

证券代码： 001237

证券简称：惠康科技

宁波惠康工业科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-008

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	线上参与公司 2026 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2026 年 9 月 3 日
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 陈越鹏 董事会秘 书卢晓霞 财务总监 高浩科 保荐代表人 周斌烽 独立董事 蔡珊明
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、公司 2026 年上半年营收增长净利润下滑是什么原因 尊敬的投资者，您好！2026 年上半年公司实现营业收入 153,548.65 万元，同比增长 10.54%，经营保持稳健增长；但归属于上市公司股东的净利润为 18,256.93 万元，同比下降 11.12%。净利润下滑主要系人民币对美元升值导致汇兑损失同比显著增加这一非经营性因素所致，而非经营层面恶化，剔除汇兑损失影响后，公司归母净利润为 21,881.19 万元，同比增长 6.53%，经营基本面实际是改善的。 为应对汇率波动，公司已在合理审慎的范围内开展外汇套期

	保值业务，如远期结售汇等金融工具，以锁定部分外币收入的汇率成本，有效对冲汇率波动带来的不确定性；未来将根据订单周期、回款节奏及市场汇率走势，动态评估并适时调整锁汇比例，在保障财务稳健性的同时，最大限度减少汇率波动对经营业绩的不利影响。感谢您的关注！ 2、上半年公司冰箱、酒柜等非制冰机产品的营收增速显著高于制冰机，这一趋势背后的驱动因素是什么？ 尊敬的投资者，您好！这一趋势主要系公司“多品类协同发展”战略成效的体现。冰箱、酒柜等产品与制冰机共享制冷技术平台及供应链资源，市场端客户需求亦高度重合。两类产品过往基数相对较低，随着渠道渗透加深及消费场景拓展，增速弹性更为显著。此外，高端酒柜等产品顺应消费升级趋势，产品结构优化亦对增速有所贡献。公司将继续推进多品类布局，培育新的增长点。感谢您的关注！ 3、公司泰国生产基地建成后对公司全球化布局的意义是什么？ 尊敬的投资者，您好！一是增强全球化产能布局和供应链弹性，提升贸易灵活性；二是作为公司市场多元化战略的重要支点，支撑“致力于成为全球制冷设备领域的龙头企业”的战略愿景，为中长期发展注入新动能。感谢您的关注！ 4、报告期内营业收入同比增长 10.54%的基础上，应收账款同比增长 45.9%，是什么原因导致的？ 尊敬的投资者，您好！应收账款增长主要系二季度销售规模增加及部分境外客户账期差异所致。公司主要客户为国际知名品牌商及全球大型连锁超市，资信良好、回款确定性较高。公司将持续加强应收账款管理，确保资金高效回笼。感谢您的关注！ 5、上半年公司销售费用同比增长 28.19%，销售费用率上升的主要原因及后续优化空间？ 尊敬的投资者，您好！销售费用增长主要系平台推广、市场
--	--

拓展、新客户开发所致，造成销售费用率阶段性上行。后续伴随业务规模扩大将发挥规模摊薄效应，公司也将强化费用精细化管理，持续提升投入产出效率。感谢您的关注！

6、2026 年上半年公司毛利率变化情况如何？

尊敬的投资者，您好！2026 年上半年，公司整体毛利率为 25.61%，同比提高 1.81 个百分点。其中，制冰机产品毛利率为 25.76%，同比提高 0.70 个百分点；外销毛利率为 24.16%，同比提高 4.87 个百分点。感谢您的关注！

7、公司 2026 年第二季度单季业绩表现如何？

尊敬的投资者，您好！如需了解单季度业绩情况，可结合公司《首次公开发行股票并在主板上市之上市公告书》披露的一季度财务数据及《2026 年半年度报告》进行了解。感谢您的关注！

8、请问公司各业务板块之间是否具备技术协同与业务关联？

尊敬的投资者，您好！公司以制冷作为核心底层技术，构建起以制冰机为核心、冷柜、冰箱、酒柜为补充的多品类协同发展矩阵。通过技术、制造、供应链和渠道的四重协同，不断扩大在制冷领域的半径。感谢您的关注！

