

证券代码：300556

证券简称：丝路视觉

债券代码：123138

债券简称：丝路转债

丝路视觉科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度和 2026 年第一季度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 5 月 8 日（周五）下午 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：李萌迪 独立董事：董明志 独立董事：李丽杰 董事、高级副总裁、财务总监：岳峰 董事会秘书：王瑜 保荐代表人：邹莎
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请问公司目前经营状况如何，有什么措施保障公司业绩增长呢？</p> <p>答：公司 2026 年第一季度营业收入同比增长 11.07%，净利润扭亏为盈，目前公司经营状况持续改善。未来，公司将以“文化+科技”为主线，深耕数字化展览展示，构建“AI 工具—数字内容—场景应用—服务支撑”四位一体全链条服务体系，拓展 C 端及“一带一路”海外市场，同时强化精细化管理、成本管控、应收账款清收与合规内控，全力保障公司高质量、可持续发展。</p> <p>2、一季度盈利主要得益于？对今年全年业绩有何展望？</p> <p>答：公司一季度盈利主要得益于持续优化项目结算、改善应</p>

收账款以及进一步加强费用管控力度。未来，随着公司在手订单的推进、加强项目回款管理及降本增效措施的持续落实，公司盈利水平将有望逐步改善。

3、目前在手订单情况如何？对 2026 年营收和利润的支撑力度怎样？

答：目前公司在手订单充裕。

4、请问公司在全国化布局和海外拓展方面有何具体目标和计划？

答：公司以深圳为总部，业务网络已覆盖北京、上海、广州、南京、武汉、成都、青岛、昆明、天津、合肥、香港及美国等地。广泛的区域布局使公司能够贴近客户提供本地化服务，快速响应需求，并保障售后服务的完善性，持续提升品牌知名度与客户资源积累。公司积极加快出海步伐，紧扣国家“一带一路”倡议，精准把握非洲、东南亚等地区蓬勃增长的数字文化与数字展示需求，将其作为海外业务突破的重要支点与核心阵地。未来，丝路视觉将继续以新质生产力为引擎，深耕数字视觉领域创新实践，在传承中华优秀传统文化、讲好中国故事的征程上主动担当、积极作为，持续推动中华文化海外传播与价值彰显，为提升国家文化软实力、实现中华文化价值最大化贡献专业力量。

5、在咱们视觉科技和数字化展览这个领域，公司今年有没有计划把更多‘AI 智能化’的技术融入到咱们的项目中？

答：面对人工智能技术加速迭代、应用场景不断丰富的行业新机遇，公司大力推动人工智能技术与数字内容创意制作深度融合，深入开展场景调研与创新实践。同时持续推动数字内容应用业务向 C 端市场延伸布局，不断培育新的利润增长点，为公司可持续高质量发展筑牢根基、积蓄动能。

6、主营业务预计何时能实现扣非盈利？

答：公司 2026 年第一季度营业收入为 1.21 亿元，同比增长 11.07%；扣除非经常性损益的净利润为 1087.33 万元，同比增长 140.39%。

7、公司在 AI 电影和 AI 视频领域的探索目前处于什么阶段？

答：2025 年，公司推出自有 IP《平行的文明》，其以平行时空为叙事坐标，对世界文明的演进路径展开深度想象与重构。是丝路视觉在内容创作上的先锋探索，亦是一场跨越时空的文明对话与精神溯源。《平行的文明》全面深度应用 AI 技术，配套推出同名线上连载书籍、同名 VR 大空间项目、AI 漫剧等多矩阵 C 端产品。该项目去年推出，目前正在培育阶段。

8、毛利率在同行中仍处于较低水平，拖累整体毛利率的主要是哪些业务板块？公司计划如何改善毛利率水平？

答：后续公司将通过持续调整客户结构并积极降本增效，优化项目结算，改善应收账款质量、强化内部管理、提升内控水平，通过专业化运营延伸产业链布局，积极探索人工智能与核心业务的融合，优化公司毛利率水平。

9、各位管理层，预计何时能弥补累计亏损，恢复现金分红？

答：公司管理层 2026 年改善经营的具体措施请见公司《关于未弥补亏损达到实收股本总额三分之一的公告》（2026-027）。

10、公司 2025 年全年 G 端、B 端、C 端客户的收入占比分别是多少？

答：公司客户主要集中在政府端和商业客户端，C 端收入目前占比较少。

11、请李总展望下明年的经营发展战略及规划，谢谢！

答：未来，公司将继续深耕数字创意业务，以“稳经营、提效益、强创新、拓市场”为主线，深化“文化+科技”融合，聚焦数字内容创意主业，推动 AI 在内容生成与交互中的规模化商业落地。依托 G 端、B 端优势加快 C 端场景创新，强化数字孪生等研发能力，同时加速国际化布局，以沉浸式数字体验讲好中国故事。力争业绩企稳回升，向全球领先的数字视觉创意综合服务商迈进。

12、相较主要同行，公司的核心竞争壁垒是什么？

答：公司具备显著的规模、技术与创意三重优势：覆盖全国及

	<p>海外的业务网络与高素质人才队伍支撑多线大型项目并行交付，本地化服务与跨行业经验形成深厚储备及竞争壁垒；以VR/AR/MR、数字孪生、实时渲染等技术体系及多项专利为核心，实现高质量数字视觉产品的快速开发与场景拓展；依托复合型团队与严格创意审核机制，通过定制化方案与精品案例积累，构建差异化品牌溢价能力，与众多知名机构建立合作。</p> <p>13、公司的前沿布局和出海业务，是否有希望在未来 1-2 年内，成长为真正能拉动公司业绩大幅增长的核心支柱？</p> <p>答：海外市场的开拓是对国内市场的有效补充。未来 1-2 年公司主要业务收入仍然以国内市场为主。</p>
附件清单	无
说明	本次活动不涉及应披露重大信息。
日期	2026-5-8