

证券代码：300668

证券简称：杰恩设计

深圳市杰恩创意设计股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	参与公司 2020 年年度报告网上业绩说明会的不特定投资者
时间	2021 年 04 月 27 日 10:00-12:00
地点	全景网“全景·路演天下”投资者互动平台（ http://rs.p5w.net ）
上市公司接待人员姓名	公司董事长、总经理姜峰先生 独立董事张志清先生 副总经理、董事会秘书顾承鸣先生 财务总监吕成业先生 保荐代表人秦琳女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">为了让广大投资者进一步了解公司的经营情况、财务状况及未来发展规划等，公司在 2020 年度业绩说明会上与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的主要问题进行了答复。问答记录如下：</p> <p>1、问：请问姜总，2020 年相比同行业的其他上市的设计公司，比如郑中设计等，贵公司在经营方式、业绩、核心竞争能力等方面有无优势？如有，请列明；如无，是否有赶超的计划。谢谢！</p> <p style="text-align: center;">答：您好。在 A 股中的室内设计公司相对很少，可对比标</p>

的有限。每个企业有各自的业务侧重及不同的核心优势。杰恩设计现主要在商业综合体、轨道交通综合体、医疗养老综合体、文教综合体这四个业务领域重点开展业务。同时公司正在大力建设数字化设计能力。这些都是我们在室内设计行业中比较独特的优势所在。

2、问：为什么这段时间总有大量的计提损益，为什么过去很少有计提损益？未来还会有多少计提损益？

答：大额减值准备是依据公司的会计政策计提的，同时也与目前的经营环境、竞争环境有关。未来公司将采取积极措施加强客户、经营政策、财务风险等方面管理，降低计提减值对公司利润的影响。

3、问：这几年业绩逐年下滑，公司有什么办法提高业绩吗？对未来几年的业绩有大致的规划吗？

答：您好，受到疫情等的因素的影响，公司2020年业绩同比出现较大幅度下降。公司一方面正努力开拓新的业务，获取更多订单；另一方面优化人员结构，提高人才的竞争力。同时公司还制定了数字化转型的战略，并大规模地投入研发，进行数字化设计云平台的建设。未来将在现有室内设计业务的基础上，进一步转型成一个为全行业设计师服务的平台型公司。这点在公司2020年年度报告中有描述，请查阅。

4、问：姜总对公司的股价关注吗？有些对股东负责的上市公司对市值是有管理的，比如公司股价低于公司基本面时，进行回购注销，提高股东的利益，增强股东持股信心。杰恩公司有没有市值管理的想法！

答：您好，股价和股东利益密切相关。公司近些年积极地采取分红等方式回报股东，同时也积极地采取了回购等的措施。但更重要的是在公司战略和业务层面，公司正努力地拓展市场、积极地打造新的战略业务，投入大量的资源进行数字云平台等方面的建设。希望以此在后期给股东带来真实长久的收

益。

5、问：公司披露的一季报业绩也大幅下滑，为什么呢？

答：您好，2021 年公司一季度的营收比上年同期增加 10.75%；但为了巩固和提高公司的核心竞争力，公司吸纳了更多优质的设计人才，亦加大了研发投入，以期进一步提升生产效率。人员数量及薪酬的增长等因素使得一季度公司的营业成本同比增幅较大，同时一季度公司坏账计提较同期也有增加，这些因素对一季度利润情况造成不利影响。

6、问：2020 年业绩很差啊，核心原因是啥？2021 年会好转么？

答：您好。公司 2020 年的业绩确实同比有较大下降。主要是受新冠疫情影响而营收下降、保障员工的岗位及收入并引进了更多优秀人才导致营业成本维持高水平、大额应收账款坏账损失计提、股权激励费用等因素的影响。

7、问：请问下，一般计提减值集中在年底进行，为何贵公司在今年一季度就进行了应收款大幅度的计提减值，是否对今年的业绩以及绩效考核有较大的影响

答：2021 年第一季度减值准备是依据公司会计政策计提的。未来公司将采取积极措施加强客户、经营政策、财务风险等方面管理，降低计提减值对公司利润的影响。谢谢！

8、问：你们做的设计平台有哪些功能？准备以后怎么运作这个设计平台呢？

答：您好。公司正在开发的数字化设计平台包括了设计效率工具模块、设计资源库模块、设计材料模块、设计管理模块，目的是为了企业实现内部为设计师团队服务和赋能。

未来，在此基础上将适时向行业内的其它中小型设计师团队开放，构建为全行业设计师服务的科技服务平台，最终实现公司向科技型设计服务平台的跨越。公司在年度报告里对此有相应的描述，敬请查阅。

9、问：另外公司利用信息不对称方式用公司资金进行股权低

价激励是否损害投资者的利益,姜总可以将你个人的分红用于原价购买该回购股份,再用于员工股权激励。

答:您好,公司的激励计划是严格按照相关法律法规制定并进行披露的。激励的对象是公司的核心骨干员工,激励的目的是为了调动他们的积极性,为公司创造更多的价值。您对公司的相关建议将会转达,谢谢。

10、问:你们员工持股计划进行得怎样了?

