

证券代码：002811

证券简称：郑中设计

深圳市郑中设计股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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
参与单位名称 及人员姓名	中金银海（香港）基金 雍心 多伦多（香港）基金 姚海云 幻方私募基金 王哲 约牛私募基金 虞文娟 中润（香港）基金 崔建明 启林私募基金 尹喜 华海私募基金 董承明 中亚（香港）基金 丁星 secf 基金 赵云峰 渤海银行投资部 耿从溪 申明智慧私募基金 谢明涛 中银基金 杜小红 易方达（香港）基金 丛刚滋 城隍庙私募基金 李和西 Regents Capital 严晟乐
时间	2026年5月14日 14:30-17:00
地点	公司会议室

上市公司接待 人员姓名	<p>王小颖：副总经理、董事会秘书</p> <p>罗桂梅：副总经理、财务总监</p> <p>梁欢欢：证券事务代表</p>
投资者关系活动主 要内容介绍	<p>1、请问公司与同类型公司的竞争优势在哪里？</p> <p>答：1、郑中设计是室内设计领域的国际领先企业之一，公司核心竞争力优势主要分为以下几点：（1）公司的品牌优势：郑中设计 ChengChungDesign (CCD) 设计品牌追求专业领先及前瞻性的创新，引领酒店设计的同时，以全产业链运作模式覆盖酒店、企业总部大厦、商业综合体、高端住宅等多业态域。ChengChungDesign (CCD) 在美国专业室内设计杂志《室内设计》（InteriorDesign）公布的“2022 全球十佳酒店空间设计榜单”中，排名第一，2019、2020 连续两年被世界品牌实验室（WorldBrandLab）评为“亚洲品牌 500 强”，2020 年荣登《中国 500 最具价值品牌》，均为第一个也是唯一上榜的设计品牌。（2）公司的设计人才优势：公司始终注重设计人员的招聘、培训及发展，通过品牌优势和活力不断吸引人才加入设计团队。目前，公司设计人员规模处于亚太区室内设计行业前列，拥有概念设计、方案设计、物料设计、灯光设计、艺术品设计、施工图设计等不同领域和阶段的设计师超过 1,500 位。同时，公司在香港、洛杉矶、新加坡、日本、迪拜、墨尔本、伦敦、上海、北京等地设立分支机构，通过区域便利的方式以招揽更多设计人才及为客户提供更高效的服务。（3）科技赋能优势：公司在多年发展过程中，始终坚持科技创新和设计原创性，注重科技应用和创新。通过对设计行业的深度考量，公司子公司犀照科技将数字科技注入设计行业，打造了智能化的设计管理系统“IDEAFUSION 兆材云库数字化平台”，创建全新高效的一体化供应链平台。该平台针对室内设计项目全生命周期而打造，目前该平台集</p>

合了来自全球数十万款新材物料供设计师挑选和使用，为设计师提供数字化物料库，在平台上即可向供应商发起索取实物样品，打破设计师索样的地域限制快速选材。此外，平台还提供以图搜图的功能，精准匹配所需项目物料，使设计图纸成功落地为一个个作品。

2、请问公司新签订单情况如何？

答：公司设计和软装业务发展良好，持续发挥品牌优势。2025年设计业务新签订单金额为15.19亿元，软装业务新签订单金额为8.57亿元，订单金额合计为23.76亿元，较上年同期增加52.89%。截止2026年一季度末，公司设计业务存量订单为30.65亿元，软装业务存量订单为8.00亿元，合计存量订单为38.66亿元。

3、请问公司2025年设计业务中不同类型的项目收入占比各是多少？

答：2025年度，公司设计业务中酒店项目占比约为25%-30%，住宅项目占比约为50%-55%，商业办公项目占比约为10%-15%，其他项目占比约为10%-15%。

