杭华油墨股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2024-002

投资者关系活动 类别	√特定对象调研	□分析师会议
	□媒体采访	□业绩说明会
	□新闻发布会	□路演活动
	□现场参观	√电话会议
	□其他 (<u>请文字说明其他活动内容)</u>	
参与单位名称及	长城基金管理有限公司 艾抒皓	
人员姓名	东北证券股份有限公司	汤博文
会议时间	2024年5月27日至2024年5月28日	
会议地点	杭华油墨股份有限公司董事会会议室	
上市公司接待人	董事会秘书: 张磊 先生	
员姓名		
	1、请介绍一下对公司	2024 年度经营情况的展望和预期?
		2024 年度经营情况的展望和预期? 着各项宏观组合政策效应持续释放和显效,
	答:今年一季度以来随	, <u>, , , , , , , , , , , , , , , , , , </u>
	答:今年一季度以来随国民经济运行稳步回升向好	着各项宏观组合政策效应持续释放和显效,
 	答: 今年一季度以来随 国民经济运行稳步回升向好 性上升,国内有效需求不足	着各项宏观组合政策效应持续释放和显效,。当然也要看到,外部环境复杂性、不确定
投资者关系活动	答: 今年一季度以来随 国民经济运行稳步回升向好 性上升,国内有效需求不足 稳态势。一方面,公司通过	着各项宏观组合政策效应持续释放和显效,。当然也要看到,外部环境复杂性、不确定问题犹存,整体下游印刷市场仍表现相对平
投资者关系活动主要内容介绍	答: 今年一季度以来随 国民经济运行稳步回升向好 性上升,国内有效需求不足 稳态势。一方面,公司通过 展力度,叠加资产整合并表	着各项宏观组合政策效应持续释放和显效, 。当然也要看到,外部环境复杂性、不确定 问题犹存,整体下游印刷市场仍表现相对平 采取更为有效、灵活的市场策略加大市场拓
	答: 今年一季度以来随 国民经济运行稳步回升向好 性上升,国内有效需求不足 稳态势。一方面,公司通过 展力度,叠加资产整合并表 相对稳定,同时公司持续推	着各项宏观组合政策效应持续释放和显效,。当然也要看到,外部环境复杂性、不确定问题犹存,整体下游印刷市场仍表现相对平采取更为有效、灵活的市场策略加大市场拓成果;另一方面,整体上游原材料成本保持
	答: 今年一季度以来随 国民经济运行稳步回升向好 性上升,国内有效需求不足 稳态势。一方面,公司通过 展力度,叠加资产整合并表 相对稳定,同时公司持续推 理优化措施,产品整体毛利	着各项宏观组合政策效应持续释放和显效,。当然也要看到,外部环境复杂性、不确定问题犹存,整体下游印刷市场仍表现相对平采取更为有效、灵活的市场策略加大市场拓成果;另一方面,整体上游原材料成本保持进精益生产、降本增效、产品创新等各项管
	答: 今年一季度以来随 国民经济运行稳步回升向好 性上升,国内有效需求不足 稳态势。一方面,公司通过 展力度,叠加资产整合并表 相对稳定,同时公司持续推 理优化措施,产品整体毛利 同期明显增长。当然我们也是	着各项宏观组合政策效应持续释放和显效,。当然也要看到,外部环境复杂性、不确定问题犹存,整体下游印刷市场仍表现相对平采取更为有效、灵活的市场策略加大市场拓成果;另一方面,整体上游原材料成本保持进精益生产、降本增效、产品创新等各项管率水平仍保持在合理范围,使得公司利润较

慎应对和主动积极之态。公司董事会和管理层始终坚持稳中求进、以进促稳,采取更为有效、灵活的市场策略,凭借整合优势、品牌优势、差异化产品优势,积极寻找合适的市场机会,并结合股权激励计划对应的2024年度公司层面业绩考核要求,力争实现核心经营成果双增长的目标。

2、公司在建的募投项目和35,000吨项目的进展情况如何?

答:公司"年产1万吨液体油墨及8,000吨功能材料项目(二期工程)"和"新材料研发中心项目"两个募投实体项目,目前已完成主体工程建设一半的工作量。此外,公司在杭州市钱塘区内投资新建"年产35,000吨绿色印刷新材料项目"已于2023年10月完成项目实施主体全资子公司的注册设立,后续将根据与当地政府部门实际协同情况推进国有建设用地使用权出让事宜。

3、公司在国内油墨行业中市场地位领先,想了解一下公司的"绿印计划"的内容是什么?未来如何继续提高市占率?

答:公司将凭借在业内的品牌影响力和产品竞争力,以及完善的服务体系和营销网络布局,在市场拓展中积极部署、稳步落实顺应国家绿色低碳发展要求的"绿印计划"市场推广策略。主要包括:在产品端,加速推广全植物油基胶印油墨、LED-UV 低能耗固化高生物基油墨、水性类液体油墨等代表当今油墨行业绿色化发展方向的产品,同时积极拓展除油墨产品色彩功能以外诸如粘接复合、导电导热、绝缘阻隔等功能性材料的产品开发和应用技术,力争在印刷行业和一些新兴产业领域如光伏建材、新能源材料、电子元件等高端工业制造范畴扩展应用;在服务端,充分利用"互联网+"云平台和数字技术,通过数字化手段为区域内终端客户和品牌商提供高效且低成本的色彩标准化服务,以提升上下游产业链协同价值为目标,加大在市场拓展和应用技术服务能力方面的建设和投入,为不同需求的客户提供更好的产品和技术解决方案;在管理端,有效利用信息化管理平台优化内部管控和日常经营运维;在产业链端,构建起从生态原料选择绿色设计、环保节能产品研发绿色设计、生产过程绿色设计、包装减量化绿色设计、生产废弃物优化绿色设计等

方面实施产品全生命周期绿色管理和评价体系;并积极开展产业链协作通过横向联合、纵向协同等路径或采取兼并收购、联合经营等方式,有效融合并聚集产业链愿意坦诚合作的各方资源,丰富并完善产业链结构,积极探索油墨行业外延式发展新模式。从多个层面推动印刷全产业链绿色、智能、融合发展,不断提升公司在市场竞争中的综合实力。

4、今年以来公司海外市场情况怎么样?

答:公司境外业务总体占比较小,2024年一季度公司境外收入1,555.09万元人民币,较去年同期增长6.53%,所占公司当期收入约5.51%。一方面在产品结构上,UV油墨高性比产品比重稳步上升;另一方面在海外渠道上,东欧等区域市场因国际政经形势变化带动需求渐次转向国内采购。目前公司外销业务整体保持相对稳健的发展态势。

注:本次活动不涉及应当披露重大信息的特别说明,其他相关介绍、交流情况可参阅近期《投资者关系活动记录表》之内容和已对外披露正式公告。

无附件

附件清单(如有)

注:本次活动中所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述,不构成公司对投资者的实质承诺,投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识,并且应当理解计划、预测、展望与承诺之间的差异,敬请投资者注意投资风险。

日期

2024年5月28日