

上海永冠众诚新材料科技（集团）股份有限公司

关于机构投资者调研的会议纪要

调研时间：2021年2月24日 10:00-11:00

调研地点：公司会议室

调研方式：座谈

参与机构：东方证券公募权益投资部基金经理----周扬

公司参与人员：董事长吕新民、副总经理郭雪燕、董事会秘书杨德波、总经理助理李颖达、总经理秘书鲁世祺

调研活动主要内容

第一部分：公司介绍 IPO 和可转债募集资金投资项目实施进展

1、年产 7,380 万平方米水性 PVC 胶带胶粘制品生产线建设项目

相关生产设备于 2020 年 12 月安装到位，预计经过一到两年时间逐步实施达产。项目使用的水性环保胶水相较常规的溶剂型胶水更加环保、更低 VOCs。

2、年产 7,000 万平方米水性美纹纸胶带胶粘制品生产线建设项目

计划于 2021 年 6 月开始投产，经过一年左右时间逐步实施达产。

3、年产 4,200 万平方米无溶剂天然橡胶布基胶带胶粘制品生产线建设项目

计划于 2021 年 4 月开始投产，经过一到两年时间逐步实施达产。

4、江西永冠智能制造产业升级一期技改项目

布鲁克纳 BOPP 薄膜生产线一线于 2019 年 6 月签订合同，2020 年 6 月至 9 月从德国分批发货，在江西基地经过 130 余天的安装调试，已于 2021 年 1 月 31 日投产，年产薄膜约 6 万吨。

智能化立体仓库将于 2021 年 6 月起分批投入使用，借助自动化传送设备和 ERP、MES、WMS 系统，可以实现一键自动取用物料。未来中长期看，生产系统的人员占用比例将进一步降低。

5、山东永冠新型包装材料及胶粘材料智能化一期生产项目

公司选址胶带厂高度聚集的山东临沭，建设山东基地一期项目（布鲁克纳 BOPP 薄膜生产线二线），预计 2021 年 11 月投产，年产薄膜约 6 万吨。当地胶带厂普遍规模较小，且集中在后道工序、同质化竞争，导致利润微薄。项目生产薄膜暂定销售给当地胶带加工厂。

6、线束、医用胶带产研一体化及制造基地建设项目（研发总部项目）

公司于 2020 年设立线束胶带事业部、热熔胶事业部、医用胶带事业部及新材料事业部，目前相关产品均已获得客户认可。还需完成汽车主机厂指定认证、医用 GMP 认证，预计需要一年至一年半时间。2021 年公司还计划筹建电子胶带事业部。

产研项目位于上海总部，规划有汽车线束胶带、医用敷料耗材、汽车结构胶、电子胶带等产研业务。项目正在办理容积率提升手续，预计 2021 年 6 月开工建设。

第二部分：投资者与公司问答互动，主要提问及解答如下：

提问 1：对于汽车线束胶带、医用敷料耗材等新领域，公司的整体规划是什么，目前具体进展如何？

回答：公司的战略以民用胶带为立足根基，开拓工业胶带和医用胶带，不断拓展高附加值的新产品和新应用领域。

（1）关于汽车线束胶带：

2020 年疫情期间，公司即开始布局组建线束胶带事业部。经过近一年的发展，相关产品均已送样试用，并获得主机厂客户的初步认可。目前产品主要供应国内的线束胶带中间商。

汽车线束胶带领域的竞争对手国内主要有河北华夏，国际有 3M、德莎、日东电工。据估测，全球汽车线束胶带市场规模约 60 亿元，国内规模约 15 亿元。公司计划三年内达成规模销售。在这个领域，获得主机厂指定供应商资格的公司有着较高的准入门槛。公司经过近一年的研发攻关，产品各项性能基本都已达标，并且具备低 VOCs 优势。

（2）关于医用敷料耗材：

2020年9月，公司设立医用胶带事业部，现已推出PU胶带、口罩、棉布胶带等十余款产品，因相关医疗器械生产资质尚在办理中，目前主要以贴牌和半成品方式出售。为加快项目的实施进度，公司利用上海总部现有厂房设置洁净车间和实验室，后续规模化生产将迁移至新建研发总部大楼。公司还需办理医用GMP认证，预计耗时12至18个月，2022年年中完成。

根据BMI Research统计，2018年，全球医用敷料市场规模为121.58亿美元。公司计划三年内达成规模销售。

(3) 关于汽车结构胶：

2020年下半年，公司设立新材料事业部，正在开展的研发项目有汽车白车身用胶、结构胶条/补强片、后视镜粘接胶膜、总装外饰用胶等。此类产品投产后，预计毛利率高于民用胶带。

(4) 电子胶带：

公司正在物色合适人选，筹建电子胶带事业部。拟开发的产品有电池粘接/揭除胶带、电子遮蔽/绝缘胶带、OLED封装胶带、透明保护膜、密封/缓冲胶等。此类产品投产后，预计毛利率高于民用胶带。

提问2：公司投资大量资金建设四条BOPP薄膜生产线的原因是什么？

回答：OPP胶带在胶粘带市场中占有过半份额，由于抗拉力等性能优秀，短期内暂无法被其他胶带取代。拓展OPP胶带产能对于稳固行业地位具有重大意义，也是维持销售额持续增长的重要举措之一。这是公司全产业链布局的重要一环，各BOPP薄膜生产线逐渐投产后，OPP产品的供货能力和质量控制水平将更有保障，原材料成本相应降低，公司将更具行业话语权。

提问3：公司的上游采购业务是否具备优势？

回答：公司体量较大，在大批量采购中具有一定优势。

例如采购丁酯（OPP胶带主要制胶材料），公司会与上游供应商签订合约价格（一年一签），因而公司可以获得稳定供货，即使在当前价格飞涨、货源紧张的情况下，依然可以拿到货。合约价格是月度均价，排除了短期极端价格的影响，且提供月度返利折扣。相比之下，小规模胶带厂只能接受现货价。