

证券代码：301027

证券简称：华蓝集团

华蓝集团股份有限公司

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司2023年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2024年05月13日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 雷翔 独立董事 池昭梅 财务总监 李嘉 董事会秘书 杨广强 保荐代表人 张兴林
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 请问公司如何看待城镇化进程放缓、房地产调控等不确定因素对企业发展的影响？</p> <p>答：您好。在城镇化进程放缓、房地产调控、不确定因素增加等多重压力叠加之下，行业在经历了10余年高速增长后进入了变革期，公司聚焦已有的业务和经验，在细分领域通过产品及技术积累打造专业化品牌。（一）公司在坚持主营优势业务发展的基础上，积极培育新业务。1、大力开展以投融资管理咨询引领的全过程工程咨询业务。公司以客户需求为出发点，以项目落地为目标，以个性化的“专项债+市场化融资”方式，为客户提供“政府奖补资</p>

金、地方政府专项债、开发性政策性银行贷款、商业银行贷款、PPP、外资银行贷款”等多渠道融资策划服务，形成了以投融资管理咨询为引领的全过程工程咨询的服务体系。2、响应国家“双碳”战略，成立了华蓝能源公司和华蓝数智公司。积极开展光伏发电和建筑节能等相关业务。为光伏发电项目提供可行性报告编制、土地规划、工程设计等服务，并在东莞等地投资开发工商业分布式光伏电站项目；研发智慧能源管理平台，应用BIM+物联网+大数据AI技术，开展智慧合同能源管理，实现建筑节能减排。3、专注于城乡建设领域数字化转型，瞄准数字经济增量市场，为客户提供城乡信息化建设整体解决方案。包括推出“广西特色智慧县域”项目模式、为建筑数字化运营提供技术和数据应用支撑、打造国土空间规划“一张图”应用等。（二）公司通过“区域中心+区域分公司+本部联动”的方式拓展广西区外市场业务。公司在全国设立16家区外分支机构，分布在全国主要省会城市，辐射华东、华南、华中、西北和西南等区域，在北京、上海、广州、成都、武汉和西安等城市设立区域营销中心，通过以点带面，重点聚焦国家战略发展区域，深耕核心城市群和中心城市。公司将持续强化公司核心竞争力，争取以更好的业绩回报投资者。

2. 年报中提到，研发费用同比减少47.28%，主要系研发人员薪酬下降所致。公司如何吸引和保留关键技术人才？在员工培训和发展方面，公司有哪些具体的计划和措施？

答:您好。受市场环境下行影响，2023年虽然公司整体开展降本增效的工作，但公司仍全力保障重点科研课题开发和保留重点研发人员，在科研课题分配上优先安排关键技术人员，并保障经费投入，在公司业务发展的相关研究不受影响的基础上，保持公司对关键技术人员的吸引力和凝聚力。在员工培训和发展方面，公司本着人岗匹配、人尽其才的用人理念，全方位、多层次地开展各项培训工作，公司开展了针对关键技术人才的方案创作人才计划、大师培养计划、专项人才培养计划等，以吸引和保留关键技术人才。

3. 请问公司去年经营活动现金流净额同比增加140.96%，是什么原因造成的？

答:您好。公司2023年加强了应收账款催收，加快资金回笼速度，同时降本增效，提高资金使用效率，从资金收支两方面提高经营活动现金流净额。

4. 年报中提到公司未来发展的展望，能否分享更具体的短期和

长期发展规划？

答:您好。公司致力于成为中国城乡建设领域一流的集成服务商，助推壮美广西和美丽中国建设。2024年，公司将在包括但不限于以下方面持续努力：1、坚守主业发展，做大做强。公司重点布局“大客户”“大项目”，强化专项业务产品，打造华蓝专项业务品牌。深挖本地市场潜力，扩大战略合作朋友圈，进一步巩固提升公司在广西区内市场的领先地位。依托战略合作伙伴资源，增强公司的业务承揽能力，提升公司的市场占有率和品牌影响力。2、围绕“双碳”战略，新业务再上台阶。公司升级新能源类设计及施工资质，打造项目投资、工程总包、设计咨询、运营维护等全链条业务能力；加快完成在建项目的并网通电，实现滚动投资，增强内部资金流动性；强化外部战略合作与生态圈建设，开放市场多元化合作模式；加强与优质国企的业务合作，扩大项目投资规模，拓展分布式光伏EPC业务；融入资本市场，探索项目融资的新渠道、新路径，降低公司财务成本和担保风险。3、发挥区位优势，加快“走出去”步伐。公司所处广西地区位于华南经济圈、西南经济圈与东盟经济圈，加快建设粤港澳大湾区、支持西部陆海新通道建设，有利于发挥广西沿海、沿江和沿边的区位优势，加快公司“走出去”步伐。2024年设立东南亚研究中心，大力拓展东南亚市场。4、开展精细化管理，优化人员结构。公司将加强对项目前期信息、客户履约能力及信用的评估分析，甄选信誉较好的客户，确保项目进度和账款回收；提升生产部门业务经营和内部管理水平，实现开源节流。进行职能优化、人员精简，提高工作效率、降低成本；并进一步完善人才培养、任用、考核及激励机制，提高人才吸引力并留住人才，拓宽员工的发展通道，致力于为员工营造有竞争力、有成就价值的职业平台。

