

证券代码：300132

证券简称：青松股份

福建青松股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input 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	线上参加公司 2025 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 05 月 08 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn ）网络互动
上市公司接待人员	董事长兼总裁 范展华 独立董事 黄浩 副总裁兼董事会秘书 骆棋辉 财务总监 汪玉聪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2026 年 05 月 08 日（星期五）下午 15:00—17:00 在价值在线用网络远程方式举行 2025 年度网上业绩说明会。本次交流的主要内容如下：</p> <p>1. 您好！公司现在股东有多少？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。截至 2026 年 03 月 31 日，公司普通股股东总数为 21,930 户。为了保证投资者能够平等获悉公司信息，根据公平披露原则及创业板上市规则等相关规则，公司在定期报告及季度报告中及时披露相应时点的股东数量及前十大股东情况。</p> <p>2. 公司原有松节油业务已剥离，现在主要从事面膜、护肤品、湿巾等化妆品的设计、研发与制造业务。短期内是否有计划变更</p>

公司名称？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司管理层根据公司主营业务发展情况，对公司名称变更事宜已进行讨论，将适时将讨论结果提交董事会审议，具体情况以公司信息披露为准，谢谢。

3. 公司有哪些主要客户？

答：尊敬的投资者，您好！公司子公司诺斯贝尔的主要客户涵盖国际知名品牌、国内知名品牌、知名渠道商自主品牌、社交电商品牌、新锐电商品牌等。国际知名品牌客户包括宝洁、联合利华、雅诗兰黛、丝芙兰、屈臣氏、资生堂、妮维雅、无限极、滴露、GAMA、无印良品等；国内知名品牌客户包括上海家化、植物医生、自然堂、珀莱雅、高姿、相宜本草、薇诺娜、百雀羚、华熙生物、福瑞达、稀物集、名创优品等；新锐电商品牌客户包括佩莱集团、谷雨、半亩花田、奕沃、逸仙电商、花西子、美黎汎（Fan Beauty Diary）、PMPM、C 咖、优时颜、袋鼠妈妈等。

4. 能详细讲讲公司 2026 年的经营计划吗？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司以安全、科研、管理为核心经营理念，以化妆品 ODM 业务为基石，在 2026 年继续紧扣“聚焦客户、聚焦产品”战略，在产品研发、市场开发、供应链管理等方面深耕细作，提升生产经营效率，增强公司化妆品业务的核心竞争力。同时，沿美丽健康产业链进行适当布局，并结合公司发展阶段探索第二增长曲线，推进公司经营可持续发展。

5. 公司 2026 年的经营策略是什么，化妆品业务能保持快速增长吗？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的提问。2026 年，公司的具体经营策略包括：（1）继续紧扣“聚焦客户、聚焦产品”战略，进一步开拓市场。（2）加快打造高效、数智化、敏捷供应链系统，夯实本土化妆品 ODM 行业龙头地位。（3）坚持核心技术创新，提升公司行业竞争力。（4）内部治理方面，进一步完善内部管理，

提升公司运营效率。(5) 探索第二增长曲线，推进公司经营可持续发展。

6. 请问公司的专利情况？

答：尊敬的投资者，您好。公司始终坚持核心技术创新并重视知识产权的保护。截至 2025 年 12 月 31 日，公司及下属各子公司合计拥有有效期内的专利 147 项，其中发明专利 85 项，实用新型专利 53 项，外观设计专利 9 项。

7. 请问公司旗下的鸿嘉科技有限公司主要从事哪方面的业务？

答：尊敬的投资者您好，中山市鸿嘉科技有限公司系由诺斯贝尔化妆品股份有限公司（持股 20%）与中山市米伽科技有限公司（持股 80%）共同投资成立的联营企业，主要承接原诺斯贝尔 148 亩大型产业园区项目的开发建设。

8. 公司目前员工持股计划的进展情况，是否充分考虑了全体股东权益？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司本次拟实施的员工持股计划，有效结合了股东利益、公司利益和员工利益，遵循收益与贡献对等原则，旨在持续推进长期激励机制建设，吸引和留住优秀人才，推动公司可持续发展，具有合规性、合理性。本次员工持股计划目前尚需提交公司年度股东会审议，年度股东会将于 2026 年 5 月 27 日召开。公司后续将根据进展及时履行相应的审议程序和信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。

9. 公司 2026 年是否有融资和收购的相关计划？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司目前暂未有相关计划，但未来公司不排除通过团队整合、项目参投或外延式并购等多种方式，沿美丽健康产业链进行适当布局，并结合公司发展阶段探索第二增长曲线，推进公司经营可持续发展。若未来公司拟实施相关计划，届时将严格按照相关法律法规的要求及时履行信息披露义务。

