

股票代码：300741

股票简称：华宝股份

华宝香精股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与华宝股份 2025 年度网上业绩说明会的投资者和君调研：王涛 一三一私募：袁灿彪 九方智投：王德慧 天瑞万合私募：王钱维 箫峰基金：薛伟杰 广慧投资：杨淇茗 浙商证券：隋牧含 宙澎资产：崔景新 广发证券：王艳宁 惠璞投资：徐克 速富资产：王殿清 江海证券：黄倬略 昆明经投：赵素君、刘阳香 浙江稠州商业银行：刘俊 高甬宏玺：丁佳佳 个人投资者：陶志峰
时间	2026 年 04 月 07 日（星期二）下午 15:00-17:00 2026 年 04 月 08 日（星期三）上午 10:00-12:00 下午 14:00-16:00

地点	“华宝股份投资者关系”微信小程序 公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长：夏利群先生</p> <p>董事、总裁：袁肖琴女士</p> <p>独立董事：全泽先生</p> <p>独立董事：吴昌勇先生</p> <p>独立董事：杨锦健先生</p> <p>副总裁、董事会秘书：侯晓勤女士</p> <p>财务总监：任玉津女士</p> <p>证券事务代表：文梦影女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、问：华宝股份未来 5~10 年，重点发展的方向是哪些？你认为未来，最有可能提升华宝股份整体业绩水平的业务有哪些？公司还有潜力的业务有哪些？另外，你对 HNB（加热不燃烧），未来的发展的趋势会是什么样？</p> <p>答：尊敬的投资者您好。华宝股份始终以“美味生活引领者”为公司愿景，以“绿色、营养、健康”为使命，在战略上以天然技术为核心，为全球消费者提供高质价比的风味与健康解决方案。</p> <p>未来 5 到 10 年，公司将强化技术创新引领，面向国内、国际两大市场，逐步推进国际化布局，以大健康产业、日化产业、新型烟草产业为主要增长驱动；同时，通过收购兼并，补齐产业短板、补强核心业务，成为中国领先、具有国际影响力的行业龙头上市公司。为此，公司提出了科技创新、大健康、日化和烟用的三年发展规划，利用创新和 AI 技术持续提升公司核心竞争力，加快布局大健康产业，重点推进日化业务板块增长并聚焦新型烟草业务。公司将继续锚定高质量发展主线，保持战略定力，聚焦战略目标，以价值创造为导向，深入洞察消</p>

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。

关于 HNB 未来发展趋势，在全球消费品市场多元化、减害化的发展趋势下，全球 HNB 仍将保持高速增长。公司会持续关注 HNB 国际、国内发展态势及市场机会，利用自身核心优势，深入开发热稳定性高、具备缓释控释功效的 HNB 专用香精，加速 HNB 专用香精在烟芯材料、立体载香等方面的应用和全球专利布局。同时，公司也一直关注国际口含烟快速增长的市场机会，深度参与到国际客户口含烟技术创新项目中。感谢您的关注。

2、问：公司“同心多元化”战略下，未来是否有并购重组、产业链延伸计划？

答：尊敬的投资者您好。公司围绕着“同心多元化”的发展战略，未来的投资与收并购将根据整体战略与增长需求，补强核心业务、提升核心竞争力。食品板块将重点布局大健康、功能性配料、天然提取、合成生物等趋势赛道；日化板块旨在突破发展束缚，聚焦具备优势互补的香精或功能原料企业；海外业务将围绕加速扩张与能力补强进行布局。公司将通过兼并收购快速补强公司在关键领域的核心技术能力，拓宽产品线，进入新的细分市场，从而完善产业链的全球化布局，释放协同效应，为可持续发展注入新的活力。感谢您的关注。

3、问：公司现金流充裕、负债率低，未来是否有回购、增持或提高分红比例的计划？

答：尊敬的投资者您好。公司目前现金流状况稳健，资产负债结构合理，财务安全性与抗风险能力保持良好水平。公司高度重视对广大投资者的合理投资回报，严格按照法律法规、《公司章程》及分红规划等相关规定，综合考虑公司经营情况、发展阶段、未来资金需求、项

目投资计划、长远可持续发展等多重因素，制定科学、稳健的利润分配方案。关于股份回购、增持等相关事项，公司若有相关计划，将严格按照监管要求，及时履行信息披露义务。未来公司将继续坚持稳健经营，持续提升经营质量与核心价值，努力为股东创造长期、稳定、可持续的回报。感谢您的关注！

