

证券代码：920039

证券简称：国义招标

公告编号：2026-053

国义招标股份有限公司 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19日

活动地点：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

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2025年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：

- 1、公司董事长：陈鋈先生
- 2、公司董事、总经理：周岚女士
- 3、公司财务总监：崔倩仪女士

4、公司副总经理：丛伟先生

5、公司董事会秘书：陈志杰先生

三、 投资者关系活动主要内容

本次业绩说明会通过播放年报视频解读的形式，对公司概况及 2025 年年度经营情况进行了介绍。在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沟通交流，主要问题及回复情况如下：

问题 1、除了传统招标代理主业之外，现在行业都在往全过程咨询方向发展，请问公司在延伸配套服务、丰富业务品类上有哪些实际推进动作？

您好！通过拓展造价咨询、全流程采购咨询，布局双碳咨询、内控风控等增值服务，持续深化“招标+咨询”一体化运营，依托国 e 平台数智化赋能，不断丰富配套服务品类，加快向高附加值全链条专业服务转型，优化收入结构、提升盈利韧性。

公司业务转型及多元化服务拓展进程，受宏观经济环境、行业政策变化、技术迭代速度、市场竞争格局等多种因素影响，公司将根据实际情况进行动态调整，具体实施情况存在一定的不确定性，请投资者关注相关风险。感谢您的关注！

问题 2、想问问财务总监，招投标项目流程周期偏长，项目回款节奏参差不齐，公司平时在资金回笼、现金流统筹管理方面有哪些稳妥的管控方式？

您好！招标代理业务本身回款周期较短，整体全业务周期通常可在 3-6 个月内完成。针对项目推进节奏不一、回款进度存在差异的情况，公司建立完善资金管控举措保障现金流稳定。

一是源头明确回款约定，签约时敲定付款节点、结算比例与付款时限，厘清流程标准，从业务前端顺畅回款流程。二是建立项目应收专项看板界面，实时跟进项目办结进度与款项对账结算情况，精准划分账期，动态掌握回款全貌。三是实行分层对接催收机制，业务人员常态对接客户完成资料报审、流程跟进，高效推动款项按期拨付。四是强化整体现金流统筹，定期编制资金收支计划，合理统筹日常运营、刚性支出与资金调度，盘活闲置资金提升使用效益。五是优化业务拓展方向，优先深耕付款机制成熟的优质客户项目，进一步稳固短期回款优势。六是将回款完成率纳入绩效考核，压实全员回款责任，持续加快资金周转，依托行业短周期回款特点，保障公司资金流转平稳顺畅。

公司项目回款进度，受宏观经济环境、行业政策变化、技术迭代速度、市场竞争格局等多种因素影响，公司将根据实际情况进行动态调整，具体实施情况存在一定的不确定性，请投资者关注相关风险。感谢您的关注！

问题 3、目前公司业务大多聚焦区域市场，有没有想过向外拓展省外的市场？

您好！关于市场区域布局，公司坚持“省外拓面、区域深耕”的市场策略，持续完善全国市场布局，健全“属地响应+全国协同”服务模式，稳步推进跨区域市场拓展，不断增强市场抗风险能力。

省外布局推进过程中，也面临以下客观挑战：一是行业市场化竞争加剧，各地公共资源交易市场存在一定区域化特征；二是不同区域在监管政策、操作规范、平台要求等方面存在差异；三是省外本地化团队建设、客户资源积累与品牌影响力培育仍需一定周期。

公司将稳步推进省外市场开拓，坚持风险可控、循序渐进原则，不断提升跨区域服务能力与市场覆盖度。

公司向省外拓展的推进与效果，受宏观经济环境、行业政策变化、技术迭代速度、市场竞争格局等多种因素影响，公司将根据实际情况进行动态调整，具体实施情况存在一定的不确定性，请投资者关注相关风险。感谢您的关注！

