

深圳市菲菱科思通信技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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	<i>Dymon Asia Capital (HK) Limited Tiff Xu; Pleiad Investment Advisors Limited</i> 孙洋；晨燕资产 腾兆杰；承珞（上海）投资 马行川；东北证券 武芑睿；佛山东盈 周志鹏；富国基金 王亮；广州钜米资本 周宜凯；国泰君安 小君；海南上善如是私募基金 肖肖；恒泰证券 季元浩；红塔证券 李艳廷；泓德基金 张毅强；陆家嘴国际信托 江坤；摩根基金 史彬；诺德基金 周建胜；泉果基金 张希坤；山东千泰私募投资 樊小川；上海笃诚私募基金 唐琪；上海盘京投资 崔同魁；上海涌乐私募基金 余伟毅；深圳创富兆业 刘姝仪；深圳宏鼎财富 李小斌；首创证券 孙少艾；天虫资本 刘琳；天风证券 康志毅 王奕红 袁昊 唐海清；兴业基金 刘体劲 廖欢欢；循远资产 田超平；圆信永丰基金 钱嘉隆；浙江益恒投资 钱坤；中信证券 魏巍；华商基金 朱锟旭；德邦基金 董纯；招商基金 牛鸿乾；大成基金 徐一清；盘京投资 陈真洋；同泰基金 董万江；平安资产 陶阳；工银瑞信基金 赵建；广东正圆私募基金 徐彪；共青城鼎睿资产 王可丹；上海度势投资 顾宝成；广州金控资产 黄勇；杭州玖龙资产 洪岩；招商证券 孙嘉擎；安信证券 屈兆辉；博时基金 李昌幸；财通资管 李真；富安达基金 李昂；广东恒健投资 潘云姗；国寿安保基金 李博闻 张帆；国泰海通证券 于一铭 杨彤昕 余伟民；国元证券（资管）胡爱军；江苏第五公理投资 郭雷雨；江苏天麒私募基金 彭思远；江信基金 朱翔；农银汇理基金 魏刚；启明维创创业投资 刘宏；千合资本 孙珂；上海冰河资产 刘春茂；上海晨鸣私募基金 杨凡雷；上海瀚伦私募基金 汪帅；上海健顺投资 常启辉；

	上海益昶资产 李艳；申万菱信基金 张欣；深圳市尚诚资产 黄向前；深圳熙山资本 张亮；四川龙蟒集团 吴灿；苏州君榕资产 熊晓峰；长安基金 徐小勇；正御私募基金 朱伟东；中荷人寿保险 余玲凤；中欧基金 刘秋粟
时间	2025 年 8 月 20 日
地点	深圳市宝安区福海街道高新开发区建安路德的工业园 A 栋二楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：李玉 证券事务代表：刘焕明 证券事务专员：刘慈华
投资者关系活动主要内容介绍	尊敬的各位投资者朋友，大家好！ 2025 年上半年，公司营业收入约为 7.22 亿元，同比下降约为 12.39%；归属于上市公司股东的净利润约为 2,188.37 万元，同比下降约为 71.32%。公司营业收入和净利润承压同比下降的主要影响因素有：第一，国内信息与通信行业（ICT）市场竞争异常激烈，例如同一种产品销售价格持续降低，毛利率有所下滑，对公司的经营利润产生了一定的影响。第二，随着公司新项目持续投入增多，研发费用投入增加。报告期内，公司研发投入约 7,188.83 万元，同比增加约为 14.30%。第三，受公司应收账款信用减值损失增加因素影响净利润。 2025 年上半年，面对复杂的市场环境与行业竞争态势，公司坚持稳中求进的经营思路，公司管理层带领全体员工齐心协力、团结一致，务实笃定在自身可控范围内保质保量完成了既定目标。2025 年第二季度，公司实现了营业收入约 4.32 亿元，环比增长约为 49.03%；公司实现了净利润 1,116.64 万元，环比增长约为 4.19%。 公司紧跟算力网络通信设备及电子行业的技术发展趋势，不断提升自主研发和设计能力，已完成关键领域部分产品的国产化替代方案。在业务和产品方面，依托公司数通产品智能制造平台，深耕细作，审慎布局，逐步形成“CT 通信+ IT 计算+高端 PCBA 制造+汽车电子制造”等多维度业务体系，扩展了“服务器类产品、光通信传输设备之接入网设备产品、DPU 模块卡、高端设备控制板”等产品布局，并具备对应的产品设计能力和综合制造服务能力。 Q1：请介绍公司 2025 年上半年工作开展情况？ A1：您好，2025 年上半年，公司聚焦主业，深耕主业，在战略布局、新业务、新产品、新客户拓展方面始终立足自身优势和特点，持续稳定地围绕主营业务积极向前发展。（一）在客户布局上，公司在服务

