

证券代码：300910

证券简称：瑞丰新材

新乡市瑞丰新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20220415

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 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 checked="" type="checkbox"/>其他：电话会议 </p>		
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>序号</p>	<p>姓名</p>	<p>单位名称</p>
	1	李旋坤	国泰君安证券
	2	闫萌	毅恒资本
	3	郑睿丰	高盛
	4	宋畅	高盛
	5	李骥	德邦证券
	6	吴宇	德邦证券
	7	陈辛	华泰证券
	8	黄子华	瑞银集团
	9	邢颜凝	西南证券
	10	孙萌	富国基金
	11	沈衡	富国基金
	12	朱博士	富国基金
	13	王文宾	长青基业
	14	孙伟	东北证券
	15	韩萧	华夏基金
	16	屠环宇	华夏基金
	17	吴博俊	诺安基金
	18	李瑞龙	前海联合
	19	葛新宇	冲积资产
	20	廖书迪	大成基金
	21	陈振华	新华资产
	22	陆陈伟	海螺创投
	23	鲁长剑	非马投资
	24	段一帆	大摩华鑫
	25	罗海东	狮子汇基金
	26	张瑞	华安基金
	27	李文海	融通基金
	28	陈煜	平安资管
	29	马睿	长江养老
	30	郭齐坤	广发证券
<p>时间</p>	<p>2022年4月14日</p>		
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>		

上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监：尚庆春
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司2021年度经营情况介绍</p> <p>2021年度，新冠疫情持续在全球反复，国内外疫情形势依然严峻，对全球各行业的供应链带来严重挑战，特别是年初美国德州暴雪极寒灾害天气对全球石化产业的供应造成短期内重大影响。2021年原材料价格大幅飙升且供应紧张，出口海运费暴涨且一仓难求，为公司的生产经营带来不利影响；同时，由于全球供应的相对不平衡与短缺，也为公司带来难得的发展机遇。</p> <p>面对复杂多变的国内外环境，公司紧紧围绕“提技术、扩规模、带队伍”的九字发展战略，审时度势、积极进取地开展各项工作。加大技术创新力度，加快提升产能步伐，积极推进核心客户准入，国内市场率先从单剂向复合剂转型，国外市场持续发力，核心客户准入取得新突破，产品认证获得重大成绩。2021年度，在严峻的外部环境下，在公司坚定主动向复合剂转型的情况下，实现了公司的平稳发展，业绩的持续增长。</p> <p>1、技术方面，公司在2021年度取得了不俗的成绩，实现了历史突破。公司高压抗磨液压油复合剂以0.8%的剂量在SwRI通过Denison T6H20C台架试验；用公司研制的汽油机油复合剂产品RF6176调制的SN 5W-30汽油机油通过了API SN规定的全部4个发动机台架测试和所有理化性能及模拟试验评测；用公司研制的柴油机油复合剂产品RF6078调制的API CI-4 15W-40柴油机油通过全部发动机台架试验。彰显了公司技术团队丰富的专业知识和强大的研发能力，用事实证明了公司产品的性能与品质等级，有助于进一步提升公司的核心竞争力，为公司实现单剂向复合剂、中低端向中高端的战略转型迈出了坚实厚重的一步，为公司加快进入主流市场奠定了坚实的基础。</p> <p>2、转型方面，公司面对2021年初国际国内行业环境变化的新趋势，提出以单剂为主向复合剂为主转变的战略规划，并率先在国内推进。销售结构的变化短期内对单剂的销量产生不利影响，但公司加大复合剂产品的推广力度，加大对核心润滑油添加剂客户的开发</p>

准入工作，调配优质资源，积极对接客户，加快复合剂产品的国际权威认证与客户内部的评价检测工作，在核心客户准入方面取得突破，复合剂销量较快增长，转型升级初见成效。

二、公司发展规划

2022年公司将继续紧紧围绕“提技术、扩规模、带队伍”的九字发展战略，稳步发展。

（一）提技术

2022年度，公司将进一步加大研发投入，提升科研装备水平，加快研发中心的建设，以复合剂需求带动单剂的研发，加快复合剂的产品认证，争取汽机油、柴机油、齿轮油、抗磨液压油等产品取得更高级别、更多品类的认证，进行整车厂或船公司的OEM认证，加大特种单剂研发投入。

（二）扩规模

2022年度，加快改扩建项目的建设，依托新乡生产基地基础设施完备、配套工程齐全，产能扩建建设周期短、投资小的优势，通过技改、扩建等工程，实现迅速提升产能，扩大产销规模。项目将使用募集资金或企业自有资金进行投资建设。

