

徐辉设计股份有限公司

XUHUI DESIGN CO.,LTD.

(河南自贸试验区郑州片区(郑东)和顺街6号2号楼4层401)



关于徐辉设计股份有限公司

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

保荐人(主承销商)



国泰君安证券股份有限公司
GUOTAI JUNAN SECURITIES CO., LTD.

(中国(上海)自由贸易试验区商城路618号)

深圳证券交易所：

根据贵所于 2020 年 12 月 8 日出具的《关于徐辉设计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》（以下简称“《第二轮问询函》”）的要求，国泰君安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“国泰君安”）、徐辉设计股份有限公司（以下简称“发行人”、“徐辉设计”）对问询函相关问题逐项进行了落实，现对《第二轮问询函》回复如下，请审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《徐辉设计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》”）中的释义一致。

审核问询所列问题	黑体（不加粗）
对审核问询函回复中涉及问题的标题部分	宋体（加粗）
对审核问询函所列问题的问答	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

问题 1	4
问题 2	11
问题 3	31
问题 4	50
问题 5	66
问题 6	77
问题 7	93
问题 8	96
问题 9	114
问题 10	121
问题 11	124
问题 12	128
问题 13	131

问题 1

审核问询回复显示，发行人报告期关联租赁徐解代实际控制人徐辉持有房产的原因系徐解经营企业存在融资需求，其持有固定资产可抵押融资，且由于房产过户税金较高，故该代持存续至今。发行人报告期内收购了实际由徐辉持有的 5 处房产，该房产地址与关联租赁房产地址在同一栋楼；发行人在向实际控制人购买房产前并未有自有房产。

请发行人补充披露：

（1）上述关联租赁、收购的房产的具体情况，徐辉持有的其他房产情况，由徐解代持的其他房产情况；代持房产的未来安排；徐辉向发行人关联出售了 5 处房产，但保留了同一栋的多处房产进行关联租赁的原因及必要性；

（2）以列表形式补充披露发行人租赁实际由徐辉持有房产的具体情况（包括但不限于）：房产地址，房产面积，用途，占总租赁面积比重，占总生产面积比重情况；结合上述关联收购及关联租赁情况，补充披露发行人在资产方面与控股股东、实际控制人是否存在混同，发行人是否满足资产完整，业务及人员、财务、机构独立的要求，是否存在影响发行人独立性的情况，是否构成本次发行上市的法律障碍。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露：上述关联租赁、收购的房产的具体情况，徐辉持有的其他房产情况，由徐解代持的其他房产情况；代持房产的未来安排；徐辉向发行人关联出售了 5 处房产，但保留了同一栋的多处房产进行关联租赁的原因及必要性；

（一）关联租赁、收购的房产的具体情况

发行人报告期内租赁实际由实际控制人徐辉持有的房产情况具体如下：

序号	登记权利人	证号	坐落	规划用途	土地性质	面积
1	徐解	郑房权证字第 1401099400 号	郑东新区和顺街 6 号 2 号楼 9 层 901 号	办公	国有建设用地	843.76 m ²

序号	登记权利人	证号	坐落	规划用途	土地性质	面积
2	徐解	郑房权证字第1401092839号	郑东新区和顺街6号2号楼12层1201号	办公	国有建设用地	844.23 m ²

发行人报告期内收购的徐辉名下房产情况具体如下：

序号	权利人	证号	坐落	规划用途	土地性质	面积
1	徐辉设计	豫(2018)郑州市不动产权第0364996号	郑东新区和顺街6号2号楼4层401号	办公/商务金融用地	出让	861.54 m ²
2	徐辉设计	豫(2018)郑州市不动产权第0364811号	郑东新区和顺街6号2号楼5层501号	办公/商务金融用地	出让	756.84 m ²
3	徐辉设计	豫(2018)郑州市不动产权第0364866号	郑东新区和顺街6号2号楼6层601号	办公/商务金融用地	出让	848.23 m ²
4	徐辉设计	豫(2018)郑州市不动产权第0364919号	郑东新区和顺街6号2号楼7层701号	办公/商务金融用地	出让	802.8 m ²
5	徐辉设计	豫(2018)郑州市不动产权第0364892号	郑东新区和顺街6号2号楼8层801号	办公/商务金融用地	出让	843.76 m ²

(二) 徐辉持有的其他房产情况，由徐解代持的其他房产情况

根据徐辉确认，除徐解代徐辉持有的房产外，徐辉另持有8处房产，但均未出租给发行人及其分公司，具体情况如下：

序号	权利人	坐落	面积	用途
1	徐辉	郑州市金水区农业路XXXX号XXXX	196.11 m ²	住宅
2	徐辉	郑州市金水区农业路XXXX号XXXX	166.36 m ²	住宅
3	徐辉	郑州市金水区郑汴路XXXX号XXXX	62.19 m ²	住宅
4	徐辉	郑州市金水区郑汴路XXXX号XXXX	95.73 m ²	住宅
5	徐辉	郑州市金水区郑汴路XXXX号XXXX	70.15 m ²	住宅
6	徐辉	郑州市金水区郑汴路XXXX号XXXX	104.47 m ²	住宅
7	徐辉	郑州市金水区鸿苑路XXXX号XXXX	423.23 m ²	住宅
8	徐辉	郑州市金水区文化路XXXX号XXXX	49.01 m ²	住宅

根据徐解、徐辉的确认，除郑州市郑东新区广地和顺中心A座9层及12层

的房产外，徐解代徐辉持有 4 处房产，具体情况如下：

序号	权利人	坐落	面积	用途
1	徐辉	郑州市金水区郑汴路 XXXX 号 XXXX	93.43 m ²	住宅
2	徐辉	郑州市金水区郑汴路 XXXX 号 XXXX	70.15 m ²	住宅
3	徐辉	郑州市金水区郑汴路 XXXX 号 XXXX	95.73 m ²	住宅
4	徐辉	郑州市金水区郑汴路 XXXX 号 XXXX	62.19 m ²	住宅

（三）代持房产的未来安排

2014 年徐辉与徐解就位于郑州市郑东新区广地和顺中心 A 座 9 层及 12 层的房产代持安排签署《房产代持协议》，双方约定该等代持房产的权属为徐辉所有，且徐辉享有该等房产的收益并承担税费，未经徐辉同意，徐解不得单方面将上述房产对外出租、出售、抵押、担保等。

若解除代持，相关房产完成过户涉及较高金额税负，出于对近亲属的信任与支持，两人均同意保持上述房产的代持现状。徐辉、徐解分别承诺，徐辉暂无出售代持房产的计划；未来若徐辉选择出售，将给予发行人同等条件下的优先购买权；届时发行人履行关联交易审批程序批准相关交易；徐解无条件同意且协助徐辉办理相关过户手续。

（四）徐辉向发行人关联出售了 5 处房产，但保留了同一栋的多处房产进行关联租赁的原因及必要性

为确保发行人主要生产经营办公用房的稳定性及满足公司快速发展需要，降低未来持续关联交易占比，发行人 2017 年购买郑东新区和顺街 6 号 2 号楼 4-8 层房产；同时发行人出于现金流周转考虑，发行人选择将资金优先用于正常业务经营而未全部用于购置物业；另为办公便捷考虑，发行人选择通过租赁方式承租同一栋物业中的 9 层及 12 层房产，具有必要性。

综上，徐辉向发行人关联出售了 5 处房产，但保留了同一栋的 2 处房产进行关联租赁主要基于发行人现金流周转的考量和同一栋办公楼办公的便捷性，具有必要性。

二、请发行人补充披露：以列表形式补充披露发行人租赁实际由徐辉持有房产的具体情况（包括但不限于）：房产地址，房产面积，用途，占总租赁面积比

重，占总生产面积比重情况；结合上述关联收购及关联租赁情况，补充披露发行人在资产方面与控股股东、实际控制人是否存在混同，发行人是否满足资产完整，业务及人员、财务、机构独立的要求，是否存在影响发行人独立性的情况，是否构成本次发行上市的法律障碍。

（一）发行人租赁实际由徐辉持有房产的具体情况

报告期内，发行人租赁实际由徐辉持有房产的具体情况如下：

期间	出租方	承租方	房产地址	承租期间	用途	面积（m²）
2020年1-6月	徐解	发行人	郑州市郑东新区广地和顺中心A座901及1201	2020/1/1至2020/6/30	办公	1,687.99
2019年度	徐解	发行人	郑州市郑东新区广地和顺中心A座901及1201	2019/1/1至2019/12/31	办公	1,687.99
2018年度	徐解	发行人	郑州市郑东新区广地和顺中心A座901及1201	2018/1/1至2018/12/31	办公	1,687.99
2017年度	徐解	发行人	郑州市郑东新区广地和顺中心A座701	2017/1/1至2017/11/30	办公	802.80

截至本回复出具之日，发行人租赁实际由徐辉持有房产的面积占发行人总租赁面积的 32.96%，占发行人总生产面积的 19.27%。

（二）结合上述关联收购及关联租赁情况，补充披露发行人在资产方面与控股股东、实际控制人是否存在混同，发行人是否满足资产完整，业务及人员、财务、机构独立的要求，是否存在影响发行人独立性的情况，是否构成本次发行上市的法律障碍

1、上述关联收购及关联租赁不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响

发行人自徐辉处购买相关房产主要依据评估价并经买卖双方协商定价，交易定价公允，购买相关房产所履行的程序完整合规，不存在实际控制人为发行人代承担成本费用情形，也不存在转移定价或其他利益安排等利益输送情形。上述房产是发行人的主要生产经营用所，目前该等房产为发行人拥有所有权的物业且已经合法登记在发行人名下，发行人在资产方面与控股股东、实际控制人不存在混同，上述关联收购交易不会造成发行人对关联方的依赖，不会对发行人资产

完整和独立性构成重大不利影响。

发行人租赁实际由徐辉持有房产的面积占发行人总租赁面积的 32.96%，占发行人总生产面积的 19.27%。相关租金主要参考实际控制人同期向其他无关联第三方对外租赁房产的单位租金，定价具有公允性，不存在利益输送情形。发行人租赁上述房产用于日常办公，上述租赁房产不属于发行人的主要生产经营用所，发行人替换相关租赁房产的成本不高，难度可控。上述房产租赁期满后，在同等条件下发行人享有优先续租权，能够确保发行人长期使用；根据徐辉承诺，若未来徐辉选择出售，将给予发行人同等条件下的优先购买权。发行人在资产方面与控股股东、实际控制人不存在混同，上述关联租赁交易不会造成发行人对关联方的依赖，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

因此，上述关联收购及关联租赁交易不会造成发行人对关联方的依赖，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响。

2、发行人在资产、人员、机构、财务、业务等方面的独立运行

公司成立以来，严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规和《公司章程》的要求规范运作，建立了健全的法人治理结构，在资产、人员、机构、财务、业务等方面与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业之间相互独立，具有独立完整的业务体系及面向市场自主经营的能力。公司在资产、人员、机构、财务、业务等方面的独立运行。

综上，发行人在资产方面与控股股东、实际控制人不存在混同，发行人满足资产完整，业务及人员、财务、机构独立的要求，上述关联收购及关联租赁交易不会造成发行人对关联方的依赖，不会对发行人资产完整和独立性构成重大不利影响，不构成本次发行上市的法律障碍。

三、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师进行了如下核查：

1、取得并核查发行人报告期内租赁的实际由徐辉持有的房产的不动产登记

证书,及报告期内发行人收购的徐辉名下房产的不动产登记证书了解上述不动产登记情况。

2、取得并核查除徐解代徐辉持有的房产外,徐辉持有的其他房产的不动产登记证书,及郑州市不动产登记中心出具的徐辉不动产登记资料查询结果证明,了解徐辉所有的其他房产情况。

3、取得并核查除郑州市郑东新区广地和顺中心 A 座 9 层及 12 层的房产外,徐解代徐辉另持有的房产的不动产登记证书,了解徐解代徐辉持有的其他房产情况。

4、取得并核查徐辉与徐解签署的《房产代持协议》,与徐解就房产代持事宜进行了访谈,并取得了徐辉、徐解的相关承诺,了解代持房产的未来安排。

5、取得并核查了报告期内发行人租赁实际由徐辉持有房产的租赁合同,报告期内发行人自徐辉处收购房产的评估报告及购房合同,并获得徐辉未来给予发行人同等条件下优先购买权的承诺,了解报告期内关联收购及关联租赁对发行人资产完整和独立性的影响。

6、取得并核查发行人取得的知识产权证书、不动产权证书、员工名册、《公司章程》及公司组织结构图等文件,了解发行人资产、人员、机构、财务、业务的独立性。

(二) 核查意见

1、发行人已披露发行人报告期内关联租赁、关联收购房产的具体情况,徐辉持有的其他房产情况,由徐解持有的其他房产情况,及代持房产的未来安排;徐辉向发行人关联出售了 5 处房产,但保留了同一栋的 2 处房产进行关联租赁主要基于发行人现金流周转的考量和同一栋办公楼办公的便捷性,具有必要性。

2、发行人已通过列表形式补充披露发行人租赁实际由徐辉持有房产的具体情况(包括但不限于):房产地址,房产面积,用途,占总租赁面积比重,占总生产面积比重情况;发行人在资产方面与控股股东、实际控制人不存在混同,发行人满足资产完整,业务及人员、财务、机构独立的要求,发行人报告期内关联收购及关联租赁交易不会造成发行人对关联方的依赖,不会对发行人资产完整和

独立性构成重大不利影响，不构成本次发行上市的法律障碍。

问题 2

审核问询回复显示，发行人采购外协设计服务分以下 3 类：（1）发行人不具备勘察资质，部分项目需要向具有专业勘察资质的公司采购相关勘察服务；（2）对于人防工程设计、景观设计、市政管网设计等与发行人主营业务方案及施工图设计具有相对较大的差异，发行人需要外协采购上述专业分工不同的设计服务；（3）发行人设计师数量短期内无法满足业务需求时，会将部分非核心业务环节进行外协采购，发行人未明确阐述上述外协服务与发行人自身业务间关系及对发行人开展业务的重要程度；报告期内发行人通过招投标获得收入占主营收入比重分别为 79.80%、94.59%、92.81%、94.44%。

请发行人：

（1）以报告期内项目金额最大单个建筑设计项目为例，补充披露发行人开展建筑设计的具体过程，采购各类外协服务的具体内容（包括但不限于）：该项目的合作背景，合同签订各方情况，获客方式，该项目的业务实质，涉及采购分类明细，采购的各类外协服务金额及占发行人主营业务成本的比重；各类外协服务涉及的人员数量，外部人员具体负责内容，与发行人间权利义务划分，是否存在越过发行人直接与项目委托方进行沟通并操作情形；外协采购内容是否为该项目中的关键内容；

（2）补充披露报告期内上述各类外协服务的前五大提供商情况，是否完整持有开展相应业务的资质，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系，合作背景；发行人对外协服务的内控措施及实施情况；

（3）结合上述内容，补充披露采购上述外协服务对发行人开展建筑设计业务的重要性，发行人是否依赖于上述服务开展业务，发行人在建筑设计及相关咨询服务中的核心竞争力；

（4）以报告期内每年金额前五大合同为例，补充披露各合同签订背景、涉及金额、客户基本情况、是否属于国有企业，获客方式属于招投标还是直接委托；属于招投标的，披露招投标过程，参与招标的其他主体基本情况，是否均为差额招标，招投标过程是否合法合规，是否存在商业贿赂情形；属于直接委托的，披

露委托谈判的过程，采用直接谈判获客的合理性，结合委托主体自身采购规定，披露是否存在应招标未招标的情形。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、以报告期内项目金额最大单个建筑设计项目为例，补充披露发行人开展建筑设计的具体过程，采购各类外协服务的具体内容（包括但不限于）：该项目的合作背景，合同签订各方情况，获客方式，该项目的业务实质，涉及采购分类明细，采购的各类外协服务金额及占发行人主营业务成本的比重；各类外协服务涉及的人员数量，外部人员具体负责内容，与发行人间权利义务划分，是否存在越过发行人直接与项目委托方进行沟通并操作情形；外协采购内容是否为该项目中的关键内容

