

证券代码：920924

证券简称：广脉科技

公告编号：2026-046

广脉科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 9 月 7 日（星期一）15:00-17:00

活动地点：公司在全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）举办 2026 年半年度报告业绩说明会。本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，通过网络线上与投资者进行了沟通与交流。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司 2026 年半年度报告业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：董事长、总经理赵国民先生，董事、副总经理、董事会秘书王欢女士，董事、技术总监赵丹青先生，副总经理李之璠先生，财务负责人

刘健先生

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放半年报讲解视频等形式对公司情况及 2026 年半年度经营业绩情况进行了介绍，同时公司通过网络文字互动交流的方式就投资者关心的问题进行了回答，主要问题及回复情况如下：

问题 1：公司上半年高铁业务中标金额同比增长 37.80%，主要来自既有区域深耕还是新区域拓展？公网、专网、信息化产品三个方向中哪个潜力最大？公司在高铁信息化领域的主要竞争优势是什么？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。上半年，公司高铁信息化业务中标金额同比增长 37.80%，这一增长，既有来自于已有区域的深耕，又有新区域拓展；既有公网通信，又有专网及铁路智能化业务落地。

公司高铁信息化业务维持增长态势，今年上半年，高铁业务已成为公司收入占比最大的业务板块。公司从铁路公网通信起步，逐步向专网通信、传输干线、铁路智能化以及产品和平台方向延伸，已形成较为完整的铁路信息化业务布局。在铁路公网通信方面，公司较早进入铁路 5G 公网通信建设领域，目前业务已覆盖全国 13 个铁路局、20 个省份，参与建设铁路线超过 50 条，形成了较为成熟的铁路公网通信建设、实施和运维能力。在此基础上，公司积极向铁路专网通信拓展，参与京沪高铁 GSM-R 网络改造，并在雄忻、西成等铁路项目中承担传输与接入、数据网、会议电视系统等通信系统集成业务，实现了从公网通信向铁路专网及综合通信系统的能力延伸。公司进一步拓展铁路红线内传输干线业务，形成公网传输、铁路专网传输和国家骨干通信网等业务布局，代表性项目包括国家骨干通信网京沪高铁山东段及上海段项目，广东电信广汕及汕汕高铁干线传输项目等。近年来，公司铁路红线内传输干线业务已覆盖浙江、江苏、山东、广东、甘肃、四川、上海等省市。在传统铁路通信业务基础上，公司积极向铁路智能化方向拓展，中标上海铁路局“智慧消防”相关项目。与此同时，公司持续推动铁路业务由项目型网络建设向产品化、平台化方向升级。铁路视频智能箱及系统已在沪苏湖、杭衢、合宁、合武、昌九等高铁线路应用，并围绕铁路视频智能运维等方向开展技术研究和能力储备，进一步探索

标准化产品和平台化服务模式。公司铁路业务已经形成了从公网通信、专网通信、传输干线，到智能化应用，再到产品和平台的逐步演进路径，业务能力也由传统的网络建设逐步向铁路“通信网络+系统集成+智能化+产品平台”的综合能力发展。

公司自 2015 年开展高铁公网覆盖业务以来，已陆续通过通信运营商、铁路运营管理方、铁路设计院及铁路总包方等多方资质及能力认证，逐步打通行业准入壁垒，形成稳定的业务获取路径。在长期项目实践中，公司积累了较为成熟的技术解决方案能力与工程实施经验，能够适应高铁通信网络建设复杂环境及多专业协同要求。同时，公司对铁路行业业务流程及管理体系较为熟悉，具备跨区域项目组织与交付能力。依托全国性的业务布局与专业化业务线管理体系，公司持续深耕高铁公网业务，在技术能力、项目服务经验、人员资质、专业化能力及高铁相关项目业绩等方面，已形成相关竞争优势。未来，公司将持续推进高铁公网通信及传输干线业务，积极拓展专网通信业务，深化铁路智能化应用领域布局，并向产品和平台方向延伸拓展，进一步强化公司在高铁信息化领域的综合竞争力。谢谢！

注：公司关于高铁信息化业务的展望，不构成对未来经营业绩或业务发展的实质性承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

问题 2：公司中标浙江铁塔铁路公网维护项目并拿下超 50%份额，这类运维业务对公司商业模式有何战略意义？与中兴通讯在铁路专网领域的战略合作，有哪些具体的项目落地？在高铁信息化产品（如智能视频控制箱）方面的研发进展、产品化程度和可复制性如何评估？在铁路专网及信息化领域下一步重点开拓哪些区域或线路？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。铁路公网运维类业务需求长期稳定，对公司商业模式的战略意义主要体现在以下几个方面：一是优化业务结构，增强经营稳定性。该类业务为长期持续的年度服务模式，可提供稳定的收入，有助于平滑传统建设类项目一次性确认收入带来的业绩波动与季节性特征，改善公司现金流质量。二是深化客户绑定，巩固市场壁垒。本次公司在浙江区域取得较高市场份额，有助于进一步深化与中国铁塔、通信运营商及铁路管理方的

