

证券代码：300665

证券简称：飞鹿股份

债券代码：123052

债券简称：飞鹿转债

株洲飞鹿高新材料技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	濮阳 长城证券研究所 章孝林 爱建证券有限责任公司 曹志荣 法国巴黎资本(亚洲)有限公司上海代表处 路辛之 财通证券研究所 陈桐荔 上海星广丰投资管理有限公司 赵晓滨 上海宝弘景资产管理有限公司 沈良 金库资本 王龙 上海证券通投资资讯科技有限公司 孟炜权 上海玖歌投资管理有限公司 曹国军 上海天猗投资管理有限公司
时间	2021年6月23日下午15:00-17:00
地点	上海市浦东新区商城路618号良友大厦三楼约调研上海路演厅
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼高级副总裁：何晓锋 董事会办公室主任：易佳丽 证券事务代表：肖兰
投资者关系活动主要内容介绍	1、何晓锋介绍公司基本情况 2、与参会人员沟通交流（详见附件）
附件清单（如有）	详见附件
日期	2021年6月23日

附件：

1、请问公司为什么一季度会亏损？

回复：公司自成立以来在年度内不存在亏损的情况，但公司业务淡旺季特征明显。受到客户未开始年度招标工作、春运、天气等因素的影响，轨道交通行业整体处于淡季，因此公司业务在一季度也处于淡季；但公司的固定费用如固定资产折旧、银行贷款产生的财务费用等支出会持续发生，各项成本费用无法摊薄，故一季度容易出现亏损。每年下半年为是公司业务的旺季。与公司客户群体一致的其他上市公司，如天铁股份、开尔新材等，在一季度也呈现利润规模小或亏损的情况。

2、公司的股权较为分散，是否与公司股改相关？

回复：2004年，相应国企业主辅分离的要求，公司进行了改制，变为民营企业。从中车株洲车辆厂分离出来时，原国企员工获得了股份作为失去国企员工身份的补偿金，故改制以来，公司部分员工即持有公司股份。在公司还未上市时，公司董事长为激励核心骨干员工，也向部分持股核心骨干员工转让其持有的部分股权。同时IPO导致上市股东的持股比例被摊薄，目前公司实际控制人、董事长的持股比例仍然比较高，为公司实际控制人。

3、2021年公司董监高为何减持？

回复：2021年以来，公司董监高还未减持公司股份。2021年4月，公司部分董监高发布在未来6个月内不减持公司股份的公告，公司高级副总裁刘雄鹰先生、财务总监韩驭安先生均发布增持公告。2021年6月4日，公司财务总监韩驭安先生已经进行了增持操作。

公司董事长章卫国先生自公司上市以来从未减持公司股份，其于2021年5月披露了减持计划，本次减持计划的目的是为了满足个人资金需求以及协同上市公司进行新产业投资。最终的目的也是为了协助上市公司做好战略新产业的发展。

4、公司计划如何保持公司业绩的高速增长？

回复：公司针对各个业务板块已制定了相应的市场拓展计划并在坚决贯彻执行中。如针对轨道交通市场相关客户：在新造市场，公司会不断向客户提供推出新的产品与改进成熟产品。通过提供客户功能需求的新产品，实现对原有产品的更新迭代，以此打造企业的竞争优势；在维修市场上，公司将深化和各个路局的合作，创新商业模式，实现共赢发展。针对民用建筑防水市场客户：民用建筑防水市场中大行业、小企业特点显著，公司将依托上市公司平台创新开拓民建防水市场，利用公司的技术优势、资源优势、平台优势，有针对性的开发民用建筑防水客户。

5、毛利率比较低，如何为二级市场投资者确定利润？

回复：公司一直致力于提升公司盈利能力，回报投资者关切。企业的毛利率在近3年波动幅度不大。目前公司已采取多种举措来稳定提升公司的毛利率水平。在技术端，公司与客户深入探讨现有业务的发展情况，根据客户及时的反馈，改进现有技术方案；同时通过对客户痛点的精准把脉，向客户推出满足客户需要的新产品。在采购端，公司已采用集采、竞争性采购等多种方式，稳定公司原材料成本。未来，公司也将使用多种工具，进一步管控原材料价格波动。在管理端，公司在极力推行精益生产，为企业降本增效。

