

证券代码：301188

证券简称：力诺特玻

山东力诺特种玻璃股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他：电话会议
参与单位名称及人员姓名	天风证券、华西证券、广发资管、中银基金、嘉实基金、中信证券、上投摩根、长盛基金、天弘基金等 59 家机构投资者
时间	2022 年 2 月 13 日 20:00 2022 年 2 月 14 日 15:00
地点	公司会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务总监、董事会秘书：丁亮
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司此次投资者交流采用电话会议方式举行，公司副总经理、财务总监、董事会秘书丁亮与投资者进行互动交流与沟通，介绍了公司基本情况并且就投资者关注的问题进行了答复，具体如下：</p> <p>一、公司概况介绍</p> <p>山东力诺特种玻璃股份有限公司设立于 2002 年，是以特种玻璃新材料为主导产品的高新技术企业，近 20 年专注于特种玻璃技术的研发与应用——“公司聚焦医药包装和耐热玻璃，致力于成为细分市场的领先者”。</p> <p>公司先后通过了一系列国内外一流标准体系认证，在药用和日用硼硅玻璃的细分市场中均具有较高的影响力。2020 年 12 月，公司被国家工业和信息化部和中</p>

国工业经济联合会认定第五批全国制造业单项冠军示范企业；2018年，公司被认定为山东省制造业单项冠军；2020年，公司被山东省工业和信息化厅认定为山东省专精特新中小企业、山东省瞪羚企业。目前，公司是中国医药包装协会副会长单位、中国医药包装协会标准化委员会副主任单位、中国医药包装协会玻璃专业委员会副主任单位、中国日用玻璃协会副理事长单位、全国玻璃仪器标准化技术委员会副主任委员单位。

## 二、公司业务简单介绍

公司的主营业务为特种玻璃的研发、生产及销售，致力于硼硅玻璃的开发和应用，主要产品有药用玻璃、耐热玻璃和电光源玻璃等系列。

公司药用玻璃主要是指用于直接接触药品的玻璃包装容器，主要有中硼硅玻璃安瓿、管制瓶；低硼硅玻璃安瓿；低硼硅药用玻管等产品，可应用于包括血液制品、生物制药、新药特药、疫苗、口服液玻璃包装等诸多领域。耐热玻璃主要有家居玻璃器皿，微波炉用玻璃托盘以及玻璃透镜等，电光源玻璃主要有电光源玻壳和电光源玻管，耐热玻璃和电光源玻璃均属于日用玻璃行业。

## 三、投资者提问

**Q1:公司整体战略方针是什么？**

**答：**聚焦医药包装、耐热玻璃，成为细分市场的领先者。在现有产业基础上，以药用包材为下一步发展重点，加大战略资源投入，实现战略产业有步骤、内外结合发展，重点打造医药包装亚洲冠军。

**Q2:中硼硅玻管和低硼硅玻管技术上有什么差别呢？**

**低硼硅玻管产线向中硼硅玻管产线转移壁垒是什么？**

**对比新建一条中硼硅玻管产线和由低硼硅玻管产线转至中硼硅玻管产线哪个更好？**

**答：**中硼硅药用玻璃管技术难点在于硼含量高导致硼易挥发分层，熔化温度高，玻璃液熔化的均匀性控制难度大，窑炉设计复杂；玻璃管成型规格尺寸精度、外观缺陷、均匀性方面控制难度大，导致产品质量和良品率提升困难。而低硼硅药用玻璃管的硼含量低，玻璃熔化温度低，易成型，生产控制难度较低。二者窑炉构造以及工艺区别甚大，改造解决不了，只能新建中硼硅窑炉。

**Q3:原材料以及燃料成本涨价对公司所带来的影响？**

**答：**公司与主要原材料、能源供应商均建立了稳定的合作关系，主要原材料和能源的供应较为充足，能够满足公司的日常经营需要。原材料以及能源成本小幅上涨，对公司造成的影响不大，目前公司通过自身精益生产、管理提升、工艺改善来达到节能降耗、降低成本的目的。

