

证券代码：300844

证券简称：山水比德

广州山水比德设计股份有限公司
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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
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 5 月 15 日(周三)下午 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	1. 董事长兼总经理 蔡彬女士 2. 董事、副总经理兼董事会秘书 秦鹏先生 3. 独立董事 王荣昌先生 4. 财务总监 杨祥云先生 5. 持续督导保荐代表人 骆玉伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 行业未来的增长点在哪里？公司有没有相应的战略布局？</p> <p>答：尊敬的投资者，您好！随着社会的政治、经济、文化和科技的发展，现代风景园林的功能与形态在不断多样化，已经成为一门协调人类经济、社会发展和自然环境关系的科学与艺术，产生着巨大的环境效益、社会效益和经济效益。景观设计行业为下游房地产开发商及政府、企事业单位等其他建设项目开发主体提供以整体性解决方案为核心的园林景观服务，对下游建筑业、房地产等行业具有引领和指导作用。中国风景园林行业正加快与新型城镇化、生态文明建设、文化旅游、乡村振兴、城市更新、健康中国、双碳战略等领域的深度融合，各地出台的多项行</p>

业鼓励政策下进入蓬勃发展新时期，将持续释放自身潜能，紧抓行业机遇。

公司深耕景观设计领域多年，客户群体涵盖国企、央企、经营稳健的民营头部地产企业等，拥有一定的市场占有率。公司持续关注市场动向，结合公司的战略规划部署做好业务经营与拓展。未来，公司将持续专注园林景观业务，继续巩固行业地位，不断提升市场份额；选择优质客户，持续拓展标杆客户和项目数量，着重发力与国企、央企、经营稳健的民营头部地产企业的合作，提升市场客户的稳定性。在做好主业经营的同时，紧跟国家政策引导方向，深耕乡村振兴、城市更新、县域城镇化业务，贯彻落实生态文明理念，并时刻关注项目上下游市场潜在机会，努力开拓数字科技板块业务、“设计+”综合业务，并大力发展与景观规划设计、数字科技等相协同的投资运营业务。公司将持续加强经营管理能力，持续提升公司经营效益并创造价值回报投资者。感谢您的关注！

2. 独立董事平时来公司多吗？平时是怎么保护投资者利益的

答:尊敬的投资者，您好！公司独立董事严格按照相关法律法规和《公司章程》《上市公司独立董事管理办法》《独立董事工作制度》的相关规定，认真履行职责，独立董事在2023年任职期间，通过参加董事会及专门委员会会议、股东大会、与公司其他董事、高级管理人员及相关工作人员保持电话联系等形式，对公司生产经营、财务状况、信息披露事务管理、内控建设和运作以及董事会决议的执行情况等事项进行了现场的核查和监督，并对公司实际运行中遇到的问题提出了有针对性的意见和建议，切实履行了独立董事职责，维护公司整体利益。

为保障投资者权益，公司持续完善相关制度保障，丰富多元化沟通渠道，积极传递公司投资价值。公司严格遵守《上市公司投资者关系管理工作指引》等有关法律法规、规范性文件及《公

公司章程》、公司《投资者关系管理制度》的相关规定，设置了董事会办公室作为投资者关系管理的具体实施机构，致力于以更好的方式和途径使广大投资者能够平等地获取公司经营管理、未来发展等信息。公司通过官方网站投资者关系专栏、深交所“互动易”平台、投资者专线电话、公开电子信箱等多元沟通渠道，以及定期开展业绩说明会、投资者调研工作，积极回复投资者关心的重要问题，并广泛听取投资者关于公司经营和管理的意见与建议，向投资者提供了畅通的沟通渠道，切实保护中小股东合法权益。感谢您的关注！

3. 公司去年采取了哪些措施，使得经营性现金流相较于以往有所改善？

答：尊敬的投资者，您好！公司通过强化应收账款回收和成本控制，在内部管理优化以及公司整体支出的调整上根据公司的发展战略做了一些调整和改变。在确保高质量生产的前提下，积极实施降本增效、成本费用管控，持续提升公司效益和市场竞争力。增强财务预算管理的整体性和精确性，提高资金使用效率，推进人员架构建设标准化的同时积极推进员工运用数字化产品协同工作的意识，大大的提高了工作效率的同时也有效降低了部分成本。报告期内，公司多举措并行提质增效，使得公司整体的经营效率得到了显著提升，促进了公司的效益增长。感谢您的关注！

