

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：20230418

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	投资者网上提问
时间	2023年4月18日（周二）下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事长、总经理郭春莹 2、董事、财务总监、董事会秘书尚庆春 3、独立董事杨东升 4、保荐代表人李刚安、张帅
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、1. 公司有无推出适合新能源汽车的润滑油添加剂 2. 国六标准能为公司带来多大的市场规模 3. 目前国内市场占有率大概多少，还有多少增长空间？</b></p> <p><b>答：</b>您好，①公司生产的单剂产品可以用于调配生产新能源汽车传动润滑、冷却等方面的用油。公司正在进行相关复合剂产品的研发工作。②国六标准对车辆排放提出更高要求，要求使用更高级别的润滑油，其中润滑油中的添加剂加剂量会增加，会带动添加剂的需求增加，公司复合剂产品正在从中低级别向中高级别转型，公司对未来的</p>

市场持乐观态度。③润滑油添加剂是个大市场，全球需求量约 500 万吨，中国作为最大市场之一需求量约 90 多万吨。公司以振兴国产添加剂为己任，致力于成为全球重要的润滑油添加剂供应商。公司做为国内领先的润滑油添加剂公司，近年来快速增长，市场占有率持续提升但目前占比仍较低，国内市场占比不足 3.5%，未来成长空间广阔，感谢您的关注。

**2、2021 年内销 5.6 个亿、占销售总额的 52%，2022 年内销 6.1 个亿、占销售总额 20%。在总营收同比增长 181%的时候，为什么国内市场几乎没有增长，国内市场预计什么时候能真正取得突破，实现国产替代的加速。**

**答：**公司正处于百年未有之大变局的历史洪流中，逆全球化趋势兴起，黑天鹅事件频发，行业正在面临着结构性的变化。2022 年公司抓住这难得的历史契机，辅以股权激励的推出，重点突破海外客户，以项目制为核心，公司组建销售、市场、技术协同作战的“铁三角”团队，调配优质资源，积极对接并突破海外头部客户；同时划分销售区域，每个区域寻找有一定市场渠道的代理商，覆盖当地中小客户。同时为了更好的服务于海外客户，贴近市场，公司在海外建立仓库，储备存货，以便能够及时满足客户的供货需求。以上工作的顺利进行使得公司外销收入占比达 79.77%，取得了喜人的成绩。

对于国内市场来说，在项目制基础上，进一步建立责任田制，划分客户等级，分解到国内销售团队中，领任务，压担子，军功制。并且现在的销售团队从以前的收入中心变为利润中心，压实对于销售团队盈利能力的考核。公司未来将加大对国内市场的投入力度，随着公司技术的沉淀，安全稳定的供应，产品美誉度的提升，辅以性价比的优势，公司将积极对接国内客户，实现销量增长。感谢您的关注。

**3、公司 2022 年外销同比增长 367.8%的原因是什么？这个业务的增长是否具备可持续性。**

**答：**公司持续加大研发投入力度，产品的性能和产品种类愈加完善，相关台架测试顺利推进，公司产品的知名度和美誉度得到了较大提升，推动海外市场的不断突破；公司不断加大了境内外销售拓展的

力度，深耕国际市场，公司委派由经验丰富的销售骨干、技术骨干、市场专家等组成项目团队，大力宣传推荐公司产品，在核心客户与区域市场都取得比较好的进展。随着公司产品质量、美誉度的不断提升，公司将加快进入新客户供应链，实现公司快速发展。感谢您的关注。