6、公司民用建筑防水产品的毛利率与同行业公司相比，存在较大差异的原因是什么？将来毛利率会上涨吗？

回复：不同的客户、不同时间点、不同的标段、竞争状况等因素都可能对最终公司的毛利率产生影响。公司产品本身在性能指标、销售价格方面与同行业相比不存在较大的差异，毛利率差异产生的原因在于成本控制。公司同行业竞争对手由于规模较大，整体的规模效应已经非常显著。公司已采取多种方式控制公司原材料成本，同时公司也将充分发挥在产品应用端的技术实力，提升毛利率；同时随着公司募投项目的达产，公司经营的规模效应也将得到显著提升，增加公司对成本的控制力，进而提升公司毛利率。

7、公司防水产品与国内同行的产品相比，价格是否有差异？公司民建业务是直销还是经销？

回复：公司与国内同行相比，产品的价格是存在细微的差异的；公司开拓民建客户是通过直销的方式，直接面向房地产商。

8、去年民建的业务实现了多少收入？是否可以预计 2021 年民建业务的收入规模？

回复：2020 年公司民建防水业务实现了一定的收入。华润的订单采取先签署框架合同，后续根据项目建设进度签订项目合同的方式进行。虽然框架合同的签订到项目合同签订中间存在一定的时间差，但随着华润年初中标的 4.13 亿订单的执行，以及其他重点订单的执行，民建防水业务将成为今年公司业绩增长的亮点。

9、公司施工业务是自有团队还是由外包团队实施？

回复：公司对于施工过程中的基础性、技术含量极低的施工工序，如喷砂、除锈、打磨交给了外包团队负责，对于核心的施工工艺还是由公司自有团队在现场管控。

10、公司风电业务的规模有多大？

回复：公司全资子公司飞鹿工程主要从事风电相关的业务，2020 年在风电板块的业务收入较 2019 年有较大增长。

11、年报披露的防水卷材是专用于民用建筑的吗？公司什么时候开始将防水卷材产品推向民建防水市场？

回复：年报披露的防水卷材营业入口径对应民用建筑防水业务及含高铁、地铁在内的轨道建设工程防水业务中的防水卷材销售情况。公司收购耐渗之后开始布局，自 2019 年开始拓展民用建筑防水市场。

12、公司如何看待轨交涂料市场的规模？在轨交涂料市场有哪些竞争对手？

回复：轨交涂料市场较为复杂，根据不同的轨交装备，所需涂料的方案存在较大的差异，进而提供服务的价格也会存在较大差异。公司在轨交涂料市场在高端车型上的竞争对手还是以国外的厂商为主，在其他车型上的竞争对手还是各主机厂自身投资的配套企业。但随着环保的要求更加趋严，在涂料行业的小企业将

无法承受环保带来的成本增加压力，未来行业的集中度会有大幅的增长，行业的竞争格局也会进行重新洗牌。

13、募投项目什么时候可以实现达产？

回复：公司募投项目预计在 2021 年 9 月达到预订可使用状态，按照可研的规划，将分三年逐步达到预订产能。本次募投项目的亮点是水性树脂项目。水性树脂是水性涂料的主要原材料。募投项目达产后，将实现水性树脂的自产，这将有助于节约成本、稳定公司产品质量与性能、增厚公司利润。

14、公司未来是否有产能投资？

回复：现阶段公司将集中消化现有产能布局，提高产能利用率；未来若有新增产能的需求，公司也将采用多种方式灵活解决。

15、公司未来的增长主要是靠民建业务发展吗？

回复：公司未来的增长将是多个业务板块的协同发力来实现的。公司将稳妥积极地推进民用建筑防水业务的发展，但对于轨交业务，公司仍将继续专注，在稳定现有业务的情况下，不断推出新产品。利用在轨交业务的良好发展构建公司品牌与行业、市场地位。此外，在新材料领域内，在未来公司也会持续关注。

16、民建业务和轨交业务的毛利率有什么差别？

回复：民建业务与轨交业务整体毛利率区别不大。轨交客户的毛利率较为平稳、趋同；民建业务由于客户的差异性，单个客户间，产品的毛利率存在较大的差异，但民建业务整体平均毛利率与轨交客户毛利率差异性较小。

