

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：2026-009

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	国金证券、国泰海通、中信建投、华宝证券、财通证券、华夏基金、华夏理财、中银基金、招商基金、东方国际资产、东方基金、交银施罗德基金、富国基金、银河基金、圆石投资、寻阑私募基金、隆象资本、循远资产、民生加银基金、开源证券、五地私募基金、GIC、宏道投资、华宝基金、圆信永丰基金、中金股份、天治基金、巨杉资产、明河投资、磐石资产、进门财经
时间	2026 年 8 月 26-8 月 28 日及 8 月 31 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、总裁：袁肖琴女士（参加部分场次） 副总裁、董事会秘书：侯晓勤女士 财务总监：任玉津女士（参加部分场次） 科技创新中心副总裁：王红强先生（参加部分场次）
投资者关系活动主要内容介绍	参观介绍环节 华宝股份董事、总裁袁肖琴女士、副总裁、董事会秘书侯晓勤女士等向与会人员介绍了公司发展历程、业务布局、产品结构、转型升级及战略发展等情况；部分与会人员参观华宝（上海）科技创新谷、上海天然食品中心，华宝股份科技创新中心副总裁王红强先生向部分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。 主要交流内容如下： 一、公司业务战略转型升级 2026年6月，公司正式更名为“华宝科技股份有限公司”，成为本轮战略升级的集中体现与标志性节点。公司以成立三十周年为契机，集中发布战略体系与系列化科技创新成果，充分彰显了深化战略升级、锚定科技驱动发展的坚定决心。 2022年公司启动战略转型，明确食品饮料行业为核心拓展市场，大力发展食品配料业务。目前，公司战略转型已取得阶段性成果：报告期内，非香精业务营收占比已提升至42.2%，多元化业务结构持续夯实，综合发展动能稳步增强。国际化布局同步提速，海外市场拓展与产能规划有序推进。2026年公司开启战略升级，依托深厚的技术积淀、成熟的供应链体系与稳固的客户基础，进一步向营养与健康、香氛与护理、加热卷烟及尼古丁袋核心原料等高成长、高附加值赛道纵深布局。同时，公司国际化布局进入全面推进期，各业务板块海外市场拓展均取得实质性突破，海外产能建设按计划稳步落地，全球化运营体系加速成型。 由此，公司结合战略转型方向及业务发展情况，以所服务的终端产品呈现的价值为导向，以今年公司更名“华宝科技”为契机，借鉴国际领先企业的业务分类方法，对主营业务进行系统性调整升级：在巩固风味业务纵深发展的基础上，将营养与健康、香氛与护理确立为战略增长极，形成“风味”“营养与健康”“香氛与护理”三大核心板块。
--	---

	二、技术金字塔打造价值“芯片” 依托国家认定企业技术中心及博士后科研工作站，公司不断完善覆盖全球、协同高效的研发创新平台，建立了层级清晰的“技术金字塔”体系，形成由技术研究到市场落地的全链路闭环。 金字塔顶层聚焦前瞻性研究，提前回答“行业未来往哪走”的问题。围绕香气分段富集组装、香气分子与神经感知、加热卷烟与尼古丁袋核心材料、合成生物学、AI辅助调香与风味趋势预测等前沿领域前瞻布局，提前储备未来技术。 金字塔第二层是基础性研究，回答“行业共性难题如何攻破”的问题。集中攻克精准提取、生物酶解与发酵、纳米乳化、缓释控释、多形态包埋等行业共性难题，打造全公司共享的“核心技术池”。 金字塔第三层是创新性开发，回答“技术成果如何转化为产品”的问题。打通核心技术到创新成果的转化链路，构建覆盖食用香精、日化香精、加热卷烟及尼古丁袋核心配料、功能配料、风味配料、果蔬制品等多品类的产品矩阵。 金字塔塔基是应用性开发，解决“技术到商业‘最后一公里’”的问题。面向终端消费场景和行业客户需求，开展终端适配、配方定制、应用场景开发和生产工艺协同，将技术优势精准转化为客户可感知的产品价值与市场优势。 依托金字塔体系的持续运转，公司将技术成果沉淀为可复用、可迭代、可跨场景商业化的关键模块，打造各品类产品独有“芯片”。具体而言：香精的“芯片”，是
--	--

