

# 皖维高新-国信证券与投资机构交流电话会议纪要

## 一、调研情况

调研时间：2022年3月10日

调研方式：电话会议

调研机构名称（排名不分先后）：国信证券、创金合信基金、兴业基金、万家基金、兴银理财、华夏基金、华商基金、华安基金、方正富邦基金、上投摩根基金、上海万丰友方投资管理有限公司、深圳多鑫投资管理有限公司、昊泽致远（北京）投资管理有限公司、新活力资本投资有限公司、GoldenPine 等。

公司接待人员：董事、董事会秘书吴尚义；证券事务代表史方圆。

## 二、交流的主要问题及公司回复概要：

### （一）董事会秘书吴尚义首先介绍了公司概况和 2021 年度生产经营情况

安徽皖维高新材料股份有限公司于 1997 年 5 月由安徽维尼纶厂独家发起、募集设立，在上海证券交易所挂牌上市。公司是安徽省重要的化工、化纤、建材、新材料联合制造企业，也是国内规模最大、技术最先进、产品链最完整的 PVA 系列产品生产商，生产基地分布于安徽巢湖（本部）、广西宜州、内蒙古察右后旗等地。多年来专注于聚乙烯醇(PVA)及相关产品的开发、生产与销售，主要产品包括 PVA、高强高模 PVA 纤维、PVB 树脂、PVA 光学薄膜、醋酸乙烯、VAE 乳液、聚酯切片、醋酸甲酯、利用电石渣生产的水泥熟料及环保水泥以及其他 PVA 相关的衍生产品、中间产品和副产品等，形成了聚乙烯醇全产业链。

公司拥有国家级企业技术中心、安徽省企业技术中心、安徽省高分子材料工程技术研究中心、安徽省博士后科研工作站和技能大师工作室。“十四五”期间，公司将进一步优化产业布局，围绕 PVA 主业，瞄准行业技术制高点，发展新型液晶显示、高性能化工新材料,做优做强做

大 PVA—PVA 光学薄膜—偏光片；PVA—PVB 树脂—PVB 胶片；VAC-VAE 乳液—可再分散性胶粉；PVA-PVA 纤维—纤维水泥板；生物质酒精—VAC—PVA、生物质肥料、PVA 包装膜等五大产业链。公司瞄准 PVA 光学薄膜“卡脖子”项目，采取产学研合作等多种方式，加快技术研发，力争早日突破，全面推进传统产业转型升级，将皖维打造成 PVA 行业领军企业。

2021 年，面对新冠肺炎疫情冲击、大宗原材料价格剧烈波动、市场竞争加剧、高质量发展新要求等复杂形势，公司坚守主业不动摇，解放思想、精准识变，沉着应对、主动作为，咬紧年度目标任务不放松，依托“面宽链长”产业结构，加强科学管理，加快科技创新步伐，不断突破中高端产品市场，奋力推进公司高质量转型发展，经营业绩和经济指标再创皖维历史新高，实现了“十四五”良好开局。全年累计实现营业收入 81.03 亿元，较上年度增长了 14.88%；出口创汇 2.29 亿美元，较上年度增长了 104.46%；实现利润总额 11.05 亿元，归属于上市公司股东的净利润 9.82 亿元，分别较上年增长了 60.61%和 60.68%。

2022 年 1 月份以来，PVA 价格仍然维持在 2 万元/吨左右，销量较第四季度有所增加；2 月份前半个月主要是春节，相对来说经营活动有所减缓，春节之后基本恢复正常。目前，总体来说销售趋稳，实了现产销平衡。

**（二）关于公司收购皖维铂盛公司，近期交易所也提了一些意见，能否介绍一下情况？**

答：2022 年 2 月 22 号公司收到交易所问询函的主要内容有两方面的问题，一方面是公司收购资产的评估价格是否合理。另一方面是公司在设计方案当中，所有交易对手均参与三年的业绩承诺，该承诺是否有保障。

