

证券代码：002825

证券简称：纳尔股份

编号：2021-015

## 上海纳尔实业股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	广发证券 吕方圆、曹倩雯 宝盈基金 陈金伟、吕功绩、贾昌浩 华夏未来资本 荣景昱
时间	2021年10月13日（星期三） 16:00-18:00； 2021年10月15日（星期五） 13:30-15:00
地点	上海市浦东新区新场工业园区新瀚路26号
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、 公司主要情况介绍</p> <p>投关总监尤睿对公司业务进行了介绍：公司是数码喷绘材料及汽车漆面保护膜、数码墨水等新材料产品提供商。公司数码喷绘材料主要应用于满足公共场所、景点及商业场所的安全距离标识、导示、导引、标牌需求；公交，地铁、高铁等流动媒体广告材料；商业装饰、个性化家装、建筑装饰、广告宣传领域的需求。汽车漆面保护膜可以保护原厂车漆、提升整车美观度。数码墨水主要应用于纺织面料、快时尚服饰、数码广告喷绘、桌面办公等方面。</p> <p>公司目前业务发展的主要策略为“一体两翼、双轮驱动”，“一体”主要指数码喷绘材料业务，目前占公司业务比重三分之二左右，该板块业务的发展策略为拓展市场份额、增厚产业链深度，积极拓展市场布局提升产品的客户认可度和市场占有率，提升原材料自产自供比例，提升产品品质和供应稳定性；“两翼”</p>

分别是指数码墨水、以及汽车保护膜，合计占公司三成的业务比重，两翼的发展策略是增加技术研发投入、不断丰富产品线、投资工厂场地及设备以扩大和稳定供应链、积极拓展市场、提升对客户的多渠道服务体系，为公司收入及净利带来增量。公司上市之后积极拓展公司发展空间，一方面通过研发，开发出汽车保护膜，该产品与公司数码绘材料产品在技术研发、生产工艺及生产资源上有较强的协同性；另一方面充分利用上市公司平台的资本优势，收购深圳墨库，顺利将公司业务及产品拓展到墨水领域，该类产品与公司的数码绘材料产品在市场、客户渠道上有一定的协同性。

## 二、 交流环节

### 1、 数码墨水行业增速较快的原因？

数码印花技术可以满足个性化、小批量的订制产品，在这一场景下与传统染整及丝网印等技术相比在产品效果、低碳环保等方面优势较大，随着未来几年年轻群体个性化需求的增长，数码墨水的市场规模还会保持较快增长。

### 2、 公司数码墨水产品有哪些核心竞争力？

公司生产的产品大多是与客户设备匹配的定制化产品，并且每种设备所需的产品配方均有差异，因此就需要墨水生产商有能力快速开发出与客户需求相匹配的产品，公司已针对不同客户、不同应用场景开发出近千种细分产品。

公司经过多年的技术积累，已经在部分关键原材料上实现了技术突破，打破了国外厂商的垄断。这一方面保证了自身供应链的安全性，另一方面也使得公司在成本和售价上具有一定优势。

### 3、 请介绍公司墨水产品的分类及其适用场景

根据不同维度，可以对墨水进行不同分类：按照墨水的喷印方式可以分为热转印墨水和直喷墨水；按照墨水着色剂的不同可以分为分散墨水、活性墨水、酸性墨水等；按照墨水溶剂的不同可以分为水性墨水、弱溶剂墨水。UV 墨水整体结构和命名方式均较为独特，UV (Ultra Violet) 墨水为紫外光固化墨水，一经紫外线照射立即干燥。

用于纺织领域的墨水主要有热转印墨水、涂料墨水、活性墨水、酸性墨水等，其中热转印适用于涤纶、化纤等承印材料，主要应用于时装、泳装、运动服、骑行服、家纺等产品。涂料墨水适用于棉布、帆布、混纺面料等承印材料，主要应用于T恤、吊牌、家庭用品、手袋等产品。活性墨水适用于棉、麻等承印材料，主要应用于丝巾、床单、窗帘、服装等产品。酸性墨水适用于尼龙等承印材料。

用于桌面办公领域的墨水主要有桌面染料墨水、桌面颜料墨水，适用于各类复写纸、照片纸、胶片等承印材料，主要应用于日常文档、彩色文档、照片、名片、标识、烫画等产品。

用于广告领域的墨水主要有水性染料墨水、UV墨水、弱溶剂墨水等，其中水性染料墨水适用于PP、PP背胶、相纸、灯片、胶片等承印材料，主要应用于室内临时性宽幅广告产品。UV墨水适用于亚克力、金属、瓷砖、PVC、PC、PET各式硬性承印材料及墙纸、皮革、灯片、背胶、软膜等软性承印材料，主要应用于广告展示、手机壳、金属、瓷砖等多种产品。弱溶剂墨水适用于车贴、KT板、皮革、油画布、灯片、墙纸等承印材料，主要应用于室外广告展示、车身贴等产品。

