证券代码：920924　　证券简称：广脉科技　　公告编号：2026-073

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 11 月 9 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 年第三季度报告业绩说明会。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 年第三季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，副总经理李之璁先生，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三季报讲解视频等形式对公司情况及 2026 年第三季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 1：5G 新基建是公司的基础业务，运营商集采价格竞争加剧，该板块目前的发展战略如何？“5G-A 网络覆盖及优化系统”研发项目是在为 5G 向 6G 演进做技术储备，这个方向的研发投入是否能和当前的项目交付挂钩？关于国家“新一代通信网”的战略定位，对公司有哪些实质性影响？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。5G 新基建业务是公司的基础业务，公司依托已入围区域的业绩积累、良好的后评估成绩等，争取入围更多领域，在运营商集采价格竞争日益激烈的环境下，力争进一步扩大该业务的市场份额。

公司在 5G-A 网络覆盖及优化方向的研发，已与当前承接的工程项目交付挂钩。公司在之前杭州亚运会重大赛事网络保障等项目中，已实现 5G-A 关键技术的实际应用与人才沉淀，目前承接的 5G 新基建业务中部分室内分布系统项目为 5G-A 相关项目，相关研发技术用于支撑重点场馆、交通枢纽等场景的网络规划、测试与深度优化。根据工信部发布的《信息通信行业发展“十五五”规划》，“深化重点场景 5G 网络深度覆盖，推进 5G 演进（5G-A）网络在县级以上城区连续覆盖，并向重点乡镇延伸，实现城市热点区域具备万兆下行、千兆上行峰值速率能力。适时启动 6G 商用”。作为通信信息技术服务企业，公司将紧密跟踪运营商对下一代通信网络的规划部署，依托在 5G、5G-A 网络覆盖优化领域积累的技术与经验，开展下一代通信网络的技术跟踪与人才储备。公司能否参与运营商下一代通信网络部署，取决于未来能否与运营商保持稳定合作关系，以及能否持续跟进下一代通信网络技术研发节奏，相关事项存在不确定性，敬请投资者理性判断，注意投资风险。

新一代通信网，是十五五重点推进的国家“六张网”之一，根据工信部公开表述，新一代通信网建设统筹推进基础网络（5G-A/6G 移动通信网与万兆光

网）、空间网络（卫星互联网与低空智联网）、国际网络和融合网络（工业互联网等垂直行业应用网络）。公司长期为运营商提供服务，移动通信网、光网络建设是公司的主营业务 5G 新基建及高铁信息化中的相关业务：公司为运营商提供无线网建设，是移动通信的核心（如中国移动浙江公司 2025 年至 2026 年室分工程项目、广东铁塔 2026 年-2027 年室分集成服务项目等）；公司为运营商提供传输网及接入网建设（如中国移动 2025 年至 2026 年通信工程（传输管线）集中采购项目（上海、湖北）、中国移动浙江公司 2025 年至 2026 年有线接入工程项目等），是新一代通信网中光网络的基础物理承载设施，为千兆及万兆光网提供管线资源支撑；公司承接的国家骨干网项目（如国家骨干通信网工程（济南局、上海局）项目等），属于新一代通信网中光网络的基础传输层，为万兆光网提供骨干承载与算力调度支撑。公司业务与新一代通信网建设方向存在对应关系，但具体参与程度取决于运营商投资安排及招标节奏，存在不确定性，敬请投资者理性判断，注意投资风险。谢谢！

