

证券代码：002236

证券简称：大华股份

浙江大华技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-4-19

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p> <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（____）         </p>																																																																																								
<p>参与单位名称及 人员姓名</p>	<table border="0"> <tr> <td>枫泉资管</td> <td>陶 静</td> <td>联视投资</td> <td>周申力</td> </tr> <tr> <td>中泽控股</td> <td>刘军洁</td> <td>聆泽基金</td> <td>翟云龙</td> </tr> <tr> <td>财通证券</td> <td>吴姣晨、郑元昊</td> <td>陆浦投资</td> <td>沈利锋</td> </tr> <tr> <td>方正证券</td> <td>朱张元</td> <td>尚颀投资</td> <td>宋 明</td> </tr> <tr> <td>耕霖资管</td> <td>莫 莉</td> <td>益和源资管</td> <td>魏友保</td> </tr> <tr> <td>工银瑞信</td> <td>李 迪</td> <td>德晟百川</td> <td>唐 琪</td> </tr> <tr> <td>光大证券</td> <td>施鑫展</td> <td>递归基金</td> <td>于良涛</td> </tr> <tr> <td>熵简基金</td> <td>饶小飞</td> <td>远海基金</td> <td>周 泽</td> </tr> <tr> <td>赢舟咨询</td> <td>蒙田田</td> <td>长见投资</td> <td>王海琴、刘志敏</td> </tr> <tr> <td>瑞民投资</td> <td>黄 鹏</td> <td>中域投资</td> <td>袁鸿涛</td> </tr> <tr> <td>罗爵资产</td> <td>陈镇炎</td> <td>创富兆业</td> <td>刘姝仪</td> </tr> <tr> <td>国都证券</td> <td>翁振杰</td> <td>量度资本</td> <td>罗 涛</td> </tr> <tr> <td>国海证券</td> <td>夏 涛</td> <td>慢钱投资</td> <td>房彦燊</td> </tr> <tr> <td>国金证券</td> <td>孟灿、孙恺祈</td> <td>茂源财富</td> <td>钟 华</td> </tr> <tr> <td>国盛证券</td> <td>陈泽青</td> <td>大宇资管</td> <td>卢 山</td> </tr> <tr> <td>国泰海通</td> <td>杨林、钟明翰</td> <td>吉祥腾达</td> <td>曹艳玲</td> </tr> <tr> <td>国元证券</td> <td>耿军军</td> <td>凯丰投资</td> <td>曹 博</td> </tr> <tr> <td>果行育德</td> <td>宋海亮</td> <td>睿德信投资</td> <td>肖 斌</td> </tr> <tr> <td>鑫焱创投</td> <td>陈 洪</td> <td>长青藤资产</td> <td>谢 轩</td> </tr> <tr> <td>羊角基金</td> <td>解 睿</td> <td>中天汇富</td> <td>古道和</td> </tr> <tr> <td>杭银理财</td> <td>郑 亮</td> <td>太平资管</td> <td>窦萍华</td> </tr> <tr> <td>玖龙资管</td> <td>徐 斌</td> <td>易鑫安资产</td> <td>李 伟</td> </tr> </table>	枫泉资管	陶 静	联视投资	周申力	中泽控股	刘军洁	聆泽基金	翟云龙	财通证券	吴姣晨、郑元昊	陆浦投资	沈利锋	方正证券	朱张元	尚颀投资	宋 明	耕霖资管	莫 莉	益和源资管	魏友保	工银瑞信	李 迪	德晟百川	唐 琪	光大证券	施鑫展	递归基金	于良涛	熵简基金	饶小飞	远海基金	周 泽	赢舟咨询	蒙田田	长见投资	王海琴、刘志敏	瑞民投资	黄 鹏	中域投资	袁鸿涛	罗爵资产	陈镇炎	创富兆业	刘姝仪	国都证券	翁振杰	量度资本	罗 涛	国海证券	夏 涛	慢钱投资	房彦燊	国金证券	孟灿、孙恺祈	茂源财富	钟 华	国盛证券	陈泽青	大宇资管	卢 山	国泰海通	杨林、钟明翰	吉祥腾达	曹艳玲	国元证券	耿军军	凯丰投资	曹 博	果行育德	宋海亮	睿德信投资	肖 斌	鑫焱创投	陈 洪	长青藤资产	谢 轩	羊角基金	解 睿	中天汇富	古道和	杭银理财	郑 亮	太平资管	窦萍华	玖龙资管	徐 斌	易鑫安资产	李 伟
枫泉资管	陶 静	联视投资	周申力																																																																																						
中泽控股	刘军洁	聆泽基金	翟云龙																																																																																						
财通证券	吴姣晨、郑元昊	陆浦投资	沈利锋																																																																																						
方正证券	朱张元	尚颀投资	宋 明																																																																																						
耕霖资管	莫 莉	益和源资管	魏友保																																																																																						
工银瑞信	李 迪	德晟百川	唐 琪																																																																																						
光大证券	施鑫展	递归基金	于良涛																																																																																						
熵简基金	饶小飞	远海基金	周 泽																																																																																						
赢舟咨询	蒙田田	长见投资	王海琴、刘志敏																																																																																						
瑞民投资	黄 鹏	中域投资	袁鸿涛																																																																																						
罗爵资产	陈镇炎	创富兆业	刘姝仪																																																																																						
国都证券	翁振杰	量度资本	罗 涛																																																																																						
国海证券	夏 涛	慢钱投资	房彦燊																																																																																						
国金证券	孟灿、孙恺祈	茂源财富	钟 华																																																																																						
国盛证券	陈泽青	大宇资管	卢 山																																																																																						
国泰海通	杨林、钟明翰	吉祥腾达	曹艳玲																																																																																						
国元证券	耿军军	凯丰投资	曹 博																																																																																						
果行育德	宋海亮	睿德信投资	肖 斌																																																																																						
鑫焱创投	陈 洪	长青藤资产	谢 轩																																																																																						
羊角基金	解 睿	中天汇富	古道和																																																																																						
杭银理财	郑 亮	太平资管	窦萍华																																																																																						
玖龙资管	徐 斌	易鑫安资产	李 伟																																																																																						

