

证券代码：002597

证券简称：金禾实业

安徽金禾实业股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	1、长江证券 施航、张俊              2、南方基金 都逸敏 3、富安达基金 栾庆帅                4、华安证券 刘万鹏、曾祥钊 5、天风证券 唐婕、沈诗韵          6、博远基金 潘俊伊 7、前海人寿 贾宇博                    8、中信资本 黄垲锐、杨大志 9、国金证券 任宇超                    10、国投瑞银 周思捷 11、宽远资产 何潇、李韵莹        12、深圳红筹投资 王羽 13、方正证券 李永磊、郭天逸 于宏杰 14、中金公司 肖亚平、贾雄伟      15、中银基金 刘高晓 16、东方证券 万里扬                    17、申万宏源 马昕晔 18、九水投资 黄建忠、张茜        19、德贝瑞资产 高鹏 20、星石投资 向仕杰                  21、平安养老 朱丽丽
时间	2021年5月6日
地点	滁州金瑞酒店三楼会议室，公司年产3000吨、年产5000吨三氯蔗糖生产车间。
上市公司接待人员姓名	公司董事长杨乐先生，副董事长、总经理夏家信先生，董事、副总经理王从春先生和副总经理、董事会秘书刘洋先生。
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司5000吨三氯蔗糖进展情况以及3000吨三氯蔗糖技改时间安排？ 回复：公司年产5000吨三氯蔗糖于2020年12月底建成，

经过连个月的调试，目前处于试生产状态，从3月底到目前产能负荷达到了70%-80%水平。本项目于今年4月初进行了转固，后续针对5000吨三氯蔗糖在溶剂回收、环保方面会继续优化。从4月份核算生产消耗来看，消耗、能耗和环保等都达到了预期，环保成本较原有的3000吨装置也有所改善。

年产3000吨三氯蔗糖装置技改工作时间主要看市场情况，根据目前市场消化情况来看，公司三氯蔗糖两套装置，5000吨三氯蔗糖装置维持在70%-80%的负荷，3000吨装置目前满产，4月份两套装置产能负荷基本达到7000-8000吨/年的水平，目前库存仍然偏低。4月份这样的产能状态下库存偏低，到底是补库存还是需求快速增长，根据公司观察，4月份确实有补库存的现象，供给端公司2019年底到2020年一直采取低库存策略，防止今年新产能出来对价格有压力，下游客户也采取低库存策略，主要是考虑到公司这么大的产能出来，可能会对价格产生冲击，客户也采取低库存策略避免采购价格偏高。4月份销量方面有下游客户短期有补库存因素，同时销量的增量方面也包括元气森林等品牌带领了食品饮料行业无糖、低糖产品的趋势，同时在国家政策方面也有很多关于“低糖、无糖”产品、消费的引导，很多食品饮料企业在2020年做了低糖和无糖的新品研发，在2021年陆续推出了很多新品，随着气温的升高，也逐步进入到了食品饮料的消费旺季，也是甜味剂销售的一个阶段性的旺季。但现阶段是新增需求量大一些还是补库存量大一些，还需求观察一段时间。根据后面市场消化情况的观察，再决定3000吨三氯蔗糖装置做技改的时间。

## 2、三氯蔗糖的价格策略？

**回复：**年初三氯蔗糖销售价格的下落主要是汇率和海运费的影响，去年底到今年一季度，原材料保持上涨的趋势，虽然公司在成本方面做了很多工艺和环保优化，因此我们在4月份采取了价格调整。三氯蔗糖产品价格策略长期来看应该维持在合理的利

润水平，短期价格提升由于原料成本的上升，与下游客户沟通，也都能理解，同时三氯蔗糖在下游的成本占比不高。公司做业务的时候也是觉得与客户的长期关系是重要的，不能通过短期的暴利消耗品牌资产。

### **3、固定床煤气化装置未来会不会退出，新建装置的考虑？**

**回复：**固定床各地区的政策不一样，目前安徽省尚未出台具体政策。按照国家政策，出于安全环保的考虑，固定床退出应该大趋势，公司也在考察煤气化的新技术，如果后期政策有调整，公司也做了相应的技术准备工作。

### **4、光气法三氯蔗糖与公司生产工艺竞争力对比？**

**回复：**氯化在三氯蔗糖生产工艺过程中比较重要的，由于公司没有真正使用过光气法技术，但是对光气法进行了研究，在某些方面比如废弃物处理方面比公司现在技术有优势，但是在转化率方面没有明显差别，而且国家对光气也有限制。国内目前基本上都是使用氯化亚砷，国外使用光气法的有英国泰莱，主要竞争还是在国内，如果后续和英国泰莱等竞争时，公司将会进行研究光气法的相关技术问题。