4. 公司的主要盈利模式是？

答：尊敬的投资者，您好！公司向客户提供以整体性解决方案为核心的设计服务，并按照合同约定分阶段向客户交付设计成果、收取设计服务费。公司经营核心要素为设计人员，主要成本为员工薪酬。感谢您的关注！

5. 请介绍公司主要客户有哪些？

答：尊敬的投资者，您好！报告期内，公司主要客户包括保利、万科、旭辉、中南建设、华润置地、招商蛇口、融创、中天、

建发、龙湖等知名地产公司。感谢您的关注！

6. 公司的主营业务及主要产品？

答:尊敬的投资者，您好！公司主要从事园林景观设计业务，是一家以创新设计为驱动的综合型规划设计平台，逐步形成了以“设计+”为核心竞争力的四大业务板块：山水乡村文旅、山水市政公共、山水产城融合、山水社区，为全国各地政府及地产、商业、文旅开发商，在社区环境、商业综合体、文化旅游、特色小镇、城市设计、区域规划等领域，提供全过程的高品质系统服务。2023年公司主营业务未发生重大变化，主营业务收入全部来源于园林景观设计业务。根据不同的服务对象和设计任务，公司主营业务分为社区景观类产品、文化旅游类产品、商业空间类产品和市政公共类产品四种类型。感谢您的关注！

7. 公司 2024 年一季度业绩正增长实现扭亏为盈的主要原因是什么？

答:尊敬的投资者，您好！2024 年第一季度，公司营业收入为 8437.84 万元，同比增长 32.89%，归属于上市公司股东的净利润为 582.58 万元，同比增长 164.38%。公司 2024 年一季报扭亏为盈的主要原因为：

(1) 公司营业收入较上年同期增加

为有效应对行业下行时期的各种挑战，在激烈的竞争中实现稳健发展，公司凭借自身差异化的竞争优势，沉稳应对行业变化及挑战，2024 年，公司聚焦“利润年”主题年活动，围绕扭亏为盈的总体目标，聚焦主责主业，继续落实景观设计基本业务和转型业务双轨版图，切实提升经营效益。

在业务拓展方面，加大市场的开拓，优化市场营销策略，调整市场定位深度挖掘区域市场，销售网络向四五线城市下沉，过市场细分、定位、差异化竞争等方式，扩大市场占有率；

在客户管理方面，建立与客户间的良性新生态，深化与核心客户的战略合作关系，落实超级客户服务体系，为客户提供品牌

营销、数字化服务等附加增值服务，有效提升客户粘性；

在项目管理方面，加强项目前期评审分析，甄选优质客户，加强与国企、央企及稳健经营的民营头部地产企业的合作，降低客户集中度并从客户管理、应收账款管理多个维度控制资金回收的风险。同时，更新企业发展观念，转变企业管理模式，严格加强项目质量管理，优化精进内部业务流程；

另外，公司加快构建新设计产业体系，不断提升公司产品附加值及市场竞争力，并在数字化技术应用方面不断探索和创新，推出自主研发的“山水志”数字世界元宇宙平台，为目标，为政府、企业、景区和个人用户提供场景解决方案，积极推动景观设计业务向全过程咨询业务转型升级。公司逐年加大业务结构调整力度，社区景观类设计业务占比逐年下调，2021年至2023年，业务占比分别为82.23%、75.13%、73.34%；文化旅游、商业空间、市政公共类业务占比逐年上调，业务结构逐步优化、稳定。

