



<p>交流内容及具体 问答记录</p>	<p>1.根据公司披露的《2023年半年度报告》，在市场发展放缓的情况下，毛利率大幅上升的原因是什么？</p> <p>答：2023年上半年由于市场变动，原材料价格下降，同时公司调整了产品结构，提升了特种单体产品的销售收入，从而带动了2023年上半年毛利率的上升。公司围绕发展规划，积极克服宏观经济形势变化、下游需求不振等不利影响，努力发挥核心竞争优势，通过产品结构优化、新产品新工艺开发、新建产能有序释放等，各生产装置保持安全稳定，实现产销平衡，产业布局进一步完善，稳步提升公司的市场份额和行业影响力。</p> <p>2.公司研发模式是怎样的？研发费用主要应用在哪一块？</p> <p>答：公司始终秉持研发先行的经营理念，除了自主研发外，还与高校进行深度合作，以公司在生产工艺、市场需求及采集到全球化信息中面临的问题提出课题，围绕课题做科研立项，由院校对研究项目成果进行小试，再由公司进行中试和工业转换。在此过程中，公司不断加大研发投入，不惜试错代价，全力寻求技术和工艺方面的突破。</p> <p>研发费用主要应用在研发活动中研发人员和直接材料等的投入。公司始终保持技术导向的生产理念，研发团队及高管人员都深耕于精细化工行业几十年，为公司深度研发，不断更迭产品品类和生产工艺，正因如此，公司拥有多年的高分子新材料特种单体及专用助剂的生产经验，掌握多种化学生产反应经验、清洁生产工艺等多项核心技术，能在产品上实现精准提纯，构筑的“关键材料”产品矩阵，最大程度满足下游需求。</p> <p>3.能否说明公司七期（特种高分子单体二期）项目具体情况？</p> <p>答：公司七期（特种高分子单体二期）项目是对目前公司特种单体的补充，目前处于立项阶段，后续我们将按规则持续披露项目进展披露。</p>

4. 随着公司的发展，产品产能迅速扩大，能否被市场消化？

答：公司所处的行业为精细化工行业的高分子新材料细分领域，在整个产业链中属于中上游，为下游高分子新材料产品的性能改善、功能增强提供支撑，高分子新材料产品可广泛应用于水处理、汽车、家电、家具、风电、核电、光电、UV涂料、电子产品、日化、香精等广阔领域。且公司研发生产的产品多数为填补国内空白领域或实现进口替代的创新型高分子新材料特种单体、中间体及专用助剂，在产业中自上而下推入市场，可打通需求端和供给端的产业融合，且公司的装置属于综合利用装置，可根据市场需求进行柔性生产，降低因需求变动带来的不利影响；同时，公司基于独家工艺技术，不断前瞻研发储备新产品，更迭下游市场的应用领域，随着消费理念的不断提升、市场需求的不断变化，公司相关新产品将迎来良好的市场预期。

5. 公司特种单体中间体对二乙苯面对怎样的客户群？

答：公司特种单体中间体对二乙苯面对的主要客户群体是对二甲苯（PX）生产企业。

6. 公司新产品二异丙苯、对甲基苯乙烯等市场预期如何，推广进行到哪一步了？

答：2022年下半年，公司建成特种高分子单体项目，提升了特种单体产能，并推出了新产品二异丙苯。

对甲基苯乙烯与二异丙苯均属于公司新产品，公司针对新产品已向潜在客户送样验证，并持续推进应用推广。

7. 公司新产品二异丙苯有没有具体应用？

答：公司产品间/对二异丙苯属于公司创新研发生产的特种单体中间体，可用于公司特种单体生产，能进一步提升公司特种单体产品的丰富度及性能品质。

目前公司基于间/对二异丙苯成功突破了高分子特种单体间二丙烯基苯（1,3-二异丙烯基）国产化技术。间二丙烯基苯（1,3-二异丙

烯基)是工业领域重要的交联剂,在制备高性能超分子聚合物方面表现优异,主要应用于特种橡胶制备,多种高分子材料改性,以及水溶性涂料高分子组分的合成等领域。

8.公司产品终端应用广泛,能否简要区分客户所属领域?

