

# 华宝香精股份有限公司

## 2024 年度总裁工作报告

过去的 2024 年，面对复杂的国际国内形势，华宝香精股份有限公司（以下简称“华宝股份”或“公司”）在董事会坚强领导下，深刻研判行业环境与发展态势，逆势求变、砥砺前行，公司转型升级取得了较好成效，为公司健康可持续发展奠定了基础。2024 年度公司经营管理情况及 2025 年度工作计划报告如下：

### 一、2024 年度经营管理情况

#### （一）2024 年度主要经营指标完成情况

报告期内，公司实现营业收入 135,679.36 万元，较上年同期下降 8.61%。其中，由于整体下游市场需求变化以及公司产品结构调整，食用香精业务本期销售收入下降 10.60%，食品配料业务本期销售收入下降 12.53%，日用香精业务本期销售收入增长 25.08%。报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 -29,633.54 万元，较上年同期下降 178.19%；基本每股收益为-0.48 元，较上年同期下降 177.42%，加权平均净资产收益率-4.30%，较上年同期下降 9.49 个百分点。

#### （二）2024 年度主要工作总结

##### 1、食用香精业务

报告期内，公司凭借雄厚的科研实力和深厚的行业积淀，始终走在创新研发的前沿，在天然酶解技术、天然植提技术、热反应技术、低温带式干燥技术、爆珠无缝包埋技术、立体调味技术、热熔挤出技术等方面取得了突破性的技术成果；在风味创新方面，深度洞察风味趋势的动态变化，通过充分调研并深入解读消费者口味需求，精研出一系列符合市场潮流的新型鲜味香精、黑松露香精、香菜粉末香精、熟制麻辣火锅香精、红烧牛肉膏体香精等产品，在市场引起积极反响，进一步稳固了公司在行业内的创新引领地位。

在烟用香精方面，公司在特色香味物质研究、烟草降焦减害技术及增香保润技术等方向取得了显著成就，构建了公司烟用香精领域的独特优势。公司持续关注新型烟草的发展态势及市场机会，依托多年积累的技术积淀与配方储备，通过自主研发的新型现代提取及精制技术，成功制备了烟草精油、烟草香气浓缩物和烟草干馏物等产品；针对全球不同区域的新型烟草市场，公司凭借敏锐的市场洞

察力和高效的响应机制，积极开展一系列富含不同风格香韵的香精产品研发，并与国际头部客户保持良好合作关系。

## 2、食品配料业务

报告期内，公司高度重视健康食品配料相关技术研发、产品创新与工艺优化，充分发挥在风味（香精、天然植物提取物、酶解物等）与配料（糖浆、浓浆、果汁、牛乳、油脂等）两大领域的专业优势，通过多个技术中心的联合协同研发，打造适用于现制茶饮、咖啡等餐饮客户，以及饮料、乳品、烘焙等食品工业客户的风味食品配料解决方案。同时，依托公司科技创新能力和客户服务能力打造的黑松露系列产品，在市场上得到了消费者的积极认可，引领行业新风尚。凭借黑松露产品的成功经验，公司进一步深耕“天然原料、高端食材、营养健康”领域，推出了黑蒜系列风味产品，让更多营养美味的高端食材走进大众消费者的生活，为消费者带来全新的美味体验，助力健康饮食生活方式的普及。

报告期内，公司科技创新食品配料产业化中试基地项目已竣工完成，该项目依托于公司科技创新中心自主研发的创新工艺技术，已顺利取得相关 SC 食品生产许可并正式投产，标志着公司在食品配料领域探索产业转型新路径迈出了坚实而关键一步。在市场开拓进程中，公司持续加大对重点客户的产品配套服务力度，推进与客户做深度的产品技术交流，通过精准研判市场趋势，为客户提供定制化研发的全套解决方案，深度满足客户多样化需求。

