

证券代码：002789

证券简称：建艺集团

深圳市建艺装饰集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-001

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 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度业绩说明会的全体投资者
时间	2024年05月13日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 唐亮 副董事长 郭伟 董事兼总经理 张有文 独立董事 顾增才 副总经理 林卫民 财务负责人 高志强 副总经理兼董事会秘书 林振栋 财务顾问 张子晖

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1. 公司目前的主要业务模式是什么？主要的收入来源有哪些？未来是否有拓展新业务或收入来源的计划？</p> <p>答:您好！公司主营业务为建筑工程总承包及建筑装饰装修施工；2023年，公司实现营业收入62亿元，同比增长186.32%。分业务来看，大建工主业中装饰工程业务和建筑工程业务分别实现营收11.8亿元和46.02亿元，占比分别为19.04%、74.23%，建筑工程业务营收大额提升主要由于2023年建星建造纳入合并利润表。新能源业务实现营收1.43亿元，占比2.30%；商业发展业务实现营收1.39亿元，占比2.24%，新业务拓展初显成效；装饰设计业务实现营收3888万元，占比0.63%，感谢关注！</p> <p>2. 公司目前的主要业务模式是什么？主要的收入来源有哪些？未来是否有拓展新业务或收入来源的计划？</p> <p>答:您好！公司主营业务为建筑工程总承包及建筑装饰装修施工；2023年，公司实现营业收入62亿元，同比增长186.32%。分业务来看，大建工主业中装饰工程业务和建筑工程业务分别实现营收11.8亿元和46.02亿元，占比分别为19.04%、74.23%，建筑工程业务营收大额提升主要由于2023年建星建造纳入合并利润表。新能源业务实现营收1.43亿元，占比2.30%；商业发展业务实现营收1.39亿元，占比2.24%，新业务拓展初显成效；装饰设计业务实现营收3888万元，占比0.63%，感谢关注！</p> <p>3. 如何评估当前的竞争格局以及新进入者的影响？</p> <p>答:您好！目前公司所处行业的竞争格局呈现既激烈又多元化的态势。首先，行业的市场参与者众多，包括大型国有企业、民营企业、个体施工队伍等。这些企业在规模、技术实力、资金和管理经验等方面存在差异，使得市场竞争呈现出多样化的特点。其次，随着市场的不断发展，越来越多的企业开始进入该领域，加剧了市场竞争的激烈程度。为了在市场中立足，许多企业开始寻求差异化竞争策略，以吸引客户并保持市场份额。此外，行业的竞争格局还受到政策法规、市场需求和技术进步等多种因素的影响。随着政府建筑行业的监管力度不断加强，要求企业遵守相关法律法规，提高工程质量和安全生产水平。同时，随着市场对绿色建筑、智能建筑等新型建筑的需求增加，具备相关技术和经验的企业将更具竞争力。最后，公司所处行业的竞争格局也面临着一些挑战和机遇。例如，行业内的价格战、成本上升等问题对企业经营造成了一定压力；但同时，国家对于基础设施建设、城镇化建设等领域的</p>
-----------------------------	---

持续投入也为行业发展提供了广阔的市场空间。综上所述，建筑装饰业与房地产行业紧密相关，房地产行业的调整，一方面为建筑装饰企业的经营带来挑战，另一方面也推动了建筑装饰行业的深刻变革。公司将更加努力致力于深耕属地市场，推动业务结构优化升级，积极开拓新市场，未来公司会更将坚定战略目标，不断适应市场变化，提升自身实力，打造核心竞争力，以确保在竞争中彰显自身的核心优势。

