

证券代码：833873

证券简称：中设咨询

公告编号：2024-058

中设工程咨询（重庆）股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年5月16日

活动地点：本次年报业绩说明会采用网络远程的方式，同时在全景网举行，公司通过全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）与投资者展开沟通。

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2023年年度报告业绩说明会的投资者。

上市公司接待人员：公司董事长：黄华华先生；公司董事、总裁：马微女士；公司财务总监：余昌江先生；公司董事会秘书：聂世芳女士；公司保荐代表人：郭玉良女士。

三、 投资者关系活动主要内容

问题 1: 公司近期完成的“基于 AI 技术的市政电气自动化设计系统研发及应用”和“独塔混凝土墩梁固结自锚式悬索桥设计关键技术研究”等项目对公司现有的业务和服务有何具体影响？

回复: 投资者您好，AI 技术的引入极大提升了市政电气自动化设计的效率与准确性，能够为客户提供更加优质、高效的设计服务；独塔混凝土墩梁固结自锚式悬索桥设计关键技术研究，为公司在桥梁设计领域提供了技术支撑，增强了公司在该领域的竞争力，有利于公司桥梁业务的拓展。这些项目的成功研发和应用，不仅丰富了公司的技术储备，也提升了公司的服务质量和市场竞争力，为公司未来的业务拓展和可持续发展奠定了坚实基础，对公司现有的业务和服务均产生了积极的影响。感谢您对公司的关注。

问题 2: 新增的 1 项实用新型专利和 3 项软件著作权是否已应用于公司现有的产品或服务中？如未应用，公司计划如何将这些专利和技术转化为实际生产力？

回复: 投资者您好，新增的 1 项实用新型专利和 3 项软件著作权均是公司围绕主业，通过多年持续的研发工作积累的核心知识产权，已应用于公司现有的产品和服务中，已形成实际生产力。感谢您对公司的关注。

问题 3: 荣获重庆市企业创新奖和董事长获得“2023 十大重庆科技创新年度人物”称号，对公司未来的人才吸引和品牌建设有哪些具体的推动作用？

回复: 投资者您好，从人才吸引的角度来看，公司获得重庆市企业创新奖，意味着公司在技术创新、研发和管理上得到一定认可，有利于吸引有志于创新发展的优秀人才；同时，董事长获得“2023 十大重庆科技创新年度人物”称号也彰显了公司对科技创新的重视。从品牌建设角度看，相关荣誉有助于树立公司创新、专业的品牌形象，提升知名度。感谢您对公司的关注。

问题 4: 尽管净利润有所增长但仍未实现盈利，公司计划采取哪些措施来确保未来能够实现盈利？

回复: 投资者您好！2024 年，公司将积极响应中央的决策部署，根据经济形势的变化，灵活调整战略，主动适应市场变化，准确识变、科学应变、主动求变，提前谋划确定简单向复杂转、增量向存量转、土木向机电转、国内向国

际转的“四转”战略，在董事会的领导下，做好市场战略布局，努力提升主营业务，力争在 2024 年度扭亏为盈。具体措施如下：

（1）根据公司“四转”战略，精准调整市场经营策略，积极深耕重庆本地市场，在稳固和提升传统核心业务优势地位的同时，重点加大工程检测板块和机电板块的设备和人员投入，继续布局快速增强市政基础设施以及新基建存量市场竞争力。主动拓展外地市场，以东南亚基础设施咨询服务为突破口，稳步进入海外市场，充分发挥公司人才、业绩、技术和区域资源优势，加大市场开发力度，加快公司转型升级。

