



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第二轮审核问询函的回复报告

保荐人（主承销商）



国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦 16-26 层）

深圳证券交易所：

贵所出具的《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第二轮审核问询函》（审核函〔2023〕010368号）（以下简称“审核问询函”）已收悉。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”、“发行人”、“公司”）与国信证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）、北京国枫律师事务所（以下简称“国枫”、“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”、“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《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招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题答复	宋体
引用原招股说明书内容	宋体
对招股说明书的修改与补充	楷体（加粗）

注：本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

目录

问题 1、关于研发投入及成长性	4
问题 2、关于募投项目及募集资金使用	35
问题 3、关于收入确认政策	46
问题 4、关于收入增长的可持续性	63
问题 5、关于与房地产客户合作的可持续性	81
问题 6、关于应收账款	88

问题 1、关于研发投入及成长性

申报材料及审核问询回复显示：（1）报告期内，发行人存在 13 个项目业务合同达到应履行公开招投标程序的标准而未履行的情形。部分项目公司未能获取政府或有关部门批准采取非公开招标方式采购的文件，存在一定法律瑕疵。

（2）相关申报文件中未区分生产设计及研发人员。报告期内，发行人研发费用为 3,122.97 万元、3,771.40 万元、4,590.02 万元及 1,599.45 万元，主要为研发人员薪酬。发行人自主研发了 6 大核心技术。

（3）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”为国家政府层面对于城乡规划领域的主要支出。

请发行人：

（1）说明应履行招投标程序而未履行的项目合同总金额情况，对发行人报告期内及未来经营业绩的影响；相关项目获取方式是否符合政府采购法等相关法律法规规定，是否存在合同撤销、诉讼争议或其他处罚风险，是否涉及重大违法违规事项。

（2）结合发行人研发部门设置及内部管理情况，说明发行人设计及研发人员、定制型研发与通用型研发的认定依据及划分标准，是否存在人员混同、兼任不同类型工作的情形；报告期各期研发人员数量及占比、人均薪酬及其变动情况，是否与发行人业务规模相匹配，是否与同行业可比公司变动情况存在重大差异。

（3）说明研发活动的认定依据、研发投入的构成和计算依据，非研发人员投入研发工作的费用归集情况，是否存在将生产活动认定为研发活动的情形；结合上述情况，进一步分析发行人研发费用率高于同行业可比公司的原因及合理性。

（4）结合发行人在研项目及前期研发成果情况，说明发行人核心技术及其应用相较于同行业可比公司的竞争优势情况。

（5）结合近年来公共财政支出变动、省外及境外业务拓展进一步论证发行人

成长性情况，是否符合创业板定位。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、说明应履行招投标程序而未履行的项目合同总金额情况，对发行人报告期内及未来经营业绩的影响；相关项目获取方式是否符合政府采购法等相关法律法规规定，是否存在合同撤销、诉讼争议或其他处罚风险，是否涉及重大违法违规事项

（一）说明应履行招投标程序而未履行的项目合同总金额情况，对发行人报告期内及未来经营业绩的影响

公司应履行招投标程序而未履行的项目合同金额及报告期内确认收入情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同金额 (含税)	委托 方式	确认收入				
				2023 年 1-6 月	2022 年 度	2021 年度	2020 年度	合计
1	青铜峡市系统化全域推进海绵城市建设示范工作申报技术服务	360.00	竞争性磋商	-	-	-	-	-
2	婺城新城区城市设计项目	547.00	单一来源采购	154.81	206.42	-	-	361.23
3	昆山南站区域城市设计国际咨询（全流程技术服务）	580.00	直接委托	-	328.30	-	-	328.30
4	福州现代物流城城市设计	438.00	直接委托	-	247.92	-	-	247.92
5	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	2,300.00	竞争性磋商	325.47	542.45	-	-	867.92
6	瓯海南部新区概念性规划及城市设计国际征集	245.00	竞争性磋商	-	-	20.80	117.88	138.68

序号	项目名称	合同金额 (含税)	委托 方式	确认收入				
				2023 年 1-6 月	2022 年 度	2021 年度	2020 年度	合计
7	HB 社区更新改造详细规划	500.00	竞争性磋商	-	-	23.77	213.96	237.74
8	永康市总体城市设计	960.00	单一来源采购	-	37.50	175.00	-	212.50
9	第十四师昆玉市行政辖区城市总体规划修编	420.00	直接委托	-	-	79.25	316.98	396.23
10	兰州高新区定连园区总规划师单位负责制服务项目	379.80	单一来源采购	-	-	-	-	-
11	娄底市国土空间规划编制项目	2,231.00	单一来源采购	365.57	-	-	-	365.57
12	上兴镇（经开区）竹箐镇统筹规划研究	250.00	定向征集	-	-	117.92	117.92	235.85
13	松花江、阿什河区域整体规划研究与城市设计项目	698.00	竞争性磋商	-	-	402.77	-	402.77
合计				845.85	1,362.59	819.52	766.75	3,794.71
占主营业务收入比重				2.41%	1.57%	1.03%	1.09%	1.40%

注：上表列示合同总金额包含应支付给其他联合体成员合同额。

报告期内公司应履行招投标程序而未履行的项目合同总金额（含其他联合体单位合同额）为 9,908.80 万元，剔除联合体单位相应的合同额后归属发行人部分的合同总金额为 7,602.10 万元。

上述项目在报告期内累计确认的主营业务收入为 3,794.71 万元，占比为 1.40%；截至 2023 年 6 月末，上述项目尚未执行完毕的合同金额为 3,579.71 万元（不含联合体单位合同额），占 2023 年 6 月末发行人在手订单金额 1.57%。

因此，报告期内公司应履行招投标程序而未履行的项目在报告期内产生的收入及占比相对较小，尚未执行完毕的合同金额占公司在手订单金额比重较低，对公司报告期内及未来经营业绩不会产生重大影响。

（二）相关项目获取方式是否符合政府采购法等相关法律法规规定，是否存在合同撤销、诉讼争议或其他处罚风险，是否涉及重大违法违规事项

1、部分项目存在一定法律瑕疵

根据《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》《政府采购竞争性磋商采购方式管理暂行办法》等相关规定，采用竞争性磋商、单一来源采购和直接委托等公开招标以外的方式相关规定如下：

类型	相关法规规定
竞争性磋商	《政府采购竞争性磋商采购方式管理暂行办法》第三条规定“符合下列情形的项目，可以采用竞争性磋商方式开展采购：（一）政府购买服务项目；（二）技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；（三）因艺术品采购、专利、专有技术或者服务的时间、数量事先不能确定等原因不能事先计算出价格总额的；（四）市场竞争不充分的科研项目，以及需要扶持的科技成果转化项目；（五）按照招标投标法及其实施条例必须进行招标的工程建设项目以外的工程建设项目。”
单一来源采购	《中华人民共和国政府采购法》第三十一条规定：“符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用单一来源方式采购：（一）只能从唯一供应商处采购的；（二）发生了不可预见的紧急情况不能从其他供应商处采购的；（三）必须保证原有采购项目一致性或者服务配套的要求，需要继续从原供应商处添购，且添购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的。”
直接委托	《中华人民共和国政府采购法实施条例》第二十三条规定：“采购人采购公开招标数额标准以上的货物或者服务，符合政府采购法第二十九条、第三十条、第三十一条、第三十二条规定情形或者有需要执行政府采购政策等特殊情况的，经设区的市级以上人民政府财政部门批准，可以依法采用公开招标以外的采购方式。”

（1）部分项目符合政府采购法等相关法律法规规定

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	合同总金额	委托方式	应履行公开招投标程序未履行的原因	是否符合规定
1	青铜峡市系统化全域推进海绵城市建设示范工作申报技术服务	青铜峡市财政局	360.00	竞争性磋商	根据当地政府财政部门批准，该项目采取竞争性磋商方式。	是

序号	项目名称	客户名称	合同总金额	委托方式	应履行公开招投标程序未履行的原因	是否符合规定
2	婺城新城区城市设计项目	金华市婺城新城区开发建设管理委员会	547.00	单一来源采购	根据当地人民政府于2020年与公司签订的《战略合作框架协议》及《浙江省财政厅关于印发浙江省政府购买服务采购管理暂行办法》，已签订战略合作协议且按协议必须向特定主体采购服务的，可以单一来源采购方式进行采购。	是
3	昆山南站区域城市设计国际咨询（全流程技术服务）	昆山市自然资源和规划局	580.00	直接委托	根据当地政府会议意见，该项目采取直接委托方式。	是
4	福州现代物流城城市设计	福建连江经济开发区管理委员会、连江县金凤建设发展有限公司	438.00	直接委托	根据当地政府会议纪要，该项目采取直接委托方式。	是
5	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	马鞍山市住房和城乡建设局	2,300.00	竞争性磋商	根据当地公共资源交易监督管理部门批准，该项目采取竞争性磋商方式。	是
6	瓯海南部新区概念性规划及城市设计国际征集	温州市瓯海中心区建设中心	245.00	竞争性磋商	根据当地政府会议意见，该项目采取竞争性磋商方式。	是
7	HB 社区更新改造详细规划	厦门市自然资源和规划局	500.00	竞争性磋商	根据当地政府部门会议纪要，该项目采取竞争性磋商方式。	是
8	永康市总体城市设计	永康市自然资源和规划局	960.00	单一来源采购	根据当地人民政府与公司签署的战略框架协议，该项目采用单一来源采购。	是

上述报告期内公司应履行招投标程序而未履行的项目对应的合同总金额为5,930.00万元(含其他联合体单位合同额),属于超过应履行公开招标金额标准,但经当地政府或其他主管部门批准采用非公开招标方式采购的情形,符合政府采购法等相关法律法规规定。

(2) 部分项目存在法律瑕疵

序号	项目名称	客户名称	合同总金额(万元)	委托方式	应履行公开招标程序未履行的原因	是否取得有权部门批准文件	是否执行完毕
1	第十四师昆玉市行政辖区城市总体规划修编	第十四师自然资源和规划局	420.00	直接委托	该项目流标三次之后由甲方直接委托发行人编制。	否	是
2	兰州高新区定连园区总规划师单位负责制服务项目	兰州市国土资源局高新技术开发区分局	379.80	单一来源采购	根据单一来源采购公告,该项目技术要求高、时间紧、任务重、现状情况复杂,因此采用单一来源的采购方式。	否	否
3	娄底市国土空间规划编制项目	娄底市自然资源和规划局	2,231.00	单一来源采购	根据单一来源采购公告及项目采购单一来源专家论证文件,该项目是一项综合性很强的工作,意义重大,时间紧迫,因此采用单一来源采购方式。	否	否
4	上兴镇(经开区)竹箐镇统筹规划研究	溧阳市自然资源局	250.00	定向征集	根据定向征集采购公示,该项目出于项目延续性、技术先进性及项目紧迫性的需要,需采用定向征集方式采购。	否	是

序号	项目名称	客户名称	合同总金额（万元）	委托方式	应履行公开招投标程序未履行的原因	是否取得有权部门批准文件	是否执行完毕
5	松花江、阿什河区域整体规划研究与城市设计项目	哈尔滨市道外区企业和投资服务局	698.00	竞争性磋商	采购方委托招标代理公司在中国政府采购网发布了竞争性磋商公告。	否	否

报告期内公司应履行招投标程序而未履行的项目中有 5 项，公司未能获取政府或有关部门批准采取非公开招标方式采购的文件，存在一定法律瑕疵，对应的合同总金额为 3,978.80 万元（含其他联合体单位合同额）。其中第 1 项属于经三次流标后采用直接委托的情形，具有合理性；序号 2、3、4 项已在竞争性磋商、单一来源采购等采购公告中说明采取非公开招标方式采购的原因，主要系项目时间紧任务重以及为保持规划工作的延续性、一致性等原因，具有合理性；对于第 5 项，公司未能获取到有权单位批准材料，但客户已通过招标代理机构在政府采购网发布竞争性磋商公告和采购结果公示，该项目面向不特定潜在供应商且具有公开性，不存在特殊利益安排。

2、相关项目不存在合同撤销、诉讼争议或其他处罚风险，不涉及重大违法违规事项

截至 2023 年 6 月末，报告期内存在法律瑕疵且未执行完毕的应履行招投标程序而未履行的相关项目具体情况如下：

单位：万元

项目名称	合同金额（不含联合体，含税）	合同已履行进度	是否存在诉讼、纠纷
兰州高新区定连园区总规划师单位负责制服务项目	379.80	-	否
娄底市国土空间规划编制项目	645.50	60.03%	否
松花江、阿什河区域整体规划研究与城市设计项目	498.00	85.73%	否
合计	1,523.30	53.47%	-

注：合同已履行进度为发行人累计已确认收入比重

截至本回复出具日，报告期内存在法律瑕疵且未执行完毕的应履行招投标程

序而未履行的相关项目合同金额为 1,523.30 万元，其中剩余未执行的合同金额为 708.86 万元，占 2023 年 6 月末在手合同的 0.31%，占比较低，对公司未来经营业绩不会产生重大影响。

（1）相关项目不存在合同撤销的风险

根据《中华人民共和国民法典》第一百四十七条至第一百五十一条的规定，民事法律行为可撤销的情形包括：①基于重大误解实施的民事法律行为；②一方以欺诈手段，使对方在违背真实意思的情况下实施的民事法律行为；③第三人实施欺诈行为，使一方在违背真实意思的情况下实施的民事法律行为，对方知道或者应当知道该欺诈行为的；④一方或者第三人以胁迫手段，使对方在违背真实意思的情况下实施的民事法律行为；⑤一方利用对方处于危困状态、缺乏判断能力等情形，致使民事法律行为成立时显失公平的。

同时，根据《中华人民共和国政府采购法》第七十三条的规定：“有前两条违法行为之一影响中标、成交结果或者可能影响中标、成交结果的，按下列情况分别处理：①未确定中标、成交供应商的，终止采购活动；②中标、成交供应商已经确定但采购合同尚未履行的，撤销合同，从合格的中标、成交候选人中另行确定中标、成交供应商；③采购合同已经履行的，给采购人、供应商造成损失的，由责任人承担赔偿责任。”

截至本回复出具日，尚未履行完毕的相关项目合同均处于正常履行状态且不存在争议或纠纷，该等合同不属于《中华人民共和国政府采购法》和《中华人民共和国民法典》规定的可撤销合同之情形，不存在合同被撤销的风险。

（2）相关项目不存在诉讼争议的风险

对于已承接的客户应履行招投标程序而未履行的项目，发行人已经与相关客户签署了合同并已按照合同要求分阶段提交了设计成果，公司已实际履行了合同义务，并得到客户认可，与公司不存在因客户应履行而未履行公开招标程序而引起的诉讼或纠纷。

（3）相关项目不存在行政处罚风险，不涉及重大违法违规事项

报告期内发行人不存在因没有通过招投标方式承揽业务而发生重大诉讼、仲

裁的情形。根据信用广东出具的《信用报告（无违法违规证明版）》，报告期内发行人不存在因违反工程招投标等相关法律法规而受到行政处罚的记录。

此外，《中华人民共和国政府采购法》第七十一条对应进行公开招标而未招标的采购人、采购代理机构等规定了相应的行政处罚，明确行政法律责任主体是采购人、采购代理机构等而非受托方，发行人不存在因此受到重大行政处罚的风险。

综上，报告期内公司存在少量应履行招投标程序而未履行的项目，其中部分项目经有权单位批准而履行非公开招标采购程序，符合政府采购法等法律法规规定，部分项目公司未能获取政府或有关部门批准采取非公开招标方式采购的文件，存在一定法律瑕疵，相关项目不存在合同撤销、诉讼争议或其他处罚风险，不涉及重大违法违规事项。

二、结合发行人研发部门设置及内部管理情况，说明发行人设计及研发人员、定制型研发与通用型研发的认定依据及划分标准，是否存在人员混同、兼任不同类型工作的情形；报告期各期研发人员数量及占比、人均薪酬及其变动情况，是否与发行人业务规模相匹配，是否与同行业可比公司变动情况存在重大差异

（一）结合发行人研发部门设置及内部管理情况，说明发行人设计及研发人员、定制型研发与通用型研发的认定依据及划分标准，是否存在人员混同、兼任不同类型工作的情形

1、发行人设计及研发人员的认定依据及划分标准

（1）研发部门设置及内部管理情况

技术与科研管理中心和数字城市规划研究中心（简称“智能信息部”）为发行人的主要研发部门。同时，公司研发项目也存在由部分生产设计部门辅助参与。

技术与科研管理中心截至 2023 年 6 月末共计研发人员 26 人，拥有多位专职总师以及城市规划、城市设计、建筑、交通、土地、地理等多个专业领域人才，组建了一支技术雄厚、勇于开拓创新的专业团队，主要承担技术支撑探索、学术

科研创新、行业交流合作、技术品牌建设等工作职责。

智能信息部截至 2023 年 6 月末共计研发人员 32 人，拥有包括城乡规划、地理信息科学、测绘工程、人文地理、软件工程、计算机应用技术等多专业的研发人员，是发行人规划信息化建设、新技术应用及推广重要技术的支撑部门，涉及空间信息、数字规划、智慧产品三大研发内容，开展多源时空数据建设、规划辅助决策分析、智慧城市顶层设计与信息化系统构建等关键技术研究，为发行人以智慧化、信息化手段拓展城市建设管理和城市运营等领域业务提供有力支撑。

(2) 全职和兼职研发人员划分标准

发行人全职研发人员主要来源于技术与科研管理中心、智能信息部两个研发部门的员工，主要负责公司的技术方法创新、综合性课题研究、数字化系统研发等研发工作，不参与发行人的生产设计及其他行政管理工作。

发行人兼职研发人员主要为同时参与研发项目和生产设计项目的生产设计部门员工，兼职研发人员的主要研发工作内容为围绕设计新理念、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，通常为生产项目经验丰富或专业素质较高的资深生产设计人员。内部管理上主要通过兼职研发人员在生产设计项目和研发项目的工时填报情况进行区分核算，兼职研发人员参与研发项目的工时占其全年总工时相对较低。

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。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。

可比公司	具体情况
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。

2、发行人不存在针对单个服务合同的定制型研发项目，不存在将定制工作归集至研发费用的情形

发行人的研发项目分为规划技术方法创新和数字化系统研发两类，其中规划技术方法创新系以广泛应用于发行人日常生产设计项目为目的而进行的经验总结、技术方法改进和创新，数字化系统研发是根据发行人业务需求研发的数字化辅助设计工具。发行人不存在针对单个服务合同的定制型研发项目，不存在将定制工作归集至研发费用的情形。

3、发行人存在生产设计人员兼任研发工作的情形，不存在研发人员与管理人员混同的情形

发行人生产设计人员中存在部分资深设计人员出于丰富的经验积累和优秀的专业素质而兼任研发人员的情形，日常通过工时区分核算。发行人不存在研发人员与销售人员、管理人员混同的情形。

（二）报告期各期研发人员数量及占比、人均薪酬及其变动情况，是否与发行人业务规模相匹配，是否与同行业可比公司变动情况存在重大差异

1、发行人研发人员数量及占比、人均薪酬情况

报告期内，发行人研发人员数量及占比，研发人员人均薪酬情况如下：

单位：人、万元、万元/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
兼职研发人数	17	26	27	21
全职研发人数	61	64	38	33
研发人数小计	77	91	65	54
研发人数占期末总人数比例	5.27%	6.12%	5.33%	5.38%
营业收入	35,228.56	86,848.63	79,757.60	70,108.09
研发人员薪酬	1,261.41	3,579.69	2,899.71	2,294.56

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人均薪酬	16.38	39.34	44.61	42.49

注：研发人数中全职研发人数系月均人数，兼职研发人数系根据工时系数折算的月均人数（四舍五入）。

报告期内，随着发行人收入规模及总人数规模不断提升，发行人研发人员数量整体也呈上涨趋势，与发行人业务规模相匹配。

发行人顺应行业发展趋势，2022 年度加大对规划设计信息化等新技术的研发投入，研发项目数量增加，因而发行人加大了对外招聘全职研发人员的力度，当年研发人员数量占员工总人数的比例较高，同时由于新招聘的研发人员主要为岗位职级相对较低人员，薪酬相对较低，因此 2022 年研发人员人均薪酬较以前年度略微下降。2023 年 1-6 月研发人数略有下降，主要系公司通常在上半年制定研发项目的立项、预算及前期工作等，下半年进行研发项目的验证及结题，工作量下半年相对较多，需要的兼职研发人员随之增多。

2、发行人研发人员数量及占比、人均薪酬与同行业可比公司对比

（1）发行人研发人员数量及占比与同行业公司对比情况

报告期内，发行人研发人员数量及占比与同行业可比公司对比如下：

单位：人

可比公司	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
蕾奥规划	未披露	未披露	108	11.40%	89	10.47%	81	11.77%
新城市	未披露	未披露	206	23.84%	211	22.12%	215	22.98%
苏州规划	未披露	未披露	未披露	未披露	47	7.25%	30	5.25%
发行人	77	5.27%	91	6.12%	65	5.33%	54	5.38%

