

**关于深圳市城市规划设计研究院股份有限公司
IPO审核问询函中有关财务事项的说明**

目 录

一、关于收入确认政策·····	第 1—16 页
二、关于业绩增长可持续性和收入核查·····	第 17—40 页
三、关于客户合作持续性·····	第 41—82 页
四、关于营业成本和供应商·····	第 83—105 页
五、关于毛利率·····	第 106—129 页
六、关于期间费用·····	第 130—141 页
七、关于货币资金及交易性金融资产·····	第 142—149 页
八、关于应收款项·····	第 150—168 页
九、关于应付款项及合同负债·····	第 169—177 页
十、关于现金分红及融资必要性·····	第 178—185 页
十一、关于审计截止日后财务信息及经营状况·····	第 186—190 页
十二、资质证书复印件·····	第 191—194 页

关于深圳市城市规划设计研究院股份有限公司 IPO 审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2023〕7-161 号

深圳证券交易所：

由国信证券股份有限公司转来的《关于深圳市城市规划设计研究院股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕010275 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的深圳市城市规划设计研究院股份有限公司（以下简称深规院公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于收入确认政策

申报材料显示：

（1）发行人规划设计、工程设计业务分阶段按合同履约进度确认收入。

（2）公司规划设计合同通常可分为五个阶段，包括业务承接阶段、初步成果阶段、中期成果阶段、送审成果阶段、最终成果阶段。业务承接阶段不单独确认收入，如收到客户支付的款项作为预收款（合同负债），在下一阶段一并确认收入。

（3）公司工程设计合同通常可分为五个阶段，包括概念设计阶段、方案设计阶段、扩初设计阶段、施工图设计阶段、施工配合阶段。

（4）公司运维服务合同明确约定在一定期间内向客户持续提供服务的，在服务期内按直线法确认收入，如合同约定分不同阶段提供服务的，则收入确认方法同规划设计。

请发行人：

（1）结合新收入准则的规定、重要合同条款约定，说明发行人规划设计业

务、工程设计业务合同履行进度的具体确认方法，确认依据是否充分，与同行业可比公司收入确认方法是否存在差异。

(2) 结合报告期内运维服务典型合同约定，说明运维服务收入确认的具体方式；合同约定分不同阶段提供运维服务的，履约进度的确认方法，确认依据是否充分，收入确认时点是否准确。

(3) 说明各项业务收入确认依据的提供部门、各阶段执行的验收程序、客户付款比例，与发行人项目执行阶段是否一致、与合同约定是否一致，是否存在收入确认依据与该阶段项目完成时点时间间隔差异较大情形，发行人收入确认时点是否谨慎，收入确认是否存在跨期情形。

(4) 说明报告期内中止、终止项目的具体情况，结合合同条款约定、项目中止/终止时合同的执行情况、发行人应收对价的回款情况等说明中止、终止合同的收入确认是否符合会计准则的相关规定。

(5) 说明报告期内是否存在客户重新审定价格或改价情形，审定价格与合同价格的差异情况，具体的会计处理方式，是否符合会计准则的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入确认依据执行的核查程序、核查范围、核查比例，截止性测试核查情况，发行人收入是否存在跨期情形。

(审核问询函问题 6)

(一) 结合新收入准则的规定、重要合同条款约定，说明发行人规划设计业务、工程设计业务合同履行进度的具体确认方法，确认依据是否充分，与同行业可比公司收入确认方法是否存在差异

1. 新收入准则的规定

(1) 新收入准则对“时段法”的相关规定

根据财政部于 2017 年发布的《企业会计准则第 14 号—收入》（以下简称新收入准则）第九条规定，“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。”

根据新收入准则第十一条规定，公司在判断每一单项履约义务，是否属于在某一时段内履行履约义务时，需要考虑以下因素：

(1) 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；

(2) 客户能够控制企业履约过程中在建的商品；

(3) 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

满足上述条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行的履约义务。

(2) 合同履约进度的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号—收入》第十二条规定，“对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度；投入法是根据企业为履行履约义务的投入确定履约进度。对于类似情况下的类似履约义务，企业应当采用相同的方法确定履约进度。”

根据《企业会计准则第 14 号收入》应用指南（2018），“产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度的方法，通常可采用实际测量的完工进度、评估已实现的结果、已达到的里程碑、时间进度、已完工或交付的产品等产出指标确定履约进度。企业在评估是否采用产出法确定履约进度时，应当考虑具体的事实和情况，并选择能够如实反映企业履约进度和向客户转移商品控制权的产出指标”。

2. 重要合同条款约定

(1) 公司在合同履约过程中所产出的商品具有不可替代用途

公司与客户按照项目签订规划设计或工程设计合同，并提供定制化或个性化专业服务。公司的规划设计或工程设计合同会明确约定公司需要服务的具体内容（如规划的空间区域、研究内容、主题）和目的，每个项目的具体服务内容存在差异，公司需要结合项目自身特点（自然环境、现状调研、民俗文化等因素）提出创新、创意方案，设计成果确定后，其他项目无法简单复制或变更用途。

因此，公司在合同履约过程中所产出的商品具有不可替代用途。

(2) 公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项

公司通常会在合同中约定终止补偿条款，常见约定条款如下：

情形 1：本合同履行期间，因非乙方原因造成合同终止的，乙方未开始规划

工作的，不退还甲方已付的预付款或定金；已开始规划工作的，甲方应根据乙方已完成的实际工作量，不足或等于一半时，按该阶段合同价款的一半支付；超过一半时，按该阶段合同价款的全部支付。乙方同时应将已完成的阶段成果移交给甲方，并退还甲方有关资料。

情形 2：本合同履行期间，因非乙方原因造成合同终止的，甲方应按乙方已经完成的工作量向乙方支付费用，乙方同时应将已完成的阶段性成果移交甲方。

情形 3：在合同履行期间，甲方要求终止或解除合同，乙方已开始规划工作的，甲方应根据乙方已完成的实际工作量及对应规划费支付费用，同时，乙方应将已完成的阶段性成果移交给甲方。

此外，《合同法》第 268 条、《民法典》第 787 条对因合同甲方解除合同而给合同乙方带来的损失赔偿进行了明确约定：“定作人在承揽人完成工作前可以随时解除合同，造成承揽人损失的，应当赔偿损失。”对于上述损失赔偿的范围，《中华人民共和国合同法释义》中明确为：“1、承揽人已完成的工作部分所应当获得的报酬；2、承揽人为完成这部分工作所支出的材料费；3、承揽人因合同解除而受到的其他损失。”

(3) 合同明确约定各阶段的验收成果和结算金额

公司与客户签订的规划设计和工程设计合同中，明确约定了各阶段公司需要提交的成果和验收条件，以及验收后对应的结算金额或比例；各阶段的结算金额或比例大部分由客户在招标文件中明确约定，公司无法随意变更，客户通常参考行业收费指导意见、以往项目经验或行业惯例并结合项目自身特点综合确定，能够客观、合理反映各阶段的工作量或完工进度。

(4) 公司采用“合同比例法”符合新收入准则的相关规定

综上，公司合同履行过程中所产出的商品具有不可替代的用途，且在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，符合新收入准则中“属于在某一时段内履行履约义务”（以下简称“时段法”）的相关规定，应按照合同履行进度确定收入。

同时，结合新收入准则对产出法的规定、行业惯例以及公司与客户签订的合同约定分阶段提交成果并结算的特点，公司对规划设计和工程设计业务按照合同比例法确认收入，即按照合同约定的阶段及对应结算比例确定收入。

3. 规划设计业务、工程设计业务合同履行进度的具体确认方法和确认依据

(1) 规划设计业务

公司与客户签订的规划设计合同通常会约定分阶段进行服务，并收取相应阶段的款项。根据项目自身的特点，不同的合同约定的阶段数量和付款比例存在一定差异，规划设计合同按照较长的流程通常可分为 5 个阶段，各阶段收入确认具体情况如下：

阶段	工作内容	交付成果	收入确认时点	收入确认依据
业务承接阶段			不单独确认收入，如收到客户支付的款项作为预收款（合同负债），在下一阶段一并确认收入	
初步成果阶段	现场调研、拟定规划设计的初步方案、与委托方沟通并汇报	初步成果（文本、图集/图纸汇报系统、研究报告、光盘等）	达到合同约定的验收条件，通常为提交初步成果给客户且经客户确认，根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	合同履行进度确认函或项目成果交付单等
中期成果阶段	完善修改深化方案，提交中期成果	中期成果（文本、图集/图纸汇报系统、研究报告、光盘等）	达到合同约定的验收条件，通常为提交中期成果给客户且经客户确认，根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	合同履行进度确认函或项目成果交付单等
送审成果阶段	修改完善方案，提交送审成果	评审成果（文本、图集/图纸汇报系统、研究报告、光盘等）	达到合同约定的验收条件，通常为通过合同约定的专家评审或政府会议（如有）且根据专家评审或政府会议意见修改完成后经客户确认，根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	合同履行进度确认函、外部专家评审纪要（如有）、政府会议纪要（如有）或项目成果交付单等
最终成果阶段	修改完善方案，提交最终成果	最终成果（文本、图集/图纸汇报系统、研究报告、光盘等）	达到合同约定的验收条件，通常为通过合同约定的政府部门审批（如有）或客户确认，根据合同金额或决算金额扣除以前会计期间累计已确认收入后的金额	合同履行进度确认函或政府批复（如有）、项目成果交付单等

(2) 工程设计

公司与客户签订的工程设计合同分阶段提供服务，并收取相应阶段的款项。根据项目自身的特点，不同的合同约定的阶段数量和付款比例存在一定差异，通常可分为 5 个阶段，各阶段收入确认具体情况如下：

阶段	工作内容	交付成果	收入确认时点	收入确认依据
----	------	------	--------	--------

概念设计阶段	现场踏勘调研、概念方案设计、分析	概念方案设计文件	概念方案得到客户确认，根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	合同履行进度确认函、政府批复（如有）或项目成果交付单等
方案设计阶段	方案比较，提出推荐方案，汇报，根据提出修改意见完善设计方案	方案设计文件、图集/图纸、光盘等	方案得到客户确认，政府相关部门审查通过（如需或合同约定），根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	合同履行进度确认函、政府批复（如有）或项目成果交付单等
初步（扩初）设计阶段	方案设计经委托方或主管部门审查通过后，完成任务书中要求的初步（扩初）设计成果	深化设计方案、图集/图纸、光盘等	深化设计方案完成并得到客户确认，政府相关部门审查通过（如需或合同约定），根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	合同履行进度确认函、政府批复（如有）或项目成果交付单等
施工图设计阶段	根据经批准或确认后的方案设计或初步设计编制完成任务书中要求的各专业施工图设计	施工图设计文件、图集/图纸、光盘等	施工图得到客户确认，并获政府相关部门审查通过（如需或合同约定），根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	合同履行进度确认函、专家评审意见（如有）、政府批复（如有）或项目成果交付单等
施工配合阶段	施工配合（如有）后期服务	工程施工期间技术配合	工程验收合格，据合同金额或决算金额扣除以前会计期间累计已确认收入后的金额，确认当期收入。	合同履行进度确认函、竣工/结算报告（如有）或项目成果交付单等

(3) 规划设计业务和工程设计业务收入确认依据充分

在规划和设计业务的合同中对每个阶段的工作内容、交付成果、验收条件和结算款项等进行了约定，公司各阶段所获取的外部证据能够表明公司完成该阶段的履约义务，达到合同约定的验收条件。因此，公司的收入确认依据充分。

4. 同行业可比公司收入确认方法

除与公司业务更为接近的蕾奥规划、苏州规划和新城市外，2021 年至今在创业板上市的其他设计类同行业上市公司的收入确认方法如下：

公司名称	业务类别	收入确认方法	具体确认方法	是否与公司收入确认方法相同
蕾奥规划 (300989)	规划设计、工程设计	时段法	合同比例法	是

公司名称	业务类别	收入确认方法	具体确认方法	是否与公司收入确认方法相同
苏州规划(301505)	规划设计、工程设计	时段法	合同比例法	是
新城市(300778)	规划设计、工程设计	时段法	固定比例法（各阶段按照固定比例确认收入）	否
矩阵股份(301365)	空间设计业务	时段法	合同比例法	是
建研设计(301167)	建筑设计	时段法	合同比例法	是
山水比德(300844)	景观设计	时段法	合同比例法	是
深水规院(301038)	水务工程设计	时段法	固定比例法	否
霍普股份(301024)	建筑设计	时段法	合同比例法	是
华蓝集团(301027)	工程设计	时段法	固定比例法	否
深城交(301091)	交通规划设计、工程设计	时段法	合同比例法	是
奥雅设计(300949)	景观设计业务	时段法	合同比例法	是

上述同行业可比公司中，8家采用合同比例法，3家采用固定比例法，但均属于新收入准则下的时段法确认收入；因此，公司的规划设计业务和工程设计业务的收入确认方法与同行业可比公司不存在重大差异。

（二）结合报告期内运维服务典型合同约定，说明运维服务收入确认的具体方式；合同约定分不同阶段提供运维服务的，履约进度的确认方法，确认依据是否充分，收入确认时点是否准确

1. 结合报告期内运维服务典型合同约定，说明运维服务收入确认的具体方式

公司的运维服务侧重于为客户提供阶段性的可持续服务或全流程的技术服务，目前具体主要是为客户持续提供海绵城市监测自评年度技术咨询服务和总设计师服务等。

根据运维服务项目的合同约定情况，分为服务期内按直线法确认收入和合同比例法确认两种方式。

单位：万元

类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直线法	1,247.86	28.50%	2,949.98	31.87%	2,876.82	36.00%	1,932.02	34.50%
合同比例法	3,131.14	71.50%	6,307.44	68.13%	5,114.72	64.00%	3,668.05	65.50%
合计	4,379.00	100.00%	9,257.42	100.00%	7,991.54	100.00%	5,600.07	100.00%

(1) 服务期内按直线法确认收入方式

典型项目《深圳市海绵城市建设市级技术服务（2021）》的重要合同条款约定如下：

项目名称	合同约定服务期限	合同约定工作内容	收入确认时点
深圳市海绵城市建设市级技术服务（2021）	合同服务时间为1年，自2021年4月20日起至2022年4月19日止	提交专项工作材料（包括但不限于编制全市海绵城市任务分工、领导小组会议材料、全市海绵城市推进会、水务局海绵城市年度任务分工、海绵城市政府实绩考评实施细则等材料）	根据合同约定的服务期间平均分摊相应的服务费

公司运维服务（约定服务期）在服务过程中向客户提交的都是个性化的工作成果，整个合同视为单一履约义务，因此符合在某一时段内履行履约义务条件，在合同约定的服务期内按直线法确认收入。

(2) 合同比例法确认收入方式

典型项目《龙华区海绵城市建设效果监测及自评价》的重要合同条款约定如下：

项目名称	合同阶段	合同条款约定	收入确认时点	收入确认依据
龙华区海绵城市建设效果监测及自评价	业务承接阶段	首期：双方签订合同后，甲方支付乙方合同总价款的20%	不单独确认收入，如收到客户支付的款项作为预收款（合同负债），在下一阶段一并确认收入	
	初步成果阶段	第二期：乙方提交监测与自评估方案并通过专家评审，甲方支付乙方合同总价款的20%	达到合同约定的验收条件，通常为提交初步成果给客户且经客户确认，根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	专家评审纪要（如有）、合同履行进度确认函等
	中期成果阶段	第三期：乙方提交成果并通过甲方组织的专家评审，甲方支付乙方合同总价款的20%	达到合同约定的验收条件，通常为提交中期成果给客户且经客户确认，根据合同约定的结算金额确认该阶段的收入金额	专家评审纪要（如有）、合同履行进度确认函等

	最终成果阶段	第四期：乙方交付最终成果并通过市海编办考核，甲方支付乙方合同总价款的40%	达到合同约定的验收条件，通常为通过合同约定的政府部门审批（如有）或客户确认，根据合同金额或决算金额扣除以前会计期间累计已确认收入后的金额	政府批复（如有）、合同履行进度确认函等
--	--------	---------------------------------------	--	---------------------

上述合同约定公司需分阶段提供相应的成果，成果经客户或指定的第三方验收后按照合同约定的金额或比例予以结算，与公司规划设计和工程设计签订的合同条款形式不存在重大差异。

2. 合同约定分不同阶段提供运维服务的，履约进度的确认方法，确认依据是否充分，收入确认时点是否准确

由上述合同约定分不同阶段提供运维服务的典型项目可知，其合同的重要条款与规划设计或工程设计的合同条款形式不存在重大差异，因此其履约进度的确认方法也采用合同比例法。

收入确认依据为各阶段的合同履行进度确认函、外部专家评审纪要（如有）、政府会议纪要（如有）或项目成果交付单等外部依据，该等外部依据能够表明公司完成该阶段的履约义务，达到合同约定的验收条件，收入确认依据充分，公司根据外部依据载明的验收时间确认收入准确、及时。

（三）说明各项业务收入确认依据的提供部门、各阶段执行的验收程序、客户付款比例，与发行人项目执行阶段是否一致、与合同约定是否一致，是否存在收入确认依据与该阶段项目完成时点时间间隔差异较大情形，发行人收入确认时点是否谨慎，收入确认是否存在跨期情形

1. 各项业务收入确认依据的提供部门、各阶段执行的验收程序

公司各类业务在收入确认依据及验收流程具有相似性，不存在重大差异，且与公司项目执行阶段一致、与合同约定一致。按照收入确认依据是由客户业务部门还是合同约定的第三方确认，各阶段执行的验收程序可以分为两种情况，具体情况如下：

（1）由客户业务部门提供

公司的各业务日常管理采用项目制形式，当项目组按合同约定为客户提供相应阶段的工作成果，但需要客户确认时，项目组将合同履行进度确认函（主要记录了项目名称、合同金额、对应验收的阶段条件、验收时间、应结算金额等）发给客户对接的业务部门，客户的对接业务部门审核无误后通常会发起内部用印流

程，加盖公章后返回给公司的项目组，公司的项目组将加盖客户印章的合同履约进度确认函提交至财务部进行账务处理及归档。

(2) 由外部第三方（专家评审、政府批复等）提供

当合同约定某阶段的工作成果需要召开专家评审会审议时，通常由公司的项目组按照客户需求召开相应的专家评审会（由外部行业专家组成，通常 5 人以上），公司项目组及客户成员代表也会出席汇报，并解答行业专家问题，行业专家会在会议出席签到表及最终的评审意见上签字，项目组将最终为通过意见的专家评审意见提交给财务部进行账务处理及归档。

如合同约定某阶段的工作成果需要通过相应政府部门会议或取得批复时，公司的项目组成员代表或客户代表也会出席相应的政府会议进行汇报，政府部门通常也会出具相应的会议纪要或批复，项目组将政府会议纪要或批复提交给财务部进行账务处理及归档。

2. 客户付款比例，与发行人项目执行阶段是否一致、与合同约定是否一致

公司规划设计和运维服务业务的各阶段付款比例，并与同行业可比公司比较情况如下：

业务阶段	公司	蕾奥规划	新城市	苏州规划
业务承接	通常为合同金额的 0-30%（预收款）	合同签订后，合同金额的 0-30%作为预收款	0%	通常收取合同金额 0-30%
初步成果	通常为合同金额的 20%-30%	通常为合同金额的 20%-30%	20%	结算至合同金额的 20%-40%
中期成果	通常为合同金额的 20%-30%	通常为合同金额的 20%-30%	30%	结算至合同金额的 30%-60%
送审成果	通常为合同金额的 10%-30%	通常为合同金额的 20%-30%	40%	结算至合同金额的 70%-90%
最终成果	通常为合同金额的 10%-30%	收到剩余款项，通常为合同金额的 10%-20%	10%	收到剩余款项，通常为合同金额的 10%-30%

注：新城市采用固定比例法确认收入，未披露合同中客户的实际付款比例，上述比例为新城市收入结算比例，下同

公司工程设计业务的各阶段付款比例如下：

业务阶段	公司	蕾奥规划	苏州规划	新城市
概念设计	通常为合同金额的 10%-20%	通常为合同金额的 10%-30%	未披露	未披露

方案设计	通常为合同金额的 10%-30%	通常为合同金额的 30%-50%	累计结算至合同金额 10%-20%	15%
初步（扩初）设计	通常为合同金额的 20%-30%	通常为合同金额的 10%-20%	累计结算至合同金额 40%-50%	30%
施工图设计	通常为合同金额的 20%-30%	通常为合同金额的 10%-20%	累计结算至合同金额 70%至 90%	40%
施工配合	通常为合同金额的 5%-20%	收到剩余款项，通常为合同金额的 5%-10%	累计结算至 100%	15%（施工图审查阶段 5%、项目施工服务以及结算阶段 10%）

合同约定的付款结算比例是合同双方基于行业惯例、项目特点、各个阶段工作量等，主要通过招投标方式确定，真实反映了各阶段性成果对应的工作内容的工作总量、价值量，具有可识别、可计量，并经双方认可。且公司各阶段的客户付款比例与同行业可比公司不存在重大差异。

当项目履行到相应阶段时，公司向客户提出相应的验收及请款流程，客户会根据合同约定的付款条件进行核对，核对无误后，按照合同约定的付款比例或金额进行验收并付款。因此，报告期内公司各阶段客户付款比例与公司项目执行阶段一致、与合同约定一致。

3. 是否存在收入确认依据与该阶段项目完成时点时间间隔差异较大情形，公司收入确认时点是否谨慎，收入确认是否存在跨期情形

公司收入确认的依据属于外部证据，公司不断加强内控管理，组织相应的人员进行跟踪，基于客户用印流程，通常会要求 1 个月收回，季度终了时公司会加强收入确认依据的收集，在季度结账时及时收回。

收入确认依据正文中会记载项目阶段的验收时间，公司根据收入确认依据记载的验收时间及时入账，不存在收入确认依据与该阶段项目完成时点时间间隔差异较大情形，公司收入确认时点谨慎，不存在跨期情形。

（四）说明报告期内中止、终止项目的具体情况，结合合同条款约定、项目中止/终止时合同的执行情况、发行人应收对价的回款情况等说明中止、终止合同的收入确认是否符合会计准则的相关规定

1. 中止项目

报告期内，公司中止项目的具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中止合同个数（个）	30	69	28	29
中止合同不含税金额	6,012.63	11,128.42	6,356.98	6,289.43
中止合同各期确认的收入金额				
中止合同应收账款余额	56.49	317.47	178.30	292.80
中止合同应收账款占比	0.23%	1.64%	1.13%	1.86%

报告期内，公司与客户签订的合同通常未明确约定中止条款，或与客户补充签订中止合同。鉴于项目实施周期较长，公司将项目上一阶段至下一阶段停顿周期超过 3 年的项目视为中止情形。该中止情形主要系外部政策变化或者客户暂时出现项目资金紧张等原因导致项目暂缓，属于规划设计行业常见情形。

中止项目下，客户通常不会对相应阶段的成果进行验收且不会推进至下一阶段，因此公司在项目中止状态下，不会确认相应阶段的收入。中止项目可能随时恢复并继续履行，故公司针对中止项目的收入确认方法和正常履行的项目相同，即在客户对相应阶段成果验收后，根据合同约定的阶段结算比例或金额确认收入。公司中止项目的收入确认方法与同行业可比公司蕾奥规划一致，符合《企业会计准则》的规定。

报告期内公司处于项目中止情形的应收账款金额和占比均较小，对公司经营成果不构成重大影响。

2. 终止项目

(1) 终止项目的合同条款

报告期内项目终止主要是由于客户决定不再继续执行时，与公司友好协商后签订终止协议，公司与客户根据合同执行的实际情况协商确定已完成工作量及相应的结算金额，并在终止协议中明确。在公司正式签署终止协议之前，公司与客户初始签订的合同中通常也存在终止补偿条款，最终的终止协议是对初始合同中终止补偿条款的进一步细化和确认。初始合同常见的终止补偿条款内容见本问题的第一小问“结合新收入准则的规定、重要合同条款约定，说明发行人规划设计业务、工程设计业务合同履约进度的具体确认方法，确认依据是否充分，与同行业可比公司收入确认方法是否存在差异”。

(2) 报告期内终止项目的具体情况

；单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
终止合同数量（个）	17	22	15	13
终止合同不含税金额	3,530.85	7,338.21	3,787.26	3,217.69
终止合同确认的收入金额	653.16	1,685.68	972.04	1,310.09
终止合同收入占比	1.85%	1.94%	1.22%	1.87%
终止合同应收账款余额	220.20	38.80		
终止合同应收账款占比	0.90%	0.20%		

报告期内，公司终止项目确认的收入金额占当期营业收入比重相对较小，且终止项目应收账款基本收回。

（3）终止项目的收入确认原则

根据新收入准则第六条规定：对于不符合本准则第五条规定的合同，企业只有在不再负有向客户转让商品的剩余义务，且已向客户收取的对价无需退回时，才能将已收取的对价确认为收入；否则，应当将已收取的对价作为负债进行会计处理。

项目经双方协商终止时，双方按已完成工作量确定服务收入总额，公司将已完成工作成果交付给委托方，公司不再履行合同义务，即公司有权就对已完成的工作量收取款项且已向客户收取的对价无需退回，该权利具有法律约束力。

针对终止项目，公司在与客户签订终止协议时，根据终止协议约定的结算金额扣除以前会计期间累计已确认的收入金额后确认为当期收入。公司针对终止项目的收入确认方法与同行业可比公司蕾奥规划一致，符合《企业会计准则》的相关规定。

（五）说明报告期内是否存在客户重新审定价格或改价情形，审定价格与合同价格的差异情况，具体的会计处理方式，是否符合会计准则的相关规定

报告期，存在客户因概算批复、审计结算等原因导致需要重新审定合同价格或改价情形，审定价格与原合同价格的差异情况如下：

单位：万元

年度	增补/核减合同个数（个）	增补合同金额（+）	核减合同金额（-）	增补/核减合同净额（含税）	增补/核减合同金额（不含税）占当期营业收入比重
----	--------------	-----------	-----------	---------------	-------------------------

2023 年 1-6 月	3		-64.78	-64.78	-0.18%
2022 年度	1		-0.46	-0.46	0.00%
2021 年度	6	0.52	-79.20	-78.68	-0.09%
2020 年度	2	0.66	-0.50	0.17	0.00%

报告期内，客户重新审定价格的情形较少，审定价格与原合同价格差异较小，调整的净额占当期营业收入比重不足 0.05%。

对于重新审定价格项目的情形，具体的会计处理方式为公司根据核定后的结算金额及对应的履约进度减去以前会计期间已确认的收入后确认为当期收入。上述客户重新审定价格项目不属于新增单独的履约义务，属于原有的合同组成部分，公司相应的会计处理方式符合《企业会计准则》的相关规定。

(六) 对收入确认依据执行的核查程序、核查范围、核查比例，截止性测试核查情况

1. 对收入确认依据执行的核查程序、核查范围

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 对报告期各期公司的收入确认执行细节测试，查阅主要项目的中标通知书(如有)、合同、各阶段收入确认外部依据(包括合同履行进度确认函、专家评审会议、政府批复文件等)和各阶段回款情况，重点关注外部证据的验收时间点，并与收入台账记载的确认时点进行比对；

(3) 对报告期各期主要客户进行函证，按项目并分阶段函证，以验证主要客户对应项目的各年度销售金额，并判断客户对项目各阶段验收时间是否与公司收入确认依据时间存在重大差异；

(4) 对报告期各期主要客户进行访谈，了解项目各阶段验收条件和合同执行情况，同时了解客户基本情况、是否存在关联关系、双方合作背景、服务过程和定价公允性等；

(5) 对报告期各期收入执行截止性测试程序，关注收入确认外部依据与账面记录的确认时点是否跨期；

(6) 对报告期的营业收入执行分析性复核程序，分析收入增长趋势与已签合同额是否匹配、收入区域和季度分布等数据是否合理，并与同行业可比公司进行

比较。

2. 核查比例

报告期各期，公司收入核查比例情况如下：

单位：万元

核查程序	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
细节测试	覆盖金额	26,643.40	69,071.79	62,553.95	54,429.82
	占主营业务收入比例	75.85%	79.62%	78.43%	77.64%
函证	发函金额	26,713.14	65,867.10	61,063.97	52,480.92
	占主营业务收入比例	76.04%	75.92%	76.56%	74.86%
	回函确认收入金额	20,668.13	60,064.65	56,365.84	44,799.47
	占主营业务收入比例	58.84%	69.24%	70.67%	63.90%
	针对未回函收入的补充替代测试金额	6,045.01	5,802.45	4,698.13	7,681.45
	占主营业务收入比例	17.20%	6.69%	5.89%	10.96%
访谈	客户访谈数量	55	70	61	47
	客户访谈金额	15,555.81	38,005.42	31,513.59	29,142.38
	占主营业务收入比例	44.28%	43.81%	39.51%	41.57%

3. 截止性测试核查情况

我们对公司报告期各期资产负债表日前一个月（12 月）和后一个月（1 月或 7 月）进行截止性测试，获取相应的收入确认外部依据，关注收入确认依据的验收时间是否与收入记账时间匹配，具体如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
资产负债表日前一个月截止性测试金额	4,998.25	8,401.88	10,429.94	9,559.00
资产负债表日前一个月截止性测试比例	72.09%	88.36%	80.55%	70.62%
资产负债表日后一个月截止性测试金额	4,642.38	3,384.10	4,833.54	4,229.26
资产负债表日后一个月截止性测试比例	76.52%	78.39%	87.05%	78.26%

经核查，我们认为：报告期各期营业收入确认真实、准确、完整。

（七）核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

（1）访谈公司财务人员，了解收入确认政策，结合《企业会计准则第 14 号—收入》及合同主要条款论证公司收入确认方法的合理性以及确认依据是否充分；

（2）查阅同行业可比上市公司的招股说明书，将同行业可比上市公司收入确认方法与公司进行对比；

（3）对报告期各期公司的收入确认执行细节测试，重点关注外部证据的验收时间点，并与收入台账记载的确认时点进行比对，核查收入确认的外部证据的充分性及收入确认时点的准确性；

（4）对公司报告期各资产负债表日前后确认的收入实施截止测试，评价收入是否在恰当期间确认；

（5）抽查公司运维服务业务主要项目的合同条款以及收入确认外部证据，论证收入确认的充分性和准确性；

（6）获取公司合同中止和终止的项目清单及终止协议，了解合同中止和终止的原因，分析合理性并检查会计处理的准确性；

（7）查阅公司报告期内存在客户重新审定价格的项目清单，查阅相关结算文件及原合同相关条款规定，了解公司的会计处理合理性。

2. 经核查，我们认为：

（1）公司对规划设计和工程设计业务按照合同比例法确认收入，符合新收入确认准则相关规定，与重要合同条款相匹配，确认收入依据充分，与同行业可比公司不存在重大差异；

（2）根据运维服务项目的合同约定情况，公司运维服务分为服务期内按直线法确认收入和合同比例法确认两种方式；运维服务合同约定分不同阶段提供服务的，履约进度按照合同比例法确认，各阶段所获取的外部证据能够表明公司该设计阶段的工作成果已完成且获得了客户或第三方认可，作为确认收入的依据充分，收入确认时点准确；

（3）公司各项业务收入确认依据来源于客户或合同约定的第三方，客户付款比例与公司项目执行阶段一致、与合同约定一致，不存在收入确认依据与该阶段项目完成时点时间间隔差异较大情形，公司收入确认时点谨慎，收入确认不存在

跨期情形；

(4) 报告期内公司中止、终止的项目数量、确认收入金额和期末应收账款金额均相对较小，对公司经营状况不构成重大影响；公司与客户签订的合同中通常未明确约定中止条款；公司针对中止项目的收入确认方法和正常履行的项目相同；公司在与客户签订终止协议时，根据终止协议约定的结算金额扣除以前会计期间累计已确认的收入金额后确认为当期收入。公司的中止、终止项目收入确认方式与同行业可比公司不存在重大差异，符合企业会计准则的规定；

(5) 报告期内，客户因概算批复、审计结算等原因重新审定价格或改价的情形较少，审定价格与原合同价格的差异占营业收入比重较小，重新审定价格的项目具体会计处理方式为公司根据核定后的结算金额及对应的履约进度减去以前会计期间已确认的收入后确认为当期收入，符合《企业会计准则》的相关规定；

(6) 报告期各期营业收入确认真实、准确、完整。

二、关于业绩增长可持续性和收入核查

申报材料显示：

(1) 规划设计行业发展与国民经济运行状况、城镇化进程、全社会固定资产投资规模等宏观因素密切相关。发行人未在招股说明书披露房地产行业变动等外部环境变化对业绩的影响。

(2) 报告期内，公司规划设计收入占比在 80%以上，运维服务和工程设计业务收入占比较低。公司的规划设计业务可以分为综合规划、专项规划和规划咨询。运维服务主要是为客户持续提供海绵城市监测自评年度技术咨询服务和总设计师服务等，同时公司在不断培育产业园招商推介服务、测绘及信息化服务等新业务。

(4) 发行人报告期内广东省外收入占比分别在 30%左右。招股说明书未披露省外销售具体情况。

(5)报告期内，发行人第四季度收入占比分别为 41.93%、36.13%和 33.02%。发行人存在第三方回款情形，招股说明书未披露金额及原因。

请发行人：

(1) 说明报告期内发行人规划设计业务收入增长与同行业可比公司不一致

的原因及合理性，运维服务收入持续增长的原因，工程业务收入是否存在持续下滑风险；结合房地产行业政策、政府机构改革、公共预算紧缩、新技术发展等具体政策，对公司经营业绩的影响进行具体分析，并充分披露风险。

（2）说明报告期内主营业务按各细分业务类型（如综合规划、专项规划和规划咨询等）的收入金额、占比及变动情况，报告期内主营业务各细分业务是否存在收入变动较大情形，如存在，说明原因及合理性；结合各细分业务在手合同情况、各业务执行周期及收入结转进度，是否存在部分业务无法持续获取收入情形，说明发行人收入增长是否具有可持续性。

（3）说明报告期内广东省外销售的具体情况，省外销售占比较低的原因，是否存在省外业务开拓能力不足情形；说明报告期内境外客户销售收入及占比，合作模式、收入确认方式与境内客户是否存在差异，获取的外部证据情况，收入确认是否真实、准确；说明发行人开拓省外及海外市场面临的主要困难，发行人采取的应对措施及其有效性；是否对收入地域集中进行充分风险披露。

（4）说明报告期内第四季度收入占比较高的原因，是否存在收入跨期情形；与同行业公司进行比较，是否存在较大差异及其合理性。

（5）说明报告期内公司人均产值、人均利润及变动情况，并与同行业可比公司进行对比，说明差异原因及合理性。

（6）说明报告期内第三方回款金额及占营业收入比例，第三方回款形成的原因及商业合理性，第三方回款对应的经济合同签订方及付款方，第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，是否具有可验证性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明针对发行人收入真实性执行的核查程序、核查范围、核查比例，发行人收入是否真实、准确、完整。（审核问询函问题 7）

（一）说明报告期内发行人规划设计业务收入增长与同行业可比公司不一致的原因及合理性，运维服务收入持续增长的原因，工程业务收入是否存在持续下滑风险；结合房地产行业政策、政府机构改革、公共预算紧缩、新技术发展等具体政策，对公司经营业绩的影响进行具体分析，并充分披露风险

1. 报告期内公司规划设计业务收入增长与同行业可比公司不一致的原因及合理性

报告期内，公司规划设计业务收入金额及变动趋势与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

可比公司	相关业务类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度	
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率
蕾奥规划	规划设计	17,850.63	5.54%	41,450.45	-17.76%	50,398.95	6.75%
	工程设计	1,521.06	5.97%	2,498.80	15.88%	2,156.32	5.31%
	主营业务收入	19,371.69	5.58%	44,206.30	-15.89%	52,555.27	6.69%
新城市	国土空间规划（城乡规划）类	9,221.34	-15.19%	26,393.74	4.05%	25,366.21	-3.43%
	工程设计类	8,161.04	-13.42%	16,829.25	47.15%	11,436.68	-1.97%
	主营业务收入	18,347.29	-12.85%	45,832.03	18.56%	38,657.89	-3.50%
苏州规划	规划设计	7,726.28	-0.66%	22,945.31	1.28%	22,654.76	10.98%
	工程设计	6,795.55	0.99%	15,465.93	7.60%	14,373.78	2.27%
	主营业务收入	15,477.37	5.29%	40,331.64	4.49%	38,599.95	10.19%
公司	规划设计	30,197.96	-9.28%	75,302.95	9.33%	68,876.48	9.79%
	运维服务	4,379.00	39.27%	9,257.42	15.84%	7,991.54	42.70%
	工程设计	551.61	-15.99%	2,192.99	-24.11%	2,889.57	63.30%
	主营业务收入	35,128.57	-5.28%	86,753.36	8.77%	79,757.60	13.77%

注：蕾奥规划 2023 年半年报未单独披露工程设计业务收入，工程设计收入包含了其他业务（城市运营业务、智慧城乡业务等）

2021 年，同行业可比公司中蕾奥规划和苏州规划的规划设计业务收入均呈现增长趋势且增幅与公司接近，新城市主营业务收入相对稳定，下降幅度为 3.50%，变动较小。公司与可比公司规划设计业务的增长趋势整体上保持一致。

2022 年，同行业可比公司中新城市与苏州规划的规划设计业务收入增长，与公司趋势一致但增速低于公司，蕾奥规划营业收入存在明显下滑。根据蕾奥规划对外公告，其 2022 年营业收入下降主要是受国内经济下行、规划行业景气度下滑及房地产行业持续调整等多方面因素影响。由于公司历史在手存量合同金额较大，且房地产客户占比较低，公司 2022 年人员不断增加，保证项目及时交付并验收，抗风险能力较强，因此 2022 年营业收入略有增长。

2023 年 1-6 月，同行业可比公司中新城市与深规院公司营业收入变动趋势一致，均有所下降；蕾奥规划和苏州规划虽然有所增长，但增幅较小。公司 2023 年 1-6 月收入略有下滑主要系受市场行情、经济增速放缓影响，客户对规划设计项目的验收速度有所放缓，导致公司收入增长不及预期。

2. 运维服务收入持续增长的原因

报告期内，公司运维服务收入变动如下：

单位：万元

细分类别	2023 年 1-6 月			2022 年		
	金额	占比	变动	金额	占比	变动
年度技术服务	2,396.60	54.73%	2.59%	5,844.23	63.13%	15.49%
总设计师服务	657.22	15.01%	59.83%	1,586.72	17.14%	-26.38%
信息服务	713.12	16.29%	85.29%	1,136.07	12.27%	162.20%
其他	612.06	13.98%	4,890.62%	690.40	7.46%	101.59%
合计	4,379.00	100.00%	39.27%	9,257.42	100.00%	15.84%

细分类别	2021 年			2020 年	
	金额	占比	变动	金额	占比
年度技术服务	5,060.49	63.32%	22.86%	4,118.84	73.55%
总设计师服务	2,155.29	26.97%	242.64%	629.03	11.23%
信息服务	433.29	5.42%	-16.33%	517.87	9.25%
其他	342.47	4.29%	2.43%	334.33	5.97%
合计	7,991.54	100.00%	42.70%	5,600.07	100.00%

注：2023 年 1-6 月变动同比 2022 年 1-6 月

报告期内，公司年度技术服务占运维服务收入的比例均超过 50%，为运维服务的主要业务。年度技术服务属于持续性服务，客户需求频次较高；此外，由于提供年度技术服务过程已掌握项目的基础数据和客户工作流程，通常情况下续签的概率较大，客户粘性较高。因此，通过存量客户的持续服务和获取增量客户，公司年度技术服务业务报告期内整体保持增长趋势。

总设计师服务为公司运维服务中的第二大业务，由于 2018 年深圳市首次推出总设计师相关制度《深圳市重点地区总设计师制试行办法》，以伴随式服务为特征的总设计师制度在规划设计行业开始逐渐发展并广泛推进。公司总设计师服务报告期内合同数量相对较少，受单个项目波动影响较大，2021 年营业收入高

于其他年度，主要是因为公司 2020 年通过公开招标方式与深圳市福田区城市更新和土地整备局签订合同金额为 2,480 万元的《福田区梅林—彩田片区总设计师咨询服务》，该项目主要在 2021 年确认收入 1,227.55 万元。2023 年 1-6 月总设计师服务收入同比增长较多，主要系 2023 年上半年完成《深圳市福田区香蜜湖片区总设计师咨询服务》和《河套深港科技创新合作区深圳园区总设计师咨询服务》等项目的阶段性验收，而 2022 年部分总设计师服务项目集中在下半年验收。

运维服务中的信息服务和其他业务经营规模和占比均较小，其中 2022 年和 2023 年上半年信息服务收入增加较多主要是信息服务处于初创期，属于公司近几年根据行业发展趋势拓展的业务，公司根据市场需求以及项目经验的不断积累，承接行业相关的信息化数据调查、梳理和应用项目。

3. 工程设计业务收入是否存在持续下滑风险

报告期内，公司工程设计业务收入分别为 1,769.49 万元、2,889.57 万元、2,192.99 万元和 551.61 万元。工程设计业务规模较小，受单个项目合同金额波动的影响，因此在报告期内的波动较大，随着市场竞争加剧，未来存在持续下滑的风险。

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”补充披露如下：

“报告期内，公司工程设计业务收入分别为 1,769.49 万元、2,889.57 万元、2,192.99 万元和 551.61 万元。公司工程设计业务规模较小，受单个项目合同金额波动影响较大，后期若未能新签足够金额的工程设计项目，公司工程设计业务收入存在持续下滑风险。”

4. 结合房地产行业政策、政府机构改革、公共预算紧缩、新技术发展等具体政策，对公司经营业绩的影响进行具体分析，并充分披露风险

(1) 房地产行业政策对公司经营业绩的影响

1) 国家对房地产行业的相关政策

近年来，国家连续出台政策通知，持续贯彻要坚持“房住不炒”定位，坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段，坚持稳地价、稳房价、稳预期。

近期国家各部门陆续出台政策支持房地产行业。2023 年 7 月 24 日，中共中央政治局会议指出，要适时调整优化房地产政策，因城施策用好政策工具箱，更

好满足居民刚性和改善性住房需求，促进房地产市场平稳健康发展；2023年8月3日，中国人民银行召开金融支持民营企业发展座谈会，强调金融机构要满足民营房地产企业合理融资需求；2023年8月4日国家发展改革委表示，要在更好满足居民刚性和改善性住房需求等方面加强政策储备。

2) 报告期内房地产行业客户占公司收入比重较小，主要对城市更新业务产生影响

房地产行业长期调控政策将使房地产相关行业景气程度受到一定影响。但相比建筑设计等与房地产行业直接相关的工程设计类企业而言，公司主营业务为城市规划设计，最终客户以政府部门为主，属于产业链的上游阶段，受下游房地产行业的影响相对较小，报告期内公司房地产行业客户的收入占比分别为15.75%、13.94%、10.04%和7.71%，报告期内公司与房地产行业客户主要聚焦在规划设计业务中的城市更新细分业务。

随着《国务院办公厅关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》、《住房和城乡建设部办公厅关于开展第一批城市更新试点工作的通知》、《关于在超大特大城市积极稳步推进城中村改造的指导意见》等政策的提出，以及深圳在地方探索上创新了土地整备路径、提出了“工业上楼”工作方案等城市更新领域的多种实施路径，近年来公司也快速拓展了城市更新相关业务类型。上述各业务项目多来自政府部门或是央企、国企房地产企业，城市更新业务从主要为房地产客户逐渐转变为房地产客户与政府客户并行，项目来源更多元、更广泛。

因此，报告期内公司房地产客户收入占比较低，且随着公司城市更新业务多元化发展，房地产政策调控对公司经营业绩影响逐步降低，预计不会对公司经营业绩构成重大不利影响。

(2) 政府机构改革对公司经营业绩的影响

1) 上一轮政府机构改革未导致规划设计业务需求减少

2018年3月，第十三届全国人民代表大会第一次会议表决通过了关于国务院机构改革方案的决定，批准成立中华人民共和国自然资源部，由其统一行使全民所有自然资源资产所有者职责，统一行使所有国土空间用途管制和生态保护修复职责，着力解决自然资源所有者不到位、空间规划重叠等问题，实现山水林田湖草整体保护、系统修复、综合治理。随着国家自然资源部成立，地方政府也逐

步实施机构改革，成立自然资源局。2019 年 1 月，经省委、省政府批准，并报中央备案同意，《深圳市机构改革方案》宣布将市规划和国土委、市海洋局、市林业局的职责，市发改委的配合编制主体功能区规划职责、市经济贸易和信息化委员会的渔业管理职责、市水务局的水资源调查职责以及相关部门的自然保护区、风景名胜区、自然遗产、地质公园等管理职责整合，组建市规划和自然资源局，在区设分局，实行市以下垂直管理。

此轮规划行业政府机构改革，将过去国土资源部的职责、国家发改委的组织编制主体功能区规划职责、国家住建部的城乡规划管理职责等多个政府机构的规划设计相关职责整合于新组建的自然资源部，政府部门对于规划设计的业务需求并未因此减少。

自然资源部成立以来，积极推动国土空间规划，出台了多个行业支持政策，包括 2022 年发布的《关于进一步加强国土空间规划编制和实施管理的通知》，加快完成各级国土空间总体规划编制，加快规划成果报批，坚决落实“多规合一”改革要求，依法严肃规划许可管理，加强规划与用地政策的融合。

2) 报告期内，政府客户收入金额及占比逐年上涨，公司服务的政府机构具有多元化

报告期内，公司政府类客户对应的营业收入分别为 40,980.91 万元、47,852.91 万元、57,806.65 万元和 25,044.11 万元，收入金额及占比均呈逐年上涨趋势。公司政府客户亦不局限于自然资源部及其下属机构，而是呈现包含自然资源部门、水务部门、生态环境部门、发改部门和住房与建设部门等多元化的局面，公司不存在对单一政府部门的过度依赖。

随着各地方政府自然资源局的成立，公司凭借在规划设计行业的长期深耕，和全国众多省市的规划和自然资源主管部门形成了稳定的合作关系。2019 年以来，公司与各地自然资源局累计开展项目上百项，其中深圳市规划和自然资源局各期均为公司第一大客户，报告期内其对应的收入金额占当期公司主营业务收入比重分别为 11.02%、8.64%、12.76%和 13.73%。

综上，鉴于政府机构改革后政府类客户收入金额呈现上升趋势，上一轮机构改革间隔周期较长，且公司与新成立的相关机构形成了良好的合作关系，相应的行业政策未发生重大不利变化；因此，政府机构改革未对公司经营业绩产生重大

不利影响。

（3）公共预算变化对公司经营业绩的影响

全国公共财政支出中与规划设计业务相关的支出主要为“城乡社区规划与管理”、“国土资源规划及管理”。根据 wind 数据显示，2019 年至 2021 年全国公共财政支出中“城乡社区规划与管理”及“国土资源规划及管理”合计分别为 435.62 亿元、441.40 亿元和 441.25 亿元，公共财政支出较为稳定。公司主要业务区域集中于深圳市，深圳市主管规划设计业务的政府部门为深圳市规划和自然资源局。2020 年至 2022 年，深圳市规划和自然资源局政府采购项目纳入当年部门预算的金额分别为 3.99 亿元、8.71 亿元和 10.48 亿元，呈逐年上涨趋势。

因此，与公司规划设计业务相关的政府公共预算近年来较为稳定，不会对公司经营业绩造成重大不利影响。

（4）新技术发展对公司经营业绩的影响

近年来，城市设计的数字化转型进程正持续推进，在大数据支持的城市设计、城市设计数字化平台、城市设计智能化编制等主要方向不断发展。一方面，国家逐步出台关于数字中国（中共中央国务院《数字中国建设整体布局规划》）、数字经济（国务院《“十四五”数字经济发展规划》）、数字政府（国务院《关于加强数字政府建设的指导意见》）以及新型城镇化（国家发改委《“十四五”新型城镇化实施方案》）、城乡建设（住建部《“十四五”住房和城乡建设科技发展规划》）等相关政策，不断加强对数字化、智慧化城市建设与管理的支持；另一方面，以东南大学为代表的国内高校，和以谷歌旗下 Sidewalk Labs，中规院-阿里巴巴未来城市实验室等为代表的信息技术企业也在大力推动数字化城市设计的技术创新。

伴随着城市规划设计的数字化快速发展，公司通过自主研究、与高校和信息技术企业联合研究等方式，在数字化城市规划设计的主要方向上开展了直接面向市场业务需求的应用技术研究，公司不断提升城市设计成果与服务的交付能力，不断提高技术竞争力与重大项目的获取能力。报告期内，公司信息服务等相关业务整体呈现不断上涨趋势。

综上，房地产行业长期调控政策、政府机构改革、公共预算变化以及新技术发展对公司经营业绩不会构成重大不利影响。

(5) 招股说明书对相关风险因素披露情况

招股说明书已对上述相关风险因素充分披露。公司已根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的相关要求对“第三节 风险因素”进行修改，区分公司相关风险及行业风险，并针对性披露公司实际面临的风险因素，改动情况如下：

- 1) 删除了“六、募集资金投资项目的风险”和“七、发行失败的风险”；
- 2) 在“一、与发行人相关的风险”补充披露“1、经营业绩或营业收入下滑风险”，“（五）在手合同中止、终止的风险”，“2、服务质量风险”等；
- 3) 在“二、与行业相关的风险”中补充披露“1、相关财政预算下降的风险，2、房地产行业不断调控导致公司业务存在下滑风险，3、机构改革导致的经营风险”等。

招股说明书“第三节 风险因素”的具体修改及补充披露情况如下：

“.....

