

证券代码：301469

证券简称：恒达新材

2025 年 11 月 12 日投资者关系活动记录表

编号：投 2025-005

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 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐电话会议 ☐其他：（请文字说明其他活动内容）	
参与单位名称及人员姓名	（排名不分先后） 国信证券 王兆康 惠畅资本 随圣博 高道家族 杨森 山西证券 王锐 浙商证券 曹馨茗 睿亿投资 吕乐艺 华云控股 颜晓滨 量桥投资 黄元贺 浙商自营 陈姗姗 开源证券 颜玉瓶 申万宏源证券 周波 上海海能投资 庄博 上海善达投资 许婷 上海亿衍私募 蒋鑫国 建伟控股集团 曹兵 江苏高投 朱锐 上海海能投资 王瑞 北京俊远投资 梁阳平 义柏资本 姜嘉伟 张新 宁波杉杉物产 叶子侃 上海贵源投资 章轶 纵华雷 上海天戈投资 杜伟业 上海证研投资 崔景新 上海远希私募 高志强 苏州贵山私募 毛程霖 国诚投资 相健 祁海波 上海合道资产 严思宏 上海融义投资 陆懿晨	
时间	2025 年 11 月 12 日	
地点	上海	
公司接待人员姓名	董事长 潘昌 副董事长、总经理 姜文龙 董事会秘书、总经理助理 郑洲娟 投资总监 周浩	

投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 恒达新材是一家专注医疗及食品包装原纸生产的创业板上市公司。自成立以来，公司始终坚持创新驱动、数字赋能，践行“绿色包装，引领美好生活”经营理念，研发了无氟防油纸、免涂胶盖材纸、高挺度吸管纸、纸质刀叉用纸等 20 多项省级工业新产品，获评“浙江省数字化车间”、2024 年浙江省制造业“云上企业”。公司目前建有 3 座生产基地、9 条数字化生产线。 截至 2025 年 9 月末，公司总资产为 16.63 亿元、总负债为 2.86 亿元，资产负债率为 17%。公司资产负债率水平较低，经营风险较小。近年来，受行业扩产导致的短期集中供给增大影响，公司产品价格下降以及公司新建生产线的折旧影响，公司净利润水平有所下滑。随着公司加大产品销售拓展、调整产品结构、提升产品工艺水平，公司 2025 年 1-9 月实现营收和利润的同步增长。近年来，公司经营活动现金流量净额呈现波动变化，主要是公司根据产品原材料木浆的价格走势、公司客户订单预期情况灵活调整木浆采购节奏，采购原材料导致的经营活动流出的现金波动较大所致。 “禁塑令”及“十五五”规划建议中提出的“美丽中国建设取得新的重大进展，绿色生产生活方式基本形成”预示着未来可持续发展、绿色环保的纸包装应用场景将更为丰富，广泛涵盖商超零食、食品外卖、家庭护理、医用耗材、快捷餐饮等居民消费生活场景。此外，在医疗包装方面，随着下游客户产业政策对医疗包装材料日益提升的品质要求，医疗包装原纸的高端化需求亦发凸显；在食品包装方面，居民生活水平的提高，便利、快捷、舒适的消费场景逐渐融入年轻世代的消费文化，催生食品包装行业的蓬勃发展。 公司未来发展规划将紧密围绕创新驱动、加强客户协同、深化智能工厂建设、增加出口占比开展，持续扩大“恒达”的品牌影响力。 二、问答环节主要内容如下： 1、问：公司 2025 年前三季度医疗、食品包装原纸的占比是多少？未来这两个产品的增长点在哪里？ 答：医疗及食品包装原纸是公司核心产品，占公司营业收入 80%以上。公司持续专注医疗及食品包装领域，且随着居民健康需求的不断提升，以及现代生活的品质化、多元化需求，医疗及食品包装领域的增长空间较大，公司未来将持续专注该类产品的研发和投入。
---------------------------	---

	2、问：医疗及食品包装原纸领域目前的竞争格局？未来行业发展状况？ 答：随着行业产能快速提升、竞争日益白热化，原纸行业产品价格面临下滑压力。公司主要走差异化竞争路线，聚焦医疗及食品包装原纸，布局中高端市场，坚持绿色、可持续发展。 3、问：以纸代塑政策推动后，食品包装原纸的市场提升情况，公司采取哪些措施抓住以纸代塑的机遇？ 答：公司在以纸代塑政策推动前就一直专注生产和研发绿色环保产品，近年来食品包装原纸收入持续稳定上升。在食品包装领域，研发重点投向无氟产品、绿色低碳、以纸代塑等技术创新方向，完善食品纸的功能性应用，如吸管纸，重点研发和改进纸吸管相较塑料吸管、金属吸管在产品性能和应用上的不足。 4、问：公司目前的研发重点是医疗包装原纸向高端领域实现进口替代，食品包装原纸向功能化发展，具体的研究成果，市场的验证情况？ 答：公司通过不断研发和市场认证，食品包装原纸通过增强功能化应用场景实现减塑和替代塑料产品，实现产品可降解；医疗包装原纸通过开发高附加值医疗器械包装用纸，实现高端市场的进口替代，目前在客户认证阶段。 5、问：公司产品出口，海外业务开展会面对的约束和壁垒？ 答：目前海外市场的进入壁垒主要是：1、欧美市场经过多年发展，已经形成了稳定紧密的供应链关系。新供应商进入面临的产品认证和试用周期较长；2、海外客户尤其是欧洲市场对产品的环保属性重视程度较高，产品进入海外市场面临 FSC、EUDR 等多类型体系认证。公司积极对标国外认证体系，并于 2023 年设立杭州子公司，积极拓展国际业务。截至目前，海外市场反馈良好，产品已成功出口至德国、土耳其、韩国、马来西亚、印度、越南等欧亚及东南亚多个地区。 6、问：公司在战略投资、并购重组上的规划？ 答：公司将持续关注投资并购机会，利用上市公司平台加大公司影响力，提高股东价值回报。 7、问：公司规划中提到未来要加大出口业务，请问公司目前的出口业务占比，相较外国企业的出口竞争优势？
--	---

	答：公司目前出口占比 5%~10%。相较出口地当地企业，中国企业的产业配套设施、能源供应、物流交通网络、供应链响应速度和效率及政策稳定性预期均具备明显优势。
附件清单	无
日期	2025 年 11 月 12 日