

上海永冠众诚新材料科技（集团）股份有限公司

关于机构投资者调研的会议纪要

调研时间：2021年7月7日、8日

调研地点：上海公司

调研方式：座谈、电话

参与机构：中金公司-房铎、海通资管-王学思、太平资产-吴忠伟、中泰资管-林圣、凯丰投资-童帅、方正证券资管-卢克楠、东方基金-徐奥千、融通基金-杨若愚、睿郡资产-唐胜、德邦资管-孔祥国、首创证券-李允、东北证券-田彦丁、太平基金-苏大明、光大保德信-朱梦天、金鹰基金-吴海峰、中信期货-邹学文、中银基金-吴晓钢、财通资管-郑子宏、睿郡资产-唐胜、睿郡资产-丁小晨、恒越基金-郭祝同、天风证券-乔敏、香港文渊资本（LIBRARY）-王赫

公司参与人员：董事会秘书杨德波、财务总监石理善、总经理秘书鲁世祺

调研活动主要内容

第一部分：公司介绍集团概要、行业赛道、国际和国内主要胶粘带企业、公司发展的护城河、民用产品已投增量、事业部项目进展、以及未来发展战略，并展示特色产品。

第二部分：投资者与公司问答互动，主要提问及解答如下：

提问 1：公司越南基地是否受到疫情影响？运转状况如何？

回答：越南疫情较为严重的地区是南部胡志明市，每日新增确诊病例在越南国内占比超 70%。公司越南生产基地位于北部海防市，仍在正常生产经营。越南生产基地严格执行全面消毒杀菌及相关防疫措施，保障工厂安全、持续、稳定运转。

目前越南基地二期项目自建厂房竣工交付，一期租赁厂房原有设备正逐步搬

迁至新厂房并完成安装调试工作，预计于本月底前全面投入使用。目前越南永冠在手订单饱和，二期自建厂房项目的完工投产，将进一步扩大越南永冠生产规模，保障订单交付的能力，助力越南永冠承接更多全球业务。

提问 2：公司在品牌推广方面如何考虑和策划？

回答：品牌及渠道建设一直是公司重要的发展方向，公司认为，品牌及渠道建设战略实施依赖精力、资金的持续投入。目前胶带行业的销售渠道主要为线下，公司计划在今年下半年完成信息化中台系统的搭建，用于连接线上线下销售、加强物流建设、加强本地服务、赋能下游经销商等，同时将制定和完善经销商筛选及激励体系。胶带行业品牌及渠道的建设是一个长期过程，一方面需要公司持续性的投入，另外一方面行业目前也正处于快速整合、集中度提升的过程，行业内技术含量低、产品同质化程度高、经营相对不规范的企业及小品牌，将越来越难以依靠压缩成本和缩小服务半径生存。公司将抓住行业结构调整浪潮，发挥自身优势积极进行品牌及渠道布局，搭建覆盖全国的营销网点及物流网络，触达及服务更多下游渠道及终端客户，扩大品牌终端知名度。

提问 3：公司如何应对原材料涨价？

回答：首先，原料涨价是全行业面临的问题，公司业务保持正常良性的增长；其次，公司外部通过分批多次提价的方式逐步将价格波动传导至下游客户；第三，公司内部通过技改与信息化手段对产品成本进一步优化与管控；第四，公司通过投资外汇衍生品及套期保值工具来规避和防范汇率波动的风险。2017 年公司克服了原材料涨价及人民币升值的双重压力，2018 年仍然实现快速增长。面对同样的境况，公司有经验、有信心继续保持良性增长。

提问 4：BOPP 薄膜生产线和智能立体仓库分别投产后，会如何影响公司利润？

回答：BOPP 薄膜生产线投产后，部分 BOPP 胶带原膜将由外购改为自制，公司更易控制成本，产品单品类的毛利率将会提高。智能立体仓库项目投产后可以显著提升公司物料的流转及仓储效率，预计公司三年内可以减少相关人员 300

余人，相应节省人力成本。