

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：2022-004

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ）
参与单位名称及人员姓名	国信证券薛聪，国信证券杨林，银华基金陈晓雅，摩根士丹利华鑫基金段一帆，拾贝投资郑晖，泰康资产王建军，泰康资产奚佳，泰康资产王铎霖，南方基金骆帅，诺德基金黄伟，进门财经刘佩，华福证券魏征宇，南华基金刘凯兴，生命人寿保险股份有限公司李燕玲，上海名禹资产陈美风，申万宏源赵文琪，Golden Nest Capital Management 鑫巢资本范承杰，上海白溪私募基金管理有限公司汤悦，人保资产（上海）金川，民生银行陈风，拾贝投资胡建平，上海盘京投资管理中心（有限合伙）乔昱焱
时间	2022年4月28日下午13:00-14:00、15:00-16:00
地点	杭州市西湖区古墩路702号赞宇大厦1812室
上市公司接待人员姓名	总经理兼董事方银军、副总经理兼董秘任国晓、财务总监马晗、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2021年度、2022年一季度生产经营情况等相关问题进行了沟通，相关问答记录如下：</p> <p><b>方总对2021年度、2022年一季度经营情况做简要概况：</b></p> <p>2021年公司主营业务表面活性剂和油脂化学品两个板块取得比较健康的发展，营收和利润得到比较大幅度的增长，这里面既有原料价格上涨、行业景气度高的因素，更重要的是表活板块在全国进行了新的一些布局，投资建设了起点更高、规模更大，更先进更智能化的产业基地。油化板块调整了一些产品的结构，快速地应对市场的变化，取得了比较好的成绩，公司整体影响力和竞争力得到进一步的提升。检测和环保板块占公司营收比例较小，公司也</p>

在进行一些结构性调整和战略性安排。

公司项目建设按计划正常推动，河南赞宇 20 万吨表面活性剂生产装置已投产，液洗项目计划在 2022 年 6 月底建设完成。广东赞宇 20 万吨表面活性剂生产装置也在去年年底建成。眉山赞宇液洗项目建设已在全面启动。另外杭州油化 10 万吨酯类项目已基本完成建设，部分产品已试生产，其中 2 万吨 OPO 项目计划在 6 月前后进行试车。OPO 作为新的应用领域，在公司整个产品结构调整中发挥比较大的作用。

2022 年一季度，子公司杜库达受到 DMO 政策的影响，生产和出口大约受到一个月的影响。国内因疫情反复，加之 3 月中旬物流受阻、进出口国际航运的影响，油化工厂也受到比较大影响。因受原料供应紧张，市场需求供不应求，子公司杭州油化仍保持满负荷开工的状态。一季度公司营收同比增长 14%，净利润下降 9%，虽销售量下降 20%左右，但整体经营状况比预期要好。

整个宏观的市场状况，公司的竞争优势在不断强化，公司新的生产基地建设并陆续投产，在全国的布局也更加合理。未来竞争优势会更加突出，一方面未来 OEM 业务配套上线之后，公司的市场影响力和对整个市场的把控力将会更强；另一方面杭州油化三期投产后，产品结构得到进一步的调整，相对竞争力将会更强。

#### **投资者提问：**

1、棕榈油价格上涨对公司产品价格的影响？

答：从 1 月份开始，棕榈油的价格上涨非常厉害，幅度也比较大，公司产品价格也一直往上调，这个对助推业绩的增长肯定是利好的。但表活因市场受下游需求的遏制，出口及下游企业的出口受物流运输的制约，原料价格上涨但产品销售价格滞后。而油化产品原料一涨，因市场供不应求，产品价格能同步上涨。

整体原材料价格波动对公司的影响已逐步减小，一方面我们头寸管控比较严格，另一方面跟客户的销售模式也在变化。公司总的盈利能力和竞争力的增强，受原料价格

波动的影响会小一些。

公司未来重点还是拓展市场，等新产能建成之后，稳固地占领市场，提高市场份额同时加强综合成本管控，把竞争优势进一步发挥出来。

2、印尼政府提高了棕榈油出口的关税，公司在杜库达的成本优势是怎样量化的？

答：2022年3月21日起印尼又执行新的棕榈油 levy 政策，CPO 价格低于 575 美元/吨征收 55 美元/吨，之后价格每上涨 50 美元，levy 增加 20 美元/吨，levy 最高达 375 美元/吨。出口关税至 2021 年 10 月起调增至 200 美元/吨。杜库达公司当地采购棕榈油有更强的成本优势。

最近印尼政府禁止食用油及原料出口，对油脂衍生产品包括杜库达的油脂化工产品出口没有影响。

3、OPO 结构酯大概什么时候投产？

答：计划是 6 月前后开始试车，试车之后经过样品验证、工厂考核等阶段，大概 3-4 个月之后实现销售。目前公司在跟奶粉生产企业对接中，OPO 优先应用于婴幼儿奶粉中，全球目前有 3、4 家工厂生产，基于整个全球供应链、物流的不稳定性，促成国产替代的意愿比较大，有利于接下来公司 OPO 的推广工作。另外，公司对 OPO 的应用正在积极地拓展，已跟相关部门进行一些沟通，比如老年人保健品、健康营养油脂等应用领域。

