

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：2024-021

投资者关系活动类别	业绩说明会
参与单位名称	投资者
时间	2024年9月20日
地点	网络互动
总接待次数	1场
公司接待人员姓名	董事长、总经理：顾正青 董事会秘书：计毓雯 财务总监：周昌胜 独立董事：徐幼农
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1.市场份额：</b>关于公司电子复合功能材料在贵司的大客户中市场份额今年有没有提升（去年贵司提供的数据是3%），未来2年可提升的空间有多大？关于光学材料部分，目前市场和未来提升空间？</p> <p>答：公司电子复合功能材料在2024年上半年实现营收2.13亿元，同比增长23.06%，产品应用于国内外消费电子龙头客户。由于客户未披露其材料采购金额，所以无法计算公司的市场份额。目前公司重点关注大项目及战略项目的推进，公司还将持续提升综合能力，推动进口替代，扩大产品应用场景，仍有较大发展空间。公司光学材料在2024年上半年实现营收0.74亿元，同比增长527.61%。各类光学材料整体市场空间较大，从全球市场来看，至少能够达到几百亿元人民币的级别，其中国外厂商占领市场主要地位。目前，公司已实现部分光学材料的进口替代和稳定量产，正在加快提高光学材料生产效率和产能；同时，公司也在积极推动其他光学材料的验证工作，未来发展可期。</p> <p><b>2.产品验证期：</b>贵司产品的产品验证期一般要多久？在通过验证后，从初步量产到客户的大量使用，还要经历多长的周期？从占有客户一定份额到实现国际知名品牌的替代，还需要做哪些工作，时间有多长？</p> <p>答：公司产品验证周期受终端客户验证节奏、产品性能要求、具体应用场景等因素影响，有所差异，几个月到几年不等，但通常来说需要经过基础性能测试、模组端测试、组装端测试等验证环节，验证要求严格且复杂，汽车领域产品验证周期较消费电子领域产品的验证周期会更久。公司凭借行业领先的材料研发设计和制造能力、充足的功能性材料技术储备、丰富的行业应用经验、快速响应客户需求的能力等各方面综合能力，与众多客户保持了长期良好的合作。</p>

**3.负债率：公司目前是低杠杆经营？是否面临产能扩张和市场需求不足，或产品市场认可程度的权衡？公司在提高 ROE 方面有什么规划？**

答：公司高度重视经营稳健性，资产负债率通常保持相对较低水平。近几年，围绕公司发展战略和经营计划，公司在产能扩张、研发能力建设等方面加大投入，净资产有所增加，在强化综合能力的同时，公司也积极制定了提高 ROE 的各类措施，包括持续开发新客户新项目、提高精益生产能力、降本增效等。

**4.研发：公司在新产品的研发上有不断的投入，有没有长远产品目标的路径规划可以和投资者分享？**

答：一直以来，公司高度重视新产品的研发创新，且近年来持续优化产品结构，从长期战略布局来看，未来将逐渐形成以功能性复合材料、高性能光学材料、粘接剂材料三大品类为主的、更为均衡的产品结构。其中，复合功能材料是公司目前的主营业务，公司在该类业务上将持续拓展新客户和新的应用场景；光学材料是公司目前的成长业务，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，公司新产品目前在逐渐放量的过程中，公司也在持续推动其他光学类新产品的验证工作；粘接剂材料是公司的种子业务，未来将是公司新的增长点。

**5.竞争格局：公司原来的老产品，销售呈收缩的趋势，是否面临国内竞争对手的内卷？如何评估来自国内竞争对手的挑战？**

答：精密制程应用材料在国内呈现出较为激烈的竞争态势，产品毛利率平均水平较低。公司近几年主动优化产品结构，将主要资源向复合功能材料和光学材料倾斜，精密制程应用材料营收呈现下降态势。