10. 2026 年，公司在数智化建设方面有什么计划？

答：尊敬的投资者，您好。2026年，公司将以“数智化建设”为抓手进一步推进企业数字化、智能化运营，实现控成本、提效率、创价值。具体包括：数字化平台的搭建、业务—研发一体化项目平台的建设、数智化生产设备的引进与升级改造、各类信息化管理系统的高效链接与升级、精细化运营核算体系的建立与完善。感谢您的提问。

11. 公司在信息化、数字化、智能化升级改造方面的具体举措？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。2025年，公司继续加快数智化工厂建设，推动数字化管理系统升级迭代，持续提升企业的管理水平和效率。

12. 2025年，公司在研发方面有什么具体创新成果及应用？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司持续深耕技术创新，2025年取得了多项科技创新成果。例如，完成多款经典面膜的功效迭代并推出多款高效面膜，通过先进的科技提供快速有效的护肤体验，满足消费者对新颖和高效的护理需求；子公司广东丽研围绕植物提取、生物发酵、PDRN三大方向开展研发工作，子公司广东可普睿研发方向聚焦于妆食同源植物细胞工厂、植物外囊泡递送及3D培养工程化基质胶产品研究等三大领域，均取得了一定研发成果。公司研发创新的具体情况可参见公司已披露的2025年年度报告全文。

13. 公司2025年财务费用大幅下降的原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司2025年财务费用约为179.13万元，较上年同期下降68.84%，主要原因系公司积极优化公司债务结构，合理调配资金，降低有息负债规模，期末长短期借款较期初下降显著，综合使得本期利息支出显著减少，推动财务费用率下降。

14. 公司2025年业绩变动的主要原因？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。报告期内公司业绩变动的主要因素有：（1）国内化妆品行业整体消费呈稳步复苏

态势，诺斯贝尔凭借多年的专业技术水平以及行业经验与众多知名品牌客户建立了稳定合作关系。报告期内客户订单需求有所增长，带动公司营业收入同比增长。(2) 报告期内，公司有效执行“聚焦客户、聚焦产品”战略，通过主动筛选优质客户、聚焦高质量订单，在客户管理、产品研发、市场开发、产品结构调整等方面深耕细作，有效提升了产品综合竞争力和盈利水平。(3) 报告期内，公司在采购与成本控制方面以规模效益为基础，通过强化战略集采，以多元供应和竞争机制为路径，持续提升供应链的成本优势，原材料采购成本较上年同期有所下降。(4) 公司以“数智化建设”为抓手进一步推进企业数字化、智能化运营，通过优化生产工序、整合车间资源、优化仓储物流、减少生产损耗等措施，节约成本、提高经营效率。感谢您的提问。

15. 公司 2026 年第一季度的净利润大幅增长的主要原因？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司 2026 年第一季度实现营业收入 48,012.79 万元，同比增长 14.65%，实现归属于上市公司股东的净利润 2,192.36 万元，同比增长 1,048.09%，主要原因为公司 2026 年第一季度延续了 2025 年的良好发展势头，在“聚焦客户、聚焦产品”战略方面、采购与成本控制方面以及“数智化”建设方面皆取得了一定成效。

16. 公司 2025 年的产能利用率变化情况？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。2025 年公司面膜、湿巾、护肤品系列的产能利用率较上年同期均有所提升，分别为 57.51%、29.99%、48.13%，主要原因系 2025 年国内化妆品行业整体消费逐步回暖，叠加公司部分客户根据市场开拓情况，对公司的采购需求有所增长，综合使得公司营业收入较上年同期增长 14.41%。感谢您的提问。

17. 公司 2025 年度毛利率提升的主要原因？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。公司 2025 年度产品毛利率提升至 20.55%，同比增加 3.13 个百分点，主要原因为：(1) 公司有效执行“聚焦客户、聚焦产品”战略，报告期化

妆品业务产销量增加，单位产品的固定成本较上期摊薄；（2）公司在采购与成本控制方面以规模效益为基础，通过强化战略集采，以多元供应和竞争机制为路径，持续提升供应链的成本优势，原材料采购成本较上年同期有所下降；（3）公司以“数智化建设”为抓手进一步推进企业数字化、智能化运营，通过优化生产工序、整合车间资源、优化仓储物流、减少生产损耗等措施，节约成本、提高经营效率。以上措施促使产品毛利率同比有所提升。感谢您的提问。

