

证券代码：603330

证券简称：上海天洋

上海天洋热熔粘接材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022 -003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
形式	<input type="checkbox"/> 现场 <input checked="" type="checkbox"/> 网上 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2021年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022年06月13日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事长 李哲龙 副总经理、财务负责人、董事会秘书 商小路 独立董事 高海松
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 李董您好！天洋墙布这一块，公司是否了解客户的复购比率和转介绍比率（客户自己用的好并介绍给身边人）跟其他品牌相比怎么样？公司预期墙布业务未来几年的复合收入增速大概能达到多少？谢谢！</p> <p>答：您好！天洋墙布的优势是环保、无污染，施工效率高，客户体验感好，整体客户满意度在行业里居于领先水平。因为能解决传统墙纸墙布铺贴过程中的发霉问题，所以在华东、华南地区取得良好的客户口碑。根据我们的调研，总复购/转介绍比例约占目前业务体量的15%左右。结合墙布</p>

对应的市场空间以及公司拥有的差异化产品能力，未来公司期望能保持每年50%以上的速度持续增长。

我们目前对标立邦刷新服务，今年开始布局天洋换新服务。已初见成效，目前持续投入改善中。这又是一个新的蓝海，老房翻新将是可持续增长的市场。

2. 公司热熔胶在粘胶领域的技术水平？

答：您好！公司经过多年的发展和积累，逐步形成了较为完善的环保粘接材料产品系列，能够满足包括光伏、汽车、电子电器、建材、纺织服装等领域客户的不同需求，为国内外客户提供一站式环保粘接材料产品综合解决方案。公司目前已成为国内最大的PA、PES热熔胶产品生产企业之一，同时通过不断的研发投入和技术创新，在辐照固化型、混合反应型、功能型的环保胶粘剂上不断取得新的突破。公司在环保粘接材料领域具有的产品系列优势以及产品品牌优势，将有助于公司不断巩固现有行业领先地位，并深化与合作客户的合作领域。公司在技术领域的持续投入使得公司可以快速应对市场变化和客户需求，通过改善原有产品配方降低成本并优化毛利结构，通过新产品进入各类新兴领域。公司作为国家火炬计划重点高新技术企业以及上海市科技小巨人企业，一直非常重视技术研发投入和提高自主创新能力。目前已逐步形成了以博士、硕士研究生为主体的研发团队，公司技术中心于2017年被认定为上海市市级企业技术中心，并加入上海市企业技术中心创新联盟。经过多年的研发积累，公司产品在生产工艺、原料配方、下游应用等方面已经形成了技术领先优势。公司于2020年经工业和信息化部中小企业局公司审核通过，被认定第二批专精特新“小巨人”企业，公司子公司烟台信友及烟台泰盛分别被认定为山东省、烟台市的专精特新企业。2021年，公司新增国家授权专利12项，均为发明专利。截止报告期末，公司共获得国家授权专利132项，其中发明专利111项，实用新型专利18项。公司作为行业的领军企业，一直致力于完善国内相关领域的行业标准，目前公司负责牵头起草及参与起草的行业标准有12项。这些科研成果的

运用提升了公司竞争力，加速了科技成果的转化。 综上所述，公司在胶黏剂领域拥有较强的独立自主开发能力，能够不断的替代国外企业的相关产品，实现国产化替代；通过环保胶黏剂技术的应用，不断替代非环保溶剂的胶黏剂产品。公司未来将持续加大研发领域的投入，为客户创造更好的产品价值。

3. 李总您好： 1、最近公司墙布业务友商联翔股份上市，请问公司热熔墙布与联翔股份的产品有什么异同点？经营上相对联翔股份主要优势在哪里？ 2、请问疫情对墙布业务影响有多大？墙布业务今年的经营计划是怎样的？

答:您好！感谢对我公司的关注。1、天津墙布坚持以科技创新为驱动，将用于高级西服、高档汽车领域的热熔粘接技术应用到家居软装领域，创新性发明出四层结构墙布，荣获国家环保双专利技术，是目前行业内独有的。公司的热熔网膜墙布和传统的内墙装饰材料具有较大的功能差异。

（一）不用胶水，熨烫上墙。公司充分利用在环保粘接技术领域的数十年积累，研发出的热熔网膜墙布，不用刷胶水，通过熨烫的方式可以快速上墙，完美解决了目前专修过程中困扰消费者的气味、甲醛及有毒有害物质的挥发问题，真正实现了即贴即住，在行业内技术处于绝对领先的地位；

