

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：2021-015

	<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	长城证券—濮阳 东海证券—吴骏燕
时间	2021年12月17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	<p>问答环节</p> <p>问：您能简单介绍一下公司情况吗？</p> <p>答：公司深耕药包行业十几年，借助民营经济的市场活力，后来居上，在药包领域尤其是固体药品包装方面取得一定成绩。主要体现在两方面，一方面我们在行业内拥有的药包材登记号是有数量优势的，截止到2021年上半年，公司有115个登记号；另一方面公司总体营收规模也是靠前的，尤其是冷铝产品还是有竞争力的。</p> <p>公司上市后，公司经营层在不断与外界交流学习，对公司未来的发展有了更高的要求。但是药包行业有的强监管性导致药包行业难以实现跳跃式发展。为了实现企业发展的突破，公司在不断的复盘总结之后，围绕营收和利润，制定了比较清晰的发展战略，尽快将公司体量做大。在战略布局上分为以下几</p>

个板块：

第一块是我们的基本盘，就是药包板块，这一块我们已经做了十几年，团队成熟，客户群庞大，与两千余家企业有着合作关系。现在我们在药包领域要做的就是拓宽挖深。不断研发新的药包品种，从冷铝到复合膜再到瓶子类包装，今年新扩了一些药包品类。从市场方面，截止到目前，我们近三年发出超3000份授权信，有力地保障了这几年的发展。

第二块就是围绕我们已有的技术和产品，不断拓展应用场景，我们将目光转向了消费领域，这一块的市场需求量也很大。消费品包装的市场竞争也是很激烈的，我们的规范成本和材料成本都是对标药包的，切入传统食包行业难以体现优势，于是就寻找一些新的消费机会。我们的目标细分领域至少需具备两个特点：行业增速快；产业链上的公司利润不错。公司为此成立了专门的消费团队，团队一些成员也有相关资源，有利于我们业务开展。产品方面，因为有长期技术积累，开发难度对我们而言相对容易。市场方面我们抓住机会，和蒙牛达成合作，目前已经开始正常供货了。另外还有一些奶酪棒生产商陆续在洽谈。另一块就是电子烟包装，公司和英美烟草达成合作，目前也已经开始供货。明年我们会继续在这两个方面发力，力争更多客户订单。

第三块是新能源包装，具体产品为软包锂电池用的铝塑膜。铝塑膜的结构和冷铝是有相似之处的，都是“三明治”结构，外层是尼龙或 PET，中间阻隔层是铝箔，冷铝热封层用是 PVC 或 PE，铝塑膜热封层使用的是 CPP，通过干法或热法复合而成。公司从 18 就开始关注这一块了，并申请了相关专利。当时因为市场不是很成熟，公司没有贸然进入。这一两年新能源行业井喷式发展，软包电池的需求也迅速被激发。此前铝塑膜主要是日、韩供应商提供，比如昭和电工、大日本印刷、栗村化学等，但随着市场需求的激增，像 LG、SKI 等软包电池企

业不断新增产能，比亚迪的刀片电池也开始采用铝塑膜，供需平衡被打破，加之疫情影响，中国企业有了进入的机会。国内一些企业开始切入到动力电池厂商供应链。自去年复盘后发现铝塑膜市场迸发出来的机会，公司今年年初就开始投入，规划了 2000 万平方的产能，争取年底将产线安装调试，明年逐步投产。送样认证工作也在同步进行，这两个月也发样了十几家公司，此外公司也组建了技术团队和营销团队，为明年工作打下坚实基础。当然我们在这一块有比较大的规划。我们认为，在铝塑膜市场竞争方面，最终会形成寡头竞争，想要在其中立足，除了保证产品质量稳定性，产能建立的规模优势也必不可少。

还有一块就是可回收高阻隔复合材料，这也是我们在塑料经济发展新方向上做的一个重要布局。传统的复合材料是由各种单一材料复合而成，很难分离，因此难以回收。现在技术发展，可以达成整个产品单一材料的含量在 90%以上，从而实现可回收的效果。目前美国、欧盟等在塑料经济中已经做出了标准指南，甚至可能通过征税来引导。我们认为国内也会迅速跟进，所以我们在这一块规划 1.2 万吨的产能，以更好地响应塑料经济发展的新变化。

问：目前奶酪棒的产线用的是原有产线还是开辟了新产线？

答：目前我们用的是公司原有的产线，同为复合材料，原有产线可以满足生产要求。但考虑到公司未来在一块的发展，公司专门购置了新的设备。原来的设备只能单面复合，这个设备可以双面一次性复合，因此效率将更高，也有利于提高产品质量的稳定性。这一部分我们的投入是重点式而非整体性的，因为我们其他的设备都是现成的，只需要根据需求购置几台专用设备就可以了。

问：奶酪棒、电子烟的利润率和药包的对比如何？

答：奶酪棒的净利率和公司原有产品是比较贴近的，电子烟这

一块可能会稍微低一点，因为电子烟包装使用的是进口的阿克拉材料，这两年的材料成本、运输成本等有所升高，利润率相对就薄一点。

问：前面提到的可回收复合材料，目前是主要应用于海外药包吗？

答：它的应用范围广阔，并不局限于药包，消费也可能用到。目前我们这一块也只规划了三个多亿的产值，其实我们在购买设备时，也侧面了解了未来这一块的产能布局，欧美的布局因为疫情进展并不快，但他们是有承诺使用的时间截点的。因此我们会重点关注欧美市场释放出来的需求。国内我认为也会逐渐跟进，这也是大势所趋。

问：可回收复合材料的价格是否高于传统材料？

答：应该来说比冷铝要低一些，因为是单一材料，主要都 PE 或 PET 等材质。就阻隔性来说，铝箔的阻隔性会更高一些，价格也更高，单一材料需要牺牲一定的阻隔性，但成本会降低一些。很多领域阻隔性要求没有那么高，单一材质的包装是可以满足要求的。

