

中信证券股份有限公司

关于

洲宇设计集团股份有限公司

首次公开发行股票并在主板上市

之

上市保荐书

保荐人（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

二〇二三年六月

声 明

中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”“保荐人”）及其保荐代表人已根据《公司法》《证券法》等法律法规和中国证监会及深圳证券交易所的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制定的业务规则和行业自律规范出具上市保荐书，并保证所出具文件真实、准确、完整。

本文件中所有简称和释义，如无特别说明，均与《洲宇设计集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市招股说明书（申报稿）》一致。

深圳证券交易所：

洲宇设计集团股份有限公司拟申请首次公开发行股票并在主板上市。中信证券股份有限公司认为发行人上市符合《公司法》《证券法》及《深圳证券交易所股票上市规则》的有关规定，特推荐其股票在贵所主板上市交易。现将有关情况报告如下：

一、发行人概况

（一）发行人基本情况

中文名称	洲宇设计集团股份有限公司
英文名称	Zhoyu Design Group Co., Ltd.
注册资本	人民币 5,463.458 万元
法定代表人	蒋洪
成立时间	1999 年 1 月 18 日（2020 年 9 月 18 日整体变更为股份有限公司）
变更设立日期	四川省成都市金牛区蜀汉路 426 号 1 栋 4 单元 25 层 5 号
法定住所	四川省成都市天府新区华府大道一段 1 号蓝润置地广场 T1 栋 29-30 楼
邮政编码	610036
联系电话	028-61053388
传真号码	028-85357531
公司网址	www.zhoyu-group.com
电子信箱	securities@zhoyu-group.com
经营范围	工程设计、咨询、监理；工程项目管理服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

（二）主营业务情况

洲宇集团是国内少数率先实现全国化布局、多产业延伸的综合性设计企业之一，以“让建筑更智趣，让生活更美好”为愿景，以“持续创新建筑品质，改善人类活动环境，创造美好的感官体验”为服务宗旨，公司拥有年轻化、专业化、高素质的设计师团队，为城市发展提供全方位的设计服务。

21 世纪以来，以中心城市为核心引擎的城市群越来越成为国际竞争和分工的基本载体。城市群发展是我国进入高质量发展新阶段和新型城镇化发展下半场的必然要求，也是我国全面提升国家竞争优势的重要抓手。居住建筑与公共建筑共同构成城市居民活动场所，因此建筑活动与城市的发展息息相关。而建筑设计

是建筑活动的基础和首要环节，建筑设计作为典型的创新、创意服务，通过构造人类生存空间来改善人与环境的关系，优秀的建筑设计产品可以显著改善人类生活方式，提升居民生活品质。因此，建筑设计行业随中国城市建设而成长，系支撑中国城市发展的重要行业，亦随着中国城市发展而不断成长。

公司专注于城市发展过程中的建筑设计及其延伸产业。公司拥有建筑行业（建筑工程）甲级资质，为客户提供的产品及服务涵盖通用建筑设计、BIM 设计及产业化、综合设计咨询。公司以“模块化、标准化、数字化、信息化”为生产原则，通过模块化标准化的协同生产体系，运用工程技术理论及技术经济方法对各类房屋建筑物和附属构筑物设施进行综合性设计及技术经济分析，提供作为建设工程开展的设计文件和图纸，并依托数字化信息化平台进行全过程生产与质量控制。

从业态类型的角度，公司所开展的建筑设计活动已覆盖城市建设中所需的主要业态类型，为城市建筑建设提供坚实的支撑。公司建立公建研发中心并积累公共建筑设计技术，积极将公建设计技术应用到业务生产中，使得报告期内公共建筑业务合同总额实现高速增长。为顺应国家对于各大城市群建设的区域发展战略规划，公司深度参与成渝城市群、长三角城市群、粤港澳城市群、长江中游城市群等各大城市群建设中的各类建筑设计活动。

从业务模式的角度，公司以集咨询 Consulting、设计 Engineering、采购 Procurement、施工 Construction 及后服务 Maintenance 于一体的运营模式（CEPCM 模式），为客户提供建筑、景观、装饰和市政类工程业务一体化解决产品。以建筑信息模型（BIM）为数据信息载体，结合产业互联网、大数据、云计算等新兴技术，为客户提供“平台+数据+服务”的多维整体解决方案，实现了建设项目从前端策划、开发设计、施工管控和运营维护的全过程数字化管理。

从业务覆盖区域的角度，公司已在长三角、粤港澳、长江中游、成渝等城市群经济圈的核心城市均设立了分子公司。城市群经济圈是支撑中国经济高质量发展的主要平台，公司服务区域覆盖全国大部分省份，分子公司及业务区域实现了围绕中国五大核心城市群建设规划的全国化网络布局，并持续拓展新的业务区域以保持业务增长，公司具备较强的异地业务拓展能力。

从合作客户的角度，公司已与多家国企、央企及大型民营企业建立了良好的业务合作关系。公司在报告期内加大了与央企、国企类客户及绿色档房企的合作力度，与相关客户签订的新增合同总额显著增长。此外，为顺应“碳中和、碳达峰”的国家政策导向，公司亦与聚焦光伏新能源产业的通威集团开展业务合作。公司凭借其高品质的设计成果、快速有效的响应速度、卓越的服务意识及精益的企业管理，已在业内树立了良好的品牌形象。

