

证券代码：002771

证券简称：真视通

## 北京真视通科技股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	线上参与真视通 2025 年度网上业绩说明会的投资者
<b>时间</b>	2026 年 4 月 14 日（星期二）下午 15:00-17:00
<b>地点</b>	“真视通投资者关系”微信小程序
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：王国红先生 董事兼总经理：王小刚先生 独立董事：吕天文先生 董事兼财务负责人：杜毅女士 副总经理兼董事会秘书：鞠岩女士
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	1、问：公司布局 AI、工业互联网，2026 年研发投入重点、产品落地时间表是什么？哪些业务能率先贡献收入？ 答：您好，感谢您对公司的关注。2026 年公司研发和战略重点体现在以下三个方面：1、新算力板块，公司将以算电协同、算冷协同为战略方向，实现算力、电力、制冷高效联动，保障算力基础设施绿色、高效、可持续发展。公司将全链条布局算力基础设施（AIDC）建设领域，积极整合研发创新、精益生产、高效交付、极致服务四大环节全链条资源，构建闭环式生态体系，实现从

前端创新到终端服务的一体化协同与高效贯通。为客户提供智算中心制冷的全生命周期解决方案。2、新能源充电桩板块，公司将重点围绕公快场站充电及重卡充电开拓市场业务，提前布局船舶充电，重卡充电设备、兆瓦级群充设备以及储充一体桩产品，同时，公司也将积极拓展海外市场。3、新视频板块，公司将持续深化“AV+AI”融合战略，运用更多自主知识产权的软硬件及管理平台，紧密贴合客户需求，提供以视频为核心的智能服务，赋能多媒体视讯产业。聚焦智能会议室、智能展厅等核心产品，逐步完善销售体系，组建专业 AI 销售与解决方案团队，强化内部业务协同，打造标杆示范项目，以点带面拓展多行业客户。

2、问：新能源充电桩业务增长快但体量小，2026 年市场拓展目标、毛利率改善计划是什么？何时能成为重要利润支柱？

答：您好，感谢您对公司的关注。2025 年，公司新能源充电桩业务积极完善产品线，深耕新能源重卡充电市场，建立以公快场站运营商及产品、重卡物流运营商及产品为双主线的发展路径，实现公快场站运营商和重卡物流运营商客户群双增长，重卡充电设备销售额增长显著。2026 年，公司在严控生产成本的同时，围绕公快场站充电及重卡充电开拓市场业务，提前布局船舶充电，重卡充电设备、兆瓦级群充设备以及储充一体桩产品能有效提高充电桩设备整体毛利率水平，同时，公司也将积极拓展海外市场。

3、问：2025 年公司由盈转亏，营收与净利大幅下滑，除订单减少、项目延期外，管理层认为最核心的内部管理问题是什么？2026 年将如何针对性整改？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司 2025 年营收及

净利双重下滑，2026年，公司将适应市场变化、及时优化调整组织架构与业务布局。在开源方面，有针对性的积极拓展有规模、能盈利的业务，重点致力于布局“算力+冷力”的AIDC技术及应用全面解决方案，积极整合研发创新、精益生产、高效交付、极致服务四大环节全链条资源，构建闭环式生态体系，实现从前端创新到终端服务的一体化协同与高效贯通。打造智算中心规划设计、建设实施、制冷系统集成、运营运维的一站式服务能力，同步推进传统数据中心向绿色低碳智算中心的升级改造业务，拓展核心行业客户，实现AIDC建设业务的规模化增长；在节流方面，进一步压缩盈利能力薄弱的相关业务，精简对应冗余队伍，聚焦核心业务与高效团队，持续提升人员工作效率与组织效能，降低运营成本，实现资源的最优配置。

