

泛亚微透：秉承“产品多元市场利基”战略 持续创新拓展应用领域

——江苏泛亚微透科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市网上投资者交流会精彩回放

出席嘉宾

江苏泛亚微透科技股份有限公司董事长、总经理 张云先生
江苏泛亚微透科技股份有限公司董事、副总经理、董事会秘书 邹东伟先生
江苏泛亚微透科技股份有限公司财务总监 蒋励女士

东方证券承销保荐有限公司投资银行部执行总经理、保荐代表人 朱强先生
东方证券承销保荐有限公司投资银行部业务总监、保荐代表人 章巍巍先生

江苏泛亚微透科技股份有限公司董事长、总经理张云先生致辞



尊敬的各位嘉宾、投资者、网友朋友们：

大家好！

我们非常高兴有机会通过网络平台，就江苏泛亚微透科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市进行即时的网上交流。首先，我谨代表公司董事会、管理层以及全体员工，向长期关心、支持泛亚微透的各位投资者和各界朋友表示衷心的感谢！希望通过今天的交流，大家对泛亚微透有一个更深入的了解。

江苏泛亚微透科技股份有限公司主要从事 ePTFE（膨体聚四氟乙烯）膜等微观多孔材料及其改性衍生产品的研发、生产及销售，并在自制专用生产设备过程中积累了丰富的机械自动化设计与集成能力。通过对 ePTFE 膜等材料的改性及复合，公司

可以为客户定制化地开发具有特殊物理、化学特性的组件产品。目前，公司的主要产品包括 ePTFE 微透产品、吸隔声产品、气体管理产品、CMD（凝露控制器）、挡水膜、密封件以及机械设备 7 个大类。经过多年持续的研发投入与市场开拓，公司的 ePTFE 微透产品、吸隔声产品、气体管理产品、CMD 等产品已经应用于汽车、消费电子、新能源等行业。

公司高度重视新产品的研发与新应用的开拓。公司的实验室是江苏省级工程研究中心，具有较强的研发创新能力。公司通过持续的研发投入形成了 30 米至 50 米高耐水压透声膜、MEMS（微机电系统）声学膜、SiO₂（二氧化硅）气凝胶复合材料、PTFE（聚四氟乙烯）电缆膜以及 PTFE 屏蔽膜等储备产品，应用领域覆盖了消费电子、新能源、电缆、通信、军工等行业。强大的技术研究与产品开发能力为公司持续快速发展奠定了基础。

出席今天路演的是泛亚微透的主要高管团队，希望通过今天的交流，各位投资者都能充分了解泛亚微透的过去、现在和未来，并给予泛亚微透更多的关注和支持。我们坚信，在广大投资者高度信任 and 大力支持下，泛亚微透的发行工作必将圆满完成。

最后，再次感谢投资者朋友、社会各界对泛亚微透的关心，你们的积极参与，就是对我们最大的支持与鼓励，我们一定会用良好的业绩来回馈广大投资者、回报社会！谢谢大家！

东方证券承销保荐有限公司投资银行部执行总经理、保荐代表人朱强先生致辞



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和网友朋友们：

大家好！

首先，我谨代表东方证券承销保荐有限公司，对所有参与江苏泛亚微透科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市网上路演的嘉宾和投资者表示热烈欢迎！

作为泛亚微透的主承销商和保荐机构，我们深感荣幸。在与泛亚微透合作过程中，我们见证了公司在发展过程中取得的骄人业绩，也亲身感受到了公司管理层高务实的执行力、深厚扎实的专业能力和高瞻远瞩的战略眼光。此次迈入资本市场，相信泛亚微透必将抓住这一历史性机遇，进一步增强盈利能力和综合竞争力，为投资者带来丰厚的投资回报。

东方证券将切实履行保荐义务，勤勉尽职，做好持续督导工作。我们真诚地希望，通过本次网上路演推介活动，让广大投资者能够更加深入地了解泛亚微透，从而更准确地把握泛亚微透的投资价值和投资机会！我们相信，泛亚微透能够通过自己脚踏实地的不懈努力给广大投资者交出一份满意的答卷，以优良业绩回报股东、回报社会、回报投资者。

最后，预祝江苏泛亚微透科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市网上投资者交流会圆满成功！谢谢大家！

江苏泛亚微透科技股份有限公司董事、副总经理、董事会秘书邹东伟先生致结束语



尊敬的各位嘉宾、各位投资者和网友朋友们：大家好！

今天的网上交流即将结束，感谢广大投资者的热情关注和踊跃提问，同时也感谢上证路演中心、中国证券网所提供的交流平台和良好服务，感谢东方证券承销保荐有限公司以及所有参与发行的中介机构所付出的辛勤劳动。在本次