	尚科投资	江建军	西部利得	冯皓琪、陈保国
	合众资产	胡纪元	西部证券	周成
	荷荷基金	陈亮	兴业证券	陈鑫
	红杉资本	闫慧辰	玄卜投资	夏一、张紫婷
	鸿运基金	高波	源泉投研	安娜
	华创证券	胡昕安、孙元	大湾区产业投资	林权
	华泰证券	袁泽世	长安基金	徐小勇
	华夏未来资本	褚天	长江资管	罗聪
	九泰基金	赵万隆	招商证券	左一锟
	昆仑健康保险	周志鹏	中金公司	朱镜榆
	明世伙伴基金	孙勇	信达资管	王建华
	摩根大通	许日、冯令天	中海基金	陈玮
	摩根士丹利	孟羽	中航信托	戴佳敏
	海晨科贸	梁成亮	中泰证券	禹露
	鹏格斯资产	叶浩然	中信建投	李楚涵
	英轩捷信投资	喻涛	中信期货	魏巍
	瑞众人寿保险	彭双宇	中信证券	夏胤磊
	晨燕资产	倪耿皓	中银基金	张令泓
	度势投资	顾宝成	中邮证券	刘聪颖
	嘉世基金	李其东	Inpsur Capital	Rago S Mik
	IGWT Investment	廖克铭	S&P Global Market Intelligence	Queenie Jin
	个人投资者	俞旭东、陈吉、邹建新、谢卫东、蒲雪梅、丁林锋、岳永民		
<b>时 间</b>	2026年4月18日			
<b>地 点</b>	公司会议室			
<b>上市公司接待 人员姓名</b>	傅利泉、吴坚、徐巧芬			

投资者关系活动  
主要内容介绍

## 一、公司经营情况简介

2025年，公司继续保持战略定力，坚持高质量发展导向，通过创新驱动与精细化运营，在多项核心财务指标上取得积极成效，整体表现稳健。

2025年，公司实现营业收入327.44亿元，同比增长1.75%。若剔除出售乐橙影响，2025年公司实际营收增速超过5%。近几年，公司主动调整收入结构，夯实业务质量，营收增长更加扎实。

盈利能力方面，全年实现归母净利润38.58亿元，同比增长32.77%。实现扣非归母净利润27.3亿元，同比增长16.28%，利润增速显著高于营收增速。一方面得益于公司产品结构优化升级，2025年毛利率达到40.62%，较上年同期提升1.78%。另一方面源于公司全面推行以利润为先的管理考核机制，各业务单元资源投放、项目筛选与成本管控更加精细，高质量导向的经营成效已开始显现。

