

山东奥福环保科技股份有限公司
投资者关系活动记录表
(2019年12月)

证券简称：奥福环保

证券代码：688021

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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	<p>2019年12月5日</p> <p>中银国际证券股份有限公司 江苏联峰投资发展有限公司 中信建投证券股份有限公司</p> <p>2019年12月11日</p> <p>东方财富证券 国盛证券有限责任公司 仁桥（北京）资产管理有限公司</p> <p>2019年12月17日</p> <p>财通证券股份有限公司 证券时报</p> <p>2019年12月19日</p> <p>申万宏源集团股份有限公司 博道基金管理有限公司 天弘基金管理有限公司</p>

	<p>中泰证券股份有限公司</p> <p>2019年12月24日</p> <p>中国国际金融股份有限公司</p> <p>北京泓澄投资管理有限公司</p> <p>光大证券股份有限公司</p> <p>渤海证券股份有限公司</p> <p>景林资产管理有限公司</p>
时间	<p>2019年12月5日 10:00-12:00;</p> <p>2019年12月11日 10:00-12:00</p> <p>2019年12月17日 10:00-12:00</p> <p>2019年12月19日 10:00-12:00</p> <p>2019年12月24日 09:30-12:00</p>
地点	山东奥福环保科技股份有限公司 5-1 会议室
公司接待人员 姓名	<p>2019年12月5日</p> <p>公司董事会秘书、副总经理 武雄晖</p> <p>公司证券事务代表 张凤珍</p> <p>2019年12月11日</p> <p>公司董事会秘书、副总经理 武雄晖</p> <p>公司证券事务代表 张凤珍</p> <p>2019年12月17日</p> <p>公司董事会秘书、副总经理 武雄晖</p> <p>公司证券事务代表 张凤珍</p>

	<p>2019 年 12 月 19 日</p> <p>公司董事会秘书、副总经理 武雄晖</p> <p>公司证券事务代表 张凤珍</p> <p>2019 年 12 月 24 日</p> <p>公司董事会秘书、副总经理 武雄晖</p> <p>公司证券事务代表 张凤珍</p>
<p>投资者关系活 动主要内容介 绍</p>	<p>交流的主要问题及答复</p> <p>问题 1、未来行业市场空间有多大？</p> <p>答复：按 2011 年至 2018 年趋势预测，2025 年全球乘用车产量可达 6,700 万辆，轻型商用车产量可达 1,650 万辆，重型商用车产量可达 290 万辆。由此带来新车市场对 SCR 载体、DOC 载体、TWC 载体、DPF、GPF 的需求分别约为 14,000 万升、6,020 万升、11,240 万升、12,900 万升和 11,240 万升，合计约为 55,400 万升。根据市场的商用车产量预测，2025 年全球汽车后市场对 DPF 的需求约为 18,700 万升。综上预测 2025 年全球汽车市场蜂窝陶瓷载体的市场规模将达到 74,100 万升。2025 年我国汽车行业蜂窝陶瓷载体的总体市场需求量预计达到 26,010 万升。</p> <p>问题 2、公司产能建设计划是怎么安排的？</p> <p>答复：公司 2020 年底前募集资金投资项目产</p>

能开始逐步上量，后续会一直扩产。

问题 3、未来市场需求会有哪些变化？

答复：目前国六产品供货非常紧张。后面会加大出口的比例；印度、东南亚都会执行欧 4 到欧 6 的升级，全球市场空间很大。

问题 4、德国巴斯夫股份公司是不是公司前五大客户？客户认证过程是怎么样的？

答复：德国巴斯夫股份公司不是公司前五大客户，中国重汽集团济南橡塑件有限公司、潍柴动力空气净化科技有限公司属于前五大客户。客户认证过程：从接触开始，1-1.5 年，柴油机大概 2 年，燃气机稍微短一些。国际供货商大概要 2-3 年时间（国际车企）。

问题 5、公司公告现状是怎样的？

答复：截止公司上市发行日，公司国六燃气车辆型式检验公告约 400 多个，具体数量请关注机动车环保网（www.vecc-mep.org.cn）公示信息。

问题 6、目前公司产品价格趋势是怎样的？

答复：排放标准新推产品价格上涨，后期每年价格有一定幅度的下降。

问题 7、公司产品关键指标有哪些？

答复：公司产品关键指标主要有膨胀系数、

孔密度、壁厚、过滤器产品的造孔能力（排气背压），具体详见招股说明书相关章节对于产品指标的叙述。

问题 8、公司是如何控制存货的？

答复：基本以销定产，生产周期 30 天，备不超过 2 个月的货。

问题 9、公司研发方向在哪？预计在什么时候开始？

答复：公司集中对非对称高性能蜂窝陶瓷过滤体、超低膨胀催化剂载体、GPF、900cpsi 薄壁蜂窝陶瓷载体、高性能碳化硅 DPF 等技术进行深入研究开发，进一步强化公司对前沿技术的研究开发能力，满足蜂窝陶瓷载体市场的新兴需求，巩固公司在行业内的技术领先地位。

问题 10、国六标准与国际标准相比是否有差异？

答复：国六标准要高于欧六标准，美国 EPA2010 标准也没国六高，地方标准（比如加州标准）要高一些。国六是双控标准，控数量、控浓度，其他是单控。

问题 11、公司原材料、天然气占生产成本比例各是多少？

答复：因蜂窝陶瓷多孔、薄壁用原材料较少所以原材料占生产成本比例不高；因产品的生产工艺要求天然气占生产成本比例稍高，具体占生产成本比例详见公司招股说明书已披露相关内容。

问题 12、蜂窝陶瓷壁最薄能做到多少？

答复：国六壁厚更薄的载体已投产，能够满足国六蜂窝陶瓷载体的壁厚要求。

问题 13、非对称壁流式载体和对称壁流式载体有什么差别？

答复：相对于传统对称型蜂窝陶瓷 DPF 产品，非对称高性能蜂窝陶瓷产品几何结构不一样，非对称结构增加了碳烟上载量，降低柴油机排气阻力，提高车辆再生行驶里程，改善经济性能。

问题 14、DPF 后市场是通过优美科销售吗？

答复：不是，公司直接对后市场服务供应商销售。

问题 15、在汽油车领域产品技术做的怎么样，达到什么级别，跟康宁、NGK 比差别大不大？进入汽油车市场最大的难点是什么？

答复：技术、生产没有障碍，主要看车辆型式检验公告发布情况。

问题 16、在建项目扩产是否有难度？

答复：蜂窝陶瓷产品主要生产设备是相通的，扩产只是增加壁流式蜂窝陶瓷生产线，更换模具，工艺做一些调整，不会对在建项目扩产造成困难。

问题 17、跟中国重汽合作的情况。除了重汽之外，其他客户拓展情况怎么样？

答复：公司于 2013 年开始向中国重汽集团济南橡塑件有限公司销售蜂窝陶瓷载体，凭借产品优良的技术性能及良好的售后服务与其建立了长期稳定的合作关系。潍柴动力空气净化科技有限公司现在是公司第二大客户，其他客户正在拓展中，请持续关注公司后续披露信息。