（二）透气网膜，防潮防霉。公司的热熔网膜此前应用在包括日系、德系的中高端汽车内饰领域，经过汽车供应商的严苛审核，主要解决材料粘接过程中的透气环保的问题。在内墙装修过程中，我国地方区域环境差异大，导致用户的墙面在华东、华南、西南等区域经常因为潮湿而产生霉变问题，不仅造成墙面的不美观，也为居住安全带来隐患。公司的产品因为透气性优于同类产品，经过在江浙沪、广东、深圳、海南等地多年的使用，证明了优越的防霉性能，目前成为客户购买决策的重要影响因素。在品质方面，公司的产品有如下的优势：（一）公司目标是中高端市场，为了保障产品的高端品质，建立了印染、织造、后整、加工等全产业链，设备能力及工艺技术在全行业内绝对领先；（二）独特的技术

大大提升了安装施工的品质保障。目前的装修投诉除了对材料本身，更多集中在安装服务过程中，因为难以标准化和量化管理，造成墙面材料经常出现起皮、裂缝、龟裂、起泡、脱胶、色差等问题。公司的产品按照工业化标准，能够保障网膜克重偏差不超过±5%，熨烫的工艺简单，大大降低了对施工人员的要求，所以在施工过程中能有效保障服务的标准化和一致程度。内墙装饰材料的环保性能主要体现在气味、VOC排放、有毒有害物质排放等方面，和涂料以及传统墙纸\布产品使用溶剂产品有关系。公司研发的热熔网膜，属于高固含量，不含溶剂，在环保安全领域具有独特的优势。

由于公司在产品上坚持科技创新、品质优先，目前的客户满意度在行业内居于领先，市场份额也在不断提升，墙布业务业绩方面，2021年销售额增长率66%。整体的产品价格在市场上也属于中高端的产品。随着规模的持续提升，公司的利润结构还有快速提升的空间。

2、突发的疫情，对墙布业务的发展造成了一定影响。今年在东北、华北、华东和华南先后突发几波疫情并导致部分城市封城进行应对。对于墙布业务的主要影响在于传统的业务方式受到极大的局限，线下门店无法正常开业，已下单客户无法进小区进行安装。但是公司采取了各种渠道努力实现了业务的持续增长：1、公司积极开拓线上引流服务，在微信、天猫直播、小红书等线上领域进行引流，扩大产品的宣传力度；2、在受疫情较小的地区加强对于客户的支持与服务，实现销售的持续增长；3、公司进行管理优化，降低管理成本，提高业绩产出。

关于今年的墙布业务经营计划，如果后续下半年疫情得以稳定，公司有信心仍将按照此前的经营计划予以推进实施。

4. 为什么经营活动产生的现金流量净额同比降低173.95%?

答:您好!感谢对公司业务的关注。公司近两年处于业务快速发展期，尤其是光伏业务，目前正在进行大规模的产能扩张和建设，现金流量净额同比之前有所降低，主要原因是

公司业务发展较快，公司为应对产能的持续扩张，会加大原材料的库存储备力度，导致购买原材料的现金支付较多。此外，公司2021年各类产品销售收入均有增长，应收账款相应增加。公司持续加强应收账款管控力度，应收账款周转率从2020年的3.33提升至2021年的4.04，应收账款周转速度显著提升；风险应收账款持续降低，1年以上应收账款总金额从2020年的1,081.46万元降低至2021年的629.51万元，1年以内的应收账款占比从2020年的94.98%提升至2021年的97.90%，应收账款质量良好。公司并加强新产品、新技术的开发，不断拓展行业内优质客户，加强现金交易，降低应收账款整体风险。

综上，公司的现金流量变化是业务持续扩张过程中的正常体现，公司同时加强内部业务管理，不断提升资金的回流速度，降低业务风险。

5. 李董您好！目前光伏胶膜上市企业按产销规模排序的话，第一梯队福斯特，第二梯队海优威和斯威克，第三梯队有鹿山、赛伍、天洋。贵司怎么看目前与鹿山、赛伍的优劣势比较？跟海优威、斯威克比呢？谢谢！