9、公司股价从高点 160 到现在跌破发行价，近十个交易日成交额不足一亿，各位怎么看待这一点，是最开始的估值偏高还是现在回归真实。

尊敬的投资者，您好！二级市场股价受宏观环境、行业情绪、资金面等多重因素影响，短期波动不等同于公司基本面情况。本次发行定价履行了完整合规流程。公司经营基本面保持稳健，我们将持续聚焦主业，扎实做好经营，强化信息披露与投资者沟通，努力提升内在价值，回馈广大股东。也提醒大家理性看待市场波动，注意投资风险。感谢您的关注！

10、公司对 2026 年全年经营目标的展望是什么？

尊敬的投资者，您好！公司将聚焦制冷主业，推进客户拓展、

	新品落地、产能建设，持续优化产品与客户结构，提质增效，力争实现业务稳健发展。相关经营情况，请以公司后续定期报告为准。感谢您的关注！ 11、公司如何应对美国关税政策变化对北美业务的潜在影响？ 尊敬的投资者，您好！公司密切跟踪美国关税政策动态。除加强与 ODM 客户协同、推进全球市场多元化、强化内部成本管控外，泰国工厂的产能布局也是应对贸易政策风险的重要举措，为北美业务提供产能备选方案。关税政策具备不确定性，海外基地建设运营也受当地配套、客户订单节奏影响，公司将灵活调整经营策略，努力平抑政策波动带来的潜在冲击，维护北美业务稳健发展。感谢您的关注！ 12、下半年公司产能建设的主要规划是什么？前湾二号和泰国基地的建设节奏如何？ 尊敬的投资者，您好！公司 IPO 募集资金净额约 18.06 亿元，主要用于四大募投项目，目前各项目均在有序推进中。 第一，前湾二号制冷设备智能制造生产基地项目（投资 7.58 亿元）。公司全资子公司宁波智拓以 2,800 万元竞得宁波前湾新区约 80 亩建设用地使用权，正在推进后续相关建设工作。 第二，制冷设备生产基地智能化升级改造项目（投资 4.61 亿元）。该项目旨在对现有生产基地进行智能化升级，提升生产效率和产品品质，目前正在按计划推进。 第三，泰国制冷设备智能制造生产基地项目（投资 1.90 亿元）。公司已完成向境外全资子公司的增资，泰国基地的建设将增强公司全球化产能布局和供应链弹性，目前进展顺利。 第四，研发中心建设项目（投资 3.88 亿元）。该项目将提升公司研发能力和技术创新水平，为产品迭代和新赛道拓展提供支撑。目前正在建设中。感谢您的关注！ 13、公司子公司宁波阳泽电器有限公司上半年营业收入 5.28
--	--

亿元但净利润为负，主要原因是什么？

尊敬的投资者，您好！宁波阳泽电器有限公司作为惠康科技的全资子公司，其产品由母公司惠康科技设计并生产加工，因此其销售毛利率较低，最终公司的业绩数据以上市公司合并口径为准。感谢您的关注！

14、公司线下渠道拓展方面有哪些进展？

尊敬的投资者，您好！报告期内山姆线下渠道销量同比增长13%，并成功进入华住集团旗下酒店渠道，实现线下新渠道的突破。感谢您的关注！

15、美国关税政策变化对公司业务有何影响？当前关税水平如何？

尊敬的投资者，您好！当前公司出口美国的关税税率为35%，较2025年4月峰值时的170%已显著回落，有利于海外客户信心恢复和订单回归常态化。公司外销以ODM模式为主，采用FOB贸易方式，加征关税由客户承担，使得关税政策变化对公司直接成本的影响相对有限。

公司将持续关注国际贸易政策变化，灵活调整经营策略，确保海外业务的稳健发展。感谢您的关注！

16、公司上市后对公司品牌影响力和业务拓展带来了哪些具体变化？

尊敬的投资者，您好！惠康科技上市后实现了从细分领域领跑者向公众知名品牌的跨越，借助资本力量进一步扩大产能，构建起“中国+泰国”双供应链体系以强化全球化交付与抗风险能力。同时，公司业务加速从核心民用制冰机向更多高附加值领域延伸，有利于推动公司从“单一品类冠军”向“全场景、全链条制冷解决方案提供商”的战略升级。感谢您的关注！

