

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 14 日

调研地点：上海公司

调研方式：座谈

参与机构：高毅资产-袁野

公司参与人员：董事会秘书杨德波、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：目前胶粘带行业整体已经形成充分竞争的环境下，公司为了进一步扩大规模，未来五年宏观层面如何规划？

回答：回顾历史，公司多年来持续保持高速增长，在过去五到八年间，公司美纹纸胶带、布基胶带都处于行业领先地位，PVC 胶带也迈入了第一梯队。公司具有稳定的产品品质、精细的生产管理、先进的信息化意识和手段、优秀的员工团队等竞争优势。这些优势在未来仍会得以体现。

2019 年公司上市后，公司充分利用资本市场融资优势，大力进行产品布局及产业升级，近三年内，前序包括 IPO、转债及自筹的多个项目将陆续投产并逐步达产，总金额约 20 亿元人民币，2021 年一季度产能释放效果初步显现。目前，公司将大量精力投入到新板块事业部的搭建及运作上，朝着五年计划稳步推进，随着这些新板块事业部的产品逐步投入市场，公司将完善产品盈利结构，丰富产

品品类，未来将涉足汽车、医用、消费电子等中高端领域市场。

纵观民用胶粘带行业，下游企业逐渐被淘汰，行业集中度逐步提高。在民用端，公司将会发挥品质&成本综合优势、大力发展规模效应、落实各扩产项目、整合上市公司资源，以拓展客户资源，持续提升市场占有率。

提问 2：公司产品品类众多的优势具体如何体现？

回答：胶粘产品应用极其广泛，由此渠道商的需求也是多样化的。渠道商选择一站式满足需求的生产商，可以相应降低综合采购成本。2014 年公司处于推广美纹纸胶带产品初期，即将原布基胶带产品客户作为目标群体，得益于以往良好的合作关系，成功拓展美纹纸品类，快速占领市场，逐渐发展成为美纹纸胶带领域的领先制造商。目前，公司在售产品有百余类，产品线众多，且具备品质&成本综合优势，更有机会获得渠道采购商的青睐，也更易开发老客户的新需求。