4、请问销售运费已调整至主营业务成本了吗？

答：公司已按会计准则对报表做了相应调整。因国际运费及滞纳金违约金、疫情防控政策下物流成本的提高，对毛利率下降有影响。

5、目前江浙沪疫情对公司一季度的影响？

答：疫情对公司油化板块客观上影响比较小，因为市场需求还是非常好的。日化板块主要影响到 3 月份的业务，1 月、2 月应该跟往年差不多。

6、请问公司杭州油化和杜库达工厂的盈利水平差多少？

答：主要的差异体现在印尼的税收政策上。但杭州油化因为产品结构跟杜库达不同，精细化的产品多一些，附加值也高一些。

7、请问公司 OEM 业务的原材料是客户采购还是公司直接提供？

答：OEM 液洗产品 80% 的含量是表面活性剂，其他是一些香精香料、防腐剂等。OEM 客户都是向公司采购表面活性剂。

公司开展 OEM 业务主要是依托表面活性剂的核心优势，适当地在产业链上的延伸。OEM 的加工盈利空间主要体现在跟表活工厂的对接上，省去包装运输，减少物流成本，再依托 OEM 工厂智能化自动化规模化的优势，包装瓶等配套优势。另外针对一些小品牌或者新锐品牌，公司更多地开展 ODM。

8、江苏镇江 10 万吨液洗项目主要是以加工费模式，还是刚刚提到的 ODM 模式？

答：江苏目前还是以 OEM 为主，因之前总体规划里没有液洗项目，在空余的土地厂房上增加的 OEM，其他配套设施还没有。目前产能的利用率已经在提升，到年底预计产能利用率能达到 80%以上。

9、公司眉山液洗和沧州赞宇 2 个项目，大概到什么时候投产？

答：眉山液洗项目目前已全面启动建设，预计在 2023 年上半年完成建设。沧州赞宇会迟一些，预计到 2023 年年底了。

10、公司今年对表活的销售有什么预期吗？

答：公司设定的目标还是要求增长的，一方面国内总体的需求的增长还是在的，拉长来看，不太会有大的波动；出口去年受国际航运冲击比较大，但随着国外疫情政

策调整，应该逐步会得到恢复。

随着国内疫情的逐渐好转，短期疫情和物流等因素及部分停产停工造成的需求下降，后面估计还是会在二季度或者三季度大部分补回来，产销量也会得到较大的恢复。

公司在规模或者在综合竞争力方面已经具备相对的优势，所以能够在整个市场变化当中或者竞争当中保持相对稳定的一个业绩。

11、公司回购股份之后，像股权激励的实施有没有一个规划？

答：公司待回购结束之后，再看时间安排，计划后续的激励计划或者是员工持股。

12、公司在油化板块未来有没有新的产能布局点？

答：公司除了杭州油化 10 万吨酯类项目已经建成，后续陆续投产，未来也是新的增长点，同时公司通过技改，产品结构调整，产能也会有一定提升。另外公司目前在国内又增加了新的加工租赁点，有些产品委托加工或者独家加工模式，这方面也会有增量。未来也不排除继续在海外建设新的生产基地，这还需要等疫情稳定方便考察后再进一步规划。

13、子公司杭州赞宇的业务介绍？

答：杭州赞宇属于公司油化板块，业务主要有 2 块，一是国内油化代加工点产品的销售，二是一些贸易业务，还有一部分是印尼杜库达产品在境内的销售。

14、公司处置了四川赞宇、河北赞宇、江苏赞宇的股权，主要原因是什么？

答：四川赞宇不在化工园区，同时原有的生产装置是 2009 年建成，也基本上完成使命，在眉山赞宇投产之后装置就停掉了，整体将四川赞宇出售。江苏和河北赞宇也存在类似的问题，因为资质或者化工园区的原因无法扩展。

出表对整个公司影响不是很大，公司整个体系的经营更规范，风险更加可控，也更稳健，后续都会有更新更好

	<p>的产业基地或者产能来替代覆盖。</p> <p>15、河南赞宇 OEM 项目公司跟下游的一些客户目前有没有做一些对接，有没有一些相对已经比较确定的订单和合作意向？</p> <p>答：目前对接的客户主要是一些大客户，像广州联合利华，白猫、蓝月亮，特别像宝洁、联合利华，他们前期的验证阶段稍微长一点，所以今年产能大量释放出来可能有点难度。公司已跟这些客户在工艺、技术、装备，甚至物流方面都提前在对接，保持着比较密切的沟通。下游客户也比较积极，催促公司尽快建成。</p> <p>16、关于 OPO 销售业务的一些情况，大概的市场价格以及毛利率的情况？</p> <p>答：OPO 试车,试好之后，还需要开展前期的认证、验证、取得相关批文，以及食品资质认可，产品标准备案，第三方的测试等工作，这些需要一段时间，基本上会有 3-4 个月的时间。公司在前期设计施工过程中，已经请专家反反复复论证过，目前市场拓展团队也已经建立好，也在国内进行前期的一些工作，目标客户也是在积极的推动。</p> <p>OPO 产品的价格目前在 45,000~50,000 元/吨左右。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 4 月 28 日