

浙江龙盛集团股份有限公司

2013 年度业绩说明会会议纪要

一、说明会基本情况：

时间：2014 年 4 月 28 日上午 9:30—12:00 时

地点：浙江省绍兴市上虞区道墟镇龙盛大道 1 号公司办公大楼四楼多功能厅

参加人员：公司董事长兼总经理阮伟祥先生，董事兼财务总监罗斌先生，董事兼副总经理徐亚林先生，董事会秘书姚建芳先生，总经理助理陈国江先生。

二、说明会主要内容纪要：

（一）公司董事会秘书姚建芳先生宣布公司 2013 年度业绩说明会开始，由财务总监罗斌先生介绍公司 2013 年度及 2014 年第一季度的经营情况。

（二）问答环节，首先对事先登记关注较高的提问作答复，后就现场人员提问作答复，主要内容整理如下：

问题 1：染料、中间体自去年以来受环保政策影响，价格上涨明显，请问公司对未来环保政策及价格走势的看法？

答：环境保护任重道远，作为行业的龙头企业，公司责无旁贷。4 月 24 日新的《环境保护法》获得人大的通过，在法律上加强了对污染企业的监管和执法力度，随着新的《环境保护法》的实施，以及新一届政府对环境保护和治理的重视力度加强，环保政策必将得以有效落实。染料价格因专利和环保因素持续上涨，特别是今年春节以后涨价的幅度和频率有所加快，公司一季度产销两旺，发货量创历史新高。不单是染料价格，原材料价格也在上涨，前期的染料价格上涨也在被原材料的涨价而吞噬。价格体现市场的基本面，公司负责地处理好与客户、供应商等几方之间的利益。

问题 2：公司 2013 年染料量价齐升，取得了很好的业绩，请问公司染料、中间体、助剂、减水剂等各项业务的开工率在什么水平？

答：公司目前各个业务部门都是满负荷生产。公司染料业务一季度发货量超

过实际生产量，一季度末的库存处于低位。中间体业务主要苯系列的产品产销正常，还原物基本还是用于自给，H 酸公司在 3 年前收购一家内蒙古公司，公司收购以后停产技改并计划扩产一倍，目前的状态是在环保处理好的基础上 H 酸产能逐步释放，但还不能实现自给，预计今年下半年能够完成。中间体今后将继续提升苯系中间体的竞争力，开拓萘系中间体的新领域。减水剂业务公司将收缩上海、南昌、合肥、兰州业务，今后以上虞，四川、新疆为重点发展基地，专注于萘系减水剂的发展。萘系中间体-萘系染料-萘系减水剂三位一体协同发展的业务战略已经确定，今后几年也将在这些方面增加投入。

问题 3：公司在染料行业内已经是龙头，行业未来增长趋于稳定，请问公司未来几年的战略规划？

答：通过几年的努力，公司的行业地位得以确定，龙头地位的体现更多的是在未来，而非是现在或者以前。公司不认为行业的未来是趋于稳定的，环保、资产、格局都意味着行业将面临更大的洗牌，能否实现可持续才是发展的关键。在未来几年国内产业结构转型升级的推动下，公司将继续立足于特殊化学品领域的快速发展，通过“内生性技术开发和外延式购并并重”，融合规模化、技术化、品质化以及品牌化的优势，以“产业延展”、“技术延展”为主业拓展路线，进行上游和相关产业的整合和拓展，并将优势辐射到整个行业和产业，实现产品与业务的多元化、国际化，成为“世界级特殊化学品生产服务商”。

问题 4：公司在年报中提到萘系中间体，请详细介绍一下该领域的市场状况，产能计划，盈利前景。

答：中国工业萘产能预计不到 100 万吨，主要是萘系中间体和萘系减水剂。单独制造萘系减水剂会受到聚羧酸、脂肪族减水剂的竞争，而萘系中间体则会面临环境污染的挑战。公司利用萘系减水剂和萘系中间体的协同作用，是在循环经济一体化的基础上得以保障。公司对市场不做大的预测，更多的是关注的是竞争力，在市场最差的时候公司能做到什么水平。

