

证券代码：002081

证券简称：金螳螂

公告编号：2026-029

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司 估值提升计划的年度评估报告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

2025 年，受宏观经济、固定资产投资节奏、地产链预期及行业竞争加剧等因素影响，建筑装饰板块整体盈利与估值修复承压。公司严格按照计划部署，紧紧围绕价值创造、价值经营、价值实现三大方向扎实推进各项工作，面对建筑装饰行业结构性转型与市场环境变化，坚持稳健经营、提质增效、创新驱动、协同共赢，各项举措落地见效，内在价值持续夯实。现将公司 2025 年度估值提升计划实施情况及下一步工作安排报告如下：

一、2025 年度估值提升计划实施情况

2025 年，公司严格按照《估值提升计划》统筹部署，聚焦主业提质、结构优化、技术创新、海外拓展、投资者回报、价值传播六大方向，全面推动各项工作落地，同时深化供应链协同与投资者沟通，经营基本面持续夯实，订单结构、盈利质量、抗风险能力稳步改善。

（一）深耕全产业链布局，夯实高质量发展根基

2025 年，建筑装饰行业整体处于转型与结构性调整阶段。行业方面，截至 2025 年 12 月 31 日，申万建筑装饰板块市净率（LF）为 0.79 倍，2010 年以来所处历史分位数为 11.42%，建筑装饰领域有 33 只个股破净，行业整体估值处于历史低位。面对行业深度调整和市场竞争加剧的挑战，公司保持战略定力，坚持高质量发展方向。

一是深化区域深耕战略。公司持续整合各属地营销、设计、施工资源，形成市场开拓合力，推进五省两市核心区域深耕，深圳、上海等区域总部相继设立。2025 年，上海地区合同产值较上年同期增长约 145%，四川地区合同产值较上年同期增长约 62%，重点深耕区域已成为业绩增长的重要来源。

二是推动业务结构优化升级。公司重点开拓新基建、新能源、高端制造、人工智能、生物制药等高成长性行业客户，在 EPC 总承包、城市更新、医疗洁净、装配式装修等领域持续发力。截至目前，公司已成功打造苏州开明大戏院、杭州亚运公园、武汉民众乐园等多个城市更新标杆项目，并深度参与北京华尔道夫酒店、杭州西湖国宾馆等高端酒店改造升级。医疗洁净领域，公司拥有特种设备工业管道（GC2）资质与医疗器械经营许可证，具备洁净室系统集成建造能力。目前，洁净类装修业务已形成覆盖电子半导体、新能源、大健康、实验室等领域的全链条服务能力，代表项目包括南京集成电路产业服务中心、杰华特微电子高性能电源芯片项目、姑苏实验室、民海生物新型疫苗国际化产业基地等。

三是加速国际化出海步伐。2013 年公司收购全球最大酒店室内设计公司 HBA，以此为起点持续拓展海外市场。2025 年，公司形成以东南亚为中心、新加坡为区域管理枢纽覆盖越南、柬埔寨、马来西亚等主力市场，辐射中亚、中东及非洲的全球化网络，在香港、澳门均已实现属地化运营布局。成功落地安哥拉罗安达国际会议中心、贝宁维达滨海等重点项目，推行“属地化管理+装配式技术+风控体系”的模式，海外交付能力与品牌影响力持续增强。2025 年上半年海外业务营收同比增长近 29%，全年海外业务完成产值同比增长约 47%，海外收入占总营收比重进一步提升，成为公司增长的重要引擎。

四是强化客户信用与应收账款管控，聚焦优质项目。公司持续优化客户结构，坚持“客户优选、风险可控”原则，聚焦优质客户及现金流稳健的优质项目，从源头控制经营风险。在项目承接环节，公司强化底线思维，严格客户准入审核，承接有现金流、有利润的项目。在应收账款管理方面，公司构建全流程信用风险管控体系，动态跟踪客户信用状况与项目进展，及时预警并处置风险；加强应收账款催收与处置，多措并举保障资金回笼，维护公司资产质量安全。通过上述举措，公司有效提升了经营稳健性，为高质量发展提供了坚实的现金流保障。

