

证券代码：605008

证券简称：长鸿高科

宁波长鸿高分子科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002、2021-003、2021-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议	
参与单位名称及人员姓名	中金公司 荣盛创投 广宇集团 中信证金 中宏卓俊 林芝恒瑞泰富（河清资本） 信泰恒睿 广发基金 沅京资本 宏源资管 中信里昂 广州金控 AJ Asset Management 尚雅投资 上海乾瞻 太平资产 国泰投研 中信自营 民生信托 诺德基金 云门投资 中融信托 陆宝投资 股衍部 工银瑞信基金 诺安基金 农银汇理基金 千合资本 Cathay SITE 国泰投信 E funds 博道基金 沅京资本 沅京资本	吴頔、徐奕晨、沈爽 张福东 李斌 郭立江 陈金红 史青 陈先明 姚铁睿 邓楚枫 梁飏 Yinjun ZHU 何启楠 TU Danhua 韩红成 朱乾栋 赵洋 徐成城 赵芳芳 景莹 黄伟 俞中化 赵晓媛 杨佳丽 刘颖飞 高京霞 曲泉儒 颜伟鹏 王亮 江宏儒 戴法 王伟淼 李正强 李正强

	观富资产 广发证券 广宇集团 国泰基金 华强金控 嘉实基金 金华阳投资 马可波罗 美国华平投资 名禹资产 南方天辰投资 平安养老 平安资产 平安资产 朴易资产 千合资本 青鼎资产 人保资产 仁桥资产 尚雅投资 太平资产 万丰友方	万定山 于洋 李斌 徐成城 邹群 苏文杰 黄伟坤 邝境乐 杜舟 Joe 王友红 杨楠森 王晓林 陆禹坤 张良 陈俏宇 王亮 张国栋 王楠 张鸿运 成佩剑 赵洋 张荣福
时间	2021 年 4 月 14 日	
地点	公司会议室	
上市公司 接待人员姓名	副总经理、董事、董事会秘书：白骅	

**投资者关系活动
主要内容介绍**

1、公司苯乙烯类热塑性弹性体的竞争优势？

答：1. 区位优势，原材料采购方面：宁波周围地区拥有大量的上游原料企业，可以确保项目需要的苯乙烯、丁二烯等化工原料得到稳定供应。丁二烯难以运输，且对于储存要求高，公司有大容量的丁二烯储罐，公司附近有码头，海运非常便利。下游产品应用方面：华东地区为公司产品下游应用领域的集中分布地，考虑到产品销售的运输半径、客户互动、技术咨询反馈及售后服务的便利性等因素，在 SBS 产品的竞争格局中，公司在华东地区具有天然的优越性，区位优势明显。2. 成本优势，公司已经在华东长江三角洲地区形成了龙头地位，在全国也形成了一定的竞争优势，产能暂列全国第三位，生产成本具备规模优势，由于公司原材料需求量大，对原材料也有一定的议价权，采购成本较低。

**2、公司募投项目 25 万吨二期项目建成投产后，产能增加是否会影
响市场价格？**

答：首先市场需求每年都是不断增加的，而且 TPES 产品有不同的牌号，不同牌号的下游应用是不同的，产能增加可以生产不同的牌号，使品种增加，不会对市场价格环境产生明显影响。

**3、对于 PBAT 项目，国内规划产能非常高，公司如何看待产能扩张，
竞争加剧的情况？**

答：PBAT 业务在国内是否能够迅速开展，我们认为其中一个关键因素，是国内相关限塑和环保政策能否落地执行。根据扬州惠通科技股份有限公司调查研究，仅包装膜和生活塑料的需求量就超过 1000 万吨以上的规模。就目前公开的数据来看，即便很多企业产能扩张也远远满足不了市场需求。

