

证券代码：300501

证券简称：海顺新材

上海海顺新型药用包装材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他：线上交流活动
参与单位名称及人员姓名	诺安基金——王晴
时间	2022年11月10日（周四）14:00—15:00
地点	公司大会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书——杨高锋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问：请简单介绍一下公司的发展布局。</p> <p>答：公司的发展布局是扎根于药用包装材料，并不断在新消费、新能源、单一材料领域发力。以前我们的目标是“为天下良药做好包装”，现在是“为天下良品做好包材”，药包材是包装材料的一种，公司在这个行业已经深耕多年，技术积累丰富，而包装行业的技术工艺等部分是共通的，但不同行业的质量控制标准和认证体系等是存在差异的。以药包为例，客户先要拿样品来包装测试，做稳定性、相容性等一系列试验，之后下游药厂和我们做好关联审评审批，才能用你的药包材。</p> <p>问：听您说的，感觉药包材的行业壁垒还是比较高的，那为何整个行业还是很分散呢？</p> <p>答：一方面，药包材行业的发展是伴随着下游药厂一起发展的，因为下游药厂数量比较多，一定程度上也促使药包材企业的分散发展。另一方面，行业的标准也是逐步发展的，</p>

这就使得开始时进入门槛不会很高，随着大众用药安全意识的提升，对于药包材的质量、性能也提出了更高的要求，药包材料也从普通包装到高阻隔材料包装发展，但这个过程是需要时间的，并不是一蹴而就的，所以目前整体行业还是较为分散的。

问：药包行业的利润比其他包装行业会高一些，近两年的经济形势又不是很景气，是否有一些包装行业转入或者一些小的药包材企业退出？

答：前些年药包材的监管制度做过改革，以前我们的药包材也是需要去药监局拿批文的，现在不需要了，而是将质量安全责任压实到药厂，如果出了问题，药厂和包材企业一并受罚，因此药厂在选择包材时就会比较审慎，从上游药包材企业的产品质量到批量供应能力都会进行审视和评估。回到问题本身，首先药包材行业的进入成本是非常高的，厂房建设、设备、资质申请等都有门槛。如果是其他包装企业直接进入有一定困难性。目前行业内包装企业想要在包药材行业寻求新的增长点，大多也是通过并购方式进入药包材行业。至于退出，随着生产经营成本、生产环保标准等的提高，会有一些小微企业选择退出，这几年我们也收到一些药包厂寻求并购的信息。

问：药包材方面各家产能还在扩张吗，我看公司的产能扩张并不集中在药包材一方面？

答：发展是公司永恒的主题，去年我们定增项目布局了1.8万吨的高阻隔复合材料，分为5000吨的冷铝、1.2万吨的可回收复合材料和1000吨的高性能瓶、管，这部分产能就主要用于药包材。

问：定增项目的南浔二期目前进展如何？

答：定增的资金大部分用于厂房建设，还有一部分用于购买设备。设备方面，我们在定增项目启动时就已经部分订了，但一些进口设备交货周期会比较长，一般在一年以上。

厂房的话今年年底主体基本可以竣工，预计明年下半年逐步投产。

问：公司目前的已有产能大概是什么情况？

答：2021 年度的产能在 3.2 万吨左右，今年南浔一期新增了大概 3700 多吨高阻隔复合材料产能，再加上其他的新增产线，合年底合计产能在 4 万吨左右。

问：公司今年的产能利用率怎么样？

答：新增部分的产能，因为还处于客户导入阶段，没有全部利用。原有的产能利用率还是比较高的。

问：公司新增部分的 1.8 万吨产能未来如何消化？

答：我们的产能是与公司发展规划相匹配的，我们有庞大的客户基础，这两年我们也保持这一定的增长，所以消化新增的产能不存在太大问题。

问：消化产能的客户订单有吗？

答：药包材行业的订单比较特殊，客户一般不会和你签长年合同，下游药厂和企业做过关联审评后，在需要时才会下单，一般不会做长期锁定的。长期锁定具有一定风险，就拿价格举例，我们的上游是铝箔等大宗材料，也是有价格波动的，就像今年年初铝箔价格高位运行，我们的生产成本大幅度提升，产品价格就要重新商定。但是从历年经验来看，用药消费需求和客户的产品销售都是相对确定的，所以我们的订单也是随之而生的。

