

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：2021-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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	招商证券：刘文平 天风证券：郭建奇 太平养老：姚宏福 中银基金：刘高晓 中金资管：陈明、刘刚 兴业证券资管：孙鹏、储乐延 招商基金：赵宗原 大朴资产：付赫 正心谷：施航 中海基金：时奕
时间	2021年11月09日至2021年12月09日

地点	西安经济技术开发区泾渭新城泾勤路西段6号西安凯立新材料股份有限公司二楼大会议室
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	<p>一、各投资者主要提问与回答</p> <p>1、公司催化剂产品收入中是多相产品占比高还是均相产品占比高？ 公司催化剂产品收入中，多相产品收入占比相对较高。</p> <p>2、客户选择贵金属催化剂的时候主要选择哪些指标？ 对下游客户来讲，贵金属催化剂的产品活性、选择性、稳定性、使用寿命为关键评价指标。</p> <p>3、公司过去几年贵金属催化剂销售增速很快，原因主要是什么？是因为公司产品好还是售价低？ 首先，是公司产品性能得到市场认可。其次，公司也致力于为客户提供高性价比的产品，优质的同时尽量提供有竞争力的价格。</p> <p>4、公司产品在下游客户那边属于成本占比相对较低，重要性比较强，像这种类型的产品，假设咱们做的比竞争对手好，带来的产品定价是不是可以高很多？因为客户不太敏感，咱们行业是否存在这种现象，比如产品性能好，价格高几倍？ 同一客户同一产品的价格不会出现很大差距。</p> <p>5、会不会因为原材料价格过高，贵金属催化剂销售价格高上几倍？另外，比如公司具体到某一个像这样的产品，它的加工费是稳定的，长期持续下降的，还是会受到供需关系影响，不断地波动？ 要分业务模式，公司有贵金属催化剂销售和贵金属催化剂加工两种业务模式，贵金属催化剂销售模式下公司对客户的报价涵盖两部分，一部分是贵金属价格，一部分是加工费。因</p>

此在贵金属价格变动时,会直接体现在贵金属催化剂销售价格上,贵金属催化剂加工模式的产品售价则不会受到太大影响。剔除掉贵金属价格的影响,加工费相对比较稳定的。

6、行业的市场规模大概有多少,看到一些资料说催化剂总市场规模有 200 亿美金以上,这 200 亿美金都是公司潜在的市场吗,公司做了其中一部分?

根据市场研究机构 Ceresana 公司发表的研究成果显示,到 2021 年催化剂的总市场价值将增加到 220 亿美元以上,其中中国市场的增长率较高。据新思界产业研究中心发布的《2018-2023 年贵金属催化剂行业市场深度调研及投资前景预测报告》,预计 2023 年,中国贵金属催化剂行业的需求规模将扩大到 205.6 亿元。

2019年《中国化工信息》期刊数据显示公司当时占到整个精细化工领域市场的20%,公司在两年产品布局和产能投放也有了变化,由于应用领域多样,公司单方面较难完整的统计市占率。

7、公司做的是化合物吗?

催化剂按使用过程中的相态分为多相和均相,多相催化剂一般为固体,成分复杂,不由单一化合物组成,所以多相催化剂不属于化合物;成分单一的均相催化剂即为化合物,由有机分子、有机离子、无机离子与金属离子键合而成;添加助剂复配的均相催化剂,由于成分不单一,则不为化合物。

8、公司产品里边不全是贵金属对吗?

是的,还有其他辅料和助剂等。

9、煤制乙二醇跟 PDH 的贵金属催化剂市场空间比较大,也看到公司半年报基础化工增幅比较快,主要是哪几个项目的放量,以及咱们在煤制乙二醇跟 PDH 方面有没有突破和进展?

公司的收入增速主要来源于销量的增长。PDH目前处于中试放大、批量试产阶段，还未实现贵金属催化剂销售。

10、公司三季度的收入有一个大幅的增长，达到5个亿，净利润有4300万，环比下滑，毛利率跟净利率大幅下滑的原因是？

公司在2021年第三季度实现营业收入51,060.72万元，较2021年第二季度环比增长30.48%，主要系催化剂销量的增长带来收入上的增长。2021年第三季度实现净利润4,337.70万元，较2021年第二季度环比下滑19.35%，主要系业务模式及产品结构变化引起的环比净利率下滑。

