

证券代码：836208

证券简称：青矩技术

公告编号：2023-120

青矩技术股份有限公司

关于接待机构投资者调研情况的公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

青矩技术股份有限公司（以下简称“公司”）于2023年12月25日、26日接待了46家机构的调研，现将主要情况公告如下：

一、 调研情况

调研时间：2023年12月25日至2023年12月26日

调研形式：网络调研

调研机构：申万宏源证券、开源证券、国金证券、中信证券、中信建投证券、国投证券、广发证券、中泰证券、东方证券、湘财证券、江海证券、国海证券、东吴证券、首创证券、平安证券、中山证券、第一创业证券、光大证券、银华基金、招商基金、创金合信基金、睿远基金、秉辉基金、中邮创业基金、万家基金、东方财富、工银国际控股、霄沣投资、尚诚资产、冰河资产、临信资产、汇瑾资产、赛伯乐投资、长谋投资、泰康资产、汉享投资、呈瑞投资、名禹资产、青岛朋元资产、中邮人寿保险留仁资产、光大保德信、平安养老、谢诺辰阳私募、鸿运私募、龙麟集团、Atlantis Investment Management

上市公司接待人员：董事会秘书杨林栋、证券事务代表杨雁深

二、 调研的主要问题及公司回复概要

问题 1. 请介绍公司所处的产业链位置以及与工程其他参与方的关系。

回答：在工程项目投资建设过程中，参与者主要有业主、承建方、咨询方，咨询方又包括勘察设计、招标代理、造价咨询、监理及项目管理等细分专业的参与者。造价咨询企业主要为工程投资成本管控服务，其服务内容可以贯穿项目的

投资决策阶段、设计阶段、建设准备阶段、建设阶段以及运营阶段全过程。目前，公司的工程造价咨询业务主要直接服务于业主单位即项目投资方。在此基础上，公司也在尝试为承建方和其他咨询方提供适当的专业技术支持和科技产品。

问题 2. 请介绍公司下游行业分布情况，以及为车企及房地产企业服务的情况。

回答：公司为国民经济多个重点投资领域提供全过程工程咨询和工程管理科技服务，因此下游行业分布十分广泛，既包括传统基建与城镇化建设，也包括国防建设、工业建设、信息化和数字中国建设、新型基础设施建设、新型城镇化建设、战略新兴产业投资建设等众多领域。以汽车工业为例，公司先后为小米等多家知名车企的工程投资建设提供专业服务。公司房地产业务收入占比不足 15%，随着公司根据国家投资风向持续加大其他领域的业务开拓力度，该占比可能进一步下降。

问题 3. 请介绍公司毛利率较高的主要原因。

回答：工程造价咨询业务一般根据项目投资额和为客户节省的投资额的一定比例收取费用，项目效益与项目规模以及咨询方的专业实力基本上呈正相关关系。公司在行业中处于领军地位，承接、承办的大型项目较多，且团队专业水平过硬，因此毛利率相对较高。

问题 4. 工程造价咨询行业产值与固定资产投资总额的比值不到 2%，业务渗透率较低的原因是什么？有无途径提高？

回答：国内工程造价咨询业务渗透率较低，其原因主要有以下两点：第一，国内工程造价咨询行业仍处于发展初级阶段，结算审核等基础类业务占比较高，故服务收费水平较低；第二，行业对除传统基建和房地产外的其他固定资产投资领域的业务开拓能力尚需加强。因此，整个行业还有很大潜力可挖。

一方面，工程造价咨询行业可以通过产品升级，打造以“投资管控为核心”的全过程工程咨询服务，不断提高产品功效、附加值以及业务门槛，减少同质化、低水平竞争，从而提高收费水平。另一方面，通过深入研究各大固定资产投资领域，针对其不同的技术特点和市场需求设计更具针对性的解决方案，使工程造价

咨询业务能够为更多的行业服务。

问题 5. 请问公司提高市场份额的具体途径是什么？

回答：基于专业、技术、资本方面的综合优势，公司可通过以下途径有效提高市场份额：

一是通过加大事业部和服务网络建设，持续进行行业深耕与市场下沉，获取更多的细分行业领域和二三线城市区域的市场份额。

二是加速工程造价咨询业务与工程设计、工程招标代理、工程监理等其他工程咨询业务的融合，以及工程咨询业务与数字化业务的融合，大力推广功效更优的全过程工程咨询和工程管理科技服务，形成升维优势，进一步提高产品竞争力。

三是加大技术研发和模式创新力度，构建全新的工程造价咨询事业发展平台，为从业者承接、承办工程造价咨询业务提供品牌、技术、数据、资本等全方位的要素支撑和综合赋能，吸引越来越多优秀业务团队加入青矩，并将市场资源注入青矩平台。

四是充分利用先发上市的优势，对行业中的优质企业资源进行有效的并购整合。

问题 6. 请介绍公司回款的周期性特点以及是否存在应收账款方面的风险？

回答：国内工程项目的交付、验收、结算等活动多集中于下半年，尤其是第四季度及 12 月份，从而导致公司的经营收入、经营利润和现金流量在年度内分布不均衡，呈现出上半年较小、下半年和第四季度较大的特征。

公司服务的核心客户群体主要系党政军机关、央国企集团以及投资建设实力较强的其他大型机构，这些客户拥有雄厚的资金实力和良好的社会信誉。此外，公司已采取谨慎的会计估计对应收账款的坏账可能进行评估和认定。因此，公司的应收账款风险得到有效控制。

问题 7. 请简要介绍译筑科技的业务及与公司的协同发展情况？

回答：译筑科技的核心产品为 EveryBIM 图形引擎、译筑云三维数智中台、译筑云智慧建造平台，可以为工程建设各参与方提供先进的数字化、智能化解决

方案，目前已拥有 60 多项专利和软件著作权以及低代码和零代码开发能力，并且积累了较多的优质建筑企业客户和重点项目成功案例。公司与译筑科技进行资源充分整合后，有助于形成行业领先的工程投资建设数字化服务能力，大幅提高相关数字化业务承接、承办的效率与品质，进而显著提升工程管理科技服务的业务规模与经营效益。

问题 8. 请介绍公司的境外业务的发展情况。

回答：公司是业内较早设立国际业务事业部和国外子公司的工程造价咨询企业。公司的服务足迹已遍布海外几十个国家和地区，为哈萨克斯坦阿斯塔纳轻轨、印尼哈利达镍铁冶炼生产线等众多项目提供专业服务。虽然公司的境外业务仍处于起步阶段，收入贡献还不大，但随着国家“一带一路”战略的高质量推动以及后疫情时代的国际交流恢复，公司的境外业务具备广阔的发展机会和空间。公司将积极随业主出海，逐步输出中国投资成本管控规则，为中国建造保驾护航。

问题 9. 请介绍公司在手订单情况。

回答：公司在手订单近年来处于稳步增长态势。具体数据请关注公司后续披露的定期或临时报告。

问题 10. 请介绍行业及公司的一级造价师数量情况。

回答：根据住建部发布的《2022 年工程造价咨询统计公报》，我国工程造价咨询企业平均每家拥有一级造价师 8.31 人。截至 2022 年 12 月 31 日，公司一级造价师人数为 401 人，约为行业平均值的 48.24 倍。

青矩技术股份有限公司

董事会

2023 年 12 月 27 日