

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：2025-009

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：_____
参与单位名称及人员	东方财富证券：郁瞭
时间	2025年12月19日
地点	公司会议室
上市公司接待人姓名	董事会秘书：吕雅萍 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 二、主要问答环节</p> <p>1、请问公司面对业绩的波动是如何应对的？</p> <p>答：受传统规划业务市场萎缩、客户支付能力下降、行业竞争进一步加剧等因素的影响，公司业务面临较大增长压力。面对重重困难，公司继续围绕既定的发展战略，坚定不移地以打造“智慧城市规划运营专家”为目标，通过持续加强内部管理，采取积极有效措施，扎实开展各项日常生产经营工作。具体举措主要包括：一是针对新业务的布局和拓展，重点评估市场潜力和盈利能力，适时调整资源配置，聚焦于那些短期内能够带来收益的核心业务，同时有针对性地开拓市场，逐步缩减或停滞那些回报周期过长的项目；二是提高研发效率与成果转化，在保持研发投入的基础上，优化研发流程，聚焦于能够快速转化为市场产品或者提高工作效率的项目，提升研发的成果转化率，确保研发成果能够迅速响应市场需求；三是持续加强财务管理，合理控制成本，提高资金使用效率，建立健全风险管理机制，确保在市场波动和政策变化下，公司的财务状况依然稳健，为未来的发展提供充足的资金保障。公司2025年前三季度实现营业收入2.22亿元，归母净利润1,128.05万元，同比增长141.98%；扣非归母净利润403.27万元，同比增长111.20%。</p> <p>2、请问公司研发的智慧产品主要赋能哪些业务？</p> <p>答：公司自成立以来始终高度重视技术创新和研发投入，2025年前三季度公司研发费用达2,148.75万元，占总营收比例近10%。目前，公司在研发方面取得了显著进展，已阶段性完成了多项研发成果的应用、推广和转化。例如，“城市蕾达”大数据平台、“CIM平台”和“在地</p>

	<p>化服务平台”已直接服务于公司的规划设计研究类项目和城市更新、城市运营咨询等业务；“产业大脑（产业蓄达）”平台则服务于产业园区规划和产业咨询项目，并为客户提供产业招商育商等服务。此外，“公园宇宙”公共服务平台、“绘 AI”城市更新公众参与工具等基于 AIGC 技术的小程序已上线向市民提供服务；“存量时代的城镇开发边界内详细规划审批流程优化及数字平台建设关键技术研究”通过 2024 年度自然资源部广东省部省合作项目立项，其中核心研究成果“控制性详细规划实时运行系统”响应国家“详细规划全周期数字化管理”的要求，已向基层规划管理部门开展销售，“蓄 AI”规划设计助手等行业应用大模型产品除在公司日常实践中广泛应用外，已通过一体机、私有云、SaaS 等多种方式正式对外销售。针对今年中央城市工作会议提出的推动城市更新的要求，公司与合作伙伴一起策划的“城市体检与城市更新一体化综合解决方案”正在大力推广中，并已获得积极反响。以“城市蓄达”“产业蓄达”“公园宇宙”等数字科技平台为基础搭建的新型业务链，得到了众多客户的认可，促成了一系列服务项目落地。</p> <p>3、请问公司在低空经济领域进展如何？</p> <p>答：低空经济的发展促使城市空间结构向垂直化和立体化转变，对城市空域管理提出了更高的要求，为城市规划行业带来了新的机遇和挑战。公司紧抓发展机遇，积极布局低空经济产业领域，并已取得显著进展。首先，公司已成功中标《深圳口岸低空应用场景及起降点规划研究》《麒麟智航低空经济未来城项目产品定位、设计管理及招商运营服务》《大亚湾低空经济产业基地项目低空交通起降点选址规划研究》《深圳市龙岗区阿波罗片区低空经济产业园规划研究》等项目，其次，公司已成为粤港澳大湾区低空经济产业联盟、低空经济产学研协同创新共同体的成员，公司“低空经济”领域新研发的场景化业务已与相关企业达成了合作意向，正利用公司广泛的在地服务业务触角进行合作推广。此外，公司还与深圳博领鹏城之翼通用航空有限公司签署了战略合作协议，并与合作方成立安徽天济奥图智能科技发展有限公司共同探寻低空经济运营服务链条，利用公司广泛的在地服务业务触角进行合作延伸。</p> <p>4、请问公司对于新型城镇化的发展新阶段是如何布局的？</p> <p>答：公司将紧跟“新型城镇化”发展趋势，紧扣“新型城镇化”建设要求，以“智慧城市规划运营专家”为核心定位精准把握发展机遇。在核心业务层面，公司将持续巩固规划设计与工程设计优势，践行“行动规划+运营咨询”技术理念，依托丰富的技术储备和项目经验，向全国输出城市更新、智慧城市等领域的先进理念与服务。同时，公司将全面拓展城市运营业务，以客户运营需求为导向，推广示范性项目的可复制模式，提供运营一体化咨询、REITs 全过程孵化等多元服务，同时，依托空间认知专业优势，以时空数据为基础结合大模型、大数据技术，聚焦城市体检智能诊断等七大领域全面推进“AI+”战略，研发行业垂类大模型并落地算力服务项目；并且，公司将积极布局投资业务，通过与政府平台公司合作设立股权投资基金，聚焦新兴产业，为传统业务赋能并推动新兴业务发展。此外，公司将深化服务模式创新，推广在地化服务等标准化产品，通过“P+F+EPC+O+S”综合解决方案提供全流程服</p>
--	--

