证券代码：002811 证券简称：郑中设计

深圳市郑中设计股份有限公司
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
参与单位名称	和君资本　合伙人 上海钧泽私募基金　董事长 明富基金　投资总监 简道投资　董事长 上海证研投资　投资总监 上海宙澎资产　执行董事 箫峰基金　董事长及管理合伙人 上海财讯通　执行董事 首泰金信(上海)投资　总经理 前海世传国际投资　投资总监 华西证券　分析师 个人投资者
时间	2026 年 11 月 17 日 15:00-17:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长　郑忠 副董事长、总经理　刘云贵 副董事长、副总经理　郑一茜

	副总经理、董事会秘书　王小颖 副总经理、财务总监　罗桂梅 证券事务部　高颖
投资者关系活动主要内容介绍	**第一部分 参观公司** **第二部分 公司经营情况介绍** 公司深耕高端建筑室内设计领域多年，是室内设计领域的国际领先企业之一，专业提供原创设计及顾问服务。2026 年前三季度，公司实现营业收入 13.46 亿元，较上年同期增长 36.05%；实现归属于上市公司股东的净利润 1.60 亿元，较上年同期增长 17.97%。截至 2026 年 9 月 30 日，公司在手订单充足，累计已签约未完工订单金额 46.12 亿元，为公司后续营收转化提供了有力保障。 **第三部分 交流互动** **1、郑中设计主营业务为设计服务，市场可能会认为郑中设计与深迪半导体的业务联动性较弱，公司如何理解？** 答：公司理解市场关于两者业务联动性较弱的看法。设计业务本质上偏主观，而深迪半导体（绍兴）有限公司（下称“深迪半导体”）的产品以传感器及数据为核心，偏客观属性，两者在业务属性上确实存在较大差异。从应用场景看，消费电子、导航、空间感知等领域均需使用传感器，深迪半导体的产品在上述领域具备一定的应用空间；设计业务所服务的空间场景中亦存在各类传感器应用需求，但相关需求与深迪当前产品线的直接对应关系尚需结合业务实际进一步观察和探索，其形成需要一定时间。 公司经营性现金流较为充足、分红比例较高，具备一定的投资拓展条件，但公司在投资开拓方面始终保持审慎态度、逐步尝试。公司主营业务设计服务的生产环节采用委外方式，业务模式

	相对成熟；深迪半导体相关业务则处于培育阶段，需要一定时间的积累。基于两者业务模式与所处阶段的不同，公司将结合自身经营节奏，稳步推进相关布局。 **2、公司对深迪半导体的战略定位、后续投资安排及并表考虑如何？深迪半导体当前经营情况及主要瓶颈是什么？** 答：深迪半导体的投资估值以其客观发展情况为基础，由各方投资人平等协商确定，后续是否追加资金，需与其他投资人充分讨论，最终均以深迪半导体的发展情况为主要考量依据。后续如涉及对深迪半导体的进一步投资安排，公司将按照相关规定，及时履行信息披露义务，具体以公司公告为准。 经营情况方面，深迪半导体目前处于培育期，今年刚完成大股东变更，尚处于运营规划阶段，后续经营发展仍需时间验证，上市公司经营体系的导入将对其产生良好的导向作用。 产品与技术方面，深迪半导体的产品完全自研，具备一定研发门槛，目标是解决该部分国产技术相对落后的问题；产品分为消费级、工业级、车规级等，不同等级产品的市场成熟度与验证进度存在差异，相关产品的市场导入与放量仍需时间。 未来，公司将继续以设计主业为核心，叠加“创意设计+科技创新”的双轮发展驱动战略，稳健推进产业延伸，实现公司长期可持续发展。 **3、公司财报表现较好、毛利率较高，设计端出海业务的体量及海外业务占比如何？** 答：公司国际化战略立足于品牌出海与设计资源整合，从三年前即启动海外布局，已在新加坡、日本、迪拜、澳大利亚、伦敦等地设立全资子公司，推行本地化运营模式，依托本地化团队与服务，有效吸纳并引进国际前沿设计理念与设计人才，同时亦反哺国内业务能力提升。国内市场一直是公司业务的基本盘，发

	展较为稳健，公司坚持在保证国内市场稳健发展的前提下，再推进海外市场拓展。出海主要有两个目的：一是吸纳海外人才，依托境外人才获取境外项目；二是拓展海外市场，扩大品牌在境外的影响力。 从业绩看，2026 年上半年公司实现境外业务收入 3,330.22 万元，同比增长 201.16%，先后签约多个海外豪华型酒店项目，品牌国际影响力持续提升。目前公司海外业务仍处于品牌积淀与能力建设阶段，整体基数偏低但增长潜力较大，具体占比以公司定期报告披露的数据为准。公司将结合市场机会审慎推进海外业务，不急于追求规模扩张，海外拓展的节奏服从于国内基本盘的稳定。 **4、公司供应链业务目前的布局思路和未来业务量展望如何？** 答：供应链是公司认为目前很重要的环节，并且逐步具备了发展的基础。国内酒店在 2008 年前后的建设浪潮中，现在很多已经有了翻新需求；国外酒店已经大规模进入翻新期，且随着中国产品和品牌的影响，以及 CCD 的海外布局，具有了很好的基础。从翻新市场来看，硬装基本改动不大，但软装大多需要整体更换，这是一个较大的市场空间。公司“全球供应链业务”的布局，后续有望通过数据平台+设计品牌，获得较大的业务增量。 **5、公司主营设计类业务方面，看到目前在手订单约 46 亿元，请介绍在手订单转化率情况？签下单子后多久可以转化为净利润？** 答：公司设计业务采用分阶段结算模式，严格按照合同条款约定，在概念设计、方案深化、物料确认、图纸交付、竣工验收等关键节点分批收取款项，各阶段收款比例由双方根据项目类型及工作量协商确定。从转化节奏看，设计业务分阶段结算、按节点收款，资金分批回笼，收现情况总体与收入确认节奏相匹配，

	回款节奏相对可控。在回款保障方面，公司配套全流程回款管控举措，紧盯节点进度、落实对账确权，有效保障款项及时回笼，并将持续优化回款动态管理，保障现金流健康稳定。 **6、公司关于 AI 与主业结合情况如何？** 答：公司已在设计服务行业发展沉淀 32 年，在长期设计服务实践中积累了较为丰富的设计素材、项目数据与行业经验，具备逐步构建面向设计业务的行业数据库的基础条件。在 AI 与主业结合方面，公司主要通过子公司犀照科技推进数字化平台与设计工具的应用：一是"IDEAFUSION 兆材云库数字化平台"，已汇聚全球 2000 余家优质供应商，收录各类设计物料超 70 万款，通过以图搜图、智能匹配、线上选材等功能辅助提升设计效率，平台已通过国家信息安全等级保护二级认证，同步升级的 SaaS 协同系统提供私有集选库和项目流程管理服务，助力设计机构实现数字资产沉淀；二是自主研发的"TRANSFUSIONAI"设计工具，基于行业知识图谱，可支持设计方案与供应链的衔接。上述平台与工具共同构建了从创意到落地的数字化解决方案，致力于打造室内设计线上协同、灵活高效的数字化办公平台，辅助优化设计工作模式。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 18 日