

深圳市建筑科学研究院股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券简称：建科院

证券代码：300675

编号：2021-018

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称及人员姓名	2020年度业绩网上说明会参与者
时间	2021年4月19日 15:00-17:00
地点	全景网
公司接待人员姓名	董事长叶青女士，总经理毛洪伟先生，董事、财务负责人兼董事会秘书叶小平先生，独立董事周俊祥先生，保荐代表人梁葳女士
投资者关系活动/主要内容介绍	<p>此次会议主要问答情况如下：</p> <p>1. 为什么公司雄安新区的地基检验检测业务成本率较高？</p> <p>叶小平：您好，雄安新区的地基检验检测业务成本率较高主要是受三个方面因素影响，一是区域检测业务目前还处于能力建设期，分摊成本较高；二是相较深圳地区，雄安新区检测费标较低；三是为支撑“雄安质量”发展要求，公司在业务质量管理上更加严格，相应成本也有所增加。2021年，公司将进一步增厚雄安新区的业务规模，加强业务信息化、自动化建设，持续提升生产效率和市场竞争力，实现区域业务更高质量的增长。</p> <p>2. 请问，有没有可能未来公司经营规模持续增加，公司应收账款也持续增加，周期变长，回款不及甚至出现坏账的风险？公司有没有可能采取措施控制应收账款的风险？因为公司的应收账款占比每年都在逐步增加，而且2020年占比已经到达了60%以上吧</p> <p>毛洪伟：您好，受宏观经济及行业环境等方面影响，近年公司应收账款规模成增长趋势，但公司客户结构良好，应收账款风险整体可控。2021年公司将专项开展应收账款管理工作，努力扭转应收款增长趋势，更好控制坏账风险。感谢您的关注。</p> <p>3. 在智慧城市，绿色城市的建设方面，公司是否具有优势和心得？</p> <p>叶青：您好！公司近20年来深耕绿色城市发展技术服务，是先行者和引领者，持续坚持开展创新研究、工程实践，积极推进绿色理念和绿色</p>

生活方式，通过跨学科、跨行业的整体思维推动绿色城市发展探索，为更多的城市成为幸福的城市而不断努力。我们理解智慧城市是面向未来城市发展趋势、以绿色城市为目标、以新科技为方法手段的城市发展的组成部分。感谢您的关注，谢谢。

4. 年报中提到公司在加速业务转型，请问今年在业务转型这一块会有哪些具体的动作？

毛洪伟：您好，公司将继续以“城市客户”市场战略的实施为契机，发挥城市绿色发展全过程业务及组合业务优势，从城市建设运营的不同环节切入，为客户提供陪伴式服务，推动业务模式向“全过程综合服务”“全生命周期陪伴服务”“价值创造的增值分利”的方向变革，实现价值共赢。

5. 请问公司近三年的研发费用分别是多少？研发的主要方向是什么？

毛洪伟：您好，公司近三年的研发投入维持在 9%左右，主要方向包括绿色城市领域的大数据库、数据平台建设（如城市优地指数、碳监测平台等）、城市更新关键课题研究（如生态修复、海绵城市、既有工业园区改造等）、绿色建筑前沿领域技术研究（如近零碳排放、直流建筑“光储直柔”技术体系、室内装修空气污染预控制技术等等）等，从多个层面支撑公司实现国际化绿色科技产业集团的战略发展目标。

6. 现在是移动互联网时代，建议公司可以积极利用移动互联网技术，比如公司可以开通抖音等短视频平台公众账号或者微信微博今日头条等公众账号，通过各色平台展示公司技术和公司品牌力的同时也可以推广一些新的技术和理念！希望公司采纳！

毛洪伟：您好，感谢您的建议，公司开设有“深圳市建筑科学研究院”“建研检测”等微信公众号，主办“发现城市系列探索活动”“直流建筑百问”“线上讲堂直流‘童’话”“‘天赐’绿色音乐会”等各类线上线下相结合的活动，加强绿色技术和文化的传播以及品牌和服务的宣传。

7. 去年疫情影响，公司仍然取得不错的业绩增长，请问主要的原因是什么？

叶小平：您好，2020 年度，公司积极发挥全过程业务及组合业务优势、“自组织”人力资源管理优势等，以稳健的经营策略，有效控制包括新冠疫情、行业竞争加剧等在内的一系列外部不利因素影响，成为本地区首批复工企业，为二季度整体产能恢复至正常水平提供了坚实保障。同时，通过积极捕捉市场复苏机会，公司进一步发挥全过程业务链的协同效应和核

