

证券代码：688571

证券简称：杭华股份

杭华油墨股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-003

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 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	银华基金管理股份有限公司 郭磊 国金证券股份有限公司 周雪林 信达澳亚基金管理有限公司 张明烨 诺安基金管理有限公司 黄友文 鹏华基金管理有限公司 王曦炜
会议时间	2023年8月30日 下午16:00 2023年9月5日 下午15:00 2023年9月6日 下午14:00 2023年9月6日 下午15:30
会议地点	杭华油墨股份有限公司董事会会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张磊 先生
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分 介绍、交流环节 公司董事会秘书首先介绍了公司的基本概况、主营业务、产品应用、核心竞争优势等内容，交流和讨论了油墨行业发展现状以及在建募投项目进展等情况。 第二部分 提问回答环节

1、公司产品有哪些新的应用领域方向拓展？

答：公司产品持续深耕并在巩固现有印刷包装产业领域的同时，积极拓展在下游其他行业如装饰、建材、新能源、电子元件等各个工业制造应用范畴，聚焦于数码喷印材料、功能类材料在各高端工业制造体系中的应用，主要包括新能源电池电芯及电池包的封装、PCB 字符涂层及绿油的数字喷印、纺织品印花涂层、光伏膜涂层材料等不同工业应用体系，从而满足高端工业制造过程中高效、精准的生产工艺方式和特殊性能需求。

2、上半年公司完成对汕头光彩的收购，此次并购的目的以及汕头光彩今后的定位？

答：公司控股子公司汕头光彩主营生产、销售用于烟酒包、铝箔膜材、金银卡复合纸等领域的特殊丝印油墨、特殊光油和胶水等涂料、油墨产品，其主要产品属应用于包装印刷工艺中前后不同工段所需的涂层类印刷材料，总体上与公司现有的油墨产品可以实现在印刷涂覆材料产品体系上的互补优势。本次收购旨在丰富公司现有的印刷材料产品体系，构建差异化、多层次的产品矩阵和市场定位，为构筑更为完整的区域供应链体系创造条件。同时通过互相外部协作，融入彼此的供应链体系，形成优势资源互补和合力，推动并开展在功能膜涂层材料方面的技术创新和应用合作，积极向新能源材料等新兴产业应用领域拓展，符合公司“聚焦主业、做优做强，强链补链、延伸发展”的战略方向。

3、公司推出本次 2023 年股权激励计划的出发点和实施思路是如何考虑的？

答：为保持公司竞争地位，充分调动公司管理人员与核心骨干员工的积极性，实现公司战略规划及经营目标，基于对公司未来持续稳定发展前景的信心和公司内在价值的认可。同时结合目前公司薪酬体系优化顶层架构设计，秉持“激励捆绑、风险共担、利益共享”的指导思想，通过运用股权激励权益类工具而进行的一次系统性升级，构建更为科学、长效的激励机制，最终实现企业、员工、股东多赢局面。

4、行业格局现状及未来趋势变化？

答：中国日用化工协会油墨分会发布《中国油墨工业“十四五”高质量发展指导意见（2021—2025年）》明确指出，中国油墨工业主要产品配方技术和功效性要求均已经接近或达到国际先进水平，部分产品配方工艺接近国际领先水平，产品满足多元化的印刷需求。“低碳、环保、安全、健康”发展理念得到较好地贯彻实施。植物油基胶印油墨、水性油墨、UV油墨等环保型油墨产品所占比重进一步扩大，获得国家环境标志产品技术认可的绿色印刷油墨产品已逐步成为市场的主流产品。油墨行业的下游主要为印刷工业，随着我国食品工业、医药、电子信息、电子商务、物流等行业的快速发展，未来巨大的包装印刷市场需求是推动油墨行业发展的重要支撑。此外，数字印刷将与传统型印刷相融合，个性化、功能化和高效高品质生产将成为社会及产业制造的主流，数码喷印材料、功能类材料也将快速发展壮大，应用范畴进一步扩展到装饰建材、新能源、电子元件、家电家居等各个工业制造领域的生产工艺过程中。