(二) 说明报告期内主营业务按各细分业务类型（如综合规划、专项规划和规划咨询等）的收入金额、占比及变动情况，报告期内主营业务各细分业务是否存在收入变动较大情形，如存在，说明原因及合理性；结合各细分业务在手合同情况、各业务执行周期及收入结转进度，是否存在部分业务无法持续获取收入情形，说明公司收入增长是否具有可持续性

1. 说明报告期内主营业务按各细分业务类型（如综合规划、专项规划和规划咨询等）的收入金额、占比及变动情况，报告期内主营业务各细分业务是否存在收入变动较大情形，如存在，说明原因及合理性

(1) 规划设计

报告期内，公司规划设计的各细分业务类型情况如下：

单位：万元

细分类别	2023 年 1-6 月			2022 年		
	金额	占比	变动	金额	占比	变动
综合规划	21,176.65	70.13%	-9.19%	52,947.65	70.31%	6.52%
专项规划	5,999.13	19.87%	-8.65%	14,681.08	19.50%	17.96%
规划咨询	3,022.18	10.01%	-11.08%	7,674.22	10.19%	14.12%
合计	30,197.96	100.00%	-9.28%	75,302.95	100.00%	9.33%

细分类别	2021 年			2020 年	
	金额	占比	变动	金额	占比
综合规划	49,705.99	72.17%	15.39%	43,077.69	68.67%
专项规划	12,445.69	18.07%	-6.61%	13,326.83	21.24%
规划咨询	6,724.80	9.76%	6.22%	6,330.91	10.09%
合计	68,876.48	100.00%	9.79%	62,735.43	100.00%

报告期内，规划设计各细分业务结构占比相对稳定，其中综合规划占比最高，平均占比约为 70%，是规划设计的主要业务来源。规划设计的各细分业务变动也相对稳定，其中专项规划 2021 年下降 6.61%，主要是因为公司 2020 年承接了《深圳市信息通信基础设施专项规划》，合同金额 2,428.00 万元，该项目的正式成果在 2020 年 11 月通过深圳市政府批准，完成了合同约定的前三期履约义务，对应 2020 年的收入为 2,061.51 万元；该项目金额较大，剔除该项目后，公司 2021 年专项规划收入增长 10.48%。

2023 年 1-6 月，受市场环境以及 2022 年公司新签合同减少等因素影响，公司规划设计各细分业务营业收入存在一定幅度下降。

(2) 工程设计

报告期内，公司工程设计的各细分业务类型情况如下：

单位：万元

细分类别	2023 年 1-6 月			2022 年		
	金额	占比	变动	金额	占比	变动
景观工程设计	130.27	23.62%	-40.43%	680.52	31.03%	248.45%
建筑工程设计			-100.00%	307.19	14.01%	-11.33%
市政工程设计	421.33	76.38%	56.40%	1,205.28	54.96%	-48.66%
合计	551.61	100.00%	-15.99%	2,192.99	100.00%	-24.11%

细分类别	2021 年			2020 年	
	金额	占比	变动	金额	占比
景观工程设计	195.30	6.76%	-39.36%	322.09	18.20%
建筑工程设计	346.46	11.99%	1,339.39%	24.07	1.36%
市政工程设计	2,347.81	81.25%	64.95%	1,423.33	80.44%
合计	2,889.57	100.00%	63.30%	1,769.49	100.00%

报告期内，公司的工程设计业务整体规模较小，受单个项目收入影响较大，

导致不同细分业务类别占比及变动较大，其中市政工程设计占比最高。

建筑工程设计 2021 年收入大幅增加，主要系公司承接了郑东新区科学谷数字小镇建设项目（一期）的第一标段、第二标段和第三标段的建筑工程设计项目，合同金额累计 590.50 万元，2021 年对应的收入为 263.77 万元。公司建筑工程设计在人员、资质等方面相对薄弱，合同金额较小，导致 2022 年及 2023 年 1-6 月收入大幅下滑。

公司景观设计规模较小，承接项目数量少，导致报告期内存在一定波动，2021 年公司景观工程设计资质由乙级升为甲级，2022 年业务也有所增加。

(3) 运维服务

报告期内，公司的运维服务业务整体规模较小，整体结构相对稳定，其中运维服务业务中年度技术服务占比最高，其次为总设计师服务。

具体细分业务类型收入变动情况见上述第一小问回复“（二）运维服务收入持续增长的原因”。

2. 结合各细分业务在手合同情况、各业务执行周期及收入结转进度，是否存在部分业务无法持续获取收入情形，说明公司收入增长是否具有可持续性

截至 2023 年 6 月末，公司各细分业务在手合同、执行周期及收入结转进度如下：

单位：万元

一级分类	细分类别	在手合同（含税）	执行周期	报告期内累计新签合同金额	报告期内累计新签合同在报告期内确认的收入	收入结转进度
规划设计	综合规划	153,747.48	1-3 年为主	262,307.10	113,400.68	45.83%
	专项规划	24,284.98	1-3 年为主	62,038.11	35,916.07	61.37%
	规划咨询	22,340.45	1-2 年	42,742.89	18,128.71	44.96%
	小计	200,372.91		367,088.10	167,445.46	48.35%
工程设计	景观工程设计	2,059.81	1 年以内为主	3,467.19	1,327.71	40.59%
	建筑工程设计	400.03	1-2 年为主	1,118.40	677.71	64.23%
	市政工程设计	11,336.54	1-5 年为主	10,542.51	2,725.94	27.41%
	小计	13,796.37		15,128.10	4,731.37	33.15%
运维服务	年度技术服务	8,464.45	1 年为主	24,922.49	15,400.44	65.50%

	总设计师服务	3,274.99	1-2 年为主	8,885.50	4,409.72	52.61%
	信息服务	956.59	1 年内	3,349.13	2,246.93	71.12%
	其他	1,161.29		2,889.42	1,640.02	60.16%
	小计	13,857.31		40,046.55	23,697.10	62.72%
合计		228,026.60		422,262.74	195,873.93	49.17%

注：收入结转进度=报告期内累计新签合同在报告期内确认的收入*1.06/报告期内累计新签合同金额

由上表可知，除建筑工程设计细分业务之外，公司其他各细分业务在手合同充足，执行周期较长（超过一年），报告期内新签合同在报告期内结转收入综合进度约为 49.17%，剩余的在手合同预计在未来 1-3 年逐步结转。建筑工程设计业务在人才、资质及项目经验等方面较为薄弱，不属于公司重要细分业务，因此建筑工程设计业务存在无法持续获取收入的风险，但报告期内公司建筑工程设计业务收入比重较低，即使无法持续获取建筑工程设计业务合同，也不会对公司的整体营业收入产生重大影响，公司整体收入增长具有可持续性。

（三）说明报告期内广东省外销售的具体情况，省外销售占比较低的原因，是否存在省外业务开拓能力不足情形；说明报告期内境外客户销售收入及占比，合作模式、收入确认方式与境内客户是否存在差异，获取的外部证据情况，收入确认是否真实、准确；说明公司开拓省外及海外市场面临的主要困难，公司采取的应对措施及其有效性；是否对收入地域集中进行充分风险披露

1. 说明报告期内广东省外销售的具体情况，省外销售占比较低的原因，是否存在省外业务开拓能力不足情形

报告期各期，公司主营业务收入按地区分类情况如下表：

单位：万元

区域	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
深圳市	18,476.79	52.60%	46,128.20	53.17%	43,930.58	55.08%	44,811.71	63.92%
广东省（除深圳）	3,682.65	10.48%	9,713.16	11.20%	8,036.41	10.08%	4,712.34	6.72%
小计	22,159.44	63.08%	55,841.35	64.37%	51,967.00	65.16%	49,524.05	70.64%
广东省外	12,969.12	36.92%	30,912.01	35.63%	27,790.60	34.84%	20,580.94	29.36%

区域	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	35,128.57	100.00%	86,753.36	100.00%	79,757.60	100.00%	70,104.99	100.00%

报告期各期，公司异地市场收入占比及金额增速较为明显，一定程度上反映出公司不断通过行业积累，异地市场拓展效果明显，不存在省外业务开拓能力不足情形。

(1) 报告期内广东省外销售的具体情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东地区	6,008.54	46.33%	18,550.31	60.01%	12,074.03	43.45%	11,988.09	58.25%
西北地区	3,226.55	24.88%	3,822.23	12.36%	5,693.06	20.49%	2,045.87	9.94%
西南地区	1,181.51	9.11%	2,402.28	7.77%	3,107.52	11.18%	748.91	3.64%
华中地区	1,122.73	8.66%	2,159.50	6.99%	3,937.21	14.17%	3,326.06	16.16%
东北地区	592.26	4.57%	1,749.78	5.66%	1,486.16	5.35%	1,575.51	7.66%
华北地区	329.69	2.54%	652.45	2.11%	945.37	3.40%	443.68	2.16%
华南地区（除广东省）	507.83	3.92%	92.78	0.30%	250.55	0.90%	452.83	2.20%
境外地区			1,482.66	4.80%	296.70	1.07%		
合计	12,969.12	100.00%	30,912.01	100.00%	27,790.60	100.00%	20,580.94	100.00%

报告期内，公司广东省外的主营业务收入主要来源于华东地区，主要系华东地区属于中国经济发达地区之一，市场需求较大，目前公司在华东地区设立了上海分公司、上海第二分公司、青岛分公司、苏州分公司、南京分公司和盐城分院等分公司积极开拓业务。

公司在全国各地设立分院，提升了市场开拓的效率，并能够更好地整合内外资源和积极快速响应客户的需求，从而提升业务效率和客户满意度。

(2) 公司广东省外销售占比较低的原因

报告期内，公司的主营业务收入主要来源于广东省尤其是深圳市，广东省外销售占比较低的原因如下：

1) 规划设计行业具有地域性的特征

规划设计行业具有本地服务的特点，通常具有一定的服务半径，本地化企业相较外地企业更熟悉当地的法规政策、历史文化、地理背景和项目的审批流程，

具备一定的市场资源储备及响应式服务的优势，因此客户往往倾向于选择本区域内的设计企业。

此外，规划设计行业的地域性特征与行业的历史沿革密切相关，规划设计单位前身多为当地的事业单位改制而来，与当地的客户关系相对稳定；公司业务前身属于 1990 年在深圳市设立的规划设计事业单位，累计至今已在深圳深耕三十余年，与深圳当地客户保持稳定合作。

2) 广东省属于经济发达地区，市场需求较大

根据住房和城乡建设部核算，广东省城市市政公用设施建设固定资产投资 2020 年和 2021 年分别为 1,604.65 亿元和 2,200.78 亿元，占全国比重 7.20%和 9.42%。2021 年广东省城市市政公用设施建设固定资产投资金额位列全国第一，一定程度上反映出规划设计业务的需求一直处于较大的状态。此外，深圳市属于经济发达地区，并高度重视城市的规划设计，公司立足深圳，是深圳市知名的城市规划设计企业，具有较强的综合竞争力，因此在广东地区的业务销售占比较高。

3) 公司异地市场收入占比逐年上升，与同行业可比公司相比省外开拓能力较强

公司与同行业可比上市公司的主要业务区域及其收入占比情况如下：

可比公司	集中的区域	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
蕾奥规划	华南地区	51.87%	60.79%	55.00%	58.10%
新城市	华南地区	86.05%	86.07%	86.38%	86.11%
苏州规划	江苏区域	85.08%	83.74%	82.50%	78.58%
同行业平均		74.34%	76.87%	74.63%	74.26%
公司	华南地区	64.53%	64.47%	65.47%	71.29%

数据来源：同行业上市公司的招股说明书或定期报告。

报告期内深规院公司与同行业上市公司均存在经营区域集中度较高的特点，但公司华南地区以外的收入占比分别为 28.71%、34.53%、35.53%和 35.47%，呈逐年上涨趋势，且高于同行业上市公司省外销售收入占比平均值，公司具有较强异地市场开拓能力。

综上，公司广东省外销售占比较低符合行业区域性特点，报告期内公司积极开拓异地市场，省外收入占比呈现上升趋势；对比同行业可比上市公司，异地市场占比相对较高。因此，公司不存在省外业务开拓能力不足的情形。

2. 说明报告期内境外客户销售收入及占比，合作模式、收入确认方式与境内客户是否存在差异，获取的外部证据情况，收入确认是否真实、准确

(1) 报告期内境外客户销售收入及占比

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
中国铁路工程（马来西亚）有限公司					94.34	0.12%		
中国长城集团控股有限公司					202.36	0.25%		
Ministry of Economy and Finance of the Kingdom of Cambodia（柬埔寨王国财经部）			1,482.66	1.71%				
合计			1,482.66	1.71%	296.70	0.37%		

报告期内，公司境外客户收入占比分别为 0%、0.37%、1.71%和 0%，金额和占比均相对较小。

(2) 境外客户的合作模式、收入确认方式及获取的外部证据情况

客户名称	项目名称	合作模式	合作背景
中国铁路工程（马来西亚）有限公司	马来西亚大马城项目总体规划深化设计	直接委托	马来西亚政府提出将大马城打造成科技城，为吸引全球高科技企业进驻，中国铁路工程集团委托公司负责“大马城”项目的概念总体规划设计工作
中国长城集团控股有限公司	印尼巴淡岛一期建设项目城市设计	直接委托	为加强和深化与印尼的经贸合作，促进两国双边优秀成果共享，2021 年中国长城集团委托公司开展详细城市设计工作
Ministry of Economy and Finance of the Kingdom of Cambodia（柬埔寨王国经济与财政部）	柬埔寨西哈努克省经济特区总体规划	直接委托	柬埔寨政府提出把西哈努克省建设成为示范性多功能经济特区，打造成为柬埔寨的“深圳”。2021 年，柬埔寨王国财经部正式委托公司开展编制工作

随着国家“一带一路”政策的倡导，报告期内公司在东南亚拓展相应的规划设计项目。其中《马来西亚大马城项目总体规划深化设计》和《印尼巴淡岛一期建设项目城市设计》项目虽然服务地区为境外，但项目均由国内知名的基础建设企业参与承建，其采取直接委托方式与公司进行合作；《柬埔寨西哈努克省经济

特区总体规划》属于柬埔寨政府借鉴深圳市的城市规划经验采取直接委托方式与公司合作。

公司境外项目的收入确认方法与境内客户或项目不存在重大差异，公司按照合同约定分阶段向客户提交成果资料，并经客户验收后确认收入。针对上述境外项目，公司已取得相应的外部证据（如合同、合同履行进度确认函、银行回款单等），对应的境外收入确认真实、准确。

3. 说明公司开拓省外及海外市场面临的主要困难，公司采取的应对措施及其有效性

公司在异地业务拓展遇到的主要困难包括：

（1）客户关系维护

各地的规划设计院大多由当地原来的事业单位改制而来，与当地政府建立了长期稳定的良好关系，公司异地市场的客户关系维护能力相较于当地规划设计院处于劣势地位。

（2）服务响应速度

当地规划设计院由于地理位置的优势，对客户的需求响应速度更快，公司由于响应速度限制，获取业务机会的及时性更低，客户的服务体验亦受到一定程度影响。

（3）数据及案例储备

当地规划设计院在本地长期深耕，相较外地机构更熟悉当地的历史文化地理背景且执行过更多当地项目，具备更丰富的基础数据储备以及案例积累。

针对异地市场拓展存在的困难，公司采取的主要有效措施包括：

1) 设立异地分公司，公司在业务市场空间较大的地区增设区域分公司，引入本地人才，实现“本地化”经营和生产，从而加快响应速度，提升服务质量；

2) 与当地规划设计单位“强强联合”，公司在拓展异地项目时根据业务需求选择与当地本土机构进行合作，向当地机构采购相应的前期规划研究、数据采集等服务，或者是与当地机构组成联合体进行投标；

3) 随着规划和工程招投标制度的广泛推行，规划设计行业的区域化限制正在逐步瓦解，公司凭借其品牌、专业能力、信息化技术等优势正在逐步建立全国范围的影响力，特别是对于缺乏强力竞争对手的二、三、四线城市，公司的业务

获取机会将进一步扩大。

报告期内，公司采取上述异地市场开拓措施后，报告期内异地市场的收入占比不断提升，相应的措施具有有效性。

4. 是否对收入地域集中进行充分风险披露

公司已在招股说明书“第三节 风险因素”中披露如下：

“（一）经营区域集中的风险

报告期各期，公司在深圳市的主营业务收入比重分别为 63.92%、55.08%、53.17%和 52.60%，经营区域集中度较高。如果深圳市的未来出现重大行业相关政策调整、市场竞争加剧以及政府财政预算减少等不利影响因素，公司在深圳市的业务收入有可能增速放缓或下降，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

.....

（2）异地收入拓展的风险

公司近几年在全国重要城市开设分院，拓展异地市场，且异地市场收入占比不断提升，报告期内公司广东省外的主营业务收入占比分别为 29.36%、34.84%、35.63%和 36.92%，但鉴于行业具有地域性特征，我国不同省市经济发展水平存在一定差异，且存在本地的规划设计服务单位，竞争较为激烈，因此公司业务存在异地营业收入增长不及预期的风险。”

（四）说明报告期内第四季度收入占比较高的原因，是否存在收入跨期情形；与同行业公司进行比较，是否存在较大差异及其合理性

规划设计行业具有明显的季节性特征。公司的客户通常以政府部门为主，由于政府部门通常在上半年制定财政预算，项目验收结算主要集中在下半年，因此公司的第四季度收入占比较高。

报告期各期，公司第四季度收入占全年营业收入比重和同行业可比公司对比情况如下：

可比公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
蕾奥规划	37.81%	39.39%	40.76%
新城市	30.82%	27.75%	29.47%
苏州规划	44.76%	43.75%	42.47%
平均数	37.80%	36.96%	37.57%
公司	33.02%	36.13%	41.93%

报告期各期公司第四季度收入占比相对稳定，不存在收入跨期情形，与同行业可比公司相比不存在重大差异，符合行业特征。

（五）说明报告期内公司人均产值、人均利润及变动情况，并与同行业可比公司进行对比，说明差异原因及合理性

报告期内，公司人均产值和人均利润与同行业可比公司对比情况如下所示：

单位：万元

项目	2023年1-6月			2022年		
	收入规模	人均产值	人均利润	收入规模	人均产值	人均利润
新城市	18,598.33	21.53	2.15	46,516.51	51.34	6.68
蕾奥规划	19,371.69	20.46	1.46	44,206.30	49.20	3.33
苏州规划	15,529.52	22.60	3.43	40,436.56	60.58	12.02
平均值	/	21.53	2.34	/	53.71	7.34
公司	35,228.56	23.89	1.62	86,848.63	64.28	5.79

项目	2021年			2020年		
	收入规模	人均产值	人均利润	收入规模	人均产值	人均利润
新城市	40,080.03	42.37	8.56	41,561.52	45.32	10.99
蕾奥规划	52,555.27	68.34	13.37	49,257.94	74.58	10.50
苏州规划	38,712.78	63.52	12.17	35,114.96	66.38	12.91
平均值	/	58.08	11.37	/	62.09	11.47
公司	79,757.60	71.89	6.27	70,108.09	73.99	6.01

注：人数为期初期末的年均人数，人均产值=营业收入/人数；同行业 2023 年 1-6 月人数为 2022 年末人数

1. 人均产值

报告期内公司的人均产值分别为 73.99 万元、71.89 万元、64.28 万元和 23.89 万元，呈现下降趋势，主要随着公司经营规模不断扩大，人员不断增加，但新增员工以应届毕业生为主，人均效率有所下降，导致公司人均产值不断下降，逐步与同行业接近。

公司的人均产值高于同行业平均水平，主要原因系：

（1）公司与同行业可比公司相比，承接的项目平均合同金额更大，报告期内新签合同的平均合同金额超过 150 万元，具有一定的规模优势

具体对比情况如下：

可比公司	说明
新城市	2017 年至 2019 年，新城市服务的客户数量分别为 668 个、803 个和 890 个，客户数量的平均值为 787 个，对应的当期营业收入分别为 3.68 亿元、4.46 亿元和 4.42 亿元，即 2017 年至 2019 年每个客户产生的营业收入平均值为 53 万元/客户，通常一个客户至少对应一个项目（合同），报告期内新城市营业收入未大幅上涨
蕾奥规划	2018 年至 2020 年 1-6 月，新签合同的平均含税合同金额分别为 103 万元、106 万元和 120 万元，蕾奥规划 2022 年收入相比 2020 年有所下降
苏州规划	2019 年至 2022 年 1-6 月，苏州规划新签合同金额分别为 7.06 亿元、7.77 亿元、8.85 亿元和 3.94 亿元，对应的合同数量分别为 1019 个、1256 个、1407 个和 602 个，2019 年至 2022 年 1-6 月的平均合同金额分别为 69 万元、62 万元、63 万元和 65 万元
公司	报告期内公司新签合同的平均合同金额超过 150 万元

注：根据同行业可比公司对外披露信息整理

(2) 公司人员相对稳定，研究生学历以上员工占比超过 50%，远高于同行业可比公司，一定程度上体现出公司人均效率较高

截至 2022 年末，公司与同行业上市公司的硕士及以上学历员工数量及占比情况如下：

单位：人

公司名称	员工数量	硕士及以上学历人数	硕士以上学历占比
蕾奥规划	947	297	31.36%
新城市	864	156	18.06%
苏州规划	687	195	28.38%
平均值	833	216	25.93%
公司	1,484	817	55.05%

数据来源：同行业上市公司的招股说明书或定期报告。

(3) 公司规划设计的收入占比较高，规划设计处于城市开发建设价值链的最前端并贯穿全过程，具有较强的价值链地位优势，附加值也相对较高，因而规划设计业务人均产值较高

公司业务结构与蕾奥规划接近，因此公司 2020 年及 2021 年人均产值与蕾奥规划接近，但蕾奥规划 2022 年受外部环境影响，收入大幅下降，而人员数量未相应的减少，导致人均产值差异较大。

报告期内，公司与同行业可比公司的规划设计收入规模及占比情况如下：

单位：万元

名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
蕾奥规划	17,850.63	92.15%	41,450.45	93.77%	50,398.95	95.90%	47,210.37	95.84%
新城市	9,221.34	49.58%	26,393.74	56.74%	25,366.21	63.29%	26,267.00	63.20%
苏州规划	7,726.28	49.75%	22,945.31	56.74%	22,654.76	58.52%	20,412.81	58.13%
平均值	11,599.42	63.83%	30,263.17	69.08%	32,806.64	72.57%	31,296.73	72.39%
公司	30,197.96	85.96%	75,302.95	86.71%	68,876.48	86.36%	62,735.43	89.48%

2. 人均利润

报告期内公司的人均利润分别为 6.01 万元、6.27 万元、5.79 万元和 1.62 万元，除了由于行业季节性导致 2023 年 1-6 月人均利润较低以外，整体相对稳定，随着人均产值下降，人均利润也呈现下降趋势。

报告期内公司人均利润低于同行业可比公司，主要原因系公司注重人才团队的搭建，通过采取富有市场竞争力的职工薪酬吸引人才，人均薪酬较高；此外，公司人均办公差旅及租赁等费用也略高于同行业。

公司人均薪酬及人均办公差旅费等高于同行业情况具体见本说明五、关于毛利率之“三、说明报告期内公司生产设计人员薪酬与同行业可比公司的对比情况，结合与同行业可比公司成本构成对比情况说明报告期内公司毛利率低于同行业可比公司的合理性”。

（六）说明报告期内第三方回款金额及占营业收入比例，第三方回款形成的原因及商业合理性，第三方回款对应的经济合同签订方及付款方，第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，是否具有可验证性，是否存在纠纷或潜在纠纷

1. 说明报告期内第三方回款金额及占营业收入比例，第三方回款形成的原因及商业合理性，第三方回款对应的经济合同签订方及付款方

公司的客户主要为政府部门，报告期内公司的政府客户存在由国库支付中心、财政局等行政单位的财政账户回款，属于财政统一付款的情形，通常财政付款情形也会在合同中予以约定。

除财政统一付款的情形外，报告期内公司其他第三方回款的金额及占营业收入比例情况如下所示：

单位：万元

第三方回款情形	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
政府部门或平台代付	506.72	1.44%	2,845.14	3.28%	1,523.03	1.91%	978.90	1.40%
关联方代付	412.40	1.17%	817.53	0.94%	1,540.54	1.93%	1,524.48	2.17%
联合体付款	75.00	0.21%	218.61	0.25%	461.97	0.58%	142.00	0.20%
其他	87.35	0.25%	793.67	0.91%	934.70	1.17%	229.89	0.33%
合计	1,081.46	3.07%	4,674.95	5.38%	4,460.23	5.59%	2,875.27	4.10%
营业收入	35,228.56	100.00%	86,848.63	100.00%	79,757.60	100.00%	70,108.09	100.00%

报告期内，除财政统一付款外，公司第三方回款占主营业务收入的比例分别为 4.10%、5.59%、5.38%和 3.07%，相对较低。

公司第三方回款的具体情形及产生原因如下：

(1) 因国内财政支付体系的特殊性，公司的部分政府客户存在由其直属机构、上级政府、当地其他政府部门或城投平台代付情形；

(2) 客户根据内部管理需要和支付的便捷性，由同一集团内的公司或其他关联方代付项目款项；

(3) 与其他联合体成员共同承接项目时，基于协议约定或支付的便捷性，客户将所有款项支付给联合体牵头方，再由联合体牵头方代付至公司账户；

(4) 其他第三方回款主要为项目业主方根据合同约定代替分包方直接回款的情形。

上述第三方回款情况占营业收入比例较小，产生原因符合商业惯例，具有商业合理性。除财政统一付款外，报告期各期主要第三方回款中的经济合同签订方、付款方、回款情形具体如下：

(1) 2023 年 1-6 月

序号	经济合同签订方	付款方	双方关系	第三方回款情形	付款金额 (万元)	占第三方回款金额比例
1	昆山市玉山镇建设管理所	昆山高新技术产业开发区规划建设局	同一辖区政府部门	政府部门间代付	150.00	13.87%
2	深圳市宝安区航城街道办事处	深圳市宝安区航城街道市政建设工程事务中心	直属机构	政府部门间代付	141.07	13.04%
3	深圳市万科南苑房地产开发有限公司	万科企业股份有限公司	集团母公司	关联方代付	140.00	12.95%
4	铁道第三勘察设计院集团有限公司	深圳市地铁集团有限公司	项目业主方	其他	87.35	8.08%

序号	经济合同签订方	付款方	双方关系	第三方回款情形	付款金额 (万元)	占第三方回款金额比例
5	深圳市万科城市风景房地产开发有限公司	万科企业股份有限公司	集团母公司	关联方代付	62.20	5.75%
合计					580.61	53.69%

(2) 2022 年度

序号	经济合同签订方	付款方	双方关系	第三方回款情形	付款金额 (万元)	占第三方回款金额比例
1	深圳市宝安区燕罗街道办事处	深圳市宝安区燕罗街道土地整备事务中心	直属机构	政府部门间代付	738.30	15.79%
2	中铁二院工程集团有限责任公司	深圳市地铁集团有限公司	项目业主方	其他	517.92	11.08%
3	岳阳经济开发区开发建设投资有限公司	岳阳市岳阳经济技术开发区智慧城市运营管理有限公司	全资子公司	关联方代付	408.00	8.73%
4	济南市自然资源和规划局	济南市历城区粮食事业发展中心	同一辖区行政机构	政府部门间代付	225.00	4.81%
5	青岛市太平山、浮山建设整治指挥部办公室	青岛市园林和林业局	同一辖区行政机构	政府部门间代付	210.00	4.49%
合计					2,099.22	44.90%

(3) 2021 年度

序号	经济合同签订方	付款方	双方关系	第三方回款情形	付款金额 (万元)	占第三方回款金额比例
1	中铁二院工程集团有限责任公司	深圳市地铁集团有限公司	项目业主方	其他	672.65	15.08%
2	广东顺德东部智谷发展有限公司	佛山市顺德区住房和城乡建设和水利局	同一辖区行政机构	政府部门及平台间代付	294.00	6.59%
3	佛山市顺德区发展规划和统计局(城市规划)	佛山市顺德区住房和城乡建设和水利局	同一辖区行政机构	政府部门间代付	285.00	6.39%
4	深圳市前海建设投资控股集团有限公司	深圳市前海深港现代服务业合作区管理局	同一控制下	关联方代付	238.50	5.35%
5	青岛开发区投资建设集团有限公司	青岛正立信实业有限责任公司	同一控制下	关联方代付	227.00	5.09%
合计					1,717.15	38.50%

(4) 2020 年度

序号	经济合同签订方	付款方	双方关系	第三方回款情形	付款金额 (万元)	占第三方回款金额比例
1	深圳市前海建设投资控股集团有限公司	深圳市前海深港现代服务业合作区管理局	同一控制下	关联方代付	303.20	10.55%
2	鹏瑞(深圳)城市发展有限公司	华夏幸福(深圳)运营管理有限公司	同一控制下(2019年8月至2021年6月)	关联方代付	175.50	6.10%

序号	经济合同签订方	付款方	双方关系	第三方回款情形	付款金额（万元）	占第三方回款金额比例
3	中国铁路设计集团有限公司	深圳市地铁集团有限公司	项目业主方	其他	174.69	6.08%
4	深圳市光明区玉塘街道办事处	深圳市光明区玉塘街道土地整备中心	直属机构	政府部门间代付	167.80	5.84%
5	新疆生产建设兵团第三师自然资源和规划局	新疆生产建设兵团第三师土地整理储备中心	同一辖区行政机构	政府部门间代付	146.60	5.10%
合计					967.79	33.66%

上述第三方回款对应的经济合同签订方及付款方均以政府客户或行业知名企业为主，具有商业合理性。

2. 第三方回款与相关销售收入是否勾稽一致，是否具有可验证性，是否存在纠纷或潜在纠纷

公司收到第三方汇款后，财务部会结合付款方名称、时间、金额及银行付款摘要内容将收款信息发送给各业务部门确认，业务部门根据与客户的沟通记录、客户付款单等，将银行回款记录匹配到相应的客户，并向财务部出具委托第三方付款协议或第三方回款情形说明材料，并告知财务部该笔回款对应的项目编号，财务部对业务部门提供的信息进行审核并据此记录回款、核销相关客户往来款项。

公司报告期第三方回款银行流水与收入台账中的回款记录匹配一致，第三方回款能够通过合同约定阶段结算金额与收入进行勾稽，具有可验证性，公司第三方回款不存在款项收付纠纷或潜在纠纷的情形。

（七）保荐人、申报会计师针对发行人收入真实性执行的核查程序、核查范围、核查比例，发行人收入是否真实、准确、完整

报告期内，公司收入真实、准确、完整。我们对公司报告期内的收入真实性执行的核查程序、核查范围、核查比例见本说明一、关于收入确认政策之“六、对收入确认依据执行的核查程序、核查范围、核查比例，截止性测试核查情况”。

（八）核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

（1）获取公司报告期内各业务类型的收入金额及在手订单明细，查阅同行业可比公司招股说明书及相关公告，分析公司各类业务收入变动的合理性并与同行业可比公司进行对比；

（2）访谈公司相关人员，了解公司运维服务业务收入持续增长的原因；

(3) 统计公司报告期内工程设计业务收入金额，查阅公司主要工程设计业务项目开展情况并访谈公司相关人员，了解公司工程设计业务未来趋势；

(4) 查阅房地产相关政策、政府预算及政府机构改革等行业资料，分析相关政策对公司经营业绩影响；并访谈公司相关人员，了解规划设计行业新技术发展情况以及对公司经营业绩的影响；

(5) 查阅公司合同台账和收入台账，了解各细分业务类型收入结构及在手订单情况，并分析各区域收入分布情况；

(6) 查阅同行业可比公司定期报告，对比分析公司收入区域分布的合理性；

(7) 统计公司报告期内境外客户销售收入及占比，获取对应合同确认与境外客户的合作模式，收入确认方式，并与境内客户进行对比，核查公司境外客户收入确认的主要外部证据，确认境外项目收入的真实性；

(8) 访谈主要境外客户，了解公司与境外客户合作的背景；

(9) 对报告期各期收入执行截止性测试程序，核查公司是否存在收入跨期情形；

(10) 查阅同行业可比公司招股说明书及定期报告，对比公司与同行业可比公司进行第四季度收入占比情况，人均产值及人均利润情况，分析差异及合理性；

(11) 获取公司第三方回款明细表，对第三方回款客户及代付方进行公开网站查询，结合银行流水要素、付款方及合同签署方关系对相关业务合同进行匹配核查，了解第三方回款的原因和合理性；

(12) 对报告期内部分第三方回款金额较大的客户进行访谈及函证，了解第三方回款情形及双方纠纷或潜在纠纷情况。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司与同行业可比公司规划设计业务的增长趋势整体上保持一致；公司运维服务业务持续增长主要是因为年度技术服务客户粘性较高、需求频次较高，以及总设计师服务的逐步推广；公司工程设计业务存在持续下滑风险，相关风险公司已在招股说明书中补充披露；房地产行业长期调控政策、政府机构改革、公共预算变化以及新技术发展对公司经营业绩不会构成重大不利影响，相关风险公司已在招股说明书中补充披露；

(2) 深规院公司主要细分业务占比相对稳定，规模较小的细分业务受单个项

目影响较大，变动具有合理性。除建筑工程设计细分业务之外，公司其他各细分业务在手合同充足、执行周期较长，公司建筑工程设计业务存在无法持续获取收入的风险，但报告期内公司建筑工程设计业务收入比重较低，不会对公司的整体营业收入产生重大影响，公司整体收入增长具有可持续性；

(3) 报告期内，公司广东省外销售占比较低，符合行业地域性特点，且公司异地收入呈逐年上涨趋势，高于同行业可比上市公司异地收入占比平均值，公司不存在省外业务拓展能力不足的情形；报告期内，公司境外客户收入金额及占比相对较低，收入确认方式与境内客户一致，收入确认依据充分，境外收入真实、准确；规划设计行业的区域化限制正在逐步瓦解，公司凭借市场竞争优势正在逐步建立全国范围的影响力，公司的业务获取机会将进一步扩大；公司已在招股说明书中对收入地域集中进行充分风险披露；

(4) 公司第四季度收入占比较高主要是由于公司客户以政府部门为主，由于政府部门通常在上半年制定财政预算，项目验收结算主要集中在下半年；公司收入不存在跨期情形，报告期内公司第四季度收入占比与同行业可比公司相比不存在重大差异；

(5) 公司人均产值高于同行业可比公司，主要是由于公司承接的项目平均合同金额较大、公司研究生学历员工占比较高和规划设计业务占比较高；人均利润低于同行业可比公司，主要是由于公司注重人才团队的搭建，通过采取富有市场竞争力的职工薪酬吸引人才，人均薪酬较高；报告期内公司人均产值与人均利润均逐年下降，主要是因为公司人员规模不断扩大，但新增员工以应届毕业生为主；

(6) 报告期内除财政统一付款的情形外，第三方回款金额及占营业收入比例较小，第三方回款形成原因符合行业惯例，具有商业合理性；报告期内第三方回款对应的经济合同签订方与付款方间的关联性符合业务往来背景，相关回款具有合理性；公司报告期第三方回款与对应合同约定阶段收入勾稽一致并具有可验证性，第三方回款不存在纠纷或潜在纠纷。

三、关于客户合作持续性

申报材料显示：

报告期内，公司的主要客户为政府部门，公司的非政府客户主要包含了以市

政基础建设承建单位（国企为主）、房地产开发和其他行业的客户。

请发行人：

（1）说明报告期内政府部门客户、市政基础建设客户、房地产开发客户、其他行业客户的主要客户基本情况，与上述客户合作的主要项目及金额；与客户合作是否具有可持续性，与房地产开发客户的合作未来是否存在较大不确定性。

（2）说明报告期内新增及减少客户的销售金额及占比，主要新增客户的获取方式，主要客户减少的原因。

（3）说明报告期内规划设计业务主要合同的客户、合同金额、合同约定的收入确认阶段、报告期内收入确认金额、毛利率，是否存在异常情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）说明报告期内政府部门客户、市政基础建设客户、房地产开发客户、其他行业客户的主要客户基本情况，与上述客户合作的主要项目及金额；与客户合作是否具有可持续性，与房地产开发客户的合作未来是否存在较大不确定性。

1. 主要客户的基本情况

（1）政府部门客户

1) 深圳市规划和自然资源局

名称	深圳市规划和自然资源局			
负责人	王幼鹏			
地址	深圳市福田区香蜜湖街道红荔西路 8009 号规划大厦			
相关职能	负责建立空间规划体系并监督实施，推进主体功能区战略和制度，组织编制并监督实施国土空间规划、详细规划和相关专项规划			
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	4,824.83	11,070.42	6,887.99	7,723.76
占主营业务收入比重	13.73%	12.76%	8.64%	11.02%

报告期内，公司与深圳市规划和自然资源局合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
燕子湖片区综合性城市设计	1,780.00	2019 年		503.77		1,175.47
深圳北站枢纽地区城市设计国际咨询技术服务及整合深化	1,244.00	2019 年		365.19	808.40	
香蜜湖片区空间规划研究及开发建设导则项目	885.00	2021 年		166.98	667.92	

盐田区国土空间规划（2020-2035）	682.00	2019 年		193.02	193.02	257.36
深汕特别合作区总体规划（2017-2035 年）	1,502.05	2018 年		175.30		365.21
大鹏新区海岸带城市设计研究	450.00	2020 年		212.26	212.26	
福田区国土空间分区规划（2020-2035 年）服务采购	798.00	2020 年				526.98
《五和枢纽及周边地区概念规划及详细城市设计和实施方案研究》规划研究	612.00	2021 年	173.21	404.15		
深圳市深汕特别合作区国土空间总体规划（2020-2035 年）	599.00	2020 年		339.06		
2022 年度深港城市建筑双城双年展	689.00	2022 年	221.00	331.50		
深圳市深汕智造城整体概念规划及实施策略前期研究	299.40	2022 年		282.45		
光明城站地区综合开发规划	596.00	2022 年	449.81			
光明茅洲河中央水岸城市设计研究	490.00	2022 年	369.81			
深圳市罗湖区大望梧桐片区空间规划纲要项目	493.00	2022 年	325.57			
小计			1,539.40	2,973.68	1,881.60	2,325.02
占公司与其当年交易金额比重			31.91%	26.86%	27.32%	30.10%

注：上述项目合作主体包含深圳市规划和自然资源局及其直属机构、派出机构

公司主要通过公开招投标方式与深圳市规划和自然资源局签订合同，上述主要合同的金额相对较大，且报告期每年均存在新签合同，双方合作具有可持续性。

2) 深圳市水务局

名称	深圳市水务局				
负责人	胡嘉东				
地址	深圳市福田区莲花街道莲花路 1098 号水源大厦				
相关职能	负责统筹全市海绵城市建设工作，拟订水务发展规划和政策				
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	
	850.63	2,689.26	2,346.21	2,145.69	
占主营业务收入比重	2.42%	3.10%	2.94%	3.06%	

报告期内，公司与深圳市水务局合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
海绵城市建设项目入库项目巡查监管（2020）	470.00	2020 年			110.85	332.55

海绵城市建设项目入库项目巡查监管（2021）	470.00	2021 年		110.85	332.55	
海绵城市建设项目入库项目巡查监管（2022）	466.00	2022 年	109.91	263.77		
典型流域海绵城市整体效果监测评估及验证	450.00	2019 年				424.53
深圳市污水处理提质增效技术服务	418.22	2020 年			150.29	244.26
深圳市海绵城市建设市级技术服务（2021）	386.35	2021 年		151.87	212.61	
深圳市再生水系统布局规划（2021-2035）	531.10	2021 年		350.73		
城中村、公共机构（建筑）供水设施调查及水质提升实施策略咨询服务	389.53	2022 年	202.12			
深圳市河流水质提升目标研究及茅洲河水质提升实施策略	459.76	2022 年	130.12	216.87		
深圳市河湖长制和河湖行业监管技术咨询	263.20	2023 年	101.80			
小计			543.95	1,094.09	806.30	1,001.33
占公司与其当年销售金额比重			63.95%	40.68%	34.37%	46.67%

注：上述项目合作主体包含深圳市水务局及其直属机构

公司主要通过公开招投标方式与深圳市水务局签订合同，上述主要合同为海绵城市相关的年度技术服务合同，报告期内合同属于续签状态，双方合作具有可持续性。

3) 深圳市生态环境局

名称	深圳市生态环境局					
负责人	李水生					
地址	深圳市福田区香蜜湖街道红荔西路 8007 号土地房产交易大厦					
相关职能	负责建立健全生态环境基本制度，生态环境问题的统筹协调和监督管理，编制并监督实施重点区域、流域、海域、饮用水水源地生态环境规划和水功能区划，组织拟订本市生态环境标准，制定生态环境技术规范					
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年		
	46.63	313.49	959.52	1,982.71		
占主营业务收入比重	0.13%	0.36%	1.20%	2.83%		

报告期内，公司与深圳市生态环境局合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额 (含税)	合同签订时 间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
产业园概念性总体规划及系列专项研究	536.00	2019 年				505.66
产业园详细规划	508.00	2019 年				479.25
西丽湖国际科教城区域空间生态环境评价试点技术服务项目	272.80	2021 年		56.16	201.20	
深圳市生态环境保护“十四五”规划专题评估及规划初稿编制	244.50	2020 年			230.66	
深圳市海洋生态系统本底调查和生态安全评价体系构建	230.00	2021 年		65.09	130.19	
宝安区燕罗街道区域空间生态环境评价项目	173.13	2022 年		115.18		
深圳市宁静城市建设体系规划和实施路径研究	49.43	2021 年	46.63			
小计			46.63	236.43	562.05	984.91
占公司与其当年销售金额比重			100.00%	75.42%	58.58%	49.67%

注：上述项目合作主体包含深圳市生态环境局及其直属机构、派出机构

公司主要通过公开招投标方式与深圳市生态环境局签订合同，上述主要合同的金额相对较大，且报告期每年均存在新签合同，双方合作具有可持续性。

4) 深圳市福田区城市更新和土地整备局

名称	深圳市福田区城市更新和土地整备局				
负责人	谢晖晖				
地址	深圳市福田区沙头街道新沙路 2 号国防大厦 7 楼				
相关职能	负责组织协调深圳市福田区城市更新、土地整备工作				
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年	
	274.60	767.64	1,827.52	235.13	
占主营业务收入比重	0.78%	0.88%	2.29%	0.34%	

报告期内，公司与深圳市福田区城市更新和土地整备局合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额 (含税)	合同签订 时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
福田区梅林一彩田片区总设计师咨询服务	2,480.00	2020 年			1,227.55	94.34
深圳市福田区香蜜湖片区总设计师咨询服务	2,049.60	2021 年	274.60	644.53	429.69	

福田区城市更新和土地整备“十四五”规划	435.00	2019 年		123.11	170.28	
小计			274.60	767.64	1,827.52	94.34
占公司与其当年销售金额比重			100.00%	100.00%	100.00%	40.12%

公司主要通过公开招投标方式与深圳市福田区城市更新和土地整备局签订合同，上述主要合同的金额相对较大，报告期新签合同金额较大，双方合作具有可持续性。

5) 深圳市前海深港现代服务业合作区管理局

名称	深圳市前海深港现代服务业合作区管理局			
负责人	曾湃			
地址	深圳市南山区前海深港合作区桂湾五路 123 号前海大厦 T1 栋 23-25 层			
相关职能	负责履行前海深港合作区与前海蛇口自贸片区的开发建设、运营管理、产业发展、法治建设、社会建设促进等相关行政管理和公共服务职责			
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	397.88	1,143.01	651.45	971.23
占主营业务收入比重	1.13%	1.32%	0.82%	1.39%

报告期内，公司与深圳市前海深港现代服务业合作区管理局合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
《前海深港现代服务业合作区国土空间规划（2021-2035 年）》项目-A 包	639.20	2021 年		361.81		
深圳市前海深港合作区桂湾片区单元规划修编项目	330.00	2019 年			62.26	249.06
前海城市规划技术服务项目	448.00	2022 年	118.34	304.30		
前海城市新中心湾区海岸城市设计及景观详细规划项目	264.00	2020 年		49.81	199.25	
前海合作区招商局集团、中集集团、西部物流公司土地整备专项策略研究及技术服务	238.5	2018 年				225.00
面向不动产登记的土地立体化管理技术研究	245.7	2022 年	99.21			
前海合作区土地供应 2023 年度分布指引及项目库构建	127.4	2023 年	84.13			
小计			301.68	715.92	261.51	474.06
占公司与其当年销售金额比重			75.82%	62.63%	40.14%	48.81%

公司主要通过公开招投标方式与深圳市前海深港现代服务业合作区管理局签订合同，上述主要合同的金额相对较大，且报告期每年均存在新签合同，双方

合作具有可持续性。

(2) 市政基础设施建设客户

1) 深圳市特区建设发展集团有限公司

公司名称	深圳市特区建设发展集团有限公司			
法定代表人	李文雄			
成立时间	2011 年			
注册资本	3,440,164 万元人民币			
注册地址	深圳市福田区福华一路大中华国际交易广场裙楼 7 楼			
客户简介	深圳市属大型综合性投资公司，主要从事基础设施投资建设运营、产业园区开发建设运营、战略性新兴产业投资、区域经济合作、PPP 项目实施等。			
股权结构	股东			出资比例
	深圳市人民政府国有资产监督管理委员会			100%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	677.33	1,036.87	1,407.42	3,782.28
占主营业务收入比重	1.93%	1.20%	1.76%	5.40%

注：特区建发集团经营数据来源其官方网站

报告期内，公司与特区建发集团合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
深圳市信息通信基础设施专项规划	2,428.00	2020 年				2,061.51
哈尔滨深圳产业园区全流程综合规划	2,498.00	2019 年	235.66		362.83	942.64
深圳市海洋新兴产业基地交通、市政专项规划	922.00	2020 年		391.42	304.43	
海洋新城整体统筹开发综合实施方案	716.00	2021 年	135.09	472.83		
小计			370.75	864.25	667.26	3,004.15
占公司与其当年销售金额比重			54.74%	83.35%	47.41%	79.43%

注：上述项目合作主体包含特区建发集团及其控制的企业。

特区建发集团属于公司控股股东，与公司存在产业的协同效应，其负责投资建设的产业园需要公司提供配套的规划设计服务，报告期内与公司保持稳定合作，具有可持续性

2) 深圳市人才安居集团有限公司

公司名称	深圳市人才安居集团有限公司
法定代表人	赵宏伟

成立时间	2016 年			
注册资本	10,000,000 万元人民币			
注册地址	深圳市福田区莲花街道福新社区深南大道 2016 号招商银行深圳分行大厦 27F-29F（27 楼-29 楼）			
客户简介	深圳市属国企，主要负责深圳市人才住房、安居型商品房和公共租赁住房的投资、建设、运营等，截至 2023 年 7 月，集团累计开工 94 个项目（已竣工 24 个），总建筑面积 1433.3 万平方米，涉及房源 11.6 万套；累计筹建保障性住房 23.3 万套，供应 8.4 万套，累计服务约 5600 家企业、13 万人才及其家属。			
股权结构	股东			出资比例
	深圳市人民政府国有资产监督管理委员会			100%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	103.31	829.00	1,289.55	1,122.43
占主营业务收入比重	0.29%	0.96%	1.62%	1.60%

