

南京康尼机电股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（腾讯会议） |
| 参会单位 | 广发证券：袁军、周楠、梁惠宇 华泰证券：王龙钰 |
| 会议时间 | 2026年1月9日 13:30-14:30 |
| 会议地点 | 公司4楼会议室、线上会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：陈磊先生 董事会秘书：唐卫华先生 证券事务代表：章玉叶女士 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、当前国内城市轨道市场建设规模出现明显下滑，公司多次提到正处于转型升级关键期，请介绍一下，这个转型升级具体指的是哪些方面。</p> <p>回答：公司的转型升级旨在构建公司面向未来的核心竞争力，主要从以下三方面协同推进：</p> <p>一是业务布局多元化：公司第五届董事会确立了“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，以智能健康产品等为种子业务”的多元业务战略。具体来说，在轨道主业方面，我们要巩固并加强轨道交通主业基本盘的稳定，一方面维护国内市场占有率不降低，另一方面要进一步投入资源，重点开拓更新改造维保后市场和海外市场；在第二产业方面，持续发力新能源汽车零部件产业，开辟第二曲线新增长；在新产业孵化方面，加速智能健康产品等种子业务的孵化与培育进程，丰富产品矩阵，扎实推</p> |

进多元发展战略；

二是建设创新型的研发体系：对公司国家认定企业技术中心进行体制机制改革，以“技术驱动未来，创新引领发展”为核心指导思想，聚焦三大产业关键核心技术以及重大新产品的攻关研发，从“体系构建 → 前瞻研究 → 技术开发 → 产品孵化 → 产业转化 → 新增长点”于一体，构建起支撑公司持续发展的强大技术创新体系，不断赋能现有产业，积极围绕新兴产业和未来产业进行重大新产品的研发和孵化培育，为公司打造新的经济增长极；

三是运营管理精细化，持续数智转型升级：持续优化数字化运营体系、集成产品开发（IPD）技术研发体系、全价值链成本管控体系、卓越经营管理体系等，全面提升运营效率与质量，为业务发展持续赋能。

2、请问一下你们的数控磨床是不是已经可以应用在生产人形机器人的减速器和丝杠上面？公司有没有这方面的技术储备预研？

回答：公司控股子公司康尼精机的主营业务为精密数控成形磨齿机、精密锻造及加工零部件、精密模具制造。该公司正在研究以“精锻+精磨”核心技术向相关新兴产业和未来产业进行延伸，其中外螺纹磨床的样机研发已基本完成，可用于人形机器人核心零部件丝杠的加工，内螺纹磨床的研发尚未开始，正在进行立项研究。

3、请问一下公司未来3年每股现金分红年增长比例不低于10%，分红实现会设置业绩门槛吗？

回答：公司高度重视股东回报，公司分红的核心原则是“积极稳健、可持续”。未来三年每股现金分红年增长比例不低于10%，从根本上依赖于公司持续稳健的经营业绩和健康的现金流。公司“提质增效重回报行动方案”中的各项举措，正是为了夯实盈利基础，以全力保障未来分红的可持续性，行动方案中未来3年的现金分红比例不会设置业绩门槛。公司将会积极落实“提质增效”相关举措的落地，努力提升盈利能力，与广大投资者共享公司成长红利。

4、公司近期聘任了包括金元贵在内的8名人员担任顾问、专家

等职务并发布关联交易公告后，市场对此关联方聘任的必要性、薪酬的合理性等很关注，请问公司能否详细说明此次聘任的背景、具体聘任职务安排、工作职责吗？薪酬确定的合理性？

回答：公司近期聘任的 8 名人员均为公司创业阶段的创始团队成员。他们通过不懈努力，一举打破了国外企业在轨道交通车辆领域长期以来的技术和市场双重垄断，为公司发展做出了重要贡献。面对新形势下的公司发展问题，为了实现公司干部队伍的年轻化，他们选择了从董监高岗位上退下来。当前，公司正面临转型发展的关键时期，保持轨道交通主业基本盘的稳定，是公司持续发展的重要前提。公司为充分发挥他们的专业价值，聘任其在非高管岗位上继续为公司高质量发展贡献力量。具体职务安排如下：(1) 金元贵、朱卫东、张金雄等 3 人分别担任公司名誉董事长及专家顾问委员会主任、内控高级顾问及子公司监事、人事高级顾问及子公司监事；(2) 高文明、刘文平、徐庆、徐官南、王亚东等 5 人分别担任公司轨交首席专家、智能制造高级专家及子公司董事、人力资源高级专家及子公司董事、运营管控高级专家及子公司董事、市场营销高级专家及子公司董事。此外，上述 8 人均担任公司专家顾问委员会委员、管理及技术创新奖评审委员、论文集编委等职务。特别说明的是，其中 5 名专家尚未达到公司规定的退休年龄，仍全职在岗工作，其角色与市场上的兼职专家有本质区别。

