

证券代码:603359 证券简称:ST东珠 公告编号:2026-039

## 东珠生态环保股份有限公司 关于2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩 暨现金分红说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

2026年5月29日(星期五)13:00-14:00,东珠生态环保股份有限公司(以下简称“公司”)通过上海证券交易所上证路演中心(网址: <http://roadshow.sseinfo.com/>),以网络互动交流的形式召开了2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩暨现金分红说明会,现将活动情况公告如下:

### 一、业绩说明会召开情况

公司于2026年5月14日在上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn/>)和指定信息披露媒体上披露了《关于召开2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩暨现金分红说明会的公告》(公告编号:2026-034),并通过邮件等方式提前征集投资者所关注的问题。(公告编号:2026-034),并通过邮件等方式提前征集投资者所关注的问题。

2026年5月29日(星期五)13:00-14:00,公司董事长、总经理席惠明先生、独立董事张春祺先生、财务总监董堂生共同出席了2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩暨现金分红说明会,与投资者进行了互动交流和沟通,并就投资者普遍关注的问题进行了回答。

### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

在本次业绩说明会中投资者提出的问题及整理回复如下:

1. 公司2025 年营收情况?

答:尊敬的投资者,您好!2025 年度,公司实现营业收入28,389.38 万元,比上年同期下降24.48%,实现归属于上市公司股东的净利润-107,928.66 万元,实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润-107,448.17 万元。感谢您的关注!

2. 请问公司未来利润点在哪里?

答:尊敬的投资者,您好!公司始终坚持生态修复和市政景观两大主营业务主线,以生态修复与景观建设工程施工为核心业务,2026 年度,公司将聚焦主业,全力推动在手项目执行与收入确认,切实改善经营基本面。感谢您的关注!

3. 您好,请问老挝项目目前进展如何了?国内环卫 EPC 工程今年审批吗?

答:尊敬的投资者,您好!老挝巴占堡环卫 EPC 工程正常推进中,公司将按规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注!

4. 公司2026 年如何确保营收达标,实现扭亏,规避退市风险?2025 年大额亏损主要来自哪类资产计提,今年是否有减值风险?目前应收账款逾期情况如何,二期债务回款有哪些具体安排?当前资金与负债压力较大,是否存在资金紧张风险?在手订单和新签合同情况怎样?去年内控及财报审计是否存在问题,今年整改如何,有无重组,引战等相关计划?

答:尊敬的投资者,您好!公司将全力以赴推动在手项目结算和新订单落地,2025 年公司包括应收票据、应收账款、其他应收款、合同资产、长期应收款等相关资产进行了减值测试,并根据减值测试结果相应计提信用减值损失606,941,136.59 元和计提资产减值损失370,944,732.05 元。针对应收账款,公司已成立清回款专项小组,实行“一项目一策”动态管理,二季度继续加大催收力度,努力改善现金流。公司资产负债率72.11%,面临一定流动性压力,公司将通过进一步积极改善经营状况及化解当前风险的相关措施,已对审计涉及事项进行专项说明并推进整改,后续将采取多种有效措施努力消除上述事项的影响。重组和引战事项经评估,尚涉及重大进展及时披露。感谢您的关注!

5. 公司股价持续跌停,公司是否有相关维稳、投资者保护等相关安排?2025 年营收未达3 亿元且出现大额亏损,审计报告标注持续经营存在重大不确定性,已触发退市风险警示,想了解公司2026 年治理的清晰方案,计划通过哪些方式实现营收达标,净利润转正,同时如何完成内控整改,消除审计非标事项的影响,请问后续业务发展方向是什么,有没有明确的业务拓展、业务转型计划?

答:尊敬的投资者,您好!公司关注到近期股价持续下跌,我们充分理解广大股东此刻的焦虑与担忧。管理层高度重视 2025 年年度报露前的审计报告和存在意见的内部控制审计报告所涉及事项,正积极研究改善经营状况及化解当前风险的相关措施,后续将采取多种有效措施努力消除上述事项的影响,2026 年公司 will 全力推进在手订单的执行与收入确认,努力提升营业收入水平,公司如有达到信息披露标准的事项,将严格按照《股票上市规则》及相关监管规定,及时在指定媒体履行信息披露义务。感谢您的关注!