报告期内，公司营业收入分别为 68,334.11 万元、84,970.74 万元和 **80,175.08 万元**；2020 年及 2021 年分别较上一年增长 25.19% 及 24.35%，呈现较快增长的趋势。公司实现的营业收入主要来自建筑设计业务，公司主营业务突出。

（三）发行人主要财务数据

项目	2022 年度/ 2022 年末	2021 年度/ 2021 年末	2020 年度/ 2020 年末
资产总额（万元）	102,496.95	112,455.91	89,257.66
归属于母公司股东所有者权益（万元）	66,953.53	60,787.57	51,984.60
资产负债率（合并）	36.11%	46.69%	42.20%
营业收入（万元）	80,175.08	84,970.74	68,334.11
净利润（万元）	7,121.70	8,628.19	8,843.60
归属于母公司股东净利润（万元）	8,015.67	8,791.00	9,498.01
扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润（万元）	8,598.73	8,637.54	9,849.96
基本每股收益（元）	1.47	1.61	1.89
稀释每股收益（元）	1.47	1.61	1.89
加权平均净资产收益率	12.48%	15.59%	27.14%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	3,545.80	-15,658.23	-1,414.47
现金分红（万元）	-	-	-
研发投入占营业收入的比例	1.59%	1.87%	2.27%

（四）发行人存在的主要风险

1、与发行人相关的风险

（1）结算风险

近年来，受宏观调控及行业政策的影响，房地产行业出现周期性变化，房地产企业信用分化，延长上游结算周期，采用供应链融资、票据、以房抵款等多种

结算和支付方式也已较为普遍，部分企业开具的商业票据兑付出现障碍。2022年，公司应收账款中以票据、以房抵款和保理回款进行的款项结算回收合计金额为26,100.61万元，占2022年主营业务收入的比例为36.59%，占比相对较高。

上述结算方式的增多，对公司资产管理能力提出了新的挑战。若未来采用上述结算方式的客户增加，且公司不能合理的管理相关资产，收到的票据和抵款房地产不能按时兑付、贴现或者处置，将对公司现金管理和经营业绩造成重大不利影响。

（2）应收款项回收风险

公司应收款项指应收账款、应收票据及合同资产，2022年末，公司应收款项账面价值合计为67,789.33万元，公司应收款项前五名客户金额合计为21,420.75万元，占相应科目合计金额比例为31.60%。

如公司主要客户客户出现流动性及信用风险，导致其偿付能力和意愿出现不利变化，可能导致公司出现应收款项回收进度放缓或无法收回，以及坏账准备计提增加和业绩下滑当的风险，对公司的资金周转和利润水平产生不利影响。

（3）流动性风险

报报告期内，公司经营活动现金流量净额分别为-1,414.47万元、-15,658.23万元和3,545.80万元，经营活动现金流量净额呈波动趋势，原因主要系：（1）行业周期性因素。房地产行业企业付款放缓，并且整体设计市场的非现金回款比例在报告期内呈现上升趋势；（2）企业本身快速增长因素。发行人报告期内业务规模扩张，而经营回款滞后于资金成本支出（如人员薪酬、日常经营过程中支付设计服务费用以及模型图文制作的费用、分子公司扩张前期筹备），因此产能尚未充分释放并体现在现金流量净额中。若公司未来不能持续盈利或持续改善经营性现金流，公司可能会出现流动性不足的风险。

（4）以房抵款的相关风险

报告期内，公司存在金额较大的以房抵款。由于房产价值可能随市场变化存在一定波动，将可能对公司造成一定损失，因此，公司抵款房产存在一定减值风险。此外，公司与客户就以房抵款达成意向后，对于仅签署抵款协议或认购协议的抵款房产，公司尚未取得抵款房产所有权，即在公司与客户签署商品房买卖合同

同并办理房产过户登记前，公司无法取得抵款房产所有权，公司存在因客户违约导致公司无法取得该等抵款房产所有权的风险、被其他债权人申请强制执行的可能以及因为客户破产清算而影响债权的实现的风险；若客户违约不予配合办理向第三方买家出售房产的相关手续，则公司存在无法处置抵款房产的风险。

(5) 毛利率下降风险

随着行业的发展，设计项目的复杂程度不断提高，而施工图设计相对于方案设计，市场竞争更为激烈。目前，公司正处于快速发展过程中，随着全国业务覆盖的区域扩张、分支机构的设立以及新业务拓展所需新员工的大量招募，公司承担的各项成本呈逐年上升趋势，而新项目、新业务业绩兑现尚需要一定时间，若公司不能在激烈的竞争中持续保持或者扩大业务规模、提高收费水平，公司将在短期内面临毛利率下降的风险。

