

**关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
第二轮审核问询函
有关财务问题回复的专项说明**

中汇会专[2020]6182 号

深圳证券交易所[创业板]：

根据贵所 2020 年 9 月 18 日出具的《关于深圳瑞捷工程咨询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〔2020〕010484 号）（以下简称问询函）的要求，我们作为深圳瑞捷工程咨询股份有限公司（以下简称公司或深圳瑞捷公司或发行人）首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

问题七、关于主要客户及营业收入

7、根据申报文件，报告期内，发行人主营业务收入分别为17,394.73万元、31,038.98万元、49,647.66万元19,692.69万元。2019年发行人对万达集团销售收入大幅度下滑，主要系发行人未中标万达集团第三方实测实量服务项目。报告期内，发行人对融创中国的销售收入大幅度增长，各期销售收入分别为1,241.02万元、1,795.83万元、5,229.03万元、4,001.64万元。请发行人：（1）补充披露报告期内前五大客户的业务收入的获取方式（直接委托或招投标），万达集团第三方实测实量服务项目招投标中的竞争对手，针对大客户项目未中标的风险在招股书中是否进行充分披露；（2）结合融创中国的营业收入、项目数量变动情况，补充披

露报告期内针对融创中国销售收入大幅度增长的原因及合理性；（3）结合报告期各期在手合同情况，补充披露发行人业绩增长的可持续性；（4）补充披露驻场服务项目中驻场人员的报价标准，与驻场人员薪酬的匹配关系；（5）补充披露2020年1-6月销售收入下滑的原因，新冠疫情对发行人业务经营、财务业绩的影响。请保荐人、申报会计师表明确意见。

7-1 补充披露报告期内前五大客户的业务收入的获取方式（直接委托或招投标），万达集团第三方实测实量服务项目招投标中的竞争对手，针对大客户项目未中标的风险在招股书中是否进行充分披露。

回复：

一、报告期内前五大客户的业务收入的获取方式（直接委托或招投标）

报告期内，发行人各期对前五大客户的业务收入对应获取方式的具体情况如下：

单位：万元				
项目	客户名称	业务获取方式	金额（万元）	占比
2020 年 1-6 月	融创中国	直接委托	3,169.44	16.09%
	万科集团	直接委托	1,162.67	5.90%
	中海地产	直接委托	1,015.76	5.16%
		招投标	8.58	0.04%
		合计	1,024.35	5.20%
	绿城中国	直接委托	667.97	3.39%
	新城控股	直接委托	587.48	2.98%
	合计	/	6,611.91	33.58%
2019 年度	融创中国	直接委托	9,003.51	18.14%
		招投标	5.94	0.01%
		合计	9,009.46	18.15%
	万科集团	直接委托	3,452.32	6.95%
	碧桂园	直接委托	2,377.10	4.79%
	中海地产	直接委托	1,365.36	2.75%
		招投标	481.99	0.97%
		合计	1,847.35	3.72%
	保利发展	直接委托	1,834.50	3.70%

项目	客户名称	业务获取方式	金额（万元）	占比
	合计	/	18,520.73	37.31%
2018 年度	融创中国	直接委托	4,809.24	15.49%
	华润置地	直接委托	1,943.49	6.26%
		招投标	150.72	0.49%
		合计	2,094.21	6.75%
	万科集团	直接委托	1,706.70	5.50%
	碧桂园	直接委托	1,656.29	5.34%
	雅居乐	直接委托	1,228.55	3.96%
	合计	/	11,494.98	37.04%
2017 年度	融创中国	直接委托	3,075.11	17.68%
	华润置地	直接委托	923.88	5.31%
		招投标	32.68	0.19%
		合计	956.56	5.50%
	万达集团	直接委托	927.22	5.33%
	保利发展	直接委托	912.03	5.24%
	万科集团	直接委托	884.68	5.09%
	合计	/	6,755.58	38.84%

报告期内，发行人前五大客户获取业务的主要方式为直接委托，报告期各期前五大客户中以招投标方式获取收入的金额分别为 32.68 万元、150.72 万元、487.93 万元及 8.58 万元，占当期前五大客户收入的比重分别为 0.48%、1.31%、2.63% 及 0.13%，占比很小。前五大客户中只有华润置地、中海地产及融创中国的少量业务是以招投标方式获取，其他前五大客户业务的获取方式均为直接委托。

