

证券代码：300989

证券简称：蕾奥规划

深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" 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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他： |
| 参与单位名称及人员 | 广发证券：尉凯旋 |
| 时间 | 2024年3月22日 |
| 地点 | 深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司8楼会议室 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事、副总经理、董事会秘书、财务总监：金铖 投资者关系管理专员：庄娟 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、介绍公司的基本情况</p> <p>二、主要问答环节</p> <p>1、请问现在公司的未来发展战略和重点是什么？</p> <p>答：公司致力于成为全国领先的“智慧城市规划运营专家”，全面拓展城市运营业务与智慧城乡（数字经济）业务，并大力发展与智慧城市、智慧规划、智慧运营等方向相协同的投资业务，积极开拓中国城市化第二阶段的庞大前景和巨大商机。上市两年多来，公司新业务发展很快，并和主营的城市规划设计业务进行融合，呈现出良好的发展势头。</p> <p>公司目前服务领域涵盖以下四大业务板块，分别是规划设计和工程设计业务，城市运营业务，智慧城乡业务以及投资业务。其中，规划设计中的城市更新类业务（包括城市更新总体规划、产业园区改造、城中村及旧居住区改造、城市微更新和土地整备等）作为公司拳头产品之一，是公司重要业务板块，也是未来中国城镇化建设新热点。公司长期参与城市更新工作，成立城市更新全资子公司与专门的城市更新项目部门拓展相关业务。另外，随着中国城镇化进入高质量发展为主线的下半场，中国城市逐渐由营建阶段向营运阶段过渡，城市发展由工业化向智能化转变，城市面临资产运营增值的迫切需求。公司紧抓这一发展趋势，提出“智慧城市规划运营专家”的战略定位，加大在智慧城市与运营业务方面的投入，并以智慧和运营为核心，以地方政府、平台公司、建设项目的运营需求为导向，为客户提供系统化的智慧、运营综合解决方案。除此之外，公司坚持推进技术研发创新，持续稳固核心竞争优势，不断加大对智慧城市、智慧运营等相关新理念、新技术的应用研究，在大数据分析诊断平台、在地化服务平台、产业大脑平台、城市空间数据 CIM 平台、控制性详细规划实时运行系统、AI 辅助规划设计系统、AIGC 技术应用平台等前沿领域保持稳定的人员及研发费用投入，为新一轮的数字化转型发展提供更有效、更</p> |

高效的新技术、新产品与新服务。

2、请问公司规划业务各区域份额占比大概怎样？回款情况如何？2023 年公司经营情况怎么样？

答：公司规划设计业务主要分布在华南地区和华东地区，截至 2023 年三季度华南地区实现营收占总营收约为 55%，华东地区实现营收占总营收约为 26.3%。另外，公司目前客户结构中，政府、事业单位及大型国有开发建设企业类客户占比约 75%，一般而言，公司的政府类客户信誉较高，不会出现坏账情况，但受经济下行、政府财政支出收紧的影响，少许项目会出现回款滞后的情况，公司整体回款情况良好。

公司预计 2023 年归属于上市公司股东的净利润 3500 万元~4500 万元，同比增长 14.07%~46.66%；预计 2023 年扣除非经常性损益后的净利润 2,200 万元~3,000 万元，同比增长 91.45%~161.07%。本次业绩预告相关数据是公司财务部门初步测算的结果，未经会计师事务所审计，具体财务数据将在公司 2023 年年度报告中详细披露。

3、请问公司在市场上竞争情况如何？和其他竞争对手相比公司有什么优势吗？

答：结合行业竞争情况，公司的主要竞争对手来自于国有大型规划设计机构、省级规划设计院以及各经济发达区域、规划设计实力较强的地方规划设计院。地方规划设计院此类机构主要服务于当地的城乡规划市场，对当地开发情况以及地方政策较为熟悉，在区域内具备较强的竞争力。在拓展外地市场的时候，公司通常会选择与各地方规划设计机构合作、成立分支机构提供在地化服务等方式，为各地提供既有先进经验也能落地的规划设计服务，不断强化市场拓展能力。对于公司而言，近年来公司规划设计业务收入在主营业务收入中占比均超过 90%，在同行业可比公司中市场排名前列；另外，与同行业可比公司相比，公司管理团队稳定且实力雄厚，项目经验丰富，并在技术水平、客户资源、研发实力等方面均存在一定的竞争优势。

4、请问公司对城市运营业务是如何布局的？

答：为了推动城市运营业务，公司通过内部数字化转型，对现有客户实现网络化管理，形成高频次响应互动的客户需求管理平台。通过参与《中国城市运营蓝皮书》和《未来社区》的编制，进一步拓展公司对潜在客户的行业影响力，不断扩大用户群体规模，提高产品的市场穿透率。此外，通过与各细分领域专业公司的合作，搭建城市运营的生态平台，提高为客户的综合服务能力。其中，在去年 9 月公司发布了第一款 ToC 端的公共服务产品“公园宇宙”小程序，该产品由深圳市公园管理中心全程指导、公司进行开发和运营，是去年 4 月公司发布《深圳市城市公园绿地开放共享场景大数据调查报告》的延展产品。据公司了解，“公园宇宙”小程序推出之后反响不错，目前公司还在加大力度进行推广，有不少机构在跟公司洽谈线上线下的合作机制。另外，为助力公司介入城市数字文旅和智慧运营领域，符合公

| | |
|----------|---|
| | <p>司落实“智慧城市规划运营专家”战略目标和未来业务发展的需要，近期公司与天津市旅游（控股）集团有限公司共同出资设立天津津旅蕾奥智慧文旅发展有限公司，目前该参股公司已完成工商注册登记。</p> <p>公司还分别与惠州市政府、宁波前湾新区政府两地的平台公司成立合资公司，正式开展陪伴式运营服务（智慧资产管理服务、片区综合开发服务）；此外，公司分别与广东天伦成长空间运营管理有限公司、天伦第叁成长空间（深圳）投资有限公司、重庆两江新区管理委员会、重庆悦来投资集团有限公司及其他国内城市运营专业细分领域的合作伙伴签署战略合作协议，在智慧城市、智慧园区的综合运营管理咨询等业务领域开展深度合作，共同打造城市运营领域的标杆示范项目，开拓更广泛的市场空间。未来，公司将进一步扩大城市运营领域的生态圈建设，努力实现城市运营业务的快速成长。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2024年3月22日 |