

证券代码：301469

证券简称：恒达新材

2026 年 8 月 19 日投资者关系活动记录表

编号：投 2025-003

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：（请文字说明其他活动内容）
-----------	--

	厚的技术底蕴和丰富的行业经验，是国内特种纸行业的代表性企业之一。 2026年上半年，公司实现营业总收入 5.48 亿元，同比增长 5.16%。在全球经济仍面临诸多不确定性的背景下，公司营收保持稳健增长，展现出良好的经营韧性。归属于上市公司股东的净利润为 5,384.8 万元，同比增长 57.29%；扣非归母净利润为 4,913.42 万元，同比增长 72.75%。净利润增速显著高于营收增速，公司核心经营指标表现亮眼，充分印证了公司产品结构高端化、成本管控精细化、市场布局全球化的协同效应，盈利能力迈入持续增长新通道。 2026年上半年，公司综合毛利率为 17.72%，同比上升 3.16 个百分点；净利率为 9.83%，较上年同期上升 3.26 个百分点。毛利率和净利率的持续改善，反映出公司产品附加值的提升和运营效率的优化。 截至 2026 年 6 月 30 日，公司总资产为 17.05 亿元，归属于上市公司股东的净资产为 14.02 亿元，资产负债率为 17.80%。报告期内，公司完成了股份回购工作，两次回购股份合计共 189.90 万股，公司已发布员工股权激励计划，拟将回购股份全部用于员工激励。 二、提问环节 1、公司在医疗、食品包装特种纸领域的产品创新有哪些动作？产品创新持续拓展下业务增速是否会有所加快？ 公司聚焦医疗包装和食品包装领域的特种纸生产，产品研发方向围绕健康、绿色属性展开：包装领域适配欧盟、北美市场的无菌、无氟、包装废弃物管控要求，进行相应的产品优化；食品纸领域的无氟包装用纸已获得良好市场反响，海外出口表现突出，同时持续推进医疗用纸无菌屏障、密封性改善等相关研发。2026年上半年研发投入 2,100 余万，占营收比重 3.85%，高于 2025 年同期水平。由于医疗、食品类特种纸的安全、无菌等要求较高，产品需要经历较长的验证周期，除性能达标外还需要保证批量化应用的稳定性，目前公司研发持续投入攻关，后续有创新产品推出会及时同步信息。 2、2026年上半年公司整体销量情况如何？新产能投产之后的产能爬坡进展是怎样的？ 2026年上半年公司销量、生产量同比增长幅度约 9%，公司主要采取以销定产的销售政策，整体产销处于平衡状态。IPO 募投建设项目产能爬坡进展顺利，目前仍处于持续爬升的正常运行状
--	--

	态。随着新建产线的产能释放，公司将继续进行产品产能结构优化，以期获得更好的经济效益。 3、2026 年下半年销量环比趋势如何？2027 年产能爬坡有何展望？ 下半年，特别是进入 9-10 月后，随着中秋、春节等传统佳节临近、双十一等促销节日到来，下游包装厂订单需求将更为迫切。预计 2026 年下半年销量环比将有所增长。产能爬坡方面，随着市场竞争逐渐趋于平稳；公司在医疗、食品包装特种纸领域拥有品牌优势、稳固的客户基本盘、产品稳定性优势，叠加后续研发产品持续推出、设备调试不断优化，以及产品结构的高端化调整，预期产能将稳步向上爬坡。同时公司目前出口市场增长动力充足，2026 年上半年出口占比约为 11%，较 2025 年进一步提升至两位数水平，随着海外市场验证推进、客户订单持续下达，将进一步支撑公司新建产能爬坡。 4、2026 年上半年公司是否有提价动作？下半年是否有提价计划？ 2026 年上半年，公司针对部分前期降价幅度较大的优势产品发起了涨价倡议，市场反响较好。鉴于目前原纸行业的供需情况，我们预期纸产品价格目前处在价格底部，未来将出现温和渐进式的回涨。 5、公司对后续纸浆价格走势有何判断？2026 年下半年成本端展望如何？ 公司生产所用木浆全部为进口。木浆属于全球性大宗贸易品，价格受全球政治、贸易格局影响较大，下半年价格走势受区域政治博弈、木浆供需变化，价格预计呈现稳中向上趋势，公司会持续关注价格波动。2025 年至 2026 年上半年木浆价格整体呈下行趋势，对成本端改善有明显贡献。公司目前资产负债率健康，且有充足的木浆库存，无论后续木浆价格上涨或下跌，公司都有信心应对相关风险。 6、公司出海业务的团队建设情况如何？为拓展海外业务做了哪些布局？ 公司于 2023 年底在杭州成立全资子公司负责出口业务，目前团队已形成一批稳定的中坚力量，成员对公司产品、市场环境、下游客户需求已有较为透彻的了解，持续对接海外客户验厂、产品验证等工作，订单已经实现稳步增长。2025 年底公司在新加坡设立子公司，作为未来对接东南亚、欧美市场的跳板。公司目前杭州团队已能够顺畅响应海外客户需求，持续贡献海外收入。后
--	--

