

证券代码：920957

证券简称：汉维科技

公告编号：2026-080

东莞市汉维科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☐ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☒ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 8 日

活动地点：东莞市汉维科技股份有限公司

参会单位及人员：银河证券、海富通基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、中银理财有限责任公司、长江养老保险股份有限公司、上海恒穗资产管理中心（有限合伙）、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、财通证券（自营）、大湾区发展基金管理有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、开源证券股份有限公司、重庆渝汇投资（集团）有限公司、联储证券股份有限公司、深圳市前海夷吾资产管理有限公司、英昊资产

上市公司接待人员：

公司董事会秘书：冯妙先生

公司证券事务代表：李怡雯女士

三、 投资者关系活动主要内容

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：

问题 1：2026 年上半年，公司的营收情况如何，新产品的销售拓展有哪些方式？

答：公司目前已经形成以脂肪酸盐、脂肪酸酯、脂肪酸酰胺、特种助剂、复合助剂等为主要构成的产品体系，2026 年上半年公司主营业务收入为 3.20 亿元，同比增长 10.98%。从产品发展来看，脂肪酸盐产品目前仍然是公司销售规模的重要组成部分，脂肪酸酯、脂肪酸酰胺、木塑助剂等产品也在持续进行市场导入和客户拓展，公司产品结构正在从单一产品销售向多产品协同销售发展。

在新产品的销售推广上，公司原有客户中存在不同材料体系和不同应用需求，可以为新产品导入提供基础；另一方面，新产品本身对应新的应用领域，公司也在同步开发新的客户和市场。

公司希望形成一个产品矩阵不断扩充、单个客户能够覆盖更多产品、产品附加值持续提升的业务结构。

问题 2：公司直销、贸易商、经销商的营收占比如何？不同销售模式在定价、议价能力有什么差异？

答：公司的销售模式主要包括直接销售、贸易商销售和经销商销售，公司与贸易商和经销商之间均为买断式交易。三种模式本质上解决的是不同的市场覆盖问题。

直销更多面向终端客户，公司能够直接了解客户的材料体系、加工工艺和具体使用需求，因此在产品导入、技术服务和长期合作方面沟通更加直接。

经销商和贸易商更多承担区域覆盖和客户触达，可以帮助公司提高市场开发效率，特别是在部分区域或者客户资源较为分散的市场。

在定价方面，公司会综合考虑原材料价格、产品型号、订单数量、客户需求、

市场竞争以及合作周期等因素。客户评价产品时不仅看采购单价，也会关注实际使用成本、加工效率和产品稳定性。

公司目前主要以直销模式为主，这样可以提升客户应用的反馈速度跟沟通效率。在国外销售跟特定地区的销售为了提高客户触达率，提升市场开发效率，会同时采用其他的销售模式。

问题 3：棕榈油价格对公司原材料成本和经营业绩有什么影响？公司与供应商如何定价？

答：基于在脂肪酸盐行业的良好企业形象，公司与上游供应商建立了良好的合作关系，能够比较及时的了解主要材料端的变化情况。公司采购价格主要根据采购时点的市场价格，并结合采购数量、采购周期以及供应商情况进行协商确定。公司采购部门的主要目标是保证原材料能够做到适时、适价、适质、适量供应。

原材料价格发生变化后，公司需要结合在手库存、客户订单、市场竞争以及产品价格变化情况进行经营安排，因此原材料上涨或者下降，对公司利润的影响往往存在一定时间差，通常不会完全同步。

从 2026 年上半年的情况来看，公司毛利率由上年同期的 8.83% 提升至 13.02%。本期原材料价格总体上涨，公司前期准备较为充分，同时销售订单增加、产量增长带来的固定费用摊薄，也对盈利能力改善形成了影响。

问题 4：公司海外盈利能力高于国内的原因是什么？后续销售策略和团队如何布局？

答：2026 年上半年，公司国内收入 2.88 亿元，同比增长 8.09%；国外收入 4,046.87 万元，同比增长 30.43%。同期国内业务毛利率为 12.14%，国外业务毛利率为 19.31%。

国内外毛利率存在差异，主要不是单一因素造成的，而是产品结构、客户结构、竞争环境以及供应链方式共同作用的结果。

公司海外业务目前收入基数相对较小，因此保持较快增速的同时，收入结构变化也会对整体盈利水平形成一定影响。

公司海外市场的思路比较明确：

一是继续增加海外客户数量；二是提升产品覆盖范围；三是发挥印尼生产基

地的资源优势，让印尼生产基地和海外销售体系形成配合。

国内市场更多是围绕现有应用场景进行客户深耕，而海外市场，公司会更加重视区域市场开发和本地化服务能力。

从公司的角度来看，海外业务真正值得关注的不是“卖出去多少”，而是能否逐步形成客户、产品、产能和区域供应链之间的正向循环。

问题 5：公司目前的经营策略是什么？资源投入会重点放在哪里？

答：从公司目前所处的发展阶段来看，公司的核心任务可以概括为：提高产能利用率、优化产品结构、扩大海外市场、提升研发转化效率。

第一，产能方面，公司需要把已经形成的产能逐步释放出来，提高生产效率和资产使用效率。

第二，产品方面，公司会进一步扩大脂肪酸酯、脂肪酸酰胺以及复合助剂等产品的市场规模，提高这些产品在整体收入中的贡献。

第三，市场方面，公司会继续扩大海外客户覆盖，结合印尼基地完善东南亚等海外区域的供应和服务体系。

第四，研发方面，公司将研发资源进一步向高附加值产品和应用场景集中，让研发项目与市场需求和市场空间形成更直接的连接。

公司现阶段更关注的是已经投入资源的经营效率和产出效率。目前公司的重点并不是简单地继续增加固定资产和生产线，而是让现有的产能、产品、客户和海外布局逐步形成经营成果，扩大经营规模，提升公司整体的盈利能力。

问题 6：公司新设立东莞弗曼新材料科技有限公司是从事什么业务？

答：公司新设立的东莞弗曼新材料科技有限公司（以下简称“东莞弗曼”）主要从事新材料技术研发；化工产品生产（不含许可类化工产品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；专用化学产品制造（不含危险化学品）；专用化学产品销售（不含危险化学品）等。东莞弗曼是公司往供应链上游的延伸，能够保证公司原材料供应稳定的同时给下游客户提供配套的相关产品，拓展公司产品的应用领域。

问题 7：公司在股东回报、分红方面有什么规划？

答：公司重视股东回报，也会按照法律法规、监管要求以及公司章程做好利润分配工作。

2026 年，公司按照相关程序完成了 2025 年度现金分红，共派发现金股利 1,073.01 万元。截至 2026 年 6 月 30 日，公司归属于母公司股东权益为 3.93 亿元。

公司会在业务发展、现金流安全、研发投入、产能建设以及股东回报之间进行综合平衡。目前公司仍处于产能释放、产品开发和海外市场投入阶段，因此公司需要保留一定资金用于业务发展。

在满足公司持续经营和未来发展的基础上，公司会结合当期经营业绩、现金流情况和资金需求依法制定利润分配方案，希望能给投资者提供稳定持续的投资回报。

东莞市汉维科技股份有限公司

董事会

2026 年 9 月 9 日