

证券代码：300591

证券简称：万里马

广东万里马实业股份有限公司

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
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投资者
时间	2026年05月12日 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 林大洲 财务总监 许晓敏 独立董事 孔祥婷 董事会秘书 苏继祥 保荐代表人 方军
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1.今年公司预计能否实现扭亏为盈，具体的业绩指引？</p> <p>答:尊敬的投资者您好！公司2026年将继续加强电子商务、应急救援装备业务拓展，积极推进产能结构优化，严格加强成本管控，系统化盘活存量资产，全力推进经营改善举措落地。随着应急救援产品、防弹防护装备产品市场的打开和直播电商业务稳步提升，公司有信心在持续推进应急防护装备产品+直播电商双轮驱动战略布局下，能够改善公司经营业绩，实现扭亏为盈。公司决策管理层也将实现扭亏为盈作为今年首要的经营目标。感谢您对我司的关注。</p> <p>2.请问海外业务目前主要以ODM代工为主还是自有品牌出海为主？在当前国际贸易环境下，公司对海外业务的增长预期是保守还是积极？</p> <p>答:尊敬的投资者您好。公司围绕“引进来、走出去”战略持续深化布局，积极把握国际市场机遇，稳步开拓外贸市场。报告期内，公司先后参加2025法国巴黎国际军警装备技术展览会、印尼雅加达防务展等专业展会，有效提升了防护产品在国际市场的知名度与影响力。2025年公司实现境外营业收入1.07亿元，同比增长34.25%。目前海外业务产品以自主生产为主。当前全球地缘政治局势复杂，区域紧张</p>

局势为公司单兵、单警防护装备业务带来发展机遇，公司对海外业务增长保持积极稳健的预期，将在合法合规前提下持续拓展海外订单，推动海外业务稳步增长。感谢您对公司的关注。

3.公司解释下半年尤其是第四季度亏损加剧的原因？这一季节性趋势在今年能否得到改善？

答:尊敬的投资者您好。公司2025年下半年尤其是第四季度亏损加剧主要系公司按照会计准则于年末对存货、应收账款等全面开展减值测试，计提存货跌价准备与坏账准备，同时叠加团购业务收入下滑、固定成本刚性支出等因素。展望2026年，公司将持续强化库存管控、优化业务结构与回款管理，加快存量风险出清，提升自身的盈利能力。感谢您对我司的关注。

4.今年在AI直播方面有何进一步的计划？

答:尊敬的投资者您好。公司将积极把握人工智能技术发展带来的行业机遇，持续推进数智化与智能化转型，在电商运营、客户服务、内部管理、供应链运营等环节加快落地AI智能体、智能客服、RPA流程自动化等前沿应用，依托人工智能赋能线上直播电商运营、精准营销及用户需求洞察，提升渠道运营效率与转化能力，同时将智能化技术融入产品设计研发、生产调度和库存管控全流程，优化产销衔接、降本增效。感谢您对我司的关注。

5.今年军警订单的预期情况如何？目前在手订单情况如何？

答:尊敬的投资者您好。2026年公司将依托军民融合政策积极稳步拓展相关业务。公司具体经营业绩情况请以公司在指定信息披露媒体披露的相关公告为准。感谢您对我司的关注。

6.AI技术目前在公司的具体应用场景是什么？

答:尊敬的投资者您好。公司子公司超琦科技在电商业务中部署的AI智能体主要应用在两大核心业务场景：一是依托RPA机器人流程自动化体系，覆盖电商全链路运营，针对618、双11等大促节点，实现活动筹备、预热引流、订单处理及活动复盘全流程自动化运转，有效解决行业流程繁杂、高并发运营痛点。二是落地新一代AI智能客服系统，替代传统人工客服，实现全天候拟人化智能接待，缩短非工作时段咨询响应时长，提升客户服务体验与下单转化率。同时通过智能化、自动化数字体系沉淀业务数据，精简基础重复操作、降低差错率、提升整体运营人效，进而拉动电商业务GMV稳步增长。感谢您对我司的关注。

7.今年有对外投资的计划吗？

答:尊敬的投资者您好。2026年,公司将立足战略发展全局,依托资本市场优势,积极探寻跨行业并购的机会,围绕战略发展规划,引入新的增长点,优化业务结构,实现可持续发展。未来如有相关优质投资标的,公司将在充分评估风险和收益的前提下审慎决策。公司如有重大投融资、并购、重组或其他重大事项且达到披露标准的,公司将严格按照法律法规及深交所对重大事项的披露规则,及时、真实、准确、完整地披露相关信息。感谢您对我司的关注。

8.公司直播电商业务和防弹防护装备产品板块同比实现增长,但主营皮具业务继续承压,团购重点客户订单有所减少。请问目前团购渠道订单情况是否已出现改善迹象?

答:尊敬的投资者您好。未来公司将以盈利能力提升为经营导向。逐步减少低毛利业务并剥离亏损业务板块,将有限资源向高效业务整合,推动业务结构优化与转型升级,全面提升公司经营业绩与市场综合竞争力,助力公司迈向高质量发展新阶段。感谢您对我司的关注。

9.公司未来在股东回报方面有何规划?

答:尊敬的投资者您好。公司当前未分配利润为负值,根据相关规定,尚不具备分红条件。未来公司将通过持续优化业务结构、提高盈利能力等方式,全力提升经营业绩与盈利质量,争取尽快恢复现金分红能力,从有利于公司发展和投资者回报的角度出发,严格执行相关的利润分配制度,与投资者共享公司发展的成果,切实提升股东长期价值回报。感谢您对我司的关注。

10.广州超琦与杭州宇岛2025年销售业绩大增的核心驱动因素是什么?

