

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：2021-010

	☒ 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 ☐ 其他：线上交流活动
参与单位名称及 人员姓名	德邦证券-任志强、顾旭俊
时间	2021 年 09 月 01 日 10:00-11:30
地点	公司大会议室
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：公司和蒙牛奶酪棒的合作，正式签约了吗？ 答：公司和蒙牛的购销合同已经签了，合同里规定了品类、规格、价格等，执行时间从 2021 年 7 月 1 日到 2022 年 12 月 31 号。除了蒙牛，国内其他主要生产奶酪棒的厂家我们也在接触，有的提供了样品，反馈还不错。我相信我们的新消费团队还有很多的工作要做。 问：吸塑包装不是一个很容易做好的东西，它要在超低温和高温之间反复试验好几次。想问一下公司的吸塑包装给蒙牛认证花了多长时间？ 答：其实我们的药品包装也要做稳定性试验，稳定性试验包括影响因素试验、加速试验、长期试验，所以这方面完全没问题。我们和蒙牛的认证是比较顺利的，从接触到合同用了半年

	左右的时间。 问：公司电子烟的合同已经签署了吗？ 答：我们给电子烟提供吸塑包装的项目已经在落实细节，草拟合同。 问：为什么电子烟包装先做国外的客户而不是国内客户？ 答：因为这个吸塑包装材料比普通的 PVC 材料要贵一点，但这种高阻隔材料能保证烟味的一致性，防止烟味的逸散。这其实是一个消费升级的过程，国内大部分的电子烟厂家更注重的是时尚性和烟味的多样性，所以需要行业内的一些巨头企业去推动引领消费趋势。 问：既然奶酪棒和电子烟包装是新产品，量又比较大，正常毛利润是不是比药包高？ 答：跟药包这一块接近吧，药包本来就比普通的食包毛利率高。我们之前不愿切入到其他包装领域，主要是因为药包的行业空间还很大，而且目前的产能利用也比较充分，没必要切入到其他包装领域。后来我们希望能有一个跳跃式的发展，又不希望做毛利率低的传统食包产品，所以我们就瞄准新消费领域。一般新消费领域的成本可以传导，毛利率能和我们药包的接近，而且销量也是可以迅速放大，所以我们也是投入专用设备去大力推动。 问：目前市场上锂电池包装的毛利率、净利率都不高，而且很多上游原料都依靠进口，铝塑膜的市场是不是比较难进入？ 答：看了几家公司的半年报，铝塑膜目前的毛利率还是不错的。铝塑膜生产这一块最主要卡脖子的是 CPP 材料，其他的几个还好。比如铝箔，国内的鼎胜新材，南山铝业、明泰铝业等其实都可以做；胶水的话也有国内企业能做。 问：如果你们的铝塑膜要进到动力电池厂，不光是动力电池厂说了算的，还有下游客户也要一起来进行认证的，认证时长大都在一两年，客户导入时间成本和风险你们有考虑到吗？
--	---

	答：我们现在还没进行到这个程度，和动力电池厂家只是前期接触。我们前期主要是完成对 3C 客户的开发销售。 问：铝塑膜项目是在拟新成立的浙江海顺新能源材料公司那边吗？ 答：是的，我们单独成立了浙江海顺新能源材料有限公司，一方面是在财务上我们可以单独核算，另一方面也是为了以后在吸引人才等方面可以进行定向股权激励。 问：公司在奶酪棒、电子烟等包装方面突破是否有一个过程，不会那么快？ 答：新型消费的需求一般增长都比较快。对我们来讲，只要质量好，产量匹配，增长就应该问题不大。就比如我们和蒙牛的奶酪棒包装，一旦试样等认证通过，签合同很快的。我们整个新消费团队一直在寻找各式各样的市场机会，去拓展更多的应用场景，不是仅仅局限在奶酪棒、电子烟包装这一块。 问：可回收复合材料的下游是什么？ 答：可回收复合高阻隔材料的应用空间就比较大，除了我们药包上可以去用，也可以用在一些化妆品、食品、日用品等包装上。 问：公司做可回收复合材料的目的是降低成本还是？ 答：可回收是塑料经济的一个大方向。原来我们做复合膜，它是三层结构，几种材料在一起不好分离，不好回收。现在我们利用单一材料去复合，虽然会牺牲一些阻隔性，但是可以达到可回收的效果，这和国家推动的方向是一致的。第二个是市场需求。可回收复合材料到 2025 年大约有 700 多亿美元的市场空间。按照市场目前的产能布局，其实是严重不足的，这也是我们要做的第二个原因。当然可回收复合材料也能实现降低成本的作用。 问：我看了一下数据，公司收购的几家公司的毛利率都是比较低的，我不知道这个是行业普遍状况还是公司经营的问题？
--	--

