

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	<p>华创证券、信达澳银基金管理有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、广东谢诺辰阳私募证券投资管理有限公司、歌斐诺宝（上海）资产管理有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、上海仁灏投资管理中心（有限合伙）、财通证券股份有限公司（自营）、生命保险资产管理有限公司、海南翎展私募基金管理有限公司、湘财基金管理有限公司、上海仁灏投资管理中心（有限合伙）、拾贝投资管理有限公司、招银理财责任有限公司、信泰人寿保险股份有限公司、南方基金管理股份有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、天风证券股份有限公司、信建投有限责任公司自营、上海盘京投资管理中心（有限合伙）、圆信永丰基金管理有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、杭州优益增投资管理有限公司、First Beijing、融通基金管理有限公司、常州博研睿选创业投资有限公司、上海泊通投资管理有限公司、Keystone、深圳纽富斯投资管理有限公司、上海汇利资产管理公司、进门财经、天风基础化工组实习生、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、广东谢诺辰阳私募证券投资管理有限公司、博泽资产管理有限公司、JK Capital、蜂巢基金管理有限公司、开源证券股份有限公司、中意资产管理有限责任公司、WT Asset Management Limited、上海聚鸣投资管理有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、千合资本管理有限公司、中意资产管理有限责任公司、中国民生银行股份有限公司、深圳市红筹投资有限公司、Pinesummit、国海证券资产管理分公司、机构投资者广深、南方基金管理有限公司、广州瑞民私募证券投资基金管理有限公司、泰信基金管理有限公司、上海健顺投资管理有限公司、上海自然拾贝投资管理合伙企业(有限合伙)、九泰基金管理有限公司</p>

时间	2022年10月
地点	公司会议室
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	<p>1、 公司及产品介绍</p> <p>答：呈和科技成立于2002年，是一家生产制造环保、安全、高性能的高分子材料助剂的高新技术企业，并被认定为国家级“专精特新”小巨人企业。主要客户为高性能树脂材料与改性塑料企业。公司的技术、产品处于国内领先、国际先进的地位。</p> <p>主营产品成核剂、合成水滑石及复合助剂，是国家重点发展的高性能树脂材料实现进口替代的关键材料，可提高性能改性，如韧性、刚性、透明性、稳定性及塑料轻型化等性能，广泛用于食品包装接触材料、医疗器械、医药包装、婴幼儿用品、汽车部件、家电家居用品、建筑材料等领域。主营产品均符合中国及国际主要国家食品接触材料安全认证，并有四个产品进入了三个国际能源化工聚丙烯装置工艺包认证。</p> <p>目前，公司已进入包括中国石化、中国石油、中海壳牌、延长石油、万华化学、恒力石化、北欧化工、博禄化工、利安德巴塞尔、TPC、HMC 等国内外大型能源化工企业的供应链体系。</p> <p>2、 介绍公司第三季度业绩情况、业绩增长来源</p> <p>答：尽管原材料和能源价格持续高企，公司在2022年第三季度仍保持稳健收益。各项主要经营指标均保持稳定增长态势，实现营业收入16,243.24万元，较上年同期增长19.40%；实现营业利润5,173.27万元，较上年同期增长10.26%；实现归属于母公司所有者的净利润4,498.72万元，较上年同期增长10.70%。</p> <p>公司2022年初至第三季度期末实现营业收入4.93亿元，同比增长23.54%；实现归属上市公司股东净利润1.43亿元，同比增长23.65%。</p>

业绩增长主要来源于自主业务和自主产品的销量和收入持续稳定增长，以及出口业务增长。虽新冠疫情反复，公司积极把握行业发展机遇，拓展重点客户，加大业务布局，丰富产品品种。

3、 公司技改项目及募投项目进度

答：公司通过产能改造、分阶段逐步投入新产能等满足行业的发展需求，公司白云区高分子材料助剂生产技术改造项目正在建设中，预计2023年初完成第一期建设。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。

4、 公司2022年三季度毛利率与同期对比情况

答：2022年第三季度产品毛利率与同期对比基本持平，保持在40%-45%区间。公司将通过进一步优化产品结构，加强费用管控，提高投入产出比，提升毛利率。

5、 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及完善的产品体系，具备稳定的生产销售能力，是国产化的主要供应商，目前已覆盖超过200种细分产品型号，能够有效满足下游厂商生产高性能聚丙烯和新型改性聚氯乙烯材料等高性能树脂材料和改性塑料的需求。公司重视研发和技术服务，研发、生产、经营人员各三分之一，公司创始人、董事长兼总工程师作为研发带头人全职专注于产品研发，保证了新产品研发的持续性与公司发展后劲；与国内同行相比，公司具备全面及高权威性的资质认证。在不断加大研发的基础上，公司开发独具性能优势的产品，并市场化，还有大量正在研发中的新产品储备。同时，公司产品具有市场前置要求较高，进入周期较长，客户稳定性较强，客户壁垒较高的行业特性和竞争优势，随着产品国产化率的提升，未来有望同时享受行业增长带来的红利和公司自身发展带来的市场占有率的提升。

6、 公司如何维护老客户和拓展新客户

答：公司的客户以国内外大型能源化工企业为主，主要包括但不限于中国石化、中国石油、中海壳牌、延长石油、万华化学、恒力石化、北欧化工、博禄化工、利安德巴塞尔、TPC、HMC。公司以关键客户管理为核心，巩固并开拓新的客

	<p>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。另外公司通过参加各类展会、搜索市场信息、现有客户推荐新客户等方式获取新客户资源，不断寻求与新客户的合作，逐步扩大自身销售范围并拓宽业务领域。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022年10月