

证券代码：001218

证券简称：丽臣实业

湖南丽臣实业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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	投资者网上提问
时间	2026 年 9 月 2 日 下午 14:30~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 钟诚 证券事务代表 刘曾辉
投资者关系活动主要内容介绍	1、公司上半年外销收入同比增长 81.51%，请问主要驱动因素是什么？未来能否持续？ 尊敬的投资者，您好！公司依托上海奥威、广东奥威靠近港口的区位优势，持续加大国际市场开拓力度，公司产品国际认证齐全，主要产品已通过欧盟 REACH 正式注册，以及 EFf CIGMP、HALAL、RSPO、COSMOS 等多项国际认证，产品品质稳定，获得国际客户认可与青睐。在我国阴离子表面活性剂行业出口稳步增长的背景下，公司将坚定贯彻出海提速经营方针，将外贸业务作为的重要增长点，不断积累外贸客户资源，稳步提升品牌国际影响力，外销业务有望保持良好增长态势。谢谢！ 2、上半年公司净利润大增 181%，但经营活动现金流为负，同行业公司现金流也普遍承压，请问公司如何看待这一现象？后续现金流能否改善？ 尊敬的投资者，你好！公司上半年盈利但经营活动现金流净额为负，两者差异主要源于经营性资金占用增加。具体来看：一

	是存货较年初增加 2.41 亿元，主要系公司基于对原料价格走势的判断，适度增加主要原料及成品库存，以保障生产供应、锁定成本；二是预付款项较年初增加 0.49 亿元，主要系原料预付款有所增加。从行业来看，上半年原料价格处于上行周期，同行公司普遍存在增加备货、购买商品现金支出增加的情况。公司构建供产销联动机制，存货周转健康，应收账款规模稳定，现金充裕，不存在流动性风险。随着库存消化和款项回收，公司下半年经营现金流将得以改善。谢谢！ 3、公司此前提到工业清洗业务（消费电子触摸屏及金属结构件清洗）占比不足 1%，请问目前拓展进展如何？ 尊敬的投资者，您好！工业清洗是公司重点培育的新兴业务方向，目前公司的工业清洗剂系列产品尚处于市场开拓初期，体量占比公司总营收很小。依托表面活性剂原料和技术优势，工业清洗是公司近几年重点培育和发展的业务板块。当前高精制造领域快速发展，其对清洗效率、材料兼容性与环保性能的要求日益严苛，给工业清洗市场及我司相关业务带来新一轮发展机遇。谢谢！ 4、公司主要表面活性剂产销量行业排名全国前二，请问如何看待行业集中度提升趋势？ 尊敬的投资者，你好！目前，中国阴离子表面活性剂行业集中度较高，排名前五的生产企业产量占全国产量的 75%以上，且集中度持续提升，落后产能逐渐出清。公司主要表面活性剂产品产销量居国内前列，在技术与产品质量、区位优势及客户资源、规模效应与成本、品牌优势及行业地位、产业链等方面具备竞争优势，未来将持续受益于行业集中度提升，进一步扩大市场份额。谢谢！ 5、如果今年有较强厄尔尼诺现象的话，是否对公司产品原材料成本构成压力，另外公司是否有考虑回购股票 尊敬的投资者，您好！公司主要产品实行销售价格与原材料采购价格联动的定价策略，在加强原料行情研判和存货库存管理的基础上，原材料价格波动能够有效地向产品端传导。公司将综合股价变动、财务安全、业务战略、投资者回报以及监管规则等因素考量股份回购事宜，未来如有该等事项，公司将按照相关规定及时履行程序并公告。谢谢您的关注！ 6、洗涤用品毛利率远高于表面活性剂，但收入占比仅 4.93%，
--	--

	公司未来有何规划？ 尊敬的投资者，您好！上半年洗涤用品收入 1.47 亿元，毛利率 23.94%。洗涤用品是公司自 1956 年建厂以来即开展运营的业务板块，拥有“马头”“光辉”“贝花”等老字号品牌，具备一定的品牌积淀和区域影响力。报告期内公司新设立“湖南马头家清美学科技有限公司”，正是为了以线上销售的方式进一步激活老字号品牌价值。未来公司将充分利用“马头”品牌优势，坚持直销与分销双轮驱动、线上线下齐头并进，持续优化产品结构，提高高毛利产品销售比例，逐步扩大市场占有率，将洗涤用品打造为公司重要的利润补充板块。谢谢！ 7、上半年合同负债从 5927 万元增至 1.14 亿元，同比增长 93%，请问说明了什么？ 尊敬的投资者，你好！公司合同负债较年初大幅增长，主要原因是下游客户需求旺盛、预收货款增加。这一变化从侧面反映了两方面积极信号：一是公司表面活性剂产品市场需求持续向好，客户下单意愿增强，部分客户提前锁定货源；二是公司产品竞争力和客户粘性不断提升，在行业中具备较强的议价能力和供货保障能力。合同负债的增加将对公司后续收入确认形成积极支撑，为下半年经营业绩的持续增长奠定良好基础。公司将继续密切跟踪下游需求变化，合理安排生产和发货，保障客户供应。谢谢！ 8、表面活性剂毛利率提升 3.16 个百分点，请问主要原因是什么？ 尊敬的投资者，您好！上半年表面活性剂毛利率 11.80%，同比提升 3.16 个百分点，主要得益于三方面：一是产品结构持续优化，公司大力推行“多品类、多应用领域”拓展，高附加值产品销售占比提升；二是成本管控能力增强，公司持续推进精益管理，多措并举优化物流成本、降低物料及能源消耗；三是价格变动传导顺畅，前瞻性开展原材料采购和存货管理，产品销售与原料采购紧密联动。谢谢！ 9、公司今年推出了新一轮限制性股票激励计划，请问对公司发展有何意义？ 尊敬的投资者，你好！公司推出本次激励计划主要基于三方面考虑：一、当前行业竞争加剧，通过股权激励将员工个人利益与公司长期发展深度绑定，有效稳定骨干团队、吸引优秀人才；
--	--

