

证券代码：002206

证券简称：海利得

浙江海利得新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210524

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
参与单位名称及人员姓名	海通证券刘海荣、建信基金李梦媛、开源证券张晓锋、兴银基金劳开骏、东吴基金柴沁虎、长江证券马太、施航、申万宏源李楠竹、上汽王凌力、国泰基金金烨、个人投资者王一虎
时间	2021年5月24日 14:00-17:00
地点	公司七楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事及副总经理：姚峻先生 副总经理：章林先生 董事会秘书及财务负责人：吕佩芬女士 塑胶事业部轮值总经理：陈伯存 财务分析部经理：唐琴依
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书兼财务负责人吕佩芬女士介绍了公司2021年度经营情况,具体请参阅“2021年第一季度报告”。简要分析如下:</p> <p>公司于2021年4月29日披露了2021年第一季度报告,总体来看,公司已走出疫情对公司出口销售的影响,公司通过调整市场结构,强化新产品的研发,加强成本管控,尽可能消除原料和海运费上涨、人民币升值给公司带来的不利影响。其中帘子布、聚酯切片和塑胶涂层材料业务经营情况良好,工业丝中车用产品受芯片短缺有所影响,普通丝价差由于同行扩产,价差处于低位,石塑地板受原材料价格上涨</p>

盈利情况受到影响。

2021 年上半年，帘子布产品的销量和盈利有较大幅度增长，公司聚酯切片由于越南工厂的逐步投产，切片产量上升且大部分自用因此盈利有所增长，车用丝产能基本恢复到 2019 年的水平，越南项目设备安装顺利，生产经营正常，越南公司地处越南南部地区，越南的疫情目前对公司的生产经营没有造成重大不利影响。

二、针对投资者的提问，公司进行回答，具体如下：

（一）姚总介绍帘子布目前情况，从四季度开始到现在帘布销量创历史之最，生产处于满负荷状态。今年一季度把第 4 条生产线合同签掉了，建设期约一年半，到时候海利得就具有国内最大的帘子布生产能力了。

1、问帘子布现在需求旺的原因？

两方面原因，这几年汽车轮胎厂产能扩大，但是帘子布厂商没有及时的扩产，另一方面替换胎市场进入替换季，补库存也是一方面的原因。当然疫情也有关系，自驾车需求增加了。

2、问帘子布毛利率情况？

帘子布由于需求旺盛、价格上涨，毛利率也有所上升。

3、问帘子布理论产能 45000 吨，实际有多少？

通过公司的技术改造，提升了设备效率，实际生产量会多一些。

4、问帘子布市场目前有所回落，后面价格会不会涨，海利得有没有影响？

海利得目前开足，供不应求，但是销售价格预计不会再上涨了。

5、问关于帘子布第 4 条线情况介绍一下、全球聚酯帘子布产能情况，可隆是不是要退出帘子布市场？

目前老客户中还有新的市场需要开拓，新的潜在客户还在不断的推进认证，预计第四条生产线要到 2023 年满负荷生产，聚酯帘子布全球产能在 85 万吨左右。可隆应该不会退出帘子布市场，搬迁是有可能的。

