

证券代码： 300949

证券简称： 奥雅股份

深圳奥雅设计股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2024-005

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他_2024年度深圳辖区上市公司集体接待日”活动
参与单位名称及人员姓名	通过“全景路演”网站 (https://rs.p5w.net) 参与 2024年度深圳辖区上市公司集体接待日”活动的投资者
时间	2024年12月12日
地点	通过“全景路演”网站 (https://rs.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长 李宝章先生 董事、总裁、财务总监 Li Fangyue (李方悦) 女士 董事会秘书兼财务副总监 傅佳敏女士 独立董事 赖向东先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司今后发展及规划是怎样的？</p> <p>尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。经过多年的战略布局与发展，奥雅股份已经初步完成由景观设计向创意设计业务转型，以综合型城市更新及文旅一体化综合规划设计服务作为创意设计业务的新引擎，公司积极打造具有特色的城市 IP，营造综合文旅目的地并为景区赋能。公司以“创造更美好的人居环境 让空间赋予生命”为使命，以“双主业+双引擎”为发展格局，即“创意设计+亲子文旅”双主业、</p>

“AIGC+IP”双引擎，形成了公司独特的竞争优势。目前，奥雅旗下拥有洛嘉儿童 LaV-onderland、洛塔智能游乐 LALOT、洛宿 LASOL、棠悦 Floral Fairyland、尚园茶 Noble TeaHouse、芊熹科技 Millennium Technology 等多个专业子品牌，在全国三十一个省市及自治区已落地完成 4000+个项目。

2. 公司如何吸引和留住专业人才？

奥雅股份历来重视人才引入和培养，公司不乏司龄 10 年以上的员工，他们是公司宝贵的财富，公司于上市前已设立有员工持股平台，上市后也已实施股权激励计划，充分有效地保留和激励了优秀的人才；同时，公司每年通过校招吸纳新鲜血液，以独特“乡建营”“城建营”等多种形式全方位的帮助应届毕业生融入公司和业务；此外，公司还建立了“管理、专业”双发展晋升通道，打开了人员交流、转岗历练、片区和总部调动等一系列学习与成长机制，提供丰富和全面的培训资源，并专门搭建了设计方向、综合复合发展方向的多元化成长晋升路径，鼓励员工因人而异的自主选择和发展晋升，到更高的平台上担当、发展和创造价值；适应市场环境变化，公司也分阶段采取内、外部合伙人机制，激发员工创新意识，为公司创造更高价值。

3. 毛利率增长对公司未来盈利能力有何影响？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。毛利率增长对公司未来盈利能力影响主要有以下几方面：

①盈利能力增强：公司毛利率增长意味着在销售产品或提供服务过程中能够获得更高的利润，这将直接增加公司的盈利能力。高毛利率可以为公司提供更多的资金用于扩大生产、研发创新以及市场推广，有利于公司的持续发展。

②成本控制能力提升：毛利率增长意味着公司能够有效地控制营业成本，进一步提高盈利能力。

③利润增长潜力：毛利率增长说明公司在主营业务领域的利润增长潜力较大，有望实现更高的净利润水平。

④市场竞争力提升：毛利率增长是公司在品牌影响力、成本控制等方面具有优势，有助于公司在市场中占据一席之地，持续地为股东带来丰厚的回报。

⑤投资和融资决策影响：投资者和融资方通常会通过毛利率来评估公司的盈利能力和偿债能力，因此公司的毛利率水平会直接影响到公司的融资成本和融资条件。毛利率增长有助于提高公司的融资能力和降低融资成本。

综上所述，毛利率的增长对公司未来盈利能力具有积极影响，能够增强公司的盈利能力、提升市场竞争力，并影响公司的投资和融资决策。

4. 如何确保在多维场景业务拓展中的质量和效率？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。奥雅股份是一支有战斗力的团队，决策扁平化，执行力强，面对业务机会可以迅速综合业务条线纵向和地区协同横向组成工作小组，并在数字化平台有一套科学合理的产值分配体系，确保团队积极性。

5. 未来公司是否有计划进行新的投资或并购活动以支持业务增长？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。监管层 9 月 24 日以来发布一系列重磅政策，也包含了对上市公司发展的支持措施，这是十分振奋人心的，监管层积极引导培育高质量上市公司的信号十分明确。

公司在政策发布后立刻开展了政策分析，不仅关注短期的市场反应，更注重长期影响，奥雅是一家坚持长期主义的企业，致力于为股东创造价值，监管政策出台是机遇也是挑

战，将对公司的长期战略和业务布局产生影响，公司欣喜看到包括并购重组和市值管理指引的出台，公司作为创意设计和亲子文旅上市品牌，将会充分利用这些政策支持，实现高质量发展，强化股东回报。

