

证券代码：300501

证券简称：海顺新材

上海海顺新型药用包装材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-012

	<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：线上交流活动
参与单位名称及 人员姓名	中泰证券—陈沁一、郭中伟 德邦证券—华小伟、毕光磊、李珏晗 复星集团—操宇、李贺 中信资本—周伟峰
时间	2021年09月16日
地点	公司大会议室
上市公司接待人 员姓名	董事长、总经理—林武辉 董事会秘书—杨高锋
投资者关系活动 主要内容介绍	问答环节 问：您能简单介绍一下公司的发展计划吗？ 答：此前我们的发展一直是求稳定增长，这两年我们想抓住几个行业变革的机会，将布局做大一点。对此我们有两条思考主线，第一，围绕已有技术还能做些什么？第二，围绕现有客户还能做些什么？最终我们提出四轮驱动战略。第一个是公司目前的主营业务药包，我们希望扩大我们的领先优势，我们引进了新的技术团队和营销团队，他们也帮我们带来新的项目。现在大家都在搞药品剂型的创新、给药途径的创新，如口腔溶片、皮肤贴剂等。我们也是迅速响应市场需求开发出满足客户的产品。过去三年半我们发出 3700 多封授权信和客户做关联审评，未来会陆续落地。第二个轮子是围绕技术，我们将高阻隔

材料用于新消费包装领域。目前已经达成的合作有电子烟、奶酪棒等，后续还会拓展到熟食类产品。第三个轮子是铝塑膜，铝塑膜与我们的冷铝的工艺是非常相近的，有冷成铝工艺技术做基础，开发效率会高很多。最后一个轮子是可回收高阻隔材料，这个行业是近两年迎来转折的，美国、欧盟达成共识，在2025年之前，整个软包装要做到80%可回收。现在是可回收行业变革的起始，我们希望能把握住机会。预计未来五年之内药包占比会降到一半左右，其他板块的业务会做上来。

问：药包行业为什么这么分散？

答：一方面是下游药厂很多，每个药厂大多都有自己的固定合作伙伴，虽然现在监管引导高质量竞争，但仍需要时间。另一方面与药包行业强监管有很大的关系。以前药包生产需要报国家药监局注册司批准，不然不能生产。现在改革后变成了备案，比以前快了许多，但是导入客户时也需要经过稳定性试验和相容性试验、关联时间长、成本高，所以一般客户做了关联之后就很少切换供应商，除非有质量问题或者供货能力不足。

问：公司对于药包每年的增速及之后的展望大概是什么样的？

答：药包的整体市场规模还是比较大的，根据2019年的数据，这一块的市场大概有1000多亿，而且增速是比较稳定的。从下游看，随着人口老龄化和医疗保障范围扩大，整体用药量是上升的，对上游的药包材需求也在增长。公司的自身定位是做高阻隔包装材料，自然希望能分享行业增长的红利，我们规划十四五期间，我们的营收能做到20亿以上。

问：公司过去几年的产能增长如何？

答：我们的产能是根据订单做一定预判，然后决定是否扩产。就像蒙牛的需求量大，我们就增加了专用产线去为它供货。我们会根据客户需求和产能利用情况来规划产能。

问：公司的设备目前基本处于满开工的状态吗？

答：是的，我们今年会新增产线，像奶酪棒包装的产线、南浔

的产线，产能逐步释放出来。

问：高阻隔材料这一块，公司对药包、食包都有涉及，有考虑过市场竞争压力吗？

答：药包的市场空间比较大但较为分散。但即便市场上仍然有1000多家相似企业，但真正能与我们同赛道竞争对手并不多，单就上市角度来看，目前药包的上市公司不多，也充分说明了参与者的竞争力。食包这一块的市场空间很大，我们的优势在产能的性能可以做到更好，从生产的环节我们也是以药包的高质量标准要求来做的，我们加把劲，还是很有胜算的。

问：后续公司还会继续进行一些药包厂的收购吗？

答：目前我们还是想把主要精力放在已有的产业上，将基本盘做扎实，加强对已经收购企业的整合，调整产品结构，打开市场。只有自己做强了，才能有更好的输出。当然我们也会关注一些市场的机会。

问：跟同行业的企业相比，公司的优势在哪里？

答：从研发角度看，我们的药包材登记号是最多的，同时技术部门也在加强研发，积极响应市场需求。从资金支持方面讲，我们借力资本市场更畅通。产能方面，公司根据增长也是一直在扩产，所以我们还是有产能优势的，尤其是在国家集采的背景下，我们具有批量供应的能力。成本控制方面，公司的利润率是比较稳定的，对于费用的控制也做得比较好，销售费用、财务费用、管理费用等都在可控范围内。这是我们在运营方面的优势。还有就是设备方面，关键设备也都是进口的，设备的优势会体现在产品性能上。比如说冷铝，做的厂家很多，但真正有竞争力的就只有几家，公司产品的稳定性、性能等方面都是得到了客户的认可。

