

证券代码：300977

证券简称：深圳瑞捷

### 深圳瑞捷工程咨询股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-023

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（电话会议）
参与单位名称及人员	长城证券：花江月、赵浩然、江都 嘉峪投资：朱子舜、朱修政
时间	2021年12月21日（周二）16：00-17：30
地点	深圳市龙岗区坂田街道雅宝路1号A栋31楼诚实会议室
上市公司接待人员姓名	证券事务代表：陈艳华 证券事务主管：朱哲颖
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>1、公司的驻场业务和监理的区别在哪？</b></p> <p>回复：公司驻场业务与工程监理属于工程技术与设计服务领域不同的业务类型，因此二者在工作目标、工作内容、工作方式、工作成果及用途、业务开展依据、业务资质要求、法律责任等多方面存在差异。驻场管理服务更加注重以委托方的需求为导向，从委托方的视角为工作切入点，工作内容由委托方根据自身需求自主决定，公司目前提供的驻场管理工作主要包括批量精装修工程管理、驻场咨询管理、驻场一户一验等。监理单位一般在施工阶段提供监理服务，包括对建设工程质量、造价、进度进行控制，对合同、信息进行管理，对工程建设相关方的关系进行协调，并履行建设工程安全生产管理法定职责。根据建设方的需求，可在建设工程勘察、设计、保修等阶段提供相关监理服务。具体详见招股说明书“第六节业务与技术”之“2、公司业务与工程监理的关系”。</p> <p><b>2、公司对于股权激励的三年目标是否有信心？</b></p>

回复：公司披露的股权激励计划方案中各期限限制性股票解禁/归属需满足每年对应业绩考核目标。公司会朝这个目标去努力，具体计划如下：

1) 继续加强与对品质有追求、健康发展企业的合作关系：贴近客户并根据客户需求个性化定制价值更高的产品，同时随着品质需求的不断提升，也将加速单个客户全国项目的渗透。

2) 大力拓展政府客户市场：目前政府业务约七成营收来自深圳市，发展势头良好，产品也较成熟。未来，公司将把深圳市政府业务的成功经验复制及推广到其他省份，且公司区域化布局也已逐步推开。

3) 挖掘自持客户市场潜力：工程评估需求也不仅限于居住建筑领域和公共建筑领域的客户，自持客户数量也在不断增加，目前公司已服务的自持客户包括华为、腾讯、大疆等知名企业，未来也是我们大力发展的目标客户群之一。2021年9月公司成功中标中国移动通信项目，金额约974.6万。

4) 拓展产业链的其他领域：公司正在积极探索公共建筑、工业建筑、道路，既有建筑、检测等领域的市场，以及工程质量潜在缺陷保险（IDI）、绿色低碳建筑等新兴业务、新兴概念领域，抢抓业务机遇，开发新的业绩增长点。工程质量潜在缺陷保险（IDI）领域，11月份公司成功入选广州市建筑工程质量潜在缺陷风险控制机构（TIS）名单，这也是公司在IDI领域较大的突破，未来我们将与保险机构一起联合推广该业务。

### **3、公司所处行业壁垒是什么？**

回复：第三方工程评估目前仍然是一个市场驱动的行业，没有资质的要求，企业的累积的品牌、从业经验和技術、人才等构成行业壁垒。1) 品牌壁垒：第三方工程评估机构独立于建设工程各参建单位开展业务，对工程质量和安全风险给出科学、客观、公正的评估结果。客观性和独立性是行业公信力的基础，从业机构的品牌代表了市场对其公信力和服务能力的认可度，尤其在行业快速发展阶段；

2) 从业经验和**技术壁垒**：第三方工程评估服务需要评估人员综合运用自身专业知识储备、工程实践经验、从业技能以及必要的检测手段，为委托单位提供工程质量与安全风险评估、方案建议咨询等智力服务。智力服务对服务提供方的从业经验和技术水平要求较高，委托单位在招标过程中往往要求投标单位提供评估团队执业经验、过往评估业绩及成功的项目案例，以此作为择优选优的重要依据。行业先进入者由于长期的积累，已经具有丰富的从业经验和代表性案例，并在从业实践中不断优化评估体系、提升服务水平，而新的进入者往往缺乏从业经验和案例积累，在竞标或竞争性谈判中处于劣势，构成其进入行业的壁垒；3) **技术人才壁垒**：行业属于人才、知识密集型行业，从业人员职业素质直接影响到服务质量，甚至影响到公司的声誉和公信力。行业先进入者在人才队伍建设、人才培养、培训、管理机制方面具有较为充分的经验和成熟的培训体系，凭借人才力量储备不断发展壮大；而行业新进入者的人才队伍建设是一个较为长期的过程，由此构成其进入行业的壁垒。

**4、公司近期和广联达、东方雨虹签订了框架协议，能和大家介绍下能给大家带来哪些助力吗？**

回复：（1）公司与广联达在国内建筑材料及行业施工管理相关领域开展合作，有利于双方实现资源共享和优势互补，为解决行业痛点提供助力，促进公司运用工程评估大数据优势为国内建筑材料及行业施工管理领域赋能，加快公司在信息化建设、数字化转型升级的战略布局，以进一步增强公司综合竞争力。（2）公司与东方雨虹将聚焦建设工程领域，在专业技术培训、专业标准研究与制订、市场活动交流等方面开展深度战略合作，为公司的工程品质生态创新注入新动力。同时公司与东方雨虹核心价值观相融，均具有良好的业绩表现与市场口碑，希望通过本次联手，共同探索建筑防水和工程评估业务边界，打造产业生态合作新标杆。公司也将以本次战略合作为契机，通过紧密合作，共同打造双赢、可持续发展的战略合作伙伴关系，实现产业协同发展，为推动行业品质的提升，贡献更大

	的力量。
附件清单 (如有)	无
日期	2021年12月21日