

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7月)

证券简称：三旺通信

证券代码：688618

编号：2026-004

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 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	
参与单位名称及人员姓名		
	广东华为达基金管理有限公司	郭炬辉
	新知青教育发展基金会	王薇
	江苏博益私募基金管理有限公司	覃前
	深圳市瀚鑫私募证券投资基金管理有限公司	梁纯杰
	中大情私募基金管理（武汉）有限公司	刘剑荣
	深圳华锦涌泰投资有限公司	欧阳楚明
	深圳市汇杰投资有限公司	王礼明
	红思客资产管理（北京）有限责任公司	赵吉星
	佛山抱石商业投资有限公司	苏建鸿
	深圳市瑞业资产管理有限公司	束佳黛
	深圳光影资本管理有限公司	余双宏
	深圳市朗润通资本管理有限公司	谢美容
	北京疆亘资本管理有限公司	吴远游
	广东产融控股股份有限公司	黄炬榜
	必达控股集团有限公司	方建成
	广东鹏商律师事务所	李益滨
	深圳盛信会计师事务所	韩素彩
	中国邮政储蓄银行股份有限公司	熊洁洁
	杭州银行股份有限公司	李继展
	东方财富证券股份有限公司	康卫荣
	联储证券股份有限公司	文建钟、李贤达、周思健、计璇璇、李晓琴、熊小钱
	个人投资者	刘洋、崔忠良、卢炳培、马泽晨、赵志文、杨芳、肖龙政、罗长安、胡静、郭映春、苏达思、李楠彬、李丽红
时间	2026年7月2日	
地点	公司会议室	

<p>公司接待人员姓名</p>	<p>董事会秘书：熊莹莹 证券事务代表：邹榕容</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题 1：2025 年度，公司销售费用占比情况以及同比变化情况如何？公司在费用管控方面有什么具体举措？</p> <p>回复：2025 年，公司研发投入 7,630.46 万元，占营业收入的 21.33%，研发费用较去年同期增长 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。</p> <p>问题 2：2025 年度，公司智慧矿山行业营收情况如何？预计未来会呈现什么发展态势？</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>问题 3：2025 年度，公司在储能领域实现营业收入同比增长 54.75%，请问公司在市场拓展、产品布局等方面有什么举措？</p> <p>回复：2025 年度，国内外储能、换电站及充电桩项目建设保持较高增长态势，公司精准调整市场策略，聚焦大客户与大项目，优化成本结构，储能领域实现营业收入同比增长 54.75%。市场拓展方面，公司持续深耕华南等核心市场，成功中标该地区储能行业大客户 2025 年框架招标项目，并在充电桩领域实现大客户突破。产品及技术方面：公司持续优化成本管控，积极开发针对储能场景的软硬件融合解决方案，有效应对行业成本控</p>

	<p>制诉求；同时积极推进国产化产品研发，以响应储能领域的自主可控需求，为后续市场拓展奠定技术基础。</p> <p>问题 4：2025 年年报显示，公司应收账款占比较高，坏账风险情况如何？有何解决方案？</p> <p>回复：截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 16,983.53 万元，占资产总额的比例为 16.01%，占比相对较高，但是公司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>
附件清单 (如有)	无
是否涉及应披露 重大信息的说明	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。
风险提示	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。
日期	2026年7月3日