	答：我想先说一下我们的收购目的。当时一方面是想丰富我们的产品线。因为我们原来主要是做冷铝、复合膜的，通过收购，我们有了 PVDC、药瓶等产品。另一方面我们考虑的是客户的协同。因为药厂客户一般选择包材供应商相对保守些，认定一家供应商后就不大会轻易更换，而且更换客户还是有成本的。合并以后几家公司相互的客户导入就比较容易了。 这几家公司前几年资产质量有待提高，后面我们收购后，公司管理层全身心投入各个公司的管理，提质增效。去年石家庄中汇和浙江多凌两家公司扭亏为盈。今年继续保持良好态势。毛利率和产品结构有关，这两年我们也帮他们调整产品结构，改造工艺流程，报表里也体现出来了。对大部分中间公司来讲，今年还是比较难的。 问：公司对于市场占有率有没有一个十四五规划？ 答：我们没有单独就市占率这一块去定量，从营收规模上来讲，我们要做到 20 个亿以上。如果按照我们相关产品 150 亿-200 亿的市场规模来说，我们的市场占有率也会提高的。在南浔项目投产之后，我们从产能上就会甩开竞争对手，这有助于提高我们的市场占有率。 问：这规划的 20 亿中有多少来自于药包主业？ 答：关于药包，我们希望每年能有稳定的增长。我们发出去的 3000 多封授权信，用于药厂一致性评价或者新药申报，这些以后都是我们增收的种子。当然十四五期间我们其他包装领域的营收也会做上来。 问：如果其他几个子公司产能没有打满的话，你们现在突然上新的产能，消化起来是否需要一个过程？ 答：目前我们总体产能利用率还是比较充分的，其实我们的扩产主要基于我们苏州海顺的产品。我们募投的两个产品，冷铝和可回收材料，冷铝是我们苏州海顺现有产品，可回收复合材料属于一种复合膜，也是我们苏州海顺 sp 复合膜的升级产品。原
--	---

	有这两个产品增长都比较快，现在产能利用率都比较高，所以我们才去提前扩产布局的。基于我们庞大的客户群体，消化应该问题不大。 问：上半年公司的业绩不是很出彩，是否和成本增长有关？ 答：我们上半年是挺不容易的，公司营收增长了 31.45%，扣非归母净利润增长了 28.17%，虽然看起来两者匹配的，但实际是不匹配的。按照去年来讲，我们净利润的增长速度是要大于营收的增长速度，原材料涨价对我们确实有一定影响。如果单独看我们的数据，可能不出彩，但跟我们行业内的一些公司相比较，就会发现我们的数据还可以，我看了几家公司都是增收不增利。其实我们在成本控制这方面还是比较优秀的。 问：您刚提到公司未来五年要做到 20 亿的收入，请问这个收入里药包、奶酪棒等板块大概是怎么规划的？ 答：新消费领域现在看起来我们还是挺有竞争力的，而且这一块的市场增速也是不错的，我们希望明年这一块能做到 2 个亿甚至更多。铝塑膜这一块，如果产品通过客户认证，客户拓展顺利，产能起来，我们的铝塑膜的设计产能目前来讲 2000 万平方米，如果按照现有的单价来算，明后年的产值也是可观的。药品包装这一块我们还是保持现有的节奏，继续稳定增长。
附件清单	无
日期	2021 年 09 月 01 日