

证券代码：688143

证券简称：长盈通

武汉长盈通光电技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	☐实地调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐投资者交流 ☐电话沟通 ☐其他
时间	2026年7月9日（周四）下午 14:30—17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁皮亚斌 董事会秘书、财务总监曹文明
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复，具体如下： 1、当前股价已从255元跌至140元，融资余额高达8.85亿，上交所连续监控，公司如何看待估值压力？是否有稳定股价的措施？ 答：尊敬的投资者，您好！公司始终坚守主业、稳健经营，高度重视信息披露与投资者关系管理工作，不断提升信息披露合规性与透明度，向市场传递公司价值。股价走势受资本市场多重因素综合影响，敬请各位投资者理性看待市场波动，注意投资风险。感谢您对公司的关注。 2、您好，请问下公司投资者互动最新更新在五月份了，是不是可以提高频率？

	答：尊敬的投资者，您好！感谢您的建议，公司通过业绩说明会、投资者调研、上证E互动、IR热线等多元化渠道保障与加强与投资者的沟通。感谢您对公司的关注！ 3、市场上流传公司有海外头部光纤厂商（如康宁）来华审厂、公司已进入二轮筛选等说法，但公司在 6 月 22 日和 6 月 29 日的异动公告中明确否认通过某战略客户审厂的信息。请问公司能否进一步明确：截至目前，是否有海外头部光纤厂商对公司进行过任何形式的供应商审核、实地考察或商务接洽？如有，目前进展到什么阶段？ 答：尊敬的投资者，您好！根据公司于2026年6月30日发布的《股票交易异常波动公告》，公司已明确表示：“近期部分媒体在市場上传播的有关我司通过某战略客户审厂的相关信息，该信息并不属实”。此外，公司在6月23日复牌时发布的核查公告中也做出了同样的澄清。公司信息以在上海证券交易所网站及指定媒体刊登的公告为准。感谢您对公司的关注。 4、公司2026年Q1营收同比增长29.54%，但归母净利润同比下降28.72%，扣非净利润下降43.97%。请问：（1）利润下滑除了生一升并表带来的产品结构变化外，是否还有其他因素？（2）公司预计哪几个季度能看到利润增速与营收增速重新匹配？ 答：尊敬的投资者，您好！根据公司2026年第一季度报告，公司归母净利润同比下降28.72%，扣非后净利润同比下降43.97%。除生一升并表引发产品结构变化、利润下滑还有两个影响因素：一是研发投入大幅增加，2026年一季度研发费用同比增长71.69%，增长主要来自研发人员扩充和研发项目增加；二是利息支出增加，以上两项费用增长增加，共同导致公司利润承受较大压力。面对传统业务增长瓶颈，公司通过前瞻性研判制定三大增长曲线战略，随着新业务逐步放量、规模效应逐步显现，研发投入也逐步进入收获期，公司整体盈利能力有望得到逐步改善，建议您持续关注公司后续定期报告中的经营数据变化。感谢您对公司的关注。 5、关于通信器件用保偏光纤的真实体量，公司在6月29日澄清公告中说明通信器件用保偏光纤营收占比不足1%、在手订单较少、未规模化应用于CP0场景。请问：（1）这部分业务当
--	--

	前的营收绝对值大概在什么量级？（2）何时有可能进入规模化收入阶段？是否有明确的时间表？ 答：尊敬的投资者，您好！公司已在2025年年度报告中披露营业收入为39,797.60万元。截至目前，公司器件保偏光纤相关业务营收占比不足1%，器件保偏光纤在手订单较少。该业务的规模化收入何时到来，取决于后续技术突破、市场验证及客户导入的实际进展，感谢您对公司的关注。 6、公司6月29日针对通过战略客户审厂的市场传闻发布了澄清公告。请问公司未来是否会加强对二级市场题材炒作的主动风险提示，帮助投资者更准确理解业务边界？ 答：尊敬的投资者，您好！公司始终高度重视投资者权益保护与市场信息透明度。在2026年6月30日发布的股票交易异常波动公告中，公司已就器件保偏光纤业务营收占比不足1%、未规模化应用于CPO等通信场景、通信领域光纤在手订单较少且暂未新增重大客户等业务边界及时进行澄清。未来，公司将继续严格遵循真实、准确、完整、及时、公平的信息披露原则，对二级市场出现的异常波动和题材炒作保持高度关注，一旦发现可能影响投资者判断的传闻或不实信息，将及时通过公告形式主动进行风险提示和澄清，帮助投资者准确理解公司业务边界与经营实质，切实维护广大投资者的合法权益。感谢您对公司的关注。 7、2025年前五大客户销售占比54.59%。请问：（1）公司如何应对单一大客户订单波动的风险？（2）在商业航天、AI光通信等新领域的客户拓展进展如何？ 答：尊敬的投资者，您好！（1）公司已在2025年年度报告中披露了客户集中度较高的风险，公司产品主要应用于国防惯性导航领域，对国防客户的销售占比较高，主要客户为光纤陀螺行业技术实力领先的知名国防企业或科研院所。为应对单一大客户订单波动带来的风险，公司制定了三大增长曲线战略：第一曲线将巩固光纤陀螺综合解决方案等核心业务，第二曲线将开拓光纤激光器上游配套等新兴领域，第三曲线将布局AI大算力配套与热管理解决方案。同时，公司积极拓展海外销售渠道，通过参加国际展会、加强品牌推广等方式开发海外客户资源，并着力提升民用市场渗透率，扩大市场占有率，以此降低
--	--

	对单一领域客户的依赖。（2）2025年公司以发行股份及支付现金的方式并购生一升，进入AI光通信领域。收购完成后，公司已组建熟悉上市公司主营产品销售团队，充分借助生一升在数据通信领域的市场开拓经验与客户服务资源，进一步扩大光通信市场的销售规模，拓展新客户。感谢您对公司的关注。
风险提示	以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展或业绩的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	不涉及
附件清单（如有）	无