17、公司净利润率今年会是什么水平？

回复：今年以来，大宗商品价格上涨对公司产生了一定的影响。公司目前也在积极采取对策应对。在今年 4 月，公司对全线产品进行了不同幅度的调价以传导成本压力。在技术方面，公司对产品配方进行升级，削弱原材料波动的影响；在采购端，公司采用多种方式降低公司采购成本，争取公司净利率与去年持平。

18、有息负债率比较高？这是行业特性？还是投资过大？是否有资金压力？

回复：由于 IPO 募投项目资金未募足，因此公司从其他渠道筹集资金用于项目的建设，增加了企业的有息负债。同时受到轨交行业应收账款较大的行业共性，综合起来对公司的资金产生了一定的压力。随着募投项目产能的释放，企业经营规模效应的显现，边际成本降低，将会摊薄固定支出项，减少企业负债规模与资金压力。由于公司与客户的良好合作，公司全年的经营活动现金流在年度内基本还是可以维持正向，尤其是在第四季度，公司回款的高峰期。

19、公司的融资成本大概是多少？

回复：公司目前融资渠道畅通，银行融资成本可以维持在 4.1%-4.3% 左右。

20、公司对于上海飞鹿的投资方向与计划是什么？

回复：公司设立上海飞鹿是为了服务公司战略规划落地，助力企业强劲发展；新增公司利润增长点；在公司内生业务不断增长的同时，帮助公司在半导体、电子、5G、军工等新材料等战略外延产业方向上发现和培育公司新的增长极，形成企业持续发展、做大做强的有力支撑。因此上海飞鹿在投资的方向上将围绕着设立的目的而展开。

21、将来上海飞鹿的股权投资规模会是多少？

回复：未来上海飞鹿股权投资的规模取决于标的公司情况，公司致力于找到可以实现双向赋能、具有长期成长性的标的公司。

22、上海飞鹿倾向于财务投资还是战略投资

回复：基于上海飞鹿在赋能上市公司内生业务不断发展的同时，也要帮助上市公司半导体、电子、5G、军工等新材料等战略外延产业方向上发现和培育公司新的增长极的目的。上海飞鹿更倾向于找到能够与公司业务协同，实现双向赋能的标的公司对其进行投资孵化，共享企业告诉发展的成果。单纯的财务投资并非上海飞鹿的主要投资方向，但如果标的公司具有非常好的成长性，能够实现独立 IPO 的前提下，不会排斥与该类企业的对接。

23、可以介绍一下近期公司公告的泽天智航的情况？

回复：泽天智航是一家军工嵌入式计算机高新技术公司，军工相关资质齐全，就有一定的技术实力。因此公司也希望能够与泽天智航实现一个业务协同，通过公司，将泽天智航产品引入轨交领域；通过泽天智航，将飞鹿涂料产品引入军工市场。本次计划收购泽天智航将以基金形式进行投资。目前公司正在对泽天智航进行全面的尽职调查。

24、最近 3 年公司利润没有实现大额增长，公司计划如何增长利润？

回复：这主要是由于公司的固定的费用类支出已经覆盖了公司净利润的增长，如果将新增固定资产折旧、股权激励摊销等因素考虑之后，公司的销售净利润是在持续向好发展。公司将通过制定高效的营销方案扩大公司业务规模；通过改进成熟产品的配方，在现有业务上扩大盈利空间；通过技术更新迭代推陈出新，布局高利润新产品；通过运用多种采购方式或工具，降低或稳定原材料采购成本；通过精益生产，控制企业运营支出，为公司降本增效。

25、公司目前除防水卷材外其余产品的产能利用率较高，加之募投项目的建设释放产能，近 3 年，规模效应是否已经显现？

回复：公司已完工的募投项目为防水材料技改项目与研发大楼项目。研发大楼项目未直接导致产能增加，防水材料技改项目在上市前已经做了大量的投入，释放出的产能在 3 年前已经显现。因此 IPO 募投项目完工对规模效应的催化程度较低。随着 2021 年年产 2 万吨水性树脂项目、3 万吨水性涂料项目的完工，产能的扩大会加速催化规模效应的显现，将会更加显著的摊薄企业的各项成本支出。