

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：2020-008

	<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	国盛证券-黄莎 财通证券-路辛之 SoftBank Investment Advisers-James Mei 财联社-刘琰 东北证券-夏振宇 上海乘舟投资-缪梦梅 苏州天琛投资-谢恺 宁波若汐投资-陈荣盛 上海全泉投资-由坤永 金库创业投资-黄隆堂 金库骐楷投资-王杰 上海千助创业投资-殷凯
时间	2020年12月03日 14:00-16:00
地点	公司会议室
上市公司接待人 员姓名	董事会秘书——杨高锋 证券事务代表——钱燕
投资者关系活动 主要内容介绍	<b>问答环节</b> <b>问：简单介绍下药包行业，发展趋势如何？</b> <b>答：药包行业是伴随着药品制造行业共同发展的，国内有 1000 多家药包厂，但是规模上两亿的药包厂很少，行业格局比较分</b>

散。过去大家对医药包装的认识比较薄弱。但是随着 2017 年关联审评把包材的质量责任归在药厂，药厂对药包材更重视了，加之监管在土地供应、行业准入等方面有意识地进行供给侧调整，在需求侧通过一致性评价，药包材标准列入药典等政策把控药包材质量，两方面促进了药包行业趋向集中。

**问：公司此次定增项目主要包括哪些产品及项目建设期多长？**

答：本次定增项目主要是三个产品，一个是冷冲压成型铝，目前公司产能利用的差不多了，我们预计国内外增长会比较快，所以本次定增也将新增几千吨冷冲压成型铝的产能；第二个是可回收复合材料产品，替代用于口服液包装的安瓿瓶；第三个产品主要是做注射类的瓶子和带功能性的瓶子，比如阻氧、阻水的高阻隔瓶子，用于特殊要求的液体包装。整个定增项目建设期一年半左右，本次定增是希望抓住行业机遇，扩大产业投入，巩固行业领先地位。

**问：公司目前如何开发市场？**

答：我们从目标上锁定两类客户，一类是通过一致性评价，集采受益的仿制药，一类是重点关注创新药的客户。开发路径上我们主要有几条主线：一、主动去做研发的工作，结合客户的产品和设备去做技术的宣讲和服务，通过这种接触，客户了解我们的产品和品牌后就会有选用的意向；二、我们走了很多渠道，比如设备厂商，他们也希望用好的材料来调试他们的设备；三、我们平时多方宣传；四、经过多年积累，公司有广泛的客户群体，公司凭借优质的产品和优良的服务，经过多年发展，已经建立起全方位的客户合作网络。目前和公司发生业务关系的客户已达 2000 家左右，其中 70% 的中国医药工业百强企业或其子公司和公司建立起了合作关系，如华海药业、联邦制药、上海医药等。

**问：国内外药企对药包公司资质要求是否相同？**

答：安全性应该是国内外药企都考虑的首要问题，要通过稳定

性试验。其实我们现在的工装水平、产品质量已经和国外差不多，尤其是新建工厂，甚至比国外做得更好，但是欧美普遍有认知偏差，觉得国内的质量较差。现在我们不断地有突破，通过国内的外资企业先建立信任关系，比如诺华制药，在和我们合作了三四年之后今年就把我们纳入到全球供应的可选名单里。

**问：公司从和客户沟通到生产销售需要多长时间？**

答：从客户接触到生产销售一般都要经历稳定性试验环节，估计要6个月左右，至于前期沟通工作，对于我们已有或者之前合作过的客户，沟通时间成本就会少一点，对于新客户，这个沟通的时间不确定性就大些。

**问：目前公司收购的几家子公司运营情况如何？**

答：前几年公司收购的子公司还处于整合阶段，由于收购之前的成本控制相对差；其次是产能利用率比较低；此外是工艺有待优化，导致几家子公司处于亏损阶段。经过这几年我们整合和运营，第一把销售提升上来，加强各子公司客户资源渠道协同等；第二通过工艺改造等实现高效节约；第三我们会把上市公司比较好的管理模式融合进去。今年这几家子公司已经基本做到扭亏为盈，明年应该会更好。

**问：公司今年净利润为什么增长这么好？**

答：有多方面的原因，首先是今年虽然受疫情影响，但我们在市场营销方面做了很多工作，公司营收同比有所增长；其次公司成本控制有效，原材料成本等今年有所下降；此外公司今年加强管理，帮助子公司改造工艺流程，提高管理效率，两个子公司多凌和中汇都扭亏为盈。

**问：公司的核心竞争力在哪里？**

答：很难一句话去总结，不过相比较我们的同行，我们是有先发优势的。没上市之前大家都是靠滚动式发展，2016年我们上市了，从融资的角度来讲，公司融资发展的路径更宽了，有

了更多的钱来更新扩大生产设备，产品质量有了进一步的提升，产品线更齐全，公司的品牌知名度会更高；我们通过股权激励等能吸引稳固人才队伍，产品销售服务能力也大大提高了。我们这几年也收购了几家公司，公司有了更多外延式发展机会。所以我们的竞争力应该还是比较综合的。

**问：不同客户之间的账期是否一致？**

答：一般是客户下订单，我们采购原材料定制产品，一两个月就交付。所以公司客户的账期基本保持稳定，没有太长的账期。如果客户需要太长账期的话，我们也基本不做。

**问：主营业务的产能利用率如何？**

答：今年公司产能利用一季度受疫情影响，低一些，二三季度迎头赶上，目前产能利用率基本达到 80% 以上，四季度是我们的相对旺季，产能利用率可能会更高一些。

**问：公司未来是否还会考虑外延式发展机会？**

答：我们也会关注一些和行业匹配度比较高的公司，从互补的角度来看，首先是渠道共享，客户是可以共同开发的；另外希望能丰富我们公司产品线。我们不激进，我们会顺应市场的变化趋势。

**问：公司准备生产的口服液条形袋有什么技术门槛吗，未来市场前景如何？**

答：这个产品我们还没有申请专利，不过这种包装体现更多的材料的选择和包装样式的创新。复合材料的配方是有我们专研的地方，可能别人能做出来，但是我们能做出更适合客户的产品。其实我们做这个产品是想替代口服液的安瓿瓶。所以说市场想象空间还是比较大的，具体实现要我们的市场推广和消费者的接受程度。

**问：新材料未来在药包上应用趋势如何？**

答：新材料在药包行业的应用应该会主导市场，比如随着材料技术的发展，越来越多的特种塑料包装被用于口服液、注射剂

	<p>的包装，其中环烯烃共聚物和环烯烃聚合物（COC、COP）及聚三氟氯乙烯是液体药品包装的两大新兴材料。本次募投项目将建成的“多层共挤高性能瓶、针管”生产线，主要发展环烯烃共聚物和聚三氟氯乙烯多层共挤瓶、针管的技术应用。项目建成后 will 实现多层共挤高性能瓶、针管的国产化应用，缩短国内外药品包装发展的差距，能够帮助公司建立差异化的产品优势，打造公司独具特色的产品结构。</p>
附件清单	无
日期	2020 年 12 月 3 日