

证券代码：920183

证券简称：海菲曼

公告编号：2026-122

昆山海菲曼科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☐ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☒ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 3 日

活动地点：线上会议调研

参会单位及人员：华源证券、嘉实基金、银河基金、长城基金、交银施罗德基金、华宝基金、大湾区发展基金、中国工商银行、国泰海通证券、开源证券、长江证券、联储证券、鸿运私募、红思客资产、上海云汉资产、上海汇瑾资产、上海双城私募、江苏苏豪投资集团、西安敦成私募、浙江秘银投资、上海滦海啸阳私募、深圳市尚诚资产、浙江誉文投资。

上市公司接待人员：董事会秘书薛秀会女士、财务总监王善文先生、证券事务代表王宇先生

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：公司上半年不同类别产品销售情况如何？

回答：2026 年上半年公司主营业务收入为 13,080.69 万元，同比增长 21.81%，增长主要由两块驱动：一是核心品类头戴式耳机实现收入 9,439.12 万元，同比增长 19.23%，占总营收 72.16%，毛利率进一步提升 1.30 个百分点至 75.55%，是公司最稳固的盈利基本盘；二是“其他产品及配件”收入同比大增 158.72%至 2,271 万元，占比由 8.18%提升至 17.38%，贡献了近六成增量，其主要来源是与华硕联合开发电竞耳机“ROG 臻世”带来的喇叭等声学部件订单增加，带动境内收入同比增长 40.98%。与此同时，播放设备、真无线耳机、入耳式耳机三条产品线同比有所下滑，主要是受产品迭代周期错位的阶段性影响，公司将持续优化产品结构。

问题 2：平板耳机市场竞争加剧，公司将如何应对？

回答：海菲曼是国内少数拥有全球影响力的高端电声品牌商，公司深耕电声行业近 20 年，面对平板振膜耳机赛道参与者增多、部分价位段出现价格竞争的情况，公司的应对策略不是跟进降价，而是把竞争维度上移到“技术代差+生态绑定+供应链开放”三个层面：其一，在技术端持续加固全链条自研能力，公司核心技术覆盖从数模转换、信号放大到电声转换的完整环节，自研纳米振膜扬声器与 R-2R 架构 DAC 芯片已全面应用于相关产品，同时薄膜材料的研发已取得阶段性进展，在不超过竞品厚度的前提下样品强度指标不低于竞品，有望于 2026 年底实现产业化制备，一旦落地将直接改善核心材料的成本结构与供应安全；其二，在产品与生态端，公司依托平板振膜、纳米振膜、自研 DAC 及自研 HIFISTYLE 无线点对点高清传输协议的技术储备，保持稳定的新品迭代节奏，并于 2026 年 5 月推出 HM2000 平板电脑，将 WiFi 平板耳机、智能音响等纳入统一生态，完善智能家居产品线；其三，公司与华硕联合开发“ROG 臻世”电竞耳机的合作拉动了平板振膜单元的对外供应业务，形成明显的协同外溢效应。

从实际成效看，竞争加剧并未侵蚀公司盈利，2026 年上半年头戴式耳机毛利率同比提升 1.30 个百分点至 75.55%，印证了高端品牌盈利能力的韧性。

问题 3：公司如何平衡股东回报与研发和销售投入？

回答：公司认为股东回报与研发、销售投入并非“二选一”的取舍关系，而是由持续增长的经营现金流统一支撑的并行关系。2026 年上半年公司经营活动现金流量净额 2,619.93 万元，同比增长 14.48%，资产负债率仅 10.12%，货币资金 24,321.12 万元、占总资产 48.83%，充裕的现金流和低资本开支的轻资产模式，使公司在保障发展的同时具备回馈股东的能力。

在股东回报方面，作为今年 3 月刚上市的次新股，公司在首份半年报中即推出每 10 股派发现金红利 2.04 元（含税）的中期分红方案，体现了对股东回报的高度重视。与此同时，公司在投入端并未减少，研发层面，上半年新增 10 项发明专利，薄膜材料、WiFi 流媒体等关键技术攻关持续推进；销售层面，全球化渠道网络与品牌建设持续推进，而上半年的销售费用率与管理费用率已分别降至 18.96%和 9.05%，说明增长带来的规模效应正在摊薄费用，投入不再以挤压利润为代价。因此，在保持稳定盈利的情况下，公司愿意通过多次分红来回馈广大股东。

昆山海菲曼科技集团股份有限公司

董事会

2026 年 9 月 4 日