二、万达集团第三方实测实量服务项目招投标中的竞争对手

在 2019 年万达集团第三方实测实量服务招标中，根据万达集团开标网站显示，其他竞标公司包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司及永明项目管理有限公司。

三、针对大客户项目未中标的风险在招股书中的披露情况

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中披露如下：

发行人获取业务的方式包括招投标及直接委托两种方式，其中直接委托为发行人主要业务获取方式。发行人通过招投标方式实现收入金额占报告期各期营业收入比重分别为 24.95%、22.60%、20.23%和 14.28%，其中，报告期各期前五大客户中以招投标方式获取收入的金额分别为 32.68 万元、150.72 万元、487.93 万元及 8.58 万元，占当期前五大客户收入的比重分别为 0.48%、1.31%、2.63%及 0.13%，占比很小。

虽然发行人不是以招投标方式作为获取大客户业务的主要方式，但因大客户多为房地产标杆企业，具有一定的示范效应，因此，如发行人在大客户项目中未中标可能会对经营情况造成一定不利影响。

7-2 结合融创中国的营业收入、项目数量变动情况，补充披露报告期内针对融创中国销售收入大幅度增长的原因及合理性。

一、融创中国的营业收入、项目数量变动情况

2017 年至 2020 年 6 月，融创中国的营业收入及销售面积变动情况如下：

项目	营业收入		合同销售面积	
	金额（万元）	增长率	数量（万平方米）	增长率
2020年1-6月	7,734,167.00	/	1,403.40	/
2019年	16,931,601.00	35.73%	3,828.50	26.44%
2018年	12,474,562.00	89.37%	3,028.00	37.42%
2017年	6,587,352.00	/	2,203.40	/

数据来源：融创中国定期报告及wind数据，因定期报告中未披露项目数量具体数据，故以合同销售面积进行变动分析。

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，融创中国的营业收入及销售面积变动情况如下：

根据融创中国披露的定期报告及 wind 数据，融创中国 2017 年营业收入为人民币 658.74 亿元，合同销售面积为 2,203.40 万平方米；2018 年融创中国坚决加速去化，凭借具备优势的核心城市布局、高质量且成本合理的土地储备以及高品质产品和服务能力，经营业绩得以进一步增长，营业收入同比增长 89.37%，合同销售面积同比增长 37.42%；2019 年在充足高质量的可售资源及市场领先的高品质