网上路演即将结束之际，我谨代表江苏泛亚微透科技股份有限公司，再次感谢各位的热情参与。

今天，各位投资者朋友从各个方面与我们进行了深入交流，大家提出了很多宝贵的意见和建议。我们将予以认真听取和吸收，努力提升自身的经营管理水平，创造出更好的业绩来答谢大家的关心与厚爱。通过与大家的沟通，我们深深体会到作为一家公众公司的使命、责任和压力。步入上市公司行列后，我们将面临更多投资者的关注、关心与监督，这也将是泛亚微透继续做大、做强、健康发展的有力保障。

由于时间关系，我们无法一一回答投资者提出的每一个问题，但泛亚微透与投资者之间的沟通交流是持续和畅通的。欢迎大家通过电话、信件、电子邮件等各种方式与我们随时保持联系，也欢迎大家来泛亚微透进行实地考察。

最后，再次感谢广大投资者及各位网友对泛亚微透的支持和关心，祝大家投资顺利、万事如意！谢谢大家！



经营篇

问：公司的主营业务是什么？

张云：公司主要从事 ePTFE 膜等微观多孔材料及其改性衍生产品、密封件、挡水膜的研发、生产及销售，并在自制专用生产设备的过程中积累了深厚的机械自动化设计与集成能力。通过对 ePTFE 膜等材料的改性及复合，公司可以为顾客定制化地开发具有特殊物理、化学特性的组件产品。目前，公司的主要产品包括 ePTFE 微透产品、吸隔声产品、气体管理产品、机械设备、CMD、密封件以及挡水膜 7 个大类。

问：请介绍 ePTFE 膜材料的应用领域。

张云：ePTFE 膜可以应用于汽车、新能源、消费电子、电缆及其组件、医疗、航空航天、水净化、除尘滤料、包装、服装等行业，应用领域十分广阔。

问：公司有多少家控股子公司及参股公司？

章巍巍：截至招股说明书签署日，公司拥有 1 家全资子公司（常州泛亚电子科技有限公司），未参股其他公司。

问：公司拥有多少专利以及商标？

张云：截至招股说明书签署日，公司已获得授权专利 180 项，其中发明专利 35 项，美国、日本 PCT（专利合作协定）专利 3 项，实用新型专利 140 项，外观设计专利 2 项。

截至招股说明书签署日，公司拥有境内商标权 32 项、境外商标权 4 项。

问：请介绍公司的销售模式以及寄售模式。

张云：公司的大部分订单均通过参与客户询价方式获得，通过多轮报价成为客户供应商后，公司将与客户签订长期技术合作协议和购销框架合同。公司一般在汽车主机厂“新车型”开发中期介入，样件经过测试并达到主机厂要求的标准后，公司开始小批量生产供货。经客户实测认可后，再进行规模化生产。此外，公司的消费电子微透产品处于快速增长阶段，整体销售规模不大，因此，公司选择采用买断式经销模式销售消费电子微透产品。

目前多数汽车主机厂及配件厂采用 JIT（准时制生产方式，又称作无库存生产方式）的生产模式，在尽量维持最低安全库存的同时要求配套企业按日甚至按小时进行供货。因此，部分客户出于对库存安全的考虑，要求公司采用寄售模式进行销售。对于采取寄售模式的客户，公司接到订单后，将产品发货至客户指定的货仓内，客户根据每周或每日的生产计划从货仓领取公司产品，并定期就其实际耗用产品与公司核对，公司确认后向客户开具发票。

问：请介绍公司的技术水平及特点。

张云：公司的技术水平及特点主要有：1）公司突破多重壁垒掌握了行业先进技术；2）公司牵头制定了行业标准；3）公司拥有大量先进的专利技术；4）公司核心产品的主要技术指标已达到行业先进水平。

问：公司目前有哪些核心技术？

张云：目前，公司主要拥有精密模切技术、专用自动化设备设计与制造技术、ePTFE 膜的制造技术、ePTFE 膜的改性技术、ePTFE 膜的复合技术、ePTFE 膜的组件应用技术、纤维均匀成网铺毡技术、高性能干燥剂制作技术、SiO₂ 气凝胶材料制造技术以及 SiO₂ 气凝胶复合材料制造和应用技术 10 项核心技术。

