

南京康尼机电股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参会单位	华泰证券：倪正洋、王龙钰 富国基金：罗松
会议时间	2025年6月13日 14:30—16:00
会议地点	公司四楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：陈磊先生 财务总监：顾美华女士 证券事务主管：章玉叶女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">1、请介绍一下公司当前的战略规划及未来布局？</p> <p>答：公司在2022年完成新一轮战略规划修编，确立了以轨道交通产品为核心业务、以新能源汽车零部件产品为成长业务、以科创孵化产品等为种子业务的业务组合架构。未来公司将围绕上述板块持续加大市场资源投入与战略布局：轨交主业作为公司核心业务，在维持国内市场占有率不降低的情况下，进一步加大海外及维保市场开拓和资源投入，实现经营业绩的稳定增长；新能源汽车业务将紧抓产业发展机遇，持续加大资源投入及新产品研发，实现行业赶超；智能健康业务尚处于产业孵化期，重点布局养老、康复及医疗护理领域。</p> <p style="text-align: center;">2、请介绍一下轨道交通主业发展现状与规划？</p> <p>答：国内市场：（1）城轨市场：受宏观经济政策增速放缓影响，</p>

国内城轨业务从大规模建设阶段转到高质量运营阶段，建设趋势放缓，前期建设增速有所放缓。预计 2025 年新开通城轨线路里程较 2024 年有回升，城轨整车新造市场将有恢复性增长，整体发展呈现稳定态势。

(2) 干线市场：过去两年干线市场增速显著，主要得益于新造业务与维保业务的协同发展。存量车辆进入更新换代周期，高级修进入密集爆发周期，产业增长趋势明显，当前虽存在部分车辆大修周期延长的情况，但高级修以里程周期为主，以时间周期为辅，长期来看维保需求仍将保持稳健增长。

海外市场：在国内城轨建设进入相对稳定阶段后，公司近年加大海外市场的资源投入和市场开拓力度，目前已在海外设立了 5 家子公司，与阿尔斯通、CAF、STANDLER、SKODA 等国际主机厂建立了紧密合作关系。2024 年海外业务收入 4.12 亿元，较上年同期增长 67.97%；2024 年新签订单 10.11 亿元，较上年同期增长 50.90%。截止 2025 年一季度末，轨交主业在手订单金额为 79.71 亿元，其中海外业务订单占比约为 38%。海外市场作为公司战略重点拓展的方向，未来将成为重要的增长点，产品已从车门拓展到安全门、内装等领域。

3、请介绍一下公司新能源汽车业务发展如何？主要合作的车企有哪些？

答：2024 年度，公司新能源汽车零部件实现收入 80,237.83 万元，产品主要包括充电总成、高压线束及高压模块三大品类。该业务作为公司“第二增长曲线”的战略布局，近年来受行业竞争加剧及前期资源投入不足影响，营业收入及盈利水平未达预期。当前公司正进行新一轮战略规划修编，将进一步加大该产业的资源投入和政策倾斜，力争实现预期战略目标。目前主要合作车企有比亚迪、上汽、一汽、长城、吉利、奇瑞等传统车企，与其他新势力车企的合作也正在洽谈中，理想汽车已实现产品定点和销售。

4、请介绍一下公司智能健康业务的当前进展如何？

答：随着人口老龄化的加速，中国养老市场正面临前所未有的挑战与机遇。预计“十四五”期间，60岁及以上老年人口将激增至3亿以上，占总人口比例超过20%，这无疑为养老产业带来了巨大的发展空间。公司致力于智能康复辅具和医疗器械的创新发展，以智能轮椅为切入点，加速推动孵化产业落地，逐步构建智能、高端产品新业态。

整体上，公司智能健康业务尚处于产业孵化阶段，产品主要涵盖三个方向：面向养老人群的轮椅、老年代步车等银发经济产品；针对失能人群及术后康复的智能康复设备，如智能康复轮椅，智能护理床、移位机等；以及医院端的医疗护理产品。目前智能轮椅产品已实现批量销售；移位机产品已在相关医院、康复养老机构进行使用并实现小批量销售；智能康复辅具产品正在相关医疗机构进行试用。

5、请介绍一下投资者索赔事项对公司的影响如何？

答：针对投资者索赔事项，法院立案审理并判决的自然人索赔案件，公司已基本履行完毕，不包括已受理但尚未立案的自然人索赔案件，公司已合理预提损失。截至2025年一季度末，公司已累计计提投资者索赔损失约2.16亿元，后续公司将按照法律法规妥善处理投资者索赔事宜，依法承担社会责任，尽快为龙昕事件解决划上句号，让公司进入更加健康的发展轨道。

6、请介绍一下公司未来的分红政策如何？

答：2024年，公司利润分配预案为每10股派发人民币2.5元（含税），预计派发现金红利212,362,068.25元（含税），占净利润的60.53%。分红率较上一年度有所提升。未来公司将继续秉持积极、持续、稳定回报股东的理念，保持积极稳健的现金分红政策，分红政策在保障股东回报的同时，也将会兼顾公司未来在研发及新兴业务领域的投入需求。

7、请介绍一下公司研发投入的重点方向有哪些？以及未来技

术布局？

答：公司始终坚持创新驱动战略，聚焦重大新产品和关键核心技术的攻关与应用，始终保持高比例研发投入。2024 年研发投入 8.68%，重点方向包括：轨交主业重点突破智能化、绿色化领域关键技术，发展智能运维与低碳技术；汽车零部件业务加速大功率充电枪线、高压连接器等技术迭代；科创孵化业务聚焦智能健康及医疗领域需求，推动智能健康设备核心部件研发等。此外，公司前期在智能工厂建设领域已进行较大规模投入，目前智能工厂已达国内卓越级水平，未来，公司将加快研究和推动 AI 大模型工具在研发设计、生产制造与经营管理等各个环节的应用，以达到提高效率、降低成本的目的。

公司具有持续的创新研发能力，在技术水平、创新能力和研发效益等方面处于行业先进水平。在未来技术布局方面，一方面通过持续的技术创新，保证既有产业的技术领先和产品领先；另一方面围绕公司机电核心技术，进一步加大前研技术的研究和突破，积极探索新兴产业及未来产业的市场机会，为公司新产业的落地进行技术储备和产品储备。

8、请介绍一下公司海外市场的招投标的定价机制及主要竞争优势是什么？

答：公司轨交主业海外业务采用严格的招投标定价机制，明确设定毛利率下限，并建立分级审批制度。

公司海外市场订单主要集中在欧洲、南美州、亚洲、非洲等地区，产品得到阿尔斯通等国际主机厂的高度认可，具备参与国际市场竞争的能力。未来，公司将依托领先的轨道交通产品及成熟的项目经验和市场经验，深化与国际主机厂合作，加速拓展海外市场，同时，加快欧洲创新发展中心的能力建设，支撑海外业务新路径，实现海外业务收入可持续增长。

9、2025 年公司经营目标规划大概是什么样？

	<p>答：2025 年一季度，公司实现营业收入 87,148.84 万元，较上年同期增加 14,622.12 万元，增幅 20.16%。2025 年公司轨交主业将继续坚持强基固本，巩固核心业务压舱石地位；汽车零部件业务围绕第二增长曲线目标，力争实现效益规模双提升；科创孵化业务加快培育战略性新兴产业。三大业务板块将持续提升核心竞争力，努力实现经营业绩持续稳健增长，以更好地回馈广大投资者。</p>
附件清单 (如有)	无