

证券代码： 301395

证券简称：仁信新材

惠州仁信新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-005

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	西部证券股份有限公司 黄侃
时间	2023年12月7日(星期四) 13:40~14:50
地点	公司董事会秘书办公室
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书 李广袤 2、证券事务代表 朱少鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书简要介绍公司情况并回复了以下问题：</p> <p>1. 请领导简单介绍下公司发展背景和最近的经营情况？</p> <p>公司主要从事聚苯乙烯高分子新材料的研发、生产和销售，成立于2011年，自2014年正式投产以来，已经逐步发展为国内生产、销售聚苯乙烯规模较大、技术水平较为领先的国家高新技术企业，在聚苯乙烯行业具有重大的市场影响力，并被工信部认定为第四批国家级专精特新“小巨人”企业。</p> <p>目前公司总产能30万吨，其中GPPS产能21万吨，HIPS产能9万吨。今年前三季度，公司保持85%左右的开工率且做到了产销平衡。</p> <p>2. 三季度业绩下滑的主要原因？其中GPPS产品和HIPS产品的产销量情况？</p> <p>公司三季度业绩主要下滑的原因： 首先 2023年国内经济环境处于弱复苏态势，景气度不及预</p>

期，叠加原材料价格上涨因素后，下游客户面临的成本压力不能短期内及时得到缓解，对下游造成较为严重的冲击，各企业都在压缩成本，对公司产品的价差具有一定影响；

另外公司始终贯彻高周转、低库存、产销联动的经营策略，基本保持了产销平衡的态势。进入 2023 年第三季度，公司主要原材料苯乙烯急速上涨，公司生产成本随之增加，且在此经济环境影响下无法及时传导给下游客户，造成公司产品价差缩窄，故三季度业绩下滑较为明显。

2023 年前三季度，公司保持 85%左右的开工率且做到了产销平衡。

3. 公司下游应用领域占比情况？下游各个细分领域的增速对比？

目前公司下游应用领域中，电子仪器占比 50%，日用品占比 17%，医疗器件占比 9%，建筑材料占比 12%，包装材料占比 12%。

公司在保持原有市场的基础上，积极开拓新的应用领域，目前已经通过国内知名汽车企业对公司产品的入场试料，目前双方还在就采购量及付款模式等进行深度的商务洽谈。另外通过国内知名材料改性企业将公司产品改性后进入汽车、电子元器件，医疗检测设备等行业进行探索。

4. PS2023 年新投产项目情况？在大规模 PS 投产的背景下，公司怎么应对格局恶化的态势？

目前国内市场经过近几年的扩张，基本处于平衡状态，但新增的产能也以普通料为主，中高端产品的供应量仍处于偏紧张的态势。公司依托于较强的配方研发能力及生产工艺特性，产品以中高端应用为主，是行业内少数能够提供“多品种、多牌号、多方向、全覆盖”的 PS 专业化生产企业。公司在导光板、扩散板等对高透光、抗黄变、耐紫外照射有特殊要求的 GPPS 专用料市场具有较高的知名度。HIPS 产品在抗冲击等主要技术指标上亦能达到行业相对领先水平，产品质量稳定。未来还将新增高光泽、

耐低温专用牌号的 HIPS 产品，具备十分广泛的应用前景。

5. 原材料库存目前是多少？采购周期是多久？后续价格怎么看？

公司原材料苯乙烯库存结合生产与销售情况，保持动态安全库存。中海壳牌为公司苯乙烯主要供应商，属于同一石化园区，双方签订长约采购框架协议，目前苯乙烯一个月采购量大概 19500 吨。公司与中海壳牌的原材料交付方式为隔墙管道输送，随时可以供应，该交付方式能更好保证原材料苯乙烯的质量且节约运输成本。

6. 公司与同行间的竞争优势？

(1) 研发优势突出，产品质量优势显著，主要物性指标超出行业平均水平，专用料具备较强的技术壁垒

产品以中高端应用为主，是行业内少数能够提供“多品种、多牌号、多方向、全覆盖”的 PS 专业化生产企业。公司在导光板、扩散板等对高透光、抗黄变、耐紫外照射有特殊要求的 GPPS 专用料市场具有较高的知名度。普通型 HIPS 产品在抗冲击等主要技术指标上亦能达到行业相对领先水平，产品质量稳定；

(2) 原材料采购成本具备价格优势，低库存长约采购模式降低原料价格波动风险

公司在与中海壳牌的长约采购模式合作下享有一定的苯乙烯采购价格折扣，采购成本优势突出。原材料通过管道输送的方式送达公司，保证原材料供应的时效性、及时性、稳定性和安全性，同时可减少对公司运营资金的占用，并且隔墙供应模式能有效抑制苯乙烯价格过涨过跌带来的企业经营风险；

(3) 产能优势明显，中高端牌号供给能力突出，客户质量稳居行业前列

公司客户资源积累丰富，且与优质客户的合作较为稳定，奠定了产能持续扩张的市场基础，近 90% 的收入来源于持续合作的客户。下游客户多为光学显示、光学照明、冰箱内件等领域的知

名企业或其配套的供应商，包括美的、奥马、海尔、苏州三鑫、TCL、康冠等，客户质量稳居行业前列；

(4) 地理区位优势突出，产业协同空间发展潜力巨大

公司地处连续多年排名全国石化区第一的惠州大亚湾石化区，园区内有丰富的化工原材料供给，公司未来将延伸发展聚苯新材料一体化项目，实现惠州大亚湾石化区产业链消化、延伸、拓展，产业协同空间发展潜力巨大。公司产品 80%销往华南地区，空间距离比较近，在运输上亦有成本优势。

7. 公司目前研发重心是侧重 HIPS 还是 GPPS？侧重突破的是哪方面的性能？

在 GPPS 领域，公司继续向耐高/低温、抗黄变、抗冲击等细分方向作深入探索研究，力争在透苯高端应用方向上实现若干技术突破；

在 HIPS 领域，公司将逐步扩展至高光泽改苯和耐低温改苯。

8. 募投项目的预期进展情况？

公司的募投项目分为二期扩建项目，三期新建项目，1、2 号线技改项目及研发中心项目；

目前二期扩建项目已经建成投产，尚处于最后的收尾阶段；三期新建项目中的仓储部分已经建成投入使用，生产线建设部分已取得施工许可证，正紧锣密鼓建设施工中，计划在 2025 年春节前后投产；1、2 号线技改项目计划在本年年底完成；研发中心项目计划在明年年中完成。

9. 明年公司的主要增长点有哪些？

目前公司的主要产品获得了下游客户的高度认可，树立了良好的市场形象和品牌知名度。未来 2024 年，公司将在保持原有市场的基础上，积极开拓新的应用领域，其中包括汽车、医疗检测设备等领域，另外，公司通过加强开发新客户，与更多知名企业或其配套厂商建立合作关系。

	<p>10. 中长期来看，公司未来发展的重心和目标是什么？</p> <p>公司立足于聚苯乙烯行业，未来将依托大亚湾石化区丰富的原材料资源，积极筹划对聚苯材料一体化进行布局，对产业链进行延伸与拓展。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023年12月7日