

证券代码：600500

证券简称：中化国际

中化国际（控股）股份有限公司 投资者关系活动记录表

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>三季度业绩解读电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	华安证券、国海证券等证券分析师与机构投资者
时间	2022年10月31日
地点	上海（电话会议）
公司接待人员姓名	首席财务官 秦晋克先生 董事会秘书 柯希霆先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于10月31日分别与华安证券、国海证券联合召开2022年三季度业绩解读电话会议，就2022年前三季度经营与业绩情况与投资者进行了互动交流。</p> <p>本次交流的主要问题及回复如下：</p> <p>问题1：我们看到公司第三季度主要产品销量实现了增长，请问第三季度销量实现大幅增长具体是什么样的情况？</p> <p>答：对于化工行业来说，第三季度是相对困难的时期，其中石化类企业环比降幅较大，材料类企业虽然环比也有下降，但结合细分产品高毛利率、高市占率等优势，降幅相对收窄。从公司产品毛利贡献金额来看，防老剂虽然Q3价格环比略有下滑，但基于全球与国内的高市占率，毛利金额环比Q2增幅12%；因欧</p>

洲能源危机导致欧洲市场供应紧张，同时下游 PPS 需求较好，二氯苯价格销量均得到提升，毛利金额环比 Q2 增幅超 50%；公司芳纶业务取得了实质性突破，上半年攻克了影响高强高模产品质量的难题，产品模量强度达到行业世界领先企业水平，芳纶毛利金额环比 Q2 增幅高达 130%；部分化工产品，随着下游需求减弱还是表现出疲态，比如环氧树脂 7-8 月处于相对困难时期，9-10 月环氧树脂一度恢复到 2 万元/吨附近，未来环氧树脂主要看下游风电行业及出口欧洲需求机会。

总而言之，公司充分利用市场占有率比较高、具有高附加值的产

品，抓住市场机会，尽最大可能增加第三季度收入和利润。

问题 2：公司在新材料包括尼龙 66、芳纶有比较多的亮点，其中公司芳纶在 6 月份获得比较大的突破，请介绍一下高模高强占比提升情况以及市场开拓契机和历程？公司对芳纶未来竞争格局如何展望？

答：目前公司芳纶以高强高模产品为主，毛利率水平相对较高，项目整体收入和利润贡献逐步增加。

芳纶是世界三大高性能纤维之一，其外观与普通纺丝并无二致，却拥有高强度、高模量、耐高温、耐酸碱、重量轻等超乎寻常的突出性能，被广泛应用于航空航天、汽车工业、电子通讯等领域。由于对位芳纶制造产业链长、装备要求精度高、制造技术难度大，长期为国外企业所垄断和封锁，国家将其作为重点扶持和发展的战略性新型材料。厚积薄发、历时十年技术深耕，公司单套 5000 吨/年芳纶产业化项目从 2020 年 11 月投料试车至 2022 年 5 月高强高模芳纶产品技术突破仅用时 1 年半，不仅打破了国际巨头垄断，而且产品质量达国际先进水平，能够满足在高端应用领域的需求。

未来竞争格局方面，公司主要对标世界领先企业。从全球需求市场来看，随着传统特殊个人防护领域的国产替代，汽车轻量化、民用防护领域的需求增长和新兴应用的不断开发，全球对位

芳纶需求将持续保持高速增长。据相关市场研究，美国、欧洲市场需求量各 30000 吨/年，中国当前仅 13000 吨/年，中国作为潜在的芳纶用量大国，未来增速将远高于全球其他市场。

公司在高强高模产品实现技术突破之后，目前在锂电池 pack 用复合材料芳纶织物、高难废水芳纶超滤膜等多个新兴应用领域进行比较努力的市场开拓，估算市场增量合计超过 20000 吨/年。未来公司将通过技术营销、与下游客户联合应用开发、产品工艺水平提升等举措，力争在高端市场占据更多市场份额，拉动国内对位芳纶需求规模，为国内对位芳纶市场供需格局带来良性变化。

问题 3：公司芳纶业务三季度毛利增长了 130%，目前下游客户主要分布在哪些领域，上半年高强高模产品突破后，高附加值的产品准备拓展哪些新的领域，能否从公司的角度预判下存量和增量市场的需求量？未来产能规划及利润率预判如何？

答：公司 5000 吨/年对位芳纶生产线目前满产满销，在电子通讯、橡胶增强、个体防护、复合材料等下游领域均有稳定销售，其中公司产品已进入电子通信用光缆前五强的生产企业。

2022 年 5 月，公司高强高模芳纶产品质量和稳定性取得重大突破，并一举攻下轮胎、通信光缆、特种防护、橡胶等多个下游行业头部企业客户，意向订单超过产能。

展望对位芳纶市场需求，存量市场需求预计仍有增长空间，比如随着电动汽车对轮胎要求提升，轮胎帘子布中芳纶用量占比增加，预计市场增量可达 5000 吨/年；增量市场需求则具有更大潜力，从公司对新兴市场的开发拓展来看，锂电池 pack 用复合材料芳纶织物，小样已通过国内头部公司测试，准备中试级别送样，预计市场增量 4000 吨/年；高难废水芳纶超滤膜，已小批量市场销售，在化工、印染、钢铁、垃圾渗滤液等行业成功应用，预计市场增量 3000 吨/年；结合目前正在开拓的其他新兴应用领域，估算市场增量合计超过 20000 吨/年。

基于目前产能供不应求，公司近期将积极稳妥地结合订单需求启动对位芳纶扩产计划，预计 2023 年底扩至 8000 吨/年以上，未来会根据市场和客户需求情况再考虑下一轮扩产计划。

