

证券代码：000703

证券简称：恒逸石化

恒逸石化股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20190423

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 checked="" 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 <u>(请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称及人员姓名	中国化学纤维工业协会 吴文静 申万证券：谢建斌、徐睿潇；光大证券：傅凯铭； 中信证券：黄莉莉；东方证券：赵辰、杨奇； 长江证券：魏凯、侯彦飞；中金公司：李璇、陆辰； 方正证券：李永磊、董伯俊；西南证券：薛聪； 招商证券：石亮；海通证券：朱军军、胡歆； 国泰君安：孙羲昱；财通证券：路辛之； 天风证券：贾广博、陶帅；国金证券：刘蒙； 中信建投：邓胜、郑勇；兴业证券：张志扬； 广发证券：何雄；东北证券：陈俊杰； 中泰证券：张倩；华创证券：黄振华； 高盛：Marcus chu；财富证券：周策； 东方财富证券：孙翠华；国信证券：闵晓平； 和聚资产：麦士荣；汇添富：李云鑫、崔文琦；

	<p>博时基金：刘文哲；泰康资管：吕无双、曹令；</p> <p>太平养老：郭建奇；海通期货：刘思琪；</p> <p>山西证券：吴桐；东方资管：毛鼎；</p> <p>高华证券：朱金巧；中银国际证券：鞠龙；</p> <p>国联安基金：周南；广发自营：来奇恒、郑国栋；</p> <p>申万菱信：廖明兵；平安养老：王晓林</p> <p>招商自营：李亚明；大潮资本：汪滔；</p> <p>宝盈基金：王尚博；巴沃资本：戚丽雅；</p> <p>观富资产：赵栋；千波资产：束东、王好；</p> <p>招商期货：朱博；宽奇资产：徐爽；</p> <p>北京文博台胜投资：吴晓翠；维美投资：许潇潇</p> <p>驼铃资产：符宾；万丰友方：王明辉；</p> <p>相聚资本：张翔；华泰瑞联：隆国华、何梓鹏；</p> <p>杭州炬元资产：王琛、章昊秋；珩道投资：王永超；</p> <p>前海锐意资本：肖晖；森锦投资：季亮；</p> <p>南华基金：许蕾；杭金投：徐强；</p> <p>工商银行：张颖；青岛银行：刘启法；</p> <p>中投保：张韵、李梦非；华泰证券：张盛。</p>
时间	2019年4月23日，上午10:00至12:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	总裁：楼翔； 副总裁兼文莱项目CEO：陈连财；

	<p>副总裁兼财务总监：毛应；</p> <p>董事会秘书：郑新刚；</p> <p>营销副总：吴中；</p> <p>市场部：郑齐贵；董事会办公室：钟菲</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、钟菲介绍了公司基本情况、近期的经营形势及行业发展趋势，具体请参阅“2018年年度报告”之“第三节——公司业务概述”。简要分析如下：</p> <p>公司致力于发展成为国内领先、国际一流的石化产业集团之一，目前已形成以石化、化纤产业为核心业务，石化金融、石化贸易和石化物流为成长业务，数字化技术应用、智能制造和科技纤维产品为新兴业务，逐步完善“石化+”多层次立体产业布局。</p> <p>公司已发展成为全球领先的精对苯二甲酸和聚酯纤维综合制造商之一，公司综合竞争优势多年位居行业前列，主要生产精对苯二甲酸（PTA）、己内酰胺（CPL）、聚酯（PET）切片以及涤纶预取向丝（POY）、涤纶牵伸丝（FDY）、涤纶加弹丝（DTY）等产品。</p> <p>公司参控股PTA产能达到1,350万吨，聚酯参控股产能630万吨，己内酰胺产能30万吨。在功能化高附加值产品领域，公司逸钛康、逸竹丝、逸龙丝、逸彩丝、逸辉丝、阳离子切片及纤维等产品已颇具规模；高收缩纤维、阻燃纤维、SPH复合弹性纤维、记忆丝、ECDP等也正陆续推向市场。</p> <p>二、吴文静、郑齐贵介绍了2018年行业情况以及2019年行情展望，具体请参阅“2018年半年度报告”之“第四节——管理层讨论与分析”，具体如下：</p> <p>（一）PTA板块</p> <p>2019年PTA新增及复产产能几乎为零，上游原料PX预计将有大量产能投放，产业链利润将进一步向中下游倾斜，下游需</p>

