

诚志股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 <u>诚志股份有限公司2022年公开发行公司债券交流会</u>
参与单位名称及人员姓名	东证资管：宗云霄；兴业信托：杨炎临；紫金保险：沈超；江苏银行南分投行：钱浩然；江苏银行南京分行六合支行：孙磊；杭州银行南京分行：王雪等 60 余家机构的投资经理及行业研究员。
时间	2022 年 9 月 21 日
地点	南京诚志清洁能源有限公司，线上线下同步
公司接待人员姓名	公司代理总裁、常务副总裁 李庆中 公司副总裁、财务总监 邹勇华 公司副总裁、董事会秘书 曹远刚 公司副总裁、南京诚志董事长 秦宝剑 公司财务管理部总经理 叶锋
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司情况介绍</p> <p>公司代理总裁、常务副总裁李庆中先生对公司概况，清洁能源、半导体显示材料、生命医疗三大业务板块的运营模式、竞争优势、发展方向以及公司近年来的财务表现等内容进行了介绍。</p> <p>公司副总裁、财务总监邹勇华先生对本次公开发行公司债券的目的等内容进行了介绍。</p> <p style="text-align: center;">二、问答交流</p> <p>1、原材料价格上涨叠加疫情影响，公司今年的营收虽然维持增长，但是盈利水平下降较多，同时公司还在加速铺设新的产能，支</p>

出也较大，后期公司如何应对成本上升带来的盈利能力挑战？同时新上马项目的进度如何？预计投入的资金及来源情况？

公司今年上半年业绩下降主要来自于外部客观因素的变化。由于上游原料化工煤的价格在去年创纪录新高后，今年化工煤持续在高位运行，公司采购大致一直维持在每吨 1100-1400 元的价格，给公司的毛利空间带来很大挤压。同样甲醇的价格也长期高起在接近每吨 2700-2900 元左右，也导致整个运行的成本从采购环节就给公司带来巨大压力。今年上半年，公司下游合作的客户也大多存在开工率不足的情况。我们是一个高效运转的企业，最大的价值之一是能够在非常高开工率的状态下运行，通常都高于行业，国内经济复苏不顺，下游市场需求的下降，也是导致公司今年上半年的效益下降的重要原因。为了应对现状，公司积极开源节流，努力降本增效，全力把业绩维持在比较好的状态。

本次投资建设 POE 项目和超高分子量聚乙烯项目，预计投资金额约为 40 多亿元，项目建设包括 2×10 万吨/年 POE 装置及 2×2 万吨/年超高分子量聚乙烯装置，分两期建设，第一期是一套 10 万吨的 POE 装置和一套 2 万吨的超高分子量聚乙烯装置，所以短期内对资金的需求不会是密集性的。化工项目的建设相对都有一定的周期性，一般化工项目的建设周期，从正式获取土地资源，到正式开工建设，要花两年多到三年的时间。

2、大股东更换后，除了企业赋能外还有哪些利好？

2018 年，董家口化工产业园经山东省人民政府认定公布为省级化工园区，董家口化工产业园具有较好的区位优势。海控集团是青岛西海岸新区重点支持的企业，属于平台型企业，可帮助公司协调资源以及进行资源的整合。目前，公司三大业务板块都是青岛西海岸新区重点发展的产业，比较契合公司发展方向。

3、POE 生产技术还是有一定的技术壁垒的，它的高碳 α -烯烃和催化剂，这两个的研发还是要一定的投入，公司布局这个领域是出于怎样的战略思考？

在校企改革期间，有些重大项目没有去实施，但公司的技术研发一直没有停。公司在清洁能源领域拥有良好产业基础和市场资源，本次投资建设 POE 项目和超高分子量聚乙烯项目，是为进一步拓展公司在化工新材料领域的发展空间，对于公司向下游产业链延伸发展，丰富公司聚烯烃产品结构，提升公司的市场竞争力具有重要的意义。

4、POE 这个产品下游的消费端主要是包括哪些？POE 未来前景如何？

POE 是一种高端聚烯烃材料，有良好的物理性能和低温性能，具有塑料和橡胶的双重特性，综合性能优异。POE 下游消费结构包括 TPO 终端、聚合物改性、电线电缆等。目前，POE 国内的需求只有 100 多万吨，POE 消费量主要来源于进口，严重影响国内消费该产品的汽车行业、材料改性等领域相关企业的生产利润。此外，当前“碳中和”背景下光伏行业高速发展，将显著带动光伏胶膜的发展，POE 边际需求将获得显著增长。该项目产品目前市场需求空间较大，产品市场前景较好。

