

证券代码：002912

证券简称：中新赛克

深圳市中新赛克科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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
活动参与人员	通过全景网参加公司 2025 年年度业绩说明会的投资者 公司接待人员：公司经理 凌东胜；独立董事 肖幼美； 董事会秘书兼财务总监 李斌
时间	2026 年 3 月 20 日下午 15:00-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ http://rs.p5w.net ） 采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	网络远程文字形式
交流内容及具体问答记录	互动问答： 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、请问：（1）公司目前中东的业绩占比有多大，伊朗战争对公司业务影响多大？（2）公司最近几年资产减值一直居高不下，今年减值数额占利润的 31，这些减值来自海外还是国内？后续损失是否可以挽回？希望公司未来加强风险管控，谢谢。 答： 您好！公司高度重视海外市场布局，近年来积极参加 ISS WORLD 迪拜展等中东区域行业展会，持续深耕当地市场，积累了丰富的客户资源与潜在商机。目前公司在该区域业务尚未形成实质性收入，后续会持续关注市场进展，积极参与区域发展建设。

公司本期计提的信用减值损失、资产减值损失，主要系依据企业会计准则及谨慎性原则，对应收账款、存货等相关资产计提的减值准备。同时，公司已建立完善的风险管控体系，对已计提减值的资产持续跟踪管控，多措并举降低实际损失，切实维护公司及全体股东利益。谢谢！

2、请介绍贵公司 2025 年的整体经营业绩情况，以及经营业绩增长的原因是？

答：您好，感谢对公司的关注，公司整体业务增长明显，营业收入、净利润等主要财务指标保持了良好的增长态势。主要原因是公司持续强化全球资源统筹与生态共建能力，海外市场业务营业收入实现较大幅度增长，同时公司积极跟进行业政策，在国内外市场全面推进项目签单和执行，推动全年经营业绩实现增长。谢谢！

3、公司增资 5000 万元人工智能及具身智能产业基金，是否可以认为公司在为并购重组做准备？

答：您好，公司一直以来将对外投资作为公司实现战略目标的重要手段。本次投资人工智能和具身机器人产业基金，是为更好地借助专业机构的专业力量及资源优势，提升公司对外投资能力，同时为公司更深入的获取 AI 等前沿科技的资源提供良好的机遇。谢谢！

4、有看到 2025 年年报业绩内容中发现海外市场的营收提升较快，但公司净利润却不尽人意，是什么原因导致，后续公司有什么样的计划去提升利润？

答：您好，2025 年公司海外市场营收实现较快增长，主要得益于公司持续推进全球化市场布局，海外业务拓展成效逐步显现。净利润阶段性承压，主要受海外市场前期拓展投入、新产品及新技术研发投入增加，以及原材料成本波动等多重因素综

合影响。同时，公司也将持续强化全链条成本管控，不断提升运营效率，严格控制各项费用支出，力争创造更好的经营业绩。谢谢！

5、公司在低空经济领域的布局是否已经开始产生营收？

答：公司基于全新研发的无线信号采集分析基础平台，发布了无人机侦测和信息处理模块并成功落地商用，为公司布局低空经济市场业务奠定了良好基础。谢谢！

6、公司制定的 ToG ToB 策略，是否能扭转公司一、二季度营收低，净利润亏损的局面？

答：您好，感谢对公司的关注。公司坚持“ToG+ToB”双轮驱动，国内国际均衡发展的整体战略。战略的达成预计将会使公司的营业收入在时间分布上更加均衡，季节性特征得到改善。谢谢！

7、公司是否会积极响应深圳市推动并购重组高质量发展的行动方案 2025-2027 政策，是否已有相关计划？

答：您好，公司作为深圳市国有控股企业，会积极跟进政策的落地进展。同时加强投融资业务的能力，积极寻找符合公司战略的标的资产。后续如有具体的并购重组计划，将会严格按照深交所相关要求及时履行信息披露义务。谢谢！

8、公司 25 年度海外业务增长迅猛，会不会是昙花一现？26 年海外业务情况前景如何？

答：您好，2026 年公司将进一步深化国际化市场发展战略，立足优势市场，强化市场渗透，加快海外战略“粮仓”市场的建设进度，构建区域辐射效应，进一步扩大国际市场影响力。积极落实 AI 技术发展路线，持续提升产品方案的核心竞争力，依托 AI 大模型能力，推动产品优化升级，增强产品综合实力。

	<p>坚持以客户为中心，优化客户服务，提升客户黏性。积极布局新市场，开拓空白市场新局面，创新业务拓展方向。充分发挥丰富的“出海”经验优势，吸纳国内优质合作伙伴的产品与解决方案，打造国际化“出海”生态圈。同时，挖掘海外优质渠道，积极开展对外合作，进一步拓宽海外市场经营版图。谢谢！</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>不涉及。</p>
<p>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）</p>	<p>无。</p>