

证券代码：300955

证券简称：嘉亨家化

嘉亨家化股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 _____
参与单位名称及人员姓名	广大投资者
时间	2021年5月14日 15:00-17:00
地点	全景·路演天下（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事、总经理曾焕彬先生，副总经理、董事会秘书徐勇先生，财务总监陈聪明先生，独立董事黄兴李先生及保荐代表人阴豪先生。
投资者关系活动主要内容介绍	为了更好地与广大投资者进行交流，使投资者能够进一步了解公司2020年年度报告及经营情况，公司于2021年5月14日15:00-17:00以网络远程的方式举行2020年度业绩说明会。
附件清单	会议具体内容详见附件
日期	2021年5月14日

附件：2020 年度业绩说明会问题列表

问题一：公司未来规划方便介绍下吗？

答：尊敬的投资者您好！公司坚持日化产品 OEM/ODM 与塑料包装业务协同发展的策略，一体化的服务能力可有效提高客户的供应链管理效率。后续公司将积极开拓市场，并利用募集资金建设“化妆品及塑料包装容器生产基地建设项目”，进一步扩大产能，并进一步提高公司技术研发中心的研发实力，积极实施人才扩充计划，紧紧抓住我国化妆品行业发展的历史机遇，致力于发展成为国内一流的日化产品及配套塑料包装一站式服务提供商，具体发展规划可参考公司《招股说明书》“第九节 募集资金运用及未来发展规划”。感谢您的关注！

问题二：公司产品的定价方式？如何应对原料价格的上涨？仅仅靠和品牌方协商？

答：尊敬的投资者您好！公司产品定价方法为成本加成法，在对产品成本计算的基础上，根据不同类型产品给予适当的成本加成率，向客户提供报价并协商确定最终价格。同时，公司将通过不断优化供应链、提高产品档次、提升产品合格率、降低物耗等方式化解原材料价格上涨带来的压力，感谢您的关注！

问题三：很多上市后的品牌都会逐渐的自建工厂生产，公司既然拥有日化产品及塑料包装研发、设计与生产一体的能力，为什么不尽快创立自身的品牌，总不能自身的目标一直是为他人代工吧。

答：尊敬的投资者您好！在中国化妆品市场快速发展及产业链分工的背景下，公司现阶段拟专注于已有的研发、制造、质量管理等优势，并进一步提高包装容器设计能力、化妆品配方研发能力以及产品制造能力，不断扩大竞争优势。感谢您的关注！

问题四：请问公司目前的产能如何？代工是否满产？有无扩建产能的计划？谢谢。

答：尊敬的投资者：您好！公司 2020 年塑料包装容器、化妆品、家族护理产品的产能利用率分别为 80%、97%、74%。公司坚持日化产品及配套塑料包装一站式服务的发展战略，产品覆盖护肤、洗护、香水等化妆品领域，并将加快“化

妆品及塑料包装容器生产基地建设项目”的建设；募投项目建成达产后，预计可以实现年产 38,000 吨化妆品及 30,000 万件塑料包装的产能。谢谢！

问题五：公司目前产能多少，产能利用率多少？公司募投建设项目进展到哪一步了？

答：尊敬的投资者：您好！公司 2020 年塑料包装容器、化妆品、家庭护理产品的产能分别为 87,000 万个、21,000 吨、25,000 吨，产能利用率分别为 80%、97%、74%。2020 年公司完成了募投项目“化妆品及塑料包装容器生产基地建设项目”的前期勘察、设计以及政府审批手续，并以自筹资金先行投入开工建设，目前，厂房已经结项，公司将加快推进办公楼及配套设施建设、厂房装修、设备引进等相关工作，争取早日投产。感谢您的关注。谢谢！

问题六：公司未来有并购重组、定增或回购的计划吗？

答：尊敬的投资者您好！公司目前暂无并购重组、定增或回购计划。感谢您的关注！

问题七：请问本行业的参与者众多，公司的竞争优势在哪里？

答：尊敬的投资者您好！公司的竞争优势主要体现在：丰富的客户资源及长期稳定的合作关系、长期技术储备及持续的创新研发、快速响应的生产能力及卓越的品质管控及重要区域的多点布局及一站式的综合服务。具体情况参见公司 2020 年年度报告“第三节 公司业务概要”之“三、核心竞争力分析”。感谢您的关注！

问题八：请问募投项目现在进展如何？

答：尊敬的投资者您好！2020 年公司完成了募投项目“化妆品及塑料包装容器生产基地建设项目”的前期勘察、设计以及政府审批手续，并以自筹资金先行投入开工建设，目前，厂房已经结项，公司将加快推进办公楼及配套设施建设、厂房装修、设备引进等相关工作，争取早日投产。感谢您的关注！

问题九：公司前五大客户的收入占总营收的 73.66%，如此高的集中度出现主要客户流失的情况，公司将如何应对？

答：尊敬的投资者您好！公司主要客户为强生、上海家化、利洁时、郁美净、贝泰妮、百雀羚、壳牌等国内外知名品牌公司，该等客户与公司已有多年的合作关系，目前客户集中度较高。公司将积极推进业务开拓计划，深耕优质客户，持续深化服务，通过严格的质量管控和高效的反应能力，稳定扩大业务规模。同时，充分发挥公司日化产品 OEM/ODM 与塑料包装容器一体化服务的优势，在化妆品、家庭护理产品或塑料包装容器领域不断开拓新客户，持续扩大客户群，降低客户集中度。感谢您的关注！

