

证券代码：920003

证券简称：中诚咨询

公告编号：2026-041

中诚智信工程咨询集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、 投资者关系活动类别

☐ 特定对象调研

☒ 业绩说明会

☐ 媒体采访

☐ 现场参观

☐ 新闻发布会

☐ 分析师会议

☐ 路演活动

☐ 其他

二、 投资者关系活动情况

活动时间：2026 年 5 月 13 日

活动地点：本次业绩说明会在证券日报“证券日报网路演平台”

(<http://www.zqrb.cn/huiyi/lyhd/index.html>) 以网络方式举行。

参会单位及人员：2025 年度报告暨 2026 年一季度报告业绩说明会的投资者、东吴证券股份有限公司。

上市公司接待人员：公司董事长陆俊先生、公司董事会秘书王远之先生、公司财务负责人唐婷女士。

三、 投资者关系活动主要内容

在本次年度报告业绩说明会上，公司就投资者普遍关注的问题进行了沟通交流。主要问题及回复如下：

问题 1：2025 年全国固定资产投资下降 3.8%，公司所在地区固定资产投资较上年下降 8.4%，在宏观环境不利的情况下对公司的影响？

回复：根据国家统计局官网显示，2025 年固定资产投资（不含农户）为 485,186 亿元，较上年虽然降低了 3.8%，但是固定资产投资的规模数值仍然较大。固定资产投资虽然下滑，但是对公司的影响相对有限，主要原因是：

1、工程咨询存在集中度偏低的行业特征，全社会固定资产投资规模较上年虽然有一定程度的下滑，但是整体的市场空间仍然较大，且存在“大市场、小企业”、行业集中度较低的特征，因此公司只要“练好自己的内功”仍然有作为的空间。

2、做好工程咨询需要将工程、财经、法律、IT 和管理等多领域知识进行有效综合应用，相关的政策更新迭代较快，因此信息化系统的建设可以显著的提高工程咨询效率，公司将坚持数字化转型

的战略，加大研发投入，提升公司在同行业的竞争优势。

3、公司下游客户行业分布广泛，既包括传统的基础建设，又包括城市更新、新兴产业产能扩张带来的咨询需求，抓住新兴领域的扩张机遇，抵御传统领域的下行风险，保持业务的平稳发展。

受宏观经济波动、行业政策调整、市场需求变化、行业竞争加剧及外部经营环境等多重因素影响，公司日常业务开展、项目承接落地及未来经营战略、发展规划与经营计划均存在一定不确定性。敬请投资者注意投资风险。

问题 2：2025 年整体固定资产投资下降，公司上市之后，对于业务发展是如何规划的？有没有什么计划？

回复：公司将依托北交所上市募资优势，紧扣一站式工程咨询解决方案供应商定位，以全过程咨询为核心、数字化为引擎、全国化布局为支撑，统筹募投项目落地与经营提质，全面提升核心竞争力与市场地位。

1、强化全过程咨询管控能力，深耕投资决策、设计、施工至运维全阶段，整合设计、造价咨询、BIM、招标代理、监理、项目管理等业务，破解分段割裂、成本失控痛点，打造一体化全过程咨询核心优势，提升服务附加值与客户黏性。

2、推进区域扩张落地，投入募资 10,655.27 万元建设工程咨询服务网络，加快全国分支网点布局，巩固苏州根基、深耕长三角、拓展全国与海外市场；审慎探索区域同行并购，快速补位地域资源，

同时严控并购整合与利益协调风险，稳步扩大市场份额。并购事项能否实现预期效益存在较大变数，敬请投资者审慎判断、理性投资。

3、深化数字化转型攻坚，使用 6,661.13 万元募资推进研发及信息化建设，升级智慧造价平台、BIM 全过程管理系统及五大核心技术平台，打通数据壁垒；深度融合 BIM+AI、大数据技术，实现算量自动化、管控智能化，构建工程咨询数据体系，强化合规与数据安全，推动传统咨询向智慧咨询升级。