产品能力的支持下，融创中国销售实现稳步增长，营业收入同比增长 35.73%，合同销售面积同比增长 26.44%。

二、针对融创中国销售收入大幅度增长的原因及合理性分析

报告期内，发行人对融创中国实现的销售收入具体如下：

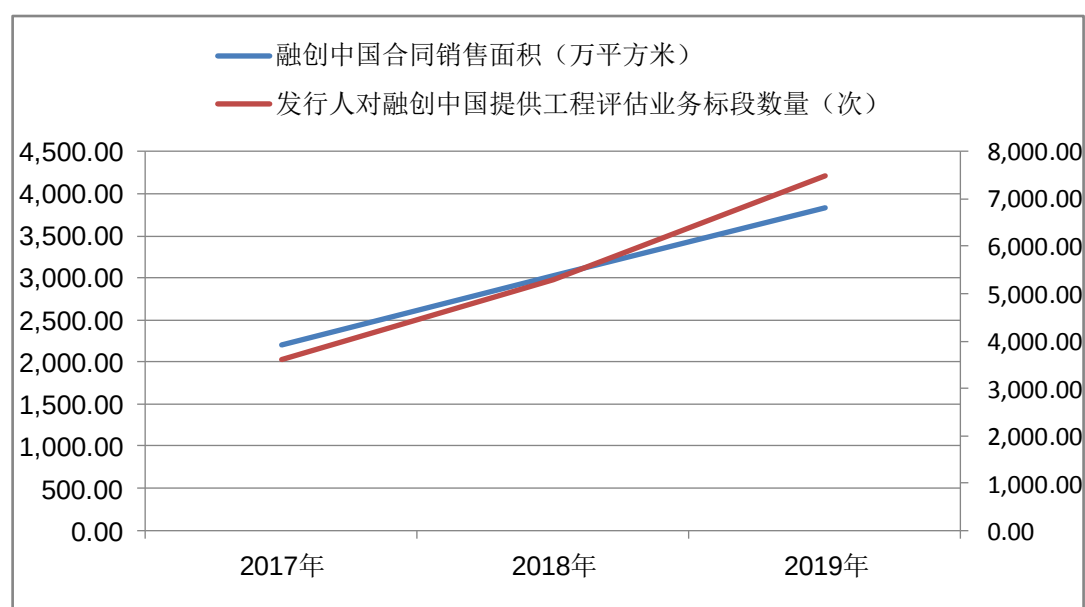
项目	营业收入		标段评估次数	
	金额（万元）	增长率	数量（次）	增长率
2020年1-6月	3,169.44	\	3,819.00	\
2019年	9,009.46	87.34%	7,486.00	41.43%
2018年	4,809.24	56.39%	5,293.00	46.62%
2017年	3,075.11	\	3,610.00	\

2017 年至 2019 年，发行人对融创中国销售收入大幅增长，主要原因如下：

（一）融创中国业务规模持续提高

根据 wind 数据显示，2017 年至 2019 年，融创中国业务规模持续提高，其 2017 年至 2019 年合同销售面积复合增长率达 32.82%，由于其业务规模大幅增长，合同销售面积大幅增加，工程评估业务需求相应大幅增加，带动发行人对其销售收入大幅增加。

2017 年至 2019 年，融创中国合同销售面积及发行人对其提供工程评估业务标段数量变动趋势图如下：



由上图可以看出,发行人为融创中国提供工程评估服务项目的标段次数与融创中国合同销售面积变动趋势总体一致。

（二）发行人向融创中国提供工程评估的业务范围和区域范围持续扩大

发行人与融创中国于 2013 年开始展开合作,在双方合作过程中,发行人提供的工程评估服务得到了融创中国的高度认可,多次获得融创中国颁发的“优秀供应商”、“杰出战略合作奖”、“最佳战略合作奖”等荣誉,双方合作程度不断加深,加之融创中国近年来高度重视提供高品质产品和服务,因此,近年来,融创中国委托发行人提供工程评估的业务范围和区域范围持续扩大。随着发行人向融创中国提供工程评估的业务范围和区域范围的持续扩大,发行人针对融创中国实现的销售收入金额也持续增加。

2017 年至 2019 年,发行人向融创中国提供工程评估服务的业务范围和区域范围变动情况具体如下:

项目		2019 年	2018 年	2017 年
工程评估业务类型	原有的评估业务类型	工程评估(过程评估、交付评估、专项评估之供方考察、材料专项、门窗专项、公区专项、园林专项、幕墙专项及其他节点专项等评估项目)、驻场管理		
	在上年基础上新增评估业务类型	专项评估之安全专项	专项评估之设计评估、客户关系评估、外檐专项	
工程评估区域范围	原有评估范围	北京区域、华北区域、西南区域、东南区域、华南区域(2019 年 11 月由广深、海南区域合并)、上海区域、华中区域、集团合作区域		
	在上年基础上新增评估范围	酒店板块、文旅板块		

由上表可以,2017 年至 2019 年,发行人向融创中国提供工程评估服务业务类型及服务区域总体呈持续增加趋势,带动发行人向融创中国提供工程评估业务也相应增加。

7-3 结合报告期各期在手合同情况,补充披露发行人业绩增长的可持续性。

一、报告期各期在手合同情况

报告期各期初及 2020 年 7 月初,发行人在手合同情况具体如下:

统计时点	在手合同金额(万元)
------	------------

统计时点	在手合同金额（万元）
2020 年 7 月 1 日	42,449.34
2020 年 1 月 1 日	43,236.91
2019 年 1 月 1 日	36,960.42
2018 年 1 月 1 日	25,814.16
2017 年 1 月 1 日	10,268.35