（2）全面提升全产业链发展模式的核心竞争力，为客户提供优质的全过程一站式工程咨询技术服务，通过优化服务流程和提高服务质量，提升客户满意度和客户粘度。

（3）加速推进成渝双城中心、大湾区中心等覆盖 2-3 个省份的区域性中心建设，提升公司业务在国内的市场占有率和品牌知名度。

（4）积极布局全过程工程咨询、新能源工程、垃圾资源化和生态环境工程等战略新兴业务领域，持续打开发展空间，多点开花，使其成为新的利润增长点。

（5）持续聚焦在城市更新、智慧城市建设等重点新业态领域的技术研发和有序市场开发，努力在国内新型城镇化建设中形成领跑态势。

（6）积极推进 BIM 技术及大数据研发、云中心建设以及信息系统的研发升级，实现业务的精细化管理，对内强化企业的执行力，对外增强业务的核心竞争力。

（7）强化降本增效措施，加强预算管理、优化生产运营流程，持续加强数字赋能，不断提高设计效率，降低人工成本。

感谢您对公司的关注。

问题 5：请问公司近三年亏损的原因是什么，准备采取什么样的措施扭亏为盈？

回复：您好！

1、公司 2022 年、2023 年亏损，主要原因为：（1）受宏观经济影响，工程咨询行业增速进一步放缓，市场需求疲弱，业务规模缩减；同时项目实施周期

拉长，在手订单转化率低，导致收入下降；（2）2022年、2023年，公司募投项目正处于实施阶段，投入的各项成本、费用较高，但因尚未达到预定可使用状态，未产生收益；（3）受业主资金影响，公司应收账款回款进度远远低于合同约定，导致公司信用减值损失居高不下。

2023年，面对诸多挑战与机遇，公司管理层在董事会的领导下，密切关注国家及地方相关政策的变化，积极响应国家发展战略及政策导向，持续深耕传统勘察设计业务，同时积极开展生态修复、水环境治理、新基建等新业务，开拓海外市场，以应对市场环境的变化；为应对成本上升的风险，公司加强了对重大项目的预算管理，利用自主研发的“工程建设行业协同AI智能软件”、“全过程工程咨询系统”，提高生产效率，同时进行薪酬制度改革，有效降低了服务采购及人工成本。公司2023年虽仍然亏损，但亏损面已逐步减少，经营基本面正在好转。

2、2024年，公司将采取以下措施提升业绩，力争2024年扭亏为盈：（1）积极响应中央的决策部署，根据经济形势的变化，灵活调整战略，主动适应市场变化，准确识变、科学应变、主动求变，提前谋划确定简单向复杂转、增量向存量转、土木向机电转、国内向国际转的“四转”战略，在董事会的领导下，做好市场战略布局，努力提升主营业绩；（2）强化降本增效措施，加强预算管理、优化生产运营流程，持续加强数字赋能，不断提高设计效率，降低人工成本；（3）加大应收账款回款力度，加强对应收账款的管理。

感谢您对公司的关注。

问题6：您好！请问公司在同行业的核心竞争力是什么？具体是如何提升品牌竞争力的？

回复：投资者您好，公司的竞争优势如下：

1、雄厚的人才优势：公司构建了以设计大师、省部级学术技术带头人、创新型团队为领军人物，层次多样的阶梯型人才队伍，打造了道路及城市立交、桥梁隧道、建筑景观、水处理及综合管网、规划策划、岩土工程、监理检测、项目管理、科技研发等九大技术团队。在城市及区域总体规划、项目投资决策、城市基础设施勘察设计、建筑节能和可再生能源利用工程、灾害防治和应急抢险工程、岩土工程勘察、工程建设项目全过程咨询等方面具备强大的专业人才

技术优势。

2、全过程工程咨询服务能力优势：致力于在市政、建筑、交通、农林水利、生态环保及新能源等基础设施建设领域为项目业主提供工程技术服务，以城市规划、产业策划、工程咨询、勘察设计、工程监理、工程检测、项目代建、EPC 总承包以及投融资咨询等单项或多项综合服务模式为各类投资主体提供全方位全过程工程咨询服务。与传统专业性咨询企业相比，公司采用的全产业链一站式咨询服务模式，能够为客户提供跨专业整合、全产业链集成及“全过程、全方位、全生命周期”一站式工程咨询技术和智力服务，高度整合的服务内容在节约投资成本的同时也有助于缩短项目工期，提高服务质量和项目品质，有效地规避了风险，大幅提升整体质量。

