

证券代码：688350

证券简称：富淼科技

江苏富淼科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

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 checked="" 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	世纪证券马铭宏、世纪证券赵晓闯、中航证券常知常、中银证券孙翠华、明澄私募基金张宇博、悦易资产顾毅华、湖北高投熊诗昊、湖北高投胡焜熹、中千投资曾思源、协同仕富卞逸婷、宁聚投资沈振君、准锦投资陈滢玥、鼎森投资徐文俊、鼎森投资王乐翔、服务型制造研究院温泉、宸沣资产王凯旋、小马基金单兴洲、前海鸿富代国栋、前海鸿富张文涛
时间	2021年12月29日——2022年1月7日
地点	公司一楼投资者接待室、飞翔农庄会议室
公司接待人员姓名	董事长兼总裁熊益新、董事兼执行总裁魏星光、董事会秘书兼财务总监邢燕、证券事务代表孙海燕、证券事务代表盛启红
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提问与企业回复情况 1、问：贵公司怎么理解行业的市场空间和行业的增量，行业的竞争格局，贵公司在行业内的差距是什么？ 答：您好！我将按照产品从水溶性高分子及亲水性膜材料和设备两个方面回复您： (1) 在水溶性高分子领域：因我们没有找到权威的统计数据，我们根据行业协会的调查数据等推测，国内市场预计有300亿元-500亿元的规模，这个数据为推测数据。行业内包含爱森、索理思、凯米拉、纳尔科等外企，爱森是行业内产能最大的企业，是我们的竞争对手也是我们学习的榜样。目前我们的年营收为10亿元以上，占比不大。待我们首发募投项目投产后，公司产能也会相应增加。

(2) 在亲水性膜材料和设备领域：膜产业链有三个环节，即膜材料-膜元件-膜设备，根据行业调研机构 IHS 的报告，该产业链在国内市场有 2000 亿元-3000 亿元的规模，国内的相关企业有沃顿科技、三达膜等。目前我们的膜材料及设备占公司整体营收较小，在行业内也是新进入者。但我们对此非常有信心，目前国内高选择性纳滤膜等高精密度的膜产品主要依赖进口，公司这几年在此做了大量的投入，目前我们的中试产品性能测试数据已超过了进口产品，待我们首发募投资项目投产后，该产品将实现量产。

2、问：公司今年毛利率下降的原因是什么？

答：您好！公司产品毛利率受到原材料价格波动、产品结构等多重因素的影响，公司的主要原材料包括丙烯腈、氯丙烯、DAC 等，均为石油衍生品丙烯的下游产品，与原油价格具有较强关联性。今年原材料大幅上涨，我们下游部分产品加强了定价权的联动性，但公司与部分终端客户签订了为期半年或一年期的订单合同，价格传导具有一定的滞后性，对公司毛利率有一定的影响。

3、问：我对比了贵司和碧水源等公司，企业的净利润增长率是个位数，这个低增长率是行业的共性还是企业自身的经营情况导致的？基于化工涨价因素，三季度公司营收增幅较大，但净利润只增加了一个点，四季度是否可能出现负增长，公司是否考虑以积极的姿态弥补业绩大幅下滑的风险。

答：您好！我将从以下三个方面回复您：

- (1) 我们的经营模式与碧水源不一样，我们是生产制造型企业，我们主要做产品，而碧水源有工程；
- (2) 我们近几年营收净利润增长率不高主要受限于产能，公司产能从 2015 年至今未能增加。但随着我们首发募投资项目的投产，公司产能将有较大的提升；
- (3) 公司 2021 年虽然经历了原材料价格大幅上涨，但我们四季度业绩未出现负增长，具体的数据还在计算中，敬请关注我们的年报。

4、问：公司去年是高现金分红，但今年业绩出现下滑，是否考虑高送转等方式维系股价？

答：您好！我将从以下三个方面回复您：

- (1) 近年来，我们每年的现金分红都在 3000 万到 6000 万

之间，公司的现金流一直比较好，采用现金分红一直是我们回馈股东的方式；

- (2) 2021 年整体业绩没有出现下滑，2021 年度是否分红或分红的具体方式需经公司年度股东大会审议，请关注我们后期的公告；
- (3) 公司秉持长期经营策略，近些年公司在安全环保、信息化、技术研发、人才培养等方面进行了大量的投入，为未来发展奠定了良好的基础。公司追求的是长期价值的回报，而非短期财务数据。

