

证券代码：002081

证券简称：金螳螂

## 苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	线上参加公司 2025 年度网上业绩说明会的全体投资者	
时间	2026 年 5 月 18 日（星期一）15:30-17:00	
地点	价值在线（www.ir-online.cn）	
上市公司参与人员姓名	董事长	张新宏先生
	职工代表董事	张思颖女士
	副总经理、财务总监	王振龙先生
	副总经理、董事会秘书	朱雯雯女士
	独立董事	朱雪珍女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司 2025 年度业绩说明会采用网络文字互动的方式举行，本次业绩说明会主要问题及回复内容整理如下：</p> <p><b>问题 1、2025 年行业面临压力，公司仍保持较高分红比例，充分体现对股东的重视。能否请您分享一下公司在回报股东方面的理念及后续规划？谢谢！</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，您好，公司坚持践行股东优先理念，2025 年度实施 77.8% 的高比例现金分红，拟每 10 股派发现金红利 1.3 元（含税），合计派现 3.45 亿元，分红比例较上年提升约 30 个百分点，以实际行动回馈全体股东、传递长期发展信心。本次高分红具备坚实财务支撑，截至 2025 年末，公司现金及现金等价物余额 50.58 亿元，经营活动现金流量净额同比增长 17.97%，资产负债率降至 58.14%且无短期借款，自 2006 年上市以来，公司已累计实施现金分红 18 次、总额超 44 亿</p>	

元，稳定的分红实践与充裕的财务储备。后续，公司将持续践行回馈股东共享收益的理念。感谢您的关注！

**问题 2、公司重视人才建设，完善激励机制，促进员工与企业共同成长。能否介绍员工激励与人才培养的最新进展和未来方向？谢谢！**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司高度重视人才梯队建设与核心团队稳定，深耕人才培育体系，同步布局多元化长效激励机制。人才培养层面，公司打造系统化员工培训体系与清晰职业晋升通道，开设岗前实训、专业技能提升、管理层能力进阶等多层级课程，助力员工稳步成长；加大出海专业人才、洁净专业人才、装配专业人才等引进与培养。2025 年公司内部晋升率达 7%，关键岗位继任计划覆盖率 4.26%，持续夯实内部人才储备。激励机制层面，过往公司常态化推行员工持股计划，精准覆盖管理层、核心管理及技术骨干，深度绑定员工与企业利益，实现价值共创共享，稳固行业调整期人才队伍，保障经营与项目交付稳健推进。公司未来将依托资本运作探索战略新兴赛道，培育全新业绩增长点，以完善人才体系搭配长效激励模式，凝聚团队合力，推动企业长期稳健发展。感谢您的关注！

**问题 3、海外市场已成为公司发展的重要亮点，能否请您分享海外市场布局、阶段性成果及后续拓展思路？谢谢！**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司已形成以东南亚为战略中心、新加坡为区域管理中枢，并辐射中亚、中东及非洲的全球化布局。在区域策略上，公司实施差异化定位：对标国际最高交付标准，着力打造品牌标杆；聚焦高端酒店、商业综合体及民生基建领域，推进规模化拓展；紧跟“一带一路”倡议，以民生公建项目为切入点，培育长期发展潜力。2025 年全年海外业务完成产值同比增长约 47%，海外营业收入占比已由 2024 年的 6.60% 提升至 8.66%，已成为公司核心增长引擎。公司构建了以“HBA 设计导流、装配式产品输出、属地化深耕”为核心的“三位一体”出海模式，该模式具备较强的异地复制推广和规模化拓展能力。未来，公司计划将海外营收占比进一步提升，以有效对冲国内装饰行业周期性波动，并力争利润增速持续高于营收增速。海外业务正承载公司“二次创业”的战略使命，成为公司穿越行业周期、实现可持续增长的关键支撑。感谢您的关注！