3、较强的技术实力和丰富的设计经验优势：公司拥有复杂限制性条件下的山地设计技术优势，自成立以来，先后承担完成了唐山湾三岛旅游区跨海大桥、广西北海南康江大桥、绵阳南河大桥灾后加固改造工程、重庆古木峰立交、绵阳市二环路、云南红河州蒙自机场道路、陕西省府谷县高家湾大桥及立交工程、府谷县东线上山高架桥道路、重庆黄桷湾立交工程（二期）、福建莆田市涵江污水处理厂、湖北浠水县城区自来水厂、重庆市主城排水三级管网工程、重庆江北城 CBD 水源热泵集中供冷供热取水工程等千余项工程咨询项目。公司凭借自身强大的技术实力和优质的后期服务得到了全国建设工程领域有关单位的广泛认同。

4、齐全的资质优势：公司拥有较为齐全的资质，拥有国家建设部批准的市政行业（道路、桥梁、城市隧道、给水）设计甲级、公路行业（公路）设计专业甲级、建筑工程设计甲级、风景园林设计专项甲级、岩土工程勘察甲级、工程咨询甲级资信、城乡规划编制甲级资质、市政公用工程监理甲级、房屋建筑工程监理甲级资质等多项资质，还具有市政行业、建筑行业、设计施工总承包、水利行业设计、农林行业（农业综合开发生态工程）设计、环境工程（污染修复工程）专项设计和轨道交通安全评估等资质资格。全资子公司中检检测持有建筑、地基基础、钢结构、城市桥梁检测及评估专项资质。

5、持续的创新能力和研发优势：公司一直重视科技研发、技术创新工作，注重健全企业技术创新体系，技术自主创新能力不断增强，凭借自身人才和技

术研发优势先后建立并获批三个工程技术研究中心——中设工程咨询（重庆）股份有限公司重庆市企业技术中心、重庆市万事通综合管理信息系统企业技术中心、重庆市城市综合管廊产业协同中心。公司从技术中心定位出发，以技术创新为工作要点，主要进行科研课题研究、创新方法研究与应用、规范标准图集编制、专利研发、技术提升专著编写等工作。截至目前，公司主编及参与研究住建部、重庆市等省部级 29 项重要科研课题。

感谢您对公司的关注。

问题 7：您好，请问控股子公司中设培杰新增的两项业务现在进展如何，预计对盈利产生什么影响？

回复：投资者您好！控股子公司中设培杰 2023 年 3 月，通过了重庆市施工图审查机构认定，并新增了“超限高层房建一类”及“市政（给水排水）二类”施工图审查业务范围，中设培杰目前已取得了前述两项审查业务范围的订单，相关业务均已正常开展。新增的审查业务范围有助于中设培杰扩大业务承接范围，提高项目竞标能力，预计将对公司业绩产生积极影响。感谢您对公司的关注。

问题 8：您好，请问能否详细介绍一下公司募投项目目前的进展状况，公司预计多久能够产生收益？

回复：尊敬的投资者您好！

截至 2023 年 12 月 31 日，“工程检测中心建设项目”投入进度为 20.88%；“中设智慧云平台建设”项目投入进度为 72.38%。

公司将会结合募投项目的建设计划及实际情况加快推进 2 个募投项目的进度。募投项目能否给公司带来真实收益，需待项目达到预定可使用状态日期后，视项目实际产生的收益情况方可判断。公司将在相关定期报告及募集资金存放与使用情况专项报告中及时披露募投项目最新进展等情况，请您留意公司相关公告。感谢您的关注！

问题 9：公司股价持续低迷，请问公司准备采取什么措施提振股价？

回复：投资者您好！公司一直持续关注公司二级市场股价走势，股价受经济环境、行业政策、利率、市场环境、企业情况等多方面因素影响。公司会继续坚持做好生产经营，提高公司的经营能力，努力提升业绩，用更好的经营业

绩来回报广大投资者。同时，公司也会做好投资者沟通、信息披露等工作，传递公司战略，力争取得资本市场对公司价值的认可，为股东创造更大的价值。

2024年，公司将积极响应中央的决策部署，根据经济形势的变化，灵活调整战略，主动适应市场变化，准确识变、科学应变、主动求变，坚持简单向复杂转、增量向存量转、土木向机电转、国内向国际转的“四转”战略，具体措施如下：

