证券代码：920065　　证券简称：千岸科技　　公告编号：2026-136

深圳千岸科技股份有限公司

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 10 月 28 日至 2026 年 10 月 29 日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：东莞市私募基金业协会、中国证券报、深圳证券业协会、东莞证券、深圳市融和基金管理有限公司、同佳天君投资、广州泽恩投资控股有限公司、瑞士大苏黎世区经济促进署、远见资本、熙宁投资、湖南君行健创业投资有限公司、北京润泽兄弟资产管理有限公司、殷实（广州）私募证券投资基金管理有限公司、广东汇信资产管理有限公司、上海九益私募基金管理有限公司、深圳市麻王投资集团有限公司、华泰方鼎基金、广州鸣瑜私募基金、东方财富证券、创金合信基金及个人投资者

上市公司接待人员：董事会秘书高娜

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：请简单介绍下公司及公司 2026 年 1-9 月情况？

公司是一家从事自有品牌产品研发、设计并主要通过电商平台和自营网站进行销售的国家高新技术企业，产品矩阵覆盖艺术创作、数码电子、运动户外、家居庭院四大领域。

2026 年 1-9 月，面对全球市场的跌宕变化，公司始终坚持长期主义，保持经营韧性和发展潜力。依托用户洞察驱动产品研发升级，精准匹配消费者多元化需求，持续强化品牌势能与品牌影响力。同时，依托 AI 技术应用开展系统升级与场景化应用，落地多项提质增效举措，推动经营质量稳步提升，实现企业稳健向好发展。报告期内，实现营业收入 1,436,579,795.97 元，同比增长 4.85%；归属于上市公司股东的净利润 144,442,227.06 元，同比下降 8.31%。经营活动现金流量净额 172,987,149.59 元，同比增长 14.17%。充裕的现金流和轻资产模式，使公司在保障发展的同时具备回馈股东的能力，公司高度重视对股东的回报，作为今年 7 月 29 日上市的公司，在上市后首份半年度报告中即推出每 10 股派发现金红利 3.34 元（含税）的分红方案，切实回报投资者。

问题 2：公司的研发费用投入是多少以及主要投向？

2026 年 1-9 月公司研发费用投入为 24,472,763.39 元，相比去年同期上涨 11.68%。主要投资于公司的产品研发以及数字化与智能化运营管理系统研发建设。

产品研发方面，公司聚焦消费者家庭休闲核心生活场景，依托市场分析、用户洞察与调研，精准把握目标客群的行为及心理特征，持续挖掘消费需求，形成场景化、精细化、差异化的产品研发设计理念。以此为基础，凭借专业研发团队、标准化实验设施与研发流程、适配各品类的定制化技术体系，在艺术创作、数码电子、家居庭院、运动户外领域，持续推进新品研发与创新。

信息系统建设方面，公司自设立伊始即布局专业信息化建设，历经多年自研深耕与技术攻坚，成功打造集成 ERP 企业管理系统、WMS 仓储管理系统、TQC 品质管理系统、智能营销管理系统等模块的一体化运营管理平台，构建覆盖产品研发设计、采购、仓储、物流、销售、内部运营管理的全业务链数字化、智能化

运营体系。现阶段，公司积极运用 AI 新兴技术，对跨境电商全场景运营进行升级。

问题 3：请介绍下公司的主要业务模式是怎样？

公司从事自有品牌产品的研发、设计和销售，主要销售平台为 Amazon、速卖通等第三方电商平台以及公司自有品牌网站。

公司通过市场分析与深度用户洞察，识别市场中尚未被充分满足的消费痛点与需求。公司根据需求进行研发设计创新，实现对产品结构功能与外观设计的定义，并根据产业链“微笑曲线”理论，将主要经营资源集中于高附加值的上游研发设计端与下游的品牌运营端。通过成品采购的方式将产品设计方案高效转化为切实满足消费者需求的高品质消费品，最后通过跨境物流、海外仓储、线上销售及客户服务等环节将公司商品销往北美、欧洲、亚洲等主要地区。

问题 4：公司未来的发展规划怎样？

公司将围绕四大方向夯实长期发展根基：

一、锚定品牌差异化战略。清晰界定 Ohuhu、Tribit、Sportneer、iClever 四大品牌的风格定位与发展路径，强化品牌用户心智，持续提升品牌价值。

二、深耕产品创新。持续洞察消费者多元需求，坚持场景化、精细化、差异化研发导向，精准把握目标人群消费偏好，依托自研设计技术迭代扩充产品矩阵。

三、推进技术创新赋能。加速数字化与智能技术在跨境电商全业务流程落地融合，依托 AI 赋能系统迭代、业务决策与流程优化，驱动产业链效率提升、成本优化，筑牢核心竞争力。

四、拓宽全球销售渠道。依托品牌优势，统筹线上线下渠道布局，促进渠道协同联动，持续扩大市场覆盖面。

深圳千岸科技股份有限公司

董事会

2026 年 10 月 30 日