

证券代码：300596

证券简称：利安隆

天津利安隆新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20230414

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他 ☐ 分析师会议 ☒ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 一对一沟通
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2023 年 4 月 12 日 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员	1. 董事长、总裁：李海平先生 2. 董事、副总裁：孙春光先生 3. 董事、副总裁、财务总监兼董事会秘书：谢金桃女士 4. 独立董事：何勇军先生
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况： 1、您好，请问利安隆科润，2022 年度净利润大幅下降的原因？是下半年紫外线吸收剂竞争激烈，毛利率下降造成吗。公司一直有科润二期的规划，请问今年还会实施吗？珠海基地的产能利用率今年计划达到什么水平？谢谢！ 答：您好！科润净利润下降的原因是毛利率下降导致的。科润二期规划的实施请关注公司的公告。珠海产能利用率能达到什么水平和国内经济复苏密切相关。感谢您对公司的关注！

2、请问一下，专用型号的抗氧化剂和光稳定剂，客户如何区分各家产品的好坏，不同企业的同一型号专用型抗氧化剂和光稳定剂，对客户而言，质量上是否可以同等替代？

答：您好！公司产品的质量已达全球先进水平，下游不同应用领域的客户对产品牌号、纯度有不同的选择。感谢您的关注！

3、请问一下，公司的应收账款一直随着营收的增加而增加，这块可以压缩吗？理论上，这些全球头部高分子材料生产商并不缺钱，为什么不压缩对他们的信用账期呢？2022 年年报提到，让销售及时和客户对账，预计及时对账会压缩应收账款吗？

答：您好！公司针对不同客户的信用情况给予相应的信用策略，公司每年有应收账款周转率的控制目标，从执行的结果来看，均达到了目标。销售及时和客户对账是完成目标过程中的一个抓手，有利于目标的完成。感谢您对公司的关注！

4、请问一下，公司研发的 U-pack 产品型号，涉及到的配方对客户而言是需要公开的，还是这个配方是公司的商业秘密？

答：您好！行业内 U-pack 配方分为单剂产品的简单复配与深层次客户需求的配方，自主开发的配方具有保密性，感谢您的提问！

5、请问公司 23 年有无新增产能计划？目前的产能按 22 年产品价格测试，3 条曲线的产能值大致能到多少？

答：您好！截至目前，公司三条业务曲线产值已超过 80 亿元。23 年经营情况请关注公司定期报告。谢谢！

6、请问一下，公司的优势区域在亚太，公司是如何做到让亚太区域成为自己的优势区域的，亚太的高分子材料生产企业和欧美的高分子材料生产企业，选择抗老化剂供

应商的标准,有啥差异吗? 或者只是为了降低运输成本低。

答: 您好! 利安隆是全球化企业, 已经建立了完善的全球营销网络和全球仓储网络, 实现了主要客户 72 销售配送服务, 境外销售平台实现了本土化销售, 公司 60%以上收入来自于全球主要高分子材料公司, 不局限于单个区域和单个下游领域发展。感谢关注!

7、请问一下, 不考虑新增的产能建设, 公司每年维持老的产能竞争力的资本支出大概是多少费用?

答: 您好! 公司每年对老产能的维护维修开支大概在 1 亿左右。感谢您对公司的关注!

8、请问一下, 公司的营收和利润有周期性吗? 公司的营收和利润, 在经济低迷期, 是否可以靠吃竞争对手的份额来确保自己的营收和利润增长?

答: 您好! 公司营收利润并不具备显著的周期性, 可以参考过往十二年公司业绩走势, 公司在增量和存量市场上均存在竞争优势, 感谢您的提问!

9、请问一下, 公司在 2022 年的投资者问答中透露, 珠海基地产能的利用率计划在 2023 年达到 80%, 结合目前的实际情况, 这一目标是否会进行调整?

