

# 杭州品茗安控信息技术股份有限公司

## 2021 年度业绩说明会纪要

### 一、会议召开情况

1、时 间：2022年4月23日 9:30-11:00

2、会议方式：线上会议

3、公司参会人员：

董事长、总经理：莫绪军先生

董事、副总经理：章益明先生

副总经理、财务总监：张加元先生

副总经理、董事会秘书：高志鹏先生

4、主要参会投资者：包括中信证券、中金公司、国盛证券、长江证券、中泰证券、广发证券等130余位机构和个人投资者通过电话或网络方式参与了此次业绩说明会。

### 二、会议纪要

(一) 董事长、总经理莫绪军先生介绍公司 2021 年度经营业绩情况

(二) 投资者提出的主要问题及公司回复情况

问题 1：国家计划加大基建力度，公司是否感受到客户端需求的增加，以及公司相应的布局如何？

回答：2021 年底，中央经济工作会议明确 “适度超前开展基础设施投资”，继续推进传统基础设施建设、加大新型基础设施建设力度，国家层面的扩大投资将成为稳增长的重要动力。

公司关注基建特别是新型城镇化建设带来的市场机遇，公司目前业务主要以房建类项目为主，包括公共建筑、市政类工程项目等，这类项目普遍存在项目规模大、建设周期长、非标特性明显、施工难度大、协同性要求高等特点，公司现

有的智慧工地产品和建筑信息化软件产品可以直接覆盖应用。交通运输类基础设施“铁公机路桥隧”等工程项目，与房建类项目相比有其行业特点及应用场景差异，如两场联动、人员定位、远程对讲、机械监控（盾构机、架桥机等）等，在产品专业性上存在一定差异，公司重视向该领域进行业务延伸，在产品端发布了工地大脑（线性工程版），营销端则基于现有的营销渠道和客户资源积极推进市场开发和客户拓展，但距离形成规模还需一定时间。

从国家出台相关意见到工程项目的落地，中间存在项目规划、审批、立项、招投标等过程，再到数字建造领域，需要一定的周期。公司目前没有感受到需求端太明显的增长。公司将持续关注，以市场需求和客户需求为导向，推进技术创新，提高产品性能，丰富产品类别，进一步提高公司综合竞争力。

**问题 2、去年建筑信息化需求有所向好，公司从中把握了哪些机遇？今年全年怎么展望，具体各块业务的结构和机会在哪里？**

**回答：**2021 年，公司针对头部施工企业客户和大型甲方客户（城投类）在项目管控方面的需求，加大了企业级平台“数智施工平台”的研发投入和市场开拓，成果较为显著。公司在 APaaS 平台技术研发取得突破，成果包括低代码子平台、AIoT 子平台、BIM 轻量化应用引擎、数据中台、业务支撑中台等子模块，并以 APaaS 平台为基础，发布了“数智施工平台”，包括了安全管理、质量管理、生产管理、劳务管理及企业在建项目数智化指挥系统等应用。“数智施工平台”结合公司原有 BIM 系列产品和智慧工地项目级产品形成了企业项目一体化数智管控的整体解决方案能力。报告期内，“数智施工平台”和公司战略客户共同进行产品和技术验证，实现了单一客户 1700 多个项目实施上线。

在 BIM 业务方面，公司进一步巩固 HIBIM 软件在机电专业深化设计的优势，推出了机房预制模块、电缆深化模块，并在 10 多个项目中落地应用。同时，公司启动了基础图形平台的研发，取得阶段性成果，目前处于试点产品集成验证阶段，预计年底发布。

今年，我们认为主要的业务增长来源于智慧工地业务，公司在去年营销渠道布局的基础上，一方面加强与头部战略客户的合作，提升合作层次，帮助客户提

升数字治理能力，助力客户转型成功；另一方面扩大市场覆盖，加强重点项目的商机获取和转化能力。在产品方面，今年会陆续发布多款新产品，涵盖智能终端类、AI类、平台算法类，持续巩固和提升业务竞争力。