（二）深化数字化转型与技术创新，提升核心竞争力

公司全力推进数字化转型战略，构建覆盖设计、生产、施工全流程的智能化建造体系。

一是 BIM（建筑信息模型）技术深度应用。公司深耕 BIM 技术领域十余年，拥有自主知识产权与成熟的项目应用落地能力，BIM 应用体系年均赋能近百个工

程项目，在上海中心、北京环球度假区、北京大兴机场等标志性项目中得到成熟应用与验证。

二是 AI（人工智能）技术加速落地。公司于 2024 年成立 AI 研发部，推动人工智能技术在设计、施工、管理等环节的应用落地，依托 AIGC 技术实现设计方案智能生成、材料效果可视化展示与效果图快速渲染，公司申报的《大模型赋能室内设计生成》项目获评“2025 全国人工智能应用场景典型案例”。AI 技术在施工现场安全监控、工艺工法知识共享、人力资源分析等场景逐步应用，多维度提升运营管理智能化水平。

三是数字化管理体系升级。公司自主研发打造项目管理指挥中心，可同时服务超 1000 个在建项目，通过 RFID 射频识别、现场监控、智能识别等技术，实现对工厂产能、材料到场、用工量消耗等方面的数据分析和风险预警，保障项目高品质按期交付。

四是装配式与绿色技术创新迭代。2025 年，公司持续加大装配式装修及新技术、新材料、新工艺领域研发投入，模块化体系、结构装修一体化、防火隔声轻量化材料等成果已在多个项目完成落地转化。公司获评首批国家级“装配式建筑产业基地”，多项核心技术及产品入选住建部“好房子”建设惠民实用技术和产品目录。

（三）积极寻找第二增长曲线，开拓新业务赛道

公司密切关注行业周期变化和竞争态势演进，通过内生增长与外延扩张相结合的发展路径，积极寻找第二增长曲线。

一是海外市场加速布局。公司充分发挥设计引领优势，以“高端设计+全产业链施工”模式打开国际市场，同时与众多优秀海外投资企业紧密合作，借船出海，2025 年海外业务完成产值同比增长约 47%。

二是新业务赛道持续培育。公司围绕现有优势业务，结合新质生产力及未来产业方向，在 EPC 总承包、城市更新、医疗洁净、装配式装修等重点领域持续深耕，加快构筑细分市场优势地位。

（四）重视投资者回报，共享发展成果

公司高度重视对股东持续、稳定、合理的投资回报，自 2006 年上市以来，累计实施现金分红 18 次，累计分红金额（不含股份回购）约 44.29 亿元。2022

—2024 年度连续实施现金分红 2.63 亿元、2.66 亿元、2.66 亿元，在近年行业波动期仍保持分红连续性与稳定性，以实际行动彰显对投资者的诚意与长期经营信心。

公司在 2015 年、2018 年及 2024 年分别实施了两期员工持股计划与限制性股票激励计划，将股东、公司与核心团队利益深度绑定，有效激发管理层与骨干员工创造长期价值的积极性，提升团队凝聚力与经营效率。

未来，公司将持续践行积极回报投资者的理念，在兼顾可持续发展与业绩增长的基础上，进一步优化股东价值回报机制，持续增强投资者获得感和认同感。

（五）深化供应链责任，构建互利共赢生态

公司始终将供应链合作伙伴视为企业发展的重要战略资源。2025 年度，公司持续深化与供应商的合作关系，组织与核心供应商开展多轮座谈交流，与核心供应商建立常态化沟通机制。座谈中，公司明确传递共同进退的经营理念，强调“绝不故意拖欠供应商款项，维护产业链长期稳定”的核心态度，明确双方在行业转型期需携手应对挑战、共渡难关；同时听取供应商在材料供应、协同施工、成本优化等方面的意见建议，推动供应链效率提升与合作模式升级。通过一系列举措，供应链稳定性持续增强，为项目交付与经营稳健提供了坚实保障。

