

股票代码：300741

股票简称：华宝股份

华宝香精股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-005

| | |
|--------------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 易方达： 赵辰 浙商证券：史凡可 褚远熙 国金证券：毕先磊 国泰海通：颜慧菁 张宇轩 博时基金：钟天皓 国投瑞银：冯新月 华富基金：虞伟 混沌投资：吴涛 海通国际：宋琦 |
| 时间 | 2026年05月21日—2026年05月22日 |
| 地点 | 公司会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 2026年05月21日 董事、总裁：袁肖琴女士 副总裁、董事会秘书：侯晓勤女士 科技创新中心副总裁：王红强先生 证券事务代表：文梦影女士 2026年05月22日 副总裁、董事会秘书：侯晓勤女士 |

| | |
|-----------------------------|--|
| | <p>财务总监：任玉津女士</p> <p>证券事务代表：文梦影女士</p> |
| <p>投资者关系活动主要内容介绍</p> | <p>一、参观介绍环节</p> <p>与会人员参观华宝（上海）科技创新谷，华宝股份科技创新中心副总裁王红强先生向与会人员介绍了公司科技创新的研究方向、技术应用内容及研发成果等情况；部分与会人员参观华宝股份上海园区展厅，华宝股份副总裁、董事会秘书侯晓勤女士向与会人员介绍了公司发展历程、业务布局、产品结构等情况。</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、公司经营发展思路是怎样的？具备哪些竞争优势？</p> <p>答：公司以科技创新为核心支撑，运用成熟商业模式在食品、日化、大健康、新型烟草等多赛道、国内国际多区域，实现高效的复制与升维，打造多极化增长曲线。核心能力表现在三大方面：第一，具备大客户深度共创能力，公司聚焦全球及国内行业头部客户，打造“嵌入式研发、全流程共创”的合作模式，形成“研发—共创—市场—迭代”的正向闭环，形成了极高的客户黏性与替换壁垒；第二，具备新赛道精准拓展能力，公司利用创新和 AI 技术持续提升公司核心竞争力，加快布局大健康产业，重点推进日化业务板块增长并聚焦新型烟草、新零售等业务；第三，具备国际化业务拓展能力，公司高效推进印尼食品科技综合基地建设投产，强化以亚太华宝为桥头堡、以印尼基地为支点，辐射东南亚、中东、非洲的供应链与销售网络，并将在欧洲、中亚市场深化本地化运营，构建国内国际双循环的供应链格局，推动海外业务持续高质量发展。</p> <p>2、请介绍一下公司各大业务板块收入情况及趋势变化。</p> |

答：从主营业务结构看，食用香精仍为公司第一大业务板块，2025 年实现收入 67,666.74 万元，占营业收入比重 50.58%，同比下降 20.67%。收入变动主要受下游部分传统应用领域需求调整影响，但公司通过推进“天然化、功能化”转型，布局高香型香精、HNB 专用香精等新品，同时拓展国际市场，该板块已呈现筑底企稳态势。公司将继续深耕“天然化”“功能化”方向，持续强化公司在风味创新领域的技术壁垒，推动食用香精业务的增长；食品配料 2025 年实现收入 47,366.55 万元，占营业收入比重 35.41%，同比增长 30.36%，并在 2026 年一季度相比上年同期保持持续增加态势，主要得益于公司构建了覆盖“餐+饮”全场景的一站式应用解决能力，深化与头部客户的合作并开拓增量市场，加之大健康战略的持续落地；日用香精实现收入 15,630.34 万元，占营业收入比重 11.68%，同比增长 25.62%，并在 2026 年一季度相比上年同期保持持续增加态势，增长核心来自功能型与情绪疗愈型香精研发突破，微胶囊长效留香技术落地应用，同时成功切入欧洲等海外头部客户供应链，加速国际化进展，国内聚焦个人护理等高增长赛道，业务规模持续扩大。

3、公司各大业务板块毛利率情况如何？

答：2025 年，公司主营业务结构呈现“传统业务筑底调整、高潜力业务快速增长”的鲜明趋势，整体结构未发生重大变化，业务协同与优化升级成效逐步显现。其中，食用香精业务毛利率为 61.81%；食品配料业务毛利率为 30.04%，日用香精业务毛利率为 47.29%。未来公司将持续聚焦主业，巩固食用香精在天然技术、配方创新上的核心优势，同时加大食品配料领域的产能布局与技术投入，加速日用香精的全球化拓展，进一步优化业务结构

