

证券代码： 002116

证券简称：中国海诚

## 中国海诚工程科技股份有限公司投资者关系活动记录表

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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年5月18日（星期一） 15:00~16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> ）采用网络远程方式举行本次业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1. 董事长 赵国昂； 2. 董事、总裁 李士军； 3. 独立董事 江英 4. 财务总监、董事会秘书 林琳
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>投资者提出的问题及公司回复如下：</b></p> <p><b>1. 请问董事长，公司 2026 一季度业绩下滑的主要原因是什么，公司 2026 年度的业绩还有保障吗？自发布 2025 年业绩后，公司股价跌跌不休，与大盘走势格格不入，您觉得海诚的走势正常吗？</b></p> <p>关于公司 2026 年第一季度业绩同比出现一定下滑，主要受以下几方面因素综合影响：其一，部分传统优势行业整体增速放缓，市场需求阶段性疲软，导致相关项目在施进度有所延迟，对当期收入确认造成影响；其二，公司近年来积极布局和拓展的新兴产业领域（如新能源、新材料等工程业务），目前仍处于市场开拓、技术储备和项目落地建设的关键投入期，尚未形成规模化收入贡献，短期对整体业绩支撑有限。</p> <p>全年业绩方面，公司将提速存量项目落地结算，加快新兴业务放量，严控成本提质增效，全力稳住经营基本面。</p> <p>股价走势受宏观环境、市场情绪等多重因素影响，短期或与公司基本面偏离。管理层将坚守主业稳健经营，全力提升盈利实力与内在价值，同时持续做好投资者沟通，积极传递公司经营现状与发展规划，切实维护全体股东合法权益。</p>

**2. 公司是否有通过并购整合上下游产业链（如施工资质、特定行业设计院）的计划？在并购标的筛选和投后整合方面有哪些具体策略，以避免商誉减值风险？**

关于并购的战略方向，公司将聚焦“补链、强链”，不搞盲目扩张，外延发展将严格围绕主业协同展开。目前，公司正在持续推进标的筛选和前期研究，但截至目前，尚未形成任何具备披露条件的确定性方案或实质性协议。

关于商誉减值风控策略和投后整合方面，业务融合是防范减值的关键路径之一，公司会在以下几个方面做好投后管理工作：（1）管理输出：快速植入上市公司的治理体系与风控标准；（2）业务协同：推动被并购企业与公司现有业务在技术、市场和采购上的实质性联动；（3）动态测试：建立严格的投后跟踪与商誉减值年度测试机制，一旦发现风险苗头，将及时、足额计提。

综上，公司会以高度负责的态度，审慎推进投资相关工作。

**3. 领导，您好！请问，新能源（光伏/储能/锂电）工程业务 2025 年同比增长 45.6%，全年订单储备与收入增长目标？**

公司将紧密围绕市场环境变化、客户投资节奏及项目实际落地进展，稳步推进新能源工程业务的经营与发展。我们将持续发挥在工艺技术、智能制造、绿色低碳及全过程工程服务等方面的综合优势，聚焦并深耕光伏、储能、锂电等重点细分领域，不断提升项目获取与履约质量。关于具体订单储备及收入目标，公司将结合市场动态与业务推进实际情况进行动态规划，致力于推动新能源工程业务实现持续、健康、有质量的发展，以积极回馈广大投资者的信任与支持。

**4. 你好！贵司管理层对于公司现在的股价是否满意。**

公司始终高度重视股价表现，长期看股价必将反映企业内在价值。当前股价受宏观经济、行业趋势、市场情绪等多重外部因素影响，阶段性波动属于正常现象。

公司管理层认为，扎实经营是市值管理的根本。未来公司将重点推进以下工作：一是聚焦主业，提升经营质量与核心竞争力，以扎实业绩支撑价值；二是坚持稳健、可持续的分红政策，切实回报股东；三是加强与资本市场的透明高效沟通，使市场更准确、及时地了解公司战略与进展。