注：深圳市人才安居集团有限公司经营数据来源其公司官方网站

报告期内，公司与深圳市人才安居集团有限公司合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
龙辉花园、龙联花园棚户区改造项目专项规划及建筑概念方案设计	467.68	2020 年		120.74	215.08	
宝安庆宜华苑片区棚户区改造项目专项规划	326.00	2019 年			92.26	215.28
盐田区沙头角梧桐路棚户区改造专项规划	277.09	2019 年		130.70	130.70	
公明茨田埔社区两地块法定图则局部调整研究	137.75	2020 年				129.95
盐田区 J302-0011 地块项目规划设计研究	270.50	2022 年		122.41		
梅林公安街东侧地块项目专项规划服务	51.32	2023 年	24.21			
坪山沙湖应急隔离场所项目规划研究服务委托合同	39.2	2022 年	18.49			
小计			42.70	373.85	438.05	345.24
占公司与其当年销售金额比重			41.33%	45.10%	33.97%	30.76%

注：上述项目合作主体包含深圳市人才安居集团有限公司及其控制的企业

深圳市人才安居集团有限公司报告期内与公司保持稳定合作，具有可持续性。

3) 中国中铁股份有限公司

公司名称	中国中铁股份有限公司
法定代表人	陈云

成立时间	2007 年			
注册资本	2,457,092.93 万元人民币			
注册地址	北京市丰台区南四环西路 128 号院 1 号楼 918			
客户简介	世界 500 强企业，业务范围涵盖了几乎所有基本建设领域，包括铁路、公路、市政、房建、城市轨道交通、水利水电、机场、港口等。参与建设的铁路占中国铁路总里程的三分之二以上；建成电气化铁路占中国电气化铁路的 90%；参与建设的高速公路约占中国高速公路总里程的八分之一；建设了中国五分之三的城市轨道工程。			
股权结构(2023 年 3 月末)	股东			出资比例
	中国铁路工程集团有限公司			46.96%
	HKSCCNOMINEESLIMITED			16.20%
	香港中央结算有限公司			2.63%
	中国证券金融股份有限公司			2.50%
	中国国新控股有限责任公司			1.56%
	其他股东			30.15%
报告期内公司的销售金额(万元)	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
		870.48	1,256.61	651.05
占主营业务收入比重		1.00%	1.58%	0.93%

注：中国中铁股份有限公司经营数据来源其官方网站

报告期内，公司与中国中铁股份有限公司合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额 (含税)	合同签订 时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
深圳市城市轨道交通 13 号线工程前期工程第 I 标段设计	3,947.00	2017 年		125.11	708.97	187.67
深惠城际大鹏支线工程车站 TOD 和综合开发规划研究合同	548.00	2021 年		206.79	258.49	
科苑大道地下空间综合开发工程前期工程第 I 标段	621.87	2020 年		70.40	105.60	258.13
深惠城际铁路前海保税区至坪地段工程前保至五和（不含）段给排水管线迁改、管线综合设计及相关配合工作	470.14	2022 年		177.41		
新建深惠城际铁路前海保税区至坪地段前期工程第 I 标段	525.00	2022 年		173.35		
小计				753.07	1,073.06	445.80
占公司与其当年销售金额比重				86.51%	85.39%	68.47%

注：上述项目合作主体包含中国中铁股份有限公司及其控制的企业

报告期内中国中铁股份有限公司与公司陆续新签合同，保持稳定合作，具有可持续性。

4) 绍兴袍江经济技术开发区投资发展集团有限公司

公司名称	绍兴袍江经济技术开发区投资发展集团有限公司（曾用名：绍兴袍江工业区投资开发有限公司）			
法定代表人	寿景兴			
成立时间	2000 年			
注册资本	15,300 万元人民币			
注册地址	浙江省绍兴市越城区斗门街道西湖头			
客户简介	主要从事绍兴滨海新区内国家级高新区袍江经济技术开发区的土地整理及转让、基础设施建设业务及安置房建设和销售任务			
股权结构	股东			出资比例
	绍兴袍江经济技术开发区管理委员会			78.43%
	绍兴市城中村改造建设投资有限公司			12.42%
	绍兴高新技术产业开发区投资发展集团有限公司			9.15%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	132.08	814.15		
占主营业务收入比重	0.38%	0.94%		

报告期内，公司与绍兴袍江经济技术开发区投资发展集团有限公司合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
绍兴袍江区域产城融合及重点更新片区规划	513.00	2021 年		483.96		
绍兴马海（绍芯谷）片区城市设计及控制性详细规划项目	700.00	2022 年	132.08	330.19		
小计			132.08	814.15		
占公司与其当年销售金额比重			100.00%	100.00%		

公司不断在华东地区拓展业务，绍兴袍江经济技术开发区投资发展集团有限公司 2021 年及 2022 年均保持新签合同状态，且在手合同尚未执行完毕，合作具有持续性。

5) 深圳市福田区福河建设开发有限公司

公司名称	深圳市福田区福河建设开发有限公司
法定代表人	张派

成立时间	2018 年			
注册资本	50,000 万元人民币			
注册地址	深圳市福田区南园街道玉田社区上步南路 1001 号、1005 号锦峰大厦 A 座 27A			
客户简介	国有企业，城市更新和棚户区改造等城市建设业务			
股权结构	股东			出资比例
	深圳市福田区投资控股有限公司			100%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
			448.88	280.89
占主营业务收入比重			0.56%	0.40%

报告期内，公司与深圳市福田区福河建设开发有限公司合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
深圳市福田区河湾北片区改造项目（南华村棚改）专项规划	696.35	2020 年			394.16	262.77
深圳市福田区河湾北片区改造项目（南华村棚改）	58.00	2021 年			54.72	
南华村改造项目概念性规划方案设计	48.00	2019 年				18.11
小计					448.88	280.89
占公司与其当年销售金额比重					100.00%	100.00%

深圳市福田区福河建设开发有限公司主要负责深圳市福田区河湾北片区改造项目（南华村棚改），建设周期为 2020 年至 2026 年，目前仍处于在建状态，公司已完成前期规划阶段，因此 2022 年公司与其暂未新签合同。

（3）房地产开发客户

1) 中国华润有限公司

公司名称	中国华润有限公司（以下简称“华润集团”）
法定代表人	王祥明
成立时间	1986 年
注册资本	1,914,244 万元人民币
注册地址	北京市东城区建国门北大街 8 号华润大厦 27 楼
客户简介	直属于国务院国资委的多元化控股企业集团，集团主营业务涉及大消费、电力、地产、水泥、燃气、大健康、金融等。其中集团地产板块子公司华润置地为香港联交所上市企业（01109.HK），2022 年实现营业收入 2071 亿元人民币，主要从事综合性商业地产的开发、经营及管理业务。

股权结构	股东			出资比例
	国务院国有资产监督管理委员会			100%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	380.38	1,182.91	1,422.07	1,177.83
占主营业务收入比重	1.08%	1.36%	1.78%	1.68%

注：中国华润有限公司经营数据来源其官方网站

报告期内，公司与华润集团合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
深圳市坪山区坪山街道坪山展览馆城市更新单元规划研究	330.00	2018 年		23.30	186.79	77.83
华润置地深圳大区华富街道（片区）综合整治和危旧片区改造前期服务商项目片区统筹方案合同	536.00	2022 年		278.11		
深圳市宝安区航城街道草围社区城市更新项目	761.80	2019 年		139.06	119.30	
宝安区沙井大街片区重点城市更新单元规划项目	1,733.22	2021 年			245.26	
宝安区松岗街道 107 发展带潭头片区（二）城市更新单元规划	711.50	2020 年		201.37		
华润置地华南大区宝安区松岗街道潭头启动区城市更新单元规划项目	630.00	2019 年				178.30
华润置地华南大区宝安区沙井大街片区城市更新统筹规划研究项目城市更新前期规划研究设计及专题研究概念规划设计	180.00	2019 年				169.81
福田区鸿发批发市场城市更新单元计划立项及更新单元规划	308.86	2023 年	203.96			
华润置地深圳大区福田区华富街道莲花一二三村片区城市更新计划立项与专项规划设计	735.00	2022 年	138.68			
小计			342.64	641.84	551.36	425.94
占公司与其当年销售金额比重			90.08%	54.26%	38.77%	36.16%

注：上述项目合作主体包含华润集团及其控制的企业

报告期内华润集团与公司陆续新签合同，保持稳定合作，具有可持续性。

2) 深圳市鹏瑞发展控股集团有限公司

公司名称	深圳市鹏瑞发展控股集团有限公司（以下简称“鹏瑞集团”）
法定代表人	徐航
成立时间	2007 年
注册资本	200,000 万元人民币
注册地址	深圳市南山区粤海街道蔚蓝海岸社区中心路 3008 号深圳湾 1 号广场南区 T7-29 层-01

客户简介	集地产开发、商业运营、健康产业等业务为一体的综合性商业集团，其中地产板块曾开发深圳湾 1 号等深圳标杆地产项目，2021 年收购华夏幸福（深圳）城市更新管理有限公司并更名为鹏瑞（深圳）城市发展有限公司，为与深规院公司交易的主要子公司			
股权结构	股东			出资比例
	富盛威有限公司			100%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
		428.93	935.28	760.38
占主营业务收入比重		0.49%	1.17%	1.08%

注：鹏瑞集团经营数据来源其官方网站

报告期内，公司与鹏瑞集团合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
盐田区沙头角街道田心工业区片区重点城市更新单元规划	557.40	2020 年			214.53	311.32
深圳市凤凰社区统筹规划研究咨询服务项目	266.00	2020 年			100.38	125.47
东莞市中堂镇蕉利片区项目城市更新前期研究及规划服务	232.75	2020 年		11.56	92.45	115.57
东莞市中堂镇蕉利东片区城市更新单元划定规划服务	543.00	2021 年		166.51		
宝安区西乡街道铁岗村更新单元规划	450.00	2018 年			118.87	28.30
小计				178.07	526.23	580.66
占公司与其当年销售金额比重				41.51%	56.26%	76.36%

注：上述项目合作主体包含鹏瑞集团及其控制的企业

报告期内鹏瑞集团与公司陆续新签合同，且存在尚未执行完毕的合同，双方保持稳定合作，具有可持续性。

3) 海岸城控股有限公司

公司名称	海岸城控股有限公司（以下简称“海岸城”）		
法定代表人	李奕标		
成立时间	2011 年		
注册资本	5,000 万元人民币		
注册地址	深圳市南山区商业文化中心区海岸大厦西座 3008		
客户简介	深圳知名房地产集团公司，业务涵盖地产开发、商业运营、产业投资及运营、物业管理四大业务板块，其开发的南山海岸城为深圳市南山区商业文化中心最具代表性的购物中心之一		
股权结构	股东		出资比例
	海岸控股有限公司		95%
	杨敏		5%

报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	35.96	1,313.77	57.08	256.04
占主营业务收入比重	0.10%	1.51%	0.07%	0.37%

注：海岸城经营数据来源其官方网站

报告期内，公司与海岸城合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
宝安区新桥街道万丰社区大朗山片区城市更新项目规划设计	970.00	2019 年		732.08		
福田区福田街道福田村城市更新单元规划（一）	680.00	2014 年		316.98		135.85
福田区福田街道福田村城市更新单元规划（二）	240.00	2021 年		174.34		
深圳市龙华第三工业区城市更新单元规划	260.00	2013 年	24.53			73.58
福村变电站建设时序规划研究	60.00	2021 年		16.98	33.96	
小计			24.53	1,240.38	33.96	209.43
占公司与其当年销售金额比重			68.21%	94.41%	59.50%	81.80%

注：上述项目合作主体包含海岸城及其控制的企业

截至报告期末，仍存在尚未执行完毕的合同，双方保持稳定合作，具有可持续性。

4) 深圳市鸿荣源企业发展（集团）有限公司

公司名称	深圳市鸿荣源企业发展（集团）有限公司（以下简称“鸿荣源”）			
法定代表人	姚如忠			
成立时间	1999 年			
注册资本	65,000 万元人民币			
注册地址	深圳市宝安区新安街道海旺社区 N12 区新湖路 99 号壹方中心北区三期 A 塔 4301			
客户简介	深圳知名地产集团公司，业务涵盖地产开发、商业运营、产业发展、金融投资四大业务版块，其代表性商业项目前海壹方城持续位列深圳市购物中心客流量第一名，曾多次获得“深圳房地产资质前三甲”、“广东房地产最具竞争力十强”、“广东房地产综合实力十强”等荣誉。			
股权结构	股东			出资比例
	鸿荣源（深圳）企业管理集团有限公司			90%
	鸿荣源集团有限公司			10%
报告期内公司的	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年

销售金额(万元)	68.87	205.66	911.32	210.85
占主营业务收入比重	0.20%	0.24%	1.14%	0.30%

注：鸿荣源经营数据来源其官方网站

报告期内，公司与鸿荣源合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额 (含税)	合同签订 时间	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
龙华区观湖街道观城第一期城市更新单元规划	733.00	2020年	68.87	124.53	498.11	
龙华区大浪街道赖屋山更新单元规划	240.00	2017年			226.42	
东莞市塘厦镇中心区概念性规划设计	170.00	2020年			32.08	128.30
观澜街道牛湖片区区域统筹发展规划	280.00	2015年		52.83	79.25	
小计			68.87	177.36	835.85	128.30
占公司与其当年销售金额比重			100.00%	86.24%	91.72%	60.85%

注：上述项目合作主体包含鸿荣源及其控制的企业

截至报告期末，仍存在尚未执行完毕的合同，双方保持稳定合作，具有可持续性。

5) 深圳中洲集团有限公司

公司名称	深圳中洲集团有限公司（以下简称“中洲集团”）			
法定代表人	黄光亮			
成立时间	2001年			
注册资本	20,000 万元人民币			
注册地址	深圳市福田区福田街道岗厦社区金田路 3088 号中洲大厦 3701A 单元			
客户简介	深圳市知名地产公司，业务领域涵盖房地产开发与经营、产业园区建设与企业孵化、基础设施投资、金融服务、股权投资五大业务板块。其中地产板块子公司深圳市中洲投资控股股份有限公司为深圳证券交易所主板上市公司（000042.SZ），于 2018 年荣膺中国房地产百强企业和城市运营商品牌 TOP20。			
股权结构	股东			出资比例
	DYNAMIC SUNRISE LIMITED			96.25%
	深圳市振洲实业有限公司			3.75%
报告期内公司的销售金额(万元)	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
		117.92	178.58	910.57
占主营业务收入比重		0.14%	0.22%	1.30%

注：中洲集团经营数据来源其公司官方网站

报告期内，公司与中洲集团合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额 (含税)	合同签订 时间	2023 年 1- 6 月	2022 年	2021 年	2020 年
龙华区龙华商业中心城市更新单元规划	300.00	2018 年				283.02
大鹏新区葵涌街道三溪社区南片区城市更新单元规划	350.00	2018 年		99.06		165.09
深圳市龙华商业中心城市更新单元规划	390.00	2013 年		18.87		139.62
宝安区西乡街道河西工业区更新单元规划	455.00	2014 年			136.79	
小计				117.92	136.79	587.74
占公司与其当年销售金额比重				100.00%	76.60%	64.55%

注：上述项目合作主体包含中洲集团及其控制的企业

截至报告期末，仍存在尚未执行完毕的合同，双方保持稳定合作，具有可持续性。

(4) 其他行业客户

1) 深圳市前海蛇口自贸投资发展有限公司

公司名称	深圳市前海蛇口自贸投资发展有限公司					
法定代表人	何军利					
成立时间	2016 年					
注册资本	14,681,672 万元人民币					
注册地址	深圳市前海深港合作区南山街道自贸西街 151 号招商局前海经贸中心一期 A 座 2302					
客户简介	深圳市委市政府与招商局集团为共同推进前海深港现代服务业合作区、前海蛇口自贸片区创新发展而设立的战略合作平台，定位全球领先的城市综合开发建设和投资运营商。					
股权结构	股东				出资比例	
	深圳市前海建设投资控股集团有限公司				50%	
	深圳市招商前海实业发展有限公司				50%	
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年		
		1,027.66	561.50			
占主营业务收入比重		1.18%	0.70%			

报告期内，公司与深圳市前海蛇口自贸投资发展有限公司合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额 (含税)	合同签订 时间	2023 年 1- 6 月	2022 年	2021 年	2020 年
--------	--------------	------------	------------------	--------	--------	--------

前海深港国际服务城综合城市设计与市政工程详细规划	1,982.00	2021 年		963.45	532.64	
前海深港国际服务城低碳发展策略及实施路径研究	68.69	2022 年		51.84		
妈湾智能城市建设一期前期技术咨询项目	43.70	2021 年		12.37	28.86	
小计				1,027.66	561.50	
占公司与其当年销售金额比重				100.00%	100.00%	

前海自贸区属于重要的战略区域，公司参与的前海规划项目较多，随着前海建设不断深入，预计双方仍将保持稳定合作。

2) 腾讯科技（深圳）有限公司

公司名称	腾讯科技（深圳）有限公司			
法定代表人	马化腾			
成立时间	2000 年			
注册资本	200 万美元			
注册地址	深圳市南山区高新区科技中一路腾讯大厦 35 层			
客户简介	中国知名互联网科技公司，主要从事计算机技术服务及信息服务业务，为用户提供通信社交、电子游戏、数字内容、云计算、广告、金融科技等服务。			
股权结构	股东			出资比例
	中霸集团有限公司			100%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	37.74	278.91	175.52	928.39
占主营业务收入比重	0.11%	0.32%	0.22%	1.32%

报告期内，公司与腾讯科技（深圳）有限公司合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
腾讯大铲湾项目前期市政系统设计	544.15	2019 年			102.67	410.68
腾讯大铲湾项目详细规划	528.00	2020 年			45.12	453.00
腾讯深圳总部项目规划建设咨询技术服务	494.00	2022 年		195.74		
腾讯大铲湾公共艺术项目策划咨询及组织服务协议	40.00	2022 年	37.74			
小计			37.74	195.74	147.79	863.68
占公司与其当年销售金额比重			100%	70.18%	84.20%	93.03%

截至报告期末，双方合同尚未履行完毕，预计仍将保持稳定合作。

3) 深圳市投资控股有限公司

公司名称	深圳市投资控股有限公司（以下简称“深投控”）			
法定代表人	何建锋			
成立时间	2004 年			
注册资本	3,185,900 万元人民币			
注册地址	深圳市福田区福田街道福安社区深南大道 4009 号投资大厦 18 楼、19 楼			
客户简介	深圳市以科技金融、科技园区、科技产业为主业的国有资本投资公司，企业注册资本 318.59 亿元，资产总额超万亿元，2022 年实现营业收入超 2500 亿元；连续四年入榜《财富》世界 500 强，2023 年位居榜单第 391 位。			
股权结构	股东			出资比例
	深圳市人民政府国有资产监督管理委员会			100%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	98.80	197.60	677.08	283.02
占主营业务收入比重	0.28%	0.23%	0.85%	0.40%

注 1：深圳市投资控股有限公司经营数据来源其官方网站

注 2：深圳市投资控股有限公司为深圳市属的综合性投资平台，其下属的子公司中，与公司产生交易的公司分属多种客户类型，此处披露的销售金额为其下属公司中属于其他类型客户与公司交易金额，具体包括深圳市建筑设计研究总院有限公司、深圳湾科技发展有限公司、深圳市天粤投资发展有限公司等

报告期内，公司与深投控合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
南山科技创新中心（留仙洞六街坊）建筑方案设计-规划设计配合服务	450.00	2020 年			424.53	
高新区北区升级改造统筹规划实施方案	1,500.00	2018 年				283.02
南山区沙河街道侨城北恒通城市更新单元规划项目	359.40	2018 年			178.68	
罗湖区东晓街道金翠城市更新单元专项规划	174.00	2019 年		131.32		
龙岗宝龙生物药创新发展先导区项目片区及项目规划设计服务	84.50	2021 年	31.89		47.83	
深圳能源光明电源基地天然气直供专线重点区域段（喜德盛厂区）路由研究及管线穿越森林公园唯一性论证	86.58	2022 年	24.50	49.01		

主要项目名称	合同金额 (含税)	合同签订 时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
小计			56.39	180.33	651.04	283.02
占公司与其当年销售金额比重			57.08%	91.26%	96.15%	100.00%

截至报告期末，双方仍有合同尚未执行完毕，预计仍将保持稳定合作。

4) 深圳市深汇通投资控股有限公司

公司名称	深圳市深汇通投资控股有限公司					
法定代表人	林伟斌					
注册资本	1,443,263 万元人民币					
注册地址	深圳市南山区南山街道东滨路 4092 号阳光科创中心 A 座 15 楼					
客户简介	深圳市南山区所属全资国有企业，是南山区发展综合服务商，主要业务包括产业园区开发建设、园区营运服务、城市更新改造等。					
股权结构	股东				出资比例	
	深圳市南山区国有资产监督管理局				100%	
报告期内公司的 销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年		
	283.02	388.68	469.53	16.42		
占主营业务收入 比重	0.81%	0.45%	0.59%	0.02%		

报告期内，公司与深圳市深汇通投资控股有限公司合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额 (含税)	合同签订 时间	2023 年 1- 6 月	2022 年	2021 年	2020 年
南山区桃源街道红花岭工业南区城市更新项目	575.00	2020 年		108.49	433.96	
南山区平山综合整治项目专项规划	680.00	2022 年	256.60	256.60		
小计			256.60	365.09	433.96	
占公司与其当年销售金额比重			90.67%	93.93%	92.43%	

报告期双方持续有新签合同，且报告期末合同尚未履行完毕，预计仍将保持稳定合作。

5) 杭州余杭城市发展投资集团有限公司

公司名称	杭州余杭城市发展投资集团有限公司（曾用名：杭州余杭创新投资有限公司）
法定代表人	李冰石
成立时间	2008 年
注册资本	20,000 万元人民币
注册地址	浙江省杭州市余杭区五常街道文一西路 998 号 1 幢 801-10 室
客户简介	作为杭州余杭组团重点构建的综合性建设、经营和投融资主体，2022

	年末总资产规模为 1,204.92 亿元，净资产 372.38 亿元			
股权结构	股东			出资比例
	杭州市余杭区财政局			90%
	浙江省财务开发有限责任公司			10%
报告期内公司的销售金额（万元）	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
	118.87	268.87	179.25	492.49
占主营业务收入比重	0.34%	0.31%	0.22%	0.70%

报告期内，公司与杭州余杭城市发展投资集团有限公司合作的主要项目及确认的收入金额情况如下：

单位：万元

主要项目名称	合同金额（含税）	合同签订时间	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
杭州未来科技城规划建设评估及优化	950.00	2019 年		268.87	179.25	448.11
杭州未来科技城重点建设区域绿道系统详细规划	80.00	2013 年				22.64
数字·健康小镇概念方案设计	23.04	2020 年				21.74
未来科技城南部分区发展战略研究与概念规划方案	252.00	2021 年	118.87			
小计			118.87	268.87	179.25	492.49
占公司与其当年销售金额比重			100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

综上，报告期内各类型的主要客户具有较强的综合实力，业务需求较大，尤其是政府类主要客户，公司与其每年均新签金额较大的合同，双方保持稳定合作，具有可持续性。

2. 与客户合作具有可持续性，与房地产开发客户合作的确定性较强

(1) 公司与合作客户具有持续性

公司与合作客户具有可持续性，主要体现在：

1) 公司的主要客户集中于负责国土空间规划、水务、生态环境等相关业务的政府部门、负责市政基础设施建设的国有企业以及部分实力较强的房地产企业；公司的主要政府类客户报告期内均有稳定的财政预算投入至规划设计领域，主要的非政府类客户自身实力雄厚，经营状况稳定，且对于规划设计服务具有持续的较高需求，能够为公司提供稳定的业务来源；

2) 公司与各主要客户保持长期稳定的合作关系，平均合作年限在 5 年以上，

公司主要通过公开招投标方式与主要客户进行合作，报告期内公司与主要客户保持稳定的合作，客户粘性较高，一定程度上体现公司在规划设计行业具有较高的市场竞争力；

3) 公司立足深圳，其业务前身可追溯至 1990 年成立的事业单位，至今已有三十余年，综合实力较强，经营规模不断扩大，新增客户收入比重大幅高于减少客户，同时不断加强异地市场的拓展，在全国重要城市新设分公司，合作的客户数量、客户类型也不断增加。

因此，鉴于公司主要客户的业务需求具有持续性，且主要客户与公司达成了长期稳定的合作关系，公司在规划设计行业具有较强的市场竞争力，不断新增客户，公司与客户的合作具有持续性。

(2) 公司与房地产开发客户合作的确定性

1) 公司房地产客户占比相对较小

报告期内，公司房地产客户的销售收入占主营业务收入的比例分别为 15.75%、13.94%、10.04%和 7.71%，各期占比均相对较小。因此，公司房地产开发客户的合作情况对公司经营业绩的影响较小。

2) 主要房地产开发客户经营状况稳定，且与公司合作时间较长

公司的主要房地产客户包括华润集团、鹏瑞集团、海岸城、鸿荣源及中洲集团等，平均与公司的合作时间超过 10 年，合作关系稳定，且主要房地产客户具有较强的市场地位，具体情况如下：

客户名称	客户简介
华润集团	直属于国务院国资委的多元化控股企业集团，集团主营业务涉及大消费、电力、地产、水泥、燃气、大健康、金融等。其中集团地产板块子公司华润置地为香港联交所上市企业（01109.HK），2022 年实现营业收入 2071 亿元人民币，主要从事综合性商业地产的开发、经营及管理业务。
鹏瑞集团	集地产开发、商业运营、健康产业等业务为一体的综合性商业集团，其中地产板块曾开发深圳湾 1 号等深圳标杆地产项目。
海岸城	深圳知名地产集团公司，业务涵盖地产开发、商业运营、产业发展、金融投资四大业务版块，其代表性商业项目前海壹方城持续位列深圳市购物中心客流量第一名，曾多次获得“深圳房地产资质前三甲”、“广东房地产最具竞争力十强”、“广东房地产综合实力十强”等荣誉。
鸿荣源	深圳知名地产集团公司，业务涵盖地产开发、商业运营、产业发展、金融投资四大业务版块，其代表性商业项目前海壹方城持续位列深圳市购物中心客流量第一名，曾多次获得“深圳房地产资质前三甲”、“广东房地产最具竞争力十强”、“广东房地产综合实力十强”等荣誉。

中洲集团	深圳市知名地产公司，业务领域涵盖房地产开发与经营、产业园区建设与企业孵化、基础设施投资、金融服务、股权投资五大业务板块。其中地产板块子公司深圳市中洲投资控股股份有限公司为深圳证券交易所主板上市公司（000042.SZ），于2018年荣膺中国房地产百强企业和城市运营品牌TOP20，旗下深圳中洲万豪酒店获“第13届中国酒店金枕头奖”。
------	--

数据来源：企业官网及公开报道

公司的房地产开发客户以国有企业或业内知名品牌为主，总部多以深圳为主，整体经营稳定，不存在重大财务危机报道情形。公司主要为上述房地产开发客户提供城市更新相关的规划设计服务，随着深圳的城市更新范围不断扩大，客户持续存在相应的市场需求。

综上，公司地产开发客户收入占比较小，鉴于公司主要地产开发客户与公司合作时间较长，且经营状况稳定，随着城市更新范围不断扩大，相应的规划设计服务存在持续的市场需求，公司与地产开发客户的合作具有持续性。

（二）说明报告期内新增及减少客户的销售金额及占比，主要新增客户的获取方式，主要客户减少的原因

1. 报告期内新增及减少客户的数量及金额占比情况

报告期各期，公司主营业务收入中新增及减少客户的情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
新增客户数量（个）	102	225	231	209
新增客户销售金额（万元）	7,588.70	28,996.08	27,782.05	20,717.06
减少客户数量（个）	143	142	144	
减少客户销售金额（万元）	10,513.24	10,288.93	9,031.67	
主营业务收入（万元）	35,128.57	86,753.36	79,757.60	70,104.99
新增客户销售金额占比	21.60%	33.42%	34.83%	29.55%
减少客户销售金额占比	12.12%	12.90%	12.88%	

注：新增客户销售金额为新增客户本期销售金额，减少客户销售金额为本期减少客户的上期销售金额

报告期内公司积极开拓新增客户，新增客户的销售收入占公司当期主营业务收入的比例分别为29.55%、34.83%、33.42%和21.60%，新增客户的收入金额及占比相对稳定。

2023年1-6月公司减少的客户在2022年确认的销售金额为10,513.24万

元，占 2022 年收入比重为 12.12%；2022 年公司减少的客户在 2021 年确认的销售金额为 10,288.93 万元，占 2021 年收入比重为 12.90%；2021 年公司减少的客户在 2020 年确认的销售金额为 9,031.67 万元，占 2020 年收入比重为 12.88%。减少客户的收入金额及占比相对稳定。

报告期内公司新增客户较为分散，且以政府部门为主，新增客户销售金额高于当年减少客户，一定程度上体现出公司客户关系维护较好，存量客户为公司带来持续稳定的业务。

2. 报告期内主要新增客户的获取方式及减少客户的原因

(1) 主要新增客户及获取方式

报告期内，公司主要新增客户情况如下：

单位：万元

年度	新增客户名称	销售金额	占主营业务收入比重	获取方式
2023 年 1-6 月	阳春市自然资源局	316.42	0.90%	公开招标
	儋州市自然资源和规划局	311.60	0.89%	公开招标
	德清自然资源局	224.15	0.64%	公开招标
	广东台山镇海湾红树林国家湿地公园管理中心	222.64	0.63%	竞争性谈判
	广东省深圳生态环境监测中心站	220.37	0.63%	公开招标、询价
	小计	1,295.18	3.69%	
2022 年	Ministry of Economy and Finance of the Kingdom of Cambodia（柬埔寨王国经济与财政部）	1,482.66	1.71%	直接指定
	九江市自然资源局	849.81	0.98%	公开招标
	绍兴袍江工业区投资开发有限公司	814.15	0.94%	公开招标
	肥城城投建设发展有限公司	622.64	0.72%	公开招标
	河套深港科技创新合作区建设发展事务署	576.51	0.66%	公开招标
	小计	4,345.77	5.01%	
2021 年	伊犁哈萨克自治州塔城地区自然资源局	1,934.35	2.43%	公开招标
	西咸新区丝路科元建设有限公司	664.15	0.83%	公开招标
	中国(云南)自由贸易试验区德宏片区管理委员会	595.66	0.75%	公开招标
	沈阳市自然资源局皇姑分局	531.44	0.67%	公开招标
	广东顺德东部智谷发展有限公司	485.38	0.61%	公开招标

年度	新增客户名称	销售金额	占主营业务收入比重	获取方式
	小计	4,210.98	5.29%	
2020年	台州市高铁新区开发建设有限公司	550.19	0.78%	公开招标
	驻马店市城乡一体化示范区管理委员会	503.77	0.72%	公开招标
	郑州市金岱产业集聚区管理委员会	483.02	0.69%	公开招标
	漳州高新技术产业开发区自然资源局	422.64	0.60%	公开招标
	莆田城市园林发展集团有限公司	339.62	0.48%	询价
	小计	2,299.24	3.27%	

报告期内，公司主要新增客户的获取方式以公开招标为主，少部分新增客户通过直接指定等非招投标方式获取，符合行业特征。

(2) 主要减少客户的原因

报告期内，公司主要减少客户情况如下：

单位：万元

年度	减少客户名称	上年销售金额	占主营业务收入比重	减少原因
2023年 1-6月	九江市自然资源局	849.81	0.98%	项目完结，暂未签订新合同
	安庆市自然资源和规划局	797.17	0.92%	项目完结，暂未签订新合同
	福建连江经济开发区管理委员会	247.92	0.29%	项目完结，暂未签订新合同
	湖州南浔城市投资发展集团有限公司	224.53	0.26%	项目完结，暂未签订新合同
	江山市城市发展投资有限公司	202.83	0.23%	项目完结，暂未签订新合同
	小计	2,322.26	2.68%	
2022年	深圳市福田福河建设开发有限公司	448.88	0.56%	项目完结，暂未签订新合同
	珠海市香洲区住房和城乡建设局	420.75	0.53%	项目完结，暂未签订新合同
	普洱茶小镇投资有限公司	396.23	0.50%	项目完结，暂未签订新合同
	青岛开发区投资建设集团有限公司	382.64	0.48%	项目完结，暂未签订新合同
	中国共产党新疆生产建设兵团第九师委员会党校	329.72	0.41%	项目完结，暂未签订新合同
	小计	1,978.22	2.48%	
2021年	渭南市临渭区创新创业基地管理委员会	363.21	0.52%	项目完结，暂未签订新合同

年度	减少客户名称	上年销售 金额	占主营业务 收入比重	减少原因
	温州市瓯江口新区开发建设管理委员会	311.32	0.44%	项目完结，暂未签订新合同
	中交城市更新（深圳）有限公司	311.32	0.44%	项目完结，暂未签订新合同
	青岛九龙湾投资开发有限公司	293.54	0.42%	项目完结，暂未签订新合同
	深圳市老城更新投资发展有限公司	262.26	0.37%	项目完结，暂未签订新合同
	小计	1,541.65	2.20%	

报告期内，公司减少的客户主要系存量合同执行完毕，暂时未签订新的项目合同。规划设计行业普遍采取项目制进行管理，存在单个客户对规划设计需求频次相对较低，规划周期较长特点；以总体规划为例，同一区域的总体规划通常为5-10年再次更新。因此，当规划设计项目结束后，公司与减少的客户处于暂时不合作的状态，但随着规划周期的到来，公司依然存在与减少客户重新合作的机会。

（三）说明报告期内规划设计业务主要合同的客户、合同金额、合同约定的收入确认阶段、报告期内收入确认金额、毛利率，是否存在异常情形

1、2023年1-6月公司签订的规划设计业务主要合同情况

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收入 阶段	约定 收款 比例	约定 收款 金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业 收入 金额	确认 时间	2023 年 1-6 月		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率
1	宝安区新桥街道上南工业区“工业上楼”城市更新单元规划设计	深圳市特区建设发展集团有限公司	2023 年 6 月	1,234.00	1	20%	246.80	本合同生效且乙方提供甲方支付费用的等额增值税专用发票后 10 个工作日内	未完成					
					2	40%	493.60	乙方提交各项工作内容的初步成果或项目取得宝安区政府审查规划方案的相关会议纪要或项目经过“工业上楼”宝安区工作专班初审,且乙方提供甲方支付费用的等额增值税专用发票后 10 个工作日内	未完成			未确认收入,发生成本 2.81 万元		未确认收入,发生成本 2.81 万元
					3	10%	123.40	乙方提交各项工作内容的报审成果或项目取得深圳市规划和自然资源局相关审查意见或项目经过“工业上楼”项目推进工作专班审议,且乙方提供甲方支付费用的等额增值税专用发票后 10 个工作日内	未完成					
					4	20%	246.80	乙方提交各项工作内容的最终成果或项目经过“工业上楼”市政府工作专班审议或项目经过深圳市图则委(建环委)审议,且乙方提供甲方支付费用的等额增值税专用发票后 10 个工作日内	未完成					
					5	10%	123.40	项目经过市政府主要领导审定、签批或取得城市更新单元规划批准文件,且乙方提供甲方支付费用的等额增值税专用发票后 10 个工作日内	未完成					
2	温州市洞头区国际生态旅游岛国土空间设计国际征集	温州市自然资源和规划局洞头分局	2023 年 4 月	1,214.38	1	1.81%	22.00	本合同签订生效 15 个工作日内,甲方向乙方支付招标代理服务 fee	20.75	2023 年	20.75	11.15%	20.75	11.15%
					2	37.88%	460.00	在乙方与列入上述《设计收费总额表》中的各未中标单位签订“支付设计补偿费协议”后 15 个工作日内,甲方向乙方支付未中标单位技术成果补偿费	未完成					
					3	9.57%	116.21	子工作合同签订后 15 个工作日内	未完成					

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收入 阶段	约定 收款 比例	约定 收款 金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业 收入 金额	确认 时间	2023 年 1-6 月		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率
					4	14.35%	174.32	提交子工作合同中间成果经区行业主管部门组织评审通过后 15 个工作日内	未完成					
					5	14.35%	174.32	提交子工作合同报批成果经区委区政府审议通过后 15 个工作日内	未完成					
					6	9.57%	116.21	提交子工作合同批复成果后的 15 个工作日内	未完成					
					7	12.46%	151.32	5 年服务期	未完成					
3	渭南市临渭区村庄规划编制项目（二）标段	渭南市临渭区自然资源局	2023 年 3 月	1,040.00	1	20.00%	208.00	合同签订后一个月内支付	未完成					
					2	45.00%	468.00	完成正式成果时	未完成					
					3	35.00%	364.00	乙方通过行政部门评审，提交全部规划设计成果 5 日后	未完成					
4	龙岗区秀峰工业园工业上楼更新单元规划	深圳市秀峰投资实业有限公司	2023 年 5 月	785.00	1	10.00%	78.50	本合同签订之日起十个工作日内	未完成					
					2	18.00%	141.30	本项目通过辖区工作专班初审，公示之日起五个工作日内	未完成					
					3	18.00%	141.30	乙方向甲方提交《龙岗区秀峰工业园工业上楼更新单元规划》（项目推进工作专版审议稿），通过项目推进工作专版审议之日起五个工作日内	未完成					
					4	18.00%	141.30	乙方向甲方提交《龙岗区秀峰工业园工业上楼更新单元规划》（市政府工作专班审议稿），通过市政府工作专班审议之日起五个工作日内	未完成					
					5	30.00%	235.50	《龙岗区秀峰工业园工业上楼更新单元规划》获主要领导审定、签批之日起五个工作日内	未完成					

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收入 阶段	约定 收款 比例	约定 收款 金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业 收入 金额	确认 时间	2023 年 1-6 月		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率
					6	6.00%	47.10	《龙岗区秀峰工业园工业上楼更新单元规划》项目进行规划公告之日起十个工作日内	未完成					
5	西安经开区泾渭新城重点区域国土空间详细规划详则及城市设计	西安经济技术开发区土地储备中心	2023 年 6 月	695.00	1	30.00%	208.50	本合同生效后十个工作日内	未完成					
					2	30.00%	208.50	乙方方案通过管委会层面审定后，十个工作日内	未完成					
					3	20.00%	139.00	乙方方案通过市级部门审议通过后（若不需要市级部门审议，该项和阶段 2 合并支付），十个工作日内	未完成					
					4	20.00%	139.00	乙方提交正式成果时，甲方付清剩余总额	未完成					

注：上述合同金额不含联合体部分

2023 年 1-6 月，公司新签的规划设计主要合同签订时间接近资产负债表日，周期较短，报告期内未确认相应的大额收入，公司按照合同约定的工作内容推进，不存在异常情形。

2. 2022 年公司签订的规划设计业务主要合同情况

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收入 阶段	约定 收款 比例	约定 收款 金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业 收入 金额	确认 时间	2023 年 1-6 月		2022 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
1	大亚湾塘横片区综合性城市设计（1+N）+智慧规划管理平台	惠州大亚湾经济技术开发区住房和规划建设局	2022 年 1 月	2,608.00	1	20.00%	521.60	本合同生效日起，甲方支付合同约定比例的款项作为项目启动资金	258.68	2022 年			517.36	21.27%	517.36	21.09%
					2	20.00%	521.60	乙方提交规划设计初步方案并经甲方审核确认后，甲方支付合同约定比例的款项	258.68	2022 年						

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收入阶段	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
2	武穴市“全生命周期”规划设计咨询技术服务项目	武穴市城市投资发展集团有限公司	2022 年 12 月	1,100.00	3	20.00%	521.60	乙方提交规划设计中期成果并经专家评审会评审通过后,甲方支付合同约定比例的款项	未完成			未确认收入,发生成本 0.84 万元				
					4	25.00%	652.00	乙方提交规划设计送审成果经惠州大亚湾区城市规划委员会审议通过后,甲方支付合同约定比例的款项	未完成							
					5	15.00%	391.20	乙方提交规划设计最终成果经大亚湾区管委会批复后,甲方支付合同约定比例的款项	未完成							
					规划-1	21.93%	241.25	自合同签订之日起 7 个工作日内,甲方支付乙方第一部分总价款的 25%	未完成			未确认收入,发生成本 2.96 万元		未确认收入,发生成本 0.04 万元		未确认收入,发生成本 2.99 万元
					规划-2	21.93%	241.25	乙方提交《武穴市滨湖新区规划设计全过程技术服务》和《武穴市城市更新专项规划》初步方案并征求各部门意见,按照部门意见修改完善后,7 个工作日内甲方再行支付第一部分总价款的 25%	未完成							
					规划-3	26.32%	289.50	乙方提交《武穴市滨湖新区规划设计全过程技术服务》和《武穴市城市更新专项规划》送审方案并通过专家评审,按照专家意见修改完善后,7 个工作日内甲方再行支付第一部分总价款的 30%	未完成							

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收入 阶段	约定 收款 比例	约定 收款 金额 (含 税)	合同约定的收款条件	营业 收入 金额	确认 时间	2023 年 1-6 月		2022 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
					规划 -4	17.55%	193.00	乙方提交《武穴市滨湖新区规划设计全过程技术服务》和《武穴市城市更新专项规划》正式成果并通过市规委会审议,按照规委会意见修改完成,经主管部门验收报市政府审批后,7个工作日内甲方付清第一部分余款	未完成							
					总设计师 -1	3.07%	33.75	自合同签订之日起7个工作日内,甲方支付乙方第二部分总价款的25%	未完成							
					总设计师 -2	3.07%	33.75	乙方提供咨询服务满六个月(第二季度)起7个工作日内,甲方再行支付第二部分总价款的25%	未完成							
					总设计师 -3	3.68%	40.50	乙方提供咨询服务满九个月(第三季度)起7个工作日内,甲方再行支付第二部分总价款的30%	未完成							
					总设计师 -4	2.45%	27.00	乙方提供咨询服务满一年(第四季度)起7个工作日内,甲方付清第二部分余款	未完成							
3	云路、永丰片区规划建设综合实施方案编制服务	佛山市自然资源局顺德分局	2022 年 5 月	1,050.00	1	20.00%	210.00	合同签订生效	198.11	2022 年			660.38	19.21 %	660.38	17.55%
					2	30.00%	315.00	乙方提交前期研究成果	297.17	2022 年						
					3	16.67%	175.00	乙方提交综合实施方案成果	165.09	2022 年						
					4	33.33%	350.00	乙方提交综合成果并通过专家评审且本项目2023年度预算经财政部门批复	未完成			未确认收入,发生成本11.00万元				

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收入 阶段	约定 收款 比例	约定 收款 金额 (含 税)	合同约定的收款条件	营业 收入 金额	确认 时间	2023 年 1-6 月		2022 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
4	秦创原渭河科创带综合规划编制项目	陕西省西咸新区秦汉新城管理委员会	2022 年 12 月	980.00	1	30.00%	296.40	乙方提交工作计划及初步设计方案经甲方初步验收合格	279.62	2023 年	279.62	35.90%		未确认收入，发生成本 3.49 万元	279.62	34.66%
					2	30.00%	296.40	乙方提交中间方案成果经甲方验收合格	未完成							
					3	30.00%	296.40	乙方提交送审方案成果	未完成							
					4	10.00%	98.80	乙方提交最终设计成果审定	未完成							
5	宝安区慢行系统详细规划	深圳市宝安区城管工程事务中心	2022 年 3 月	854.36	1	10.00%	85.44	完成框架思路并经甲方验收	80.60	2022 年			403.00	38.09 %	644.80	36.64%
					2	20.00%	170.87	完成初期成果且通过专家审查会评审	161.20	2022 年						
					3	20.00%	170.87	完成中期成果汇报并经甲方确认	161.20	2022 年						
					4	30.00%	256.31	成功报送规划和自然资源主管部门	256.31	2023 年	241.80	34.23%				
					5	20.00%	170.87	规划和自然资源主管部门审批	未完成							

注：上述合同金额不含联合体部分

2022 年，公司新签的规划设计主要合同执行情况良好，客户均为政府相关部门或国有企业，公司按照合同约定的工作内容推进，其中序号 2 由于项目工作量较多且合同签订时间较晚（2022 年 12 月），2022 年及 2023 年 1-6 月未实现收入。

公司不同项目之间受项目细分类型、技术优势、服务区域和外协支出等因素影响而导致毛利率存在差异。2022 年公司规划设计业务平均毛利率为 29.86%，以下项目毛利率差异较大原因如下：

(1)《大亚湾塘横片区综合性城市设计（1+N）+智慧规划管理平台》项目

该项目共涉及十个子项目，1个控规阶段综合性城市设计、8大专项研究和1个智慧规划管理平台，其中8大专项包含产业政策专项、综合交通专项、地下空间专项、生态海绵专项、先进市政专项、智慧城市专项、绿色建筑专项、开发模式及经济测算专项。2022年公司完成了该项目的3个子项目阶段性初步成果，包含控规阶段综合性城市设计的初步方案设计，对应合同金额为430.00万元（含第一阶段预收款），产业政策专项的初步方案，对应合同金额为75.20万元（含第一阶段预收款），还完成了综合交通专项的初步方案设计，对应合同金额为43.20万元（含第一阶段预收款），即2022年合计确认收入517.36万元。

该项目是面向实施性的城市设计，涉及的专业面较广，公司为更高效更优质地推进项目，采购了防洪排涝专项、策划专项和综合交通专项等细分领域的外协服务，2022年外协成本131.32万元，占收入比重为25.38%，导致项目毛利率略低于规划设计整体毛利率。

(2)《云路、永丰片区规划建设综合实施方案编制服务》项目

2022年公司完成了该项目合同约定的前三个阶段工作，确认收入660.38万元。为更好地开展工作，公司根据项目客观需求采购了鸟类生态保护规划研究、交通专项方案和项目建设实施等细分领域的外协服务，2022年该项目外协服务成本合计占对应项目收入比重为35.49%，高于公司整体的外协服务采购比重，导致毛利率偏低。

(3)《宝安区慢行系统详细规划》项目

该项目2022年完成前3个阶段工作，该项目属于深圳本地项目且公司积累了类似项目经验，2022年无外协服务成本，因此毛利率高于规划设计的综合毛利率。2023年1-6月完成第四阶段工作，毛利率与2022年相比不存在重大变化。

3. 2021年，公司规划设计业务主要合同

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
1	柬埔寨西哈努克省经济特区总体规划	Ministry of Economy and Finance of the Kingdom of Cambodia (柬埔寨王国经济与财政部)	2021 年 11 月	USD450.00	1	20.00%	USD90.00	进行区域分析并提出初步设想	570.83	2022 年			1,482.66	29.12%		未确认收入, 发生成本 13.85 万元	1,482.66	28.03%
					2	30.00%	USD135.00	制定概念提案并达成共识	911.83	2022 年								
					3	20.00%	USD90.00	完善总体规划, 形成规划送审文件	未完成			未确认收入, 发生成本 2.29 万元						
					4	10.00%	USD45.00	公众参与、专家咨询: 修订总体规划	未完成									
					5	10.00%	USD45.00	公众参与、专家咨询: 准备向甲方委员会汇报的材料	未完成									
					6	10.00%	USD45.00	规划审批	未完成									
2	马鞍山市系统化全域推进海绵城市示范城市建设全过程技术服务	马鞍山市住房和城乡建设局	2021 年 11 月	2,300.00	1	10.00%	230.00	合同签订	216.98	2022 年			542.45	19.86%		未确认收入, 发生成本 29.60 万元	867.93	13.13%
					2	15.00%	345.00	第一期: 每年年度(共三年)考核通过正式通知下达	325.47	2022 年								
					3	15.00%	345.00	第二期: 每年年度(共三年)考核通过正式通知下达	325.47	2023 年	325.47	11.01%						
					4	15.00%	345.00	第三期: 每年年度(共三年)考核通过正式通知下达	未完成									
					5	25.00%	575.00	乙方完成全部服务内容并通过国家三部委(财政部、住房城乡建设部及水利部)考核(正式通知)	未完成									

