

证券代码：301037

证券简称：保立佳

## 上海保立佳化工股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20210910

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	高盛（亚洲）有限责任公司 郑睿丰、卢佳玥
时间	2021年9月10日
地点	公司会议室、线上会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：衣志波 证券事务代表：周晓峰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>高盛（亚洲）有限责任公司郑睿丰、卢佳玥通过线上电话会议对公司进行调研。公司证券事务代表周晓峰首先对公司基本情况做了简短介绍：</p> <p>公司成立于2001年，主要从事水性丙烯酸乳液的研发、生产和销售，主要产品包括建筑、防水、纺织、包装乳液以及助剂等，广泛应用于建筑涂料、工业涂料等众多领域。立邦、三棵树、阿克苏、威士伯等世界五百强和国内外涂料龙头企业，是公司长期稳定的合作伙伴。公司目前已在上海、佛山、烟台、德阳建立了四大生产基地，拟在安徽明光建设第五大生产基地，形成覆盖全国的产能布局，助力公司全面</p>

对接客户需求。最近三年，公司产销量、产能利用率均稳步提升，公司市场份额行业领先，2019 年达到 11.11%，在建筑细分领域的市场份额接近 20%。在产销量和市场份额快速提升的条件下，公司近三年经营业绩增长强劲，营业收入、净利润、资产规模持续增长。

接下来的活动主要以调研人员提问，董事会秘书衣志波先生和证券事务代表周晓峰先生回答的方式展开。

### 一、 公司的产品受到哪些政策因素的影响

就政策导向而言，在涂料行业，国家的大政方针就是油改水，使用低 VOC 含量甚至无 VOC 含量的水性涂料淘汰高 VOC 含量的油漆、油墨等油性涂料。因为 VOC 是挥发性有机物，人如果在含有 VOC 物质的建筑物内工作和生活，会容易造成头疼、眼花等健康问题。而公司的主要产品水性丙烯酸乳液是一种水性环保型产品，是水性涂料的主要原材料，符合油改水的政策导向，同时丙烯酸乳液在成本上也较其他同类的原材料更具优势，所以未来国家油改水政策为水性丙烯酸乳液提供了广阔的市场空间。

从新兴的工业涂料看，工业涂料广泛用于车船、金属防护、木器防护等诸多领域，而当前工业涂料中水性涂料占比只有约四分之一，油改水的空间较大，未来对丙烯酸乳液的需求也将持续稳定的增长。

### 二、 目前公司与下游主要客户的合作情况如何？

水性丙烯酸乳液是水性涂料的主要原材料，在其原材

料成本中占比约 30%-40%，公司凭借自身产能优势和技术优势目前与立邦、三棵树等主要客户形成了良好的合作关系，公司是他们主要的原材料供应商。同时，今年以来，公司也加大了与东方雨虹在防水乳液领域的合作力度。未来伴随着这些下游客户的增长，公司能够与他们实现共赢共增。

### **三、 公司的产品的价格是如何制定，受哪些因素影响？**

公司的产品对待不同类别客户有不同的定价政策，对直销大客户公开招标类产品一般根据安迅思发布的大宗原材料价格信息，按特定公式确定产品价格，定期进行调价，非公开招标类产品通常参考市场价格双方协商确定；对中小直销客户一般采用成本加成法，参考市场价格双方协商确定；对经销商一般采用成本加成法，参考市场价格双方协商确定。水性丙烯酸乳液价格与上游丙烯酸丁酯、苯乙烯等大宗化工原料的价格联动性较大。

### **四、 近年来公司的营收增速不及下游客户的增速，主要原因是什么呢？**

主要是受到原材料价格的影响，原材料价格下降后，公司产品价格也会随着下降。但近三年公司的销量逐年增长，2019 年公司销量为 34.35 万吨，2020 年销量为 41.02 万吨，同比增长了 19.42%。

### **五、 丙烯酸乳液行业的竞争格局如何，主要竞争对手有**

**哪些？**

我们认为乳液行业有两个趋势：一是环保政策日趋严格：中小企业承受了较大的整改或关停压力。二是下游需求更加集约：下游客户对供应的稳定性和产品质量要求很高，所以越是大客户越愿意跟产能规模大、研发实力强的大型乳液企业合作；这样就在中小企业与大企业之间形成了产能和技术两道壁垒，行业加速整合，市场份额快速向大企业集中。

以公司、巴德富（集团）有限公司为代表的少数企业拥有核心生产工艺和丰富的生产经验，在产能规模、技术研发上具有明显优势，在我国丙烯酸乳液市场中拥有较高的市场份额。公司作为丙烯乳液行业第一股，未来也将充分利用资本市场，做大做强，进一步提升市场份额。

#### **六、 公司未来工业漆乳液领域有什么规划吗？**

目前工业漆领域水性化发展空间较大，未来公司将加大丙烯酸乳液在工业漆领域的推广，同时在工业漆乳液领域，公司也会做新产品的研发储备。

#### **七、 公司未来发展规划是什么？**

就产品布局而言，在公司具有优势地位的传统建筑领域：一方面将做到优者更优，通过大客户绑定等方式，进一步提升产销量和市场份额，扩大规模效应；另一方面传统领域中的高端产品目前占比较低，高端产品具备更强的技术壁垒，附加值也高，未来通过提升这部分的占比，将提升

	<p>整个公司的毛利率。</p> <p>在工业漆乳液和包装乳液等新兴领域，公司将加大这些高附加值产品的市场推广和加快新产品的研发储备，使以工业漆乳液为代表的新兴领域成为公司新的业绩增长点。</p> <p>就产能布局而言，在国内市场，为更好地服务下游客户，公司拟进行全国性产能布局，缩短产品的运输距离，降低运营成本，进一步提升市占率。在海外市场，丙烯酸乳液市场需求同样巨大，而目前占据主导地位的是陶氏化学和巴斯夫。在国内市场，相较于陶氏化学和巴斯夫，公司拥有较灵活的销售模式、高效的运营效率、广泛的产能布局和先天地域文化优势，同时以物美价廉的苯丙乳液占据国内市场主要份额。未来公司将利用国内竞争的经验 and 已积累的海外客户资源，在海外建设工厂，从中国的保立佳成长为世界的保立佳。</p>
日期	2021年9月10日