

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：2026-002

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（        ）
参与单位名称及人员姓名	赞宇科技 2025 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	2026 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	同花顺路演平台 （ <a href="https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1010736">https://board.10jqka.com.cn/rs/pc/detail?roadshowId=1010736</a> ），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、财务总监吴吉华、董秘徐强
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>业绩说明会交流记录如下：</b></p> <p>问题 1:邹总好，相信大家最关注的就是杜库达的事情，这方面公司预期什么时候会有比较明确的进展，或者有定期披露的打算吗？此外想请问贵司计划如何把握棕榈油的价格上涨期这个发展机遇呢？谢谢！</p> <p>答:您好！公司将根据相关事项的进展情况及时履行信息披露义务，届时请及时关注公司公告。谢谢！2026 年是公司坚持聚焦主业，深化管理变革，打通油化、日化、洗护全产业链的决胜之年。面对全球经济适度提振、国内经济平稳复苏，下游行业加快回暖的市场机遇，公司必须坚持干字当头，坚定信心，抢抓机遇，下大气力开拓外贸业务，进一步扩大全球化视野，全面提</p>

升国际贸易的市场占有率，确保公司稳健快速的发展。主要工作和措施请详见公司于 2026 年 4 月 22 日披露的 2025 年年报。

问题 2:问题 1: 关于控股股东及高管增持计划的实际执行情况 公司于 2026 年 3 月公告，控股股东及高管团队计划在 6 个月内合计增持不低于 3750 万元。请问截至 2026 年 4 月底，上述增持计划已实施的具体金额、股数及均价是多少？后续是否将按计划继续推进？ 问题 2: 关于简易程序定增的后续安排与资金用途细化 公司拟以简易程序募资不超过 3 亿元。请问：（1）若 5 月 28 日股东大会审议通过，预计何时启动发行？（2）募集资金将优先投向哪些具体项目（如印尼基地升级、OPO 产线建设等）？（3）如何确保发行价格公允，避免摊薄中小股东权益？

答:您好！本次控股股东及董事高管增持计划尚在实施中，具体实施情况请及时关注公司相关公告。通过简易程序向特定对象发行股票的事宜尚需公司 2025 年年度股东会审议通过议案后，由董事会根据股东会的授权，结合公司实际情况决定是否在授权期限内启动简易发行程序及启动该程序的具体时间，向深圳证券交易所提交申请方案，报请深圳证券交易所审核并经中国证监会注册后方可实施，届时公司将及时履行相关信息披露义务，请及时关注公司相关公告。

问题 3:请问日化领域，为何收入快速扩张，毛利率快速下降，从 2021 年 14%下降到 2025 年 5.3%。日化领域的定价规则是什么

答:您好！表活毛利率主要受原料库存头寸、产能利用率、产品结构等多重因素影响。随着公司新建产能逐步释放，产能利用率持续提升，进一步控制库存头寸和优化产品结构，公司毛利率将得到稳步提升。公司目前采取的是在基准定价的基础上区分定价的策略，对主要产品设置价格测算表，不定期的根据产品生产成本（主要为原材料成本）的变化和市场价格的波动确定产品

的基准价格。针对重点客户采取围绕基准价格进行单独议价的定价方式，针对中小客户采取不低于基准价格的方式销售。

问题 4:@总经理邹欢金 目前阴离子表面活性剂行业集中度持续提升。作为行业龙头，公司在技术、规模、产业链一体化等方面有哪些核心竞争壁垒？面对同行竞争，公司将如何进一步巩固和提升市场占有率？

答:您好！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”的发展战略，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。一方面，公司将进一步加大研发创新投入，加强科技研发工作，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，以科技创新引领公司及行业发展。另一方面，公司围绕做大做强主业的发展战略，将通过适度的产业链延伸，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，增强公司的竞争力和盈利能力。

问题 5:@总经理邹欢金 公司一直强调要向高端化、绿色化转型，但 2026 年一季报显示，公司的研发费用同比反而缩减了 7.42%。请问在研发投入不增反降的情况下，公司所谓的“高端路线”底气何在？在新型特种表面活性剂、功能性油脂化学品等高附加值产品上，目前到底有哪些实质性的突破和落地成果？

