

证券代码：688571

证券简称：杭华股份

杭华油墨股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 电话会议 <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	中邮证券、英大资产、中信证券、天风证券、盛邦恒昌、国泰海通、方正证券、友安众晟、天虫投资、瓦洛兰投资、兴业证券、非马投资、青骊投资 “上证路演中心”2025年年度暨2026年第一季度业绩说明会
会议时间	2026年5月11日、2026年5月25日、2026年5月26日
会议地点	杭华油墨股份有限公司董事会会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：邱克家 先生 独立董事：倪一帆 先生 董事会秘书：张磊 先生 财务负责人：王斌 先生
投资者关系活动主要内容介绍	2025年以来国家宏观政策持续发力，面对外部环境变化、国内困难挑战增多的复杂严峻形势，公司通过强化价值营销策略、加快产品升级步伐、优化运营管理等举措主动应对，切实保障了公司整体业务的基本稳定。2025年公司实现营业收入124,938.07万元，同比下降1.61%；归属于母公司所有者的净利润10,849.91万元，同比下降21.97%。2025年末归属于母公司的所有者权益167,676.39万元，较期初增长8.36%。2026年第一季度公司实现营业收入2.98亿元，同比

增长 5.51%；归属于母公司所有者的净利润 2,797.85 万元，同比下降 1.23%。

1、介绍下公司 2025 的营收情况？

答：2025 年度公司实现营业收入 124,938.07 万元，同比下降 1.61%；其中主营业务收入 123,288.06 万元，同比下降 1.48%。具体如下：油墨材料板块主营收入 106,739.62 万元，同比下降 3.14%；功能材料板块主营收入 11,725.98 万元，同比增长 1.24%；光刻胶材料板块主营收入 439.14 万元；其他产品主营收入 4,383.32 万元，同比增长 30.68%。

2、2025 年度公司净利润有所下滑的主要因素是什么？

答：2025 年度公司实现归属于母公司所有者的净利润 10,849.91 万元，同比下降 21.97%。主要原因是受到市场大环境及国际贸易形势等综合影响，下游印刷市场增长平缓、市场竞争加剧；以及新并购项目暂处于培育阶段和部分募投项目投入试运行导致相关折旧费、运营成本有所增加等因素叠加所致。

3、公司一季度营收增长的原因是什么？后市油墨会涨价吗？

答：公司一季度营收增长的主要原因是下游整体印刷市场表现相对稳定，同时叠加部分下游客户对后市油墨产品涨价的预期。公司亦将结合市场竞争格局、成本变化影响、供应链稳定性等综合因素考量下适时制定产品价格策略。

4、原材料成本上涨对公司 2026 年度上半年利润业绩造成怎样的影响，公司采取哪些措施予以应对？

答：面对国际原油及大宗商品价格上涨的不利因素，公司已采取以下措施予以应对：（1）在确保产品质量的前提下，通过对原料结构和产品结构的调整以优化配方设计；（2）充分利用现有产品线结构丰富的优势，对生产计划进行合理调度实现更高效率生产；（3）积极关注原材料价格走势变化，通过渠道多元化、定价协议化、合理调配库存等多种方式，控制原材料的采购成本；（4）结合市场竞争格局和上游原材料价格的波动情况，通过营销策略适时调整公司产品价格。上

游原料价格上涨会对油墨行业带来经营上承压，公司将通过多种方式并举努力平抑成本上涨带来的压力。

5、中东冲突对公司所属行业的整体冲击程度如何？是否出现普遍性的经营承压、供应链波动等负面情况？

答：若中东国际形势趋紧、冲突持续，将导致与石油链相关的生产物资价格在高位运行，或对油墨行业带来经营上承压，企业盈利空间将受到影响。

6、浙江迪克彩色光刻胶色浆量产进展如何？将采取哪些措施和当时的收购价格是如何确定的？

答：目前子公司浙江迪克已与国内多家头部彩色光刻胶客户建立深度合作，多个新项目正有序推进测试工作，部分产品已进入终端客户的最终验证流程。同时将通过以下方面全力推进量产进程：1) 提升研发效率并加快与下游显示光刻胶头部企业的产品应用验证；2) 构建核心技术优势，满足本土化市场的客户实际需求和交付标准；3) 通过共享供应链资源和渠道等措施强化成本控制。公司收购浙江迪克是以资产基础法为整体估值的定价基础，且将浙江迪克对原股东所欠有息债务进行豁免重构，亦在一定程度上降低了本次交易的投资风险。

