

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：2020-012

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	诺安基金张伟民、姜思琦，国泰基金苗琦，广发证券何雄
时间	2020年9月2日 10:00-12:00
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
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>1、公司基本情况介绍</p> <p>答：当前主营业务表面活性剂、油脂化工为国内龙头，市场占有率均在30%以上。未来围绕主业表活、油化进行扩张，三年再造一个赞宇。</p> <p>（1）表面活性剂：</p> <p>公司生产的表面活性剂产品主要包括AES（脂肪醇聚氧乙烯醚硫酸钠）、AOS（α-烯基磺酸钠）、磺酸、MES（脂肪酸甲酯磺钠）为代表的阴离子表面活性剂，以6501（脂肪酸二乙醇酰胺）为代表的非离子表面活性剂。目前在国内布局10个工厂，产能65万吨，实际产销规模55-60万吨，产能利用率较高，从2019年下半年开始多个基地处于满产的状态。公司近几年出口增速超30%，发展迅速。国内表活需求稳定增长，出口也在增长，市场运行稳健，具备成长空间。前些年行业仍处于洗牌期，近年来通过持续整合，行业状况显著改善，集中度提高，龙头企业话</p>

话语权提升，公司主营业务业绩稳步提升。生产基地在全国布局合理，基本覆盖了表面活性剂主要市场区域，目前国内大中型日化企业均是公司的主要客户，比如国际公司宝洁、联合利华、欧莱雅、利洁时、拜尔斯道夫等。国内公司立白、纳爱斯、白猫、蓝月亮、拉芳等。主要竞争对手：台湾桐智系，湖南丽臣等。

(2) 油脂化工：杭州油化品种最多、竞争力强，杜库达规模大，两个厂合计 65 万吨产能（杭州油化 20+杜库达 45），目前产能利用率仍有提高空间。2019 年底收购了特殊油脂化学品三个标的，总产能约 10 万吨。2020 年 5 月通过独家加工的方式控制了山东一家油化类企业，产能 6 万吨。2019 年销量 60 万吨左右，市占率 30%以上，已成为国内龙头。尤其是印尼工厂竞争力较强，原料供应、税收、各要素成本均有优势，未来油化板块毛利率有望得到提升。油脂化学品主要客户为普利司通、中策橡胶、正新轮胎、耐倍力等知名企业，主要竞争对手为丰益集团、泰柯棕化等。

2、正商发展入主公司情况？

答：正商发展入主公司后公司的发展战略不变，仍以发展主业做大做强为宗旨。

正商发展在河南省声誉高、资源广，可为公司业务发展提供机遇，依托河南自身的区位、资源、交通物流优势，进一步拓展表面活性剂、油脂化学品产业规模。赞宇科技中原日化生态产业园由公司与正商发展共同投资建设，选址在河南省鹤壁市宝山循环经济产业集聚区，目前已开工建设，建成投产后，将极大地改善和优化公司的产业布局和产品结构，补齐公司在中原及西北地区的产业短板，推进公司围绕主业、做精做强做大主业的发展战略，持续快速提升市场占有率和综合竞争力。

3、新增产能投产情况？

答：嘉兴赞宇新增 2 套 3.8t/h 磺化装置，已于 2020 年 7 月试车成功，产品质量产量达到预期目标。眉山赞宇年产 12 万吨

绿色表面活性剂项目,一期2套3.8 t/h磺化装置已于近期建成,2套装置均已试车成功,产品质量产量达到预期目标。上述合计年产15.2万吨磺化装置投产后,将大大缓解公司在华东、西南区域表面活性剂产能不足的状况,更好地满足市场的需要。

4、半年报活毛利率提升原因?

答:主要是行业格局发生本质变化,供需关系改善,从2019年7月开始一直处于供货紧张的状态。行业集中度提升,公司议价能力提升。同时国家安全环保措施趋严,大量小产能退出,加速行业整合进程。当前化工领域进入门槛逐步提高,行业格局良好,未来毛利率稳中有升比较确定。

5、公司未来的产能规划?

答:公司继续围绕做大做强主业的发展战略,规划河南鹤壁、四川眉山、广东江门等项目,表面活性剂未来实现产能翻倍。

除了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。目的是优化结构,强化表活竞争优势,延伸产业链进入日化下游,规划洗护用品OEM加工。一方面稳定表活客户稳定性,另一方面提升一定的附加值,有望作为新的盈利增长点。

6、日化产品OEM加工业务介绍?

答:日化产品OEM加工未来有望达到与表活接近的体量。行业发展大趋势是品牌商将精力放在品牌推广上,我们负责OEM生产,专业分工。日化行业目前还没有大型专业化的OEM工厂,只有一些小的日化企业提供加工,因此OEM加工的需求大,市场空间可观。

OEM加工毛利率相对较高。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。例如表面活性剂直接通过管道运输至日化车间,节省包装运输成本。以一瓶500mL的洗发水为例,通过配套可以节省成本0.2元,相当于400元/吨,综合效益高。此外,面向个性化品

	<p>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。</p> <p>OEM 加工不会与表活业务竞争。中原地区加工厂少，公司河南产业园市场空间大。单个品牌商建设工厂难以形成规模效应，运营效率不高，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。公司预计 OEM 加工可以与下游客户形成优势互补，强化公司业务与下游客户的合作。目前镇江工厂已与联合利华、白猫等展开合作，加工生产逐步落地。</p> <p>7、油酸未来发展趋势？</p> <p>答：油酸的原料是油脚（色拉油精炼余料），目前国内油酸行业近年来快速成长，正在集中度提高的过程。公司油酸产品附加值高于硬脂酸，且当前江苏金马、湖北维顿、天门诚鑫三个工厂合计二聚酸市场份额接近 30%，逐步整合理顺后公司对于整个行业影响力将进一步提高。未来规划品质提升、适度技改、扩大规模等措施，竞争力进一步加强。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020 年 9 月 2 日