

2023 迪马股份

# 社会责任报告



## 前言

本报告是迪马股份连续的发布的第 6 份企业社会责任报告。报告本着客观、规范、透明和全面的原则，详细披露了迪马股份 2023 年在管治、环境、社会等责任领域的实践和绩效。

### 披露范围

重庆市迪马实业股份有限公司及其下属公司。

### 披露时间

本报告覆盖时间范围为 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日。部分内容适当追溯以往年份。

### 编制依据

主要依据中华人民共和国《社会责任报告编写指南》(GB/T 36001-2015)、上海证券交易所《关于加强上市公司承担社会责任工作通知》及《上海证券交易所上市公司环境信息披露指引》、证监会《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号—年度报告的内容与格式(2021 年修订)》，同时结合香港联合交易所有限公司证券上市规则附录二十七《环境、社会及管治报告指引》，以及全球可持续发展标准委员会《GRI 可持续发展报告标准》(GRI Standards)进行编撰。

### 数据来源及可靠性保证

本报告所引用数据来源于重庆市迪马实业股份有限公司内部正式文件和相关统计、行政文件及第三方问卷调查、内部访谈等。报告经董事会审核后发布，确保内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

### 获取方式

您可在迪马股份网站下载本报告的电子文档

网址：<https://www.dima.cn/>

## 责任迪马 2023

■ DIMA CSR

### 【速读迪马责任 2023】

**民生保障**——行业发展进入“深水区” 打响“保交付”攻坚战

**稳健经营**——努力穿越经营周期 最大保障员工利益

**科技创新**——以科技手段助力产业发展，寻找新增长点

**绿色低碳**——节能减排、落实“双碳”目标贡献力量

**党建引领**——党建引领聚合力 深化提升促发展

### 【2023 迪马股份 CSR 关键绩效】

营业收入：18,301,217,290.60（单位:元 币种:人民币）

净利润：-3,650,897,874.50（单位:元 币种:人民币）

总资产：56,488,600,490.39（单位:元 币种:人民币）

归属于上市公司股东的净资产：1,464,922,385.23（单位:元 币种:人民币）

房屋交付面积：3,308,000 m<sup>2</sup>

上市房企排名：中国房地产开发前 50 强

纳税总额：1,200,000,000 元

信用评级：AA+

客户满意度：2023 年客户满意度 91 分

对外捐赠总额：55 万元

员工总人数：8,127 人

绿色建筑面积：30.5 万 m<sup>2</sup>

## 2023迪马股份荣誉列表

序号	获奖时间	奖项名称	获奖主体	颁发单位
1	2023 年	重庆慈善奖	迪马股份	重庆市人力社保局、民政局
2	2023 年	2022 中国房地产代建领先品牌	东原集团	中指院
3	2023 年	2022 年度全国企业党建优秀品牌	迪马股份	中企党建研究院
4	2023 年	2023 制造业民营企业 100 强	迪马工业	重庆市工商业联合会



## 企业简介

迪马股份 ( SH.600565 ) 创立于 1997 年 , 2002 年在上海证券交易所上市 , 是重庆市第一家民营上市企业 , 也是中国特种车行业第一家上市公司。深耕制造行业 27 年 , 专注科技与民生 , 为城市生活提供综合解决方案 , 位居 2021 年中国企业 500 强第 249 位。

### 三大板块 · 中国企业500强第249位

深耕制造行业27年，专注科技与民生  
为城市生活提供综合解决方案

#### 智能制造

专用车制造 | 机器人

#### 城市运营

地产开发 | 城市更新

#### 智慧民生

物业服务 | 医疗康养

## 愿景使命

未来，迪马股份将持续履行与时俱进地服务好城市与人的企业使命，携手每一位认真生活的人，共赴安心幸福的未来。

## 【智能制造板块】专用车制造+机器人

### 【迪马工业】大应急解决方案服务商

迪马工业始建于1997年，致力于打造国内领先的专用车品牌，专注于高技术专用车的研制、生产和销售，建立国内一流的专用车生产线和生产技术管理体系，是极具实力和规模的专用车和应急产业服务商。

公司拥有应急救援保障类、防弹运钞类、机场地面设备、机器人、移动服务设备、数智城市等产品线，300余种产品，旗下防弹运钞车产、应急通信指挥、网络和信息安全、应急救援、医疗消防等系统集成车系列常年位居行业领先地位，是国内应急通信和应急保障类装备及服务的领军企业；机场地面设备系列也极具竞争优势。

迪马工业是国内首家批量出口海外市场的专用汽车企业，作为国内特种专用车的领军企业，产品远销亚洲、非洲、美洲、欧洲等34个国家和地区。

迪马工业跻身2023制造业民营企业100强，荣获“重庆市技术创新示范企业”、“重庆市企业创新奖”、“重庆市人工智能产业发展联盟理事单位”、“重庆市优秀民营企业”等称号，这是对迪马工业技术实力的认可。

### 【迪马机器人】

公司旗下“澳汀”及“廷捷”机器人品牌，产品应用涵盖城市应急管理（消防、通信保障、危险事故处理）、农业作业、物流作业、安全巡检和清洁维护等领域。

## 澳汀机器人：

澳汀机器人成立于 2019 年 9 月，是全球首家提出“无水清洁”模式的清洁理念和“产商服务机器人群组”解决方案的公司。核心团队由哈尔滨工业大学、北京航空航天大学、北京理工大学等重点院校的科研人士联合全球头部清洁设备企业的资深人士共同组成。基于服务机器人的研发实力和产商服务领域有着深刻的洞察，致力于成为全球顶尖的产商空间服务机器人和人工智能企业。



澳汀机器人拥有卓越的团队，核心人员均具有世界五百强工作经验，并且依托于哈工大和北航两所高校实验室资源，未来将逐步打造成世界一流的产研一体化的卓越机器人企业。目前澳汀机器人已申请技术专利产权 66 项（含申请中），致力于为商业和工业等领域的客户提供“清洁+”智能解决方案，重新定义智能清洁领域的清洁标准。

## 廷捷机器人：

廷捷机器人有限公司秉承迪马工业在公安，应急，通讯等领域深耕 20 余年优势，利用其先进的智造体系，完善的服务网络及数据化能力，构建机器人核心技术与产品平台，打造专业数据服务平台+智慧应急，智慧安防与智慧农业特种机器人，致力于成为

特种机器人装备及解决方案服务商。旗下产品分为廷捷智蜂、廷捷麒雨、廷捷云驳三大子品牌。

## 【城市产业板块】地产开发+城市更新

### 【东原集团】深耕一二线城市的房地产开发商

东原集团 2004 年诞生于重庆，地产管理总部位于上海，是一家以地产开发、商业运营、物业服务为核心的大型综合企业。20 年来，东原始终坚持稳健创进的发展战略，深耕精选，布局全国一线及强二线城市，位列 2023 中国房地产开发企 TOP50。

2024 年，“建销服”代建作为东原集团的特色业务，致力于以自身在房地产业务领域及关联行业累积之深厚经验与专业实力，为国家和地方政府提供专业的一站式服务，有效激活并优化地方现有资产资源，激发经济增长潜能，推动消费升级，进而促进市场健康有序发展。

- 社区运营 NO.1：连续四年蝉联新社区文化运营第一名
- 综合实力突出：2023 中国房企综合实力 TOP50、2023 年房企抖音创新营销 TOP1、2023 中国房企品牌价值 TOP30、2023 中国房企品牌创新能力十强等多个奖项

## 【东原致新】城市更新一站式运营服务商

东原致新是东原集团旗下核心业务板块，是一家具备复合空间开发及运营能力的综合服务公司，拥有投、融、建、管、退全周期能力，轻重资产并举，为创新商业提供资产管理及城市更新核心服务，东原致新以“为美好的这一刻”为品牌宗旨，致力于成为城市进化的创新型服务商。

## 【迪马产发】立足一二线城市，“轻资产 重服务”

为政府的提质增效、产业升级、存量盘活提供助力 为企业的降本增效、产业发展提供成长引擎 链接企业和政府的关键桥梁，是“中国智造”发展的专业合作伙伴。

## 【原·聚场】社区治理

致力于社区治理和美好生活营造的专业运营机构，以推动社会和谐发展 和城市更新为使命，为更多社区理想提供一揽子解决方案。

## 【涅槃文化】文化产业

涅槃文化 NAC 希望通过艺术与创意的跨界，让不同领域的人或组织都能关注和参与艺术实践。

## 【智慧民生板块】医疗康养+智慧物业

从高龄养老服务到构建综合大健康产业 从服务小区业主到提供 toB 专业综合服务，迪马股份在民生领域不断进化升级。

### 【东原仁知】不动产全价值链物业服务商

东原仁知成立于 2003 年，是迪马股份旗下专门从事物业管理服务的业务板块。2022 年 4 月 19 日，迪马股份旗下物业服务板块东原仁知正式登录港交所，股票代码 02352.HK。

秉承着“大物业·全价值”的战略目标，紧跟城市更新发展方向，东原仁知在多元化发展机会，全面布局了住宅综合服务、国际综合服务、医疗综合服务、产业园综合服务四大领域，覆盖了住宅、商写、政府公建、产业园、使领馆等业态，形成了多元化、专业化、差异化的业务模式。

- 满意度领先：2023 年客户满意度 91 分，持续保持行业头部分位线
- 服务力居前：2023 中国物业企业综合实力 TOP16；2023 中国物企超级服务力 TOP 15

### 【常青社】医疗康养服务综合运营商

常青社是迪马股份旗下医疗康养业务板块，成立于 2017 年，常青社着力推进医疗康养产业的项目落地和规模化运营，依托居家社区、机构养老、护理康复机构和专科医院四大养老产品，重点布局中高端机构养老和社区居家养老项目。

常青社拥有适合业务管理需求的养老服务管理信息平台，平台涵盖客户管理、销售合约管理及护理等级标准化评估，与运营、财务、医疗服务管理、品控、运营决策可视化分析（BI）等模块构建完成全业务信息智慧化管理平台。

通过医疗+机构+社区站点+居家的医养结合四级联动模式的多场景业务实践，研发出满足老人个性化需求的社区居家智慧养老集成平台——常青社社区养老照护管理平台，该平台涵盖了长者管理、家庭养老床位建设、居家照护服务、居家智慧安全监测管理、助餐服务、线上服务下单、社区居家智慧大屏等功能。

## 党建引领

# 加快组织建设 党建引领业务

迪马股份现有各级党组织共计 10 个，包括 1 个党委、1 个党总支、8 个党支部，各级党组织党员共计百余人。2023 年，迪马股份各级党组织从严从实推进各项党建基础工作，筑牢企业高质量发展“红色基石”。

## 迪马党建 | 三峡电缆党建共建单位签约及授牌仪式举行

2023 年 应重庆市三峡电缆电线有限公司（以下简称三峡电缆）领导及党支部邀请，迪马股份助理总裁、东原集团助理总裁吴建楠，迪马股份党支部书记、东原集团西南区域执行总经理沈苏等一行人考察交流、共谋发展，双方在党建共建的道路上迈出了坚实的一步。



△双方参观三峡电缆党建园地

在参观三峡电缆生产线和党建阵地的过程中，双方都深切感受到了彼此的业务优势与精神风貌。随后，双方领导进行了深入的交流与探讨。吴建楠表示，此次党建共建交流是一次难得的机会，有助于双方增进了解、增强互信。他强调，应以“资源共享、优势互补、活动共办、互利共赢、共同提高”的原则，共同推动双方的合作与发展。

交流中提到，此次党建共建活动，对迪马股份党支部今后的工作开展有着十分重要的助力。期望在此基础上，双方能够开展更多实务交流。例如：搭建双方联络阵地、成立双方联席机制、开展参观互访活动、深化党建融合发展，总结经验相互借鉴，以实现更高层次的党建融合发展。

在热烈而庄重的氛围中，沈苏代表迪马股份党支部与三峡电缆党支部书记曹建国共同签署了党建共建协议，并举行了授牌仪式。这一重要时刻标志着双方在党建工作的道路上迈出了坚实的步伐，也预示着未来更加紧密的合作与共同进步。





△党建共建单位签约及授牌仪式

展望未来，迪马股份与三峡电缆将以党建共建为契机，通过深化合作和交流，共同提升企业党建工作的质量和水平。同时，双方将充分发挥各自的优势和资源，促进企业的可持续发展和核心竞争力提升。此次党建共建不仅对双方企业具有重要意义，更是推动企业党建工作不断创新和发展的重要举措。

### 重庆新发展生态修复与产业研究院、重庆市迪马实业股份有限公司开展党建联建活动

为进一步落实“党建工作为新研院创价值增效益赋能”主题活动工作要求，5月16日，重庆新发展生态修复与产业研究院党支部与重庆市迪马实业股份有限公司党支部开展联合党日活动，围绕“凝聚乡村振兴合力 助力美好城市建设”主题展开深入交流。

交流会上，迪马股份党支部介绍了企业党建工作开展情况及企业总体业务情况，并就原聚场社群活动、涅米文化打造、东原仁知物业以及常青社康养服务、案例及经验分享交流。重庆新发展生态修复与产业研究院党支部书记刘宗怀、常务副院长李江分别介绍了新研院党建工作情况。赛事办主任张忠渝介绍了第一、二届重庆市大学生乡村振兴创意大赛成果、2023年赛事筹备情况，科研中心主任助理高建梅介绍了生态保护“科

普活动周”策划方案。双方找准党建工作共同点，建立共建、共享、共同进步的合作关系，初步达成生态保护科普活动合作意向，并现场签署党支部共建合作《红色合伙人协议》。

下一步，双方将积极主动响应乡村振兴国家战略，以党建工作为引领，充分发挥各自优势，以重庆市大学生乡村振兴创意大赛为合作结合点，以联建促共赢，以联建聚合力，为重庆市乡村振兴、城市更新和生态环境保护贡献力量。

## 东原仁知服务：以党建引领 助推小区融入基层社会治理

### 坚持党建引领

### 获“2023 中国红色物业服务优秀企业”

新时代下，我国物业管理行业经过 40 多年发展，在完善基层社会治理、提供市场化公共服务等方面发挥了重要作用，形成了具有中国特色的物业管理模式，其中最典型的特征就是坚持党对物业管理工作的领导。

社区，作为城市居民生活和城市治理的基本单元，是党和政府联系、服务人民群众的“最后一公里”。物业管理行业立足居住社区，与居民生活品质紧密相连，东原仁知服务作为物业企业的标杆作用，坚持在党的领导下，把居住社区建设成为人民生活的共同体和具有归属感、认同感的基层社会，越来越得到社会的认可，获得“2023 中国红色物业服务优秀企业”。

## 星火仁知品牌落地，响应政府红色物业的号召

东原仁知服务积极地同属地社区保持联动，通过健全组织体系、筑牢党建阵地、打造协商议事品牌、物业、社区交叉任职等核心工作，推动小区物业管理品质提档升级。东原仁知红色物业品牌“星火仁知”落地，持续将红色基因融入社区空间、致力社群打造等，搭建政府、业主、物业三方“共建、共治、共享”的桥梁，充分发挥组织优势和党员先锋模范作用，拓宽业主及社区沟通互助的桥梁。

通过建组织、进人员、立机制，不断完善党建引领社区治理框架下的物业管理体系。探索并建立社区“1+N”管理模式，统筹推进社区综合治理。“1”即以支部为核心，注重发挥党的组织优势，使之成为引领辖区各类组织、党员群众的“轴心”；“N”是整合社区、物业、楼栋等力量，挖掘党员楼片长，建立健全社区治理联动体系，实现同频共振、联合发力。通过“双向沟通、交叉任职”方式，推选物业企业党员代表担任物业院落党支部成员，院落党支部其他成员到物业公司担任党建指导员和物业服务质量监督员，真正实现了资源共享、活动共办、责任共担的良性互动。

## 红色物业具体举措，深度融入基层治理打造睦邻空间

东原仁知服务在园区内设置红色物业服务中心、红色物业议事厅、红色管家等，重新规范党务公开栏，进一步健全和完善民主集中制，利用公开栏、读书角及时公开党务政务、重大事项等最新情况，让群众参与社区各种重大事项的讨论，发表自己的意见和