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
					6	10.00%	230.00	服务成果移交甲方并经甲方认可	未完成									
					7	10.00%	230.00	跟踪服务期满	未完成									
3	前海深港国际服务城综合城市设计与市政工程详细规划	深圳市前海蛇口自贸投资发展有限公司	2021 年 8 月	1,982.00	1	4.75%	94.10	乙方提交项目组织计划报告经甲方验收	88.77	2021 年					532.64	33.00%	1,496.09	29.17%
					2	23.74%	470.50	乙方提交现状调研报告经甲方验收	443.87	2021 年								
					3	28.49%	564.60	乙方提交初步方案工作报告经前海管理局认可（以专题会纪要、规划公示、规划定稿公开发布等形式），甲方验收后	532.64	2022 年			963.45	29.09%				
					4	18.99%	376.40	乙方提交中期成果工作报告经前海管理局认可（以专题会纪要、规划公示、规划定稿公开发布等形式），甲方验收后	355.09	2022 年								
					会务费	5.05%	100.00	会务组织费用由乙方与第三方直接结算，后期乙方凭第三方发票与甲方按次按实际支付金额据实结算	75.72	2022 年								
					5	18.99%	376.40	乙方提交终期成果工作报告经前海管理局认可（以专题会纪要、规划公示、规划定稿公开发布等形式），甲方验收后	未完成			未确认收入，发生成本 19.51 万元						

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入 金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
4	宝安区沙井大街片区重点城市更新单元规划项目	华润（深圳）有限公司	2021 年 2 月	1,733.22	1	10.00%	173.32	合同生效	163.51	2021 年					245.26	22.03%	245.26	19.93%
					2	5.00%	86.66	乙方向甲方及主管部门提交计划立项材料（审查稿），并正式通过计划立项	81.75	2021 年								
					3	35.00%	606.63	乙方向甲方提交更新单元规划（区更新委员会办公会审查稿），并通过区更新委员会办公会	未完成			未确认收入，发生成本 0.35 万元		未确认收入，发生成本 0.32 万元				
					4	30.00%	519.97	乙方向甲方提交更新单元规划（市更新局业务会审查稿），并通过市局业务会	未完成									
					5	20.00%	346.64	乙方向甲方提交更新单元规划（市政府办公会审查稿或建筑与环境艺术委员会审查稿）通过深圳市政府办公会审查后或建筑与环境艺术委员会审查	未完成									
5	龙岗区宝龙街道南约重点更新单元规划	中海华南（深圳）有限公司	2021 年 11 月	1,618.30	1	4.94%	80.00	乙方完成龙岗区南约片区重点城市更新单元前期服务投标文件且甲方取得龙岗区南约片区重点城市更新单元前期服务中标通知书且甲乙双方签署本合同	75.47	2021 年					181.13	28.60%	339.62	32.90%
					2	6.92%	112.00	乙方完成前期规划研究成果初稿且经甲方书面确认	105.66	2021 年								

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入 金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
					3	3.46%	56.00	乙方根据政府相关部门及甲方意见，完成前期规划研究成果修改和深化且经区城市更新工作会开会确认原则性同意拆除范围划定	52.83	2023 年	158.49	38.14%		未确认收入，发生成本 0.50 万元				
					4	6.92%	112.00	项目具备计划立项条件且经区更新局审查同意启动项目立项工作	105.66	2023 年								
					5	2.78%	45.00	乙方向甲方提交计划申报材料（区领导小组会审查稿）且通过区领导小组会审议	未完成									
					6	2.78%	45.00	乙方向甲方提交计划申报材料（市领导小组会审查稿）且通过市领导小组会审议	未完成									
					7	14.44%	233.66	乙方向甲方提交更新单元规划（区更新局业务会审查稿）且通过区更新局业务会审议	未完成									
					8	21.66%	350.49	乙方向甲方提交更新单元规划（区更新委员会办公会审查稿）且并通过区更新委员会办公会审议后	未完成									
					9	14.44%	233.66	乙方向甲方提交更新单元规划（市更新局业务会审查稿）且通过市局业务会审议后	未完成									

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入 金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
					10	14.44%	233.66	乙方向甲方提交更新单元规划（建筑与环境艺术委员会审查稿）且通过建筑与环境艺术委员会审查后	未完成									
					11	7.22%	116.83	乙方向甲方提交更新单元规划（市政府办公会审查稿且通过市政府办公会审查后	未完成									

注：上述合同金额不含联合体部分

2021 年，公司规划设计主要合同执行情况良好，客户以政府单位和国有企业为主，其中序号 1 和序号 2 项目由于合同签订时间较晚，2021 年当年未确认收入，但项目承做过程中会产生金额较小的差旅、办公等直接费用。

2021 年公司规划设计业务平均毛利率为 28.31%，以下项目毛利率差异较大原因如下：

(1) 《马鞍山市系统化全域推进海绵城市示范城市建设全过程技术咨询服务》项目

该项目于 2021 年 11 月签订合同，公司 2021 年未完成相应的工作成果，因此未确认收入，但项目服务过程中发生了少量差旅费等直接成本；2022 年至 2023 年 6 月末，公司完成合同约定的第一期和第二期考核，2022 年及 2023 年 1-6 月毛利率分别为 19.86%、11.01%，低于整体规划设计毛利率的原因主要系该项目属于外地拓展项目，且存在项目涉及专业广、全过程技术咨询服务工作时间紧、任务重等情形，为了更加高效、高质量完成服务工作，更好借助和发挥马鞍山本地技术力量和技术优势，故申请当地外协机构进行合作，外协服务的采购在一定程度上降低了该项目的毛利率；此外该项目属于异地项目，公司提供驻场人员，差旅费等也相对较高，因此毛利率较低。

(2) 《宝安区沙井大街片区重点城市更新单元规划》项目

该项目属于城市更新类规划项目，涵盖 3 个专项研究和 6 个专题，3 个专项研究包括规划功能专项研究、城市设计专项研究和公共服务设施专项研究，6 个专题包括建筑物理环境专题、道路交通专题、市政工程专业、海绵城市专题、历史文化专题和生态修复专题。项目涉及的专业面广，公司聘请细分专业领域较强的外协服务商协助完成建筑物理环境专题、道路交通专题、市政工程专业，导致项目毛利率相对较低。

城市更新类项目实施周期较长，导致 2022 年及 2023 年 1-6 月尚未确认收入。

(3) 《龙岗区宝龙街道南约重点更新单元规划》项目

该项目属于城市更新类规划项目，公司在 2023 年 1-6 月完成了规划成果初稿并通过了区城市更新工作会及更新局审查立项，项目进展顺利且收入确认金额较大，同时该项目位于深圳龙岗区，无外协采购，因此毛利率较高。报告期内累计毛利率为 34.42%，不存在显著异常。

4. 2020 年，公司规划设计业务主要合同

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入 金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
1	深圳市信息通信基础设施专项规划	深圳市特区建设发展集团有限公司	2020 年 7 月	2,428.00	1	10.00%	242.80	本合同生效	229.06	2020 年							2,061.51	31.01%	2,061.51	30.63%
					2	30.00%	728.40	第一期规划成果验收依据为:通过由市工信局组织的专家评审,且由委托方审核确认。	687.17	2020 年										

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
					3	40.00%	971.20	第二期成果的验收依据为:通过由市工信局或委托方组织的专家评审,且由委托方审核确认。	916.23	2020 年										
					4	10.00%	242.80	第三期成果的验收依据为:由市政府或其授权机构批准,且由委托方审核确认。	229.06	2020 年										
					5	5.00%	121.40	规划方完成后续第一年度建设设计,由委托方审核确认。	未完成				未确认收入,发生成本 5.62 万元		未确认收入,发生成本 2.16 万元					
					6	5.00%	121.40	规划方完成后续第二年度建设计划,由委托方审核确认。	未完成											
					2	阳江市国土空间总体规划 (2020-2035 年)	阳江市自然资源局	2020 年 4 月	1,239.00	1	20.00%	247.80	在签订合同后	233.77	2023 年	1,051.98	41.22%		未确认收入,发生成本 9.06 万元	
2	40.00%	495.60	在初步成果通过专家和甲方相关部门审查	467.55						2023 年										
3	30.00%	371.70	在送审成果通过城规委审议后	350.66						2023 年										
4	10.00%	123.90	报批成果获批	未完成																
3	中国(云南)自贸试验区德宏片区	中国(云南)自由贸易试	2020 年 9 月	1,148.00	1	30.00%	344.40	合同签订	324.91	2021 年					595.66	22.11%		未确认收入,发生	1,011.60	20.03%

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
	综合规划、重要板块(中心城区)控制性详细规划及城市设计	验区德宏片区管理委员会			2	25.00%	287.00	提交综合规划、控制性规划设计可行性方案经州市级汇报确认	270.75	2021 年								成本 7.54 万元		
					3	20.00%	229.60	提交最终综合规划、控制性规划及城市设计评审稿, 并经甲、乙方组织专家评审通过	216.60	2022 年			415.94	19.64%						
					4	18.41%	211.30	规划报批及获得相关批复	199.34	2022 年										
					5	3.29%	37.85	本地化技术服务 3 年周期内, 完成第 2 年服务	未完成			未确认收入, 发生成本 3.29 万元								
					6	3.29%	37.85	本地化技术服务 3 年周期内, 完成第 3 年服务	未完成											
4	罗湖区清水河街道清水河片区重点更新单元规划	深圳市罗湖区土地与空间资源研究中心	2020 年 1 月	970.00	1	50.00%	485.00	合同生效	未完成											
					2	20.00%	194.00	乙方向甲方提交城市更新单元规划成果并(区领导小组会审议稿)经区领导小组会审议通过	未完成				未确认收入, 发生成本 0.80 万元				未确认收入, 发生成本 4.54 万元		未确认收入, 发生成本 5.34 万元	
					3	30.00%	291.00	乙方向甲方提交完善后的最终规划成果并经深圳市政府会议审议通过	未完成											

序号	项目名称	客户名称	合同签订日期	合同金额 (含税)	收款节点	约定收款比例	约定收款金额 (含税)	合同约定的收款条件	营业收入金额	确认时间	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年		报告期内累计	
											收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
5	深圳市海洋新兴产业基地交通、市政专项规划	深圳市特区建设发展集团有限公司	2020 年 12 月	922.00	1	10.00%	92.20	合同签订	86.98	2021 年					304.43	8.22%			695.85	14.97%
					2	25.00%	230.50	初步成果通过甲方或政府主管部门审议	217.45	2021 年										
					3	25.00%	230.50	中期成果通过甲方或政府主管部门审议	217.45	2022 年			391.42	20.72%						
					4	20.00%	184.40	终期成果通过甲方或政府主管部门组织的专家评审会或技术审查会	173.96	2022 年										
					5	20.00%	184.40	最终成果通过甲方或政府主管部门审议后方可办理结算，结算完成后根据实际工作内容按实结算	未完成			未确认收入，发生成本 1.93 万元								

注：上述合同金额不含联合体部分

2020 年，公司规划设计主要合同均按照合同约定的工作内容正常推进，主要客户以政府单位和国有企业为主。

序号 1 项目——《深圳市信息通信基础设施专项规划》已在 2020 年完成主要规划工作，并取得相应的政府批复，项目随之进入设计阶段，但受外部环境影响，整体推进缓慢，合同约定的阶段 5 和阶段 6 工作尚未完成，公司在该阶段仍需配合提供维护服务，因此 2021 年及 2022 年发生了少量办公、差旅等直接成本。

序号 2 项目——《阳江市国土空间总体规划（2020-2035 年）》在 2020 年至 2022 年未确认收入，主要系该项目属于国土空间总

体规划，受政策影响大、周期较长，公司在 2020 至 2022 年正常推进项目的服务过程中产生少量办公、差旅等直接成本；2023 年上半年已完成了部分阶段的成果交付、验收并确认收入。

序号 4 项目——《罗湖区清水河街道清水河片区重点更新单元规划》属于城市更新类项目，需要外部审批程序较多，服务周期较长，报告期内尚未经区领导小组会审议通过相应的规划成果，项目暂未达到阶段性收入确认条件。公司在报告期内正常推进项目的服务过程中产生少量办公、差旅等直接成本。

2020 年公司规划设计业务平均毛利率为 28.02%，以下项目毛利率偏低原因如下：

（1）《中国（云南）自贸试验区德宏片区综合规划、重要板块（中心城区）控制性详细规划及城市设计》项目

该项目属于综合及控制详细规划，在一带一路倡议和双循环战略新格局背景下，本次综合规划要求结合国家开放战略目标要求和瑞丽的实际情况，明确德宏片区发展定位和发展方向，需提出城市创新管理及更新举措。依据项目合同，公司需提供本地化技术服务工作，派出常驻规划技术人员服务，开展技术支持及动态调整、现状数据和规划数据库动态维护工作，同时公司属于首次对相关片区开展规划工作，为了提高客户满意度和工作效率，公司聘请了具有相关当地规划编制项目经验的外协合作单位，导致项目毛利率偏低。

（2）《深圳市海洋新兴产业基地交通、市政专项规划》项目

该项目位于深圳市宝安区大空港地区西北部，规划建设全球海洋中心城市先锋范例，将重点发展海洋新兴产业。工作内容包括交通专项规划和市政专项规划。项目初期需完成现场踏勘、资料收集、规划解读、现状分析等工作，并提交专项规划初步成果，其中交通专项规划初步成果包括轨道交通系统、道路交通系统、常规公交系统、慢行交通系统、货运物流系统、水上交通系统、静态交通系统、智慧交通系统初步方案等内容。

公司为提高服务质量，在项目工期紧、整体工作量大的情况下，与交通专项规划领域较强的外协服务商合作，从而导致公司该项目毛利率低于规划设计整体毛利率。其中 2021 年处于项目初期阶段，现场调研工作较大，发生的差旅、市内交通等费用相对较多，公

司在 2022 年完成中期成果和最终成果，确认收入多于 2021 年，从而导致 2022 年毛利率高于 2021 年。

综上，报告期内规划设计业务主要合同的客户、合同金额、合同约定的收入确认阶段、报告期内收入确认金额及毛利率不存在异常情形。

(四) 核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

- (1) 查阅公司收入台账，了解报告期内各类型主要客户的交易情况；
- (2) 通过企查查、主要客户官网查询公司各类型主要客户的基本情况；
- (3) 走访主要客户，了解公司与主要客户的合作背景及公司市场地位；
- (4) 获取公司报告期内新增客户及减少客户名单及交易情况；

(5) 访谈相关人员，了解新增客户获取方式和客户减少原因；检查主要新增客户的招投标文件、合同等文件，了解新增客户的主要获取方式；

(6) 统计报告期内公司规划设计业务主要合同的客户、合同金额、合同约定的收入确认阶段、报告期内收入确认金额、毛利率；

(7) 访谈相关人员，了解规划设计业务主要合同报告期内执行情况。

2. 经核查，我们认为：

(1) 公司报告期内政府部门客户、市政基础建设客户、房地产开发客户、其他行业客户的主要客户不存在重大异常情况，与公司达成了长期稳定的合作关系，公司与客户的合作具有持续性；公司地产开发客户收入占比较小，且主要地产开发客户与公司合作时间较长，经营状况稳定，公司与地产开发客户的合作具有持续性；

(2) 报告期内，公司新增及减少客户的销售金额及占比较为稳定，新增客户销售金额各期均大于减少销售金额，减少客户的收入占比较少，公司新客户拓展能力较强；报告期内，公司获取新客户方式以公开招标为主；公司在报告期内减少客户主要系存量合同执行完毕，暂未开展新的项目合作；

(3) 报告期内规划设计业务主要合同的客户、合同金额、合同约定的收入确认阶段、报告期内收入确认金额及毛利率，不存在异常情形。

四、关于营业成本和供应商

申报材料显示：

报告期内，公司的主营业务成本主要是职工薪酬和外协服务采购。发行人报告期各期末无存货。

请发行人：

(1) 说明各业务成本归集、分配及结转方法及依据，成本结转与收入确认是否匹配；报告期各期末无存货的原因，与同行业可比公司是否一致。

(2) 说明报告期内发行人生产设计人员人数、生产人员平均薪酬变化情况与承接项目个数、营业收入增长情况是否匹配，与当地平均薪酬水平的对比情况；报告期内生产设计人员薪酬的计提方式，是否准确计提，归属报告期划分是否准确，已建立的工时系统的有效性。

(3) 说明报告期内外协服务费的构成情况，定价是否公允；外协服务费的结算条款，客户回款与发行人向外协服务商付款之间的关系。

(4) 说明报告期内主要外协服务商的基本情况，与外协服务商的主要合作条款，外协服务供应商是否具备相应资质，发行人对外协服务的质量控制措施。

(5) 说明报告期内新增及减少的主要外协服务供应商情况，报告期内外协服务商是否与公司存在关联关系，是否存在员工或前员工控制的外协服务商，是否存在主要为发行人提供服务的外协服务商，发行人与上述供应商的合作定价是否公允。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 9）

(一) 说明各业务成本归集、分配及结转方法及依据，成本结转与收入确认是否匹配；报告期各期末无存货的原因，与同行业可比公司是否一致

1. 说明各业务成本归集、分配及结转方法及依据，成本结转与收入确认是否匹配

公司主营业务可以分为规划设计、运维服务和工程设计，均属于专业技术服务行业，各业务类型的成本归集、分配、结转方法一致。公司下设各业务部门开展日常业务，各业务部门实行项目制管理，按照项目进行成本归集与核算。

公司项目成本主要包括职工薪酬、外协服务、图文制作及差旅办公、折旧摊销及租赁物业等。各类成本核算方法如下：

成本类别	项目成本归集与分配、依据	结转	收入与成本匹配性
职工薪酬	薪酬包括基本工资和产值奖金，基本工资包括职级岗位工资、福利、社保、公积金等，按业务部门人员进行归集，在资产负债表日按照产值分摊至具体业务项目；产值奖金是指按项目收入减去外协成本考核后产生的奖金，在资产负债表日按照项目进行归集	当期直接结转为主营业务成本，期末不留存	收入与成本整体相对匹配

外协服务	外协服务合同的工作内容通常与公司服务的客户主合同关联，且按阶段与主合同阶段工作内容进行匹配，属于直接成本，按项目直接归集，不涉及分配	货	
图文制作、差旅办公等直接费用	根据报销或结算单所列项目进行归集，属于直接费用，不涉及分配		
折旧摊销、租赁物业等间接费用	按业务部门进行归集，在资产负债表日按照项目产值分摊至各生产项目		

2. 报告期各期末无存货的原因，与同行业可比公司是否一致

(1) 报告期各期末无存货的原因

公司从事的规划设计、运维服务、工程设计业务，不属于标准化服务，签订的合同具有高度的定制化、个性化特点。合同履行中，未达到履约进度节点前，因客户诉求不断深化，客户提出的评审意见存在面临多次、反复投入的过程；具体到单个合同，达到履约进度节点前的成本收回存在不确定性。因此，公司基于谨慎性原则，对尚未完工的设计服务劳务已发生的成本全部结转至当期营业成本，不留存货。

(2) 同行业可比公司情况

核算内容	苏州规划	蕾奥规划	新城市
人工成本	按业务部门进行计提归集，在资产负债表日按照产值分摊至具体业务项目。绩效奖金指按项目收入考核的奖金，按项目进行计提归集与核算。期末不留存货。	参与项目人员每月申报项目工时，财务人员根据经审批的项目人员的应发月薪工资及工时记录进行分配至具体项目；财务部门根据各季度预提的或年终确定的年终奖及工时记录，将各设计人员的年终奖按工时分配至具体项目。期末不留存货。	参与项目人员每月申报项目工时，资产负债表日，根据经审批的各项目以及各人员的工时进行综合考核，结合薪酬标准计算人员薪酬，人力资源部门根据各项目人工费预算额度进行审批，事业部负责人及总经理批准后，直接计提并归集至各项目。
外协服务	按业务项目对协作分包进行归集核算，当期发生的协作分包全部计入当期营业成本，期末不留存货。	按业务项目对协作分包进行归集核算，当期发生的协作分包全部计入当期营业成本，期末不留存货。	未披露具体归集和分配方法，但期末不留存货。
图文制作	按业务项目进行归集核算，当期发生的文本效果图支出全部计入当期营业成本，期末不留存货。	文本效果图成本属于项目直接费用，按业务项目进行归集核算，当期发生的文本效果图支出全部计入当期营业成本，期末不留存货。	未披露具体归集和分配方法，但期末不留存货。

差旅及业务招待费等	按业务部门进行归集，在资产负债表日按照产值分摊至具体业务项目。期末不留存货。	按业务部门进行归集，在资产负债表日按照产值分摊至具体业务项目。期末不留存货。	未披露具体归集和分配方法，但期末不留存货
租赁等公共费用	按业务部门进行归集，在资产负债表日按照产值分摊至具体业务项目。期末不留存货。	房租按面积归集，折旧费按使用部门归集，月末根据各项目工时占比分配到具体项目。期末不留存货。	未披露具体归集和分配方法，但期末不留存货

同行业可比公司均存在期末不保留存货，按照项目进行核算，成本归集内容和方法与公司不存在重大差异。

综上，公司各业务成本归集、分配和结转符合会计准则的相关规定，与同行业可比公司不存在重大差异，期末不留存货更具谨慎性，符合规划设计行业经营特征。

(二) 说明报告期内发行人生产设计人员人数、生产人员平均薪酬变化情况及承接项目个数、营业收入增长情况是否匹配，与当地平均薪酬水平的对比情况；报告期内生产设计人员薪酬的计提方式，是否准确计提，归属报告期划分是否准确，已建立的工时系统的有效性

1. 报告期内发行人生产设计人员人数、生产人员平均薪酬变化情况及承接项目个数、营业收入增长情况是否匹配，与当地平均薪酬水平的对比情况

(1) 报告期内公司生产设计人员人数、生产人员平均薪酬变化情况及承接项目个数、营业收入增长情况

单位：人/个/万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人工成本	17,351.60	44,531.29	39,888.14	35,267.38
营业收入	35,228.56	86,848.63	79,757.60	70,108.09
承接项目个数	444	858	814	742
生产设计人员平均人数	1,355	1,235	1,011	862
生产设计人员年人均薪酬	12.81	36.06	39.45	40.91

注：生产设计人员平均人数为按期初期末平均人数，公司存在少部分生产设计人员同时兼任研发，且同行业可比上市公司也未单独区分披露生产设计和研发

人员人数，基于可比性角度，以生产设计人员（含研发人员）为口径进行相关分析。2023 年 1-6 月薪酬未予以年化

报告期内，随着公司经营规模不断扩大，公司的正式员工保持稳步增长，生产设计人员人数与承接项目个数和营业收入增长情况相对匹配。

但由于生产设计人员报告期内新增较多岗位级别相对较低的员工为主，一定程度上降低了公司的生产设计人员的人均薪酬。

(2) 公司生产人员平均薪酬与当地平均薪酬水平对比情况

报告期内，生产设计人员平均薪酬与当地同行业可比公司薪酬变动比较情况如下：

单位：万元/人/年

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
蕾奥规划	未披露	8.18	805	24.92	689	27.89	601	31.54
新城市		10.58	759	31.02	795	20.57	761	22.14
当地平均薪酬	/	未发布	/	未发布	/	未发布	/	14.34
公司	1,355	12.81	1,235	36.06	1,011	39.45	862	40.91

注：当地平均薪酬来源于《深圳市 2020 年人力资源市场工资指导价位》中城乡规划工程技术人员平均工资，但 2021 年及 2022 年未发布相关工资指导价位。因同行业可比上市公司半年报公开信息未披露各岗位员工数量，2023 年 1-6 月同行业可比公司人均薪酬计算取 2022 年年末人数

公司的生产设计人员人均薪酬高于当地同行业可比上市公司及当地行业平均薪酬，主要系公司秉持高薪吸引人才的策略，注重人才团队的搭建，报告期内本科及以上学历人员占比超过 95%，其中硕士及以上占比约 55%；但随着人员规模不断扩大，新增员工以应届毕业生为主，岗位级别相对较低，导致公司人均薪酬不断下降。

公司与同行业可比上市公司薪酬比较情况具体见本说明“五、关于毛利率”之“（三）说明报告期内公司生产设计人员薪酬与同行业可比公司的对比情况，结合与同行业可比公司成本构成对比情况说明报告期内公司毛利率低于同行业可比公司的合理性”。

2. 报告期内生产设计人员薪酬的计提方式，是否准确计提，归属报告期划分是否准确，已建立的工时系统的有效性

根据公司制定的《薪酬管理办法》以及深圳市国有企业年度预算要求，公司对生产设计人员的薪酬按照当期项目产值（收入减外协）的一定比例（根据项目类型不同存在差异）计提薪酬总包，包括生产设计人员的基本工资和浮动绩效奖金。其中基本工资相对固定，受职务、岗位、职称等因素影响，基本工资主要包括职级岗位工资、福利、社保、公积金等，当月计提当月发放；剩余部分为浮动绩效奖金，与公司经济效益结果挂钩。

报告期内生产设计人员薪酬计提准确，归属报告期划分准确，主营业务成本中的人工薪酬占营业收入比重相对稳定，符合公司的《薪酬管理办法》计提原则。

公司制定了项目工时填报管理办法，生产兼职研发人员需要按项目填写工时，经部门负责人或项目负责人审批后报送财务部，财务部根据审批后的工时记录表，将生产兼职研发人员的薪酬在生产项目和研发项目之间进行分摊。报告期内，公司财务部门按照《薪酬管理办法》按月计提薪酬并根据工时记录表进行分摊，薪酬划分及计提准确，已建立的工时系统内控制度健全并得到有效执行。

（三）说明报告期内外协服务费的构成情况，定价是否公允；外协服务费的结算条款，客户回款与发行人向外协服务商付款之间的关系

1. 报告期内外协服务费的构成情况及定价公允性

（1）外协服务费的构成情况

报告期内，公司外协服务费的构成明细如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
咨询服务类	2,713.62	83.01%	6,649.82	83.42%	5,848.60	82.21%	6,094.75	88.90%
设计类	555.60	16.99%	1,321.99	16.58%	1,265.36	17.79%	760.75	11.10%
合计	3,269.22	100.00%	7,971.81	100.00%	7,113.97	100.00%	6,855.50	100.00%

公司外协服务采购根据采购的工作内容不同，可以分为咨询服务类外协和设计类外协。咨询服务类外协包括专题研究、基础信息收集、会务组织、公众咨询、社会调查等，其工作成果通常作为公司项目阶段性成果完成过程中的参考资料。

设计类外协包括建筑设计、市政设计、交通规划设计、生态景观设计等专业性较强的技术服务，通常需要一定资质，其提供的成果属于公司承接的项目非核心环节，公司从整体上控制设计过程，负责项目的总体思路和关键规划设计环节内容确定以及设计文件的技术把关、校审等工作。

报告期内，公司主要以咨询服务类外协为主，占比相对稳定；公司外协服务费受规划设计细分业务类型、规划地域及外协服务的阶段等多重因素影响。

(2) 外协服务费的定价公允性

根据公司《项目外协管理规定》，生产部门提出项目外协申请时，填报《项目外协申请表》，明确说明外协申请理由、外协工作内容、拟申请外协合同金额。

外协服务费定价原则包括两种：

1) 若外协服务内容存在相关国家或地方行业收费标准的，以该标准作为定价基准，然后由双方进行协商；

2) 若无相关收费标准的，则根据外协服务的复杂程度、专业要求及工作量等，同时遵循市场化原则，从外协供应商名单中进行询价，并根据项目特点最终确定外协服务价格。

报告期内，公司外协服务费占收入比重整体较小且相对稳定，单个外协服务合同金额较小，公司与外协供应商不存在关联关系，通过走访主要外协供应商和抽样检查主要外协供应商内部定价审批流程，公司与外协供应商之间的定价方式符合行业内惯例，定价公允。

2. 外协服务费的结算条款，客户回款与公司向外协服务商付款之间的关系

外协服务合同的工作内容通常与公司服务的客户主合同关联，且按阶段与主合同阶段工作内容进行匹配，公司外协服务成本确认时点与主合同确认收入时点一致。

外协服务合同的结算条款通常约定“甲方（深规院）按实际收回总项目费用比例同步支付乙方（外协服务商）费用，共担经营风险”。

以外协项目《塔城试验区建设总体规划项目产业及政策研究》为例，公司与外协供应商结算条件、公司与客户签订的结算条款之间具有关联性，具体约定如下：

阶段	外协供应商合同一般结算条款	对应客户合同一般结算条款
----	---------------	--------------

1	本合同生效且已实际收到总项目委托方第一笔付款后，甲方支付合同约定比例的首期款	第一次本合同生效后，委托方支付合同约定比例的首期款
2	乙方提交项目初稿，经甲方确认后，甲方根据已收到总项目第二笔收费后，支付合同约定比例的款项	第二次设计方提交中期成果后（以交接之日起），委托方支付合同约定比例的款项
3	乙方提交项目送审稿，经甲方确认后，甲方根据已收到总项目第三笔收费后，支付合同约定比例的款项	第三次设计方提交送审成果后（以交接之日起），委托方支付合同约定比例的款项
4	乙方提交项目最终稿，经甲方确认后，甲方根据已收到总项目第四笔收费后，支付合同约定比例的款项	第四次，设计方提交报批成果依法批准后（以批准之日起），委托方支付合同约定比例的款项

公司外协服务合同与公司服务客户的主合同均独立签署，由于外协服务也是分阶段提供成果，通常与公司服务客户的主合同阶段相关联，在合同结算环节，公司根据服务客户的主合同履约和收款进度支付外协服务费用。公司在收到外协服务商的付款申请后，进行内部审核，如符合双方合同约定付款条件，则通过银行转账方式进行付款。

公司外协服务费的结算条款与公司服务客户的主合同回款与存在匹配关系。

（四）说明报告期内主要外协服务商的基本情况，与外协服务商的主要合作条款，外协服务供应商是否具备相应资质，发行人对外协服务的质量控制措施

1. 报告期期内主要供应商的基本情况

公司报告期各期前五大供应商的情况如下：

（1）综合开发研究院（中国·深圳）

名称	综合开发研究院（中国·深圳）
成立时间	1989 年
负责人	樊纲
开办资金	6,980 万元人民币
注册地址	深圳市罗湖区清水河街道银湖路金湖一街 CDI 大厦
供应商简介	属于事业单位，在深圳经济特区创办的国内第一家综合性、全国性的社会智库，于 2015 年入选首批 25 家国家高端智库建设试点单位，深圳市首批人文社会科学重点研究基地。主要研究领域有：国家宏观战略、区域经济、城市化、产业发展和政策、以及企业战略与投资决策。

注：来源于企查查及其官方网站

（2）戴德梁行有限公司

名称	戴德梁行有限公司
成立时间	1991 年
注册地址	27TH FLOOR, ONE ISLAND EAST, TAIKOO PLACE, 18 WESTLANDS ROAD, QUARRY BAY, HONG KONG

供应商简介	全球知名房地产服务和咨询顾问公司，业务遍布全球 60 多个国家，设有 400 多个办公室，拥有 52,000 余名员工，在大中华区拥有 23 家分公司。2022 年全球营业收入 101 亿美元，核心业务涵盖估价及顾问服务、策略发展顾问、项目管理服务、资本市场、项目及企业服务、产业地产、商业地产等。公司主要向其采购经济效益测算及可行性研究等业务。	
股权结构	股东	出资比例
	Cushman & Wakefield Pacific Holdings Limited	99.96%

注：来源于企查查及其官方网站

(3) 深圳市天羿市政工程设计有限公司

名称	深圳市天羿市政工程设计有限公司	
成立时间	2004 年	
法定代表人	葛光栋	
注册资本	500 万元人民币	
注册地址	深圳市福田区燕南路 88 号中泰燕南名庭二期 D1109	
供应商简介	主要从事市政工程设计、城市规划设计、室内外设计、景观设计等业务。拥有城乡规划乙级资质，中标过深圳市规划和自然资源局、深圳市坪山区重点片区规划发展中心等政府客户项目。	
股权结构	股东	出资比例
	葛光栋	80%
	曹冰玉	20%

注：来源于企查查及走访资料

(4) 深圳市创环环保科技有限公司

名称	深圳市创环环保科技有限公司	
成立时间	2010 年	
法定代表人	洪赞	
注册资本	1,000 万元人民币	
注册地址	深圳市龙岗区龙城街道清林西路留学生创业园产业一园南区 205	
供应商简介	致力于海绵城市建设解决方案的水环境处理技术公司，主要从事城市内涝与水体污染治理，在雨水设计处理方面有多年经验，致力于海绵城市建设，规划、设计、施工及技术咨询，其自主研发的“十二五”水专项研究成果——Water Vista 模型通过国家科技部、环保部和住建部验收。拥有市政公用工程施工总承包资质、乙级测绘等资质。公司主要向其采购海绵城市监测技术服务等业务。	
股权结构	股东	出资比例
	翟艳云	49%
	周刚	30%
	洪赞	21%

注：来源于企查查及其官方网站

(5) 深圳市建筑设计研究总院有限公司

名称	深圳市建筑设计研究总院有限公司	
成立时间	1993 年	
法定代表人	廖凯	
注册资本	8,000 万元人民币	
注册地址	深圳市福田区振华路八号	
供应商简介	深圳市知名建筑设计研究机构，人员规模超过 3000 人，拥有建筑行业（建筑工程）甲级、工程咨询资信（建筑）甲级、城乡规划编制甲级、工程造价资信乙级、市政行业（给水工程、排水工程）乙级、风景园林工程设计专项乙级等多项资质，主要从事建筑工程设计、城乡规划编制、市政工程设计、风景园林工程设计、工程咨询、建筑工程监理等业务。公司主要向其采购建筑概念方案设计等业务。	
股权结构	股东	出资比例
	深圳市投资控股有限公司	100%

注：来源于企查查及其官方网站

(6) 深圳市城市交通规划设计研究中心股份有限公司

名称	深圳市城市交通规划设计研究中心股份有限公司	
成立时间	2008 年	
法定代表人	林涛	
注册资本	31,200 万元人民币	
注册地址	深圳市龙华区民治街道龙塘社区星河传奇花园三期商厦 1 栋 C 座 1210	
供应商简介	属于城市交通整体解决方案的上市公司（股票简称深城交，股票代码 301091），人员规模超过 2000 人，主要从事数字孪生与云网数脑、城市交通政策规划与综合治理、重大工程设计与新基建、基础设施检测与运维、数字化城市管理与运营服务五大板块专业服务。拥有的资质齐备，包括城乡规划甲级、市政道路设计甲级、建筑设计甲级、公路工程检测综合甲级等。公司主要向其采购交通专题研究等业务。	
股 权 结 构 (2023 年 6 月 30 日)	股东	出资比例
	深圳市智慧城市科技发展集团有限公司	30.00%
	深圳市深研交通投资股份有限公司	22.50%
	启迪控股股份有限公司	7.50%
	珠海高瓴道远资产管理中心（有限合伙）	7.01%
	联想（北京）有限公司	6.10%
	其他股东	26.89%

注：来源于企查查、上市公司对外公告及其官方网站

(7) 深圳市综合交通与市政工程设计研究总院有限公司

名称	深圳市综合交通与市政工程设计研究总院有限公司	
成立时间	2002 年	
法定代表人	谢勇利	
注册资本	3,750 万元人民币	

注册地址	深圳市龙华区民治街道龙塘社区星河传奇花园三期商厦 1 栋 C 座 1205 单元	
供应商简介	现有在职员工 550 余人，具有市政行业及公路行业的工程设计甲级资质、工程监理甲级资质、工程咨询甲级资质、工程招标代理甲级资质及城乡规划甲级等多项资质，主要从事交通研究、智慧城市、市政设计、公路设计、工程总承包和工程代建等业务。公司主要向其采购交通专题研究等业务。	
股权结构	股东	出资比例
	深圳市特区建工集团有限公司	40.00%
	深圳市综合交通投资股份有限公司	30.00%
	深圳市天健（集团）股份有限公司	18.00%
	深圳市创新投资集团有限公司	12.00%

注：来源于企查查及其官方网站

(8) 北京清环智慧水务科技有限公司

名称	北京清环智慧水务科技有限公司	
成立时间	2016 年	
法定代表人	赵冬泉	
注册资本	2,000 万元人民币	
注册地址	北京市海淀区农大南路 1 号院 8 号楼 6 层 601-1003	
供应商简介	专注于排水管网在线监测及智慧排水技术研发，主要从事海绵城市监测、黑臭水体监控、排水管网安全监控、排水管网在线监测、河长制监控、排水管网动态溯源等业务，已经申请相关专利或软件著作权 80 余项。企业相关人员参与了《海绵城市建设评价标准》（GB/T 51345-2018）《城市排水防涝设施数据采集与维护技术规范》（GB/T 51187-2016）等 10 余项国家、行业及地方相关技术标准的编制。公司主要向其采购海绵城市监测技术服务等业务。	
股权结构	股东	出资比例
	浙江清环智慧科技有限公司	100%

注：来源于企查查及其官方网站

(9) 世邦魏理仕有限公司

名称	世邦魏理仕有限公司	
成立时间	1983 年	
注册地址	LEVEL 27, ONE PACIFIC PLACE, 88 QUEENSWAY, ADMIRALTY, HONG KONG	
供应商简介	全球性的商业地产服务与投资公司，业务遍布全球 100 多个国家和地区，设有 500 多个办公室，拥有 115,000 余名员工，服务了超过 95% 的《财富》100 强客户。2022 年全球营业收入 308 亿美元，核心业务涵盖估价及顾问服务、物业管理服务、资本市场、设施管理及项目管理服务。公司主要向其采购产业专题研究等业务。	
股权结构	股东	出资比例
	Relam Amsterdam Holdings BV	63.88%
	CBRE Global Holdings S.A.R.L	36.12%

注：来源于企查查及其官方网站。

报告期内，公司的主要外协服务商与公司合作稳定，不存在关联关系，主要外协供应商具有一定行业市场地位，不存在明显异常情形。

2. 与外协服务商的主要合作条款

公司与外协服务供应商签订的主要合作条款如下：

合作条款	条款内容
项目技术质量要求	约定项目的工作范围，工作内容具体要求，以及项目执行需满足的技术标准
成果要求	约定成果交付形式及内容，如研究报告、文本说明、PPT、效果图、多媒体动画等
成果交付计划	成果交付通常包括多个阶段，约定各阶段成果交付计划
成果验收方式	约定成果验收方式，包括外请专家评审会、院内评审会和其他验收方式
结算条款	约定费用金额和结算方式，结算方式通常为公司在收到主合同对应阶段甲方的款项后，对外协供应商进行支付
知识产权归属	约定知识产权归属情况，要求外协服务商按照要求遵守相关保密义务
双方责任	约定双方应履行的责任，以及发生违约时的处理方式

报告期内，公司与各期前五大外协服务供应商签订合同的主要条款如下：

供应商名称	主要合作条款
综合开发研究院（中国·深圳）	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、知识产权归属、双方责任
戴德梁行有限公司	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、知识产权归属、双方责任
深圳市天羿市政工程设计有限公司	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、知识产权归属、双方责任
深圳市创环环保科技有限公司	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、知识产权归属、双方责任
深圳市建筑设计研究总院有限公司	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、知识产权归属、双方责任
深圳市城市交通规划设计研究中心股份有限公司	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、知识产权归属、双方责任
深圳市综合交通与市政工程设计研究总院有限公司	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、知识产权归属、双方责任
北京清环智慧水务科技有限公司	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、双方责任
世邦魏理仕有限公司	项目技术质量要求、成果要求、成果交付计划、成果验收方式、结算条款、知识产权归属、双方责任

公司与主要外协服务供应商签订的合同主要是以公司的外协服务合同样本为基础进行制定，主要合作条款不存在重大差异。

3. 外协服务供应商资质情况

报告期内，公司基于专业分工不同、提高项目执行效率或自身经济效益最大化角度等因素考虑，向第三方专业机构采购部分非核心环节的业务或部分辅助性、非关键性工作或服务，具体分为咨询服务类外协和设计类外协。其中咨询服务类外协无需具备相关业务资质；设计类外协需要供应商具备对应的业务资质。

(1) 咨询服务类外协不需要相关业务资质

咨询服务类外协主要包括专题研究、基础信息收集、会务组织、公众咨询、社会调查等服务，其成果通常为专题研究报告、技术方案可行性报告、项目策划报告、数据收集及分析报告等公司项目阶段性成果完成过程中的参考资料，此类外协服务对供应商及从业人员的技术水平和资质无特殊要求。

(2) 设计类外协需要对应的业务资质

设计类外协主要包括市政工程设计、建筑设计、交通规划设计、测绘等。根据《工程设计资质标准》《建设工程勘察设计管理条例》《城乡规划编制单位资质管理规定》《测绘资质管理规定》等行业规章规定，从事建市政工程设计、建筑设计、交通规划设计、测绘等活动的企业，应当按照其拥有的注册资本、专业技术人员、技术装备等条件申请资质，经审查合格，取得对应资质证书后，方可在资质许可的范围内从事对应活动。因此，公司在上述相关的辅助服务采购过程中严格按照行业规章规定执行，在供应商选择过程中审核供应商资质与相应业务的匹配性，相关服务供应商具备与其提供辅助服务对应的业务资质。

公司制定了供应商入库审批流程，并对入库供应商的主体资格、业务能力、过往业绩、服务质量等进行全面考察，在供应商选择过程中充分审核了供应商资质与对应采购内容的匹配性，报告期内公司设计类外协项目的供应商均具备与其提供服务对应的业务资质。

综上，报告期内外协服务采购的供应商均具备相应业务资质，公司不存在因此被处罚的风险，也不涉及重大违法违规事项。

报告期内，公司采购的外协服务中涉及资质需求的主要为建筑设计、交通专项规划等设计类外协，相应的外协服务商均具备相应业务资质。报告期内公司主要外协供应商资质情况如下：

供应商名称	采购内容	是否需要资质	资质类型
综合开发研究院（中国·深圳）	产业专题研究	否	

戴德梁行有限公司	经济效益测算及可行性研究	否	
深圳市天羿市政工程设计有限公司	国土空间规划市政专项设计	是	城乡规划编制乙级
深圳市创环环保科技有限公司	海绵城市监测技术服务	否	
深圳市建筑设计研究总院有限公司	建筑设计	是	工程设计建筑行业（建筑工程）甲级
	国土空间规划市政专项设计	是	城乡规划编制甲级
深圳市城市交通规划设计研究中心股份有限公司	交通专项规划	是	城乡规划编制甲级、工程设计市政行业（道路工程）专业甲级
深圳市综合交通与市政工程设计研究总院有限公司	交通专项规划	是	城乡规划编制甲级、工程设计市政行业（道路工程）专业甲级
北京清环智慧水务科技有限公司	海绵城市监测技术服务	否	
世邦魏理仕有限公司	产业专题研究	否	

报告期内外协服务采购的主要供应商不存在应获取资质而未获取相关资质情况。

4. 公司对外协服务的质量控制措施

(1) 具体措施

公司对外协采购业务制定了《项目外协管理规定》，通过对外协供应商实行资格准入、日常管理以及分级制度对其实施有效管理；通过对外协的申请、审批、供应商选择、成果验证、履约评价进行控制实现对外协项目服务质量的把控。

1) 公司根据《项目外协管理规定》，对外协供应商实施有效管理

项目	制度规定
资格准入	供应商通过资格准入评价进入合格供应商库。生产设计部门基于供应商的资质等级、法人资格、人力资源、业绩经营、履约情况等填报评价审批表，相关部门查验后报院长办公会进行资格准入核准
日常管理	合格供应商建立专门档案管理，除资格准入文件外，还包含项目的验证活动记录表
分级制度	对合格供应商进行分级管理，基于供应商的经营规模、资质等级、业务经验、成立时间、资源保障等情况对供应商进行等级划分，不同等级供应商拥有承接不同规模项目外协的资格

2) 公司根据《项目外协管理规定》，对外协采购相关流程进行把控，保证外协项目服务质量

项目	制度规定
外协申请	生产设计部门提出外协申请时，应填报《项目外协申请表》，明确说明申请理由、外协工作内容、拟申请合同金额（含计费依据）、拟合作单位及推荐理由等
外协申请审批	实施分级审批制度，根据合同金额不同，分别提请主管副院长、院长或院长办公会批准
供应商选择	根据外协合同金额不同及供应商报价情况，并结合外协供应商以往项目经验综合选择外协供应商
外协成果验证	供应商提供的设计成果（或服务）须履行验证程序，项目组组织公司内部人员对供应商提供的设计成果（或服务）进行验证、评审
履约评价	项目外协合同执行完毕，应对承担项目外协的分承包方进行履约评价

（2）执行情况

报告期内，公司严格按照《项目外协管理规定》等相关制度执行对供应商进行日常管理以及对外协项目质量进行控制，有效地保证了公司外协采购服务质量。

（五）说明报告期内新增及减少的主要外协服务供应商情况，报告期内外协服务商是否与公司存在关联关系，是否存在员工或前员工控制的外协服务商，是否存在主要为公司提供服务的外协服务商，公司与上述供应商的合作定价是否公允

1. 报告期期内新增及减少主要供应商的情况

（1）新增主要供应商情况

报告期内，公司新增主要供应商采购金额及占外协服务采购总额比例如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购金额	占比
2023 年 1-6 月	1	三赢土地房地产评估咨询股份有限公司	51.79	1.58%
	2	中铁城际规划建设有限公司	41.75	1.28%
	3	江苏森尚工程设计研究院有限公司	32.83	1.00%
	4	邵阳市城市规划设计研究院	21.89	0.67%
	5	大连海洋大学	18.87	0.58%
	合计		167.12	5.11%
2022 年度	1	深圳市欧博工程设计顾问有限公司	190.94	2.40%
	2	世邦魏理仕（上海）管理咨询有限公司	158.49	1.99%
	3	深圳普兰菲尔设计有限公司	127.83	1.60%
	4	苏州园林设计院有限公司	105.66	1.33%
	5	安庆市城乡规划设计研究院有限公司	93.96	1.18%
	合计		676.89	8.49%

期间	序号	供应商名称	采购金额	占比
2021 年度	1	陕西冶金设计研究院有限公司	188.21	2.65%
	2	北京摩拂西斯国际咨询有限公司	155.56	2.19%
	3	福州市规划设计研究院	150.94	2.12%
	4	深圳市实维经济咨询有限公司	75.47	1.06%
	5	中城（广州）城乡规划设计有限公司	67.92	0.95%
	合计		638.10	8.97%
2020 年度	1	北京清环智慧水务科技有限公司	269.38	3.93%
	2	东大（深圳）设计有限公司	90.57	1.32%
	3	深圳至善无障碍建设有限公司	76.89	1.12%
	4	浙江西城工程设计有限公司	72.45	1.06%
	5	深圳市市政设计研究院有限公司	70.75	1.03%
	合计		580.04	8.46%

(2) 减少主要供应商情况

报告期内，公司减少主要供应商采购金额及占外协服务采购总额比例如下：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	上年采购金额	占比
2023 年 1-6 月	1	安庆市城乡规划设计研究院有限公司	93.96	1.18%
	2	深圳市思科景观建筑设计有限公司	79.25	0.99%
	3	第九师联拓勘测设计研究有限公司	59.86	0.75%
	4	深圳市驿路规划设计咨询有限公司	55.09	0.69%
	5	海宁市国土空间规划设计有限公司	44.34	0.56%
	合计		332.50	4.17%
2022 年度	1	陕西冶金设计研究院有限公司	188.21	2.65%
	2	深圳市实维经济咨询有限公司	75.47	1.06%
	3	莫比设计（深圳）有限公司	55.47	0.78%
	4	深圳市局内设计咨询有限公司	50.00	0.70%
	5	华东师范大学	46.23	0.65%
	合计		415.38	5.84%
2021 年度	1	深圳市国房土地房地产资产评估咨询有限公司	81.81	1.19%
	2	深圳至善无障碍建设有限公司	76.89	1.12%
	3	深圳媚道风景园林与城市规划设计院有限公司	72.64	1.06%

期间	序号	供应商名称	上年采购金额	占比
	4	深圳市市政设计研究院有限公司	70.75	1.03%
	5	北方-汉沙杨建筑工程设计有限公司	65.47	0.96%
	合计		367.57	5.36%