答：您好！公司于2011年左右正式进入光伏胶膜行业。公司进入行业的原因在于公司希望通过自身的产品研发能力，不断拓宽行业的发展边界。公司进入光伏胶膜行业的优势有如下几点：1、公司本身属于热熔胶企业，自身有着丰富的热熔胶材料的合成技术，从原料上来看，EVA也算是热熔胶的一类，公司本身对于材料的理解比较深入；2、公司此前的热熔胶胶膜的制备工艺和光伏封装胶膜比较类似，均存在粒子共混改性、原料加热熔融挤出，流延收卷成膜等工艺，公司自身的设备能力也比较强，对于工艺的掌控能力强。经过在行业内十余年的积累，在EVA胶膜生产管理与研发，质量、技术上沉淀了大量的经验，是公司的重要优势。而且公司完整的经历过光伏行业的几个周期波动，也经历过行业最艰难的阶段，公司能够有效的调配资源应对行业的波动也是我们成长过程中不断学习取得的经验。最近几年来，公司的EVA业务发

展迅速，根据公开披露的行业数据，我们和行业领先企业的差异在逐渐缩小，随着企业规模的不断扩大，未来公司的盈利能力将不断提升。

【EVA胶膜毛利率对比分析：】

【上海天洋：2019年:12.6%；2020年:23.1%；2021Q:20.5%；2021Q2: 8.1%； 2021Q3: 10.6%；2021Q4:25.1%；】

【福斯特：2019年:20.4%；2020年:28.4%；2021Q:29.0%；2021Q2: 21.6%；2021Q3: 18.8%；2021Q4:29.9%；】

【海优新材：2019年:14.9%；2020年:24.2%；2021Q:19.6%；2021Q2: 8.1%； 2021Q3: 10.6%；2021Q4:20.2%；】

【赛伍科技：2019年:8.2%； 2020年:17.5%；2021Q:17.2%；2021Q2: 12.3%；2021Q3: 10.8%；2021Q4:18.0%；】

6. 您好，因今年原材料降价，去年的相对高价库存至今消耗完了吗？

答:您好！公司会根据业务发展的需求，原材料的储备会结合市场订单需求以及原料市场价格波动等综合因素，进行一定的原料储备。不同的产品一般会有2~3个月左右的原料储备。随着今年一季度销售持续放量，整体的存货周转在加快，去年相对高价的库存基本消耗。

7. 李董您好！在光伏胶膜业务与其他企业的竞争中，如果想要占据更高的市场份额，您认为最终是要拼哪些要素？在这些要素中天洋有哪些积累或优势？谢谢！

答:您好！光伏胶膜市场份额的提升我认为主要有以下几点，1是产能因素；2是技术研发能力；3是优秀的管理团队。对于产能，公司2021年下半年已经启动了扩产计划，目前正在顺利推进实施，昆山新工厂推进最快，预计2022年将会完成14条线的安装的测试，新产能将增加1亿平左右。如东、海安生产基地今年主要是建设工作，到2023年年底也将实现

达产，届时公司合计产能约5.5亿平。

技术研发方面，公司在光伏领域经过10几年的积累，在工艺的控制能力，产品研发能力等方面都积累了丰富的经验，公司技术水平在行业内处于领先地位。

对于经营管理团队，2021年下半年开始公司已经进行了事业部的深化改革，建立了各事业部自己的组织管理团队，更加聚焦于专业市场的后续发展。特别对于光伏胶膜的经营管理团队，新建的几个工厂的主要管理人员都是来自昆山光伏胶膜老厂的管理技术人员，新建的工厂将会采取以老带新的管理模式，团队的稳定性也能保障产品的稳定性。

8. 您好，请问下咱们4-5月份的销售业绩受疫情影响大吗？定增到哪一个环节了

答:您好！6月疫情已经得到有效控制，公司整体业务也得以有效恢复。光伏业务扩产顺利，产销持续创历史新高；墙布业务受疫情影响较去年同期保持稳定，随着疫情的持续恢复相信到今年下半年将会持续增长。定增在4到5月期间受疫情影响导致政府的部分批准文件进展受限，目前已经恢复正常审批，公司将全力加速再融资的申报工作。

9. 商总您好！6月以来国内疫情有明显好转，公司的光伏和墙布业务恢复得如何？是否有把疫情期间受到的影响弥补回来？二季度预计这两块业务的环比和同比情况怎么样？谢谢！

答:您好！6月疫情已经得到有效控制，公司整体业务也得以有效恢复。光伏业务扩产顺利，产销持续创历史新高；墙布业务受疫情影响较去年同期保持稳定，随着疫情的持续恢复相信到今年下半年将会持续增长。