5、公司将采取哪些方式拓展销售市场和网络渠道？

答：渠道建设方面：公司目前实行以经销为主、直销为辅的销售模式。主要凭借成熟的销售网络布局和稳定的合作关系向客户提供完整的印刷解决方案并带动产品的销售。经销方面通过甄选合格的经销商和动态评估构建完整的营销管理体系，并通过定期培训、线上响应等手段增加其技术赋能，提升其综合服务能力，共同形成有竞争力的全国性营销网络；直销方面公司对印刷行业内的集团型企业、具有细分市场领导地位的标杆型企业按客户需求采取直销的模式，通过个性化服务来增强客户粘性，并通过这些客户的影响力提升公司的品牌效应，形成较强的品牌优势。

拓展路径方面：公司依托多年深度积累的印刷工艺技术研究及良好的产品品质、规模化的交付能力、及时有效的服务模式，通过与战略客户、合作伙伴之间长期稳固的协作关系，在多元化产品和应用领域保持良好合作的基础上，不断在新产品、新项目、数字化服务方面

开展深度合作，并借此赢得其他潜在优质客户的认可从而获取更多订单。同时，积极通过行业展会、专题技术培训、重点区域技术讲座等方式加强与客户间的沟通和交流。

产品推广方面：结合行业的发展变化趋势，“自主创新，绿色环保”已经成为业界共识，更易使用和更加环保的高品质油墨产品将会在全行业加速推广和普及，公司产品将以大力发展植物油基胶印油墨、水性类液体油墨、LED-UV 高生物基油墨等高端环保型油墨产品为主，同时积极拓展除油墨产品色彩功能以外诸如粘接复合、导电导热、绝缘阻隔等功能性材料的产品开发和应用技术，力争在印刷行业和一些新兴产业领域如光伏建材、新能源材料、电子元件等高端工业制造范畴扩展应用。

公司将凭借在业内的品牌影响力和产品竞争力，以及完善的服务体系和营销网络布局，不断巩固并提升产品市场占有率和行业的领先地位。

6、公司核心竞争优势的护城河主要表现在哪些方面？

答：主要表现以下几方面：（1）经过三十余年的稳步发展，公司始终秉持深耕主业、扎实稳健的经营风格，并不断深化现代企业治理要求；（2）通过持续的研发投入，具备不断满足市场需求并符合行业发展方向的研发能力和技术储备，使得公司的产品更新迭代和技术应用能力在行业中保持竞争优势和前瞻性，并积极推动印刷材料在下游不同产业领域多元化应用的技术创新延伸；（3）在业内已树立起颇具影响力的品牌形象和良好的市场口碑，构建丰富的网络渠道叠加积极有效的营销策略和创新服务支撑体系。我们将继续巩固核心优势，夯实公司在行业内的领先地位和综合竞争实力。

7、公司募投项目推进较慢的原因以及目前进展情况？

答：基于公司现有的业务布局和资源配置考虑，并为保障募集资金投资项目的实施效果，2021年下半年公司对“年产1万吨液体油墨及8,000吨功能材料项目（二期工程）”和“新材料研发中心项目”的实施主体和地点进行了相应的整合调整，并于2022年4月着手对两个

	<p>实体募投项目共同统筹设计、优化配置进行部署，由于宏观环境影响导致项目前期基本信息备案、工程设计规划方案审批等前置准备时间较长。截止目前，两个募投项目已完成湖州市应急管理局对项目安全条件的审查批复，以及湖州市生态环境局对项目环境影响报告书的审查意见，目前正在开展项目招投标推进工作，预计9月底前后在完成办理施工许可证后可正式进入施工阶段。</p> <p>注：本次活动不涉及应当披露重大信息的特别说明，其他相关介绍、交流情况可参阅近期《投资者关系活动记录表》之内容和已对外披露的正式公告。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无附件</p> <p>注：本次活动中所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测与承诺之间的差异，敬请投资者注意投资风险。</p>
<p>日期</p>	<p>2023年9月7日</p>