**4、公司 15 万吨润滑油添加剂系列产品项目，第一期 6 万吨产能已于 2022 年三季度投产使用，该项目剩余 9 万吨预计什么时候能正式投产？**

**答：**您好，按照计划，项目二期 9 万吨预计在 2023 年度建成投产。谢谢。

**5、请问公司业绩有无明显的淡旺季之分，若有，请问什么时间是淡季，什么时间为旺季。**

**答：**尊敬的投资者，您好！公司的润滑油添加剂产品，受春、冬季换油季的影响，存在淡旺季的情况，但随着产品品种的不断丰富、客户群覆盖面的持续扩大，未来将均衡发展。感谢您对公司的关注！

**6、2022 年公司股权激励摊销多少费用？四个季度分别是多少？2023 年怎么安排费用摊销？**

**答：**2022 年公司股权激励费用摊销 8855 万元，其中：一季度 2447 万，二季度 2424 万，三季度 2327 万，四季度 1657 万；2023 年继续按照相关会计准则的规定核算并进行费用摊销。

**7、2022 年，四季度较三季度，产能上去了，但业绩增长不明显，原因有哪些？**

**答：**您好，产能的消化需要一定的时间，2022 年三季度、四季度生产经营正常开展。谢谢。

**8、特别想知道，2022 年，全年公司产品推进 api 认证，是不是只取得 2022 年 3 月份的 sp 这一项认证，而没有取得其他认证？全年我们只看到只有 sp 这一次通过认证，没有别的公告。**

**答：**您好。由于行业特点，润滑油添加剂产品的品质与质量需要通过大量的试验数据来验证，认证工作将成为重要且持续的研发主体工作，公司当前对于不同应用领域、不同等级、不同粘度指数、不同温度、不同基础油的适用性、不同经济性等多维度同时进行着大量的

认证与实验工作，产品认证已成为研发部门最重要的日常工作之一，均在紧张且有序地推进着。公司对于重大的突破、具有代表性的认证结果，会及时公告。其中 SP 级别，代表了当前 API 标准中汽机油的最高标准，具有典型性、代表性。谢谢。

**9、请问，2023 年公司的销售产值和利润有没有大的目标？**

**答：**公司正处于百年未有之大变局的历史洪流中，逆全球化趋势兴起，黑天鹅事件频发，行业正在面临着结构性的变化。公司沉淀积累了多年，产品逐步通过国际权威机构的认证，产能快速得以增长，结合客户也在重塑自身的供应链，公司将抓住这难得的历史契机，实现跨越式的发展，抓住进入全球主流的赛道的机会，成为全球重要的润滑油添加剂供应商，以期能在全球范围具有一定的话语权。感谢您的关注。

**10、润滑油添加剂这个精细化工行业，国外四大家在国内建厂是否会对公司利润有挤压？国内是否有竞争对手？**

**答：**您好，公司近年来虽产销规模快速增长，但对比全球大市场，我们的市场占有率还较低。在全球的整体格局上公司与其他国内外友商的发展阶段、市场定位具有一定的差异性，公司未来几年的发展重心还是在自身能力的提升上，要持续加大研发投入、扩大产能规模，强化市场推广、加快人才队伍建设。谢谢。

**11、2022 年四季度相较三季度，利润没怎么增长的原因是什么？**

**答：**您好，公司 2022 年三季度、四季度生产经营正常，谢谢。

**12、公司 2022 年外销同比增长 367.8% 迅速，国内市场基本无增长，国产替代速度缓慢的原因是什么，预计什么时候国内市场能有快速增长。**

**答：**您好。公司以前年度国内主要客户均以销售单剂为主，随着公司以单剂为主向复合剂为主转型战略的实施，对国内市场有短暂冲击；同时，2022 年国际市场开拓顺利，公司将主要资源投入国际市场。2023 年度，公司对相关资源进行了提升，并对国内市场进行了调整，预计会有较好进展。

**13、2022 年四季度以来，销售是否进入瓶颈期？看不到 2023 年**

的增长潜力？

答：您好，公司目前在全球的市场占有率还较低，未来仍有较大的增长空间，公司将继续拼搏进取，争取创造更佳业绩。谢谢。

14、尊敬的公司领导：公司分配方案这么好，请问大约什么时候会送配

答：您好，公司的分配预案经股东大会通过后，会在法定时间内安排，请留意相关公告。

15、公司在 2025 年年底之前计划的总产能是多少万吨？管理层是否有信心达产？

答：公司目前在建产能为 55 万吨。其中公司年产 15 万吨润滑油添加剂系列产品项目的第二期 9 万吨润滑油添加剂项目将按照既定的工程施工计划实施，拟于 2023 年底完工；如若 2022 年年度股东大会通过募投项目变更的议案，公司将计划使用部分募集资金建设年产 46 万吨润滑油添加剂系列产品项目，拟于 2025 年 12 月 31 日前完成。同时，公司投资设立瑞丰宏泰公司向上游积极拓展，目前正在稳步实施中，该公司投产后能够为公司配套核心原料，保证在该原料上的供应安全与质量稳定性，进一步提升公司核心竞争力。公司对产能建设具有信心。谢谢您的关注。