同时光气生产三氯蔗糖也仅仅涉及到氯化这一工段，三氯蔗糖的生产包括酯化、氯化、醇解、提纯及副产物、溶剂回收等工段，通过光气法带来氯化工段生产效率的提升，并不意味着能够有效降低三氯蔗糖生产成本，公司也会保持对光气法生产及相关新工艺、新设备的长期关注。

### **5、公司山梨酸钾项目情况？**

**回复：**山梨酸钾是围绕公司产业链延伸的产品，在公司定远二期项目中进行了规划，市场上工艺技术比较成熟，公司目前也在做技术调研，看技术工艺和成本方面有没有突破的可能，后期也根据定远二期项目进展情况，再决定是否落地。针对定远二期项目，依托公司子公司合肥化学材料研究所的研发力量，在日化香料方面进行了储备。

**6、未来公司有没有新的大单品的落地？未来产品定价策略？爱乐甜在公司的战略定位？**

**回复：**未来 2-3 年落地项目没有特别大的单品项目，香精香料这块是产品系列的组合，来给客户 提供综合性服务，每个产品对业绩有利润贡献，又能在渠道和产业链方面有所协同，有稳定回报。在实验室和研发层面公司已在关注和储备单品，在食品添加剂和香精香料板块都需要下游客户持久的适应和调整配方的过程，产品的替换是比较难的，甜味剂的推广使用不完全是性价比的逻辑，这是长期的过程。

公司并不是一味的采取市场低价策略去竞争，公司三氯蔗糖产品的竞争，总量在增长，公司采取的策略相对而言还是比较温和的，在这个基础上还是抱着与同行差不多的价格，很多客户愿意切换到公司这边，公司尽可能寻找一个平衡点，平衡好价格和收益。

从产能角度来看，三氯蔗糖存在一个行业洗牌的过程，所有企业在良性的竞争范围内，整体市场和规模还是比较可期的，主要是成本下降对传统甜味剂的替代，以及新的增量市场的增长。

爱乐甜整个市场空间还是比较大的，作为零售的产品整体来看，前期的成本投入还是比较高的，包括消费者教育、产品市场推广费用，后期针对不同的消费人群和场景应用进行挖掘。

**7、研发体系及新产品品种如何选择？**

**回复：**公司研发体系应该是一个非常完整的闭环，公司项目寻找，从项目的筛选、论证、落地是一个非常复杂的过程，公司会有市场和战略等部门进行整个行业的信息收集和梳理，一方面从客户获得一手信息，但是局限于现有的客户，另一个方面，对行业的调研和梳理，用 2-3 年的时间做一个相对系统性的梳理，后期进行定期的更新，了解行业的动态，对于整个行业来说，更多的是如何把产品做出来。

从产品落地层面来看，主要考虑到产品工艺、技术路线，前

	<p>期还是在实验室层面开始储备，通过小试、中试进行推进，找出改进的方法，再根据市场和工业化的进程，进行落地考虑。</p> <p>公司新产品的筛选主要围绕公司产业链一体化进行，关键原料公司进行自建，保障原料配套，如，安赛蜜上游核心原料进行配套，三氯蔗糖配套氯化亚砷，麦芽酚的配套糠醛等。另一块就是工程化优势，一个产品放大到工业化，需要很多的经验和工程化能力做支持。</p> <p><b>8、针对安赛蜜公司如何看待潜在竞争者，以及应对方法？</b></p> <p><b>回复：</b>安赛蜜产品目前处于相对的历史高位，从18-20年来看，价格没有大的变化，公司在4月份由于原材料的上涨，对价格做了相应的调整，后期根据市场消化情况，公司希望对价格调整处于一个相对合理的水平。公司对价格的调整也是一个比较逐步的过程。</p> <p>新竞争者的进入在价格没有非常明显的差异情况下，下游客户具有一定的黏性，同时新产品进入大客户体系需要一个验证的过程，公司对于同行保持沟通和交流，形成良性的竞争环境。</p> <p><b>9、公司一季度定远基地的运行情况？公司未来2-3年的资金使用规划？</b></p> <p><b>回复：</b>定远循环经济产业园一期项目占地450亩，主要产品糠醛、氯化亚砷、电厂以及佳乐麝香和呋喃铵盐，后续还有剩余一半的糠醛和氯化亚砷等，糠醛产品装置运行稳定，后续做进一步技术优化；呋喃铵盐投产后市场供应比较紧张，整体销售价格也比较高，今年一季度的整体贡献还是比较好的。佳乐麝香市场供需比较平稳，下游主要是香精企业，下游客户需要认证过程。</p> <p>公司现金类资产较为充裕，后期资金使用主要是加大研发投入，项目寻找、调研和储备，以及围绕战略目标的投入；大的资本开支还是要以项目为前提。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2021 年 5 月 6 日
----	----------------