

# 江苏博云塑业股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

编号：2022-005

<p><b>投资者关系活动类别</b></p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研  <input type="checkbox"/> 媒体采访  <input type="checkbox"/> 新闻发布会  <input type="checkbox"/> 专场机构交流会  <input type="checkbox"/> 其他</p>	<p><input type="checkbox"/> 分析师会议  <input type="checkbox"/> 业绩说明会  <input type="checkbox"/> 路演活动  <input type="checkbox"/> 现场参观</p>
<p><b>参与单位名称</b></p>	<p>民生证券股份有限公司 研究院化工行业分析师 费晨洪</p>	
<p><b>时间</b></p>	<p>2022年8月24日</p>	
<p><b>地点</b></p>	<p>公司会议室</p>	
<p><b>上市公司接待人员姓名</b></p>	<p>副总经理、董事会秘书 邓永清；证券事务代表 杨玉婷；证代助理 薛炜</p>	
<p><b>投资者关系活动主要内容介绍</b></p>	<p><b>1、公司在汽车领域的主要客户有哪些？</b>                  公司在汽车领域的主要客户有全球领先的汽车电子零部件制造商安波福、全球最大的汽车安全系统制造商奥托立夫（Autoliv）等。供应给安波福的为接插件材料、色母粒材料；供应给全球最大的安全气囊生产商奥托立夫（直接客户为其上游加工厂商）的为安全气囊爆炸盒材料。该等材料虽然在整车或单个部件上的使用量较少，但是对于整车或部件产品的性能和安全性具有非常重要的重要性。</p> <p><b>2、公司发展过程中是否遇到壁垒？与国内同行业相比，是否存在竞争优势？</b>                  从国内具有较强竞争力的企业发展来看，差异化、特色化及国际化是其重要的发展趋势。与国内同行业竞争对手比较来看，公司在产量规模和收入规模上并不具备优势，但是公司在部分细分领域内的技术和工艺水平、产品盈利能力等方面已具备较强的竞争优势，在行业内形成了较强品牌知名度和市场影响力。始终坚持在自己的专长领域，通过艰苦奋斗，持续创新，形成独特优势，成为世界一流的材料解决方案的供应商。</p> <p><b>3、根据贵公司披露的定期报告反应出公司现金流很充足，主要原因是什么？</b></p>	

	<p>公司的主要客户为行业内较为知名的电动工具、汽车零部件和家用电器制造商或其供应商，客户信誉良好，公司应收账款回款情况良好。公司根据自身资产及业务规模情况，实施较为稳健的经营策略，同时自 IPO 上市之后，部分超募资金用于偿还了银行贷款，因此公司的现金流较为充沛。</p> <p><b>4、观察到公司自上市以来的研发费用逐年递增，是否对研发人员、高端人才的诉求较高？</b></p> <p>公司主要从事改性塑料产品的研发、生产和销售。而改性塑料的研发、制造对技术人员的综合素质要求较高，技术研发方面的优势是公司在改性塑料行业生存与发展最重要的基础，是否有足够的改性塑料领域相关专业人才将直接影响到公司战略规划的实施。随着公司业务规模的加大，公司对销售、企业管理、资本运作等具有相关行业经验的专业性人才的需求也较为紧迫。公司高度重视技术创新与研发工作，加大研发投入，能进一步提升公司科技创新能力，进而增强公司核心竞争力。</p> <p><b>5、公司主要产品毛利率与同行业相比较高，请问主要原因是什么？</b></p> <p>公司的主要产品包括高性能改性尼龙、高性能改性聚酯、工程化聚烯烃、色母粒和功能性母粒等四个产品系列，与同行业相比业务模块较小，产品结构相对简单。公司毛利率的提升一方面来源于公司产品结构的持续优化，相对减少了毛利率相对较低的部分产品产量和收入，提高了毛利率相对较高的产品产量和收入，另一方面原材料市场价格的波动也对公司毛利率产生了一定影响。公司与客户之间有价格的约定机制，在通过研发控制成本的同时，实现部分产品的进口替代，一定程度上体现出价格优势，进而影响公司的盈利能力。</p>
<p><b>附件清单</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2022 年 8 月 24 日</p>
<p><b>备注</b></p>	<p>接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格按照公司《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>