单四季度，公司扣非归母净利润1.73亿元，环比走弱，主要受季节性结算、汇率波动、股权转让等一次性因素影响。

现金流质量方面，经营活动现金流净额为39.08亿元，同比增长44.2%。扣非口径下的净现比为143.2%，同比增长27.7个百分点；收现比为113.5%，同比提升5.8个百分点，各项主要指标均稳步改善，反映公司利润的现金含量扎实。

风险控制方面，公司期末应收账款余额为154.7亿元，相较期初下降9.2%，应收账款占营业收入比值由2025年初的53%下降至年末的47%，回款质量持续提升。

存货方面，公司2025年存货周转率维持在历史较高水平，公司营运效率持续优化，经营质量和抗风险能力同步增强。

股东回报方面，过去的三年里，公司每年两次分红，2025年公司现金分红叠加注销式回购共计21.14亿元，占全年扣非归母净利润比重达77%，与广大股东朋友共享公司发展红利。

分业务板块来看，这里需要说明的是，乐橙自2025年下半年起不再并表，剔除基数扰动影响，2025年公司国内业务、海外业务、创新业务实际增速分别为7%、3%、33%左右，均高于年报表观数字。

国内业务方面，全年实现营收167.52亿元，在行业承压阶段，公司立足长远发展，优化业务结构，核心自研高附加值产品占比稳步提高，重点行业与关键领域有效增长。

其中，政府端投资整体偏紧，全年实现营收41.2亿元。各行业分化明显，大交通板块

受益于全面数字化转型政策，增速领先，而由专项资金驱动的水利、生态环保等泛政府领域短期受到预算约束影响有所下滑。企业业务实现营收 97.01 亿元，同比增长 11.38%，展现活力。制造业新兴领域如半导体、电池储能、高端装备制造迎来突破，智能电网投资保持增长，细分领域增速与产业趋势吻合，充分体现了公司捕捉高景气赛道需求的核心能力。金融与智慧建筑业务依然承压，但降幅较上年同期有所收窄。

分销业务方面，持续深化战略调整，从单纯走量转向以方案与服务为导向的效益型增长。自 2025 年下半年起，经营态势好转，全年渠道效率与覆盖质量稳步提升。

海外业务方面，全年实现营收 159.92 亿元，分地域看，大洋洲、欧洲、非洲等市场实现较快增长，美洲部分区域仍面临较大经营压力。公司深化高附加值业务布局，聚焦高潜力区域，推动增长动能由传统硬件规模化扩张，转向高价值结构化升级，在动荡市场中，打造兼具韧性、价值与生态协同的海外业务体系。

创新业务方面，实现营收 56.7 亿元，剔除乐橙影响后增速超 33%。公司以先进技术为驱动，顺应多元市场发展方向，已经形成多极支撑的发展格局，增长质量扎实，成长空间广阔。

自 2025 年第四季度以来，大宗商品及上游元器件价格加速上涨，公司积极应对成本压力，适时优化产品定价，实现毛利率整体稳步向好。2026 年作为“十五五”开局之年，一季度国内经济稳中有升，但人民币的走强也使得一季度汇兑损失 2.37 亿元，而去年同期的汇兑收益为 0.92 亿元，两者对比相差 3.29 亿元。在此复杂背景下，公司一季度仍然取得良好开局，剔除乐橙影响后，实现营收同比增长 19.35%，实现扣非归母净利润同比增长超 20%，如果考虑汇兑影响，则增速更高。

当前，人工智能正以肉眼可见的速度重塑产业逻辑、经济格局。回望大华的发展历程，从后端拓展到前端，从模拟跨越到数字时代，从传统安防升级到智慧物联，每一轮技术跃迁都带来了行业格局的重洗，每一次我们都在场，并主动布局、持续投入，将行动兑现成经营成果。这固然离不开时代的机遇，但更重要的是组织对技术趋势的持续洞察，以及将技术进步转化为实际业务的执行力。