答:您好! 公司是由科研院所转制而来的国家高新技术企业, 承继了原科研院所较强的专业研发力量, 设有中国轻工业磺化表面活性剂工程技术研究中心、浙江省表面活性剂重点企业研究院和重点实验室、浙江省功能性结构脂质合成与应用重点实验室等。公司在表面活性剂及油脂化学品两大领域, 积极发挥省重点企业研究院和重点实验室的平台优势, 立足于新产品、新工艺的技术研究, 针对相关产品技术产业化不断进行技术创新, 2025年在新型特种表面活性剂、新型合成酯等新产品开发, AES、磺酸及甜菜碱等传统表面活性剂的工艺优化、品质提升及应用领域拓展等方面取得显著成效。公司科研创新及成果产业化能力在行业中处于领先水平, 能够持续不断进行技术创新、工艺改进, 使公司在产品创新、节能降耗、提质增效等方面较同行业其他企业具有明显技术优势。

问题 6:@财务总监吴吉华 2025年四季度营收环比增长但净利润腰斩, 2026年一季报经营性现金流更是由正转负暴跌超150%。在营收增长的同时, 公司的利润和现金去哪了? 这是否意味着公司为了抢占市场份额正在牺牲盈利质量, 甚至面临潜在的坏账风险?

答:您好! 公司2025年按照《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定充分考虑了坏账、减值等影响。公司经营活动产生的现金流量净额受市场行情波动、采购计划规模与客户回款安排等因素影响会有季度性波动。

问题 7:@总经理邹欢金 在高端表面活性剂和特种油脂化学品领域, 国际化工巨头依然占据主导地位。请问公司目前在“国产替代”方面的真实进展如何? 有哪些核心产品已经成功打入了国际一线品牌的供应链? 未来在拓展海外高端市场、与跨国巨头正面竞争时, 我们的核心底牌是什么?

答:您好, 公司是精细化工企业, 其中阴离子表面活性剂市场份额一直占据全国第一, 联合利华、宝洁、花王等国际化工企

业也是公司的主要客户，公司竞争优势主要体现在技术、管理、规模和供应链。非常感谢！

问题 8:公司增持情况如何？

答:您好！本次控股股东及董事高管增持计划尚在实施中，具体实施情况请及时关注公司相关公告。

问题 9:为什么这几天都在下跌

答:您好，股价短期走势受到多种因素影响，公司将坚持“立足表面活性剂、油脂化学品、洗护用品 OEM/ODM 主业砥砺前行”的发展战略，做大做强主业，以此努力实现股东利益的增长。

问题 10:考虑到新天达美持续亏损，是否已对剩余的长期股权投资进行了充分的减值测试？未来是否存在进一步计提大额减值的风险？

答:您好！权益法核算已直接反映新天达美的持续经营亏损。根据《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定，公司对存在减值迹象的资产进行减值测试。后续是否存在减值将根据减值测试的情况确定。

问题 11:考虑到棕榈仁油产品出口税差带来的更高盈利能力，以及 4 月份印尼出口税达到 271.7 美元/吨的高位，请问公司预计新投产的棕榈仁油系列产品在当前市况下的单吨净利能达到什么水平？

答:您好！公司围绕做大做强主业的发展战略，将通过适度的产业链延伸，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，同时推进油化和日化产品产业链深度融合，优化调整产品结构，提高市场竞争力和盈利能力。

问题 12:印度尼西亚 20 亿元收购遗留债务，进展如何？

答:您好！公司将根据相关事项的进展情况及时履行信息披露义务，届时请及时关注公司公告。

问题 13:结合现有产能和新产能爬坡计划,剔除诉讼事件影响,公司对杜库达基地 2026 年全年的总销量和净利润目标分别是多少?