心“城市客户”的市场带动效应，最终实现全年营业收入 50,646 万元，同比增长 8.22%；通过加强全面预算管理，合理控制费用支出，经营效益稳步提升，归属于上市公司股东的净利润达 4,387 万元，同比增长 19.79%，经营活动产生的现金流量也稳步增长，且除受疫情影响的一季度外，各季度净利润均为盈利，整体业绩质量有所提升。具体分析详见《公司 2020 年年度报告》“第四节 经营情况讨论与分析”及相关章节。

8. 六邻科技等企业孵化成功后，将可能给公司带来哪些好处？

毛洪伟：您好，六邻科技是公司科技孵化服务的探索，不但可以促进行业技术创新，同时对公司科技创新孵化服务模式的建立起到试点示范作用。

9. 公司在城市绿色发展领域全过程中的领先优势主要表现在哪些方面？今年国家的碳中和，碳达峰等目标，对公司的绿色建筑发展业务有哪些利好因素？

毛洪伟：您好，公司多年来，从建筑、社区、园区及城市等多个层面探索中国城市绿色发展路径，在规划设计理念、技术及标准体系、关键技术研究、建设及管理案例实践等方面具有较多积累。国家的“碳中和”，“碳达峰”战略和公司一直坚持的城市绿色发展战略目标、内涵和内容是一致的，公司将顺应新的发展环境、把握新的市场机遇，加速实施既定发展规划，谢谢。

10. 公司 2020 年扣非后净利润大幅度增长的主要原因是什么？

叶小平：您好，2020 年公司的扣非净利润同比增长 466%，主要原因为：

一、2019 年扣非净利润 456.29 万，基数较低，公司在《公司 2019 年年度报告》中也详细说明了 2019 年扣非净利润低的原因。

二、2020 年度经常性损益对业绩贡献增加，得益于公司前期战略布局带来的效益不断显现。谢谢您的提问和对公司的关注。

11. 请问公司未来有没有新的利润增长点？

梁葳：您好！公司未来将一方面以服务能力提升为依托，通过“一城一策”方式和进一步细分客户类型等举措，继续落实“城市客户”市场战略，提升公司服务效率和市场规模扩张效率；深耕“双区”重点城市客户，并向具有较强发展潜力的市场延伸；通过雄安总部建设和机制改革先行先试，把握京津冀、川渝等城市群在城市建设及更新的发展势头；以上海 E 朋汇为基地，推动公司在长三角区域的业务能力、生产能力建设和细分市场拓展。另一方面，把握好“上市公司+”资本运作优势，依托全过程咨

询服务主营业务线和协同创新业务线，结合并购子公司管理实践，开展资本运作工作，并与内生增长共同组成“双轮”效应，驱动公司服务能力、市场开拓、规模增长提速增效。谢谢！

12. 感谢有机会参与本次建科院的互动，上市以来一直在跟踪研究建科院。请问叶董，公司的核心竞争力主要有哪些方面啊？在城市规划方面，公司目前参与和主导了哪些项目，这类项目的毛利润率如何？建科院的市场地位如何？谢谢！

叶青：您好！公司核心竞争力主要体现在：二十多年来在城市绿色发展领域全过程技术积累和技术创新优势，基于研发、实验、数据平台的实证能力优势，灵活、快速响应市场需求的业务模式创新机制优势，建设领域的绿色品牌优势，管理优势，综合业务优势。关于核心竞争力的详情请参见公司2020年度报告。2020年城市规划业务营业收入实现9,464.17万元，同比增长18.99%，毛利率达42.97%，同比小幅增长1.57个百分点，业务规模和利润率稳步提升。近年来开展了珠海生态修复专项规划、张家口系列规划、深圳市近零碳示范区规划等。感谢您的关注，谢谢。