注：同行业可比公司人数来源于招股说明书及定期报告，其中苏州规划与发行人研发人数根据工时系数折算的月均人数。

报告期内发行人的研发人数统计口径与苏州规划一致，均存在兼职研发且兼职研发人数根据工时系数进行折算，发行人与苏州规划研发人数报告期内呈现增长趋势，且研发人数占比与苏州规划不存在重大差异。

蕾奥规划及新城市发布的公开信息中未对外披露其研发人员统计口径是否包含兼职研发情形，因此缺乏可比性。

（2）发行人研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比

报告期内，发行人研发人员平均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/人

公司名称	口径类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
蕾奥规划	研发	未披露	28.63	30.81	32.11
	研发+生产设计	8.18	24.92	27.89	31.54
新城市	研发	未披露	7.14	5.62	5.94
	研发+生产设计	10.58	31.02	20.57	22.14
苏州规划	研发	未披露	30.16	41.18	41.74
	研发+生产设计	9.90	27.87	27.32	27.02
平均值	研发	未披露	21.98	25.87	26.60
	研发+生产设计	9.56	27.94	25.26	26.90
发行人	研发	16.38	39.34	44.61	42.49
	研发+生产设计	12.81	36.06	39.45	40.91

注 1：蕾奥规划与新城市研发人数为其年度报告披露的参与研发人数，统计口径未披露是否存在兼职研发以及兼职研发占比，苏州规划与发行人的研发人数为根据工时系数折算的月均人数（含兼职研发人数）；

注 2：研发人员+生产设计人员平均薪酬口径=（研发费用薪酬+主营业务成本薪酬）/人数，人数（四舍五入后）=（年初人数+年末人数）/2，因同行业可比上市公司 2023 年半年报未公开披露各岗位员工数量，2023 年 1-6 月同行业可比公司人数计算取 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，苏州规划研发人员统计口径与发行人一致，因此按照兼职研发人员进行系数折算情况下，发行人研发人均薪酬与苏州规划不存在重大差异。

但由于新城市和蕾奥规划未披露其研发人员口径，尤其是新城市研发人员薪酬与研发+生产设计人员薪酬差异较大，且鉴于行业内其他上市公司也存在较多兼职研发的情况，因此采用研发+生产设计人员平均薪酬比较，报告期内发行人研发人员人均薪酬高于同行业可比公司，主要系发行人人才结构更加优化、高学历人员比重更高，除工资奖金外，公司社保、公积金及员工福利也相对较高。

综上，报告期各期发行人研发人员数量及占比、人均薪酬与发行人业务规模相匹配。发行人研发人员数量变动趋势及占比与苏州规划不存在重大差异，与蕾奥规划、新城市由于研发人员统计口径缺乏可比性；发行人研发人员薪酬高于同行业可比公司平均值，主要是由于发行人人才结构更加优化、高学历人员比重更高，员工福利也相对较高等原因。

三、说明研发活动的认定依据、研发投入的构成和计算依据，非研发人员投入研发工作的费用归集情况，是否存在将生产活动认定为研发活动的情形；结合上述情况，进一步分析发行人研发费用率高于同行业可比公司的原因及合理性

（一）说明研发活动的认定依据、研发投入的构成和计算依据，非研发人员投入研发工作的费用归集情况，是否存在将生产活动认定为研发活动的情形

1、研发活动的认定依据，不存在将生产活动认定为研发活动的情形

《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119号）：研发活动是指企业为获得科学与技术新知识，创造性运用科学技术新知识，或实质性改进技术、产品（服务）、工艺而持续进行的具有明确目标的系统性活动。2023年7月，国家税务总局所得税司、科技部政策法规与创新体系建设司联合发布了《研发费用加计扣除政策执行指引（2.0版）》，对研发活动判断的基本要点及内涵进行了阐述，发行人的研发活动符合相关要求，具体如下：

判断要点	内涵	发行人情况
有明确创新目标	研发活动一般具有明确的创新目标，如获得新知识、新技术、新工艺、新材料、新产品、新标准等。	发行人的研发活动为规划设计技术的方法创新以及规划辅助数字化系统的研发，有明确的创新目标；该活动属于探索以前未发现的现象、关系，在一定范围内能突破现有的技术瓶颈，研发成果不可预期，符合新知识、新技术、新标准的要求。
有系统组织形式	研发活动以项目、课题等方式组织进行，围绕具体目标，有较为确定的人、财、物等支持，经过立项、实施、结题的组织过程，因此是有边界的和可度量的。	发行人的研发活动以项目的组织形式进行，项目立项时即对研发人员、经费预算等予以明确，项目具有规范的立项、实施、评审、结题流程。
研发结果不确定	研发活动的结果是不能完全事先预期的，必须经过反复不断地试验、测试，具有较大的不确定性，	发行人研发活动在立项时无法确定研发结果一定能实现，需要反复测试，研发项目存在失败的可能性。

	存在失败的可能。	
--	----------	--

报告期内，发行人符合研发活动的三项判断要点。

除上述规定，结合实际研发活动情况及行业自身特征，发行人内部制定了《科研项目管理办法》，报告期内公司的研发活动主要包括两类：（1）与外部的政府或高校等机构合作的各类科研计划项目、课题、专题研究等研究项目；（2）公司独自立项的研发项目，基于行业发展需求，自筹资金开展相关课题研究或技术工具研发项目。

报告期内，发行人的研发活动为根据规划设计行业和技术发展趋势、业务发展需求等进行的一系列具有计划性、前瞻性、探索性的研究和开发活动，活动包括技术方法创新、综合性课题研究、数字化系统研发等工作内容，与具体生产合同工作内容无关，不存在针对特定生产类的规划项目进行研发的情形；产出成果包括规划方法理论研究报告、行业标准规范、学术著作、数字化辅助规划工具及相关专利、软著等，与生产活动成果可以明显区分。

因此，报告期内发行人不存在将生产活动认定为研发活动的情形。

2、研发投入的构成和计算依据

报告期内，发行人研发投入的构成如下：

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
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%
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%

报告期内，公司的研发费用主要由研发人员薪酬构成，以及研发活动过程中直接产生的办公差旅和研发部门分摊的租金水电折旧等间接费用。

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》《科研项目管理办法》《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度，明确了立项管理、过程管理和结题管理等不同阶段的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，上述各项研发费用的计算依据如下：

费用类别		归集和计算依据
职工薪酬		归集各研发项目的人员工资，研发人员（含兼职研发人员）按研发项目填写研发工时，财务部根据研发人员参与各研发项目工时占其总工时比例为分摊依据，结合各研发项目人员的薪酬计算其对应研发项目的员工薪酬
直接费用	办公及差旅费	研发人员在研发活动过程中发生的相关直接费用在报销时填写相应的研发项目，财务部直接按照对应的研发项目进行归集
	材料及设备费	
	图文制作费	
间接费用	租赁水电及折旧摊销	按照两个全职研发部门的办公面积占比计算全职研发部门承担的租赁水电等间接费用，然后按照各研发项目员工薪酬占比进行再次计算分摊至各研发项目

3、非研发人员投入研发工作的费用归集情况

报告期内，发行人不存在非研发人员参与研发工作的情形。发行人的研发人员分为两类，全职研发人员和兼职研发人员。其中兼职研发人员投入研发工作的费用主要归集相应的职工薪酬，按照其研发工时占总工时的比例归集于研发费用。

报告期内，公司归集的兼职研发人员薪酬分别为 1,119.14 万元、1,441.25 万元、1,074.99 万元和 289.26 万元；剔除发行人兼职研发人员薪酬，发行人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。

（二）结合上述情况，进一步分析发行人研发费用率高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，发行人研发费用率与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

可比公司	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
蕾奥规划	1,570.39	8.11%	5,314.90	12.02%	3,287.23	6.25%	2,962.33	6.01%
新城市	904.68	4.86%	1,732.13	3.72%	1,351.87	3.37%	1,344.33	3.23%
苏州规划	916.16	5.90%	2,437.00	6.03%	2,336.06	6.03%	1,528.90	4.35%
平均	1,130.41	6.29%	3,161.34	7.26%	2,325.05	5.22%	1,945.19	4.53%
发行人	1,599.45	4.54%	4,590.02	5.29%	3,771.40	4.73%	3,122.97	4.45%

报告期内，发行人研发费用率分别为 4.45%、4.73%、5.29%和 4.54%，略低于同行业可比公司平均值。

2020 年至 2022 年发行人研发费用率高于新城市，但整体差异较小，发行人研发费用率高于新城市主要是由于一方面发行人重视研发投入，研发人员薪酬较高，发行人研发费用职工薪酬占营业收入的比例分别为 3.27%、3.64%和 4.12%，新城市分别为 3.07%、2.96%和 3.16%；另一方面，新城市研发费用仅仅包含了薪酬及折旧摊销费用，但发行人和蕾奥规划的研发费用中包含了金额相对较小的办公差旅费，该部分费用属于研发活动过程中必要且常见的费用，如发行人研发过程中存在外购大数据产品（如人口数据、卫星影像数据处理等）。

综上，报告期内发行人研发活动认定符合外部规定及内控管理要求，不存在将生产活动认定为研发活动的情形，研发费用主要由职工薪酬构成，研发投入归集及核算准确，研发费用率不存在高于同行业可比公司平均值的情形。

四、结合发行人在研项目及前期研发成果情况，说明发行人核心技术及其应用相较于同行业可比公司的竞争优势情况

（一）发行人在研项目及前期研发成果情况

1、在研项目

发行人主要在研项目情况如下：

序号	在研项目名称	说明
1	基于生态网络与人类活动的国土空间生态	从干扰评估、生态网络识别、生态修复区域诊断等系统性视角开展国土空间生态修复区域诊断与识别研究，从而提高对国土空间规划工作的全局性把控和对各级国土空间规划编制重点内容的

序号	在研项目名称	说明
	修复区域诊断与识别技术研究	掌握，解决传统生态修复缺乏在区域尺度上对生态修复系统性、生态要素结构连通性的考虑，存在局部效果良好而整体收益偏低，甚至生态系统服务功能下降的现象。
2	城市规划辅助决策支持系统设计与研发	(1) 通过设计研发城市规划辅助决策支持系统，将城市规划设计过程中产生的地理空间数据和规划数据进行综合集成管理，构建地形地貌、自然景观、建筑模型等真实场景，对城市的规划、建设、管理提供详细、准确的分析数据和优化计划，提升规划辅助决策的效率。 (2) 该系统的设计与研发将打破传统的规划与管理模式，逐步探索实现对多维度规划数据的管理、展示与分析，并根据具体业务特点实现不同的应用功能，满足城市规划过程中各类应用场景。
3	新型市政基础设施规划设计技术研究	市政基础设施是城市基础设施的重要组成部分和城市赖以生存发展的物质基础。当前我国城市基础设施仍存在总量不足、标准不高、运行管理粗放等问题，严重影响城市品质和生态环境，给可持续发展带来严峻挑战。通过把握相关概念内涵，梳理关键技术，提出高质量市政基础设施规划编制指引和建设管理建议，提高城市基础设施供给质量和运行效率，促进生态环境持续改善，助力实现碳达峰、碳中和。
4	国土空间规划创新技术方法研究	以全国多个区县的人口、产业、交通相关监测评估数据为基础，对空间数据进行整合处理。借鉴城市体检中指标体系构建、评价标准设定等工作方法与思路，设定指标评价体系，精细化评估国土空间开发强度，提出产业空间布局和调整思路。并结合省、市、县级国土空间规划传导内容、方式与载体的研究，提出国土空间总体规划向下一级总体规划及详细规划、专项规划传导的管控传导体系，为我国各级国土空间规划向上承接任务目标，向下指导规划落实提供参考。
5	库-河-湾生物栖息地修复和生态韧性构建技术研发	建立一套符合深圳情况、可推广可复制的基于自然解决方案的生物保护与韧性协同技术集成，为高密度滨海城市空间的生态安全格局优化，及多样化、精细化、适应性的栖息地构建和水生态修复提供支撑，为沿海地区应对气候灾害提供有效技术方法。
6	城市水系统韧性提升及生态环境修复治理技术研究	研发城市雨水资源化利用、雨水径流污染动态控制、生态修复及面源污染防治、污水收集处理监测评估等方面技术，并制定海绵城市、城市河道水环境综合整治、城镇雨水调蓄等方面的技术标准与规范，从而形成具有广泛适应性的城市水系统韧性提升及生态环境修复治理技术体系，有效应对气候变化带来的水资源、水安全、水环境挑战，保障城市安全运行、社会平稳发展。
7	面向可持续发展的数字城市建设关键技术研究	综合运用新型测绘地理信息技术、人工智能、大数据、BIM、CIM、城市仿真与虚拟现实等新一代信息技术，开展数字规划、规划辅助决策、智慧赋能城市现代化治理等方向研究，为智慧城市规划建设、城市运营管理、环境治理等提供新方法、新工具，提高城市数字化、精细化治理水平。

公司的在研项目围绕主营业务拓展，符合行业发展趋势，主要包括将传统规划方法与信息化融合以及从规划角度提升生态环境治理理念的研究等研发方向。

2、前期研发成果

截至 2023 年 6 月末，发行人通过前期研发取得成果如下：

序号	成果类别	发行人	同行业可比公司
1	标准/规范	共主编（参编）各类标准规范 40 余项，其中国标 5 项，团标/行标 9 项，地方标准 30 余项	未披露
2	专利	发行人通过自主研发取得的境内专利 30 项，其中发明专利 20 项；境外专利 1 项	蕾奥规划专利 7 项（发明专利 6 项），新城市专利 24 项（发明专利 4 项），苏州规划专利 70 项（发明专利 6 项）
3	软件著作权	发行人原始取得（含与第三方共同申请）的软件著作权共计 62 项	蕾奥规划 45 项，新城市 29 项，苏州规划 40 项
4	科技成果	发行人开展科技成果鉴定/登记 18 项	未披露
5	专业书籍/著作	发行人出版专著 30 部	未披露
6	论文	发表论文 1,500 余篇	蕾奥规划 400 余篇
7	信息化系统/平台	研发信息化系统/平台 20 余个	未披露

注：同行业可比公司研发成果信息根据企查查及上市公司公告进行整理

规划设计行业的技术具有非标准化、个性化和侧重理念创新等特点。研发成果多为标准/规范、专利、软件著作权、科技成果、著作、期刊论文和信息化系统等形式。

发行人通过多年研发投入，形成了较多研发成果，均与发行人主营业务密切相关，发行人的发明专利、软件著作权等前期研发成果数量多于同行业可比公司平均数，一定程度上体现出发行人技术先进性。

（二）发行人核心技术及其应用相较于同行业可比公司的竞争优势情况

1、行业技术特点概述

深规院所在的规划设计行业成立较早，行业内传统技术已能够满足大部分常规规划设计项目，总体上技术水平较为成熟，更多是技术方法的政策适应性、创新性和方案设计的创意性比较。

（1）非标准化、定制化特点

规划设计行业属于典型的艺术创作与专业技术相结合的行业，同时具备技术的严谨属性以及文化创意产业的创意属性，不同的项目会因为客户需求及项目本身外部的客观条件不同输出不同的技术方案；即使同一个项目，不同规划设计单

位因自身技术特点及人才储备不同也会形成不同的方案。项目技术评审时主要围绕规划设计方案创新性、可落地性、要素全面性等方面评价。

因此，规划设计行业的技术具有非标准化、定制化的特点。

（2）行业的技术需求

规划设计行业的最终下游客户主要为政府部门、基础建设单位、土地产权单位等，其最终需求系通过合理规划满足相应国土空间范围内的项目建设，但规划设计处于项目前端，需要综合考虑项目审批、施工建设和后续运维不同阶段潜在的问题，因此行业内技术较为先进的企业通常具备以下特点：

①规划设计方案具有多维度，考虑因素全面

随着我国城镇化不断提升，规划设计面临的问题更加复杂，规划设计类型更加多元化。因此规划设计方案制定过程中需要综合考虑政治、经济、历史、文化、民俗、地理、气候、交通等多项因素。

②规划设计技术要体现国家政策导向

大多数规划设计成果作为指导城市发展与建设的重要文件，必须和国家宏观政策相吻合。因此，规划设计技术创新需要与有关新型城镇化、生态文明、产业创新等政策匹配，为国家发展战略目标的落实服务。

③规划设计方案具有可落地性

规划设计方案制定后，均需要通过后续的项目建设或实施进行印证，因此规划设计方案最终是否可以落地实施是行业内一直面临需要解决的关键技术问题。

（3）行业不断与信息化技术结合

随着大数据、人工智能、CIM、BIM等新一代信息技术与传统规划技术不断融合，一定程度上会推动行业技术的进一步发展。

传统的规划设计主要依靠小样本数据进行分析，规划成果也多以图片、文字等形式，不利于客户直观决策。大数据有助于提升规划设计方案的科学性和客观性，结合CIM技术后，通过可视化手段对规划方案进行全方位展示与分析研判，有效提升客户决策的科学性。

2、核心技术的优劣势比较

发行人形成了6大核心技术，其应用相较于同行业可比公司的优劣势如下：

核心技术名称	应用/功能	优势	发行人具体指标评价	同行业具体指标情况	竞争劣势
多维度、精细化城市规划设计方法	统筹解决城市群、城市、片区和社区等各种不同空间区域的城市规划发展所面临的问题,提升城市人居环境,落实建设宜居城市的总体目标	1、专业齐全,考虑因素多维度,并获得行业认可	(1)专业人才齐备。规划设计方案的制定需要各专业人才的支持,公司设计人员专业背景类型超过 20 种,除通常的城市规划专业之外,还包含建筑设计、经济地理、测绘科学、信息工程和生态环境等其他专业;截至 2023 年 6 月末公司拥有注册城乡规划师近 150 人,此外还拥有注册咨询工程师(投资)、注册造价师、一级注册建筑师、一级注册结构工程师、注册电气工程师(供配电)、注册测绘师、注册公用设备工程师、注册土木工程师等多种的专业人才。 (2)行业的技术地位突出。由中国城市规划协会组织评选的优秀城市规划设计奖(每两年一届)为规划行业唯一经过国务院批准的国家级评比达标表彰项目,公司自 2011 年以来连续 6 届评比获得一等奖,成为全国仅有 5 家获此殊荣的单位之一。公司作为行业内四家单位之一于 2019 年受自然资源部国土空间规划局委托参与《国土空间规划编制审批管理办法》制定,建立完善国土空间规划编制审批体系。	截至 2020 年末蕾奥规划持有注册城乡规划师、造价工程师、注册建筑师、注册结构工程师、注册公用设备工程师、注册电气工程师、房地产估价师等执业资格的研发及设计人员共 66 人。新城市及苏州规划未披露其具体专业人才。	在历史文化保护(及文物保护)规划、乡村建设及治理等细分领域仍需加强
		2、参与项目类别全面,并制定了特色规划项目	截至 2023 年 6 月末,公司参与的规划项目超过 7,000 个,涵盖项目类型除法定规划外,还包含城市设计、重点地段开发、生态低碳、宜居城市等。公司在国内首次开展基本生态控制线规划项目、市级绿道网规划和儿童友好型城市等特色规划项目。	蕾奥规划截至 2023 年 6 月末已开展的各类项目超过 5,000 项,新城市及苏州规划未披露其规划项目数量。	

核心技术名称	应用/功能	优势	发行人具体指标评价	同行业具体指标情况	竞争劣势
城市更新规划和决策优化技术	提升城市存量地区的土地资源高效配置,实现城市可持续长效运营	能有效平衡城市更新涉及的多主体利益,并形成了可推广的方法	(1) 公司形成了可推广、可复制的“规划技术+制度建设”的工作方法,将深圳城市更新项目经验向全国推广,并起草相关规范标准。公司的《面向实施的城市更新规划技术创新与制度研究》获得 2020 年度中国城市规划学会科技进步二等奖;通过查阅全国标准信息公共服务平台,并检索“城市更新”关键词,现行或正在起草的国家标准仅一个,即《城市更新空间单元规划编制技术导则》,该标准由发行人主导编制。 (2) 公司自主研发了目标容积率的计算模型,并获得了相应的发明专利,该模型能有效、快速计算规划地块的目标容积率,并实现不同方案比较。目标容积率确定属于城市更新项目需要重点解决问题之一,影响着各主体利益是否平衡,项目顺利推进的关键。	全国标准信息公共服务平台未查询到同行业可比上市公司制定城市更新相关标准规划。	产品应用场景不够广泛,当前主要是应用于政府职能部门的管理需求,以及房开企业的前期拓展需求,对于空间运营等方面的业务市场应用还有待进一步拓展
低碳生态城市营造技术	从规划角度推动城乡建设绿色低碳发展,减少碳排放,响应国家“双碳”战略	1、属于行业内少数将城乡规划与生态环境结合的单位之一	公司自 2008 年设立低碳生态专业团队,除城乡规划设计专业外,还包含生态学、环境科学(环境科学与工程)等专业人才。	截至 2023 年 6 月末,全国共计 700 余家城乡规划编制甲级资质单位,其中不足 5%单位同时属于中国环境科学学会成员。	目前主要面向城市基础设施的规划、建设、运营过程,从需求侧有效降低能源消耗、减少碳排放,需进一步加强供给侧
		2、将城市		同行业可比公司未披露其	