17、公司上半年研发投入情况如何？具体投向哪些方向？

尊敬的投资者，您好！2026年上半年，惠康科技研发投入金额为4,612.66万元，较去年同期增长16.68%。公司持续加大

研发力度，旨在通过技术创新巩固其在制冷设备领域的全球领先地位。截至 2026 年 6 月 30 日，公司已累计取得 246 项专利授权，其中授权发明专利达 48 项。公司的研发活动主要聚焦于“现有产品智能化、新品类横向扩张、专业赛道前瞻布局”三大方向。感谢您的关注！

18、请问公司在医疗制冷等新兴领域有何布局？

尊敬的投资者，您好！相关进展请关注公司后续公告。感谢您的关注！

19、公司库存商品和原材料的占比情况如何？是否存在跌价风险？

尊敬的投资者，您好！公司库存包含原材料、在产品、库存商品、发出商品和委托加工物资，占比会随订单节奏、生产备货及采购周期动态波动。公司建立库存常态化管理机制，结合销售预测统筹原材料采购与产成品备货，持续优化库存结构。针对存货跌价，公司会定期开展存货减值测试，对滞销、老旧存货计提相应跌价准备。整体来看，目前存货风险处于可控水平，但不排除若下游需求不及预期，仍存在一定跌价的潜在风险。感谢您的关注！

20、公司 ODM 和 OBM 两种模式的收入占比情况如何？未来两种模式的战略定位有何侧重？

尊敬的投资者，您好！公司 ODM、OBM 收入占比以定期报告披露为准。战略层面，ODM 为公司当前主要业务来源，持续深化与海内外品牌客户合作，发挥研发制造优势，稳固订单规模；OBM 作为长期布局方向，依托现有技术、供应链能力适度探索，稳步培育自有品牌业务。两种模式协同发展，OBM 发展不会冲击现有 ODM 客户体系，公司将结合市场环境审慎推进，相关经营数据请以公告为准。

21、除北美市场外，公司在新兴市场的拓展情况如何？

尊敬的投资者，您好！公司近几年积极开拓除北美以外的其

他区域市场，包括欧洲、南美洲、亚洲、大洋洲等。报告期内，欧洲、南美洲、大洋洲等地区同比均有不同程度增长，显著优化了外销结构。其中，欧洲市场表现尤为强劲，销售收入同比增长55.37%，占外销收入比例提升至约14%，成功构建起跨区域的市场对冲机制，充分彰显了公司全球化布局的成效。感谢您的关注！

22、上半年公司经营活动现金流改善明显，原因是什么？

尊敬的投资者，您好！上半年经营活动现金流改善，系公司强化营运资金管理，提升应收账款回款效率，同时优化采购及存货备货节奏，合理统筹资金支出所致。公司将持续加强应收、存货全流程管控，维护稳健的现金流水平。感谢您的关注！

23、公司目前品牌建设方面的成效如何？

尊敬的投资者，您好！公司坚定推进“ODM+OBM”双轮驱动品牌战略。OBM模式下，积极拓展“HICON 惠康”、“WATOOR 沃拓莱”等自主品牌。“HICON”已成为国内市场知名品牌，曾获“中国驰名商标”等荣誉。公司通过国内外电商渠道强化品牌建设，在货架电商、社交电商、直播电商等领域不断实现业绩突破，建立了良好的品牌认知度和市场口碑。自主品牌业务线上零售份额已连续多年稳居细分行业第一。感谢您的关注！

24、请问公司如何看待制冰机细分行业的发展前景？

尊敬的投资者，您好！我们认为制冰机细分行业呈现"商用主导、民用快速扩容"的特征，发展前景广阔。据中国家用电器协会统计，2024年全球制冰机整体市场规模约212.9亿元，其中商用制冰机凭借餐饮、饮品场景的刚性需求占51.4%，构成行业基本盘；民用制冰机受益于全球消费升级和冰饮文化渗透，2024年市场规模74.9亿元，年复合增长率约8.8%，预计2028年增至97.9亿元，增速显著高于家电行业平均增速，是行业增长的主要引擎，并正加快向智能化、节能化、场景化方向升级。感谢您的

