华设集团 20260903

2026H1 业绩企稳回升，低空经济与交能融合驱动第二增长曲线

摘要

- 2026H1 营收 15 亿，归母净利 1.06 亿（+5%），经营性现金流回款同比增加 1 亿，全年目标力争营收与利润双增 10%。
- 低空经济业务爆发，2026H1 新签订单 8,000 万（+1,156%），通过并购江苏瑞天将 C919 试航经验迁移至 eVTOL 领域，已对接 8 家主机厂。
- 业务结构转型加速，目标 3 年内将传统与新兴业务占比由 65:35 调整至 50:50，城市更新与新消费业务营收同比大增 60%。
- 智慧新能源聚焦“交能融合”，2026H1 新签订单 1.4 亿，深度参与江苏省行业标准制定，具备显著先发优势。
- 海外业务进入战略发力期，聚焦东南亚与中亚，预计 2026 下半年订单量远超上半年，侧重数字、智慧及新能源业务输出。
- 西北市场受西部大开发驱动增长显著，依托宁夏院 600 人团队及新疆十余年深耕，将长三角能力迁移至算力、能源等新产业。
- 车路云协同业务受地方财政及单车智能路线竞争影响，落地进度不及预期；公司维持 30%-40%稳定分红比例。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营情况、业务转型进展以及财务表现？

2026 年上半年，公司正围绕“以规划设计为入口的创新型科技企业平台”的新定位，全面打造第二增长曲线，重点发力数字智慧、新能源、新消费等业务。公司主动布局物联网、物流网、管网、水网、算力网等国家“六张网”工程，并积极响应交通运输“一网四化”发展战略，在智慧交通、智慧城市、新能源、环保、低空经济等领域取得了较快的订单增长。区域市场方面，新疆和西北市场实现了较大幅度提高。国际化业务方面，公司聚焦东南亚、中亚和中东地区，通过跟随国央企出海和独立经营两种模式拓展市场，目前业务已覆盖约 13 个国家和地区，并通过投资香港咨询公司利用其国际化平台对接海外业务。 财务方面，2026 年上半年整体经营呈现企稳回升态势。营业收入约为 15 亿元，同比略有增长；归

母净利润达到 1.06 亿元，同比增长约 5%。经营性现金流状况良好，回款额较 2025 年同期增加了 1 亿元，这得益于公司加大了长账龄项目的回款力度以及国家对地方债务的管理。 从业务结构来看，传统的基础设施勘察设计业务占整体营收约 60%，该板块营收同比下降约 3 个百分点，其中公路和水运业务增长良好，但市政和铁道业务有所下降。数字与智库业务营收增长接近 10%，公司正推动传统业务与人工智能的融合，发布了数字化转型白皮书，并提出了打造“AI 智能设计院”和“1,735”智能化整体架构的目标，智能体技术已在设计业务及为政府部门赋能方面得到应用。低碳环保与新能源业务与 2025 年同期基本持平。城市更新与新消费业务是新的亮点，营收同比增长约 60%。公司在年初对组织架构进行了重构，将原城市规划与城建建筑事业部整合为城市更新事业部，构建了从策划、规划到产商融合、商业运营的全链条服务体系，通过介入咖啡等消费产业，旨在实践和延展商业空间的策划与运营能力。 在低空经济领域，公司围绕深化公共航路、飞行场景新基建等方向进行拓展。2026 年初并购了从事试航检测的江苏瑞天公司，将其在传统军机和民用大飞机（如 C919）试航平台方面的能力，迁移至 eVTOL 领域。2026 年上半年已对接了 8 家主流 eVTOL 主机企业，希望将民用机试航经验移植到低空业务领域，打造新的增长板块。

2026 年上半年公司低空经济业务的新签订单情况如何，其高增长的原因是什么？

2026 年上半年，低空经济业务的新签订单金额约为 8,000 万元。该业务主要分为两类：一是技术咨询类，这类项目数量多但单体金额较小，通常在 100 万至 200 万的量级；二是基础设施整体系统交付类，这类项目体量相对较大，可达到千万级甚至数千万级别。上半年订单的高速增长，一方面是由于业务基数较小，单个较大订单的签订就可能导致增幅显著波动。

低空经济业务的高增长态势在 2026 年下半年及 2027 年是否可持续？

2026 年全年实现大幅增长是确定的。不过，上半年高达 1,156%的同比增幅与业务基数较小有关，波动性较大，因此全年能否维持如此高的增速尚不确定。但整体来看，该业务板块保持大幅向上增长的趋势是明确的。

公司在智慧新能源和生态环保领域的新签订单情况及业务增长逻辑是怎样的？

在智慧新能源领域，业务增长主要得益于国家推动“交能融合”的宏观政策，特别是在全国重大通道上建设零碳交通通道的规划。公司深度参与了江苏省“交能融合”行业标准的制定，在该领域具备先发优势，从而获得了大量的业务落地机会。2026 年上半年，“交能融合”相关业务的新签订单额约为 1.4 亿元。预计未来该市场的增长速度将保持较快水平。