（一）报告期内项目金额最大单个建筑设计项目的合作背景，合同签订各方情况，获客方式，业务实质，涉及采购分类明细，采购的各类外协服务金额及占发行人主营业务成本的比重

报告期内，发行人金额最大单个建筑设计项目为中原新区付庄、小李庄、天王寺安置区规划方案设计项目，涉及确认收入金额为 1,422.64 万元，目前该项目尚未完结，其基本情况如下：

合作背景	发行人与客户自 2017 年开始合作，主要为客户提供建设工程规划方案设计服务	
合同签署方	河南城投中和建方建设有限公司、发行人	
合同签订日期	2017 年 11 月 1 日	
获客方式	招投标	
业务实质	发行人为客户提供建设工程规划方案设计以及为初步设计、施工图设计和施工等招标阶段提供相关技术跟踪服务，规划和可研报批阶段的配合工作以及技术资料提供，规划方案和结构方案比选工作。	
采购分类明细（税后）	外协采购金额	38.25 万元
	效果图制作金额	5.59 万元
	其他图文制作费	1.87 万元
采购的外协服务金额(税后)	采购的建筑日照指标分析技术服务金额为 24.10 万元； 采购的景观概念方案设计服务金额为 14.15 万元。	

采购的外协服务金额占发行人本项目主营业务成本比重	14.34%
--------------------------	--------

（二）各类外协服务涉及的人员数量，外部人员具体负责内容，与发行人间权利义务划分，是否存在越过发行人直接与项目委托方进行沟通并操作情形；外协采购内容是否为该项目中的关键内容

报告期内，中原新区付庄、小李庄、天王寺安置区规划方案设计项目涉及外协服务的情况如下：

外协服务商	外协服务人员数量	外协服务人员工作内容	主要权利义务约定	是否为该项目中的关键内容
郑州市建筑设计院	1 人	使用日照分析软件根据法律法规及操作规范计算建筑物的日照情况，评估对用地范围外直接相邻建筑物日照影响情况，并提交日照指标报告书	1、发行人承担项目的组织协调工作，提供项目基础资料并协助外协服务商进行现场调查，按时支付日照技术服务费用； 2、外协服务商负责项目技术组织工作，并按照协议约定提交设计成果。	否
杭州市西湖区秉允建筑景观设计工作室	7 人	完成项目相关地块的景观概念方案设计并提交概念方案设计文本	1、发行人在外协服务商提交设计成果满足协议约定时，按照合同约定向外协服务商支付设计费； 2、外协服务商在合同签订后 7 个工作日内提交符合协议约定要求的景观概念设计文本。	否

根据发行人上述项目业务合同及外协服务采购合同，经外协服务商的书面确认，上述项目项下的所有设计服务采购合同均由公司与各设计服务供应商之间单独洽谈并签订，外协服务人员未参与公司与委托方之间的商业洽谈及合同签订过程，仅是依据其与公司签订的相关采购合同参与公司项目，不存在外协服务商越过发行人直接与项目委托方进行沟通并操作的情形。

发行人综合考虑人力资源、资金成本、专业化分工等因素，将部分业务采取外部协作方式，外协供应商主要从事：（1）发行人因不具备勘察资质而无法从事的业务；（2）对于人防工程设计、景观设计、市政管网设计、日照技术服务等与发行人主营业务方案及施工图设计具有相对较大的差异，发行人需要外协采

购上述专业分工不同的设计或技术服务，在上述项目中，发行人主要向外协供应商采购景观设计及日照技术服务，不存在外协供应商越过发行人直接与项目委托方进行沟通并操作的情形，外协服务内容不涉及上述项目的关键内容。

二、补充披露报告期内上述各类外协服务的前五大提供商情况，是否完整持有开展相应业务的资质，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系，合作背景；发行人对外协服务的内控措施及实施情况

（一）报告期内上述各类外协服务的前五大提供商情况，是否完整持有开展相应业务的资质，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系，合作背景

根据发行人采购的外协服务类型划分，报告期内发行人采购的外协服务类型主要有勘察、设计服务。

1、勘察服务

报告期内发行人采购的勘察服务供应商共计 2 家，具体情况如下：

供应商名称	业务资质	合作背景	与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系
航天建筑设计研究院有限公司	工程勘察综合资质 甲级	双方于 2019 年开始合作，主要为发行人提供勘察服务	否
中化地质郑州岩土工程有限公司	工程勘察综合资质 甲级，地基基础工程专业承包三级	双方于 2019 年开始合作，主要为发行人提供勘察服务	否

2、设计服务

报告期内发行人采购的设计服务前五大供应商情况如下：

时间	供应商名称	业务资质	合作背景	与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系
2017 年	河南正阳建设工程有限公司	建筑业企业资质（建筑装饰装修工	双方于 2017 年开始合作，主要为	否

时间	供应商名称	业务资质	合作背景	与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系
		程专业承包壹级)	发行人提供室内外装饰设计服务	
	河南中核五院研究设计有限公司	工程设计建筑行业(人防工程)乙级, 工程设计市政行业给水工程专业乙级, 工程设计市政行业排水工程专业乙级	双方于2012年开始合作, 主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	河南省交通规划设计研究院股份有限公司	工程设计市政行业给水工程专业乙级, 工程设计建筑行业(人防工程)乙级	双方于2015年开始合作, 主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	河南鼎工建筑工程设计有限公司	市政公用工程施工总承包三级, 建筑工程施工总承包三级	双方于2017年开始合作, 主要为发行人提供概念方案设计服务	否
	河南智博建筑设计集团有限公司郑州分公司	工程设计建筑行业(建筑工程)甲级	双方于2016年开始合作, 主要为发行人提供施工图分包服务	否
2018年	河南城市建筑设计院有限公司	工程设计建筑行业(人防工程)乙级	双方于2017年开始合作, 主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	北京震泰工程技术有限公司	不适用	双方于2018年开始合作, 主要为发行人提供抗震设防专项审查等设计咨询服务	否
	河南省同建建筑设计有限公司	工程设计建筑行业(人防工程)乙级	双方于2017年开始合作, 主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	杭州市西湖区秉尤建筑景观设计工作室	不适用	双方于2014年开始合作, 主要为发行人提供景观设计服务	否
	河南省中辰建筑设	工程设计市政行业	双方于2018年开	否

时间	供应商名称	业务资质	合作背景	与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系
	计有限公司	排水工程专业乙级，工程设计市政行业桥梁工程专业乙级，工程设计市政行业道路工程专业乙级，工程设计市政行业给水工程专业乙级，工程设计建筑行业（人防工程）乙级	始合作，主要为发行人提供人防工程设计服务	
2019年	河南城市建筑设计院有限公司	工程设计建筑行业（人防工程）乙级	双方于2017年开始合作，主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	河南中核五院研究设计有限公司	工程设计建筑行业（人防工程）乙级，工程设计市政行业给水工程专业乙级，工程设计市政行业排水工程专业乙级	双方于2012年开始合作，主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	郑州市建筑设计院	工程设计市政行业排水工程专业乙级，工程设计建筑行业（人防工程）乙级，工程设计市政行业道路工程专业乙级	双方于2018年开始合作，主要为发行人提供日照指标复核等设计咨询服务	否
	河南五方合创建筑设计有限公司	工程设计市政行业排水工程专业乙级，工程设计市政行业给水工程专业乙级，工程设计建筑行业（人防工程）乙级	双方于2019年开始合作，主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	杭州市西湖区秉尤建筑景观设计工作室	不适用	双方于2014年开始合作，主要为发行人提供景观设计服务	否
2020	华优建筑设计院有	建筑工程设计（含	双方于2020年开	否

时间	供应商名称	业务资质	合作背景	与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系
年 1-6 月	限责任公司郑州分公司	人防) 甲级	始合作, 主要为发行人提供人防工程设计服务	
	开封市规划勘测设计研究院	国家测绘资质乙级	双方于 2020 年开始合作, 主要为发行人提供日照指标复核等设计咨询服务	否
	河南省同建建筑设计有限公司	工程设计建筑行业(人防工程) 乙级	双方于 2017 年开始合作, 主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	河南城市建筑设计院有限公司	工程设计建筑行业(人防工程) 乙级	双方于 2017 年开始合作, 主要为发行人提供人防工程设计服务	否
	郑州万维电子科技有限公司	工程设计建筑智能化系统专项乙级	双方于 2018 年开始合作, 主要为发行人提供智能化工程设计服务	否

综上, 经查阅发行人股东调查表、董监高调查问卷, 结合公开信息查询, 并经主要外协服务商书面确认, 报告期内上述各类外协服务的前五大提供商持有开展相应业务的资质, 与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员不存在关联关系。

(二) 发行人对外协服务的内控措施及实施情况

根据公司说明, 发行人制定了《采购管理内部控制规范》、《采购供应商管理办法》、《服务采购管理办法》等相关制度, 明确了供应商准入, 供应商信息维护及供应商评价规范, 通过对供应商选择、服务采购审批、合同签订、供应商评价等环节进行服务采购质量的控制, 保证服务采购工作的顺利实施, 满足项目需要。

1、外协服务供应商的选择

公司行政事务部根据采购计划确定供应商准入范围, 联系并收集供应商资

料，并要求供应商提供书面证明材料，以证实其质量保证能力。行政事务部根据收集到的供应商资料进行初步筛选，剔除资质、业务范围等不符合条件的供应商。对通过初选的供应商，由行政事务部进行商务谈判与供应商调查，召集评审小组进行评审，并将拟准入供应商信息填入《供应商准入申请表》，提交部门负责人、财务总监、总经理审核，董事长审批，审批通过的供应商纳入合格供应商名录。

2、外协服务采购审批

项目需求部门提出服务采购申请，申请中需涵盖服务采购原因及询比价资料，如有推荐公司，需附上推荐单位的相关执照、资质、报价单等资料，采购申请经部门负责人审核通过后交董事会办公室进行询比价和供应商选择。采购申请应提交董事会办公室负责人、财务总监、总经理审核，董事长审批。

3、签订外协服务采购合同

采购需求部门根据确定的供应商、采购方式、采购价格等情况，发起合同会签并签订采购合同。若由公司拟定采购合同，则须准确描述合同条款，包括价格、付款时间及方式等，明确双方权利、义务和违约责任。同时，按照合同的重要、复杂程度，由法务出具意见。

4、外协服务采购成果控制

对于服务采购验收，公司在合同中约定验收与付款的时间、条件等，并在约定验收时限内，由董事会办公室牵头，组织需求部门、相关技术部门与供应商一同对服务的质量、适用性等进行评价，验收通过后则由供应商提出付款申请。验收不合格时，则必须要求供应商重新修订成果，并进行再次验收。

5、供应商评价

行政事务部每年需组织评价小组对供应商进行年度评价，评价的内容包括质量状况、服务以及价格等方面。各部门评分完成后，由行政事务部进行汇总，并获取评分的相关支撑依据，形成《供应商年度评价表》，提交行政事务部负责人、财务总监与总经理评价并审核，最终经董事长审批。分数在 70 分以上且审批通过的供应商则通过评审，评审小组应与供应商进行意见交换，并根据评

审的内容向供应商提出整改要求，由供应商负责缺陷整改。分数在 70 分以下的或审批未通过的供应商，则判为不合格供应商。

综上，根据立信会计就本次发行上市事宜出具的“信会师报字[2020]第 ZA15331 号”《徐辉设计股份有限公司内部控制鉴证报告》，发行人已制定了外协服务的相关内控措施，并通过严格的内控制度对外协服务机构的服务质量进行了有效控制。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售与采购情况”之“（二）发行人采购情况”之“5、外协采购”部分补充披露。

三、结合上述内容，补充披露采购上述外协服务对发行人开展建筑设计业务的重要性，发行人是否依赖于上述服务开展业务，发行人在建筑设计及相关咨询服务中的核心竞争力

（一）采购上述外协服务对发行人开展建筑设计业务的重要性，发行人是否依赖于上述服务开展业务

报告期内发行人采购外协服务的原因主要包括资质要求、专业化分工、人力资源等多种情形，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年 1-6 月徐辉设计外协设计采购金额分别为 265.67 万元、263.34 万元、391.33 万元和 174.32 万元，占主营业务成本的比重分别为 3.40%、2.77%、3.30%和 3.82%，占比相对较低。其中：

1、针对资质要求及专业化分工原因采购的外协服务，由于公司不具备勘察资质或部分专业设计业务与公司主营业务存在较大差异（如人防工程设计、景观设计、市政管网设计等），公司不会直接替代上述外协服务商开展勘察及设计服务，因此上述外协服务提供商是发行人开展业务过程中的组成部分，符合行业惯例，但该等外协服务均为充分市场化竞争的业务，以发行人外协采购占比最高的人防设计为例，根据河南省人民防空办公室网站公示的《关于人防工程设计单位资质的公告（2019 年度）》，共有 69 个单位具有人防设计资质，其中人防设计甲级资质 26 家，人防设计乙级资质 24 家，公司拥有较多的外协服务商采购选择。

2、针对人力资源原因采购的外协服务，发行人一般仅在设计师数量短期内无法满足业务需求时，将部分非核心业务环节进行外协采购，具有偶发性且临时性，发行人亦具备从事该等外协服务内容的能力。

综上，外协服务采购金额占发行人主营业务成本比重相对较低，发行人在开展业务过程中采购外协服务符合行业惯例，且上述外协服务竞争较为充分，具有可替代性，公司对于外协服务商不构成依赖。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人销售与采购情况”之“（二）发行人采购情况”之“5、外协采购”部分补充披露。

（二）发行人在建筑设计及相关咨询服务中的核心竞争力

报告期内发行人采购外协服务的原因主要包括资质要求、专业化分工、人力资源等多种情形。公司将部分业务通过与外协服务机构协作的方式完成，同时公司全程参与整个项目设计过程，向业主提供最终设计方案，承担项目设计责任。发行人的核心竞争力主要体现在：

1、人才与团队

建筑设计创意水平取决于是否拥有优秀的设计人才及设计团队。公司创始人徐辉先生系河南省首批工程勘察设计大师，曾多次荣获全国勘察设计行业优秀企业家（院长）、河南省住房城乡建设行业领军人才等荣誉称号，并入选成为中国建筑学会专家库专家。公司对设计人才的培养体系、促进设计人才技术提升的成长机制，为设计人员提供了一个技术发展的良好平台，吸引了一批有追求有信念的优秀设计人才。公司设立有大师工作室、独立的研究院、方案创作院，是行业内较早开始跟踪行业前沿技术的设计企业，在多年发展过程中逐渐培养起一支经验丰富、创新能力强的设计师团队，知名建筑师的个人品牌效应及强大的设计团队是公司在市场竞争中的核心竞争力。

2、创意与研发

发行人拥有大师工作室、独立的方案创作院和研究院，注重建筑设计创新和研发。方案团队对多种类型方案经验及理念进行总结、沉淀，并对建筑方案发展趋势和地域文化结合进行前瞻性探索，在居住建筑、教育建筑、商务办公、商业

及城市综合体等领域拥有独到的创意能力。方案创意团队擅于结合市场前期策划，以终端客户的需求为根本诉求，根据项目所处的区位，将用地、公共设施、配套、区域交通衔接，综合考虑周边自然环境和人文因素，同时将公共空间和景观设计融入规划中，因地制宜、因时制宜地提出针对性的创意思路，形成最优的方案。通过方案创新，深度挖掘客户需求和市场价值，实现更加专业化的设计和服务。

3、技术与质量管理

发行人主营业务涉及的核心技术主要有设计方案创意能力、BIM技术的应用能力、装配式建筑技术、绿色建筑技术、海绵城市设计技术、超低能耗建筑设计技术、城镇老旧小区改造技术等，上述核心技术是公司核心竞争力的重要组成部分。同时公司设置有技术质量管理中心，建立了三级管控的质量管理体系，明确了各岗位质量职责，细化了质量流程标准和管控措施。公司遴选方案创意总监、各专业总工和核心骨干组成方案评审委员会、施工图技术委员会。方案评审委员会负责设计方案的创意评价和技术支持，施工图技术委员会负责公司施工图技术标准的制定和维护更新，专项重点技术问题的评审和攻关。公司主要的质量管控流程包括“三校两审一签”、方案前期评议、方案中期评审、方案与施工图交接评审、中期质量把控、后期服务质量保障等。通过上述制度设计，可以确保公司持续地输出具有较高技术水平和设计品质的优秀建筑设计作品。

