

证券代码：300977

证券简称：深圳瑞捷

深圳瑞捷工程咨询股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2023-003

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议） |
| 参与单位名称及人员 | 南方基金：孙伟仓；中国人保：李霞霏；泰康资产：陈鹏辉；众安保险：周志浩；天风证券：鲍荣富、王涛；国信证券：陈睿；中信建投：刘岚；国盛证券：何亚轩、李枫婷；平安证券：唐宇；华泰证券：王玺杰；中欧瑞博：郭朝峰；方正资管：黄鹏；上海领久：张帅；上海电气：赵梓峰；九泰基金：黄皓；中科沃土：章进；汇丰晋信：赵洋；华泰资产：朱荣华；汇泉基金：罗永峰；前海尚善：曾恺杰；中庸资本：王一诺 |
| 时间 | 2023年9月12日-9月19日 |
| 地点 | 深圳东方银座酒店2楼 进门财经APP线上会议 深圳市龙岗区坂田街道雅宝路1号31楼 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：范文宏 副总裁、董事会秘书：刘艳辉 财务总监：张剑辉 市场营销中心总经理：李川均 数据信息中心总经理：那威 证券法务部副总监：孙维 保险产品主管：王珂 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 投资者调研活动的问答环节主要内容如下： 1. 目前，公司的客户结构调整处于什么阶段？ 回复：在房地产行业下行，部分客户资金链紧张的背景下， |

2023 年上半年，公司继续加强了客户合作的背景调查工作，调整客户结构，提高优质地产客户、国企、央企及政府类客户的合作比例。2023 年上半年，公司国企、央企及政府类客户收入占比超 58.06%，较上年同期增加 5.83%。

2. 国央企和民营企业业务是否存在差异，例如业务、利润率、回款条件等？

回复：品质是国央企和民企共同追求的目标。其中，国央企开发商的发展趋势更倾向于收入结构的多元化，业务的侧重点会有所不同，具体的产品主要依据其需求决定。在利润率方面两者无太大区别。回款方面，国央企的回款较快。

3. 中国移动 1300 多万的订单如何获取的？

回复：2021 年，公司向中移园区建设有限公司提供过工程评估服务，优质的服务和专业的态度获得了客户的高度认可。2023 年 3 月，公司受邀参加“中国移动质量提升交流会”，在会上中移园区提出了与深圳瑞捷开展工程建设管理合作的设想。会后，公司组织中国移动信息港中心和中移园区的相关领导到深圳瑞捷服务的项目现场进行观摩交流，进一步获得了客户的信赖。优质的服务和专业的态度，是公司获得中移园区订单的关键。

4. 面对产业不动产客群是否会有专业能力上的要求差异呢？

回复：产业不动产企业，是指以发展产业为主业，有商业建筑、工业建筑、居住建筑建设、运维需求的企业或单位。不同客户可能在品质诉求上有倾向性，比如办公大楼类项目关注的重点是机电和防水，实验室类项目关注的重点是消防安全。我们只需要根据客户需求，在项目评估或管理体系上，对品质、安全、风险等方面的权重进行调整即可。

5. 城中村改造主要参与哪个环节，主要的工作内容是什么？

回复：自 2018 年北京市中海北辛安棚户区改造，公司已在城市更新领域积累丰富的实践经验，先后参与了深圳万科城中村改造、武汉融创壹号姚家岭村城中村改造、广州星河湾旧改、深圳市华富村改造等多个项目。公司主要是从两个维度参与城中村改造，第一种是接受政府客户委托开展摸底调研服务，属于城中村改造中比较

前置的服务，包括协助街道办检测建筑物的现状、居民的意愿度等。第二种是提供工程管理和工程评估服务，包括危大工程的专项安全检查，驻场管理咨询。目前，公司在城中村改造和城市更新方面的业务收入累积约 7000 万，包含工程管理、质量管理、安全文明施工、投资管理、信息管理和组织协调管理等。

6. 酒店品评的业务内容是什么？

回复：酒店品评能有效助力酒店集团运营管理，分解管控压力，提升管理效率。从酒店的装修质量、配套设施、公共场所和功能区、客房舒适度等角度进行品评，具体体现在隔音效果、消防设施、排水功能、灯光照明、采光通风、客房安全等，进而提高酒店的安全运营、品牌形象、客户感受。