公司会严格按照法律法规的相关规定进行信息披露，具体事项请以公司公告为准。再次感谢您的关注。

6. “双主业+双引擎”战略如何帮助公司在市场中获得竞争优势？

尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。公司以“创造更美好的人居环境 让空间赋予生命”为使命，以“双主业+双引擎”为发展格局，即“创意设计+亲子文旅”双主业、“AIGC+IP”双引擎，形成了公司独特的竞争优势。

奥雅股份是城市更新的龙头企业，在做好基础业务的同时，对城市生态修复、历史文化保护、城市风貌塑造、推动产业升级等方面也有深入思考和实践，公司深耕城市更新十余年，在城中村、历史文化街区、酒店、工业遗址、景区等存量资产更新领域，拥有丰富的经验和颇有美誉度的标杆项目。我们有能力整合并统筹“设计+”的全专业价值落地，采用微介入、针灸式的城市更新手段，追求内涵集约、绿色低碳的发展方式，切实地激活存量空间、提升土地价值，为城市居民创造更美好的人居环境，以实际行动响应国家“要在实施城市更新行动中防止大拆大建”的号召。

公司为中国两亿中产亲子家庭服务的亲子文旅开发运营，围绕一二线城市打造亲子家庭度假目的地，李方悦女士带领奥雅股份团队在文旅开发运营中以亲子文旅为定位，打造了洛嘉儿童品牌，并完成了洛嘉儿童品牌体系的全新升级，实现了从 B 端到 C 端的转型，创造性地推出四位一体的产品体系：洛嘉盒子（洛嘉自然探索中心北京檀谷旗舰店、

深圳龙岗儿童公园科普公益展馆）、洛嘉森乐园（武汉东湖之森·洛嘉森乐园、成都北湖洛嘉森乐园）、洛嘉部落（苏州洛嘉部落）和洛嘉小镇，实现了新消费场景、新经济业态的全新呈现。

公司是中国儿童友好城市建设的发起者和领导者之一，在亲子文旅方面有近十年的积累。公司早在 2015 年就引进联合国的“儿童友好城市”理念，并推动深圳成为中国首个申报“联合国儿童友好城市”的城市。公司在国内最早提出非动力儿童活动空间概念，参与编制儿童友好公园标准，并在全国 50 余座城市落地 200 多个亲子文旅项目，打造中国首个儿童友好社区，规划设计并运营中国首个儿童友好乡村。

7. 公司在亲子文旅业务板块的具体发展战略是什么？

尊敬的投资者您好,感谢您对公司的关注。2021 年,奥雅股份正式布局文旅消费产业板块,积极实现业态更新及融合,加速文旅板块多元化升级,介入沉浸式互动娱乐领域,勇于探索前沿数字艺术,打造元宇宙体验空间。2023 年,奥雅旗下子品牌洛嘉儿童全新升级,完成了从 B 端到 C 端的转型,创造性地推出洛嘉部落、洛嘉森乐园以及洛嘉盒子等产品系列,已成为亲子家庭微度假目的地以及亲子文旅的综合体,洛嘉全新 IP 形象也同步升级。奥雅股份联合各方资源及技术优势,紧抓文旅产业高速发展和存量时代的宝贵契机,致力于成为城市更新和乡村振兴的存量资产综合运营商;同时,在创意设计、文化旅游、数字科技等产业方向持续深耕布局,创新产品、塑造 IP 以及实践运营,构建对城市更新、乡村振兴、元宇宙空间的全场景赋能能力。

8. 作为高新技术企业,公司在技术创新和研发方面有哪些具体计划?

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。随着人工智能和大数据技术的飞速发展，奥雅股份不断推进品牌战略，从奥雅 1.0 逐步发展到如今的奥雅 4.0，致力于打造国内一流、国际知名的创意设计与亲子文旅领导品牌。奥雅股份基于华为云 AI 算力及云底座研发“LA Engine”。

“LA Engine”将作为全国首款云端智能化设计工具，在全国 500+城市，汇聚 50 亿量级建筑数据、20 万设施数据、3D 模型库、材质库，并结合奥雅股份 4000+实践项目，共同打造全国首个行业数据库。“LA Engine”将覆盖多类型多场景，依托行业数据库和针对多业务场景发展出的完善的技术体系，形成具有颠覆性的新型 AI 设计工作流。目前“LA Engine”已经囊括了 UrbanFlow、UrbanForms、UrbanMeadow 三个 Urban 系列的计算模块，在城市更新、公园景观、植物专项等多方面打通了概念设计阶段从场地分析到专业设计图纸一键生成的技术链路。

“LA Engine”作为一个从设计公司研发的智能设计平台，集合了奥雅股份二十余年来的行业数据沉淀，更贴近设计师对于数据分析和智能决策的真实需求，兼容多类型设计软件数据格式，让生成结果更可控，真正实现 AI 技术与人类设计师协同工作。同时，“LA Engine”也充分考虑了城市管理端、城市运营端的需求，针对同一项目中，都可以找到合适的应用场景，高效助力项目推进，辅助各方科学决策。架设在云端的“LA Engine”基于华为云底座强大的基础能力可以极大地提升模型运算，图形处理，图像渲染的能力，让实时决策成为可能。云端部署省去了本地安装的重重障碍，让用户不受设备条件的限制，享受高质量服务。