6、问帘子布考虑越南投厂吗？

越南的地留在那里，上不上、什么时候上要看公司后面的决策。

7、问越南免税状况？

我们目前企业所得税是两免四减半。

8、问帘子布前五客户占比多少？

从集团化统计来说，20 年前五客户占比较高，18 年底我们外资客户占比更高，去年和今年我们调整结构，内外资结构上已经发生变化了。

9、问帘子布研发费用投入的情况？

帘子布现在依托公司层面有海利得研究院、事业部里有自己研发、还有与客户联合研发，研发费用投入占收入 3% 以上

10、问刚刚提到全球帘子布行业还有很多落后的产能，海利得是否考虑加快投产增量进度，用以挤掉同行呢

我们公司向来比较稳健，没有这种想法。另一方面从下游客户对于供应商制衡的角度来说，现有的同行的产能也有历史渊源在，淘汰的可

能性也不大。

11、问今年国内帘子布占比有多少？

具体占比不能说，但是今年增量都在国内了

（二）章总介绍工业丝目前情况，工业丝中车用产品受芯片短缺有所影响，普通丝价差由于同行扩产，价差处于低位，越南工厂设备安装按计划推进。

12、问越南 11 万吨产能情况，产品规格方面是怎样的？

现在 6000 多吨的月产能，正在安装的设备预计在夏天调试并试生产。规格方面普通丝、HMLS、色丝都在做，现在 HMLS 满产，其它车用丝客户还在认证中。HMLS 还可以用在土工布和输送带上。

13、问那现在越南 HMLS 的价格是否跟正常的 HMLS 的价格相匹配？普通丝呢？

越南的涤纶工业丝到美国有 25% 的关税优势。

14、问普通丝越南跟中国比价格？

由于出口美国关税有优势，价格比国内会好一些。

15、问越南安全带丝和气囊丝认证进度？

正在认证过程中，预计到 2022 年上半年可以实现批量供货

16、越南车用非车用的产能比例？

车用产品的比例会随着认证的进度逐步提高。

17、问关于输送带丝的进程？

上半年出了几个柜，大陆已经在认证了

18、问气囊丝、安全带丝的销售量情况？

预计六七月份相比一季度有一个 10% 左右的减量，但总的销售量会在 2019 年的水平。

19、气囊丝、安全带丝是否有新的同行进入，恒力这一块做到什么程度

我们气囊丝、安全带丝开满的，预计六七月份相比一季度有一个 10% 左右的减量。恒力不清楚

20、问国内 21 万吨产能分布情况？

目前国内产能为 7.6 万吨 HMLS、4 万吨安全带丝、3.25 万吨气囊丝，其余则是普通丝

21、问安全带丝国内增量是不是不明显？

安全带丝对于汽车来说一辆车的用量比较固定，增量跟汽车的生产量相关，气囊丝因为政策及侧汽帘需求增加，增量会大于汽车的增量。

22、问现在海运费上涨很厉害，原料要运输过去，越南的成本是否比国内便宜？

现在产能还未开足，成本不是很准，不过越南能源上有优势，当初我们投越南时越南的关税优势也还没有出来，投资越南主要考虑的是供货安全。

23、问请评价一下同行晓星、亚东的优势？

晓星有全产业链的优势，亚东也是不错的公司

24、问安全带、气囊丝预计后期的总量分布？

新的车用丝项目会考虑放越南，本部的项目会保留。

25、问与 19 年相比，车用丝的毛利率水平，非车用丝呢？

	<p>车用丝方面与 19 年相比稍微会低一些，非车用丝，海利得的大部分普通丝是做的差别化丝，大量的普通丝包括我们的越南都是直接以项目的形式销售的，所以我们普通丝的加工差会比市场略高一些。</p> <p>26、问介绍一下今年 HMLS 销售的情况？ 今年因帘子布需求较好导致市场上的 HMLS 销售情况都较好。</p> <p>27、不同厂家 SSP 区别大吗？ 大的，我们公司的 SSP 有我们自己的技术在里面。 (三) 陈总介绍塑胶两大类产品：灯箱布和涂层类，目前主攻涂层中环保和新能源产品。</p> <p>28、问涂层 21 年销售额多少？ 20 年 1.6 亿，21 年会有增长。</p> <p>29、问涂层三年的投资计划，涂层线的投资规模？ 会在老设备上进行技术改造，具体是否增加投资看公司决定</p> <p>30、问涂层的同行有哪些？ 国外有德国米勒、海德斯、法拉力等</p> <p>31、问塑胶这一块用地比较紧张，后期上项目怎么处理，考虑融资计划吗？ 地板会搬到新的厂区，塑胶利用现有的地板场地扩展。 吕总最后作了总结，今年上半年总的市场行情恢复较好，上半年的盈利情况仍在公告的区间内。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 5 月 24 日