

证券代码：920873

证券简称：中设咨询

公告编号：2026-046

中设工程咨询（重庆）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12日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：西南证券

上市公司接待人员：董事会秘书聂世芳女士、证券事务代表周莉女士

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1：新潜在股东星阅辰石与公司的工程设计咨询业务是否能产生协同效应？本次协议转让的战略意图是什么？

回答：本次权益变动系信息披露义务人基于对上市公司内在价值的认可，

以及对公司长期投资价值的判断，拟通过整合各方在企业经营管理上积累的资源 and 优势，实现优势互补、发挥协同效应，推动公司现有工程设计咨询业务由传统功能型设计向高附加值设计战略升级，打造特色化、场景化综合设计服务能力，进一步促进上市公司长期稳定高质量发展。上述战略升级的实施进度及效果受宏观经济、行业政策、市场环境及经营管理等多重因素影响，存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险。本次权益变动不会导致上市公司主营业务发生重大变化。

问题 2：本次拟变更共同实控人的相关协议生效条件是什么？进展如何？

回答：2026 年 4 月 27 日，公司股东黄华华、马微、刘浪、李盛涛、龙浩、代彤、陈军与王磊、成都星阅辰石文化发展有限公司（以下简称“星阅辰石”）签署了附生效条件的《股份转让协议》，约定黄华华、马微、刘浪等 7 名股东以协议转让方式向王磊、星阅辰石转让其所持公司共计 15,412,085 股股份，占公司总股本的 10.0478%，转让价格为 7.5 元/股，总对价约 1.16 亿元。

同日，黄华华、马微、刘浪签署了《一致行动协议之解除协议》，黄华华、马微与王磊共同签署了新的《一致行动协议》。交易完成后，黄华华、马微、王磊将作为一致行动人共同控制公司，三人合计持股比例为 27.8416%。

截至本公告披露日，本次权益变动相关信息披露义务人已履行了现阶段所需履行的信息披露义务。本次协议转让尚需向北交所、中国证券登记结算有限责任公司北京分公司提交相关申请材料，办理合规性确认及股份过户登记等手续。公司将持续关注后续进展，并严格按照相关法律法规的规定及时履行信息披露义务。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

问题 3：目前工程咨询行业压力较大，本次交易完成后，是否会有整合、优化或剥离的计划？

回答：短期来看，受固定资产投资下行、房地产调整及地方化债等因素影响，工程咨询行业确实处于深度调整阶段，行业整体呈现“总量承压、结构化”的特征。但从中长期看，随着“十五五”规划推进、积极财政政策持续发力，城市更新、地下管网改造、水利生态等存量提质领域为行业带来新的发展机遇。

本次权益变动信息披露义务人认可公司在工程咨询领域的专业积淀和良

好的市场口碑，看好公司长远发展的潜力。目前，公司暂无对现有业务进行整合、优化或剥离的计划。本次交易也不会导致公司主营业务发生重大变化。如未来发生上述相关事项，公司将严格按照规定履行信息披露义务。

问题 4：本次权益变动完成后，当前核心管理层的职责变化？

回答：根据《股份转让协议》的约定，本次权益变动完成后，新股东有权向上市公司董事会提名委员会推荐 2 名非独立董事人选。除此之外，公司核心管理层的职责暂无变化。

未来，公司将根据业务发展需要，在经各方协商后，依法依规对管理层职责进行优化调整。如发生董事会或高级管理人员变动，公司将按照监管要求及时履行信息披露义务。

问题 5：全过程工程咨询等业务相关订单量比较大，但是在 2025 年营收水平仍然较低，请问这种新签订单的平均执行周期是多久？预计在 2026 年能够确认多少收入？

回答：2025 年，公司全过程工程咨询业务新签合同额 1,676.81 万元，该业务确认收入 1,227.33 万元。受工程咨询行业项目周期较长、收入确认节奏偏慢的特性影响，新签订单的经营效益释放存在滞后，当期营收未能完全反映订单增长情况。

全过程工程咨询项目覆盖从前期决策、设计、施工到竣工验收及运营维护的全过程，具体项目周期受项目规模、复杂程度、建设标准及业主资金状况等多重因素影响，存在较大差异。

关于 2026 年预计确认的收入金额，需视各项目实际实施进度、合同结算安排及收入确认准则等情况而定，具体数据请以公司后续定期报告披露为准。

问题 6：对于年末在手的 4.9 亿元未确认收入订单，请问公司预计在 2026 年、2027 年及以后分别可以确认多少收入？

回答：公司已在年报中披露了在手订单情况，具体在手订单金额请以公告为准。

公司在手订单均将根据项目实施进度、合同结算安排及收入确认准则有序结转。具体确认节奏受项目周期、行业环境、业主资金状况及实施进展等多重因素影响，存在不确定性。公司将持续加强项目履约及交付管理，推动在手订

单稳步转化为经营成果，具体收入确认情况请以公司后续定期报告披露为准。

问题 7：请问海外业务亏损的主要原因是什么？公司预计海外业务何时能达到盈亏平衡，实现盈利的路径规划是怎样的？

回答：公司海外业务目前处于拓展初期，项目多处于前期阶段，前期投入成本较多但收入尚未完全释放，因此当前阶段呈现亏损状态。2025 年公司境外地区营业收入及新签合同额均大幅增长，经营质量呈改善趋势。

