

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：2026-002

|               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别     | <div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动/策略会</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input type="checkbox"/> 其他</div> |
| 参与单位名称及人员姓名   | 深圳前海金鉴私募证券基金管理有限公司、深圳润盈达投资有限公司、深圳正睿华道投资管理有限公司 3 家机构，6 位投资者                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 时间            | 2026 年 7 月 17 日（10:00-12:00）                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 地点            | 公司会议室                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长 李宝章<br>董秘兼财务副总监 傅佳敏<br>奥创引擎团队 潘海波                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、介绍公司发展历程、核心团队、客户情况、主要业务情况等。</p> <p>二、介绍奥创引擎及演示。</p> <p>三、主要问答环节</p> <p>问题 1: 2026 年一季报显示归母净利润同比改善 69%，公司在成本控制和项目质量提升方面采取了哪些有效措施？未来，在扭亏方面，公司有什么计划？</p> <p>答：2026 年一季报显示归母净利润同比改善 69%，主要得益于公司持续推进精细化管理与业务结构优化，其中</p>                                                                                                                                   |

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>人工成本的下降以及设备材料成本的控制是主要原因。</p> <p>未来公司将继续围绕“增收、降本、控险、提质”四个维度采取经营业绩改善措施：</p> <p>一是持续深耕核心主业，做强“好房子”景观、城市更新、亲子文旅三大板块，发挥综合优势，推进标杆项目复制，扩大高毛利业务规模，提升市场占有率，其中：南方区域以佛山北滘项目为标杆，以时尚、文化、体育消费为核心推广“设计+IP+运营”成功经验，向粤港澳大湾区同类城市更新、文旅项目复制推广；北方区域以大连东关街历史文化街区项目为标杆，打造历史文脉保护与现代商业融合的样板，辐射北方存量资产更新市场；</p> <p>二是持续 AI 赋能，全流程降本增效，深化 AI 在设计、策划、运营环节的应用，推广 AI 设计工具、智能方案生成系统，缩短项目设计周期，降低人力成本；利用 AI 进行项目成本测算、风险预警，精准控制项目预算；全面加速 AI 商业化，深化奥创引擎生态合作伙伴建设，推动 AI 技术全业务渗透，打造行业智能化标杆，实现业务提质增效；</p> <p>三是推行全面预算管理，严控管理费用、销售费用支出；优化组织架构，精简冗余人员，提升人效；集中采购、供应链优化，降低项目采购成本；修订绩效考核办法，按照有效营收和有效回款来控制人工成本，奖金与业绩挂钩，并对业绩不合格的团队进行拆分、重组；</p> <p>四是坚守稳健经营底线，集中资源夯实主业，严控项目风险，提升订单质量，建立项目分级评审制度，重点评估项目毛利率、回款周期、业主信用，坚决规避低毛利、高风险项目；加强应收账款管理，落实回款考核责任制，缩短回款周期，降低坏账风险。持续优化现金流管理，完善风控体系，加快推动 IP 商业化落地，释放存量资产增值</p> |
|--|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

潜力。

**问题 2：2025 年综合文旅收入增长很快？主要原因是什么？**

答：2025 年公司综合文旅业务实现收入 25,587.26 万元，同比大幅增长 53.61%。核心原因：一是行业政策持续利好文旅及城市存量更新赛道，公司主动优化业务结构，发力高成长性综合文旅业务；二是标杆项目集中兑现，其中衢州核心项目贡献收入占当期综合文旅收入约 39%，成为年度核心业绩支撑；三是公司依托“设计+运营”全链条优势、亲子文旅 IP 及存量资产增值服务能力，项目落地与运营转化效率显著提升，带动业务规模快速释放。

**问题 3：传统景观设计板块，公司对这块业务的未来规划是怎样的？**

答：主动退出低毛利、高风险的纯地产刚需项目，聚焦高端改善型住宅、城市更新、文旅配套、公建标杆等高附加值领域，升级产品，持续创新，提升业务质量。

**问题 4：公司大项目客户以地方城投、国企为主，这类客户目前的占比大概是多少？账款周期和现金流是如何把控的？**

答：2025 年度公司政府、事业单位、国央企客户收入占比约为 64%。公司对项目建立分级评审制度，重点评估项目毛利率、回款周期、业主信用；加强应收账款管理，落实回款考核责任制，缩短回款周期，降低坏账风险。

**问题 5：公司前五大客户收入占比大概是多少？客户集中度风险如何把控？**

答：2025 年度前五大客户收入占比为 33.92%，客户集中度较低，没有单一客户依赖的风险。日常经营中公司积

|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <p>极加大新客户开拓力度，关注重点客户所处行业发展动向及客户信用状况，避免因客户集中度较高对公司可能产生的不利影响。</p> <p><b>问题 6：请详细介绍一下奥创引擎，如何用科技的力量重塑空间价值？</b></p> <p>答：奥创引擎是公司历时三年自主研发、面向城市更新与文商旅领域的垂直空间智能体（Urban Flow 奥雅城市文旅焕新大模型），属于奥雅 “AI+IP” 双引擎战略的核心技术底座，主打存量资产增值、空间价值重构、城市文旅升级三大方向，旨在把城市空间开发运营从传统经验驱动模式，转型为数据算法驱动模式。</p> <p>现场奥创引擎团队向投资者演示、讲解奥创引擎设计 workflow 重塑效果，直观展示平台自动化协同能力，对比传统作业模式，呈现全链路流程提效成果，直观印证产品核心优势。</p> <p>传统模式下，空间价值主要由区位、建筑硬件决定；奥创引擎通过<b>数据算法读懂空间与人的关系、AI 重构空间体验、长效运营持续增值</b>，把空间价值从单一物理价值，升级为数据价值、IP 文化价值、体验消费价值、公共生态价值的复合价值，实现城市存量空间价值的系统性重构，助力城市高质量存量更新转型。</p> <p>现场分享顺德北滘体育（儿童）公园&amp;运动中心案例，在 AI 赋能下，项目团队的配置很“轻”：由 AI 完成大量机械性工作，设计团队将注意力和精力放在对场地的理解、对文化的感知，以及对运营的判断上，实现了“开园即爆棚、开业即满租”的成绩。</p> <p><b>问题七：公司有众多的 IP 产品，未来会走泡泡玛特</b></p> |
|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|          | <p>模式吗？</p> <p>答：公司当下 IP 核心战略是“人货场”一体化闭环，与泡泡玛特模式存在差异。公司拥有丰富的线下文旅场景资源，依托自身空间设计与场景营造优势，主打沉浸式线下体验消费，依托自有场地实现 IP 产品落地转化，形成差异化线下消费业态。</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，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p> |
| 附件清单（如有） | 无                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 日期       | 2026 年 7 月 17 日                                                                                                                                                                                                                                                 |