问：请介绍公司目前的合作研发情况。

张云：2017 年 5 月 25 日，公司与浙江大学签署了《江苏泛亚微透科技股份有限公司与浙江大学关于联合成立“江苏泛亚—浙江大学微纳孔材料联合研发中心”合作协议》。合作研发项目主要包括多层多孔二氧化硅气凝胶批量制造技术研究项目、弹性气凝胶批量制造技术研究项目、透明气凝胶批量制造技术研究项目以及碳气凝胶、纤维素气凝胶小试制备研究项目。

问：公司的主营业务收入是多少？

蒋励：2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司主营业务收入分别为 1832252 万元、2074152 万元和 2440769 万元，呈持续稳步增长趋势。

问：公司的主营业务毛利率是多少？

蒋励：2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司主营业务毛利率分别为 44.09%、44.57% 和 46.55%，毛利率总体较为稳定，维持在较高水平，体现了公司产品具备较高品质的竞争力和产品附加值。

问：公司的研发费用是多少？

蒋励：2017 年度、2018 年度和 2019 年度，公司研发投入不存在资本化情况，公司的研发费用分别为

129841 万元、120040 万元和 144735 万元，占营业收入比例分别为 7.07%、5.75% 和 5.90%，累计研发投入占累计营业收入比例为 6.19%。报告期内，公司研发费用主要包括职工薪酬、委托开发费、材料费和折旧费等。

发展篇

问：公司的未来发展战略是什么？

张云：未来公司将积极拓展 ePTFE 膜等微观多孔材料的应用范围，沿着“产品多元、市场利基”的发展战略，在声（ePTFE 膜复合吸音棉、MEMS 声学膜）、电（燃料电池电极膜）、磁（PTFE 屏蔽膜）、热（SiO₂ 气凝胶复合材料）、气体管理（干燥剂、吸雾剂）、耐侯耐化学（保护垫片）等领域持续研究创新。

问：公司的市场开发规划是什么？

张云：公司将进一步加大现有客户的维护以及潜在客户的开拓力度，巩固与重点大客户的长期合作关系。针对高耐水压透声膜项目，公司正在积极拓展 VIVO、OPPO、华为、三六零等优质的智能手机及可穿戴设备客户；针对 SiO₂ 气凝胶与 ePTFE 膜复合材料项目，公司也在与上汽大众、宁德时代、比亚迪等客户和潜在客户开展业务合作。未来公司还计划不断拓展产品在电力通信、航空航天以及医疗等行业的应用，开拓海外销售市场，形成多元产品、多元市场的矩阵式销售结构，不断增强自身的竞争实力以及抗风险能力。

问：公司的竞争优势有哪些？

张云：公司的竞争优势有：1）拥有完整的 ePTFE 膜及其复合材料的技术体系；2）拥有专业的研发团队及先进的研发设施；3）构建了有效的专利保护体系；4）研发体系完善、持续创新能力强；5）拥有领先的行业地位与品牌优势；6）具备稳定、专注的核心团队。

问：公司目前有哪些在研项目？

张云：公司目前共有 10 个主要在研项目，包括电动汽车用气凝胶隔热垫复合材料、石墨烯与 ePTFE 膜复合材料、PTFE 电磁屏蔽柔性材料、超声换能器匹配层以及碳气凝胶等高端材料，部分项目技术指标良好，进展顺利，已经正式立项研发并开始进行小试。

问：请介绍公司产品未来的发展计划。

蒋励：根据增长速度、毛利率水平以及营业收入占比的不同，公司的主营业务可以划分为两类：高速增长业务和稳定发展业务。高速增长业务以消费电子微透产品、气体管理产品以及 CMD 为代表，该类产品具有较高的增长速度，2017 年到 2019 年，收入复合增长率为 135.41%，较高的毛利率水平，2017 年度、2018 年度和 2019 年度，毛利率分别为 81.39%、82.44% 和 78.45%。但目前该类产品的营业收入占比并不高，属于公司未来重点拓展的业务领域。

问：对公司持续经营有重大影响的事项有哪些？

邹东伟：公司主营业务、控制权、管理团队和核心技术人员稳定，最近 2 年内主营业务和董事、高级管理人员及核心技术人员均没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持公司的股份权属清晰，最近 2 年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

公司不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或将要发生的重大变化等对持续经营有重大影响的事项。

行业篇

问：公司所处什么行业？

张云：根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属行业为“C29 橡胶和塑料制品业”；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”；根据《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》（上证发[2019]30 号）的规定，并结合泛亚微透主要产品 and 核心技术情况，公司属于新材料领域的高性能复合材料行业。

