

# 深圳市三旺通信股份有限公司

## 投资者关系活动记录表

(2026年6月)

证券简称：三旺通信

证券代码：688618

编号：2026-003

<b>投资者关系活动类别</b>	<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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他												
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	<table border="1"> <tr> <td>鹏安基金管理有限公司</td> <td>花浩</td> </tr> <tr> <td>广东瑞天私募基金管理有限公司</td> <td>钟曜璘</td> </tr> <tr> <td>深圳市深大成投资管理有限公司</td> <td>刘伟</td> </tr> <tr> <td>华创证券有限责任公司</td> <td>季世龙、谢然</td> </tr> <tr> <td>世纪证券有限责任公司（自营）</td> <td>李时棹</td> </tr> <tr> <td>个人投资者</td> <td>王军健</td> </tr> </table>	鹏安基金管理有限公司	花浩	广东瑞天私募基金管理有限公司	钟曜璘	深圳市深大成投资管理有限公司	刘伟	华创证券有限责任公司	季世龙、谢然	世纪证券有限责任公司（自营）	李时棹	个人投资者	王军健
鹏安基金管理有限公司	花浩												
广东瑞天私募基金管理有限公司	钟曜璘												
深圳市深大成投资管理有限公司	刘伟												
华创证券有限责任公司	季世龙、谢然												
世纪证券有限责任公司（自营）	李时棹												
个人投资者	王军健												
<b>时间</b>	2026年6月25日												
<b>地点</b>	公司会议室												
<b>公司接待人员姓名</b>	证券事务代表：邹榕容												
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p><b>问题 1：2025 年度公司智慧矿山行业营业收入较去年同比下降 42.65%，下滑的主要原因是什么？如何展望矿山行业未来的发展？</b></p> <p>回复：2025 年度，受煤矿企业资本开支阶段性收紧的行业周期影响，公司智慧矿山行业板块整体承压，营业收入较去年同比下降 42.65%。面对行业短期调整，公司锚定产业转型方向，积极布局非煤矿山智能化业务新赛道，电力、新能源、储能等行业的营业收入也实现增长，有效对冲了一部分矿山行业带来的影响。公司在煤矿行业主要还是以传统业务为主，后续会将更多的精力放在布局非煤矿山领域。近年来，国家及地方政府持续出台相关政策，鼓励非煤矿山产业结构优化与核心场景智能化发展，公司积极加大非煤矿山领域的资源投入，持续开拓非煤矿山智能化业务，随着相关政策加速出台，非煤矿山智能化业务有望成为公司未来发展的新增长点。</p> <p><b>问题 2：2025 年度及 2026 年一季度，公司研发投入占营业收入的比重均在 20%以上，请问公司研发进展、产品布局情况如何？</b></p>												

回复：公司坚持以科技研发为依托，将创新理念融入技术产品和行业整体解决方案的全过程，不断增强企业科研创新能力与核心竞争力。公司围绕 TSN 融合应用、工业控制平台、现场总线、工业无线、SPE 等重点方向，不断提升技术硬实力与软实力，凭借细分领域技术积淀，持续完善行业通信解决方案，赋能客户数字化转型与智能化升级。公司基于市场动态、客户痛点与用户体验，持续优化创新产品功能与性能，推进关键元器件国产化替代，确保核心技术自主可控。在产品升级优化上，公司工业交换产品的性能和稳定性进一步提升，成本得到有效控制，市场竞争力增强。在智能制造领域，公司 PN 交换机、边缘计算网关、Wi-Fi6 工业 AP 等产品矩阵，已实现从数据采集、网络传输到边缘计算与控制的全链条覆盖；在智慧交通领域，公司完成了 TNS 多款轨道专用产品的开发和应用，不断完善 TSN 网络整体解决方案，产品处于国内领先水平；在智慧能源领域，公司积极响应国产化政策，推进国产化产品研发，强化成本管控，提升产品竞争力。截至 2025 年末，公司累计获得发明专利 51 项，实用新型专利 82 项，外观设计专利 14 项，软件著作权 161 项。

**问题 3：2025 年度，公司销售费用及研发费用均较去年同期增长，主要原因是什么？是否采取成本费用控制措施？**

回复：2025 年度，公司销售费用同比增长 21.95%，主要系公司深化市场布局，职工薪酬、业务招待费及差旅费投入增加所致；研发费用同比增长 3.85%，主要系研发设备增加，折旧与摊销费增加，检测认证费增加所致。费用管控方面，公司已经建立了全面预算管理机制，基于公司战略及业绩目标匹配预算资源，重点投向促进公司战略目标达成和业绩增长的领域，同时公司还匹配了考核奖励办法，将费用管控、促进经营目标达成等做到了奖励方案当中。

**问题 4：2025 年度，公司在智慧交通行业实现营业收入同比增长 18.33%，公司在交通行业的市场拓展情况以及未来的规划布局情况？**

回复：2025 年度，国内轨道交通行业项目数量有所减少，市场竞争日趋激烈，公司对外深耕“根据地”城市并开拓新系统解决方案，对内聚焦降本增效与高效运营，智慧交通行业实现营业收入同比增长 18.33%。市场拓展方面，公司在无锡、天津等城市实现 AFC 系统突破，在上海地铁 AFC 系统

	<p>中成功应用 5G 技术，同时实现 5GCPE 技术在轨道交通行业的落地应用，相关专用产品在车载综合监控系统中实现配套应用。此外，公司积极参加第十七届中国国际现代化铁路技术装备展览会、2025 中国国际城市轨道交通展览会暨 CAMET 论坛等行业重要活动，品牌影响力与行业知名度得到有效提升。</p> <p>未来，公司将继续发挥自身工业通信、物联平台的优势，拓展边缘接入设施二次开发客户群体，联合用户从业务需求出发，积极参与物联平台、边缘接入设施及通信相关标准的制定，打造端边云架构的方案设计，支撑智慧隧道、路网运行监测、智慧边坡、桥梁、自由流收费等应用场景部署。</p> <p><b>问题 5: 公司客户的回款能力怎样？应收账款情况？采取了哪些风险管理措施？</b></p> <p>回复：公司与客户保持多年良好的合作关系，主要客户财务状况良好，商业信用较高，具备较强的偿付能力，目前坏账风险较低。公司积极采取以下措施降低风险：1、制定客户信用管理政策，执行客户账期事前审批流程；2、将客户回款情况纳入销售部门考核方案，督促销售部门积极跟进客户回款；3、制定应收账款分级催收管理机制，设专人定期跟进回款，根据应收账款风险情况采取升级催收或法务催收等措施。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>是否涉及应披露 重大信息的说明</b></p>	<p>交流过程中，公司严格按照相关法律法规及《深圳市三旺通信股份有限公司信息披露管理制度》的有关规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
<p><b>风险提示</b></p>	<p>公司郑重提醒广大投资者，以上如涉及对行业预测、公司发展战略、未来业务情况、经营计划等前瞻性内容陈述，不能视为公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，投资者应当对此保持足够的风险认识，理解计划、预计、估计与承诺之间的差异。另外，公司后续业务开展具有不确定性，敬请广大投资者理性判断，注意投资风险。有关信息请以公司在指定信息披露媒体《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》以及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露的相关公告为准。</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2026年6月25日</p>