(2) 各项成本支出较上年同期大幅减少公司在确保高质量生产的前提下，积极实施降本增效、开源节流等措施，加强成本费用管控，持续提升企业效益和市场竞争力。在财务预算方面，增强预算管理的整体性和精确性，提高资金使用效率；在人力资源方面，加强人员队伍优化调整，推进架构建设标准化，提高人力资源的使用效率和条线管理效能；同时提倡全公司员工节约降耗，增强员工的资源忧患意识、节约意识，在节俭中寻求效能，在效能中实现节约；在信息数字化建设方面，创建了智能审图等应用场景，实现在线协同设计，提高设计工作效率；并实现智能报销、发票云管理、人力数据定时推送、资产统一调度、档案管理和供应商管理线上化，有效降低财务、人力、行政等职能服务成本。报告期内，公司多举措并行提质增效，实现良性降本增效，使得公司的生产及运营成本进一步下降，经营效率得到提升，促进了公司效益增长。

(3) 公司持续加强应收账款的回收管理工作

公司意识到应收账款回收的重要性，并制定和实施更严格的应收账款催收政策，由各设计院、运营、财务、法务相关部门组成应收款专项小组，制定切合实际且可有效执行的应收款回款计划，从事前、事中、事后对应收款进行全方面的跟踪管理，并将应收款回款作为对应责任人年终考核办法中的重要指标；针对催款小组及总经理评估后认为公司确实无法催回的或风险较大的应收款，采取律师函催收、法律诉讼等多种权利救济方式，保障公司资产安全。感谢您的关注！

8. 关于 AI 及数字科技方面，公司管理层有哪些战略和规划？

答：尊敬的投资者，您好！公司长期关注人工智能及数据应用发展等前沿技术及应用场景的发展，重点布局数智化产品体系。公司一直保持对国内外相关技术发展的高度关注，非常重视相关技术在公司产品矩阵中的应用机会。

公司旗下新山水数字科技（广东）有限公司以探索元宇宙技术应用、拓展元宇宙的实用空间为目标，为政府、企业、景区和个人用户提供场景解决方案。

2023 年，公司在数字化技术应用方面不断探索和创新，正式推出自主研发的“山水志”数字世界元宇宙平台，并在各大应用市场上架。依托“山水志”平台，先后推出了“乡村振兴元宇宙 1 号馆”“元宇宙文化会客厅”“非遗元宇宙 1 号馆”“山水志数字世界”等推动产业数字化和消费数字化深度融合发展的元宇宙整体解决方案，为政府、企业、文旅景区和个人用户提供品牌、产品展示、沉浸式体验空间和交互的游玩消费体验，助力数字中国建设和文旅产业的高质量发展。另一方面，公司自建的山水智境、景观 3D 正向设计软件“智慧山水”和 3D 数字资产库，构成”AI+设计“行业模型的数据基座；公司推出的多项设计标准化、“新山水方法论”，为”AI+设计“行业模型提供专家系统支撑；公司自主研发的二维智能设计产品“山水智境”、景观 3D 正向

设计软件“智慧山水”，是” AI+设计 “的先行产品。

未来，公司会持续关注相关技术及应用场景的发展，以数字化技术提升工作效率，赋能数字新基建，加快推进设计行业的数字场景和内容建设，通过但不限于投资合作等方式，依托人才、技术、场景等方面的优势，拓展业务机会，构筑数字科技新生态。感谢您的关注！

9. 请介绍公司的业务拓展情况？

答:尊敬的投资者，您好！公司依据目前对市场需求和行业未来发展的趋势研判，将继续夯实已有基础，在做大做强园林景观业务的同时，努力开拓数字科技板块业务、“设计+”综合业务、投资业务，并大力发展与景观规划设计、数字科技等相协同的投资业务。

(1) 数字科技板块业务：公司通过“设计+艺术+科技”，用元宇宙的表现形式和叙事方式讲好中国故事。公司旗下新山水科技公司以探索元宇宙技术应用、拓展元宇宙的实用空间为目标，为政府、企业、景区和个人用户提供场景解决方案。

公司持续加大对国产智能化软件及 AI 软件的研发投入，全面引入人工智能、地理信息系统、参数化等先进数智技术，形成“山水智境 2.0”景观设计全流程数智软件产品体系，为行业设计师提供操作便捷、提质增效的软件与工具，助力景观行业数智化转型。

