

证券代码：300243

证券简称：瑞丰高材

山东瑞丰高分子材料股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：20210715

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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话交流会议</u>
参与机构名称	Morgan Stanley、Lazard Asset Management、Rockhampton Management、Millennium Capital Management、Goldman Sachs Asset Management、Central Asset Investments、Dymon Asia Capital、LyGH Capital、China Investment Corporation、Eastspring Investments、Yiheng Capital（以上名单由本次交流会发起者 Morgan Stanley 提供）
时间	2021 年 7 月 15 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书赵子阳；总经理助理王健；证券事务代表朱西海
投资者关系活动主要内容介绍（发言要点）	<p><b>1、董事会秘书赵子阳先生介绍了公司的基本情况及现有主业的基本情况</b></p> <p>公司是一家专注新材料行业的高新技术企业。目前主要有两大业务板块：</p> <p>一是目前在产在销的塑料改性剂板块。主要是通用塑料 PVC 加工抗冲改性剂业务和工程塑料 PC/ABS 等产品的增韧改性剂业务。</p> <p>通用塑料 PVC 加工抗冲改性剂业务：目前拥有 ACR 加工抗</p>

冲改性剂 7 万吨产能，在建 3 万吨产能；MBS 抗冲改性剂 5 万吨产能，在建 2 万吨产能；MC 抗冲改性剂 4 万吨产能。产品主要用于 PVC 管材、型材、地板墙板、发泡板、片材和薄膜等领域。近年来，公司采取差异化竞争策略，不断提升产品品质，产能规模不断扩大，使得该板块的市场占有率越来越高，盈利能力不断提高。

工程塑料 PC/ABS 等产品的增韧改性剂业务：得益于公司多年塑料助剂行业经验，经过持续的科研创新，公司利用现有生产线，开发出适用于工程塑料 PC/ABS 合金材料的增韧改性剂。工程塑料增韧改性剂相比通用塑料改性剂，有着更严格的技术指标要求，也有着更高的产品附加值。当前，该部分产品已经开始小批量销售，虽然处于起步阶段，但未来属于公司重点发展的领域。

公司 2021 年上半年预计实现业绩 7100 万至 7500 万之间，同比增长 127.09%-139.88%。未来公司将继续巩固和提升塑料改性剂板块的市场地位和盈利能力。

二是可降解材料板块。在中国推出禁塑令的政策背景下，公司于 2020 年初决定投资 6 万吨 PBAT 可降解材料。目前，该项目已经进入安装阶段，预计 9 月份竣工调试生产。另外公司还披露了二期 6 万吨 PBAT 投资计划，受山东省地方项目审批的影响，实际投资进度可能有所延缓。公司将可降解材料板块作为未来发展的重点之一，也对其他降解材料品种如 PLA 等进行考察并进行一定研究，以成为可降解材料领域知名的服务商为目标。

## 2、可降解材料这个行业是否值得投资？欧洲(淀粉基+PLA)/美国（PLA 为主）？

我国是塑料生产大国，也是塑料消费大国。传统塑料制品作为重要的基础材料，在极大便利人们生活的同时，由于其具有极强的稳定性，在自然环境状态下难以降解，不仅会占用大量土地资源，也会对水体、空气造成污染。近年来，由于白色污染日趋严重，给人们生产生活造成极大困扰，国家出台了多项治理措施，

在限制传统塑料制品使用的同时，大力支持生物可降解材料的研发、生产和运用。

而欧盟和中国因为地域和生活习惯原因，在可降解材料方面的政策会有些许差异，主要体现在欧盟的主要国家是被海洋包围，而中国不是，并且中国人比较习惯使用一次性塑料包装。但不管是什么样的政策，环境安全和环保治理已然变成亟待解决的问题，不管是 PBAT 还是 PLA，不管是 PBS 还是 PHA 都是可降解材料，未来市场需求都将快速扩张，市场规模将迅速扩大。

可降解材料行业是一个投资的好的方向。

### **3、对于可降解塑料市场规模未来几年的看法？**

2020 年年初，国家发改委和生态环境部联合印发了《关于进一步加强塑料污染治理的意见》，主要目标明确 2020 年、2022 年、2025 年三个节点实施，确保大量减少塑料制品的使用。各个省市也出台了相关的配套文件，以及结合部分地区、部分领域的试点来看，国家对于治理白色污染，决心很大。

生物可降解材料下游市场需求主要来源于对传统塑料制品的替代。根据测算，预计至 2025 年，随着生物可降解材料替代率的逐年提高，在快递包装、餐饮外卖、农膜、购物袋等领域，生物可降解材料的市场需求将达到 300 万吨左右。预计未来几年，可降解材料仍处于产能不及需求的状态。

