**证券代码：300596 证券简称：利安隆 记录编号：2019-003**

**天津利安隆新材料股份有限公司**

**投资者调研会议纪要**

1. **参加调研情况**

调研时间：2019年10月25日下午13:30-17:30

调研地点：利安隆凯亚（河北）新材料有限公司

来访单位：泰康资产、华商基金、鹏华基金、汉和资本、安信证券、英大资管、煜德投资、泓德基金、广发证券、新华基金、新华养老、新华资产、上投摩根、承周资产、滇商资本、东兴证券、方正富邦、方正证券、丰和资本、光大证券、国金证券、国泰君安、华西证券、华安基金、华泰证券、华夏基金、建信基金、建信养老基金、千合基金、国寿资产、融通基金、申港证券、申万宏源、太和投资、太平洋证券、泰达基金、天风证券、相聚资本、大家保险资管、兴业证券、阳光保险、易方达基金、翼虎投资、长江证券、招商证券、中欧基金、中银基金、中再保险、泓澄投资、华宝基金。

来访战略合作客户：万华化学、金发科技、华峰氨纶、台湾欣晃、新升实业、东辰瑞森、晋江科技。

接待人员：公司董事长李海平先生；利安隆凯亚（河北）新材料有限公司总经理韩伯睿先生；公司董事、营销中心中国区总监毕红艳女士；公司副总经理兼董事会秘书张春平先生；公司证券事务代表刘佳女士；公司投资者关系经理蒋少华女士。

**二、公司管理层介绍利安隆凯亚和2.0战略计划**

（一）董事会秘书张春平致开场词。

（二）利安隆凯亚总经理韩伯睿介绍利安隆凯亚基本情况

1、利安隆凯亚（河北）新材料有限公司成立于2006年，位于衡水高新区新型功能材料产业园，占地面积236亩，注册资本3600万，是国家级高新技术企业，所在园区资源配套齐全，蒸汽、天然气、污水处理、危废处理、垃圾处理运行正常。利安隆凯亚是一家在受阻胺类光稳定剂（HALS）及中间体的生产、研发方面具有较强的技术优势和规模化生产能力的优势企业，其管理规范、专业技术力量雄厚，生产设备先进，检测手段齐全，产品质量达到国际先进水平，目前已形成以受阻胺光稳定剂和生物基聚酰胺高分子材料为主导的两个系列共计20余种产品，年综合生产能力过2万吨。

2、利安隆凯亚主营业务

利安隆凯亚是一家在受阻胺类光稳定剂（HALS）及中间体的生产、研发方面具有较强的技术优势和规模化生产能力的优势企业，具体表现在：

（1）采用先进的 “连续加氢”、“连续合成”、“多塔连续精馏分离”生产工艺，生产过程中的工艺稳定程度、原材料单耗、产成品杂质残余物含量及单位产品排污量等方面领先国内同行业，具有较好的成本控制能力和与国际龙头厂商媲美的产品品质；

（2）作为行业内少数几家拥有HALS起始原料TAA规模化生产能力，且生产规模较大，并已形成从“起始原料—关键中间体—终端产品”完整产业链条的厂家，成本控制有效，能够抵御一定行业波动风险；

（3）拥有一支专业构成互补、凝聚力强的创业管理团队和技术队伍，有一部分人具备大化工、药化学和精细化工复合从业经验以及丰富的行业资源，对化工行业市场发展前景有着独到的见解与判断。总部现有产品虽然已覆盖抗氧化剂和紫外线吸收剂的主要产品类别，但光稳定剂中的受阻胺类光稳定剂（HALS）自产品种和产能有限，而这正是利安隆凯亚的优势。通过并购，上市公司一方面可以迅速完善在受阻胺类光稳定剂（HALS）方面的产品序列，实现公司在抗老化助剂产品的全方位覆盖；另一方面利安隆凯亚可以借助上市公司的资源，迅速完成HALS成品扩产计划，并依托上市公司完善的营销网络、优质的客户资源快速实现产能消化。

3、利安隆凯亚未来发展规划及展望

衡水高新区地处京津冀核心区域，目前运行着东西向高铁外，建设中的雄商高铁和石黄高铁将衡水纳入北京、天津一小时经济圈，一个地级市有三条高铁，十字普通铁路、高速公路四通八达，物流网络丰富，地理位置优越，产品、原料辐射山东、江苏、上海、浙江、河南和山西等。所以，衡水可以成为利安隆股份华北布局的中心。公司预留50亩土地，用以生产HALS系列产品。利安隆凯亚在发展HALS下游同时，非常重视以台湾欣晃为代表的HALS同行业战略伙伴的关系，利安隆凯亚愿意共同携手同行将行业做大做强。应利安隆计划管理中心要求做出新的“3+1”预算计划，到2023年，利安隆凯亚和总部营销中心HALS主营业务收入将实现12亿元。利安隆凯亚将一如既往地凭借自身的优势，依托母公司的实力，再出发，再前进，再创辉煌。