四、以报告期内每年金额前五大合同为例，补充披露各合同签订背景、涉及金额、客户基本情况、是否属于国有企业，获客方式属于招投标还是直接委托；属于招投标的，披露招投标过程，参与招标的其他主体基本情况，是否均为差额招标，招投标过程是否合法合规，是否存在商业贿赂情形；属于直接委托的，披露委托谈判的过程，采用直接谈判获客的合理性，结合委托主体自身采购规定，披露是否存在应招标未招标的情形。

（一）以报告期内每年金额前五大合同为例，补充披露各合同签订背景、涉及金额、客户基本情况、是否属于国有企业，获客方式属于招投标还是直接委托

发行人报告期内每年金额前五大合同签订背景、涉及金额、客户基本情况、是否属于国有企业，获客方式情况如下：

单位：万元

时间	合同名称	客户名称	合同金额	签订背景	是否为国有企业	获客方式
2017年	中原新区付庄、小李庄、天王寺安置区项目规划方案设计建设工程设计合同	河南城投中和建方建设有限公司	1,508.00	发行人通过招投标程序中标后于 2017 年 11 月签署业务合同	是	招投标
	郑开恒大未来城六七八期施工图与总规图设计合同	开封国际城一号实业开发有限公司	1,081.78	双方为长期战略合作伙伴,经商务谈判后于 2017 年 11 月签署业务合同	否	直接委托
	洛阳恒大绿洲项目九期 A 地块 (201#-210#) 公建区规划及施工图设计合同	恒大地产集团洛阳有限公司	961.54	双方为长期战略合作伙伴,经商务谈判后于 2017 年 8 月签署业务合同	否	直接委托
	郑州市中原新区三十里铺安置区项目	郑州西流湖控股有限公司	930.00	发行人通过招投标程序中标后于 2017 年 8 月签署业务合同	是	招投标
	郑州恒大·养生谷项目首期规划设计、扩初及施工图设计	郑州恒泽通健康置业有限公司	887.15	双方为长期战略合作伙伴,经商务谈判后于 2017 年 5 月签署业务合同	否	直接委托
2018年	许昌恒大悦龙台项目二期及三期规划及施工图设计合同	许昌裕丰房地产有限公司	1,434.64	双方为长期战略合作伙伴,经商务谈判后于 2018 年 9 月签署业务合同	否	直接委托
	西峡恒大御景半岛项目规划及施工图设计工程合同	南阳恒中置业有限公司	1,269.43	双方为长期战略合作伙伴,经商务谈判后于 2018 年 6 月签署业务合同	否	直接委托
	城固恒大御景湾项目规划及施工图设计合同	汉中恒鼎置业有限公司	1,051.31	经过商务谈判后双方达成合作意向,并于 2018 年 6 月签署业务合同	否	直接委托
	鹏宇东祥社区项目工程设计补充协议	驻马店市鹏宇房地产	943.50	经过商务谈判后双方达成合作意向,并于 2018 年 3 月签署	否(项目签约时)	直接委托

时间	合同名称	客户名称	合同金额	签订背景	是否为国有企业	获客方式
		开发有限公司		业务合同	点为民营企业) 1	
	许昌恒大悦龙台项目总规图及首期施工图设计合同	许昌裕丰房地产有限公司	812.39	双方为长期战略合作伙伴,经商务谈判后于 2018 年 1 月签署业务合同	否	直接委托
2019 年	大湾区建设项目建设工程设计合同	河南金隆悦房地产开发有限公司	860.00	经过商务谈判后双方达成合作意向,并于 2019 年 8 月签署业务合同	否	直接委托
	新乡恒大御湖天下项目首期(2019-9、2019-10、2019-11)规划及施工图设计合同	河南恒大睿德置业有限公司	857.28	双方为长期战略合作伙伴,经商务谈判后于 2019 年 9 月签署业务合同	否	直接委托
	双汇牡丹江路项目方案及施工图设计合同	河南双汇地产有限公司	810.00	经过商务谈判后双方达成合作意向,并于 2019 年 8 月签署业务合同	否	直接委托
	郑州恒大未来之光花园 E13-07、E13-08、E13-09 地块总规图及施工图设计合同	郑州超宏生活服务有限公司	787.74	双方为长期战略合作伙伴,经商务谈判后于 2019 年 9 月签署业务合同	否	直接委托
	中成·熙悦府项目建设工程设计合同	河南省中成房地产开发有限公司	779.75	经过商务谈判后双方达成合作意向,并于 2019 年 4 月签署业务合同	否	直接委托
2020 年 1-6	中成·颐尚苑项目建设工程设计合同	伊川县中成置业有限公司	863.75	经过商务谈判后双方达成合作意向,并于 2020 年 6 月签署	否	直接委托

¹ 发行人与驻马店市鹏宇房地产开发有限公司于 2018 年 3 月签署业务合同,签约时点该企业为民营企业,其中刘维持有 70%股权,朱新红持有 30%股权;2018 年 6 月,中国农发重点建设基金有限公司认购该企业增发股权,成为该企业控股股东,截至目前,中国农发重点建设基金有限公司持有该企业 81.82%股权,实际控制人为国务院,驻马店市鹏宇房地产开发有限公司为国有企业。

时间	合同名称	客户名称	合同金额	签订背景	是否为国有企业	获客方式
月		公司		业务合同		
	郑州市金水区老旧小区综合改造工程设计第二十四标段建设工程设计合同	郑州市金水区保障性住房管理办公室	732.53	发行人通过招投标程序中标后于 2020 年 3 月签署业务合同	否（为政府机关）	招投标
	晋城市红星东街与规划东环路交叉口南湛家村地块项目建设工程设计合同	晋城恒瑞居房地产开发有限公司	678.90	经过商务谈判后双方达成合作意向，并于 2020 年 5 月签署业务合同	否	直接委托
	林溪上苑项目建设工程施工图设计合同	河南雁湖房地产开发有限公司	646.41	经过商务谈判后双方达成合作意向，并于 2020 年 6 月签署业务合同	否	直接委托
	开封奥园珺樾府一期、二期项目建设工程设计合同	河南茂睿置业有限公司	506.27	经过商务谈判后双方达成合作意向，并于 2020 年 3 月签署业务合同	否	直接委托

（二）属于招投标的，披露招投标过程，参与招标的其他主体基本情况，是否均为差额招标

发行人报告期内每年金额前五大合同中共有 3 个系通过招投标方式获得的项目，招投标流程获得的项目均为差额招标，具体标情况如下：

时间	合同名称	客户名称	招投标过程	投标方（竞争对手）	是否为差额招标
2017 年	中原新区付庄、小李庄、天王寺安置区项目规划方案设计合同	河南城投中和建方建设有限公司	2017 年 8 月，客户发出项目招标文件，发行人于 2017 年 8 月投标，并于同年 9 月收到中标通知书	河南中建工程设计咨询有限公司 郑州市建筑设计院	是
2017 年	郑州市中原新区	郑州西流	2017 年 6 月，客户发出	河南徐辉建筑	是

时间	合同名称	客户名称	招投标过程	投标方 (竞争对手)	是否 为差 额招 标
	三十里铺安置区项目	湖控股有限公司	项目招标文件，发行人于 2017 年 7 月投标，并于同年 7 月收到中标通知书	工程设计有限公司 河南省纺织建筑设计院有限公司 河南省建筑设计研究院有限公司	
2020 年 1-6 月	郑州市金水区老旧小区综合改造工程第二十四标段	郑州市金水区保障性住房管理办公室	2019 年 12 月，客户发出项目招标文件，发行人于 2020 年 2 月投标，并于同年 2 月收到中标通知书	河南中核五院研究设计有限公司 河南省建筑设计研究院有限公司	是

（三）招投标过程是否合法合规，是否存在商业贿赂情形

发行人所涉及的业务主要为建筑设计及相关咨询服务。根据相关规定，发行人的客户若为政府单位及其下属机构、国有企业，及部分项目若属于关系社会公众利益、公众安全的基础设施项目的建筑设计等业务，且当业务金额在法定招标最低数额（100 万元）以上时需履行招投标程序。

根据报告期内金额前五大业务合同及合同台账，项目招标及中标文件，及对发行人报告期内的主要客户访谈，并结合公开网站查询确认，报告期内，发行人招投标过程合法合规，不存在商业贿赂情形，不存在因招投标程序不规范而导致合同终止或产生其他纠纷的情形。

综上，发行人报告期内每年金额前五大业务合同招投标过程合法合规，不存在商业贿赂的情况。

（四）属于直接委托的，披露委托谈判的过程，采用直接谈判获客的合理性，结合委托主体自身采购规定，披露是否存在应招标未招标的情形

发行人报告期内每年金额前五大合同中共有 18 个系通过直接委托方式获得的项目，相关项目的谈判流程合法合规，不存在商业贿赂情形。具体项目的直接委托谈判过程和合理性分析如下：

时间	合同名称	客户名称	委托谈判过程
2017 年	郑开恒大未来城六七八期施工图与总规图设计合同	开封国际城一号实业开发有限公司	2017 年 8 月通过商业会晤了解项目信息 2017 年 10 月双方进行多轮商务谈判 2017 年 11 月双方签署业务合同
	洛阳恒大绿洲项目九期 A 地块(201#-210#)公建区规划及施工图设计合同	恒大地产集团洛阳有限公司	2017 年 6 月通过商业会晤了解项目信息 2017 年 8 月双方进行多轮商务谈判 2017 年 8 月双方签署业务合同
	郑州恒大·养生谷项目首期规划设计、扩初及施工图设计	郑州恒泽通健康置业有限公司	2017 年 2 月通过商业会晤了解项目信息 2017 年 4 月双方进行多轮商务谈判 2017 年 5 月双方签署业务合同
2018 年	许昌恒大悦龙台项目二期及三期规划及施工图设计合同	许昌裕丰房地产有限公司	2018 年 7 月通过商业会晤了解项目信息 2018 年 8 月双方进行多轮商务谈判 2018 年 9 月双方签署业务合同
	西峡恒大御景半岛项目规划及施工图设计工程合同	南阳恒中置业有限公司	2018 年 5 月通过商业会晤了解项目信息，同时双方进行多轮商务谈判 2018 年 6 月双方签署业务合同
	城固恒大御景湾项目规划及施工图设计合同	汉中恒鼎置业有限公司	2018 年 5 月经其他客户推荐了解项目信息，同时双方进行多轮商务谈判 2018 年 6 月双方签署业务合同
	鹏宇东祥社区项目工程设计补充协议	驻马店市鹏宇房地产开发有限公司	2017 年 11 月通过商业会晤了解项目信息 2018 年 1 月双方进行多轮商务谈判 2018 年 3 月双方签署业务合同
	许昌恒大悦龙台项目总规图及首期施工图设计合同	许昌裕丰房地产有限公司	2017 年 10 月通过商业会晤了解项目信息 2017 年 12 月双方进行多轮商务谈判 2018 年 1 月双方签署业务合同
2019 年	大湾区建设项目建设工程设计合同	河南金隆悦房地产开发有限公司	2018 年 12 月经其他客户推荐了解项目信息 2019 年 6-7 月双方进行多轮商务谈判 2019 年 8 月双方签署业务合同
	新乡恒大御湖天下项目首期(2019-9、2019-10、2019-11)规划及施工图设计合同	河南恒大睿德置业有限公司	2019 年 6 月通过商业会晤了解项目信息 2019 年 7 月双方进行多轮商务谈判 2019 年 9 月双方签署业务合同
	双汇牡丹江路项目方案及施工图设计合同	河南双汇地产有限公司	2019 年 4 月通过商业会晤了解项目信息 2019 年 5 月双方进行多轮商务谈判 2019 年 8 月双方签署业务合同
	郑州恒大未来之光花园 E13-07、E13-08、E13-09 地块总规图及施工图设计合同	郑州超宏生活服务有限公司	2019 年 7 月通过商业会晤了解项目信息，同月双方进行多轮商务谈判 2019 年 9 月双方签署业务合同
	中成·熙悦府项目建设工程设计合同	河南省中成房地产开发集团有限公司	2019 年 1 月客户主动联系发行人表达合作意向 2019 年 3 月双方进行多轮商务谈判

时间	合同名称	客户名称	委托谈判过程
			2019 年 4 月双方签署业务合同
2020 年 1-6 月	中成·颐尚苑项目建 设工程设计合同	伊川县中成置 业有限公司	2020 年 3 月客户主动联系发行人表达合作 意向 2020 年 4 月双方进行多轮商务谈判 2020 年 6 月双方签署业务合同
	晋城市红星东街与规 划东环路交叉口南湛 家村地块项目建 设工程设计合同	晋城恒瑞居房 地产开发有限 公司	2020 年 3 月通过商业会晤了解项目信息 2020 年 4 月双方进行多轮商务谈判 2020 年 5 月双方签署业务合同
	开封奥园珺樾府一 期、二期项目建 设工程设计合同	河南茂睿置 业有限公司	2020 年 1 月客户主动联系发行人表达合作 意向 2020 年 2 月双方进行多轮商务谈判 2020 年 3 月双方签署业务合同
	林溪上苑项目建 设工程施工图设计合同	河南雁湖房 地产开发有限公 司	2020 年 4 月通过商业会晤了解项目信息， 同月双方进行多轮商务谈判 2020 年 6 月双方签署业务合同

上述项目无需经过招投标，通过直接委托方式获取的原因主要为：

1、上述项目的客户并非国有企业及政府机关，根据相关法律法规要求，相关项目不涉及使用国有资金投资或者国家融资、不涉及使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金，也并非大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目，且通过直接委托获得该类项目符合上述客户内部的规定，不属于必须招投标的范围；

2、发行人在建筑设计领域的丰富经验，及多年历史积淀的品牌优势，受到客户认可；

3、部分工程项目时间短、任务重，为提高效率节省时间，委托方未通过公开招标方式确定受托方。

综上，客户主要基于其对公司品牌、服务质量的认可与肯定，或者因项目时间紧张，为避免影响项目进度，将无需经过招投标的项目直接委托给发行人，具有合理性，亦符合市场惯例。

根据《招标投标法》《必须招标的工程项目规定》等规定及报告期内金额前五大业务合同、合同台账，发行人报告期内每年金额前五大合同不存在应招标未

招标的情形。

五、请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见

（一）核查过程

保荐机构、发行人律师进行了如下核查：

1、取得并核查发行人报告期内项目金额最大单个建筑设计项目的业务合同，发行人对该项目的交易背景、获客方式的说明，该项目采购分类明细及主营业务成本情况，及该项目对应的外协服务合同，了解该项目合作背景，合同签订各方情况，获客方式，业务实质，涉及采购分类明细，采购的各类外协服务金额及占发行人主营业务成本的比重情况。

2、取得并核查发行人报告期内项目金额最大单个建筑设计项目外协服务商参与人员数量明细，该项目外协服务商与发行人签署的外协服务协议，并获得上述外协服务商的书面确认，及发行人关于选取外协服务商的说明，了解该项目各类外协服务涉及的人员数量、具体负责内容，与发行人的权利义务划分，及是否存在越过发行人直接与项目委托方进行沟通并操作情形，外协采购内容的重要程度。

3、取得并核查发行人报告期内各类外协服务的前五大供应商业务合同、资质证书，并通过公开渠道了解各类外协服务的前五大供应商基本情况及资质情况。

4、取得并审阅发行人股东调查表、董事、监事、高级管理人员调查表、外协服务业务合同，并获得各类外协服务的前五大供应商的确认函及发行人关于合作背景的说明，了解上述各类外协服务的前五大供应商基本情况，与发行人合作背景，及与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员是否存在关联关系。