问题十：公司 2021 年一季度的营收和归属股东净利润为什么大幅增长？

答：尊敬的投资者：您好！2021 年第一季度公司实现营业收入 25,082.47 万元，较上年同期增长 91.83%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,079.64 万元，较上年同期增长 270.56%。主要原因系公司坚持日化产品 OEM/ODM 与塑料包装协同发展的策略，与客户合作范围不断扩大，客户的增量采购带动本期销售收入增长。同时上年同期受新冠疫情影响，收入较少。谢谢！

问题十一：数据是真实的吧？

答：尊敬的投资者，公司的财务数据业经会计师事务所审计，并经董事会、监事会审议通过，财务数据真实。

问题十二：嘉亨家化是国内外知名日化品牌的核心供应商，更是贝泰妮的主供应商，又有玻尿酸原材料，再看看贝泰妮的市值和市净率，嘉亨家化公司成长十倍不是梦。

答：尊敬的投资者您好！公司管理层将勤勉尽责，紧紧抓住行业发展机遇，不断加强公司的核心竞争力，以良好的经营业绩回报股东，同时敬请投资者注意投资风险。感谢您的关注！

问题十三：上市那天就是巅峰，后面就一路下跌，公司就没有什么利好规划吗？

答：尊敬的投资者您好！公司股价受宏观经济环境、二级市场流动性、行业发展阶段、投资者偏好等多种因素的综合影响，敬请广大投资者注意投资风险，感谢您对公司的关注！

问题十四： 公司怎么不成立个直销公司？

答：尊敬的投资者您好！公司将充分发挥自身优势，不断提高行业地位和核心竞争力，努力探索适合公司发展的模式和路径，感谢您的关注！

问题十五： 公司是否准备创立自己的高档化妆品品牌。

答：尊敬的投资者您好！公司将充分发挥自身优势，不断提高行业地位和核心竞争力，努力探索适合公司发展的模式和路径，目前暂无创立自主品牌的计划。感谢您的关注！

问题十六： 现在福建厦门美牙贴片正风口上，可能是千亿市场，公司考虑要介入美牙行业吗？

答：尊敬的投资者：您好！公司暂未涉及美牙行业，感谢您的关注和建议！

问题十七： 贝泰妮是医美概念，嘉享家化是给贝泰妮代工的，嘉享家化也算医美概念吗？

答：尊敬的投资者您好！公司与贝泰妮已有多年合作关系，双方主要在薇诺娜系列化妆品生产方面进行合作，目前合作关系良好。公司经营管理团队将勤勉尽责、努力以良好的经营业绩回报股东，敬请投资者注重价值投资并注意投资风险。感谢您的关注！

问题十八： 请问公司未来由向化妆品转型的趋势吗？

答：尊敬的投资者您好！公司主要产品包括化妆品、家庭护理产品及塑料包装容器，近年来，公司化妆品业务占比已不断提升。感谢您的关注！

问题十九： 1、2021年化妆品业务的产能能否提升？如果可以提升的话是如何提升的？是外包给小厂还是怎样？如果不能，今年35%的预期增长如何实现？2、公司之后的战略增长点是扩大odm业务或是什么？订单主要是下游客户主导，还是说公司自身可以逐步增强对订单的主导。化妆品中有没有一些爆款能让公司抓住？3、预计未来疫情会对公司的家庭洗护产品业务产生什么影响？

答：尊敬的投资者：您好！

1、公司产品覆盖护肤、洗护、香水等化妆品领域，将加快“化妆品及塑料包装容器生产基地建设项目”建设，募投项目建成达产后，预计可以实现年产 38,000 吨化妆品及 30,000 万件塑料包装的产能。就现有成熟产能，公司将进一步加大技术改造力度，针对稳定且订单量大的产品，持续引进或开发自动化程度高的生产设备以及自动投料、智能检测等辅助设备，努力提高生产效率及降低成本。另外，就小批量多批次的产品，设计更为灵活的生产线，满足客户需求的同时便于快速切换，进而提高产能使用效率。

2、公司坚持日化产品及配套塑料包装一站式服务的发展战略，不断扩大与客户在塑料包装、化妆品、家庭护理产品等领域的合作广度和深度。此外，公司将密切追踪市场消费及技术趋势，开发具有前瞻性的创新产品，主动向客户推荐公司日化产品配方及包装设计方案，高效稳定的实现产品生产，快速满足大批量和紧急订单需求，以更加强大的研发设计能力及灵活的生产能力获取业务机会。

3、公司家庭护理产品销售收入增长主要系产业链分工、与客户深度合作的结果，此外疫情增强了消费者的健康与卫生意识，增加了对香皂、消毒液、洗手液的需求。目前疫情流行高峰已经过去，公司生产经营正常，消费者对家庭护理产品的需求随着消费意识的增强，预计将持续稳步增加。谢谢！

问题二十：1、看看贝泰妮的市净率，再看看嘉亨家化的市净率。采购嘉亨家化公司的日化产品，都是些海内外知名日化品牌供应商，都是些大客户，只要公司加强化妆品技术研发，产品质量过关，觉得公司成长为千亿市值不是梦。毕竟公司的产品赛道非常好！2、医美领域都是福建莆田系的天下，公司又有玻尿酸相关产品，希望切入医美领域，寻找收购相关医美资产，争取做大做强。看看医美行业的爱美客，市净率都非常高，说明机构还是看好爱美客。

答：尊敬的投资者您好！公司管理层将勤勉尽责，紧紧抓住行业发展机遇，不断加强公司的核心竞争力，以良好的经营业绩回报股东。感谢您的关注！