

证券代码：688051

证券简称：佳华科技

## 罗克佳华科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

<b>投资者关系 活动类别</b>	<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 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
<b>参与单位 名称</b>	爱建证券有限责任公司、北京堡利特资产管理有限公司、北京金塔股权投资 有限公司、财通证券资产管理有限公司、创金合信基金管理有限公司、耕霖 （上海）投资管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、湖南八零后 资产管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、华泰资产管理有限公司、南通 天合投资管理有限公司、宁波梅山保税港区领慧投资合伙企业（有限合伙）、 磐厚动量（上海）资本管理有限公司、上海大威德投资有限公司、上海顶天 投资有限公司、上海度势商贸有限公司、上海恒穗资产管理中心（有限合伙）、 上海上实盛世共锦资产管理有限公司、上海水璞私募基金管理中心（有限合 伙）、上海五地私募基金管理有限公司、上海珠池资产管理有限公司、深圳 市尚诚资产管理有限责任公司、苏州君榕资产管理有限公司、西安江岳私募 基金管理有限公司、玄卜投资（上海）有限公司、圆信永丰基金管理有限公 司、东方财富证券股份有限公司北京分公司
<b>时间</b>	2026年6月23日（周二）10:00-11:00
<b>地点</b>	线上会议
<b>上市公司参 会人员姓名</b>	董事会秘书、副总经理：黄志龙 董事会办公室主任：孟晓美 证券事务代表：张巧娥
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	
<p>1、公司在 2025 年营收有所下降,但智慧双碳业务增长超过 190%,如何看待这一“阵痛”? 未来盈利拐点预期如何?</p> <p>从当前行业的政策大背景来看,随着今年两办“5+9”双碳考核政策正式落地,明确压 实党政同责考核要求,整个行业正式进入强约束、刚需放量的全新发展阶段。公司通过前几</p>	

年的双碳数字化业务前瞻性布局，沉淀形成完整的技术体系与产品壁垒，目前已在电力、钢铁、建材、石化等高耗能重点行业落地多个标杆项目，积累标准化、可复制的行业解决方案。2025年公司整体营收短期承压，主要系智慧环保业务回款周期拉长、公司主动收缩低质量低效订单带来阶段性阵痛。智慧双碳业务虽然目前营收占比较小，但同比增幅超190%，这充分验证了ToB端碳服务的市场需求。当前政策体系、公司技术储备、项目落地案例均已齐备，后续核心工作是加快跨行业客户拓展，规模化复制碳资产管理数字化方案。依托全国碳市场扩容、控排企业合规需求持续提升的背景，双碳业务营收与毛利将持续放量，成为拉动公司整体盈利改善的核心动力，公司盈利拐点将随双碳业务规模持续扩大逐步显现。

## **2、公司“平台服务+数据资产”双交付模式落地节奏如何？另外SaaS化服务在业务中占比有无收入目标规划？**

公司“平台服务+数据资产”双交付模式已在全业务线全面推进落地。公司深耕物联网大数据行业多年，始终以数据作为技术与业务核心，依托长期践行的数字化、数据化信息工程理念搭建“数据工厂”底层架构，在项目实施交付过程中，同步帮助客户沉淀专属高质量数据集，让客户在获取数字化管控平台的同时形成自有数据资产，该模式目前落地顺畅，也是公司差异化核心竞争力。

公司自2025年起搭建企业绿色低碳数字赋能SaaS化平台，整合20多年行业数据积累、行业认知、核心技术与自研产品搭建全套SaaS功能，对应公司“带着平台做市场”的核心商业思路。当前SaaS更多作为轻量化拓客工具，并不是主要收入来源，在后续业务体系规划中，公司将持续输出标准化SaaS产品，依托平台流量发展订阅式服务。

## **3、公司大型集团客户整体规模如何？相应的解决方案有哪些优势？项目落地成效如何？**

公司双碳业务目前已形成完整产品矩阵，针对大型集团客户主要提供两类落地产品：第一类是集团碳账本，帮助集团摸清下属主体涉碳数据全貌、整体碳排放状况；第二类是企业数字碳表，可下沉至生产业务最小单元，完整抓取全流程碳数据，完成企业碳排放数据归集，配套AI智能分析服务，形成完整解决方案。目前公司双碳解决方案已覆盖电力、煤炭、石化、建材、交通等多个高耗能行业，成功服务国家能源集团、华能、华电、山东能源、中化、金隅冀东水泥等多家央企及行业龙头企业，随着碳市场持续推进，这批前期试点标杆客户，将成为公司业务规模化复制的基础。公司原有监测类核心业务，也会同步向ToB端的大、中小客户延伸，打造“AI+双碳”全新客户体系。

## **4、目前多家环保、软件企业均有布局双碳赛道，相比之下公司的核心竞争优势体现在哪些方面？目前公司智慧双碳业务毛利率超50%，但整体综合毛利率仍有提升空间，公司有哪些改善举措？**

公司核心竞争优势主要体现在两方面，一是公司凭借生态环境部相关技术中心资质及国

家发改委能耗监测系统建设经验，承接全国碳市场平台建设运营，目前公司已建成四大双碳核心平台，包括生态环境部全国碳市场管理平台、非二氧化碳温室气体管理平台、全国 CCER 联网监测平台三大涉碳平台，以及入选国家数据局首批数字经济专项的绿色低碳数字赋能平台，依托多年国家级项目实操积累，我们深度吃透各行业生产工艺、能耗模型、碳排放核算规则与数据校验标准，能够输出贴合监管要求、可直接对接上报的碳管理方案，形成行业内难得的先行积累。二是长期技术积淀优势，公司深耕物联网大数据行业二十余年，以数据底座、AI 技术驱动双碳产品，自研行业大模型已完成网信备案，智能碳管理产品已持续落地，搭建起坚实的技术护城河。

公司智慧双碳业务毛利率相对较高，但目前营收占比尚不高，传统智慧环保业务仍为收入主力，拖累综合毛利。对此公司制定两项改善方案：一方面优化传统环保业务结构，主动舍弃低毛利、回款差、现金流薄弱的低效订单，择优承接优质项目，同时缩短政府项目空档期，减少固定成本空耗，传统业务毛利率持续修复。另一方面，持续扩大高毛利双碳业务规模，紧抓党政同责考核、全国碳市场扩容机遇加速拓客，提升双碳收入整体占比，依靠高毛利业务拉动整体盈利水平。上述优化措施自 2024 年持续落地，2025 年财报已显现效果，后续随着传统业务提质、双碳业务放量，公司综合毛利率改善方向明确清晰。

**5、近期公司股价波动较大，市场对于重组终止、公司阶段性亏损存在较多顾虑，想听听管理层的看法。**

关于本次资产重组终止，公司已按规定发布完整公告，针对前期股价异动情形，公司已开展内部排查，未发现存在内幕信息泄露、资金提前出逃的情形。后续公司将按照监管相关规定，依规开展后续核查工作，及时按规定进行披露。目前公司生产经营情况正常，本次交易终止不会对公司的生产经营和财务状况造成重大不利影响。

经营层面，公司坚持“AI+双碳”布局，依托 AI 大模型提升研发效率、优化人员结构，实现降本增效。外延发展方面，后续仍将围绕主业，审慎评估并购整合机会。公司管理层将全力改善经营基本面，以扎实业绩回报股东的信任。