9. 2024 年上半年营业收入下降的原因是什么？

尊敬的投资者您好，感谢您的提问。2024 年上半年公司营业收入下降 7.1%，主要是公司主营业务所处创意设计行

业，其发展深受各级政府、公共机构及房地产开发商需求波动的双重影响。因此，在短期内，政府财政紧缩事实上对城市运营项目构成一定制约，文旅运营项目的节奏也受到一定影响。

奥雅股份坚信基础设施与公共空间的持续优化作为城市长期战略规划的关键组成部分，存量资产更新市场环境已逐步形成，城市更新将成为发展新蓝海，也为行业开辟新增长点，奥雅股份有能力整合并统筹“设计+”的全专业价值落地，满足客户对创意设计+运营服务的更高要求，以此保持市场需求的稳定，并争取实现持续增长。

10. 在特色业务如棠悦花园景观营造方面，公司有哪些具体的项目案例？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。棠悦是公司旗下专注于花艺、软装及花园营造的子品牌。奥雅棠悦项目范围涵盖花园营造、软装设计、花礼设计、花境 EPC、商业活动、花艺布置。在多年的实践过程中棠悦积累了大量的在地营造经验，团队一直坚持——自然生态的花境营造理念、个性前沿的软装设计风格、优雅舒适的花艺生活情怀、不同情绪的植物氛围、温馨浪漫的空间气氛、积极向上的生活风向六大原则。

公司在棠悦花园景观营造方面有非常多经典案例，包括但不限于唐山植物风情馆、瑞虹新城·悦庭、深圳屋顶花园、深圳湾万科超级总部项目、万科东莞热带雨林馆、莫奈花园、深圳红山龙光玖钻商业项目、深圳南山香格里拉酒店、华南保利三山御江南售楼处、郑州本源书院花房、海口保利台达花园、深圳 21 年 22 年勒杜鹃花展等。

11. 2024 年，公司在业务转型中遇到了哪些挑战，又是

如何克服的？

尊敬的投资者您好，感谢您的提问。公司一路走来在转型中不断积累和总结，其中一大挑战在于文旅业务是需要不断创新，并在此基础上形成可复制的商业模式，这是最具挑战的，也是企业长久发展的关键。由奥雅股份打造的中国唐山皮影主题乐园就是我们探索商业模式下的成功案例。在规划建设过程中，奥雅提供了从策划到设计建造，再到落地执行的全程一体化服务，并在开园第一年就实现正向现金流。所以我们坚持以运营思维为先导，这是一个关键原则。

12. 面对应收账款占比较高的情况，公司有哪些措施来加强应收账款管理？

尊敬的投资者您好，感谢您对公司的关注。公司主要采取以下措施加强应收账款管理：

①成立应收账款管理小组：应收账款领导小组由法务中心、财务管理中心、运营管理中心、市场管理中心、人力资源管理中心等集团一级部门负责人组成，统筹应收账款管理事项。

②加强信用管理：根据不同客户信用评级制定合理的信用账期，严格控制垫款情况以减少坏账风险；审慎评估客户的信用状况，及时发现潜在的付款风险。

③定期监控应收账款：应用数字化平台实时管控应收账款的回款情况，及时发现并处理逾期账款，采取相应的措施。

④优化收款流程：定期与客户对账，核对债权的真实性和完整性；建立有效的催收机制，定期对逾期账款进行催收，采取电话、邮件、短信等方式催促客户付款。

⑤健全考核责任机制：健全应收账款考核责任制及奖惩制度，明确各部门、各岗位的职责和权限。

	<p>⑥采取积极的收款策略：对于出现风险迹象的应收账款，采取各项法律手段进行追讨，同时充分计提坏账准备，以应对可能的坏账损失。</p> <p>13. 归母净利润同比下降超过 1000%，公司采取了哪些措施来应对这一挑战？</p> <p>尊敬的投资者您好,感谢您的关注。2024 年半年度扣非归母净利润同比上升 107.30%，主要是公司持续强化人才管理体系，持续在优化人才结构和提升人才素质方面下功夫；同时敏锐洞察市场变化，灵活应对各类挑战，紧跟国家政策的积极导向与市场需求，推进业务的多元化拓展。您提到的利润下降主要是公司非经常性损益造成，公司内部已复盘并制定多项举措防范风险。整体而言，公司将聚焦主业，发挥核心竞争力优势，提升服务水准，提高经营效益，争取给投资人更好的回报。</p> <p>14. 请问最新股东人数多少？谢谢</p> <p>尊敬的投资者您好,感谢您的关注。根据中国结算深圳分公司下发的最新数据,截至 2024 年 12 月 10 日,公司股东户数为 8,584 户。</p> <p>本次活动没有涉及应披露而未披露重大信息的情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 12 月 12 日