

股票代码：002453

证券简称：华软科技

金陵华软科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220512

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	线上参与公司华软科技 2021 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2022 年 05 月 12 日（星期四）下午 15:00-17:00
地点	“华软科技投资者关系”微信小程序
上市公司接待人员姓名	董事长：沈明宏先生 独立董事：赵西卜先生 总裁：张杰先生 财务总监：罗琳女士 董事会秘书：吕博女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、问：请问公司一季度亏损的主要原因是什么？ 答：一季度亏损的主要原因是计提了股权激励计划的费用摊销 1745.49 万元。 2、问：贵公司旗下子公司奥得赛化学的卡龙酸酐生产线何时投产？氮杂双环扩产改造已经升级完成了吗？这两个项目对公司收入影响大吗？ 答：目前武穴奥得赛的自动化改造项目仍在进行中，公司将根据项目进展履行信息披露义务。如项目的生产销售工作顺利开展，会对公司收入起到一定的促进作用。感谢您的提问！

3、问：一季度业绩拆分来看，各板块业务增速情况如何？预计 2022 年，公司的哪块业务增速较大？

答：与去年一季度相比：供应链管理板块的营业收入增幅较小，化工板块增幅较明显；截至目前，由于供应链业务的主要构成单位倍升互联（北京）科技有限公司正在筹划重大资产出售，预计 2022 年业务同比 2021 年，供应链业务收入占比下降，化工业务收入占比上升。

4、问：请问贵公司武穴奥德赛产品线升级改造多久能正式投产？

答：您好！武穴奥得赛自动化升级改造项目仍在进行中，公司将积极推进相关工作并将根据项目进展履行信息披露义务。感谢您的提问！

5、问：公司去年精细化工业务较上一年同比增长将近翻倍，请问增速较快的原因是什么？

答：您好！公司去年精细化工业务较上一年同比增长将近翻倍，主要是公司 2020 年 10 月收购子公司奥得赛化学后，奥得赛公司纳入合并报表范围，合并期间的不同，使得精细化工业务同比增长较快。

6、问：我想请问尊敬的董事长几个问题，一，是氮杂双环什么时候可以复产，卡龙酸酐环评情况如何. 二，是电子化学品的芯片封装材料是否有大客户在进行测试（按现有资料你们是满负荷生产）以及 oled 材料的订单可能性. 三，是 FEC 环评情况. 最后在技术上争取领先，那么营销是否有强大措施去改良（我发现你们好像营销策略对比进攻性对手没有优势）谢谢。

答：您好！武穴奥得赛自动化升级改造项目仍在进行中，公司将积极推进相关工作。电子化学品的封装材料目前与国内客户、台湾客户、日本客户进行相关产品测试及合作，oled 材料相关产品已经出口日本，并已在国内相关企业进行测试。久安化工 FEC 项目已于 2022 年 3 月取得环评批复。

2022 年，公司将进一步加强市场开拓，优化营销模式，调整销售机制与策略。感谢您的提问！

7、问：荧光增白剂业务目前主要的客户有哪些？下游需求情况如何？目前在新客户拓展方面的情况是怎样的？

答：在荧光增白剂业务方面，公司目前主要客户有国际化工巨头巴斯夫（BASF）、Milliken，联合利华以及国际著名日化企业花王（Kao）、狮王（Lion）、印尼肥皂与洗涤剂巨头 Wings Indonesia、国内洗涤用品领先企业纳爱斯集团等。目前公司正在积极拓展新客户。

8、问：最近世界范围内有不明原因儿童肝炎流行病例出现，请问贵公司在肝炎治疗方面，有哪些治疗肝炎方面的医药中间体技术储备，是否为相关领域里的领先技术

答：您好！公司的医药中间体一般采取受托制造的方式。目前未接到儿童肝炎方面中间体的需求。一旦受托，公司将尽最大努力，缩短突破技术瓶颈的时间，服务社会。感谢您的提问！

9、问：对于控股子公司奥得赛化学 2021 年度业绩未完成，将进行何种方式补偿，另外，2022 年度的对赌业绩公司预计完成如何（参照 1-4 月业务订单情况），公司新产品线及国内市场拓展如何。

答：鉴于奥得赛化学未实现 2021 年度业绩承诺，公司将根据已签署的《盈利预测补偿协议》及《盈利预测补偿协议之补充协议》与补偿义务人沟通、确认具体的补偿方案。根据上述协议约定，补偿义务人将优先以在公司发行股份及支付现金方式购买资产交易中获得的上市公司股份进行优先补偿，不足部分以现金补偿。补偿方案将另行召开董事会及临时股东大会审议。2022 年，奥得赛化学将在保证原有产品稳定销售的同时，积极推进锂电池电解液相关产品的建设投产，尽快形成新的利润增长点。感谢您的提问！

