

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：2022-001

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u>
参与单位名称及人员姓名	中信证券、华泰证券、天风证券、兴业证券、国元证券、华安证券、浙商证券、申万宏源、博时基金、平安资产、平安证券、海天资产、平安养老、Atlantis Investment Management、中欧基金、恒识投资、呈瑞投资、东方证券、华富基金、明世伙伴基金、宝盈基金、前海开源基金、中信建投、浙江景裕资产、森锦投资、国泰君安、海通证券、名禹资产、德邦证券、富恩德基金、东方基金、重阳投资、华创证券、开源证券、国海证券、胜帮投资、兴华基金、信达澳亚、人保资产、中银基金、前海联合、民生证券等机构参会
时间	2022年4月27日至2022年4月29日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理、董事会秘书：徐勇 证券事务代表：傅冰红
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2021 年及 2022 年第一季度情况介绍 2021 年公司实现营业收入 11.61 亿元，同比增长 19.89%，实现净利润 9,716.93 万元，同比增长 4.02%。 分上下半年：上半年营业收入占全年收入的比重约为 44%，下半年营业收入占全年收入的比重约 56%，净利润上半年占比约为 38%，下半年占比约为 62%。

分产品类别：2021 年化妆品实现收入 6.3 亿元，同比增长 69.78%，塑料包装容器实现收入约 4.1 亿元，同比增长 8.43%。家庭护理产品实现营业收入 9,690.34 万元，同比下降 51.82%。化妆品收入占比 54.28%，塑料包装收入占比 35.30%，化妆品收入增长较快，已成为公司占比最大的业务板块。

经营活动产生的现金流量净额为 9,993.69 万元，同比增长 32.39%。

公司的业务主要集中在国内市场，国内销售占比 93.31%。前五大客户收入占比 76.64%，公司的业务收入以国内外知名客户为主，客户集中度较高。

2021 年公司的经营活动主要在以下几方面着重开展：

第一是募投项目的建设，2021 年公司全力加快湖州嘉亨实业有限公司化妆品及塑料包装容器生产基地建设，在 2022 年 3 月已取得《化妆品生产许可证》和《消毒产品生产企业卫生许可证》，预计将很快能够正式生产。在项目建设过程中，公司在设备选型、生产工艺流程设计、智能仓储、智能化生产及数字化集成等方面进行了多方考察及论证，组织专业团队建设和完善研发管理系统（PLM）、生产执行系统（MES）、仓储管理系统（WMS）等数字化体系，努力提升公司的智能化和数字化水平。

第二是加大研发投入，公司持续引进资深的研发人员，充实公司研发团队，同时，公司与复旦大学、上海市预防医学研究院等科研单位在透皮吸收研究、新产品开发及功效评价等方面开展合作，进一步提升公司在化妆品前沿技术的研发能力。公司在防脱发及头皮护理、抗衰及祛皱以及抗光防晒等产品领域也在加大投入，着力开发功效型的新产品。

第三是加大市场开拓力度，2021 年公司持续加强营销团队建设，加大客户开拓力度。与原有的知名客户合作规模与合作范围均不断扩大。同时，公司进一步加大新锐品牌的开发力度，与一批具有一定体量的新锐品牌逐步开展合作。

2022 年第一季度公司营业收入与去年同期相比略有增长，净利润有所降低。净利润降低主要是因为全资子公司湖州嘉亨实业有限公司管理、销售及研发等人员增加，相应的员工薪酬增加，以及因产品结构变动等原因，本期毛利率略有下降所致。

整体来说,虽然 2021 年面临原材料价格上涨、行业监管变动等因素影响,公司仍能保持稳健发展,同时在产能及研发储备、客户开拓方面打下了良好的基础,为公司的下一步发展积聚了力量。

二、交流环节

Q: 2021 年化妆品监管部门出台了一系列的监管法规,请介绍一下对行业及公司的相关影响。

A: 2021 年国家药监局等相关主管部门出台了较多的监管法规,随着这些法规的实施,提高了行业门槛,使得部分生产能力弱、质量控制不规范的企业将逐渐被淘汰。提高行业经营的规范化水平,有利于行业健康发展及集中度的提升。公司始终注重规范化发展,建立了完善的质量管理体系和专业的管理团队,主要合作客户均为国内外知名品牌,在产品质量、生产过程管理、功效宣称及原料选用等方面历来均有严格的要求,预计在国家主管部门加强监管的环境下将有所受益。

Q: 公司一季度的净利润有所下滑,请介绍一下具体原因及全年公司的经营情况展望。

A: 2022 年第一季度公司归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润与去年同期相比减少了 392.86 万元,主要是因为全资子公司湖州嘉亨实业有限公司管理、销售及研发等人员增加,相应的员工薪酬增加,以及因产品结构变动等原因,本期毛利率略有下降所致。从 2021 年下半年起,全资子公司湖州嘉亨已开始逐步引进人员,为后期正式投产做相关准备。尽管一季度净利润有所降低,但绝对金额不是很大,随着后期湖州嘉亨逐步投产以及下半年生产旺季的到来,公司对全年的业绩充满信心。

Q: 请介绍一下湖州嘉亨实业有限公司的具体建设情况。

A: 湖州嘉亨是公司的全资子公司,经营地址在浙江省湖州市南浔区练市镇,是公司募投项目的实施主体,将主要从事化妆品、塑料包装容器及家庭护理产品的生产和销售,公司在建的技术研发中心项目也在湖州嘉亨实施。湖州嘉亨分两期建设,一期占地 80 亩,是招股说明书披露的募投项目。二期占地 138 亩,在 2021 年已取得不动产权证书,正在办理建设前的施工许可等事宜。

