

证券代码：300977

证券简称：深圳瑞捷

深圳瑞捷技术股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-003

投资者关系活动类别	<input 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员	浦银安盛：钱之润；申银万国：唐猛；华西证券：金兵；国海证券：谭宸；东北证券：庄嘉骏；中信证券：张丁宸；国联证券：武慧东；国盛证券：李枫婷；华泰证券：王玺杰、黄颖；天风证券：吴红艳；广发证券：张子峻；东方财富：郁暉；长城证券：王龙；兴业证券：李明；广发证券：乔钢；银河证券：张涿荻；招商证券：左一锟；国泰君安：郭浩然；青榕资管：何卉；鸿运基金：舒殷；东方马拉松投资：卜乐；三登投资：倪娜；岭南控股：孟宪威；深圳前海金福汇：吴楚勇；上海牧鑫：汪晨曦；嘉世私募：李其东；北京金泰银安：王厚恩；谦心投资：柴志华；睿融私募：许高飞；粤佛私募：曹志平；尚诚资产：黄向前等 35 名投资者。
时间	2024 年 9 月 3 日 15:00-16:00
地点	进门财经 APP 线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长：范文宏 财务总监：张剑辉 董事会秘书：孙维 保险技术事业中心总经理：武庄 证券事务代表：付林辉
投资者关系活动主要内容介绍	本次投资者调研活动的问答环节主要内容如下： 1. 公司在存量房屋体检方面重点拓展的区域？进展情况？竞争优势怎样？

回复：公司的存量房屋体检业务重点拓展区域主要集中在一线城市及部分经济较发达的二线城市，在广东、湖南、海南、甘肃、广西等地区，已经开展了房屋体检业务。公司多次参与了住房和城乡建设部组织的自建房安全专项整治“百日行动”，负责核查工程质量和实施效果。同时，公司开发了一款房屋体检系统和 APP，可以提升工作效率和服务质量。

核心竞争优势：（1）公司高频次参与住建主管部门组织的全国自建房安全专项核查工作，品牌影响力持续增强；（2）在工程建设行业深耕多年，积累了丰富的质量安全评估数据，且开发了多款评估 APP，形成了多场景数据服务能力；（3）公司高度重视人才队伍建设，现有土木工程、给排水工程、水电水利工程、机电工程、轨道交通工程、道路桥梁工程、机械工程、环境工程等方面的专业技术型人才超 1200 余人。（4）公司持续加大对员工违法违规行为的监控、追查、惩处力度，有效促进了员工积极主动拒贿，保障了评价结果客观公正，深受客户的信任，在业内具备高公信力。

2. 近年来，房地产市场需求下滑，资金流较为紧张，房地产企业使用第三方评估的意愿是否降低？

回复：虽然房地产市场持续探底，但是消费者住房品质需求在不断提升，房地产企业对第三方品质安全管理的需求意愿较高。一方面，从不断发生的维权事件中可以发现，消费者非常重视质量问题，且维权意识强，是房地产企业必须重视的问题。另一方面，消费者住房品质需求的持续提升，正是房地产企业向新发展模式转型的重要方向，第三方品质安全管理需求正在加速释放。报告期内，公司以“批量精装修工程管理”“一户一验”为代表的项目管理业务逆势上涨，正好说明了这一点。

报告期内，公司房地产类客户收入下滑主要是因为房屋新开工面积大幅下滑，以“工程评估”为代表的第三方工程评估的需求量同比下降，加上房地产企业资金链紧张，为降应收账款风险，公司主动减少了与高风险客户的合作。未来，我们将持续优化客户结构，大力拓展产业类和保险类客户，深度绑定优质客户资源，提高订单质量。同时，加大“非房地产”业务的拓展力度，积极开发存量市场，降低房

地产市场持续调整的影响。

3. 2024 年上半年海外业务拓展情况如何？

回复：报告期内，公司始终秉持伴随优质客户出海的导向，为 HUAWEI、秦淮数据、乐美包装等客户，在非洲刚果金、迪拜、马来西亚、印度尼西亚等地区提供第三方评估和项目管理服务。目前，业务体量较小，未来，公司将持续拓展海外业务，通过全资子公司香港国际，凭借香港辐射东南亚的区位优势，积极响应国家“一带一路”的号召，发挥瑞捷的技术优势和管理咨询能力，与优质客户一起积极参与“一带一路”的建设，争取更多的海外订单。

4. 贵公司在 2023 年年度报告中表述拟通过投资并购方式，探索新的增长曲线，进展情况如何？

回复：公司在“1125 战略”指导下，积极寻求外部产业链资源，重点关注“大基建”的上游应用工具、建设智能系统技术、数据治理及应用等方面，拟通过投资并购等多种方式，实现产业拓展和升级。目前，正在积极储备标的，如果有具体进展，我们会按照法律法规的要求，及时公告。

5. 报告期内，毛利率变化的原因？

回复：主要原因是：报告期内，毛利率的变化主要是业务结构发生了变化。报告期内，以“工程评估”为代表的第三方评估业务下滑，项目管理业务上升，而第三方评估的毛利率高于项目管理业务。加上拓展新业务需要增加资源投入，导致综合毛利率同比下降 2.38%。

6. 公司新业务或新应用场景有哪些方向？未来前景如何？

回复：公司的主营业务分为：第三方评估业务、项目管理业务和以工程管理信息技术服务和检测鉴定为代表的协同业务。报告期内，公司的主营业务未发生重大变化，其中在第三方评估业务下，孵化出来的保险风险减量服务、物业运维服务、酒店品评服务，应用场景已非常多元，未来有望成为公司新的业绩增长亮点。

保险风险减量服务能够为保险公司提供专业、高效、可信赖的风险减量服务，为保司降低承保风险，减少理赔成本，提高承保竞争能力。目前，公司为工程质量潜在缺陷保险（IDI）-TIS 服务、企财险

	<p>专业风险勘测服务、安全生产责任保险事故预防服务，市场需求大，公司已向人保、太保、平安等在内的头部保险公司提供对应风险减量服务。</p> <p>物业运维服务，通过对物业服务质量、物业承接查验和消防安全等重大安全问题提供专业的第三方评估服务，能够降低重大安全隐患，提升物业服务品质，提高业主对物业服务的满意度，增强物业企业的品牌效应。目前，公司已为物业服务公司、高等院校等客户提供园区、高校的运维服务。</p> <p>酒店品评服务，向酒店集团或业主方，提供投资期的收并购风险评价和投资造价咨询、建设期与运营期的质检服务、客服投诉调研、供应商考察等专项调研服务，满足了客户在不同周期的管理需求。目前，该业务虽然还属于孵化期，但已取得头部酒店集团的认可，未来仍有较大潜力。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024年9月3日</p>