关于盈亏平衡的具体时点，受海外项目获取节奏、实施进度及当地政策环境等多重因素影响，目前无法给出确切时间表。

未来，公司将坚定实施“国内转国际”战略，在深耕马来西亚市场的基础上，加速文莱、印尼、伊拉克、东帝汶等新市场布局，以“资源+技术+资本”模式构建海外业务增长引擎，并积极推动“江河取净水一体化”等核心技术成果的国际落地，力争海外业务经营质量持续改善。上述新市场目前尚处于前期拓展阶段，尚未形成实质性订单，海外市场拓展受地缘政治、汇率波动、项目落地周期及当地政策法规等因素影响，相关布局存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

问题 8：对建筑勘察设计业务，公司的经营策略是什么？

回答：受房地产行业持续下行影响，建筑勘察设计市场需求明显收缩，公司该业务板块 2025 年收入规模同比下降，毛利率承压。针对该业务板块，公司目前的核心策略是严控业务风险、聚焦优质存量、推进提质增效，具体策略如下：

(1) 严控业务风险：在下游客户资金紧张、项目周期拉长的背景下，公司严格筛选项目，控制前期投入，优先选择回款条件明确、业主资信良好的项目；

(2) 强化成本管控：通过优化部门组织架构、合理配置人力资源、优化薪酬结构等措施，有效降低人工成本；同时加强服务采购管理，严控成本支出；

(3) 聚焦存量建筑改造：响应“好房子、好社区”建设要求，在城镇老旧小区改造、完整社区建设等存量更新项目中，发挥建筑专业设计能力，参与建筑改造、功能提升等细分环节。

问题 9：请问毛利率后续改善的主要驱动力是什么？

回答：未来毛利率改善的核心驱动力包括：

(1) 业务结构优化：向全过程工程咨询、水利水环境等高附加值业务倾斜，相关新签订单效益将在后续年度逐步释放；

(2) 规模效应与成本管控：随着存量及新增项目推进，收入规模扩大，叠加人工及采购成本管控措施持续发力，单位成本有望摊薄；

(3) 海外与检测板块修复：海外业务进入成果交付期，工程检测资质升级与市场拓展见效，两者毛利率改善趋势有望延续；

(4) 技术溢价提升：加快核心技术专利转化及高等级资质升级，增强项目议价能力。

毛利率的具体改善节奏和幅度仍受项目周期、客户付款及结算进度、行业政策环境等多重因素影响，存在不确定性，具体经营成果请以公司后续定期报告披露为准。

问题 10：请问公司 2026 年在控制期间费用方面有哪些具体的、可量化的措施和目标？

回答：2026 年，公司将紧扣“质量与韧性并重”的经营导向，在积极拓展增量市场的同时，严控成本费用管理，夯实盈利基础。具体措施包括：强化预算管控，优化业务流程与采购管理，严控非必要支出，提升资金使用效率。相关管控目标将结合经营实际动态优化，公司将在 2026 年各期定期报告中如实披露期间费用的实际发生情况及变动原因，供投资者查阅。

问题 11：2026 年的研发投入计划是怎样的？

回答：2026 年，公司研发投入将聚焦以下方向：一是加快“江河取净水一体化系统”核心技术专利转化与项目落地，构建差异化竞争壁垒；二是围绕主营业务，重点开展智能化与数字化技术、绿色建筑与节能技术、城市更新、生态环境与资源保护等方向的技术研发和创新，持续提升核心技术能力与市场竞争力。上述研发方向及项目落地受技术、市场及政策等因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意投资风险。

具体研发投入金额将根据公司经营规模、项目需求及资金状况科学合理确定，并在定期报告中予以披露。

问题 12：请问管理层对 2026 年经营性现金流的目标是多少？是否有信心维持净流入状态？

回答：2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额已实现由负转正的改善。2026 年，公司将持续加强项目结算及应收账款回款管理，优化经营资金周转效率，并随着业务结构优化、订单逐步落地确认收入，叠加内部费用管控与资产质量优化举措落地，力争经营性现金流状况持续改善。

公司能否维持净流入状态受宏观经济环境、客户付款节奏、项目结算进度等多重因素影响，存在不确定性，敬请投资者注意相关风险。

问题 13：对于长账龄款项，公司的催收策略是什么？是否存在因地方政府化债等因素导致回收难度极大的情况？

回答：针对长账龄款项，公司采取分类梳理、专项对账、持续沟通及跟进回款的策略，并聘请律师事务所作为常年法律顾问，必要时通过发催款函、律师函、提起诉讼或仲裁等方式维护公司合法权益。

受宏观经济环境及财政支付节奏影响，部分地方政府、政府投资平台客户的付款周期确实较长。2024 年，重庆地区曾因政府化债因素导致部分项目停缓建；但 2025 年，公司通过加大催收力度、签署化债协议等方式，推动部分存量项目回款及收入确认，应收账款期末余额较期初减少 3,534.28 万元，回款情况有所改善。

公司客户主要为各级政府、政府投资平台及企事业单位，整体信用基础较好，公司亦已采用稳健的坏账计提政策，坏账准备计提充分，但仍存在应收账款回收不及预期的风险，公司已在 2025 年年度报告中对相关风险作出充分披露，敬请投资者注意相关风险。

中设工程咨询（重庆）股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 14 日