

证券代码：王子新材

证券简称：002735

深圳王子新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与公司王子新材 2021 年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2022 年 05 月 10 日 下午 15:00--17:00
<b>地点</b>	“王子新材投资者关系”微信小程序
<b>上市公司接待人员姓名</b>	公司董事长兼总裁王进军先生、董事会秘书兼副总裁白琼女士、财务总监屈乐明先生、独立董事孙蓟沙先生
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>1、问：公司去年净利润略有下滑的原因是什么？</p> <p>答：受大宗商品价格大幅上涨和疫情的影响，归属于母公司 2021 年净利润同比下降 2.64%。公司将采取积极措施，致力转型为绿色整体包装解决方案供应商，联动军工科技产业和消费电子产业，实现公司产业多元化发展。感谢您对公司的支持与关注。</p> <p>2、问：公司长期合作的客户有那些？</p> <p>答：公司包装业务主要客户群体为国内外著名的电子产品、家用电器等大型制造企业，包括富士康、海尔、伟创力、理光、爱普生、冠捷科技、雅达电子、华生电机等跨国公司，还包括创维、TCL、深超光电、深长城、海信等我国电子制造业上市公司或优秀大企业；军工科技业务主要客户包括系统论证单位、舰船总体设计单位、专业研究院所及相关生产单位等；消费电子业务的主要客户包括 Mophie、Philips、Bosch、Romoss、哈罗出行、公牛等横跨消费电子、动力、储能等知名品牌。感</p>

	<p>感谢您对公司的支持与关注。</p> <p>3、问：请问公司前五大客户占总收入比例的多少？</p> <p>答：2021 年度，公司前五大客户的销售收入占总营业收入的比重为 55.98%。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>4、问：公司准备如何拓展区域和客户渠道？</p> <p>答：公司围绕高质量发展要求，坚持以提高客户质量和增强效益为立足点，鼓励各利润中心之间加强协作，充分发挥全国性布局优势，共享资源，取长补短，互惠互利，逐步完善客户集中开发、就近服务机制。提升各业务板块执委会或董事会的职能，群策群力，加大对优质客户的开发力度，为公司实现今年经营目标提供保障。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>5、问：公司产能利用率情况如何？</p> <p>答：公司产能目前能满足新老客户的需求，同时不断进行技术改造、设备更新来提高生产效率。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>6、问：你好，目前宁波新容电器有纳入会计报表吗？我注意到一季度营业外收入增长一百多倍，是否新容电器收入没有计入营业收入？</p> <p>答：2022 年第一季度公司按照新会计准则将宁波新容电器纳入合并财务报表核算。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>7、问：公司近期股价波动较大，公司认为是什么原因导致的？</p> <p>答：公司股价受国内国际宏观经济形势、行业发展及资本市场波动的影响。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>8、问：相比竞争对手，公司军工科技业务的优势主要体现在哪些方面？</p> <p>答：公司具备完整的军工资质，可为客户提供从系统到模块、从硬件到软件的全方位技术服务，特别在国产自主可控的应用开发方面具备一定的领先优势。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>9、问：请问公司 2022 年预算 1.5 亿是如何构成的，包装军工和消费电子各是多少</p>
--	--

	<p>答：公司目前收入仍以绿色包装为主，同时将加大并提升军工和消费电子的收入占比。未来军工科技产业将是公司今后发展中的重中之重，希望把军工科技行业打造成未来公司的主要收入来源产业，提升公司盈利能力。感谢您对公司的关注与支持！</p> <p>10、问：公司 2022 一季度主营业务净利润不足 2021 年的 10%，请问是什么原因造成的，如何确保 2022 年预算 1.5 亿可以完成</p> <p>答：公司 2022 年第一季度业绩受疫情和国内外经济形势的影响较大。公司将继续加大市场开拓力度，深挖客户需求，力争完成公司 2022 年预算目标。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>11、问：公司今年各板块业务的研发投入大概是多少？</p> <p>答：公司将加大在军工科技产业上的布局，尤其在电磁及信息化产业领域。今后将沿电磁相关产业横向拓宽产品覆盖面，重点关注该产业链上的并购机会，将持续跟踪未来可实现列装的高端科技与技术产品上的投入，并积极进行培育和寻找并购标的，以此推动在军工科技产业的布局和发展，增强公司后续发展的盈利能力和核心竞争力。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>12、问：公司目前订单情况如何？</p> <p>答：公司目前订单受疫情有所影响。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>13、问：您好，请问贵公司有什么研发计划吗？</p> <p>答：公司将加大在军工科技产业上的布局，尤其在电磁及信息化产业领域。今后将沿电磁相关产业横向拓宽产品覆盖面，重点关注该产业链上的并购机会，将持续跟踪未来可实现列装的高端科技与技术产品上的投入，并积极进行培育和寻找并购标的，以此推动在军工科技产业的布局和发展，增强公司后续发展的盈利能力和核心竞争力。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>14、问：请问公司是否预测过今年的订单情况？</p> <p>答：公司根据综合财务数据指标及实际业务增幅变化预计今年</p>
--	---

