



深圳瑞捷工程咨询股份有限公司

(深圳市龙岗区坂田街道雅宝路 1 号 A 栋 A3101、A3103、A3108 号)

首次公开发行股票并在创业板上市 申请文件审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



第一创业证券承销保荐有限责任公司

住所：北京市西城区武定侯街 6 号卓著中心 10 层

二零二零年十月

深圳证券交易所：

深圳瑞捷工程咨询股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“瑞捷咨询”）收到贵所于 2020 年 10 月 23 日下发的《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审核中心意见落实函》（以下简称“《审核中心意见落实函》”），公司已会同第一创业证券承销保荐有限责任公司（以下简称“一创投行”、“保荐机构”）、广东信达律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《审核中心意见落实函》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，予以审核。

如无特别说明，本审核中心意见落实函回复中使用的简称或名词释义与《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招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本审核中心意见落实函回复中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

本审核中心意见落实函回复的字体说明如下：

审核中心意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

问题一、关于市场竞争及业务可持续性风险.....	4
问题二、关于客户	18
问题三、关于主营业务收入.....	24
问题四、关于应收账款.....	37

问题一、关于市场竞争及业务可持续性风险

1、关于市场竞争及业务可持续性风险。请发行人结合监理公司进入第三方工程评估行业、房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大等情况，补充披露未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、主营业务毛利率可能下滑等风险，并补充风险提示。

1-1 市场竞争情况及相关风险

回复：

一、发行人所面临的市场竞争环境

公司所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，公司具备较强的市场竞争力。随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变以及工程管理服务市场化进程的加快，发行人也面临着未来监理公司进入第三方工程评估行业、房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步对行业的冲击等情况，市场竞争环境的变化将对发行人业务产生影响。具体分析如下：

（一）监理公司进入第三方工程评估行业

自 1988 年建设工程监理制度试点至今，我国建设工程监理行业已有三十多年的发展历史，国家对工程监理行业实行资质准入。第三方工程评估是 2010 年前后在市场化需求下催生的新兴业态，从其诞生以来，经营与开展以市场化方式进行，无资质或许可要求。

近十年以来，陆续有监理公司尝试进入第三方工程评估业务领域。从目前发展现状来看，监理公司仍以工程监理业务为主，以第三方工程评估业务为主业的监理公司较少，并未成为第三方工程评估行业的主要成员。此外，监理行业也面临转型升级，2017 年住建部发布《住房城乡建设部关于促进工程监理行业转型升级创新发展的意见》（建市[2017]145 号）提出，为完善工程监理制度，更好发挥监理作用，促进工程监理行业转型升级、创新发展，……对于选择具有相应

工程监理资质的企业开展全过程工程咨询服务的工程，可不再另行委托监理.....。

虽然发行人具有先发优势、客户认可度比较高，但监理公司作为建设工程“五方责任主体”之一，对第三方工程评估业务较为熟悉，未来若能深度挖掘自身服务价值点，实现市场化转型，也可能进入第三方工程评估行业，与发行人业务形成竞争。

（二）同类第三方工程评估公司发展壮大

第三方工程评估机构是 2010 年前后在市场化需求下催生的新兴业态，目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，除发行人外，主要同行业公司包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司、南通市建研工程咨询有限公司、深圳博云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等。

随着客户对第三方工程评估价值认可度的逐步提升，将会吸引更多新的第三方工程评估行业从业者加入其中，同时优秀的第三方工程评估公司也将进一步发展壮大，特别是一批国际知名的同行、类同行企业，如法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司等，若加大在第三方工程评估领域的投入力度，将对发行人造成持续的竞争压力。

（三）房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求

对于房地产集团和区域客户而言，在项目数量较少的时候，对下辖项目的管理通常由其自身负责实施。但面对工程项目数量不断激增、房地产行业增速放缓但集中度不断增强、建设单位首要责任不断强化等情况，需要进一步加强对其下辖工程项目质量、安全等方面进行管理和把控。相对于房地产公司自聘人员加强自身能力建设，引入第三方工程评估机构将会更加独立、节约成本、提升房地产企业的人均效益，更具综合效益。即对于房地产集团和区域客户而言，采用第三方工程评估是社会分工进一步细化的结果，发行人提供第三方工程评估的优势如下：

1、第三方评估机构具有独立、客观的特性，相较于自身进行评估，委托方利用第三方评估机构进行工程评估能够有效减少内部人为的干扰，增强评估结果的公正性、可靠性，提高评估成果的使用价值。

2、在业务开展过程中，发行人建立了涵盖多个城市、多个项目标段评估数据的瑞捷数据库，作为行业信息平台为发行人内部评估参考及提升服务价值提供了有力支持。发行人内部通过将评估结果与数据库进行对标分析，可以协助委托方更好地了解被评估工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，识别优势与不足。

3、除提供评估结果外，发行人也会基于自身多年从业经验，对评估中发现的问题和隐患提出针对性的改善措施与解决方案，宣讲优秀案例，示范标准做法。对于工程项目中存在的系统性质量和安全风险，还能从管理制度等深层次角度给出分析和建议。

若房地产集团和区域客户通过加强自身能力建设，自行进行品控管理的优势强于采用发行人提供第三方工程评估服务的优势后，将可能减少对发行人的相关业务需求，进而造成发行人业务规模缩小。

（四）科技进步对行业的冲击

当今社会科技进步日新月异，影响人们工作和生活的方方面面，第三方工程评估业务也不例外，需要借助技术设备、数据分析等先进手段，对评估业务事前准备、事中控制、事后分析进行全过程管控。行业中少数有该意识的公司在这方面已经投入了大量资源，提前布局，提高工作效率、提升服务价值。

以发行人为例，2016年度，公司独立研发的“瑞捷建筑工程评估 APP（安卓平板端）”正式投入使用，实现了工程质量和安全风险评估的信息化、无纸化。2019年度，公司推出了瑞捷评估 APP2.0 版，进一步便利了评估数据的采集、管理和共享，加深了公司与客户的业务互动和联络。除评估 APP 外，公司还独立开发了项目信息管理系统、测区抽选系统等信息化工具。

随着发行人业务量的扩大，评估标段和评估数据持续积累，公司开始独立研发数据库。2015 年度瑞捷数据库 1.0 打造完成，将历年以来所积累的零散项目

数据收纳其中，实现公司一手数据的体系化、结构化和层次化，同时编制基于该平台的“瑞捷指数”。截至目前，瑞捷指数的基础评估数据分布于全国 500 多个城市、超过 19 万次）对项目标段实测实量及风险评估数据为基础，是一套反映建筑质量安全风险的综合样本指数。2018 年度，公司对瑞捷数据库进行深度升级，推出瑞捷数据库 2.0 系统，实现功能更加丰富，为公司不断深化服务水平、提升服务价值提供了强大的工具支持。

2020 年上半年因疫情原因，现场评估的模式受到了一定影响，部分标杆客户尝试将智能监控设备运用到对施工现场的管理，基于此，公司协同标杆客户，创新研发第三方线上评估流程及体系，实现对客户全国各地项目进行实时远程监控，开发出“线下+线上”相结合的全新评估模式。

未来，随着科学技术的进一步发展，行业新进入者或者同类第三方工程评估公司可能更快地利用或掌握更新的图像识别技术、数据收集与分析技术等，改变行业竞争格局，加速行业从业者优胜劣汰。

二、竞争可能产生的影响

发行人所面临的竞争情况的变化，可能产生的影响分为两个方面：

第一，有利方面。第三方工程评估是 2010 年前后在市场化需求下催生的新兴业态，通过行业从业者十多年来的不断创新、探索，服务价值日渐被客户认可。新进入者的增加和行业优秀公司的发展壮大，将会进一步扩大行业的影响力，促进行业的良性发展，促使行业从新兴业态走向成熟，有利于行业内的优秀公司获得长足发展。公司在行业内具备一定的优势和实力，可以有效应对行业的竞争变化。

第二，不利方面。未来随着行业影响力的不断扩大、行业从新兴走向成熟，行业参与者将会越来越多，第三方工程评估行业的竞争加剧，对公司的优势地位造成一定挑战。例如监理公司进入第三方工程评估行业、房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步带来对行业冲击等情况都可能导致公司未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、主营业务毛利率可能下滑等风险。

1、未来市场空间被挤占或缩减的风险

第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，行业发展有待进一步成熟，新进入的行业参与者例如监理公司、发展壮大的同类公司可能会发现新业务模式、业务机会，或针对客户的需求研发出新的产品解决方案，若公司无法适应市场的发展与竞争，则存在未来市场空间被挤占的风险。此外，房地产集团客户和区域客户可能进一步加强自身项目管理能力，压缩公司第三方工程评估业务的市场空间。

2、市场竞争更激烈风险

发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，未来随着行业影响力逐步扩大，参与者逐步增加，例如未来监理公司进入第三方工程评估行业、同类公司发展壮大等可能导致公司面临市场竞争更激烈的风险。其次，若房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求，将进一步强化行业内不同公司的竞争局面。此外，行业新进入者或者同类第三方工程评估公司可能更快地利用或掌握更新的图像识别技术、数据收集与分析技术等，改变行业竞争格局，加速行业从业者优胜劣汰。

3、主营业务毛利率可能下滑风险

2017年、2018年、2019年以及2020年1-6月，公司主营业务综合毛利率分别为52.10%、56.11%、52.03%和41.14%。随着行业参与者的增加，为了维护客户、给客户创造更多的价值，需要公司不断深入了解客户需求并迅速做出反应，如果相较于新进入的行业参与者例如监理公司、发展壮大的同类公司，公司提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，公司可能将面临业务量减少或收费标准降低、主营业务毛利率下滑的风险。此外，若房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求，也可能降低服务价格，造成主营业务毛利率下滑。该等因素均可能对公司未来经营状况和盈利能力产生不利影响。

三、发行人已经形成的优势有利于在竞争环境中保持业务持续发展

发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，公司具备较强的市场竞争力，发行人已经形成的优势有利于在竞争环境中保持业务持续发展。公司的竞争优势主要体现在如下几个方面：

