



证券代码：601515

证券简称：东风股份

债券代码：113030

债券简称：东风转债

汕头东风印刷股份有限公司 投资者交流会议纪要

时间：2022年10月31日 10:00-11:00；

形式：线上会议；

公司参与人员：汕头东风印刷股份有限公司集团副总裁、董事会秘书 秋天；

汕头东风印刷股份有限公司证券事务代表 黄隆宇；

投资者参与机构：中金公司 樊俊豪、柳政甫、吕沛航、王杰睿、黄蔓琪、陈泰屹；

长江证券 蔡方羿、仲敏丽、李佩霖；

中信建投 叶乐、秦臻；

招商证券 赵中平；

华安证券 马远方、马语晨、宋雁翎、薛嘉宇；

海通证券 及晶晶；

浙商证券 李博华；

华创证券 刘佳昆、毛宇翔、李娜；

东方证券 王树娟；

银华基金 陈晓雅、凌存远、黎欢、陈思；

国信证券 朱张元；

东北证券 陈渊文；

新华基金 谷航、赵强、刘晓彬、刘鸣明；

博时基金 赵耀；

鹏华基金 王振宇；

南方基金 王杰；

华能贵诚信托有限公司 武振华；

中信期货 康特臻；

招银理财 凌润东；

建信基金 吴斯；

广发基金 吴晓钢；
兴业基金 谢云腾；
东方基金 杨贵宾；
信达澳亚基金 王宇豪；
中金公司资产管理部 潘思成；
华泰资产管理公司 孙建飞；
上海景林资产管理有限公司 谢涵韬；
北京成泉资本管理有限公司 王海斌；
鑫元基金管理有限公司 罗潇；
BRILLIANCE – BRILLIANT PARTNERS FUND LP HUYujing；
上海同犇投资管理中心（有限合伙） 林烈雄；
中国人保资产管理有限公司 肖曼；
中国人寿养老保险股份有限公司 杨兆鑫；
交银施罗德基金管理有限公司 张晨；
国华人寿保险股份有限公司 赵翔；
深圳市前海尚善资产管理有限公司 郑春；
上海睿郡资产管理有限公司 刘国星；
深圳市世纪海翔创新投资有限公司 聂勇；

本次投资者交流会中，投资者重点关注的问题及公司的回复要点如下：

公司董事会秘书秋天对公司的基本情况进行了简要介绍：

公司已于10月31日披露2022年第三季度报告，今年1-9月，公司实现营业收入28.27亿元，同比增长4.21%；实现归母净利润2.86亿元，同比下降50.22%，主要原因系公司及全资子公司汕头东峰消费品产业有限公司对成都天图天投东风股权投资基金中心（有限合伙）和深圳天图东峰投资咨询中心（有限合伙）两只消费投资基金的投资收益（税前）同比减少3.96亿元；剔除两只消费投资基金的影响，则经营性归属于上市公司股东的净利润同比增长约6%，公司前三季度经营业绩小幅增长，盈利保持韧性。公司当前在手货币资金为18.71亿元，流动资金充沛，可以满足未来几年业务扩张、资产并购等发展所需，公司本身具备的产业链深度优势和经营规模优势也可以进一步增强公司的抗风险能力。

同时，公司将在新能源、储能材料端持续发力，优化公司产品结构，不断提升附加值产品的比例，提高各领域的份额占比及竞争力，持续扩大业务规模，加速培育业务第二增长曲线，全面提升公司竞争力。

问题 1：截止到 2022 年第三季度各业务板块的变动情况如何；

从各业务板块第三季度的表现来看，各板块实现小幅增长。主要变化原因是经济下行周期受消费端影响，上游原材料涨价及不可抗力因素所致。未来，管理层努力拓展新的客户与市场，通过公司现有的产业链优势、规模生产优势、管理协同优势等，积极推进新业务的稳步发展。

