

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：2023-006

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 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	圆信永丰基金管理有限公司 田玉铎 中国人寿资产管理有限公司 龚诚 上海途灵资产管理有限公司 赵梓峰 鑫元基金管理有限公司 陈宇翔 广发证券股份有限公司 吴鑫然 民生证券股份有限公司 李家豪 中庚基金管理有限公司 孙伟 中银国际证券股份有限公司 陈冠雄 建信基金管理有限责任公司 吴昂达 中信建投证券股份有限公司 郭祝同
会议时间	2023年12月12日至2023年12月15日
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

<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>第一部分 介绍、交流环节</b></p> <p>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资项目进展等情况。</p> <p><b>第二部分 提问回答环节</b></p> <p><b>1、股东 TOKA 此次通过询价转让方式减持的背景和原因是什么？本次减持数量较大是否会持续进行减持？</b></p> <p>答：在合法合规的前提下股东减持其所持股份是股东合法的权益保障。股东 TOKA 此次通过询价转让方式减持是出于自身业务发展需要并降低对公司的影响力，以及拟在东京证券交易所实施私有化退市原因以满足其自身经营计划调整而作出的阶段性选择，不会对公司持续经营情况产生重大影响。同时股东 TOKA 承诺：自通过本次询价转让计划全部实施完成后的 6 个月内，不以任何方式减持所持有的公司股份。基于对公司未来发展前景的信心和长期投资价值的充分认可，股东 TOKA 依旧秉持长期持有公司股份的坚定信心。</p> <p><b>2、请介绍一下对公司 2023 年度全年度经营情况的展望？</b></p> <p>答：2023 年是国内宏观经济恢复发展的一年，总体经济形势呈现逐渐企稳向好态势，但内需不足制约仍在。得益于上游原材料成本价格有效回落以及通过资产并购整合、加大市场拓展力度，持续深入推进精益生产、降本增效、产品创新等各项管理优化措施，产品整体毛利率明显提升，使得公司利润水平同步增长，公司经营质量得到有效夯实。当然我们也应该看到当前受宏观经济环境、市场形势、原材料价格波动等各种不确定的因素影响仍在，导致企业生产经营还面临不少困难，下游终端需求不足问题依然突出，整体印刷市场尚处于修复期市场复苏较为平缓，公司将采取更为有效、灵活的市场策略，凭借整合优势、品牌优势、差异化产品优势，积极寻找合适的市场机会，力争四季度再创经营佳绩，努力实现全年度核心经营成果双增长的目标。</p> <p><b>3、公司新建的募投项目和 35,000 吨项目的进展情况如何？</b></p> <p>答：公司“年产 1 万吨液体油墨及 8,000 吨功能材料项目（二期工</p>
-----------------------------	--

程) ”和“新材料研发中心项目”两个募投实体项目,于2023年5月取得湖州市生态环境局《关于湖州杭华功能材料有限公司年产1万吨液体油墨、8000吨功能材料及新材料研发中心项目环境影响报告书的审查意见》,2023年10月取得《中华人民共和国建筑工程施工许可证》,并正式开始实体工程现场施工。此外,公司在杭州市钱塘区内投资新建“年产35,000吨绿色印刷新材料项目”目前已完成项目实施主体全资子公司的注册设立。

**4、请介绍一下本次终止《市场分割协议及其补充协议》的背景和原因?**

答:此次公司与股东方终止《市场分割协议及其补充协议》主要出于以下方面考虑:①鉴于股东 TOKA 自2018年起已不再为公司的共同控股股东、实际控制人之一,并且 TOKA 已出具单方声明:确认在将来公司的董事会构成中,同意仅提名1名董事候选人且不建议董事会聘任任何高级管理人员,其对公司的影响力日益减弱;②充分尊重自由市场交易原则为基础,近年来由于地缘政治局势动荡和区域市场发展变化,公司与 TOKA 对现有市场区域划分范围已不再适宜各自业务发展实际状况的需要,随着下游国内印刷包装企业海外拓展外迁和业务转移,原国内客户对油墨产品的需求渐次转换为海外区域的市场需求,同时部分原东欧国家因地缘政治变化纷纷加入成为欧盟成员国等因素,导致公司产品销售及市场推广均受到了局部限制,公司有意向进一步打开海外销售区域,提升国际市场影响力。