公司管理层将继续勤勉尽责，以更优异的经营成果回报股东信任与支持。

#### **5. 股价一直跌，这就是贵公司经常提的市值管理吗？**

公司股价受宏观经济、行业及市场情绪等多重因素影响，波动属于正常市场现象。公司长期重视市值管理工作，核心在于持续提升内在价值，并通过积极透明的沟通传递公司真实价值。

管理层致力于夯实经营基础，具体举措包括：聚焦主业，提升盈利能力和经营质量；坚持稳定可持续的分红政策，重视股东回报；加强投资者交流，及时传递战略与经营进展，增进市场认同。

公司将持续做好经营管理，积极应对外部变化，努力以优良业绩回报投资者支持。

#### **6. 在原材料价格波动和工期延误风险下，公司如何锁定 EPC 项目利润率？**

##### **2026 年 EPC 业务的毛利率目标是多少？**

感谢您对公司 EPC 业务的关注。面对原材料价格波动、工期延误等不确定性因素，公司已建立并不断完善相应的风险应对机制，以努力维持项目的合理利润水平：

(1) 在项目执行管控层面，公司实施全过程的精细化与动态成本管理，通过设计优化、集中采购等方式对冲原材料价格风险，并加强合同与工期管理，控制延误带来的成本影响。

(2) 在管理体系上，公司全面落实项目经理责任制，强化项目在进度、质量、安全、成本等方面的全过程管控，提升运营效率与盈利韧性。

(3) 在业务结构方面，公司将推动智能制造、绿色低碳等新兴技术与服务赋能传统业务，并加大海外市场拓展力度，通过提高高附加值业务与海外项目占比，优化整体盈利结构。

关于 2026 年毛利率目标，因项目在技术、环境等方面差异较大，利润率通常“一项目一审议”。公司将继续以提升核心工艺与精细化管理为重点，努力保障波动环境下的合理盈利，并争取整体盈利水平稳步提升。

#### **7. 公司有做过市值管理的规划吗？**

公司已于 2025 年 10 月制定《市值管理制度》。我们将以此为指引，围绕“价值创造、价值传递、价值回报”三大核心，持续推动经营发展、优化信息披露、加强投资者交流，并稳步落实回报股东的相关举措，努力促进公司内在价值与市场价值的均衡发展。

**8. 你好！贵公司股价屡创新低，管理层是不是认为高估了，如果不是为何没有增持。谢谢！**

公司始终高度重视维护资本市场稳定与广大投资者合法权益，持续通过做好主业经营、加强投资者交流、提升信息披露质量等方式，努力推动公司价值获得市场认可。市场股价受宏观经济、行业环境、市场情绪等多重因素综合影响，敬请投资者理性看待短期波动。截至目前，公司暂无控股股东、实际控制人或董事高管的增持计划，后续若有相关安排，将及时进行信息披露。

**9. 您好，从一季报看公司现金流承压。公司有哪些措施改善现金流？**

公司一季度经营性净现金流面临阶段性压力。为此，公司将积极推进以下措施，以促进现金流状况稳步改善：一是把握国家化债政策窗口期，加快推动国内项目结算与回款进度；二是强化全流程资金管控，优化合同支付与应收账款管理，提升资金使用效率；三是深化海外市场布局，以对冲国内业务的周期性波动。通过以上举措，公司现金流状况有望在未来逐步改善。

**10. 目前海诚有看好的并购标的吗？**

关于并购标的，公司始终高度关注市场投资机会，持续寻找能够与主业形成技术协同、市场互补或价值增强的优质标的。目前，公司正在积极接触和研究多个潜在方向，但尚未形成具备明确实施条件的方案。在后续推进过程中，一旦有实质性进展，公司将及时向市场进行公告。

**11. 今年中国海诚在海外市场有什么布局？新签订单比去年会有突破吗？**

在海外业务布局方面，公司将聚焦“一带一路”沿线，重点深耕东南亚、中亚、中东、北非、东欧五大区域，并依托在轻工、环保、化工、新能源新材料等领域的技术积累，推动“技术+工程+运维”一体化出海，从工程承包商向解决方案提供商升级。同时，公司将强化风险管控，坚持“稳中求进”。