4. 在建筑行业中，公司的市场定位和市场份额如何？面对竞争对手，公司有何独特的竞争优势或策略？

答:您好！公司主要具备如下核心竞争优势：1、品牌优势 建艺集团长期注重品牌的建设和维护，通过实施精品工程，提高工程质量，提升服务水平，品牌优势逐步凸显。公司是“国家高新技术企业”“中国建筑装饰行业百强企业（装饰类No. 5、设计类No. 21）”“中国建筑装饰三十年优秀装饰施工企业”“中国建筑装饰设计机构五十强企业”“中国装饰行业诚信AAA企业”“2022广东企业500强”“广东省优秀企业”“广东省守合同重信用企业”“广东省诚信经营企业”“深圳市建筑行业综合竞争力评价百强企业”“深圳工匠培育示范单位”“深圳品牌百强企业”“深圳老字号”“深圳500强企业”。近年来，公司在全国各地承建了一大批具有影响力的精品工程，所承接的建筑施工项目多次荣获鲁班奖、全国建筑工程装饰奖、全国建筑装饰设计奖、全国建筑装饰行业科技示范工程奖等国家级和省级优质工程。2、项目经验及区域布局优势 公司各类建筑项目经验丰富，承接的工程遍布全国各地，项目类型覆盖范围广泛，包括政府机关建筑、写字楼等商业建筑、星级酒店、文教体卫等公共建筑、机场地铁等交通设施。区域布局方面优势明显，建艺集团整合扎根湾区的区域优势，积极协同发挥控股股东在珠海的优势资源，致力打造深圳、珠海双核心经营区域，同时，发展华东（上海-南京-安徽）、华北（北京-天津-雄安）、西北（西安-太原）、西南（重庆-成都-昆明）、华中（长沙-武汉）等为5大区域，构建“立足湾区、辐射全国”的发展区域布局。3、管理优势（1）工程管理优势 公司具有丰富的现场施工管理经验，能承接不同类别（如星级酒店、写字楼、地铁机场、政府机关、文教体卫设施、住宅总承包及精装修等）和不同专业（如房屋建筑、市政、装饰、机电、给排水、智能化等）的工程施工任务。经过多年的培养和锻炼，现已形成了阶梯形高素质的施工

管理队伍，为公司的可持续性发展奠定了基础。（2）质量管理优势 公司成立至今，始终把质量管理放在施工管理的首位。公司具有完善的质量管理体系，在2003年即通过了ISO9001/ISO14001/OHSAS18001管理体系的认证，为行业内较早通过三大体系认证的建筑装饰企业之一。公司通过严格实施全员、全过程、全方位的质控管理，有效保证装饰工程的施工质量和安全。

4、产业链协同优势 公司在2022年收购并控股了广东建星建造集团有限公司，通过收购充分发挥协同效应，实现优势互补，公司在自身业务的基础上进一步打造涵盖设计、建材、工程、装饰全产业链布局，这将有助于提高公司的抗风险能力，增强公司的持续经营能力。公司不仅可以满足下游客户对产品多样化的需求，还可以在技术、资金、经验、渠道、规模效益等方面与上述公司之间产生协同效应，通过管理产品组合，提升整体生产效率，实现规模效应和可持续性增长，增强公司在行业中的竞争优势。未来，公司仍将不断完善和扩充产业链，实现对客户的多方位业务挖掘，提高公司的业务深度和广度，进一步提高竞争能力。

5、科技创新优势 公司始终坚持以科技创新赋能产业高质量发展，努力通过技术的创新为客户提供人性、周到、优质的技术支持和技术服务。公司积极致力于科技技术开发，目前拥有5家高新技术企业，3家专精特新企业，其成果已涵盖了各专业领域，形成了一批自主知识产权和技术创新成果，这些研发成果以服务、产品形式等方式，已经在项目中得到普遍应用，受到了客户的广泛赞誉。

6、国资赋能优势 公司控股股东珠海正方集团有限公司，作为香洲区属国有企业，历经28年沉淀和发展，已成为拥有6个职能部门、1个子集团、3个业务板块，控股1家上市公司的多元化集团公司。近年来，正方集团坚持以重大项目建设为核心，以多元业务创新为增长点，公司资产规模和营收稳步增长。未来，公司将进一步依托正方集团国企背景优势，寻求在重点区域的业务合作突破，拓宽业务渠道以及范围；积极融合控股股东资源，实现新业务布局。

5. 研发和技术应用方面的投入如何？未来研发投资的方向是什么？

答：您好！2023年研发及技术应用方投入约2.02亿，获得了多项专利。未来，公司将围绕公司的主业，持续投入相应的研发技术力量，争取在相关领域有更大突破。感谢您的关注。

6. 在成本方面，公司有何控制措施？

答:您好!公司在承接项目时,做好项目的全面预算,严格把控施工各个环节,做好施工计划、精细化管理,通过严密的施工组织,加强成本费用审核,实现最优成本控制目标。感谢您的关注!

7.如何确保项目的按时交付和质量标准?在项目管理和执行效率方面有何改进?

答:公司在确保项目按时交付和质量标准方面主要有以下措施: 1. 制定详细的工期计划,并实时跟踪进度,及时发现和解决潜在问题。 2. 加强沟通与合作,减少误解和延误。 3. 合理分配资源,确保人力、物力和财力得到充分利用。 4. 严格把控安全质量关,实现可持续发展。 在项目管理和执行效率方面,公司将采用以下改进措施: 1. 引入智能化设备、先进的管理工具、大数据技术,提高工作效率及提升项目管理智能化和精细化水平。 2. 建立质量管理体系,全面监控施工过程,减少返工和不合格工程。 3. 加强人员培训和技能提升,提高员工的专业素质和责任感。 综上所述,公司将通过科学的管理和先进的技术应用,最大程度确保项目的按时交付和质量标准,并不断提升项目管理和执行效率。

8.在品牌建设和市场推广方面有何计划?如何确保在提供高质量服务的同时提升公司的品牌形象?