**6.公司营业收入大幅增长的原因是什么？**

答：2024 年上半年，公司实现营业收入 3.09 亿元，同比增长 45.04%，主要是公司重视研发创新，持续挖掘并快速响应新老客户需求，通过新产品导入，带动销售收入增加。

**7.净利润增长与营业收入增长不同步的原因是什么？**

答：公司今年上半年营业收入同比增长 45.04%，净利润同比增长 30.69%，均实现良好增长，净利润增速低于营收增速主要是公司产品结构变化、人力成本和折旧费用等各项成本费用增加等因素所致。

**8.研发投入增加的主要方向和预期成果是什么？**

答：公司不断加强平台化研发能力，围绕客户需求与最新市场趋势，主要采用战略性开发和需求性研发两类方式，每年进行了大量的产品开发，投入主要集中在复合功能类、光学类、环保类、粘接剂类等方向，有关公司研发项目的详细情况请参见公司定期报告。

**9.公司股票回购计划的目的是未来计划是什么？**

答：基于对公司未来高质量可持续发展的信心和对公司内在价值的认可，为维护广大投资者利益，增强投资者对公司的投资信心，同时为促进公司稳定健康发展，进一步健全公司长效激励机制，公司于 2024 年 1 月 2 日召开董事会会

议，审议通过了股份回购方案，同意公司使用自有资金以集中竞价交易方式回购公司股份，用于员工持股计划或者股权激励，回购股份的资金总额不低于人民币 1,500 万元（含），不超过人民币 3,000 万元（含）。截至 2024 年 8 月末，公司已累计使用 2,388.36 万元回购约 166 万股公司股份，占公司总股本比例 0.63%，有关公司股份回购进展可以关注公司公告。

**10.公司如何应对市场竞争和技术更新迭代的风险？**

答：为应对宏观环境、行业、经营、技术等各方面的风险，公司需要持续提升综合能力，增强核心竞争力。比如团队方面，公司重视人才的引进与培养，通过深度优化人才结构，强化研发、运营等方面人才团队的实力，提高经营团队的管理能力。研发方面，公司注重研发方向的多元化与前瞻性，围绕客户需求和市场趋势，开展战略性开发和需求性研发，公司在研发上一直保持相对稳定、均衡的投入，近几年研发费用占营收比重大概在 7%左右。营销方面，公司继续秉持以客户为中心的理念，对客户的产品需求和痛点进行专业的评估，并结合应用场景为客户快速提供解决方案，通过专业敏捷的服务持续提升客户满意度。

**11.公司在环保方面的投入和成果具体包括哪些内容？**

答：公司高度重视环保责任，将生态环境保护理念融入企业运营中，近年来每年环保投入上千万元，主要围绕各厂区的防治污染设施的建设和维护、环境监测、节能减排、环保材料开发等方面。公司践行可持续发展理念，曾获评江苏省绿色工厂、长三角生态绿色一体化发展示范区绿色发展领军企业等称号。

**12.公司未来的发展战略和目标市场是什么？**

答：公司以“致力于功能性材料的持续创新，为利益相关者创造价值”为使命，以“迈入功能性材料领域的世界第一方阵”为愿景，以使命、愿景为出发点制定和实施发展战略。公司实施“一体两翼、创新驱动”的发展战略，并采取五大关键措施来保障总体目标的实现，即服务行业龙头客户、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。作为国内高端功能性材料品牌，公司始终专注于自主研发、技术创新，持续丰富核心技术储备、补强前沿技术储备，持续加大研发投入强度，持续引进行业领军人才，以创新驱动、提能升级为抓手，开拓高质量发展的新格局。

**13.公司对于核心技术人员流失的风险有何应对措施？**

答：公司多措并举来促进公司员工尤其是核心技术人员的稳定性。公司拥有完善的人才团队架构，保障各项工作有序开展，同时公司关注员工发展，为员工提供专业技术和管理双通道发展路径、持续优化薪酬福利体系、强化与员工的沟通反馈机制等，并营造积极向上的企业文化，以增强员工归属感。