问：COP 瓶子未来是否会替代药用玻璃？

答：环烯烃聚合物的化学性能是非常好的，有高透明、低双折射率、低吸水、高刚性、高耐热等特点。我们的主要业务还是在固体药包，虽然也做药瓶，但装液体药品的比较少，这种材料可以做一些生物制剂的包装，生产能耗比玻璃低，而且运输也方便，当时我们规划这个是为了延伸产业线。我们也做过市场调研，目前市场上也有厂家生产，这种瓶子主要应用在冻干粉、生物制剂等一些对包装性能要求较高的高附加值的产品上。但是药用玻璃的成本比较低，应该算是对药用玻璃的一个有效补充吧。

问：药包每年的行业增速基本是个位数吗？

答：从全球药包行业来看，增速差不多是这个水平。中国相对

而言，增速会高些。

问：在药包市场中，合资企业占比是否比内资企业大？另外几家中外合资企业起步早，但体量并不大，是否可以理解为想要在药包市场中扩大体量，是比较困难的？

答：就国内市场占比而言，内资企业还是多一些。药包市场里中小企业很多，竞争是非常大的。合资企业综合实力是有，不过在适应市场方面，我觉得还是国内民营经济会更切近市场。而且随着药包行业的发展，内资企业在设备、研发等方面也不断投入，也积累了很多竞争优势。

问：大药厂的订单是不是会分散给很多供应商？

答：就单个品种而言，一般来讲是不会太分散的，因为药包产品要做关联审评审批，发展太多的供应商对药厂来说是一件很耗费精力的事情。对药厂而言，每个产品的包装要求不同，有些药品要用冷铝、有的则是复合膜、瓶子等，这是供应商分散的一个原因。

问：公司在海外拓展如何？

答：我们一直希望扩大在国际市场的份额，积极布局，在欧洲成立了子公司欧洲海顺。当然发达国家在原材料及技术方面有更多的积累，同时受疫情影响，材料成本和运输成本的增长也使得性价比不突出，导致在欧美市场销售数据确实相对小一些。我们目前仍然在积极工作，希望通过拿下一些国际巨头在国内子公司的订单，服务好他们，然后再通过他们来进入其全球的供应链。

问：公司在药包方面的收入目标大概是怎样的？

答：收入方面我们是希望能够保持这两年的增速态势。

问：今年原材料涨价压缩了利润，公司明年会采取什么措施提高利润？

答：我先说一下对明年原材料价格的判断：稳步提价或者处于一个稳定的高位盘整状态我们都是可以接受的，这样整个市场

对于原材料价格的认知是清醒的，客户也容易接受的。当然，我们更希望原材料价格能够回落。我们是不希望看到原材料短期价格波动剧烈的，这对我们接单会造成困扰。今年公司多举措来消解原材料价格大涨带来的压力。明年不管原材料价格如何，我们首先要做的还是提高销售额，通过向已有客户导入新品和切入新用户来实现这一目标。向已有客户导入新品，比如原来的客户只在我们这里购买冷铝产品，我们的业务人员会根据其实际需要，为其推荐我们的其他产品。另一方面是我们通过展会、与药品器械厂联合营销等方式切入新客户。这几年公司相继给药厂发出 3000 多封授权信，这些项目落地后都会带来订单。

问：公司目前的整体产能还是之前披露的情况吗？产能利用率如何？

答：今年有新增产能，我们会不断根据客户需求和我们的实际情况进行投入。比如我们为奶酪棒包装专门新添了设备，还有今年我们多凌的 PVDC 的产能也增加了一些。一般四季度药厂要备货，相对旺季，目前公司产能利用率是基本饱和的。

问：南浔项目预计什么时候投产？

答：目前很多设备已经陆续验货进场了，我们在积极推进，预计明年会逐步投产。

问：公司今年第二、三季度的毛利率在 29%左右，第四季度的毛利率大概是什么情况？

答：这个不好预测，原材料价格有所下降，但影响毛利率的因素众多，订单品类也会产生影响，不同产品的毛利率有高有低，出货量不同，对整体利率影响不同。最终还是以年报披露数据为准。

问：公司目前 3C 项目还处于认证阶段吗？

答：是的，我们目前还在积累客户阶段，大多处在样品认证过程中。现在样品是在实验室设备上生产的，要实现批量供应，

	<p>形成产能，可能需要等到明年投产后。</p> <p>问：铝塑膜的未来市场趋势是怎样的？</p> <p>答：我们判断这个市场未来三五年还是有机会的，过了这个时间再进入就比较困难了。去年才是动力电池铝塑膜国产替代的元年，目前大都处于开局阶段，大家比的是谁能率先将产品性能和稳定性做好、谁的产能可以匹配市场需求，谁就会在市场上占据有利地位。未来几年新能源方面的市场需求是上升的，市场目前也处于供不应求阶段，因此这三五年内市场应该是大有可为的。</p> <p>问：至 2025 年，公司的药包业务还会占到总业务的一半吗？</p> <p>答：到 2025 年，公司药包部分占比应该还会占大部分。虽然公司在新消费、新能源等新业务花了很多精力，但是药包这一块我们仍然希望能有一个好的增速。从长远来说，药包业务的占比会逐步降低。</p> <p>问：前几天公司披露了公司高管减持预披露公告，能具体说一下吗？</p> <p>答：这一部分持股属于高管股权激励解禁部分，这个是高管基于其资金规划的自主行为，公司不会干涉；公司会努力做大做强主业，不断拓展新的业务增长点，确保公司长期稳定发展。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 12 月 17 日