

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：2025-002

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	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 12 日 15：00-17：00
地点	价值在线（www.ir-online.cn）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长：陈龙发 董事会秘书：李玉 财务总监：闫凤露 独立董事：夏永 保荐代表人：周浩
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2025 年 5 月 12 日 15:00-17:00 在价值在线(www.ir-online.cn) 举行 2024 年度网上业绩说明会。本次业绩说明会采用网络互动的方式举行，问答环节主要内容如下： Q1：请问业绩下滑的主要原因是什么？ A1：您好，2024 年，公司业绩有所下降，主要原因包括：（一）市场竞争加剧，整体订单附加价值有所下降；尽管公司交换机生产和销售数量同比上升，由于部分客户结算模式的下降导致营业收入下降，订单附加价值相应降低，导致业绩下降。（二）随着新产品、新市场的开发和推广带来费用投入的进一步提高。研发费用方面，中高端交换机、汽车电子等产品的开发导致研发费用较 2023 年同比增加 5.25%；销售费用方面，由于海外市场还处于前期拓展阶段较 2023 年同比增加 1.77%；为了业绩持续稳定的增加，公司管理层在积极的拓展新产品和新市场，尽最大努力扭转公司未来业绩。感谢您的关注！ Q2：公司如何降低对大客户的依赖，优化客户结构？ A2：您好，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，积极布局和开发更多的新客户、新产品和新工艺。2025 年，海外客户拓展已经成为公司战略定位重要突破点和发力点之一，公司国际化市场突破有序推进，当前与日韩及东南亚地区客户合作并努力实现增长，公司已经成功引进了多家日韩地区的重要客户并形成了持续稳定的订单交付，今年将会再接再厉，实现海外客户销售规模的逐步扩大，提升公司的综合实力，夯实自身应对市场竞争加剧的抗风险能力，优化客户结构。感谢您的关注！ Q3：公司实施“双轮驱动”战略，具体发展进展如何？未来发展战略有调整吗？ A3：您好，目前，公司主营业务收入主要来自交换机类产品，其中园区级交换机占比份额高。面对国内外新形势下，公司审时度势顺势而为，管理层敏捷应对新的变化，在目前主营业务网络设备企业级、园区级交换机等主要产品基础上夯实并延伸向中高端数据中心交换机、服务器、DPU 加速卡等智算产品，实现公司“通信（连接力）+算力（计算力）”的双轮驱动产品布局与建设。算力产品目前主要通过公司全资子公司在浙江海宁稳步有序的积极实施中。未来，公司将继续聚焦主业，立足自身资源和优势，进一步推动相关业务发展布局，在新产品开发和在新技术运用方面取得创新与突破，实施由网络通信联接产品向算力产品拓展延伸的战略布局，形成网络设备产品和算力信息产品双轮驱动的产品策略，丰富公司的业务类别和产品线，提升市场竞争力。感谢您的关注！ Q4：请问公司回购进展情况？ A4：您好，截至 2025 年 4 月 30 日，公司尚未实施股份回购。公司后续将根据市场情况在回购期限内实施回购计划，并根据相关法律、法规和规范性文件的规定及时履行信息披露义务，敬请广大投资者注意投资风险。相关情况请关注公司在巨潮资讯网（http://www.cninfo.com.cn）上发布的相关公告。感谢您的关注！ Q5：公司今年有分红吗？ A5：您好，公司于 2025 年 4 月 28 日召开第四届董事会独立董事专门会议第二次会议、第四届董事会第二次会议和第四届监事会第二次会议，分别审议通过了《关于公司 2024 年度利润分配预案的议案》。根据《公司法》和《公司章程》的相关规定，在符合利润分配原则，保证公司正常经营和长远发展的前提下，公司拟定 2024 年度利润分配预案如下：以截至 2024 年 12 月 31 日，公司总股本 69,342,000 股为基数，向全体股东按每 10 股派发现金红利 10 元（含税），合计派发现金红
--	--

	利 69,342,000.00 元（含税），剩余未分配利润结转至下一年度；2024 年度不送红股，不进行资本公积转增股本。在分配方案披露后至实施前，公司股本总额若因新增股份上市、股权激励行权、可转债转股、股份回购等事项发生变化，公司将按照每股分配金额不变的原则，相应调整现金分配总额，敬请广大投资者注意风险。本事项尚需提交公司 2024 年年度股东会审议。感谢您的关注！ Q6：报告期内公司在研发上的投入有多少？ A6：您好，2024 年，公司研发投入 147,861,883.42 元，同比增加约为 5.25 %。主要投向公司主营业务网络设备及汽车电子相关产品的技术研发创新。公司紧跟信息通信及汽车电子行业的技术发展趋势，不断提升自主研发和设计能力，提升公司产品竞争力。感谢您的关注！ Q7：海外客户有哪些？ A7：您好，2024 年，公司积极拓展海外市场并形成了稳定的订单交付，开拓了日韩客户如 BUFFALO 等海外客户。未来公司国际化市场突破将有序稳健推进，当前与日韩及东南亚地区客户均在不断积极拓展中，感谢您的关注！ Q8：公司之后的盈利有什么增长点？ A8：您好，公司主营业务为“交换机、路由器、智能终端、无线通信网络设备”等数据通信产品及汽车电子产品的研发、制造和销售。一方面，公司积极实行“稳健、安全、务实”的发展战略，敢于挑战，不断从技术能力、品质控制、快速响应与服务、成本控制等方面提升自身的综合竞争能力，以之适应快速变化的市场和激烈的竞争态势；另一方面，公司也在不断拓展新客户和新产品比如 IT 产品、汽车电子产品以及积极开拓海外客户，丰富和延伸自身的客户群和产品线，满足广大的市场和国内外不同类型的客户需求，增强市场竞争能力。未来，公司将持续关注新一代通信技术及市场发展趋势，稳步推进主营业务的同时，结合自身优势领域拓展相关业务和新产品，满足客户和市场的需求，提升公司综合竞争力，推动公司持续稳定向前发展。谢谢关注！ Q9：你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？ A9：您好，根据公开数据显示，公司所在的网络设备行业 2024 年网络市场规模下滑，其中园区交换机市场呈现下降。2024 年公司销售收入主要来自交换机类产品，占营业收入的比例约为 77.06%，其中园区级交换机占比份额高。公司的主营产品交换机类、路由器及无线产品两大类产品销售数量同比增加分别约为 4.39%和 26.37%。后续，公司管理层一定会保持坚定务实的战略发展方向，带领团队努力实现销售收入
--	---

	规模的增长。感谢您的关注！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 5 月 12 日