

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：2026-003

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（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	参与单位名称及人员姓名： 投资者网上提问 上市公司接待人员姓名： 董事长朱军 董事、总经理李佳川 董事、财务负责人、董事会秘书马站岗 独立董事管建强
时间	2026年5月8日（周五）下午 15:00-16:30
形式	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
交流内容及具体问答记录	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、2025年新签合同总额大概是多少？分业务、分区域的新签合同增速如何？请问2026年预计新签合同目标？ 您好！关于公司2025年度具体经营数据，详见公司《2025年年度报告》。 对于2026年的新签合同目标及经营计划，公司将继续紧

抓“十五五”规划带来的行业机遇，积极发挥自身在检测、修复、运维及智慧化平台方面的综合优势，稳步推进业务拓展。

公司未来的经营进展及重大合同签署情况，请您以公司在法定信息披露媒体发布的定期报告及相关公告为准。感谢您的关注！

2、公司预计2026年预计营收多少

您好！2026年，公司将继续聚焦主业，稳健经营，努力提升核心竞争力。抢抓国家战略红利，深化全国区域布局，深耕主业与产业链延伸。强化核心技术创新，筑牢风险管控防线，提升经营质量。目前公司各个业务板块经营正常，公司将会按照既定目标和计划推动，后续情况请及时关注公司公开披露的信息。感谢您的关注！

3、请问公司在养护业务高增长的背后，是新签大型运维项目、还是存量项目续约涨价、或是区域扩张？目前养护业务在手订单规模与合同年限结构如何？

您好！养护业务属于公司常规业务板块，2025年养护业务收入占公司营业收入比例为11.32%。公司依托自身技术积累，积极拓展养护业务板块，并取得了良好的发展态势。2026年，公司将继续顺应行业发展趋势，加大养护运维市场的开拓力度，积极拓展长期运维订单，努力提升该业务板块的核心竞争力。感谢您的关注！

4、与行业内主要竞争对手相比，公司在技术路线、专利数量、研发投入强度上的优劣势是什么？2026年研发投入费率是否会提升，重点突破方向是什么？

您好！公司始终将技术创新作为核心驱动力。在技术路线上，公司深耕地下管网领域，致力于将先进的非开挖修复

工艺、管网精准检测技术与智慧化信息化系统进行深度融合，形成了具有自身特色的综合服务体系。

公司高度重视研发投入与知识产权保护。近年来，公司的研发人员规模、研发投入金额以及核心专利授权数量均保持稳健增长态势，为公司在行业内保持较强的综合竞争力奠定了坚实基础。

研发投入是一项长期且动态的工作。面向未来，公司将紧跟行业高质量发展及宏观趋势，结合自身战略规划与市场实际需求，科学合理地规划和调配研发资源。具体的研发项目进展请以后续的定期报告为准。感谢您的关注！

5、材料销售及其他业务也有下滑，这块业务的毛利贡献如何？是否存在关联交易或内部结算调整？2026年是否会优化或剥离非核心材料业务？

您好！2025年，材料销售及其他业务占公司营业收入比例为2.48%，占比较低，毛利贡献亦较低。上述业务不存在关联交易或内部结算调整情况。感谢您的关注！

6、誉帆科技作为刚上市的细分龙头，公司在投资者关系管理上有哪些具体举措？如何引导市场理性定价？

您好！公司将积极以投资者关系管理为抓手，不断增强投资者对公司价值的认可，主动开展和参与各类投关活动，加强和投资者的日常沟通，充分保障投资者的合法权益。严格履行信披义务，将行业技术壁垒转化为易懂的商业逻辑，持续监测市场情绪与同业估值，将资本市场反馈用于动态优化公司经营策略。感谢您的关注！

7、2025年营收7.59亿，同比增长3.98%，归母净利 1.25亿、同比减少1.74%，增收降利，核心原因是什么？是毛利率下滑还是费用端影响更大？

您好！公司2025年实现营业收入7.59亿元，同比增长3.98%；归母扣非净利润较前一年度亦同比增长。感谢您的关注！

8、AI赋能管网智慧信息系统平台，具体能解决什么行业痛点？是提升检测效率、降低人工成本、还是优化运维决策？预计何时形成产品化收入，2026年贡献收入目标多少？

公司积极探索前沿技术在地下管网领域的应用。关于您提到的AI赋能管网智慧信息系统平台，研发初衷是为了系统性解决传统管网运维中的多维痛点：一是辅助提升检测效率与质量，例如依托AI算法辅助识别管网检测视频或图像中的缺陷，以期降低人工主观判断的偏差和工作量；二是助力优化运维决策，通过数据的集中管理与分析，为管网的预防性养护、防涝排险等提供科学的数据支撑，推动行业从“被动抢修”向“主动防控”升级。相关技术公司仍在研发进行中，感谢您的关注！

9、公司目前募资使用进度如何？“管网运维服务能力提升、研发中心建设、补充流动资金”三个项目的投入情况与预计效益？

您好，公司募投项目均在按既定计划有序推进，相关进展及募集资金的使用情况报告请查看公司在指定信息披露媒体发布的公告。感谢您的关注！

10、公司在养护业务实现了翻倍增长，成为公司第二增长曲线，增速和毛利表现都非常亮眼，请公司判断2026年养护业务还能维持高景气度吗？在手长期运维订单对2026、2027年业绩的锁定比例大概有多少？

您好！养护业务属于公司常规业务板块，2025年养护业务收入占公司营业收入比例为11.32%。公司依托自身技术积

累，积极拓展养护业务板块，并取得了良好的发展态势。

2026年，公司将继续顺应行业发展趋势，加大养护运维市场的开拓力度，积极拓展长期运维订单，努力提升该业务板块的核心竞争力。但行业整体的景气度受宏观经济环境、地方财政预算安排、行业政策落地节奏及市场竞争格局等多种因素综合影响，存在一定的不确定性。感谢您的关注！

11、面对“十五五”5万亿地下管网改造市场，公司技术储备是否能匹配未来5年的行业需求？是否有前瞻性技术布局？

您好！公司深耕地下管网领域多年，在管网排查检测、非开挖修复、管网智慧化运维等方面已形成较为成熟的技术体系与丰富的项目经验储备。

结合行业数字化、系统化治理的发展趋势，公司持续推进技术研发与创新，公司募投项目“研发中心建设项目”具体研发内容包括“管网修复材料开发”、“管网全生命周期研究”及“智慧排水研究”三大模块，将不断结合行业发展情况持续提升公司技术竞争能力。

公司密切关注国家及行业相关政策导向，并积极把握相关市场机遇。

公司具体的业务开展情况及技术研发进展，请以公司在法定信息披露媒体发布的定期报告及相关公告为准。感谢您的关注！

12、请问，公司研发投入持续增长，管网智能检测、修复新材料的研发进展如何？

您好。公司研发工作稳步有序推进，关于研发投入、研发进展等情况详见公司《2025年年度报告》。感谢您的关注！

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