

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：2024-005

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：线上交流活动 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	湘财基金——张泉 慎知资产——高岳 国诚投资——张文骏、朱显东、彭康林
时间	2024年8月20日（周二）10:00—11:30 2024年8月21日（周三）13:30—14:30
地点	公司会议室
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	<p><b>问：这两年医药行业的挑战对药包企业的影响？</b></p> <p><b>答：</b>当前医药行业面临诸多挑战，其中包括研发和商业化运作的不平衡以及市场整体表现不佳。部分制药公司在产品研发方面投入巨大，但在将产品成功推向市场的过程中遇到困难，导致资本市场表现较差。此外，医保资金紧张也影响了医药行业的运营。对药包材企业来讲，既是挑战又是机遇。面临监管趋严的挑战，头部企业需要通过提供高质量、符合国际标准的包装材料，帮助药品生产企业提高产品的竞争力，并有望实现市场份额的增长，而医保支出的增加表明随着老龄化的加剧，用药需求在持续增加。面临持续增长的药包材市场，关注药包产业的升级和专业化发展趋势，寻找合适的收购目标以丰富产品线，成为企业寻求突破的关键策略之一。</p>

**问：公司在药包市场的潜力与国际化战略如何？**

**答：**国内药包市场巨大，超一千亿规模，市场潜力巨大。公司致力于研发新产品以适应市场需求变化，特别是药包材料的创新和新型给药方式如精准给药器等，力求在细分市场中保持领导地位。在国际化战略方面，公司持续大力开拓海外市场，完善营销网络，强化与当地营销资源的合作，并积极参加国际展会，吸引海外客户。

**问：公司的产能规划及目前利用情况如何？**

**答：**考虑到设备采购周期长、制造成本上升及下游市场稳定增长等因素，公司在产能规划方面是做了一个中长期的规划，公司 2023 年产能 4 万吨，今年下半年增加了定增项目的 1.8 万吨，再加上可转债部分产线在试生产，如果全部达成的话，公司设计产值将再造一个海顺。从上半年的产量来看，原有产能利用率较为充分，后期随着新的产能逐步释放，公司有望带来一波新的增长。

**问：药包材行业有什么壁垒吗？**

**答：**从准入方面来看，企业要从事药包材业务，生产前要先拿药包材注册登记证，生产要执行 GMP 标准；从技术上来讲，药包材的研发、设计、生产通常涉及到药学、材料学、精细化学、包装工程、机械制造等多种学科和技术，进入医药包装行业需要具备较强的跨行业技术整合能力，同时还需要具有长期的技术经验积累，一般企业在短时间内无法迅速形成；从资金层面来看，药包材行业是一个需要高资金投入的行业，高精度的生产检测设备必不可少；从人才方面来讲，医药包装行业核心技术人才的成长周期较长，还需要大量的熟练技术工人；从下游客户来看，药包材企业要和药企做关联审评，而药企定期要对药包材生产企业进行现场质量审计，

所以一般形成合作关系后，有较强的粘性。面临长周期及高门槛的挑战，现在要进入这个行业，也不容易，更多的通过收并购进入这个行业。

**问：可回收复合材料与功能性聚烯烃膜材料的前景如何？**

**答：**可回收复合材料和功能性聚烯烃膜材料是公司未来几年两个重要的发力点，两个项目的设计产能可以有效支撑公司未来几年的发展，如果达产后可以让公司站上一个新的台阶，可回收复合材料前景非常广阔，其增长动力来自于环保意识的提升、政策的支持。而功能性聚烯烃膜材料的发展得益于技术创新、下游需求的增长，因此具有较高的市场价值。目前公司正在全力拓展市场，做好产能爬坡工作。

**问：公司上半年业绩良好的原因和对未来业绩的展望？**

**答：**公司上半年实现归母净利润大幅增长的主要原因有三点，第一是市场拓展尤其是药包业务取得良好效果，营业收入同比增长；第二就是在精益管理和控制成本方面初见成效，毛利率有所回升；第三就是公司参股公司久诚包装今年经营步入正轨，投资收益扭亏为盈。对于未来，我们还是充满信心，这两年对公司发展而言是关键的，目前我们一个重点工作就是尽快把新增的产能给拉升起来，如果新增产能达产的话，那公司未来几年就能有一个很好的发展。

**问：高阻隔复合材料项目目前的进展如何？**

**答：**高阻隔复合材料项目是公司定增的项目，产能 1.8 万吨，其中主打产品是冷铝，1.2 万吨的可回收复合材料、1 000 吨的高性能瓶，产值约 7.6 亿元，目前进入产能释放的阶段。

**问：原材料价格波动较大，对公司的影响？**

**答：**从上半年的经营来看，原材料价格波动对公司影响不大，公司采取了有效措施，对冲风险，尽量减少原材料价格波动给公司带来的负面影响。比如公司通过集中采购、增加供应商等措施来增强自身的议价能力；利用 ERP 系统科学预测客户需求以便做好库存管理；在生产端提升工艺，减少浪费。

**问：公司主要的竞争对手有哪些？如何保持优势、脱颖而出？**

**答：**医药包装行业比较分散，竞争还是比较激烈的，从产品来说，光冷铝产品在 CDE 注册的厂商估计就有上百家，但其实有竞争力的就那么几家，大部分都是没激活的或者竞争力有限的。公司的优势就在于产品质量优异，设备先进，工艺先进，原材料品质严格把关，有自己独特的配方，提前准备为客户设计包装解决方案加上后续的高标准服务，产能方面又有充足的供应能力，因此形成了综合的竞争优势，简单来讲就是“更好更快更便宜、更专更新更环保”。现在药包市场就更规范了，大部分客户尤其国企采用招投标的方式，综合打分，这就对供应商的能力提出了更高的要求，我们头部企业就更容易脱颖而出。

**问：四轮驱动战略的进展如何？**

**答：**公司的基本盘是药包，原有的产能利用率比较充分，现在定增项目药包产线进入可使用状态，有望继续扩大公司在药包市场的领先优势。新消费板块是公司一个重要的布局，我们聚焦的是那些细分领域增长快，对品牌塑造有诉求的企业，因为我们的用料好，质量高，和他们更匹配一些。我们之前在奶酪棒、电子烟等应用有一定突破，随着我们功能性聚烯烃膜材料产线逐步落地，未来我们在新消费板块给予更

	<p>大的希望。新能源方面的应用主要就是铝塑膜，前期我们已经投了一部分产线，今年上半年铝塑膜销售同比还是有比较大的增长，但是总体而言，新能源市场目前比较卷，我们还需要做更多的工作。公司战略发展的另一个重要方向就是可回收包装材料，这也切合公司可持续发展的思路和塑料经济发展的方向，主要通过单一材料的相关工艺使得包装材料达到可回收效果，这一块将会有很大的应用。</p> <p><b>问：公司如何做到降本增效的？</b></p> <p><b>答：</b>公司实施精益管理、数字化转型等措施，引入自动化生产线和提升工艺技术，提升生产效率和产品质量，精准预测客户需求做好库存管理，通过批量采购、建立长期供应商合作关系等方式降低采购成本，推行 ERP 系统、OA 系统等提高员工办公效率, 多举措有效降低生产和运营成本。</p>
附件清单	无
日期	2024 年 8 月 22 日