

证券代码：200468 证券简称：宁通信 B

南京普天通信股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的投资者
时间	2025 年 5 月 30 日 15:30-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn ）
上市公司接待人员姓名	董事长：沈小兵 总经理：贾昊雯 独立董事：黄林奎 财务总监：张杰 副总经理兼董事会秘书：励京
形式	网络互动
交流内容及具体问答记录	一、介绍公司 2024 年度经营情况和产业发展情况 二、投资者提出的问题及公司回复情况 1、请问公司目前有哪些业务？ 答：您好！感谢您的关注！公司作为国内信息通信领域重要的产品及解决方案提供商之一，始终坚持“产品+解决方案+服务”战略，不断加快产品创新、产业结构调整与转型升级。围绕“3+1”产业主线发展思路要求，积极融入中国电科网信体系产业板块，公司重点发展智能会议、智能布线与智慧照明业务，同时不断加强精密制造业务能力。

	近年来，公司积极优化产业布局，聚焦主责主业，着力发展优势产业，持续推动业务转型升级。智能会议业务，重点通过多媒体通信领域的持续研发投入与智能化应用创新，实现“智能会议”业务定位，以推动公司抓住空间智能化行业机遇；智能布线业务，重点发展智能布线、光布线、数据中心机房、屏蔽线缆及机柜等产品，力争成为高可靠系统综合布线应用的主流品牌产品；智慧照明产品业务，重点发展物联网智慧照明系统、太阳能及市电控制器等产品；精密制造业务，重点推动制造设备、工艺技术全面升级，逐步提升精密制造业务能力。公司产品广泛应用于新型信息基础设施建设，主要服务于大型央企、政府、金融、电力、医疗等行业客户。公司智能会议、智能布线、智慧照明等主导产业在细分领域均具有较高知名度。 2、2025 年公司有什么发展计划？ 答：您好！感谢您的关注！2025 年，公司将全面贯彻落实中国电科党组和中电国睿党委各项决策部署，强化党建引领，统筹抓好战略布局，聚焦主责主业发展，夯实核心业务，立足智能楼宇、综合布线、数据中心、视频会议、智慧照明等优势产品，大力推动技术创新，提升公司核心产品自主研发能力；拓展重点行业客户，激发公司发展潜力；全面提升经营管理水平，助推公司高质量发展再上新台阶。重点开展以下工作： （1）夯实核心业务，开拓新兴市场。聚焦央企、金融、电力、医疗等重点行业 and 重点客户，积极参与国际项目，寻找市场发展新机遇。充分发挥公司在智能布线、音视频集成、节能控制等方面的自主优势，做强做大原有社会行业市场，积极拓展集团公司等行业客户。 （2）坚持创新驱动，激发发展活力。坚持科技创新驱动，不断加强重点研发项目投入和科技人才引进，积极开展对外合作，努力培育新技术新产品，提升科技竞争力，开拓新的经济增长点。 （3）强化预算管理，持续降本增效。以预算为基础
--	--

	进行“成本控制”，定期进行差异分析，及时调整预算和控制措施。优化清欠工作管理的架构体系，加大“应函尽函”“应诉尽诉”力度，加强“两金”清收力度。 （4）提升资产质量，释放资源潜能。全面盘活闲置、低效资产，增加资产收益渠道，进一步提高资产利用效能。 3、2025 年公司重点研发投入方向是什么？ 答：您好！感谢您的关注！2025 年公司坚持创新驱动战略，强化科技创新工作在公司转型发展中的核心地位，实现关键应用的技术创新，提升科技竞争力，开拓新的经济增长点。公司将持续加大智能会议、智能布线及智慧照明三大核心业务研发投入。重点研发项目预计 8 项，智能会议业务有睿景会议管理系统 V2.0、睿景物联集控系统 V2.0、睿景信息发布系统 V2.0 等研发以及防泄密水印在视频会议中的应用项目；智能布线业务有超 6 类屏蔽模块的研发及自动化生产线项目、数据中心储备一体化微模块项目研发；智慧照明业务有离网储能 MPPT 控制器、智能照明监控终端等项目的研发。 截至 2025 年 5 月，公司已累计新申请专利 4 项，其中发明专利 3 项；新申请软件著作权 2 项。2025 年新获得专利授权 1 项。 4、看到公司不断加强自身的提质增效，能否给投资者描述一下目前公司的“核心竞争力”有哪些方面？ 答：您好！感谢您的关注！公司的核心竞争力表现在市场营销能力、产品竞争能力和品牌影响力三方面： （1）市场营销能力：公司始终坚持以市场为导向，建立了成熟的营销网络，长期服务于央企、政府、金融、电力、医疗、互联网企业等行业客户，具有丰富的行业经验。此外，公司在北京、西安、上海、成都、武汉、深圳等地设立办事机构，组建由销售团队、技术团队和商务团队组成的本地化营销队伍，为客户提供专业化深度服务。 （2）产品竞争能力：公司坚持创新驱动战略，进一
--	--