**Q4:中硼硅包材中的安瓿瓶、西林瓶等具体种类，是否会出现彼此替代的情况（比如西林瓶替代安瓿瓶的使用）？**

**答：**可能会有一部分水针药品的替代情况。考虑到安瓿瓶折断后的玻屑影响，可能会有个别药品使用西林瓶替代安瓿瓶，但不会大量存在，因为安瓿瓶承装水针稳定性好，而西林瓶承装，还要考虑胶塞对液体的相容性影响，此外西林瓶包括瓶塞盖，成本会高出 2-5 倍。

**Q5:看到 21 年上半年前五大客户相比前几年多了罗欣药业等，悦康药业等药企也大幅增加订单，为什么在 21 年上半年集中爆发？**

**答：**公司设立了专门的市场开发部门，负责具体产品的市场开拓、营销以及售后服务等。按照产品类型对客户进行分类管理，针对不同类型产品的市场特点以及不同客户的运营特征，制定针对性的运营方案，以

实现对不同客户的专业化、精细化管理。公司主要通过行业交流、主动拜访等方式与客户建立联系。一致性评价政策加快了国内中硼硅药用玻璃对低硼硅药用玻璃的替代进程，营销团队自 2017 年开始就非常重视一致性评价政策，关注低硼硅药用玻璃转化成中硼硅药用玻璃，重点抓中硼硅药用玻璃送样，经过了几年发展，部分客户得到了转化，带领增量。

**Q6: 由于后续客户供应商转换成本较高，目前应该是获客关键期，相比于竞争对手我们的优势在哪些方面？**

答：我们的优势在于：1、品牌优势，公司自 2002 年成立起就开始生产中硼硅药玻璃，在国内属首家，经过多年发展，有良好的客户基础和品牌营销力。2、质量保证优势：有完备的体系认证，质量执行 ISO15378，有国家级 CNAS 实验室，进口设备能实现 100%在线检测。3、上市公司，可持续发展，有绿色工厂保障，持续供货。4、服务优势，技术营销，反应快，交期快。

**Q7: 各家中硼硅定制化生产设备差异，我们进入中硼硅玻璃包材行业较早，前期投入的生产设备和近几年其他企业新投产的设备的差异，对良品率等有何影响。**

答：中硼硅设备厂家无更新，而我司长期使用，从设备上进行了较多创新和改造，在行业内处于领先地位。

**Q8: 对于中硼硅玻璃药用包材，模制瓶和管制瓶在同一应用品类方面，预期未来那种类型会更占优？**

答：药品不同，品规不同，二者都有良好的发展前景。

**Q9: 集采后药品降价幅度相对较大，是否会对价格较高的中硼硅玻璃包材进一步压价？**

答：存在压价可能。目前公司一方面以价带量，以获取更多的供应份额，另一方面公司加大技改进行节能

	<p>降耗，积极降本。</p> <p><b>Q10: 有很多投资者关注我们中硼硅募投项目方面，那现在整个中硼硅募投项目的一个进展情况以及公司对整个产能释放的一个预期是什么样的？</b></p> <p>答：目前公司的募投项目正在按照计划建设当中，中性硼硅药用玻璃扩产项目建设期为 2 年，2021 年年初便以自有资金开始进行本项目的建设，整个进度计划内容包括项目的前期准备、初步方案设计、厂房建设、设备采购、设备安装调试、职工招聘、小批量试产等。目前一切正在有序进行当中。这个项目建成后可形成年产 16 亿支中硼硅药用玻璃瓶的生产能力，其中中硼硅安瓿瓶 7 亿支、中硼硅西林瓶 7.5 亿支、中硼硅卡式瓶 1.5 亿支。募投项目达产后，产能将逐步进行释放。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无
<b>日期</b>	2022 年 2 月 13 日-14 日