

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：2024-007

投资者关系活动类别	特定对象调研
参与单位名称	国信证券、国金证券、东吴证券、华夏基金、仁桥资产、凯石基金、人保资产、淳厚基金、晨翰基金、弈宸基金、方正资管、重庆环保基金、外贸信托、中英人寿、微宇基金、大家资产、招商证券、菁英时代、瀚信资管、道合资管、中信建投证券、万家基金、利位资产、亚太财险、前海登程资管、合众易晟资管、恒悦资管、方正资管、生命保险资管、海富通基金、中海基金、华泰柏瑞基金、Hel Ved、锦绣中和资管、东兴基金、汇丰晋信基金、富国基金、凯恩投资、万吨资产、大道至诚资管、华软新动力基金、浦银安盛基金、涌乐投资、湘楚资产、国华兴益保险、兴证全球基金、混沌投资、磐厚动量资管、悦城资本、德邻众福资管、博时基金、华泰国际（以上排名不分先后）
时间	2024年4月19日、2024年4月23日
地点	电话会议
总接待次数	4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.公司 2023 年度及 2024 年一季度经营情况介绍。</p> <p>答：2023 年，公司实现营业收入 5.11 亿元，同比增长 10.64%；实现归母净利润 1.93 亿元，同比增长 4.36%；实现扣非后归母净利润 1.68 亿元，同比增长 1.34%。截至 2023 年底，公司总资产为 20.85 亿元，净资产为 18.92 亿元。2023 年公司电子复合功能材料实现营收 4.09 亿元，同比增长 18.66%；光电显示模组材料实现营收 0.40 亿元，同比增长 106.59%。电子复合材料作为公司主营业务基本盘，持续实现新项目导入，保持稳定增长；另外，光电类材料也为公司开启了新的增长空间。2024 年一季度，公司实现营业收入 1.33 亿元，同比增长 63.32%；实现归母净利润 0.41 亿元，同比增长 37.32%；实现扣非后归母净利润 0.35 亿元，同比增长 56.34%。截至 2024 年 3 月底，公司总资产为 20.40 亿元，净资产为 19.10 亿元。今年一季度的营收增长，也是来源于电子复合材料和光电类材料的增长。</p> <p>2.公司募投项目的进展介绍。</p> <p>答：公司目前在建中的主要有三个募投项目，分别的情况如下：公司 IPO 募投项目“功能性材料扩产及升级项目”已有 5 条产线投产，后来新增的 3 条新产线正在进行配套无尘室工程的建设，在今年也可以陆续投入使用。再融资募投项</p>

目“新建高效密封胶项目”在 2022 年底开工建设，截至目前整体工程已基本完成，该项目在今年将开始试生产，公司将可以实现上游业务的延伸和新产品的拓展，胶粘剂材料主要面向消费电子领域和汽车领域。再融资募投项目“创新中心项目”在 2023 年上半年开工建设，目前按计划建设中，建设进展顺利。

3.请介绍下公司产线、产能的情况？

答：公司两处复合功能性材料厂区现共有 12 条量产涂布线，此外，世诺厂区还新增了 3 条新产线目前在进行配套无尘室工程建设，预计新产线今年可以投入使用。世诺厂区的产线规格比世华厂区的产线会更高一些，假设生产同一款产品，世诺一条产线的效率相当于世华一条产线的 1.5 倍左右。但公司产品细分品类较多，产线通用性较高，加上每年有淡旺季因素影响，不能直接线性计算产值。由于世华厂区部分设备使用时间较长，今年开始公司在设备的生产安排上也会做些策略性的调整。目前公司电子复合材料的产能供应较为充足，能满足高峰期间单月最高峰的需求；光电类材料的产能正在加快建设，后续将通过新产线补充。一般来说，上半年是公司生产、销售的淡季，上半年的产能利用率会低一些。

4.公司 2024 年一季度营收、净利润增长比较不错，主要原因是什么？

答：公司今年一季度营收、净利润增长较为明显，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，这类产品在第一季度也开始放量，公司光电材料在一季度同比实现了较好的增长。

5.公司与 A 客户合作情况介绍。

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、笔记本电脑、平板、可穿戴设备等。配合客户的多样化需求，公司的项目数量是持续增加的，不过每个项目的体量差异较大，几十万到几千万的都有。随着公司的发展，目前我们更关注单个大项目的体量突破以及战略项目的推进。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，公司还将持续提升综合能力，继续推动进口替代，扩大产品应用场景。

6.毛利率下降的原因及对中长期毛利率的展望？

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三大细分业务上的毛利率情况。

7.光电材料的市场空间如何？

答：光电类产品的市场空间非常大，从全球市场来看，大概能够达到 500 亿元级别，单一项目体量大的可以达到 30 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，得到了客户的认可，公司在推动包括上下保、支撑膜等其他光学类产品的验证时相对更有经验，今年有望继续实现一些新产品的量产销售。

8.公司胶粘剂产品主要用在什么领域？

答：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。在技术方面，公司已有多年的技术储备，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。该项目可以满足自用和对外销售，并且对外销售主要依托现有客户资源，公司在消费电子领域的密封胶产品应用预计会优先落地。

9.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 6106 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材料和光电类材料倾斜，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也比较激烈，都是国内企业在卷。

10.公司前五大客户是哪些？

答：公司在年报中披露的前五大客户都是公司的下游直接客户，主要是模切厂商，不是终端客户。