

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：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 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"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他____
参与单位名称及人员姓名	通过价值在线参与公司 2021 年度网上业绩说明会的广大投资者
时 间	2022 年 5 月 10 日 15: 00-17: 00
地 点	网络交流——价值在线（www.ir-online.cn）
上市公司接待人员	青松股份公司代理董事长、总裁范展华先生，独立董事罗党论先生，董事、董事会秘书骆棋辉先生以及财务总监汪玉聪先生。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于 2022 年 5 月 10 日（星期二）下午 15: 00—17: 00 在价值在线用网络远程方式举行 2021 年度网上业绩说明会。本次交流的主要内容如下：</p> <p>问 1: 请问董事长，青松股份 2021 年度两大业务板块营业利润大幅下降，毛利率下滑的原因？</p> <p>答：1、影响化妆品业务 2021 年业绩的主要因素有：（1）报告期内化妆品生产线改扩建项目陆续建成投产，长期资产折旧和摊销以及租金支出等同比增长。（2）为匹配新增产能，并基于对 2021 年度订单较为乐观的预估，诺斯贝尔在 2021 年初开始大规模扩充员工，员工人数同比大幅增加，从而导致 2021 年化妆品业务用工成本大幅增加。（3）受疫情、行业监管政策及宏观经济因素影响，化妆品制造业整体承压，竞争格局嬗变。2021 年度诺</p>

斯贝尔订单不及预期，影响营收规模，同时也导致新增产能无法快速释放并形成规模效益，抬升了产品单位成本。（4）受大宗商品价格波动、部分上游供应链紧张等因素影响，化妆品主要原材料价格呈持续上涨趋势，导致报告期内化妆品业务材料成本上升，对产品毛利率构成压力。（5）随着我国统筹推进防疫产品工作取得积极成效，国内口罩生产企业产能大幅增加，相关产品利润率大幅下降，诺斯贝尔自期初开始逐渐减产口罩产品，报告期内口罩产品收入同比大幅下滑。2、松节油深加工业务业绩下滑的原因主要是：受国际大宗商品价格上涨影响，公司松节油深加工业务的主要原材料松节油价格同比上涨，而合成樟脑等主要产品受新竞争者进入影响价格与上年同期相比变化不大，产品产、销量同比略有上升，但受原材料价格上涨影响，毛利率较上年同期下滑较严重，影响经营业绩。

问 2：请问贵公司二季度的表现怎么样？

答：目前来看，二季度仍将受到疫情等因素影响，化妆品业务订单存在不确定性。公司已通过优化生产系统、检验系统、行政系统及供应链管理，精简人员，管控费用支出，以提高生产和管理效率、降低生产管理成本。

问 3：请问公司子公司诺斯贝尔在同行业中的竞争优势有哪些？

答：诺斯贝尔的竞争优势主要包括以下：1、规模方面，公司子公司诺斯贝尔是本土最大的化妆品 ODM 企业之一，拥有较强的生产制造优势。2、产品开发方面，诺斯贝尔作为全品类发展企业，拥有超过 290 人的专业技术研发和产品开发团队，为客户提供全案服务。3、客户资源方面，诺斯贝尔的主要客户包括国际知名品牌、国内知名品牌、知名渠道商品牌、社交电商品牌、新锐电商品牌、微商品牌等。国际知名品牌包括联合利华、宝洁、丝芙兰、屈臣氏、资生堂、妮维雅、elf、滴露、GAMA、爱茉莉等；国内知名品牌包括上海家化、植物医生、自然堂、高姿、韩后、相宜本草、伊贝诗等；新锐电商品牌包括完美日记、花西子、

肤漾、半亩花田、三草两木、纽西之谜、云集等。知名品牌对供应商筛选非常严格，并对优质供应商存在持续依赖，因而能够为诺斯贝尔持续增长的订单提供良好保证。多元化的客户类型有利于诺斯贝尔长期、可持续稳定的发展。

问 4: 公司的松节油深加工业务是国家环保关注的重点加工业务，在 ESG 上公司有何布局？

答：公司在股东和债权人权益保护、职工权益保护、供应商、客户和消费者权益保护、环境保护与可持续发展、公共关系和社会公益事业、履行社会责任的回顾及展望等方面切实履行社会责任，定期披露年度社会责任报告，详情可参见公司已披露的相关公告。公司及子公司作为环境保护部门公布的重点排污单位，现有生产项目及技改项目都按照当地环保部门的要求进行项目建设备案或竣工环境保护验收，且各业务分部根据具体生产情况已经取得了排污许可。随着国家环保标准的提高，公司将不断加大环保投入，确保环保设施的正常运转，保证达标排放。