10、问：国内销售需要强大的营销措施，很多好的产品也需要有强大的销售办法，规模化产品也需要上，这两项你们在后续有什么安排和投入

答：（1）公司产品生产销售时间较长，客户关系比较稳定。（2）我们后续将继续加大降本节支力度，同时提高产品质量，更好服务客户。（3）公司计划引进销售人才，整合营销资源改进销售模式，集中力量不断增强市场开拓能力。感谢您的提问！

11、问：请问贵公司截至今日股东人数是多少？

答：您好！截止到 2022 年 3 月 31 日，公司普通股股东总数为 23, 223。感谢您的提问！

12、问：去年荧光增白剂业务增长幅度高达 305. 14%，沈总怎么预计今年这块营收增幅？还能保持高增长吗？

答：您好！奥得赛化学是最早进入荧光增白剂领域的民营企业之一，在此领域深耕多年，具备稳定的客户群体，同时开发了很多新的荧光增白剂产品，在同行业竞争中具备显著优势。感谢您的提问！

13、问：今年的研发投入计划是？以及目前公司的研发人员情况。

答：您好！目前公司的研发人员约 150 人。2022 年，公司将主要围绕新型医药农药中间体和新型功能性化学品开展产品开发，加大研发投入。一方面加大在新冠特效药急需的核心医药中间体产品的研究及新工艺路线的试验开发。另一方面加强光气化下游新产品的研发。感谢您的提问！

14、问：看到公司医药、农药中间体产品毛利率最高，未来会加大对这块业务的研发投入吗？

答：您好！2022 年，公司将主要围绕新型医药农药中间体和新型功能性化学品开展产品开发，加大研发投入。感谢您的提问！

15、问：奥得赛在新冠药物的赛道上，主要做了那些技术积累与储备？

答：您好！公司控股子公司奥得赛化学已向客户供应新冠药中间体氮杂双环。公司作为同时具备卡龙酸酐、氮杂双环全产业链合成能力的医药中间体厂商，对帕罗韦德中间体奈玛特韦的两个中间体 SM1、SM2 的合成工艺路线已经取得进展，正在优化工艺路线，未来有望在新冠肺炎特效药产业链中，占据更为重要的地位。感谢您的提问！

16、问：在后疫情时代，公司防护用品这块业务的发展思路是？

答：公司初期生产防护用品，主要基于落实当地政府要求，迅速应对疫情所需，解决部分医疗防护物资供应不足问题。后续公司也将根据政府防疫工作总体部署，继续开展防护用品生产销售业务。

17、问：据悉子公司倍升互联（北京）科技有限公司正在筹划重大资产出售，出售完成后公司是否有更名打算？

答：您好！公司目前没有更名的计划。如未来有相关计划时，将及时进行信息披露。感谢您的提问！

18、问：贵公司是否会引入新的战略投资者？

答：公司对引进战略投资者持开放态度。

19、问：公司主要的医药、农药中间体产品都有哪些？公司产品有何优势？

答：您好！公司医药/农药中间体种类较多，主要产品包括：氯甲酸甲酯/乙酯/正丙酯、游离胺、联苯单甲醛、邻氨基苯乙酮等。其中，氯甲酸甲酯/乙酯/正丙酯，主要为农药中间体，用于农药生产；氮杂双环（游离胺）用于生产新冠口服小分子药物，也可用于 Schering 公司研发的 HCV NS3/4A 蛋白酶抑制剂 V ic tre lis；联苯单甲醛，用于生产抗心衰降压药物 Entresto，可降低慢性心衰病人心脏病死亡和因心衰住院的风险；邻氨基苯乙酮，为糖尿病药品利拉利汀（Linagliptin）的核心成分。

一直以来，公司非常注重对产品质量的管控，高度重视全面质量管理体系建设，不断完善和规范质量管理制度。通过对生产过程的严格控制，严把产品质量关，以此提升公司的市场竞争优势。同时，公司长期秉持客户至上的经营理念，并在产品质量和公司经营理念上得到了客户对公司的信任。感谢您的提问！