	关注！ 25、公司已形成“研发技术—智能制造—产业链供应—全球市场”全链条协同闭环，研发端与市场端的互动机制具体是如何运作的？ 尊敬的投资者，您好！公司已凭借多年行业深耕与柔性化定制能力，在民用制冰机领域形成技术先进、产品矩阵完整、品牌声誉良好、客户资源丰富等核心优势，研发与市场实现高效互动。ODM 模式下，公司主要根据客户对场景应用、产品规格、性能要求等需求进行研发、设计与制造，已成为 Electrolux（伊莱克斯）、MC Appliance 等国际知名品牌商制冰机产品的核心供应商，其对市场趋势的洞察直接输入研发端；OBM 模式下，公司通过淘宝、天猫、京东、亚马逊等电商平台直面消费者，依托平台数据实施差异化营销策略，精准触达目标客群，线上销售与用户反馈反向驱动产品迭代；同时，公司亦坚持自主研发创新，依托研发部下设的制冰机研发组、冰箱研发组、测试中心及管理支持组四个职能单元，持续开展自主技术攻关与新产品开发，对市场趋势和客户需求快速响应并落地为产品迭代，实现"市场引导研发、研发反哺市场"的正向循环。感谢您的关注！ 26、请问公司有没有第二增长曲线？下一个能为公司挣钱的业务是什么？ 尊敬的投资者您好！公司积极发展医疗制冷等专业领域作为第二成长曲线。 医用制冰机领域，公司自主研发的“YBD-100ZB 微晶粒医用冰泥机”已入选 2025 年度国内首台套产品，标志着公司在医用制冰设备领域取得了重要突破，该产品可广泛应用于医疗场景，为公司在专业医疗制冷领域打开新的市场空间。同时，公司也在积极研究医美制冷的解决方案，并前瞻布局海水流态冰制冰机等专业设备，探索更多专业应用场景。 公司作为民用制冰机全球市占率第一的企业，在制冷技术领
--	---

	域积累了深厚的技术壁垒和制造经验。向医疗制冷等专业领域拓展，既可以发挥公司的技术优势，也可以打开新的市场空间，形成“民用+商用+专业”的多层次业务格局，为公司中长期发展注入新动能。 目前相关新业务尚处于研发和拓展阶段，具体进展和业绩贡献请关注公司后续公告。感谢您的关注！ 27、公司 OBM 自主品牌业务目前的销售渠道和市场份额如何？ 尊敬的投资者，您好！OBM 模式下，公司坚持自主品牌发展战略，积极拓展“HICON 惠康”“WATOOR 沃拓莱”等制冰机自主品牌业务。 销售渠道方面，主要通过淘宝、天猫、京东、亚马逊等第三方电商平台以线上零售方式实现最终销售。在货架电商、社交电商、直播电商领域不断实现业绩突破，建立了良好的品牌认知度和市场口碑。 市场份额方面，公司自主品牌业务线上零售份额连续多年稳居细分行业第一。“HICON”已成为国内市场的知名品牌，曾获得“中国驰名商标”“浙江省著名商标”“浙江出口名牌”等荣誉。感谢您的关注！ 28、公司 ODM 模式下的主要渠道覆盖情况如何？ 尊敬的投资者，您好！公司 ODM 模式下，产品主要销往境外，公司已成为 Electrolux（伊莱克斯）、MC Appliance 等国际知名品牌商制冰机产品的核心供应商，产品进入 Walmart（沃尔玛）、TheHome Depot（家得宝）、Costco（好市多）、Sam's Club（山姆）、Best Buy（百思买）、LIDL（历德）、Lowes（劳氏）等海外大型连锁超市，同时通过跨境电商客户布局亚马逊、Tiktok、Wayfair、Walmart、Temu 等各类线上渠道，销售网络覆盖中国、美国、加拿大、澳大利亚、巴西等约 90 个国家和地区。感谢您的关注！
--	---

29、从半年报看，汇率已成为扰动利润的核心因素，后续公司计划怎么改善盈利水平？

尊敬的投资者，您好！目前公司已在合理且审慎的范围内开展外汇套期保值业务，如远期结售汇等金融工具，以锁定部分外币收入的汇率成本，有效对冲汇率波动带来的不确定性。未来，公司将根据订单周期、回款节奏及市场汇率走势，动态评估并适时调整锁汇比例，在保障财务稳健性的同时，最大限度减少汇率波动对经营业绩的不利影响。感谢您的关注！