16、2022 年公司 api 认证情况，详细介绍一下？大体一年通过了多少项？

答：您好，润滑油添加剂产品的品质与质量需要通过大量的试验数据来验证，公司未来一段时间产品的研发仍以通过相关台架试验为牵引，认证工作将成为重要且持续的研发主体工作。谢谢。

17、尚总，您好！想请问一下公司 15 万吨新增产能后 9 万吨今年上半年是否能投产？投产后预期产能利用率是否会保持高水平？新增 46 万吨产能项目大概需要多久时间能完工并投产？

答：您好，按照建设计划，15 万吨项目将于 2023 年建成投产；新增 46 万吨产能计划建设周期 3 年。谢谢。

18、能否介绍一下公司新项目进展和投产情况

答：您好，公司重视项目的建设情况，正在依据建设计划加快推

进，具体的投产计划可见相关公告。谢谢。

### **19、去年业绩增长的主要因素是什么**

**答：**1、行业面临重大变局，为公司带来良好的发展机遇

当今世界正经历百年未有之大变局，国家正在构建以国内大循环为主体、国内国际双循环相互促进的新发展格局，近年来逆全球化趋势兴起，对全球润滑油添加剂的供应链带来重大挑战，公司所在行业正处于国际供应链体系面临重建、国内进口替代加速的阶段，为公司带来较好的发展机遇和广阔的市场空间。

2、公司技术创新能力不断增强，复合剂产品认证持续突破

公司多年来持续加大研发投入，不断引进优秀研发人才，不断强化激励研发团队的创新能力，核心技术得到逐年提升。报告期内，用公司研制的汽油机油复合剂产品 RF6188 调制的 API SP 5W-30 汽油机油通过全部发动机台架试验，SP 是美国石油学会汽油机油现行规格中的最高质量等级，能更好地适应我国国六（b）排放标准。台架试验持续通过彰显了公司技术团队丰富的专业知识和强大的研发能力，用事实证明了中国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。

3、公司转型升级卓有成效，核心客户准入取得突破

公司面对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。报告期内，公司加大复合剂产品的推广力度，加大对核心客户的开发准入工作，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，复合剂销量快速增长，复合剂收入占比达 66.44%，转型升级卓有成效。

4、公司具备较强的市场和品牌优势

瑞丰新材 20 余年来一直深耕于精细化工领域，经过多年坚持不懈的技术开发和经验积累，公司产品不断完善，在行业中形成了良好的口碑和美誉度，形成了良好的品牌效应。公司凭借技术实力与服务品质，与客户、供应商建立了深度良好的市场关系。

5、公司不断提升经营管理水平

公司持续完善预算管理体系及绩效管理体系，并不断优化人才梯队建设机制，进一步完善公司人才渠道；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；引进“铁三角”机制，聚焦对公司发展具有重大意义的事项实施项目制管理，以股权激励的实施助推公司的管理变革，提升企业整体竞争力，实现公司整体经营效率提升。

**20、公司的产能可以满足现在的销售吗？去年的销售是否有外购的单剂原料？**

**答：**您好，公司目前尚有多多个在建的技改与扩产项目，生产能力将持续提升，以满足市场需要。公司属精细化工，产能提升难度相对不大，除短暂时期可能会出现产销不匹配情况，长期来看，产能一般不会成为制约。

**21、尊敬的管理层：请问贵公司 2022 年度的总产能是多少万吨？其中单剂和复合剂分别占比多少万吨？单剂和复合剂的净利润分别是多少？谢谢管理层！**

**答：**公司 2022 年总产能为 17 万吨（单剂），复合剂的核心是配方技术，其生产过程相对简单，为各种单剂按配方比例进行调合而成，故复合剂的产量一般不会受限，产能的关键是各种单剂的生产供应能力。净利润情况请您查阅公司 2022 年年度报告。谢谢您的关注。