18. 公司是否有分红计划？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。2025年，公司实现归属于上市公司股东的净利润15,322.77万元，但截至2025年12月31日的可供分配利润为负，不满足实施现金分红的条件，因此2025年度拟不派发现金红利、不送红股、不以资本公积金转增股本。未来，公司将积极采取相应措施，努力提升经营业绩，争取早日与股东共享公司成长和发展的成果。感谢您的提问。

19. 公司148亩地项目的进展情况是怎样？

答：尊敬的投资者，您好，感谢您的关注。报告期内，诺斯贝尔与中山市鸿嘉科技有限公司已按照前期协议约定办理完成相关土地使用权的过户手续，鸿嘉科技已取得中山市自然资源局核发的《不动产权证书》（粤（2025）中山市不动产权第0535934号），且鸿嘉科技已按照《中山市土地使用权转让合同》约定将剩余土地使用权转让款支付至诺斯贝尔银行账户，诺斯贝尔148亩土地项目处置工作至此已全部完成。具体内容可参见公司相关公告及2025年年度报告。感谢您的提问。

20. 300132青松股份2025年业绩和2026年一季报业绩均好，为什么股价背道而驰天天跌，是不是有其它什么雷未暴露？

答：尊敬的投资者您好，公司2025年度实现营业收入22.19亿元，同比增长14.41%；归属于上市公司股东的净利润15,322.77万元，同比增长180.21%。2026年第一季度实现营业收入4.80亿元，同比增长14.65%；实现归属于上市公司股东的净利润

2,192.36 万元，同比增长 1,048.09%。通过聚焦战略和成本控制，公司盈利能力显著提升。股价波动受宏观经济环境、行业政策、市场情绪等多重因素影响，并非完全由公司基本面决定。目前公司经营正常，未发现应披露而未披露的重大风险。公司将持续做好经营管理，并通过法定渠道及时披露重大信息。感谢您对公司的关注。

21. 青松股份 2025 年及 2026 年一季度利润暴增，我认为核心是 2024 年基数极低（0.55 亿）+卖地收益 3400 万+诺斯贝尔短期订单回暖，公司管理层及全体员工努力的结果。公司马上又要推出员工持股计划，公司管理层有什么方法和措施，能保证 2026 及 2027 年营业收入及净利润计划的完成？

答：尊敬的投资者，您好，为达成员工持股计划的业绩考核目标，公司将采取以下措施：（1）业务聚焦：继续紧扣“聚焦客户、聚焦产品”战略，优化产能利用率，提升高毛利产品占比；（2）成本管控：通过供应链整合及生产自动化降低运营成本，增强盈利能力；（3）市场拓展：积极开拓国内外新客户，把握行业复苏机遇，确保订单可持续性；（4）激励绑定：员工持股计划将核心团队利益与公司长期发展挂钩，激发内生动力。

公司管理层将持续关注经营效率与市场动态，严格遵循考核机制，确保业绩承诺的落实。感谢您对公司的关注与建议。

22. 青松公司本次实施的员工持股计划，遵循收益与贡献对等原则，旨在持续推进长期激励机制建设，吸引和留住优秀人才，推动公司可持续发展，但认购价格仅：4.34 元/股，对比当前股价（9 元附近），折价超 50%，成本极低，员工安全垫极厚，对比投资者这也算公平合理吗？

答：尊敬的投资者您好，公司 2026 年员工持股计划严格遵循《关于上市公司实施员工持股计划试点的指导意见》等法规要求，定价机制经董事会及独立财务顾问审慎论证。员工持股计划作为长期激励工具，其 4.34 元/股的认购价格综合考虑了激励效果、业绩约束条款及市场通行做法，符合“风险共担、激励约束

	<p>对等”原则。2024年以来，在全体员工的努力下，公司净利润实现扭亏为盈，且2025年相比2024年实现了较高的增长，在此基础上，公司实施员工持股计划，旨在通过绑定核心团队利益，推动业绩持续增长，以惠及全体股东。感谢您的关注。</p> <p>23. 2025年报+2026一季报：公募、北向、社保全部清仓，青松传统樟脑等其它业务还赚钱吗？全靠诺斯贝尔输血，请用具体财务数据说明？</p> <p>答：尊敬的投资者您好，公司主要从事面膜、护肤品、湿巾等化妆品的设计、研发与制造业务。2025年全资子公司诺斯贝尔营业收入占公司合并营业收入99.64%，系公司主要的业务经营主体。感谢您的提问。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年05月08日</p>