证券代码：001396　　证券简称：誉帆科技

上海誉帆环境科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-006

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（2026年上海辖区上市公司三季报集体业绩说明会）
活动参与人员	投资者网上提问
时 间	2026年11月12日（星期四）15:00-16:30
地 点	上海证券交易所上证路演中心（网址：https://roadshow.sseinfo.com）
上市公司 接待人员姓名	董事长朱军先生 董事、总经理李佳川先生 董事、财务负责人马站岗先生 董事会秘书孙启航先生 独立董事管建强先生
交流内容及具体问答记录	**1、公司正推进全国化市场布局，并加大智慧管网、智慧养护技术研发投入。未来在拓展区域运维服务网络、提升智能检测能力方面，是否考虑通过参股区域专业服务企业或产业并购等方式加快布局？** **回复：**在持续加强自主研发和全国服务网络建设的基础上，公司对参股合作、产业并购等有助于业务发展的方式持开放态度。区域布局方面，将关注具备本地服务能力、专业团队和项目经验的企业，探索优势互补的合作机会；技术方

	面，将关注智能化、核心材料及高端装备等领域具有技术特色、能够与公司业务形成协同的企业，研究通过技术合作、股权投资等方式，促进技术应用和服务能力提升。 公司更看重合作带来的实际协同，不会单纯追求规模扩张。相关机会将结合市场需求、技术成熟度、估值水平和整合难度等因素审慎评估，具体方式及推进节奏根据实际情况确定。上述考虑不代表具体投资或并购安排，如涉及应披露事项，公司将严格履行决策程序和信息披露义务。 **2、Q3单季归母同比-44.59%，前三季-44%：收入还在增、利润腰斩，核心是毛利率从50%+掉到45%左右，叠加销售/研发/管理费用前置。请公司量化说明：-毛利率下滑是“养护低毛利业务占比提升”结构性原因，还是项目报价竞争加剧？-费用端：销售人员+13%、销售费用+36%、研发+63%，这批投入对应哪些订单/区域，何时能转化为收入？2.上市首年即利润大降，是否存在IPO费用一次性扰动？剔除后扣非真实盈利能力如何？** **回复：**公司理解投资者对收入增长与利润表现未同步的关注。2026年前三季度，公司营业收入同比增长4.98%，利润下降主要受到毛利率回落、营销及研发等投入增加，以及本年新增IPO相关费用等因素共同影响。 关于毛利率。按合并报表计算，前三季度综合毛利率为41.42%，上年同期为45.62%，下降约4.20个百分点；第三季度单季毛利率为45.28%，上年同期为50.42%。前三季度营业成本增幅高于收入增幅，毛利额同比减少约1,071万元。大环境上同行业企业同样面临项目推进、资金安排和市场竞争等方面的压力，经营和业绩表现承压。就公司而言，毛利水平需要结合业务组合、项目条件和实施成本综合分析，养护业务占比变化和报价竞争均是影响毛利的因素。

	关于费用投入。前三季度，公司销售、管理和研发费用分别同比增长35.87%、19.10%和62.61%，合计同比增加约3,739万元。其中，研发费用为3,310.42万元。这些投入服务于全国市场拓展、区域履约能力和技术能力建设，相关人员及资源配置覆盖各战略大区，并非单独针对某一个订单。地下管网技术服务具有属地响应、现场实施与专业技术协同的特点，团队和服务能力建设通常需要先于业务规模释放。研发投入也既服务于现有项目的技术改进，又支持智能化等新技术方向的持续探索，不能简单与单个项目收入对应。其转化节奏取决于市场拓展、项目实施及技术应用进展，公司将在推进布局的同时，更加重视投入效率和人员、设备的统筹利用。 关于IPO费用。三季报已说明，本年新增IPO相关费用对当期利润产生了影响。 公司会正视当前盈利压力，在保持必要研发和市场投入的同时，加强项目选择、成本控制及回款管理，努力推动服务能力提升转化为经营成果。 **3、目前业务有计划调整吗？** **回复：**公司将继续聚焦地下管网检测、修复和养护等主营业务，现阶段的重点是优化业务结构、区域布局和资源配置，提升经营质量。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
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