

江苏恒兴新材料科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 券商策略会
参与单位名称	国泰基金、财通基金、东吴人寿、中信证券、西部证券、兆信基金、棒杰投资、宁波沪通私募基金、诗坤资本、贵源投资
活动时间	2025 年 6 月 10 日 15:30—17:00
活动形式	现场调研
上市公司接待 人员	董事长：张千先生 总经理：王恒秀先生 董事会秘书：吴叶女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、简要介绍公司基本情况 公司专业从事有机酮、酸、酯类精细化学品新材料的开发、生产及销售。从应用领域分，公司产品可分为绿色除草剂中间体、锂电池电解液添加剂、绿色食品及饲料添加剂、香精香料、环保型高档有机溶剂、医药中间体等化学品新材料。 公司目前建有 4 大生产基地（江苏宜兴、江苏连云港、山东济宁、宁夏吴忠）。公司已通过 ISO9001/45001/14001/22000 管理体系认证，系二级安全生产标准化企业。近年来，获得了江苏省“高新技术企业”、“专精特新”、“四星级上云企业”；宜兴市“重点骨干企业”、“工业高质量发展优质企业”、“安全生产先进企业”；宜兴经济技术开发区“对上贡献十强企业”、“行业龙头企业”等荣誉称号。全资子公司山东衡兴新材料科技有限公司被认定为“山东省第一批高新技术企业”、数字经济‘晨星工厂’等。 公司设有“江苏省博士后创新实践基地”，拥有一支由浙大、清华等高校的资深技术顾问组成的研发团队。公司已拥有 60 余种酮、酸、酯类精细化工产品的生产工艺。依托各级研发创新平台和专业高效的研

发队伍，公司一直致力于新产品新技术的开发研究，拥有多项具有自主知识产权的成套技术，拥有专利 64 项，其中发明专利 15 项，研发技术优势突出。

公司已成为 3-戊酮、甲基异丙基酮、丙酸酯、正丁酸、异丁酸、正戊酸等产品在全球市场的主要供应商，综合实力具备国际竞争力。公司产品布局围绕一体化、系列化展开，发挥技术研发优势和产品链成本优势，在 3-戊酮、甲基异丙基酮、丙酸酯系列、丁酸乙酯、异丁酸和正戊酸等产品的基础上，延伸丁酸甘油酯系列、乙二醇二醋酸酯、2-甲基丁酸乙酯、2-戊酮、苯丙酮、正丁酸、酸酐系列、脂肪酸盐等产品，共同带动 2024 年主营业务产品销量较上年实现 30%以上的增长。

公司凭借出众的产品质量、技术水平、服务水平与供应商和客户建立起了长期稳定的合作关系，树立了良好的品牌形象和美誉度。凭借着与行业中主要参与者良好的合作关系和公司较高的品牌形象，公司的酸酐类、甘油酯类、乙二醇二醋酸酯、苯丙酮和丙酮缩甘油等产品得到了快速发展，其中一款溶剂产品已得到波音公司认可，成为其推荐生产商，丁酸甘油酯系列已与欧洲最大的饲料添加剂企业德国赢创达成战略合作，共同推动替抗产品的研发及销售。

未来公司将结合自身研发技术优势，不断开发出更多富有竞争力和市场差异化的系列新产品，持续充实产品矩阵，更灵活地应对市场供需关系的变化；延伸产业链环节，加强产品之间的深加工能力，提升产品附加值；通过连续化、规模化生产降低产品成本，利用规模化供给能力增强市场价格调节能力，进一步增强市场竞争力；产品开发上，关注饲料、兽药替抗领域的酸化剂和有机酯产品、食品领域的营养素、绿色高档环保溶剂、日化产品以及生物基化学品的研发和生产，将更多高技术含量、高附加值、适应下游新兴产业需求的碳基高纯级产品推向市场，在保持碳基产品优势的同时，进一步探索硅基化学品的前沿应用；确保公司核心产品和技术在国内细分领域的领先地位，并逐渐缩小与国际精细化工巨头的技术差距。

