

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 5 月 31 日

调研地点：公司会议室

调研方式：座谈

参与机构：重阳投资基金经理-谭伟、重阳投资基金经理-陈奋涛、重阳投资基金经理-庄达、汇丰晋信基金经理-骆志远、汇丰晋信研究员-郑小兵

公司参与人员：董事长吕新民、董事会秘书杨德波、总经理秘书鲁世祺

调研活动主要内容

第一部分：公司介绍基本情况、民用胶带业务的竞争优势、民用胶带已投增量、公司发展战略，一同参观公司展厅、展示特色产品，以及参观新事业部场地、现场讲解项目进展。

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：公司与 3M 合作的业务体量有多大，今后作何预测？

回答：公司设立初期，即与 3M 合作布基胶带出口业务。也正是 3M、Walmart 等欧美客户的综合品类招标业务，暴露了公司早期发展过程中布基胶带品类单一的劣势。面对综合品类招标业务，公司从各同行业公司采购 PVC 胶带、美纹纸胶带等半成品，成本、品质、交期各方面均受到钳制。公司基于此背景，于 2012 年在江西抚州设立生产基地对产品品类及产业链进行拓展。

公司与 3M 持续保持着稳定的 ODM 业务合作，合作领域已经从最早的布基胶带单一品类扩展至众多品类，业务规模也保持稳定高速增长。公司是 3M 在中国地区的唯一前十大供应商，3M 的民用胶粘带采购业务中，公司供货占比过半。总体来看，公司的客户分布较为分散，2020 年度对 3M 的销售额，在公司总体营业收入中占比不足 6.5%。公司预期今后与 3M 的合作业务仍会稳定发展，并将进一

步尝试拓宽工业领域胶带等附加值更高的胶带合作品类。

提问 2：公司各新事业部项目进展如何？

回答：一、降解胶带项目方面

公司投资 8.855 亿元建设可降解包装材料生产项目，经过前期市场调研，选择发展可降解胶带和可降解不干胶标贴两大类产品。

赛道方面，据 Smithers Pira 行业报告数据，可降解胶带的国内市场规模约 100 亿元，降解不干胶标贴的国内市场规模约 80 亿元（中国胶粘带及胶粘剂行业协会 2019 年统计）。在限塑令、绿色快递包装等政策浪潮之下，降解包装材料必将是市场热点。

结合市场的需求及自身的技术产业特点，公司在可降解胶带大类下，规划的产品大体分为三类包括有可降解纸封箱胶带、植物基降解胶带、可降解石头合成纸胶带。可降解纸封箱胶带作为主打产品，公司已掌握了降解材料的核心制备工艺，经认证机构检测，降解效果完全符合标准，相关技术已申报发明专利。公司基于特种造纸产业布局，特种纸基材的抗拉、耐候等各项性能均显著提高，达到了替代 OPP 封箱胶带水平。预计 2021 年 9 月此项目的配套厂房可以开工建设，2022 年下半年开始逐步投产。

降解不干胶标贴项目与降解胶带前期共用特种造纸生产线的产能，这样可以加速产能释放过程，并分担投资风险。该项目将于 2021 年下半年开工建设，2022 年下半年逐步投产。

二、新赛道新事业部方面

1、汽车线束胶带事业部：2020 年初，公司开始布局组建线束胶带事业部，对标公司是河北永乐。估算每车的线束胶带采购金额在 45~50 元，新能源汽车的采购金额更高，据此测算，汽车线束胶带的国内市场容量约 15 亿元，全球市场容量约 60 亿元。经过研发攻关，公司产品各项性能基本达标，并且具备水性溶剂涂布效率高、低 VOCs 挥发的优势，技术水平也处于领先水平。相关产品均已送样试用，初步获得了内资主机厂客户的认可。目前公司已与吉利豪达开展合作，并与安波福、丰田通商等知名汽车线束供应商开展洽谈。在主机厂客户方面，公司正在进行美国通用指定的 Labco 实验室测试，Labco 测试及通用主机厂测试通

过后，公司可快速拓展一系列主机厂客户。

2、新材料事业部：2020年下半年，公司设立新材料事业部，现已组建了一批学历高、背景专业的营销和技术团队。在车身结构胶领域的公司有富乐天山、回天、汉高、上海众盛、陶氏等。据测算，汽车结构胶的国内市场规模约为50亿元，全球约200亿元，每车采购金额在160~200元左右。公司已规划1,500 m²的车身结构胶的检测实验室、研发实验室和中试车间，月内即将落成。目前有汽车结构胶、车身胶、空腔隔断件等产品正在打样、送测，预计于2022年逐步投产。此外，事业部还与华东理工大学开展产研合作，建立了研究生实践教学基地。