5、取得并审阅发行人相关内控制度，及立信会计出具的《徐辉设计股份有限公司内部控制鉴证报告》，了解发行人对外协服务的内控措施及实施情况。

6、取得发行人关于采购外协服务及业务核心竞争力的说明，并对主要外协供应商进行走访，了解发行人采购外协服务的原因及背景及业务的核心竞争力。

7、取得并审阅发行人报告期内每年金额前五大业务合同，及发行人关于上述合同签订背景及获客方式的说明，并通过公开渠道检索，了解上述业务合同的签订背景、合同金额、客户基本情况、股权结构，了解上述客户是否属于国有企业。

8、取得并审阅发行人报告期内每年金额前五大合同涉及的招投标文件及中标通知书，对发行人报告期内的主要客户进行访谈，了解招投标项目过程及其他主体基本情况；通过登录中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统网站（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/>）、中国政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn/>）、全国建筑市场监管公共服务平台（<http://jzsc.mohurd.gov.cn/asite/jsbpp/index>）等公开网站查询了解发行人是否存在因商业贿赂或未履行招投标程序被行政处罚或发生诉讼、仲裁的情形。

9、取得发行人报告期内每年金额前五大合同文本、合同台账，并获得发行人关于上述项目中委托谈判过程的说明，并对发行人报告期内的主要客户进行访谈，了解委托谈判过程，及是否存在应招标未招标的情形。

（二）核查结论

1、发行人已披露报告期内项目金额最大单个建筑设计项目开展建筑设计的具体过程，采购各类外协服务的具体内容（包括但不限于）：该项目的合作背景、合同签订各方情况、获客方式、该项目的业务实质、涉及采购分类明细、采购的各类外协服务金额及占发行人主营业务成本的比重；各类外协服务涉及的人员数量、外部人员具体负责内容、与发行人之间权利义务划分等内容。在上述项目中，发行人主要向外协供应商采购景观设计及日照技术服务，不存在外协供应商越过发行人直接与项目委托方进行沟通并操作的情形，外协服务内容不涉及上述项目的关键内容。

2、发行人已披露报告期内各类外协服务的前五大提供商情况及合作背景，报告期内上述各类外协服务的前五大提供商持有开展相应业务的资质，与发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员不存在关联关系。发行人已制定了外协服务的相关内控措施，并通过严格的内控制度对外协服务机构的服务质量

进行了有效控制。

3、发行人已披露采购上述外协服务对发行人开展建筑设计业务的重要性，及发行人在建筑设计及相关咨询服务中的核心竞争力。发行人外协服务采购金额占发行人主营业务成本比重相对较低，发行人在开展业务过程中采购外协服务符合行业惯例，且上述外协服务竞争较为充分，具有可替代性，公司对于外协服务商不构成依赖。

4、发行人已披露报告期内每年金额前五大合同签订背景、涉及金额、客户基本情况、客户企业性质、获客方式等内容；属于招投标的项目，发行人已披露招投标过程，参与招标的其他主体基本情况；发行人报告期内每年金额前五大合同中通过招投标方式获得的项目均为差额招标，招投标过程合法合规，不存在商业贿赂的情况；属于直接委托的，发行人已披露委托谈判过程，客户主要基于其对公司品牌、服务质量的认可与肯定，或者因项目时间紧张，为避免影响项目进度，将无需经过招投标的项目直接委托给发行人，具有合理性，亦符合市场惯例。发行人报告期内每年金额前五大合同不存在应招标未招标的情形。

问题 3

申报材料及审核问询回复显示：

（1）发行人主营业务包括全过程建筑设计、纯施工图设计、纯方案设计、设计咨询及其他。

（2）2018 年以前发行人以合同节点法计量完工进度、进行收入确认，2018 年起发行人调整为里程碑法，并对 2017 年进行了追溯调整。报告期内，发行人采用“里程碑法”确认收入，与采用“合同付款节点约定比例法”确认的收入存在差异。

（3）关于设计业务完工进度的确认依据是否发生变化，发行人存在“未发生变化”和“未发生较大变化”两种说法，明显不一致。

（4）发行人解释 2019 年净利润增长率高于营业收入增长率的主要原因系当年发行人研发费用较 2018 年减少 263.60 万元。

（5）前次问询中，发行人未针对性回复“主要通过直接委托方式获取业务与同行业可比公司是否存在重大差异”这一问题，以及“同行业可比公司是否存在合同改价、合同约定金额与实际结算金额不一致”的问题。

（6）中介机构在前次审核问询回复中未就发行人在河南以及其他地区拓展业务的可持续性发表核查意见。

请发行人：

（1）按照全过程建筑设计、纯施工图设计、纯方案设计、设计咨询及其他，补充披露发行人业务收入构成及占比，量化分析变动情况及原因；

（2）补充披露 2018 年起发行人将收入确认方法调整为“里程碑法”、不再采用“合同节点法”的原因，采用“里程碑法”确认收入的合理性、严谨性，对发行人收入确认和经营业绩的影响，是否符合发行人商业实质及《企业会计准则》相关规定；

（3）结合合同条款约定，分析 2020 年以后发行人继续采用“里程碑法”确认收入，是否满足新收入准则关于“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代

用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的条件；

（4）说明设计业务完工进度的确认依据存在“未发生变化”和“未发生较大变化”两种说法的原因，客观、准确披露相关信息；

（5）补充披露扣除研发费用变动影响后 2019 年净利润增长率与营业收入增长率的匹配关系，客观、准确分析 2019 年净利润增长率高于营业收入增长率的原因及合理性；

（6）补充披露报告期内是否存在中止合同、终止合同的情况，如是，请披露涉及的项目和客户、金额、原因，以及对发行人收入、成本确认和经营业绩的影响；

（7）补充回复前次审核问询中未针对性回复的问题，检查有无其他应回复而未回复的内容。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，检查有无其他应发表而未发表核查意见的内容，并补充发表相关意见；详细介绍对发行人收入确认所做的核查工作，包括核查过程、方法和结论等，说明核查方法的充分性、有效性，以及保荐人内核部门的审查意见，并就发行人收入确认的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】

一、按照全过程建筑设计、纯施工图设计、纯方案设计、设计咨询及其他，补充披露发行人业务收入构成及占比，量化分析变动情况及原因；

报告期内，发行人全过程建筑设计、纯施工图设计、纯方案设计、设计咨询及其他收入构成及占比情况如下：

单位：万元，%

类别	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
全过程设计	4,783.34	53.78	9,740.24	39.16	9,705.58	46.21	10,837.10	57.98
纯施工图设计	3,367.16	37.85	10,582.58	42.54	8,778.67	41.80	5,781.34	30.93

类别	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
纯方案设计	507.26	5.70	3,640.15	14.63	1,930.55	9.19	1,076.89	5.76
设计咨询及其他	237.06	2.67	912.20	3.67	588.45	2.80	996.62	5.33
合计	8,895.02	100.00	24,875.17	100.00	21,003.25	100.00	18,691.94	100.00

报告期内，发行人收入主要来源于全过程设计以及纯施工图设计项目，全过程设计业务、纯施工图设计业务收入合计占收入的比重分别为 88.91%、88.01%、81.70%和 91.63%；除 2019 年以外，上述两类业务收入合计占比变化不大。具体分析如下：

1、全过程设计业务

报告期内，全过程设计业务收入分别为 10,837.10 万元、9,705.58 万元、9,740.24 万元及 4,783.34 万元。2018 年较 2017 年减少 1,131.52 万元，主要系 2018 年全过程设计项目较少所致。

2、纯施工图设计业务

报告期内，纯施工图设计业务分别为 5,781.34 万元、8,778.67 万元、10,582.58 万元及 3,367.16 万元。2018 年较 2017 年增加 2,997.33 万元，主要系 2018 年纯施工图设计项目较多所致。

2018 年发行人主要的纯施工图项目情况如下；

单位：万元

项目名称	客户名称	合同金额	2018 年确认收入
郑州恒大养生谷项目首期规划设计、扩初及施工图设计合同	郑州恒泽通健康置业有限公司	1,006.53	832.33
平顶山恒大珺睿府项目规划及施工图设计合同	平顶山长久置业有限公司	803.42	684.40
许昌恒大悦龙台项目总规图及首期施工图	许昌裕丰房地产有限公司	812.39	702.39
城固恒大御景湾项目规划及施工图设计合同	汉中恒鼎置业有限公司	1,051.31	805.49
许昌恒大悦龙台项目二期及三期规划及施工图设计	许昌裕丰房地产有限公司	1,434.64	1,108.65
合计		5,108.29	4,133.26

3、纯方案设计业务

2019 年，发行人纯方案设计业务收入 3,640.15 万元，占 2019 年营业收入的比重为 14.63%，较 2018 年上升了 5.44 个百分点；纯方案设计业务收入占比提升，主要是因为当年度确认收入的项目的金额较大所致。

2019 年发行人主要纯方案设计项目情况如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	合同金额	2019 年确认收入
中原新区付庄、小李庄、天王寺安置区项目规划方案设计项目	河南城投中和建方建设有限公司	1,508.00	1,422.64
南曹项目小湖安置 01、02、03 地块及小学方案概念规划及建筑方案设计合同	郑州兴和置业有限公司	463.20	442.90
兴港和园项目建筑方案规划设计	郑州航空港区建港实业有限公司	386.00	174.96
山西清徐碧源孔雀台	山西碧源置业有限公司	207.14	200.01
新世界六期-11 号院、12 号院 新世界六期-13 号院、15 号院	河南凯睿置业有限公司	295.53	216.67
合计		2,859.87	2,457.18

4、设计咨询及其他

报告期内，发行人设计咨询及其他业务收入分别为 996.62 万元、588.45 万元、912.20 万元及 237.06 万元。2018 年较 2017 年减少 408.17 万元，主要系当年设计咨询业务较少所致。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”部分补充披露。

二、补充披露 2018 年起发行人将收入确认方法调整为“里程碑法”、不再采用“合同节点法”的原因，采用“里程碑法”确认收入的合理性、严谨性，对发行人收入确认和经营业绩的影响，是否符合发行人商业实质及《企业会计准则》相关规定；

（一）发行人采用“里程碑法”确认收入的原因

1、按“里程碑法”（阶段固定比例法）确认收入更能够符合公司的业务实际

发行人建筑设计业务合同类型主要为全过程建筑设计与纯施工图设计，全过程建筑设计合同主要划分为方案设计阶段、施工图设计阶段、施工图图审配合服务阶段和施工配合服务阶段；纯施工图设计合同主要划分为施工图设计阶段、施工图图审配合服务阶段和施工配合服务阶段；全过程建筑设计合同较纯施工图设计合同多了方案设计部分。

通过查阅及比较 2017 年-2019 年公司签订的全过程设计合同与纯施工图设计合同平均设计费单价，纯施工图合同的设计费平均单价为全过程设计合同的设计费平均单价的 72%，公司采用“里程碑法”（阶段固定比例法）按 3：7 比例划分全过程设计合同中方案部分与施工图部分的阶段收入具备合理性。公司与采用“里程碑法”（阶段固定比例法）同行业上市建筑设计公司相比，华阳国际与筑博设计同样采用 3：7 的比例划分全过程设计合同中方案部分与施工图部分的阶段收入，具有可比性。

2、按“里程碑法”（阶段固定比例法）确认收入能够消除合同收款节点中预收款对完工进度计量的影响

公司签订的设计合同中，通常能够收到约 10%的预收款，全过程设计合同较常见的收款节点如下：

节点	内容	设计费支付比例
1	预收款	10%
2	方案经甲方确认	30%
3	施工图提交	35%
4	图纸会审	15%
5	主体验收通过	5%
6	竣工验收完成	5%

若采用“合同付款节点法”，公司收到客户预收款时，不确认收入，预收款会于下一阶段工作完成后一并确认收入，所以当公司提交方案阶段工作成果后，将会确认 40%的合同收入，40%收入确认比例较难公允反映公司全过程建筑设计合同中方案阶段工作的价值。

3、各阶段的设计费合同节点的支付比例，不仅取决于各阶段的工作量，更取决于项目规模、合同总金额、客户信用状况、双方的市场地位、以及商务谈判能力等诸多因素，采用“里程碑法”（阶段固定比例法）能够避免“合同节点法”存在的同一类型设计合同由于收款节点各不相同，从而造成各阶段收入确认金额不同的问题。

4、按“里程碑法”（阶段固定比例法）确认收入符合企业会计准则的规定

根据原收入准则中关于劳务收入的规定，第十条“企业在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，应当采用完工百分比法确认提供劳务收入。完工百分比法，是指按照提供劳务交易的完工进度确认收入与费用的方法。”及第十二条“企业确定提供劳务交易的完工进度，可以选用下列方法：（一）已完工作的测量。（二）已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例。（三）已经发生的成本占估计总成本的比例。”发行人选用“里程碑法”，于提交工作成果时按照阶段固定比例作为测算设计服务完工进度的方法具有合理性，符合商业实质及《企业会计准则》的相关规定。

根据新收入准则第四条“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”在新收入准则下，发行人全过程设计合同，可以分为方案设计与施工图设计及服务两大部分，四项具体履约义务。履约义务分别是方案设计、施工图设计、施工图审图服务及施工配合服务，四项履约义务均为在某一时点履行的履约义务，于发行人履行了履约义务时确认收入。

（二）发行人采用“里程碑法”和“合同节点法”对收入确认和经营业绩的影响

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
按“里程碑法”确认收入金额	8,895.02	24,875.17	21,003.25	18,691.94
按“合同节点比例法”确认收入金额	7,377.44	23,894.98	20,203.87	17,937.55
收入影响金额	1,517.57	980.19	799.38	754.39
差异率	17.06%	3.94%	3.81%	4.04%

造成差异的主要原因是里程碑节点与合同节点各阶段确认收入的合同比例不同，报告期内发行人采用“里程碑法”和“合同节点法”确认收入金额差异较小，对公司经营业绩影响不大。发行人的成本费用，主要为职工薪酬费用，于发生当期计入损益。发行人无论采用“里程碑法”还是“合同节点法”确认收入，都不影响成本费用金额。

（三）采用“里程碑法”确认收入的合理性、严谨性，对发行人收入确认和经营业绩的影响，是否符合发行人商业实质及《企业会计准则》相关规定

综上所述，公司采用“里程碑法”确认收入符合行业惯例，具有合理性和严谨性，对发行人收入确认和经营业绩影响较小，符合发行人商业实质及《企业会计准则》相关规定。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计处理”之“（十三）收入”部分补充披露。

三、结合合同条款约定，分析 2020 年以后发行人继续采用“里程碑法”确认收入，是否满足新收入准则关于“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的条件；

根据新收入准则规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行的履约义务：

（1）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

（2）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

（3）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

发行人是在完成某一阶段设计工作（如方案设计）时向客户交付设计文件及图纸，并不会在设计过程中向客户实时交付产出，因此不满足上述条件（1）和（2）；条件（3）包含两个要素，即“不可替代用途”和“合格收款权”；发行人是为满足客户的需求而定制的设计方案，因此满足产出具有不可替代用途的要求。

根据新收入准则，“合格收款权”是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。设计合同中通常约定，当客户要求终止或解除合同时，客户根据发行人已完成的实际工作量进行工作量核算并支付相应的费用。在业务实践中，此处已完成的实际工作量指的是公司已提交的设计成果对应的工作量，对于公司履约过程中已完成但尚未能够提交的工作成果，公司无法从客户处获取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，因此无法满足新收入准则关于“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的条件。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计处理”之“（十三）收入”部分补充披露。

四、说明设计业务完工进度的确认依据存在“未发生变化”和“未发生较大变化”两种说法的原因，客观、准确披露相关信息；

报告期内，发行人设计业务完工进度的确认依据未发生变化。发行人以取得的外部证据等资料确认实际完工进度。各阶段收入确认的外部证据主要包括客户确认函、政府签发的规划方案批准书、施工图审查机构核发的施工图审查合格证、监理单位等多方单位联合签发的主体工程验收证明及竣工验收报告等文件。