4、请问公司获取业务的方式主要有哪些？

答：公司主要依靠自身的品牌优势和积极进行市场拓展来获取业务，公司所承接的业务，均通过招标、邀标等方式取得。

5、请问设计业务从签订合同到项目完工的周期一般为多久？

答：设计业务中，不同类型的项目设计周期有所不同，一般情况下，商业办公项目设计周期不超过1年，酒店项目设计周期较长，一般超过1年。

6、请介绍一下目前海外业务发展情况

答：近年来，公司基于国际化发展战略持续拓展海外版图，目前已经在香港、新加坡、东京、迪拜、墨尔本、伦敦等地设立全资子公司，有效整合和吸纳国际顶尖的人才资源与技术资源，适应不同区域市场需求，从而提供更具针对性的产品和服务。公司持续与国际客户开展业务洽谈与合作，包括新加坡、日本、泰国、越南、柬埔寨、印度尼西亚、马尔代夫等国家及地区，并签约了东京丽思卡尔顿酒店、马尔代夫安巴拉度假酒店、越南富国岛 W 酒店、越南 JW 万豪度假酒店等项目，进一步彰显了公司在全球市场上的业务拓展能力和影响力，也为公司未来的全球化发展奠定了坚实的基础。

7、请问公司在品牌发展上有哪些布局？

答：公司持续深化品牌发展战略，以 ChengChungDesign (CCD) 为核心驱动，精准布局八大子品牌，分别是犀照科技、聚城设计、CCD·艺澍家、雍熙荣 ROUSSILLON、可室生活、无物艺术、亚泰飞越、兆影设计，每个子品牌的定位及业务赛道各有不同。其中，雍熙荣 ROUSSILLON 是公司 2025 年全新打造的高端生活方式子品牌，于 2025 年 12 月开业，该品牌由公司独立打造，坐落于深圳湾沙河高尔夫球场片区，是以“策展式生活方式”为核心定位的高净值艺术设计空间。CCD·艺澍家是公司 2025 年新成立的高端私宅定制子品牌，专注为全球高净值人群，提供从创意构思、空间规划、产品研发到落地呈现的全链条私人定制服务。未来公司将持续深化各子品牌协同发展，以设计为世界语言，传递东方设计美学。

8、请问公司投资深迪半导体公司是基于什么考虑？

答：本次投资深迪半导体，是公司向半导体行业拓展的重要举措，半导体产业作为国家战略新兴产业，具有广阔的市场前景，通过投资标的公司，公司可以快速切入 MEMS 陀螺仪芯片及惯性测量单元（IMU）的研发、设计赛道，并以此为基点不断向行业上下游渗透，打造第二增长曲线，为公司长期发展注入新动能。

9、公司设计师流动性怎么样？

答：公司设计师整体流动性稳健可控，目前设计师规模已超过 1,500 人，主要分布在深圳、香港、上海、北京、新加坡、日本、迪拜、墨尔本、伦敦等地。公司高度注重设计品质及人才培养，未来公司将根据业务量情况，相应调整设计师人员规模。

10、公司未来的发展重点是？

答：公司未来发展重点主要有以下几点：（1）持续加强设计品牌建设，扩大设计规模和多层次市场覆盖；（2）持续加强软装业务的拓展及团队建设，依托设计品牌优势，优化整合内部资源，为商业、住宅、酒店等多类型设计项目提供完整配套的软装服务；（3）持续加强市场开拓能力，并紧跟市场需求变化，积极拓展新能源、科技、金融、消费、学校等多领域、多类型客户；（4）加强研发和科技应用，借助数字化和信息化手段提升管理效率；（5）战略布局自主可控硬科技，携手产业资本共筑国产 MEMS 芯片新生态；（6）持续加强海外业务发展，进一步提升公司的国际影响力与业务布局；（7）持续深耕高端私人艺术中心业务，重点打造两大业务板块：一是面向公众的策展式生活方式目的地“雍熙荣”，二是面向高净值人群的高端私宅定制品牌“艺澍家”，为全球高净

	值人群提供从创意构思、空间规划、产品研发到落地呈现的全链条私人定制服务。
附件清单（如有）	无
日期	2026年5月14日