核心技术名称	应用/功能	优势	发行人具体指标评价	同行业具体指标情况	竞争劣势
		的“风、光、声、热”物理环境全面考虑	公司的生态文明背景下低碳生态城市规划关键技术方法解决了低碳生态规划关键技术难题，该技术成果具有创新性和可操作性，处于国内领先水平，部分技术成果达到国际先进水平。应用相关技术后可以实现区域风速增加、城市热岛效应温度下降、噪声影响下降。	相关技术，行业内同时对风环境、光环境、声环境、热环境四要素全面考虑或研究的单位较少。	的清洁能源生产、传输、储蓄技术研发和规划设计经验积累
系统化流域生态治理技术	保障海绵城市建设的有效性,提升城镇水污染治理的科学性、精准性,提高公园绿地系统生物多样性,为生态宜居城市建设提供技术支撑。	1、提高生物多样性	根据公司取得的发明专利《一种仿自然生物多样性的城市公园的构建方法》，可将辛普森指数提高到 0.85 以上，香农维纳指数提高到 3 以上。辛普森指数和香农维纳指数均属于生物多样性评价指标。	国内较多城市公园绿地辛普森指数在 0.6 以下，香农维纳指数在 3 以下。	目前主要应用于城市流域，农村水污染问题越来越受到重视，需加强城市以外的农村流域生态治理技术研发和经验积累
		2、属于行业内少数将城乡规划与城镇水务治理结合的单位之一	公司参与编制了国家住建部首部海绵建设技术指南《海绵城市建设技术指南——低影响开发雨水系统构建》以及首部海绵城市国家标准《海绵城市建设评价标准》。公司参与研发的“高密度建成区黑臭水体‘厂网河（湖）城’系统治理关键技术”获 2019 年广东省技术发明奖二等奖。	截至 2023 年 6 月末，全国共计 700 余家城乡规划编制甲级资质单位，其中不足 5%单位同时属于中国城镇供水排水协会会员。	
产业创新空间设计与运营方	将产业经济布局与空间规划有机结	1、参与的产业类型具有全面	根据《国民经济行业分类》，行业分类共包含 20 个门类，公司完成的产业规划涉及 19 个门类（未涉及国际组织行业），规划产业类型较为全面，尤其是为高科技领域的产业、企业提供	同行业可比上市公司未单独披露与产业相关的规划核心技术	该核心技术形成时间相对较晚，需要加强数

核心技术名称	应用/功能	优势	发行人具体指标评价	同行业具体指标情况	竞争劣势
法	合,为客户提供规划到运营的全链条服务,增强规划的可落地性,重点服务关键技术领域的科创企业和高新产业园区。	性	更优质的空间载体建设和运营模式规划服务。		据积累,才能推演更精准的产业创新空间设计模型
		2、产业空间规划方案落地性较强	公司参与了国家已批复的五大综合性国家科学中心中的四个(合肥、北京、粤港澳大湾区、西安)规划建设。公司的产业空间规划方案具有落地性,以发行人持续服务的留仙洞总部基地系列规划为例,公司在规划设计阶段制定的产业空间规划与落地实施阶段产业招商企业所在行业类别的匹配度高达 80%,有效避免了规划设计阶段的产业空间落位与实施阶段的产业招商相分离的情形。	同行业可比上市公司未单独披露与产业相关的规划核心技术	
		3、“工业上楼”规划方案创新性	公司探索二三产业混合用地新模式,自 2022 年底深圳提出“工业上楼”计划,公司承接了首批“工业上楼”72 个项目中的 29 个项目相关规划设计工作,为产业用地提容增质,相关举措具有创新性,被《国家发展改革委等部门关于再次推广借鉴深圳综合改革试点创新举措和典型经验的通知》列为深圳综合改革试点创新举措和典型经验(第二批)。	同行业可比上市公司未单独披露工业上楼相关的技术与项目	
城市智慧诊断与数字治理技术	(1) 实现多维数据的高效采集与动态更新,提高规划设计的工作效率和	1、数据采集能力较强	(1) 公司属于行业内较少自主研发调研工具系统的单位之一,公司自主研发的迹城 APP 可以实现调研成果的自动整理、统计,避免了人工整理环节,提高了工作效率。 (2) 公司拥有测绘资质,且结合激光雷达技术自主研发了城市三维绿量提取系统,并形成了相应的软著,将测绘技术与规划设计项目融合,拓展了数据采集的广度与维度。	(1) 传统调研方式下,人工实地勘察后需要几天时间对调研成果进行整理、校对,尤其是规划面积较大或项目复杂情况下,工作效率较低。	发行人在中小尺度上的快速渲染方面已经有很好的效果,但在大场景下的渲染流畅度

核心技术名称	应用/功能	优势	发行人具体指标评价	同行业具体指标情况	竞争劣势
	科学性； (2) 将规划设计成果可视化,方便客户对规划设计方案进行分析研判及决策； (3) 将各类空间数据进行智慧化分析,打造多领域数字化管理平台,提升城市现代化管理效率和治理能力。			(2) 通过公开信息查询,同行业可比上市公司中获取测绘资质(测绘航空摄影、工程测量等)及激光雷达技术相关软著、专利情形较少。	和沉浸感方面与国外最新一流商业化软件仍存在差距
		2、数据建模效率高	公司可以实现单体实景三维模型快速生成,可自动从数据中快速提取建筑物各结构面,分钟级时间内实现建筑物模型的自动构建,相比于传统方式极大提高了建模效率与精度。	行业内多采用传统方式,即通常在 3D Max 软件中进行建模,建模成本高、效率低、精度低,无法快速获取大面积片区的实景三维模型。	

综上，发行人核心技术具有先进性，在行业内具有竞争优势。

五、结合近年来公共财政支出变动、省外及境外业务拓展进一步论证发行人成长性情况，是否符合创业板定位

（一）城乡规划领域公共财政支出持续稳定增长

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”为国家政府层面对于城乡规划领域的主要支出。根据 wind 数据，2019 年至 2022 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、441.25 亿元和 454.39 亿元，总体呈现增长趋势。

规划设计行业处于城市建设价值链的前端，可有效地影响政府投资、房地产开发、市政建设等方面固定资产的投入，因而城乡规划相关支出与基础设施固定资产投资规模呈现正相关关系。根据国家统计局数据，2019 至 2022 年，全国基础设施固定资产投资（不含农户）增长率分别为 3.8%、0.9%、0.4%和 9.4%。持续增长的基础设施固定资产投资额反映出规划设计行业市场规模也持续增长。

（二）发行人积极拓展省外业务并取得较好成效

1、发行人省外业务拓展情况

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
广东省	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%
合计	35,128.57	100.00%	86,753.36	100.00%	79,757.60	100.00%	70,104.99	100.00%

报告期内，发行人广东省外收入金额及其占主营业务收入的比例均持续上涨且增幅显著，发行人省外业务拓展取得了较好成效。

2、发行人采取合理有效方式拓展省外业务，省外业务具有可持续性

由于规划设计行业的历史原因，规划设计行业存在一定的区域化特征，全国各地分布着当地规划设计院。报告期内，发行人加速省外业务布局，以合理有效

的拓展方式保证了可持续的省外业务。

（1）建立省外分支机构

发行人在业务市场空间较大的地区增设区域分支机构，引入本地人才，实现“本地化”经营和生产，拉近了与当地客户的距离，从而做到更快的响应速度、长期的客户维护，保证了业务机会获取的及时性，并为客户提供更加全面周到的服务体验。

截至 2023 年 6 月末，发行人已经在北京、雄安、上海、南京、武汉、长沙、西安、重庆、辽宁、青岛、海南等地合计设立分支机构 22 家。

（2）与当地设计院合作承接项目

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优势。发行人在拓展省外项目时根据业务需求选择与当地机构进行合作，将前期规划研究、数据采集等工作外包于当地机构，或者是与当地机构组成联合体进行投标，将发行人自身先进的规划理念和业务技术与当地设计院丰富的数据、案例储备进行结合，从而增强了在当地规划设计行业的市场竞争力。

综上，发行人通过在省外建立分支机构、与当地设计院合作承接项目等方式积极地拓展省外业务，取得了较好的效果。此外，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，发行人凭借其品牌优势，优秀的专业能力、先进的信息化技术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，发行人的业务获取机会将进一步扩大。因此，发行人省外业务具有可持续性。

（三）规划设计行业境外市场空间充足，发行人正逐步着手拓展境外业务

1、“一带一路”政策为规划设计行业拓展境外业务提供了机遇

2023 年是国家“一带一路”倡议提出十周年。党的十八大以来，在以习近平同志为核心的党中央坚强领导下，我国坚定不移扩大对外开放，实行更加积极主动的开放战略，共建“一带一路”成为深受欢迎的国际公共产品和国际合作平台。

近年来，我国政府一直在积极鼓励设计咨询“走出去”。2021年1月，商务部等19部门发布了《关于促进对外设计咨询高质量发展有关工作的通知》（商合函[2021]1号），提出要增强对外设计咨询核心竞争力，全面提升发展质量和效益，推动企业按照商业原则提供集成化、多样化的对外设计咨询服务，为构建新发展格局提供有力支撑。

当前，中国城市规划国际化研究和实践方兴未艾，共建“一带一路”倡议为城市规划学科与行业发展也提供了新机遇与新方向，有机会将我国城市规划领域的中国经验分享给全球更多的国家和地区。随着中国园区、基础设施建设的“走出去”带动了中国城市规划“走出去”，中国城市规划行业与规划师为境外客户提供规划服务的机会将逐步增加。

2、东南亚城市规划需求逐步增长，发行人在深圳的成功经验和品牌效应对拓展境外业务具有优势

近年来，越南、柬埔寨、马来西亚等东南亚国家社会与经济的快速发展。根据国际货币基金组织数据，2022年越南、柬埔寨、马来西亚GDP总量分别为4,138亿美元、283亿美元和4,341亿美元，过去五年GDP年均增长率分别为6.43%、2.86%和3.87%。随着上述东南亚国家经济的高速发展，其城镇化进程已经进入快速推进阶段，据世界银行数据，柬埔寨城镇化率由2018年23.39%增长至2022年25.11%，未来仍有较大增长空间。据越通社报道，2022年越南全国城镇化率约达41.7%，同比增长1.2%，在越南建设部2022年工作总结暨2023年工作部署会议上，越南建设部提出了2023年将全国城镇化率升至53.9%的目标。

在东南亚国家经济快速发展和城镇化迅速推进的情形下，随之而来的是大量城市规划的需求。中国与东南亚各国互为重要的邻国和合作伙伴，双方所处的不同经济发展阶段和要素禀赋差异使得双方具有非常大的合作空间，东南亚各国在城市规划和开发建设的过程中，尤其以胡志明、河内、西哈努克为代表的具有国际视野的城市，需要引入友好国家的城市规划和建设经验，共商共建，为其城市开发运营出谋划策。

深圳经济特区建立以来，不断引进世界上城市规划和建设的先进理念和技术，实现了由一座落后的边陲小镇到具有全球影响力的国际化大都市的历史性跨越，

为各城市的规划与发展提供了一个成功的参考。发行人前身——事业单位深圳城市规划设计研究院于 1990 年成立，配合政府规划管理部门组织深圳的城市规划国际咨询、引进国际先进的城市规划和城市建设技术，深度参与了深圳特区改革开放的全过程，参与完成了《深圳市城市总体规划（1996-2010）》《深圳市福田中心区城市设计》等诸多深圳特区的典型项目，具有丰富的特区规划经验。因此，发行人丰富的深圳特区规划设计经验将对泰国、越南、柬埔寨等亟待迅速发展的东南亚国家具有较强的吸引力，为发行人境外项目的获取增加竞争力。例如柬埔寨在其发布的《柬埔寨王国产业发展政策(2015-2025)》中，将在西哈努克省比照深圳建立多功能经济特区作为一项重大国家战略，继而通过联合国工业发展组织与发行人取得联系，邀请发行人为西哈努克省开展总体规划。

3、公司目前海外拓展情况

报告期内，发行人正逐步着手拓展境外业务，目前承接了包括“柬埔寨西哈努克省经济特区总体规划”、“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”在内的多项境外规划设计业务，合同金额合计 3,366.36 万元。除上述项目外，与中亚等境外客户的合作也正在洽谈当中，深规院配合新疆生产建设兵团产业和投资“走出去”行动，如正在筹划哈萨克斯坦阿斯塔纳国际商贸物流枢纽项目的一揽子规划设计咨询服务，研究中哈边境工业园等其他项目的规划可行性。随着我国“一带一路”战略的持续推进以及境外客户城乡规划需求的逐步增长，发行人境外业务将具有进一步的增长空间。

综上，鉴于城乡规划领域公共财政支出呈增长趋势，发行人报告期内拓展省外业务取得较好成效，规划设计行业境外市场充足且发行人正逐步切入境外市场，发行人的业务具有较好的成长性，符合创业板定位。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得应履行招投标程序而未履行项目采取竞争性磋商、单一来源采购及直接委托等方式的依据文件，或通过查询相关政府采购网站公示信息，判断相关项目未履行招投标程序的原因及合理性；

2、查阅相关应履行招投标程序而未履行的项目合同，了解报告期内项目执

行进度及报告期内确认收入金额情况，并评价对发行人未来经营业绩的影响；

3、查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网等信息公示平台，查阅主管行政机关出具的证明文件，核查发行人报告期内是否存在因未通过招投标方式承揽业务而发生重大诉讼、仲裁、行政处罚的情形；

4、查阅相关法规，了解因未履行公开招投标程序存在的处罚情形；

5、查阅发行人研发管理制度并访谈相关人员，了解发行人研发部门设置及内部管理情况，发行人设计及研发人员的认定依据及划分标准，是否存在人员混同、兼任不同类型工作的情形，了解发行人研发费用归集和计算方法；

6、计算研发人员数量及占比，研发人员人均薪酬情况，并与同行业可比上市公司进行对比；

7、查阅研发活动认定的外部依据以及发行人研发管理制度，核对发行人研发台账，了解在研项目的主要内容及进展；

8、查阅同行业可比上市公司公告，将发行人研发费用率与同行业可比上市公司对比分析；

9、获取发行人研发成果清单，查阅专利、软著、标准规范等主要研发成果证明文件；

10、查阅同行业可比公司招股说明书、定期公告及企查查等公开信息，了解同行业可比公司技术研发水平；

11、访谈发行人主要技术人员，了解发行人核心技术的应用及竞争优劣势；

12、查询 Wind、国家统计局等机构发布的相关数据，了解城乡规划领域公共财政支出变动情况；

13、查阅发行人报告期内收入明细，了解省外业务销售金额及占比情况；

14、查阅规划设计行业境外发展相关政策，访谈发行人相关人员，了解发行人境外业务拓展情况及拓展省外业务的主要方法途径。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师和发行人律师认为：

1、应履行招投标程序而未履行项目产生的收入占比较低，尚未确认的收入占在手订单金额较低，对公司报告期内及未来经营业绩不会产生重大影响；其中

部分项目经有权单位批准而履行非公开招标采购程序，符合政府采购法等法律法规规定，少部分项目公司未能获取政府或有关部门批准采取非公开招标方式采购的文件，存在一定法律瑕疵，相关项目不存在合同撤销、诉讼争议或其他处罚风险，不涉及重大违法违规事项。

2、发行人研发人员分为全职研发人员与兼职研发人员，其中兼职研发人员为生产设计部门同时参与研发工作和生产设计工作的员工；发行人不存在针对单个生产设计服务合同定制型研发项目，不存在将定制工作归集至研发费用的情形；报告期各期发行人研发人员数量及占比、人均薪酬与发行人业务规模相匹配；发行人研发人员数量变动及占比与苏州规划不存在重大差异；研发人员薪酬高于同行业可比公司，主要是由于发行人人才结构更加优化、高学历人员比重更高，员工福利也相对较高等原因。

3、发行人的研发活动为根据规划设计行业和技术发展趋势、业务发展需求等进行的一系列具有计划性、前瞻性、探索性的研究和开发活动，与具体生产合同工作内容无关，不存在将生产活动认定为研发活动的情形；报告期内各项研发费用归集计算合理，兼职研发人员的薪酬按照工时比例在研发费用和生产成本之间分摊；报告期内发行人研发费用率低于同行业可比上市公司平均值。

4、公司的在研项目围绕主营业务拓展，符合行业发展趋势，包括将传统规划方法与信息化融合以及从规划角度提升生态环境治理理念的研究等研发方向；发行人通过多年研发投入，形成了较多前期研发成果，发行人的专利、软件著作权等前期研发成果数量多于同行业可比公司平均数；发行人形成了 6 大核心技术，其应用相较于同行业可比公司具有一定优势。

5、鉴于城乡规划领域公共财政支出持续稳定增长，发行人拓展省外业务取得较好成效，规划设计行业境外市场充足且发行人正逐步切入境外市场，发行人的业务具有较好的成长性，符合创业板定位。

问题 2、关于募投项目及募集资金使用

申报材料及前期审核问询回复显示，发行人募集资金拟用于业务拓展平台建设、研发中心建设及信息化系统建设项目。

请发行人结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式指引第 57 号—招股说明书》第六十六条、第六十七条相关规定，补充说明各募投项目的用途、资金运用及管理方式，结合募投项目对发行人生产经营、技术研发、管理能力等的影响，说明募投项目的必要性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、结合《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》第六十六条、第六十七条相关规定，补充说明各募投项目的用途、资金运用及管理方式

（一）《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》第六十六条、第六十七条相关规定，以及发行人招股说明书的披露情况

准则条款	相关规定	披露情况	披露的主要内容
第六十六条	发行人应披露募集资金的投向和使用管理制度，披露募集资金对发行人主营业务发展的贡献、未来经营战略的影响	发行人已在招股说明书“第七节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、募集资金投资项目概况”之“（一）募集资金的投向”、“（二）募集资金使用管理制度”和“（三）募集资金对公司主营业务发展的贡献以及对未来经营战略的影响”披露相关内容	发行人募集资金将用于“业务拓展平台建设项目”、“研发中心建设项目”和“信息化系统建设项目”；发行人股东大会审议通过了《募集资金管理办法》，其存放、使用、变更、管理与监督将根据公司募集资金管理制度进行。 发行人制定的 3 个募投项目分别对发行人生产经营、技术研发和管理能力起到积极作用。
	发行人应结合公司主营业务、生产经营规模、财务状况、技术条件、管理能力、发展目标等情况，披露募集资金投资项目的	发行人已在招股说明书“第七节 募集资金运用与未来发展规划”之“一、募集资金投资项目概况”之“（四）募集资金投资项目确定依据，相关项目实施	本次募集资金投资项目的制定系发行人以推动主营业务发展、加强研发实力以及日常经营管理能力的需要作为确定依据，经过公司第一届董事会第三次临时会议和 2023 年第二次临时股东大会审议通过，符合发行人制定的战略发展规划要求，项目的实

准则条款	相关规定	披露情况	披露的主要内容
	确定依据,披露相关项目实施后是否新增构成重大不利影响的同业竞争,是否对发行人的独立性产生不利影响	后是否新增构成重大不利影响的同业竞争,是否对发行人的独立性产生不利影响”披露相关内容	施有助于发行人扩大经营规模、进一步拓展全国范围内业务区域、改善财务状况、增强研发实力。除此之外,随着公司信息化、智能化水平的提升,可以有效提高内部控制制度的执行效率,加强内控管理,最终实现公司提升企业综合竞争力的发展目标。本次募集资金投资项目实施前,公司与控股股东不存在同业竞争情形,具备独立经营能力。根据控股股东出具的《关于避免同业竞争的承诺函》及本次募集资金投资项目的具体内容,本次募集资金投资项目实施后不会新增同业竞争,不存在对发行人独立性产生不利影响的情形。
第六十七条	(一) 募集资金的具体用途,简要分析可行性及与发行人主要业务、核心技术之间的关系	发行人已在招股说明书“第十二节 附件”之“附件六、募集资金具体运用情况”之“(一)募集资金投资项目具体情况”和“(二)募集资金投资项目的可行性以及与现有主要业务、核心技术之间的关系”披露相关内容	募集资金主要用于 3 个募投项目的租赁场地、招聘人员、购置软硬件设备等支出。募投项目经公司董事会审议通过,对可行性进行了充分论证与分析,公司实施本次募集资金投资项目具有可行性。 公司本次募集资金投资项目均是围绕现有主营业务和核心技术展开,有利于公司进一步扩大业务规模、提升研发实力和内部控制管理能力,提升公司综合竞争力。
	(二) 募集资金的运用和管理安排,所筹资金不能满足预计资金使用需求的,应披露缺口部分的资金来源及落实情况	发行人已在招股说明书“第十二节 附件”之“附件六、募集资金具体运用情况”之“(三)募集资金不能满足投资项目需求时的安排”披露相关内容	在本次发行募集资金到位前,公司将根据上述项目的实际进度,以自筹资金预先支付部分项目投资款。公司首次公开发行股票募集资金扣除发行费用后,将用于置换先期投入及支付项目剩余款项。若实际募集资金不能满足上述项目投资需要,资金缺口由公司自筹资金予以解决。若本次实际募集资金超出本次募集资金投资项目的资金需求,公司将根据中国证监会和交易所的相关规定对超募资金进行使用。
	(三) 募集资金运用涉及审批、核准或备案程序的,应披露相关程序履行情况	发行人已在招股说明书“第十二节 附件”之“附件六、募集资金具体运用情况”之“(四)募集资金投资项目的审批情况”披露相关内容	发行人募投项目已经董事会和临时股东大会审议通过,履行了必要的内部审批流程,并且已经在深圳市南山区发展和改革局登记备案,本次投资项目无需环保部门审批。
	(四) 募集资金运用涉及与他人合作的,应披露合作方基本情况、合作方式、各方权利义务关系		不适用