	续如海外市场规模进一步扩大，公司将进一步考虑海外设点、搭建本地化团队的相关安排。 7、公司出口业务份额有什么规划目标？预计什么时间能达到25%的占比？ 目前，公司直接出口业务比重约为 11%，超出原有预期。出口业务的增长除海外市场的推广外，还需考虑产品验证周期、满足产品一系列认证要求，以及客户全球供应商更替的内部决策实施时间。预计到 2030 年，公司海外收入占比有望达到 20%~25%。 8、公司当前产能利用率爬坡情况如何？产能利用率的限制因素是订单端还是生产线端？后续爬坡进度是怎样的？ 目前公司产能利用率爬坡进度处于预期范围内，限制因素来自三方面：一是设备端，新机器安装后需要根据生产实际情况不断调整更新设置、以期达到更佳节能降耗水平以及更优生产效率；二是研发端，特种纸行业尤其是食品和医疗包装领域有持续的研发需求，新产品需要在生产线上试生产，对原有生产任务做周期性安排，这类间歇性停机对产能利用率爬坡造成一定限制；三是订单端，公司核心产品聚焦中高端特种纸领域，不会为了提升产能利用率参与低端同质化产品的价格竞争，当前市场对产品价格敏感度较高，中高端市场的订单获取也会影响排产计划。后续，随着海外市场拓展以及新产品试机完成并推向市场，预期产能利用率爬坡效率会进一步提升。 9、公司后续品类有哪些扩展空间？当前闲置产能能否应用到烟草类品类？ A: 目前公司核心产品聚焦医疗和食品包装领域，这两类业务占上半年整体业务的比例约 90%。考虑不同品类产品切换需要停机调试，成本相对较高，且装饰纸、烟草用纸并非公司长期的核心优势产品，公司现阶段的品类扩展方向是围绕食品纸和医疗纸做技术替代，向更高端的特种纸产品方向布局。现有产能理论上可以切换生产烟草类用纸，但该方向不是公司当前的核心考量。 10、目前造纸行业的出清程度如何？龙游地区是否有越来越多厂家生存难度增加？行业竞争、价格谈判的压力是否有所减弱？ 根据公开数据，截止 2025 年底全国纸和纸板制造企业约有 2,600 家；2026 年 1-6 月全国规上纸及纸制品累计产值为 8,313.2 万吨，同比增长 4.79%，上半年营业收入共计 6,897.9 亿元，同比增长 5.5%，实现利润总额 196.1 亿元，同比增长 27.5%，行业内利润增速高于收入增速，体现出行业新增产能减少、纸价提升、利润
--	--

	改善的向好趋势。近年来行业内竞争加剧，上市公司凭借资金优势、品牌优势、研发优势等不断扩大市场份额，小规模造纸企业生存压力确实更大，部分小纸企参与竞争的意愿较低，开机率下降明显，行业已逐渐进入出清阶段，行业竞争压力预期将有所减弱。 11、公司如何判断 2026 年下半年的纸价走势？ 2026 年上半年行业利润增速高于营收增速，且同行企业发布涨价函的情况较多，说明纸价已经处于较低水平。预期下半年纸价整体将保持平稳，呈现缓慢抬升的趋势。纸价的大幅上涨有赖于全民消费水平的持续提升。 12、公司目前海外客户结构是怎样的？新客户拓展和验证情况如何？ 2026 年上半年，公司海外市场以食品和医疗包装原纸为主，医疗纸验证周期更长。目前已有全球化机构的区域总部团队到公司验厂，新客户拓展和验证情况较为顺利，部分客户已进入中试和小批量验证阶段。 13、国内和欧洲近期新出台的包装相关环保政策对公司有什么实质影响，目前是否有客户业务层面的反馈？ 相关政策带来的机遇多于影响，公司长期注重流程、材料管控和质量管理，相关体系认证完备，欧洲的严苛政策能够进一步拉升公司与竞品的差距并提高公司与长期客户的合作黏性，帮助下游出口的包装厂商获得更多客户机会，对公司业务拓展有利。
附件清单	无
日期	2026 年 8 月 19 日