

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：20221102

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观 <input checked="" type="checkbox"/>其他 电话会议</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>国泰君安证券资管 沈唯；海南时代共赢私募基金 韩强 朱雀基金 周薇；建信基金 江映德；湘财基金 丁洋 国泰基金 吕业青；中欧基金 李维；华夏基金 张俊 太平洋资管 薛初；星石资管 向仕杰；富安达基金 杨红 浙商资管 宋青涛；新华基金 吴裕；中信自营 晏磊 兴银基金 劳开骏；华宝基金 林励盛；中融基金 张智浩 淳厚基金 杜波；华宸未来基金 沙正江；浙商基金 贾腾 鹏扬基金 徐昆仑；华泰柏瑞 和磊；汇华理财 于宏杰 中庚基金 刘晟；汇丰晋信 郑小兵；广发基金 段海峰 华富基金 邓翔；广发基金 朱平；申万菱信 常洪雨 建信资产 班培琪；国华兴益 汪曦；挚盟资本 孙向忠 歌斐资产 周焯；固禾资产 文雅；禾永投资 张文乾 沅京资本 冯飞洋；合远投资 王威；明世伙伴基金 黄鹏 上汽颀臻 王凌力；善水源资产 万力豪；三亚鸿盛 丁开盛 南方天辰 翁开松；固禾资产 张艳艳；东方自营 罗小翼 杭州银行 刘艾珠、郑亮、陈立</p>
<p>时间</p>	<p>2022年11月1日、11月2日</p>
<p>地点</p>	<p>电话调研</p>

<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书：张竞先生 财务负责人：魏静聪女士 证券事务代表：姚春霞女士</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>公司财务负责人魏静聪女士简要介绍了公司三季度经营情况,具体请参阅“2022年三季度报告”。简要分析如下:</p> <p>公司于2022年10月31日披露了2022年三季度报告,公司前三季度实现营业收入42.13亿元,同比增长14.54%;实现归母净利润2.81亿元,同比下降36.97%。营收同比上升主要是由于大宗原材料价格上涨带动的收入上涨,而净利润同比下降主要是由于前三季度能源、电力价格上涨、越南公司汇兑损失、股权激励费用计提等因素带来的成本和费用上升。从单季度经营性来看,三季度环比二季度盈利略有增长。</p> <p>作为国内涤纶工业长丝龙头企业,公司产品贯穿全产业链,具备优于同行的成本与产品差异化优势,随着未来疫情缓解及新产品认证的推进,我们对公司未来发展始终充满信心。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、工业丝业务情况? 车用丝毛利率水平如何?</p> <p>目前国内公司涤纶工业长丝产能为21万吨,车用丝占比约三分之二,随着越南产能的逐步投产,涤纶工业长丝届时将达到32万吨产能。车用丝由于采用成本加成的定价模式,其毛利率水平以及价差还是比较稳定的,普通丝则受到行业景气度影响,价差仍维持低位。</p> <p>公司专注主业,差异化车用产品仍将是拳头产品,因具有较高的竞争壁垒且客户结构稳定,是公司业绩稳定的基石。其中车用丝产品目前仍保持满负荷生产,面对市场的种种波动,公司一直坚持通过差异化路线寻找市场机会。</p> <p>当前汽车行驶安全越来越受到重视,安全气囊配置也将趋于多样化,市场对于车用丝的需求增量也会有所提升。公司的安全带丝、安全气囊丝、高模低收缩丝三款车用丝产品在保持原有市场竞争能力的基础上,公司与全球战略客户共同致力于对新规格、环境友好类产</p>

品的持续开发创新，为未来市场打下坚实基础。

2、帘子布业务情况？

去年帘子布国内外销售价格因全球疫情出现了一定的倒挂，今年国内销售价格虽有所回落，实则是一个逐步回归正常的过程。目前帘子布订单充足，保持满负荷生产，业绩稳定。公司始终扎扎实实在新产品开发、降本增效、市场开拓等方面蓄力，产品认证的步伐也从未停止。帘子布受益于我国子午线轮胎的推广，预计未来帘子布市场仍将保持较好的增速。公司始终坚信通过技术与研发创新，方能在产品领域厚积薄发，提升公司业绩。

公司正在建设年产 40000 吨车用工业丝和 30000 吨高性能轮胎帘子布技改项目的最后一条帘子布生产线，力争在今年四季度实现投产，届时公司帘子布的设计产能将达到 6 万吨。同时，销售团队正在加强各市场开发，努力完成新产能的顺利爬坡。

3、越南工厂认证进度及盈利预期？

受到疫情影响，公司越南工厂原计划的车用丝客户产品认证进度低于预期，目前各国对疫情的管控也逐渐放松，销售人员将抓住机会，积极推动车用丝客户的产品认证进度，力争在明年一、二季度逐步实现车用丝认证订单的落地。

目前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，随着项目后续逐步投产，盈利释放也将是一个爬坡的过程，随着越南项目产品结构逐步优化，未来盈利能力应该是可期的。

4、塑胶材料业务经营情况，未来展望如何？

灯箱广告材料、PVC 膜材料等传统业务在受到俄乌战争及疫情影响下前三季度仍保持了较为稳定的盈利能力。目前公司石塑地板仍以出口销售为主，国内则采用自主品牌形式进行销售，主要以工程订单为主。

公司正努力完善塑胶材料类产品结构，积极寻求在轻量化、新材料应用领域上的突破，扩大我们的差异化路径，不断提升产品力与盈

	<p>利性。</p> <p>5、对于涤纶替代尼龙 66 的趋势有何看法？</p> <p>涤纶气囊丝是公司全球首家研发并量产的，多年的市场销售形成涤纶部分替代尼龙 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，涤纶气囊丝的比例仍有上升空间。</p> <p>6、光伏反射膜进展情况？应用场景？</p> <p>公司通过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，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，使用公司反射膜材料可增强双玻组件光伏背板的发电效率，但在不同光照时长等气候条件下其对于发电效率的提升会有差异。由于大型电站建设周期较长，同时也需要产品在不同地貌和气候条件下的实测过程，因此从产品的推广到订单的落地需要一个时间过程。</p> <p>该产品现已取得发明专利，并于去年实现了在海外光伏电站项目的首次运用，并取得了良好的反馈。公司作为首次研发光伏反射膜产品的领跑者，现已积极开展国内外送样认证工作。同时，公司根据客户的测试反馈，正努力实现产品的迭代升级，并在产品推广的过程中进一步了解客户的诉求与痛点，通过不断完善产品及安装方案，逐步打造为客户提供整体解决方案的能力。</p> <p>我们的目标是布局全场景应用，并致力于将光伏反射材料及反射技术打造成为未来光伏电站的标配，目前来说优先发展的是沙漠戈壁等相对平坦的地面以及屋顶分布式应用场景。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 11 月 2 日