

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：2021-004

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他____
参与单位名称及人员姓名	广发证券： 嵇文欣 华泰资管： 宫衍海 财通基金： 贾雅楠 中银基金： 丁雅纯 汇丰晋信： 费馨涵 混沌投资： 黄琦越 农银汇理： 蒲天瑞 和谐汇一： 钟卫玮 太平养老： 唐婉珊 华富基金： 聂嘉雯 彤源投资： 左艾眉 广发基金： 王海涛、王明旭、杨定光 中欧基金： 成雨轩、韩婧、王颖
时 间	2021年3月17日
地 点	上海市
上市公司接待人员	青松股份董事会秘书骆棋辉、监事会主席吴德斌、全资子公司诺斯贝尔董事欧阳汝正
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍环节 公司业务简要说明。 1、公司定位 公司定位为从传统的松节油深加工业务向化妆品以及大消费业务转型的科研、生产一体化企业。 2、2020年业务发展情况

从公司已披露的 2020 年业绩预告来看，2020 年化妆品业务的营收和利润规模已超越松节油深加工业务。寄望于化妆品业务的市场成长空间及公司全资子公司诺斯贝尔发展现状，化妆品业务将是公司未来战略规划以及资源投入的重点方向。

3、对 2021 年的展望

(1) 业务方面，公司在 2020 年对护肤品和消毒湿巾等产能进行了扩建，为 2021 年的业务扩张提供了产能基础。

(2) 在客户方面，2020 年增加了两个国际品牌客户，今年年初也在杭州成立了诺斯贝尔杭州分公司，以发掘和对接新品牌客户，2021 年我们会更加强调对客户的服务和扶持力度，与客户共同成长。

(3) 公司治理方面，2020 年下半年公司进行了董事会换届选举，董事会增加了熟悉化妆品业务的董事，未来公司会更加倚重化妆品业务对公司的发展贡献。

(4) 公司战略方面：一是持续强化研发优势，主动加大研发投入，储备产品，打造行业一流的研发体系；二是聚焦化妆品及周边行业，围绕化妆品大消费领域深耕发展。

二、主要互动内容

问 1: 诺斯贝尔 2020 年全年的客户结构是怎么样？未来有什么看点？

答：过去七八年中，国内品牌客户的数量增长较快，在诺斯贝尔客户结构中占据了较大份额；但国外品牌一直都是公司开拓的重点，诺斯贝尔在过去两年中都在增加国际品牌的开拓，并成功进入国际品牌的采购系统成为其供应商，截至目前国际品牌在公司营收比重暂未超过本土的品牌。未来诺斯贝尔将合理拓展国际品牌、本土知名品牌和新锐品牌在公司客户结构中的比例。

问 2: 与同行业的生产商相比，诺斯贝尔有哪些优势，有哪些可以改进的方面？

答：同等实力的 ODM 企业具有较大的相似性，诺斯贝尔致力于

	<p>提高生产自动化，发挥人力资源优势，提高生产效率，不断降低生产成本，完善客户服务体系，提高市场竞争力。</p> <p>问 3：公司护肤品进入国际品牌的方式？</p> <p>答：公司进入国际品牌并非完全通过与其他 ODM 同类企业的竞争，更多的是通过新开发产品进入其供应链系统。</p> <p>问 4：诺斯贝尔产品订单排单情况怎样？</p> <p>答：诺斯贝尔目前产品订单情况良好，尤其消毒湿巾订单需求旺盛。</p> <p>问 5：未来诺斯贝尔湿巾产能是否会扩产？</p> <p>答：诺斯贝尔 2020 年的湿巾产能有所扩张，未来将依据订单变化情况再行考虑是否扩产。</p>
附件清单	无
日期	2021 年 03 月 17 日