山东鲁阳节能材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号: 2022-002

投资者关系活	√特定对象调研 □分析师会议
动类别	□媒体采访 □业绩说明会
	□新闻发布会 □路演活动
	□现场参观
	□其他 (<u>请文字说明其他活动内容)</u>
参与单位名称	天风证券、中融基金、长信基金、永赢基金、中邮基金、鑫巢资本、惠升基金
及人员姓名	八八世九、一四至亚、八四至亚、八州至亚、一四至亚、
时间	2022年2月17日 16: 00-17:00
地点	公司会议室
上市公司接待	总裁、董事会秘书
人员姓名	
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司产能建设计划
	2022年,计划在山东总部新增产能 2-3 万吨(耐火产品),内蒙古鲁阳扩
	产项目确保新建 4 万吨, 计划 8 万吨, 力争 12 万吨(保温产品)。目前, 内蒙
	古鲁阳基建手续已经办理完成,其他评价手续正在办理中。
	2、同行业产能建设情况
	国内陶瓷纤维生产企业大多是小规模企业,主要集中在山东、河南、内蒙
	古等地,受能耗双控影响,山东部分地区同行业产能受到限制,大部分已停产。
	据公司调研来看,目前同行业在内蒙古、山西等地有部分产能建设项目。
	3、如何继续提升市场份额?
	(1) 在保温市场:目前国内同行业产能90%都是保温类产品,保温市场巨
	大。公司对保温类初级产品采取了大宗材料销售模式,以占领市场份额为目标,
	利用公司产品在质量、成本、产能上的优势,继续扩大市场份额。
	(2) 在耐火市场:通过结构类产品、系统类产品设计推广,带动耐火产
	品销量。比如,我们去年推广的乙烯裂解炉全纤维炉衬,得到用户认可,以此
	为典型案例,我们将在其他行业、其他炉型逐步开展节能降碳系统的设计与推
	广工作。同时,国家发改委近期发布了《高耗能行业重点领域节能降碳升级改

造实施指南》,行业节能降碳有了更清晰的规划目标,更有利于我们在行业内推广结构类、系统类产品。

(3) 存量市场挖潜:早在前几年,公司已经制定了石化等行业项目建设高峰过后的市场开发策略,以项目为抓手、加大对终端客户的维护与开发工作,目前在石化等行业的终端客户业务量已经得到了快速的提升。未来几年,存量市场终端户的检维修业务将是公司业绩增长的主要力量之一。

4、产品销售价格

公司耐火产品价格相对稳定,对保温产品采取灵活的价格策略,我们会根据市场销售价格、公司产品库存情况,实时调整产品价格,以提升市场份额、控制库存为主要目标。

5、能源、主要原材料价格

2021 年四季度电价同比上涨 10%左右,目前电价维持在 2021 年四季度价格水平,煤矸石原材料价格目前相对稳定。由于在能耗成本控制方面,公司比同行业占有明显优势,因此电价上涨反而放大公司产品的竞争优势。

6、支撑 2022 年业绩增长的主要因素

- (1) 节能减碳大背景下,各行各业节能减碳的需求更加迫切,特别是石化、钢铁、建材、有色金属等国家重点关注的高耗能行业均是公司下游行业,陶瓷纤维作为优质的节能材料,应用领域也将会继续拓宽,预计公司结构类产品、系统类产品在市场推广方面将会加快进行。
- (2)继续落实保温类产品大宗材料销售模式,利用公司质量、成本、产能优势,增加销量,继续提升市场份额。
- (3)力争新能源、船舶、核电等新行业开发工作在 2022 年取得新的突破, 为业绩增长提供有力支撑。
 - (4) 前期签约的几个石化项目将在2022年进入履约阶段。
- (5) 内蒙古鲁阳产能扩建项目建设达预期,在保温市场建立更大的产能 优势。
- (6)继续推进生产技术优化研究工作,做好在能耗控制、工艺优化、生产效率提升等方面的技改工作,进一步降低生产成本,不断提升产品竞争力。

7、在销售方面的工作措施

	一是对保温产品等实行大宗材料销售模式,线上线下相结合,现款发货,
	减少管控节点,提供快捷服务。实现了业务人员的精简,销售费用支出减少。
	二是以工程项目销售、终端户检维修为主要方向,重点开展功能型产品、
	结构类产品、系统类产品的推广销售工作。
	三是以细分行业开发、孵化为主要方向,不断培育新的细分行业,推进功
	能型产品、结构类产品、系统类产品销售。
	8、气凝胶产品与陶瓷纤维产品对比
	气凝胶产品适用于500度以下的保温领域,与陶瓷纤维的应用领域不重合。
	目前,气凝胶产品主要通过与玻璃纤维、陶瓷纤维复合使用,陶瓷纤维可以作
	为气凝胶产品深加工的原材料,例如气凝胶与陶瓷纤维的复合制品,可以用于
	电池包覆领域。
附件清单(如	无
有)	
日期	2022年2月21日