

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：2022-012

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（ ）
参与单位名称及人员姓名	中信建投叶恩东、中信证券陈旺。
时间	2022年9月2日上午 09:45-11:00
地点	杭州市西湖区古墩路702号赞宇大厦1812室
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董秘任国晓、证券事务代表郑乐东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就行业情况、公司经营情况、未来战略规划等相关问题进行了沟通，相关问答记录如下：</p> <p>任总对公司做简要概述：</p> <p>公司是专业从事表面活性剂、油脂化学品研发制造和洗护用品代加工的高新技术企业，表面活性剂和油脂化学品的市场占有率均约占三分之一，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。公司前身是创建于1965年的“浙江省轻工业研究所”，2000年改制，2007年实施股份制改造，2011年11月在深交所成功上市。长期以来，公司凭借先进的理念、科学的管理以及技术和人才的优势，坚持自主创新，走科技成果产业化的发展道路。</p> <p>公司在杭州钱塘区、浙江嘉兴、四川眉山、河南鹤壁、广东江门、印尼雅加达等地建有工业化生产基地，磺化表面活性剂年产能突破110万吨、油脂化学品年产能突破90万吨。</p> <p>提问如下：</p>

1、公司开展 OEM 业务的优势体现在哪些方面？

答：经过前期的市场调研、考察、认证，在行业推介会等交流中发现，下游企业客户行业迫切需要稳定、大规模、新技术应用的专业规范化的 OEM 代工厂，以替代原有的小而散洗护用品加工厂。公司希望通过适度的产业链延伸，使公司逐步延伸至日化消费品领域，在使其成为公司新的业绩增长点的同时，发挥和强化表面活性剂研发优势，又可以进一步提高客户的粘性，巩固市场份额，大大提升公司的竞争力和盈利能力。

在国内外市场需求增长的大背景下，公司顺应下游企业发展态势，布局高水准、高起点、智能化工厂，通过引入品牌日用化学品产业、以及配套的包装、原材料、仓储、物流等，打造日化综合产业园区，为日化消费品提供全方位 OEM 服务。公司入局 OEM 代工后，规划产能规模较大，相较于原有代工厂在生产稳定性、供货规模等方面都有较为明显的提升，且公司为表活供应商。此外，公司与下游客户合作紧密，在生产工艺、技术、设备上与下游客户有做对接，能更有针对性的做好服务。

2、目前液洗 OEM 业务的产能规划？

答：目前江苏镇江有年产能 10 万吨液体洗涤剂 OEM 生产线，另公司在河南鹤壁、四川眉山、河北沧州规划有日化洗涤产品 OEM 项目，规划年产能 150 万吨。河南鹤壁“赞宇科技中原日化生态产业园项目”50 万吨洗护用品生产装置目前稳步推进，洗衣粉试车中。四川眉山 OEM 项目前期设计、能评、环评、安评已完成，目前钻探工作、土地平整已开始，建设周期约 12 个月。河北沧州 OEM 项目前期设计工作在积极推进中。

公司目前对接的客户主要是一些大客户，包括联合利华、白猫、宝洁、蓝月亮等。

3、公司的技术优势？

答：公司是由科研院所转制而来，是国家高新技术企业，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

点企业研究院等。公司在表面活性剂及油脂化学品两大细分领域，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，针对相关技术产品产业化的需要不断进行技术创新。

4、2022年上半年公司盈利下降的原因？

答：主要原因是：（1）国内多地疫情反复，表面活性剂主要基地之嘉兴基地靠近上海，疫情对公司生产、货运产生较大影响，短期因疫情造成物流受阻、需求下降，（2）受印尼出口一系列政策等影响，整体盈利受到挤压，（3）受大宗商品价格大幅波动，公司虽已加强控制头寸，仍受到一定损失。

公司发挥龙头企业的优势，通过不断提升产品的附加值、优化产品结构、工艺改进、新建产能有序释放等，充分利用国内基地布局优势及海外工厂的成本优势，在市场需求整体萎缩的情况下，公司市场占有率仍在增长，综合竞争力仍存在。

5、公司未来的战略规划？

答：公司在中长期战略上，坚持聚焦主业，做精做强做大主业，充分发挥公司在表面活性剂和油脂化学品领域龙头企业的优势，加速延伸至日化消费品领域（洗涤用品OEM），进一步提高客户粘性，巩固市场份额，使其成为公司新的业绩增长点。同时，切实做好安环管理和节能减排，降低生产成本，持续提升公司综合竞争力。到2022年底，实现“专注主业，三年再造一个赞字”的战略目标，将公司建设成为国内一流企业、世界优秀企业。

6、公司的库存周期？

答：公司正常库存净头寸1-2个月，库存净头寸在5-10万吨。近期价格波动较大，通过库存控制、销售锁定、来料等方式管理。公司采取加权平均成本出库，库存会累计滚动超过1个月，形成剪刀差。

7、公司产品的定价模式？

	<p>答：公司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，针对大客户，一、二个月锁定价格，比如今天签订合同价格，就根据今天原材料价格把产品价格锁定；对中小客户，则基本是随行就市，产品的价格根据原材料价格、市场供需状况等随时调整。</p> <p>8、公司原材料的采购模式？</p> <p>答：公司结合需求量、物资市场行情，采用正式招标、比价书方式、口头询价、议价和加工合作等模式进行采购。</p> <p>针对使用量最大的主要原材料，采取了“多点持续跟踪、综合最优采购”的策略，即根据化工产品起始原材料与中间产品价格波动存在的不同步相关的特点，持续跟踪起始原材料与中间原料（如脂肪醇、脂肪醇聚氧乙烯醚）的价格变动趋势，确定最优的采购策略。</p> <p>同时公司通过开展套期保值，头寸管理、下游客户来料加工模式等方式来降低原材料价格波动对公司利润的影响。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年9月2日