

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：2024-001

| | |
|---------------|---|
| 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 checked="" 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 | 博时基金：廖常青；浦银安盛：王雅洁；天风证券：王涛、吴红艳、王悦宜；财通证券：毕春晖、陈琳云；华西证券：金兵、戚舒扬；中信证券：张丁宸；国盛证券：李枫婷；广发证券：耿鹏智；申银万国：唐猛；国泰君安：郭浩然；海通证券：张欣劼；长城证券：花江月、黄欣予；国海证券：田滢淼；深圳红筹投资：闫静雅；珠海立本资本：孙昊；山东国惠基金：梁铨；上海展向资产：袁绍；深圳前海金福汇投资：吴楚勇等 34 位投资者。 |
| 时间 | 2024 年 4 月 26 日 15:00-16:00 |
| 地点 | 进门财经 APP 线上会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长：范文宏 财务总监：张剑辉 保险技术事业中心负责人：武庄 数据信息中心负责人：那威 产品总监：彭承祥 投资者关系总监：孙维 证券事务代表：付林辉 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 本次投资者调研活动的问答环节主要内容如下： 1. 公司在房地产类客户、保险类客户以及产业类客户的布局方面是如何规划的？在布局存量市场和海外市场方面有什么规划？ 回复：（1）公司通过持续优化客户结构，绑定优质客户资源， |

房地产类客户的占比已从 90%下降至 60%。在房地产类客户方面：2024 年，我们将持续且合理地调整房地产类客户的占比，同时也会与招商蛇口、中海地产、鹏瑞集团、星河控股等优质房地产类客户保持良好且稳定的合作关系，深度挖掘客户需求，延展业务链条。在产业类客户和保险类客户方面：2024 年，我们会继续加大开拓产业类客户和保险类客户的资源投入，扩大市场影响力，增加客户线索。（2）2024 年，公司将凭借“深圳瑞捷”的品牌效应把第三方评估业务辐射至更多的领域，实现多元评估业务布局，积极布局存量市场，打造新业务增长点。目前，公司已正式推出了物业运维服务，且与中海地产签订了战略合作协议。同时，公司也将依托优质的客户资源，通过“借船出海”的方式，探索海外业务模式，积极拓展海外市场，不断完善市场结构。

2. 公司将名称由“深圳瑞捷工程咨询股份有限公司”变更为“深圳瑞捷技术股份有限公司”是基于什么原因？

回复：深圳瑞捷是从工程咨询服务行业发展起来的，但是经过多年发展升级，第三方评估业务已辐射至其他领域，例如保险风险减量服务、酒店品评服务、物业运维服务。服务模式也由提供“咨询服务”变更为了提供“服务+平台+数据”综合解决方案的“技术服务”。原公司名称“深圳瑞捷工程咨询股份有限公司”已不能准确反映目前的业务布局及实际业务情况。同时，公司新的愿景是“成为行业一流的第三方质量安全管理专业技术服务商”。因此，为满足公司业务发展需要，体现公司的战略发展定位，公司拟将公司的中文名称由“深圳瑞捷工程咨询股份有限公司”变更为“深圳瑞捷技术股份有限公司”。

3. 我们关注到公司瑞捷数据库属于高质量语料库，公司是否通过 AI 训练基础的数据，在数据要素方面公司会不会有一些布局？

回复：深圳瑞捷通过十四年的数据沉淀，积累了高质量、多样性的大量数据，公司在 2021-2022 年同微软小冰合作研究瑞捷高质量语料库在人工智能方面的应用，主要研究数据智能抽取及 AI 小瑞 1.0（工程质量安全问题智能问答），公司在数据要素方面会继续加强研究，目前正在与相关高校进行进一步合作及研究。

4. 公司在“1125”战略，提到要实施出海战略，现在进展情况如何？

回复：2023年，我们通过“借船出海”的方式，已经在马来西亚、刚果（金）、印度尼西亚等地开展了项目管理和第三方评估服务。2024年，我们会加速探索海外市场，目前已在香港成立了全资子公司，并且到法国、新加坡等多个国家进行了考察学习。

5. 公司积累了大量的项目数据资源，请问未来如何发挥利用公司相关的优势？

回复：深圳瑞捷积累了大量的在建项目数据资源，主要体现在项目质量安全风险管理方面，公司通过与高校合作建立质量安全风险评估模型，在未来工程建设过程中提前预见项目质量安全风险，针对该风险提前预防及规避。2023年，公司开始收集运营项目相关数据，进一步会将在建项目质量安全风险数据与运营项目数据进行结合，相互验证，从而进一步去完善瑞捷建筑工程质量安全风险评估模型，为客户提供独有的高质量智慧化服务。

6. 我们主业在开展过程中也会采集到大量数据，我们也有自己的数据库和知识库，这些数据库里的数据资源的权属是我们自己么？我们是否会有考虑开发成标准化的产品，通过数据交易所等不同渠道销售变现？

回复：深圳瑞捷高度重视客户数据安全及保密，不会对外公开未经客户允许的相关数据。瑞捷数据库及知识库中的数据资源都是按照国家规范重新定义后的数据，且进行脱敏处理，所以经过标准化处理后的数据权归属深圳瑞捷所有。目前公司已经在开发数据标准化产品，例如行业数据、工程医院等，未来会面向客户提供数据咨询及增值服务。

7. 全国工程质量缺陷保险的推广如何？

回复：2023年9月，住建部在宁波召开城镇房屋安全管理三项制度框架培训暨试点工作现场会，确定房屋安全保险制度试点为北京、上海、深圳、宁波、芜湖、株洲、苏州、杭州、合肥、青岛、武汉、长沙、广州、成都共14个城市。

在国家部委相关政策引导下，目前国内超过30个省市质量监管部

| | |
|----------------------|---|
| | <p>门陆续发布了下辖地区的 IDI 试点政策。从北京、上海、广州、深圳、湖北、湖南、海南、重庆、山东、浙江等地政策推行情况来看，政策支持窗口期已经到来，IDI 行业将迎来快速发展。</p> <p>8. 公司在 2023 年年度报告中说公司打造了覆盖“产业类、保险类、政府类、施工企业类、房地产类 城投类”六类重点客户 50 余类产品，请问这跟以前公司主要针对“政府类、房地产类”客户提供的产品和服务有什么区别吗？</p> <p>回复：主要变化有两方面，一是服务阶段，在建设施工阶段的基础上增加了运营维护阶段；二是服务价值维度，由发现问题延伸至解决问题。2023 年，公司进行了产品迭代和服务升级，第三方评估业务推出了物业运维服务，项目管理业务推出了围绕“工业园区厂房及办公大楼实现降本提效和提质增效”的专项驻场服务。同时，引进了实测量机器人、外墙检测机器人等信息化和数字化产品，强化了原有产品和服务的信息化和数字化服务能力，提高服务价值。</p> <p>此外，不同的产业类客户在诉求上有不同的倾向性，比如办公大楼关注的重点是机电和防水，实验室关注的重点是消防安全。我们可以根据客户的诉求，在项目评估或管理体系上，对品质、安全、风险等方面的权重进行调整。</p> |
| <p>附件清单 (如有)</p> | <p>无</p> |
| <p>日期</p> | <p>2024 年 4 月 26 日</p> |