答:您好! 2026 年公司将聚力杜库达基地供应链建设,夯实生产管理,通过提效、提质、降本释放基地产能价值。

问题 14:公司是否要成立单独事业部,推广自由品牌日化产品

答:您好,公司表活业务已向下游适度延伸,成立专门事业部增加了洗护 ODM/OEM 业务,非常感谢!

问题 15:前两大股东的股权质押比例较高。请问是否了解这些质押融资的具体用途?是否评估过在股价波动情况下,这些高比例质押是否存在平仓风险,从而对股价和控制权稳定性构成威胁?

答:您好! 相关股东股份质押事项与公司生产经营无关,目前不存在平仓风险,公司将密切关注后续情况并根据相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。

问题 16:2026 年的经营计划中提到要“下大气力开拓外贸业务”。请问公司 2026 年外贸业务的收入增长目标是多少?

答:您好! 2026 年公司将推进基地外贸业务拓展,以产业链与产品优势为支撑,深化跨境供应链协同,推动外贸业务规模化突破,拓展全球市场空间。

问题 17:问题一,杜库达基地当前的改扩建项目最新进展如何?预计何时达产?达产后对上市公司整体产能及盈利贡献会有什么变化?问题二,印尼即将于 2026 年 7 月起强制执行 B50 生物柴油政策,这一政策变动对杜库达的原材料成本优势有何影响?公司如何看待棕榈油后市?

答:您好! 公司聚力杜库达基地供应链建设,夯实生产管理,通过提效、提质、降本释放基地产能价值;公司密切关注印

尼 B50 生物柴油政策动态，棕榈油价格未来走势由供需基本面主导，以相对窄幅的震荡上行趋势为主。

问题 18:@财务总监吴吉华 近期棕榈油等原材料价格受地缘冲突和政策影响波动较大。请问公司在控制生产成本方面有哪些具体举措？目前开展的期货套期保值业务规模如何？在原材料价格易涨难跌的背景下，如何有效平滑成本波动对利润的影响？

答:您好！公司全面关注地缘冲突与市场变化对原材料价格的影响，积极做好成本控制。采购策略上，公司紧密跟踪国外进口原料和国内自产原料价格，利用两者的不同步和差异，择机采购，作为原料的供应和补充。采购渠道上不断开发有发展潜力的供应商，淘汰不能满足公司采购要求的供应商，使供应商处于良好的竞争和稳定供货状态。在成本控制方面通过加速库存周转、优化运营管理、强化供应链联动等举措推进降本增效。套期保值业务详见《关于 2026 年度开展期货套期保值业务的公告》，公司通过适当开展套期保值业务动态对冲原材料价格波动带来的影响。

问题 19:问题 1：关于有息负债结构与现金流安全边际 2025 年末公司有息负债规模是多少？短期借款占比是否过高？在杜库达诉讼存在不确定性的情况下，公司如何确保 2026 年经营性现金流足以覆盖到期债务？是否有备用授信额度？ 问题 2：关于海外业务的地缘政治风险应对机制 公司在印尼、马来西亚等地均有产能布局。请问是否已建立针对东道国政策突变（如出口限制、税收调整、司法干预）的应急预案？未来是否会通过本地合资、保险或区域分散策略降低单一国家依赖？ 问题 3：关于洗护 OEM/ODM 业务的客户结构与盈利水平 公司洗护 OEM/ODM 加工服务能力已达 110 万吨，请问：（1）该业务 2025 年实际营收与毛利率约为多少？（2）主要客户是国际品牌、本土新锐还是传统日化企业？（3）相比单纯销售表面活性剂，OEM 模式是否显著提升了单吨盈利？

答:您好! 1、有息负债规模详见公司披露的《2025年年度报告》第八节十二等信息。对有息负债公司坚持“控新增、清逾期”, 加快周转、减少有息负债, 同时严控经营风险, 保障资金安全。2、在应对海外地缘政治风险方面, 公司从过去的被动应对向制度化建设迈进, 出于东道国政策对在地化产能的政策优势, 未来公司倾向于通过扩大本地化生产规模、分散出口市场来管理风险。3、2025年表面活性剂(含洗护用品)营收67.26亿元, 毛利率5.29%。客户覆盖宝洁、联合利华、纳爱斯、立白等头部品牌。OEM模式依托原料直供优势形成一体化协同, 通过降低包装物流等多环节成本, 在产能充分释放后将有利于提升单吨盈利空间。