问：每一次下单价格都要重新谈吗？

答：不是，原材料价格发生较大的波动时会有询价机制。

问：原材料的波动多久会反映在公司的财务报告中，是超前还是滞后呢？

答：会有一定的滞后性，公司一般会有两三个月的安全库存。

问：目前公司各种原材料的比重大概是多少？

答：主要原材料中铝箔会占比多一些，其他就是 PVC、PE

粒子、尼龙、胶水等原材料了。

问：铝箔一直占比这么高吗？

答：因为冷冲压成型铝是我们的主要产品，销量占比会高一些，原材料占比也就会比较高。随着我们其他产品的发力，这两年铝箔整体占比下降了一些。

问：已有客户的订单量情况如何？

答：药包行业的一个特点就是稳定，基本是伴随下游客户的销量来变动的。就我们来讲，这两年每年销售量还是保持一定的增长。

问：公司以往的毛利率在 30%以上，最近到了 26%左右，未来公司的合理毛利率大概是多少？

答：四季度的利润现在还不好说，我们今年一季度的毛利率下滑，但二季度有所回升，也是因为原材料价格有所下降。未来原材料价格如果能继续下降，预计毛利率会有所回升。另外今年毛利率下降也与南浔的新增产能有一定关系，南浔新增的三四千吨产能生产调试，损耗会大一些，等这部分产能成熟稳定后，毛利率又会好一些。

问：定增项目的高阻隔复合材料的几个产品的毛利率大概是多少？

答：这个项目是我们原有产品的扩产和升级，毛利率和我们现有产品的差不多。

问：定增的项目明年能为公司产生多少贡献？

答：定增项目预计要到明年下半年才能进入试生产状态，还需要一个磨合过程，营收贡献明年应该不会很突出。

问：这部分投产后还需要和药厂一起去药监部门审评吗？

答：要的，其实一些生产准备工作像登记号备案、关联等我们在一期部分产线投产时已经完成，不过产线建成后相关部门还要进行审厂等工作，我们的设备也会有一个安装调试的过程。

问：公司铝塑膜目前有哪些客户？

答：铝塑膜项目目前处于试样和市场推广阶段，从 3C 数码类到动力电池、储能类客户都在拓展，其中 3C 类客户拓展快一些，因为它的认证周期短一些，储能类、动力类周期长一些。公司销售部门相关同事反馈，今年储能类发展势头较快。

问：公司的铝塑膜规划产能有多少？

答：我们公司铝塑膜项目规划的产能是 1.2 亿平方米。

问：电池的未来在圆柱电池和方壳电池吗？

答：据有关统计，今年上半年圆柱电池装机量有所下降，方壳电池装机量增加了 100%以上，软包也增加了 70%左右。结合电池未来的发展方向和业内人士的预测，向半固态、固态电池延伸，圆柱电池并不是最佳方案，重点还是在方壳和软包上，据我们观察，很多电池厂都是同时布局方壳工艺和软包工艺。

问：公司生产铝塑膜的优势体现在哪些方面？

答：首先，结构和生产工艺等与我们原有业务有较强的共通性，都是三层结构，而且功能要求和性能指标上也有一定的一致性，这是我们布局铝塑膜的原因之一。比起药包材，铝塑膜还有一个优点就是可以规模化生产。我们做药包材是定制化服务，根据不同药厂的需求排版定制，厚度也会根据客户需求进行调整。铝塑膜则简单些，可以进行批量化生产，这就能带来规模效应。很多电池厂对产能是有要求的，规模化生产一方面能提高良品率，另一方面也能降低成本，这对电池厂来说也可以控制成本。

问：铝塑膜的国内市场有多大？

答：按照某拟上市公司的招股说明书披露的数据来看，它们去年卖了两三千万，在国内市场占比 11%左右，以此计算，国内市场大概有两三个亿平米的样子。

问：可转债项目的功能性聚烯烃膜是什么？

	<p>答：从工艺上来说，它属于多层共挤膜的一种。我们这次多层共挤膜用途规划分为三方面：一部分自用，就比如 CPP 就可以配套给我们的铝塑膜项目。目前大部分厂商都是外购 CPP 材料，我们自己生产，有利于成本控制，这是我们的优势之一；第二就是做生物反应膜，规划产能一万吨，这也是个细分领域，属于生物制药产业链的耗材；其余就是外销，用于医疗器械、新消费等场景。</p> <p>问：这个项目大概什么时候能够投产？</p> <p>答：两年建设期，我们的产能规划也是有层次地去执行，明年定增项目逐步释放，后年是可转债项目产线的逐步落地。</p> <p>问：未来公司的收入结构大概会是什么样的？</p> <p>答：公司提出“四轮驱动”的发展战略。扎根药包，发展在新消费、新能源、单一材料等的新的应用场景。当然这两年药包材还是我们的主要营收，随着定增、可转债等项目的落地，我们的收入结构会逐步的改变。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 11 月 10 日