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: 2025-001

	编号: 2025-001
	□特定对象调研 □分析师会议
投资者关系活动	□媒体采访 □业绩说明会
类别	□新闻发布会 □路演活动
	☑现场参观 □其他:
	东北证券上海研究咨询分公司 上官京杰
	东北证券研究所 刘丹阳
	股衍院研究院 陈云林
	中南元投资 时春燕
	沐德资产管理有限公司 梁文玉
	粤民投私募基金管理有限公司 安佟亮
参与单位名称及	深圳佳盈私募证券基金管理有限公司 李一玲
人员	深圳佳盈私募证券基金管理有限公司 邱榆婷
	深圳宽裕资产管理有限公司 章强
	深圳资产管理有限公司 刘根潮
	深圳三花资产管理有限公司 马祥
	深圳琛海资产管理有限公司 黄泰山
	深圳亿达盛投资管理有限公司 黄东
	个人投资者: 夏天、何烁、李伟
时间	2025年1月21日
地点	深圳市福田区深圳国际创新中心 C座 21层公司展厅及会议室
上市公司接待人	董事、副总经理、董事会秘书、财务总监:金铖
员姓名	投资者关系管理专员: 庄娟
	一、介绍公司的基本情况
	二、主要问答环节
	1、请问公司的竞争优势是什么?
	答: 在规划设计行业,项目经验往往是支撑公司业务拓展的重要
	因素。公司通过十余年的发展,已开展的各类项目超过6,000 项,在
	新城新区开发、城市更新(含城中村改造业务)、TOD 综合开发、景
,	观环境提升、综合管廊、特色小镇、乡村建设、规划大数据、国土空
投资者关系活动	间规划等领域形成了自身的技术特色和产品优势。截至 2024 年年底,
主要内容介绍	公司已累计获得 28 项国际级奖项、39 项国家级奖项, 157 项省级奖
	一项, 198 项市级奖项, 获奖项目范围涵盖了城乡规划、交通、市政、
	景观、研究咨询等多个领域。
	丰富多样的项目经验使公司具备了较为突出的城市重点地区空
	间设计能力、擅于运用新型的空间整合技术的能力,以满足不同开发
	阶段项目的各项规划需求,有效满足城市发展变化的需要。丰富多样
	的项目经验有助于公司在市场竞争中取得优势,为公司提供技术特色
	和产品优势,增强公司的市场竞争力。

2、请问公司城市运营和智慧城市业务的具体范畴是什么?

答: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。

公司城市运营业务范围涵盖运营一体化咨询、产业规划与运营咨询、土地资源盘整、城市投行、REITS 全过程孵化、城市公园运营、产业园区运营、未来社区运营、商文旅项目运营、智慧城市终端产品等领域。

公司智慧城市业务以用户需求为导向,以持续运营为牵引,充分发展公司时空数据智能与空间协同发展的专业优势围绕城市的规划、建设、管理、运营发展过程中的痛点,统筹数字化转型与智慧化建设的顶层设计,以多源异构时空大数据为基础要素,以二三维虚实融合的空间计算平台为基础载体,结合人工智能等技术应用,面向城市、园区、社区、乡村,以及低碳能源、产业招商、公共服务、土地更新等领域,提供场景化的数字化解决方案,包括智慧城市顶层设计咨询、空间数据-智能感知融合、空间计算-诊断认知推演、行业 AI 大模型创新应用、城市体检与城市运行体征、智慧规建解决方案、产业大脑解决方案、资产管理解决方案和能源低碳解决方案等,为新一轮的数字化转型发展提供更有效、更高效的新技术、新产品与新服务。

3、请问最近公司的低空经济相关业务有什么进展?

答:公司在巩固规划设计主营业务的同时,不断布局和拓展新业务。首先,公司成功中标了深圳市龙岗区阿波罗片区低空经济产业园规划研究的实体产业园项目,其次,公司已成为粤港澳大湾区低空经济产业联盟的成员,并加入低空经济技术小组,公司"低空经济"领域新研发的场景化业务,与粤港澳大湾区低空经济产业联盟及相关企业达成了合作,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,共同探寻低空经济运营服务链条。

未来,公司将持续关注低空经济等新兴行业动态,把握机遇拓展 业务和新产品,以确保公司能够满足不断变化的市场需求。

4、请问公司的高新投蕾奥股权基金的投资风格是怎样?

答:公司 2022 年与深圳市高新投集团有限公司(以下简称"高新投集团")等合作方发起设立了股权投资基金,基金规模 5 亿元人民币,投资方向聚焦在智能制造、半导体、新能源、新材料、智慧城市等国家战略性新兴产业。基金运行过程受宏观经济、行业周期等多种因素影响,该股权投资基金一直以来延续高新投集团的投资理念和管理策略,依托高新投集团的产业资源优势和丰富的基金管理经验、完

善的风控机制,寻求合适的投资标的(不排除低空经济领域相关产业的标的),筛选具有成长性、市场空间广阔的企业进行投资。

5、请问公司人均产值在什么水平?

答:人才是规划设计企业产生核心竞争力的主要资源,公司的核心竞争力来源于优秀的设计人员团队。公司人员队伍专业覆盖充足、结构合理,教育程度(本科及以上学历人员占比90.00%以上)在行业中处于较领先水平,为业务发展提供了有力的人才支撑,也为公司未来提供更具创新创意、更专业的综合设计服务提供了保障。公司的规划设计类收入及人均产值在同行业可比公司中较为领先,在规划设计业务领域具有较强的竞争优势。

6、请问公司对海外业务的布局是怎样?

答:在国家提出"一带一路"倡议之后,公司积极与中国交建、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。受错综复杂的外部环境的影响,公司过去几年暂停了海外业务。2024年公司根据战略发展规划和海外业务拓展需要,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。

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。此外,公司还与比什凯克昆仑国际贸易投资公司签署了战略合作协议,双方将共同合作推进吉尔吉斯斯坦、哈萨克斯坦等国家的城市和基础设施规划设计工作,为中亚国家提供高水平规划技术服务。通过上述举措,公司能够更好地接触到国际客户和项目,对外提升公司的品牌知名度和市场竞争力,从而带来更多的海外项目合作机会。

7、公司资产负债率低,且现金流充沛,未来公司对于市值管理 有什么举措吗?

答:一直以来,公司积极做好经营管理,包括拓展公司运营业务,并继续保持团队的稳定以及充足的研发投入,不断强化公司科技属性,提高公司核心竞争力与盈利能力。同时,公司对资本市场动态保持关注,持续做好信息披露工作。未来,公司将持续以聚焦主业、提升经营效率和盈利能力为基础,采取包括现金分红、股份回购、股权激励、员工持股计划、投资者关系管理、信息披露等在内的方式反映和提升公司投资价值。

附件清单(如有)

一无

日期

2025年1月21日