答:公司产品具有用量小、作用大、附加值高的特性,终端应用涉及水处理、车船、家居、日化、风电、电子、建筑建材、医用耗材等广阔领域,客户数量众多,重要客户包括中国石油天然气集团、瀛洋(中国)香精香料集团、恒河材料科技股份有限公司、江苏联盟化学有限公司、山东德川化工科技有限责任公司、广州百沙塑胶新材料有限公司、ICC工业集团、恒逸石化、荣盛石化、漂莱特集团、韩国KD、恒力石化、美国杜邦公司、德国熊牌等。

客户所属领域分为石油化工、日用品、树脂合成、塑料涂料等。

9.公司竞争对手有哪些?

答:公司处于精细化工行业高分子特种单体及专用助剂细分领域,在发展战略及产品品类和结构上与同行业其他企业存在较大差异,可比性不高。

10.公司的销售人员大概多少人?

答:根据《2022年年度报告》,截至2022年12月31日,公司销售人员为24人。

11.公司产品多为填补空白领域的小众产品及客户定制化产品,新产品如何打开市场?市场推广的周期情况如何?

答:公司主要通过现有客户业务拓展、行业展会、网站平台信息发布、参加大型企业招标等方式进行业务开拓。市场推广周期视具体产品的验证周期而定,验证周期短的产品推广速度较快。

12.公司募投项目计划进展如何?

答:近1-2年,公司将全力推进募投项目建设,预计至2025年完

成特种聚合物助剂及电子专用材料制造项目的建设，相关建设计划在招股说明书附注中有过披露，公司将根据计划推进募投项目建设，并且按规定披露进展情况。在此期间，公司将根据募投项目进展逐步释放计划新增的产能，分阶段回收现金流，把握市场机遇的同时提高募投项目效率。

### 13.公司未来短期内重点发展方向是什么？

答：下半年度，公司着力推广新产品应用，紧盯发展趋势，探寻新的业绩增长点，充分把握市场机遇，夯实主营业务；近1-2年，公司将全力推进募投项目建设，预计至2025年完成特种聚合物助剂及电子专用材料制造项目的建设。未来3-5年，公司将紧紧围绕细分领域不断进行产品、技术、工艺升级、增强产品差异化优势、提升产品附加值，持续保持行业领先优势，继续以市场需求为导向，开拓特种单体及专用助剂在分子新材料产业的新应用，进一步扩大生产规模，持续提升市场份额。公司将坚持以技术创新为基石，定位于国际先进、国内空白领域，围绕下游高分子新材料性能的改善、功能的增强不断开拓创新，全力打造具有国际影响力的上市公司。

### 14.预测下半年业绩的压力点主要是什么？

答：在宏观大环境的影响下，市场需求疲软和原材料持续涨价会对公司下半年业绩造成一定压力。

### 15.公司库存产品大概可以维持多久？

答：公司库存产品大概可以维持一个月左右。

### 16.公司部分收入为外销收入，上半年汇兑损益情况如何？

答：根据《2023年半年度报告》，公司2023年上半年的汇兑收益为363.34万元。

### 17.公司产品是非标准化定制的吗？

答：公司生产非标准化定制产品。公司始终沿着高分子新材料的

产品制造、性能改善、功能增强提供支撑的战略，与下游高分子新材料制造企业紧密沟通、对境内外市场情况的深入了解，发掘市场真实需求及痛点，并结合公司长期在独家核心技术积累的基础上，生产定制化产品。

18.公司推出新品前如何进行选品？是基于需求选择产品，还是基于产品推广需求？

答：公司始终沿着高分子新材料的产品制造、性能改善、功能增强提供支撑的战略，与下游高分子新材料制造企业紧密沟通、对境内外市场情况的深入了解，发掘市场真实需求及痛点，并结合公司长期在独家核心技术积累的基础上，进行发散和开拓，从而确定新产品研发生产方向。