利润率方面，对位芳纶高端产品有更好的价值体现，高强高模产品占比达到产量的 75%，项目整体毛利贡献按季度逐步提升。

问题 4：目前芳纶产品在汽车领域目前已经拓展了哪些客户？

答：公司轮胎帘子线用对位芳纶主要规格产品已通过某国际头部轮胎商质量测试，并已通过质量体系审核初审，预计 2022 年底可以开始正常商务流程。在此合作基础上，公司已与另外 2-3 家轮胎企业洽谈，预计轮胎帘子线用对位芳纶的市场拓展将对高端芳纶丝销售带来积极作用。

与此同时，公司旗下中化高纤对位芳纶与宁夏瑞泰尼龙 66 发挥协同创新优势，开发混编高强高伸长帘子线产品，向轮胎企业提供一体化研发与营销服务。

问题 5：国内企业产品布局以间位芳纶为主，公司一开始布局对位，对标的也是龙头，6 月份高模高强突破后，技术指标上做过内测吗？跟龙头产品差距在哪里？

答：中化芳纶从最初研发时便对标国产替代国际头部企业，力求进一步突破高强度的对位芳纶的下游，聚焦打破国外垄断填补国内空白的超高强度的对位芳纶。

经历过去几年技术艰苦研发和品质提升过程，今年公司在高端产品上实现了突破并稳定生产，公司请第三方机构做了检测与认证，同时收到下游头部客户对产品质量的反馈评价，可以说，中化芳纶产品与国际两个头部企业相比，普通、高强、高模三大类产品性能指标基本没有差距，且已进入所有成熟应用市场，目前主要差距在产能方面。

未来公司需要在两个方面补强，一是产能规模，二是与客户

联合应用开发能力和强度，做好这两方面将有力提升中化国际在对位芳纶产业的业绩弹性和利润增长空间。

问题 6：公司连云港碳三项目今年已经陆续投产，之前可研业绩测算 20 亿利润总额，12 亿归母净利，请问按照今年前三季度测算利润规模在什么样水平？

答：如果按照今年前三季度产品平均价格测算，公司连云港碳三项目盈利水平会优于可研报告，对中化国际年度归母净利润贡献将超过 12 亿元。

虽然基础树脂具有周期性，但公司碳三项目依托原料自我配套、先进生产工艺、产能规模效应等优势，一体化布局下的终端产品环氧树脂单吨生产成本将较同行偏低 10%左右。项目全线投产后盈利能力主要关注全球和国内经济恢复情况。如风电叶片、涂料、出口欧洲需求等下游消费市场向好，环氧树脂市场价格能够回归到中性情况，公司碳三项目实际盈利能力有望显著优于可研水平。

问题 7：公司碳三项目 HPPO 工艺路线是比较新的路线、新的工艺技术包，与传统氯醇法相比成本方面有何优势？

答：双氧水直接氧化法环氧丙烷（HPPO）相比氯醇法，具有行业公认的工艺清洁、节能等显著优势，综合投资、原料、公用工程以及三废处理成本，总体与氯醇法相当，但是在环境保护与产业绿色转型方面更具有发展前景，是国家产业政策鼓励的发展方向。

同时，公司实施关键原料双氧水和丙烯的自我配套，构建一体化、资源综合利用的比较优势，是中化连云港 HPPO 项目的核心竞争力。

公司 PO 技术是跟怡达以及吉林院合作的。目前怡达股份 15 万吨/年 HPPO 装置开车情况较好，公司技术人员在吉林院设计基础上，还对泵机、反应釜做了进一步优化提升，并密切跟踪怡达开车情况，公司对 PO 装置在明年一次性开车成功有信心。

	<p>问题 8：公司碳三项目装置从今年到明年一季度陆续投产，分季度看，业绩贡献是什么节奏？</p> <p>答：2022 年上半年，公司碳三产业链项目陆续实现 ECH、环氧树脂、离子膜烧碱、双氧水四套装置建成投产，从 Q3 看有一定压力，目前收入是逐步提升的，但因尚未实现全线一体化贯通，盈利水平还没达到理想状态。</p> <p>预计 2023 年 Q1 全线贯通后，项目的一体化优势会体现出来，每季度都有收入和利润的提升计划。从全年预测看，预计 2023 年产能释放可以达到设计产能的 60-70%，其中装置产能会根据市场情况做柔性调整；利润水平会与产能逐步释放的节奏相匹配。</p> <p>问题 9：碳三项目即将全线贯通，公司预计项目投产后市场订单情况如何？产能释放后有没有保证市场去化的能力？</p> <p>答：目前公司环氧树脂产能包括扬农锦湖 17 万吨/年和江苏瑞恒刚投运的 18 万吨/年装置，2021 年市场销售以国内客户为主，出口为辅。今年随着连云港新产能释放，公司已经提前筹划，完成了 REACH 登记，加大欧洲市场投放力度，与国外重点目标客户认达成合作意向，全力开拓国际市场。同时，中化国际环氧树脂业务已与国内风电、涂料、电子电工等行业头部企业形成了多年稳定的合作，连云港新装置投运后，市场推广工作持续进行中，下游客户对新装置产品大规模应用处于逐步上量的过程。依托扬农锦湖在下游客户领域多年深耕形成的良好客户基础，公司对于产品投放后的市场营销并没有太多担心。</p> <p>公司未来工作重点将更多地放在海外市场客户开拓，以及布局特种树脂、开拓下游特殊应用领域等两个重要方向。预计到 2025 年，公司环氧树脂中的特种树脂产能占比将达到 30-40%，可以获得较高的毛利率水平。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2022 年 10 月 31 日
----	------------------