

证券代码：300844

证券简称：山水比德

广州山水比德设计股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2025-004

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	长江证券股份有限公司 张弛、袁志芑 华富基金管理有限公司 邓贤波 太平养老保险股份有限公司 黄浩 信达澳亚基金管理有限公司 李琳娜 华富基金管理有限公司 邓贤波 天治基金管理有限公司 许家涵 金鹰基金管理有限公司 陈颖
时间	2025年8月27日(周三)下午15:30-16:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1. 董事会秘书 秦鹏 2. 财务总监 杨祥云 3. 研发中心总经理 孙晓峰 4. 数字科技公司总工程师 胡顺华 5. 证券事务代表 吴敏端
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 就半年报指标来看，上半年收入较快增长，但毛利率承压，请问其中的主要原因？以及未来将采取的措施？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！报告期内，营业收入增长主要是由园林绿化工程总承包（EPC）业务推进及控股子公司建筑设计业务协同驱动，其中园林绿化工程总承包（EPC）业务作为战略增长点处于规模爬坡阶段，其项目特性决定了毛利率水平相对有限；建筑设计业务因2024年下半年完成收购，本报</p>

告期首次全年合并报表形成收入增量，基于 51%控股权架构，其对母公司合并利润的贡献比例相应体现。在公司“市场年”的战略布局下，为完善区域服务网络，提升综合竞争力，公司有序增设了多家分、子公司，公司销售团队扩容与市场投入增加在驱动新签合同增长的同时，同步推升人力成本及相关运营成本。公司本报告期利润增速与营收增长的差异，是业务发展阶段特性与战略资源集中投入共同作用的结果。

公司将采取积极措施，努力实现既定目标：一是重视盈利能力提升工作，将市场开拓和降本增效结合起来，着力提升利润创造能力，二是高度重视经营活动现金流管理工作，多种举措加大应收账款的回收，严守流动性风险底线。未来，公司将把握政策与市场机遇，在保证主营业务竞争力提升的情况下，积极探索外延式增长道路，确保企业具备长期盈利能力，实现企业的可持续发展。感谢您的关注！

2. 展望未来，公司对全年的整体业绩，以及未来 3-5 年中期业务发展，有何目标？

答：尊敬的投资者，您好！根据公司于 2025 年 6 月披露的《2025 年股票期权激励计划（草案）》等相关公告，该激励计划设置行权期（分别对应 2025 年、2026 年）的公司层面业绩考核指标为满足以下任一条件：

行权安排	业绩考核
第一个行权期 (2025 年)	满足下列条件之一： 1、以 2024 年营业收入（4.59 亿元）为基数，2025 年营业收入增长率不低于 10.00% 2、2025 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润不低于 1,500.00 万元
第二个行权期 (2026 年)	满足下列条件之一： 1、以 2024 年营业收入（4.59 亿元）为基准，2026 年营业收入增长率不低于 21.00% 2、2026 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润不低于 2,000.00 万元

公司将努力实现上述目标，感谢您的关注！

3. 行业竞争态势如何？公司的主要优势是什么？

答：尊敬的投资者，您好！在国家对房地产市场实施宏观调控的背景下，开发商之间竞争加剧，景观设计的重要性愈发凸显，对设计企业的设计开发

能力、综合管理水平等素质提出了更高要求，具有创新力、对市场变化响应迅速、设计作品能兼顾经济效益、功能效益及生态效益的设计企业将更占据优势。未来，下游客户会更倾向于选择规模大、品牌强、团队口碑好、案例经验丰富的设计企业，行业集中度预计将持续提升。

在这一背景下，公司的竞争优势主要体现在：

（1）人才优势：公司拥有一批高素质和稳定的设计团队，截至 2025 年半年度末，公司员工总人数达 1200 余人，并不断完善人力资源开发与培训体系，注重技术与管理人才的培养，依靠自身培养和外部引进，将人才战略贯彻到公司各个关键领域。

（2）品牌优势：公司为客户和合作伙伴设计了多个标志性项目，已在景观设计领域树立了自身的品牌，在业内树立了良好的口碑和品牌形象，并多次获得行业奖项和荣誉，截至 2025 年半年度末，获得国内外奖项 929 个。

（3）客户优势：公司凭借品牌优势和超级客户服务体系，公司具有较强的订单获取能力，公司与国内地方政府及众多一线房地产开发商保持着长期、紧密、广泛的合作关系，尤其与国内地产龙头企业建立了稳固的业务合作关系。

