

证券代码：605008

证券简称：长鸿高科

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：2020-007 至 2020-012

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	申万化工 王成强 中海基金 时奕 安信基金 聂世林、刘昊 天风证券 叶天琳、刘子栋、郑小兵 沅京资本陈华良 中信证券刘沛显、戴诗怡 杭州柏乔投资 苟茗歆、郭思远 杭州港丽投资刘建 海通证券 李智、刘海荣 开源证券：龚道琳、吉金 融通基金：李文海
时间	2020年11月25日至2020年12月14日期间
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

1、PBAT 项目是否考虑购买其他省份专利的独家性，使排他性的地域范围广一点？

答：暂时不考虑，全国的可降解塑料推广目前和各地政策关联度是非常强的，而且全国这么大的一个市场，全部由一家企业来做也不现实。

2. 未来是否计划生产 PLA？

答：暂时没有计划，根据目前的报道和资料看，PLA 的技术主要掌握在国外，国内的技术尚不成熟。

3. 生产一吨沥青和防水卷材用到 SBS 的量大概占比多少？

答：所需 SBS 都占到大约 5%左右。

4. SEPS 下游开拓情况？

答：目前 SEPS 下游应用分散度太低，而且基本上作为添加剂使用。SEPS 明年正式投产后，准备组建专门的销售团队进行推广。

5. 公司的销售模式？

答：公司的销售模式主要分为经销和直销。这两种模式都是买断销售，价格是相同的。对于下游产品较为分散的，就采取经销模式，下游产品集中度比较高的，比如沥青、防水卷材等就采取直销模式。

6、原材料采购、产品运输的优势？

答：区位优势显著，原材料采购方面，宁波周围地区拥有大量的上游原料企业，可以确保项目需要的苯乙烯、丁二烯等化工原料得到稳定供应。宁波港自然条件得天独厚，内外辐射便捷，向外直接面向东亚及整个环太平洋地区，向内可直接覆盖整个华东地区及经济发达的长江流域，是中国沿海向美洲、大洋洲和南美洲等港口远洋运输辐射的理想集散地，良好的区位优势也为项目所需原材料的稳定供应提供了很大的便利条件。下游产品应用方面，华东地区为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。考虑到产品销售的运输半径、客户互动、技术咨询反馈及售后服务的便利性等因素，在 SBS 产品的竞争格局中，公司在华东地区具有天然的优越性，区位优势明显。

7、PBAT 业务，国内规划产能非常高，公司如何看待产能扩张，竞

争加剧的情况？

答：PBAT 业务在国内是否能够迅速开展，我们认为其中一个关键因素，是国内相关限塑和环保政策的落地执行，如果在较短时间内相关政策可执行到位，根据扬州惠通科技股份有限公司调查研究，仅包装膜和生活塑料的需求量就超过 1000 万吨以上的规模。就目前公开的数据来看，即便很多企业产能扩张也远远满足不了市场需求。

8、我们的优势是下游客户定制，但是经销商占比较多是什么原因？

答：经销和直销主要与下游产品应用分散度有关。直销主要是下游应用集中度比较高的，比如防水卷材、沥青改性、塑胶跑道等。采用经销商销售的一般是产品应用下游客户比较分散的情况，可以充分利用经销商的销售网络和渠道资源进行市场开拓。

9、总经理是内部培养还是外部招聘的？

答：目前总经理是通过外部招聘的职业经理人。目前几位副总经理是内部培养的，当然我们也会适当结合外部招聘，引进优秀人才，使管理团队的年龄结构合理。

10、公司在行业内的竞争优势？

答：1、技术研发优势

通过持续多年的研发投入和技术积累，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。

2、低能耗、柔性化生产优势

TPES 的生产对于设备和工艺的要求比较高，设备性能的高低和工艺流程的合理性对产品质量的高低及品质稳定性具有至关重要的作用。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。

3、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，并且具备便利的港口条件，拥有多个对外开放液体化工码头，周边便利的运输条件和充裕的原料储罐，使