**14.董事长您好，今年在手订单是多少？**

答：针对公司不同类型的产品，客户下单方式有所差异。目前公司处于生产、销售旺季，在手订单及需求稳定。

**15.董事长您好，麻烦您展望一下今年的营收情况如何？**

答：公司在今年上半年实现营业收入 3.09 亿元，同比增长 45.04%，发展态势良好，有关公司全年度业绩情况请以公司在指定信息披露媒体披露的公告为准。

**16. 今年业绩预估能做到多少？**

答：公司在今年上半年实现营业收入 3.09 亿元，同比增长 45.04%，发展态势良好。公司将严格按照信息披露规则，在未来披露公司全年度业绩情况，敬请关注公司公告。

**17. 未来哪一块材料业务会是公司发展的重点方向？**

答：从长期战略布局来看，公司未来将逐渐形成以功能性复合材料、高性能光学材料、粘接剂材料三大品类为主的、更为均衡的产品结构。其中，复合功能材料是公司目前的主营业务，公司在该类业务上将持续拓展新客户和新的应用场景；光学材料是公司目前的增长业务，具有验证难度大、验证周期长、技术门槛高但是体量大特点，公司新产品目前在逐渐放量的过程中，公司也在持续推动其他光学类新产品的验证工作；粘接剂材料是公司的种子业务，未来将是公司新的增长点。

**18. 公司的营收全部来自于应收账款的转入吗？大概的比例是多少？**

答：公司的营业收入主要来自于公司产品实现销售，公司给予部分客户一定信用期，产生应收账款。公司应收账款期后回款情况良好。

**19. 董事长您好，公司和 A 客户的合作情况如何？是否有新的品类拓展业务？**

答：经过多年合作，公司功能性材料应用于 A 客户的多类产品，如手机、平板、可穿戴设备、笔记本电脑等。围绕客户的多样化需求，公司仍在持续提升综合能力，拓展新的应用场景，加快新产品开发，为客户创造价值。

**20. 您怎么看待今年下半年以及明年一整年的行业景气度周期？**

答：材料行业是宏观产业结构升级的重要基础，也是发展新兴产业的先导。公司所属的功能性材料行业涵盖领域广、应用行业跨度大，是新材料产业的细分、前沿、关键材料领域，对我国电子制造业、消费电子行业等产业发展具有显著的助力作用，是我国重点支持和发展的行业之一。目前国内已经通过纲领性文件、指导性文件、规划发展目标与任务等构筑起新材料发展政策金字塔，予以了全产业链、全方位的指导，材料行业将迎来较好的发展阶段。

**21. 董事长您好，你们今年新产能释放能带来多少的营收贡献？**

答：公司营收受多种因素影响，包括市场需求、产品价格、产品销量等，公司产品更新迭代快，产品结构不断优化，随着新产能的释放，公司经营能力将更为稳健，有关公司具体业绩情况请以公司在指定信息披露媒体披露的公告为准。

**22. 今年业绩预计能达到多少的增幅？未来三年预期增幅是多少？**

答：公司将严格按照信息披露规则来披露公司业绩情况，敬请关注公司公告。

**23. 顾总，您好！能否具体地阐述一下，今年我们期望达到的营收目标是多少个亿？另外，相比去年，今年的营收增幅预计能达到多少百分比？**

答：公司将严格按照信息披露规则来披露公司业绩情况，敬请关注公司公告。

**24. 董事长您好，电子复合材料按比例计算今年上半年没什么增长，今年下半年订单情况怎么样？**

答：公司电子复合功能材料在 2024 年上半年实现营收 2.13 亿元，同比增长 23.06%，增长情况良好。针对公司不同类型的产品，客户下单方式有所差异。整体来说，目前公司处于生产、销售旺季，在手订单及需求稳定。