准则条款	相关规定	披露情况	披露的主要内容
	(五) 募集资金拟用于收购资产的, 应披露拟收购资产的内容、定价情况及与发行人主营业务的关系; 向实际控制人、控股股东及其关联方收购资产, 对被收购资产有效益承诺的, 应披露承诺效益无法完成时的补偿责任	不适用	
	(六) 募集资金拟用于向其他企业增资或收购其他企业股份的, 应披露拟增资或收购企业的基本情况、主要经营情况及财务情况, 增资资金折合股份或收购股份定价情况, 增资或收购前后持股比例及控制情况, 增资或收购行为与发行人业务发展规划的关系	不适用	
	(七) 募集资金用于偿还债务的, 应披露该项债务的金额、利率、到期日、产生原因及用途, 对发行人偿债能力、财务状况和财务费用的具体影响	不适用	

(二) 各募投项目的用途、资金运用及管理方式

发行人各募投项目的用途、资金运用及管理方式如下所示:

募投项目名称	募投项目的用途	资金运用方式		资金管理方式
业务拓展平台建设项目	本项目规划在华南、华北、华中、等地区建设分院, 旨在拓展全国范围内业务布局	1、场地购置或租赁、装修	在深圳购置写字楼并装修, 扩张总部办公区; 在武汉、重庆和北京等地区租赁场地并装修, 新设分公司拓展业务版图	1、公司制定了《募集资金管理办法》, 对募集资金的专户储存、使用、投向变更等事项进行了明确规定; 2、若实际募集资金不能满足上述项目投资需要, 资金缺口公司将通过自筹资金予以解决; 3、在募集资金到位前, 公司将依据募集资金投资项目的建设进度和资金需求, 先行以自筹资金投入并实施上述项目, 待募集资金到位后, 按募集资金使用管理的相关规定置换本次发行前已投入使用的自筹资金
		2、设备与软件购置	购置本项目计划所需的硬件设备与软件, 主要包括电脑、无人机、服务器等	
		3、人员招募与培训	根据对未来规划设计服务需求的预计, 招募相关岗位人员	
研发中心建设项目	重点开展深圳市雨水资源化工程技术、广东省数字城市规划和空间配置工程技术、城市建设全过程咨询及运营技术和城市人居环境品质提升技术等课题的研发工作	1、场地租赁与装修	在深圳市租赁房产作为研发试验场地, 租赁的房产需要进行适应性装修, 以满足研发及其他办公活动的需要	
		2、软硬件设备购置	购置研发设备与软件, 满足研发需求。主要包括智慧规划辅助编制与决策支持系统以及各类仿真软件等	
		3、人员招募与培训	公司拟招聘专业技术人员完善现有研发团队规模	

信息化系统建设项目	本项目主要用于提高公司内控管理的信息化水平，完善公司各部门的信息系统应用	本项目的募集资金运用方式包括2个方面：1、升级公司现有的信息化系统模块，主要包括：办公门户、项目管理系统、工时系统、OA系统、人事云系统以及财务系统等系统模块。2、新增购置部分先进的信息化系统模块，主要包括客户管理系统、流程信息管理系统、招标采购管理系统及协同设计系统等模块。	金。
-----------	--------------------------------------	--	----

（三）各募投项目投资的具体情况

1、业务拓展平台建设项目

本项目投资内容分两部分，一是在深圳购置办公场所，减少关联租赁；二是新增或升级原有分院机构，包括在武汉、重庆和北京等城市租赁新的办公场所并新增人员，完善各区域业务网点布局，可以快速响应当地客户现场服务需求。

（1）具体投资金额

本项目计划总投资 34,000.00 万元，具体情况如下：

序号	项目	总投资金额 (万元)	比例
1	场地费用	18,822.01	55.36%
1-1	场地购置费	15,000.00	44.12%
1-2	场地租赁费	2,888.35	8.50%
1-3	场地装修费	933.66	2.75%
2	人员工资	11,119.24	32.70%
3	软硬件设备购置费	1,048.26	3.08%
4	其他费用（数据购买费、技术咨询费用等）	480.00	1.41%
5	预备费	199.76	0.59%
6	铺底流动资金	2,330.74	6.86%
总投资		34,000.00	100.00%

①场地费

公司在深圳的主要办公场所目前主要向控股股东租赁，为减少关联租赁，以及解决深圳总部未来人员持续增加面临场地增加的问题，公司计划在深圳罗湖购置约 3000 平米办公场地，预计场地购置费为 15,000.00 万元。

此外，公司计划在武汉、重庆和北京等地新设或对原有分支机构进行升级、

改扩建，需要租赁相应的场地，预计租赁总面积约为 4200 平米，建设期租金合计 2,888.35 万元。公司现有的分公司类型较为单一，成立时间普遍较短，总体投入相对不足，通过升级、改扩建有助于提升公司品牌形象，提高业务承接能力。公司需要对场地进行装修，预计 933.66 万元。

②人员工资

公司预计在项目建设期新增规划设计人员 380 人，项目建设初期人员产值无法快速实现，存在短期内新增人员工资投入，结合公司报告期内的平均工资水平及项目周转情况，预计需要投入 11,119.24 万元。

③软硬件设备购置费

用于购置日常经营活动中所需的各种软硬件设备，具体包括办公电脑、设计/绘图软件等，预计 1,048.26 万元。

④铺底流动资金

铺底流动资金主要用于项目的日常运营，以维护资金链的充足状态，可以用于外协服务采购、税金等支付以及其他未预料到的意外支出，按照其他投资项目金额一定比例计算，预计 2,330.74 万元。

(2) 建设周期及进度

本项目的建设周期为 3 年，具体实施进度如下：

项目	建设期第 1 年				建设期第 2 年				建设期第 3 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
场地购置												
场地租赁												
场地装修												
设备购置及安装调试												
员工招聘与培训												

2、研发中心建设项目

本项目在深圳拟新建 2 个新的研究中心，并配套扩充研发人员规模，购置先

进的研发硬件设备、软件系统。项目将为公司新技术、新产品的持续研发与更新升级奠定良好的技术基础。

规划内容	主要研究方向/课题
深圳市雨水资源化工程技术研究中心	1、海绵城市设施装备优化及建设成效评价研究； 2、超大城市极端降雨事件精细化内涝防控策略研究； 3、围填海海堤生态化修复技术适宜性评价及应用研究； 4、面向实施的城市规划低碳技术及应用方法研究； 5、适应于多种排水体制共存的管网智慧监测设备与问题诊断技术研发。
广东省数字城市规划和空间配置工程技术研究中心	1、数字规划与信息辅助规划决策技术研究； 2、智慧赋能城市现代化治理应用技术研究； 3、“数治”城市建设路径与评价技术研究。
城市建设全过程咨询及运营技术研究课题	主要研究与城市建设相关的全流程规划咨询体系、全过程工程咨询体系、全流程数字平台体系以及城市建设后评价及运营体系。
城市人居环境品质提升技术研究课题	进一步研究城市更新的基础理论、超大城市城市体检评估技术体系以及产业空间更新改造。

本项目总投资 12,000.00 万元，具体情况如下：

序号	项目	总投资金额（万元）	比例
1	研发人员薪酬	8,394.00	69.95%
2	软硬件设备购置费	1,333.08	11.11%
3	试验耗材费	174.91	1.46%
4	外购数据费（采购国土空间数据、地理测绘等数据）	930.00	7.75%
5	场地租赁及装修费用	460.34	3.84%
6	其他费用（主要包括预备费、顾问及知识产权费用等）	707.67	5.90%
总投资		12,000.00	100.00%

本项目的建设周期为 3 年，具体实施进度如下：

项目	建设期第 1 年				建设期第 2 年				建设期第 3 年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
场地租赁												
场地装修												
设备购置与安装调试												
员工招聘与培训												

3、信息化系统建设项目

本项目总投资 6,000.00 万元，主要用于购置先进的信息化软硬件设备，以及采购相关的信息化研发及维护服务，具体情况如下：

序号	项目	总投资金额 (万元)	比例
1	软件购置费（主要包括 CAD 软件、数据库、及其他绘图软件等）	3,650.00	60.83%
2	硬件购置费（包括服务器、网络安全设备等）	799.00	13.32%
3	运维服务费（包括研发费、产品维护费、SAAS 系统租赁及服务、安全体系建设费等）	1,551.00	25.85%
总投资		6,000.00	100.00%

本项目的建设周期为 3 年，具体实施进度如下：

项目	建设期第一年				建设期第二年				建设期第三年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
设备购置与安装调试												
员工专业培训												
信息软件研发												
系统运行维护												

二、结合募投项目对发行人生产经营、技术研发、管理能力等的影响，说明募投项目的必要性

发行人制定的 3 个募投项目均是基于公司在日常经营、研发及管理中遇到的实际问题出发，紧密围绕公司的战略发展规划及行业发展趋势制定，分别在生产经营、技术研发、管理能力这 3 个方面对公司实现战略发展规划起到积极作用，同时对公司的经营业绩存在直接或间接的推动作用，因此具有必要性。

（一）业务拓展平台建设项目对发行人生产经营的影响

1、对公司生产经营的影响

规划设计行业普遍具有较强的地域性特点，公司属于行业内较早制定“走出去”战略的规划设计公司，虽然公司已经在全国众多重点城市设立 20 余个分院，但仍存在部分分院未深入拓展，人员投入不足仍需加强的情形。本项目通过新设分院机构并对原有分院进行升级扩建等措施，有利于公司进一步拓展在全国经济发达且业务机会较多城市的业务布局，深化与全国各地客户的合作关系，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、对公司经营业绩的影响

本项目建设期3年，结合公司所处规划设计行业特性，并参考各分院机构历史人均产值数据测算，项目进入运营期后预计每年可以实现营业收入2.8亿元，所得税后的内部收益率为13.01%，静态投资回收周期约为8年（含建设期），本项目的实施有助于增强公司的盈利能力，因此具有必要性。

（二）研发中心建设项目对发行人技术研发的影响

1、对公司技术研发的影响

发行人规划的“研发中心建设项目”通过扩大研发场地、引进专业研发人员以及购置先进的研发软件和硬件等措施，推动公司技术研发能力的全面发展，具有必要性。

作为典型的技术和知识密集型企业，技术研发与创新是公司发展的要点。发行人规划的研发中心建设项目在现有的技术储备、设计方法及设计策略基础上，增强公司的技术研发能力。本次募投项目拟建设深圳市雨水资源化工程技术研究中心以及广东省数字城市规划和空间配置工程技术研究中心，并重点开展深圳市雨水资源化工程技术、广东省数字城市规划和空间配置工程技术、城市建设全过程咨询及运营技术和城市人居环境品质提升技术等课题的研发工作。本次募投项目建成后，将有利于公司增强技术研发能力，助力公司在技术不断更新迭代的规划设计市场环境中掌握主动权，获得竞争优势。

2、对公司经营业绩的影响

公司的研发主要是专项课题及专项设计规划方法论的研发，不会直接对公司的经营业绩产生影响，但本次规划的雨水资源化、数字城市规划、全过程咨询以及人居环境是规划设计服务产业链上拥有较高附加值的重要领域与创新方向，也是城市规划设计企业的主营业务之一。本项目的实施有助于公司在城市规划技术优势的基础上，进一步增强公司的运营服务能力和专业技术水平，着力开拓新兴市场，是对现有主营产品品类及结构的完善与优化，可以对公司经营业绩的增长起到间接的推动作用。

（三）信息化系统建设项目对发行人管理能力的影响

发行人通过“信息化系统建设项目”的实施，对现有的信息系统进行完善升级，提升公司信息化水平。项目建成后将实现对公司管理信息系统、人事系统、财务系统、业务协同设计系统等多个系统模块的全面提升，增强发行人的信息化、智能化管理能力，因此本项目具有必要性。

“信息化系统建设项目”将从以下几个方面实现发行人管理能力的全面提升：

1、提升公司信息化管理水平与效率，加快推进数字化跨越式发展

随着公司业务规模和人员规模的不不断扩大，对公司内部信息系统的建设提出了更高的要求。公司现有的内部信息管理系统中各业务流程系统均相对独立、功能较为基础，本项目实施后，公司将通过升级现有内部信息化管理系统以及新增先进的信息化管理系统，构建科学有效、体系健全的信息化管理平台，有利于增强公司管理的系统化和规范化，有效提升公司在协同设计管理、信息资源管理、财务管理、人力资源管理以及办公自动化等方面的效率。

2、提高公司的科学战略决策能力

在公司业务开展过程中产生了大量的信息和数据资源，但受限于当前公司的信息化管理水平，公司内部各部门和分支机构的信息和数据尚未能得到充分且及时地收集、分析与利用，从而不利于公司持续、快速地作出科学有效的经营决策。随着公司城市规划设计业务持续拓展和市场竞争亦日益激烈，若建立公司统一的数据信息平台可以提升决策分析能力，从而有效提高决策质量。

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，并依托数据中台支撑日常业务活动、实时分析决策，有利于提高企业数据利用率、挖掘企业数据价值，最终推动公司实现高效数字化治理与决策，有利于全面提高公司的科学战略决策能力，增强公司竞争力。

3、提高企业项目管理能力

公司现有的项目管理系统以 ISO 管理标准为主，涵盖了从项目策划到项目输出的全环节管理，并初步打通了与经营系统的连接，虽然能够基本实现公司的单独项目全过程管理，但项目与财务经营的衔接管理仍存在较大提升空间。

本项目实施后，公司将增强对项目业务与财务一体化的全流程管控，增加对工程类项目、咨询类项目等项目大类和诸多项目小类的过程管理支持，进一步提

高企业项目管理的能力。

4、增强网络安全建设，提高公司系统安全性

发行人在项目实施过程中形成的项目资料具有较高的保密性要求，本项目实施后，公司将全面升级现有网络与信息安全系统，增加主机安全和零信任安全管理系统，全面对机房服务器、办公电脑、外出携带移动电脑进行安全防护和管控，以充分保证网络安全和数据安全。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅《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》第六十六条、第六十七条关于募集资金情况的披露要求，了解募集资金信息披露要求；

2、查阅发行人募投项目可行性研究报告，了解募集资金用途及募投项目的可行性；

3、查阅发行人制定的《募集资金管理办法》，了解募集资金管理方式；

4、查阅发行人 2023 年第一届董事会第三次会议和 2023 年第二次临时股东大会的会议文件，了解募投项目的审批流程；

5、查阅深圳市南山区发展和改革局对发行人募投项目的登记备案文件，核查募投项目是否符合相关产业政策和监管政策；

6、查阅发行人制定的战略发展规划文件，了解募投项目用途，分析与公司主要业务、核心技术的关系，分析募投项目的必要性。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师和发行人律师认为：

发行人已经结合《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》第六十六条、第六十七条相关规定，在招股说明书相应章节披露了募集资金及募投项目的相关内容。发行人募集资金全部用于 3 个募投项目的建设，资金运用方式主要是通过租赁场地、招聘人员、购置软硬件设备等方式开展募投项目建设，公司制定了《募集资金管理办法》，对募集资金的专户储存、使用、投向变更等事项进行了明确规定。发行人制定的 3 个募投项目分别在生产经

营、技术研发、管理能力这 3 个方面对公司实现战略发展规划起到积极作用，因此具有必要性。

问题 3、关于收入确认政策

审核问询回复显示，报告期内，公司中止合同金额分别为 6,289.43 万元、6,356.98 万元、11,128.42 万元和 6,012.63 万元，终止合同金额分别为 3,217.69 万元、3,787.26 万元、7,338.21 万元和 3,530.85 万元。

请发行人说明报告期内中止、终止合同金额呈上升趋势的原因，主要中止、终止项目的具体原因；报告期内中止、终止项目收入确认时间是否准确，回款是否存在异常。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人说明报告期内中止、终止合同金额呈上升趋势的原因，主要中止、终止项目的具体原因；报告期内中止、终止项目收入确认时间是否准确，回款是否存在异常

（一）报告期内中止、终止合同金额呈上升趋势的原因

报告期内，发行人中止和终止合同金额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
期初在手合同金额（不含税）	195,321.34	169,516.94	123,658.33	88,418.94
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
中止合同占期初在手合同金额的占比	3.08%	6.56%	5.14%	7.11%
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
终止合同占期初在手合同金额的占比	1.81%	4.33%	3.06%	3.64%

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。

1、2021 年增长原因

2021 年发行人中止合同与终止合同金额分别上涨 1.07%和 17.70%，中止、终止项目数量整体也相对稳定，但 2021 年与 2020 年相比，发行人中止、终止合同金额占期初在手合同金额比重较低，且不存在显著上涨。

随着公司经营规模不断扩大及存量合同金额的增加，中止、终止合同金额也随之上涨。

2、2022 年增长原因

（1）中止合同

2022 年发行人中止项目数量大幅增加，相应的中止合同金额上涨 75.06%。

根据国家统计局发布的国民经济和社会发展统计公报，2021 年和 2022 年国家房地产开发投资金额分别为 14.76 万亿元和 13.29 万亿元，对应的增长率分别为 4.35%和-9.96%。2022 年度受宏观经济增速放缓以及房地产行业景气度下降的影响，公司部分存量项目尤其是城市更新类规划设计项目推进缓慢，客户验收周期变长，从而导致发行人中止合同数量以及金额明显上涨。

（2）终止合同

2022 年发行人终止合同金额较 2021 年上涨 93.76%，主要受《福田区梅林—彩田片区总设计师咨询服务项目》《新疆生产建设兵团第九师拟设白杨市城区综合规划技术服务项目》两个项目影响，前述两个项目因客户政策发生变化，经客户与发行人友好协商后，对项目合同进行终止。前述两个项目合同金额合计为 3,216.98 万元，剔除后发行人 2022 年终止合同金额同比增长 333.97 万元，增长率为 8.82%，金额相对稳定。

3、2023 年 1-6 月增长原因

2023 年 1-6 月，发行人中止、终止项目的合同金额合计为 9,543.48 万元，约占 2022 年全年中止、终止合同总额的 51.68%，不存在显著增长情形。

（二）主要中止、终止项目的具体原因

1、中止项目

报告期各期前十大中止合同形成的具体原因如下：

(1) 2023 年 1-6 月

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	中止原因
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	915.09	15.22%	属于城市更新项目，因客户尚未取得上级政府主管部门的进一步方案确认，发行人承接的规划设计工作相应暂停
2	湖州织里镇城市双修暨一张图更新管理专项规划	湖州织里城市建设发展有限公司	429.25	7.14%	客户内部组织结构调整，负责人员发生变动，项目暂停
3	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	396.23	6.59%	属于城市更新项目，受政府调控影响，项目推进缓慢
4	龙华区地铁 4 号线龙胜车辆段地块项目规划设计研究	深圳市人才安居集团有限公司	361.32	6.01%	因政府土地出让计划调整，项目现状与客观推进条件尚未得到进一步落实，故规划设计工作相应暂停
5	宝安尖岗山 71 区城市更新单元规划设计	深圳市宝安佳兆业置业发展有限公司	349.06	5.81%	属于城市更新项目，客户自身出现资金问题，项目停滞
6	永嘉县瓯北城市新区重点地段城市设计	永嘉瓯北城市新区管理委员会	349.06	5.81%	客户短期财政预算调整，项目推进缓慢
7	福田区园岭街道八卦岭 4-2 区西城市更新单元规划	深圳市科创云城实业有限公司	328.30	5.46%	属于城市更新项目，规划的片区开发外部条件发生变化，项目暂停
8	光明区田寮社区明峰制模厂城市更新单元计划立项与规划编制	深圳市清湖房地产有限公司	283.02	4.71%	属于城市更新项目，受政策调整影响，项目暂停
9	深圳市南山区南山街道南山	深圳市汇能达投资	283.02	4.71%	属于城市更新项目，受政策调整导致客户评估无法取得投资回报，项目暂