注：以上各时点在手合同金额为截至统计时点待执行合同或已执行合同的尚未执行的部分。

发行人与客户签订的合作协议主要为开口合同和暂估总价合同。开口合同通常情况下并不会直接约定合同总金额，而是约定合同单价，实际结算金额按合同约定单价与实际业务量结算。暂估总价合同虽然约定了总金额，但因是预测估算值，故实际结算金额也按合同约定单价与实际业务量结算。

在上述各统计时点：1、待履行的暂估总价合同以合同暂估总价金额作为在手合同金额；2、未履行完毕的暂估总价合同以合同约定的暂估总价减去已经执行完毕的项目产值作为在手合同金额；3、开口合同产值按合同约定单价和发行人与客户沟通确认的后续预估项目标段数量、评估频次以及要执行的评估业务类型确定。由于 2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月已经实际发生，故期初在手合同金额以该合同在当期实际评估的标段次数和合同约定的评估单价计算得出。

从上表可知，报告期各期初发行人在手合同金额总统保持稳定且呈持续上升趋势，为发行人业绩增长的可持续性提供了有力的保障。2020 年 7 月 1 日在手合同金额较 2020 年 1 月 1 日略低主要系随着在手合同的执行完毕，于年中时点在手合同金额较年初在手合同金额低所致。

2017 年至 2020 年 1-6 月，发行人各期主营业务收入分别为 17,394.73 万元、31,038.98 万元、49,647.66 万元和 19,692.69 万元，在期初在手合同的基础上，报告期内公司也积极与客户继续签署业务合同，使得收入保持快速增长，与报告期在手合同金额变动趋势一致。

二、发行人业绩增长的可持续性

（一）发行人与主要客户的合作具有稳定性

公司是国内专业从事第三方工程评估、驻场管理、管理咨询服务的企业，也是我国第三方工程评估业的早期参与者之一。经过近十年来公司与行业的共同成长，

公司在综合服务能力、业务规模、客户资源等多方面均处于国内第三方工程评估业领先地位。公司与主要客户的合作具有稳定性，主要体现在如下两个方面：

1、公司与主要客户合作时间较长，所提供的服务获得客户的认可，在居住建筑领域，公司先后与融创中国、万科集团、碧桂园、中海地产、保利发展、华润置地和雅居乐等国内知名的房地产企业建立了良好的业务合作关系。

公司与部分客户合作起始年份如下：

序号	合作起始年份	主要合作客户
1	2012 年及以前	万科集团、金地集团、中海地产、招商蛇口、金融街
2	2013 年	龙湖集团、融创中国、远洋地产
3	2014 年	保利发展、绿城中国、新城控股、世茂集团、越秀地产
4	2015 年	华润置地、正荣集团、中梁控股、融侨集团
5	2016 年	碧桂园、美的置业、中粮置地、泰禾集团、雅居乐

在公司与上述客户的合作过程中，多次获得了融创中国、保利发展及万科集团等企业授予的“优秀供应商”、“优秀合作伙伴”等多项荣誉。公司所获的部分荣誉奖项如下所示：

序号	颁发单位	奖项名称	颁发时间
1	融创中国	最佳战略合作奖	2018.11
		杰出战略合作奖	2018.01
		优秀供应商	2017.12、2017.09
2	万科集团	一路同行奖	2019.11
		风险防范奖	2019.11
3	保利发展	2017-2018 年度工程咨询优秀合作伙伴	2018.11
		2017 年度工程咨询优秀合作伙伴	2017.12
		2016 年度工程咨询优秀合作伙伴	2016.11
		2015 年度工程咨询优秀合作伙伴	2016.01
4	雅居乐	2018 年匠心服务奖	2019.03
5	绿城中国	2018 年度优秀供方	2019.04
		2015-2016 年度工程咨询战略合作供方	2016.01

2、公司较第三方工程评估行业其他企业具备一定的竞争优势，包括先发优势、产品优势、研发优势、运营管理优势、客户优势、品牌优势、人才优势及项目经验

优势等，上述优势是与客户建立稳定合作关系的基础，公司竞争优势的详细内容请详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况与竞争状况”之“（四）行业竞争格局和公司的市场地位”之“3、公司的竞争优势”。

