

证券代码：300596

证券简称：利安隆

## 天津利安隆新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220427

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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 type="checkbox"/>一对一沟通 <input checked="" type="checkbox"/>其他（电话会议）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>开源证券 光大证券 嘉实基金 城旻投资 天弘基金 广发基金 高盛 中金资管 赛胤资产 睿郡资产 人保养老 盘京投资 景林资产 富国基金 银华基金 中银基金 招商基金 长安基金 浦银安盛 安信基金 中庚基金 兴业基金 鹏华基金 华宝基金 同泰基金 泰信基金 中信资本 招商银行</p> <p>金益腾、徐正凤 赵乃迪、周家诺、蔡嘉豪 谭丽、张金涛、陈景诚、付赫 冯健 刘智超、安迪 吴加栓 郑睿丰、宋畅 忻郁松 刘鹏 刘力 刘树德 陈静 蒋文超 沈衡 施航 刘高晓 潘明曦 徐小勇、肖榆麒 戴晨阳 陈琛 季国峰 廖欢欢 罗政 卢毅、杨奇 李莘泰 刘雨馨 杨大志 赵宗原</p>

平安资产	贝永飞
长江养老	马睿
长城财富资产	王政眸
英大证券自营	孙超
英大保险资管	徐文浩
兴业银行	庄伟彬
太平资产	沈晨、王仁双
首钢基金	刘伟
山东铁路发展基金有限公司	王修波、王翔、李国政、王震宇、姜玉红
华西证券	沈兆君
华泰资产	胡兰、杨林夕
华泰证券资管	骆昊游
海通证券	张翠翠
东方证券	顾雪莺
东北证券	钱伟伦
德邦证券	沈颖洁
光大信托	杨卓
光大机构业务部	喻叶
大家资产	张翔
爱心人寿	曹海军
长江证券	鄂琪
平安银行	张旭
华能贵诚	郭宝运
华宝投资有限公司	董书成
海河产业基金	路士忠
国信证券自营	闵晓平
国金证券	沈勇、王明辉
国海富兰克林	张琼钢
毅达资本	孙吉川
泽泉投资	田野
远策投资	薛登
禧弘投资	杨莹
万象华成投资	刘子立
中新融创	戴天荣
中泰和盛	柳希志
浙江黑岩投资管理有限公司	张恩
宏道投资	李蒙
红土创新	鄢祝兵
拾贝投资	张剑、王祥宇
盛宇股权投资基金	邬胜波
深圳市观序投资管理有限公司	潘诗龙
韶夏资本	刘旭
上海趣时	施桐
上海厚葳投资	刁恒之

	前海登程 米度资本 康曼德资本 湖南华菱 弘毅远方 杭州萧山泽泉投资 瀚川投资 广东云杉常青基金 广东天创 中水汇金资产管理有限公司 大朴资产 创金合信 冲积资产 碧云资本	张东 赵隽 万宣宣 胡宜斌 张晓峰 范舰阳 胡金戈 李福磊 陈山林 王谨 付赫 李晗 焉娇 周伊莎
时间	2022年4月27日	
地点	电话会议	
上市公司接待人员	董事长 李海平、财务总监兼董事会秘书 谢金桃	
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 作为国内抗老化剂的龙头企业,为什么选择康泰作为并购标的?</b></p> <p><b>答:</b> 公司在基本完成高分子材料抗老化业务布局的基础上,开始考虑围绕打造精细化工平台型公司这个进阶目标,去寻找抗老化主业上下游相关的产业,同时公司也关注到中国政府提出的经济发展趋势,遵循国内大循环、国际国内双循环这种总体协调发展的总基调。最终通过各种调研和分析选定了润滑油添加剂产业作为公司业务的延伸。该业务市场空间大于高分子材料抗老化业务,国内市场供给端为外资主导,内资企业市占率非常低,这可以充分发挥利安隆人才、技术创新平台和全球营销网络的优势。2019年公司做出战略决策,无论是并购还是公司自建产能,都会坚定的进入这个赛道。并购方面,公司对于国内可能合作的同行业进行了多方的了解和沟通;自建方面,公司开始尝试自己从零开始做研发、建产能。最终并购这条路先行展现出成果,康泰的原始股东对于企业发展的理念和目标定位与利安隆的想法比较接近,并且已经有20余年的行业积累,有成熟的技术创新和运营团队,双方很快达成一致。从2020年12月双方决定合作之后,基于共同的目标已经开始实质性整合,我相信在很快的将来,经过双方的联合,康泰会成为中国润滑油添加剂行业最重要的一支力量出现在大家的视野中。</p> <p><b>2. 请详细介绍一下润滑油添加剂行业的背景。</b></p>	

