

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：2026-001

| | |
|-------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <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） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 线上参与公司 2025 年度网上业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2026 年 5 月 25 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 董事兼总经理：贾昊雯 独立董事：宋铁成 独立董事：高菁 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 2025 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、请问公司现有核心业务主要有哪些？核心业务发展的机会有哪些？ 答：您好！感谢您的关注！加入中国电科以来，公司紧密围绕中国电科“一巩固三做强”的顶层业务布局，以成为中国电科“产业基础”板块的重要支撑力量和“网信体系”板块的重要应用实践者为根本遵循，聚焦通信网络 |

基础产品、多媒体通信产品与解决方案两大核心业务，通过全面深化改革激发活力、主动强化协同凝聚合力、持续推进技术创新积蓄动力，系统构建并不断提升核心竞争力。

通信网络基础业务核心产品涵盖综合布线产品、光布线产品、数据机房系统三大类。综合布线产品品类齐全，适配不同场景布线需求；光布线产品技术先进、性能卓越，满足高速率、高带宽、低损耗的网络传输需求；新一代智能布线管理系统实现软硬件均自主可控。数据机房及机柜产品，搭配配电、制冷、监控等配套设施，可满足各类网络建设需求。产品主要服务于能源、制造、教育、高校、金融、智算、政府、高可靠领域等重点行业客户。

多媒体通信产品与解决方案业务涵盖多媒体通信产品研发、视频会议系统建设运维和数智化多媒体方案建设等。自研产品“睿景”可定制化音视频全场景“智慧管理系统”，核心包括智能会议管理平台、智慧空间管理平台、媒体发布管理平台。面向特殊领域，公司提供国产化、高性能、高可靠的“睿翎”新一代信创化高端视频会议系统。“慧呈”沉浸式智真高端会议系统，给客户带来身临其境的会议体验。产品主要服务于大型央企、政府、金融、医疗等行业客户。

当前，公司核心业务面临的行业发展机遇与挑战为：一是AI算力需求爆发驱动数据中心向高速率、低时延升级，对光通信技术提出全新要求；二是国产化自主可控产品的需求，深刻改变市场竞争格局与采购决策；三是应用场景深度融合，从单一连接向一体化解决方案快速转型。

后续公司将牢牢把握人工智能、国产化替代发展机遇，立足技术研发、产品自主可控、行业解决方案、渠道与品牌等核心优势，紧抓行业政策导向，持续深耕央企、金融、智算等核心赛道，不断优化产品结构、提升解决方案能力、拓宽市场空间，全力推动通信网络基础、多媒体通信产品与解决方案两大核心业务稳步发展。

2、贵公司子公司南方电讯发布的“慧呈”产品有哪些特点？

答：您好！感谢您的关注！公司下属子公司南方电讯以自研创新为引擎，全力打造“慧呈”等产品线，赋能千行万业数智化转型升级。南方电讯发布的多媒体通信产品“慧呈”沉浸式智真高端会议系统，聚焦高层战略会商，突破传统产品的体验局限，升级搭载AI智能摄像机，通过全景无缝融合摄像技术，搭配LED弧幕，呈现1:1真人等比超写实画面；配合多声道环绕音频，实现声画同位，为客户提供高度真实的沉浸式会议体验。该会议系统同时集成电子名牌/签到、实时翻译/同传、跨会议问询、多模态会议纪要等AI功能。产品适用于高端政企、高端会商、应急指挥、远程决策等场景。

3、2026年公司通信网络基础业务将如何持续发展？

答：您好！感谢您的关注！通信网络基础业务作为公司核心主导业务，由子公司普天天纪承接，主营中高端铜缆/光缆综合布线及解决方案、数据中心解决方案与楼宇智能化系统解决方案等核心产品与服务。

2025年，普天天纪持续深耕主业，在金融、高可靠等关键领域取得扎实进展，成功中标“上海银行数据中心机房综合布线服务项目”，为客户提供MPO光缆预端接及超六类布线产品解决方案，满足金融高速、低损耗、高可靠性需求，打破国外品牌垄断，验证了国产高端布线在金融关键场景的可行性与竞争力。公司加强自研产品的创新力度，光纤连接器等核心元器件实现国产化替代并成功落地金融数据中心场景，屏蔽机柜产品已顺利切入高可靠领域重点工程项目。持续推进产线智能化升级，完成六类及超六类连接模块自动化生产线研发，有效压降生产成本、大幅提升产能。凭借过硬的技术实力与市场口碑，普天天纪荣获国家级专精特新“小巨人”企业称号，行业核心竞争力与品牌认可度持续提升。

2026年，普天天纪将紧抓国产化替代与算力基础设施

升级的双重机遇，全面推动产品向高端化、智能化延伸。重点布局储能机柜、屏蔽机柜及一体化操作台等高附加值产品，构建全覆盖数据中心综合解决方案能力。面对行业竞争加剧及原材料成本上涨等多重压力，进一步优化整合经销渠道体系，为区域市场深耕和业务规模化拓展筑牢渠道支撑，重点开拓金融、机场及智算中心等高增长领域。深度把握“东数西算”工程建设机遇，主动对接头部行业企业搭建协同合作体系，紧跟智算中心、新型算力基础设施建设规划，依托自主可控核心产品与定制化综合服务，稳固自身在国产化替代赛道的领先地位。此外，公司进一步开展“普天天纪品牌推广年”系列活动，通过参加行业论坛、参与标准制定等多元举措，多维度强化品牌宣传与行业影响力塑造，全方位推动业务规模与经营效益稳步增长。

