

## 广州市浩洋电子股份有限公司投资者关系活动记录表

2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月9日(周五)下午 15:00~17:00
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	1、浩洋股份 董事长兼总经理蒋伟楷 2、浩洋股份 财务总监许凯棋 3、浩洋股份 董事会秘书劳杰伟 4、独立董事王艳
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>投资者提出的问题及公司回复情况</b></p> <p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p><b>1、2024年公司演艺设备的销量从2023年的9.34万台降到8.98万台，产销率也降到90%以下，产品明显滞销。是什么原因导致公司销售困难了？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！因公司江门生产基地逐步释放产能造成2024年产销率变动，感谢您的关注！</p> <p><b>2、2025年公司的销售形势较2024年有否改善？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！公司目前经营情况整体稳健，2025年具体经营数据请关注后续公司披露的定期报告，感谢您的关注！</p> <p><b>3、公司新投资的6.01亿元新项目，大概什么时候能投产达效？</b></p>

尊敬的投资者您好！该项目仍处于早期阶段，关于该项目的情况请关注公司后续披露的信息。感谢您的关注！

**4、您好，公司 2025 年一季度营业收入及净利润下降幅度较大，请问下降的具体原因是什么呢。**

尊敬的投资者，您好！2025 年一季度营收及净利润下滑的原因是由于新并购丹麦 SGM 公司尚处在发展投入期，相关成本费用支出较大，对整体利润情况形成了一定影响。

**5、公司前五名客户合计销售金额占年度销售总额的比例高达 56.28%，这种较高的客户集中度会不会对公司的经营稳定性产生影响？**

尊敬的投资者，您好！公司始终围绕既定发展战略目标，坚持做强做精做优主业，同时，公司会从自身发展需求进行判断，选择有力的发展方向来进行尝试。感谢您对公司的关注。谢谢！

**6、公司未来在利润分配方面，有没有一些长期的规划和政策？**

尊敬的投资者，您好！公司严格按照中国证监会相关法规的规定和要求，积极落实利润分配政策，确保利润分配政策的连续性和稳定性，兼顾全体股东的整体利益及公司的可持续发展。未来，公司也将保持着稳健的分红政策。感谢您的关注！

**7、公司之后的盈利有什么增长点？**

尊敬的投资者，您好！公司未来发展战略及工作目标：1. 业务扩充计划，公司在积极巩固海外市场的基础上，同步加强国内营销渠道；2. 技术开发与创新计划，自主创新和自主知识产权是公司不断提升核心技术和创新开发产品的关键；3. 市场开发与营销网络建设计划，公司利用上市契机加强品牌建设，注重公司“TERBLY”、“AYRTON”、“SGM”的品牌维护和行业知名度的提升。通过上述规划，进而提升公司整体竞争力。感谢您的关注！

**8、未来公司是否有计划拓展新的产品线或服务领域？**

尊敬的投资者，您好！公司非常重视自主创新研发，未来将持续不断加大研发投入。预计未来几年公司研发费用仍然呈现整

体增长的趋势，但增长率会相对于 2024 年来说趋缓。未来，随着新产品的不断推出，公司希望能保持或者进一步提高公司的毛利率与经营质量。

**9、目前演艺灯光设备行业竞争这么大，公司在行业中的竞争优势主要体现在哪些方面？公司未来将如何进一步巩固和提升市场份额？**

尊敬的投资者，您好！公司在行业中的主要优势有：1. 产品和品牌优势，经过多年的发展，公司产品和技術得到了市场和客户的高度认可，获得了多项专利和科技进步奖；2. 技术研发优势，2024 年度公司及子公司新增授权专利达 119 项，包括境内外发明专利 33 项。3. 文化合作优势，公司高度重视公司发展与文化产业的融合，对演艺灯光设备的文化属性进行了充分挖掘，积极搭建演艺灯光与文化艺术的交流平台；4. 快速满足市场需求优势，公司产品主要为非标定制化产品，产品的规格、型号和技术参数等根据用户需求进行设计，产品技术难度较高。同时，随着公司产品应用范围的不断拓展，产品的个性化需求亦同步增多。公司将从以下两个方面稳步提升市场份额：（1）拓展品类：公司研发部门会根据市场需求持续开发引领市场前沿的新品类，立足舞台演艺灯光板块，加大产品的开发力度。同时，公司也会持续推动舞台演艺灯光艺术与建筑艺术照明技术的深度融合，稳步提升公司的经营业绩；（2）提升产品的市场渗透率：公司通过产品的持续创新，加深与现有客户的合作，同时进一步开发新的客户，不断提升公司的市场份额。