（一）先发优势

作为国内第三方工程评估业的早期参与者之一，相较于行业其他参与者，公司具有明显的先发优势：

一方面，公司在国内较早推出了第三方工程评估服务，及时满足了委托单位对工程品质提升的诉求，积累了较多优质客户，占据了主要市场份额。根据中国指数研究院发布的百强房地产企业榜单，2019 年中国房地产业前 10 强中公司合作客户为 9 家，前 20 强中公司合作客户达到 18 家，尤其是以万科集团、融创中国等为代表的一批优质客户与公司合作历史可追溯至 2013 年及更早的时间。覆盖行业主要市场份额是公司持续盈利和长远发展的坚实基础。

另一方面，在行业标准的制定和建设方面，公司凭借在本行业的先发优势，作为主编方会同中国建筑设计研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施，本标准旨在统一建筑工程施工质量评估的内容和方法，填补行业量化评估标准的空白，迈出了我国第三方工程评估业标准化建设的坚实一步。

（二）产品优势

在长期经营过程中，公司持续积累业务知识和经验，不断创新评估产品，拓展服务领域，推动公司产品应用领域由最初的工程施工单一阶段拓展到设计、招采、施工、交付、运维等多个阶段，公司业务类型由单一的工程评估服务向驻场管理、管理咨询服务等方向延伸。通过工程评估、驻场管理、管理咨询三类服务的内在协同和优势互补，公司逐步实现对工程管理体系的体系化覆盖，具备为客户提供综合性、系统性服务的能力。

同时，公司现已建立了涵盖全国 500 多个城市、超过 19 万次对项目标段实

测量及风险评估数据的“瑞捷数据库”，通过大数据呈现各区域各阶段工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，从而识别优势与不足，并应用于发行人内部开展工程评估工作指导，为协助客户制订针对性的改善措施与解决方案提供有力的分析依据，进而为公司持续提升客户服务水平、提升服务的技术含量、创造实质性的价值提供了有力支撑。

（三）研发优势

公司高度重视技术研发投入，已形成以研究院为研发主导机构，业务部门密切参与，支持部门协调配合的良好工作机制，具体研发方向包括建设工程质量安全量化评价标准、驻场管理标准的建立，基于工程管理的解决方案咨询，瑞捷咨询评估 APP、瑞捷知识库等信息化工具的开发与应用等。经过多年发展，公司逐步培养了一支专业、稳定的研发队伍，截至 2020 年 6 月 30 日，公司共有研发人员 143 名，占公司（母公司口径）员工总数的 10.12%，其中，99.30%的研发人员具备大专及以上学历，公司研发团队具备丰富的业务实践和产品开发经验，能够对各委托方的管理痛点和需求迅速做出响应，及时进行产品迭代更新，有效解决客户在建设工程项目管理中的痛点和需求，进一步巩固发行人在行业中的竞争力。

公司研发团队立足于业务经验和客户实际需求不断探索，推出各类创新产品，完善工程评估体系，建立评估标准和制度，开发评估软件和工具，有力地支撑了公司业务的快速发展，并为本行业的标准化、体系建设做出了开创性的贡献，如在智能化、数字化的工程管理方面，由于疫情原因，现场评估的模式受到了一定影响，部分标杆客户尝试将智能监控设备运用到对施工现场的管理，基于此，公司协同标杆客户，创新研发第三方线上评估流程及体系，实现对客户全国各地项目进行实时远程监控，开发出线下+线上相结合的全新评估模式，这一模式具有广泛的运用与市场推广前景。

（四）运营管理优势

截至招股说明书签署日，公司合作的客户超过 300 家，所服务的建设目标标段覆盖全国 500 多个城市，公司所面临的客户需求、工程项目所在地等客观

条件各有差异，评估人员日常出差频率高，对公司的人员、项目统筹优化管理提出了较高的要求。

为应对业务规模持续扩大对公司运营管理带来的挑战，公司借助于自行研发及外购的信息化管理系统，保障公司业务高效稳健运营。未来，随着募投项目“工程咨询运营服务平台建设项目”的实施，公司在升级深圳运营总部的同时，将新建北京、武汉、上海、成都四个运营分支机构，全国多点布局有助于公司管理优势得以更充分发挥，进一步提升公司服务的质量和效率。

（五）客户优势

优质的客户资源是公司业务持续稳定增长的必要保障。公司通过服务优质客户、承接优质项目，充分发挥其市场辐射力和示范作用，逐渐扩大行业影响力。截至招股说明书签署日，公司先后与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展、龙湖集团、华润置地等 260 多家国内知名的房地产企业展开了深入、持久的合作。

凭借对地产客户服务所奠定的良好基础，公司自 2014 年起正式涉足政府项目评估咨询服务领域。目前，公司已与深圳、济南、武汉、合肥、广州等多地 50 多家公共工程建设单位、建设行政主管部门建立合作关系，服务内容涵盖工程评估、驻场管理、管理咨询等多种业务类型。报告期内，公司相继承接了深圳国际会展中心、成都东安湖体育公园项目等多个有影响力的项目的工程质量评估、驻场管理工作。随着国家和各地方鼓励、支持政策相继发布，地方政府部门购买服务加强建筑工程质量安全监督的力度不断加大，公司在公共建筑领域的市场份额有望得到进一步提升。

此外，2020 年 7 月和 8 月，公司分别中标中央军委机关事务管理总局工程代建管理办公室、中共中央直属机关工程建设服务中心第三方巡查服务项目。2020 年 9 月，公司受国家住房和城乡建设部委托，作为两家建筑工程质量试评价单位之一，顺利完成建筑工程质量试评价工作。

公司在已与超过 260 家国内知名房地产企业、50 多家公共工程建设单位等客户建立了合作关系的情况下，能够在第一时间掌握委托单位的管理痛点和需

求，该信息的及时获取、迅速应对、有效转化是公司核心竞争力的重要体现。

（六）品牌优势

公司专业从事第三方工程评估、驻场管理和咨询服务，经过多年积累，“瑞捷咨询”品牌在行业内享有较高的知名度和认可度，并多次获得了融创中国、保利发展、龙湖集团、招商蛇口等企业授予的“优秀供应商”、“优秀合作单位”、“优秀合作伙伴”、“最佳同路人奖”、“优秀咨询单位”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	深圳市市政工程质量安全监督站	优秀服务团队	2020.01
		“优质服务、高效专业”称号	2019.01
2	合肥高新区建设发展局	2018 年度提升政府工程品质“优秀第三方工程评估服务单位”	2019.06
3	武汉市东湖新技术开发区建设局	2017 年度提升政府工程品质“优秀咨询单位”	2018.01
4	中国-马来西亚钦州产业园区管理委员会	2018 年度提升政府工程品质“优秀咨询单位”	2019.09
5	万科集团	一路同行奖	2019.11
		风险防范奖	2019.11
6	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
7	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
8	招商蛇口	2018 年度咨询服务优秀供应商	2019.03
		2017 年度优秀咨询单位	-
		2016 年度优秀咨询单位	-
9	保利置业	2017 年度优秀合作伙伴	2017.12

序号	颁发单位	奖项名称	颁发时间
		2016 年度优秀合作伙伴	-
10	龙湖集团	2018 年度最佳同路人奖	2019.03
		2016 年度最佳同路人奖	2017.03
11	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
12	和泓集团	服务质量优秀团队	2018.01
		优秀合作单位	2018.01、2017.01、 2016.01
13	海亮地产	品质守护者奖杯	2016.12
		2016 年优秀合作伙伴	2016.12
14	中粮地产	精诚服务奖	2019.05
		2017 年度优秀供应商	2018.05
15	朗诗集团	杰出合作奖	2019.05
		优秀合作伙伴	2018.05、2017.05
16	河南建业	最佳服务奖	2019.03
17	蓝光地产	忠于职守奖	2019.02
18	星河地产	2018 年度优秀供应商	2019.01
19	康桥集团	2017 年最佳同路人	2018.03
20	中梁控股	克己奉公奖	2017.04
21	华融置业	2016 年优秀合作伙伴	2017.01
22	绿都集团	优秀供应商奖杯	-
23	东原集团	特别贡献奖	2018.01
24	景瑞地产	2016 年度、2017 年度优秀供应商	-
25	远洋集团	信得过合作伙伴	2016.01
26	雅居乐	2018 年匠心服务奖	2019.03

同时，自 2015 年起，公司持续举办建筑工程品质管理高峰论坛，通过邀请建筑行业专家、知名学者及房企代表，分享工程品质提升对地产行业发展与产品

创新的经验，探讨技术革新对工程建设行业带来的改变，促进行业内沟通交流。建筑工程品质管理高峰论坛现已成功举办五届，并已成为国内具备一定影响力的高层次专业性论坛，在业内得到广泛认可，为公司业务的持续健康发展奠定了良好基础。

（七）人才优势

第三方工程评估业是一个建设工程领域综合服务型行业，属于人才密集型、知识密集型行业，工程管理、专业技术类人才是行业快速发展的核心推动因素。国内全面培养该类人才的院校较为匮乏，而企业培养周期较长，一个具备合格执业水准的项目评估组长需要在拥有一定建筑行业工作经验的基础上，接受与工程评估相关的长时间专业培训及业务实践，导致专业人才队伍建设不能充分满足行业快速发展的需求。为此，公司自成立以来，持续投入大量资源开展专业人才培养与发展工作。目前，通过持续的内部培养和外部引进，公司已打造一支超过 1,300 人，平均从业年限达 6 年以上，包含工程技术、信息化、数据分析、市场营销、综合管理等各领域专业人才的员工队伍，为公司业务持续开展提供了坚实的人才基础。

（八）项目经验优势

在工程技术服务行业，项目经验往往是支撑公司业务拓展的重要因素，客户一般非常重视企业过往的项目经验。公司自成立以来，陆续与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展等 260 多家国内知名的房地产企业，深圳、济南、武汉、合肥、天津、广州等 50 多个城市公共工程建设单位、建设行政主管部门，以及腾讯、招商银行等知名企业建立了业务合作关系。到目前为止，公司第三方工程评估业务已覆盖全国 500 多个城市，对建设目标标段评估服务超过 19 万次，在第三方工程评估细分行业居于领先地位，具有项目经验优势。