5. 公司在培育发展新质生产力方面，开展了哪些科技创新举措？

答:您好。2023年公司稳步推进科技创新建设，在科技创新平台建设、自主开展数字化产品研发、与国内高校签订战略合作等多方面开展一系列科技创新举措。1、公司顺利通过国家“高新技术企业”、自治区“企业技术中心”认定，联合南宁学院首次斩获南宁市发改委的“南宁市低碳环保建筑材料与结构工程研究中心”。2、结合数字化业务发展，公司自主投入研发了“CIM基础信息平台”、“CIM数字辅助设计与模拟应用平台”、“建筑专业高效设

计集成与应用系统”、“智慧建筑能源数字化运营管理平台”等数字化业务产品。3、分别与广西大学、广西艺术学院签订战略合作协议，通过校企合作使公司在科技创新平台建设、人才培养及引进等方面获得协同合作效应。2023年与哈尔滨工业大学合作项目“弱电介导强化水环境生态修复技术应用”首次荣获国家生态环境部2023年度环境保护科学技术一等奖，该奖项技术水平达国际领先。

6. 2023年净利润同比下降63.88%，原因是什么？公司将如何应对以恢复净利润增长？

答：您好。公司受市场环境下行导致收入下降、客户资金紧张导致应收账款减值损失增加的影响，2023年归母净利润同比下降63.88%。未来公司将一如既往做好生产经营，采取积极措施实现收入增长，如拓展区域市场，增强公司的业务承揽能力；发展新业务，开展工商业分布式光伏发电和合同能源管理业务；传统业务再升级，子公司华蓝设计公司和华蓝工程公司均取得建筑工程施工总承包一级资质。此外，公司进一步加大应收账款催收，减少应收账款减值损失影响，如将应收账款回款率纳入绩效考核指标，对长账龄、重点欠费客户制定专项工作方案，通过集中开展欠费项目诉讼、“房抵费”、经营性资产置换等方式，收回应收账款。

7. 能否介绍一下公司在城市智慧交通方面的市场占比？

答：您好。公司拥有智慧停车综合管理系统V1.0、多维可视化动态仿真管理软件V1.0等多项软件著作权，近年在广西开展了多项智慧交通领域项目，如南宁市综合交通年度报告、崇左市现代智能停车场项目、河池市宜州区智慧交通项目等。在城市智慧交通车路协同方面，公司开展了智慧道路的设计、智慧灯杆等路侧传感器的设置布设，参与到车路协同的基础设施建设中来；在城市交通的智慧管理方面，公司面向公安交警和城市管理等部门，利用大数据和语义大模型，进行系统设计和开发，支持市域范围内交通管理服务均等化建设；在城市交通的智能诱导方面，公司将促进交通设施建设管理一体化，建设和销售交通设施全生命周期管理系统；同时，结合乡村振兴工程，推动乡村交通系统的优化和升级，主导编制了《南宁市智能交通系统建设管理规范地方标准编制服务》。智慧交通方面的业务占公司总营收比例较小。

8. 公司的资产总额在2023年增长了5.92%，这一增长主要由哪些资产类别驱动？

答：您好。公司资产总额增加主要是固定资产和在建工程增加

所致。公司近年来大力布局新能源行业，增加了在新能源业务方面的投入。2023年，华蓝能源已并网项目24.06MW，新签分布式光伏电站项目96MW，新签合同额3.41亿元，同比增长1053.86%。华蓝设计承接新能源设计项目36个，合同总额约1043万元，其中“来宾上、下服务区光储充一体化项目”是广西壮族自治区首个利用高速公路服务区场地资源建设光伏发电+储能+充电桩“三位一体”的新型绿色供能项目。公司已初步具备了新能源项目投资开发、设计咨询和工程总包等全链条业务及技术服务能力。