答: 您好, 公司在《利安隆调研活动信息 20220909》中所表述“公司的产能规划与建设进度是根据公司 2.0 战略进行设计布局的, 中期根据大 3+1 计划, 进行产能的建设与市场的开拓, 公司预计 23 年达到 80%的产能消化”, 80%产能消化是根据当时市场需求情况推断的总体产能, 而不特指珠海基地, 感谢您的提问!

10、产品价格近期有调整一下的计划吗?

答: 您好! 公司产品价格随着原材料价格波动和市场供求关系变化不定期调整。感谢关注!

11、对于 23 年新开发大客户多少? 谢谢

答: 您好! 有关 2023 年经营情况, 请关注公司的定期

报告，感谢关注！

12、请问俄罗斯市场，润滑油添加剂业务没有进入的原因是什么？

答：您好！涉及国际局势敏感问题，为保护公司及投资者利益，暂不作答，祝您投资愉快！

13、请问，公司 2023 年的营收目标是多少亿？净利润目标是多少亿？谢谢！

答：您好！公司有明确的 2.0 战略目标，感谢关注！

14、咱们的润滑油添加剂业务，在国内是一个什么水平？以及未来 5 年的计划？

答：您好！公司润滑油添加剂业务目前是国内第一梯队的三家企业之一，未来将充分释放康泰二期项目产能，提升一期项目产能利用率，拓展下游大客户，实现营收、利润双增。感谢关注！

15、请问随着产能扩张，除了下游需求恢复外，我们公司自身将主动采取哪些举措去消化产能、扩大市场份额呢？谢谢

答：您好！公司将利用自身在创新能力、供应能力、销售网络等方面的优势资源，加大对市场的开拓力度。特别加强中国及印太市场、中东及东欧市场、非洲及南美市场的开发力度。感谢关注！

16、请问公司觉得 U-pack 的收入占比达到抗老化剂业务总营收的多少比例是比较健康的？

答：您好！从公司 2.0 的战略规划来看，公司 2028 年 U-pack 的收入要占到抗老化业务收入的 30%左右，公司现有研发资源和 U-pack 产能也是按照这个目标在进行布局。感谢您对公司的关注！

17、请问当机器厂房折旧到期后，是否还可以继续使用？如果可以，会让生产成本大大降低，这部分降低的成本是否可以成为利润？

答：您好！公司每年对机器设备和厂房进行维修维护，折旧到期后可以继续使用，降低的折旧成本可以成为利润。感谢您对公司的关注！

18、2022Q4 毛利率及净利润环比下滑较为严重，根据财报数据推测主要原因之一是，Q4 光稳定剂销量和毛利率下滑较为严重，请问具体原因是什么，2023 年来光稳定剂业务是否有所修复，谢谢！

答：您好！Q4 光稳定剂销量持平，价格下降导致的毛利率下滑，2023 年经营情况请关注公司的定期报告，感谢关注！

19、对于一季度利润方面有没有减值的比例？一季度净利率方面还回下滑吗？谢谢

答：您好！公司的一季报将在 4 月 26 号进行披露，请您关注公司的公告。感谢您对公司的关注！

20、请问一下，就世界范围来看，公司的紫外线吸收剂产能，能排第几？紫外线吸收剂产能排名前三的企业是哪些家？

答：您好！目前公司光稳定剂的全球市占率不到 10%，感谢您的提问！

21、随着联盛的上市，国内还会有几家同行上市，这是否意味着竞争格局恶化，大家也在担心 23 年与 22 年 Q4，利安隆目前最大的优势和保持竞争优势的思路是什么

答：您好！国内同行业的上市确实会带来部分新增产能，但随着我国经济发展，高分子材料行业规模也在不断扩展，并不会带来竞争的恶化，公司的研发优势、单产品双基地供应与 72 小时快速反应是客户考虑的重要因素。感谢您的提问！