1-2 核查程序及核查意见

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅了工程监理与第三方工程评估行业相关法律法规；

2、查阅了工程监理与第三方工程评估行业产业政策和行业研究资料；

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，公司具备较强的市场竞争力。但未来可能存在监理公司进入第三方工程评估行业、房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步对行业的冲击等情况，导致公司面临未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、主营业务毛利率可能下滑等风险。

1-3 招股说明书补充披露

1、发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（二）市场竞争风险”中补充风险提示如下：

“（二）市场竞争风险

公司所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，公司具备较强的市场竞争力。随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变以及工程管理服务市场化进程的加快，未来从事工程监理业务或其他工程管理相关业务的单位可能进入第三方工程评估行业，建设工程质量评估服务商的数量可能增多。公司也可能面临房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步对行业的冲击等情况，从而加剧第三方工程评估行业的竞争，对公司的优势地位造成一定挑战，如果公司提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，公司可能将面临未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、业务量减少或收费标准降低、主营业务毛利率下滑等风险，对公司未来经营状况和盈利能力产生不利影响。具体分析如下：

1、未来市场空间被挤占或缩减的风险

第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，行业发展有待进一步成熟，新进入的行业参与者例如监理公司、发展壮大的同类公司可能会发现新业务模式、业务机会，或针对客户的需求研发出新的产品解决方案，若公司无法适应市场的发展与竞争，则存在未来市场空间被挤占的风险。此外，房地

产集团客户和区域客户可能进一步加强自身项目管理能力，压缩公司第三方工程评估业务的市场空间。

2、市场竞争更激烈风险

发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，未来随着行业影响力逐步扩大，参与者逐步增加，例如未来监理公司进入第三方工程评估行业、同类公司发展壮大等可能导致公司面临市场竞争更激烈的风险。其次，若房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求，将进一步强化行业内不同公司的竞争局面。此外，行业新进入者或者同类第三方工程评估公司可能更快地利用或掌握更新的图像识别技术、数据收集与分析技术等，改变行业竞争格局，加速行业从业者优胜劣汰。

3、主营业务毛利率可能下滑风险

2017年、2018年、2019年以及2020年1-6月，公司主营业务综合毛利率分别为52.10%、56.11%、52.03%和41.14%。随着行业参与者的增加，为了维护客户、给客户创造更多的价值，需要公司不断深入了解客户需求并迅速做出反应，如果相较于新进入的行业参与者例如监理公司、发展壮大的同类公司，公司提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，公司可能将面临业务量减少或收费标准降低、主营业务毛利率下滑的风险。此外，若房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求，也可能降低服务价格，造成主营业务毛利率下滑。该等因素均可能对公司未来经营状况和盈利能力产生不利影响。”

2、发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险”之“（四）市场竞争风险”中补充风险提示如下：

“公司所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，公司具备较强的市场竞争力。随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变以及工程管理服务市场化进程的加快，未来从事工程监理业务或其他工程管理相关业务的单位可能进入第三方工程评估行业，建设工程质量评估服务商的数量可能增多。公司也可能面临房地产公司加强自身能力后减少

相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步对行业的冲击等情况，从而加剧第三方工程评估行业的竞争，对公司的优势地位造成一定挑战，如果公司提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，公司可能将面临未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、业务量减少或收费标准降低、主营业务毛利率下滑等风险，对公司未来经营状况和盈利能力产生不利影响。”

问题二、关于客户

2、关于客户。申报文件显示，在持有瑞捷有限股权之前，范文宏、黄新华曾长期在邦迪工程任职。在李琦和王丽华创业初期，范文宏和黄新华在工作中接触到部分有第三方工程评估服务潜在需求的客户，为满足客户对此新业务的需求，将瑞捷有限介绍给相关客户，推动了瑞捷有限的业务发展。请发行人补充披露：

（1）范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人客户重叠的具体情况；（2）范文宏和黄新华将在工作中接触到有第三方工程评估服务潜在需求的客户介绍给发行人是否构成谋取原任职单位的商业机会，是否存在利益冲突。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

2-1 范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人客户重叠的具体情况。

回复：

范文宏、黄新华于 2016 年 12 月从邦迪工程离职。根据公开查询获悉的信息，在范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，发行人与邦迪工程存在如下 9 家重叠客户：

序号	重叠客户集团名称	与发行人起始合作年份	发行人最初业务获取方式
1	万科集团	2012 年	直接委托
2	莱蒙国际	2012 年	直接委托
3	中航地产	2012 年	直接委托
4	中信地产	2013 年	直接委托
5	星河地产	2013 年	直接委托
6	远洋集团	2013 年	直接委托
7	世茂集团	2014 年	直接委托
8	正荣集团	2015 年	直接委托
9	深圳工务署	2015 年	直接委托

注：公司与客户最初合作时通常金额较小，若金额未达到对方招标起点标准，则按对方要求采用直接委托方式。

针对上述重合的 9 家客户，分析如下：

1、范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间仅直接服务于万科集团深圳公司下辖的部分工程项目

范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间，主要为万科集团深圳公司下辖的部分工程项目提供监理工作，当万科集团总部有第三方工程评估服务的采购需求时，范文宏、黄新华将此业务介绍给其配偶设立的瑞捷有限。

除万科集团之外，另外 8 家重叠客户莱蒙国际、中航地产、中信地产、星河地产、远洋集团、世茂集团、正荣集团、深圳工务署并不是范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间直接对接服务的客户。但随着第三方工程评估带来的价值逐步获得市场和客户认可，越来越多的房地产企业、公共工程建设单位、建设行政主管部门等开始引进第三方工程评估服务。基于瑞捷有限与万科集团等知名房地产企业合作中逐步积累的口碑、经验，莱蒙国际、中航地产、中信地产、星河地产、远洋集团、世茂集团、正荣集团、深圳工务署先后选择与瑞捷有限开展第三方工程评估合作。

2、重叠客户在发行人整体客户数量中占比很低

2012-2016 年各年末，发行人合作客户数量分别为 10 余家、30 余家、50 余家、70 余家、100 余家，因此，上述重叠客户在发行人的整体客户数量中占比很低。

3、发行人和邦迪工程对重合客户服务的业务不同、层级不同

针对上述重叠客户，发行人和邦迪工程开展的业务不同，针对同一客户服务的内部层级也不一样：邦迪工程的主营业务是工程监理，主要服务于单一特定的工程项目；发行人提供的第三方工程评估，服务于房地产企业集团、政府主管部门等客户的监管层面，协助其履行内部统筹管理的职责。因此，发行人和邦迪工程就重叠客户所提供的服务存在显著差异。

2-2 范文宏和黄新华将在工作中接触到有第三方工程评估服务潜在需求的客户介绍给发行人是否构成谋取原任职单位的商业机会，是否存在利益冲突。

回复：

瑞捷有限刚设立的前几年，国内第三方工程评估业整体仍处于萌芽和探索阶段，相关服务需求量较小且缺乏稳定性，市场对第三方工程评估业务认知度不高。

范文宏和黄新华在工作中接触到部分有第三方工程评估服务潜在需求的房地产企业，为满足上述企业对此新业务的需求，范文宏、黄新华将其配偶李琦、王丽华设立的瑞捷有限介绍给上述企业，由其自行决定是否与瑞捷有限或其他方开展合作，不属于谋取原任职单位商业机会的行为，不构成利益冲突。

根据邦迪工程出具的书面确认：1、范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间未担任董事、监事，不属于高级管理人员。邦迪工程未曾与范文宏、黄新华签署保密协议、竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的其他协议；2、邦迪工程知晓并同意范文宏、黄新华配偶设立发行人的行为，对发行人的设立、经营、股权转让及人员雇佣相关事宜无任何异议。发行人不存在取得本应属于邦迪工程商业机会的情形；3、邦迪工程与发行人及范文宏、黄新华之间不存在任何（包括但不限于劳动或知识产权方面）争议、潜在纠纷，无任何未结清债权债务，邦迪工程不会向发行人或范文宏、黄新华提出任何主张或要求。

根据中国执行信息公开网、中国裁判文书网、审判流程信息网等网站公开信息以及发行人、范文宏和黄新华的书面确认，发行人、范文宏和黄新华均不存在正在审理或已判决的侵权方面诉讼案件，未曾发生可能被认定为侵害邦迪工程商业机会、构成利益冲突的纠纷或主张。

2-3 核查程序及核查意见

保荐机构和发行人律师执行了如下核查程序：

- 1、取得发行人历年客户清单；
- 2、公开信息查询邦迪工程主要客户的情况；
- 3、取得邦迪工程的出具的确认函；
- 4、查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、审判流程信息网等网站；
- 5、取得发行人、范文宏和黄新华的书面确认。

经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人重叠客户在发行人的整体客户数量中占比较低，绝大多数的重叠客户是发行人自身通过市场竞争获取，就对重叠客户所提供的产品或服务，发行人和邦迪工程开展的业务不同，针对同一客户所服务的内部层级也不同；

2、范文宏和黄新华将在工作中接触到有第三方工程评估服务潜在需求的客户介绍给发行人不构成谋取原任职单位商业机会的情形，与邦迪工程之间不存在利益冲突。

2-4 招股说明书补充披露

一、范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人客户重叠的具体情况

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“（六）范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人客户重叠的具体情况”中补充披露如下：

“范文宏、黄新华于 2016 年 12 月从邦迪工程离职。根据公开查询获悉的信息，在范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，发行人与邦迪工程存在如下 9 家重叠客户：

序号	重叠客户集团名称	与发行人起始合作年份	发行人最初业务获取方式
1	万科集团	2012 年	直接委托
2	莱蒙国际	2012 年	直接委托
3	中航地产	2012 年	直接委托
4	中信地产	2013 年	直接委托
5	星河地产	2013 年	直接委托
6	远洋集团	2013 年	直接委托
7	世茂集团	2014 年	直接委托
8	正荣集团	2015 年	直接委托
9	深圳工务署	2015 年	直接委托

注：公司与客户最初合作时通常金额较小，若金额未达到对方招标起点标准，则按对方要求采用直接委托方式。

针对上述重合的 9 家客户，分析如下：

1、范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间仅直接服务于万科集团深圳公司下辖的部分工程项目

范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间，主要为万科集团深圳公司下辖的部分工程项目提供监理工作，当万科集团总部有第三方工程评估服务的采购需求时，范文宏、黄新华将此业务介绍给其配偶设立的瑞捷有限。