答:您好,公司在品牌建设和市场推广方面的计划,主要围绕以下几个重点展开: 1、确立独特且符合企业核心价值的品牌定位,突显行业内的专业与独特; 2、打造醒目且具有辨识度的品牌形象,提升品牌的知名度和影响力; 3、积极多种渠道进行市场推广,扩大品牌的市场覆盖; 4、寻求合作伙伴,共同打造品牌影响力,实现互利共赢; 5、注重提升客户服务质量,建立稳固的客户关系,增强客户对品牌的忠诚度和满意度。 确保高质量服务的同时提升公司的品牌形象,是公司持续发展的关键所在。为了实现这一目标,公司将从多个方面入手,进行深入的探讨和实践。大致如下: 首先,要确保高质量服务,公司会深入了解并密切关注客户的需求和期望,包括通过市场调研、客户反馈等途径收集信息,以便更准确地把握市场动态和客户需求变化。同时,公司还需建立完善的服务流程和质量控制体系,确保服务过程规范、高效,不断提升服务水平。此外,加强员工培训,提高服务意识和专业能力,确保高质量服务的重要一环。 其次,在提升品牌形象方面,公司将持续强化品牌定位,明确品牌的核心价值和特点,增强客户的品牌忠诚度。此外,积极传播企业文化,展现企业的社会责任和良好形

象，也有助于提升品牌知名度和美誉度。感谢您对公司的关注！

9. 如何应对不断变化的市场需求？有计划推出新的服务或产品线吗？

答:您好！公司在持续夯实大建工平台发展基座，逐步优化形成以建筑工程施工、建筑装饰施工为主营业务的同时，以绿色能源业务、检验检测认证为突破创新业务，以商业发展为协同业务。具体来看，商发业务的核心业务包括商业管理、零售品牌运营等。检验检测认证方面，主要围绕工程建设主线实现业务范围拓展，布局检验检测认证等质量公信和质量提升业务。绿色能源业务将助力主业发展，探索向光伏类、充电站类、变配电类、高低压智能化电子设备类四大业务方向发展。感谢关注。

10. 公司是否与其他企业建立合作伙伴关系或战略联盟？这些合作对公司的业务有何影响？

答:您好！2023年4月13日，公司与北京住总集团有限责任公司建立战略合作。双方约定将促进双方各自业务领域范围内的项目合作，通过合资合作、共同投融建设等多维合作模式逐步延伸合作内容。这些举措有利于公司继续整合深圳优势资源，积极协同发挥控股股东在珠海的资源优势，有望促进公司业务走出广东省，为进一步深耕“立足湾区、辐射全国”的业务版图注入新动能。有关该方面的信息，请持续关注公司在指定信息披露媒体披露的公告，并以公告内容为准。感谢您的关注。

11. 面对行业政策变化、市场竞争等风险因素，公司有何应对策略和风险管理措施？

答:您好！公司密切关注市场动态，落实各项经营管理举措，深入挖潜增效，已经采取了一系列措施加以改进，包括优化业务结构、加强成本控制、提升管理水平、加强风险管理等，努力提高经营业绩。谢谢！

12. 公司在可持续发展和环保责任方面有何计划？

答:您好！建艺集团作为建筑装饰企业，全面贯彻绿色建筑和可持续发展的实践。公司凭借在ESG领域的出色表现，荣获财联社2023“年度ESG致远奖”，是对公司坚持绿色可持续发展理念，打造业务闭环共建低碳环境以践行ESG理念的高度认可。公司将继续在推行ESG理念下，打造建筑全产业链“大建工平台”优势，突破发展新能源、商业发展、检验检测认证业务。感谢关注。

13. 公司如何将ESG实践融入长期战略规划中？

答:您好,将ESG实践融入长期战略规划中是一个关键且复杂的过程,需要公司管理层、员工以及利益相关者的共同努力和协作。公司将根据实际情况,通过明确ESG的价值、制定具体的目标和指标、建立有效的管理体系和框架、与利益相关者保持密切沟通以及持续监测和评估,更好地将ESG实践融入其长期战略规划中,推动公司实现可持续高质量发展。感谢您对公司的关注!

