

证券代码：002868

证券简称：绿康生化

绿康生化股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度业绩说明会的投资者
时间	2024年05月15日 15:00-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 赖潭平 独立董事 张信任 财务总监 鲍忠寿 董事、董事会秘书 黄楷
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.综合毛利润下滑，未来公司如何调整？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好，针对主营业务盈利能力方面，公司正积极采取措施应对，一方面通过技术和工艺优化，降低物耗成本，提高产品良率；另一方面，公司子公司绿康海宁胶膜投资建设的光伏胶膜项目一期，已完成20条生产线的试投工作，剩余20条生产线计划在下半年建成，形成一定产能规模后，通过提升设备自动化水平、现场精细化管理、质量过程控制等手段，降低生产成本提高效益。谢谢！</p> <p>2.公司光伏胶膜项目有什么进展？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司子公司绿康玉山胶膜在完成收</p>

购工作后，主要进行增加生产线和公用设备升级改造的工作，在已有产能的基础上，增加了一倍的规模，采用了先进的设备，提高自动化水平，同时在玉山新建年产1.2亿平方米光伏胶膜项目，2023年内已完成主要设备订购工作。2023年公司子公司绿康海宁胶膜投资的一期年产3.2亿平方米光伏胶膜项目，也陆续完成土地招拍挂，设备订购、土建装修等工作，其中20条生产线已完成安装调试工作，具备可生产条件。谢谢！

3.外销收入减少的原因是什么？公司产品在海外市场有什么竞争优势？未来如何更好地开拓海外市场？

答：尊敬的投资者，您好！1、2023年公司最终销往海外的产品收入是增长的，因统计口径差异，通过国内代理商出口的产品收入未纳入国外收入统计范围。2、公司主要产品杆菌肽兽用系列产品出口全球第一，远销南美、东南亚市场，公司拥有专业的国外法规注册团队，能敏锐把握市场法规变化，及时把握客户需求，产品品牌知名度较高。3、未来，公司将继续坚持走出去请进来的销售策略，以原有的市场渠道为依托，继续开拓新市场，推广新产品。谢谢！

4.请问贵司未来在食品添加剂上的规划

答:尊敬的投资者，您好！目前公司生产的纳他霉素系列产品主要用于食品防腐保鲜。未来在食品添加剂方向上的产品规划，正在开发采用微生物发酵方式生产的生物防腐剂。谢谢！

5.管理层如何看待光伏行业的发展？

答：尊敬的投资者，您好！国家计划在2060年前实现碳中和，预计国内风电光伏装机规模将达到50亿千瓦以上，约是目前装机总量的5倍，此外随着AI发展与应用，电力消费量大幅上升，光伏发电是缓解用电紧张与调节发电结构主要手段之一。随着产业技术的逐步成熟与进步，全球光伏新增装机容量将持续增加。此外，光伏组件企业扩产意愿强，加剧了行业竞争，2022年光伏组件价格高达2元/瓦，而2023年末光伏组件成交价格已跌至0.9-1.0元/瓦。同时主要光伏组件企业通过产业链垂直一体化，提高成本竞争力，加快行业产能出清速度。谢谢！

6.公司目前产销情况如何？

答：尊敬的投资者，您好！公司实行“以销定产”的生产模式，根据市场需求合理组织生产。谢谢！

7.兽药领域有什么新产品？

答：尊敬的投资者，您好！公司的动保产品以兽用抗生素为主，采用微生物发酵方式进行生产。目前公司在兽药领域布局新产品，主要评估要素包括市场规模、行业竞争情况、与已有产品的搭配组合，以及与现有产线设备的匹配度等方面。谢谢！

8.董秘你好，公司现金流这么紧张，有什么再融资安排吗？

答：尊敬的投资者，您好！目前公司第四届董事会第四十一次会议及第四届监事会第三十次会议已审议通过了提请股东大会授权董事会办理以简易程序向特定对象发行股票事项，尚需股东大会批准，谢谢！

9.董秘你好，通过财报，发现我司固定资产扩张很快，营收也扩大了，但是利润却下滑很多，我司对胶膜的发展会有什么调整吗

答：尊敬的投资者，您好！2023年公司切入光伏胶膜行业，形成了“动保产品+光伏胶膜产品”生产和销售的双主业发展模式，主营业务收入增加，胶膜相关在建工程转固导致固定资产扩张。2023年公司对部分资产及子公司商誉进行减值；公司投资的胶膜新建项目，还处于建设阶段，尚未产生经济效益，同时增加相应的管理费用支出；公司转型光伏胶膜行业，对建设资金和运营资金需求量大，银行贷款、融资租赁和供应链资金增加，导致财务费用增加；再加之市场竞争激烈；均对公司短期业绩产生一定负向影响。后续公司在力争为客户提供优质产品的同时，也会努力提升营收规模，通过降本增效、优化供应链管理等手段改善各业务板块毛利水平，争取更好地回报广大投资者。谢谢您的关注与理解！

10.董秘你好，光伏板块景气度一直下滑，我司扩张还是准备截流？请回答下

答：尊敬的投资者，您好！公司始终对光伏行业的发展保持乐观。为了应对竞争愈发激烈的市场环境，公司采取了降本增效、优化供应链管理和加速创新研发等措施，以减小市场价格波动对公司的影响，提升公司的市场竞争力和投资价值。谢谢！

11.董事长你好，公司做为兽药生产商，亏损还可控，为何切入不熟悉的胶膜行业，通过股权结构来看，股东有晶科能源的子公司持股我们企业，有什么特色原因吗？但是一年多过去了，我们作为投资者只看到利润下滑严重，请给予解释下

答：尊敬的投资者，您好！为扭转公司亏损现状，维护上市公司权益，公司坚持“内生+外延”的发展战略，在采取策略应对生化板块业务承压的同时，积极寻求新的业务发展机遇。公司于2023年

	<p>1月完成对绿康玉山胶膜的收购，形成了“动保产品+光伏胶膜产品”生产和销售的双主业发展模式。上饶市长鑫贰号企业管理中心（有限合伙）为公司持股10%股东，晶科能源股份有限公司为长鑫贰号的兄弟公司。</p> <p>2023年光伏胶膜上游EVA粒子国产化后，价格仅为POE粒子的一半左右，下游光伏组件价格下行，组件企业基于降本考虑，N型TOPCon组件封装材料由POE胶膜切换为EPE和EVA胶膜，公司收购子公司绿康玉山胶膜主要产品是POE胶膜，当时EPE胶膜还处于客户认证导入阶段。行业封装技术迭代使绿康玉山胶膜的订单减少，部分POE胶膜价格按EPE和EVA胶膜对标折价，使光伏胶膜业务利润亏损。同期行业价格内卷，主要胶膜企业毛利率受到不同程度影响。此外，光伏胶膜项目处于产能建设期，对建设资金和运营资金需求量大，导致财务费用增加。2024年，随着公司各类光伏胶膜产品已导入主要光伏组件企业，产能建设逐步完工，降本增效措施推行，预计公司光伏胶膜业务经营指标将得以改善。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月15日