

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：2024-002

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	深圳瑞捷 2023 年度网上业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2024 年 5 月 9 日 15:00-16:30
地点	深圳证券交易所“互动易平台” <a href="http://irm.cninfo.com.cn">http://irm.cninfo.com.cn</a> “云访谈”栏目
上市公司接待人员姓名	董事长：范文宏 董事、总裁：黄新华 独立董事：何俊辉 财务总监：张剑辉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 酒店品评服务已经突破了原有评估领域？公司的能力储备是否足够？未来释放有计划向 4S 店、连锁餐饮、连锁超市等方向拓展？</p> <p>答：目前，公司的能力储备能够满足客户需求，且已与国内多家酒店管理集团达成了合作。酒店品评服务已经涵盖酒店全生命周期，即投资、筹建和运营阶段。产品类型有造价咨询、招标代理、筹建项目管理、筹建项目评估、运营质检、供应链审核评估等。现阶段，酒店品评服务已在其他连锁领域实现了突破，后续进展情况请关注公司的定期报告。</p> <p>2. 请问 2024 年，物业运维服务的订单情况如何？该产品的竞争力是什么？</p> <p>答：（1）目前，公司已与中海物业集团、建信住房租赁私募</p>

基金管理有限公司、融侨集团、上海大学等客户签订了服务合同，未来公司将在物业运维等存量市场持续发力。（2）公司的物业运维服务，可以为客户提供从风险评估、安全培训、修缮过程专业监管、到日常运维管理的全方位支持，且可以提供个性化服务。物业运维服务不仅提升了运维极端环境的安全性，减少了事故发生的可能性，同时也提高了运维阶段对于突发事件的响应效率和处理能力，从而保障了居住、运营的连续性和稳定性。客户通过与深圳瑞捷合作，可以显著提升其在安全和质量管理方面的专业水平，保障运维服务的高质量。

### **3. 万科是否欠公司的钱？**

答：目前，万科对公司有部分应付款项尚未支付到位，公司正在采取积极回款举措，加大催收力度，相信万科作为一家有社会责任的企业，会积极履约。

### **4. 2024 年，公司是否有并购投资计划？**

答：2024 年，公司将基于“1125”（2024 年-2026 年）三年战略规划的牵引，践行战略规划指导思想，投资方向会重点关注公司主营业务产业链上下游相关优质标的，具体情况请以披露的相关公告为准。

**5. 住建部现在高度重视市政基础设施的安全问题，提出今年要主抓包括老旧是市政设施安全改造工作，特别是地下管网每年要改造 10 万公里以上，公司在相关领域有哪些布局？今年有没有新的项目落地？**

答：市政基础设施和地下管网工程一直是公司的服务领域，公司在与广东省住房和城乡建设厅、深圳市建筑工务署以及深圳各区建筑工务署（光明、宝安、福田、深汕、南山等）、厦门市市政集团有限公司、义乌市城市投资建设集团有限公司、杭州萧山城市建设投资集团有限公司、崖州科技城管理局等客户的合作中，都涉及到地下管网的在建工程/项目。2024 年，公司也在持续与相关客户保持且加深合作。

**6. 公司保险业务的整体发展情况如何，未来的发展规划是怎样的？其中对 IDI-TIS 业务的布局规划，未来收入和利润体量占**

### 总营收目标是怎样的？

答：（1）保险业务整体发展情况如下：在服务能力上，已建立了较为完善的 IDI、安责险等险种的服务体系。在组织建设上，公司已成立保险技术事业中心，全面保障保险业务的发展。在经营指标上，2023 年，公司的保险业务板块发展态势良好。在人员结构上，技术工程师的实践经验已覆盖建筑、高速路、水利水电、市政工程等多个业态。（2）未来发展规划：在市场策略上，公司将持续推进既有业务覆盖深度与广度，并在既有服务产品的基础上，拓展其他财产保险的服务业务，构建财产保险（非车险）全面的服务能力。在服务手段上，公司将持续建设保险信息化服务设施，探索更多的物联网设备在保险风控服务中的应用。在大数据应用上，公司将持续挖掘风险数据的应用价值，持续推进风控服务模型的建设，提升瑞捷 TIS 服务的综合竞争力。在课题研究上，公司将持续参编/主编行业风险减量服务标准，参与或主导风控服务体系研究课题、发布行业研究报告等，引领行业良性发展。（3）预计未来保险业务占收入的比重会越来越重，将逐步成为公司的“明星”业务。

### 7. 公司在持续提升毛利率方面有何规划？

答：2024 年，公司走“开源节流，突破创新”的道路，持续推进客户结构优化，聚焦价值客户，加快产品创新和服务升级，保持产品的价格优势，持续强化降本增效措施，争取保持合理的毛利率。