7、湖州子公司在 2026 年将新增 1 万吨液体油墨及 5,000 吨功能材料的产能，请问公司将采取什么措施如何消化？

答：2025 年末公司募投项目已完成 10,000 吨液体油墨及 5,000 吨功能材料的产能建设并正式投入试运行，后续仍需对工艺路线不断优化、调试并逐步释放产能，进而满足安全生产运行和产品质量稳定性的要求。中国软包装市场仍处于发展期，公司将通过加大优质客户培育和开拓，以及新兴应用领域市场延伸作为主要方向，具体包括：1) 通过自主创新进一步延伸到核心功能树脂材料的开发和应用，充分利用规模化、标准化的生产工艺优化控制关键成本；2) 重点聚焦国内中高端品牌终端，融入客户自身的发展需求，通过“色彩管理+专色服务+技术驻场”等综合性适配方案来提升客户粘性，从产品供应商转变为解决方案伙伴供应商；3) 打破传统产品定义边界，推动油墨从单纯的

色彩呈现，往各种功能性界面材料和超精细涂布领域渗透，围绕光电学、高耐候性、高阻隔性等功能材料的开发和应用技术突破，积极布局消费电子、新能源、智能家居等更多先进工业制造应用领域。

8、年报显示公司对产品体系分类重新进行调整的原因和意义是什么？

答：面对行业充分竞争、存量博弈的客观现状，同时结合信息技术与工业制造的深度融合，印刷油墨的内涵和适用外延也在发生转型升级和变化，油墨及其相关衍生材料已超越了单纯的色彩呈现的价值应用，向更多功能性物理功效与超精细涂布领域加速渗透。亦体现出公司对自我创新能力和业务结构上更高的定位要求，积极打造多元化产品应用体系实现发展新支点。

9、目前公司海外市场情况怎么样？有哪些海外市场拓展措施？

答：公司境外业务总体占比较小，公司 2026 年一季度实现境外收入 1,637.81 万元人民币，较去年同期上升 14.73%，所占公司收入比重约 5.49%。一方面在产品结构上，高品质环保型、高性价比主导产品比重稳步上升；另一方面在海外渠道上，通过组建专业海外业务团队结合当地市场需求特点完成产品本地化升级，依托“线上产品演示+线下样品展示”双轨推广模式，成功与东南亚及欧盟区域优质渠道建立战略合作关系，开辟新的增长空间。

10、公司有没有用于 PCB 的油墨产品，目前销量怎么样？

答：公司目前有 PCB 电路板字符墨水，可结合数码喷印方式，产品具备流畅性、耐用性好，加工强度高，精度表现良好的特点，并可替代原溶剂型墨水满足无溶剂排放的高品质精密涂装制造工艺要求。该产品在初期的市场推广和测试阶段中曾获得下游客户小批量的市场应用，所实现的销售金额占公司整体营收比重极小，后续因市场渠道等因素并未形成持续销售。提醒广大投资者防范概念炒作，注意投资风险。

11、“十五五”期间公司业务发展规划和布局领域有哪些？

答：“十五五”期间公司将积极推动“油墨材料+功能性材料+光刻

	<p>胶材料”一体两翼的业务发展布局。以色辨印刷油墨为 1 个依托本体，同时立足于材料研磨分散核心技术优势和产业链资源协同，形成更多功能性应用材料和光刻胶材料 2 个业务分支为有效补充，积极布局消费电子、新能源、装饰建材等外延应用领域。在油墨行业充分竞争、存量博弈的现状下，展示出较强的抗风险韧性与对自我创新能力和业务结构上更高的定位要求，积极打造多元化产品应用体系实现发展新支点。</p> <p>12、请问 2025 年公司怎么分红？什么时候完成？</p> <p>答：公司 2025 年年度以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣减公司回购专用证券账户中的股份数为基数分配利润，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 1.50 元（含税），合计派发现金红利人民币 63,127,355.85 元（含税），占公司本年度归属于上市公司股东净利润的比例为 58.18%，不进行资本公积金转增股本，不送红股。该利润分配方案已经公司 2025 年年度股东会审议通过，目前公司正积极推进 2025 年年度权益分派实施准备工作，敬请关注后续公告。</p> <p>注：本次活动不涉及应当披露重大信息的特别说明，其他相关介绍、交流情况可参阅近期《投资者关系活动记录表》之内容和已对外披露正式公告。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无附件</p> <p>注：本次活动中所涉及的未来计划、发展战略等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，投资者及相关人士均应当对此保持足够的风险认识，并且应当理解计划、预测、展望与承诺之间的差异，敬请投资者注意投资风险。</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 26 日</p>