



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：**2023年1月6日 15:00-16:00；

**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：**李勇 东吴证券研究所；

顾韡、田雨依 中信建投证券研究所；

石凌宇、金豪 浙商证券股份有限公司；

王梓骁 甬兴证券；

李含潇 中意人寿保险；

白钰 恒越基金；

杨毅 博远基金；

李谦 中金基金；

唐楠 恒生前海基金；

陆凯琳 永赢基金管理有限公司；

李冠嶝 融通基金管理有限公司；

孙嘉伦 华宝基金管理有限公司；

许高飞 深圳中天汇富基金管理有限公司；

盛建平 上海荷和投资管理合伙企业（有限合伙）；

赵栋 青骊投资管理（上海）有限公司；

Yuhsiang Fang Uni President Asset Management；

张延明 睿亿投资；

陈潇扬 汇添富；

陶圆 国信资管；

钱兆文、李育 浙商资管；

魏延军 上海沃胜资产管理有限公司；  
刘汉云 中信建投经管委财富管理部；  
李朝峰 中融汇信期货有限公司；  
栾合振、洪荣华 厦门金恒宇投资管理有限公司；  
康泽昊 上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）；  
金剑 CSOP Asset Management Limited（南方东英资产管理有  
限公司）；  
Yujing Hu Brilliance Asset Management Limited；  
王源 中国中信集团有限公司；  
蒋旭阳 华能贵诚信托有限公司；

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：

**问题 1：公司未来的业绩增长主要是依赖哪些业务板块，各个业务板块之间的定位有哪些不同；**

目前的话应该是依托三大板块，原有的烟标业务公司定位是原基础板块，为公司提供转型支持，未来发展的重点在于部分产品的结构调整，以及满足客户个性化的需求设计、研发新产品，保持业务的稳定持续发展。

第二个板块就是医药包装板块，因为 I 类药包材从去年四季度开始，所有的订单和产线产能都呈现良好的增长，一方面是得益于疫情下药厂订单需求的增多，另一方面也得益于客户覆盖范围的持续扩大。目前，涉及疫情防控相关的包装业务包括疫苗包装、检测包装、药品包装订单增长迅速，因此公司管理层非常有信心完成《汕头东风印刷股份有限公司“东风药包”医药包装产业五年发展战略规划（2020 年-2024 年）》，至 2024 年，公司医药包装产业营收不低于 12 亿元，净利润不低于 1.2 亿元，收入规模占比不低于公司合并报表营收的 25%，整个药包板块预计每年有望实现不低于 20%—30%左右的增长。

第三个板块是新材料，也是公司目前正在全面聚焦发展的，未来资本开支将投入最多的业务板块，目前这个板块也是分为两大方向，一类是功能膜材料，一类是新能源动力、储能等新型材料板块。其中，公司的投资重点和资本开支会更聚焦在新能源动力电池、储能材料领域的产业布局，未来两年内的投资规划将呈现较快增长。当然，随着公司开始逐步转型，整个新能源材料板块的定位也会发

生变化，从膜品供应商向行业内领先的电池包安全解决方案提供商进一步转型。同时，公司将为未来五年以上的长续赛道储备优质资源，研究更广域的新材料赛道，逐步组建研发团队，吸纳优秀技术人才，完善产业布局，并与高等院校展开产学研合作，选择合适的项目进行重点技术研发和资金投入，加速拓展公司业务第二增长曲线。

### **问题 2：公司医药包装业务的竞争优势是在哪里；**

医药包装业务的竞争优势主要分为两大优势，第一个就是行业准入门槛高，自 2020 年 7 月 1 日起，原料药、药用辅料及药包材与药品制剂不单独进行审评审批，将按照《药品注册管理办法》进行关联审评审批。对于我们这类包材企业来说，关联审评需要我们对目标药品的特殊性更加了解，并联合药厂共同开发适合药品的药包材，在保障产品质量的基础上，为不同药厂客户提供定制化的解决方案，不断增强客户黏性。

然后第二个优势就是公司高效的生产质量管理体系，在新的关联审评审批制度下，原料药、药用辅料、药用包装材料共同组成的整体被视作为药品，将直接接触药品的包装材料和容器、药用辅料等改为在审批药品注册申请时一并审评审批。因此，国内一些大型的药厂、包括外企药厂，都开始在国内去寻找具备大规模、多品类的生产及交付能力，且产品质量控制能力更强的大型企业开展合作。这样能够有效地减少药厂本身供应链管控的风险，也从根本上有助于提高药品质量。

### **问题 3：医药包材业务在新冠期间订单增长迅速，是否会在公司业绩上有所体现，管理层如何看待这一增长逻辑，未来还可持续吗；**

就关于涉及疫情的包装板块收入目前暂未形成精准统计，后续会在公司定期报告中有所体现。目前从药包板块各分子公司的出货量来看，常州华健生产的（连花清瘟）铝箔及复合膜袋，以及贵州千叶生产的（咳嗽糖浆）液体药用瓶和抗原检测试剂盒对比去年同期增长较快。

过去一段时间随着国家抗疫政策出现重大调整，消费者囤药导致药品需求量的爆发，从短期来看，囤药是一种市场行为，后续随着药品供应的恢复，消费者会逐步回归理性。从长期来看，这类药品本身就有相当规模的消费群体，只是因

为疫情加速了药房缺货，即原有的长期需求还在，有部分新增需求暂时没有得到满足，因此公司会根据市场情况，合理安排产能，适当扩产保障供应。

**问题 4：请详细说明博盛新材的产能情况，及客户规划情况；**

目前博盛新材基膜产线单月的出货量基本可以达到 5,000 万 m<sup>2</sup>，湖南娄底一期基地全面达产，二期正在进行设备采购；江苏盐城一期基地也已经实现全面达产，二期预计在今年二季度逐步达产。公司当前已向设备厂分批订购隔膜产线及配套设备，预计在二季度开始陆续投产，并预计 2-8 个月内分批交付，接下来会持续对原有的设备进行升级改造，进一步提高生产效率。下游稳定的订单量有助于连续生产，可以降低频繁切换产品所带来的产能损耗，有效提高单线产量。公司当前产能、建设产能、规划产能都已被下游客户锁定。

博盛新材的锂电池隔膜产品主要用于动力电池和储能电池，供给比亚迪、宁德时代、赣锋锂电等头部电池企业。待今年博盛新材的产能扩充以后，会陆续覆盖国内主流的电池生产厂商，同时进一步扩大原有客户交货量。未来交付能力大幅增长后，公司也会积极开拓海外市场和其他更多客户。

**问题 5：公司隔膜产品未来市场变化情况如何；**

短期看需求，长期看供给。短期隔膜市场是维持紧需求的状态，长期来看，隔膜的下游应用领域，性价比是电池厂商必须考虑的一个问题。所以我们认为，未来整个干法隔膜市场的核心竞争力会集中在产品的交付能力以及技术的研发能力，从公司层面来说，公司会积极优化经营管理，扩张涂覆产线以增加产品附加值，加强客户黏性，进一步提升净利润水平。