

证券代码：300935

证券简称：盈建科

北京盈建科软件股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2022-004

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	参加公司 2021 年度业绩说明会的投资者
时间	2022 年 4 月 25 日 15:00-17:00
地点	全景网“投资者关系互动平台” ( <a href="https://ir.p5w.net/">https://ir.p5w.net/</a> )
上市公司接待人员姓名	董事长                      陈岱林 董事、总经理    任卫教 独立董事                王志成 董事会秘书        贺秋菊 财务负责人        刘海谦 保荐代表人        牟悦佳
投资者关系活动主要内容介绍	公司于 2022 年 4 月 25 日（星期一）下午 15:00-17:00 在全景网举办 2021 年度业绩说明会，本次业绩说明会采用网络远程的方式举行，业绩说明会问答环节主要内容如下： <b>1、（1）公司营收技术开发比例上升、软件销售比例下降，请问具体产品构成、收费结算模式情况及未来趋势（2）众多产品升级发布，请问各产品覆盖及新增试用、授权及付费的客户数量、付费模式及目前客户渗透率；预期未来各领域及各产品市场空间及公司盈利空间预测（3）年报应收账款余额为 1.28 亿，请问应收账款大幅增加的原因及构成</b>

**(4) 公司营业成本期间费用增加，请问预期未来在控费增效上是否将有具体措施及预期未来投入产出情况？**

答：您好！公司专业为建筑行业和基础设施领域提供 BIM 标准化软件产品及综合解决方案，营业收入由软件销售、技术开发和服务、软件使用费等构成，软件销售收入占比最高。公司深耕建筑结构设计领域十余年，与国内五千余家建筑设计单位建立了良好的业务合作关系，公司持续推动核心技术与公司产品的融合创新应用，保持各类产品的持续迭代，并在新业务、新领域加大技术创新，不断推出符合客户需求的产品，提升公司产品渗透率和市场占有率。2021 年公司应收账款增加主要为第四季度产生的销售收入较多且多数在信用期内，应收账款中账龄在 1 年以内应收账款余额占总应收账款余额的 85.34%。公司主要客户资信状况良好，期末应收账款余额账龄较短，应收账款总体状况良好。2021 年公司加大各项投入，营业成本及期间费用增加较多，公司将以全面预算管理为抓手，严格控制费用支出，加大成本控制力度，降低经营风险和财务风险，着力保障战略目标的实现。谢谢！

**2、2021 年下半年收入高速增长的原因？传统结构设计软件、装配式和 bim 设计软件等增长情况？住宅地产占公司业务比例？未来重点投入研发的领域？**

答：您好！公司经营业绩具有一定的季节性波动，第四季度尤其是年末通常是合同签署和交付的高峰期，公司每年第四季度实现的销售收入占比较高。同时，公司在 2021 年第四季度对软件产品进行大版本升级，给客户带来了更大的使用价值，客户付费升级意愿性较强，因此 2021 年下半年尤其是第四季度收入全年占比相较往年更为明显。2021 年公司 BIM 建筑结构设计软件系统、装配式设计软件等产品增速较快。公司将加大对底层技术平台和软件智能化、

自动化技术以及二次开发接口等方面投入并推动产品技术升级；持续跟踪客户需求，保持对公司 BIM 建筑设计软件系统、绿色建筑节能设计与碳排放计算、桥梁设计软件、BIM 审查系统、通用轻量化 BIM 协同系统等软件产品研发和持续迭代，按计划分阶段向市场进行推广。谢谢！

**3、请问：去年四季度业绩猛增，是不是由于规范强制执行带来的原因，若是，那后续如何保持业绩稳定性，规范更新只是一次性的事情啊！**

答：您好！公司 2021 年营业收入增长的主要驱动力为：一是公司立足于自身战略定位，以技术创新驱动发展，重点加大对底层技术平台和软件智能化、自动化技术以及二次开发接口等方面投入并推动产品技术升级；持续跟踪客户需求，保持对 BIM 建筑设计软件系统研发和迭代，推出了 V3.1、V4.0 等多个版本；加大投入研发绿色建筑节能设计与碳排放计算、桥梁设计软件、BIM 审查系统、通用轻量化 BIM 协同系统等软件产品，按计划分阶段向市场进行推广。二是公司依托成熟的市场营销管理体系，自主举办线上线下产品推介活动近百场，获得全国各地行业人士的广泛关注及深度了解，提升了公司品牌影响力。同时，专业性软件所附带的技术支持和服务是产品的重要组成部分，公司重视用户的技术服务和专业培训，为客户提供针对性的技术咨询服务，保证了良好的用户体验。谢谢！

**4、贵司预计上半年营业额会达到多少？**

答：您好！公司持续推动核心技术与公司产品的融合创新应用，保持各类产品的持续迭代，在新业务、新领域加大技术创新，不断推出符合客户需求的产品，并依托成熟的市场营销管理体系，提升公司产品渗透率 and 市场占有率。同时，专业性软件所附带的技术支持和服务是产品的重要组成部分，公司重视用户的技术服务和专业培训，为客户

提供针对性的技术咨询服务，保证良好的用户体验。确保今年经营计划的达成。谢谢！

**5、您好，公司大股东，在未来一年内有无减持计划？谢谢**

答：您好！公司大股东所持股份均在限售期，未来一年内无减持计划。谢谢！

**6、您好！想问一下贵单位产品性质可否类同美股上市公司 Bentley Systems, Incorporated?**

答：您好！可以类同。但是基于国内更加庞大的市场，公司的业务范围会更广。谢谢！

**7、2022年1月19日，住房和城乡建设部以建市公布《“十四五”建筑业发展规划》重点提到了加快智能建造与新型建筑工业化协同发展，公司是否有计划在这一块（装配式、绿建、数字化）有所突破？**

答：您好！公司已有的装配式设计软件及生产线驱动软件、绿色建筑节能及碳排放计算软件等相关产品并不断迭代。公司密切关注行业发展及市场需求，积极开展研究与开发，并按计划分阶段向市场推广产品。谢谢！

