

证券代码：002088

证券简称：鲁阳节能

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司 2022 年度业绩网上说明会的投资者
时间	2023 年 5 月 17 日 15: 00-17: 00
地点	“全景·路演天下”（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司总经理鹿超先生； 独立董事李军先生； 财务总监杨翌先生； 董事会秘书刘兆红女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2022 年度业绩网上说明会互动交流主要问答如下：</p> <p>1、请问贵司购买奇耐技术，许可费高达销售的百分之十，是指每年销售都提取，还是仅指一年的销售额一次提百分之十，次年不再提取，可无偿使用。</p> <p>答：公司于 2023 年 4 月 27 日与控股股东关联方 Unifrax Holding Co. 签署了《合作协议》，约定协议项下许可费为基于销售的许可费，由双方依据技术特性、市场变化等因素以市场公允价值基础上确定。具体约定：基于销售的许可费则应当按照鲁阳和/或其关联方生产的产品年销售额的一定比例进行计算（且受限于市场单价及最低折扣要求）。技术计划中所涉的许可费率统一为 10%，或者双方根据技术特性、市场变化等因素以市场公允价值基础上在相关技术计划中另行确定的比例。详细内容请查阅公司于 4 月 29 日对外披露的《山东鲁阳节能材料股份有限公司关于 Unifrax Holding Co. 与公司签署合作协议暨关联交易的公告》。谢谢。</p> <p>2、宜兴高奇，2004 年就成立，发展慢，到现在还只少许盈利，鲁阳收购后，就有条件有信心协同发展，快速做大做强吗？</p>

答：公司本次收购宜兴高奇 100% 股权是根据控股股东奇耐亚太与沂源县南麻街道集体资产经营管理中心于2022 年4 月27 日签订的《战略合作备忘录》约定，将控股股东旗下中国业务逐步整合到上市公司平台、积极推动资源整合的重要战略举措。宜兴高奇主要生产经营除尘布袋类产品，与公司陶瓷纤维产品应用行业、最终用户有一定重合，从下游行业生产制造流程上来说，陶瓷纤维产品主要应用在下游行业工艺流程的前端，除尘布袋产品应用在工艺流程的尾端，用于生产过程中产生的废气处理。公司陶瓷纤维高温除尘滤管产品和除尘布袋产品同属用于大气治理的环保产品，两者应用于不同的场景，陶瓷纤维高温除尘滤管产品应用于建材、冶金、垃圾焚烧等行业的高温烟气治理，除尘布袋用于低温烟气治理。如本次交易顺利完成，公司将同时拥有两种产品，有助于进一步提升公司对客户的服务能力和水平，有利于公司环保除尘市场开发工作的开展。谢谢。

3、控股股东下一步会有什么资产注入？市场前景如何？

答：公司控股股东与沂源县南麻街道集体资产经营管理中心于2022 年4 月27 日签订《战略合作备忘录》，根据《战略合作备忘录》约定，在法律允许的范围内，奇耐将积极推动资源整合，逐步将在中国的业务整合到鲁阳节能平台，且奇耐今后在中国的投资都在鲁阳节能平台运作，鲁阳节能将成为奇耐在中国的特种材料生产、研发和创新中心和主要产业平台。基于信息披露制度的规定，关于双方业务、资源整理的后续工作进展，请您届时关注公司相关披露信息。谢谢。

4、陶瓷纤维的渗透率经过这么多年的发展，为什么这么低？陶瓷纤维未来的发展空间有多大？公司陶瓷纤维高端产品和低端产品的占分别比是多少？一季度公司的盈利下降是什么原因？公司如何应对？预计今年公司的营收和盈利的增长是多少？

答：公司保温类产品与高端耐火产品的发货量比例大约为 7:3，近年来公司陶纤产品发货量一直保持增长趋势，随着国家双碳政策的推进，下游客户对节能降碳的需求更加迫切，为陶瓷纤维产品在工业耐火、保温、防火等传统市场持续渗透、新行业新领域拓展提供了有利环境。谢谢。

5、公司由卖产品向卖节能减碳炉衬系统转型持续推进已经有几年时间了，目前进展如何？有时间规划表吗？目前最主要的问题是什么？

么？加快结构类产品研发推广。重点优化冶金、有色、石化、交通等各炉型耐火隔热结构和保温防火结构，提高公司竞争优势，打造自己独有的一片“蓝海”。这片“蓝海”的规模有多大？

答：公司坚持由卖产品向卖节能炉衬转型的方针不动摇，近几年我们在石化行业推出的全纤维炉衬系统，已经在乙烯裂解炉展开广泛应用，取得了较好的市场效应。当下我们正在着力推动在冶金行业结构类产品的开发与推广工作，并在有色金属行业已开展部分新型炉衬结构产品的应用推广。2023 年以上行业的开发与推广一定会给业绩提供较好的支撑。谢谢。