13. 目前公司重点布局雄安。如果成功获得社会影响力和经济效益，那成功模式可以复制吗？把雄安做范本推向全国还是尽力做好雄安项目。谢谢。

叶青：您好！一方面，公司在雄安的探索为雄安的绿色发展和中国绿色发展贡献力量。2017年雄安新区成立起就开始为“人民的城市”、绿色之城、千年之城的发展探索政策法规、技术策略、方法途径等方面创新，打破工业时代方法论下的规划设计运营理论束缚，用生态文明理念指导创新。例如，公司主持了绿色雄安研究专项，中标了雄安第一个永久性民用建筑、新一代绿色建筑与社区的实践探索“雄安商业服务中心”的全过程咨询项目，推动城市建设的“温度”和获得感，推广“有机，有趣，有爱”的“三有荟”绿色生活，以公共艺术和社区文化吸引市民广泛参与，以“共建、共享、共赢”改变当地的城市发展工作思路与人民参与建设的文化氛围，让城市和建筑回归本源，为人的幸福生活提供载体。我们相信这些探索不仅为公司在雄安的发展做出贡献，也为全国其他城市的绿色发展提供经验和参考。另一方面，公司在雄安的探索实践也为公司总结异地分支机构经营管理策略、不同区域市场拓展及业务运营模式、区域城市客户策略实施路径、品牌推广、质量管理、人力资源管理等方面提供经验，将促进公司区域管理能力建设和区域发展的竞争力。感谢您的关注，谢谢。

14. 公司2020年报中提到的三费情况，第一：销售费用同比下降23%

左右，在公司营业收入增长的情况下，请问因为哪些原因呢？第二：关于财务费用，公司大幅降低了仅有 24 万余元，降低程度达到 90%以上，请问这是什么原因呢？公司目前的主要融资渠道有哪些，融资成本在什么水平？谢谢！

周俊祥：您好，2020 年度公司销售费用变动原因主要为部分人员薪酬随市场开拓取得成效而计入项目成本，同时受疫情影响部分科目费用有所下降所致；财务费用下降主要系公司品牌及信誉使得资金成本下降，同时理财利息收入获得收益，以及未来大厦在建工程根据当期投入进行利息资本化的综合影响所致；公司融资渠道除资本市场外，目前主要以银行融资为主。

15. 据悉公司有居住环境检测的各种服务,同时请问公司有没有治理改善居住环境污染的服务？

毛洪伟：您好，公司通过培育和推动室内装饰装修污染预测与控制业务发展，提供涵盖污染预测、设计方案优化、材料推荐、现场第三方监理、验收检测等的全过程服务，并针对包括甲醛、苯、甲苯、二甲苯、TVOC 等污染物治理提供可行有效的解决方案。

16. 区块链技术在公司有哪些具体的应用？

梁葳：您好，公司及相关子公司在部分系统开发中有使用区块链技术，如公司的“乐活工社”平台的个人行为画像和信用管理模块、公司与控股子公司建信筑共同开发的透明建造管理平台“伊 OS”亦是区块链技术为核心。谢谢。

17. 毛总您好，请问几个问题，1：公司净现金流大于净利润，请问这个未来能否持续？2：城市碳中和，建筑碳中和方案方面公司有怎样的规划和技术储备？3：全过程管理这个业务领域的发展空间和竞争情况如何？4：人才对公司非常重要，未来公司人才激励有怎样的规划？

毛洪伟：您好，感谢您的关注。

1. 公司一直重视现金流管理，以后将持续从客户结构优化、合同品质提升、项目预算和应收款管理强化等方面提升经营现金流管控水平。

2. 国家碳中和战略与公司城市绿色发展战略内涵一致，公司将按既定战略规划，进一步加大城市绿色发展大数据平台建设，持续开展生态补偿、海绵城市和智慧能源等专项课题研究和工程实践，开展超低能耗建筑和“光储直柔”建筑虚拟电厂等重点技术攻关，从多个层面支撑公司实现国际化绿色科技产业集团的战略发展目标。

3. 全过程咨询业务是行业发展趋势，公司更多会从策划创意、设计管

	<p>理以及技术创新方面突出公司在全过程咨询业务上的差异化竞争力。</p> <p>4. 公司将充分利用“科改”企业的制度红利，建立面向科技人才、创新人才和经营骨干人员的“短中长”期结合的激励机制。</p> <p>在与投资者交流的过程中，公司严格按照《上市公司与投资者关系工作指引》《深圳证券交易所创业板上市公司规范运作指引》及《公司投资者关系管理制度》《公司信息披露事务管理制度》等关于投资者关系活动的相关规定，与来访人员进行了充分的交流与沟通，并未出现未公开重大信息泄露等情况。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2021年4月19日