

证券代码：301318

证券简称：维海德

## 深圳市维海德技术股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-01

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
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全体投资者
时间	2026 年 5 月 13 日 15:00-16:00
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 陈涛 副总经理兼董事会秘书 马丽 财务总监 曾小慧 独立董事 李伟强
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1. 维海德有什么技术优势？股价长期低迷，市值管理不到位有什么措施？</b></p> <p>答：感谢您的关注。</p> <p>公司长期专注于音视频通讯设备及解决方案，技术优势主要体现在音视频核心算法、产品平台化能力、多场景适配能力和工程化交付能力几个方面。在摄像机产品方面，公司专业级摄像机已形成包括 4K 超高清 ISP 技术、AI 自动追踪技术、12G-SDI 接口输出技术，以及 DanteAV、NDI 等协议适配能力；在视频会议终端方面，公司产品兼容传统 H.323/SIP 协议，同时也与移动云视讯、飞书会议、腾讯会议等云会议平台进行适</p>

配；在音频产品方面，公司产品具备音频 3A 处理能力，可用于回声消除、降噪、通话质量提升等会议场景。

关于股价走势，公司将继续专注主业、提升经营质量，努力为股东创造长期价值。

**2. 丁海忠为什么辞职是不是管理有问题？业绩下降严重是他的责任？**

答：关于高级管理人员职务变动，公司已严格按照法律法规和监管要求履行信息披露义务，具体原因请以公司已披露公告为准。感谢您的关注！

**3. 维海德的大股东是不是只想卖自己公司的股票 不好好经营公司？怎么样让投资者看到希望？**

答：尊敬的投资者，您好！公司控股股东、实际控制人及相关股东的股份变动均严格遵守相关法律法规和已作出的承诺，并依法履行信息披露义务。公司会积极向相关股东传达投资者关切，推动相关方依法合规、审慎安排股份变动事项。

公司将继续专注主业、提升经营质量、推进音视频产品落地、加强海外和重点行业市场拓展，持续改善经营结果，努力为股东创造长期价值。感谢您的关注！

**4. 维海德的产品在行业内的市场占有率现在是多少？**

答：尊敬的投资者，您好！目前国内尚无视频会议摄像机领域市场占有率的官方统计数据。感谢您对公司的关注！

**5. 公司在人工智能相关算力应用已有布局，为什么近两年在资本市场没有表现出来？**

答：感谢您的关注。

公司关注人工智能在音视频会议场景中的应用，公司的

AI 布局主要围绕智能音视频终端、边缘侧算法、会议场景智能化和产品体验提升展开。在视频会议领域，AI 的价值主要体现在自动追踪、智能取景、语音降噪、自动转录、智能纪要、会议效率提升等方面。

资本市场表现受到多方面因素影响，后续公司会进一步加强相关业务进展和产品应用场景的披露，让投资者更清楚地了解公司 AI 相关能力的商业化路径。

**6. 公司是否重视市值管理，为何在资本市场繁荣发展的当下，在其他人工智能公司市值大幅增长的背景下，公司市值单边逆势大幅下滑？**

答：尊敬的投资者，您好！公司管理层高度重视上市公司价值和投资者回报。股价表现受宏观环境、行业景气度、市场风格、公司经营业绩、投资者预期等多重因素影响，公司会把提升内在价值作为市值管理的根本。感谢您的关注！

**7. 贵公司股价长期低迷，常年处于破发状态，你们认为根源是什么？贵公司股价刚有抬升，就有大股东疯狂减持，这在给市场传递什么样的信号？贵公司对提升业绩和股价，提高投资者信心，今后有何打算？**

答：尊敬的投资者，您好！股票价格受宏观经济、证券市场环境以及上市公司经营业绩等多种因素综合影响，公司管理层始终高度重视全体股东利益，对股价表现保持密切关注，感谢您的关注！若后续有相关规划安排，公司将严格按照监管要求，通过官方指定渠道及时履行信息披露义务。

**8. 在 AI 浪潮下，腾讯会议等大厂也在积极布局智能会议与智慧教育赛道。维海德作为专业音视频设备厂商，与大厂的竞争关系如何演变？如何看待可能的产业链挤压风险？公司**

### 如何建立和维持差异化竞争优势？

答：感谢您的关注。

公司认为，在 AI 浪潮下，大厂在云平台、生态入口、AI 能力和客户资源方面具有较强优势，这会对行业内的硬件厂商形成一定压力。但公司与大厂之间并不完全是单一竞争关系，也存在生态适配、产品配套和场景协同关系。

从公司业务定位看，公司主要是专业音视频通讯设备及解决方案供应商，产品包括高清及超高清视频会议摄像机、视频会议终端、会议麦克风等。公司经营模式以 ODM 为主，并逐步发展自有品牌模式，客户包括国内外品牌厂商、系统集成商、经销商等。

