

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：2026-001

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动/策略会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 4 月 29 日线上（下午 15:00-17:00）
地点	价值在线( <a href="https://www.ir-online.cn/">https://www.ir-online.cn/</a> )
上市公司接待人员姓名	董事长                                      李宝章 董事、总经理                            李方悦 董秘兼财务副总监                      傅佳敏 财务总监                                 蔡明利 独立董事                                 林 强
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>问题 1：公司有计划分红吗？如何回馈中长期投资者？</b></p> <p>答：感谢您的提问。公司高度重视投资者回报，正全力推进经营改善，同步规划合理分红，致力于构建长期稳定、可持续的投资者回报机制。</p> <p>当前公司正处于主业转型与经营修复关键期，业绩与现金流仍承压，暂不具备现金分红条件。为传递发展信心、共享成长价值，公司推出资本公积金转增股本方案，兼顾</p>

当前经营需要与股东长远利益。

下一步，公司将聚焦主业提质增效，强化技术创新与市场拓展，完善产业链布局，加快培育新利润增长点，持续提升盈利能力与现金流质量。待经营稳步修复后，将严格按照监管要求与公司章程，统筹发展资金与股东回报，合理规划现金分红与利润分配，健全常态化回报机制，以扎实业绩与稳定分红长期回馈全体投资者。

**问题 2：2025 年综合文旅收入增长很快、已成为第一大业务，这块核心竞争力是什么？**

答：感谢您的提问。

公司是一家能够提供“前期策划-规划设计-IP-后期运营”全链条一体化服务的亲子家庭度假文旅品牌运营商，在全国 50 多个城市服务了 200 多个亲子家庭度假文旅项目，构建了成熟的“洛嘉小镇 / 部落 / 森乐园 / 盒子”四位一体产品体系，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，实现了这一业务板块的快速增长，也构成了公司的核心竞争力。

**问题 3：传统景观设计收入有所下滑，公司对这块业务是收缩、稳住还是升级？未来规划是怎样的？**

答：感谢您的提问！

早在 2020、2021 年地产行业处于高周转峰值时，公司已从战略层面主动管控地产景观设计业务的规模增速，提前布局行业转型，率先迈入控量求质的发展阶段。

现阶段传统景观设计业务的业绩波动，并非公司基本面走弱，而是行业处于周期切换、模式转型过渡期，公司

主动推进战略换挡、优化业务结构带来的短期正常现象。

对内我们坚定执行提质、提档、提价的核心策略，全面依托自研 AI 技术赋能全业务链条，摒弃以往粗放式规模扩张，扎实沉淀长期核心价值。

从行业发展大势来看，当前市场已全面转向城市更新、存量资产活化的新赛道，纯传统景观设计费在整体项目中的价值占比持续走低。公司依托 AI 前期策划能力，以小额前期投入快速落地创意策划，以此撬动创意驱动+设计牵头的一体化全链条业务模式，抢占项目核心环节，获取远高于纯设计的综合价值回报。

**问题 4：公司在华东、华中增长明显，华北、华南偏弱，后续在区域布局上会怎么调整、补强？**

答：感谢您的关注。公司按项目所在地进行营业收入的地域划分，并根据商机线索进行全国市场拓展，择优落地合同。受综合文旅类大项目的属地影响，年度间的地域占比会有不同。

**问题 5：现在提“空间智能运营商”转型，AI、数字技术在项目里具体落地到什么程度了？**

答：报告期内，公司上线奥创引擎 3.0——“奥雅城市文旅焕新大模型”，包含“灵绘”“灵策”等模块化能力，以公司 26 年产业深耕，5000 多个项目实践为基础，覆盖 20 多个设计细分领域的工作流重塑，全面赋能公司业务，让所有方案生成、场景营造、资产增值与价值创造，全部建立在数字化、科学化、可沉淀、可复用的智能底座之上，在持续应用、持续实践中不断迭代、不断升级、不断进化。

**问题 6：子公司和新业务板块（如算力 / 空间科技）目前进展如何？有没有整合或聚焦的计划？**

答：公司全资子公司奥创引擎持续迭代升级，于 2026 年 4 月，在龙雀奖文旅行业大会上，奥雅正式对外发布奥创引擎，并全面开放 API 接口，围绕存量资产增值、空间价值重构、城市文旅升级三大方向发力，以“we transform spaces and create possibilities”为核心理念，用科技力量重塑空间价值，也为行业创造全新发展可能。公司稳步推进从传统空间设计服务商向空间智能科技公司的转型。

**问题 7：请问公司今年城市更新业务如何布局？公司研发的灵绘大模型如何为城市更新业务服务的？公司有没有考虑参与城市更新一级业务点开发？**

答：感谢您的关注！城市更新存量激活是奥雅的重点业务转型和发展方向，我们会以全产业链长期主义的价值来做深耕和布局。

灵绘是奥创引擎城市文旅焕新大模型的一个模块工具。公司会在前端利用大模型的空间密度算法、大数据的抓取和分析，帮助在城市更新和文旅的项目的前期定位科研和决策上做好支撑，同时用灵绘等工具提升方案产出效率与项目复用能力。

公司积极参与城市更新产业研究及项目的主题策划，运营前置支撑前期判断。

**问题 8：景观 + 文旅 + 科技的组合打法，在行业里的差异化优势是什么？怎么避免同质化竞争？**

答：感谢关注。

公司深耕产业 26 年，凭借审美力、产品力、空间营造、存量更新改造落地实践的积累，叠加多年打磨的空间智能技术、数据和算法模板，奥雅已正式启动向空间智能科技公司的深度转型，完成了两大闭环，形成了差异化优势：

	<p>第一个是设计到运营、运营再反哺设计的价值闭环，跳出了传统一次性图纸收费的模式，走向长期空间持续价值变现。</p> <p>第二个是奥雅产业实践 + 奥创智能引擎的人机协同形成不可复制的增长飞轮。通过产业实践持续反哺算法优化，智能工具全面赋能业务落地。</p> <p>公司规避同质化竞争，坚定执行提质、提档、提价的核心策略，全面依托自研 AI 技术赋能全业务链条，摒弃粗放式规模扩张，扎实沉淀长期核心价值。</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> <p>接待过程中，公司严格按照《信息披露管理制度》等规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 29 日