**问题 4、着眼长远，能否谈谈公司在可持续发展、股东价值提升和社会责任方面的整体规划？谢谢！**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司始终将社会责任融入发展战略，积极践行企

业公民使命，多维度、系统化地推进社会责任工作。在教育公益领域，公司与苏州大学深度共建金螳螂建筑学院，目前该学院建筑学、风景园林学已获评国家级一流本科专业；在医疗救助方面，公司长期关注并资助先心病、听力障碍等重症困境儿童的手术康复及社会融入项目，切实守护特殊儿童群体的健康与成长。在应急支援方面，2025年，公司全力支持香港大埔宏福苑赈灾及灾后重建工作，展现了关键时刻挺身而出的责任担当。此外，公司依托覆盖全国的项目网络，每年通过校园招聘、社会招聘提供大量优质岗位，并深化与多所知名高校的产学研合作，助力青年人才平稳就业与职业发展，以实际行动服务就业大局、回馈社会。作为建筑行业绿色低碳高质量发展标杆企业，公司践行“改善人居环境”使命，聚焦环保装饰与绿色施工，优先选用绿色认证原材料，在设计环节贯彻绿色理念，选用低碳环保可再生材料，满足市场绿色节能装修需求。例如，公司参与湖北联投科技产业大厦幕墙及室内装饰全流程工作，该项目获评武汉市首个新国标三星级绿色建筑预评价项目，亦是国内首个超高层单元式幕墙光伏建筑一体化立面项目，实现能耗降低15%、可再生能源电量占比5.11%、可再循环材料利用率10.17%，年节约运行费用80余万元。公司建立施工能耗指标，制定能耗目标并定期复盘改进，推广节能设备，从源头提升能源利用效率；积极应用太阳能等绿色电力，逐步提高绿色电力使用比例，优化能源结构。公司加大绿色技术研发与应用力度、获取相关认证，提升ESG表现、拓宽绿色融资渠道；运营风险方面，强化供应链绿色管控，优化保险方案，合理转移风险、控制保险成本。感谢您的关注！

**问题 5、请问公司 2025 年海外业务毛利率达到 22.4%，远高于国内的 12%，目前海外在手订单有多少？今年海外业务的增长目标是多少？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，截至 2025 年年底，海外业务订单储备充足，全年海外业务完成产值同比增长约 47%。整体财务结构保持稳健，海外工程、洁净室、城市更新等高成长性业务稳步拓展，保持增长态势。感谢您的关注！

**问题 6、请问富国国际机场 T2 航站楼装修项目目前进展如何？预付款是否已经收到？预计什么时候能确认收入？**

**回复：**感谢您对公司的关注，富国国际机场 T2 航站楼装修项目目前正常推进中，具体收入确认的时点将根据项目进度情况确认。谢谢！

**问题 7、请问公司在半导体洁净室领域的竞争优势是什么？目前有哪些代表性项目？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，洁净室是公司重点布局的战略新赛道。公司拥有特种设备工业管道（GC2）资质及医疗器械经营许可证，可提供规划设计、施工建造、智能运维（自控厂务、BIM应用、装配式建造）一站式EPC服务。公司依托建筑装饰多年积累的工艺标准与项目管理优势，聚焦洁净工程领域的技术研发与实践落地，已具备在电子半导体、新能源、大健康、实验室等高附加值领域构建系统集成能力。代表项目包括南京集成电路产业服务中心、杰华特微电子高性能电源芯片项目、浙江智行微电子项目、中科院苏州纳米所半导体光电材料中心等。感谢您的关注！

