证券代码:301499 证券简称:维科精密 公告编号:2026-008

上海维科精密模塑股份有限公司

2025 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以138,254,866股为基数,向全体股东每10股派发现金红利0.7元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	维科精密	股票代码	301499
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	黄琪	柳妙妙	
办公地址	上海市闵行区北横沙河路588号	上海市闵行区北横沙河路588号	
传真	021-64900208	021-64900208	
电话	021-64900228	021-64900228	
电子信箱	IR@vicoo.com.cn	IR@vicoo.com.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司拥有独立完整的采购、生产和销售系统,经过多年发展,已形成一整套完整高效的原材料采购、产品生产、新产品开发和销售模式。

(1)采购模式

公司主要采用“以产定采”的采购策略。物流部根据客户订单或订单预测及库存情况,预测未来一定期间的原材料需求,提交采购申请。采购部完成审核后,向供应商提交采购订单,并持续跟踪进度直至货物交付。品质管理部负责原材料质量控制检验,检验合格后办理入库。

(2)生产模式

公司生产模式以“以销定产”为主。汽车电子业务由于具备定制化特点,公司严格根据客户订单和订单预测安排生产。非汽车电子业务具备一定的通用性特点,公司生产计划以客户订单为主,同时根据预计客户采购情况适当备货。公司依照IATF16949:2016汽车质量管理体系设置并履行了一套生产管理程序》《质量手册》《不合格品控制程序》《安全生产责任制度》等内部控制制度。公司采用精益生产管理方式,不断优化管理模式,致力于降低生产成本,持续提升产品品质。

(3)销售模式

公司采用直销模式向客户出售产品。公司注重现有客户的维护和新客户的开拓,通过行业展会、老客户推介、网络平台推介、主动拜访等方式开拓新客户,并通过比价或竞标方式取得新订单。公司需经客户对研发水平、生产管理、质量管理、制造能力等多环节的综合评审认证后,方可成为客户的合格供应商。在相关配套零部件进行批量生产前,公司还需履行严格的产品质量先期策划(APQP)和生产件批准程序(PPAP)。凭借严格的质量管理和领先的精密制造能力,公司通过满足客户研发、工艺、质量、技术、交付等方面的高要求,与国内外知名的一级汽车零部件供应商建立了长期稳定的合作关系。公司汽车电子产品多为平台项目产品,同一产品销售给客户后最终使用在不同整车厂商的不同车型上,产品具有一定的通用性,因此产品需求受特定车型的产销量影响较小。

(4)研发模式

公司注重研发创新,研发主要以客户需求及市场趋势为导向。经过多年的发展,现已形成自主研发与客户协同研发的多层次研发创新模式。从研发内容来看,公司研发主要分为基础工艺与技术研发和新产品研发,基础工艺与技术研发为新产品开发提供核心技术和工艺,新产品开发为基础工艺与技术研发提供实际应用场景和应用需求。

公司结合主要产品、竞争优势、核心技术、自身发展阶段以及国家产业政策、市场供需情况、上下游发展状况等因素,形成了目前的经营模式。该经营模式以满足客户需求为导向,报告期内,公司的主要经营模式未发生重大变化。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	1,636,887,676.38	1,542,325,645.27	6.13%	1,515,481,141.00
归属于上市公司股东的净资产	1,297,396,062.89	1,262,469,285.32	2.77%	1,239,996,676.87
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	962,826,970.37	843,167,735.84	14.19%	758,742,556.08
归属于上市公司股东的净利润	53,848,276.61	45,303,301.64	18.86%	64,201,328.84
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	51,685,958.61	36,918,657.96	40.00%	57,163,078.32
经营活动产生的现金流量净额	63,126,742.42	73,704,242.23	-14.35%	92,064,396.03
基本每股收益(元/股)	0.3900	0.3300	18.18%	0.5400
稀释每股收益(元/股)	0.3900	0.3300	18.18%	0.5400
加权平均净资产收益率	4.14%	3.62%	0.52%	7.49%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	226,372,660.03	220,461,309.00	246,548,199.50	269,444,801.84
归属于上市公司股东的净利润	12,008,109.58	10,881,699.48	11,976,142.79	18,982,326.76
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	10,385,054.76	9,483,350.30	10,694,466.92	21,123,097.63
经营活动产生的现金流量净额	36,357,925.99	40,981,686.07	-119,769.86	-14,093,108.78

