

湖南丽臣实业股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2024-003

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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（_____）
参与单位名称及人员姓名	汇丰晋信 郑小兵 汇丰晋信 王家怡
时间	2024年2月21日 10:00-11:00
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	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书、财务总监 郑钢先生 证券事务代表 刘曾辉先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>双方就公司募投项目进展、产能消化、营销规划等方面进行了沟通，相关问答记录如下：</p> <p>1、公司主营业务概述：</p> <p>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，表面活性剂年产能四十多万吨，洗涤用品年产能二十万吨。表面活性剂业务是公司主要的收入和利润来源，表面活性剂主导产品 2022 年行业排名位列全国前二。</p> <p>2、表活行业 24 年需求把握，目前现有产能消化情况？</p> <p>表面活性剂下游领域工业与公共清洗、日用化学品制造业以及纺织印染行业表现正势增长，依然支撑着中国表面活性剂行业的可持续健康发</p>

展。

公司 2022 年表面活性剂产品的产能利用率达到 85.76%。

3、上海2期新产能投放节奏，如何消化？

上海奥威 25 万吨新型绿色表面活性剂生产基地及总部建设一期项目目前正在分期竣工验收及试生产手续的申报工作，待申报完成后项目即进入试生产阶段。

募投项目投产后，公司将努力提升产能利用率。上海基地新增的表面活性剂将提高长三角地区和西南、河北及海外市场的供应力度。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。

4、公司海外营收占比逐年提高，海外业务布局规划？新产能是否有销往海外的规划？

随着公司产能瓶颈的突破、规模效应的日益明显和国际市场品牌认可度的逐渐提高，公司进一步加大国际市场的开拓力度，增加产品的出口销售，参与全球表面活性剂产品市场竞争，近年来公司海外市场销售收入呈高速增长态势。公司将以东南亚，美洲等国家或地区为目标市场，确定海外市场的发展规划，争做全球表面活性剂行业卓越供应商。

5、除目前主要销售覆盖地区外，国内其他省份的规划？

公司上海基地生产的表面活性剂主要销往长三角地区，辐射西南、河北及海外市场；广东基地生产的表面活性剂主要销往珠三角地区，辐射福建及海外市场。

6、公司对 OEM 业务的规划？

公司 2023 年通过技改，提升了液洗产品的产能。公司将扩大洗涤用品自有品牌及 OEM/ODM 营销，发挥洗涤用品原料供应优势，将长沙基地建设成我国中部地区重要洗涤用品制造基地。

7、原材料波动对公司业绩的影响？对 24 年脂肪醇价格的判断？

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，主要原材料的价格变化是导致单位成本变动的重要因素之一。

2024 年脂肪醇价格将在一定区间内以震荡趋势为主。

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

无

稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	
日期	2024-2-21