**河南省交通规划设计研究院股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

证券代码：300732 证券简称：设研院

|  |  |
| --- | --- |
| **投资者关系活动类别** | □特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观  √其他（深交所联合河南省证监局在公司举办“投资者服务中原行（河南站）·走进设研院”活动） |
| **参与单位名称及人员姓名** | 1、通过中原证券、中航证券、国都证券等证券公司报名的50余名投资者；  2、全景网、证券时报、证券日报、上海证券报、财联社、大河报等媒体的记者11人；  3、深交所、河南省证监局及河南上市公司协会相关领导。 |
| **时间** | 2019年11月5日上午9:30-12:00 |
| **地点** | 郑州市郑东新区泽雨街9号 |
| **上市公司接待人员姓名** | 董事长：常兴文  副总经理兼董事会秘书：王国锋  财务总监：林明  证券事务代表：王石朋 |
| **投资者关系活动主要内容介绍** | 本次投资者关系活动的主要内容如下：  1、参观公司展厅、工程BIM技术应用研发中心、城市交通与地下工程设计院和公司全资子公司河南省交院工程检测科技有限公司；  2、河南上市公司协会副会长兼秘书长康红仲致辞；  3、深交所投教中心黄祖鹏先生讲解深交所2018年个人投资者状况调查报告；  4、董事长常兴文先生致辞、介绍公司基本情况、业务发展情况、科技创新情况、未来发展展望等。  5、投资者提问环节。  **问题1：设研院一直是河南省交通领域勘察设计企业的龙头，请常董事长谈一下公司未来发展增量的问题。**  答：设研院目前在省内交通领域市场占有率非常高，但这并不意味着公司发展遇到了瓶颈，未来我们的发展增量将表现在两个维度。  （1）从行业上来讲，设研院传统的主业是交通行业，以后我们要在立足公路业务的基础上，向城建、建筑、能源、环境等领域发力，聚焦五大领域。目前我们向上述四个业务领域的拓展符合预期，未来的目标是：到2023年，交通以外领域业务收入占比超过40%。  （2）从地域上来讲，我们要在继续保持省内业务稳步增长的基础上大力拓展省外及国际市场。去年公司在省外设立了8个区域运营中心，派遣专职人员经营，效果很好，这说明省外市场是有发展空间的，也说明设研院在省外也是有竞争力的。国际市场方面，公司主要是在“一路一带“沿线国家进行市场开拓，效果也很不错。未来在保持省内市场稳定的前提下逐步提高公司省外及国外业务的占比是发展的趋势。  **问题2：公司在雄安地区设立了分公司，请问公司未来的发展会受益于雄安地区的业务吗？**  答：我理解您这里所说的收益主要是指业务承接，事实上雄安对我们的意义要远不止能在那里获得多少利润。作为一个举世瞩目的新兴建设区域，雄安地区从规划，到设计，再到施工整个过程中所涉及的理念的非常先进，对于雄安地区我们还是要立足于最初的定位，积极参与其中，充分学习这个地区建设过程中展现出来的先进理念，并将这些先进理念运用在公司以后的其他业务中，进一步提升我们的业务水平。可以说这样的学习机会并不多得。我们相信功夫不负有心人，公司未来在雄安地区一定会有大的收获，无论是在业务收入方面，还是在业务技术提升方面。  **问题3：根据公司近期公布的三季报，公司的营收继续保持了较大幅度的增长，而利润却有所下降，与营收数据不相匹配，出现这种情况的具体原因是什么？**  答：首先要说的是利润虽然同比有所下降，但是扣除非经常性损益后，与去年其实是基本持平的。利润与营收不是特别匹配主要有三个方面的原因：  （1）因拓展市场（区域、新业务）的需要，销售成本有所上升；  （2）研发投入增加，投入收益的显现需要一个过程和一定的时间；  （3）新员工人数增加迅速，员工作用的发挥需要一定的培养成本及时间。  我们认为在这个三个方面加大投入都是必须的，经营一个公司不但要追求短期的经营成果，更要立足于其长远发展，为公司以后能有更为广阔的发展空间而付出一些短期成本是值得的。  **问题4：请问设研院在开拓省外业务方面有哪些优势？**  答：设研院的比较优势主要有以下几个方面：  （1）河南工程勘察设计市场，尤其是公路勘察设计市场一直没有地方保护，开放早、力度大，竞争充分。在激烈的市场竞争中胜出，既充分说明了公司的技术实力和服务实力，也造就了设研院人敢于竞争，不怕比拼的性格。  （2）河南的地形地貌多种多样，有高山（太行、桐柏、伏牛），有丘陵（大别山区），有平原（黄淮平原），有黄河和淮河两大水系，还有豫东北部的黄沙地带，地形地貌的多样性，并且南北温差还特别大，多样化的地理条件成就了我们技术储备的深度和广度，有利于我们开拓省外业务。  （3）设研院专业门类齐全，业务范围覆盖绝大部分基础设施建设领域，以轨道交通为例，省级交通设计院有这种资质的很少，一方面使得公司的轨道交通设计业务成为了公司利润增长点，另一方面，也为地下空间规划、地下管廊设计做好了技术储备和人才储备。  **问题5：作为一个传统行业的上市公司，如何应对信息化以及新技术的发展，比如说BIM ，再比如说AI，区块链技术等等，这些方面有没有储备？**  答：公司这几年一直在进行相关的技术研发和技术储备，以避免落伍和掉队：  （1）公司设有BIM研发中心，研发能力和成果处于同行业中上水平：  （2）公司设有“河南省高速公路基础设施管理服务平台”，利用信息技术为数字河南、交通强国示范省建设提供大数据智慧化支持。  （3）拟投资建设“设研院工程技术研究中心及产业转化创新基地项目”。 公司拟在原阳县政府规划的中国制造2025新乡（原阳）示范区内购买土地使用权400亩，推动科研成果的“产品化”和“产业化”落地，推进公司在工程建设全生命周期的全产业链布局。  **问题6：交通规划设计需要兼顾技术和美观，公司如何提升设计水平，保持原创性和高品质？**  答：（1）国家有各类的设计规范，公司在设计过程中，要确保按照设计规范进行设计，这也是确保设计产品质量和安全的前提；  （2）在遵循设计规范的前提下，设计本身尚有很大的提升和创新空间，比如新的桥型的设计、新材料的使用、新的施工工艺的采用等等，都会使公司的设计产品保持原创性和高品质，从而也体现出差异性；  （3）公司有严格的质量管理制度，也设有鼓励技术质量进步的各类奖项，从制度上保证技术水平不断提高；  （4）从今年开始，公司将每年的十二月定为公司的“创新月”，开展包括“创新论坛”在内的一系列活动，目的就是通过这一活动，营造创新氛围，发挥员工的聪明才智，促进公司在经营、生产、技术、管理等方面的创新，从而推动公司技术进步和可持续发展。  **问题7：很多设计师都有自己的想法，公司是如何平衡甲方需求和设计师个人追求的矛盾？**  答：确实，优秀的设计师都有自己的个性和追求，公司鼓励设计师张扬个性、有自己的风格和特点，这是公司保持活力的基础，公司不需要因循守旧的画图员。  甲方当然也有甲方的需求，他们最大的需求就是安全，而设计师的追求就是为我们的业主创造价值，从而实现自己的价值。因此，一方面，甲方的需求和设计师的追求并不矛盾，另一方面，设计师的追求可以更好地满足甲方的需求。  **问题8：公司在设计行业进行了并购，比如说中赟国际的并购就非常成功，未来有没有考虑跨行业的投资或者并购？据我所知，现在民航规划研究院已经开始对一些跟机场建设相关的具备高科技属性的项目进行孵化或直接投资。**  答:今年8月，公司董事会经过反复思考与广泛讨论，通过了设计院五年发展规划（2019-2023），聚焦交通、城建、能源、建筑、环境五大领域，力争几年内发展成为中国领先的工程技术综合服务企业，这是横向发展规划；从纵向来说，主要是围绕构建基础设施工程建设一体化服务、基础设施运营维护一体化服务两大体系，形成工程领域全生命周期一体化服务产业链。  因此，公司的发展将始终不会偏离主业，未来的投资与并购也将与主业密切相关。我们的理念是专业人做专业事，不熟悉的领域我们不做。  **问题8：我有一个在设计院呆了很多年的朋友这么跟我形容设计院：设计院的高管都是专业出身，在管理方面都有所欠缺，几乎没有职业经理人，对于这样的观点您怎么看?公司在管理这块有没有优势？**  答：一个行业有一个行业的特点，对于大众化、非高新企业来说，职业经理人确实非常普遍；但对于小众化、有一定的进入门槛要求、高新技术企业来说，就很少聘用职业经理人，这也是一个行业的特性所决定的。  专业出身的高管，在管理方面也有职业经理人无法比拟的优势：（1）对所从事的事业有热情、有情怀；（2）了解企业的技术优势和短板；（3）了解本企业所涉及的技术的发展方向；（4）熟悉企业的各个生产环节和生产流程，方便查找问题及产生问题的根源，从而有效化解；（5）大多数高管都是从基层一步步走上高管岗位，也有着较为丰富的企业管理经验。  当然，凡事都有两面性，专业出身的高管在某些方面也会有不足,但这一方面可以通过学习提高自己，另一方面也可以多咨询专业人士和专业机构的意见。 |
| **附件清单（如有）** | 设研院相关情况介绍及未来发展展望.doc |
| **日期** | 2019年11月5日 |