证券代码：603111 **公司简称：康尼机电**

南京康尼机电股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-005

投资者关系活动类别	☑特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☑现场参观 ☑其他（腾讯会议）
参会单位	平安资产：张旭欣先生 国泰海通：李启文先生、孙世璘女士 广发证券：蒲明琪女士 新华资产：刘心宇先生 华泰资产：丑凯亮先生 中欧基金：代川先生、黄宇超先生 国海证券：王恰先生
会议时间	2026 年 10 月 14 日 13:30-15:00、16:30-17:00 2026 年 10 月 15 日 14:00-15:30
会议地点	公司 4 楼会议室、腾讯会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书：唐卫华先生 证券事务代表：章玉叶女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、近年，公司轨道交通业务海外发展增速显著，请问是什么原因驱动？这块业务未来增长持续性如何？ 回答：2026 年上半年，公司轨道交通业务海外营业收入 3.56 亿，同比增幅 124.3%，占轨交主业收入的 23.81%。截至 2026 年上半年末，轨交主业在手订单约 83.01 亿元，其中海外订单 31.71 亿元，海外收入及在手订单占比逐年提升，国际化经营质量持续向好。 公司轨道交通业务海外市场拓展成效显著主要得益于两方面：一是持续自主的核心机电技术创新，产品质量已获得各大国际主机厂高度认可，公司已第三次蝉联 IRIS 质量绩效金级证书，质量管理体系能力达到了国际领先水平；二是前瞻性国际化战略

	布局，公司提前布局国际化战略，与 ALSTOM、CAF、STANDLER、SKODA 等国际主机厂建立了紧密合作关系，目前已形成“法国欧洲创新发展中心+5 家海外子公司”的布局，国际化进程提速发展中，不断提升全球竞争力。 未来，轨道交通海外市场预计保持稳定增长，各大国际主机厂支持公司参与其全球轨道交通项目采购招标。公司将持续深化与国际主机厂合作，优化资源配置，积极拓展海外站台门市场、维保后市场和内装市场，凭借技术优势与本土化布局，不断提升全球竞争力，力争海外市场新签订单和收入实现稳定增长。 2、请介绍一下轨道交通海外业务关主要分布在哪些国家和地区？关税水平如何？关税对公司海外业务拓展是否有影响？公司如何应对？ 回答：公司轨道交通产品已销往全球 40 多个国家和地区，主要分布在欧洲、南美、东南亚、中亚等地区。 按目前公司海外业务贸易条款，关税通常由客户承担，具体视客户项目所在地而定。客户关税成本上升将推高其采购成本，可能会间接影响公司产品综合竞争力。对此，公司一方面持续通过海外子公司为客户提供更加及时、周到的技术与项目支持，同时稳步推进巴西子公司本土化建设及部分项目本地化生产，在保持核心技术与关键零部件自主可控的基础上，合规采购当地非核心零部件，并进一步加强与当地主机厂合作，降低政策与贸易风险。 3、请问目前公司轨道交通业务产能水平如何？是否还会有额外的资本开支？ 回答：公司轨道交通业务产能总体较为充足。公司前期在智能工厂建设领域已进行较大规模投入，并于 2024 年入选“工信部第一批卓越级智能工厂”。当前公司主要致力于通过智能制造升级和精益管理，挖掘利用现有产能，暂无大规模的新建厂房等重大资本开支计划。 4、请问一下高铁和地铁车辆大修周期分别是多久？近年存量

	车辆陆续进入大修周期，对公司维保后市场业务有何影响？ 回答：轨道车辆门系统维保需求与车辆检修周期直接相关，城市轨道交通车辆门方面，根据维修手册，一般地铁车辆在运行 5 年或者运营里程达到 60 万公里左右时对车辆进行架修；在运行 12 年或者运行里程达到 120 万公里左右需进行大修；干线及动车组车门方面，由于品种较多维护周期不同，结合《铁路动车组运用维修规程》规定，以 350 公里/小时复兴号为例，3 级修（3 年或 120 万公里），4 级修（6 年或 240 万公里），5 级修（12 年或 480 万公里）。 近年存量车辆陆续进入检修期，将带动门系统架大修、配件更换及国产替代需求。维保后市场收入增速会受车辆检修节奏影响而阶段性波动，但在存量车辆持续扩大、高级修放量以及装备更新改造政策支撑下，中长期来看，维保后市场业务具备稳健增长的基础。 截至目前，动车组及地铁车辆门系统已实现国产化，公司具备门系统架大修和国产化替代的能力。公司将把握本轮更新改造政策机遇，积极获取业务订单，推动公司维保业务经营业绩稳步增长。 5、请问目前公司新能源汽车零部件业务的主要客户有哪些？2026 年上半年该业务业绩表现是否对公司全年业绩目标的实现构成压力？公司有哪些提升和应对措施？ 回答：公司控股子公司康尼新能源主要合作车企有比亚迪、上汽、一汽、长城、吉利、奇瑞等。2026 年上半年，公司新能源汽车零部件业务由盈转亏，主要系在行业竞争加剧的背景下，部分产品售价承压、大宗商品涨价等因素叠加所致，对公司整体净利润形成一定压力。 从行业数据来看，2026 年 1 至 9 月份，新能源汽车市场产销量分别完成 1,248.30 万辆和 1,247.20 万辆，同比分别增长 11%和 11.1%，市场整体保持稳健增长，但增速较前期有所放缓，行业从高速扩张转向高质量发展，竞争压力持续，上游新能源汽车零部