7. 今年上半年，工程评估和驻场管理的毛利率有较大的提升，请问除了项目质量把控外，什么因素导致整体毛利率提升呢？

回复：公司上半年毛利整体上涨 10.95%，主要有以下三个因素的影响：（1）人员结构优化，主营业务成本有所降低；（2）薪酬结构优化，调整了固定薪酬与变动薪酬的比例，薪酬与业务的匹配度更高，提高了人均产值；（3）提高了差旅与运营的效率。

8. 毛利率的变化是否可持续呢？

回复：是可持续的，公司会根据人均产值配备相关人员，改革后薪酬体系更加科学、合理，可长期受益。

9. 2023 年，瑞捷为何再次入选住建部自建房巡查服务商？

回复：2022 年 9 月，住建部综合考虑行业权威性、专业技术能力、机构所在地、第三方机构参与意愿等因素，选择了 8 家第三方机构，深圳瑞捷作为唯一的民营企业成功入选，负责湖南、广西、海南、甘肃四个省份，涉及 42 个地级市，要完成共计 420 栋自建房的巡查。2023 年，公司再次受住建部委托，对上海、江苏、甘肃和内蒙古进行自建房巡查工作。

10. 2023 年上半年，公司在管理运营效率提升方面做了那些工作？

回复：主要是从组织能力、交付能力、产品能力和人才建设等方面进行提升和创新，包括构建有效的沟通渠道和协作机制、以问

题为导向制定针对性地改进措施与行动方案、抽查业务标准化动作、强化服务意识、提升人均效益、引进高端人才、落地薪酬改革和激励机制等。

11. 公司在信息化及数字化建设方面的进展如何？

回复：2023 年上半年，**瑞捷保险风控服务平台**已完成项目管理、风险查勘、风险管理、行业分析、主题编码、隐患-事故框架体系、蒙特卡洛模拟方法建立工程项目质量评价模型等主要信息化建设。**瑞捷智慧工地监管平台**进行了多版本的升级迭代，已正式向客户提供服务，可实现评估简报、巡查简报、问题清单一键生成。系统功能支持日常巡查、线上评估、线下评估、质量安全体系配置、评估计划管理、内业资料管理、问题整改闭合、视频监控、扬尘检测、车辆管理、劳务实名制、人脸识别道闸对接等。**工程医院平台**已更新问题数据 77 余万条，优秀做法数据 7,999 条。截至报告期末，工程医院平台已累计收集 203 万条工程数据。构建了工程建设行业的质量安全风险预警模型，发布了质量安全风险预警指数-“**瑞捷指数**”。

12. 在房地产新阶段新形势下，公司的发展战略如何？

回复：新形势下，与房地产相关的市场生态发生了较大变化，现阶段去存量显得尤为重要，由此衍生的商业模式下，深圳瑞捷及时对公司业务进行再定位，央国企客户比例快速提升，业务领域逐步多元化，进一步分散经营风险；对业务下游领域进行再定位，针对不同业主的需求针对性地拓宽、拓深产品和业务品类。在公司历史积累下，瑞捷数据资产变现，保险风控评估业务、存量市场业务等是接下来的关键。为此，公司充分洞悉市场，通过走访客户、同行、并在公司内部调研等多种渠道和方式，明晰公司发展方向。

公司战略主要是基于工程管理能力 and 咨询公司方法论两大核心能力进行相关业务延伸，促进多元化，实现房地产领域与非房领域，包括其他服务领域进行再定位。目前，脉络已经逐步形成，比如从客户的维度上，公司开拓了政府单位、城投企业、地产企业、自持企业、保险企业、建筑施工企业六类客群，运用深圳瑞捷的工程管理能力，来迎接新形势下国家基本建设的问题，以市场为更强

| | |
|----------------------|---|
| | <p>的驱动力，抓住市场需求。从产品的维度，推出了酒店品评，工程质量潜在缺陷风险评估、绿色建筑保险评估、安全履职评价等新产品。同时，公司还将结合自身情况，对公司核心能力做相关多元的横向、纵向的发展。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2023年9月19日</p> |