与业务毛利率，提升整体盈利能力与抗风险能力。

4、公司如何评价 2026 年一季度整体经营表现？

答：2026 年一季度，公司整体经营表现稳中向好，收入端实现较快增长，业务结构优化成效持续体现，公司实现营业收入 36,305.28 万元，同比增长 13.60%，主要由于食品配料及日用香精业务实现快速增长；扣除股份支付费用影响后，归属于上市公司股东的净利润为 6,297.20 万元，同比增长 10.12%。

从经营趋势看，公司一季度收入增长与近年来持续推进业务结构优化、培育高潜力业务板块的方向一致，食品配料及日用香精等重点业务板块延续较好增长表现。后续，公司将继续围绕“绿色、营养、健康”核心发展方向，推进食品配料、日用香精、大健康及新型烟草相关技术应用等重点布局，持续加强科技创新、产品迭代、客户服务能力和国际化业务拓展，努力推动公司实现稳健、可持续发展。

5、公司 2026 年一季度营业收入同比增长 13.60%，主要增长原因是什么？

答：2026 年一季度，公司实现营业收入 36,305.28 万元，同比增加 4,345.19 万元，增幅为 13.60%，主要由于食品配料及日用香精业务实现快速增长。

近年来，公司持续推进业务结构优化，围绕香精、食品配料及大健康等重点领域深化布局。从 2025 年情况看，食品配料和日用香精已成为公司业务结构优化的重要支撑，其中食品配料业务实现销售收入增长 30.36%，日用香精业务实现销售收入增长 25.62%，两大板块一季度继续保持较快增长。

未来，公司将继续围绕天然化、功能化、健康化趋势，推进产品创新、客户开拓和产业协同，进一步优化业务

结构，提升公司经营韧性和收入增长的稳定性。

6、烟用业务的发展规划是什么？

答：公司制定了烟用三年战略规划，即将积极利用自身在风味释放、功能材料、缓释技术等方面的核心优势，应用于具有高增长潜力的加热不燃烧（HNB）、口含烟等新兴赛道，一是在 HNB 业务方面，深入开发热稳定性高、具备缓释控释功效的专用香精，加速 HNB 专用香精在烟芯材料、立体载香等方面的应用和全球专利布局；二是在口含烟业务上，围绕构建与其他核心原料互相协同的风味释放曲线，进行香精剂型创新及组合设计，并做好知识产权保护；三是构建国际化的研发与技术服务网络，深化与国际烟草巨头的战略合作，致力于为全球合作伙伴提供更具竞争力的原料及技术解决方案，加速减害嗜好品时代的到来。

7、如何看待国内新型烟草业务的发展？并介绍下公司当前新型烟草业务的落地情况。

答：新型烟草以其定位高端、减害、科技的属性，可作为烟草行业第二增长曲线。今年 4 月，加热卷烟和尼古丁袋强制性国标启动制定，意味着新型烟草监管迈入新阶段，必将加速国内新型烟草发展。

公司持续关注新型烟草的发展态势及市场机会，通过自主研发的新型现代提取及精制技术，成功制备了烟草精油、烟草香气浓缩物和烟草干馏物等产品，持续深化与国际烟草巨头的合作，进一步满足海外烟草客户的多元化需求，合作黏性持续强化，根据市场需求进一步提升新型烟草业务收入。

8、现阶段公司食品配料板块发展势头怎样？拉动业务增长的核心动力有哪些？

答：公司近年来将食品配料业务作为重要战略发展方

向，2025年，该业务实现销售收入47,366.55万元，同比增长30.36%，占总营收比重提升至约35.4%，2026年一季度相比上年同期保持持续增加态势。目前，公司食品配料业务已形成食品工业用配料与餐饮用配料两大核心方向，通过深度整合风味、天然提取物、爆珠、酱料等技术优势，构建了覆盖多场景的一站式应用解决方案能力。在食品工业用配料方面，依托纳米晶、功能性乳液、微囊粉等核心技术平台，公司成功实现纳米钙、鱼油纳米乳液等创新原料的规模化应用交付，同时拓展了风味果粉、功能性果粉、定制化营养配料等高附加值产品线，深化与头部工业客户的合作，持续开拓增量市场；在餐饮用配料方面，公司重点服务现制茶饮、咖啡、连锁餐饮等现制场景，打造以爆珠、高端食材配料、特色果酱、餐饮食用酱料为核心的产品体系。在核心技术与产能支撑方面，公司以平台化技术体系引领业务发展，推动前沿技术向实用产品转化，实现从研发到产业化的高效落地。同时，公司前瞻性布局国内南北双生产基地，逐步推进基地实质性建设，构建起研发、中试与规模化生产的完整产业闭环，形成技术创新与制造能力相互支撑的战略格局，为食品配料业务的持续高质量发展提供坚实保障。