问题 4、公司未来发展战略是什么？另外也想了解下公司股东分红方面有没有什么计划？

您好！公司以数智驱动、多元拓展、提质增效、协同攻坚为核心，全面推进战略 2.0 升维，加快培育第二增长曲线，持续优化业务结构、强化数智赋能、升级管理服务、夯实人才支撑，全力打造主业特色鲜明、咨询能力突出、数智优势显著的国有供应链链主企业。

公司 2025 年度权益分派预案拟每 10 股派发现金股利 1.00 元(含税)。未来，公司将结合经营业绩、现金流状况、业务发展需要及阶段性资金安排，在合规前提下统筹制定利润分配方案，保持分红政策连续性与稳定性。

公司未来发展战略的实施，受宏观经济环境、行业政策变化、技术迭代速度、市场竞争格局等多种因素影响，公司将根据实际情况进行动态调整，具体实施情况存在一定的不确定性，请投资者关注相关风险。感谢您的关注！

问题 5、目前股价处于相对低位，公司管理层以什么方式来维护股东的权益。

您好！公司股价受宏观经济、行业政策、市场情绪等多重因素影响。公司高

度重视市值管理，始终坚持以提升公司内在价值和股东回报为核心。公司不断通过规范的信息披露和积极的投资者交流，向市场清晰传递公司的战略与发展成果。公司严格执行《公司章程》利润分配政策，统筹考虑公司盈利状况、现金流水平及长远发展需求，合理制定分红方案。公司 2025 年度权益分派预案拟每 10 股派发现金股利 1.00 元（含税），坚持以稳定的现金分红回馈股东信任。我们将勤勉履职，致力于实现企业高质量发展与股东价值的长期共赢。感谢您的关注！

问题 6、面对行业普遍面临的费率下降和竞争加剧问题，公司未来将采取哪些策略来维持合理的利润率水平？

您好！面对行业费率下行与竞争加剧的挑战，公司未来将重点采取以下策略以维持合理的利润率水平：

1、优化业务结构，培育第二增长曲线：降低对传统单一代理业务的依赖，大力拓展全过程咨询、造价咨询、低碳绿环及供应链管理等高附加值新业态，推动业务向“代理+咨询+数字化服务”多元协同升级。

2、深化数智转型，赋能提质增效：持续升级“国 e 平台”，深化 AI、大数据等技术在招采全流程的场景应用。通过技术赋能提升服务效率、优化资源配置，实现从“规模增长”向“价值增长”转变，有效对冲刚性成本压力。

3、强化精益管理，压降运营成本：推进组织架构与业务流程再造，完善分支机构分级管控与业财深度融合体系，压降非必要开支，提升整体运营效能与人效比。

4、坚持价值竞争，提升服务溢价：聚焦能源环保、市政基建、制造业等核心优势领域深耕，提供定制化、全链条专业解决方案，以专业化、综合化服务能力增强客户粘性，构筑差异化竞争壁垒。

公司将坚定不移推进“数智驱动、多元拓展、提质增效、协同攻坚”战略，积极应对市场周期波动，致力于实现公司内在价值与盈利能力的稳步提升。

公司经营策略的落地实施与实际成效，受宏观经济环境、行业政策变化、技术迭代速度、市场竞争格局等多种因素影响，公司将根据实际情况进行动态调整，具体实施情况存在一定的不确定性，请投资者关注相关风险。感谢您的关注！

问题 7、公司 2025 年拟定的利润分配预案（如 10 派 1 元）相较于往年有所缩减，请问制定该分红方案的考量是什么？未来能否保持稳定的高比例分红？

您好！公司 2025 年度利润分配预案（每 10 股派发现金红利 1.00 元）的制

定，主要基于以下考量：一是受宏观经济环境及下游投资节奏放缓影响，行业需求阶段性减弱且竞争加剧，公司招标代理业务量及整体服务费率有所承压；二是市场利率下行导致利息及理财资金收益同比减少，致使公司 2025 年营业收入及归属于上市公司股东的净利润同比出现下滑。董事会在制定分红方案时，严格遵循《公司章程》规定，综合权衡了当期盈利水平、现金流状况、日常运营及长远战略发展的资金需求，力求在回馈股东与保障公司稳健经营之间取得平衡。