建议，强化居民对社区物业的监督，让居民深刻感受到“红色温暖”，提升居民幸福指数，满足社区居民美好生活愿景。

东原仁知服务项目积极同属地社区共同实行“物业管理网格化”机制，通过完善的“红色物业”组织体系、遍布小区的“红马甲”网格员、创新赋能新举措，让物业服务“微网格”在综合治理过程中发挥“大能量”。联合所在社区以“物业+社区志愿服务队”的治理模式，组建成立“红色巡逻队”、“红色义务消防队”、“红色社区治理队”等形式多样的内容丰富的公益组织，成立党员先锋志愿服务队，打造党员服务点，开展“公益行动”、“慰问老党员”等活动。同时，组织党员参与“主题党日学习教育”、“参观红色教育基地”，利用红色小聚场，将主题观影与党建活动相融合，以展映红色电影为阵地，积极弘扬主旋律，极大地丰富了居民的生活。此外，在小区为空巢老人开辟绿色通道，预留网格员电话，提供24小时服务，不断提升小区业主的获得感、幸福感。

#### **四大区域党建共建，推进红色物业建设**

东原仁知西南区域开展丰富多彩的活动，“党建红”引领“夕阳红”，“益”心向党，爱满重阳。重阳节来临之际，东原物业党总支开展“送健康进社区”健康义诊活动，把“健康”送到居民家门口，打通社区服务“最后一公里”。医护人员为社区居民提供测血压、健康咨询及中医问诊等服务，认真向老人讲健康防护知识，解答老人们提出的咨询并针对生活习惯提出健康指导。同时，东原党支部联合幼儿园开展“感恩重阳 老

幼同乐”活动，孩子为长辈们表演了精彩节目，党员向小朋友介绍了重阳节节日的文化内涵以及传统民俗活动。

东原仁知华西区域为庆祝中国人民解放军建军 96 周年新东原党支部与社区主办“致敬最可爱的人”党建共建活动。不仅邀请退役军人与社区居民一同参与庆祝活动，合唱红色军歌，观看红色纪录片，感受红色力量，传承红色精神。东原仁知和社区还共同签订《党建结对共建协议》建立战略合作关系，将充分发挥各自党建资源优势，实现党建资源有效对接，推动形成互联互动良好局面。

东原仁知华中区域为解决社区用电难题，第一时间成立专班对相关问题一一梳理，向政府相关部门进行反馈。并参与政府组织的专项方案研讨会，从专业角度发表方案建议。经过政府相关部门前往小区进行专项查看，经过多次调整和协商，电改方案得以正式实施。在整个过程中，东原仁知从专业角度出发协助业委会对具体施工方案进行评估把控，对整个施工过程进行监督和管理，并对业主有疑问的相关问题进行解释说明，最终在政府、业委会与物业三方的共同努力下将改电施工完成。

东原仁知华东区域以红色特辑，不断提升物业服务质量。恰逢七一建党 102 周年，特组织开展“红色领航，守护城市万家灯火”服务计划，传递红色动力与活力，共建美好城市。各项目党群开展安康关爱服务，前去拜访独居业主、邀请老党员共话座谈，丰富老人的业余生活。观红色电影忆峥嵘岁月，并慰问业主朋友，听取各年龄段业主的心声。通过将“红色细胞”不断渗透到物业服务中，满足原住民对美好生活的向往。

## 践行新时代“枫桥经验”

### 仁知助推物业管理融入社区治理

20世纪60年代初，诸暨枫桥镇的干部群众创造了“发动和依靠群众，坚持矛盾不上交，就地解决”的“枫桥经验”，自此“枫桥经验”成为基层社会治理的一个样板、一面旗帜。2013年，习近平总书记强调，要把“枫桥经验”坚持好、发展好，把党的群众路线坚持好、贯彻好。2019年以来“枫桥经验”多次被写入政府工作报告。党的二十大报告中，在社会基层坚持和发展新时代“枫桥经验”再次被提及。“枫桥经验”逐渐被赋予了“矛盾不上交，平安不出事，服务不缺位”的时代新内涵。

在习近平新时代中国特色社会主义思想的指引下，新时代“枫桥经验”承载着人们新的期待。2023年全国两会期间，习近平总书记强调要坚持和发展新时代“枫桥经验”，完善正确处理新形势下人民内部矛盾机制，及时把矛盾纠纷化解在基层、化解在萌芽状态。

东原仁知服务的“红色物业”建设，突出了政府、物业、业委会三方的职责，强调了基层自治的重大作用，党员群众参与基层治理的能力不断增强，物业服务水平得到显著提高，正是新时代“枫桥经验”在基层治理的鲜活案例。

东原仁知服务全面打造企业党建坚强堡垒，不仅狠抓基层党组织建设，狠抓基层党建特色品牌打造，狠抓党员干部队伍素质能力建设，更激活智慧物业创新动能，凭借智慧化物业形成以点带面全覆盖，成为城市多元业态综合服务商。

## 城市共建——与城市共生, 与社会共融

### 东原集团:

勇毅前行, 全心履行责任与承诺

东原集团始终秉承着与城市共生的使命, 始终恪守对业主的责任与承诺, 在行业深度调整的背景下, 依然勇毅前行, 为城市空间创造新亮点, 为业主提供安心和高品质交付。

### 【核心理念】——从心出发, 迭代升级

东原集团以“场景”为基因, 先进的组织体系为保障, 全原践行开放、共创的产品文化, 通过对产品价值底盘的重新梳理, 与具有市场引领性的产品模块盘整, 迭代升级具有市场竞争力的产品价值体系和产品品牌, 并提出“造场师”这一具有行业差异化的产品身份定位, 最终形成了以【心入住】为代表的产品硬件底盘, 【原 store】为代表的社区软件系统。两者共同完善了东原在行业内标准化、体系化的探索, 实现客户和市场的更好感知, 进一步赋能经营兑现, 逐步加强企业竞争力的打造。

### 【建销服】——一站式综合解决方案提供商

近年来, 随着房地产市场进入深度调整期, 房企积极探索新发展模式, 房地产代建领域获得了较快发展, 房企纷纷成立代建平台, 抢占新蓝海。面对新变化, 优秀代建企业持续夯实自身实力, 加强在代建领域的新探索, 以期赢得市场青睐。

2023 年, 东原集团在传统代建业务的基础上, 提出了更具综合性的“建销服”一站式综合服务模式。公司累计共承接 14 个建销服项目, 签约金额 2.83 亿, 业务涵盖全过程代建、代销、咨询、代管、城市更新等多种类型。



此外，公司积极尝试梦想家业务模式探索及实施，传承东原地产优秀基因，集成东原地产产品研发、精工品质和供应链优势，致力于为客户提供集设计、定制、软装、家电一体的整施工、主辅材、体家装服务，快速在成都、重庆、武汉、绵阳等 10 余座城市完成布局，累计签约 143 套，签约额 1,224 万。

## • 业务模式

# 东原 | 建销服

提供一站式综合解决方案

## 代建代销

提供行业一流水准的房地产设计、开发、管理、运营与服务等业务支持

## 多元管理

提供产品定位、设计管理、工程咨询、营销策划等方面的专业顾问服务

## 城市服务

提供物业服务、招商及商业运营管理、城市更新、康养大健康、产业园等领域综合服务

## • 竞争优势

### 1. 母公司资源协同助力

东原的母公司迪马股份，作为一家多元战略驱动的上市公司，旗下拥有多元业务生态，覆盖商、产、住、办、旅等综合场景。借助母公司的资源优势，东原整合城市更新、



物业、康养、文化、社群、数科、产业、新消费的“八件套”结构，形成业务合力，共同赋能整个地产板块的转型和发展，为委托方提供一站式综合解决方案。

## 2. 20 多年全方位专业能力

东原 20 多年地产开发经验下积累的全方位专业能力，这些专业能力，在我们内部被简单的总结为：“两好”、“两适配”。“两好”——产品好、卖的贵；卖得好、费用低，“两适配”——成本适配，节奏适配。首先是我们的产品能力，我们认为产品是经营模式的实现。我们坚持以专业的产品设计能力，用好的产品、合适的产品，来达成客户、企业、专业三位一体的诉求。尊重每一块土地的特性，满足和超越当地市场、客户对产品的需求，做有口皆碑的产品。从而达成企业的经营目标、品牌的美誉度目标。

## 3. 营销能力

在市场下行的大环境下，东原没有躺平，而是积极探索更先进的营销打法，积极践行民企的专业能力输出，基于公私域获客通路，沉淀出系统化的创新营销模式，让企业拥有更深的“护城河”。

## 4. 运营管理能力

东原一直强调运营力的打磨，并以此形成自己的竞争优势，具体而言，东原的运营力优势可以概况为“两适配”，即成本适配，节奏适配。东原要求每个项目的运营节奏始终围绕着经营第一，而非单纯的速度，确保每个项目现金流稳定、收益最优。每个项目从启动会的经营规划开始，就要考虑到项目开发顺序（分期）始终能保障项目充分贴合市场变化、客户变化，灵活机动调整运营节奏，既可以在上行市场运营提效，快开、快回、快结，保证周转效率，又可以应对下行环境以销定产，控开工、缓建设、改产品，实现弹性运营。与此同时，东原运营还依托完整全面的数字化架构体系，涵盖决策全流

程、项目全周期。打造运营门户，实时洞悉运营风险，实现智能决策；建设超级工厂体系，以精工建造体系全面提升工程质量，提高绿色施工、文明施工、智慧施工水平，呈现东原精工品质。

## 5. 服务意识

东原一直是个服务意识很强的组织，从委托方的痛点出发，以经营质量为基础，以良好的沟通服务为过程保障，以超出预期的增值服务体验为加分项，涵盖代建服务的专业服务、软性服务和增值服务三个层面，与业主方共建互生，相互成就。东原凭借专业力和服务力，以更好的经营兑现度和服务体验感，为委托方、业主创造更大价值。

### 【产品价值】——长期主义，主动创新

东原地产延续“客户价值至上”的核心服务导向，实现产品精益设计，深入挖掘总图布局及单个产品的极限价值；通过创新的“客户价值组”提供对产品价值精准分配的专业辅助支持，实现从市场研究到研发的无缝对接，深度解读客户需求，挖掘产品潜力，并确保产品价值的无损传递至营销和顾客手中。

#### ● 全周期产品打造

东原集团共有印长江、印两大产品系，其中印长江系作为东原集团城市豪宅产品品牌，以极具现代精神的设计手法，融入传统人文内核，从根植于城市肌理的设计理念出发，定制兼具中西方建筑美学的产品形态，为客户提供集稀缺位置、稀缺产品、稀缺服务于一体的高级住宅产品；印系，汲取现代主义设计灵感，着眼于产品细处，以“场景”

为核心，用引领时代美学的产品设计，和激发业主惊喜感的社区创造力，寄托和表达当代城市居民的生活意趣，见证着城市的繁荣向上，为城市烙下印记。

定位于“造场师”，东原集团始终从产品、服务、社区三个维度诠释产品力和客户价值，为业主提供有温度的产品、有温度的社区、有温度的服务。

2023年，东原集团夯实了从“产品定义”到“产品实现”再到“产品运维”的全生命周期产品打造。以长期主义为价值导向，力求让东原的社区做到长期的好看又好用，历久弥新。

伴随着公司深耕精选的战略布局，17年来，东原以热爱深耕每一座城，足迹遍布全国30余座一二线及都市圈高潜力城市，打造约150个经典项目。

## • 产品设计的三大核心理念

### ① 创造爆款产品

着眼于市场需求与客户偏好的深度融合，通过独特的创新设计和精准的市场定位，旨在打造出广受欢迎、具有高辨识度的地产项目，从而引领市场潮流，实现项目的最大化价值。

### ② 追求极致开发

强调在项目设计中挖掘土地的每一分价值，确保项目产品指标的最优化。

### ③ 实现沉浸表达

通过高度还原生活场景的设计手法，创造出能够让用户产生强烈共鸣和深度沉浸感的住区产品体验。让每一位用户都能在使用过程中感受到设计的温度和生活的质感。

这三大理念是我们致力于为用户提供高质量生活环境的承诺。我们相信，通过这些理念的实践和推广，能够进一步提升公司的品牌影响力和市场竞争力，为用户创造更加美好的生活体验。

## • 产品创新的全新尝试

### 1、四代宅；

①遵义九章赋四代宅高层为整个东原集团第一个落地四代宅项目，层以超高的赠送率冠决当地，现目前全新的四代宅延续并突破，用更高的赠送率给予到客户。在全新产品的推动下，利润率也得到提高，为项目及公司资金的输入创造价值。

②宜兴代建项目四代宅户型在实现了每户的露台都与餐客厅联动的同时，规避了上下层的对视问题和日照采光不足的影响，同时也控制了中小户型的面积段以及 73%的得房率。

### 2、产品策划，价值主张与理念（宜兴整体策划+常熟合院户型）；

①宜兴整体策划：项目开拓性地在宜兴乃至整个无锡市范围内引入第一个四代宅产品，致力于将宜人的景观、多元的生活场景引入户内，为空间和生活增添更多延展性和可能性。总图规划上项目主动退让出约 1600 平的城市公共广场，沿街店铺场景化设计，打造具有交互性、烟火气、国际范的社区商业；景观以宜兴山水为肌理串联林荫剧场、

浮岛水院、水岸吧台等场景，使整个项目从内到外、从公共空间到户内空间到每家每户的露台，都彰显精致度假的氛围。

## ②常熟合院户型：

根据项目的目标客群定位，我们深入分析了目标顾客的生活场景需求、消费能力及偏好。基于这些分析，我们为两种合院户型设计了功能布局，以确保设计逻辑的连贯性。

## 3、梦想家产品（价值与成本分配体系，1+n+x 定制化精装）；

基于团装的基本模式，明确产品的价值与成本分配机制，形成“尊享”与“臻享”两种基础家居装修套餐的成本分配体系。针对特定的定制化需求，建立了一套“1+N+X”加载包的个性化精装解决方案。

## ● 产品研发奖项

### 1.东原春风印江滨荣获【亚洲人居景观奖实景展示类金奖】

AHLA 亚洲人居景观奖:根植中国、立足亚洲、面向全球，旨在打造人居景观行业的国际性大奖。奖项从以人为本、生态健康、创新体验、艺术美学等多维度对亚洲尤其是在中国人居景观领域的实践作品、开发企业、设计机构、设计师进行年度评选表彰，推动人居景观的可持续发展，促进人居景观行业的交流互动，引领人居景观行业发展方向。

### 2.东原栖息地荣获【环球人居设计大奖城市更新类银奖】

GHDA 环球人居设计大奖(GlobalHabitat Design Awards)旨在表彰在全球范围内获得良好口碑的人居设计项目。通过严格和高质量的评选标准，发掘杰出的人居设计案例，推动世界美好人居环境的进步。

并且，作为典型案例项目收录于“2023 年度中国城市更新和既有建筑改造典型案例”

### 3.东原春风"江湾印月荣获【第十届“园冶杯”专业奖住区景观类(大区)铜奖】

园冶杯国际竞赛活动创办于 2010 年，面向国内外建筑、规划、景观、环艺等设计专业高校和企业展开，旨在打造最具思想性和影响力的行业竞赛，发掘和表彰优秀设计师和设计作品，提升全球设计师的创造性与影响力，促进行业国际交流与未来发展。

### 4.东原九章赋荣获【第十届“园冶杯”专业奖住区景观类(大区)金奖】

### 5.东原宜宾观天下荣获【伦敦设计大奖国际住宅建筑银奖】

伦敦设计大奖是伦敦设计节的重要组成部分，经过 15 年的发展，已成为英国设计界最具影响力的荣誉之，奖项涵盖建筑、室内、平面、产品等四十多个专业类别，参与者遍布三个大洲，旨在表彰国际设计领域为行业做出巨大贡献的设计师个人或者团体，鼓励创新。