	<p>公司具备直接通过船运大批量购买丁二烯原料的优势，可以有效降低原料采购成本。</p> <p>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，周围交通运输便利，产品向周边地区市场辐射能力强。</p> <p>4、专业服务优势</p> <p>公司生产的 TPES 材料应用领域广泛，很多下游行业或者企业对产品的原材料有着特殊的性能要求，需要个性化的原材料解决方案。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。通过销售人员对客户前端需求的调研、研发人员根据客户对产品的性能需求，制定符合要求的产品型号，并且在客户生产过程中，由公司技术人员全程跟踪，实现对客户需求有针对性的全程、及时、持续的专业化服务。公司密切跟踪市场及客户需求变化，针对客户需求提供量体裁衣式的定制化服务，增强了客户的依赖性，提高了客户的忠诚度，拓展并巩固了客户群体。</p> <p>11、公司是否有股权激励？</p> <p>答：公司在上市前已经做过一次股权激励，主要的管理层和一些核心技术人员都通过员工持股平台间接持有公司股份。</p> <p>12、PBAT 未来的市场前景怎么样？</p> <p>答：根据中信证券研究显示，目前国内传统塑料每年的用量在 1 亿吨左右，我们的替代目标也非常明确，不是大型的塑料，一方面主要是大型的塑料使用时间比较长，另一方面大型的塑料本身就比较容易回收，我们的主要目标是去替代老百姓日常用的东西，主要是回收比较困难的一次性塑料制品，包括塑料袋，一次性饭盒，农业用的薄膜。那么这一块替代量，根据扬州惠通科技股份有限公司调查研究，仅包装膜和生活塑料的需求量就超过 1000 万吨以上的规模，市场前景十分可观。</p> <p>13、与中科院签订的技术协议是否有时间限制？</p> <p>答：没有时间的限制。</p> <p>14、公司所在行业的主要壁垒？</p> <p>答： 1、技术和工艺壁垒</p>
--	--

TPES 产品特别是其加氢产品作为一种新型高分子复合材料，其研发涉及到化工、橡胶等多个领域诸多技术环节，对制备技术和制备设备的要求较高。在产品配方、反应机理、过程控制、工艺精度等方面技术难度较高，具有较高的技术壁垒。拥有 TPES 产品加氢技术及研磨技术的有实力公司高度保密，不向外实施技术转让，缺乏技术积累的新进企业难以短期内具备相应的技术水平和研发能力。

TPES 产品生产的过程控制要求较为严格，产品的配方、温度、压强、进料时间的选择等众多关键因素均影响产品品质，对于研发人员和技术人员的要求较高。研发和技术人员的经验和工艺能力对于最终产品的品质特性具有重要的作用。一般研发人员和技术人员在具备专业技术支持的情况下，也需要经过长时间的摸索、调试才能够掌握相关工艺技术关键环节。研发人员和技术人员作为 TPES 生产企业的业务骨干人员，在人才市场的流动性小，因此对于新进企业而言，引进人才的机会成本相对较高；而新进企业如果自行研发并生产产品需要相当长的一段时间，因此新进企业由于缺乏掌握关键工艺技术的研发人员和技术人员，短时间内难以与现有 TPES 生产企业进行竞争。

2、市场壁垒

TPES 主要用途为橡胶制品、高速公路及机场设施建设、汽车工业、家用电器、医疗卫生、玩具、家装、建筑工程等下游生产企业，用于终端产品的加工和生产。其中一些行业，例如：玩具、家装、汽车工业、医疗卫生等，对于产品质量和安全性的要求比较高，企业对原材料质量的认同通常建立在长期合作基础上。采购一般需要通过严格程序审查，企业会选择规模实力较强、工艺技术水平较高、产品质量稳定的企业进行供货合作，对生产企业的技术、生产能力等综合水平的要求较高。而且由于改性配方的差异性，不同厂家的同一产品在性能指标上具有较大差异，所以对客户有一定粘性。对于行业的新进入者而言，希望通过抢占现有生产企业的客户而开拓市场具有一定难度。

