

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：2020-009

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研、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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中信证券陶洪斌、叶建军，上海启尚资产祝杨勇，杭州汇升投资孙章康、许先扬 博时基金管理有限公司沙炜，工银瑞信基金管理有限公司张剑峰、林梦，广发基金管理有限公司王云骢，国信证券闵晓平，南方基金管理有限公司孙鲁闽，诺安基金管理有限公司蔡宇滨，平安基金徐成坤，前海人寿基金管理有限公司林海南方基金都逸敏等
时间	2020年8月21日 10:30-12:00，15:00-17:00
地点	杭州市西湖区古墩路702号赞宇大厦1815室
上市公司接待人员姓名	总经理方银军、副总经理兼董秘任国晓、董事王亮、证代郑乐东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就公司生产经营、行业发展等相关问题进行了沟通，相关问答记录如下：</p> <p>整体业绩概述：</p> <p>上半年运行总体还可以，年初至今，原料价格持续走高，去年4季度业绩比较好，但是后面出现了疫情，1季度的数据，营收下降25%，还是受到了一定影响。但是毛利率维持比较高的水平。</p> <p>2季度随着疫情海外恶化，影响大宗商品价格波动，传导到棕榈油，从春节6000多元/吨跌到后面5000元以下。我们当前表活65万吨，油化50万吨以上，两个加起来100多万吨，每个月10万吨销量，库存可维持2个月，当前我们的净头寸10万吨，所以随着上半年价格下跌，而库存价格相对较高，对我们造成了一定影响。</p> <p>油化主要是印尼疫情持续蔓延，很多企业处于停工半停工状态，我们在印尼工厂开了一半以上，从数据来看，油化部分我们是增长的，这主要由于贸易因素造成。印尼跟去年总体是差不多的。</p>

环保这块受影响比较大，很多项目在湖北，后面确认的业绩差别比较大，去年 3000 多万，今年只有几百万。同时检测也受到影响。

但是随着行业整合，行业集中度提升，我们公司的综合竞争能力提升，总体来说还是取得了比较好的业绩。2 季度产销量同比略有增长，主要还是主营业务稳定提升的结果，表活依旧存在供货紧张的状况，消化了库存贬值和疫情的影响。特别是扣非净利润，增长 42%。

产能方面，7，8 月份陆续增加了 15 万吨表活产能，镇江的液洗已投入运营，同时年底鹤壁将会增加 10 万吨表活投入，明年下半年河南再增加 15 万吨投产。

杭油化通过技改扩充了 3 万吨产能，山东租赁了一家工厂增加 6 万吨产能，所以油脂增加 9 万吨产能。目前各项增加产能按照原计划推进，十分顺利。

问答

1、表活毛利率创新高，上半年毛利率是如何做到的？未来毛利率如何？

本质原因在于行业集中度提高，行业洗牌，行业整合，安全环保检查导致低端产能退出，去年开始有效运行装置产能变少了，表活从去年下半年开始供求趋紧。

另外原料价格持续上行，所以如果价格持续上行，我们的毛利率还要提升。

现在，棕榈油脂肪醇价格持续回升，已经回升到前期高点。

3，4 季度毛利率会有提升空间，包括库存升值因素叠加因素。

油化的毛利率未来提升空间比较大，因为我们有印尼杜库达的工厂，相对国内价格更有成本优势，生产成本优势，税收优势等等，同时我们的油脂化工产品多，这个毛利率未来前景比较好，油化现在国内也是产能不够，主导产品硬脂酸，100 万吨中 30 万吨依赖进口，需求比较大。

2、公司上半年 油脂表活产销量情况是多少？

营收表活下降了一点，油化这块的量下降不多，实际产销量影响不是太大。上半年产量：日化表活：20.8 万吨 油化 26 万吨。

3、表活主营 AES，未来会不会有一个被替代的趋势？

表面活性剂有很多新型的，这个的推动速度是比较慢的，20-30 年的周期水平，到目前还没法成长为主导的表活，烷基苯磺酸还是比较稳定，甚至还有少量的增长，目前整个表活里面，AES 还是持续成长的，磺酸的量还是增长，没有被