9. 请问公司怎么看待连续三年营收逐步下跌？

答:您好。公司受市场环境下行影响，近三年营收均有所下降。未来公司将一如既往做好生产经营，采取积极措施实现收入增长，如拓展区域市场，开发海外市场，增强公司的业务承揽能力；发展新业务，开展工商业分布式光伏发电和合同能源管理业务；传统业务再升级，子公司华蓝设计公司和华蓝工程公司均取得建筑工程施工总承包一级资质；针对主要客户群体制定个性化服务方案，强化客户关系管理，并定期与客户进行交流以不断优化服务；在技术创新和数字化能力上加大投入，以提高设计和项目管理的效率和质量；通过成功案例的市场推广，提升公司品牌影响力，吸引更多潜在客户。

10. 公司在全过程工程咨询方面有什么竞争优势？

答:您好。公司在全过程工程咨询业务方面，坚持以融资策划咨询为切入点，以设计为核心，打造“融资策划+设计”的全过程咨询服务模式，为客户提供从“解决资金来源”到“设计理念目标及产品精准落地”的全方位服务。2023年度，公司承接了以罗城仫佬族自治县工业园河池港片区基础设施建设项目和罗城县武阳江流域环境综合治理与产业融合发展EOD项目全过程工程咨询服务项目等为代表的项目，新签合同额6258万元。

11. 公司在节能减排业务方面有什么进展？

答:您好。公司在节能减排业务方面，积极开展建筑节能业务探索，华蓝数智研发了智慧建筑综合管理平台，应用BIM+物联网+大数据AI技术，实现数字空间管理和物理环境硬件的有机整合，将实现“全生命周期运营管理闭环”，推动建筑的智慧化升级。2023年度，部分存量项目完成验收工作，节能率远超预期。其中，湖南立方中央空调优化节能项目帮助企业整体节约约5.9%的能耗，年均减少碳排放约1300吨，提升中央空调管理效率40%，节能率达

44. 11%。深圳储能大厦作为深圳南山区第一高楼，拥有先进的水蓄冷及空调自动监控系统，以高效节能著称。华蓝数智打破传统节能方式，将人工智能引入建筑节能，充分发挥建筑智慧能源管理服务优势，在原有群控节能系统上再次进行节能改造，加装温度、湿度、压力、流量等物联网感知设备，空调主机、水泵等主要设备通信模块，云控制柜等，通过节能算法，使节能率再提升12.30%。

12. 公司是否有海外业务？

答:您好。公司2023年度在印度尼西亚和柬埔寨承接了化工设计和造价咨询业务。基于公司在泰国、越南等东盟国家的建设项目，开展《中国（广西）—东盟工程建设标准联合实验室建设及标准国际化研究与应用示范》研究，立足广西建设中国（广西）东盟工程建设标准联合实验室；结合我国在东盟国家的工程建设项目开展我国工程建设标准在东盟国家的适用性试验，研究标准的国际化路径。2024年公司设立东南亚研究中心，拟大力拓展东南亚市场。

13. 请问可以介绍一下公司的重大项目承接情况吗？合同金额多少？

答:您好。2023年度，公司签订1000万元以上大项目9项，合同签约额共计约3.98亿元。合同签约额在1亿元以上的EPC项目有1项，其中广西壮族自治区南溪山医院门急诊综合大楼项目（EPC）工程总承包项目约2.32亿元；合同签约额在1000万元以上的设计咨询业务有8项，合同签约额总计约为1.66亿元，其中南阳应急管理學院项目5696万元，罗城仫佬族自治县工业园河池港片区基础设施建设项目全过程工程咨询项目1996.66万元。

14. 请问公司如何看待自己的ESG表现？我看到商道融绿给贵公司的ESG评分为B-，还有很大提升空间。公司未来会注重ESG发展吗？特别是如何处理社会风险？是否制定了具体的社会指标改进和提升透明度的计划？未来是否加大社区投入？谢谢。

答:您好。ESG是推动上市公司高质量发展的重要抓手，公司一直以来重视ESG工作，主动对标国内外评价体系持续完善治理水平，多领域制定目标推动ESG切实融入经营发展，2023年度内已针对性开展多项ESG工作。公司之前并未披露ESG报告，导致ESG评级机构未能获取公司对多项ESG议题指标的管理绩效，与评级机构获得信息之间存在信息不对称，影响公司最终评级得分。为了解决这一问题，公司已启动2023年ESG报告编制工作，报告发布后将提高公司ESG相关信息的可获得性和透明度。本公司高度重视ESG工作，

	<p>未来将持续加大投入，不断提高ESG管理能力与水平以及ESG信息披露质量，推动公司实现可持续发展。具体内容请关注公司后续在巨潮资讯网 (http://www.cninfo.com.cn) 披露的报告。</p> <p>接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，严格按照有关制度规定，没有涉及应披露重大信息的情况。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年05月13日