

湖南丽臣实业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-010

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	方正证券 刘旭升先生
时间	2025年11月12日下午2:30-3:30
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、公司经营情况？ 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，公司拥有长沙、上海、东莞三大生产基地，表面活性剂年产能超 60 万吨，洗涤用品年产能约 25 万吨。 公司 2025 年第三季度实现营业收入 12.70 亿元人民币，同比上升 41.97%；实现归属于上市公司股东的净利润 4,543.41 万元人民币，同比上升 90.85%。 公司 2025 年前三季度实现营业收入 34.80 亿元人民币，同比上升 35.09%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.01 亿元人民币，同比上升 32.41%。 2、请问公司在行业中的地位如何？

	公司拥有长沙、上海、东莞三大生产基地，表面活性剂年产能超过 60 万吨，洗涤用品年产能约 25 万吨。作为表面活性剂行业先行者，公司是国内最早与外资化工企业合作建厂、最早引进国外先进磺化设备、最早实现 AES 规模化生产的企业，自有表面活性剂品牌“AW”为中国驰名商标。公司表面活性剂品牌优势明显，产销量居全国前列。公司洗涤用品的生产最早可追溯至“湖南日用化工厂”（1956 年成立），公司拥有“马头”、“光辉”、“贝花”、“一匙丽”等品牌，在湖南、湖北及周边地区具备一定知名度与影响力。 3、请问公司如何维持或是提升现有表面活性剂产品的市场份额？ 公司以长沙、上海、东莞三大生产基地为支撑，持续增强公司华中、华东、华南三大区位的影响力，进一步辐射全国乃至海外；通过强化成本管控、提升生产效率，实现产品优质、成本优化与价格竞争优势；持续推进技术创新，构建覆盖多品类、多领域的产品矩阵，不断提升产品市场竞争力；同时深化国际化战略，以上海生产基地作为公司的国际桥头堡，充分发挥区位优势，积极拓展国际市场，提升品牌的国际影响力。 4、公司未来的战略发展规划是什么？ 公司的核心业务为表面活性剂的研发、生产、销售，公司拥有品牌、客户、产能及产业链等方面优势。公司重视并持续推进技术研发、创新，未来将继续构建多品类产品矩阵，同时大力拓展相关产品应用领域。除内生发展外，公司也密切关注相关行业优质资源，适时开展外延式投并购活动，以加速业务布局及升级。 5、请问公司海外业务在营业收入中的比重如何？ 公司 2024 年全年实现营业收入 36.49 亿元人民币，实现外销收入 6.00 亿元人民币，占比营收 16.45%；2025 年半年度实现营业收入 22.10 亿元人民币，实现外销收入 4.18 亿元人民币，占比营收 18.93%，公司海外销售增长势头强劲。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的	否

说明	
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	2025-11-12