	步加强新产品研发，不断提升核心竞争力。公司在智能会议领域具有 20 多年丰富的专业技术服务经验，注重自主创新，自研产品得到央企、政府、金融、医疗等行业客户广泛认可。公司智能布线产品定位于高端市场，主要为客户提供高品质综合布线与楼宇智能化系统解决方案，在市场销量、产品技术水准等方面均具有较强的竞争优势，已成为国产替代的著名品牌。在智慧照明领域，公司长期深耕节能控制器系统，主要为客户提供先进的物联网太阳能、市电路灯控制器及智慧路灯整体解决方案，已经形成集研发、生产、规模化销售于一体的完整体系。 2024 年，公司新申请专利 23 项，其中发明专利 9 项，实用新型专利 14 项；新申请软件著作权 20 项。新增专利授权 20 项，新获得软件著作权 19 项，参与编制了 4 项国家标准以及 2 项行业标准。 （3）品牌影响力：公司为央企下属信息通信企业，南方电讯拥有睿景、睿致等视频会议系列产品，在国内拥有较高的知名度，通过江苏省创新型中小企业认定，获得南京市奖励数字经济 ITSS 认证；普天天纪的综合布线产品，为江苏省名牌产品，省著名商标，连续 20 年获得“十大综合布线品牌”奖，已成为国产替代的行业领先者，取得国家级专精特新“小巨人”企业称号；普天大唐在节能控制领域具有较强品牌影响力，被评为江苏省专精特新中小企业。 5、公司智能会议板块业务发展情况如何，请具体介绍。 答：您好！感谢您的关注！智能会议业务主要有“会议与协助空间数智化集成、视频会议、服务与运维、孵化行业”四大核心业务。 当前，视频会议领域将深度集成 AI、VR/AR 技术，实现高清与沉浸式会议体验，多平台融合与移动化更完善，尤其在金融、医疗、教育、跨国协作等领域加速渗透，为公司视频会议产品带来广阔的发展空间。国家积极推进网
--	---

	络基础设施建设，提升网络带宽与信号技术，保障视频会议流畅稳定，以及云计算相关政策鼓励其与各行业融合，推动云视频会议发展，均为视频会议产业的持续进步提供坚实保障。 2024 年度为更好地实现战略落地及多元化发展，公司积极布局产品合作新业态，以自主研发为基础，进一步深化与华为在解决方案和市场拓展方面的合作，逐步推动落实国产替代，为客户提供全场景智能会议解决方案、智慧屏运营管理解决方案和会议室智能化解决方案的整合。公司智能会议产品荣获华为“2024 年度突出贡献奖”、“优秀行业伙伴奖”、“优秀解决方案伙伴”以及“优选级解决方案伙伴”等四项大奖。公司瞄准央企、金融等行业头部企业，长期服务于 30 余家中央企业及 100 余家金融机构。 2025 年公司将持续做实做深大客户营销；加大技术创新力度，加强自主研发投入，打造具有自主知识产权的管控平台，逐步升级现有业务模式并形成智能会议全场景与智能会议室两大新业务板块，迭代形成行业核心竞争力，进入可持续健康发展轨道。 6、子公司普天天纪获国家级“专精特新小巨人”称号，其综合布线产品和技术壁垒和市场份额上有何独特优势？ 答：您好！感谢您的关注！智能布线业务板块是公司三大主责主业之一，由子公司普天天纪承接，主要为客户提供中高端综合布线与楼宇智能化系统解决方案，业务涵盖综合布线、数据中心、光纤布线、楼宇智能化系列产品的设计开发、生产及技术服务等。 随着数据中心和云计算扩张推动光纤布线普及，以及“东数西算”工程优化布局，无线技术如 Wi-Fi6 和 5G 集成发展迅速、超大型数据中心布线需求激增，高速光纤和智能管理系统成主流，为公司综合布线、数据中心配套等产品提供新机遇和更广阔的市场需求。
--	---

