

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：2026-003

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2026 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2026 年 9 月 17 日 15 点-17 点
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程方式举行
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：王霄 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	一、投资者提出的主要问题及公司回复情况： 1、股价从高位一直下跌了百分之 50，高管在市值管理方面，没有就行管理吗？高管一直减持是不是说明对公司前景不乐观。 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司高度重视市值管理与股东回报，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。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！

	2、本期公司对联营企业广州华侨电声宇狮股权投资基金合伙企业确认了较高的投资收益，可以简单介绍该联营企业的业务情况以及收益可持续性吗？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司参投的广州华侨电声宇狮股权投资基金合伙企业（有限合伙），公司持股比例 20.41%，2026 年上半年净利润较上年同期增加 2,200.39 万元，增长 116.24%，主要是 2026 年上半年被投资公司的公允价值变动收益增加所致。本期较高投资收益来自项目估值变动，属于阶段性收益，敬请留意投资风险。谢谢！ 3、想请问下董秘，公司零售终端管理业务新增了联合利华、可口可乐这些大客户，还拓展了盘点稽核、市场调研这些增值服务。这些大客户和新业务的拓展，对公司单客价值和收入结构有没有带来明显的改善？ 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。公司深度服务快消等行业的成熟客户，挖掘老客户合作深度，大力开拓发展新行业新客户。2026 年，公司零售终端管理业务新增联合利华、可口可乐等品牌客户，提供业务外包、全流程管理等多元化配套服务。关于公司零售终端管理业务发展详情，请您查阅公司在巨潮资讯网披露的 2026 年半年度报告。谢谢！ 4、报告披露公司为多家子公司提供连带责任担保，截至报告期末全部担保余额占归属于上市公司股东净资产比例为 4.41%，公司如何管控对子公司担保的相关风险？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！截至 2026 年 6 月 30 日，公司对子公司担保余额为 6,412.41 万元，占归属于上市公司股东净资产比例为 4.41%。公司为全资子公司、控股子公司提供担保，是基于公司及子公司业务发展及生产经营需要，有助于解决公司及子公司业务发展的需求，促进子公司经营发展。公司能够对子公司经营进行有效管控。公司对子公司担保实施事前资信审核、担保总额度管控、事后动态跟踪等措施，并将持续监控子公司经营与偿债情况，防范担保风险，保护股东权益，担保风险可控。谢谢！
--	--

5、请问公司下半年重点经营举措有哪些？

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和重点客户，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。具体情况，请查阅公司在巨潮资讯网披露的 2025 年年度报告的相关内容。谢谢！

6、请问 2026 年上半年，公司互动展示业务情况怎么样？

尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！2026 年上半年，公司互动展示业务实现营业收入 0.90 亿元，同比增长 0.20%。2026 年，公司在互动展示业务中继续强化应收账款风险管控，保障相关业务稳健发展。2026 年，公司在汽车、医药、快消、奢侈品、美妆、体育运动、酒类、通信服务、物业服务等多个行业营销领域，为客户提供包括快闪路演、会展会务、店铺活动、人员管理等多种线下-体验场景，为消费者打造优质体验与服务，为品牌传播提供营销话题与内容素材。公司持续深化沉浸式场景打造，通过创意互动装置、明星/达人驻场，将品牌理念转化为可感知的消费体验；推动全渠道链路贯通，打通“线下造势—线上话题裂变—终端复购转化”闭环，助力品牌实现从曝光到销量的实效增长；拓展多业态融合运营，覆盖商超、便利店、音乐节、社区市集等多元场景，并借势世界杯、春节假期等超级节点，为客户提供高频次、强话题的整合营销解决方案。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！

7、公司本期新设立了多家子公司，同时也注销了 3 家子公司，新

	设和注销子公司主要出于哪些经营层面的考量？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！2026 年上半年，公司注销了部分子公司，也新设立了杭州宸睿国际商贸有限责任公司等控股子公司，相关新设、注销子公司事项均为公司业务经营层面的正常调整，集中资源投向核心业务与新增业务，提升集团整体运营效益。谢谢！ 8、领导，您好！我来自四川大决策，请问，新能源车企客户（比亚迪 / 蔚来 / 理想 / 小鹏）收入占比提升进度，传统燃油车企客户订单收缩幅度，客户结构切换过程中收入与利润的波动？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！2026 年上半年，公司互动展示业务实现营业收入 0.90 亿元，同比增长 0.20%，占营业总收入的 6.18%，2026 年，公司在互动展示业务中继续强化应收账款风险管控，保障相关业务稳健发展。2026 年，公司在汽车、医药、快消、奢侈品、美妆、体育运动、酒类、通信服务、物业服务等多个行业营销领域，为客户提供包括快闪路演、会展会务、店铺活动、人员管理等多种线下场景，为消费者打造优质体验与服务，为品牌传播提供营销话题与内容素材。谢谢！ 9、董秘您好，报告里提到公司建了华南直播基地，搞 7×24 小时直播，还用 AIGC 剪辑、AI 编导来降本增效。这些数字化工具从实际运行看，到底给公司省了多少成本、提了多少效率，有没有具体的数据能透露？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！2026 年上半年，公司继续拓展美妆渠道业务，扩充美妆品牌矩阵，新增花知晓、RED CHAMBER（朱棧）等新锐品牌的合作，同时积极向跨品类领域延伸，拓展 IP 潮玩品牌合作，探索跨行业年轻消费生态。公司在广州建成华南直播运营基地，形成集编导、拍摄、剪辑、投放于一体的闭环运营能力。目前已实现 7×24 小时不间断直播运营体系，并通过 AIGC 剪辑 workflows、AI 编导辅助等手段，实现日产数千条的高质量、差异化素材，显著降低人力成本、提升投产效率。公司积极应用 AI 市场洞察、达人智能匹配、AIGC 内容生产及爆文预测等工具，提升策略诊断、内容种草与投放优化的效率。相关业务
--	---

