

# 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9月17日

**调研地点：**永冠新材江西生产基地

**调研方式：**参观、座谈

**参与机构：**邱瀚萱-广发基金、贺维艺-贝莱德、刘晟-中庚基金、古武-申万菱信基金、刘高晓-中银基金、谭伟-重阳投资、张奇-盘京投资、熊威明-磐泽资产、向仕杰-星石投资、赵运-远东宏信、王鲜俐-西部证券、李永磊-国海化工、袁帅-东方化工、刘子栋-国信化工、陈昊冉-瀚川投资

**公司参与人员：**董事长吕新民、江西基地总经理江海权、财务总监石理善、董事会秘书杨德波

### 调研活动主要内容

**第一部分：**总体参观位于江西抚州的永冠新材料产业园，展示全产业链基础的规模一体化生产、基于信息化的精细生产管理、智能制造阶段成果以及坚持绿色发展的产业布局。

**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：公司出口业务运行如何？

回答：今年出口企业普遍订舱困难，加之短时间海运费快速上涨，出口业务确实比较困难。面对当前处境，公司借助与中远海运的战略合作关系，帮助客户解决缺柜及订舱难的问题。公司还与宁波港、铁路局达成战略合作，借箱批复率比较稳定，舱位基本满足需求。公司出口业务确实受到大环境影响，但总体保持稳健发展。

#### 提问 2：公司的汽车线束胶带业务，预计什么时候开始销售放量？

回答：在公司配合通用和安波福送测 Labco 实验室的检测项目中，3,000 小时耐老化测试已经通过，VOCs 排放的检测项目近期可有定论，公司暂未拿到正式的检测证书。

通过 3,000 小时耐老化测试意义重大，公司打破了外资企业的垄断地位，成为国内市场唯二具备该项认证的供应商（另一家为艾利永乐）。

借助此项认证，公司将逐渐打开合资主机厂的销售渠道，预计半年到一年后可以开始逐步放量。

### **提问 3：公司的消费电子类胶带，预计毛利率达到什么水平？**

回答：这类产品的毛利率可以达到行业偏上水平。

不难发现，国内消费电子制造企业，毛利率一般较高，但净利率普遍很低。原因有两方面，一是消费电子产品的市场需求，表现出明显的季节性波动，企业每年循环经历满产和停线，造成产能巨大浪费；二是全部业务都专注在消费电子领域的公司，销售费用普遍较高。

公司作为在民用胶带领域稳扎稳打的规模一体化企业，在以上两方面具有竞争优势。公司覆盖的胶带品类众多，电子胶带需求的季节性波动对公司的生产体系整体不会造成显著影响，消费电子领域的营销推广也不会显著拉高公司的整体销售费用，加之公司的成本控制优势和精细化管理优势，公司可以将毛利率控制在理想水平。

### **提问 4：公司出口业务占比七成，今后是否计划加大发展内销？**

回答：公司 IPO 之前，就已经开始布局内销市场发展。当时国内 OPP 胶带需求快速增长，公司投资建设四条薄膜生产线，代表公司发展内销的决心。

目前公司外销业务占比仍维持高位的原因，主要在于国内众多小型胶带厂的无序竞争。公司预计行业尚需三到五年才可逐渐规范和集中。公司目前已在山东、广东两地开始布局品牌推广工作，待行业规范和公司品牌推广显露成效后，可以在头部胶带企业中具备更加突出的优势。