10. 李董您好！想问一下，墙布这个品类有运输半径的限制吗？公司目前是一家工厂供应全国吗？谢谢！

答:您好！墙布产品单价较高，公司的销售网络面向全国，目前不受运输半径的限制。公司在南通拥有全产业链的生产基地，在行业内拥有最完整和先进的生产设备和技术，可以满足全国各地消费者的消费需求。

11. 明明一季度光伏EVA粒子在一直涨价你们却说降价很多怎么回事？

答:您好！一季度光伏EVA粒子较去年四季度有较大的降价，在一季度末二季度初随着光伏市场的景气度持续提升，价格持续上涨，目前已基本回到去年四季度的水平。光伏EVA粒子整体的市场波动较大，价格透明度也较高，投资者可以关注市场的有关信息。

12. 贵公司说用的高价库存料所以一季度没利润，现在原料又涨回去了二季度业绩不得亏损啊？一季度岂不是白白亏掉了利润，降价的时候胶膜立马降价？涨价的时候没这么快吧？

答:您好！公司会根据业务发展的需求，原材料的储备会结合市场订单需求以及原料市场价格波动等综合因素，进行一定的原料储备。不同的产品一般会有2~3个月左右的原料储备。随着今年一季度销售持续放量，整体的存货周转在加快，去年相对高价的库存基本消耗。目前整体市场需求比较旺盛，公司的产品成本转移能力也相对较强，二季度的产品价格较一季度已有较大幅度上涨。

13. 董事长您好，随着市场竞争加剧，上海天洋做了哪些战略性调整来稳固市场地位？

答:您好！结合市场情况，公司发展战略如下：1、聚焦双碳 天洋作为一家有责任感的民营上市公司，始终紧跟国家战略和政策导向，在“30·60”双碳目标发布后，公司结合自身特点，迅速制定新的三年战略规划，基于十余年光伏胶膜产业经验，充分发挥上市公司优势，聚焦光伏产业，在全国三地投建新厂，快速扩大光伏封装胶膜生产能力。通过引进先进设备和高端人才，完善内部管理体系，与头部企业建立战略合作等多种举措，坚定不移的承接国家能源战略，稳步实现天洋在光伏新能源领域的话语权和影响力。2、国产替代 面对疫情常态化和瞬息万变的国际环境，在经历了国外产业巨头对我国的技术垄断、供货限制、价格控制之后，我们充分理解了经济内循环和国产替代的重要意义。随着电子

行业的发展，将会出现大量的可穿戴电子设备，为我们的衣食住行提供便捷的服务，公司早在几年前就通过投资并购的方式，进入电子胶这一细分市场，并且每年均保持高速增长。未来三年，公司将加大在这一领域的产能和研发投入，并在摄像模组、声学、安防、智能穿戴和汽车电子等几个领域重点突破，进入行业龙头企业供货体系，抢占行业制高点，逐步实现对进口产品的全面替代。

3、健康环保 随着环保意识和生活水平的不断提高，越来越多的消费者在选择家居、家装产品时，首先考虑环保健康。公司依托二十余年环保热熔胶生产经验，不断通过纵向深耕，横向拓展，探索从工业生产到家居生活全面应用。目前已经在地板、服装等领域与龙头企业开展合作，同时聚焦家装换新巨大存量市场，通过自主核心技术研发，实现环保墙布、窗帘、壁画等产品的不断突破，加速销售渠道拓展，借力互联网及自媒体平台持续推广品牌和产品，打造环保墙面装饰领域领先品牌。

14. 董秘好，公司目前供应商结构能介绍一下吗？有计划减少中间贸易商的比例吗？原材料的供应能否在疫情持续波动的因素下及时、安全？

答：您好！公司产品的原材料主要为石油化工基础材料。公司建立了合格供应商库，公司一般根据生产需要按月统一采购相关原料，同时充分关注原材料价格波动情况，在原材料采购量与产品订单保持一致的同时，对某些预期价格上涨的原材料会进行预先采购以有效控制成本。目前的原材料供应能够有效满足业务的持续发展需求，整体供应商的稳定性和安全性经受住了今年的疫情考验。公司目前在加大光伏的原材料供应保障，一方面加大和海外供应商原厂的沟通力度，争取到更多的原料份额；另一方面，公司积极开拓国内的优质供应商，目前已和包括斯尔邦、浙石化等国内优秀企业建立了良好的合作关系。

