

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：2022-005

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2021年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年04月29日 15:00-16:30
地点	价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员姓名	董事长：孙庆法先生 副董事长、总经理：杨中辰先生 董事会秘书、财务总监、副总经理：丁亮先生 董事、副总经理：宋来先生 副总经理：李雷先生 独立董事：蒋灵女士 保荐代表人：杜慧敏女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 贵公司发行股权激励，第一归属期为扣非后归母净利润不低于1.6亿，且注里面又说明剔除股份支付的影响。22年股份支付费用0.3亿，也就是说贵公司只要22年年报的扣非归母净利润达到1.3亿，既可解锁。这个金额和21年的1.16亿相比增长仅仅12%，这个目标是否设定的过低了。</p> <p>答：您好，公司制定的业绩目标是在综合考虑公司经营情况，又充分考虑对员工的激励作用的基础上制订的，1.6亿元的目标是公司正常业务经营情况的合理预计，</p>

较2021年度增长率为37.93%，谢谢。

2. 领导您好： 近几年国内中硼硅玻璃规划产能大幅增长，供给增加是否能有效提高公司中硼硅玻璃瓶毛利率？ 公司中硼硅项目满产后玻璃管是否还需要外购？
谢谢

答:您好，目前中硼硅药用玻璃市场存在较大的市场需求，且市场需求正处于增长阶段；随着公司生产规模的提升，公司单位产品的生产成本下降，有利于公司毛利率的提升。公司中性硼硅药用玻璃扩产项目主要产品为西林瓶、安瓿和卡式瓶，因此达产后仍需要对玻璃管进行采购，谢谢。

3. 贵公司怎样加强人才建设，是否应采取相应的激励措施？

答:您好，公司将积极推进优化绩效考核体系、人才培养体系建设，持续优化关键岗位能力模型和干部管理体系，公司坚持外部引进与内部培养相结合，不断创新人才发展机制，加强对管理干部和青年人才的培训，培养了一批具有发展潜质，且工作作风扎实、专业水平过硬的优秀人才，2021年度，公司接受培训员工总计3,717人次，全体员工受训时长34,516小时，人均员工总受训时长30.71小时，全体员工培训投入资金151.43万元。同时全方位积极引进高层次人才，通过实施人才培养计划加强员工职业培养和职业化建设，建立和完善人才职业成长机制，落实人才发展战略，赋能组织成长。推动企业文化建设，实施符合公司文化特色、有利于吸引和留住人才的薪酬激励措施，以满足公司业务不断发展的需要。公司已制定相关股权激励方案，具体查看公司发布的相关公告。感谢您的关注。

4. 公司中性硼硅药用玻璃瓶扩产项目将在2022年陆

续投产，达产后公司将新增产能16亿支，整体产能规模将达到26亿支。同时，公司的主要竞争者（如：正川股份、肖特药包、格雷斯海姆中国）也在积极扩大产能，加紧抢占市场。请问公司如何看待中性硼硅药用玻璃的市场前景、未来的供需关系与市场竞争格局？公司产品与竞争对手相比有哪些优劣势？

答:您好，目前我国药用玻璃市场规模超200亿元，中硼硅药用玻璃渗透率仅有7%-8%。根据《中国药用玻璃包装深度调研与投资战略报告（2019版）》，在国家医药政策改革推动下，未来的5-10年，药用玻璃中将会有30%-40%由低硼硅玻璃、钠钙玻璃升级为中硼硅玻璃，用量增长空间4-5倍。公司是最早从事中硼硅药用玻璃瓶生产的企业之一，在中硼硅药用玻璃瓶生产方面有着较为深厚的技术储备和较强的生产能力，在国内中硼硅药用玻璃瓶领域具有较高的市场占有率和良好的客户口碑，在业内处于第一梯队。公司在品牌、客户、技术等方面均具备较强的竞争优势。未来公司将进一步加强研发投入，重视人才团队建设，加强成本管理，实现精益生产，进一步提升公司竞争力，积极扩大公司在中硼硅药用玻璃领域的市场规模，不断提升公司业绩，回报股东。谢谢。

