

隆华科技电话会议交流纪要

会议时间：2020-06-29 15:00

【华创证券/任志强】隆华科技电话会议交流纪要

出席人员：隆华科技副董事长/总经理孙建科先生、副总经理/董事会秘书张源远先生

一、会议概要

1、在疫情影响下，公司依然保持相对高度增长，源于公司近年来持续的技术产品创新、市场客户深度绑定以及行业地位。

2、公司可转债主投新型高性能结构功能材料产业化项目。该项目是以高分子材料技术为依托的结构功能一体化项目。规划投资 6.1 亿，共包括 3 类产品：年产 8 万立方 PVC 结构泡沫材料以及 8 万立方 PET 结构泡沫材料、新型橡塑高性能弹性聚氨酯减振系统以及高性能轨道交通减振系统。

3、从募投项目收益来看，在项目实施后，年销售收入预计超过 15 亿，年实现净利润超过 2 亿。

4、公司将合伙企业持有的 33.3% 的科博思股份按照约定价格提前收回，使隆华更好地通过科博思实施该项目。

5、新项目的实施会进一步加大新材料业务在公司业务中占比，对隆华进一步优化产品结构、盈利能力的提升带来有利影响。

二、会议具体内容

副董事长/总经理孙建科先生：各位投资人大家下午好，我是隆华总经理孙建科，公司近期开展了一系列工作，推出了向不特定对象发行可转换债券的方案，收购了科博思剩余的部分股权，同时也发布了2020年半年度的业绩预告，应大家的一致要求同时为了使大家能够更清晰的了解相关事项的具体情况，我们通过华创有色平台举行了此次交流会，下面我把相关工作做一个统一的介绍，后面大家有问题可以向我和我们董秘张总提问。

（一）2020上半年公司业绩预告

整体上与我们安排的工作进度基本吻合，如果有不足是由于受到疫情影响了部分工作推进的节奏。隆华现有三大块业务：新材料（靶材、新型高分子材料）、传统业务（换热设备）和环保业务。

1. 新材料业务

2020年上半年新材料业务虽然有受到疫情影响，但是整体上呈快速发展态势：靶材板块在公司产品技术领先前提下，结合国家层面进口替代的战略，保持快速增长，符合预期。

新型高分子材料板块受到一定的疫情影响，但是增长速度还是比较快的：比如兆恒公司今年上半年业绩达到去年全年水平；海威公司位于湖北的武汉和咸宁、受疫情影响最严重，但上半年业绩相比去年同期下降不多。科博思公司上半年业绩完成情况也很不错，虽然产能产出、客户提货受到疫情影响，但是上半年业绩已经超过去年全年。

2. 传统业务

换热装备板块，疫情对交付、合同承揽有一定影响。

3. 环保业务

环保板块受疫情影响最大，这是因为多个工程项目分布在全国不同地区，复工复产时间更晚；并且新项目的投资也受到影响。

整体上，2020 上半年业绩在去年基础上保持 30%左右的增幅，在业务发展上符合预期，新材料板块发挥出越来越重要的作用，传统业务整体基本保持平稳。目前疫情的影响越来越小，下半年情况相对比较乐观，预期继续保持快速增长态势。在疫情影响下，公司依然保持相对高速的增长，源于公司近年来持续的技术产品创新、市场客户深度绑定以及行业地位。

（二）公司 8 亿可转债项目

公司可转债主投新型高性能结构功能材料产业化项目。该项目是以高分子材料技术为依托的结构功能一体化项目。

1. 实施主体

项目实施主体为科博思公司。科博思作为隆华子公司，自 2015 年底设立之初即拥有一支长期从事新型高分子材料研究、应用转化和市场推广的专业团队，公司拥有高分子材料的自主研发及应用转化的核心技术能力，主营业务以结构/功能一体化高分子及复合材料为核心，应用领域涉及轨道交通、军工安防和轻质结构等。

在轨道交通领域，科博思拥有国内双层非线性减振扣件和合成轨枕创始研发团队，是国内减振扣件产品系列化最全的企业，是世界首家拥有高性能一体成型合成轨枕自主知识产权并实现批产的企业，市

市场占有率国内领先，公司已经成为国内轨道减振技术和合成轨枕技术的领军企业。

在轻质结构领域，科博思是国内拥有 PVC 结构芯材完整自主知识产权的企业，通过业内最权威的德国劳氏船级社 GL 认证的企业，具备完全替代进口的能力

在军工安防领域，依托公司团队的技术优势和积累，在舰船、航天、兵器等多个领域达成了合作意向，部分产品正在进行技术对接和产品研发工作。

2. PVC 结构泡沫材料项目

科博思 PVC 结构泡沫材料项目组通过 4 年多的工作，自主完成新型高性能结构泡沫 PVC 产品研制，包括材料配方、材料制备工艺、专用装备制造、材料性能应用评价、第三方鉴定认可以及风力发电叶片用户端检测和应用等等。