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	中止原因
	市场城市更新单元规划	有限责任公司			停
10	和平县福和产业园大坝工业集聚区控制性详细规划	和平县住房和城乡建设局	245.28	4.08%	合同约定包括总体规划及控制性详细规划两项服务内容,但由于政府机构改革,总体规划暂停实施,项目中止
小计			3,939.62	65.52%	

(2) 2022 年度

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	中止原因
1	前海深港现代服务业合作区 妈湾片区城市设计竞赛技术服务	深圳市前海蛇口自贸投资发展有限公司	636.79	5.72%	客户对接负责人发生变动,项目暂停
2	广西数字贺州产业园概念性总体规划	贺州中光信城市投资发展有限公司	468.68	4.21%	客户短期资金压力,项目暂停
3	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	452.83	4.07%	属于城市更新项目,受政府政策影响,项目暂停
4	龙岗区平湖街道白坭坑旧村片区城市更新单元规划	深圳钜苍房地产有限公司	441.51	3.97%	属于城市更新项目,客户内部对项目推进暂未达成一致意见,项目暂停
5	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	429.25	3.86%	属于城市更新项目,客户原更新路径没有计划立项,需要调整方案路径,项目暂停
6	泉州市中心城区城市形象提升规划	泉州市自然资源和规划局	373.58	3.36%	客户需求发生变化,项目暂停
7	鄂尔多斯市城市总体规划修编（2018-2035）	鄂尔多斯市规划局	367.92	3.31%	因为国土空间规划改革,规划要求发生变化,项目暂停

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	中止原因
8	观澜文化小镇总设计师团队技术咨询服务	龙华区观澜街道办事处	354.72	3.19%	因政策变化，项目推进暂缓
9	儋州市中心城区体育中心片区控制性详细规划和城市设计修编工作	儋州市自然资源和规划局	346.23	3.11%	项目已在 2023 年推进至下一阶段
10	深圳市南山区南山街道办事处“南光中心”城市更新单元规划设计	深圳市思恒智远投资有限公司	339.62	3.05%	属于城市更新项目，因政策变化，项目暂停
	小计		4,211.13	37.84%	

(3) 2021 年度

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	中止原因
1	椒江一江两岸综合发展规划	台州市椒江城市发展投资集团有限公司	1,318.87	20.75%	政策调整导致项目地区建设方向发生变化，项目暂停
2	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	596.23	9.38%	属于城市更新项目，因政策变化，项目暂停
3	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	580.19	9.13%	属于城市更新项目，因政策变化，项目暂停
4	亳州市东部新城概念规划研究及整体城市设计	亳州城建发展控股集团有限公司	438.68	6.90%	客户尚未获取项目土地使用权，项目现状与客观推进条件尚未得到进一步落实，项目暂停
5	河源市巴伐利亚庄园规划设计	河源巴登新城投资有限公司	391.51	6.16%	客户建设思路发生变化，项目背景调整，需要重新调整方案，项目推进缓慢
6	东莞市清溪镇中心区城市设计及控规调整	东莞市清溪镇人民政府	366.98	5.77%	上位规划及政策调整尚待明确，项目暂停

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	中止原因
7	深圳市坪地街道年丰片区 城市更新单元规划合同	深圳市华辉投资发展有限公司	301.89	4.75%	属于城市更新项目，客户组织机构调整，人员变动，项目暂停
8	吉首市高铁新城控制性详细规划	吉首市城市规划管理局	288.68	4.54%	因为国土空间规划改革，规划要求发生变化，项目暂停
9	光明新区西田社区土地整备利益统筹项目计划立项和实施方案编制及规划研究	远见汇智投资咨询（深圳）有限公司	278.87	4.39%	因项目实施协议与留用地图批复暂未通过，故规划设计工作相应暂停
10	深圳市南山区西丽小区、新围小区城市更新单元规划	深圳市鼎胜投资有限公司	216.98	3.41%	属于城市更新项目，因政策变化，项目暂停
小计			4,778.87	75.18%	

(4) 2020 年度

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	中止原因
1	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	广东顺德东部智谷发展有限公司	693.40	11.02%	客户组织机构调整，人员变动，项目暂停
2	宝安区沙井街道后亭第二工业区西片区城市更新单元专项规划	深圳华侨城城市更新投资有限公司	484.53	7.70%	属于城市更新项目，客户内部对项目推进暂未达成一致意见，项目暂停
3	坪山区龙田街道龙湾片区城市更新单元规划	深圳市聚龙城房地产有限公司	471.70	7.50%	属于城市更新项目，因政策变化，项目暂停
4	西安西咸新区沣西新城宝能科技园概念总体规划、专项规划与一期城市设计	宝能城市发展建设集团有限公司	358.49	5.70%	因客户与政府主管部门未形成一致意见，项目暂停

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	中止原因
5	上步片区第一单元城市更新规划	深圳市深业鹏基宝华投资有限公司	355.66	5.65%	属于城市更新项目，因政策变化，项目暂停
6	双峰山旅游度假区环山乡村度假带建设规划	湖北望山看水建设投资有限公司	339.62	5.40%	项目投资方需求发生变化，决定暂停该项目的推进
7	深圳市龙华区大浪街道华昌路项目城市更新单元规划	深圳市嘉德兴房地产开发有限公司	311.32	4.95%	属于城市更新项目，客户需求变化，方案路径尚未明确，项目暂停
8	秦皇岛北戴河新区南戴河二小区控制性详细规划	秦皇岛北戴河新区规划建设局	268.87	4.27%	项目现状和外部条件发生调整，规划设计工作相应暂停
9	福田区沙头街道车公庙片区星泰用地城市更新单元规划	深圳市星泰然置业有限公司	254.72	4.05%	属于城市更新项目，因政策变化，项目暂停
10	福田区沙头街道车公庙泰然工业区第二城市更新单元规划	深业泰然（集团）股份有限公司	254.72	4.05%	属于城市更新项目，因政策变化，项目暂停
小计			3,793.02	60.31%	

2、终止项目

报告期各期末前十大终止合同形成的具体原因如下：

（1）2023 年 1-6 月

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
1	深圳文化创意园升级改造项目规划研究	深圳市福田区政府物业管理中心	556.60	15.76%	项目现状和外部条件发生重大变化，经双方协商后项目终止
2	部九窝生态修复项目规划设计	深圳市绿化管理处	396.23	11.22%	项目现状和外部条件发生重大变化，经双方协商后项目终止
3	清水河片区中通地块建筑概念方案设计	深圳博瑞金和投资有限公司	283.02	8.02%	项目片区条件发生重大变化，经双方协商后项目终止

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
4	东部华侨城总体规划修编	深圳华侨城创新研究院有限公司	268.87	7.61%	项目委托方主体发生重大调整，经双方协商后项目终止
5	编制龙背岭产业片区《总体规划管控方案和概念性城市设计方案》规划项目	东莞市塘厦镇规划管理所	264.15	7.48%	项目的功能定位发生重大调整，经双方协商后项目终止
6	罗湖区百利玛地块城市更新单元规划	深圳市百利玛控股实业有限公司	254.72	7.21%	属于城市更新项目，服务周期较长，项目外部环境发生较大变化，经双方协商后项目终止
7	罗湖区清水河街道凯利昇物流地块城市更新单元规划	深圳市凯利实业有限公司	240.57	6.81%	属于城市更新项目，项目片区政府相关政策调整，影响项目继续推进，经双方协商后项目终止
8	罗湖区东门商圈城市更新前期规划研究	深圳市宝华白马实业有限公司	216.98	6.15%	属于城市更新项目，项目片区改造推进难度大，且未取得政策支持导致合同无法继续履行，经双方协商后项目终止
9	东莞市石排镇东江沿线景观规划与概念性详细设计	东莞市石排镇人民政府	187.26	5.30%	项目工作内容进行调整，无需继续深化工作成果，经双方协商后项目终止
10	石门街红星村综合整治涉及改造方案编制采购项目	广州市白云区人民政府石门街道办事处	169.81	4.81%	项目片区政府相关政策调整，影响项目继续推进，经双方协商后项目终止
小计			2,838.21	80.38%	

(2) 2022 年度

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
1	福田区梅林一彩田片区总设计师咨询服务	深圳市福田区城市更新和土地整备局	2,339.62	31.88%	政策调整，项目发生重大条件变化，经双方协商后项目终止

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
2	新疆生产建设兵团第九师拟设白杨市城区综合规划技术服务	新疆生产建设兵团第九师自然资源和规划局	877.36	11.96%	政策调整，不再作为中心城区选址，经双方协商后项目终止
3	深圳市大鹏新区葵涌比亚迪城市更新单元规划合同	深圳市万科云地实业有限公司	537.74	7.33%	城市更新项目，客户内部对项目进行评估后，不愿继续推进项目，经双方协商后项目终止
4	东莞市中堂镇蕉利东片区城市更新单元划定规划服务	鹏瑞（深圳）城市发展有限公司	512.26	6.98%	项目片区政府相关政策调整，影响项目继续推进，经双方协商后项目终止
5	福海街道会展东片区产业空间综合整治提升项目规划研究	深圳市宝安区福海街道土地整备事务中心	383.96	5.23%	项目规划范围和要求有较大调整，经双方协商后项目终止
6	车公庙片区连片改造升级试点项目实施方案	深业泰然（集团）股份有限公司	358.49	4.89%	项目现状和外部条件发生重大变化，经双方协商后项目终止
7	光明区下村第五工业区更新单元规划	恒正慧智投资咨询（深圳）有限公司	304.72	4.15%	项目类型和要求有较大调整，经双方协商后项目终止
8	东莞市常平镇金美项目工业园片区城市更新单元划定规划服务合同	鹏瑞（深圳）城市发展有限公司	272.64	3.72%	项目片区政府相关政策调整，影响项目继续推进，经双方协商后项目终止
9	伊金霍洛旗中心城区控制性详细规划修编	伊金霍洛旗规划局	268.87	3.66%	因为国土空间规划改革，项目要求发生变化，经双方协商后项目终止

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
10	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	鹏瑞（深圳）城市发展有限公司	231.13	3.15%	项目片区政府相关政策调整，影响项目继续推进，经双方协商后项目终止
小计			6,086.79	82.95%	

(3) 2021 年度

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
1	秦皇岛市“多规合一”一张图编制	秦皇岛市城乡规划局	679.25	17.94%	因为国土空间规划改革，项目要求发生变化，经双方协商后项目终止
2	深圳平湖金融与现代服务业基地前期规划综合研究	深圳市特区建设发展集团有限公司	595.28	15.72%	客户需求发生变化，经双方协商后项目终止
3	粤东新城起步区概念性城市设计及控制性详细规划	深圳市招商创业有限公司	416.98	11.01%	因上位规划调整，规划要求发生变化，经双方协商后项目终止
4	深圳市龙华新区立上工业城市更新专项规划	深圳市联宏创展置业有限公司	398.11	10.51%	属于城市更新项目，客户要求发生变化，经双方协商后项目终止
5	南山区西丽街道奥林巴斯城市更新单元规划	立深智造科技（深圳）有限公司	330.19	8.72%	属于城市更新项目，客户项目未获批准，原规划设计合同无法正常执行，经双方协商后项目终止
6	宝安区松岗街道北面碑城市更新单元规划设计合同	深圳市华泽置业有限公司	254.72	6.73%	属于城市更新项目，客户要求发生变化，经双方协商后项目终止
7	深圳市龙华区桔岭村整村统筹土地整备规划	深圳市恒裕科新投资发展有限公司	202.83	5.36%	客户需求发生重大调整，经双方协商后项目终止
8	南山区高新区北区神州通在线科技大厦城	深圳市世邦德业城市更	188.68	4.98%	属于城市更新项目，项目服务过程中客户发生变化，经双方协

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
	市更新单元规划	新创新发展有限公司			商，项目终止
9	深圳市南山区红花岭工业南区城市更新单元项目建筑概念设计	深圳市深汇通投资控股有限公司	177.83	4.70%	属于城市更新项目，客户出让该更新项目，新的项目投资方变更了设计单位，经双方协商后项目终止
10	罗湖区清水河街道泥岗片区重点更新单元计划立项和前期规划研究	深圳卓越泥岗房地产开发有限公司	141.51	3.74%	属于城市更新项目，项目范围和外部条件发生重大变化，经双方协商后项目终止
小计			3,385.38	89.39%	

(4) 2020 年度

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
1	海洋活力区经济中心（1.7平方公里）城市设计及市政基础设施详细规划	青岛九龙湾投资开发有限公司	580.19	18.03%	客户内部对项目推进暂未达成一致意见，不愿继续推进项目，经双方协商后项目终止
2	东莞市塘厦镇林村德州城城市更新单元划定及前期研究	东莞市德洲美林房地产开发有限公司	452.83	14.07%	客户内部对项目推进暂未达成一致意见，不愿推进项目，经双方协商后项目终止
3	大鹏新区南澳墟镇片区建设实施咨询顾问服务项目	大鹏新区城市更新和土地整备局	424.53	13.19%	项目规范范围和要求有较大调整，经双方协商后项目终止
4	秦皇岛北戴河新区总体规划修编（2015-2030年）	秦皇岛北戴河新区规划建设局	410.38	12.75%	项目片区政府相关政策调整，影响项目继续推进，经双方协商后项目终止
5	天水市城市总体规划（2015-2030）补充协议	天水市自然资源局	292.45	9.09%	政府机构改革，客户职能发生变化，经双方协商后项目终止
6	深国际福民项目法定图则调	深圳市人才安居集团有限公司	269.17	8.37%	因政府对该地块有其他用途安排，不用于保障房建设，经双方

序号	项目名称	客户	不含税合同金额（万元）	占比	终止原因
	整研究规划设计合同				协商后项目终止
7	深国际水朗项目法定图则调整研究	深圳市人才安居集团有限公司	218.33	6.79%	因政府对该地块有其他用途安排，不用于保障房建设，经双方协商后项目终止
8	金西峙垵湖区块城市设计	金华经济技术开发区管理委员会	216.98	6.74%	项目编制背景发生了较大变化，导致合同无法继续履行，经双方协商后项目终止
9	雅居乐威海项目概念规划设计	威海雅蓝投资开发有限公司	117.92	3.66%	投资方需求发生变化，经双方协商后项目终止
10	宜昌市综合交通体系规划修改项目	宜昌市规划局	87.74	2.73%	因为国土空间规划改革，项目要求发生变化，经双方协商后项目终止
小计			3,070.52	95.43%	

综上，报告期内发行人主要中止、终止项目的具体原因包括：①受政府政策的调整、外部审批程序不及预期、国土空间规划改革或上位规划发生变化等外部政策因素影响，项目推进困难，出现中止情形，或者公司与客户协商后终止项目；②规划设计服务周期较长，尤其是城市更新项目，项目服务过程中客户组织机构调整、人员发生变动或客户对项目需求或方案调整等因素直接导致项目中止、终止；③客户自身资金压力大，项目推进困难，从而使得项目中止或终止。

在业务执行过程中，中止项目只是由于外部政策变化或者委托方的原因导致项目暂缓处于中止状态，属于行业正常现象，中止项目在外部条件明确后，可能随时恢复并继续履行。

根据蕾奥规划招股说明书，2018 年至 2020 年其中止、终止项目情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年度	2018 年度
中止、终止合同个数（个）	68	56	40
不含税中止、终止合同金额	6,345.65	5,182.44	2,619.28

注：同行业可比上市公司中新城市及苏州规划未详细披露其项目中止、终止具体情况。

蕾奥规划 2018 年至 2020 年的中止、终止项目的数量、合同金额均呈现增长

趋势。其中蕾奥规划 2020 年中止、终止项目数量为 40 个，与发行人 42 个差异较小，但由于发行人承接的项目平均合同金额更大，因此发行人中止、终止项目合同金额更大。

（三）报告期内中止、终止项目收入确认时间

1、中止项目

公司与客户通常不会签订中止项目条款，客户通常也不会对中止项目相应阶段的成果进行验收且不会推进至下一阶段。

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。因此，报告期内公司对项目中止状态下，不会确认相应阶段的收入，如前期收到相应的款项，继续确认为预收款（合同负债）。

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、苏州规划不存在重大差异，符合《企业会计准则》的规定。

2、终止项目

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
终止合同各期确认的收入金额	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%

报告期内，发行人终止项目收入金额及占比较低。

（1）会计准则相关规定

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。

（2）终止项目合同约定

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。

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客户，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。

（3）发行人对终止项目的具体会计处理

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，如前期已收到相应的款项（合同负债），予以结转。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、苏州规划不存在重大差异，符合《企业会计准则》的相关规定。

综上，报告期内公司的中止、终止项目收入确认时间均不存在异常情形，符合《企业会计准则》的相关规定。

（四）报告期内中止、终止项目回款情况

1、终止项目回款情况

截至 2023 年 6 月末，公司报告期内终止项目的应收账款余额为 239.80 万元，期后回款率为 80.98%，不存在异常情形，具体情况如下：

单位：万元

项目名称	客户	2023 年 6 月末 应收账款余额	账龄	期后回 款	期后回款 率
编制龙背岭产业片区 《总体规划管控方案 和概念性城市设计方 案》规划项目	东莞市塘厦镇 规划管理所	179.20	1 年以 内	179.20	100.00%
石门街红星村综合整 治涉及改造方案编制 采购项目	广州市白云区 人民政府石门 街道办事处	26.00	1 年以 内	-	-
茂名南海旅游岛虎头 山启动区城市规划设 计咨询服务	深圳华侨城创 新研究院有限 公司	19.60	1-2 年	-	-
深圳市罗湖区[笋岗地 区]法定图则（修编） 01-10-01 地块规划调 整研究	深圳市明润建 筑设计有限公 司	15.00	1 年以 内	15.00	100%
合计		239.80		194.20	80.98%

注：期后回款截至 2023 年 9 月末

2、中止项目回款情况

截至 2023 年 6 月末，公司报告期内中止项目的应收账款为 545.07 万元，占期末应收账款余额为 2.23%，占比相比较低，对应的期后回款率为 1.10%，期后回款较差，公司已计提相应的坏账准备 346.75 万元，占中止项目应收账款余额比重为 63.62%，对应的项目均为报告期外确认的收入。

报告期内中止的主要项目截至 2023 年 6 月末应收账款及回款情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	客户	应收账款余额	占比	账龄	坏账计提比例
1	前海深港现代服务业合作区 妈湾片区城市设计竞赛技术服务	深圳市前海蛇口自贸投资发展有限公司	100.18	18.38%	3-4 年	50.00%
2	鄂尔多斯市城市总体规划修编（2018-2035）	鄂尔多斯市规划局	81.90	15.03%	3-4 年	50.00%
3	北屯市老城区控制性详细规划	北屯市住房和城乡建设局	43.00	7.89%	4-5 年	80.00%
4	舟山市普陀区桃花镇城镇总体规划 舟山市桃花岛风景名胜总体规划	舟山市普陀区桃花镇人民政府	40.50	7.43%	4-5 年	80.00%
5	东莞市清溪镇中心区城市设计及控规调整	东莞市清溪镇人民政府	40.10	7.36%	5 年以上	100.00%
6	盐田汽车站合作开发项目规划研究	深圳市盐田人才安居有限公司	39.94	7.33%	3-4 年	50.00%
7	椒江一江两岸综合发展规划	台州市椒江城市发展投资集团有限公司	39.90	7.32%	4-5 年	80.00%
8	广西数字贺州产业园概念性总体规划	贺州中光信城市投资发展有限公司	35.00	6.42%	3-4 年	50.00%
9	坪山区地铁 16 号线田心车辆段地铁上盖项目片区综合交通优化、交通详细规划、交通影响评价服务	广州地铁设计研究院股份有限公司	33.29	6.11%	3-4 年	50.00%
10	泉州市中心城区城市形象提升规划	泉州市自然资源和规划局	22.00	4.04%	4-5 年	80.00%
	合计		475.82	87.30%		63.38%

截至 2023 年 9 月末，上述主要中止项目均未回款，应收账款账龄均在 3 年

以上，报告期内项目处于中止状态，未新增营业收入，对应的营业收入均在报告期外确认。主要系受政府政策的调整、外部审批程序不及预期、国土空间规划改革或上位规划发生变化等外部政策因素影响，导致项目处于中止状态，项目后续推进存在一定不确定性，因此客户暂未付款。上述中止项目的客户以政府或国有企业为主，信誉较高，公司已按照账龄计提坏账准备。

综上，报告期内公司终止项目期末应收账款金额较小，且期后回款比例较高，不存在异常情形；公司中止项目的期末应收账款金额也相对较小，中止项目应收账款账龄较长，且回款比例较低，但中止项目的客户主要为政府或国有企业，信誉较高，公司已结合账龄情况充足计提坏账准备。

