

金陵华软科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20210513

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	参加公司2020年度网上业绩说明会的投资者
时间	2021年5月13日15：00-17：00
地点	约调研平台“华软科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	公司董事长沈明宏先生、独立董事赵西卜先生、总裁张杰先生、财务总监罗琳女士、董事会秘书吕博女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2021年5月13日（星期四）15:00-17:00在“华软科技投资者关系”微信小程序举行2020年度网上业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，主要问答内容如下：</p> <p>问题1：天安化工有苯AKD生产线技术改进后产能为多少？ 回复：本次AKD生产线改造并不对产能带来影响，AKD的设计产能仍为20000吨/年。</p> <p>问题2：奥德赛化学注入后是否能带来新材料的大力发展，除了定制化生产，能否在精细化工上发展大宗商品生产来抢夺市场扩大营业额？ 回复：奥得赛化学经过多年的积累，有着良好的研发能力。随着奥得赛化学的并入，公司将进一步整合研发和技术力量，围绕现有精细化工业务做大做强的同时，持续优化调整产品结构，开发电子化学品新品种、中间体新材料等，从而扩大上市公司规模，提升上市公司品质。</p> <p>问题3：公司实控人频繁变更，对公司经营影响较大，请问公司对此有什么规划吗？ 回复：公司自上市以来至今一直注重精细化工业务的发展。2019</p>

年实际控制人变更后，公司更进一步明确将重点发展精细化工业务。在这一战略指引下，公司2020年10月以发行股份及支付现金的方式收购奥得赛化学，扩大了公司精细化工业务。

问题4：光气能否扩产，广信已经扩产到20万吨目标了。

回复：公司已取得光气特别生产许可证，拥有2万吨/年的光气资源，并已利用光气资源建成了“光气-硬脂酸-硬脂酰氯-AKD合成”的完整生产线。公司的光气资源属于国家第三类监控化学品，准入条件严格，生产企业数量也受到严格控制。之后公司将继续发展现有AKD蜡粉业务，同时积极推动产业链的纵向延伸，大力发展光气下游高附加值新产品及光气衍生化新材料等业务。公司将根据生产经营情况，适时决定是否对光气进行扩产。

问题5：公司2019年就喊出“聚焦精细化工业务及供应链管理业务”的口号，也收购了北京奥得赛化学，未来还会有进一步的收并购计划吗？

回复：公司将继续以精细化工及供应链管理为重点发展方向，不排除未来有进一步的收并购计划。

问题6：请问公司收购奥得赛化学之后，精细化工业务是否有扩张，目前的化学产品主要包括哪些？

回复：公司2020年10月以发行股份及支付现金的方式收购奥得赛化学后，扩大了公司精细化工业务。目前公司化工板块的产品主要包括：造纸化学品（AKD蜡粉）、医药/农药中间体（10,10-二甲基蒽酮，邻氨基苯乙酮、10-（3-氯丙酰基）-10-氢-噻吩嗪-2-氨基甲酸乙酯、对氨基苯乙醇、4-丁氨基苯甲酸乙酯、氯甲酸酯等）、荧光增白剂及电子化学品等。

问题7：今年化工原料涨价对公司的影响多大？公司产品是否会随着成本上升有一定程度的涨价？

回复：化工原料涨价会对公司采购成本有一定影响，公司产品将根据成本及市场环境等因素进行适当调整。

问题8：力菲克有医药资质，会否发展结合奥得赛中间体等发展医药？

回复：目前公司暂时没有这方面的计划。

问题9：请问公司目前到底是想发展精细化工产业还是供应链产业？

回复：公司明确将以精细化工及供应链管理为重点发展方向。

在精细化工业务方面，持续以市场为导向，以技术创新为核心，加大研发和技改投入，提质降本，努力提升现有产品的市场竞争力，提高市场占有率。其次，公司围绕现有精细化工业务做大做强，同时，持续优化调整产品结构，通过现有产业链适度向下游扩充延伸，发挥现有技术储备，大力发展电子化学品、医药中间体和生物制药新产品、新产业，向以新能源、新材料为核心的化工新材料领域转型升级，在电子化学品和生物制药的部分细分领域集中优势力量开发高附加值新产品占领市场，培育核心竞争力，努力将公司打造成为国内领先的化工新材料领先优秀企业。增加公司新的业绩增长点，提升公司的竞争力和盈利能力。