	风味独特的自制天然产物及外购原料精深再加工技术；风味配料的“芯片”，是基于香精领域长期沉淀形成的风味调控技术；功能配料的“芯片”，是集成纳米晶、纳米乳化、微丸、微囊、脂质体等的制剂技术；加热卷烟和尼古丁袋核心配料的“芯片”，是依托烟用香精技术积淀，覆盖特色香精原料、烟草提取物、创新剂型与一体化解决方案的综合技术。 公司上半年研发投入 7,703.55 万元占营业收入比例为 10.57%，近三年平均超过 10%。截至 2026 年 6 月 30 日，公司拥有专利 332 项，其中发明专利 183 项；在纳米微乳、微胶囊包埋、脂质体、天然提取、AI 辅助调香等核心技术领域形成了差异化竞争优势；公司拥有研发技术人员 317 人，其中调香师 73 名（含副高级以上的资深调香师 50 名），为公司持续创新提供坚实保障。 三、建立以客户共创与一体化解决能力为核心商业模式 经过多年行业深耕，公司已构建起立体化业务矩阵。业务版图横跨多领域、多赛道、多品类，旗下各品牌在细分领域均形成了清晰的产品定位与差异化核心竞争优势，能够精准匹配不同客户群体、不同应用场景的多元化需求。 公司深度嵌入客户研发体系与供应链全流程。在组织保障上，组建由市场研究、产品开发、技术服务、供应保障构成的跨职能服务团队；在服务流程上，搭建覆盖需求洞察→方案设计→产品验证→稳定交付→持续迭代的全流程服务体系，切实助力客户缩短开发周期、降低试错成本、提升终端产品市场竞争力。 客户需求与公司能力形成双向赋能，推动公司向一体化
--	---

	解决方案服务商升级。客户真实需求与一线市场反馈，持续牵引公司技术模块、产品配方与服务体系的迭代升级，形成“客户需求牵引—公司能力升级—反哺客户价值”的正向闭环，推动公司向一体化解决方案型服务商进阶，成为全球客户主动选择的重要合作伙伴。 四、供应链全链路管控与穿透式质量管理，锻造不可复制的品质护城河 公司围绕全球化采购、规模化生产、质量管理与协同交付，打通从原料保障、生产制造到客户交付的全链路供应链闭环。长期、稳定、可靠的交付及质量保障，赢得了大客户的持续信赖和称赞。 作为供应链管控的核心能力支撑，公司打造了具备国际视野的专业质量团队。核心成员深耕行业多年，精通中国、欧盟、东南亚等多地法规标准与审核体系，可精准匹配国际大型客户的品质与合规要求，覆盖自有工厂全流程管控与委外工厂的筛选、辅导及全程监督。 在自主生产体系内，构建了全球布局、自主可控的一体化生产能力。公司实行集中采购，搭建数字化集中采购平台与供应链管理体系，在全球范围甄选优质原料，实现了原料成本与质量的有效控制。公司自制天然产物及对外购原料的精制技术成为公司产品优势的重要支撑；在产能布局上，形成国内多基地联动、海外战略支点布局的格局，联动研发、采购、销售网络，充分满足国内外大型客户对审厂标准、产品一致性、稳定供应与快速响应的综合要求。 在原料采购及委外加工体系中，通过全环节管控实现穿透式品质监督。在供应商、代工企业准入环节，建立严
--	--

	格筛选机制，从资质条件、产线评估、质量体系对标等维度前置审核；在合作过程中，公司推行质量派驻机制，嵌入常态化质量抽查，持续提供工艺与质量提升辅导，保障质量稳定性。 五、“类蓝海”赛道选择、成功商业模式复用以及国际客户深入合作打开业务发展增长空间 公司致力于将成熟的技术优势和商业模式，在“类蓝海”的高增长赛道进行复制延展，以打开新的增长空间，重点趋势赛道包括，营养与健康赛道重点应用“医药技术食品化”理念，如将脂质体、纳米晶、多层包埋等医药级技术应用于保健品和功能性食品，提升营养素吸收率；加热卷烟与尼古丁袋等赛道，已与国际烟草巨头深度合作，进行产品配套和技术研发；香氛与护理赛道国内业务受益于国货崛起趋势，聚焦于芳香疗愈、个人护理、香水及酒店定制香氛等高增长细分领域，国际业务依托具有国际视野的管理团队，在东欧、非洲和东南亚市场取得突破。优质客户群体与持续深化的合作关系，构筑公司高粘性、可复制的商业增长正循环。公司既与众多国际知名品牌及国内头部企业建立了长期稳定的深度合作关系，也可高效适配创新型企业的灵活开发需求，助力新锐品牌快速落地产品、抢占市场。国际客户合作深度与广度持续拓展，为公司全球化增长提供了坚实的客户基础。 六、数智化升级与 ESG 深耕，持续夯实可持续发展的坚实根基 在数智化升级方面，公司已建成国际化、高水平的数字系统矩阵，并向 AI 智能化纵深推进。依托 SAP、PLM、
--	--