求稳定，供求关系大幅改善，公司所处行业处于持续回暖的新周期，以及行业集中度的大大改善，行业毛利率有望持续向好。

（二）聚酯板块

随着聚酯纤维的规模化和多样差异化发展，聚酯纤维已成为化纤市场主流。在国际供给侧改革政策下，聚酯纤维行业产业的集中度不断提升，企业出现分化，资源进一步向优势企业集中，进入全产业链竞争状态。数字化生产和智能制造成为聚酯产业的新增长点。下游纺织内销市场增长仍然较快，出口市场大体平稳，出口市场进一步多元化。后市聚酯仍将保持较好供需格局。

（三）己内酰胺板块

2018年以来，己内酰胺供需格局保持稳定良好趋势，价差维持在较高水平，利润水平保持较好，受益下游锦纶需求拉动，整个锦纶产业链都在恢复向上的周期。2018年四季度CPL价格基本见底，供应增量有限，2019年依托宏观经济转好，未来可能进一步向好。

展望未来，恒逸凭借全产业链优势，产业链上下游匹配，产业链内所有产品（PX、苯、PTA、己内酰胺、聚酯纤维）都将成为公司的利润增长点。

三、毛应详细介绍了2018年业绩情况，并就重点科目进行了说明，具体请参阅“2018年年度报告”之“第二节——公司简介和主要财务指标”、“第四节——管理层讨论与分析”，主要财务指标具体如下：

公司实现营业总收入849.48亿元，较上年同期增长28.79%。报告期末，公司总资产596.25亿元，较年初增加66.53%；资产负债率62.66%，归属于上市公司股东的所有者权益178.02亿元，归属于上市公司股东的每股净资产6.77元。归属于上市公司股东的净利润19.62亿元，同比增长16.47%。

变动较大的指标：

	<p>2018年，公司通过收购、租赁等方式扩大生产经营规模，产销量同比大幅增加，产品销售收入较上年同期增加116.77亿元，同比增长37.88%；同时公司依托原有的经营平台，扩大贸易业务，贸易性收入大幅增长，全年贸易销售收入417.91亿元，同比增长20.15%。</p> <p>公司实现毛利33.23亿元，同比增长26.17%，其中产品销售毛利34.05亿元，同比增长52.43%，主要系公司继续提升产能规模、技术优势，加强节能减排措施的推广，有效降低成本；利用在石化化纤产业链积累的竞争优势，充分借助新进技术和平台战略，实现生产稳定、品质提升和差异化产品领先的协同效应，提高产品毛利率，并通过实现高端聚酯纤维量化生产，进一步提升公司产品盈利能力。</p> <p>报告期发生研发费用27,948万元，较去年同期增加21,854万元，主要系公司加大研发投入力度和高层次科研人员的引进、培养和储备。</p> <p>报告期末固定资产及在建工程比年初合计增加151.79亿元，其中，在建工程比年初增加122.48亿元，主要系为文莱石油炼化项目等投资建设支出以及配套工程建设购入的专用材料增加。固定资产较年初增加29.31亿元，主要系报告期在建工程转固和收购子公司所致。</p> <p>四、陈连财先生就公司重点项目——文莱项目进行了专项说明。</p> <p>受益于中文两国政策支持以及银团贷款顺利落地、公司“一带一路”公司债券的成功发行，文莱炼化项目进入快速的全面实施阶段，各项工作均有序推进。项目已累计发生建设期投资额300,965万美元以上，项目总体建设进度累计完成95%以上，项目按计划稳步推进，工艺管道安装收尾、试压，电气仪表安装收尾，各单元按计划陆续中交，电站、海水淡化全面投用、公用工程、储运单元已全面中交。计划近期主体装置安装结束</p>
--	---