问 5: 公司去年第三、第四季度归母净利润分别亏损 6198.30 万元、10.30 亿元，请解释相关原因。

答：公司 2021 年下半年亏损原因主要是公司业务部门在前期收到客户较为乐观的订单预期，在年初增加了产线投入并新增较多人工，导致成本费用上涨较快。但是 2021 年 5 月以来，受新冠疫情反复影响，部分产品销售不达预期，大单比例减少；同时受化妆品管理新规影响，新产品备案减少；部分海外客户受海运价格上涨影响取消订单或延迟。管理层出于对市场的乐观预期以及客户的维护角度出发，没有立即大幅调整经营策略，导致成本上升蚀了利润。公司四季度大幅亏损主要原因是依据企业会计准则对诺斯贝尔组织实施了商誉减值测试，根据北京中企华资产评估有限责任公司评估结果，对与诺斯贝尔相关的商誉计提归属于母公司的商誉减值准备 91,343.05 万元。

问 6: 能否在今年调整到位，以及今年的预期能否扭亏为盈？

答：诺斯贝尔已积极调整经营策略，努力增加化妆品业务经

营效益，主要措施包括：（1）通过优化生产工序、精简人员，以提高生产和管理效率、降低生产成本。（2）原材料采购方面，与供应商积极磋商，利用诺斯贝尔规模采购优势，减轻原材料价格上涨压力。（3）产品定价方面，财务部门加强产品成本核算，协助业务部门调整产品报价。（4）研发部门与业务部门加强部门协作，提高新品上市速度，积极拓展客户资源和销售订单。

问 7：去年直播带货已成为众多美妆品牌的营销模式，公司未来是否会考虑开拓线上营销渠道，开拓直播市场？

答：公司子公司诺斯贝尔化妆品业务主要以 ODM 为主，公司暂未切入自有品牌业务。

问 8：公司的第二大主营业务，合成樟脑系列产品的产能利用率为 84.78%，主要原因是什么？

答：主要是樟脑系列产品生产线本年新增投入。

问 9：请问贵公司一季度收入下滑的原因？

答：2022 年一季度亏损主要是因为：1、一季度是公司业务的传统淡季，春节休假导致开工率不足，客户订单也相对较少。2、春节后华南地区疫情反复，物流及原材料供应受到影响，同时也影响了部分化妆品业务客户的信心，部分订单有所延迟。3、上述开工率不足情况下，2021 年新增的固定资产折旧、长摊摊销侵蚀了部分利润。4、原材料涨价等不利因素并未消除，且上游涨价未能及时传递到下游，两块业务的毛利压力仍存。

问 10：诺斯贝尔目前产能利用率不高，公司规划拿地建设厂房增加的产能能否消化？从行业看，目前代工厂是集体亏损吗？会出现行业的产能出清吗，公司对此是否有相关预测展望。另，受疫情影响，许多公司一季报出现下滑，宏观经济形势对化妆品代工行业影响如何？今年后几个季度是否能够扭转亏损？谢谢

答：1、在疫情及消费市场增长乏力的影响下，公司化妆品业务新增产能短期未能得到释放，产能利用率处于近年较低水平。随着疫苗广泛应用以及治疗药品的面市，全球疫情有望得到有效控制，国内年轻消费者占比提升、电商持续高增并渗透、高

端品牌消费升级、短视频直播/网红带货火爆等有利因素将继续作用，推动化妆品高速增长长期趋势不变。公司看好化妆品业务的长期发展空间，深挖化妆品等消费品产业价值的经营战略不变。

2、公司全资子公司诺斯贝尔投资建设集生产车间、办公及研发大楼、智能仓储、员工生活中心于一体的大型产业园区，主要是出于对化妆品行业的长期看好，目前诺斯贝尔部分厂房及仓库为租赁取得，从生产经营的稳定性及成本的角度考虑，投资建设自有厂房长期来看具有成本优势。基于疫情等因素对行业影响较大，公司将根据消费产业复苏情况安排产业园项目建设进度。

3、目前，代工行业整体面临成本上升和竞争激烈的问题。随着化妆品新法规的落地实施，有望提升优质化妆品代工企业行业竞争力。由于各大型化妆品 ODM 企业各有优势，随着不同时期消费者对化妆品偏好不同，对不同企业影响也会产生差别。

4、上半年是化妆品业务的淡季，由于疫情局部反复影响，公司化妆品业务一季度的业绩亏损，在此情况下，公司在 2022 年将通过优化生产系统、检验系统、行政系统及供应链管理，精简人员，管控费用支出，以提高生产和管理效率、降低生产管理成本。