### **4、年初到现在可降解材料市场的需求是怎么样的？完全是政策推动？消费者接受度？**

年初到现在，可降解材料市场是一个先扬后抑，然后再上升的过程，主要是因为 PBAT 等价格调整过快引起的。

根据测算，今年我国可降解材料的市场需求大约为 60-70 万吨，而目前有效产能约为 30 万吨，存在较大的缺口。鉴于当前可降解材料有效产能不足及上下游产业链不配套，当前推行力度稍慢。未来一段时间，国内在建的产能将逐步释放，为限塑/禁塑政策推行奠定基础。

可降解材料目前看主要是政策推动，原来也有一些大型商超用可降解材料袋，但是因为价格原因并没有全部推广，国家现在很重视可降解材料市场，国家十四五规划也有将可降解材料列为一项重大工作。在 PBAT 等价格稳定的情况下，消费者是可以接受的，如果 PBAT 价格处于高位，那客户接受度可能会降低。

#### **5、可降解材料，如 PLA 和 PBAT 最近的价格波动是由什么造成的？**

价格波动主要受原材料价格的影响，以及短期供求关系的影响。

#### **6、禁塑令下最佳解决方案是否是可降解材料？政府有没有对可降解材料质量有检测和把关。如何看到可降解材料和纸制品的竞争关系？**

禁塑令下基本有两种路线：一是可降解材料，二是回收循环利用。目前看两种路线肯定会多头并重。首先可降解材料目前是产能不足，国家无法大面积推广，而很多地方比如地膜等是很难循环回收利用的。

目前国家也出台了一些标准，如 GBT38082（生物降解塑料购物袋），《一次性可降解餐饮具通用技术要求》等。另外根据有关报道，目前在生物降解检测与要求方法方面，ISO 拥有国际标准检测方法 15 项、可堆肥塑料要求 1 项，这 16 项标准我国已等同转化 10 项，且未转化的国际标准主要是海水条件下的检测方法。可降解材料的相关标准的建立有望未来进一步规范市场，促进行业健康发展。

可降解材料和纸制品都可以作为传统一次性塑料的替代品，在某些场景可以共同使用，但纸质替代产品的实际使用体验较差，比如同时作为吸管替代品，纸质吸管在泡水后易变散裂开，纸质吸管也影响了正常的味觉体验。

纸品制造的过程也会有污染物排放，能耗也非常高。当下而言，在塑料污染治理和碳排放之间取得平衡，生物降解塑料不失

为较为理想的选择。纸品只有重复多次使用优势才会显现，而大部分消费者的习惯还是一次性使用为主。无独有偶，像无纺布袋等也是这个情况。

**7、可降解材料进入门槛似乎不高，如何看待未来可能面临的产能过剩？**

现在市场上投建可降解材料的企业非常多，貌似进入门槛不高，但是可降解材料的生产过程还是属于精细化工的领域，生产过程中的工艺参数控制尤其重要，公司成立以来，一直聚焦于PVC助剂的研发、生产、销售，在精细化工领域具有丰富的技术控制经验。未来如果可降解材料进入白热化的竞争阶段，产品质量将是企业决胜的关键因素，同时公司未来计划进一步拓展行业产业链，研发生产改性料、专用料，提高产品附加值，为客户提供定制化服务，实现差异化竞争。

**8、公司投资可降解材料产能的具体情况介绍？技术，工艺，原材料，成本等方面**

公司从2020年3月份公告拟投资建设年产6万吨PBAT项目。该项目从2020年9月份开工建设，目前已经进入设备安装阶段，预计于2021年第三季度竣工。

随着PBAT项目建成，公司也将进一步拓展可降解材料行业产业链，不断向改性料、专用料这方面转型，丰富产品类别、提高产品附加值。目前公司PBAT研发中心也在相关方面的研发工作，已有两项PBAT相关技术在申请国家专利。

PBAT产品主要原材料为对苯二甲酸(PTA)、己二酸(AA)、丁二醇(BDO)，原材料供应方面，对苯二甲酸跟己二酸国内产能较大，供应稳定，丁二醇供应相对紧俏，但短时间内不会出现供应不足的情况，且国内多家企业已有丁二醇投资/扩建计划。

**9、公司将如何应对未来在可降解材料当中的竞争，有什么竞争优势？**

公司介入可降解材料领域的时间较早，研究中心前期做了大

	<p>量的研究、实验，积累了较多的技术、工艺等相关经验，且公司可以借助自身在 PVC 产品改性方面积累的经验，致力于提升 PBAT 产品性能。</p> <p>公司现有主营业务与该项目同属塑料行业，公司发展可降解材料与原主业具有一定的协同性，可降解材料与公司现主营业务同属于精细化工生产，公司多年积累的生产管理经验也适用于 PBAT 的生产管理。</p> <p>公司客户群体为塑料行业企业，可降解材料下游企业与现有客户之间有部分重叠，且部分现有客户正在转型生产可降解材料制品，未来公司市场销售方面有保障。</p> <p>随着公司可降解材料项目建成并投产，未来公司将进一步拓展产业链，研究开发相关改性料、专用料，提高产品附加值，提升技术服务水平，增强产品竞争力。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与参加调研的机构进行了充分的交流与沟通，严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 7 月 15 日