

股票代码：300625

股票简称：三雄极光

广东三雄极光照明股份有限公司 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	通过“价值在线”（ https://www.ir-online.cn/ ）线上参与三雄极光 2025 年年度报告网上说明会的广大投资者
时间	2026 年 4 月 29 日（星期三）下午 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长：张宇涛先生 董事兼总经理：林岩先生 独立董事：温其东先生 董事会秘书：颜新元先生 财务总监：林名先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次业绩说明会以网络互动方式举行，与线上投资者互动交流的主要情况如下：</p> <p>1. 请问管理层对 2026 年全年业绩的预期如何？是否有明确的盈利修复时间表和关键里程碑？具体将从哪些业务板块和管理措施入手实现扭亏为盈？</p> <p>答：您好！2026 年，公司营收目标为 21.40 亿元，净利润目标为 0.56 亿元，详细情况请您参阅公司 2025 年年度报告。以上为公司 2026 年经营预算目标，并非</p>

公司业绩承诺，请投资者注意风险。

为完成公司 2026 经营目标，公司制定了详细的预算及经营策略，并对经营情况进行月度跟进与评估。在业务拓展上，公司将更加重视照明行业存量竞争特征，利用公司长期形成的项目渠道优势，加强重点行业、重点领域的项目拓展力度，更加重视优质源头客户的开发，加强存量市场机会挖掘。在渠道开拓上，坚持“1+N”渠道策略，重点加强空白区域渠道覆盖，优化与细化渠道的区域布局。谢谢！

2. 请问毛利率下滑的核心驱动因素是原材料价格上涨、产品结构变化还是行业竞争加剧？公司已采取或计划采取哪些具体措施（如产品提价、成本优化、结构升级）来遏制毛利率下滑趋势，目标毛利率水平是多少？

答：您好！公司 2025 年毛利率同比下降 3.53 个百分点，毛利率下降的主要原因是行业竞争加剧，照明行业价格竞争由低端品牌向中高端品牌蔓延，尤其在招投标制的项目渠道，价格影响更大。另外，随着大宗商品及部分上游原材料价格的上涨，成本端的压力也会逐步显现。

公司将不断提高产品及服务质量，优化竞争策略，同时根据市场变化调整产品结构及价格策略，争取尽量保持毛利率的相对稳定。谢谢！

3. 面对营收下滑和亏损扩大，公司在销售费用、管理费用和研发费用方面有哪些具体的管控措施？是否有明确的费用率下降目标？

答：您好！公司销售费用 2025 年同比下降 7.49%，管理费用与研发费用相对稳定。公司费用率的上升主要是因为营收下降所致，所以，公司在严格按照预算管控

费用的同时，希望通过业务拓展与营收增长降低费用率。谢谢！

4. 在生产端，公司四大生产基地的产能利用率如何？是否有产能优化或整合计划以提升运营效率？

答：您好！照明行业总体产能过剩，公司目前产能利用率不高，重庆基地产能利用率相对较高一些。

公司将持续推进产能优化与整合，推行产品标准化、模块化、平台化设计，精简 SKU；同时加快产线智能化改造，提高人均产出和订单交付效率，通过智能升级、供应链整合多措并举，稳定提升整体运营效率。谢谢！

5. 2025 年经营活动净现金流为 9,260.15 万元，同比下降 54.96%。请问管理层如何看待当前的现金流状况？

答：您好！公司 2025 年经营活动净现金流为 9,260.15 万元，较上年同期减少 11,297.47 万元，同比下降 54.96%，主要原因为公司 2025 年度营业收入较上年同期减少 27,266.31 万元，同比下降 13.12%。公司在 2025 年度继续加强应收账款及存货管理，同时严格控制成本费用开支，因此在公司亏损的情况下，实现了经营现金净流入。公司当前现金流正常，按照公司的资金计划有序流动，公司的资金能保障正常的生产经营活动。谢谢！

6. 2025 年公司境外收入 1,979.86 万元，同比大幅增长 120%以上，但占总营收比例仍不足 2%。请问海外市场增长的主要驱动因素是什么？

答：您好！公司 2025 年境外收入增幅较大，一方面是因为基数较小，另一方面是跨境电商业务增长较快导致。谢谢！

	<p>7. 公司对海外市场的长期战略定位如何？2026 年计划重点开拓哪些国家和地区？</p> <p>答：您好！公司目前海外市场包括线下和电商两种销售渠道，线下主要针对东南亚市场，以自有品牌为主；线上电商主要拓展北美市场。公司海外业务目前规模较小，对公司整体业务影响不大。谢谢！</p> <p>8. 针对房地产客户的应收款项，公司有哪些具体的催收措施和坏账准备计提政策？2026 年是否有新增的风险点需要关注？</p> <p>答：您好！公司一直以来都非常重视应收款项的管理。近年来，公司部分房地产客户受到房地产行业的影响，资金流有所紧张。公司对房地产客户进行分类管理，对于正常合作的客户，公司按照正常的公司政策进行应收款项管理及坏账计提。对于部分应收账款逾期的客户，公司采取了包括债务重组（如以房抵债）、诉讼等措施，并依据客户自身的情况，按不同的比例分别计提坏账准备。2026 年公司将持续全面关注客户的业务开展及后续的回款情况，继续采取相关措施催收应收款项，特别是高比例计提坏账准备的应收款项，减少坏账损失。谢谢！</p> <p>9. 行业普遍存在渠道压货、经销商库存高企问题，目前公司线下经销商整体库存水位是否健康？会不会为了冲营收向渠道压货，进而未来引发降价甩货、拖累毛利率？</p> <p>答：您好！公司大部分经销商都和公司合作多年，建立了一套相对成熟稳定且稳健的经销机制，公司在制定销售策略时会充分了解并评估各相关方的实际情况，维护包括经销商在内的生态系统的整体稳健。谢谢！</p>
其他情况说明	在回复投资者问题过程中，公司严格按照有关制度规定

	与投资者进行交流，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月29日