在供应商管理方面，公司严格执行准入评估机制，将环境保护、劳工权益等社会责任要求纳入采购标准，推行优胜劣汰的动态评估机制，确保合作透明高效。同时，公司全面推行绿色建材标准，优先采购环保认证材料，并与核心供应商共同开展低碳施工工艺技术创新。公司通过数字化协同平台实现与供应商的数据共享和需求精准对接，建立完善的供应商帮扶机制，定期走访并开展专项培训和技术指导，支持供应商技术升级和工艺改进，携手打造协同共进、互利共赢的产业生态。

（六）提升信息披露质量，深化投资者关系管理

2025 年，公司持续优化沟通机制和方式，坚持以投资者为本，与各类投资者保持紧密互动。在信息披露方面，公司严格遵守《证券法》《上市公司信息披露管理办法》等规定，通过法定渠道及时、准确、完整披露定期报告与临时公告，全年累计披露公告 106 份，公司连续多年获得深交所信息披露考核较高评级。

在投资者关系管理方面，2025年，公司全方位开展各类投资者交流活动，主动解读战略、经营亮点与新业务价值，引导市场形成合理预期。全年累计组织并对外披露6次投资者调研纪要，接待公募基金、私募基金、券商、保险等各类机构投资者调研，详细介绍公司业务布局、经营数据、新进展及未来规划；通过深交所互动易平台累计回复投资者提问193条，回复率100%，内容涵盖公司经营、行业趋势、估值提升、业务进展等多个维度，高效回应投资者关切；同时，公司积极参与券商策略会，加强与专业投资机构的常态化沟通，持续提升资本市场对公司长期投资价值的认知与认可。此外，公司制定并披露了《市值管理制度》，进一步健全信息披露内控体系，强化全流程舆情监测与应急处置能力，有效维护公司及全体投资者的合法权益。

（七）完善公司治理结构，筑牢合规运作根基

2025年，公司进一步完善法人治理结构。2025年7月，公司获股东会批准取消监事会，将财务监督、内控评价及高管履职监督等关键职能整合至董事会审计委员会，并组织审计委员会成员及新任职工代表董事开展专项履职培训，全面提升专业履职能力与公司治理效能。公司按法人治理要求，全年组织召开股东会2次、董事会6次、监事会2次及各专门委员会会议12次，促进战略决策科学性与内部控制有效性。2025年公司获得中国上市公司协会公司治理评级A级。

二、2025年度估值提升计划实施效果

经对公司2025年度估值提升计划各项措施进行系统评估，公司在经营质量提升、业务结构优化、技术创新升级、海外市场拓展等方面均取得积极进展，订单、技术、品牌、供应链等核心优势进一步巩固。

在经营业绩方面，公司2025年度锚定高质量发展战略，主动顺应市场变革，推动业务结构优化升级，在城市更新、医疗洁净、装配式装修等重点领域持续深耕，经营质量稳步提升。截至2025年末，公司累计已签约未完工订单金额185.65亿元，订单储备充裕，结构优质。其中，在手海外订单较上年末显著增长，海外业务收入占总营收比重进一步提升。

在股东回报方面，公司2024年度实施现金分红2.66亿元，自2006年上市以来累计现金分红（不含股份回购）约44.29亿元，持续为投资者创造稳定收益。

在价值实现方面，公司 2025 年度信息披露质量保持较高水平，投资者关系管理工作持续优化。累计获鲁班奖 144 项、中国建筑工程装饰奖 559 项，蝉联“中国建筑装饰行业综合数据统计”装饰类、设计类双第一，入围“ENR 工程设计企业 60 强”，位居《Interior Design》全球设计排行榜国际竞争力榜单第一，品牌价值突出。