注：各年度减少供应商采购金额为减少年度的上一年度采购金额

报告期内，公司新增及减少供应商变动较小，报告期各期前五大新增或减少供应商合计采购金额占外协采购总额的比例相对较低。

上述新增及减少主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	供应商简介
1	三赢土地房地产评估咨询股份有限公司	2009.4	5,000.00	唐慧良持有60.94%，广东三道投资控股股份有限公司持有39%，叶继生持有0.04%，郭得能持有0.02%	主要为企业和政府提供地产开发、园区建设、城市运营与更新、管理等综合服务。现有员工200余人，其中注册房地产估价师13人，注册土地估价师13人，城市规划师、造价工程师、资产评估师测绘工程师等其他专业人员50余人，拥有土地评估A级、房地产评估一级、土地规划乙级、城乡规划乙级、工程咨询（建筑乙级、市政丙级）、测绘（工程测量乙级、不动产测绘乙级）等资质。
2	中铁城际规划建设有限公司	2008.2	5,050.00	中交路桥设计咨询有限公司持有88.02%，中铁城际石家庄企业管理中心（有限合伙）持有11.98%	集规划、项目策划、产业政策研究咨询、全过程咨询、勘察、测绘、设计、数字化服务、科研开发于一体的高新技术型集团企业，具有工程勘察（岩土工程、工程测量）甲级，水文地质勘察乙级，测绘甲级，市政行业（燃气、轨道交通除外）甲级，风景园林设计甲级，公路行业（公路、特大桥梁、特长隧道、交通工程）专业甲级，建筑行业工程设计建筑甲级，城乡规划甲级等资质。
3	江苏森尚工程设计研究院有限公司	2015.12	1,000.00	南京紫城工程设计有限公司持有70%，裴亦锋持有15.3%，林浩持有14.7%	主要经营工程设计相关业务，具有工程设计公路行业公路专业甲级、工程设计（市政行业道路工程、市政行业桥梁工程）甲级、工程设计风景园林工程专项甲级、工程设计建筑行业（建筑工程）乙级等资质。
4	邵阳市城市规划设计研究院	2001.8	300.00	邵阳市自然资源和规划局持有100%	主要经营城乡规划编制设计、建筑行业（建筑工程、建筑装饰）设计、市政行业（道路工程、给水、排水、桥梁）设计、风景园林工程专项设计等业务，具有城乡规划、建筑工程设计、市政道路设计、工程勘探、风景园林设计、工程监理甲级资质和市政桥梁、市政给水、市政排水、工程测量、工程咨询乙级资质。
5	大连海洋大学	1952			高等院校

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	供应商简介
6	深圳市欧博工程设计顾问有限公司	1996.5	300.00	何伟持有 60%， 邓张波持有 40%	集建筑、景观、城市设计于一体的专业型国际设计机构。2007 年，深圳市欧博工程设计顾问有限公司与法国欧博建筑与城市规划设计公司及其深圳代表处联合成立 AUBE 欧博设计，共参与和完成重大设计项目 1900 余个，拥有员工近 500 人。
7	世邦魏理仕（上海）管理咨询有限公司	2017.4	200.00 万 美元	世邦魏理仕有限公司持有 100%	全球性的商业地产服务与投资公司，集团遍布全球 500 多个办公室，拥有 11.5 万余名员工，客户遍及 100 多个国家和地区，服务了超过 95% 的《财富》100 强客户。
8	深圳普兰菲尔设计有限公司	2017.3	500.00	邱丽萍持有 67%，薛峰持有 33%	主要从事住宅景观、商业综合体、度假酒店、城市公园、美丽乡村及示范区等主体相关的景观设计及软装，曾承担广东省珠江三角洲 2 号区域绿道深圳段、浙江兰溪市中心城区绿道网详细规划、烟台午台遗址及河滨公园和西安木塔寺遗址公园等项目，核心团队从事景观设计业务超过 20 年
9	苏州园林设计院股份有限公司	1990.4	3,000.00	苏州园林发展股份有限公司持有 51%，实际控制人为苏州市国资委	主要从事风景园林设计的国有设计企业，目前已在科创板创新层挂牌，拥有风景园林设计甲级、建筑工程设计乙级、文物保护工程设计乙级等资质。
10	安庆市城乡规划设计研究院有限公司	2011.6	800.00	安庆市同庆建设投资有限公司持有 100%，实际控制人为安庆市财政局	是规划、测绘、建筑、市政、风景园林、勘察等多专业协同发展的综合性设计公司，具备城乡规划编制、测绘甲级资质，建筑工程设计、市政工程设计（道路、桥梁、给排水）、风景园林工程设计、岩土工程勘察、文物保护工程勘察乙级资质，土地规划丙级资质
11	陕西冶金设计研究院有限公司	1988.4	3,000.00	中国重型机械研究院股份公司持有 100%，实际控制人为中国国务院	陕西省冶金行业的综合性设计研究单位，具有建筑工程设计甲级资质及市政公用（燃气）工程设计乙级资质，工程咨询（建筑、钢铁）甲级资质和市政公用（燃气）工程咨询乙级资质等资质。
12	北京摩拂西斯国际咨询有限公司	2019.3	500.00	杨明持有 100%	主要从事生态、科技、旅游等领域策划与规划及建筑设计咨询。团队从业经验丰富，核心成员均具有 15 年以上相关从业经验，特聘专家团队曾在国内知名设计机构担任重要职务
13	福州市规划设计研究院	1994.4	136,000.00	福州市人民政府国有资产监督管理委员会持有 80%，福州国有资本投资运营集团有限公司占比 20%	国家首批综合性甲级城市规划勘测设计研究单位，具有城乡规划编制、建筑行业（建筑工程）等 20 项甲级资质，10 项乙级资质，拥有政府特殊津贴专家 2 人，福建省勘察设计大师 3 人，教授级高工 46 人。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	供应商简介
14	深圳市实维经济咨询有限公司	2015.4	500.00	魏建漳持有85%，胡玉美持有15%	专注为经济决策提供解决方案的专业研究机构。提供包括综合规划、发展规划、专项规划，经济转型、发展、配套政策，创新发展、发展质量、发展问题研究等服务。曾连续四年参与完成了国务院参事室年度重点项目《大众创业万众创新研究》，独立完成国务院参事室项目《创新市场构建与实施研究》，出版深圳市改革开放40年系列丛书《深圳改革创新之路(1978-2018)》(第二作者)。
15	中城(广州)城乡规划设计有限公司	2019.11	100.00	刘奇峰30%，陈佳娜24%，张东驰24%，何深宁22%	涵盖城市规划、地理信息科学(GIS)、市政工程、生态学专业的城市建设综合服务商公司。与华南理工大学合作建设的粤港澳大湾区规划创新研究中心是由广州市社会学科领导小组办公室批准成立的广州市人文社会科学重点研究基地。
16	北京清环智慧水务科技有限公司	2016.10	2,000.00	浙江清环智慧科技有限公司持有100%	专注于排水管网在线监测及智慧排水技术研发，主要从事海绵城市监测、黑臭水体监控、排水管网安全监控等业务，已经申请相关专利或软件著作权80余项，参与了《海绵城市建设评价标准》(GB/T51345-2018)《城市排水防涝设施数据采集与维护技术规范》(GB/T51187-2016)等10余项国家、行业及地方相关技术标准的编制。
17	东大(深圳)设计有限公司	2001.12	1,200.00	周永忠持有70%，王令翔持有20%，吴慧明持有10%	具备多专业技术力量的综合型设计机构，国家级高新技术企业，具有风景园林工程设计专项甲级资质、建筑行业建筑工程设计乙级资质、市政行业道路工程设计乙级资质和市政行业桥梁工程设计乙级资质。
18	深圳至善无障碍建设有限公司	2019.9	10.00	丁建华持有90%，林正豪持有10%	主要从事无障碍城市全过程研发、策划、设计、咨询、建设、运营维护，其员工曾参与《无障碍城区发展规划(罗湖区)》《深圳市无障碍城市标准》等城市或建筑无障碍领域相关标准编制工作。
19	浙江西城工程设计有限公司	2008.1	10,080.00	浙江大声控股有限公司持有57%	城市建设完整工程产品的专业提供商，业务范围涵盖市政、建筑、风景园林、城乡规划、BIM与EPC工程总承包等多个建设领域，具有市政行业(燃气、轨道交通除外)甲级、建筑行业(建筑工程)甲级、风景园林专项甲等资质。
20	深圳市市政设计研究院有限公司	2007.8	6,000.00	深圳市地铁集团有限公司持有100%，实际控制人为深圳市国资委	具有工程勘察综合甲级资质、工程设计市政行业、公路、特大桥梁、建筑工程、风景园林、城乡规划等甲级资质、工程咨询单位甲级资信及施工图审查一类资质的国有综合科研设计高新技术企业。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	供应商简介
21	深圳市思科景观建筑设计有限公司	2006.7	100.00	刘欢科持有60%，江西源持有40%	由德国建筑博士领衔，境外设计师和国内资深景观设计师联合创立的国际化设计事务所，曾经为包括华侨城、万科、佳兆业、卓越、深圳鸿荣源，深圳星河，江苏中南集团，武汉美好愿景等知名地产商在内的众多客户提供了景观设计或咨询服务。
22	第九师联拓勘测设计研究有限公司	2014.8	300.00	吴绪成、卢爱民、宁建忠、姚红星各持有8.35%，以及其他22名自然人合计持有66%	新疆生产建设兵团农九师勘测设计院改制而来，具有建筑行业（建筑工程）设计乙级、水利专业设计乙级、农林行业（农业综合开发生态工程）专业设计乙级、市政行业（给水工程、排水工程、热力工程、道路工程）专业丙级等资质，先后获得国家级、省部级、兵团级优秀设计等奖项10余项，其中国家级奖项1项，省部级奖项4项，兵团级奖项若干。
23	深圳市驿路规划设计咨询有限公司	2012.8	100.00	毕恩贵持有100%	主要从事在交通规划与设计相关业务，其中开展的深圳北站综合交通详细规划设计获得国家级三等奖，深圳市盐田区绿色交通整体规划与设计、大鹏半岛旅游自行车系统规划研究获得深圳市优秀规划设计奖，参与深圳罗湖火车站及口岸升级改造国际咨询竞赛获得二等奖。
24	海宁市国土空间规划设计有限公司	1997.4	50.00	海宁市实业投资集团有限公司持有100%，实际控制人为海宁市财政局	海宁市从事规划设计业务的国有企业，具有城乡规划乙级、测绘乙级、土地规划准乙级等资质。
25	莫比设计(深圳)有限公司	2020.9	100.00	长沙莫比景观规划设计有限公司持有100%	主营业务包括项目策划、景观规划及设计、公共空间景观改造与艺术装置设计。曾主持天府大道沿线公园景观规划设计、麓湖二三期湖系景观规划设计等近二十个麓湖重要项目的设计及建设落地工作，其中多个项目获得国内外行业荣誉表彰。
26	深圳市局内设计咨询有限公司	2007.10	500.00	张之杨持有90%，张安群持有10%	主要从事城市设计、公建、住宅、办公以及商业综合体设计等业务。曾参与深圳文化馆新馆（竞赛一等奖，竞赛中标）、沙井古墟活化复兴城市设计（国际竞赛一等奖）、光明科学城中心区城市设计（国际竞赛第一名）等项目。
27	华东师范大学	1951.10			高等院校
28	深圳市国房土地房地产资产评估咨询有限公司	2004.8	1,000.00	杨丽艳持有81.40%，李华勇持有10.00%，刘朝阳持有8.60%	原深圳市规划国土局下属事业单位的深圳市房产交易中心，2004年改制为有限责任公司，主要从事价值评估、土地整备与棚户区改造、城市发展研究、房地产数据开发与应用、不动产登记代理等业务，拥有6家子公司，全国近30家分公司，2019年度全国房地产估价机构综合排名位列前10。

序号	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	股权结构	供应商简介
29	深圳媚道风景园林与城市规划设计院有限公司	2017.1	500.00	何昉持有 51%，深圳媚道投资企业（有限合伙）持有 49%	具有风景园林工程设计专项甲级和城乡规划编制乙级资质。荣获广东省风景园林与生态景观科学技术奖一等奖、广东省优秀工程勘察设计奖一等奖等。
30	北方-汉沙杨建筑工程设计有限公司	1995.7	2,100.00	嘉华瑞汉（北京）国际投资发展有限公司持有 70%，汉沙-杨建筑与规划设计事务所持有 30%	中外合资的甲级工程设计企业，并具备对外承包工程经营资质。拥有中外设计人员近 400 人，其中教授级高级工程师 5 人，高级工程师 68 人，国家一级注册建筑师 23 人，国家一级注册结构工程师 21 人。

数据来源：企查查、供应商官网、走访资料等资料整理

公司新增或减少的主要供应商与公司不存在关联关系，且其均具有一定市场地位，报告期内交易金额的变动与公司项目履行进度和服务内容匹配，不存在显著异常情形。

外协供应商变动的合理性分析如下：

1) 公司服务客户的项目具有定制化特点，不同项目所需的外协服务内容及项目经验存在较大差异

由于规划设计项目具有定制化特点，公司需要为客户提供符合其特定需求的设计方案。因此，公司为满足项目需求而采购的外协服务亦具有定制化的特点，需要根据不同项目类型及需求选择相匹配的供应商，即使同一外协服务商曾与公司存在其他项目合作，但公司选择其作为外协供应商时也会考虑新的项目所需经验及服务方案是否存在重大差异。

2) 异地项目拓展需求

公司报告期内积极拓展异地业务，对于该类项目的外协需求，当地机构更为熟悉本地化的政策以及客户响应速度快，公司往往倾向于选择当地的专业机构进行合作。当项目结束或公司基于正常内部优化供应商体系等原因，公司暂时会不再向其采购服务。

3) 同行业可比上市公司均存在一定变动

经查阅同行业可比公司招股说明书及公告，其主要供应商也存在较大变动。如苏州规划 2020 年-2022 年，其前五大供应商中均每年新增 3 家；蕾奥规划 2018-2020 年，其前五大供应商中，分别新增 2 家、3 家、3 家。因此，公司外协供应商在报告期内存在一定变动符合行业惯例，具有合理性。

2. 报告期内外协服务商是否与公司存在关联关系，是否存在员工或前员工控制的外协服务商，是否存在主要为公司提供服务的外协服务商

报告期内，公司与外协服务供应商不存在关联关系，不存在主要为公司提供服务的外协供应商，不存在公司员工控制的外协供应商，但存在公司少量离职较久的前员工控制的外协供应商，具体情况如下：

单位：万元

供应商名称	前员工姓名	离职时间	离职前担任职务	采购金额			
				2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
深圳中城交通规划咨询有限公司	林 木 山	十年以上	一 般 业 务 人 员	82.41	120.90	113.30	145.15
张烁设计文化传播（深圳）有限公司	周 丽 华	十年以上	一 般 业 务 人 员				18.68
莫比设计（深圳）有限公司	武毅	十年以上	一 般 业 务 人 员			55.47	
合计				82.41	120.90	168.77	163.83

如上表，存在 3 家前员工控制的外协供应商在报告期内与公司进行合作，主要采购交通领域相关的规划咨询和平面设计等，报告期各期公司向上述外协供应商合计采购金额不超过 200 万元，占公司外协采购比例低于 5%。鉴于外协供应商的股东从公司离职时间较长，离职前未曾担任过公司关键岗位，且公司报告期内向其采购金额及比例均处于较低水平，公司不属于其单一客户，双方基于市场需求合作，定价公允，对公司的独立性不构成重大影响。

3. 公司与上述供应商的合作定价是否公允

公司对于外协项目的定价主要存在以下几种方式：

(1) 对于存在相关国家或地方行业收费标准的外协业务类型，公司以相关收费标准作为计价基础，根据项目实际情况及主合同收费整体情况做适当调整从而确定价格，如城乡规划及相关专项规划研究参照《城市规划设计计费指导意见》（2004 年版），《城市规划设计计费指导意见》（2017 年修订版），建筑设计参照《建筑设计服务计费指导》（2015 年版）；

(2) 对于缺少相关收费标准的业务类型，公司根据工作复杂程度、专业要求、工作量等，遵循市场化原则，将项目任务发至 3 家以上外协供应商进行询价，结

合报价及服务团队综合能力最终确定外协供应商及外协价格。

经过对上述外协供应商的主要项目定价进行抽样验证，走访主要外协供应商确认公司与其合作项目的定价方式以及公允性，公司与上述供应商的合作定价公允。

(六) 核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司关于成本归集、核算相关的内部控制制度，了解公司有关成本归集、核算的具体方法和流程，查阅同行业可比公司的招股说明书和年度报告等公开资料，了解同行业可比公司项目成本归集、分配、结转的核算方法及存货的核算方法，并与公司进行比较分析；

(2) 查阅《薪酬管理办法》、《项目工时填报管理办法》等内控文件，获取公司报告期内员工花名册、各期人工成本，查询当地平均薪酬情况，分析人工成本变动的原因，分析生产设计人员数量变动情况，核查与主营业务收入变动的匹配性和薪酬划分及计提的准确性；

(3) 获取公司报告期外协服务合同清单，抽样查阅主要外协服务合同，获取公司《外协合同范本》，查阅公司《项目外协管理规定》；

(4) 通过企查查、主要供应商官网查询公司主要供应商的基本情况，并走访主要供应商，了解公司与外协服务商的合作情况及定价公允性；

(5) 查阅报告期内公司新增及减少主要供应商清单及交易情况，查阅同行业公司公开披露信息，了解同行业主要供应商变动情况；

(6) 通过将公司关联方、报告期在职和离职员工与外协供应商以及其股东、董事、监事、高级管理人员进行匹配，核查公司与外协供应商的关联关系，走访公司主要供应商了解公司向其采购金额占其同类型业务的比例，核查是否存在主要向公司提供服务的外协供应商；

(7) 通过企查查和公司管网查阅公司主要新增供应商、主要减少供应商、前员工控制的供应商的基本情况，并查阅公司与其合作主要外协项目的《项目外协申请表》，了解项目定价依据，并结合其他供应商的报价情况、与公司同类型类似规模项目价格进行比较。

2. 经核查，我们认为：

(1) 公司按照项目进行成本归集与核算,核算内容包括人工薪酬、外协服务、办公差旅、折旧摊销等;公司的成本归集、分配和结转方法与同行业可比公司不存在重大差异,当期发生的设计劳务成本全部予以结转,期末不保留存货,成本结转与收入确认整体相对匹配;

(2) 报告期内公司生产设计人员数量变动合理,与承接的项目数量、营业收入保持持续稳定增长;公司采取富有市场竞争力的薪酬体系,整体人员素质较高,生产设计人员平均薪酬高于当地平均薪酬水平;公司根据《薪酬管理办法》计提生产设计人员薪酬,薪酬划分及计提准确,已建立的工时系统内控制度健全并得到有效执行;

(3) 公司的外协服务费主要包括咨询服务类和设计类,公司的外协采购价格具有公允性,外协服务费的结算方式与公司服务客户的主合同回款存在匹配关系;

(4) 报告期内主要供应商与公司不存在关联关系,且具有一定市场地位,不存在明显异常情形;公司的外协服务商的主要合作条款与主合同条款相匹配,按阶段验收及付款;公司的外协供应商具备相应业务资质,公司制定了相应的内控制度,以保证相应的外协服务质量;报告期内,不存在因外协服务质量产生的重大纠纷情形;

(5) 报告期内公司新增及减少的主要供应商的外协服务金额及占比相对较小,供应商变动具有合理性,符合行业特点;报告期内,公司的外协供应商与公司不存在关联关系,不存在主要为公司提供服务的外协供应商,不存在公司员工控制的外协供应商,存在少数几家公司前员工控制的外协供应商,但前员工从公司离职时间较久,未曾担任过公司关键岗位,且公司报告期内向该供应商采购金额及比例均处于较低水平,公司不属于其单一客户,公司基于业务的实际需求进行服务采购,对公司的独立性不构成重大影响;公司与外协供应商的合作定价公允。

五、关于毛利率

申报材料显示:

(1) 报告期内,公司工程设计业务毛利率持续下降。

(2) 报告期内,公司的规划设计、运维服务和工程设计业务均比同行业可

比上市公司同类型业务毛利率较低，主要是因为公司的生产设计人员薪酬水平远高于同行业可比公司。

请发行人：

（1）说明报告期各期各项业务前十大项目的各期毛利率情况，说明不同项目毛利率差异的原因，同一项目不同期间毛利率差异的原因。

（2）量化说明报告期内工程设计业务毛利率持续下降的原因，该业务与同行业可比公司的差异，毛利率是否存在持续下滑的风险及对发行人未来业绩的影响。

（3）说明报告期内公司生产设计人员薪酬与同行业可比公司的对比情况，结合与同行业可比公司成本构成对比情况说明报告期内公司毛利率低于同行业可比公司的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 10）

（一）说明报告期各期各项业务前十大项目的各期毛利率情况，说明不同项目毛利率差异的原因，同一项目不同期间毛利率差异的原因

1. 规划设计前十大项目的各期毛利率情况

（1）2023 年 1-6 月

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	阳江市国土空间总体规划 （2020-2035 年）	41.22%	未确认收入， 发 生 成 本 9.06 万元	未确认收入， 发 生 成 本 5.47 万元	未确认收入， 发 生 成 本 3.27 万元
2	塔城地区国土空间规划编制项目	19.49%	未确认收入， 发 生 成 本 34.84 万元	36.07%	未确认收入， 发 生 成 本 35.83 万元
3	西咸新区开发建设评估及综合建 设计划研究	42.91%	未确认收入， 发 生 成 本 0.01 万元		
4	光明城站地区综合开发规划	40.31%	未确认收入， 发 生 成 本 9.32 万元		
5	光明茅洲河中央水岸城市设计研 究	45.04%	未确认收入， 发 生 成 本 2.84 万元		
6	娄底市国土空间规划编制项目	39.01%	未确认收入， 发 生 成 本 0.47 万元	未确认收入， 发 生 成 本 4.36 万元	未确认收入， 发 生 成 本 0.76 万元
7	遂溪县南部新城控制性详细规划 及城市设计	28.26%	未确认收入， 发 生 成 本 1.87 万元	未确认收入， 发 生 成 本 4.32 万元	
8	凤凰街道综合发展规划服务	33.74%	未确认收入， 发 生 成 本 11.78 万元		

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
9	宜宾市自然资源和规划局南溪区分局南溪区人产城融合发展规划编制服务采购项目	34.55%			
10	会同县国土空间总体规划（2020-2035 年）编制服务	39.89%	未确认收入， 发 生 成 本 7.87 万元	33.52%	

注：部分项目当年未确认收入，但存在少量差旅费或其他直接费用，下同。

2023 年 1-6 月规划设计业务毛利率为 29.44%，上述前十大规划设计业务项目毛利率整体差异相对较小。

光明城站地区综合开发规划（序号 4 项目）和光明茅洲河中央水岸城市设计研究（序号 5 项目）的项目地点位于深圳市，无外协服务采购，因此毛利率较高。

序号 1 项目——《阳江市国土空间总体规划（2020-2035 年）》在 2023 年 1-6 月通过了专家评审及国土空间规划委员会会议并确认收入 1,051.98 万元，收入规模较大且发生外协费用较少，因此毛利较高。

序号 2 项目——《塔城地区国土空间规划编制项目》，该项目客户为伊犁哈萨克自治州塔城地区自然资源局，项目地点位于新疆，2021 年提交中期成果后，项目进入成果深化阶段，设计深度提升，且异地项目实地调研和沟通难度较高，因此 2023 年 1-6 月产生的采购外协成本较高导致当期毛利率较低；该项目报告期累计毛利率为 28.20%，与规划设计项目毛利率整体差异相对较小。

序号 3 项目——《西咸新区开发建设评估及综合建设计划研究》项目客户为陕西省西咸新区开发建设管理委员会，公司在此区域设立分公司，承接了较多本地规划设计类业务，积累了较为丰厚的经验，提升了业务效率，且该项目无外协采购，因此毛利率较高。

(2) 2022 年度

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	柬埔寨西哈努克省经济特区总体规划	未确认收入，发生成本 2.29 万元	29.12%	未确认收入，发生成本 13.85 万元	
2	前海深港国际服务城综合城市设计与市政工程详细规划	未确认收入，发生成本 19.51 万元	29.09%	33.00%	

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
3	宝安区新桥街道万丰社区大朗山片区城市更新项目规划设计	未确认收入，发生成本 0.28 万元	33.13%	未确认收入，发生成本 0.05 万元	
4	东莞水乡功能区核心区单元市政详细规划编制采购项目	未确认收入，发生成本 0.4 万元	35.65%	未确认收入，发生成本 5.30 万元	
5	云路、永丰片区规划建设综合实施方案编制服务	未确认收入，发生成本 11.00 万元	19.21%		
6	肥城市主城区有机更新规划、北部新城城市设计		35.77%	未确认收入，发生成本 0.69 万元	
7	《安庆市“一带一轴一环三片”城市设计》方案整合与深化设计	未确认收入，发生成本 5.08 万元	25.69%		
8	新疆生产建设兵团第九师拟设白杨市城区综合规划	未确认收入，发生成本 0.38 万元	32.92%	未确认收入，发生成本 10.24 万元	未确认收入，发生成本 6.51 万元
9	宝安区碧道详细规划编制服务	未确认收入，发生成本 5.74 万元	31.46%		
10	马鞍山市系统化全域推进海绵城市示范城市建设全过程技术咨询服务	11.01%	19.86%	未确认收入，发生成本 29.60 万元	

2022 年规划设计业务毛利率为 29.86%，上述前十大规划设计业务项目毛利率整体差异相对较小。

序号 5 项目——《云路、永丰片区规划建设综合实施方案编制服务》毛利率偏低的原因是该项目属于佛山自然资源局顺德分局公开招标的综合规划项目，具有工作复杂、内容繁多且技术难度大等特点，部分内容需要专业细分领域的单位配合，公司根据项目客观需求采购了鸟类生态保护规划研究、交通专项方案和项目建设实施等外协服务，2022 年该项目合计外协服务成本占对应项目收入比重为 35.49%，高于公司整体的外协服务采购比重，从而导致毛利率低于规划设计业务整体毛利率。

序号 10 项目——《马鞍山市系统化全域推进海绵城市示范城市建设全过程技术咨询服务》的客户为马鞍山市住房和城乡建设局，毛利率较低的原因是该项目属于海绵城市建设的全过程咨询服务，时间紧、任务重，为更好借助和发挥马鞍

山本地技术力量和技术优势，存在向当地的外协服务商采购现状调研等服务；此外为打开新的异地市场，提高客户满意度，公司应客户需求提供现场驻场人员服务，承担的差旅费等相对较多，导致该项目的毛利率相对较低。

(3) 2021 年度

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	塔城地区国土空间规划编制项目	19.49%	未确认收入，成本为 34.84 万元	36.07%	未确认收入，发生成本 35.83 万元
2	深圳北站枢纽地区城市设计国际咨询技术服务及整合深化		40.12%	36.97%	未确认收入，发生成本 0.99 万元
3	香蜜湖片区空间规划研究及开发建设导则项目	未确认收入，发生成本 2.67 万元	32.41%	28.28%	
4	沔西新城丝路科创谷理想公社规划设计	未确认收入，发生成本 15.85 万元	未确认收入，发生成本 0.21 万元	35.42%	未确认收入，发生成本 1.28 万元
5	中国（云南）自贸试验区德宏片区综合规划、重要板块（中心城区）控制性详细规划及城市设计	未确认收入，发生成本 3.29 万元	19.64%	22.11%	未确认收入，发生成本 7.54 万元
6	前海深港国际服务城综合城市设计与市政工程详细规划	未确认收入，发生成本 19.51 万元	29.09%	33.00%	
7	沈阳市首府科创产业片区发展规划	未确认收入，发生成本 20.04 万元	未确认收入，发生成本 4.77 万元	36.03%	
8	成都高新技术产业开发区发展改革和规划管理局成都高新西区产业发展空间支撑研究及绕城内产业用地二次开发规划研究(含清水河南侧产城融合示范区城市设计)采购项目		17.60%	31.20%	未确认收入，发生成本 0.45 万元
9	龙华区观湖街道观城第一期城市更新单元规划		35.92%	31.80%	
10	顺德区东部新城整体提升概念规划研究及重点地区综合详细城市设计	未确认收入，发生成本 0.02 万元		31.96%	未确认收入，发生成本 0.02 万元

2021 年规划设计业务毛利率为 28.31%，上述前十大规划设计业务项目毛利率整体差异相对较小。

序号 2 项目——《深圳北站枢纽地区城市设计国际咨询技术服务及整合深化》，该项目客户为深圳市规划和自然资源局龙华管理局，公司对前期通过国际咨询优胜单位的方案进行整合深化，相比其他项目已具有一定工作基础，项目无

需采购外协和较高的图文制作费，且属于深圳本地项目，差旅费较少，因此项目连续两年的毛利率均较高。

序号 5 项目——《中国（云南）自贸试验区德宏片区综合规划、重要板块（中心城区）控制性详细规划及城市设计》，该项目客户为当地的管理委员会，属于异地的综合规划类项目，项目相对复杂、难度较高，涉及现状调研、本土规划政策研究、产业经济研究等外协服务采购，从而导致连续两年毛利率较低。

序号 8 项目——《成都高新技术产业开发区发展改革和规划管理局成都高新西区产业发展空间支撑研究及绕城内产业用地二次开发规划研究（含清水河南侧产城融合示范区城市设计）采购项目》，该项目属于公司通过公开招标获取，2022 年毛利率大幅低于 2021 年的主要原因系该项目前期工作量占比为 70%，后期工作量占比为 30%，2021 年确认收入 503.21 万元，涵盖了各项规划内容的专家评审成果，收入规模较大且项目推进相对顺利，发生费用相对较少；但 2022 年公司确认的收入规模较小，为 143.77 万元，需要将送审成果通过成都高新区管委会审议，客户对该阶段的成果形式要求较高，项目的图文制作费相对较高，导致毛利率下降。该项目报告期内累计毛利率为 28.11%，与规划设计项目毛利率差异较小。

(4) 2020 年度

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	深圳市信息通信基础设施专项规划		未确认收入，发生成本 5.62 万元	未确认收入，发生成本 2.16 万元	31.01%
2	燕子湖片区综合性城市设计		39.13%	未确认收入，发生成本 24.13 万元	36.80%
3	布吉河（罗湖段）沿线地区综合发展规划服务项目		未确认收入，发生成本 1.70 万元	34.06%	27.91%
4	哈尔滨深圳产业园区全流程综合规划	34.10%	未确认收入，发生成本 53.48 万元	34.61%	28.09%
5	深圳市香蜜湖片区规划（城市设计、市政基础设施、绿色生态等）编制服务		未确认收入，发生成本 6.11 万元	未确认收入，发生成本 27.74 万元	35.36%

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
6	福田区国土空间分区规划（2020-2035 年）服务采购	未确认收入，发生成本 7.04 万元	未确认收入，发生成本 3.39 万元	未确认收入，发生成本 54.68 万元	29.26%
7	产业园概念性总体规划及系列专项研究				33.84%
8	驻马店市高铁西片区城市设计		未确认收入，发生成本 0.15 万元	未确认收入，发生成本 0.05 万元	29.63%
9	郑州市金岱片区城市设计		17.03%	未确认收入，发生成本 0.12 万元	27.04%
10	产业园详细规划		未确认收入，发生成本 0.07 万元	未确认收入，发生成本 18.04 万元	39.77%

2020 年规划设计业务毛利率为 28.02%，上述前十大规划设计业务项目毛利率整体差异相对较小。

序号 2《燕子湖片区综合性城市设计》、序号 5《深圳市香蜜湖片区规划（城市设计、市政基础设施、绿色生态等）编制服务》和序号 10《产业园详细规划》项目 2020 年毛利率较高的原因系均属于城市设计为主的深圳本地项目，公司在该领域有丰富的项目经验和数据积累，外协采购费用低。

序号 9 项目——《郑州市金岱片区城市设计》2022 年毛利率相比 2020 年下降的原因系 2022 年项目处于提交最终成果阶段，根据评审意见及甲方审查意见修改完善形成最终成果，收入确认金额为 120.75 万元，相对较少（占合同金额的 20%），项目前 3 个阶段的工作均在 2020 年完成，2020 年收入确认金额为 483.02 万元（占合同额的 80%）。2020 年的外协服务采购占收入比重约为 24.96%，2022 年外协服务采购占收入比为 33.75%，外协服务采购在各阶段相对均匀发生，但收入在最终成果阶段比重略有下降。该项目报告期内累计毛利率为 25.02%，与规划设计项目毛利率整体差异相对较小。

2. 工程设计前十大项目的各期毛利率情况

报告期内公司工程设计业务规模较小，单个项目阶段收入确认金额较低，承担的固定成本较高，导致毛利率低于规划设计业务。此外，当项目的外协费用、图文制作、办公差旅等费用出现变动时，毛利率波动较大。

(2) 2023 年 1-6 月

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	深圳市城市轨道交通 15 号线工程前期工程设计(III 标段)技术服务	18.47%			
2	幸福联合水系连通水生态综合整治工程、水生态修复及配套设施建设工程及商业配套基础工程设计	0.95%			
3	新建铁路深圳至深汕合作区铁路工程前期工程设计交通疏解设计专题	18.66%		未 确 认 收 入，发生成 本 22.75 万 元	未确认收入， 发 生 成 本 8.89 万元
4	宝龙新能源产业基地公共空间品质建设工程（设计）	-3.14%	未确认收入， 发生成本 1.03 万元		
5	巴克图工业园区配套基础设施建设项目（一期）可研咨询服务	18.77%			
6	环西丽湖绿道（一期）示范段可行性研究	28.40%	未确认收入， 发生成本 1.07 万元		
7	华强北街道燕南路街区综合整治工程	1.82%	未确认收入， 发生成本 0.11 万元		
8	安托山四路、安托山五路、侨香五道市政工程（设计）	23.90%			
9	盐田区壹海城片区环境治理工程项目	3.94%			
10	留仙洞超大规模集成电路园区场平工程设计	18.77%			

2023 年 1-6 月工程设计业务毛利率为 5.07%，上述前十大工程设计业务项目毛利率存在一定差异，具体分析如下：

《环西丽湖绿道（一期）示范段可行性研究》（序号 6 项目）和《安托山四路、安托山五路、侨香五道市政工程（设计）》（序号 8 项目），因不涉及外协服务采购，因此毛利率相对较高。

序号 2 项目——《幸福联合水系连通水生态综合整治工程、水生态修复及配套设施建设工程及商业配套基础工程设计》和序号 4 项目——《宝龙新能源产业基地公共空间品质建设工程（设计）》均属于主要从事工程设计的部门，但由于公司 2023 年 1-6 月工程设计规模较小且收入存在下滑，刚性成本如租赁折旧摊销费用及办公差旅费占收入比重提高，因此毛利率较低。

序号 7 项目——《华强北街道燕南路街区综合整治工程》的合同总金额为 36.61 万元，金额较小，刚性成本如租赁折旧摊销费用及办公差旅费占收入比重

较高；该项目属于工程实施类项目，需景观、建筑、电气照明等多专业人员配合，同时由于项目成果交付时间较为紧迫，公司进行了外协采购，外协成本占比较高，因此该项目毛利率较低。

序号 9 项目——《盐田区壹海城片区环境治理工程项目》的合同总金额为 16.45 万元，金额较小，刚性成本如租赁折旧摊销费用及办公差旅费较为固定且相对设计费较高，使项目毛利率较低。

(2) 2022 年度

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	深惠城际铁路前海保税区至坪地段工程前保至五和（不含）段给排水管线迁改、管线综合设计及相关配合工作		10.72%		
2	新建深惠城际铁路前海保税区至坪地段前期工程第 I 标段	未确认收入，发生成本 1 万元	12.81%	未确认收入，发生成本 1.58 万元	未确认收入，发生成本 0.41 万元
3	第十四师昆玉市城北区基础设施建设及安全运行监测网建设项目（一期）-设计建设工程设计合同	未确认收入，发生成本 1.48 万元	13.95%		
4	大运 AI 小镇周边森林消防通道一期工程设计	未确认收入，发生成本 1.28 万元	2.13%	未确认收入，发生成本 0.29 万元	
5	深圳市城市轨道交通 13 号线工程前期工程第 I 标段设计	未确认收入，发生成本 1.3 万元	14.50%	31.02%	28.33%
6	康巴什区那日街南侧部分绿地景观提升工程		25.43%		
7	郑东新区科学谷数字小镇建设项目（一期）EPC 总承包第二标段建筑工程设计（4-1）		25.43%	22.47%	
8	第九师 163 团新时代连队住房建设项目（二期）-住房工程初步设计编制服务采购项目		11.40%	未确认收入，发生成本 1.12 万元	
9	深圳市大运综合交通枢纽前期工程设计 1 标		15.25%	31.29%	20.09%
10	龙岗河干流碧道工程概念方案设计	未确认收入，发生成本 0.02 万元	11.58%	未确认收入，发生成本 0.26 万元	

2022 年工程设计业务毛利率为 18.50%，上述前十大工程设计业务项目毛利率存在一定差异，具体分析如下：

序号 4 项目——《大运 AI 小镇周边森林消防通道一期工程设计》，公司通过公开招投标方式获取，项目属于实施类景观工程设计项目，其中构筑物设计属

于小体量建筑，需要景观、给排水、建筑和植物绿化等专业人员，项目要求高且时间紧迫，公司需要较强的建筑专业技术人员配合，经与客户沟通后，公司采购了建筑及景观方案深化咨询等外协服务，2022 年项目产生外协费用金额为 103.68 万元，占当期收入比重 71.03%，导致毛利率较低。

序号 5 项目——《深圳市城市轨道交通 13 号线工程前期工程第 I 标段设计》，该项目客户为中铁二院工程集团有限责任公司，公司承担深圳地铁 13 号线的交通疏解、管线改迁（给排水改迁、照明改迁与管线综合）及绿化迁移工作，项目于 2017 年启动，轨道交通工程项目实施周期较长。2022 年毛利率大幅低于前两年的原因系项目 2021 年确认收入 708.97 万元，收入规模较大且项目推进相对顺利，发生费用相对较少，毛利率较高，但 2022 年该项目确认收入 125.11 万元，且公司 2022 年整体的工程设计收入下降明显，刚性成本如租赁折旧摊销费用及办公差旅费较为固定，导致费用占收入比重偏高，因此毛利率下降。

序号 6 项目——《康巴什区那日街南侧部分绿地景观提升工程》，该项目属于公司公开招标获取，合同签订方为鄂尔多斯市康巴什区园林绿化事业服务中心，2022 年向客户提交初步阶段的方案设计并通过验收，收入确认金额较大，金额为 108.96 万元，该项目在报告期内不涉及外协服务采购，因此毛利率相对较高。

序号 7 项目——《郑东新区科学谷数字小镇建设项目（一期）EPC 总承包第二标段建筑工程设计（4-1）》，该项目不涉及外协服务采购，因此毛利率相对较高。

序号 8 项目——《第九师 163 团新时代连队住房建设项目（二期）-住房工程初步设计编制服务采购项目》，该项目客户为新疆生产建设兵团第九师 163 团城镇管理服务中心，属于异地的建筑工程设计类业务，公司对新疆塔城环境缺乏了解，项目在实地调研和沟通等方面难度相对较高，需要向当地勘察设计单位采购外协服务，外协采购成本为 40.57 万元，该项目收入确认为 79.72 万元，占比 50.89%，导致毛利率较低。

序号 9 项目——《深圳市大运综合交通枢纽前期工程设计 1 标》项目不同期间毛利率存在波动，2020 年毛利率较低的原因是 2020 年处于项目前期阶段，需要较多人员现场勘察，并存在与客户反复沟通情形，市内交通差旅较多较高；2021 年该项目收入规模较小，发生的费用也相对较低，因此毛利率上涨至 31.29%；

2022 年该项目确认收入为 72.91 万元，受工程设计整体收入下滑影响，租赁和折旧摊销等刚性支出较高，导致项目毛利率下降。

(2) 2021 年度

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	深圳市城市轨道交通 13 号线工程前期工程第 I 标段设计	未确认收入，发生成本 1.3 万元	14.50%	31.02%	28.33%
2	中共第九师白杨市党委党校（行政学院）基础设施建设项目（修建性详细规划、方案设计及初步设计）			8.26%	
3	郑东新区科学谷数字小镇建设项目（一期）EPC 总承包第一标段建筑工程设计（4-1）		15.86%	17.43%	
4	深圳市城市轨道交通 14 号线工程前期工程第 I 标段设计	未确认收入，发生成本 0.76 万元	未确认收入，发生成本 2.25 万元	31.10%	28.42%
5	深圳市莲塘口岸工程设计咨询			31.28%	
6	深圳市城市轨道交通 13 号线二期（南延）工程前期工程 I 标段		15.25%	18.21%	
7	深圳市城市轨道交通 4 号线三期工程设计分包合同（综合管线改迁）		未确认收入，发生成本 0.01 万元	31.24%	28.85%
8	科苑大道地下空间综合开发工程前期工程第 I 标段	未确认收入，发生成本 0.02 万元	13.82%	19.24%	27.94%
9	渭南市临渭区双创基地（北区）雨水排泄工程设计	未确认收入，发生成本 1.35 万元	未确认收入，发生成本 0.08 万元	23.35%	22.85%
10	第九师老旧小区基础设施改造工程设计-市政管网及悦明小区改造工程		28.51%	27.32%	

2021 年工程设计业务毛利率为 20.36%，上述前十大工程业务项目部分项目毛利率存在差异，原因如下：

序号 1《深圳市城市轨道交通 13 号线工程前期工程第 I 标段设计》、序号 4《深圳市城市轨道交通 14 号线工程前期工程第 I 标段设计》、序号 5《深圳市莲塘口岸工程设计咨询》和序号 7《深圳市城市轨道交通 4 号线三期工程设计分包合同(综合管线改迁)》项目均属于工程设计中市政设计类业务，公司前期已承做过相关业务，具备项目经验和研究基础，不需要采购外协服务，因此项目毛利率较高。

序号 2 项目——《中共第九师白杨市党委党校（行政学院）基础设施建设项目（修建性详细规划、方案设计及初步设计）》，该项目同时涉及公司的规划设

计业务和建筑工程设计业务，为提高客户对建筑工程设计方案满意度，经与客户沟通后，公司委托 2 家具有市场地位的建筑设计企业共同服务，当期确认收入金额为 329.72 万元，外协服务金额为 230.66 万元，占比 69.96%，因此导致毛利率较低。

(3) 2020 年度

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	科苑大道地下空间综合开发工程前期工程第 I 标段	未确认收入，发生成本 0.02 万元	13.82%	19.24%	27.94%
2	深圳市大运综合交通枢纽前期工程设计 1 标		15.25%	31.29%	20.09%
3	深圳市城市轨道交通 13 号线工程前期工程第 I 标段设计	未确认收入，发生成本 1.3 万元	14.50%	31.02%	28.33%
4	深圳市城市轨道交通 14 号线工程前期工程第 I 标段设计	未确认收入，发生成本 0.76 万元	未确认收入，发生成本 2.25 万元	31.10%	28.42%
5	龙华部九窝余泥渣土受纳场二期受纳场场地调整工程				6.43%
6	益阳市高铁南站北广场景观工程规划设计		未确认收入，发生成本 1.01 万元	未确认收入，发生成本 0.69 万元	20.49%
7	龙岗河干流碧道工程概念方案设计（投标阶段）			未确认收入，发生成本 0.09 万元	0.47%
8	深圳市城市轨道交通 6 号线支线前期工程第 I 标段设计	未确认收入，发生成本 0.17 万元	未确认收入，发生成本 1.73 万元	30.79%	28.85%
9	深圳供电局有限公司 2018-2019 年度变电站站址用地规划调整论证报告编制服务框架合同补充协议-110 千伏六约北变电站			32.42%	34.47%
10	龙岗河干流碧道工程项目建议书		12.72%	未确认收入，发生成本 0.07 万元	16.92%

2020 年工程设计业务毛利率为 21.06%，上述前十大工程设计业务项目毛利率整体差异相对较小。

《龙华部九窝余泥渣土受纳场二期受纳场场地调整工程》在 2020 年完成度较高，交付的成果资料包括大量的文本和图集，图文制作费高导致毛利率较低。

《龙岗河干流碧道工程概念方案设计（投标阶段）》项目属于投标阶段的客户补

偿费，金额较小（含税 100 万元），客户用于支付公司参与投标和制作相应图文的产生成本，导致毛利率较低。

《深圳市城市轨道交通 6 号线支线前期工程第 I 标段设计》和《深圳供电局有限公司 2018-2019 年度变电站站址用地规划调整论证报告编制服务框架合同补充协议-110 千伏六约北变电站》项目均属于工程设计中市政设计类业务，公司前期已承做过相关业务，具备项目经验和研究基础，未采购外协服务，因此项目毛利率较高。

3. 运维服务前十大项目的各期毛利率情况

(2) 2023 年 1-6 月

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	南山区 2022 年海绵城市建设达标片区监测与自评价服务	30.61%	未确认收入， 发生成本 2.12 万元		
2	深圳市福田区香蜜湖片区总设计师咨询服务	41.03%	37.98%	34.65%	
3	深圳市深汕特别合作区海绵城市建设技术服务项目（2022 年度）	31.30%	未确认收入， 发生成本 6.25 万元		
4	河套深港科技创新合作区深圳园区总设计师咨询服务	40.26%	32.64%		
5	2022 年度深港城市建筑双城双年展	16.66%	17.80%		
6	光明区海绵城市、碧道建设、节水和水资源管理技术服务	12.67%	21.15%		
7	龙华区海绵城市工作技术咨询	37.71%	未确认收入， 发生成本 0.43 万元		
8	南山区原农村集体历史遗留问题用地清查及“一村一档”信息库建设	33.06%	未确认收入， 发生成本 2.76 万元		
9	龙华区海绵城市建设达标片区效果监测与自评价（第二年续签）	29.01%	26.94%		
10	前海城市规划技术服务	41.91%	40.41%		

2023 年 1-6 月运维服务业务毛利率为 26.73%，上述前十大运维服务业务项目毛利率整体差异相对较小。

《深圳市福田区香蜜湖片区总设计师咨询服务》（序号 2 项目）、《河套深港科技创新合作区深圳园区总设计师咨询服务》（序号 4 项目）和《前海城市规划技术服务》（序号 10 项目）毛利率高的原因系公司前期已承做过相关业务，具备项目经验和研究基础，未采购外协服务。

序号 5 项目——《2022 年度深港城市建筑双城双年展》毛利率较低主要系该承接部门属于新设立的团队，短期内收入规模较小，分摊的租赁折旧等固定成本较高。

序号 6 项目——《光明区海绵城市、碧道建设、节水和水资源管理技术服务》该项目主要工作内容包括海绵城市建设技术服务、碧道建设技术服务、节水技术服务、水资源管理技术服务以及水生态修复示范区创建技术服务等。项目毛利率低的原因系该项目较复杂，难度系数高，且服务合同中要求技术服务团队协助完成《光明区海绵城市建设管理办法》，为顺利推进项目，公司需聘请法律专项咨询服务机构和熟悉光明区项目和地理环境的外协机构合作，因此该项目毛利率较低。

（2）2022 年度

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	深圳市福田区香蜜湖片区总设计师咨询服务	41.03%	37.98%	34.65%	
2	河套深港科技创新合作区深圳园区总设计师咨询服务	40.26%	32.64%		
3	光明区海绵城市、碧道建设、节水和水资源管理技术服务	12.67%	21.15%		
4	光明区法定图则局部调整及建设用地供应计划技术服务包（2021-2023）	未确认收入， 发生成本 0.43 万元	30.66%	未确认收入， 发生成本 0.22 万元	
5	2022 年度深港城市建筑双城双年展	16.66%	17.80%		
6	2022 年度深圳市城市体检工作技术服务项目	未确认收入， 发生成本 5.73 万元	24.46%		
7	前海城市规划技术服务项目	41.92%	40.41%		
8	深圳市海绵城市建设市级技术服务（2022）	未确认收入， 发生成本 5.20 万元	35.58%		
9	南山区 2021 年海绵城市建设达标片区监测与自评价服务		29.10%	未确认收入， 发生成本 0.73 万元	

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
10	龙华区海绵城市工作技术咨询服务（第二年续签）	25.26%	24.25%	38.32%	

2022 年运维服务业务毛利率为 29.93%，上述前十大运维服务业务项目毛利率整体差异相对较小。

序号 10 项目——《龙华区海绵城市工作技术咨询服务（第二年续签）》项目于 2021 年 11 月签订，服务期为 12 个月，该项目属于直线法摊销，2021 年虽然仅确认 1 个月收入，但同时未产生相应大额费用，毛利率相对较高，项目在 2022 年上半年实施过程中延续了以往项目惯例，采购了第三方提供的海绵城市监测外协服务，导致毛利率略有下降。

