

证券代码：300955

证券简称：嘉亨家化

## 嘉亨家化股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u> <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	中金公司、华安基金、汇添富基金、工银瑞信基金、太平基金、浙商基金、前海开源基金、景顺长城基金、金元顺安基金、大成基金、永赢基金-宁波银行、SI 自营、深圳市尚诚资产、东方证券自营、青骊投资、深圳幸福时光私募证券基金、西部证券、趣时资产、雷钧资产、北京诚盛投资、Fountain Cap、中天国富证券、长沙牧童私募基金、上海证券、华创证券等机构参会
时间	2023 年 4 月 26 日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理、董事会秘书：徐勇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司 2022 年及 2023 年第一季度情况介绍</p> <p>2022 年公司营业收入及净利润均有所下降。主要影响因素有：</p> <p>(1) 受宏观经济环境等影响，报告期内化妆品消费需求受到抑制。同时，报告期内因人员流动及物流运输等阶段性受限，公司子公司上海嘉亨的订单交付、生产安排等经营活动阶段性受到较大影响，叠加固定资产折旧及其他固定支出等因素导致净利润减少；</p> <p>(2) 公司全资子公司湖州嘉亨的化妆品生产线于 2022 年 6 月份开始逐步投产，由于处在投产初期，产能利用率较低，其规模效应未充分发挥。同时，运营费用及折旧摊销等固定支出致其在报告期内产生亏损。</p> <p>分上下半年：上半年营业收入占全年营业收入的比重约为 44%，下半年营业收入占全年营业收入的比重约为 56%，净利润上半年占比约为 38%，下半年占比约为 62%。</p> <p>分产品类别：2022 年化妆品实现营业收入 5.4 亿元，塑料包装容器实现营业收入约 4.1 亿元，家庭护理产品实现营业收入 7,163.03 万元。化妆品收入占比 51.52%，塑料包装收入占比 38.73%，化妆品仍是公司占比最大的业务板块。</p> <p>2023 年第一季度公司营业收入及利润与去年同期相比均有所降低。随着人流、物流的顺畅，消费复苏，公司新客</p>

户开拓及新项目推进进展顺利，目前和核心客户的合作稳定，一些规模较大的客户也已完成验厂、试产等工作，逐步进入批量生产。随着化妆品销售旺季的到来，公司对全年取得良好的经营业绩仍然充满信心。

## 二、交流环节

Q:公司未来的经营规划?

A: 公司致力于为客户提供化妆品及其塑料包装容器的研发设计、成品生产以及仓储物流的一站式服务。以数字化和智能化为基础，打造高效的共享式供应链平台。

公司从整合、优化供应链的角度出发，在产品研发、包装设计、包装生产、成品生产及仓储物流等方面不断为客户创造价值。

Q: 公司目前的研发团队如何?

A:公司具备稳定的技术研发能力和产品转化能力，拥有专业的实验室及先进的研发、检测及分析设备。具体配备了生物发酵、植物提取等基础研究实验室，以及功效评价、消费者评价、配方开发、包装设计等实验室；配备了化妆品自动打样机、包装 3D 打印机等仪器设备。截止 2022 年 12 月 31 日，公司拥有 171 项境内专利及 1 项境外专利，其中发明专利 34 项。2022 年度公司研发费用累计投入 2,152.42 万元，研发人员 154 人，主要技术研发人员均具有丰富的行业研发经验，能为公司持续研发创新提供保障。

Q: 公司研发部门是否有相关考核机制?

A: 公司从创新配方储备数量、打样效率及客户接受率、专利申请及授权数量、论文发表数量与质量等方面制定了相应的考核机制。

Q: 公司 2023 年第一季度业绩承压主要原因及全年公司的经营情况展望?