5. 今年的药用玻璃类产品表现亮眼，请问是什么原因？

答:您好。一方面，受益于国内医药市场需求的持续增长，药用玻璃市场规模不断扩大。受益于国家医药政策改革、医保体系的健全以及消费水平的提高，我国药用玻璃逐渐向中硼硅转换升级，公司业绩直接受益于一致性评价带来的中硼硅药用玻璃市场的增长。另一方面，公司2021年度中硼硅药用玻璃产能及销售规模持续提升也是主因之一。综合以上，公司2021年度中硼硅药用玻璃瓶销

售2.20亿元，较去年同期增长144.73%。谢谢。

6. 感觉过年中硼硅项目产能大跃进，将来会不会导致产能过剩？

答：您好，根据《中国药用玻璃包装深度调研与投资战略报告（2019版）》，在国家医药政策改革推动下，未来的5-10年，药用玻璃中将会有30%-40%由低硼硅玻璃、钠钙玻璃升级为中硼硅玻璃，用量增长空间4-5倍，预计未来几年内不会出现产能过剩的情况。谢谢。

7. 领导好，请问：1、公司中硼硅玻璃产品与外资品牌肖特、康宁等相比具有什么优势？成本、性能与后者相比处于什么水平？ 2、中性硼硅药用玻璃瓶扩产项目投产时间点？预计多久达产？ 3、公司耐热、药用、电光源三种产品，今年如何规划？哪块是未来发展重点？ 谢谢！

答：您好，肖特、康宁为公司原材料供应商。中性硼硅药用玻璃瓶扩产项目今年将陆续投产，产能逐步释放。目前，公司将在现有产业的基础上，以“药用包材”为发展重点。谢谢。

8. 在当前形式下，全球大宗商品价格面临不稳定因素，公司如何应对原材料涨价的风险？

答：您好，一是公司与主要供应商建立了长期合作关系，签订全年战略合作协议，锁定采购价格，以固定式、规模化采购的优势换取更优惠的价格；二是提升公司的品牌影响力，增强与客户的粘性关系，提升议价能力，从而有效规避原材料价格波动的风险；三是制定严格的采购管理程序，对于供应商的选择与采购成本控制建立起了一套完整的机制；四是加强技术研发投入，以技术创新来降低生产成本。感谢您对公司的关注。

9. 公司营业收入和扣非净利润较去年增长30%多，但

应收账款票据增长50%多，预付账款增长60%多，经营活动现金流量净额减少40%多，请公司解释下这些不合理增长的原因？

答：您好，2021年度公司药用玻璃收入增长较多，药用玻璃的主要客户为医药生产企业，账期较长，多用票据结算，故应收账款和应收票据增长较多。预付款增多主要是预付的设备款和部分原料的战略采购与储备，导致存货有所增加，因此经营性现金流量减少。谢谢。

10. 一季度贵公司所在地发生疫情，请问本次疫情对公司的业绩是否有重要影响？

答：您好，由于全国疫情的影响，对公司的正常发货存在一定影响。随着疫情的动态变化，公司将在做好疫情防控的同时，采取各种措施，力争将影响降到最小。谢谢。

11. 请问贵公司，未来业绩增长的驱动力是什么？

答：您好。外因方面，是国家医药政策的支持、市场需求的增长；内因是公司在行业20年的积累，在品牌、客户、研发、组织等方面形成了比较强的竞争优势。更详细的内容可以查看公司披露的2021年年度报告。谢谢。

12. 请问贵公司，今年对业绩收入有何展望？

答：您好，公司制定了具体可行的经营目标与经营策略，今年疫情与外部环境仍然存在较大不确定性，公司将克服困难，保持业绩的持续增长。谢谢。

13. 贵公司最近有哪些项目或产品，或技术研发值得期待？

答：您好，2021年，公司研发投入3,250.36万元，较同期增长33.96%，研发投入居行业前列。研发投向主要有：琥珀色耐热玻璃研发项目，项目完成后，公司将具备琥珀色耐热器皿产品的生产能力；压制易叠放保鲜盒研发项目、CUP系列奶杯产品研发项目已结题并批量供货，为公

