

深圳市新城市规划建筑设计股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☒业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	线上参与公司2024年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025年05月09日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）
上市公司接待人员姓名	董事、总经理宋波先生 副总经理、董事会秘书易红梅女士 财务总监张婷女士 独立董事刘鲁鱼先生 保荐代表人韩芒先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司于2025年05月09日下午15:00-17:00采用网络远程的方式举行了2024年年度业绩说明会，并就投资者在本次说明会中提出的相关提问进行了回复，主要内容如下： 1.公司本期盈利水平如何？ 答：尊敬的投资者您好！2024年公司实现归属于上市公司股东的净利润为-16,467万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-7,102万，亏损原因主要因自有资金投资亏损以及应收账款、合同资产减值准备计提增加导致。2025年一季度公司实现归

属于上市公司股东的净利润588万，较上年同期增加106%。感谢您对公司的关注。

2.华南地区收入占比超80%，未来如何突破地域限制？是否考虑通过并购加速全国布局？

答：尊敬的投资者，你好。公司立足于深圳和粤港澳大湾区市场，面向全国拓展业务。截至报告期末，全国各地设立分支机构共12家，目前已形成以粤港澳大湾区为中心，分支机构向华中、华东、西南等地区辐射的跨地区的、一体化经营格局，成为国内少数能够覆盖全国市场的上市民营规划设计企业。作为专业技术服务业，行业具有显著的属地化特征。我国幅员辽阔，各地发展水平和地理环境具有较大差异，在地规划设计企业凭借对区域经济、文化特征和客户需求深度理解，在城乡规划、工程咨询等领域具备长期竞争优势。在城市建设扩张时期，多数企业通过设立分支机构，逐步突破地域限制，实现跨区域业务拓展，但在城市发展进入存量时代之后，深耕区域市场，全流程全过程服务的经营模式将更加有效率。未来将根据公司的战略进行业务布局。

3.针对规划业务回款周期长的特点，是否引入第三方担保或调整信用政策？

答：尊敬的投资者，您好！针对规划业务回款周期长的特点，未来公司不排除引入第三方担保或调整信用政策。目前，针对回款周期长的问题，公司持续推动应收账款及合同资产清收工作，包括成立应收账款清算小组落实款项回收，积极采取外部催收措施推动长账龄应收款的回收。感谢关注！

4.在技术研发上的投入情况如何？近期有哪些创新成果？

答: 您好! 2024年度公司持续加大研发投入比例, 研发投入1,362.14万元, 占营收6.83%。公司深入实施"规划+科技"战略, 积极跟踪和探索规划设计行业理论前沿和科技实践, 持续强化科技创新和核心产品研发, 2024年度取得实用新型专利7项, 授权发明专利2项, 外观专利3项, 进一步巩固公司在国土空间规划、交通市政基础设施等领域的技术引领水平。谢谢!

5.目前的业务增长情况如何? 未来有哪些具体的市场扩展计划?

答: 您好, 2024年公司新兴业务新签合同额占比不断攀升, 占同期总新签合同金额14.10%, 驱动业务结构持续焕新。未来公司将统筹优势力量攻坚县域规划、低效用地、EPC、EOD、应急等关键领域, 锚定低空经济、城市运维等新兴赛道; 设立AI事业部加速布局数字孪生与智能设计技术; 持续推动从规划设计业务向城市综合运维服务业务转变。谢谢!

6.计划如何保持或提升盈利水平?

答: 尊敬的投资者, 您好! 一方面公司通过全周期客户服务与数字化管控夯实基本盘, 实现重要市场占有率提升与核心客户黏性增强; 另一方面以"稳中求变"为导向推进系统性变革, 通过管理精细化实现资源精准投放, 统筹优势力量攻坚县域规划、低效用地、EPC、EOD、应急等关键领域, 锚定低空经济、城市运维等新兴赛道。

7.在成本控制方面采取了哪些有效措施?

