

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：2023-005

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><input type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 其他 <u>电话会议</u></div>                                      |
| 参与单位名称及人员姓名   | 民生证券、丹羿投资、敦和资管、明世伙伴基金、湘财基金、信达澳亚基金、圆信永丰、西部利得基金、景顺长城基金、西部证券、国海证券、趣时资管等机构参会                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 时间            | 2023 年 10 月 25 日(周三)下午                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、公司 2023 年前三季度经营情况简要介绍</p> <p>2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 7.29 亿元，同比下降 4.51%，实现净利润 2,619.27 万元，同比下降 45.84%。</p> <p>公司营业收入和净利润同比下降的主要原因有：1、行业需求低于预期，客户需求减少导致营业收入略有下降；2、新客户尚处于合作初期，订单量增长尚需要一定的时间，报告期内对营业收入增长贡献有限；3、随着新工厂湖州嘉亨的投产，2023 年 1-9 月管理费用、研发费用、财务费用同比增加 2,371.80 万元，费用增加较多；4、湖州嘉亨处在投产初期，产品生产较多处在生产初期，效率尚未得到提升，同时，产能利用率尚在逐步提升阶段，固定资产折旧、摊销等固定支出较大，导致其整体毛利率不高。</p> <p>在 2023 年前三季度，公司积极开拓新客户和新业务，一</p> |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>些规模较大的客户对湖州嘉亨新工厂进行了考察评估，整体评价良好，目前与行业内规模较大的一些客户建立了合作关系，相关项目正在积极推进过程中。</p> <p>今年以来，公司在研发方面也积极加大投入，主要集中在配方开发、包装开发、新原料开发与运用、功效评价检测等方面，通过研发能力的提升为业务开拓奠定基础。整体来说，目前公司与老客户的合作稳定，与新客户的合作正在顺利开展，产能充裕设施先进。随着公司与客户合作规模的不断扩大，研发能力的不断提升，公司管理层对盈利能力的提升充满信心。</p> <p><b>二、交流环节</b></p> <p><b>1、湖州嘉亨产能利用率情况？</b></p> <p>答：湖州嘉亨化妆品产能充足，能快速满足不同客户的产能需求。2023 年以来一些规模较大的客户已完成验厂、产品试产等工作，逐步进入批量生产。其他一些新客户、新项目正在进行技术对接等相关工作，湖州嘉亨产能利用率呈逐步上升趋势。</p> <p><b>2、对化妆品行业的整体看法？</b></p> <p>答：从短期来看，受宏观经济等多方面因素影响，居民消费能力和意愿仍有较大的提升空间，短期增长存在一定困难。从中长期来看，我国人口基数大，且目前人均化妆品消费低，消费潜力大，化妆品行业发展空间广阔。就产品供应链环节而言，我国化妆品 OEM/ODM 市场较为分散，行业内参与企业众多，随着监管法规体系的不断完善，以及相关各方对产品品质、供应能力和效率要求的不断提高，行业内具备较强研发实力和质量控制能力以及综合服务能力的企业拥有更大的发展机遇。</p> <p><b>3、公司客户结构及产品类型？</b></p> <p>答：目前公司的主要客户以国内外知名品牌为主，客户集</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>中度较高，拥有较大销售规模的客户稳定性较好。公司的化妆品业务以护肤和洗护类产品为主。</p> <p><b>4、2023 年第三季度公司全资子公司变更《化妆品生产许可证》及取得《农药生产许可证》对发展新业务有何帮助？</b></p> <p>答：公司全资子公司湖州嘉亨《化妆品生产许可证》新增“气雾剂及有机溶剂单元#”的生产许可项目，以及取得生产范围为驱蚊液、驱蚊花露水的《农药生产许可证》。公司合作客户中有相关产品供应需求，公司取得该两项许可后可为客户提供更加全面的服务。</p> <p><b>5、公司管理费用、研发费用增加的原因？</b></p> <p>答：公司管理费用增加主要是为满足湖州嘉亨的投产需要，湖州嘉亨逐步投产后，生产及质量管理人员等相关人员增多，相应的员工薪酬及其他折旧摊销等费用增加；研发费用提高主要是公司为增强研发实力，对研发团队进行补充和整合并增加相关研发支出，导致相应费用增长。</p> <p><b>6、公司 ODM 业务开拓情况？</b></p> <p>答：公司在产品配方开发、包装设计、新原料研究与应用等方面加强持续加大投入，不断提升 ODM 服务能力，公司下一步将加大市场开拓力度，进一步提升 ODM 业务规模。</p> <p><b>7、公司三大类(化妆品、塑料包装、家庭护理产品)业务的发展策略？</b></p> <p>答：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。公司目前重点以化妆品业务拓展为主，同时根据客户需求，在塑料包装及家庭护理产品领域为客户提供综合服务。</p> |
|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|          |                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p><b>8、公司与客户建立合作的流程？</b></p> <p>答：一般流程为：客户考察、验厂、报价、产品试产验证、批量生产。</p> <p><b>9、销售团队激励机制？</b></p> <p>答：从销售业绩、客户开拓质量、项目管理能力等多方面对销售人员综合评价，在薪酬、职级晋升等方面给予相应的评定激励。</p> <p>注：在本次与投资者交流过程中，投资者提出的问题与公司前期披露内容有重复的，公司不再重复披露，请参阅公司过往已披露的投资者关系活动记录表。</p> |
| 附件清单(如有) | 无                                                                                                                                                                                                                                          |
| 日期       | 2023 年 10 月 25 日                                                                                                                                                                                                                           |