

证券代码：920092

证券简称：汉鑫科技

公告编号：2026-044

## 山东汉鑫科技股份有限公司

### 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5月11日

活动地点：公司通过全景网“投资者关系互动平台”(<https://ir.p5w.net>)采用网络远程的方式召开业绩说明会

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告说明会的投资者

上市公司接待人员：董事长、总经理：刘文义先生；董事会秘书：王玉敏女士；财务负责人：杨颖女士；保荐代表人：孙乃玮先生；技术研发分管副总裁：张兴林先生；智慧城市事业部经理：王飞翔先生；智能驾驶事业部副经理：解景阳先生。

#### 三、投资者关系活动主要内容

问题 1：目前公司在手订单总额、交付节奏如何？2026年在回款、毛利率

## 提升上有哪些具体措施，能否保障经营现金流持续改善？

回答：截至 2025 年年报披露日，公司在手订单约 1 亿元，订单正按照合同约定正常有序交付。

公司高度关注应收账款回收工作，已制定专项应收账款回款方案，通过加大对账催收、完善客户信用管理、严控新增赊销、多措并举加快存量回款。

公司将持续聚焦主业发展战略，深耕核心优势区域市场，主动优化业务结构，有序缩减低毛利、低周转、现金流偏弱的低效业务，同时努力扩大创新业务增量，夯实营收及盈利质量，稳步提升综合毛利率。在智能制造领域，在原有的“AI+机器视觉”“AI+数字工厂”解决方案的基础上，深化与 IBM 的合作，拓宽国际视野、提升团队能力、做大订单规模。目前公司与 IBM 合作，已有一个为客户提供 HiMax 资产设备管理解决方案的项目，正在交付实施阶段，并持续拓展食品、医药、化工行业大中型企业客户订单。在智能驾驶领域，加速无人驾驶特种商用车商业化、规模化落地，推动智能驾驶从“可用”向“好用”迭代，为客户提供智慧环卫、工业物流、城市巡检等无人驾驶解决方案。

以上涉及 AI 产品的业务目前订单规模较小，仍在拓展中，相关业务描述均为公司经营战略及未来发展目标，不构成业务落地承诺及经营业绩预期；同时 AI 领域存在技术快速迭代、算法场景适配不稳定、行业监管政策变动、市场竞争加剧及核心人才流失等相关风险，后续能否实际推进、落地并产生收益均存在较大不确定性，敬请广大投资者注意风险。

**问题 2：针对公司当前股价长期低迷，是否有回购、增持等市值管理计划？未来业务发展有哪些确定性利好，能给投资者信心？对于股价下跌，将采取什么措施？**

回答：公司制定了相对完善的市值管理措施，积极通过业绩说明会、电话会议、互动平台等渠道，及时披露经营进展、战略规划与行业机遇，提升信息透明度。在符合法律法规及公司章程、且不影响正常经营的前提下，公司将审慎评估包括股份回购、增持、稳定分红等在内的可行方案，提振市场信心，相关计划若启动，公司将及时履行信息披露义务。同时，公司将聚焦人工智能的创新产品和应用服务的业务主线，围绕智慧城市、智能制造、智能驾驶三大业务，全面提升运营效率与盈利能力，以稳健的业绩增长筑牢公司内在价值。

**问题 3：公司在北交所对标的企业是哪一家，公司未来主要在 AI 应用方面聚焦哪几个方面？**

回答：公司聚焦人工智能的创新产品和应用服务的业务主线，围绕智慧城市、智能制造、智能驾驶三大业务，致力于为政企客户提供基于人工智能技术的产品与解决方案。在智慧城市领域，面向政府客户推出“AI+政务会议”产品及解决方案，目前该产品已在客户侧落地交付，占智慧城市业务总体比重不大，该产品在持续推广中；在智能制造领域，面向企业客户推出“AI+工业视觉”“AI+数字工厂”“AI+数字员工”产品及解决方案，2025 年该产品收入占报告期收入的 15.92%；在智能驾驶领域，推出无人驾驶环卫清扫、无人驾驶物流转运、无人驾驶巡逻巡检产品及解决方案，该业务产品方案已经发布，示范订单尚在推进过程中。

以上涉及 AI 产品的业务目前订单规模较小，仍在拓展中，相关业务描述均为公司经营战略及未来发展目标，不构成业务落地承诺及经营业绩预期；同时 AI 领域存在技术快速迭代、算法场景适配不稳定、行业监管政策变动、市场竞争加剧及核心人才流失等相关风险，后续能否实际推进、落地并产生收益均存在较大不确定性，敬请广大投资者注意风险。

**问题 4：汉鑫 2025 年净利润亏 3700 多万，一季度营业收入一千多万，今年营业收入会低于五千万吗？**

回答：截至 2025 年年度报告披露日，公司在手订单约 1 亿元，在跟进订单约 5.4 亿元，后续订单储备充足，公司经营正常。

**问题 5：公司业绩下降的主要原因是什么？**

回答：2025 年业绩下降的主要原因系营业收入减少及应收账款坏账准备计提增加，营业收入减少的主要原因系：（1）受行业市场竞争态势变化的影响，公司跟踪大额订单落地延迟；（2）结合当前的经济大环境，公司对客户选择更加谨慎，主动放弃周期较长、风险大的项目。应收账款坏账准备计提增加的主要原因系：尽管报告期末应收账款余额较上年有所下降，但受客户整体回款周期较上年改善不显著的影响，预期信用减值损失率仍较上年大幅上升，导致本期坏账准备计提金额较上年同期大幅增长。

**问题 6：公司预计今年二季度回款怎么样？半年报不会触发 ST 吧？**

回答：公司高度关注应收账款回收工作，部分款项未能按期收回，主要受经济环境、下游行业资金周转放缓、客户结算周期拉长、部分客户经营现金流承压等外部客观因素影响；同时项目类业务结算流程层级多、验收确权周期较长，也造成回款节奏滞后。公司已专项制定应收账款回款方案，通过加大对账催收、完善客户信用管理、严控新增赊销、多措并举加快存量回款，同时足额规范计提坏账准备，真实公允反映公司资产及经营状况，切实维护全体投资者合法权益。

公司严格遵守企业会计准则及信息披露相关规定，依法合规开展财务核算与信息披露。根据目前在手订单情况，公司不存在触发 ST 的风险。

**问题 7：今年有什么举措提高营业收入、提高净利润吗？**

回答：2026 年公司将聚焦 AI+行业场景，围绕智能制造、智能驾驶、智慧城市三大业务板块：

1. 稳业绩增长，深耕业务核心赛道。智慧城市领域选择利润、回款有保证的优质订单的同时，跟进算力建设和算力服务的订单落地。智能制造领域深化与 IBM 的业务合作，拓展食品、医药、化工行业大中型企业客户订单。智能驾驶领域加快无人驾驶特种商用车市场拓展与商业化应用，实现从创新示范向规模化落地运营的跨越。

2. 抓降本增效，提升经营盈利水平。持续完善应收账款回款考核机制，实行事业部一把手负责制、责任到人，多措并举完成回款指标。

以上涉及 AI 产品的业务目前订单规模较小，仍在拓展中，相关业务描述均为公司经营战略及未来发展目标，不构成业务落地承诺及经营业绩预期；同时 AI 领域存在技术快速迭代、算法场景适配不稳定、行业监管政策变动、市场竞争加剧及核心人才流失等相关风险，后续能否实际推进、落地并产生收益均存在较大不确定性，敬请广大投资者注意风险。

山东汉鑫科技股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 13 日