答: 尊敬的投资者您好! 公司制定并实施一系列有效的成本管理制度, 包括与薪酬、采购以及工程等管理办法。公司按照相关办法严格执行, 有效管理各项成本费用。感谢您对公司的关注。

8.在主要业务领域的市场份额如何？定位和优势是怎样的？

答：你好，公司在科研水平、技术能力、企业资质、品牌和市场占有率方面居国内前列，在行业享有较高的知名度和信誉度。公司定位为“国土空间和建设领域全程解决平台”。优势包括：拥有城乡规划甲级等多项资质，业务覆盖全国12家分支机构；技术整合能力强，主导低空经济、EOD等新兴领域标杆项目；研发实力突出，承担多项国家及省市级科研课题，形成产学研协同创新优势，参与行业技术标准编制。感谢关注！

9.行业以后的发展前景怎样？

答：尊敬的投资者，你好。中国城市已经由快速城镇化进入以质量提升为核心的后城镇化发展阶段，规划行业随之从增量扩张转向存量优化的发展模式。

1、新型城镇化纵深推进催生智慧城市新机遇

国家新型城镇化战略继续深化实施，2024年相继发布《深入实施以人为本的新型城镇化战略五年行动计划》和《关于推进新型城市基础设施建设打造韧性城市的意见》等政策文件，提出要以“数字化、网络化、智能化”为抓手，重点推进智能化市政基础设施建设改造，为行业发展带来重大机遇。多个市场机会正在加速转化为行业发展：2024年，中央预算内资金重点投向城市基础设施及保障性安居工程配套建设、生态环境保护修复、交通物流等领域；城市更新行动成效显著，2024年1至10月全国新开工改造城镇老旧小区5.3万个；2024年，44个试点城市完成低效用地调查认定313.66万亩，实施再开发156.38万亩，推动发展模式向存量盘活转型；同时，重点推进城市地下管网管廊

及设施建设改造，未来五年预计改造各类管网60万公里，投资需求约4万亿元；在专项债政策支持下，城市生命线工程、燃气供热管网等项目的资本金比例获得提升，为相关业务开展提供了有力保障。

2、区域战略叠加效应释放空间规划新动能

在区域协调发展战略深入实施背景下，区域规划需求呈现多层次、多元化特征。一方面，京津冀、长三角、粤港澳大湾区等国家级城市群和都市圈建设持续推进，催生大量跨区域协同规划编制需求；另一方面，各类特色示范区建设方兴未艾，从一体化发展示范区、海洋经济示范区到国家新一代人工智能创新发展试验区、低空经济产业综合示范区等新兴产业示范区的规划编制需求持续涌现，为行业带来新的市场增长点。

3、“双碳”目标为规划领域迎来系统性变革机遇。

全国碳市场已扩展至建材、民航八大重点行业，截至2024年底累计成交额突破430亿元，为规划设计行业带来生态价值核算、碳足迹评估等新兴业务增长点。在实践层面，39个气候适应型城市建设试点稳步推进，“海绵城市+韧性交通+能源微网”的综合防护体系加快构建，催生了近零碳园区规划、生态修复规划等新业务领域，推动规划设计方法向绿色化、低碳化方向转型。

4、乡村振兴战略升级孕育乡村建设新蓝海

乡村振兴战略的深化实施正在为规划设计行业创造全新发展机遇，将会催生三大业务增长点。一是规划编制需求持续释放，2024年中央一号文件及配套政策明确要求强化乡村规划引领作用，通过分类推进村庄规划编制实现乡村空间管理全覆盖，同时“百千万工

程”经验的推广实施，带动了乡村建设项目库动态管理机制的建立，为行业带来稳定的规划编制业务。二是新业态规划需求快速增长，随着农业农村现代化进程加速，乡村规划正从单一空间设计向产业融合发展转型，各地积极推进乡村存量土地活化利用和空间复合利用，重点发展带动全域土地综合整治、农文旅融合、特色产业培育等新业态，推动乡村规划从单一空间设计向产业融合发展转型。三是服务模式创新升级，乡村振兴专项REITs等金融创新产品的推出，推动行业服务从传统规划设计向“规划-整治-金融-运营”全流程模式转变，通过整合规划设计与后续实施环节，大幅提升服务价值和项目落地实效。

10.公司之后的盈利有什么增长点？

答：尊敬的投资者，你好。当前传统服务于城市建设扩张型的业务逐步萎缩，适应于后城市化阶段城市高质量发展的业务类型逐步提升。公司处于新旧发展动能转换的关键时期。公司以将以战略定力筑牢发展根基：一方面通过全周期客户服务与数字化管控夯实基本盘，实现重要市场占有率提升与核心客户黏性增强；另一方面以“稳中求变”为导向推进系统性变革，通过管理精细化实现资源精准投放，统筹优势力量攻坚县域规划、低效用地、EPC、EOD、应急等关键领域，锚定低空经济、城市运维等新兴赛道。报告期内，公司新兴业务新签合同额占比不断爬升，占同期总新签合同金额14.10%，以亮眼占比驱动业务结构持续焕新，展现多元化发展格局的蓬勃活力。