在供应链管理业务方面，公司在现有产品线基础上，扩充更多上

游厂商产品，与其展开合作，满足企业多样化产品需求，提高整体服务能力，继续保持公司合作服务产品线在行业中的高壁垒。其次，继续拓展区域网络覆盖，挖掘更多市场业务机会，并与其他上游厂商探讨创新企业解决方案中心的业务合作模式，触达更多企业客户。最后，整合公司内部资源，着力发展经营租赁和垂直行业解决方案两大业务板块，为各行业的企业客户持续提供更优质的移动化服务，保持公司在移动化办公信息服务领域的领先地位。

问题10：公司有涉及区块链相关业务吗？

回复：自2019年12月公司出售所持有的金融科技资产后已不再涉及区块链相关业务。

问题11：公司控股股东华软控股已更名为舞福科技，自实际控制人由王广宇换成张景明，再加上剥离金融科技板块后，公司已脱离华软集团体系，另外公司主营业务为供应链管理与精细化工，是否考虑更名？如果考虑，打算更名什么？目前公司主营业务收入主要为供应链管理，是否考虑更名为供应链管理相关的名称？

回复：公司目前暂无更名计划。公司如计划更名，将按相关规定和要求进行披露。

问题12：请问公司AKD蜡粉产品的壁垒在哪里？

回复：公司现已取得光气特别生产许可证，拥有2万吨/年的光气资源。公司已利用光气资源建成了“光气-硬脂酸-硬脂酰氯-AKD合成”的完整生产线，大幅降低了AKD产品的生产成本；并且，公司的光气资源属于国家第三类监控化学品，准入条件严格，生产企业数量也受到严格控制。

问题13：沈总，公司近几年综合毛利率逐年走低，请问未来的毛利率趋势会是怎么样的？有改善的措施吗？

回复：公司化工板块，上游化工原料价格上涨及国内厂家供货量减少导致公司采购成本上浮，综合毛利率略有下降。公司将继续加强生产工艺设备技术改造力度，加大新产品研发投入，提高产品性能，增加产品科技含量。同时，在企业内部优化统购统销的管理模式，不断收集客户当前和未来的需求信息，做好新产品研发的可行性分析，提高整体议价能力，降低原料价格波动对公司经营产生的影响，从而提高化工产品的毛利率。

供应链板块，公司正在逐步不断优化收入结构。一方面公司不断提升现有增值服务产品阵列，增加软件服务类收入。另一方面，公司积极探索企业服务新模式，重点开拓经营租赁业务板块，为企业客户提供经营性租赁服务。通过不断调整优化收入结构，从而提高供应链板块的毛利率。

问题14：倍升互联2020年客户拓展情况如何？

回复：2020年倍升互联继续扩大企业客户市场占有率，目前累计服务企业客户超过3500多家，继续保持在企业移动化领域的市场领先地位。同时，2020年倍升互联扩展移动互联产品线超过35个。目前，公司与小米、VIVO、OPPO、联想、DELL终端设备、Vmware、jamf、Cisco视频会议、MAXHUB智能会议系统等均保持深度战略合作伙伴关系。

2020年度，倍升互联积极探索企业服务新模式，重点开拓经营租赁业务板块，为企业客户提供经营性租赁服务。作为倍升互联2020年度业务增长新引擎，租赁业务目前已签约客户共有十余家，其中包括

奥的斯、阿里巴巴、LVMH、雅诗兰黛、宝马、西门子、优时比等知名500强企业。

问题15: 医药/农药中间体的库存量2020年上升较多, 请问今年消化情况如何?

回复: 2020年度公司收购奥得赛化学, 新增医药/农药中间体产品, 因此库存量较上一年度上升较多。随着业务的开展, 库存量将逐步消化。

问题16: 您好, 请问公司目前在行业内的竞争优势主要体现在? 如何保持这种优势?

回复: 公司的竞争优势主要体现在以下几个方面:

(1) 产业链结构优势

公司的光气资源属于国家第三类监控化学品, 准入条件严格, 生产企业数量也受到严格控制。目前, 公司取得光气特别生产许可证, 拥有2万吨/年的光气资源。公司已利用光气资源建成了“光气-硬脂酸-硬脂酰氯-AKD合成”的完整生产线, 大幅降低了AKD产品的生产成本。除继续发展现有AKD蜡粉业务外, 公司将积极推动产业链的纵向延伸, 大力发展光气下游高附加值新产品及光气衍生化新材料等业务。

(2) 生产与质量管控体系优势

一直以来, 公司非常注重对产品质量的管控, 高度重视全面质量管理体系建设, 不断完善和规范质量管理制度的贯彻执行。公司在质量管理中坚持贯彻执行ISO国际标准化管理体系。