5、烯烃类产品的主要客户是哪些？如何来看后面市场总体的竞争的关系和格局？

公司烯烃的主要客户，大部分是做 EO 和 EVA 的，其中塞拉尼斯是做醋酸乙烯的，乙烯基本都是通过管道输送，公司在园区供应采取的是管道供应，跟客户的粘度也是非常强的。另外，乙烯运输是非常困难的，公司是园区里面唯一能够提供这种服务的，具有一定的垄断特性。

6、对于上游的原材价格波动，尤其是在疫情背景之下，原材料的价格波动方面，是否有一些对冲的措施，能够尽量减少这种价格波动对收入利润的影响？这方面有没有采取一些相应的控制措施？

这两年煤炭确实涨得非常快，国内的煤炭主要是以国产的供应为主，进口其实不超过 5%，并且基本上都是特种煤，比如焦煤。国内由于能耗指标、产能限制、疫情的影响、经济报复性的反弹，所以造成需求非常旺盛。这一段煤炭价格是最疯狂的，公司的采购主要是年

度的长约合同，我们首先要保证有煤炭量的采购，这种合约采购一般都会低于市场化的价格，这样就既保证了供应量，也节约了采购成本。甲醇作为公司主要的原料，它的价格其实是受到煤炭价格和天然气价格的影响，所以公司采购主要也是长约合同。

另外公司生产模式很大程度上可以规避这种成本带来的压力，公司工业气体的生产模式是固定成本+成本加成，所以经营模式上很大程度削弱了煤炭价格对公司的影响。此外，公司产品的灵活度也比较高，比如甲醇价格比较低的话，我们就可以增加合成气的产量，包括乙烯、丙烯的比例，可以随时做到一定幅度的调节，对冲相对比较灵活。

7、南京诚志主营的工业气体，比如一氧化碳、氢气等都属于易燃易爆的气体，对园区的供应量也比较大，现在国家对安全也比较重视，请简单介绍一下企业在生产和输送过程中的一些相关管理措施来保证安全。

公司对生产安全管理一直都是高度重视，包括南京市政府、南京市各级经济管理部门非常重视安全工作。公司在安全控制方面，包括所有的应急预案，都是按照应急管理局的标准来运作的。公司是南京地区唯一一家安全生产一级标准化企业，公司每两年会进行一次大修，就是要保证装置整体运行。公司整个汽化炉运行质量都是比较高的，对塞拉尼斯的保供率是 98%，也是塞拉尼斯认可全球的最好的运营商供应商。

8、大股东西海岸对公司有哪些支持？

未来的支持可能不仅局限于海控集团层面的支持，还会和当地的产业、经济战略结合在一起。公司的产业和青岛重点发展的产业方向是非常契合的，青岛愿意通过导入资源等方式对公司提供支持。

9、公司账面上还有一部分理财产品，想了解这部分理财的具体情况。

公司购买的理财产品主要分为两个部分，一部分是公司利用归集的资金购买的建设银行本部的理财产品和建设银行理财子公司的理

理财产品，总金额是 14.2 亿元，另一部分是子公司北京诚志永华购买的结构性存款，总额是 5.2 亿元。公司购买理财产品的初衷是提高闲置资金的综合效率，公司也可以获得一些理财收益。

10、公司的化工板块，有部分产品其实是跟浙江那边的一些产品有重合，后续他们投产以后如果产能相对过剩，产品价格下降会对公司造成怎样的影响？

公司外售至浙江的产品主要是辛醇，客户为公司长期合作的客户，需求量也较小，仅 20 余万吨。据了解，浙江待投产的产线没有辛醇产线。另，公司除现有的客户外，还有一些客户储备。

11、股东变更为青岛西海岸之后，公司经营上跟青岛有没有独立开来，特别是在人员任命上，还有具体的收入考核上面，公司的经营考核是否有具体的指标？请回答有关独立性的问题，具体到公司的实际管理。

公司控股股东海控金控是按照《公司法》等法律法规及《公司章程》的规定来行使股东权利，主要通过向公司外派董事的方式，参与公司决策。公司尚处于换届的过程中，公司的经营管理层基本上没有变动。

