

永冠新材成功登陆A股 全产业链综合性胶带企业迎来发展新契机

郭建平

3月26日,随着上市钟声敲响,永冠新材(603681.SH)正式挂牌A股。近年来,公司凭借客户和技术优势,经多年积累,发展成为国内为数不多的具备丰富产品种类、全产业链供应能力的综合性胶带企业。在相关人士看来,此次成功上市,永冠新材也将获得新一轮发展的刺激。



深耕胶带领域 聚焦产业链整合

根据招股书披露信息显示,永冠新材的主营业务为各类胶带产品的研发、生产和销售。公司的主要产品为民用型布基胶带、美纹纸胶带、清洁胶带、PVC胶带、OPP胶带、牛皮纸胶带等,并正逐步打开工业用胶带市场。民用市场需求稳定增长为公司业绩提供坚实基础;工业市场需求为公司发展提供广阔的空间。

根据中国胶粘剂和胶粘带工业协会的统计数据,近年来,我国胶带产量保持上升的趋势,产量从2008年的115.0亿平方米上升至2017年的234.0亿平方米,目前已是世界最大胶带生产国,行业规模不断扩大,市场前景广阔。在行业需求的同时,国家相关部门也颁布一系列有利于行业发展的产业政策及行业规划,为行业的发展奠定了良好的制度基础。

得益于良好的市场前景以及公司自身的专业能力,永冠新材盈利能力获得大幅提升。2015—2017年以及2018年前三季度,公司营业收入分别

为7.00亿元、9.93亿元、14.10亿元和12.35亿元,归母净利润分别为0.66亿元、0.96亿元、0.82亿元和1.05亿元。

值得注意的是,根据估算,公司布基胶带产量占国内布基胶带总产量的比重超过20%。正是在强大的市场占有率之下,公司一边巩固自身主营业务,另一边也在不断进行产业协同和创新,发掘新的业绩增长。

公司不断进行产业链延伸以及产品类别的开拓。生产方面,公司向上游推进,通过自主研发和借鉴上游企业经验,目前已掌握了布基、纸基、PVC等胶带基材的制造工艺,掌握了胶粘剂的制备方法,可以根据客户不同的需求调配出具有不同物理或化学特性的胶粘剂;销售方面,公司与各国重要客户一起收集市场信息,共同进行产品实时开发。目前公司已完成产业链的纵向整合,降低了生产成本,实现了全流程质量控制,提高了对客户产品需求的响应速度以及客户定制化程度,从而保证了公司产品的竞争力。



技术实力突出 产品优势明显

作为胶带领域的领先企业,永冠新材主要客户包含世界500强企业及境外上市公司(3M、日东电工、圣戈班、AEON、Dollar General Corporation、Kohnan Shoji Co., Ltd.等)、全球及当地有影响力的连锁超市,公司与其建立了长期稳定的合作关系。

2018年1—9月,公司主要产品布基胶带、纸基胶带及膜基胶带销量分别达到10822.10万平方米、30885.65万平方米及31339.70万平方米;销售收入分别达到38728.52万元、41422.91万元及31432.02万元。

强大客户支撑的背后则不得不提及公司突出的技术实力。据了解,公司掌握布基制备、胶粘剂制备、涂布等关键工艺步骤并拥有相关核心技术。基于自主的技术与生产工艺,公司产品的粘性、贴合力、再剥离性等

多项指标受下游重要客户认可;公司产品定制化能力出色、质量稳定,综合供应及服务能力强,获得国际知名客户(如3M、日东电工等)的信赖。

从此次募集资金投资项目来看,随着上市资本的推动,公司在胶带领域的发展也将迎来新的助力。永冠新材表示,募集资金投资项目建设全部围绕胶带产品,公司多年来深耕该领域,积累了大量研发、生产和销售经验。项目的实施将进一步提升公司在胶带产品领域的自主研发能力,增加公司胶带产品产能,丰富公司产品线布局,是对公司现有主营业务的提升和完善。新型、环保胶带的成功研发和生产,能够进一步巩固公司在胶粘带行业的市场地位,提高市场份额,增强公司的盈利能力,从而提升公司的核心竞争力。