	<p>中交，下一步接收原油并按计划试运行，该项目预计二季度进入投料试车阶段，三季度进入商业运营。</p> <p>五、总裁楼翔先生详细介绍了 2018 年度公司重点工作，并就重点科目进行了说明，具体请参阅“2018 年半年度报告”之“第四节——管理层讨论与分析”，具体如下：</p> <p>2018 年，公司创新发展与经营的模式，以高质量发展为主线，开展聚酯产能并购整合，持续推进产能结构优化调整，巩固提升了新一轮的成长周期。2018 年，公司全力推进文莱炼化项目建设，积极开展产业并购整合，投资高新技术纤维，共建化纤产业智能化平台。同时，充分利用公司资源和发展优势，抢抓行业周期向上的历史机遇，经营业绩持续改善，推行智能制造，实施精益生产，提升品质品牌，壮大贸易和物流，实现资源共享、产业协同，行业地位和市场竞争力持续提升。</p> <p>五、针对投资者的提问，公司进行回答，具体如下：</p> <p>1、文莱项目装置的优势</p> <p>技术角度有一个后发规模优势，在选专利技术时候都采用了国际最领先的技术，使用UOP技术大幅降低整个炼厂的能耗、成本。</p> <p>2、灵活焦化装置相比传统的炼油装置有哪些优势</p> <p>灵活焦化利用用生产余料焦炭，将焦炭回收再利用，节省了20万吨轻石脑油，提升项目的盈利性；同时，环保优势明显。</p> <p>2、恒逸在江浙地区的销售评价相比其他同行更好，客户认可度更高，请问公司在销售方面的优势</p> <p>统一管理销售模式，不会出现内部竞争的问题；附加销售服务，如物流配套送货上门；细分销售客户，对不同客户精确营销不同的产品。“卖服务替代卖产品”，恒逸的销售团队以年轻化、知识化为主，提升服务的专业化；转变观念，实现与下游客户共享共赢理念。</p> <p>3、下游纺织行业的盈利景气状况能否支撑聚酯和 PTA 的</p>
--	---

	<p>价差持续维持在当前水平</p> <p>近三年的下游纺织行业的扩张规模较大，加弹的每年增长量保持在 9% 以上，支撑了对聚酯需求快速增长。且聚酯目前开工率非常高，约 92.8%，这会导致 PTA 到聚酯产品持续进入去库存的通道，如 PTA 的目前可流通库存只有 5 天左右的供货水平，考虑备货因素整个社会流动量会更少，因此预计全年度的 PTA 和聚酯产品依然能够维持较好价差。</p> <p>4、如何看待锦纶产业链 未来发展趋势</p> <p>锦纶具有不可替代的良好性能，但持续受制于产品中间环节生产成本较高，因此以现有技术扩产并不能有效降低成本，不会产生显著优势的，但公司持续研发的新技术将会明显提高性价比，开辟行业新革命。目前整个锦纶的量级相对整个纤维量级小得多，锦纶未来如果能承接部分纤维的量，以及利用独特的性能优势，预计锦纶将会具有较好的发展空间。</p> <p>5、公司年轻化、职业化管理理念是如何形成的</p> <p>公司职业化理念是公司一种长期企业文化，在追求“永不止步，缔造辉煌”的发展过程中逐步形成的，公司的年轻化风格是一以贯之的，长期理念的影响下，对于青年人才的提拔和使用比同行的效果更好。发展速度和技术的迭代要求也倒逼公司必须重视年轻人才的培养。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2019 年 4 月 23 日