

# 西安凯立新材料股份有限公司投资者关系 活动记录表

编号：2021-003

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话交流会）
参与单位名称及人员 姓名	中信证券：肖锐 天风证券：郭建奇
时间	2021年10月09日至2021年11月09日
地点	投资者电话交流会
公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书：王世红 证券事务代表：石婧文、曹渤杨

投资者关系活动主要内容介绍

**一、对公司整体情况及2021年第三季度经营状况进行了介绍，主要内容如下：**

公司主要从事的是催化剂的研发及生产，催化应用技术的研究与开发和废旧贵金属催化剂的回收和再加工业务，目前我国精细化工领域是具有技术优势的贵金属催化剂供应商。经过20多年深耕，已经形成了以自主研发为主，同时和科研院所、高校保持高度合作与交流的研发体系，具备从催化剂制备到催化剂应用技术输出，为客户提供废旧贵金属催化剂循环再利用，帮助客户解决工业废气废水处理等全流程服务能力。公司目前产品是以贵金属催化剂为主，同时开发了非贵类催化剂，主要应用在医药、化工新材料、农药、染料等精细化工领域，同时也拓展到基础化工和环保、新能源领域，公司市场基础稳固。截止到2021年9月底，公司2021年累计实现营业收入12.23亿元，净利润1.26亿元，扣非后净利润1.19亿元，累计研发投入3624万元，较上年同期，公司营业收入同比增长62%，扣非后净利润增长63%，研发投入增长39.55%。整体经营情况较二季度表现有所上升，公司收入和利润的增长得益于公司产品销量的增长，一方面来源于公司已有稳定和成熟的市场和客户，另一方面来源于公司的新市场和新客户，在销量增长的同时，公司的产品结构也得到了优化，以及新产品的投放均为净利润的增加做出了贡献。公司的经营与运营按照公司战略规划稳步实施，募投项目进展顺利。

**二、电话交流会问题**

**1、三季度和前三季度的收入增速很快，催化剂具体销量的增速，从第三季度或者前三季度来看是什么水平？细分到各个自行业去看的话，大概是什么样的趋势？**

催化剂销量增长的趋势和收入增长的趋势趋同。较上年同期医药收入仍然占比在60%以上、化工新材料、基础化工和新能源保持稳定的较快增速。

**2、关于催化剂销量的数字可以简单介绍一下吗？**

在三季报里没有披露销量数字，还请理解。

**3、营收的增长包括结构性变化吗，从公司两种业务模式贵金属催化剂销售和贵金属催化剂加工去看，对应到贵金属催化剂销售的占比提升一些，会使得对应到的营收的增速会高一些吗？**

前三季度贵金属催化剂销售和贵金属催化剂加工收入占比没有太大的变化，近三年贵金属催化剂销售业务的收入占比基本在90%左右。就三季度环比看，三季度的贵金属催化剂销售占比高一些，主要是因为贵金属催化剂销售里面均相产品贵金属含量较高，售价单价较高，均相的销量增加推动了贵金属催化剂销售收入的增加。

**4、整个三季度，铂钯等金属价格的波动大，同行业其他公司利润上也受到了很大的影响，从公司角度看，能不能讲一下价格波动较大的具体负面影响，或者从财务数据来看，其实对公司影响也不是很大？从周转解读和业务结构角度解释**

前三季度贵金属价格波动大，对公司的收入造成了一定影响，但公司的收入不仅和贵金属价格相关、也与业务结构和产品结构相关，贵金属波动只是其中的一个影响因素，因此贵金属价格波动与公司整体收入的波动变化并不完全一致。其中，因为公司的贵金属催化剂销售业务订单会随着原料价格波动而定价，所以贵金属催化剂销售业务对应的收入部分受贵金属价格波动的影响更大一些；贵金属催化剂加工业务订单的定价不受贵金属价格波动的影响。从前季度的财务表现也能看到，在贵金属价格波动的情况下，公司收入和利润依然是稳步增长的。