3. 项目产品

新型高性能结构功能材料产业化项目规划投资 6.1 亿，共包括 3 类产品：年产 8 万立方 PVC 结构泡沫材料以及 8 万立方 PET 结构泡沫材料、新型像素高性能弹性聚氨酯减振系统以及高性能轨道交通减振系统。项目技术完全自主研发，关键设备自主研发制造。

4. 项目周期

项目建设周期最迟 3 年，公司将争取在 1 年左右完成主体建设，建设完成一部分同步转产一部分。公司此前已为该项目征用土地并开

展前期规划建设，项目已经全面展开。预计年底之前 PVC、PET 产能均能达到 4 万立方，明年底完成剩余产能建设。

5. 项目收益

项目的建设是为了丰富公司的产品体系、提高公司的盈利能力。根据可研报告测算，项目达产后，年销售收入预计超过 15 亿，年实现净利润超过 2 亿。

PVC 结构泡沫材料过去主要依赖少数几家国外企业供货，去年第四季度供不应求。PVC 结构泡沫材料在风力发电叶片、船舶、航空航天等领域有广泛应用。随着风电技术不断成熟以及输变电系统不断完善，国内风力发电产能逐年增大将带动 PVC 需求。

今年年初每立方 PVC 售价在 1 万元左右，产品毛利率较高。即使考虑未来产品降价因素，用现价的 70% 来估算，项目达产之后依然能实现销售收入 15 亿。

目前国内还没有企业能量产 PVC 并满足市场需要，我们的目标是替代国际最大的品牌。因此在过去的几年，我们的研究过程以及对产品的评估对标的都是国际先进企业的产品。

PET 部分替代 PVC，成本较低，应用于对性能要求较低的领域。

轨道减振系统主要服务于铁路，科博思在这一领域是国内前三家供应商之一。公司围绕高铁设计规范的优化对材料和技术开展进一步提升。此外，目前科博思产能也不能够满足现有市场需求的能力，因此我们通过本次募集资金扩充产能以满足市场需求。

6. 项目安排

基于这个项目的需要，隆华公司做了两个安排：

(1) 将合伙企业持有的 33.3% 的科博思股份按照约定价格提前收回，使隆华更好地通过科博思实施该项目。

(2) 发行可转债：基于项目实施的需要，纯粹使用现有资金或银行融资会增加隆华资金压力。可转债作为上市公司常用融资方案，资金成本较低。公司本次募集的 8 亿资金中有 2 亿作为隆华流动资金使用，保证公司不错过发展其他业务的投资机会。公司截止 2019 年年末资金周转充裕，年末有约 2 亿的净经营性现金流，即使可转债不能按期到达，公司依然可以保证该项目的实施进度。

7. 项目影响

新项目的实施会进一步加大新材料业务在公司业务中占比，公司去年销售收入不到 20 亿，净利润 1.74 亿，新项目投产后预计使公司销售收入、净利润翻将近一倍，决定了隆华在未来几年收入利润的增长。此外，公司业务重心进一步向新材料业务转移；原有业务将维持存量，利用好现有资源，不再增加资本投入。该项目和隆华发展战略保持一致，对隆华进一步优化产品结构、盈利能力的提升带来有利影响。

三、问答环节

1. 科博思去年仅实现 1.9 亿左右的收入，1900 万左右的利润，但对未来的预期提升较大，请问能不能详细讲一下这块？咱们收购科博思也有一段时间了，为什么选择在这个时间点对科博思进行大力投资，是不是业务发展迎来突破点？

副董事长/总经理孙建科先生：科博思于 2015 年设立，2016 年开始运营，至今不满 5 年。公司设立之初就围绕三大领域展开研发：PVC 结构泡沫材料在公司设立之初就被列为重点研究方向，过去三年一直在投入资金进行研究试验工作；军工新产品进入周期长，也一直在进行研发投入；高铁轻量化产品对安全性有很高的要求，对所有上线产品都要走完整的科研流程、检验评估及鉴定。公司到去年一直以研发投入为主，去年销售收入仅仅来自地铁这一个细分领域。地铁对产品要求不如高铁严格，并且科博思团队具备地铁领域经验。科博思公司未来主要还是围绕高铁、军工和轻量化，所以每年投入占比还是很大。

今年除了地铁的业务保持增长之外，我们轻量化的产品通过了相关权威部门的认证，将来将保持高速增长。具体到这次的募投项目，我们有连续四年的 PVC 结构泡沫的研发经验，包括与用户的对接和装机考核验证。目前市场上的需求比以往更加迫切，现状是供不应求。我们在具有技术储备和用户需求以及一系列配套资源的基础下，开展了该项目。这个项目未来的方向包括轨道交通，地铁，轻量化的结构功能材料。