问题 20:未来如果棕榈油价格持续上涨, 对公司的利润是否会产生不利影响

答:您好! 棕榈油、脂肪醇等原料价格持续上涨将带动公司产品价格上涨, 同时公司保持一定的库存规模也能获得相应的增值收益。

问题 21:请问假设今年确定超级厄尔尼诺事件, 将对公司营收和主要产品价格带来哪些影响?

答:您好! 棕榈油、脂肪醇等原料价格持续上涨将带动公司产品价格上涨, 公司将密切关注产地政策、气候等因素变化对棕榈油行业基本面所产生的影响。

问题 22:@财务总监吴吉华 2026年一季报显示, 公司经营活动产生的现金流量净额由正转负, 同比下降超150%。请问导致现金流承压的主要原因是什么? 公司后续在加强应收账款回笼、改善经营性现金流方面有哪些具体措施?

答:您好! 公司经营活动产生的现金流量净额受市场行情波动、采购计划规模与客户回款安排等因素影响会有季度性波动。公司将通过加强应收账款催收、优化信用期管理等举措提升现金周转效率。

问题 23:您好! 我关注贵公司有 5 年了, 当时说的奶粉营养添加剂 OPO 还未量产吗?

答:您好! 公司 OPO 业务目前已接受多家奶粉企业考察并进行商务洽谈中。

问题 24:尊敬的公司领导: 今天是业绩说明会, 请说下 2025 年度公司大事件及对后续对公司的影响, 比如 拿下大客户, 有什么创新产品及市场开拓情况。

答:您好! 公司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; 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, 提升公司的竞争力和盈利能力。

问题 25:联合利华计划涨价, 对公司成本利润有影响吗

答:您好! 公司根据市场行情、供求关系等实际状况, 适当调整产品或服务的价格。

问题 26:国内油酸业务在 2026 年 Q1 亏损已收窄至三四百万元。除了阶段性关停天门诚鑫工厂外, 公司对其他几个油酸工厂还采取了哪些具体的减亏措施, 例如产品结构调整、成本控制等?

答:您好! 公司积极采取调整产品结构、拓宽采购渠道、优化生产工艺等措施加快推进相关基地降本增效。

问题 27: @财务总监吴吉华 公司 2025 年营收大增但核心业务毛利率下滑, 且 2026 年一季报经营性现金流由正转负暴跌超 150%。请问在营收规模扩张的同时, 公司的利润和现金究竟去哪了? 这是否意味着公司为了抢占市场份额正在牺牲盈利质量, 甚至面临潜在的坏账风险?

答:您好! 2025 年表活毛利率主要受原料库存头寸、产能利用率、产品结构等多重因素影响。随着公司新建产能逐步释放,

产能利用率持续提升，进一步控制库存头寸和优化产品结构，公司毛利率将得到稳步提升。公司 2025 年按照《企业会计准则》及公司会计政策的相关规定充分考虑了坏账、减值等影响。公司经营活动产生的现金流量净额受市场行情波动、采购计划规模与客户回款安排等因素影响会有季度性波动。

问:28:市值怎么管理？

答:您好，股票价格受到多种因素影响，公司坚持做大做强主业，以此努力实现股东利益的增长。谢谢！

问题 29:问题 1：关于股东回报与分红政策 公司 2025 年度拟每 10 股派发现金红利 1.00 元（含税），分红率为 30.2%。请问该分红比例是否代表未来常态？在杜库达事件不确定性仍存的背景下，公司如何平衡现金流安全与股东回报？ 问题 2：关于印尼工厂的 ESG 与本地合规运营 公司在印尼拥有生产基地，而当地近年加强环保与劳工监管。请问杜库达及另一子公司是否已通过印尼最新 ESG 合规审查？是否存在因环保或社区关系引发的潜在经营风险？ 问题 3：关于油脂化学品与表面活性剂业务的产能利用率 2025 年年报显示表面活性剂毛利率承压。请问目前杭州、鹤壁、印尼等地主要工厂的产能利用率处于什么水平？是否有计划优化低效产能或转向高毛利特种产品？