4、问：您好，公司参与的液冷大项目方面，与阿里云签署了智算中心建设等方向的战略合作协议，市场关注到阿里云华东智算中心（金山算力中心）项目推进中公司有相关参与，特此请教：1. 公司在阿里云华东智算中心项目中具体的合作内容、业务承接范围是什么？是否涉及液冷系统供应、整体系统集成等核心环节？2. 该项目目前是否已签订正式商务合同，合同金额及结算方式是否达到信息披露标准？3. 项目当前的落地进度、交付节点如何，是否已进入实质性实施阶段？4. 该项目的合作模式是总包、分包还是其他，预计对公司未来营收、利润的贡献程度大概如何？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司未参与阿里云华东智算中心项目。《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》和巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）为公司指定的信息披露媒体，

敬请广大投资者以公司在上述媒体披露的信息为准，审慎决策，理性投资。谢谢！

5、问：公司充电桩业务收入实现增长，但毛利率较低，请问该业务的盈利改善计划及未来市场拓展目标是怎样的？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司新能源充电桩业务收入增长显著，2026年，公司在严控生产成本的同时，将围绕公快场站充电及重卡充电开拓市场业务，提前布局船舶充电，重卡充电设备、兆瓦级群充设备以及储充一体桩产品能有效提高充电桩设备整体毛利率水平，同时，公司也将积极拓展海外市场。

6、问：2025年经营现金流同比大幅下滑，公司如何保障日常运营资金安全？是否存在流动性压力？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司持续优化现金流管理机制，优化供应商账期管理、加强应收账款回收与信用管理等，以保证日常运营资金安全。公司流动比率期末为2.40，较期初2.17略有上升，货币资金期末余额3.07亿元，与期初基本持平，可以有效保障公司业务正常运转。

7、问：公司应收账款余额高、坏账计提比例大，2026年有何具体措施改善回款、控制坏账风险？是否会收紧信用政策？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司持续优化应收账款管理体系，有效控制应收规模和坏账风险。1、公司严把销售立项，将项目顺利交付和按期回款作为重要的考量因素，合理控制应收规模，预防项目可能的坏账风险；2、公司设立了专门的风控管理部门，由专人来管理催收应收账款，及时预警和排除项目收款风险；3、公司加大应收账款催收力度，定期组织召开收款会，责

任到部门、项目和销售人员，及时催收和反馈，避免形成坏账；4、对于可能出现的坏账款项，公司积极通过律师发函、仲裁、诉讼等法律手段予以追收，最大限度避免坏账损失。通过上述举措，有效收紧信用政策，加强资金回笼，从而改善现金流状况，降低坏账风险。

8、问：数据中心业务曾是重点，但 2025 年收入下跌，两相液冷技术的大额订单为何未在年报体现？

答：您好，感谢您对公司的关注。数据中心业务作为公司的主营业务，至今已连续十六年获得“数据中心优秀工程企业 30 强”，作为数据中心业务的创新拓展，公司致力于布局“算力+冷力”的 AIDC 技术及应用全面生态，在过去的一年，两相液冷技术得到广泛应用，签约的用户包括马栏山智算、广西北投、甘肃福彩、南昌电信、南通智算等，由于部分项目还未验收并形成收入，所以未能在年报中体现。

9、问：2025 年未进行利润分配，未来 1-2 年是否有分红或回购计划，以回报投资者？

答：您好，感谢您对公司的关注。公司上市以来坚持按照相关法律法规和公司章程的相关规定制定分红政策。未来公司的分红政策仍遵循公司章程的规定，并考虑公司的盈利情况、资金供给和需求情况等，争取为投资者创造更好的回报。

10、问：公司股价持续低迷，在市值管理、投资者关系维护方面有何新举措？如何增强市场信心？

答：您好，感谢您对公司的关注。1、公司将夯实内在价值根基，聚焦核心业务提质增效，优化营收结构、提升盈利质量，通过稳定的业绩增长为市值提供支撑，合理制定分红政策，增强股东回报预期；2、公司将严格按照监管要求，及时、准确、完整、公平地履行信息披

	露义务；3、公司将积极回答投资者问题，与投资者保持良好的互动沟通，精准传递公司发展战略与内在价值。
附件清单（如有）	无
日期	2026年4月14日