11、从咱们目前观察到的四季度情况跟三季度比大概什么情况？

需要根据公司第四季度的经营情况进行披露。

12、客户原来给公司下订单是提前多长时间下，一个月或者说两个月？

贵金属催化剂销售类订单涉及贵金属价格，不会提前一到两个月；贵金属催化剂加工类订单不涉及贵金属价格，有提前签署订单的情况。

13、公司产品的利润和贵金属价格之间的关系大概是什么样的，贵金属价格的波动对公司的利润影响大概有多少？

公司业务模式分为贵金属催化剂销售和贵金属催化剂加工，贵金属价格的波动会影响到公司贵金属催化剂销售业务的利润率，但对毛利额影响较小。

14、公司贵金属催化剂销售产品是高度定制化的产品还是偏标准化的产品，为什么有一些采用贵金属催化剂销售的方式，有一些是用加工的方式？

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、与客户的合作年限、合作现状等。催化剂属于定制化产品。

15、如果说公司碰到大宗商品价格的波动，会去做套保的方式锁定利润吗？，还是订单周期很短，还是别的什么样的方式？

公司生产周期和订单周期都较短，目前没有做过套期保值。

16、生产周期一般是多长，比如一个星期？

公司贵金属催化剂生产周期较短，一般均在1周左右即可完成生产。

17、新能源汽车的布局现在大概是什么进展情况？公司对燃料电池汽车是一个什么态度？

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、招股书里面显示的加工的单价，每年都有一些提升，主要是加工产品结构变化导致的吗？

加工费的报价跟成本相关，也和产品结构、服务内容及商务谈判相关。

19、今年以来员工是否有增长或者下降？

截止到2021年6月30日，公司整体员工人数上升，达到209人。

20、在医药领域，公司要配合下游的客户进行个性化的开发。在化工领域，主要是以大项目为主的，个性化开发人员会相对少一些吗？

公司是按照领域和方向去分配的，在每个领域方向，有来源于客户需求的，也有来源于研发人员对技术发展、市场发展的判断。比如公司多相产品，既有应用于医药领域的，又有应用于基础化工领域的，技术之间都有相通之处，公司是按照多相、均相、连续化等大的方向去做人员的分配。

21、公司PVC无汞催化剂项目，能介绍一下此项目大致的进

度，项目预期到时候的每吨毛利大概是多少？

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。PVC无汞催化剂是新产品，市场上还没有可供参照的价格，具体报价和毛利情况需合作双方经商务谈判才能确定。