(2) “设计+”综合业务：公司持续全面落实“设计+”综合业务发展战略，积极推动景观设计业务向全过程咨询业务转型升级，开展技术创新、模式创新，完善项目管理方法和制度，进一步提升项目全过程咨询服务能力。公司持续发力乡村振兴、县域治理、生态综合治理及开发等领域，全域土地综合整治项目是践行乡村振兴战略、改善人居环境、加快产业融合的重要抓手。

2023 年，公司成立了城乡产业发展中心，细分城乡发展研究院、农文旅研究院、EPC 项目管理部等，加快构建新设计产业体

系，延伸产业链条，扩展增值服务，提高公司的规模和综合竞争力。

(3) 投资业务：公司坚持内生式增长与外延式扩张并进的发展战略，在巩固主营业务稳定发展的同时，将通过投资业务推动公司业务结构的优化升级，实现公司可持续发展。2023年，公司积极寻找与公司发展战略相契合的合作伙伴，优选产业投资和并购项目，相关产业或标的需具备与公司核心业务有一定关联性、在市场和技術方面能促进主业发展、可推动产业链延伸和资源整合、业务或市场能力可与公司互补等条件。感谢您的关注！

10. 公司的销售模式是？

答：尊敬的投资者，您好！公司获取客户的主要方式为客户直接委托和招投标模式。

客户直接委托模式为客户直接委托公司承担相关景观设计业务。客户直接委托的销售模式主要有三种方式：一是公司在获取项目信息并与客户初步接洽后，完成项目概念性设计方案，在方案创意或设计效果得到客户的认可后，客户直接委托公司承接项目。二是客户考察公司景观设计项目后，选择公司作为设计单位。三是集团客户直接委托。在该模式下，客户所属集团总部通常会根据综合实力、过往合作情况评价等要素，选择数家优质的景观设计机构作为合格供应商，建立合格供应商名录，其下属项目公司或开发主体可根据自身项目定位、需求和报价等因素，在合格供应商名录中选择合适的景观设计机构，主动联系并直接委托项目设计业务。

招投标模式下，一方面，公司通过市场公开渠道获知项目信息，参加客户组织的项目投标会，竞标以获取业务机会；另一方面，公司凭借品牌优势和综合实力获得客户的邀标邀请，在对项目的要求、条件和经济价值进行分析及评估后，制作投标文件并投标，中标后与客户签订合同，开展相关业务。感谢您的关注！

11. 请问公司主要产品有哪些技术专利或奖项？公司研发

投入情况？

答:尊敬的投资者，您好！截至 2023 年底，公司研发投入金额为 3,292.72 万元，占营业收入比重达到 9.88%；公司累计已获得 39 项外观设计专利、26 项实用新型专利和 2 项发明专利，拥有 66 项计算机软件著作权、2 项作品著作权。

公司持续开展企业研发中心的平台化建设，打造研发中心的研发引擎和专业输出作用。为进一步加强公司智慧城市、智慧社区、智能设计等相关领域的技术优势，公司通过内部架构和人力资源优化，成立了全球创新中心，下设孙虎创新设计研究院、城乡发展研究院、数字研究室，致力于在全球范围内联合专业院校、研究机构、社会组织等横向资源，面向基础设施，在城市更新、乡村振兴、未来人居等领域，以新方法、新模式、新技术和新产品的研究、应用为抓手，用系统性运筹思维和行动，在经济、社会、生态等各方面创造并实现高质量和具有持久活力的城乡发展新格局。

与此同时，公司持续加大对国产智能化软件及 AI 软件的研发投入，全面引入人工智能、地理信息系统、参数化等先进数智技术，形成“山水智境 2.0”景观设计全流程数智软件产品体系，为行业设计师提供操作便捷、提质增效的软件与工具，助力景观行业数智化转型。感谢您的关注！

12. 请介绍一下公司的投资业务情况？

答:尊敬的投资者，您好！公司坚持内生式增长与外延式扩张并进的发展战略，在巩固主营业务稳定发展的同时，将通过投资业务推动公司业务结构的优化升级，实现公司可持续发展。公司上市后，围绕公司的发展战略，先后在公司内部成立了证券投资中心与多个全资或控股子公司，积极挑选符合公司业务发展方向的优质项目进行合理投资。2023 年，公司积极寻找与公司发展战略相契合的合作伙伴，优选产业投资和并购项目，相关产业或标的需具备与公司核心业务有一定关联性、在市场和技術方面