问题 2：高铁信息化业务上半年已是公司收入占比最大的板块，但毛利率同比下降，是何原因？西南区域的高铁项目竞争格局如何，公司在该区域的优势是什么？公司高铁业务在区域收入结构上的中期目标是什么？在高铁产品领域，除了视频智能控制箱，是否有在研的、能标准化对外销售的其他产品？公司收购四川铁电的原因是什么？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司高铁信息化业务实行项目制成本预算管理，上半年公司高铁信息化业务毛利率同比下降：一是部分项目地处复杂地理环境，前期勘测精度不足导致预算成本预估偏低，实际实施难度大使成本超支；二是为获取新业务区域项目，公司销售报价低于常规水平，而新区域业务处于起步阶段，项目交付经验不足、规模效应暂未显现，造成销售端价格偏低而成本端偏高，项目毛利率偏低。高铁信息化属于项目制业务，不同结算周期内结转项目存在差异，会带来毛利率波动，但其整体毛利率仍维持在相对较高水平。高铁信息化业务是公司战略优先发展板块，后续公司将针对新区域和复杂项目，在预算编制中提高风险溢价和现场核查要求，并将预算执行偏差纳入项目考核，以增强成本管控的有效性。

随着国家前期加大西南、西北铁路基础设施建设投入，叠加上述区域山多隧道长的地理特征，公网建设投资额相对较高，公司进行西南、西北地区高铁业务布局，持续加大市场拓展与属地团队建设，依托属地市场和业务线资源及管理协同，逐步实现业务增长。公司高铁业务也从原先重点深耕华东市场，逐步转向全国性区域布局。目前该业务已覆盖全国 20 个省份、13 个铁路局，有效降低业务对华东区域的依赖。在中期区域收入结构规划上，公司一方面稳固深耕华东基本盘，另一方面大力拓展西南、西北、华南等区域，在高铁通信、铁路专网、信息化集成等方向稳步推进，逐步形成全国均衡发展格局，持续提升华东以外区域营收贡献，支撑高铁业务规模稳步扩张。

在高铁产品领域，除已产生独立销售的铁路智能视频控制箱（2026 年 1-9 月，该产品销售额约 520 万元，占总营收比例约 2%）外，另有多款标准化产品在研：铁路公网配电计量箱及系统现已进入实网测试阶段；高铁智能巡防系统已完成核心系统与算法开发，将进入客户侧验证阶段。后续公司将结合铁路场景实际需求持续打磨产品、推进测试，加快商业化落地与规模化应用，进一步提升在高铁信息化细分赛道的综合竞争力。

四川铁电建设工程有限公司具有铁路电务工程专业承包二级资质及相应专业人员，该资质适用于开展各类普速、高铁的通信、信号、电力工程建设。收购完成后，公司将进一步完善资质体系，强化高铁信息化业务能力，突破现有业务承接限制，拓展全国范围更多铁路专网领域相关机遇，助力公司高铁信息化业务纵深发展，符合公司长远发展战略。谢谢！

风险提示：上述高铁业务相关规划及展望不构成公司业绩承诺，铁路相关在研产品尚处于研发、测试或验证阶段，存在客户验证结果不达预期、商业化落地及市场推广受阻等不确定性的风险，相关产品未来存在无法实现收入或产生经济效益的风险，敬请投资者理性判断，注意投资风险。

问题 3：公司算力业务有运营服务及垂类智能化应用平台，其分别处于产生收入还是研发或市场拓展阶段？未来拓展算力业务时，公司会更侧重轻资产运营，还是加强与下游行业应用企业的合作，以提高算力资源利用率？算力业务和原有通信服务业务之间，在客户资源、交付能力、商业模式上，协同效应

具体体现在哪里？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司目前的算力业务中，以算力运营服务业务为主，是当前实质贡献收入的板块，如中国移动（浙江）创新研究院人工智能教学服务平台（高校版）等项目，为按期提供服务并稳定贡献收入与现金流。在智能化应用平台方向上，公司自研的垂类智能化服务平台已应用于高校场景并取得订单，以软硬件一体化解决方案的形式向高校提供智能化软件开发、模型管理、算力资源分配、数据治理等能力，但其业务规模较小，对公司当期整体营收未产生实质性贡献，目前尚处于市场拓展阶段。