### **问题 3、房地产调控对公司业务的影响？**

**回答：**地产类业务对公司软件业务有一定影响，对智慧工地业务影响较小。房地产项目在公司智慧工地业务中的占比较低，房地产调控对公司现阶段智慧工地业务不会产生明显影响。现阶段，地产类项目的建造技术和管理相对成熟，建造难度和项目管理难度较低，对信息化需求不高；而公共建筑（包括交通运输类、科教文卫类、商业建筑类、办公建筑类、旅游建筑类等大型项目）和工业建筑非标特性更明显，对项目精益化管理要求更高，对数字化管理需求更大，是目前智慧工地产品应用的主要领域。

### **问题 4、公司在大客户拓展方面，包括集团化客户的集采、规模化采购，是怎么样的打法？**

**回答：**公司持续深化“大客户”策略，集中力量深度开发行业标杆客户，在现有合作的基础上进一步加深与中建、中交、地方建工等央国企及民营头部施工企业的合作。从营销端，公司开展多层次的市场活动，通过高层互访形成战略合作、通过业务拜访达成项目合作等，同时联合行业协会举办行业论坛、企业高层闭门研讨会等，提高公司行业影响力。

从产品端，公司推出了面向企业数字化转型的“数智施工平台”，结合原有的智慧工地项目级产品和 BIM 产品，为施工企业构建在建项目数字化管控的生态体系。通过为客户提供在建项目数智化管控开放生态体系建设的能力，提升公司产品竞争力，在满足施工企业需求的同时，也为公司的可持续发展带来业务支撑。

### **问题 5、大客户是否定制化需求较高，带来产品非标准化的研发压力？**

**回答：**央国企、头部民营施工企业等大客户在企业管理上的确有自身的业务特性，存在定制化需求。公司对此从三个方面来优化非标化带来的研发交付能力：一是业务聚焦，成为业务设计上的专家，目前公司主要聚焦于在建项目的数智化管控业务；二是增强基础平台的能力建设，例如“APaaS 平台”的子平台低代

码平台将各个企业变化的表单、流程报表等实现可配置和可修改性，客户或实施团队可以自主对部分需求进行匹配；三是重点模块对众多用户需求进行总结后在研发上进行产品化工作，通过不同的配置性和客户需求进行匹配，目前已对安全管理、质量管理、生产管理和劳务管理以及企业指挥决策等方面进行抽象和产品化。

**问题 6、智慧工地增长比较快的单品是哪几个？今年有哪些新产品会推出并形成收入？**

**回答：**2021 年，公司智慧工地解决方案业务销售额占比达 75%，所以单品推广不是重点。增速较快的单品主要是 AI 类产品和“数智施工平台”。AI 类产品是系列产品，包括 2021 年推出了新产品 AI 全景智能监控系统、AI 高点智能巡检机器人、AI 升降机人员安全预警系统等，AI 类产品在工地现场可以实现智能检测、目标跟踪、智能预警等功能，目前市场需求强烈，公司在 AI 类产品的研发上大力投入，产品在工地复杂环境下的应用具备一定的市场优势，实现了快速增长。“数智施工平台”是公司基于施工企业数字化管理的需求开发的企业级平台，帮助施工企业对多项目实现一体化管理，目前项目工程大型化、规模化趋势明显，行业集中度也在不断提高，大量工程项目聚集在头部施工企业，其对数字化管理的需求迫切。报告期内，公司对平台系统不断升级创新，提高产品性能，和公司战略客户共同进行产品和技术验证，带来业绩增长。今年新产品主要有智能终端类、AI 类、平台算法类，持续巩固和提升业务竞争力。

**问题 7、公司 AI 类产品和传统硬件厂商存在竞争吗？**

**回答：**公司智慧工地 AI 类产品主要在计算机视觉技术方向，是针对施工现场复杂环境下的应用场景进行研发的算法和软件系统，集成第三方厂商的硬件（摄像头、AI 算力的相关硬件等）形成针对施工垂直领域的 AI 解决方案。与泛行业的 AI 厂商在算法优化、针对性地解决施工现场的应用场景的功能设计、硬件优化、安装服务等具有差异化的优势。

