

呈和科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

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 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）
参与单位名称及人员姓名	<p>德邦证券、兴银基金管理有限责任公司、申万宏源证券有限公司资管、进门财经、平安养老保险股份有限公司、招银理财有限责任公司、浙江龙航资产管理有限公司、华宝基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、金元顺安基金管理有限公司、深圳望正资产管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、上海兆天投资管理有限公司、英大保险资产管理有限公司、华创证券研究所、东海证券有限责任公司、恒越基金管理有限公司、中融国际信托有限责任公司、上海石锋资产管理有限公司、中再资产管理股份有限公司、中信证券资产管理部、广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司、上海翀云私募基金管理有限公司、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、深圳市红筹投资有限公司、财通证券股份有限公司（自营）、恒越基金管理有限公司、长信基金管理有限公司、浙江浙商证券资产管理有限公司、华福证券有限责任公司（资管）、淳厚基金管理有限公司、上海混沌投资（集团）有限公司、东方证券资产管理有限公司、兴业基金管理有限公司、红土创新管理有限公司、环懿投资</p>
时间	2022年8月
地点	公司
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书杨燕芳

**投资者关
系活动主
要内容介绍**

1、 介绍公司半年度业绩情况、业绩增长来源

答：公司 2022年上半年，各项主要经营指标均保持稳定增长态势，实现营业收入33,043.82万元，较上年同期增长25.67%；实现营业利润11,523.09万元，较上年同期增长32.33%；实现归属于母公司所有者的净利润9,836.01万元，较上年同期增长30.65%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润8,597.76万元，较上年同期增长20.11%。

业绩增长主要来源于自主业务和自主产品的销量和收入均保持了稳定增长，虽新冠疫情常态化，公司积极把握行业发展机遇，拓展重点客户，通过与客户联合研发新产品，以销售服务赋能客户，增加了客户黏度的同时，加大技术先进性的产品线与业务布局，丰富产品品种。

2、 公司今年技改项目，将提高多少产能，何时可投放？介绍公司产能利用率情况、技改项目产能情况、募投项目进度

答：公司白云区高分子材料助剂生产技术改造项目预计产能提高至3.5吨，计划建设周期为两年。公司2022年上半年成核剂单剂和合成水滑石单剂产能为9200吨，复合助剂产能为7800吨，产能利用率约为95%。2022年上半年已取得广州市生态环境局白云厂区高分子材料助剂生产技术改造项目环境影响报告书的批复，目前项目正在建设中。另外，募投项目--广州科呈新建高分子材料助剂建设项目一期项目建设工作在稳步正常推进中。

3、 公司2022年上半年毛利率与同期对比略有下降原因

答：受全球新冠疫情、原油价格大幅上升，导致上游原材料价格和物流运输成本上涨、及进出口贸易汇兑损益的影响，使公司2022年上半年毛利率为43.84%，与同期对比下降3.03%，公司将通过加强成本管控及生产工艺优化等生产、管理措施实现降本增效。

4、 新产品开发情况

答：公司逐年加大对研发费用的投入力度，2022年上半年公司研发投入1,399.67万元，研发投入金额较上年同期增长26.16%。目前，公司新产品的开发方向主要是拓宽成核剂、合成水滑石的应用领域及复合助剂的新配方。同时，公司紧盯行业发展新技术趋势，拓展现有产品的横向领域，集中自有研发

团队的力量进行技术创新突破，丰富产品种类，寻找新的业务增长点，提升公司的整体市场竞争力。

5、 未来公司开发新客户的规划

答：公司以关键客户管理为核心，巩固并开拓新的客户资源，从市场分析、客户信息、潜在需求、业务机会、合作空间等角度对这部分优质客户资源进行全面的分析并以此为依据制定工作计划，定期对客户的需求及购买行为进行科学的分析，及时调配公司资源确保计划的实施，保障对关键客户的服务及产品需求，并以此为基础不断优化、调整关键客户资源。

同时，公司通过对经营产品及市场在科学分析的基础上细分，并继续引入行业内经验丰富的高端人才，对核心产品及目标市场从市场定位、产品定价、品牌管理、产能规划、技术推广、渠道设定等多方面进行科学的管理，并逐步建立覆盖全球所有目标地区和关键客户的营销网络。

6、 公司产品与同行的竞争优势在未来持续性

答：公司拥有本土成本优势，主要竞争对手为境外企业，因其未在国内有生产基地，国内市场以经销为主；另外我司具备地缘销售优势，能为客户提供完善配套售后服务，在国内具有更强的市场竞争力。

7、 公司产品在技术、人员、客户三方面的竞争优势情况

答：1) 公司产品配方及过程控制是公司的核心技术优势。公司所处的高分子材料助剂行业为特殊的化工技术行业，具有技术复杂性、针对性、专业性较强的行业特点。高分子材料助剂的核心技术主要包括产品配方、化学反应工艺路线、生产中的反应机理和过程控制等。这些关键技术均需要多年的研究开发和工艺经验的积累才能有效运用，从而生产出具备优质的、满足客户需求的产品。2) 公司研发团队由核心技术人员赵文林、何洁冰、魏永权领导。上述三人有着多年的化工行业从业经历，具备长期的专业开发经验和深度的行业理解，且公司研发团队稳定。3) 公司的主要客户是大型石化企业，公司早期以出口为主，借助国外经销商的市场优势，为国外石化厂提供配套分析评价；国内市场的高端塑料产品主要采用进口专用塑料，公司与国内石化企业合作，共同开发专用料，同等的品质，以价格优势替代进口专用料，公司相比国内竞争对手在添加剂配方开发服务及产品检测质量控制上有绝对优势，形成了深度合

	<p>作关系。4) 树脂材料生产制造领域的大型企业，这类国内外大型企业对高分子材料助剂产品质量的认可需建立在长期考察和业务合作的基础上，对供应商的技术服务、管理团队、稳定生产、品牌等综合素质要求较高。这种基于长期合作而形成的客户忠诚度和品牌效应是后来者进入本行业的主要壁垒之一。</p> <p>8、 研发团队建设情况</p> <p>答：公司持续加大研发人才的引进力度，构建高学历、高效率、多层次的研发团队。2022年上半年公司与高校联合建立培养研究生基地，在自身的专业研究优势基础上，通过产、学、研的有机结合，努力建立完善的研发体系和强大的研发团队。</p> <p>9、 疫情是否影响公司第三季度生产经营</p> <p>答：目前公司生产经营稳定，且对未来发展充满信心。公司将积极把握行业发展的良好机遇，充分利用自身多年技术积累，强化内部管理，稳步提高产品品质，巩固在行业领先地位。</p> <p>10、 国际间的贸易摩擦对业务的影响</p> <p>答：国际间的贸易摩擦会进一步推动成核剂、合成水滑石等关键核心材料的国产化发展进程。公司将抓住此行业发展机遇，加快市场开拓。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年8月