	<p>的订单情况。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>15、问：公司是否考虑过产品化？减少定制化业务占比？</p> <p>答：公司根据客户需求定制生产，因客户产品类别不同，客户的需求也未尽相同，因此无法做到产品一致性标准化。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>16、问：请问贵公司的产品能用于可降解材料吗？</p> <p>答：公司一直致力于绿色可降解环保包装在农用地膜、环保塑料袋、缠绕膜、信封袋、自封袋等全生物降解材料的研发和市场应用。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>17、问：公司产品的定价模式是怎样的？</p> <p>答：在产品定价方面，公司根据市场需求的不同情况，以原材料成本和人工成本为基础，参考市场价格、订单数量、与客户的关系等综合定价。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>18、问：请介绍下公司包装业务所处下游市场情况？</p> <p>答：公司所处的电子产品、家用电器包装行业为电子信息和家用电器制造业的重要配套行业，目前来看，下游需求旺盛。根据工信部《2021年电子信息制造业运行情况》，仅2021年我国规模以上电子信息制造业增加值同比增长15.70%，增速比上年加快8.00个百分点。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>19、问：一般一个定制化订单的生产周期是多久？</p> <p>答：公司凭借柔性加工能力、规模优势、全国布局优势，能够快速整合资源，在较短时间内完成产品设计、原材料采购、生产及产品配送等所有工作，从新产品包装设计及配套包材到送样最短可达72小时，常规产品做到24小时供货。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>20、问：公司产品国内外的定价是否有区别？具体定价的依据是什么？</p> <p>答：在产品定价方面，公司根据市场需求的不同情况，以原材料成本和人工成本为基础，参考市场价格、订单数量、与客户</p>
--	--

的合作关系等综合定价。感谢您对公司的关注与支持。

21、问：公司消费电子和军工科技业务未来三年的布局是什么？

答：公司将加大在军工科技产业上的布局，尤其在电磁及信息化产业领域。今后将沿电磁相关产业横向拓宽产品覆盖面，重点关注该产业链上的并购机会，将持续跟踪未来可实现列装的高端科技与技术产品上的投入，并积极进行培育和寻找并购标的，以此推动在军工科技产业的布局和发展，增强公司后续发展的盈利能力和核心竞争力；消费电子方面，公司将加速泰国基地建设并加大海外市场开拓力度，提升海外的出货交付能力，为公司未来海外快速扩张开好局。公司也将加大在便携式储能电源上的投入快速实现增产扩产，进一步加大宁波新容电器科技有限公司在新能源、医疗和家电等电容器上的市场及研发投入。感谢您对公司的关注与支持。

22、问：请问公司军工板块发展战略？

答：公司将加大在军工科技产业上的布局，尤其在电磁及信息化产业领域。今后将沿电磁相关产业横向拓宽产品覆盖面，重点关注该产业链上的并购机会，将持续跟踪未来可实现列装的高端科技与技术产品上的投入，并积极进行培育和寻找并购标的，以此推动在军工科技产业的布局和发展，增强公司后续发展的盈利能力和核心竞争力。感谢您对公司的关注与支持。