(6) 设计人员流失风险

核心设计人员的设计能力水平是公司核心竞争力的关键因素，能否维持核心设计人员队伍的稳定，并不断引进优秀人才，与公司能否继续保持行业内的技术领先优势、经营稳定性及可持续发展密切相关。建筑设计行业属于典型的技术密集型、智力密集型服务行业，如果公司不能持续吸引优秀人才加入设计团队，同时，未来发生大规模核心设计人员流失或拥有高级资质和丰富项目经验的高端专业人才的供需缺口越来越大。

此外，由于建筑设计行业竞争激烈，设计人员流动性较强，且 2021 年下半年以来地产行业发生一定变化，公司为应对风险主动降低扩张速度，调整业务板块布局，2022 年度公司设计人员规模出现缩减，若公司未能及时优化管理、薪酬分配等政策，势必造成设计人员流失的风险增大，则可能对公司的生产经营和持续发展产生不利影响。

(7) 异地业务拓展不达预期的风险

公司目前在上海、深圳、重庆、昆明、沈阳、郑州、武汉等 27 个城市设有分子公司。全国布局战略的实施在推动公司快速扩张的同时，随着全国设计服务网络布局的进一步完善，公司资产规模、业务规模、管理机构等都将进一步扩大。同时，分子公司的建设需要软硬件的投入，尤其是本次发行募集资金相关投资项

目投产后，如果分子公司业务开发进度不及预期，可能导致经济效益欠佳，故公司面临规模快速扩张而异地业务拓展不达预期的风险。

(8) 规模快速扩张引致的管理风险

公司目前在上海、深圳、重庆、昆明、沈阳、郑州、武汉等 27 个城市设有分子公司。公司通过与国内优质房地产商的稳定合作，主营业务呈现快速发展态势，生产能力和资产规模均有较大幅度的提升。全国化布局战略的实施对公司的整体发展规划及管理水平提出更高要求，与此对应的公司经营活动、组织架构和管理体系亦将趋于复杂。规模扩张亦对公司跨地域的组织管理、项目管理、质量控制和人员管理等方面的能力提出了更高的要求和挑战。若公司不能及时优化管理体系并提升管理能力，以适应公司业务发展的需求，将对公司未来持续发展产生不利影响，公司面临规模快速扩张引致的管理风险。

(9) 设计质量控制风险

建筑设计的质量对建筑施工项目的全过程有较为重要的作用，影响着施工成本、工程造价、施工进度和节能降耗效果。如果因为设计质量问题导致工程质量事故或隐患，不仅给公司带来直接经济损失，还将影响公司声誉，给公司业务拓展和品牌影响力带来不利影响。随着公司业务规模的快速增长，设计项目数量的不断增加，如果不能保证质量控制能力的同步提升，可能会因出现设计质量问题而对公司经营造成不利影响。

(10) 客户相对集中的风险

报告期内，公司前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 39.27%、29.49%和 **25.23%**，虽呈波动下降趋势，但公司客户集中度仍相对较高。如果公司主要客户需求下降、因产品交付质量或及时性等原因不能满足客户需求，将可能给公司的业务、营运及财务状况产生重大不利影响，进而导致公司利润大幅下滑，故公司面临客户相对集中风险。

(11) 业务区域相对集中的风险

报告期内，公司西南地区的项目营业收入占同期主营业务收入的比例分别为 55.18%、45.25%和 **48.16%**，其中在四川省的收入占同期主营业务收入的比例分别为 33.84%、29.94%和 **37.09%**。公司在西南地区营业收入占比较高。报告期内

发行人主要经营区域位于西部地区，城镇化率低于全国平均水平，建筑设计业务持续发展的空间及潜力较大，但相较于全国的建筑设计市场，西部地区市场容量相对有限，未来随着市场竞争和行业集中度提高，如公司不能进一步推进各分子公司异地业务开展，公司将面临业务区域相对集中的风险。

(12) 已签订设计合同中止或终止的风险

由于项目设计周期通常在一年以上，客户在分阶段设计过程中可能会变更开发计划，划分地块进行分期开发或延期开发，甚至可能因为市场情况变化或自身资金原因中止或终止项目开发。如果未来客户不可避免地因为自身因素选择终止或中止与公司签订的合同，公司的经营情况将受到不利影响，公司面临签订设计合同中止或终止风险。

(13) 业务扩张放缓的风险

报告期内公司凭借其全国布局、客户至上服务理念、品牌优势等优势积累大量客户，实现业务扩张及收入增长。但随着公司业务布局将逐步趋近于稳定，房地产政策调控使得下游行业市场增速下降，如公司无法通过管理优化及业务创新实现进一步业务增长，将面临业务扩张放缓的风险。

(14) 房产租赁风险

发行人及其分子公司共有 24 处租赁房产，均与承租房屋的出租方签订了房屋租赁协议，但存在部分租赁房产未取得房屋产权证、房屋租赁合同未及时办理租赁备案登记等瑕疵的情况。自发行人及其分子公司租赁上述房产以来，并未发生纠纷或诉讼而影响房产使用，预计前述瑕疵情形未来也不会对发行人持续经营造成实质性影响，但发行人仍然存在因前述瑕疵情形可能对发行人的日常经营造成不利影响的的风险。