6、最近公司溢价收购大股东资产，我也注意到了，该资产在大股东多年的经营下一直是微利或亏损，收购后会怎么经营？有协同效益吗？

答：宜兴高奇主要经营除尘布袋类产品，与公司陶瓷纤维产品应用行业、最终用户有一定重合，从下游行业生产制造流程上来说，陶瓷纤维产品主要应用在下游行业工艺流程的前端，除尘布袋产品应用在工艺流程的尾端，用于生产过程中产生的废气处理。公司陶瓷纤维高温除尘滤管产品和除尘布袋产品同属用于大气治理的环保产品，两者应用于不同的场景，陶瓷纤维高温除尘滤管产品应用于建材、冶金、垃圾焚烧等行业的高温烟气治理，除尘布袋用于低温烟气治理，公司同时拥有两种产品，将进一步提升公司对用户的服务能力和水平，有利于公司环保除尘市场的开发工作。谢谢。

7、《硅酸铝纤维及制品单位产品能源消耗限额》(GB40877-2021)国家标准于 2022 年 11 月 1 日开始实施。该标准的制定和实施将推动陶瓷纤维行业生产技术的优化和发展，行业内的生产技术落后产能将逐渐被淘汰。当下是否有高耗能的生产线在陆续关闭，未来这块大约能释放出多少吨陶瓷纤维市场空间，鲁阳能抢占多少？

答：《硅酸铝纤维及制品单位产品能源消耗限额》(GB40877-2021)国家标准是国家对生产企业能耗提出的要求。从我们了解的情况看，部分高耗能的企业开工严重不足，产品因成本居高不下失去竞争力。公司正在谋划推动内蒙古公司后续 8 条线的建设，并坚持满产满销的方针不动摇，争取现有产能 100%释放，进一步扩大保温材料的市场占有率。谢谢！

8、公司去年四季度和今年一季度净利润同比都是下跌的，股价也大幅下跌。请问：（1）造成以上结果的主要原因是什么？是市场环境和公司竞争地位发生了什么变化吗？请说明。（2）基于今年的市场环境变化，请展望一下今年公司的经营前景，是否还能继续保持业绩增长？谢谢！

答：2023 年第一季度公司陶瓷纤维产品的销售收入继续保持增长，受生产成本上升、保温类产品销售价格下滑影响，毛利率下滑、净利润下降。根据外部发展环境变化以及公司生产经营实际，2023 年公司提出了“精心组织，实现满产满销；精耕细作，提升运营质量”的经营指导方针，在一季度陆续展开了对保温类产品销售价格提价、节支降耗等毛利率改善措施，预计二季度盈利水平将会有所改善。谢谢！

9、2022 年陶瓷纤维的国内产量多少？受益于双碳政策，陶瓷纤维在国内耐火材料的渗透比率是否有逐步提升？公司在陶瓷纤维对传统耐火材料的代替又有哪些新的突破？冶金和钢铁的销售占公司的销售比重是否有提升？

答：从我们掌握的情况来看，2022 年全年陶瓷纤维产量在 100 万吨-110 万吨左右。近年来公司不断推出一些新型结构类产品，进一步提升了对重质耐材的替代数量，在石化、冶金、有色等行业的热工装备中取得了新的应用业绩。冶金、有色行业销售比重将会有所提升。谢谢。

10、内蒙古公司后续 8 条线的建设要等全部完工才能投产，还是分期投产？

答：内蒙古公司后续 8 条线的建设将分期投产，谢谢。

11、第二度公司单位成本比一季度下降了吗

答：4 月份材料价格相比一季度有所降低，能源价格相对稳定，随着产能利用率提升，当月的成本略有下降，后期公司将进一步加大技术改造、优化采购策略等，进一步降低公司成本。感谢您的关注。

12、目前原材料和油气的价格还处在高位运行吗，是否已降至正常水平？公司的毛利率有提升吗？

答：4 月份材料价格相比一季度有所降低，能源价格相对稳定。公司毛利率有所提升。感谢您的关注。

13、4 月份国家能源局发布《国家能源局综合司关于推动光热发电

规模化发展有关事项的通知》，在光热发电的保温材料方面，门槛如何？公司应该是有比较大的优势，有见过介绍，公司在已建和在建的项目中承建了 50 %以上，消息准确吗？对于这个每年 3 G W 增量，公司现有的陶瓷纤维产量能否应对？在光热发电和熔盐储能罐中陶瓷纤维使用寿命多久一换？

答：陶瓷纤维制品在光热行业主要应用在吸热器隔热、熔盐储罐保温、管线保温等方面，主要品种为光热板、硅酸铝纤维毯类产品，使用寿命一般在 5-7 年左右；目前在国内已建和在建项目中，公司承揽的项目超过 50%。谢谢。