关于未来算力业务的拓展侧重，公司不会在“重资产”、“轻资产”或“下游合作”之间做单一选择，而是根据不同项目情况进行评估，协同推进：（1）在资产端，公司将审慎开展重资产自建投入，降低资本开支压力、减少闲置风险；（2）在需求端，公司将进一步加强和下游行业应用客户、垂直场景伙伴的深度绑定，围绕落地场景前置对接需求，以场景定算力，避免资源盲目投放，从源头提升算力资源利用率；（3）同时公司也会持续做好项目风控，强化客户资质、合同条款、回款机制的前置评估，严控项目履约风险，推动算力业务稳健、可持续发展。上述安排属于公司经营层面的方向性举措，客户绑定深度与需求对接效果受下游行业景气度、客户预算与决策周期、垂直场景成熟度等多重因素影响，存在推进不及预期或效果不达预期的风险，敬请投资者理性判断，注意投资风险。

算力业务与原有通信业务在客户、交付等方面相互支撑，具体如下：（1）客户资源方面：目前公司算力服务的主要直接客户为运营商，公司与运营商合作服务于高校等最终行业客户。公司与运营商长期合作，以及对运营商业务流程的熟悉，有助于算力业务的市场拓展。（2）交付能力方面：公司在 5G 新基建、ICT 业务中积累了数通、网络集成等技术人才和全国交付团队，并通过杭州亚运重大赛事通信保障专项服务等项目进一步充实。算力业务中的高速网络组网、系统集成、调优、运维等环节，与公司原有的 IT、CT 融合交付能力相通。（3）商业模式方面：算力业务与传统通信服务有所不同，但与公司原有资产运营服务业务中的基站站址资源服务及平安城市服务业务类似。集成类项目按项目一次性交付收款；而算力运营服务类项目前期有设备投入，后续按服务

期收取服务费，其商业模式与公司资产运营服务业务相似。总体而言，算力业务与传统通信业务在业务拓展、交付等方面存在资源协同，与公司开展的资产运营服务业务在商业模式上类似；在后端管理上，公司设有独立的管理部门，对算力业务进行专门管理和统筹。公司将在稳健经营的前提下持续推进该业务发展。

问题 4：公司产品化转型需要前期投入，但公司利润在下滑，如何平衡“当期盈利压力”和“产品化投入”之间的节奏？公司提出“服务+产品”双轮驱动，“产品收入”的口径是什么，目前产品化收入占比如何？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司当前利润短期承压主要受“信息通信服务运营基地建设项目”转固折旧、利息费用化及相关运营配套费用等增加影响，属于投入初期的阶段性阵痛。公司始终秉持务实稳健的原则，一方面不搞盲目、高试错成本的脱节研发，而是依托高铁信息化等优势业务中的标杆工程交付进行“以干代研”，推动成熟技术向铁路智能控制箱、智能巡防等标准化产品转化，实现研发与订单落地的高效协同；另一方面，公司对研发项目实行动态考核，优先保障商业化确定性高、高毛利的产品，同时依托高毛利的高铁业务放量、算力运营项目提供的稳定现金流，持续增强主营业务造血能力，以精细化运营平衡短期业绩波动与中长期产品化转型的推进节奏。

公司定位为信息通信领域的综合解决方案提供商，在“服务+产品”双轮驱动推进过程中，界定“产品收入”的口径主要指具备独立知识产权、可标准化交付销售的自研软硬件产品。目前，公司产品化转型正处于从标杆验证向规模化落地和商业化推广的阶段，自研产品已在多条铁路线及部分高校教育等项目中实现批量供货与应用，但整体产品化纯软硬件销售收入占公司总营收的比例仍较小，多数产品以软硬件一体化解决方案的形式嵌入在高铁信息化、ICT行业应用等整体项目中协同交付。公司将努力推进铁路智能巡防系统、配电计量箱等在研产品的商用化推广，提升产品化业务收入占比，持续优化公司整体业务结构。谢谢！