2、与行业相关的风险

(1) 房地产行业竞争格局变化引致的风险

公司所属建筑设计行业与下游房地产行业密切相关，房地产企业是公司重要客户群体。在房地产行业宏观调控的大背景下，房地产行业集中度呈显著提高的趋势，发展模式逐步转变为高质量精细化模式，竞争格局发生变化。优质的房地

产开发商对建筑设计产品及服务有更高的要求。为了满足房地产开发商的集中化、多方位、多业态和快速响应的需求，大型建筑设计企业的生产流程在全国化布局进程中将趋向于模块化及标准化，以保证建筑设计产品与服务的高质量高水准。

如公司不能适应房地产行业竞争格局的变化，提供满足地产商所需求的高水准、个性化设计服务和快速响应速度，把握市场发展动态，公司将面临房地产行业竞争格局变化导致市场份额降低的风险。

(2) 房地产行业调控政策引致的风险

房地产行业具有较强的周期性，受宏观经济环境影响较大。2016 年“房住不炒”政策的发布后，全国各大城市陆续出台配套政策，从土地、资金、市场需求等方面不断加大对房地产行业的调控力度，以遏制房价过快上涨，例如：2020 年 8 月，住房和城乡建设部和央行联合推出适用于房地产企业的“剔除预收款后的资产负债率不得大于 70%”、“净负债率不得大于 100%”、“现金短债比不得小于 1”的“三道红线”政策以限制房地产公司债务规模的无序扩大；2021 年 2 月，各地自然资源和规划局相继出台“集中供应土地”政策，即全年将分 3 批次集中统一发布住宅用地的招拍挂公告并实施招拍挂出让活动，以引导地产开发商有序获取土地和后续供应住房；2021 年 6 月，财政部等四部门联合发布“关于将国有土地使用权出让收入等四项政府非税收入划转税务部门征收有关问题的通知”，以规范地方政府土地出让行为。上述土地出让、价格调控和规范地产开发商的政策措施一定程度上抑制了房地产投资需求，影响房地产项目开发速度和规模，进而影响建筑设计企业的业务规模。房地产宏观调控政策短期内影响部分下游房地产企业的财务健康状况，尤其是融资规模较为激进的地产商，继而影响其上游建筑设计行业企业业绩增长及销售回款进度。但房地产行业长期调控促使房地产市场需求进入平稳、理性发展阶段，提升了地产企业的集中度，将为建筑设计行业的下游市场需求创造了稳定、合理、持续的增长空间。近期宏观政策更加关注房地产行业的健康发展，注重风险的平稳出清，并推动作为国民经济重要支撑的房地产业发展转向精细化管理的理性道路，从“第一支箭”银行信贷支持、“第二支箭”债券融资帮扶到“第三支箭”股权融资松绑，有助于房地产行业平稳健康发展。

前期房地产宏观调控政策已经对于行业产生了一定影响，如公司不能及时调整合作策略，顺应下游业态变化，并通过持续优化业务结构等措施提升业务竞争力，将会对公司的相关业务推进、市场开拓以及资金回收造成不利影响，使得公司的资产存在较大幅度减值可能，公司面临房地产行业变化引致的业绩较大幅度下滑 50% 甚至亏损的风险。

(3) 人口结构变动下新型需求引致的风险

当下，八零后、九零后及千禧一代逐渐成为社会活动及消费的主要群体，其需求与传统的建筑设计产品属性存在显著差异，前者趋向年轻化、个性化，更注重生活品质、社交与娱乐需求，由此衍生了智慧生活、智慧社区和拎包入住等新型需求类型。可预见的人口结构变化的背景下，上述人群对于建筑的智能化、娱乐性、环保节能等方面提出了更高的要求。建筑设计作为建筑业的前端和核心环节，可在前端完成设计以更好满足人口结构变化所带来的新型需求。人口结构变化的社会背景对建筑设计产品提出不止于紧随设计潮流和前沿理念的愿景，因此未来建筑设计产品将不断迭代升级。

如果公司在业务发展中不能及时理解、创新、应用和引导建筑设计先进理念与进步潮流，满足人口结构变化大趋势下所呈现的新型设计需求，公司核心竞争力将被削弱，下游房地产开发商可能减少与公司的业务合作。因此，公司面临人口结构变动下新型需求引致的风险。

(4) 市场竞争加剧的风险

我国建筑设计行业具有较为明显的区域性，并且国有建筑设计企业体量较大，竞争实力较强，相对而言民营设计企业资金实力和资本规模通常较小。近年来，包括公司在内的知名建筑设计企业开始不断拓展全国化布局，异地业务扩张具有较高的挑战性。同时，随着下游地产行业的集中度提高，地产企业对建筑设计企业设计能力和创新水平也提出了更高要求。激烈的市场竞争使得市场份额加速向头部设计企业集中，公司若不能保持持续市场竞争优势，则公司面临市场竞争加剧的风险。

3、其他风险

(1) 税收优惠政策风险

报告期内，公司享受企业所得税税收优惠，主要为西部大开发战略有关企业所得税优惠等。如果上述税收优惠政策到期后公司不再符合相关税收优惠资格认定条件，或国家和地方有关所得税税收优惠政策发生不利变化，将对公司未来经营业绩产生一定不利影响。