**答:**从供给侧来讲, 润滑油添加剂是比较成熟的行业, 已经发展了近百年, 迄今为止全球集中度很高, 国际竞争格局主要还是以四大国际企业路博润、润英联、雪佛龙奥伦耐、雅富顿为主, 国际上也有像巴斯夫等特色单剂的配套生产商。国内的竞争格局主要是来源于 90 年代国内引进了润英联和锦州石化设立合资公司、路博润和兰州石化设立合资公司, 通过这种合资培养了一大批国内的技术人员, 有些技术人员相继出来创业创立了国内四小锦州天合、锦州康泰、新乡瑞丰和无锡南方。目前锦州康泰、新乡瑞丰和无锡南方都在为中国的润滑油添加剂产业的技术进步进行努力。无论今后满足中石化、中石油的供应, 还是满足国际四大公司在中国生产基地复配剂的原材料需求, 亦或是做成复合剂满足下游如汽车、高铁、风电、机器人等行业, 都需要润滑油添加剂的技术创新和产能建设。所以公司评估认为, 进入这个行业恰逢其时。

从国际需求来看, 国际市场到 2023 年有 540 万吨需求量, 2%-3% 的复合增长率是可持续的。预估随着南亚地区等新兴的后发展国家交通工具的持续增量, 今后国际市场复合增长率将稳中有升。

从国内需求来看, 存量市场到 2023 年将有 200 多亿人民币。对于增量市场, 虽然新能源汽车今后会对这个行业略有影响, 但新能源汽车的渗透率目前只有 10% 左右。公司预测, 未来随着电动车的快速发展, 在渗透率不断提高的情况下, 到 2030 年对润滑油添加剂行业总体影响仅有 5%-6%。而且随着今后汽车、高铁、风电、机器人等各方面机械设备工业用油的增加, 公司判断未来电动汽车仅仅影响润滑油添加剂行业的增速快慢, 行业在 200 多亿存量的基础上, 仍然保持一定的增速。

### **3. 润滑油添加剂行业政策方向如何?**

**答:**国家十四五发展纲要、智能制造发展纲要、石化产业结构转型升级发展纲要等政策均对行业有正向影响, 其中与公司直接相关的是锦州康泰被列为辽宁省重点产业发展集成的目录。国家鼓励创新是行业重要政策, 润滑油添加剂行业的创新对于中国来说任重道远。创新点之一是创标准, 天津大学校长为首的润滑油标准创新联盟正在制定标准, 锦州康泰是参与制定标准的单位之一。创新点之二是现在国内企业本质上的创新能力和创新成果与国际四大相比有一定的差距, 公司要直面这些差距。未来, 公司将申报一些重大的技术创新的项目以获得政府对重大创新的政策支持。创新点之三是供应链自主可控, 我国各级政府高度重视供应链自主可控, 以攻坚中国卡脖子的领域, 公司恰逢供应链自主可控的机遇中, 力争抓住此机遇, 实现公司打造精细化工平台的发展蓝图。

### **4. 请对康泰公司历史发展及未来规划情况简要介绍。**

**答:**公司和康泰能够很快达成一致的原因就是康泰的两位创始人共同创业 30 余年, 二人齐心协力, 核心技术团队和核心运营团

队平均有 10-20 年在康泰工作的经历，且不断吸引国内人才加入，优质的企业文化促进了企业稳定，创始人团结，能够解决创始人利益和团队利益的分配机制，锦州康泰本质上是一家很优秀并且具有情怀的企业。