司提供后续产品支持；药用玻管表面涂层处理研发项目，旨在研发出均匀稳定的在线喷涂设备，确定出喷涂溶液的成分配比，消除后续生产过程中的夹痕，提高产品合格率；耐热玻璃汽车透镜料块科研项目，旨在开发高硼硅玻璃料块，确保生产的耐热玻璃料块能够达到外观、理化性能的要求，满足客户对耐热玻璃汽车料块的需求，更好的开拓耐热玻璃市场。感谢您对公司的关注。

14. 您好，请分析一下贵公司的行业地位。

答:您好，药用玻璃方面，公司掌握了低硼硅药用玻璃全套的制管、制瓶技术，产品在国内属于一流水平，在中硼硅药用玻璃瓶生产方面有着较为深厚的技术储备和较强的生产能力，产品质量较高，在国内中硼硅药用玻璃瓶领域具有较高的市场占有率和良好的客户口碑，在业内处于第一梯队；耐热玻璃方面，公司的微波炉玻璃转盘、高硼硅耐热玻璃器皿均处于国际领先地位；电光源玻璃方面，拥有一批国际知名客户，包括昕诺飞(飞利浦子公司)、朗德万斯等。公司参与起草了多项国家标准和行业标准，拥有数十项专利技术，并获国家火炬计划重点高新技术企业认定，是国内具有较高知名度的特种玻璃制品生产厂商之一。感谢您对公司的关注。

15. 请问现在药用玻璃都跟那些公司合作了？

答:您好，公司与全国百强药企大部分都有长期合作关系，其中国药集团、复星医药集团还是公司重要股东，助力公司药用玻璃的市场拓展。谢谢。

16. 请问公司与同行业可比公司相比，具有哪些竞争优势？

答:您好！公司产品品种结构丰富，开发新产品能力较强，能满足各类客户的产品需求，与国内外多家大型客户形成长期合作关系，重点客户涵盖了美国OXO、韩国

LOCK&LOCK，德国双立人、韩国三星等国外知名企业以及美的、格兰仕等国内知名客户。另外，公司是国家认定的高新技术企业，国内唯一的医药包装协会药用玻璃研学基地，实验室通过国家级CNAS认证。核心参与了多项国家标准的起草工作，核心参与耐热玻璃标识等行业管理规范的制定，拥有七十余项专利技术，其中十余项发明专利，研发能力较强。同时，公司在产品的质量安全方面要求严格，公司严格把控和执行原料、产品的质量标准，严格控制生产工艺各环节工艺参数。经过多年发展，公司建立了一套严格的生产管理流程和质量管理体系，通过了多项国内外一流标准体系认证，产品安全性较高，品质稳定性较强。谢谢。

17. 公司从事特种玻璃的研发和制造，主要应用于医药包装和日用消费方面，近年来该行业趋势是怎样的？

答:您好，从行业前景来看，药用玻璃方面，国家医药政策改革、医保体系的健全以及消费水平的提高，我国药用玻璃逐渐向中硼硅转换升级，药用玻璃市场规模不断扩大；日用玻璃方面，国民经济的增长、居民消费观念的转变带动整体日用玻璃市场规模的扩大，“限塑令”的日益严格也为日用玻璃产品提供了发展机遇。从行业规模来看，药用玻璃方面，2020年中国药用玻璃市场规模达234亿元，根据国际Reportlinkrers的报告，未来几年，中国药用玻璃市场规模的年复合增长率将达到9%，到2025年中国药用玻璃市场规模将超过400亿元；日用玻璃方面，根据Market Watch《全球高硼硅玻璃市场规模2019-2024年》报告显示，未来5年高硼硅玻璃市场将以4.0%的复合年增长率增长，2024年全球高硼硅玻璃市场规模将从2019年的1,070百万美元增长至1,360百万美元。谢谢！