**10、公司在国内市场的销售占比相对较低，2024 年境内销售仅占 11.21%。公司未来是否有计划进一步拓展国内市场？**

尊敬的投资者，您好！公司的业务主要以海外市场为主，国内市场为辅。未来，公司对国内业务的发展有着长期的战略规划：充分整合技术和市场资源，多措并举提质增效，提升公司盈利能力；立足研发工作，以技术创新推动业务发展，提升产品的市场渗透率，加深与现有客户的合作，同时进一步开发新的客户，不

断提升公司的市场份额。感谢您的建议和关注。

**11、公司在业务拓展、新产品开发等方面，有没有一些中长期的发展规划呢？**

尊敬的投资者，您好！公司作为高新技术企业，非常重视技术创新和研发投入，在演艺灯光设备的造型、电子、光学、热学、机械结构及控制系统等技术领域拥有多项自主知识产权；公司将根据市场情况和公司实际情况拓展品类和业务。感谢您的关注。

**12、2024 年公司研发投入达到 8585 万元，同比增长 51.05%，目前公司在研发方面的重点投入方向是什么？**

尊敬的投资者，您好！公司重视技术研发，作为高新技术企业，公司在演艺灯光设备的造型、电子、光学、热学、机械结构及控制系统等技术领域拥有多项自主知识产权，公司也在不断引入包括以上各个技术领域及其他存在可能性的新技术应用到公司的产品中。感谢您的关注，谢谢！

**13、行业以后的发展前景怎样？**

尊敬的投资者，您好！根据 live nation 的报告指出，未来两年内海外演艺活动将继续保持稳步增长的态势，市场景气度较高。感谢您的关注！

**14、领导，您好，公司目前主要营收来自于欧美市场，当前，美国政府对中国产品加征巨额关税，对公司后续的营业收入及利润水平是否会有较大的影响；对此，公司是否有应对措施。**

尊敬的投资者您好！公司持续关注贸易环境的变化，为应对美国加征关税，公司建立了相关应对机制，积极与客户沟通，共同探讨应对策略，努力减小外部因素对公司生产经营的影响。感谢您的关注！

**15、公司 2024 年的营业收入同比下降了 7.12%，导致收入下滑的原因是什么？**

尊敬的投资者，您好！公司 2024 年度的经营情况整体稳健，由于公司 OBM 与 ODM 业务的调整造成在不同年度之间存在一定的

	<p>浮动。感谢您的关注！</p> <p><b>16、公司本期盈利水平如何？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！2024 年度，公司实现营业收入约人民币 12.12 亿元；实现归属于母公司所有者的净利润约人民币 3.02 亿元，具体财务数据请查阅公司 2024 年年度报告。</p> <p><b>17、董秘好！公司在股价表现明显弱于大盘的背景下，有否考虑适当调整扩产项目投入规模，安排部分资金用于回购，以维护投资者利益？</b></p> <p>尊敬的投资者，您好！对于您建议的股份回购事项，公司董事会及管理層会认真研究考量。感谢您的关注与建议！</p> <p><b>18、领导，您好！我来自四川大决策</b></p> <p><b>能否详细介绍一下贵公司携手知业科技打造工业互联网平台项目情况？</b></p> <p>尊敬的投资者您好！该项目是在公司现有产线基础上建立一个可对生产过程和数据进行实时监控与分析的平台，旨在提升生产效率、优化资源配置，降低设备运维成本。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025-05-09 17:17:52