	件企业盈利普遍承压，上述行业竞争态势叠加上半年该业务的实际业绩表现，对公司全年业绩目标的实现构成一定压力。 目前公司正积极推动产品结构优化，实施低毛利项目专项提升计划，并持续强化精益生产与供应链管理，多措并举改善产品盈利水平，努力缓解行业竞争加剧带来的盈利压力。 6、请问一下公司近年合同负债规模增加原因？以及今年上半年公司经营现金流下降是什么原因？ 回答：合同负债增长主要系近年公司安全门业务订单增加、预收合同款项相应增加所致。经营性现金流受收入确认与客户回款之间存在结算周期时间差的影响，在各期间与净利润并非完全同步。 2026 年上半年，公司经营活动产生的现金流量净额为 6,900.84 万元，较上年同期减少 25,454.81 万元，主要系本期销售商品、提供劳务收到的现金减少及支付投资者索赔、项目监管资金增加。从历史趋势看，公司经营性现金流规模与结构总体稳定，年度间波动主要受生产交付节奏及客户结算方式等阶段性因素影响，公司客户信用资质整体良好，回款情况较为平稳。公司将持续强化现金流管理，继续重点优化存货及应收款项管理，进一步提升经营性现金流水平。 7、公司未来会考虑改善无实际控制人这一情况吗？纾困基金是否有退出安排？ 回答：公司始终高度重视治理结构的稳定性。目前公司第一大股东南京工程学院资产经营有限责任公司、首发股东及核心管理、技术骨干持股较为稳定，基于目前完善的治理制度以及核心管理层与股东间的战略共识，公司具备稳健发展的坚实基础。关于是否考虑改善无实际控制人状况，未来，公司将持续优化公司治理结构、强化股东沟通等措施，保障公司治理与股权架构的稳定，努力以更好的业绩回报广大投资者。 纾困基金作为持股 5%以上股东，未来持股若有变化，公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务。公司持续秉持开放合

	作、互利共赢的原则，优先考量能为产业协同带来优质资产的战略投资者。 8、公司未来市值管理会采取哪些措施？ 回答：公司高度重视市值管理，并于 2025 年 12 月发布了《“提质增效重回报”行动方案》，并持续贯彻落实中。市值管理以提升经营质量为根本，近年，公司通过持续稳定增长的经营业绩、稳定高比例的现金分红（2023 年度至今已派发 7.74 亿元）、开展股份回购、发布“提质增效重回报”行动方案、实施股权激励计划、开展投资者开放日活动等多措并举，依法依规开展市值管理。 未来，公司将始终聚焦主业，坚持稳健经营，持续培育发展新质生产力，通过技术创新、产品迭代、市场拓展及运营效率优化等举措，不断增强盈利能力与可持续发展能力，从根本上提升公司的内在核心价值；持续完善市值管理工作，通过业绩说明会与投资者调研等活动，加强与投资者的互动交流，提升资本市场对公司的认可度，切实提升公司投资价值和股东回报能力。 9、公司经营现金流情况是否会影响公司分红稳定性？公司未来分红规划？ 回答：截至 2026 年 6 月 30 日，公司在手货币资金约 13.05 亿元，资产负债率为 44.94%，整体财务结构稳健，流动性保障能力充足。2026 年上半年经营活动现金流净额表现属于阶段性经营性波动，综合考虑当前经营情况与在手现金储备，预计 2026 年公司现金流仍将保持相对稳定，能够充分保障正常生产经营及分红需求。 目前公司经营基本面稳健，正深入落实“提质增效重回报”各项举措，不断夯实盈利基础，为长期可持续分红提供有力保障。公司将继续贯彻稳定、可持续的分红政策，在实现自身高质量发展的同时，与广大投资者共享公司成长红利。
附件清单（如有）	无