

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：2025-001

投资者关系活动类别	<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
参与单位名称及人员姓名	招商证券-王月、王倩 东吴证券-陈伯铭 华创证券-张文星 银华基金-华强强 源峰基金-朱笛 永赢基金-陆凯琳 牧鑫资产-马响 信达证券-张弛
时间	2025年2月18日、2月19日
地点	上海市松江区洞泾镇莘砖公路3456弄公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 杨高锋
投资者关系活动主要内容介绍	问答环节 问：2024年也基本上定格了，请问贵公司2024年经营情况如何？ 答： 从公司三季度报表来看，营业收入、扣非净利润都是稳中有增的，整个年度营业收入、扣非净利润需要以最终的公告数据为准。以下对各业务板块2024年经营情况进行简要介绍： (1) 药用包装材料：这是我们的基本盘，过去一年还是收获较多。公司与客户黏性较好，截至目前公司有2000

余家客户，和医药百强企业合作 80 多家。公司通过参加展会、客户推介以及扩充合作品种等多种方式开拓市场。公司近几年每年会新增客户 100-200 家，近两年发出授权信有 20%左右的增长。总体来看，公司药包材料在品牌提升、新客户拓展、存量客户深度及广度合作、规模成长性等方面均呈现良好态势。

(2) 新能源包装材料：公司铝塑膜主要可用于 3C 软包电池和动力储能类软包电池领域。2024 年年底可转债募投的铝塑膜项目部分已试生产，该项目完善了热法工艺。相较于之前采用的干法工艺来讲，热法工艺产品在抗腐蚀性、成本控制等方面表现更好。铝塑膜业务虽然营收占比较小，但截止三季度销售增长较好，市场拓展进步明显。随着新工艺、新产能的投放，2025 年值得更好。

(3) 新消费：新消费板块是公司未来发展的一个重要板块，在新消费的布局主要是两个方向，一方面是往上游扩展，就是为消费类包装公司提供基膜等产品，一方面是结合下游消费行业客户的需求，定制产品扩展应用场景，像电子烟包装、预制菜包装等。从产能上来看，募投项目可回收复合材料、功能性聚烯烃膜材料等产能都在新消费板块有布局，这都将为我们在新消费领域发展打下坚实的基础。

问：公司近年来毛利率大概是多少？集中采购等政策对公司毛利率是否有影响？

答：公司近年来毛利率相对稳定，进入集采的客户会增大对企业的采购量，海顺新材销售给其的价格会做出适当优惠。海顺新材生产药包材料过程是定制化的，若均生产小批量产品，变化产品规格、类型时，可能会涉及

到物料损耗、工艺程序变更等。若进行规模化生产，则有助于降本增效。另一方面，医药内包装材料占药品成本的比例也比较低。相对于降低采购成本，医药企业更看重包材的安全性，而产品质量恰恰是我们的优势。

问：医药包装材料目前竞争格局如何？相比于其他公司，海顺新材有哪些竞争优势？

答：目前国内大部分药用包装材料生产企业整体规模较小、产品同质化较为严重，目前国内药包材企业大部分在千万量级，大量低门槛小规模企业的存在使行业整体竞争激烈。

相较于规模较小的公司，海顺新材在产线配置、融资成本、研发、对人才吸引力等方面均具备优势。就产线配置方面而言，若客户需要特定设备来生产某产品，而该设备需投资较大，规模小的公司估计很难去响应客户需求。就融资成本而言，规模较小公司融资成本较高，而公司融资成本有较大优势。就研发而言，公司研发投入较大，有较好的研发团队，深入了解客户需求，及时响应药企需求设计出合适的包装解决方案。就人才吸引力而言，公司于2024年底推出员工持股计划并设有预留份额，对核心骨干人员会授予部分股权进行激励。另外，药企一般每年到包材厂进行现场审计，从质量管控、厂房设备等方面看，更倾向于与药包材料大厂合作。

问：请问海外市场的拓展情况如何？重点区域有哪些？

答：公司对海外市场非常重视，近两年海外销售收入都在10%以上，销售模式主要为直销、经销。公司2024年先后参加了韩国、日本、意大利、埃及等相关展会，目前公司在东南亚及南美销售多一些，对美国、欧洲少

	<p>些。公司后续将努力增大海外市场销售比例。</p> <p>问：公司近期在实施员工持股计划，根据草案来看，设定的公司业绩指标中，您认为是激进还是适当？</p> <p>答：公司实施员工持股计划的业绩考核参照了公司过去三年业绩情况以及考虑了药包业务的行业特殊性。综合来看，业绩指标设置适当。具体如下：就市场开发来看，公司近年来授权信发出量年均增长 20%左右，每年新开发客户 100-200 家，公司会努力深挖存量客户潜力；另一方面，就利润增长率来看，公司通过实施精益管理、数字化转型等措施，引入自动化生产线和提升工艺技术，提升生产效率和产品质量，精准预测客户需求，通过批量采购、建立长期供应商合作关系等方式降低采购成本，多举措有效降低生产运营成本等多举措进行降本增效。同时公司一直围绕产业链，积极关注外延式发展机会，为公司发展添砖加瓦。总体而言，公司发展在一个健康的道路上。</p> <p>问：对于可转债，公司下一步会怎么做？</p> <p>答：公司会兼顾股票投资者和债券投资者的利益，我们后续核心的工作是要把公司经营好，把业绩搞上去，去创造更大的价值。同时做好价值传递，结合市场化措施，让债券投资者有信心去转股。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	
<p>日期</p>	<p>2025年2月19日</p>