### 8. 请问公司目前在三大工程相关业务上的进展如何，是否有感受到项目的数量和节奏上有所变化？

答：2023 年多个重点省份的地方城投平台作为推动项目落地、扩大投资规模、促进经济发展的重要力量，积极参与了“三大工程”。公司一直重视与城投公司的合作，已陆续与中交城投、北京城建、广州城投、浙江交投、武汉城投、京投发展、深汕城投、深圳龙岗城投等多家地方平台公司达成了合作，公司也始终在关注和推进相关业务的发展。2024 年，公司将重点布局珠三角、长三角等区域，与天津城市基础设施建设投资集团、杭州

临空建投、海口城发、深圳龙岗区产服等多家客户达成新合作。未来，公司将继续加大在三大工程领域的投入力度，以获得更多市场份额。

**9. 公司“1125”战略的核心思想和具体规划是什么？**

答：公司“1125”战略的核心思想是以客户需求为导向，打造“专业+组织+服务”能力，提升客户满意度。以员工为本，提升员工专业胜任能力，打造“质量+安全”两大基础价值，并聚焦产业类、保险类、政府类、施工企业类、房地产类、城投类六大客户，加快存量市场的布局，积极探索海外市场，持续推进客户结构优化，加大应收账款的清收力度，加快产品创新和服务升级，增强投资并购能力，加强人才队伍建设，多措并举强化公司的核心竞争力。

**10. 公司通过工抵拿到了房产，增加固定资产，每年增加的折旧也不少，是不是会影响降低利润？**

答：工抵房是公司应对资金链风险较高客户应收账款回款风险的较优选择，公司在持有期间通过各种方式争取工抵房产的利用与保值，以降低对经营利润的影响。

**11. 公司数字化产品发展如何？在研发哪些新的产品和功能？**

答：公司的数字化产品发展正在持续发力，已经成功应用于第三方评估、项目管理等领域，实现了业务信息化和客户服务的提质增效。目前，公司正致力于基于计算机视觉、人工智能、大数据和云计算等前沿技术的新产品和功能研发，以提供更智能、高效的解决方案。我们即将推出一款基于计算机视觉和深度学习算法的高精度工程质量问题识别算法，通过利用长期积累的大量标注图片和数据，为客户提供准确可靠的质量问题诊断服务。此外，公司还在积极探索将人工智能技术应用于工程质量和安全服务领域，以实现智能问答、个性化推荐等功能，以满足客户不断增长的需求。

**12. 与同行相比，公司拓展新客户的优势在哪里？**

答：公司拥有清晰的战略引领与高效的战略执行力、品牌优

势、服务优势、产品优势、数据优势、人才优势、文化优势，详见公司 2023 年年度报告。

**13. 公司之前给厦门翔安等地方都有做过城市监管设施平台，这样的平台是由我们还是政府运营？具体的商业模式是怎样？**

答：我们已成功为厦门翔安、深圳新安街道、新湖街道等多个地区打造并运营了城市监管设施平台。这些平台采用 SaaS 模式，结合驻场咨询、信息化管理和巡查服务，形成了综合服务模式，旨在解决工程质量和安全问题。通过这一综合性服务模式，我们不仅提升了城市建设工程的质量和水平，还在减少安全事故发生方面取得了显著成效。未来，我们将继续优化平台功能，提升服务质量，致力于为更多地区和客户提供高效、智能的城市监管解决方案。我们深信，通过持续创新和不断进步，我们可以为城市建设和社会发展做出更大的贡献。

**14. 公司最新股东人数情况？**

答：根据中国证券登记结算有限责任公司提供的数据，截至 2024 年 3 月 29 日，公司股东人数为 11,219 户。

**15. 公司现在工程安责险业务的拓展如何？**

答：《中华人民共和国安全生产法》规定，国家高危行业需强制投保安全生产责任保险（简称“安责险”）。公司自开展安责险业务以来，在传统建工行业领域安全服务的基础上，将业务拓展至危化品、交通运输等行业领域，建立起了较为完善的安责险事故预防技术服务体系。目前，已服务广东、海南、湖南、山东、浙江、安徽等多个省份的保险公司。在技术研究方面，瑞捷正在参与多个地市的安责险事故预防技术标准制定。此外，瑞捷搭建了安责险信息化服务平台，安责险事故预防技术服务已实现全面的线上化。通过信息化、服务体系建设和标准的参与等方式，逐步构建起了瑞捷安责险服务差异化竞争优势。

**16. 2024 年，公司在调整客户结构方面是否具体的目标或方向？**

答：2023 年，公司拓展了保险类客户和产业类客户，且快速

发展。2024 年，公司会持续优化客户结构，聚焦价值客户，保险类、产业类等客户的收入占比有望继续增加，房地产类客户的收入占比有望下降到 50%以下。

**17. 扣非净利润同比增长的原因？**

答：2024 年扣非净利润同比增长，主要系公司持续推进降本增效措施，企业的整体盈利能力得到有效提升。同时，通过持续优化客户结构，持续严控应收账款，当期资金回笼效果较好，本报告期信用减值损失较上年有所减少。