**22、董事长好，公司以车用油为主向车用油为主、船用油工业油为两翼扩展。现在新能源汽车如火如荼，新能源汽车的快速增长取代了燃油车地位，车用油占润滑油市场的 50%，相关的车用油使用量也将大幅减少。在这个大的趋势下，公司有在建产能 55 万吨，添加剂市场是否出现过剩，或产能利用率不足等问题？公司是如何看待新能源车对传统内燃机车的冲击的。谢谢**

**答：**您好，公司的润滑油添加剂单剂产品可以调配各领域所用的润滑油；复合剂产品涵盖柴油机油复合剂、汽油机油复合剂、天然气发动机油复合剂、摩托车油复合剂、船用系统油、船用汽缸油复合剂、

抗磨液压油复合剂、齿轮油复合剂等。润滑油广泛应用于国民经济的方方面面，车用发动机油只是其中的一部分，其他还有船用油、工业用油、机械加工用油等大量市场需求。其中车用油包括发动机用油与机械用油等。车辆按动力又可细分为柴油车、汽油车、天然气车、混合动力车、纯电动车等，目前只有纯电动汽车由于不需要发动机，不用发动机油。故新能源汽车（纯电动汽车）发展，其减少使用的发动机油仅占整体润滑油市场极小的一部分。汽车用油保有巨量的存量市场，新增汽车中纯电动汽车占比还很低，目前看新能源汽车发展不会对润滑油添加剂市场形成较大冲击。

润滑油添加剂是个大市场，全球需求量约 500 万吨，中国作为最大市场之一需求量约 90 多万吨。由于历史原因，国内、国际市场被国际四大公司为主垄断达 85%以上。公司以振兴国产添加剂为已任，致力于成为全球重要的润滑油添加剂供应商。公司做为国内领先的润滑油添加剂公司，近年来快速增长，市场占有率持续提升但目前占比仍较低，未来成长空间广阔。新能源汽车发展尚不足以影响到公司的发展。感谢您的关注。

**23、有券商研究报告指出：2023 年度业绩增速在 58%左右，请董事长先生对 2023 年度经营情况用通俗的语言概述或者展望一下好吗？谢谢！**

**答：**2023 年是公司至为关键的一年，润滑油添加剂行业正处于国际供应链体系重建，国内进口替代加速的阶段，给公司带来机遇的同时，也面临着更大的挑战。

2023 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。

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。

2023年，公司进一步改进营销模式，搭建销售、技术、市场相融合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。

2023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。

**24、请介绍一下公司在主营业务之外还有其他化工产品研发或打算吗？谢谢**

**答：**您好。公司目前在全球的市场占有率还较低，未来仍有较大的增长空间，公司仍将主营业务的产销规模持续提升为主要发展方向。但同时，也会围绕主业，进行相关产品的拓展，如上游的核心原料、同类别的产品、现有产品在新应用领域的拓展等等。一方面进一步增强主业的核心竞争力，另一方面也可以拓展公司边界，保障公司的可持续发展。

**25、尚董，您好，去年瑞丰每吨单价相比往年来讲涨幅较大，预计未来瑞丰产品的单价是否能保持在2022年的基本水准呢？未来价格水平的判断主要依据是什么？谢谢？**

**答：**您好。2022年度，公司结合产品生产成本、原材料价格预期走势、客户需求及市场竞争等综合情况，合理确定各类别各型号产品的价格。我们以产品生产成本为基础，考虑市场供求关系与竞争情况、客户需求量不同等因素制定产品价格体系；同时，也会基于公司战略目标，或者新产品上市，或者竞争需要，对个别产品或个别客户制定个性化的定价策略。

**26、河南有瑞丰，我等很有幸；发展有潜力，公司很透明；跟着董事长，年年有分红；投资好公司，把心放肚中；不离又不弃，长期来跟踪；公司有成长，愿做您股东。以此感谢管理层！**

**答：**公司将努力拼搏进取，以更加优异的成绩回报股东，感谢您对公司的关注！

附件清单(如有)	无
日期	2023年4月18日