在云会议生态方面，公司云视频会议终端已与移动云视讯、飞书会议、腾讯会议等平台进行适配，这说明公司更多是在不同平台生态中提供硬件终端和场景化解决方案，而不是简单与平台型大厂正面竞争。

对于产业链挤压风险，公司会重点从三方面建立差异化：第一，强化专业音视频硬件能力，包括 4K 超高清 ISP、AI 自动追踪、12G-SDI、DanteAV、NDI 协议适配、音频 3A 等底层能力；第二，强化端侧 AI 和场景算法能力，尤其是在教育录播、智慧课堂、多机位协同、智能导播等场景中形成产品化能力；第三，发挥 ODM 和工程化交付优势，快速响应不同客户、不同平台、不同场景的定制化需求。

公司会避免与大厂在云平台等层面正面竞争，持续聚焦“专业硬件终端+端侧 AI 算法+场景化解决方案”，在智能会议和智慧教育生态中争取成为有竞争力的专业设备和方案供应商。

**9. 公司是否重视市值管理？为什么牛市，单边下跌，公司却没有任何措施？**

答：感谢您的关注。

公司管理层高度重视上市公司价值和投资者回报。股价表现受宏观环境、行业景气度、市场风格、公司经营业绩、投资者预期等多重因素影响，公司会把提升内在价值作为市值管理的根本。投资者回报方面，公司 2025 年度利润分配预案为每 10 股派发现金红利 4.28 元。若后续有相关规划安排，公司将严格按照监管要求，通过官方指定渠道及时履行信息披露义务。

#### 10. 净利润大幅下滑的原因？

答：感谢您的关注。

公司净利润出现阶段性下滑，是外部环境波动与内部经营调整多重因素共同作用的结果，具体如下：

（1）收入端：同期高基数与交付节奏差异形成阶段性压力

2025 年一季度，公司部分核心客户出现集中交付与发货高峰，形成较高的收入基数。而 2026 年一季度，下游客户需求释放节奏回归平稳，订单交付呈均衡态势，未出现大规模集中出货情况，导致当期收入规模同比有所回落，直接影响毛利总额的同比表现。

（2）成本端：价格传导滞后压缩短期盈利空间

2025 年以来，部分上游原材料价格出现持续性上涨，对公司产品成本构成刚性压力。鉴于与核心客户多采用长期合作框架，为维护稳定的战略合作关系，公司未采取即时调价策略，使得成本上涨的压力在短期内未能完全向终端转移，阶段性挤压了产品毛利空间。

（3）海外业务：外部环境变化带来阶段性利润扰动

受国际贸易格局调整及部分区域关税政策变化影响，公司海外业务面临一定的外部压力。为维护核心客户合作关系、巩固海外市场份额，公司在特定区域业务中主动承担了部分关税成本及价格让利，对当期海外业务利润形成阶段性影响。

**(4) 汇兑端：汇率波动加剧推高财务费用支出**

2026 年一季度，公司财务费用同比增加至 699.88 万元，主要源于人民币汇率双向波动加剧带来的汇兑损失。由于公司海外业务占比较高，且部分外币结算周期与汇率波动周期不匹配，汇率因素对当期利润形成了较明显的非经常性扰动。

**(5) 产能端：海外制造布局短期处于成本爬坡阶段**

2025 年，公司海外代工资源尚处于整合初期，部分产能的运营成本相对较高，对整体利润率形成一定拖累。目前，公司老挝生产基地已顺利实现投产，海外生产布局正加速落地。随着产能爬坡推进、本地供应链协同优化及生产效率提升，海外制造的成本优势将逐步显现，交付效率也将得到显著改善，长期来看将为公司利润增长提供支撑。

**11. 公司是否重视市值管理，是否是人工智能技术应用？**

答：感谢您的关注。

公司管理层高度重视上市公司价值和投资者回报。股价表现受宏观环境、行业景气度、市场风格、公司经营业绩、投资者预期等多重因素影响，公司会把提升内在价值作为市值管理的根本。

关于人工智能，公司将 AI 技术应用于智能音视频终端和具体场景。公司在教育场景已具备基于 AI 的人形检测、多目标跟踪、云台稳定控制等能力，并形成多摄像机协同与智能感知技术的自动化拍摄和导播能力；2025 年，公司进一步推动教育应用由分布式 AI 感知跟踪、集中式智能导播向课堂观察

延展，拓展了学生状态分析、无感考勤、教师行为分析等能力。

公司 AI 布局的核心目标是提升会议、教育、远程协作、直播等场景下的产品体验和客户价值。后续公司会进一步加强相关产品、新场景和商业化进展的披露，让投资者更清晰地理解公司的 AI 应用路径。

