

证券代码：301108

证券简称：洁雅股份

## 铜陵洁雅生物科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-022

投资者关系 活动类别	<input checked="" 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 <u>电话会议</u>
参与单位名称 及人员姓名	【财通证券】：余剑秋、王宇璇；【兴业证券】：侯宜芳；【歌斐资产】：吴晋恺；【歌汝私募】：郝朋哲；【融通基金】：许富强；【方正富邦】：柳政甫；【汇添富】：李泽昱；【华安资产】：李亚鑫；【华商基金】：常宁；【华安证券】：马远方、黄玺；【人保资管】：叶一非；【兴合基金】：孙祺；【兴银基金】：孔晓语；【汇丰晋信】：赵洋；【睿郡资产】：谭一苇；【农银汇理】：周宇；【东方基金】：张博。
时间	2023年8月30日 10:00-10:40、20:00-20:40
地点	铜陵市狮子山经济开发区地质大道528号 铜陵洁雅生物科技股份有限公司证券部办公室
上市公司接待 人员姓名	副总经理、董事会秘书：胡能华 董事、财务总监：杨凡龙 证券事务代表：徐文丽
投资者关系活动 主要内容介绍	<b>一、公司基本情况介绍：</b> 铜陵洁雅生物科技股份有限公司成立于1999年，2008年整体改制为股份公司，2021年12月3日登陆深交所创业板。公司是一家专注于湿巾类产品研发、生产与销售的专业制造商。经过二十多年的发展，公司在湿巾产品的研发和生产等方面拥有深厚的技术积累和行业经验。公司湿巾产品涵盖婴儿系列、成人功能系列、抗菌消毒系列、家庭清洁系列、医用护理系列和宠物清洁

投资者关系活动  
主要内容介绍

系列等六大系列 60 多个品种。近年来，公司同步加大了化妆品相关业务的布局。公司主要客户有 Woolworths、金佰利集团、强生公司、欧莱雅集团、宝洁公司、利洁时集团、高乐氏公司、3M、贝亲、杭州白贝壳、伽蓝集团、东方优选等。

公司秉承“诚信、和谐、创新、卓越”的企业经营理念，通过多年潜心贯注于湿巾市场的开拓发展与经验积累，在技术研发、质量控制、客户资源、产品种类等各方面形成了自身显著的核心竞争优势。

公司 2023 年半年度营业收入为 2.80 亿元，净利润 6510.07 万元，基本每股收益 0.80 元。

公司上半年主要工作有：1、上海研发中心已投入运营、铜陵研发中心正在建设中，预计明年年初投入使用；2、新建厂房，加快化妆品产能扩张布局的步伐；3、与存量客户充分沟通，确立后续业务合作框架，为公司业绩稳定性提供保障；4、拟与琢石资本成立产业基金，孵化新锐品牌，为公司品牌建设奠定基础；5、布局医疗器械产品，培育新的业绩增长点。