基于现有项目储备及区域深耕策略，2026年公司海外业务将保持稳健发展的态势，持续优化新能源、新材料、环保等新兴领域在海外订单中的结构占比。

**12. 赵董事长，公司股票长期低迷，股民提出意见希望重视，但是长期以**

来并没有改变，今天上海大盘到了 4200 点以上，深圳大盘到了 15900 点，海诚还在 9700 点，您认为正常吗，还要用股票涨跌是市场的问题与公司无关的回答应付投资者吗，真的不想在这次会上听到这样的回答了，希望公司高度重视，不要推脱自身责任了。

公司将从以下几个方面开展工作，以争取获得市场进一步认可。

第一，坚定不移做强主业，夯实价值基石。公司将全力推进“数智双驱、新质生长”战略，加快业务转型与技术创新，提升核心盈利能力。

第二，持续优化投资者回报，增强股东获得感。公司坚持实施稳定、可预期的分红政策，让股东能共享公司发展成果。

第三，以更开放、更坦诚的态度强化市场沟通。公司将主动倾听市场声音。通过更有效、更丰富的信息披露与交流渠道，向市场清晰阐述公司的战略布局、竞争优势、发展前景。

**13. 响应“一带一路”倡议，公司在东南亚、中东等海外市场的订单获取情况如何？2026 年海外业务收入占比目标是多少？面对地缘政治和汇率波动风险，公司有哪些具体的对冲措施？**

公司积极响应“一带一路”倡议，持续深耕东南亚、中东等重点市场。近年来海外订单稳中有进，业务已覆盖全球 60 余国，并在阿联酋、摩洛哥等地设立分支机构，形成本地化运营能力。2026 年，公司将继续推进国际化战略，预计海外收入占比将稳步提升。在积极开拓海外市场的同时，公司高度重视各类经营风险，并已建立系统化的应对机制：

针对海外业务风险防范，公司主要采取以下防控措施：一是在项目前期审慎评估国别风险；二是推动市场多元化布局；三是通过当地注册、本地团队建设及供应链本地化，深化属地化经营，提升风险适应能力；四是建立动态风险评估、预警与分类管理机制。

针对汇率波动风险，公司实施业务与财务双线管理，业务端推行“收支同币种”结算以控制敞口；财务端审慎运用金融衍生工具对冲剩余风险，降低汇率波动影响。

**14. 你好！请问贵公司是如何利用上市公司资本平台来为广大股东利益最大化的。谢谢！**

公司始终坚持“内生增长与外延拓展”双轮驱动的发展战略，致力于实现公司高质量发展，为股东创造长期稳定回报。公司围绕主营业务及产

产业链上下游延伸方向，持续开展行业研究、市场分析与投资项目筛选，积极寻找符合公司战略定位、具有协同效应和成长潜力的投资与并购机会。但具体项目受多重因素影响，存在投资不确定性，目前尚未形成明确且可执行的方案。

**15. 公司提出的“数字海诚”战略进展如何？自研的工程设计数字化平台（如 BIM 全生命周期应用、数字化工厂交付）在内部渗透率和外部商业化收入方面取得了哪些实质性突破？2026 年数字化相关业务收入预期是多少？**

感谢您对中国海诚“数字化”业务的关注。公司于“十五五”期间将全面深化数智化转型，依托智慧工程框架系统引入 AI 技术，持续推动智慧管理、智慧营造与智能制造等领域的创新应用。

目前，相关平台建设、应用推广与商业转化已取得阶段性进展，数字化业务实现从对内赋能到对外输出的突破：

自研数字化协同设计平台已在公司主导的大型项目中全面应用，实现设计施工一体化管控。数字化交付平台已经获取多个重点行业客户订单，智能制造解决方案已在造纸、烟草、食品发酵、化工、新材料、环保等行业逐步落地，形成初步产品化能力。