（4）创新优势：创新是公司发展的驱动力，作为高新技术企业，公司高度重视研发创新，始终坚持紧贴市场需求和技术发展趋势进行前瞻式研发。报告期内，公司研发投入金额为 1,710.28 万元，占营业收入比重达到 7.6%。截至报告期末，公司累计已获得 40 项外观设计专利、27 项实用新型专利和 4 项发明专利，拥有 90 项计算机软件著作权、2 项作品著作权。

（5）产品和服务优势：公司重视设计各环节的质量控制，通过项目管理系统、成本控制、数字方法与工具、后期服务四大产品保障，提升产品质量，并通过分支机构的设立，公司搭建了覆盖全国的设计服务网络，在全国 22 个城市及周边地区业务的开拓快速推进。通过长年深耕各类型设计服务项目积累的经验 and 素材提升设计团队综合素质，总部统一对接客户、调动设计资源，能够集约化、规模化地为各地客户提供优质的设计服务，不断提高公司整体经营业绩和效率。感谢您的关注

4. 公司目前全国布局的战略是怎样的，是否有重点拓展的区域，行业下行过程中是否会采取收缩战略？是否有海外布局？

答:尊敬的投资者，您好！公司已在全国设立 22 个城市公司，在全国核心城市区域形成了较为完善的设计与服务网络，今年 7 月，公司调整了部分募投项目结构，新增了新疆、合肥为设计服务网络，并逐步完善新增设计服务网络的服务能力建设，进一步强化区域协同与客户响应效率。面对当前行业下行的挑战，公司坚定贯彻“市场年”战略部署，持续加大市场开拓力度，重点推进央企合作突破。今年上半年该战略已有显著效果，实现了合同订单与营业收入的双增长。

公司将积极关注海外市场需求，聚焦资源，在合适的时机及时调整短中长期的战略部署。如有相关规划，公司将根据主管部门有关规定及时履行信息披露义务。感谢您的关注！

5. 我们看到与 Rokid 的合作有所推进，双方也在官方发布了相关新闻，请问与 Rokid 的合作方式是怎样的？未来进一步的合作方案与时间节点如何

答:尊敬的投资者，您好！杭州灵伴科技有限公司（以下简称“灵伴科技”）作为人工智能（AI）与增强现实（AR）领域的领先企业，通过技术创新和产业协同的深度融合，相继在能源、文博、医疗、教育等关键场景中实现落地，构建起全球领先的空间智能生态。而山水比德始终追求领先的科技型设计企业，我们始终关注并笃行科技研发与应用。与灵伴科技的合作，便是“科技赋能设计”战略框架下的重要突破，将深化我们在人工智能（AI）与增强现实（AR）领域的生态布局，为未来技术驱动型业务增长注入新动能。

根据双方技术优势与业务协同共识，我们在以下几个方面达成合作方向：

一是智慧城市更新，结合 AR 技术对现实物理空间的数字孪生以及空间解决方案的可视化模拟，提升公众参与度与决策效率；二是数字文旅场景，通过虚实结合交互，为城市、景区、主题公园打造沉浸式游览体验与新场景、新产品；三是运营数据可视化，利用 AI+AR 构建动态运营监测系统，实现运营决策的合理性分析与运营管理的智慧化支持。

双方持续积极探讨共同推动“设计驱动的 AI+AR”的创新应用，后续有项

	<p>目成果将会进行推广，未来若有相关进展再和大家沟通。感谢您的关注！</p> <p>6. 公司在城市更新、城中村改造业务的规划？</p> <p>答:尊敬的投资者，您好！城市更新、城中村改造建设一直是公司重点发展方向，依托过去十多年在全国范围内积累的大量项目案例经验，以及高素质的专业人才团队，公司始终紧跟国家政策导向，持续强化全产业链整合能力，提供城市更新及微改造、城市公共基础设施投建管维等全产业链式综合性专业服务。报告期内，公司通过收购比德建设工程（广州）有限公司获取市政公用工程施工总承包二级资质，进一步完善公司全过程系统服务资质体系。在城市更新和旧城改造领域，公司围绕文化街区提质升级、危旧房原拆原建、市政公园改造环境治理、旧城景观改造提升等领域，已在北京、广州、深圳等超大特大城市落地城市更新项目，北京旧鼓楼大街、广州白云望南旧村改造项目入选中国城市更新和既有建筑改造典型案例。</p> <p>未来，公司将积极推进“EPC+运营”模式转型，强化设计、施工与后期运营的一体化能力，不断提高公司在城市更新领域的规模和综合竞争力。感谢您的关注！</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 8 月 27 日