5、问：请介绍下公司产品研发的情况，公司的水溶性高分子是追求产品多样性，还是走大宗路线呢？

答：您好！基于公司联合创始人在外企负责技术和运营的经验，设立富淼的初心是进口替代，让国内客户使用到更高性能更低价格的产品。我们的研发创新理念一直秉承“从终端发现问题，到源头寻找答案”。公司的研发机构分为创制研发部、工艺研发部及应用技术研发部。创制研发部结合客户需求进行产品设计，包括分子结构与产品性能等，并完成实验室开发。工艺研发部承接后续小试、中试及工业放大生产。应用技术部根据客户具体应用场景的特点，设计产品与使用技术的组合方案，确保公司产品效用最大化。我们公司最大的特色是对客户应用场景的熟悉和了解，针对不同应用领域的客户，招聘了相应专业的人员。比如说，我们造纸应用领域技术人员大都来自造纸厂，有些甚至曾担任过造纸厂的厂长，因此我们对造纸现场的生产过程参数分析的非常透彻，我们知道怎么去设计产品，更知道如何去用好我们的产品。这也是我们在面临激烈的国际化工巨头竞争的制浆造纸应用领域中依然保持优势地位的主要原因。科技是第一生产力，技术创新必须驱动业务发展。感谢上市，提高了公司在招聘高端研发人才的吸引力。首发募投项目——研发中心建成后，公司将充分运用新的研发中心，进一步提升公司研发能力与核心竞争力。

公司的水溶性高分子，通过规模制造与特种制造相结合的方式，产品有相对大众的，也有小众的，产品丰富。

6、问：公司整体还是非常扎实的，公司在市场开拓方面右面什么安排，如组织架构方面的安排或者其他？

答：您好！近几年我们在业务拓展中打造了事业部架构，根据不同的应用领域组建了 7 大事业部，事业部成员不仅要懂销售，还必须懂技术，人员组成有：行业内的博士、硕士、技术老总或者应用经验丰富的技术人员。事业部除了负责产

	<p>品销售外，还通过感知客户需求，引导公司产品研发创新。公司业务发展方向是走向国际化，将以事业部为中心来实施，通过一带一路政策，我们已经在制浆造纸领域直接服务越南、马来西亚、老挝的客户，未来其他领域的业务也要走到海外市场去。</p> <p>同时，我们拥抱新经济，公司数字化落实在实际行动上，公司从2017年开始尝试做电商，我们是行业内第一家，去年我们在阿里巴巴平台上的电商业务比较顺利。未来我们将通过线上线下相结合的方式，进行数字化赋能，提高业务运营效率。</p> <p>7、问：矿业尾矿水处理业务的推广情况，营收占比多少？未来预期占比达多少？</p> <p>答：公司矿加业务主要专注于矿物加工过程及尾矿水处理的固液分离。目前，团队成员皆本科以上学历，包括博士2名、硕士1名，在国内各类矿物加工与尾矿水处理领域拥有丰富的实战经验。依托公司的应用技术平台，可为客户提供前期现场勘查、实验室选型试验、工业调试、包效果运营等一揽子服务，专业提供凝聚剂、絮凝剂、助滤剂系列产品+解决方案+技术服务。据了解，公司产品在有色金属的选矿领域与国际一线品牌形成竞争，公司专业的技术服务团队为客户提供高质量的解决方案，因自然资源不可再生，公司致力于帮助提高有色金属矿提取效率，降低选矿过程中资源的流失，减少环境污染。目前，经过多年沉淀，富淼矿加在煤矿、金矿、铁锌矿等应用领域积累了丰富的客户资源，已服务贵州盘江、淮北矿业、中国黄金集团、包头鑫达黄金矿业、苏尼特金曦黄金矿业、湖南株冶有色湿冶厂、铜川泽耀洗砂厂等知名企业，在行业内树立起品牌优势。</p> <p>8、问：公司产品在盐湖提锂上是否有所突破？</p> <p>答：公司在盐湖提锂上有所研究，研究如何将水处理膜应用于该领域。现有膜产品满足盐湖提锂功能要求，但截止到目前为止暂未形成较为成熟的案例。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年1月13日