**8、公司目前的营销活动有没有受到各个地方疫情的影响？如何保证今年的销售任务完成？**

答：您好！公司严格落实国家防疫政策，积极推进相关业务工作有序开展。自2020年疫情开始，公司便积极调整销售策略，采用线上线下相结合的市场推广方式。公司采取了多层次的网络营销和培训体系，包括在线实时产品及技术问答、各层级精品课程、专业知识短视频周刊等，使客户及时得到优质的服务体验，增强客户黏性，也为后续新产品及新功能软件的推出奠定了良好的市场基础，最大限度降低疫情对公司业务开展的影响，确保今年经营计划的达成。谢谢！

**9、公司2022年一季度增收不增利的原因是什么？可否具**

**体一下数据指标？**

答：您好！公司 2022 年一季度营收增长。净利润下降主要系：公司客户主要为建筑设计单位、地产公司和高等院校等，多数为国有控股公司、国有企事业单位或经国有企事业单位改制后的公司制企业，遵照预算决算体制，公司客户的预算、立项和采购有较强的季节性特征，第四季度尤其是年末通常是合同签署和交付的高峰期。因此，公司营业收入存在一定的季节性波动，主要表现为第一季度收入全年占比较低，第四季度收入全年占比较高，2020 年第一季度、2021 年第一季度营业收入全年占比分别为 6.85%、7.04%。但公司各项成本、费用随着业务和管理活动的正常开展而发生；2022 年一季度，公司进一步扩大整体人员规模，加大研发投入，加强营销服务网络扩建及市场开拓投入，公司期间费用为 4,360.34 万元，较上年同期增长 92.61%。谢谢！

**10、为什么业绩这么好，股价还一直下跌？**

答：您好！二级市场的股价受多种因素综合影响，近期受内外部环境影响，A 股整体波动较大。公司经营情况一切正常，管理层将密切关注股价走势，切实做好经营管理，努力提升经营业绩。谢谢！

**11、截止到目前，公司股东人数是多少？**

答：您好！截至 2022 年 4 月 20 日，公司股东总户数为 10,216 户。谢谢！

**12、公司有没有储备年轻管理层？**

答：您好！公司中层管理人员多为 80 后，且均在各领域拥有丰富的专业经验。公司不断健全年轻骨干选拔培养使用管理的相关制度，建立年轻骨干后备人才库，加强人才梯队建设。同时，进一步健全中长期激励机制，充分利用股权激励等激励工具，吸引、激励和留住优秀人才，促进公

司业绩提升，为实现公司长期可持续发展提供动能。谢谢！

**13、公司有没有收购计划？**

答：您好！公司专业为建筑行业和基础设施领域提供 BIM 标准化软件产品及综合解决方案，通过内生增长和外延并购的发展战略，推动公司持续健康发展。公司时刻保持对优秀标的的关注，谢谢！

**14、你好，公司有没有回购计划？**

答：您好！公司如有回购股票计划，将按照相关规定及时履行信息披露义务。谢谢！

**15、贵司 1 季度应收账款有 1 个亿，是一季度收款的 4 倍，去年此时基本没有，请问是什么原因造成有如此多的应收账款？**

答：您好！2021 年公司加强营销及服务网络扩建，同时持续研发新产品、底层技术平台、并保持对现有产品的迭代，公司经营业绩稳步攀升。公司客户主要为建筑设计单位、地产公司和高等院校等，多数为国有控股公司、国有企事业单位或经国有企事业单位改制后的公司制企业。遵照预算决算体制，公司客户的预算、立项和采购有较强的季节性特征，第四季度尤其是年末通常是合同签署和交付的高峰期，第四季度收入全年占比较高且大部分尚未到收款期，因此相应的应收账款增长较多。

2022 年一季度销售商品、提供劳务收到的现金 4,049.05 万元，较上年同期增长 112.27%，应收账款总体状况良好，保持稳步收回。公司将持续加强对应收账款的管理，加强对客户的了解与沟通，加大应收账款催收力度，将项目回款率与销售绩效考核紧密挂钩，把应收账款总规模控制在合理范围，以进一步减少因应收账款不能及时收回或出现损失对公司经营业绩产生的不利影响。谢谢！

**16、贵司作为建筑设计行业两巨头之一，近几年用户**

	<p>反馈也比另一巨头要好，预计全国至少一半的民用建筑工程设计要用到贵司的软件，市场如此大但为什么营业额还是比较低，是否有软件正版化的原因，请问贵司如何考虑软件的版权问题？</p> <p>答：您好！公司专业为建筑行业和基础设施领域提供 BIM 标准化软件产品及综合解决方案，与国内五千余家建筑设计单位建立了良好的业务合作关系，公司持续推动核心技术与公司产品的融合创新应用，保持各类产品的持续迭代，并在新业务、新领域加大技术创新，不断推出符合客户需求的产品，提升公司产品渗透率 and 市场占有率。公司十分重视知识产权保护，加强正版化市场引导，不断对产品进行迭代升级，进一步提升技术服务的质量和水平。此外，公司也会运用法律手段打击盗版行为。谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 4 月 25 日