长期合作关系，提升客户粘性，同时运维服务作为业务入口，可带动后续线路改造、专网通信、信息化产品等增值业务拓展。三是形成可复制标杆，支撑全国化拓展。浙江区域的运维服务经验可作为标杆向其他业务省份复制推广，助力公司高铁业务全国布局；同时稳定的运维现金流也可为业务扩张提供持续支撑。四是提升盈利质量。运维业务具备边际成本逐步递减的特性，成熟运营项目盈利水平稳定，有利于优化公司整体盈利结构。

公司与中兴通讯围绕铁路专网通信及信息化领域开展合作，公司已中标雄忻、西成等铁路项目的数据网、传输及接入、会议电视等采购项目，其中主要设备采购中兴通讯的产品。

公司持续推进高铁智能视频控制箱及系统的研发、标准化和产品化，目前相关产品已实现批量供货，并已应用于沪苏湖、杭衢、合武、合宁、昌九等多条铁路项目，产品成熟度和项目复制推广能力持续提升。

在铁路专网与信息化领域，公司重点以开拓上海铁路局、北京铁路局、兰州铁路局范围的线路为基础，逐步向全国拓展，同时加大与中兴通讯在全国范围的战略合作，努力全面扩大铁路信息化与专网通信的规模化发展。谢谢！

注：公司关于高铁相关产品、专网业务的展望，不构成对未来经营业绩或业务发展的实质性承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

问题 3：公司算力业务的核心能力体现在哪里？在三大运营商算力网络资本开支上千亿的背景下，公司是否可以在其中获取算力运营业务？公司为西湖大学建设智算中心，这样的案例能否进行复制？广州联通算力项目提前解约的资产处置损失已经确认，如何保障后续算力业务的资产运营效率？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司于 2024 年切入算力集成与运营服务业务，取得运营商相关的订单与客户口碑。公司依托长期深耕运营商 ICT 行业应用业务所形成的基础，已打通算力相关设备及机房配套等供应链渠道，具备较强的集成服务能力；经过多年在数通网络与系统集成领域的持续积累，已形成一支具备较强专业能力的技术与交付团队；在算力相关项目实践中不断积累经验，形成了较为成熟的项目管理与交付能力体系，锻炼了算力项目的运维能力，能够支撑复杂算力项目的落地。公司作为运营商生态合作伙伴，

将持续依托运营商政企与行业客户资源，在算力运营服务业务方面持续发展。

西湖大学 GPU 集群计算系统项目是公司切入算力赛道的标杆项目，是公司高性能算力集群组网调优、系统集成、运维保障等方面的技术能力与项目交付能力的体现，相关技术体系与项目管理经验具备可复制性。后续公司将依托该项目积累的经验，面向高校、科研机构、运营商等客户群体，复制推广算力基础设施建设、算力运营服务类业务。算力业务的拓展受市场需求、行业竞争、相关硬件产品价格波动等多重因素影响，业务复制推广的进度与规模存在不确定性，公司将审慎评估后拓展相关业务。

公司就广州联通算力服务项目与广州联通提前解约，并对相关算力资产进行了审慎评估，为避免固定资产闲置风险，将上述算力资产出售。后续公司将持续完善算力资产的风险管控机制，强化客户履约能力评估及优化合同保障条款，进一步提升资产运营效率与抗风险能力。谢谢！

问题 4：公司是一家软件公司还是硬件公司？公司提到“服务+产品”双轮驱动，目前产品化转型的进展和阶段性成果？公司在华东以外的区域收入占比在提升，未来全国化布局的目标是什么？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司是一家信息通信领域的解决方案提供商，业务以集成服务为主。同时持续推进产品类业务的开发与推广，致力于实现服务与产品的双轮驱动，产品形态涵盖软件与硬件。

公司产品化转型围绕主营业务和客户实际应用场景稳步推进，持续推动成熟技术和项目经验向标准化产品转化，阶段性成果主要包括：1、高铁信息化领域：铁路智能视频控制箱及系统已实现批量落地，并在多条铁路线应用；铁路公网配电计量箱及系统正在开发测试中；高铁智能巡防系统已进入客户测试验证阶段。2、ICT 业务领域：围绕考试院标准化考场建设需求，公司自主研发了考场手机信号屏蔽等产品，并已在相关业务场景落地应用。3、算力业务领域：算力管理平台已在相关项目中实现应用。公司产品化转型正在向产品落地、规模应用和商业化推广阶段推进。后续公司将继续立足通信网络、高铁信息化、算力等业务领域，围绕客户需求持续迭代产品，进一步发挥“服务+产品”的协同效应，推动业务模式和业务结构持续优化。