15. 原材料问题，行业共有，其它友商好像没有遇到一季度利润大滑问题，贵公司是还有其它折耗吗？二季度的产品较大幅度上涨？如何保持同行业的竞争？

答:您好! 原材料问题对于整个行业影响均较大, 比如福斯特作为行业龙头企业, 2021年四季度毛利率为29.9%, 2022年一季度下降至16.37%, 说明原材料问题对于行业的企业均造成了较大影响。公司的毛利率波动较大, 除受行业综合影响之外还和公司的备货策略有关。公司从2021年四季度开始准备扩产, 提前做好原材料的采购布局, 为应对持续的产销量快速增长, 加大了原材料的购买及存储力度, 一定程度上影响到了一季度的原料成本。从公司业务经营性角度看, 该业务的经营波动属于正常范围。二季度开始, 随着行业景气度的持续提升, 无论是EVA原材料, 还是EVA胶膜, 价格均有大幅的上升。公司会持续加强在生产经营过程中的管理, 提高在行业中的竞争优势。

16. 贵司EVA粒子原材料采购主要来源地是韩国? 韩国新总统上台后可能对华不友好, 你们有考虑过政治或者战争引发的原材料采购风险吗?

答:您好! 公司产品的原材料主要为石油化工基础材料。公司建立了合格供应商库, 公司一般根据生产需要按月统一采购相关原料, 同时充分关注原材料价格波动情况, 在原材料采购量与产品订单保持一致的同时, 对某些预期价格上涨的原材料会进行预先采购以有效控制成本。目前的原材料供应能够有效满足业务的持续发展需求, 整体供应商的稳定性和安全性经受住了今年的疫情考验。公司目前在加大光伏的原材料供应保障, 一方面加大和海外供应商原厂的沟通力度, 争取到更多的原料份额; 另一方面, 公司积极开拓国内的优质供应商, 目前已和包括斯尔邦、浙石化等国内优秀企业建立了良好的合作关系。随着公司供应商结构的持续优化, 原材料的供应安全也得到不断的强化, 公司会持续做好原料供应的保障工作。

17. 李董、董秘好, 留意到集团项下短期借款较往年有较大的增速, 请问集团流动性上是否将往年存在下降?

答:您好! 公司发展比较快, 2021年公司整体业务增长52.74%, 2022年一季度增长41.84%, 公司为应对原材料的持

续上涨和业务快速增长带来的原材料的增长需求，加大了原材料的备货力度，导致资金需求量增大。 公司持续加强应收账款管控力度，应收账款周转率从2020年的3.33提升至2021年的4.04，应收账款周转速度显著提升；风险应收账款持续降低，1年以上应收账款总金额从2020年的1,081.46万元降低至2021年的629.51万元，1年以内的应收账款占比从2020年的94.98%提升至2021年的97.90%，应收账款质量良好。公司也是持续加强存货的周转管理，加快物料的周转速度，降低呆滞库存。

公司整体的资产负债率目前控制在合理水平。2021年资产负债率为35.99%，2022年一季度为39.91%，整体的资产负债率属于正常水平。公司目前申请的银行资金额度充足，公司已经启动再融资的申请工作。综上，公司将对资产及业务进行有效管理，以提升整体资产流动性和资金的充足性。

18. 李董您好！公司自2011年进入光伏胶膜行业以来，在去年之前没有进行过大规模的扩产计划，主要是什么原因？是公司出于自身策略在前期相对谨慎没有大力拓展大客户，还是客观上产品没有被大客户接受导致需求不足，或是其他原因？谢谢！

答：您好！公司进入光伏胶膜行业时间也比较早，到目前有10几年的时间。过去没有扩产与行业发展阶段也有一定关系，光伏赛道真正实现“平价上网”是在2020年下半年到2021年之间，行业过去更多的是靠政府补贴，行业的波动性比较大，资金、资源空间都有一定限制。我们过去的经营策略是保持稳健的发展方向，控制风险，基于以上原因，过去没有大规模扩产，但是光伏板块一直是看好的方向，所以坚持了10几年没有放弃。2020下半年之后，行业出现好转，2021年我们已经在扩产，但是总的产能也只有6000多万平。公司经过10几年光伏行业的生产管理与研发，在质量、技术上有一定经验优势，但产能限制无法满足大客户的要求。大客户也在不断优化自己的供应商，对我们的诉求也比较强烈，自身的生产技术和管理能力也能满足大客户的要

	求。所以我们看到行业这个机会后2021年下半年开始了大规模的在昆山、如东、海安的光伏胶膜产能的扩产计划，以满足大客户开发产能的需求。
附件清单（如有）	无
日期	2022年06月13日