

证券代码：300487

证券简称：蓝晓科技

西安蓝晓科技新材料股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2019-011

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	海通证券 施毅 重庆诺鼎资产 曾宪钊	
时间	2019年7月18日	
地点	锦业路135号公司4层会议室	
接待人员	张成、贾鼎洋	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>机构代表签署《承诺书》</p> <p>交流的主要内容：</p> <p>1、公司产能布局及定位安排？</p> <p>除了特种树脂工厂和系统工程园，公司目前在建3个产能基地，包括高陵新材料产业园、鹤壁蓝赛项目、蒲城材料园：</p> <p>高陵新材料产业园项目建成后将成为公司主要产品基地，年产各类吸附分离材料2.5万吨，定位于高技术门槛和高制造标准的特种吸附分离材料，主要应用领域覆盖湿法冶金、生物医药、化工提纯等具备高附加值的新兴市场。</p> <p>鹤壁蓝赛项目一方面包含废旧树脂的专业化回收处理，为客户提供综合增值服务，促进前端吸附材料销售，增加客户粘性。另一方面，面向更多的工业固废回收，利用公司吸附分离技术优势，综合回收其中有价值资源，实现资源化再利用。公司将业务拓展至废旧树脂处置及资源</p>	

化再利用，并投资建设相关项目，系现有业务链条的促进，向资源循环利用领域扩展。

蒲城材料园项目主要产品定位于大应用市场的吸附分离材料，如超纯水、核级、甜味剂等应用领域。以上应用市场空间大，对产品的技术、生产管理、品质控制要求非常高，是国际上前几家大型吸附材料公司的垄断领域。公司历经十多年发展，在技术、人才、资金等方面实现了较为充足的储备，公司将把握国际行业格局发生较大变化的机遇，以综合实力建设大应用品种生产基地，实现国际化战略。

2、公司为什么会采用锦泰模式？

2018年，公司与锦泰锂业签订了年产3000t/a碳酸锂建设运营和技术服务合同，合同金额4.68亿元。2019年公司与锦泰锂业签订了年产4000t/a碳酸锂建设运营和技术服务合同，合同金额6.24亿。锦泰锂业提供卤水、公用配套及生产基础设施；公司负责该生产线的设计、建设和运营和持续技术支持。生产线包括吸附、浓缩、后处理以及相关控制和辅助系统。整个项目建设内容包括从卤水原料开始到产品碳酸锂，整条生产线的设计、建造、安装、调试。

目前蓝晓已由最早先的材料提供商到设备提供商逐步成为围绕吸附分离主业发展，不断为客户提供综合解决方案的系统提供商。与锦泰的合作模式深化了公司在下游应用领域建设与运营管理工程经验，同时增强了与下游领域的粘性，分享下游生产线的运营管理费用及利润分成。公司与锦泰的合作，主要基于以下考虑：

1) 战略上考虑；

核心技术加资金模式，能够实现核心技术价值的最大化。就该模式而言，蓝晓前期已有成功实施案例。众所周知，盐湖卤水提锂市场空间很大，处于蓬勃发展阶段，竞争激烈，竞争的核心是技术和产品质量。公司与锦泰采用技术资金合作模式主要因为：（1）锦泰资源好，锂浓度特别适合吸附法提锂；锦泰民营机制，管理效率高，（2）综合经济效益明显，盐湖卤水提锂具有明显的成本优势，好的资源加好的技术，产品竞争优势强。（3）蓝晓在盐湖卤水提锂领域的重大创新平台，持续强化公司技术领先优势，创新技术服务于项目本身，服务于蓝晓在盐

湖卤水提锂领域业务的大发展。

2) 垫付建造费用方式, 垫付的是建造成本, 回收的是成本和利润总额。这种模式将获得高于简单买卖的业务收益, 分多期收回将提供了多年稳定现金流;

3) 增加运营收入和产品碳酸锂的利润分成。这两部分收入是明显与简单买卖模式不同的, 未来将带来持续的收益流入。从长远看, 由于公司持续的技术投入, 从运营角度会提高整线的技术优化和成本控制, 保持产品碳酸锂的市场竞争力。

公司非常重视这个项目, 希望整线运营, 通过不断技术升级优化和成本控制, 将该项目做成盐湖提锂的标杆, 加强公司在盐湖提锂领域持续领先的技术优势。通过技术加资金模式, 实现核心技术价值的最大化。

3、公司国际化战略具体通过哪些方面开展?