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。

问题 30: 问题 1：关于杜库达子公司是否纳入合并报表 根据 2025 年年报，杜库达破产案被列为关键审计事项。请问截至 2026 年一季度末，杜库达是否仍纳入公司合并财务报表范围？

若未来丧失控制权，公司将如何调整资产结构与业绩预期？

问题 2：关于 B50 政策对盈利的实际影响 印尼将于 7 月 1 日实施 B50 生物柴油政策，预计新增棕榈油需求 250 万吨。公司作为拥有印尼本地产能的企业，请问：（1）目前棕榈油采购是否已享受成本优势？（2）该政策预计在 2026 年下半年为油脂化学品业务带来多少毛利率提升空间？

问题 3：关于 2026 年 Q1 净利润增长但营收下滑的可持续性 2026 年一季度公司营收同比下降 7.52%，但归母净利润同比增长 22.33%。请问利润增长主要来自成本优化、产品提价还是非经常性收益？该盈利模式是否具备持续性？

问题 4：关于套期保值与原材料价格风险管理 公司表示已开展商品套期保值业务。请问 2025 年至今，套期保值对冲棕榈油价格波动的实际效果如何？2026 年是否会扩大套保比例以稳定毛利率？

答:您好！1、截至 2026 年一季度末，杜库达仍纳入公司合并财务报表范围； 2、公司密切关注印尼 B50 生物柴油政策变化对棕榈油行业基本面产生的影响； 3、一季度利润增长主要来自产品价格上涨；产品价格受到国际趋势与供给关系影响，公司将密切关注原材料价格波动； 4、套期保值业务详见《关于 2026 年度开展期货套期保值业务的公告》等信息，公司通过适当开展套期保值业务动态对冲原材料价格波动带来的影响。

问题 31:根据年报，多位已离任高管的限售股在 2026 年 4 月解禁。请问公司是否与相关人员就其减持意向进行过沟通？公司是否有相应的市值管理预案，以应对潜在的集中减持压力？

答:您好！已离任高管股份解锁后的减持行为不受限制。公司聚焦业务基本面，做大做强主业，以此努力实现股东利益的增长。

问题 32:@总经理邹欢金 公司目前洗护用品 OEM/ODM 加工服务能力已达 110 万吨。请问公司在河南鹤壁、四川眉山等项目

投产后，目前的产能利用率如何？未来在“表活原料+代加工”一体化产业链模式下，如何进一步提升客户粘性和市场占有率？

答:您好！公司洗护用品 OEM/ODM 项目尚处于产能爬坡期，整体产能利用率较低。随着 OEM 产能逐步释放，产能利用率将持续提升，公司将重点开拓洗护业务，提升客户服务响应度，保障供货稳定性，充分发挥技术、规模和协同优势，促进 OEM 业务实现稳定盈利。

问题 33:@总经理邹欢金 请问公司此前披露的股份回购目前进展如何？回购的股份后续用于股权激励或员工持股的具体计划是什么？未来公司在提升核心竞争力和实现高质量发展方面，有哪些明确的战略规划？

答:您好！公司此前披露的股份回购已全部完成，回购股份后续将用于股权激励或员工持股计划，具体情况请届时关注公司相关公告。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”的发展战略，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。

问题 34:@总经理邹欢金 一季报显示公司研发费用同比缩减了 7.42%。在行业向高端化、绿色化转型的背景下，请问公司未来的研发重点方向是什么？在新型特种表面活性剂、功能性油脂化学品等高附加值产品上有哪些具体布局？

答:您好！公司将进一步加大研发创新投入，加强科技研发工作，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，以科技创新引领公司及行业发展。

