

## 深圳奥雅设计股份有限公司 2025年度董事会工作报告

2025年，董事会严格按照《公司法》《证券法》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规、规范性文件及《公司章程》《董事会议事规则》等相关规定，认真履行股东会赋予的职责，严格执行股东大会的各项决议，积极开展董事会各项工作，保障了公司的规范运转和稳健发展。现就公司董事会2025年度工作报告如下：

### 一、2025年度董事会工作情况

#### （一）董事会组织召开股东会及决议执行情况

2025年度，公司董事会严格按照有关法律法规和《公司章程》《公司股东会议事规则》等规定，召集、召开了2024年度股东大会和4次临时股东大会。公司董事会严格按照股东大会和《公司章程》所赋予的职权，认真落实、执行并组织实施股东大会审议通过的各项决议，切实维护了全体股东的合法权益。

#### （二）董事会会议召开情况

2025年度，公司共召开了11次董事会，审议通过关于聘任高管、补选独立董事、终止实施2023年限制性股票激励计划等50项议案，会议的通知、召开、表决程序符合《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》等各项法律法规、监管规则及内部治理制度的要求。

#### （三）董事会专门委员会履行职责情况

报告期内，董事会各专门委员会严格按照《公司章程》《董事会议事规则》及各委员会工作细则召开会议履行职责。提名委员会共召开2次会议，对公司独立董事、高级管理人员候选人的任职资格进行认真审查并提出建议。审计委员会共召开6次会议，审议内部审计部门提交的内审工作总结和内部控制评价报告，监督公司内部控制情况，审议公司定期报告以及与外审机构沟通审计工作计划和进展等。薪酬与考核委员会共召开2次会议，审议回购注销、终止实

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025年度董事会工作报告

施 2023 年限制性股票激励计划事项。

#### （四）独立董事履职情况

公司独立董事严格按照《中华人民共和国公司法》《公司章程》《公司独立董事工作制度》等有关规定，恪尽职守、勤勉尽责，按时出席董事会和股东会，认真审议各项议案，利用自身的专业知识进行独立判断并发表意见，促进公司董事会决策的科学合理化，切实维护了公司和全体股东的合法权益，充分发挥了独立董事作用。

#### （五）董事会人员变动情况

姓名	职务	类型	日期	原因
于良	独立董事	被选举	2025年8月21日	2025年8月21日，公司召开2025年第二次临时股东会选举于良为公司独立董事
赖向东	独立董事	离任	2025年8月21日	因个人原因离职。

#### （六）公司治理的基本情况

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》及中国证监会、深圳证券交易所相关法律、法规、规范性文件的规定和要求，持续完善公司治理结构，健全公司内部管理和控制制度体系。报告期内，公司董事加强学习上市公司治理的相关法规、规则，增强了管理层的自我约束，勤勉尽责，切实维护全体股东特别是中小股东的利益。

#### （七）投资者关系管理情况

公司严格按照《信息披露管理制度》和《投资者关系管理制度》的要求，指定公司董事会秘书负责信息披露工作、接待股东来访和咨询，并严格按照有关规定真实、准确、完整、及时地披露有关信息，确保公司所有股东能够以平等的机会获得信息。

报告期内，公司严格进行信息披露工作，保护广大投资者利益。公司及时接听投资者的电话咨询，在互动易平台上及时反馈投资者的提问，与投资者进行良性互动的同时，切实提高公司信息透明度。

## 二、董事会对报告期内的经营总结

公司以“创造更美好的人居环境 让空间赋予生命”为使命，全面迈入奥雅 4.0-AIPO 时代，构建以审美立本、以运营致远、AI 为支撑、IP 为壁垒的商业模式，并已形成以“创意设计+亲子文旅”双轮驱动，“AIGC+IP”双引擎的发展格局，经营业务范围涵盖创新设计、亲子文旅、数字科技等领域，为城市更新、社区景观、乡村振兴、文化古城等不同场景提供全过程一体化咨询与综合运营服务，创造具有地域特色、人性化和充满活力的新旧城市空间和综合文化旅游项目，公司致力于打造中国一流的、具有世界影响力的存量资产增值服务商和亲子家庭度假文旅品牌运营商，成为引领行业发展的时代新标杆。

