

证券代码：300213

证券简称：佳讯飞鸿

北京佳讯飞鸿电气股份有限公司

佳讯飞鸿 2025 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：2026-05-11

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	佳讯飞鸿 2025 年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2026 年 5 月 11 日 15:00-16:30
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：林菁 独立董事：陈刚 副总经理、财务总监：朱铭 董事会秘书：郑文
投资者关系活动主要内容	各位投资者：大家好！  欢迎大家参加佳讯飞鸿 2025 年度网上业绩说明会。2025 年，作为公司的“数智化跃升年”，公司紧跟国家战略导向，聚焦数智化转型核心目标，在技术研发、市场拓展、生态构建、海外布局等多个维度精准发力、实现创新突破，为全面推进数智化转型、实现高质量发展筑牢坚实根基。  2026 年是公司“数智价值深耕年”，公司将聚焦数智化全链赋能与全球化出海两大核心方向，立足 2025 年数智化建设的研发积淀与质量成果，以技术落地转化为核心抓手，推动数智化建设成果向经营业绩全

面兑现。本年度，公司将紧密围绕国家“十五五”规划政策导向，从研发、市场、生态、管理四大维度系统发力，加快将内部精研提质的硬实力转化为市场竞争的新优势，实现技术价值与商业价值的深度融合，构建本土市场提质增效、海外市场开疆拓土的高质量发展新格局，以数智化深耕筑牢发展根基，以全球化布局打开增长空间。

现在，欢迎大家就关注的问题进行提问，谢谢！

## ➤ 问答环节

### 1、请问，贵公司在数智铁路方面有什么布局吗？

**答：**您好，感谢您的关注。根据《数字铁路规划》，到2027年，铁路数字化水平大幅提升，重点领域实现智能化，基本形成纵向贯通各层级业务场景，横向联通各专业系统的推进格局，数字铁路建设取得重要进展。到2035年，铁路数字化转型全面完成，铁路各业务领域智能化程度全面提高，铁路数据要素价值全面释放。

公司精准把握行业发展趋势，坚持以“AI+铁路”为战略核心，将人工智能技术深度融入研发创新的全过程，全面推进人工智能赋能产品矩阵，覆盖智能运营、智能运维与智能管理等环节，积极布局数智铁路赛道。目前，公司拥有包括智能融合调度通信系统、智能综合防灾安全监控系统、铁路线路安全环境巡防解决方案、铁路作业管控智能化解决方案、光视/雷视融合周界入侵解决方案、铁路环境无人机智能巡检方案在内的多类智能化产品与解决方案。随着数智化铁路建设向纵深推进，市场对公司高稳定性、高可靠性和高安全性的数智化产品与解决方案的需求将持续显著提升。这不仅为公司拓展万物互联时代的行业应用场景奠定坚实基础，也带来更为广阔的市场机遇与发展空间。

### 2、我想请问贵公司有没有什么市值管理的措施。如果有的话，能介绍一下有哪些具体的落实吗？

**答：**您好，感谢您的关注。公司高度重视市值管理工作，严格遵循相关法律法规及监管要求，将市值管理作为长期性、系统性、战略性工作统筹推进。公司始终坚守合规底线，聚焦主业稳健经营，持续完善公

司治理，切实履行信息披露义务，不断健全投资者回报机制，深化资本市场沟通交流，全力推动公司内在价值与市场价值相匹配，切实维护全体股东尤其是中小投资者的合法权益。

**3、公司提出从研发、市场、生态、管理四大维度提质增效，但公司长期存在三费偏高侵蚀毛利、净利率低迷、实控人持股偏低、市值多年停滞的问题。请问 2026 年在内部管理瘦身、费用压降、股权价值绑定、市值合理回报方面，有哪些可落地、可验证的具体举措，匹配公司数智化深耕与高质量发展的战略定位？**

**答：**您好，感谢您的关注。关于费用管控，公司高度重视费用管理效率。2026 年一季度，公司三费合计同比下降 12.65%，公司持续推进精细化管理，优化组织架构，提升人效，加强预算刚性约束，推进数字化办公降本增效。在保障研发创新和业务拓展的前提下，公司将持续优化费用结构，提升盈利质量；关于内部管理优化，公司聚焦核心业务，优化资源配置，强化投入产出比考核。通过流程再造、数字化转型、供应链优化等措施，持续提升运营效率。

2025 年度经营活动现金流净额 1.35 亿元，同比增长 130.88%，体现了公司经营管理质量的改善；关于投资者回报，公司重视投资者沟通和价值传递，通过提升经营质量、推动战略落地来夯实长期价值基础。公司上市 15 年，获得 9 次深交所信息披露最高 A 级评价。公司将持续做好信息披露和投资者关系管理工作，积极传递公司价值；关于战略落地，公司将继续深化 " AI+行业 " 战略，在 5G-R、民航国产化等方向持续发力，依托在手订单和研发积累，稳步推进业务发展，以经营业绩改善回报投资者信任。

**4、公司整体业务毛利率维持合理水平，但常年被高额三项费用完全侵蚀，导致净利率长期偏低、盈利质量偏弱。请问 2026 年公司有无明确的三费压降量化目标、内部管理瘦身及费用管控落地措施，从根本上修复净利润水平？**

**答：**您好，感谢您的关注。2026 年一季度已见成效，公司三费合计

同比下降 12.65%，其中研发费用 3,398 万元，同比降低 17%。管理费用 1,899 万元，同比降低 18.6%。在营收增长 29.41%的同时实现费用压降，经营效率有所提升。

公司持续推进精细化管理，包括优化组织架构、提升人效、加强预算刚性约束、推进数字化办公降本增效，加速研发投入转化等。同时聚焦核心业务，优化资源配置，提升投入产出。公司将继续坚持降本增效，在保障研发创新和业务拓展的前提下，持续优化费用结构。不断提升盈利水平。