4、问：如何理解公司制定的科技创新三年战略规划？未来将通过哪些核心技术方向和创新体系建设支撑战略落地？

答：尊敬的投资者您好。关于科技创新三年战略规划，公司遵循“销售一代，研发一代，敏捷转化”研发策略，围绕三大战略方向开展重点创新任务。一是突破关键技术，围绕剂型创新、天然香精开发、自产天然香原料库建设等方向持续提升核心竞争力；二是丰富健康配料矩阵，围绕食药同源天然成分、合成生物先进制造等领域加快营养健康功能配料开发；三是利用 AI 技术赋能全链条创新，加速 AI 辅助调香系统建设并尽快投入使用，同时实现 AI 在趋势风味预测、消费及市场洞察等领域的应用。

2026 年，公司将系统推进以下科技创新工作：在香精领域，重点突破天然香原料库与国际香原料库建设、香精模块及创新制剂开发，并大力发展天然与功能性香精以巩固核心竞争力；在食品配料领域，着力开发药食同源系列产品、东南亚特色香辛料与水果资源精深加工产品，并通过制剂创新与合成生物学技术合作，丰富营养健康功能原料矩阵；同时，全面推进 AI 技术与研发深度融合，重点构建 AI 辅助调香、药食同源开发及市场趋势洞察四大智能系统，以智能化手段赋能全链条创新，为抢占大健康、现制饮品等战略赛道提供核心科技

支撑。感谢您的关注。

5、问：请问公司目前在研发体系建设和技术创新方面取得了哪些进展？

答：尊敬的投资者您好。科技创新始终是公司长期发展的核心驱动力。公司拥有国家认定企业技术中心和博士后科研工作站，在德国霍尔茨明登、新加坡设有海外研发中心，在香港、上海、广东、江西、湖南、福建等地设有多个企业技术中心和实验室，形成了覆盖国内外、层次清晰、协同联动的研发网络。截止 2025 年 12 月 31 日，公司拥有研发技术人员 302 人，其中调香师 76 名；拥有专利 331 项，其中发明专利 180 项。2025 年，公司新增科技立项 12 项、结题 9 项，技术储备和创新能力持续增强。

在持续夯实研发体系基础上，公司不断推动技术创新与产品开发协同推进。2025 年，公司通过深度参与《天然食品用香精》《天然加工食品》等多项重要标准的制定工作，联合主导成立“上海天然食品中心”并率先获得权威天然度产品认证。在食用香精领域，公司持续围绕天然香原料、创新制剂等核心技术开展研发，聚焦美拉德反应制备天然风味基质、风味成分与营养物质的胶囊化包埋及应用、酶解乳制品浓缩物开发与应用等方向深化探索，并推出黑松露微胶囊液体香精、新型鲜味香精、多重包埋造粒香精、麻辣鲜香膏体香精等产品；在食品配料领域，公司围绕天然植物高纯度提取、非肉源热反应风味制备及功能性配料技术持续推进产品创新；在日用香精领域，公司聚焦功能型与情绪疗愈型专利香精开发，持续提升技术壁垒与产品创新能力。整体来看，公司已逐步形成研发体系建设、技术创新突破和产品成果转化协同推进的发展路径。感谢您的关注。

6、问：公司国际化布局目前取得了哪些阶段性进展？未来重点方向是什么，海外业务更有可能带动哪些板块成长？

答：尊敬的投资者您好。近年来，公司继续深度践行“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。同时，公司在印尼雅加达 Jababeka 工业园区举行了印尼食品科技综合基地奠基仪式，标志着海外食品业务发展迈入了产业化实施的新阶段，是“原料-研发-生产-销售”全链路全球化布局的关键节点。该项目建成投产后，产品与服务将辐射东盟及海外消费群体，为东南亚等新兴市场提供稳定可靠的产品保障与技术支持。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。

2026 年，公司的国际化战略将进入深化实施阶段，系统性构建以亚太华宝为“桥头堡”，以印尼基地为区域支点，辐射东南亚、中东、非洲乃至欧洲的供应链与销售网络，提升全球资源整合与市场响应能力。2026 年核心任务是高效推进印尼食品科技综合基地的建设与投产，加速落地成为服务东盟市场的生产、研发与运营中心。在欧洲及中亚市场，日化板块将深化本地化策略，针对性调整产品与服务；供应链方面，着力构建国际国内双循环模式；国内重点打造 OEM/ODM 的体系化质量管理与成本