(2) 募集资金投资项目风险

公司本次发行募集资金拟用于公司主营业务相关的项目建设和补充流动资金。公司在本次募集资金投资项目建成后，虽然公司具有较好的成长性，且对募集资金计划投资的项目进行了认真的市场调查及严格的可行性论证，但在项目实施过程中仍然会存在各种不确定和不可预期因素，并可能对项目的建设进度、实际收益产生一定的影响。如若未来募集资金投资项目预期收益不能实现，且新增固定资产折旧将在一定程度上影响公司利润水平，则公司短期内存在利润下滑的风险。

(3) 股东即期回报被摊薄风险

报告期内公司扣除非经常性损益后归属于普通股股东加权平均净资产收益率分别为 28.14%、15.32% 和 **13.39%**。本次发行募集资金到位后，公司的总股本和净资产将会相应增加。由于本次募集资金投资项目从资金投入到产生经济效益有一定的时滞，募集资金到位后的短期内，公司净利润的增长幅度可能会低于净资产和总股本的增长幅度，公司每股收益、净资产收益率等财务指标可能会出现一定幅度的下降，股东即期回报存在被摊薄的风险。

(4) 实际控制人不当控制风险

本次发行前，实际控制人蒋洪、柴玲、高松三人合计可实际控制发行人 81.5244% 的股权对应表决权，本次发行后，公司实际控制人仍处于控股地位，有能力通过股东大会和董事会行使表决权对公司的经营决策、人事任免、财务安排、利润分配等事项实施控制和重大影响，可能形成实际控制人不当控制的风险。

尽管公司已经建立了较为完善的法人治理结构和内部控制体系，但仍不能排

除公司实际控制人控制不当的风险。

(5) 股票价格波动风险

股票的价格不仅受到公司财务状况、经营业绩和发展潜力等内在因素的影响，还会受到宏观经济形势、投资者情绪、资本市场资金供求关系、区域性或全球性的经济危机、国外经济社会动荡等多种外部因素的影响。投资者应充分了解股票市场的投资风险及公司所披露的风险因素，审慎做出投资决定。

二、本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A股）
每股面值	人民币 1.00 元
发行股数	不超过 18,211,527 股，不涉及老股东公开发售股份，占发行后总股本的 25.00%
发行方式	本次发行的发行方式采用网下向询价对象配售和网上向社会公众投资者按市值申购定价发行相结合的方式，或采用中国证监会、深圳证券交易所认可的其他发行方式
发行对象	本次发行对象为符合资格的询价对象和在深圳证券交易所开立证券账户的符合资格的自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）或中国证监会规定的其他对象
承销方式	余额包销

三、项目保荐代表人、协办人及项目组其他成员情况

(一) 保荐代表人保荐业务执业情况

孔少锋，保荐代表人，现任投资银行管理委员会执行总经理。主要负责或参与的项目有：德邦物流 IPO、东方嘉盛 IPO、维力医疗 IPO、华阳国际 IPO，并先后主持了北京君正 IPO、华宏科技 IPO、苏州固锝非公开发行 A 股项目、杭州集智创业板 IPO、东航物流混改项目和韵达速递引入投资者并借壳上市等项目。

李晓东，保荐代表人，现任投资银行委员会高级副总裁。主要负责或参与的项目有：博济医药 IPO、南网能源 IPO、佳都科技非公开发行、普邦股份非公开发行、贵研铂业公开配股、智光电气重大资产重组、分众传媒借壳七喜控股和南方航空公司债等项目。

(二) 项目协办人主要执业情况

原项目协办人黄霞离职。

（三）项目组其他人员

叶建中、侯建雷、肖智好、李朱光、杨黄勇、郭浩、李博。

四、关于保荐人是否存在可能影响公正履行保荐职责情形的说明

经核查，截至本上市保荐书出具日，中信证券作为保荐人不存在下列可能影响公正履行保荐职责的情形：

（一）保荐人及其大股东、实际控制人、重要关联方持有发行人的股份合计超过百分之七；

（二）发行人持有或者控制保荐人股份超过百分之七；

（三）保荐人的保荐代表人或者董事、监事、经理、其他高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等可能影响公正履行保荐职责的情形；

（四）保荐人及其控股股东、实际控制人、重要关联方为发行人控股股东、实际控制人、重要关联方提供担保或融资；

（五）保荐人与发行人之间存在其他关联关系。

五、保荐人按照有关规定应当承诺的事项

作为洲宇设计首次公开发行股票并在主板的保荐人，中信证券已在发行保荐书中作出如下承诺：

（一）保荐人已按照法律、行政法规和中国证监会的规定以及深交所的有关业务规则，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，充分了解发行人经营状况及其面临的风险和问题，履行了相应的内部审核程序。

本保荐人同意推荐洲宇设计集团股份有限公司首次公开发行股票并在深圳证券交易所主板上市。

（二）有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

（三）有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（四）有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意

