**证券代码：688087 证券简称：英科再生 编号：2024-001**

**英科再生资源股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | ■特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 ■业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □一对一沟通 □电话会议 |
| **参与单位及人员** | 工银瑞信基金管理有限公司 张 睿 兴银基金管理有限责任公司 石 亮融通基金管理有限公司 李文海 中科沃土基金管理有限公司 徐 伟中银基金管理有限公司 张响东 禾永投资管理(北京) 顾义河保银资产管理有限公司 李 璇 浙商证券股份有限公司施文燊、谢超波平安养老保险股份有限公司 徐唯俊 睿思资本有限公司 張蘊荷上海沣谊投资管理有限公司 邵喆阳 海南神采私募基金管理有限公司 郭 嘉中兵财富资产管理 苏进进 山东神采资产管理有限公司 熊胜江Snowball Global Investors Ltd. 陈起凡 上海递归私募基金 于良涛上海泉汐投资管理有限公司 钱 鑫 上海亘曦私募基金 林 娟海创(上海)私募基金 陆陈伟、王艳程 南通熙宁投资管理有限公司 邓绍伟深圳市榕树投资管理有限公司 黄安麟 果行育德管理咨询(上海) 宋海亮上海冰河资产管理有限公司 刘春茂 上海朴信投资管理有限公司 朱冰兵上海松熙私募基金 葛新宇 上海睿亿投资发展 邓跃辉上海云门投资管理有限公司 俞忠华 上海涌乐私募基金 杨润泽上海易正朗投资管理 黄朝豪 晋江市晨翰私募基金管理 陈瑞忠上海天猊投资 曹国军 青岛双木投资管理有限公司 王石頭上海名禹资产管理有限公司 陈美风 张家港高竹私募基金 李心宇深圳市尚诚资产管理 黄向前 重庆德睿恒丰资产管理 江 昕郑州市鑫宇投资管理 王宇英 西藏长金投资管理有限公司 陈嘉琪金股证券投资咨询 曹志平 鸿运私募基金 舒 殷北京致顺投资管理有限公司 刘 宏 青岛素本投资管理有限公司 李学龙深圳市四海圆通投资 吴光华 郑州智子投资管理有限公司 李莹莹郑州云杉投资管理有限公司 李 晟 青岛双木投资管理有限公司 雷 雪青岛普华投资管理中心 雷云蕾 广州睿融私募基金 许高飞上海贵源投资有限公司 赖正健 上海天戈投资管理有限公司 章 轶伊诺尔集团有限公司 白福浓 华福证券有限责任公司 魏征宇中金银海（香港）私募基金 雍心 中信证券（香港） 宋敏敏中信期货 单誉霆 赢仕私募 李柯兵华创证券有限责任公司 巩加美 源乘投资 马丽娜无量资本 何晶 德邦证券股份有限公司 郭雪、刘正广发证券股份有限公司 荣凌琪 长江证券 贾少波东北证券 唐凯、陈渊文 民生证券股份有限公司 刘海荣、曾佳晨 东吴证券股份有限公司 袁理、陈孜文、谷玥  |
| **时间** | 2024年4月23日 15:00-17:002024年4月25日 20:00-21:00 2024年4月26日 16:00-17:00 |
| **地点** | 工厂调研、线上 |
| **接待人员** | 财务负责人 李寒铭女士董事会秘书 徐纹纹女士 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | **一、公司2023年度暨2024年一季度业绩情况介绍**英科再生是一家资源循环再生利用的高科技制造商，从事可再生资源的回收、再生、利用业务，公司创新的打通了塑料循环再利用的全产业链，是将塑料回收再生与时尚消费品运用完美嫁接的独创企业。2023年度，公司实现营业收入24.55亿元，创历史新高，同比增长19.41%，其中，越南基地市场销售情况良好，实现营业收入1.42亿元，同比增长411.25%。公司经营活动产生的现金流量净额为2.92亿元，同比增长90.06%。2024年一季度，公司净利润7,230.41万元，同比增长519.30%，环比增长81.29%；营业收入连续4个季度超过6亿元，本期6.33亿元，同比增长22.54%；毛利率26.53%，较去年同期增加3.21个百分点；净利率11.42%。**二、Q&A环节****1、2024年一季度净利润爆发增长的原因？** 答：1)营收规模增长带动：公司全产业链、全球化的竞争优势，营业收入同比继续保持20%以上的稳健增长增速态势；2)毛利率提升：公司新建项目产能利用率提升，再生粒子强净利润考核，带动整体毛利率回归至26%以上水平；3)越南基地赋能：海外基地产能利用率提升，终端供应链安全性、稳定性考虑，产销两旺。**2、公司四大主营产品格局以及未来发展战略。**答：公司深耕可再生塑料领域超20年，构建了全球化的渠道优势，立足可再生PS、PET两大优质赛道，分为回收、再生、利用三大业务板块，形成“成品框、装饰建材、PET产品、再生粒子”四大主营产品格局。**成品框**重点定位终端零售客户渠道，采取线上+线下多种营销策略，满足客户一站式采购需求，同时越南基地产能释放助力；**装饰建材**重点多材质、多应用场景发力，产品材质从再生PS拓展至PE、PVC等；应用场景从线条拓展至墙、顶、地、户外一体化。**再生粒子**重点强净利润考核，营销区域从单一中国市场转向全球；再生粒子自主研发创新如改性探索，提升产品附加值；**PET产品**重点探索高值化应用产品方向，包含片材、食品生鲜盒等高毛利率产品，结合全球添加再生塑料的应用趋势。**3、2023年度公司增速最大的产品线—装饰建材，公司相较于传统建材企业的优势。**答：1)**材质定位**，英科围绕再生塑料高值化方向，比如PE木塑地板等，采用再生塑料，具备低碳绿色等优势；2)**多元化产品系列，**包含线条、墙板、户外地板等多元化产品，为客户提供一站式整体解决方案；3)**全球化营销**，服务全球120个国家、12000客户，不受单一国家、单一市场影响，构筑了强大的抗风险能力。**4、公司作为资源再生利用行业，相较于同行业公司的优势？**答：全产业链、全球化、全球制造等优势，尤其是2018年已实施“走出去”战略，在越南、马来西亚设有海外基地，稳健运营时间超过6年以上。**5、详细介绍下越南基地（一期）投资建设情况以及公司在越南的布局规划。**答：越南英科清化（一期）6公顷项目，累计投资超过3.5亿元，2019年开始布局规划， 2022年6月投产，项目总产值约3500-4000万美金。截至目前，公司已在越南清化省、广宁省购置相应土地，未来越南的产品方向为再生塑料深加工，有助于与国内生产基地形成优势互补、联动共赢的良好局面，进一步增强公司盈利能力和国际化水平。**6、一季度成品框、装饰建材、再生粒子的毛利率趋势各是怎样的？变化的主要原因是什么？后面这个利润率持续性怎么看？**答：公司构建了全球化的渠道优势，其中，成品框和装饰建材两大主营产品保持30%的高毛利率；再生粒子去年受大宗影响较大，毛利承压，公司现已对相关产品线进行调整，一季度毛利率已有所修复。未来公司会继续加强新产品开发、新渠道开拓，进一步增强产品的盈利能力。**7、2024年一季度四大产品的收入占比情况。**答：公司目前形成“成品框、装饰建材、PET产品、再生粒子”四大主营产品格局，截至2023年年报披露，在主营业务收入中，成品框约占比43%，装饰建材收入占比28%，再生粒子收入占比16%，PET产品占比11%。2024年一季度四大主营产品收入格局未发生重大变化，其中装饰建材收入增速最大。 |