控制能力，海外重点打通优势原辅料内输外送的通道，强化全球资源整合与市场竞争力。感谢您的关注。

7、问：公司将大健康产业定位为未来发展的核心增长极，请问有关大健康战略规划具体是指什么？当前相关布局推进到了什么阶段？未来将重点从哪些方向实现突破？

答：尊敬的投资者您好。大健康产业具有广阔的发展空间，是公司未来发展的核心增长极。公司大健康三年战略规划为：一是聚焦营养健康原料、食药同源物质精准提取，结合先进的制剂技术、功效评价、临床测试和专利布局，全面提升原料的附加值、市场竞争力和技术壁垒；二是加快天然香精及天然配料的开发与认证工作，以引领天然食品市场的未来发展；三是以具备核心技术优势的“爆珠”产品为关键突破口，发展大健康 C 端产品 ODM/OEM 新业务；四是投资布局上游前沿技术及自有成果转化，构建完善的大健康产业生态圈。

2026 年公司将加速相关技术研究及成果转化，脂质体技术、纳米晶技术、微囊包埋技术、纳米乳化技术等陆续成果转化，有望形成行业新的爆品；同时，持续深化“大客户、大单品”策略，同步构建功能配料 B2B 与功能食品 ODM 的核心能力。

2026 年公司在大健康领域的产业化布局接连取得关键进展。旗下江西省嘉萃生物科技有限公司已开工建设，山东嘉萃一期建设已顺利完工，正在取得生产许可证，大健康国内、海外其他生产基地建设也正在论证立项。通过研发、市场与供应链的有机联动，形成“前端市场牵引+后端研发制造支撑”的高效协同模式，显著提升了整体服务效能与运营韧性。

8、问：请问公司在 AI 辅助调香、天然香精、健康配料

等领域的研发投入与进展如何？

答：尊敬的投资者您好。公司大力推进人工智能技术的深化应用，一方面，基于已搭建的谱图基础数据库，智能算法实现了对香精成分的高精度识别与分析；另一方面，公司自主研发的 AI 调香大师“Arobot”已正式投入使用，快速推进 AI 技术在智能调香、创香、市场趋势研判及消费者洞察等全价值链的深度融合，为产品创新与质量安全开辟了新路径。同时，公司围绕天然香精开发、自产天然香原料库建设、剂型创新等方向持续提升核心竞争力，不断强化天然技术布局；并聚焦食药同源天然成分、合成生物先进制造等领域，加快营养健康功能配料开发，持续丰富健康配料矩阵。整体来看，公司在 AI 技术、数智化转型、天然香精及健康配料领域的相关投入，正持续转化为研发效率提升、新品开发周期缩短、经营管理精细化水平提高以及资源配置效率优化，并为产品创新、质量安全和业务增长提供支撑。感谢您的关注。

**9、问：公司未来在投资并购方面的总体思路是什么？
将重点围绕哪些板块和能力进行补强？**

答：尊敬的投资者您好。未来，公司的投资与收并购将紧密围绕整体战略与增长需求，补强核心业务、提升核心竞争力。食品板块将重点布局大健康、功能性配料、天然提取、合成生物等趋势赛道；日化板块旨在突破发展束缚，聚焦具备优势互补的香精或功能原料企业；海外业务将围绕加速扩张与能力补强进行布局。公司将通过兼并收购快速补强公司在关键领域的核心技术能力，拓宽产品线，进入新的细分市场，从而完善产业链的全球化布局，释放协同效应，为可持续发展注入新的活力。感谢您的关注。

10、问：公司 2025 年成功扭亏为盈，但营收微降、毛利率同比下滑，请问核心原因是什么？

答：尊敬的投资者您好。报告期内，公司净利润实现扭亏为盈，主要原因包括：一是业务结构持续优化，食品配料和日用香精等业务保持较快增长，相关变化已在报告期内逐步体现；二是公司持续推进数智化转型、精益生产等重点工作，经营效率和管理水平不断提升；三是公司坚持以科技创新为驱动，天然风味技术、AI 调香等研发成果持续转化，进一步增强产品竞争力；四是国际化布局取得积极进展，报告期内境外收入同比增长 147.37%，海外市场拓展成效逐步显现。

报告期内公司营业收入及毛利率同比下滑主要系整体下游市场需求变化及产品结构调整所致：食用香精业务收入同比下降 20.67%，而食品配料业务同比增长 30.36%、日用香精业务同比增长 25.62%，部分抵消了该板块下滑影响，最终实现营业收入 133,783.42 万元，同比微降 1.40%。感谢您的关注。

11、问：请问 2025 年第四季度扣非净利润仍为亏损，导致这一季度亏损的原因是什么？

答：尊敬的投资者您好。公司第四季度扣非净利润亏损，主要受资产减值、股权激励费用计提、市场需求节奏等因素综合影响，属于经营过程中的阶段性波动。公司将持续关注公司经营效率和资产质量，以实现高质量可持续发展。感谢您的关注。