2026 年，公司将深化人工智能技术与工程服务融合，加快内部数字化成果的产品化、标准化与对外推广，力争数字化业务收入在 2025 年基础上实现较快增长。

**16. 公司宣传都是正面，效益基本稳定，上海，深圳大盘今日分别上涨到 4200，15900，海诚股价还停留在 9700，这种不正常的现象公司应该采取措施维护股票的合理估值，但是面对大家提出采取措施提升股票合理估值时，公司总是推脱说这是市场行为，公司一点措施也没有，这种现象多年如此应该好好反思反思解决一下了。**

股价波动是公司基本面、宏观经济、行业景气及市场情绪等多因素综合作用的结果。为维护价值与股东权益，公司已开展以下几方面工作：

一是持续提升经营质量，聚焦主业、拓展新兴领域，增强核心竞争力；二是实施稳定连续的分红政策，积极回报股东；三是通过业绩说明会、路演等多种渠道，加强与市场的沟通，传达公司价值。

公司将坚定推进“数智双驱、新质生长”战略，以数字化、智能化推

动业务转型与提质增效，努力实现更可持续、更高质量的发展，致力于提升长期价值。

**17. 什么时候分红呀，虽然拿了一年多也亏了6万多，准备分完红就走。**

公司2025年度利润分配方案已于2026年5月15日经公司股东会审议通过，预计将在未来两个月内完成权益分派工作，请您持续关注公司后续发布的公告信息。

**18. 中国海诚2026年海外业务有什么新的布局吗？对2026年海外新签订单、业务发展做一个展望。**

中国海诚2026年海外业务实施“双优先”策略，重点布局“一带一路”沿线市场。公司在东南亚、中亚、中东、北非及东欧等潜力区域持续深耕，并围绕轻工、环保、化工、新能源新材料四大行业推出“海诚方案”产品包，推动优势产能出海。在强化全链条风险管控前提下，力争实现海外新签订单稳步增长，优化海外业务结构与盈利质量。

**19. 在传统轻工行业增长放缓的背景下，公司在新能源（如锂电、光伏）、生物医药、新材料等新兴领域的订单占比提升情况如何？2026年新兴赛道收入贡献的目标占比是多少？**

感谢您对公司业务转型的关注。当前，公司正加快从传统轻工向新能源、生物医药、新材料、节能环保等战略性新兴产业拓展，相关订单与收入占比近年来持续提升。

2026年公司将进一步推动业务结构优化，目标为战略性新兴产业收入占公司整体营收比重实现稳步提高。

公司已从技术研发、资源聚焦、合作拓展等方面系统支持新兴业务发展，致力构建更均衡、可持续的增长结构。

**20. 公司在外延并购方面，有没有筛选既定目标标的。谢谢。**

公司在稳步推进主业发展的同时，始终积极关注符合战略方向的外延拓展机会，特别是在智能制造、绿色低碳、环保工程等关键领域，围绕产业链协同、技术补强与市场拓展，持续开展标的筛选与相关研究。截至目前，公司没有明确的收并购目标。

**21. 市值管理有人负责吗？还要跌到什么时候。**

公司股价受宏观经济形势、行业发展动态、市场整体情绪及公司自身基本面等多重复杂因素综合影响，存在一定的波动性。

在市值管理方面，公司高度重视市值与内在价值的匹配，公司管理层将持续聚焦主业，全力提升经营质量和盈利能力，通过稳健的业绩增长和可持续的股东回报，夯实公司长期投资价值。

公司也将继续通过法定信息披露、定期报告、业绩说明会、投资者热线及互动平台交流等多种渠道，积极、主动地向市场传递公司战略、经营进展与投资价值，努力增进市场对公司的了解和认可。

