

证券代码：002081

证券简称：金螳螂

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-05-14

投资者关系 活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☒现场参观 ☐其他
参与单位名称 及人员姓名	长江证券、嘉实基金、华泰证券
时间	2025 年 5 月 13 日-5 月 14 日
地点	江苏省苏州工业园区金尚路 99 号
上市公司接待 人员姓名	朱雯雯（副总经理、董事会秘书）
投资者关系 活动主要内容 介绍	1、建筑装饰行业情况及公司的未来竞争格局？ 根据中研普华产业研究院发布的《2023-2028 年中国建筑装饰市场深度全景调研及投资前景分析报告》显示，建筑装饰行业产值在 2023 年降至 4.93 万亿元，但预计未来将保持稳定增长，到 2027 年市场规模有望达到 8.16 万亿元。目前，公司主要聚焦公装市场，公装市场因准入门槛高，对施工工艺、项目管理要求严格，形成了天然竞争壁垒。公司凭借在工艺工法、施工质量等方面的领先优势，将持续巩固在公装市场的竞争地位。 2、公司未来发展方向？ 2025 年，公司将聚焦海外业务与旧改业务两大方向，实现业务结构优化与高质量增长。受益于全国年均超 6 万个旧改项目的广阔市场空间和政府政策扶持，公司 2024 年旧改业务占比近 15%，计划 2025 年提升至 50%。未来将重点围绕老旧小区改造的民生需求、公共建筑升级的城市更新目标、历史街区保护的文化价值挖掘，以及高端酒店的品质化服

务场景，系统性拓展细分市场。

在海外业务方面，公司已在新加坡、香港等重点市场建立了成熟的属地化管理体系，通过“国内专业团队+当地施工力量”的混合模式，既保证了施工工艺标准，又实现了资源优化配置。目前，公司已对柬埔寨、马来西亚、越南等东南亚市场环境有较为深入的了解，经营风险可控。下一步计划开拓非洲市场，并配套完善风险管控体系和文化融合机制，确保海外业务健康可持续发展。

3、2024 年公司公装占比多少？哪些细分板块增速较快？

公司一直以来都是以承接公装项目为主，2024 年公装业务占比近 90%，其中政府项目占比过半。2024 年公司公装业务新签合同实现小幅增长，主要得益于办公空间类和公共交通类项目的显著提升。其中，办公空间类项目受益于企业升级改造需求增加，公共交通类项目则随着基建投资扩大而持续放量。

4、公司哪些业务会进行收缩调整？

公司将对业务结构进行战略性收缩调整，逐步降低家装业务占比，仅保留少量优质项目。此外，对于部分低毛利业务，公司将进行选择性剥离，以此提升整体盈利水平。作为核心的公装业务，公司将进一步优化业务结构，优先承接资金实力强、回款有保障的优质工程，通过优化资源配置，降低经营风险，实现业务结构的提质升级。

5、2024 年毛利率承压的原因？

公司 2024 年毛利率承压主要受三方面因素影响：其一，行业竞争白热化，部分企业为维持经营，通过降低报价、放宽付款条件等方式恶性竞争，导致市场价格持续走低；其二，公司基于保障现金流的经营策略，在项目谈判中更倾向选择付款条件稳定、履约能力强的客户，一定程度上牺牲了利润空间；其三，业主付款周期普遍延长，导致公司资金占用成本上升，进一步压缩了利润水平。

6、公司未来盈利能力和现金流如何？

公司盈利能力和现金流状况呈现持续向好态势。2025 年第一季度，

	公司营业收入和净利润均实现同比增长，经营性现金流表现优异，展现出较强的经营韧性。未来，随着公司稳健财务策略和业务结构优化举措的持续推进，盈利能力有望稳步提升。 在财务管理方面，公司严格执行会计准则，已对潜在风险资产进行充分计提；同时，凭借“建设工程价款优先受偿权”的制度保障，部分应收款项存在回收空间。 在经营策略上，公司坚持回款质量优先原则，通过拓展海外高毛利业务、升级项目管理体系以及提升供应链效能等多重举措，持续改善现金流和盈利质量。随着行业竞争格局的持续优化和公司精细化管理水平的不断提升，未来业绩有望实现进一步改善。 7、公司国内业务拓展情况如何？ 公司国内业务布局成效显著并持续优化。2024 年，北京地区订单同比增长 56%，江苏地区增长 35%，川渝地区已完成初步市场开拓。未来，公司将延续“五省两市”的战略方向，重点聚焦江浙沪区域，通过资源倾斜与精细化运营，进一步巩固市场地位，提升区域竞争力。 8、公司洁净业务情况？ 公司洁净室业务覆盖医疗净化、工业/生物净化、实验室三大领域，典型案例包括：苏州纳米城第三代半导体 EPC 项目、嘉兴智行微电子研发中心、杰华特微电子、贵州茅台医院、南京天印山医院、三亚国康医院、莫干山医疗中心、北京民海生物疫苗产业基地、珠海基克纳洁净厂房、苏州实验室等。未来，公司将重点加大高端洁净厂房的技术研发投入，深度布局电子、半导体等高端制造领域。同时积极响应政府政策导向，创新业务模式，通过与优质民营企业组建联合体，整合各方资源优势，在技术创新、成本控制和市场响应速度上形成合力，进一步拓展市场份额，提升在高端洁净室工程领域的市场竞争力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不适用
附件清单（如有）	无

日期	2025 年 5 月 14 日
----	-----------------