12、问：食用香精收入同比下降 20.67%，请问具体原因是什么？2026 年有何复苏办法？

答：尊敬的投资者您好。报告期内，食用香精业务销售收入同比下降 20.67%，主要原因包括两方面：一是下游部分传统食品、烟草领域需求阶段性调整；二是行业向

“天然化、功能化”转型加速，市场对产品品质与健康属性要求提升。

面对行业变化，公司将从“稳基本盘”与“拓增量”两方面发力，具体如下：

在稳住基本盘方面，公司坚持“产融结合、技术创新”的双轮驱动：一方面，以“天然化、功能化”为核心转型方向，联合主导成立“上海天然食品中心”并率先获得权威天然度产品认证，从风味供应商升级为健康饮食潮流的定义者与标准倡导者；另一方面，深耕核心技术，聚焦美拉德反应制备天然风味基质、风味成分胶囊化包埋、酶解乳制品浓缩物开发等课题，精研黑松露微胶囊液体香精、新型鲜味香精等产品，强化风味创新壁垒；同时，在烟用香精领域，依托降焦减害、增香保润技术积淀，巩固与国内外烟草客户的长期合作，筑牢业务基本盘。

在寻找新增长点方面，一是布局高增长赛道，重点推进加热不燃烧（HNB）、口含烟等新型烟草专用香精研发，通过烟草精油、香气浓缩物等产品切入减害化消费市场；二是加速国际化拓展，针对海外市场需求研发高香型香精，深化与国际烟草巨头、食品品牌的合作；三是拓展新兴应用场景，将天然香精、功能型产品适配新式茶饮、健康食品等增量领域，同时持续推进技术创新与产品迭代，提升市场响应能力与竞争力。感谢您的关注。

13、问：公司将如何应对汇率波动、贸易政策等外部环境变化，保障海外业务稳健发展？

答：尊敬的投资者您好。面对汇率波动、贸易政策变化等外部环境不确定性，公司在国际化发展过程中始终对风险管理保持高度重视。在经营管理中，公司持续关注外汇市场波动及国际贸易环境变化，并通过完善外汇风险管控机制、动态优化业务布局等方式，提升对外部环

境变化的应对能力，保障海外业务稳健发展。

在具体经营层面，公司通过持续推进国际化战略、完善全球运营体系来分散和缓释相关风险。一方面，公司不断完善海外研发体系、法规体系、原料体系和供应链体系，依托亚太华宝、印尼食品科技综合基地等区域平台强化本土化运营能力，提升产品市场准入能力与区域响应效率；另一方面，公司在欧洲、东南亚、中东及非洲等区域持续拓展销售网络，并结合不同市场需求推进本地化策略，通过多区域市场布局提升业务抗风险能力。整体来看，公司将通过加强风险管控、完善全球供应链体系以及持续推进本地化运营等方式，不断提升海外业务的稳定性与可持续发展能力，在应对外部环境变化的同时，推动国际化业务长期稳健增长。感谢您的关注。

14、问：去年研发费用与专利成果能否简要介绍一下？

公司的核心技术壁垒是什么？

答：尊敬的投资者您好。2025年，公司研发费用为1.48亿元，占营业收入比例11.03%。截至2025年12月31日，公司拥有专利331项，其中发明专利180项，实用新型专利145项，累计实现销售的香精配方总数上万个。2025年，公司启动科技项目立项12个，进行中的各类科技项目总计19项，顺利结题项目9项。各项专利、配方与科技项目成果，进一步提升了公司的技术水平和行业影响力。

从当前研发与成果转化情况看，公司在食用香精领域持续推进天然香原料、创新制剂等核心技术研发，围绕美拉德反应制备天然风味基质、风味成分与营养物质的胶囊化包埋及应用、酶解乳制品浓缩物开发与应用等课题开展深入探索；在食品配料领域，重点突破天然植物高纯度提取、非肉源热反应风味制备及功能性配料技术，

并围绕“天然原料、高端食材、营养健康”持续推进产品创新；在日用香精领域，则聚焦功能型与情绪疗愈型专利香精开发，持续提升技术壁垒与行业竞争力。感谢您的关注。

15、问：公司如何看待 HNB 等新型烟草领域的发展机会？对应的烟用三年战略规划具体包含哪些内容？

答：尊敬的投资者您好。根据欧睿数据预计，新型烟草 2024 年行业规模为 870 亿美元，同比增长 13.1%，未来仍将保持高速增长。公司持续关注海外、国内新型烟草的发展态势及市场机会，在面对全球消费品市场多元化、减害化的发展趋势下，公司正积极将自身核心优势，应用于具有高增长潜力的加热不燃烧（HNB）、口含烟等新兴赛道。