二、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人报告期内合同中止和终止的项目清单及终止协议，复核发行人报告期内中止、终止合同金额；

2、访谈相关人员，了解主要项目中止、终止的具体原因，以及中止、终止项目的收入确认政策；

3、查阅相应的企业会计准则和同行业可比公司上市公司对中止、终止项目的会计处理，对比分析发行人中止、终止项目的会计处理合理性；

4、复核发行人报告期内中止、终止项目的期后回款情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、随着报告期内发行人经营规模、在手合同的增加，以及部分客户资金压力尤其是房地产客户或外部政策影响，发行人中止、终止合同金额呈上升趋势，发行人的主要中止、终止项目为城市更新类项目，受外部影响因素较多。

2、报告期内发行人的中止、终止项目收入确认时间均不存在异常情形，相应的会计处理符合企业会计准则的规定，且与同行业可比上市公司不存在重大差异。

3、报告期内，公司终止项目的应收账款金额较小，且期后回款率良好，不存在异常情形；报告期内中止项目对应的应收账款占期末应收账款余额较低，期

后回款较差，但中止项目的客户主要为政府或国有企业，信誉较高，公司已计提相应的坏账准备，中止对应的项目均为报告期外确认的收入，应收账款账龄超过3年。

问题 4、关于收入增长的可持续性

审核问询回复显示，（1）由于发行人历史在手存量合同金额较大，且房地产客户占比较低，2022 年营业收入略有增长。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）截至 2023 年 6 月末，公司在手合同金额为 228,026.60 万元，执行周期主要为 3 年以内。

（3）报告期内发行人广东省内收入占比在 60%以上，并主要集中在深圳地区。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。

请发行人：

（1）量化说明 2022 年收入增幅大于同行业可比公司的原因；结合 2023 年规划行业市场、客户预算及招投标、客户验收，以及 2023 年新签合同、已执行合同金额及与 2022 年的对比情况等，说明发行人 2023 年是否存在业绩大幅下滑的风险，未来收入增长是否具有可持续性，并有针对性地进行风险提示。

（2）说明在手合同的获取方式，是否具有约束力；截至目前主要在手合同对应的客户及金额，预计执行时间及收入确认周期；发行人如何保障订单获取的持续性。

（3）说明报告期内发行人在广东省内的主要竞争对手，报告期内广东省内项目中标比例变化情况及原因，是否存在未来无法持续获取现有及新增客户的情况，广东省内业务收入增长是否具有可持续性。

（4）结合报告期内与同行业可比公司生产设计及研发人员数量及人均产值，说明发行人的竞争优势及收入增长的限制性因素，拓展广东省外客户的具体途径，省外业务收入增长是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、量化说明 2022 年收入增幅大于同行业可比公司的原因；结合 2023 年规划行业市场、客户预算及招投标、客户验收，以及 2023 年新签合同、已执行合同金额及与 2022 年的对比情况等，说明发行人 2023 年是否存在业绩大幅下滑的风险，未来收入增长是否具有可持续性，并有针对性地进行风险提示

（一）量化说明 2022 年收入增幅大于同行业可比公司的原因

2022 年发行人及同行业可比公司收入及增幅情况对比如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	增长率
蕾奥规划	44,206.30	52,555.27	-15.89%
新城市	45,832.03	38,657.89	18.56%
苏州规划	40,331.64	38,599.95	4.49%
同行业平均值	43,456.66	43,271.04	2.39%
发行人	86,753.36	79,757.60	8.77%

2022 年公司主营业务收入增长率为 8.77%，略高于同行业可比公司的主营业务收入平均增长率 2.39%。同行业公司中，新城市、苏州规划营业收入呈现增长，蕾奥规划则为下降，剔除蕾奥规划后，同行业可比上市公司 2022 年主营业务收入平均增长率为 11.53%，高于发行人。发行人与同行业公司收入变动情况量化分析如下：

1、新城市

公司与新城市 2022 年主营业务收入增长对比情况如下：

单位：万元

可比公司	相关业务类型	2022 年度		2021 年度
		金额	增长率	金额
新城市	国土空间规划（城乡规划）类	26,393.74	4.05%	25,366.21
	工程设计类	16,829.25	47.15%	11,436.68
	主营业务收入	45,832.03	18.56%	38,657.89
发行人	规划设计	75,302.95	9.33%	68,876.48
	运维服务	9,257.42	15.84%	7,991.54
	工程设计	2,192.99	-24.11%	2,889.57
	主营业务收入	86,753.36	8.77%	79,757.60

新城市 2022 年主营业务收入增长率高于发行人，主要系新城市工程设计业务增长较快，但工程设计不属于发行人的优势业务，发行人工程设计业务规模较小，受单个项目影响较大，2022 年下降明显；发行人的传统核心业务为规划设计业务，2022 年增长率为 9.33%，与新城市的国土空间规划（城乡规划）收入增长率差异相对较小。

2、苏州规划

苏州规划市场地域性更集中，省内竞争优势明显，2022 年省内主营业务收入同比增长 7.46%，但其省外的主营业务收入同比下降 2.88%，而发行人较早布局全国业务，具有品牌优势，2022 年发行人省外主营业务收入同比增长 11.23%，从而导致发行人 2022 年的整体主营业务收入增长率高于苏州规划。

3、蕾奥规划

蕾奥规划 2022 年主营业务收入下降 15.89%，根据其对外公告显示，其 2022 年收入下滑主要受国内经济下行、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，其业务开展、项目回款、成果验收确认等环节进度放缓，无法按预期确认收入。发行人同受上述外部环境影响，2022 年新签合同金额下降 10.46%，但由于公司项目执行周期较长，对收入的影响存在一定滞后性（公司 2023 年 1-6 月收入下降 5.01%），同时由于发行人 2021 年末在手订单储备较多，且公司房地产客户占比较低，具备更强的抗风险能力。具体量化分析如下：

（1）规划设计行业项目执行周期较长，公司的营业收入主要来源于期初在手合同，公司期初在手合同相对充足

单位：万元

项目	2022 年	2021 年
营业收入	86,848.63	79,757.60
其中：来源于期初在手合同金额	56,144.86	51,760.92
占比	64.65%	64.90%

规划设计行业项目执行周期较长（超过 1 年），发行人 2022 年的营业收入中约 65%来源于期初在手合同，因此 2022 年新签合同金额的下降并不必然导致当年营业收入的下降，外部环境的变化对当期营业收入的影响存在一定滞后性。

发行人 2021 年末的在手合同金额达到 179,687.96 万元，使得公司具有较强的抗风险能力；同时 2022 年公司生产设计人数不断增加，充足的人员保证了项目及时交付并经客户验收，因此公司营业收入略有增长。

根据蕾奥规划的招股说明书信息整理，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，而发行人报告期内的新签合同金额平均值超过 150 万元，一定程度上体现出蕾奥规划的平均项目规模小于发行人，通常项目规模越大，执行周期也相对更长。因此外部环境的变化也导致对发行人的营业收入影响相对滞后。

蕾奥规划未对外披露其 2021 年或 2022 年新签及在手合同金额情况，因此无法直接通过在手合同金额进行量化比较，但规划设计行业普遍存在合同负债（预收款），合同负债与在手合同金额密切相关，如规划设计企业与主要客户签订的合同付款条件或合作模式未发生重大变化的前提下，较大程度上影响次年营业收入变化趋势。蕾奥规划 2021 年末合同负债为 3,530.10 万元，同比下降 33.96%；而发行人 2021 年末合同负债为 28,158.44 万元，同比增长 23.86%。

（2）房地产行业对发行人影响相对较小

2022 年发行人房地产类客户收入占比为 10.04%，发行人客户以政府及基础设施建设为主，客户具有多元化、信誉较好、总体质量较高等特点，房地产行业的景气度下降对发行人的规划设计业务影响相对较小。

蕾奥规划未在定期公告中单独披露房地产客户营业收入占比，房地产客户主要是对城市更新业务影响较大。根据蕾奥规划对外公告，蕾奥规划 2023 年 1-6

月的城市更新类业务营业收入占比为 24.39%，未披露 2022 年金额及占比，但结合蕾奥规划招股说明书中披露的其他年度城市更新业务占比（2020 年 1-6 月为 23.06%）以及对城市更新业务战略定位，其城市更新类业务占比相对较高。发行人 2022 年和 2023 年 1-6 月城市更新类业务占营业收入比重分别为 16.74%和 12.10%，占比相对较低。

综上，发行人在手合同充足，抗风险能力较强且受房地产影响相对较小，2022 年营业收入增长幅度略大于同行业可比公司平均值，具有合理性。

（二）结合 2023 年规划行业市场、客户预算及招投标、客户验收，以及 2023 年新签合同、已执行合同金额及与 2022 年的对比情况等，说明发行人 2023 年是否存在业绩大幅下滑的风险，未来收入增长是否具有可持续性，并有针对性地进行风险提示

1、规划行业市场、客户预算及招投标

（1）2023 年规划行业市场、客户预算

规划设计行业的资金主要来源于建设投资及相关财政支出。根据国家统计局数据，2022 年和 2023 年 1-8 月，全国基础设施固定资产投资（不含农户）同比增长率为 9.4%和 6.2%。

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”为国家政府层面对于城乡规划领域的主要支出。根据 wind 数据，2019 年至 2022 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、441.25 亿元和 454.39 亿元，总体呈现增长趋势。

由于截至本报告回复日相关部门未公开发布“城乡社区规划与管理”及“国土资源规划及管理”2023 年的支出预算数，因此采用一般公共预算支出项目“城乡社区支出”项目进行统计对比，该数据口径相对更大，包括“城乡社区管理事务”、“城乡社区规划与管理”、“城乡社区公共设施”、“城乡社区环境卫生”及其他支出项目，具体比较情况如下：

单位：亿元

项目	城乡社区支出
主要业务来源省份 2023 年预算数	7,830.26

项目	城乡社区支出
主要业务来源省份 2022 年预算数	7,479.72
预算数增长率	4.69%

注 1：主要业务来源省份为 2023 年 1-6 月公司前十大业务来源省份（收入占比超过 90%），具体包括广东、浙江、江苏、新疆、陕西、四川、湖南（未披露）、山东、安徽和海南；

注 2：“城乡社区支出”预算数来源于各省财政厅发布的年度财政预算文件。

由上表可知，发行人主要收入来源省份“城乡社区支出”预算数同比增长 4.69%，呈现小幅上涨。

（2）2023 年客户招投标情况

公司主要客户类型为政府客户，其预算主要通过招投标方式实现。通过对中国政府采购网中的政府采购信息进行检索和统计，2023 年 1-6 月与公司主营业务相关的项目中标（成交）金额同比增长 4.21%，一定程度上体现 2023 年客户招投标市场需求变动趋势。

2、客户验收情况、新签合同、已执行合同金额情况对比

公司 2023 年 1-9 月新签合同金额和已执行的合同金额分别为 90,329.63 万元和 60,618.54 万元，分别同比变动 0.97%和-1.58%，与 2022 年同期相比基本持平，不存在重大变化。

公司 2023 年上半年的房地产客户验收周期略有延长，但公司房地产客户占比较低，对整体主营业务收入变动影响较小；公司其他主要客户的验收周期未发生重大变化。

3、说明发行人 2023 年是否存在业绩大幅下滑的风险，未来收入增长是否具有可持续性，并有针对性地进行风险提示

经上述情况对比，2023 年发行人所处规划行业市场需求相对稳定，不存在大幅下滑趋势，同时随着国家宏观经济不断复苏，以及公司期初在手合同规模较大，项目储备增多且人员充足，预计公司 2023 年不存在业绩大幅下滑的风险，未来收入增长具有可持续。

针对公司未来收入增长潜在的不利因素影响，公司已在招股说明书“第二节概览”之“一、重大事项提示”之“（一）风险提示”章节中做出了针对性的

风险提示。具体如下：

“1、经营业绩或营业收入下滑的风险

（1）业绩下滑的风险

2022 年公司新签合同同比下降 10.46%，2023 年 1-6 月公司的营业收入和扣非后归属母公司净利润分别同比下降 5.01%和 6.07%。如公司持续受到行业等外部因素影响，或者公司的市场竞争力下降，公司新签合同减少或营业收入下降，可能导致公司经营业绩产生波动甚至下滑的风险。

（2）工程设计收入存在持续下滑的风险

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。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。

（3）运维服务业务发展不及预期的风险

报告期内，公司运维服务收入增长较快，分别为 5,600.07 万元、7,991.54 万元、9,257.42 万元和 4,379.00 万元，属于公司未来发展的重要业务类型，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，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。

但业务发展受众多内外部因素影响，若发行人对行业发展趋势、行业政策调整及客户需求预期等因素判断不准，可能会发生发行人在运维服务业务上投入大量资源但业务发展不及预期，最终影响发行人经营情况的风险。

2、政府财政预算及政策变化下游房地产行业相关风险

（1）相关财政预算下降的风险

2019 年至 2022 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、441.25 亿元和 454.39 亿元。该部分公共财政支出为国家政府层面对于城乡规划领域的主要支出。报告期内，发行人政府类客户收入占比分别为 58.46%、60.00%、66.63%和 71.29%，如

果未来进一步调整经济结构，政府相关预算出现紧缩，将会对本行业的市场空间和公司盈利能力产生不利影响。

（2）房地产行业不断调控导致公司业务存在下滑风险

报告期内，发行人的房地产客户对应收入分别为 11,038.10 万元、11,118.59 万元、8,710.69 万元和 2,709.46 万元，占收入的比例分别为 15.75%、13.94%、10.04%和 7.71%，公司的房地产客户收入金额及占比报告期内呈现下滑趋势。2023 年公司的房地产客户新签合同金额减少且对项目验收周期有所延长，进而影响了公司收入确认进度。

报告期各期末，发行人房地产客户逾期的应收账款余额分别为 697.59 万元、655.42 万元、1,861.79 万元和 2,409.70 万元，截至 2023 年 9 月末，房地产客户应收账款期后回款率分别为 67.25%、59.65%、39.75%和 36.66%。公司的房地产客户整体回款情况较差，公司已对恒大等资金紧张或经营困难的房地产客户全额计提了坏账准备，公司对其他房地产客户按照账龄计提坏账准备。近年来，我国政府对房地产行业出台了一系列调控政策，目前我国房地产行业整体景气度下降，部分房地产开发商存在资金压力大、支付能力下降甚至出现违约等风险事件。若中国房地产市场受调控政策影响持续下行，将会对公司的城市更新领域的规划设计等相关业务推进、市场开拓以及资金回收造成不利影响。”

二、说明在手合同的获取方式，是否具有约束力；截至目前主要在手合同对应的客户及金额，预计执行时间及收入确认周期；发行人如何保障订单获取的持续性

（一）说明在手合同的获取方式，是否具有约束力

报告期内，发行人主要通过招投标方式获取在手合同，未采取招投标方式的项目获取方式主要包括竞争性磋商/谈判、单一来源采购、直接委托等，各期新签在手合同业务获取方式占比如下：

单位：万元

新签在手合同获取方式	2023 年 1-6 月		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
招投标	44,076.08	75.70%	80,882.94	67.84%
非招投标	14,146.18	24.30%	38,339.32	32.16%
合计	58,222.26	100.00%	119,222.26	100.00%
新签在手合同获取方式	2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比
招投标	81,415.60	61.14%	67,339.71	60.31%
非招投标	51,737.58	38.86%	44,325.33	39.69%
合计	133,153.18	100.00%	111,665.04	100.00%

公司在手合同主要通过招投标方式获取，且报告期内呈现增长趋势。招投标流程各环节依法规执行，具有公开、公正、透明、可追溯的特点，发行人一经中标后，发生被替代或项目取消风险较低。

公司的在手合同，均为已经由公司与客户双方确认的书面合同，相关约定合法有效，对双方具有约束力。

公司通常与客户签订的合同会约定终止补偿条款，如“在合同履行期间，若甲方单方提出解除合同，乙方未开始设计工作的，不退还甲方已付定金；已开始设计工作的，甲方应根据实际完成的勘察设计工作量结算设计费”或“在合同履行期间，委托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”等情况。报告期内，公司客户信誉度较高，实际终止项目合同金额及占比相对较小，且存在相应的补偿条件。

（二）截至目前主要在手合同对应的客户及金额，预计执行时间及收入确认周期

1、截至目前主要在手合同对应的客户及金额

截至 2023 年 6 月，前十大在手合同金额的客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	在手合同金额 (含税)	占比
1	深圳市规划和自然资源局	10,296.83	4.52%
2	华润集团	10,043.06	4.40%

序号	客户名称	在手合同金额 (含税)	占比
3	深圳地铁集团	4,064.33	1.78%
4	惠州大亚湾经济技术开发区住房和规划建设局	3,595.16	1.58%
5	特区建发集团	2,990.50	1.31%
6	中国铁建股份有限公司	2,921.42	1.28%
7	中国中铁股份有限公司	2,909.38	1.28%
8	深投控	2,785.84	1.22%
9	深圳市水务局	2,540.29	1.11%
10	深圳市宝安区土地整备事务中心	2,401.78	1.05%
合计		44,548.59	19.54%

公司主要在手合同客户以政府客户或行业知名企业为主，且与公司保持持续合作，对应的合同正常履约中。

2、在手合同的中止、终止项目情况

截至 2023 年 6 月末，公司在手合同金额为 228,026.60 万元，其中项目处于中止状态的在手合同金额为 7,820.47 万元，占比 3.43%。在手合同金额的中止项目金额占比较小，对公司未来经营业绩不会产生重大影响。该部分中止状态的在手合同为 2020 年 6 月之前与客户签订但截至 2023 年 6 月末（3 年内）仍未产生收入，主要受外部政策变化导致项目推进缓慢或者客户的原因从而出现中止状态，中止项目在外部条件明确后，可能随时恢复并继续履行。公司的期末在手合同金额统计口径未包含终止项目。

3、预计执行时间及收入确认周期

公司的业务以规划设计为主，大部分合同执行周期为 1-3 年。不同的项目执行周期存在一定差异，且受客户经营状况、外部审批程序、资金预算变动等众多因素影响。以 2020 年期初在手合同在报告期内的执行情况为例，模拟测算 2023 年 6 月末在手合同预计收入确认周期分布。具体测算如下：

单位：万元

项目	2020 年
2020 年期初在手合同（A）	93,724.08
2020 年转化收入（B）	44,100.38

项目	2020 年
2020 年转化比例 (B×1.06/A)	49.88%
2021 年转化收入 (C)	20,360.93
2021 年转化比例 (C×1.06/A)	23.03%
2022 年转化收入 (D)	9,212.50
2022 年转化比例 (D×1.06/A)	10.42%

由上表可知，2020 年初公司在手合同在 2020 年至 2022 年三年内合计转化为收入的比重为 83.33%。按照上述转化率对截至 2023 年 6 月 30 日在手合同的收入确认周期分布进行模拟测算如下：

单位：万元

周期	转化比例	转化收入金额（不含税）
未来第一年	49.88%	107,301.57
未来第二年	23.03%	49,542.01
未来第三年	10.42%	22,415.45
合计	83.33%	179,259.02

注：转化收入金额=2023 年 6 月 30 日在手合同金额×转化比例平均值÷1.06

根据测算，截至 2023 年 6 月末在手合同主要在未来三年转化为收入金额分别为 107,301.57 万元、49,542.01 万元和 22,415.45 万元，一定程度上为公司未来经营业绩提供可靠保障。

（三）发行人如何保障订单获取的持续性

（1）公司保持着较强的投标竞争力

发行人主营业务收入主要来源于招投标方式，公司作为较早进入全国市场的地方规划设计院之一，截至报告期末累计开展了 7,000 余项项目，积累了较多典型项目经验并持续迭代规划设计技术，在业界树立了品牌优势和技术优势，支撑着公司招投标竞争中持续获取订单。

（2）公司与主要客户保持持续合作

公司与主要客户合作具有可持续性，主要体现在：

①发行人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，能够为发行人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，鉴于发行人主要客户的业务需求具有持续性，且主要客户与发行人达成了长期稳定的合作关系，发行人在规划设计行业具有较强的市场竞争力，不断新增客户，发行人与客户的合作具有持续性。

（3）公司保持异地业务的持续开拓

随着规划设计行业区域化限制的逐渐打破以及发行人主动布局全国，积极拓展异地市场，发行人异地市场业务增长迅速，收入逐年递增。公司在行业内属于较早采取“走出去”战略的市场主体，在全国规划设计市场高度分散而区域化限制逐步打破的情形下，公司凭借自身行业口碑和核心技术优势，积极布局全国市场、拓展异地业务，将会为公司带来更大的市场空间与业务发展机遇，并提升订单获取的持续性。

综上，公司通过较强的投标竞争力在持续招投标中进行订单的获取，公司与客户合作具有可持续性，客户粘性较高利于公司持续获取订单，同时公司保持着对异地项目的开拓，从而持续获取订单。