风险提示：公司产品化转型发展存在不确定性，请投资者理性判断，注意投资风险。

问题 5：公司前三季度的研发投入强度如何，研发团队规模和结构在三季报节点是否有明显变化？算力/智能化方向的研发人员占比情况如何？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司前三季度研发投入保持平稳，截至 2026 年三季末，公司研发团队整体规模与队伍结构保持总体稳定；研发中心内部主要依托项目制进行划分与动态调配，公司研发资源正向算力服务、智能化垂类应用、高铁智能化算法等方向倾斜，目前从事上述相关项目研发的人员占比超过 80%，研发工时投入占比超过 50%。谢谢！

问题 6：公司目前在手订单情况，5G 新基建、ICT、高铁、资产运营业务占比情况如何？在手订单的确收进度如何？资产运营服务的合同通常是多年期，其在手订单的确定性是否相对最高，收入节奏如何？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。截至 2026 年 9 月末，公司在手订单 9.48 亿元，其中 5G 新基建、高铁信息化、资产运营服务业务的占比大致均衡，ICT 行业应用业务因政府投资规模缩减导致其占比略低于上述三块业务占比。公司高铁信息化业务的在手订单及收入在逐步提升，而高铁信息化业务毛利率较高，公司将持续改善业务结构，推动在手订单结构向更高盈利质量优化。公司在手订单涵盖项目制交付、资产运营等多类业务，项目制交付类项目收入确认取决于客户验收时点；而资产运营服务项目的合同通常是多年期，收入确认模式为按服务期分期确认，该业务收入稳定性优于一次性履约交付类项目，但仍存在因合同续签、计价调整等情况而产生的波动。谢谢！

风险提示：公司在手订单数据不完全等同于业务收入，不构成对未来经营业绩的实质性承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

问题 7：公司前三季度营收 2.51 亿元、归母净利润 658 万元，利润降幅较大；加权平均 ROE 2.05%，较去年下降较大；上述下滑幅度在同类通信服务商里是否异常，主要是什么原因？第三季度单季营收下降 12.79%，净利润转负，三季末存货较上年末增长 82.71%，是何原因？算力与高铁拓展的资本开支、回款周期和减值风险如何控制，公司货币资金并不宽裕，收购增资加上算

力投入，资金链的优先级如何安排？

回答：尊敬的投资者，感谢您的关注。公司前三季度营收趋势与同行业基本相同，利润及 ROE 下滑主要有以下因素：一是开工额同比上升，但项目多处于实施阶段，收入尚未结转，利润承压；二是“信息通信服务运营基地建设项目”已投入使用，当期折旧、房产税及利息费用等同比增加较大；三是广州联通算力项目提前解约，出售服务器设备产生资产处置损失；四是高铁信息化业务拓展导致销售费用同比增加；五是回款不及预期，信用减值损失增加。公司第三季度单季净利润为负，主要因为 ICT 及高铁信息化项目集中开工，设备采购与服务成本已先行投入，而项目尚处于交付过程中，对应收入尚未实现，对当期收入和利润影响较大，亦导致三季末存货大幅增长；同时客户回款不及预期，第三季度信用减值损失增加。经营活动产生的现金流量净额为负数，亦因上述项目开工大幅增加，大量设备采购款和服务费已支付，而项目尚未交付所致。公司将努力提升资产使用率，加大应收账款回收、优化业务结构，改善盈利质量。

公司高铁信息化业务以轻资产交付为主，算力业务坚持“以销定采、注重消纳”。公司高度重视现金流安全，资金使用坚持稳健审慎原则，优先保障主营业务日常运转；算力业务投入将经过严格测算、回报可控；充分论证并审慎评估收购、对外投资项目。依托央国企客户的信用资质与全流程回款绩效考核，公司将持续做好资金动态监控，防范流动性风险。谢谢！

广脉科技股份有限公司

董事会

2026 年 11 月 11 日