市场拓展方面，坚持以客户为中心，凭借一体化的产品解决方案和优质的服务，保持销量的持续快速增长，持续推进单剂向复合剂转型，争取和国际主流润滑油公司达成战略合作，实现规模销售。同时船用油、工业油、特种化学品取得显著进展。

（三）带队伍

2022年，公司进一步改进营销模式，搭建销售、技术、市场相互协作的铁三角作战方式，对公司重要的战略点、机会点实行项目制管理，实现大平台下的精兵作战，充分激发一线作战部队的活力，缩短链条，快速反应，以实现快速突破。

持续完善并不断优化人才梯队建设机制，招贤纳士、广揽英才；逐步完善公司信息化系统建设，优化工作流程，强化公司内部管理，提升公司管理水平及运营效率；加强员工成本意识，促进各事业部资源共享、优势互补，提升企业整体竞争力，实现公司整体经营效

率提升。

三、问答环节

1. 2021年全球疫情反复，美国极端天气等事件的发生，导致国外添加剂公司受到不同程度的负面影响，瑞丰新材在一定程度上弥补了国外添加剂公司产量不足的缺口，若疫情消退或国外开工率逐步提升，公司的海外收入是否会受影响？客户是否会流失？

答：（1）疫情以及美国极端天气等事件的发生，客观上引发了下游对供应链安全保障的重视，客户将在市场中寻找能够保证安全供应、产品质量稳定的添加剂供应商，对于瑞丰新材来说，这是一个机遇大于挑战的局面，客观上有利于公司进行市场开拓，长远来看，具有一定的正面意义。

（2）疫情加速了海内外优化供应渠道的替代速度，公司判断，海外收入增长趋势仍会保持，客户不会轻易流失。第一，公司虽然增长很快，但国际市场占有率较低，未来空间还很大；第二，下游客户希望改善供应链，寻找替代渠道，因为润滑油添加剂行业门槛较高，大客户的准入周期较长，公司已经为此做了大量的工作，一旦进入客户的供应商体系中，客户黏性是较强的，轻易不会更换，这对后续公司的发展奠定了增长基础。

2. 疫情对公司物流运输方面的影响？

答：截至目前疫情对公司物流方面的影响较小，公司已采取多项措施减少物流运输对公司带来的负面影响，比如公司备有多个港口可选择，会提前规划船运的卸货计划，综合考量后，选择卸货时间较短的港口。但疫情的反复将对未来运输方面产生较大的不确定性，如果疫情持续时间较长将会带来很大的物流运输上的障碍。公司将会根据疫情的形势，动态调整应对策略。

3. 复合剂进展方面，2022年公司国际客户开发方面有哪些措施？

答：（1）公司在2021年推出了股权激励，其中对于战略客户开发准入等对公司长期健康发展具有重大影响的事项，需要组建跨部门、跨岗位的进行联合攻关的协同作战小组分配了项目绩效限制性

股票激励额度；（2）我们正在组建专门的客户经理去一一对接，因每家客户进展情况不一，快慢不同，我们认为，公司未来发展要借助在2021年取得核心客户开发成果的基础上，总结经验，在2022年，逐项突破客户产品测试，加快国际客户的准入，形成良性循环。

4. 公司2021年润滑油添加剂毛利率下降的原因？

答：2021年润滑油添加剂毛利率下降的原因主要系：（1）2021年原油价格持续攀升、大宗化工商品保持高位以及通胀预期增加，且受不可预计的自然灾害、各类事故等因素的影响，导致国际国内部分原材料供应紧张且价格高涨，使得公司采购原材料成本增加；（2）海运费较去年同期上涨幅度较大；（3）公司产品价格的上调具有一定的滞后性。

5. 公司2021年股权激励产生的股份支付费用是如何摊销的？

答：按照《企业会计准则第11号—股份支付》和《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的相关规定，公司将在授予日至归属期的每个资产负债表日，根据最新取得的可归属人数变动、业绩指标完成情况等后续信息，修正预计可归属的限制性股票数量，并按照限制性股票授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

6. 公司生产复合剂时用自产单剂的比例？外购的比例？

答：除了工业油复合剂的个别产品，其他复合剂产品公司绝大部分用的是自产的单剂，外购比例较少，对于复合剂需要的某些特种单剂，公司未来会加大研发投入。

7. 公司公告了2022年度的预计日常关联交易事项，其中向中国石化润滑油有限公司及其分公司、控股子公司销售润滑油添加剂的预计金额为1个亿，预计的依据是什么？

答：公司在2021年期间，技术上取得了历史性的突破，并与中国石化润滑油有限公司在复合剂方面完成了部分产品的准入工作，公司将在良好合作的基础上，加大后续产品的准入对接工作，实现工业油复合剂、车用油复合剂等产品的销量提升。

附件清单(如有)

无

日期	2022年4月14日
----	------------