**二、问答环节：**

**Q1: 请介绍公司各类业务的营业收入和毛利率情况？**

**A:** 2023 年上半年，公司湿巾类产品营业收入为 23,063.28 万元，面膜类产品营业收入为 2,948.31 万元，洗护类产品营业收入为 104.29 万元。毛利率分别为 26.65%、48.98%和 37.53%。

**Q2: 2023 年上半年，公司湿厕纸业务的增速情况怎样？**

**A:** 按全额法计算，湿厕纸增速为 28%左右。

**Q3: 公司婴儿类湿巾销售趋势怎样？**

**A:** 2023 年上半年，婴儿类湿巾销售额同比略有下滑。受新生儿出生率下降影响，婴儿类湿巾业绩增速承压较大。

**Q4: 2023 年上半年，消毒类湿巾占比怎样？对公司业绩影响情况怎样？**

**A:** 2023 年上半年，消毒湿巾销售占比 12%左右，已经恢复到疫情前的水平，目前，对公司的影响已基本消除。

**Q5: 2023 年上半年，面膜类产品的营业收入同比下滑的原**

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>因是什么？</b></p> <p><b>A:</b> 2023 年上半年，面膜类产品营业收入同比减少 266.76 万元，主要是受手足膜市场供需关系影响所致。</p> <p><b>Q6: 公司洗护类产品客户有哪些？</b></p> <p><b>A:</b> 目前，公司洗护类产品主要是围绕欧莱雅做品类拓展，同时也在接洽其他品牌客户。</p> <p><b>Q7: 请简单介绍上海研发中心的功能以及研发的主要产品有哪些？</b></p> <p><b>A:</b> 上海研发中心作为公司化妆品研发和销售的前端窗口，主要负责新品和配方的研发。</p> <p><b>Q8: 二类医疗器械有哪些客户？</b></p> <p><b>A:</b> 目前正在与客户洽谈中，具体要看后续合作情况。</p> <p><b>Q9: 同一个医疗器械注册证的配方一致，不同客户或者不同产品使用有冲突吗？</b></p> <p><b>A:</b> 一个医疗器械注册证只有一款配方，但产品规格、型号有多种选择，不同产品的包装方式也不一样。</p> <p><b>Q10: 上半年化妆品有新增客户吗？未来还有哪些潜在客户？</b></p> <p><b>A:</b> 目前主要客户有欧莱雅和伽蓝集团，还有很多潜在客户正在洽谈中。</p> <p><b>Q11: 湿巾的潜在客户有哪些？</b></p> <p><b>A:</b> 湿巾领域的头部品牌基本上已经是公司的客户了，公司今年市场开拓的主要方向在国内。上半年，开拓的客户主要有：东方优选、亚太森博等。</p> <p><b>Q12: 国内客户产品的毛利率怎样？</b></p> <p><b>A:</b> 国内客户产品的毛利率水平基本接近行业平均水平。</p> <p><b>Q13: 湿巾与洗护类产品工艺上的不同？</b></p> <p><b>A:</b> 湿巾和洗护类产品前端的混料和罐装工艺类似，后端的包装方式有所区别。</p> <p><b>Q14: 公司技术上的优势？</b></p> <p><b>A:</b> 主要体现在配方研发、工艺技术和质量管控上。</p>
---------------------------	--

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>Q15: 能介绍下高温蒸煮技术吗?</b></p> <p><b>A:</b> 高温蒸煮技术主要用于面膜, 此项技术是由长期的技术积累所形成的。难点主要在于温度的控制与灭菌的工艺。</p> <p><b>Q16: 公司与欧莱雅的后续合作计划怎样?</b></p> <p><b>A:</b> 公司与欧莱雅合作的产品主要是面膜和洗护类产品。洗护类产品都是欧莱雅的新品, 订单量主要取决于客户的市场开拓情况。</p> <p><b>Q17: 公司与琢石资本合作的产业基金后续发展怎样?</b></p> <p><b>A:</b> 主要是聚焦美妆行业, 后续情况请关注公司相关公告。</p> <p><b>Q18: 结合 2023 年半年度业绩情况, 请问股权激励可以实现吗?</b></p> <p><b>A:</b> 目前, 公司很多项目都处在规划和布局阶段, 短期内对业绩贡献有限, 今年股权激励承压较大。</p> <p><b>Q19: 上游无纺布供应商的产能过剩对公司成本的影响怎样?</b></p> <p><b>A:</b> 今年, 无纺布的价格较为稳定, 对公司成本的管控较为有利。另外, 赛得利在铜陵无纺布的投产, 不仅可以降低公司运输成本, 而且为公司原材料供货的及时性提供了保障,</p> <p><b>Q20: 目前, 公司 ODM 和 OEM 的占比怎样?</b></p> <p><b>A:</b> ODM60%, OEM 40%左右。</p> <p><b>Q21: 请展望公司下半年业绩情况?</b></p> <p><b>A:</b> 存量客户业绩较为平稳, 增量客户业绩会有所增长。</p> <p>本次投资者交流会活动中, 公司严格依照《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第 2 号——创业板上市公司规范运作》等规定执行, 未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 8 月 31 日</p>