问：公司所处行业面临的机遇是什么？面临的挑战有哪些？

张云：公司所处行业面临的机遇有：1）国家政策支持；2）下游应用领域众多；3）享受高素质人才

红利。公司所处行业面临的挑战有：1）国内高分子新材料应用市场仍处在发展阶段的挑战；2）海外拓展遭遇贸易壁垒的挑战；3）持续开辟新应用领域的挑战。

问：请介绍公司汽车微透产品的市场地位。

张云：汽车微透产品主要包括透气栓和透气膜两种，透气栓、透气膜所处市场为利基市场（高度专门化、定制化的细分市场，一般具有高技术门槛、高毛利和相对较小的市场空间等特点）。除公司外，国内透气栓的主要供应商为日东电工，透气膜的主要供应商为美国戈尔。以中汽协公布的 2019 年国内汽车产量数据作为依据进行测算，国内车灯透气产品预计市场规模约为 185 亿元。2019 年，公司透气栓、透气膜销售额约为 4707.11 万元，市场占有率为 25.42%，剩余市场主要被日东电工及美国戈尔占据。公司的透气栓、透气膜产品从无到有，逐渐对日东电工和美国戈尔形成进口替代。与此同时，公司还牵头起草了行业标准《汽车电气电子设备防护用防水透气组件》（QC/T979-2014），表明公司在透气栓、透气膜所处市场已经占据一定的市场地位。

问：请介绍公司干燥剂产品的市场地位。

张云：在国内车灯干燥剂市场，日本 OZO 化学技术株式会社占据了绝大部分的市场份额。作为行业的新进入者，公司生产的干燥剂具有掠夺性吸湿的特点，最大吸湿量可以达到自重的 200% 以上，吸湿性能已经达到行业先进水平。报告期内，公司的干燥剂实现了爆发式增长，2019 年创造销售收入 1368.88 万元，同比增长 109.87%。以中汽协公布的 2019 年汽车产量数据作为依据进行测算，国内干燥剂预计市场规模在 1.65 亿元至 2.06 亿元之间，公司干燥剂产品的市场占有率约为 6.65% 到 8.32%，初步实现了对日本 OZO 同类产品的进口替代。公司进入车灯干燥剂领域时间较短，虽然目前增长趋势良好，但市场地位与行业龙头 OZO 相比还具有一定差距。

问：公司的主要竞争对手有哪些？

张云：对于 ePTFE 微透产品，公司主要的竞争对手为美国戈尔、日东电工、唐纳森等；对于密封件、挡水膜产品，公司主要的竞争对手为拓普集团；对于吸隔声产品，公司主要的竞争对手为德国盛德、上海新安等；对于气体管理产品，公司主要的竞争对手为日本 OZO。

发行篇

问：公司选择的科创板具体上市标准是什么？

章巍巍：根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核规则》第二十二条，公司选择的上市标准为“（一）预计市值不低于人民币 10 亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币 5000 万元，或者预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”。

问：此次发行股数是多少？

朱强：本次发行股份数量为 1750 万股，其中 175 万股为公司高管及核心员工工资计划的战略配售，875 万股为保荐机构跟投战略配售，剩余部分将通过网下询价、网上定价相结合的方式发行。本次发行股份占公司发行后股份总数的比例为 25.00%，本次公开发行后总股本为 7000.00 万股。本次发行不涉及原有股东公开发售股份的情况。

问：本次募集资金将主要运用于哪些项目？

张云：公司本次募集资金将用于消费电子用高耐水压透声 ePTFE 改性膜项目、SiO₂ 气凝胶与 ePTFE 膜复合材料项目、工程技术研发中心建设项目以及补充流动资金。

问：募集资金投资项目与公司主营业务之间有什么关系？

张云：本次募集资金投资项目将围绕公司的核心技术和主营业务展开，有利于保持公司在 ePTFE 膜及其复合材料领域对行业先进技术的敏感度和市场占有率。具体来看，消费电子用高耐水压透声 ePTFE 改性膜项目有助于公司耐水压透声膜业务提升产能、技术升级；SiO₂ 气凝胶与 ePTFE 膜复合材料项目有助于公司泄压阀、CMD、隔热垫业务提升产能、技术升级、共享销售渠道；工程技术研发中心建设项目有助于新技术、新材料业务的研究。

文字整理 姚桐

主办 上海证券报·中国证券网(www.cnstock.com)