关于考核，海控金控愿意接受和讨论公司现行的集体考核机制，其从管理的角度也是追求更加市场化、更完善的考核机制，核心还是希望通过考核推动公司的快速发展。

公司未来的产业布局也会把青岛的基地作为一个主要的发展方向。公司的产业和青岛重点发展的产业方向是非常契合的，青岛愿意通过导入资源等方式对公司提供支持。

12、请问存量债项 17 诚志债的资金准备方案？

公司目前的存量债务余额是 8 亿元，10 月 26 号到期的债项利息是 4640 万元。对于上述债项的还本付息事宜公司已备有三种预案，首先是采用公司的自有资金，2020 年、2021 年及 2022 年 1-6 月份，公司正常的经营活动现金流量净额分别为 12.6 亿、16.9 亿和 7.8 亿，正常的经营活动回收的现金足以应对债券的回售。第二，为了充分保

证债券的回售安全，公司已做了充足准备。截至目前，公司账面上的可用现金货币资金余额已超过 30 亿，金额已远超债项还本付息所需。此外，公司正在筹措发行新一期公司债。第三，公司信用状况非常好，与多家金融机构、银行都有充足的授信。综上，公司即将到期的债券回售不存在问题。

13、今年上半年的管理费用比去年同期上升的主要原因是什么？

公司 2022 年 1-6 月的管理费用相比去年同期有较大幅度的提升，今年管理费用增加 4.1 亿元，相对去年同比增加了 24.85%，绝对额增加了 8,300 余万元，主要因为今年是南京诚志生产线的大修年，为了确保安全生产，南京诚志的安全费用等比往年增加了 6,300 余万元。

14、POE 整个技术突破的时间预期大概是多久？

我国 POE 消费量主要来源于进口，目前该技术在国内处于空白，现在公司尚处于项目建设的初期，预计建设期为 3 年。

15、目前的三个主要板块，一是清洁能源，二是半导体，三是医药，这三个板块之间有没有协同效应，还是说未来公司对于板块的发展重心是放在哪一块？

公司的三个板块可以称之为公司的“一体两翼”，是公司在初期承担了清华科技成果转化的职能的结果。公司三个板块之间没有明显的产业协同，但好的一面是可以抵消一些板块周期性波动造成的风险。公司各个板块有各自的发展路径和发展目标，公司希望各板块均能很好的发展。

16、关于公司的技术储备，或者是和外部机构的技术联合研发，原来实控人是清华大学，可能会有一定的技术支持，现在换了实控人之后，和清华大学之间后面还有没有科研类的项目会一起进行，相当于科技成果转化或者是联合研发，会不会比原来稍微弱？

与清华大学合作的问题，公司液晶产业原是与清华大学化学系合作，对其科技成果进行转化的成果，经过公司三十余年的独立运作，

	<p>现已拥有完整的知识产权。目前，公司的管理层，包括子公司的管理层大部分毕业于清华大学，与清华大学有着天然的联系。此外，校企改革的目的是为了跟清华大学在技术上做切割。公司不会中断和清华大学的合作。脱离了清华体系之后，现在转变为地方企业和清华大学之间的合作，反而有可能会继续加强合作。</p> <p>17、公司做项目投资之前是否有关于成本方面的测算，如商品的成本一直维持在高位是否有一个阈值，成本高于多少之后，应对成本的高起，要么成本转嫁，要么关闭产品线，当中是否有一个临界点或者红线？</p> <p>首先对于气体产品来说，公司是固定收益成本转移模式，公司产品需保供下游企业。液体产品的成本问题确实存在，因为现在原料的成本很高，公司有一套自己的测算成本模式，但公司最基本的要求就是有现金流，没有现金流就会和下游客户协商选择性关闭生产线。在保证现金流的情况下，公司会对生产线进行综合的调整，确保效益的最大化。现阶段大宗产品是这样的状况，公司投资新项目是要分担风险，增强公司抵抗周期性风险的能力。</p> <p>南京诚志与上下游客户的关系都非常融洽，除非发生极端情况，基本没有暂停交付的情况。</p> <p>18、子公司的拆分上市，请详细讲解，如什么阶段引入战投，诚志股份占的子公司股份大概是多少？或者是接下来计划上市的时间明细。</p> <p>公司主营分为三个板块，清洁能源、半导体显示材料和生命医疗，此次拟分拆上市的是半导体显示材料板块，主体为北京诚志永华。截止到目前，公司引入战投的工作已经完成，公司现持有北京诚志永华66.67%的股权，且已完成股份制改制。此外，公司已于9月14日披露了《关于筹划控股子公司分拆上市的提示性公告》。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年9月22日