4、我们的优势是下游客户定制，但是经销商占比较多是什么原因？

答：经销和直销主要与下游产品应用分散度有关。直销主要是下游应用集中度比较高的情况，比如防水卷材、沥青改性、塑胶跑道等。采用经销商销售的一般是产品应用下游客户比较分散的情况，可以利用经销商的销售网络和渠道资源进行市场开拓。

**5、目前嵊州 60 万吨 PBAT 项目的进展如何？计划什么时候投产、满
产？**

答：公司于 2020 年 12 月 11 日在上海证券交易所

(www.sse.com.cn)披露了《关于年产60万吨全生物降解热塑性塑料产业园项目完成土地摘牌的公告》标志着长鸿高科60万吨全生物降解热塑性塑料产业园项目正式落地嵊州，步入全面开工阶段。根据项目规划，项目分二期进行，每期30万吨/年，总建设周期5年。第一期首次先行建设10万吨/年生产线，可根据市场需求灵活生产PBAT、PBS、PBT等不同产品，同时具备扩链改性生产其它不同牌号产品的能力，配套建设第一期所需包括污水处理、空分空压等设施在内的全部公用工程和操作管理办公设施，同时配套下游薄膜、塑料袋等终端成品生产、储运设施。该项目建成后，将与SBS产业链结合形成二个主线，双轮驱动，优势互补，拓宽企业发展空间，可以提高公司的整体产业规模和综合竞争力。此项目目前有序稳步推进，后续具体进展信息请关注公司发布的相关公告。

6、可否进一步介绍下与中科院技术合作的细节，双方分别负责什么部分？

答：中科院负责协助公司的项目建成并顺利产出产品，中科院提供全套的设计、技术支持，同时也为公司提供知识产权方面的支持。

公司负责项目的建设和实际运营，公司已经支付了PBAT专利在浙江省的独家使用权费用。

7、中科院的技术，是否已经建成过规模化生产的装置？公司有没有做试生产？

答：中科院技术在海南已经建成过规模化生产的装置，公司也已经用中科院的技术在实验室试生产出了成品的可降解塑料袋。

8、6000万元的技术转让费，是费用化还是资本化处理，是否是包含在50亿的总投资之内的？

答：在财务上直接进入无形资产资本化处理，也包含在50亿的总投资之内。

9、公司怎么看待同行大幅扩产的情况？

答：可降解是国家政策大力扶持的产业，难免会有各个企业都会上马的局面。相信有大化工企业的企业、有规模优势和销售渠道优势的企业会更有竞争优势。

10、新建的SEPS有哪些应用领域，目前全球和国内的竞争格局怎么样？

答：SEPS是一个相对小众的产品，主要做润滑油和海底光缆的填充料，国内基本无供应商，以往全球主要是日本东丽主供。

11、近期油价大幅上涨，面对原材料成本的波动，公司一般是保证销售价差还是毛利率稳定？

答：公司给销售人员的考核一般是保证价差稳定，因此无论原

材料如何波动，可以保证充足的利润空间。

12、今年以来，SBS 产品的需求如何？公司目前的开工率？

答：SBS 需求正常，公司产能开工率在 90%左右。

13、请问国内 SBS 生产企业很多，公司怎么保证竞争优势？

答：国内主要是中石化、惠州李长荣和长鸿高科，中石化是燕山石化（北京）和巴陵石化（湖南岳阳）附近都没有下游客户，运输成本就很高，而且这两个厂本身效益一般，所以现在开工率仅有 50%左右。

公司有几方面的优势：（1）区位优势，公司距离原料和下游需求市场最近，比如丁二烯，国内最大的港口是江阴张家港，公司可以直接运输过来；（2）成本优势：公司在原材料的采购方面更加灵活，原料具有成本优势，同时生产、销售效率也更高。

