

聚胶新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：聚胶股份

证券代码：301283

编号：2023-002

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input checked="" type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他_____</p>
<p>形式</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>现场 <input type="checkbox"/>网上 <input type="checkbox"/>电话会议</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>泰信基金徐慕浩、星石投资毛健、彤源投资陆凤鸣、富国基金赵宗俊、富国基金闫伟、富国基金蒲世林、国泰君安钟浩、国泰君安马菱、玄元投资陈迪安、中信建投郭祝同、广发证券吴鑫然、宝盈基金王灏、鹏华基金王曦炜、国联证券申起昊、民生证券费晨洪、广发证券牛璐、湘财基金丁洋、国寿养老冯昱祺、中银基金王帅</p>
<p>时间</p>	<p>2023年2月21日-2023年2月22日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书师恩成、证券事务代表廖燕桃</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、现场参观以及介绍工厂情况 二、介绍公司基本情况以及近况 三、互动交流，主要内容如下： 1、波兰工厂目前每月产销量情况？预计何时达产？ 波兰工厂于2022年10月建成后开始投产，目前虽然已能满足部分商业化需求，但是产能的释放有一个爬坡的过程。 一方面客户从一个工厂切换到另一个工厂需要重新进行严格认证，波兰工厂现在处于客户陆续认证过程中，另一方面得根据需求而定，因此，产能提升需要一定的时间。 2、公司整体产能规划与布局？广州新工厂建成后，现工厂直接停掉还是继续保留？北美工厂投建规划？</p>

现广州工厂产能 10.3 万吨，由于场地是租赁的，已没有空间继续扩产，因此，公司于 2022 年 10 月动工建设 12 万吨的广州新工厂。6.1 万吨的波兰工厂目前正处于客户陆续认证过程中。

广州新工厂建成后，由于客户从一个工厂切换到另一个工厂需要重新进行严格认证，需要一定时间过渡，广州新旧两个工厂需要并行一段时间，后续视公司市场开拓情况以及需求而定。

下一步，公司将根据战略规划以及美洲市场的开拓情况，考虑适时在墨西哥投建北美工厂，规模估计与波兰工厂差不多，但目前尚未确定。

3、市场规模以及各区域市场规模？每年增速多少？

没有官方的确切数据。根据下游市场数据测算，2019 年卫材热熔胶国内市场容量约为 30 亿元左右，全球市场容量约为 150 亿元左右。

根据公司管理团队多年从业经验和对市场的了解，全球卫生用品市场在稳步增长。增长主要来源于以下方面：1) 新兴市场：随着家庭可支配收入的增加，普及率和使用率的提升，未来面临着巨大的增长机会；2) 成人失禁用品市场：目前，成人失禁用品在日本、欧美的渗透率比较高，在其他国家市场还是非常低，随着老年人观念和习惯的改变，未来面临着巨大的增长潜力；3) 产品升级换代。

4、公司目前在全球前十大厂商的份额是多少？在全球各区域市场的份额是多少？未来目标是做到多少？

目前，公司在海外市场份额还比较小，尤其在全球前十大厂商中的份额，仍具有巨大的开拓空间。波兰工厂投产后，不仅满足欧洲客户的需求，还将业务范围扩大至中东、非洲及美洲地区的客户，将有利于公司进一步开拓海外市场，从而不断提高在海外市场的份额，尤其是在全球前十大厂商中的份额。

5、客户认证周期多长？

因客户而异，短的几个月，长的几年不等。

一般而言，全球知名卫生用品厂商认证周期相对其他卫生用品厂商而言要求较高，认证环节较多，周期相对更长。从开始认证到通过认证，通过认证后开始下单采购，再到规模采购，均需要对供应商进行持续不断的考核和验证，整体耗时较长。

6、公司目前在北美市场份额是多少？波兰工厂投产后，今年北美市场份额预计能提升到多少？

目前，由于中美贸易摩擦加征关税的影响，公司在北美市场的销售量还非常小；波兰工厂投产后，有利于公司规避中美贸易摩擦加征关税的影响，公司预计今年在北美市场的销售量会有明显增加。

7、波兰工厂价格、毛利率、生产成本与广州工厂价格、毛利率、生产成本相比，有什么显著区别吗？

波兰工厂不管在售价、生产成本都与广州工厂不一样，因产地、客户、产品应用等而不同。波兰工厂从2022年10月建成至今，客户正在陆续认证中，尚未进入稳态阶段。

8、国内潜在竞争者进入的可能性有多大？

第一，由于卫材热熔胶在下游产品用量少、技术要求高、切换风险大等特点，导致进入门槛非常高，客户认证周期较长。第二，公司在技术、服务、成本方面具有综合竞争优势。第三，公司管理层和核心骨干都是这个行业具有十年以上丰富经验的专业团队，熟悉海外市场规则以及海外优质客户的产品技术标准。因此，我们判断国内潜在竞争者想要进入全球前十大厂商的阻力不小。

9、未来 2-3 年增长主要在于扩大原有客户的份额，还是开拓新客户？未来贡献较大的客户主要会有哪些？

一方面，提升现有客户渗透率，尤其是全球前十大厂商；另一方面，开拓新客户。

10、是否有发展第二产品的规划？

公司会考虑其他应用领域的发展方向，希望能够寻找出合适的机会。

11、是否有意向或者规划做股权激励？

公司一直以来都非常重视人才。为了进一步建立、健全公司长效激励与约束机制，吸引和留住优秀人才，并充分调动公司员工的工作积极性，有效地将股东、公司和核心团队个人利益结合在一起形成利益共同体，增强公司整体凝聚力，公司将考虑适时推出股权激励计划，如有相关进展将会按照信息披露要求及时公告。

12、未来 3-5 年业绩目标指引？

目前，公司在海外市场的占有率还很低，还有很大的增长空间，在海外市场尤其是北美、日韩及西欧等消费市场庞大的区域份额仍很小，仍具有巨大的可开拓空间；在新兴国家市场，由于较低的市场渗透率，该区域

	<p>市场具有非常广阔的前景；在成人失禁用品市场，由于除了在日本、欧美的渗透率比较高之外，其他国家的渗透率还很低，随着老年人观念和习惯的改变，未来还有很大的增长潜力。前期海外布局已成型，现开始逐步发挥作用。</p> <p>目标是希望持续扩大海外市场的份额，尤其是在全球前十大客户的市场份额。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 2 月 23 日