6. 公司股价持续跌停,目前市值在 A 股已是垫底,感觉像是快要退市,是不是近期有可能被强制监立案?公司目前今年能够完成的合同规模(金额)总共有多少?大股东家没有持有超过两合规模资产给上市公司可以增加主要收入(参照起步股份),有没有投资成本?

答:尊敬的投资者,您好!公司目前未有被强制立案,也没有投资成本。感谢您的关注!

东珠生态环保股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 30 日

证券代码:603303 证券简称:得邦照明 公告编号:2026-022

## 横店集团得邦照明股份有限公司 关于2025 年年度暨 2026 年 第一季度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

横店集团得邦照明股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年5月29日上午9:00-10:00,以网络互动的方式在上海证券交易所上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com/>)召开了2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会,现就有关情况公告如下:

### 一、本次说明会召开情况

关于本次说明会的召开事项,公司已于2026年5月22日在上海证券交易所网站([www.sse.com.cn/](http://www.sse.com.cn/))和指定信息披露媒体披露了《横店集团得邦照明股份有限公司关于召开2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的公告》(公告编号:2026-020)。

2026年5月29日上午9:00-10:00,公司在上海证券交易所上证路演中心(<http://roadshow.sseinfo.com/>)召开了2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会,公司董事长倪先生、独立董事周志军先生、总经理黄光华先生、董事会秘书陈伟壮先生、财务总监温峰先生出席并全程参与,与投资者进行了互动交流和沟通,并就投资者普遍关注的问题进行了回复。

三、本次说明会投资者提出的主要问题及公司的回复情况

公司在本次说明会上对投资者关心的问题进行了回答,主要问题及答复整理如下:

1. 公司海外产能和国内产能的分配情况?去年美国关税对公司的影响在今年是否基本消除?海外产能的产能利用率如何?

答:尊敬的投资者,您好!应对复杂多变的外部环境,公司已通过布局越南、印尼等海外生产基地,实现规模化“效率+安全”的“国内+海外”产品供应能力。与此同时,公司将保持“产品供给+客户服务”双轮驱动,持续构建和优化海外“本土化”客户服务能力,以提升客户满意度。长期看,复杂的外部环境将推动行业集中度提升,拥有全球布局能力的公司将有望受益。感谢您的关注。

2. 公司 BMS 电能管理系统业务的发展和定位问题?

答:尊敬的投资者,您好!公司 BMS 定项项目已量产并逐步放量,整体业务进展平稳。感谢您的关注。

3. 公司通用照明行业整合的进展如何?是否有订单转移到头部门公司的情况?公司的市场份额 2026 年以来是否有提升?

答:尊敬的投资者,您好!通用照明行业整体进入成熟阶段,呈现“存量博弈”的特征。面临海内外市场需求疲软、贸易政策不确定性以及原材料和物流成本上升等多重外部压力,这些因素共同加剧了行业竞争并将逐步推动集中度提升。近期公司订单情况平稳,感谢各位关注。

4. 公司是否有汇率率的套期保值?人民币升值对盈利能力的影响?

答:尊敬的投资者,您好!汇率波动是公司面临的主要风险之一,2025 年因美元贬值,公司汇兑损失有所增加。为管理此类风险,公司已建立外汇风险管理机制,并基于实际业务需要开展外汇衍生品交易业务,以锁定成本、规避风险,不进行投机交易,从而保障经营业绩的稳定性。感谢您的关注。

5. 在原材料上您觉得下公司如何面对成本的压力

答:尊敬的投资者,您好!原材料价格持续大幅度上涨是整个行业都需要面对的课题。公司正在积极探索多种渠道采购以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

7. 2025 年公司车业务均价下降的原因是产品结构变化还是客户定价策略调整或其他原因?车业务毛利率改善的主要驱动力有哪些?在智能车领域内部多个单位协同,优化出产品竞争力。

答:尊敬的投资者,您好!2025 年公司车业务均价下降的原因主要是产品结构的变化,车业务毛利率改善的主要驱动力已有了量产项目规模效应显现、高附加值产品品质增加和内部运营效率提升。随着未来产能充分利用和更多项目进入全面量产,车业务的盈利能力有望得到进一步释放。感谢各位关注。

8. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

9. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

10. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

11. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

12. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

13. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

14. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

15. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

16. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

17. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

18. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

19. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

20. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

21. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

22. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

23. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

24. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

25. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

26. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

27. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

28. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

29. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

30. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

31. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

32. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

33. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

34. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

35. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

36. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

37. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

38. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

39. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

40. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

41. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

42. 车业务后续的发展方向?对应的人员、资本开支投入的规划和强度?