与此同时，公司会基于产品对下游进行培育。公司会联合下游一起进行技术讨论和支持，在收到下游反馈后再对产品进行差异性调整，形成一个不断进步的正向反馈。

19.根据公司公开披露的盈利模式：公司从上游基础化工原料开始加工，生产差异化、具备竞争力的产品销售给下游客户融合产业链以实现盈利，该发展路线在行业内独树一帜，请问公司基于什么契机这么做？

答：在国内高分子新材料产业的发展中，面临最为严峻的问题就是关键原材料（中间体）的保障供应，由于发达国家企业在这方面的研究起步较早，国内企业关键原材料（中间体）的成分与品质相对落后，相关需求长久以来依赖海外供应，导致国内新材料产业整体发展缓慢。为此公司决定从根本上突破产业发展的断点、堵点，由基础化工原料为起点，突破关键材料中间体技术被国外垄断的桎梏，填补国内市场空白，并持续向下游高分子新材料产业延伸，实现进口替代，推动国内高分子新材料产业链融合。

20.请问公司将来有没有行业收并购的打算？

答：公司的战略规划是专注高分子新材料特种单体及专用助剂细

分领域的研发生产，从基础化工原料起向下游延伸，疏通产业发展堵点，打通产业链融合。短期内规划还是以现有项目为主，从长远看会考虑下游并购的可能性。

21.根据公司披露的财务报表，资产负债率较低的原因是什么？

答：一方面是公司经营业绩良好，财务状况健康，现金流量充足，不需要较高的财务杠杆支撑；另一方面是公司管理层秉持稳中求胜的法则，以较低的财务风险经营公司，对抗市场情况多变的局势。

22.请问公司采取怎样的信用政策？赊销额较高的原因是什么？

答：公司根据行业特性采用一定赊销政策，由于公司产品矩阵丰富，下游客户数量众多，导致报表体现的赊销额较高。

23.关于二乙烯基萘的规划如何？

答：二乙烯基萘为公司募投项目产品之一，募投项目前置审批手续均以完成，现正在稳步建设当中，后续会按照规则持续披露项目进展。

24.特种单体中间体异丙苯可实现自产吗？产能规划如何？

答：公司2022年度建成了高分子新材料特种单体项目，该装置新增产能45,000吨/年，其中中间体产能30,000吨，对应产品包含异丙苯及高纯度间/对二异丙苯。

25.公司实现持续增长的路线是什么？

答：公司专注于高分子新材料特种单体及专用助剂的研发、生产和销售，充分发挥在技术研发、产品创新、产业链融合、客户资源与品牌等方面所形成的竞争优势，进一步加强新产品、新技术、新工艺的研发，在不断巩固现有产品市场地位的前提下，不断进行产品、技术、工艺升级、增强产品差异化优势、提升产品附加值，持续保持行业领先优势；以市场需求为导向，开拓特种单体及专用助剂在高分子新材料产业的新应用；进一步扩大生产规模，持续提升市场份额。

	<p>26.公司新产品如何进行推广，对于在国内市场和国际市场的推广方式有区别吗？</p> <p>答：公司主要通过现有客户业务拓展、行业展会、网站平台信息发布、参加大型企业招标等方式进行业务开拓。针对国外稳定合作的客户，公司推出新产品并向潜在客户送样，再根据潜在客户反馈对产品进行差异性调整，形成不断进步的良性循环。</p> <p>27.公司下半年主要推出哪类产品？应用于什么领域。</p> <p>答：下半年，公司主要集中在新品二异丙苯等特种单体中间体，可应用于水溶性涂料领域。同时，公司对下游客户进行产品应用培育，例如联合下游一起进行技术讨论和支持，收到反馈后再对产品进行差异性调整，形成不断进步的良性循环。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>否</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>