

证券代码：836247

证券简称：华密新材

公告编号：2024-079

河北华密新材科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年7月19日

活动地点：河北华密新材科技股份有限公司会议室

参会单位及人员：银河证券、中泰自营、东吴证券、贝寅资本、财信证券、第一创业证券、东北证券、蜂巢基金、红筹投资、红杉 PIPE、华鑫证券、混沌投资、江海证券、交银施罗德、金元证券、进门财经、凯恩投资、农银人寿、平安基金、趋势投资、上海天猷投资、深圳市正德泰投资有限公司、太平洋证券、天安人寿、西部自营、西南证券、湘财证券、循远投资、长江证券、浙商证券、正圆投资、指南创投、中信建投自营

上市公司接待人员：董事长李藏稳先生；董事、总经理李藏须先生；董事、副总经理郝胜涛先生；董事、副总经理赵红涛先生；董事会秘书李君娴女士；财

务负责人翟根田先生

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：橡塑材料和橡塑制品的毛利率差异较大，这两类产品的定价模式分别是什么样的？

回答：主要的定价模式是成本加成法，有特殊定制开发需求的，根据客户情况和市场情况定价。橡塑材料主要是材料配方优势，橡塑制品除了材料，还有结构设计、工艺流程设计、仿真设计等，相对来说工序复杂，附加值、毛利率高一些。

问题 2：橡胶材料的下游主要也是一些生产制品的厂商？跟公司生产的制品是否有一定的重合度？

回答：橡胶材料的下游是做橡胶制品的，各行各业都有，但大部分是标准件，与我们生产的制品不重合，我们公司的橡胶材料主要涉及的行业是汽车、高铁、航空航天、工程机械等领域，基本上都是配套件，给主机厂配套。

问题 3：每年橡胶材料外销跟自用的一个大致的比例是多少？

回答：橡胶材料外销的占比比较大，外销能占到 80%，自用大概占 20%。

问题 4：橡胶材料的备货周期跟库存情况大致是什么样的？

回答：橡胶材料的生产周期很短，从销售下订单到交货，基本上都在一周以内。公司一般会备一两个月库存，但在材料价格低的时候会备的库存多一些。平均的库存大概在 1~2 个月左右。

问题 5：橡塑制品的定制化产品，从研发到交货的周期是多久？公司的合作方式是招标，还是主动去给客户送样？

回答：周期长短跟产品的难易程度有关，从研发到交货平均三个多月。我们一般会与客户做同步开发，客户进行产品认证的时间会比较长，比如说汽车上的零配件，装到整车上，整车的验证周期要长一些，整车装到汽车上，汽车要跑几个月的路程去试，虽然我们公司的开发周期短一些，但最终以主机厂的验证为准，一般情况下我们产品出问题的概率较小。

问题 6：公司在异地的布局主要是在制品环节随着客户的拓展去布局吗，还是材料和制品都有？

回答：都有，我们是以商务的基础服务为主导，去更贴近市场，在用户集

中的地方设立分中心，适时考虑在异地建厂，降低运输成本及缩短备货时间，更集约化的运行。同时也可以联合异地的高校和科研单位，整合当地资源，服务当地用户。

问题 7：现在橡胶材料的产能利用率 85%左右，公司会考虑提升产能吧？

回答：正在规划，我们的募投项目之一橡胶新材料项目会新增产能 2 万吨。

问题 8：橡胶材料扩产 2 万吨的话，高端材料的占比大概会有多少？

回答：高端材料至少 50%以上，我们的目标是进口产品的国产化替代。现在市场还有很大一部分被国外的还有合资单位的份额占有。

问题 9：公司目前生产的 PA6 和 PA66，从原材料供给上看，不是一个紧缺的状态，从全市场看，24~26 年新增产能，为什么要去扩这个材料？PEEK 材料较紧缺，国产化率比较低，也能看到它的工艺的壁垒，这块公司的技术的来源是什么？

回答：尼龙属于工程塑料的一种，耐热在 150 度以内，还未达到特种工程塑料的范围，我们起步于工程塑料，主要做的是塑料改性，就是在聚合过程中实现不了、达不到的功能，我们通过材料改性，通过一定的配比，添加特殊的辅助材料实现赋能。公司也在做 PEEK 材料的改性，还有复合材料在强度方面、韧性方面、耐热方面、导电、绝缘、透波、屏蔽，致力于材料在特殊领域的应用。目前国家要发展的低空经济，面临很多轻量化化的问题，我们做的以塑代钢也是以此为目标的。

问题 10：塑料的改性从技术工艺上来讲，跟橡胶的业务上是有共通性的，是在这个基础上改进的？

回答：契合度很高，因为橡塑的原理基本上相似，橡胶属于热固性，塑料属于热塑性，但也有热固性的树脂比如说 PI，热塑性的树脂可以回收，热固性的树脂不能回收，在相同的功能条件下，热塑性的树脂更加环保。