## 【产品营销】——创新发展，与时俱进

在整个经济下行业下行的时候，东原做了新业务探索和变革。对于自己的员工，自上而下做业务的转型和业主能力的培训和提升。通过了这些业务的转型，也带来对这个行业一些新的发现和探索。

### • 营销体系及营销打法升级

2023 年伊始，东原集团全面发力自获客，构建并提升以线上获客、客户运维、自渠拓客三位一体的营销模式及组织能力，其中，在以抖音为核心赛道的线上获客领域，

东原通过专业陪跑+自孵化的形式，打造了一个囊括销售和自渠在内的抖音获客团队，基于短直双开的获客模式，月均成交破百套，成交占比达 20%，并在此基础上，通过业务实践和积累，总结和沉淀了一套开发商做抖音的实战打法，并成功对外进行专业能力的输出，赋能蓝城、东投、天正、中铁、尚都等多家开发商；

**在营销体系能力的建设上**，针对新业务开展的关键角色：销售及自渠团队，设立抖音获客空中部队集训营，基于新业务开展的核心环节、关键岗位能力展开专项培训，提升一线新媒体获客专业力。同步，集团打造《实战大练兵》系列专业课堂，以考带学、以学代练，持续助推抖音获客、私域拓客、企微拓新专项业务开展。

**在产品创新维度**，营销联合研发、运营，启动多个项目的二次投研，23 年“老盘新做”更新迭代至升级 2.0，从三个方面做了升维；

①机制搭建的升级：明源数据系统的升级直接导出去化率的分析，并且固化反馈机制及输出月度问题清单；

②诊断及策略输出标准化：从定量与定性分析相结合，从销售视角和产品力视角与竞品做全面对比；策略输出也趋向标准化，从产品调改、展示升级、运营节奏优化、价差关系调整等四个维度做输出；

③产品调改的细化与升级：颗粒度不断细化升级，不仅看楼栋，更要看垂直、看梯腿的全面扫描，同时做产品创新，包括偷送空间室内化、顶底附加值赠送、四代宅的研发等；

- **实践成果**

2023 年东原营销抖音卖房进入革新阶段，从提效集团所属房地产销售业绩，发展到对外部开发商进行赋能输出，创造了大量的经济价值。荣获了亿翰智库颁发的房企抖音创新营销 TOP1 奖项，同步获得了华东区域巨量广告颁发的 2023 年度全域数字经营之星奖项，一线优秀业务员也获得了明源研究院颁发的 2023 房地产抖音先锋人物奖项。获得了市场层面的全面认可。

随着抖音获客的深入发展，2023 年，东原抖音获客整体成交占比约为 20%，优秀项目甚至可以占比到 60%，一跃成为房产营销渠道的主阵地。在这一年中，抖音获客不仅成功地吸引了大量的购房者，也为项目提供了极大的流量曝光，获得了上亿级的市场曝光量。全集团全年累计获客 45073 组，转化来访 9141 组，成交转化 921 套，成交金额约 9 亿元。

抖音获客体系化的能力崛起，为房产销售带来了前所未有的机遇。通过持续迭代东原式短直双开的标准化打法，极大地提高了营销的精准度和效率。同时开启《抖音获客管理必修课》，启动对外赋能及陪跑，赋能蓝城、东投、天正、中铁、尚都等多家开发商。23 年全年累计开课 5 期，培训学员约 200+。获得了一致好评。

### **【过程管理】——全程管控，精益求精**

东原集团高度重视施工的过程管理，从材料设备的管理、施工管理制度的完善、施工全过程管控以及全方位检查评估等多方面发力，确保交出高品质的产品答卷。

#### **• 材料设备管理**



2023 年，东原集团对材料设备管理制度进行了完善，除原有制度约定的材料计划管理、进场检查，到场后的复检、甲方随机抽检、项目及公司的月检外，对材料样板管理和现场复测做了明确规定，进一步规范材料封样、台账编制、领用申请的流程。

同时，对材料第三方飞检内容作了新的梳理，在实测、品牌核对、异地送检等维度均做了明确规定。

### • 管理体系升级

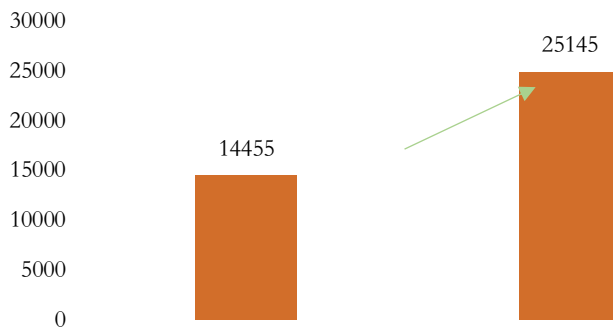
2023 年，东原集团对工程管理体系进一步升级完善，形成了 1-9-6-14 的制度体系。在积极推进 2023 年国家和行业建筑工程的管理制度和相关要求落地的同时，结合公司在质量管控、安全管理、技术标准管理等要求，2023 年公司更新、完善了相关制度、标准，全年累积更新制度指引类文件 14 项。

### 【交付保障】——保质保量，践行承诺

“保交付”是 2023 年行业的重中之重。在东原的基因中，交付并不是孤立的，是产品力承上启下的关键一环，前端是对销售承诺和设计品质的兑现，后端是对社区服务场景的预埋，为美好生活的空间做铺垫。2023 年在行业深度调整的背景下，东原集团依然平稳和高质完成了项目交付，圆满兑现了对业主的承诺。

### • 交付数量提升

2023 年作为东原集团的交付大年，东原依然交出了一张对得起业主、经得起品质推敲的答卷：全年共完成 41 个项目 55 个组团约 2.5 万套的交付工作，交付套数较去年增长约 4%，已交付项目整体品质可控，全年交付平稳。



图表：2021-2023 年东原集团项目交付套数（套）

### • 交付质量可靠

2023 年在多重因素影响下，品控工作尤为困难。为充分保障全国各地项目的交付品质，研发联合工程、客服、物业等职能，建立了联合管控机制，同时为缩短管理链路，迅速拉通工程现场产品品质画面，开发了专项管控工具，及时发现并快速反馈现场品控难题，以期最大力度地调度资源解决问题，实现品质交付承诺。

此外，公司全年完成品质巡检 189 次，涉及重点关注项目 30 个，在项目外立面、公区精装等方面的交付品质较去年提升明显。

### • 交付亮点动作

1.建筑精装专业：建筑立面及精装修专业优化的品控流程，整体分为方案阶段、深化阶段、样板阶段和大区施工阶段四个部分。方案阶段和深化阶段的重点是在图纸设计阶段对产品效果进行把控，并解决各专业交圈时的错漏碰缺问题；样板阶段的管理要点包括：样板段的材料确认、过程管理、点评以及施工封样的确认，主要目的是确保设计效果与工艺方法的准确性；大区施工阶段的管理要点包括：交付过程中的现场巡查和交付区的点评，此阶段的重点是确保产品的实现度；

2.景观专业：为保证交付效果的可控性，严格执行“原景行动”计划，对景观进行设计和工程一体化的全流程管理，以便更好地进行双向沟通和反馈，推动交付效果的展现。为了实现设计与工程之间的有效管控衔接，减少信息传递的偏差，我们在管理上对每个项目施工图进行可视化制作及评审，用更直观的方式进行正向交底，帮助参与者理解方案意图，并以结果为导向确保设计效果的准确落地。为确保核心区域植物效果，完成一轮苗木编号后，我们会根据照片反向导入模型进行效果判断和确认，进而保证核心效果能高度还原。



#### ◆ 典型案例

在年末收官交付战中的项目中，泛亚项目、姑苏项目、新湾项目的交付表现更是优异突出。作为大体量项目、印长江项目的代表，这三个项目在开发过程中克服艰难，不仅完成了按期交付、高品质交付，同时交付现场还实现集中到访收房率高、报事率低的佳绩。

## 1. 姑苏项目

“一城一座印长江”，姑苏印长江即是“印长江”系列在美丽苏州的落子，位于全国首个国家历史文化名城保护区内，区位优势。项目涉及毛坯与精装交付，规划 251 户（毛坯 48 户+精装 203 户），达到交付条件 249 户，于 12 月 27 日至 12 月 30 日进行了集中交付，较计划提前 3 天进行交付。累计到访 217 户，累计交付 201 户，累计到访交付率 93%，总体交付率 80.7%。

## 2. 泛亚项目

昆明印 1905 项目 10#地块 12 月 22 日提前交付，本次达到交付条件 606 户，其中精装 553 户。交付实现度检查分数 90.84，位于同批次集团前茅。同时入选 2023 年度昆明房地产行业榜单交房示范楼盘。

房地产行业持续承压，“艰难”仍是常态，雄关漫道，项目团队与区域、集团一路并肩前行，努力拼搏，正所谓“志不求易者成，事不避难者进”，才最终得以向业主和社会交付这张满意的答卷。



### 3.新湾项目

新湾项目是公司第一个“吃螃蟹”的商住联动项目，位于杭州市钱塘区新湾街道。项目涉及商业 mall 与住宅，规划 1156 户（毛坯商铺 26 户+精装住宅 1130 户），达到交付条件 1153 户，于 2023 年 12 月 31 日至 2024 年 1 月 5 日按时进行了集中交付。

对于新湾项目来说，住宅部分于 2021 年供货并在当年度实现清盘，而商业 mall 因为种种原因在“保交楼”的前提下需要暂缓施工。

项目是一张规证，所有的容积率、绿地率等面积指标都是统一计算的，摆在团队面前的首先是如何突破分期交付。项目负责人严迪锋给经常以“我命由我不由天”的哪吒精神给项目团队来传递信心，“三头六臂，技多不压身；拳打脚踢，没有搞不定”也在各种内部会议中耳提面命。

项目先找准属地关键决策人，将“保交楼”、绝不躺平的决心真实地展现出来；同时将东原人在当下行业“寒冬”时期面临的实际困难也呈现出来。表明不是因为“面对这样那样的困难，我们无法保交楼”，而是“在这样那样的困难之下，只要能让我们争取下来商业 mall 暂缓施工、分期交付，我们必定竭尽全力交住宅向客户按时兑现”！  
精诚所至金石为开，最终项目如愿争取到了分期交付。

## 【客户服务】——回应关切，主动沟通

围绕“以客户为中心”的理念，东原集团始终重视对客户权益的保护，同时结合新的行业背景，积极回应客户的核心关切，主动建立起与客户的沟通渠道，确保与客户之间的良性互动。

### • 践行责任营销

建立营销管理制度，包括《营销全流程标准化》《东原集团营销价值体系方法论》《加强销售数据及流程规范管理》。

定期进行销售培训和检查，以季度为标准，组织了覆盖营销各业务条线的培训；季度销售力检查，首开项目全覆盖的销售力检查。

### • 业主运维

在业主运维方面，通过搭建企微数字化系统，实现与业主的100%建联覆盖，并通过系统功能的开发和迭代，在业主点对点和企微朋友圈领域，实现了业主端信息的传递和触达；此外，在线下业主运维上，营销不仅通过上门拜访，增强业主粘性，服务业主日常需要，更结合节日、节气等各类节点，积极开展各类业主活动。



## 东原致新

轻重并举,实现城市更新的综合一体化服务

2023年1月,东原商业正式更名为“东原致新”,正式进入城市更新领域,开启“致新元年”。

东原致新拥有投、融、建、管、退全周期能力,轻重资产并举,以“为美好的这一刻”为品牌宗旨,致力于成为具备卓越复合空间经营及创新内容孵化能力的城市更新服务商。

### 【发展战略】——探索、引领,城市进化的创新型服务商

东原致新致力于成为城市进化的创新型服务商,成为城市有机更新的探索者与引领者。公司依托城市开发板块存量重资产沉淀的全链条能力体系(片区规划,产品策划,开发改造与多元运营能力,资管能力)及陆续服务了10+片区统筹主体客户经验,从轻资产切入,积极与具备高度共识的片区更新统筹主体(地方政府及平台公司)一起探索实践以运营为导向的城市更新长效解决方案,包含不限于咨询服务、媒体内容采购、管理输出、委托及整租运营等多元合作,从业态品牌出发,以客户为导向,持续提升运营服务能力。

### 【发展规模】——城市更新的领先品牌

目前,东原致新共运营商业项目6个,在营总面积39.1万方,涵盖购物中心、写字楼、社区商业等。报告期内,东原致新秉承有机更新,长效运营的理念,在城市更新领域围绕“商业+”产品持续建立生态能力,为客户资产提供了良好的长效资管服务方案,跻身中指院2023中国房地产品牌价值榜-“中国房地产城市更新领先品牌”。

### 【能力经验】——差异化竞争力，长效运营能力

东原致新拥有复合空间经营和创新内容孵化的差异化核心竞争力、以长效运营为导向的策规设计能力及全周期资管能力，打造城市更新项目。公司将过往组织沉淀的全周期业务能力，根据更新业务的特点进行重新规划与整合，拆分为策规咨询服务、EPC 管理咨询、筹开及运营管理、品牌及内容营销服务、资产规划及资管建议等不同模块，以满足客户不同阶段及不同场景的痛点需求。

### 【业务理念】——以人为本，一案一策

东原致新坚持以人为本，以有机更新实现与城市共生长，因此并不追求标准化和可复制的产品体系，而是“一案一策”，充分尊重本地的历史文化基因，充分释放和挖掘场景的内容潜力，进行非标多元复合载体运营。

目前，东原致新在片区更新和单体更新方面都取得了丰硕的成果。片区更新方面，重庆龙门浩下浩里经过焕新成为极具影响力的城市人文新地标，烟火老街南坪后堡也摇身一变成为充满活力的未来社区；单体更新方面，一奥天地入选 2023 重庆城市更新发展报告十大案例。

### 有机更新的一体化解决方案

东原致新相信城市更新绝不仅仅是建筑的翻新，凭借自身的差异化竞争优势，东原致新能够为合作伙伴提供基于有机更新的一体化解决方案。



## • 策规运营一体化

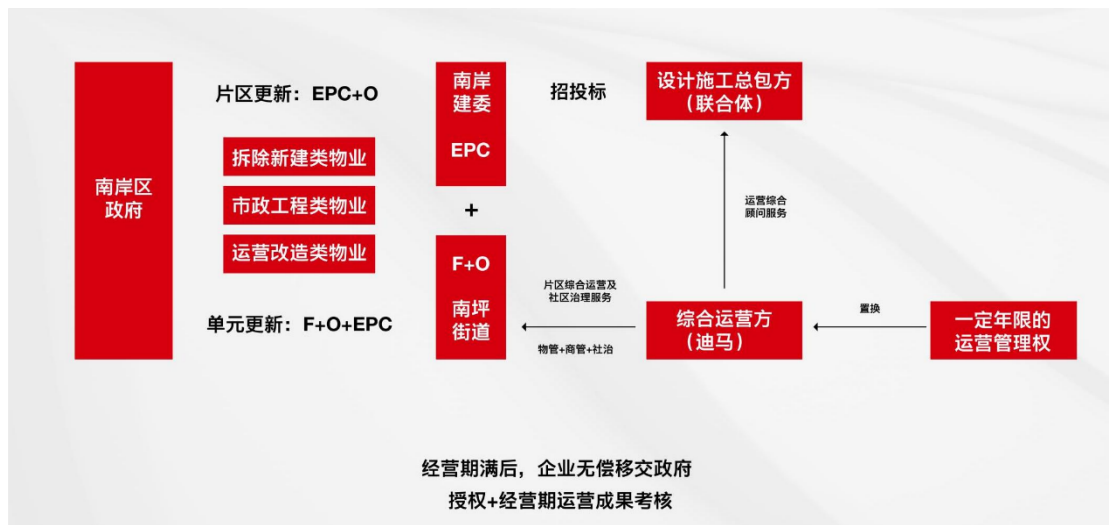
依托迪马平台优势，东原致新能够有效整合迪马旗下各类资源，包括代建、养老、文化、新消费、社区运营，建立了以东原致新为核心的资源链，只为服务好城市，服务好人。