4、请说明一下2025年公司主要经营指标情况。

答：您好！感谢您的关注！2025年公司实现营业收入6.18亿元，较上年同期减少23.91%，营业收入下降的主要原因：一是2025年不含原子公司南京南曼电气有限公司的营业收入，该子公司上年同期营业收入9,282万元；二是受外部市场环境波动影响，部分项目周期有所延长；三是公司优化产业结构，严控低毛利业务，导致整体营业收入同比下降。但公司扣除非经常性损益后的归母净利润-2,615.80万元，较上年同期减亏36.72%，主要是公司积极采取降本增效等多种措施。公司通过严控成本费用和优化管理体系，整体费用管控成效明显。2025年公司期间费用1.37亿元，较上年同期减少4,194.68万元，降幅23.43%，其中管理费用较上年同期减少1,861.78万元，降幅29.90%，随着各项降本增效措施的落地，公司盈利能力稳步提升。

5、公司在经营中如何提升内部管理实效？

答：您好！感谢您的关注！公司持续多措并举夯实内部管理体系，全方位提升经营管理实效，通过深化体制机

制改革、理顺管理体系、推行精细化运营，充分激发组织内生发展活力，全面筑牢稳健经营根基。一是深化业务专业化整合。持续优化内部组织架构与资源统筹配置，推动优质人力、技术、市场资源全面向核心主业倾斜，集中聚力发展通信网络基础、多媒体通信产品与解决方案两大主营板块。二是全面推行精益化运营管理。以预算管控为核心、以资产盘活为突破，统筹推进成本优化与效能提升。严控费用支出，持续提升整体盈利水平；优选优质合作供应商，深挖采购环节降本空间；盘活闲置资产，充分释放存量资产价值。持续加大“两金”清理压降力度，强化成本管控，期间费用较去年同期下降 23.43%，整体经营质量与管理效能实现明显提升。

6、2025 年，公司在技术创新方面有哪些成果？

答：您好！感谢您的关注！2025 年，公司坚持创新驱动战略，以市场为导向，持续加大新产品研发力度，不断提升核心竞争力。公司全年研发投入 2,920.88 万元，研发投入占比较上年同期略有增长。公司重点推进通信基础产品与定制化智能应用的迭代升级，主要完成数据中心储备一体化微模块项目、睿景物联集控系统研发项目共 8 项。2025 年公司新申请专利 7 项，新申请软件著作权 6 项；新增专利授权 8 项，新获得软件著作权 6 项，参与编制国家标准 1 项。公司控股子公司南方电讯获得华为公司授予的“数据存储（智能协作）最佳实践伙伴”称号。

7、公司 2026 年第一季度的经营情况如何？2026 年有何发展计划？

答：您好！感谢您的关注！2026 年第一季度，公司当期实现营业收入 1.04 亿元。受季节性影响、严控低毛利业务以及部分项目合同落地及转化进度不及预期等因素影响，收入同比有所减少。公司将积极采取多种措施，努力提升合同转化率，推动业务稳健发展。

面对当前机遇与挑战，2026 年公司全面贯彻落实中国电科党组及中电国睿党委的各项决策部署，锚定高质量发

展核心目标，坚持党建引领与战略统筹双轮驱动。公司聚焦通信网络基础、多媒体通信产品与解决方案等主责主业，持续优化战略布局，推动自主创新，强化协同联动，深化精益化管理，激活内生发展动力，全力推动公司稳定、可持续发展。一是聚力市场攻坚，强化行业深度拓展。围绕“聚焦优势市场、深化自主创新、强化协同联动”三大路径，系统性推进市场攻坚与业务突破。以重大项目为抓手，主导核心业务向高价值领域聚焦，深耕金融、能源、高可靠领域等核心战略行业，实现从单一项目突破到生态化经营的转变，着力深化“行业贯穿”，深度挖掘存量客户价值，从单一产品供应向全生命周期服务与整体解决方案延伸，提升客户粘性与综合收益。深耕智能协作与专业化行业解决方案，强化与行业头部企业的联合创新与生态共建，持续完善慧呈智真系统、睿翎视频会议产品等。二是推动自主创新，打造差异化竞争优势。公司始终坚持科技创新驱动，将加大研发资源向战略产品倾斜，积极开展对外合作，努力培育新技术新产品，以差异化竞争优势开拓新的经济增长点，从而切实提升公司的整体价值。三是严控成本预算，提升资产效能。以预算管控为核心，以资产盘活为突破，系统推进成本优化与效能提升，同时加大“应函尽函”“应诉尽诉”力度，加强“两金”清收力度。四是盘活存量资产，释放资源效能。通过多元化手段全面盘活低效无效资产，优化资产配置结构，提升资产利用效能。

8、请问整体 B 股已经长期低迷，毫无生气可言，公司是否有转 A 股计划，并充分利用公司控股股东优势，发展 AI 科技进军真正的高科技领域！

答：您好！感谢您的关注！公司对您提出的问题高度关注，如果未来有明确的 B 股转 A 股计划，公司将依法合规及时履行信息披露义务。

公司聚焦通信设备核心主业，稳步推进产业智能化转型升级，依托集团资源，以 AI 技术赋能产品价值，致力

| | |
|---|--|
| | <p>于为客户提供高性能产品以及高价值场景综合解决方案。子公司南方电讯自研的“慧呈”沉浸式智真高端会议系统，已深度融合人工智能技术。未来公司将坚持体系化布局，智能化转型，加强培育专业技术团队，深耕人工智能与产业融合发展赛道，推进国产化替代进程，持续夯实核心竞争力，全面助力企业长远稳健发展。</p> <p>9、请问公司会采取哪些措施推动净利润尽快实现正向增长？</p> <p>答：您好！感谢您的关注！具体措施详见上述第7题答复中提到的2026年公司发展计划。</p> <p>（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。）</p> |
| <p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p> | <p>不涉及</p> |
| <p>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）</p> | <p>无</p> |