

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：2024-005

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（电话）
参与单位名称及人员姓名	国信证券杨林、张歆钰
时间	2024年9月10日 9:30 -11:00
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	董秘徐强、证券事务代表郑乐东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就公司经营情况、在建项目、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>问：如何看待未来棕榈油价格走势？</p> <p>答：棕榈油价格目前基本上处于历史中部水平的合理区间，未来走势由供需基本面主导，以相对窄幅的震荡趋势为主。</p> <p>问：公司表面活性剂产品的行业情况？</p> <p>答：表面活性剂主要应用于洗涤剂、化妆品、食品加工、纺织印染等行业，这些行业生产的大部分产品逐渐成为人们生活中的必需品。因此，表面活性剂行业虽与国家宏观经济波动具有一定的联动性，但周期性表现不强。随着中国经济的快速发展以及经济结构高质量发展转型，国民卫生意识、卫生习惯日益增强，个人洗护个性化需求不断显现以及旅游酒店业消费需求持续增长，推动了中国洗护行业稳步发展，促进了洗护领域的表面活性剂需求长期稳定增长。近年来，随着全国安全环保整治和监管政策的</p>

趋严，我国表面活性剂行业经过了持续多年的产业整合，生产工艺落后的小而散企业被迫退出市场，行业集中度不断提高。目前，我国排名前五的阴离子表面活性剂生产企业产量占据全国产量的 70%以上。公司的主要表面活性剂产品（AES、LAS、AOS）产销量国内排名行业第一。

问：简单介绍公司的洗护用品 OEM/ODM 加工业务？

答：公司依托表面活性剂的原料优势，布局高水准、高起点、智能化工厂，配套包装、仓储、物流等设施，打造日化生态产业园，为客户提供绿色日化洗护产品全方位 OEM 和 ODM 加工服务，提供洗衣液、洗洁精、洗衣粉、洗衣凝珠等洗护用品的代加工，为国内外洗护品牌提供“配方定制、包装设计和生产加工”的一站式供应链服务。洗护用品 OEM/ODM 加工行业一直以来没有具备完整产业链的大型专业化 OEM 工厂，下游企业客户迫切需要稳定、大规模、专业规范化的 OEM 工厂，以替代原有的小而散洗护用品加工厂。

问：请问公司洗护用品 OEM/ODM 加工的产能情况？

答：目前公司在江苏镇江建有年产能 10 万吨液体洗涤剂 OEM/ODM 生产线，河南鹤壁年产能 50 万吨洗护用品 OEM/ODM 项目、四川眉山年产能 50 万吨洗护用品 OEM/ODM 项目已陆续投产。

问：原材料价格波动的应对措施？

答：公司所需原材料主要为棕榈油、棕榈仁油、脂肪醇、烷基苯、烯烃等，从材料采购到产品交付有一定的生产加工周期，因此公司保持较高的存货资金占用水平。原材料价格发生波动时，产品生产成本随之发生变动，也会对公司的经营业绩带来影响。公司已逐步通过改变产品定价模式，适度开展商品套期保值业务，建立原材料价格波动对下游产品的价格传导机制，以减少原材料价格波动对公司经营业绩的影响。

问：请问公司的竞争对手有哪些？

答：磺化表面活性剂行业内其他头部企业主要是桐智系、湖南丽臣、汇淼、中轻等，油化国内其他头部企业主要是丰益国际、顶峰、泰柯棕化等。

问：公司印尼杜库达工厂上半年的经营情况？

答：2024年上半年印尼杜库达实现营业收入17.62亿元，净利润为6879万元。杜库达位于棕榈油主产国印度尼西亚的首都雅加达保税区，在棕榈油采购价格、便利性、在途时间、税收政策、运输费用、生产成本等方面具有明显优势，展现出较强的盈利能力。

问：请问现在印尼出口税政策的具体情况？

答：9月1日至30日的毛棕榈油出口关税为每吨52美元，出口专项税为90美元，合计142美元/吨。

问：公司开展洗护用品OEM/ODM加工的优势？

答：公司依托自身表面活性剂业务的技术与规模优势，全力打造行业领先的“表面活性剂生产+洗护用品代加工服务”一体化产业链模式，建立表面活性剂生产线和日化洗护产品生产线一体化布局的大型综合日化园区。通过整合上下游供应链，引进辅料、包材、智能仓储物流等配套产业，为客户提供优质高效的日化产品OEM/ODM一站式加工服务，从而有效降低原材料运输成本和生产成本，与客户、供应商一起实现互利共赢、协同发展。一体化供应链模式一方面有利于公司与客户打造供应链利益共同体，提升客户黏性，拓展合作广度与深度；另一方面有助于锁定表面活性剂产品销售，进一步巩固市场份额，增强公司市场竞争力及抗风险能力。

问：公司未来发展战略规划？

答：公司坚持做大做强日用化学品、油脂化学品主业，坚持以客户为中心，发挥自身的技术、模式、区位、品牌、供应链、管理等优势，通过加强技术创新和适度延

	伸产业链，持续提升市场占有率和增强综合竞争力，实现公司高质量发展，致力于成为全球卓越的化学品生产服务商。
附件清单（如有）	无
日期	2024年9月10日