

证券代码：002861

证券简称：瀛通通讯

# 瀛通通讯股份有限公司

## 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"/> 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（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05月19日 15:00-17:00
地点	价值在线（ <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 黄晖 独立董事 戴奉祥 董事兼财务总监 吴中家 副总经理兼董事会秘书 罗炯波
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 扣非净利润连续三年为负原因？后续管理层会采取哪些措施？</b></p> <p>答：尊敬的投资者，您好！关于业绩变动的原因，公司均在相关定期报告中进行了对应披露，例如关于公司2025年扣非净利润为负的主要原因有：①报告期内，公司收入规模有所增长，但整体体量仍然偏小，规模效应尚未</p>

充分显现，单位收入分摊的固定成本较高。②为加强品牌建设、提升品牌知名度、拓展新产品销售渠道，公司加大了市场投入以及业务人才投入，销售费用相应增长。③随着部分在建工程转为固定资产，折旧费用相应增加，导致管理费用较上年度有所增长。您可以查阅对应定期报告。后续，公司及管理层将充分发挥国内、国外不同生产基地的区位优势，优化资源配置，提升对全球客户需求的响应速度与服务灵活性。公司将持续拓展新产品、新业务及新客户，重点深化大客户服务，强化研发创新能力，培育新的增长引擎，精细化成本管控，致力实现可持续、高质量的发展，为全体股东创造更大价值。感谢您对公司的关注，谢谢！

**2. 海外产能布局至关重要，今年是否有进一步扩产或追加资本开支的计划？越南工厂的盈利情况如何？**

答：尊敬的投资者，您好！2025年，公司越南子公司实现营业收入2.26亿元，较上年同期增长38%。公司秉持“客户至上”的服务理念，深耕“大声学、大传输、大健康”三大领域，凭借卓越的产品品质与全方位的服务能力，赢得了国内外客户的广泛认可与信赖。公司生产基地覆盖不同薪资水平的区域，在湖北咸宁、广东东莞、广西钦州、越南、印度设立了生产基地，各个生产基地在公司总部的统一管理下，发挥出规模化生产所带来的成本、品质、技术及快速反应优势。公司始终基于整体业务战略、市场环境及资源配置效率进行综合考量。未来是否在越南增加资本投入，将视当地市场机会、供应链配套及公司整体发展节奏而定，相关重大事项会按规定及时履行信息披露义务。感谢您对公司的关注！

**3. 分红政策的考量是什么？**

答：尊敬的投资者，您好！公司综合考虑长期的战略

	<p>规划,在保障公司的正常生产经营和未来资金需求的前提下,根据《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等法律法规和《公司章程》的有关规定,根据实际情况制定合理的利润分配政策,最大程度维护股东的长远利益。谢谢!</p> <p><b>4. 黄总,你们当下有没有并购产业的想法?预期的方向是哪些?</b></p> <p>答:尊敬的投资者,您好!公司秉持均衡发展策略,以提升股东价值、保障业务稳健发展为前提,将内在增长与外延拓展并重,紧扣企业发展理念与产业政策导向,以提高公司质量为基础,提升经营效率和盈利能力。公司将评估与主营业务协同的潜在合作机会,依托上市公司平台优势,探寻具有长远发展潜力的领域,以强化核心竞争力的构建,不断拓宽公司的第二增长曲线。感谢您对公司的关注,谢谢!</p> <p><b>5. 公司如何应对中低端市场的利润挤压?是否有计划提升高端降噪耳机部件的出货比例?</b></p> <p>答:尊敬的投资者,您好!通过长期稳定的经营,公司已在数据传输和电声产品领域树立了良好的口碑,并与多家大型客户建立了稳定的合作关系。公司战略聚焦于优质大客户服务,以客户核心需求与发展规划为牵引,驱动产品开发与创新。通过多园区布局实现快速响应与降本增效,同时以精益生产持续优化成本控制,提升利润水平。坚持研发投入,深度服务大客户,以客户的成功保障公司产品的市场基础。感谢您对公司的关注,谢谢!</p> <p><b>6. 25年公司业绩变动的主要原因是什么?预计何时能实现扭亏?</b></p> <p>答:尊敬的投资者,您好!2025年公司实现营业收入8.43亿元,同比增长3.40%;实现归属于上市公司股东的</p>
--	--

净利润为亏损7,028.64万元，主要原因有：①报告期内，公司收入规模有所增长，但整体体量仍然偏小，规模效应尚未充分显现，单位收入分摊的固定成本较高。②为加强品牌建设、提升品牌知名度、拓展新产品销售渠道，公司加大了市场投入以及业务人才投入，销售费用相应增长。③随着部分在建工程转为固定资产，折旧费用相应增加，导致管理费用较上年度有所增长。2025年，公司毛利率整体保持稳定。后续，公司及管理层将充分发挥国内、国外不同生产基地的区位优势，优化资源配置，提升对全球客户需求的响应速度与服务灵活性。公司将持续拓展新产品、新业务及新客户，重点深化大客户服务，强化研发创新能力，培育新的增长引擎，精细化成本管控，致力实现可持续、高质量的发展，为全体股东创造更大价值。感谢您对公司的关注，谢谢！

**7. 各位管理层，公司对今年的整体经营目标是如何规划的？**

答：尊敬的投资者，您好！2026年公司将以“业绩目标跨越年、客户服务升级年、团队建设考核年、优良作风展现年、制度文化强化年、精益生产提质年、成本细节竞争年、幸福企业奋斗年”为行动指南，全面推进高质量发展。公司将围绕五大方向开展重点工作：一是系统化构建设计、研发、制造、品控、成本、服务六大核心能力，深化大客户战略合作；二是坚持精益管理与降本增效，坚守品质底线，全面提升经营质效；三是以投资者为中心，强化业绩回报与市值管理；四是加强人才梯队与团队建设，弘扬务实担当作风，优化激励与考核机制；五是深耕大传输、大声学、大健康研发创新，提升科技成果转化效率，以新质生产力驱动长期发展。感谢您对公司的关注，谢谢！

**8. 公司已进入苹果、小米、索尼、三星、华为、比**

	<p>亚迪等头部客户供应链，目前苹果链相关收入占比大致为多少？苹果订单的稳定性如何？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！通过长期稳定的经营，公司已在数据传输和电声产品领域树立了良好的口碑，并与多家大型客户建立了稳定的合作关系。进入这些知名终端品牌客户供应链意味着相对稳定且大额的订单，为公司业务的持续发展奠定了收入基础；同时，行业领先企业和众多国际知名客户的长期合作关系形成了公司的客户优势。</p> <p>感谢您对公司的关注，谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年05月19日</p>