在国际市场, 由于公司产品及技术具有很强的创新特性、以及技术服务对终端客户的灵活性和适应性, 已经建立了较好的国际竞争力和品牌知名度。作为吸附分离技术服务的供应商, 公司为客户提供集材料、设备和工艺的一体化解决方案, 该模式特别适用于技术创新性明显、细化技术指标要求更高的客户, 赢得了国际客户的认可。新的吸附分离技术通过在国内市场的成熟应用, 快速向国外拓展, 实现了国内与国际联动, 助推国际化。

2019年2月, 公司收购了位于比利时和爱尔兰的多路阀技术公司, 其独有技术与蓝晓科技阀阵式连续离子交换技术形成优势互补, 将有效增加蓝晓科技的设备品种, 能够为客户解决更多样的解决方案。2019年5月, 公司引进朗盛前液体净化技术(LPT)业务部负责人Jean-Marc Vesselle先生加入公司核心管理团队, Jean-Marc Vesselle先生具有近30年行业经验, 对国际市场进行拓展和管理, 并对其授予限制性股票进行激励。

随着蓝晓科技国际市场销量稳步增长, 并购设备公司、引进高端人才, 均是公司国际化战略稳步推进的良好开端, 也是结合高质量新产能,

促进公司发展质变的重要起点。

4、公司技术创新主要是？

1) 深厚的技术积累

公司在多个应用领域的技术突破和产业化贡献来自于深厚的技术积累。公司拥有 40 余项发明专利及多项专有技术，“吸附分离聚合材料结构调控与产业化应用关键技术”项目等先后两次获得国家科技进步二等奖，先后完成国家重点新产品 3 项、科技部创新基金 2 项；获得省、市科技进步奖、专利优秀奖多项。

通过吸附分离技术在下游领域的创新应用，推动下游工业领域的技术提升、资源化利用和成本控制，促进下游领域的产业升级，在全球竞争中抢占优势地位。

公司拥有强大的创新能力。在 10 多年的发展中，公司培养了一支活跃创新、学科分布合理的研发人才梯队、研发团队成员 100 余名。团队核心人员从事吸附分离材料研发、生产、应用和配套设备多年，具有丰富的树脂合成和应用工艺、系统装置及解决方案经验，并且与公司长期共同成长。公司与高校合作，汇集新技术研究资源，建有“陕西省功能高分子吸附分离工程技术研究中心”、“博士后工作站”；与南京大学张全兴院士合作成立“院士专家工作站”；与南开大学建立“联合研发中心”，有效整合研发资源。

在研发过程中，公司发掘客户需求，根据客户的实际情况开发产品和应用工艺。在产业化过程中，通过小试-中试-大型的步骤，提高科研成果转化率，降低产业化风险。公司创新研发库每年保证 200 余项在研项目，从基础研究到应用研究乃至生产工艺革新均有覆盖；从材料合成、设备设计到工艺探索均包含在内。对科研项目转换也有明确要求，譬如年内新增 50 余项，年产业化项目近 6~8 项。

2) 创新驱动发展

技术创新是公司持续发展的原动力。公司的技术专注于从吸附材料

结构设计、合成技术研究、应用技术开发、连续离交装置开发，到实现新型吸附材料的工业化生产，新应用技术在下游工业领域的产业化实施，提出一体化解决方案及创新提供吸附分离技术服务的现代服务业模式，均是技术创新在公司发展中起到的重要推动作用。蓝晓科技是吸附分离行业唯一提供材料、装置、系统集成的服务模式的企业，并拥有合成、应用和装置三大原创技术。

新材料及新技术的市场推广，对技术依赖性相当强。技术销售模式从前期结合现场工况挖掘客户实际需求到技术方案设计、生产制造到调试安装、产出成品及售后服务，需要多专业技术人员的团队协作才能将一个创新技术推广至市场接纳。这个团队涵盖销售、产品研发和应用工艺、系统装置等多领域技术人员，并要具有丰富的专业技术水平和工业经验。准确的市场定位和市场的技术开发能力，是公司能够紧跟行业发展、技术发展的竞争体现使得公司在市场竞争中占据先机，得到了下游用户的信赖和支持，奠定了公司持续、稳定成长基础。

3) 服务于新经济的尖端应用拓新与市场深耕

公司对国内外吸附分离技术的行业发展有着深刻的认知，吸附分离技术的创新应用结合新兴应用领域需求热点，从材料、装置以及定制化的解决方案技术服务模式的灵活、多角度支持下，前瞻性布局，准确地捕捉市场方向，达成储备技术与市场热点共振效果，如盐湖卤水提锂行业，大麻二酚提取纯化、红土镍矿提镍等，均是公司创新项目与市场需求共振的良好示范。从公司创立之初的果汁加工领域，发展到现在生物医药、环保化工、湿法冶金等众多国民经济的支柱行业，带动了下游行业的技术进步和产业升级。

公司积累了多年的吸附分离树脂的行业经验，对国内外吸附分离材料行业发展有着较为深刻的认知并确定公司的业务定位。有良好的技术研发水平和应用能力做支撑，公司具备开拓下游应用领域的能力，创造需求进行营销。公司一旦开发出新的应用市场后，便快速占领市场，并持续进行技术及应用工艺优化，持续维护高市占率。在头孢分离提取、

	双氧水精制、甜菊糖提取、氧化铝原生镓生产、果蔬汁质量控制等市场连续多年始终稳定较高的市占率。
附件清单（如有）	无
日期	2019年7月18日