

证券代码：688560

证券简称：明冠新材

明冠新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度业绩网上说明会的投资者
会议时间	2024年4月24日11:00-12:00
会议地点	上海证券交易所上证路演中心（网址： http://roadshow.sseinfo.com/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理：闫洪嘉先生 董事会秘书：叶勇先生 财务总监：赖锡安先生 独立董事：罗书章先生
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>为加强投资者关系，便于广大投资者更加深入、全面了解公司2023年度经营情况，公司于2024年4月24日以网络互动方式召开2023年度业绩说明会，本次业绩说明会通过上证路演中心网络互动进行，公司主要管理层出席会议，对投资者关心的问题进行解答交流。相关交流情况如下：</p> <p>1、请问董事长如何看待未来行业的趋势，另外明冠未来可以</p>

采取哪些策略来提升公司业绩？

答：尊敬的投资者：您好！

对光伏行业 2024 年价格竞争局面延续的状态，公司将采取以下措施改善公司业绩：

- 1、根据行业竞争情况及时调整产品报价策略。
- 2、加强生产现场管理，提升生产良率，保持产品持续降本，降本增效。
- 3、优化库存管理，及时清理积压品、半成品及原材料，盘活存量资产，缩短采购周期，提升库存资产质量和资产利用效率。
- 4、加快逾期贷款的回收，降低应收货款坏账风险，改善经营现金流量，提高公司抵御行业风险能力。

谢谢！

2、光伏组件“N型化”全面加速，请问公司报告期内N型光伏组件发展情况如何？

答：尊敬的投资者：您好！

2023 年，在 N 型和双玻组件不断增长的趋势下，光伏组件加速从 PERC 到 N 型的转型，这对光伏组件的封装胶膜提出更高要求。2023 年，公司增加了“太阳能电池背板+太阳能电池封装胶膜”、“太阳能电池背板+太阳能电池封装胶膜+智能网栅膜”等光伏组件整体封装解决方案，其中“超低水透背板+胶膜+智能网栅膜”整体封装方案解决了 N 型单玻轻质组件的封装难点。公司太阳能组件封装材料产品结构得到了丰富，同时解决了双玻组件占比快速提升对太阳能电池背板需求减少的风险，提升公司行业竞争力。

谢谢！

3、从长远来看，市场对 N 型光伏组件产品前景看好，请问公司在这方面有何布局？

答：尊敬的投资者：您好！

公司针对光伏组件封装材料这一发展变化趋势，加大了 N 型光伏组件封装胶膜的产销规模，已建成年产 1 亿平米的越南明冠胶膜生产基地和年产 1.2 亿平米的明冠江西胶膜生产基地，设计总产能

达到2.2亿平米。同时，公司定增项目年产1亿平米B0背板建设项目按计划推进中，2024年一季度部分设备已完成调试。

谢谢！

4、为应对行业竞争加剧，请问公司采取了什么举措降本增效增加竞争力？

答：尊敬的投资者，您好！

报告期内，特别是2023年下半年国内光伏行业内卷加剧，公司积极开展“提质增效”行动，通过提升产品良率，加强原材料及成品的库存管理，优化经营现金流等措施，以开源节流、节费降本为运营管理目标，提升公司经营资产质量和抵御行业风险能力。

谢谢！

5、请问公司经过多年的发展，在光伏行业所处的地位如何？

答：尊敬的投资者，您好！

公司立足于太阳能电池封装背板、太阳能电池封装用胶膜和锂电池软包铝塑膜业务，持续加大研发投入，实现新能源复合膜材料产品持续创新、优化工艺技术和生产管理，坚持规模化生产、高效管理和严控品质，不断提升产品质量和市场竞争能力。

2023年，公司B0型背板和特种背板产品订单稳中有增，全年完成各类背板产销量9,576万平米，现有产能及产销规模均处于行业第一梯队，行业地位和竞争力保持稳定；实现胶膜产销量6,393万平米，销量同比增幅174%。