**25. 光学模组材料满产预计能达到多少的产能？**

答：公司细分产品较为丰富，产线产能与所生产的具体产品规格、生产效率等因素有关，目前公司已实现部分光学材料的稳定量产，仍致力于持续提高生产效率、提高产出。

**26. 请帮忙介绍，今年以来，公司所在的新材料行业景气度如何？**

答：新材料行业景气度较高。当前，在新一轮科技革命和产业变革大势下，全球新材料产业格局发生重大调整。新材料与消费电子、信息技术、能源、医疗器械、生物等高新技术领域加速融合，生物基因、新能源等新技术、新模式蓬勃兴起，新材料创新步伐持续加快。全球主要国家纷纷制定了与新材料相关的产业发展战略，大力促进本国新材料产业发展。

**27. 如何看待现阶段公司所在材料细分领域发展趋势？**

答：公司所属的功能性材料行业涵盖领域广、应用行业跨度大，是新材料产业的细分、前沿、关键材料领域，对我国电子制造业、消费电子行业等产业发展具有显著的助力作用，是我国重点支持和发展的行业之一。目前国内已经通过纲领性文件、指导性文件、规划发展目标与任务等构筑起新材料发展政策金字塔，予以了全产业链、全方位的指导，材料行业将迎来较好的发展阶段。

**28. 随着市场转暖，今年来，国内市场、海外市场，在手订单环比、同比增长情况？**

答：2024 年上半年，公司内销收入 2.68 亿元，同比增长 32.38%，外销收入 0.41 亿元，同比增长 291.75%，发展态势良好。针对公司不同类型的产品，客户下单方式有所差异。目前公司处于生产、销售旺季，在手订单及需求稳定。

**29. 半导体行业技术迭代日新月异，AI 及其驱动的新智能应用将成为推动半导体产业持续前行的重要驱动力。请问，贵公司产品的新应用方向有哪些？又有哪些准备和计划？**

答：公司产品可以应用于各类智能终端、显示屏幕、可穿戴设备、新能源汽车、医疗等领域，应用范围广泛。目前公司产品主要应用于消费电子行业，同步也在积极关注和布局新能源汽车、医疗等领域的产品应用。

**30. 目前贵公司在半导体领域的项目研发的进展情况如何？有哪些突破？**

答：公司目前暂无半导体领域的研发项目，有关公司研发项目的详细情况请参见公司定期报告。

**31.上游原材料价格上涨，对公司相关的原材料成本价是否有所影响？对应毛利率变化情况如何？预计下半年营收增长趋势如何？**

答：公司部分原材料受上游原料价格和市场供需关系影响，有呈现不同程度的波动，对公司有一定影响。公司持续进行成本优化，通过精益化管理，保持成本竞争力。近年来公司整体毛利率水平有所下降，主要系与公司产品结构变化有关，公司三大类业务情况不同，需要细分去看。后续随着业务结构的持续优化，公司整体毛利率水平可能仍有一定波动。

**32.近期，石油石化、金、铜、铝、镍等有色金属等大宗商品价格上涨，贵公司在这块是有做套保吗？如何应对原材料价格波动？**

答：公司目前未开展大宗商品的套保，公司平时会密切关注原材料价格变动情况、加强原材料价格管理，根据实际需求也会考虑对部分原材料适当进行备料。

**33.关于业务出海。在国内市场需求不足情况下，出海成为企业新选择。公司2024年上半年境外收入占营收比例？出海业务进展如何？**

答：2024年上半年，公司外销收入 0.41 亿元，占营收比重 13.18%。近年来，公司坚持以客户为中心的理念，积极进行海外布局，提高全球化经营能力，目前已在中国香港、美国、新加坡等地设立全资子公司。

**34.公司在降本增效、三费使用等方面取得成绩？**

答：公司持续通过精益生产、提升设备产出效率、减少浪费等方式进行降本增效。