

证券代码：688680

证券简称：海优新材

转债代码：118008

转债简称：海优转债

## 上海海优威新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-008

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场会议 <input checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	易方达基金、嘉实基金、汇添富基金、三峡资本、中金资管、中信资管、长江资管、兴银理财、保银投资、建信基金、华泰保兴、华西基金、朱雀基金、弘毅远方、东兴基金、招商基金、西部利得、交银施罗德、英大基金、景顺长城、富瑞基金、德邦基金、长江证券、长盛基金、道翼资本、东吴证券、中信建投证券、西南证券、中金公司、摩根、中银证券、海通证券、招商证券、太平洋证券、天风证券等投资者与研究机构
时间	2024年8月31日-2024年9月2日
地点	电话会议
公司接待人员姓名	董事长：李晓昱、证券事务代表：姚红霞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司Q2经营性现金流经还原后已经连续3个季度转正，应收账款下降至10亿左右，说明公司回款比较好。目前我们和客户的账期是怎么样的？怎么评估坏账的风险？</p> <p>答：胶膜产品具有占用营运资金金额较大的行业特点，存货+客户账期惯例会在4-5个月左右。公司主动管理存货，占用资金较前期已大幅下降，目前客户账期总体平稳，客户资质较好，公司在手的票据贴现等银行额度充足，利率保持低位，公司运营资金占用情况持续改善。</p> <p>坏账风险对胶膜环节是非常重要的风险控制点。公司通过主动控制交货数量、客户资信情况的调研和发货流程管控等多方法控制应收账款的质量。公司目前应收账款总额持续有所下降，资金占用减少，尚未发现可能出现大金额坏账的情况。</p> <p>2、公司通过技术授权方式和美国富乐合作，富乐目前在美国是否有胶膜产能，计划未来做到多大的规模？</p> <p>答：由于美国贸易政策需要一定比例的本土制造，富乐公司为部分美国组件客户稳定供应胶膜产品。本次合作，富乐公司将使用公司授权的胶膜技术来生产胶膜并供应给其现有的客户，以提供更好的技术保障与服务。同时，随着美国贸易壁垒升级，美国本土组件产能有继续增加的可能，公司与富乐公司也将就更深入的合作进行探讨。</p> <p>3、目前光伏行业调整幅度较大，胶膜竞争态势严峻，公司做了哪些应对工作？</p> <p>答：面对上游树脂价格震荡向下，客户不断要求胶膜降价的大环境下，公司主要通过：</p> <p>(1) 研发创新，推出差异化新品：“零迁移”转光胶膜、0BB皮肤膜、黑色胶膜等产品，帮助公司寻找差异化带来的利润空间；</p> <p>(2) 传统胶膜配方改良和优化，降低材料成本，经过2-3个季度的客户验证和导入，有望近期可开始供应性价比更好的胶膜产品，实现降本。</p>

	<p>(3) 产线技改提升速度和效率，优化生产流程，降低工厂制造费用。</p> <p>(4) 继续管控贷款规模，降低流动性风险的同时，降低财务费用。</p> <p>(5) 加快国际化产能布局和市场开拓，通过越南产能布局和与美国富乐公司合作等多种方式，开启国际化发展路径。</p> <p>(6) 加快汽车领域新产品的市场推广和订单落地进程，力争尽早达成订单，开启公司第二增长曲线，缓解主营赛道压力，降低公司单一市场的风险。</p> <p><b>4、半年报数据看，短期借款金额下降，资产负债率亦下降至 51%左右，偿债压力不断降低。公司总体资金情况如何？</b></p> <p>答：公司半年度货币资金和在手票据合计超过 10 亿元，短期借款降至 7.7 亿。公司流动资金充足，可满足公司正常运营需要并流动性较好。同时，公司半年度末，存货进一步下降至 4 亿左右，库存周转加快，管理效率提升。为进一步降本增效，存货可能会进一步下降，释放资金用来补充公司运营资金。</p> <p>同时，公司 2023 年将按照会计政策计入筹资性现金流入，但和经营息息相关的票据贴现资金流入还原至经营性现金流，经营性现金流净额为 4.81 亿元。今年 1 季度将票据贴现 4.67 亿元还原，经营性现金流净额为 1.86 亿元，半年报将计入筹资性现金流入的票据贴现金额还原至经营性现金流入，则经营性资金流入净额为 4.36 亿元，持续为正。公司经营性现金流正常，流动性风险已有效缓解。</p> <p><b>5、我们目前胶膜销售的产品结构是怎麼样的，POE 类的胶膜占比如何？其中 EPE 和 EXP 的占比如何？EXP 半年报中说是用在单玻 TOPCon，具体的进展如何？</b></p> <p>答：今年上半年，组件主要为 TOPCON 组件，主要胶膜的配套方案为 EPE+EVA。同时，公司为 BC 类型组件提供单层 POE 胶膜，所以公司供应的胶膜类型中，POE 类胶膜占比持续提升。公司在 TOPCON 单玻组件中，稳定提供 EXP+EVA 的方案，只是由于单玻组件占比相对较低，公司 EXP 的出货总量相对较少。</p> <p><b>6、今年以来看到包括胶膜的辅材环节，在 5-6 月组件排产有所调整之后，行业竞争比较激烈，公司如何制定后续的销售和排产策略？</b></p> <p>答：目前光伏产业正面临前所未有的挑战和周期调整，行业竞争激烈，部分组件企业经营面临一定困难，对胶膜企业来说，应收款的风险需要特别关注。公司前期胶膜的出货量增长很快，为满足订单交付快速进行产能扩增，导致摊销和折旧金额较高，短期对公司胶膜的制造费用带来更加不利影响。如上两个因素导致公司今年采取了相对保守的销售及排产策略，主动控制出货规模，严控应收款风险。</p> <p><b>7、公司半年报介绍了汽车膜的新产品和业务进展情况，并提到近期有拿到车厂的项目定点。具体情况还请介绍一下。</b></p> <p>答：公司 PDCLC 调光膜 Lightfeel™产品主要应用于全景汽车天幕玻璃中间层和后侧窗等应用场景，具有隔热和保护隐私等功能，每辆车用量约 2-3 平方米。公司在 2023 年下半年研发取得突破性进展，业内率先推出 PDCLC 智能彩色调光膜产品，调光膜产品的性价比不断提升，受到车厂关注。公司今年 3 月份正式成立汽车事业部并于二季度增加业内资深人士担任高管，汽车新型膜产品市场推广和产业化推进较快。经过和头部车玻厂商的紧密合作，近期有拿到某知名车型的 2025 款车型的项目定点，标志着公司深色调光膜产品获得了主流车厂的技术认可，未来发展潜力较好。</p> <p>公司 XPO 轻量化皮革产品，已于 2023 年末拿到海外某车企定点并稳定供应至今，随着订单量的逐步增长，XPO 革产品有望逐步盈亏平衡后开始实现盈利。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 9 月 2 日