**5、公司应收账款规模常年偏高，占用营运资金、压制现金流与分红能力。请介绍当前应收款账龄结构、坏账计提充分性；2026 年是否设定应收压降比例、回款周期压缩等硬性考核指标，从源头改善现金流质量？**

**答：**您好，感谢您的关注。截至 2025 年末，公司应收账款余额为 12 亿元，其中 2 年以内应收账款占比达 60%。公司客户主要为铁路、民航、国防等大型国企及政府部门，客户信用状况良好，应收账款质量总体可控。公司按照会计准则，对应收账款计提了充分的坏账准备。

2025 年度，公司经营活动现金流净额 1.35 亿元，同比增长 130.88%，体现了应收账款管理成效。2026 年一季度，经营活动现金流净额 947 万元，保持稳健。

公司持续加强应收账款管理：完善客户信用评估体系，加强合同履约管理；建立应收账款台账跟踪机制，定期对账、催收；将回款情况纳入业务部门绩效考核；加强与重点客户的沟通协调，推动项目验收和结算进度。公司将继续强化应收账款全过程管理，优化回款周期，改善现金流质量。

**6、结合当前在手订单、行业招投标节奏及项目交付安排，请问管理层如何预判 2026 年半年报的经营拐点、营收盈利修复节奏，全年能否实现确定性扭亏和业绩企稳回升？**

**答：**您好，感谢您的关注。在手订单支撑：公司前期业务结构优化与市场布局成效持续显现，市场开拓稳步推进、多点突破，核心业务订

单储备充裕，有力带动营业收入实现较快增长。截止 2026 年一季度末，公司在手订单规模突破 10 亿元，同比增长 24.77%，为后续业绩稳步增长提供有力支撑；经营拐点初现：2026 年一季度，公司实现营业收入 1.51 亿元，同比增长 29.41%；归母净利润 78 万元，同比扭亏为盈。费用管控持续优化，三费合计同比下降 12.65%。现金流保持稳健，一季度经营活动现金流净额 947 万元。

全年经营展望：公司将继续聚焦主业，推进在手订单交付，深化 "AI+行业" 战略落地，在 5G-R、民航国产化等方向持续发力。公司对未来经营改善有信心，具体业绩情况请以定期报告为准。

**7、公司提出 2026 年发力全球化出海、海外市场开疆拓土，请问目前海外业务具体布局区域、在手意向订单及落地项目有哪些？2026—2027 年海外业务有无营收规模预期，海外业务能否成为公司新的业绩增长极？**

**答：**您好，感谢您的关注。2026 年，海外市场方面，公司将紧跟“一带一路”发展步伐，乘势新兴市场基础设施建设浪潮，聚焦轨道交通主赛道；加快在东南亚、中亚、非洲、北美洲等地区海外市场落地转化进程，稳步提升海外市场份额，积极推进以 AI 视频分析为代表的实验局项目，推动公司数智化产品与服务从单一输出指挥调度、安全防灾、物联网等产品向整体解决方案输出升级，让国际化布局成为驱动业绩持续增长的强劲新引擎。

**8、公司一季度业绩情况？**

**答：**您好，感谢您的关注。2026 年作为“十五五”规划开局之年，同时也是公司数智价值深耕年。公司紧扣数智化全链条赋能与全球化市场拓展两大核心主线，在 2025 年数智化建设所积累的研发底蕴与质量成果之上，重点推动技术成果落地转化与经营价值兑现，全力将前期布局优势转化为当期经营业绩。

2026 年第一季度，公司经营业绩实现强劲复苏与高质量增长，经营状态稳中向好、持续攀升。营业收入稳步扩张，盈利弹性显著释放，整

体经营格局持续优化。报告期内，公司实现营业收入 1.51 亿元，同比增长 29.41%；归属于上市公司股东的净利润同比增长 103.06%，为全年高质量可持续发展筑牢坚实基础。

**9、请披露截至目前公司新签订单总量、在手存量订单规模，同时说明当前订单的项目执行进度、交付验收节奏及回款情况，2026 年上半年订单落地对营收的支撑力度如何？**

**答：**您好，感谢您的关注。截止 2026 年一季度末，公司在手订单规模突破 10 亿元，同比增长 24.77%。结合相关订单的执行进度，交付节奏等情况，初步预计大部分的在手订单基本能在 2026 年落地执行，为 2026 年的业绩稳步增长提供了有力支撑。

相关订单的执行尚存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

**10、一季度业绩上涨原因？**

**答：**您好，感谢您的关注。一季度公司业绩同比大幅增长主要原因如下：

1、业务拓展成效凸显，营收重回增长轨道。公司前期业务结构优化与市场布局成效持续显现，市场开拓稳步推进、多点突破，核心业务订单储备充裕，有力带动营业收入实现较快增长。

2、管理效能不断提升，盈利空间持续释放。公司持续深化精细化运营管理，聚焦降本增效、精益管控，销售、管理、研发三项费用合计同比下降 12.65%。规模效应与费用管控成效双向叠加，盈利空间进一步拓宽，推动净利润实现大幅增长。公司经营性净现金流已连续三个季度保持为正，彰显出稳健可持续的内生造血能力，为研发创新与市场拓展提供了坚实可靠的资金保障。

3、数智深耕加速落地，战略定力夯实增长根基。公司以数智化技术产业化落地为核心主线，聚焦价值转化与场景应用，持续强化品牌核心竞争力与行业引领力。面对外部环境阶段性挑战，公司始终坚守战略定力，坚持高强度研发投入。一季度经营业绩的全面回暖，正是公司战略定力与高效执行能力的集中体现。

附件清单 (如有)	无
日期	2026年5月11日