

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： 2025-002

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
参与单位名称及人员姓名	参加明冠新材 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的广大投资者
时间	2025 年 6 月 9 日（周一）下午 15:00~16:00
地点/方式	上证路演中心 <a href="https://roadshow.sseinfo.com">https://roadshow.sseinfo.com</a> 网络文字互动
上市公司接待人员姓名	1、董事长兼总经理：闫洪嘉 2、董事会秘书：叶勇 3、财务总监：赖锡安 4、独立董事：罗书章
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、铝塑膜定增项目 2025 年底能否完成？计划再次延期吗？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！</p> <p>公司铝塑膜定增项目将根据市场需求变化来推进，有关项目建设进度事宜将在定期报告等公告予以披露，请您关注。</p> <p>谢谢！</p> <p><b>2、请问公司在投资者关系管理和市值管理，通过什么方式来增强投资者信心？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！</p> <p>报告期内，公司投资者关系部通过定期报告、临时公告、热线电话、公司邮箱、上证 E 互动平台、业绩说明会等方式，</p>

多渠道多维度开展投资者关系管理工作，与机构投资者以及中小投资者建立良好的沟通渠道，提升投资者信心，进一步塑造公司良好的外部形象。公司自上市以来，积极履行公众公司责任，坚持盈利年度每年现金分红比例达 30%以上，上市后已累计分红金额达 1.1 亿元。

报告期内，公司再次回购公司股票和实控人再次增持公司股票。截至 2024 年 7 月 31 日，公司完成第二期股份回购方案，通过上海证券交易所交易系统以集中竞价交易方式回购公司股份 489,0141 万股，占公司总股本 2.43%，累计回购股份 1262.7198 万股，占公司总股本 6.27%。

2024 年，公司实控人闫勇对公司发展充满信心，截止 4 月 24 日，其当年通过上海证券交易所集中竞价交易系统累计增持公司股份 830,000 股，占公司股份总数的 0.4123%。2024 年 8 月 29 日公司披露了《明冠新材料股份有限公司关于实际控制人控制的企业增持公司股份计划的公告》，计划通过上海证券交易所集中竞价交易系统增持不低于 300.00 万股（占公司总股本的 1.4903%）股份且不超过 319.00 万股（占公司总股本的 1.5847%）股份，该增持计划正在实施。

谢谢！

**3、光伏行业竞争加剧，请问公司报告期内光伏组件发展情况如何及其措施？**

尊敬的投资者，您好！

报告期内，公司光伏组件封装胶膜产品产销量和销售收入指标同时增长态势，光伏组件封装胶膜销售出货 8,335.93 万平米，同比增幅达 30%；但太阳能电池背板产销业务受单玻组件占比逐步降低带来的需求降低以及背板价格竞争加剧等因素影响，背板销售出货 3,048.71 万平米，背板销量和销售收入同比均下降 60%以上。2024 年 1-12 月，光伏组件封装材料销售出货合计 11,472.19 万平米，同比下降 28%；实现营收 8.10 亿元，同比下降 37%。公司在保持光伏组件封装材料行业竞争力的前提下，针对行业价格竞争加剧和下游单/双玻组件封装材料需求变化情况，及时调整背板和胶膜产能规划，加大胶膜产品开发力度，通过加强内部经营管理，推行提质增效措施，保障企业经营效益基本稳定。

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？**

尊敬的投资者，您好！

报告期内，国内光伏行业在 2023 年 4 季度起，产业链产品价格竞争愈演愈烈。针对因产能过剩催生价格内卷的市场变化，公司积极开展“降本增效”行动，成立公司战略采购委员会，通过降低材料采购成本、优化生产工艺和人员结构、降低物料库存，优化经营现金流和投资现金流等措施，开展以“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。主要通过以下措施提升公司主要产品的盈利能力及行业竞争力，具体如：

1、根据光伏封装材料需求结构变化和产品价格继续下探趋势，及时调整生产计划和产品报价策略，维护好优质客户战略合作关系，稳定优势产品订单。

2、加强生产计划管理，优化人员结构，提升生产良率，保持产品持续降本。

3、控制物料存量，盘活低效固定资产，提高资产质量和资产利用效率。

4、加快逾期货款催收，控制货款坏账风险，改善经营现金流量和投资现金流，安全稳健度过行业调整周期。

5、进行组织变革，提升供应链议价能力和新品研发能力，从原材料和研发端实现产品降本。

6、加强公司信息化建设，启动 MES 生产管理系统、PLM 产品生命周期管理系统和 ERP 系统升级，整合公司各环节数据信息，推行两化融合和数字化成熟度贯标，提升公司数智化管理水平。

7、加强公司合规治理和内控管理、规范募集资金管理使用，做好信息披露。

8、做好公司及子公司高企复审工作，明冠新材及子公司明冠锂膜再次获得高新技术企业证书，继续享受高新技术企业税收优惠政策，降低税费成本。

谢谢！

**5、从公司年报披露来看，去年公司研发投入有较大幅度的增长，请问 2024 年公司取得了多少研发成果？**

尊敬的投资者，您好！

公司经过多年研发积累，公司形成了具有自主知识产权的核心技术体系，其主要包括功能性高分子薄膜研制技术、特种粘合剂开发技术、材料界面处理技术、材料光学设计技术、精密涂布复合技术和功能性材料分散技术等。在薄膜基材和胶粘剂制备、材料表面处理以及涂布复合工艺方面形成公司的核心能力，增强了公司的比较优势和核心竞争力。