从企业自身壁垒和领先优势方面分析，锦州康泰、新乡瑞丰和无锡南方在 2019 年之前实力相当。目前新乡瑞丰取得了一些先发优势，2020 年独立上市并且抓住了产能建设和这几年供给紧张的市场机遇。锦州康泰一期建设抓住了行业机遇，但二期建设受制于民营企业融资困难，未能如期落地，市场占有率和新乡瑞丰拉开一些差距。自从利安隆 2021 年进驻康泰以后，双方股东快速推动二期产能的建设，预计今年第三季度会如期进入中交阶段。2023 年二期 5 万吨产能建成投入运营后，加上利安隆珠海基地 2 万吨高效液体抗氧剂的投产，公司润滑油添加剂所有产品类别的配套将达到国内最齐全。康泰的技术创新能力和国际四大比还有不小差距，但并购重组以后，公司将快速的提升创新硬件设施和人才配置。公司目前正在做液压油以及发动机油的 API 认证，在未来的 1-2 年，公司将在包括机器人、高铁、风电等重要且有发展潜力的行业做国际国内的认证。

#### **5. 如何看待跟同行业的竞争，康泰后续会如何打造竞争格局？**

**答：**第一点，润滑油添加剂国内第一梯队企业仅三家，每家企业都有同等的机会。中国打造供应链自主可控会给三家公司带来几十年不遇的战略机遇。公司愿意与瑞丰、无锡南方等同行多展开研讨会，公司作为中国民营企业，如何在这个时候担当起国家产业链建设的大任，我认为大家都有责任。

第二点，存量市场来看，康泰、无锡南方、瑞丰合计 20 亿，与国内 200 多亿的市场相比市占率有限，所以无论是存量市场还是增量市场大家都有足够的空间去拓展。虽然在行业上有竞争，但公司一直不怕竞争，有竞争才有成长，企业没有竞争就没有进步。公司认为市场足够大并且公司愿意接受挑战 and 竞争，也愿意在竞争中快速成长。

第三点，公司的润滑油添加剂业务现在与国际四大在科研开发能力和既有技术成果方面存在差距，公司只有认识到这种差距，才有可能加快努力弥补差距。当前中国市场给出公司重大战略发展机会，恰逢此时公司要本着为客户创造价值的宗旨尽快行动。

第四点，利安隆善于聚焦，本质上润滑油添加剂和公司第一生命曲线高分子抗老化方向除了下游应用有一点区别以外，技术创新、人才体系甚至客户都是基本重叠的，这些已成熟的基础条件，可以加速拓展市场份额。公司围绕着精细化工，利用好利安隆的人才团队，创新平台和营销网络，向润滑油添加剂方面切入，我个人觉得有信心。2028 年是利安隆 2.0 战略的收官之年，公司的目标

是下决心打造成为国内同行业润滑油添加剂的头部企业，公司一直在围绕这个目标做各种研究方案和部署。

**6. 高分子材料抗老化产业一直在更新换代，竞争对手也在布局，利安隆规划情况是怎样的？**

**答：**抗老化产业方面，2028 年公司要实现超过 100 亿的销售额，向高分子材料抗老化细分市场的全球龙头发起冲击。抗老化业务主要在抗氧化剂、紫外线吸收剂和 HALS 光稳定剂这三项产品进行布局，现在国内只有利安隆将这三类产品配套齐全。全球来说，目前只有利安隆和巴斯夫产品系列配套齐全，竞争力突出。高分子材料的抗老化助剂门类繁多，所以公司只有把产品配套齐全，才能形成全方位客户支持方案。未来康泰也是这个发展理念，把所有润滑油添加剂全部配套起来支撑今后发展。

利安隆一直产能受限，公司已在珠海建成了一期工程，珠海装置分批投产顺利，从前期装置投产的过程中，公司也越发笃定珠海装置建设是正确的决策。大家可能担心这么大的产能扩产以及产能怎么释放的问题，在这里我不再赘述，因为高分子材料现在发展很快，未来在南亚地区也会出现市场的增长点。公司产能不单在国内竞争，而是在全球竞争。公司正在进行全球主要的高分子材料的大客户的认证，在欧洲、美国、日本、韩国、俄罗斯和中东等，都在进行客户认证，公司已做了充分的产能释放的市场准备。