军工方面，我们也会加快科研向应用的转化。该项目投资完成以后，隆华三家子公司都涉及到了一定的轻质结构材料。但是轻质结构材料品种较多，差异化程度大，三个子公司各不相同。项目实施完成后，隆华科技在轻质材料上基本形成了一个体系，隆华在硬质结构泡沫上有了成体系的发展，显示了在行业的地位和先进性。

2. 国铁高铁的利润贡献是不是高于风电？但是风电 PVC 市场贡献会来的更早一些？风电市场在抢装之后会不会回落？

副董事长/总经理孙建科先生：目前，可研报告中测算两个亿的利润已经充分考虑了市场的折价，没有预期过高。产品进入风电市场没有技术上的阻碍，只要我们提供产品客户就会用。高铁目前有些产品还没有完全定型，因为高铁行业行业壁垒高，出于安全考虑管理相当严格，所以进入以后会有先发优势。风电 PVC 市场进入难度相对会低一些。但是目前的情况是国内整体水平不高，无论是风电还是船舶使用的主体 PVC 泡沫产品都是进口的。我们 PVC 的技术，设备，配方都有自主知识产权，并在下半年带来实实在在的商业回报。目前行情一个立方大约一万块钱，如果年内我们可以完成一万立方，就贡献一个亿左右的销售额。

我们希望能在年底建成四万立方的产能，希望 2021 年建设完成八万立方的产能。对于风电行业我比较熟悉，风电装备技术和风电的输变电技术在不断进步，性能越来越好，装备每千瓦的造价逐渐降低，国网改革更加开放，未来将是一个快速发展的行业。在风电企业盈利的情况下，补贴比例会逐渐降低，不同风场补贴额度不同。不同于高速公路，修建有上线。目前我国能源消耗是 50 亿吨当量的煤炭，煤的占比为 60%，新能源不到 30%。所以会不断推进再生能源的占比。所以在目前的行情后，风电发展也不会停滞下来。

3. 这次可转债中间有 23%的厦门的合伙企业的情况如何，上市公司有无收购计划？

副总经理/董事会秘书张源远先生:之前隆华公司直接持有 43.5% 科博思的股权,收购完成后上市公司直接持有 76.8%的股权,仁达隆华基金持有 23.2%的股权,该基金也是上市公司和公司管理层与核心骨干共同出资设立的,有考虑未来将股权收回到上市公司,具体的时间点会再讨论和安排。

4. 科博思为什么上半年完成了去年全年业绩? 什么导致速度这么快? 是否主要还是集中在轨道交通减震器?

副董事长/总经理孙建科先生:主要原因是 2020 上半年完成了 2019 年末交付的订单。我们四年时间一直在做市场的工作,从 2018 年就开始承接订单。

减震系统产品的销售目前主要集中在地铁,高铁还没有。既有新项目建设的,也有一部分老旧铁路替换项目。

5. 目前来看我们对于今年 PVC 的销售预期是多少?

副董事长/总经理孙建科先生:今年是一万立方的销售目标,我们的试验线已经开始工作了,搬到了新厂区,下个月就可以投产了。

6. 海威上半年和去年上半年基本持平。下半年预期如何?

副董事长/总经理孙建科先生:海威公司主要是长线客户,这几年掌握的技术和开发的产品,可以保证下半年有稳定销售。在舰船装备方面有高的行业壁垒,竞争对手少。国防工业也还在发展,复合材料会不断替代金属材料,所以还有很大的成长空间。下半年还有机会追回上半年没实现的交付量。

7. 靶材业务会到什么规模?

副董事长/总经理孙建科先生：靶材市场总量的成长不大，但是仍然有机会替代现在的进口靶材。另外随着新材料的研发，例如氧化钼，有可能会成为另一个增长点。客户端对我们也提出了相应需求。

8. 传统产品业务方面（热交换）未来能维持稳定利润吗？

副董事长/总经理孙建科先生：市场往大了说不太容易。但是换热装备是化工行业的核心装备，我们作为行业龙头企业，应该可以保持稳定的规模。

9. 上半年增速在三十左右，比一季度还是有回落。环比增幅不是特别的大，主要是哪几家子公司受到影响？

副董事长/总经理孙建科先生：主要是一季度公司参股投资的莫来石颗粒捕集系统载体材料项目进展顺利，实现了两千多万的投资收益，去除这个投资收益以后，二季度主营业务相对来说增长还是很大的。

10. 科博思前景很好，投入很多，想问一下别的军工子公司抱有怎样的预期？

副董事长/总经理孙建科先生：虽然有疫情的影响，但是这几家子公司正常的发展预期不需要下调，海威已经投入了新的产能，硬件方面不用担心。兆恒公司已经规划了4个亿产能的基地，其自有资金就能满足一期的建设。所以科博思的投资投入不会影响其他子公司的需要。ITO靶材这块我们也规划了260吨的产能。但是这个随着销量和市场的增加，增加新的炉子和设备逐步投产的。