报告期内，公司经营活动现金流稳健向好，经营活动产生的现金流量净额达 39,100,641.00 元，主营业务回款质量良好，资金流动性与经营韧性持续增强。同期实现营业收入 434,430,615.42 元，较上年同期增长 5.28%，营收规模稳步扩容，主业经营实现平稳增长，市场拓展与业务运营成效稳步显现，其中，公司综合文旅业务收入占营业收入比重达 58.90%，首次超过传统设计业务，公司正从依赖一次性服务的空间建设者，转向依靠长期运营、标准化产品与 IP 生态的存量资产增值服务商，未来，公司也将聚焦以长期运营收益、标准化产品收益、IP 与品牌赋能收益构建健康可持续的盈利结构，收入来源逐步转向以空间运营、标准化产品、IP 授权与品牌赋能为重点，当前转型成效初显，未来路径清晰，长期价值可期。

奥创引擎是公司自主研发的城市空间智能体，是业务标准化、产品化、可复制化的核心底座，通过 AI 重构业务流程，实现方案智能生成、空间价值评估、运营数据预测、IP 场景快速落地，大幅降低成本、提升效率，支撑公司从“项目服务商”向“空间智能服务商”转型。

### （一）报告期内公司所从事的主要业务

报告期内，公司主营业务收入主要来自于为城市更新、社区景观提供整体性解决方案的景观设计业务和以亲子文旅为主的综合文旅业务，部分来自于规划、策划、建筑设计、研发服务及教育服务收入，按照项目类型，主要分为生活社区项目、文化旅游项目、商业街区项目、市政设施项目等。

#### 1、城市更新

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025年度董事会工作报告

随着社会经济文明的发展、审美观念的变化，作为公司发展的基石——创意设计正在与时俱进，报告期内公司迭代上线“奥雅城市文旅焕新大模型”重塑业务流，持续采用城市运营、城市问诊等城市更新手段，追求内涵集约、绿色低碳的发展方式，用创意切实地激活存量空间，通过融合情感与生活的体验设计营造，让代表生活的“景”与代表文化的“观”更好融合，使城市资产价值最大化，为人居生活提供一个可持续的、美好的、诗意的环境。

报告期内，公司以跨越南北的系列实践项目展现如何跳出静态改造思维，以可持续的更新重构城市更新逻辑，续文脉、活空间，守生活美好初心，融安居之实与场景之美，让城市品质、社区温情、场景体验共生共长。

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025 年度董事会工作报告



▲津一·PARK：天津市第一机床总厂改造更新前后

公司城市更新作品凭借卓越的设计品质，屡屡斩获国际大奖，其中“津一·PARK：天津市第一机床总厂改造更新”于报告期内荣获 IFLA-APR LA Awards 2025（2025 国际风景园林师协会亚太区风景园林奖）文化与城市景观类卓越奖，这一荣誉不仅印证了奥雅的产品与服务已达到全球顶尖标准，更巩固了公司在探索“更美好的人居环境”道路上的创新者与行业标杆地位。

2025 年儿童节盛大开园的佛山北滘运动中心即是公司秉持运营前置理念的

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025年度董事会工作报告

城市更新成功实践，也是“城市更新找奥雅，未来城市看奥创”的实力兑现。作为公司人工智能平台奥创引擎驱动落地的首个大型城市文旅综合体，项目集数字驱动的定位、策划、规划、设计及IP一体化全程打造，为项目提供全方位业态运营和招商指引，通过科学的场地布局与创新设计，精准匹配优质品牌入驻，以卓越的综合设计能力完美开创城市社区中心与体育、儿童公园融合发展的全新范式，创下“开园即满租”的亮眼战绩。



▲北滘体育（儿童）公园

在建筑设计上，奥雅的设计团队引入自然元素，将室内外空间完美融合，以多重空间、多种业态打造充满活力的社交运动场，室内外空间通过步道相连，整体以去边界化的立体空间，将建筑与公园功能融合，兼顾亲子互动、全龄休闲需求。



