

证券代码：838163

证券简称：方大新材

公告编号：2023-003

河北方大新材料股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

河北方大新材料股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年1月18日接待了13家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023年1月18日

调研形式：网络调研

调研机构：申万宏源证券、中信建投证券、King tower Asset Management、开源证券、财达证券、东莞证券、安信证券、上海方物私募基金、中泰证券、中天证券、建信信托、查理投资、中信资产

上市公司接待人员：董事长兼总经理杨志先生、财务负责人马爱静女士、董事会秘书张伟先生。

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1：2022 年公司的内外销比例大概是什么样的水平，今年对国内外市场的预判是什么样的，公司新产能情况及未来的布局？

回复：2022 年的销售比例依然保持在内销 40%左右，外销 60%左右的水平区间。未来公司仍然坚持国际化发展战略，2023 年随着出入境管制措施的放开，将增加与海外客户面对面交流互动的机会，外销业务会维持在 60%-70%的比重。

新增产能主要体现在今年投产的二期项目上，项目将引进国际先进、自动化率高的智能化生产系统，包括工业机器人自动化流水线、自动化立体仓储系统、智能化仓储物流系统、机器人码垛系统、自动视觉识别系统等。充分利用“信息化、智能化、互联网+”等新技术，展现“中国制造 2025”在方大实体工厂带来

的全新面貌。计划今年3月开始安装调试设备，6月试生产，新增产能主要分为两部分，一部分成品可变信息标签，另一部分是可变信息标签的材料，项目建成后可变信息标签生产能力由现有的不足4,000万平方米提升至20,000万平方米，同时可变信息标签材料设计产能为年产60,000万平方米，将作为产品直接对外销售。

未来公司将坚持以国际化、品牌化、新材料、可持续化发展、智能制造及工贸一体化六大发展战略，随着公司新增产能的释放，公司会对全球客户资源进一步发掘，条件成熟的时候将在海外建立加工厂，把公司所有产品都引进欧美的销售体系，进一步将公司产品推向国际市场。

问题 2：有关媒体报道，从业内相关人士处获悉，预估近期华北及周边地区药品仓库快递订单量接近同期 30 倍，相关耗材类订单激增，现在是一个什么样的状态以及对整体的营收贡献大概是多少？

回复：随着疫情管控措施的调整，网上采购生活日用品及各类药品的需求量也随之增加，导致快递订单量的大幅度增加，公司在此之前业务区域主要包括华北、东北等地区，由于国内目前快递耗材需求量激增，公司产能规模位于行业前列，下游客户增加了其他区域的订单。为助力快递物流畅通，保障民生物资供应，践行上市公司的社会担当，公司实行 24 小时不停机倒班生产，并且各非生产部门职工利用工作之余紧急支援生产一线，确保能按时向客户交付订单，这将对公司营收带来积极影响。

问题 3：2022 年三季度，联邦快递的业绩不及预期，并下调了 2023 年业绩指引，公司对海外 2023 年快递行业以及相关的消费需求展望是怎么样的？如果行业是偏下行的周期，公司如何维持自己的市场占有率？

回复：联邦快递（Fedex）是总部设在美国的一家国际性速递集团，其业绩不及预期是内外部多方面原因造成的，不能代表全球整个物流快递行业，更不能代表全球经济发展趋势。随着中国优化调整疫情防控措施，将为推动世界经济复苏注入更多信心和力量。

公司经营从不依赖大客户，近些年，随着公司收入规模的增长，Fedex、UPS、DHL 等国际快递客户占公司营收的比重逐步减小，公司深耕的众多不知名的中小客户的销售占比远超大客户，且毛利润率也要高于大客户。公司产品广泛应用于

物流运输、仓储、快递、商贸、日化、医药等众多行业，客户遍及全球多个国家和地区，即使快递行业处于偏下行的周期，也很难对公司经营产生重大影响。

问题 4：公司目前产能利用率是什么水平，在新产能没有释放出来之前订单持续增长，公司需要如何处理产能矛盾？

回复：现阶段订单非常饱满，产能达到满负荷状态，公司实行 24 小时不停机倒班生产，并且各非生产部门职工利用工作之余紧急支援生产一线，确保能按时向客户交付订单，近期公司在周边租用了近 2 万平方米的库房用于储存原材料，并计划将公司部分库房改造成了生产车间，在二期项目投产前保证产能供给。另外，公司会选择一些回款条件好，毛利率较高并且能够长期稳定合作的客户优先排产。

问题 5：对于背胶袋、可变信息标签、防水袋和气泡袋这几种耗材，这段时间国内需求上升主要是哪类产品？主要有哪些应用场景？

回复：国内需求上升较大的产品主要为可变信息标签，产品主要应用在仓储、物流、快递、商超、日化、医药等行业。

问题 6：公司挑选客户的标准是怎么样的？

回复：公司选择客户的首要标准为回款条件好，公司长期以来重视现金流管理，近些年公司经营活动产生的现金流量净额都会大于净利润。

其次要有共同的价值观，在阳光下合作，合理的价格，稳定的产品质量、个性化定制需求，双方形成长期互赢的合作关系。

问题 7：今年欧洲的需求前景尚不太确定，但公司定的目标还是 60%-70%为外销，请问主要是什么原因？

回复：公司自成立以来，坚持国际化发展战略，销售以海外市场为主，多年的持续深耕，建立了良好的口碑，在全球客户心目中已树立了良好品牌形象，有较好的海外市场客户基础，公司外销业务主要为预收订金模式，回款有保障。虽然俄乌冲突及其他不确定性因素对欧洲经济产生了一定影响，部分欧盟客户需求放缓，但公司依然坚持国际化发展战略，依靠强大的持续研发能力、稳定的产品品质去服务全球客户，增加出口创汇的同时，获取更高的利润，回报股东。

河北方大新材料股份有限公司

董事会

2023年1月19日