

## 呈和科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 checked="" type="checkbox"/> 其他（文字互动）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	参与公司2023年半年度业绩暨现金分红说明会
<b>时间</b>	2023年8月30日16:00-17:00
<b>地点</b>	上海证券交易所上证路演中心（网址： <a href="http://roadshow.sseinfo.com/">http://roadshow.sseinfo.com/</a> ）
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长、总工程师 赵文林 独立董事 燕学善 副总经理、董事会秘书 杨燕芳
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>公司就投资者在本次业绩说明会提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问贵公司近3年分红情况如何？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司自上市以来一直高度重视对投资者的回报，公司结合自身盈利情况、中长期发展前景、资金需求和股东回报规划，每年均制定了合理的利润分配预案。公司2019年度至2021年度年公司累计现金分红达人民币13000.00万元；2022年度因公司以简易程序向特定对象发行股票工作的安排和推进计划，经公司董事会讨论，公司2022年度暂不派发现金红利、不送红股、不进行资本公积金转增股；计划在2023年半年度，拟向全体股东每10股派发现金红利人民币6.00元（含税），拟派发现金红利合计人民币81,196,618.80元，具体分红情况请查阅公司的相关公告。感谢您的关注！</p> <p>2、贵司成核剂目前主要的客户是些什么公司呢？</p>

答：尊敬的投资者，您好！公司成核剂的主要客户为国内外大型能源化工企业、树脂材料加工企业和助剂加工生产企业，如中国石化、中国石油、中海壳牌、北欧化工、博禄化工等石油化工企业，以及榆林能化、延安能化、国能宁煤等煤化工企业，感谢您的关注！

3、公司的发展愿景是什么？未来是否可以成长为一家大型集团化公司？

答：尊敬的投资者，您好！公司将继续以成核剂、合成水滑石、抗氧化剂、复合助剂等产品为重点和导向，扩大产销规模、推出更多高性能、绿色环保的产品，致力于引领行业绿色发展；以品质铸造品牌，工艺精益求精，充分利用自身专业知识和技术储备，针对客户需求提供专项技术支持和解决方案；充分利用多年来积累的销售网络、配送网络、品牌影响力，持续引进人才，加大研发力度，开发我国尚需进口的其他高分子材料助剂品种，夯实公司的发展平台。通过坚持自主技术创新，大力推动成核剂、合成水滑石等高分子材料助剂国产化和进口替代进程，打造高分子材料助剂行业安全环保的产业链和国际供应链，打造高分子材料助剂民族品牌。感谢您的关注！

4、公司目前主业成核剂业务国内排名第一吗？未来营收还有多大成长空间，收购的公司新增业务能给公司带来多大效益规模，公司机构49元定增价格买入是否高估了？

答：尊敬的投资者，您好！公司在成核剂领域是国内规模最大的领先企业，拥有国际先进的技术和产品。在产品性能方面，公司的透明成核剂及增刚成核剂性能比肩国际先进品牌，增刚增韧成核剂有效解决了刚韧平衡这一行业难题。公司自主研发的四氢苯酐 $\beta$ 晶型增韧成核剂是行业首创，并通过我国新化学物质登记，新产品研发储备充足，业务基础良好。公司自主产品所处行业目前进口依赖度仍较高，国内市场处于进口替代阶段，随着相关政策的持续推进，将助力产品市场份额进一步提升。而产品存量市场的业务市占率提升和下游新产能投产的成功新切入，及现有产品新功能开发应用带来的业务增量也会是公司未来业务利润的增长点。感谢您的关注！

5、最近整体市场低迷，公司业务还有一定增长，是采取了一定的管理手段还是公司的市场需求还是很好，下半年业务是否更好或者更困难？

答：尊敬的投资者，您好！公司建立了相对完善的原材料及供应商管理体系，注重风险管控；上半年由于国内原材料整体成本有所下降，产品规模化生产效

	<p>益进一步突显，公司毛利率有所提升；同时公司根据下游市场发展情况及时调整销售应对策略，加大与重点客户的深度合作，促进了销售收入的稳步增长，使得净利润相应增加。公司根据对产品下游行业的研判，并结合公司的业务基础，公司总体认为业绩将保持增长态势；但经济复苏的快慢以及终端消费景气度好与差，也会给下半年的业绩带来一定的不确定性。感谢您的关注！</p> <p>6、请问贵司开发一款新的产品从开发到上市进行销售大概周期是多久？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！高分子材料助剂行业作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。其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。且产品具有用量比例小但下游厂商的生产和产品质量影响较大的特点，因此，树脂材料生产制造领域的大型企业，尤其是大型能源化工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。能源化工企业在关注产品品质的同时，也非常注重供应商企业的资质情况，如食品接触类方面，供应商往往需要通过美国FDA等全球主要国家或地区颁布的食品接触法规与标准。此外，大型企业普遍要求助剂供应商通过自身产品严格检测评估后才能进入供应商体系获得供应资格，基于上述情况产品从研发、生产到销售整个环节的实现所需周期长，行业准入壁垒高；公司产品具备核心市场竞争力，新产品研发储备充足，业务基础良好，促进公司实现可持续发展。感谢您的关注！</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>