除万科集团之外，另外 8 家重叠客户莱蒙国际、中航地产、中信地产、星河地产、远洋集团、世茂集团、正荣集团、深圳工务署并不是范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间直接对接服务的客户。但随着第三方工程评估带来的价值逐步获得市场和客户认可，越来越多的房地产企业、公共工程建设单位、建设行政主管部门等开始引进第三方工程评估服务。基于瑞捷有限与万科集团等知名房地产企业合作中逐步积累的口碑、经验，莱蒙国际、中航地产、中信地产、星河地产、远洋集团、世茂集团、正荣集团、深圳工务署先后选择与瑞捷有限开展第三方工程评估合作。

2、重叠客户在发行人整体客户数量中占比很低

2012-2016 年各年末，发行人合作客户数量分别为 10 余家、30 余家、50 余家、70 余家、100 余家，因此，上述重叠客户在发行人的整体客户数量中占比很低。

3、发行人和邦迪工程对重合客户服务的业务不同、层级不同

针对上述重叠客户，发行人和邦迪工程开展的业务不同，针对同一客户服务的内部层级也不一样：邦迪工程的主营业务是工程监理，主要服务于单一特定的工程项目；发行人提供的第三方工程评估，服务于房地产企业集团、政府主管部门等客户的监管层面，协助其履行内部统筹管理的职责。因此，发行人和邦迪工程就重叠客户所提供的服务存在显著差异。”

二、范文宏和黄新华将在工作中接触到有第三方工程评估服务潜在需求的客户介绍给发行人是否构成谋取原任职单位的商业机会，是否存在利益冲突

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人改制设立情况”之“（一）发行人前身瑞捷有限设立情况”中补充披露如下：

“在李琦和王丽华创业初期，范文宏和黄新华在工作中接触到部分有第三方工程评估服务潜在需求的客户，为满足客户对此新业务的需求，将瑞捷有限介绍给相关客户，推动了瑞捷有限的业务发展。

根据范文宏和黄新华原任职单位邦迪工程出具的书面说明：1、范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间未担任董事、监事，不属于高级管理人员。邦迪工程未曾与范文宏、黄新华签署保密协议、竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的其他协议；2、邦迪工程知晓并同意范文宏、黄新华配偶设立发行人的行为，对发行人的设立、经营、股权转让及人员雇佣相关事宜无任何异议。发行人不存在取得本应属于邦迪工程商业机会的情形；3、邦迪工程与发行人及范文宏、黄新华之间不存在任何（包括但不限于劳动或知识产权方面）争议、潜在纠纷，无任何未结清债权债务，邦迪工程不会向发行人或范文宏、黄新华提出任何主张或要求。”

问题三、关于主营业务收入

3、关于主营业务收入。申报文件显示，报告期内，发行人发行人主营业务收入分别为17,394.73万元、31,038.98万元、49,647.66万元和19,692.69万元，最近一期主营业务收入有所下降。请发行人：（1）补充披露最近一期主营业务收入下降的原因，是否与所处行业发展趋势相一致；（2）补充提供2020年1-9月审阅报告，披露主要财务数据的同比变动情况及原因，下一报告期业绩预计情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

3-1 补充披露最近一期主营业务收入下降的原因，是否与所处行业发展趋势相一致。

回复：

一、2020 年 1-6 月主营业务收入同比略有上升

2017 年、2018 年及 2019 年上半年主营业务收入占全年收入比例分别为 37.40%、32.68%、37.99%，公司上半年主营业务收入通常小于下半年。2020 年 1-6 月主营业务收入较 2019 年 1-6 月同比增加 4.54%，具体分析如下：

（一）分业务类型对比情况

公司 2020 年 1-6 月、2019 年 1-6 月分业务类型主营业务收入对比情况具体如下：

单位：万元

业务类别	2020 年 1-6 月		同比增长率	2019 年 1-6 月	
	主营业务收入	占比		主营业务收入	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%

2020 年 1-6 月公司主营业务收入与上年同期相比增长 4.54%，其中，工程评估业务下降 2.32%，驻场管理业务和管理咨询业务分别增长 41.28%、17.25%。

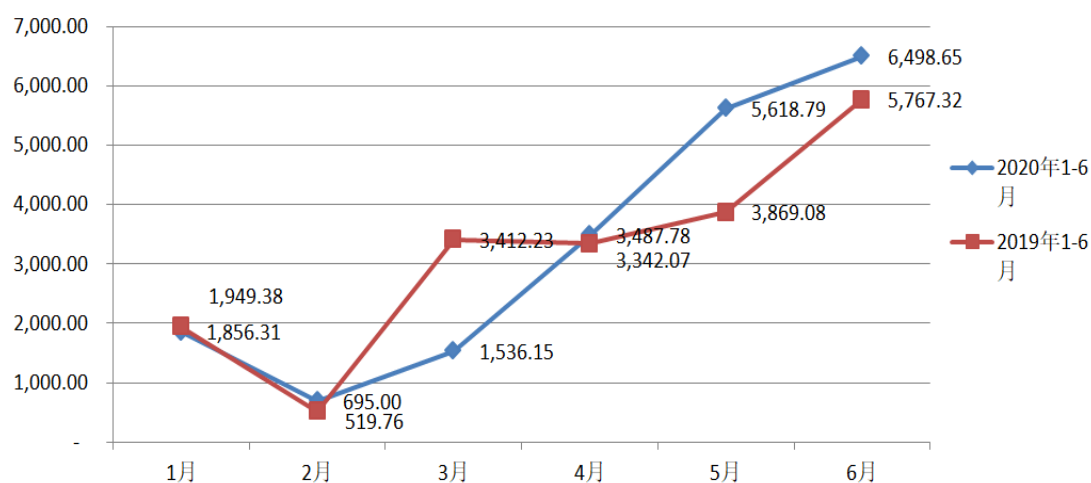
2020 年 1-6 月公司工程评估业务收入同比下降 2.32%，主要原因系工程评估业务具有单次评估周期短、涉及地点多、差旅频率较高等特点，受疫情期间各地出台各项疫情防控措施，诸如交通管控甚至是封城的影响较大，使得发行人业务开展面临较大障碍。但得益于国家政策的支持及良好的行业机遇，公司工程评估业务服务广度和深度均有所加强，业务规模持续扩大，尽管受到疫情的影响，公司 2020 年 1-6 月工程评估业务同比仅下降 2.32%，总体保持较为稳定。

2020 年 1-6 月公司驻场管理业务和管理咨询业务同比分别增长 41.28%、17.25%，继续保持增长趋势，主要原因系一方面公司在建设工程第三方评估领域具有丰富的客户资源，评估所积累的经验使公司切入和拓展驻场管理业务和管理咨询业务具有天然的优势，通过陆续承接深圳国际会展中心（一期）、北京北辛安置房等多个知名大型项目的驻场管理服务，促进了驻场管理业务数量和收入的快速提升；另一方面，相比于工程评估业务，驻场管理业务和管理咨询业务出差频率较低、开展业务地点较为集中，且驻场管理业务多在公司总部所在地华南地区，受各项疫情防控措施影响相对较小。

（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，1 月及 2 月受春节假期影响，公司主营业务收入较低，3 月份受国内疫情防控措施的影响，收入显著低于上年同期，2020 年 4 月，国内疫情受到逐步控制，各地复工复产，公司也逐步恢复业务开展，使

得公司4月主营业务收入与上年同期基本持平，2020年5月及6月，各地推进全面复工复产，公司业务开展也快速恢复，主营业务收入较上年同期有所提高。

二、发行人收入增长与所处行业发展趋势相一致

（一）与所处行业发展趋势对比分析

近年来，第三方工程评估行业市场需求不断增长，主要体现在：①城镇化进程不断推进为行业创造持续增长动力；②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；③存量市场为行业发展带来新的增长点；④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。第三方工程评估行业市场需求的的具体情况请详见招股说明书“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“（三）公司所处行业发展现状及趋势”之“2、第三方工程评估行业发展状况”之“（3）行业市场需求情况”相关内容。

得益于第三方工程评估行业市场需求不断增长，在受疫情影响的大环境下，2020年1-6月公司主营业务收入较上年同期增长仍然保持增长4.54%，与所处行业发展趋势保持一致。

（二）与同行业可比公司营业收入同比变动分析

2020年1-6月，公司与同行业可比公司营业收入变动对比情况具体如下：

单位：万元

公司名称	证券代码	营业收入			
		2020年 1-6月	2019年 1-6月	同比 增长率	变动原因
中达安	300635.SZ	19,039.40	23,257.40	-18.14%	主要系受新冠病毒疫情影响本期收入比上年同期减少所致
合诚股份	603909.SH	28,284.20	28,897.34	-2.12%	主要是本期受新冠疫情影响，综合管养业务下滑导致的。
建研院	603183.SH	28,590.61	26,483.05	7.96%	虽有新冠疫情的冲击，公司坚持原定年度目标不动摇，实现了逆势增长
建科院	300675.SZ	17,848.30	15,988.75	11.63%	受新冠疫情影响，一季度出现市场环境走差、上下游客户复工复产延期等外部不利因素，公司业务开

公司名称	证券代码	营业收入			
		2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	同比 增长率	变动原因
					展、市场开拓等受到一定波及，但通过采取稳健的经营策略和多项有效措施，整体影响较为可控；随着疫情影响不断减小，公司积极捕捉市场复苏机会，整体产能于二季度恢复至正常水平
国检集团	603060.SH	47,812.68	47,864.68	-0.11%	基本保持稳定，定期报告未详细分析
电科院	300215.SZ	31,288.85	36,731.08	-14.82%	受疫情影响，特别是一季度的收入较同期有较大下滑
广电计量	002967.SZ	57,363.70	61,755.33	-7.11%	未详细分析
平均值	/	32,889.68	34,425.38	-3.24%	/
瑞捷咨询	/	19,692.69	18,838.21	4.54%	/