二、互动问答环节

问：目前公司绿色农药中间体的收入占比多少？

答：目前公司绿色农药中间体收入占比大概 10%-20%。原因：一是，

受原材料价格下降，绿色农药中间体价格下降；二是，下游农药市场周期调整，销量有所下降；三是，公司持续研发新的产品，新产品增速较高，收入占比提升。

问：3-戊酮产品的竞争格局以及国内外竞争对手？

答：3-戊酮产品，除本公司外，全球主要的规模厂家分别是巴斯夫（自产自用）、贝斯美（自产自用），据本公司了解，相关竞争对手没有明确扩产计划。本公司是市场上的主要供应商，占据最大的市场份额，且本公司的生产技术（酸酐合成法）具有生产成本上的竞争优势。

问：过去这个五年 3-戊酮的价格曲线大概是怎么样的？

答：早年有所提升，自 2022 年后呈下降趋势，一方面是原材料的价格整体降低；二是下游的农药市场有周期调整。随着绿色农药市场复苏，下游会新增二甲戊灵的用量、产量。同时，原材料成本下降会降低二甲戊灵的价格，有助于提升二甲戊灵的使用量，进而扩大对 3-戊酮的需求。

问：去年的酯类毛利率比酮类低一些，这个后面的趋势会如何？

答：公司酯类新产品 2022 年才开始生产，2024 年公司几大新产品实现了销售市场的快速发力，乙二醇二醋酸酯、三丁酸甘油酯、三丁酸甘油酯粉剂、2-甲基丁酸乙酯等酯类新产品实现放量增长，有机酯大类产品 2024 年整体实现收入 31,151.36 万元，较上年同期增长 54.59%。绿色食品及饲料添加剂、环保型高档有机溶剂等应用领域形成了重要的收入增长点，销售收入分别较去年同期增长超过 76%、52%。未来随着产能持续爬坡，新产品放量，单位制造成本降低，酯类毛利率有望改善。

问：公司产品线的未来发展规划？

答：关于公司的产品线（含酮酸酯等多类产品），其中酮类产品，公司在业内已较有知名度，类似 3-戊酮，公司未来会规划新的高附加值的酮类产品，目标针对技术门槛高且由国外厂商占据主导的市场品种。

酯类产品在过去的 2-3 年是增长最快的，主要产品如三丁酸甘油酯，现在的销量产量持续增长，毛利率会持续改善。酯类产品的乙二醇二醋酸酯，产销量很大。酯类产品的快速放量，有助于提升公司产能利用率，降低公司整体运营成本。在新品开发方面，公司会着重在高碳醛、酮基础上，增加聚合物前驱体、中间体的开发。

酸类产品，是本公司的一体化生产的重要原料，即可自用，也可外

	销。公司的部分酸类产品纯度高，国产同类供给少，如戊酸等产品，取得了较好的市场开发效果。 问：公司研发安排如何？ 答：本公司是自主研发为主，同时利用各大高校和研究机构的资源开展合作，如积极与浙江大学、天津大学、山东大学、江南大学、浙江工业大学等国内著名高校开展产学研合作，开展了近 10 项合作研发项目。 问：公司销售团队建设如何？ 答：公司原来的产能有限，产品占据市场主导地位，通常是客户找上门。目前公司具备产能储备，新产品种类增加，新技术产品要陆续实现产业化。公司目前及未来在大客户、新产品上重点发力销售，持续增加销售骨干，将在上海设销售办事处，并多在国内外参展。 问：公司应收和应付是否都是现金交易较多？ 答：公司销售上较多是款到发货，应收账款中含信用证，针对部分行业有一定账期。在采购上，公司与供应商是共赢发展思路，不会无故占用供应商账期。 问：公司未来的整体战略和展望？ 答：公司整体战略以特种新材料为定位，按照紧缺材料国产替代的发展路径，继续实施生产一体化、产品系列化、技术高端化战略。利用碳基产业链优势，发展特种化工新材料，并关注新场景的应用，发挥新技术、新产品的引领性。公司会持续向好发展。 接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时要求签署调研《承诺书》。
附件清单 (如有)	无