

证券代码：002883 证券简称：中设股份

江苏中设集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-002

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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称 及人员姓名	天风证券股份有限公司；上海睿扬投资管理有限公司；深圳慧利资产管理有限公司；东北证券股份有限公司上海证券研究咨询分公司；中国国际金融股份有限公司研究所；嘉合基金管理有限公司；上海银湖资产管理有限公司；华盛资本证券有限公司；明大投资有限公司；IGWT Investment；上海开思股权投资基金管理有限公司	
时间	2022年5月31日 10:00-10:50	
地点	网络会议	
公司接待人员姓名	董事会秘书：陆卫东 会计机构负责人：过宁一	
投资者关系 活动 主要内容介绍	<p>此次投资者活动分为两个部分。</p> <p>第一部分：公司董事会秘书介绍公司情况、2021年业绩、行业趋势及未来发展方向。</p> <p>公司围绕交通、市政、建筑、环境四大业务领域提供设计咨询和工程总承包两大类业务。重点专注于为城市建设和交通建设领域的基础设施建设提供工程设计咨询服务，致力于为宜居城市和综合交通体系建设提供“全方位、全过程、全生命周期”的整体解决方案和技术支持。</p> <p>2021年度，公司营业总收入 60,634.27 万元，归属于母公司股东的净利润 6,047.43 万元，资产总计 120,911.16 万元。</p> <p>未来，公司将抓住自身业务领域的重大发展机遇，积极策应国家发展战略，切实发挥咨询设计对基础设施建设的引导服务作用，为我国大</p>	

基建的高质量发展提供有力的智慧和技术支撑。

第二部分：问答交流环节。

问题 1：今年面对经济面的压力，各个方面都在强调基建在经济稳增长方面的作用，公司如何发挥自身优势抓住当前机遇？

答：公司成立较早，拥有三十多年的发展历程并积累了丰富的市场经验和业务资源，同时具备交通、市政、建筑、景观等多领域、全产业链的资质优势和综合设计咨询服务能力。后续，公司将结合全国性市场经营网络和业务拓展实际，充分发挥创新研发能力和优秀的人才激励机制，科学统筹、合理布局重点区域，按照“技术+资本+管理”的经营模式，以大项目为依托，持续加大新技术、新工艺的投入和应用，沿着设计+数字化的发展路径，在智能交通、智慧城市、绿色低碳、乡村振兴和城市更新等领域深耕细作、不断创新，为我国城市和交通建设的优质发展持续贡献智慧与力量。

问题 2：后续公司在投资并购领域有什么计划？

答：对外投资是公司的一项长期持续推动的重要工作。后续，公司将在智慧交通、智慧检测监测及建筑设计领域积极寻找优质标的或团队，通过投资快速提升综合实力，推动集团快速稳健发展。

问题 3：今年以来长三角地区受本轮疫情影响较为严重，公司业绩是否也受到影响？有何措施确保业务稳定增长？

答：公司在全国范围内设有华东区、华南区、西南区、华中区、华北东北区、西北区、江苏区等经营大区全面开展业务，长三角的疫情对公司相关区域的业务造成了一定程度的影响，但对全国市场的整体影响相对可控。

后续，公司将通过各种有效手段努力达成年度经营计划：一是继续加大规模化发展力度，投身国家战略，融入“双循环”轨道，积极参与国家统筹推进基础设施建设、全面推进乡村振兴、优化国土空间布局、推进区域协调发展和新型城镇化建设以及“一带一路”国际化战略，加快公司全国化、全球化发展进程，保持在主营业务上的快速增长；二是利用上市公司资本平台，在投资发展上力求成效，择机并购有效标的，持续拓展、巩固省外重点区域业务版图和发展质量；三是持续开拓战略业务和新兴业务，增加公司的利润增长点；四是加大国企、央企的战略合作，储备战略性资源，提升公司的综合实力。

问题 4：公司在全国业务拓展中的核心竞争优势是如何打磨的？特别是在省外承接项目时有没有尝试过投资带动的业务模式？

答：公司的核心竞争优势主要通过多领域、全产业链的资质、综合设计咨询服务的能力、全国化的经营网络、创新研发能力和优秀的人才激励机制、“技术+资本+管理”的经营模式等方面体现。

公司正在充分利用自身技术优势和上市公司的融资能力，不断完善公司全业务产业链上下游发展，建立并通过“投、建、管、养一体化”的业务模式持续提升公司的业务开拓和资源整合能力，从而有效巩固并提升各区域市场的占有率。

问题 5：从公司财务报表上看，公司应收账款账期有明显的压缩，原因是什么？

答：一是公司相继出台了《应收账款管理制度》、《应收账款回款奖励制度》进一步加大应收账款的回款力度，特别是对 3 年以上的应收账款加大奖励力度；二是采取目标管理和绩效管理相结合的措施，将收费工作抓紧抓实，并与项目负责人经营业绩进行挂钩；三是在去年第四季度开展了“冲刺 4 季度，全力完成年度目标的百日竞赛”活动，取得了一定成效。

问题 6：公司年度报告中显示，2021 年公司省外的营业收入增长较快，公司是通过什么样的战略布局实现的，未来如何规划？

答：公司一直遵循“深耕江苏、覆盖全国、走向国际”的“走出去”战略方针，持续加大省外区域的市场拓展和经营网点布设。特别是近年来，公司根据国家的发展战略规划，在京津冀、粤港澳、长三角、成渝都市圈等区域进行摸底调研，并通过市场经营、合作经营、技术经营、全员经营等多种方式来拓展并经营重点区域市场，持续扩大公司在省外区域的品牌影响力和综合竞争力。

问题 7：公司在产业链拓展方面，特别是一些新型基础设施建设领域，有什么样的布局规划？

答：后续，公司将重点围绕智能交通、智慧城市、绿色低碳、乡村振兴和城市更新等领域在技术研发、产品开发、人才培养、项目转化、市场培育等各个环节加大投入。同时，充分利用好身处无锡这样一个国家级物联网产业应用发展的前沿阵地的天然优势，进一步推进 BIM 等信息化技术在新兴业务领域的全过程咨询项目上的应用实践。

附件清单

无

日期

2022 年 5 月 31 日