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	10,702	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	11,316	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
TANCON PRECISION ENGINEERING	境外法人	69.62%	96,269,831	96,269,831	不适用	0
宁波穆山保税港区维沣投资管理合伙企业(有限合伙)	境内非国有法人	2.99%	4,134,615	4,134,615	不适用	0
宁波穆山保税港区维源投资有限公司	境内非国有法人	2.38%	3,296,703	3,296,703	不适用	0
高盛公司有限责任公司	境外法人	0.65%	901,826	0	不适用	0
陈峰	境内自然人	0.62%	856,000	0	不适用	0
何小波	境内自然人	0.45%	619,400	0	不适用	0
J. P. Morgan Securities PLC-自有资金	境外法人	0.38%	531,269	0	不适用	0
李鸿春	境内自然人	0.33%	457,000	0	不适用	0
MERRILL LYNCH INTERNATIONAL	境外法人	0.33%	454,296	0	不适用	0
林新	境内自然人	0.28%	389,200	0	不适用	0
上述股东关联关系或一致行动的说明	TANCON PRECISION ENGINEERING系境外投资控股平台,穆浦后股东为TAN YAN LAI(陈燕来),振霄和TAN YING XUAN(陈映璇)三人,宁波穆山保税港区维源投资有限公司为陈映璇持股的一人有限公司。宁波穆山保税港区维源投资有限公司为员工持股平台,穆浦后股东为陈映璇及32名公司员工。TAN YAN LAI(陈燕来)和振霄系夫妻关系,陈映璇为TAN YAN LAI(陈燕来)和振霄之女。除此之外未发现上述其他股东之间存在其他关联关系。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

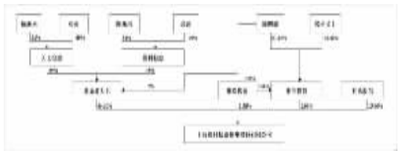
公司是否具有表决权差异安排

□适用 √不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

无

证券代码:300915 证券简称:海融科技 公告编号:2026-019

上海海融食品科技股份有限公司

2025 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

众华会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:标准的无保留意见。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以125,437,438(公司总股本125,839,268股,扣除公司回购专用账户上已回购的401,830股,最终以实施2025年度利润分配预案时股权登记日公司总股本扣除公司回购专用账户上已回购股份后的股数为准)为基数,向全体股东每10股派发现金红利4元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增0股。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	海融科技	股票代码	300915
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	汪海	王晓峰	
办公地址	上海市奉贤区金汇镇金斗路666号	上海市奉贤区金汇镇金斗路666号	
传真	021-37560125	021-37560125	
电话	021-37560135	021-37560135	
电子信箱	hrk@hiroad.sh.cn	hrk@hiroad.sh.cn	

2、报告期主要业务或产品简介

公司是中国烘焙食品、餐饮茶饮行业专业的原料供应商与服务提供商。公司自成立以来一直聚焦主业,始终致力于植物脂肪和乳脂肪研发创新,目前已发展成为一家集烘焙、餐饮等食品原料研发、生产、销售、服务于一体的专业公司。旗下产品包括奶油、餐饮产品、果酱、巧克力、冰淇淋、预混料、油脂、酱料、千层蛋糕皮、香精香料、冷冻烘焙等,产品广泛应用于烘焙食品、餐饮茶饮行业供应链。公司销售网络遍及全国绝大部分地区及印度、越南、马来西亚等南亚、东南亚地区,同时为不同客户提供全方位的服务。

公司主要产品包括奶油、餐饮产品、果酱、巧克力、冰淇淋、预混料、油脂、酱料、千层蛋糕皮、香精香料、冷冻烘焙等。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	1,822,302,037.40	1,883,924,935.23	-2.23%	1,771,168,831.63
归属于上市公司股东的净资产	1,520,217,409.69	1,551,693,084.42	-2.03%	1,507,110,201.11
	2025年	2024年	本年比上年增减	2023年
营业收入	998,270,294.84	1,087,164,360.82	-8.18%	954,567,889.97
归属于上市公司股东的净利润	-18,128,083.19	110,793,750.13	-116.36%	89,511,362.58
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-29,934,801.05	94,401,060.97	-131.71%	72,625,642.73
经营活动产生的现金流量净额	3,812,310.48	172,318,791.88	-97.79%	120,871,122.70
基本每股收益(元/股)	-0.15	0.89	-116.85%	0.71
稀释每股收益(元/股)	-0.14	0.89	-115.73%	0.71
加权平均净资产收益率	-1.18%	7.31%	-8.49%	6.06%

(2)分季度主要会计数据

单位:元

	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	240,065,332.33	271,496,927.73	219,240,470.85	267,477,563.93
归属于上市公司股东的净利润	7,233,601.17	-4,061,253.29	-18,676,275.74	-2,624,155.33
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	4,386,628.52	-8,710,443.29	-21,170,412.06	-4,440,574.22
经营活动产生的现金流量净额	-40,303,873.57	-15,239,675.49	-6,134,570.54	65,490,430.08

上述财务指标或其加总数是否与公司已披露季度报告、半年度报告相关财务指标存在重大差异

□是 √否

4、股本及股东情况

(1)普通股股东和表决权恢复的优先股股东数量及前10名股东持股情况表

单位:股

报告期末普通股股东总数	8,252	年度报告披露日前一个月末普通股股东总数	7,656	报告期末表决权恢复的优先股股东总数	0	年度报告披露日前一个月末表决权恢复的优先股股东总数	0	持有特别表决权股份的股东总数(如有)	0