9、日用香精业务增长较快，公司是通过哪些举措实现增长的？

答：2025年，公司日用香精业务实现销售收入15,630.34万元，同比增长25.62%，2026年一季度相比上年同期持续保持增加态势。2025年，公司在日化用香精领域实现了战略性深化与系统性突破，业务经营呈现全方位、高质量的发展态势。产品研发方面，聚焦功能型与情绪疗愈型专利香精的开发，将香气科学从嗅觉体验延伸至

神经感知与情绪调节领域，并布局相关专利，构建了“技术+功效”的完整价值叙事。同时，依托 AI 解谱技术平台的建设与原料库的完善，显著提升了研发效率与定制化能力，为口腔护理、粉末产品等细分市场提供了扎实的产品储备。市场拓展上，国内深耕与海外突破并举：在国内通过聚焦高增长赛道、强化客户服务与品牌活动，巩固专业形象；在海外则敏锐把握市场窗口期，成功切入欧洲等地区国际头部客户的供应链，实现订单落地与份额提升。研发体系持续投入于绿色原料、释香技术及全球合规建设，并通过深化产学研合作，保持在香气前沿科学的探索能力，实现了从产品供应到价值共创的积极转型，为公司在全球日化香精市场的持续发展奠定了坚实基础。

10、食用香精业务当前面临的主要变化是什么？未来的增长点在哪？

答：食用香精业务面临的主要变化包括两方面：一是下游部分传统食品、烟草领域需求阶段性调整；二是行业向“天然化、功能化”转型加速，市场对产品品质与健康属性要求提升。面对行业变化，公司将从“稳基本盘”与“拓增量”两方面发力，具体如下：在稳住基本盘方面，公司坚持“产融结合、技术创新”的双轮驱动：一方面，以“天然化、功能化”为核心转型方向，联合主导成立“上海天然食品中心”并率先获得权威天然度产品认证，从风味供应商升级为健康饮食潮流的定义者与标准倡导者；另一方面，深耕核心技术，聚焦美拉德反应制备天然风味基质、风味成分胶囊化包埋、酶解乳制品浓缩物开发等课题，精研黑松露微胶囊液体香精、新型鲜味香精等产品，强化风味创新壁垒；同时，在烟用香精领域，依托降焦减害、增香保润技术积淀，巩固与

国内外烟草客户的长期合作，筑牢业务基本盘。

在寻找新增长点方面，一是布局高增长赛道，重点推进加热不燃烧（HNB）、口含烟等新型烟草专用香精研发，通过烟草精油、香气浓缩物等产品切入减害化消费市场；二是加速国际化拓展，针对海外市场需求研发高香型香精，深化与国际烟草巨头、食品品牌的合作；三是拓展新兴应用场景，将天然香精、功能型产品适配新式茶饮、健康食品等增量领域，同时持续推进技术创新与产品迭代，提升市场响应能力与竞争力。

11、公司收购上海奕方后，其当前的发展情况如何？

答：2025年初公司正式全面接管上海奕方及其子公司，从财务、业务、技术、信息系统、人员等维度对上海奕方及其子公司进行全面管理优化。在产品创新上，成功开发出抗冻、流心、耐高温及食药同源等技术方向，实现了爆爆珠在冰淇淋、烘焙等严苛场景下的稳定应用，围绕健康理念推出多款复合果蔬及功能性果酱，同时拓展特色风味（如黑松露巧克力、玫瑰红曲）与特殊用途果酱（适配饮料、啤酒等新场景）；在产品结构上，优化低毛利传统产品，对当前产线进行自动化改造，提升产品品质，提高高毛利产品比重；在客户拓展上，在维系当前客户的基础上，打造适用于现制新茶饮、咖啡等餐饮客户，以及乳品、烘焙等工业客户的风味食品配料解决方案，进一步拓展新客户；在精益管理上，着力推动精益管理的全面落地与专项深化，持续消除浪费，有效促进了生产工艺效率的提升与生产效能的优化，降低运营成本。通过全方位的管理优化，上海奕方已成功步入良性向上的发展新阶段。

12、公司布局大健康产业原因及当前业务营收展望？

答：公司布局大健康产业，主要基于“健康中国 2030”

