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: 2022-006

	/· · ·
投资者关系活动	□特定对象调研 □分析师会议
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>电话会议)</u>
活动参与人员	1、参与单位:中金证券:杨茂达;光大证券:孙伟风;天风证券:武慧东;
	上投摩根基金: 赵阳芝; 易方达基金: 刘沛显
	2、公司接待人员: 总裁、董事会秘书
时间	2022年11月16日 10:30-11:50
地点	公司会议室
形式	电话会议
	1、公司四季度以来生产经营情况
	公司四季度以来生产经营正常有序进行,10月上旬由于疫情影响了部
	分发货量,10 月下旬至11 月份发货量恢复正常水平;除新疆鲁阳外,内
	蒙古鲁阳、贵州鲁阳、山东本部均满负荷生产,库存处于动态清零的状态。
	另外,受疫情、气候等影响,内蒙古鲁阳新建产能项目进度不及预期,新
	建产能预计明年投产。
	2、下游重点行业拓展计划
	明年,公司将依托大股东在新品种、新技术方面的支持,重点开展环
交流介绍及具体	保除尘、高效过滤、排放控制等行业拓展开发工作,目前公司正在与大股
问答记录	东开展市场评估等事项。
	3、公司销售策略问题,如何在保温与耐火市场打造核心竞争力?
	近几年来,公司根据市场、同行业发展情况并结合公司生产经营实际,
	不断优化调整经营策略,根据产品分类,制定了不同的销售策略。
	公司产品分为大宗材料类、功能类、结构类、系统类产品四大类。
	大宗材料类产品是指中低端保温类产品,价格透明,竞争激烈,我们
	针对保温产品市场采取了"提质、调价、满负荷"的经营方针,以提升市
	占率为目标,依靠在质量、成本、产能等方面的竞争优势,提升发货量,
	目前已经收到了很好的成效,保温市场市占率稳步提升,后续内蒙古鲁阳

新建产能项目投产后,将会为公司销售策略的持续推进提供更有力的支撑;功能类产品主要面向耐火市场,为客户提供定制化、差异化的服务,支撑公司盈利水平;结构类产品方面,为客户提供可感知的节能降碳解决方案,除了石化乙烯裂解炉全纤维炉衬结构外,公司在冶金、有色等行业有序开展了结构类产品的设计与推广工作;系统类产品是公司未来的产品研究方向,为客户提供整套的耐火、防火、保温节能降碳技术系统。

4、气凝胶产品

气凝胶产品属于国家战略新兴材料,近几年发展比较迅速,其主要应用于航天、交通、石油、国防等领域,包括特种设备、高压蒸汽管线隔热等方面,目前也有企业用陶瓷纤维、玻璃纤维为基材制造气凝胶复合材料。我们与国内某气凝胶生产厂家建立了战略合作关系,生产加工气凝胶复合材料产品,另外公司也在为气凝胶复合材料生产厂家提供陶纤产品作为其加工用基础材料。

5、耐火产品市场拓展

我们将继续深挖石化市场,新建项目与终端客户开发两手抓,推进功能类产品、结构类产品在石化行业的设计推广工作;重点突破冶金、有色、新能源行业开发,特别是针对冶金行业,从焦化、炼钢、轧钢等整个产业链入,匹配设计产品和服务,目前公司已经开展了针对冶金行业的功能类、结构类产品的设计推广工作,力争形成突破,提升公司产品在冶金行业的市占率。

6、国外石化企业进入中国市场,公司的合作情况

国内外的石化企业对供应商标准体系、资质、质量、服务等方面的审核非常严格,目前公司已经中标埃克森美孚湛江项目,正在积极跟进其他项目。

7、冶金行业市场开发以及奇耐在钢铁行业的产品应用情况

目前,国内钢铁企业、冶金设计院等单位对陶瓷纤维产品的节能降碳价值已经非常认可,由于陶瓷纤维本身的特性,不会完全替代重质耐火材料。

公司与国内大型钢厂均建立了合作关系,下一步的开发重点工作是向纵深挖潜。目前奇耐也有应用于钢铁行业的功能产品,下一步将利用鲁阳的销售渠道,在国内钢厂推广一些新型功能类产品,助力冶金市场开发。

8、石化行业发展前景

根据公司市场调研信息,未来几年石化行业仍处于高投入阶段,一些 老牌石化企业有计划向炼化一体化转型,并且已经批复的炼化项目也在分 期建设之中;公司在抓好新建项目的同时,一直在积极推进石化终端客户 开发工作,随着国内石化炼化规模体量的不断扩大,装置运行后检维修业 务也不断增多,通过项目销售,利用公司产品、设计、服务等优势与终端 户形成密切的合作关系,进一步提高公司在石化行业耐材应用上的主导地 位。

9、乙烯裂解炉全纤维炉衬介绍

公司与中石化 SEI 公司联合设计研发的"乙烯裂解炉全纤维化炉衬"应用结构是对传统炉衬结构的颠覆,传统结构大部分用耐火砖浇注料等重质材料,只用少部分陶瓷纤维制品,而全纤维结构实现六面炉衬全部使用陶纤制品,节能效果明显,可以缩短检维修时间,同时通过炉衬材料的轻型化,降低了检维修期间的安全隐患。目前公司与中石化 SEI 公司已经共同申请了技术专利,并在中石化系统展开了推广工作。

10、保温产品销售价格

公司在保温市场采取"提质、调价、满负荷"的经营方针,以提升市 占率为目标,保温产品销售价格实行不比同行业高的动态调整机制,以实 现多发货、占市场的目标。目前保温产品销售价格趋于稳定状态。

关于本次活动是 否涉及应披露重 大信息的说明

无

活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件(如有,可作为附件)

无