



证券代码：300856

证券简称：科思股份

编号：2022-002

南京科思化学股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 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	<p>华杉投资 冯都、嘉实基金 方心诣、华泰证券 姚雯艺 孙丹阳、中信证券 杜一帆、大象资产 邬丹妮、中航证券 谭宸、景顺长城基金 王开展、慎知资产 金戈、诺德基金 杨雅荃 张佚泓、明世伙伴基金 刘博生 王宇昊、紫金保险 熊梓宇、和谐汇一 钟卫玮等投资者共计 27 人</p>
时间	2022 年 2 月 16 日
地点	南京市江宁区苏源大道 19 号九龙湖国际企业总部园 C1 栋 10 楼公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事、董事会秘书 曹晓如 证券事务代表 李翠玲</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、内销占比提升主要是疫情影响还是公司战略调整的结果 国内销售包括对本土品牌商的销售和国外品牌商在国内的销售两个部分，内销比例从不到 10%提高到 15%以上，一方面是国内消费需求增长，另一方面，公司市场开拓进入到精耕细作阶段，投入了更多资源深挖国内市场。</p> <p>2、针对国内品牌商的销售方式以及选择经销商的思路 针对具有一定规模的国内终端客户，公司主要运用自身的销售体系直接销售。对于需求量较小的客户群，公司主要通过经销商进行集中销售和服务，以提高效率、降低成本。</p>

公司一般选择少数实力较强的经销商展开经销，经销模式均为买断式经销。

3、辛基三嗪酮和二乙氨基羟苯甲酰基苯甲酸己酯国内外销售分布

辛基三嗪酮在国内外的销售比例和传统防晒剂类似，二乙氨基羟苯甲酰基苯甲酸己酯前期由巴斯夫在国内推广使用，由于其在配方中的稳定性更佳、防晒效果更好，在国内销售占比会高于传统防晒剂。

4、印度供应商和国内供应商优劣势比较

相比国内供应商，印度供应商具有成本优势，一般依靠价格竞争，主要销售给中小客户和印度当地的日用品厂商；国内的产业链比较健全，原料供应基本可以实现自给，在供应安全和品质管理上更具优势。

5、在铃兰吡喃的发展下，公司预计铃兰醛业务增长是否能维持？

铃兰吡喃即白花醇，与铃兰醛、兔耳草醛、羟基香茅醛等同属铃兰香型合成香料，在铃兰香型香精中存在一定的替代关系，目前铃兰醛仍然是运用最为广泛的此类合成香料。公司已关注到铃兰吡喃近年来的发展趋势，并已做好相关技术储备。目前，铃兰吡喃市场发展未对公司铃兰醛业务造成重大影响。

6、关于个人护理品原料的客户推广思路，在这些新品类的销售上是否会维持与帝斯曼在防晒业务上的合作模式

个人护理品原料新品类会首先重点推向主流的品牌商以实现快速、规模化的销售。公司与帝斯曼在防晒领域的合作是基于双方的优势，后续在个人护理品原料新品类的合作上可能会有所区别。

7、项目投资决策是否有相应的客户需求意向

项目投资决策前，公司会针对潜在客户调研其需求量，结合目标份额、市场需求发展等因素考虑项目产能规划。



	<p>8、目前公司销售和研发人员的增补情况以及后续投入情况</p> <p>目前公司销售人员 20 余人，研发人员 2021 年新增约 50 人，目前两个部门的招聘工作都在持续开展。近年来，研发费用增长较快，研发费用率也会有一定提升。</p> <p>9、植物提取、生物发酵在化妆品端热度较高，公司是否有进入相关领域的想法、目前的难点、是否有行业资源整合意愿</p> <p>生物基产品是化妆品领域近年来比较热门的方向，公司已经建立了生物工程实验室并配备了部分人员。前期缺乏技术储备，目前致力于自身实验室建设以及开展外部技术合作，尝试切入研发新产品，优势是现成的客户和渠道。</p> <p>行业资源整合方面，公司会持续关注行业内的优秀企业，可以在适当的时机开展多方面的合作。</p>
附件清单（如有）	
日期	2022 年 2 月 16 日