

证券代码：300805

证券简称：电声股份

广东电声市场营销股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（投资者网上集体接待日）
参与单位名称及人员姓名	参加 2026 广东上市公司投资者集体接待日暨半年报业绩说明会的网上投资者
时间	2026 年 9 月 15 日 15:30-17:00
地点	公司通过“全景路演”网站（ http://rs.p5w.net ）采用网络远程的方式举行
上市公司接待人员姓名	董事长：梁定郊 董事兼总经理：黄勇 独立董事：段淳林 副总经理兼财务总监：何伶俐 副总经理兼董事会秘书：王云龙
投资者关系活动主要内容介绍	广东电声市场营销股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 9 月 15 日（星期二）参加由中国证券监督管理委员会广东监管局及广东上市公司协会主办，深圳市全景网络有限公司协办的“2026 年广东辖区投资者集体接待日暨辖区上市公司中报业绩说明会活动”，公司董事长梁定郊先生、董事兼总经理黄勇先生、副总经理兼财务总监何伶俐女士、副总经理兼董事会秘书王云龙先生、独立董事段淳林女士就公司 2026 半年度业绩、公司治理、发展战略、经营状况等投资者关心的问题，通过“全景路演”网络平台与广大投资者进行互动交流。主要问题及回复如下：

	1、您好请问贵公司在年报中提到转型步伐没有达到管理层预期，请坦诚说明转型不及预期的核心原因，是外部环境还是内部执行问题？有哪些举措加快转型步伐？公司经营现金流连续几年为负，请问贵公司如何证明主业具备真实造血能力？有没有明确时间节点，实现经营性现金流转正。 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！2026 上半年，公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 143.81%，主要是本期互动展示业务预付款项增加所致。一般情况下，经营现金流会受应收、备货、新业务投入等影响，公司持续加强预付、应收账款管理、优化库存周转等改善现金流。未来公司经营现金流情况请以公司披露的定期报告为准。谢谢！ 2、董事长您好，贵公司参股投资的奕行智能，科技含量较高，这两年也为贵公司带来了较大的投资收益，国家明确到 2030 年实行大比例的自动驾驶政策，对该科技公司提供了巨大的市场，建议电声股份多增持奕行智能股权，有能力情况下收购奕行智能实现电声股份跳跃式发展。 尊敬的投资者，您好！感谢您的建议。谢谢！ 3、公司股价低迷，多年来仅有一次分红，请问公司管理层有没有努力经营，有没有做到回馈投资者、实现社会价值，如果做不到是不是应该有内部问责机制 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司近三年均实现了现金分红。2025 年度，每 10 股派发现金股利人民币 0.3 元（含税），合计派发现金股利 1273.33 万元；2024 年，每 10 股派发现金股利人民币 0.2 元（含税），合计派发现金股利 848.51 万元；2023 年度，每 10 股派发现金股利人民币 0.40 元（含税），合计派发现金股利 1692.92 万元。公司管理层高度重视对投资者的投资回报，持续聚焦主营业务，努力提升经营质量与核心竞争力，夯实企业内在价值，推动公司稳健、高质量发展，以良好的经营业绩回报投资者。谢谢！ 4、请问王云龙先生，请您翻阅贵公司近几年年报中，列为年度
--	--

	重点工作计划的并购为什么没有完成,且每年年报中没有详细说明年度重点工作未完成的原因?是否存在工作不足的情况,让广大的中小投资者很迷茫。希望耐心解答一下,谢谢! 尊敬的投资者,您好,感谢您的关注!2026年,公司将围绕深耕原有业务关键客户,同时拓展新行业新客户,严格控制成本、费用,以及通过投资并购发展优质业务等方面展开工作,具体工作计划如下:1、深度服务现有业务的重点行业 and 重点客户,继续拓展 B2B 营销服务,加大对医药、互联网科技和游戏等新行业的开拓覆盖,增加既有盈利业务的投入,扩大销售规模;2、对现有创新业务盈利前景不明确的进行调整;3、加强公司内控管理与流程规范化管理,以内控完整有效为前提优化流程,形成公司全员内控的意识,保障上市公司高质量发展;4、严格控制管理、销售成本、费用,应用 AI 工具,进一步降本增效;5、积极探索和学习上市公司并购重组等多种金融工具,通过收购合并符合战略方向的优质业务资产,实现新业务领域的布局。针对并购重组工作,公司管理层认真学习研究、实地探访解了众多消费赛道的优秀品牌,并从细分行业发展趋势、与公司的业务协同价值、风控边界等多维度谨慎地论证并购项目的可行性;相关事项存在不确定性,敬请投资者注意投资风险。谢谢! 5、公司上市后二级市场长期表现疲软,且多次减持,管理层在年报中也提到市值管理做的不够好,请问管理层,除了做好经营,有没有具体可落地的市值管理举措?如何平衡股东高管减持与中小股东利益?谢谢 尊敬的投资者,您好,感谢您的关注!公司管理层对未来发展充满信心,将努力做好经营和管理,争取以更好的业绩来回报股东。股价有波动,敬请投资者注意投资风险。谢谢! 6、企业发起的基金公司 2025 年参投了 MXSZ 公司, MXSZ 服务跨境电商的跨赋业务近年来业务增长明显,业务模式和企业有很高的契合度,想问下企业未来有计划和 MXSZ 在跨境电商领域展开更深入的合作吗?
--	--

	尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司参投的基金广州华侨电声宇狮股权投资基金合伙企业（有限合伙）投资了深圳市明-心数智科技有限公司项目，持股比例 1.86%，持股较低。若后续有合作事项，公司将严格按照披露要求及时履行信息披露义务，请以公司披露的公告为准。敬请广大投资者审慎决策，注意投资风险。谢谢！ 7、公司 2026 年上半年应收账款和合同资产规模较大，如何管控坏账风险？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！截至 2026 年上半年，公司应收账款与合同资产账面余额为 71,796.72 万元，占期末营业总收入的比例为 49.30%。公司期末应收账款及合同资产余额较大，主要与公司的业务性质相关，因为零售终端管理的应收账款占比较大，账期通常为 3-6 个月，导致该类业务下半年的应收余额在下一个年度收回。不过，公司应收账款账龄较短，近三年期末，账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比重均在 94.19%以上，且主要客户雀巢、菲仕兰、京东等回款状况良好。公司 2023 年期后 12 个月内应收账款回款率 96.15%，2024 年期后 12 个月内应收账款回款率 97.39%，2025 年期后至 2026 年 6 月 30 日应收账款回款率 88.17%。由于应收账款与合同资产金额较大，且占营业收入的比例较高。如果应收账款及合同资产延期及发生坏账的情况，公司将面临应收账款及合同资产无法按期收回甚至无法收回的风险，将会对公司业绩造成不利影响。针对该风险，公司不断加强应收账款及合同资产的账龄分析和回收管理，将绩效考核指标与回款密切挂钩，通过明确应收账款的范围、职责管理、信用管理、日常管理等措施控制应收账款风险。谢谢！ 8、问 2023、2024、2025、年年报及半年报都将对外投资并购列为重点工作计划，但是 2026 年半年报却删除了这类表述，请问是否前期原始股东都陆续减持了不需要进行此类表述了，是否对广大的中小投资者不公平呢？喊了几年的并购未落地见到的全是减持，请问贵司是否存在欺骗广大中小投资者行为？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司年度报告中披露公司
--	--

年度重点工作计划的相关内容。请您查阅公司在巨潮资讯网披露的历年年度报告的详细内容。谢谢！

9、公司能挺过疫情阶段，说明韧性极强。然号称引领营销变革，但表现却并不亮眼。请问：上市后的独角兽企业，为什么上市融资后反而举步维艰了？并且正是抱团取暖的关键期，却放出股东减持的不良烟雾信号，不得不引人遐想，是公司内部架构出了问题还是极度的自信？有无新的业绩改善，提振股价给股民信心的的新方案？国家的政策春风来了，能不能抓住这一波机会？

尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司业务经营正常。国家相关产业政策为行业带来发展机遇，公司会积极研究、把握政策导向，结合自身业务基础抢抓行业机会，聚焦主业做实经营。二级市场股价的波动受宏观经济、行业状况、市场环境和公司基本面等多重因素影响，提请投资者注意投资风险。谢谢！

10、你好黄总，请你简单介绍下公司 2026 年上半年整体经营情况。

尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！2026 年，公司继续围绕深耕原有业务关键客户、拓展新行业新客户、严格控制成本费用等方面展开工作，并通过投资等方式发展业务。2026 年上半年，公司实现营业收入 14.56 亿元，同比增长 19.39%，实现归属于上市公司股东的净利润为 1,954.27 万元，同比下滑 14.57%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 1,832.42 万元，同比增长 34.11%。有关业务详细情况，请查阅公司在巨潮资讯网披露的 2026 年半年度报告。谢谢！

11、2026 年上半年公司零售终端管理业务情况怎么样？

尊敬的投资者，您好！感谢您的关注！2026 年上半年，公司零售终端管理业务实现营业收入 4.57 亿元，同比下滑 8.87%。2026 年，公司继续强化业务筛选和流程管控，保障零售终端管理业务稳健发展。2026 年上半年，公司主要从以下几方面发展零售终端管理业务，（1）深耕存量客户，开拓新行业新客户；（2）创新服务模式，搭建

	多层次服务矩阵；（3）深化 AI 工具应用，提升管理效率和服务质量。业务详细情况，请查阅公司在巨潮资讯网披露的 2026 年半年度报告。谢谢！ 12、2026 年上半年，公司品牌传播业务发展情况怎么样？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！报告期内，公司品牌传播业务实现营业收入 0.98 亿元，同比增长 18.00%。2026 年，公司持续发展媒介及整合营销业务，为客户提供线上线下全链路营销解决方案；持续开发各类场景媒介资源，不断提升媒体矩阵能力；结合创意内容制作、代言人打卡及私域管理转化等营销工具，为客户提供多元化媒介触达运营解决方案。有关业务详细情况，请查阅公司在巨潮资讯网披露的 2026 年半年度报告。谢谢！ 13、关注到公司在持续关注对外投资，近期会有重大投资并购计划吗？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！未来公司如有重大投资并购项目，将会严格按照信息披露要求依法披露。谢谢！ 14、2026 年上半年，公司数字零售业务，发展怎样？ 尊敬的投资者，您好！感谢您的关注。2026 年上半年，公司数字零售业务实现营业收入 8.00 亿元，同比增长 50.28%。其中，B2C 业务实现营业收入 4.83 亿元，同比增长 38.79%，B2B 业务营业收入 3.17 亿元，同比增长 71.35%。2026 年上半年，公司主要从以下几方面发展数字零售业务，（1）深耕核心品牌矩阵，发挥渠道优势；（2）完善即时零售布局，提升市场竞争力；（3）提升综合运营能力，建立全渠道服务版图；（4）拓展美妆渠道运营能力，开拓新运营服务体系。业务详细情况，请查阅公司在巨潮资讯网披露的 2026 年半年度报告。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 15 日