

证券代码：605007

证券简称：五洲特纸

衢州五洲特种纸业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20210827

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	兴业证券-王凯丽、中信保诚-万力、交银施罗德-陆骊、偕丰资产-方骄华、光大保德信-马鹏飞、南方基金-车育文、平安养老-徐唯俊、万家基金-王晨曦
会议时间	2021年8月27日 15:00
会议地点	衢州五洲特种纸业股份有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：张海峡先生 副总经理：曹亮先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问 1:公司近期情况、目前产能和新增产能的介绍？</p> <p>答：公司上半年运行情况良好，公司 1H21 机制纸产销量分别为 28.76/25.16 万吨，同比增长 40.22%/38.47%。单季度来看，公司 Q2 单季度实现收入 8.74 亿元，同比增长 42.12%，环比增长 14.78%，归母净利润 1.48 亿元，同比增长 112.90%，环比增长 31.18%，Q2 收入利润环比持续提升。1H21 经营现金流 2.75 亿元，同比增长 462.40%，现金流状况明显改善。</p> <p>目前产能情况：食品包装纸 28 万吨、格拉辛纸 21 万吨、转移印花纸 5 万吨、特种文化纸 30 万吨以及描图纸 0.7 万吨；目前在建一条 50 万吨食品包装纸生产线，预计今年 10 月份建成，</p>

到今年年底，公司将形成 135 万吨原纸的生产能力。

问 2:食品包装纸和格拉辛纸等市场规模和未来增长情况判断?

答: 食品包装纸主要分为涂布类和未涂布类，公司目前生产的食品包装纸属于未涂布类。下游主要用途为方便面碗、咖啡杯、打包盒餐类，目前市场规模约 110 万吨左右。限塑令、禁塑令政策主要利好未涂布类食品包装纸，预测未来有 200-300 万吨的增量，我们新增 50 万吨食品白卡的产线也是基于对这个市场的看好。

格拉辛纸目前市场规模大概在 55 万吨左右，公司衢州基地有 6 万吨产能、江西五星 15 万吨产能，格拉辛纸主要应用于物流标签、超市物品标签类等等，预计每年 15-20%的增量。

问 3: 博汇、APP 等大厂新增食品卡产能，行业竞争会不会更加激烈? 产品价格有没有压力?

答: 食品白卡和社会白卡相比，行业进入门槛高，主要在于：
(1) 以销定产，食品卡规格型号繁多，需要科学地排抄，特大型机台如果生产食品白卡，生产成本没有优势；(2) 客户要求存在差异，需要根据不同客户不同的要求，做定制化开发，没有行业长时间的积累，很难进入；(3) 下游客户因对其自身品牌的重视和对食品包装安全的考虑，对供应商的生产能力、技术水平、资金实力、生产工艺、卫生条件、产品品质、人员素质及管理能力的要求，考核时间较长，一旦双方达成合作，便能建立长期稳定的合作关系。

白卡纸后期市场有新增产能，但公司聚焦食品白卡业务，和大类白卡纸存在明显区别。

问 4: 主要客户情况?

答: 我们的客户主要是工厂客户，且为大型高端企业客户，比如康师傅、统一体系、艾利等。以康师傅为例，康师傅 90% 以上的面碗用纸采购量由公司提供。这类大型客户特别是欧美系客

户，对产品质量和食品安全要求严格，要求原材料溯源（FSC 认证）等等，我们的产品是客户中享有很高的美誉度。

问 5：新增客户和订单的开拓进展？如何消化新增产能？

答：我们是国内高端纸品的供应商，市场的认可度很高，这有助于减少新客户对供应商的认证时间，是我们开发新客户的显著优势。

目前因为产能瓶颈的原因，某些高端客户只能把我们作为辅助供应商，所以扩产是必须的，以拿到更多的市场份额。

50 万吨食品卡计划分成非涂布和涂布类两大类。目前衢州基地生产非涂布类，尚有缺口无法满足客户需求。50 万吨食品卡投产后，这部分缺口订单可以得到满足。公司之前没有涂布类食品卡，但现有客户中有较大的涂布类需求，因此涂布类食品卡投产后，通过挖掘现有客户产能可以达到消化，同时牛奶液包类客户也在积极开发中。

问 6：特种纸的销售方式和定价周期？

答：特种纸行业比较特殊，因为涉及服务和专业度比较大，目前公司以直销为主。定价周期行业惯例为一个季度议一次价格。

问 7：社会卡和食品卡的区别？

答：主要区别一是客户对象不同，社会卡一般通过大贸易商经销，食品白卡直接面对客户；二是产品质量要求不一样，食品卡客户因对其自身品牌的重视和对食品包装安全的考虑，要求严格，如产品中不能有任何荧光增白剂等严格规定；三是生产模式不同，食品卡因规格种类多，是定制化生产；四是应用场景不同，食品白卡主要应用在和食品直接接触的包装，也有部分医药包装使用食品卡，社会卡则是普通外包装使用；五是客户对价格的敏感度不同，客户对供应安全性和产品质量考虑比重大，食品卡客户粘性好，而社会卡的竞争以成本和价格为主。

问 8：技改优势？

	<p>答：行业里一般投入产出比为 1:1，即固定资产投资和销售收入之比，我们的目标是 1:4 甚至 1:5。能够实现这一目标的核心在于公司拥有一支以创始人为核心，专业涵盖机械、设备、自动化、电气仪表、软件开发、产品研发等各个方面的专业团队。通过对引进二手纸机进行技改，达到降低固定资产投资和生产成本的目的。</p> <p>问 9：目前的库存情况？</p> <p>答：与去年年末库存相比，6 月末存货总金额变化不大，去年年底有相当比重的库存木浆，今年上半年文化纸刚投产，该纸种库存商品有一定增量。同时为迎接三季度可能到来的较大需求，公司进行合理有效的库存准备。</p> <p>问 10：下半年浆价和纸价走势？</p> <p>答：最近已有白卡纸生产商发出提价函，判断白卡纸价格已经稳定，下半年具体价格还要看纸浆价格走势和白卡供需情况。纸浆方面，下半年国外大厂阔叶浆新增产能投放量比较大，预判价格有下降的概率，针叶浆则供应量稳定，价格下降概率较小。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 8 月 27 日