#### 4、墨库图文会不会将生产打印设备纳入公司发展战略？

设备和耗材本就是两个细分领域，公司的核心研发能力集中在墨水产品的开发和关键原材料的突破，因此专注研发、生产高质量且兼具环保型的墨水产品是目前公司的主要发展方向。此外由于墨水行业的特殊性，在墨水与打印设备匹配时涉及到部分设备核心信息，因此设备厂比较排斥与拥有打印设备生产能力的墨水厂商合作，而这些设备厂是公司重要的合作伙伴，因此发展打印设备并不适合作为公司的发展方向。

#### 5、请介绍数码喷绘材料目前的市场格局？

公司数码喷绘材料产品经过近20年的发展，在行业内已经形成稳定的龙头地位，市场占有率已连续多年保持第一，依托公司的技术研发和市场拓展能力，未来在数码喷绘材料行业内将继续扩大竞争优势。

#### 6、公司汽车保护膜产品有哪些竞争优势

汽车保护膜产品虽然是近几年兴起的一类产品，但公司在生产工艺及质量控制上拥有非常丰富的经验。汽车保护膜与数码喷绘材料的生产工艺均属于软基材涂布技术，公司在这一领域深耕近 20 年，自主掌握相关生产技术及核心生产工艺。在产品推广方面，公司营销团队在汽车保护膜产品领域从业多年，充分了解客户需求及行业趋势，在产品推广及渠道拓展方面拥有丰富经验。

#### 7、请介绍公司三大核心产品的增长驱动因素

公司数码喷绘材料产品经过近 20 年的发展，在行业内已经形成稳定的龙头地位，市场占有率已连续多年保持第一并且仍在不断扩大竞争优势，随着国家加强对安全生产、环境保护等方面的监管力度，规模企业的综合经营及竞争优势逐步体现。公司具备较强的市场开拓及产业链整合能力，凭借优质的产品良好的口碑，依托规模优势将逐步抢占行业内的增量及存量市场，进一步巩固市场龙头地位。

数码墨水方面，公司目前产品销售以用于纺织品的数码墨水为主，公司经过多年的技术积累，已经在部分关键产品及技术上实现了突破，打破了国外厂商的垄断，在行业内始终保持较强的产品竞争力。从市场需求来看，数码印花技术可以满足个性化、小批量的订制产品，在这一场景下与传统染整及丝网印等技术相比在产品效果、低碳环保等方面优势较大，随着未来几年年轻群体个性化需求的增长，数码墨水的市场规模也会迎来较快增长，公司将依托技术实力抢占更多的市场份额。

汽车保护膜是一类较新的产品类型，具有非常大的市场开拓空间。近几年公司通过持续研发不断完善产品设计和生产工艺，使得产品具备较高的性价比，目前已经在业内形成良好口碑。未来随着产品渗透率不断提升，公司汽车保护膜产品将迎来快速发展。

#### 8、请介绍公司在氢能源领域的布局规划

随着全球气候问题日益严峻，“脱碳”成为全球主旋律。氢

	<p>能作为零碳燃料在推动能源转型过程中发挥关键作用，发展氢能源已成为国家战略方向。氢能源车具备低温性能好、续航里程长、加氢速度快等优点，更加适用于长途、大型、商用车领域，在储能方面也有很多优势。</p> <p>在这样的背景下，公司 2021 年介入氢能源燃料电池行业，从核心零部件入手，与中国燃料电池产业化先驱—胡里清博士领衔的专业技术团队合作开展燃料电池膜电极等核心零部件业务。依托公司成熟的涂布技术以及专业团队优秀的产品开发能力，在公司强大的资金支持下，氢能源业务将得到快速发展。</p> <p>9、请介绍纳尔氢电未来的主要产品</p> <p>纳尔氢电主营高性能燃料电池膜电极等燃料电池系统核心零部件。膜电极被誉为燃料电池系统的“芯片”，氢气通过氢能源车的燃料电池系统转换为电能，膜电极是氢气转换为电能的反应场所，膜电极成本占整个燃料电池系统总成本较高，是燃料电池系统中最核心的零部件。膜电极技术门槛高，具有极高的成长性、产品附加值和竞争壁垒。</p> <p>10、纳尔氢电的产品有哪些优势？</p> <p>依托技术团队在燃料电池领域的技术积累，不断优化生产配方及生产工艺最大化的发挥各类材料的性能，对原材料严格筛选，生产过程层层把关，自主研发膜电极抗反极技术，减少催化剂失活，从而实现更高的可靠性和稳定性，公司膜电极产品在功率密度、产品寿命及产品成本等方面具有一定优势。</p> <p>公司还通过优化生产工艺提升生产效率和成品率，产品在同等性能下铂载量更低，从而降低产品成本，为客户提供更高性价比的产品。</p> <p><b>注：接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</b></p>
上市公司接待人员姓名	<p>副总经理、财务负责人、董事会秘书：游爱军</p> <p>投关总监：尤睿</p>

附件清单（如有）	无
日期	2021年10月15日