	好现有大客户的同时积极拓展国内外其他不同类型客户；（二）在业务拓展方面，继续深耕园区接入、汇聚层、核心层交换机及数据中心交换机，积极扩展汽车通信电子产品及高端 PCBA 产品的相关研发设计能力和制造服务；（三）在产品类型方面，扩展国产方案交换机、服务器类、FTTR 类、国产 DPU 模块卡、安全防火墙、IoT 网关等业务；（四）在汽车电子业务部分，完成了汽车车联网 T-BOX、汽车智能控制显示屏和汽车总线网关的量产交付；（五）在汽车新产品演进方面，在智能座舱、5G 域控制器网关和汽车以太网通信网关部分加大了研发投入。未来，公司团队保持足够的定力和专注，修炼内功，积极推进业务布局逐步落地，推动公司持续稳定向前发展。 Q2：请问公司客户结构的占比情况？ A2：您好，公司主要客户为新华三、S 客户、锐捷网络等。2025 年上半年，新华三是公司第一大客户，前五大客户的销售金额占公司营业收入的比重约为 96.77%。公司将会依托自身的竞争优势，加大国内新客户和国际市场开拓力度、多渠道提升研发水平及持续深入工艺改进等，积极布局 and 开发更多的新客户、新产品和新工艺。 Q3：请问公司数据中心交换机的进展情况？ A3：您好，在中高端数据中心交换机产品部分，公司在 200G/400G/2.0T/8.0T 数据中心交换机上迭代 12.8T 等产品形态，启动了基于博通芯片的 3.2T、2.0T 数据中心交换机产品开发，扩展了基于国产 CPU 的 COME 模块，公司在中高端数据通信产品领域储备了多样化实施方案和项目资源。2025 年上半年，公司数据中心交换机销售数量同比增加约为 67%。公司将积极推进与客户在中高端交换机方面的项目合作。 Q4：请问公司在服务器业务的进展情况？ A4：您好，公司在目前主营业务网络设备交换机等主要产品基础上扩展国产方案交换机、服务器类、FTTR 类、国产 DPU 模块卡、安全防火墙、IoT 网关等业务。目前正在积极加快建设布局服务器相关业务，各项工作正在按照计划积极开展中。 Q5：请问公司在服务器业务的竞争优势？ A5：您好，（一）公司深耕信息通信行业二十多年，拥有丰富的技术开发、品质管控、工艺改进以及智能制造平台柔性化生产管控经验，拥有专门的工艺技术、自动化、信息化团队，在产品研发和制造服务方面具备较强的经营管理优势，能够保证新技术、新工艺、新产品高效及时交付；（二）公司注重技术研发，持续加强研发投入与工程工艺
--	---

	技术积累，具备高效的自主研发与设计能力；（三）公司建立了严格的品质管控流程和完善的质量管理体系，保证公司产品质量的稳定性。公司凭借多年的行业积累和合作经验，具备支撑客户的高效协同和快速响应能力，未来仍将致力于不断提升公司核心竞争力，努力推动业务持续稳定发展。 Q6：请问公司研发的进展情况？ A6：您好，2025 年上半年，公司研发持续投入，研发投入合计约为 7,188.83 万元，占同期公司营业收入的比例约为 9.96%。公司开发的主要产品类别涵盖数据中心交换机、COME 模块、园区网交换机、FTTR、蜂窝通信类产品、无线通信类产品、安全网关类产品、工业交换网关产品、汽车车联网 T-BOX、汽车智能控制显示屏、汽车总线网关和汽车以太网通信网关等产品。（一）在数据通信类产品部分，公司完成园区交换机新一代产品的迭代升级，数据中心交换机 12.8T 等产品规格量产交付以及 Wi-Fi7 相关无线设备的量产交付；（二）在汽车电子业务部分，完成了汽车车联网 T-BOX 量产交付、汽车智能控制显示屏和汽车总线网关的量产交付；（三）在汽车新产品演进方面，在智能座舱、汽车以太网网关和 5G 域控制器网关部分加大了研发与设计投入。 Q7：请问公司 2025 年上半年海外市场的情况？ A7：您好，2025 年上半年，公司海外市场实现销售收入约为 1,518.31 万元，主要与日本、韩国部分客户有项目合作展开，并形成持续的量产交付。公司会积极地配合客户做好各方面的生产运营工作，持续加强海外市场拓展，积极布局 and 开发更多的新客户。 Q8：请介绍公司在浙江海宁子公司发展情况？ A8：您好，公司全资子公司浙江菲菱科思海宁生产基地主要产品包括中高端数据中心交换机、服务器、高端 PCBA 制造等，2025 年上半年实现营业收入约 1.71 亿元，实现净利润约 286.31 万元。 Q9：请介绍公司国产化替代方面的实施情况？ A9：您好，公司紧跟算力网络通信设备及电子行业的技术发展趋势，不断提升自主研发和设计能力，已完成关键领域部分产品的国产化替代方案，涵盖完整解决方案和单独应用方面，例如硬件方面的交换方案芯片、WLAN 方案芯片、电源芯片方案、存储及时钟器件以及二层三层交换机、边缘计算网关、安全防火墙的国产化等。 Q10：请介绍公司未来发展与展望？
--	---

	A10: 您好，在当前大环境下，公司继续修炼“内功”，在人员与组织建设、成本与费用控制、制度与体系建设、业务与产品履行、运营等方面注入“经营”思维，拉紧工作节奏、让各项事务工作落地有效执行，提高产品和工作品质。我们认为公司所属行业未来可期，在云计算、大数据和人工智能等技术背景下的数字经济蓬勃发展，全国各地的算力基础设施建设快速推进。公司定会牢牢抓住时代机遇，聚焦主业，深耕主业，在战略布局、新业务、新产品、新客户拓展方面始终立足自身优势和特点，持续稳定地围绕主营业务积极向前发展。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 8 月 20 日