

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：2021-014

	<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—张舒怡 上海盛宇股权投资基金管理有限公司—吴小川
时间	2021年11月23日
地点	公司大会议室
上市公司接待人 员姓名	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：在拓展新消费方面，奶酪棒项目的总体进展如何？ 答：新消费团队从去年到今年发展态势良好，为公司提供了新的增长方向。我们今年七月份与蒙牛建立了合作关系，目前已经开始大供，而且这几个月我们也开拓了别的奶酪棒客户。我们希望能抓住奶酪棒这个细分领域的行业增长，为此我们也新增了奶酪棒包装的产线，生产效率和产品质量的稳定性都会提高。 问：公司此前和蒙牛有合作吗？ 答：没有，这是第一次合作，此前我们的业务一直是以药包为主，也是去年开始进入新消费领域的。此前公司一直深耕于药包行业，但由于药包的行业特性，虽然公司的客户很多，但总体量一直在稳定发展。为了实现跳跃式的发展目标，公司战略

上做了调整，以公司多年积累的技术和产品为基础，不断去拓展新的应用场景，为天下良品做好包材。奶酪棒包装就成为我们对外拓展的一个成功案例。和蒙牛的合作体现了我们的竞争力，也是对我们产品质量、服务能力等综合能力的肯定。

问：奶酪棒市场的未来竞争应该会特别激烈吧？

答：根据我们了解，下游大型奶企都加码奶酪棒投资，表明对这个细分市场的看好，从他们的产能布局来看，未来几年奶酪棒片材应该还是会保持不错的增长。从我们同行业来看，国内能做 PS 片材的大概有十几家，而基于产能和质量稳定性的要求来说，真正有竞争力的只有三五家。我们是按照药包 GMP 的标准来生产的，也有多年的技术沉淀和服务经验，所以我觉得我们至少不惧竞争吧。

问：据了解，复合材料的上游供应商每年的产量也不是很大，如果之后公司的产能形成规模，客户群增大，上游供应问题如何解决？

答：如果这个市场是赚钱的，那上游供应商必然会加大投资。商场就是这样，如果你不抓住市场机遇，被竞争对手抢先一步，那格局就会两样，你可能失去的就不仅仅是市场份额了。其实这两年我们在其他的细分包装领域也看到这样的问题，但短期供需不平衡都在长期得到解决。对于我们企业来说，也会不断通过延伸产业链、增加供应商等去争取供应链的安全。

问：安姆科目前是百吉福奶酪棒的主供应商，公司有没有想过切入？

答：我们现在是要先服务好我们的每一位客户，保证品质，品牌知名度进一步提高。市场当然是会不断拓展的，我相信因缘到了，结果也就有了。

问：除了冷链，公司在奶酪棒常温包装方面是否有布局？

答：我们一直在跟踪客户的需求，去积极匹配客户的需求。从技术和材料这一块来讲的，奶酪棒常温包装和冷链包装的结构

一致，但是因为性能要求的不同，而配方有所调整，常温包装更强调避光、阻氧。目前我们已为客户提供奶酪棒常温包装试机。

问：公司的收入增速稳定，但利润不稳定，这是什么原因呢？

答：今年公司利润增长放缓主要是受原材料价格波动因素影响。今年原材料价格普遍都涨得比较厉害。抛去这个因素，我对药包这一块稳定增长还是有信心的。截至目前，我们发出了3000多封授权信，这都是我们的“种子”，也保证了我们未来几年的发展。

问：授权信的模式能否大体讲一下？

答：这是药包行业的一个变革，此前药包材生产一直是审批制，是需要包材厂单独去进行审批。改革后，建立了以药品上市许可证有人为责任主体的药品质量管理体系，药包材不用再单独审批，药包材企业只要在药审中心登记好产品信息和研究资料就可以了，而药厂在药品制剂申请注册的时候，不仅要提供药品的产品信息，也需要提供原料药、包材、辅料等的相关资料，这个就是所谓的关联审评。药厂要用我们的产品信息去做关联，就需要获得我们的授权认可，也就是授权信。当然，我们要开拓市场，也需要找药厂去关联。

问：面对原材料价格飞涨，公司有给下游客户提价吗？

答：我们会和客户做好沟通，否则今年原材料价格涨的那么多，我们也吃不消的。很多客户都是多年合作，大家都比较和谐，我们也会通过其他措施来尽量降低原材料涨价对我们的冲击。但从四季度来看，铝价等大宗产品价格有回落，这也降低了我们的风险。

问：之前公司提到，未来药包占比会降到公司总体业务的一半以下对吗？

答：这是我们对未来发展的规划。比如新消费领域，奶酪棒+电子烟，未来我们希望做个四五亿的规模，目前这一块市场拓展

	<p>还算顺利，目前奶酪棒除了蒙牛，我们也开发了别的客户，电子烟这一块已有合同落地，也给国内头部企业做样品测试。铝塑膜这一块我们未来的规划是比较宏伟的，如果首期铝塑膜项目推进顺利的话，我们会继续加码，不断做大。总体而言，我们自己会脚踏实地，保持乐观。</p> <p>问：铝塑膜业务这一块，客户是动力电池厂还是 3C？</p> <p>答：铝塑膜这一块，这一两个月送了很多样品，还有零星客户订单，集中在 3C 客户。说实话，每个做铝塑膜的厂家都希望切入动力电池厂，但也都是从 3C 做起。虽然动力电池的认证周期会比较长一些，但这也是我们明年的工作重点之一。从技术到市场，我们都做了精心的安排，我们有信心打好这个攻坚战。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 11 月 23 日