

仙鹤股份有限公司

接待机构投资者调研活动会议纪要

一、机构调研情况

调研时间：2020年9月7日至25日

调研地点：公司会议室（衢江区天湖南路69号）

调研形式：现场接待

来访机构：中信证券、中金公司、中金证券、中投证券、凯辰投资、海雅控股集团、海雅金控、金浦投资、宽潭资本等

公司接待人员：董事会秘书 王昱哲、财务总监 王敏岚、证券部主任 叶青

二、调研行程安排

到访的调研机构及其他投资者与公司领导进行现场交流，并参观了公司产业创新服务综合体。

三、调研会议纪要

（一）公司概况介绍环节：

会议开始，由公司董事会秘书王昱哲先生向与会者介绍了公司目前的发展概况。公司为国内最大的专业研发和生产高性能纸基功能材料的企业之一。公司及其合营公司和控股子公司现有特种纸机生产线45条，涂布、超压线20多条，并拥有化工、制浆、能源、物流、原纸及纸制品等全产业链生产产能，产业宽度和产业深度布局相对完善，年生产能力近90万吨。同时，公司也以纸基功能材料研发制造为核心，积极推动制汽制电、化工材料、工业水处理及固废处理、分布式光伏发电、物流及消费终端产品等新材料、新能源以及上下游一体化等多元化产业的发展。经过20余年的积累和发展，公司形成的产品多元化优势、技术优势、环保治理优势、管理创新优势、品牌与客户优势以及公司的“家文化”优势成了仙鹤股份得以稳定发展的重要保障。随后，董秘王昱哲向来宾介绍了目前公司产品

涉及的烟草行业用纸、家居装饰用纸、商务交流及防伪用纸、食品与医疗包装用纸、标签离型用纸、电气及工业用纸、热转印用纸、低定量出版印刷用纸、特种浆等九大系列产品的基本概况。最后，董秘王昱哲、财务总监王敏岚及证券部主任叶青回答了投资者及投资机构的相关问题。

(二) 会议问答环节，交流的主要问题及公司回复概要：

1、请问：公司上半年营业收入下降和净利润增长的原因是什么？

答：营业收入比去年同期下降的主要原因：在新冠疫情的影响下，公司根据市场变化快速的进行了产品结构类型的调整，实现销售量同比增长 6.61%，但营业收入同比下降，主要是因为产品类型调整的原因，报告期内公司平均销售单价较去年同期下降，因此营业收入也相应同比下降。

归属于上市公司股东的净利润比去年同期增长的主要原因：1) 报告期内，公司持续加快项目投资，2018 年公司 IPO 募投项目已于 2019 年全面建成投产，并于 2020 年开始全面释放产能；同时，公司可转债募投项目中的哲丰 PM6 项目已于 2020 年 3 月投产并实现销售。公司产品业务结构经调整优化日趋合理，综合规模效益凸显，单位生产成本下降；2) 公司积极布局和拓展新市场、研发新产品以及开发战略性的价值客户。报告期内，公司与众多行业知名客户形成了技术和市场上的战略合作，在迅速实现效益，促使优势产品转化为销售和利润增加的同时，为后续的共同合作发展奠定了基础；3) 报告期内，由于防疫抗疫需要，公司的一次性食品纸基包装材料与高端纸基型防疫类原材料销量大幅增加。同时，公司进一步加大研发投入，随着电子信息化、自动化的飞速发展，公司电气类等高附加值产品销量较快；4) 报告期内，公司的降本增效措施得到了有效的实施，通过优化公司上下游产业链使得营业成本整体下降，相比 2019 年同期，大宗原材料价格保持在低位。

由于公司的规模效应逐渐体现，公司较好的盈利情况有望继续维持，产能规模有望在今年继续扩大。

2、请问：今年疫情期间，公司产品价格波动情况？

答：今年公司结合市场整体发生变化的情况，对产品价格作出适当合理的调

整，部分产品价格略有下降，但公司产品价格总体保持平稳。具体反应在如下两方面：

1) 市场化产品：根据市场供需情况定价，主要目标为保持住市场份额，与其他高毛利产品进行配套。例如，离型纸为充分市场竞争的产品，公司在向客户供应标签离型纸的同时，也可以供应毛利更高的标签面纸，通过提供整体解决方案的方式，获得更高毛利。

2) 具定价权产品：例如烟用包装纸、食品与医疗包装用纸、热转印用纸、电气用纸等，上述客户群体对产品的质量和稳定性更为关注，因此价格敏感性相对较低，行业周期性较弱。

3、请问：2020年新项目的进展情况以及对公司未来发展的影响？

答：公司可转债募投的项目为年产22万吨高档纸基新材料项目，主要生产格拉辛纸、液体包装纸、烘焙纸、热升华转印原纸等特种纸。该项目共有4条生产线，其中哲丰新材PM6已于今年3月份投产并实现销售，PM5于今年8月中旬完成调试并投入生产，另两条生产线PM7和PM8计划在2020年底完成并进行调试生产。整个项目完成后新增年产能22万吨产能。

除此以外，仙鹤东港生产基地PM25年产3.5万吨高档食品包装原纸、数码喷绘热转印纸项目于2020年年初投产；PM27生产线已于2020年3月完成了旧机改造以新面貌投产运行，新增的PM28生产线已于2020年8月开机试产。

