

江苏龙蟠科技股份有限公司

关于 2020 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

公司于 2021 年 4 月 12 日上午 10:00-11:00 在上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台（<http://sns.sseinfo.com>）的“上证 e 访谈”栏目召开了 2020 年年度业绩说明会，就公司经营业绩及未来发展规划等具体情况与投资者进行了交流与沟通。现将说明会召开情况公告如下：

一、本次业绩说明会召开情况

公司 2020 年年度业绩说明会于 2021 年 4 月 12 日上午 10:00-11:00 召开，公司董事长石俊峰先生、财务总监沈志勇先生、董事会秘书张羿先生参加了本次业绩说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者普遍关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

在说明会上，公司与投资者进行互动交流和沟通，对投资者提出的问题给予了回答，具体情况如下：

1、投资者问：今年的原材料价格涨幅较大，不知贵公司的车用尿素是否准备提价，车用尿素的利润率有没有下降，公司有没有降本的措施？

回答：公司车用尿素产品的原材料今年有一定的上涨，面对原材料成本波动公司会针对实际情况运用涨价、促销幅度调整等方式维持毛利率的合理稳定，同时公司内部专门成立了降本工作小组，找出内部各项降本点，制定降本措施和降本目标，包括：采购成本、运输成本、制造成本、能耗损耗等方面。

2、投资者问：委外采购的话是直接采购成品还是给予技术支持然后让代工厂做代生产？委外采购的产品质量是否会影响公司市场竞争力，随着公司未来新增产能的投产，新增产能会替代委外采购吗？还是用来满足增长的市场需求？

回答：公司目前委外采购的方式是在代工厂配置公司技术人员现场负责生产

的模式，委外采购的产品不会影响公司的市场竞争力，公司的新增产能会同时配置于满足市场需求和代替委外采购。

3、投资者问：相对于中石油中石化两家企业在车用尿素行业的领先地位，公司有什么竞争力吗？

回答：公司全资子公司可兰素是最早进入车用尿素行业的企业，凭借与各大主机厂长期的良好合作关系，可兰素产品为其出厂前指定车用尿素品牌。另外相比于中石油中石化，公司更加重视并聚焦于车用尿素市场，同时公司拥有覆盖全国的经销商网络能为客户提供更好的产品服务。

4、投资者问：请问董事长，今年对可兰素销售设定的指标是多少？量量量，具体计划是多少？

回答：公司 2021 的财务预算报告为预期营业收入：25.5 亿元，归属上市公司股东的净利润：2.5 亿元。

5、投资者问：今年目前为止，可兰素的总产能是多少？产能利用率是否满负荷？

回答：截至目前公司车用尿素产品拥有南京溧水和天津两大生产基地，溧水现有的设计产能为 22 万吨/年，天津现有的设计产能为 18 万吨/年，2020 年度产能利用率为 113.60%，今年有所改善。

6、投资者问：收购贝特瑞的进展如何？今年磷酸铁锂涨价厉害，有传言收购失败，是否属实？

回答：目前仍在有序推进中，一切以公司公告为准。

7、投资者问：公司目前车用尿素现有产能以及在建产能投产后预计在市场中按产能来计算市场份额有多少？公司如何看待未来随着车用尿素市场有更多新进入竞争者，是否会导致产能过剩而带来产品价格下降？今年以来原材料价格普涨，目前公司是否有将部分价格压力传导至客户？公司预计今年车用尿素毛利率同比去年是否有提升？

回答：公司目前现有设计产能为 40 万吨/年，公司在车用尿素市场一直保持强大的品牌和渠道优势。公司车用尿素产品的原材料今年有一定的上涨，面对原材料成本波动公司会针对实际情况运用涨价、促销幅度调整等方式维持毛利率的合理稳定。

8、投资者问：目前为止，可兰素的市场开拓情况如何？市场占有率有多少？

回答：可兰素一直积极开拓市场，重点主抓渠道和品牌建设，去年可兰素销售额 6.4 亿元，同比增长 40.54%。

关于本次业绩说明会的具体情况详见上海证券交易所“上证 e 互动”网络平台（<http://sns.sseinfo.com>）的“上证 e 访谈”栏目。公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢。

特此公告！

江苏龙蟠科技股份有限公司董事会

2021 年 4 月 13 日