AI 大模型这一轮技术变革机会更大，影响也将更深远。我们会更坚决、更全面地拥抱 AI。对外，公司立足“物理 AI”的天然卡位，把握 AI 从云到端的趋势，致力于将智能终端打造成兼具感知、推理、决策、交互能力的智能体，成为物理世界的重要入口。同时，以智慧物联的视角掘金“智能经济”，把 AI 能力深度嵌入千行百业的工作流程，转化为硬核

生产力，为客户创造可持续的商业价值。对内，推动全员 AI 工作化，重点启动研发体系的 AI 化转型，围绕软件平台、硬件产品、测试、需求各环节设定量化目标，通过 AI 重构研发生产力，沉淀可复用的 AI 资产，实现研发效率、产品质量的双重提升。同时组织激励跟随调整，鼓励使用新工具解决老问题。计划到年底，AI 代码生产占比 35%，试点项目流程融入 AI 节点占比 60%。

为此，公司决策在本期员工持股计划中首次增加 AI 大模型产品收入目标，在 2025 年 8.78 亿元的基础上，未来三年相关业务收入复合增速不低于 50%。

近几年，外部环境的巨大波动已经成为新常态。大浪淘沙，企业最终能否长久立足，考验的还是基本功。2018 年以来逆风的环境下，公司对经营节奏的把控整体比较冷静和克制，财务状况的稳健性，已经验证了我们穿越周期的能力。与此同时，公司的规模化制造体系也经受了充分检验，可靠的供应链保障、精细的成本控制、多品类柔性扩展水平都是我们立足全球市场、参与充分竞争的核心能力。至于经济周期，我们认为需求不会消失，更多的只是延迟。客户群体性完成高质量发展的结构调整后，对 AI 的投入会回归理性增长。客户对效率的追求、对安全的重视、对智能化的依赖，这些底层逻辑不会改变。大华将持续迭代自己的能力体系，守正待时，厚积薄发。

## 二、互动交流环节

### 1、对于 2026 年，公司如何看待国内 B 端、G 端及海外业务的发展前景？

2026 年公司总体将保持收入和利润的增长，核心驱动来自业务结构优化、精细化成本管控、AI 大模型商业落地及运营效率提升。国内方面，‘十五五’期间需求逐步释放，包括新基建、数字经济、算力设施等，交通、水利、泛政府等新增投入，传统公安行业也因 AI 赋能向深度发展。企业端是公司转型重点，围绕生产安全、智能制造、在线检测、绿色发展等新方向，深入客户业务核心环节，在能源、工业制造、教育、建筑等领域均有改造潜力。分销业务经过 2025 年调整后，已进入良性状态，预计 26 年将有较好增长。海外业务开年表现相对较好，一季度订单旺盛，但公司也会时刻关注上游涨价影响，进行合理的价格管控以防止需求被抑制。

公司会坚持高质量发展，更加聚焦主航道，大视频战略。随着业务结构的优化，产品的毛利也在逐步回升。公司具备从助力客户获取感知数据，到借力算力，通过垂类大模型实现智能分析，再到场景应用落地的端到端闭环能力，可实现 AI 在端边云的全覆盖，26 年

也将会更好的发挥 AI 赋能作用。

**2、从 2025 年二季度开始，公司单季度毛利率同比增速持续提升，对于 2026 年及未来的毛利率趋势有何展望？**

一季度毛利率较高，主要得益于公司聚焦主航道产品、优化业务结构，以及战略性储备的释放。二季度毛利率预计将保持相对稳定。对于三季度和四季度，公司需要观察原材料端价格上涨的影响，尤其是存储芯片侧，公司需综合考虑市场需求来决定相应的策略。此外，这一轮的供应链涨价潮或对龙头企业更为有利，凭借供应链柔性 and 议价能力，能保持相对更好的市场份额。总体而言，毛利率趋势需结合成本上涨和客户需求，以及公司优化结构的效果来综合观察。

**3、公司新的激励计划中，针对 AI 大模型产品收入的考核口径是什么？2025 年 8.78 亿元的 AI 业务收入具体包含哪些内容，是否包含项目收入？**

AI 大模型产品收入，是指涵盖加载以视觉解析为核心的多模态融合行业大模型能力的端、边、云全栈产品，包括 AI 一体机、智能摄像机、边缘计算设备、行业智能体平台等核心产品线，尤其是创新解决各行业客户重要场景问题的 AI 大模型产品，不包括项目收入。通过这样的产品目标设定，直接呼应公司“以 AI 为核”的技术转型战略。虽然 25 年相关的产品收入只有 8 个多亿，但这些都是重要的点，公司希望以点带面，通过这些 AI 大模型产品，实现更多的重大场景应用突破，未来也将驱动更多的商业化变现和场景化拓展。