**7. 利安隆高管团队从人才方面怎么分配给众多子公司？如何平衡研发体系的搭建以及后期资源的投入？**

**答：**公司沿着“吃好锅里的饭，打好仓里面的粮，种好田里面的稻”这个方式布局了三个业务曲线。加上康泰公司共有 7 个生产基地，有 3 条业务线，并且是全球经营，这个局面确实是很复杂。在这种情况下，公司管理总部现在已经成型，业务线将由三个事业部去单独运营，公司设立了抗老化事业部，润滑油添加剂事业部和生命科学事业部。在这种架构下，人资、财务、信息、采购、审计等部门公司采取总部直管的方式垂直管理子公司，总部培育强大的能力来支撑各个分部。公司大胆的启用 2.0 高管，生产基地全部移交给了 2.0 高管团队进行管理。1.0 团队中的孙春光是复合型的技术人才，未来将由春光总主管生命科学事业部，因为生命科学事业部很多技术都是原创的，对于技术的深度理解能力很重要。公司是在 2019 年的 4 月 28 号获得的衡水凯亚并购重组批准，2022 年 4 月 28 日是整三周年，凯亚对赌 1.8 亿的利润，实际完成 4.7 亿，这是一个成功的案例。凯亚原控股股东韩伯睿在一年之前已经把位置让给了年轻的 2.0 团队，目前韩总到公司总部主持利安隆抗老化事业部的运营工作。研发体系方面，公司计划按三个事业部分别建设研发体系，公司在天大及其他院校利用总部优势招募博士、硕士，派遣到锦州去增强康泰的研发体系，现在锦州增加了十几个硕士和

博士生。公司的抗老化事业部沿用以往已成熟的研发团队体系，已经新建生命科学的研发体系。今后三块的研发创新体系将由三个事业部分别进行建设和运营。

#### **8. U-pack 何时能大规模快速增长？**

**答：**U-pack 如果是通过单剂产品的简单复配应该还是比较浅层次的，真正解决材料抗老化的深层次客户需求是比较难的，需要时间积累。大型企业比如聚烯烃行业的 U-pack 本质上也可以叫预混料，例如给中石化、中石油做聚烯烃配套，我自己不认为这是实质意义的 U-pack。公司现在正在做的是通过几年时间建设核心的人才体系，创造了一些下游橡胶行业、聚氨酯行业特色的 U-pack 配方，例如中国橡胶的环保化配方，从民企到外资到国企，基本上都是公司创新的 U-pack 系列产品。在聚醚的下游聚氨酯体系上，一直困扰中国市场的胸围棉，公司在 U-pack 方面也有所突破。今年三季度利安隆凯亚一些特色产品释放以后，一批 U-pack 创新产品会陆续推出市场，应用于光伏行业、电池行业、再生料行业以及混塑料行业。虽然这些单个领域对 U-pack 需求的规模不是很大，但是公司已经具备了通过自身研发团队解决客户配方需求的能力，相信公司将厚积薄发，实现创新驱动增长。

#### **9. 怎么看待高分子材料抗老化业务的销售部门在整个公司的定位？**

**答：**公司提倡的方式是团队作战，分层次把销售团队配置好，与技术团队要密切结合，公司销售团队反对搞销售提成制，这种方式不适合公司所在的行业，也不适合公司的企业文化。今后公司也会用这种模式与康泰整合，公司要打造强大的应用技术团队，以对客户需求的快速反应与技术服务来促进销售、开发客户。目前在国内有六七十位销售人员，都是 80、90 后，90 后的比例逐渐超过 80 后，他们构成公司非常年轻有活力有前途的创业型销售团队。

公司的国际团队相对资深，基本都有本土的外国营销专家构成，有着丰富的行业经验。公司在欧洲、美国、日本、韩国、新加坡、印度、俄罗斯、中东、墨西哥、哥伦比亚聘请了当地非常有行业经验和行业理解力的人员，国际销售团队有超过 30 位外籍职工对海外客户进行本土化服务。这种配置在成本方面有些负担，但公司在下一盘人才超配的棋，为润滑油添加剂今后的国际化做人才储备。另外，公司要为今后可能的国际产能建设和研发体系建设涵养国际化人才，所以公司在国际上配置了比较具有综合经验的人才。公司关注到销售是龙头，但是公司也会关注到前台中台后台的联动，没有前台中台后台密切的联动机制，即使一个阶段销售收入冲高，长期来看很难持续。所以公司现在打造的是可持续的、有层次的、有年龄差的境内、境外团队。

#### **10. 利安隆国内团队是采取固定工资的形式，相对同行业其他**

### 公司采用提成的方式，怎样去保证团队积极性？

**答：**销售提成的方式不适合利安隆的商业模式，对于利安隆客户服务体系会构成一定的伤害。目前公司销售人员的调动和客户的调整是很方便的，从结果来看，公司这种模式可以保证团队的积极性和战斗力。但在这种模式的基础上，公司也正在推进绩效的持续迭代，引进了阿米巴的系统来进行团队的绩效更新。公司也会设置不同的激励方式来激励团队，能够在不伤害公司整体销售模式的情况下，让销售人员能够拿到更多的激励，将公司的任务目标完成是公司运营的重点。