上海奕方以自主研发为核心，以市场需求为导向，精准把握乳制品、烘焙、餐饮等市场潮流，专注为食品制造等企业提供综合解决方案。报告期内，上海奕方成功将自主研发的第四代爆爆珠冰火魔球推广应用于冰淇淋领域，八喜、光明等公司推出了一系列独具特色的爆爆珠冰淇淋产品，凭借其独特的爆破感和丰富的口味层次，满足了消费者对新奇口感的追求，在冰淇淋市场引发热烈反响，有效推动了行业产品创新。

## 3、日用香精业务

报告期内，公司挖掘日化业务板块，在个人护理、口腔护理、宠物护理等趋势板块持续发力，进一步加大相关产品研发投入与技术创新力度，扩大国内业务的辐射范围；同时持续探索新模式和新赛道，大力拓展新型跨界客户，积极迎合线上电商品牌的产品需求，为国内业务增长注入新动能；在海外市场拓展方面，与多个国际客户成功建立业务联系，为未来业务的可持续发展打造新的增长点；

在技术创新方面，公司持续对日化粉末香精、液体微胶囊新香型、特色空间香氛等进行技术升级与产品创新，进一步提升日化香精的一体化解决方案能力。

#### 4、坚定业务全球化战略，海外市场加速拓展进程

2024年，公司积极响应“一带一路”高质量发展要求，加快海外市场的布局。在巩固现有欧洲市场的基础上，大力拓展东南亚和非洲市场，充分发挥海外公司亚太华宝、印尼华宝食品作为东南亚区域研发中心和产销中心的重要作用，彰显其补强国内、辐射海外的区位价值；进一步完善了海外研发体系、法规体系、原料体系，并建立起高效的海外供应链体系，为公司国际化业务的转型升级与加速发展提供坚实支撑。通过PLM系统协同上海、广州、新加坡等地技术团队，搭建本土化产品体系，已完成海外原料库1000+常规原料储备及印尼600+产品清真认证，满足区域法规需求，提升产品市场准入竞争力。

报告期内，亚太华宝、印尼华宝食品在2024印尼食品配料展（FIA）首次亮相，吸引了业内的广泛关注与高度评价；印尼华宝食品迅速推进产品在东南亚市场的商业转化，快速打通食品香精、食品配料等多个品类端到端的供应链，业务范围覆盖新加坡、印尼、马来西亚、越南、泰国等国家，实现市场的快速渗透。同时，为进一步提升客户服务质量，印尼华宝食品的新办公楼正式揭牌投入使用，位于Jababeka工业园区的土地也正式进入生产基地建设阶段。在欧洲市场，公司依托国内良好的行业口碑，以及产品创新、技术服务、品质保证和供应保障能力，持续保持在欧洲连锁餐饮渠道的食品配料业务的稳健增长。

#### 5、数智化赋能研发创新，数治提效助推行业转型

公司以数智化为引擎，为研发体系注入了澎湃动力。报告期内，公司对标国际香精香料公司的研发体系，对产品生命周期管理系统（PLM）进行全面升级改造，推进系统功能拓展及优化，升级改造了能够有效适配食品配料业务的功能模块，同步构建并成功上线了烟用香精板块、日化板块PLM系统，实现了全业务板块研发流程的数字化贯通与高效管理；AI技术的应用方面，公司已完成谱图基础数据库的搭建，为市场分析与洞察、智能调香、智能制造等关键领域的智能化夯实基础，同时依托海量数据训练模型，精准捕捉天然香料的特征模式，实现了对香精成分的高精度识别与分析。这一突破不仅提升了产品的安全性与质量的稳定性，更为产品创新开辟了新路径。

为了进一步规范公司的风险控制体系，实现资源的科学、高效配置，报告期内，公司全面部署了采购管理系统和合同管理系统。采购管理系统实现了从供应商评估到采购订单执行的全流程自动化，通过精细化的数据分析提供深度的市场洞察，优化库存管理、降低采购成本；合同管理系统实现了合同的智能审批和风险评估，确保合同管理全程合规，有力防范潜在法律风险。各项信息化项目的有序实施，持续深化公司集成化、平台化、透明化、高效化的系统运营管控模式，构建了公司一体化数智管理平台的总体架构，为公司的高质量发展提供坚实的数智化支撑。