18. 根据新闻，肖特、康宁等国外中硼硅药用玻璃管

生产厂商在中国建厂，抢占市场份额。面对激烈竞争，公司如何提升自身能力，特别是在供应链、技术能力等方面，与国外先进企业相比是否具有竞争优势？

答:您好，肖特、康宁是公司药用玻璃管的主要供应商，以上两家企业在国内建厂有利于公司原材料的稳定及时供应。公司早在设立之初就进口安瓿机从事中硼硅药用玻璃产品的生产，是国内最早从事中硼硅药用玻璃生产的企业之一，具备较强的研发实力，截至2021年12月31日，公司共计拥有发明专利16项，实用新型专利14项，外观专利45项。且公司拥有CNAS国家级认可实验室，可独立开展注射剂与药用玻璃相容性试验研究，参与起草了多项国家标准和行业标准，且在客户方面、品牌方面、质量方面都具备一定的竞争优势。感谢您的关注。

19. 消费者现如今对产品质量要求越来越高，贵公司怎样确保产品质量？是否严格把关？

答:您好，公司在产品的质量安全方面要求严格，公司严格把控和执行原料、产品的质量标准，严格控制生产工艺各环节工艺参数。经过多年发展，公司建立了一套严格的生产管理流程和质量管理体系，通过了ISO9001质量管理体系、ISO14001环境管理体系、OHSAS18001职业健康安全管理体系、ISO15378质量管理规范、IOS17025实验室认可证书等国内外一流标准体系认证，产品安全性较高，品质稳定性较强。同时，公司设有质量控制部门负责对产品质量和生产工艺进行管理与监督，也在持续对生产线技术升级，发挥研发优势，提高设备效率，提升产品质量。谢谢！

20. 公司的药用玻璃产品有那些?主要客户有多少家?

答:您好，公司药用玻璃主要应用于血液制品、生物

制药、新药特药、疫苗等医药包装领域，产品包括中硼硅药用玻璃瓶、低硼硅药用玻璃瓶、低硼药用玻璃管等。公司与国内百强药企大部分都有长期合作关系。谢谢。

21. 公司中性硼硅药用玻璃瓶扩产项目将在2022年陆续投产，达产后公司将新增产能16亿支，整体产能规模将达到26亿支。同时，公司的主要竞争者（如：正川股份、肖特药包、格雷斯海姆中国）也在积极扩大产能，加紧抢占市场。请问公司如何看待中性硼硅药用玻璃的市场前景、未来的供需关系与市场竞争格局？公司产品与竞争对手相比有哪些优劣势？

答:您好，根据《中国药用玻璃包装深度调研与投资战略报告（2019 版）》，在国家医药政策改革推动下，未来的5-10年，药用玻璃中将会有30%-40%由低硼硅玻璃、钠钙玻璃升级为中硼硅玻璃，用量增长空间4-5倍。公司是最早从事中硼硅药用玻璃瓶生产的企业之一，在中硼硅药用玻璃瓶生产方面有着较为深厚的技术储备和较强的生产能力，在国内中硼硅药用玻璃瓶领域具有较高的市场占有率和良好的客户口碑，在业内处于第一梯队。公司在品牌、客户、技术等方面均具备较强的竞争优势。公司将继续加强研发投入，重视人才团队建设，加强成本管理，实现精益生产，进一步提升公司竞争力，积极扩大公司在中硼硅药用玻璃领域的市场规模，不断提升公司业绩，回报股东。谢谢。