**18. 有注意到公司 2023 年财务费用变动较大，请问是什么原因？**

答：2023 年财务费用同比下降，主要系上期票据贴现费用所致。

**19. 公司地产客户应收账款的整体情况如何？地产风险客户的减值损失是否已经计提充分？今年预计计提情况是否会进一步改善？**

答：公司在考虑地产客户应收账款回收风险情况下审慎充分计提坏账准备，2023 年末，整体地产客户应收余额计提坏账准备比例近 40%；其中高风险单项计提坏账准备客户应收余额计提坏账准备比例超过 70%，公司持续优化客户结构，聚焦价值客户，持续减少与资金链风险较高客户的业务合作；加大应收账款回款力度，公司应收账款风险总体可控。后续，公司将进一步加强应收账款管理，积极关注行业及客户情况变化，重点关注市场暴雷客户偿付能力，结合客户应收账款账龄及回款情况，做好应收账款回款风险控制。

**20. 公司各个地区的收入占比情况如何？**

答：2023 年，华东和华南区域收入占比超过 60%，其他区域收入占比约 30%，跟往年相比公司各区域收入占比保持稳定，具体内容详见 2023 年年度报告。

**21. 公司的瑞捷保险风控服务平台是指什么？**

答：瑞捷保险风控服务平台指与公司保险风控业务配套的信息化解决方案系统，是基于保险+服务+科技的理念。内容包括数

据采集 APP、风控服务平台、小程序、以及算法评价模型等。可实现现场数据信息化采集、数据实时流转、数据结构化分析、风险预测、重大风险推送等业务全流程线上化。提升服务标准化程度，提升对客户的服务质量。

## 22. 公司六大类客户的利润率和回款水平情况如何？

答：公司持续优化客户结构，聚焦价值客户，整体毛利率水平保持稳定，其他五大类客群毛利率较地产客户略高，其中保险类、施工企业类等客群毛利率较高。公司持续减少与资金链风险较高客户的业务合作，整体回款情况趋于稳定，其中政府、施工、产业等类型客户回款情况相对较好。

23. 您好，注意到贵公司的 ESG 评价在华证评级机构中表现为 BB 级，有点不太理想。请问贵公司认为哪些因素拖累整体 ESG 表现？计划如何并在环境、社会及治理各个方面提升到行业平均以上水平？

答：2024 年 4 月 26 日，公司发布了首份 ESG 报告，详实的披露了深圳瑞捷在环境、社会、治理方面履行的责任和义务。据了解，华证 ESG 评级是基于 1 月 31 日前采集的数据，目前华证评级给出的 E 和 S 纬度关切的内容，在我们首份报告中均有详实体现。同时我们也关注到目前主流的评级机构对我们本次披露的报告没有进行评级更新，都停留在报告发布日期之前，相信未来各评级数据更新以后，会为各利益相关方呈现一个深圳瑞捷最新的详实的 ESG 披露评价。

24. 关注到公司全资子公司“广东瑞诚”获得了广州 2023 年下半年质量安全风险管理服务机构考核第一名，请问主要的考核标准和要素是哪些？瑞捷在哪些方面有优势？

答：（1）考核标准和要素有两点：①TIS 机构对项目施工过程中的管理，占整改考核分数的 50%；②质量监督部门和保险客户对 TIS 机构的满意度，占考核分数的 20%。（2）瑞捷优势：①瑞捷有多年的工程评估经验，现场查勘组对项目施工过程中资料、实体、工序各个维度均能覆盖，比较全面的排查项目风险；②成熟的线上操作系统：风险评估报告全部采用线上操作，现场

	<p>收集项目风险上传瑞捷自主开发的操作系统，通过问题精准定位来打造三维立体模型，将项目风险可视化的呈现在客户面前，并且通过数据回流来进行风险分析、预判，指导后续施工；③瑞捷创新性较强：创新查勘方式（严重问题专项查勘、雨后渗漏专项查勘、竣备查勘采用初验+复验的方式、供应商考察、与监督部门联动查勘等）、创新查勘仪器（全景安全帽、红外线扫描仪、贯入式砂浆检测仪、裂缝宽度扫描仪等）、创新查勘报告（问题均备注规范出处、问题部位精确到轴线、问题划分风险等级）。</p> <p><b>25. 请问配股分红什么时候到账？</b></p> <p>答：公司现已将利润分配预案提交 2023 年年度股东大会审议，待 5 月 16 日股东大会审议通过后办理相关手续。</p> <p><b>26. 您好，公司怎么看待 5 月 6 日深圳分区优化住房限购政策，对公司业务开展有什么影响？</b></p> <p>答：公司是一家提供专业的第三方评估和项目管理服务的高新技术企业，业务的开展一定程度上受宏观环境、政策调整、基础设施建设等因素的影响。此次深圳分区优化住房限购政策，有助于释放购房需求，提升市场活跃度，有望为公司带来更多业务机会。未来，公司将密切关注市场动态，积极把握政策带来的市场机遇，同时灵活应对政策调整带来的市场变化，持续提升专业能力和服务质量，推动公司的可持续发展。</p>
<p><b>附件清单 (如有)</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 5 月 9 日</p>