报告期内，华宝股份凭借在数字化转型领域的卓越成就，成功入选 2024 年中国轻工业数字化转型急需解决技术“揭榜挂帅”方案名单，并荣膺 2024 年中国轻工业数字化转型“领跑者”案例，彰显了公司在科技创新与数字化转型方面的领先地位，也为行业发展树立了标杆和典范。

#### 6、ESG 战略引领治理变革，评级跃升树立行业标杆

在全球经济格局深刻调整、可持续发展成为时代强音的大背景下，公司将 ESG 理念全面融入战略发展框架，以系统化的顶层设计优化治理结构。报告期内，公司将 ESG 专业管理工作纳入董事会战略委员会，并将其升级为“董事会战略与 ESG 管理委员会”，构建“决策-执行-监督”三位一体、紧密联动的的管理机制，将 ESG 职责深度嵌入经营管理体系，确保 ESG 战略得以高效、有序实施。同时，公司积极响应国家“双碳”战略，成立 ESG 气候项目专项小组，启动气候风险评估与应对计划，通过制度创新强化环境责任意识，加快绿色低碳转型步伐，为可持续发展注入新动能。

2024 年，公司在 ESG 领域实现了跨越式突破：首次发布 ESG 报告，凭借卓越实践成功入选中国上市公司协会 2024 年上市公司可持续发展优秀实践案例及 2024 中国美妆行业可持续发展（ESG）实践案例，充分展现了公司在可持续发展领域的引领地位。公司的 Wind ESG 评级升至 A 级，并成为国内香精香料领域唯一获此评级的企业，凸显了公司在环境、社会与治理等多维度的综合竞争优势。报告期内公司正式加入联合国全球契约组织（UNGC），标志着可持续发展实践获得国际权威认可，彰显了公司积极投身全球可持续发展议程的责任担当与坚定承诺。

#### 7、精益管理驱动高效生产，智造升级保障战略落地

公司以“为客户提供极致产品”为目标，全方位践行精益管理理念，深化精益生产管理体系。报告期内，公司将江西孔雀作为试点先行单位的先进经验，有序推广至其他下属企业。通过5S管理、目视化、降低库存、提案改善和工艺效率提升等措施，多管齐下推进精益化变革，显著提升了产线的生产效能。同时，公司积极推动精益生产与数字化转型深度融合引入自动化设备与智能控制系统，实现生产过程的智能化、自动化。利用数据分析和人工智能等技术，保障生产流程智能化，促进全价值链各环节高效协同，持续优化产品质量与交付效率，逐步实现公司精益生产管理目标。

## 二、2025年度工作计划

展望未来，在全球经济格局重构、消费范式转变与技术革命交汇的背景下，公司将保持战略定力，聚焦战略目标，以价值创造为导向，将高质量发展作为经营企业的第一要务，深入洞察消费升级的趋势和结构性机会，努力实现质的有效提升和量的稳定增长。2025年，公司将从以下六个方面开展工作：

### （一）精准发力勇拓业务，努力实现内生增长目标

一是继续推进“大客户、大单品策略”。深耕头部客户需求，提供自有产品、ODM/OEM全链条解决方案；聚焦核心单品，通过产品矩阵延伸、场景化应用开发及全球化市场渗透，巩固战略合作伙伴关系；二是深挖趋势赛道的高潜客户。顺应天然、健康的消费主流趋势，积极布局具有增长潜力的细分市场，重点聚焦大健康与现制饮品赛道，挖掘具备规模潜力与高成长性的客户资源。同时密切关注行业动态，前瞻性布局其他契合市场发展趋势的新兴细分领域，着力开辟第二增长曲线；三是促进内部业务协同。充分发挥子公司在客户结构、技术储备及产品组合方面的协同效应，构建跨板块高效协同机制，打破板块壁垒，整合产业链资源，推动公司多元化、规模化发展。