问：铝塑膜板块业务开拓等方面的发展进度如何？

答：铝塑膜这一块我们关注已久，公司从2017年就开始进行专利储备，但由于市场环境和需求的制约一直未进入，之前铝

塑膜一直靠进口的，国内厂家鲜有机会。去年国内铝塑膜需求激增，而日本的产能又跟不上，国内厂商迎来机会。我们也看到了这个机会，去年年底决定做这个项目。于是今年 3 月公司投了设备， 11 月就能交货，公司也组建了团队，预计明年年初就能形成产能。目前我们实验室已经做出一些铝塑膜成品，交给一些 3C 企业做认证。当然，我们也不会仅局限在 3C，动力电池包装供应也是我们的目标，毕竟动力电池方面的需求增长更快，利润更高。

问：动力电池方面的市场空间很大吧？

答：目前就国内来讲，软包电池的占比还是比较小，但全球范围内的占比已经在 50% 以上了。在国内方壳型电池和圆柱形电池已经占领绝大部分市场，因此市场逐步转化是需要时间的。

问：公司做铝塑膜、动力电池难度大吗，公司做铝塑膜的技术难点在哪里？

答：因为有冷铝的技术奠基，我们的难度是会小一些的，预计明年能进入动力电池行业。铝塑膜的技术难点是比较综合的。比如说配方，没有人会告诉你，都要自己摸索。再比如内层材料，目前做得好是日本，但它没有把最好的给中国，我们怎样开发出能达到其水平的产品也是一个问题。

问：新产能形成后，对核心员工的股权激励这方面有规划吗？

答：我们企业文化的很重要一点就是“分享”，分享财富也是其中一个很重要的组成部分。2019 年我们做过一期股权激励，这两年我们又引进了很多人才，我们也希望用更好的激励来去匹配更好的人才。

问：铝塑膜产能形成后，公司的估值会不会有所上升？

答：估值是市场给的，我们要做好的就是把产品做好，把市场做好，只有做好了这两点，我们相信市场会给予合理的估值。

问：公司在药包材销售会对接到具体的药品上吗？

答：其实很多时候药厂拿我们样品的时候，是不会告诉我们具

体是什么药品的，因为研发新药是一个公司的商业秘密。到了我们发授权信的时候，我们会知道是什么药品，他们也会要求我们签保密协议。但是到正常供应的时候，我们不用去匹配药品，因为他们同样规格的冷冲压成型铝，可能几种药品都会用到。

问：奶酪棒行业的增速是不是比较快？

答：是的，之前我们一直专注于药包，没有切入到消费领域，我们认为公司距离药包的天花板还很远，没必要再到别的行业。但药包是一个强监管行业，稳步增长问题不大，但想实现跳跃式发展是比较困难的。于是我们向同行业巨头企业学习，解放思想，结合自身产品技术拓展，进军新消费、新能源行业。我们的产品、技术可以让我们在消费行业游刃有余。奶酪棒是最近几年迅速流行的一个消费产品，从上市公司妙可蓝多的财务报表来看，行业增速是非常迅猛的，而且产品的利润率也是非常不错的。这也是我们切入到这个赛道的重要原因之一。我们从蒙牛那边拿到的数据，他们产品一年采购奶酪棒片材差不多也有上亿的金額。

问：我们研究下奶酪棒的包装，是一个从 PVC 到 PS 片材转换的过程，目前市场上也有一些厂家 PS 片材做的不错，那我们取得了蒙牛的订单，是有什么竞争优势吗？

答：我们的优势一个是产业链的完善，奶酪棒包装中易揭的母料是我们自己做的，目前市场上从粒料做起的只有我们；第二就是产业链完全带来成本上的优势，我们在产品成本上控制的更好；第三，就是我们产品线的健全，除了 PS 片材，我们还有 PVC 片材，这能满足客户系列需求。

问：铝塑膜的原材料是进口还是？

答：大部分已经能够实现国产替代，铝箔像明泰铝业、鼎盛新材、南山铝业等都可以做。胶水、尼龙等也基本可以实现国产替代，只有 CPP 这一块是比较紧张的，基本上从日本进口。不

	<p>过我们已经提前做库存了。</p> <p>问：公司产品销售时计价是怎样制定的？</p> <p>答：基本上是按照产品的成本加上适当的利润率来计算的。</p> <p>问：我们有一个担心：跟踪过一个公司，项目投下去之后，市场供需环境变了，结果发现产能过剩了，铝塑膜存在这个情况吗？</p> <p>答：那家公司我们也了解过，其实是它的市场没打开，而且它跨行做的比较大。我们强调两点：一是围绕客户、二是围绕技术。而且我们在采购的供应链上协同，在工艺技术上也是相近的，我们的工人经过适当的培训就可以上岗。退一步来讲，即使我们的铝塑膜市场推进的不如意，我们的产线还是可以做公司已有复合产品的。</p> <p>问：公司融资方面还有需求吗？</p> <p>答：目前来讲，我们会先把这次定增要落实好，之后再结合发展看是否有再融资的需要。</p>
附件清单	无
日期	2021年09月16日