	还在发展初期，营收规模占比较低，未来发展存在不确定性，敬请投资者注意相关风险。谢谢！ 10、现在即时零售、内容电商这些新渠道增长很快，公司在拼多多、京东、美团、叮咚买菜这些平台都有合作。公司后续在渠道拓展上，有没有重点发力的新方向，比如即时零售这块打算做到多大规模？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司加强核心品牌的合作，发挥成熟电商渠道的优势。2026年上半年，公司数字零售业务在天猫、京东、拼多多等货架电商业务实现营收 2.86 亿元，同比增长 98.61%；在京东 B2B 平台京喜通业务实现营收 1.62 亿元，同比增长 110.39%。后续在即时零售业务方面积极拓展新品牌、布局新渠道，新增康师傅饮料等品牌合作，并拓展了叮咚买菜、酒小二、松鼠便利等新渠道。2026年上半年，公司即时零售业务实现营收 0.63 亿元，同比增长 70.27%。未来发展情况，请关注公司披露的定期报告相关内容。谢谢！ 11、今年公司各个业务板块营收分别情况怎样？哪种业务增长比较快？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司主营业务为零售终端管理、品牌传播、互动展示等营销活动的策划、执行、监测、反馈服务及数字零售业务。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%；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%；公司品牌传播业务实现营业收入 0.98 亿元，同比增长 18.00%；公司互动展示业务实现营业收入 0.90 亿元，同比增长 0.20%。各种业务详细情况，请查阅公司在巨潮资讯网披露的 2026 年半年度报告。谢谢！ 12、想了解一下，公司还有一个新能源汽车出行业务，运营着 700 多台自营车辆，上半年营收规模还比较小。这块业务目前是处于培育期吗？公司后续是打算持续投入做大，还是会视情况收缩？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！2026年上半年，公司新能源汽车出行业务共计运营 747 辆自营车辆，重点覆盖中山、东莞、惠州等珠三角城市，与滴滴、T3 等国内头部出行平台保持长期稳定合作。2026
--	--

	年上半年，公司新能源汽车出行业务实现营收 1,050.38 万元。业务发展受网约车市场环境、平台政策、车辆折旧、能源成本等多重因素影响，存在不确定性。有关业务详细情况，请关注后续公司披露的相关公告。 谢谢！ 13、公司电商业务渠道集中度较高，前三大渠道营收占比较高，公司除拓展多渠道分散风险外，后续有没有计划进一步优化渠道结构的具体安排？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！公司前期聚焦核心电商渠道，实现业务快速起量，客观带来渠道集中度较高的现状。中长期渠道策略，一方面积极布局多元化线上渠道，丰富销售场景，分散单一平台政策、流量波动风险；另一方面持续建设品牌自有用户阵地，提升品牌自主获客能力，减少对第三方渠道流量的依赖。渠道结构优化是持续推进的过程，我们会平衡增长目标与经营风险，稳步调整渠道收入结构，不会为分散风险而牺牲盈利质量。谢谢！ 14、总经理您好，公司品牌传播业务提供线上线下整合营销、地标大屏投放这些服务，上半年营收是增长的。在现在广告营销预算整体收紧的环境下，公司这块业务是怎么做到逆势增长的，客户结构上有什么变化？ 尊敬的投资者，您好，感谢您的关注！2026 年上半年，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！ 15、公司 2026 年上半年营业收入增长了，但净利润反而出现下滑，主要原因是什么？ 尊敬的投资者，您好！感谢您的关注！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%。2026 年上半年，公司加大线上渠道投入，数字零售业务营收同比增长 50.28%；品牌传播业务营收同比增长 18.00%。2026 年上半年，公司的理财投资收益、政府补贴相较去年同期有所减少。上述因素共同影响了公司净利润的表现。 谢谢！ 16、2026 上半年公司合并现金流量表显示经营活动产生的现金流量净额为负数，是什么原因造成的？后续会采取哪些举措改善经营现金流？ 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！
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 17 日