14、公司的高管薪酬制定依据是什么？公司高管薪酬总额占总营收或净利润的比例明显高于同行业或可比制造业公司的原因是什么？

答：公司高管薪酬是依据公司股东大会审批通过的董监高薪酬管理制度核算兑现的，高管薪酬与公司业绩实现直接相关，公司实行的是成果交换激励原则。感谢您的关注。

15、在船舶业务方面，陶瓷纤维的销售占公司总营收有多少，目前增速如何？

答：感谢您的关注。2022 年船舶行业销售收入约占公司销售收入的 3%左右，预计 2023 年该行业销售收入增速在 10%以上。谢谢。

16、请问与奇耐签订的专利许可收到 10%费用，目前只限于 MX 这一产品吗？而 MX 产品售价，是否又受限于经销协议里不超过 35% 毛利率的约定？可否介绍一下 MX 产品和预计毛利率？多谢！

答：公司与控股股东关联方 Unifrax Holding Co.签署的《合作协议》中，目前公司获许可技术为 MX 技术，MX 技术用于生产 MX 产品，根据签订的《主经销协议》约定，如经销区域内无其他经销商的，经销价格的毛利率不得超过 35%，每一产品的具体经销价格由双方根据产品特性、市场变化等因素以市场公允价值确定。谢谢。

17、公司提到天然气和电价格上升导致生产成本上升，那么，今年天然气和电价上升的制约因素是否依然存在？还是已经消除？

答：目前，天然气和电力价格基本趋于稳定。谢谢。

18、公司 2023 年的经营目标是什么？

答：2023 年公司的经营方针是“精心组织，实现满产满销；精耕细作，提升运营质量”，谢谢。

19、气溶胶新材料的发展，对公司产品有没有替代作用？公司会不会被气溶胶新材料的应用被淘汰？

答：据公司了解,气凝胶产品目前主要面向电池包覆等领域,在石油石化等行业外保温领域的应用尚未形成气候；公司目前有气凝胶复合产品，并与某气凝胶产品生产厂家建立了战略合作关系。谢谢。

20、今年四月份公司产品还是保持满产满销状态吗？

答：四月份，公司陶瓷纤维产品发货量在 4.6 万吨左右，较去年同期略有增长，目前公司主力生产线的产能利用率均达到 95%左右。谢谢。

21、高端耐火类产品近期价格稳定吗？在手订单怎么样？

答：公司高端耐火类产品价格稳定，在手订单与去年相比保持增长态势。谢谢。

22、请问去年至今，公司陶纤产品的出厂价格和主要原材料的价格趋势大致是怎么样的？

答：2022 年原材料价格总体上呈上升趋势，陶瓷纤维产品价格整体保持相对稳定。2022 年，公司积极转变采购工作模式，打造稳定的供应链，与主要原材料供应商签订战略合作协议，大力实施计划采购模式，在一定程度上降低了价格上升带来的影响。在销售方面，公司围绕“守正、变革、占市场”的经营方针，对保温类产品价格实施动态管理机制，保温类产品价格有所降低。谢谢关注。

23、应收账款一直是公司的老大难问题，今年不仅没有降低，还大幅增加，请问是否有切实有效措施降低应收账款，防止坏账发生？

答：公司持续提升营运资金的管理，尤其是应收账款的管理，通过事前、事中、事后三个阶段采取相对应的管理措施，2023 年公司将重点聚焦大型承包商客户的货款回收工作，降低应收账款，有效控制货款风险。感谢您的关注。

24、天然气和电价，还保持在去年高位运行吗？还是今年有所降低？

答：2023 年能源价格趋于稳定，感谢您的关注。

25、请问气凝胶产品目前发展如何，是否给公司带来了一定的经济效益？

答：目前公司拥有气凝胶复合产品，并与国内某气凝胶生产厂家

	<p>建立了战略合作关系，每年可为公司带来一定的经济效益。谢谢。</p> <p>26、可以展望一下未来五年陶瓷纤维的市场空间吗</p> <p>答：随着国家双碳政策持续推进，双循环进一步拉动国内需求，我们预测陶瓷纤维刚需将进一步增加，在享受政策红利的同时，陶瓷纤维产品的应用领域将进一步拓展，陶瓷纤维节能减碳价值将引领需求，市场空间肯定会进一步放大。谢谢。</p> <p>27、内蒙古新增 8 万吨产能，大概什么时候能够率先部分投产，有多少万吨率先投产？</p> <p>答：从建设计划排定分析，如果基建手续办理等一切正常进行，预计三季度末可能有部分产能投产。谢谢。</p> <p>28、轨道机车的防火吸音材料销售处于哪个阶段？公司目前的技术水平如何？</p> <p>答：目前，公司有专门的销售团队负责该市场的开发工作，公司产品已经在大连、四方等多个机车厂项目中使用，公司正在积极开展技术交流与市场推广工作。谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 5 月 18 日