注：上述数据及信息来源于可比公司定期报告。

由上表可知，2020 年 1-6 月同行业可比上市公司的生产经营均受到疫情不同程度的影响，由于各可比公司所处细分行业、生产经营方式和产品结构等方面均存在一定差异，因此，2020 年 1-6 月同行业可比上市公司营业收入均有不同程度的波动，总体来看，公司营业收入的波动幅度处于同行业可比公司中间水平，较为合理。

3-2 补充提供2020年1-9月审阅报告，披露主要财务数据的同比变动情况及原因，下一报告期业绩预计情况。

回复：

一、2020 年 1-9 月审阅报告

公司经审计财务报表的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。申报会计师对公司 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2020 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了中汇会阅[2020]6319 号《审阅报告》，审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信深圳瑞捷公司 2020 年 1-9 月财务报表没有按照

企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映深圳瑞捷公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。”

二、2020 年 1-9 月主要财务数据的同比变动情况及原因

公司截至 2020 年 9 月 30 日、2020 年 1-9 月经审阅的主要财务信息如下：

（一）合并资产负债表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例
资产总计	41,964.19	38,037.79	10.32%
负债总计	9,455.96	11,454.33	-17.45%
所有者权益总计	32,508.24	26,583.46	22.29%

截至 2020 年 9 月末，公司资产总额 41,964.19 万元，较上年末增加 10.32%，主要系公司经营性应收项目增加所致；负债总额 9,455.96 万元，较上年末下降 17.45%，主要系公司经营性应付项目减少所致；所有者权益总额 32,508.24 万元，较上年末增长 22.29%，主要系未分配利润增加所致。

合并资产负债表变化超过 30%的科目，变动原因具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例	主要原因
其他应收款	900.26	223.78	302.30%	员工备用金按惯例于年底归还，年中备用金余额较大；新增办公场地租房押金和租车押金
其他流动资产	165.93	26.41	528.28%	预付零星费用，诸如各办公软件使用年费增长所致
长期股权投资	419.25	246.91	69.80%	权益法投资收益增长所致
固定资产	419.69	306.32	37.01%	新增电子设备及办公及其他设备所致
无形资产	177.72	70.17	153.28%	本期采购评估 APP、小散工程零星作业智慧监管平台等无形资产
长期待摊费用	75.72	37.94	99.58%	新增办公室装修改造费用和软件、账号使用年费所致
递延所得税资产	419.86	297.73	41.02%	本期应收账款和其他应收款计提坏账增加所致
其他非流动资产	571.71	414.03	38.08%	新增上市期间机构辅导费用
短期借款	-	500.66	-100.00%	短期借款本期到期还款所致
应付账款	877.20	1,360.05	-35.50%	待付差旅采购款本期支付所致

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例	主要原因
预收款项	-	230.57	-100.00%	根据新收入准则的规定，将基于向客户转让商品（服务）的义务而收取的预收款项确认为合同负债所致
合同负债	442.54	-	-	

（二）合并利润表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
营业收入	37,388.00	33,450.15	11.77%
营业利润	8,028.71	11,327.57	-29.12%
利润总额	8,042.66	11,326.78	-28.99%
净利润	6,924.78	9,712.87	-28.71%
归属于母公司所有者的净利润	6,924.78	9,712.87	-28.71%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,330.21	9,501.55	-33.38%

2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 37,388.00 万元，净利润 6,924.78 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 6,330.21 万元，毛利率为 42.98%，净利率为 18.52%。

收入方面，在国内疫情受到逐步控制后，公司逐步恢复业务开展，虽然受疫情影响公司项目一季度开工率明显下降，但得益于国家政策的支持及良好的行业机遇，公司各项业务服务广度和深度均有所加强，使得业务规模持续扩大，营业收入较上年同期上升 11.77%。

成本费用方面，其一，受疫情影响，全国绝大部分企业复工复产较晚，致使公司短期内经营受到较大影响。为筹备疫后复工，公司在维持原有员工数量的基础上大幅度增加了人才储备；其二，为践行“客户增值，产品创优”的年度经营策略，公司加大了研发及品控投入力度，使得人员薪酬、房租等期间费用大幅增加。

综上所述，发行人 2020 年 1-9 月净利润下降 28.71%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下降 33.38%。

合并利润表变化超过 30%的科目，变动原因具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例	主要原因
----	--------------	--------------	------	------

营业成本	21,316.84	15,692.20	35.84%	业务扩张、人员薪酬和差旅支出增长所致
期间费用	7,498.42	5,587.74	34.19%	人员薪酬支出增长所致
其中：销售费用	1,442.44	771.65	86.93%	业务扩张导致人员薪酬支出增长所致
管理费用	4,103.12	3,052.60	34.41%	业务扩张导致人员薪酬支出增长所致
扣除非经常损益后的净利润	6,330.21	9,501.55	-33.38%	由上述收入、成本及费用等因素变动所导致
其中：扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润	6,330.21	9,501.55	-33.38%	由上述收入、成本及费用等因素变动所导致

(三) 合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-206.20	392.48	-152.54%
投资活动产生的现金流量净额	-403.31	6,875.11	-105.87%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,676.34	-1,549.86	8.16%

2020年1-9月，公司经营活动产生的现金流量净额为-206.20万元，较上年同期下降152.54%，主要系公司为满足业务规模持续扩大的需求，新招聘较多员工，支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增加9,396.82万元所致；投资活动产生的现金流量净额为-403.31万元，较上年同期下降105.87%，主要系上期收回理财产品投资7,000.00万元，本期无新购或收回理财产品所致；筹资活动产生的现金流量净额为-1,676.34万元，现金净流出较上年同期上升8.16%，主要系本期公司支付IPO中介机构服务费较上年同期增加124.15万元所致。

合并现金流量表变化超过30%的科目，变动原因具体如下：

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动比例	主要原因
经营活动现金流入	35,818.63	26,482.43	35.25%	
其中：销售商品、提供劳务收到的现金	34,897.40	25,263.71	38.13%	收入增长及公司加大催款力度，客户回款加快
经营活动现金流出	36,024.83	26,089.95	38.08%	
其中：购买商品、接受劳务支付的现金	5,795.37	4,251.11	36.33%	因业务规模增长，支付的金额也随之增长
支付给职工	23,618.65	14,221.83	66.07%	员工人数增加所致

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例	主要原因
以及为职工支付的现金				
经营活动产生的现金流量净额	-206.20	392.48	-152.54%	见上述项目解释
投资活动现金流入	-	7,074.88	-100.00%	上期存在理财赎回，本期无理财收支
投资活动现金流出	403.31	199.77	101.88%	电子设备、业务软件及器具采购支出增长所致
投资活动产生的现金流量净额	-403.31	6,875.11	-105.87%	见上述项目解释
筹资活动现金流入	-	500.00	-100.00%	上期存在短期借款借入，本期不存在银行融资收支
现金及现金等价物净增加额	-2,285.85	5,717.73	-139.98%	上期存在 7,000 万元的理财赎回所致

（四）非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	162.10	148.61	9.08%
委托他人投资或管理资产的损益	-	74.87	-100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	13.96	-0.78	-1881.63%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	546.33	26.06	1996.62%
小 计	722.39	248.75	190.41%
减：所得税影响数(所得税费用减少以“-”表示)	127.83	37.43	241.51%
非经常性损益净额	594.56	211.32	181.35%
其中：归属于母公司股东的非经常性损益	594.56	211.32	181.35%

2020 年 1-9 月，公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额为 594.56 万元，较上年同期增加 181.35%，主要系因疫情社保减免、租金减免，使得其他符合非经常性损益定义的损益项目金额较去年同期增加所致。

（五）审计截止日后主要经营状况

2020 年年初以来受新冠疫情影响，全国绝大部分企业复工复产较晚，致使公司短期内经营受到了一定影响，目前国内疫情已得到有效控制，各地大多已复

工复产，公司业务开展逐步恢复正常，公司财务报告审计截止日后的经营状况良好，公司生产经营的内外部环境未发生重大不利变化。

三、2020 年全年业绩预计

公司 2020 年的业绩预计及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年（未经审计）	2019 年	变动比例
营业收入	55,000.00~62,000.00	49,647.66	10.78%~24.88%
归属于母公司股东的净利润	10,000.00~13,000.00	13,886.28	-27.99%~-6.38%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	9,600.00~12,600.00	13,649.07	-29.67%~-7.69%

公司预计 2020 年营业收入为 55,000.00 万元至 62,000.00 万元，同比上升 10.78%至 24.88%，预计归属于母公司股东的净利润为 10,000.00 万元至 13,000.00 万元，同比下降 27.99%至 6.38%，预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 9,600.00 万元至 12,600.00 万元，同比下降 29.67%至 7.69%。2020 年全年预计业绩变动的影响因素与 2020 年 1-9 月业绩变动影响因素大体一致。

上述 2020 年全年业绩预告是公司财务部门初步估算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

3-3 核查程序及核查意见

保荐机构和发行人会计师执行了如下核查程序：

1、获取相关财务资料，分析发行人 2020 年 1-6 月主营业务收入变动的原因；

2、通过公开信息及同行业可比公司定期报告，了解第三方工程评估行业发展趋势，将发行人 2020 年 1-6 月收入变动趋势与同行业进行对比分析；

3、获取发行人 2020 年 1-9 月审阅报告，对 2020 年 1-9 月相关财务数据与上年同期数据进行对比分析；

4、获取发行人 2020 年全年业绩预测相关财务资料，了解 2020 年全年业绩总体情况。

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

得益于第三方工程评估行业市场需求不断增长，在受疫情影响的大环境下，2020 年 1-6 月发行人主营业务收入同比仍然保持增长，与所处行业发展趋势保持一致，与同行业可比公司营业收入的变化情况相符。

3-4 招股说明书补充披露

1、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”中补充披露如下：

“2020 年 1-6 月公司主营业务收入与上年同期相比增长 4.54%，其中，工程评估业务下降 2.32%，驻场管理业务和管理咨询业务分别增长 41.28%、17.25%。

2020 年 1-6 月公司工程评估业务收入同比下降 2.32%，主要原因系工程评估业务具有单次评估周期短、涉及地点多、差旅频率较高等特点，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。但得益于国家政策的支持及良好的行业机遇，公司工程评估业务服务广度和深度均有所加强，业务规模持续扩大，尽管受到疫情