问题 5：能否详细介绍一下公司在环保方面的竞争力？

答：公司对业务的投入很难界定是环保上的投入还是生产投入，只能说这几年的努力让公司的生产减排压力减轻很多，公司生产过程中的三废排放大幅下降。

问题 6：子公司通辽明州公司的 H 酸项目的进展情况？

答：原有的设计产能已经达标达产，消耗、质量以及三废处理都已达到预期，萘系副产物在减水剂上的运用也完全达到预期，新的扩产项目大部分设备已经安装完成，预计 5 月份能够全部完成，6 月份新扩的产能开始试生产。

问题 7：在本届国际染料展中，绍兴市柯桥区印染企业抱团采购对公司的影响？

答：这是一个非常好的跟下游企业沟通交流的机会，让其加深对市场状况的了解。过去的一年对绍兴印染企业是很大的挑战，染料的价格越来越刚性，印染企业的经营压力越来越大，这也需要公司帮助其优化采购决策，完善产品定价结构。

问题 8：公司产品热销，为何 2013 年底应收账款仍高达 19.6 亿元？

答：公司的账期是固定的，发货后 45 天的回款期，现在的应收款也反映了公司现在的销售状况。

问题 9：2014 年第一季度公司产品量价齐升，而营业收入只从 37 亿增加到 41 亿，只增长 4 亿的原因？

答：主要原因在于 2013 年第一季度有 6.8 亿的房产销售收入，而今年一季度房产销售收入很少。

问题 10：公司提出“世界级特殊化学品服务商”的口号，公司在外延式扩展上有什么样的规划？

答：公司一直以来积极参与对外的并购投资，除了对德司达的投资收购外，公司对上下游有竞争优势、核心业务的企业也有关注，公司参股的国瓷材料、滨化股份都获得了较好的收益。公司去年参股的奥盖克公司拥有其自身的核心竞争

力，但是资本和生产管理较为薄弱，在公司参股后使得其上下游的产业链进行整合。在德司达的董事会上公司也提出要提升德司达在服务性的收入，CSI 业务和 STS 业务目前业务规模 2000 万美元，但是带来的价值远不止这些。CSI 是基于终端产品的颜色服务，是德司达染料销售的驱动者。STS 业务是可持续发展的解决方案，非常具有挑战性，服装的安全和生态上的保证将是染料行业的又一次洗牌。公司对其他业务的并购也是非常开放和积极的，若有投资方面的进展公司也会及时披露。

问题 11：公司染料今年价格还有多少提升空间？

答：公司这几年的持续投入也使公司享受到了环保带来的红利。去年以来随着环保监管的趋紧，染料供需矛盾突显，另外今年一季度随着原材料采购压力加剧，染料价格呈上涨趋势。这个供应链问题不可能在短时间内改变，后续染料价格反映了各方面综合因素，很难预测染料的价格。

问题 12：简单介绍下公司中间体业务情况？

答：随着公司染料的扩产，间苯二胺的产能也将扩大，而且公司在间苯二胺的基础上进行产品的深度加工。今年将着重做好还原物与间苯二酚的匹配工作。还原物作为分散染料的中间体，工序长，环境问题比较突出，1 吨还原物硝化需要 5 吨硫酸，经过几年的攻关，硝化产生的废硫酸处理已经取得较大的进展。1 吨间苯二酚需要 2 吨的硫酸，公司 3 万吨的间苯二酚可以承接 1.2 万吨还原物产生的废硫酸。间苯二酚将是公司的核心产品，不仅是其价格上涨带来的利润，更是它能消化间苯二胺的用量，还能承接还原物硝化带来的废硫酸。

问题 13：公司的中间体业务的估值其实远高于染料估值，公司是否考虑将中间体业务跳出染料范围？

答：公司染料用的中间体业务只是公司中间体业务的一小部分，大部分还是运用于医药、橡胶等领域。公司也希望提升染料业务的可持续盈利能力，进而提升该业务的估值。