

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：2025-004

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	投资者网上提问
时间	2025年9月19日（周五）下午 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 独立董事黄添顺
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、请问贵司为什么选择去香港上市？</p> <p>尊敬的投资者，您好！公司选择赴港上市有以下几个原因：</p> <p>一是政策环境友好：香港积极推动资本市场发展，港交所上市制度改革也放宽了相关条件，也优先 A+H 公司的上市申请，使得上市流程更加便捷，为若羽臣提供了良好的政策环境。</p> <p>二是港股流动性增强：近年来港股流动性不断提升，市场活跃度高，有利于若羽臣上市后的股票交易和合理估值。</p> <p>三是行业示范效应与资本需求：2025 年已有多家美妆消费相关企业启动了 IPO 进程，若羽臣此前在资本市场已有一定基础，当前公司业务处于快速发展阶段，如自有品牌绽家、斐萃等增长迅</p>

速，此时上市能够借助行业热度，获得资本“活水”，助力公司进一步扩张。

四是契合公司未来业务发展需要：本次港股上市融资计划用于产品开发、品牌建设、全球化布局、数字化建设等，有利于进一步巩固公司优势，提升公司影响力。感谢您对公司的关注。

2、很喜欢绽家的产品，绽家后面有什么产品规划

尊敬的投资者，您好！绽家后续有以下几点产品规划：一是继续加大战略单品香氛洗衣液的投入力度，推出场景化多元香型产品。下半年持续布局新 IP 系列产品，以不同文化 IP 符号带动人群扩圈和粉丝共鸣；二是对内衣洗衣液、洗衣凝珠、香氛衣物喷雾等明星单品持续迭代升级，巩固细分品类领先排名优势；三是焕新洗手液产品、布局厨房新概念洗涤剂细分高潜品类；四是拓展具有香氛感的产品，如无火香薰。感谢您的关注。

3、你好，请问斐萃的消费者画像是怎样的

尊敬的投资者，您好！斐萃聚焦科学口服抗衰，围绕女性人群的不同生命周期推出针对性产品，产品以复配为主。用户以 31-40 岁一二线城市女性为主，还有一些小镇贵妇，这一群体对“科学抗衰”的认知升级，会根据自己的特定需求选择优质成分和产品，更加追求“效果可感受”与“成分透明化”。例如对核心成分的临床数据、人体实测结果有更高要求，同时关注配方的极简性与安全性。感谢您的关注。

4、公司在行业中的地位如何？未来有哪些战略规划以巩固或提升行业地位？例如，是否有计划拓展新的市场或业务领域？

公司已在电商和消费领域持续深耕了十余年，目前已在大健康、美妆个护、母婴、食品饮料等多个领域建立起头部竞争优势，并在构建和经营自有品牌、开拓业务增长领域方面展现出积极的进展。

自有品牌 LYCOELLE 绽家自 2020 年正式上线以来，实现了连年高速增长，多款产品长期领跑天猫等细分品类市场排名。自有品牌 FineNutri 斐萃以“超级成分+极简配方+足量添加”

为原则，针对全年龄段女性人群在不同生命周期中的细分抗衰需求，打造出多款科学抗衰产品，深受消费者青睐，迅速跃升为口服抗衰领域的一匹黑马。

后续公司将继续从产品、渠道、品牌建设、组织力建设等多维度发力，在巩固先发优势的同时，以多品牌矩阵覆盖细分需求，持续提升公司综合竞争力。

5、公司的新品牌斐萃是代运营么？现在做的怎么样？

尊敬的投资者，您好！斐萃（FineNutri）为公司旗下自有品牌，目前已在天猫、抖音等主流电商平台实现全面布局，并保持着良好的增长势头。2025年上半年品牌整体实现营收1.6亿元，二季度环比一季度高速增长。感谢您的关注。

6、公司自有品牌绽家一直在用，作为主力，上半年的增速如何？

尊敬的投资者，您好！上半年，绽家依托持续创新的产品力、精准内容营销能力与全渠道协同能力，驱动业绩爆发式增长。报告期内，绽家实现营收4.44亿元，同比增长157.11%。绽家持续深化品牌香氛心智，以沙龙级调香为消费者提供更丰富的香氛体验，构建从短期感官愉悦到长期生活方式表达的完整价值链。感谢您的关注。