公司烟用三年战略规划聚焦于加热不燃烧（HNB）与口含烟两大高增长赛道。一是在 HNB 业务方面，深入开发热稳定性高、具备缓释控释功效的专用香精，加速 HNB 专用香精在烟芯材料、立体载香等方面的应用和全球专利布局；二是在口含烟业务上，围绕构建与其他核心原料互相协同的风味释放曲线，进行香精剂型创新及组合设计，并做好知识产权保护；三是构建国际化的研发与技术服务网络，深化与国际烟草巨头的战略合作。感谢您的关注。

16、问：东南亚、非洲市场拓展的具体策略、客户进展与 2026 年海外收入目标？

答：尊敬的投资者您好。2025 年，公司进一步提速全球化发展进程，已构建起覆盖欧洲、中东、东南亚及非洲的全球化销售网络，形成“全球统筹+区域深耕”的成熟运营格局。东南亚市场由新加坡亚太华宝统筹，联动印尼基地与本地研发，实现全链路本地化响应；非洲以博茨

瓦纳基地为核心，输出特色产品，提升品牌渗透率与市场份额。

2026年，公司在稳固现有业务的同时，重点挖掘以东南亚等地为代表的高潜力海外市场，强化本土化运营与服务能力，将系统性构建以亚太华宝为“桥头堡”，以印尼食品科技综合基地和非洲博茨瓦纳的原料基地为战略支点，辐射东南亚、中东、非洲的供应链与销售网络，提升全球资源整合与市场响应能力。日化板块将深化本地化策略，针对性调整产品与服务；供应链方面，着力构建国际国内双循环模式：国内重点打造OEM/ODM的体系化质量管理与成本控制能力，海外重点打通优势原辅料内输外送的通道，加强公司市场竞争力的提升。感谢您的关注。

17、问：境内收入下滑、境外收入大增147%，请问海外业务爆发的原因是什么？

答：尊敬的投资者您好。2025年，公司境外收入大幅增长147%，核心原因是公司坚定推进全球化战略，海外业务进入规模化落地、快速放量的新阶段。公司深度践行“一带一路”高质量发展要求，大力拓展东南亚、非洲等新兴市场，充分发挥亚太华宝、印尼华宝食品的区域中心作用，有效补强国内、辐射海外，凸显区位优势。公司不断完善海外研发体系、法规体系、原料体系与供应链体系，为国际化业务提速提供坚实支撑。印尼华宝食品通过PLM系统实现海内外技术协同，搭建本土化产品体系，完成海外原料库1000+常规原料储备及印尼700+产品清真认证，大幅提升区域市场准入与竞争能力。在欧洲市场，公司凭借产品创新、技术服务、稳定供应等综合优势，食用香精、日用香精及食品配料业务均实现了突破与增长。

未来，公司将持续深化国际化战略，高效推进印尼食品科技综合基地建设投产，强化以亚太华宝为桥头堡、以印尼基地为支点，辐射东南亚、中东、非洲的供应链与销售网络，并在欧洲、中亚市场深化本地化运营，构建国内国际双循环的供应链格局，不断提升全球资源整合能力与市场竞争力，推动海外业务持续高质量发展。感谢您的关注。

18、问：公司日用香精业务增长较快，公司是通过哪些举措实现增长的？未来如何保持这一势头？

答：尊敬的投资者您好。报告期内，公司日用香精业务实现销售收入 15,630.34 万元，同比增长 25.62%。2025 年，公司在日化用香精领域实现了战略性深化与系统性突破，业务经营呈现全方位、高质量的发展态势。产品研发方面，聚焦功能型与情绪疗愈型专利香精的开发，将香气科学从嗅觉体验延伸至神经感知与情绪调节领域，并布局相关专利，构建了“技术+功效”的完整价值叙事。同时，依托 AI 解谱技术平台的建设与原料库的完善，显著提升了研发效率与定制化能力，为口腔护理、粉末产品等细分市场提供了扎实的产品储备。

