

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：2025-003

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	赞宇科技 2024 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2025 年 5 月 14 日 15:00-17:00
地点	同花顺路演平台 （ https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1010485 ），以网络互动方式召开。
上市公司接待人员姓名	总经理邹欢金、独立董事邓川、财务总监马晗、董秘徐强
投资者关系活动主要内容介绍	业绩说明会交流记录如下： 问题 1:最新股东人数多少 答:您好！截至 5 月 9 日，公司股东人数为 16944 人。 问题 2:未来两年有什么发展计划，会直接做 C 端产品面向市场吗 答:您好！在发展战略上，公司坚持“立足表面活性剂、油脂化学品、洗护用品 OEM/ODM 主业砥砺前行”，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，有效打通表面活性剂、油脂化学品和洗护用品全产业链，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制造服务商。在未来发展计划方面，一方面公司将加强技术

	创新，持续开展新型天然植物基磺化表面活性剂、功能性油脂化学品、功能性结构脂等新产品的研发，横向拓展高附加值产品品类，推动公司产品结构调整和产品品质提升；另一方面公司将适度延伸并打通全产业链，重点加大在印度尼西亚、马来西亚等棕榈油、棕榈仁油原料产地的投入，提升原料供应的自主性和掌控力，向下游延伸至日化消费品 OEM/ODM 领域，提高表面活性剂客户的粘性，有效打通表面活性剂、油脂化学品和洗护用品 OEM/ODM 全产业链；同时继续加快海外业务发展，面向全球市场，拓展外贸客户，使其成为公司新的业绩增长点，提升市场份额，巩固行业地位，大大提升公司的竞争力和盈利能力。公司拓展日化洗护用品代加工业务，坚持不做自主品牌。谢谢！ 问题 3:2024 年出口占总销售额多大比例？主要面向哪些国家？ 答:您好，公司 2024 年度出口占销售额 36.55%，主要面向“一带一路”、RCEP、非洲自贸区及拉丁美洲等众多国家和地区。 问题 4:公司 2024 年的非经常性损益中政府补助占比多少？核心业务能否维持高增长？ 答:公司 24 年非经常性损益中政府补助金额 3500 万。公司核心业务稳定发展，公司通过加强技术创新和适度延伸产业链，有效打通表面活性剂、油脂化学品和洗护用品全产业链，持续提升市场占有率和增强综合竞争力，致力于实现高质量发展。 问题 5:公司 OPO 全面投产没有？目前产能多大？ 答:您好！公司 OPO 的设计产能 2 万吨。目前已接受多家奶粉企业考察并进行商务洽谈中。谢谢！ 问题 6:2024 年公司扣非净利润大增，但经营活动产生的现金流量净额却下滑,原因是什么？ 答:24 年经营性现金流量净额下滑，主要系 24 年原材料价格上涨，公司为锁定原材料价格支付货款增加。
--	---

	问题 7:公司在印尼雅加达的杜库达工厂经营怎么样? 贸易战会对公司有什么样的影响 答:您好, 公司是为数不多拥有海外棕榈油原料生产基地的中国油脂化工企业, 海外油化基地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。杜库达工厂主要生产氢化油、硬脂酸、甘油等油脂产品, 位居油脂化工行业前列, 目前生产经营一切正常。公司出口美国的收入占公司总营收的比重不到 2%, 美国关税政策对公司影响较小。感谢您的关注! 问题 8:公司在日用化工板块有哪些市场拓展策略? 未来的增长趋势如何? 答:您好! 在日化市场拓展方面, 公司以客户为中心, 以销量为目标, 以利润为导向, 强化特殊产品和外贸销售, 加强应收账款管理; 积极做好市场调研和分析, 制定竞争性的销售策略, “一事一策”、“一户一策”; 提升重要客户的粘性, 全方位了解客户需求变化, 实施精准营销。同时聚力打造洗护用品 OEM/ODM 产业链, 提高表面活性剂客户的粘性, 有效打通表面活性剂、油脂化学品和洗护用品 OEM/ODM 全产业链, 提高市场竞争力和抗风险能力。2024 年国内阴离子表面活性剂产销量相比去年同期增长 10.5%和 14.0%, 国内表面活性剂市场规模年均增长率超过 8%, 在洗护领域的表面活性剂需求长期稳定增长的背景下, 公司通过发挥自身的技术、模式、区位、品牌、供应链、管理等核心优势, 持续提升市场占有率和增强综合竞争力, 争取实现高质量发展 and 持续稳健增长。 问题 9:公司考虑提高分红比例吗 答:您好! 根据公司利润分配政策规定, 公司现金流在满足公司正常生产经营和未来发展的前提下, 每年以现金方式分配的利润应不少于当年度实现的可供分配利润的百分之十, 且任何三个
--	--