谢谢！

6、请问公司股价下跌这么厉害，公司有什么提振措施？

答：尊敬的投资者：您好！

公司股价下跌是受行业竞争加剧及资本市场波动等多种综合因素的影响，在“碳达峰”和“碳中和”的政策驱动下，公司看好清洁能源行业的长期发展趋势。另外，公司及公司实控人相信公司的发展前景，在二级市场积极组织回购及增持公司股票，具体请查阅公司公告。

谢谢！

7、据了解，2023年度公司归属于上市公司股东的净利润较上年同期下降122.76%，请问公司业绩下滑的原因是什么？

答：尊敬的投资者：您好！

公司报告期业绩下滑主要由于：光伏行业整体产能扩张，行业竞争加剧，公司主营产品销售价格持续下降影响，导致公司业绩出现亏损的情况。

谢谢！

8、请问董事长认为铝塑膜业务未来是否能够成长为明冠的第一大主业？

答：尊敬的投资者：您好！

公司致力于为客户提供高品高值的电池封装材料成为公司经营发展的首要目标。公司将“成为新能源电池封装技术引领者”作为公司长远发展愿景。

谢谢！

9、请问公司23年铝塑膜销量相比较24年下滑幅度较大的原因，以及为什么23年铝塑膜的项目在建工程进展如此缓慢，还有就是公司铝塑膜是否通过国内电厂厂商的认证？

答：尊敬的投资者：您好！

2023年，因碳酸锂价格波动幅度较大，锂电池企业开工不足及降本压力，导致铝塑膜市场需求不足，公司铝塑膜业务销量及价格下降较大。

公司铝塑膜定增项目处于建设初期阶段。公司维护好与赣锋锂电、孚能科技、南都动力、清陶能源、骆驼电池、国轩高科等老客户的合作关系，同时积极开发ATL、冠宇、蜂巢能源、广州巨湾等新客户，加快铝塑膜产品认证，提升明冠铝塑膜在行业的品牌影响力和市场份额。

谢谢！

10、请问公司22年铝塑膜销量相比较23年下滑幅度较大的原因，以及为什么23年铝塑膜的项目在建工程进展如此缓慢，还有

就是公司铝塑膜是否通过国内电池厂商的认证，清陶能源分厂区与贵厂同在宜春经济开发区，能否就近与清陶能源提供合适的铝塑膜？

答：尊敬的投资者：您好！

2023年，因碳酸锂价格波动幅度较大，锂电池企业开工不足及降本压力，导致铝塑膜市场需求不足，公司铝塑膜业务销量及价格下降较大。

公司铝塑膜定增项目处于建设初期阶段。公司与赣锋锂电、孚能科技、南都动力、清陶能源等老客户保持合作关系，积极开发ATL、冠宇、蜂巢能源等新客户。

谢谢！

11、贵司给客户的账期比较长，请问在既要留住客户的压力下同时在行业下行期如何防范坏账风险，有什么具体措施。

答：尊敬的投资者：您好！

公司给客户账期属于行业正常水平，面对行业下行周期，公司将采取以下措施防范坏账风险：

1、公司调整客户结构，选择支付能力强的优质客户，降低客户坏账风险。

2、加快逾期贷款的回收，降低应收货款坏账风险，改善经营现金流量，提高公司抵御行业风险能力。

谢谢！

12、请问铝塑膜业务未来是否存在爆发式成长空间，明冠的产能规划如何，现在还存在哪些业务拓展的痛点？

答：尊敬的投资者：您好！

公司已建成年产1300万平的铝塑膜产能，同时推进铝塑膜定增项目建设。公司与赣锋锂电、孚能科技、南都动力、清陶能源等老客户保持合作关系，积极开发ATL、冠宇、蜂巢能源等新客户。

谢谢！

	如需查看业绩说明会完整内容，请登陆 http://roadshow.sseinfo.com/
附件清单 (如有)	无
日期	2024年4月24日
备注	公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理办法》等规定，保证信息披露的真实、准确、完善、及时、公平，没有出现未公开重大信息披露等情况。