能促进主业发展、可推动产业链延伸和资源整合、业务或市场能力可与公司互补等条件。感谢您的关注！

13. 公司的核心竞争优势？

答：尊敬的投资者，您好！公司核心竞争力优势主要包括人才优势、品牌优势、客户优势、创新和研发能力优势、产品和服务优势等。

（1）人才优势

公司依靠自身培养和外部引进，将人才战略贯彻到公司各个关键领域，公司拥有一批高素质和稳定的设计团队，截至 2023 年底，公司本科以上学历员工占总人数的 85%以上，拥有高级职称 30+、中级职称 100+，同时，公司结合目前市场行情及业务转型需要，不断优化人员结构，综合型人才数量持续提高，是公司向客户提供更具文化、创意和科技含量设计服务的基础保障。公司的创始人及首席设计师孙虎先生是行业领军人物之一，在业内率先提出“新山水”设计方法论，并将之成功运用到项目中，在此基础上不断丰富和发展“新山水”方法论，逐渐扩大和深化该方法论在业内的影响力。

（2）品牌优势

公司为客户和合作伙伴设计了多个标志性项目，已在地产景观设计领域树立了自身的品牌，在业内树立了良好的口碑和品牌形象，并多次获得行业奖项和荣誉，如：入选广州市建筑业“链长制”工作示范企业；2021-2023 年连续 3 年蝉联中国勘察设计协会民营企业分会“风景园林专业十强榜首”；2022 年度建筑中国·十大景观设计品牌企业；2023 年广东省旅游协会科技创新奖；2022 胡润中国元宇宙潜力企业榜未来之星；广州市社会科学院授予公司“广州文化企业 30 强”；Architizer“2023 中国最佳建筑公司 TOP30”；亚洲建筑业协会、中国建筑规划设计招标协会等授予公司“中国最佳创意设计机构”；公司负责景观设计的广州大一山庄项目连续 7 年获得中国房地产联合会颁发

的“中国十大豪宅”荣誉；“龙湖高碑店·列车新城”获得住房和城乡建设部科技与产业化发展中心认定为城乡建设领域碳达峰碳中和先进典型案例；“105国道（太和段）沿线景观更新项目”获得中国风景园林学会科学技术奖（规划设计奖）；“广州白云望南旧村改造”获得 LILA 国际景观奖（中国大陆 2023 年唯一获奖项目）、IFLA 亚非中东地区风景园林奖杰出奖。

（3）客户优势

凭借品牌优势和超级客户服务体系，公司具有较强的订单获取能力。一方面，公司通过与全国各大地产开发商、企事业单位、各地政府及相关投资建设主体签订标志性的地产、文旅度假区、市政工程等设计项目订单，完成一系列高质量、能够代表公司设计实力的景观设计项目，不断增强公司在开发商、政府和公众中的影响力；另一方面，公司通过优质服务赢得客户信任，并与客户保持密切的合作关系，从而使得公司能够持续获得客户的业务订单。基于此，公司与国内地方政府及众多一线房地产开发商保持着长期、紧密、广泛的合作关系，尤其与国内地产龙头企业建立了稳固的业务合作关系，如保利、万科、旭辉、中南建设、华润置地、招商蛇口、中天、建发、龙湖等。公司与客户之间的长期合作，有助于双方建立起良好的沟通渠道，促进双方相互了解公司文化，形成较强的客户粘性。

（4）创新和研发能力优势

自成立以来，公司一直注重创新意识的建立和培养，致力于“创新·引领诗意栖居”，一直鼓励把创新意识应用到项目设计中。公司在业内首先提出“新山水”方法论，即根植于山水的自然精神与文化价值，依据现代生活的方式，通过新思想、新手法、新技术、新工艺、新材料等创新景观的无限可能，构建诗意空间，以山水格局规划城市，让城市融入自然，不断追求景观创新的极致美学，在实践中通过不断地推出创新作品，提高公司知名度和行业地位。随着公司上市成功，公司的研发能力得到大幅提升，

