

上海永冠众诚新材料科技（集团）股份有限公司

关于机构投资者调研的会议纪要

- 时 间：2022 年 9 月 6 日
- 地 点：永冠新材
- 参与机构：华创证券、恒越基金，歌斐资产，中银基金，平安养老，聚鸣投资、兴全基金、西部利得、长信基金，中海基金，翊安投资、诺安基金、圆信永丰、浙商基金、东方红、长信基金，交银基金，鸿商资本，永赢基金，光证资管，国泰基金
- 公司参会人员：董事长吕新民、财务总监石理善、董事会秘书李颖达、总裁秘书鲁世祺

第一部分：公司介绍 2022 年半年度经营概况、经营亮点。

第二部分：投资者与公司问答互动，主要提问及解答如下：

提问 1：原材料价格变动，如何反应在产品价格中，客户调价机制是什么？

回答：公司产品价格主要依据产品市场价格以及原材料、海运费、汇率等多种因素确定，原材料是影响价格的因素之一。根据不同客户，调价周期自几个月至 1 年不等。原材料价格剧烈波动的影响会传导至下游，但销售价格调整存在时滞。客户主要依据当地市场的终端定价、运费、汇率等因素确定其愿意接受的采购价格。当终端市场受其他产品或因素剧烈冲击，运费、汇率大幅变动时，客户也会提出价格调整的要求。因此，公司也受到客户所在国胶带市场、国际海运费、所在国汇率等因素的间接影响。

提问 2：四大传统产品 2023 年产能增量有哪些？

回答：四大传统板块产能增量主要在 OPP 胶带和美纹纸胶带两方面。三条布鲁纳薄膜生产线今年将会陆续完工投产，明年将形成产能增量；美纹纸生产线于

今年6月底投产试机，明年也会释放产能。

提问3：工业胶带的最新进展？

回答：我司自2019年上市之后，一直致力于将四种传统胶带做强做精，目前这四种传统胶带产业链逐渐完善，产能如期释放，市场占有率逐步上升，经济效益也不断增加。但从公司整体考虑，我认为仅仅依靠传统胶带发展不能达到公司的整体目标，因此在做好原有产品基础上，我司将工业胶带作为产业升级中的重要一环。

汽车线束胶带我司于去年底在技术方面通过3000小时105度抗老化测试后，今年积极和国内各知名线束厂和主机厂进行接洽，以客户需求为目标，实现了永冠品牌在汽车主机厂领域从0到1的突破，同时实现国内大客户突破。另外，开发的新一代环保型产品成功应用于客户端多种车型，得到客户高度认可，已成功写入多个乘用车主机厂的传统车型和新能源车型的设计图纸。未来，我们将致力于进入更多车企产品库中。

我司进入消费电子行业具有一定的后发优势。我司在胶带领域已深耕20年，已形成相对完整的产业链，具有一定的成本优势。我司进入消费电子行业的时间较晚，但可以发挥后发优势，聘请专业人员，少走弯路。我司有信心在消费电子领域中占据一定的份额。我司于今年3月份组建新团队，经过这段时间的团队磨合，已经初步打通研产销各板块。目前，已经接到部分订单，与之配套的研发设备、生产车间等至今年年底将陆续全部投入使用。

提问4：我们能提升市占率的主要原因是什么，成本、订单质量还是什么？

一方面我们依靠稳定的核心管理团队，以及近20年的成熟管理体系，形成了全产业链、自动化生产的经营格局。确保产品质量的同时，四大品类齐全，方便客户一站式采购，降低客户采购成本，能够和客户建立稳定的供应关系。

另一方面，胶粘带市场全球未来复合增长率5.5%，市场需求绝对值基数较大，我们投入的产能能够得到较好的释放。