20、问：供应链管理业务目前转让出售情况如何，今年会全部完成剥离吗？

答：您好！目前倍升互联出售工作正在进行中，各中介机构正在开展相关工作。如各项工作进展顺利，将于今年完成剥离。感谢您的提问！

21、问：卡龙酸酐和锂电池电解液项目有什么最新进展可以分享的吗？

答：目前，卡龙酸酐的各项审批工作仍在进行中。久安化工锂电池电解液添加剂 FEC 项目已于 2022 年 3 月取得环评批复。后续进展公司将及时对外披露。

22、问：公司第一大供应商采购占比高达 69.49%，是否存在依赖性较强的风险？签订的合同一般是多久？价格方面是否会定期调整？近期

原材料价格波动对公司的影响有多大？

答：您好！公司第一大供应商是苹果电脑贸易（上海）有限公司，为公司旗下倍升互联的重要合作伙伴，倍升互联为苹果一级企业客户授权经销商。作为苹果公司的一级经销商，首先可以直接从苹果公司采购，货品的品质有保证；其次，货品到货及时性和优先性优于其他经销商；第三，可以优先取得新品；第四，有着稳定的价格保障。因苹果产品的定价均为统一定价，不同级别的经销商取得苹果产品的价格折扣不同。因此，倍升互联从苹果公司直接采购的相关产品的交易价格公允且优于同期市场其他级别经销商的采购价格。随着业务的推进和布局的下沉，倍升互联与华为、小米、VIVO、Maxhub、戴尔、联想、VmWare、Jamf、AWS 等国内外软硬件厂商业务逐步建立和发展。满足企业客户需求是公司的核心价值，苹果只是现阶段众多客户选择较多的产品，是公司满足企业客户需求的众多品牌之一，因此不存在依赖关系。随着其他产品的逐步发展，在未来的业务中苹果产品的占比也会逐步下降。

23、问：公司股价近期一直下跌，虽说与市场大环境有关，但公司在提振股价这块有什么计划呢？

答：股票价格的波动受多重因素影响。公司将立足主业，加强研发投入，不断提升核心竞争力，挖掘新的利润增长点，保障公司的可持续发展，努力以良好的业绩回馈广大投资者。

24、问：公司今年在新业务拓展方面有哪些计划？

答：公司将进一步拓展精细化工新材料业务，稳固现有精细化工业务，优化调整产品结构。并努力抓住新能源新材料发展的有利时机，加快向具有高附加值新能源新材料产业方向转型发展，同时加快构建具有比较竞争优势的产业链、产品链，全力将公司打造成为新能源新材料细分行业中技术领先的龙头企业。

25、问：光气延伸到农药产品等是非常好的项目，是否已经建成产能？

答：您好！目前公司已依托光气资源生产农药中间体，主要产品包括氯甲酸甲酯/乙酯/正丙酯等。感谢您的提问！

26、问：子公司武穴奥得赛自动化升级改造什么时候完成？自动化体现在哪些地方？完成后是否能有效降低生产成本？

答：您好！自动化升级改造仍在进行中，公司将尽快推进改造相关工作。本次自动化升级改造主要增加建设安全生产控制系统和安全生产仪表系统，同时对原有生产装置一并进行环保升级改造。完成改造后将进一步提高生产效率，有效降低生产成本。感谢您的提问！

27、问：股价低迷期是否考虑回购股份？谢谢。

答：您好！公司暂时没有回购股份的计划。如未来有相关计划，将及时对外披露。感谢您的关注！

28、问：公司 21 年业绩，尤其是子公司奥德赛的业绩未能如期达标，在今年完成倍升互联的剥离后，如何保证公司整体业绩和净利润？

答：您好！公司已确定进一步聚焦精细化工，并向化工新材料领域拓展升级的战略方向。倍升互联业务与精细化工业务协同性较小，与公司确定的战略方向存在不一致的情况，因此公司计划对外出售所持有的倍升互联股权。倍升互联出售后，公司将在保证现有精细化工业务稳定发展的同时，加大研发投入、研判市场情况，开拓新产品，增加新的盈利增长点。此外，公司也将发掘符合公司发展战略的优质项目，开展并购业务。

29、问：2021 年新冠药中间体原料方面业务所带来的营收占比情况如何？

答：您好！因新冠药中间体业务实现销售收入时间较晚，因此在公司 2021 年度整体的营业收入中占比较小。感谢您的提问！

30、问：力菲克药业是否有新冠中药？谢谢。

答：力菲克药业目前不涉及该方面业务，感谢您的提问！

风险提示：本次投资者关系活动交流对未来计划等前瞻性陈述，仅为公司对未来的预期，不构成公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于政策环境、市场状况等多种因素，存在不确定性，敬请投资者及相关人士理解计划、预测与承诺之间的差异并注意投资风险。

附件清单 (如有)	无
日期	2022年05月12日