考虑到西部大开发战略背景，公司在新疆及整个西部地区的业务布局、未来规划以及当前的业务体量是怎样的？

公司的整体经营格局分为五大板块：以江苏为总部的长三角区域、以广东为核心的华南区域、以成渝为主的西南地区、以新疆和甘肃为代表的西北地区以及华北地区。其中，西北地区是公司的重点布局之一，通过约六七年前并购的宁夏省交通规划设计院（现为全资子公司）建立了生产和营销中心，目前在当地拥有超过600 人的团队。公司在新疆也设有分支机构，并已深耕十余年。 当前这一轮西部大开发与以往的发展逻辑有所不同，更加强调产业发展，尤其是在算力、能源等领域，并与“一带一路”国家战略紧密结合，面向中亚地区的发展机遇巨大。为抓住这些机遇，公司正不断将长三角地区积累的能力迁移至新疆，并依托宁夏的西北中心为新疆市场提供高效、响应迅速的服务，这是公司在新疆市场取得突破的重要优势。

公司在海外业务方面的未来发展规划是怎样的？是否有具体的营收占比目标？

海外业务是公司近期的战略重点，主要通过两种路径拓展。第一种是作为商务部入库企业，与国内的央企、国企合作“出海”。第二种是自建营销体系，重点围绕东南亚和中亚地区进行业务深耕，已在部分国家和地区设立了子公司、分公司或与本地企业成立合资公司。 过去两年，海外市场被定位为重要的战略发力方向，并已设立专门的海外事业部，负责对接市场与整合集团内部资源，形成生态化拓展模式。近两年海外业务增长较快，预计 2026 年下半年的订单量将远超上半年，目前已有一些较大订单处于待签发通知书阶段。 在业务类型上，公司发现传统公路、建筑业务在海外竞争激烈，因此更侧重于将数字类、智慧类以及新能源类型的业务向海外拓展，利用海外市场在这些领域的“洼地”效应来把握市场机遇。同时，公司认识到本地化的重要性，正在构建国际化的市场网络与技术交付体系，以适应不同国家和地区的文化及行业标准。

截至 2026 年 8 月底或 9 月初，公司今年的新签订单情况如何？对全年的新签订单有何预期，与去年相比表现如何？

截至 2026 年 8 月底的数据显示，公司今年的新签订单整体上比 2025 年同期略有增长。

公司未来三年的发展规划是怎样的，特别是在业务结构转型和战略举措方面？

公司未来三年的核心战略定位是向“以规划设计为入口的科技型企业”转型。在业务结构上，目标是将现有核心业务与新兴创新业务的占比从目前的约 65%对35%调整至理想状态下的 50%对 50%，将智慧、新能源、城市更新与消费等业务打造为第二增长曲线。 为实现这一目标，公司正围绕“四化”推动具体工作： 一是数字化，利用人工智能等手段，不仅服务于现有业务以降本增效，更致力于形成可对外销售的智慧类产品。例如，公司在 2025 年底成立了一家机器人公司，

专门研发面向国内外市场的工程机械智能化软硬件一体套件。 二是产业化，在内部已明确四个主要方向，旨在将新的产品与业务形态从试点推向规模化发展，在有足够空间的赛道上培育出能够持续发展的公司或团队。 三是平台化，通过打造“AI 数字设计院”等方式，接入更多生态资源，实现面向全国乃至全球的平台布局，同时将公司的核心能力赋能给生态伙伴。 四是国际化，将业务拓展范围从国内走向全球。 在具体业务层面，传统业务正从增量市场转向存量市场，更多关注既有设施的韧性化、长寿命改造以及智慧管理和新能源改造。对于智慧、新能源等新业务，则通过设立独立子公司的形式，在集团资源和市场的支持下，为其创造独立宽松的成长环境，以期实现快速发展。

公司未来的分红政策有何计划？

公司每三年会制定一次分红规划。自上市以来，公司经营状况良好，每年均进行分红，包括半年度分红。总体而言，分红比例预计将维持在 30%至 40%的水平。这一比例的设定也考虑到了当前业务转型发展的资金需求，例如在数值化、新能源、新消费等新业务和团队组建上的投入，以及公司作为交通部全域大模型技术中心等科研研发投入。在保证现金流充裕的前提下，公司会维持较好的分红水平以回馈投资者。

公司如何看待当前车路云协同业务的发展现状与未来规划？国家层面的政策推行力度如何？

车路云协同业务近两年的市场推动节奏未及预期。尽管国家在两三年前发布了 20 个试点城市，但目前看来落地进度较慢。这主要源于两方面原因：一是地方政府在该领域的财政投入可能跟不上；二是在技术路线上，单车智能与车路协同的讨论仍在持续。现阶段，市场资源更倾向于投入单车智能，因为这部分主要由主机厂根据市场情况投入，不直接依赖政府财政。 尽管如此，国内的政策导向与美国的技术路线有别，路侧设施的布局仍是必然方向。但受制于当前地方政府的财政压力，近两年车路云协同业务的发展情况不太理想。

对公司 2026 年全年的整体业绩有何展望？

2026 年上半年的经营情况总体达到了预期。对于下半年，公司仍需进一步努力。全年的目标是力争实现营收和利润增长 10%左右。尽管实现这一目标存在一定难度，但从上半年的运营情况来看，仍有希望达成。

人在草木间