	公司铜缆布线系统包含超 5 类、6 类、超 6 类、8 类等不同等级的布线系统，最高支持 400G 高速数据传输系统，以及 B1 级高阻燃电缆。光缆布线系统涵盖全光网布线系统、数据中心 400G 以上高带宽预端接光布线系统以及光配线系统和光缆线路自动侦测系统。智能布线系统支持铜缆与光缆系统，全面自主研发，软、硬件系统全面国产化，自主可控。 针对国家数据中心的发展，公司专注于数据中心领域产品的研发、生产和技术服务，先后推出微模块数据中心机房、储备一体数据中心、满足高可靠要求的屏蔽机柜产品等。 2024 年度紧抓国产化趋势，努力抢占进口产品在高端行业的替代市场，重点突破金融、机场、医疗等行业，形成某指挥中心 MPO 预端接布线项目等样板案例落地。公司连续 20 年获得“十大综合布线品牌”奖，荣获国家级专精特新“小巨人”企业称号。 为满足算力中心高传输带宽以及本地化部署需求，解决算力中心的散热和环保节能等问题，2025 年公司将进一步推出高速铜缆和 MPO 光纤预端接布线系统解决方案、液冷机柜和储备一体化数据中心系统解决方案，助力算力中心的高效稳定运行。 7、请问贵司智慧照明产品板块业务情况如何？ 答：您好！感谢您的关注！智慧照明业务方面，伴随着国家“双碳”战略的实施和智慧城市建设的推广，以及物联网、大数据、人工智能等技术的快速发展，智慧照明产品将更加智能化、自动化和个性化。路灯联网化成为城市治理基础设施，市场空间巨大，公司基于物联网的市电、太阳能路灯控制器产品及整体解决方案发展前景良好。 智慧照明业务主要为客户提供市电、太阳能路灯控制器及物联网智慧路灯管控解决方案及综合灯杆解决方案。2024 年首次突破运营商市场，中标“安徽铁塔路灯标准化产品采购”、“联通路灯控制器产品集采”等项目；突破
--	---

	海外市场，成功实施海外智慧路灯项目。智慧照明新技术产品填补细分领域市场空白，路灯照明系统储能控制器成功通过了中节能和其他多家客户的产品验收和测试工作。全年新申请专利 3 项，新申请软件著作权 2 项，参与江苏省照明协会标准编制 2 项。 8、在 AI 与通信技术融合的趋势下，公司在智能会议产品中集成 AI、VR/AR 技术的具体进展和商业化计划是什么？ 答：您好！感谢您的关注！公司智能会议产品，已在研发中心部署了 DeepSeek 环境，自研的软件产品中增加了 AI 相关的辅助功能，可实现人机互动智能问答功能，未来持续在 AI 智能运维领域进行技术积累，提升解决方案的竞争力。 9、重大资产重组进展如何？对公司业务协同效应有何预期？ 答：您好！感谢您的关注！2024 年度公司开展了重大资产重组事项，交易金额为 10682.56 万元，截至 2024 年底完成股权款回收，目前已完成全部后续工作，详见《关于重大资产出售暨关联交易之标的资产过户完成的公告》。该事项有利于促进公司聚焦主责主业，推动产业结构调整，加快公司资产质量改善，加强产品科技创新投入，深度融入中国电子科技集团有限公司网信体系，进一步提升核心竞争力，助推公司高质量发展。 10、公司一直身处 B 股市场，由于融资的问题，已经严重阻碍了公司的发展，公司是否有借助中电科国睿集团的背景，借鉴已经转板 A 股公司的案例，实现公司的 B 转 A，并能在二级市场融资，依靠市场资金，让公司能够得以生存和持续发展。 答：您好！感谢您的关注！近年来公司积极优化产业布局，聚焦主责主业发展，持续推动智能会议、智能布线和智慧照明等产业转型升级，并提升创新和研发能力，提高公司核心竞争力。同时加强内部管理，加大亏损子企业
--	---

	清退力度，开展“两金”清理、强化成本管控，盘活低效资产，目前公司经营质量和资产质量明显提升。如果未来有明确的B转A计划，公司将依法依规及时履行信息披露义务。 （本次交流内容凡涉及未来计划等前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意投资风险。）
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无