

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：2021-003

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	苏州君子兰熊晓峰、国元证券何伟、首创证券赵晨曦、前海鸿富基金黄倩、龙云投资刘高寒、银河证券徐莘杰、新时代证券李啸、上海瑞恩实业有限公司张仲华、富利达资产樊继浩、钜鲲投资（深圳）有限公司刘帅卿、东方港湾杨印鑫、国元证券李靖、万和证券刘东明、宽裕资产刘平静、华韶股权投资基金韩孟奇、国华人寿石亮、国元证券何伟、上海格创陶琳、欣平资本曾芹、安信证券研究所孙兵、国海证券陶爱普、富利达资产李广道、国泰君安蒋文超、光大证券傅锴铭、晟沣投资丁颖、上海明溪天泽投资管理有限公司李金磊、中科招商吴羽等机构投资者
时间	2021年5月11日下午14:00-16:00 机会宝平台举办的赞宇科技2020年度机构交流会
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、副总兼董秘任国晓、财务总监马晗、证券事务代表郑乐东，投资总监王亮
投资者关系活动主要内容介绍	方总做公司情况介绍： 赞宇科技前身是浙江省轻工研究所，一个省属的科研院所改制而来的，从事业单位改制成企业，再从国有转变成民营，之后上市，经历20多年的发展，逐步成为中国表面活性剂和油脂化学品领域的龙头企业。目前的主业是精细化学品包括表面活性剂和油脂化学品，也还有包括食品、环境、职业卫生等的检测业务，以及后续收购的环保水处理领域的业务。 通过发挥公司在技术、人才以及管理、市场方面的优势，

	这些年公司得到了健康成长。特别是最近几年通过持续的行业整合，公司兼并重组，以及国家严苛的环保形势下，公司产品的话语权有了进一步提升，公司的经营规模持续扩大，综合竞争力不断提升。我们国家的表面活性剂产品由起初的主要依赖于进口，到现在完全实现国产化并出口，我们公司也逐步从无到有，到现在占据国内三分之一左右的市场份额，而且也已经实现出口的快速增长。 任总做经营情况概述： 2020 年度公司实现营业收入 7,803,771,296.03 元，较上年同期增长 18.60%；实现归属于上市公司净利润 344,718,990.94 元，较上年同期下降 2.68%。这其中有一个特殊的原因是子公司新天达美的商誉减值，计提了 1.7 亿。截止 2020 年 12 月 31 日，公司资产总额 7,218,159,249.33 元，较年初增长 8.07%，归属于上市公司股东的所有者权益 2,919,332,749.83 元，较期初增长了 8.53%。 主要的四大块业务包括日用化工、油脂化工、检测和环保。 日用化工类表面活性剂产品营业收入 2,924,105,704.13 元，较上年同期增长 8.63%，实现产品销售毛利率 18.84%，较上年同期上升了 5.03 个百分点。 油脂化学品类营业收入 4,132,187,675.09 元，较上年同期增长 43.60%，实现产品销售毛利率 11.96%，较上年同期下降了 0.13 个百分点。 检测服务类营业收入 135,038,671.33 元，较上年同期增长了 1.43%，2020 年公司检测业务的销售毛利率为 45.40%，较上年同期增长了 0.79 个百分点。 环保工程及运维服务营业收入 129,927,647.53 元，较上年同期下降了 72.34%。实现销售毛利率为 23.86%，同比下降 19.17 个百分点。经济指标下降幅度大的主要原因系新天达美
--	--

地属湖北武汉，是疫情重灾区，受疫情影响较大。

投资者与上市公司交流：

问：请问公司如何看待公司所属行业的竞争格局以及发展趋势，公司在行业内市场占有率以及行业竞争地位如何？

答：公司在表面活性剂和油脂化学品领域都属于行业龙头企业。油脂化工是化工细分行业里比较好的一个下游，因为产品用途广泛，下游客户相对分散，油脂化工领域又在不断地出现新的产品和新的应用，比如在畜牧业、医药、食品添加剂各个行业里面的应用，这对我们整体来说不会像那种大周期、或者下游非常集中的产业那么高风险，我们会更稳健一些，我们进一步将新产品做细做深做透，提升公司整体盈利能力。

在表面活性剂领域，公司是国内布局合理、有一定市场话语权的企业，并且因为这个行业现在经过产业链的改变，在国家安全和环保的压力下，进入的门槛比以前高很多，所以目前这个行业相对比较好，处于比较健康的竞争格局中。因此这两个领域从我们的角度来理解，认为是发展前景非常好的行业，属于精细化工，离下游的终端产品比较近的领域。

