

证券代码： 000055、200055

证券简称： 方大集团、方大B

方大集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-01

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04月16日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总裁 熊希 独立董事 曹钟雄 独立董事 詹伟哉 独立董事 宋明 董事兼财务负责人 林克槟 董事会秘书 叶志青
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司轨道交通屏蔽门产业的优势是什么？目前订单储备有多少？</p> <p>答：作为轨道交通智能屏蔽门行业的开拓者和领跑者，公司拥有自主知识产权的核心技术群及知识产权体系，主编了我国首部站台屏蔽门产品国家标准《城市轨道交通站台屏蔽门》和首部行业标准《城市轨道交通站台屏蔽门》。公司的城市轨道交通站台屏蔽门系统被国家工信部认定为制造业单项冠军产品，在国内已开通城市轨道交通城市的覆盖比率超过60%。海外市场方面，公司先后在新加坡、马来西亚、泰国、印度、哥伦比亚、希腊、菲律宾、哈萨克斯坦等“一带一路”沿线国家和地区获得重要项目订单。当前，方大轨道</p>

屏蔽门系统已覆盖全球40多个城市，承接了超过120条轨道交通线路工程，共计超过80,000个站台门单元，凭借高可靠性产品、高质量履约能力赢得全球客户信赖，形成“中国技术+全球应用”的示范效应。公司是国家知识产权优势企业、深圳市专精特新企业，研发的城市轨道交通可视化多媒体全高站台门项目被认定为“深圳企业创新纪录”，在轨道交通设备领域具备较强的综合领先实力和行业标杆地位。截至2025年末，公司轨道交通智能屏蔽门产业订单储备达230,104.47万元，新签海外项目订单占该产业订单金额46.46%。谢谢关注。

2. 方大（赣州）低碳智能基地运行状况如何？

答：方大（赣州）低碳智造基地已于2025年全面投产，产能规模与智能化水平实现双跃升。双曲铝板、蜂窝板等核心产线已形成稳定批量能力，有力支撑高端异形铝板市场拓展；国内行业首条铝单板全自动化生产线实现规模化量产，MES与CRM系统全面上线，推动制造运营向数据驱动、精细管控转型。赣州工厂成功获评国家级高新技术企业、专精特新中小企业及江西省数字化贯标L6级企业，并成为重污染天气应急响应豁免单位，保障了连续稳定生产。该基地的投产标志着公司高端制造与绿色智造能力的系统性升级，为全球订单交付提供了坚实产能保障。谢谢关注。

3. 请详细说明净利润亏损的主要原因？

答：公司2025年度净利润亏损，主要原因为：（1）房产公允价值下降及减值，产生相应公允价值变动损失及存货跌价准备；（2）公司幕墙业务受地产产业链资金紧张影响，对长账龄及单项款项大额计提坏账准备；（3）国内建筑幕墙行业市场竞争加剧，市场风险增加，受此影响，公司幕墙及材料业务营业收入同比有所下降，同时整体毛利率水平亦出现下降，对该业务板块经营效益造成一定影响。谢谢您的关注。

4. 公司如何保障今年经营性现金流的稳定性？

答：公司一直以现金流安全为核心底线，构建全流程、多维度的应收账款管控体系。一是从源头严控项目质量，聚焦优质客户与高回款保障订单，确保现金流良性循环；二是成立收款专班，分类施策，综合运用协商、函告等多种手段精准催收；三是建立项目全周期风险评估与分级动态管控机制，并将回款成效纳入考核，形成闭环管理。谢谢关注。

5. 公司未来分红政策的触发条件是什么？预计何时能够恢复分

红，以回报投资者？

答：公司将根据《公司法》《股票上市规则》《公司章程》等相关规定进行现金分红，谢谢关注。

6. 请问海外订单增长的主要原因？今年海外业务占比的目标。

谢谢

答：公司海外订单增长的主要原因：一是引领技术标准，主编中国首部站台屏蔽门产品国家标准，参编多项国际技术规范，奠定了行业话语权；二是具备全产业链服务能力，从研发设计、智能制造到安装维保的一体化交付优势；三是纵深推进全球化布局，业务已覆盖全球120多个国家和地区。依托在高端制造与智能科技领域的技术积淀，公司正加速从“产品出海”向“技术标准+品牌”双轮驱动的全球化发展模式跨越，以高质量订单储备为可持续发展夯实根基。

未来公司将持续深化全球化布局，使海外业务收入占比稳步提升，谢谢关注。

7. 请问澳洲市场的收入占比、主要客户类型

答：公司2025年度境外收入占比11.32%，新签海外订单占比27.06%，海外订单储备253,653.01万元，同比增长12.31%。

公司将澳洲区域作为优势核心市场持续深耕厚植，已形成墨尔本、悉尼“两个中心、多点辐射”的成熟格局，与当地一流建筑商、头部渠道商建立长期战略合作。谢谢关注。

8. 面对国内市场竞争加剧等挑战，公司今年的主要经营目标？

答：公司今年将继续聚焦主业，持续巩固轨道交通智能屏蔽门系统、高端智慧幕墙等核心产业优势，深化国内国际市场协同布局，以人工智能AI技术全方位赋能产业升级，全力打造企业核心竞争力，推动各产业实现战略转型与效能跃升，同时大力开发新产品、新业态，通过全球化与智能化双轮驱动，推动公司高质量发展。谢谢关注。

9. 公司的高铁站台门除了在深圳福田站应用外，还在哪些高铁站应用？

答：目前，公司自主研发的智能全滑动站台门系统已率先在深圳福田高铁站落地应用，这也是全球首个通过CRCC认证、可兼容多车型的高铁站台门项目，技术示范意义重大。该系统首创贴站台边缘安装模式，依托AI视觉识别实现“门找车”精准对位，整体技术水平处于行业领先地位。

福田高铁站的成功应用，充分验证了公司技术方案的可行性与

	<p>稳定性，形成了较强的示范引领和“灯塔效应”。下一步，公司将依托这一标杆项目以及主编国家标准形成的行业话语权，加快把这套成熟可靠的“中国方案”向全国重点铁路枢纽及“一带一路”沿线市场推广，持续助力全球轨道交通向更安全、更智能方向升级。谢谢关注。</p> <p>10. 贵司有哪些研发成果正在转化为实际订单？</p> <p>答：公司以AI技术深度赋能主业，实现从产品创新到生产管控的全链条突破。在应用端，全球首创的高铁全滑动站台门系统已在深圳福田站投运，开辟全新赛道；AI+BIM构建幕墙全流程数字化体系，成功应用于深圳湾文化广场等地标。在制造端，携手华为云升级MES系统，搭建铝板加工数字化中台，结合深度学习与视觉检测，突破人工质检瓶颈。未来，公司将深化AI融合，以智能化驱动高质量发展。谢谢关注。</p> <p>11. 南昌方大中心销售进展缓慢。请问销售受阻的主要原因？</p> <p>答：项目销售进展受区域市场供需关系、商业地产整体环境及客户决策周期等多重因素影响。公司将持续优化营销策略，加强招商运营能力，积极推进项目去化工作。谢谢关注。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及未公开披露的重大信息。</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2026年04月16日</p>