▲北溆体育（儿童）公园

## 2、亲子家庭度假文旅

报告期内，公司面对亲子家庭和年轻人群，聚焦“家庭度假”赛道，打造家庭度假目的地和创新型文化体育运动中心，以原创 IP 与创意设计为核心，为中国家庭提供一站式、全年龄段的美好度假与成长体验，落地一系列文旅标杆实践项目；以“空间一场景一体验”为核心，叠加科技赋能与 IP 打造，从文化、生态、运营、社区四大维度，打造全龄友好、亲子同乐、亲宠相伴、时尚社交的沉浸式文旅目的地，成功探索出文旅项目从“短期打卡点”到“长期目的地”的可落地路径，更以真实运营数据，印证了这套逻辑的专业度与可复制性。

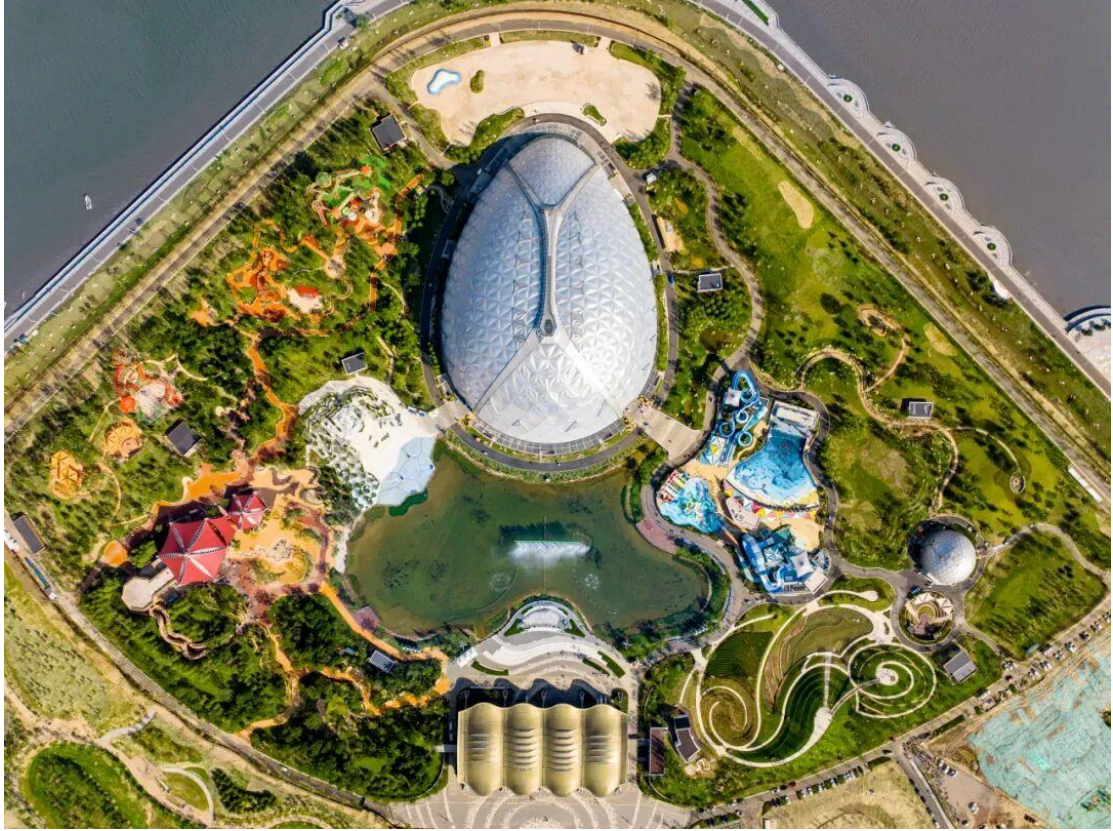
2025 年国庆，公司旗下洛嘉儿童锚定南孔文化，以“运营+产品+IP”全链条落地模式联合打造的浙江衢州江心绿岛焕新亮相，业态涵盖南孔洛嘉森乐园、呦呦萌宠世界、儒艺街、橘放酒店、南渡探险湾、儒林竞技等多个板块，自开园以来累计接待达 12 万人次，单日最高迎客 9000+人，成为热门的全龄休闲目的地。

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025 年度董事会工作报告



▲衢州南孔洛嘉森乐园

报告期内，公司携手中国金茂旗下青岛东方伊甸园文化旅游开发有限公司联合打造的英国康沃尔郡伊甸园首家海外项目，也是亚洲首座“水”主题科学探索乐园，是全球第二座伊甸园——东方伊甸园盛大开园，项目深度融合“生态+科技+文旅”创新模式，以沉浸式体验填补了国内水主题科普文旅的空白，通过水极端区、水质量区、水丰富区三大主题区域，将科普知识转化为趣味互动，迅速成为消费热点，开园首日接待超 12000 人次。

