

证券代码：002637

证券简称：赞宇科技

赞宇科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-019

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（ ）
参与单位名称及人员姓名	汇添富高田昊，中欧息荣雪，博道王伟淼，盛熙投资徐凌子，广发证券郭齐坤，兴业证券张勋，安信证券韩翀宇。
时间	2022年11月23日上午10:00-11:30
地点	杭州市西湖区古墩路702号赞宇大厦1812会议室
上市公司接待人员姓名	董秘兼副总经理任国晓、证券事务代表郑乐东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就公司历史沿革、生产经营现状、未来发展战略规划等相关问题进行了沟通，相关问答记录如下：</p> <p>关于公司经营和行业情况简要介绍：</p> <p>公司是专业从事表面活性剂、油脂化学品研发制造和洗护用品代加工的高新技术企业，表面活性剂和油脂化学品的市场占有率均约占三分之一，是国内研究和生产表面活性剂、油脂化学品的龙头企业之一。</p> <p>公司前身是创建于1965年的“浙江省轻工业研究所”，2000年改制，2007年实施股份制改造，2011年11月在深交所成功上市。长期以来，公司凭借先进的理念、科学的管理以及技术和人才的优势，坚持自主创新，走科技成果产业化发展道路。</p> <p>公司在杭州钱塘区、浙江嘉兴、四川眉山、河南鹤壁、广东江门、印尼雅加达等地建有工业化生产基地，目前磺化表面活性剂年产能突破110万吨、油脂化学品年产能突破100万吨。公司2021年销售各类表面活性剂、油脂化学品140余万吨。</p>

公司生产的表面活性剂产品主要包括以 AES、AOS、磺酸为代表的阴离子表面活性剂，以 6501、CMEA 为代表的非离子表面活性剂以及以 CAB、CAO 为代表的两性离子表面活性剂，主要应用于洗涤剂、化妆品、食品加工、纺织印染等行业，这些行业生产的大部分产品逐渐成为生活中的必需品；油脂化工的主要产品以脂肪酸为主，其中的硬脂酸下游需求领域以橡胶、塑料等行业为主；工业油酸可应用于塑料、洗涤、选矿、油漆等行业，下游产品如二聚酸、聚酰胺树脂等产品拥有较大市场空间。

洗护用品代加工业务是公司依托表面活性剂的原料优势，打造日化生态产业园，为客户提供绿色日化洗护产品全方位 OEM 和 ODM 服务。

宏观战略上，公司仍坚持以表面活性剂及油脂化学品为主业，做大做精做强主业，充分发挥表面活性剂和油脂化学品领域龙头企业的优势，强化并优化国内的产业布局，新建高起点高水准的产业基地，通过适度延伸产业链，拓展洗护用品 OEM 业务，有效巩固市场及行业地位。

相关问答记录如下：

1、请问公司对棕榈油价格趋势的分析？

答：因粮油危机、印尼气候、市场需求低迷等因素，从基本面的角度来看，目前棕榈油价格处于中高位阶段，公司认为未来棕榈油可能宽幅震荡为主，下行空间相对有限，再往上冲概率也不大。

2、OEM 业务的盈利情况？

答：目前 OEM 业务尚在培育阶段，江苏镇江 10 万吨 OEM 项目月产量可达 6000 吨。已与和黄白猫、联合利华、云南白药、京东京造等开展过合作。

3、OEM 业务的市场需求？

答：经过前期的市场调研、考察、认证，在行业推介会等交流中发现，下游企业客户行业迫切需要稳定、大规模、新技术应用的专业规范化的 OEM 代工厂，以替代原有的小而散洗护用品加工厂。

公司规划 OEM 加工业务可以与下游客户形成优势互补，单个品牌商建设工厂难以形成规模效应，运营效率不高，自建品牌工厂遇到较大挑战，因此下游客户也非常希望公司尽快建成以解决其原料供给。像未来鹤壁产业园计划引进配套如包装瓶、纸箱等，形成协同效应，园区内日化洗护用品竞争力加强。此外，面向个性化品牌如网商、微商等，通过核定价格的方式销售，利润空间大，能够分享部分终端的利润。

4、公司在 OEM 加工上的优势？

答：随着行业进入门槛的提高，之前小而散、不规范的市场参与者被淘汰，已经不太会重新进入这个行业。公司相比具备几大优势：作为上市公司平台的资金、管理优势；因技术、布局和市场能力带来的成本优势；向下游延伸后的协同市场优势等。

5、公司的库存周期？

答：公司正常库存周期 1-2 个月。

6、原材料价格波动对公司的影响？

答：一般而言，若原材料价格上涨，会对现有库存的增值有利。若原料价格下跌，传导到下游企业比较快，产品的销售价格下跌进而会导致库存贬值。

7、第三季度经营情况？

答：第三季度原材料极端暴跌，因公司总体体量比较大，给公司带来比较严重的库存损失，同时叠加前期的疫情影响、印尼限制出口及税收政策的多变，公司在前三季度的业绩下滑比较严重。但公司整体营收有增长，在市场萎靡的情况下，公司的市场占有率仍然稳定，产品的综合竞争力在提高。

8、行业竞争对手？

答：公司表面活性剂行业主要竞争对手：湖南丽臣、台湾桐智系、中轻化工等。油脂化学行业主要竞争对手：丰益集

	<p>团、泰柯棕化等。</p> <p>9、产品的技术壁垒？</p> <p>答：表面活性剂产品品种较多，大多数普通产品技术含量低，质量要求不高，相应的产品生产设备和加工工艺比较简单，进入壁垒较低。但是，对部分技术含量较高、反应控制过程复杂且品质要求严格的中高端产品而言，要求企业具备相对较高的产业化门槛。</p> <p>油脂化工行业部分技术含量较高、反应控制过程复杂、需要进行深加工的中高端产品，要求企业持续进行工艺改进和掌握技术研发能力。</p> <p>10、公司未来发展战略规划？</p> <p>答：公司在中长期战略上，坚持聚焦主业，做精做强做大主业，充分发挥公司在表面活性剂和油脂化学品领域龙头企业的优势，加速延伸至日化消费品领域（洗护用品OEM），进一步提高客户粘性，巩固市场份额，使其成为公司新的业绩增长点。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月23日