## • 探索多方共建模式

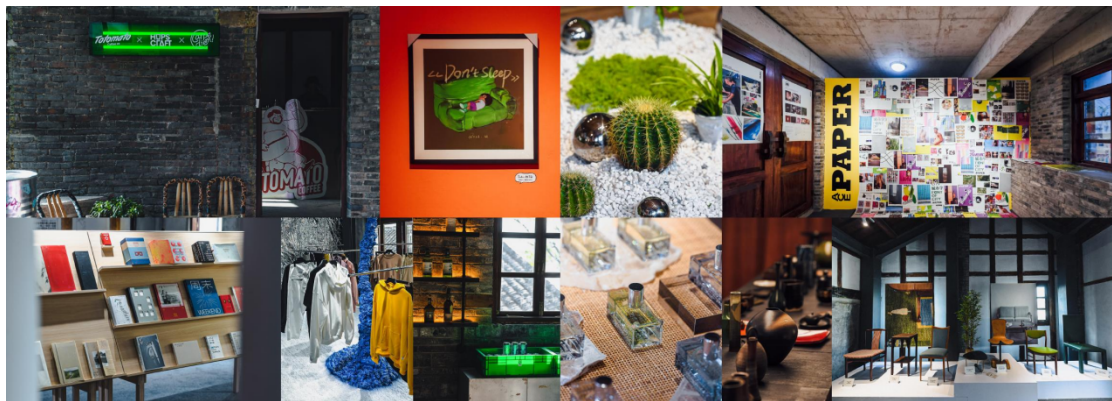
东原致新创新 F+O+EPC (即金融+运营+工程总包) 模式，充分发挥政府引导、企业主导、市场化主体的作用，保障一体化建设运营成果，实现多方共建共治共享。

图表：F+O+EPC 模式运行（以南坪后堡项目为例）



### ● 内容孵化与生态建立

东原致新长于内容经营和空间再造，11大孵化IP和品牌能够带动及促进内容更新，为载体及片区注入活力，同时带动新内容型产业的持续注入。



### ● 深厚的多元运营能力

东原致新具备多类型持有型物业投资、策划、建设改造、运营一体化的优势，专业的资产管理及运营团队，在多个城市拥有开发新建以及存量改造更新的项目经验，以及涵盖商业，物业，社区营造等多元运营能力。

## ◆ 典型案例

### 1. 下浩里——新产业人文驻留地，文化与产业的传承与再造

下浩里位于南滨路核心中段，东水门大桥北侧，与渝中半岛相望，是南岸区乃至重庆市一个重要的历史文化展示窗口。前身为具有几百年历史的下浩老街，是龙门浩历史文化街区的重要组成部分。

东原致新在项目中扮演了全周期运营合作伙伴角色，提供顾问咨询、设计及运营服务。东原致新提前深度介入前期定位，制定了产商融合的项目定位及操盘策略，率先推动政府转变项目认知和惯性操作路径，成为政府更新策略实施的合作伙伴。

在东原致新与涅米文化的视角中，让老街的历史角色在当代重现，比工程上的修复更具有时代价值，因此，最终将下浩里打造成为了集山城传统民居风貌、开埠历史建筑特色的自然景观，艺术机构、文化创意集群、餐饮娱乐品牌等文化生活形态的多元共生街区聚落。

“老街巷”一跃成为“新地标”，下浩里已于2023年11月开街，成为当之无愧的城市人文地标和网红打卡地。



## 2.南坪后堡——老旧居住生活区变身，共建式未来生态社区

后堡原为区域内最早形成的居住生活区，20 余年里，社区从南岸区最兴旺繁荣的大型综合生活区退化为一个极为破落衰败的老旧居住区。

在整体片区更新的规划设计中，东原致新以运营视角提前介入规划设计，参与前期的项目策划和功能定位阶段。在社区功能的补充上，提前充分对接各相关主体的诉求和意愿，以居民“急难愁盼”问题为出发点，精准匹配服务功能和承载空间需求，引导后续方案设计。

并以插件式的轻盈手法以点带面，渐次放大空间活力，例如从改造路边堡坎墙作为居民参与互动的文化展示窗口的点状开始，逐步挖掘街道小尺度开敞空间，丰富“小客厅”“小修理”“小菜篮”“小理发”等便民插件来补足社区功能的缺失。

同时通过置换使用权补贴社会资本投入进行服务升级和经营活化，通过置换使用权的收益反哺物业商业服务升级。



## 迪马工业

专业担当, 只为安心幸福的生活

作为国内领先的专用车专家和应急管理平台提供商, 迪马工业致力于为城市提供专业守护和稳固屏障, 为人民带来安心幸福的生活。凭借着卓越的产品实力和细致的服务保障, 不论国内或是国际, 不论是基础工作还是重大活动, 迪马工业圆满达成了一项又一项托付, 生动地履行着企业的责任与担当。

### 【产品实力】—— 齐备谱系, 高效研发

产品是企业生存发展的基石, 也是企业与城市和人民交互的触角和窗口。迪马极具竞争力的产品谱系, 以及蓬勃的产品研发能力, 夯实了企业发展的基础, 提升了城市运转的效率。

#### ● 备受认可的产品谱系



迪马工业专注于为客户提供智能、环保、安全的专用车和应急管理服务平台, 拥有防弹车、集成车、机场地面设备、应急医疗专用车、智能机器人、数智产品六大产品线,



产品涵盖金融押运、消防、公安、应急管理、电力民航、武警人防、医疗卫生、石油化工、食品检测、农业植保等领域。

2023年，迪马各类产品表现如下（市场份额）：



### 防弹运钞车

迪马防弹车汇集了迪马公司多年改装防弹车和系统集成车的成熟技术和经验。在城市中心穿梭的防弹运钞车，为金融安全护航。

### 流动银行车

迪马流动银行车普遍服务于国内各大银行，可全功能覆盖银行固定网点。其主要作用是：网点延伸、网点分流、上门服务、广告宣传等，在大型集会、抗震救灾等场合发挥重要作用，同时实现银行降低成本、提升经济效益。



## 应急救援保障类产品

迪马集成车包含预防检测类、通讯指挥类、抢险救援类、后勤保障类，以先进的系统融合与集成技术，智能化的研发与制造能力，为应急、消防、公安、运营商、石油、武警、电力、食药监等行业等提供更加快速、高效的服务。



## 机场地面设备

机场地面设备是由重庆达航工业有限公司开发生产的机场特种车，拥有底盘生产资质。其简洁先进的设计、持久的续航能力、安全方便的操作，让机场的运作更高效，乘客的体验更幸福。



## 医疗类产品

医疗类产品分为医疗救治类、救护转运类、医疗保障类、综合保障类特种车，包含多级拓展移动方舱医院、大型双侧拉紧急医院救援指挥车、CT 车、手术车、核酸检测车、救护车等近三十种车型。



## 消防机器人

迪马消防机器人主要有综合、防爆、侦查、灭火、水下救援等种类，主要应用于消防救援、水域救援、森林灭火等全应急安防领域，极大程度降低人员伤亡，提高救援效率。





## • 强劲的产品研发实力

2023年,迪马工业开展了应急通信、作业救援、纯电动飞机牵引车、飞机电源车、安全靠机系统、移动CT医疗车等36个研发项目,开发了增程式防弹运钞车、核生化多功能侦检消防车、小型器材消防车、超声检查车、移动CT车、多连杆扩展机构等18个新产品。

### 【质量管理】——全程管控,专项提升

品质是产品的生命线。迪马工业一如既往地重视产品的质量,在建立健全质量管控体系和流程的基础上,不断探索提升产品品质的新路径和新做法。

## • 全流程质量管控

针对产品需求获取、研发、制造及销售等全流程的质量管控,建立88个主要制度文件:

- ✓ 质量体系建设及评价环节,主要有管理手册、管理评审控制程序、内审控制程序等制度;
- ✓ 产品开发、制造过程及供应商质量管理等环节,主要有生产过程控制程序、采购控制程序、生产过程控制程序、进料检验管理制度、成品入库检验管理制度、产品出厂检验管理制度、不合格品控制程序等文件;
- ✓ 质量考核和后期评估等环节,建立有质量考核管理制度、质量信息管理程序、数据分析与评价控制程序等控制文件。

- **强化质检与培训**

质检方面，依据各制度文件规定，在原材料、零部件入厂、产品制造、入库及出厂等环节，对产品实施质量检查，对不合格品按规定作返工/返修或报废处理，确保质量问题不流出。

审核方面，实施质量管理体系内部审核 3 次。

培训方面，2023 年共开展质量管理培训 23 场，包括质量管理制度宣贯、质量工具培训。

- **开展质量提升行动**

迪马股工业实施质量月活动等 7 项质量改善专项活动，丰富质量文化建设，并开展质量专项攻关 22 项，持续改善提升产品质量。

- **新获质量认证**

2023 年，迪马工业新获 3 项质量认证，分别是：

1-ISO9001 质量管理体系认证证书

2-GB/T 27922 售后服务体系完善程度认证证书

3-GB/T 22080 信息安全管理体系统认证证书

## 【科技创新】——科技驱动, 永葆新生

科技是迪马工业发展的驱动力之一, 因此迪马工业十分注重在基础研究和技术方面的投入, 以此为企业发展注入源源不断的血液。

目前迪马工业及子公司拥有授权和受理 400 余项专利技术和知识产权, 长期联合高等院校、研究机构展开合作与专项申报。公司成立智能网络开发团队, 通过产品开发的应急通信指挥车、超大型国家应急移动指挥平台、应急基站车、后勤保障车、现场处置车等车型分别搭载了公司拥有自主知识产权的多车互联通信系统、集中控制系统、多网融合通信系统、远程监控系统、前线应急指挥系统等智慧物联系统, 为客户解决信息互联等现实需求。

### • 技术攻关

2023 年, 迪马工业自主研发完成全国首台核生化多功能侦检消防车, 形成了我司的核生化侦检和核洗消能力; 二级/三级侧拉实现性能提升与验证, 并实现了产品市场化; 纯电动飞机牵引车应用最新的三电集成技术, 提升了电气系统稳定性。

### • 专利申请

2023 年, 迪马工业申请与授权专利 101 项, 其中发明专利 6 项, 1 篇论文《基于云计算架构和轻量级神经网络驾驶员分心检测算法》被 SCI 期刊收录

### • 合作研发

在校企联合研发方面,公司与重庆邮电大学合作承担了重庆市技术创新与应用发展专项重点研发项目《典型场景下特种车辆多模态协同与载运管控系统研发及应用》项目;由公安部物证鉴定中心牵头,多家相关科研院所共同承担国家重点研发计划《污水新冠病毒变种的分布与检测》的项目中,迪马工业参与承担其中子项目《污水中新冠病毒检测分析集成自动化移动装备研究》项目的研究开发。

### 【客户服务专题】——交付有力,安心服务

交付情况和售后服务是影响客户满意度的关键。迪马工业能够保持行业领先地位,除了优质的产品,也离不开全心全意的服务和保障。

#### • 交付体系

2023年,迪马工业持续推动交付体系建设,具体的行动包括:

- ①建立关重项目策划与监控机制,确保重大紧迫项目及时交付;
- ②通过考核和激励机制调整,提升项目经理交付大局意识;
- ③搭建验收计划,建立从发车到验收的节点计划管理。

#### • 服务保障

2023年,迪马工业完成新车车辆交付2633台,回访客户1221次,开展对客户上门巡回服务6次,处理客户各类报修1891项次,涉及车辆3826台次。你

#### • 机制与制度

迪马工业优化了客户车辆交付前检查(PDI),在车辆交付前发现和解决可能存在的问题,以提高客户车辆使用的满意度。

质量部门和服务部门形成定期交流沟通机制,通过培训使服务人员和质量管理人員形成协作流程,使客户反馈能得到最快捷的响应和反馈。

## • 售后服务

2023年,迪马工业对21个省市的应急、消防、运营商、电力、卫生的灾害救援、大型活动、应急演练进行了31次售后服务技术支持和保障,包括杭州亚运会、甘肃地震救援等。



### 【战略规划】——加速转型,扬帆出海

2023年迪马工业聚焦非洲、中东及东南亚地区,挖掘重点市场,落地科特迪瓦政府部门项目、香港电信应急通信车项目等。

## • 规划及目标 1: 加速新能源转型,致力打造新能源专用车“头牌”

新能源正在成为时代大趋势,面对市场和客户的需求,迪马作工业为勇于创新者,迅速切入新能源领域,加快产品布局,并于2023年正式开启全系产品新能源转型。旗下机场地面设备主流产品和机器人已实现新能源化,防弹运钞车正加速新能源化并在行业内形成领先优势,而在集成车领域也首次将三级侧拉通信指挥消防车搭载吉利新能源底盘打造全灾种消防应急处置指挥中心,由迪马工业自主研发的全国第一辆核生化多功

能侦检车在 2023 北京国际消防展上一经亮相便引起了行业高度关注。接下来，迪马工业还将与更多行业头部企业携手，围绕倡导和践行 ESG 发展理念、智慧新能源专用车产品研发与制造、探索数字化产品和智能专用车领域解决方案等方面展开合作，共同推进专用车产业新能源转型发展，将迪马工业逐步打造成为新能源专用车“头牌”。

### ● 规划及目标 2：扬帆出海，实现企业国际化跃迁

重点推进迪马工业业务的国际化进程。2024 年力争实现在目标市场的初步布局，建立稳定的销售渠道和合作伙伴关系，实现销售额的稳步增长，提升品牌在海外市场的知名度

具体来看，2023 年，迪马工业的出海进程主要聚焦非洲、中东及东南亚地区，挖掘重点市场，实现科特迪瓦及香港的批量出口。

2024 年，迪马工业将进一步聚焦非洲、中东、拉美及东南亚地区，深耕重点市场，并实现各线条产品在各市场的发展。

### ◆ 典型案例

#### (1) 2023 年大型活动保障

- A.2023 年 6 月护航神州十六号发射
- B.2023 年 7 月辽宁消防防汛抗洪抢险演练
- C.2023 年 8 月成都大运会
- D.2023 年 9 月杭州亚运会
- E.2023 年青岛消防演练
- F.2023 年 11 月辽宁后勤装备比武
- G.2023 年 12 月应急使命 2023 高原高寒地区抗震救灾演习

#### (2)2023 年应急救援事件保障

- A.2023 年 3 月河北省涞源县火灾
- B.2023 年 8 月北京、河北水灾救援
- C.2023 年 12 月甘肃地震救援

## 迪马机器人 专业担当, 只为安心幸福的生活

### 迪马机器人

从特种机器人产品向使用更加广泛的产业、商业机器人产品升级——不止于高效，更是重塑行业场景的机器人及解决方案供应商



全球机器人市场规模从 2017 年的 267 亿美元持续增长至 2022 年的 513 亿美元，且预计至 2024 年将继续增长至 660 亿美元，2022 年开始，服务型机器人成为第一大市场，占比 42.3%；工业机器人市场规模占比 38.0%；特种机器人市场规模占比 19.7%。迪马机器人深耕服务+特种两大赛道，依靠迪马的行业服务与数字化能力沉淀，构建服务机器人组群方案赋能产商空间数字化升级。

## 澳汀机器人

澳汀机器人重点研发无水商用清洁机器人，目前已申请知识产权 66 余项，致力于为商业和工业等领域的客户提供“清洁+”智能解决方案，重新定义智能清洁领域的清洁标准，荣获“全球清洁协会 ISSA 的 INCLEAN 创新卓越奖”等。

此外，澳汀机器人依托于高校实验室资源，创新变革商用清洁机器人技术，独立研发出万平厘米级 SLAM 导航技术、清洁自适应压力与转速技术和拥有 8 类 20 个传感集成的 HIAT-3D-Fusion 环境感知技术，实现了业内具有代差技术领先，未来将逐步打造成世界一流的产研一体化的卓越机器人企业。