（1）根据公司“四转”战略，精准调整市场经营策略，积极深耕重庆本地市场，在稳固和提升传统核心业务优势地位的同时，重点加大工程检测板块和机电板块的设备和人员投入，继续布局快速增强市政基础设施以及新基建存量市场竞争力。主动拓展外地市场，以东南亚基础设施咨询服务为突破口，稳步进入海外市场，充分发挥公司人才、业绩、技术和区域资源优势，加大市场开发力度，加快公司转型升级。

（2）全面提升全产业链发展模式的核心竞争力，为客户提供优质的全过程一站式工程咨询技术服务，通过优化服务流程和提高服务质量，提升客户满意度和客户粘度。

（3）加速推进成渝双城中心、大湾区中心等覆盖 2-3 个省份的区域性中心建设，提升公司业务在国内的市场占有率和品牌知名度。

（4）积极布局全过程工程咨询、新能源工程、垃圾资源化和生态环境工程等战略新兴业务领域，持续打开发展空间，多点开花，使其成为新的利润增长点。

（5）持续聚焦在城市更新、智慧城市建设等重点新业态领域的技术研发和有序市场开发，努力在国内新型城镇化建设中形成领跑态势。

（6）积极推进 BIM 技术及大数据研发、云中心建设以及信息系统的研发升级，实现业务的精细化管理，对内强化企业的执行力，对外增强业务的核心竞争力。

（7）强化降本增效措施，加强预算管理、优化生产运营流程，持续加强数字赋能，不断提高设计效率，降低人工成本。

感谢您对公司的关注。

问题 10：西部大开发，作为地产产业链的行业如何抓住机会？

回复：公司将积极关注相关政策，抓住西部大开发契机，深耕重庆本地市场，继续加强对陕西等重点市场的开拓，同时积极布局西南、西北的主要大中城市，加速推进成渝双城中心建设；同时，将根据经济形势的变化，灵活调整战略，主动适应市场变化，准确识变、科学应变、主动求变，坚持简单向复杂转、增量向存量转、土木向机电转、国内向国际转的“四转”战略，努力提升经营业绩。

问题 11：黄总您好，我这边是《泡财经》，公司 2023 年毛利提升的原因是什么？

回复：公司 2023 年度毛利率变动较大的业务主要为：市政勘察设计及其他咨询业务，其中公司本期市政勘察设计毛利率为 39.78%，较上年同期增加 22.64 个百分点，主要原因是本期市政勘察设计营业成本 3,181.65 万元，较上年同期减少 1,266.35 万元，同比下降 28.47%。具体情况如下：2023 年项目进度较上年逐步恢复正常，市政勘察设计业务收入与成本整体配比，尚未完工阶段的劳务成本较上年减少 834.70 万元；同时个别项目在当期与业主签署化债协议以及东区后山道路工程-炳东线工程在当期取得收入确认证据等影响，导致上述项目毛利率较高。剔除上述影响，公司市政勘察设计业务 2022 年、2023 年毛利率分别为 43.55%、45.96%，两年毛利率基本持平。

公司其他咨询业务营业收入 4,070.06 万元，同比增长 7.52%；营业成本 2,440.31 万元，较上年同期减少 1,288.11 万元，同比下降 34.55%；毛利率为 40.04%，较上年同期增加 38.54 个百分点，毛利率大幅增减的主要原因是：相比勘察设计业务，其他咨询业务包括工程监理、规划、项目代建、EPC 总承包、施工、全过程咨询及其他普通咨询等多种业务，各业务类型间差异较大，受当年经营实际订单情况的影响，毛利率波动较大，毛利率不具可比性。

