

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：2026-002

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	线上参与公司2025年度网上业绩说明会的投资者
时间	2026年4月8日 15:00-16:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
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 独立董事 张春艳
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 请问公司2025年自有品牌的表现如何？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！2025年公司自有品牌业务表现优异，全年实现营业收入18.13亿元，同比增长超过261.94%，整体占比过半。其中，绽家全年营收突破10.69亿元，同比增长120.80%；斐萃全年营收约6.96亿元，同比增长高达57倍。感谢您的关注。</p> <p><b>2. 绽家在产品方面有什么规划？还会上线哪些新品？</b></p> <p>答:尊敬的投资者，您好！绽家2026年的产品规划主要围绕三个方向：第一，持续升级现有产品矩阵，巩固洗衣液、凝珠等细分品类的领先地位，并将“香水油”配方落地到更多产品中，提升香氛体验。第二，继续深化IP合作，加速品牌破圈。继亲密的奥黛丽·赫本之后，2026年1月绽家上线Hello Kitty系列联名产品，围绕IP特</p>

性在香氛、包装等方面进行创新升级。第三，拓宽产品边界至个护与空间香氛领域：个护板块计划布局洗手液、护手霜等新品；空间香氛将对现有产品进行迭代升级，丰富香型选择。感谢您的关注。

**3. 请问公司对美斯蒂克今年的整体规划是怎么样，几个平台的自播体系什么时候上，营销什么时候开始正式做？**

答:尊敬的投资者，您好！品牌自播及相关营销活动的布局正有序推进中，感谢您的关注。

**4. 绽家后续在渠道拓展上有哪些具体规划？**

答:尊敬的投资者，您好！绽家的渠道策略是线上巩固优势，线下全面布局。线上方面，公司将持续巩固天猫、抖音、小红书、京东等核心的领先优势。具体来看，天猫端，进一步发挥旗舰店在品牌心智塑造、价值传递等方面的重要价值；抖音方面，推进矩阵式直播间布局等。线下方面，绽家通过产品差异化、渠道多元化布局，全方位覆盖KA、新零售、会员店等核心渠道。感谢您的关注。

**5. 一季度的销售怎么样？**

答:尊敬的投资者，您好，公司已预约于2026年4月30日披露一季报，相关经营信息请以公司在指定信息披露媒体披露的公告为准。谢谢。

**6. 请问绽家和斐萃未来 1-2 年的增长，主要来自自然复购还是持续加大投放？当前复购率和获客成本趋势是怎样的？**

答:尊敬的投资者，您好！目前，绽家和斐萃的复购表现较好，未来会兼顾自然复购与品牌投放。绽家将通过持续深化“香氛”心智、产品迭代及IP合作，强化用户情感连接，提升复购率，并通过全域渠道的精细化运营持续获取新客。斐萃将以“科学抗衰”为核心，通过科学营销与精准的产品方案持续增强用户粘性，实现复购与新增双驱动。

**7. 港股IPO进展的怎么样了**

答:目前公司港股上市工作仍旧在有序推进中，公司将严格遵循监管要求，及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

**8. 公司现金流下滑，短期借款增加，对此后续有什么计划**

答:尊敬的投资者，您好！公司2025年经营活动现金流净额同比下降主要系业务扩张及旺季备货需求下战略性增加库存和推广预充值所致，短期借款增加主要用于支持业务发展及当期新增回购专用贷款所致。公司后续将持续优化营运资金管理，持续提升资金使用效率，确保公司财务稳健运行。感谢您的关注。

**9. 斐萃后续分渠道规划情况如何？是否考虑布局线下渠道？**

答:尊敬的投资者，您好！线上渠道方面，未来斐萃将持续巩固数字化运营优势。天猫端，深化货盘精细化运营，提升不同流量入口的产出效能，并不断优化用户体验与转化链路，夯实品牌官方阵地的长效经营能力；抖音同步强化自营和达播业务布局；发力京东，推进规模放量，冲刺细分品类头部目标。线下方面，重点落子屈臣氏、万宁等优质连锁渠道。我们还将布局私域运营，实现销售和利润双增。感谢您的关注。

**10. 您好,我这边还有几个问题：如果减少投放费用,公司收入会下降多少？公司未来净利率目标是多少？什么时候能看到费用率下降？公司未来能否持续复制多个“10亿级品牌”？成功率如何？**

答:尊敬的投资者，您好！费用投放与收入增长具有一定相关性，具体影响无法准确量化；公司将持续优化费用结构，努力提升净利率水平，相关进展请关注定期报告；公司具备可持续的品牌孵化能力，正积极推动多个品牌的发展，具体成效受市场环境等多重因素影响，存在一定不确定性，请注意投资风险。感谢您的关注。

**11. 公司招股书失效是什么原因？目前港股上市的最新进展如何？**

答:尊敬的投资者，您好！根据联交所相关规定，A1版招股书有效期为6个月，到期后需更新财务数据及其他信息，属于常规流程。目前公司港股上市工作仍在有序推进中，公司将严格遵循监管要求，及时履行信息披露义务。感谢您的关注。

**12. 公司2025年营收和净利润大幅增长,主要驱动业务是哪些？未来增长持续性如何？**

答:尊敬的投资者您好，2025年公司营利实现大幅增长，主要得益于自有品牌业务的强劲驱动。该业务实现营业收入18.13亿元，同比增长261.94%，占公司整体营收过半，已成为核心增长引擎。同时，公司品牌管理业务也保持了较快增长，共同助推公司盈利水平的提升。未来，公司将紧抓消费升级机遇，持续丰富自有品牌矩阵，强化全域运营能力，致力于打造具有行业领导力的消费品牌集团，确保增长的长期性与稳定性。感谢您的关注。

**13. 25年公司的现金流问题没有得到很好的改善,未来有什么对应的举措来应对这一问题？**

答:尊敬的投资者，您好！公司2025年经营活动现金流净额同比下降主要系业务扩张及旺季备货需求下战略性增加库存和推广预充

	<p>值所致，公司后续将持续优化营运资金管理，持续提升资金使用效率，确保公司财务稳健运行。感谢您的关注。</p> <p><b>14. 近期股价波动较大，公司对当前估值怎么看？有无稳定股价、提升投资者信心的具体措施？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！公司股价波动及估值受宏观经济环境、行业政策、市场情绪等多重因素影响，具有一定不确定性。未来，公司将继续深耕主营业务，通过持续提升经营效率、优化股东回报方案、完善投资者沟通机制等措施，提升公司内在价值，以稳健的经营业绩回报投资者。感谢您的关注。</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2026年4月8日</p>