14、董事长是个什么样的人？公司的创业背景和发展历程？

答：董事长有 20 多年的化工行业从业经验，从镇海炼化的技术员做到技术负责人、总经理，之后创立了长鸿高科。董事长和公司的核心技术人员均有丰富的化工行业经验。

公司隶属科元集团，科元 2007 年成立，主要做重油裂解，做化工清洗剂，在纳斯达克上市，在中概股大规模退市的情况下也选择了退市。

当时，长鸿是科元精化的生产车间，16 年左右分拆出来，作为一个独立的公司，因为原料跟科元关联较小，且销售模式也存在差异。

目前科元主要是在广西和浙江做 ABS，也在宁波做化工清洗剂。长鸿主要聚焦可降解和 TPES 两个大方向。

15、未来，公司希望向什么目标发展？在 TPES 和可降解领域做到什么规模？

答：弹性体方面，目前公司已经是华东区最大的供应商，随着 SBS 的产能投放，争取做到 SBS 单体产能的全国最大，做到全国的龙头。

可降解塑料方面，目前看规划的产能规模，公司也是排名全国前列的，公司也在积极搭建销售团队，争取把销售渠道在华东和华北地区铺开。

16、2020 年经营业绩介绍？

答：2020 年随着公司主营业务稳健发展，产、销同步增长，主营业务毛利率提升及收到政府补助等因素，公司实现营业收入 12.97 亿元，同比增长 12.09%，实现归属于上市公司股东的净利润 3.02 亿元，同比增长 40.18%，扣非

净利润同比增长 28.22%。利润分配方案为 10 转 4 派 2.5。

17、2020 年应收账款和财务费用都有大幅增加，未来如何展望？

答：我们认为目前的应收账款还是处于一个合理范围，增加的原因一方面是由于公司业务规模增长，加上增加了几个全国各地的销售事业部所致；另一方面由于疫情原因，公司对部分合作期限较长，信誉度较高、交易规模大的重点客户适当放宽信用期限，助力下游客户共渡难关，导致公司应收账款增加；

公司通过对已有客户信用评级的季度监控以及应收账款账龄分析的月度审核来确保公司的整体信用风险在可控范围内。在监控客户的信用风险时，按照客户的信用特征对其分组。被评为“高风险”级别的客户会放在受限制客户名单里，并且只有在额外批准的前提下，公司才可在未来期间内对其赊销，否则必须要求其提前支付相应款项。

财务费用增加主要是 SEPS 装置 1.2 亿项目贷款在装置建成后利息费用化以及 2020 年度 6500 万元防疫贷款增加利息支出所致；

公司将积极进行统筹资金，合理确定融资方式及期限结构，结合项目进展情况有序、稳步的进行资金筹措，尽快完成项目建设、贡献项目收益。

18、近期油价上涨，是否会给公司的毛利率和盈利情况带来压力？

答：公司的定价模式是根据原材料价格加一定的预期利润，原材料价格上涨，公司的产品价格会根据市场情况作相应调整，总体来说，对公司毛利率及盈利能力影响不大。

19、嵊州 10 万吨 PBAT 项目的进展如何？计划什么时候投产、满产？

答：第一期首次 10 万吨全生物降解热塑性塑料产业园项目进展顺利，一期首次项目建成投产后将根据市场情况决定后续扩产策略，具体情况请密切关注公司后续公告。

20、目前的 PBAT 已接近 540 万吨，如果全部投放市场，行业很可能会出现供应过剩，公司如何保证自己的竞争优势？

答：市场上拟投放的产能大其实反而是我们比较乐于看到的，现在由于可降解塑料原料紧缺，政府想推行禁塑政策可以说是巧妇难为无米之炊，光靠我们一家是远远不能满足市场需求的，可降解塑料如果一直紧缺，禁塑政策很可能像

之前一样半途夭折，这对我们反而不利。事实上，行业整体水平越成熟，禁塑政策才能越容易落地，这是有利于全球的好事；另外，仅国内来说，如果把当前的传统塑料全部替代成可降解塑料，这 540 万吨的产能还是远远不能满足的。

