

浙江三星新材股份有限公司

2021 年第三季度网上业绩说明会会议纪要

一、说明会基本情况

会议召开时间：2021 年 10 月 29 日（15:00-16:00）

会议召开地点：上证 e 互动平台“上证 e 访谈”

会议召开方式：网络形式

公司参会人员：董事长杨敏先生，董事兼总经理杨阿永先生，董事、副总经理、技术负责人张金珠女士，董事、董事会秘书、投资总监常旭先生，财务负责人杨佩珠女士。

二、说明会主要内容纪要

关于投资者关注的问题及公司管理层的解答要点如下：

问题 1：现阶段公司未来三年的发展战略规划如何？各业务的战略地位和发展方向是怎样的？

回答：管理层认为未来三年行业下游和终端需求较为积极，公司主要将围绕目前的低温储藏玻璃门体，包括饮料柜门、酒柜/冰吧门、冷冻柜门、新零售柜门和生物医药柜门进行。公司产能一直较为紧张，未来三年将继续提升产能，更好地服务头部客户的增长和订单需求；另一方面是尽可能去拓展国内国外的新客户。

公司将围绕玻璃深加工技术，继续探索新业务或者新领域。在之前已经积累透明玻璃显示技术、高端酒柜玻璃门体制造技术等，未来将积极进行研发和储备，布局其他高端玻璃深加工应用领域。

如果划分为饮料柜门、酒柜/冰吧门和冷冻柜门来看，公司判断渗透率和海外市场均有较大发展空间，都是公司的重点发展方向。就未来三年而言，其中饮料柜门有可能增速更高，原因是多家头部饮料企业正在积极铺设新一代饮料柜，在饮料竞争更加激烈、SKU 大幅增加、气泡水等成为趋势的情况下，冷柜成为饮料产品提升销量、占据线下门店更有利位置的重要工具，其重要性将得到进一步提升。除此之外，智能饮料柜中，玻璃门体面积越来越大，而且将越来越多集

成语音模块、摄像头、物联网模块等技术，也将进一步提升玻璃门体的货值和技术含量。

问题 2：贵公司产品为冷藏设备门体，为什么三季度是淡季？去年三季度业绩为什么这么好？

答：三季度季节性是因为公司玻璃门体主要用于低温储藏设备，其中的饮料柜和冷冻柜，使用高峰期在气温较高的时候，所以一般在三季度高温之前，这类设备就会在终端进行铺设。所以导致公司三季度气温高时反而是淡季，一二四季度是旺季。

2020 年三季度之所以单季收入反而高于当年其他三个季度，是因为新冠疫情影响了 2020 年一季度旺季的生产和发货，部分订单推迟到三季度生产和发货所致。

问题 3：贵司的产品是怎么分类的？

答：公司产品分玻璃门体及深加工玻璃，玻璃门体中如果按照产品终端应用的用途来分，大约 60%应用于饮料柜，用于饮料的冷藏和展示；大约 15%应用于酒柜，应用于酒类的储存；约 15%应用于冷冻柜，用于冷冻食品和雪糕等的冷冻和展示；其余用于新零售和生物医药等领域。

问题 4：近期原材料价格上涨对公司影响如何？

答：2021 年三季度公司主要使用的原材料为玻璃、塑料和铝，价格均出现一定涨幅，影响了公司的毛利率水平。进入 10 月份后，这些原材料的价格出现了阶段性调整。

问题 5：请问贵司合并青岛伟胜对公司有什么影响？

答：青岛伟胜之前是公司持有 40%的参股公司，此次之所以花费 1132.48 万元收购其 20%股权形成控股，是因为公司大部分业务来自山东地区且增速较快，急需布局山东基地，更好服务客户。

在此次三季度并表之前，青岛伟胜收入不纳入上市公司，但是其 40%的利润/亏损已纳入上市公司。此次并表之后，青岛伟胜 100%的收入纳入上市公司，可看做 60%的利润/亏损额纳入上市公司。而青岛伟胜在 2021 年前三季度，青岛伟胜营收 1.198 亿元，毛利率约为 3%，净利润亏损 613 万元，在纳入上市公司合并报表后，对上市公司整体的净利润和毛利率水平形成了负面影响。

青岛伟胜未来的发展方向分两方面，一方面将逐步缩减低毛利的注塑订单，部分注塑设备内部使用；另一方面将发挥其地处山东青岛海尔工业园的地理位置优势，成为玻璃门体业务在山东的生产、组装和仓储基地。