在海外业务方面，澳汀清洁机器人产品已出口至新加坡、香港、台湾、澳大利亚、沙特等地区。公司目前已在全国设立五大销售及售后服务中心，全国现有 70+ 服务网点，累计服务面积 1,100 万平方米，累计服务时长 6.6 万小时。

## 廷捷机器人

公司“廷捷”消防机器人在公安，应急，通讯等领域深耕 20 余年优势，消防灭火机器人销售订单已完成批量下线，其具备流量大、动力强、通过性高、防爆安全等突出优势，有效提高救援效率，保障生命安全；多功能防暴侦检机器人实现订单合约；前侦测通信机器人等产品亮相第 11 届中国国际警用装备博览会，助力智慧公安打造可视、可管、可用信息化能力，为警务实战提供一体化的整体解决方案。



公司“廷捷”研发的智慧农业特种机器人，其自研的“RCU”控制平台技术，打造出行业顶尖的车规级机器人移动底盘，利用平衡、悬挂、摆臂履带轮设计技术，打造全地形底盘技术平台，满足全场景全地形的机器人作业需求，其深入探究现代农业需求与前沿科技的融合，推出了一机多能、模块化、高耐用和易维护的农业植保机器人，为当地农业科技提供高效、环保、智能的机器人解决方案。

### 迪马股份旗下澳门机器人斩获千万元销售订单

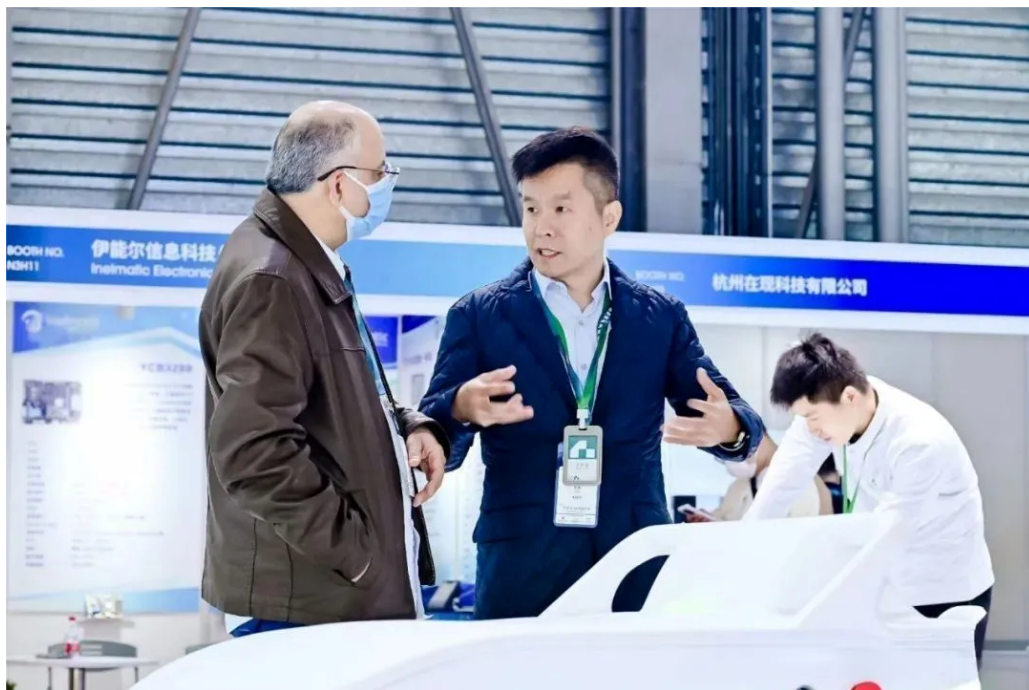
迪马股份旗下澳门机器人与国内某大型集团公司正式签署千万级战略合作协议，首批 100 台采购订单正在生产中，标志着双方后续合作迈出了坚实一步。澳门将升级产线产能并完善售后服务体系，更好的服务于终端客户。



2022年8月，迪马股份战略投资澳汀机器人，加速产品研发、产能扩充和销售渠道布局，助力其成为商用清洁机器人行业头部品牌。作为公共服务机器人领域的明珠，智能清洁机器人的发展起步早，技术积累丰富，是移动机器人领域商业化应用较早的细分赛道，市场需求井喷期即将到来。

澳汀机器人在充分考量国内市场实际需求后，充分发挥自身的技术与清洁行业经验优势，率先研发出无水清洁机器人技术，并推出了包括 SW55\SW80\SW85 在内的一系列量产产品，解决了有水清洁机器人存在的一系列痛点和难点，特别适用于商办、工厂等特定场景。产品一经发布，立刻受到了包括澳洲、沙特在内的海内外客户持续关注。

此次国内某大型集团在综合评估对比行业的产品性能，并经多轮磋商和讨论后，选择了迪马旗下澳汀作为年度战略合作伙伴。



## 廷捷机器人新品重磅发布，迪马携手国机海南共赴智造未来

8月26日，海南自贸港智能制造出海基地建设研讨会暨廷捷机器人新品发布会于海南省召开，本次大会由海南国际经济发展局指导，重庆市迪马实业股份有限公司、36氪海南联合主办。来自相关单位的领导与国际组织、中外学者和企业家代表齐聚一堂，围绕智能制造的新趋势、新技术和新机遇展开广泛讨论，为海南智能制造产业升级创新赋能新动力。



## 强强联合，共献中国“智”造力量

会上，迪马股份总裁罗韶颖出席活动并发表了《“造→智→服”三车道，一家老工业企业的智造之路》独立演讲。她表示，迪马26年来深耕工业制造领域，在积累量变的同时，正不断寻求质变的突破，未来，迪马也将以批量化规模化带动标准化智能化，持续推进迪马机器人性能的迭代和新品研发。

智能装备的出海离不开强强联合，会上迪马股份与国机海南发展有限公司签署了《智能装备出海战略合作协议》，双方表示未来将会充分发挥各自优势，共同助推“中国智造”海外市场拓展的品效合一。

活动当天下午，迪马股份智能制造板块旗下廷捷机器人举行的廷捷智蜂农业机器人新品的发布与展示成为全场关注的焦点。在政府代表、行业专家、媒体代表及各界嘉宾的共同见证下，廷捷智蜂产品重磅发布，智能科技与现代农业的深度融合得以淋漓尽致展现。



## 历经风雨，重磅登场

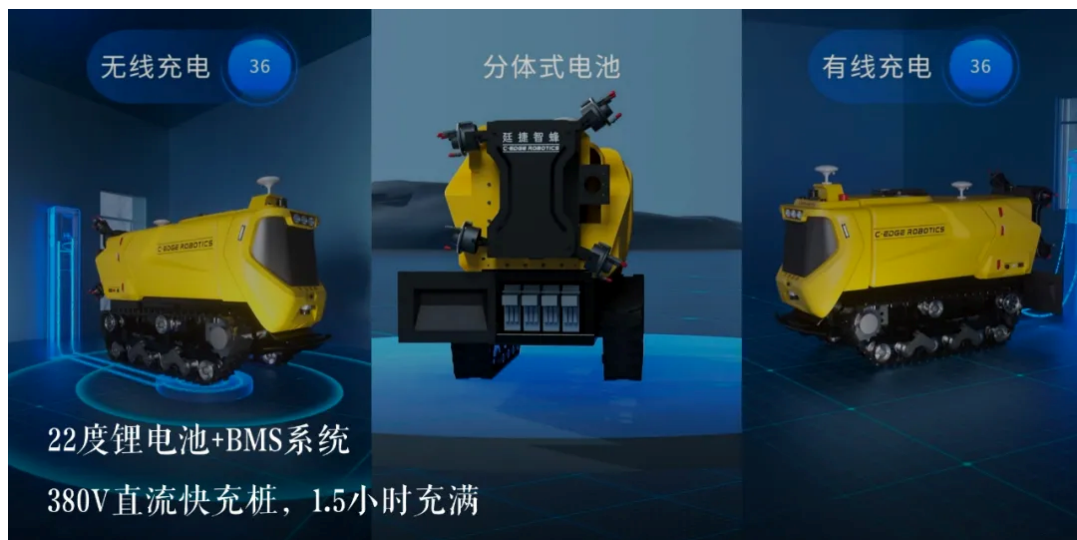
6年前，迪马人开始思考，在我国从传统农业向现代农业转变过程中，经多次实地调研和科学决策，迪马决定向“无人植保机器人”领域进军。于是廷捷机器人公司应运而生，并很快在海南成立了子公司，开启了水果植保无人化、智能化的新篇章，发布了廷捷智蜂 500A 与 500B 两款履带式果园植保机器人。



## 数据大脑，果园管家

针对果园场景开发的专有算法，廷捷智蜂可实现快速建图，利用 GPS+激光雷达+摄像头组合导航，进行一键行走。秉承绿色化，零排放理念，机器人配备车规级新能源电池，辅以先进的电池管理系统。充电一次可续航 4 小时，充满只需要 1.5 小时。采用换电模式仅需要 10 分钟。

像无人驾驶汽车一样，智蜂机器人也配有一个聪明的数据大脑——智蜂果园管家。它不仅可以轻松地完成路径规划打点任务，还在手机上实现生产作业排产与服务收费。最重要的是，他可以将种植经验数据化，持续优化植保过程，成为真正的“果园种植专家”。另外，廷捷以农业机器人为载体可通过互联网远程进行诊断与升级，大大提高维保效率。



智蜂采用双电机驱动履带式底盘，500 系列爬坡坡度可达 25 度。机器行走速度可以 1.5 米/秒，打药效率每小时可达 20 亩以上。配合独有的摇摆式喷药机构加上立式喷杆

组合，搭载高性能水泵，可以实现高 4 米，单边 8 米喷洒范围，实现对树冠的全覆盖。

与传统农业喷药相比，可节约药量 20-30%，比人工提高 8-10 倍效率。

### 模块化设计，助农降本增效

为降低购买成本，廷捷智蜂采用了模块化的设计，例如可在打药机器人底盘上面快换割草模块。单边割草宽度可达 1.5 米，每小时作业面积可达 8-12 亩。灵活的避障设计，可以增加割草的宽幅。除了打药，割草模块外，这台智蜂机器人还可通过快换，实现果园的无人运输和夜间除虫。

通过模块化设计和产品技术的不断更新迭代，廷捷将实现果园植保“一机多能，全周期帮手”，用智慧化，无人化，绿色化，数据化助力新农人，实现共同的“现代农业梦”。

廷捷智蜂机器人的发布代表迪马股份智能制造板块迈入全面发展升级的新征程。未来，廷捷机器人还将为农业注入更多的科技智慧，通过技术创新，持续助力农业迈向智能、高效、可持续的未来。



## 新消费板块

### 消费的新选择,城市的新美学

城市和人们都呼唤新内容和新体验,而迪马在场景挖掘和内容孵化上具有非常深厚的基因和造诣,以正二八景和涅米文化的为代表的活力板块,正在助力打造城市消费新生态。

#### 正二八景——打造开放多元的文娱新体验

新文娱消费如火如荼,以新文娱消费体验创领者为愿景,正二八景于2023年正式落地,立志成为新文娱品牌孵化践行家、新文娱产品研发创新者、新文娱沉浸体验运营商。

#### 【业务模式】

正二八景聚焦新消费赛道,寻求合适的品牌方进行集合主力店平台孵化,利用自身优势反哺品牌方,资源互补,在空间打造、场景开发、营销推广上为项目做加持,通过全链路合力打造,使得项目占据消费者心智,根据消费者综合性消费要求,进行产品的迭代和体验的创新,持续提高消费者的复购率和粘性。

#### 涅米文化——重塑城市人文艺术生态

依托自营多年的在西南地区乃至国内逐渐形成影响力的原·美术馆,涅米文化的愿景是成为国内头部的文化艺术产业运营服务商,期望通过对城市艺术人文、空间建筑、先锋时尚、商业视觉等领域的多维关注与深耕细作,让城市新的美学系统建立在人文艺术的多元交互之中。

#### 【业务模式】

聚焦于城市公共艺术项目、城市更新项目等业务领域提供文化艺术产业运营全案服务，更加沉湎于对城市活性与个性的捕捉与感受，构建艺术与商业、空间与内容、创意与设计各种异质文化融合，探索和重塑新的城市人文艺术生态。

### 【典型案例】——下浩里全案策划

涅米文化在下浩里项目中承担了全案策划的角色，从项目定位到内容生产，从资源整合到品牌签约，从设计改造到营销推广，全维度深度介入并主导。

涅米文化在 45 天内独立完成了包括 29 个国内优质艺术 IP 与消费品牌的洽谈落地，开街持续两周的活动策划与执行，所有空间的改造与视觉设计，公区艺术装置的定制与落地，开街前中后期的推广策划与执行等工作。

开街时市级、区级领导均到项目进行参观并给予了积极评价，市场主流商业中心如来福士、龙湖商业、香港置地、招商蛇口等相关负责人接连到项目参观并提出合作邀约。B/C/G 端的推广也形成立体式爆发，开街前后一周共计全网曝光超过 2000 万次。





专题

## 科技赋能： 让智慧城市和民生成为可能

科技化，智能化已成为不可逆转的历史潮流，智慧城市，智慧民生已然是各方努力追求的目标。迪马股份也紧跟时代，探索智慧化，科技化，努力为建设智慧城市、智慧民生贡献力量。

上海眩海科技于 2019 年 12 月成立，是迪马股份旗下物业集团的智慧科技板块，公司集成整合智慧园区、智慧社区、物业运营、智慧党建等解决方案，根据 toB\toG 业务需求，致力打造 CIM 可视化、大数据 AI 分析、云计算、系统集成等新兴科技于一体的综合应用平台，并提供智能化总包集成实施服务。

### 【业务范围】提供多场景综合解决方案

以物联网技术为核心，提供智慧园区、智慧社区、物业运营、智慧党建等场景的综合解决方案。

### AIoT 软件平台供应商

通过各类型软硬件数据接口，实现不同物联网设备的云端统一接入和可视化管理，并提供平台的个性化定制开发、实施、运维、升级等端到端全流程服务。

### 物联网智能硬件供应商

智慧安防/智能停车/智能门禁/智能家居/AI 视效分析/人员定位/环境监测/智能呼梯/独居老人监测/EBA 设施设备管理。

## 智慧空间解决方案供应商

结合自身的软件开发能力和硬件生态,针对各类型物理空间,提供数字化、科技化、智慧化的软硬件综合解决方案。

### 【典型案例】党建、社区、园区、物业全覆盖

#### 智慧党建案例-重庆城口智慧党建数字展厅项目

有效运用 3D、AI、互联网、全景互动等技术实现了党史学习和教育与新技术的融合,让用户足不出户就能在线上体验党建数字展馆。

数字展馆亮点:

线上传播裂变,覆盖人群广,党员、群众、学生等均可浏览;

无限空间扩展,不受物理空间束缚;

参观便利,足不出户也可漫游展馆,“疫情”也挡不住参观;

环保节能,造价低廉,后期维护便利。

#### 智慧园区案例-中兴上海研究所项目

项目亮点:

办公室环境量监测、人流量分析、智慧物业服务、科技安防、节能环保、智慧办公等本项目旨在为中兴通讯园区打造安全便捷、舒适温馨的办公环境,利用科技手段将各类设备在线化,并通过智慧园区综合软件平台实现各类应用场景。

## 智慧社区项目案例-南京印长江安全智慧社区项目

项目体量：67000 m<sup>2</sup>

项目亮点：AI 视效（高空抛物、车道占位）、智能呼梯、智能配送机器人、BA 管理、人脸无感通行、物业信息发布大屏、环境监测、设备联动、天使之眼、家庭安防。



## 智慧城市案例-杭州翠苑社区无人书店项目

项目亮点：

书店会员 APP 注册、人脸自助上传验证、人脸识别开门、人流量分析、视频安防监控等；

社区无人书店，在有限的空间中结合科技创新能力，提供更加安全便捷的社区阅读体验，让社区的功能更加多元化。

## 服务共生——立足客户，以服务直达人心

### 东原仁知

#### 专注服务，为安心的每一刻

东原仁知服务始终坚持服务品质第一，不断探索服务创新，深入了解客户的生活场景和切实需求。

#### 【发展定位】加速布局，综合服务

东原仁知服务以客户需求为立足点，以城市发展为拓展面，东原仁知服务坚持延伸服务触角，不断拓展城市服务板块，比如“社区运营者、社区开发者、人文保护者”等一系列角色，通过一个个具体案例，因地制宜的有针对性的专项突破，深入探索城市各个领域的运作管理体系。