的影响，公司 2020 年 1-6 月工程评估业务同比仅下降 2.32%，总体保持较为稳定。

2020 年 1-6 月公司驻场管理业务和管理咨询业务同比分别增长 41.28%、17.25%，继续保持增长趋势，主要原因系一方面公司在建设工程第三方评估领域具有丰富的客户资源，评估所积累的经验使公司切入和拓展驻场管理业务和管理咨询业务具有天然的优势，通过陆续承接深圳国际会展中心（一期）、北京北辛安置房等多个知名大型项目的驻场管理服务，促进了驻场管理业务数量和收入的快速提升；另一方面，相比于工程评估业务，驻场管理业务和管理咨询业务出差频率较低、开展业务地点较为集中，且驻场管理业务多在公司总部所在地华南地区，受各项疫情防控措施影响相对较小。”

2、发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”和“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十八、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”中补充披露如下：

“（一）申报会计师的审阅意见

公司经审计财务报表的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。申报会计师对公司 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2020 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了中汇会阅[2020]6319 号《审阅报告》，审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信深圳瑞捷公司 2020 年 1-9 月财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映深圳瑞捷公司的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。”

（二）审计截止日后主要财务信息及经营状况

公司截至 2020 年 9 月 30 日、2020 年 1-9 月经审阅的主要财务信息如下：

1、合并资产负债表主要财务数据

单位：万元			
项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例
资产总计	41,964.19	38,037.79	10.32%

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动比例
负债总计	9,455.96	11,454.33	-17.45%
所有者权益总计	32,508.24	26,583.46	22.29%

截至 2020 年 9 月末,公司资产总额 41,964.19 万元,较上年末增加 10.32%,负债总额 9,455.96 万元,主要系公司经营性应收项目增加所致;较上年末下降 17.45%,主要系公司经营性应付项目减少所致;所有者权益总额 32,508.24 万元,较上年末增长 22.29%,主要系未分配利润增加所致。

2、合并利润表主要财务数据

单位:万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
营业收入	37,388.00	33,450.15	11.77%
营业利润	8,028.71	11,327.57	-29.12%
利润总额	8,042.66	11,326.78	-28.99%
净利润	6,924.78	9,712.87	-28.71%
归属于母公司所有者的净利润	6,924.78	9,712.87	-28.71%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	6,330.21	9,501.55	-33.38%

2020 年 1-9 月,公司实现营业收入 37,388.00 万元,净利润 6,924.78 万元,扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 6,330.21 万元,毛利率为 42.98%,净利率为 18.52%。

收入方面,在国内疫情受到逐步控制后,公司逐步恢复业务开展,虽然由于受疫情影响公司项目一季度开工率明显下降,但得益于国家政策的支持及良好的行业机遇,公司各项业务服务广度和深度均有所加强,业务规模持续扩大,使得营业收入较上年同期上升 11.77%。

成本费用方面,其一,受疫情影响,全国绝大部分企业复工复产较晚,致使公司短期内经营受到较大影响。为筹备疫后复工,公司在维持原有员工数量的基础上大幅度增加了人才储备;其二,为践行“客户增值,产品创优”的年度经营策略,公司加大了研发及品控投入力度,使得人员薪酬、房租等期间费用大幅增加。

综上所述，发行人 2020 年 1-9 月净利润下降 28.71%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润下降 33.38%。

3、合并现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-206.20	392.48	-152.54%
投资活动产生的现金流量净额	-403.31	6,875.11	-105.87%
筹资活动产生的现金流量净额	-1,676.34	-1,549.86	8.16%

2020 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-206.20 万元，较上年同期上升下降 152.54%，主要系公司为满足业务规模持续扩大的需求，新招聘较多员工，支付给职工以及为职工支付的现金较上年同期增加 9,396.82 万元所致；投资活动产生的现金流量净额为-403.31 万元，较上年同期下降 105.87%，主要系上期收回理财产品投资 7,000.00 万元，本期无新购或收回理财产品所致；筹资活动产生的现金流量净额为-1,676.34 万元，现金净流出较上年同期上升 8.16%，主要系本期公司支付 IPO 中介机构服务费较上年同期增加 124.15 万元所致。

4、非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	162.10	148.61	9.08%
委托他人投资或管理资产的损益	-	74.87	-100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	13.96	-0.78	-1881.63%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	546.33	26.06	1996.62%
小 计	722.39	248.75	190.41%
减：所得税影响数(所得税费用减少以“-”表示)	127.83	37.43	241.51%
非经常性损益净额	594.56	211.32	181.35%
其中：归属于母公司股东的非经常性损益	594.56	211.32	181.35%

2020 年 1-9 月，公司归属于母公司所有者的非经常性损益净额为 594.56 万元，较上年同期增加 181.35%，主要系因疫情社保减免、租金减免，使得其他符合非经常性损益定义的损益项目金额较去年同期增加所致。

5、审计截止日后主要经营状况

2020 年年初以来受新冠疫情影响，全国绝大部分企业复工复产较晚，致使公司短期内经营受到了一定影响，目前国内疫情已得到有效控制，各地大多已复工复产，公司业务开展逐步恢复正常，公司财务报告审计截止日后的经营状况良好，公司生产经营的内外环境未发生重大不利变化。

(三) 2020 年全年业绩预计

公司 2020 年的业绩预计及与上年同期对比情况具体如下：

单位：万元

项目	2020 年（未经审计）	2019 年	变动比例
营业收入	55,000.00~62,000.00	49,647.66	10.78%~24.88%
归属于母公司股东的净利润	10,000.00~13,000.00	13,886.28	-27.99%~-6.38%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	9,600.00~12,600.00	13,649.07	-29.67%~-7.69%

公司预计 2020 年营业收入为 55,000.00 万元至 62,000.00 万元，同比上升 10.78%至 24.88%，预计归属于母公司股东的净利润为 10,000.00 万元至 13,000.00 万元，同比下降 27.99%至 6.38%，预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 9,600.00 万元至 12,600.00 万元，同比下降 29.67%至 7.69%。2020 年全年预计业绩变动的影响因素与 2020 年 1-9 月业绩变动影响因素大体一致。

上述 2020 年全年业绩预告是公司财务部门初步估算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

问题四、关于应收账款

4、关于应收账款。申报文件显示，报告期内发行人应收账款增长较快，应收账款欠款方均为房地产开发企业，请发行人补充披露报告内应收账款欠款方是否

存在资金链紧张、信用情况恶化、回款不及时的情形，会否影响发行人应收账款的按时回收，坏账准备计提是否充分，相关风险披露是否充分。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

4-1 报告期内应收账款欠款方是否存在资金链紧张、信用情况恶化、回款不及时的情形，会否影响发行人应收账款的按时回收，坏账准备计提是否充分，相关风险披露是否充分。

回复：

一、报告期内应收账款欠款方是否存在资金链紧张、信用情况恶化、回款不及时的情形，会否影响发行人应收账款的按时回收

（一）报告期内应收账款主要客户的资金及信用情况

1、报告期内应收账款主要客户

报告期各期末，公司应收账款余额对应的前五名客户情况如下：

单位：万元

时间	客户名称	应收账款余额	占应收账款余额比例
2020 年 6 月末	融创中国	4,001.64	16.03%
	碧桂园	1,458.05	5.84%
	万科集团	1,385.00	5.55%
	保利发展	1,335.39	5.35%
	华润置地	897.17	3.59%
	合计	9,077.25	36.36%
2019 年末	融创中国	5,229.03	22.02%
	碧桂园	2,061.81	8.68%
	万科集团	1,653.40	6.96%
	保利发展	1,345.77	5.67%
	新城控股	946.30	3.98%
	合计	11,236.31	47.31%
2018 年末	融创中国	1,795.83	11.76%
	万科集团	1,240.07	8.12%

时间	客户名称	应收账款余额	占应收账款 余额比例
	碧桂园	1,046.34	6.85%
	华润置地	997.11	6.53%
	保利发展	699.46	4.58%
	合计	5,778.80	37.84%
2017 年末	融创中国	1,241.02	15.56%
	万科集团	527.72	6.62%
	保利发展	506.49	6.35%
	万达集团	505.02	6.33%
	华润置地	475.68	5.96%
	合计	3,255.92	40.82%

2、报告期内应收账款主要客户的资金链情况

报告期内，公司上述应收账款主要客户的资金链情况具体如下：

公司名称	资产负债率				货币资金/短期债务				经营活动产生的现金流量净额/短期债务			
	2020 年6月 末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年6 月末	2019 年度/ 末	2018 年度/ 末	2017 年度/ 末
融创中国	86.56%	88.12%	89.80%	90.27%	0.61	0.57	0.83	0.87	0.16	0.20	0.57	0.95
万科集团	83.87%	84.36%	84.59%	83.98%	1.95	1.73	2.38	2.80	0.23	0.48	0.42	1.32
碧桂园	88.03%	88.54%	89.36%	88.89%	1.78	2.14	1.80	1.96	-0.15	0.13	0.23	0.34
保利发展	77.66%	77.79%	77.97%	77.28%	1.96	2.10	2.33	2.30	-0.39	0.59	0.24	-0.99
华润置地	72.35%	69.36%	72.44%	69.99%	1.42	2.89	3.13	2.04	-0.09	1.53	1.23	0.37
万达集团	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/
新城控股	87.66%	86.60%	84.57%	85.84%	2.22	2.62	3.49	1.70	-0.30	1.79	0.29	-0.81

注 1：数据来源于上述公司公开披露的定期报告及相关公告；

注 2：短期债务包括短期借款以及一年内到期的非流动负债；

注 3：万达集团相关财务数据未公开，因此上表中未统计万达集团相关指标。

房地产行业为资金密集型行业，房地产开发企业通常存在资产负债率高，短期偿债压力较大的特点，资金链紧张是很多房地产开发企业都会遇到的情形。从上表可知，公司应收账款部分主要客户存在资产负债率较高、货币资金/短期债务和经营活动产生的现金流量净额/短期债务比较低的情况，2017 年至 2020 年