**5、限电对公司影响以及后续订单的展望？**

目前限电政策对公司没有直接影响，对部分下游客户有一定的影响。公司前三季度的经营暂未受到影响。

**6、公司下游客户，三季度七八月份存在一定的季节性，是不是可以理解为这个因素导致二季度三季度环比去看，是利润有波动的主要因素？从未来长期的展望来看，投资者想做模型做预测，可以就每季度每年增速的情况仔细介绍一下年内季节性加上贵金属催化剂**

**销售和贵金属催化剂加工模式变化对收入端的影响的趋势和规律嘛？**

从历史过往每一年表现来看，公司营业收入不受明显的淡旺季影响。一季度三季度的波动是因为一季度有春节假期，三季度在七八月份下游客户会进行高温检修，订单情况会因此有些变化，导致季度之间的业绩表现不均衡。可以从长一点的周期去确立模型。

从业务模式上来讲，公司与客户采取贵金属催化剂销售或者贵金属催化剂加工模式取决于几个因素，包括客户原料是否充足、与客户合作年限、合作现状等。贵金属催化剂销售价格包含了贵金属的价格，因此该业务占比提高的情况下，对收入的拉动作用会较为明显，近几年业绩中，贵金属催化剂销售收入占比基本在90%左右，近期整个结构不会有大的变化。

**7、后续募投项目里基础化工部分，是否也意味着刚开始阶段是以贵金属催化剂销售为主，基础化工对应的规模和量级大很多，在某些时间段内贵金属催化剂销售占比会迅速提升，可以这么理解吗？**

公司目前在该领域的业务是以贵金属催化剂销售为主，后续贵金属催化剂销售和贵金属催化剂加工的收入结构是否改变，和具体业务模式及业务量相关。

**8、基础化工结构占比是什么样的状态呢？**

截止到第三季度末，基础化工领域的收入在公司整体收入占比不到百分之十。

**9、在基础化工会覆盖哪些化工新材料？**

两个领域做收入分类是平行的，没有交叉和覆盖。

**10、基础化工领域有没有推广比较快的产品？目前储备的产品有哪些？**

目前分为已经落地、在研中试、研发产品三个阶段。已实现销售的有氯乙酸、苯胺、TDA等；完成工业测线的有PVC用无汞催化剂，具体应用要等下游开工。在研项目中试放大、批量试产阶段的产品有丙烷脱氢等。

11、医药板块前三季度的销量增速，其中原料药和CXO 分别的增速是多少？

医药板块较上期的收入增速基本维持在40%-50%左右。整个医药板块里面原料药和CXO的增速没有分别统计。

12、前两季度医药增速并没有特别快，Q3 主要来自于医药增长，三季度是有市占率提升吗？看下游企业增长也比较普通。

是的，医药领域的市占率主要来源于成熟客户，新客户也有贡献。

13、中报也说了CXO、CMO 领域，中报说大概的占比到14%，从三季度报来看，这块收入占比大概是什么情况？

按照统一口径来讲是有提升的，前三季度大概会占到17%左右

14、化工新材料增速大概多少呢？

化工新材料收入环比降低，但较上年同期保持了增长趋势。

15、新材料三季度增速比二季度增速低的原因什么呢？

一是和客户的需求的节奏相关，二是和业务模式相关。

16、募投项目建设情况如何？

公司两个募投项目，建设地在铜川的稀贵金属催化材料生产再利用产业化项目，正在基础建设中。建设地在草滩的先进催化材料与技术创新中心及产业化项目，刚开工建设。

17、公司在新能源领域有相关应用吗？

公司在新能源主要应用是氢燃料电池，氢燃料电池目前还处于在研，中试验证的状态，没有形成收入。

18、今年新客户和新产品的导入情况以及未来的研发储备如何？

研发储备方面，公司在半年报里已经披露了重点在研项目，目前这些在研项目稳步开展，没有重大变化。

19、从客户采购的节奏和方式，分为基础化工医药和新材料这些大类去看，不同的催化剂，同一客户对它同一个反应或者上下游供应，需求节奏怎么样呢？大概多久可能需要采购公司一批催化剂，有没有定性的描述更加直观感受这个事情。

分领域来看，医药领域客户的运转周期较快，快的有一周交货，慢

的也在一个月左右；化工新材料有些产品和医药领域交货周期一样，部分产品则需要一到两年的替换期；基础化工和化工新材料替换周期长的产品，一次填装后运行周期从半年到两三年不等，这里还取决于催化剂的寿命，在整个替换周期里，会产生磨损，也需要补充贵金属催化剂。

20、是不是可以这样理解，医药领域下游客户订单比较稳定的条件下，它的需求没有一个明显的淡旺季的，像新材料和基础化工首次填充的量会比较大，后续更换的时候比较少，这也造成了二三季度会有一些差别？