**问题 8、可否介绍下公司自主研发的基础图形平台进展，以及未来定位？**

**回答：**BIM 技术是施工行业数字化转型的重要支撑技术，BIM 三维基础图形

平台是 BIM 应用软件研发的关键技术，包括几何造型、三维建模、三维渲染、二维三维几何算法库及对外 API 体系等子模块，公司在研发 BIM 应用软件过程中一直注重积累相关的基础算法，2021 年公司加大对 BIM 三维基础图形平台的研发投入，目前取得了阶段性的成果，计划今年年底发布基础图形平台 1.0 版本，并计划推出一款基于平台的新 BIM 软件。平台目前定位满足内部 BIM 应用软件的研发需求，未来基于自主图形平台的 BIM 应用软件将与公司现有基于 AutoCAD、Revit、中望 CAD 等基础平台研发的 BIM 应用软件一起适用不同用户的需求。

**问题 9、近几年央国企投入大量资源提升自身信息化能力，是否对公司业务产生影响？**

**回答：**在建筑行业数字化转型的大背景下，央国企信息化能力的提高能有效促进行业转型，对公司业务产生正面影响。目前公司也参与到多个央国企数智化平台的建设项目中。对于央国企提升信息化能力后是否自建系统的问题，按照现阶段实践情况看，在数智化系统的研发上最终会回归专业的公司做专业的产品，目前公司系统平台支持有能力的企业通过中台系统进行业务扩展，和公司的底层平台和产品形成互补的服务业务。

**问题 10、公司毛利率波动原因以及未来走势？**

**回答：**建筑信息化软件是标准软件，毛利率稳定在 95%以上，公司整体毛利率主要受智慧工地业务影响。智慧工地产品为“平台+组件”模式，组件也就是子系统，以软件或软硬件结合形态呈现，硬件主要是承担数据采集、承载和显示的设备，也是影响毛利率的主要因素，在业务的发展前期，因新产品的研发、探索和优化以及客户对硬件标准的不同要求都导致产品硬件比重差异造成毛利率波动。但从产品本质看，智慧工地产品的核心价值在于各子系统所包含的具有自主知识产权的软件以及平台的数据收集、分析和辅助决策能力，公司不断加大对平台系统和子系统的研发力度，构建企业级的数据中心，提高智慧工地产品的软实力，为公司未来毛利率持续保持较高水平形成有力支撑。

**问题 11、公司在去年大投入的情况下利润下滑，今年是否会有一定修复还是进一步下探？有没有全年的利润指引？**

**回答：**公司目前无法给出全年的利润指引。去年公司加大了研发和营销投入，人员增长比较快，进而影响了当年的利润。这是公司基于三年战略规划和中长期发展的必然选择，将为公司未来的持续快速发展打下基础。今年一季度仍然受到人力成本激增带来的影响，目前还是“承压前行”的状态，随着时间的推移，压力会逐步释放，投入的成果也会不断转化为营收的增加，利润端会有一定修复。

## **问题 12、能否分享下公司 2022 年的战略或者经营计划？**

**回答：**公司制定了 2021-2023 三年战略规划，立志成为推动中国建筑业数字化转型的主力军，2022 年是三年战略规划的第二年。

具体来讲，在战略层面，公司继续聚焦数字建造领域，立足近 30 万亿体量的建筑业，提供“数字建造”应用化技术及产品、解决方案，满足行业数字化转型的需求。公司对于行业未来前景持续看好，基于此，公司继续加大基础投入，夯实业务发展根基，为公司未来的可持续发展打下坚实基础。

在人才层面，公司多年来积累了一大批具备施工领域和信息化领域交叉学科的高端人才，近两年引入了大量销售、研发和管理型专家人才，公司将继续推进高素质人才队伍建设工作，强化授权体系和激励约束机制的建设，提高员工使命感与责任感，推动实现员工和企业共同成长。

在组织层面，公司进一步优化组织架构，整合设立数字建造事业群，对数字建造业务统筹管理；设立数智企业事业部，为公司大力推进数智施工平台业务提供组织支撑。公司还将与国内知名人力资源咨询机构合作，探索建立高效管理体系，促进运营管理提质增效。

建筑行业数字化转型的浪潮已经来临，数字建造已成为推动建筑业持续实现提升竞争能力、降本与增效的途径。2022 年，公司将努力克服各种困难和不利因素，坚持战略牵引、提质增效的经营方针，助力行业客户数字化转型。