6月，公司应收账款主要客户的资金链总体保持稳定，未出现大幅波动的情形。总体来看，报告期内，公司应收账款主要客户的资金链情况符合行业特性，未出现资金链情况严重恶化的情形。

3、报告期内应收账款主要客户的信用情况

报告期内，公司上述应收账款主要客户的信用评级情况具体如下：

公司名称	行业排名	主体信用	
		信用评级	评级时间
融创中国	5	AAA	2020年4月
万科集团	3	AAA	2020年5月
碧桂园	2	AAA	2020年6月
保利发展	4	AAA	2020年5月
华润置地	8	AAA	2020年5月
万达集团	/	AA+	2020年6月
新城控股	11	AAA	2020年4月

注1：数据来源于上述公司公开披露的定期报告及相关公告；

注2：行业排名指中国指数研究院发布的2019年中国房地产百强企业排名，万达集团以商业地产为主，不参与排名；

注3：上述信用评级数据均来源于公开披露的中诚信国际信用评级有限责任公司分别出具的信用评级报告。

公司应收账款主要客户均为房地产行业排名前列的国内知名企业，信用评级公司均给予较高的信用评级，报告期内，公司与主要客户之间未发生因拖欠应收账款而发生纠纷的情形，主要客户信用状况良好。

（二）应收账款回款的及时性

1、公司逾期应收账款的情况

发行人对各类客户制定了不同的信用政策，具体为：对于企业客户，发行人根据其潜在业务规模、行业排名、信誉、偿债能力、资金实力等因素进行分级管理，分为I、II、III、IV四类，分别适用270天、210天、150天、150天的信用账期；对于政府客户，统一制定270天的信用账期。对于超出信用账期的认定为逾期应收账款。

报告期内，应收账款逾期原因主要有：随着业务量的快速上升，因客户多为项目公司付款，公司所需对接的请款方较多，对账请款流程较长，从而形成逾期。

逾期应收账款的账龄结构如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
1年以内	4,247.04	2,482.85	1,177.55	655.94
1-2年	2,066.75	2,384.65	1,435.18	431.53
2-3年	722.04	1,052.56	259.32	11.93
3-4年	39.46	152.00	6.57	16.50
合计	7,075.29	6,072.06	2,878.62	1,115.90

公司应收账款管理小组严格按照相关制度要求，对客户应收款请款和催收进行系统性管理，对超过合同约定付款期及信用期限的应收账款进行重点催收，前述逾期金额，目前处于对账、请款的流程中，客户无重大经营异常，亦不存在其他导致信用风险显著上升的情况，无需单项计提减值准备。部分款项期后已收到，报告期各期末应收账款期后回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2020年6月30日	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
应收账款余额	24,966.70	23,749.84	15,265.90	7,976.50
2018年回款	不适用	不适用	不适用	6,253.57
2019年回款	不适用	不适用	11,670.12	489.94
2020年回款	10,928.26	18,254.07	1,134.59	153.13
期后回款合计	10,928.26	18,254.07	12,804.71	6,896.64
期后回款占比	43.77%	76.86%	83.88%	86.46%

注：上表2020年回款系指截至2020年9月末，各期末应收账款余额于2020年的期后回款金额。

2、报告期内发行人应收账款坏账及核销情况

报告期内，公司根据应收账款欠款方资信、催收情况对部分客户应收账款进行核销，具体核销情况如下：

单位：万元

年度	欠款方	核销金额
2020 年 1-6 月	鑫苑（中国）置业有限公司	6.90
	江苏中合绿建科技开发有限公司	2.85
	茂名市世和实业发展有限公司	2.60
	襄阳君联房地产开发有限公司	2.15
	北京首开住总安泰置业有限公司	2.00
	合计	16.50
	占当期末应收账款余额比例	0.07%
2019 年度	南京峻景房地产开发有限公司	2.19
	南京诚久房地产开发有限公司	3.65
	南京中航工业科技城发展有限公司	0.73
	合计	6.57
	占当期末应收账款余额比例	0.03%
2018 年度	浙江邦泰置业有限公司	16.50
	苏州星浩房地产发展有限公司	2.40
	合计	18.90
	占当期末应收账款余额比例	0.12%
2017 年度	南京朗诗投资管理有限公司	3.30
	合计	3.30
	占当期末应收账款余额比例	0.04%

报告期各期，公司实际核销的坏账金额分别为 3.30 万元、18.90 万元、6.57 万元及 16.50 万元，占当期末应收账款余额比例分别为 0.04%、0.12%、0.03% 及 0.07%，实际核销的应收账款坏账金额占应收账款余额比例较小，不会对公司经营情况产生重大不利影响。

报告期内，除上述应收账款欠款方外，融创中国、万科集团、保利发展、华润置地、碧桂园、万达集团及新城控股等公司应收账款主要客户未发生恶意拖欠应收账款或因应收账款回款问题与公司产生纠纷的情形。

3、与同行业可比上市公司应收账款账龄结构对比情况

截至 2020 年 6 月末，公司与同行业可比上市公司应收账款账龄结构对比情况如下：

账龄分布	应收账款各期间段账龄占应收账款余额比例（%）								
	建研院	建科院	国检集团	电科院	广电计量	中达安	合诚股份	平均值	瑞捷咨询
1 年以内①	68.53	38.51	67.97	95.80	91.24	79.80	39.70	68.79	82.39
1-2 年②	11.11	12.76	17.11	1.41	5.52	8.49	23.22	11.37	11.70
2-3 年③	3.77	12.49	8.31	0.67	2.03	4.76	9.60	5.95	4.14
3-4 年④	2.81	10.24	1.88	0.93	0.63	1.93	9.23	3.95	1.64
4 年以上⑤	13.79	26.00	4.73	1.19	0.59	5.02	18.25	9.94	0.14
平均账龄	1.32	2.22	1.08	0.60	0.64	0.94	1.93	1.25	0.75

注：1、数据来源于可比公司定期报告；

2、平均账龄=①*0.5+②*1.5+③*2.5+④*3.5+⑤*4.5。

由上表可知，根据表中计算所得，公司应收账款平均账龄为 0.75 年，低于同行业可比上市公司平均值 1.25 年。因此，总体来看，公司应收账款账龄结构属于合理水平，相比于同行业可比公司平均水平，公司应收账款回款较为及时。

（三）发行人针对应收账款回收风险的应对措施

1、客户信用风险评估及预警措施

公司对于客户的资信情况、客户准入制定了完善的内控制度，与客户建立合作以前，对客户资信情况均需履行必要的核查程序。具体来说，营销部门负责客户信用风险评估工作，具体包括客户的信誉、偿债能力、资金实力等方面，并及时根据网络信息等手段关注客户信用的变化，公司现已建立健全客户信用档案。

根据客户的准入信用风险评估结果，对客户实行分类管理，给予不同的信用政策，同时，在与客户合作过程中进行动态风险评估及执行预警措施。具体而言，营销部门与财务部门根据客户的历史回款情况、偿债能力、资金状况等动态信息并经公司管理层审批后调整客户级别与信用期限。此外，营销部门在发现客户存在资金链紧张或信用情况严重恶化迹象时，积极与对方沟通相关应收款项的回收安排，如有必要将及时进行预警并提报公司管理层制定具体风险应对措施，具体

包括但不限于降低双方业务规模或停止业务合作、成立包括法务部门人员在内的专项小组进行催收等。

2、应收账款管理措施

公司建立了较为完善的应收账款管理制度，包含了应收账款管理中各部门职责、客户信用政策、应收账款管理和催收、问题账款管理、坏账处理等相关问题。具体而言，财务部门建立应收账款明细台账，按项目和根据情况分客户、业务性质、区域等建立统计报表，按月与业务部门核对确认；营销部门及业务部门对应收款项加强合同管理，及时签订合同、对账、请款、开票等，对债务人执行合同情况，业务部门需要进行跟踪分析，防止坏账风险的发生。

3、应收账款的催收管理

财务部门定期对上月的应收账款进行汇报，对风险账款提出意见。业务部门及时与客户进行对账，对到期应收账款应进行分析并及时提醒客户付款，对逾期的应收账款业务部门将采取多种方式进行催收并制定催收计划，同时将逾期信息转送公司法务部门。法务部门评估并采取合理的法律措施保护公司债权利益。

二、坏账准备计提是否充分

（一）坏账准备计提政策

报告期内，公司不存在以应收账款对象为关联方客户、优质客户、政府工程客户等信用风险较低为理由不计提坏账准备的情形。

在资产负债表日，公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失。当单项应收账款无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司根据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况并考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失，确定组合的依据如下：

组合名称	确定组合的依据	按组合计提损失准备的计提方法
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的应收账款	账龄分析法

组合名称	确定组合的依据	按组合计提损失准备的计提方法
关联方组合	按关联方性质划分的具有类似信用风险特征的应收账款	1) 合并范围内关联方：按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间的差额的现值计量应收账款的信用损失 2) 其他关联方：账龄分析法

(二) 报告期坏账准备计提情况

报告期内，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

时间	账龄	应收账款余额	坏账准备	坏账准备计提比例	应收账款账面价值
2020 年 6 月末	1 年以内	20,569.21	1,028.46	5.00%	19,540.75
	1-2 年	2,921.42	292.14	10.00%	2,629.28
	2-3 年	1,032.90	413.16	40.00%	619.74
	3-4 年	408.57	326.86	80.00%	81.71
	4 年以上	34.60	34.60	100.00%	0.00
	合计	24,966.70	2,095.22	8.39%	22,871.48
2019 年末	1 年以内	20,160.62	1,008.03	5.00%	19,152.59
	1-2 年	2,384.65	238.46	10.00%	2,146.18
	2-3 年	1,052.56	421.03	40.00%	631.54
	3-4 年	152.00	121.60	80.00%	30.40
	合计	23,749.84	1,789.12	7.53%	21,960.71
2018 年末	1 年以内	13,564.83	678.24	5.00%	12,886.59
	1-2 年	1,435.18	143.52	10.00%	1,291.66
	2-3 年	259.32	103.73	40.00%	155.59
	3-4 年	6.57	5.26	80.00%	1.31
	合计	15,265.90	930.74	6.10%	14,335.16
2017 年末	1 年以内	7,516.55	375.83	5.00%	7,140.72
	1-2 年	431.53	43.15	10.00%	388.37
	2-3 年	11.93	4.77	40.00%	7.16
	3-4 年	16.50	13.20	80.00%	3.30
	合计	7,976.50	436.95	5.48%	7,539.55