以专业技术与数字技术双轮驱动，为基建、工业、地产等产业客户提供高效精准的一站式解决方案，实现服务能力、经营业绩与行业影响力同步提升，助力公司高质量发展。

公司经营目标及相关计划能否顺利实施、预期效益能否如期实现，影响的因素较多且存在较大的不确定性，敬请投资者注意相关投资风险。

问题 3：公司是否有并购或者对外投资的意愿？

回复：公司已经与苏州高新绿色低碳科技产业发展有限公司成立合资公司中诚绿碳（苏州）科技有限公司（公告编号 2026-039），成立合资公司主要是基于双方各自的产业优势，承接绿色低碳相关的业务，如：工程造价咨询、碳相关的咨询服务、新能源相关的咨询服务等。

公司募集资金 10,655.27 万元将用于工程咨询服务网络建设，在全国范围进行分支网点的拓展建设，持续提升公司服务能力和服

务水平，不断提高公司市场份额和行业知名度。

公司如有相关事项，将及时发布公告，敬请投资者关注。此外对外投资与并购业务存在市场、管理整合等不确定性风险，相关事项能否实现预期效益存在较大变数，敬请投资者审慎判断、理性投资。

问题 4：市场竞争激烈，公司获取项目难度是不是越来越大？对比同行咨询企业，咱们公司在获取项目、成本控制上，核心优势在哪？

回复：市场竞争的确较大，但是工程咨询存在集中度偏低的行业特征，2025 年固定资产投资（不含农户）为 485,186 亿元，较上年虽然降低了 3.8%，但是固定资产投资的市场规模仍然较大。公司通过坚持数字化、信息化的投入，通过差异化竞争的策略，仍然有作为的空间。

在项目获取上，公司的数字化信息系统，可以有效的解决业主透明化管控以及提高投资回报的需求。业主对此认可度较高。

成本端，数字化信息系统可以实现实质性的降本增效。例如监理数字化信息系统：通过数字化、标准化的业务流程，公司的业务资料自动生成，减少了项目现场人员重复录入工作，让现场人员有更多的精力投入到实质性的质量安全工作中；利用移动设备对现场的实时监测，让现场人员无需往返不同的地点，实现“一人盯多点、少人管全盘”。

问题 5：2025 年公司营收、利润变动的核心驱动因素是什么？

回复：影响公司经营业绩核心主要因素是：固定资产投资规模。

2025 年公司实现营业收入约 3.69 亿元、归属于上市公司股东的净利润约 1.01 亿元，与上年同期相比分别降低 6.61%、3.70%，整体上变动较小。分业务板块来看，公司营业收入结构变动也较小，其中工程造价业务收入占比略有降低。

公司通过推进业务流程数字化、标准化建设，实现部分业务资料自动生成，有效减少项目人员重复录入工作；同时借助机器学习技术，将工程师个人经验沉淀转化为可归集、可管理、可复用的系统化能力，有力提升了公司业务、人员的运营效率与服务质量。因此 2025 年毛利率较 2024 年增加 3.2 个百分点，净利润变动比例低于营业收入变动比例。

问题 6：公司 2025 年回款如何，应收账款金额多少，会不会有坏账计提的风险？

回复：2025 年全年销售商品、提供劳务收到的现金约 3.80 亿元，高于 2025 年全年营业收入，销售收入回款情况较好。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款账面价值合计约 2.02 亿元，较期初 2.09 亿元略有降低。公司客户多数为企事业单位、国企，这些客户的信用情况较好。

2025 年内对于有明显迹象表明很可能无法履行付款义务的债

务人均做了单项坏账准备计提处理，2025 年公司坏账准备金额增加。未来，公司将持续强化应收账款全流程管理，进一步降低坏账风险，保障公司资产质量与经营稳健。

问题 7：公司毛利率变动原因？客户集中度是否较高？

回复：公司 2024、2025 年毛利率分别为 46.39%、49.59%，毛利率稳步提升，毛利率提高主要是公司数字化、信息化的投入带来的人员运营效率的提升所致。

2025 年度，公司前五大客户销售额占比 23.83%，不存在前五大客户集中度较高的问题。

问题 8：2026 年一季度业绩环比波动明显，是否受项目季节性交付、招投标节奏影响？

回复：2026 年一季度营业收入环比变动不大，基本持平，业绩增长主要是因为公司毛利率环比提升、投资收益增加及信用减值损失减少等因素导致。

中诚智信工程咨询集团股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 14 日