三、说明报告期内发行人在广东省内的主要竞争对手，报告期内广东省内项目中标比例变化情况及原因，是否存在未来无法持续获取现有及新增客户的情况，广东省内业务收入增长是否具有可持续性

报告期内，公司在广东省内的主要竞争对手有蕾奥规划、新城市及中国城市规划设计研究院深圳分院，其基本情况如下：

序号	竞争对手名称	简介	经营规模	获取的资质
1	深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司	2008 年成立于深圳市，以规划设计和工程设计为核心业务的民营规划设计企业，2021 年在创业板上市	截至 2022 年末员工 947 人，2022 年营业收入为 4.42 亿元	具有城乡规划甲级资质、风景园林工程设计专项甲级资质、建筑行业（建筑工程）甲级资质、市政工程（道路工程、桥梁工程）专业乙级资质和土地规划机构丙级资质等资质证书
2	深圳市新城市规划建筑设计股份有限公司	1993 年成立于深圳市的规划设计企业，服务领域涉及规划设计、工程设计和工程咨询，2019 年在创业板上市	截至 2022 年末员工 864 人，2022 年营业收入为 4.65 亿元	具有城乡规划甲级资质、建筑工程甲级资质和市政道路甲级资质、风景园林工程设计专项甲级资质、市政工程（给排水工程、桥梁工程）乙级资质、土地规划机构乙级资质等资质证书
3	中国城市规划设计研究院深圳分院	1986 年成立，是中国城市规划设计研究院设立的第一个分院，业务领域涉及各类型各层级规划服务	在职员工约 200-299 人	总部具有城乡规划编制甲级资质、工程设计甲级（市政行业给水工程专业、市政行业排水工程专业、风景园林工程专项和市政行业道路工程专业）资质、文物保护工程勘察甲级资质、测绘工程乙级资质

注：根据上市公司公告、企查查等公开信息整理

发行人人才储备充足、经营规模更大，具有一定竞争优势。

报告期内发行人在广东省内项目中标比例变化情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
广东省内中标数量（个）	130	225	209	161
广东省内投标数量（个）	266	542	447	332
广东省内中标率	48.87%	41.51%	46.76%	48.49%

报告期内，公司在广东省内中标率相对稳定，且处于较高水平。根据同行业上市公司对外公告的信息披露，蕾奥规划 2018 年至 2020 年平均中标率为 37.11%；

新城市 2016 至 2018 年平均中标率为 28.50%。

公司 2022 年中标率下降主要是因为受外部环境及行业竞争加剧影响，公司调整了参与投标项目的标准，增加了对外参加投标项目数量，亦增加对一些竞争激烈、中标难度较大项目的参与，以此保障项目储备的增加，虽然 2022 年中标率有所下降，但中标项目数量仍保持增加。

根据广东省统计信息网发布的公开信息，2023 年前三季度广东固定资产投资同比增长 3.1%，同时公司在广东省内具备较强的竞争优势，广东省内的中标率不存在大幅下滑情况，预计公司能够通过招投标维持新增业务。

因此，公司不存在未来无法持续获取现有及新增客户的情况，广东省内业务收入增长具有可持续性。

四、结合报告期内与同行业可比公司生产设计及研发人员数量及人均产值，说明发行人的竞争优势及收入增长的限制性因素，拓展广东省外客户的具体途径，省外业务收入增长是否具有可持续性

（一）结合报告期内与同行业可比公司生产设计及研发人员数量及人均产值，说明发行人的竞争优势及收入增长的限制性因素

1、发行人竞争优势

报告期内，生产设计及研发人员数量及人均产值与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	人数	人均产值	人数	人均产值	人数	人均产值	人数	人均产值
新城市	未披露	24.50	759	61.29	795	50.42	761	54.61
蕾奥规划	未披露	24.06	805	54.91	689	76.28	601	81.96
苏州规划	未披露	27.01	575	70.32	520	74.45	449	78.21
平均值	-	25.19	713	62.18	668	67.05	603	71.59
发行人	1,355	26.00	1,235	70.32	1,011	78.89	862	81.33

注：人数为期初期末的年均人数，人均产值=营业收入/生产设计及研发人员年均人数；同行业 2023 年 1-6 月人数为 2022 年末人数。

报告期内，公司的生产设计、研发人数及人均产值高于同行业可比公司平均值。公司的生产设计、研发人数较多主要系公司经营规模较大，所需人数较多。

公司人均产值高于同行业可比公司平均值主要系人才结构较好，学历更高，公司获取的平均项目收费更高，以及规划设计收入占比更高。一定程度上体现公司的竞争优势，具体分析如下：

（1）人员结构优势

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%
发行人	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。

公司研究生学历以上员工占比超过 50%，远高于同行业可比公司，在人才数量更多的同时亦保持着高质量的人员结构，一定程度上体现出公司人均效率较高。

（2）业务规模优势

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 月的平均合同金额分别为 69 万元、62 万元、63 万元和 65 万元
发行人	报告期内发行人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

（3）业务结构差异

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，而人员数量未相应地减少，导致人均产值差异较大。

2、发行人收入增长的限制性因素

（1）日趋激烈的市场竞争

随着“十四五”时期深入推进以人为核心的新型城镇化战略的目标任务的提出，以及近年来国土空间规划体系的变革，规划设计行业迎来了重大的机遇与调整，截至 2023 年 6 月末，全国 700 多家符合城乡规划甲级资质的单位，数量呈现增长趋势，行业竞争程度在不断提升，市场对公司技术能力、成果品质、项目经验及品牌口碑等提出了更高的要求。公司需在未来保持领先的设计能力，推出优秀的作品，保持行业竞争中的优势地位，否则经营业绩的增长将受制于日趋激烈的市场竞争。

（2）专业队伍的增长速度以及培养力度

公司所处规划设计行业是人才和智力密集型行业，公司规模化、全国化的经营战略倚赖于设计团队规模的同步扩张和设计创意能力的不断提升。因此专业队伍的建设 and 人才梯队的培养，是公司经营能力的核心，也是公司赖以持续发展的基石。在营业模式不发生变化的前提下，公司生产设计及研发人员人均产值存在下降趋势，因此，若想实现收入持续增长，需不断壮大设计师队伍，并在人员规模增长的同时加快人员的专业培训、保证人员素质。

然而，规划设计是一门横跨工程技术与人文艺术的学科，需要综合考虑政治、经济、历史、文化、民俗、地理、气候、交通等多项因素。虽然公司近年来已吸收了众多人才，也建立了较为完善的员工培训体系和人才激励机制，但目前行业

人才的教育培养机制较为稳定，较为复杂和复合的学科知识需求使得行业复合型人才仍处于相对缺乏的状态，随着公司业务规模、领域、区域的不断扩张，高端规划设计人才仍有一定缺口，公司近年来吸纳了较多年轻一代规划设计人才，其技能培养和专业成长成为维持和扩张整体专业队伍规模新的挑战，会在一定程度上制约公司的业务发展速度。

（二）拓展广东省外客户的具体途径，省外业务收入增长是否具有可持续性

发行人主要通过设立异地分公司及与当地设计院强强合作等方式拓展省外业务，报告期内省外业务保持增长趋势，具有可持续性。

公司拓展广东省外客户的具体途径及省外业务收入增长具有可持续性的情况参见本回复“问题 1、关于研发投入及成长性”之“五、结合近年来公共财政支出变动、省外及境外业务拓展进一步论证发行人成长性情况，是否符合创业板定位”之“（二）发行人积极拓展省外业务并取得较好成效”。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、获取发行人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，与同行业可比公司进行对比并分析发行人营业收入变动的合理性；

2、查阅政府部门公布的财政支出资料，根据对中国政府采购网中的公开信息进行检索及统计，了解规划行业市场、客户预算及招投标变动情况；

3、查阅在手合同明细，了解在手合同获取来源和执行情况，统计主要在手合同对应客户和金额，核查发行人在手合同执行情况和客户验收周期，对预计收入确认周期分布进行测算；

4、查阅发行人主要在手合同，了解合同中约定的终止补偿条款，并结合报告期内终止项目情况，核查在手合同的约束力；

5、获取发行人招投标项目清单，了解发行人报告期内中标率变动情况；

6、通过查阅企查查、竞争对手官网及上市公司公告等，了解发行人广东省内主要竞争对手的基本情况；

7、查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开资料，了解人员岗位配置、营业规模、人均产值等情况，对比分析发行人的竞争优势。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、公司 2022 年收入增幅大于同行业可比公司主要是因为蕾奥规划存在收入明显下滑，而公司具有较多在手订单储备且房地产客户占比较低，具备更强的抗风险能力；2023 年发行人所处规划行业市场需求相对稳定，略有增长趋势，随着国家宏观经济不断复苏，以及公司期初在手合同规模较大，项目储备增多且人员充足，预计公司 2023 年不存在业绩大幅下滑的风险，未来收入增长具有可持续；公司已在招股说明书中对相应风险进行针对性提示。

2、公司在手合同获取方式主要为招投标，具有约束力；公司主要在手合同客户以政府客户或行业知名企业为主，预计执行周期为 1-3 年；公司通过较强的投标竞争力、与主要客户的持续合作及异地业务的持续开拓保障订单的持续获取。

3、公司在广东省内具备竞争优势，报告期内公司广东省内的中标率未发生重大变化，预计公司能够在未来通过招投标维持新增业务，不存在未来无法持续获取现有及新增客户的情况，广东省内业务收入增长具有可持续性。

4、相较同行业可比公司，公司生产设计及研发人员数量较多，人均产值较高，公司具有人员结构优势和业务规模优势，日趋激烈的市场竞争及专业人才队伍的扩充及培养是发行人收入增长的限制性因素；公司通过在省外建立分支机构、与当地设计院合作承接项目等方式积极地拓展省外业务，报告期内取得了较好的效果，省外业务收入增长具有可持续性。

问题 5、关于与房地产客户合作的可持续性

审核问询回复显示，（1）报告期内，发行人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%。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。

（2）报告期内，公司对房地产客户坏账准备计提比例分别为 32.29%、28.43%、38.13%和 33.57%。

请发行人：

（1）说明 2023 年与房地产客户合作的变化情况，目前正在执行的房地产客户合同的验收周期是否存在异常，对发行人收入的具体影响及应对措施。

（2）说明报告期内房地产客户应收账款逾期及期后回款情况，是否存在资金链紧张或经营困难的客户及相关业务往来情况，并说明报告期内针对房地产客户坏账准备计提是否充分。

（3）结合上述内容在招股说明书有针对性的进行风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明 2023 年与房地产客户合作的变化情况，目前正在执行的房地产客户合同的验收周期是否存在异常，对发行人收入的具体影响及应对措施

2023 年公司与房地产客户合作主要变化为新签的合同金额、收入金额及占比有所下降，存量的房地产客户合同验收周期延长，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
房地产客户新签合同	4,317.83	16,836.86	24,017.73	15,594.89
房地产客户新签合同占比	7.42%	14.12%	18.04%	13.97%
房地产客户收入	2,709.46	8,710.69	11,118.59	11,038.10

房地产客户收入比重	7.71%	10.04%	13.94%	15.75%
房地产客户合同验收周期（月）	19	15	13	15

注：房地产客户合同验收周期为项目各阶段确认收入所需的平均天数（按 30 天折算为月，四舍五入）

发行人与房地产客户合作的业务类型主要为城市更新相关的规划设计，由于城市更新涉及的利益相关主体较多，导致内外部审批环节也较多，报告期内公司的房地产客户的合同验收周期较长。2023 年上半年发行人主要房地产客户合同验收周期为 19 个月，长于 2022 年的 15 个月。

受下游房地产行业景气度低迷的影响，房地产客户资金压力增大，将导致发行人的房地产客户收入及占比下降，具体影响为：（1）存量规划设计合同推进缓慢，房地产客户对规划设计的合同验收周期延长，存量合同甚至存在终止的风险，从而导致公司来源于房地产客户的收入确认周期延长；（2）新签的房地产客户合同金额下降，但由于房地产客户收入占比处于较低水平，公司营业收入主要来源于政府客户，因此对公司整体营业收入影响相对较小；（3）公司应收账款回款压力也有所增加，导致应收账款的坏账准备增加，对公司经营业绩产生不利影响。

针对房地产客户项目，公司主要应对措施包括：1、主动减少信用风险较高的房地产客户合作，加强与市场信誉较高或资金压力相对较低的国企房地产客户合作；2、提高房地产客户的预收款比例，加强款项催收，关注客户的经营状况和项目推进，降低潜在的回款风险。

二、说明报告期内房地产客户应收账款逾期及期后回款情况，是否存在资金链紧张或经营困难的客户及相关业务往来情况，并说明报告期内针对房地产客户坏账准备计提是否充分

（一）公司对房地产客户应收账款及期后回款情况

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	3,727.34	3,104.62	1,597.64	2,086.60
房地产客户应收账款余额占比	15.28%	16.02%	10.16%	13.25%
房地产客户坏账准备金额	1,251.26	1,183.77	454.20	673.82
房地产客户坏账准备计提比例	33.57%	38.13%	28.43%	32.29%
房地产客户逾期应收账款余额	2,409.70	1,861.79	655.42	697.59
房地产客户逾期应收账款余额占比	64.65%	59.97%	41.02%	33.43%
房地产客户逾期坏账准备金额	1,185.38	1,127.93	410.63	604.37
房地产客户应收账款期后回款金额	1,366.59	1,234.10	953.03	1,403.25
房地产客户应收账款期后回款占比	36.66%	39.75%	59.65%	67.25%

注：期后回款截至 2023 年 9 月末，下同

报告期各期末，公司房地产客户应收账款占应收账款余额的比率分别为 13.25%、10.16%、16.02%和 15.28%，占比相对较低。

逾期房地产客户应收账款占房地产客户应收账款余额比率分别为 33.43%、41.02%、59.97%和 64.65%。报告期内，房地产客户应收账款期后回款金额占比分别为 67.25%、59.65%、39.75%和 36.66%。

报告期内房地产客户应收账款 2022 年末及 2023 年 6 月末增大，期后回款率也相对较低、逾期占比上涨，主要系房地产行业持续低迷，房地产客户出现资金紧张等情形，对发行人的付款速度放缓。

虽然因市场原因，公司的主要房地产客户出现短期资金压力，但长期来看，其资信情况较好，整体经营情况正常，大部分客户期后仍在持续回款，相应款项无法收回的风险较小。

（二）是否存在资金链紧张或经营困难的客户及相关业务往来情况，并说明报告期内针对房地产客户坏账准备计提是否充分

1、是否存在资金链紧张或经营困难的客户及相关业务往来情况

截至 2023 年 6 月末，发行人主要应收账款房地产客户的逾期情况及经营情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	其中：逾期	账龄	期后回款	坏账准备计提比例	是否经营困难
1	恒大地产集团有限公司	628.77	628.77	2-5 年	-	100.00%	是，公司 2021 年后与其不再合作
2	海岸控股有限公司	339.00	339.00	1 年以内，1-2 年	291.00	9.29%	否，保持业务合作
3	华侨城集团有限公司	264.66	31.29	1 年以内，1-2 年	148.79	5.43%	否，保持业务合作
4	中国华润有限公司	228.82	24.85	1 年以内，1-3 年	125.39	5.27%	否，保持业务合作
5	招商局集团有限公司	219.80	4.80	1 年以内，1-2 年	142.30	5.11%	否，保持业务合作
6	深圳市保利建业投资有限公司	174.00	174.00	1 年以内，2-3 年	-	12.18%	否，保持业务合作
7	深圳市深供金广嘉房地产发展有限公司	158.00	7.36	1 年以内	158.00	5.00%	否，保持业务合作
8	深圳市凌阳实业发展有限公司	130.00	130.00	1 年以内	-	5.00%	否，保持业务合作
9	深圳市万科发展有限公司	113.40	0.28	1 年以内	100.39	5.00%	否，保持业务合作
10	深圳市好好年投资有限公司	89.60	82.05	1 年以内	8.00	5.00%	否，保持业务合作
	合计	2,346.05	1,422.41		973.86	31.70%	

上述存在资金链紧张及经营困难的房地产客户为恒大，公司已对其全额计提坏账准备。除此之外，公司的其他主要应收账款房地产客户不存在资金链紧张或经营困难的情形，公司与其保持正常的业务合作。

2、报告期内公司房地产客户应收账款坏账计提政策与同行业对比情况

公司简称	房地产客户坏账准备计提方式
------	---------------

蕾奥规划	未单独披露房地产客户。对信用风险较高客户佳兆业、合胜等，进行单项减值测试，计提坏账。计提比率为 50%或者 100%。其他的市场地位较高、经营总体稳健的房地产客户按照组合计提坏账准备。
苏州规划	未单独披露房地产客户。对信用风险较高客户泰禾集团、泛海控股、融创中国、中南建设、弘阳地产、天房发展，进行单项减值测试，计提坏账。其他的房地产客户按照组合计提坏账准备。
新城市	未单独披露房地产客户。全部客户均按照组合计提坏账准备。
发行人	对信用风险较高客户恒大地产，进行单项减值测试，单项全额计提坏账准备。其他的市场地位较高、经营总体稳健的房地产客户按照账龄组合计提坏账准备。

报告期内，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进行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。

综上所述，报告期内公司房地产客户逾期应收账款占当期整体应收账款比重相对较低，公司的房地产客户应收账款期后略低于公司整体应收账款期后回款率。除了恒大系房地产客户外，公司的主要逾期应收账款房地产客户经营稳健、不存在资金紧张或者经营困难的情形，公司已对恒大等经营困难的客户全额计提坏账准备。报告期内公司对于房地产客户坏账准备计提政策，与同行业可比公司不存在重大差异，房地产类客户坏账准备计提充分。

三、结合上述内容在招股说明书有针对性的进行风险提示

发行人已针对与房地产客户合作的可持续内容在招股说明书的“第三节 风险因素”中针对性的进行风险提示，具体修改如下：

“2、房地产行业不断调控导致公司业务存在下滑风险

报告期内，发行人的房地产客户对应收入分别为 11,038.10 万元、11,118.59 万元、8,710.69 万元和 2,709.46 万元，占收入的比例分别为 15.75%、13.94%、10.04%和 7.71%，公司的房地产客户收入金额及占比报告期内呈现下滑趋势。2023 年公司的房地产客户新签合同金额减少且对项目验收周期有所延长，进而影响了公司收入确认进度。

报告期各期末，发行人房地产客户逾期的应收账款余额分别为 697.59 万元、655.42 万元、1,861.79 万元和 2,409.70 万元，截至 2023 年 9 月末，房地产客户应收账款期后回款率分别为 67.25%、59.65%、39.75%和 36.66%。公司的房地

产客户整体回款情况较差，公司已对恒大等资金紧张或经营困难的房地产客户全额计提了坏账准备，公司对其他房地产客户按照账龄计提坏账准备。近年来，我国政府对房地产行业出台了一系列调控政策，目前我国房地产行业整体景气度下降，部分房地产开发商存在资金压力大、支付能力下降甚至出现违约等风险事件。

若中国房地产市场受调控政策影响持续下行，将会对公司的城市更新领域的规划设计等相关业务推进、市场开拓以及资金回收造成不利影响。”

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人报告期内新签合同及收入台账，了解房地产客户合作变化情况及对收入影响；

2、访谈发行人相关人员，了解发行人的房地产客户验收周期变化、主要项目推进情况和应对措施；

3、获取报告期各期末公司房地产客户应收账款的明细表以及期后回款明细表，了解公司逾期房地产客户应收账款金额、账龄、坏账准备计提情况及期后回款情况；

4、通过公开信息查询，了解公司与逾期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；

5、走访或函证主要客户，了解主要项目期末应收账款余额变动情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、2023 年公司与房地产客户合作主要变化为新签的合同金额、收入金额及占比有所下降，存量的房地产客户合同验收周期延长；受下游房地产行业景气度低迷的影响，房地产客户资金压力增大，将导致发行人的房地产客户收入及占比下降，公司已采取应对措施。

2、报告期内公司房地产客户逾期应收账款占当期整体应收账款比重相对较低，公司的房地产客户应收账款期后回款率较低。除了恒大系房地产客户外，公

司的主要逾期应收账款房地产客户不存在资金紧张或者经营困难的情形，公司已对恒大等经营困难的房地产客户全额计提坏账准备。报告期内公司对于房地产客户坏账准备计提政策，与同行业可比公司不存在重大差异，房地产类客户应收账款坏账准备计提充分。

3、发行人已针对与房地产客户合作的可持续内容在招股说明书风险提示章节已针对性进行补充。

问题 6、关于应收账款

审核问询回复显示，（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、15,573.25 万元和 20,214.17 万元，账面价值逐年增长且最近一期增长较快。

（2）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%，逾期比例逐年增长。报告期内，公司应收账款坏账计提比例分别为 16.69%、16.43%、19.66%和 17.14%。

