

证券代码：300500

证券简称：启迪设计

## 启迪设计集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-001

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 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	东吴证券：黄诗涛、郭亚男、张玉仁、吴昺
时间	2021年11月19日上午10:00-12:00
地点	苏州工业园区星海街9号，公司会议室
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：胡旭明先生 投融资部经理：姜勇先生 证券事务代表：郁慧玲女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、胡旭明先生介绍公司基本情况、行业前景及发展战略。</p> <p>二、投资机构关注问题交流</p> <p><b>1、公司目前在双碳板块的业务开展情况如何？</b></p> <p>答：目前公司在双碳板块的研发已取得阶段性进展，双碳业务正在稳步开展。具体如下：第一、自主研发并量产新一代屋顶光伏小电站产品。长期以来我国屋顶分布式光伏电站都是以工程形式开展，由于工程人员技能参差不齐而留下安全与质量隐患，例如电缆虚接、焊接虚焊、破坏屋面构造等问题。在碳中和背景下，公司的全资子公司深圳嘉力达节能科技有限公司（以下简称“嘉力达”）集20多年节能技术积累，自主研发生产了新一代高度集成的屋顶光伏</p>

小电站产品。该产品在安全等级、发电效率、安装便捷等方面远高于传统的分布式屋顶电站，在一定程度上填补了我国分布式光伏没有集成电站产品的空缺。该产品适用于城市密集建筑群的国家机关、学校、医院、商业建筑、写字楼等几百到几千平方米规模不等的混凝土屋面。第二、研发了适用于农村户用光伏屋顶的装配式户用支架，解决了目前户用光伏安装速度慢的问题，并提升了安装质量。目前应用在南方地区的装配式支架还兼具了农房遮阳棚支架改造的功能。第三、研发了碳中和信息化系统，该信息系统配套光伏电站，不仅为客户实现光伏电站的监测，还为客户提供了提高能源利用率的监测工具，打通了楼宇设备（包括传统设备与光伏等清洁能源模块）与能源信息化之间的关联，为碳中和奠定了信息化基础。

在双碳的战略目标指引下，市场上有大量光伏电站的需求，而目前市场提供产品的能力尚未释放出来，嘉力达的光伏小电站已开始接收订单，市场前景看好。同时公司也将进一步整合设计、生产与实施、运维的全产业链，开始由项目型公司向产品型公司转变。

## **2、双碳的具体业务模式和产品形态有哪些？**

答：具体的业务是整县（市、区）推进碳中和服务。产品形态有通过渠道销售小电站、碳中和信息化平台、装配式户用支架、以及建筑节能改造、合同能源管理等，以光伏小电站切入碳中和市场。推进方式之一是依托启迪设计以及嘉力达多年来在建筑节能领域深耕所积累的技术优势与品牌效应，与地方政府签订框架合作协议，在整县（市、区）制定顶层设计，分期实施，在全域实施双碳业务，公司与资金方采用包括合同能源管理在内的多种模式共同为独立产权的机构实施碳中和服务，嘉力达负责在属地实施具体项目。

## **3、福建的整县光伏推广有哪些最新的进展？**

答：除已签订的 6 个县之外，嘉力达近期又与诏安县签订了整县推进的框架协议，该协议主要包括三个层次的工作内容：第一，

对整县域公共机构着手建设分布式光伏电站；第二，将深入开展整县公共机构的建筑节能改造；第三，县域内农村户用屋顶光伏电站的建设。该项目计划于近期启动，分三年逐步实施。同时嘉力达正在积极拓展和推进其他地区的整县碳中和服务。

#### **4、公司开拓光伏市场的渠道和模式是怎样的，具备哪些优势？**

答：（1）启迪设计长期从事大型公共建筑设计，其客户群体主要集中在政府部门及各级政府平台公司，因此建立了长期且良好的政府关系，为同各地方政府部门签订整县双碳业务框架奠定了良好的合作基础。

