

证券代码：301220

证券简称：亚香股份

昆山亚香香料股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与线上公司 2023 年年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024 年 05 月 08 日
地点	进门财经（ <a href="https://www.comein.cn/">https://www.comein.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	副总经理、财务总监、董事会秘书：盛军先生 独立董事：刘文先生 保荐代表人：覃建华先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、能否对公司 2023 年业绩做个简单介绍？</b> 答：2023 年公司实现营业收入 6.3 亿元左右，同比下降 10.66%，归属于上市公司股东净利润 8,015 万元左右，同比下降 39.18%。此外由于公司产品结构调整，天然香料销售收入 231,053,776.49 元，同比下降 29.53%；合成香料销售收入 98,617,806.88 元，同比下降 18.18%；凉味剂销售收入 291,663,087.86 元，同比上升 19.29%。</p> <p><b>2、净利润下滑幅度较大的原因是什么？</b> 答：净利润下滑幅度较多的原因大致可以归为以下三点： ①公司在 2023 年，基于对国内市场的扩张，我们组建了专业的销售团队，进一步完善公司的销售体系。因此 2023 年销售费用比 2022 年多了有 400 多万元左右。 ②公司在 2023 年组建了合成生物学团队，目前公司具备完整的合成生物学研发体系。因此 2023 年在研发费用方面，较 2022 年相比多了 800 多万左右。 ③公司在汇率收益方面，2023 年较 2022 年少了 400 万元左右。 综上，2023 年公司从以上三个方面较 2022 年会有 1,600 万到 1,700 万的差额，因此 2023 年净利润出现了一定程度的下滑。</p> <p><b>3、2024 年一季报已经披露，能否请领导解读一下？</b></p>

答：2024 年一季度销售收入是 1.74 亿元左右，同比 2023 年一季度增长了 39.41%，2024 年一季度归属于上市公司股东的净利润为 1,779 万元左右，同比 2023 年一季度下降了 13.55%，主要是公司产品销售结构的变化导致。

**4、毛利率水平从 2023 年一季度 35.37% 降到 2024 年一季度 26.64%，具体原因可以解释一下么？**

答：公司毛利率水平从 2023 年一季度 35.37% 下降到 2024 年一季度 26.64%，主要原因是产品销售结构的变化导致。2024 年一季度凉味剂产品销量占比较高，但凉味剂产品均价较 2023 年一季度相比有所下降，单价平均降低了 30 元/公斤左右。凉味剂的毛利率的下滑，导致了公司 2024 年一季度整体毛利率水平的下降。

与凉味剂产品相比，公司天然香料的平均毛利率水平相对较高，后续公司会通过增加天然香料的销量来实现整体毛利率水平的上涨。

**5、关于合成生物学这一块的情况，我们公司在合成生物学方面的一些布局，技术来源以及我们通过合成生物学能够对现有的产品达到怎样的优化？**

答：公司于 2023 年搭建完成了合成生物学的团队，该团队由毕业于江南大学的陈博士作为公司合成生物学项目带头人，进行相关合成生物方面的研究。此外公司也通过高校以及一些外部生物研发公司合作进行相关产品的开发。

目前公司新建的研发大楼基本上已完工，我们搭建了 1,200 平方米的合成生物学实验室。未来，公司将会与合成生物学领域的专家、院士等通过建立联合实验室的方式将合成生物学的技术应用到香精香料当中。

通过合成生物学的研发，未来除了能帮助公司开发出更多的香料品类以外，还可以将现有的产品成本进行降低，进而达到增加公司销售额，降低产品的成本以增加公司业绩的作用。

**6、针对合成生物学这里面您提到的情况，我们看到江南大学在合成生物学特别是他的校长陈院士带领的团队，类似于透明质酸打造的成本每公斤几百元的情况报道，江南大学确实在合成生物学上面特别是校长带领的团队有比较好的突破，我们和江南大学的这种合成生物学方面的合作能否介绍一下，这个实验室有和他们联合实验，还是通过引进他们的菌种，还是对于现有的菌种通过他们基因编辑形式来进行改造？**

答：未来我们会通过委托研发、技术开发以及技术转让等形式与高校进行相关的合作。目前我们与江南大学的两位教授就相关香料的合成生物学项目正在进行深入沟通与密切合作。

**7、香兰素的降本预计可以实现么？具体成本大概能够降**

多少？

答：香兰素产品就目前实验室的结果来看，可以实现成本上的降低。目前实验室的理论数据表明，每吨成本预计能降低7万元至8万元左右，但实际是否能达到这个效果，还需要进一步的产业化验证。

8、看到公司在合成生物学上的研究方向主要集中在现有产品的降本，对于新产品的开发领域如何考虑？另外关于核心技术人员，现在关注到还是和高校合作的方式，未来我们会不会引入或者内部引进一些核心技术人员？

答：目前通过引进人才方式搭建完成了公司的合成生物学团队。未来，公司也会通过和高校以及一些生物研发类公司合作等多种方式进行新产品的研发，同时我们也会对现有的一些产品进行改良以降低产品成本。

9、针对泰国如果整体完成了生产建设之后，它的产能情况如果达到最终的产量满产情况下，有多少收入、利润的贡献？

答：公司针对泰国那边设置的产能大概在1,700多吨左右，预期全部达产的情况下，对公司整个收入增加5亿元左右，利润增加1.2亿元左右。

10、关于凉味剂的情况，现在电子烟在发展中受到政策的影响还是比较缓慢，对于未来凉味剂的发展能否进行一个展望？

答：未来我们会更多从降本方面去开发凉味剂的产品，目前公司凉味剂产品的成本预期还有进一步降低的可能，这也是公司目前致力在做的事情。预计凉味剂2024年增长之后，从2025年开始保持稳定增长在每年30吨到50吨左右。对于凉味剂在电子烟这一块未来的增长，可能进入到了相对没有前几年爆发式增长的阶段，未来会进入一个相对比较缓慢增长的状态。

11、关于产品价格近期也看到部分大宗相关的产品出现了涨价，能否介绍一下我们现在产品价格？现在的供需情况是否比较尖锐，未来有没有涨价预期？

答：公司的客户群体相对稳定，大部分主要为箭牌、亿滋国际、IFF、奇华顿等国际知名公司。公司和这些客户的合作基本上都是以年单为主，价格基本上在上年底或今年初都已经确定，从目前已经签订的年单统计情况来看：产品单价和2023年基本上保持稳定，未来和客户沟通新订单情况时，会依据市场情况进行相应的调整。

12、关于我们在泰国工厂有哪些优势？除了香兰素产品在

	<p>国内受到限制之外,我们在泰国工厂是否还存在其他方面的考虑?</p> <p>答:公司选择在泰国建工厂,除去上面的原因以外,主要还基于以下几个方面的原因:</p> <p>①公司产品以出口为主,因中美贸易关系,公司有部分产品被加征了一定的关税。而通过到泰国工厂去生产,会增加公司产品的竞争力,同时也会提高公司的利润水平。</p> <p>②公司发展的需要:因公司主要以生产天然香料和凉味剂为主。公司目前有近几百种产品,未来随着公司的不断发展,产品种类会越来越多,与国内相比,在泰国建厂更有利于我们多品类产品的发展。</p> <p>③与东南亚的其他几个国家相比,泰国相对比较稳定,而且也给到了公司一定的税收优惠,因此公司选择在泰国建立工厂</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年05月08日