

证券代码：920183

证券简称：海菲曼

公告编号：2026-103

昆山海菲曼科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

- 特定对象调研
- 业绩说明会
- 媒体采访
- 现场参观
- 新闻发布会
- 分析师会议
- 路演活动
- 其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026年4月24日 15:00-16:00

活动地点：昆山海菲曼科技集团股份有限公司（以下简称“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

参会单位及人员：投资者网上提问。

上市公司接待人员：公司董事长、总经理边仿先生；董事会秘书薛秀会女士；财务总监王善文先生；保荐代表人柳志伟先生。

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：公司销售费用率长期接近 20%，显著高于同行，主要为线上直销与品牌推广。如何评估当前营销投入 ROI？未来是否会优化渠道结构（如线下高端体验店/经销商），降低费用率同时巩固品牌力？

回复：公司主要采用的销售渠道与同行业可比公司存在一定的差异，公司侧重于毛利率更高的直销、特别是线上直销，可比公司主要为经销模式。直销、特别是线上直销，需要公司承担更多推广等销售费用，而经销模式下，推广、渠道建设等由产品方、经销商共同完成，产品方给予经销商较大的价格折扣补偿，因此，公司侧重于直销特别是线上直销并自主承担推广费用，销售费用率较高，同时利润率也较高。而且，公司当前业务规模较小，随着公司产品逐步向消费级产品拓展以及收入规模的增长，销售费用率会相应下降，公司将结合市场需求和自身战略发展阶段，持续优化营销结构，平衡短期盈利和长期发展，合理管控费用水平。

问题 2：汽车音响方面进展如何？有和车企合作的意向和进展吗？

回复：尊敬的投资者您好：公司已于 2025 年 10 月发布了汽车音响的产品雏形，并且举办了线下的小范围试听，得到了一致好评，公司将纳米振膜等核心技术应用到汽车喇叭上，通过专业的调音，音质也达到了 HiFi 级别。公司目前还没有跟相关车企进行合作，我们欢迎国内的优秀车企联系我们，共同打造国产高端高品质汽车音响。如果您本人对我司的汽车音响感兴趣，也欢迎您联系公司客服预约试听。

问题 3：公司拥有 199 项境内专利、21 项境外专利，核心技术集中在平板 / 拓扑振膜。如何评估技术壁垒的不可替代性与护城河宽度？

回复：耳机行业作为技术密集型电子产业，专利布局不仅是企业保护创新成果的核心手段，更是市场竞争中构建技术壁垒、获取商业优势的战略选择。为实现较全面的技术保护，企业的专利布局需结合技术研发、市场战略与法律风险防控形成专利体系。公司经过多年持续的研发投入和技术积累，形成了“核心声学技术”、“制造工艺自主”、“前瞻技术储备”等专利体系，公司核心专利均系独立研发取得，相关技术难以仿制，尤其在“平板振膜”领域，工艺复杂度高，叠加高端声学调音与品牌口碑，形成了较为宽且深的技术护城河，在高端 HiFi 电声领域具备显著竞争优势。

问题 4: 公司长期维持行业领先的高毛利率，但去年毛利已出现小幅承压，同时行业高端音频赛道竞争持续加剧。想请问管理层，后续是否会通过产品升级、技术迭代来稳固定价权？未来一到两年，公司毛利率的核心防守策略和潜在下行风险分别是什么？

回复: 尊敬的投资者您好：感谢您对公司的关注。2025 年受汇率等方面的影响公司毛利率略有下降。正如您所观察到的，公司在过去凭借技术、品牌和产品的综合优势，实现了领先行业的毛利率水平。我们始终认为，维持健康、可持续的盈利能力和定价权，是支撑公司长期研发投入、品牌建设与健康发展的基石。公司长期坚持在声学、芯片算法、材料科学等底层技术上的研发投入，我们追求的不是参数的简单堆砌，而是通过自研核心技术带来体验上的代差，管理层坚信，维持高毛利率的关键在于持续创造不可替代的产品价值。我们的核心策略是坚定不移地投资未来，通过技术创新驱动产品升级，以卓越体验支撑品牌溢价，同时以高效的运营管理控制成本。我们会紧密关注市场动态，灵活应对风险，力求在激烈的市场竞争中，保持盈利能力的稳健与可持续，为股东创造长期价值。

昆山海菲曼科技集团股份有限公司

董事会

2026 年 4 月 28 日