问 11：公司的合成樟脑系列产品的利润高于主营产品面膜，未来是否会将重心移至该产品？

答：公司看好化妆品等消费产品的市场空间，对公司转型消费品业务的战略不变。

问 12：请问公司化妆品业务投资产业园的项目目前的建设情况如何，是否仍如预期？

答：公司全资子公司诺斯贝尔投资建设集生产车间、办公及研发大楼、智能仓储、员工生活中心于一体的大型产业园区，主要是出于对化妆品行业的长期看好，目前诺斯贝尔部分厂房及仓库为租赁取得，从生产经营的稳定性及成本的角度考虑，投资建设自有厂房长期来看具有成本优势。基于疫情等因素对行业影响较大，公司将根据消费产业复苏情况安排产业园项目建设进度，目前项目已取得土地使用权，具体项目建设规划方案尚待报批。

如后续有项目进展情况，公司将及时披露。

问 13: 2020 年年初经济下行趋势已经很明显，为何这仍然决定加大投资？并且导致了这年亏损还较大？

答：尊敬的投资者您好，2020 年初虽然经济下行，但下半年整体呈向好态势，且业务部门与客户沟通过程中发现大部分客户对 2021 年情况较为乐观。但 2021 年 5 月后市场环境不及预期，导致部分产线利用率不足。

问 14: 公司 2021 年归母净利润同比下降 297.85%，请财总解释相关原因。

答：利润下降主要是下游客户订单不及预期，公司商誉计提减值所致。后续公司将根据市场情况积极调整经营策略。

问 15: 国内大宗商品上涨，原材料价格上涨，公司的各产品的毛利率同比均下降，公司是否有提高产品价格的打算？

答：在原材料及能源价格上涨、新冠疫情局部散发等多重背景下，生产成本将持续影响生产企业的毛利水平。公司将通过优化生产系统、检验系统、行政系统及供应链管理，精简人员，管控费用支出，以提高生产和管理效率、降低生产管理成本。另外，亦会根据市场情况，适时提升产品价格。

问 16: 请分享一下医美行业的趋势。

答：公司目前主要涉足护肤领域，我们认为随着时代的发展，消费者对肌肤美学的追求是持续提升的。

问 17: 公司的化妆品生产线改扩建项目最新进展如何？预计什么时候投产？产量会有多大？

答：公司目前规划的生产线已经基本上线投用，后续公司将根据市场环境变化审慎作出新产线投资决策。

问 18: 公司去年大幅度增加人力，在限电政策及人工成本的增加的影响下，公司如何保证产品与利润的平衡？

答：公司将在后续经营中不断拓展优质客户，开拓新产品，根据市场情况不断调整用工，提质增效。

问 19: 疫情、行业监管政策及宏观经济因素影响，化妆品制

	<p>造业去年整体压力较大，竞争逐渐增加，公司对此有何策略？</p> <p>答：公司 2022 年将积极调整经营策略，努力增加经营效益，主要措施包括：1、通过优化生产系统、检验系统、行政系统及供应链管理，精简人员，管控费用支出，以提高生产和管理效率、降低生产管理成本。2、原材料采购方面，加强价格管理，利用规模采购优势，减轻原材料价格上涨压力。3、产品定价方面，财务部门加强产品成本核算，业务部门将效益放在首位。4、研发部门与业务部门加强部门协作，提高新品上市速度及市场契合度，积极拓展客户资源和销售订单。5、持续完善各项管理制度和内控管理体系，提升经营管理与风险预防水平。在强化内部体系的同时，公司各项工作协同开展、高效运行。</p> <p>问 20：公司的化妆品类库存量同比增长 112.96%，库存量堆积如此严重的原因是什么？如何解决库存量堆积的问题？</p> <p>答：公司化妆品业务中，膏霜乳液系列产品库存是下降的，湿巾面膜库存量增加，主要系因海运费大幅上涨，部分海外客户的湿巾产品已付货款，尚未提货。</p> <p>问 21：公司所处化工行业属于环保核查重点关注领域，在环保、节能、ESG 方面公司有何举措？</p> <p>答：公司及子公司作为环境保护部门公布的重点排污单位，现有生产项目及技改项目都按照当地环保部门的要求进行项目建设备案或竣工环境保护验收，且各业务分部根据具体生产情况已经取得了排污许可。随着国家环保标准的提高，公司将不断加大环保投入，确保环保设施的正常运转，保证达标排放。</p> <p>问 22：公司作为我国最大的面膜生产企业，有意向于打造自己的品牌并扩大市场份额的计划么？</p> <p>答：公司子公司诺斯贝尔化妆品业务主要以 ODM 为主，公司暂未切入自有品牌业务。</p>
附件清单	无
日期	2022 年 05 月 11 日