请发行人：

（1）说明报告期内应收账款增长较快的原因，与营业收入变动是否一致，主要客户是否存在回款困难情形，对公司未来业务承接是否存在不利影响。

（2）说明报告期内逾期应收账款增长较快的原因，结合应收账款应收方、账龄、期后回款等说明坏账计提准备是否充分。

（3）说明报告期内公司坏账计提比例与同行业可比公司的对比情况及差异原因、合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期内应收账款增长较快的原因，与营业收入变动是否一致，主要客户是否存在回款困难情形，对公司未来业务承接是否存在不利影响

（一）报告期内应收账款增长较快的原因，与营业收入变动是否一致

报告期各期公司应收账款和收入变动情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
应收账款账面余额	24,395.87	19,383.11	15,726.45	15,747.04

项目	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
应收账款账面价值	20,214.17	15,573.25	13,143.13	13,118.88
营业收入	35,228.56	86,848.63	79,757.60	70,108.09
应收账款账面价值/营业收入	57.38%	17.93%	16.48%	18.71%

注：2023 年 6 月末应收账款账面价值/营业收入比重未予以年化

2020 年至 2022 年应收账款账面价值占营业收入比重相对稳定，应收账款与营业收入变动一致。2023 年 6 月末应收账款占收入比重较高主要系一方面该指标未予以年化计算，对应的营业收入为半年度；另一方面受季节性影响，公司的客户主要为政府部门，项目多为财政预算资金，通常行业内的客户回款集中在下半年尤其是第四季度。

报告期内，公司的应收账款账面价值增长较快除受营业收入变动影响外，也受客户资金压力影响。近两年受宏观经济环境以及房地产行业景气度下降的影响，公司下游客户资金压力增大，部分省市的政府财政预算收紧，房地产客户资金压力增大，客户回款变慢，应收账款余额增长。

（二）主要客户是否存在回款困难情形，对公司未来业务承接是否存在不利影响

1、2023 年 1-6 月主要客户的回款情况

单位：万元

序号	客户名称	营业收入	2023 年 6 月末 应收账款	期后回款	期后回款率
1	深圳市规划和自然资源局	4,824.83	749.48	212.50	28.35%
2	阳江市自然资源局	1,051.98	867.30	495.60	57.14%
3	深圳市水务局	850.63	143.59	141.38	98.46%
4	深圳市特区建设发展集团有限公司	677.33	796.10	267.90	33.65%
5	伊犁哈萨克自治州塔城地区自然资源局	594.34	-	-	-
6	陕西省西咸新区开发建设管理委员会	537.74	-	-	-
7	深圳市龙华区水务局	471.01	112.77	99.50	88.24%
8	深圳市前海深港现代服务业合作区管理局	397.88	183.03	178.86	97.72%

序号	客户名称	营业收入	2023 年 6 月末 应收账款	期后回款	期后回款率
9	佛山市自然资源局	384.91	412.50	15.00	3.64%
10	华润（集团）有限公司	380.38	228.84	125.39	54.79%
	合计	10,171.02	3,493.61	1,536.12	43.97%

注：期后回款截至 2023 年 9 月末，下同

2、2022 年主要客户回款情况

单位：万元

序号	客户名称	2022 年营 业收入	2022 年末应收 账款	期后回 款	期后回款 率
1	深圳市规划和自然资源局	11,070.42	707.96	416.82	58.88%
2	深圳市水务局	2,689.26	95.10	92.89	97.67%
3	佛山市自然资源局	2,147.94	349.00	226.00	64.76%
4	Ministry of Economy and Finance of the Kingdom of Cambodia（柬埔寨王国经济 与财政部）	1,482.66	-	-	
5	海岸城控股有限公司	1,313.77	345.00	297.00	86.09%
6	华润（集团）有限公司	1,182.91	55.77	45.00	80.69%
7	深圳市前海深港现代服务业 合作区管理局	1,143.01	143.46	143.46	100.00%
8	深圳市特区建设发展集团有 限公司	1,036.87	603.00	492.60	81.69%
9	深圳市前海蛇口自贸投资发 展有限公司	1,027.66	120.79	20.61	17.06%
10	九江市自然资源局	947.55	-	-	
	合计	24,042.06	2,420.08	1,734.37	71.67%

3、2021 年主要客户回款情况

单位：万元

序号	客户名称	2021 年营 业收入	2021 年末应收 账款	期后回款	期后回 款率
1	深圳市规划和自然资源局	6,887.99	387.92	374.95	96.66%
2	深圳市水务局	2,346.21	128.09	117.88	92.03%

序号	客户名称	2021 年营业收入	2021 年末应收账款	期后回款	期后回款率
3	伊犁哈萨克自治州塔城地区自然资源局	1,934.35	266.94	266.94	100.00%
4	深圳市福田区城市更新和土地整备局	1,827.52	335.47	335.47	100.00%
5	华润（集团）有限公司	1,422.07	26.92	24.00	89.15%
6	深圳市特区建设发展集团有限公司	1,407.41	1,649.20	1,538.80	93.31%
7	深圳市人才安居集团有限公司	1,289.55	439.43	254.33	57.88%
8	中国中铁股份有限公司	1,256.61	1,054.65	1,054.65	100.00%
9	深圳市鹏瑞发展控股集团有限公司	1,061.70	85.40	85.40	100.00%
10	深圳市投资控股有限公司	1,003.49	393.38	63.88	16.24%
	合计	20,436.89	4,767.40	4,116.29	86.34%

4、2020 年主要客户回款情况

单位：万元

序号	客户名称	2020 年营业收入	2020 年末应收账款	期后回款	期后回款率
1	深圳市规划和自然资源局	7,723.76	140.60	140.60	100.00%
2	深圳市特区建设发展集团有限公司	3,782.27	1,575.83	1,575.83	100.00%
3	深圳市水务局	2,145.69	16.64	16.64	100.00%
4	深圳市生态环境局	1,982.71	58.04	58.04	100.00%
5	深圳市罗湖区城市更新和土地整备局	1,377.36	300.00	300.00	100.00%
6	华润（集团）有限公司	1,177.83	66.81	64.41	96.41%
7	深圳市人才安居集团有限公司	1,122.43	364.23	243.18	66.76%
8	深圳市投资控股有限公司	972.55	1,082.90	753.40	69.57%
9	深圳市前海深港现代服务业合作区管理局	971.23	-	-	-
10	腾讯科技（深圳）有限公司	928.39	9.08	9.08	100.00%
	合计	22,184.22	3,614.13	3,161.18	87.47%

报告期各期末，公司主要客户期后回款比率分别为 87.47%、86.34%、71.67%

和 43.97%，期后回款比率相对正常。部分项目受财政预算及支付审批流程较长影响，存在暂未回款情形，公司已按照账龄计提坏账准备。报告期内公司主要客户较为稳定，公司与其保持稳定的持续合作。公司主要客户为政府单位或国有控股企业，信用较高，违约风险较低。

综上，公司主要客户不存在回款困难情形，不会对公司未来业务承接产生不利影响。

二、说明报告期内逾期应收账款增长较快的原因，结合应收账款应收方、账龄、期后回款等说明坏账计提准备是否充分

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。

（一）报告期内公司逾期应收账款增长较快的原因

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	1,865.99	3,207.28	3,874.95	3,218.60
逾期应收账款期后回款比例 G=F/B	14.33%	31.20%	49.98%	57.74%

注：期后回款截至 2023 年 9 月末，下同

报告期内，公司逾期应收账款占比分别为 35.40%、49.30%、53.03%和 53.37%。

报告期内逾期应收账款增长较快的原因，主要系公司业务规模增加，应收账款随之增长，同时近两年主要受部分省市的财政预算压力及支付审批流程较长影

响，逾期应收账款占比有所提升。但逾期应收账款对应的应收方主要为政府及国企客户，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。

（二）结合应收账款应收方、账龄、期后回款等说明坏账计提准备是否充分

1、2023 年 6 月 30 日前 10 大逾期应收账款情况

单位：万元

序号	客户名称	逾期应收账款	应收账款余额	账龄	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款率	期后回款较低原因
1	恒大地产集团有限公司	628.77	628.77	2-3 年,3-4 年,4-5 年	-		恒大发生债务危机,无法偿还债务。已全额计提坏账准备
2	深圳市特区建设发展集团有限公司	384.87	796.10	1 年以内, 1-2 年	250.82	65.17%	公司控股股东, 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
3	中国中铁股份有限公司	381.89	381.89	1 年以内	-		主要系项目结算流程较长, 部分款项需要客户与最终的业主方结算后, 再与公司结算
4	海岸城控股有限公司	339.00	339.00	1 年以内, 1-2 年	291.00	85.84%	期后回款相对正常
5	深圳市规划和自然资源局	331.53	749.48	1 年以内, 1-2 年	53.96	16.28%	客户为政府机构, 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
6	深圳市福田区城市更新和土地整备局	318.71	592.38	1 年以内	307.44	96.46%	期后回款正常

序号	客户名称	逾期应收账款	应收账款余额	账龄	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款率	期后回款较低原因
7	深圳市投资控股有限公司	300.00	303.06	1 年以内, 2-3 年	-		系世界 500 强企业, 负责园区开发运营, 由于其尚未收到相应项目的财政结算款项, 存在延迟支付公司规划设计服务费的情形
8	邹城市自然资源和规划局	276.80	276.80	1 年以内	50.00	18.06%	政府机构, 受当地财政状况影响且审批流程较长
9	肥城城投建设发展有限公司	250.00	250.00	1 年以内	-		国有控股公司, 受当地财政状况影响且审批流程较长
10	深圳市人才安居集团有限公司	222.93	236.86	1 年以内, 1-2 年, 2-3 年, 3-4 年	37.17	16.67%	深圳市国资委直属企业, 主要系少部分项目推进缓慢, 与公司尚未结算
	合计	3,434.50	4,554.34		990.39	28.84%	

2、2022 年 12 月 31 日前 10 大逾期应收账款情况

单位: 万元

序号	客户名称	逾期应收账款	应收账款	账龄	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款率	回款较低原因
1	恒大地产集团有限公司	628.77	628.77	1 年以内, 1-2 年, 2-3 年, 3-4 年	-		恒大发生债务危机, 无法偿还债务。已全额计提坏账准备
2	深圳市特区建设发展集团有限公司	603.00	603.00	1-3 年	492.60	81.69%	期后回款相对正常, 部分项目属于财政资金, 待控股股东收取后支付给公司
3	深圳市规划和自然资源局	471.70	707.96	1 年以内, 1-2 年	187.56	39.76%	政府机构, 项目属于财政资金, 受审批流程和财政预算等原因,

序号	客户名称	逾期应收账款	应收账款	账龄	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款率	回款较低原因
							尚未支付，但违约风险较低
4	深圳市投资控股有限公司	300.00	300.00	2-3 年	-		系世界 500 强企业，负责园区开发运营，由于其尚未收到相应项目的财政结算款项，存在延迟支付公司规划设计服务费的情形
5	海岸城控股有限公司	297.00	345.00	1 年以内，2-3 年	297.00	100.00%	期后回款正常
6	渭南市临渭区创新创业基地管理委员会	285.00	285.00	2-3 年	100.00	35.09%	政府机构，受当地财政状况影响且审批流程较长，部分项目回款较慢
7	深圳市福田区城市更新和土地整备局	232.99	608.75	1 年以内	232.99	100.00%	期后回款正常
8	中国(云南)自由贸易试验区德宏片区管理委员会	229.60	440.90	1 年以内	229.60	100.00%	期后回款正常
9	深圳市人才安居集团有限公司	221.33	225.51	1 年以内，1-2 年，2-3 年，3-4 年	36.23	16.37%	深圳市国资委直属企业，主要系少部分项目推进缓慢，与公司尚未结算
10	信阳市城乡规划管理局	200.00	200.00	1-2 年	200.00	100.00%	期后回款正常
	合计	3,469.39	4,344.89	-	1,775.97	51.19%	

3、2021 年 12 月 31 日前 10 大逾期应收账款情况

单位：万元

序号	客户名称	逾期应收账款	应收账款	账龄	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款率	未回款原因
1	深圳市特区建设发展集团有限公司	1,483.40	1,649.20	1 年以内, 1-2 年,3-4 年	1,483.40	100.00%	期后正常回款
2	中国中铁股份有限公司	449.18	1,054.65	1 年以内, 1-2 年,3-4 年	449.18	100.00%	期后正常回款
3	深圳市投资控股有限公司	329.50	393.38	1 年以内, 1-2 年,3-4 年	-		系世界 500 强企业, 负责园区开发运营, 由于其尚未收到相应项目的财政结算款项, 存在延迟支付公司规划设计服务费的情形
4	渭南市临渭区创新创业基地管理委员会	285.00	285.00	1-2 年	100.00	35.09%	地方政府机构, 受当地财政状况影响且审批流程较长, 部分项目回款较慢
5	郑州市金岱产业集聚区管理委员会	227.70	227.70	1-2 年	227.70	100.00%	期后正常回款
6	深圳市龙岗区建筑工务局	224.35	224.35	2-3 年	224.35	100.00%	期后正常回款
7	漳州高新技术开发区自然资源局	192.00	192.00	1-2 年	-		地方政府机构, 受当地财政状况影响且审批流程较长, 导致报告期内项目回款较慢
8	湛江市城市管理和综合执法局	182.98	236.13	1 年以内	98.00	53.56%	地方政府机构, 受当地财政状况影响且审批流程较长, 导致报告

序号	客户名称	逾期应收账款	应收账款	账龄	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款率	未回款原因
							期内部分项目回款较慢
9	西安曲江新区土地储备中心	181.80	181.80	1-2 年	-		地方政府机构, 受当地财政状况影响且审批流程较长, 导致报告期内部分项目回款较慢
10	恒大地产集团有限公司	143.75	143.75	1 年以内, 1-2 年, 2-3 年, 3-4 年	-		恒大发生债务危机, 无法偿还债务。已全额计提坏账准备
	合计	3,699.65	4,587.95		2,582.63	69.81 %	

4、2020 年 12 月 31 日前 10 大逾期应收账款情况

单位：万元

序号	客户名称	逾期应收账款	应收账款	账龄	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款率	未回款原因
1	恒大地产集团有限公司	414.00	414.00	1 年以内, 1-2 年	-		恒大发生债务危机, 无法偿还债务。已全额计提坏账准备
2	深圳市罗湖区城市更新和土地整备局	300.00	300.00	1 年以内	300.00	100.00%	期后回款正常
3	中国中铁股份有限公司	298.46	650.11	1 年以内	298.46	100.00%	期后回款正常
4	深圳市龙岗区建筑工务局	224.35	224.35	1-2 年	224.35	100.00%	期后回款正常
5	西安曲江新区土地储备中心	181.80	363.60	1 年以内, 1-2 年	181.80	100.00%	期后回款正常
6	深圳市罗湖区水务局	176.26	251.26	1 年以内	176.26	100.00%	期后回款正常

序号	客户名称	逾期应收账款	应收账款	账龄	逾期应收账款期后回款金额	逾期应收账款期后回款率	未回款原因
7	渭南市临渭区创新创业基地管理委员会	154.00	385.00	1年以内	154.00	100.00%	期后回款正常
8	天水市自然资源局	150.00	150.00	1年以内	150.00	100.00%	期后回款正常
9	亳州市住房和城乡建设委员会	138.06	138.06	5年以上	99.00	71.71%	地方政府机构，受当地财政状况影响且审批流程较长，部分项目回款较慢
10	高邮市规划局	134.00	134.00	2-3年	134.00	100.00%	期后回款正常
	合计	2,170.93	3,010.38		1,717.87	79.13%	

报告期内，逾期应收账款主要客户为政府单位或国有控股企业，信用较高，违约风险较低。逾期应收账款主要客户中，已对恒大全额计提坏账准备；其他逾期应收账款的客户账龄大部分在1年之内，账龄3年以上款项较少，且其经营情况总体正常，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。报告期各期主要逾期应收账款对应客户期后回款比率分别为79.13%、69.81%、51.19%和28.84%。

公司对逾期应收账款客户坏账准备计提充分。

三、说明报告期内公司坏账计提比例与同行业可比公司的对比情况及差异原因、合理性

1、公司及同行业可比公司坏账计提比例对比情况

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，公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。具体如下：

公司名称	计提方式	单项计提坏账	按组合计提坏账
蕾奥规划	单项，组合	信用风险较大	账龄组合

公司名称	计提方式	单项计提坏账	按组合计提坏账
苏州规划	单项，组合	信用风险较大	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
新城市	单项，组合	金额重大且已发生信用减值	账龄组合
发行人	单项，组合	信用风险较大	账龄组合

按照组合计提坏账准备的应收账款，公司应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司比较如下：

账龄	蕾奥规划	苏州规划	新城市	平均值	发行人
1 年以内（含，下同）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2-3 年	20.00%	50.00%	30.00%	33.33%	30.00%
3-4 年	30.00%	100.00%	50.00%	60.00%	50.00%
4-5 年	50.00%	100.00%	80.00%	76.67%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

发行人应收账款账龄坏账准备计提比例与新城市一致，与同行业可比公司不存在重大差异。

2、假设采用苏州规划坏账计提比例，公司经营业绩不存在重大变化

单位：万元

项目	年度	发行人现行计提比例	假设采用苏州规划计提比例	变动额	变动率（%）
应收账款账面价值	2023 年 6 月末	20,214.17	19,565.95	-648.22	-3.21
	2022 年末	15,573.25	14,968.38	-604.87	-3.88
	2021 年末	13,143.13	12,868.59	-274.54	-2.09
	2020 年末	13,118.88	13,012.29	-106.60	-0.81
应收账款坏账准备	2023 年 6 月末	4,181.70	4,829.92	648.22	15.50
	2022 年末	3,809.86	4,414.74	604.87	15.88
	2021 年末	2,583.32	2,857.86	274.54	10.63
	2020 年末	2,628.16	2,734.76	106.60	4.06

项目	年度	发行人现行 计提比例	假设采用苏州 规划计提比例	变动额	变动率 (%)
净利润	2023 年 1-6 月	2,393.07	2,356.23	-36.84	-1.54
	2022 年度	7,815.83	7,535.05	-280.79	-3.59
	2021 年度	6,960.34	6,817.59	-142.75	-2.05
	2020 年度	5,693.73	5,668.21	-25.52	-0.45
扣非后归 母净利润	2023 年 1-6 月	2,039.95	2,003.10	-36.84	-1.81
	2022 年度	6,068.15	5,787.36	-280.79	-4.63
	2021 年度	5,028.67	4,885.92	-142.75	-2.84
	2020 年度	4,594.54	4,569.03	-25.52	-0.56

报告期内公司的应收账款主要集中在 1 年以内，3-5 年应收账款占比较低。假设发行人采用苏州规划应收账款坏账准备计提比例，经模拟测算后发行人报告期内各期扣非前后的归母净利润均不存在重大差异。

因此，公司应收账款坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异，具有谨慎性。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、查阅财务报表，了解应收账款与营业收入变动情况；
- 2、获取报告期各期末公司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；
- 3、通过公开信息查询，了解客户背景、是否存在诉讼等情况，了解公司与逾期应收账款对应客户是否存在纠纷，客户经营情况、偿债能力是否存在异常等；
- 4、访谈相关人员，了解应收账款主要客户未回款原因；
- 5、对主要项目进行函证，了解期末应收账款变动情况；
- 6、查阅公司主要会计政策和会计估计，了解公司应收账款坏账准备计提情况，并与同行业可比公司的坏账政策进行比较。

（二）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内公司的应收账款账面价值增长较快除受营业收入变动影响外，也受客户资金压力影响，与营业收入变动相对匹配，公司主要客户不存在回款困难情形，不会对公司未来业务承接产生不利影响。

2、公司业务规模增加，应收账款增长，尤其近两年主要受部分省市的财政预算压力及支付审批流程较长影响，逾期应收账款占比有所提升；报告期内，逾期应收账款主要客户为政府单位或国有控股企业，信用较高，违约风险较低。逾期应收账款主要客户中，已对恒大全额计提坏账准备；其他主要逾期应收账款的客户账龄大部分在1年之内，且其经营情况总体正常，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，公司对逾期应收账款客户坏账准备计提充分。

3、公司应收账款坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在重大差异，具有谨慎性。

（本页无正文，为《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的回复报告》之签字盖章页）

深圳市城市规划设计研究院股份有限公司（盖章）



法定代表人：


司马晓

2023 年 11 月 3 日

（以下无正文，为《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的回复报告》之保荐人签字盖章页）

保荐代表人：



于松松



程久君

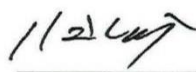
国信证券股份有限公司

2023年11月3日

保荐人（主承销商）法定代表人声明

本人已认真阅读深圳市城市规划设计研究院股份有限公司本次审核问询函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人、董事长：



张纳沙

国信证券股份有限公司

2023年11月3日