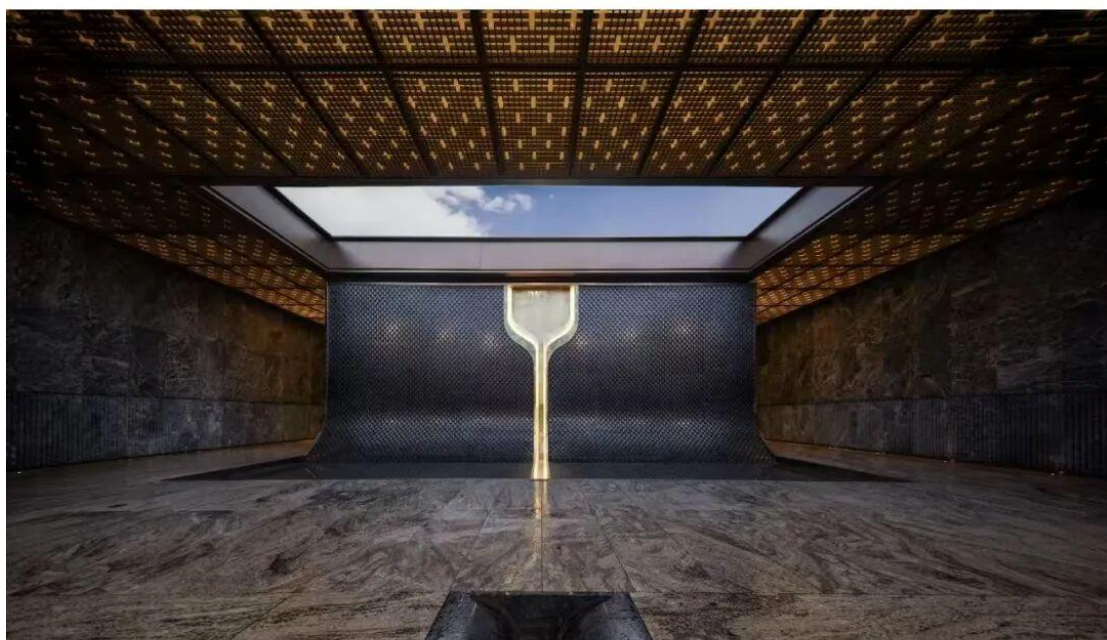
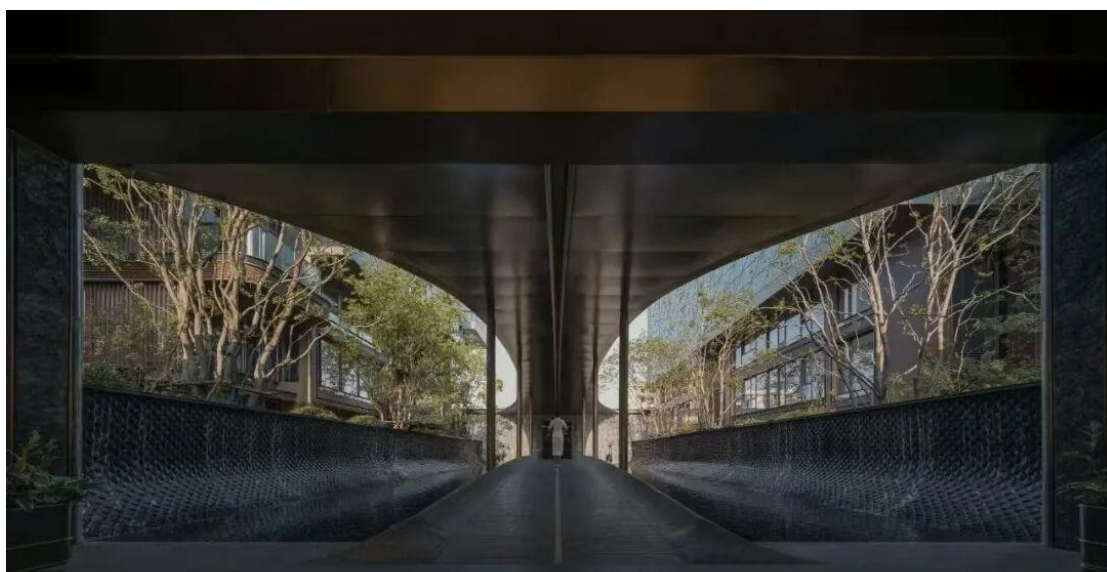