综上所述，公司作为第三方工程评估业的早期参与者之一，在综合服务能力、业务规模、客户资源等多方面均处于国内第三方工程评估业领先地位，在中国房地产百强企业中，业务覆盖面较广，同时，与第三方工程评估行业其他公司对比，公司具有先发优势、研发优势、运营管理优势及人才优势等优势，可以为客户提供高质量的服务，在与上述客户的合作过程中，公司的服务也得到客户的高度认可，获得了客户授予的多项荣誉，因此，公司与上述客户的合作具有较高的稳定性。

（二）第三方工程评估行业持续稳定发展

在城镇化进程不断推进为行业创造持续增长动力，国家、社会公众对工程品质及施工安全要求不断提升扩大行业市场需求，存量市场为行业发展带来新的增长点以及工程质量潜在缺陷保险（IDI）的兴起为行业提供了广阔的发展空间等多因素推动下，第三方工程评估行业将保持持续稳定发展。

关于第三方工程评估行业持续稳定发展的具体分析请详见招股说明书中“第六节 业务与技术”之“二、公司所处行业的基本情况与竞争状况”之“（三）公司所处行业发展现状及趋势”之“（3）行业市场需求情况”相关内容。

（三）发行人未来发展规划

为保持和加强与现有客户及现有业务的合作、开发更多的新客户、新业务，公司将在现有业务板块的大框架下，充分发挥知识库优势、第三方机构独立性、客观性优势，紧跟市场和客户需求，加大产品和服务创新力度，保持公司在第三方评估行业的领先地位。具体而言，在居住建筑领域，公司将进一步挖掘产业链价值，拓展产品和服务的深度与广度，为客户提供覆盖建设工程全流程的、更高水准的工程评估、管理、解决方案咨询等综合性服务；在公共建筑领域，公司将积极研究城市建筑安全评估体系，利用国家和地方产业政策支持 and 政府“放管服”改革创造的机遇，以地区为单位拓展政府部门客户，做好工程质量安全管理领域政府购买社会服务的供应商。

与此同时，在新业务孵化方面，公司重点关注和研究存量房市场的业务机会，以广阔的存量房市场作为公司未来增长的新蓝海，为第三方工程评估行业开辟新的发展方向。在工程质量潜在缺陷保险（IDI）、绿色低碳建筑等新兴业务、新兴概念领域，公司积极开展相关研究和筹备工作，抢抓业务机遇，开发新的业绩增长点。

综上所述，公司与主要客户的合作具有长期性和稳定性、第三方工程评估行业持续稳定发展，同时，公司采取积极措施，保持和加强与现有客户及现有业务的合作、积极开发新客户及新业务。因此，发行人业绩增长具有可持续性。

7-4 补充披露驻场服务项目中驻场人员的报价标准，与驻场人员薪酬的匹配关系。

回复：

驻场管理服务是公司派驻项目团队常驻工程现场，根据客户不同层面的需求，提供建设工程巡检、评估、咨询服务，服务内容包括但不限于项目管理制度编制、施工图纸优化、施工标准做法培训、过程施工质量安全管控、交付前预验收及一户一验等。

驻场管理服务的报价标准系根据委托方不同需求及合同委托内容差异，公司综合考虑员工工资、差旅成本、公司利润空间等因素，按照驻场人员每人每月的标准对驻场管理项目报价。

报告期内，驻场管理业务员工薪酬占当期驻场管理业务收入比例分别为 59.72%、46.73%、51.22%及 59.68%。2017 年，由于驻场管理业务规模较小，公司报价相对较低，使得员工薪酬占当期收入比例相对较高。随着驻场管理业务需求和规模增长而逐渐形成的定价优势，2018 年后公司对于驻场服务的报价有所提升。在 2018 年和 2019 年公司驻场管理服务工作量较为饱和之后，驻场管理业务员工薪酬占当期驻场管理业务收入比例保持在 50%左右。2020 年 1-6 月，由于疫情影响，公司驻场管理业务开展受到一定影响，为正常业务发展储备的驻场管理人员未得到充分利用，驻场管理业务人均产值有所下降，导致驻场管理业务员工薪酬占当期驻场管理业务收入比例提高至 59.68%。

