

证券代码： 003010

证券简称：若羽臣

广州若羽臣科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	☐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 15 日 15:30-17:00
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	董事长、总经理王玉 副总经理、董事会秘书、财务总监罗志青
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、注意到在半年报时描述了奥伦纳素在董事长带领后已全面整合资源，目前进展如何？ 尊敬的投资者，您好。自收购以来，公司在董事长带领下持续推进奥伦纳素在品牌、产品、渠道等方面的资源整合与协同，目前各项工作有序推进，品牌经营质量持续改善，阶段性整合成效逐步显现。感谢您的关注。 2、奥伦纳素品牌在第三季度中会单列其财务数据吗？ 尊敬的投资者，您好。公司严格按照企业会计准则及定期报告编制规则开展财务核算与信息披露工作，各品牌具体经营数据的列示方式请以公司后续披露的定期报告为准。感谢您的关注。

3、公司 24 年和 25 年第三季度的利润明显低于第二季度和第四季度，请问这种情况和产品销售还是和公司策略有关？今年还会出现这种类似情形吗？

尊敬的投资者，您好。公司季度利润波动主要与收入确认周期和行业季节性有关，未来公司将继续关注经营质量与长期价值的平衡，具体财务表现请以公司公告为准。感谢您的关注。

4、传统代运营业务上半年营收同比下滑 32%，公司是否已主动收缩该业务？未来是否还有进一步压缩的计划？

尊敬的投资者，您好。公司始终围绕品牌管理战略对业务结构进行动态优化，资源持续向高成长性业务倾斜。未来公司将继续降低对传统代运营的依赖，以自有品牌和品牌管理业务为核心增长引擎，同时保持优质代运营能力的协同，整体营收结构会持续优化。相关经营情况请以公司披露的定期报告为准。感谢您的关注。

5、上半年销售费用率同比提升 6 个百分点至 51.4%，主要来自自有品牌推广。请问下半年推广力度是否会继续加大？这对全年净利率目标有何影响？

尊敬的投资者，您好。上半年销售费用率提升，主要来自自有品牌推广的战略投入。下半年公司将结合行业旺季和品牌发展节奏，安排推广节奏，持续注重投放效率与经营质量的平衡。相关经营情况请以公司披露的定期报告为准。感谢您的关注。

6、奥伦纳素 2025 年净利润为负，公司收购后前期投入较大。请问预计该品牌何时能实现盈亏平衡？

尊敬的投资者，您好。收购奥伦纳素后，公司正积极推进品牌、团队、渠道等方面的整合，品牌经营质量持续改善，阶段性整合成效逐步显现。感谢您的关注。

7、您好，想咨询一下公司港股上市的最新进展：（1）自 4 月 27 日更新递交申请材料后，目前备案处于哪个阶段？（2）预计何时能通过港交所聆讯？（3）后续是否有招股书失效后的更新计划？谢谢。

	尊敬的投资者，您好。公司目前备案尚处于正常审核进程中，公司正协同中介机构有序推进 H 股发行上市相关工作，后续相关进展公司将严格依据相关法律法规及时履行信息披露义务。感谢您的关注。 8、看财报，2026 年上半年，绽家取得超预期的营收，是什么原因？ 尊敬的投资者，您好。从产品侧来看，绽家香氛洗衣液和洗衣凝珠等大单品持续放量，内衣洗衣液、地板清洁剂、香氛护衣喷雾等核心产品均保持各细分领域头部地位；环境清洁产品及个护线新品表现亮眼，同时品牌代言人的官宣及 IP 联名系列的上新运营，加速品牌破圈，推动品牌声量与终端销量双重跃升。 渠道侧，线上方面，天猫、抖音、京东、小红书多平台刷新销售纪录，明星单品在各平台细分榜单中持续霸榜。线下方面，绽家持续深化与山姆的战略合作，同时稳步推进永辉 Bravo 等渠道发展，并持续布局即时零售领域。以上多方原因，共同推动了绽家在上半年的增长。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 9 月 15 日