公司始终坚持以「为安心的每一刻」为服务理念，以「成为受人尊敬的有独特业务价值的城市更新服务商」为愿景，以「大物业·全价值」为发展战略，以多元业态服务为发展特色，布局「住宅综合服务、国际综合服务、医疗综合服务、城市综合服务」四大领域，形成了住宅与非住双赛道并举，IFM（整合设施管理服务）专业赋能的综合服务优势。

实现在住宅综合服务、国际综合服务、医疗综合服务、城市综合服务等领域的全面发展；坚持市场化转型，不断创新服务模式，服务范围覆盖华东、华西、华中、西南区域，为客户提供物业城市服务、美好生活服务及涉外、科技、医疗等综合服务，三条业务线相辅相成，有利于东原仁知管理规模持续增长，市场版图持续扩张。

2023年，在宏观经济环境波动、市场竞争愈加激烈的背景下，东原仁知继续深入打造涵盖住宅、商业综合体、甲级写字楼、政府公建、工业产业园区、医院、大使馆等多元化服务业态组合，实现诸多如各大院校、机场、国家电网、地铁、部队、亚运会场馆等新业态的突破。

截至2023年12月31日，东原仁知服务在中国的76座城市经营及管理573个物业项目，总在管建筑面积约为60.2百万平方米，同比增长约19.0%。

此外，公司还持续统筹并协同区域间资源共享、优势互补，加强区域与专业BU的横向联合，扩大协同效应，拓宽市场接触面，规划高质量市场发展结构，持续创建城市美好。

### 【服务体系】深化体系，完善标准

东原仁知服务成功打造高端服务品牌[东御]、增值服务品牌[原·生活]、物业服务品牌[原·管家]、社区生活品牌[原·聚场]四大品牌IP。[原·生活]品牌社区增值服务包括神马东东[原·优家]、美居[原·美家]、清洁维修[原·到家]、租售和车位[原·美家]四大子品牌，全方位满足客户差异化需求。

东原仁知服务坚持“高成长+客户高满意度”的服务理念，始终把住宅综合服务作为企业发展的基石，不断完善物业服务和运营管理能力，围绕行业特点定制增值服务内容，积累优良的物业服务口碑和企业荣誉。此外，东原仁知服务持续加速非住业态发展，挖掘非住项目增值服务机会，创新服务，构建差异化竞争优势。



东原仁知服务持续深化内部服务体系建设，以“产品运维”课题研究为载体，从业主到项目员工深访调研、新交付项目飞检加集团专业走场相结合，从人行归家、车行归家、感官功能、社区活动、生活场景五大维度 25 个子课题进行研究，持续优化物业服务标准，重点关注从客户视觉及服务半径有效性提升服务能效。

### 【客户服务】服务导向，持续投入

2023 年，东原仁知服务持续深化内部服务体系建设，从物业焕新、现场硬件、客户关系维护、触点服务、小区活动等五大类进行持续发力。通过老友生活节、假期节日等小区活动，增强与客户的深度链接；联动平台、美居、租售打造小区生活集市，为业主提供衣物护理、生活必需品采购、家用电器维护保养、不动产租售等美好生活服务；持续以运营 400 呼叫中心对全量客户进行分布式全覆盖调研，做到常态化客户服务。

此外，东原仁知服务完善制定了《报事管理制度》《品质管理制度》《品质红线及管理风险检查表》等制度。

## 推动小区电力改造，红色物业助力打造宜居社区

随着夏季用电高峰期的到来，园区的配电设备已经无法满足业主的日常用电需求，导致小区发生停电事件，严重影响到了居民的日常用电，物业管理团队立即成立专班与业委会保持高效沟通，共同对园区供电的设施设备进行了专项诊断检查，配合业委会向江夏经济技术开发区和大桥现代产业园区等政府相关部门进行了反馈。专案物业管理团队主动邀约区政府相关部门及供电公司前往小区对配电房进行专项检查，经过多次调整和协商，江郡华府的电改方案最终得以尘埃落定。

## 第 19 届杭州亚运会物业服务供应商

亚运会期间，团队全力以赴，以专项服务保障团队的方式为亚运会的顺利召开保驾护航。团队主要负责临平馆等场馆的清洁及设施运维服务。工程维修团队加强了设备的查验频次，定期进行保养和清洁，并提前进行了故障排除演练，以预防突发故障的发生。

### 【智慧物业】科技赋能，高效提质

联网时代，智能化、数字化、科技化已是大势所趋，东原仁知服务时刻紧跟潮流趋势，将科技化，智能化手段应用于社区治理，物业服务上，实现高品质、高效率服务。

2023 年，东原仁知坚持科技投入，助力包括东驿站小程序、物资采购平台、财务信息系统优化、统一数据中台建设等多个方面数字化建设，全面布局“慧行”、“慧眼”、“慧联”、“慧管”四大智能板块以及 IOT 智慧社区平台，将安全防范、视频监控、联



网报警、指挥调度、应急管理等内容融合于平台,打造全方位、立体化的安全智慧社区,真正实现提质增效。公司全面拥抱 AI,利用国内外大模型技术,结合业务情况,不断探索 AI 与业务结合的场景,目前已在市场管理场景下落地两项应用。

**【行业认可】客户信任,高度评价**

公司坚持以客户为中心的服务理念,持续创新,为客户提供更高质量的物业管理服务。凭借我们卓越的服务品质,我们赢得了客户的信任和高度评价,在业内荣获多个物业服务的荣誉和殊荣。

**主要荣誉及奖项如下:**

2023 东原仁知服务集团荣誉及殊荣	颁奖单位
2023 中国物业服务百强企业	北京中指信息技术研究院
2023 重庆市物业服务企业综合实力 TOP10	北京中指信息技术研究院
2023 国际物管服务可持续发展优秀企业	北京中指信息技术研究院
2023 中国红色物业服务优秀企业	北京中指信息技术研究院
2023 中国物业服务专业化运营领先品牌企业	北京中指信息技术研究院
2023 中国物业服务特色品牌企业-IFM 综合设施管理服务 GSN、 医疗智慧后勤服务东原盛康	北京中指信息技术研究院
2023 中国物业品牌价值领先企业	亿翰智库



2023 中国物业服务华东区域竞争力领先企业	亿翰智库
2023 中国物业服务医院物业服务领先企业	亿翰智库
2023 中国物业服务成长性优秀企业	亿翰智库
2023 中国国际物业服务优选品牌	亿翰智库
2023 中国物业服务综合实力 TOP100 ( TOP16 )	亿翰智库
2023 中国物业服务成都市服务力优质企业	亿翰智库
2023 中国物业服务上海市服务力优质企业	亿翰智库
2023 中国物业服务武汉市服务力优质企业	亿翰智库
2023 中国物业服务西南区域服务力领先企业	亿翰智库
2023 中国物企超级服务力 TOP15	亿翰智库

### 【发展规划】创新服务，竞争优势

作为城市综合服务者，东原仁知服务积极应对外部环境的不确定性，坚持市场化转型，深耕核心城市，布局扩张非住业态相关业务链，创新服务模式，构建差异化竞争优势，并且持续以“客户满意度”为服务标尺，不断推动服务向专业化、产品化、精细化、智慧化发展。

东原仁知服务将推行阿米巴经营模式，结合一线业务单元经营场景，搭建自主经营机制，提升经营意识，激发经营活力。我们将以经营目标为驱动，建立项目分级分类管

理模式，迭代运营管理流程措施，通过管理优化、节能、智能设备引用，优化管理平台等方式，实现精益管理，试点打造“高融合协同作业”模式，整合供应商资源，实现业务一体化模式的推广运用，提高服务产能。

在新型城市化建设的当下，东原仁知也将积极与城市的发展同频共振，探索可持续发展理念，推动城市更新向精细化、专业化、智能化和低碳化发展，实现城市治理体系的完善和管理效率的提升。

## 原·聚场

重构邻里关系，链接多方资源

### 【服务体系】多年沉淀，九大体系

原·聚场作为迪马股份旗下社区运营品牌，拥有国内首个社群实体空间；围绕“生活美学、亲子互动、戏剧艺术”三大主题创造内容，将城市文化艺术生活带入社区；用社群的方式聚合有心、有趣、有爱的人，共同“找回社区里消失的亲切感和归属感”。

通过多年来的经验沉淀，积累出 9 大服务体系：模式研究、空间运营、资源整合、社区治理、组织孵化、政策研究、人才培育、公共服务、活动运营。

### 【运营成效】夯实基础，实现突破

累计过去 2023 年，原·聚场全国 13 座城市的社区空间内，组织社区居民 37581 名，落地活动场次 1388 场，携手 20+ 政府单位进行社区治理共创，多次获得各地城市官媒的报道。

2023年，持续服务于地产、政府、教育及其他产业项目，并将服务触角深入到文旅产业，在社区治理和社群生活运营方面取得显著成果。

### 【战略变化】深化政企合作 战略蝶变启新篇

营造“有温度的社区生活场景”，恢复邻里生活原有的秩序，是当下社会背景的百姓亟需，也是原·聚场工作的方向和不变的初心。

作为美好生活的运营者和创造者，为了更好实现聚焦社区的实际需求，2023年原·聚场集中于政企合作战略模式，通过实现党建统领、多元协商、在线共治等有效路径，不断拓宽社区治理的边界，并取得了一定的工作成绩：

### 【专题案例】深化以人为本 打造温暖社区内核

原·聚场在扮演社区治理者同时，针对街道、社区、居民亟需重新定位，回溯“以人为本”方向，回归社区基层逻辑——以居民为中心，助力街道基层力量，强化“一老一小”等重点人群管理服务，通过完善志愿服务体系、建设服务阵地、搭建学习平台等手段，积极推进全龄友好型社会建设。

## 入驻“省级未来社区”

杭州市萧山区新塘街道罗婆路未来社区，此次也是原·聚场在未来社区的初步探索与重大实践。

作为杭州市萧山区新塘街道首批未来社区挂牌项目，罗婆路未来社区以“未来社区”治理模式为切入点，以“139”为顶层设计，将数字技术融入到邻里服务与治理当中，实现“人民对美好生活向往”，全龄友好的特色运营，每个人都有属于自己的空间，社区文化多彩、多样、多元，打破了邻里交友的物理界限，让社区人情温暖得以相聚。

## 入驻武汉九峰街道明畅里社区党群服务中心

9月底在各级政府领导、媒体单位及居民群众的见证下，党群服务中心举行了盛大的开幕仪式；

以“共同缔造”为理念，结合不同的空间载体，营造各种特色社群活动，以撬动社区活力，打造似“家”一般温馨的邻里空间；在日常治理中，充分发挥群众主体效应，开展多元化党群服务，为空间注入更多“内在美”。

## 入驻运营重庆市奉节县江陵社区永安街道睦邻中心

在地团队与当地政府部门达成战略合作，旨在探索政府、企业、社区、居民多元共治新格局，为欢聚的每个社区提供更多活力。

作为永安街道创新基层治理、聚焦民生实事的重要举措，睦邻中心以党建为统领进行特色化运营，以空间为原点进行周边服务的辐射，吸引居民来此社交、休闲、办公，贴近民众开展具有烟火气的切实生活实录，不断向社会治理现代化服务阵地看齐。

## 常青社

### 顺应趋势，做好养老综合服务

截止 2021 年末，我国 65 岁以上人口（包括 65 岁）总数已超 2 亿，达到 20056，占到全国总人口数的 14.2%，人口老龄化形势严峻。探索适合中国国情的养老服务模式、缓解人口老龄化压力已是当务之急。

#### 【核心竞争力】塑造核心优势，创造安心幸福未来

迪马常青社深耕康养多年，积累了丰富的运营经验，对行业具有一定的熟悉度、敏锐度。作为综合型业态的康养连锁公司，常青社结合医疗、养老机构、社区站点及居家上门服务的四级医养结合的服务圈持续深耕布局，更好的实现协同效应及经济效益。公司实现业务结构的多元化发展，以养老服务业务为核心，拓展出大健康职业教育培训、老年教育、银发消费相关服务；依托常青社专业全面的养老服务能力，自中心向周边区域辐射发展，与周边区域的政府及民政、卫生健康委等部门达成深度战略合作，通过提升当地养老设施及服务，打造标杆养老项目，满足老人群体的高品质在地养老需求。

## 【业务发展】平台定位，创造安心幸福未来

常青社的定位不仅仅是一个提供养老服务的企业，而是在保证基本盘的前提下，努力拓展上下游资源，成为链接一切养老资源为长者提供常青生活的平台。常青社秉持着“用爱与陪伴让长者生活常青”的愿景，致力于服务每一位长者，从开始忧虑变老到人生和生命的终点，满足长者生活中的一切需求，希望生活常青、生命常在，创造安心幸福的未来。。

在养老医疗业务中，共运营 12 个医疗康养项目，共计 2000 余床位，管理社区服务站近 50 个，服务 2 万多名客户，业务规模稳定。

在教育业务中，提供职业技能培训，培训基地建面 2,100 平米，已成为重庆市卫生健康委国家职业技能鉴定所培训基地和鉴定基地，并与国内三甲医院名专家和名医工作室合作，将课程聚焦在中医事宜技术、健康照护、营养与健康等大健康领域专业培训；

在老年教育业务中，“常青秀”是常青社教育旗下中龄模特培训品牌，主要开展中龄模特走秀培训课程，并提供艺术、文化、公益相关的培训及交流服务。

在银发消费业务领域中，常青社将在 2024 年开业两家直营门店，在其消费平台“常青挚选”中销售健康产品，同时结合社区服务站，线上渠道，养老旅游和外部合作来打造属于常青社的私域流量。

## 【行业认可】多方认可，斩获大奖

凭借高品质的养老服务，2023 年常青社得到多部门认可，并获得多项重磅奖项。

一是入选亿翰智库“综合实力中国康养产业运营商”第25名，此榜单测评模型基于运营商“资本力、产品力、营销力、服务力、创新力、床位规模、品牌影响”等维度的综合测评，再一次的印证了常青社在康养行业中的综合实力。

二是旗下2家机构入选“重庆市第一批智慧养老应用试点示范”（共15家机构入围），表明常青社充分利用信息技术产品打造智慧健康养老业态。

三是常青社·凯尔慈喜老年公寓获评“第一批重庆市民政领域标准实施试点评估合格单位”，再一次验证了常青社在养老服务的标准化建设中得到行业认可。

### 【服务管理】一流标准，严格要求

常青社长期致力于打造行业一流的康养服务标准和服务质量管理体系，2023年始坚持严要求，确保优质服务质量。

- ✓ 一是2023年常青社完成认知症运营管理标准化1.0版本的制定及培训
- ✓ 二是实时关注民政部最新文件，根据《养老服务标准体系建设指南》和《养老机构管理办法》，《养老机构星级评定标准》更新《常青社运营管理标准化手册》至3.0版本；
- ✓ 三是年初制定全年培训计划，每月组织开展护理在岗技能培训并考核；
- ✓ 四是新进员工开展岗前培训，考核通过后方能上岗。

### 【智慧康养】智慧探索，广泛应用

随着国家政策的积极引导，智慧康养作为新经济的重要组成部分，吸引着社会各界越来越多的目光，也是养老服务行业的必然趋势。

常青社从 2016 年开始接触社会资源和科研机构，是国内最早一批在康养服务上进行智慧化探索的企业之一，2016 年至 2023 年常青社打造的智慧康养系统已广泛应用在各个分支机构。

