

证券代码：002206

证券简称：海利得

## 浙江海利得新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220420

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 电话调研
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	天弘 刘智超 大成基金 侯春燕 诺德基金 范飞 太平基金 夏文奇 中加基金 冯汉杰 华夏基金 张木 德邦基金 徐一阳 汇丰晋信 郑小兵 中银资管 陈冠雄 中英人寿 王嘉晖 龙航资产 陈琪 幻方量化 徐程惠 海创私募 陆陈伟 旌安投资 韩慧某 琮碧秋实 曹博 煜德投资 靳天珍 理成 徐杰超 盘京投资 乔昱焱 环懿 杨伟

	<p>杭州银行 陈立</p> <p>安信资管 李哲</p> <p>中邮证券 陈亮</p> <p>华泰自营固收部 张琪</p>
时间	2022年4月20日
地点	电话调研
上市公司接待人员姓名	<p>副总经理：姚峻先生、章林先生</p> <p>董事会秘书、财务负责人：吕佩芬女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、董事会秘书兼财务负责人吕佩芬女士介绍了公司2021年年度经营情况,具体请参阅“2021年年度报告”。简要分析如下:</b></p> <p>公司于2022年4月20日披露了2021年年度报告,公司2021年年度年实现营业总收入50.67亿元,同比增长44.27%,实现归母净利润5.75亿元,同比增长128.53%,业绩增长符合预期。其中,2021年经营性现金流净额为1.83亿元,较去年减少了2亿元,主要原因是由于营业收入增长15.5亿元,增加了流动资金约8亿元,如存货、应收账款和票据等铺底资金。</p> <p>总体来看,公司三大业务板块盈利能力同比均有不同幅度的提升,其中帘子布产品订单量持续增长,其销量和盈利同比均有较大幅度增长,成为了2021年度业绩贡献的一大亮点。涤纶工业长丝随着越南产能的逐步投产,其生产能力有了较大幅度提升,其中车用高模低收缩产品订单明显增长。塑胶涂层材料业务,近年来开发了一些新的产品,如柔性材料,环境材料和新能源材料等,整体盈利情况良好,产销量同比均有较大幅度增长。石塑地板产品主要依赖于出口,受到海运费及原材料价格上涨因素影响较大,而产品向下游转嫁成本又较为困难因此在销量略有增长的情况下,盈利能力同比有所下降。</p> <p>销售结构上来看,2021年内销销售约21亿元,占比41%左右,其绝对值增长约6.35亿元,外销销售约30亿元,占比59%左右,其绝对值增长约9.2亿元,基本与2020年持平。</p> <p><b>二、问答环节</b></p>

### **1、目前国内疫情情况对公司生产物流等方面的影响？**

从中长期来看，公司主要还是以出口为主，目前国内疫情不会对海利得生产、销售等方面造成重大的影响。

### **2、帘子布业务情况及后期投产情况？**

2021年帘子布事业部确实做到了“产销两旺，量价齐升”，利润水平创造历史新高，在公司内部和行业都取得不错成绩。

对于海利得帘子布事业部，我们主要依靠海外市场，因此相较于国内同行，受到疫情带来的冲击和影响一定是最小的。从公司内部来看，事业部在经营管理、市场开拓、新产品开发等方面始终不断努力。产品持续稳定带来的订单、降本增效以及高附加值产品渗透率的提升，可以保证未来的经营预期。行业竞争是常态，但公司始终充满信心。

帘子布第四条生产线建设进度受到当前疫情影响，投产时间会有所推迟，公司仍将尽一切努力尽早完成项目落地投产。

### **3、如何看待帘子布的景气度，今年的扩产能带来多大的增量？**

帘子布业务去年开始景气度较高，盈利能力也有较大幅度的提升，目前订单量还是充足的。帘子布第四条线投产以后的订单情况还是要根据认证进度，公司会合理进行调配。第四条线是海利得自主参与设计的，充分结合了前面三条线的优势，在产品加工成本方面也具有竞争优势。

帘子布的景气度主要取决于整体宏观形势，替换胎市场一直是帘子布需求量的主要来源，其需求量的增长也大于汽车的增速。总体来说，公司帘子布事业部还是抓住了市场反弹的机遇，通过稳定增加头部客户的订单量，加速开发新产品及新客户产品送样认证，取得了出色的成绩，进一步稳固了市场份额与产品的市场地位。

### **4、公司工业丝产品目前经营情况、产能分布如何？**

涤纶工业长丝是公司第一大业务板块，占比在50%左右。公司涤纶工业丝目前国内产能21万吨，已全部开满，随着越南产能的逐步投产，涤纶工业长丝生产能力将有较大幅度提升。其中车用丝中高模低收缩丝作为帘子布的原材料，目前产能为国内7万多吨，越南约1万吨，