	连续年度内以现金方式累计分配的利润不少于该三年实现的年均可分配利润的百分之三十。公司将充分考虑广大投资者投资回报，在确保经营业绩持续稳健增长的基础上，积极提高分红比例，为股东创造更大的投资价值。谢谢！ 问题 10:公司在资源管理和成本控制上的做了哪些努力 答:公司在资源管理和成本控制方面主要做了如下工作：公司致力于提升供应链联动效率，实施头寸动态控制，全面及时监管供应链的各关键过程，进一步提升周转效率，为供应链的高效运转提供支撑，同时合理控制头寸和库存水平，减少库存风险；公司加强原料库存管理和采购管控，提升供应链管理精益化水平。积极开拓多种采购渠道，采用框架协议和长约采购模式，有效降低采购成本；公司强化特殊产品和外贸销售，加强应收账款管理，加快应收账款周转；公司落实组织绩效，强化运营管理，不断优化考核方法和指标，改善考核效率，全方位达成运营目标。 问题 11:公司第一季度业绩增长的原因是什么？公司对今年的市场有什么新的发展思路和规划吗？ 答:您好！2025 年一季度，受益于棕榈仁油、脂肪醇等原料价格持续上涨，带动公司产品价格上涨，同时产品销量持续稳定增长，公司主营业务利润同比增加。2025 年是公司坚持聚焦主业，深化管理变革，打通表面活性剂、油脂化学品、洗护用品 OEM/ODM 全产业链的攻坚之年。面对全球经济不确定性增大、国内经济增长承压明显，下游行业竞争加剧的复杂市场环境，公司必须坚持干字当头，坚定信心，抢抓机遇，充分发挥国内与海外生产基地协同联动和出口全球 100 多个国家地区的竞争优势，下大气力开拓外贸业务，尤其是重点拓展“一带一路”、RCEP、非洲自贸区等国家出口业务，进一步扩大全球化视野，全面提升国际贸易的市场占有率，积极应对美国加征关税等系统性风险，确保公司稳健快速的发展。
--	---

	问题 12:公司领导您好，公司近些年营收保持在百亿左右，但净利润却始终只有 1 亿的水平，利润率相比于 2021 年及以前低了很多，请问公司领导造成近些年利润率下降的主要原因是什么，未来有提升的空间吗？ 答:相较于 2021 年，受行业竞争加剧、新增投资产能释放不足等影响，综合毛利率有所下滑。未来随着新增产能逐步释放、精细化管理水平提升、技术创新和产业链延伸等，公司有望持续提升市场占有率和增强综合竞争力。 问题 13:能不能请领导展望一下 2025 年的业绩营收表现？ 答:您好！2025 年是公司坚持聚焦主业，深化管理变革，打通表面活性剂、油脂化学品、洗护用品 OEM/ODM 全产业链的攻坚之年。面对全球经济不确定性增大、国内经济增长承压明显，下游行业竞争加剧的复杂市场环境，公司必须坚持干字当头，坚定信心，抢抓机遇，充分发挥国内与海外生产基地协同联动和出口全球 100 多个国家地区的竞争优势，下大气力开拓外贸业务，尤其是重点拓展“一带一路”、RCEP、非洲自贸区等国家出口业务，进一步扩大全球化视野，全面提升国际贸易的市场占有率，积极应对美国加征关税等系统性风险，确保公司稳健快速的发展。谢谢！ 问题 14:领导判断棕榈油目前处于什么周期阶段，可以说走出底部了吗？ 答:您好！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。 问题 15:对于 2025 年全年的业绩，公司有怎样的预期和目标？在当前市场环境下，将通过哪些途径来实现这些目标？ 答:您好！2025 年是公司坚持聚焦主业，深化管理变革，打通表面活性剂、油脂化学品、洗护用品 OEM/ODM 全产业链的攻坚之年。面对全球经济不确定性增大、国内经济增长承压明显，下游行业竞争加剧的复杂市场环境，公司将充分发挥国内与
--	--