22、请问一下，公司现在以及将来，假如会发生危机的话，会在哪些方面出问题，公司进行了哪些方面的准备来防制这类事情发生？

答：您好！请关注公司年报中所罗列的可能面对的风险和应对措施。感谢关注！

23、公司什么时候会有送股方案？

答：您好！公司如果有送股方案，将会及时对外进行披露，请持续关注公司公告。感谢您对公司的关注！

24、公司润滑油添加剂产品与瑞丰新材产品有什么差别！

答：您好！公司润滑油添加剂产品与国内同行比，没有实质性差异。感谢您对公司的关注！

25、请问一下，公司第四季度，紫外线吸收剂销量下降的原因是什么？

答：您好！公司紫外线吸收剂第4季度的销售数量环比没有下降。感谢您对公司的关注！

26、公司对2023年营收增长是否有年度目标？

答：您好！公司有明确的2.0战略目标，感谢关注！

27、请问一下，公司目前是否具备了，在获取行业平均毛利率的水平下，公司可以让客户优先采购自己的产品，进而保证不管什么时候，利安隆的产能都可以获得优先消化？

答：您好，公司的研发优势、单产品双基地供应与72小时快速反应是客户考虑的重要因素，这些特性提升公司在客户端的产品竞争力。感谢您的提问！

28、请问一下，随着国内抗老化剂领域上市多家企业，抗老化剂业务的竞争格局变得很差，会打价格战？我给大家说国内同行服务的客户和利安隆服务的客户结构有很大不同，好像大家并不觉得客户壁垒会是一个很大的壁垒，请问公司管理层觉得，抗老化剂业务的最核心的壁垒是什么？