3、电子胶带事业部：公司已完成了市场调查和可研分析，正在组建相关团队。事业部先期选择电子家电、新能源领域的胶带等作为发展方向，目前处于试生产阶段。

4、医用胶带事业部：2020年9月，公司设立医用胶带事业部。据中国医药工业信息中心预测，在创伤护理领域，国内的市场容量超过150亿元，全球超过850亿元。公司现已推出PU胶带、棉布胶带等十余款产品，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，待GMP认证完成后（预计为2022年下半年完成认证），可以开始销售品牌产品。

提问3：公司对新事业部抱有信心的原因是？

回答：首先，公司基于民用胶带产品这块业务稳定盈利，对工业、医用等领域的高毛利产品持续投入研发拓展新的胶带品类、发展新的事业部。其次，公司作为国内行业领先的上市公司，在国产替代的浪潮之下，也有使命及能力进行品类扩展，提升整体行业全球竞争力。

公司在民用胶带领域已经磨炼近二十年，练就了一套以精细化管理和全产业链布局为突出特点的生产经营模式，对比医用胶带、电子胶带等领域的企业具有一定优势。公司相信使用这套经营模式，跨行不跨业，仍能发挥优势、获得更高的利润率。对公司而言，汽车线束胶带、医用胶带等事业部成功的难点不在于生产工艺和研发技术，而是在于营销策略和渠道壁垒。

提问 4：公司几个生产基地如何分工？

回答：1、上海总部：2012 年，公司创立于上海青浦。前期也作为生产基地，生产各类胶带产品。2012 年来，上海总部的生产项目已全部外迁到江西生产基地，目前上海承担集团管理总部、销售、财务中心、采购中心、IT 中心等管理职能，同时作为几个新事业部的技术研发中心。

2、江西基地：为发展全品类、延伸产业链，公司于 2012 年在江西抚州设立了首个生产基地。经历近十年发展，江西基地的规模持续快速增长，占地千余亩，员工千余人，现已形成了集特种纸制造、特种膜制造、PVC 膜压延、纺织、高精度涂布、防渗上硅、全自动包装于一体的全产业链、自动化的生产格局。公司众多 IPO、可转债募投项目、自筹资金项目都布局在江西基地，包括布鲁克纳薄膜生产线一线、三线和四线、智能立体仓库项目、以及振冠可降解包装材料生产项目等。此外，江西基地通过海铁联运优势渠道，逐渐成为公司向海外输出出口产品的主要源头。

3、山东基地：为建立南北均衡布局，扩大服务半径，公司于 2020 年在山东临沭开始筹建生产基地，以辐射冀鲁豫，抢占华北市场份额。山东基地暂只规划有 OPP 胶带单一品类，设有布鲁克纳薄膜生产线二线，以延伸产业链、增厚利润。近日，薄膜生产线设备已经陆续到货，预计于 2021 年年底完成调试并投产。

4、越南基地：为减少国际贸易及经济形势变化对公司带来的不利影响，协助公司在欧美、中东、印度等地区的业务拓展，实现公司的全球化布局，公司于 2019 年开始筹备越南基地，定位越南海防，当地设置后道加工工序，涵盖的品类与江西基地类似。越南工厂项目分为两期：一期项目通过租赁厂房并配套进口现有生产设备的方式实现快速开工、生产并完成接单出货任务，二期项目通过购置土地并自建厂房方式同步进行生产规模拓展。受 2020 年年初的疫情影响，公司越南项目进展有所推迟。目前，公司一期项目已顺利实现既定目标，陆续完成北美部分客户的验厂、出货等任务并逐步增加订单数量，二期项目厂房目前处于建设阶段并计划于 2021 年 7 月实现投产。

提问 5：介绍一下国内同业竞争对手？

回答：上海晶华胶粘新材料股份有限公司（603603.SH）成立于 1994 年，于

2017 年在上海主板挂牌上市，主要产品包括美纹纸胶粘带、电子胶粘带等，是目前与公司较为可比的行业上市公司。

福建友谊胶粘带集团有限公司是国内 OPP 胶带领先企业，始创于 1986 年，现已逐步从 OPP 胶带拓展至美纹纸胶带、双面胶带、和纸胶带等各品类，配备有 6 条布鲁克纳薄膜生产线，国内生产基地和办事处众多。

中山市皇冠胶粘制品有限公司始建于 1990 年，专业生产高性能双面胶粘带和高端保护膜产品。

台湾亚洲化学股份有限公司（炎州集团 4306.TW）创立于 1960 年，是台湾以胶带为本业的上市公司，PVC 和 OPP 胶带产品的市占率在全球范围位于前列。

浙江永和胶粘制品股份有限公司创建于 1993 年，国内 BOPP 胶粘带的主要生产厂家之一。

江苏斯迪克新材料科技股份有限公司（300806.SZ）成立于 2006 年，是国内领先的功能性涂层复合材料供应商。

永乐胶带有限公司成立于 1985 年，2004 年收购了美国普利茂斯，拥有各项汽车及行业认证，主营 PVC 线束胶带产品，配套大众、福特、沃尔沃等汽车制造厂，2017 年永乐又被美国艾利收购。

永大（中山）有限公司创始于 1984 年，主要经营 BOPP 胶带。