

证券代码：301188

证券简称：力诺药包

山东力诺医药包装股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信建投证券王在寸，天风证券鲍荣富、王丹、张彤，国盛证券张雪、李慧瑶，华创证券姚德昌、王可轶，平安证券郑南宏、杨侃，长江证券李浩，诺安基金李顺帆等人员。
时间	2026年7月6日—2026年7月10日
地点	公司上海会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书谢岩、证券事务代表王月卫
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>2026年7月6日—2026年7月10日，公司董事会秘书、证券事务代表在公司上海会议室现场接待了前来调研的证券机构及投资机构，并在公司会议室进行了交流，主要交流情况如下：</p> <p>1. 机构提问：RTU产品在美国市场的拓展进展如何？</p> <p>董秘回复：公司RTU产品主要针对美国503B法案催生的药房对无菌产品的新需求。RTU产线于2025年11月正式投产，月均销售额从投产初期的几十万元增长至2026年第二季度的三百多万元，增长态势良好。RTU产品为全品类药包产品，行业准入门槛高，目前仅格雷斯海姆、肖特等少量企业布局，行业处于刚启动阶段。公司已开始搭建美国销售团队重点进行市场拓展，预计2027-2028年将有较好表现。RTU产品是公司从单一玻璃向“高端全品类”转型的重要一步。</p>

2. 机构提问：2026 年以来药用玻璃产品的价格变化趋势如何？

董秘回复：2026 年以来，药用玻璃业务盈利明显改善。受第十一批集采政策落地影响，行业竞争从“最低价中标”部分转向质量分层评审，高质量药包材价值凸显。公司自 2026 年 1 月开始对中硼硅安瓿瓶、西林瓶等核心产品提价。2025 年二季度后药用玻璃业务曾处于亏损状态，但 2026 年一季度及近期利润贡献已得到明显恢复。在传统医药包装产品恢复的基础上，公司重点布局的卡式瓶、RTU 等高端高附加值产品，目前已实现海外订单陆续起量。同时公司中硼硅模制瓶产品也已经进入放量阶段，公司对未来的发展有充足的信心。

3. 机构提问：市场一直很关注公司在玻璃基板领域的布局，目前进展情况如何？

董秘回复：作为国内领先的硼硅玻璃生产企业，我们从几年前就开始布局玻璃基板材料研发，在今年 6 月 1 日，公司中试窑炉正式点火，目前已经开始出产品，正在有序推进各客户的送样验证。同时我们也在持续探索硼硅玻璃在微晶玻璃、光学玻璃等前沿领域的应用，目前这几个业务，都处于比较早期的阶段，尚未形成收入，也无在手订单，所面临的不确定性比较高，希望大家注意投资风险，理性投资。后续进展我们会严格按照信披要求及时公告。

4. 机构提问：我们现在已经给哪几家客户进行了送样？

董秘回复：公司与下游客户签署了保密协议，客户的名单暂时无法公开。未来有进展且达到披露标准后，公司会依法合规披露。但此业务还处于比较早期的阶段，有较大的不确定性，请注意投资风险。

5. 机构提问：请问公司为什么会布局这一块业务？公司有技术储备吗？

董秘回复：首先，公司的玻璃基板业务与公司的主营业务是紧密相关的，并不是进行跨界。公司大约 30 年前就开始生产高硼硅 3.3 耐热玻璃，并开始逐步研发拓展硼硅玻璃的应用领域，因此积累了丰富的硼硅玻璃技术经验。目前产业内，对于基板材料的透光性、平整度、介电系数、膨胀系数都提出了更高的要求，公司所生产的耐热玻璃的特性相对更容易满足产业内客户对于基板材质的要求。公司玻璃基板产品线与主营业务存在高协同性：一是工艺协同，新材料核心生产工艺与高硼硅耐热玻璃高度同源，

成熟技术可直接复用，大幅降低研发试错成本；二是产能协同，部分配套设备和检测设施可共享共用，新建中试产线可复用厂区配套资源，提升资产利用率；三是供应链协同，新材料与主业原材料体系基本一致，依托成熟供应链保障原料稳定供应、控制生产成本；四是发展协同，主业稳定营收持续反哺新材料研发，新材料高端化布局可优化公司产品结构，对冲单一行业经营风险，完善特种玻璃产业布局。

6. 机构提问：公司对 2026 年整体经营有何展望？

董秘回复：2026 年公司经营呈现明显的向好趋势。一季度实现营业收入 3.20 亿元，同比增长 15.97%；归母净利润 4,100.25 万元，同比增长 1.18%；扣非归母净利润 3,987.76 万元，同比增长 7.56%。展望全年，公司将继续推进“双轮驱动+高端突破”战略：一是中硼硅模制瓶和管制瓶继续扩产，充分把握国产替代机遇；二是 RTU 产品加速拓展美国市场；三是耐热玻璃品牌化转型持续深化；四是海外市场本地化布局稳步推进。同时，公司将积极把控市场，对产品进行提价，提升盈利水平。

7. 机构提问：公司的客户结构是怎样的？

董秘回复：公司产品畅销世界多国，客户结构涵盖国内外头部企业。在药用玻璃领域，公司核心客户包括复星医药、齐鲁制药、扬子江药业集团等著名药企。在耐热玻璃领域，公司是格兰仕、美的、美国 OXO、惠而浦、特百惠、LOCK&LOCK、德国双立人等国内外知名企业的核心供应商。公司得益于较高的技术壁垒和关联审评认证要求，与国内头部药企保持了长期稳定的合作关系。

8. 机构提问：耐热玻璃行业的竞争格局正在发生什么变化？

董秘回复：耐热玻璃行业竞争格局正在发生积极变化。俄乌战争后，全球主要竞争对手的原产地能源、人工成本持续上涨，产能及产量处于下降态势。公司已将高硼硅日用玻璃产能全部释放，业务模式从传统 OEM、ODM 转向品牌产品输出，推动利润空间增厚。同时公司计划在埃及新建生产基地，补充国内产能不足的短板。公司在耐热玻璃领域拥有重要的行业影响力。

9. 机构提问：2026 年 1 月 1 日起实施的《药品 GMP 药包材附录》对公司有什么影响？

	<p>董秘回复：《药品生产质量管理规范》药包材附录于2026年1月1日起正式实施，首次将药包材纳入与药品同等的GMP监管体系，要求企业建立覆盖原材料采购、生产、检验、变更、放行、追溯的全生命周期质量管理体系。同时，2026年5月15日生效的《药品管理法实施条例》明确禁止使用国家已淘汰的药包材。这些政策对药包材企业的技术壁垒、认证能力与智能制造能力提出了更高要求，将推动行业从“价格竞争”转向“合规准入”，未来头部企业的龙头效应将更为明显。公司作为行业首个通过CMMM四级认证的企业，已建立了完善的智能制造体系和质量管理体系，具备充分的竞争优势。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
附件清单（如有）	无
日期	2026-7-10