**12. 贵公司人员变动频繁，前总经理上任半年就换人了，上市五年下跌五年，负债率低，既不运作，也不回购注销？管理层似乎毫无作为吗？**

答：感谢您的关注。关于管理层变动，公司均按照法律法规和监管要求履行了相应的审议和披露程序。

公司财务结构较稳健，低负债率为公司未来业务开展、投资者回报和资本市场工具使用提供了一定空间，但具体实施与否，需要综合考虑多种因素。

后续公司会更加重视改善经营成果，努力让投资者看到积极变化。

**13. 公司已在海外建设生产基地并拓展了海外代工资源，以应对关税政策不确定性。请问海外基地目前产能规模有多大？占公司总产能的比例是多少？25 年实际产量/出货量数据是否可以分享一下？**

答：尊敬的投资者，您好！关于海外基地具体产能规模、占公司总产能比例以及海外基地出货数据，因涉及客户订单安排、供应链布局和商业敏感信息，公司目前未按单一基地口径公开披露。根据 2025 年年报，公司通信和其他电子设备制造业相关产品销售量 411,655 台、生产量 383,273 台；工业类仪器仪表红外热像仪销售量 71,563 台、生产量 66,587 台；网络电话销售量 151,475 台、生产量 230,507 台。感谢您的关注！

**14. 公司是否会战略性降低摄像机占比、加速多元化布局？对产品结构的长远目标是什么？**

答：感谢您的关注！公司会在巩固摄像机等传统优势产品的基础上，持续优化产品结构，提升 UC 终端、红外热成像、音频产品及 AI 智能化产品的收入占比。从长期看，公司产品结构目标是围绕 AI 能力重构音视频采集端，持续积累机器听觉、机器视觉等核心能力，并通过新产品发布和重点场景落地，逐步形成更均衡、更具成长性的产品矩阵。

**15. 分红政策出于怎样的考虑？未来的分红政策是否会保持这一趋势？**

答：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司以稳定的业绩回馈股东，高度重视股东回报，通过现金分红、股份回购等多种方式，与广大股东共享公司发展成果。关于公司利润分配的具体情况请关注公司在巨潮资讯网披露的相关公告。

**16. 请问 Q4 亏损的具体原因是什么？**

答：感谢您的关注！2025 年第四季度公司归属于上市公司股东的净利润为-54.15 万元，但扣除非经常性损益后的归母净利润为 703.55 万元。第四季度归母净利润小幅亏损，主要是主营业务利润水平阶段性下降、费用及财务因素影响、非经常性损益波动等多因素共同作用的结果。

**17. 核心在研的 AI 产品/技术包括哪些？预计何时产生规模化商业回报？**

答：公司在研 AI 产品主要聚焦于机器视觉、机器听觉等，相关产品正在推进落地，力争在今年二、三季度进行新产品发布。具体规模化回报仍取决于客户导入节奏、市场需求及产品交付情况。感谢您的关注！

**18. 公司对今年教育赛道的前景和公司在其中可争取的市场份额有何判断？**

答：目前教育赛道正处低谷筑底期，公司今年三季度将进行 AI 新产品发布，有望提升细分市场份额。感谢您的关注！

**19. 公司 1-3 年的中期战略重心是什么？**

答：公司 1-3 年中期战略重心为：聚焦机器听觉、机器视觉、红外热成像三大采集端技术的产品研发与产业化应用。感谢您的关注！

**20. 上市公司的股价近一年持续低迷，是否考虑以回购、增持等市值管理方式向资本市场传递信心？**

答：尊敬的投资者，您好！若后续有相关规划安排，公司将严格按照监管要求，通过官方指定渠道及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

**21. 上市公司方面是否考虑通过并购拓宽盈利增长点？**

答：尊敬的投资者，您好！公司多方位关注优质标的，围绕“技术驱动+生态协同”战略主轴，持续深耕音视频、算法、AI 三大核心技术领域，推进产业链垂直整合与生态横向延展。瞄准产业链关键环节的技术型标的，强化核心环节竞争优势，构建全链条价值；筛选具备协同潜力的优质企业，加速技术融合与市场互补。期望通过产能协同优化、研发资源共享及客户渠道联动，释放战略协同势能，实现价值倍增效应。

**22. 上市公司在 AI 领域有哪些布局？**

答：公司 AI 布局主要围绕音视频智能化应用展开，重点服务于会议、教育、远程协作、直播等场景，提升产品体验和

	<p>客户价值。公司在研 AI 方向聚焦于机器视觉、机器听觉等能力。后续公司会进一步加强相关产品、新场景和商业化进展的披露，让投资者更清晰地理解公司的 AI 应用路径。感谢您的关注！</p> <p><b>23. 海外市场拓展的下一阶段重点区域和目标客户有哪些？</b></p> <p>答：海外市场下一阶段的重点区域及目标客户属于公司核心商业机密，暂不便对外披露，后续若有可公开的战略进展，我们将及时通过官方渠道发布，敬请谅解。感谢您的关注！</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</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026 年 5 月 13 日</p>