

湖南丽臣实业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-009

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	华创证券 申起昊先生 华富基金 邓贤波先生
时间	2025年11月7日下午11:00-12:00
地点	湖南丽臣实业股份有限公司办公大楼五楼会议室
形式	现场会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 钟诚先生 证券事务代表 刘曾辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司主营业务基本情况？ 公司立足于精细化工领域，主营业务为表面活性剂和洗涤用品的研发、生产及销售。公司表面活性剂产品是洗发水、沐浴露、洗手液、洗衣液、洗衣粉及餐具洗涤剂个人护理和家居洗涤用品的核心原料，系公司主要产品；同时，公司经营洗衣粉、液体洗涤剂、宾馆洗涤剂、工业清洗剂等洗涤用品，相关行业刚性需求特征较为明显，市场规模增长稳健。 2、公司表面活性剂产能的利用情况？ 公司表面活性剂产能利用率长期稳定在较高的水平。根据 2024 年年度报告，公司表面活性剂产能利用率达到 86.00%。 3、公司如何应对原料价格波动的风险？ 公司主要表面活性剂产品料工费占比相对稳定，其中直接材料占生产

	成本的比重达到 90%以上。为有效控制采购成本、降低运营风险，公司积极加强与核心供应商的战略合作，采取产品销售价格与原材料采购价格联动的定价策略。通过对行业的深入研究来提高预判行情波动的经营决策能力，做好上下游产销联动，并根据市场变化合理调整原料库存，将原材料价格波动有效传导至产品售价，增强公司的整体盈利能力。 4、上海基地的新增产能如何消化？ 上海基地建成的新产能，将提高我司向长三角地区和西南、河北及海外市场的供应能力。公司通过加大对优质客户的供应力度；拓展客户数量，提升市场份额；加大国际市场开拓力度，增加出口；渗透其他下游应用领域市场，拓展销售空间，努力将上海基地建设成集科研、产销于一体的科创型示范基地及智能制造的名片，成为表面活性剂的国际桥头堡。上海基地新增产能的消化释放也将助力公司业绩持续、稳定增长。 5、公司的客户优势主要体现在哪些方面？ 依托区位优势以及优异稳定的产品品质，公司与主要客户建立了长期稳定的战略合作伙伴关系。经过多年市场开拓与资源积累，公司现已发展成为国内外知名日化企业的重要表面活性剂供应商，公司的表面活性剂产品在业内拥有较高的知名度和客户认可度。该类知名日化企业对表面活性剂供应商实行严格的遴选机制，重点关注生产工艺水平、供应稳定性、质量稳定性等各方面。一旦建立合作关系，通常不会轻易更换供应商。 此外，公司坚持以技术创新为驱动，深入洞察客户与终端用户的需求，持续开发多品类、多应用领域的产品，构建多元化、高附加值的产品体系，以积极响应市场新需求，进一步提升客户黏性。感谢您的关注与支持。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	否
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无

日期	2025-11-7
----	-----------