上述人员工作职责分为“共性职责”与“专业领域职责”两个层面。他们通过公司专家顾问委员会、专业领域顾问或专家身份参与公司战略、专项课题的研究并给出建议，为管理层决策提供支持，并通过担任子公司董事、监事履行法定监督与决策职责，助力产业单位实现高质量发展。

一、共性职责，协助公司长期能力建设：(1) 专家顾问委员会委员：研究公司中长期战略、专项管理与技术课题，开展产业调研，为董事会及管理层决策提供独立建议；(2) 公司论文集编委：参与知识管理体系建设与文化传承，负责审稿、推荐优秀研究成果；定

期开展与论文相关的讲座、座谈等形式进行文化和经验传承；（3）管理、技术创新奖评委：负责对各单位申报的管理创新奖项目进行评审，并对参评项目逐项给出专家评审意见或建议，报公司评审委员会，以激励有价值的创新。

二、专业领域职责：根据其专长聚焦不同领域，为各产业单位经营赋能

1、金元贵，公司创始人，原董事，新岗位工作职责：（1）作为专家顾问委员会主任，全面负责专家顾问委员会的工作机制建设与统筹，牵头组织专家顾问团队围绕产业趋势、技术创新等专项课题进行研讨，为公司战略决策提供支持；（2）协助公司文化体系建设、企业价值观宣贯、员工精神文明建设等专项工作；

2、朱卫东，原监事会主席，新岗位工作职责：为公司治理、内部控制体系建设提供专业咨询。同时，履行其担任的子公司监事法定监督职责。

3、张金雄，原人力资源总监，新岗位工作职责：围绕公司人力资源战略与体系建设，为人才梯队建设、绩效考核与薪酬激励等人力资源体系优化提供顾问支持。同时，履行其担任的子公司监事法定监督职责。

4、高文明，原副董事长及总裁，新岗位工作职责：作为公司轨道交通主业的首席专家，按要求参加公司有关轨道交通产业推进的会议和轨道事业总部的专项会议，参与产业战略策划与市场攻坚。协助提供行业趋势研判以及核心客户关系维护与重大项目公关，致力于巩固和提升公司在轨交市场的领先地位。

5、刘文平，原董事，信息化及技术研发副总裁，新岗位工作职责：负责协助推进智能制造与两化融合专项工作，按要求参加公司有关两化融合体系和智能制造体系建设的相关会议，提供相应的咨询和业务支撑，并在具体项目实施中推进资源协同、方案把关以及进度控制。同时，履行其担任的子公司董事战略决策与督导职责。

6、徐庆，原董事，行政及人力资源副总裁，新岗位工作职责：

负责协助人才战略、培养与薪酬体系优化等人力资源体系建设专项工作，按要求参加公司人事、薪酬体系建设相关的会议，提供相应的咨询及业务支撑，在具体的干部队伍建设、人力资源提升以及薪酬体系优化等工作中参与方案把关、实施监控。同时，履行其担任的子公司董事战略决策与督导职责。

7、徐官南，原运营副总裁，新的岗位工作职责：负责协助运营管控、质量与安环消等专项工作，按要求参加提质增效、降本节支、安环后勤等工作的专项会议，在企业重大基建或技改技措项目中参与方案把关、风险分析并监控实施过程，在企业安环消管理和后勤服务工作实施监控并提出改进建议。同时，履行其担任的子公司董事战略决策与督导职责。

8、王亚东，原营销副总裁，新岗位工作职责：负责协助营销体系与能力建设，协助各产业单位市场营销活动。按要求参加相关产业单位的营销体系建设、市场态势分析等专项会议，响应各产业单位的营销业务相关需求，在具体的新产品市场分析和预测、市场布局策略和方案以及存量市场盘活、售后体系建设等方面参与方案把关、举措策划以及运营监控。同时，履行其担任的子公司董事战略决策与督导职责。