具体毛利率变动原因详见公司披露的《2023 年年度报告》。

感谢您的关注！

问题 12：请问贵公司是已否涉足低空经济？贵公司在此方向有何设计技术？

回复：投资者您好！公司一直密切关注国家相关政策导向，积极响应国家战略部署，并结合经济形势的变化，灵活调整公司战略规划。公司的新基建团

队目前正在跟进存量机场的低碳改造项目；城市发展研究中心、农林水利所、生态环境所等部门正在跟进低空经济相关的策划、规划、交通规划、新型旅游特色小镇、高标准农田等项目。

低空经济具有体验性、多样性、技术驱动性、安全要求高、环境资源驱动等特点，公司产业链长，专业齐全，尤其在规划、交通、环境保护等方面具有一定技术优势，具体技术优势如下：

1) 公司目前拥有市政行业（道路、桥梁、城市隧道、给水）设计甲级、公路行业（公路）设计专业甲级、建筑工程设计甲级、风景园林设计专项甲级、岩土工程勘察甲级、工程咨询甲级资信、城乡规划编制资质、设计施工总承包资质以及监理、检测等资质，可以承接绝大部分低空基础设施项目的规划、勘察、设计、全过程咨询等业务；

2) 较强的综合技术能力，既具有强大的公路与城市道路、大型桥梁隧道、市政公用工程、建筑工程、环境工程等专业设计力量，又具有城乡规划、交通规划研究、环境提升改造等规划设计整体服务能力，能够为客户提供具有前瞻性、科学性和经济性的工程咨询服务综合解决方案。公司业务可覆盖规划、研究、设计、咨询、勘察、检测、工程监理、项目管理等多个阶段，具备全过程咨询服务能力；

3) 低空基础设施建设对数字化、智能化等智能融合需求及低碳需求日益提高。重庆地区政策推动力度较大，公司于 2023 年组建了新基建团队，针对重庆本地及西南片区相应需求努力探索新能源、新基建及机电一体化业务应用场景。机电一体化业务将充分结合公司既有的勘察设计、项目管理、环保等方面的技术优势，达到智能融合、低碳节能的效果，同时还能为业主节省成本。

感谢您的关注！

问题 13：请问公司未来会进行回购，股东会进行增持吗？

回复：投资者您好！二级市场股价的走势，受到经济环境、行业政策、利率、市场环境、企业情况等多种因素的影响，请注意理性投资。

公司高度重视投资者的利益，坚持合规经营的理念，争取以良好的经营和可持续发展的状态来维护投资者对公司的信心，让投资者共享公司发展成果

公司已于 2022 年回购了部分股份用于员工持股计划，本次股份回购期限

自 2022 年 5 月 24 日开始，至 2022 年 11 月 24 日结束，公司通过回购股份专用证券账户以连续竞价转让方式回购公司股份 1,023,015 股，占公司总股本 0.67%，占拟回购总数量上限的 81.84%，最高成交价 4.730 元/股，最低成交价为 4.610 元/股，已支付的总金额为 4,780,931.45 元（不含印花税、佣金等交易费用），占公司拟回购资金总额上限的 47.81%。本次回购实施结果与回购股份方案不存在差异。

未来，公司将在符合证监会以及北交所相关政策规定前提下，依据《公司章程》的规定和公司的经营发展实际情况，科学合理地制定股东回报的计划，努力为股东创造长期投资价值。

如后续有相关安排或计划，公司将按法律法规的有关要求及时履行信息披露义务，请您以公司公告为准。感谢您的关注！

问题 14：2024 年已经过去一小半，公司实际订单以及未来预计订单情况怎么样？低空经济和新能源经济方面有哪些实际行动和方案？

回复：投资者您好！1、公司 2024 年一季度，受宏观经济及行业发展影响，订单不如预期；但二季度已经有一定改善，总体趋势向好；2、低空经济方面，公司正在跟进存量机场的低碳改造项目以及低空经济相关产业规划、策划，交通规划、新型旅游特色小镇、高标准农田等项目，目前尚无订单落地；新基建业务属于公司新发展的业务，近期已开始逐步承接相关项目订单；未来公司将继续加强相关业务的开拓，力争成为公司新的业绩增长点。感谢您的关注！

中设工程咨询（重庆）股份有限公司

董事会

2024 年 5 月 17 日