

# 浙江龙盛集团股份有限公司

## 2014 年度业绩说明会会议纪要

### 一、说明会基本情况：

时间：2015 年 4 月 21 日上午 10:00—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 2014 年度业绩说明会开始。

（二）问答环节，首先董事长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，主要问答整理如下：

#### 问题 1: 公司今年的经营计划和发展战略？

答：2015 年公司经营计划：营业总收入：180 亿元，比上年增长 18.81%，利润总额：46 亿元，比上年增长 38.05%；归属于母公司所有者的净利润：35 亿元，比上年增长 38.16%。未来几年，公司确定了以染料、中间体为核心业务，通过“内生性技术开发和外延式购并并重”，实现产品与业务的多元化、国际化，最终发展成为“世界级特殊化学品生产服务商”的战略目标。

#### 问题 2: 年产 10 万吨清洁染料目前进展如何？何时能够投产？今年能够达产多少？

答：年产 10 万吨分散染料项目由年产 1.5 万吨滤饼生产线进行技术改造，最终形成染料滤饼总产能 10 万吨/年（折合商品染料 25 万吨/年），比现有规模翻番。项目包括偶氮、蒽醌染料、扩产 4 个中间体产品，新增 5 个中间体产品，同时配套扩产 MF 助剂，木质素磺酸钠项目。其中，偶氮染料和一些中间体产品预计今年能够完成，其他产品预计 2017 年全部完工。

**问题 3:宁夏明盛停产后还原物目前的市场供需情况如何? 公司还原物预计产能能否满足自己的生产需求?**

答: 宁夏明盛停产后, 市场还原物供需矛盾加剧, 当时市场有较多库存, 目前市场上尚未出现大量还原物货源。公司目前还原物产能为 1 万吨/年, 能够满足自己的生产需求, 每月结余部分作为公司库备或少量对外供货。

**问题 4:通辽龙盛化工停产后, 对公司 H 酸供应的影响? 目前公司的库存情况如何? 通辽龙盛是否存在污染问题? 奈曼旗事件目前进展如何?**

答: 公司目前的 H 酸, 绝大部分通过外购, 公司自己的 H 酸项目还是试产阶段, 因此停产对公司 H 酸的供应基本没有多大影响。公司跟 H 酸的供应商保持着良好的关系, 供应情况正常稳定。通辽龙盛没有任何污染问题, 也不存在不合法、不合规的问题。奈曼旗事件引起了当地各级政府的高度重视, 事件的背景、起因以及责任, 公安机关还在调查中, 相信不久将公之于众。公司正积极与政府有关部门交涉沟通, 全力维护公司的合法权益和形象。公司将按法定要求, 披露事件的进展情况。

**问题 5: 染料行业下游的需求开始上升了吗?**

答: 印染行业的需求会有季度性波动或者不同市场结构的变化, 但市场总体比较平稳。

**问题 6: 公司手中现金比较充裕, 未来在并购和多元化发展方面有什么具体的规划?**

答: 公司一季度业绩保持环比增长, 传统业务保持稳定, 染料、中间体、投资、海外业务支撑了公司的业绩。在染料方面, 公司专注于精细、创新, 同时将安全、环保、生态、客户服务、技术创新贯穿于整个产业链。公司的战略从纺织用化学品扩展到特殊化学品, 就是一种外延扩张。公司一直积极谨慎地进行外延发展, 小的并购公司经常在做, 公司在年报中也有所披露; 大的并购计划公司将根据相关法规的要求, 及时向投资者披露。

**问题 7: 贵公司关于电子商务平台的构想是什么? 目前成交金额多少, 给**

### **公司带来什么变化？**

答：公司在电子商务平台的先期探索中，总结出以客户需求为导向，在结算方面进行供应链的整合，通过互联网将公司商业模式与金融服务有机结合。今年1月1日—4月20日，电子商务平台共交易4,747笔，金额67,164.37万元。目前该平台的融资功能还没有开通，需要股东大会通过才能实行。

### **问题 8：公司主要竞争对手是哪几家公司？公司优势、劣势分别是什么？**

答：公司传统的竞争对手主要是亨斯迈 (Huntsman) 公司和昂高 (Archroma) 公司，竞争关系主要是跟德司达方面。公司跟竞争对手企业既有竞争又有合作。公司优势在于规模、产品、服务、品牌、渠道、成本等比较全面的综合优势；劣势在于局部市场局部品种的竞争力不明显。

### **问题 9：德司达公司是否与公司形成竞争？各自产品定位如何？预计今年利润为多少？**

答：德司达与公司通过信息共享，实现客户资源合理分配，产品协调和定位清晰，形成协同效应，因此不存在竞争关系，预计今年德司达盈利情况较好。

### **问题 10：公司在年报中提到要同核心客户发展更有广度和深度的合作，请谈谈核心客户规模如何，广度深度指的是哪些方面？**

答：公司给核心客户提供产品，以及跟产品有关的服务。公司在电商平台上给战略合作伙伴提供结算和融资的服务和支持；通过全球的业务体系给一些想在海外布局的合作伙伴提供对接；帮助客户优化采购，进行订单管理，分享信息；以及跟国外服装零售商进行产品的生态安全合作。

### **问题 11：公司研发费用支出主要用于新产品的研发还是原有产品新工艺的研发？**

答：公司的研发费用支出主要由以下几个方面组成：一是新产品的开发；二是新工艺新技术的开发，以及项目的实施；三是在环保、产品生态安全方面的研发；四是新领域的开发。

**问题 12：在环保政策趋严下，公司是否有考虑为下游污染行业提供一些可行的管理服务？公司是否考虑加强市值管理？**

答：公司在产业发展成长中，始终把环保作为一种挑战和机遇；在客户服务上，公司始终关注产品的环保、生态和安全。下游行业在自身努力提升下，公司作为供应商也提供了一定的帮助和支持。公司的 CSI 业务，在颜色服务上为客户提供整套产品方案，STS 业务为客户提供一揽子可持续解决方案。公司致力于市值同公司价值的匹配，依靠业绩的支持，使公司市值平稳增长。