当前，公司轨道交通主业正面临从大规模增速扩张转向存量提质的攻坚期，上述人员在轨交领域深厚的专业经验对稳定公司轨交主业业绩具有重要作用。轨交主业是公司净利润和现金流最重要来源，只有保持基本盘的稳定，公司才有充足的时间和资源面向未来培育发展新产业，此安排与公司研发创新、市场拓展投入、管理层年轻化等战略并非相互排斥，而是相辅相成，是公司对人才资产的一种价值传承，不能以简单的时间和劳动付出为标准来衡量创一代团队的持续服务给企业带来的价值。

本次聘任旨在通过“传、帮、带”机制，传承他们数十年积累的经营管理专长、行业洞察与实践经验，支撑公司长期稳定发展。该安排充分体现了公司治理中“老中青”相结合的理念，兼顾了经

验传承，是公司基于长远利益作出的审慎决策，大多数持续稳定发展的企业也都有类似安排。

公司按照上市公司治理要求，进行了规范的审议并发布了关联交易公告。该事项经独立董事专门会议事前审议后提交董事会审议通过。公告后引起市场关注，公司及上述聘任的 8 名人员均高度重视。

经充分的交流，为践行公司发展愿景，支持公司可持续高质量发展，金元贵、朱卫东、张金雄等 3 名高级顾问自愿放弃原定的 30 万元年薪，继续无偿履行现有工作安排；高文明、刘文平、徐庆、徐官南、王亚东等 5 名高级专家在工作职责不变的情况下，自愿将每人每年工资薪酬上限降至其 2024 年度薪酬的 40%。在这里还是需要再次解释的是，这 5 位专家只是从高管岗位上离任，并未达到公司规定退休年龄，他们仍然是在岗全职工作状态。

5、贵公司的军人体测系统受到了央视的报道，目前进展情况如何？该系统还有哪些应用场景？

回答：公司与南京体育学院、南京工程学院等单位联合研发的“智能化体能评估及训练管理系统”，该系统主要服务于空军招飞、军队日常体能训练与评估，该系统将继续用于今年的空军招飞工作。基于该系统的底层架构与逻辑，公司正与南京体育学院、南京消防三方推进试点研发合作，以应用于消防员的体能评测与针对性训练。公司将继续孵化，积极拓展新的应用场景。

6、公司近期获得全球首张轨道交通站台门全系统 SIL4 功能安全认证，这一认证对提升产品国际竞争力有何具体帮助？是否已带动相关订单的新增？

回答：近期公司获得由国际行业权威认证机构必维集团 (Bureau Veritas) 颁发的轨道交通站台门功能安全认证证书。这是全球首张覆盖轨道交通站台门全系统及全安全相关功能的 SIL4 认证证书，标志着公司在轨道交通站台门功能安全领域达到国际领先水平。此次认证将进一步提升公司站台门产品品质，助力公司在国内外市场竞争。

| | |
|--------------|--|
| | <p>争中建立技术领先优势，促进公司站台门业务持续稳定增长。</p> <p>7、请问一下，公司近期公告提出“多元化、全球化”持续发展战略方向，海外市场拓展成效显著，请问未来海外业务的核心增长路径是什么？如何应对国际市场竞争？</p> <p>回答：公司2025年1-3季度新签订单26.97亿元，其中，海外新签约10.5亿元。截至2025年三季度末，公司轨交主业在手订单79.06亿元，其中海外订单约30.5亿元。</p> <p>公司于2008年启动国际化战略，近年来，随着国内轨道交通建设增速放缓，公司不断加快“走出去”步伐，目前已形成“法国欧洲创新研发中心+5家海外子公司”的布局，与阿尔斯通、CAF、STANDLER、SKODA等国际主机厂建立了紧密合作关系。海外市场拓展主要是直接与国际主机厂合作，参与其全球轨道交通项目采购招标，公司产品已在全球40多个国家和地区运行。</p> <p>近年，轨道交通海外市场保持稳定增长，海外市场作为公司战略重点拓展的方向，产品已从车门拓展到安全门、内装等领域，公司 will 持续深化与国际主机厂合作，加速拓展海外市场，凭借技术优势与本土化布局，全面参与全球轨道市场的竞争，继续全力促进海外订单和收入保持稳定增长。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |