

广东华商律师事务所

关于深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公
司

首次公开发行 A 股并在创业板上市的

补充法律意见书（三）

广东华商律师事务所

二〇二〇年十一月

中国深圳福田区深南大道 4011 号香港中旅大厦第 21A-3、22A、23A、24A 层

目录

目录.....	2
一、《审核中心意见落实函》问题 1.....	5
二、《审核中心意见落实函》问题 2.....	17

广东华商律师事务所
关于深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司
首次公开发行 A 股并在创业板上市的
补充法律意见书（三）

致：深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司

广东华商律师事务所（以下简称“本所”）受深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司（以下简称“蕾奥规划”或“发行人”）的委托，担任发行人首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的特聘专项法律顾问。本所律师根据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国公司法》《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等有关法律、行政法规、规章及规范性文件和中国证监会、证券交易所的有关规定，按照中国证监会《公开发行证券信息披露的编报规则第12号--公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，就发行人本次发行有关事宜出具本补充法律意见书。

在对发行人已经提供的与本次发行上市有关的文件和相关事实进行核查和验证的基础上，本所律师已于2020年6月30日出具了《广东华商律师事务所关于深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司首次公开发行A股并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“法律意见书”）、《广东华商律师事务所关于深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司首次公开发行A股并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“律师工作报告”），于2020年9月9日出具了《广东华商律师事务所关于深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司首次公开发行A股并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“补充法律意见书（一）”），于2020年10月13日出具了《广东华商律师事务所关于深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司首次公开发行A股并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“补充法律意见书（二）”）。

根据深圳证券交易所下发的审核函〔2020〕010686号《关于深圳市蕾奥规划

设计咨询股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《审核中心意见落实函》”），本所律师在对发行人与本次发行上市的相关情况进一步查证的基础上对发行人涉及本次发行上市的相关事宜出具《广东华商律师事务所关于深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司首次公开发行A股并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“补充法律意见书（三）”或“本补充法律意见书”）。对本所律师已经出具法律意见书和律师工作报告的相关内容进行修改补充或作进一步说明。

为出具本补充法律意见书，本所律师特作如下说明：

1、本所及经办律师依据《证券法》、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等规定及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

2、本所仅就与发行人本次发行上市有关的法律问题发表意见，而不对会计、审计、资产评估、内部控制等其他专业事项发表意见。在本补充法律意见书中对有关审计、验资报告和内部控制鉴证报告等专业报告中某些数据和结论的引述，并不代表本所对该等数据、结论的真实性和准确性作出任何明示或默示保证，本所律师并不具备核查和评价该等数据和结论的适当资格。

3、发行人已向本所律师作出承诺，保证已全面地向本所律师提供了出具本补充法律意见书所必需的、真实的、完整的原始书面材料、副本材料、复印材料或者口头证言，并且提供予本所律师的所有文件的复印件与原件相符，所有文件上的签名、印章均为真实，且一切足以影响本补充法律意见书的事实和文件均已向本所披露，并无任何隐瞒、疏漏之处。

4、本所律师承诺已严格履行法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，对发行人的行为以及本次发行上市申请的合法、合规、真实、有效进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书不存在虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。

5、本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的而使用，未经本所律师书面同意，不得用作任何其他目的，或由任何其他人予以引用和依赖。

6、本所律师承诺同意发行人部分或全部在招股说明书中自行引用或按中国证监会审核要求引用本补充法律意见书的内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解，同时本所律师承诺已经对有关招股说明书修改后的内容进行再次审阅并确认。

基于上述前提，本所律师根据《证券法》的要求，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，在对发行人提供的有关文件和事实进行核查的基础上，出具补充法律意见如下：

一、《审核中心意见落实函》问题 1

关于主营业务。根据申报文件：（1）截至2019年底，国有规划设计机构约占75%左右。公司的主要竞争对手来自于国有大型规划设计机构、省级规划设计院以及各经济发达区域、规划设计实力较强的地方设计院；（2）报告期内，发行人来自华南地区的业务收入分别为10,704.54万元、16,238.25万元、20,538.92万元和10,267.44万元，占主营业务收入的比重分别为47.30%、49.24%、51.83%和59.25%；（3）报告期内，发行人通过直接委托获得的订单金额占比分别为47.69%、42.10%、44.83%和51.02%。

请发行人补充披露：（1）发行人所在行业的行业壁垒，客户在选择合作对象的主要考察因素，发行人在相关因素上的竞争优势；（2）招投标和直接委托在客户、业务类型上的差异，直接委托占比与同行业可比公司是否存在差异，如存在，说明原因和合理性；（3）与国有大型规划设计机构、省级规划设计院以及各经济发达区域、规划设计实力较强的地方设计院等行业竞争对手的比较情况，包括但不限于市场占有率、市场排名、竞争优劣势等；（4）市场开拓方面面临的主要风险及竞争压力，提升市场占有率和跨区域发展的具体计划和措施，并进行补充风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、核查方式

1、访谈发行人总经理和市场拓展部负责人，了解发行人所在行业的行业壁垒，客户在选择合作对象的主要考察因素，发行人在相关因素上的竞争优势；

2、取得并查阅发行人所获荣誉证书、项目奖项情况、报告期末员工名册及员工资质证书等相关文件；

3、取得发行人项目台账，分析发行人招投标和直接委托在客户、业务类型上的差异，查阅同行业可比公司的招股说明书等公开资料，了解同行业可比公司规划设计业务占比情况、项目获取方式及其收入占比的相关情况，分析发行人直接委托占比与同行业可比公司是否存在差异及其原因和合理性；

4、访谈发行人管理层及市场拓展部负责人，了解公司市场占有率、市场排名、与国有设计机构及地方设计院等行业竞争对手相比的竞争优势；

5、网络检索国家企业信用信息公示系统、企查查、同行业可比公司招股说明书、定期报告等，了解发行人主要竞争对手的营业收入、分支机构设立情况、人员结构等信息；

6、访谈发行人管理层及市场拓展部负责人，结合本次募投项目的可行性研究报告，了解公司在市场拓展、跨区域发展方面的主要风险及压力，以及相应的解决措施和未来发展规划。

二、核查过程

（一）发行人所在行业的行业壁垒，客户在选择合作对象的主要考察因素，发行人在相关因素上的竞争优势

发行人所在行业的行业壁垒包括资质壁垒、人才壁垒、品牌壁垒、技术壁垒和

信息壁垒等。公司客户在选择合作对象时主要对资质等级、人员专业水平、项目经验、服务质量、服务效率、业务规模、品牌知名度、区域优势、过往合作情况等要素进行综合考察。发行人拥有城乡规划甲级资质，技术人员和众多获奖项目在业界具有较高知名度，且经过十多年的发展，建立了覆盖全国的服务网络，掌握了充足的业务信息和技术信息，获得了良好的客户口碑，在市场拓展中形成了较强的竞争优势。

1、资质壁垒

我国对从事城乡规划设计行业实行严格的市场准入制度和资质管理，行业从业企业和个人必须取得行业主管部门颁发的资质认证。申请从业资质的企业需要在注册资本、专业技术人员、技术装备和以往设计业绩等方面满足相应的要求，并由行业主管部门根据企业的规模、经营业绩、技术、人员构成、设备条件等综合因素，核定企业的资质等级并颁发相应的资质证书，规定不同资质等级的企业分别从事相应等级的项目，并对业务资质实行按年受审、动态考核。随着社会经济和行业发展水平的不断提升，认证标准将日趋严格，每年新增甲级设计企业数量呈现出下降趋势，资质认证对新进入者是个重要壁垒。因此，业务资质成为进入本行业的主要壁垒之一。发行人于2010年首次取得城乡规划编制甲级资质，开始具备在全国市场开展规划设计业务的资质能力，并通过不断的市场拓展和技术研发，在规划设计领域占据了一席之地。

2、人才壁垒

城乡规划设计行业是技术和知识密集型行业，专业性强，需要从业人员有丰富的专业知识和解决问题的服务能力。专业技术人才的数量和质量，是企业规划设计能力的直观体现和重要保障，也是成功参与行业竞争的关键因素。与城乡规划设计业务相关的注册城市规划师、注册建筑师、注册结构工程师、注册给排水工程师、注册暖通工程师、注册电气工程师等专业人才，须通过国家组织的严格考试、取得执业资格并在主管部门注册，方能按执业范围开展工作，导致专业人才存在供不应求的情况。城乡建设的高速发展致使成熟设计师资源相对短缺，导致新进入者很难在短期内聚集足够的成熟人力资源。此外，随着新技术在规划设计行业中发挥的作

用不断提升，也需要相关专业技术人才的加入。因此，高级专业技术人才资源的短缺也是限制其他企业进入本行业的主要壁垒之一。

截至报告期末，发行人员工人数共632人。其中，硕士以上学历占总人数比例为29.11%，本科以上学历占比达到90%以上；教授级高级工程师5人，高级职称员工46人，中级职称员工115人；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53人，且多名骨干成员在全国性的行业组织、学术组织中担任委员等职务。发行人的人员队伍专业覆盖充足、结构合理，为业务发展提供了有力的人才支撑。

3、品牌壁垒

城乡规划设计行业是提供技术咨询服务的行业，客户购买的是无形产品，城乡规划设计产品的质量将影响整个工程项目的质量和进度，因此客户在选择设计企业时极为谨慎。企业的品牌、从业资质、历史业绩、综合技术能力等，都是客户关注和考察的重要因素。先进入城乡规划设计行业的企业，在不断积累成功设计项目经验的基础上，形成了一定的品牌竞争优势，而后进入的企业由于缺少典型项目成功经验的支撑，短时间内无法形成品牌影响力，其谋求生存和发展的空间会受到挤压。因此，企业的品牌影响力在一定程度上构成了其他企业进入城乡规划设计行业的壁垒。

城乡规划设计是公司的核心业务，公司在该领域深耕多年，核心技术人员和骨干团队在技术研究和业务开展中一直致力于推广“行动规划”技术理念及其实践，使“蕾奥·行动规划”品牌在全国层面产生了较高的专业影响力。公司是中国城市规划协会常务理事单位、广东省城市规划协会理事单位、广东省国土空间规划技术联盟成员、深圳市城市规划协会副会长单位、惠州市国土空间规划协会副会长单位、国际风景园林师联合会亚太区会员单位和深圳风景园林协会理事单位，并且在2017年完成新三板挂牌，成为公众公司，在规划设计领域具有较高的市场和品牌知名度。公司已经在全国的30个省（自治区、直辖市）的100多个城市和地区提供规划设计服务，与众多的地方政府和园区（功能区）管理机建立了良好的合作关系，同时长

期服务万科、华润、华夏幸福、恒大、佳兆业等知名开发企业。此外，公司还积极与中国交建、中国铁建等国有大型建设类企业和国内资本一起进军海外市场，在尼日利亚、巴基斯坦、马来西亚等地提供规划设计服务，输出国内的规划设计经验。

4、技术壁垒

城乡规划、工程设计业务均属于综合性较强的工作，具有较强的系统性、专业性及复杂性。行业技术人员除了需要掌握规划、工程方面的专业知识外，根据不同项目的实际情况，还需要对地理学、社会学等一系列相关学科有一定的涉猎。而随着互联网、大数据及人工智能等新兴技术在规划设计领域的应用越来越广泛和深入，如何将传统的规划和工程技术与信息技术进行融合成为行业内企业需要面对的重要课题。在这一点上，拥有长期业务实践积累经验的企业显然更具优势。新进入企业通常无法在短时间内具备上述技术与服务能力，因此，技术能力的限制是本行业重要的进入壁垒之一。

发行人坚持以技术求发展，注重技术管理和技术研发，截至报告期末，发行人已经在智慧城市测量、规划信息分类、城市地理和建筑绘图、智慧城市三维仿真影像设计、TOD道路流量模拟分析等方面获得了一定的技术积累，掌握了新城新区开发规划设计技术、城乡规划实施分析评估技术、轨道站场TOD开发规划设计技术、城市更新规划设计技术等核心技术。截至报告期末，公司业务项目累计获得1项国际级奖项，14项国家级奖项，65项省级奖项，93项市级奖项；此外，报告期后，公司又获得3项国际级奖项和4项国家级奖项，其中，公司“深圳市第三人民医院二级工程应急院区项目”被评为行业优秀勘察设计奖新冠肺炎应急救治设施设计奖（新建项目）一等奖，技术实力得到了市场和行业的认可。

5、信息壁垒

空间信息和数据是城乡规划设计工作中重要的基础资料，随着互联网、大数据等信息技术在规划设计领域的广泛应用，空间信息数据的重要性进一步提高。在市场竞争过程中，拥有更加完整的数据信息显然具有更强的竞争力。对于企业来说，这些数据信息需要通过项目不断积累，新进企业在这方面存在较大的劣势，从而构成了进入规划设计行业的信息壁垒。

发行人城乡规划设计业务集中度高、规模较大，并且通过实施服务网络扩建战略扩大了业务的地域覆盖面，经过长期的精耕细作，发行人熟悉了各地域、各专业方面的规划标准、规划模式，掌握了服务区域内各项业务的基础数据，并在以互联网、大数据等为代表的新技术在规划设计领域的应用方面积累了一定的实践经验，为进一步业务开拓和市场竞争奠定了良好基础。

（二）招投标和直接委托在客户、业务类型上的差异，直接委托占比与同行业可比公司是否存在差异，如存在，说明原因和合理性

报告期内，发行人主营业务收入按项目委托方式的构成和变化情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
招投标	8,486.53	48.98	21,861.54	55.17	19,094.94	57.90	11,837.27	52.31
直接委托	8,841.68	51.02	17,766.96	44.83	13,881.59	42.10	10,792.58	47.69
合计	17,328.21	100.00	39,628.50	100.00	32,976.53	100.00	22,629.85	100.00

报告期内，公司的主营业务收入来源于招投标模式的占比分别为52.31%、57.90%、55.17%和48.98%，公司在业界积累了明显的品牌优势，未局限于单一的项目获取方式，市场竞争力强。

在客户和业务类型上，公司招投标项目的业务类型主要为控制性详细规划及单元规划、城市设计与修建性详细规划及规划咨询，客户主要为政府机关和国有企业。招投标项目规模一般较大，根据《政府采购法》及其配套规定，政府机关和国有企业客户对于符合标准的规划设计项目需要通过招投标确定采购对象；直接委托项目的业务类型主要为控制性详细规划、单元规划和规划咨询，客户主要为民营企业 and 政府机关，民营企业项目主要通过比选和谈判等直接委托方式确定供应商，政府机关对于一些规模较小，根据上述法律法规无需招投标的项目也会采取直接委托方式确定采购对象。

公司以招投标方式获取业务的收入占比和同行业可比公司对比情况如下所示：

证券代码	证券简称	招投标业务收入占比情况
300778.SZ	新城市	承接业务通过招投标模式和直接委托模式两种方式，2016-2018 年，招投标模式确认收入占比分别为 57.09%、58.13%和 57.59%
300675.SZ	建科院	销售模式分为招投标和直接委托两种，但未披露相关收入占比
002883.SZ	中设股份	获取项目的方式以参与投标为主，直接接受委托为辅。2014-2016 年，招投标收入占主营业务收入比例分别为 73.91%、73.28%和 71.47%
300564.SZ	筑博设计	业务承接一般通过招投标模式（公开招标、邀请招标）和客户直接委托模式两种方式，但未披露相关收入占比
在审企业	奥雅设计	业务主要通过客户直接委托及招标的方式取得，2017-2019 年，招投标收入占主营业务收入比例分别为 21.53%、30.50%和 21.72%
发行人	蕾奥规划	各项业务一般通过招投标和客户直接委托两种方式获得，2017-2019 年，招投标业务收入占比分别为 52.31%、57.90%和 55.17%

注：同行业可比公司数据来源于其公开披露信息，部分可比公司或可比公司部分会计期间的数据未披露。

发行人在客户拓展方面采取政府与市场客户并重的策略，2017-2019年，政府类客户收入占比均在50%左右，因此项目取得方式方面招投标和直接委托的占比也相对均衡。在可比公司中，中设股份由于90%以上的客户为政府和国有企业，所以其招投标方式获取业务的收入占比相对较高。奥雅设计的景观设计业务占比每年都在70%以上，该业务客户群体主要为房地产开发企业，所以其招投标方式获取业务的收入占比相对较低。在上述可比公司中，新城市的业务类型与发行人最为接近，其2016-2018年政府类客户收入占比60%以上，高于发行人，因此其招投标方式获取业务的收入占比高于发行人，但差异较小。

综上，发行人招投标和直接委托方式取得收入的占比与同行业可比公司虽存在一定差异，该差异系细分业务类型和客户结构的不同所导致，具有商业合理性。

（三）与国有大型规划设计机构、省级规划设计院以及各经济发达区域、规划设计实力较强的地方设计院等行业竞争对手的比较情况,包括但不限于市场占有率、市场排名、竞争优势等；

市场占有率方面，目前我国尚未有对规划设计市场规模的权威统计，根据国家公布的中央和地方财政主要支出项目资料，涉及规划的政府财政支出项目主要有“城乡社区规划与管理”、“风景名胜区规划与保护”和“国土资源规划及管理”三项。2017年至2019年，国家上述财政支出的总金额约为421.27亿元、500.48亿

元和 435.62 亿元（国家财政部网站尚未更新 2019 年度风景名胜区规划与保护的财政支出统计数据）。公司同期主营业务收入分别为 22,629.85 万元、32,976.53 万元和 39,628.50 万元，经营规模持续扩大，增长率超过同期财政支出增长幅度，市场占有率在同类规划设计企业中保持一定的竞争优势。

2019 年度，公司与同行业可比公司规划设计类业务营业收入的对比情况如下所示：

排名	证券代码	证券简称	收入类别	2019 年同类业务-营业收入 (万元)
1	在审企业	交通中心	规划咨询	43,715.05
2	发行人	蕾奥规划	规划设计	38,983.60
3	300778.SZ	新城市	城乡规划类	28,169.08
4	002883.SZ	中设股份	规划咨询及勘察设计	28,024.61
5	在审企业	深水规院	规划咨询	11,434.56
6	300675.SZ	建科院	城市规划	7,953.51
7	在审企业	奥雅设计	其他设计	6,847.13
8	300564.SZ	筑博设计	城市规划	1,877.42
9	300492.SZ	山鼎设计	规划/景观/室内	1,595.17

注：奥雅设计的“其他设计”收入类别主要包括软装与专项设计及制作、规划设计、经济策划等。

由上表可见，公司的规划设计类收入在同行业可比公司中较为领先，市场排名前列，在规划设计业务领域具有较强的竞争优势。

为拓展业务广度，规划设计类企业往往采取设立分支机构的方式来扩大区域市场覆盖率。截至本补充法律意见书出具之日，公司与同行业可比公司及其他华南地区、全国地区主要竞争对手分支机构数量对比情况如下所示：

排名	公司简称	分支机构数量（个）
1	交通中心	15
2	蕾奥规划	14
3	筑博设计	13

4	奥雅设计	12
5	建科院	11
	新城市	11
7	清华同衡	6
8	城市空间	6
9	上海艾奕康	5
10	深规院	2
11	同济城规院	1

注：“分支机构”指分公司，数据来源于国家企业信用信息公示系统网站查询

由上表可见，公司在全国布局的分支机构数量较多，在同行业公司中处于领先地位。

此外，公司的核心竞争力来源于优秀的设计团队，包括人员素质、设计理念以及实践经验等，公司拥有来自不同文化和学术背景的国际化高素质综合设计团队，截至 2019 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司的员工教育程度对比情况如下：

排名	证券代码	证券简称	本科及以上学历人员占比
1	在审企业	奥雅设计	91.85%
2	发行人	蕾奥规划	91.00%
3	300564.SZ	筑博设计	88.70%
4	在审企业	交通中心	82.94%
5	300778.SZ	新城市	82.58%
6	300492.SZ	山鼎设计	81.35%
7	300675.SZ	建科院	79.16%
8	在审企业	深水规院	77.32%
9	002883.SZ	中设股份	73.88%

由上表可见，公司人员教育程度在行业中处于较领先水平，为公司未来提供更具创新创意、更专业的综合设计服务提供了保障。

与国有大型规划设计机构、省级规划设计院以及各地方设计院等行业竞争对手相较，蕾奥规划作为领先的民营设计企业，主要具备以下竞争优势：

（1）公司主营业务突出，理念先进，经验丰富。公司所在地深圳，是我国最早对外开放的区域之一，也是全国最早实现城镇化率 100%的城市，更是最早进入存量建设用地再开发的区域之一。公司能够对用地、交通、居住环境等中国城市发展面临的热点问题率先接触，从而聚集和培养了一大批具有丰富项目经验、掌握前沿规划理念和新型规划设计技术的专业技术人员，为公司立足珠三角、走向全国、服务海外奠定了坚实的基础。

（2）公司广泛设立分支机构，客户群体多样化。公司大力推进的分公司管理和技术交流措施强化了面对客户的在地化沟通和服务，相较各省级和地方设计院，公司的客户群体具有更强的多元性，使得公司得以更有效的打破地域性壁垒，将多年积累的先进规划理念充分运用于全国其他地区。

（3）公司业务板块衔接紧密，人才激励机制完善。人才是规划设计企业的赖以产生核心竞争力的主要资源。公司遵循“一流的人才打造一流的企业”的人才战略，采取加强企业文化建设、创新绩效考核和工作模式等措施，逐步打造出了一支由具有较强行业洞察力和领导力的资深管理团队领衔的结构合理、团结敬业、年轻而富有创新活力的优秀人才队伍。公司通过实施骨干人员持股、内外部专业培养等方式，对内，为员工提供更好的个人成长和工作发展平台，将员工个人利益与公司可持续发展的长远利益相结合，有效地增强了团队的凝聚力和稳定性；对外，也对优秀人才具有较大的吸引力，不断完善公司人才的梯度和厚度。

但是，大型国有规划设计企业技术实力雄厚、综合配套能力较强。公司主要竞争对手如中规院深圳分院、同济院、清华同衡等，经过长期的经营发展，技术实力较为雄厚，品牌优势较为明显，在市场竞争中占有重要的地位，项目来源稳定，主要客户为大型政府项目。此外，部分区域性的国有规划设计企业多由当地规划管理部门的下属事业单位改制而来，其主要服务于当地的城乡规划市场，在区域内具备较强的竞争力及客户粘性。

对于上述竞争劣势，发行人尚需通过不断优化各专业人才结构，扩大业务规模和业务领域，在保持自身技术优势和强项的前提下，进一步增强品牌影响力和辐射力。同时，发行人也通过加强与各地方规划设计机构的合作、成立分支机构

提供在地化服务等方式，不断强化市场拓展能力。

（四）市场开拓方面面临的主要风险及竞争压力，提升市场占有率和跨区域发展的具体计划和措施，并进行补充风险提示。

公司所属的城市规划设计行业内企业众多，截至 2019 年底，全国获得城乡规划编制甲级资质单位共 423 家，而其他从事承接规划设计工作的机构全国范围内有 3,000 家左右，行业集中度较低，规划设计行业的竞争日趋激烈，对公司的市场开拓能力形成一定压力。

此外，公司报告期内来自华南地区的业务收入占主营业务收入比重分别为 47.30%、49.24%、51.83%和 59.25%，华南地区经济发展程度高，规划设计需求大，加之公司深耕华南地区多年，导致来自该地区的收入占比呈增长趋势。近年来，公司不断扩大自身的规划设计服务网络，在各地增设分支机构，延伸服务触角，对经营规模的扩大起到了重要作用。2017 至 2019 年，来自华南以外地区的收入分别为 11,925.30 万元、16,738.29 万元和 19,089.59 万元，虽占比有所降低，但金额呈现增长趋势。为进一步提高区域外市场占有率，发展跨区域业务，打破区域性限制，公司拟通过本次股票发行募集资金用于规划设计服务网络的建设以及规划设计智能化建设。其中，通过规划设计服务网络建设，结合地处粤港澳大湾区的地理位置优势，公司拟在全国范围内新设 10 家分公司及香港全资子公司，改扩建原有分公司，并设立华北、华东、西部和西南四个大区中心，进一步拓展全国及海外市场，形成更完整、辐射能力更强的规划设计服务网络，增强当地客户的黏性与信任度，更有效的收集动态信息和客户反馈，从而扩大市场份额和品牌影响力。设立分支机构的同时，公司拟进一步加大技术和研发投入力度，结合各区域发展热点问题和政策导向，针对地域特色进行产品研发和人才培养，提高公司自主研发能力，打造核心竞争力，为各区域分支机构提供业务支持，实现公司长远可持续发展。

与此同时，跨区域协同发展对公司业务执行效率、管理方式、研发能力等具有较高的要求，通过规划设计智能化建设，公司得以运用规划设计智能化辅助系统等相关新技术提升人员效率、缩短项目周期、降低人工成本消耗。该项目研发

的产品投产后，可以直接在公司总部和分公司之间推广使用，形成具有自主知识产权的规划设计专用软件平台，促进公司科研成果的推广转化，进一步发挥公司高素质人员团队的研发优势。

由于规划设计行业竞争激烈，资源集中度相对较低，公司正在实施规划设计服务网络建设战略，着力开拓市场，如果公司在市场竞争中不能持续保持创意和服务方面的优势，有效实现业务的跨区域协同开展，则有可能在激烈的市场竞争环境中出现市场份额的下降，并进一步影响公司经营业绩的持续增长和盈利能力的稳步提升。

三、核查意见

综上，本所律师认为：

1、发行人所在行业的行业壁垒包括资质壁垒、人才壁垒、品牌壁垒、技术壁垒和信息壁垒等，客户在选择合作对象时主要对资质等级、人员专业水平、项目经验、服务质量、服务效率、业务规模、品牌知名度、区域优势、过往合作情况等因素进行综合考察，发行人在相关因素上具有一定的竞争优势。发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

2、公司招投标项目的业务类型主要为控制性详细规划及单元规划、城市设计与修建性详细规划以及规划咨询，客户主要为政府机关和国有企业；直接委托项目的业务类型主要为控制性详细规划及单元规划、规划咨询，客户主要为民营企业和政府机关。发行人招投标和直接委托方式取得收入的占比与同行业可比公司存在一定差异，该差异系业务类型和客户结构的不同所导致，具有商业合理性。发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

3、发行人已在《招股说明书》中从市场占有率、各维度市场排名、竞争优势等方面补充披露了发行人与行业主要竞争对手的比较情况。

4、发行人已在《招股说明书》中补充披露市场开拓方面的主要压力及其解决措施，并就市场开拓风险进行了风险提示。

二、《审核中心意见落实函》问题 2

关于股票表决权委托。根据申报文件：（1）2016 年 9 月 30 日，王富海与陈宏军、朱旭辉、王雪、叶树南、金铖、牛慧恩、邓军、蒋峻涛、张震宇、钱征寒等十人签订《股票表决权委托协议》；（2）2019 年 9 月 20 日，王富海、陈宏军、朱旭辉、王雪等十人签署了《股票表决权委托协议》，陈宏军、朱旭辉、王雪等九人将其所持有的公司全部股份对应的表决权委托给公司实际控制人王富海行使。

请发行人补充披露：（1）2016 年 9 月 30 日签订的《股票表决权委托协议》的主要内容，包括但不限于委托范围、决策机制、到期时间及到期后的安排、约束机制；（2）2016 年 9 月 30 日和 2019 年 9 月 20 日分别签订的《股票表决权委托协议》主要内容的差异，相关差异是否影响对发行人实际控制人的认定。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、核查方式

1、核查于2016年9月30日与2019年9月20日签订的《股票表决权委托协议》，查验上述两份《股票表决权委托协议》的主要内容，了解其委托范围、决策机制、到期时间及到期后的安排、约束机制等内容；

2、对比查验2016年9月30日签订的《股票表决权委托协议》与2019年9月20日签订的《股票表决权委托协议》主要内容的差异情况；

3、访谈上述两份《股票表决权委托协议》涉及的相关股东，了解相关股东签订《股票表决权委托协议》的原因和背景，取得《股票表决权委托协议》涉及的相关股东出具的说明及确认函。

二、核查过程

（一）2016年9月30日签订的《股票表决权委托协议》的主要内容，包括但不

限于委托范围、决策机制、到期时间及到期后的安排、约束机制；

2016年9月30日，委托方陈宏军、朱旭辉、王雪、叶树南、金铖、牛慧恩、邓军、蒋峻涛、张震宇、钱征寒与受托方王富海重新签署了《股票表决权委托协议》，陈宏军、朱旭辉、王雪、叶树南、金铖、牛慧恩、邓军、蒋峻涛、张震宇、钱征寒等十人将其所持有的公司全部股份对应的表决权委托给王富海行使。其主要内容如下：

项目	内容
委托范围	①在本协议约定的委托期限内，委托方将其所持的公司全部股份对应的表决权委托给受托方行使，对于公司任何一次股东大会或临时股东大会，委托方将所拥有的公司全部股份的表决权委托受托方行使，受托方有权按照自己的意思对于股东大会审议事项投赞成（同意）、反对（不同意）或弃权票。在本协议约定的委托期限内，受托方有权根据公司章程行使包括但不限于如下权利： A.召集、召开和出席公司股东大会会议； B.针对所有根据相关法律或公司章程需要股东大会讨论、决议的事项行使表决权。 ②本协议的签订并不影响委托方对其持有的公司股份所享有的收益权、处分权（包括但不限于转让、质押等）。 ③本协议生效后，受托方将实际上合计持有委托方所持公司全部股份对应的表决权。
决策机制	①表决权委托是指委托方将其持有公司的全部股份委托受托方就公司股东大会决议事项代为行使该等股份的表决权。 ②委托方将就公司所有股东大会审议事项与受托方保持相同意见，该情形下，委托方不再就具体表决事项分别出具委托书。 ③表决权委托的方式为：委托方委托受托方在公司相关股东大会中代为行使表决权，包括提出提案并表决、提出董事/监事候选人并投票选举或做出其他意思表示。
到期时间及到期后的安排	①本协议所述股票表决权委托的行使自2016年9月30日开始实施至公司在全国中小企业股份转让系统挂牌满五年为止。 ②本协议各方经协商一致后可解除本协议。除此之外，未经各方协商一致，其它方均不得单方面解除本协议，本协议另有约定的除外。
约束机制、对价	①除本协议另有约定或不可抗力外，如委托方违反本协议约定的，应承担相应的法律责任。如受托方利用委托方委托其行使的表决权作出有损公司或委托方合法权益的决议和行为的，受托方应承担相应的法律责任。 ②各方确认，任何情况下，受托方不得因受委托行使本协议项下约定的表决签名而被要求对任何第三方承担任何责任或作出任何经济上的或其他方面的补偿，如系有证据证明的由于受托方故意或重大过失而引起的损失除外。 ③各方承诺在持有公司股权期间（无论持股数量多少），确保其（包括其代理人）全面履行本协议的义务。 ④本协议项下股东大会投票权委托不得为协议的任何一方单方解除或撤销；协议所述均为不可撤销条款。