2019年3月，国务院办公厅印发《关于全面开展工程建设项目审批制度改革的实施意见》，提出加快探索取消施工图审查、实行告知承诺制和设计人员终身负责制等措施，尽快形成可复制可推广的经验。目前，全国已有多地全面或探索取消施工图审查。

报告期内，发行人设计业务主要集中在河南地区，河南省尚未取消施工图审查。发行人报告期内完工进度的确认依据未发生变化。

五、补充披露扣除研发费用变动影响后 2019 年净利润增长率与营业收入增长率的匹配关系，客观、准确分析 2019 年净利润增长率高于营业收入增长率的原因及合理性；

报告期内，发行人营业收入、净利润情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	8,895.02	-	24,875.17	18.43%	21,003.25	12.37%	18,691.94
净利润	1,940.19	-	7,544.44	27.31%	5,925.81	173.86%	2,163.81
净利润（剔除股份支付及研发费用）	2,181.67	-	8,560.64	18.81%	7,205.61	3.49%	6,962.38
净利润率	21.81%	-	30.33%	-	28.21%	-	11.58%
净利润率（剔除股份支付及研发费用）	24.53%	-	34.41%	-	34.31%	-	37.25%

注：不考虑相关税费的影响

报告期内各期，发行人成本费用占营业收入的比重分别为 56.84%、62.40%、62.64%和 67.05%，2019 年成本费用与营业收入的占比关系与 2018 年水平接近。2019 年发行人营业收入总额较 2018 年增长了 18.43%；剔除研发费用变动影响之后，2019 年发行人净利润增长率为 18.81%；净利润增长与营业收入增长基本匹配。

2019 年净利润增长率略高于营业收入的主要原因：1) 2019 年发行人研发费用较 2018 年减少了 263.60 万元；2) 2019 年度发行人加强了设计款催收力度，2019 年度设计款回收情况好于 2018 年度；2019 年度计提的坏账准备金额低于 2018 年度所致（2018 年度坏账准备计提金额为 1,017.40 万元，2019 年度为 724.34 万元）。剔除坏账准备影响后，2019 年度利润总额为 9,409.55 万元，2018 年度为 7,900.51 万元，2019 年度比 2018 年度增长 19.1%，与营业收入增长率相匹配。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”部分补充披露。

六、补充披露报告期内是否存在中止合同、终止合同的情况，如是，请披露涉及的项目和客户、金额、原因，以及对发行人收入、成本确认和经营业绩的影响；

（一）报告期内合同中止的情况

报告期内，发行人未收到客户关于项目暂停或中止的通知，不存在中止合同的情形。

（二）报告期内合同终止的情况

合同终止主要系因客户改变项目规划所致。发行人与客户就终止事项签订了终止协议，对双方义务的履行予以明确后执行结算的程序，发行人按终止协议确认的收入总额扣除前期已确认的收入金额的差额，调整项目收入。项目成本主要是设计人员薪酬，已于发生当期计入损益，不再进行调整。发行人报告期内项目终止情况如下：

单位：万元

项目名称	甲方名称	合同额	终止合同确认的收入 (含税)	合同终止前报告期内 累计确认收入	报告期内收入 调整金额(含税)	终止原因
滨河帝城·龙之梦	南召浩泽置业有限公司	878.39	120.00		120.00	④
河南新晋美置业有限公司“悦都中心”项目	河南新晋美置业有限公司	357.36	35.70	35.70		①
平陆上河坊三期项目	运城市兆丰房地产开发有限公司	120.48	20.00		20.00	①
山西平陆向阳路商业街项目	运城市兆丰房地产开发有限公司	299.40				①
朗曼(D01-02-13)地块项目修建性详细规划方案深化设计	巩义市朗曼房地产开发有限公司	198.00				③
银榕院建设项目	郑州天邦置业有限公司	262.50	131.25	210.00	-78.75	②
新郑市国泰紫荆园建设工程设计补充协议	新郑市国泰紫荆园置业有限公司	60.75				⑤
永威金桂苑项目BIM顾问服务委托合同	河南荣威置业有限公司	16.90	10.14	16.90	-6.76	②
永威微棠大厦项目BIM顾问服务	河南荣威置业有限公司	8.10	4.86	8.10	-3.24	②

项目名称	甲方名称	合同额	终止合同确认的收入 (含税)	合同终止前报告期内 累计确认收入	报告期内收入 调整金额(含税)	终止原因
委托合同						
北城区 37#地块	许昌汉威置业有限公司	107.50	80.63	80.63		③
标准产品外立面 方案设计合同	恒大地产集团有限公司	30.00	19.20	30.00	-10.80	②
新密市曲梁镇密杞大道项目	新密启臻房地产开发有限公司	50.00	5.00	50.00	-45.00	①
呼和浩特金融小镇地块-LOFT 类住宅及商业外立面 方案设计合同	呼和浩特盛乐置业有限公司	47.00	35.25		35.25	②
鲁明·总部港项目	河南鲁明置业有限公司	161.65	37.00		37.00	③
概念设计合同 (绿岛滨湖)	河南恒龙置业有限公司	152.80	91.68	152.80	-61.12	①
概念设计合同 (中原锦尚小镇)	河南恒龙置业有限公司	166.50	99.90	166.50	-66.60	①
碧源月湖银座	河南碧源盛宏置业有限公司	88.91	64.79	48.90	15.89	②
合计		3,006.24	755.4	799.53	-44.13	

项目终止原因：①因甲方未取得土地建设用地使用权，导致项目终止；②甲方规划调整，导致项目终止；③因项目设计方案变更或发包人名称更换，原合同终止，重新签订合同；④甲方项目转卖，导致合同终止；⑤原合同为装配式合同，因该项目不再进行装配式设计，导致合同终止。

报告期内，发行人终止合同总金额、合同确认的收入金额较小，因合同终止调减收入 44.13 万元，不涉及成本调整，成本影响额为 0。

综上所述，公司与客户终止合同不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 业务与技术”之“四、发行人销售与采购情况”之“（一）发行人销售情况”之“7、合同中止与终止情况”部

分补充披露。

七、补充回复前次审核问询中未针对性回复的问题，检查有无其他应回复而未回复的内容。

（一）发行人在河南以及其他地区拓展业务的可持续性

1、符合国家产业支持的发展方向

公司进行跨区域业务拓展符合国家关于打破行业垄断和地区封锁的相关规划，建设大型综合性建筑设计企业，提升建筑设计水平等相关政策要求。《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》国办发[2017]19号文明确提出：

“建立统一开放市场。打破区域市场准入壁垒，取消各地区、各行业在法律、行政法规和国务院规定外对建筑业企业设置的不合理准入条件；严禁擅自设立或变相设立审批、备案事项，为建筑业企业提供公平市场环境。”并且要求“提升建筑设计水平。建筑设计应体现地域特征、民族特点和时代风貌，突出建筑使用功能及节能、节水、节地、节材和环保等要求，提供功能适用、经济合理、安全可靠、技术先进、环境协调的建筑设计产品。健全适应建筑设计特点的招标投标制度，推行设计团队招标、设计方案招标等方式。促进国内外建筑设计企业公平竞争，培育有国际竞争力的建筑设计队伍。倡导开展建筑评论，促进建筑设计理念的融合和升华。”

2、市场前景广阔、客户资源丰富

在宏观层面，随着我国固定资产投资规模的扩大、建筑业细分领域如商业建筑、公共建筑、特色小镇、智慧城市等市场的快速增长以及产业升级的持续推进，建筑设计作为建筑行业的前端环节，具有巨大的市场需求，行业发展空间巨大。

在区域市场，随着房地产行业集中度的持续提升，下游大型房地产开发业务范围拓展至全国各地，其对建筑设计企业的服务质量、研发实力、设计周期等要求也会越来越高，在有过成功项目合作经验后，出于对设计质量的信任以及合作方式的熟悉，会产生一定的合作黏性。因此，作为综合、平台型的建筑设计企业，公司可依托恒大集团、碧桂园、绿地集团、保利地产、金科地产、绿城集团、蓝城集团、雅居乐、鑫苑（中国）、永威置业、绿都地产、碧源控股集团、亚星

集团、和昌集团、亚新地产等密切合作的大型品牌开发商，大力拓展全国各区域市场，为项目的实施提供有力的市场支持。

3、公司已拥有较为成功的扩张经验和成熟的扩张模式

公司已在西安、武汉等城市设立服务网络并取得成功，在分公司的选址、运营、管理上积累了一定的经验，公司扩张模式较为成熟，有一套相对完整的调研、论证与运营体系，可确保项目投入后能较快产生经营成效。

4、公司已具备较高的品牌和市场影响力

经过多年的深耕积累，公司已成为具备较高品牌和市场影响力的建筑设计企业，公司 2019 年荣获由中国勘察设计协会组织的“庆祝新中国成立 70 周年系列推举活动”优秀勘察设计企业称号，2011 年至 2017 年连续荣获河南省优秀勘察设计企业，2017 年荣获河南省重点培育全过程工程咨询服务企业（2017—2020 年）、河南省重点培育工程总承包企业（2017—2020 年）等建筑设计行业殊荣，在行业内具有较高的知名度。公司所积累的品牌和市场影响力，为在更多的区域搭建设计服务网络创造了良好的市场条件。

综上所述，公司已拥有较为成功的扩张经验和成熟的扩张模式，且具备较高的品牌和市场影响力，具备在河南以及其他地区拓展业务可能性，具有可持续性。

（二）主要通过直接委托方式获取业务与同行业可比公司是否存在重大差异

1、报告期内发行人通过直接委托和招投标获取设计业务的情况

报告期内发行人通过直接委托和招投标取得收入情况如下：

单位：万元

产品类别	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
直接委托	8,062.37	90.64	19,868.76	79.87	16,675.35	79.39	12,491.78	66.83
招投标	832.65	9.36	5,006.40	20.13	4,327.90	20.61	6,200.16	33.17
总计	8,895.02	100.00	24,875.17	100.00	21,003.25	100.00	18,691.94	100.00

报告期内发行人通过直接委托和招投标获取设计合同的数量如下：

单位：个

	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
项目	个数	占比	个数	占比	个数	占比	个数	占比
直接委托	68	94.44%	142	92.81%	105	94.59%	79	79.80%
招投标	4	5.56%	11	7.19%	6	5.41%	20	20.20%
合计	72	100.00%	153	100.00%	111	100.00%	99	100.00%

发行人的销售模式包括直接委托和招投标两种模式。

报告期内,公司通过直接委托的方式取得收入分别为 12,491.78 万元、16,675.35 万元、19,868.76 万元和 8,062.37 万元,占主营业务收入的比例分别为 66.83%、79.39%、79.87%和 90.64%。报告期内,发行人主要通过业主直接委托的方式获取业务,主要原因如下:发行人主营业务以居住建筑设计业务为主,客户多为民营房地产开发商,发行人通过深入了解客户需求,不断提升产品和服务品质,在下游客户中形成了良好的口碑及品牌知名度,不断增强客户粘性,发行人主要通过直接委托的方式来获取订单具有合理性。业务来源的方式与公司服务的客户群体有关,发行人主营业务以居住建筑设计业务为主,客户多为民营房地产开发商,必须招投标项目较少。

公司销售模式与同行业可比公司的对比情况具体如下表:

可比公司	获取主要客户的方式
杰恩设计	在经营中,公司获取设计业务的方式有两种:客户委托及公开招标,其中,邀标委托和直接委托是客户委托的两种主要模式。
华图山鼎	在经营中,华图山鼎获取设计任务的方式有两种:公开招标及客户委托。政府及国有资金投资的项目往往会通过公开招标方式;除公开招标外,客户往往会采取邀标委托或直接委托的方式选择合作设计企业
华阳国际	公司获取设计合同的方式可以分为公开招标、客户内部邀标和客户直接委托三类
筑博设计	公司建筑设计业务的承接一般通过招标模式(公开招标、邀请招标)和客户直接委托模式两种方式
霍普股份	公司主要通过招标模式和客户直接委托两种方式获取项目
尤安设计	公司建筑设计相关的承接一般通过招投标和客户直接委托两种方式

同行业可比公司通过直接委托、招投标确认收入情况如下:

(1) 杰恩设计

单位:万元

项目	2016 年度	2015 年度	2014 年度
----	---------	---------	---------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接委托	14,789.32	81.94%	11,716.43	80.27%	9,639.29	76.35%
招投标	3,259.39	18.06%	2,880.48	19.73%	2,986.57	23.65%
合计	18,048.71	100%	14,596.91	100%	12,625.86	100%

(2) 华图山鼎

单位：万元

项目	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接委托	17,807.90	88.40%	19,734.87	86.80%	17,599.15	90.86%
招投标	2,337.91	11.60%	3,002.33	13.20%	1,769.67	9.14%
合计	20,145.81	100.00%	22,737.20	100.00%	19,368.82	100.00%

(3) 华阳国际

单位：万元

项目	2017 年度		2016 年度		2015 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接委托	41,733.61	70.42%	36,101.14	75.92%	38,340.43	85.03%
招投标	17,534.44	29.58%	11,447.97	24.08%	6,752.61	14.97%
合计	59,268.05	100.00%	47,549.11	100.00%	45,093.04	100.00%

注：杰恩设计、华图山鼎、华阳国际数据摘自招股说明书；筑博设计、霍普股份和尤安设计未披露招投标和直接委托获取设计业务的相关数据

由上表可知，同行业可比公司主要通过客户直接委托的方式获取客户，公司获取主要客户的方式符合行业惯例，与同行业可比公司不存在重大差异。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 业务与技术”之“四、发行人销售与采购情况”之“（一）发行人销售情况”之“2、营业收入构成情况”部分补充披露。

（三）同行业可比公司是否存在合同改价、合同约定金额与实际结算金额不一致

报告期内，发行人与客户签订的建筑设计合同中约定了设计内容及相应的单价，最终设计费用按实际提交的方案或施工图建筑面积结合合同约定单价据实结算，合同约定的设计单价原则上不变。

报告期内，发行人累计收入大于 500 万且已竣工结算的项目，其合同约定金额与实际结算金额差异情况如下：

单位：万元

项目名称	合同金额	据实结算金额	差异	差异/合同金额	差异原因
永威观澜庭	721.00	760.76	39.76	5.51%	单价不变，按最终建筑面积据实结算
郑东新区合村并城柳林安置区建设项目	1,136.00	1,159.63	23.63	2.08%	单价不变，以实际的施工图面积结算
合计	1,857.00	1,920.39	63.39	3.41%	

经查阅同行业可比公司公开披露的文件，同样存在根据实际提交的方案或施工图建筑面积结合合同约定单价据实结算的情况。

八、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，检查有无其他应发表而未发表核查意见的内容，并补充发表相关意见；详细介绍对发行人收入确认所做的核查工作，包括核查过程、方法和结论等，说明核查方法的充分性、有效性，以及保荐人内核部门的审查意见，并就发行人收入确认的真实性、准确性、完整性发表明确意见。

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、收入核查主要程序包括：

（1）评价并测试徐辉设计与收入确认相关的关键内部控制制度的设计和运行有效性。

（2）检查典型合同条款，复核收入确认政策是否符合企业会计准则规定，并与同行业上市公司进行比对，分析收入确认政策是否符合行业惯例。

（3）执行分析性复核程序，包括各年度各类别收入、成本、毛利率波动分析，判断销售收入和毛利波动的合理性。

(4) 执行细节测试，抽查主要项目分阶段收入所对应的证据，包括客户确认函、政府签发的规划方案批准书、施工图审查机构核发的施工图审查合格证、监理单位等多方单位联合签发的主体工程验收证明及竣工验收报告等文件。

(5) 对报告期内收入确认金额的准确性进行复核，抽查主要项目的设计收入计算过程，重新计算所抽查项目的设计收入，并将所抽查项目的设计单价、设计面积与相应的设计合同、据实结算单、审图合格证等文件进行核对。