23、问：领导认为塑料包装行业未来是否还有上升空间？

答：在整个市场增长乏力的情况下，公司将在现有客户中深挖潜在需求，同时积极开拓新市场新业务提升营收。感谢您对公司的关注与支持。

24、问：请领导介绍一下公司未来三年的发展展望。

答：绿色包装业务方面，公司坚持市场引领与技术驱动两条路线，坚持以技术创新为基础，坚持以市场需求为导向，充分利用公司全国布局优势服务客户，通过内生培育和外延式扩张加

快企业转型升级，积极在整体可视化包装解决方案设计、生物可降解包装材料开发等方向再加大投入力度，同时寻求在上游产业链垂直整合的机会，提升公司在绿色包装行业的竞争力；军工科技方面，公司将加大在军工科技产业上的布局，尤其在电磁及信息化产业领域。今后将沿电磁相关产业横向拓宽产品覆盖面，重点关注该产业链上的并购机会，将持续跟踪未来可实现列装的高端科技与技术产品上的投入，并积极进行培育和寻找并购标的，以此推动在军工科技产业的布局和发展，增强公司后续发展的盈利能力和核心竞争力；消费电子方面，公司将加速泰国基地建设并加大海外市场开拓力度，提升海外的出货交付能力，为公司未来海外快速扩张开好局。公司也将加大在便携式储能电源上的投入快速实现增产扩产，进一步加大宁波新容电器科技有限公司在新能源、医疗和家电等电容器上的市场及研发投入。感谢您对公司的关注与支持。

25、问：请问下游客户有哪些？

答：公司包装业务主要客户群体为国内外著名的电子产品、家用电器等大型制造企业，包括富士康、海尔、伟创力、理光、爱普生、冠捷科技、雅达电子、华生电机等跨国公司，还包括创维、TCL、深超光电、深长城、海信等我国电子制造业上市公司或优秀大企业；军工科技业务主要客户包括系统论证单位、舰船总体设计单位、专业研究院所及相关生产单位等；消费电子业务的主要客户包括 Mophie、Philips、Bosch、Romoss、哈罗出行、公牛等横跨消费电子、动力、储能等知名品牌。感谢您对公司的支持与关注。

26、问：公司研发人员今年的招聘计划是什么？

答：公司将持续加大对研发团队的投入，按岗位需求实时向社会招聘相关技术研发人员。感谢您对公司的关注与支持。

27、问：公司各板块营收占比是多少？

答：公司 2021 年度塑料包装行业、消费电子行业、军工行业

	<p>三大板块营收分别占主营业务比例为 85.99%、9.33%以及 4.69%，具体详见公司《2021 年年度报告》。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>28、问：请介绍下子公司中电华瑞业绩承诺完成情况</p> <p>答：根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的审核报告，中电华瑞 2021 年度经审计归属于母公司的净利润 2,566.92 万元，扣除非经常性收益后归属于母公司的净利润为 2,495.35 万元，均已达到承诺数 2,300 万元，按净利润（扣除非经常性损益后的净利润孰低），完成本年承诺数的 108.49%。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>29、问：公司是否考虑过提升净利润？具体通过什么方式进行优化？</p> <p>答：公司将通过努力提升营收，加强内控管理，严控成本费用等提升盈利能力。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>30、问：公司是否有投并购计划？</p> <p>答：公司将持续寻求在军工业务板块适合公司并购产业方向的标的，如有将以公司公告为准。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>31、问：公司在消费电子板块有什么发展计划？</p> <p>答：公司将加速泰国基地建设并加大海外市场开拓力度，提升海外的出货交付能力，为公司未来海外快速扩张开好局。公司也将加大在便携式储能电源上的投入快速实现增产扩产。感谢您对公司的关注与支持。</p> <p>32、问：公司是如何保护股东权益的？</p> <p>答：您好！公司根据《公司法》《证券法》等法规的要求，构建了以《公司章程》为基础的治理结构，形成了以股东大会、董事会、监事会及管理层为主体结构的决策、督导与经营体系，以充分保障股东尤其是中小股东的合法权益。报告期内，公司股东大会、董事会、监事会运作正常。感谢您对公司的关注与支持！</p>
--	---

	<p>33、问：请分行业介绍下公司 2021 年毛利率情况？</p> <p>答：公司《2021 年年度报告》已详细披露，敬请查阅。 感谢您对公司的关注与支持！</p> <p>接待过程中，公司领导与广大投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 05 月 10 日