

证券代码：605007

证券简称：五洲特纸

债券代码：111002

债券简称：特纸转债

五洲特种纸业集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230210

投资者关系活动类别	☐ 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 ☐ 电话会议 ☐ 其他 （请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	（排名不分先后）兴业证券、海通证券、东证融汇、星泰投资、蜂巢基金、安信证券、天风证券、津投资本、金建投资、中金基金、幂加和、国盛证券、山楂树投资、国华兴益
会议时间	2023 年 2 月 10 日 、2023 年 2 月 13 日
会议地点	五洲特种纸业集团股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张海峡先生 副总经理：曹亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	2022 年经营情况及 2023 年展望情况 2022 年原材料价格上涨导致生产成本上涨幅度较大，同比 2021 年经营效益有所下降。2023 年原材料价格若能下降，对成本端会有比较好的正向影响。 今年以来消费端社会面看来有所复苏。公司订单情况比较稳定。

	成本端方面，我们使用化学浆和机械浆，化学浆分为针叶浆和阔叶浆，阔叶浆海外扩产供给量大之后，浆价预计会下行。公司机械浆用量很大，公司通过开辟国内采购渠道，加快自产机械浆产线建设等多个举措以节约纸浆成本。最近动力煤价格有松动，如能维持该情形，有利于今年能源成本的改善。 新的一年刚刚开始，市场影响因素较多，总体看消费逐步复苏。我们能做的就是做好内部管理，节约成本，提高销量，以更大的利润回报广大投资者。 1、自产化机浆成本拆分？ 化机浆成本主要是木片，其次是能耗、化工、人工。 2、木片哪里来？ 通过国内和进口采购两种模式并行。 3、公司外销订单多久签一次？ 每个产品不一样，大部分订单一年签一次，定价一般是3个月左右一次。 4、对于下游议价能力，有没有通过结构化产品、很好的服务或差异化的内容慢慢提升？ 品牌类订单：食品卡纸细分度很高，和很多知名品牌商有业务往来，这些客户我们粘性强。市场类订单：会跟着行情波动，但整体比例较低。 5、现在有没有新开拓食品卡纸客户？ 今年会增加几个比较知名的品牌。 6、现在热转印纸国内产能格局？ 目前市场做热转移纸的较大厂商有仙鹤、五洲、江河、冠豪高新，低克重产品是行业的增量，竞争力较强。 7、中国造纸年鉴统计的食品卡纸的总产量每年的增量可能就几十万吨，但这几年头部企业如五洲和仙鹤投产很多，而需求与增长却不那么大，是挤占了一些中小厂商的份额还是什么情况？
--	---

	食品卡纸这个行业比较特殊，准入门槛相对较高，主要是品牌商需要时间去开发，周期很长，刚开始做产品不是那么容易，可能要从市场类订单做起，经营时间较长。 8、转移印花纸涨价1000块落地时间？ 每年2-4月份做夏季服装的旺季，预期落地会比较顺畅。 9、欧洲产能在减产是短期还是长期？ 长期性的。第一个原因是产能在降低；第二个原因是他们的竞争力不及中国供应商。 10、公司纸张和纸浆库存如何？ 纸张库存基本在10天左右，纸浆库存在1个月左右。 11、外销主要销往欧洲吗？ 欧洲，美洲、东南亚都有业务。 12、格拉辛、食品卡客户集中度会有很大差距吗？ 格拉辛：全球做标签的巨头大部分都是欧洲的公司，我们客户包含了其中大部分。 食品卡：相对集中度没有那么高，各种各样类型都有。有国际巨头客户和国内知名品牌客户。 13、食品卡外销客户是通过什么样的渠道开发过来的？ 有欧洲纸商专业代理，有直销客户，有通过展会各方面渠道拓展，还有通过与下游包装容器企业合作拓展等，客户开拓方式是多样化的。
附件清单(如有)	无
日期	2023年2月10日、2023年2月13日