

证券代码： 603091

证券简称： 众鑫股份

浙江众鑫环保科技集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 新闻发布会 ☒ 现场参观 ☒ 其他
单位名称及人员姓名	中信证券研究所 肖昊、郭韵、杨洪波、何亦啸； 建信养老 刘洋； 金鹰基金 汪达； 大家资产 张萌； 华泰资产 车育文； 宏利基金 周少博； 鹏华基金 刘玉江； 河清资本 董醒华； 煜德投资 程跃、李贺、赵宏旭； 彼立弗投资 李文 。
时间	2024 年 10 月 14 日 14:00-15:30
地点	浙江众鑫环保科技集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：滕步彬； 董事、董事会秘书：程明。
投资者关系活动主要内容介绍	Q：替塑材料中纸浆模塑的优势？ A：植物纤维包装制品是能自然降解的，相比于其他生物降解材料，具有明显的优点： 1、纸浆模塑制品可以在自然环境中自行降解为二氧化碳和水，不仅降解成本比较低，而且对环境更友好。 2、纸浆模塑产品的原材料是各种植物纤维，如：甘蔗渣、竹子、芦苇、小麦秸秆等，材料来源广泛。 3、利用甘蔗渣等农作物秸秆制造植物纤维包装制品，有利于资源重复利用、变废为宝、带动废物利用的循环经济。 4、本行业尚处在起步阶段，未来技术进步的空间很大，预计未来制造成本将进一步下降。 Q：纸浆模塑应用场景拓宽的例子？ A：1、纸浆模塑产品代替塑料产品的应用，目前主要应用于一次性餐饮具、工业缓冲包装、精品工业包装三个赛道。 2、以一次性餐饮具赛道为例，以前的产品大部分是一次性的盘子、碗、盒子等普通产品。随着技术的进步，目前已经成功开发出“纸浆模塑杯盖”、“纸浆模塑刀叉勺”和“超市的生鲜托盘”等。另外，超市里的生鲜托盘和预制菜包装，目前大部分都是不可降解的塑料制品；

3、应用场景需要先冷藏和冷冻、再解冻，对产品的性能要求比较高，如果要替代塑料生鲜托盘，纸浆模塑产品需要在技术上创新，目前众鑫的纸浆托盘产品已经通过了欧洲客户的性能测试。

Q：杯盖技术已经很成熟？

A：是的，杯盖很多工厂都可以做，样品合格是很容易的，但是大批量交货需要具备“质量稳定，成本低廉，供货及时，服务周到”等条件。星巴克选择和众鑫合作，主要因为“众鑫的技术可以确保产品质量的稳定性”。

Q：成本配方、自动化率和产线升级，哪个未来提升空间更大？

A：自动化提升的空间更大。设备自动化提高与内部信息规划等连通。在未来 2-3 年，我们聚焦设备自动化、智能化和整个工厂的规划设计。我们目前产品端还不够细化，一组设备可能需要经常调换模具，没有最精益化。目前，普通的塑料加工费用较高，待未来设备标准化以后，预计纸浆模塑产品的制造成本也将会大大下降。

Q：公司使用的竹浆和木浆比例少于友商？

A：我们一般是使用 100%甘蔗渣，除非客户有特殊要求，会添加一些别的原料。相比于同行，总体上众鑫使用木浆和竹浆比较少。湿浆不是垄断产品，谁都可以买，但是使用湿浆需要一些特殊的工艺技术。

Q：美国关税对公司影响？

A：过去几年，美国对本行业征收 25%的关税，对我们影响不大，因为我们和美国的交易是 FOB 定价，关税基本上都是美国消费者承担。

面对关税问题，我们主要采取“海外布局、大力开发美国以外的市场、加大研发投入降低生产成本和提高产能性能”等措施来应对。

Q：欧美经济周期波动对行业需求的影响？

A：经济下行，生活质量下降，消费者在经济压力下可能会减少非必需支出，如减少外出就餐，进而可能导致堂食的人减少；并转而选择更经济的在家用餐选项如点外卖。预计前述变化对行业需求的影响不会有显著的波动。

Q：公司市场占有率？

A：全世界纸浆模塑餐饮具的产能主要在中国。

随着全球禁塑力度加大，未来行业规模预计将逐年扩大，行业头部企业在扩大市占率方面，将会大概率事件。提高市占率的主要途径是技术进步带来的产品优势。

Q：对于刀叉勺，如何让纸浆模塑产品的硬度符合要求？

A：纤维结构奥妙无穷。不同的技术参数（包括压力、温度等）+不同的纤维（竹子、针叶、阔叶和甘蔗等），可以使纤维的强度不同。但是也存在吸潮回软的问题，未来，公司将会考虑使用一些新工艺或者使用一些符合降解和食品安全的材料来解决这个问题。

Q：公司未来 2~3 年产能扩产规划？

A：关于公司未来的产能扩产计划，请您关注公司公告，谢谢。

Q：原料是否有限？

A：如果甘蔗不够，还有芦苇、竹子、麦秸秆等。只要有植物纤维，那么都可以使用。原料来源十分广泛。今年的原材料价格波动都在正常范围内。

Q：其他公司使用竹浆？

A：我们有时候也用竹浆。在过去 4 年，美国对竹浆制品可以豁免关税，目前这样的政策已经取消。那时候，很多客户要求供应商使用竹浆，可以申请豁免关税（竹浆添

	加量需要在 50%+)。在 2019 年，我们关税由 5%加征到 25%。 Q: 新客户拓展节奏? A: 我们每年都会有新客户拓展计划，对于新市场，我们需要去孵化和开荒。服务永无止境。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息
附件清单 (如有)	无