答:尊敬的投资者您好。2025年公司两大电商子公司营利双增,核心驱动一方面得益于国内直播电商行业持续高景气,2025年实物商品网上零售及直播电商整体规模稳步扩容,行业发展红利持续释放;另一方面公司主动紧抓渠道机遇,加大电商板块资源投入,为广州超琦提供授信担保,充分保障业务经营开展。同时广州超琦加快数智化转型升级,应用部署RPA系统、AI智能客服等智能工具,有效提升业务流转效率与人均效能,共同推动两家子公司销售业绩稳步提升。感谢您对我司的关注。

11.请问皮具主业持续低迷的主因?公司对自有品牌"万里马"、"SaintJack"和"COOME"有何具体的振兴计划?

答:尊敬的投资者您好。公司皮具主业持续承压,主要受消费市场整

体疲软、行业竞争加剧、传统线下渠道转型压力、团购重点客户订单减少等多重因素影响，导致收入与盈利表现较弱。公司将多品牌、多渠道、多品类战略为核心，强化差异化定位与产品设计，优化线下门店结构、关停低效网点，同时大力拓展直播电商等线上渠道，借助军品级品控体系打造民用消费品IP，提升品牌影响力与运营效率，多措并举推动自有品牌业务逐步企稳回升。感谢您对我司的关注。

12.公司如何看待当前的估值水平？是否有回购股份或大股东增持的计划来维护股东权益？

答:尊敬的投资者您好。股价波动受海内外宏观经济、公司及其所在行业周期、二级市场风险偏好等多种因素影响。公司将努力提升经营业绩，促进健康可持续发展，并将按照相关规定持续做好信息披露以及投资者关系管理等各项工作。公司目前暂未收到相关股份回购或大股东增持的通知。未来如有相关计划，公司将严格履行信息披露义务予以告知。感谢您对我司的关注。

13.你好万里马！今年Q2订单量多少有新增落地的新业务情况？及Q3外贸认证及海外布局订单量多少？及公司所公告的积极探寻合作标的的进展情况？及Q4能不能倾底扭亏转正的详情分享一下。谢谢！

答:尊敬的投资者您好。2026年以来，公司持续优化业务结构，大力拓展直播电商业务、消防应急救援装备与军警防护装备出海等业务，实现全渠道协同发展，以期提升经营业绩表现。此外，公司持续关注具有投资价值的项目资产并加强对相关政策的研究、论证，公司将立足战略发展全局，依托资本市场的优势，积极探寻跨行业并购的机会。未来如有相关优质投资标的，公司将在充分评估风险和收益的前提下审慎决策并将严格按照法律法规及深交所对重大事项的披露规则，及时、真实、准确、完整地披露相关信息。公司具体经营业绩情况请以公司在指定信息披露媒体披露的相关公告为准。感谢您对我司的关注。

14.民用防护装备和企业团购业务在公司未来战略中的定位

答:尊敬的投资者您好。公司未来将持续聚焦军警、消防救援防护装备等核心细分团购领域，深耕存量优质客户、优化产品结构，重点布局高附加值、高定制化装备与防护产品。在现有团购渠道和产品品类基础上，向特种防护、作战类产品领域拓展。除了自主研发，公司还将积极寻求与高校、科研机构等开展合作，进一步推进“产学研”合作，依托自身研发与供应链优势打造差异化竞争力，实现业务

	<p>稳健、高质量可持续发展。感谢您对我司的关注。</p> <p>15.公司今年的经营战略目标？</p> <p>答:尊敬的投资者您好。2026年公司将以盈利能力提升为经营导向，积极推进业务结构优化，逐步减少低毛利业务并剥离亏损业务板块，将有限资源向高效业务整合严格，加强成本管控，系统化盘活存量资产，全力推进经营改善举措落地。感谢您对我司的关注。</p> <p>16.公司如何把握“十五五”开局之年的市场机遇？</p> <p>答:尊敬的投资者您好。身处“十五五”开局之年，公司将紧扣国家消费提振、军民融合及“一带一路”等政策机遇，全方位推进高质量发展。在业务结构上，将优化团购业务，聚焦军警、政企等优质高效订单，严控低毛利项目，提升整体盈利质量；在渠道升级上，持续加码直播社交电商与数智化运营，投入AI智能体与大数据技术，驱动线上业务规模与效率双提升；在市场拓展上，依托“一带一路”持续深耕海外市场，积极参与国际展会，开拓海外军警防护装备市场；在运营提效上，动态优化线下门店布局，淘汰低效门店，并加快产业智能化改造，降本增效，多措并举把握十五五开局机遇，推动公司经营企稳向好、实现可持续发展。感谢您对我司的关注。</p> <p>17.近期中东地区地缘冲突持续发酵，对公司防护装备海外需求是否有拉动？</p> <p>答:尊敬的投资者您好。区域紧张局势将为公司单兵单警防护装备业务带来发展机遇。公司已出口过多款防弹防护装备产品。公司一直探索相关防弹防护产品的市场销售增量并成立了专门的外销团队负责产品出口及外销业务，公司多次参加了国际防务展览会，目前正在持续拓展外贸市场。此外，国家实行统一的军品出口管理制度。公司将严格按照国家相关法律、法规及政策开展相关业务。感谢您对我司的关注。</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（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年05月12日</p>