

股票代码：002681

证券简称：奋达科技

深圳市奋达科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20260519

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	通过全景网“投资者关系互动平台”参与2025年度网上业绩说明会互动交流的投资者
时间	2026年05月19日（星期二）下午15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台”
上市公司接待人员姓名	肖奋、肖晓、秦伟、夏泽华、周桂清
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者通过网络向与会的上市公司接待人员进行提问，主要问题与答复如下：</p> <p>Q1：目前企业经营情况是什么情况？</p> <p>A：生产经营正常：珠海，东莞，越南，深圳4个生产基地，运转正常。</p> <p>Q2：目前有没有什么采取措施扭亏？</p> <p>A：企业的经营会面对多方面的压力，但奋达科技主营业务一直较为稳健，聚焦核心客户，做持续创新，和推出新的产品，持续做效益改善（CIP），提升利润率。原亏损业务单元，剥离一直亏损的客户和产品，聚焦做有增量和有利润的业务。全集团做资源整合，倡导效益提升和价值创造思维。投资和投入做风险管控。相信，会有大的改观。</p>

Q3: 公司与同行企业的经营效益差距明显的原因是什么？

A: 谢谢。的确，和头部企业比较，奋达目前仍存在较大的差距。传统制造企业的规模，与产品品类选择，核心客户资源有较大的关系。奋达选择的产品规模量级受限，但已在逐步调整，优化资源，聚焦核心优质客户，努力缩小差距。

Q4: 目前智能穿戴、耳机音箱传统主业，今年新增大客户订单体量多少？海外渠道是否恢复？

A: 智能穿戴新增大客户主要在智能戒指品类，在智能穿戴事业部的占比预计达到 12%-15%，且在逐步放量。

智能音箱的新增客户主要在杜比全景声家庭影院品类，预计达到 1.3-1.5 亿的采购额。

海外渠道部份产品主要受限于存储的价格大幅调整，2025Q4-2026Q1 我们已提前准备，2026Q2 开始逐步放量，交付恢复正常。

Q5: 请问，公司智能穿戴、音频设备等主要产品线增长情况？

A: 公司聚焦新品类的创新，以及聚焦优质客人，做大市场占有率。目前智能穿戴主要增长在智能戒指，AI 录音卡，以及智能头盔品类，且智能戒指聚焦行业头部，订单逐渐增量。音频产品聚焦智能语音音响，杜比全景声全系列家庭影院，以及户外 Party 音响，不断研发投入，更新技术平台，3 个核心品类的年交付量都在行业前 5 的位置，且逐步提升市场占有率和聚焦优质客户。

Q6: 过往存货、固定资产、商誉是否还存在大额计提减值风险？今年是否还有减值压力？

A: 商誉已经计提完毕，其他科目也不存在大额计提的情况，谢谢！

Q7: 面对行业周期下行，如何保障中小股东长期权益，避免净资产持续缩水？

A: 您好，我们坚持持续创新，加大研发投入力度，做与众不同的产品，同时拥抱 AI，积极做出转型升级，努力促进资产增值，谢谢。

Q8: 今年公司的亮点在哪里，股东能有多少回报率？

A: 您好！公司未来将持续聚焦智能音箱、智能穿戴、智能门锁等核心产品业务，积极开拓机器人等新型智能硬件领域，以核心业务稳收益、新业务拓增长，全面提升经营效益与发展韧性，在不确定性中构建确定性增长动能，努力以优良业绩回报股东。具体内容可参见 2025 年年报“公司未来发展的展望”章节内容。感谢您的关注！

Q9: 肖老板，股价持续暴跌，质押持续转让是对公司后期不看好公司经营情况吗？

A: 您好！股票涨跌是资本市场的常见表现，股票转让是根据个人需求做出的决定，我非常看好公司的未来，感谢您的关注！

Q10: 股价下跌，是不是家族企业原因，还是近期亏损扩大，多年没有分红，未来该公司会怎么画蓝图呢？

A: 尊敬的投资者，您好！并购富诚达及欧朋达的失败给公司带来了严重的后遗症，由于前期大额商誉减值导致公司未分配利润为负值，截至 2025 年末，公司未分配利润为-13.79 亿元。公司短期内无法通过净利润弥补前期亏损使得未分配利润

