

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：2022-003

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	兴华基金、上投摩根基金、国海富兰克林基金、江海证券、朱雀基金、大家资产、人保资产、明世伙伴基金、东方证券、东方基金、国元证券、银河基金、华泰保兴基金、天风证券、华兴证券、德邦证券、上海证券、财通基金、金鹰基金、平安证券、上海深积资产、兴业证券、汇添富基金、招商基金、杭州亘曦资产、农银汇理基金、南方基金、国融基金、信达澳银基金、工商银行、健顺投资、上海名禹资产、上海德汇集团、西部利得基金、天弘基金、聚润（北京）资本、嘉合基金、中信建投基金、兴证国际、上海深梧资产、上海磐厚投资、华创证券、光保科技、前海联合、大成基金、东方自营、敦和资产、鑫元基金、乘是资产、中加基金、永诚财产保险、民生证券、湘财基金、环懿私募、华商基金、财通资管、华泰柏瑞基金、上海东方证券资管、长安基金、国泰君安证券资管、海创私募、博时基金、恒识投资、信达澳亚、融通基金、中银基金、LMR Partners、农银汇理基金、上海呈瑞投资、平安基金、友邦人寿保险、麦星投资、华泰证券、泰康资产、嘉实基金等 75 家机构参会
时间	2022 年 10 月 25 日至 2022 年 10 月 26 日
地点	电话会议
上市公司接待人	公司董事、副总经理、董事会秘书：徐勇

员姓名	证券事务代表：傅冰红
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>一、公司 2022 年前三季度经营情况简要介绍</p> <p>今年 1-9 月，公司实现营业收入 7.63 亿元，比上年同期减少 8.29%，实现净利润 4,829.55 万元，同比减少 25.07%。其中 7-9 份实现营业收入 3.03 亿元，同比减少 4.58%，实现扣非净利润 2,135.78 万元，同比减少 18.72%。与 2022 年第二季度（4-6 月）比较，收入上升 46.10%，扣非净利润上升 139.48%。</p> <p>今年前三季度公司的营业收入和净利润同比都有所降低，主要原因是今年 3 月下旬到 5 月份上海疫情影响了子公司上海嘉亨的产能，导致二季度营业收入和净利润降低较多。随着疫情形势的好转，三季度的经营情况恢复正常。</p> <p>今年以来，公司主要在以下几个方面开展工作：</p> <p>1、加快全资子公司湖州嘉亨实业有限公司（以下简称：“湖州嘉亨”）工厂的建设，在今年 6 月份湖州嘉亨的化妆品车间陆续开始投产，前一阶段完成了一些主要客户的验厂、产品验证、备案等工作。目前已陆续有产品开始批量生产。</p> <p>2、不断推进研发中心和研发团队的建设，在防晒、美白、防脱发等高效产品配方方面加大技术储备，在一般护肤品的开发方面不断提高开发效率，同时，在产品策划、包装设计方面也逐步提高效率和质量。</p> <p>3、加大市场开拓力度，积极推进和规模较大的品牌客户的洽谈合作，同时，重点推进具有一定市场规模的新锐品牌的合作。充分发挥公司在塑料包装和内容物一体化服务的优势，在包装设计开发、配方研发、一体化生产、仓储物流等方面为客户创造更大的价值。</p> <p>二、交流环节</p> <p>Q:湖州嘉亨二期“化妆品及家庭护理产品生产基地”具体建设情况？</p> <p>A:湖州嘉亨二期占地 138 亩，项目总投资预计不低于 68,000 万元人民币，其中固定资产总投资预计不低于 56,000 万元，项目投产达效后预计实现年产值不低于 70,000 万元。目前公司积极推进湖州嘉亨二期项目的建设，该项目已在 2022 年上半年办理完成施工许可证等相关手续，并于 2022 年 6 月开始动工建设。目前进展顺利，具体投产时间尚不确定。</p> <p>Q:双十一订单情况如何？</p> <p>A:双十一是品牌商的传统促销时机，往年 8--10 月份为订单高峰期，今年受经济形势及疫情防控影响，前期客户备货积</p>

极性略低，后期随着市场环境明朗及疫情好转逐步恢复正常。

Q:公司将如何提高毛利率？

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:研发方面，是以消费者为导向还是以客户为导向？公司的研发方向是什么？

A:日化产品及塑料包装需要根据市场、客户需求进行快速迭代研发。公司一方面以客户需求为导向，快速高效的满足客户在配方创新、工艺创新及包装升级等方面的需求。同时提供安全和功效评价，产品宣称，包装设计和开发，产品策划、备案等相关服务；同时深入研究消费者需求，持续开发储备具有前瞻性的创新产品，助力客户差异化竞争。公司目前主要在消费者评价、安全和功效、新原料研发与应用、高功效产品配方开发、工艺创新、包装设计、模具研发等方面开展研发活动。

Q:未来的订单来源及展望？

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数量，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。目前和核心客户合作稳定，市场拓展状况良好。

Q:公司三大类（化妆品、塑料包装容器、家庭护理产品）业务，未来如何定位？

A: 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, 致力于为客户提供日化产品包装设计开发、配方研发、成品制造及仓储物流的一体化服务。以化妆品及其塑料包装的一体化设计开发、生产为基础, 为客户提供多元化的服务, 充分满足客户需求。

Q:公司募投项目“化妆品及塑料包装容器生产基地建设项目”进展?

A:今年 6 月份募投项目湖州嘉亨的化妆品车间陆续开始投产, 前一阶段完成了主要客户的验厂、产品验证、备案等工作, 目前已陆续开始批量生产。

Q:公司未来的客户开拓规划以及与新锐品牌的合作计划?

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:公司管理费用率提高原因?

A:公司前三季度管理费用率增加的主要原因是湖州嘉亨处于投产前期, 增加了管理人员储备, 相应的员工薪酬增加所致。

Q:公司跟现有合作的客户以外的外资品牌是否有进行合作的可能?

A:近年来, 国内化妆品市场快速发展, 化妆品国际知名品牌更加注重本地化运营, 使生产基地贴近本地市场, 进一步缩短与消费者的距离, 从而提高应变能力。在化妆品产业链专业分工逐步深入的背景下, 公司将以稳定高效的生产能力、卓越的品质管控能力、快速迭代的技术研发, 努力拓展与国

	内外知名品牌的合作。
附件清单	无
日期	2022年10月26日