(3) 2021 年

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	福田区梅林—彩田片区总设计师咨询服务	未确认收入，发生成本 15.14 万元	未确认收入，发生成本 2.60 万元	29.49%	8.95%
2	光明区海绵城市与碧道建设技术服务	未确认收入，发生成本 1.52 万元	未确认收入，发生成本 8.69 万元	28.98%	未确认收入，发生成本 0.32 万元
3	深圳市福田区香蜜湖片区总设计师咨询服务	41.03%	37.98%	34.65%	
4	南山科技创新中心（留仙洞六街坊）建筑方案设计-规划设计配合服务			36.68%	
5	龙华区海绵城市工作技术咨询服务			21.86%	39.77%
6	海绵城市建设项目入库项目巡查监管（2021）		32.02%	23.71%	
7	2021 年度深圳市城市体检工作技术服务项目		未确认收入，发生成本 0.61 万元	17.97%	
8	海绵城市方案设计核查事中事后管理第三方服务（2021）		34.09%	35.33%	
9	湛江市创建国家生态园林城市技术服务项目	35.09%	未确认收入，发生成本 1.54 万元	30.92%	6.39%
10	坪山区 2021 年预期达标海绵城市片区监测及自评价项目（续签）		27.00%	22.56%	

2021 年运维服务业务毛利率为 27.29%，上述前十大运维服务业务项目毛利率整体差异相对较小。

序号 1 项目——《福田区梅林—彩田片区总设计师咨询服务》，项目包含基

本服务和附加研究两部分工作内容，其中基本服务主要涵盖在城市更新项目计划审批、专项规划审批（含规划修改、调整）、用地规划许可、用地方案审批、建筑方案设计、建设工程规划许可、（建筑类）建设工程施工图修改备案等重要审批环节出具较详细的技术报告文件以支撑相关审批工作，该项目为多团队、多专业协作的综合性规划咨询项目。公司聘请具备建筑审图、建筑工程设计协调咨询的经验的外协方合作。2020 年项目处于初期阶段，收入确认较少，金额为 94.34 万元，但外协采购和办公差旅费用按项目阶段均匀发生，金额占比较高，分别为 39.40%和 9.12%，导致毛利率较低。

序号 4 项目——《南山科技创新中心（留仙洞六街坊）建筑方案设计-规划设计配合服务》项目实施周期短，人员效率高，由于该项目地点位于深圳市，无外协服务采购，因此毛利率较高。

序号 5 项目——《龙华区海绵城市工作技术咨询服务》目于 2020 年 11 月签订，服务期为 12 个月，该项目属于直线法摊销，2020 年虽然仅确认 1 个月收入，但同时未产生相应大额费用，毛利率相对较高，项目在 2021 年上半年实施过程中延续了以往项目惯例，采购了第三方提供的海绵城市监测外协服务，导致毛利率略有下降。

序号 7 项目——《2021 年度深圳市城市体检工作技术服务项目》项目较复杂，服务范围较广，基础工作较为琐碎，为提高项目服务效率公司了采购“社会满意度调查分析研究”和“指标测度与分析”等咨询类服务，2021 年外协费用金额为 88.58 万元，占收入比重为 26.83%，导致毛利率偏低。

序号 8 项目——《海绵城市方案设计核查事中事后管理第三方服务(2021)》报告期内毛利率较高的原因系，前期已承做过相关业务，具备项目经验和研究基础，未采购外协服务。

(4) 2020 年度

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
1	海绵城市建设项目入库项目巡查监管（2020）		未确认收入，发生成本 0.06 万元	35.25%	33.01%
2	光明新区海绵城市试点建设技术咨询服务（2019 年度）		未确认收入，发生成本 0.73 万元	未确认收入，发生成本 1.46 万元	32.44%

序号	合同名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
3	海绵城市方案设计核查事中事后管理第三方服务（2020）			32.83%	39.15%
4	龙华区海绵城市工作技术咨询服务（2020 续签）			25.63%	33.81%
5	深圳市污水处理提质增效技术服务			35.84%	22.71%
6	西咸新区丝路经济带能源金融贸易区起步区二期开发实施统筹服务		39.26%	9.41%	30.85%
7	龙华区海绵城市建设效果监测及自评价			38.32%	6.71%
8	深圳市海绵城市建设市级技术服务（2020）		未确认收入，发生成本 0.21 万元	34.44%	32.08%
9	湛江市创建国家生态园林城市技术服务项目	35.09%	未确认收入，发生成本 1.54 万元	30.92%	6.39%
10	光明科学城开发建设管理平台服务采购项目		未确认收入，发生成本 0.12 万元		29.59%

2020 年运维服务业务毛利率为 26.20%，上述前十大运维服务业务项目毛利率整体差异相对较小。

《深圳市污水处理提质增效技术服务》（序号 5 项目）、《龙华区海绵城市建设效果监测及自评价》（序号 7 项目）和《湛江市创建国家生态园林城市技术服务项目》（序号 9 项目）2020 年处于初步阶段，需要采购如城市地形图等外协服务，导致成本较高，因此 2020 年该项目毛利率低；2021 年项目处于中期阶段，没有外协费用，所以毛利率偏高。

序号 3 项目——《海绵城市方案设计核查事中事后管理第三方服务（2020）》，项目前三个阶段的工作均在 2020 年完成，2020 年收入确认金额为 288.68 万元，项目整体较为简单，公司在该领域有丰富的项目经验和数据积累，没有采购外协服务，因此 2020 年毛利率较高。

序号 6 项目——《西咸新区丝路经济带能源金融贸易区起步区二期开发实施统筹服务》，2021 年毛利率大幅低于 2020 年和 2022 年的主要原因系，2021 年的公司给客户交付的项目成果（对应该项目的第四阶段）需要采购数字平台搭建与运用服务，2021 年外协费用金额为 23.77 万元，2021 年收入确认金额为 73.53 万元，占收入比重为 32.33%，但 2020 年和 2022 年未采购外协服务，因此毛利率较高。

4. 不同项目毛利率差异的原因，同一项目不同期间毛利率差异的原因

(1) 不同项目毛利率差异的原因

1) 存在外协服务采购需求的项目通常毛利率相对较低

公司通常会根据服务客户的具体项目情况选择是否进行外协服务采购，对单个项目而言，外协成本较高会降低该项目的毛利率。上述《前海城市规划技术服务项目》和《南山科技创新中心（留仙洞六街坊）建筑方案设计-规划设计配合服务》等主要项目均因无外协服务采购，导致当期毛利率较高。

2) 异地项目通常客户沟通成本较大，差旅费及外协需求较高，从而导致毛利率较低

公司为拓展某区域的新市场，提升品牌口碑，往往采取加大项目投入的方式，为后续的市场拓展打好基础，因此此类项目的毛利率也会受到影响。如《马鞍山市系统化全域推进海绵城市示范城市建设全过程技术咨询服务》属于异地项目，公司为打开异地市场，通常采购当地设计单位的外协服务，提高本土化服务水平和客户满意度，同时承担的差旅费等相对较多，导致毛利率相对较低。

3) 图文制作及交付成果形式要求影响毛利率

图文制作费主要为公司交付给客户的效果图制作、打图、晒图等发生的费用，以及根据客户需求存在动画、模型等多媒体制作产生的费用。不同项目对成果形式要求不同，部分项目只需简单 ppt 形式，此时毛利率相对较高，但部分工程设计项目对图纸要求较高，导致某个阶段图文制作费占比较大，毛利率较低。

(2) 同一个项目不同期间毛利率存在差异的原因

公司同一项目不同期间毛利率存在差异，主要原因是项目在不同期间处于项目不同阶段，各阶段的设计深度、工作量和交付成果形式存在差异，各阶段相应的定价亦存在差异；此外不同阶段成本发生也存在差异，不同阶段所需的图文制作、外协需求也存在一定差异，从而导致不同期间毛利率存在一定差异。

综上所述，报告期各期各项业务前十大项目的毛利率整体相对稳定，不同项目和同一项目不同阶段受外协服务采购、地域分布和图文制作费等因素存在一定差异，变动具有合理性。

(二) 量化说明报告期内工程设计业务毛利率持续下降的原因，该业务与同行业可比公司的差异，毛利率是否存在持续下滑的风险及对公司未来业绩的影

响

1. 量化说明报告期内工程设计业务毛利率持续下降的原因

报告期内，公司工程设计业务毛利率变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	551.61	2,192.99	-24.11%	2,889.57	63.30%	1,769.49
营业成本	523.66	1,787.27	-22.34%	2,301.37	64.76%	1,396.79
毛利率	5.07%	18.50%	-1.86%	20.36%	-0.70%	21.06%

报告期内，公司工程设计的毛利率逐年下降，具体分析如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重	金额	占收入比重
职工薪酬	307.82	55.80%	1,035.75	47.23%	1,374.12	47.55%	990.98	56.00%
外协服务	17.02	3.09%	235.46	10.74%	449.50	15.56%	50.72	2.87%
折旧摊销、水电租赁	111.47	20.21%	304.77	13.90%	253.43	8.77%	195.82	11.07%
其他（办公差旅等）	87.35	15.84%	211.30	9.64%	224.33	7.76%	159.27	9.00%
合计	523.66	94.93%	1,787.27	81.50%	2,301.37	79.64%	1,396.79	78.94%

(1) 2021 年工程设计毛利率同比下降 0.70%

2021 年公司工程设计的毛利率下降 0.70%，主要系 2021 年外协服务占收入比重相比 2020 年大幅增长，由 2.87%提升至 15.56%。根据公司薪酬考核，扣除外协服务后的产值按照一定比例计提生产人员薪酬，因此外协服务占比提升同时会导致职工薪酬下降，但 2021 年职工薪酬与外协服务占收入比重合计上涨了 4.24%。此外，2021 年工程设计业务收入规模相比 2020 年增长 63.30%，但折旧摊销、水电租赁和其他费用增长相对较少，规模效应下占收入比重下降 3.54%。因此，在 2021 年外协服务占比上涨以及规模效应导致的固定费用比例下降两种因素的综合影响下，公司工程设计毛利率下降了 0.70%。

外协服务占比大幅提高的主要原因系公司为拓展异地市场，与客户当地或其他市场影响力较大的外协单位进行合作，主要为建筑工程设计的外协服务，2021年建筑工程设计外协服务为 345.58 万元，占工程设计外协服务比重为 76.88%。公司 2021 年通过公开招标方式与中国共产党新疆生产建设兵团第九师委员会党校签订合同金额为 349.50 万元的《中共第九师白杨市党委党校（行政学院）基础设施建设项目（修建性详细规划、方案设计及初步设计）》项目，该项目同时涉及公司的规划设计业务和建筑工程设计业务，但项目实施过程中由于公司传统核心业务为城乡规划设计业务，建筑工程设计属于乙级资质，团队力量相对薄弱，为提高客户对建筑工程设计方案满意度，经与客户沟通后，公司委托 2 家具有市场地位的建筑设计企业共同服务，对应 2021 年外协服务金额为 230.66 万元，占工程设计外协服务比重为 51.31%，具体如下：

外协服务商名称	外协合同金额（万元）	成立时间	行业地位介绍	是否属于关联方
陕西冶金设计研究院有限公司	199.50	1988 年	建筑工程设计甲级资质及冶金行业、市政公用（燃气）工程设计乙级资质，工程咨询（建筑、钢铁）甲级资质和市政公用（燃气）工程咨询乙级资质、工程监理房屋建筑、冶炼、矿山乙级资质，压力管道设计资质、压力容器设计资质。职工近 200 人，其中各类注册人员共计 80 余人，高级工程师 78 人，享受国务院专家特殊津贴 5 人；属于中国重型机械研究院股份公司的全资子公司。	否
深圳市赛尚建筑设计事务所有限公司	45.00	2014 年	建筑设计事务所甲级资质，在全国 21 个省均有已建和在建项目；实际控制人为吕大伟，主要团队人员曾任职深圳市建筑设计研究总院有限公司，具有相应的行业经验。	否

注：来源于官网介绍及外部报道

（2）2022 年工程设计毛利率同比下降 1.86%

2022 年工程设计毛利率同比下降 1.86%，主要系受宏观环境及市场竞争不断加剧影响，2022 年工程设计收入规模下降 24.11%，但折旧摊销、水电租赁和其他费用相对固定，且 2022 年公司搬至新装修的办公场所，整体的折旧摊销费用上涨，工程设计业务的折旧摊销、水电租赁及其他费用合计占收入比重上涨 7.00%。同时，公司 2022 年工程设计外协服务占收入比重下降，与职工薪酬合计同比下降 5.14%，两者综合影响下公司的工程设计毛利率下降了 1.86%。

(3) 2023 年 1-6 月毛利率相比 2022 年下降 13.43%

2023 年 1-6 月工程设计毛利率相比 2022 年度下降 13.43%，主要系公司工程设计营业收入规模进一步下降，占 2022 年全年收入比重不足 30%，但固定成本较高，2023 年 1-6 月工程设计业务的折旧摊销、水电租赁及其他费用合计占收入比重相比 2022 年上涨 12.51%；此外公司 2023 年 1-6 月工程设计中主要以市政工程设计业务类型为主，相比以前年度，不涉及大额建筑设计及景观设计外协分包，导致外协服务占比下降，与职工薪酬合计占收入比重同比上涨 0.92%，两者综合影响下公司的工程设计毛利率下降了 13.43%。

2. 该业务与同行业可比公司的差异

深规院公司工程设计业务与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	工程设计	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
蕾奥规划	营业收入	1,521.06	2,498.80	2,156.32	2,047.57
	毛利率	20.44%	14.04%	35.69%	32.83%
新城市	营业收入	8,161.04	16,829.25	11,436.68	11,667.11
	毛利率	42.42%	33.62%	38.38%	37.02%
苏州规划	营业收入	6,795.55	15,465.93	14,373.78	14,054.49
	毛利率	35.47%	36.62%	36.13%	36.05%
平均值	营业收入	5,492.55	11,597.99	9,322.26	9,256.39
	毛利率	32.78%	28.09%	36.73%	35.30%
公司	营业收入	551.61	2,192.99	2,889.57	1,769.49
	毛利率	5.07%	18.50%	20.36%	21.06%

公司工程设计业务营业收入和毛利率均低于同行业平均水平。

根据住建部发布的《2021 年全国工程勘察设计统计公报》，目前全国具有资质的工程设计企业超过 2.3 万家，相关设计人员超过 100 万人。市场参与者众多，因此，工程设计行业相比城乡规划设计业务市场竞争增加激烈。此外，深规院公司自设立以来，聚焦于城乡规划设计业务，工程设计投入资源相对较少，导致报告期内深规院公司的工程设计营业收入规模低于同行业。

深规院公司报告期内的毛利率低于行业可比公司的平均水平，主要系人员薪酬相对较高。公司报告期毛利率变动趋势与行业可比公司一致，总体呈现下降趋

势。

3. 毛利率是否存在持续下滑的风险及对公司未来业绩的影响

报告期内公司工程设计业务收入规模较小，市场竞争不断加剧，工程设计毛利率存在持续下滑的风险。

报告期内，工程设计毛利额分别为 372.70 万元、588.20 万元、405.71 万元和 27.95 万元，占当期利润总额比重分别为 5.74%、7.41%、4.68%和 0.98%，占比较低。

综上，公司报告期内工程设计业务的毛利率呈现逐年下降趋势，主要是因为受外协服务占比及工程设计业务规模变动导致；深规院公司的工程设计毛利率低于同行业可比公司平均水平，主要系人员薪酬较高导致，同时随着市场竞争加剧，深规院公司工程设计业务毛利率存在持续下滑的风险，但由于工程设计业务收入及毛利占比较低，即使毛利率进一步下滑预计仍不会对深规院公司的未来业绩产生重大影响。

公司已在招股说明书中补充披露工程设计收入及毛利率下滑的风险。

（三）说明报告期内公司生产设计人员薪酬与同行业可比公司的对比情况，结合与同行业可比公司成本构成对比情况说明报告期内公司毛利率低于同行业可比公司的合理性

1. 报告期内公司生产设计人员薪酬与同行业可比公司的对比情况

单位：万元

可比公司	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	人数 (人)	人均薪酬	人数 (人)	人均薪酬	人数 (人)	人均薪酬	人数 (人)	人均薪酬
蕾奥规划	未披露	8.18	805	24.92	689	27.89	601	31.54
新城市	未披露	10.58	759	31.02	795	20.57	761	22.14
苏州规划	未披露	9.90	575	27.87	520	27.32	449	27.02
平均数	未披露	9.56	713	27.94	668	25.26	604	26.90
公司	1,355	12.81	1,235	36.06	1,011	39.45	862	40.91

注：人数（四舍五入后）=（年初人数+年末人数）/2，由于深规院公司与同行业可比公司均普遍存在生产设计人员同时兼职研发情形，因此生产设计人员与研发人员合并计算人数。因同行业可比上市公司半年报公开信息未披露各岗位员

工数量，2023 年 1-6 月同行业可比公司人均薪酬计算取 2022 年年末人数；且 2023 年 1-6 月人均薪酬未予以年化。

报告期内，公司人均薪酬高于同行业可比公司，主要原因包括：

(1) 公司人才结构更加优化，学历更高，导致人工成本也相对较高

规划设计行业核心竞争最终都体现在人才竞争上，公司为保持市场竞争力，提高整体专业技术水平，招聘的人员学历普遍更高，硕士及以上人数占比远高于同行业，且多以 985 及 211 院校为主；以 2022 年末人员学历为例，公司 2022 年末硕士及以上学历人员占比为 55.05%，远高于同行业可比公司平均值，专科及以下占比低于 5%。

公司 2022 年末与同行业人员的学历结构对比如下：

单位：人

同行业	硕士及以上		本科		专科及以下	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
蕾奥规划	297	31.36%	568	59.98%	82	8.66%
新城市	156	18.06%	574	66.44%	134	15.51%
苏州规划	195	28.38%	425	61.86%	67	9.75%
平均值	216	25.93%	522	62.76%	94	11.31%
公司	817	55.05%	597	40.23%	70	4.72%

(2) 除工资奖金外，公司社保、公积金及员工福利也相对较高

公司严格按照国家有关规定缴纳社保、公积金。报告期内，公司员工的社保、住房公积金缴纳基数和比例均较高，此外公司还替员工缴纳了额外的企业年金，享有食堂服务、工会经费、节假日福利等，承担了更多的社会责任。

公司除工资、奖金、津贴和补贴外的人均福利（包含五险一金、职工福利费等其他薪酬）与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

同行业	2022 年	2021 年	2020 年
蕾奥规划	6.02	5.43	4.59
新城市	2.74	2.54	2.06
苏州规划	6.01	5.49	3.83
平均值	4.92	4.49	3.49
公司	9.70	10.70	9.34

报告期内，公司的社保、公积金及员工福利远高于同行业可比上市公司。

(3) 公司自事业单位改制以来，一直沿用高薪制度吸引人才，而同行业可比公司股权激励方式较多

蕾奥规划、新城市和苏州规划均属于民企，人员激励方式多元化，除薪酬方式外，可以较为灵活采用股权激励结合方式。同行业可比上市公司上市前后的主要股东均来源于企业员工（包括控股股东/实际控制人、核心业务人员、重要技术人员等），且核心业务人员持股比例较高，可以通过股东分红方式吸引人才。

虽然公司 2021 年 7 月完成混改，但员工持股平台持有 30%股份，以市场公允价格入股且持股人数众多，穿透后人员持股比例普遍低于 0.1%，吸引人才的股权激励效果有限。公司混改前后的薪酬制度也未发生变化，延续了高薪制度吸引人才。

综上所述，报告期内公司生产设计人员人均薪酬高于同行业可比公司具有合理性。

2. 同行业可比公司成本构成对比情况

单位：万元

2022 年度										
项目	新城市		蕾奥规划		苏州规划		平均值		公司	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
人工成本	22,068.86	48.15%	16,968.55	38.38%	13,751.21	34.10%	17,596.21	40.21%	40,951.60	47.20%
外协费用	3,821.00	8.34%	3,622.35	8.19%	5,435.32	13.48%	4,292.89	10.00%	7,971.81	9.19%
图文制作费	678.91	1.48%	1,692.60	3.83%	1,586.69	3.93%	1,319.40	3.08%	2,060.47	2.38%
办公差旅等其他	1,913.57	4.18%	3,302.33	7.47%	1,070.46	2.65%	2,283.85	5.23%	4,186.18	4.83%
折旧摊销、水电租赁					565.18	1.40%			5,922.77	6.83%
合计	28,482.35	62.15%	25,585.84	57.88%	22,408.86	55.56%	25,492.35	58.53%	61,092.84	70.42%
2021 年度										
项目	新城市		蕾奥规划		苏州规划		平均值		公司	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例

人工成本	15,170.27	39.24%	16,472.35	31.34%	12,272.39	31.79%	14,638.34	34.13%	36,988.43	46.38%
外协费用	3,600.96	9.31%	5,899.39	11.23%	5,880.16	15.23%	5,126.84	11.92%	7,113.97	8.92%
图文制作费	896.99	2.32%	1,405.03	2.67%	1,533.60	3.97%	1,278.54	2.99%	1,790.41	2.24%
办公差旅等其他					1,224.34	3.17%			5,297.65	6.64%
折旧摊销、水电租赁	2,373.74	6.14%	3,067.94	5.84%	548.75	1.42%	2,404.92	5.52%	6,301.84	7.90%
合计	22,041.96	57.02%	26,844.71	51.08%	21,459.23	55.59%	23,448.63	54.56%	57,492.30	72.08%

2020 年度

项目	新城市		蕾奥规划		苏州规划		平均值		公司	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例
人工成本	15,574.78	38.88%	16,354.23	33.20%	10,879.15	31.06%	14,269.39	34.38%	32,972.82	47.03%
外协费用	4,813.46	12.02%	5,254.93	10.67%	5,592.32	15.96%	5,220.24	12.88%	6,855.50	9.78%
图文制作费	872.24	2.18%	1,618.90	3.29%	1,514.84	4.32%	1,335.33	3.26%	1,759.51	2.51%
办公差旅等其他					1,064.17	3.04%			4,062.00	5.79%
折旧摊销、水电租赁	2,196.79	5.48%	2,873.37	5.83%	493.36	1.41%	2,209.23	5.25%	5,035.50	7.18%
合计	23,457.27	58.55%	26,101.43	52.99%	19,543.84	55.79%	23,034.18	55.78%	50,685.33	72.30%

注：同行业可比公司未披露 2023 年 1-6 月成本构成情况

如上表所示，除人工成本高于同行业之外，公司报告期内的办公差旅费及租赁物业费也略高于同行业。

公司办公差旅费用较高的原因是公司采用全国化战略布局，异地收入占比高于同行业可比上市公司平均值。报告期内，公司深圳区域以外的业务收入占比分别为 36%至 46%，而苏州规划在苏州区域以外的业务收入占比为 20%至 30%，新城市在华南地区以外的业务收入占比为 15%以内，因此苏州规划和新城市的办公差旅费用较低。

公司折旧摊销及水电租赁成本较高的原因是公司自有物业较少，且较为注重企业形象和员工办公环境，2020 年下半年开始在原有的租赁场所基础上新增目

前最主要的办公场所创智云城，导致报告期内的租赁费（使用权资产折旧）金额较大。

综上，公司毛利率低于同行业可比上市公司的主要原因主要是公司人均薪酬较高，以及房租折旧摊销等费用也较高，具有合理性。

（四）核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

（1）查阅公司财务报表，并获取成本毛利率明细表，分析报告期各期各业务前十大项目毛利率差异原因；

（2）获取公司薪酬明细表、成本结构表、同行业可比上市公司定期报告及招股说明书等公开资料，了解同行业成本结构，分析公司与同行业可比公司差异原因；

（3）查阅工程设计的收入台账，了解工程设计报告期收入及毛利规模；

（4）查阅工程设计的主要外协服务合同，了解成本变动情况；

（5）查阅同行业可比公司定期公告及行业研究报告，了解同行业工程业绩毛利率变动趋势及市场竞争状况。

2. 经核查，我们认为：

（1）报告期内各类业务前十大项目毛利率相对稳定，报告期各期各项业务前十大项目的毛利率整体相对稳定，不同项目和同一项目不同阶段受外协服务采购、地域分布、图文制作等因素影响存在一定差异，变动具有合理性；

（2）公司报告期内工程设计业务的毛利率呈现逐年下降趋势，主要是因为受外协服务占比及工程设计业务规模变动导致；公司人均薪酬较高导致工程设计毛利率低于同行业可比公司平均水平，同时随着市场竞争加剧，公司的工程设计业务毛利率存在持续下滑的风险，但由于工程设计业务收入及毛利占比较低，预计不会对公司的未来业绩产生重大影响；

（3）公司生产设计人员薪酬高于同行业可比公司，主要系公司具有更优化的人才结构、人员学历更高，社保、公积金等福利较高，以及公司自事业单位改制以来，一直沿用高薪制度吸引人才，而同行业可比公司股权激励方式较多；公司毛利率低于同行业的主要原因主要是因为人均薪酬较高，以及房租折旧摊销等费用也较高，具有合理性。

六、关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，公司销售费用率分别为 1.86%、1.58%和 1.67%，报告期内，销售费用主要由招投标服务费、职工薪酬和广告宣传费构成。发行人销售费用率低于同行业可比公司。

（2）报告期内，公司的管理费用率分别为 13.45%、13.21%和 13.84%。公司管理费用主要由职工薪酬、办公差旅、折旧摊销租赁水电组成。

（3）报告期内，公司研发费用率分别为 4.45%、4.73%和 5.29%。研发费用主要为研发人员的薪酬。

请发行人：

（1）说明销售部门设置情况，包括销售人员数量、地区分布、职能分工等情况，销售人员职工薪酬与销售人员变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平的对比情况。

（2）说明招投标服务费与合同订单金额是否匹配。

（3）说明报告期内管理人员平均薪酬情况，与同行业可比公司薪酬变动比较情况，是否存在关联方为公司分担费用情形。

（4）结合研发项目及进展情况、研发人员数量变动情况，说明报告期内研发投入持续增长的原因及合理性；2022 年研发费用中办公及差旅费增长较快的原因，材料及设备费减少的原因；研发人员是否参与生产经营活动，是否存在将生产经营活动与研发活动混同情况。

（5）说明报告期内销售费用率低于同行业可比公司的原因，销售费用是否准确、完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 11）

（一）说明销售部门设置情况，包括销售人员数量、地区分布、职能分工等情况，销售人员职工薪酬与销售人员变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平的对比情况

1. 销售部门设置情况，包括销售人员数量、地区分布、职能分工等情况

公司销售部门为经营与市场拓展部，是公司实现经营活动管控和业务市场拓展的部门，具体负责公司项目的日常跟踪、对业务人员投标工作的辅助、代表性项目宣传和客户关系的辅助维护，及其他推进和业务拓展相关事务的服务或协调工作。报告期各期末，公司经营与市场拓展部按职能分工的人数情况如下所示：

职位	职能介绍	人数（人）				地区分布
		2023年6月末	2022年末	2021年末	2020年末	
部长	负责公司销售规划和战略制定，统筹日常销售工作	1	1	1	1	深圳市
副部长	负责市场调研与分析工作，确定并实施市场拓展战略，维护与大客户关系，收集、整理业务合作资源	1	1			
高级经理	负责组织资质维护和升级，提供招投标服务保障，协助开展业务商务联络	3	2	1	1	
经理	协助生产部门开展经营成本管理，监控合同履行动态情况，参与市场推广工作，提供差旅支持	4	4	3	2	
合计		9	8	5	4	

报告期内，公司销售人员数量随着业务规模增加而不断增加，均位于深圳总部。

2. 销售人员职工薪酬与销售人员变动、人均工资的变动是否吻合，以及与当地平均薪酬水平的对比情况

报告期内销售人员的职工薪酬、人员数量及人均工资的变动情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
销售人员薪酬总额（万元）	181.80	405.30	282.95	251.29
平均人数（人）	9	7	5	4
平均薪酬（万元/人）	20.20	57.90	56.59	62.82
当地平均薪酬水平（万元/人）	未公布	12.75	13.94	15.56
蕾奥规划销售人员平均薪酬水平（万元/人）	14.66	31.86	31.29	28.38
新城市销售人员平均薪酬水平（万元/人）	4.19	12.46	14.08	12.56
苏州规划销售人员平均薪酬水平（万元/人）	10.18	20.46	19.03	17.44
同行业平均薪酬水平（万元/人）	9.68	21.59	21.47	19.46

注 1：平均人数（四舍五入保留整数）=（期末人数+期初人数）/2；2023 年 1-6 月可比上市公司人数为 2022 年末人数；

注 2：当地平均薪酬取公司所在地广东省的社会平均工资，数据来源为深圳

市统计局公布的城镇单位就业人员年平均工资数据；

注 3：2023 年 1-6 月，公司与同行业可比公司平均薪酬水平未做年化处理。

报告期内，随着公司经营规模扩大，公司销售部门平均人数呈逐年递增。人均薪酬方面，报告期内公司平均工资相对稳定，且高于当地平均薪酬水平和同行业平均水平，主要系公司采取市场富有竞争力的薪酬吸引人才。

（二）说明招投标服务费与合同订单金额是否匹配

1. 报告期内，公司招投标服务费与合同订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
招投标服务费	335.82	620.57	526.86	455.81
其中：中标服务费①	306.27	580.20	509.60	421.39
中标合同订单金额②	30,475.62	68,037.22	55,254.72	44,734.46
中标服务费占比③=①/②	1.00%	0.85%	0.92%	0.94%

报告期内，中标服务费占中标合同订单金额的比例分别为 0.94%、0.92%、0.85%和 1.00%，整体相对稳定，招投标服务费与合同订单金额相匹配。

报告期内中标服务费占比略有波动，主要系招投标服务费的中标服务费采用差额定率累进法计算，中标金额与综合服务费率成阶梯式变动关系。招标代理机构中标服务费的收取标准基本按照《招标代理服务收费管理暂行办法》（计价格[2002]1980 号）、《国家发展改革委办公厅关于招标代理服务收费有关问题的通知》（发改办价格〔2003〕857 号）和《关于降低部分建设项目收费标准规范收费行为等有关问题的通知》（发改价格〔2011〕534 号）的规定，招标代理服务收费采用差额定率累进计费方式，收费标准参照下表执行，上下浮动幅度不超过 20%。

中标金额（万元）	服务招标	工程招标
100 以下	1.50%	1.00%
100-500	0.80%	0.70%
500-1,000	0.45%	0.55%
1,000-5,000	0.25%	0.35%
5,000-10,000	0.10%	0.20%

注：上述规范性文件已于 2016 年 1 月 1 日废止，但市场上基本仍沿袭原先的差额定率累进计费标准

公司的招标项目属于服务招标类型，且中标合同金额集中在 100-500 万元，对应的费率为 0.80%，与报告期内公司的中标服务费占比相匹配，具有合理性。

（三）说明报告期内管理人员平均薪酬情况，与同行业可比公司薪酬变动比较情况，是否存在关联方为公司分担费用情形

1. 报告期内管理人员平均薪酬情况

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
管理人员薪酬总额（万元）	3,968.68	9,854.72	8,988.93	7,984.46
平均人数（人）	111	110	94	82
平均薪酬（万元/人）	35.75	89.59	95.63	97.37

注：平均人数（四舍五入保留整数）=（期末人数+期初人数）/2；2023 年 1-6 月数据未做年化处理。

报告期内，公司管理人员数量整体呈上升趋势，与公司经营规模不断扩大相匹配。

公司管理人员人均薪酬水平略有下降，主要系报告期内公司经营规模扩大，岗位较低的基层行政管理人员队伍增加，因此整体平均薪酬下降。

2. 与同行业可比公司薪酬变动比较情况

报告期内，管理人员平均薪酬与同行业可比公司薪酬变动比较情况如下：

单位：万元/人

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬	平均人数	平均薪酬
蕾奥规划	未披露	39.17	85	74.86	71	75.67	51	96.47
新城市	未披露	9.06	138	20.06	143	16.81	147	16.22
苏州规划	未披露	12.55	78	27.10	75	26.91	69	28.20
平均值	未披露	20.26	100	40.67	96	39.79	89	46.96
公司	111	35.75	110	89.59	94	95.63	82	97.37

注：平均人数（四舍五入保留整数）=（期末人数+期初人数）/2，管理费用中的平均薪酬=管理费用中的职工薪酬费用/[（期初人数+期末人数）/2]；2023年1-6月同行业可比公司平均薪酬计算取2022年年末人数。

注2：2023年1-6月，深规院公司与同行业可比公司平均薪酬水平未做年化处理。

报告期内，公司管理人员人均薪酬高于同行业可比公司，主要系公司的管理人员中除了董监高等人员外，还包含了具有综合管理能力的各设计所所长，所长薪酬受当年实现产值情况影响较大，公司自设立以来，通过高薪方式吸引人才，提升市场竞争力。蕾奥规划的经营及管理模式与公司最为相似，因此2020年其管理费用人均薪酬与公司差异较小，其中蕾奥规划2021年及2022年管理人员增长率较高，导致人均费用下降更为明显。

3. 不存在关联方为公司分担费用情形

报告期内，公司期间费用率相比同行业可比公司不存在显著较低情形，人员薪酬高于同行业可比上市公司。

公司根据内控制度和相关法律法规进行期间费用的管理和会计处理，相关费用的计提充分、准确、完整；同时通过核查报告期内控股股东及其控制的企业的银行日记账和费用明细表、公司董监高个人的银行流水，报告期内不存在关联方为公司分担费用情形。

（四）结合研发项目及进展情况、研发人员数量变动情况，说明报告期内研发投入持续增长的原因及合理性；2022年研发费用中办公及差旅费增长较快的原因，材料及设备费减少的原因；研发人员是否参与生产经营活动，是否存在将生产经营活动与研发活动混同情况

1. 结合研发项目及进展情况、研发人员数量变动情况，说明报告期内研发投入持续增长的原因及合理性

1) 报告期内公司主要研发项目投入及进展情况

单位：万元

序号	项目名称	项目预算	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计	项目 进度
1	城市水系统韧性提升及生态环境修复治理技术研究	1,914.06	108.25				108.25	在研
2	面向可持续发展的数字城市建设关键技术研究	1,447.46	473.18				473.18	在研
3	城市规划辅助决策支持系统设计与研发	1,150.00	77.59	845.93			923.52	在研
4	基于生态网络与人类活动的国土空间生态修复区域诊断与识别技术研究	815.00	45.19	620.49			665.68	在研
5	子课题 4.5 城市群综合决策支持技术	939.80	36.55	569.46			606.01	在研
6	新型市政基础设施规划设计技术研究	850.00	143.84	509.09			652.93	在研
7	可持续宜居城市规划建设理论与实践研究	900.00	196.24	432.30			628.54	在研
8	城市水系统规划建设理论和方法研究	530.00			499.63		499.63	结题
9	城市群综合决策支持技术研究	1,500.00			966.14	502.99	1,469.13	结题
10	韧性视角下区域生态安全网络评估和修复技术研究	1,400.00			656.48	676.03	1,332.51	结题
11	人本视角下精细化人居环境质量评估关键技术研究	830.00			444.48	222.72	667.20	结题
12	规划地理信息平台研发	950.00				430.55	430.55	结题

报告期内，公司研发项目包括传统的规划设计课题研究和新一代信息技术与规划融合的研发；研发课题的周期相对较长，部分 2022 年与 2023 年项目尚未结题。

2) 报告期内公司研发费用构成及研发人员数量

单位：人、万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月末		2022 年度/2022 年 末		2021 年度/2021 年 末		2020 年度/2020 年 末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	1,261.41	78.87%	3,579.69	77.99%	2,899.71	76.89%	2,294.56	73.47%
办公及差旅费	166.20	10.39%	480.59	10.47%	309.49	8.21%	315.14	10.09%

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月末		2022 年度/2022 年 末		2021 年度/2021 年 末		2020 年度/2020 年 末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
材 料 及 设 备 费			169.36	3.69%	205.03	5.44%	216.32	6.93%
水 电 租 赁 及 折 旧 摊 销	157.92	9.87%	319.27	6.96%	336.25	8.92%	276.68	8.86%
图 文 制 作 费	13.91	0.87%	41.11	0.90%	20.91	0.55%	20.26	0.65%
合 计	1,599.45	100.00%	4,590.02	100.00%	3,771.40	100.00%	3,122.97	100.00%
期 末 研 发 人 员 数 量	154		159		127		98	

注：研发人员数量包含生产设计兼职研发人员

报告期内，公司研发费用主要为职工薪酬，与研发人数保持稳步增长相匹配。

3) 报告期内研发投入持续增长的原因及合理性

报告期内，公司的研发费用分别是 3,122.97 万元、3,771.40 万元、4,590.02 万元和 1,599.45 万元，总体呈现上升趋势，但占营业收入比重相对稳定。

公司研发费用增长主要来源于研发人员薪酬增加，为不断提升公司的市场竞争力，结合最新行业发展趋势，公司不断加强对生态领域、新型市政基础和城市群等领域规划研究，同时为提升公司运维服务业务能力，公司不断加大对智慧城市、信息化等新技术研发投入，导致公司相应的研发人员数量呈现稳步增长。

2021 年研发费用相比 2020 年增加 684.43 万元，其中城市群综合决策支持技术研究项目和人本视角下精细化人居环境质量评估关键技术研究项目均在 2020 年立项，2020 年项目处于前期研究阶段，2021 年进入课题系统研发设计与应用及验收阶段，相比 2020 年的前期研发阶段需要投入更多人力成本和经费投入。

2022 年，公司研发项目数量由 2021 年的 8 个增长至 11 个，主要为除了公司自身立项的科研课题外，公司额外承接了三项国家研发课题和一项深圳市科创委纵向研究课题，研究方向主要集中于生态领域和城市群领域。因此，公司 2022

年研发投入相比 2021 年存在一定增长。报告期内，公司的研发人员数量、项目数量及项目进度与研发费用的变化趋势相匹配。

2. 2022 年研发费用中办公及差旅费增长较快的原因，材料及设备费减少的原因

公司的研发费用—办公及差旅费主要核算研发项目使用的信息化办公软件费用、差旅费及会议费等，整体金额较小。2022 年，公司研发费用—办公及差旅费金额为 480.59 万元，相比 2021 年增加 171.09 万元，主要来源于信息化办公软件费用的增加，公司在研发领域持续增加对大数据、云计算等相关信息化投入，购买大数据产品（如人口数据、卫星影像数据处理等），满足公司开展多维度的城市研究工作。

报告期内，公司的研发费用—材料及设备费变动与公司研发课题性质相关。2022 年材料及设备费减少 35.67 万元，主要系 2020 年及 2021 年公司研发项目中涉及海绵城市及生态修复的课题较多，需要采购相应的研发检测设备及消耗材料（样品烘干、水样采集、水质检测和在线测量等），2022 年随着原有的研发课题结题，新设的研发课题研究方向发生变化，更多是向智慧化、数字化平台研究聚焦，相应的材料及设备费减少。

3. 研发人员是否参与生产经营活动，是否存在将生产经营活动与研发活动混同情况

（1）部分兼职研发人员会参与生产经营活动

1) 公司研发人员构成

公司的设计人员存在作为兼职研发人员参与研发项目的情况，按照研发人员当年是否同时参与生产设计项目，公司研发人员可以分为全职研发人员和兼职研发人员。

全职研发人员负责公司的技术方法创新、综合性课题研究、数字化系统研发等主要研发工作，由技术与科研管理中心、数字城市规划研究中心（智能信息部）两个部门组成。其中技术与科研管理中心主要承担公司技术前沿方向探索、规划方法创新集成、行业交流与合作、技术品牌建设、学术作品编撰统筹等工作职责；数字城市规划研究中心（智能信息部）主要负责公司数字化技术研发、数字化领域课题研究和科研成果转化及应用推广工作。

兼职研发人员主要由资深的生产设计人员兼任，结合生产工作挖掘研发需求，凭借其优秀的专业素质与经验积累，围绕设计新理念、行业新动态、新技术、新方法，负责或参与相关专业方向的课题研究。

报告期内，公司各类研发人员数量及薪酬占比情况如下：

单位：万元

类别	项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		金额/人	占比	金额/人	占比	金额/人	占比	金额/人	占比
兼职	人数	17	21.40%	26	29.17%	27	41.86%	21	39.50%
	薪酬	289.26	22.93%	1,074.99	30.03%	1,441.25	49.70%	1,119.14	48.77%
全职	人数	61	78.60%	64	70.83%	38	58.14%	33	60.50%
	薪酬	972.15	77.07%	2,504.70	69.97%	1,458.46	50.30%	1,175.42	51.23%
合计	人数	77	100.00%	91	100.00%	65	100.00%	54	100.00%
	薪酬	1,261.41	100.00%	3,579.69	100.00%	2,899.71	100.00%	2,294.56	100.00%

注：兼职人数系根据工时系数折算的月均人数（四舍五入）

报告期内，公司兼职研发人员的人数占比与薪酬占比具有匹配性。2022 年和 2023 年上半年随着公司的研发课题内容更多偏向于新一代信息技术与规划设计的融合，公司加大对智能信息部人员招聘，相应的全职研发人员占比有所提升，兼职研发人数占比相比以前年度有所下降。

剔除公司兼职研发人员薪酬，公司报告期各期的研发费用分别为 2,003.82 万元、2,330.14 万元、3,515.03 万元和 1,310.19 万元，仍符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》对于研发费用的要求。

2) 同行业兼职研发情况

同行业可比公司同理存在兼职研发情况：

可比公司	具体情况
苏州规划	兼职研发人员由资深设计人员兼任
深城交	科研部门在从事研发项目的同时也会承接少部分经营项目，此外，由于生产部门人员存在丰富的项目实操经验，也存在同时参与部分研发项目情形。因此，针对生产与研发兼职人员，核算时按照相应人员填写的不同项目工时分摊对应薪酬。
华蓝集团	存在部分设计人员兼职研发工作的情形

注：新城市、蕾奥规划未单独披露是否存在兼职研发情况，但年报中将研发及生产设计人员合并披露。

报告期内，公司存在研发人员与生产人员重叠情形，属于规划设计行业常见情形。主要是由于研发创新需求通常产生于新理念、新业务的推广过程，与政策导向和市场需求密切相关；研发创新内容涉及规划方法论创新、技术模型研究、数字化工具开发等，需要项目经验丰富的设计人员参与；研发成果需要通过业务活动进行验证和优化提升。因此公司研发人员参与生产经营活动具备合理性。

(2) 不存在将生产经营活动与研发活动混同情况

1) 研发费用的内控制度

公司针对研发费用的核算建立了完善的内控制度，包括《财务管理制度》《科研项目管理辦法》《研发工时填报管理办法》等。

公司对研发项目采用项目管理制，制定详细的项目流程，界定了项目承接类型，明确了立项管理、过程管理和结项管理等研发项目管理流程及要求，对项目研究进展、资金使用等进行全过程跟踪管理。

2) 研发费用归集和核算方法

费用类别	归集和核算
员工薪酬	研发人员（含生产设计人员）按研发项目填写研发工时，财务部根据各研发项目对应的研发人员工时占比计算员工薪酬
设备费、办公差旅等直接费用	直接按照对应的研发项目进行归集
折旧摊销、租赁水电等间接费用	归集全职研发部门承担的间接费用，月末按照各研发项目员工薪酬占比进行再次分摊

报告期内，公司按照相应人员从事研发活动与非研发活动的工时比例将其薪酬在研发费用、营业成本之间进行分摊，相应分摊依据可清晰识别、计量准确，公司研发费用相关开支均与研发活动相关，有关内控健全、有效，生产设计项目和研发项目的成本支出可以明确区分，不存在混同的情况。

(五) 说明报告期内销售费用率低于同行业可比公司的原因，销售费用是否准确、完整

报告期内，公司销售费用与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	可比公司	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	蕾奥规划	146.64	0.76%	318.55	0.72%	281.60	0.54%	255.44	0.52%
	新城市	37.69	0.20%	112.13	0.24%	126.75	0.32%	125.56	0.30%
	苏州规划	142.50	0.92%	327.43	0.81%	304.44	0.79%	244.14	0.70%
	平均	108.94	0.63%	252.71	0.59%	237.60	0.55%	208.38	0.51%
	公司	181.80	0.52%	405.30	0.47%	282.95	0.35%	251.29	0.36%
其他	蕾奥规划	325.14	1.68%	743.56	1.68%	771.13	1.47%	627.73	1.27%
	新城市	410.95	2.21%	854.00	1.84%	942.52	2.35%	1,242.82	2.99%
	苏州规划	284.41	1.83%	480.19	1.19%	544.61	1.41%	561.70	1.60%
	平均	340.17	1.91%	692.58	1.57%	752.75	1.74%	810.75	1.95%
	公司	559.15	1.59%	1,043.36	1.20%	975.95	1.22%	1,054.53	1.50%
合计	蕾奥规划	471.78	2.44%	1,062.11	2.40%	1,052.72	2.00%	883.17	1.79%
	新城市	448.64	2.41%	966.13	2.08%	1,069.27	2.67%	1,368.37	3.29%
	苏州规划	426.91	2.75%	807.62	2.00%	849.05	2.19%	805.84	2.29%
	平均	449.11	2.53%	945.29	2.16%	990.35	2.29%	1,019.13	2.46%
	公司	740.95	2.10%	1,448.66	1.67%	1,258.90	1.58%	1,305.82	1.86%

报告期内，公司的销售费用主要由招投标服务费、职工薪酬和广告宣传费构成，其中职工薪酬占比较大，并且在报告期内呈现逐年上升的趋势，与公司营业收入的增长趋势相匹配。

报告期内，公司销售费用率分别为 1.86%、1.58%、1.67%和 2.10%，略低于同行业可比公司平均值，整体差异较小，主要差异原因分析如下：

(1) 公司收入规模大，规模效应明显

公司收入规模接近同行业可比上市公司平均值的 2 倍，受规模效应影响，销售费用率略低于平均值。公司与其他设计类的上市公司深水规院的 2020 年至 2022 年的收入规模较为接近，深水规院 2020 年至 2022 年销售费用率分别为 1.51%、1.44%和 1.62%，与公司更为接近。

此外，公司与同行业可比公司相比，承接的项目平均合同金额更大，公司单个项目合同金额和收入确认金额更大，销售费用率则会低于同行业可比公司，具

有一定的规模效应。公司平均项目合同金额与同行业比较情况具体见本说明二、关于业绩增长可持续性和收入核查之“（五）说明报告期内公司人均产值、人均利润及变动情况，并与同行业可比公司进行对比，说明差异原因及合理性”。

（2）公司主要通过招投标方式获取业务，销售人员属于辅助性业务承揽岗位，人数需求较少，导致相应的费用较少

公司的销售人员数量低于同行业可比上市公司的平均值，主要系公司的客户以政府部门及国有企业为主，公司同理属于国有企业，对客户的日常业务招待相对较少，且公司日常各类业务均主要通过招投标方式获取，对销售岗位需求较少；此外，公司在行业内具有较高的知名度和客户粘性，部分客户基于业务需求主动联系公司，或通过原有客户推荐介绍业务，因此公司所需的销售人员数量相对较少，相应的费用亦较少。

综上所述，报告期内公司销售费用准确、完整，销售费用率略低于同行业可比公司，主要系公司经营规模较大，规模效应显著，且公司主要依靠公开招标方式获取业务有关，对销售岗位需求较少，销售人员数量及薪酬占比较低。

（六）核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

（1）获取销售部门职能定位与岗位职责说明书，了解销售部门岗位设置、职能分工、销售人员分布情况；

（2）取得公司报告期内销售人员员工花名册、工资表，查询深圳市统计局公布的就业人员年平均工资数据；

（3）获取公司招投标服务费的明细表，统计招投标服务费对应中标的合同金额；

（4）查阅各招标代理机构收费政策文件，分析招投标服务费与合同金额的匹配关系；

（5）获取公司报告期内管理人员人数及平均工资，并与同行业可比公司平均工资对比分析；

（6）查阅报告期内控股股东及其控制的企业的银行日记账和费用明细表，公司董监高个人的银行流水，了解是否存在关联方代垫成本费用；

（7）获取研发管理制度，了解公司针对研发项目从项目立项、过程管理及财

务核算等内部控制制度，核查研发费用划分、核算的准确性；

(8) 访谈公司相关人员，了解具体研发项目及进展情况、研发投入持续增长的原因；

(9) 查阅同行业可比上市公司定期报告及招股说明书等公开资料，了解同行业销售费用结构，分析公司与同行业可比公司差异原因。

2. 经核查，我们认为：

(1) 公司销售部门为经营与市场拓展部，报告期内公司销售人员数量随着业务规模不断扩大，均位于深圳总部。公司销售人员职工薪酬与销售费用变动、人均工资的变动吻合，公司销售人员平均薪酬高于当地平均薪酬水平，人均薪酬合理；