14. 管理层对于公司的长期增长和盈利能力有何看法?

答:您好,公司自2016年上市以来,多年深耕建筑装饰行业,现居中国建筑装饰行业百强企业第5名,且连续6年荣登深圳企业500强榜单,拥有了涵盖建筑工程施工总承包特级等多项资质。一直以来公司力争保持品牌优势、项目经验及区域布局优势、管理、产业链协同、科技创新以及国资赋能的优势,助力业绩增长。未来公司将持续发展壮大并做精主业,储备和实施以主业为聚焦的产业链延伸业务,提升附加值,增强企业盈利能力。感谢您的关注。

15. 请公司解释一下为什么期间费用都提升了?

答:您好!公司报告期整体业务规模增长,营业收入增长较大,相应的营销费用、管理费用、财务费用增长、研发投入增加。感谢您的关注!

16. 请公司介绍一下2023年度营业收入?各业务板块营收比多少?

答:您好!2023年,公司实现营业收入62亿元,同比增长186.32%。分业务来看,大建工主业中装饰工程业务和建筑工程业务分别实现营收11.8亿元和46.02亿元,占比分别为19.04%、74.23%,建筑工程业务营收大额提升主要由于2023年建星建造纳入合并利润表。新能源业务实现营收1.43亿元,占比2.30%;商业发展业务实现营收1.39亿元,占比2.24%,新业务拓展初显成效;装饰设计业务实现营收3888万元,占比0.63%,感谢关注。

17. 林董秘您好,之前还担心公司净资产为负,但是2023年净资产还好,虽然跌至0.32亿元,目前看不会退市,请谈谈对于提升公司盈利未来有怎样的规划?

答:您好!我们衷心地感谢您的一路持有、一路陪伴。未来,公司将在市场开拓、项目实施、成本管理等方面进一步加大管控力度,并从调整客户类型结构、探索进入上下游产业、加强设计研发、提高工程施工质量以及提升企业综合管控能力等方面进行探索,以提升自身抗风险能力和行业竞争力,积极探索行业新兴领

域，借助控股股东的资源和优势，积极拓展新业务绿色能源科技业务、商业发展及培育新的利润增长点。此外，公司将持续加强应收账款的收款工作、提升精细化管理，增强公司经营和盈利能力。谢谢！

18. 公司新能源市场有哪些业务，有电力能源方面的业务吗，比如现在的人工智能、AI电网或虚拟电厂等方面？有没有实质性的进展

答:您好！新能源业务是公司新业务扩展的重点方向，公司2023年新能源业务营收1.43亿元，同比增长21.66%。广东粤明绿能科技有限公司作为公司新能源业务的主要实施载体，将助力主业发展，探索向光伏类、充电桩类、变配电类、高低压智能化电子设备类四大业务方向发展，目前该平台已与多家光伏新能源头部企业、产业研究机构建立战略合作关系。2022年公司子公司广东建艺新能源科技有限公司分别与联方云天科技（北京）有限公司、珠海华发新能源建设运营有限公司签署合作协议，共同推动“光伏能源建设+智慧能源管理”等创新应用，助力珠海市香洲区打造全域光伏绿色能源示范基地；2023年2月，由建艺新能源设计施工总承包的珠海市九洲中学光伏发电项目、香洲区食品加工中心光伏发电项目在广东省珠海市正式开工。未来公司将依托控股股东资源、现有资质以及对外已投资项目资源，重点发展分布式光伏、光伏、PC、供暖制冷、储能 EPC和综合能源服务业务，公司多维度多策略拓展，力争新能源成为公司创新突破业务。感谢关注。

19. 请问公司前五大客户稳定吗？

答:您好！公司作为建筑装饰企业，主要与优质房企深度合作。去年，前五大客户占年度销售总额比例 35.65%，占比小于40%，感谢关注。

20. 新能源板块对公司业务业绩增量的预期？

答:您好！公司积极拓展新能源业务市场，公司2023年新能源业务营收1.43亿元，同比增长21.66%，新业务拓展初显成效。该部分业务将助力主业发展，探索向光伏类、充电桩类、变配电类、高低压智能化电子设备类四大业务方向发展。目前该平台已与多家光伏新能源头部企业、产业研究机构建立战略合作关系，后续公司会继续依托正方集团的国企背景优势，寻求在重点区域的业务合作突破，拓宽业务渠道以及范围；积极融合控股股东资源，实现新业务布局，致力构建“立足湾区、辐射全国”的发展区域布局，努力实