答：您好！公司业务的核心壁垒为技术研发、供应链、营销服务、应用技术服务，综合的体现为了客户群的稳定。

感谢您的提问！

29、对于国内目前还没有上市的抗老化剂业务企业，是否存在被边缘化的可能？公司如何看待这些企业的未来，我们是否有和他们在竞争的产品类别？

答：您好！公司对于目前未上市的同行业企业，在资本支出和技术研发上都有着显著优势；公司的部分产品上与该类公司有重叠。感谢您的提问！

30、请问国内柴油机润滑油添加剂标准即将颁布，这对康泰来说是有直接的好处吗？请介绍康泰在柴油机润滑油添加剂领域的地位如何，销售占比如何，谢谢！

答：您好！D1 标准的发布会对国内企业提供战略机遇，感谢您的提问！

31、请问利安隆的商业模式，能理解为与福耀玻璃为汽车厂商做玻璃配套一样，我们为高分子材料生产商做抗老化剂配套服务吗？我们的客户粘性相比汽车玻璃，强些还是弱些？

答：您好！公司新材料事业部相关业务属于易守难攻型业务，添加量少、在材料成本中占比小，但对材料性能影响较大，客户粘性高。感谢关注！

32、请问公司第三成长曲线在技术和市场应用方面，和第一，第二成长曲线有无关联关系？

答：您好！第三曲线在产业化和营销网络方面与原有业务将有很好的协同关系。感谢您的提问！

33、请问当客观环境发生哪些变化时，利安隆公司的营收可能会下降？

答：您好！各生命曲线的供给端和需求端有变化时，将影响公司业绩的波动。谢谢！

34、请问一下，公司的核酸单体业务，主要面向哪些下游客户？国内的主要竞争对手有哪些？

答：您好！核酸单体药物目前主要面向药物企业研发

用及科研院所实验室用，目前无完全匹配的对标公司，感谢您的提问！

35、请问公司的聚谷氨酸，主要面向哪些下游客户？国内是否还有生产同类产品的同行。

答：您好，聚谷氨酸主要面向化妆品、医药、农业等主要下游，目前无完全匹配的对标公司，感谢您的提问！

36、对于抗氧化剂全球市占率，利安隆还有多少提升的空间？谢谢

答：您好！公司目前市占率约 5%，未来空间广阔，感谢关注！

37、公司披露红景天苷的指标超过预期，公司的主要解决了什么问题，或者在那些方面获得了突破？

答：您好，红景天苷产品数据超过公司预期的均值，感谢您的提问！

38、公司对 2023 年发展前景如何看待

答：您好！展望 2023 年，中国经济和世界经济有望企稳回升，公司在积极分析行业发展趋势、全球供应链环境的基础上，坚定 2.0 战略目标实现的大方针不变。在此预期基础上，公司做好了各种经营举措，包括各基地生产线检修准备、供应链的快速应急响应机制完善、各地适度预备库存、大客户持续拜访、应用技术的深度研发等，以确保第一时间与经济发展趋势紧密对接。公司将以坚定不移的信心应对全球经济形势及营商环境所带来的不确定因素，同时积极推动珠海基地抗氧化剂产能利用率提升和各生产基地技改项目的实施，扩大新材料事业部业务规模，提升市占率；润滑事业部的锦州康泰二期 5 万吨润滑油添加剂项目正在投产，公司将充分发挥润滑事业部的赛道优势、战略优势和产能优势，为实现 2023 年经营目标和中国润滑油供应链自主可控战略竭尽全力；生命科学事业部正在推动奥瑞芙 RNA 中间体产能投放，力争年内实现该事业

部首次盈利，逐步构建生命科学事业部的蓝图。公司将客观把握宏观及行业发展形势，瞄准年初制定的经营计划，努力实现公司规模和效益可持续增长。感谢您的关注！

39、6 吨核酸单体对应的产值大概是多少？另外红景天苷这些预计什么时候可以量产？

答：您好！6 吨核酸单体对应产值约为 3 亿元，红景天苷量产您需要关注公司公告披露最新进展，感谢您的回复！

40、能否介绍一下今年第一季度产品价格情况？

答：您好！有关一季度经营情况，请关注公司即将发布的第一季度报告。谢谢！

41、关于 U-pack，在年报中提及：U-PACK 上半年营收 241,016,760.87 元，毛利率 10.50%；全年实现营业收入 517,859,670.54 元，毛利率 9.43%，下半年营收 2.76 亿，环比上半年增长 14.5%，毛利率也下降 1 个百分点；请问 U-PACK 的毛利率今年一季度稳定了吗，二季度是否会好转？

答：您好！公司 U-pack 产品的毛利率在销售价格不变的情况下，将随着 U-pack 产品中的单剂自给率的提升以及自给产品产能负荷提升后的成本降低而提升。感谢您对公司的关注！

42、请问公司产品进口替代还有多少空间？

答：您好！根据风光股份、联盛科技招股说明书，以及王保卫等《中国受阻胺光稳定剂行业现状和发展趋势》，由此测算 2023 年全球抗老化助剂市场需求量为 165 万吨，其中抗氧化剂、光稳定剂分别为 137 万、28 万吨，目前公司抗氧化剂全球的市占率不到 5%，光稳定剂的全球市占率不到 10%。感谢您对公司的关注！

43、请问利安隆股价最近大幅下跌，是否是为员工持股计划做准备，另外，公司一报的业绩，同比去年是处于

什么样的一个变化

答：您好！公司股价与员工持股计划无关联，有关一季度经营业绩请见公司一季报。感谢关注！

44、去年经营性现金流大幅度改善是什么原因

答：您好！公司管理层在日常的运营过程中持续关注公司营运资产的运营效率，并针对相关指标采取了各种措施，并初见成效，公司将持续跟进各项措施。感谢您对公司的关注！

45、请问一下，公司在康泰二期润滑油 5 万吨产能建成后，是否有新一轮的润滑油产能建设计划？

答：您好！公司目前康泰三期的建设正在进行规划和评估。感谢您的提问！

46、请问年报提到公司的红景天苷即将进入工业化生产阶段，数据超过公司预期，能否详细说明一下，公司的红景天苷主要面向哪些下游提供？是否国内目前也有生产同类型产品的公司，典型的是谁家？

