

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：2022-018

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（ ）
参与单位名称及人员姓名	国联证券王春雨，胡佳伟，东吴证券李娅茜。
时间	2022年11月18日上午10:30-12:00
地点	杭州市西湖区古墩路702号赞宇大厦1812会议室
上市公司接待人员姓名	董秘兼副总经理任国晓、证券事务代表郑乐东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就公司生产经营现状、未来发展战略规划等相关问题进行了沟通，相关问答记录如下：</p> <p>关于公司经营和行业情况简要介绍：</p> <p>公司是专业从事表面活性剂、油脂化学品研发制造和洗护用品代加工的高新技术企业，表面活性剂和油脂化学品的市场占有率均约占三分之一，是国内研究和生产表面活性剂、油脂化学品的龙头企业之一。</p> <p>公司前身是创建于1965年的“浙江省轻工业研究所”，2000年改制，2007年实施股份制改造，2011年11月在深交所成功上市。长期以来，公司凭借先进的理念、科学的管理以及技术和人才的优势，坚持自主创新，走科技成果产业化发展道路。</p> <p>公司在杭州钱塘区、浙江嘉兴、四川眉山、河南鹤壁、广东江门、印尼雅加达等地建有工业化生产基地，磺化表面活性剂年产能突破110万吨、油脂化学品年产能突破100万吨。</p> <p>表面活性剂主要应用于洗涤剂、化妆品、食品加工、纺织</p>

印染等行业，这些行业生产的大部分产品逐渐成为生活中的必需品；油脂化工的主要产品以脂肪酸为主，其中的硬脂酸下游需求领域以橡胶、塑料等行业为主；工业油酸可应用于塑料、洗涤、选矿、油漆等行业，下游产品如二聚酸、聚酰胺树脂等产品拥有较大市场空间。

宏观战略上，公司仍坚持以表面活性剂及油脂化学品为主业，做大做精做强主业，充分发挥表面活性剂和油脂化学品领域龙头企业的优势，强化并优化国内的产业布局，新建高起点高水准的产业基地，通过适度延伸产业链，拓展洗护用品 OEM 业务，有效巩固市场及行业地位。

相关问答记录如下：

1、第三季度经营情况？

答：第三季度原材料极端暴跌，因公司总体体量比较大，给公司带来比较严重的库存损失，同时叠加前期的疫情影响、印尼限制出口及税收政策的多变，公司在前三季度的业绩下滑比较严重。但公司整体营收有增长，在市场萎靡的情况下，公司的市场占有率仍然稳定，产品的综合竞争力在提高。

2、公司产品的主要工艺？

答：公司目前生产表面活性剂的工艺主要包括磺化工艺和酰胺化工艺，其中磺化工艺主要生产 AES、AOS、LAS、MES 等阴离子表面活性剂，酰胺化工艺主要生产 6501、CMEA 等非离子表面活性剂以及 CAB、CAO 等两性离子表面活性剂。

油脂化工产品主要以绿色可再生资源—天然油脂为基础原料，经过化学反应，如氢化、水解、酯化、精馏等反应生产出下游应用广泛、品种丰富的精细化及衍生产品。

3、行业竞争对手？

答：公司表面活性剂行业主要竞争对手：湖南丽臣、台湾桐智系、中轻化工等。油脂化学行业主要竞争对手：丰益集团、泰柯棕化等。

4、请问公司对棕榈油价格趋势的分析？

答：因粮油危机、印尼气候、市场需求低迷等因素，从基本面的角度来看，目前棕榈油价格处于中高位阶段，公司认为未来棕榈油可能在 7000-9000 元/吨之间宽幅震荡为主，下行空间相对有限，再往上冲概率也不大。

5、公司 OEM 在建项目的进展情况？

答：公司在河南鹤壁、四川眉山、河北沧州规划有日化洗涤产品 OEM 项目，规划年产能 150 万吨，受疫情影响项目建设均有一定程度的放缓。河南鹤壁洗衣粉已试车完成。四川眉山 OEM 项目前期设计、能评、环评、安评已完成，目前钻探工作、土地平整已开始。河北沧州 OEM 项目前期设计工作推进中。

6、请问今年杜库达工厂开工率如何？优势体现在哪些方面？

答：除去印尼开斋节，上半年因 DMO 政策停产、日常检修之外，杜库达工厂基本上满负荷生产，月产量已突破 5 万吨。杜库达贴近原材料产地，在油脂采购成本上有比较大的优势，还有能源以及劳动力成本优势。

7、公司 OEM 业务毛利的水平如何？

答：OEM 业务是为下游客户提供日化产品加工服务，加工费视产品种类、加工数量、生产总规模等因素综合而定一般在 300-500 元/吨。OEM 业务的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，发挥协同效应。

8、关于 OPO 项目的进展？

答：OPO 已试车完成，各项生产、卫生许可已经取得，客户正在进行产品验证，验证配方、稳定性。目前有 3-4 家企业在对工厂进行考察认证。

9、公司未来发展战略规划？

答：公司在中长期战略上，坚持聚焦主业，做精做强做

	大主业，充分发挥公司在表面活性剂和油脂化学品领域龙头企业的优势，加速延伸至日化消费品领域（洗护用品OEM），进一步提高客户粘性，巩固市场份额，使其成为公司新的业绩增长点。
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月18日