(2) 报告期内，公司招投标服务费与合同订单金额总体相匹配，招投标费用占合同订单金额比重符合行业相关收费指导文件；

(3) 报告期内，公司管理人员人均薪酬总体相对稳定，但随着新增基层员工较多，略有下降；公司管理人员薪酬水平高于同行业可比公司，主要系公司的管理人员中除了董监高等人员外，还包含了具有综合管理能力的各设计所所长，所长薪酬受当年实现产值情况影响较大，公司自设立以来，通过高薪方式吸引人才，提升市场竞争力，报告期内不存在关联方为公司分担费用情形；

(4) 报告期内，公司的研发投入持续增长与研发项目数量及进展情况、研发人员数量变动具备匹配性，公司研发费用持续增长具有合理性；公司 2022 年办公及差旅费增加主要系公司增加大数据及其他信息化投入；公司 2022 年材料及设备费减少与公司研发课题性质相关，2022 年随着原有的研发课题结题，新设的研发课题研究方向更多是向智慧化、数字化平台研究聚焦，相应的材料及设备费减少；研发人员中兼职研发人员存在参与生产经营活动的情形，公司关于研发支出相关内控制度完备，执行情况良好，研发费用核算清晰，项目的成本支出可以明确区分，不存在将生产经营活动与研发活动混同的情况；

(5) 报告期内公司销售费用率相比同行业可比公司较低，主要是因为公司客户以政府及国企为主，主要以招投标方式获取业务，公司经营规模较大，规模效应明显，对销售岗位需求较少，销售人员数量及薪酬占比较低。

七、关于货币资金及交易性金融资产

申报材料显示：

(1) 2022 年末，公司货币资金余额为 11.71 亿元。

(2) 2021 年末、2022 年末，公司交易性金融资产余额为 5.21 亿元、8.54 亿元，均为银行理财产品。报告期内，公司计入非经常损益的与持有交易性金融资产等取得的投资收益金额分别为 1,131.07 万元、1,949.38 万元和 1,830.91 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期各期末货币资金的存放情况、是否存在资金受限情形，测算银行存款与利息收入的勾稽关系是否存在异常，公司资金管理政策及相关内部控制执行情况。

(2) 说明交易性金融资产的具体构成及变动原因，交易性金融资产公允价值变动及处置收益与计入非经常性损益金额之间是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 12）

(一) 说明报告期各期末货币资金的存放情况、是否存在资金受限情形，测算银行存款与利息收入的勾稽关系是否存在异常，公司资金管理政策及相关内部控制执行情况

1. 报告期各期末货币资金的存放情况、是否存在资金受限情况

报告期各期末，公司货币资金存放及受限情况如下：

单位：万元

年份	银行	币种	是否受限	金额
2023年1-6月	交通银行	人民币	否	49,394.46
	交通银行	人民币	是	1,069.74
	招商银行	人民币	否	15.37
	工商银行	人民币	否	12,410.33
	建设银行	人民币	否	380.99
	民生银行	人民币	否	5,080.96
	农业银行	人民币	否	5.74
	中信银行	人民币	否	5,815.46

	珠海华润银行	人民币	否	21,121.74
	合计			95,294.79
2022年末	交通银行	人民币	否	68,848.61
	交通银行	人民币	是	1,109.61
	招商银行	人民币	否	14.12
	工商银行	人民币	否	14,882.95
	工商银行	人民币	是	48.85
	建设银行	人民币	否	982.85
	民生银行	人民币	否	5,080.28
	农业银行	人民币	否	5.90
	中信银行	人民币	否	5,358.52
	珠海华润银行	人民币	否	20,788.01
	合计			117,119.70
2021年末	交通银行	人民币	否	21,840.03
	交通银行	人民币	是	593.73
	工商银行	人民币	否	990.22
	建设银行	人民币	否	675.27
	民生银行	人民币	否	5,012.44
	农业银行	人民币	否	103.88
	中信银行	人民币	否	711.70
	珠海华润银行	人民币	否	13,476.34
	合计			43,403.61
2020年末	交通银行	人民币	否	21,466.74
	交通银行	人民币	是	227.87
	工商银行	人民币	否	1,674.39
	建设银行	人民币	否	527.96
	民生银行	人民币	否	176.75
	中信银行	人民币	否	989.27
	珠海华润银行	人民币	否	5,591.49

	合计	30,654.46
--	----	-----------

报告期内，公司的货币资金存放于大型国有商业银行、全国性股份制商业银行及地方性城市商业银行，其中以存放在交通银行及工商银行为主；随着公司经营规模的拓展，公司银行账户数量有所增加。

公司在报告期内仅有交通银行股份有限公司深圳燕南支行及中国工商银行股份有限公司深圳华联支行名下的保证金账户处于受限状态，截至 2023 年 6 月末受限资金为 1,069.74 万元，占比为 1.12%；账户中的资金作为银行开具银行保函的保证金，无法随时支取，公司业务主要来源于公开招投标，部分招标项目需要存入履约保证金或投标保证金，公司通过与银行合作开具保函账户，提高日常经营管理效率。

2. 测算银行存款与利息收入的勾稽关系

(1) 银行存款利息收入情况

报告期内，公司利息收入主要系活期存款、协定存款、通知存款及定期存款等产生的利息收入，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
活期存款及协定存款利息收入	189.58	385.89	286.92	234.03
定期存款及通知存款利息收入	422.71	343.19	315.77	599.11
合 计	612.29	729.08	602.69	833.14

(2) 银行存款与利息收入之间的勾稽关系

1) 活期存款及协定存款与利息收入之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
活期存款及协定存款月均余额	23,526.20	21,720.38	16,800.34	15,083.26
财务费用-利息收入	189.58	385.89	286.92	234.03
利率测算	0.81%	1.78%	1.71%	1.55%

注：活期存款及协定存款月均余额=月平均存款余额之和/12；2023 年 1-6 月利率未进行年化

报告期内，公司的活期存款和协定存款主要存放于交通银行，2020 年和 2021

年公司与交通银行签订的协定存款协议利率为 1.725%，2022 年和 2023 年 1-5 月与交通银行签订的协定存款利率为 1.90%，2023 年 6 月与交通银行签订的协定存款利率为 1.35%；剩余银行账户存款利率均低于交通银行一般户利率。各期测算所得活期存款及协定存款利率均处于公司银行存款利率范围内，活期存款及协定存款与其利息收入相勾稽。

2) 定期存款及通知存款与利息收入之间的勾稽关系如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
定期存款及通知存款日均余额	12,000.00	11,333.33	10,074.00	21,858.33
财务费用-利息收入	422.71	343.19	315.77	599.11
利率测算	3.52%	3.03%	3.13%	2.74%

注：定期存款及通知存款日均余额=账户每日存款余额之和/各期间的累计天数，不包含期末未到期的本金

公司通知存款期限一般为 7 天通知存款，定期存款期限均在 1 年以内，故采用按天数计算定期存款及通知存款日均余额。根据银行定期存款和通知存款开户证实书上记载的利率，2020 年，公司定期存款及通知存款利率范围为 2.025%至 3.06%；2021 年，公司定期存款及通知存款利率范围为 2.025%至 3.80%；2022 年，公司定期存款及通知存款利率范围为 2.00%至 3.55%；2023 年 1-6 月，公司定期存款及通知存款利率范围为 3.50%至 3.55%。各期测算所得利率均处于公司定期存款及通知存款利率范围内，且变动趋势一致，定期存款及通知存款与其利息收入相勾稽。

3. 公司资金管理政策及相关内部控制执行情况

公司货币资金主要为银行存款和其他货币资金。为了规范货币资金管理，保证货币资金的安全，加速资金周转、提高资金使用效率，防止资金流失、挪用和体外循环，充分发挥公司的货币资金效能，公司制订了《财务管理制度》《现金管理办法》《投资管理规定》和《募集资金管理办法》，涵盖了资金营运管理、现金与银行存款控制及闲置资金使用等方面的货币资金内部控制体系，以此规范公司资金的管理和使用。

根据《现金管理办法》，公司购买的理财产品交易标的为安全性高、低风险、

稳健型类理财产品，具体仅限于固定收益类银行理财产品，预期收益率原则上高于同期银行存款利率。不得用于股票及其衍生品、证券投资基金等以证券投资为目的的高风险理财产品。

报告期内，公司资金的管理和使用严格按照相关内控制度执行，相关内控体系运行有效。

(二) 说明交易性金融资产的具体构成及变动原因，交易性金融资产公允价值变动及处置收益与计入非经常性损益金额之间是否匹配

1. 交易性金融资产的构成

报告期内，交易性金融资产构成如下：

单位：万元

项 目	2023. 6. 30	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产			85,398.96	52,117.56
其中：本金			85,000.00	52,000.00
公允价值变动			398.96	117.56

报告期内，公司交易性金融资产本金主要存放于以下银行：

单位：万元

年份	产品类型	发行银行	产品名称	购买日	到期日	金额
2021年末	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-6-25	2022-3-22	5,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-7-12	2022-4-8	6,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-8-2	2022-7-5	9,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-8-10	2022-6-20	9,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-8-23	2022-5-23	5,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-9-13	2022-2-25	6,000.00

2020年 末	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-11-5	2022-9-2	8,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-11-22	2022-5-31	6,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-11-29	2022-3-7	8,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2021-12-24	2022-9-20	5,000.00
	保本浮动收益型	中国工商银行股份有限公司	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型2021年	2021-11-24	2022-5-31	5,000.00
	保本浮动收益型	中国工商银行股份有限公司	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型2021年	2021-12-29	2022-10-11	8,000.00
	保本浮动收益型	中信银行股份有限公司	共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 06929 期	2021-11-8	2022-2-10	5,000.00
	本金合计					85,000.00
	保本浮动收益型	中国民生银行股份有限公司	挂钩利率结构性存款 (SDGA201301D)	2020-5-13	2021-3-12	4,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2020-6-19	2021-3-17	6,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2020-11-13	2021-2-19	8,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2020-11-30	2021-3-8	8,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2020-12-28	2021-10-25	8,000.00
	保本浮动收益型	交通银行股份有限公司	交通银行蕴通财富定期型结构性存款	2020-12-31	2021-10-29	5,000.00
	保本浮动收益型	中国工商银行股份有限公司	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型2020年	2020-12-10	2021-6-15	5,000.00

	保本浮动收益型	中国工商银行股份有限公司	中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型2020年	2020-12-29	2021-7-1	8,000.00
	本金合计					52,000.00

报告期内，公司各期末交易性金融资产均为向银行购买的浮动收益型结构性存款。

2. 交易性金融资产变动原因

报告期内，公司营业收入规模不断提升，具有较强的盈利能力，公司财务状况良好。为了提高资金使用效率，公司在不影响日常资金运营和使用的前提下使用闲置资金购买银行的理财产品。

2022 年末公司无交易性金融资产，主要原因系公司对闲置资金管理方式不同。2021 年末和 2020 年末公司使用闲置资金购买了结构性理财产品，该类理财产品具有浮动收益率特点，结构性存款的合同现金流量不符合“本金+利息”特征（即无法通过 SPPI 测试），分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产；2022 年末，公司不再持有该类理财产品，主要持有银行的定期存款和大额存单，该类产品具有固定的收益率及期限，较结构性存款更为稳健，公司没有明显意图持有至到期，根据会计准则的相关规定在货币资金中予以核算。

3. 交易性金融资产公允价值变动及处置收益与计入非经常性损益的匹配性

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
交易性金融资产公允价值变动			398.96	117.56
交易性金融资产处置收益		1,830.91	1,550.42	1,013.51
合计		1,830.91	1,949.38	1,131.07
计入非经常性损益金额		1,830.91	1,949.38	1,131.07
差异				

报告期内，公司各期交易性金融资产公允价值变动及处置收益均与计入非经常性损益的金额匹配一致。

（三）核查程序及核查意见

1. 针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取公司银行账户清单以及报告期内全部银行对账单，检查开立账户信息是否准确；

(2) 对公司报告期各期末全部银行账户、持有的理财产品余额实施函证程序，检查银行账户信息是否真实、准确，是否存在受限情况以及理财产品期末余额的准确性；

(3) 获取银行存款明细账、购买合同、产品说明等相关资料，对报告期各期利息收入进行匡算，并与财务账面记录进行对比分析；

(4) 获取并检查公司资金管理制度，了解与货币资金及理财产品购买、赎回等相关的内部控制，并对其是否有效运行进行测试；

(5) 访谈公司相关人员，结合公司实际经营以及银行理财产品的新增及赎回情况，分析报告期各期末交易性金融资产余额变动的原因；

(6) 查阅新金融工具准则关于金融资产分类的相关规定，根据公司持有的银行理财产品合同现金流特征，检查公司购买的银行理财产品确认为交易性金融资产的依据是否充分，核实相关列报是否符合企业会计准则的相关规定；

(7) 获取交易性金融资产产品合同、购买凭证、期末交易性金融资产公允价值确认依据，查看交易性金融资产期末列示金额、检查收益金额、公允价值变动记录等；对交易性金融资产公允价值变动及处置收益与计入非经常性损益的金额进行匹配。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，公司货币资金主要存放于交通银行、工商银行等规模较大的银行，货币资金受限系用于保函保证金的其他货币资金，各期银行存款与利息收入的勾稽关系不存在异常情形；公司资金管理政策完善，相关内控制度及体系健全并运行有效；

(2) 报告期各期末，公司交易性金融资产余额变动系公司对闲置资金管理方式不同，公司依据企业会计准则的要求分别计入交易性金融资产和货币资金项目；公司对交易性金融资产公允价值变动与处置收益的列报符合《企业会计准则》的相关规定，与非经常性损益相匹配。

八、关于应收款项

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 13,118.88 万元、13,143.13 万元和 15,573.25 万元，账面价值逐年增长。

(2) 公司应收账款账龄在 1 年以上的占比在 30%以上，且 5 年以上的应收账款较大，主要是因为公司属于国有企业，资产核销程序较为繁琐，自成立以来应收账款不存在大额核销情形，导致累计金额较大。

(3) 报告期各期末，公司其他应收款账面价值分别为 1,410.69 万元、1,311.54 万元和 1,338.45 万元，部分客户其他应收款账龄较长。

请发行人：

(1) 说明与同行业可比公司账龄结构的对比情况，是否存在较大差异及原因；报告期内 1 年以上应收账款的主要客户及收入情况，坏账准备计提是否充分，发行人针对应收账款回款采取的具体措施。

(2) 说明报告期内逾期应收账款及截至目前的回款情况，发行人对逾期应收账款坏账准备计提是否充分；截至目前报告期各期末应收账款回款情况，是否存在回款异常情形。

(3) 说明对房地产客户应收账款计提坏账准备的标准，结合房地产客户的资金情况说明报告期内发行人对房地产客户应收账款坏账准备计提是否充分。

(4) 说明报告期内 1 年以上其他应收款的形成原因，其他应收款坏账准备计提政策及与同行业可比公司的对比情况，其他应收款坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 13）

(一) 说明与同行业可比公司账龄结构的对比情况，是否存在较大差异及原因；报告期内 1 年以上应收账款的主要客户及收入情况，坏账准备计提是否充分，发行人针对应收账款回款采取的具体措施

1. 说明与同行业可比公司账龄结构的对比情况，是否存在较大差异及原因
报告期各期末，公司应收账款账龄分布与同行业可比公司对比情况如下：

年 度	公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
2023 年 6 月末	蕾奥规划	64.72%	19.46%	11.25%	4.57%
	苏州规划	60.42%	17.50%	9.49%	12.59%
	新城市	43.28%	20.71%	9.62%	26.39%

年 度	公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
	平均值	56.14%	19.22%	10.12%	14.51%
	公司	67.67%	13.66%	10.10%	8.57%
2022 年末	蕾奥规划	64.35%	22.81%	8.12%	4.72%
	苏州规划	61.96%	16.09%	9.27%	12.68%
	新城市	44.98%	16.98%	10.67%	27.37%
	平均值	57.10%	18.63%	9.35%	14.92%
	公司	62.66%	16.21%	11.22%	9.91%
2021 年末	蕾奥规划	79.93%	12.06%	6.13%	1.88%
	苏州规划	58.11%	19.74%	11.56%	10.59%
	新城市	36.58%	21.59%	18.13%	23.70%
	平均值	58.21%	17.80%	11.94%	12.06%
	公司	62.34%	23.36%	5.56%	8.74%
2020 年末	蕾奥规划	80.02%	15.93%	2.79%	1.25%
	苏州规划	61.12%	22.80%	6.90%	9.19%
	新城市	40.40%	24.41%	17.45%	17.74%
	平均值	60.51%	21.05%	9.05%	9.39%
	公司	78.99%	9.62%	3.21%	8.18%

从账龄结构看，报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，与同行业分布趋势整体一致；公司账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款总额的比例分别为 78.99%、62.34%、62.66%和 67.67%，高于同行业平均值。公司 2021 年及 2022 年末账龄为 1 年以内的应收账款占比下降主要系受部分省市的政府财政预算压力增大，客户回款变慢。

公司 1 年以内应收账款占比均略高于同行业可比公司平均值，3 年以上应收

账款占比较同行业可比公司平均值低，主要是因为：

- (1) 公司规划设计业务收入占比较高，规划设计相比工程设计类项目结算周期更短，规划设计客户通常与最终客户直接签订合同，而工程设计类存在业务、总承包及各级分包等层层结算的特点，因此公司报告期各期末 1 年以内的应收账款账龄分布与蕾奥规划更为接近；
- (2) 公司客户质量整体较好，政府部门和大型基础设施建设客户较多，回款较好。

2. 报告期内 1 年以上应收账款的主要客户及收入情况，坏账准备计提是否充分，公司针对应收账款回款采取的具体措施

(1) 截至 2023 年 6 月 30 日，1 年以上应收账款的主要客户及收入情况

单位：万元												
客户名称	一年以上 应收账款	占比	账龄	2023 年 1-6 月	2022 年收 入	2021 年收 入	2020 年收 入	报告期累计 收入	坏账准 备	计提比例	期后回 款	期后回 款比率
恒大地产集团有限公司	628.77	7.97%	2-3 年, 3-4 年, 4-5 年	0.00	0.00	91.68	539.50	631.18	628.77	100.00%	0.00	0.00
深圳市特区建设发展集团有限公司	360.20	4.57%	1-2 年	677.33	1,036.87	1,407.41	3,782.27	6,903.88	36.02	10.00%	0.00	0.00
深圳湾科技发展有限公司	300.00	3.80%	2-3 年	43.21	0.00	64.81	283.02	391.04	90.00	30.00%	0.00	0.00
深圳市海岸房地产开发集团有限公司	291.00	3.69%	1-2 年	35.96	1,313.77	57.08	256.04	1,662.85	29.10	10.00%	0.00	0.00
深圳市规划和自然资源局光明管理局	226.21	2.87%	1-2 年	0.00	926.61	439.93	322.82	1,689.37	22.62	10.00%	0.00	0.00
深圳市人才安居集团有限公司	221.33	2.81%	1-2 年, 2-3 年, 3-4 年	103.31	829.00	1,289.55	1,122.43	3,344.29	64.13	28.98%	36.23	16.37%
信阳市城乡规划局	200.00	2.54%	1-2 年	0.00	0.00	339.62	0.00	339.62	20.00	10.00%	200.00	100.00%

客户名称	一年以上 应收账款	占比	账龄	2023 年 1- 6 月	2022 年收 入	2021 年收 入	2020 年收 入	报告期累计 收入	坏账准 备	计提比例	期后回 款	期后回 款比率
漳州高新技术开发区自然资源局	192.00	2.43%	2-3 年	0.00	0.00	0.00	422.64	422.64	57.60	30.00%	0.00	0.00
渭南市临渭区创新创业基地管理委员会	185.00	2.35%	2-3 年	0.00	0.00	0.00	363.21	363.21	55.50	30.00%	0.00	0.00
湛江市城市管理和综合执法局	182.98	2.32%	1-2 年, 2-3 年	42.31	0.00	267.18	235.56	545.05	44.26	24.19%	0.00	0.00
合计	2,787.49	35.35%	-	902.12	4,106.25	3,957.26	7,327.49	16,293.13	1,048.00	37.60%	236.23	8.47%

注：占比=主要客户一年以上应收账款/公司当期一年以上应收账款余额，期后回款统计至 2023 年 8 月 31 日，下同

恒大发生债务危机，无法偿还债务，公司已对恒大地产集团有限公司应收账款全额计提坏账准备。

深圳市特区建设发展集团有限公司属于公司控股股东，并承担部分深圳市基础建设项目，报告期内保持稳定合作，累计确认收入远大于期末应收账款，回款相对正常，截至 2023 年 6 月末 1 年以上的应收账款余额为 360.20 万元，期后未回款主要系部分项目属于财政资金，待控股股东收取后支付给公司。

深圳湾科技发展有限公司为世界 500 强企业深投控全资子公司，负责园区开发运营，由于深圳湾科技发展有限公司尚未收到相应项目的财政结算款项，因此存在延迟支付公司规划设计服务费的情形，公司已按照账龄组合计提相应的坏账准备。

深圳市海岸房地产开发集团有限公司属于知名地产开发商，不存在公开报道重大违约风险，报告期内保持稳定合作，累计确认收入远大于期末应收账款，回款相对正常，截至 2023 年 6 月末，1 年以上的应收账款余额为 291.00 万元，期后未回款主要系对应的项目属于城市更新类，项目实施周期较长，短期存在资金压力较大情形，公司已按照账龄组合计提相应的坏账准备。

深圳市规划和自然资源局光明管理局属于政府机构，截至 2023 年 6 月末，1 年以上的应收账款余额为 226.21 万元，项目属于财政资金，受审批流程和财政预算等原因，尚未支付，但违约风险较低，公司已按照账龄组合计提相应的坏账准备。

深圳市人才安居集团有限公司为深圳市国资委直属企业，据其 2022 年财务报告显示，其资产负债率为 39.33%，报告期内公司累计确认收入为 3,240.98 万元，整体回款及时，截至 2023 年 6 月末应收账款为 221.33 万元，主要系少部分项目推进缓慢，与公司尚未结算，公司已按照账龄组合计提相应的坏账准备。

漳州高新技术产业开发区自然资源局、渭南市临渭区创新创业基地管理委员会、湛江市城市管理和综合执法局、西安曲江新区土地储备中心均属于地方政府机构，受当地财政状况且审批流程较长，导致报告期内部分项目回款较慢。鉴于政府机关单位信用良好，且与客户一直保持着沟通联系，因此对其应收账款采用账龄组合计提坏账准备。

(2) 截至 2022 年 12 月 31 日，1 年以上应收账款的主要客户及收入情况

单位：万元

客户名称	一年以上 应收账款	占比	账龄	2023 年 1- 6 月	2022 年收 入	2021 年收 入	2020 年收 入	报告期累计 收入	坏账准 备	计提比例	期后回 款	期后回 款比率
恒大地产集团有限公司	628.77	8.69%	1-2 年, 2-3 年, 3-4 年	0.00	0.00	91.68	539.50	631.18	628.77	100.00%	0.00	0.00
深圳市特区建设发展集团有限公司	603.00	8.33%	1-2 年, 2-3 年	677.33	1,036.87	1,407.41	3,782.27	6,903.88	108.86	18.05%	242.80	40.27%
深圳湾科技发展有限公司	300.00	4.15%	2-3 年	43.21	0.00	64.81	283.02	391.04	90.00	30.00%	0.00	0.00
渭南市临渭区创新创业基地管理委员会	285.00	3.94%	2-3 年	0.00	0.00	0.00	363.21	363.21	87.20	30.00%	100.00	35.09%
深圳市人才安居集团有限公司	221.33	3.06%	1-2 年, 2-3 年, 3-4 年	103.31	829.00	1,289.55	1,122.43	3,344.29	54.73	24.73%	36.23	16.37%

客户名称	一年以上 应收账款	占比	账龄	2023 年 1- 6 月	2022 年收 入	2021 年收 入	2020 年收 入	报告期累计 收入	坏账准 备	计提比例	期后回 款	期后回 款比率
信阳市城乡规划管理局	200.00	2.76%	1-2 年	0.00	0.00	339.62	0.00	339.62	20.00	10.00%	200.00	100.00%
漳州高新技术产业开发区 自然资源局	192.00	2.65%	2-3 年	0.00	0.00	0.00	422.64	422.64	57.60	30.00%	0.00	0.00
沈阳市自然资源局皇姑分局	187.78	2.59%	1-2 年	0.00	0.00	531.44	0.00	531.44	18.78	10.00%	187.78	100.00%
湛江市城市管理和综合执法局	182.98	2.53%	1-2 年	42.31	0.00	267.18	235.56	545.05	18.30	10.00%	0.00	0.00
西安曲江新区土地储备中心	181.80	2.51%	2-3 年	0.00	0.00	0.00	171.51	171.51	54.54	30.00%	0.00	0.00
合计	2,982.66	41.21%	-	866.16	1,865.87	3,991.69	6,920.14	13,643.86	1,138.78	38.18%	766.81	25.71%

(3) 截至 2021 年 12 月 31 日, 1 年以上应收账款的主要客户及收入情况

单位: 万元

客户名称	一年以上 应收账款	占比	账龄	2023 年 1- 6 月	2022 年收 入	2021 年收 入	2020 年收 入	报告期累计 收入	坏账准 备	计提比例	期后回 款	期后回 款比率
深圳市特区建设发展集团有限公司	1,408.40	23.78%	1-2 年	677.33	1,036.87	1,407.41	3,782.27	6,903.88	140.84	10.00%	1,214.00	86.20%
深圳湾科技发展有限公司	300.00	5.07%	1-2 年	43.21	0.00	64.81	283.02	391.04	30.00	10.00%	0.00	0.00
渭南市临渭区创新创业基地管理委员会	285.00	4.81%	1-2 年	0.00	0.00	0.00	363.21	363.21	28.50	10.00%	100.00	35.09%
中铁二院工程集团有限责任公司	283.40	4.78%	1-2 年	0.00	519.72	1,256.61	613.31	2,389.64	28.34	10.00%	283.40	100.00%
郑州市金岱产业集聚区管理委员会	227.70	3.84%	1-2 年	0.00	120.75	0.00	483.02	603.77	22.77	10.00%	227.70	100.00%

客户名称	一年以上 应收账款	占比	账龄	2023 年 1- 6 月	2022 年收 入	2021 年收 入	2020 年收 入	报告期累 计收入	坏账准 备	计提比例	期后回 款	期后回 款比率
深圳市龙岗区建筑工务局	224.35	3.79%	2-3 年	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	67.31	30.00%	224.35	100.00%
漳州高新技术产业开发区自然资源局	192.00	3.24%	1-2 年	0.00	0.00	0.00	422.64	422.64	19.20	10.00%	0.00	0.00
西安曲江新区土地储备中心	181.80	3.07%	1-2 年	0.00	0.00	0.00	171.51	171.51	18.18	10.00%	0.00	0.00
深圳市人才安居集团有限公司	121.05	2.04%	1-2 年, 2-3 年	103.31	829.00	1,289.55	1,122.43	3,344.29	20.49	16.93%	0.00	0.00
恒大地产集团有限公司	110.16	1.86%	1-2 年, 2-3 年	0.00	0.00	91.68	539.50	631.18	110.16	100.00%	0.00	0.00
合计	3,333.86	56.28%	-	823.85	2,506.34	4,110.06	7,780.91	15,221.16	485.79	14.57%	2,049.45	61.47%

(4) 截至 2020 年 12 月 31 日, 1 年以上应收账款的主要客户及收入情况

单位: 万元

客户名称	一年以上 应收账款 余额	占比	账龄	2023 年 1- 6 月	2022 年收 入	2021 年收 入	2020 年收 入	报告期累 计收入	坏账准 备	坏账准备计 提比例	期后回款	期后回款 比率
深圳市龙岗区建筑工务局	224.35	6.78%	1-2 年						22.44	10.00%	224.35	100.00%
西安曲江新区土地储备中心	181.80	5.50%	1-2 年				171.51	171.51	18.18	10.00%	181.80	100.00%
亳州市住房和城乡建设委员会	138.06	4.17%	5 年以上						138.06	100.00%	99.00	71.71%
高邮市规划局	134.00	4.05%	2-3 年						40.20	30.00%	134.00	100.00%

客户名称	一年以上 应收账款 余额	占比	账龄	2023 年 1- 6 月	2022 年收 入	2021 年收 入	2020 年收入	报告期累 计收入	坏账准 备	坏账准备计 提比例	期后回款	期后回款 比率
深圳市前海蛇口自贸投资发展有限公司	100.18	3.03%	1-2 年		1,027.66	561.50		1,589.16	10.02	10.00%	0.00	0.00%
临沂市城市规划局	100.00	3.02%	5 年以上						100.00	100.00%	0.00	0.00%
浙江省海盐经济开发区管委会	90.00	2.72%	5 年以上						90.00	100.00%	0.00	0.00%
鄂尔多斯市规划局	81.90	2.48%	1-2 年						8.19	10.00%	0.00	0.00%
苏州市相城区望亭镇人民政府	72.00	2.18%	2-3 年			50.94		50.94	21.60	30.00%	72.00	100.00%
粤海置地（深圳）有限公司	70.24	2.12%	1-2 年，2-3 年			36.32		36.32	8.17	11.63%	70.24	100.00%
合计	1,192.53	36.05%			1,027.66	648.76	171.51	1,847.93	456.85	38.31%	781.39	65.52%

2020 年度末 1 年以上的应收账款期后未回款主要客户均为政府类客户或相应的国有企业，整体风险较低。

其中深圳市前海蛇口自贸投资发展有限公司为深圳市前海深港现代服务业合作区管理局控股公司，报告期内与公司合作较为频繁，少部分项目受最终结算程序或财政预算影响期后尚未回款，公司与其 2020 年一年以上应收账款余额为 100.18 万元，公司已按照账龄计提坏账准备。

临沂市城市规划局和浙江省海盐经济开发区管委会与公司的应收账款均为报告期内外产生，部分业务对接人员已离职，截至 2020 年公司与其 1 年以上应收账款账龄已超过 5 年，公司已全额计提坏账准备。

公司报告期内与鄂尔多斯市规划局交易金额较小，受当地财政预算影响，尚未回款，公司已按照账龄计提坏账准备。

综上，报告期内公司一年以上应收账款的主要客户为政府单位或国有控股企业，项目多以财政资金为主，合同双方约定的付款时

间通常为客户向财政支付部门提出办理财政支出申请手续的时间，不含财政支付部门审核的时间，因此存在财政支付审批流程较长或当地相关财政资金压力增加而造成项目支付进度有所拖延的情况。上述主要应收账款金额较大的客户与公司不存在重大纠纷情形，除恒大地产集团有限公司外，考虑到政府单位及国有企业违约风险较低，均按照账龄组合计提相应的坏账准备。

3. 公司针对应收账款回款采取的具体措施

公司制定了《应收款管理办法》，明确各部门在应收账款管理流程所履行的职责。针对应收账款回款管理，业务部门每年组织至少一次对金额重大或逾期 1 年以上的应收账款进行催收。发现有回收风险的款项，通过电话、电子邮件、上门、寄发催收单等方式及时催收；对于长期不予回款的客户，公司将会酌情考虑项目的继续推进或再次合作；应收账款回款情况也会影响业务部门绩效的发放进度。公司应收账款管理相关内控制度运行有效。

(二) 说明报告期内逾期应收账款及截至目前的回款情况，发行人对逾期应收账款坏账准备计提是否充分；截至目前报告期各期末应收账款回款情况，是否存在回款异常情形

1. 说明报告期内逾期应收账款及截至目前的回款情况，公司对逾期应收账款坏账准备计提是否充分

公司的客户群体主要是政府单位和承担基础设施建设的国有企业，在招标文件、合同条款等文件约定了具体的付款条件。但在实际经营过程中，受到财政预算、结算申请程序、自身资金安排和运营状况等因素的影响，实际回款进度存在滞后于合同约定的情形。公司根据客户实际结算周期并参考同行业可比公司，将形成应收账款后超过 6 个月未支付的款项认定为逾期。

(1) 报告期各期末，公司应收账款逾期情况

单位：万元

项 目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
应收账款余额 A	24,395.87	19,383.11	15,726.45	15,747.04
逾期应收账款金额 B	13,020.16	10,279.48	7,752.57	5,574.71
逾期金额占比 C=B/A	53.37%	53.03%	49.30%	35.40%
逾期应收账款坏账准备金额 D	3,612.92	3,354.68	2,184.63	2,119.54
逾期应收账款坏账计提比例 E=D/B	27.75%	32.63%	28.18%	38.02%
逾期应收账款期后回款金额 F	576.63	2,446.43	3,620.95	3,212.60
逾期应收账款期后回款比例 G=F/B	4.43%	23.80%	46.71%	57.63%

注：逾期应收账款期后回款统计截至 2023 年 8 月 31 日

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别占当期应收账款总额比重分别为 35.40%、49.30%、53.03%和 53.37%。

公司应收账款逾期后未回款的原因主要系政府及国企客户资金审批流程较长所致，但该等客户资信状况良好，经营情况总体正常，主要客户信用状况未发生重大不利变化，逾期款项收回风险相对较低，公司主要逾期客户与公司不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 同行业可比公司 1 年以上应收账款计提比例

项 目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
蕾奥规划	17.21%	16.94%	16.27%	12.84%
苏州规划	48.19%	49.68%	43.79%	38.36%
新城市	44.26%	44.99%	39.07%	33.95%
平均值	36.55%	37.20%	33.04%	28.38%
公司	35.47%	36.68%	32.49%	48.61%

注：采用账龄组合计提坏账准备的应收账款

报告期内同行业可比公司 1 年以上的应收账款占比平均值高于公司，一定程度上体现出同行业可比公司也存在占比较高的逾期应收账款；且随着部分省市的财政预算压力增加，报告期内公司逾期应收账款呈现上涨趋势，与同行业趋势一致。

公司 1 年以上的应收账款计提坏账比例与同行业可比公司不存在重大差异。报告期内，公司逾期应收账款坏账准备计提充分，具有谨慎性，与同行业可比公司不存在重大差异。

2. 截至目前报告期各期末应收账款回款情况，是否存在回款异常情形

报告期各期，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
应收账款余额	24,395.87	19,383.11	15,726.45	15,747.04
期后回款金额	4,994.64	6,578.32	10,424.65	12,233.91
期后回款占应收账款比例	20.47%	33.94%	66.29%	77.69%
剔除 5 年以上及单项计提坏账准备的应收账款余额	22,334.78	17,364.12	14,347.43	14,024.21
剔除 5 年以上及单项计提坏账准备的应收账款期后回款金额	4,994.64	6,560.32	10,394.65	12,069.66
剔除后占应收账款比例	22.36%	37.78%	72.45%	86.06%

注：应收账款期后回款统计截至 2023 年 8 月末

公司存在一定比例 5 年以上应收账款，该部分应收账款均属于报告期外产

生,由于历史较为久远,公司或客户的对接人员离职或部分政府机构发生改革(已合并至其他单位),导致回款困难,同时公司属于国有企业,资产核销程序较为繁琐,自成立以来应收账款不存在大额核销情形,导致累计金额较大,公司已对该部分应收账款全额计提坏账准备;如剔除 5 年以上及单项计提坏账准备的应收账款后,期后回款比例约为 86.06%、72.45%、37.78%和 22.36%,期后回款相对正常。公司客户通常以政府部门为主,由于政府部门通常在上半年制定财政预算,项目验收结算主要集中在下半年,导致 2022 年末的应收账款回款情况较全年偏低,具有合理性。

根据苏州规划披露的相关信息,截至 2023 年 4 月 21 日,2020 年至 2022 年应收账款期后回款率分别为 69.86%、56.93%和 24.92%。公司的期后回款率对比苏州规划不存在显著较低情形。

(三) 说明对房地产客户应收账款计提坏账准备的标准,结合房地产客户的资金情况说明报告期内公司对房地产客户应收账款坏账准备计提是否充分

1. 公司对房地产客户应收账款计提坏账准备的标准

报告期内,公司对房地产客户,根据其综合资信情况及期后回款情况作为判断基础,采用单项计提与按账龄组合计提相结合的坏账准备计提政策。

报告期各期末,公司对房地产客户应收账款计提坏账准备的情况:

单位:万元

项 目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
房地产客户应收账款余额①	3,727.34	3,104.62	1,597.64	2,086.60
其中:单项计提的应收账款②	865.78	865.78	236.24	445.80
按组合计提的应收账款③	2,861.56	2,238.84	1,361.40	1,640.80
房地产客户坏账准备金额④	1,251.26	1,183.77	454.20	673.82
其中:单项计提的坏账准备⑤	865.78	865.78	236.24	445.80
按组合计提的坏账准备⑥	385.48	317.99	217.96	228.02
房地产客户坏账准备计提比例⑦=④/①	33.57%	38.13%	28.43%	32.29%
其中:单项计提坏账准备的计提比例⑧=⑤/②	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
按组合计提坏账准备的计提比例⑨=⑥/③	13.47%	14.20%	16.01%	13.90%

应收账款余额⑩	24,395.87	19,383.11	15,726.45	15,747.04
房地产客户应收账款余额占比⑪=①/⑩	15.28%	16.02%	10.16%	13.25%

注：2020 年末和 2021 年末公司对恒大系（包含了恒大控制的企业及被列为执行人的重要参股企业）的应收票据分别为 167.54 万元和 628.70 万元，均已全额计提坏账准备，未包含在上述应收账款中

报告期各期末，公司房地产客户的应收账款占比较低，公司房地产客户应收账款余额占比分别为 13.25%、10.16%、16.02%和 15.28%。房地产客户的应收账款计提坏账准备的标准与其他客户类型不存在重大差异，采用单项计提与按账龄组合计提相结合。

2. 报告期内公司对房地产客户应收账款坏账准备计提是否充分

1) 报告期各期末，公司对房地产客户单项计提坏账准备情况如下：

单位：万元

年度	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
恒大系应收账款余额	865.78	865.78	236.24	445.80
恒大系应收票据余额			628.70	167.54
小计	865.78	865.78	864.94	613.34
坏账准备金额	865.78	865.78	864.94	613.34
计提比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：上述恒大系包含了恒大控制的企业及重要参股企业（属于被执行人）

考虑到恒大信用风险，公司对恒大系企业各报告期各末相关的应收款项、应收票据计提 100%坏账损失。

2) 报告期各期末，公司主要按账龄组合计提坏账准备的房地产客户情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	应收账款	占比	坏账金额	坏账计提比例	期后回款	回款比例
2023 年 6 月末	海岸控股有限公司	339.00	9.09%	31.50	9.29%		
	华侨城集团有限公司	264.66	7.10%	14.38	5.43%	148.79	56.22%
	中国华润有限公司	228.82	6.14%	12.07	5.27%	123.54	53.99%
	招商局集团有限公司	219.80	5.90%	11.23	5.11%	142.30	64.74%
	深圳市保利建业投资有限公司	174.00	4.67%	21.20	12.18%		

	小计	1,226.27	32.90%	90.37	7.37%	414.63	33.81%
2022 年	海岸控股有限公司	345.00	11.11%	18.75	5.43%	6.00	1.74%
	万科企业股份有限公司	249.20	8.03%	12.46	5.00%	202.20	81.14%
	深圳市保利建业投资有限公司	174.00	5.60%	21.20	12.18%	0.00	
	深圳市城澳置业发展有限公司	145.72	4.69%	7.29	5.00%	95.40	65.47%
	深圳市凌阳实业发展有限公司	130.00	4.19%	6.50	5.00%	0.00	
	小计	1043.92	33.62%	66.20	6.34%	303.60	29.08%
2021 年	鸿荣源企业管理集团	206.00	12.89%	10.30	5.00%	206.00	100.00%
	深圳市脉恒地产有限公司	155.00	9.70%	7.75	5.00%	155.00	100.00%
	深圳市培富房地产开发有限公司	87.50	5.48%	4.38	5.01%	87.50	100.00%
	深圳市保利建业投资有限公司	84.00	5.26%	8.40	10.00%	34.00	40.48%
	卓越置业集团有限公司	78.40	4.91%	3.92	5.00%	78.40	100.00%
	小计	610.9	38.24%	34.75	5.69%	560.90	91.82%
2020 年	鹏瑞（深圳）城市发展有限公司	270.00	12.94%	13.50	5.00%	270.00	100.00%
	深圳市中洲龙商置业有限公司	124.40	5.96%	6.22	5.00%	124.40	100.00%
	深圳市保利建业投资有限公司	124.00	5.94%	6.20	5.00%	74.00	59.68%
	深圳市中集产城发展集团有限公司	121.89	5.84%	6.09	5.00%	121.89	100.00%
	深圳市远盛业投资有限公司	117.60	5.64%	5.88	5.00%	117.60	100.00%
	小计	757.89	36.32%	37.89	5.00%	707.89	93.40%

注：按同一控制下合并口径披露房地产客户，占比=当前客户应收账款/公司房地产客户应收账款合计数

主要应收账款的房地产客户期后回款未见明显较低且未见重大信用违约风险，具备偿还能力，结合对方信用状况，公司主要采用按账龄组合的方式计提坏账准备，坏账准备计提充分。

3) 同行业可比公司应收账款计提坏账准备政策

项目	蕾奥规划	苏州规划	新城市
单项计提坏账	信用风险较大	信用风险较大	金额重大且已发生信用减值
按组合计提坏账	账龄组合	风险特征与账龄分析组合存在显著差异的应收账款	账龄组合
		账龄组合	

根据同行业可比公司坏账政策及公开披露信息，同行业可比公司均未对房地

产客户应收账款采用单独组合计提，公司对房地产客户采用单项计提与账龄组合相结合的方式对应收账款计提坏账准备，与同行业可比公司不存在重大差异。

（四）说明报告期内 1 年以上其他应收款的形成原因，其他应收款坏账准备计提政策及与同行业可比公司的对比情况，其他应收款坏账准备计提是否充分

1. 报告期内 1 年以上其他应收款的形成原因

报告期各期末，公司 1 年以上其他应收账款未发生重大变化，截至 2023 年 6 月末公司 1 年以上的其他应收账款情况如下：

单位：万元

款项性质	账面余额	账龄					
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
押金保证金	1,635.66	290.69	176.86	410.63	189.73	75.30	492.45
员工备用金	44.63	38.96	4.78	0.24	0.39		0.26
往来款	251.54	-	48.54				203.00
代扣代缴款项	149.17	-					149.17
其他	70.71	26.39	34.50	2.37			7.45
合 计	2,151.71	356.04	264.68	413.24	190.11	75.30	852.33

截至 2023 年 6 月末，公司 1 年以上其他应收款余额为 1,795.67 万元，计提坏账准备金额为 839.58 万元，计提比例为 46.76%。公司 1 年以上的其他应收款主要系房租押金、项目履约保证金、代扣代缴款项和往来款，主要往来单位及款项性质（期末余额大于 30 万元）的具体情况如下：

单位：万元

序号	名称	款项性质	余额	占比	账龄	长期挂账原因
1	深圳市特区建设发展集团有限公司	押金、保证金	323.02	17.99%	1-5 年	房租租赁合同尚未到期，押金暂未收回
2	深圳市城市规划工程设计有限公司	往来款	203.00	11.31%	5 年以上	公司前身设立的子公司，已注销，全额计提坏账准备
3	中国中电国际信息服务有限公司	房租押金	168.40	9.38%	5 年以上	房租租赁合同尚未到期，押金暂未收回

序号	名称	款项性质	余额	占比	账龄	长期挂账原因
4	个人所得税	代扣代缴款项	149.17	8.31%	5年以上	历史年度为员工代扣代缴的个税，该批员工已离职，追缴相对困难，已全额计提坏账准备
5	新疆生产建设兵团第九师国库集中支付中心	履约保证金	115.20	6.42%	2-3年	履约保证金，项目暂未结束，暂未收回
6	盐城市盐都区盐龙街道财政所	履约保证金	45.38	2.53%	3-5年	履约保证金，项目暂未结束，暂未收回
7	武胜县万善物流园区管理委员会	履约保证金	33.40	1.86%	5年以上	履约保证金，项目暂未结束，暂未收回
8	东台惠民城镇化建设发展有限公司	履约保证金	30.90	1.72%	2-3年	履约保证金，项目暂未结束，暂未收回
	合计		1,068.47	59.50%		

代扣代缴款项截至 2023 年 6 月末余额为 149.17 万元，主要系公司历史年度为员工代扣代缴的个税，该批员工已离职，追缴相对困难，该部分款项账龄超过 5 年，公司已全额计提坏账准备。此外，公司其他应收款中的往来款中 203.00 万元属于历史遗留问题，公司处于事业单位阶段，设立子公司深圳市城市规划工程设计有限公司，但未实际经营，并在 2018 年已注销，注销前相应往来款未予以清理，相应的往来款账龄超过 5 年，公司已全额计提坏账准备。

2. 其他应收款坏账准备计提政策及与同行业可比公司的对比情况，其他应收款坏账准备计提是否充分

(1) 公司其他应收款坏账准备计提政策

公司按组合评估预期信用风险并采用会计准则规定的“三阶段模型”计量预期信用损失的金融工具，具体如下：

项 目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
其他应收款——应收押金组合	款项性质，按照 5%计提	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和未来 12 个月内或整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
其他应收款——账龄组合	账龄	

押金账龄与房屋租赁期限相关，公司押金的对手方主要为特区建发集团和中

国中电国际信息服务有限公司，其信用状况良好，公司认为该金融工具的信用风险自初始确认后并未显著增加，视同账龄为一年的其他应收款，因此按照预计 5% 的比例计提。

除此之外，其他款项根据公司合同约定和账龄期限，按照账龄组合的计提比例作为实际预期信用损失率，坏账准备计提充分。

(2) 同行业可比公司其他应收款坏账准备计提政策

1) 其他应收款坏账政策

可比公司	蕾奥规划	苏州规划	新城市
坏账政策	款项均按照账龄计提	除代收代付款不计提外，其余款项均按照账龄计提	账龄组合按照账龄计提，其余款项根据预期信用损失率计提

2) 其他应收款坏账准备账龄计提比例

账 龄	公司	蕾奥规划	苏州规划	新城市
1 年以内（含，下同）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	30.00%	20.00%	50.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	30.00%	100.00%	50.00%
4-5 年	80.00%	50.00%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司其他应收账款的坏账政策及账龄计提比例与同行业可比公司相比，不存在重大差异。

截至 2023 年 6 月末，公司与同行业可比上市公司的其他应收款坏账准备计提情况对比如下：

可比公司	期末余额（万元）	坏账准备（万元）	计提比例
蕾奥规划	1,141.87	430.03	37.66%
新城市	406.31	111.09	27.34%
苏州规划	1,706.88	260.83	15.28%
平均值	1,085.02	267.32	26.76%
公司	2,151.71	857.45	39.85%

综上，公司其他应收款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，

其他应收款坏账准备计提充分。

（五）核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

（1）查阅公司主要会计政策和会计估计，了解公司应收账款情况及坏账准备计提情况，并与同行业可比公司的坏账政策及账龄结构进行比较；

（2）访谈公司相关人员，了解公司与 1 年以上应收账款对应的客户是否存在纠纷，客户经营情况、偿债能力是否存在异常等；通过公开信息查询，了解客户背景、是否存在诉讼等情况，检查期后回款情况，结合以上程序分析坏账准备计提的充分性；

（3）获取公司应收账款管理制度文件，了解应收账款回款措施，并对其是否有效运行进行测试；

（4）获取报告期各期末公司逾期应收账款的明细表以及期后回款明细表，了解逾期应收账款计算口径，复核公司逾期应收账款金额、账龄、坏账准备计提情况及期后回款情况；

（5）通过公开网络查询公司主要房地产客户的运营情况，结合其具体经营情况、是否具备履约回款能力、预期回收风险等多方面因素进行评估，复核坏账计提是否充分；查阅同行业可比公司的公开披露文件，了解同行业关于房地产客户应收款项的会计处理情况；

