



证券代码：300856

证券简称：科思股份

编号：2024-002

## 南京科思化学股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<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	南京科思化学股份有限公司 2023 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 5 月 8 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="http://ir.p5w.net">http://ir.p5w.net</a> ）
上市公司接待人员姓名	董事、总裁 杨军先生 董事会秘书 陈家伟先生 独立董事 宋兵先生 财务总监 孟海斌先生 保荐代表人 王风雷先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、2023 年公司营业收入与净利润实现显著增长，具体是哪些产品线或市场区域的贡献最为突出？公司采取了哪些市场策略或产品策略来促进这种增长？</p> <p>公司业绩增长主要系随着化妆品活性成分及其原料业务下游市场需求的持续增长和公司市场地位的稳步提升，以及以新型防晒剂为代表的产品进一步放量，报告期内公司营业收入取得了较大幅度增长；同时，公司部分新产品产能的快速释放和产能利用率的提升，助力公司报告期内综合毛利率水平提升。</p> <p>市场营销方面，公司持续加大市场开拓力度，积极应对客户需求，并重启海外布展，扩大品牌影响力，同时，通过发挥产能</p>



优势提前备货、部分产线迅速扩建产能和快捷物流保障等手段，多措并举，缓解市场整体供应偏紧的局面。

2、公司的产能扩张情况进展如何？另外公司与大客户的合作关系是否稳定，是否可能出现订单流失风险？

2023 年度项目建设情况详见公司 2024 年 4 月 17 日披露于巨潮资讯网（www.cninfo.com）的《2023 年年度报告》第三节、四、“1、概述”。

另外，公司与主要客户一直保持着长期稳定的合作关系，公司产品品质、服务已经得到客户的认同。未来，公司将持续加大市场开拓力度，积极应对客户需求，把握市场机遇，完善各类型客户服务，进一步提升市场优势。

3、氨基酸表面活性物（AAS）竞争剧烈，公司有哪方面的优势？是否在打价格战？

氨基酸表面活性剂主要应用于化妆品和个护领域，主要应用场景和下游客户与公司现有业务的重合度较高。因此，公司在化妆品活性成分及合成香料领域多年来的业务发展积累的大量优质客户和成熟的销售渠道将为本产品的效益释放提供重要的市场保障。该产品 2023 年第三季度建成投产，目前正在有序进行客户验证和市场推广阶段。

4、公司防晒原料的全球市占率大概是多少？新型防晒剂的价格和毛利率是否能维持稳定？

在防晒剂市场，近年来公司产品产销量总体保持着增长态势，公司已具备了较强的市场竞争力，防晒剂产品市场份额占全球的 20%以上。2023 年，随着下游市场需求的持续增长和公司市场地位的稳步提升，以及以新型防晒剂为代表的产品进一步放量，公司营业收入取得了较大幅度增长；同时，部分新产品产能的快速释放和产能利用率的提升，助力公司报告期内综合毛利率水平也有显著提升。

5、公司的 po 和卡波姆产线投产了吗？



目前公司吡罗克酮乙醇胺盐（P0）产线已建成投产，卡波姆产线仍在建设过程中。

6、请问公司的产品是否采用了合成生物技术？

合成生物学的下游应用领域广泛，在化妆品原料领域也有一定的应用潜力。公司目前在合成生物学的技术和研发方面也在进行相应的探索和储备。

7、面对如此高的增长率，公司如何保证供应链的稳定性和生产效率，以满足日益增长的市场需求？

2023 年度，公司通过发挥产能优势提前备货、部分产线迅速扩建产能和快捷物流保障等手段，多措并举，缓解市场整体供应偏紧的局面，并协调上下游积极应对外部环境变化的影响。未来，公司将持续有序推进项目建设，并借助于客户渠道优势和品牌优势，尽快实现项目的达产达效，进一步提升公司产能优势，同时加强对客户的需求响应和服务能力，进一步巩固竞争优势。

8、选择高额现金分红和资本公积金转增股本的决策是基于何种考虑？

鉴于公司业绩持续增长，且 2023 年期末公司未分配利润与资本公积较为充足，公司股本规模相对较小，为优化公司股本结构、增强股票流动性，充分考虑中小投资者的利益和合理诉求，更好地实现公司可持续发展以回报全体股东，在符合相关法律法规和《公司章程》中关于利润分配政策的规定、保证公司正常运营和长远发展的前提下，实施本次利润分配及资本公积转增股本方案。

9、公司的产品主要用于出口，人民币汇率的变化对公司业绩有何影响？

人民币汇率的变化会对公司产品在境外市场竞争力、进口原料成本以及汇兑损益等方面产生一定的影响。公司时刻关注汇率波动对公司经营业绩的影响，并将适时采取远期结售汇、价格调整等措施平抑相关风险。另外，公司已在《2023 年年度报告》

中提示了“汇率波动的风险”，敬请注意投资风险。

10、公司对 2024、2025 年度行业分析和展望。

防晒化妆品是近年来全球化妆品工业的发展热点，得益于整个化妆品市场的飞速发展，相关防晒化妆品的市场销售额也正处于快速增长的过程之中。根据 Euromonitor 的统计数据，2022 年全球防晒产品终端市场规模达 133.66 亿美元，预计 2025 年全球防晒终端市场规模将达到 155.43 亿美元。未来随着国内外航线的逐步恢复和旅游出行需求的不断提升，防晒产品的需求预计仍将保持快速增长趋势。在此过程中，具备完善产品体系、规模化产能优势及稳定供应能力的头部原料厂商，其市场优势地位得到进一步巩固和提升。

11、公司如何具体规划“全球最好的个人护理品原料供应商”的愿景实现路径？是否有明确的市场扩张计划或国际合作策略？

公司未来的总体发展战略为：做强、做大化妆品活性成分与合成香料核心业务，进一步巩固和提升公司竞争优势和品牌国际影响力，并以现有化妆品活性成分与合成香料业务为支点，以高效的研发及产业化能力为基础，不断丰富化妆品活性成分与合成香料业务结构，将公司打造成更具国际竞争力的、相对综合的个人护理品原料供应商。

市场营销策略方面，继续加深与现有客户合作、实现市场份额持续提升的同时，重点加强与中小客户的业务合作。启用上海个人护理品应用研究中心，并借助其区域优势加强对国内头部品牌客户的需求响应和服务能力；同时结合化妆品活性成分领域新产品的市场推广，进一步整合和优化客户体系；此外，持续加强营销队伍建设和品牌体系建设，完善客户服务体系建设，进一步提升市场优势。

12、在环保和安全生产方面，公司采取了哪些具体措施来确保合规并降低潜在风险？



	<p>公司深耕化妆品和香料香精行业多年，在与诸多大型跨国公司长期合作过程中，不断满足客户对公司生产、质量、安全、环保、社会责任各方面的要求，生产和质量管理体系获得持续提升，并积累了丰富的经验。公司持续遵循“安全、环保、质量、成本”八字方针开展各项工作。通过持续完善安全生产管理制度、严格落实安全管控措施和责任、提升自动化控制水平、优化环境治理等措施，保障各年度的平稳生产。另外，公司持续开展现有产品线的生产工艺优化工作，在降低三废排放、提升产品收率和节能降耗等方面取得了一定成效。</p>
附件清单（如有）	
日期	2024 年 5 月 8 日