

宁波长鸿高分子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2020-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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	中信证券：王喆、钱向劲、戴诗怡、姚锋、胡至淳、史汀浩
时间	2020年9月3日 10:00-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长：陶春风 副总经理、董事、董事会秘书：白骅
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司概况介绍环节</p> <p>2020年8月21日，经历三年多的努力，宁波长鸿高分子科技股份有限公司（以下简称“公司”）成功登陆上交所主板。公司以“新材料改变生活”为理念，以不断的技术创新为依托，在优化传统应用领域的基础上，实现产品在医疗卫生、塑胶跑道、人造草坪、步行道、地毯、防水卷材等新领域对传统橡胶制品的替代。</p> <p>公司2019年度营业收入115,733.31万元，净利润21,517.46万元，主要产品SBS毛利率24.06%，SEBS毛利率38.97%。2020年上半年公司营业收入56,848.76万元，较去年同期50,723.19万元增长12.08%，净利润7,886.01万元，较去年同期8,533.04万元减少7.58%，扣除非经常性损益后的净利润较上年同期增加12.57%。</p> <p>二、会议问答环节</p> <p>1、公司作为为数不多的tpe热塑企业，面对国内行业普遍现状，公司未来的战略规划如何，请公司结合市场规划，技术改进，人才培养等方面阐述。</p>

技术创新方面：未来，公司将以实施知识产权战略、提升自主创新能力为主线，打造高端研发平台，培养和吸引行业一流技术专业人才，开展市场应用定向研发，在丰富和完善传统产品系列的基础上，大力开发可替代传统橡胶、应用于医疗卫生以及包括塑胶跑道、人造草坪、公园步行道、地毯等在内的地面铺装材料等领域的高端 TPES 加氢产品，逐步实现与国内外一流企业在苯乙烯类热塑性弹性体技术领域的接轨，推动国内高端 TPES 系列产品的产业化进程，提高高端领域 TPES 产品的国产化程度。

市场开拓方面：公司将以拓展和提升产品市场区域、应用领域和客户结构为目标，实施品牌战略，打造行业国内领先乃至国际一流的企业。公司将以“长三角”为中心，实现产品辐射全国，同时以国家“一带一路”建设为契机，加速推进产品国际化；以不断的技术创新为依托，在优化传统应用领域的基础上，实现产品在医疗卫生、塑胶跑道、人造草坪、步行道、地毯、防水卷材等新领域对传统橡胶制品的替代；在优化对现有客户服务的基础上，大力培育及发展大客户和高端客户，实现以大客户、高端客户为主体，中小客户、传统客户协同发展的客户结构，保障公司经营业绩持续稳定且快速增长。

管理优化方面：公司将建立起一支具有较强创新意识与市场开拓能力的管理团队，通过科学、精细的管理模式实现同行业管理领先。公司将从法人治理结构、组织架构体系和信息化建设等方面全面提升公司管理体系和优化管理方法，建立健全行之有效的公司内部控制制度，优化业务管理流程，提升经营管理效率，保证企业健康发展、提高公司效益。

产业整合方面：公司将以做大做强、向龙头企业看齐为目标，在实现核心业务全面发展的基础上，对同行业及相关产业优质标的进行整合，扩展产业规模，完善产业布局，以基础高科技新材料开发为基石，着力于产品终端应用领域的产业拓展，不断提升公司竞

争力和盈利能力，逐步建设成为行业规模领先、产业布局合理的具有国际影响力的大型公司。

2、公司未来会在改塑性材料领域布局么？

公司暂无此计划

3、公司属于上游端，在消费电子领域应用广泛，公司现在的客户集中在哪些领域，和龙头企业有哪些密切合作？

公司产品广泛应用于沥青生产、制鞋、聚合物改性和胶黏剂等领域。公司与东方雨虹、凯伦建材、山东高速、中国石化等企业均保持密切合作。

4、公司目前的生产能力能否满足后续较大的订单量，公司将采取什么措施？

公司在产品配方和质量上的优势，以及良好的服务，品牌美誉度及行业地位不断提高，公司产品销售额逐年提升。公司此次的募投项目之一 25 万吨/年溶液丁苯橡胶扩能改造项目，便是抓住下游市场需求快速发展的机遇，发挥规模效应，提升公司竞争力。

