

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：2021-011

	<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：线上交流活动
参与单位名称及 人员姓名	中信证券—张珂、康达 和聚投资—马衡 光大证券—和霖 盘京投资—张奇 德汇集团—夏步刚 上海百灵—刘沛力 秋阳投资—黄岩
时间	2021年09月10日
地点	公司大会议室
上市公司接待人 员姓名	董事长、总经理—林武辉 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：公司就布局铝塑膜这一块能否展开谈下？ 答：其实从日本铝塑膜的起源来说，不管是大日本印刷还是凸版印刷，都是从印刷包装开始做起的。他们有很多值得学习的地方，其中一点就是把印刷相关的技术进行拓展，应用在不同的领域。其实铝塑膜的工序跟印刷行业的软包部分是最接近的，只是工艺参数、底涂层、内容物等有所不同。中国最早做铝塑膜也是一家药包企业，只不过当时条件不成熟，搞了好几年这个项目也就放弃了。其实这几年我们也在关注，当时我们一个是考虑到市场，第二个是考虑材料来源，原来日本铝塑膜的产能可以匹配市场需求的时候，原材料就控制投放，现在铝塑膜的市场需求激发导致供需不匹配，因为资本都是逐利的，

所以原材料也开始能买到，只不过是相对紧张一些。现在国内 PP 膜加工的产线也在不断增多。目前市场的需求增长是明显的。铝塑膜我们并不是突然心血来潮进入领域的，2017 年公司就开始专利储备，只是今年市场有了契机，因此我们组建了铝塑膜的专门营销团队和技术团队，投了两条铝塑膜的生产线。

问：您可以简单介绍一下公司未来几年的规划和想法吗？

答：我们前些年就一直专注在药品包装上面并得到了稳步的发展，当然只能算中规中矩。这期间我们对自己也不太满意，也想过转型，但是寻寻觅觅之后发现真正的好企业都是需要厚积薄发的。所以 2019 年我们的重心又回归到药包行业，坚定决心来把这个行业做好。我们也去了安姆科这种千亿级的公司去参观学习，发现这个行业还是有很大的发展空间的。当然药包行业是强监管行业，公司每年保证稳定的增长是可以做到的，但是想短期实现跳跃性的发展比较困难。于是我们就在思考怎么更好的发展。第一个是围绕客户，我们能为客户提供什么？于是我们根据新的市场需求增加了新品类，比如高性能瓶、高阻隔低吸附复合膜、高阻隔自吸湿复合膜、高阻隔冷拉伸膜等新产品。另外我们把销售前移，跟 CRO 对接，从前端开始做起。我们前几年做了大量这的工作，发出了三千多封授权信，这些项目也在逐渐落地。第二个是围绕现有的技术和产品的特点我们还能干点什么？我们在一些高价值产品领域去寻找市场需求。现在我们在新消费、新能源等新兴领域找到了一些应用机会。未来几年我们希望以医药包装为基本盘，再结合我们重点发展的高阻隔易揭片材、铝塑膜、一体化材料三个新产品四轮驱动，协同发展。

问：那公司在这几个新产品的产能规划上是怎样的？

答：我们会做好产能和订单的匹配，一般产能适当领先于订单，投资压力会小点。我们铝塑膜初期已经投了大约 2000 万平方/年的生产设备，当然这一块我们也有长远规划的。高阻隔易

揭片材方面 10 月份我们专用产线投产，有一个多亿的产值。一体化材料是我们募投项目，大约有三个多亿的设计产值。当然随着设备的逐步到位，这些产能会有一个爬坡期。

问：铝塑膜的客户认证大致是什么情况？动力电池的公司已经开始送样了吗？

答：我们目前和一些 3C 类客户已经做了认证，动力电池客户还没有，动力厂家基本都是先审厂看下产线，再送样进行产品认证。基本上我们的新工厂今年 12 月份之前就能准备好，我们会先把生产人员训练好，把机器跑顺，明年产能会逐步释放出来。

