

证券代码：920227

证券简称：美登科技

公告编号：2026-064

杭州美登科技股份有限公司

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5月15日

活动地点：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：通过网络方式参加公司2025年年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：公司董事长邹宇先生；公司董事、总经理马原先生；公司董事会秘书、财务总监徐靓依女士；保荐代表人黄万先生。

三、 投资者关系活动主要内容

1、针对公司股价长期低迷不振的情况，管理层有何说明或解释？

回答：投资者您好！二级市场股价的波动受宏观经济环境、行业景气度、市场情绪、资金面流动性等多重因素共同影响，是一个高度复杂的系统性问题，并非由公司单方面因素所决定。

一直以来，公司管理层高度重视全体股东利益，始终坚持从以下几个方面推动内在价值的提升和投资者信心的恢复：（1）聚焦主业发展，持续深耕核心业务，增强公司盈利能力和核心竞争力；（2）提升信息披露质量，确保信息披露的及时、准确、透明，减少信息不对称带来的市场波动风险；（3）注重股东回报，通过合理的利润分配政策和持续稳健的经营，努力为股东创造长期回报。

目前公司经营状况稳健，管理层对公司长期价值充满信心。我们也提醒投资者注意投资风险，理性看待短期股价波动，更多关注公司的基本面和长期发展前景。

2、公司为何采取将盈利近乎全额分红的方式？与之相比，微软曾连续十八年未进行分红。在人工智能快速发展的时代背景下，公司是否真的找不到具有投资价值的项目？

回答：投资者您好！此次分红主要基于以下两个方面的综合考量：（1）公司经营稳健、现金流充沛，分红是主动回报股东、分享发展成果的一贯做法，也有助于吸引长期价值投资者；（2）分红不影响未来投资。董事会根据年度经营和资本开支情况审慎决策，未来若有好的战略性项目，完全可通过留存利润或外部融资解决资金需求。

综上，高分红不是放弃成长，而是当前阶段资本配置效率最大化的理性选择。公司将继续稳健经营，同时积极关注前沿技术突破和战略投资机会。

3、2025 年公司短信包及阿里云-云码业务收入出现下滑。请问这类传统增值服务的业务萎缩是否会影响公司整体的客户粘性？未来是否会逐步收缩低毛利、低增长的边缘业务，进一步聚焦核心 SaaS 主业？

回答：投资者您好！公司短信包及云码业务收入有所下滑，但这两类业务占公司营业收入比例极低，对公司整体经营影响很小。这类传统增值服务属于辅助功能，不影响公司核心 SaaS 产品的客户粘性——客户粘性主要来源于深度使用的软件服务，而非短信、云码等边缘功能。公司始终坚持聚焦核心 SaaS 主业的

战略方向。对于短信包、云码等低毛利、低增长的传统增值业务，公司不追求规模扩张，仅保留必要的服务能力以满足存量客户的有限需求。

4、作为北交所上市公司，公司目前的估值水平并未完全反映其在 AI 电商 SaaS 领域的技术壁垒。管理层对于维护二级市场股价稳定、向市场传递公司长期投资价值方面，未来有哪些具体的规划？

回答：投资者您好！关于估值问题，公司理解您的关切。公司深耕电商 SaaS 领域，目前核心业务仍以传统电商 SaaS 为主，也在调研 AI 技术在公司目前领域的应用，但 AI 技术的应用需要一个过程。

未来，公司将从以下几个方面维护股价稳定、传递长期价值：

一、持续做强基本面。聚焦核心 SaaS 主业，加快新产品市场拓展，以扎实的业绩支撑价值回归。

二、主动加强投资者沟通。通过业绩说明会、机构调研等方式，就公司新业务进展等核心议题持续向市场传递清晰信号。

三、持续夯实技术壁垒。加大对 AI 技术的研发投入，深化与主流电商平台的协同，推动技术优势逐步被市场充分定价。

5、公司 2025 年归母净利润同比增长 3.69%，并推出了近 90% 的高比例分红方案（每 10 股派 10 元）。请问管理层在制定这一分红政策时，是如何平衡股东短期回报与公司未来在 AI、直播电商等新业务上大规模研发投入的资金需求的？

回答：投资者你好！公司制定分红政策时，始终坚持股东回报与长期发展并重的原则。一方面，公司账面货币资金充足，资产负债率很低，经营活动现金流良好，财务状况健康。本次分红总额约 3894 万元，占整体货币资金的比例不高，不会影响公司正常经营和研发投入。另一方面，公司持续保持高强度研发投入，2025 年研发费用占营收比重 18.37%，重点投向电商 SaaS 业务、直播电商工具、AI 应用及服务等领域。核心 SaaS 业务 75.18% 的高毛利率能够持续产生稳定现金流，为新业务发展提供坚实支撑。未来，公司将继续在保障股东合理回报的同时，稳步推进技术创新和业务拓展，实现公司价值的长期增长。