3、资金壁垒

由于 TPES 生产涉及的工艺设备配套要求较高，建厂的固定资产投资较高，加之规模经济效益明显，前期资金投入较大。并且建厂后，企业需要经过一段时间的调试才能够量产，实现收益，对于资金偏紧的企业风险较大。企业投产运行的过程中，原材料受宏观经济、市场供求关系等各种复杂因素的影响，价格波动较大，所以生产厂商需要一定规模的流动资金应对上游原材料价格波动和下游市场供需变化带来的资金流动性风险。

15、从未来趋势看，公司的 TPES 产品，是否有替代其他类型热塑性弹性体的可能性？

	<p>答：虽同属于热塑性弹性体大类，但 TPES 在物性上仍存在较大不同，TPES 制成的产品柔韧、细腻、成型快、稳定、环保无毒、燃烧无异味。一般而言，市场会根据不同的需求选择合适的产品，但在某些领域 TPES 对其他类型的热塑性弹性体存在竞争和替代关系。</p> <p>16、一期首次项目预计何时建成投产，后续如何规划？</p> <p>答：一期首次项目计划建设周期预计在 6-9 个月左右。后续将根据市场情况决定扩产策略。</p> <p>17、公司占地面积？</p> <p>答：公司共拥有 4 宗土地的使用权，均为出让方式取得的工业用地，总面积为 53,168.87 平方米。</p> <p>18、SBS和SEBS对合成橡胶的市场替代增速如何？</p> <p>答：由于TPE全线产品环保、可回收的特性，对传统橡胶的替代在不断进行，下游应用产品开发的品类也越来越齐全，根据东吴证券、中信证券研究报告数据显示，目前及未来几年全球热塑性弹性体市场将以年均 5.5%~6.0%的速度增长。</p> <p>19、降解塑料品类中，为什么选择PBAT？</p> <p>答：PBAT是目前全世界公认的综合性能最好的全生物降解材料，性价比高，是生物降解塑料用途最广泛的品种。</p> <p>20、可降解塑料国内新增产能较多，怎么应对未来可能的过剩风险？</p> <p>答：随着新增产能的增加，其产品价格不可避免的会有所下降，但是随着产品价格的下降，其需求量很可能呈现爆发式的增长，公司凭借规模优势和一体化生产优势，将维持可观的利润水平。</p> <p>21、我们的PBAT项目对于国内其他厂家的优势？</p> <p>答：1、公司项目是一体化的产业园，就生产过程而言，公司在生产中，改性直接生产终端薄膜，塑料袋等终端产品，能耗大为降低，又减少了物料转运及中间环节，因此，最终的终端产品价格可以达到非一体化产业公司的一半左右。2、由于买断了PBAT专利，在浙江省内独家生产 3、浙江省的政策好，政府禁塑决心够强，市场足够大。4、所需原材料在浙江省内能充分供应，原材料运输半径小。</p> <p>22、公司热塑性弹性体产品原材料的采购周期？</p> <p>答：1 个月左右。</p>
--	---

	<p>23、热塑性弹性体产品成本的构成？</p> <p>答：不同的牌号原材料用量构成比例会有所不同，大致是丁二烯和苯乙烯以二比一的比例，再加上其他辅料添加剂。</p> <p>24、SBS 哪个牌号销量最大？</p> <p>答：今年主要是 1301、1302，这几个牌号主要用于沥青铺路和防水卷材，合计在 70%左右。</p> <p>25、SBS 是否有新的竞争者进入会对公司造成威胁？</p> <p>答：这个行业不是有资金就够了，还需要长期对技术、市场的沉淀，目前公司已经在华东长江三角洲地区形成了龙头地位，在全国也形成了一定的竞争优势。</p> <p>26、中科院的 PBAT 技术在公司签订独家协议前已经工业化了吗？</p> <p>答：是的，已经工业化了，我们也是使用了用中科院技术生产出来的 PBAT 原料在实验室试制成功了塑料薄膜后才与他们签订的技术许可合同。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 12 月 15 日