(6) 对主要客户就项目情况进行函证、走访，向客户确认项目进度。

2、复核了发行人提供的按照全过程建筑设计、纯施工图设计、纯方案设计、设计咨询及其他类别统计的收入、成本明细，分析了报告期内发行人收入构成的变动原因。

3、分析发行人将收入确认方法调整为“里程碑法”按固定阶段比例确认收入的原因；获取了发行人 2017-2019 年超过 100 万元合同，测算该比例的合理性；获取报告期内发行人按“合同节点法”统计的项目收入明细；分析发行人“里程碑法”与“合同节点法”下收入的差异原因；了解采用“里程碑法”确认收入，对发行人经营业绩的影响，并分析是否符合发行人商业实质及《企业会计准则》相关规定。

4、查阅了发行人主要业务合同，对合同履约义务进行评估，分析在新收入准则下，发行人的建筑设计合同履约义务是否满足“企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”的条件。

5、抽查了发行人报告期内主要项目分阶段收入所对应的证据，包括客户确认函、政府签发的规划方案批准书、施工图审查机构核发的施工图审查合格证、监理单位等多方单位联合签发的主体工程验收证明及竣工验收报告等文件；分析发行人报告期内设计业务完工进度的确认依据是否发生变化。

6、分析了发行人报告期内净利润率的变动情况。

7、获取了发行人报告期内终止合同的明细；查阅了终止协议；了解了项目终止的原因；分析了项目终止对发行人收入、成本以及经营业绩的影响。

8、分析了发行人在河南以及其他地区拓展业务的可持续性。

（二）核查意见

1、按照监管部门的规定执行了核查工作，获取了充分、适当的证据，发行人已按照企业会计准则的规定对收入进行了披露和列报，核查方法充分、有效。

2、除 2019 年以外，报告期内发行人按照全过程建筑设计、纯施工图设计、纯方案设计、设计咨询及其他业务收入构成及占比未发生较大变化。2019 年完工确认收入的纯方案项目合同标的金额较大，略微提高了收入占比。

3、发行人采用“里程碑法”按固定阶段比例确认收入，能够尽可能减少各项目相同阶段收入确认的差异；收入确认方法具有合理性，符合商业实质及《企业会计准则》的相关规定。经测算，发行人施工图单价占全过程合同单价比例约为 72%，发行人方案部分收入与施工图部分收入按 3: 7 的比例分配是合理的。

4、结合发行人主要业务合同，新收入准则下，发行人设计业务合同识别出四项履约业务。四项履约义务均为在某一时点履行的履约义务，于完成履约义务时一次确认收入。

5、报告期内，发行人设计业务主要集中在河南地区，河南省尚未取消施工图审查。发行人报告期内完工进度的确认依据未发生变化。

6、2019 年发行人净利润增长与营业收入增长基本匹配，发行人 2019 年净利润增长率略高于营业收入增长率具有合理性。

7、报告期内，发行人未收到客户关于项目暂停的通知，不存在中止合同的情形。合同终止主要系因客户改变项目规划所致，发行人与客户就终止事项签订了终止协议，并按终止协议确认的收入总额扣除前期已确认的收入金额的差额，调整项目收入。项目成本主要是设计人员薪酬，已于发生当期计入损益，不再进行调整。发行人与客户终止合同，对发行人收入、成本确认和经营业绩影响较小。

8、保荐机构内核部门审查了项目申报文件、质控部门出具的《质控报告》、部分工作底稿以及项目组提交的内核反馈问题答复等文件，并就某些问题提出了补充尽调要求，在此基础上召开内核会，内核委员投票通过，认为本项目“符合《公司法》、《证券法》、《注册办法》、《保荐业务管理办法》等法律、法规

和规范性文件中有关首次公开发行股票并在创业板上市的条件。保荐机构内核委员会同意将徐辉设计项目申请文件上报深圳证券交易所审核”。保荐机构内核部门的审核意见表明其认可项目组对包括收入核查在内的尽调程序及结论，核查方法充分、有效。

9、报告期内，发行人收入确认真实、准确、完整；发行人在河南以及其他地区拓展业务具备可持续性。

10、发行人、保荐机构及申报会计师已完整回复审核问询函所列内容。

问题 4

审核问询回复显示：

（1）发行人居住建筑设计前五大客户全过程设计合同价格为每平方米 18-31 元，纯施工图设计合同价格为每平方米 15-24 元；公共建筑前五大客户全过程设计合同价格为每平方米 14-33 元，纯施工图设计合同价格为每平方米 15-28 元。

（2）发行人的主要客户为房地产开发企业，房地产项目开发存在周期性特征，发行人各期设计费收入的变动与房产项目开发进度有关，前五大客户变化主要与客户房产项目开发进度有关。

（3）发行人第一大客户恒大集团营业收入在报告期内先快速上升、后迅速下降，主要是个别规模较大的项目 2018 年满足按里程碑确认收入的条件。

（4）报告期内，发行人向主要客户提供同一类设计服务的销售单价、销售毛利率水平存在较大差异，发行人解释为“不同类型的结算单价需要结合客户对项目的个性化要求、项目的难易程度、项目的标杆意义、项目创意附加值、客户的知名度及资信水平协商确定或通过招标方式确定，故不同客户同一类别的项目单价存在差异，同一客户不同项目之间的项目单价亦存在差异”。

（5）发行人未按要求回复“披露与恒大集团的交易对发行人经营情况和财务报表的影响”“结合行业状况、主要客户的市场地位以及相关合同条款,披露发行人与主要客户合作的可持续性和稳定性，发行人开拓市场和客户资源的效果”“报告期内居住建筑设计、公共建筑设计前五大客户与发行人的合作背景、合作历史、是否存在关联关系”，未回答应对客户依赖和影响公司持续经营能力的重大不利情形的措施；而中介机构发表的核查意见却明确表示“发行人已采取相应的应对措施”。

请发行人：

（1）补充披露发行人与同行业可比公司同类设计业务单价对比情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（2）具体解释并补充披露“前五大客户变化主要与客户房产项目开发进度

有关” “发行人第一大客户恒大集团营业收入在报告期内先快速上升、后迅速下降，主要是个别规模较大的项目 2018 年满足按里程碑确认收入的条件”的具体含义；

（3）结合具体项目，量化分析并补充披露不同客户同一类别的项目单价存在差异，同一客户不同项目之间的项目单价亦存在差异的原因及合理性；

（4）补充披露主要客户在手订单情况，补充披露未来对恒大和其他客户的收入预计实现及占比情况，对主要客户是否存在依赖，分析未来业务拓展特别是河南省以外地区的可持续性；

（5）补充披露报告期内与恒大合作项目涉及的区域分布情况，包括但不限于主要城市、城市的一二三四线划分结果、金额等，截至 2020 年 6 月末在手合同金额涉及的主要区域及城市；

（6）全面逐条逐句自查前次审核问询中应回复而未回复的内容，并予以补充回复和披露。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明对前五大客户、其他客户的收入核查过程、方法和结论。

【回复】

一、补充披露发行人与同行业可比公司同类设计业务单价对比情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

发行人业务合同以全过程设计合同、纯施工图设计合同为主。其中，居住建筑设计前五大客户全过程设计合同价格为每平方米 18-31 元，纯施工图设计合同价格为每平方米 15-24 元；公共建筑前五大客户全过程设计合同价格为每平方米 14-33 元，纯施工图设计合同价格为每平方米 15-28 元。

不同合同项目的设计内容不同，合同单价亦不相同。同行业可比公司未披露同类设计业务单价。

二、具体解释并补充披露“前五大客户变化主要与客户房产项目开发进度有关” “发行人第一大客户恒大集团营业收入在报告期内先快速上升、后迅速

下降，主要是个别规模较大的项目 2018 年满足按里程碑确认收入的条件”的具体含义；

“前五大客户变化主要与客户房产项目开发进度有关”解释如下：

房地产项目开发周期较长，需经过拿地、方案设计及审批、施工图设计及审批、施工、验收等流程，一般在一年以上，如客户的房地产开发项目在拿地后要求公司进行方案设计或施工图设计，因方案设计、审批以及施工图设计、审批需要花费一定的时间，并需要得到相关监管部门审核批准，故公司取得相关外部收入证据一般会在第二年，甚至部分开发规模较大的项目存在分期开发的情况，外部证据根据项目的开发进度逐步取得。前五客户的变化主要与客户的项目储备、项目体量及项目进度（部分项目存在分阶段开发的情况）有关，如客户在 N 年开始实施的大体量项目较多，相对而言，在 N+1 年度发行人确认的收入就多。

“发行人第一大客户恒大集团营业收入在报告期内先快速上升、后迅速下降，主要是个别规模较大的项目 2018 年满足按里程碑确认收入的条件”解释如下：

恒大集团在 2017 年下半年及 2018 年上半年开始实施的大体量项目较多，发行人从开始进行方案设计、施工图设计到方案审批、施工图提交大多在 2018 年度，即规模较大的项目在 2018 年满足按里程碑确认收入的条件，发行人在 2018 年根据取得的外部证据确认相关收入。

三、结合具体项目，量化分析并补充披露不同客户同一类别的项目单价存在差异，同一客户不同项目之间的项目单价亦存在差异的原因及合理性；

1、建筑设计为非标准化的定制服务，不同客户同一类别的项目单价存在差异，主要原因如下：（1）因客户市场地位不同，议价能力不同，导致设计单价存在差异。（2）设计单价为双方谈判或投标结果，因设计要求不同、竞争情况不同，导致设计单价存在差异。（3）同类项目中各分类项目占比不同（普通住宅、高层住宅、洋房、商业、地下车库配置比例不同），导致设计单价存在差异。综上，不同客户同一类别的项目单价存在差异具有合理性。

具体项目举例如下：

单位：万元、平方米、元/平方米

业主名称	项目名称	设计阶段及内容	分项目名称	分项目单价	合同面积	平均单价	合同金额
甲公司	A 项目	方案+施工图	洋房（10-11 层）	30.00	16,127.00	28.02	401.99
			洋房（8-9 层）	36.00	12,195.29		
			洋房（7 层）	44.00	38,958.67		
			高层住宅	25.00	15,282.00		
			合院别墅	46 万/幢	2,700.00		
			地下车库	25.00	18,796.92		
			综合管网及道路竖向	1.80	39,412.00		
			花园洋房	34.00	58,000.00		
			商业及物业用房	25.00	9,700.00		
			地下车库	23.00	25,000.00		
乙公司	B 项目	方案+施工图	高层	25.00	47,236.00	26.59	346.59
			花园洋房	34.00	31,934.00		
			商业及物业用房	25.00	9,034.00		
			地下车库	23.00	42,160.00		

上述不同客户同一类别的项目平均单价不同，甲公司 A 项目平均单价高于乙公司 B 项目平均单价，主要原因为甲公司 A 项目洋房面积多，拉高了整个项目的平均单价。

2、同一客户不同项目之间的平均单价亦存在差异，主要原因是各项目的定位、设计面积、项目需求（如普通住宅、高层住宅、洋房、商业、地下车库等）不同而存在差异，具有合理性。

具体项目举例如下：

单位：万元、平方米、元/平方米

业主名称	项目名称	设计阶段及内容	分项目名称	分项目单价	合同面积	平均单价	合同金额
甲公司	A 项目	方案+施工图	洋房（10-11 层）	30.00	16,127.00	28.02	401.99
			洋房（8-9 层）	36.00	12,195.29		
			洋房（7 层）	44.00	38,958.67		
			高层住宅	25.00	15,282.00		
			合院别墅	46 万/幢	2,700.00		

业主名称	项目名称	设计阶段及内容	分项目名称	分项目单价	合同面积	平均单价	合同金额
甲公司	C 项目	方案+施工图	地下车库	25.00	18,796.92	19.86	91.73
			综合管网及道路竖向	1.80	39,412.00		
			高层	25.00	47,236.00		
			地下车库	25.00	10,918.24		
			综合管网及道路竖向	1.80	10,177.23		

从上表可以看出，甲公司 A 项目的房型品类较多，而部分房型品类（洋房）的设计单价高，故其项目平均单价高于甲公司 C 项目平均单价。

四、补充披露主要客户在手订单情况，补充披露未来对恒大和其他客户的收入预计实现及占比情况，对主要客户是否存在依赖，分析未来业务拓展特别是河南省以外地区的可持续性；

（一）主要客户在手订单情况

截至 2020 年 11 月末，发行人已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的合同金额为 44,354.58 万元。

（二）发行人未来对中国恒大集团和其他客户的收入预计实现及占比情况

截至 2020 年 11 月末，发行人已签订合同、但尚未履行或尚未履行完毕的履约义务所对应的合同金额为 44,354.58 万元；其中，预计 12 月确认收入 9,515.74 万元，具体如下：

单位：万元

客户名称	截至 2020 年 11 月 30 日未履约金额（万元）	2020 年 12 月预计确认金额（万元）
中国恒大集团	6,738.01	1,062.86
其他客户	37,616.56	8,452.88
合计	44,354.58	9,515.74

预计 2020 年全年中国恒大集团及其他客户收入及占比情况如下：

单位：万元

客户	预计 2020 年全年收入金额	收入占比
----	-----------------	------

客户	预计 2020 年全年收入金额	收入占比
中国恒大集团	3,960.00	14.67%
其他客户	23,040.00	85.33%
合计	27,000.00	100.00%

发行人预计 2020 年全年收入 27,000.00 万元，与中国恒大集团合作项目收入 3,960.00 万元，中国恒大集团项目收入占比 14.67%，占比不高，公司对中国恒大集团不存在重大依赖。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 业务与技术”之“四、发行人销售与采购情况”之“（一）发行人销售情况”之“8、在手合同签订情况”部分补充披露。

（三）发行人在河南以及其他地区拓展业务的可持续性

1、符合国家产业支持的发展方向

公司进行跨区域业务拓展符合国家关于打破行业垄断和地区封锁的相关规划，建设大型综合性建筑设计企业，提升建筑设计水平等相关政策要求。《国务院办公厅关于促进建筑业持续健康发展的意见》国办发[2017]19 号文明确提出：“建立统一开放市场。打破区域市场准入壁垒，取消各地区、各行业在法律、行政法规和国务院规定外对建筑业企业设置的不合理准入条件；严禁擅自设立或变相设立审批、备案事项，为建筑业企业提供公平市场环境。”并且要求“提升建筑设计水平。建筑设计应体现地域特征、民族特点和时代风貌，突出建筑使用功能及节能、节水、节地、节材和环保等要求，提供功能适用、经济合理、安全可靠、技术先进、环境协调的建筑设计产品。健全适应建筑设计特点的招标投标制度，推行设计团队招标、设计方案招标等方式。促进国内外建筑设计企业公平竞争，培育有国际竞争力的建筑设计队伍。倡导开展建筑评论，促进建筑设计理念的融合和升华。”

2、市场前景广阔、客户资源丰富

在宏观层面，随着我国固定资产投资规模的扩大、建筑业细分领域如商业建筑、公共建筑、特色小镇、智慧城市等市场的快速增长以及产业升级的持续推进，建筑设计作为建筑行业的前端环节，具有巨大的市场需求，行业发展空间巨大。

在区域市场，随着房地产行业集中度的持续提升，下游大型房地产开发商业范围拓展至全国各地，其对建筑设计企业的服务质量、研发实力、设计周期等要求也会越来越高，在有过成功项目合作经验后，出于对设计质量的信任以及合作方式的熟悉，会产生一定的合作黏性。因此，作为综合、平台型的建筑设计企业，公司可依托恒大集团、碧桂园、绿地集团、保利地产、金科地产、绿城集团、蓝城集团、雅居乐、鑫苑（中国）、永威置业、绿都地产、碧源控股集团、亚星集团、和昌集团、亚新地产等密切合作的大型品牌开发商，大力拓展全国各区域市场，为本项目的实施提供有力的市场支持。

3、公司已拥有较为成功的扩张经验和成熟的扩张模式

公司已在西安、武汉等城市设立服务网络并取得成功，在分公司的选址、运营、管理上均具备丰富的经验，公司扩张模式较为成熟，有一套完整的调研、论证与运营体系，可确保项目投入后能较快产生经营成效。公司前期成功的扩张经验和成熟的扩张模式，将为本项目建设提供有力保障。

