12.同行业公司的情况如何？

答：国内材料厂商比较多，但是各自专注的细分领域、产品体系和客户体系不太一样，我们的同行主要有美系、日系、德系的这些公司。世华科技通过十余年的耕耘已有了一定的技术和客户积累，之后会继续在新材料领域专注发展。

13.公司毛利率下降的原因是什么？对未来毛利率怎么看？

答：2023 年，公司功能性材料毛利率由 60.20%下降至 58.91%，主要是产品结构变化、折旧费用增加等原因导致的，我们认为还是比较合理的一个情况。由于公司目前业务、产品结构仍在持续优化，整体毛利率水平在未来仍会有一定波动。公司目前规划的主要有三大类业务，电子复合材料、光电类材料，以及后续投产的胶粘剂材料，这三类业务的毛利率水平有所差异，需要分开来看，分别可以参照一下国际材料龙头公司在这三大细分业务上的毛利率情况。

14.公司今年是否会实施股权激励？

答：公司已于今年 1 月开始实施股份回购，未来将用于员工持股计划或者股权激励。后续若有进一步的规划，公司将及时披露，可以关注公司公告。

15.公司对未来展望如何？

答：近几年，公司持续加强产品开发创新，优化产品结构，对主营业务、增长业务和种子业务均做好了产品规划。其中，电子复合功能材料是公司的主营业务，其在 2020 年总营收中占比不到 50%，到 2023 年占比已超过 80%，是目前公司营收最为重要的组成部分，也是公司发展的核心驱动力，公司在该类业务上将持续拓展新客户和新的应用场景。其次，光电类材料是公司的增长业务，具有验证难度大、验证周期长、技术门槛高但是体量大的特点，公司已有新产品在 2023 年实现认证量产且目前在逐渐放量的过程中，公司仍在持续推动新产品的验证工作。另外，密封胶产品是公司的种子业务，该产品所在的世拓工厂将在今年具备试生产条件，公司在消费电子领域的密封胶产品应用预计会优先落地，未来高效密封胶产品也是公司新的增长点。从长期战略布局来看，公

	司将持续专注功能性材料这一赛道，整体产品结构在未来将以复合功能材料、光电材料、高效密封胶为主。
--	---