2024 年，公司申请获批设立“国家级博士后科研工作站”，建立了以 4 名博士、23 名硕士为核心研发人才的复合膜材料研发队伍。报告期内，公司已累计获得授权专利 91 项，其中发明专利达 40 项，当年新增专利申请数 16 项。

公司根据光伏组件封装胶膜市场需求，增加 N 型高效组件封装胶膜新品开发力度，已取得部分研发成果的有关胶膜和铝塑膜新品研发项目有：（1）异质结太阳能电池互联用承载薄膜，完成大批量试制，客户端批量性稳定应用；（2）N 型 BC 组件封装用 EPE 胶膜的研究与开发，完成小批量试制；（3）

钙钛矿光伏组件专用封装胶膜的研究与开发，处于实验室开发初期阶段；（4）异质结组件高功率光转换封装胶膜的研究与开发，光转 EPE 持续批量出货，处于量产导入阶段；（5）一款快速热封热法工艺铝塑膜产品的研发，已出样品送客户验证。

谢谢！

**6、胶膜行业过剩严重？2025年一季度的开工率是多少？公司战略上是否存在失误？如何纠正？**

尊敬的投资者，您好！

2024年，中国光伏行业发展形势不容乐观，虽然硅片、电池片、光伏组件产量、出口量和国内光伏电站装机量等均保持较快增长，但是光伏组件封装辅料产品价格、产值和出口额均出现持续下跌状态，国内光伏产业链产能过剩明显。但公司2024年胶膜产销量保持同比约30%的增幅。

2025年一季度开工率与2024年度基本持平。

2024年，太阳能电池封装用背板业务受产能过剩、单玻组件市场占比下降、价格竞争加剧等因素综合影响，太阳能电池背板销量和销售收入同比下降。光伏产业链企业降本压力持续增加，为满足下游战略客户对N型高效HJT、BC光伏组件的封装需求，公司推出了“太阳能电池封装胶膜+智能网栅膜+太阳能电池背板”、“封装胶膜+智能网栅膜+超低水透背板”整体封装方案，成为上下游“可靠的新材料伙伴”。公司根据光伏组件封装材料市场变化及时调整产品结构，满足战略客户需求。

谢谢！

**7、请问公司经过多年的发展，在光伏行业所处的地位如何？**

尊敬的投资者，您好！

报告期内，N型光伏组件占比快速提升，已由2023年占比24.7%提升到72.5%，光伏行业在N型和双玻结构光伏组件的双重市场因素助推下，光伏组件从PERC到Topcon加速转型，光伏组件以TOPcon为代表的N型高效组件开始进入快速增长时期，这对光伏组件封装胶膜的封装性能提出了更高要求。近几年，近两年国内光伏组件装机量同比大幅度增长的同时，光伏组件单玻与双玻结构发生了很大变化，双玻/双面光伏组件成逐渐为市场主角，光伏组件封装胶膜也成为光伏辅料市场的主力产品。2024年，公司太阳能电池无氟背板、黑色背板、透明网格背板等产品销量有所下滑，但市场占比依旧位居第一梯队。

	<p>2024年，公司背板产销量和占比均下降，胶膜产销量和占比指标保持同比双增长，光伏组件封装用胶膜产销规模暂居第二梯队。报告期内，公司以“可靠的新材料伙伴”为发展愿景，为客户提供适配的稳定可靠的光伏组件封装解决方案，开发了“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+太阳能电池背板”等光伏组件整体封装解决方案，得到战略客户的认可，其中“封装胶膜+智能网栅膜+超低水透背板”整体封装方案解决了客户N型单玻轻质组件的封装难点。</p> <p>2024年，公司锂电池铝塑膜产品产销业务受公司内部主动调整销售策略的影响，2024年完成锂电池铝塑膜销售出货401.36万平米，同比下降13%；实现营收3,803.33万元，同比下降34%；铝塑膜市场份额居国产品牌前列。</p> <p>谢谢！</p> <p><b>8、请问明冠新材如何通过越南明冠项目和合肥基地的建设，提升胶膜产能和市场竞争力？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！</p> <p>报告期内，越南明冠年产1亿平米光伏组件封装胶膜项目于2024年1月实现全面投产，提升公司海外胶膜市场竞争力和市场份额，解决了东南亚及美国、土耳其等海外光伏组件客户对太阳能电池封装胶膜的需求，部分抵消了背板市场需求不断下降的系统性风险，逐步稳定了公司在光伏辅料行业的综合竞争力。截至2024年12月，公司已具备年产2.2亿平米胶膜产能。同时，公司合肥基地年产2亿平米胶膜项目土建工程基本完工。</p> <p>谢谢！</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2025年6月9日
<b>备注</b>	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。