7、您好，公司在2025年上半年实现了净利润的大幅增长，请问公司未来在提高投资者回报水平方面有何具体举措？公司回购股份进展情况如何？

尊敬的投资者，您好。公司始终高度重视股东回报，在符合相关法律法规及公司发展战略的前提下，将持续探索并实施积极的利润分配及股东回报方案，以提升投资者信心与长期价值。公司也正在根据相关规定有序推进回购计划，具体进展情况请关注后续公告，感谢您的关注。

8、公司最近有没有回购

尊敬的投资者，您好。公司高度重视股东回报，在符合相关法律法规及公司发展战略的前提下，将持续探索并实施积极的利

利润分配及股东回报方案，以提升投资者信心与长期价值。公司也正在根据相关规定有序推进回购计划，具体进展情况请关注后续公告，感谢您的关注。

9、一直在用绽家，这个产品上半年增速如何？

尊敬的投资者，您好！上半年，绽家依托持续创新的产品力、精准内容营销能力与全渠道协同能力，驱动业绩爆发式增长。报告期内，绽家实现营收 4.44 亿元，同比增长 157.11%。绽家持续深化品牌香氛心智，以沙龙级调香为消费者提供更丰富的香氛体验，构建从短期感官愉悦到长期生活方式表达的完整价值链。感谢您的关注。

10、你好，请问若羽臣有没有品牌收购计划？

尊敬的投资者，您好！公司筹备 H 股上市募资的主要目的之一，就是用于全球资源的整合布局，也包括持续丰富品牌矩阵等。在收购方面，公司会在全球市场挖掘大健康等行业的优质品牌资源。感谢您对公司的关注。

11、公司自有品牌现在的发展如何？

尊敬的投资者，您好！公司自有品牌业务增长动能强劲，上半年实现营业收入 6.03 亿元，同比大幅增长 242.42%，占公司整体营收的 45.75%，已成长为公司发展的重要增长引擎。感谢您的关注。

12、请问管理层，公司斐萃品牌在 168 期间的表现怎么样？

尊敬的投资者，您好！2025 年 618 大促期间，斐萃全渠道 GMV 较 2024 年双十一期间增长超 2000%，位列天猫内容榜单膳食营养补充食品类目热度榜、引流榜、成交榜 TOP1、抖音滋补保健品海外膳食营养补充类目 TOP1。单品层面，麦角硫因小蓝瓶位列天猫国际口服麦角硫因好评榜、回购榜双 TOP1，光子瓶位列天猫国际口服美容营养品新品榜 TOP1。感谢您的关注。

13、公司对目前的三块主要业务有什么规划？

尊敬的投资者，您好！公司将以自有品牌与品牌管理业务共同推动营收结构优化，传统代运营依赖度会持续降低，深化多元

化业务布局。

14、公司近期投资样美生物、SPD 等企业，涉及生物科技与健康赛道。请问这些并购如何与现有业务形成协同效应？

尊敬的投资者，您好。公司紧密关注中国消费市场的发展趋势，并通过投资的方式布局了几家国内消费品牌，未来公司会在全球市场挖掘大健康、家清个护等行业的优质资源，充分发挥平台化能力，赋能放大资产品牌价值。感谢您的关注。

15、公司对未来发展有什么看法

我们看好公司未来的战略布局，公司已经建立起可持续复制的“0-1-N”品牌打造体系，正逐步从一家品牌数字化管理公司向技术驱动及以消费者为核心、具备自有品牌打造、孵化与放大全范围能力的品牌平台的战略跃迁。

16、公司打算什么时候赴港上市，会给公司带来哪些积极影响

1) H 股上市不仅是融资工具的升级，更是公司全球化战略的关键落子。通过政策红利、国际资本整合、灵活性等多重优势的叠加，可以更好地拓宽国际视野、对接和整合全球资源，在品牌出海、供应链全球化等方面建立长期竞争力。

2) 品牌影响力再次提升。借助国际化平台，可以获得全球媒体和投资者的关注，提升公司的国际形象和品牌认知度。相关工作公司正在有序推进中，公司将根据监管规定及时披露工作进展情况，敬请关注公司公告。

17、公司赴港股上市进展情况如何？

尊敬的投资者，您好。相关工作公司正在有序推进中，公司将根据监管规定及时披露工作进展情况，敬请关注公司公告。

18、公司上半年经营表现？

尊敬的投资者，您好！报告期内，公司实现营业收入 13.19 亿元，同比增长 67.55%；实现归属于上市公司股东的净利润 0.72 亿元，同比增长 85.60%，盈利能力和经营质量进一步增强。感谢您的关注。

附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 19 日