7-5 补充披露2020年1-6月销售收入下滑的原因，新冠疫情对发行人业务经营、财务业绩的影响。

一、2020 年 1-6 月销售收入与上年同期对比

（一）分类业务收入对比情况

2020 年 1-6 月，发行人按业务类型的销售收入与 2019 年 1-6 月对比情况如下：

单位：万元

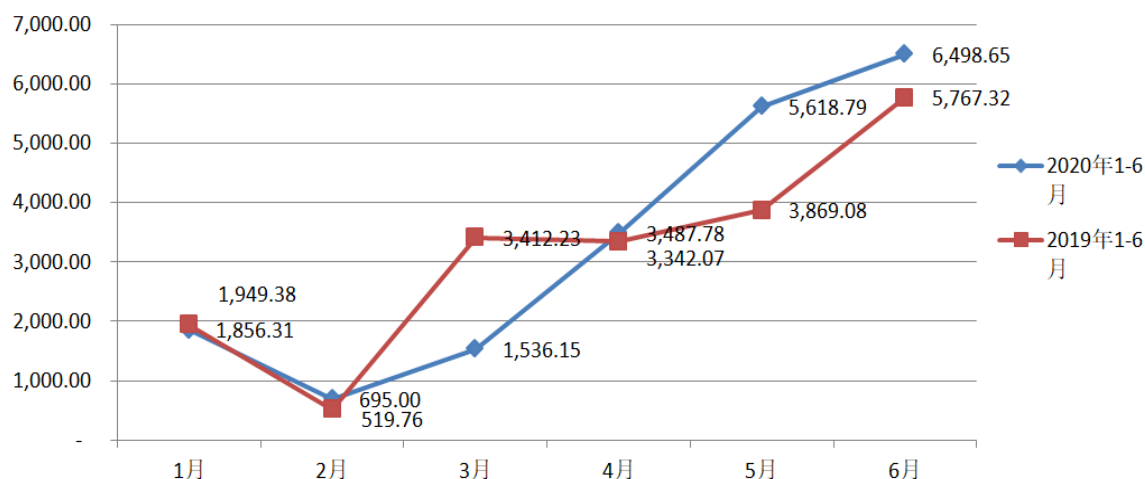
业务类别	2020 年 1-6 月		同比增长率	2019 年 1-6 月	
	营业收入	占比		营业收入	占比
工程评估	15,406.80	78.24%	-2.32%	15,772.55	83.73%
驻场管理	4,065.48	20.64%	41.28%	2,877.67	15.28%
管理咨询	220.42	1.12%	17.25%	187.99	1.00%
合计	19,692.69	100.00%	4.54%	18,838.21	100.00%

发行人 2020 年 1-6 月份营业收入较上年同期同比增长 4.54%，而 2018 年和 2019 年公司主营业务收入同比增速分别达到 78.44%和 59.95%。2020 年 1-6 月，营业收入增幅下降明显。其中，工程评估业务下降 2.32 个百分点，主要系工程评估业务具有单标段评估周期短，涉及地点多、差旅频率较高等业务特点，受疫情期间各地出台各项疫情防控措施，诸如交通管控甚至是封城的影响较大，使得发行人业务开展面临较大障碍。从增长情况来看，驻场管理业务受疫情影响相对工程评估业务较小，主要系驻场管理业务多在华南地区，差旅频率低，受各项疫情防控措施的影响较小。

（二）分月收入对比分析情况

2020 年 1-6 月各月营业收入与上年同期对比走势图如下：

单位：万元



由上图可知，与上年同期对比，发行人在 2020 年 3 月份的收入显著低于上年同期，至 4 月份基本与上年同期持平后，同期对比增长明显。可见，随着国内疫情的逐步控制，各地复工复产，发行人业务开展逐步恢复。