▲ 青岛东方伊甸园

### 3、社区景观

报告期内，公司用“文化玩起来、自然住进来、景观赚起来”的新逻辑，把景观做成能圈粉、能刚需、能变现的“活资产”，更用一系列全国标杆项目给行业交出新答卷，让地产景观项目在同质化红海中成功杀出重围。从郑州金茂璞逸云湖首开热销到 IDPA AWARD 国际先锋设计奖金奖、第十届 REARD 全球地产设计大奖金奖、园冶杯住宅景观奖金奖、ELA 年度最佳住宅景观奖金奖等国际大奖认证，从社区日常小景到城市标杆地标，报告期内，奥雅用实打实的地产景观项目实践给出答案：地产景观的终极价值，从来不止“仅供观赏”，而是集“能变现、能体验、能生活、能社交”于一体的全龄友好理想生活社区和全维度运营载体，这正是公司社区景观业务穿越行业周期的硬核底气。

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025 年度董事会工作报告



深圳奥雅设计股份有限公司  
2025年度董事会工作报告

▲郑州金茂璞逸云湖

用东方美学作画，借一方奢石铺开山水卷轴，看一草一木诉说四季故事。在这里，家就是一座没有围墙的自然博物馆。从客厅到庭院，每一步都是风景，每一眼都是雅集。这不再是遥不可及的诗意，而是邻里可以相约漫步、好友能够品茶赏景的“山水会客厅”

**（二）主要经营模式**

1. 创意设计：公司向客户提供以整体性解决方案为核心的创意设计服务，包括但不限于生活社区项目、文化旅游项目、商业街区项目、市政设施项目等的策划、规划、景观设计、建筑设计等需求，并按照合同约定分阶段向客户交付设计及咨询成果，收取设计及咨询服务费。

2. 综合文旅：公司坚持以运营为导向开展文旅开发与运营业务，并以“设计、采购、施工管理、运营一体化，IP 赋能，长效运营”的经营模式，以亲子家庭度假文旅为核心打造全龄友好场景，向客户和合作伙伴提供长期主义价值，公司提供专业的开发、运营管理服务，根据合同约定收取运营服务费，并可能参与 GOP（营业毛利润）的分成，这种模式允许公司通过提升项目的运营效率和盈利能力来获得超额收益。

3. 采购模式：公司经营核心要素为设计师，主要成本为员工薪酬。采购内容主要为全产业链项目所需材料设备、工程安装施工服务与技术协作、设计制作相关的服务，以及公司日常经营所需房租、装修、办公设备等。

4. 销售模式：公司主要通过招投标和直接委托两种直销方式获取业务。

5. 业务管理模式：公司具备高素质的专业队伍，采用数字化管理系统统筹业务管理和项目管控，包括项目市场流程、采购流程、成本管理流程、工程工作流程、产品深化和品控工作流程及售后流程。公司从商机识别、项目启动、概念设计、方案发展、初步设计、施工图设计、产品深化设计、设备采购与制作到现场安装和服务等各个阶段，均通过数字化管理平台进行实时、系统化管理，使得项目团队能够实时监控项目进度、合作方动态以及资金流动，确保项目的有效控制和风险管理。在项目管理实践中，公司严格遵循质量管理体系，确保各个管理过程符合既定的管理标准、方法和预算。通过设定相关的绩效指标，公司对这些过程进行持续的监测和分析，并在必要时进行调整，以保证流程的持续优化和项目的预期成果。

### （三）市场地位及竞争优势

公司深耕城市设计、景观规划和建筑设计多年，在产业政策、商业运营和空间策划方面具有丰富的实践经验，在服务儿童友好&全龄友好城市创建、打造亲子家庭度假目的地、探索融入代际融合理念的多元业态与商业模式领域打造了一系列标杆项目，树立了品牌与体系，在行业内建立了良好的声誉和口碑，取得了较高的行业地位。

