

证券代码：600959

证券简称：江苏有线

江苏省广电有线信息网络股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
活动参与人员	东方财富证券 周倩、顾煜、那恩圣 云南信托 朱立楠 江苏银创 马成明 量函投资 刘政涛、王庭耀 南京荔之文化 刘洵宇 个人投资者 张海蔚、陈霆、史未名、郭松刘 个人投资者 郭坤、杨超、程倩、佘璇
时间	2026年5月19日 14:20-17:10
地点	南京市运粮河西路101号三网融合枢纽中心1号105会议室
形式	现场调研
上市公司参会人员姓名	江苏有线总经理、党委副书记 朱瑞娟 江苏有线董事会秘书 胡俊 江苏有线财务负责人 陆水琴 江苏有线技术中心主任 林峰 江苏有线董事会办公室主任 梁静 江苏有线政企事业部副总经理 王伟 江苏有线证券事务代表 魏夏露
交流内容及具体问答记录	<p>一、公司简介</p> <p>江苏有线是省属大型国有文化与科技上市公司，成立于2008年4月29日，2015年4月在上交所A股主板上市（股票代码：600959），信用评级为AAA级。公司主要从事广电网络的建设运营、广播电视节目传输、数据宽带业务、数字电视增值业务的开发与经营、5G通信技术服务、智慧城市建设以及金融业务。公司以传统有线电视业务为基础，业务版图已扩展至资本投资、电商平台、智慧城市建设、5G通信、人工智能及算力服务等前沿领域，形成了综合文化信息服务的全新格局。</p> <p>作为广电网络行业代表性企业，江苏有线用户规模、营收规模和利润总额始终位于全国有线电视行业前列，全业缴费用户规模始终维持在1100万级，数字电视、广电宽带和广电5G 192手机用户规模均居全国第一方阵。公司连续十六年入选“全国文化企业30强”，是国家文化大数据华东区域中心和江苏省政务大数据中心主要承建运维单位，也是中国广电5G核心网东部中心节点，获批中宣部、科技部等五部委授予的“国家文化和科技融合示范基地”、国家广电总局授予的“5G</p>

融合接入应用创新实验室”，2024年度 ESG 报告获评 Wind 评级 A 级，荣获 2025 年上证报“上证鹰·金质量 ESG 奖”。

2025 年公司实现营收 79.88 亿元，利润总额 3.20 亿元，归母净利润 2.58 亿元，总体盈利水平、全业缴费用户数、品牌传播效能等多项指标继续保持全行业“领跑位置”。移动通信 1.82 亿元，同比激增 195%。宽带 2.54 亿同比增长 38.24%，数据业务 17.20 亿，同比增长 8.38；商品销售 9.43 亿元，同比增长 25.40%；智慧工程 12.29 亿元，同比增长 13.17%；维护修理费同比下降 13.36%；日常费用同比下降 13.61%。

二、问答交流主要内容

1.2025 年公司营收平稳但归母净利润大幅下滑，请问利润下滑主因是什么？

回答：2025 年，公司实现营业收入 79.88 亿元，同比微增 0.11%；归母净利润 2.58 亿元，同比下降 29.29%。利润下滑是多重因素叠加的结果：一是主业盈利结构发生变化。2025 年高毛利率的传统业务收视维护费收入、城建配套费收入以及视频接入费收入出现下滑。公司为保持营收平稳，积极拓展政企业务，该部分收入弥补了传统业务的下滑，但整体毛利率低于传统业务，导致整体利润有所减少。二是受政府补助拨付节奏调整及项目结构变化影响，政府补助同比有所减少，同时年末集中清理老旧报废资产形成一次性资产处置损失，多重偶发因素共同对当期利润造成阶段性影响，相关事项均不具备持续性。上述多重因素叠加导致利润下滑。

2.2026 年有哪些明确的降本增效、稳住主业盈利的具体落地措施？

回答：2026 年，公司将通过“控成本、提效率、拓市场、激活力”多措并举，系统性提升主业盈利能力。具体包括：在成本端实施零基预算、盘活闲置资产，并在各运营环节推动实质性降本；在效率端优化产品与资源配置，推广低成本技术方案；在市场端坚持宽带优先、深化精准营销与服务提升；在机制端则通过深化基层改革，建立薪酬与业绩强挂钩的激励体系，全面激发一线团队动力。