	<p>务，全面适配城镇化高质量发展的长期需求，实现与城市发展同频共振。</p> <p>5、公司的“百城千企万亿”计划效果怎么样？</p> <p>答：公司联合各类机构发起的“城市运营产业联盟”以探索新质生产力、助力城市高质量跃升为宗旨，持续聚合政府、企业、资本、高校、科研机构等多元主体资源，构建市场化高效协同的产业发展平台。联盟发布“城市运营生态合伙人”及“百城千企万亿”计划，系统性推进“生态伙伴库建设”，截至目前已累计链接入库各类场景运营相关的资源超300家，发布数十份标准化产品说明书，建立权威专家运营智库网络，并持续组织每月的伙伴分享会。通过搭建各类运营场景的供需平台，产业联盟加速创新成果向规模化应用演进，为中国各地城市提供全链条解决方案，同时拓展东南亚、中东等国际化合作通道，为合作伙伴提供出海机遇。</p> <p>6、公司的海外业务有什么进展吗？</p> <p>答：公司响应国家“一带一路”倡议，积极与中国交建、中国铁建等国有大型建设类企业一起进军海外市场，在泰国、马来西亚、巴基斯坦、尼日利亚等地提供规划设计服务，输出国内的规划设计经验。并且，公司根据战略发展规划和海外业务拓展需要，已在香港设立了控股子公司蕾奥国际发展有限公司，业务范围涵盖产业和城市、基础设施规划设计，投融资、人工智能、会展咨询等专业领域，为公司把握出海机遇、提升国际化市场布局能力、助力海外高质量发展战略奠定了基础。</p> <p>近期，公司总经理朱旭辉率团，联合土耳其合作发展中心（TCDC）对土耳其四座重点城市展开深度考察，一举达成智慧文旅、产业新城、低空经济等多领域合作意向并签署部分备忘录，标志着公司“智慧城市规划运营”全链条模式成功出海。随着海外市场对城市规划和基础设施建设的需求持续增长，公司将凭借在城市规划领域的专业知识和丰富经验，积极拓展海外客户网络，获取潜在项目资源，海外市场有望为公司带来显著的增量市场和业绩贡献潜力。</p>
附件清单（如有）	
日期	2025年12月19日