见的依据充分合理；

（五）有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

（六）保证所指定的保荐代表人及本保荐人的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

（七）保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

（八）保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

（九）自愿接受中国证监会及深圳证券交易所依照《保荐业务管理办法》等采取的监管措施；

（十）若因本保荐人为发行人首次公开发行股票并在主板上市制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

六、保荐人对发行人是否就本次证券发行上市履行相关决策程序的说明

（一）董事会决策程序

2021年3月30日，发行人召开了第一届董事会第七次会议，全体董事出席会议，审议通过了本次发行的相关议案。

2023年3月31日，发行人召开第一届董事会第十九次会议，对首发上市事项进行审议，批准本次发行上市事宜。

（二）股东大会决策程序

2021年4月15日，发行人召开了2021年第二次临时股东大会，全体股东出席会议，审议通过了本次发行的相关议案。

2023年4月15日，发行人召开2023年第一次临时股东大会，对首发上市事项进行审议，批准本次发行上市事宜。

综上，本保荐人认为，发行人本次发行已获得了必要的批准和授权，履行了必要的决策程序，决策程序合法有效，符合《公司法》、《证券法》、《注册管理办法》及中国证监会、深圳证券交易所规定的决策程序和公司章程的规定。

七、保荐人对发行人是否符合主板定位的专项判断

（一）公司符合主板定位相关指标要求

2020 年度、2021 年度及 **2022 年度**，公司扣除非经常性损益前后孰低的净利润分别为 9,498.01 万元、8,637.54 万元和 **8,015.67 万元**，公司最近三年净利润均为正且累计净利润不低于 1.5 亿元，最近一年净利润不低于 6,000 万元；2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司营业收入分别为 68,334.11 万元、84,970.74 万元和 **80,175.08 万元**，营业收入累计不低于 10 亿元。

发行人结合自身状况，选择适用《深圳证券交易所股票上市规则（2023 年修订）》第 3.1.2 条规定的上市标准中的“（一）最近三年净利润均为正，且最近三年净利润累计不低于 1.5 亿元，最近一年净利润不低于 6000 万元，最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于 1 亿元或者营业收入累计不低于 10 亿元”，符合深圳证券交易所的上市条件。

公司本次选择的为标准（一），具体情况如下：

主板定位相关指标一	是否符合	指标情况
最近三年净利润为正，且最近三年净利润累计不低于 1.5 亿元	是	发行人 2020 年度、2021 年度和 2022 年度 经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润分别为 9,498.01、8,637.54 万元和 8,015.67 万元
最近一年净利润不低于 6,000 万元	是	发行人 2022 年度 扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润为 8,015.67 万元
营业收入累计不低于 10 亿元	是	发行人 2020 年度、2021 年度和 2022 年度 经审计的营业收入分别为 68,334.11 万元、84,970.74 万元和 80,175.08 万元

（二）公司关于符合主板定位的具体说明

1、公司业务模式成熟

自成立以来，公司一直专注于建筑设计及其延伸业务，以通用建筑设计、BIM 设计及产业化、综合设计咨询三大板块为核心业务，为城市发展提供全方位的设计解决方案。报告期内，公司主营业务未发生重大变化。

建筑设计是建筑活动的基础和首要环节，建筑设计作为典型的创新、创意服

务，通过构造人类生存空间来改善人与环境的关系，优秀的建筑设计产品可以显著改善人类生活方式，提升居民生活品质。因此，建筑设计行业随中国城市建设而成长，系支撑中国城市发展的重要行业，业务模式成熟稳定。

公司专注于城市发展过程中的建筑设计及其延伸产业。公司拥有建筑行业（建筑工程）甲级资质，为客户提供的产品及服务涵盖通用建筑设计、BIM 设计及产业化、综合设计咨询。公司以“模块化、标准化、数字化、信息化”为生产原则，通过模块化标准化的协同生产体系，运用工程技术理论及技术经济方法对各类房屋建筑物和附属构筑物设施进行综合性设计及技术经济分析，提供作为建设工程开展的设计文件和图纸，并依托数字化信息化平台进行全过程生产与质量控制。经过多年的发展，公司业务模式成熟。

2、公司经营规模、经营业绩保持稳定增长

报告期内，公司资产规模整体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
资产总额	102,496.95	112,455.91	89,257.66
负债合计	37,012.05	52,501.73	37,670.12
股东权益合计	65,484.90	59,954.18	51,587.53

报告期内，随着公司业务及资本规模不断扩张，资产规模也随之增长，从 2020 年末的 89,257.6 万元增长至 2022 年 12 月末的 102,496.95 万元。

报告期内，公司经营业绩整体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	80,175.08	84,970.74	68,334.11
主营业务收入	71,331.72	84,715.99	68,326.18
营业毛利	31,217.98	31,649.03	24,891.56
净利润	7,121.70	8,628.19	8,843.60
归属母公司股东净利润	8,015.67	8,791.00	9,498.01

公司主营业务突出，报告期内主营业务收入占同期营业收入的比重分别为 99.99%、99.70%、88.97%。报告期内，公司营业收入分别为 68,334.11 万元、84,970.74 万元和 **80,175.08** 万元，2020 年及 2021 年分别较上一年增长 25.19%