4、公司已具备较高的品牌和市场影响力

经过多年的深耕积累，公司已成为具备较高品牌和市场影响力的建筑设计企业，公司 2019 年荣获由中国勘察设计协会组织的“庆祝新中国成立 70 周年系列推举活动”优秀勘察设计企业称号，2011 年至 2017 年连续荣获河南省优秀勘察设计企业，2017 年荣获河南省重点培育全过程工程咨询服务企业（2017—2020 年）、河南省重点培育工程总承包企业（2017—2020 年）等建筑设计行业殊荣，在行业内具有较高的知名度。公司所积累的品牌和市场影响力，为在更多的区域搭建设计服务网络创造了良好的市场条件。

综上所述，公司已拥有较为成功的扩张经验和成熟的扩张模式，且具备较高的品牌和市场影响力，具备在河南以及其他地区拓展业务的可能性，具备可持续性。

五、补充披露报告期内与恒大合作项目涉及的区域分布情况，包括但不限于主要城市、城市的一二三四线划分结果、金额等，截至 2020 年 6 月末在手合同金额涉及的主要区域及城市；

(一) 发行人报告期内与恒大合作项目涉及的区域分布情况

单位：个、万元

项目所在省份	项目所在城市	是否属于省会城市	城市等级	项目个数	累计收入金额(含税)	收入占比
安徽省	淮南市	否	三线	1	-	0.00%
广东省	广州市	是	一线	2	121.34	0.87%
河南省	安阳市	否	三线	1	319.81	2.29%
河南省	焦作市	否	三线	4	61.29	0.44%
河南省	开封市	否	三线	12	2,828.98	20.23%
河南省	洛阳市	否	三线	2	626.04	4.48%
河南省	南阳市	否	三线	1	603.83	4.32%
河南省	平顶山市	否	三线	3	1,076.32	7.70%
河南省	新乡市	否	三线	2	757.17	5.41%
河南省	信阳市	否	三线	1	388.06	2.78%
河南省	许昌市	否	三线	3	2,652.55	18.97%
河南省	郑州市	是	新一线	12	2,377.52	17.00%
湖北省	荆门市	否	三线	1	738.89	5.28%
湖北省	荆州市	否	三线	1	58.34	0.42%
湖北省	十堰市	否	三线	1	14.94	0.11%
内蒙古	呼和浩特市	是	二线	1	35.25	0.25%
陕西	城固县	否	三线	1	1,254.14	8.97%
浙江	杭州市	是	新一线	1	2.40	0.02%
其他				1	67.20	0.48%
合计				51	13,984.06	

城市划分数据来源：2020 城市商业魅力排行榜

报告期内,发行人与中国恒大集团合作项目共 51 个,主要分布在华中地区。

(二) 截至 2020 年 6 月末在手订单中,发行人与中国恒大集团合作项目涉及的区域分布

单位：个、万元

项目所在省份	项目所在城市	是否属于省会城市	项目个数	在手合同金额
安徽省	淮南市	否	1	190.00
河南省	安阳市	否	1	60.08
河南省	焦作市	否	3	575.75

项目所在省份	项目所在城市	是否属于省会城市	项目个数	在手合同金额
河南省	开封市	否	3	296.01
河南省	洛阳市	否	1	431.28
河南省	南阳市	否	1	753.50
河南省	平顶山市	否	1	118.47
河南省	新乡市	否	1	221.07
河南省	许昌市	否	3	413.07
河南省	郑州市	是	5	1,058.45
湖北省	荆门市	否	1	115.68
湖北省	十堰市	否	1	292.42
陕西省	城固县	否	1	197.74
合计			23	4,723.54

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 业务与技术”之“四、发行人销售与采购情况”之“（一）发行人销售情况”之“9、与中国恒大集团合作情况”部分补充披露。

六、全面逐条逐句自查前次审核问询中应回复而未回复的内容，并予以补充回复和披露。

（一）披露与恒大集团的交易对发行人经营情况和财务报表的影响

1、报告期内，发行人收入、成本及毛利情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
公司营业收入	8,895.02	24,875.17	21,003.25	18,691.94
来自恒大集团收入	1,721.69	2,772.99	5,043.81	3,412.74
恒大集团收入占比	19.36%	11.15%	24.01%	18.26%
公司主营业务毛利	4,295.86	13,031.79	11,490.20	10,884.61
来自恒大集团毛利	1,195.29	1,411.69	2,439.25	1,883.89
恒大集团毛利占比	27.82%	10.83%	21.23%	17.71%

报告期内，公司来自中国恒大集团的收入分别为 3,412.74 万元、5,043.81 万元、2,772.99 万元及 1,721.69 万元，占比分别为 18.26%、24.01%、11.15%及 19.36%；公司来自中国恒大集团的毛利分别为 1,883.89 万元、2,439.25 万元、1,411.69 万元

及 1,195.29 万元，占比分别为 17.71%、21.23%、10.83%及 27.82%。公司来自中国恒大集团的收入和毛利占公司营业收入和毛利的比例不高，公司与恒大集团的交易对公司经营情况和财务报表的影响较小，公司对中国恒大集团不存在重大依赖。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 业务与技术”之“四、发行人销售与采购情况”之“（一）发行人销售情况”之“4、报告期内前五大客户情况”部分补充披露。

（二）结合行业状况、主要客户的市场地位以及相关合同条款，披露发行人与主要客户合作的可持续性和稳定性，发行人开拓市场和客户资源的效果

建筑设计行业状况：总体来看，国内建筑设计等工程技术服务业集中度较低，区域化特征显著，行业内建筑设计单位市场份额均不高，行业内尚未出现能够主导国内市场格局的规模化企业。

主要客户的市场地位：公司主要客户中，包括中国恒大集团、雅居乐、永威等均为全国百强房地产公司或区域龙头地产公司。

相关合同条款：公司与客户仅签订具体项目的设计合同，一般不会在项目合同中约定后续合作情况。

公司与主要客户的业务合作具有可持续性和稳定性，主要原因如下：

（1）公司与主要客户具有较长时间的合作历史。主要客户基于产业链专业化分工和经济性角度的考虑，一般并不自主设计，而是选择向公司或其他供应商采购相关设计服务。

（2）公司的设计产品能够满足客户需求。公司之所以能够与客户形成稳固的合作关系，主要原因为公司具有核心竞争力，具备客户所要求的产品开发能力，能够满足客户对于产品的交期要求和质量要求。

（3）公司重视创意，不断加大创意投入力度，提高创意水平，在客户的供应商体系中体现出较强的创意优势，能够为客户提供优秀的产品，进而增强了客户粘性。

(4) 发行人能够对客户需求进行快速响应。公司对客户的产品需求和技术需求提供及时的响应，提升了客户满意度。

报告期内，公司在手订单合同总额和百强房地产公司客户逐年增加，发行人开拓市场和客户资源效果良好。

综上所述，发行人与主要客户的合作具有可持续性和稳定性，发行人开拓市场和客户资源的效果良好。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第七节 业务与技术”之“四、发行人销售与采购情况”之“(一) 发行人销售情况”之“8、在手合同签订情况”部分补充披露。

(三) 报告期内居住建筑设计、公共建筑设计前五大客户与发行人的合作背景、合作历史、是否存在关联关系

1、报告期内居住建筑设计、公共建筑设计前五大客户与发行人的合作背景

(1) 居住建筑设计前五大客户与发行人的合作背景

报告期内，发行人居住建筑设计类前五大客户主要为房地产开发商，发行人作为建筑设计服务提供者，与前述房地产开发商开展合作。具体合作背景及服务模式主要为发行人为客户提供住宅、公寓、居住综合体等多种类型居住建筑的综合性设计（包括必须的非标准设备设计）及技术经济分析服务，并提供作为建设依据的设计文件和图纸等。

(2) 公共建筑设计前五大客户与发行人的合作背景

报告期内，发行人公共建筑设计类前五大客户主要为房地产开发商，发行人作为建筑设计服务提供者，与前述房地产开发商开展合作。具体合作背景及服务模式主要为发行人为客户提供会议中心、酒店、商业综合体等多种类型公共建筑的综合性设计（包括必须的非标准设备设计）及技术经济分析服务，并提供作为建设依据的设计文件和图纸等。

2、报告期内居住建筑设计、公共建筑设计前五大客户与发行人的合作历史、是否存在关联关系

报告期内，发行人居住建筑设计、公共建筑设计前五大客户与发行人的合作历史、是否存在关联关系：

1、居住建筑设计

序号	客户名称	合作历史	是否存在 关联关系
1	中国恒大集团（开曼公司）	从 2016 年 07 月开始合作	否
2	河南振兴房地产（集团）有限公司	从 2012 年 04 月开始合作	否
3	河南城投中和建方建设有限公司	从 2017 年 11 月开始合作	否
4	郑州西流湖控股有限公司	从 2017 年 07 月开始合作	否
5	河南省中成房地产开发集团有限公司	从 2010 年 01 月开始合作	否
6	碧源控股集团有限公司	从 2017 年 07 月开始合作	否
7	郑州市建设投资集团有限公司	从 2012 年 10 月开始合作	否
8	永威置业集团有限公司	从 2011 年 01 月开始合作	否
9	河南长坤置业有限公司	从 2014 年 09 月开始合作	否
10	四川雅居乐房地产开发有限公司	从 2013 年 01 月开始合作	否
11	河南富利世置业有限公司	从 2019 年 11 月开始合作	否
12	河南双汇地产有限公司	从 2019 年 08 月开始合作	否
13	驻马店市鹏宇房地产开发有限公司	从 2013 年 01 月开始合作	否
14	郑州美盛房地产开发有限公司	从 2018 年 06 月开始合作	否

2、公共建筑设计

序号	客户名称	合作历史	是否存在 关联关系
1	碧源控股集团有限公司	从 2017 年 07 月开始合作	否
2	郑州市郑东新区教育文化体育局	从 2019 年 02 月开始合作	否
3	河南维港置业有限公司	从 2015 年 11 月开始合作	否
4	郑州德驰置业有限公司	从 2015 年 12 月开始合作	否
5	驻马店绿铂置业有限公司	从 2019 年 07 月开始合作	否
6	淮阳县建业城市建设有限公司	从 2019 年 09 月开始合作	否
7	郑州市恒昊钢铁有限公司	从 2017 年 11 月开始合作	否
8	河南一木文化创意产业发展有限公司	从 2016 年 09 月开始合作	否
9	河南亚星置业集团有限公司	从 2014 年 06 月开始合作	否

序号	客户名称	合作历史	是否存在 关联关系
10	漯河天润置业有限公司	从 2014 年 01 月开始合作	否
11	郑州保利永和房地产开发有限公司	从 2015 年 12 月开始合作	否
12	郑州航空港区裕鸿置业有限公司	从 2017 年 04 月开始合作	否
13	河南邦仁实业投资有限公司	从 2014 年 06 月开始合作	否
14	中国恒大集团（开曼公司）	从 2016 年 07 月开始合作	否
15	淮阳县逸林实业有限公司	从 2019 年 02 月开始合作	否
16	郑州市中森置业有限公司	从 2019 年 07 月开始合作	否
17	河南悉合创谷置业有限公司	从 2020 年 01 月开始合作	是

（四）应对客户依赖和影响公司持续经营能力的重大不利情形的措施

1、进一步提升公司创新能力和员工业务能力

建筑设计行业作为知识密集型、技术密集型行业，人才的储备数量及层次结构决定了企业的核心竞争力。为持续提升综合竞争水平，公司将继续贯彻长期以来坚持的方针，即重视对建筑设计人才的培养和引进，建立健全人才引进、培养、使用机制，充分发挥企业主体作用，组织开展从业人员的岗位培训，加强企业与高等学校等的合作，不断提升专业人员的业务素质及业务能力。

2、扩大公司业务覆盖区域，逐步实现全国化布局

公司拟利用募集资金及自有资金，通过扩建西安、武汉分公司，同时新设立北京、成都、合肥、深圳、济南、青岛等分公司，在更好的服务客户及提升品牌影响力基础上，扩大公司业务覆盖区域，逐步实现全国化布局。

3、推动信息化建设，提升公司运营效率

信息化是企业发展的主要推动力，为切实提高设计质量与运营效率，公司拟利用募集资金进行信息化系统升级，一方面提升信息管理的水平和效率。另一方面，通过运用协同设计方法，整合优势设计资源，提高设计质量，使设计工作实现数字化，并为建筑全生命周期管理奠定基础。

4、进一步开发优质客户资源

公司一方面保持与现有重要客户的长期合作关系，通过加强创新、加强业务

联系为公司取得优质的项目资源；另一方面，公司继续加大业务拓展能力，不断开发行业内优质客户并发展为稳定客户。

七、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明对前五大客户、其他客户的收入核查过程、方法和结论。

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、分别查询了发行人居住建筑设计、公共建筑设计前五大客户（合并口径）和其他客户的基本情况；了解发行人居住建筑设计、公共建筑设计前五大客户（合并口径）的合作背景、合作历史及是否存在关联关系等情况。

2、了解分析报告期内发行人前五大客户变化原因以及第一大客户恒大集团销售金额在报告期内波动的原因，以及剔除恒大集团的交易对发行人经营情况和财务报表的影响；分析发行人对中国恒大集团是否存在依赖，未来是否存在影响公司持续经营能力的重大不利情形。

3、获取发行人报告期内主要项目合同，对合同约定各设计类型单价进行整理分析。

4、对前五大客户、其他客户的收入核查过程、方法：

（1）实地走访了前五大客户及其他主要客户，访谈主要的管理人员，实地考察了其经营场所；

（2）向前五大客户及其他主要客户进行了函证，函证内容包括报告期发行人与其合同签订情况、项目节点情况及收款情况；

（3）网络查询了前五大客户及其他主要客户的工商登记资料，获取工商档案，就其股东情况、董监高情况等进行了详细的核查，并与发行人董事、监事、高级管理人员以及股东和上述人员近亲属的任职情况以及对外投资情况进行了比对，确定与公司股东不存在重合且无双方董监高及近亲属在对方企业任职等情形；

（4）核对前五大客户及其他主要客户的项目合同，检查合同条款，与发行

人和其他客户签订的合同条款进行比对，核查合同单价、付款方式等，确认合同条款不存在显著差异；

(5) 对各期主要客户进行纵向比较，对销售金额变动较大的主要客户，均要求发行人解释原因，并对原因进行核查；

(6) 对前五大客户及其他主要客户的销售毛利率进行分析性复核，核查各客户之间是否存在显著差异，要求发行人解释原因，并对原因进行核查。

(二) 核查意见

1、发行人向客户提供同一类设计服务的销售单价不存在重大差异。各项目毛利率的波动与项目设计类型、设计难易程度有关。我们无法获取同行业可比公司同类设计业务单价进行对比分析。

2、不同合同项目的设计内容不同，合同单价亦不同。不同类型的结算单价需要结合客户对项目的个性化要求、项目的难易程度、项目的标杆意义、项目创意附加值、客户的知名度及资信水平协商确定或通过招标方式确定。故不同客户同一类别的项目单价存在差异，同一客户不同项目之间的项目单价亦存在差异，具有合理性。

3、发行人不存在依赖主要客户的情形，发行人作为一家区域领先、全国知名的建筑设计企业，人才储备充足，积累了较强的建筑设计技术、较多的客户资源及运营管理经验，具备业务跨区域拓展的可能性。

4、报告期内，发行人与中国恒大集团合作项目共 51 个，主要分布在华中地区。截至 2020 年 6 月末在手合同金额涉及的主要城市为河南省郑州市、南阳市和焦作市、开封市和许昌市。

5、公司来自中国恒大集团的收入和毛利占公司营业收入和毛利的比例不高，公司与恒大集团的交易对公司经营情况和财务报表的影响较小，公司对中国恒大集团不存在重大依赖；发行人与主要客户的合作具有可持续性和稳定性，发行人开拓市场和客户资源的效果良好；居住建筑设计、公共建筑设计前五大客户（合并口径）向发行人的采购占其采购总额的比例较低，且与发行人不存在关联关系或其他利益安排，交易价格公允；报告期内，发行人对大客户不存在依赖；且不