问题 11：工程塑料的客户是以公司现在的客户结构为主吗？还是说公司现在已经有新的一些客户储备了？

回答：目前用橡胶的客户也会有用工程塑料的需求，有的用塑料的量比橡胶还大，老客户增加新产品时，客户会有一个认知和适应的过程，在原有产品不出问题或是没有提升要求的情况下，一般主机厂不会轻易更换原有供应商，

现在主要是在老项目的新产品里面逐渐参与。同时，公司也在开发新客户。

问题 12：工程塑料是给下游的制品环节配套，还是会外销？

回答：外销还有配套制品都有，我们的目标是把我们的材料转化成产品技术，两道工序的利润的叠加，拉长产业链，提升竞争力，把材料基础延伸到产品去，这是我们有优势的一面。

问题 13：公司上的特种工程塑料的设备是行业先进的设备吧？产品的平均价格能有 20%或 30%的提升吧？

回答：我们的目标是有特殊要求的高端的产品，先备足了先进设备，剩下的就是提升软实力了，未来产品的平均价格要超过 20%，但现在还是处于爬坡阶段，成本还是偏高的。

问题 14：现在的产品结构里面主要还是以工程塑料为主，明年会有 PEEK、PPS 这些品种出来吗？

回答：实际上 PEEK 的改性我们现在在做，没这么多的量。已经有从材料到产品，整个链条是自主可控的。材料端在旧产线上生产，可以满足现有客户的需求，有些特殊的产品，验证周期长一些。目前，我们采购 PEEK 材料的原树脂，做改性后生产制品产品。

问题 15：因为跟 PEEK 相比，PEKK 公司后面也会做吗？

回答：目前的低空里用 PEEK，成本有点高，能满足耐热密度高的要求，其他类的特种工程塑料或者工程塑料也能满足目前的功能，PEKK 可以考虑，用于高空的话，比如说节电，电性能，高要求的高温低温，PEKK 也是有优势的。

问题 16：公司的橡塑制品产品主要的竞争对手都有哪些？是国外的还是国内的？

回答：实际上我们是把国外的当成目标了。我们的目标就是国产化替代。比如中车，工程机械，中石油石化，现在高要求产品还是国外的，我们也跟他主机厂在做联合开发。

问题 17：公司现在布局的有机硅的这两个产品，比如说后续产业化之后需要重新建产线吗？

回答：随着发展得建产线，目前在中试阶段能满足一部分用户的需求，除

了密封之外，我们材料还可以做其他的领域里边的很多衍生的产品。所以说随着的材料的应用推广会逐渐上量，上量之后产线得重新规划。

问题 18：公司对国内的主机厂的应收账款的账期是什么样的状态？

回答：一般主机厂都是确认收入之后三个月内转账或者是付承兑。坏账率比较低，主机厂的回款周期稍微长一些。

问题 19：公司一季度的汽车领域占比的提升，是有什么新的进展吗？

回答：汽车领域前期开发的产品，在今年一季度有一些放量，表现出来的就是汽车领域的销量有一些增长。

问题 20：公司在 PEEK 材料方面有没有一些比较新的进展？

回答：在 PEEK 材料原树脂的基础上，我们在开发新的产品和应用领域，与用户有深度的合作，也是有新产品，有一个验证的周期。

问题 21：目前公司的产品有没有涉及机器人领域？

回答：目前有客户有这方面的需求，我们为减震和密封领域开发的产品，是可以用到机器人上的。

问题 22：公司一季度的报告里，合同负债增长了 300%多，存货增长也不小，一季度业绩平稳，预收款或是合同负债大概会消化多久？

回答：合同负债在一季度末较去年年底增长，但在四五月份会降下来，这种情况跟我们橡胶材料的销售模式有关，每年农历年初开工时，橡胶材料会有优惠活动，客户会存预存款，橡胶材料周转比较快，基本上最长两个月会消化完。

问题 23：公司毛利率近两年都是处于一个稳步提升的态势，是因为原材料价格的变动，还是因为产品结构的优化？

回答：两者都有，一方面，主要原材料价格下降；另一方面，公司通过加强生产管控，增加新产品的研发，提质增效，进行产品结构的优化。

问题 24：国际市场方面，公司在逐步的往海外扩展，23 年年报公司的营收全部来自于国内市场公司，目前，海外市场是什么样的进展情况？

回答：我们成立了国际贸易公司发展外贸业务，因时间较短，去年尚无营收，今年有突破，现在有不少客户在报价，因为我们的产品基本上是配套的，客户需要试样，有一个过程。

问题 25：公司之前购买的中科院的有机硅材料的技术，这方面技术的发展情况如何？今年会对公司的业绩有助力吗？

回答：密封条产品正在验证，基本上和我们预想的效果是一样的，时间上按正常的计划在做，预计会对今年的业绩有助力；基础材料产品，正在建设中试车间和上设备，预计有两三个月能建起来。

河北华密新材科技股份有限公司

董事会

2024年7月23日