

证券代码：002088

证券简称：鲁阳节能

山东鲁阳节能材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（投资者交流会）
参与单位名称及人员姓名	国联证券、天弘基金、中金资管、天风证券、华泰资管、嘉实基金、中信资管、交银基金、招银理财、神采基金、汇丰晋信基金、路博迈基金、宽远资产、方源资本、贝莱德基金、红阳资本、西部证券、混沌道然、广发证券、中欧基金、易方达基金、鹏华基金、长江证券、平安养老、国投瑞银基金、华泰保兴基金、中信保诚基金、富达基金、中金公司、上海迈维资管、工银瑞信、居正资产、光大证券、红筹投资、且恩资本、望正投资、大成基金、民生证券、敦和资产、拾贝投资、中汇人寿、银叶投资、上海犁得尔私募基金等机构投资者及个人投资者。
时间	2024年6月14日下午15:00-17:00
地点	上海波特曼丽思卡尔顿酒店
上市公司接待人员姓名	董事长 John Charles Dandolph Iv 先生； 总经理（代为履行董事会秘书职责）秦晓新先生； 财务负责人姚永华女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司经营情况介绍</p> <p>1、公司概况</p> <p>公司目前陶瓷纤维产能为 59 万吨，拥有全球产能最大的陶瓷纤维制造基地，位列陶瓷纤维行业世界前三。公司已为 2 万余家客户提供服务，目前国内市占率超过 40%。</p> <p>2、控股股东助力推动协同效应</p> <p>公司控股股东的愿景是成为全球最首要的特种材料平台，致力于可持续发展和人类健康。控股股东主要生产节能环保、减少化石燃料、净化空气和液体以及电池优化的产品，以及用于针对高故障成本应用的关键任务产品组合。控股股东拥有具备丰富行业经验的管理团队，能垂直整合其全球制造业务，以更好地服务本地客户。</p> <p>3、市场趋势</p> <p>国务院印发《2024—2025 年节能降碳行动方案》（国发[2024]12 号），在重点任务方面，部署了化石能源消费减量替代行动，非化石</p>

能源消费提升行动，钢铁行业、石化化工行业、有色金属行业、建材行业、建筑、交通运输、公共机构、用能产品设备节能降碳行动等 10 方面行动 27 项任务。随着“双碳”政策、能耗双控政策的逐步推进，下游行业节能降碳的需求更加迫切，对节能材料性能要求进一步提高，陶瓷纤维行业将会迎来了新一轮加快发展的机遇。公司肩负着助力节能降碳目标的时代使命。

4、未来愿景

公司将保持保温行业龙头地位，用新产品推动行业发展，用好客户基础，深耕环保行业的技术进步，全面进入国内电池市场，实现电池业务的全面开花。

二、互动问答环节

1、目前陶瓷纤维市场形势与价格情况

目前宏观经济面临挑战，公司所处行业也受到一定影响，其中与建材相关的玻璃、水泥、陶瓷等市场需求不足，但从新行业来看，公司在船舶、新能源市场仍将保持增长势头，为公司业绩提供有效支撑。

2、控股股东技术引进项目进展情况

目前控股股东技术引进项目正在加速落地，例如，Line 9 生产线已开始试生产。公司与控股股东正在探讨详尽实施计划，希望尽快给鲁阳带来更好的业绩支持。

3、宜兴高奇、奇耐上海业务整合进展

奇耐上海主要产品为汽车衬垫和新能源电池纸。公司正在积极推进原材料的本土化生产，以降低生产成本，提升盈利能力和市场竞争力，汽车衬垫本土化生产正在试产阶段。宜兴高奇主要从事工业过滤产品的生产。在生产端，公司通过实施原材料本土化、技改等措施降低生产成本；在销售端，公司通过增加与鲁阳现有业务的协同效应，提升销量，以销促产，提升产能利用率，提升整体运营质量。两项业务通过整合，总体毛利率在不断提高。

4、公司未来分红策略是怎样的？

多年来公司一直实行积极的分红策略，以期更好地回报投资者。未来公司仍将会按照上市公司分红相关规定要求，结合公司发展规划及现金流状况，实行积极、合理的分红策略。

5、公司高管变动说明

公司高管离职系个人原因。控股股东非常认可以前的高管团队。目前公司中层队伍稳定，经营活动正常进行。公司根据业务需要及组织架构优化情况，积极吸引人才，建设完整高管团队。