二、新冠疫情对发行人业务经营、财务业绩的影响

发行人收入主要来源于第三方工程评估、驻场管理业务。其中，第三方工程评估业务开展方式主要为评估人员出差到达工程项目所在地现场为客户提供服务，因工程评估业务具有周期短，涉及地点较多等原因，所以评估人员差旅频率较高；驻场管理业务的开展方式主要为公司通过组建专业工程管理团队常驻工程项目现场，依据客户需求实施质量、安全、进度管理，驻场管理人员差旅频率相对较低，但疫情期间停工停业亦对驻场业务的开展造成一定影响。

发行人业务开展地覆盖范围较广，主要包括广东省、江苏省、浙江省、山东省、河南省、湖北省；按区域来说，主要包括华东、华南、华中、西南等。自 2020 年初疫情发生以来，全国各省、市相继启动了重大突发公共卫生事件响应机制，各项疫情防控措施相继出台，对发行人正常业务的开展带来了一定不利影响，具体分析如下：

（一）疫情对发行人业务经营的影响

发行人评估业务现阶段通常情况下需到达工程项目所在地现场为客户提供服务，且评估业务单个标段评估周期短、涉及地域较广、差旅频率较高等特点。自疫情发生后，受制于各项疫情防控措施，诸如封城、公共交通停运、核酸检测、隔离、复工推迟等的影响，业务开展一度影响较大。随着国内疫情的逐步控制，发行人在

严格遵守当地疫情防控的前提下科学、有序复工。

在疫情期间，公司确保了经营管理团队能够正常履职且员工稳定，保证了公司的正常运营，就目前全国复工复产情况以及目前国内的疫情缓解趋势而言，疫情对发行人业务经营的影响仍在可控范围内。

（二）疫情对发行人财务业绩的影响

1、疫情对发行人 2020 年 1-6 月财务业绩的影响分析

由于国内各地区受疫情影响程度不同，分区域对发行人 2020 年 1-6 月财务业绩的影响分析如下：

单位：万元

项 目	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		结构比变动	增减变动
	收入	收入结构比	收入	收入结构比		
华东区域	6,933.12	35.21%	6,794.31	36.07%	-0.86%	2.04%
华南区域	5,998.26	30.46%	4,905.55	26.04%	4.42%	22.27%
华中区域	1,643.00	8.34%	2,247.33	11.93%	-3.59%	-26.89%
西南区域	2,319.32	11.78%	1,936.98	10.28%	1.50%	19.74%
华北区域	1,520.02	7.72%	1,699.38	9.02%	-1.30%	-10.55%
西北区域	702.51	3.57%	643.25	3.41%	0.15%	9.21%
东北区域	576.45	2.93%	611.41	3.25%	-0.32%	-5.72%
合 计	19,692.68	100.00%	18,838.21	100.00%	0.00%	4.54%

由上表可见，与上年同期对比，营业收入总额上升 4.54%，总体增长趋势较往年下降明显，其中主要业务发生区域下降或者增幅较小的区域主要为华中、华东、华北等区域。

在本次疫情当中，由于国内疫情的集中爆发地为湖北省，处于华中区域，因此，发行人华中区域收入降幅最大，下降幅度达 26.89%。除湖北省以外，2020 年 5 月吉林省吉林市舒兰市、2020 年 6 月北京市新发地相继爆发小规模疫情，也分别对发行人东北区域、华北区域业务经营造成较大影响，使得东北区域、华北区域营业收入同比分别下降 5.72%、10.55%。

2、疫情对发行人预期财务业绩的影响分析

如本题第 3 小问回复所述，截至 2020 年 7 月 1 日，发行人在手合同金额为 42,449.34 元，该等规模的在手业务量以及业务的持续拓展、第三方工程评估发展的可持续性，有效保障了发行人业务增长的持续性。目前，国内疫情已得到有效管控，现有确诊人数以及新增病例均较少，各地疫情防控工作已进入常态化阶段，疫情防控措施主要为体温检测与清洁消毒等，预计疫情不会对发行人的未来财务业绩造成重大不利影响。