在这个基础上，公司结合自身的实力和客户需求，在表面活性剂领域继续往下游做一些延伸的尝试和拓展。

问：杜库达目前的生产情况是否正常，产能利用率目前是一个怎样的状态？

答：杜库达是我们在境外的一个工厂，体量规模也是整个集团里面最大的，它的生产规模是 45 万吨/年，在印尼和东南亚也算是大规模的企业了。从去年开始还是受到了疫情的一些影响，疫情发展之后，印尼一直没有得到有效的控制，我们也承受了巨大的压力和挑战，但是总体来说基本上处于正常生产。印尼今年在棕榈油出口税收方面也有些政策上的变化，所以我们也更加积极的把产能开足，这样对整个公司的业绩支撑

	是非常有利的。因为工厂是收购的，公司真正接手过来也就一年多一点，收购之后还有一些磨合方面的问题，到现在已经全面理顺，产销齐升，产品质量得到了稳定提升。。 问:疫情对印尼棕榈油产业的影响如何，目前棕榈油全球供给平衡情况如何，如何看待 2021 年到 2022 年棕榈油价格的趋势？ 答：因为土地开垦、播种面积扩大，印尼属于棕榈油增长最快的一个国家，现在印尼的棕榈油产量占到全球一半以上，量是非常大的，产量还是会稳健。疫情来临之后短期受到了影响，主要是因为隔离政策，包括种植园的劳动力这些方面受到一些影响，所以产量还是有所下降。另外也有气候的因素，天气的因素，所以最近两年整个棕榈油的产量增长是不大的，这两年回调，也导致现在棕榈油的价格上涨。棕榈油价格因为主要是受货币政策、全球通胀的影响，所以大概率还是会在高位振荡，甚至不排除或者说大概率还会再创新高。 问：公司目前核心竞争力主要体现在哪些方面，与国内外主要的竞争对手相比，公司主要的差异化特征又是如何表现的 答：公司的核心竞争力主要有以下四个方面的优势： 一是技术优势：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。 二是市场优势：公司陆续以自建工厂及 OEM 独家加工模式，结合生产基地区域布局、销售渠道和物流运输等因素，进行了全国性生产基地合理布局，客户交付能力及运输成本管理方面具有明显优势。 三是成本优势：公司在国内日化和油化领域的产业布局趋
--	--

	于完善，与上游原料供应商、下游客户已保持多年战略合作关系，与其他行业竞争对手相比较，有较好的材料采购成本和物流运输成本优势。 四是管理优势：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、专业的管理团队。 问：公司于表面活性剂产业链是向下游 OEM 领域进行发力，请问公司未来在油脂化工行业是否也有机会向产业链进行延伸？ 答：产业链延伸包括很多，公司实际是以表面活性剂为核心，产业链适度向上延伸，所以才做了油化。油脂化学品这块产业链向上，现在看公司还暂时不考虑，主要是做优化产品，怎么样做细做精，或者把产品做丰富。杭油化除了硬脂酸、甘油等产品之外，公司还在往食品添加剂如奶粉添加剂这块基础原料去做，可以提升附加值，增加产品链。 问：2021 年公司产能可能扩展到 100 万吨，现在公司的产能是根据订单进行量产的，还是直接预估 2021 年的业绩然后把产能定为 100 万吨，公司的销售模式是根据订单进行消化，还是根据市场进行消化？ 答：到年底形成 100 万吨的产能，肯定是考虑产销平衡，就是按照市场的需求，合理控制库存头寸。有了产能才会去积极地拓展市场，如果产能不足就不太可能再花大力气去拓展，因为本身就供不应求，或者也没有能力供给，所以就受制约。如果产能建好了，公司会想尽办法拓展市场，把市场做得更好。当然也包括下游的 OEM 配套来消化公司的产能。 问：如何提高毛利率和净利润？
--	---

	答：提高毛利率，一是通过技术的创新，无论是新产品也好，或者工艺技术的改进，节能、降耗等措施，公司都在持续的推进。公司每年也有一些项目、一些成果，在表面活性剂新建项目上公司也采用了一些新的工艺，到达进一步节能减排、降低成本的目的。 问：公司日用化工行业 2020 年毛利率同比增长了 5.03%，请问具体是什么原因，未来是否还有进一步提升的空间？ 答：一个是国内随着行业整合的深入，安全环保严厉督察，有很多产能被去掉了，产品出现了一些供应紧张的状况，所以公司的表活从 2019 年下半年开始就处于一个供需矛盾失衡的局面，实现毛利率的提升。 第二点是油脂化学品类的基础原料，随着大宗商品的涨价，表活原料也在上涨，在持续上涨的过程当中，库存升值的额外收益导致毛利的增长。 问：请问我们在印尼主要生产模式是什么，棕榈油进行加工直接对外进行出口，还是产品要运回到国内再进行深加工？ 答：印尼工厂主要用棕榈油做硬化油、脂肪酸、甘油这几类产品，印尼的能耗、人员成本都低，所以竞争力比较强。目前大概有一半的产量是供国际市场，还有一半的产量是在中国国内销售。
附件清单(如有)	无
日期	2021 年 5 月 11 日