5、面对新冠疫情，公司在地域上的布局与以往是否有不同，公司下游客户是否发生重大改变？

公司位于长三角核心，区域位置条件优越，周围交通运输便利，是公司产品下游应用领域的集中分布地，作为该地区唯一的 SBS 和 SEBS 大型综合生产商，公司良好的区位优势使得该区域内贸易型客户和生产型客户与公司开展业务合作意愿较为强烈。面对新冠疫情，公司在地域上的布局与以往未发生变化，公司下游客户依然稳定。

6、公司目前的核心竞争力是什么？

公司的核心竞争力主要体现在 4 个方面：

技术研发优势：公司目前已在 TPES 领域具备了较强的技术研发

优势，其中 SEBS 加氢技术更是达到同行业先进水平，同时也是国内第一批具备 SEPS 研发能力并具备产业化能力的企业。

低能耗、柔性化生产优势：公司按照自行设计的工艺流程和设备参数，关键核心设备由有实力的机械制造企业生产，具有一定的原创性和高匹配性，同时，根据生产过程的能效进行逐级优化利用，装置具有产率高、能耗低的特点。此外，采用柔性化的设计理念，使得生产装置具备在同类产品不同系列以及不同产品之间零损耗切换，根据市场需求的变化，灵活调整生产。

区域优势：公司所在地宁波市北仑区青峙化工园区周围拥有大量的上游原料企业，原材料采购便利，可以有效降低原料采购成本。同时，长三角经济发达，SBS 改性道路沥青需求量大，并且区域内拥有大量的制造业和工业企业，是目前国内最主要的 SBS 和 SEBS 消费市场。公司位于长三角核心，区域位置条件优越，周围交通便利，产品向周边地区市场辐射能力强。

专业服务优势：公司凭借强大的研发实力、完善的生产体系和成熟的销售模式，可以根据下游客户个性化的功能和品质要求，提供零距离“贴身式”服务，实现对客户需求有针对性的全程、及时、持续的专业化服务。

7、公司两大主要产品的定价模式是怎么样的？

公司产品的定价模式主要根据实际生产成本考虑合理的预期利润空间进行确定，利润空间主要依据市场供求关系、同行业竞争对手相似产品价格水平、产品性能参数差异以及客户采购数量等因素综合考虑后谈判确定。

8、公司的主要产品在未来的投产进度和毛利率？

公司的主要产品系列包括 SBS 和 SEBS。公司 2 万吨/年 SEPS 技改项目正处于建设期。根据柔性化设计的安排，该项目建成投产后，将根据市场拓展情况合理切换生产 SBS、SEBS、SIS 和 SEPS 系列产

	<p>品，公司 TPES 产品系列将得到进一步丰富和完善。上半年公司毛利在 20%以上，保持稳定水平，整体还是不错的。</p> <p>9、疫情对全年业绩影响情况如何？</p> <p>本次新冠疫情发生后，公司作为连续生产企业，是浙江省经济和信息化厅第一批确定的疫情防控重点保障企业，疫情期间可连续生产，2020 年第一季度 SBS 和 SEBS 合计销量为 27,339.53 吨，较去年同期 SBS 和 SEBS 合计销量增长 36.93%。在 market 需求的推动下，公司产品销售预计将迎来补偿性增长，并且公司产能较上年有所提升，疫情不会对全年经营业绩情况产生重大不利影响。</p> <p>10、公司未来业绩增长点在哪里？</p> <p>公司自成立以来，专注于 TPES 产品的研发、生产和销售，致力于实现 TPES 全系列产品的研发、生产和销售能力，不断向市场提供高性能、高附加值的环保型新材料，以替代传统低端、低环保性能材料。随着低碳经济时代的到来以及环保理念不断深入人心，既环保又节能的 TPES 产品未来需求将进一步提升。随着公司经营模式的逐步优化，客户群体不断发展和销售渠道的不断完善，公司产品订单日益增加，同时，产品系列进一步完善和优化，从而提升公司的整体市场竞争力和盈利能力。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 9 月 3 日