去年上半年开始景气度较高，目前满负荷生产。去年车用丝受到了缺芯的影响，由于采用成本加成的定价模式，所以对毛利率的影响较小，目前车用丝整体产销情况正在逐步恢复中，非车用丝由于行业整体产能过剩，价差仍位于低点，目前由于原材料价格上涨正逐步提价。

公司专注主业，差异化车用产品一直是公司的主打产品，安全带丝和气囊丝主要配套新车，但是伴随着汽车安全越来越得到重视，安全气囊配置也将趋于多样化，因此气囊丝的需求增速一直高于新车增速，其市场增量大于安全带丝。公司的安全带丝、安全气囊丝、高模低收缩丝三款车用丝在保持原有市场竞争能力的基础上，同时依托公司全球化布局服务客户，满足客户产品需求的同时将继续致力于新产品的开发创新，继续开拓新的市场和新的客户，提升盈利能力。

#### **5、涤纶替代尼龙 66 的比例是否持续在上升？**

涤纶气囊丝是公司全球首家研发并量产的，已形成涤纶替代尼龙 66 的趋势，但是不能说最终涤纶会完全替代尼龙 66，未来涤纶安全气囊丝和尼龙 66 安全气囊丝将会是长期共存的两种安全气囊原材料。基于良好的性价比，涤纶气囊丝的比例正不断上升。

#### **6、塑胶材料业务情况？**

产业用复合新材料作为公司未来发展及转型方向，也会是公司未来的业绩驱动力之一，2021 年整体盈利情况良好，产销量同比均有较大幅度增长。地板业务在 2021 年度因同时受原材料价格和海运费大幅上涨、产能未完全释放等因素影响了盈利，目前地板团队正努力通过精益生产、市场拓展等方面改变经营现状。

#### **7、越南关税优势暂时还未体现在盈利中，原因是什么？**

越南关税相较于国内优势是明显的，并且盈利已经体现，只是与其他成本的增加相抵了。目前美国公司采购的工业丝产品 80%由越南公司出口，但较高的海运费抵减了关税带来的利润。由于疫情原因，越南还没有全部投产，规模效益也还没有充分体现

#### **8、越南项目开工率及认证进度？**

越南项目目前开工率 70%左右，随着项目进度的推进，开工率也

会持续提升。车用丝认证会在下半年有所进展，认证完成之后会匹配新的车型，随着新车型的量产，车用丝产能随之提升。目前自产高品质高模低收缩丝一直处于满负荷生产阶段，除了车用丝以外，越南公司积极调整产业结构，生产部分差异化产品、功能化产品，如有色丝、阻燃丝、抗芯吸丝等，通过注重产品多元化升级，提高产品差异化水平，公司将不断往高附加值领域努力开拓。未来越南工厂的盈利能力应该是可期的。

### **9、光伏反射膜进展情况？**

公司积极探索国内外市场需求，拓展产品应用领域，依托完善的研发团队及生产实力，实现快速响应，战略性布局光伏新能源行业，在原有涂层材料技术基础上创新研发出反射膜材料，公司从去年接到订单，配套 500 多兆瓦的电站，销售额 1000 多万美元左右，客户主要集中于中东沙特地区。

目前根据沙特客户反馈，产品性能稳定。首个订单以阿曼地区项目为落地试点，其他地区包括中国客户也在考虑引进光伏反射膜，目前国内的客户仍旧保持着较好的推广进度。当前公司该产品已经改良升级到第二代，产品性能各方面得到了更好的提升。对于安装光伏反射膜的增量成本，目前没法给出标准价格，需考虑电站其他设备的配备情况，额外考虑场地情况定制安装方案等。

### **10、反射膜产品应用场景？**

公司反射膜产品场景适用沙漠、戈壁等，因为产品本身是柔性的，对有起伏的地形更有优势，产品在推广的过程中公司不断学习，也在过程中不断完善方案给客户。

### **11、年报中存货比较大是什么原因？**

库存增加主要是由于海运紧张发货迟缓、海上在途货物增加以及公司整体销售规模提升所致，同时存货货值数据的增长也与原材料价格上涨导致库存价格上涨有关。目前工业丝产品库存占比较大的是越南项目，因其投产后产能释放所致。

### **12、近期原材料的价格波动较大，公司的处理方式？**

	<p>公司在签订长期订单的时候，会对原材料做一个关联，采用成本加成的方式，至于计价公式大部分客户的公式基本相同，因此从长周期角度来看对买卖双方是公平的。</p> <p><b>13、公司未来几年的资本开支计划？有没有融资的打算？</b></p> <p>公司未来几年的资本开支有目前投产的几个项目，至于新的项目，请以公司公告披露为准。总体来说，公司将围绕涤纶工业丝、涤纶帘子布、新材料进行资源配置，战略上仍然围绕主业进行投资。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年4月20日