

南京康尼机电股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系 活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☒ 现场参观 ☐ 其他（腾讯会议）
参会单位	华泰资产：丑凯亮；申万宏源：刘建伟
会议时间	2026 年 7 月 23 日 10:30—11:30
会议地点	公司 4 楼会议室
上市公司接 待人员姓名	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	1、请介绍一下公司轨道交通海外业务的主要客户有哪些？近年公司海外业务发展增速显著，主要面临哪些风险？汇率波动是否对公司产生影响？ 回答：公司轨道交通业务海外市场已初步形成“法国欧洲创新发展中心+5 家海外子公司”的布局，纵深推进“走出去”战略。海外市场作为公司战略重点拓展的方向，产品已从传统车门拓展到安全门、内装等领域，主要客户有阿尔斯通、CAF、STANDLER、SKODA 等国际知名主机厂。 在海外业务拓展过程中，公司面临的主要风险包括国际政治环境波动、贸易关税壁垒、目标市场政策及合规要求变化等。但公司凭借技术领先和成本等优势地位，产品质量已获得各大国际主机厂高度认可并支持公司参与国际竞争，奠定了坚实的市场信任基础，有效增强了公司海外业务的抗风险能力。 针对汇率波动风险，公司财务管理部会根据海外客户回款计划并结合汇率走势预判，适时通过远期结售汇等措施，最大化减少汇

	率波动风险。从目前情况看，汇率因素对公司整体业绩影响较小。 2、近年国内城轨建设投资持续下行，请问这一趋势对公司未来经营业绩是否构成影响？公司是否有能力维持近年来的持续稳定业绩？ 回答：近年来，国内城轨建设投资确实呈现下行趋势。2025年全国城轨完成建设投资4,114.16亿元，同比下降13.38%，年度投资额自2020年峰值后持续5年下降，其中车辆购置投资同比下降2.37%至242.66亿元。2026年上半年，全国新增城轨运营线路仅200.41公里，较往年同期明显收缩，行业整体处于从“重建设”向“建运并重、提质增效”的转型阶段。 公司对此趋势有充分预期，并提前进行战略布局。近年来，尽管国内城轨新车市场承压，公司轨道交通主业仍保持稳健增长，2025年公司轨交主业营业收入28.27亿元，同比增长2.78%；2026年一季度轨交主业营业收入近6.5亿元，同比增长14.74%。公司业绩未受显著冲击，主要得益以下两个方面：一是海外市场持续突破且保持稳定增长，在手订单占比持续提升接近40%，同时，近年公司积极开拓主机厂随船出海项目，成效显著；二是维保后市场稳步释放，随着运营车辆进入大修改造期，更新改造需求持续增长，公司依托技术和存量市场优势，积极开拓维保后市场。 综合来看，尽管国内城轨新造建设面临下行压力，但公司通过强力推进海外拓展+维保后市场，同时，稳步推进与轨道门系统技术应用的相关延伸产业，如贯通道、PIS（乘客信息系统）、内装等新产品市场，丰富产品矩阵，拓宽收入增长点。未来，公司将继续积极布局新市场、新产业、新产品，持续打造核心竞争能力，推动轨道交通业务的持续、健康、稳定发展，持续巩固轨道交通主业的“压舱石”优势定位。 3、请问一下公司2025-2027年每股现金分红年增长比例不低于10%，公司未来分红政策能否维持目前的高股息率？ 回答：公司始终高度重视股东回报，坚持“积极稳健、可持续”的分红原则。未来分红政策的稳定性和持续性，根本上取决于
--	---

	公司持续稳健的经营业绩与健康的现金流。目前，公司经营基本面稳健，账面现金流较为充裕；同时，公司正深入落实“提质增效重回报”各项举措，不断夯实盈利基础，为分红的长期可持续提供有力保障。 未来，公司将继续贯彻稳定、可持续的分红政策，在实现自身高质量发展的同时，努力提升盈利能力，与广大投资者共享公司成长红利。 4、请问一下公司轨道交通业务未来增长方向是什么？ 回答：整体来看，近年国内轨道交通行业的发展重心正从单纯的建设转向更高质量的运营与服务，行业增速有所放缓，但海外市场空间大且需求保持稳定增长，为公司提供了重要的增量机遇。未来，公司将深化多元化与全球化战略，聚焦技术领先、质量领先、成本领先三大优势，按照“强力推进海外市场和维保产业，稳步推进轨道门系统技术应用的相关产业”的发展思路，持续强化轨道主业的核心能力建设，积极布局新市场、新产业、新产品，不断提升核心竞争力，进一步巩固轨道交通主业作为公司整体经营“压舱石”的稳固地位。 5、请介绍一下公司新能源汽车零部件业务情况？行业增速放缓趋势对该业务的影响？该业务盈利水平如何？未来业绩展望？ 回答：公司新能源汽车零部件产品主要涵盖充电总成、高压线束及高压模块三大品类，具体产品包括充（放）电枪线产品（含大功率液冷充电枪）、充电插座、充电桩、高压线束、高压连接器及电源分配单元等。 从行业层面上看，根据中国汽车工业协会数据，2026年上半年国内新能源汽车产销分别完成743.8万辆和744.6万辆，同比分别增长6.7%和7.3%，市场整体保持稳健增长，但增速较前期有所放缓。在行业从高速扩张转向高质量发展的背景下，新能源汽车零部件企业的产品竞争力与成本管控能力在当前市场竞争中尤为重要。与此同时，新能源汽车行业呈现结构分化加速，行业进入“淘汰赛”阶段，上游新能源汽车零部件企业盈利持续承压。
--	---

	在盈利能力方面，目前该业务盈利水平主要依赖规模效应。公司正积极推动产品结构优化，实施低毛利项目专项提升计划，并持续强化精细化生产与供应链管理，多措并举改善产品盈利水平，努力缓解行业竞争加剧带来的盈利压力。 展望未来，公司新能源汽车零部件业务与核心客户合作稳定、合作深度持续加强。尽管行业整体增速趋于放缓，但该业务在技术迭代、客户拓展及新项目定点等方面仍有增量机会，公司将继续依托客户基础与技术积累，积极把握行业增长机遇，为未来业务增长提供持续动力。 6、请问一下公司上半年业绩预期怎样？ 回答： 公司上半年整体经营情况稳健，各项业务按计划推进。具体经营数据及详细财务表现，请关注公司将于 2026 年 8 月 26 日披露的半年度报告。
附件清单 (如有)	无