A: 2023 年第一季度公司业绩承压的主要原因为：（1）报告期内公司订单量不及预期，收入较上年同期有所下降；

（2）子公司湖州嘉亨的化妆品生产线由于处于投产初期，产能利用率较低，其规模效应未充分发挥，与上年同期相比，增加了相关运营费用及固定资产折旧、摊销。

随着人流、物流的顺畅，消费复苏，公司新客户开拓及新项目推进进展顺利，目前与核心客户的合作稳定，一些规模较大的客户也已完成验厂、试产等工作，逐步进入批量生产。总体来说，一季度虽然公司收入及利润均有所下降，但一季度是公司业务相对的淡季，随着化妆品销售旺季的到来，公司对全年取得良好的经营业绩充满信心。

Q: 公司募集资金用于技术研发中心升级建设项目的情况如

何？

A：公司积极推进湖州嘉亨技术研发中心项目的建设进度，目前已投入使用。公司着力构建和完善产品配方开发、分析检测、原料开发及功效机理研究、功效和安全性评估、消费者评价等技术研发体系。在化妆品研发方面，以消费者需求为导向，在头皮护理、皮肤屏障修复、防晒、美白等强功效产品配方方面深入开展研究，并结合悬浮/微囊/包裹等技术持续开发新产品，从功效评价、产品备案/注册、打样、中试放大等方面切实提高研发转化效率。

Q：目前公司客户结构如何？公司在市场拓展方面的策略？

A：目前，公司的客户以国内外知名品牌为主，核心客户合作稳定。拥有较大销售规模的客户稳定性较好，合作范围及合作空间较大。未来，公司仍将努力开发知名品牌客户，在合作品类、合作范围等方面不断拓展。

2023 年公司将继续坚持以客户需求为中心，依托不断提升的研发设计能力及灵活高效的生产能力，充分发挥公司在塑料包装和内容物一体化服务的优势，在包装设计开发、配方研发、一体化生产、仓储物流等方面为客户创造更大的价值，提升客户满意度，增强客户粘性。

Q：公司不同类别产品的毛利率情况如何？未来公司将如何提高毛利率及净利率？

A：从公司 2022 年的财务数据看，公司化妆品业务的毛利率为 21.60%，较上年同期下降 0.99%；塑料包装容器的毛利率为 28.59%，较上年同期增长 1.38%。

公司将着重从如下方面提高毛利率及净利率：（1）努力提高智能化生产水平，提高生产效率，降低人工成本；（2）加大研发投入，提高客户服务的综合水平，在新产品开发及设计等领域为客户提供增值服务，助力客户差异化竞争；（3）加强供应链管理，以规模化的采购及专业的管理降低采购成本；（4）厉行节约，加强费用支出管理。同时，随着公司销售收入的增长，规模效应亦将摊薄费用率，净利率水平有望得到相应的提升。

Q：湖州嘉亨生产基地的建设情况如何？

A：湖州嘉亨一期“化妆品及塑料包装容器生产基地建设项目”的化妆品车间已于 2022 年 6 月开始逐步投入使用。湖州嘉亨二期“化妆品及家庭护理产品生产基地建设项目”已于 2022 年 6 月开始开工建设，该项目占地约 138 亩，目前在正常建设过程中，建成后有利于提高公司一体化服务的综合能力。

Q：目前行业竞争格局如何？公司具有哪些优势？

	<p>A: 目前化妆品行业生产企业较多,集中度较低,随着行业监管趋严,准入门槛不断提高,行业集中度有望持续提升。公司具有丰富的客户资源、长期技术储备及持续研发创新、快速响应的生产能力及卓越的品质管控、一站式综合服务竞争优势。</p> <p>Q: 化妆品监管部门陆续出台了一系列的监管法规,在监管趋严的背景下,对公司的经营发展影响如何?</p> <p>A: 近年来,国家药监局等相关主管部门出台了较多的监管法规,从硬件投入、质量体系、专业能力等多方面对化妆品生产经营活动及其监督管理予以规范,化妆品生产企业的准入门槛不断提高,促使行业经营及竞争的规范化,有利于行业集中度的提升,为公司的健康成长创造良好的环境。公司始终注重规范化发展,建立了完善的质量管理体系和经验丰富的管理团队,主要合作客户均为国内外知名品牌,在产品质量、生产过程管理、功效宣称及原料选用等方面历来均有严格的要求。</p> <p>Q: 公司与客户的定价机制如何?</p> <p>A: 公司主要以成本加成的方式向客户报价,结合原材料价格波动、人工成本变动等因素综合协商相应的价格调整。</p>
附件清单	无
日期	2023年4月27日