

证券代码：002637

证券简称：赞宇科技

赞宇科技集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

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	国信证券杨林，薛聪，张歆钰，申万宏源赵文琪，浙商证券汤永俊，中信证券裘科等
时间	2025年4月22日 9:00-10:30
地点	杭州市西湖区古墩路702号赞宇大厦1812会议室
上市公司接待人员姓名	董秘徐强、证券事务代表郑乐东
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就公司2024年报及2025年一季报的经营业绩、战略规划等相关问题进行了沟通，相关问答记录如下：</p> <p>公司经营业绩简要介绍：</p> <p>公司2024年实现营业收入107.92亿元，同比增长12.27%；实现归母净利润1.35亿元，同比增长53.99%。2025年一季度，公司实现营业收入34.29亿元，同比增长40.5%；实现归母净利润8272万元，同比增长61.69%。</p> <p>2024年末，公司资产总额为79.28亿元，较年初增长0.90%；负债总额为41.22亿元，较年初增长0.61%；净资产为37.65亿元，较年初增长1.77%。2025年一季度末，公司资产总额为84.61亿元，较年初增长6.73%；负债总额为46.36亿元，较年初增长12.47%；归母净资产为37.85亿元，较年初增长0.54%。</p> <p>2024年，棕榈油、脂肪醇等原料价格保持震荡上行态势，下游行业包括日化和油化市场竞争激烈。公司受益于原料价格的上涨，产品价格同步上行，产销量实现较快增长。</p>

相关问答记录如下：

问：公司 2024 年度主营业务经营情况？

答：2024 年，公司实现表面活性剂（含洗护用品）营业收入 45.01 亿元，较上年同期增长 32.43%。实现销售毛利率 6.57%，较上年同期增长 1.52 个百分点。公司 2024 年销售表面活性剂（含洗护用品加工）数量 80.9 万吨，较上年同期增长 40.15%。

2024 年，公司实现油脂化学品营业收入 61.21 亿元，较上年同期增长 3.1%。实现销售毛利率 6.69%，较上年同期增长 0.21 个百分点。公司 2024 年销售油脂化学品数量 80.59 万吨，较上年同期降低 5.28%。

问：公司生产的产品及主要应用于哪些领域？

答：公司生产的表面活性剂主要包括以 AES、LAS、AOS 为代表的阴离子表面活性剂，以 6501、CMEA、APG 为代表的非离子表面活性剂以及以 CAB、CAO 为代表的两性离子表面活性剂。公司生产的油脂化学品主要包括硬脂酸、脂肪酸、油酸、单酸、二聚酸、聚酰胺树脂、单甘酯、甘油、脂肪酸盐及其他助剂等。

公司表面活性剂产品主要应用于洗涤剂、化妆品、食品加工、纺织印染等行业，这些行业生产的大部分产品逐渐成为人们生活中的必需品。公司油脂化学产品主要应用于塑料、橡胶、纺织、日化、皮革、造纸、油田等诸多下游领域，具有广阔的市场空间。

问：请问公司洗护用品 OEM/ODM 加工的具体产能情况？

答：目前公司在江苏镇江建有年产能 10 万吨液体洗涤剂 OEM/ODM 生产线，河南鹤壁年产能 50 万吨洗护用品 OEM/ODM 项目、四川眉山年产能 50 万吨洗护用品 OEM/ODM 项目已投产。洗护用品 OEM/ODM 加工服务能力已达到 110 万吨。

问：公司开展 OEM/ODM 加工业务的优势？

答：公司依托自身表面活性剂业务的技术与规模优势，全力打造行业领先的“表活原料生产+洗护用品代加工服务”一体化产业链模式，已分别在江苏镇江、河南鹤壁、四川眉山等地建立了表面活性剂生产线和日化洗护产品生产线一体化布局的大型综合日化园区。通过整合上下游供应链，引进辅料、包材、智能仓储物流等配套产业，为客户提供优质高效的日化产品 OEM/ODM 一站式加工服务，从而有效降低原材料运输成本和生产成本，与客户、供应商一起实现互利共赢、协同发展。一体化供应链模式一方面有利于公司与客户打造供应链利益共同体，提升客户黏性，拓展合作广度与深度；另一方面有助于锁定表面活性剂产品销售，进一步巩固市场份额，增强公司市场竞争力及抗风险能力。

问：公司开展期货套期保值业务的情况？

答：公司开展期货套期保值业务的目的是为规避原材料价格波动给公司经营带来的风险，控制公司生产成本。公司目前有适度地开展商品套期保值业务。

问：请问公司的库存周期情况？

答：公司正常库存净头寸 1-2 个月，低位时库存净头寸在 5-10 万吨。

问：请问现在印尼出口税政策的具体情况？

答：4 月 1 日至 30 日的毛棕榈油出口关税为每吨 124 美元，出口专项税为 71.12 美元，合计 195.12 美元/吨。

问：公司印尼杜库达工厂的经营情况？

答：杜库达位于棕榈油主产国印度尼西亚的首都雅加达保税区，从事硬脂酸和氢化油等油脂化工产品的生产和销售，位居油脂化工行业前列，在原材料棕榈油采购价格、便利性、在途时间、税收政策、运输费用、生产成本等方面具有明显优势，展现出较强的盈利能力。公司是国

内为数不多拥有海外棕榈油原料生产基地的油脂化工企业，一方面能够加强供应链掌控，通过产业链延伸向原料最上游不断靠拢；另一方面能够拓宽销售市场，立足印尼国内，辐射东南亚地区，面向全球市场。

问：近期美国加征关税对公司有影响吗？

答：公司出口美国的收入占公司总营收的比重不到2%，美国关税政策对公司影响较小。公司将充分发挥国内与海外生产基地协同联动和出口全球100多个国家地区的竞争优势，积极开拓外贸业务，尤其是重点拓展“一带一路”、RCEP、非洲自贸区等国家出口业务，进一步扩大全球化视野，全面提升国际贸易的市场占有率，积极应对美国加征关税等系统性风险，确保公司稳健快速的发展。

问：公司的技术优势具体表现？

答：公司是由科研院所转制而来的国家高新技术企业，承继了原科研院所较强的专业研发力量，设有中国轻工业磺化表面活性剂工程技术研究中心、浙江省表面活性剂重点企业研究院和重点实验室等。2024年，公司获准成立浙江省功能性结构脂质合成与应用重点实验室，实现在油脂板块省级重点实验室平台零的突破。公司科研创新及成果产业化能力在行业中处于领先水平，能够持续不断进行技术创新、工艺改进，使公司在产品创新、节能降耗、提质增效等方面较同行业其他企业具有明显技术优势。

问：公司未来发展战略规划？

答：公司坚持“立足表面活性剂、油脂化学品、洗护用品 OEM/ODM 主业砥砺前行”的发展战略，坚持以客户为中心，发挥自身的技术、模式、区位、品牌、供应链、管理等优势，通过加强技术创新和适度延伸产业链，有效打通表面活性剂、油脂化学品和洗护用品全产业链，持续提升市场占有率和增强综合竞争力，实现公司高质量发展，致力于成为全球卓越的化学品制造服务商。

附件清单（如有）	无
日期	2025年4月22日