问题 35:@总经理邹欢金 公司出口业务主要面向“一带一路”及 RCEP 等国家和地区。在当前复杂的国际贸易环境下，公司海外业务拓展面临哪些机遇与挑战？未来在提升海外市场份额、应对汇率及关税波动方面有哪些战略规划？

答:您好！公司加快海外业务发展，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。同时，公司大宗原料主要从境外采购，部分产品出口销售，主要以美元作为结算货币；公司子公司杜库达位于印度尼西亚雅加达，主要结算及记账本位币为印尼盾。贸易单边主义抬头及全球关税战争，为人民币汇率未来走势带来了较大的不确定性，加大了汇率波动幅度，相应增加了公司汇兑损失的风险。公司已通过开展外汇套期保值业务，控制汇率波动的影响。

问题 36:@总经理邹欢金 作为龙头，公司核心的表面活性剂业务在营收大增 50%的情况下，毛利率反而下滑。这是否说明行业价格战已经严重恶化？在原材料价格高企和下游需求疲软的双重挤压下，公司除了打价格战，究竟还有什么核心护城河来保住利润？

答:您好！表活毛利率主要受原料库存头寸、产能利用率、产品结构等多重因素影响。随着公司新建产能逐步释放，产能利用率持续提升，进一步控制库存头寸和优化产品结构，公司毛利率将得到稳步提升。公司将通过适度的产业链延伸，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。

问题 37:@总经理邹欢金 公司目前的市盈率在 28 倍左右，但股价近期持续低迷。作为细分行业的龙头，公司是否认为当前的股价严重低估了企业的内在价值？除了常规的回购和增持，管理层在市值管理、提升股东回报（例如提高分红比例）方面，未来是否有更实质性的规划和动作？

答:您好，股价短期走势受到多种因素影响，公司将坚持“立足表面活性剂、油脂化学品、洗护用品 OEM/ODM 主业砥砺前行”的发展战略，做大做强主业，以此努力实现股东利益的增长。

问题 38:@总经理邹欢金 作为细分行业龙头，公司股价近期持续下跌，严重挫伤了投资者信心。请问管理层是否认为当前股价严重低估了企业内在价值？除了常规的回购，未来在提升股东回报（如提高分红比例）方面，是否有更实质性的规划和动作？

答:您好，股价短期走势受到多种因素影响，公司将坚持“立足表面活性剂、油脂化学品、洗护用品 OEM/ODM 主业砥砺前行”的发展战略，做大做强主业，以此努力实现股东利益的增长。

问题 39:@总经理邹欢金 市场上有观点认为，公司规划的马来西亚基地未来有望为公司带来约 2 亿元的净利润增量，这相当于让公司当前的利润规模直接翻倍。请问管理层，马来基地目前的建设进度和投产预期是怎样的？面对印尼 B50 政策红利以及东南亚市场的广阔空间，公司是否认可该基地将成为未来业绩爆发的核心引擎？

答:您好！公司围绕做大做强主业的发展战略，将通过适度的产业链延伸，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。

问题 40:@总经理邹欢金 公司目前洗护用品 OEM/ODM 产能已达 110 万吨，且还在不断扩张。在下游消费需求复苏尚不稳固的背景下，公司是否有足够的订单来消化这些新增产能？大规模

	<p>的产能释放，会不会迫使公司为了保销量而陷入更激烈的“价格战”，从而进一步拖累毛利率？</p> <p>答:您好！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”的发展战略，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。</p> <p>问题 41:@总经理邹欢金 面对传统业务毛利率下滑的压力，公司目前高端产品的营收占比到底达到了多少？面对国际巨头的技术壁垒，公司的核心高端产品究竟有哪些不可替代的“护城河”？未来几年，高端业务能否真正扛起大旗，扭转目前“增收不增利”的局面？</p> <p>答:您好！公司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。随着行业集中度的提升，公司天然油脂基表面活性剂的总销售量位居同行业前列，主要产品 AES、LAS、AOS 均保持在同行业第一位。公司将进一步加大研发创新投入，加强科技研发工作，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，以科技创新引领公司及行业发展。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 8 日