**4、AI 大模型相关的新产品和项目，其毛利率水平相比传统业务如何？**

今年，公司把 AI 工程化作为重要抓手去推进。AI 能够落地，发挥好的效果，对感知能力有很高的要求，需要算法精调和现场实施等，工程化难度和人员费用较高，需要重视标准产品算法、基础技术研究分摊以及项目工程化能力培育、实施等。公司努力实现较高的毛利率，但核心还是可以为客户创造显著价值，解决其重大问题，使客户愿意买单，能真正创造价值，就可以获得好的毛利率体现。

**5、面对存储芯片等原材料价格上涨，公司是否会采取增加原材料库存的策略来应对？**

公司已在 2025 年主动增加了约 14.5 亿元的存货，达到历史高位，其中大部分与存储相

关。针对当前的供应链问题，公司每周召开决策会，持续评估备货的风险与潜力。另外，公司采取多种策略应对：一是凭借龙头企业优势努力确保供货稳定；二是通过研发导入低成本器件的应对方案，进行产品创新，主动消化成本压力。对于三、四季度的备货力度和方式，公司仍在持续观察和探讨，以平衡风险与潜力。

**6、公司近期业务增长的良好表现，是更多源于短期的周期性机会（如涨价），还是看到了更中长期的新成长周期迹象？**

公司中长期的增长逻辑主要在于业务结构的调整和 AI 赋能行业的巨大潜力，这为公司打开了更中长期的成长空间。具体体现在：从公共安全扩展到客户业务治理升级；在企业端从外围系统进入生产安全、智能制造、在线检测等核心系统；国内分销业务经过重构，聚焦碎片化市场，加载更多视觉产品和解决方案；AI 大模型的商业化变现也才刚刚开始，公司具备从感知、算力、垂类大模型到场景应用的端到端闭环能力。这些转型均支撑了公司中长期的成长空间，也使得增长更具持续性和内生性。

**7、员工持股计划中对 AI 大模型产品和创新成长业务设定了较高的复合增速目标，其背后的需求、客户预算及产品准备情况如何？**

本次激励对象为公司 1030 名核心骨干，不含董事、高级管理人员，向创造业务价值的关键岗位和一线核心人才倾斜，更具有针对性。设置 AI 大模型和创新业务为激励考核目标，也是作为公司重要的战略转型升级的牵引。虽然目前在总收入中占比不大，但其导向意义重大，希望可以借此推动 AI 工程化能力培育和在重大行业项目中的商业化突破，带动更广泛的行业应用和解决方案收入。创新业务（如机器视觉和机器人、热成像、汽车电子、智慧消防等）设定不低于 18%的增速目标，这些业务目前都具有较好的增长潜力，也希望这些高增长业务能带动公司整体业绩向好发展，因此将其作为激励的核心指标。

**8、公司与移动合作已接近三年，合作进展如何？如何展望后续的合作？**

中移动与公司的股权合作，是长期的战略协同，而非短期的财务投资。整体来看，三年合作期双方在多领域业务协同、互为采购、研发协同等方面都取得了明显成效。双方的直接业务合作数据稳步增长，同时也间接助力移动的 DICT 业务以整体 22%的速度增长。

入股后，中国移动向大华派驻了专职董事，直接参与并落实产投协同的具体事务。移动每年都有上百批省公司、集团人员，走进大华，加深对公司产品和解决方案的认识。据此，我们构建起从集团到省公司、到地市的全面合作网络。双方不仅在场景业务上加强合作，也在技术能力上高度互补。公司擅长感知与计算等环节，而移动以连接为核心，双方能够携手构建完整的端到端解决方案与业务落地。目前，双方加强技术场景的共建，重点围绕视觉大模型、AI 应用及视联网展开，将公司的感知能力与移动的网络算力结合。未来，公司的视觉能力还将逐步成为移动视联网战略的核心技术组件，形成“移动算力底座+大华算法能力”的标准化产品包，双方将推动 AI 能力从“项目定制”向“标准化产品”转型。另外，双方在算力方面也在开拓合作，移动正在构建自己的算力系统，公司在采用移动提供的算力服务的同时，近期也中标了移动的算力项目，具有一定的战略意义。

