

山东鲁阳节能材料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2022-004

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）
活动参与人员	1、参与单位：光大证券、嘉实基金、进门财经、沅京资本、圆信永丰、东海基金、龙远投资、犁得尔资产、光大证券研究所、上海宽远、红筹投资、万家基金、施罗德投资、相聚资本、睿扬投资、中加基金、招商银行-理财子、高毅资产、中邮创业、泰康资产、光大保德信、鹏扬基金、广发基金、东方证券自营、兆天投资、华安基金、建信养老金、华安基金、大成基金、汇丰晋信、进门财经、光大资产托管部、鑫巢资本、国联安、建信养老金、沅京资本、平安养老 2、上市公司接待人员：总裁、证券事务代表
时间	2022年7月1日 14:00-15:00
地点	公司会议室
形式	电话会议
交流内容及具体问答记录	<p>1、公司上半年经营情况</p> <p>公司上半年经营主要面临两大挑战，一是原材料、能源价格上涨的压力，二是三、四月份疫情影响对发货工作造成了较大困难，以及油价上涨运费增加等压力，到五月份生产经营基本恢复正常，公司生产经营状况基本符合预期。上半年公司积极应对市场、环境变化，开展了内部打造产品链、提升产品核心竞争力，外部优化产业链、打造生态圈等工作，保温类产品满产满销，石化、冶金等大项目销售仍然保持了增长态势，公司整体经营形势保持了上升势头。</p> <p>2、同行业产能回归对市场的影响，是否会出现价格战的情况？</p> <p>去年山东部分地区同行业厂家因为能耗双控原因产能关停，据公司了解的情况，部分产能在向山西、内蒙古等地转移。目前国内大部分同行业厂家主要在保温市场竞争，保温市场价格透明，近年来一直处于竞争激烈的状态。公司在保温市场销售策略以满产满销、提升市场占有率为主要目标，利用在质量、成本、产能等方面的竞争优势，通过交货数量不断放大，摊薄生产运营成本，提升整体运营质量，目前公司在保温市场份额超过 50% 以上，具备了市场话语权。</p>

	<p>3、奇耐-鲁阳五年发展规划后续开展计划</p> <p>奇耐方面正在制定五年发展规划，大概的描述前期已经对外披露，奇耐计划把在中国的业务整合到鲁阳节能平台，未来把鲁阳节能建设成为奇耐在中国的特种材料生产、研发和创新中心和主要产业平台，具体的规划内容及后续开展情况，请投资者关注公司对外披露的相关信息。</p> <p>4、除尘滤管、高强板等新产品推广、新行业开发推广情况</p> <p>除尘滤管是2018年奇耐授权的技术，一直处在市场推广阶段，随着生产技术不断成熟，市场认知度的提高，预计今年销量会有较大的增长，我们将继续开展生产工艺优化、深加工等工作，尽快推进产品放量销售；高强板产品是公司针对有色、电解铝行业研究开发的功能型产品，目前在行业内得到了较好的应用和推广。新行业的开发和培育是公司一直以来的重点工作，我们在新能源、防火等领域开展了大量的市场研究、产品设计与推广工作，相信新行业的成长将对公司业绩的持续增长提供有效支撑。</p> <p>5、乙烯裂解炉全纤维炉衬推广情况</p> <p>乙烯裂解炉全纤维炉衬是公司与中国石化合作设计的结构类产品，已经在齐鲁石化、上海石化、燕山石化等单位进行了推广，其节能效果、稳定性、安全性得到了用户的一致认可，预计今年将会得到更广泛的使用和推广。</p> <p>6、原材料成本上升，产品盈利能力是否会下降，销售价格是否会向下游传导</p> <p>根据公司的销售策略，产品销售价格不会完全向下游传导。一方面，保温类产品以提升销量、提高市占率为目标，销售价格根据市场情况及时调整，通过价格调控，提升发货量，同时通过原料供应端产业链优化、满产满销等降低运营成本，保证保温类产品的盈利能力；另外，通过耐火产品的推广，聚力新行业的培育开发、项目销售、结构类产品推广等工作，保持公司整体的盈利水平。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>无</p>
<p>活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）</p>	<p>无</p>