

青岛康普顿科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

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投资者
时间	2026年09月04日 14:30-16:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 朱磊 董事、副总经理、董事会秘书 王黎明 副总经理、财务总监 吕顺
投资者关系活动主要内容介绍	1. 请介绍一下上半年氢能业务相关经营情况。 答:尊敬的投资者您好，2026年上半年，国家密集出台氢能产业顶层配套政策，氢能正式从示范试点产业升级为国家一级能源品类，产业底层逻辑完成由单一政策补贴驱动向规模化市场落地转型，当前行业呈现“项目提质减量、绿氢加速投产、装备快速降本、应用多元扩张”四大核心特征，同时产业链产能过剩、终端闭环不足、产业盈利模式不清等结构性矛盾持续凸显。目前氢能业务受政策、技术、市场等多方面影响，整体订单量较小尚处起步阶段，关于项目后续进展，公司将严格按照相关制度履行信息披露义务。感谢您对公司的关注。 2. 公司有没有向非车用领域拓展的计划？ 答:尊敬的投资者您好，公司目前正在向非车用领域推进业务

	拓展。在工业领域，公司精准把握工业润滑油国产替代、高端装备配套升级的机遇，2026年上半年国内高端配套市场份额稳步提升，已经成为三一集团、中联重科、太重集团国内工程机械三大头部企业的合作供应商。氢能作为公司中长期发展战略，已经审慎完成氢能产业链多个环节的投资布局，覆盖制氢催化剂、储氢催化剂和燃料电池催化剂，工业副产氢发电，氢气制储运装备生产与整体应用方案设计，氢燃料电池核心部件的研发生产等，目前参股的氢能催化公司已经具备稳定的量产交付能力，公司也将持续推进该业务发展，努力打造第二增长曲线。感谢您对公司的关注。 3. 在平台化零售冲击传统经销商渠道的背景下，公司认为自身渠道体系的核心护城河在哪里？ 答:尊敬的投资者您好，公司经过数十年深耕布局，搭建了成熟高效的“厂家—经销商—终端门店”三级营销流通体系，以区域经销制为核心模式，业务覆盖全国31个省、自治区、直辖市，渠道网络深度下沉至三四线城市及县域终端市场，形成“核心经销商+二级分销商+终端门店”的全域立体化渠道格局，终端触达效率高、市场响应速度快，渠道覆盖能力位居行业前列。此外，公司持续推进全国“骑士荟”终端门店网络扩容与标准化升级，终端专业化服务能力持续提升，有效打通产品落地与用户服务最后一公里，保障产品高效触达终端消费者，持续提升终端市场占有率与用户复购粘性。感谢您的关注。 4. 公司对下半年国际原油价格走势和基础油市场供应有何判断？是否已通过战略采购锁定部分低价货源？ 答:尊敬的投资者您好，在原料采购成本大幅增加的情况下，公司继续与世界四大添加剂公司保持战略合作，保证原材料稳定供应。基础油采购在保证品质的基础上，开发多种油源，保证采购价格竞争力。公司同时紧盯行业动态、判断行情适时调整采购策略，公司集中采购的大宗物资全部由招标委员会统一招标、竞价。感谢您的关注。 5. 请问公司上半年出口占比有多少？具体市场分布情况？ 答:尊敬的投资者您好，2026年上半年，公司积极推进全球化市场布局，精准对接东南亚、中亚、中东等海外新兴市场需求，全方位展示公司润滑油、汽车化学品核心产品及技术优势，有效提升品牌海外知名度与区域市场渗透率。感谢您对公司的关注。 6. 公司在新能源汽车专用润滑油产品方面有哪些具体布局？
--	---

	答:尊敬的投资者您好,当前公司紧跟新能源汽车产业发展趋势,已将产品迭代与品类拓展纳入发展规划,在2026年上半年的研发推进中,公司已完成蔚蓝新能源商用车全系油液开发项目。目前新能源润滑产品行业仍处于新旧动能交替的调整周期,公司将持续围绕市场需求推进相关产品的研发与布局。感谢您对公司的关注。 7. 公司对东南亚、中亚、中东等新兴市场的渗透情况如何? 答:尊敬的投资者您好,2026年上半年,公司积极推进全球化市场布局,精准对接东南亚、中亚、中东等海外新兴市场需求,全方位展示公司润滑油、汽车化学品核心产品及技术优势,有效提升品牌海外知名度与区域市场渗透率。感谢您对公司的关注。 8. 纳米陶瓷机油目前的收入规模和市占率怎么样? 答:尊敬的投资者您好,相关信息可参考公司定期公告,感谢您的关注。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单(如有)	
日期	2026年09月04日