前10名股东持股情况(不含通过转融通出借股份)

股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
黄海晓	境内自然人	43.26%	54,432,000.00	40,824,000.00	不适用	0.00
黄海暖	境内自然人	28.84%	36,288,000.00	27,216,000.00	不适用	0.00
国泰多策略绝对收益股票型养老金产品-招商银行股份有限公司	其他	1.08%	1,362,787.00	0.00	不适用	0.00
#汪蓓荣	境内自然人	0.64%	809,920.00	0.00	不适用	0.00
#徐缓	境内自然人	0.52%	654,795.00	0.00	不适用	0.00
上海海融食品科技股份有限公司-第一期员工持股计划	其他	0.46%	582,767.00	0.00	不适用	0.00
中国太保集团股份有限公司-本级-集团自有资金-012G-ZY001深	其他	0.45%	564,297.00	0.00	不适用	0.00
中国太平洋人寿保险股份有限公司-分红-个人分红	其他	0.43%	535,920.00	0.00	不适用	0.00
#北京元程资产管理有限公司-元程净九州合创私募证券投资基金	其他	0.35%	441,540.00	0.00	不适用	0.00
中国太平洋人寿保险股份有限公司-传统-普通保险产品	其他	0.35%	434,526.00	0.00	不适用	0.00
上述股东关联关系或一致行动的说明	黄海晓和黄海暖为兄弟关系;黄海晓和黄海暖于2015年12月16日签署了一致行动协议,为一致行动人,该(一致行动协议)于2023年12月1日到期,经原一致行动人双方同意并确认,决定(一致行动协议)到期后不再续签;除此之外,公司未知其他前10名股东之间是否存在关联关系,也未知是否属于一致行动人。					

持股5%以上股东、前10名股东及前10名无限售流通股股东参与转融通业务出借股份情况

□适用 √不适用

前10名股东及前10名无限售流通股股东因转融通出借/归还原因导致较上期发生变化

□适用 √不适用

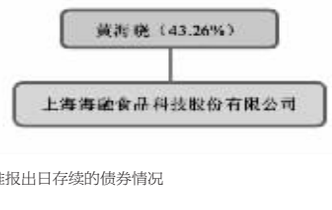
公司是否具有表决权差异安排

□适用 √不适用

(2)公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

(3)以方框图形式披露公司与实际控制人之间的产权及控制关系



5、在年度报告批准报出日存续的债券情况

□适用 √不适用

三、重要事项

无

证券代码:300949 证券简称:奥雅股份 公告编号:2026-024

深圳奥雅设计股份有限公司

2025 年度报告摘要

一、重要提示

本年度报告摘要来自年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读年度报告全文。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

天健会计师事务所(特殊普通合伙)对本年度公司财务报告的审计意见为:带强调事项段的无保留意见。

非标准审计意见提示

√适用 □不适用

天健会计师事务所为本公司出具了带强调事项段的无保留意见的审计报告,本公司董事会对相关事项已有详细说明,请投资者注意阅读。

公司上市时未盈利且目前未实现盈利

□适用 √不适用

董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

√适用 □不适用

公司经本次董事会审议通过的利润分配预案为:以60000000为基数,向全体股东每10股派发现金红利0元(含税),送红股0股(含税),以资本公积金向全体股东每10股转增4.5股。

截至本报告期末,母公司存在未弥补亏损。该未弥补亏损将对公司未来利润分配及现金分红等事项产生一定影响。公司将在后续经营中持续改善盈利状况,积极推进弥补亏损的工作,切实维护投资者利益。

本次公司拟以资本公积转增股本,不进行现金分红或送股。本次资本公积转增股本属于公司股东权益内部结构调整,不影响公司净资产总额及资产负债结构,不会对公司的经营产生重大影响,也不会改变公司的盈利能力和未来发展前景。

本次转增完成后,公司总股本将相应增加,每股净资产指标将被摊薄,具体数据以公司后续披露的公告为准。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1、公司简介

股票简称	奥雅股份	股票代码	300949
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	柳佳敏	王月秀	
办公地址	深圳市南山区招商街道水湾社区太子路6号新时代广场(二期)1号楼1901-1905	深圳市南山区招商街道水湾社区太子路6号新时代广场(二期)1号楼1901-1905	
传真	-	-	
电话	0755-26677520	0755-26677520	
电子信箱	aoyuritou@aoya-hk.com	aoyuritou@aoya-hk.com	

2、报告期主要业务或产品简介

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

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一一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,公司以跨越周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。

▲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。

▲北滘体育(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,公司旗下洛嘉儿童锦定南孔文化,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。

▲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。

▲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人才队伍,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。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。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。

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,多个项目入选住房城乡建设部、国家发展改革委、国务院妇女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%。

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。

3、主要会计数据和财务指标

(1)近三年主要会计数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

元

	2025年末	2024年末	本年末比上年末增减	2023年末
总资产	1,040,162,792.57	1,225,485,832.28	-15.12%	1,567,706,531.45
归属于上市公司股东的