

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：2026-003

|               |   |
|---------------|---|
| 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<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 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 2025 年度网上业绩说明会的投资者   |
| 时间            | 2026 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<br>董事会秘书：李玉<br>财务总监：闫凤露<br>独立董事：夏永<br>保荐代表人：周浩  |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>公司于 2026 年 5 月 12 日 15:00-17:00 在价值在线（www.ir-online.cn）举行 2025 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：</p> <p><b>Q1：请问在营收保持增长的情况下，净利润为何出现“增收不增利”的背离？主要原因是？</b></p> <p><b>A1：</b>尊敬的投资者您好，2025 年度，公司营业收入约为 17.74 亿元，同比增长 5.65%，归属于上市公司股东的净利润约为 6,492.93 万元，同比下降 44.74%。净利润下滑的主要原因为：一是国内信息与通信行业（ICT）市场竞争异常激烈，产品销售价格持续降低，毛利率有所下滑，对公司的经营利润产生了一定影响；二是随着公司新项目持续推进，研发费用投入增加，2025 年度公司研发投入约 1.61 亿元，同比增加约 9.05%，一定程度上压缩了当期利润空间；三是主要受公司应收账款信</p> |

用减值损失增加因素影响，当期净利润有所减少。感谢您对公司的关注！

**Q2：是否有稳定股价、增强投资者信心的措施？**

**A2：**尊敬的投资者您好，公司已有及已实施的稳定股价、增强投资者信心的相关措施具体如下：（1）公司在首次公开发行时，公司、控股股东及实际控制人、公司董事（不含独立董事）及高级管理人员已作出稳定股价承诺，约定若公司股票自上市之日起三年内出现连续 20 个交易日股票收盘价均低于上一个会计年度未经审计的每股净资产时，相关主体将按规则启动股价稳定措施，该承诺事项根据实际情况严格履行。（2）公司基于对未来发展前景的信心以及对公司价值的高度认可，使用自有资金以集中竞价方式回购公司部分股份，回购股份拟用于员工持股计划或股权激励、维护公司价值及股东权益。截至目前，公司已通过回购专用证券账户累计回购公司股份 454,300 股，占公司总股本的比例约为 0.66%，成交总金额约为 3,438.26 万元（不含交易费用），本次回购有效维护了广大投资者利益，增强了投资者信心。（3）2024 年年度权益分派方案已在 2025 年 6 月 12 日实施完毕，公司以剔除已回购股份后的总股数 68,887,700 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 10 元（含税），合计派发现金红利 6,888.77 万元（含税），通过现金分红积极回报广大股东。（4）公司将继续聚焦主业，持续做好经营管理，保证公司高质量稳定发展，同时不断提升信息披露质量和透明度，加强与投资者沟通，维护公司和股东权益。感谢您对公司的关注！

**Q3：客户集中度非常高。请问公司是否有拓展新客户、优化客户结构的计划？**

**A3：**尊敬的投资者您好，（1）公司目前客户集中度较高的主要原因为所处的网络设备行业呈现寡头竞争的市场格局，其中前三大品牌商国内市场份额占有率超过 80%。（2）公司当前实施“大客户”策略的同时兼顾拓展国内外其他客户，目前已经成为 S 客户、新华三、锐捷网

络等国内主要品牌商的合格供应商。（3）公司并制定了新客户拓展、优化客户结构的相关计划，后续会依托自身竞争优势，加大国内新客户开拓力度，同时将海外客户拓展作为现阶段重要战略发力点，目前成功引进了多家日韩地区的重要客户，形成了持续稳定的订单交付。

（4）与此同时，公司也会通过多渠道提升研发水平、持续深入工艺改进，积极布局开发更多新产品，依托业务能力的提升吸引更多新客户合作，逐步优化客户结构，夯实自身应对市场竞争的抗风险能力。感谢您对公司的关注！

**Q4：公司综合毛利率为 13.22%，低于行业平均的 28.37%。请问毛利率下滑的原因？公司预计何时能够止跌回升？**

**A4：**尊敬的投资者您好，（1）公司毛利率下滑主要受多重因素影响：第一，国内信息与通信行业（ICT）市场竞争异常激烈，同品类产品销售价格持续降低，直接带动毛利率下滑，2025 年年度公司网络类产品毛利率 10.83%，同比下滑 5.71%，拉低了公司整体毛利率水平；第二，2025 年度公司新项目拓展持续推进，研发费用投入同比增加约 9.05%，叠加应收账款信用减值损失增加，进一步对利润空间形成挤压。（2）关于毛利率止跌回升，公司目前正推进相关改善措施：第一，公司深耕网络通信领域多年，在此细分领域已构建起较为领先的智能制造优势。公司在 ICT 领域紧跟数据通信产品及算力基础设施设备的技术发展趋势，积极布局新业务和新产品，依托公司数通产品高端智能制造平台，逐步形成“CT 通信+IT 计算+高端 PCBA 及算力板卡类+汽车电子产品”等多维度业务产品制造体系，扩展了“服务器类产品、光通信传输系统设备之接入网设备产品、DPU 及 GPU 板卡类、高端设备控制板”等新业务，并具备对应的产品研发设计和综合智能制造服务能力。第二，未来将持续紧跟技术与市场发展趋势，通过技术研发与产品创新拓展新客户与新市场，优化内部资源配置，提升高附加值产品占比，提高公司整体运营效率和盈利水平，推动毛利率改善。感谢您对公司的关注！