市场拓展上，国内深耕与海外突破并举：在国内通过聚焦高增长赛道、强化客户服务与品牌活动，巩固专业形象；海外则敏锐把握市场窗口期，成功切入欧洲等地区国际头部客户的供应链，实现订单落地与份额提升。研发体系持续投入于绿色原料、释香技术及全球合规建设，并通过深化产学研合作，保持在香气前沿科学的探索能力，实现了从产品供应到价值共创的积极转型，为公司在全球日化香精市场的持续发展奠定了坚实基础。未来公司将持续依托上述核心举措，以厦门琥珀为核心打造专业化、综合型日化香精领军企业，持续推进微胶

囊缓释、AI 智能调香等核心技术研发与应用，加快厦门新工厂建设，同时深化海外市场布局与全球合规建设，进一步巩固并保持日用香精业务的增长势头。感谢您的关注。

19、问：关注到公司 ESG 评级是 AA 级，是国内香精行业唯一获此评级的企业，能否介绍下公司在践行 ESG 理念发展上的具体举措？

答：尊敬的投资者您好。在全球可持续发展浪潮加速演进的背景下，公司将 ESG 理念深度融入公司战略发展与日常经营，搭建董事会统一领导、管理层落地实施、全员参与的系统化治理架构，完善配套 ESG 专项管理制度，推动各项可持续实践稳步落地，阶段性成果丰硕。环境层面，公司积极响应国家“双碳”目标，将绿色低碳贯穿生产运营全流程，主要子公司已通过 ISO14001 环境管理体系认证，全年无重大环境违规事件；报告期内首次启动范围三碳排放统计工作，同步制定全产业链中长期碳减排目标，推进废水回用、废弃物规范处置等循环经济举措，切实履行环保责任。社会责任层面，核心公益品牌“花儿成长计划”持续深化，帮扶范围从安徽金寨拓展至西藏尼木、青海三江源等地，开展多元助学与主题研学活动；同步响应乡村振兴号召，推出“华宝乡伴计划”并落地江西吉安，助力乡村教育与共建发展；同时全力保障员工合法权益，完善职业健康与培训体系，践行企业社会责任。公司治理层面，持续优化内控治理体系，修订完善多项治理制度，强化合规与廉洁管理，保障股东与投资者权益，筑牢稳健运营根基。2025 年，公司成功入选《2025 中国香料香精化妆品行业可持续发展（ESG）实践案例集》及《2025 年上市公司可持续发展优秀实践案例》，并作为首批中国企业加入

《IFRA-IOFI 联合可持续章程》，持续提升中国香精行业在全球可持续治理中的参与度与影响力。与此同时，公司 WindESG 评级达到 AA 级，体现出资本市场对其在治理能力、绿色发展与社会责任等方面综合表现的高度认可。感谢您的关注。

20、问：公司对比同行业公司的核心差异化竞争优势有哪些？

答：自 1996 年成立以来，公司深耕香精与食品配料全价值链，在国内外拥有 57 家下属企业，连续多年入选中国轻工业科技百强企业，多次位列中国香精行业十强企业，品牌价值与行业公信力在国内同业中处于领先水平，同时逐步向具有国际影响力的香精及配料企业迈进。与国内同业企业相比，公司的核心差异化特点体现在以下维度：一是技术创新与全链条赋能优势突出，致力于为全球合作伙伴提供更具竞争力的原料及技术解决方案，公司遵循“销售一代，研发一代，敏捷转化”研发策略，重点突破天然香精开发、生物合成、AI 调香等关键技术，拥有国家认定企业技术中心、海外研发网络及 331 项专利储备，构建了从原料研发、配方设计到生产落地的全链条技术体系，同时推动 AI 技术在调香、市场洞察等全流程应用，且公司在天然化、功能化产品布局上更具前瞻性，契合行业核心发展趋势。二是业务布局更具综合性与协同性，公司全面覆盖食用香精、食品配料、日用香精等核心板块，同时布局大健康产业，形成多板块协同发展格局，既能抵御单一细分市场波动风险，又能依托多领域技术积累实现协同创新。三是全球化布局与客户资源优势显著，公司已构建起覆盖欧洲、中东、东南亚及非洲的全球化销售网络，构建“全球统筹+区域深耕”的市场与供应链网络，同时深化与国际

烟草巨头的战略合作，客户覆盖亿滋、伊利等国内头部企业及海外核心客户，客户结构更趋优化，全球化布局的完整性与业务协同性显著优于国内多数同业。四是产能与产业闭环优势明显，公司前瞻性布局国内南北双生产基地，构建“研发—中试—规模化生产”的完整产业闭环，产能规模与生产效率更具优势，能够更好匹配大型客户高标准审厂要求，进一步巩固竞争优势。