1. 公司经过近 26 年的稳健发展，凭借业界前列的综合实力，得到了下游优质客户的高度认可，并建立了稳固的长期合作关系。基于业务拓展的需求，公司积极布局全国，在全国主要城市设立分支机构。截至本报告披露日，除深圳总部外，已在北京、广州、重庆、成都、杭州、苏州、青岛、西安、昆明、长沙、武汉、郑州、天津、济南、沈阳等城市成立 17 家分公司，于北京、上海、海南、厦门等地成立 14 家全资子公司，在全国落地项目逾 5000 个，是业内为数不多具备跨地区为城市更新、社区景观、儿童友好&全龄友好、亲子家庭文旅提供整体性解决方案的大型企业。2021 年 2 月，公司成功于创业板上市，品牌价值、市场知名度、资本实力显著提升，进一步加强了市场对公司的认可度。

2. 公司拥有风景园林工程设计专项甲级资质、建筑行业（建筑工程）乙级资质证书、城乡规划(国土空间规划)编制乙级、建筑装饰装修工程专业承包二级资质，下属全资子公司拥有建筑行业（建筑工程）甲级资质证书、风景园林工程设计专项乙级资质，构建了全链条服务能力体系，与市场服务需求高度适配。凭借突出的专业能力，报告期内公司获得多项重要荣誉，如 2025 年度优秀上市文旅集团品牌等，多项设计作品先后斩获第五届 AHLA 亚洲人居景观奖、第五届 GHDA 环球人居设计大奖、2025 第七届日本 IDPA AWARD 国际先锋设计大奖、2025 CREDAWARD 地建师设计大奖等国内外设计大奖，在业内具有较高知名度和标杆意义。

3. 公司作为存量资产增值服务商和全龄友好型亲子家庭文旅品牌运营商，长期专注于从社会经济、文化遗产保护和城市发展的角度，研究如何提高城市公共空间的质量、如何将城市设计与景观规划相结合、如何将产业策划与场所营造相结合，公司坚持的“可持续的城市发展”的思想理念对外输出并具有一定行业影响力，公司的天津津一产业公园、顺德北滘城市公园、深圳南头古城

等实践案例，充分验证前瞻性的设计理念、设计手法往往创造出具有市场影响力、突破性的创新型作品，具有引领行业的作用，从而有利于企业占据较高的行业地位。公司“可持续的城市发展”理念指导了公司的作品与审美，同时优质的作品又进一步扩大公司的市场影响力，提升了公司的行业地位。

#### （四）主要的业绩驱动因素

一是外部驱动因素。

2025年中央城市工作会议明确指出，我国城镇化已从快速增长期转向稳定发展期，城市发展正从大规模增量扩张转向存量提质增效阶段<sup>1</sup>。在此背景下，中央政策体系快速成型。2025年5月，中办、国办印发《关于持续推进城市更新行动的意见》，明确提出到2030年城市更新取得重要进展，城市开发建设方式转型初见成效<sup>2</sup>。同年，中央预算内投资专门设立城市更新专项，2025年继续通过中央财政支持不超过20个城市，东部地区每个城市补助不超过8亿元，西部地区及直辖市可达12亿元<sup>3</sup>。

国家城市更新政策相继出台，行业从粗放的“增量扩张”彻底转向“存量提质”的深水区，能够尊重场地历史语境，通过空间再生、功能置换与文化叙事的协同，激活存量空间价值的企业将迎来新市场机遇。公司跨越南北、深耕多年，洛阳洛邑古城、深圳南头古城等项目都是城市更新领域的行业标杆，积累了多年的城市更新领域全链条一体化服务经验，令公司的城市更新业务拓展具备较强的竞争优势。

同时，在国家对房地产市场实施宏观调控的背景下，开发商之间的竞争愈发激烈，地产客户高度重视能够带来差异化破局的“好景观”，对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。未来，下游客户会更倾向与这些综合实力较强的规模化、全国性优质设计企业开展持久战略合作。企业的龙头效益将更加凸显，规模化将成为未来趋势。