	海外生产基地协同联动和出口全球 100 多个国家地区的竞争优势，下大气力开拓外贸业务，尤其是重点拓展“一带一路”、RCEP、非洲自贸区等国家出口业务，进一步扩大全球化视野，全面提升国际贸易的市场占有率，积极应对美国加征关税等系统性风险，确保公司稳健快速的发展。主要工作和措施包括：1、落实组织绩效，强化运营管理，全方位达成运营目标；2、以人为本，加快梯队建设，优化升级人力资源管理体系；3、以客户为中心，以销量为目标，以利润为导向，用全球化的格局和视野，谱写市场销售新篇章；4、聚力打造洗护用品 OEM/ODM 产业链，努力打通油化和表活产品产业链，提高市场竞争力和抗风险能力；5、加强原料库存管理和采购管控，提升供应链管理精益化水平；6、锚定前沿研究，强化市场技术服务，提升海外基地研发创新能力；7、强化风险预防，守住安环底线，落实安全环保责任；8、弘扬企业文化，加强廉洁自律监督。谢谢！ 问题 16:这几年美妆日化整体不景气，公司认为今年下游日化需求有回暖迹象吗？表活行业是不是已经进入总量稳定，抢市占率的阶段了？ 答:您好！近几年国内经济增长承压明显，下游行业竞争加剧。根据中国日化院初步统计，2024 年国内合成洗涤剂产量 1224.6 万吨，同比增长 14.3%，继续保持稳定增长。日化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，日化领域的表面活性剂需求将保持长期稳定增长。同时，随着全国安全环保整治和监管政策的趋严，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。行业头部企业的资金、技术和规模优势将进一步提高，行业竞争力进一步加强。谢谢！
--	--

	问题 17:公司油脂化工业务营业收入虽有增长，但销售量降低，请问邹总什么原因？ 答:您好！受国内经济增长承压明显，下游行业竞争加剧等因素影响，国内油脂化工市场需求低迷，内卷严重，公司 2024 年油脂化工业务国内市场销量有所下降。2025 年公司将充分发挥国内与海外生产基地协同联动和出口全球 100 多个国家地区的竞争优势，下大气力开拓外贸业务，尤其是重点拓展“一带一路”、RCEP、非洲自贸区等国家出口业务，进一步扩大全球化视野，全面提升国际贸易的市场占有率，确保公司稳健快速的发展。谢谢！ 问题 18:回购股份进程缓慢，是资金的问题，还是股票价格不合适呢？ 答:您好！截至 2025 年 4 月 30 日，公司本次回购股份已累计回购股份数量为 204.95 万股，总金额为人民币 1858 万元（不含交易费用）。公司回购股份的实施符合公司既定方案，后续将根据市场情况继续实施本次回购方案。谢谢！ 问题 19:您好！公司有引入机器人设备，降本增效吗 答:您好，公司作为行业龙头企业，一直致力于工业生产自动化革新，目前已经有装备自动装卸、智能仓库等自动化设备，促进生产进一步降本增效。谢谢 问题 20:公司提到表面活性剂和油脂化学品国内市占率均在 30%以上，如何看待竞争对手的发展？怎样进一步巩固和提升公司的市场份额？ 答:您好！公司作为国内表面活性剂和油脂化学品的龙头企业，愿意看到其他头部企业通过规范经营实现良性发展，共同创造更好的营商环境，携手促进行业健康稳健发展和集中度提升。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，充分发挥自身的技术、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，有效打通表面活
--	--

	性剂、油脂化学品和洗护用品全产业链，持续提升市场占有率和增强综合竞争力。谢谢！ 问题 21:公司回购为什么迟迟不加大力度，是在等什么？ 答:您好！截至 2025 年 4 月 30 日，公司本次回购股份已累计回购股份数量为 204.95 万股，总金额为人民币 1858 万元（不含交易费用）。公司回购股份的实施符合公司既定方案，后续将根据市场情况继续实施本次回购方案。谢谢！ 问题 22:股价为啥不涨 答:您好！股票价格涨跌受到多种因素影响，公司将做大做强主业，以此努力实现股东利益的增长。谢谢！ 问题 23:什么时候能来个涨停板 答:您好！股票价格涨跌受到多种因素影响，公司将做大做强主业，以此努力实现股东利益的增长。谢谢！ 问题 24:大股东正商地产商大不从前，会不会对公司造成冲击，会不会掏空上市公司 答:您好！公司生产经营一切正常，保持独立规范运行，严格遵守中国证监会和深交所等监管部门规定，不存在为控股股东提供资金帮助或资金担保的情形。谢谢！ 问题 25:还有请问最近有什么利好不？ 答:您好！公司生产经营一切正常，公司根据相关法律法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，请关注公司相关公告。谢谢！
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 14 日