

湖南丽臣实业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-007

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	泰康资产 王铎霖女士
时间	2025年10月10日下午2:00-3:00
地点	湖南丽臣实业股份有限公司办公大楼五楼会议室
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 钟诚先生 证券事务代表 刘曾辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	双方就公司主营业务、技术工艺、采购策略、战略方向等方面进行了沟通，相关问答记录如下： 1、公司主营业务基本情况？ 公司立足于精细化工领域，主营业务为表面活性剂和洗涤用品的研发、生产及销售，公司拥有长沙、上海、东莞三大生产基地，表面活性剂年产能超 60 万吨，洗涤用品年产能约 25 万吨。公司 2024 年度整体产能利用率为 86%。 2、公司表面活性剂产品的定价逻辑？公司原材料采购策略是如何的？ 表面活性剂产品价格一般参考“主要材料成本+其他成本+合理利润”的模式进行定价。 公司专门设立了采购部门从事原材料、辅材、包材等物料的采购。公

	司实行“供销联动”模式，即产品销售价格与原材料采购价格联动的定价策略。公司的采购部门配置了经验丰富的从业人员来对原材料价格波动情况进行监控，根据每年生产需要制定年度采购预案，每个月再依据市场销售及原料库存情况制定当期采购计划，并可根据原料市场价格变化走势适当调整原料库存。 3、除了规模，公司在生产工艺（如磺化反应的转化率、能耗控制）、产品应用配方技术上是否有独特的、难以复制的技术诀窍？ 公司为表面活性剂的生产配备了国际领先的生产装置与检测设备，并通过生产过程自动化控制技术和产品调配技术，确保产品保持较高的品质及稳定性。同时，积极推进表面活性剂产品的绿色化、功能化发展，公司二噁烷控制技术、色泽控制技术处于国内领先水平，能够满足各类客户的高品质要求，并能够满足不同客户的特殊定制化需求，研制符合客户要求的细分产品。 4、公司未来 3-5 年的战略发展重心是什么？ 表面活性剂的研发、生产、销售为公司核心业务，公司拥有品牌、客户、产能及产业链等方面优势。公司重视并持续推进技术研发、创新，未来将继续构建多品类产品矩阵，同时大力拓展相关产品应用领域，工业、电子等相关领域等均为重点发展方向。除内生发展外，公司也密切关注相关行业优质资源，适时开展外延式投并购活动，以加速业务布局及升级。 5、请问公司国外业务开展情况如何？ 公司外销增长势头强劲。2021 年公司外销收入为 1.99 亿元人民币，2024 年外销收入实现 6.00 亿元人民币，3 年以来累计增长超过 300%。最新 2025 年半年度的外销收入达到 4.18 亿元人民币，同比增长 53.07%。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如	无

有，可作为附件)	
日期	2025-10-10