同时，公司制定“数字化+运维服务”双轮驱动的未来战略规划，重点布局技术赋能与城市运维两大战略方向：通过AI技术赋能传统业务，通过整合全过程工

程咨询与城市运维，公司将为政府、开发商等客户提供“一体化解决方案”，实现从项目前期策划到后期可持续运营的全链条服务，形成行业领先的“规—建—管”综合服务优势，助力公司在快速变革的市场中实现跨越发展。

11.你们行业本期整体业绩怎么样？你们跟其他公司比如何？

答：尊敬的投资者，您好！中国城市已经由快速城镇化进入以质量提升为核心的后城镇化发展阶段，规划行业随之从增量扩张转向存量优化的发展模式，这使得行业传统业务增长空间收窄。行业其他主要企业已披露相关定期报告，请您通过证监会指定信息披露网站查询了解。感谢关注。

12.组织文化、人才管理策略和资金状况能否支持公司的长期发展？

答：尊敬的投资者，你好。公司主动构建与业务转型相匹配的适应性组织，以灵活应对市场变革与技术创新挑战。首先，以客户导向为核心理念重塑组织架构，打破传统部门壁垒，通过流程再造与决策前移，将客户需求深度嵌入产品设计、交付及服务全链条，推动组织从“职能驱动”向“价值驱动”转型。其次，依托公司创新中心及博士后创新实践基地打造跨职能协作网络，组建由技术研发、业务运营、数据分析等多领域人才组成的敏捷团队，通过跨部门组建的项目制运作快速响应市场机遇，实现资源的高效整合与知识共享。

在人才队伍能力建设层面，主要聚焦数字化团队搭建以及运营人才培养。公司设计“两阶赋能体系”：针对新生代人才储备，2024年首推“雏鹰计划”，

聚焦985/211院校优才实施精准选拔与双线管理。通过训战结合培育模式，配套轮岗实践与长效激励机制，缩短人才成长周期，实现专业方向定位与晋升通道的精准匹配。针对核心中坚层启动“优才工程”，采用绩效、素质、战略三维评估模型遴选高潜骨干，建立个人发展档案实施动态跟踪。通过岗位竞聘优先权与破格晋升通道激活内生动力，打造高绩效创新团队，构筑战略转型人才储备池。该体系有效提升组织抗风险能力，形成持续造血的人才生态闭环。公司构建“实战+轮岗+赋能”的复合型人才成长机制，确保组织能力与战略目标同步进化。通过组织韧性与人才密度的双重提升，公司正加速从传统动能向创新驱动型生态跃迁，为可持续发展注入持久动力。

报告期，公司经营活动产生的现金流量净额915万，期末现金及现金等价物余额6.59亿，以结构性存款为主的交易性金融资产余额3.0亿，公司资金状况良好，将强有利支持公司长期、健康地发展。

13. 公司面临的主要风险有哪些？管理层如何评估并应对这些风险？

答：尊敬的投资者，你好。在行业多维变革中，公司在坚守核心竞争力的同时加速推进新旧动能系统化转化，持续推动从规划设计业务向城市综合运维服务业务转变。短期仍面临传统业务收缩、存量转型周期延长、新技术投入短期收益不足等综合因素影响。公司通过主动性调整战略，收缩传统业务，控制分公司规模，通过持续创新动能培育突围破局。

14. 未来的增长潜力如何？有哪些内外部因素可能影响增长？

答：尊敬的投资者您好，公司未来增长潜力主要

	存在于外部机遇，包括新型城镇化纵深推进，如相关政策带来县域规划、低效用地、EPC、EOD、应急等关键领域，低空经济、城市运维等新兴赛道等业务机会；区域战略叠加释放空间规划新动能，催生跨区域协同规划等业务。但也面临外部风险，如宏观经济波动影响固定资产投资，进而影响公司业务；市场竞争加剧，资源向优势企业集中。内部因素方面，公司新兴业务新签合同额占比上升，推动业务结构焕新，设立AI事业部构建差异化优势；不过短期仍面临传统业务收缩、存量转型周期延长、新技术投入短期收益不足等综合因素影响。公司将通过主动性调整战略，收缩传统业务，控制分公司规模，通过持续创新动能培育突围破局。感谢您的关注！
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息
附件清单（如有）	无
日期	2025年05月09日