（三）发行人已充分揭示和披露疫情可能对经营业绩带来的不利影响

发行人已在招股说明书重大事项提示及“第四节 风险因素”中对新型冠状病毒肺炎疫情对公司经营业绩带来的不利影响进行了充分披露，具体如下：

“公司主营业务为建设工程第三方评估、管理和咨询服务，项目实施地遍布全国，2020 年 1 月以来，新型冠状病毒肺炎疫情自湖北省武汉市快速蔓延至全国，为保证人民群众身体健康和生命安全，党中央、国务院、各地方政府及相关行政管理部门采取果断措施，出台了若干关于加强疫情防控工作及延期复工的通知。受此影响，公司 2020 年一季度项目开工率明显下降，2020 年上半年净利润出现同比下滑。

目前，公司业务开展逐步恢复正常，管理层将继续根据国家政策要求，结合疫情控制情况，通过提高项目执行效率、合理安排人员、加大业务开拓力度及进一步提升服务品质等方式，努力降低疫情对公司经营业绩产生的负面影响。国内疫情已逐步得到控制，但国外疫情陆续爆发，未来若因国外疫情影响，国内疫情反复，导致公司各地项目无法正常开展，下游客户需求量发生重大变化，则将会对公司后续经营成果带来进一步不利影响。”

7-6 核查程序及核查意见

一、核查程序

针对以上事项，会计师执行了如下核查程序：

- 1、对发行人相关负责人进行访谈，了解主要客户的业务获取方式；
- 2、查阅发行人提供的报告期内签署合同的统计表格及相关招投标文件、业务合同，核查报告期内前五大客户的业务收入的获取方式；

3、对报告期内主要客户收入实施分析性复核，包括年度、月度的收入变动趋势分析，以及各类业务单价变动趋势分析，分析业务增长的合理性；

4、查询融创中国定期报告等公开披露信息，了解融创中国业务规模变动情况及其原因；

5、获取报告期内各期末在手合同情况，关注发行人业务的持续拓展以及业绩增长的可持续情况；

6、访谈发行人相关人员及查看驻场管理业务合同，了解驻场管理业务报价方式，分析驻场管理业务员工薪酬与收入的匹配关系；

7、通过现场走访融创中国、访谈公司相关人员及数据对比分析，核查发行人对融创中国收入大幅增长的原因。

二、核查意见

经核查，发行人会计师认为：

1、报告期内前五大客户的业务收入的获取方式以直接委托方式为主，发行人针对大客户项目未中标的风险已在招股书中进行充分披露；

2、报告期内针对融创中国销售收入的增长真实且具有合理性；

3、发行人报告期各期末在手合同情况保持稳定，发行人业绩增长的可持续性有较好的保障；

4、2020年1-6月销售收入下滑主要系疫情影响；疫情已得到有效管控，疫情对发生人的预期财务业绩的影响较为有限。

7-7 招股说明书补充披露

一、补充披露报告期内前五大客户的业务收入的获取方式（直接委托或招投标）

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况及主要客户”之“（三）主要客户情况”中补充披露；

二、万达集团第三方实测实量服务项目招投标中的竞争对手

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况及主要客户”之“（三）主要客户情况”补充披露；

三、针对大客户项目未中标的风险

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”中披露；

四、报告期内针对融创中国销售收入大幅度增长的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况及主要客户”之“（七）报告期内对融创中国收入大幅度增长的原因及合理性”中补充披露；

五、补充披露发行人业绩增长的可持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司销售情况及主要客户”之“（八）业绩增长的可持续性”中补充披露；

六、补充披露驻场服务项目中驻场人员的报价标准，与驻场人员薪酬的匹配关系

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“5、各类业务定价方式”之“（2）驻场管理业务的定价方式”中补充披露；

七、补充披露 2020 年 1-6 月销售收入下滑的原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”中补充披露；

八、新冠疫情对发行人业务经营、财务业绩的影响

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“新冠疫情对发行人业务经营、财务业绩的影响”之“（一）营业收入分析”之“1、主营业务收入构成分析”中补充披露；

专此说明，请予审核。

(此页无正文，为中汇会计师事务所(特殊普通合伙)《关于深圳瑞捷工程咨询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第二轮审核问询函有关财务问题回复的专项说明》之签章页)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:



报告日期:2020年9月30日