21、问：公司食品配料业务目前进展如何，亮点有哪些？

答：自 1996 年成立以来，公司深耕香精与食品配料全价值链，在国内外拥有 57 家下属企业，连续多年入选中国轻工业科技百强企业，多次位列中国香精行业十强企业，品牌价值与行业公信力在国内同业中处于领先水平，同时逐步向具有国际影响力的香精及配料企业迈进。与国内同业企业相比，公司的核心差异化特点体现在以下维度：

一是技术壁垒与全链条创新。公司致力于为全球合作伙伴提供更具竞争力的原料及技术解决方案，遵循“销售一代，研发一代，敏捷转化”研发策略，重点突破天然香精开发、生物合成、AI 调香等关键技术，拥有国家认定企业技术中心、海外研发网络及 331 项专利储备，构建了从原料研发、配方设计到生产落地的全链条技术体系，同时推动 AI 技术在调香、市场洞察等全流程应用，且公司在天然化、功能化产品布局上更具前瞻性，契合行业核心发展趋势。

二是业务结构多元化与协同性。公司全面覆盖食用香精、食品配料、日用香精等核心板块，并前瞻布局大健康产业。多板块协同发展格局既能抵御单一细分市场波动风险，又能依托多领域技术积累实现协同创新。

三是全球化布局与客户资源优势显著。公司已构建起覆盖欧洲、中东、东南亚及非洲的全球化销售网络，形成“全球统筹+区域深耕”的运营格局，客户覆盖亿滋、伊利等国内头部企业及国际烟草巨头，客户结构更趋优化，全球化布局的完整性与业务协同性显著优于国内多数同业。

四是产能与产业闭环优势明显，公司前瞻性布局国内南北双生产基地，构建“研发—中试—规模化生产”的完整产业闭环，产能规模与生产效率优势明显，能够更好匹配大型客户高标准审厂要求。

22、问：公司食品配料业务目前进展如何，亮点有哪些？

答：公司近年来将食品配料业务作为重要战略发展方向，2025年，该业务实现销售收入47,366.55万元，同比增长30.36%，占总营收比重提升至约35.4%。通过深化研发投入与技术整合，公司构建了从风味调配、天然提取到应用方案的全链条竞争力。在甜味、咸味及功能性配料领域，持续丰富健康天然的产品组合，广泛服务于膨化、面制、肉制品及休闲零食等多元场景；同时积极布局天然提取物板块，覆盖天然色素、甜味剂、抗氧化剂等品类，精准响应市场对清洁标签与营养强化的需求。同时，公司依托成熟的果蔬深加工体系，提供涵盖爆珠、晶球、果酱等六大系列300余种产品的综合解决方案，全面赋能饮料、乳品及烘焙行业的快速创新。此外，公司补充对天然肉源提取领域关键力量的整合，以小分子肽呈味技术为核心，深耕骨素、骨料及动植物提取物研发，升级强化公司在基础与复合风味产品上的创新能力。

目前，公司食品配料业务已形成食品工业用配料与餐饮

用配料两大核心方向，通过深度整合风味、天然提取物、爆珠、酱料等技术优势，构建了覆盖多场景的一站式应用解决方案能力。在食品工业用配料方面，依托纳米晶、功能性乳液、微囊粉等核心技术平台，公司成功实现纳米钙、鱼油纳米乳液等创新原料的规模化应用交付，同时拓展了风味果粉、功能性果粉、定制化营养配料等高附加值产品线，深化与头部工业客户的合作，持续开拓增量市场；在餐饮用配料方面，公司重点服务现制茶饮、咖啡、连锁餐饮等现制场景，打造以爆珠、高端食材配料、特色果酱、餐饮食用酱料为核心的产品体系，其中，木姜子风味系列产品凭借创新设计，荣获 2025 年度江南大学创新创意食品展“最佳创意产品奖”，彰显了公司在餐饮配料领域的技术实力与创新能力。

在核心技术与产能支撑方面，公司以平台化技术体系引领业务发展，推动前沿技术向实用产品转化，实现从研发到产业化的高效落地。同时，公司前瞻性布局国内南北双生产基地，逐步推进基地实质性建设，构建起研发、中试与规模化生产的完整产业闭环，形成技术创新与制造能力相互支撑的战略格局，为食品配料业务的持续高质量发展提供坚实保障。

22、问：公司目前商誉规模有 7 个多亿，如何看待相关资产组的经营表现及未来减值风险？

答：商誉可收回金额受未来相关资产组或资产组组合的销售毛利率、销售增长率、折现率等参数影响。截至 2025 年 12 月 31 日，公司合并报表商誉账面价值为人民币 71,834.12 万元，该商誉不做摊销处理，但需要在未来每期末进行减值测试。公司会密切关注商誉所涉及业务的经营状况，不仅通过公司管理水平的提升、技术及业务的资源整合、拓展销售渠道并积极开拓海外市场等措

