

证券代码：002225

证券简称：濮耐股份

## 濮阳濮耐高温材料（集团）股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-002

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	大成基金黄万青、国泰君安樊中豪、国泰君安杨雷霆、国盛证券沈猛、华安证券杨光、华泰证券张艺露、山伦咨询郝海宁
时间	2023年4月26日
地点	公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长刘百宽、董事会秘书彭艳鸣
交流内容及具体问答记录	<p>一、请公司介绍一下行业内集中度的变化情况，以及集中度提升的逻辑？为什么集中度提升比较缓慢？</p> <p>通过耐火材料行业协会的统计数据可以看到，耐火材料行业头部企业的集中度在提升，行业前十名的收入整体一直在上升，尽管从企业数量来看，最近几年企业数量没有出现明显的下降，但是实际上行业资源是在向头部企业集中。这是从行业协会角度上看的变化。</p> <p>从市场角度，以钢铁行业为例，下游行业对于整体承包这种商业模式的认可，以及对耐材整体承包商各种要求（例如：节能减排、自动化水平等）的提高，带来的直接变化就是入围整体承包招标范围的供应商大幅减少，特别是在钢铁行业也在大幅整合的背景下。从实际市场竞争来看，能够直接面对客户的耐材供应商的确在大幅度减少，但是整个行业内部的整合出</p>

清不会一蹴而就，一段时间以来，耐火原料企业都在环保和资源整合的压力下进行规范，另外一些具有产品优势的制品企业，慢慢在适应像濮耐“生态圈”这种新的生态模式。从国际经验来看（例如日本），耐材企业经过一定时间最终数量会稳定在两位数的量级。

濮耐作为行业龙头，战略目标百亿，我们在提升市占率上采取积极进取的态度，目前国内市场价格竞争比较严峻，公司在国内市场的开拓上要兼顾收入、利润、前瞻性技术以及应用场景多样化布局等多维度进行选择，因此不能仅仅考虑收入的增长。在海外市场由于海外竞争格局的不同，我们在海外市场的收入和利润增长可以保持十分良性的关系，因此大家看到公司在海外市场这几年的拓展速度非常快，提升空间也比较广阔。

## 二、公司 2020 年开始推动的生态圈建设目前效果如何？

2020 年下半年公司开始推动建立濮耐“生态圈”模式，将行业内部分有特色的中小型耐材企业整合到濮耐生态圈中，这些中小型耐材企业具备独特竞争优势但提供全套整包服务能力不足，在“生态圈”模式内与公司联合开发新客户，有望促进公司市占率提升，通过互补效应实现共赢。目前濮耐“生态圈”已运行几年，生态圈内的企业也在不断更新培养，已经形成了比较成熟的几种生态关系，随着更多企业对生态圈模式优势的理解，生态圈能够发挥的效应将越来越大。

## 三、请问公司拥有的高端菱镁矿优势如何？

公司拥有西藏卡玛多菱镁矿是一个世界级的高品位微晶菱镁矿，应用领域远不止耐火材料原料，可做一些附加值很高的产品，比如智能手机玻璃面板等都有在用我们的高品质氧化镁。

## 四、公司在美国建厂的原因？

美国的钢产量是不可忽略的存在，并且正在继续扩张钢铁产能的时期。濮耐在国内是最早开始在海外建立销售网络的企业，对美国市场高度重视，但由于美国对产自中国的部分重要耐材征收高额反倾销税，导致在美国市场以产品直接出口方式没有竞争力，收入扩张难度较大。公司在 2019 年就已经筹划在

	<p>美国建厂，努力绕开贸易壁垒，以及满足美国某些客户的要求。此外，我们在美国建厂还可以进一步发挥我们高端原料的优势，为美国客户提供品质更高的产品。</p> <p><b>五、公司海外收入目前覆盖一带一路多少国家？</b></p> <p>公司海外销售覆盖了一带一路沿线大部分主要国家，稳定在 20 个以上，2022 年公司“一带一路”沿线国家实现的销售收入 104,883 万元，创历史新高。</p> <p><b>六、公司 2023 年经营预算营业收入 70 亿元，请问预算增幅较大的原因？</b></p> <p>公司 2023 年预算营业收入同比增长约 20 亿元，其中 10 亿来自于子公司上海银耐联，上海银耐联是公司为进一步拓展盈利渠道，有效降低原料采购价格以控制成本而投资成立的供应链平台，通过它来做贸易预计有 10 亿元左右的收入。另外 10 亿元将通过主业实现，国内市场又拿下一些大客户，收入会逐步体现。海外市场今年继续保持良好增势，加上新建的美国工厂和塞尔维亚工厂已正式投产和即将投产，未来也会进一步提升海外收入。</p> <p><b>七、公司 2022 年和三峡西藏能投合作为翔晨镁业提供能源支持，目前进展情况如何？</b></p> <p>公司与三峡西藏能投合作目的是通过三峡西藏能投合理利用西藏地区的光伏、风电、地热等资源，为子公司翔晨镁业提供能源保障，不过在经过一年多的方案规划后，公司认为对翔晨镁业的能源保障不能满足我们的需求，经过多轮调整后目前仍未达成一致意见。</p>
附件清单	无
日期	2023 年 4 月 26 日