报告期内，公司严格按照企业会计准则的相关规定及公司坏账计提政策计提应收账款坏账准备，2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月末，公司计提的坏账准备余额分别为 436.95 万元、930.74 万元、1,789.12 万元及 2,095.22 万元，占应收账款余额的比例分别为 5.48%、6.10%、7.53%及 8.39%。

（三）与同行业可比上市公司坏账准备计提政策对比情况

公司与同行业可比上市公司坏账准备计提政策对比情况具体如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
中达安	5%	10%	20%	30%	50%	100%
合诚股份	5%	10%	20%	30%	50%	100%
建研院	5%	10%	30%	100%	100%	100%
建科院	5%	10%	30%	50%	80%	100%
国检集团	5%	10%	20%	50%	50%	100%
电科院	5%	10%	30%	50%	80%	100%
广电计量	5%	10%	30%	100%	100%	100%
平均值	5%	10%	26%	59%	73%	100%
瑞捷咨询	5%	10%	40%	80%	100%	100%

如上表所示，在应收账款账龄各区间段公司应收账款坏账计提比例均高于同行业可比公司平均水平，公司应收账款的坏账准备计提政策与可比上市公司相比谨慎、稳健，计提比例充分合理，能够真实反映公司资产状况。

三、发行人应收账款回收风险

房地产行业属于资金密集型行业，由于房地产开发周期较长，需要投入的资金量大，在房地产行业融资环境及调控政策趋紧的情况下，公司房地产开发企业客户可能发生资金链紧张的情形或潜在资金链断裂风险，从而导致公司应收账款产生坏账的可能性增加，进而对公司的经营产生不利影响。

公司应收账款的坏账准备计提政策与可比上市公司相比谨慎、稳健，计提比例充分合理，能够真实反映公司资产状况。从应收账款账龄结构上看，公司应收账款平均账龄为 0.75 年，低于同行业可比上市公司平均值 1.25 年，公司应收账

款账龄结构属于合理水平，相比于同行业可比公司，公司应收账款回款较为及时。报告期末，由于受到宏观经济等因素影响，客户付款周期延长，部分客户账龄变长，公司已客观分析客户的经营情况，根据公司的坏账准备计提政策对预计收回无特殊风险的应收账款按账龄结构计提了坏账准备。

总体来看，公司的主要客户大多为中国房地产百强企业及公共工程建设单位，具有信用度高、信用评级良好、业务规模较大、经营情况良好等特点，公司针对应收账款回收风险已制定了相应的防控措施并已按照坏账准备计提政策对应收账款计提了充分的坏账准备，目前因应收账款欠款方资金链紧张、信用情况恶化而导致应收账款不能及时收回从而对公司持续经营能力产生重大不利影响的可能性较小。

四、相关风险披露是否充分

发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节风险因素”中针对应收账款不能及时收回的风险进行提示，具体如下：

“2017 年末、2018 年末、2019 年末以及 2020 年 6 月末公司应收账款净额分别为 7,539.55 万元、14,335.16 万元、21,960.71 万元和 22,871.48 万元，占总资产的比例分别为 58.50%、58.54%、57.73%和 61.65%，应收账款金额及在总资产中所占比重均偏高。虽然公司主要客户为国内大型房地产开发企业和公共工程建设单位，客户信誉较好，公司应收账款产生坏账的风险较低，但由于房地产行业属于资金密集型行业，房地产开发企业资金需求量大，在房地产行业融资环境及调控政策趋紧的情况下，公司房地产客户可能会面临一定的资金链紧张、信用情况恶化的情形，随着未来公司业务收入的持续增长，预计应收账款余额将同步继续上升，若公司不能及时收回资金，进而影响公司经营性现金流入，将对公司未来财务状况及经营成果造成不利影响。”

4-2 核查程序及核查意见

保荐机构和发行人会计师履行了以下核查程序：

1、分析、评估发行人应收账款坏账准备计提政策的合理性，包括确定应收账款组合的依据、金额重大的判断、单独计提坏账准备的判断等，并与同行业公司的坏账计提政策进行对比，确认其坏账计提符合行业惯例；

2、获取发行人坏账准备计提表，检查计提方法是否符合公司的坏账政策，重新复核坏账准备计提金额是否准确；

3、分析发行人应收账款的账龄和客户信誉情况，并检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的合理性；

4、通过网络平台查询发行人应收账款主要欠款客户公开披露信息及房地产行业调控政策等行业政策，了解主要客户资信情况，并计算其相关偿债能力指标，获取发行人报告期内应收账款坏账及核心相关资料，判断发行人应收账款不能及时回收的风险及对发行人持续经营能力的影响。

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

房地产行业属于资金密集型行业，由于房地产开发周期较长，需要投入的资金量大，在房地产行业融资环境及调控政策趋紧的情况下，发行人房地产开发企业客户可能发生资金链紧张的情形或潜在资金链断裂风险，从而导致发行人应收账款产生坏账的可能性增加，进而对发行人的经营产生不利影响。发行人针对应收账款回收风险已制定了相应的防控措施并已按照坏账准备计提政策对应收账款计提了充分的坏账准备；目前因应收账款不能及时收回而对发行人持续经营能力产生重大不利影响的可能性较小。发行人针对应收账款不能及时收回的风险已进行充分披露。

4-3 招股说明书补充披露

1、发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险”和“第四节 风险因素”中补充披露如下：

“（一）应收账款不能及时收回风险

2017 年末、2018 年末、2019 年末以及 2020 年 6 月末公司应收账款净额分别为 7,539.55 万元、14,335.16 万元、21,960.71 万元和 22,871.48 万元，占

总资产的比例分别为 58.50%、58.54%、57.73%和 61.65%，应收账款金额及在总资产中所占比重均偏高。虽然公司主要客户为国内大型房地产开发企业和公共工程建设单位，客户信誉较好，公司应收账款产生坏账的风险较低，但由于房地产行业属于资金密集型行业，房地产开发企业资金需求量大，在房地产行业融资环境及调控政策趋紧的情况下，公司房地产客户可能会面临一定的资金链紧张、信用情况恶化的情形，随着未来公司业务收入的持续增长，预计应收账款余额将同步继续上升，若公司不能及时收回资金，进而影响公司经营性现金流入，将对公司未来财务状况及经营成果造成不利影响。”

2、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“十二、财务状况分析”之“（一）资产分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（4）应收账款”中补充披露如下：

“③应收账款账龄分析

.....

截至 2020 年 6 月末，公司与同行业可比上市公司应收账款账龄结构对比情况如下：

账龄分布	应收账款各期间段账龄占应收账款余额比例（%）								
	建研院	建科院	国检集团	电科院	广电计量	中达安	合诚股份	平均值	瑞捷咨询
1 年以内①	68.53	38.51	67.97	95.80	91.24	79.80	39.70	68.79	82.39
1-2 年②	11.11	12.76	17.11	1.41	5.52	8.49	23.22	11.37	11.70
2-3 年③	3.77	12.49	8.31	0.67	2.03	4.76	9.60	5.95	4.14
3-4 年④	2.81	10.24	1.88	0.93	0.63	1.93	9.23	3.95	1.64
4 年以上⑤	13.79	26.00	4.73	1.19	0.59	5.02	18.25	9.94	0.14
平均账龄（年）	1.32	2.22	1.08	0.60	0.64	0.94	1.93	1.25	0.75

注：1、数据来源于可比公司定期报告；

2、平均账龄=①*0.5+②*1.5+③*2.5+④*3.5+⑤*4.5。

由上表可知，根据表中计算所得，公司应收账款平均账龄为 0.75 年，低于同行业可比上市公司平均值为 1.25 年。因此，总体来看，公司应收账款账龄结

构属于合理水平，相比于同行业可比公司平均水平，公司应收账款回款较为及时。

.....

⑨应收账款欠款方回款不及时的风险

房地产行业属于资金密集型行业，由于房地产开发周期较长，需要投入的资金量大，在房地产行业融资环境及调控政策趋紧的情况下，公司房地产开发企业客户可能发生资金链紧张的情形或潜在资金链断裂风险，从而导致公司应收账款产生坏账的可能性增加，进而对公司的经营产生不利影响。

公司应收账款的坏账准备计提政策与可比上市公司相比谨慎、稳健，计提比例充分合理，能够真实反映公司资产状况。从应收账款账龄结构上看，公司应收账款平均账龄为 0.75 年，低于同行业可比上市公司平均值为 1.25 年，公司应收账款账龄结构属于合理水平，相比于同行业可比公司，公司应收账款回款较为及时。报告期末，由于受到宏观经济等因素影响，客户付款周期延长，部分客户账龄变长，公司已客观分析客户的经营情况，根据公司的坏账准备计提政策对预计收回无特殊风险的应收账款按账龄结构计提了坏账准备。

总体来看，公司的主要客户大多为中国房地产百强企业及公共工程建设单位，具有信用度高、信用评级良好、业务规模较大、经营情况良好等特点，公司针对应收账款回收风险已制定了相应的防控措施并已按照坏账准备计提政策对应收账款计提了充分的坏账准备，目前因应收账款欠款方资金链紧张、信用情况恶化而导致应收账款不能及时收回从而对公司持续经营能力产生重大不利影响的可能性较小。”

（以下无正文）

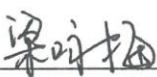
（本页无正文，为深圳瑞捷工程咨询股份有限公司关于《深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核中心意见落实函的回复》之签章页）

深圳瑞捷工程咨询股份有限公司



（本页无正文，为第一创业证券承销保荐有限责任公司关于《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审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：


梁咏梅


付林

保荐机构总经理：


王勇



第一创业证券承销保荐有限责任公司

2020年10月27日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读深圳瑞捷工程咨询股份有限公司本次审核中心意见落实函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，审核中心意见落实函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

保荐机构总经理：



王 勇



第一创业证券承销保荐有限责任公司

2020 年 10 月 27 日