### 养老服务管理信息平台

定制、研发出适合业务管理需求的养老服务管理信息平台，涵盖了 CRM、销营及合约管理、护理等级标准化评估、入住运营、财务、医疗服务管理、品控、运营决策可视化分析 (BI)、智慧大屏、工作协同等全业务信息智慧化管理平台。

目前，信息化管理系统已全面落实和应用到各个机构，并对日常业务开展起到保驾护航的积极作用，对管理效益提升起到明确精准价值。

### 智能系统配置

根据每个机构的运营定位，配置具有语音通话功能的智能呼叫报警系统、无线呼叫拉绳报警系统、人员定位一键报警系统、毫米波雷达检测报警系统、智能床垫生命检测及离床报警系统，智慧养老安保系统（视频监控、门禁、智能梯控）、智慧养老娱乐系统。

### 适老化改造

常青社家庭养老床位试点探索同适老化改造紧密结合。与第三方合作共同研发出《社区养老服务管理平台》，涵盖了多样化的适老化改造套餐，并根据套餐的设备情况，叠加后续的长期服务。通过该平台有效整合养老服务中心资源，打造 15 分钟生活服务圈。



## 绿色发展——与自然一体, 共建可持续的未来

2020年中国正式提出“双碳”目标,2021年,“双碳”目标正式被写入两会政府工作报告,绿色发展已成为人们热议的话题。迪马股份集团在发展中始终坚持绿色发展理念,以实际行动践行绿色发展,助力实现“绿水青山”。

东原集团在绿色建筑的全生命周期管理方面具有丰富经验。为用户提供最舒适健康、贴近自然、高效便捷的社区环境,公司正努力将绿色理念全方位导入到旗下各地产开发项目中。

### 绿色建筑

#### 【2023年东原集团新开工绿色建筑】

2023年新开工项目分期数量共10个,绿色建筑面积共30.5万 $\text{m}^2$ 。其中,基本级7个,面积20.8万 $\text{m}^2$ ,一星级3个,面积9.7万 $\text{m}^2$ 。

此外,由于全装修可减少资源消耗和环境污染,为实现建筑碳减排,促进建筑碳中和进程,2023年全年新开工项目全装修建筑面积共6.2万 $\text{m}^2$ 。

#### 【2023年东原集团的绿色理念案例】

东原集团在照明灯具中会选用LED节能型设备;在北方城市优先采用市政集中供暖,减少自建锅炉等供热系统使用率;使用太阳能热水利用的可再生能源技术;以及在城市更新的旧改项目中对既有建筑进行改建、升级,降低能耗;并积极代建城市绿地,提升绿化率。

## 【2023 年东原集团装配式建筑应用】

2023 年东原集团增加碳汇加大装配式建筑应用，优化结构设计，提高高性能混凝土、高性能钢材的用量，2023 年新开工项目 PC 建筑面积共 6.1 万㎡。

在绿色发展的总体框架下，地产板块积极践行绿色施工理念，包括应用精工建造体系、采用绿色环保施工材料等，减少施工过程中对环境的影响，为业主打造健康的安居体验。

## 绿色施工

## 【精工建造体系】

2023 年，东原集团结合超级工厂 2.0 的落地，完善了新的精工建造体系。

超级工厂 2.0 是以关注客户视角为导向，通过对客户敏感点、品质管理和实时体验等价值点梳理，结合集团工程管理体系中的业务流程、管理标准、制度和技术沉淀，利用数字化的手段，创建的新一代工程管理软件系统。

超级工厂品控中心关联开发了家的成长档案，实现客户远程查看现场施工画面、施工进度、品质管控等功能，已启动推广实施计划和培训。

## 【低碳施工材料】

积极推行装配式保温隔声楼地面建筑构造-挤塑聚苯乙烯泡沫板干湿地暖系统，并在西南区域江湾印月项目率先实施。

在我国碳达峰和碳中和的宏伟目标框架下，迪马工业始终践行绿色低碳发展思路，积极履行企业节能减排的社会责任，通过开发新能源产品以及技术升级，致力于不断降低工厂的能源消耗和碳排放。

## 绿色生产

在我国碳达峰和碳中和的宏伟目标框架下，迪马工业始终践行绿色低碳发展思路，积极履行企业节能减排的社会责任，通过开发新能源产品以及技术升级，致力于不断降低工厂的能源消耗和碳排放。

### 【低碳产品】

新能源产品开发成果：1 款增程式防弹运钞车、3 款纯电动防弹运钞车、1 款纯电动飞机牵引车、1 款纯电动旅客登机梯、1 款纯电动巡逻车、1 款纯电动宣传车。

### 【低碳工厂】

2023 年，迪马工业完成 4 个喷烤房“油改电”改造，使用电能作为能源进行烘干作业，年度节约柴油费用约 30 万。2023 年 7-9 月期间，严格按照区环保局要求，协调涂装车间持续 90 天进行夜间错峰生产，应急减排，污染源均达标排放，行政处罚次数为零。完成 8 号 VOC 废气深度治理工程申报立项，该项目已纳入中央大气污染防治专项资金补助范畴，现已进入施工阶段，预计补助金额约 250 万。



绿色低碳，贵在点滴。迪马各公司、各部门将绿色低碳的理念贯穿于日常运营工作，通过管理制度、理念宣导、创新举措等，从细节出发，营造环保、可持续的工作方式。

## 绿色运营

### 【绿色办公】

- 非重要性或紧急文件，原则上不使用顺丰，尽可能使用普通快递邮寄
- 提倡自带水杯，非外来访客不使用一次性纸杯，内部会议不提供瓶装水
- 打印间设置“共享文具角”，不再对个人领用耐耗类办公用品，“文具角”集中放置计算器、订书器、剪刀等用品，方便大家随时使用
- 提倡无纸化办公、双面打印；打印机设置成默认双面黑白打印；办公文件尽量以电子形式传阅及存档；非涉密单面打印的废纸可用于粘贴报销发票或打印一般性文件
- 自然光照较好时，尽量减少使用照明灯具，充分利用自然光源，离开办公位时，拔掉电脑、手机等电源线，最后离开会议室或办公室的同事随手关闭电源照明灯、打印机、空调等；空调开启温度设置为 26°C；洗手间纸张合理按需取用

### 【迪马工业】

- 使用能重复使用的容器装午餐，自带勺子、筷子、餐巾等餐具
- 优化食材采购方案，通过购买新鲜产品以减少包装和食材的浪费
- 在厂区及办公区进行垃圾分类，将可回收的物品进行分类回收处理
- 天气晴朗时，使用自然采光，在午休、加班时，关闭部分电灯，不用的电脑及时关闭，或设置成节电状态；下班后，关闭办公室内所有的灯、电脑等电器
- 采购新的办公电器用品时，在考虑价格因素的同时，尽量挑选省电、省能源的产品
- 保持办公室安全且环保，电器损坏及时报修、及时处理
- 2023 年修订了员工宿舍管理制度，强化了员工宿舍的巡检，杜绝使用一切大功率电器，严格规定了浴室的开放时间，杜绝水电的浪费

## (一) 低碳大数据

以下是本年度的环境范畴可持续发展资料摘要：

环境范畴	单位	2023 年度
<b>排放物</b>		
氮氧化物	千克	92.37
硫氧化物	千克	0.06
悬浮颗粒	千克	8.93
<b>温室气体排放量</b>		
直接温室气体排放	公吨二氧化碳当量	94.06
新种植树木的温室气体减除	公吨二氧化碳当量	173.04
间接温室气体排放	公吨二氧化碳当量	73,024.13
温室气体排放总量	公吨二氧化碳当量	72,945.15
温室气体排放密度(面积)	公吨二氧化碳当量/千平方建筑 面积	2.24
温室气体排放密度(人数)	公吨二氧化碳当量/员工	13.52
<b>无害废弃物</b>		
无害废弃物产生量	千克	38,493
无害废弃物密度(人数)	千克/员工	7.14
<b>水源消耗</b>		
总耗水量	立方米	3,333,714.54
总耗水密度(面积)	立方米/千平方建筑面积	103.87
总耗水密度(人数)	立方米/员工	617.92
<b>电力消耗</b>		
总耗电量	兆瓦时	128,045.10
总耗电量密度(面积)	兆瓦时/千平方建筑面积	3.94
总耗电量密度(人数)	兆瓦时/员工	23.73
<b>纸张消耗</b>		
纸张用量	千克	17,514.88
纸张消耗密度(人数)	千克/员工	3.25

## 员工责任——与员工携手，共创美好未来

人才是企业发展的基石和原动力，人才兴，企业兴。迪马股份坚持与员工一体，为员工打造舒适安心的办公环境、提供行业有竞争力的薪酬水平，配以多种类员工福利，注重员工技能水平提升，让员工获得幸福感、归属感、成就感。

### (一) 员工数据

- 1.2023 年员工总人数：8127 人；
- 2.各板块人数：股份本部 60 人，迪马工业 725 人，东原集团 1328 人，东原仁知服务 5395 人，迪马常青社 495 人，迪马机器人 22 人，位原跃动 47 人，涅米文化 11 人，正二八景 6 人，迪马产发 14 人，原聚场 24 人；
- 3.年龄结构：18-65 岁，平均年龄 35 岁左右；
- 4.性别结构：男女比例为 1.3 : 1；
- 5.受教育程度：硕士研究生及以上 206 人，本科 1724 人，专科及以下 6197 人；

### (二) 稳岗提效

2023 年以来，市场更迭不断，在当前复杂多变的市场环境下，迪马股份仍保持积极稳定心态，并跳出传统思维，积极寻求可落地的探索与创新。组织也随之进行战略性调整，完成了一系列组织变革、战力提升、平稳增效的动作，保留核心人才的稳定性，保障核心人才的薪酬福利和职业发展。

## 组织架构升级

2023 年，对迪马股份本部组织架构进行升级，从而进一步发挥股份本部在战略和文化引领、业务和资源协同、赋能和服务支撑等方面的价值。

## 营销组织持续变革

2023 年，在策略-获客-运维-赋能等功能区分的新模式下，不断优化迭代，在业务发展上不断创新更新，寻求更好的营销策略，为公司和员工的持续发展创造条件。

## 职位职级迭代

为建立更高效扁平、动态竞争的人才发展通道，2023 年公司完成了职位职级体系的更新迭代，以此为员工提供多样的职业发展路径，不断激励员工提升任职能力。

## 培训质效强化

2023 年，公司在培训理念、培训内容、培训方法上均进行了升级，疫情期间推出多节线上心理团辅课程，并推送多条防疫抗疫指南，帮助员工调整心态，科学应对疫情冲击。

## 薪酬体系优化

2023 年，公司对薪酬体系进行优化升级，以服务战略为出发点，通过薪酬机制让个人和组织目标保持统一，共享红利。

### (三) 公平雇佣

公司严格遵守相关法律法规，保障每位员工平等就业和选择职业的权利，充分尊重个人民族、种族、性别、年龄、健康、宗教信仰等个体差异，一视同仁，平等录用残疾人、少数民族人员、退出现役军人，消除就业歧视和职业不平等待遇。

#### 【助力残障、退伍军人就业】

迪马工业在人员招聘工作中，始终坚持公平就业、平等就业的原则，按照公司招聘管理制度规范管理，并为不同性别、年龄、地域、民族的人提供平等竞聘机会。迪马工业积极践行企业责任、履行企业公民义务，为具有劳动能力的残障人士提供就业机会。

此外，迪马工业与重庆市退役军人事务局签订《重庆市退役军人就业合作协议》，并在实际工作中深入贯彻落实习近平总书记关于退役军人工作的重要指示精神，全面落实党中央、国务院、重庆市政府关于退役军人就业工作的工作部署，结合企业用工需求，为退伍军人提供发挥专长、待遇优厚的就业机会，并在同等条件下优先录用退伍军人。截止目前，公司在册退伍军人9人。

### (四) 福利制度

迪马股份努力为员工提供多样的福利制度。

#### 严格遵守法定福利

保障每位员工享有劳动报酬、年休假、生活福利、劳动保险等合法权益，一如既往地遵循平等自愿、协商一致的原则，与员工订立和变更劳动合同，按照国家法规为员工购买五险一金，足额发放工资，明确各项福利政策。



## 按需制定专项福利

除了保证每位员工的法定福利外，公司还为员工发放生日/节假日福利、交通补贴、通讯补贴、防暑降温补贴、生病住院慰问金、结婚礼金等。公司下属各板块根据自身行业和员工的实际情况，制定了相应的专项福利，建立了多样化、多层次、有针对性的福利体系。

多重福利的提供，旨在更好的为员工提供全方位保障，激励员工全身心的投入工作中。

因此，为了丰富大家业余生活，提高身体素质，迪马工业成立交流互动平台-迪马健身俱乐部，丰富员工业务生活，提高员工身体素质，增强员工凝聚力和团结意识，给大家提供了更多的交流互动平台，2023年公司接连组织了羽毛球、乒乓球、篮球、足球、跑步、瑜伽等活动。

## (五) 员工关爱

### 迪马共享关爱基金

为了帮助员工渡过因突发状况带来的临时经济困难，增强全体员工的归属感与凝聚力，在股份内部内形成有效的关爱机制，集团创立迪马共享关爱基金，并夯实相关管理办法，以切实帮助员工渡过困境。

迪马共享关爱基金资金池从集团业绩奖励池中预留，每年可申请增资和募款。迪马共享关爱基金秉持委员会自主管理模式，委员会成员覆盖东原地产、迪马产发、迪马工业等

业务版块，且必须为司龄超过半年以上的公司正式员工，若员工离职，则需及时推选补位。

## **(六) 激励机制**

### **【创业合伙人】**

迪马股份牵头研讨并制定《迪马股份创业合伙人机制指引》，鼓励内部创业并激发团队创业精神及主观能动性，以促进员工共同成长。各创新业务团队将在本指引的基础上，研究制定符合业务发展实际的创业合伙人细化方案。

2023年，正二八景新文娱业务已基于《指引》针对业务关键骨干、业务核心管理团队、业务上下游利益相关者、股份核心管理团队等分类别分人群进行激励方案设计、额度划分和出资，内部反响较好。

2023年，新新宅、东原致新等业务均已基于《指引》各自完成细化方案设计，方案正逐步推进落地。

### **【激励机制升级】**

2023年对集团员工薪酬结构进行优化，推出更具激励性的薪酬方案。通过浮动薪酬的引入，使员工的薪酬与经营情况挂钩，以此激励员工创造更大的价值，与企业共享发展的果实。

2023年地产板块推行科学全面的营销人才评价体系，通过潜力、文化、绩效、文化四面一体评估营销关键岗位人员。较之以往“后视镜”式的人才筛选与识别，新推行的人才评价工具更具前瞻性，将人员分为“前锋”、“后卫”等多种类别，匹配不同的项目情况，帮助人才更好地适配落位，从而实现可持续的职业发展。

## (七) 员工安全健康

### 【生理健康管理】

每年组织一次员工体检，促进员工自我健康管理。

### 机构选择升级

提供公立医院及多家机构供员工选择（31个城市，180+机构）；公立医院城市覆盖率超过80%，新增三甲公立医院16家。

### 体检套餐升级

2023年的体检套餐持续升级：

新增心脑血管加项包和代谢类加项包项目，关注脑血管健康状况；

划分甲状腺功能/消化系统自选加项包组合检查包，灵活可选；

新增免疫功能自费加项包，增强抵抗力；

每位员工还可获得一次体检报告解读咨询服务，由专业人员为员工详细的解读报告并提供专业意见。

此外，集团还为所有在职员工提供补充商业保险，2023年保障内容在原意外伤害和补充医疗的基础上，新增了定期寿险与交通意外，更加全面的为员工安心工作提供额外保障。

## 【员工安全管理】

东原集团于 2018 年颁布了《东原集团工程质量安全管理办法》，并于 2019 年 12 月进行了修订。各项目需严格按项目情况执行，坚持每日早上开工前召开全员工人安全晨会，强调现场施工安全。