季报里二三季度的波动和基础化工的催化剂使用周期没有太大关系，主要是因为客户高温检修及业务结构变化等因素导致。

21、对应去看，化工新材料和基础化工，往四季度去看的话，是会比三季度好一些是吧？

具体要看公司第四季度的经营情况。

22、近期贵金属催化剂加工费有变化吗？加工费一般是多少？

目前来看，到三季度平均下来的单价较二季度没有明显变化，略有上升。这是在原有口径不考虑基础化工和非贵类催化剂加工费的影响下的情况，把这两个情况合并进去后，单价较上年同期是下降的。

23、单价比之前有上升原因是新产品导入还是老产品的加工费有小幅度的上涨？

是个别领域个别产品。

24、三季度有没有新的客户？哪些客户？

有新客户采购公司催化剂产品。

25、公司目前以精细化工业务领域业务为主，未来逐个拓展到大化工领域，未来发展的重点能不能分析一下，特别是无汞催化剂有没有什么进展？

首先，关于PVC无汞催化剂，处于中试放大、批量试产阶段，应用要等下游开工，具体时间还不确定。从公司整个布局重点来说，会

在精细化工领域继续深耕，进一步确立公司品牌，使催化剂及催化剂应用技术成为公司特色，基础化工领域成为公司的拳头，非贵金属催化剂成为公司未来发展的方向。

**26、针对PVC想问一下如果下游改用公司的产品，需要重新建产线吗？还是可以直接使用既有产线？**

目前公司该项目对应的是新建PVC无汞生产线。若在老线上应用还需进行技改。

**27、PVC无汞催化剂工业验证在一条新的产线上，运行好的话才可以推广出去？**

逻辑上是这样。

**28、请问一下推广的障碍在哪里，使用公司的无汞催化剂成本会高多少？**

使用成本取决于下游产线运行情况，目前无法给出具体的数据。

**29、关于贵金属库存管理，公司目前的政策和状态是怎么样的？**

公司现有的库存结构分为原材料、周转材料、在产品以及库存商品，其中原料、在制品和库存商品在公司整个存货占比比较低，主要因为公司以销定产，产品生产周期短，交货周期短，流转快。占比最多的部分是周转材料，周转材料是公司和客户在开展垫料加工业务项下发生的，公司购买原材料，为客户提供贵金属催化剂加工服务，收取一定的加工费，并在产品使用完之后将失去活性废旧贵金属催化剂再回收循环利用，周转料对应加工合同，相当于公司的周转库存。无论哪种形式的库存，在公司的供应链体系里都有严格的管控要求。

**30、化工新材料领域最近有些高端聚烯烃项目处于市场关注的热点，公司是否有参与这类大化工高端材料的项目？**

抱歉，目前没有得到公司相关技术及项目的信息。

**31、均相多相整个催化剂未来业务发展规划和占比多少？**

从应用角度来讲，市场对多相催化剂应用领域的需求量大于均相催化剂应用领域，是因为均相催化剂其贵金属含量高，成本高，下游

应用中投料比低，一般不回收或者难以回收；而多相催化剂的贵金属含量相对低，回收工艺成熟，在产品产出效率上也可以达到要求，在下游应用的应用范围更广泛，使用量更多，目前在贵金属催化剂应用里，主要以多相为主。

**32、现在规划中的回收能力是否包含均相贵金属回收的能力？**

规划的回收能力是以多相回收为主，含部分均相产品。

**33、在均相多相研发专利中是否有购买过国外的专利吗？还是所有都是自研的？**

公司的所获得专利都是自主研发的。

**34、单一产品的贵金属催化剂销售规模大概有多少呢？这种上千万的单一产品大概有多少呢？**

公司现有细分产品200多种，按照贵金属种类去划分实现上千万级别贵金属催化剂销售的产品不是某一两种产品。

**35、看到公司在新能源和环保都有技术储备，未来客户结构是否会整体的变化？**

医药和化工新材料属于深海领域，随着行业发展会不断有新产品、技术改进的需求，公司在此领域里会继续发挥自己技术上的优势，进一步确立公司品牌。基础化工、环保新能源是公司发展的重点领域和方向，未来客户结构的重大变化会根据实际情况和信息披露要求及时披露。