6、请问未来 3-5 年，公司计划通过拓展哪些新的 SaaS 产品矩阵，来降低对单一营销管理或订单管理类产品的依赖？

回答：投资者您好！未来 3-5 年，公司将构建“基础工具+垂直场景+AI 赋能”的三层产品矩阵：

横向拓展：已推出直播管理工具“光圈智播”、水手电商客服、达人营销工具“小青苔”等；

纵向延伸：开发电商 ERP 系统，打通订单、库存、采购全链路；

AI 升级：探索电商智能台等场景，赋能内容生产与智能运营。

总体而言，公司计划通过覆盖电商全链路服务，逐步降低对单一产品的依赖。然而，宏观经济波动、下游市场变化及行业竞争格局调整等不确定因素，可能对相关业务后续的订单获取、收入确认产生影响。请投资者审慎决策，注意投资风险。

7、公司近期收到了监管警示函并已完成整改。请问此次事件暴露了公司在内部控制或合规管理方面存在哪些短板？未来将采取哪些具体措施来杜绝类似风险的再次发生？

回答：投资者您好。通过本次整改，公司深刻认识到了此前工作中的一些短板：历史信息披露存在不完善和不准确、收购等重点事项披露应该更加及时、募集资金使用流程需要进一步规范。

公司已完成整改，未来会进一步完善信息披露和募集资金管理流程、加强内部控制和全员合规培训。公司将以此为戒，切实提升治理水平，杜绝类似问题再次发生。感谢关注。

8、公司核心 SaaS 服务收入 2025 年同比增长 5.37%，毛利率高达 75.18%。请问公司在应对行业潜在价格战、维持产品定价权方面有哪些差异化的竞争壁垒？同时，在淘宝、拼多多等传统电商平台流量红利见顶的背景下，公司如何维持“美折”“我打”等成熟产品的用户续费率与客单价？

回答：投资者您好！电商 SaaS 行业格局比较分散，并非单纯通过价格战竞争。面对价格战压力和流量红利见顶的双重挑战，公司在以下方面构建了差异化壁垒，有能力维持合理定价、保持高续费率和客单价稳定：

一、产品在多个平台核心类目处于领先地位。“美折”“我打”“光圈智播”等产品在阿里、拼多多、抖音等平台服务市场中排名前列，品牌效应和先发优势明显，具备定价话语权。

二、客户粘性强，切换成本高。产品深度嵌入商家的订单、营销、直播等核心流程，业务数据和使用习惯形成较强锁定效应，从而维持稳定的续费率。

三、多平台布局分散竞争压力。公司已覆盖阿里、拼多多、快手、抖音等主流平台，单一平台的流量变化或价格竞争不影响公司整体定价能力和基本盘，也有利于客单价的稳定。

四、持续研发投入提升产品差异化。2025 年公司研发投入占营收比重达 18.37%，通过产品创新和技术升级维持客单价平稳略有增长，为长期竞争力提供坚实基础。

综上，公司有信心在行业竞争和流量见顶环境下，维持成熟产品的稳健续费率和合理定价水平。

9、在账上现金充裕的情况下，公司未来是否有通过并购整合来拓展电商 SaaS 产业链上下游的战略打算？

回答：投资者您好！公司始终关注与核心业务具备战略协同性的优质标的。未来若有符合电商服务生态布局、能强化技术研发或资源整合能力的合作机会，我们将秉持审慎原则开展评估，并严格履行信息披露义务。

10. 除了直播工具，公司在“多智能体 AIGC 系统”和“电商 ERP”方面的研发进展如何？这些新产品预计何时能正式推向市场，并为公司打造全新的业绩增长点？

回答：投资者您好！多智能体 AIGC 系统：目前仍处于技术探索阶段，部分项目已完成核心技术架构搭建。在电商场景方面，公司已积极推进 AI 技术在各个环节的应用，例如在“光圈智播”中已实现 AI 语音助手、自动回评等功能落地。但该系统整体的商业化时间表尚无法确定，公司将根据技术研发进度和市场反馈逐步推进。电商 ERP：已完成基础功能开发，2026 年已正式推向市场并产生收入，公司将加快产品迭代和市场拓展，争取尽快提升收入贡献。

11、2025 年公司综合毛利率维持在 66.82%的高位，但电商客服外包业务的毛利率同比下降了 4.07 个百分点。请问导致该业务毛利率承压的核心原因是什么？目前引入 AI 客服、优化供应商管理等措施，在 2026 年预计能为该业务毛利率带来多大程度的修复？