30、请问贵司是否有计划往高科技方向发展的计划？

尊敬的投资者，您好！后续如果有相关业务规划或进展，将严格按监管要求履行信披义务。感谢您的关注！

31、总经理对公司股价破发有什么看法？

尊敬的投资者，您好！公司关注二级市场股价走势，理解广大投资者的关切。公司高度重视股东利益和市值表现，将依法依规做好市值管理工作：一是聚焦主业，提升经营质量和核心竞争力，提升投资价值与股东回报；二是严格履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时地向市场传递公司经营情况；三是加强投资者关系管理，将持续通过业绩说明会、互动易等渠道与投资者保持充分沟通；四是结合公司实际情况，依法依规统筹研究运用股份回购、股东增持、现金分红等方式维护公司价值及股东权益。如后续触及稳定股价预案相关条件，公司将严格按照已披露的预案及监管规则履行相应程序。公司股价受宏观环境、行业变化及市场情绪等多重因素影响，敬请投资者理性投资，注意风险。感谢您的关注！

32、请问公司是否具备液冷服务器相关技术，是否准备开始做液冷服务器相关产品？

尊敬的投资者，您好！公司当前核心业务聚焦制冷设备领域，主营制冰机、冷柜、冰箱、酒柜等产品的研发生产，目前暂未针对性布局液冷领域的专项产品，也没有相关业务收入，后续如果

有相关业务规划或进展，将严格按监管要求履行信披义务。感谢您的关注！

33、股价破发，公司不闻不问吗？

尊敬的投资者，您好！公司关注二级市场股价走势，理解广大投资者的关切。公司高度重视股东利益和市值表现，将依法依规做好市值管理工作：一是聚焦主业，提升经营质量和核心竞争力，提升投资价值与股东回报；二是严格履行信息披露义务，真实、准确、完整、及时地向市场传递公司经营情况；三是加强投资者关系管理，将持续通过业绩说明会、互动易等渠道与投资者保持充分沟通；四是结合公司实际情况，依法依规统筹研究运用股份回购、股东增持、现金分红等方式维护公司价值及股东权益。如后续触及稳定股价预案相关条件，公司将严格按照已披露的预案及监管规则履行相应程序。公司股价受宏观环境、行业变化及市场情绪等多重因素影响，敬请投资者理性投资，注意风险。感谢您的关注！

34、领导，您好！我来自四川大决策 请问，制冰机为核心主业，冰箱、冷柜、酒柜等品类拓展成效，新品类的毛利率水平；民用、商用制冷设备业务各自增长逻辑，商用业务拓展目标？

尊敬的投资者，您好！公司核心产品为制冰机，2026 年上半年实现营业收入 120,312.88 万元，占营业收入比重为 78.35%，同比增长 7.72%，呈现稳步增长的特性；冰箱、酒柜产品占比较低，但增速较快，分别增长 28.59%、31.70%。今年，面对上游原材料涨价的压力，公司半年度仍实现 25.61%的毛利率，保持稳定且小幅增长。

制冰机行业，呈现出商用主导、民用快速扩容的特征。依据中国家用电器协会统计数据，2024 年全球制冰机整体市场规模约 212.9 亿元，其中，商用制冰机凭借餐饮及饮品场景的刚性需求，占据 51.4%的市场份额，构成行业基本盘，占主导地位；而民用制冰机则受益于全球消费升级和冰饮文化的渗透，成为行业