湖州嘉亨在 2022 年 3 月已取得《化妆品生产许可证》和《消毒产品生产企业卫生许可证》，目前正在进行投产前的产品验证、备案等工作，预计将能较快正式投产。湖州嘉亨投产后，将能有效缓解公司的产能制约，为公司的快速发展奠定基础。

在建设过程中，公司非常重视智能化生产及数字化管理，力争大幅提高生产效率及降低运营成本。

Q: 2021 年以来，原材料价格有明显的上涨，请问原材料上涨对公司是否会造成重大影响？

A: 公司主要以成本加成的方式向客户报价，和主要客户间有相应的调价机制，在原材料价格明显波动时能够向下游传导。公司的主要合作客户均为国内外知名品牌，能够承担相应的价格调整。整体来说原材料价格上涨对公司经营不会造成重大影响，但由于价格调整有一定的时间滞后，原材料持续上涨仍会对公司毛利率造成一定的影响。

Q: 未来公司的客户结构是否会发生重大变动，公司如何看待新锐品牌客户的承接？

A: 目前公司的客户以国内外知名品牌为主，客户集中度较高。拥有较大销售规模的客户稳定性较好，合作范围及合作空间较大。未来，公司仍将努力开发知名品牌客户，在合作品类、合作范围等方面不断拓展。

随着移动互联网的发展带来的营销模式及销售渠道的快速变化，以及消费者需求的多样化，给新锐品牌的崛起提供了较大的发展空间，化妆品行业的新锐品牌不断脱颖而出。公司将从产品研发、产品策划、供应链管理、合规性服务等多维度入手，为新锐品牌提供全方位的服务，助力新锐品牌的成长。公司正不断加大新锐品牌客户的开发力度，同时，在选择相应得客户时，公司也兼顾考虑付款周期、价格等因素，综合控制相关风险。

Q: 未来公司的毛利率及净利率是否有提高的空间？

A: 公司将着重从如下方面提高毛利率及净利率：一、努力提高智能化生产水平，提高生产效率，降低人工成本；二、加大研发投入，提高客户服务的综合水平，在新产品开发及设计等领域为客户提供增值服务，助力客户差异化竞争；三、加强供应链管理，随着公司经营规模的不断扩大，公

司可选择的供应商范围更广，以规模化的采购及专业的管理降低采购成本；四、厉行节约，加强费用支出管理，同时，随着公司销售收入的增长，规模效应亦将摊薄费用率，净利率水平有望得到相应的提升。

Q: 疫情是否会对公司造成重大影响？

A: 公司目前的主要生产基地分布在福建泉州、上海松江、浙江嘉善、天津、珠海、浙江湖州（在建），由于疫情防控原因，公司全资子公司上海嘉亨目前进行封闭管理，因物流及人员流动限制，公司产能受到一定影响，公司管理层已经协调各方面的资源，在地方政府的支持下尽力保证公司的持续运转。我们相信在国家强有力的管控政策下，疫情定能得到快速控制，恢复正常的生产生活。化妆品行业的良好发展态势并未改变，下半年也是公司生产的繁忙季节，预计短期的疫情防控对公司全年的经营不会造成重大影响。

Q: 公司不同类别的毛利率情况如何？

A: 从公司 2021 年的财务数据看，公司化妆品业务的毛利率为 22.59%，塑料包装容器的毛利率为 27.21%。

Q: 公司化妆品及塑料包装容器一体化综合服务的优势具体如何体现？

A: 日化产品内容物及包装的研发设计、生产，二者相辅相成，在日化产品的研发过程中，包装与内容物往往需要进行一体化开发、设计。公司在化妆品及塑料包装容器领域均具有较强的研发设计及生产能力。公司从整合、优化客户供应链的角度出发，日化产品 OEM/ODM 与塑料包装业务协同发展，能有效降低客户内外部沟通及质量控制成本，提高供应效率。满足客户成本控制、产品质量、交货周期及产品快速迭代的综合需求，进一步增强客户粘性，不断加强与客户的深度合作。

Q: 公司合作的客户主要是国内外知名品牌，与知名客户合作是否会带来其他客户寻求合作的效应？

A: 随着行业监管趋严及行业发展的规范化，客户在寻找供应商时，质量管理能力等逐步成为考量主因。知名客户良好的市场口碑会给公司带来合作示范效果。

	<p>Q: 公司是否有经营自主品牌的计划?</p> <p>A: 公司目前没有经营自主品牌的计划。主要集中精力从研发、生产、供应链管理、产品策划等方面为客户提供高质量的产品和服务。</p> <p>Q: 公司未来的业务增长主要来源于哪些方面?</p> <p>A: 在公司现有客户中, 有较多具有较大合作潜力的品牌。在现已合作的领域, 随着客户销售规模的增长, 公司的订单量有望随之增长。同时, 公司努力提高服务客户的能力和品质, 在化妆品、塑料包装容器及家庭护理产品等领域不断加深合作, 并在不同品类不断拓宽合作范围。另一方面, 公司不断加强营销及研发团队建设, 充分发挥自身优势, 进一步加大新客户的开发力度。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 4 月 29 日