答：您好！公司红景天苷的主要作用有提高机体免疫力，增强体质，改善人体造血机能，抗缺氧，保护心脑血管及预防高原反应，主要面向的下游为高原等各种特殊环境条件下人员的健康防护，部分化妆品领域。目前无完全匹配对标公司，感谢您的提问！

47、请问 2022 年主要客户的复购率如何？

答：公司主要客户复购率达到 90%以上，感谢关注！

48、请问 2023 年贵公司有没有新的利润增长点？若有能产生多少利润？预计今年公司的扣非净利润是多少？预计公司产品价格什么时间能触底回升？

答：您好！公司将持续推动 22 年新增产能负荷提升以及今年新建完成的在建产能的投放来提升利润。感谢关注！

49、请问一下，按照行业发展趋势，抗氧化剂业务是否会是一个赢家通吃的行业？意思就是行业老大的市场份

额会到 50%以上？

答：您好！从目前行业龙头发展历史来看，行业龙头的市场份额没有超过 50%。感谢您的提问！

50、请问一下，公司在 2023 年是否有计划提升康泰润滑油的外销比例？预测康泰二期的产能主要会消化在国内还是国外。

答：您好！公司在并购康泰后，利用公司全球营销团队，协同润滑油添加剂原有营销团队进行海外业务拓展。康泰二期产能针对国内、国际市场同步拓展，感谢您的提问！

51、在贵司这么多年的发展经营过程中，目前的市场形势过去是否经历过，这种形势会成为一种常态吗？如果是常态，和竞争对手相比，我们的竞争优势能否保持或是进一步扩大？

答：您好！公司创业历程经历各种考验，全体利安隆人以奋斗为本，实现了连续十年以上复合增长率 30%左右，公司已有的竞争优势明显，未来将继续夯实基础，扎实发展主业，持续推动新业务。感谢关注！

52、请问按照公司 2022 年各个业务的营收计算，公司抗氧化剂，光稳定剂在全球市场的市场占有率有多少？

答：您好！根据风光股份、联盛科技招股说明书，以及王保卫等《中国受阻胺光稳定剂行业现状和发展趋势》，由此测算 2023 年全球抗老化助剂市场需求量为 165 万吨，其中抗氧化剂、光稳定剂分别为 137 万、28 万吨，目前公司抗氧化剂全球的市占率不到 5%，光稳定剂的全球市占率不到 10%。感谢您对公司的关注！

53、请问生命科学业务，公司有没有对标的公司？

答：您好！公司生命科学业务目前没有完全匹配的对标公司，感谢您的提问！

54、请问对于通用型号的抗氧化剂和光稳定剂，客户

如何区分各个厂家的产品质量好坏？是否不同企业的同一型号的产品，对于客户而言，都可以同等替代？

答：您好！对于通用型型号，在产品标准上厂商间差距不大。针对行业添加量小，对下游产品质量影响大的特点，客户在采购时更倾向于采购质量供应稳定，服务及时的企业，公司的单产品双基地供应与 72 小时快速反应是客户考虑的重要因素。

55、今年行业情况如何，什么时候会需求反弹

答：您好！有关一季度经营情况，请关注公司定期报告，感谢关注！

56、请问如果国内的同行都愿意被我们收购，不考虑价格因素的话，我们最想收购那一家公司？

答：您好！公司并购是基于公司战略发展需要且充分调研、谈判后形成的决策，是严谨的过程，在此不草率下结论。感谢您的关注！

57、如何提高业绩

答：您好！公司在做稳做好第一生命曲线主业的同时，积极发展第二生命曲线，利用全球 72 小时快速反应服务与单产品双基地保供应，积极拓展下游客户；利用技术、供应链、客户、营销团队上的协同优势，快速发展润滑油添加剂业务。同时公司积极探索新的业务增长点，拓展第三生命曲线生命科学，抢抓国家新兴战略产业的发展机遇，加快研发项目产业化和市场布局，内强管理，踏实前行，三条曲线协同开拓全球市场，相互促进，实现业绩上的提升。感谢您的提问！