由负转正，因此公司不符合《公司法》《公司章程》中利润分配的条件，公司通过努力做好经营业绩、回购注销股份等方式回馈股东，感谢您的关注！

Q11：大股东承诺过要减少股权质押数量及比例，为什么没履行承诺？反而有所增加并出现用质押股权偿债的行为，是否打算通过这种方式减持股份？

A：您好，质押股票的数量与比例高低，是根据历史遗留的问题并随当时的需求环境变化而变化的，我们正在积极地寻求好的解决方案以降低股权质押数量和比例。至于用质押股权偿债，是债权人根据其当下实际情况所做出的决定，谢谢。

Q12：公司亏损在扩大还在回购激励不是变相减持吗？肖总是否有意增持稳定下局面

A：您好，面对公司亏损的问题，公司已经调整了领导班子，争取在短时间内实现扭亏，回购股份用作股权激励有助于公司增强团队凝聚力和战斗力，吸引和留住人才，赋能业绩增长。

Q13：未来大股东是否会严格控制减持行为，与二级市场中小股东共同维护股价稳定？

A：您好，感谢您对公司的关注，作为独立董事，本人将持续关注公司的规范运作情况，最大程度维护全体股东尤其是中小股东的权益。

Q14：1.机器人业务距离成为新的核心增长极还有多远？今年是否有重大商业化落地？2.越南基地满产后，是否已如预期改善成本与毛利率？后续有无扩产计划？3.研发投入强度提升，能否转化为实质性的产品优势与收入贡献？

A: 1:机器人业务已是新的增长极：奋达机器人业务有 2 个部分，情感机器人和人形机器人，业务量都在持续增长。

2:越南没有扩产的计划，成本有逐步优化：从人力投入减少和材料采购集中优化，效益提升上都有改善。

3:研发的投入主要是两个方面，一是现有产品的落地，二是为未来而布局；集团推行 IPMT（集成项目管理）管理机制，从投入到效率到落地都有严格的管控。

Q15: 请问奋达科技接下来是不是考虑全力向机器人方向发展？或有什么新的方向？

A: 您好！近年来，公司与客户合作生产的机器人产品线不断丰富，公司与商汤合作的 AI 棋类机器人“元萝卜”、与客户合作的新一代娱乐与情感伴侣 AI 桌面陪伴机器人均保持稳定出货；同时，去年新增的与北京某新锐智能硬件公司合作的 AI 萌宠陪伴机器人、为北京某头部机器人公司生产的机器人整机及模组订单均实现成功量产。此外，部分人形机器人、网球机器人、陪伴机器人的意向订单正处于和客户磋商阶段，合作事宜正稳步推进，后续将加快落地实施。

同时，公司通过投资参股灵枢动力、星海图（北京）、赛博格等机器人领域的高科技企业，深度参与机器人产业链。

公司已在机器人核心零部件及整机制造赛道取得阶段性成果，初步构建起涵盖关键部件与整机生产的产业布局。未来，公司将整合各方资源，持续深耕机器人产业，在服务好当前客户的同时，拓展优质客户资源，积极探索产品多元化应用场景。

Q16: 请问目前和哪些机器人公司合作并且相对应的有多少订单

A: 在具身智能领域，公司具身智能关键部件核心技术与整机系统集成呈现出良性循环相互促进的局面，推动了与行业

有影响力企业的合作。谢谢！

Q17：机器人和电机这块业务怎么样？落地了吗？

A：您好，机器人领域我们投资了星海图（间接投资）和赛博格，与国内头部机器人企业合作，已批量制造人形机器人；我们正在全力开发机器人关节电机、谐波减速器及控制系统，尽快实现关节模组的量产。

Q18：自研机器人核心零部件产量进度能否跟上行业需求爆发？

A：您好，机器人核心关节零部件目前正处于设备的引进和生产场地的装修阶段，预计年内能够产生一定批量的生产和订单，谢谢。

Q19：请问关于圈内流传说深圳国资入股布局准备把奋达作为宝安唯一也是最合适的量产底座量产标杆，承接本地乃至全世界的整机代工，对此怎么看？确定了吗？

A：您好，相关情况请以公司在指定信息披露媒体巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露的信息为准，感谢您的关注。

Q20：没有直播画面吗？

A：您好！感谢您对公司投资者关系管理提出的建议，公司当前主要采用网络文字互动的方式召开业绩说明会，上述形式能够保障交流内容在会后形成记录并留存，以便广大投资者通过公开渠道随时查阅。对于您提出的建议，公司将在后续工作中结合监管导向、技术条件等多方面要素进行评估，根据实际情况适时优化与投资者的沟通形式，持续提升广大投资者信息获取的便利性与透明度。感谢您的关注！

附件清单（如有）	无
日期	2026年05月19日