（2）启迪设计每年完成大量设计咨询业务，每个项目都可以视为一个触媒点，能够帮助公司从城市片区开发、城市更新、乡村振兴等多个渠道和维度中筛选和锁定光伏应用与建筑节能的契机，并通过与设计业务的协同形成光伏建筑一体化以及建筑节能的应用场景，在嘉力达三个主要光伏产品的支撑下，为业主提供从设计到实施再到运维的一体化技术集成服务。

（3）启迪设计上市后完成了全国化布局，在全国十余个主要城市均设立了分支机构，再结合嘉力达自身的营销网络，目前公司已经具备较强的市场开拓能力。

#### **5、从公开数据看，公司的营销人员只有 50 多人，如何应对双碳业务全国化拓展的需求？**

答：设计咨询行业的特点以及公司的自身条件决定了公司是以技术创新引领的企业，优秀的技术创新集成能力助力营销，即“技术+营销”的理念在多年的市场化运作中已深深融入到所有骨干员工的血液里，因此市场工作并不是仅仅依靠 50 多名专职营销人员完成的，而是依靠公司全体核心骨干和员工在领先的技术实力支持下共同实现的。

**6、前面提到公司可以通过设计业务切入双碳业务，这是否会与各地方属地设计企业在业务上形成竞争？**

答：传统的设计咨询业务遵循完全市场化的竞争机制，和同质化企业形成竞争是常态。但将建筑光伏的一体化设计、产品实施以及后期运维全部打通的双碳业务模式，是启迪设计具有的核心竞争力，也是相对于大多数同质化设计企业而言的先发优势。因此在双碳领域，公司和传统的设计企业竞争的概率极低。此外，公司也十分注重行业生态圈的建设与维护，在业务开展过程中公司注重竞争，但更看重合作与共赢。

**7、除双碳业务外，公司未来还在哪些方面谋求转型？**

答：除双碳业务外，公司还将数字化作为转型的重要方向。从政策视角看，国家的十四五规划将建设数字中国作为一项重要的战略目标；从行业视角看，当前智慧城市、数智建造、AI设计等已经在建筑业内引发广泛关注。启迪设计10年前开始着手数字化布局，自2013年成立BIM中心以来，公司参与多项国家、省级、市级BIM标准编制及科研项目开发。公司当前已基本具备BIM正向设计、BIM全过程咨询，以及相关软件二次开发的能力。未来公司将把数字化应用场景聚焦到城市更新、双碳建设、乡村振兴等战略领域，通过数字经济、数字化发展的时代机遇全面推进公司业务与管理的数字化变革，在工程建设、后期运维、城市更新方面实现数字化交付，通过业务模式创新打造启迪设计“BIM+”体系，实现公司数字化转型。（具体内容详见<https://mp.weixin.qq.com/s/MwLWrlnxjH1nCeQ-2XBh2w>）。

上市后，公司参股启迪数字展示（深圳）科技有限公司并持有其20%股权。启迪数字展示（深圳）科技有限公司在数字动漫设计、游戏软件设计、数字多媒体等领域开展研发与应用，该公司成立近五年来，业务量持续上升。VR虚拟现实技术不仅是启迪数字展示的重要技术支撑，也将协同启迪设计的设计咨询板块，对公司的数字化转型升级将起到良好的助推作用。

	<p>上市后，公司抓住国企混改的机遇，参股中国建筑科学研究院下属的北京构力科技有限公司，构力科技近年来在 AI 设计研发领域投入大量资源，力争成为设计行业内人工智能设计的领军企业，目前核心技术研发已取得阶段性进展。启迪设计参与到构力科技的研发进程，借助 AI 设计驱动公司深层次的组织变革。</p> <p>未来公司将以双碳业务和数字化业务为载体，以科技创新为驱动，跨越项目型企业的制约，向产品型企业、科技型企业转型。</p> <p>三、调研结束</p> <p>注：接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况，同时已按深交所要求签署调研《承诺书》。</p>
附件清单（如有）	
日期	2021 年 11 月 19 日