答:尊敬的投资者,您好!根据公司战略规划,在车业务方面,以做专“车用照明”为引领,并积极拓展车载多品类控制器,以打造混动的第一、二成长曲线。在此方向上的资本开支和人力资源等,将根据后续实际业务进展以应对挑战。首先加速定制化产品结构,提升中高端及高附加值产品的销售占比;其次根据不同市场、不同渠道的特征,积极和客户群体沟通以合理提升产品价格。与此同时,公司也将积极推动各项降本和提升举措,内部提质增效。感谢您的关注。

股票简称:六国化工 股票代码:600470 公告编号:2026-020

## 安徽六国化工股份有限公司 第九届董事会第七次会议决议公告

安徽六国化工股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年5月19日以电子邮件和电话等形式向全体董事送达第九届董事会第七次会议通知,2026年5月29日上午以通讯方式召开,应参加表决的董事9人,实际参加表决的董事9人。本次董事会会议符合有关法律、法规和《公司章程》及安徽六国化工股份有限公司章程的有关规定(以下简称“公司章程”)的总体规定并通过了如下议案:

一、关于未弥补亏损达实收股本总额三分之一的议案

根据普华永道会计师事务所(特殊普通合伙)出具的审计报告,截至2025年12月31日,公司2025年度合并报表未分配利润为-615,826,783.64元,公司实收股本为521,600,000元,未弥补亏损金额超过实收股本的三分之一。

表决结果:同意9票,反对0票,弃权0票。

该议案尚需提交股东大会审议。

内容详见上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn/>)

二、关于使用盈余公积金和资本公积金弥补亏损的议案

本次董事会会议审议通过,并同意提交股东大会审议。

由于公司未弥补亏损达实收股本三分之一,依据《公司法》、财政部《财务处理问题的通知》等相关规定,公司计划使用母公司盈余公积金132,660,021.71元;资本公积金352,104,710.32元,两项合计484,764,732.03元,以弥补母公司截至2025年12月31日的累计亏损。本次弥补亏损以母公司2025年末未分配利润全额抵消清零为零。

表决结果:同意9票,反对0票,弃权0票。

该议案尚需提交股东大会审议。

内容详见上海证券交易所网站(<http://www.sse.com.cn/>)

三、关于召开2026年第二次临时股东大会的议案

本次董事会会议审议通过,同意召开2026年第二次临时股东大会。

表决结果:同意9票,反对0票,弃权0票。

具体内容详见公司披露在上海证券交易所网站([www.sse.com.cn/](http://www.sse.com.cn/))的《关于召开2026年第二次临时股东大会的通知》。

特此公告。

安徽六国化工股份有限公司 董事会  
2026年5月30日

股票简称:六国化工 股票代码:600470 公告编号:2026-021

## 安徽六国化工股份有限公司 关于未弥补亏损达实收股本 总额三分之一的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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连带责任。

安徽六国化工股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年5月29日召开第九届董事会第七次会议,审议通过了《关于未弥补亏损达实收股本总额三分之一的议案》,现将具体情况公告如下:

### 一、亏损亏损的主要原因

2025 年公司主要原材料价格、能源和钾肥采购价格大幅上涨,确保产品成本上升;磷肥和尿素产品销售价格执行国家保供政策;出口受管控,出口量较大幅度下滑,产品毛利率下滑,当期经营出现亏损。

### 二、应对措施

针对复杂的外部环境,公司董事会、管理层将积极分析行业发展趋势和政策变化,公司将继续注重供应链韧性,精细化管理升级与优化,为公司可持续、健康发展注入新动力,提高上市公司发展质量。

特此公告。

安徽六国化工股份有限公司 董事会  
2026年5月30日

股票简称:好太太 公告编号:2026-025

## 广东好太太科技集团股份有限公司 关于2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会 召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。

广东好太太科技集团股份有限公司(以下简称“公司”或“好太太”)于2026年5月29日(星期五)19:30-20:10,在上海证券交易所“上证路演中心”以视频直播和网络文字互动的形式召开了“好太太2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会”,就投资者关心的问题在信息披露允许的范围内进行了交流,现将召开情况公告如下:

### 一、说明会召开情况

公司于2026年4月22日,公司披露了《好太太2025 年年度报告和《好太太2026 年第一季度报告》,2026年5月22日,公司披露了《好太太关于召开2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的公告》(公告编号:2026-024)。2026年5月29日(星期五)19:30-20:10,公司在上海证券交易所“上证路演中心”以视频直播和网络文字互动的形式召开了“好太太2025 年年度暨 2026 年第一季度业绩说明会”,通过直播视频向各位投资者介绍了公司2025 年年度及 2026 年第一季度的经营情况,具体内容请详见上海证券交易所“上证路演中心”(网址:<http://roadshow.sseinfo.com/>)。

公司董事长沈长洪先生、独立董事李振萍女士、财务总监孙欣先生、董事会秘书李翔先生出席了本次业绩说明会,就公司2025 年年度及 2026 年第一季度的经营情况与投资者进行互动交流,在信息披露允许的范围内就投资者关注的问题进行了回复。

### 二、投资者提出的主要问题及公司的回复情况

问题1: 公司对外有没有相关科技领域投资,公司和那些科技公司密切合作 来提升自己产品优势?

回复: 公司始终聚焦智能家居主营业务,同时积极关注智能家居产业链及相关新兴领域的合作机会,以提升产品智能化水平与用户体验为核心目标,持续关注前沿技术动态,相关合作及布局进展将依法依规及时披露,请以公司公告为准。感谢您的关注!

问题2: 公司今年二季度业绩同比是否有所明显改善?公司成立合资公司对于好太太业绩提升有哪些具体帮助?对于未来人工智能,公司有何规划?

回复: 公司始终聚焦智能家居主营业务,同时积极关注智能家居产业链及相关新兴领域的合作机会,以提升产品智能化水平与用户体验为核心目标,持续关注前沿技术动态,相关合作及布局进展将依法依规及时披露,请以公司公告为准。感谢您的关注!

问题3: 公司拟聚焦智能家居主营业务,同时积极关注智能家居产业链及相关新兴领域的合作机会,公司设立合资科技系智能家居产业链进行的前瞻性布局,旨在探索技术协同与业务增量机会,助力

主营业务提质增效,以科技驱动产品升级与用户体验提升,持续增强核心竞争力,相关进展将依法依规及时披露。感谢您的关注!

问题4: 今年有何新的增长点?

回复: 公司始终坚持创新驱动发展战略,高度重视研发投入与技术创新,力争以科技创新为产品力持续赋能,公司新产品将持续为消费者带来真正实用价值。截至2025 年,公司专利授权达1,900 件,研发投入超200 亿,大幅提升公司的技术储备和核心竞争力。同时通过大语言模型赋能,智能交互创新等方式,构建智能化产品新范式,助推高可用、极体验和智慧家居。公司始终专注于智能家居主营业务的深耕与发展,同时积极关注智能家居产业链及相关新兴领域的合作机会。感谢您的关注!

问题5: 股价如此大跌,大股东减持减持,是不看好好太太未来?自己高管都看好好太太,如二级市场看好公司未来,公司有没有回购大股东具体计划?

回复: 公司高度重视全体股东的权益,目前公司已经制定了“提质增效回报提升”行动方案,通过优化经营效率、提高盈利能力、强化股东回报等措施,切实维护投资者权益。近三年累计分红 282,207,604.40 元,控股股东基于自身资金需求作出的独立决策,属于股东合法权利,严格按照法律法规执行。公司实际控制人对于公司的信心,自公司上市后从未发生过减持行为。公司始终专注于智能家居主营业务的深耕与发展,同时积极关注智能家居产业链及相关新兴领域的合作机会。感谢您的关注!

问题6: 公司今年业绩目标是什么?

回复: 公司将以稳健经营、提质增效为核心导向,围绕智能家居主营业务持续深耕,将秉承既定的发展战略,扎实推进品牌建设、渠道拓展、智能制造升级、核心产品迭代、产品结构优化等重点工作,多维度提升运营韧性与抗风险能力,努力保持整体经营业绩稳健发展。具体经营情况将在定期报告中依法披露,以上请以信息披露公告为准。感谢您的理解与支持!