答:您好,公司的员工持股计划已经公司股东会审议通过,目前正在按照计划推进,将会按照规定要求的披露节点进行披露。

11、问:贵公司作为创业板的公司,面对上市以来喋喋不休的股价,在经营和业绩方面是否匹配,将来在提振公司业绩方面是否有所努力,有无股权回购计划

答:您好,如果有回购计划等重大事项,公司会按照披露规则及时进行披露的。

12、问:你们觉得你们主营业务的市场趋势还好么?

答:您好。根据行业协会如中国建筑装饰协会发布的《建筑装饰蓝皮书》的预测,以及如前瞻产业研究院等研究机构做的《中国室内设计行业市场前瞻与投资战略规划分析报告》等资料的统计和分析,中国室内设计行业市场规模预计仍能持续保持增长,预计至2024年的产业规模将达到4,675亿元左右。就这些数据来看,行业整体还处于一定的增长状态。

13、问:你们要做设计平台?是做什么用途的?能详细讲讲么?

答:您好。公司正着力建设数字化设计及管理一体化云平台。

云平台在设计云服务器等基础设施搭建、设计软件及效率工具的开发、设计资源库的完善和充实等方面正进行重点建设,配合对公司业务模式、业务流程、管理管控方式进行对应

的梳理再造，让业务实现基于技术和数据的驱动，不断提高设计及组织效能，以业务支持平台的模式，实现对公司内部设计师及团队的赋能，提升其设计效率、降低运营成本、提高市场竞争能力，形成企业未来长期发展新的内生驱动力。

未来，当数字化设计云平台各项目系统功能正式上线并平稳运行一段时间后，公司拟逐步开放数字化设计云平台的各个功能模块，全方位赋能更多的室内设计行业设计师，推动行业技术进步及效能提升，打造室内设计领域的生态服务平台。

14、问：感觉贵公司的经营状况是一年不如一年，有什么切实有效的措施能够提升业绩，稳定股价，给股民一点信心。

答：影响股价的因素也较复杂，2021 年公司会继续深化管理、努力拓宽市场、积极投入研发，从各个维度去提高公司的核心竞争力，争取更好的业绩。

15、问：公司有没有考虑去做一些跨产业的并购和转型？

答：您好，公司会考虑通过内生培育或产业链资源外延并购整合等方式，积极寻求拓展专业设计市场及业务，实现产业链向上延伸。也将紧盯设计技术发展的变迁，积极寻求“数字化”及设计技术领域相关的具有核心技术优势的企业，进行投资、并购或战略合作。相关具体描述可以查阅公司 2020 年年度报告。

16、问：公司今年分红了，还会进行回购么？

答：您好。如果有回购或其它重大事项，公司将严格按照规则进行披露。

17、问：公司向特定对象发行股票进展怎么样了，是否存在为增发打压股份的行为？

答：您好，公司定增事项已经获得监管部门的批复，公司将在有效期内择机发行。公司一直以来都保持良好的遵纪守法记录，您所述的事项涉嫌操纵股价，是违法行为，公司不会进行。

18、问：公司后面有什么新的业务计划？

答：公司将坚持“创意”与“创新”双轮驱动的发展思路，围绕“创意”，公司通过引进和集聚更加高端的国际化设计人才，为客户提供更加多元型、品质型、智能型的创意设计解决方案，努力把公司打造成为行业内设计创意的引领者；围绕“创新”，公司将深入实施“数字化”发展战略，打造更加高效、便捷、实用的数字化平台，赋能设计师，提高生产效率。

19、问：贵公司有没有考虑并购或其他方式，拓展新的业务？

答：您好，公司将继续深耕创意设计产业，不断做大做强产业链，通过内生培育或产业链资源外延并购整合等方式，积极寻求拓展专业设计市场及业务，实现产业链向上延伸，成为“咨询+规划+建筑+室内+机电+导视+灯光+美陈+智能化系统设计”的设计产业链全流程综合服务提供商。

同时，公司将紧盯设计技术发展的变迁，积极寻求“数字化”及设计技术领域相关的具有核心技术优势的企业，进行投资、并购或战略合作，整合资源、优势互补、强强联合，共同打造公司数字化设计生态圈。

20、问：请问下今年的非公开发行股份工作进行到哪个节点了，是否还在推进中，是否有意向投资者了？

答：您好。公司的定增已获得监管部门的相关批文。相关事项正在推进，正在积极寻找投资者及和意向投资者沟通。

21、问：咨询一下订单问题，假如一个 1000W 的订单，截止报告期末已经完成了 500 万，再统计未完成订单是 1000W 还是 500W？

答：您好，在公司每个季度披露的经营简报里，对“截至报告期末累计已签约未完工订单金额”的定义，是指截至报告期末累计已签约未完工项目的合同金额总数。按照您的问题假设，这时候“截至报告期末累计已签约未完工订单金额“的答案是 1000w。

附件清单(如有)	无
日期	2021年4月27日