

证券代码：002351

证券简称：漫步者

深圳市漫步者科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：PR2026062501

<p>投资者关系 活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研      <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访      <input 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）</p>
<p>参与单位名称 及人员姓名</p>	<p>华夏基金、爱建资管、Brilliance Capital、国信中数、明德资本、银河证券共 6 人</p>
<p>时间</p>	<p>2026 年 6 月 23 日、2026 年 6 月 25 日</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室、证券公司策略会</p>
<p>上市公司 接待人员</p>	<p>投资者关系总监张北</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>公司近况及回答提问内容概括如下：</b></p> <p>一、2025 年度及 2026 年一季度业绩简述</p> <p>2025 年，面对全球贸易保护主义升级、高利率与高债务压力、地缘政治与供应链扰动等等复杂的国际环境，以及国内有效需求不足带来的经营压力，公司紧跟技术与消费潮流趋势，积极开拓创新，总体业绩略有下滑，但毛利率保持稳定，出口销售实现大幅增长。</p> <p>2025 年，公司实现营业收入 27.97 亿元，同比下降 4.97%。其中耳机系列产品实现营业收入 15.03 亿元，主要由于子公司耳机产品线尚未完全补位造成收入下降；音响业务得益于全新时尚设计的 2.0 书架音箱、监听音箱以及子品牌“新物种”潮流音箱等产品的推出，实现营业收入 11.81 亿元，逆势增长 18.48%。</p> <p>分地区看，2025 年公司优化海外销售体系，加大海外自营业务及市场策略投入，实现出口销售收入 8.21 亿元，占总营收比例增至 29.34%，大幅增长 29.94%。</p> <p>2025 年公司总体毛利率 40.63%，较 2024 年增长 0.28%；归属于上市公司股东的净利润 4.31 亿元，同比下降 4.06%，小于收入降幅。</p>

2026 年一季度，公司实现营业收入 5.79 亿元，较上年同期稍有下滑；毛利率显著提升 1.42 个百分点，达到 42.36%；归属于上市公司股东的净利润 1.02 亿元，同比小幅上升。

## 二、公司近况及发展展望

2026 年一季度，公司旗下各品牌协同发力，年度新品开启上市节奏，如全新升级的漫步者 M330II 复古桌面蓝牙音箱、电竞子品牌 CyberX 聚能音箱、G3 无线版 THX 空间音效四模游戏耳机、花再悦影耳夹式耳机等。二季度以来，聚焦主流价位段，一系列具备鲜明差异化特性、赋能情绪价值的新品密集上市。光冷小方电竞桌搭音箱，高透亚克力前盖+金属喷漆后盖，搭配 14 种主题灯效；电竞子品牌 CP2 耳夹式蓝牙游戏耳机，4.8g 超轻轴心球形佩戴系统，搭载 HECATE LLAT 低延时加速技术；GX03 Ultra 高性能游戏耳机，实现专业电竞、ANC 降噪、全场景适配的三位一体全面进阶体验；花再 MELO BAR 灯牌桌搭音箱，搭配 10 张原创主题灯牌+1 张空白 DIY 灯牌，让每一种情绪都能找到声光落脚点；花再 AURO ACE 歌词头戴耳机，以点阵屏作为情绪个性载体，DIY 百变灵动屏，让耳机跳出纯工具属性；漫步者主品牌 Lolli5 ANC 耳机搭载智能触控屏，豆包与 DeepSeek 双模型协同，为会议录音、实时互译、智能助手等 AI 功能提供了更加丰富的应用场景；S260 Hi-Fi 级一体式桌面音箱，突破 CD 级音质界限，还原录音室母带细节，带来纯粹高保真聆听体验；漫步者首款杜比音效 AI 耳夹耳机 LolliClip SE，影音游戏如临现场，感受开放聆听新高度。

公司将持续加大研发投入，在继续深耕声学核心技术的同时，推动 AI 技术赋能产品升级，不断拓展在 AI 时代中更多的使用场景；在产品开发方面，持续强化消费者需求研判与产品精准定义的综合能力，并优化多品牌策略以更加精准覆盖更多元的用户群体；在品牌推广和用户触达方面，立足于“自主品牌”的基本战略，顺应互联网时代的发展趋势，将漫步者逐步打造成带有互联网属性的品牌，赋予其独特个性并建立与消费者的情感沟通。通过漫步者自有“Edifier Connect”APP 的线上社区运营加强与消费者的互动、倾听用户声音，通过抖音、双微等主流社交平台传递品牌和产品的声音、提升品牌活性；在渠道建设方面，境内在大力发展传统线上渠道的同时，加大在抖音和小红书等内容型社交平台的投入；境外保留区域独家总经销商制的基础上，继续开

	<p>拓线上直营渠道，提升在亚马逊、TikTok、Shopify 等国际电商平台和海外不同区域本地电商平台的影响力，结合海外 Instagram、Youtube、Facebook 等社交媒体运营，实现收入的快速增长。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了交流与沟通，并严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 6 月 25 日</p>