战略导向及消费者对营养保健品、功能性食品需求的高速增长，公司精准锚定大健康产业历史性机遇，作为战略升级的重要方向，公司大健康业务隶属于食品配料板块。公司通过纳米晶、功能性乳液及微囊粉等核心技术平台的持续深化，完成了从前沿研发向高价值产品矩阵的转化，成功将纳米钙、鱼油纳米乳液等创新原料实现规模化应用交付，并围绕大健康消费趋势，拓展了风味果粉、功能性果粉、定制化营养解决方案等新兴产品线，为行业提供了兼具生物功效与消费体验的系统性支持。公司持续深化“大客户、大单品”策略，同步构建功能配料 B2B 与功能食品 ODM 的核心能力，重点突破脂质体技术的产业化落地，实现商业化销售。凭借技术优势及客户黏性，大健康业务将成为公司核心增长极。当前，公司积极推进位于山东、广东、江西及海外等多地的大健康产业基地建设，全力保障项目早日投产运行，并探索大健康食品领域的多元化合作路径。

13、公司产品应用在哪些领域？未来会不会发展 C 端业务？

答：公司的主要产品为食用香精、食品配料及日化香精，可广泛应用于食品饮料、保健品、餐饮、日化及家居等多个领域，下游应用呈现高度多元化、必需性等特征。公司始终以“美味生活引领者”为愿景，在战略上以天然技术为核心，以国际化视野整合国内外科研资源，构建起强大的研发创新体系，不断推出符合市场需求、引领行业潮流的新产品，持续为 B 端客户提供产品风格系统解决方案和综合技术服务。同时，公司将以具备核心技术优势的“爆珠”产品为关键突破口，发展大健康 C 端产品 ODM/OEM 新业务，通过优质的产品以及良好的服务与客户建立起长期合作关系，为公司的进一步发展

提供可靠保障。

14、公司对存量客户与新增客户的增长规划是什么？新客户产品的毛利率是否会对公司整体毛利率带来提振作用？

答：公司的主要产品为食用香精、食品配料及日化香精，可广泛应用于食品饮料、保健品、餐饮、日化及家居等多个领域。公司已与各领域内的知名客户建立了长期稳定的合作关系，提供稳定供应。针对存量客户，公司通过提升客户定制化服务能力与快速响应能力，加速客户的产品迭代与升级，深化与存量客户的合作来进一步提升收入的增长；针对新增客户，公司通过深度整合内部在风味、酱料、爆珠、天然提取物等多方面的技术优势，打造适用于现制新茶饮、咖啡等餐饮客户，以及饮料、乳品、烘焙、休闲食品等工业客户的风味食品配料解决方案，同时，加速大健康、国际化等战略的落地，进一步开拓增量市场，收入贡献持续提升。

公司推进“销售一代，研发一代，敏捷转化”的创新策略，通过纳米晶、功能性乳液及微囊粉等核心技术平台的持续深化，完成了从前沿研发向高价值产品矩阵的转化，为客户提供从风味设计到产品制造的一站式解决方案，进而新增客户产品的毛利率水平将更具优势。

未来，公司将通过布局高增长赛道、加速国际化拓展、拓展新兴应用场景等举措，将天然香精、功能型产品适配新式茶饮、健康食品等增量领域，同时持续推进技术创新与产品迭代，提升市场响应能力与竞争力，在稳固存量客户的同时加大提升新增客户比例。

15、公司当前国际化战略实施进展情况如何？

答：2025年，公司继续深入践行“一带一路”高质量发展要求，加快海外市场的布局，境外销售收入同比增长

| | |
|----------|--|
| | <p>147.37%。公司在巩固现有欧洲市场的基础上，大力拓展东南亚和非洲市场，充分发挥海外公司亚太华宝、印尼华宝食品作为东南亚区域中心的重要作用，彰显其补强国内、辐射海外的区位价值；进一步完善了海外研发体系、法规体系、原料体系，并建立起高效的海外供应链体系，为公司国际化业务的转型升级与加速发展提供坚实支撑。印尼华宝食品通过 PLM 系统协同海内外技术团队，搭建本土化产品体系，已完成海外原料库 1000+ 常规原料储备及印尼 700+ 产品清真认证，满足区域法规需求，提升产品市场准入竞争力。在欧洲市场，公司依托国内良好的行业口碑，以及产品创新、技术服务、品质保证和供应保障能力，持续保持在欧洲连锁餐饮渠道的食品配料业务的稳健增长。</p> <p>目前，公司的国际化战略将进入深化实施阶段，系统性构建以亚太华宝为“桥头堡”，以印尼基地为区域支点，辐射东南亚、中东、非洲的供应链与销售网络，提升全球资源整合与市场响应能力。在建的印尼华宝食品科技综合基地预计今年下半年投产，海外业务将正式迈入产业落地新阶段；在欧洲市场，食品配料、新型烟草、日化香精业务也持续突破并进入国际客户供应链体系。随着海外基地的投产使用，供应链得到进一步保障，公司海外业务将全面迈入增长快车道。</p> |
| 附件清单（如有） | |
| 日期 | 2026 年 05 月 25 日 |