**22. 今年上市公司或其子公司的资产和业务是否有出售、合并、与他人合资或合作上市公司是否有购买或置换资产进行重组？谢谢！**

截至目前，公司及子公司不存在应披露而未披露的资产出售、合并、合资合作或重大资产重组事项。

公司始终坚持“内生培育与外延拓展”双轮驱动的发展思路。在对外合作与并购方面，我们持续围绕主业及产业链延伸方向，积极寻找并调研潜在的投资与并购标的，但相关事项受市场环境、标的状况及谈判进度等多重因素影响，目前尚未形成明确的、可实施的方案。

**23. 中国海诚目前正在做的标杆智能工厂定位梯度是先进级还是卓越级或者是更高级别？也谈一谈公司在智能工厂这一块的未来如何突破。**

公司目前参与设计、建设的轻工行业标杆智能工厂项目，其主要建设目标通常设定为“先进级”或“卓越级”水平。

在智能工厂领域，公司将从以下方面实现未来发展突破：

(1) 推动服务升级，发挥公司在轻工行业积累的全链条服务经验，将“智能化”与“绿色低碳”理念融入工程全过程，为客户提供“智能+绿色+工程”一体化的综合解决方案。

(2) 推动模式可复制，在成功建成卓越级、领航级项目的基础上，提炼形成标准化的解决方案“产品包”，实现从“项目定制”向“模块化、可复制”的业务模式转型，提升跨行业与跨区域服务能力。

(3) 推动业务转型，以数字化、智能化为引领，从传统工程承包商向“产品驱动的全周期服务商”转型，通过提供全生命周期服务，增强客户黏性与业务可持续增长动能。

未来，公司将持续关注行业前沿，积极参与标准制定，不断优化智能工厂解决方案，提升在该领域的市场影响力与竞争力。

**24. 除权除息什么时候实施？**

公司 2025 年度利润分配方案已于 2026 年 5 月 15 日经公司股东会审议通过，公司预计将在两个月内完成权益分派实施工作，请关注公司发布的公告信息。

**25. 中国海诚现金流这块让人担心，未来几个季度会改善吗？**

公司主营业务中贡献较大的 EPC 工程总承包业务，具有项目周期长、结算程序复杂、质保金回收周期较长的行业普遍特征。加之近年来上游业主单位资金面普遍承压，行业整体均面临应收账款周转放缓、回款难度加大的现实挑战。

公司将持续推进以下举措，以促进现金流状况稳步改善：一是紧抓国家化债政策窗口，加快推动国内项目结算与回款进度；二是强化全过程资金管控，优化合同支付与应收账款管理，提升资金使用效率；三是深化海外市场布局，对冲国内业务周期性压力。通过以上这些举措的推进，公司现金流状况未来有望逐步向好。

**26. 啥时候换届呀？**

目前，公司第七届董事会换届选举工作正在有序推进中。为确保董事会工作的连续性和稳定性，公司已于 2026 年 5 月 15 日披露了《关于董事会延期换届的提示性公告》，明确第七届董事会将延期换届，董事会各专门委员会及高级管理人员的任期亦相应顺延。

后续具体换届时间及候选人提名等安排，公司将及时通过法定渠道履行信息披露义务。

**27. 中国海诚今年一季度的新签订单还不错，这种趋势能保持吗？展望一下今年的全年新签订单能否超过去年水平。**

“十五五”期间，公司将坚持“数智双驱、新质生长”的战略发展思路，深化全过程全生命周期智慧工程解决方案服务模式升级，聚焦智能制造、绿色“双碳”等高潜赛道布局，并加快核心技术成果商业化落地。当前公司整体经营稳中有进，聚焦主责主业，稳步推进各项市场经营计划，全力争取订单业绩稳中提质、达成年度既定目标。

**28. 公司在市值管理有什么动作吗？谢谢！**

在市值管理方面，公司始终坚持夯实内在价值、维护长期价值的核心原则：一是聚焦主业经营，持续提升经营质量与经营业绩，筑牢公司价值根基；二是坚持回报投资者，持续稳定现金分红，切实维护广大投资者利

	益；三是强化价值传递，积极与市场沟通，增进投资者对公司的认知与认可。
附件清单(如有)	
日期	2026-05-18