	BI、OA 及条码管理系统等国际领先的核心数字平台，公司打通了境内及境外企业研发、供应链、生产、销售与经营管理等全业务模块，实现全球研发中心高效协同与全业务流程的可视化管理。同时，公司加速 AI 智能场景向研发与运营两端深度渗透：在研发端，开发 AI 辅助调香系统，依托自建香原料谱图数据库与智能算法构建行业前沿的调香模型，将传统经验型调香转化为可沉淀、可复用、可持续迭代的数据资产与系统能力，构筑高壁垒技术优势；在运营端，推进 AI 智能体应用，打造经营管理与业务创新的智能中枢，将海量信息资源高效转化为精准的决策支撑与运营执行能力。 在 ESG 建设方面，公司将 ESG 工作全面提升至战略高度，形成“董事会统一领导、管理层协同推进、全体员工共同参与”的治理架构，连续三年发布 ESG 报告；持续推进绿色低碳生产、能源效率提升、废水循环利用与废弃物规范化处置，构建全维度绿色运营体系；不断深化员工职业健康安全保障，积极开展公益慈善与乡村振兴工作。目前，公司正式加入联合国全球契约组织，并作为首批中国企业签署《IFRA-IOFI 联合可持续章程》，2025 年公司 Wind ESG 评级获评 AA 级，为国内香精行业唯一取得该评级的上市企业，可持续发展的综合能力位居行业前列。 七、公司 2026 年上半年业绩亮眼 2026 年上半年，公司实现营业收入 72,911.31 万元，较上年同期上升 20.31%。其中，由于整体下游市场需求变化以及公司产品结构调整，营养与健康板块本期销售收入增长 64.13%，风味板块本期销售收入增长 6.68%，香
--	---

	氛与护理板块本期销售收入增长 35.97%。除营业收入增长带来的利润增长外，股份支付费用减少以及金融资产公允价值变动进一步提升了归属于上市公司股东的净利润，报告期内，公司实现归属于上市公司股东的净利润 11,004.71 万元，较上年同期上升 720.09%；扣除股份支付影响后的归母净利润金额为 1.48 亿元，同比上涨 53.83%；基本每股收益为 0.18 元，加权平均净资产收益率 1.61%，较上年同期上升 1.41 个百分点。 交流中重要问答： 一、风味板块作为公司现阶段销售规模最大的核心板块，打造了多款爆品，公司做爆品的核心思路 and 工具是什么？ 答：风味板块是由食品用香精、烟用香精以及风味复合料三部分组成的。首先公司以对市场的研究和发展趋势的研究作为指引寻找高增长赛道；从第一款产品成功，按照成功的模式再复用开发一系列产品。 公司风味板块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。 二、公司大健康业务的发展思路和当前落地情况是什么样的？ 答：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，将其定位为公司核心发展战略。公司大健康三年战略规划为：一是聚焦营养健康原料、食药同源物质精准提取，结合先进的制剂技术、功效评价、临床测试和专利布局，全面提升原料的附加值、市场竞争力和技术壁垒；二是加快天然香精及天然配料的开发与认证工作，以引领天然食品市场的未来发展；三是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；四是投资布局上游前沿技术及自有成果转化，构建完善的大健康产业生态圈。
--	---

	2026 年以来，公司在大健康领域的产业化布局接连取得关键进展。旗下江西省嘉萃生物科技有限公司已开工建设；山东嘉萃一期项目正式投产，二期项目加速推进；更在新西兰规划建设海外大健康产业生产基地，深度链接全球优质天然原料供应链，接轨国际顶尖品质监管体系，搭建辐射亚太、触达全球高端市场的前沿阵地。通过研发、市场与供应链的有机联动，形成“前端市场牵引+后端研发制造支撑”的高效协同模式，显著提升整体服务效能与运营韧性。 2026 年公司将继续加速相关技术研究及成果转化，脂质体技术、纳米晶技术、微囊包埋技术、纳米乳化技术等陆续成果转化，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。 三、公司香氛与护理板块出海的整体战略以及当前客户拓展的进展情况有哪些？ 答：2026 年上半年，公司香氛与护理业务经营呈现全方位、高质量的发展态势。公司聚焦个人护理、芳香疗愈、宠物护理及功能情绪香氛等前沿赛道，以厦门琥珀为核心打造专业化、综合型日化香精领军企业，并适度向下游 ODM 业务拓展。香氛与护理板块产品涵盖空间香氛类、香水化妆品、熏香消杀类、洗涤皂用类、个人护理、家居清洁及宠物护理等领域，与李字、榄菊、郁美净、青蛙王子、立白、ABC、亚朵酒店等国内知名品牌及国际客户建立了长期稳定的合作关系。 公司依托海外研发中心、国际化运营团队与属地化产能三大支点，全面嵌入全球产业分工与竞争，形成技术体系、供应链体系与客户服务能力系统性“出海”。厦门
--	--

