

证券代码：920174

证券简称：五新隧装

公告编号：2026-001

湖南五新隧道智能装备股份有限公司

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1月15日

活动地点：线上交流会

参会单位及人员：中信证券股份有限公司、青岛城投城金控股集团有限公司、前海中船股权投资基金管理有限公司、财信证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、上海毅远私募基金管理有限公司、江苏银创资本管理有限公司、上海尚颀投资管理合伙企业（有限合伙）、山证（上海）资产管理有限公司、广东瑞信投资有限公司、青岛鹿秀投资管理有限公司、上海盛宇铃晟投资管理有限公司、南昌产投基金管理有限公司、天津津融卓创投资管理有限公司、湖南轻盐创业投资管理有限公司、福建银丰创业投资有限责任公司、东兴证券股份有限公司、常州金融投资集团有限公司、财信吉祥人寿保险股份有限公司、财通证券股份有限公司。

限公司、北斗七星股权投资管理有限公司、江西中文传媒蓝海国际投资有限公司、江西大成资本管理有限公司等。

上市公司接待人员：副总经理、董事会秘书崔连萍先生；董办主任、证券事务代表杨霞女士。

三、投资者关系活动主要内容

问题 1：公司本次发行股份及支付现金购买资产的进展情况如何？

回答：公司本次交易已获得北交所并购重组委员会审核通过及中国证券监督管理委员会批复，标的资产（五新重工 100%股权、兴中科技 99.9057%股权）已于 2025 年 12 月 25 日完成资产过户、工商变更登记手续，目前正在推进向交易对方支付股份的中国证券登记结算有限责任公司股份发行登记手续。

问题 2：本次发行股份及支付现金收购的两家标的公司业绩如何？在手订单和订单成功转化率如何？未来业绩增长预期和增长点在哪里？

回答：（1）标的公司兴中科技 2025 年 1-9 月实现营业收入 10.29 亿元、净利润 1.91 亿元；标的公司五新重工 2025 年 1-9 月实现营业收入 3.25 亿元、净利润 0.63 亿元。

（2）截至 2025 年 9 月 30 日，兴中科技子公司五新科技在手订单金额为 17.98 亿元，2022 年、2023 年、2024 年的订单转化率分别为 99.41%、96.26%、75.98%；截至 2025 年 9 月 30 日，五新重工在手订单金额为 4.82 亿元，2022 年、2023 年、2024 年的订单转化率分别为 100.00%、97.03%、60.76%；具体内容可详见公司披露的《湖南五新隧道智能装备股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》（公告编号：2025-223）。

（3）标的公司订单转化率高，但存在波动：标的公司产品定制化属性强、客户需求明确，合同落地后执行确定性高；但部分项目交付周期长，例如五新重工的内河港机领域项目交付周期通常大于 1 年，签约与交付跨期导致转化率年度波动。

（4）公司未来的发展方向为：立足交通基建、发展能源基建、开拓矿山和港口、以智能化和国际化引领发展。上市公司在铁路、公路基本盘保持稳定的基础上，将持续发力能源基建（如水利水电、抽水蓄能）、矿山开采、海外市场及后市场（存量设备运维、配件等）等领域，这也是未来业务重要增长点；两家标

的公司都设置了业绩承诺，兴中科技业绩增量更侧重海外市场拓展；五新重工增量主要来自内河港机领域的需求释放，核心驱动包括设备更新与港口扩建带来的新增采购需求。

问题 3：两个标的公司现有业务领域对上市公司影响如何？是否在业务领域层面与上市公司有协同？

回答：两家标的公司整体盈利能力良好，且与公司现有业务协同潜力显著：兴中科技在交通基建专用设备领域的产品和服务可与公司主营业务深度融合，增强铁路、公路施工装备综合服务能力；五新重工则助力公司切入港口物流智能设备新赛道，打造第二增长曲线。本次交易将直接增厚公司收入及利润，并通过资源整合进一步降低运营成本、提升整体竞争力和品牌价值。未来业绩具体实现仍可能受宏观环境与行业政策等因素影响，公司将继续推进业务协同整合，并及时履行信息披露义务。

问题 4：重组后上市公司与标的公司协同效应如何？

回答：自 2025 年 12 月 25 日完成资产交割后，已开始着手推进协同整合，计划通过生产经营与业务架构调整，力争尽快释放协同效应。具体包括：

采购协同：三个主体原材料与零部件采购存在较强共性，在钢材类（特种钢材、结构钢等）、机电类（变速箱、减速机等）、液压类（泵站、油缸等）及紧固件等基础原材料的使用方面存在高度重叠，集中议价采购可以降低采购成本。

销售/服务协同：在铁路、公路领域，上市公司原有业务与五新科技桥梁板块客户重叠度高，销售渠道及售后服务团队可共享，从而提升销售效率，降低人员成本；同时，未来还可通过客户资源的互补共享，充分利用好各主体现有服务的客户，采用创新性产品组合为客户提供综合解决方案，从而进一步提高现有客户的服务效果和客户粘性，还可通过提供优势产品组合提高开拓新客户的效率。

研发协同：三个主体在智能化、自动化设备方向均有较高研发投入，并在各自专业领域积累了深厚的研发经验与技术，后续将推动研发资源统筹与成果互用。

生产/产能协同：三个主体均属机械制造，基于底层技术的相通性及部分生产工序的重叠，各方可在人员、设备及场地等生产要素上实现高效配置，提升整体资源利用率。通过统筹排产计划，动态调整各主体的生产节奏，优化产能分配，

避免资源闲置，提升整体产能利用与交付能力。

问题 5：公司当前的矿山业务营业收入和毛利率情况如何？

回答：2025 年 1-9 月，矿山开采市场营业收入为 7,319.49 万元，营业收入占比为 12.54%，毛利率为 35.73%，公司在矿山市场的拓展成效显著。

问题 6：公司目前哪些业务领域回款较好？哪些领域回款相对困难？铁路公路领域业务占比多少？

回答：（1）铁路、公路业务领域回款相对偏弱；2025 年 1-9 月，公司（不含标的公司）铁路营业收入为 2.97 亿元，营业收入占比为 50.85%；公路营业收入为 1.59 亿元，营业收入占比为 27.18%。（2）除铁路公路外，水利水电、矿山及内河港机等领域整体回款较好。

问题 7：公司海外业务已经覆盖多少个国家？未来海外业务有何规划？如何拓展？

回答：（1）公司已在 15 个国家实现销售覆盖，目前海外收入占比还不高，但海外市场未来增量空间较大；（2）公司已制定中长期国际化目标，希望通过持续开拓使海外业务收入占比提升至营收的 50%以上，并力争将海外业务覆盖范围扩展至 50 个国家；（3）海外拓展路径方面，公司主要是采取“借船出海、落地生根”的策略；借船出海：优先对接海外的中资客户/中资项目，以中资企业“走出去”项目为切入点实现产品导入与放量；落地生根：公司销售与服务团队以海外当地为据点，进一步开拓本地市场；同时持续开发代理商。目前上市公司和两个标的公司通过上述路径均取得阶段性成效，已初步搭建较高效的海外销售网络。

特此公告。

湖南五新隧道智能装备股份有限公司

董事会

2026 年 1 月 16 日