为公司加速发力数字化赋能、提高设计服务数字化水平奠定了基础。为进一步加强公司智慧城市、智慧社区等相关领域的技术优势，公司通过内部架构和人力资源优化，成立了全球创新中心，下设孙虎创新设计研究院、城乡发展研究院、数字研究室。研究板块覆盖了理论研究、技术研究、设计研究、产品研究等，将有力提升公司在智慧城市、智慧社区等相关领域的行业影响力和竞争力。

(5) 产品和服务优势

公司一直以来十分重视设计各环节的质量控制。长期以来，公司设计师们凭借高度敬业的精神和优良的设计水平，创造了众多优秀作品，获得了业内诸多奖项。公司构建了与跨区域的设计服务网络相契合的设计人员队伍，通过长年深耕各类型设计服务项目积累的经验和素材提升设计团队综合素质，总部统一对接客户、调动设计资源，能够集约化、规模化地为各地客户提供优质的设计服务，不断提高公司整体经营业绩和效率。感谢您的关注！

14. 请问公司为实现未来的发展规划所采取的发展计划及措施？未来发展战略目标？

答：尊敬的投资者，您好！2024年，公司将聚焦“利润年”主题年活动，围绕扭亏为盈的总体目标，聚焦主责主业，积极利用国家政策带来的发展机遇，实施国央企+区域龙头战略布局，坚持“品质”至上，执行落实“创新”“质量”“品牌”三项关键任务，在夯实景观设计业务基本盘的前提下，持续进行业务转型及业态创新，推动景观设计业务向全过程咨询业务发展，提升转型业务的产值。

(1) 景观设计业务

公司将继续专注园林景观业务，继续巩固行业地位，不断提升市场份额；选择优质客户，持续拓展标杆客户和项目数量，着重发力与国企、央企、经营稳健的民营头部地产企业的合作，提升市场客户的稳定性。在市场总量下降的情况下乘势突破区域

限制，扩大市场占有率，不断提高公司的核心竞争力。

(2) “设计+”综合业务

依据目前对市场需求和行业未来发展的趋势研判，公司将继续落实“设计+”综合业务发展战略，在夯实景观设计业务的基础上，持续进行业务转型及业态创新。公司将结合国家政策，综合运用规划、生态、地理等多种学科知识，于乡村振兴、新文旅、城镇化、城市更新等细分领域加大投入，为城市更新、乡村振兴等项目提供策划咨询、规划设计、营造建设、投资运营等综合服务，积极推动景观设计业务向全过程咨询服务业务的转型升级。

(3) 数字科技板块业务

公司将继续加大对智能设计、数字技术与数字产品的研究，深化数字化运营，聚焦客户服务体验、整体设计与运营效率提升，推进业务管理模式创新，持续探索科技赋能场景推广应用，致力于设计科技型企业的转型与发展。公司将在原有创意设计业务的基础上，研发孵化数字景观设计、数实互娱等技术和产品，在社区、文旅、市政、商业等各类场景拓展虚拟空间的景观搭建，持续探索科技赋能场景推广应用，在景观设计和数字科技等领域不断推陈出新，不断提升设计的生产效率与价值转化，并以数据驱动经营决策，推进业务管理模式创新，带动行业生产方式与发展模式的变革。

(4) 投资业务

根据公司发展战略，为提高公司的规模和综合竞争力，公司在巩固主营业务稳定发展的同时，拓展投资并购业务，积极寻找与公司发展战略相契合的合作伙伴，优选产业投资和并购项目，相关产业或标的需具备与公司核心业务有一定关联性、在市场和技術方面能促进主业发展、可推动产业链延伸和资源整合、业务或市场能力可与公司互补等条件。感谢您的关注！

15. 请介绍一下公司的前十大股东？

答：尊敬的投资者，您好！公司前十大股东情况请查阅公司

	2024年4月24日于巨潮资讯网发布的最新定期报告。感谢您的关注！
附件清单(如有)	无
日期	2024年5月15日