

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：20220429

投资者关系活动类别	<input 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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	海通证券 朱军军、胡歆；长江养老保险 李泽；德邦基金 金焯；北京天下溪投资 张宇
时间	2022年4月29日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：衣志波 财务总监：乔翠芳 证券事务代表：周晓峰
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司经营情况介绍 公司主要从事水性丙烯酸乳液的研发、生产和销售业务。水性丙烯酸乳液系以丙烯酸酯单体为主的乙烯基单体经乳液聚合化学反应而形成，是一种无毒、无污染、具有优异的物理和化学性能的环保型工业产品。公司产品包括建筑乳液、防水乳液、纺织乳液和包装乳液等各种功能性丙烯酸乳液及助剂，上述产品作为涂料原料、涂层原料等广泛应用于建筑涂料、防水材料、纺织工艺、包装材料、木器涂料和金属涂料等领域。

公司 2021 年实现营业收入 297,483.87 万元，同比增长 47.11%；归属于上市公司股东净利润 5,045.14 万元，同比下降 43.82%。公司 2022 年第一季度实现营业收入 74,950.86 万元，同比增长 45.15%；归属于上市公司股东净利润 696.73 万元，同比增长 114.27%。

二、 投资者提问及回答

1、公司 2022 年第一季度毛利率同比有所下降，主要原因是什么？

2022 年第一季度公司毛利率下降较多主要原因为公司主要原材料价格受国际原油价格的影响，同比提升幅度较大，由于公司与大客户的定价机制参照上个月的原材料平均价格采取公式定价的原因，存在价格传导滞后一个月的情况。

2、公司的定价机制？

公司的产品根据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。

3、公司对原材料成本如何控制？

① 扩大采购方式 使用套期保值工具降低原材料上涨带来的风险

公司目前适时通过合约货、现货、期货相结合的方式丰富公司原材料采购渠道，防止原材料采购方式单一化，从而能灵活应对原材料价格的波动，降低公司采购风险。

② 主动进行合适的原材料和产品的储备

公司将在原材料价格合适时主动进行部分原材料和产成品的储备，从而减少短期内原材料价格上涨带来的影响。

4、疫情对公司一季度和后续的生产经营有什么影响？

目前疫情对公司一季度生产、销售方面影响较小，4月受上海疫情的影响，通过全国其他地区工厂的合理调配，基本能满足上海及周边地区的正常供应。目前，公司生产经营情况正常。随着上海疫情的缓解，公司上海工厂也在积极复工复产，基本可以恢复到疫情前正常生产水平。

5、公司对2022年下游需求的判断？

结合新建房屋市场和旧房改造市场需求情况，预期2022年建筑涂料行业整体需求量仍然是增长趋势。同时伴随着下游涂料行业相关龙头企业持续推进全国业务布局，预期相关企业的市场占有率将稳步提升。随着涂料行业集中度的提升，作为水性涂料主要原材料的水性丙烯酸乳液的行业整合速度也将加快。由于下游客户对于产品的批次稳定性、产品

的及时交付性、产品的特殊功能性等提出了更高的要求，部分中小企业无法满足上述要求而逐渐被淘汰，从而强化了行业龙头企业的头部效应。

此外水性丙烯酸乳液行业对于高质量发展的需求倒逼业内企业加大对净味、无甲醛、植本、生物基等高端新产品的研发，以便更好地满足涂料行业终端用户日益增长的对绿色、健康、美好生活的向往需求。

另一方面，目前工业涂料领域水性化程度较建筑领域依然较低，在国家环保政策趋严、“油改水”等环保政策不断推进的背景下，工业领域水性涂料替代油性涂料将成为行业未来趋势。因此，水性丙烯酸乳液作为水性涂料的主要原材料，市场需求将会持续增加。基于水性丙烯酸乳液技术工艺的发展，其下游应用场景近年来由传统的涂料领域也逐步延伸至印刷、商超物流、洗涤、化妆、电子行业等新兴、高端领域，将进一步推动水性丙烯酸乳液下游应用市场规模的不断增长。

6、公司未来的产能规划及战略方向

在下游主要客户持续推进全国业务布局的同时，公司持续关注行业发展变化，综合区域原材料供应情况、涂料市场情况以及现有乳液企业情况等多因素，持续推进在全国范围的新基地选址工作，并在 2022 年 1 月同河南濮阳工业园区管理委员会签署投资协议。

	<p>未来一段时间，濮阳基地将同烟台工厂等生产基地一同强化对于华北、东北和华中部分地区的服务。与此同时，公司还在继续推进关键区域核心工厂布局，公司计划通过3年时间完成各区域骨干工厂建设，全国业务布局雏形基本形成。随着公司安徽明光、河南濮阳等生产基地未来相继建成投产，公司快速响应客户的能力将进一步提升，更能减少公司的运输费用，降低公司的成本。区域市场特殊产品的开发也将上新台阶，公司的市场占有率将稳步提升。</p> <p>在产品研发方面，公司持续强化公司研发团队，针对下游客户需求，投入研发力量开发生物基、五合一净味等高端产品。在原有建筑乳液、防水乳液研发团队外，公司积极构建工业漆乳液、功能胶乳液等新业务团队研发。</p> <p>7、公司如何看待上游原材料厂商进入乳液行业。</p> <p>我们认为上游原材料厂商涉足丙烯酸乳液行业，进行良性竞争，是有利于行业发展和整合，也会给公司带来促进和动力。</p> <p>公司是一家专注于水性丙烯酸乳液的研发、生产和销售二十余年的企业，有深厚的研发与创新底蕴，有合理的产能布局，公司对客户的研发服务、售后服务、应用服务等都具有一定的优势。</p>
日期	2022年4月29日
未公开重大信	本次调研活动期间，公司不存在透露任何未公开重大信息的

息泄密的处理 过程及责任追 究情况	情形。
-------------------------	-----