

股票代码：002453

股票简称：华软科技

金陵华软科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20230516

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 checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司华软科技 2022 年度报告网上说明会的投资者
时间	2023 年 05 月 16 日（星期二）下午 15:00-17:00
地点	“华软科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：翟辉先生 独立董事：王新安先生 董事兼常务副总裁：张旻逸先生 副总裁兼财务总监：罗琳女士 副总裁兼董事会秘书：吕博女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：净利润连续两年均为负值，请问什么原因？有何措施改善？</p> <p>答：您好！公司净利润连续亏损主要原因为控股子公司奥得赛化学未能完成 2021-2022 年度业绩承诺，根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》及相关会计政策规定，公司 2021-2022 年度共计计提商誉减值准备 62,875 万元。</p> <p>未来，公司将整合资源，优化精细化工业务。充分发挥公司在造纸化学品和医药中间体领域的优势，一方面巩固现有市场份额，另一方面加大毛利较高产品的开发和市场开拓力度。其次，公司将充分发挥现有研发团队的技术研发</p>

优势，加大产品及技术的研发投入，加快产品转型升级步伐，通过推出高质量新产品取得竞争优势，扩大市场占有率。第三，将进一步加强对子公司的管理，深化内部精细化管理工作，提升经营效率，增加盈利水平。第四，进一步推进人才梯队建设，深化人才激励政策，提升团队活力。感谢您的关注！

2、问：贵公司的光刻胶基材和海洋抗污染材料等都是市场领先的技术，我们也看好公司未来的发展，请问这些新产品是否有确定的客户和订单，还有贵公司自动化改造大概什么时候能完成，谢谢。

答：您好！关于公司相关的光刻胶基材产品业务，目前正处于客户接洽阶段，已有少量试订单；海洋防污剂材料目前正处于早期的产品应用研究阶段，两个项目的具体客户情况请以公司披露信息为准。

武穴奥得赛自动化改造正在进行中，尚未全面验收，公司将积极推动后续工作。为降低武穴奥得赛自动化改造带来的不利影响，奥得赛已通过委托加工的方式进行产品生产。感谢您的提问！

3、问：尊敬的董事长，公司出售倍升之后，营业额降低了80%+，但22年财报中，管理费用却下降并不明显，请问什么原因？营业额下降80%，以每年不到十亿的销售额，如何支撑现在的百亿市值？

答：您好！公司2022年度实现营业收入26.97亿元，同比下降31.58%，主要原因为公司于2022年8月完成倍升互联股权出售，其9-12月营业收入不再纳入公司合并报表范围。2022年度倍升互联的营业收入占比为72%，管理费用占比为21%。出售倍升互联后，公司营业收入下降，管理费用也相应下降，但管理费用与营业收入的下降幅度不是简单的线性关系。感谢您的提问！

4、问：公司营业额一直没有很快的提升，大产能是一个公司由管理者把握住市场机会能够把小公司飞速发展到伟大公司的基础，譬如万华化学等，同样有光气，广信股份就迅速的扩大产能和衍生产品线，我想问公司未来的和发展是否有拳头产品重点打造和能够有强有力的管理操盘来发展规模化产品，谢谢。

答：您好，公司坚持稳中求进谋发展。首先，稳定现有传统业务，加大研发与技改投入，做优做强现有优势产品业务；其次，密切跟踪行业高质量发展政策新形势，发挥现有技术储备，持续优化调整产品结构，确保既定项目如期建成投产；再次，通过现有产品链适度向下游扩充延伸，大力发展医药中间体、电子化学品等产品。未来，公司以市场为导向，以科技创新为驱动，以人才为本，全力培育公司核心管理团队和技术研发团队，构建具有比较竞争优势的产业链、产品链，并根据自身的业务优势和研发能力打造拳头产品。感谢您的关注！

5、问：公司主营业务一直在换，是否在追随市场热点？

答：您好！自 2020 年以来，公司一直以精细化工为重点发展方向。为进一步聚焦化工主业，同时考虑到供应链管理业务与精细化工业务协同性较小，因此公司将供应链管理业务的主要子公司倍升互联予以出售，从双主业发展调整为专注精细化工业务。感谢您的关注！

6、问：公司下一步的研发工作会如何进行？

答：您好！公司将充分利用现有技术储备优势，强化产品知识产权布局。通过强化研发机构和队伍建设，进一步提升公司的研发创新能力。加大新产品、新工艺的研发投入，尤其是高附加值产品和环境友好型生产工艺的研发投入，提高工艺水平及资源综合利用水平，进一步降低成本、提升产品竞争力。同时，继续加强与科研院所的技术交流合

作，加快新产品、新技术的研发，创造新的利润增长点，提高公司的盈利能力。感谢您的提问！

7、问：公司股价一直没有起色，有什么措施维护？

答：您好！公司重视股东的需求和合理回报，二级市场股价的波动受宏观政策、大盘行情、投资偏好等多重因素影响。公司将坚持稳中求进谋发展，在稳定现有的传统业务上，加大研发与技改投入，做优做强现有优势产品业务，努力提高经营业绩，提升核心竞争力和内在价值以回报股东。感谢您的提问！

8、问：请问公司未来对精细化工的业务定位是怎样的？有何计划？

答：您好！2023年，公司将专注于精细化工业务，充分发挥公司在造纸化学品领域国内龙头企业的优势，做优做强现有产品，巩固市场及行业地位。进一步加强市场开拓，优化营销模式，调整销售机制与策略。加强集中采购，在现有主要生产原料集中采购的基础上，逐步实现全集团大宗原辅料等集中管理，拓宽供应渠道，增加国内及海外直供，保障生产供应需求，提高供产销协同，提升公司盈利能力。

2023年，公司一方面将充分发挥奥得赛化学的技术研发优势，在稳定现有产品生产销售的同时，加强与上下游知名企业的合作，挖掘潜在新客户，提高市场占有率。1) 加大武穴奥得赛停产改造的推进力度，争取尽快实现部分车间的复工复产；2) 在沧州基地推动光引发剂产品的落地生产，并计划通过引进战略合作伙伴，积极拓展销售渠道，尽快达成新的利润增长点；3) 继续与已建立稳定合作关系的代加工基地保持业务合作，采用以销定产的方式，通过代加工生产基地提升产品产量，从而提升盈利水平。另一方面将充分利用光气资源，纵向延伸产业链，实现更多

	<p>光气下游产品的创新，提升公司的盈利能力。感谢您的提问！</p> <p>风险提示：本次投资者关系活动交流对未来计划等前瞻性陈述，仅为公司对未来的预期，不构成公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于政策环境、市场状况等多种因素，存在不确定性，敬请投资者及相关人士理解计划、预测与承诺之间的差异并注意投资风险。</p>
附件清单（如有）	
日期	2023年05月16日