## （八）培训体系

### 【外部进修机制】

针对部分合资格管理层，公司鼓励或直接委派员工参与外部进修，进修范围包含知名商学院/大学 MBA 及 EMBA 项目、行业内主流机构特设或与高校联名项目等。

### 【内部培训机制】

#### 搭建线上信息分享渠道

集团计划开通内部信息分享的微信公众号，鼓励员工跨板块沟通和思想碰撞，即将上线《总裁专栏》、《行业洞见》、《迪马百科》等组专栏，帮助员工更好了解公司发展，积累多领域经验。

#### 地产板块转战线上培训

2023 年地产板块员工培训以线上为主，占比 80%，以营销战力提升为主要课程。覆盖率达到 75%，人均培训时长 4.5 小时。

#### 多项培训计划同步开展

2023 年东原仁知服务不断扩展人才发展培养资源，如外部培训资源/外部进修、东学堂在线学习资源匹配等。

## (九) 沟通机制

### 【多渠道分享】

集团已建立多种沟通渠道，促进全迪马股份内部企业文化、战略愿景、行业实践及价值观念分享。

### “8号电波”微信公众号

集团计划开通内部信息分享的微信公众号，以更大程度促进员工跨板块沟通和思想碰撞，公众号目前已搭建完成。

### 迪马分享时刻

集团已开通“迪马分享时刻”平台，鼓励高管和员工发声并分享好文，目前已出版上线“迪马分享时刻”多版内部电子刊物。

### 【重视员工发声】

同时，集团重视每一位员工的发声，为使内部沟通更加透明、直接，已建立如下沟通渠道：

### 董事长“自由行”

搭建员工-董事长近距离接触沟通平台，鼓励员工积极提出自身诉求，并与董事长就公司发展方向、未来职业规划等进行互动拉通，以此提升员工归属感和使命感。

## 绩效面谈与申诉机制

通过绩效面谈与申诉机制，建立员工与直属上级的沟通渠道，达成共识、避免偏差，并共同分析绩效结果，帮助员工长远发展。

地产板块坚持绩效面谈的机制，每半年开展，让每个员工能清楚知道组织对他的工作预期及结果反馈，同时员工也可借助绩效面谈，提出自己对于成长和发展的诉求与期望。同时，员工文化平台“东东墙”的“群颖会”板块，可以匿名与高管直接对话。企业 OA 上也会有专门的建言献策、投诉板块。

迪马工业也建立了长效的季度面谈机制，上下级之间每个季度不少于一次的正式面谈，就工作目标、目前存在的问题、改进计划及措施等问题进行深入交流。公司有完善的申诉与投诉渠道，公司管理人员联系方式向所有员工开放，如员工有任何申诉或投诉事件，均可进行申诉。

## 建立完善的沟通机制

迪马工业建立了完善的上下级、平级、集体沟通机制。中高层人员周例会、月度例会保证了公司政策、要求的上传下达。每季度召开高层管理人员民主生活会，开诚布公的谈问题并一起制定解决方案。每月召开部门级企业文化沟通会以及每周召开通讯员会议，及时发现与挖掘公司的亮点，树立标杆，营造正向的企业文化氛围。对关键事件和关键项目中表现突出的个人与团队及时给予精神与物质激励。公司鼓励员工为公司的发展和改善献计献策，制定了“员工合理化建议制度”，对提出合理化建议并得到采纳的员工实施奖励和表彰。

## 社会共赢——为社会的美好，献上一份爱

### 公益之路 坚持不懈

#### 【爱心公益角，邻里情感链】

2023 年，东原仁知服务致力于贡献社区，通过重庆奉节永安街道江陵社区睦邻中心开幕社区活动日以及重庆礼嘉街道·爱心公益角活动，体现了我们对社区的关怀和支持。这些活动为社区居民提供了一个互动交流的平台，加强了邻里之间的情感联系，进一步融洽社区与居民的关系，拉近与居民的距离，促进了社区的和谐发展。

#### 【有你有我有邻里】

2023 年，东东摩基于「邻里有爱」社区的价值理念，打造全新「有邻里」服务体系。

不止于「有邻里」共享空间、社区空中健身步道等 10+ 硬件设施的打造，「有邻里」更致力于激发社区居民的共创热情。社区共享花园、「有邻里」市集、周四免费下午茶等温情日常长线活动，通过社群征集，让居民参与焕新社区公共空间。居民自发主导的书法展、明史讲读分享会等，激发社区 KOL 的共创热情与情感认同。



## “致心有光” 推动共益更新

东原致新在后堡社区开启“致心有光”主题项目，通过社会创新推动共益更新。作为南岸区本地民企是秉承着长期主义和社会责任与政府一起探索模式的创新。

作为市场化主体深耕区域·旧改 3 年，公司参与实践了包括更新规划设计、基础保障服务、社会基层治理、商业活化、生态促活、存量挖掘、综合文化等长效运营相关的有益尝试努力。

公司通过运营带动多元资本特别是民间小微资本的投入和更新，使社区原有的同质化的老年人群基础上，形成了新社区人口结构和需求的拼盘，既有生活服务配套，也有瞬时网红和旅游效应，这些混合需求产生了更长期的影响，成为这里持续和自我更新的动力。

## 教育助学 筑梦未来

百年大计，教育为本。教育是利国之本，强国之基。教育不仅仅在基础知识的教学，也涉及到技能的丰富，见识的拓展等。迪马股份也一直在教育领域保持参与和投入。目前，迪马公益基金会已经连续 10 年执行“薪火公益助学计划”为上千名乡村青少年送去温暖 支援数十所乡村学校。并交付两所针对农村留守儿童的“关爱中心”。

## 救灾抢险 坚毅有为

自然灾害时时威胁着人们的生命，财产安全，高温，水灾，山火等等，都向人类展现着其破坏力和冲击力。面对外部各种自然灾害的威胁，人类也保持着不服输、不认命的坚毅对抗之姿。

### 【东原致新暴雨抢险，火速支援】

2023年7月21日，重庆多地迎暴雨到大暴雨的恶劣天气，721暴雨导致下浩里部分商铺被冲毁，东原致新团队在暴雨中抢险，火速支援、现场清淤、安抚租户。

### 【迪马工业应急类产品上前线、保救援】

2023年8月，特大暴雨引发的洪水灾害在河北省肆虐，人们面对罕见的自然灾害，心情愈发沉重，面对河北的洪涝灾害，我国人民万众一心，各地救援队纷纷前往灾区救灾。迪马工业数十台应急专用车紧急驰援河北水灾。

2023年12月，甘肃积石山地震，迪马工业数十台应急专用车紧急驰援甘肃，在救援保障工作中发挥了重要作用。

## 慈善捐赠 初心不改

2023 年，迪马股份通过基金会、慈善会、红十字会等途径捐资捐物，合计金额 55 万元。

资助领域	捐赠金额(万元)
助学	35
乡村振兴	18
其它	2
合计	55

## 文化繁荣 从心出发

### 【O' Kids 国际儿童艺术节】

2023 年 6 月，O'Kids 国际儿童艺术节在重庆南滨路原·美术馆开幕，共有 7 位(组)艺术家的作品集中呈现，同时，来自 19 家(所)院校、创新教育机构、公益组织的创新教育案例也在此展示并讨论。

本届“O’ Kids 国际儿童艺术节”以“径流：艺术与教育的行动场”为探讨和研究方向，以艺术展览和儿童公共教育项目为载体，就“环境科学”、“技术进步”、“社会治理”等话题展开多维度的互动讨论。也是继过去三年围绕「儿童友好城市」这一议题衍生出的新方向。

作为原·美术馆自有展览品牌，O’ Kids 国际儿童艺术节创办于2018年，在这6年中，美术馆更像是一所临时学校，不仅为儿童提供多元化艺术和教育模块，同时也让对艺术/教育感兴趣的成年人，从展览中挖掘到具备启发性的信息、观点和视角。O’ Kids 国际儿童艺术节6年来获得了许多的关注和认可，要归功于所有并肩而行的同路人，一起连接和激活了越来越多的社会力量参与其中。

## 乡村振兴 笃行不怠

### 【恩福橘公益活动】

迪马始终关注贫困地区的发展和改善，所打造的恩福橘公益行动已走过五年，2023年恩福橘公益行动持续践行乡村振兴，和中通快递一起携手，发动社会各界共同助力消费扶贫，让地方农产品快速变现，增加农民收入。

### 【迪马乡村儿童关爱中心更新迭代，持续助力乡村振兴】

迪马乡村儿童关爱中心是将现代城市更新、社区发展的先进理念引入乡村帮扶，为乡村振兴阶段的社区运营提供一个全新的解决方案样本。乡村儿童关爱中心的建立，不仅将乡村社区重构的痛点摆上了大众焦点，同时也提供了一条光明的解决路径。

迪马泥溪儿童关爱中心项目位于重庆市云阳县泥溪镇泥溪小学，是迪马乡村儿童关爱中心的第一个选点，也是全国首个创新型社区儿童之家，2020年10月16日起挂牌投入运营。除注重硬件设计，中心内还有很多功能性设备，比如通讯设备“大力神灯”，让留守的孩子们能够与远方的父母亲密沟通、视频交流，满足孩子作业辅导、心理健康等多种需求，给孩子们更多的关爱，帮助孩子们身心健康成长。

重庆市丰都县迪马三建儿童关爱中心是迪马公益基金会、迪马股份打造的重庆市第二个儿童关爱中心，迪马公益基金会出资50万元。该中心不仅满足当地儿童课后学习、知识拓展、休闲娱乐、心理健康、线上陪伴、线下互动的需求，同时照顾当地监护人的需要，为老人提供一个社交活动的场所，构建了“场所+服务+机制”的关爱体系。

## 企业内部管治 组织架构

### 【组织架构】

公司按照《中华人民共和国公司法》等相关法律、行政法规、部门规章的要求，构建了完备公平的公司法人治理结构，并制定了符合公司发展要求的各项规章制度，股东大会、董事会、监事会及高级管理层严格按照法律法规和公司章程赋予的职责，行使权利及履行义务，有效实施公司治理，维护股东和公司的利益，保障公司持续长远的健康发展。

股东大会享有法律法规和《公司章程》规定的决策权利，依法行使公司经营方针、筹资、投资、利润分配等重大事项的决定权。

公司董事会对股东大会负责，依法行使公司的经营管理权。董事会设立了审计委员会、薪酬与考核委员会、战略委员会、提名委员会四个专业委员会。

公司监事会对股东大会负责，依法行使检查公司财务、对董事和高级管理人员进行监督等职权。

公司管理层负责公司的生产经营管理工作，组织实施董事会决议、公司年度计划和投资方案，制订公司的具体规章，以及《公司章程》或董事会授予的其他职权等。

### 【内部治理】

报告期内，公司持续根据《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》和《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律法规以及证券监管部门的相关要求，结合公司实际情况，不断完善法人治理构，健全内控体系，规范运作，加强诚信建设和信息披露，认真做好投资者关系管理工作，进一步提高公司治理水平。

#### 1、关于股东与股东大会

报告期内，公司召开 2 次股东大会，均采用现场投票表决和网络投票表决相结合的方式召开，提高了股东参会积极性，保护了中小投资者的合法权益。公司股东大会的召集、召开等相关程序完全符合《公司章程》及《股东大会议事规则》的相关规定，公司能够确保所有股东尤其是中小股东的合法权益，对关联交易严格按规定的程序进行，关联股东在表决时采取回避原则，保证关联交易符合公平、公正、公开、合理的原则。

#### 2、关于董事与董事会

报告期内，公司召开了6次董事会会议，为更好地发挥董事会的作用，建立完善的法人治理结构，充分获取专业意见，以确保董事会的工作效率和科学决策，公司根据《公司章程》、《董事会议事规则》等系列法律法规的要求，切实维护公司及全体股东的合法权益。

### 3、关于监事与监事会

报告期内，公司召开了4次监事会会议，均严格按照《公司法》和《公司章程》的规定规范运作。各位监事均认真履行职责，对公司财务报告以及重大事项进行监督，维护公司及股东的合法权益。

### 4、关于大股东与上市公司的关系

按照公司控股股东行为规范，其通过股东大会行使股东权利，没有超越股东大会直接或间接干预公司的决策和经营活动。报告期内，大股东努力推进其债务问题的解决，公司继续保证“五分开”的清晰划分，规范公司治理结构，保证公司经营、业务稳定发展。公司董事会、监事会和经理层能够独立运作，公司具有独立完整的业务及自主经营能力。报告期内公司没有为大股东提供借款及担保，亦不存在大股东非经营性占用公司资金的行为。

### 5、关于信息披露与透明度

公司真实、准确、完整、及时的履行信息披露义务，在中国证监会及上海证券交易所指定报刊上及时披露，并做好信息披露前的保密工作，保证公司信息披露的公开、公平、公正，确保所有股东有平等的机会获得信息。公司注重投资者关系维护，通过股东大会召开、投资者说明会、参加线上投资者集体接待日活动以及电话、邮件、“上证 e



互动”投资者互动平台、公司网站、接待来访等多种形式与投资者加强交流，保护投资者权益。公司充分尊重和维护债权人、客户、供应商及其他利益相关者的合法权益，实现股东、员工、社会等各方面利益的协调平衡，积极参与公益事业，重视公司的社会责任，推动公司稳健和可持续发展。

## 6、加强新规学习，修改制度及执行情况

报告期内，根据中国证监会《上市公司独立董事管理办法》《国有企业、上市公司选聘会计师事务所管理办法》《上海证券交易所股票上市规则》等有关法律法规和规范性文件的要求，公司制定及修改了《会计师事务所选聘制度》、《独立董事现场工作制度(修订稿)》《独立董事专门会议工作细则》《提名委员会实施细则(修订稿)》《董事会审计委员会工作细则(修订稿)》《董事会薪酬与考核委员会工作细则(修订稿)》《独立董事工作管理制度(修订稿)》等。公司也根据《内幕信息知情人登记管理规定》的要求，公司严格按照《内幕信息知情人登记管理规定》的要求不断加强公司内幕信息保密、内幕信息知情人的登记备案等工作的管理。

### 【合规管理】

公司遵循“依法、独立、客观、公正、实效”的原则，建立了一套完整且运行有效的内部审计及内部控制机制，并对该机制的近321个风险点进行了重点关注，取得内控实质效果。并且风险点分层分级，分类管理，定期穿行测试，本年度未发现重大风险。

基于公司自主研发的风控系统，每年定期通过较少人力、物力对公司的内控合规执行情况在线高效评估，可在短时间内对一线业务执行情况进行实时监控、事后检查纠错，最终实时反馈运行效果。

2023 年内审项工作有序推进，重点关注资金安全、工程采购、运营效率等领域，并取得了较好的业绩，年度已累计完成审计项目 15 个。对审计中发现的涉及管理提升的问题，会联合内控，通过内控专项工作推进全面整改。

此外，结合风控坚持系统，公司创新梳理制定风险指标纬度，定义分析风险发生的预警指标，以期逐步实现风险预警前置。

未来，公司还将继续优化和梳理风控预警体系模型，逐步增加预警指标，并增强数字分析手段和工具，为风控管理助力。

### 【知识产权保护】

- ✓ 系统梳理集团知识产权，明确商标、专利、著作权数量及状态，已注册或已失效；
- ✓ 建立了系统性的知识产权管理体系；成功申报了企业技术创新专利导航项目并获批；
- ✓ 发起三个个商标维权诉讼，积极净化知识产权保护环境，维护企业合法权益；
- ✓ 积极参与政府及主管部门发起的知识产权类课题或项目，为推动企业及社会的技术进步添砖加瓦。

### 【风险防控】

2023 年，集团持续强化对合资公司风险管控，进一步优化完善合资公司三会管理系统，从三会的召开、组织到会议资料的标准化及后期存档有了标准化规范化动作；同步集团法务及运营定期开展合资公司三会治理检查，及时晾晒、及时整改。

通过以上管控措施，有关合资公司的合规性相对于往年有较大提升，其中 2023 年度合资检查的符合率较 2022 年度提高了近 10%，各区域合规守约意识不断提升。