

证券代码：601996

证券简称：丰林集团

## 广西丰林木业集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20180319

|                   |   |
|-------------------|---|
| 投资者关系<br>活动类别     | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）  |
| 参与单位名称及<br>人员姓名   | 国泰君安研究所——鲍雁辛、戚舒扬<br>瑞天投资——韦海生、潘俊、正宏投资——张宇、银华基金——李晓星、睿思资本——张蕴荷、华夏未来资管——张力琦、大成基金——王京京、鼎诺投资——谢永雄、玖石投资——糜佳琪等 80 名机构投资者  |
| 时 间               | 2018 年 3 月 19 日 10:00-11:00   |
| 召开方式              | 电话会议  |
| 上市公司接待人<br>员姓名    | 总经理-王高峰、财务总监、董事会秘书-王海、证券事务代表—蔡骊娜、<br>证券部主管—陈斌   |
| 投资者关系活动<br>主要内容介绍 | <b>一、公司财务总监、董事会秘书王海介绍公司 2017 年度经营及产能扩张情况</b><br><br>2017 年公司在南宁厂技改停产整体产能下降的情况下仍然实现营业收入和净利润双增长的优异成绩，其中，扣除股权激励费用前的净利润增长率超过 70%。主要得益于：①产品结构优化。纤维板中无醛板、镂铣板、加密板等高毛利率板种比例大幅提升；刨花板全部生产 E0 级高环保等级产品，毛利率水平由 16 年的 24%提高至 27%。②客户结构优化。2107 年公司大幅提高直销客户比例，实现对大型定制家具厂商的全覆盖，惠州厂刨花板直销客户比例提高至 100%，并且产品供不应求，年底几乎零库存。③财务水平优化。经营性现金流超过 3 亿元，应收账款九千多万，为较低水平，应收账款周转率 14，平均 25 天周转一次，显示公司拥有较强的回款能力。 |

2017年第四季度公司净利润为负的主要原因是年底一次扣除了3315万股权激励费用，扣除原材料上涨、木材冬储支出等影响，经营情况较往年同期稳中有升。

产能扩张方面，公司2017年开展了南宁厂技改以及收购安徽东盾（现已更名为“池州丰林”）。南宁厂技改项目已于2018年3月15日顺利生产出首板，经过进一步调试后，计划于2018年下半年开始正式生产，2018年将新增20万m<sup>2</sup>刨花板产能；池州丰林也正在进行环保等设备的技改，计划于2018年下半年开始正式生产，2018年将新增10万m<sup>2</sup>纤维板产能。南宁厂及池州丰林的陆续投产不仅体现在整体产能的提升上，更是丰富了公司的产品结构，提升毛利水平。南宁厂的超级刨花板将采取国际最先进的工艺，可实现同性能指标下更低原料消耗，从而获得成本优势，取得较高的毛利水平；池州丰林生产的薄款纤维板是纤维板中毛利较高的板种之一。2019年上述两家工厂将达满产状态，有助于公司进一步提高生产规模，提升毛利水平。

## 二、互动交流

**问：公司2017年第四季度净利润为负是否有对安徽东盾的减值？**

答：对安徽东盾没有计提减值准备。

**问：请问定增进展如何？新西兰项目与公司国内项目的协同关系如何？**

答：定增已于2017年12月18日获中国证监会发审委审核通过，目前正在等待证监会批文。

国内2017年全面禁伐天然林后，国内每年木材缺口大概在5000万m<sup>3</sup>左右，国内木材供给主要以桉树、杨树为主。在国家林业“走出去”的战略背景下，鼓励有实力的企业走出去，在全球范围内配置资源。新西兰具有丰富的森林资源，政治局势稳定，可以提供稳定的原材料供给，是理想的木材加工选址地，并且新西兰原料主要是辐射松，可生产高档刨花板。目前公司主要产品面向华南市场，17年收购安徽东盾后进一步拓展华东市场，将来新西兰产品海运优势将可以实现对中国的全覆盖，进一步拓宽市场范围，并且新西兰的高端刨花板将与公司现有产品形成互补，进一步丰富产品结构。

**问：新西兰项目进度如何？**

答：新西兰项目目前正在办理境外审手续，已经签订土地开发协议，正在等待海外投资管理办公室（OIA）最终确认。与设备商的谈判也在同步进行，目前已经完成两轮谈判，再经过两轮谈判后即可确定设备供应商。项目计划 2018 年底动工，建设期 2 年，将于 2020 年底投产。

**问：新西兰生产人造板成本如何，人工成本是否划算？**

答：新西兰单位人工成本确实比国内要高，但是我们通过采取提高生产设备自动化程度尽量减少人员的使用，提高生产规模摊薄单位人工成本等措施，降低人工成本的影响；运费方面，工厂有直达码头的铁路，交通便捷，可通过海运到国内；另外电费、原材料等相比国内便宜，用新西兰辐射松生产的产品具备一定的溢价能力，综合来看新西兰生产的成本不会比国内高很多。

**问：公司产品一季度是否有涨价？**

答：一季度是人造板行业的传统淡季，公司产品价格目前保持稳定。

**问：请问贵公司怎么看待未来原材料和人造板产品价格趋势？**

答：原材料方面，由于中国是人造板生产大国，天然林禁伐后导致国内原材料区域性供给的不足，依赖进口原料，所以我们认为未来国内原料涨价幅度是小幅平缓的，最终与国外进口原料达到平衡状态。

人造板方面，中国同时还是人造板消费大国，近年来由于环保的压力，淘汰了部分落后产能。国家将保持环保的高压态势，另外从 18 年 5 月起新国标实施将使得 E2 级板材强制退出，产业调整进一步加速。在需求保持不变的情况下，减少供给将有利于人造板价格的提升。

**问：定制家具产业近几年迅速发展，为何公司近几年发展较慢？**

答：公司自 11 年上市以来，通过募集资金建设了明阳工厂，主要生产无醛板、特种纤维板等高端产品，13 年收购了惠州工厂，拓展了刨花板产品，抓住了定制家具高速发展的机遇。公司是行业内唯一一家产能利用率达到 100% 的公司，积累了丰富的 人造板生产管理 经验，为公司进一步扩大生产规模打下良好的基础。2017 年，公司技改南宁工厂和收购安徽东盾，项目投产后每年将增加 60 万 m<sup>3</sup> 产能，加上新西兰项目的建设，未来 3 年，公司生产规模有望得到大幅提升。

**问：公司与竞争对手之间是否会打价格战？**

|          |   |
|----------|---|
|          | <p>答：我们认为下游大型定制家具厂商是理智的，具有品牌保护意识，相比价格，更注重上游人造板供应商产品质量的稳定，不会因短时间的低价选择质量不稳定的产品，所以大型人造板企业之间也不会打价格战。</p> <p><b>问：贵公司年报披露 2017 年研发费用为 200 多万元，请问具体是用在什么方面？2018 年支出计划如何？</b></p> <p>答：公司 2017 年着重进行了无醛板的研究，对无醛板生产过程中的施胶工艺进行优化调整，取得良好的效果，目前公司生产无醛板产能减产率由 40% 降至 20%。同时，公司还与国内 MDI 胶生产企业、日本公司进行深度合作，共同研发无醛板生产。2018 年，公司将继续加大对无醛板的研究工作。</p> <p>本次接待过程中，公司与投资者进行了交流与沟通，严格依照相关管理制度及规定执行，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，未出现未公开重大信息泄露等情况。</p> |
| 附件清单（如有） | 《丰林集团 2017 年度业绩说明会参会人员清单》   |
| 日期       | 2018 年 3 月 19 日   |