58、请问公司在今年有无新的利润增长点，大概能贡献多少净利润？公司预计全年能实现多少扣非净利润？预计今年的产品价格走势会怎样？谢谢！

答：您好！公司在今年的利润增长点主要来源于 22 年新增的产能负荷提升以及今年新建完成的在建产能的投

放。公司产品价格走势的决定因素主要有两个：1、原材料价格的走势；2、产品的供求关系。感谢您对公司的关注！

59、请问同行巴斯夫的复剂收入占比它的抗老化剂的比例是多少？

答：您好！巴斯夫目前针对与公司重叠的抗老化剂业务没有进行单剂与复合剂的单独披露。感谢您的提问！

60、请问怎么看待国内其它助剂企业进入抗老化剂业务，比如元利科技，呈和科技等？

答：您好，抗老化助剂是充分竞争的行业，同行业公司有各自的差异化发展战略，公司将持续推进三条业务曲线的健康发展，打造百年利安隆。谢谢关注！

61、请问公司产品下游主要应用在哪些领域？目前增长前景如何？

答：您好！公司新材料事业部的产品广泛应用于塑料、涂料、橡胶、纤维、胶黏剂等所有种类的高分子材料中，解决高分子材料的老化问题。全球高分子材料市场稳定增长。根据泛欧塑料工业协会及 Markets and Markets 发布的相关数据，2020 年塑料制品市场规模约为 4,683 亿美元，至 2025 年市场规模将达到 5,961 亿美元，年均复合增长率 6.0%。根据 Statista 和 Eurostat 发布的相关数据，2019 年全球合成纤维产量为 7,000 万吨，自 2010 年以来年均复合增长率为 4.4%。根据 Markets and Markets 发布的相关数据，2020 年全球胶黏剂和密封胶市场规模达到 630 亿美元，至 2025 年市场规模将达到 800 亿美元，年均复合增长率为 4.8%。根据 Statista 和 Markets and Markets 发布的相关数据，2020 年涂料市场规模约为 1,472 亿美元，至 2025 年市场规模将达到 1,794 亿美元，年均复合增长率为 4.0%，2020 年合成橡胶市场规模约为 288.8 亿美元，至 2025 年市场规模将达到 378.2 亿美元，年均复合增长率 5.5%。因此，到 2025 年全球高

	分子材料市场有望接近一万亿美元市场，且处于稳定增长的趋势。 公司润滑油添加剂产品广泛应用于润滑油、润滑脂、石油助剂、燃料油、采矿业等领域，并最终应用于海陆空交通运输、各种工业设备、各类金属加工环境以及特种作业领域等。据全球咨询和研究公司克莱恩（Kline&Co）及上海市润滑油品行业协会的数据显示，全球润滑油添加剂市场规模 2019 年已增长至 151 亿美元，预计至 2023 年将达到 185 亿美元，按照我国润滑油添加剂需求量全球占比超过 20%保守预测，国内规模达 38 亿美元。感谢您对公司的关注！ 62、润滑油复合剂具体是达到了什么标准？什么原因导致水滑石项目暂缓 答：您好！润滑油复合剂企业标准 Q/JKTJ 006-2013；宏观经济环境导致了下游需求不够旺盛，公司暂缓了水滑石项目的进度，待需求好转，择机推进项目建设。谢谢！ 63、请问韩国松原与我们在那些产品领域里面竞争？ 答：您好，目前韩国松原与公司存在竞争的产品有 HALS，UVA，One Pack systems，油品用抗氧化剂。感谢您的提问。 64、请问，22 年公司产能利用率抗老化剂仅 40%，润滑油添加剂 50%，是什么原因？另外，考虑国内竞争对手近年来纷纷在产能扩张，未来 2-3 年建成投产后，是否会出现供过于求，不得不打价格战的可能？ 答：您好！关于 2022 年产能利用率的问题，新材料事业部 2022 年度的综合产能利用率低主要是在 22 年当年新增了很多产能，这些产能根据建设完成的进度逐步试产投料，因而拉低了综合产能利用率数据。润滑油事业部的产能利用率在 50%左右的主要原因是 22 年康泰现有的产能产品之间的协调性不佳，有产能短板，导致产能负荷不
--	--