	二、在 2023 年激励计划即将实施完毕的基础上推出新一轮股权激励，是公司构建长效激励机制、进一步完善治理结构的重要举措；三、传递发展信心，向市场充分展现管理层对公司未来经营业绩和行业前景的坚定信心。本次激励将为公司中长期稳健发展提供坚实的人才保障和内生动力。谢谢！ 10、公司上半年业绩实现大幅增长，请问对下半年及全年经营有何展望？驱动公司未来持续增长的核心动能是什么？ 尊敬的投资者，你好！2026 年上半年公司实现营业收入 29.92 亿元，同比增长 35.39%，归母净利润 1.55 亿元，同比增长 181.23%，经营业绩实现大幅增长，为全年目标的完成奠定了坚实基础。未来，公司将继续坚定推进“一体两翼”战略布局，持续发挥规模经济优势和产业链协同优势，强化供产销联动机制，稳住盈利基本盘。驱动公司未来持续增长的核心动能主要有五方面：一是表面活性剂主业稳健增长，行业集中度持续提升，公司作为行业前二的龙头企业将持续受益，通过技术升级和产品结构优化提升盈利能力；二是外销业务快速扩张，公司将继续加大国际市场开拓力度，外销有望保持良好增长态势；三是洗涤用品自有品牌提质增效，依托“马头”老字号品牌优势，进一步做大自有品牌规模，打造收入利润增长新引擎；四是坚定培育新兴业务，依托表面活性剂原料自研优势，稳步拓展工业清洗等高成长板块，培育新的业绩增长点；五是持续推进精益管理，通过精细化管理和技术创新不断提升运营效率。公司对未来发展充满信心，将努力以更好的经营业绩回报广大投资者。谢谢你的关注！ 11、公司有增持公司股票的愿意吗？ 尊敬的投资者，您好！截至目前，公司未收到控股股东、实际控制人及董事、高级管理人员关于增持公司股份的计划或安排。未来如有上述相关事项，公司将按照相关规定及时履行程序并公告。感谢您的关注！ 12、公司股价长期破发对此公司有什么措施？ 尊敬的投资者，您好！上市以来，公司聚焦主业发展，努力提升经营效率。未来，公司将强化市值管理，综合运用不同方式提升公司投资价值，包括但不限于：实施股权激励、力争实现优秀的经营业绩、努力提升分红水平、深入挖掘公司亮点并持续增强信息披露质量和透明度、积极做好投资者关系管理以及适时开展投并购以拓展新增长曲线等。感谢您的关注与支持！
--	--

	13、公司上市以来股价长期处于破发状态，公司有什么措施提高公司股价？ 尊敬的投资者，您好！非常理解您对公司业绩与股价表现的关切。二级市场股价受宏观环境、行业情绪、资金偏好等多重因素影响，短期表现存在不确定性，但最终向公司内在价值趋近。公司聚焦主业，扎实经营，稳步提升经营业绩和盈利质量，同时密切关注外延发展机会，加速业务布局及升级，提升公司整体竞争力和内在价值，努力回馈广大投资者。也请您理性看待股价波动，注意投资风险。感谢您的关注与支持！ 14、能介绍一下工业清洗剂的情况吗？目前半导体行业蓬勃发展，后面是否会向半导体等精密电子清洗剂研发生产。谢谢！ 尊敬的投资者，您好！公司在深耕表面活性剂主业的同时，依托原料和技术优势，近几年将业务延伸至高附加值工业清洗剂领域。工业清洗剂系由溶剂（如水、有机溶剂）、表面活性剂、酸碱调节剂、螯合剂及缓蚀剂等关键组分复配而成，专用于高效去除工业设备、零部件以及产品表面油污、锈迹等污染物的功能性化学品。当前，伴随以计算机、通信、消费电子（3C）为代表的高精制造领域的快速发展，其对清洗效率、材料兼容性与环保性能的要求日益严苛，工业清洗剂市场正迎来新一轮的发展机遇。公司密切关注行业技术发展与市场需求变化，跟踪工业清洗的业务延展机会。感谢您的关注！ 15、钟董秘，三季度订单量价如何？ 尊敬的投资者，您好！公司三季度具体业绩情况，请关注后续披露的定期报告！谢谢您的关注！
附件清单(如有)	
日期	2026-09-02