

证券代码：300487

证券简称：蓝晓科技

西安蓝晓科技新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2017-008

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（请文字说明其他活动内容）	
参与单位名称及人员姓名	姓名	单位
	张雪蓉	华泰证券
	凌润东	长江证券
时间	2017年9月11日	
地点	锦业路135号公司4层会议室	
接待人员	董事会秘书 张成	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>机构代表签署《承诺书》</p> <p>交流的主要内容：</p> <p>1、公司业务及2017年上半年经营情况？</p> <p>公司主营业务是研发、生产和销售吸附分离功能材料，并提供载有特定工艺的系统装置，以及一体化的吸附分离技术服务。公司提供的吸附分离材料在下游用户的工艺流程中发挥独特的选择性吸附、分离和纯化等功能，广泛应用于金属、生物医药、食品加工、环保、化工和工业水处理等领域。</p> <p>2017年上半年，公司实现营业收入20,595.05万元，同比增加38.27%，增幅主要来自于生物医药板块中的中草药提取和酶载体，环保化工板块中的废水处理和金属镓的销售，以及国际市场拓展取得明显进展，获得</p>	

较好的订单增长；综合毛利率为41.36%，与上年同期提高4.47个百分点，主要是由于产品结构优化，高毛利产品占比提高，成本控制措施有效，产品成本得到有效控制；发生管理费用和销售费用合计3,995.38万元，同比增加54.70%，主要是房屋建筑物折旧增加和新技术研发投入加大；实现净利润5,362.23万元，同比上升115.41%，公司保持快速健康发展。

2、公司未来下游应用领域业务布局计划是什么？

未来公司依托现有业务领域，专注主营业务，稳定、扩大已有优势领域，加快进入并扩展弱势领域，拓展技术含量高、市场容量大的业务领域，按现代服务业方向丰富业务模式，围绕生物制药、环保化工和金属等板块积极布局，为公司赢得广阔的市场空间和发展机遇。

（1）生物医药板块

公司生物制药板块主要集中在四个方面：一是西药领域，如头孢、酶载体等，公司通过产品技术革新，保持产品的核心竞争力，通过与行业龙头客户稳定合作形成示范作用，稳定并逐渐扩大市场份额。结合市场需求，持续加强技术开发，新品研发取得突破，产品性能不断优化，使客户保持技术持续领先，取得了较好的市场效果。二是在植物提取领域，甜菊糖提纯技术处于行业领先地位并取得良好业绩，银杏黄酮等其他品种也持续获得研发进展。三是固相合成载体领域技术产品获得市场认可，部分品类处于行业领先地位，市场份额不断扩大。四是层析介质系列形成稳定品种并达到规模化生产水平。

（2）环保化工板块

分两个部分，一是环保领域，公司集中布局有机物及重金属重度污染废水的处理及资源化回收，主要覆盖农药、染料以及重金属污水处理，公司在中水回用降COD、生化尾水处理和铜回收等领域形成了典型的应用示范。近年来，国家为了进一步加强环境保护，出台多项法规、税收、资金等支持措施，要求相关行业实施工艺技术改造，鼓励企业实施回收及综合治理，这将推动公司产品和技术、吸附分离服务在环保领域的市场扩展，给公司带来机遇；二是化工板块，公司将优先开展树脂催化剂业务的突破，目前在国内市场已形成规模销售。

（3）金属板块

金属镓市场已经度过了低迷期，金属镓价格有所回升，镓生产线的开工率有提升势头，公司前期通过提高优化提镓树脂的性能，降低下游客户综合成本，在该领域已经具有较高的市场份额。同时，公司还储备了镍、钴、铟等金属的提取分离技术，逐渐实现金属领域的有序持续发展。

3、公司高陵新材料产业园项目建设进度情况？建设周期有多长？面对公司现有的生产能力不足采取哪些应付措施？

从目前吸附分离行业现状看，大企业发展后劲不足，小企业受环保要求提高而关停加快，规范工厂将迎来发展机遇。新材料产业园项目是公司着眼于行业产能现状，进行的长期战略布局。经过近 20 年的行业生产技术积累，公司对三废治理有丰富的经验，加之近年来大规模的环保治理投入、技术攻关和工艺革新，新基地将以新的三废治理工艺、高标准的环保要求、国际先进水准进行建设；以产能优势、产品的成本和品质获取全球竞争优势，成为国际化高端制造的典范，为公司布局行业整合机遇奠定坚实基础。

目前建设进度受制于项目建设用地手续滞后，现等待招拍挂流程，土地手续齐备后，将尽快开工建设，公司已组建专业建设组并制定目标，确保一期建设内容年内投产，逐步释放公司的产能优势。

产能掣肘是公司当前发展面临的障碍，公司积极实施技改措施，对现有生产线以及相关配套设施进行技改，优化生产设施配置，提升工艺水平，充分挖掘生产潜力，同时多形式舒缓现有生产能力不足的压力，满足市场需求。

4、公司国际市场的拓展计划？

国际市场客户品质高，市场总规模大且持续增长，国际产品销售单价保持上涨趋势。与国际竞争对手相比，公司产品品质相当，突出的特点是拥有快速的市场反应能力、创新及技术服务能力、新技术的产业经验、良好快速的售后反馈等综合优势。过去几年来，公司的国际销售发展较快，充分说明了公司产品和技术模式的国际竞争力，2017 年上半年实现国际收入 3,425.09 万元。

针对国际市场，公司将着重深化营销质量，依托现有的国际销售队伍，逐渐发展欧洲、美国等营销体系，拓展全球市场，提升发展空间。

5、公司的定价模式为？

与传统产业通常采取的“成本加定价”模式不同，由于公司产品技术含量高，竞争对手少，因此具有良好的议价、定价能力，有利于保持和提高产品的盈利能力。根据产品的技术领先程度、市场地位、面临竞争状况等综合因素确定销售价格，产品定价模式主要划分为以下四类：

（1）独有产品根据客户使用效益定价

该类产品拥有较高技术含量的独有产品，在市场上基本不存在替代产品，公司首先测算目标客户使用该类产品可以获得的潜在收益，根据潜在收益的一定比例确定产品价格。

（2）替代产品跟随定价

该类产品在质量和性能上达到或接近同类进口产品的水平，拥有对国内产品的品质优势和对国外产品的成本优势，形成了对进口产品的替代。对于该类产品，公司以进口同类产品价格为基础，结合产品成本情况，进行一定幅度的下调，保证公司产品在价格方面具有较强的竞争力，并能获得较高毛利率水平。

（3）通用产品市场化定价

该类产品是指在国内市场中存在较多的品质相似的同类产品。该类产品技术含量相对较低，市场竞争较为激烈。对于该类产品，公司会参考同类产品的市场价格，定价水平与同类产品持平或略高于市场平均价格。

（4）应用系统装置产品个性化定价

应用系统装置产品按照客户需求定制化设计、制造，产品按照每个项目技术难度、工艺复杂程度和成本因素等单独报价。

6、近半年来，公司研发情况？

2017年上半年，公司研发投入 1,329.83 万元，占公司营业收入的 6.46%。主要投向市场需求活跃的方向，在金属领域，主要应用金属分离技术的应用推进，重点围绕镍和镓进行产业化应用突破，提升镓吸附

	分离材料的性能优化；在环保领域，充分利用与南大环保合资平台，发挥双方资源优势，积极深耕有机废水资源化和煤化工等领域的技术创新；在医药领域，进一步强化生物层析介质在疫苗和生化领域的开发。
附件清单（如有）	无
日期	2017年9月13日