在区域布局方面，公司设有九个办事处，业务覆盖二十个省。其中，华东区域设有浙江办和上海办，公司一直以来在华东区域的业务占比较高。除此之外，公司设有广东、西南、西北、湖北、河南、北京、黑龙江等七个办事处，业务覆盖所在省份及周边区域。公司长期致力于全国化布局，力求通过多区域拓展逐步降低对华东区域的依赖。经过多年持续深耕，华东以外的区域业务发展稳步提升，收入占比逐年增长，为公司整体规模的持续扩大奠定了良好的基础。谢谢！

注：公司关于“服务+产品”的战略规划，不构成对未来经营业绩或业务发展的实质性承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

问题 5：请问公司目前的在手订单有多少？在手订单向收入转化的节奏是怎样的？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。截至 2026 年 6 月末，公司在手订单金额 9.02 亿元，在手订单较为充足，其中 5G 新基建及 ICT 行业应用业务从开工到验收通常需 6 个月至 1 年；高铁信息化业务目前增长较快，但受铁路建设周期及既有线改造等因素影响，收入转化节奏相对较慢。上述周期为一般情况，实际收入确认时间还将受到项目实施进度、客户验收安排等因素影响，存在一定不确定性。公司将积极推进项目实施与交付，持续提升经营质量和运营效率。谢谢！

问题 6：广脉大厦投入使用后短期利润承压，管理层如何看待这种“阵痛期”，预计何时能见到投入的成效？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。广脉大厦的投入使用，既有效解决了此前员工分散办公的问题，提高内部运营协同效率，也为公司业务规模扩张、强化人才吸引、提升研发实力、提升公司品牌形象等奠定了坚实基础，将服务公司中长期战略发展。公司将持续做好成本管控，提升资产使用效率，最大化发挥固定资产的价值，赋能业务拓展，力争实现长期价值提升，回报投资者。谢谢！

问题 7：公司上半年毛利率从 22.59%提升至 24.01%，毛利率提升的主要原因是什么，能否持续？高铁业务毛利率同比有所下降是什么原因？公司资产运营服务业务毛利率持续提升，达到 31.02%，这项业务未来的发展空间如何？公司经营活动现金流净额同比增长 50.29%，下半年能否延续？应收账款周转率和存货周转率有所下降，有什么具体措施来改善营运效率？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。今年上半年，公司高铁信息化业务营业收入同比增长 47.34%，已成为公司业务占比最大的板块，而高铁信息化业务毛利率较高，故上半年毛利率有所提升。但上半年公司高铁信息化业务毛利率同比有所下降，主要受个别项目及新区域业务拓展因素影响。未来，公司将加大力度深拓高铁信息化业务，不断强化项目全流程管控，持续提升高铁高毛利业务占比，并稳固发展 5G 新基建及 ICT 行业应用业务，力争改善业务结构，从而提升公司盈利能力。

公司资产运营服务业务主要依托公司自建资产，为运营商提供多元化服务，涵盖通信站址资源服务、平安城市技术服务（标准化考场服务和公共安全智能化安防运营服务）及算力运营服务等，该类业务将有助于为公司带来持续、稳定的现金流。未来，公司将不断拓展通信站址的多平台、多系统、多客户共享，提升收益率；拓展平安城市视频监控运营服务，占领杆路资源，提高利用率；同时竭力争取服务期满后的合同续签，公司投资的资产设计或实际使用寿命一般高于其合同期（即折旧期），在服务期满后，资产残值仍将为公司带来后续的经营红利。

现金流方面，上半年公司经营性现金流较上年同期明显改善，主要得益于前期算力运营服务项目的持续推进，该类项目给公司带来了稳定的现金流入。公司已建立严格的回款管控体系，通过多重绩效考核将回款与业务团队考核紧密挂钩，公司将继续强化回款管理，确保现金流健康，有序运转。

截至 2026 年 6 月末，公司应收账款周转率为 0.47，较上年同期基本持平。存货周转率方面，受公司在手订单增加及开工规模增长的影响，部分项目尚处于实施阶段，相关成本已先行投入，导致存货周转率阶段性有所下降。公司将加强交付能力建设，加快交付进度，努力改善存货周转水平。谢谢！

广脉科技股份有限公司

董事会

2026 年 9 月 8 日