三、面临的挑战

1. 行业整体处于转型调整期，板块估值中枢下移，公司股价目前仍低于每股净资产，估值水平与公司行业龙头地位、经营质量、技术创新能力等基本面存在一定偏差。

2. 市场对公司城市更新、医疗洁净、海外拓展、装配式等新业务价值认知仍需进一步强化。

3. 海外业务面临地缘政治、汇率、法律、文化等多重风险，对精细化管理与风控提出更高要求。

4. 应收账款管控仍需持续发力，进一步提升现金流确定性与盈利质量。

四、下一步工作举措

2026 年，公司将继续以《估值提升计划》为指引，坚持高质量发展、坚持价值创造、坚持稳健回报、坚持高效传播，持续推进各项工作，动态优化实施举措，提升执行质效。

（一）聚焦核心赛道，做强价值创造

1. 深耕国内，攻坚优质市场：以核心城市群为支点，深化区域深耕，资源向高毛利、高现金流、高周转项目倾斜；持续做大 EPC、城市更新、医疗洁净、装配式四大业务，巩固细分龙头地位。

2. 加速海外规模化，提升收入占比：深耕东南亚、中东、非洲重点区域，推进属地化运营、技术输出、供应链协同，强化“设计引领+装配式+数字化出海”优势，力争将海外业务打造成与国内业务并驾齐驱的增长引擎。

3. 深化数智化与绿色化，强化技术壁垒：持续推进 AI 设计、BIM 全流程应用、项目指挥中心迭代；加大装配式技术研发与场景拓展，推进产学研协同，推动绿色低碳、智能建造成果转化，以技术创新提升盈利与估值溢价。

（二）强化价值经营，夯实共赢底盘

1. 深化供应链协同长效机制：常态化开展供应商座谈与交流，持续优化合作模式，明确付款承诺与履约节奏，保障供应商合法权益，进一步筑牢供应链稳定根基；

2. 优化股东回报机制：公司将在兼顾可持续发展与业绩增长的前提下，稳定并适时优化现金分红政策，提升分红连续性、稳定性与透明度，探索建立中长期分红规划，增强投资者获得感和认同感；

3. 精益运营与风险管控：极致降本增效，严控应收账款与项目风险，聚焦优质客户与优质项目，保障盈利质量与现金流安全，夯实估值修复基础。

（三）优化价值实现，畅通价值传导

1. 提升信披质量，增强可读性：推行图表化、可视化、重点化信息披露，加大新业务、新技术、新订单、海外进展等信息披露力度，让市场更清晰理解公司价值；

2. 立体化投关，精准传递价值：2026年公司计划持续保持高频投资者沟通节奏，加强与券商分析师沟通，提升研究覆盖与评级；用好官网、公众号等新媒体，讲好金螳螂价值故事，修复市场预期；

3. 适时探索利用资本市场工具：公司将根据市场环境变化及未来发展计划，积极探索建立长效激励机制，充分运用股权激励、员工持股计划等工具，激发管理层和员工提升公司价值的积极性与主动性。同时，积极探索多样化的产业资本运作方式，适时布局公司第二增长曲线。

4. 强化公司合规治理：公司会持续完善公司治理，深化合规内控体系建设，不断提升公司治理效能，为高质量可持续发展提供坚实保障。

（四）风险管控：闭环应对，守住底线

1. 预防海外风险：公司正在逐步建立国别评估、汇率对冲、属地合规三重机制，动态应对外部不确定性；

2. 严控资金风险：精益成本管控，保障现金流安全，强化应收账款全流程压降。

五、董事会意见

经评估，公司董事会认为，2025 年度公司估值提升计划各项举措得到了有效落实，在价值创造、价值经营、价值实现等方面均取得了积极进展。公司将持续推进《估值提升计划》的实施，动态优化相关工作举措，致力于推动公司高质量发展和投资价值提升，切实回报全体股东及广大投资者。

六、风险提示

本报告所述经营计划与发展目标不构成业绩承诺。公司经营与估值受宏观经济、行业政策、市场环境等多重因素影响，存在一定不确定性。公司将严格按照监管要求，持续推进估值提升工作并及时履行信息披露义务。

苏州金螳螂建筑装饰股份有限公司董事会

2026 年 4 月 29 日