22、PVC 金炭催化剂用的是黄金做为原材料吗？

是的。

23、未来其他企业用公司无汞催化剂的意愿是怎么样的？

关于PVC无汞催化剂，目前该项目处于中试放大、批量试产阶段，应用要等下游开工，具体时间还不确定。

24、客户去替换成无汞催化剂，对他们成本端会有什么样的影响？

新建生产线或者旧线的改造都需要固定投入；无汞催化剂使用的具体成本目前还不清楚，单位投入无汞催化剂的成本是高于现在使用含汞催化剂的成本。

25、PVC的无汞化的运行周期需要多久？

目前中试和试生产的设计寿命是一到两年。

26、无汞催化剂在投产的时候是一次性的吗？

生产线开车时是一次性填充。

27、贵金属价格跟黄金的价格走势趋同吗？

公司使用的贵金属主要是钯、铂、铑等，黄金较少，常用的几种贵金属的市场价格透明，受供需影响波动较大，黄金走势则相对平稳。

28、公司医药下游主要是做大分子生物医药的，主要都是化学合成药或者仿制药这一些的吗？

公司下游医药领域客户主要是小分子化学合成医药类，客户类型从创新药、仿制药、医药中间体和原料药都有覆盖。

29、公司的客户比如说做CDMO、仿制剂药的企业，可能相

对占公司收入不高，这些企业使用的催化剂主要用的是庄信万丰或者海外的大的催化剂公司吗？

需细分至目标产物，每一类供应商占比情况会有差异。

30、不是所有的化学合成药都用到催化剂？

是的，和催化合成相关的会用到催化剂。

31、废旧贵金属催化剂回收部分，主要是湿法和活法两种工艺技术，公司产线上湿法活法都有吗？

根据废旧催化剂的类型确定适用工艺，都有。

32、募投项目里面关于废旧贵金属催化剂循环再利用项目，主要以哪一个工艺为主？

两个都有。

33、废旧贵金属催化剂回收里面包括汽车尾气催化剂的回收吗？

目前公司的回收业务里不包括。

34、回收行业里面不同企业，它回收利用率有很多差异吗？因为贵金属价格很贵，回收这块会影响很大的贵金属利用率

有，目前公司废旧贵金属催化剂回收业务只是针对公司客户，公司在铜川的募投项目中也布局了废旧贵金属催化剂回收业务，会向市场采购废旧贵金属催化剂做回收。

35、从回收的角度，公司做的比同行好的原因是什么？

公司在催化剂制备的过程中积累了两方面的技术和经验，一是催化合成应用技术的经验，还有对废旧催化剂回收的技术和经验。公司废旧催化剂回收业务主要服务于催化剂产品使用客户，与部分客户形成了催化剂产品供应、废旧催化剂回收再加工的循环合作模式，在这个过程中积累了大量的经验，回收工艺技术也日趋完善。

36、未来如果要做回收业务涉及到的一个新的问题，贵金属价格波动其实对于贵金属销售的收入、利润等，变动带

来的影响会比较大，未来回收的业务，会不会使得整个现金流的情况有一些弱化，会不会影响到公司现有主业？

未来回收业务的发展，是公司在产业链的一个延伸，有利于公司原料端供应的稳定性，对公司发展主业，也就是对催化剂业务是有利的。涉及废旧催化剂的采购，流动资金的支出会增加，资金回流会受到回收周期的影响，公司希望通过加速周转减少对现金流的影响。

37、客户给公司的订单，是根据预估的一个回收率来算的吗？

根据取样和过往回收率的估计，按照实际回收结算。

38、比如说公司从市场上采购废旧催化剂，回收出来的贵金属不能保证贵金属催化剂销售怎么办？

目前公司的回收业务是提供给客户的服务，回收出来的贵金属最终是制备成催化剂提供给客户的；后期募投项目项下的回收业务会形成贵金属的销售，从贵金属的供需看，贵金属是紧缺的。

39、催化剂每个月都是有损耗的，若将提纯出的贵金属重新做成催化剂，不够的情况怎么处理？

如果物料是客户的，需要客户提供贵金属补充；如果物料是公司的，则客户支付此部分贵金属的价款，也就是损耗费，公司负责提供足量的催化剂产品。

40、公司的贵金属催化剂金属类型，钨钼钨铑，哪一种金属对应的份额最大？

从公司目前产品来讲，钨金属和铑金属对应份额较大。

41、公司的产品主要是钨碳？

公司产品分为多相和均相，多相的产品量大于均相，钨炭是多相里占比较高的产品，但具体按照金属含量和应用方向细分的种类也很多。

42、公司铜川募投项目2000吨的产能设计，是否包括了丙

烷脱氢的产能？

是的，包含了。

43、PDH十四五期间可能会完成？

该项目处于在研项目中试放大、批量试产阶段，目前进展顺利。

44、公司现在谈的丙烷脱氢催化剂客户群都是已经建好产线的客户，还是只能给新建产线的客户提供？

目前该项目处于在研项目中试放大、批量试产阶段，新老线上都可适用。

45、要停线去填充公司的催化剂，客户承担的风险很大？

对客户来说，使用新的催化剂是会承担风险，尤其是连续化生产方式下，因此客户的试用节奏对此类催化剂的市场投放影响很大。

46、客户增加供应商的诉求是什么？

希望新供应商的参与形成良性竞争，唯一供应商的依赖度高、风险大。

47、客户用了公司丙烷脱氢催化剂后，会不会成为其主供应商，还是说作为一个后备？

会根据项目进展、和催化剂的运行效果评估，能够提供性价比高的产品才有可能成为主供应商。

48、不同供应商的催化剂能不能混着用？

不能混用。

49、催化剂从验证到开发再到验收过程，需要多久的时间？

要看下游客户的配合节奏。基础化工领域如果客户配合度很高的话，整个的测线开始也得一两年、两三年。

50、比如说在新材料领域，在基础化工领域，以及原料药领域，咱们催化剂在客户的单位成本能占几个点？

公司在整个催化剂的应用领域，目前分了三大板块，精细

	<p>化工、基础化工和环保新能源，在精细化工领域再细分是医药、农药、染料、颜料、化工新材料，化工新材料里包含了聚酰亚胺单体、聚氨酯单体、松香、树脂、OLED中间体等细分市场，每类产品的投料比都有差异，在下游客户的成本占比较难获知和评估，投料比高在下游客户成本里占比会相对高一些，反之亦然。</p>
日期	2021年12月9日