（二）2016年9月30日和2019年9月20日分别签订的《股票表决权委托协议》主

要内容的差异，相关差异是否影响对发行人实际控制人的认定。

1、2016年9月30日和2019年9月20日分别签订的《股票表决权委托协议》主要内容的差异

经本所律师比对 2016 年 9 月 30 日签订的《股票表决权委托协议》和 2019 年 9 月 20 日签订的《股票表决权委托协议》，上述协议主要存在如下差异：①2019 年 9 月 20 日签订的《股票表决权委托协议》在原协议约定基础上对委托范围、约束机制等内容进行细化和完善，该部分内容不存在实质差异；②因委托方叶树南于 2019 年 3 月 19 日去世，新签署的《股票表决权委托协议》之委托方由十人变更为九人；③因公司股票自 2019 年 9 月 20 日起在全国中小企业股份转让系统终止挂牌，2019 年 9 月 20 日签订的《股票表决权委托协议》结合首次公开发行股票并在 A 股上市相关要求对委托期限进行调整。

上述协议主要内容的差异情况具体如下：

主要内容	2016 年 9 月 30 日签订的《股票表决权委托协议》	2019 年 9 月 20 日签订的《股票表决权委托协议》	差异说明
委托主体	陈宏军、朱旭辉、王雪、叶树南、金铖、牛慧恩、邓军、蒋峻涛、张震宇、钱征寒	陈宏军、朱旭辉、王雪、金铖、牛慧恩、邓军、蒋峻涛、张震宇、钱征寒	因委托方叶树南去世，2019 年 9 月 20 日签订的《股票表决权委托协议》之委托方由十人变更为九人
委托范围	①在本协议约定的委托期限内，委托方将其所持的公司全部股份对应的表决权委托给受托方行使，对于公司任何一次股东大会或临时股东大会，委托方将所持有的公司全部股份的表决权委托受托方行使，受托方有权按照自己的意思对于股东大会审议事项投赞成（同意）、反对（不同意）或弃权票。在本协议约定的委托期限内，受托方有权根据公司章程行使包括但不限于如下权利： A.召集、召开和出席公司股东大会会议； B.针对所有根据相关法律或公司章程需要股东大会讨论、决议的事项行使表决权。 ②本协议的签订并不影响委托方对其	①在本协议约定的委托期限内，委托方将其所持的公司全部股份对应的表决权委托给受托方行使，对于公司任何一次股东大会或临时股东大会，委托方将所持有的公司全部股份的表决权、提名和提案权以及除收益权和股份转让权等财产性权利之外的其他权利委托受托方行使，受托方有权按照自己的意志对于股东大会审议事项投赞成（同意）、反对（不同意）或弃权票。在本协议约定的委托期限内，受托方有权根据公司章程行使包括但不限于如下权利： A.依法请求、召集、召开和出席公司股东大会会议； B.向公司股东大会提出提案并表决、提出董事、监事候选人并投票选举或做出其他意思表示；	在原协议约定基础上对委托范围予以细化和完善，不存在实质差异

	持有的公司股份所享有的收益权、处分权（包括但不限于转让、质押等）。 ③本协议生效后，受托方将实际上合计持有委托方所持公司全部股份对应的表决权。	C.针对所有根据相关法律、行政法规、部门规章及其他规范性文件或公司章程需要股东大会讨论、决议的事项行使表决权； D.公司章程规定的除收益权和股份转让权等财产性权利之外的股东应有的其他权利。 ②本协议的签订并不影响委托方对其持有的公司股份所享有的所有权、收益权、处分权（包括但不限于转让、质押等）。 ③委托方不再就上述具体表决事项向受托方分别出具委托书，但如因监管机关等相关主体需要，委托方应根据受托方的要求配合出具相关文件以实现本协议项下受托方行使表决权的目；委托方应就受托方行使委托权利提供充分的协助，包括在必要时（如为满足政府部门审批、登记、备案所需报送档之要求）及时签署相关法律文件等。 ④本协议生效后，受托方将实际上合计持有委托方所持公司全部股份对应的表决权。 ⑤受托方应在本协议规定的授权范围内谨慎勤勉地依法履行委托权利，维护委托方的股东利益。	
决策机制	①表决权委托是指委托方将其持有公司的全部股份委托受托方就公司股东大会决议事项代为行使该等股份的表决权。 ②委托方将就公司所有股东大会审议事项与受托方保持相同意见，该情形下，委托方不再就具体表决事项分别出具委托书。 ③表决权委托的方式为：委托方委托受托方在公司相关股东大会中代为行使表决权，包括提出提案并表决、提出董事/监事候选人并投票选举或做出其他意思表示。	①表决权委托是指委托方将其持有公司的全部股份委托受托方就公司股东大会决议事项代为行使该等股份的表决权。 ②委托方将就公司所有股东大会审议事项与受托方保持相同意见，该情形下，委托方不再就具体表决事项分别出具委托书。 ③表决权委托的方式为：委托方委托受托方在公司相关股东大会中代为行使表决权，包括提出提案并表决、提出董事/监事候选人并投票选举或做出其他意思表示。	不存在差异
到期时间及到期的安排	①本协议所述股票表决权委托的行使自2016年9月30日开始实施至公司在全国中小企业股份转让系统挂牌满五年为止。 ②本协议各方经协商一致后可解除本协议。除此之外，未经各方协商一致，其它方均不得单方面解除本协议，本协议另有约定的除外。	①本协议所述股票表决权委托的行使自2019年9月20日开始实施至公司首次公开发行股票并在A股上市满三十六个月为止。期限届满后，由各方另行协商是否继续委托。 ②本协议各方经协商一致后可解除本协议。除此之外，未经各方协商一致，其它方均不得单方面解除本协议，本协议另有约定的除外。 ③各方一致同意，王富海、陈宏军、	因公司股票自2019年9月20日起在全国中小企业股份转让系统终止挂牌，2019年9月20日签订的《股票表决权委托协议》结合首次公开发行股票并在A股上市相关