“全龄友好”正逐渐成为中国社会发展的重要理念，相关的国家政策体系也日益完善，其核心是聚焦“一老一小”，通过建设宜居、宜业、宜游、宜购、宜学、宜养的品质生活圈，满足从儿童到老年人等全生命周期的需求；同时随

<sup>1</sup> [https://planning.org.cn/law/view\\_news?id=18123](https://planning.org.cn/law/view_news?id=18123)

<sup>2</sup> <https://www.qstheory.cn/20250515/26ed1384971b43d687406e897aa555ec/c.html>

<sup>3</sup> [https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202504/content\\_7017720.htm](https://www.gov.cn/zhengce/zhengceku/202504/content_7017720.htm)

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025年度董事会工作报告

着养宠人群规模扩大与情感消费升级，宠物友好型空间成为现代城市更新的重要议题；截至2026年3月，我国已有116个城市试点开展儿童友好城市建设，覆盖全国超过1/3的地级及以上城市。

公司在全国50多个城市，推动服务了超200个儿童友好项目建设、实施，多个项目入选住房和城乡建设部、国家发展改革委、国务院妇女儿童工作委员会三部门联合印发《城市儿童友好空间建设可复制经验清单》，凭借多年深耕儿童友好城市建设积累的经验，公司前瞻布局“全龄友好”“亲宠友好”相关业务，始终践行扬·盖尔人性化城市核心思想，并将全龄友好上升为创新城区营造的底层价值观与灵魂模板；同时，基于国内外典型案例与多维度调研，从政策规范、空间设计、社区共治等层面系统梳理宠物友好场景营造策略，提出“安全-功能-趣味-美学-共融”的设计原则，明确消费、住宿、交通、运动等七大携宠出游场景，在商业、社区、文旅三类空间下的设施配置标准与运营建议，推动空间从“物理载体”向“情感联结”场所升级，为城市管理者提供兼顾包容性与可持续性的决策支持，引领行业迈向人宠和谐的“双向友好时代”。未来在政策的引领下，公司将有机会服务更多全龄友好、亲子家庭文旅项目，为中国城市打造有温度、有活力、有长久创新力的未来城区范本。

二是内部驱动因素。

公司坚持以极致审美、极致产品、极致体验、极致性价比，打造好设计、好产品、好运营，用极致审美做场景，用高质感做产品，用同频共生做运营，实现了业务的多元化拓展。公司通过覆盖全国的市场团队，迅速捕捉市场动态与客户需求变化，灵活调整营销策略，在新消费趋势的推动下，公司挖掘存量资产的机会，通过一体化的服务城市更新等项目、创新服务模式等方式，不断提升为存量资产提供增值服务的水平及作为全龄友好亲子家庭度假文旅品牌的价值。

报告期内，公司在聚焦主业，夯实市场的基础上，实现营业收入43,443.06万元，较去年同期上升5.28%。国家对文化旅游产业的深度推进为公司综合文旅业务拓展提供良好的发展机遇，同时公司积极优化业务结构，强化资源整合能力，本期综合文旅业务首次超过传统设计业务。本期综合文旅收入较上期增加8,929.44万元，增长比例53.61%。

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025 年度董事会工作报告

报告期内营业总成本 45,021.75 万元，较去年同期下降 7.79%。公司管理层持续推行降本增效措施，报告期内，公司主业经营质量持续提升，盈利状况较上期明显改善，亏损幅度大幅收窄。

报告期内，在奥创引擎快速迭代的能力支撑下，公司加速推进全员从“执行型”人才向“开拓型”“经营型”团队转型，倡导全员市场。值得一提的是公司以儿童友好相关课题首次切入西藏文旅市场，下一步公司将继续在包括西藏在内的新兴市场加大力度，拓展城市更新、高原生态文旅、儿童友好等业务，成就社会效益的同时为公司创造更多标杆案例和经济效益。

#### **（五）报告期主营业务的变化情况**

报告期内，公司主营业务及经营模式未发生重大变化，业绩变化符合行业发展状况。

### **三、董事会对公司未来发展战略以及 2026 年年度规划**

2025 年，公司在复杂的市场环境下保持了稳健发展态势，城市更新、社区景观、综合文旅三大业务板块均有亮眼表现，核心竞争力持续强化，国家级高新技术企业复审通过、多个项目入选城市更新创新实践案例、斩获多项行业大奖，彰显了公司的综合实力和市场地位。面向未来，随着城市更新战略的深入推进、全龄&亲宠友好城市建设的加速、文旅消费需求的持续升级，公司所处行业仍具备广阔的发展空间。