(3) 核心客户与市场优势

公司长期秉持客户至上的经营理念, 并在产品质量和公司经营理念上得到了客户对公司的信任。

(4) 科技创新和专利技术自主研发能力

精细化工业务方面, 公司重视技术研发与创新, 拥有多种发明专利。奥得赛化学有着健全的研发体系且设有专门的研发中心。此外公司配备高素质的科研技术团队, 掌握多项核心技术。

供应链管理业务方面, 倍升互联依托多年的客户服务经验, 形成设备全生命周期服务阵列, 满足企业客户在移动化办公方面的多样化需求, 并在现有服务体系基础上自主开发了“ESP平台”。同时倍升互联推出自有业务MDaaS品牌, 通过定制化、订阅式的服务模式, 将设备、租赁、管控和服务整合在一起, 提供费用可预测的全新移动化服务方式, 为企业移动化赋能。

(5) 专业的资深业务团队

精细化工业务方面, 公司主要管理及技术团队拥有丰富的生产管理或运营、研发经验。

供应链管理业务方面, 倍升互联拥有成熟稳定的人力团队, 员工多为企业移动化领域资深从业人员, 具备国际化大公司高级管理人员的丰富从业经验。

问题17: 未来三年的发展战略可以分享一下吗?

回复: 根据董事会对公司现有主业综合竞争力的分析研判, 公司明确将以精细化工及供应链管理为重点发展方向。

1、精细化工业务方面: 首先持续以市场为导向, 以技术创新为核心, 加大研发和技改投入, 提质降本, 努力提升现有产品的市场竞争力, 提高市场占有率, 做大做优做强现有造纸化学品、荧光增白剂和医药农药中间体产品, 巩固公司在造纸化学品和荧光增白剂领域的优

	<p>势地位。其次，公司围绕现有精细化工业务做大做强同时，持续优化调整产品结构，通过现有产业链适度向下游扩充延伸，发挥现有技术储备，大力发展电子化学品、医药中间体和生物制药新产品、新产业，向以新能源、新材料为核心的化工新材料领域转型升级，在电子化学品和生物制药的部分细分领域集中优势力量开发高附加值新产品占领市场，培育核心竞争力，努力将公司打造成为国内领先的化工新材料领先优秀企业。增加公司新的业绩增长点，提升公司的竞争力和盈利能力。</p> <p>2、在供应链管理业务方面：首先公司在现有产品线基础上，扩充更多上游厂商产品，与其展开合作，满足企业多样化产品需求，提高整体服务能力，继续保持公司合作服务产品线在行业中的高壁垒。其次，继续拓展区域网络覆盖，挖掘更多市场业务机会，并与其他上游厂商探讨创新企业解决方案中心的业务合作模式，触达更多企业客户。最后，整合公司内部资源，着力发展经营租赁和垂直行业解决方案两大业务板块，为各行业的企业客户持续提供更优质的移动化服务，保持公司在移动化办公信息服务领域的领先地位。</p> <p>问题18：请问公司供应链管理业务的核心团队的优势在哪？ 回复：倍升互联拥有成熟稳定的人力团队，员工多为企业移动化领域资深从业人员，具备国际化大公司高级管理人员的丰富从业经验。其中，移动化解决方案团队技术人员超百人，具备EMM（企业移动化管理软件）解决方案专业认证的工程师30余人，具备Apple技术支持专业认证的工程师60余人，具备项目管理专业认证的项目经理10余人，电子商城开发运营专业人员20余人。公司核心管理团队具备15年以上的ICT业务管理经验，并且与主要品牌企业保持着多年成熟、稳定的合作关系。</p> <p>问题19：未来的资本开支计划是怎样的？ 回复：公司未来的资本开支计划主要为：一、进一步完成本次发行股份及支付现金收购资产的现金对价支付。二、继续聚焦精细化工业务，做大做强现有产品，未来将根据业务发展进一步优化改进生产线，不排除进一步提升产能从而进行资本性开支。三、未来，不排除公司会沿着现有产业链方向继续进行并购投资。</p> <p>问题20：请问公司的期间费用情况以及未来的走势情况？ 回复：因剥离金融科技业务、运输费用根据新收入准则调入营业成本，以及公司加大费用管控力度等因素的影响，公司2020年度期间费用较上期有较大幅度下降。公司未来将通过精细化管理，继续严格控制期间费用水平，进一步提升盈利水平。</p> <p>问题21：公司的账期一直要多久，应收账款风险是与否可控？ 回复：公司不同业务板块的账期有所不同，2020年应收账款平均回收期约为2个月。2020年度公司加强了应收账款回收力度，完善了应收账款管理机制，使得2020年末公司应收账款余额较年初下降约10%，应收账款风险总体可控。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021年5月13日