上述这些项目的实施，加快了公司产业链布局，为公司规模化发展，多元化延伸的长期发展战略储备了后劲。

4、请问：公司针对“限塑令”推出哪些新产品？

答：随着国家全面推行实施禁塑令推进和人们环保意识的日益增强，市场加快了寻求环保纸基包装材料替代塑料制品的步伐，该类纸基包装材料技术标准严、卫生要求高。公司已多年致力于食品包装纸（防油纸系列、涂布纸系列、液体包装系列等）和医疗包装纸（医用透析纸和医用皱纹纸）的研究开发，产品在国内具有较高知名度。

公司生产的多种高性能纸基功能材料将部分实现对塑料包装的替代，其中以

食品包装用纸居多。具体如下：烘焙纸可替代原铝箔纸，液体包装纸可替代塑料软体包装，食品包装纸可替代塑料制品包装，蒸笼纸可替代植物、织布原料，装饰纸可替代森林原木材料，吸管纸可替代塑料吸管等。公司目前正在实施的可转债募投项目年产22万吨高档纸基材料就与电商快递、食品类包装等高性能纸基类消费产品密切相关。

公司在以纸代塑的概念中主要在薄型包装纸做文章，即100g以下的产品，在低克重的包装纸市场中有较强的领导力。在高克重部分公司规划了30万吨的食品卡纸，该项目以新型高克重高档食品级包装材料为主，主要用于高档食品及药品产品的包装，如药盒、烟盒、牛奶包、餐包、快速食品等，具有替代塑料制品、创新环保、洁净卫生、防油耐温等特性，并且可降解、无污染。项目建设周期计划为两年，计划将于2021年底或2022年初实现投产。

5、请问：公司在烟草行业用纸方面的布局？

答：仙鹤股份在烟草行业的布局较早，主要产品为烟用接装纸原纸和烟用内衬原纸，用于卷烟类产品（传统可燃烟和加热不燃烧新型烟草等）过滤嘴和烟盒内衬材料的包装。公司可生产具有高光泽型、高透气型、高不透明度型等多种功能型号的产品，能够有效帮助减少印刷油墨的使用量，提高印刷表现力，拥有高洁净度，与国内大部分知名卷烟厂已经有多年的稳定合作，并在新产品开发方面积极沟通。公司的产品在同类产品中的市场占有率超过40%。除此之外，公司也生产滤嘴棒成型纸、口花纸等相关烟用包装材料。该类产品可用于卷烟产品的包装使用。公司与全球烟用接装纸巨头塔恩集团（Tann Group）合资成立的浙江唐丰特种纸有限公司年产1.2万吨高档烟用接装原纸项目已于2019年10月开机生产并平稳运行，产品已稳定供应至国内及海外知名烟草公司。

在烟草包装等传统行业中，公司将顺应市场发展方向，积极配合终端客户提供创新型合作方案。新型烟草作为未来烟草行业极具开发前景的产品，公司也已经通过现有渠道开展产品端的合作。同时，公司将积极寻求在HNB新型烟草缓释材料端的开发，利用纸纤维的优势特点，为行业提供更完善的解决方案。

6、请问：公司核心竞争力和行业壁垒有哪些？

答：公司是同行业中体量较大的企业，具有较强的规模优势；同时，公司产品线丰富，多品种齐头并进，多元化的发展模式可以使公司在不同行业的产品应用都具有较强的竞争力，综合竞争优势明显；另外，公司注重新产品研发投入，有较雄厚的高性能纸基功能材料的技术优势。

行业壁垒目前可分为1) 市场壁垒：公司已与下游建立稳定的供应关系，积极地为下游客户提供产品需求解决方案，终端用户对产品质量敏感，不倾向于经常切换供应商，市场壁垒相对较高；2) 特种纸技术壁垒：今年年底，公司的生产线将会扩张到47-48条，所有产线均为公司自行研发设计，对不同模块有不同的功能设计，具有不可复制性。每条产线均能适用2-3款产品的稳定生产，产品种类协调方面有灵活性，由于公司具有较强的工艺设计团队，相关行业技术壁垒将会越来越大。

7、请问：老业务主要靠商务交流及防伪用纸、烟草行业用纸、标签离型用纸赚钱，这些赛道都还有一定的行业增长吗？我们对这些领域的中期规划？

答：公司的烟草行业用纸在同类市场占有率超过40%，热敏纸市场占有率超过20%，并具有直接成品加工的技术和能力，可以直接面对终端市场销售，具有良好的市场口碑和品牌形象，公司标签离型用纸市场占有率也超过20%。目前这些行业都具有新的市场增长点，如物流标签、新型烟草等。除此之外，公司的低定量出版印刷用纸，包括圣经纸、药品说明书用纸和字典纸等，在国内市场占有率均超过80%，是国内几大辞书出版商的指定用纸，并被国外众多印刷巨头指定为专用纸。公司的合营企业夏王纸业为装饰原纸行业公认的高端领导品牌，产品包括素色底材和印刷底材，市场占有率也超20%。

未来公司将会更侧重与行业内大客户的绑定式合作，配套提供纸纤维以外的纤维材料，如无纺布等，这些行业未来在C端也有非常大的布局潜力。

仙鹤股份有限公司董事会

2020年9月30日