及 24.35%，呈现较快增长的趋势。公司实现归属母公司股东净利润分别为 9,498.01 万元、8,791.00 万元、8,015.67 万元，盈利状况良好。

报告期内，受益于城镇化进程的推进、居民住房消费的全面升级、区域协调发展战略的深入实施以及新业态的迅速崛起等外部因素，公司所处建筑设计行业下游市场需求稳定增长。同时，公司凭借过硬的技术能力、快速的响应能力、优质的服务、较高的品牌美誉度及良好的市场口碑，与诸多国内大型房地产开发企业建立并保持了长期稳定的合作关系，公司业务规模不断扩大，各业务类别保持稳定的增长态势，各业务类别占主营业务的比例相对稳定。

3、公司具有行业代表性

报告期内，公司多次获得行业内权威奖项，业务规模已跻身国内建筑设计企业前列。公司获得的全国性设计类大奖有中国勘察设计协会民营企业分会——民营十大榜单和专业榜单 2020-2021 住宅建筑专业榜第三名、中国勘察设计协会民营企业分会——民营十大榜单和专业榜单 2021-2022 住宅建筑专业榜第四名&商业综合体专业榜第六名、2023 中国房地产 500 强设计类首选服务商品牌——幕墙咨询及设计类首选品牌 TOP10、中国图学学会——全国 BIM 大赛设计组奖项、PIO 第三届环球地产设计大奖先锋践行者、GHDA 环球人居设计大奖、全国人居年度创意建筑设计奖、DI 中国建筑设计市场排行榜建筑设计榜-年度最佳住宅品牌设计企业、2019 年全国优秀勘察设计企业、2019 年年度十佳设计机构等荣誉。

公司获得的国际性奖项有 IPA 国际地产大奖、世界建筑节 WAE 奖项、IDA 美国国际设计大奖、美国缪斯 MUSE 设计大奖、世界建筑社群网大奖“World Architecture Awards”、伦敦设计奖（London Design Awards）、全球未来设计大奖（Global Future Design Awards）。

公司获得的省内重要奖项有四川省勘察设计协会——四川省优秀工程勘察设计成果奖项、四川省建筑业协会——四川省建设工程 BIM 应用大赛奖项、四川省土木建筑学会——李冰奖绿色建筑大赛奖项。

房地产行业的头部企业呈现出明显的寡头竞争格局，设计企业需要适应这种行业趋势的变化。经过深耕与外延布局，公司已在长三角、粤港澳、长江中

游、成渝等城市群经济圈的核心城市均设立了分子公司。城市群经济圈是支撑中国经济高质量发展的主要平台，公司服务区域覆盖全国大部分省份，分子公司及业务区域实现了围绕中国五大核心城市群建设规划的全国化网络布局，并持续拓展新的业务区域以保持业务增长。2020年至2022年除西南区域以外的区域主营业务收入占比逐年提高，分别为44.82%、54.75%和51.84%。

图：洲宇集团全国分子公司、业务区域布局示意图



注：红色标注为设立分子公司的城市，蓝色标注为报告期内业务覆盖省份

公司形成辐射全国的市场格局，是业界少有的完成全国多区域化布局的建筑设计企业。公司在城市选择、网点布局、网点运营和管理上已形成了一套较为成熟的体系。各区域分子公司资源共享、优势协同，创造更大的服务价值。

综上，公司主营业务为建筑设计和研发及其延伸业务，业务模式成熟；公司生产经营规模较大、经营业绩保持稳定增长；公司获得重要奖项及荣誉的颁发机构包括主要行业协会、行业主流杂志期刊及网站等，相关奖项具有一定的权威性及客观性，发行人报告期内多次参评并获奖，发行人在行业中地位较为突出；公司业务规模处于国内建筑设计企业前列，属于行业内具有代表性的优

质企业，符合主板关于“大盘蓝筹”企业定位的相关要求。

八、保荐人对发行人是否符合主板上市条件的说明

本保荐人对发行人是否符合《深圳证券交易所股票上市规则（2023年修订）》规定的上市条件进行了逐项核查。经核查，本保荐人认为本次发行上市符合《上市规则》规定的上市条件，具体情况如下：

（一）公司发行后股本总额为人民币 7,284.61 万元，不低于人民币 5,000 万元；

（二）公司本次公开发行股份总数为 1,821.15 万股，不低于发行人发行后股份总数的 25%。

（三）财务指标

1、财务指标

2020 年度、2021 年度和 2022 年度，公司扣除非经常性损益前后孰低的净利润分别为 9,498.01 万元、8,637.54 万元和 **8,015.67 万元**，公司最近三年净利润均为正且累计净利润不低于 1.5 亿元，最近一年净利润不低于 6,000 万元；2020 年度、2021 年度及 2022 年度，公司营业收入分别为 68,334.11 万元、84,970.74 万元和 **80,175.08 万元**，营业收入累计不低于 10 亿元。