（6）获取公司的其他应收款明细账，查阅其他应收款的具体内容和业务背景等信息；

（7）访谈公司相关人员，了解公司 1 年以上其他应收款形成原因，并与同行业可比公司其他应收账款坏账政策进行比较分析，测试其他应收款坏账准备计提金额的准确性与充分性。

2. 经核查，我们认为：

（1）报告期各期末，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，与同行业分布趋势整体一致，不存在重大差异的情况；公司一年以上应收账款的主要客户为政府单位或国有控股企业，违约风险较低，公司的坏账准备计提充分，并且针对了切实有效的应收账款回款措施，应收账款管理相关内控制度运行有效；

（2）公司应收账款逾期后未回款的原因主要系政府及国企客户资金审批流

程较长所致，但该等客户资信状况良好，经营情况总体正常，主要客户信用状况未发生重大不利变化，逾期款项收回风险相对较低，公司主要逾期客户与公司不存在纠纷或潜在纠纷；公司逾期应收账款坏账准备计提充分，具有谨慎性，与同行业可比公司不存在重大差异；公司报告期各期末应收账款回款不存在重大异常情形；

(3) 公司对房地产客户应收账款坏账准备采用单项计提与账龄组合计提相结合的方法，按照客户综合资信情况与还款情况作为计提方式判断标准，符合《企业会计准则》的规定，坏账准备计提具有谨慎性和充分性，与同行业可比公司的会计处理相比不存在重大差异；

(4) 报告期内，公司 1 年以上的其他应收款主要系押金保证金和代缴代扣款项等；其他应收款坏账准备政策与同行业可比公司相比不存在重大差异，公司根据款项性质、合同约定及账龄期限按照预期信用损失率计提坏账，坏账准备计提充分。

九、关于应付款项及合同负债

申报材料显示：

(1) 报告期各期末公司应付账款余额分别为 5,457.31 万元、6,543.29 万元和 7,633.34 万元，主要为应付外协的采购款。

(2) 报告期各期末，公司合同负债分别为 22,734.42 万元、28,158.44 万元和 27,504.12 万元，主要为公司客户根据合同约定支付的首笔合同款（预收款），根据收入确认政策需要在下一阶段同时确认收入。

请发行人：

(1) 说明应付账款的账龄结构，1 年以上应付账款形成的原因及交易对手方。

(2) 结合在手订单、预收比例等情况分析各期末合同负债余额变动的原因；说明合同负债的账龄结构，1 年以上合同负债对应的项目名称、客户名称、合同金额、收入金额、合同负债金额、相关项目的进展情况，是否存在合同纠纷、项目中止、终止的情形。

(3) 说明合同负债的确认原则和计量方法，将预收账款在下一阶段完成后

确认收入是否能够有效反映发行人工作进度；结合同行业可比公司针对预收款项的会计处理，说明发行人收入确认政策是否谨慎，按同行业可比公司对预收款项的会计处理模拟测算对财务报表的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 14）

（一）说明应付账款的账龄结构，1 年以上应付账款形成的原因及交易对手方

1. 应付账款的账龄结构

报告期各期末，公司应付账款构成情况如下所示：

单位：万元

项 目	2023 年 6 月 末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
应付装修、长期资产款	40.27	843.07	786.52	8.64
应付费账款	243.56	163.12	173.27	175.93
应付外协合作费	6,766.53	6,627.15	5,583.51	5,272.74
合 计	7,050.36	7,633.34	6,543.29	5,457.31

报告期各期末，公司应付账款账龄结构情况如下所示：

单位：万元

账龄	账面余额							
	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,893.86	41.05%	3,965.84	51.95%	3,711.87	56.73%	2,925.76	53.61%
1-2 年	1,463.82	20.76%	1,413.06	18.51%	1,010.22	15.44%	1,032.72	18.92%
2-3 年	939.36	13.32%	635.56	8.33%	573.09	8.76%	368.78	6.76%
3 年以上	1,753.32	24.87%	1,618.87	21.21%	1,248.12	19.07%	1,130.04	20.71%
合计	7,050.36	100.00%	7,633.34	100.00%	6,543.29	100.00%	5,457.31	100.00%

报告期各期末，公司应付账款的账龄主要在 1 年以内，各区间账龄分布较为稳定。账龄 1 年以上的应付账款，主要为公司采购的外协服务费，公司与外协服务商签订的合同通常约定公司按实际收回总项目费用比例同步支付外协服务商费用，共担经营风险，因此当公司服务的项目尚未最终结算验收或项目实施周期较长时，存在延迟支付外协服务商费用情形。

2. 1 年以上应付账款形成的原因及交易对手方

截至 2023 年 6 月末，公司账龄在 1 年以上主要应付账款，具体情况如下所示：

单位：万元

序号	交易对手方	款项性质	金额	占比	账龄	未支付原因
1	深圳市长勘勘察设计有限公司	外协服务费	460.26	11.07%	3 年以上	公司尚未完成业主方的结算审计，待结算完支付剩余的服务费
2	深圳新能电力开发设计院有限公司	外协服务费	171.31	4.12%	3 年以上	公司尚未完成业主方的结算审计，待结算后支付
3	深圳市天羿市政工程设计有限公司	外协服务费	147.92	3.56%	1-2 年， 2-3 年， 3 年以上	工作已完成，尚未进行最终结算，待结算后支付
4	戴德梁行房地产顾问（深圳）有限公司	外协服务费	131.48	3.16%	1-2 年， 2-3 年， 3 年以上	工作已完成，尚未进行最终结算，待结算后支付
5	深圳市建筑设计研究总院有限公司	外协服务费	99.98	2.41%	1-2 年， 2-3 年， 3 年以上	工作已完成，尚未进行最终结算，待结算后支付
6	中国市政工程华北设计研究总院有限公司	外协服务费	78.30	1.88%	1-2 年， 2-3 年， 3 年以上	公司尚未完成业主方的结算审计，待结算后支付
7	深圳市综合交通与市政工程设计研究总院有限公司	外协服务费	74.25	1.79%	1-2 年， 2-3 年， 3 年以上	主合同尚未最终完成结算，待结算后支付
8	北京市市政工程设计研究总院有限公司	外协服务费	60.83	1.46%	3 年以上	公司尚未完成业主方的结算审计，待结算后支付
9	中城（广州）城乡规划设计有限公司	外协服务费	59.43	1.43%	1-2 年， 2-3 年	主合同尚未最终完成结算，待结算后支付
10	深圳国研建筑科技有限公司	外协服务费	58.58	1.41%	1-2 年， 2-3 年	主合同尚未最终完成结算，待结算后支付
	小计		1,342.34	32.29%		

报告期内，公司单个外协服务采购合同金额相对较低，对应的应付账款家数较多。公司存在一定比例 1 年以上未支付的应付账款，主要系外协服务费由于对应的主合同未完成结算审计或主合同对应款项尚未收回，故未支付对应外协服务费。

（二）结合在手订单、预收比例等情况分析各期末合同负债余额变动的原因；

说明合同负债的账龄结构，1 年以上合同负债对应的项目名称、客户名称、合同金额、收入金额、合同负债金额、相关项目的进展情况，是否存在合同纠纷、项目中止、终止的情形

1. 结合在手订单、预收比例等情况分析各期末合同负债余额变动的原因
报告期内，公司在手订单和合同负债情况：

单位：万元

项 目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末
期初在手合同金额	207,040.62	179,687.96	131,077.83	93,724.08
本期新增合同金额	58,222.26	119,222.26	133,153.18	111,665.04
本期执行合同金额	37,236.28	91,869.60	84,543.05	74,311.29
期末在手合同金额	228,026.60	207,040.62	179,687.96	131,077.83
合同负债余额	27,976.74	27,504.12	28,158.44	22,734.42
合同负债余额占本期新增合同金额比例	48.05%	23.07%	21.15%	20.36%

注：2023 年 6 月末合同负债余额占本期新增合同金额比例年化后为 24.03%

报告期各期末，公司合同负债金额占当期新签合同金额的比重约为 20%至 25%，与公司业务合同约定的首笔合同款比例（通常 10%至 30%）不存在重大差异，其中 2022 年由于新签合同金额减少，期末合同负债也有所下降，但报告期内，公司合同负债相对稳定。

2. 公司合同负债的账龄结构，1 年以上合同负债对应的项目名称、客户名称、合同金额、收入金额、合同负债金额、相关项目的进展情况，是否存在合同纠纷、项目中止、终止的情形

- (1) 公司合同负债的账龄结构如下：

单位：万元

账龄	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	12,469.73	44.57%	12,453.52	45.28%	16,190.24	57.50%	14,347.86	63.11%
1-2 年	6,314.21	22.57%	5,603.43	20.37%	5,915.54	21.01%	4,113.71	18.09%

账龄	2023 年 6 月末		2022 年末		2021 年末		2020 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2-3 年	3,324.64	11.88%	4,498.60	16.36%	2,979.20	10.58%	1,369.29	6.02%
3 年以上	5,868.16	20.98%	4,948.56	17.99%	3,073.46	10.91%	2,903.56	12.77%
合计	27,976.74	100.00%	27,504.12	100.00%	28,158.44	100.00%	22,734.42	100.00%

报告期各期末，合同负债以账龄一年以内为主，规划设计行业的合同执行周期普遍存在超过 1 年的情形，尤其是城市更新类项目涉及的外部政府审批节点较多，执行周期 2-3 年属于常见情形，合同负债账龄 3 年以上的项目通常受外部环境或客户资金压力等状况存在项目推进缓慢的情形，导致公司尚未完成合同约定的阶段工作成果要求，从而未达到收入确认条件，存在项目中止的风险。因此报告期各期公司存在一定比例账龄在 1 年以上的合同负债。

(2) 1 年以上合同负债对应的项目名称、客户名称、合同金额、收入金额、合同负债金额、相关项目的进展情况

截至 2023 年 6 月末，公司账龄在 1 年以上的主要合同负债对应项目（前二十大）情况如下所示：

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (万元)	报告期 累计收 入金额	合同负债 金额（万 元）	账龄	项目进展情况
1	罗湖区清水河街道清水河片区重点更新单元规划	深圳市罗湖区土地与空间资源研究中心	970.00		457.55	3 年以上	属于城市更新项目，项目推进缓慢，暂未达到合同约定的收入确认条款
2	大沙河流域水环境创优示范监测研究	深圳市南山区水务局	1,436.40		406.53	1-2 年	项目正常履行中，项目较为复杂，需要提供较多监测报告，暂未达到合同约定收入确认条件
3	龙岗区布吉新城老街片区二次开发统筹规划	深圳世安实业有限公司	600.00		198.11	1-2 年	属于城市更新项目，项目正常履行中，暂未达到合同约定收入确认条件
4	龙岗区六约项目更新单元规划	深圳中和盛世蓝城小镇运营管理有限公司	632		179.25	3 年以上	属于城市更新项目，项目推进缓慢
5	观澜文化小镇总设计师团队技术咨询服务	深圳市龙华区观澜街道办事处	376.00		177.36	3 年以上	因政策变更，中止状态

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (万元)	报告期 累计收 入金额	合同负债 金额(万 元)	账龄	项目进展情况
6	南山区南园村城市更新单元规划	深圳市国通厚德房地产开发有限公司	590.00		155.66	2-3年	属于城市更新项目，项目正常履行中，暂未达到合同约定收入确认条件
7	东莞市塘厦镇林村鲤牙塘及新湖工业园产城融合更新单元划定及前期研究	东莞市中科先进科技产业有限公司	824.00		155.47	2-3年	属于城市更新项目，项目推进缓慢，暂未达到合同约定收入确认条件
8	龙华区樟坑片区更新单元规划	深圳市海岸民治投资有限公司	893.00		143.96	1-2年	属于城市更新项目，项目正常履行中，暂未达到合同约定收入确认条件
9	兰州经济技术开发区生态修复与产业发展示范区(起步区)详细城市设计项目	兰州市自然资源局兰州经济技术开发区分局	490.00		138.68	1-2年	项目正常履行中，目前暂未达到合同约定工作节点
10	深圳市南山区西丽街道百旺东片区规划统筹实施方案研究及百旺信工业园连片改造单元规划项目	深圳市百旺信投资有限责任公司	490.00		138.68	1-2年	属于城市更新项目，项目正常履行中，暂未达到合同约定收入确认条件
11	金华经济技术开发区工业红线划定相关总规划师咨询服务及工业区升级改造规划	金华金开产业发展集团有限公司	485.00		137.26	1-2年	属于城市更新项目，项目正常履行中，暂未达到合同约定收入确认条件
12	宝安区新桥街道大钟岗及大洋田工业区城市更新单元规划	深圳市旭生产业投资有限公司	480.00		135.85	3年以上	属于城市更新项目，受政府政策影响，目前中止状态
13	湖州市织里镇东部平台概念规划设计项目	湖州新型城市投资发展集团有限公司	350.00		132.08	1-2年	项目正常履行中，目前暂未达到合同约定工作节点
14	龙岗区布吉街道运通片区更新单元规划	深圳市桦盈实业有限公司	455.00		128.77	3年以上	属于城市更新项目，目前中止状态

序号	项目名称	客户名称	合同金额 (万元)	报告期 累计收入 金额	合同负债 金额(万 元)	账龄	项目进展情况
15	龙岗区坪地街道坪西社区料龙工业区城市更新单元规划	深圳市恒业盛房地产开发有限公司	543.00		128.07	1-2年	属于城市更新项目，项目正常履行中，暂未达到合同约定收入确认条件
16	阳江市海湾新城及周边片区概念性总体城市设计	阳江市自然资源局	422.00		119.81	2-3年	因当地政府部门人员及战略调整，目前推进缓慢
17	宝安区沙井街道沙头工业区城市更新单元规划	深圳市洲盛达投资有限公司	420.00		118.87	3年以上	属于城市更新项目，受政府调控影响，项目推进缓慢
18	沙井街道和一社区土地整备利益统筹项目规划研究	深圳市宝安区土地整备事务中心	308.00		116.23	1-2年	属于城市更新项目，项目正常履行中，暂未达到合同约定收入确认条件
19	西丽中心区城市更新单元专项规划	深圳招商西丽新城投资发展有限公司	615.00		116.04	3年以上	属于城市更新项目，目前处于中止状态
20	广晟生态城项目国土空间规划（2020-2035年）	广东广晟生态城股份有限公司	406.50		115.05	2-3年	国土空间项目受政策影响周期较长，项目正常履行中，暂未达到合同约定收入确认条件
合计			11,785.90		3,399.26		

上述 1 年以上的主要合同负债对应的项目主要为城市更新类项目和国土空间规划项目，项目实施周期较长，受政府当地政策、客户资金压力或上位规划变动等影响，项目推进缓慢，报告期内未确认相应的收入，部分项目已在期后结转收入。

3. 1 年以上预收账款是否存在合同纠纷、项目中止、终止的情形

报告期内，公司的合同负债属于合同约定的首期款，通常未约定相应交付成果，未达到收入确认条件。截至 2023 年 6 月末，公司账龄在 1 年以上的合同负债中不存在终止和合同纠纷情形，但存在受外部环境变化或客户资金链阶段性紧张导致项目中止情形，截至 2023 年 6 月末合同负债处于中止情形（合同负债账龄为 3 年以上）的金额合计为 5,868.16 万元，占期末合同负债总额比重为 20.98%，但中止项目后续仍存在恢复可能。

（三）说明合同负债的确认原则和计量方法，将预收账款在下一阶段完成后确认收入是否能够有效反映发行人工作进度；结合同行业可比公司针对预收款

项的会计处理，说明发行人收入确认政策是否谨慎，按同行业可比公司对预收款项的会计处理模拟测算对财务报表的影响

1. 说明合同负债的确认原则和计量方法，将预收账款在下一阶段完成后确认收入是否能够有效反映公司工作进度

(1) 合同负债的确认原则和计量方法

公司与客户签订合同中，通常会约定合同首期款项，该等款项属于预收账款性质，即合同负债，公司在收到该款项时，不确认收入；在合同履行至下一阶段工作完成后，一并将合同负债确认收入。

(2) 将预收账款在下一阶段完成后确认收入能够有效反映公司工作进度

1) 合同预收账款的性质

公司通常在业务承接阶段收取合同金额的 0-30%的款项，该等款项属于预收款项性质，通常未约定公司需要提交相应的工作成果，因此公司在收到该等款项时不确认收入。

2) 合同签约预收款与第一阶段款一并确认收入，能够反映公司业务开展与客户对工作进度认可

规划设计行业在项目各阶段方案成果形成之前一般有现状调研阶段工作，公司生产设计人员会对项目地域现状进行摸底分析，并与客户充分沟通，了解客户具体需求，为后续规划工作的开展奠定基础。因此，根据行业惯例和公司的业务流程，合同签订后，公司业务承接阶段收取的款项可认为是在形成下一阶段方案成果之前包括但不限于对现状调研工作量在内的报酬。在完成下一阶段交付时，公司也已完成本阶段之前的包括现状调研阶段在内的全部工作量，因此确认收入能够有效反映公司工作进度。

公司的业务合同明确约定了后续各个阶段对应相关的工作内容、交付成果和结算金额或结算比例，后续各个业务阶段的工作内容与结算金额或者结算比例一一对应，是公司与客户双方对各个阶段的价值的认可。因此，在合同未对业务承接阶段收取的款项明确约定对应需交付的阶段成果情况下，在公司业务承接阶段后下一个阶段交付成果并获得客户验收时，公司按照合同约定具有收取下一个成果阶段全额结算款项的权利，经济利益能够可靠地计量并很可能流入公司，公司后续阶段已不存在业务承接阶段对应的其他待履行的义务，公司将预收款一并确

认收入，具有合理性。

3) 合同通常未约定合同签约预收款退回条款，也不存在约定合同签约预收款抵减其他阶段收款金额的约定

公司与客户签订的合同中一般存在解除或终止条款，该条款中通常未约定需要退还公司在业务承接阶段收取款项的情形。报告期内，如项目因客户要求终止或解除合同，公司未发生过退还客户在业务承接阶段收取款项的情况。与此同时，合同也不存在约定合同签约预收款抵减其他阶段收款金额的约定。

因此公司完成下一个成果阶段将预收款项和该阶段结算金额确认为收入，能够有效反映公司工作进度，符合企业会计准则规定和公司业务实际情况，具有合理性。

2. 结合同行业可比公司针对预收款项的会计处理，说明公司收入确认政策是否谨慎

同行业可比公司预收账款收入确认的时点如下：

公司名称	业务类别	预收款项结转收入的时点	是否与公司一致
苏州规划	规划设计	在完成下一个成果阶段将预收款项和该阶段结算金额一并确认为收入	是
蕾奥规划	规划设计	在完成下一个成果阶段将预收款项和该阶段结算金额一并确认为收入	是
深城交	交通规划咨询	在完成下一个成果阶段将预收款项和该阶段结算金额一并确认为收入	是
奥雅设计	规划设计	在完成下一个成果阶段将预收款项和该阶段结算金额一并确认为收入	是

从上表可知，苏州规划、蕾奥规划、深城交和奥雅设计的预收账款收入确认方法与公司不存在重大差异，预收账款均在下一阶段完成后确认收入，公司收入确认政策谨慎。

3. 按同行业可比公司对预收款项的会计处理模拟测算对财务报表的影响

公司与蕾奥规划等同行业可比公司对预收账款的收入确认时点不存在差异，但在长账龄预收账款的会计处理上与苏州规划存在差异。若按照苏州规划处理方式，即项目中止超过 3 年且收到预收款、未进行过相关结算，同时也无重新启动迹象的项目，按收到的预收款金额确认收入进行模拟测算。

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入的影响	1,376.30	2,615.33	1,025.83	1,815.82
公司的主营业务收入金额	35,128.57	86,753.36	79,757.60	70,104.99
影响金额占主营业务收入的 比例	3.92%	3.01%	1.29%	2.59%

经模拟测算，如采用同行业可比公司的预收账款会计处理方式，报告期内公司的主营业务收入略有增长，但差异相对较小。公司基于谨慎性原则，若没有客观证据表明预收账款能够结转收入的，公司的收入确认方法和正常履行项目相同，会计处理符合企业会计准则的要求。

（四）核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

（1）查阅公司主要会计政策，了解公司应付款项、合同负债情况以及收入确认政策；

（2）查阅公司应付账款明细表，分析报告期各期末应付账款账龄分布情况；

（3）获取公司在手订单明细、合同负债及账龄明细，分析报告期各期末合同负债余额变动和账龄分布的合理性；

（4）访谈公司相关人员，了解账龄在 1 年以上的应付账款和合同负债具体情况，对应主要项目的内容及执行情况及对合同执行是否存在争议；

（5）获取合同负债明细账，访谈公司相关人员，了解合同负债的确认原则和计量方法，并检查与预收款项对应的合同条款和预收款项后续确认收入的外部证据，评价公司收入确认政策的谨慎性。查阅同行业可比公司的招股说明书和定期报告等公开资料，了解同行业公司针对业务承接阶段收取的预收款项的会计处理，并按照同行业的会计处理方法模拟测算对公司财务报表的影响；

（6）访谈公司的主要客户和外协服务商，了解合作情况、付款进度情况、合作开展情况及是否存在纠纷情形；

（7）查阅公司报告期内全部银行账户的资金流水，核实首期款支付情况及支付外协服务商款项情况；

（8）查阅公司主要销售合同及采购合同，核实关于公司客户的首期款约定情况及公司与外协服务商约定的款项支付条件；

（9）走访主要客户，了解合同负债对应的验收条件，以及对应项目进展。

2. 经核查，我们认为：

(1) 报告期各期末，公司应付账款的账龄主要在 1 年以内，1 年以上应付账款的交易对手方主要为公司聘请的外协服务商，由于外协服务费通常与公司服务客户的主合同阶段相关联，公司根据服务客户的主合同履约和收款进度支付外协服务费用，部分客户尚未回款或项目未完成最终结算导致公司存在延迟支付供应商款项的情形；

(2) 公司各期末合同负债余额与公司业务合同约定的首期款比例具有匹配性，公司在手订单金额的变动与合同负债余额变动趋势相一致。公司合同负债的账龄以一年以内为主，账龄在一年以上的合同负债主要是因为部分项目尤其是城市更新项目实施周期较长，暂未达到合同约定的阶段工作成果验收要求，公司基于谨慎性原则，未将相应的合同负债确认收入。公司账龄在 1 年以上的合同负债中不存在终止和合同纠纷情形，但存在受外部环境变化或客户资金链阶段性紧张导致项目中止情形；

(3) 公司的合同负债在合同约定的第二阶段工作完成后，与第二阶段的收入一并确认，该收入确认的方法有效反映了公司工作进度，符合会计准则的规定，与同行业可比公司相比不存在重大差异，具有谨慎性和合理性。若按苏州规划对预收款项的会计处理，报告期内公司的主营业务收入将有所增长。

十、关于现金分红及融资必要性

申报材料显示：

2021 年、2022 年，发行人进行两次现金分红，金额分别为 6,305.34 万元、8,000.00 万元。募集资金主要用于业务拓展平台建设项目、研发中心建设项目、信息化系统建设项目。

请发行：

(1) 说明现金分红的背景、原因，是否符合公司章程规定，是否具有必要性及合理性。

(2) 说明在报告期末货币资金余额较大且报告期内存在大额分红的情况下，发行人的融资必要性；相关募投项目的合理性及必要性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。（审核问询函问题 15）

(一) 说明现金分红的背景、原因，是否符合公司章程规定，是否具有必要性及合理性

1. 现金分红的背景、原因，具有必要性及合理性

(1) 2021 年分红

公司 2021 年分红 6,305.34 万元，背景及原因系公司进行混改，引进了战略投资者同时实施管理层和核心骨干持股，依据股东之间的增资协议，混改过渡期实现的损益需上缴特区建发集团。

根据特区建发集团《特区建发集团关于收缴深规院混改过渡期损益和现金红利的通知》（深特建司〔2022〕254 号）和混改的《增资协议》，在混改评估基准日（2020 年 4 月 1 日）至增资的所有投资方增资款全部缴足日（2021 年 6 月 30 日）之间的过渡期间产生的所有损益归特区建发集团享有或承担。

(2) 2022 年和 2023 年 1-6 月分红

2022 年和 2023 年 1-6 月期间，公司分别分红 8,000 万元和 2,550 万元，两次分红的背景及原因系公司回报股东对公司发展的长期支持，与全体股东分享公司阶段性的经营成果。

报告期内公司的业务发展和盈利状况较好，经营活动产生的现金流量情况良好，报告期末账面货币资金充裕，具备公司章程约定的分红能力和条件。根据《国资委履行出资人职责的多元投资主体公司利润分配管理暂行办法》，基于公司正常生产经营不受影响及合法合规的前提下，公司实现的可供分配利润应当积极回报股东，公司响应国资委相关文件精神，在不影响公司正常生产经营的基础上采取了本次现金分红积极回报股东。

2. 是否符合公司章程规定

(1) 公司《公司章程》的相关规定

公司 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月的现金分红已履行了必要的审议程序，符合《公司章程》的相关规定。公司分红时适用的《公司章程》中对于现金分红的约定情况如下：

2022 年及 2023 年 1-6 月分红适用的《公司章程》	2021 年分红适用的《公司章程》
第二十条：“公司设立股东会，股东会由全体股东组成，是公司的最高权利机构，依法行使以下权利：……（六）审议批准公司的利润分	第十条：“公司为一个股东的有限责任公司，不设立股东会。股东享有下列权利：……（十一）审议批准公司的利润分

配方案和弥补亏损方案。”	配方案和弥补亏损方案。”
第二十八条：“董事会对股东会负责，行使以下职权：……（六）制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案。”	第二十一条：“董事会行使下列职权：……（六）制定公司的利润分配方案和弥补亏损方案。”
第一百一十七条：“公司分配当年税后利润时，应提取当年税后利润的 10%列入公司法定公积。公司的法定公积金累计额达到公司注册资本的 50%以上时，可不再提取。 公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。 公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东会批准，可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东会决议予以分红，分红比例不低于当期可分配利润的 30%。”	第五十六条：“公司分配当年税后利润时，应当提取利润的百分之十列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额超过了公司注册资本的百分之五十后，可不再提取。公司法定公积金不足以弥补上一年度公司亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东决议，还可以从税后利润中提取任意公积金，公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东的出资比例进行分配。”

（2）公司分红的审议程序

1) 2021 年分红

2021 年分红系公司进行混改，向控股股东上缴过渡期损益所致。具体审议程序如下：

① 深规院有限针对混改事项制定了《深圳市城市规划设计研究院有限公司引进战略投资者并配套实施管理层和核心骨干持股总体方案》（以下简称“混改方案”），混改方案中明确了公司混改过渡期损益的归属情况；

② 深规院有限第一届董事会第九次会议，审议通过了混改方案，并同意按照程序报请特区建发集团给上级单位审批；

③ 混改方案获得了深圳市国资委审批同意，并出具了《深圳市国资委关于深圳市城市规划设计研究院有限公司混合所有制改革总体方案的意见》（“深国资委函[2021]90 号”）；

④ 经特区建发集团批准，同意公司按混改方案完成混改工作，引进战略投资者并完成过渡期损益的上缴。

2) 2022 年分红

深规院有限第二届董事会第十一次会议以及深规院有限 2022 年第四次股东会审议并通过了《深圳市城市规划设计研究院有限公司利润分配方案》。

3) 2023 年 1-6 月分红

公司第一届董事会第三次临时会议以及 2023 年第二次临时股东大会审议并通过了《关于公司利润分配的议案》。

综上所述，报告期内公司的现金分红符合《公司章程》的要求，履行了必要的审批流程，不存在违反相关规定的情形，报告期内公司的分红具有必要性及合理性。

（二）说明在报告期末货币资金余额较大且报告期内存在大额分红的情况下，公司的融资必要性；相关募投项目的合理性及必要性

1. 在报告期末货币资金余额较大且报告期内存在大额分红的情况下，公司的融资必要性

报告期末公司货币资金余额较大，主要系公司多年经营积累以及进行混改引入战略投资者及员工持股平台累计增资 3.4 亿元所致。

公司分别在 2021 年、2022 年和 2023 年 1-6 月期间各分红 6,305.34 万元、8,000.00 万元和 2,550 万元。其中 2021 年的分红系公司进行混改，向控股股东上缴过渡期损益；2022 年和 2023 年 1-6 月期间的分红系公司具备分红的基础条件，依据《公司章程》等规定向股东进行分红。

虽然报告期末公司的货币资金余额较大，且公司在报告期内进行过 3 次分红，合计分红金额 16,855.34 万元，但基于以下原因，公司本次融资具有必要性：

（1）公司的资产负债率高于同行业上市公司

报告期各期末，公司与同行业上市公司资产负债率（母公司）的对比情况如下：

项目	2023-6-30	2022-12-31	2021-12-31	2020-12-31
蕾奥规划	11.16%	14.40%	18.26%	55.58%
新城市	15.75%	36.26%	18.48%	26.69%
苏州规划	29.07%	34.94%	33.91%	34.55%
平均值	18.66%	28.53%	23.55%	38.94%
公司	48.28%	54.59%	57.48%	68.41%

如上所示，报告期各期末公司的资产负债率（母公司）均高于同行业上市公司的平均水平；除此之外，报告期各期末公司的流动负债占总负债的比例分别为 99.09%、88.83%、90.47%和 89.91%，流动负债的占比较高，公司在经营活动中需要面临随时支付相应款项情形。

（2）公司经营活动的开展对现金流需求较高

近年来，公司主营业务发展良好，随着业务规模和业务布局的不断扩大，公

公司的运营成本相应增长,报告期内,公司经营活动现金流出金额分别为69,636.66万元、77,330.47万元、87,021.90万元和50,884.48万元,呈现整体增长趋势,与公司业务规模的增长趋势相匹配。预计未来随着公司经营规模的进一步扩大,对流动性资金的需求量也会不断增长,带来一定的资金压力。

(3) 自有资金难以满足公司制定的战略发展规划

依据公司制定的战略发展目标并结合本次募集资金投资项目的规划,公司计划进一步扩大全国范围内的业务布局,并通过加大研发投入以及信息化、智能化系统建设为公司内部控制、业务开展赋能,进一步推动公司业务的开展。若公司仅依靠自有资金在保障日常经营开展的同时实现上述业务发展规划,预计会带来较大的资金压力,构成一定的运营风险,一方面不符合国企稳健运营的要求,另一方面也不利于公司的可持续发展。

我国的资本市场一直以来发挥着服务实体经济的重要作用,公司通过本次募集资金一方面可以更加快速地实现制定的发展战略规划,另一方面可以有效减少运营风险,增强防范资金风险和运营风险的能力。

(4) 同行业上市公司数量不断增多,竞争加剧

随着《国企改革三年行动方案》的推出以及规划设计行业的不断发展,近年来规划设计行业的国企上市公司及民企上市公司数量不断增多,以蕾奥规划(300989.SZ)、新城市(300778.SZ)和苏州规划(301505.SZ)企业为代表的公司同行业公司陆续登陆资本市场,借助资本市场的力量加速了自身的发展速度。

为了应对不断加剧的行业竞争格局,公司在保持目前经营状况的前提下,需要进一步扩大全国范围内业务布局、加强研发能力、扩大研发及业务人员团队以及进一步增强智能化、信息化管理能力。因此,公司通过本次融资可以为实现战略发展规划提供资金支持,为公司提升综合竞争力、巩固行业地位以及应对不断加剧的行业竞争提供坚实基础。

(5) 通过上市融资促进发展,实现公司回馈股东的愿景

公司深耕规划设计行业多年,业务发展情况良好,报告期内归属于母公司股东的净利润分别为5,693.73万元、6,960.34万元、7,815.83万元和2,393.07万元。公司具有较强的盈利能力。依据《公司章程》等规定,公司具备分红的基础条件,在兼顾自身可持续性发展和保障运营资金的情况下与股东分享企业发展

的成果，经公司股东会审议通过后制定了上述利润分配方案。公司实施的现金分红符合《公司法》和《公司章程》等法律法规的规定，具有必要性、合理性。

公司本次募集资金投资项目旨在扩展公司业务在全国范围内的布局，增强盈利能力、研发能力和内部控制的智能化水平，通过资本市场募集资金实现这些战略规划一方面可以增强公司的抗风险能力，加速实现战略发展规划，更好地实现可持续发展；另一方面，公司始终践行国企担当，秉持回馈股东的理念，在募投项目实施完成后，预计会增强公司的研发实力以及盈利能力，可以更好地实现回馈股东的愿景。

综上所述，公司本次融资具有必要性。

2. 募投项目的合理性及必要性

(1) 募投项目的合理性

1) 业务拓展平台建设项目的合理性

业务拓展平台建设项目的合理性主要基于行业市场规模广阔、公司的专业、品牌和客户优势以及公司业务拓展平台建设成功经验三个方面。

首先，市场规模方面，近年来规划设计行业受益于城市化建设进程加快以及政策驱动，城市规划的增量业务及城市更新业务的需求保持增长，尤其是城市更新预计成为未来城市发展建设的重点工作。其次，公司优势方面，公司自成立以来一直从事规划设计业务，积累了丰富的行业经验、人力资源品牌价值，获得了一定的市场地位，公司的客户以全国范围内的政府部门、行业内知名企业为主，为公司拓展新的业务平台提供便利。最后，业务拓展平台建设成功经验方面，公司通过建立分院的方式不断拓展全国范围内业务市场，截至本回复出具日，公司已在北京、上海、西安、重庆、武汉等多个城市建立了分院，以分院为平台在全国各地开拓了大量客户，公司在业务拓展平台建设方面积累的成功经验能够快速复制并运用到此次新设机构的建设，为本项目的建设提供可靠的经验保障。

2) 研发中心建设项目的合理性

研发中心建设项目的合理性主要基于国家政策的支持，此外公司已经具备的研发实力及研发团队也为研发中心建设项目的合理性提供了保障。

首先，规划设计行业属于国家重点鼓励发展的行业，近年来国家相关部门发布的产业政策推动了规划设计行业的可持续发展。其次，公司自成立以来一直高

度重视专业人才培养，公司人才不仅体现在规划设计领域，而且具备互联网、大数据及 AI 等新兴领域的复合型特点。最后，公司基于多年行业积累及持续的研发投入，已具备了较强的研发实力，在荣誉、资质以及行业标准制定等方面可以充分体现公司的专业实力及研发能力。因此，研发中心建设项目具有较强的合理性。

3) 信息化系统建设项目的合理性

信息化系统建设项目符合国家产业政策的要求，顺应行业的发展趋势，并且公司已经在信息化建设方面搭建了专业的人才团队并积累了丰富经验，因此该项目具有合理性。

近年来我国对信息化管理提出了明确要求和支撑性政策，深圳市国资委深入贯彻党中央、国务院关于建设“网络强国、数字中国、智慧社会”的决策部署，积极推动深圳国资国企数字化、智慧化建设，公司积极响应政策号召，在信息化管理建设方面投入较多资源，设立了专门的信息管理部门，培养了一批积累了丰富的信息化建设实施与运营管理经验的人才队伍，为本项目实施提供有力支持。

(2) 募投项目的必要性

1) 业务拓展平台建设项目的必要性

业务拓展平台建设项目可以进一步提高公司业务在全国市场的覆盖率，有利于提高全国范围的项目服务能力，并且有助于吸引更多的专业人才，具有必要性。

随着行业发展，设立分院已成为公司布局全国市场的重要途径，公司已在深圳总部以外地区设置 20 多个分院，本项目在公司现有的业务布局基础上，实现对于多个重点区域中心的扩建升级，进一步推进规划设计业务的全国化进程，依托更加完善的分院机构网络，公司不仅可以为当地客户提供及时和完善的现场技术服务，还可以准确了解当地政府的发展规划和投资计划，快速响应和把握客户需求，创造更多业务机会，同时也可以在当地树立品牌形象，提高公司知名度，吸引更多专业技术人才。

2) 研发中心建设项目的必要性

研发中心建设项目顺应行业发展需求，可以扩充公司研发团队，改善研发条件，提升研发实力，并且可以增强公司的运营技术，提高公司服务质量，因此具有必要性。

首先，随着我国城市发展以及行业发展，规划设计行业对公司的专业能力以及创新、创意能力提出了更高要求，因此公司需强化自主创新能力，不断加大研发投入，扩充专业研发团队，综合性提升处理城市运营所面临复杂问题的能力，促进公司的长远发展。其次，随着行业发展，仅提供单项服务的公司已难以在激烈的市场竞争中占据优势，因此公司需要增强运营技术，增强全过程、一体化服务能力。最后，随着大数据及 AI 等新兴技术的普遍应用以及智慧城市概念的不断深化，公司现有研发条件已无法满足当下的需求，因此本项目的实施可以改善公司研发环境，提高信息化、数字化规划能力，巩固行业地位。

3) 信息化系统建设项目的必要性

信息化系统建设项目旨在提升公司信息化管理水平、科学战略决策能力以及项目管理能力，加快推进公司数字化进程，增强公司竞争力，具有必要性。

首先，随着公司业务规模及团队规模持续扩大，对内部信息系统的建设提出了更高的要求，本项目的实施可以实现公司系统对于业务开展、信息资源、财务、人力以及办公自动化等各种信息管理平台的全面协同，加快推进公司数字化跨越式发展。其次，公司在业务开展过程中产生了大量的信息和数据资源，受限于当前公司的信息化管理水平，信息和数据尚未能得到充分且及时地收集、分析与利用，本项目实施后，公司将通过建设数据中台，实现统一数据标准、数据服务、数据资产管理和开发平台，实现对日常业务开展的支持，最终实现全面提高公司的科学战略决策能力，增强公司竞争力。

(三) 核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

- (1) 查阅公司的财务报表；
- (2) 查阅公司混改的相关文件，主要包括混改的总体方案、对混改过渡期损益的约定等文件；
- (3) 查阅公司三会文件对于分红事项的审议情况；
- (4) 查阅公司历次《公司章程》中关于分红的相关内容及规定；
- (5) 查阅同行业上市公司的公开披露文件，了解其资产负债率情况；
- (6) 查阅公司制定的战略发展规划文件；
- (7) 查阅公司募投项目可行性研究报告。

2. 经核查，我们认为：

(1) 公司 2021 年分红的背景及原因系公司进行混改，依据相关约定向特区建发集团上缴混改过渡期损益，2022 年和 2023 年 1-6 月期间分红是基于经营情况良好，向全体股东进行分红，三次分红均具有必要性及合理性。上述三次分红符合公司分红时适用的《公司章程》的规定；

(2) 公司报告期末货币资金余额虽然较大，但基于公司资产负债率处于同行业较高水平、经营活动的开展对现金流需求较高且依靠自有资金难以满足战略发展规划的需求等因素，公司本次融资具有必要性，且公司为本次融资拟定的募投项目可以促进主营业务发展、增强研发实力及信息化管理能力，具有充分的合理性及必要性。

十一、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人：说明 2023 年 1-6 月主要财务信息及经营状况以及 2023 年 1-9 月的业绩预计情况，主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析变动原因及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。（审核问询函问题 17）

（一）2023 年 1-6 月的主要财务信息及经营状况

根据 2023 年上半年经审计的财务报表，主要财务信息及经营状况情况如下：

1. 主要财务信息

（1）合并资产负债表主要财务信息

单位：万元

项目	2023-6-30	2022-12-31	变动额	变动率
资产总额	137,423.37	156,864.27	-19,440.90	-12.39%
负债总额	66,341.85	85,625.82	-19,283.97	-22.52%
所有者权益总额	71,081.52	71,238.45	-156.93	-0.22%
归属于母公司的净资产	71,081.52	71,238.45	-156.93	-0.22%

2023 年 6 月末，公司资产总额和负债总额有所下降，归属于母公司的净资产未发生重大变化。

资产总额的下降主要来源于货币资金减少 21,824.91 万元，公司 2023 年上半年客户回款相对较慢，但薪酬及日常经营成本均匀发生，导致经营活动现金流净额减少，同时派发 2022 年的股东分红款。

负债总额减少主要来源于应付职工薪酬和应交税费减少，公司 2023 年上半年支付了年终奖及企业所得税。

(2) 变动幅度超过 30%且金额大于 100 万元的主要会计科目及变动原因

单位：万元

项目	2023-6-30	2022-12-31	变动率	变动原因
无形资产	209.72	67.54	210.51%	主要系 2023 年上半年根据公司经营需求，新增办公软件
其他非流动资产	181.08	497.28	-63.59%	主要系预付装修款较前期减少
应付职工薪酬	19,190.30	32,697.31	-41.31%	2023 年上半年支付计提的年终奖，导致应付职工薪酬大幅减少
应交税费	1,081.27	3,639.98	-70.29%	主要系本期支付企业所得税，导致期末余额减少
其他应付款	1,326.12	2,992.02	-55.68%	主要系本期支付前期计提的企业所得税滞纳金，导致期末余额减少

随着公司经营规模不断扩大，预计无形资产增加具有可持续性；公司现有的办公室已基本完成装修，且预付的装修款金额较小，其他非流动资产预计减少不具有可持续性。

公司应付职工薪酬余额下降与年终奖支付时点有关，不具有可持续性，年底时公司应付职工薪酬预计随着收入规模变动而变动。随着公司及时缴纳相关税费，公司预计应交税费及其他应付款的变动不具有可持续性。

2. 主要经营情况

(1) 合并利润表主要经营情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动额	变动率
营业收入	35,228.56	37,087.11	-1,858.55	-5.01%
营业成本	25,170.73	26,157.24	-986.51	-3.77%
净利润	2,393.07	3,065.26	-672.19	-21.93%
扣非后归属母公司净利润	2,039.95	2,171.89	-131.94	-6.07%

注：2022 年 1-6 月数据未经审计

2023 年 1-6 月，公司营业收入下降 5.01%，主要系受市场行情、经济增速放缓影响，客户对规划设计项目的验收速度有所放缓，导致公司收入增长不及预期；随着宏观经济的不断复苏，以及公司在手合同的持续推进，预计营业收入进一步大幅下滑的风险较低。

营业收入下降同时导致公司营业成本、净利润和扣非后归属母公司净利润也随之下降。营业成本和扣非后归属母公司净利润下降幅度与营业收入相匹配，但净利润下降幅度高于营业收入的主要原因系：

1) 公司部分费用（折旧摊销、办公、固定人员薪酬等）相对固定，属于刚性支出，不会随营业收入下降而显著下降；

2) 公司 2023 年上半年理财收益（利息收入）同期有所减少，2023 年上半年财务费用及公允价值变动损益合计为 410.89 万元，同比减少 57.42%。

(2) 变动幅度超过 30%且金额大于 100 万元的主要会计科目及变动原因

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动率	变动原因及可持续性
财务费用	-410.89	75.50	-644.22%	公司 2023 年上半年改变闲置资金理财方式，以定期存款为主，利息收入增加，由于公司货币资金余额较大，预计具有可持续性
其他收益	593.03	164.82	259.80%	主要系本期收到的政府补助增加；属于非经常性损益，预计不具有可持续性
公允价值变动		-1,040.50	-100.00%	主要系公司不再购买结构性存款等浮动收益较大的理财产品，属于非经常性损益，预计不具有可持续
信用减值损失	-412.98	-265.21	55.72%	客户回款变慢，应收账款坏账准备增加；预计具有可持续性
所得税费用	454.97	682.81	-33.37%	主要系本期利润总额较上年同期下降

（二）2023 年 1-9 月的业绩预计情况

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月（预计）	2022 年 1-9 月（未经审计）	变动比例
营业收入	54,000.00 至 59,000.00	58,104.63	-7.06%至 1.54%
净利润	4,000.00 至 4,500.00	5,294.38	-24.45%至-15.00%
扣非后归母净利润	3,500.00 至 4,000.00	3,943.93	-11.26%至 1.42%

注：2023 年 1-9 月业绩情况为公司初步测算数据，未编制盈利预测报告，不构成业绩承诺

（三）核查程序及核查意见

1. 针对以上问题，我们实施了以下核查程序：

（1）查阅公司 2023 年上半年财务报表、收入及合同台账；

(2) 访谈公司主要经营管理人员，了解主要报表科目变动的原因以及影响因素的可持续性；

(3) 查阅公司 2023 年 1-8 月的未审财务报表，分析公司 2023 年 1-9 月业绩预计编制合理性。

2. 经核查，我们认为：

(1) 2023 年上半年受市场环境影响，公司营业收入存在同比下降情形，其他主要会计科目变动具有合理性，随着宏观经济的不断复苏，以及公司在手合同的持续推进，预计营业收入进一步大幅下滑的风险较低，导致公司业绩下滑的相关影响因素不具有持续影响，不会影响公司持续经营能力；

(2) 2023 年 1-9 月业绩预计编制具有谨慎性，预计不会发生大幅下滑情形。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

王焕森



中国注册会计师：

蔡晓东



二〇二三年九月二十六日



会计师事务所
执业证书

名称：天健会计师事务所（特殊普通合伙）
首席合伙人：胡少先
主任会计师：
经营场所：浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

组织形式：特殊普通合伙
执业证书编号：330000001
批准执业文号：浙财会〔2011〕25号
批准执业日期：1998年11月21日设立，2011年8月28日改制



仅为深圳市城市规划设计研究院股份有限公司IPO申报之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有执业资质未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

证书序号：0015310

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



中华人民共和国财政部制



统一社会信用代码

913300005793421213 (1/3)

营业执照

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息



名称 天健会计师事务所（特殊普通合伙）

类型 特殊普通合伙企业

出资人 胡少先

出资额 壹亿捌仟壹佰伍拾伍万元整

成立日期 2011年07月18日

主要经营场所 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

经营范围 审计企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；信息系统审计；法律、法规规定的其他业务。（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）

登记机关

2023年02月28日

国家企业信用信息公示系统网址 <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体年度报告公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

仅为深圳市城市规划设计研究院股份有限公司IPO申报后附之目的而提供文件的复印件，仅用于说明天健会计师事务所（特殊普通合伙）合法经营，未经本所书面同意，此文件不得用作任何其他用途，亦不得向第三方传送或披露。

证书编号: 440300191033 No. of Certificate		姓名: 王焕森 Full name	
批准注册协会: 深圳市注册会计师协会 Authorized Institute of CPAs		性别: 女 Sex	
发证日期: 2004 年 08 月 13 日 Date of Issuance /y /m /d		出生日期: 1978-10-27 Date of birth	
2020 年 9 月换发		工作单位: 天健会计师事务所 (特殊普通合伙) 广东分所 Working unit	
		身份证号码: 13112819781027602X Identity card No.	
			

注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA		年度检验登记 Annual Renewal Registration	
同意调出 Agree the holder to be transferred from		本证书经检验合格, 继续有效一年。 This certificate is valid for another year after this renewal.	
转出协会盖章 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs 年 /y 月 /m 日 /d			
同意调入 Agree the holder to be transferred to		年 /y 月 /m 日 /d	
转入协会盖章 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs 年 /y 月 /m 日 /d			

仅为深圳市城市规划设计研究院股份有限公司 IPO 申报后附之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明王焕森是中国注册会计师, 未经王焕森本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。

证书编号: No. of Certificate		440300190357	
批准注册协会: Authorized Institute of CPAs		广东省注册会计师协会	
发证日期: Date of Issuance		1994 年 03 月 30 日 /y /m /d	
		2021 年 6 月换发	

姓名 Full name	蔡晓东
性别 Sex	男
出生日期 Date of birth	1964-10-05
工作单位 Working unit	大健会计师事务所 (特殊普通合伙)广东分所
身份证号码 Identity card No.	440301196410052113



注册会计师工作单位变更事项登记 Registration of the Change of Working Unit by a CPA	
同意调出 Agree the holder to be transferred from	
事务所 CPAs	
转出协会盖章 Stamp of the transfer-out Institute of CPAs	
年 /y 月 /m 日 /d	
同意调入 Agree the holder to be transferred to	
事务所 CPAs	
转入协会盖章 Stamp of the transfer-in Institute of CPAs	
年 /y 月 /m 日 /d	



蔡晓东(440300190357), 已通过广东省注册会计师协会2021年任职资格检查。通过文号: 粤注协〔2021〕268号。






仅为深圳市城市规划设计研究院股份有限公司IPO申报后附之目的而提供文件的复印件, 仅用于说明蔡晓东是中国注册会计师, 未经蔡晓东本人书面同意, 此文件不得用作任何其他用途, 亦不得向第三方传送或披露。