22. 丁总您好，公司如何看待今年的中硼硅药玻市场，是否还会出现去年供不应求的情况？另外公司的新建产能预计何时投产？

答:您好，公司预计今年中硼硅药用玻璃市场仍然会保持快速增长势头，公司新建产能将于今年逐步投产。谢谢。

23. 高管们，原材料进口这一块遇到的困难都有什么？

答:您好，公司进口原材料主要有硼砂、硼酸、中硼硅药用玻璃管，公司和供应商签有长期合作协议，原材料供应稳定。谢谢。

24. 公司的分红比例在行业中处于什么水平？

答:您好，公司本次分红方案是在综合考虑目前经营需求与长远发展的基础上制定的。谢谢。

25. 在对一次性塑料实施禁令的背景下，对公司业务有什么促进作用？

答:您好，根据国际能源署（IEA）统计数据，过去五年中，有60多个国家实行对一次性塑料实施禁令或征税，欧盟、美国和中国等主要经济体“限塑令”日益严格。2020年7月，国家发展改革委、生态环境部、工业和信息化部等九部门联合发布了《关于扎实推进塑料污染治理工作的通知》，详细界定禁、限塑管理的细化标准。公司生产的耐热玻璃均为高硼硅玻璃制品，耐热玻璃抗酸碱等化学侵蚀性能更优，产品中不含有砷、铅等对人体有害的矿物质，广受消费者喜爱。2021年全年，公司耐热玻璃制品实现营业收入5.16亿元，较去年同期增长23.20%。谢谢。

26. 公司的主要核心技术和竞争优势有哪些？

答:您好，公司高度重视技术研发创新，研发投入力度不断加大，在建立完善的研究体系的同时，培育了一支研发经验丰富、专业的技术研发团队，对研发、生产实践中的各项技术展开了深入研究和试验，具备多个研发项目并行开展的实力。公司是高新技术企业，对产品的关键技术形成了自主知识产权，使得公司产品的技术研发优势得到保护，在竞争中占据先机。公司是国家认定的高新技术企业，山东省专精特新中小企业、山东省瞪羚企业，是国

家工业和信息化部和中国工业经济联合会认定的第五批全国制造业单项冠军示范企业，国内唯一的医药包装协会药用玻璃研学基地，实验室通过国家级CNAS认证。核心参与了5.0、7.0药用玻璃、玻璃仪器和耐热玻璃器皿国家标准的起草工作，主起草微波炉玻璃托盘等多项国家标准，核心参与耐热玻璃标识等行业管理规范的制定，拥有七十余项专利技术，其中十余项发明专利。谢谢。

27. 介绍下公司最新的募投项目。谢谢。

答:您好，最新募投项目具体内容详见公司于巨潮资讯网披露的《关于使用部分超募资金投资建设项目的公告》（公告编号：2022-006）。谢谢。

28. 公司在年报中提到实现了中硼玻璃管自产，目前中硼硅玻璃管的自给率有多少？自产中硼硅玻璃管相比于外购的成本如何？

答:您好，公司尚未自产中硼硅药用玻璃管，公司拥有多年的拉管技术储备，中硼硅玻璃管项目正在积极筹划中。谢谢。

29. 本轮疫情或其他外部因素对海内外销售影响程度大吗？

答:您好，由于全球疫情的影响，对公司存在一定影响。随着疫情的动态变化，公司将在做好疫情防控的同时，采取各种措施，力争将影响降到最小。谢谢。

30. 看到公司都在进行积极扩产，如何高效率的进行扩产及针对的重点是什么？

答:您好，公司已制定了具体可行的项目建设规划，成立了专门项目组，全力推进扩产项目建设。通过中硼硅中性硼硅药用玻璃扩产项目，迅速抢占中硼硅药用玻璃市场，提升药用玻璃在公司主营业务收入的比例。通过高硼硅玻璃生产技改项目，从产品性能提升、产量扩大、新产

	<p>品市场开拓等多个方面对公司综合能力进行全方位的提升。谢谢。</p> <p>31. 本次股权激励主要针对的是什么人员？介绍下股权激励结构。</p> <p>答：您好，本激励计划首次授予的激励对象总人数为214人，包括董事、高级管理人员，核心骨干人员及董事会认为应当激励的其他人员。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年04月29日