**Q5: 请问 AI 服务器、DPU/GPU 板卡等新业务目前进展如何? 预计何时能够形成规模化收入贡献?**

**A5:** 尊敬的投资者您好, (1) 公司积极布局新业务和新产品, 依托公司数通产品高端智能制造平台, 逐步形成“CT 通信+IT 计算+高端 PCBA 及算力板卡类+汽车电子产品”等多维度业务产品制造体系。(2) 2025 年度公司的计算产品类主要包括服务器类、DPU 板卡类实现营业收入约为 7,030.33 万元。感谢您对公司的关注。

**Q6: 在净利润大幅下滑的背景下, 公司是否有压缩费用、提升运营效率的具体计划?**

**A6:** 尊敬的投资者, 您好, 基于行业市场竞争激烈, 净利润下滑。公司从以下几方面着力改善。(1) 积极拓展新客户, 加大海外市场的拓展力度, 改善毛利水平。(2) 积极布局新行业, 公司已形成“CT 通信+ IT 计算+高端 PCBA 制造+汽车电子制造”的多维度业务体系, 完成了服务器类产品、DPU 模块卡、高端设备控制板等产品的布局, 未来将持续紧跟技术与市场发展趋势, 通过技术研发与产品创新拓展新客户与新市场, 优化内部资源配置, 提升高附加值产品占比, 提高公司整体运营效率和盈利水平, 推动毛利率改善。(3) 积极提高内部管理水平, 加大先进化和自动化的工艺拓展, 提高制程水平, 降低制造成本。感谢您对公司的关注!

**Q7: 请问目前海外市场拓展情况如何?**

**A7:** 尊敬的投资者您好, 目前公司海外市场拓展情况如下: (1) 2025 年公司海外市场拓展取得了阶段性成果。2025 年, 公司海外业务实现营业收入约 3,338 万元, 出货量较 2024 年增长较快, 目前已经和日本、韩国部分客户建立了稳定合作关系, 实现了持续的量产交付。(2) 战略层面, 公司将海外客户与国际市场突破作为未来发展的重要战略之一, 2025 年已经将海外客户拓展制定为公司战略发展的重要突破点与发力点; 为推进国际化布局, 公司已在香港设立了全资子公司菲菱科思(香港)科技有限公司, 以加强与国际市场的合作交流、提升公司

国际竞争力与服务能力。（3）未来，公司将依托成熟的 ODM 服务能力，配合客户做好各方面生产运营工作，持续加强海外市场拓展，进一步开发更多新客户，逐步扩大海外客户销售规模，提升全球市场竞争力，夯实自身应对市场竞争的抗风险能力。感谢您对公司的关注！

**Q8：公司有哪些措施来改善现金流和库存状况？**

**A8：**尊敬的投资者您好，（1）公司经营活动现金流量一直保持良好水平，但在 2025 年经营活动现金流量下降，主要原因为公司新开拓了计算类产品服务器类业务，其中服务器整机制造业务属于采购料件的受托加工物资业务，公司为服务器类业务垫资受托加工物资款增加较快导致经营活动现金流量净额下降幅度较大，后续该类业务将进入存量阶段，经营活动现金流预计将会得以改善。（2）公司合作的主要客户信誉良好，后续公司会进一步加强客户信用管理，加快应收账款周转，降低现金占用比例，提高现金管理水平。（3）公司采取强化措施，加强物料周转，对部分物料实行 JIT 管理和排程周期管理，降低库存占用量，努力改善现金流。感谢您的关注！

**Q9：智能座舱和域控制器产品的客户导入节奏和订单能见度怎样？**

**A9：**尊敬的投资者您好，2025 年度公司积极布局汽车通信电子业务板块，完成了汽车车联网 T-BOX、汽车智能控制显示屏和汽车总线网关的量产交付；在新产品演进方面，在智能座舱、5G 域控制器网关和汽车以太网通信网关部分加大了研发与设计投入，为汽车电子产品收入增长注入新动能。其中域控制器产品包括数据中心二代、整车前后功率域控模块和中央域智能网关产品，当前均处于项目导入并小批量试产交付验证阶段，预计在今年下半年量产。感谢您的关注！

**Q10：请问目前已实现量产的汽车电子产品有哪些？主要配套的整车厂或 Tier1 客户是？今年汽车电子业务的收入目标。**

**A10：**尊敬的投资者您好，截至目前，公司已成为多家汽车零部件正式合格供应商，其中进行中的合作项目主机厂商包括苏州金龙、厦门金

|          |   |
|----------|---|
|          | 龙、广汽领程、广汽埃安等；主要产品包括 T-BOX、P-BOX、中控仪表类、汽车网关和域控制器产品类等。感谢您的关注！ |
| 附件清单（如有） | 无   |
| 日期       | 2026 年 5 月 12 日   |