在激烈的行业竞争中，我们具备以下个优势：1、先发优势，我们将是市场上较早一批建成投产的行业公司；2、价格优势，公司项目是一体化的产业园，这意味着公司在生产中，改性直接生产终端薄膜，塑料袋等终端产品，能耗大为降低，同时又通过减少物料转运及中间环节，可大大降低了终端产品价格；3、浙江省排他性，与中科院签订独家知识产权许可合同，许可公司在浙江全域内独家生产；4、浙江省的政策好，政府禁塑决心强，市场大；5、区位优势显著，所需原材料在浙江省内能充分供应，原材料运输半径小。

21、浙江省和宁波、绍兴当地政府对于 PBAT 产业有扶持政策吗？

答：公司全资子公司长鸿生物于 2020 年 12 月 23 日收到嵊州经济开发区管理委员会拨给长鸿生物的产业扶持资金 5171 万元。

22、可否详细介绍下公司与德国莱茵 TuV 之间的合作情况？

答：不同于传统塑料制品，生物降解材料上市销售前必须满足目标市场的法规准入原则，对于想要出口的中国企业来说，及时且准确地把握相关测试和认证要求尤为重要。产品通过国际认证有如下意义：第三方认证机构保证质量、获得授权使用的认证标志增加了消费者的购买信心，由此获得竞争优势；国际认证的受认可度高，借此获得走向国际市场的通行证。

目前公司已经和德国莱茵签订了合作协议，对方主要为我们提供全生物降解塑料的性能测试及证书认证服务。

23、SBS 全年的销售旺季和淡季分别是什么时间？

答：SBS 下游应用领域中，之前由于沥青路面在温度较低的时候不能施工，具有较强的季节性，其余应用领域季节性特征不明显，不过当前随着沥青路面施工技术的改进，这方面的影响也越来越小了。基本上没什么淡旺季之分，非要分的话，总体上，受春节假期及道路沥青行业的季节性影响，TPES 行业产品一季度处于相对销售淡季，下半年销售情况一般好于上半年。

24、公司在建的 2 万吨 SEPS、7.5 万吨 SBS 和 2 万吨 SEBS

	<p>产能将分别于什么时候投产？</p> <p>答：目前在建项目按计划顺利进行，公司管理层积极推进项目建设，整个项目完成后，公司将具有 25 万吨/年的产能，即 23 万吨/年 SBS 和 2 万吨/年 SEBS。</p> <p>25、SEBS 和 SEPS 的下游应用领域有哪些？未来的需求前景如何？</p> <p>答：SEBS 主要可以用于塑料跑道、步道、儿童玩具等，由于 SEBS 无毒无害的特性，可以有效避免毒跑道毒玩具事件的发生。随着消费升级，这些领域的市场空间非常巨大。</p> <p>SEPS 被称为橡胶黄金，可以用于高等级润滑油、化妆品、光纤光缆的填充油膏等，SEPS 的产业化生产填补了我国产品研发生产的空白，实现了对进口产品的部分替代，市场前景也非常广阔。</p> <p>26、公司对于 SBS 业务的整体规划？</p> <p>答：新产品研发方面：不断拓展应用领域，持续推进公司产品对传统橡胶产品的替代应用；</p> <p>市场开发方面：做好华东，布局全国，目前公司已在华北，华东，华南设立办事处，通过加快全国销售网络布局，提升公司零距离服务客户的能力，拓展公司产品的应用领域，以适应公司业务规模快速发展的需要。</p> <p>27、除了 SBS 和 PBAT 以外，未来公司还有可能会进入哪些新赛道？</p> <p>答：目前公司主要还是会专注于把热塑性弹性体及可降解塑料做好。切入可降解塑料一方面是因为陶董事长在化工行业拥有 20 余年的丰富经验，另一方面是由于公司持续专注于新材料领域，全生物降解塑料和热塑性弹性体一样都是热塑性的绿色、环保新材料，在生产、经营等多方面的成功经验都可以借鉴。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 4 月 14 日