取代，AES 成长很快，AES 是 80-90 万吨的水平，替代的概率是比较小的，要超越比较有难度。

4、二季度管理费用非常高，比一季度高，这是为什么？

是仓储跟物流的费用都放在二季度里了。春节储备了较多的库存，疫情之后，有些滞留的问题，比如码头库存，港口库存 2 万多吨，涨到 4 万多吨，印尼到中国的货源不断发过来，导致费用有一个跃升。从半年报数据看与去年基本持平。

5、洗衣凝珠跟洗液用的表活是一样的吗？

成分会有些不一样，洗衣凝珠是保洁公司先推出，80 年代在美日流行，现在也没有形成非常强的成长性，现在还是以液洗为主。

6、原料端这块如何锁定成本，对未来看法如何？

我们对原料的判断：震荡向上，我们的毛利率随价格上涨而提高。

首先是恶劣天气，世界粮油问题推动原料上涨；

其次是全球货币宽松，大宗商品会随之上涨；

我们的成本构成中，80%是原料成本，原料成本这是我们运营当中最重要的因素，我们的头寸控制积累了很多的经验，现在逐步形成有效，风险可控，运作空间的方法和规则，一方面头寸的管控制定了方案，宝塔式控制头寸，另一方面，随着议价能力提升，价格可以有效传导到下游，规避涨跌风险。同时，我们做了少量的套保业务。头寸的管控更重要，优先于其他事项，体来说把控比较好，相对比较稳定，

7、咱们会不会做期限交割，跨月转抛

我们没做过，我们还是以库存控制为主

8、河南 OEM 客户开展情况如何？

我们前期做了很多可研。这是我们未来新的增长点，一方面强化传统业务竞争力，延伸产业链，另一方面，下游日化行业规模非常大，比表活大 5-6 倍，洗涤用品这一块行业规模全国 1300 多万吨。同时毛利率还比较高。另外新出现的网红品牌，这些品牌只能找 OEM 工厂贴牌，我们会提供技术配方运营，这里毛利率就非常高了，所以空间是比较大的。

9、公司战略目标？

公司作为国内产业规模最大、综合竞争力最强的表面活性

剂供应商，国内市场占有率达到 30%以上，为国内外众多日化品牌企业提供绿色、安全、高品质的表面活性剂产品。公司未来继续围绕做大做强主业的战略规划，规划新建和重组表面活性剂产能外，还在江苏镇江及河南鹤壁规划了下游日化洗护产品的加工生产项目。目的是希望通过适度的产业链延伸，使公司逐步延伸至日化消费品领域，在使其成为公司新的业绩增长点的同时，又可以进一步提高表面活性剂客户的粘性，有利于巩固市场份额，大大提升公司的竞争力和盈利能力，力争三年再造一个赞宇。

10、公司在技术研发和管理团队上的优势？

公司是由科研院所转制而来的表面活性剂专业企业，是国家高新技术企业，承继了原科研院所较强的专业研发力量，在表面活性剂及油脂化学品两大细分领域，积极发挥省重点企业研究院和重点实验室的平台优势，立足于新产品、新工艺的技术研究，针对相关技术产品产业化的需要不断进行技术创新。2019 年度完成“磺化尾气无异味改造”、“PKO 连续化”等大型生产工程改造项目 10 余项；承担国家、省、市级科研项目 11 项，完成并通过验收 6 项；发表科研论文 38 篇，授权国家专利 18 项。

公司重视精细化和规范化管理，针对表面活性剂行业和油脂化工行业的经营特点，充分利用自身在行业内的技术、品牌、经营、生产等方面的优势，根据自身实际情况，建立起一整套包括生产、研发、营销、质量、成本控制、人力资源等管理制度，形成了一支成熟稳定的复合型管理人才、技术型销售人才和专业型技术人才队伍，公司中层及以上管理人员 29 人中有高级职称 22 人，其中教授级高工 4 人。

附件清单（如有）	无
日期	2020年8月21日