		朱旭辉、王雪、金铖、牛慧恩、邓军、蒋峻涛、张震宇、钱征寒及叶树南于 2016 年 9 月 30 日签署《深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司股票表决权委托协议》终止履行。	要求对委托期限进行调整。
约 束 机 制、 对 价	①除本协议另有约定或不可抗力外，如委托方违反本协议约定的，应承担相应的法律责任。如受托方利用委托方委托其行使的表决权作出有损公司或委托方合法权益的决议和行为的，受托方应承担相应的法律责任。 ②各方确认，任何情况下，受托方不得因受委托行使本协议项下约定的表决签名而被要求对任何第三方承担任何责任或作出任何经济上的或其他方面的补偿，如系有证据证明的由于受托方故意或重大过失而引起的损失除外。 ③各方承诺在持有公司股权期间（无论持股数量多少），确保其（包括其代理人）全面履行本协议的义务。 ④本协议项下股东大会投票权委托不得为协议的任何一方单方解除或撤销；协议所述均为不可撤销条款。	①除本协议另有约定或不可抗力外，如委托方违反本协议约定的，应承担相应的法律责任。如受托方利用委托方委托其行使的表决权作出有损公司或委托方合法权益的决议和行为的，受托方应承担相应的法律责任。 ②各方确认，任何情况下，受托方不得因受委托行使本协议项下约定的表决签名而被要求对任何第三方承担任何责任或作出任何经济上的或其他方面的补偿，如系有证据证明的由于受托方故意或重大过失而引起的损失除外。 ③各方承诺在持有公司股权期间（无论持股数量多少），确保其（包括其代理人）全面履行本协议的义务。 ④委托方不可撤销的同意，委托方持有公司股权期间，不得将其所持全部或部分股权的表决权通过信托、托管或其他任何方式交由第三方行使。 ⑤委托方中的任一方将持有的公司股权进行转让的，应确保受让方同意承接其在本协议项下的权利、义务，否则不得进行股权转让。若本协议中的任一方所持的公司股权因继承、司法拍卖等原因导致所有权人发生转移，则继受人应承接原始权利人在本协议项下的全部权利、义务。 ⑥本协议项下股东大会投票权委托不得为协议的任何一方单方解除或撤销；协议所述均为不可撤销条款。	在原协议约定基础上对约束机制予以细化和完善，不存在实质差异

2、相关差异不影响对发行人实际控制人的认定

2016 年 9 月 30 日和 2019 年 9 月 20 日分别签订的《股票表决权委托协议》均系各方在平等自愿基础上协商签署，系各方真实意思表示，协议的形式、内容与签订程序均符合相关法律、法规及规范性文件的规定，合法有效。

根据上述《股票表决权委托协议》，王富海自 2016 年 9 月 30 日起可以实际支配的公司股份表决权占公司股份表决权总数的 70%以上，其控制的发行人股份的表

决议已足以对发行人股东大会的决议产生重大影响。

综上，本所律师认为，2016年9月30日和2019年9月20日分别签订的《股票表决权委托协议》的相关差异对发行人实际控制人的认定不存在影响，认定王富海为发行人报告期实际控制人的依据充分。

三、核查意见

综上，本所律师认为：

1、2016年9月30日和2019年9月20日分别签订的《股票表决权委托协议》除委托主体及委托期限有所差异外，其他内容均不存在实质差异，相关差异对发行人实际控制人的认定不存在影响。

2、发行人已在《招股说明书》中对相关内容进行补充披露。

[此页为《广东华商律师事务所关于深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司首次公开发行 A 股并在创业板上市的补充律师工作报告（三）》之签字页，无正文]



广东华商律师事务所

负责人:

高 树

经办律师:

王在海

周玉梅

游锦泉

2020 年 11 月 3 日