	琥珀拥有具有国际视野和经验的管理团队，在非洲、欧洲、东南亚等地区都有业务覆盖和本土化团队建设，尤其在国际业务拓展方面取得跨越式突破，核心客户合作深度持续提升，公司与欧洲等地区的国际头部客户保持稳定供应合作，持续深化海外市场布局与全球合规体系建设，推动海外市场份额稳步提升，进一步巩固了日化香精业务的增长势能。 四、公司研发能力如何进行快速迭代升级？ 答：公司历来高度重视技术人才的引进和培养，组建了一支由多名具有国际影响力的外籍专家、国内知名调香专家及博士、硕士等组成的专家团队，形成了规模可观、专业素养深厚且具备深度开发能力的研发人才梯队，持续推动公司的技术创新和领先。公司主要通过以下路径实现研发能力快速迭代：一是遵循“销售一代，研发一代，敏捷转化”的研发策略，确保技术储备的梯队化和迭代的持续性；二是利用 AI 技术赋能全链条创新，加速 AI 辅助调香系统建设并投入使用，同时实现 AI 在趋势风味预测、消费及市场洞察等领域的应用；三是公司通过与大客户深度共创能力，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，以客户需求驱动产品和技术快速迭代。四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，通过海内外联动发展实现国内国际双循环的迭代升级。 五、今年上半年公司国际化业务有所增长，请介绍一下公司业务出海的布局 and 规划？ 答：2026 年上半年，公司进一步提速全球化发展进程，
--	---

	公司海外业务收入 9,601.68 万元，较上年同期增长 2.16 倍，占上半年公司全部业务比例超过 13%， “研发—产 能—营销”三位一体的全球化体系已进入规模化兑现阶 段。目前公司已构建起覆盖欧洲、中东、东南亚及非洲 的全球化销售网络，形成“全球统筹+区域深耕”的成 熟运营格局。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；东南 亚市场由新加坡亚太华宝统筹，联动印尼基地与本地研 发，实现全链路本地化响应；非洲以博茨瓦纳基地为核 心，输出特色产品，提升品牌渗透率与市场份额。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。 六、当前国际市场加热卷烟、口含烟增长非常明显，请 问公司在加热卷烟、口含烟领域做了哪些储备和布局？ 答：全球减害化趋势持续推进，加热卷烟、尼古丁袋等 烟草品类保持较快增长，国际烟草集团加速布局；传统 烟草在降焦减害及感官品质提升方面的需求日益迫切， 行业整体向风味精细化及减害化方向转型升级。2026 年 公司开启战略升级，进一步加强加热卷烟及尼古丁袋核 心原料等高成长、高附加值赛道纵深布局，并成功跻身 全球头部烟草客户供应链体系，技术能力与合规水平获
--	---

	得国际顶级客户的充分认可，同时，加速全球专利布局，深化与国际烟草巨头战略合作。 公司烟用香精为海内外客户提供稳定的产品供应与定制化风味解决方案。依托多年技术积淀与配方储备，公司在特色香味物质研究、烟草降焦减害技术及增香保润技术方向形成独特优势，合作黏性持续强化，公司将巩固与国内外烟草客户的长期合作，筑牢业务基本盘。 同时，公司积极将自身在风味释放、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；二是在口含烟业务方面，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。 七、公司当前存量发展情况已经呈现，其他增量维度方面，未来发展是否考虑投资并购，投资并购的思路、逻辑是什么？ 答：公司秉承“同心多元化”的发展战略，投资与收并购逻辑是基于整体战略与增长需求，从而补强核心业务、提升核心竞争力。风味、营养与健康板块将重点关注大健康、功能性配料、天然提取、合成生物等趋势赛道；香氛与护理板块将关注具备优势互补的香精或功能原料企业；海外业务将围绕业务扩张与能力补强进行布
--	--

	局。具体项目将结合行业发展、标的质量、估值水平、协同效应及风险状况审慎论证。未来，公司将通过兼并收购快速补强公司在关键领域的核心技术能力，拓宽产品线，进入新的细分市场，从而完善产业链的全球化布局，释放协同效应，为可持续发展注入新的活力。 八、公司中期现金分红的考虑？未来会持续进行现金分红吗？ 答：公司自上市以来高度重视投资者回报，多年来坚持稳定的现金分红政策。为进一步响应国家政策倡导，提升公司投资价值，与广大投资者分享经营成果，稳定投资者分红预期，自上市至今，公司已实施派发的现金分红总额达 67.75 亿元。公司于年初制定 2026 年中期现金分红规划，2026 年半年度利润分配预案拟向全体股东每 10 股派发现金分红人民币 0.80 元（含税），合计派发现金股利人民币 49,270,400 元（含税）。本次中期现金分红是在综合考虑公司经营状况、资金需求和长期发展安排的基础上制定的，有利于保持利润分配政策的连续性和稳定性，让投资者更好分享公司发展成果。未来，公司将继续在保证正常经营和持续发展的前提下，统筹业务发展投入与股东回报。
附件清单（如有）	
日期	2026 年 08 月 31 日