#### **9、公司如何看待 AI 带来效率提升后，对公司经营、组织层面产生的整体影响？**

在 AI 的业务落地方面，我们以端到端的大模型产品与解决方案为核心，持续驱动国内、海外、政府、企业业务增长，这已成为我们至关重要的核心竞争力。这种能力和场景十分稀缺：一方面，我们所处的是高度碎片化的市场，AI 需要落地到成千上万、细分多样的场景中；另一方面，我们具备完整的端侧感知能力，能够产生并处理真实场景数据，同时拥有自研大模型、配套算力与算法体系；更关键的是，我们拥有深度场景化落地能力，三者结合，最终形成了完整的端到端解决方案。

大华自身是一家 AI 公司，对外推广业务的同时，更要率先拥抱 AI，充分发挥其对内部运营的提效价值。为此，我们专门成立了公司级 AI 赋能提效专项，这是公司多年来少有的高规格专项工作，目前重点覆盖研发、国内销售、供应链三大核心业务单元，这三大单元合计占公司总人数的 90%。本次 AI 提效的核心目标有两点：一是效率提升，二是精力释放。在效率提升上，我们已制定明确目标，远期希望对在 AI 提效中取得显著成果的优秀团队与员工给予激励，让 AI 专项成为员工都乐意推进执行、能够享受红利的一件事情。在能力转型上，我们将借助 AI 把过去最耗时、成本最高、重复性最强的工作解放出来，推动人员精力向高价值环节倾斜，并将 AI 应用成效，作为营销、交付、研发、供应链绩效评估的核心维度之一。

研发是本次专项的重点。公司研发人员已达万人规模，整体提效潜力空间更大。公司正全面推进研发全环节 AI 赋能，覆盖软件、硬件及基础研究等各个领域。一方面，公司积极探索在细分场景下实现端到端自动化，比如在特定场景中，从需求输入、代码自动生成，到测试验证、用户端自动升级，打造全流程自动化，目前已在积极试点。另一方面，我们正在努力打破传统流程边界，过去沿用数十年的分段式 IT 流程，将由前瞻式、一体化的新模式替代，从需求定义到代码开发、再到测试交付，实现全过程贯通与重构。

与此同时，组织层面也在同步适配调整。首先要消除员工对 AI 的顾虑，很多员工会担心用 AI 提效后是否会被裁员，管理者也会疑惑自身管理价值是否会被削弱。对此我们要强调，当前公司业务与资源依然饱满，任务排期充足，不存在因 AI 提效而减员的压力。另一方面，公司现有超万名研发人员，每年保持良性自然的淘汰率，叠加正常招聘，逐步平稳实现组织内的人员结构调整，无需通过所谓的裁员动作来应对 AI 带来的效率提升。

这项 AI 赋能工作将对公司未来的效率提升与业绩增长形成显著的推动作用，目前我们已在各领域全面推进落地。比如，在交付端推出了“华智星”系统，构建知识库实现智能问答能力；在营销端实现场景自动识别与产品自动配单；在研发端推进代码自动化测试；在供应链端强化智能预测与运营优化，全方位通过 AI 实现提质增效。

今年是公司全面推进 AI 提效的起步年，年内有望初见成效，更显著的成果预计将在明年集中体现。目前判断，整体效率提升 20% - 30% 是较为现实的目标，AI 并不能完全替代现有能力，仍有大量复杂场景、新老技术、创新探索依赖人工协同。我们会持续跟踪 AI 落地效果与技术演进，积极引入优质工具、深化先进经验伙伴合作，全力拥抱 AI 带来的效率变革，为公司长期高质量发展提供有力支撑。

#### **10、2025 年公司员工人数有所下降，未来公司在人员投入规划和费用方面有何展望？**

2025 年公司人员数量的下降，主要因出售子公司乐橙所致。乐橙原有员工规模 1300 多人，这部分人员自 2025 年下半年起不再纳入公司合并报表范围。全年公司整体人员保持相对稳定，费用略有增长，主要用于提高员工薪酬和激励。未来公司在 AI 赋能提效方面，将探索增加相关投入，比如采购市面上领先实用、具备较高投入产出价值的 AI 工具，提升公司运营效率。

附件清单	无
日期	2026年4月19日