

中交设计咨询集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观	☐分析师会议 ☐业绩说明 ☒路演活动 ☐其他
时间	2026 年 7 月 20 日—7 月 23 日	
参会单位	交银施罗德基金、泰康资产、东方红资管、招商基金、建信投资、信达澳亚、长江证券、广发证券、国信证券	
参会人员	董事会办公室执行总经理：赵凯 证券事务代表：张彦拓	
投资者关系活动主要内容介绍	问答交流纪要 1. 问：请问公司目前同业竞争解决和资产注入进展如何？ 答：您好，公司将积极配合股东方在重组上市方案中作出的承诺，以设计板块的专业化、国际化和产业链协同为目标，经综合评估后，从维护全体股东利益的角度出发，稳妥推进符合条件的相关资产及业务整合。公司将严格按照监管要求及时履行信息披露义务，谢谢。 2. 问：请问公司领导，近年基建行业投资端下行对公司的影响？ 答：感谢您的提问，基建投资端近年存在阶段性下行压力，但中长期维度看，基础设施依然是国民经济的支柱产业、稳定内需的核心压舱石，行业整体规模具备坚实支撑。 第一，从宏观经济底层逻辑来看，基础设施承担畅通国内大循环、保障区域协调发展、支撑新型城镇化、维护产业链供应链稳定的职能。我国国土幅员辽阔，战略骨干通道、省际瓶颈路段、都市圈互联互通、沿边沿海通道等领域建设需求长期存在。	

	第二，行业发展模式从过去大规模新建，转向增量优化+存量提质并重。未来除持续推进重大战略项目落地外，存量路网改扩建、老旧设施智能化升级、安全韧性改造、检测养护、城市更新、流域治理等需求持续释放。存量更新市场空间持续打开，有效对冲传统新建项目波动，行业整体需求保持较大体量。 第三，资金端政策工具持续托底，保障有效投资持续落地。超长期特别国债、新增专项债、政策性金融工具持续向重大交通工程、基础设施更新改造、防灾减灾工程倾斜，重点支持跨区域战略通道、综合交通枢纽、韧性基础设施建设。资金投向更加注重项目质量、收益水平、可持续性，行业呈现总量保持规模、结构持续优化、项目门槛提升、市场向头部集中的趋势。 第四，需求边界持续拓宽，基建内涵不断延伸。传统交通基建之外，智慧交通、绿色低碳、地下空间、低空经济等新领域持续扩容，基础设施不再局限于传统路桥工程，持续催生新的勘察设计需求，打开行业中长期空间。 总结来看：短期行业面临新增投资增速放缓、市场竞争加剧的挑战，但基建作为国民经济基础性、先导性、支柱性产业，中长期依然能够维持可观市场规模，机会更多集中在重大战略项目、存量改造、绿色与数字化升级等赛道。立足当前行业发展环境，公司将依托自身综合优势，持续巩固市场份额。 3. 问：请问公司领导，截至半年度公司主业整体开展情况。 答：您好，截至上半年，公司新签订单保持稳定，能够对后续经营形成支撑。当前国内交通勘察设计行业处于调整周期，公司持续优化订单结构，勘察设计与全过程咨询等高附加值业务占比持续提升，同步加大海外市场拓展力度。受行业规律影响，设计项目审批、交付、结算链条较长，叠加地方资金拨付节奏影响，订单收入结转存在阶段性波动。详细财务与经营数据敬请关注公司半年报。 4. 问：公司在市值管理方面有哪些举措？ 答：在夯实经营基本盘方面，一是持续夯实传统交通勘察设计主业根基，精准顺应基建投资结构调整趋势，稳住传统订单基本盘；积极攻坚交能融合、低空经济、海外业务等增量业务，强化一线市场团队攻坚能力；二是推动公
--	--

	司由传统工程设计院向综合科技咨询服务商转型，夯实可持续经营能力，持续提升上市平台长期内在价值。在募集资金与并购转型方面，一是加强潜在优质项目储备，择机借助资本市场推动公司转型发展。二是深入设计板块产业链并购方向研究，优先推动智慧交通、低空经济、绿色低碳、海洋经济、海外设计咨询等领域标的研究与收并购推动设计能力补强与业务转型升级。在治理优化与投资者关系方面，一是积极探索优化股东结构可行性，探讨引入政府平台投资人、产业基金投资人、长期机构投资人的空间，促进主业发展与长远资本布局；二是积极开展投资人路演，保持与资本市场良好沟通，展示公司设计业务及科技创新业务亮点。 5. 问：国内交通勘察设计行业呈下行趋势，公司是否考虑加快战略与业务转型？布局哪些新赛道？有无相关具体措施？ 答：当前国内传统交通勘察设计行业面临增量放缓、市场竞争加剧、地方财政承压等挑战，行业由规模扩张转向高质量发展，在相关背景下，公司多措并举推进战略转型。 第一，对传统主业“提质量、控风险、优结构”，筑牢主业基本盘。一方面持续聚焦高附加值勘察设计核心主业，公司主动剥离低毛利、资金占用大的 EPC 业务，不盲目追求收入规模；另一方面抢抓存量市场机遇，由新建工程向路网改扩建、检测养护、城市更新等领域延伸，挖掘存量基建持续服务需求，平滑新建投资周期波动。同时持续加强应收账款专项治理，推进回款催收，探索资产盘活工具，持续改善经营性现金流，提升盈利质量。 第二，推进业务跨界融合，培育多条新兴赛道增长极。数字化与智慧交通方面持续迭代自主 OSIS 桥隧软件、推动数字孪生、智能检测技术商业化落地，以数字化手段提升人均效能、拓展智慧交通咨询业务；绿色低碳赛道发力压缩空气储能、生态环境治理等业务；布局低空经济及地下空间基础设施开发利用； 第三，依靠创新与资本双轮驱动：加大数字化、绿色低碳技术研发，搭建专业化创新平台；通过专业化、市场化收并购补齐能力短板、延伸产业链条、集聚优质资源，以资本赋能驱动主业升级、业态创新，充分发挥资本市场对企业战略转型的支撑助推作用，全面提升公司资本化运营核心竞争力。
--	---