现更好的业绩来回报广大投资者。感谢您对公司的关注！

21. 公司对恒大及其关联企业的应收账款、合同资产等债权计提情况如何？请问贵公司要多少年才能消化掉这些坏账呢？

答:您好！公司2023年根据《企业会计准则》及公司的相关坏账政策，对恒大及其关联企业的应收账款，合同资产等债权计提了较大金额的坏账准备，详细请参阅公司于2024年4月30日披露的年度报告。加强应收账款的收款工作一直是公司重点主要工作之一，公司未来会继续加强风控，持续采取多种措施，专注于精细化管理，积极回报投资者，谢谢。

22. 收购建星建造后，为公司带来了哪些业务增量？

答:您好！建星建造是珠海市唯一一家拥有建筑工程施工总承包特级资质的公司，其旗下有5家国家高新技术企业、3家省级“专精特新”企业，具备一定竞争力，公司会结合自身实际情况，拓展上下游业务，打通产业链，增强成本控制能力，拓展盈利增长点。同时，公司将基于对技术、行业、政策的合理研判，加大对新能源、检验检测认证以及商业发展细分领域研究和布局，避免业务结构单一的经营风险，拓展新的利润增长点，使公司经营更加稳健和具有可持续性。感谢您的关注！

23. 国家大力发展建筑节能，贵司在绿色建筑方面已经做了哪些布局，是否已经具备装配式建筑的完整产业链资质，目前贵司在装配式行业的市场份额如何？

答:您好！公司紧扣新发展理念，推进技术创新，目前已实现装配式相关技术自主研发成果。感谢关注。

24. 公司收购建星建造，对公司2024年业绩以及未来的业绩预期会产生影响吗？

答:您好！截至目前，公司收购建星建造对公司业绩产生了积极影响。根据公司与广东建星控股集团有限公司（以下简称“建星控股”）、蔡光、王爱志、万杰签订的《股权转让协议》中关于业绩承诺及业绩补偿安排的约定，建星控股作为业绩承诺方，承诺建星建造2022年度净利润不低于11,000万元，2022年度、2023年度净利润合计不低于23,000万元，2022年度、2023年度、2024年度净利润合计不低于36,000万元，2022年度、2023年度、2024年度、2025年度净利润合计不低于50,000万元。2022年，建星建造归属于母公司所有者的净利润为12,009.71万元，扣除非经常性损益15.76万元，扣除后实现的归属于母公司所有者的净利润为11,993.95万

	<p>元。2023年，建星建造归属于母公司所有者的净利润为 18,009.28 万元，扣除非经常性损益 1,494.24 万元，扣除后实现的归属于母公司所有者的净利润为 16,515.04 万元。建星建造已完成2022年度、2023年度净利润合计不低于23,000万元业绩承诺。关于建星建造2024年度业绩完成情况，请届时关注公司在信息披露媒体刊登的相关公告。感谢您的关注！</p> <p>25. 公司技术型员工研发储备如何？如何高质量发展？</p> <p>答:您好！由于报告期内将建星建造纳入统计口径，公司研发费用和研发人员数量去年均同比增加。一直以来，公司以装配式、数字化、智能建造为技术支撑，推进技术创新。公司多年来的发展理念契合国家的产业发展要求，开展了多领域研究，把握科技方向，全面开展数字化、装配式、智能建造、绿色建造等关键技术和工艺工法的研发创新及应用，力争将技术创新集成行业标准、研究报告、专利、工法、学术论文等相关成果。公司注重品牌建设，优势逐步凸显，近期荣膺“深圳品牌百强”称号，并且凭借着过硬的品牌价值和资源实力，建艺集团不断提升自身核心竞争力，推动了公司革新发展。</p> <p>26. 新国九条对分红提出具体要求，公司目前的分红现状是否会触及退市？未来公司分红政策会做哪些调整？</p> <p>答:您好！根据现有法规规定，公司未触发上述被实施其他风险警示的情形。公司严格执行监管规则及《公司章程》的利润分配相关要求，重视对投资者的合理回报。公司聚焦建筑工程施工、建筑装饰施工主业的同时，积极拓展其他新兴领域，努力提升公司的经营业绩和长线价值，为所有的股东创造价值。感谢您的关注！</p> <p>27. 请介绍一下布局检验检测认证业务的具体规划？</p> <p>答:您好！公司成立珠海市城建科学研究院有限公司，主要围绕工程建设主线实现业务范围拓展，布局检验检测认证等质量公信和质量提升业务。同时能充分发挥产业联动效应，与公司建筑工程业务、建筑装饰业务形成协同效应。感谢关注。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月13日