问：奶酪棒包装这一块的市场如何，公司进展如何？

答：奶酪棒包装这一块增长非常快的，现在主要是用 PVC 片材和 PS 片材，其实能把这个包装做好、能满足客户上机性能要求的厂家就只有几家。目前杭州塑料估计做的最早、最大，主要推 PVC/PVDC 片材，上海艾录主要是 PS 片材，妙可蓝多对它贡献比较大。我们是 PVC/PVDC、PS 片材都可以生产，PVC/PVDC 片材我们本来就有，PS 片材是我们新上的产线，10 月份就投产。我们就是要把品类做全一些，性能好调配，能迅速响应客户需求。我们已经和蒙牛等几家公司签订了合同，今年千万级别的营收是有的。而且我们给国内主要生产奶酪棒的企业发送了样品，反馈也不错，很多都在沟通中。

问：做奶酪棒包装的难度以及设备的匹配度等方面情况如何，听说冷链的奶酪棒包装要求更高？

答：奶酪棒包装有它的特点，因为它是热灌装的，对材料的收缩要求比较高，还有就是体验感，要封得住,还要比较容易揭得开。因为包装的边缘切得很窄，所以对材料的收缩等要求还是挺高的。在其他方面基本都一样的，常温包装在材料的收缩要求可能会要低一点。热灌装是在七八十度左右直接灌上去的，材料会有点收缩。

问：公司在销售、研发等方面的人员配置是怎么样的？

答：我们研发人员有 70 多个，有自己培养的，也有从其他企业过来的。销售团队因为新增的项目也在原有基础上增加了十几个人，已陆续到位。我们更多是应用型的人才，这两年也准备再招一些高层次人才。

问：电子烟包装这一块能简单介绍下吗？

答：其实电子烟包装这块的市场也是比较大的，目前和我们合作的这家企业本来是拿了两个亿的项目出来，我们是一年给它提供几千万的吸塑包装。当然这一块的市场需求有赖于消费升级的趋势和行业巨头引领的力度。

问：按照公司的南浔项目，几类产品的收入规模大概是什么样的分布？

答：南浔项目一期建成后，一部分是给我们参股公司上海久诚使用，收入主要体现在投资收益和土地租赁收入上，租赁收入开始 1000 多万/每年，之后也会逐年上涨。投资收益就看他们的发展了。其余的我们自己使用，铝塑膜板块大概是 2000 万平方的设计产能。其他部分大概还有两个亿左右产值。南浔二期今年年初拿了土地。这次二期定增规划是设计产能 1.8 万吨，5000 吨的冷铝、1.2 万吨的可回收复合高阻隔材料，还有 1000 吨的高性能瓶、管，整体设计产值是在七个多亿。

问：公司在可回收材料这一部分的 1.2 万吨具体指什么？

答：可回收材料的逻辑是用一体化的材料实现可回收的效果，我们主要是做带 MDO 的 PE，用 MDO 的 PE 代替原来的承印层的 pet 或者尼龙。然后用 MDO 的 PE 做镀氧化铝，再做涂层，镀氧化铝去替代铝箔，包括用 CPP 做涂层。所以我们也进了 CPP 生产线，一部分给我们铝塑膜用，另一部分用作可回收复合材料。其实这两年陶氏或者巴斯夫在可回收材料也投入了很多精力。我们认为可回收材料其实才是最科学的，应用范围会远远大于可降解材料。

	<p>问：公司后面如果有合适的标的，会不会考虑并购？</p> <p>答：外延式发展方面如果碰到高质量的标的我们也会关注，公司上市之后我们也并购了一些标的，积累了一些经验。当然我们目前的精力还是主要放在公司布局的这几块业务上，如果把这几个板块做好，我们的增长应该也很不错了。</p> <p>问：去年公司的利润有一个比较明显的提升，是什么原因呢？</p> <p>答：这在我们年报里有很详细的分析，主要是两个原因。一个是因为公司销售增长；另一个是因为公司通过这几年的整合，过去亏损的两个子公司浙江多凌和石家庄中汇去年都盈利了，今年继续保持良好的态势。当然公司在运营管理、成本控制这一块也是有比较强的竞争力的。</p>
附件清单	无
日期	2021年09月10日