

证券代码：920123

证券简称：芭薇股份

公告编号：2026-032

广东芭薇生物科技股份有限公司

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5月18日

活动地点：中证路演中心（<https://www.cs.com.cn/roadshow/>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：公司董事长、总经理冷群英女士，董事会秘书单楠先生，财务总监夏玲玲女士，万联证券保荐代表人钟建高先生。

三、投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过PPT解读的方式对公司2025年年度经营情况进行了简

单的介绍与总结。同时，公司在业绩说明会上跟投资者进行了互动交流，并就投资者普遍关注的问题进行了回复，主要问题及回复如下：

问题 1：2025 年公司整体营收增长情况如何？主要的增长驱动力是来自于核心大单品的销售，还是新客户的拓展？

回复：2025 年度，公司实现营业收入 84,183.00 万元，同比增长 21.15%，整体保持稳健增长态势。核心增长驱动力是“大客户深耕+核心大单品放量”的双重作用，并非单一因素：一方面，公司持续践行大客户战略，市场占有率持续提升，大客户数量及合作金额稳定增长；另一方面，核心大单品表现突出，功效型护肤品、面膜等主力品类销量稳步提升，同时公司不断优化产品结构，高性价比创新产品的市场接受度持续提高，两者共同推动了全年营收的增长，新客户拓展则为营收增长提供了补充支撑。感谢您的关注！

问题 2：公司陆续进入 1 号店、朴朴、华联城、WOW colour、KK、调色师等新零售品牌供应链，这类客户订单的利润率和回款情况与传统客户相比如何？2026 年此项业务的收入预期是多少？

回复：公司目前已逐步进入各类新零售品牌供应链，相关合作正在稳步推进中，各类新零售客户的订单情况整体平稳，回款也处于合理可控范围，能够保障公司相关业务的有序开展。关于 2026 年此项业务的收入预期，公司将持续推进与新零售客户的深度合作，积极拓展相关业务机会，力争实现稳步增长，具体收入情况将结合市场实际发展情况动态变化，后续相关进展将按规定及时披露。感谢您的关注！

问题 3：2025 年境外收入同比下降 10.82%，原因是什么？2026 年全年的出口收入目标与预期增速是多少？

回复：2025 年公司境内收入 7.95 亿元，同比增长 23.77%，占总营收 94.42%；境外收入 4,693.38 万元，同比下降 10.82%，主要受部分欧洲客户新品升级开发周期较长影响，导致相关订单交付延迟，进而影响了境外收入规模，并非公司海外市场竞争力下降，且境外业务毛利率仍保持在 43.89%的较高水平，仅同比小幅下降 1.28 个百分点，盈利能力依然强劲。关于 2026 年出口收入目标，公司将重点推进海外市场拓展，计划参加更多海内外展会，优化海外客户结构，加快海外客户新品落地进度，力争 2026 年境外收入实现正增长。感谢您的关注！

问题 4：面对原材料价格波动和市场竞争加剧，公司 2025 年的毛利率和净利率表现如何？未来有何措施保持盈利能力的稳定？

回复：面对原材料价格波动和市场竞争加剧的外部环境，2025 年公司毛利率为 23.11%，较上年同期的 26.68%下降 3.57 个百分点；净利率为 4.48%，整体保持稳定，在行业内处于合理水平。毛利率下降主要受行业市场价格竞争加剧、客户结构及产品结构调整影响，原材料价格波动也带来了一定成本压力。未来，公司将通过三大措施保持盈利能力稳定：一是深化供应链管理，优化原材料采购渠道，通过集中采购、长期合作等方式锁定核心原材料价格，降低成本波动影响；二是推进智改数转，提升生产效率，降低单位生产成本；三是优化产品结构，加大高毛利功效型产品、自研原料相关产品的研发和推广力度，提升高毛利产品占比，对冲市场竞争带来的价格压力。感谢您的关注！

问题 5：公司核心竞争力如何体现？研发力量情况如何？“拥有化妆品独立检测资质”在行业中是否是独有的？

回复：公司的竞争优势主要有：（1）技术研发优势：公司自创立以来持续重视提升技术研发实力，掌握了“功效活性物可视微囊稳定包裹制备技术”等化妆品制造相关技术。截至 2025 年末，公司拥有的国内外专利 143 项，其中发明专利 124 项，参与 8 项国标及 44 项团标制定，具备较强的技术创新能力。2025 年研发投入 3,428.55 万元，同比增长 14.28%。公司研发人员总计 147 人，占公司总人数 13.14%；（2）产品检测优势：子公司悠质检测具备检验检测能力，拥有 CNAS 国家实验室认可委员会实验室认可证书、CMA 广东省市监局检验检测机构资质认定证书、化妆品注册备案检验机构资质（含特殊化妆品人体功效检验检测），拥有化妆品检测仪器设备 400 多台/套，产品检测包含化妆品、化学原料、香精香料、洗涤消杀类、包装材料及制品五大类，能够对外出具独立第三方检测报告。（3）智能制造优势：公司基于工业 4.0 标准构建的数字化供应链中枢，集成 SAP ERP 企业资源计划、MES 智能制造执行系统（涵盖 WMS 智慧仓储与 QMS 质量管控模块）、LIMS 实验室信息管理等先进管理系统，形成三位一体的数据中台架构。通过部署 PDA 移动终端、RFID 物联网感知网络及 AGV 智能物流机器人集群，实现全流程可视化管控、智能仓储升级、敏捷响应体系和质量追溯闭环。感谢您的关注！

问题 6：目前公司的产能利用率是多少？预计何时能贡献新增产能？

回复：截至 2025 年末，公司现有产能利用率维持在合理水平，能够充分满足现有客户订单需求，保障交付稳定性。新增产能方面，公司募投的“智能生产车间建设项目”已于 2025 年达到预定可使用状态，目前正处于产能逐步释放阶段，为后续业务拓展提供产能支撑。感谢您的关注！

问题 7：公司未来是否有稳定的分红政策来回报投资者？

回复：公司高度重视对股东的合理投资回报，始终将回报股东、共享发展成果作为重要经营理念之一。公司已在公司章程中明确了利润分配相关规定，形成了相对完善的分红机制，过往也持续通过现金分红等方式回馈股东。未来，公司将继续秉持稳健分红的原则，结合自身经营业绩、现金流状况及长远发展规划，合理制定分红政策，努力保持分红政策的稳定性和连续性，在保证公司正常经营和可持续发展的前提下，持续为投资者带来稳定的回报，具体分红方案将严格按照监管要求和公司章程执行，并及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

问题 8：展望 2026 年及未来三年，公司最大的战略目标是什么？是否有并购重组或拓展海外市场的计划？

回复：展望 2026 年及未来三年，公司的核心战略目标是聚焦主业、稳步提升，持续强化自身核心竞争力，实现高质量可持续发展，努力为股东创造更好的回报。关于并购重组相关计划，公司始终秉持审慎原则，会结合行业发展趋势、自身经营实际以及战略布局需求，积极关注各类有利于公司长远发展的机会，若有相关计划，将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。在海外市场拓展方面，公司一直重视全球化布局，未来也将持续稳步推进海外业务的拓展工作，根据不同市场的实际情况，逐步优化海外布局策略，积极探索适合公司的海外发展路径，助力公司整体业务的稳步提升。感谢您的关注！

广东芭薇生物科技股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 19 日