**问题 8、请问公司有 5 个项目入选住建部城市更新典型案例，是行业内入选最多的企业，这对公司拓展城市更新业务有什么帮助？目前公司在城市更新领域的市场份额大概是多少？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司在城市更新领域已有多个项目获评住建部城市更新典型案例，涵盖历史文化遗产、生态修复、活力街区打造等类型，包括南京颐和路历史文化街区保护更新项目、青岛四方路历史文化街区保护更新项目、景德镇市陶阳里历史城区保护更新项目、安徽省合肥市园博园项目、北京市首钢老工业区（北区）更新项目。金螳螂的五个项目覆盖历史文化遗产、生态修复、活力街区等多元类型，成为行业内罕见的“全能型”标杆，证明了公司具备承接各类高难度城市更新项目的的能力，在商务谈判中拥有了强大的信任背书。公司城市更新市场份额逐年增长，成为公司新的增长点。感谢您的关注！

**问题 9、公司洁净室业务发展情况如何？洁净室竞争优势？在手订单多少？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，洁净室是公司重点布局的战略新赛道。公司拥有特种设备工业管道（GC2）资质及医疗器械经营许可证，可提供规划设计、施工建造、智能运维（自控厂务、BIM应用、装配式建造）一站式EPC服务。公司依托建筑装饰多年积累的工艺标准与项目管理优势，聚焦洁净工程领域的技术研发与实践落地，已具备在电子、半导体、新能源、大健康、实验室等高附加值领域构建系统集成能力。代表项目包括南京集成电路产业服务中心、杰华特微电子高性能电源芯片项目、浙江智行微电子项目、中北锂电洁净厂房、姑苏实验室、民海生物新型疫苗国际化产业基地、恒瑞医药、珠海基克纳电子雾化技术装备洁净厂房、中科院苏州纳米所半导体光电材料中心等。目前，发展节奏以稳健积累业绩为主，未来有望随技术与市场能力提升逐步扩大规模。感谢您的关注！

**问题 10、你好，今日贵司股票突然跌停，是有什么重大经济活动吗？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司目前经营情况一切正常，感谢您对公司的关注。

**问题 11、应收账款管控方面公司目前有哪些有效措施？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司始终秉持审慎经营原则，通过客户结构优化、履约过程风控前置及动态账款分级管理持续强化应收款质量管控。感谢您的关注！

**问题 12、请问贵公司业务布局当中，传统建筑行业的利润占比和新兴的半导体洁净室等行业利润占比，在 2025 年度及 2026 一季度中，有什么变化趋势，这种变化趋势的原因是什么？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，洁净室是公司重点布局的战略新赛道，保持持续增长的态势。具体数据详见公司披露的定期报告。感谢您的关注！

**问题 13、网上上传的贵公司员工持股卖出请问情况真实吗？**

**回复：**感谢您对公司的关注，关于员工持股计划的卖出情况公司已按照相关规则真实、准确地对外披露，具体内容详见公司披露的临时公告（公告编号：2026-037），谢谢。

**问题 14、现在网络上将贵公司炒作商业航天概念、员工集体减持的事情闹得沸沸扬扬，也严重影响了二级市场的行情，作为贵公司投资人，请贵公司对相关事件进行解释说明。一、公布商业航天营业占比及后续部署。二、员工减持来龙去脉，占比？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司目前在商业航天领域主要涉及地面基础设施配套工程，例如参与海南商业航天发射场厂房机电工程项目建设（施工范围为暖通工程，产值 2000 万元以内），属于商业航天产业配套服务。该类业务仍处于开拓积累阶段，占公司营业收入及净利润的比例不足 1%，整体业绩贡献有限。关于员工持股计划相关事项详见公司披露的临时公告。感谢您的关注！

**问题 15、请问公司后续发展战略与产能布局？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，2026 年公司锚定高质量发展目标，坚持规范运营、创新驱动、品质优先，聚焦“高端定制、系统集成、全周期服务”核心能力建设。集中资源深耕海外业务、城市更新、洁净室、高端酒店四大核心赛道；同步推进装配式及船舶内装领域研发布局，作为切入高端海洋经济、培育全新业绩增长极