### 11. 润滑油添加剂行业之所以被海外企业垄断，国内技术差距比较大的点及需要突破的方向？

**答：**我们认为大概是三个关键点：第一个点是能否生产出一流的单剂产品。中国行业从业者还缺少一些深度配方设计的经验，以这种经验来反推单剂的质量并持续改善是非常重要的；第二个点就是配方设计能力，这个问题是整个产业链核心能力，因为随着环保化，尾气排放标准持续在变化，所以单剂如何配置，复合剂配方如何设计，都源于配方设计能力；第三个点就是市场准入，由于原来汽车发动机和柴油车发动机的控制点是在于标准，想进入汽车发动机主机厂的认证壁垒比较高，API 认证有难度，OEM 认证是更大的挑战。公司基于解决这三个关键点问题引进不同的人才，康泰二期建设引进了国际上的一流人才作为顾问，来帮助公司策划构建装备、工艺，力求通过二期工程能够把公司的单剂的生产水平提升一个台阶。公司的配方设计能力已有所积累，未来会聘请国际的一线专家加入康泰参与配方设计。

### 12. 在客户拓展方面，未来对康泰单剂和复合剂的发展定位是怎样的？

**答：**康泰历史上既有单剂又有复合剂，从现在到未来的几年仍是单剂和复合剂双向发展。

第一，润滑油产业足够大，市场足够大，康泰的态度是敞开胸怀和下游客户、同行业都展开尽可能多的合作，包括技术研发、市场认证和产能配置，基于优化社会资源配置的角度来考虑全面合作。

第二，长期来看复合剂，康泰不光要做 API 认证，还要评估 API 认证以后，公司是否有能力提供给客户真正的价值，这才是康泰真正的使命。虽然在有些应用行业看起来康泰没有拿到 API 认证，但是完成了客户的 OEM 认证，在有和客户深度互动的合作基础上再拿 API、D1 等认证，拓展市场时候将变得相对容易。公司有两个产品正在申请美国的 API 认证。中国的 D1 认证体系现在还在推进中，公司也是认证的专家组成员单位，公司也希望今后中国的标

	<p>准更有刚性，这样会有利于中国企业进入市场，降低成本，实现供应链自主可控的总体目标。</p> <p><b>13. 抗老化主业在海外和国内战略上有什么差异？</b></p> <p><b>答：</b>首先从定位来说，公司的定位是要做全球服务，国际国内是同步推进不会有差别。公司抗老化业务以前是以国际客户为主，2008 年以后公司开始转型成国际国内同时推进，现在发展到国内 60%，国际 40%的比例。公司有明显的营销优势，产能扩张快，服务快速，运营成本基本上与国际供应商的成本处于同等的水平。</p> <p>国内的同行业打造全球供应链体系，需要至少五年，公司为了打造这样的全球供应链体系，花费了巨大的精力与成本，公司将再相当长一段时间内保持优势。在国内市场，公司在下游行业发展比较顺利，当前集中精力解决好上游客户问题。从政府努力打造公平的竞争环境来分析，公司参与上游客户合作的机会日渐增多，公司领先的应用技术能力也可以快速帮助上游客户创新新的材料品种，通过自身的技术能力切入新产品配方，获得更多的客户进入通道。</p> <p><b>14. 生命科学业务的规划及布局情况？</b></p> <p><b>答：</b>利安隆依靠高分子材料抗老化产业和润滑油添加剂产业这两个日不落的行业，努力打造一个稳固的运营基础盘，来支撑公司打开第三条成长通道——生命科学。公司沿着这样的思路，每年投入几千万乃至几个亿，深度投入生命科学早期项目产业化中，现在正在向合成生物学领域进行资源配置。公司在合成生物学领域具有得天独厚的条件，1.0 创业团队是天津大学教师背景，天津大学是目前全球领先的合成生物学创新单位。公司将依托天津大学的基础创新平台，快速的嵌入到合成生物学领域，后续该领域新项目将及时公告进展情况。</p>
附件清单	
日期	2022 年 5 月 5 日