#### **1、聚焦主业，奥创引擎驱动空间智能业务布局**

公司依据目前对市场需求和行业未来发展的趋势研判，将继续夯实已有基础，坚持以“AI+IP”双引擎驱动“创意设计+亲子文旅”业务发展，以“一米宽、一公里深”的信念，持续发挥奥创引擎技术和自有 IP 矩阵的优势，做大做强城市更新、社区景观、亲子家庭文旅业务，加速数字化转型，着重提升智能化水平，增强自身的服务能力和产业影响力，结合国家政策，为城市更新、社区景观、儿童友好、“一老一小”、亲宠文旅、乡村振兴等项目提供策划咨询、规划设计、营造建设、投资运营等综合服务，为客户提供与时俱进的系统化、整体性的专业解决方案。

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025年度董事会工作报告

2026年4月，公司于第九届龙雀奖平台，正式官宣公司自研、专注于城市更新与文旅场景的城市空间智能体——奥创引擎及《中国文旅城市竞争力指标体系（2026）》，其中，奥创引擎作为公司业务升级的核心技术底座，已实现AI策划、AI设计、空间量化评估、项目数字化管控等全流程赋能，得到行业内广泛关注。报告期内，奥创引擎有效降低设计成本、缩短交付周期、提升方案品质、支撑标准化复制，是公司从“项目制服务”向“产品化、平台化、科技化”转型的关键基础设施。

未来公司将持续深化奥创引擎的研发与推广，以技术创新为驱动，空间智能业务虽处于战略布局初期，技术体系已形成先发优势，未来将有望通过科技赋能、产品输出、解决方案商业化逐步释放业绩弹性。

#### 2、IP体系化布局落地，内容赋能开启新增长曲线

公司已完成IP体系化布局，形成洛嘉儿童、亲宠主题、在地文化等原创IP矩阵，并在多个标杆项目实现场景植入、业态融合、内容授权等试点落地。当前IP业务以赋能项目、提升溢价、强化复购、支撑运营为核心价值，随着项目规模化复制，IP授权、联名开发、内容赋能等高附加值业务将有望逐步成为新的盈利增长点。

#### 3、强化风险控制，降本增效，重视经营性现金流

公司通过客户评价体系对客户进行科学管理，选择信用优质的客户进行合作，以及继续加强应收账款的管理工作，尤其是老旧项目回款，制定完善应收账款管理制度，不断改善公司经营性现金流，按照谨慎经营的原则，严格落实风控体系，主动应对可能出现的信用风险。同时，公司合理控制成本，降本增效，加强对成本费用预算的控制。

此外，公司继续加强现金管理，在安全的前提下充分发挥资金的使用效能，积极采取有效措施优化存量资产，提升公司运营效率

#### 4、多措并举，优化人才梯队建设

公司积极应对行业发展的不确定性，加大市场化引进力度，加大对人才培养的投入，充分利用多种渠道引进专业技术人才，不断扩充和培养骨干队伍。同时，公司将利用上市公司优势，加强品牌文化宣传，完善人才引进激励机制，吸引高层次设计人才进入公司。不仅如此，公司持续关注行业发展方向，紧贴

深圳奥雅设计股份有限公司  
2025年度董事会工作报告

市场需求，强化设计人员技术培训体系建设，加强对设计人才的培养，内部定期组织各领域知识课程和专业交流，邀请相关领域专家来公司开展技术、业务交流，增加专业培训深度和频次等，并通过建立合理的绩效激励机制，深化和完善员工职级体系，提高人才活力，并理顺人才发展规划和人才培养机制，进一步完善设计人才发展通道。

上述经营计划的提出，仅为管理层对全年经营业务开展的合理设想，并不构成公司对投资者的业绩承诺，最终能否实现尚需得到市场的验证。此外，该经营计划还受到宏观市场环境、人力资源配备等诸多因素的影响，存在较大不确定性。投资者应对此保持足够的风险意识，敬请理解经营计划与业绩承诺之间的差异。

特此报告。

深圳奥雅设计股份有限公司

董事会

2026年4月29日