回答：投资者您好。2025 年公司电商客服外包业务毛利率同比下降 4.07 个

百分点，主要受客户结构变化影响，整体毛利率承压。针对这一情况，公司已引入 AI 客服辅助处理咨询，降低对第三方客服的采购成本，同时优化供应商管理，提升采购效率。2025 年下半年，该业务毛利率已回升。展望 2026 年，随着 AI 客服在更多场景落地以及供应商管理的持续优化，公司有望在业务收入保持增长的同时，推动毛利率稳中有升。但由于客户结构仍存在动态变化，具体修复幅度暂无法量化。感谢关注。

12、公司重点打造的 AI 直播工具“光圈智播”已位列抖音直播工具第一梯队。请问该产品目前在抖音平台的付费用户渗透率是多少？在向视频号、快手等其他平台复制推广时，遇到了哪些本地化适配的挑战？

回答：投资者您好！抖音渗透率：目前在抖音直播工具类目付费用户渗透率无法准确统计，光圈产品的增长率和品牌影响力始终位列第一梯队。公司判断未来抖音及其他平台直播工具场景仍具备较大增长空间。跨平台挑战：主要面临各平台 API 接口差异、规则体系不同、用户使用习惯差异等本地化适配挑战。目前在快手、视频号等主要平台均已上线产品。

13、2025 年公司研发费用占营收比重高达 18.37%，且全年研发投入主要聚焦于 AI 与全渠道功能。请问目前 AI 相关投入的产出效率如何？在降本增效方面，AI 技术是否已经开始对公司内部运营成本产生可量化的改善？

回答：投资者您好！关于 AI 投入的产出效率，目前尚处于早期阶段，暂无可量化的财务数据或效率改善指标。可以说明的是，公司内部已在日常运营中鼓励员工使用 AI 辅助工具，确实在一定程度上提升了部分岗位的工作效率。但目前这些应用尚未形成系统性的成本节约或收入贡献，因此无法量化具体效果。

在产品层面，公司正在积极推进 AI 技术与现有产品和服务的融合，例如在“光圈智播”中嵌入 AI 语音助手、智能回评等功能，目前这些 AI 功能更多是作为现有产品的功能完善与体验优化，尚未形成独立的产品卖点或显著的差异化推广优势。

总体而言，公司对 AI 技术在电商服务领域的应用前景保持信心，并将继续加大研发投入，但现阶段尚无法量化 AI 对经营成果的具体贡献。未来如有实质性进展，公司将及时与投资者分享。感谢您的关注。

14、请问不同平台 SaaS 产品的营收贡献占比分别是多少？未来哪个平台有

望成为继淘宝、拼多多之后的第三大营收增长引擎？

回答：投资者您好！公司目前未按平台维度统计 SaaS 产品的营收贡献占比，因此无法提供各平台具体的排序或数据。可以说明的是，从近两年的业务增长趋势来看，抖音平台的营收占比持续快速提升，增速显著。未来随着多平台布局的深化，公司将持续优化收入结构，抖音平台有望成为公司最重要的增长引擎之一。感谢您的关注。

15、游戏应用推广行业潜力巨大，注意到美登在招游戏岗位。是有拓展游戏业务吗？

回答：投资者您好！感谢您的关注。公司目前没有招聘游戏岗位，也没有拓展游戏业务的计划。公司将继续聚焦核心的电商 SaaS 主业，暂无进入游戏应用推广领域的安排。

16、公司 2026 年一季报显示净利润有所上升，但营收低于股权激励目标（全年增长 10%），公司已经拓展了国外市场和不同平台，为何营收增长仍然偏低？未来将如何实现增长目标？

回答：投资者您好！公司 2026 年一季度营业收入增速 4.99%，低于股权激励中营业收入全年增长 10%的业绩考核目标，主要因公司新产品、新渠道仍处于商业化早期，客户拓展和收入转化需要一定周期，短期贡献有限。股权激励计划设定的 10%增长目标是公司努力的方向，但实际完成情况受宏观经济环境、行业竞争态势、新产品推广进度等多重因素影响，存在不确定性。公司目前无法对全年业绩做出确定性预测，将全力以赴推进经营工作，争取最好结果。

17、感谢公司各位高管完善耐心的解答，希望公司进一步挖掘行业需求，可以考虑合理潜入广告业务，增加营收。

回答：感谢您的认可与宝贵建议！公司会认真研究您提到的广告业务方向，结合自身在电商软件及服务领域的技术积累和客户资源，审慎评估相关商业模式的可行性与合规性。未来如有实质性进展，将及时与投资者沟通。

杭州美登科技股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 18 日