### （二）发挥科技创新引领作用，加快促进成果转化

一是进一步完善并提升天然产物核心技术。重点突破包括肉源及非肉源美拉德反应技术、酶解技术、新型提取浓缩技术、精准提取功能成份技术、发酵技术等前沿技术领域，持续拓宽基础研究深度；二是研发香精及配料的创新制剂。包括爆珠包埋、微丸造粒、微胶囊、脂质体、熔融挤出颗粒等剂型，同步探索AI仿香、AI创香的技术路径，推动技术创新实现系统性突破；三是战略布局国潮消费升级赛道。聚焦个护美妆、香水香氛、宠物护理等核心品类，通过产品创新

与技术突破，构建差异化竞争优势；四是做好科技创新成果产业化落地，推动科技创新成果快速转化为新产品和新服务，助推公司产业结构优化与战略转型升级的提速。

### **（三）推动海外跨越式发展，构建供应链竞争优势**

一是深度挖掘烟草板块大客户的业务潜力，深化全链条服务能力，在巩固现有合作成果基础上，推动国际头部客户合作取得关键性突破；二是持续发挥亚太华宝“海外桥头堡”价值，聚焦具备高确定性高增长潜力的东南亚、中东等区域，持续搭建海外产品矩阵，组建专业团队落实本地化运营，不断加大海外市场开发力度，重点打造优质原辅料内输外送的核心能力，打通国际国内双循环；三是日化板块聚焦欧洲和中亚市场，针对性地调整海外相关产品的研发、生产与销售策略，逐步建立起稳固的海外市场地位。

### **（四）加快兼并收购步伐，推动公司可持续发展**

2025 年公司将围绕战略规划，强化并购整合。一是以战略并购为核心抓手，聚焦产业链补强与核心能力升级，通过兼并收购快速整合食品配料领域具备核心技术、高附加值产品及渠道优势的优质企业，完善业务板块，稳步拓展市场版图；二是重点布局日化领域，筛选行业内具有创新技术、成熟渠道或品牌优势的优质标的，深度挖掘并释放日化板块的发展潜能，推动公司实现可持续发展。

### **（五）深化精益生产管理，创新铸就卓越运营标杆**

一是持续贯彻精益求精、追求极致的核心理念。在取得显著成果的基础上进一步提炼优秀经验，推广标杆案例和最佳实践，同时建立健全问题发现与激励改善机制，形成全员参与、持续优化的良性循环，为持续改进提供坚实的制度保障；二是聚焦关键管理环节，重点突破产品质量控制、供应链资源优化、生产工艺革新及成本管控等核心领域，深入挖掘各环节的改善潜力，推动生产运营从量变到质变的跨越式发展。同时，建立跨部门协同机制，确保各项改进措施高效落地；三是始终以客户价值为导向，通过持续优化精益管理体系，致力于打造最优品质、最低成本、最高效率的运营体系，为客户提供具有极致性价比和卓越品质的产品体验。

### **（六）打造总部敏捷组织，向价值创造型总部转型**

一是聚焦战略落地，强化执行效能。围绕战略规划，细化关键指标与重点策略，推动各业务单元精准承接目标任务，切实发挥战略引领作用，将战略转化为

驱动业务增长的强劲引擎；二是优化人才机制，激发组织活力。构建以价值创造为导向的人才选拔与培养体系，严格筛选具备专业能力与创新精神。同时完善激励与考核机制，推动人才优胜劣汰，打造一支高素质、高效能的专业化团队，为持续发展提供人才保障；三是深化品牌建设，提升企业软实力。以“企业理念化”为核心，构建多层次内容生态与传播体系，增强客户信任与认同，塑造兼具文化内涵与品牌美誉度的上市公司形象。

华宝香精股份有限公司

总裁：袁肖琴

2025年3月28日