皖维铂盛是皖维集团控股 51.67%的混合所有制企业，主要生产销售 PVB 胶片，其前身是浙江铂盛塑胶有限公司。该公司在跟皖维集团合作

之后，迅速在市场、产品装备等方面取得了较快发展。2021 年中期，皖维铂盛一条年产 1 万吨的装置建成投产，使其进入了高速增长时期。此时，若把其并入上市公司可实现公司从 PVA 到 PVB 树脂再到 PVB 胶片的产业协同。收购完成后，皖维高新也成为中国唯一一家从 PVA—PVB 树脂—PVB 胶片的全产业链企业。2021 年 8 月，公司推出了收购皖维铂盛的预案。经过有权部门的批准，公司对皖维铂盛进行了审计、调查和评估，最后的评估值为 7.94 亿元，最终交易对价为 7.95 亿元。本次交易的评估方法符合中国证监会的有关规定及中国评估业协会的行业规则，并充分考虑到皖维铂盛资产负债表中无法反映的无形资产，包括技术、市场、人员、团队等。为保障上市公司及投资者权益，公司在设计方案时，要求包括皖维集团、安元创投在内的皖维铂盛全体股东全部参与业绩对赌。皖维铂盛未来两年还有三条 1 万吨的生产线投放，最终产能将超过 4 万吨。产品投放市场后，可同时满足建筑及汽车安全玻璃的市场需求，盈利能力也将大幅提升。皖维铂盛全体股东有信心在高速发展得过程中完成业绩对赌。

2022 年 2 月 11 日，公司发布了召开 2022 年第一次临时股东大会的通知，将于 3 月 15 号召开股东大会审议关于本次交易的相关议案。待股东大会审议通过后，上报中国证监会核准。

### **（三）PVA 光学薄膜产品目前的基本情况？**

答：公司现有一条年产 500 万平方米的光学薄膜生产线，该条生产线从严格意义上来说，也是中国大陆第一套光学薄膜生产装置。2021 年，公司生产 PVA 光学薄膜 190.06 万平米，比上年增长 8.92%，销售 198.86 万平米，比上年增长 19.34%，毛利率也由负转正，生产效益进步明显。2020 年公司作出了年产 700 万平方米光学薄膜的投资决策。该条新产线宽幅为 3.4 米，是国内第一套大宽幅生产线，也是中国大陆的第二条生产线。目前，该项目的厂房、设备都已建设、安装完毕，核心部件流延辊也在生产、调试中。

在 PVA 光学薄膜的市场应用方面，公司也取得很多新的突破。公司根据特定行业客户的需求，成功开发出 30 微米厚度的光学薄膜（常规的 PVA 光学薄膜是 95 微米），并在下游应用中获得认可。在常规品种方面，公司下游的客户主要是三利浦、圣宝莱，深圳盛波光电等偏光片的头部企业，产品已经取得下游认可。待新生产线建成后，会大批量生产高宽幅产品，产品市场将会进一步巩固和拓展。

#### （四）内蒙基地的兰炭、动力煤采购情况？

答：公司目前没有签订长协，主要还是市场采购，采用的是随行就市的价格。2021 年动力煤和兰炭的价格上升对蒙维科技电石生产成本的影响比较大，但具体财务数据是随市场变动的，因此无法给出确切的原材料成本占比。

#### （五）请问 PVB 胶片在下游汽车客户的验证情况，以及在分布式光伏的应用是否有快速增长的可能性？

答：皖维铂盛目前在汽车玻璃、高铁玻璃领域已有几个成熟的客户，比如江苏铁锚、耀皮玻璃、信义玻璃等。虽然过去的小生产线无法满足汽车市场大量需要，但随着皖维铂盛产能的扩张，其与福耀、信义等厂商之间均存在样品试用、技术交流等合作关系。

在光伏玻璃领域，据了解皖维铂盛 PVB 胶片的销售占比不大，但未来可能是一个发展方向。

#### （六）PVB 胶片替代原有的光伏 EVA 膜，主要基于什么考虑？

答：据专家介绍，光伏玻璃主要是用 EVA 粘贴，但 EVA 的耐候性、粘贴、强度要远远低于 PVB 胶片。如果用在幕墙玻璃、太阳屋顶的玻璃在里面，更适用于 PVB 胶片，EVA 粘贴、强度不够。现在有一种新的技术，在两块玻璃之间装上多晶硅板，做玻璃幕墙、玻璃屋顶，这样的玻璃使用寿命可以保证 30 年甚至 30 年以上，而 EVA 的耐候性可能只有 10 年-15 年。

#### （七）除了 700 万平方米的光学膜项目，公司还有一个偏光片项目，

**公司偏光片项目是怎么考虑的？会不会涉及到跟下游客户的竞争，未来怎么定位？**

答：公司年产 700 万平方米偏光片项目目前正在建设中，计划于年中投入运行。该项目在整个偏光片行业中只能算是一个小项目，对公司来说也只是产品试验线。公司 PVA 光学薄膜产品刚投放市场的时候，市场普遍不认可、不理解、不理睬，认为中国人生产不出来合格的 PVA 光学薄膜。因为光学薄膜没有国家的标准，但偏光片有。所以在这种情况下，公司走自力更生之路，打造 PVA—PVA 光学膜—偏光片的全产业链。