**36、对于公司正在中试阶段的PDH催化剂，在国内客户用的是进口催化剂的吗？**

是的。

**37、PDH催化剂之前都是从国外进口的，那公司是进口替代吗，如果去推广的话？目前中试的效果上来看的话，公司的优势是？**

是的。此项目目前处于中试放大、批量试产阶段，指标需逐步验证。

**38、公司单季度收入达到5.11亿，利润环比稍微降了一点，公司业务模式分贵金属催化剂销售和贵金属催化剂加工，所以利润下降是**



否因为贵金属催化剂销售模式增多了导致利润没有增长？

跟业务的结构和产品结构相关。

39、公司三季度利润都略微低一点，是三季度化工的检修包括产线没有复工造成的吗？

单季度有这方面的原因，还有与产品结构等相关，但2020年情况较为特殊，出现环比下降还和一季度基本处于停工状态，二季度需求量有爆发相关。

40、理论上来说没有什么周期性，但是考虑到有时候有一些其他的因素，表现出来一些波动？

是的。

41、现金流的话，三季度为什么负的这么多？现金流是不是因为下游大客户比较强势，导致现金回收比较慢？这个比例还是负了很多。

首先在收入端，行业特点是回款结算为电汇和银承两种，但采购原材料主要为电汇，所以在现金流的收支上会有时间差；其次三季度应收和存货占压资金没有回流；第三在支出端，公司产量增长及原辅料价格上涨，本期采购支出较上年同期增长66.25%，支付的税费及人工工资较上年增长81.75%所致。

42、公司账期一般是多久？比如药明康德这种药企和化工类企业是不是不一样？

账期和领域没有直接关系，与合作年限、合作状况相关，给予客户的平均信用期在30-120天左右，未发生重大变化。

43、今年诺贝尔化学奖得主提到第三类催化剂的研发，找到了一种替代贵金属催化剂的方式，这个会不会对公司医药造成很大的影响，包括对公司业绩产生影响？

无论是院校进行基础研究，还是催化剂公司进行产业化应用的研究，出发点都是希望能找到一个低成本高效率的催化剂去实现。最终选定贵金属催化剂的工艺路线，是因为贵金属催化剂具备了别的催化剂所不具备的性能，因此贵金属催化剂的应用不是那么容易被

替代。

从发展的方向来讲，能够找到性价比更好的替代是技术研发及应用追求的方向，公司也一直在朝这方面努力，主要从减量研究和替代研究两个方向进行。从公司产品推广和落地的进程来看，也有一些成功的案例，如将含量相对比较高在10-15%的产品减量到5%左右，低价格贵金属替代高价格贵金属等等，这也是公司产品一直得到客户认可的原因。

#### **44、公司相比同行的竞争优势是什么？**

1) 公司具有全流程化服务的能力，从催化剂制备到催化剂应用技术输出，以及为客户提供废旧贵金属催化剂循环再利用，帮助客户解决工业废气废水处理等全流程服务能力。2) 公司产品种类丰富，不限于多相均相贵金属催化剂，同时也开发非贵金属催化剂产品。产品涵盖的领域非常广，从精细化工、基础化工到环保新能源等，应变市场能力强。3) 公司一直持续对技术团队以及研发方面进行投入，通过不断地技术积累，能够快速响应市场和客户新的需求，提供及时和配套的技术支持。4) 体制机制优势，典型的混合所有制，国有控股，具有符合现代化管理和发展的民主决策、运行保障、监督纠偏等体制机制，职工参股有效调动职工积极性，稳定职工队伍。5) 激励机制优势，在员工薪酬方面，公司看重有能力的研发、市场、生产人员，实行薪酬双向通道，一个是通过管理能力和岗位的提升来提升薪酬，一个是通过专业领域能力提升来提升薪酬，专业领域的通道可以使技术人员的薪酬达到甚至超过董事长的级别，有利于保护和激励核心人员专注在专业发展。

#### **45、比较一下与UOP公司的业务，公司的对标公司是哪家？**

公司在很多领域的产品性能都得到了认可和验证，目前国内同行业还是比较多的，各自所面对的市场领域差异性相对较大。

#### **46、公司跟国际国内竞争对手的价格差异有多少？**

公司一直希望能为客户提供性价比高的产品，具体差异因产品而异。

日期	2021年11月9日
----	------------