3.公司持续加大算力、网络基建资本开支，还同步开展大额金融理财投资，请问如何平衡主业科技转型投入和金融理财投资？

回答：公司在确保日常运营与偿债资金安全的前提下，对部分闲置资金进行期限管理，配置长周期定期存款，这是公司流动性管理的常规操作，旨在提升整体资金收益率。对于算力、网络等资本投入，公司采取“自主可控+生态合作”的审慎模式。自主可控方面：重点投资于构建核心能力的资产，如自建麒麟智算中心、投资鸿湖万联（鸿蒙生态）、云尖信息（服务器）等。生态合作方面：通过合资设立苏服云科技进行市场化运作，分散投资风险并加速产业化。

4.广电行业竞争加剧，公司在宽带、政企、算力赛道相比三大运营商和同行，核心竞争壁垒在哪？后续靠什么实现用户价值和市场份额提升？

回答：公司的核心竞争壁垒体现如下：覆盖全省的“有线+5G”融合网络，奠定了公共服务与安全传输的根基；深入全省区县、拥有超 1200 个营业网点 700 多个广电站的本地化服务体系，以及与各级政府长期积累的信任关系和场景化服务能力；已建成超 3.2 万架机柜的实体化算力基础设施，并积极向“芯-云-网-边-端”全栈能力延伸，构建了重资产、长周期的实体与技术壁垒。

基于以上优势，公司在宽带、政企、算力三大市场的提升路径如下：在宽带市场，以“融合体验”为核心，推动与电视、5G 及智慧家庭业务深度捆绑，并拓展政企与商业宽带增量；在政企市场，聚焦“垂直特色”，将智慧广电乡村工程、应急广播等优势业务打造成长效标杆，并为政务、教育等行业提供定制化解决方案；在算力市场，发力“智算与本地化”，构建覆盖全省的算力网络，通过生态合作打造贴近客户、安全可控的智算服务品牌，以“连接+算力+能力”全面赋能千行百业数智化转型。

5.管理层认为市值低估核心原因？2026 年有哪些投资者沟通、价值释放举措？

回答：公司市值与内在价值出现偏差核心原因是市场印象滞后、业绩体现需要时间和独特资产未被充分定价的“三个落差”。

2026 年，公司将通过以下举措系统加强价值沟通与传递：在信息披露上，将优化定期报告的可读性，并主动增加数据中心上架率等关键运营数据及重要合作信息的披露；在投资者沟通上，计划全年组织不少于 10 场投关活动，并积极走出去与分析师深入交流；在价值传播上，将围绕“智慧广电”等战略亮点主动策划内容，通过全媒体矩阵精准传递；同时，将完善 ESG 体系并加强传播，系统塑造公司的可持续发展形象。

6.公司在 AI 布局情况？未来发展计划？

回答：公司 AI 布局以“统一底座+属地创新”为核心，已建成总算力达 10PFLOPS 的智算资源池与 AI 开发平台，并自主研发了覆盖日常办公、标书制作等场景的智能工具，累计服务超 7.7 万人次，同时与腾讯、海康威视等企业开展生态合作，为业务提供了扎实的 AI 赋能基础。

展望未来，公司将制定全面的 AI 应用方案，持续建设企业级智算底座并研发行业垂类大模型，重点在用户服务、内容运营、智能运维及精益管理等关键场景深化落地，通过加强人才培养与市县协同，全面激发 AI 对业务升级与管理提效的驱动作用。

7.2025 年公司在营收无增长的情况下应收账款增加了 4 亿元？请说说原因

回答：2025 年公司营收基本持平，应收账款增加约 4 亿元，主要是因业务结构健康转型所致：传统收视费收入占比下降，而账期较长的工程结算、数据等 to G/B 业务收入占比显著提升，且年末部分政府及大型企业项目款尚未达到合同约定付款节点，属正常结算周期波动。该类应收对象主要为信用等级高、支付能力强的政府及国企平台，整体坏账风险

	<p>可控。公司已将此纳入重点管理，将通过加快验收与回款节奏，持续优化经营现金流。</p> <p>8.请问贵公司技术团队有哪些具体创新举措，来降低政企项目成本、提升毛利率，控制技术平台运营成本？</p> <p>回答：面对基础业务压力，公司技术团队正通过三大举措系统降本增效：硬件上依托苏服云平台实现自主供给以降低采购成本；软件上组建产品化开发团队沉淀自主知识产权，避免重复开发并借助 AI 提升效率；能力上以开发团队经验反哺和迭代自有技术平台，持续降低长期运维成本。由此推动公司从“成本优化”迈向“资产积累”，切实改善毛利率与盈利能力。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无
其他	