问题 2：关于公司未来药包业务板块的收入增长驱动因素；

产能扩张方面，当前公司对药包板块的收入增长主要分为内生和外延两个驱动因素，内生因素是目前公司旗下有贵州千叶、重庆首键、常州华健、福鑫华康四家 I 类药包材企业，公司从去年下半年开始在药包板块累计投资 5 个亿左右，投资用途是扩产建设，因为使用自有土地建设盖厂所以整个投资周期估计在 2 年左右，预计新增的产线达产后，未来产能将是现有产能的两倍以上；外延因素，目前公司在 I 类药包材领域已实现对 PVC 硬片、PVDC 硬片、药用包装瓶等多种药品包装材料的产品线覆盖，未来公司拟通过布局药用玻璃领域，成为 I 类药包材全产业链供应企业。后续公司通过智能化产线的建立，引领行业技术革新、生产符合国内外高端药企客户需求的高阻隔复合材料，为巩固行业领先地位提供保障，进一步提升生产规模与经营效益。

客户拓展方面，目前公司旗下的贵州千叶、重庆首键、常州华健、福鑫华康四家 I 类药包材企业，客户结构正在逐步改善，现已覆盖中国中药、华润三九、扬子江药业、以岭药业等重点客户。同时，公司正在重点发展外资药企客户，现已拓展阿斯利康、费森尤斯卡比、赛诺菲、拜耳，进入外资药企的供货体系后，毛利率会有进一步的优化。

此外，公司还通过设立上海东峰医药包装科技有限公司，统筹管理各个药包材子公司，利用资金、管理等方面的优势为子公司的发展赋能，提升其管理水平和业务规模。

问题 3：请管理层展望一下干法隔膜行业未来的发展格局；

新能源行业经过多年发展，迄今为止隔膜行业有两条技术供应路线，一个干法一个湿法，两条技术供应路线在企业中都是长期并存的。从市场需求层面看，随着磷酸铁锂电池的出货量不断攀升，干法隔膜在动力应用场景的渗透率也随着动力电芯长薄化的趋势不断增强，公司相信未来干法隔膜在动力电池、储能领域能取得更大的爆发，但目前短期内行业无法释放出很多产能来匹配下游的需求，因此如何快速地扩充产能成为现阶段的主要任务。从研发技术层面看，干法隔膜已经进入到薄型化、多层化创新时代，目前公司已实现 12 μm 三层共挤隔膜批量供应，10 μm 产品已经进入客户电芯评测环节。未来干法隔膜行业的高质量发展是以技术驱动的，因此公司会在研发方面继续加大投入，不断优化产品工艺推出新产品，增强客户黏性，提高市场竞争力，力争成为该领域的龙头企业。

问题 4：博盛新材在行业内的竞争优势如何；

博盛新材在行业内的竞争优势主要体现在规模、设备、技术、客户等方面。在规模方面，博盛新材目前，湖南一期基地全面达产，江苏盐城一期基地预计于 2022 年四季度全面达产。当前产线 24 小时不停机运转确保订单交付，现有产能处于满产满销状态，公司当前产能、建设产能、规划产能都已被下游客户锁定；在设备方面：目前大部分采用的国产设备，产线设备大部分通用，会根据市场需求对产线设备进行升级改造，随着技改的升级，产品品质和产线效率会得到大幅提升；在技术方面：博盛新材拥有“高强度、造孔技术、薄型化、双层/三层结构、涂覆技术”核心技术布局专利一百多项，其中已授权四十余项，储备专利二十余项；在客户方面：公司锂电池隔膜产品主要用于动力电池包电池和储能电池包，供给比亚迪、宁德时代等头部电池企业，目前也在积极开拓海外市场和其他优质客户，拓展高增长新一线电池企业，促进客户多元化，并开始从隔膜供应商转型电池包安全解决方案提供商，实现产品多样性。

问题 5：博盛新材采用的是哪些隔膜设备，是否全套使用的国产设备；

当前国内主流的干法隔膜设备均是非标化、定制化的设备，博盛新材的设备端正在从核心配件进口、非核心配件逐步的国产化拼装，到后面逐步完成零配件国产替代的过程。目前该设备是博盛新材与设备厂商共同研发，生产过程中隔膜设备

的调试完全出于技术人员对材料和对客户使用习惯的理解，公司与设备供应厂商联合开发并与其签订协议，享有 5 年的独采权，其设备厂商不可对外销售。整个设备的采购成本会比原装的交付周期更短，更具性价比。如果采用原装进口设备从下单到设备交付大致需要 15-18 个月，周期拉长可能会错失快速扩产的机会。后续，公司会结合生产及客户的需要，订制小批量进口设备。