关于未来分红，公司一贯重视对投资者的合理回报，已形成持续、稳定的现金分红机制。未来，公司将结合实际经营业绩、现金流水平、业务拓展需求及阶段性资金安排，在符合法律法规和《公司章程》的前提下，统筹制定利润分配方案，努力保持分红政策的连续性与稳定性，与广大投资者共享公司发展成果。感谢您的关注！

问题 8、公司前十大股东持股占比高达 70.49%，股权相对集中。未来是否有引入战略投资者或优化股权结构的计划？

您好！公司当前股权结构稳定合理，目前暂无优化股权结构相关计划。后续若有相关调整安排，公司将严格履行内部审议程序，并依照监管要求及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

问题 9、当前很多地方政府在推行公共资源交易平台的整合，这是否会挤压第三方招标代理机构的生存空间？公司如何应对？

您好！公共资源交易平台的整合确实承接了大量标准化、基础性的交易业务，对传统招标代理模式带来一定挑战，但也正加速行业从“程序合规代理”向“全链条专业服务”转型。

面对行业格局变化，公司主要采取以下应对策略：

1、业务结构升级：从单一招标代理向“招标+咨询”一体化转型，重点拓展全流程采购咨询、造价咨询、需求调查、履约验收及内控风险管理等高附加值增值服务，逐步降低对传统基础代理业务的依赖，培育第二增长曲线。

2、深化数智赋能：依托自主研发的“国 e 平台”及 AI 大模型技术，推进招采全流程电子化、智能化与大数据风控，实现服务提质、效率提速与风险可控，以技术优势构建差异化竞争壁垒。

3、聚焦核心领域与专业壁垒：深耕能源环保、市政基建、政府采购等核心赛道，凭借 30 年行业积淀、庞大的专家库资源及 AAA 级信用资质，为客户提供

定制化、高合规标准的综合解决方案，巩固优质客户基本盘。

公司将持续顺应行业数智化、专业化、绿色化发展趋势，优化服务模式，提升全链条服务价值，稳步向咨询能力突出、数智优势显著的国有供应链链主企业迈进。

各地公共资源交易平台整合进程及公司各项应对举措的落地成效，受宏观经济环境、行业政策变化、技术迭代速度、市场竞争格局等多种因素影响，公司将根据实际情况进行动态调整，具体实施情况存在一定的不确定性，请投资者关注相关风险。感谢您的关注！

问题 10、请问公司在业务数字化转型这块落地成效如何，后续还有哪些升级规划？

您好！感谢您对公司的关注。公司依托自主研发的“国 e 平台”及“采招 e 搜”等数字化应用，整合行业开放数据与平台沉淀的海量招采数据，通过数据仓库与分析模型技术构建企业画像与市场洞察能力。在价格预测方面，平台运用大数据搜索引擎与智能 BI 看板，对历史中标数据、市场供需及行业趋势进行多维挖掘与可视化分析，为采购方提供市场行情研判与决策支持。

目前，相关数据增值服务已深度融合于公司“全流程采购咨询”与“数字供应链服务”业务中。未来，公司将持续深化“业务+IT+数据”三位一体布局，推动国 e 平台向数字供应链综合服务平台升级，进一步拓宽数据增值服务的商业化应用场景与盈利空间。

公司业务数字化转型的落地成效，受宏观经济环境、行业政策变化、技术迭代速度、市场竞争格局等多种因素影响，公司将根据实际情况进行动态调整，具体实施情况存在一定的不确定性，请投资者关注相关风险。感谢您的关注！

国义招标股份有限公司

董事会

2026 年 5 月 21 日