

证券代码：300501

证券简称：海顺新材

上海海顺新型药用包装材料股份有限公司投资者关系活动记录表

2026 年半年度业绩说明会

编号：2026 -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 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	网上投资者
时间	2026年09月03日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 黄勤 董事兼财务负责人 倪海龙 独立董事 王琳琳 董事会秘书 杨高锋
投资者关系活动主要内容介绍	问：海顺营收增加了，主要是来自于哪些业务？ 答:收入实现增长主要来源于主业市场拓展以及并购主体纳入合并报表。公司持续深耕药用包装主营业务，加大下游客户的开发与维护力度，市场订单规模稳步提升；同时，本期将收购完成的正一包装纳入合并报表范围，新增合并主体带来收入增量。 问：市场有传闻称公司电子膜材料涉及液冷/数据中心业务，但半年报中无相关表述。请公司明确说明电子膜材料（含苏州思瑞文）目前是否产生收入。 答:尊敬的投资者您好，公司电子膜材料目前对公司贡献较小。感谢您对公司的关注。 问：2025年已出现上市以来首次年度亏损，2026年上半年继续亏损。公司是否有明确的全年扭亏措施？是否存在连续两年亏损的可能？

	答:尊敬的投资者您好,针对当前业绩情况,公司已从多维度推进扭亏相关工作,具体措施如下:1、产品结构优化方面,公司将持续推进高附加值、差异化新品的研发与落地,提升高毛利新型药用包装材料的销售占比,同时依托完成收购的正一包装等标的深化产业协同,整合资源优化整体产品盈利结构。2、成本管控方面,公司已搭建覆盖采购、生产、制造、销售、管理全链条的精细化成本管控体系,将进一步细化各环节费用管控标准,严控非必要支出;同时坚持创新驱动,通过优化生产工艺、改良生产技术提升生产效率与产能利用率,降低单位产品生产成本,对冲原材料价格上涨带来的成本压力。3、定价与市场拓展方面,公司将实时跟踪原材料价格波动、行业竞争格局及市场需求变化,动态优化产品定价策略,畅通成本传导渠道;同时稳步推进国内外市场开拓,扩大主营业务销售规模,依托规模效应摊薄单位固定成本,持续增强公司整体盈利能力与抗风险能力。4、费用管控方面,公司将在保障研发投入、市场拓展的基础上,进一步优化费用结构,合理控制各项费用规模,减少对营业利润的挤压。目前公司所处药包材行业整体需求稳定,公司正全力推进各项经营措施改善盈利水平,但宏观环境、原材料价格波动、市场竞争等因素仍存在不确定性,公司全年经营业绩请以公司后续披露的定期报告及相关公告为准。感谢您对公司的关注。 问:对于液冷方面,海顺有没有涉及? 答:尊敬的投资者,您好。关于公司业务情况请以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准。感谢您的关注。 问:想了解公司对于后续股东回报、中期与年度分红节奏的整体考虑。 答:尊敬的投资者您好,公司高度重视投资者回报,严格遵守相关监管规定与《公司章程》要求,实施积极、稳健、可持续的利润分配政策,与广大投资者共享公司发展成果。公司会在履行董事会、股东会审议程序后,合理安排分红节奏,2026年上半年公司已实施完成2025年年度权益分派,方案为向全体股东每10股派发现金红利6.00元人民币(含税),同时以资本公积金向全体股东每10股转增4.6股,实际派发现金分红总额超过人民币1.1亿元,切实回馈了广大投资者。未来公司将继续坚守“投资者为本、回报股东”的核心原则,持续优化股东回报机制、提升股东回报水平,严格履行上市公司责任义务,深入践行“质量回报双提升”发展要求,聚焦主业、稳健经营,在保障公司自身稳健发展的前提下,持续为股东创造收益,
--	---

	切实增强投资者获得感。后续分红安排请您以公司披露的相关公告为准。感谢您对公司的关注。 问：公司如何看待当前药包材行业监管趋严、集中度提升的趋势，以及公司如何把握头部企业集聚带来的市场机遇？ 答:尊敬的投资者您好，当前受国内医药产业扩容、制剂结构升级，叠加国家持续强化药包材GMP管理、推行关联审评审批制度的影响，医药包装行业监管门槛大幅抬升，中小厂商受研发投入、资质壁垒、资本开支等因素制约逐步退出市场，行业份额持续向头部企业集聚，市场集中度稳步上行，这一趋势为具备完备登记资质、规模化生产能力及配套研发体系的头部企业带来了明确的发展机遇。针对这一趋势，公司作为国内医药包装领域的领军企业，将从多维度把握机遇：一是持续强化研发创新壁垒，聚焦高附加值、差异化、高端化药包材产品研发，深耕核心工艺迭代，同时紧跟行业绿色化长期发展方向，加大单一材质可回收复合材料、绿色环保药包材的研发投入，匹配政策与市场需求，巩固技术领先优势；二是深化精细化市场运营，实施“存量深耕+增量突破”双轨策略，通过全链条绑定稳固与现有头部客户的合作粘性，此外公司还提供定制化一体化解决方案，快速抢占增量市场份额；三是加速全球化布局，依托“展会参展+海外设点+本土合作”的拓展路径，重点开拓海外核心市场，抓住海外药企供应链国产化替代的机遇，扩大出口增量，进一步放大头部集聚带来的竞争优势。感谢您对公司的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单	无。
日期	2026年09月03日