

证券代码：301100

证券简称：风光股份

营口风光新材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-016

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <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	国泰君安证券股份有限公司：王春明、李旋坤、姚如妍、宋殿明、赵鹏
时间	2022年3月9日
地点	风光股份会议室
上市公司接待	董事长、总经理：王磊 董事会秘书、副总经理：李大双 董事、副总经理：王志 财务总监：刘淼 证券事务代表：刘学霖
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问题 1：公司产品的的主要应用领域以及国内整体用量？</p> <p>答：产品主要应用于石化炼化一体化、改性塑料、可降解塑料、回收再生料。国内上下游全产业链对集成助剂的总需求预计在 30-40 万吨。</p> <p>问题 2：公司产品在市场上的定位？</p> <p>答：本公司产品在国内上游石化领域占据 20%-30%的市场份额，下游客户的销量约为本公司全部销量的 20%左右。当前市场的生产企业分为三个梯队：第一梯队是从关键原料环节实现自主生产，能打通产品生产的上下游全部关键技术链条；第二梯队是买中间体原材料，从产品的后半程开始合成；第三梯队是买单剂成品，然后复配成集成助剂。本公司目前处在第一梯队的领先地位。</p> <p>问题 3：公司与石化企业的合作历程？</p> <p>答：公司对新建成的石化客户的开发速度很快，基本不到一年就能建立起紧密的合作关系，因为我们的产品种类多、销售区域广、产品供应集中稳定、公司也是行业产品标准化的制定者，再加上我公司为陶氏工艺包抗氧剂类产品的推荐供应商，所以当新建项目试生产的时候，我们就能根据对方原材料的差异性研制符合特定情况的集成助剂，之后根据客户的需求，开发新的牌号产品进行推广。</p> <p>问题 4：公司的未来发展规划以及产业布局？</p> <p>答：现在国内石化行业以国产抗氧剂为主，公司将加大直销力度，积极推广集成助剂，通过积累的配方优势，提高客户黏性。公司目前是满负荷生产，产品供不应求。为了突破生产瓶颈，公司才在榆林建设了募投项目。这个项目中的催化剂产品，公司为其做了 5 年的准备，从小试到中试，再到小批次生产、送检、实际生产验证，为投产后就能销售使用打下了良好的基础；乙苯脱氢催化剂现在已经开始少量生产，抚顺石化现在已经开始使用。公司以后将不断扩展本行业产业链上下游，丰富添加剂及催化剂种类，致力成为“助剂+催化剂”全产业链高分子聚合物添加剂供应商。</p>

	<p>问题 5：集成助剂的门槛有哪些？</p> <p>答：1.配方的研发能力：集成助剂的配方研发除了对于研发人员行业经验的要求外，同时需要大量历史数据作为研发支撑。我公司自 2006 年开始推出集成助剂，积累了不同工艺、不同牌号的大量研发、测试数据，为集成助剂配方研发奠定了基础，具有明显的先入优势。</p> <p>2.售后技术支持的快速响应能力：大型炼化一体化装置、煤化工装置在实际生产的过程中并不能完全保证其原材料的稳定性，一旦出现原材料不稳定导致生产不合格，公司技术支持人员必须 24 小时内到达客户现场，协助客户调整生产工艺参数，若调整工艺参数仍无法生产合格产品，原则上客户会要求公司在最短时间内调整集成助剂配方以满足客户原材料波动需求。</p> <p>问题 6：请谈一下榆林募投项目的情况？</p> <p>答：榆林项目预计年底前投产，具体时间也有可能提前，前期任务主要是不断扩展国际、国内市场占有率。按已生产、在建及规划的项目来看，未来国内 2/3 的煤化工企业将集聚在榆林周边，当地的能源价格低、贴近下游市场，较低的运营成本将令我们的产品更具竞争力。</p> <p>问题 7：请谈一谈公司后期的研发规划？</p> <p>答：后期将利用北京的人才优势打造研发中心，该中心的作用是进行一些前端性的研发，同时加大力度引进高技术人才，公司目前的持股结构为以后对核心研发人员进行股权激励留出了充足的空间。</p> <p>问题 8：怎么看中国抗氧化剂行业未来竞争格局的变化？</p> <p>答：目前国内集成助剂的用量估算 30-40 万吨，聚烯烃在 22 年到 26 年之间的产能将持续增长，集成助剂的供应未来几年还是偏紧的，行业市场前景持续看好。</p> <p>问题 9：怎么评价各家竞争对手的产品？</p> <p>答：利安隆核心产品是光稳剂、抗紫外剂，其客户主要集中在出口；三丰化工产品与我们相似度最高，但其客户群主要集中在出口及下游改性塑料；北京极易目前主要还是以抗氧化剂的原料烷基酚为主，抗氧化剂销量较少。</p>
附件清单	无
日期	2022.3.9