**5、油墨海外市场的空间怎样?国内油墨与国外产品相比在产品特点、标准要求等方面有哪些差异不同?向海外市场拓展公司的竞争优势有哪些?**

答:据 MarketsandMarkets 最新报告《油墨市场按类型和地区划分——到2028年的全球预测》显示,2022年印刷油墨市场规模为190亿美元,预计到2028年将达到286亿美元。随着软包装、数字印刷、可持续印刷油墨等需求的增长,市场规模的增长也随之增加,从2023年到2028年的复合年增长率可达7.0%。美国、中国、日本和德国成为世

界主要的油墨生产国和消费国。近年来，全球油墨年产量约为 420 至 450 万吨，其中我国油墨产量约占全球油墨总产量的 17%，我国已成为全球第二大油墨生产制造国。节能、环保和可持续发展的印刷油墨将有更大的发展空间，其中紫外 LED 固化、水性印刷以及植物油基油墨印刷将成为今后包装和商务出版印刷的主流。

总体来讲，与国外品牌产品相比在质量标准、安全标准符合性等方面，国内品牌企业油墨产品处于同等水平。针对不同行业应用领域和国外客户的实际需求，国内外客户对于油墨的具体要求会有所区别，部分国内产品标准要求甚至超过国外标准，从而提供差异化的整体解决方案；在性价比方面，相较于国外品牌产品则更具性价比优势。

油墨行业市场属于充分竞争的市场，公司将结合现有的业务资源创造更多向海外市场拓展的机会和条件，主要包括①渠道布局优势：基于油墨行业的销售服务半径等特点，经过多年建设，公司已经在国内形成了较为完善的营销网络，特别在华南市场公司已设有广州杭华、汕头光彩两家子公司，其市场辐射范围距离港澳台地区、东南亚国家相对较近，对于公司而言港澳台地区、东南亚区域、“一带一路”沿线的市场商机则更具现实意义，必要时也可以通过尝试海外建设生产型、服务型基地深入开拓海外销售市场。②丰富的产品优势：公司是目前行业内极少数可以同时提供 UV 油墨、胶印油墨、液体油墨和数码喷印油墨及功能性材料等多种类型、不同应用领域的综合性印刷材料及解决方案服务商，能够满足大多数终端印刷客户的不同需求，提供完善的解决方案和服务体系。特别是 UV 油墨具有瞬间固化、无 VOCs 排放等优良的节能环保特性，成为了市场上成长最快、最具发展潜力的环保型油墨品种之一，公司 UV 油墨产品已在业内树立了良好的口碑，通过向市场提供更高性价比产品和个性化服务来增强客户粘性。③技术研发优势：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。

#### **6、基于本次与股东方终止《市场分割协议及其补充协议》的有利**

	<p><b>条件，未来公司将采取哪些措施和计划开拓海外市场？</b></p> <p>答：公司将以此为契机积极寻求海外市场商机，提升经济业务的国际化水平，主要通过以下方面：①结合国际政经形势，由公司国际业务部门加强对海外市场中各相关细分领域不同特点的研究、调查，制定有针对性、差异化的国际营销政策；②凭借公司主导产品 UV 油墨、植物油基胶印油墨等绿色环保型印刷材料产品以及技术研发和应用优势，针对海外市场客户的实际需求优化现有产品结构系列，提升产品国际竞争力水平；③针对宏观国际商旅环境的改变，加大公司产品在海外市场的推广力度。一方面，“请进来”即邀请目标、潜在客户来华参观工厂及技术研发中心，在实际交流中增强客户对于“杭华”品牌信心；另一方面，通过“走出去”适时参加国际性会展、实地拜访海外客户，持续提升公司国际形象和地位；④加强与国内外包装印刷设备主流供应商的横向联系和交流，利用中国制造优势开展业务拓展的渠道协同。</p> <p><b>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正式公告。</b></p>
<p><b>附件清单（如有）</b></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><b>日期</b></p>	<p>2023 年 12 月 15 日</p>