

湖南丽臣实业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	线上参与丽臣实业2024年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年5月8日15:00-16:30
地点	深交所互动易“云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理 刘茂林先生 独立董事 李玲女士 董事会秘书、财务总监 郑钢先生 证券事务代表 刘曾辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司洗涤用品和表面活性剂目前的产能能达到多少？ 答：公司拥有长沙、上海、东莞三大生产基地，表面活性剂年产能约 55 万吨，洗涤用品年产能约 25 万吨。谢谢！ 2. 公司的客户优势主要体现在哪些方面？ 答：依托区位优势及优良、稳定的产品品质，公司与主要客户群体形成了长期稳定的战略合作伙伴关系。经过多年的市场开拓及积累，公司目前已成为宝洁、蓝月亮、纳爱斯、和黄白猫、益海嘉里、高露洁、安利等知名日化企业的表面活性剂重要供应商，表面活性剂产品在业内具有较高的知名度和客户认可度。该等知名日化企业对于表面活性剂供应商有着严格的

遴选机制，关注供应商的工艺水平、生产供应稳定性、质量稳定性等各方面，一旦与供应商确立关系后不会轻易更换。公司三大生产基地的区位布局及重要客户资源的积累，是公司参与市场竞争的核心优势之一。谢谢！

3. 公司的表面活性剂产品都应用在哪些领域？

答：公司生产销售的表面活性剂产品，包括 AES、LAS、K12、铵盐、AOS、烷醇酰胺、氨基酸型等系列，主要应用于日用洗涤剂、化妆品、个人护理用品、农药助剂、建筑材料等多个领域，2024 年公司主要表面活性剂产品产销量行业排名位列全国前二。谢谢！

4. 公司具有较凸出的产业链优势，具体能介绍一下吗？

答：公司洗涤用品业务已有数十年的发展经验，目前洗涤用品业务年产能约二十五万吨。表面活性剂下游主要应用领域为洗涤用品行业，上下游业务的联动，能够充分发挥产业链优势，一方面利用自产表面活性剂原料的优质品质，保证洗涤用品产品质量稳定性及经济性，提升客户黏性和认可度。另一方面，洗涤用品业务帮助表面活性剂产品延长业务触手，拓展销售方式，促进产能变现。表面活性剂、洗涤用品的产业链优势，帮助公司获得更强的产品市场竞争力及整体抗风险能力。谢谢！

5. 您好，一直关注咱们想问下，目前洗涤行业发展趋势怎么样？

答：近年来，全民对个人清洁卫生关注度提高，洗涤用品使用量不断增加。全球及中国的家居清洁产品市场呈现出积极的态势，政府政策的支持、消费者对绿色和智能化产品的需求增加以及对卫生和健康的高度关注，都是推动市场发展的关键因素。同时，市场参与者也在不断创新，以适应消费者的需求和应对挑战。国内日用化学品行业的发展，主要得益于中国巨大的刚性消费群体。谢谢！

6. 研发费用增加 11.67%，这些研发投入主要集中在哪些项目？

答：公司研发投入主要集中在液体氨基酸表活工艺质量优化、低凝固点脂肪醇醚硫酸盐的研究开发、固体氨基酸表活生产工艺研究等项目，部分项目已完成。谢谢！

7. 公司年产 5.75 万吨新型绿色表面活性剂项目目前建设完成了吗？

答：公司在建的年产 5.75 万吨新型绿色表面活性剂项目分别于 2025 年 2 月下旬和 4 月上旬具备试生产条件，已正式进入试生产阶段。谢谢！

8. 随着国家对环保和绿色的关注度不断提高，公司在绿色化方面有哪些举措和成果？

答：公司积极响应国家关于“碳达峰、碳中和”的号召，大力推进绿色化发展。一是顺利通过了 ISO16064 温室气体排放核查、ISO14067 产品碳足迹核查，应用绿色清洁能源，坚持走绿色低碳高质量发展的道路。二是精益能源管理，推进能源管理数字化，从节电、节水、节气等方面齐抓并举，能源消耗管理与绩效挂钩，降低能源成本。公司表面活性剂生产企业丽臣奥威、上海奥威、广东奥威被国家工业和信息化部认定为“国家绿色工厂”。谢谢！

9. 请问独董如何保障中小股东合法权益？

答：我严格履行监督职责，确保决策公平性，内控体系持续优化。除按规定积极出席股东大会、董事会及其专门委员会外，还持续通过多种方式履行职责：2024 年，本人通过现场工作、电话等多种方式对公司进行了考察，了解公司的经营情况、内部控制和财务状况等；与公司其他董事、高管人员及相关工作人员保持密切联系，及时获悉公司各重大事项的进展情况。参加中国上市公司协会举办的独立董事培训课程学习，进一步了解改革新标准和新要求，提升自身的履职能力和履职质效，深入了解了独立董事在公司治理中的角色与责任。2024 年，本人走访和考察了公司，进行了深入沟通和访谈交流，讨论了公司 2025 年年度经营计划。谢谢！

10. 公司 2024 年营业收入增长 12.31%，主要原因是什么？

答：2024 年，公司围绕“对内精益管理，对外稳健扩张”的经营方针，表面活性剂产能及产销量较上年有所增加，表面活性剂生产所需主要原材料价格上涨，带动公司产品价格上涨。公司实现营业收入 36.49 亿元，较上年度上升 12.31%。谢谢！

11. 对于未来发展计划，公司是怎样规划的？

答：未来三年，公司将实现表面活性剂系列产品增产拓销，提升产品技术水平及品类丰富度，努力提升上海基地表面活性剂产能，夯实上海奥威和广东奥威的区位竞争力，扩大优质客户群体和市场占有率，将广东奥威建设成公司智能化的灯塔工厂，将上海奥威建设成集科研、产销于一体的科创型示范基地及智能制造的名片，成为表面活性剂的国际桥头堡，实现表面活性剂产品营销领先、成本领先、技术领先、品牌领先。公司还将发挥洗涤用品原料供应优势，将长沙基地建设成我国中部地区重要洗涤用品制

	造基地和绿色低碳供应链工厂。谢谢！ 12. 在表面活性剂市场竞争日益激烈的情况下，公司后续将如何保持并提升市场份额？ 答：公司将持续贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，坚持“韬光养晦，知书达礼”的企业经营理念，以营销领先、成本领先、技术领先、品牌领先为追求，心无旁骛做强主业，稳中求进高质量发展，加快智能制造，大力推动技术进步和现代管理创新，进一步增强公司的核心竞争力。公司将继续优化产品结构及市场布局，不断拓展高端日化、生物医药原料应用领域，紧贴国内国外两个市场，充分发挥产地区位优势，积极培育品牌国际市场影响力，努力提升产品产能，扩大市场份额，增强规模效应，提升经营质量。谢谢！ 接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单 (如有)	无
日期	2025-05-08