6、控股股东对鲁阳的未来市场规划

中短期而言，公司将继续专注于中国市场，聚焦新技术的引进吸收与市场推广。

7、如何实现中国市场的快速增长？

从鲁阳的产品及应用市场来看，结合控股股东新技术的引进，我们认为中国市场还有很大的空间。从全球来看，中国仍是最大的市场。控股股东在欧美市场使用的技术，对于中国传统行业来说具有广泛的市场前景，将积极赋能新质生产力。

8、控股股东导入的新技术、新产品对公司的影响

控股股东将以鲁阳作为其在中国的主要平台，在鲁阳投入新技术，支持鲁阳拓展业务。一是在保温隔热材料方面，控股股东将通过注入更高价值的新产品、新技术，提升鲁阳保温隔热产品的盈利能力；二是工业过滤、新能源电池等鲁阳之前没有的业务并入鲁阳，控股股东均以鲁阳为平台进行拓展。鲁阳将从传统的隔热产品生产向多产品、多技术生产商转变。

9、近期下游各领域市场需求情况

从传统市场来看，建材相关行业需求仍未恢复，钢铁行业新建项目减少，总体钢铁行业的市场预期下降，有色行业、石化行业需求保持稳定，基本保持去年规模。从新行业来看，船舶、新能源市场仍将保持增长势头。国家双碳政策的持续推进将为公司带来更好的发展机遇。

10、从控股股东在欧美的经营经验来看，对中国市场的发展前景判断

在保温隔热业务方面，保温隔热材料应用最根本的目的是减少化石燃料的使用。中国的双碳政策推进工业建筑高温隔热向能源消耗减少转变。我们将引入更多的产品和技术应用到这一领域。在工业过滤业务方面，欧美产品和应用技术走在更前面，控股股东在欧美市场已经完成了与客户沟通、产品调试等环节，在中国市场鲁阳可以直接向客户销售。控股股东有先进的产品及应用技术，鲁阳有产能及优秀的销售团队和渠道，强强合作，在中国市场一定会大有作为。

11、公司应收账款占比较高问题

公司目前的应收账款结构总体比较合理健康。公司应收账款主要集中在工程项目销售。这是因为工程项目的商业模式是通过设计到产品的模式为客户提供总体解决方案。工程项目环节多周期长会导致这类项目的账期较长。国外同行业公司大都以提供产品为主，基本不参与提供解决方案。目前控股股东提供更多的是消耗型产品，大约占产品布局的80%。这类产品具有周期性使用寿命，产品账期较短，应收账款情况更好；而且，控股股东主要销售客户定制化产品，盈利水平也

	<p>更高。</p> <p>从整个行业发展来看，欧洲和美国市场在二三十年前也有很多建筑类业务，就像今天的中国市场，这是一个发展的过程。希望未来通过控股股东产品技术的引进，帮助鲁阳未来实现业务结构的进一步优化。</p> <p>12、控股股东对鲁阳的战略定位</p> <p>鲁阳业务约占控股股东全球业务的三分之一。控股股东在考虑业务投资规划时，鲁阳也总是排在前三位。前十年鲁阳与控股股东的技术合作处于初级阶段，在未来十年控股股东将有更先进的技术注入鲁阳，如电动汽车、电池相关产品。未来控股股东也将通过鲁阳拓展中国市场。</p> <p>13、外资企业在中国往往会出现水土不服的问题，管理层是否有预案？</p> <p>约翰董事长和秦晓新总裁都有帮助外资公司进入中国市场的成功经验。控股股东所有的资源、团队、技术对鲁阳完全开放，以更好的契合鲁阳发展实际，帮助鲁阳实现业务提升。过去十年间，双方合作取得了很好的成绩，未来控股股东将结合鲁阳业务特点评估哪些技术、业务是契合鲁阳的。控股股东不希望鲁阳变成一个美国风格的企业，鲁阳之前的优势将会继续保持。</p> <p>14、控股股东高端产品技术引进中国是否有政治干预风险？</p> <p>控股股东所处行业为绿色环保产业，与国防、安全等没有直接关系，属于自由交流行业。鲁阳专注中国市场，不涉及反倾销等方面的问题，控股股东已充分进行该方面的评估。</p> <p>15、控股股东电池业务在中国发展体量小的原因？如何扩大市场？</p> <p>这属于控股股东全球战略问题。控股股东计划将来把电池业务注入鲁阳后才会进一步扩大规模，近期控股股东已初步做出计划，组建更大的团队、建立实验室和测试中心来发展电池业务。</p> <p><i>会上介绍的内容，包括上市公司未来战略等，均为公司的愿景介绍。实施情况还需以公司内部决策以及对外发布的公告为准。所有内容均不构成投资建议。请投资者注意投资风险。</i></p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年6月14日