

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：2023-004

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员	交银施罗德、众安保险、中信证券、华西证券、天风证券、申万宏源、国盛证券、国联证券、国泰君安、长城证券、华安证券、东吴证券、东北证券、华龙证券、点石汇鑫、金光紫金、上海麦臻等 27 位投资者参与。
时间	2023 年 11 月 02 日 16:00-17:30
地点	腾讯会议 APP 线上会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书：刘艳辉 财务总监：张剑辉 投资者关系总监：孙维
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者调研活动的问答环节主要内容如下：</p> <p>1. 公司的客户类型有哪些？</p> <p>回复：公司作为国内领先的工程管理和工程评估数字化服务供应商，主要客户包括政府单位、城投企业、地产企业、自持企业（产业不动产企业）、保险企业、建筑施工企业六类。</p> <p>2. 中国移动的订单如何获取的？</p> <p>回复：2021 年，公司向中移园区建设有限公司提供过工程评估服务，优质的服务和专业的态度获得了客户的高度认可。2023 年 3 月，公司受邀参加“中国移动质量提升交流会”，在会上中移园区提出了与深圳瑞捷开展工程建设管理合作的设想。会后，公司组织中国移动信息港中心和中移园区的相关领导到深圳瑞捷服务的项目现场进行观摩交流，进一步获得了客户的信赖。优质的服务和专业</p>

的态度，是公司获得中移园区订单的关键。

3. 新业务中酒店品评的商业模式是怎样？

回复：目前，我们的订单来源主要是酒店集团直接委托，计价模式包括固定总价和固定单价 2 种模式，账期是 3 个月，服务内容主要针对酒店集团存在的旗下店面数量多、运营检查周期长、人员投入基数大、工程专业技术弱、内部管理成本高、问题闭环保障低等突出的痛点，复制并嫁接深圳瑞捷作为专业的第三方公司具备的评估和管理能力，实现有效助力酒店集团运营管理，分解管控压力，提升管理效率，为酒店安全运营、舒适服务运用的价值，为客户提供运营前全方位式系统排查和运营过程中的运维质检，涵盖客户感受、品牌形象、物质配备、安全运营等多个维度，细分了诸如消防安全、隔音效果、房间卫生、采光通风、排水通能、灯光照明、物资配备、装饰装修、空调效果、前台服务、周边环境、配套服务等板块。

4. 目前深圳、广州等大湾区主要城市的城中村改造推进状况如何？我们目前有没有潜在的相关项目？未来如果承接相关城中村改造项目，预期利润空间如何？

回复：（1）目前，深圳和广州披露了“城中村改造”计划，作为重点任务推进。广州：提出 2023 年全市计划推进 127 个城中村改造项目，重点推进 17 个城市更新项目，目标完成城市更新固定资产投资 2000 亿元。深圳：2023 年，深圳计划推进 4.9 万套(间)城中村规模化品质化改造提升项目。东莞：2023 年召开以深度城市化推动城市建设高质量发展动员大会，提出未来 5 年推动 90 个旧村改造。

（2）公司有潜在项目，合同额是百万级别，客户信息暂时不方便透露。（3）据深圳住建部门调查显示，深圳城中村的土地面积约为 350 平方公里，约占 17.5%的陆地面积，占总建设用地面积的 35%，深圳约有 1892 个城中村单元，建筑面积超 2.2 亿平。公司深耕工程建设行业十三载，积累了丰富的工程经验和城中村改造项目案例，如果未来可以承接更多的城中村改造项目，将给公司带来较大的营

业收入和利润。

5. 公司在城中村改造方面的业务拓展情况？

回复：自 2018 年北京市中海北辛安棚户区改造，公司已在城市更新领域积累了丰富的实践经验，先后参与了深圳万科城中村改造、武汉融创壹号姚家岭村城中村改造、广州星河湾旧改、深圳市华富村改造等多个项目。公司主要是从两个维度参与城中村改造，第一种是接受政府客户委托开展摸底调研服务，属于城中村改造中比较前置的服务，包括协助街道办检测建筑物的现状、居民的意愿度等。第二种是提供工程管理和工程评估服务，包括危大工程的专项安全检查，驻场管理咨询。目前，公司在城中村改造和城市更新方面的业务收入累积约 7000 万，包含工程管理、质量管理、安全文明施工、投资管理、信息管理和组织协调管理等。城中村改造是公司重点关注的方向之一，我们将持续关注国家相关政策与行业发展动态，积极把握市场机遇，持续推动公司向好发展。

6 “保交楼”是否会给公司带来新的机遇？

回复：多地政府因城施策推动“保交楼”，部分复工项目面临着“保交楼、保交付”的压力，会促进公司对品质的需求，市场对瑞捷的工程管理和工程评估的服务需求将会有提升。

7. 公司的竞争优势是什么？

回复：第三方工程评估是一个市场驱动的行业，没有资质的要求，公司深耕行业十三载，在行业内树立了良好的品牌形象，积累了丰富且优质的客户资源，打造了一批具有专业技术和丰富从业经验的人才队伍，推出了覆盖设计、招采、施工、交付、运维多个阶段 40 余项细分产品，建立了可以服务全国的运营平台体系。

8. 公司一直在推进数字化产品和服务，数据库等的开发，目前有什么新进展？未来数字化产品能带来怎样的业绩增量？

回复：（1）2023 年，公司的瑞捷保险风控服务平台、瑞捷评估 APP、瑞捷智慧工地监管平台、工程医院平台等数字化产品完成了功能迭代升级。（2）未来，公司将持续推进业务信息化和数字

	<p>化，增加工程评估和驻场管理等产品的附加值，提高服务效率和服务能力，增强客户的粘连度。</p> <p>9. 财政部将在明年起将推行数据资源入表，对于公司有怎样的影响？</p> <p>回复：公司已构建了以工程评估数据底座为代表的核心数据资源，打造了“瑞捷评估检查标准字典数据库”，形成了多场景的数据服务能力。此次国家层面明确数据资源入表政策，将有助于推动数据要素市场建设，完善数据要素底层架构。公司深耕工程建设行业十三载，积累了丰富的数据，随着数字经济与人工智能的不断发展，大模型等 AIGC 技术将会激发更多的数据使用场景，公司或将长期受益。</p> <p>10. 公司入选住建部自建房巡查服务商，瑞捷有何经验？</p> <p>回复：自建房与小散工程与零星作业安全管理有相似之处，而深圳小散工程管理全国领先，瑞捷在深圳市场拥有良好的客户基础和口碑。瑞捷拥有超过三年的小散业务实践，业务实战经验丰富，通过监管制度建设、安全督导检查、分级分类全方位覆盖巡查、施工安全专项课题培训、小散工程应急演练、安全规范与警示案例宣传、拆除项目驻场巡查、智慧平台科学管理在内的 8 大服务产品，为客户建体系，搭框架，信息化平台、构建整体解决方案，让客户自引入第三方以来，事故发生起数逐年下降。</p> <p>2022 年 9 月，住建部综合考虑行业权威性、专业技术能力、机构所在地、参与第三方检查意愿等因素，选择 8 家第三方机构参与，深圳瑞捷作为唯一的民营企业成功入选，负责湖南、广西、海南、甘肃 4 个省份，的自建房风险巡查。2023 年 5 月，深圳瑞捷再次受住建部委托，对江苏、甘肃、内蒙古、上海开展自建房风险巡查。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 11 月 02 日