

证券代码： 301395

证券简称：仁信新材

## 惠州仁信新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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
参与单位名称及人员姓名	创华投资 李军辉 远东宏信有限公司 翁焯丹 桂粤（深圳）产业合作发展有限公司 胡继伟 钟土旺 广东省上市公司研究会 曾文
时间	2025年5月9日（周五） 10:30~12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、副总经理、董事会秘书 李广裘 2、证券事务代表 朱少鹏
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 公司基本情况介绍</b></p> <p>公司是主要从事聚苯乙烯高分子新材料的研发、生产和销售的国家高新技术企业，并被工信部认定为第四批国家级专精特新“小巨人”企业。公司产品聚苯乙烯广泛应用于电子电器、光学显示、玩具、日用塑料制品、包装、建材、医疗器械等领域，行业市场化程度较高。</p> <p>公司主要生产 GPPS（通用级聚苯乙烯）与 HIPS（高抗冲聚苯乙烯）。</p> <p>在 GPPS 领域，除持续向日用品及包装等传统终端客户提供 PS 普通料树脂外，还重点为下游光学显示、光学照明等光学级高端应用领域提供具备高透光、抗黄变和加工性能突出的扩散板 PS 专用料和导光板 PS 专用料。公司自 2020 年开始向下游美的、海尔、奥马等大型冰箱家电企业供应 PS 冰箱透明内件专用料，近</p>

三年该牌号产品的销售量稳步提升。

在 HIPS 领域，公司 2024 年以 HIPS 普通料为主，主要应用于家用电器、医疗用品及日用品等领域；公司在 2024 年下半年推出高光泽壳体 HIPS 专用料，主要应用于家用电器领域，并且在 2024 年第四季度通过美的、四川长虹等国内头部家用电器厂家的产品验证。

2025 年公司在加强推广高光泽壳体 HIPS 专用料的基础上，同时加速耐低温板材 HIPS 专用料的推出，同时提高在新能源汽车、医疗设备、电子载带及食品包装等领域的竞争力，并在前期已经形成了技术储备。

## 2. 公司聚苯新材料一体化项目进展如何？

公司已于 2025 年初成功竞拍获得大亚湾石化区中东区 20.24 万平方米三类工业用地，为公司实施聚苯新材料一体化项目奠定了坚实的战略基础。在此基础上，2025 年公司将积极推进聚苯新材料一体化项目的落地实施，尽早开工、尽早投产，解决“卡脖子”的原材料供应问题，进一步完善公司所处行业产业链，扩展公司产品维度，提高公司抗风险能力及盈利能力。

## 3. 公司的竞争优势是什么？

- (1) 公司具备独特的产品配方研发能力，持续的设备工艺改进能力，截至 2024 年底公司已经取得了 13 项核心产品配方（其中 2 项已经取得发明专利，2 项发明专利申请中，其余 9 项因涉及保密配方未公开申请专利）、9 项专有技术及 30 项设备工艺技术实用新型专利，是行业内少数能够提供“多品种、多牌号、多方向领域”的 PS 专业化生产企业；
- (2) 公司产品质量优势显著，主要物性指标超出行业平均水平，专用料具备较强的技术壁垒；

- (3) 公司原料成本具备相对明显的价格优势，低库存长约采购模式能够较好地降低原料价格波动风险；
- (4) 公司产能先发优势明显，中高端牌号供给能力相对突出，三期年产 18 万吨将于 2025 年上半年投产，届时公司总备案产能将超过 48 万吨，考虑装置的操作弹性后，公司将具备最大 56 万吨的年生产能力；
- (5) 公司客户质量及长期合作的大客户数量持续增加，有助于公司制定生产计划和原料采购计划，降低经营风险，下游客户包括美的、长虹、奥马、海尔、海信、苏州三鑫、TCL、康冠等知名企业或其配套的供应商；
- (6) 公司地理区位优势突出，距离公司下游客户相对较近，且产业协同空间发展潜力巨大。

#### **4. 请介绍公司高光高抗冲聚苯乙烯产品情况？**

公司在 2024 年下半年推出高光泽壳体 HIPS 专用料，主要应用于家用电器领域，并且在 2024 年第四季度通过美的、四川长虹等国内头部家用电器厂家的产品验证。

#### **5. 请介绍公司现金流情况？**

在供应端，公司与主要供应商中海壳牌建立长期合作协议，确定每年苯乙烯供应量，以隔墙供货方式供应苯乙烯，同时约定公司以银行承兑汇票进行部分货款支付，节省现金流。

在客户端，除对少部分采购量较大、资金实力雄厚、信用较好、合作期限较长的客户给予一定的信用期限，公司对其他大部分客户采取先款后货的销售政策，在保证公司现金流充裕的同时，一定程度规避了坏账、呆账。

#### **6. 公司有无开拓海外市场？**

公司高度重视国际化发展战略，目前正积极推进海外市场布局规划。公司将开展系统性市场调研，全面评估目标区域的政策环境、市场需求及竞争格局，同时为支撑海外业务拓展工作，公

	司正在加强人才梯队建设，通过招聘计划引进具备相关海外运营经验的专业人才。
附件清单(如有)	无
日期	2025年5月9日