高，随着康泰二期产能建成投产，这个问题就能解决。随着经济的复苏，以及下游行业产能的逐步投放，未来 2-3 年不会出现供过于求的现象。感谢您对公司的关注！

65、请问预计 2023 年 1 季度利润同比如何？

答：您好！请关注公司即将发布的一季度报告。谢谢！

66、公司近期股价大幅下跌，公司是否有重大事项，未向投资者公布

答：您好！公司目前生产经营活动一切正常，市场环境、行业政策没有发生重大调整，生产和销售等情况没有出现大幅波动，公司生产经营秩序正常，没有应披露而未披露的重大信息。感谢您对公司的关注！

67、请问员工持股计划的实施进展及后续安排

答：您好！根据公司公告披露，公司第三期员工持股计划截止 3 月 17 日尚未购买公司股票。公司将严格遵守市场交易规则，持续关注员工持股计划的实施进展情况，并按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务，请关注公司相关公告。感谢您对公司的关注！

68、润滑油添加剂的友商现有产能 17 万吨，同时在建产能达到 55 万吨，公司自身的添加剂产能也在扩张，请问公司认为行业很快就会进入产能过剩、竞争激烈的格局了吗，怎么应对呢？

答：您好！目前润滑油添加剂国内外市场需求每年都有一定的增量，同时国内供应链自主可控的进程在进行，国内生产量相较于需求量来说仍存在较大缺口，公司认为不会出现产能过剩的供给端大幅度变化。感谢您对公司的关注！

69、四季度利润下滑是什么原因？

答：您好！公司 4 季度利润下滑的原因主要有三个：1、由于下游需求不旺，公司部分产品销售价格下降的幅度大于公司原材料采购成本下降的幅度；2、4 季度销售产品结

	构发生变化，毛利率相对低的产品销售比重增加；3、4 季度对报告期期末的存货进行了减值测试，并计提了减值准备。感谢您对公司的关注！ 70、康泰 2022 年收入中，内销、外销的比例分别是多少？ 答：您好！康泰 2022 年收入中，外销比例 17.56%，内销比例 82.44%。感谢您对公司的关注！ 71、第一：去年四季度毛利率和净利率下滑，原因主要是公司根据下游需求所做出的经营策略调整吗？还是主要因为成本的上升？第二：无论是抗老化材料，还是润滑油这块，公司的产能利用率都在 50%左右，请问未来公司将如何提升产能利用率？在销售方面做出怎样的举措？谢谢。 答：您好！公司 4 季度利润下滑的原因主要有三个：1、由于下游需求不旺，公司部分产品销售价格下降的幅度大于公司原材料采购成本下降的幅度；2、4 季度销售产品结构发生变化，毛利率相对低的产品销售比重增加；3、4 季度对报告期期末的存货进行了减值测试，计提了减值准备。关于产能利用率的问题，新材料事业部的年度综合产能利用率 50%左右主要是因为在 22 年当年新增了很多产能，这些产能根据建设完成的进度逐步试产投料，因而拉低了综合产能利用率数据。润滑油事业部的产能利用率在 50%左右的主要原因是 22 年康泰现有的产能产品之间的协调性不佳，有产能短板，导致产能负荷不高，随着康泰二期产能建成投产，这个问题即可解决。
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 14 日