

广东莱尔新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	银河证券：戚喜夏、邹永慧、钟宇佳等 深圳市麻王投资集团有限公司：冯健饶 广东暴龙私募基金管理有限公司：余毅 广州市龙智投资管理有限公司：杨玉玲 中大情私募基金管理（武汉）公司：刘剑荣 银河粤科私募基金管理有限公司：贺民 广州市摩星岭控股有限公司：温文俊、董琳 广州点亮资本投资合伙企业（有限合伙）：张孟华 大兴华旗：钟应球、何海杰 江苏盛世纪私募基金管理有限公司：潘宏展 平安银行：彭行 建设银行：周烜秋 海晟金融租赁：陈耀星 广州工控资本管理有限公司：李伟 广州私募基金协会：陈思广 及其他参与活动的机构和投资者
时间	2025年6月9日 10:00-12:00
地点	广东省佛山市顺德区大良街道五沙社区顺宏路1号莱尔科技办公楼一楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理兼董事会秘书：梁韵湘 董事、副总经理：龚伟全 证券事务代表：吴琦
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一环节：公司发展概况介绍</p> <p>公司管理层介绍了公司的基本情况、经营情况及未来发展战略等。</p> <p>第二环节：问答环节</p> <p>问题一：公司2024年和2025年第一季度业绩增长的原因？</p>

回答：2024 年度，公司营业收入同比增长 19.95%，归母净利润同比增长 27.69%，业绩增长主要系功能性胶膜材料和涂碳箔业务收入的增长所致，营业收入增长以及产品结构调整带来毛利增长，公司盈利水平进一步增强；2025 年第一季度，公司营业收入实现同比增长 65.94%，归母净利润同比增长 27.87%，主要系新能源材料类产品销售收入增长所致。

问题二：在汽车电子里，FFC 将逐步替代传统 FPC，FFC 替代的优势在哪里？

回答：公司研发生产的 FFC 可应用于汽车安全气囊、中控、车载显示屏、电动车/天窗等，相较于传统线束或 FPC 方案，FFC 以其超薄厚度、长距离信号传输、重量轻、体积小巧、耐弯曲性能好等特点，在安全性、轻量化、长距传输、布局规整等方面具备突出优势，此外 FFC 厚度薄，形状规整，可省去大量排线连接工作，适合规模化大批量生产，为锂电池组装环节自动化生产提供基础，锂电池 CCS 信号采集的 FFC 替代传统铜线线束、FPC 趋势明确。

问题三：公司涂碳箔业务是如何突破新能源行业目前低毛利困境的？涂碳箔在固态电池、钠离子电池的应用情况？

回答：公司涂碳箔业务是如何突破新能源行业目前低毛利困境：①供应链协同增效：公司与神火新材建立了长期稳定的战略合作关系，神火新材作为国内优质的铝箔供应商，可保障公司铝箔的稳定供应，且公司河南生产基地临近神火新材厂区，有效降低原材料运输成本和交期，提高运营效率；②技术创新提高产品价值：尽管新能源行业面临价格压力，但涂碳箔作为磷酸铁锂电池的关键集流体，其性能直接影响电池品质。随着磷酸铁锂材料性能趋近理论极限，客户更看重涂碳箔的技术迭代能力而非价格。公司持续加大研发投入，重点突破核心材料合成与配方优化技术，重点与客户共同开发固态、半固态、钠离子电池、磷酸锰铁锂等新产品配套的涂层产品及方案，与行业优质的客户共同成长和进步，增强客户粘性，提升公司盈利能力。

② 涂碳箔在固态电池、钠离子电池的应用情况：公司以涂碳铝箔业务为基本盘，通过核心材料合成、关键配方优化、微纳米材料分散、均匀涂覆工艺等核心技术延伸产品线，延伸推广涂碳铜箔、高达因清洗铝箔（自主开发特殊表面处理）、安全涂层、固态电解质涂层（氧化物）、功能性隔热涂层等需要实现各项功能性要求涂层的产品，拓展产品边界，终端应用领域不局限于动力、储能锂电市场，可延伸至半固态电池、固态电池、锂硫电池、超级电容器、钠离子电池、一次电池等产品领域，通过材料创新打破传统锂电应用边界，构建新的增长曲线。