2、标准适用判定

发行人结合自身状况，选择适用《深圳证券交易所股票上市规则（2023 年修订）》第 3.1.2 条规定的上市标准中的“（一）最近三年净利润均为正，且最近三年净利润累计不低于 1.5 亿元，最近一年净利润不低于 6000 万元，最近三年经营活动产生的现金流量净额累计不低于 1 亿元或者营业收入累计不低于 10 亿元。”

综上所述，发行人满足其所选择的发行条件及上市标准。

九、对公司持续督导期间的工作安排

事项	工作安排
（一）持续督导事项	在本次发行股票上市当年的剩余时间及其后两个完整会计年度内对发行人进行持续督导

事项	工作安排
1、督导发行人有效执行并完善防止大股东、实际控制人、其他关联机构违规占用发行人资源的制度	强化发行人严格执行中国证监会相关规定的意识，进一步完善各项管理制度和发行人的决策机制，协助发行人执行相关制度；通过《承销及保荐协议》约定确保保荐人对发行人关联交易事项的知情权，与发行人建立经常性信息沟通机制，持续关注发行人相关制度的执行情况及履行信息披露义务的情况
2、督导发行人有效执行并完善防止高管人员利用职务之便损害发行人利益的内控制度	督导发行人有效执行并进一步完善内部控制制度；与发行人建立经常性信息沟通机制，持续关注发行人相关制度的执行情况及履行信息披露义务的情况
3、督导发行人有效执行并完善保障关联交易公允性和合规性的制度，并对关联交易发表意见	督导发行人尽可能避免和减少关联交易，若有关的关联交易为发行人日常经营所必须或者无法避免，督导发行人按照《公司章程》、《关联交易管理制度》等规定执行，对重大的关联交易本机构将按照公平、独立的原则发表意见
4、督导发行人履行信息披露的义务，审阅信息披露文件及向中国证监会、证券交易所提交的其他文件	与发行人建立经常性信息沟通机制，督促发行人负责信息披露的人员学习有关信息披露的规定
5、持续关注发行人募集资金的专户存储、投资项目的实施等承诺事项	督导发行人按照《募集资金使用管理制度》管理和使用募集资金；定期跟踪了解项目进展情况，通过列席发行人董事会、股东大会，对发行人募集资金项目的实施、变更发表意见
6、持续关注发行人为他人提供担保等事项，并发表意见	督导发行人遵守《公司章程》、《对外担保制度》以及中国证监会关于对外担保行为的相关规定
7、持续关注发行人经营环境和业务状况、股权变动和管理状况、市场营销、核心技术以及财务状况	与发行人建立经常性信息沟通机制，及时获取发行人的相关信息
8、根据监管规定，在必要时对发行人进行现场检查	定期或者不定期对发行人进行回访，查阅所需的相关材料并进行实地专项核查
(二) 保荐协议对保荐人的权利、履行持续督导职责的其他主要约定	有权要求发行人按照证券发行上市保荐有关规定和保荐协议约定的方式，及时通报与保荐工作相关的信息；在持续督导期间内，保荐人有充分理由确信发行人可能存在违法违规行为以及其他不当行为的，督促发行人做出说明并限期纠正，情节严重的，向中国证监会、深圳证券交易所报告；按照中国证监会、深圳证券交易所信息披露规定，对发行人违法违规的事项发表公开声明
(三) 发行人和其他中介机构配合保荐人履行保荐职责的相关约定	发行人及其高管人员以及为发行人本次发行与上市提供专业服务的各中介机构及其签名人员将全力支持、配合保荐人履行保荐工作，为保荐人的保荐工作提供必要的条件和便利，亦依照法律及其它监管规则的规定，承担相应的责任；保荐人对发行人聘请的与本次发行与上市相关的中介机构及其签名人员所出具的专业意见存有疑义时，可以与该中介机构进行协商，并可要求其做出解释或者出具依据
(四) 其他安排	无

十、保荐人和相关保荐代表人的联系地址、电话和其他通讯方式

保荐人（主承销商）：中信证券股份有限公司

保荐代表人：孔少锋、李晓东

联系地址：广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场（二期）北座

法定代表人：张佑君

电话：0755-23835202

传真：0755-23835201

十二、保荐人对本次上市的推荐结论

作为洲宇设计集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市的保荐人，中信证券认为，洲宇集团申请其股票上市符合《公司法》《证券法》及《深圳证券交易所股票上市规则（2023年修订）》等法律、法规的有关规定，洲宇设计股票具备在深圳证券交易所主板上市的条件。

保荐人认为：本次首次公开发行股票并在主板上市符合《公司法》《证券法》等法律法规和中国证监会及深圳证券交易所有关规定；中信证券同意作为洲宇集团本次首次公开发行股票并在主板上市的保荐人，并承担保荐人的相应责任。

（以下无正文）

(此页无正文，为《中信证券股份有限公司关于洲字设计集团股份有限公司首次公开发行股票并在主板上市之上市保荐书》之签章页)

项目协办人：

保荐代表人：

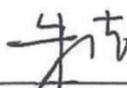


孔少锋



李晓东

内核负责人：



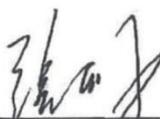
朱洁

保荐业务负责人：



马尧

法定代表人/董事长：



张佑君