（三）董事长李海平介绍公司2019年-2028年2.0战略规划

1、企业使命：让材料延长寿命，为人类节约资源；

2、企业愿景：做高分子材料抗老化技术的全球领导者；

3、企业文化：企业精神——团结、坚持、勤勉、快乐；

 企业价值观——以客户为中心，坚持职工、股东和社会利益的平衡；

4、经营战略：我们创造全球领先产品来满足客户差异化的需求，通过建立数据化运营模式确保产品和服务的精准送达，成为全球高分子材料抗老化技术领域的领导者。我们将瞄准公司抗老化业务销售收入2023年50亿元，2028年100亿的目标，秉持“团结、坚持、勤勉、快乐”的企业精神，坚持以客户为中心，恪守职工、股东和社会利益平衡的理念；我们将以结果为导向，本着开放包容、创新高效、责任在我、死磕到底的卓越标准，全力推动公司愿景的实现。

**三、投资者问答**

1、请问公司目前快速扩张产能，对下游客户是否已经充分调研，新建产能的消化是否会承压？

答：珠海一期建成之后，公司总产能将翻倍。公司扩产主要是两个原因，一是为了产品配套，目前全球仅有BASF和利安隆两家企业的抗老化产品产品配套齐全；二是从供需关系出发，公司在未来具有较大的发展空间。在供给端，BASF、Addivant（现名SI）、SONGWON、营口风光等国际、国内竞争对手近年都没有大的扩产项目落地；而在需要求端，目前，高分子材料抗老化剂的需求规模为750亿元左右，按照未来十年3%的高分子材料的复合增长率来看，到2028年，全球将有1100多亿元的抗老化助剂的市场容量。未来高分子材料增长点，主要是中国和南亚地区，根据卓创资讯相关数据：未来3-5年，中国新增烯烃产能近 3000万吨；而东南亚地区，目前是全球经济最活跃的地区之一，即使按照中国目前人均的高分子材料使用量，以东南亚地区的人口基数，未来东南亚的地区的高分子材料也将呈现快速增长。

此外，公司中卫和珠海基地的选址也是根据对下游客户调研，依辐射区客户群体较多的区域所建。第一个点是煤化工，煤化工在宁东、鄂尔多斯和榆林，形成了煤化工的铁三角，这里占有中国用煤制烯烃的70%-80%产量，目前还在进行扩张。煤矿产业集中度很高，而且煤化工的能源成本低，煤、电、蒸汽都可以自己提供，煤制烯烃在中国还有很大生产空间。中卫基地刚好这个煤化工的铁三角的核心地带。第二个点是从福建沿海地区开始往上的大炼化项目，包括福建古雷石化、东莞巨正源、浙江石化等，珠海基地不仅可以覆盖上述沿海项目，还可以依托海运，辐射东南亚地区相关高分子材料项目。

综上，公司目前的市场占有率仍然比较低，公司的扩产计划是经过充分调研和分析做出的决策，公司对未来的产能消化很有信心。

2、公司未来横向拓展业务领域因为该领域未来发展的空间大？还是与公司有技术相关性？还是因为公司有经营企业的核心竞争力？或是其他原因？

答：如果利安隆发展了新业务，必然是与公司的产品和客户相关，这也就是公司提倡的未来发展方向“产品+”和“客户+”。利安隆现在还很小，但是利安隆在2005年时更小，当年利安隆业务拆分时决定放弃在当时利润占70%的业务（直接为克莱恩、三菱化学代工的相关业务），决定走高分子抗老化产品这条路，这个决定非常艰难。我们的生命和时间有限，我们不可能干好多事情，我们的资源有限，必须有所侧重。公司为什么将未来制定为“产品+”和“客户+”，主要是沿着公司现有的资源和客户延伸，客户的产品向什么方向延伸，我们就提供向什么方向延伸的配套产品；客户需要什么产品服务，公司就提供客户需要的产品服务。伴随客户的成长，顺应社会的发展，基于现有客户、现有资源，顺势而为，才是企业做大做强，新业务的发展方向。

公司始终关注未来高分子材料的发展，其实AI、5G、新材料、人工智能、物联网等产业，都与公司的业务密切相关。比如，光伏材料核心抗老化方案，公司就是重要的技术合作方；再比如现在的电动机车电机材料和电解液等，也都需要公司的抗老化技术。我们的客户进入了这些行业，利安隆就自然伴随着客户进入了这些行业。

天津利安隆新材料股份有限公司

 董事会

 2019年10月28日