施，以提高商誉相关资产组或资产组组合的盈利能力，同时公司也将积极提升整体经营业绩，从而降低商誉减值风险对公司的影响。

23、问：公司引领行业的“天然化”都做了哪些方面的举措？

答：公司在“天然化”方面的引领性举措如下：

1、技术创新。公司持续推进天然香原料、创新制剂等核心技术研发，围绕美拉德反应制备天然风味基质、风味成分与营养物质的胶囊化包埋及应用、酶解乳制品浓缩物开发与应用等课题开展深入探索，重点突破天然植物高纯度提取等技术；

2、标准引领。公司深度参与多项重要标准的制定工作，包括《天然食品用香精》《天然加工食品》等，与上海市食品添加剂和配料行业协共建“上海天然食品中心”，推动天然食品标准体系建设与成果转化，并成功获得了中国质量认证中心（CQC）颁发的《食品配料天然度产品认证证书》，向客户与消费者传递“天然、安全、高品质”的承诺，从风味供应商升级为健康饮食潮流的定义者与标准倡导者；

3、产品布局。公司积极布局天然提取物板块，覆盖天然色素、甜味剂、抗氧化剂等品类，精准响应市场对清洁标签与营养强化的需求，同时，补充对天然肉源提取领域关键力量的整合，以小分子肽呈味技术为核心，深耕骨素、骨料及动植物提取物研发，升级强化公司在基础与复合风味产品上的创新能力；

4、原料保障。公司以天然原材料采购为主，通过建立起系统性的采购与供应链管理体系，降低原材料采购成本与价格波动的风险。

24、问：公司业绩增长的驱动力因素有哪些？

答：首先，公司主要从事香精与食品配料的研发、生产、销售及服务，产品广泛应用于食品饮料、烟草、保健品、餐饮、日化及家居等多个领域，下游应用的高度多元化与必需性赋予了本行业较强的消费属性与民生保障特征，呈现较强的抗周期性特征。其次，当前我国香料香料行业正处于结构调整的换档期，由追求速度增长变换到质量增长，天然化、功能化、技术化成为核心发展方向，随着消费者对高性价比产品及“清洁标签”需求提升，天然香料占比持续提升，同时生物合成、AI 调香、微胶囊等新技术广泛应用，推动产业从规模扩张向价值提升转型。再次，行业集中度持续提升，政策倒逼产业升级，2025 年 12 月实施的《食品添加剂生产许可审查细则（2025 版）》提高行业准入门槛，强化食品用香精全流程规范管理，加速中小产能淘汰，全面提升行业发展质量。最后，公司技术创新优势突出，公司遵循“销售一代，研发一代，敏捷转化”研发策略，重点突破天然香精开发、生物合成、AI 调香等关键技术，拥有国家认定企业技术中心、海外研发网络及 331 项专利储备，构建了从原料研发、配方设计到生产落地的全链条技术体系，同时推动 AI 技术在调香、市场洞察等全流程应用，且公司在天然化、功能化产品布局上更具前瞻性，聚焦具有高增长潜力的加热不燃烧（HNB）、口含烟等新兴赛道，契合行业核心发展趋势。

25、问：公司布局大健康产业原因及进展？

答：公司布局大健康产业，主要基于“健康中国 2030”战略导向及消费者对营养保健品、功能性食品需求的高速增长，公司精准锚定大健康产业历史性机遇，作为战略升级的重要方向。公司在山东和江西同步布局大健康产业基地项目，致力于打造行业标杆，探索大健康食品领

	<p>域的多元化合作路径；重点攻坚剂型创新技术，如脂质体、微囊包埋等，以提升产品生物利用度与稳定性，打造独家技术护城河，通过研发、市场与供应链的有机联动，形成“前端市场牵引+后端研发制造支撑”的高效协同模式，显著提升了整体服务效能与运营韧性。2026年，公司将加速相关技术研究及成果转化，丰富果汁粉产品矩阵并强化行业爆品效应；持续深化“大客户、大单品”策略，同步构建功能配料 B2B 与功能食品 ODM 的核心能力，重点突破脂质体技术的产业化落地，实现商业化销售；同时，积极推进位于山东、广东、江西及海外等多地的大健康产业基地建设，全力保障项目早日投产运行。</p>
附件清单（如有）	
日期	2026 年 04 月 09 日