公司偏光片产品投放市场后，可能会和公司下游现有客户形成竞争关系，但是 700 万平方米的偏光片消化不了公司全部的 PVA 光学薄膜，光学薄膜在加工过程中，有一个纵向拉伸的过程，在纵向拉伸过程中它的面积会扩大，700 万平方米的偏光片只能消化约 200 万平方米的光学薄膜，公司大量的光学薄膜产品仍需对外销售。因此，公司和下游客户在未来的市场中既有竞争也有合作，但最终还是由产品品质决定。

**（八）公司是否会等到自己的光学薄膜投产之后才去生产偏光片，还是会外采光学薄膜？**

答：目前，公司 700 万平方米偏光片和 700 万平方光学薄膜项目是同步建设的，在光学薄膜项目建成之前，现有的 500 万平方米光学薄膜就能够满足生产偏光片产品的需求。

**（九）流延辊为什么在国际市场上买不到？国内怎么做专利保护？会不会产生技术流失？**

答：流延辊在国外买不到的主要原因为日本和欧美国家在该领域对我国进行技术封锁。在装备国产化方面，公司与国内合作方签署了保密协议，最后的电镀技术也是双方共同开发和研究的专业技术，未经公司同意不允许为第三方代加工。

**（十）PVA 的价格很高，去年外售很多醋酸乙烯。目前在电石成本**

很高基础上，醋酸乙烯和 PVA 的利润情况怎么样？现在醋酸乙烯、PVA 出货占比情况？

答：从公司 2021 年年度报告中可以看出，聚乙烯醇的生产量和销售量均同比下降，主要原因为大宗原材料价格剧烈波动、市场竞争加剧。报告期，公司定期召开三个基地的生产经营协调会，针对市场变化情况，在产业链上，从电石到醋酸乙烯到聚乙烯醇以及到更下游产品，什么产品赚钱多就多卖什么，有意增加了醋酸乙烯和电石的销售，进而减少了聚乙烯醇的生产量。从目前情况来看，2022 年公司仍将坚持“什么产品利润高，公司就多卖什么产品”做法，因为公司是全产业链，灵活性更大。

2021 年年度报告披露了各个产品的毛利率，醋酸乙烯的毛利率是 31.76%，聚乙烯醇毛利率是 34.70%，电石去年也卖了 4 万多吨。从现在情况来看，目前按照兰炭 1900 元/吨价格，电石成本大概在 5000 元/吨，根据物料平衡，1 吨电石生产 1 吨醋酸乙烯，2 吨醋酸乙烯生产 1 吨聚乙烯醇，过程中加入适量醋酸和甲醇，最后以醋酸甲酯形式产出。

（十一）现在整个醋酸产业链，醋酸的价格一直在跌，只有醋酸乙烯的价格在涨，而且利润价差一直在扩大。关于醋酸乙烯这个行业，今年的景气度如何，最近的价格很坚挺的原因主要是什么？

答：经过初步了解，关于醋酸价格下跌和醋酸乙烯价格没有下跌的问题，是由于电石的价格和国际市场的石油价格居高不下，对醋酸乙烯的价格起到很明显的支撑作用。

（十二）PVA 整个行业的实际情况怎么样？因为公司会外卖一些醋酸乙烯，所以像聚乙烯醇这块，对后面行业的供需，并且对未来的价格支撑情况怎么样？

答：从中国整体的经济形势来看，聚乙烯醇市场长期以来一直处于一种供大于求的弱平衡状态。这几年虽然有聚乙烯醇应用领域的退出，但也有新的应用领域的扩展，聚乙烯醇的市场应用每年都略有放大，总

体上国内大概每年的实际消费量在 60 万吨左右。聚乙烯醇在下游的应用当中，从低端用户到高端用户之间过渡也在不断的蜕变，PVB 和其他高端应用材料逐渐增加。2008 年以前聚乙烯醇市场有 16 家企业，到 2018 年就剩了 4 家企业，产业集中度明显提升，包括中石化、皖维高新，宁夏大地和内蒙双欣，总体约 70-80 万吨产能，实际产量 60 万吨，所以每家企业都有所减量。4 家企业对市场价格的话语权显著增加，价格从 2018 年 10 月份的 6000 多元/吨，逐步回归到现在 20000 元/吨，市场仍然接受。关于未来价格的情况，聚乙烯醇虽然在整个化工行业中是一个非常小的产品，但是与公司的下游生产行业密切相关，短时间内也没有新的替代品，需求仍然是存在的。电石、煤炭等能源价格在不断的上升，从成本角度支撑了 PVA 价格的提升，我们认为目前 20000 元/吨的价格，是比较合理的。