	增长的主要引擎，其市场规模自 2019 年的 49.2 亿元增长至 2024 年的 74.9 亿元，年复合增长率（CAGR）达 8.8%，显著高于家电行业平均增速。预计到 2028 年，民用市场规模将增至 97.9 亿元，行业成长性突出。 公司作为民用制冰机全球市占率第一的企业，在巩固家用市场优势的同时积极拓展商用市场，公司将持续丰富商用产品矩阵，稳步提升商用业务收入占比，并积极探索专业制冷新场景。展望未来，惠康科技将全面覆盖商业、民生、专业三大应用板块，致力于从传统制造向高附加值产业新生态战略升级，构建全场景、全链条的制冷技术新格局。感谢您的关注！ 35、管理层您好，公司半年报营收实现增长，但归母净利润同比下滑，呈现增收不增利。公告提及汇兑损失影响利润，请管理层提供量化数据：汇兑损失具体金额是多少？销售、管理、研发各项费用同比增加的具体金额；产品结构变动、毛利率变动分别对利润影响的具体数值。除汇兑及费用外，其他因素对利润的影响金额能否一并拆解。同时请给出汇率对冲预计可降低的损失规模，以及费用管控的量化目标，谢谢。 尊敬的投资者，您好！公司《2026 年半年度报告》已披露相关明细数据，建议您查阅报告原文获取对应数额。后续我们将运用金融工具进行外汇套期保值，尽量降低汇率风险，同时落实费用精细化管控，可通过公司后续的定期报告查阅经营成效。感谢您的关注！ 36、上市才几个月，就跌破发行价，而且还跌跌不休，是发行价太高，还是公司不行？ 尊敬的投资者，您好！二级市场股价受宏观环境、行业情绪、资金面等多重因素影响，短期波动不等同于公司基本面情况。本次发行定价履行了完整合规流程。公司经营基本面保持稳健，我们将持续聚焦主业，扎实做好经营，强化信息披露与投资者沟通，努力提升内在价值，回馈广大股东。也提醒大家理性看待市场波
--	--

动，注意投资风险。感谢您的关注！

37、想请问惠康科技，IPO 阶段就被监管重点问询供应商关联关系，人员、注册地址多处出现重合疑点，公司是否存在隐匿关联交易？有没有通过体外代持的供应商做利益输送？历史上出现过关联方资金占用，现在内控能否彻底防范过桥资金、未披露关联往来。另外公司上市的真实目的是什么？管理层有没有信心把公司经营好，回报广大中小股东，希望公司正面回应市场疑问。

尊敬的投资者，您好！感谢您对公司治理和规范运作的关注。针对您提出的问题，公司作如下正面回应：

1、关于 IPO 审核问询及供应商关联关系。公司在 IPO 审核过程中，严格按照监管要求，对供应商关联关系、关联交易等事项进行了全面、真实、准确、完整的披露。公司已就监管问询中涉及的主要供应商股权历史沿革、合作历史、采购定价方式、结算方式、付款周期、价格公允性等问题逐一进行了详细回复，并披露了报告期前十大供应商的采购金额、占比及合作历史。公司不存在隐匿关联交易的情形，也不存在通过体外代持供应商进行利益输送的情形。公司所有关联交易均具有合理的商业目的，交易价格公允，并已按照相关规定履行了审议程序和信息披露义务。

2、关于关联方资金占用及内控防范。公司已按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规要求，建立健全了涵盖关联交易、资金管理、信息披露、募集资金使用等各方面的内部控制制度体系，形成了由股东会、董事会及经营管理层组成的多层次治理结构，董事会下设审计委员会等专门委员会。IPO 期间，会计师事务所已对公司出具了无保留结论的《内部控制审计报告》，保荐机构亦核查确认公司内部控制制度健全且被有效执行。公司将持续强化内控执行，严格防范关联方资金占用、过桥资金、未披露关联往来等不规范情形，确保公司规范运作。

	3、关于公司上市的真实目的。公司上市的根本目的是借助资本市场平台，通过募集项目的建设，进一步扩大产能、提升研发能力、深化全球化布局，推动公司高质量发展，为股东创造长期价值。公司上市以来，始终聚焦主业经营，2026年上半年实现营业收入15.35亿元，同比增长10.54%，主业经营稳健，海外市场持续拓展。 4、关于管理层信心及回报中小股东。公司管理层对公司未来发展充满信心。公司作为民用制冰机全球市占率第一的企业，具备深厚的技术壁垒、完善的认证体系和全球化布局优势。公司拟实施2026年中期分红，每10股派发现金红利5元，派现约7,418万元，占半年度归母净利润的40.63%，以实际行动积极回报投资者。公司将持续做好经营管理，努力提升公司价值，切实维护广大中小股东的合法权益。感谢您的关注！
附件清单(如有)	无
日期	2026-09-03