

建发合诚工程咨询股份有限公司

五年（2026-2030年）战略发展规划纲要

重要提示：本纲要是公司基于2026-2030年发展需要制定的战略规划文件，其中涉及的发展目标、业务布局等前瞻性陈述，均不构成对投资者的实质承诺。鉴于宏观经济及行业环境存在不确定性，公司存在根据政策调整、市场变化、发展需要等对本纲要做出适度调整的可能性，请投资者注意投资风险。

未来五年，建发合诚坚持党建引领，以“心护工程，业馈社会”为使命，围绕“成为国内标杆的工程全生命周期服务商”的愿景，制定并实施“123555”战略规划。

该规划以“成为国内标杆的工程全生命周期服务商”为一个愿景，锚定“工程全产业链服务能力”与“工程医院”两大业务方向，围绕价值、业务、组织三方面系统重塑，落地五项实施策略——做强工程全产业链主业、做大工程医院一体化服务、做实产业链属地化整合、强化政策资源链接能力、深化工程科技数智融合；聚焦五大发展目标——提升经济效益、市场地位、资源效能、创新发展与企业价值；锻造五大核心能力——专业技术力、市场洞察力、政策链接力、整合共享力、创新攻坚力。通过系统性变革，推动企业从规模扩张向质量效益转型，全力构建根基稳固、风险可控、兼具发展韧性与核心竞争力的高质量发展新格局。

一、战略愿景

锻造核心服务能力，规划期内成为国内标杆的工程全周期服务商。

二、关键战略举措

1、构建技术+服务体系，建立工程医院行业地位

(1) “工程医院”（B端）：以五大专业科室为支撑，推行“铁三角”服务模式，构建“技术+服务”一体化交付体系。积极把握“四好建设”、城市更新、韧性城市、城市生命线等在役工程领域的业务机遇，主动对接相关需求，强化可持续发展布局。

(2) “焕新家”（C端）：面向商品房、安置房等存量房产，提供定期检测、监测服务，并基于结果定制“维护保养+升级改造”一体化解决方案，做好房子建筑的品质保障。

(3) “创美家”（C端）：联合房开与物业，将家装增值服务前置植入新房销售环节，一站式解决新房交付后的首次装修与配置需求，助力新房销售。

2、构建资源整合体系，打造产业链属地能力

(1) 客户资源重构：依托集团业务布局和资源积淀，绘制客户资源地图与项目机会池，

从项目服务到生态共建，构建“战略客户-属地客户-生态客户”三级体系。

(2) 上下游资源重构：建立属地化资源池（人、机、材）和动态产能调度（网络型工地），推动飞地合作与跨区域协同，实现从线性分包到资源整合。

(3) 产业链一体化重构：推动产业链资质、人才、服务属地化，实现从项目落地到产业扎根。

3、构建政策链接能力，发挥主动创造需求力

(1) 把握共赢机遇：积极践行国家、区域及城市发展战略和政策，提升政策研判与资源链接能力，在履行国企社会担当中积极创造和洞察商业机遇，充分发挥全产业链及属地化深耕的经营优势，实现经济效益和社会效益的双收获。

(2) 主动创造机会：主动了解洞察政府与社会在城市更新、基础设施运维等方面的需求，构建兼具政策合规性与商业可行性的业务模式，实现既履行国企担当，又创造业务机会。

4、重构品牌价值体系，建立差异化品牌影响力

(1) 构建价值体系：推动“工程医院”从业务销售向价值营销升级，系统提炼并传递其解决在役工程安全、延长设施寿命的核心价值，确保品牌价值清晰触达客户、行业及社会公众，建立认知深度与信任感。

(2) 构建渠道能力：搭建线上线下多元宣传渠道，聚焦工程全周期服务商、“工程医院”一体化服务专家的品牌定位，突出其与传统建筑企业的差异化优势，塑造专业、权威、可信赖的品牌形象，强化市场影响力。

5、创新经营激励机制，赋能高效敏捷运转力

(1) 创新经营机制：在坚守合规底线的基础上，着力设置具有挑战性的绩效目标与富有吸引力的激励方案，构建权责利清晰对等的管理体系，从而激发团队的创业精神与内生创造力，打造一个具有持续奋斗激情和高活力的经营组织。

(2) 优化组织体系：推行扁平化架构以提升决策效率，加快数智化平台建设，为一线经营提供支撑。建立跨职能、跨区域的柔性协同机制，以匹配产业化与属地化发展需求。积极运用人工智能等新技术，优化人才分工与协作方式，持续迭代组织能力，确保运营敏捷高效。

6、强化资本运作能力，增强主业发展效能

(1) 价值链补强：聚焦绿色低碳、新材料、人工智能等新质生产力领域，通过收并购等资本运作方式，深化与主业战略协同，实现对业务价值链的精准补强。

(2) 产业链延展：寻求在城市更新、智慧运维、新基建等符合国家战略导向的并购或合资机会，快速获取关键技术、资质及市场份额，为公司高质量发展提供坚实支撑。

（以下无内容）