的重要部署。公司以核心城市群为重点深化区域布局，坚守“优选客户、优选项目”原则，持续做大公建与民生类优质项目，稳步提升市场份额与经营质量。公司已形成以东南亚为战略中心、新加坡为区域管理中枢，并辐射中亚、中东及非洲的全球化布局。在区域策略上，公司实施差异化定位：市场对标国际最高交付标准，着力打造品牌标杆；聚焦高端酒店、商业综合体及民生基建领域，推进规模化拓展；紧跟“一带一路”倡议，以民生公建项目为切入点，培育长期发展潜力。

**问题 16、请问公司海外工程项目推进节奏？**

**回复：**感谢您的关注，公司海外工程项目的实施正有序推进中，具体进展请您关注后续公告，谢谢！

**问题 17、贵公司对于员工减持套现 1 亿多有什么看法。公司对于股价维护这块有什么措施。对于今天股价跌停，是因为情绪错杀还是有什么更深层次问题还未曝光出来？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，公司专注经营、踏实落地订单，坚持透明信披。股价变动受宏观政策、二级市场情绪等因素影响。短期看情绪、中期看订单、长期看业绩，基本面没有任何变化，一切以全年经营结果为准。感谢您的关注！

**问题 18、另外贵公司是否需要施工队伍，本人从事钢管脚手架工作。如果有需要可以和贵公司合作共赢**

**回复：**您好，感谢您对公司的关注，公司欢迎优秀人才与合作伙伴的加入，实现合作共赢。谢谢。

**问题 19、请问贵公司与长鑫科技是否有合作？**

**回复：**感谢您对公司的关注，公司近年来暂未与长鑫科技开展合作，谢谢。

**问题 20、金螳螂和苏州的亚翔集成，圣辉集成有什么竞争优势。有没有合作？**

**回复：**尊敬的投资者，您好，截至目前，公司与苏州当地的亚翔集成、圣晖集成之间不存在合作关系，也不构成直接的全面竞争，因为各自的赛道和竞争优势有明显差异。我们的核心竞争力在于：其一，综合集成能力，公司拥有建筑装饰、幕墙、机电安装、古建筑工程等一系列一级资质，可提供跨界融合的整体解决方案；其二，资金和平台优势，能够承接更大规模、更复杂多元的 EPC 总承包项目；其三，作为建筑装饰头部企业，在项目获取和资源整合上有更广泛的网络。感谢您的关注！

**问题 21、请问董事长，越南 sun group 的 23 亿美金是基于大概哪些、什么**

	<p><b>项目的预估签订的？总不能凭空估算一个数字吧？</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，您好，公司近期已披露与越南富国民用建设有限责任公司合作的项目“富国国际机场扩建项目项下 T2 航站楼室内装修工程”，项目金额折合人民币约 39,984.75 万元。后续进展请关注公司公告。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 22、请问公司在半导体洁净室领域有哪些代表性客户？有没有与长鑫存储、长江存储等国内头部存储芯片企业开展合作？请正面回答</b></p> <p><b>回复：</b>尊敬的投资者，您好，洁净室是公司重点布局的战略新赛道，公司已具备在电子半导体、新能源、大健康、实验室等高附加值领域构建系统集成能力。代表性客户有杰华特微电子、浙江智行微电子、中科院苏州纳米所半导体光电材料中心等。目前，发展节奏以稳健积累业绩为主，未来有望随技术与市场能力提升逐步扩大规模。长江存储为公司客户，我司为长江国际存储社区示范区样板房与展示中心提供精装修工程施工服务（产值在 1000 万元以内），公司将持续跟踪此类产业合作的机会。感谢您的关注！</p> <p><b>问题 23、请问贵公司有无回购股份计划或者资产转让之类的计划？我看明天股东会有这一条。是否我理解的这样？</b></p> <p><b>回复：</b>您好，感谢您对公司的关注。公司股东会审议的议案标题为《关于开展金融资产转让及回购业务的议案》，具体内容详见公司于 2026 年 4 月 29 日披露的相关公告。谢谢。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 5 月 18 日