问题四：公司功能胶膜产品主要应用领域有哪些？

回答：功能性胶膜材料是微电子学、光电子学、磁电子学、高分子化学等学科交叉的产品，其应用产品是微电子、光电子、信息存储、传感器、光学等领域的重要组成部

分。

2024 年，公司在汽车胶膜和 CCS 应用胶膜领域取得收入增长，公司功能性胶膜的产品矩阵在传统 3C 行业基础上，成功研发多款高性能产品矩阵，全面覆盖汽车智能化与电动化升级需求，进一步向汽车、服务器、智能座舱等高增长领域延伸。针对新能源汽车电控系统，公司推出适用于高温高湿环境的热熔胶膜产品，并顺利切入多家主流车企供应链。围绕 AI 产业崛起，公司开发高频传输用胶膜、屏蔽材料和高速 FFC 线材，全面布局服务器与交换设备市场，持续巩固在高性能连接材料领域的领先地位。

问题五：公司碳纳米管的产品优势在哪？碳纳米管的市场发展空间如何？

回答：1、**公司碳纳米管产品优势：**①工艺技术方面，公司具备催化剂制备、碳纳米管粉体制备、碳纳米管纯化、碳纳米管分散应用等全流程的关键核心技术。公司具有多种催化剂配方储备和研发能力，可根据市场需求快速实现不同性能碳纳米管的批量化制备。公司采用氯气纯化法对碳纳米管进行提纯，该工艺实现了高纯碳纳米管粉体的制备，纯化过程无污染、金属盐可回收，解决了以往碳纳米管酸洗和高温提纯工艺的污染严重、高能耗等缺点，提升环境保护和资源循环利用的能力，实现了技术迭代升级，提高产品品质。②碳纳米管生产设备方面，公司现已拥有碳纳米管粉体制备环节的发明专利，能够根据不同产品生产工艺的要求，对制备设备实施快速改造，并且拥有全自动运行、低能耗等特点，成功攻克了碳纳米管生产过程中易出现缠绕以及连续化生产难度大的关键难题。这不仅能够大幅降低人工成本与能耗成本，还能有效提高生产效率和自动化水平，具备卓越的设备集成创新优势。③应用开发方面，公司已成立多个研究团队，积极推进碳纳米管在锂电快充、高镍三元、硅基负极和固态电池，防静电、电磁屏蔽和吸波复合材料，加热膜、导热片、半导体等领域的应用。④客户拓展方面，公司通过已有的新能源涂碳箔等产品切入新能源汽车、动力电池等新能源领域，积累了储能和动力电池行业客户资源，碳纳米管客户群体与涂碳箔客户群体高度重合，利于公司与现有客户快速达成在碳纳米管领域的合作。

2、碳纳米管市场发展空间：碳纳米管作为新型导电剂，具备优秀的导电性能，相对于传统锂电导电剂能够全方位提升电池能量密度、循环寿命、倍率等性能，更为契合下游如高镍三元、硅基负极、快充电池、固态电池等高性能电池需求。根据中信证券研报表示，碳纳米管受益于硅基负极、快充电池、固态电池等新技术渗透率不断提升，迎来用量提升与产品升级。据中信证券测算，多壁碳纳米管浆料 2030 年市场空间为 248 亿元，2024-2030 年年均复合增长率为 33%，叠加考虑单壁碳纳米管粉体后，预计 2030 年碳纳米管全行业的市场空间为 419 亿元。

问题六：公司出口情况如何？是否有出海规划？

回答：2024 年度，公司主营业务外销金额为 9,735.05 万元，占主营业务收入的

比例为 19.10%，主要出口至越南、泰国、马来西亚、印度尼西亚等国家和地区；2024 年，公司功能性涂布胶膜产品、FFC 线材以及 LED 柔性线路板外销销售收入均保持增长，公司主营业务外销收入同比去年同期实现 11.49% 的增长。

公司坚持全球化战略，在对美贸易风险日益凸显的背景下，公司加大与欧盟、东盟等“一带一路”国家所在地的客户合作。以越南、泰国、印尼为代表的东盟国家受益于低廉的劳动力要素价格及快速增长的本地需求，正成为全球制造业转移的重要目的地。公司紧抓这一趋势，采取“本地化+全球化”双轮驱动策略，2024 年，公司在中国香港成立全资子公司和瑞科技，进一步拓展中东、非洲、拉美等新兴市场，以全球化需求拉动新的产品开发，力争实现业务的全球化扩张。

问题七：公司与高校合作模式是怎么样的？

回答：公司始终以科技创新为核心驱动力，持续完善技术创新体系，深化与高校、科研院所及行业专家的战略合作。公司先后与清华大学、武汉大学、华南理工大学、江汉大学等知名高校建立了产学研合作机制，主要合作模式为：①联合研发模式：由公司提供研发需求和资金支持，高校科研团队负责技术攻关，双方共同组建项目组，共同推动成果转化。②产学研合作模式：通过项目制合作方式，整合高校研发资源与公司产业化能力，在人才培养、技术研发、成果转化等方面开展深度协作，实现技术突破与产业应用的有机结合。