存在影响公司持续经营能力的重大不利情形，发行人已采取相应的应对措施，发行人与主要客户的交易具有可持续性，发行人具有持续经营能力。

问题 5

审核问询回复显示：

（1）公司研发工作主要由产业技术中心牵头，根据项目研发需求抽取部分设计人员参与项目研发。原则上人员以月进行工作分工，当设计人员参与设计项目，其相应职工薪酬计入主营业务成本；当该人员参与研发项目，作为研发人员，其相应职工薪酬计入研发费用；同理，产业技术人员参与设计项目时，其相应薪酬计入主营业务成本。

（2）2018 年公司图文制作费较低，主要系 2018 年晒图费降幅较大所致。2017 年度公司晒图费用支出金额较大，主要是公司为满足客户需要，给出的蓝图套数较多，超出了实际工作所需的蓝图数量；公司于 2018 年加强了对施工图蓝图晒图数量的控制，从而有效降低了公司当期晒图费用支出。2019 年随着公司营业收入和承接业务规模的稳步增长，相应的效果图设计制作费、晒图费呈增长趋势。

（3）发行人外协设计费包括投标补偿费，主要是个别项目约定中标单位需向未中标单位支付补偿费。报告期内，发行人投标补偿费分别为 0 万元、7.55 万元、99.55 万元和 1.89 万元，2019 年投标补偿费支出增加较多，主要系 2019 年个别中标项目涉及的投标补偿金额较大所致。

（4）公司 2017-2019 年存在部分设计项目，项目奖金已发生计提、但相关成果尚未经取得客户确认函或尚未取得相应外部证据而未确认相应收入，进而使得项目成本、项目收入在资产负债表日的时点上，不能严格匹配。同时，中介机构未就项目成本与收入确认的匹配关系发表明确意见。

请发行人：

（1）补充披露报告期内分别计入主营业务成本、研发费用的职工薪酬情况，相关区分及会计处理是否合理、是否符合《企业会计准则》的规定；

（2）补充披露报告期各期实际给出的蓝图套数与实际工作所需蓝图数量，分析变动趋势及原因，并结合报告期内发行人收入变化情况，客观分析发行人图文制作费变动原因；

(3) 补充披露投标补偿费是否合法合规，同行业可比公司是否存在类似费用，并结合具体项目，分析 2019 年投标补偿费大幅增加的原因及合理性；

(4) 补充披露报告期各期末项目成本、项目收入不匹配的具体金额及占比，对发行人经营业绩的影响，并与同行业可比公司进行比较，如存在较大差异，请分析原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明对发行人营业成本归集的核查过程、方法和结论，并就发行人营业成本的真实性、准确性、完整性，以及项目成本、项目收入的匹配关系发表明确核查意见。

【回复】

一、补充披露报告期内分别计入主营业务成本、研发费用的职工薪酬情况，相关区分及会计处理是否合理、是否符合《企业会计准则》的规定；

(一) 报告期内分别计入主营业务成本、研发费用的职工薪酬情况

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年
主营业务成本	3,706.81	9,688.84	7,968.57	6,342.50
计入合同履约成本的薪酬	237.59	-	-	-
研发费用	212.63	954.20	1,206.50	694.32
小计	4,157.03	10,643.04	9,175.07	7,036.82

(二) 主营业务成本、研发费用的职工薪酬区分及会计处理是否合理、是否符合《企业会计准则》的规定

1、发行人主营业务成本、研发费用的职工薪酬区分及会计处理方法

公司研发工作主要由产业技术中心牵头，同时考虑到建筑设计公司的研发工作需结合具体项目进行，公司研发工作以研发项目小组的形式推进，根据项目研发需求抽取部分设计人员参与项目研发，与产业技术中心相关人员共同组成研发小组。原则上参与研发项目的人员以月度进行工作分工，当设计人员参与设计项目，其相应职工薪酬计入主营业务成本；当该人员参与研发项目，作为研发人员，其相应职工薪酬计入研发费用；同理，产业技术中心的人员参与设计项目，其相

应薪酬计入主营业务成本。公司主营业务成本、研发费用的职工薪酬区分方法合理。

报告期内，发行人在研发相关支出发生后，全部费用化计入研发费用，不进行资本化处理。报告期内，发行人研发费用核算方法保持一贯性。

2、研发费用的职工薪酬会计处理是否合理、是否符合《企业会计准则》的规定

根据财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见(财企[2007]194号)，企业研发费用，指企业在产品、技术、材料、工艺、标准的研究、开发过程中发生的各项费用，包括：（二）企业在职研发人员的工资、奖金、津贴、补贴、社会保险费、住房公积金等人工费用以及外聘研发人员的劳务费用。根据研发费用财务管理意见，与研发相关的人员工资、奖金、津贴等薪酬可以计入研发费用。

发行人研发工作以研发项目小组的形式推进，将参与研发项目的人员工资薪酬计入研发费用，会计处理方法合理，符合《企业会计准则》的规定。

二、补充披露报告期各期实际给出的蓝图套数与实际工作所需蓝图数量，分析变动趋势及原因，并结合报告期内发行人收入变化情况，客观分析发行人图文制作费变动原因；

效果图设计制作费系公司投标阶段、方案阶段完成后向甲方提交的效果图设计制作费用，晒图费系公司施工图阶段完成后向甲方提交的施工图蓝图晒图费用。另一方面，发行人的客户主要为房地产公司，相对较为强势，导致每个项目所需的效果图数量、施工图蓝图数量具有不确定性。每个项目的图文制作费支出与建筑设计项目的体量大小、图纸的难易复杂程度以及客户所需的图纸套数等因素有关，与当期收入并无直接的量比关系。

各期图文制作费情况如下：

项目	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
图文制作费（万元）	292.59	862.24	546.01	676.02
营业收入（万元）	8,895.02	24,875.17	21,003.25	18,691.94
占营业收入的比重	3.29%	3.47%	2.60%	3.62%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
施工图蓝图（套）	362	1031	769	1151

报告期内，发行人图文制作费占营业收入的比重分别为 3.62%、2.60%、3.47% 和 3.29%，基本保持稳定。2018 年度公司图文制作费略低，主要系 2018 年晒图费降幅较大所致。2017 年度公司晒图费用支出金额较大，主要是公司为满足客户需要，给出的蓝图套数较多，超出了实际工作所需的蓝图数量；公司于 2018 年下发了关于控制施工图蓝图数量的相关通知，加强了对施工图蓝图晒图数量的控制，从而有效降低了公司当期晒图费用支出；2019 年随着公司营业收入和承接业务规模的稳步增长，相应的效果图设计制作费、晒图费呈增长趋势。公司 2018 年、2019 年、2020 年 1-6 月，公司晒图费占营业收入的比重基本保持稳定。

综上，报告期内发行人图文制作费变动合理。

三、补充披露投标补偿费是否合法合规，同行业可比公司是否存在类似费用，并结合具体项目，分析 2019 年投标补偿费大幅增加的原因及合理性；

（一）投标补偿费是否合法合规

发行人投标补偿费系根据招标文件发生，属于行业惯例，合法合规。发行人与甲方签订的建筑设计合同或投标补偿协议在合同总价中已包含需支付的投标补偿费用。公司按照合同总价款确认设计收入，同时将需承担的投标补偿计入主营业务成本-外协设计费中。

2008 年 3 月 21 日，住建部印发了《建筑工程方案设计招标投标管理办法》，其中第三十八条明确规定“对于达到设计招标文件要求但未中标的设计方案，招标人应给予不同程度的补偿。（一）采用公开招标，招标人应在招标文件中明确其补偿标准。若投标人数量过多，招标人可在招标文件中明确对一定数量的投标人进行补偿。（二）采用邀请招标，招标人应给予每个未中标的投标人经济补偿，并在投标邀请函中明确补偿标准。招标人可根据情况设置不同档次的补偿标准，以便对评标委员会评选出的优秀设计方案给予适当鼓励。”从上述部门规章中不难看出，涉及建筑工程设计方案补偿的项目，通常都会要求在招标文件中予以注明，明确补偿的金额。发行人投标补偿费系根据招标文件发生，属于行业惯例，不违反相关法律法规。

（二）同行业可比公司是否存在类似费用

因投标补偿费用支出相对较低，同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开信息中未公开披露投标补偿费用。因此，公司无法取得同行业可比公司的投标补偿费用支出情况。

（三）结合具体项目，分析 2019 年投标补偿费大幅增加的原因及合理性

2019 年，公司发生的投标补偿费主要系郑东新区丰盈路中学、郑东新区艺慧街小学、新世界六期等招投标项目。主要投标补偿项目的情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	账面投标补偿金额	占当期投标补偿的比例	合同中涉及投标补偿的约定条款
1	郑东新区丰盈路中学建筑方案设计	30.19	30.33%	合同总价中包含未中标单位补偿费含税 32 万元(其中 2 家,每家 10 万元;另外 2 家,每家 6 万元)
2	郑东新区艺慧街小学建筑方案设计	30.19	30.33%	合同总价中包含未中标单位补偿费含税 32 万元(其中 2 家,每家 10 万元;另外 2 家,每家 6 万元)
3	新世界六期-11 号院、12 号院 新世界六期 -13 号院、15 号院	23.79	23.90%	第一名为中标者,第二名设计补偿费 10 万元,第三名设计补偿费 8 万元,第四名设计补偿费 6 万元。补偿费用由中标者承担,并包含在投标报价中。
合计		84.17	84.55%	

注：账面投标补偿金额与合同中涉及投标补偿金额差额系增值税引起的差异

2019 年涉及投标补偿费的主要项目，公司与甲方签订的建筑设计合同或投标补偿协议均已约定了需支付的投标补偿费用。公司按照合同约定的投标补偿金额计入主营业务成本-外协设计费，2019 年投标补偿费大幅增加具有合理性。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“3、主营业务成本按成本类别构成”部分补充披露。

四、补充披露报告期各期末项目成本、项目收入不匹配的具体金额及占比，对发行人经营业绩的影响，并与同行业可比公司进行比较，如存在较大差异，请分析原因及合理性。

（一）报告期各期末项目成本、项目收入不匹配的具体金额及占比

项目奖金系公司根据设计人员当期完成的设计工作量进行考核并计提的。公司根据各个项目阶段取得的外部证据等资料，按固定阶段比例确认收入。

2017-2019 年，公司将当期与设计项目相关的所有成本支出（包括项目奖金），均计入当期营业成本，期末不留存货。在此成本核算方法下，公司 2017-2019 年存在部分设计项目，项目奖金已发生计提，公司已经结转相应的成本；但相关成果尚未取得客户确认函或尚未取得相应外部证据，公司未确认相应的项目收入，进而使得项目成本、项目收入在资产负债表日的时点上，不能严格匹配。

2017-2019 年，尚未确认收入的合同项目，根据项目工作量已计提项目奖金的情况，对各期营业收入的影响如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
当期项目收入未确认，已计提的奖金金额	837.04	1,400.58	1,331.59
营业收入	24,875.17	21,003.25	18,691.94
占营业收入的比重	3.36%	6.67%	7.12%

2017-2019 年，发行人各期项目收入未确认，已计提的奖金金额（项目成本、项目收入不匹配的具体金额）占营业收入的比重较小。

2020 年执行新收入准则后，公司已将尚未确认收入的合同项目，所对应的根据项目工作量已计提的项目奖金作为合同履约成本，当期项目收入、项目成本在资产负债表日的时点上相匹配。

（二）对发行人经营业绩的影响

假设 2017-2019 年发行人将尚未确认收入的合同项目，所对应的根据项目工作量已计提的项目奖金作为合同履约成本核算，且在相关收入确认时予以结转的情况下，对发行人 2017-2019 年经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目		2019 年	2018 年	2017 年
申报数据	营业收入	24,875.17	21,003.25	18,691.94
	营业成本	11,843.37	9,513.05	7,807.32
	营业利润（a）	13,031.80	11,490.20	10,884.62
	毛利率（b）	52.39%	54.71%	58.23%

项目		2019 年	2018 年	2017 年
申报数据	营业收入	24,875.17	21,003.25	18,691.94
	营业成本	11,843.37	9,513.05	7,807.32
	营业利润 (a)	13,031.80	11,490.20	10,884.62
	毛利率 (b)	52.39%	54.71%	58.23%
考虑合同履约成本	营业收入	24,875.17	21,003.25	18,691.94
	营业成本-测算	12,885.70	9,110.36	7,410.13
	营业利润 (c)	11,989.47	11,892.89	11,281.81
	毛利率 (d)	48.20%	56.62%	60.36%
影响	营业利润变动 (c-a)	-1,042.32	402.69	397.19
	毛利率变动 (d-b)	-4.19%	1.91%	2.13%

2017-2019 年，经测算的尚未确认收入的合同项目，所对应的根据项目工作量已计提的项目奖金作为合同履约成本核算后的毛利率与申报数据毛利率的差异较小。因此，2017-2019 年项目收入未确认，已按当期工作量计提项目奖金的情况（部分项目成本、项目收入在资产负债表日不匹配情况）对发行人经营业绩影响较小。

（三）并与同行业可比公司进行比较，如存在较大差异，请分析原因及合理性

报告期，发行人与同行业可比公司设计业务的成本核算方法如下：

公司	与设计项目相关的成本支出	
	2017-2019 年度	2020 年 1-6 月
杰恩设计	全部计入当期营业成本，期末不留存货	全部计入当期营业成本，期末不留存货
筑博设计	全部计入当期营业成本，期末不留存货	全部计入当期营业成本，期末不留存货
华阳国际	全部计入当期营业成本，期末不留存货	全部计入当期营业成本，期末不留存货
华图山鼎	全部计入当期营业成本，期末不留存货	全部计入当期营业成本，期末不留存货
霍普股份	全部计入当期营业成本，期末不留存货	全部计入当期营业成本，期末不留存货
尤安设计	全部计入当期营业成本，期末不留存货	全部计入当期营业成本，期末不留存货
徐辉设计	全部计入当期营业成本，期末不留存货	根据新收入准则，将尚未确认收入的项目所对应已发生支出的项目成本作为合同履约成本核算

当期与设计项目相关的成本支出全部结转损益，期末不留存货的成本核算方法下，存在尚未确认收入的项目，所对应的项目成本已确认的情况，导致项目收入、项目成本在资产负债表日不能严格匹配。

2017-2019 年，同行业可比公司的成本核算方法与发行人一致，设计业务相关的所有成本支出全部结转损益，不留存货。在此情况下，同行业可比公司同样存在尚未确认项目收入，所对应的项目成本已确认的情况，即项目收入、项目成本在资产负债表日不能严格匹配的情况，与发行人的情况一致，不存在差异。

2020 年 1-6 月，发行人根据新收入准则，将尚未确认收入的合同项目，根据项目工作量已计提的项目奖金确认为合同履约成本；将尚未确认收入的合同项目对应的已发生的外协采购金额确认为合同履约成本。2020 年执行新收入准则后，公司项目收入、项目成本相匹配。而 2020 年 1-6 月，同行业可比公司 2020 年 1-6 月设计业务的成本核算方法与 2017-2019 年度保持一致，存在项目收入、项目成本在资产负债表日不能严格匹配的情况。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、营业成本与营业收入匹配情况”部分补充披露。

五、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，详细说明对发行人营业成本归集的核查过程、方法和结论，并就发行人营业成本的真实性、准确性、完整性，以及项目成本、项目收入的匹配关系发表明确核查意见。

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、了解发行人报告期主营业务成本、研发费用中的职工薪酬的区分方法，并复核公司的会计处理方法。

2、结合公司的业务情况，分析发行人图文制作费变动原因。

3、查阅年度报告、招股说明书等公开信息，了解同行业可比公司投标补偿费用的支出情况；结合发行人业务情况，分析公司 2019 年投标补偿费大幅增加的原因及合理性。

4、获取报告期内发行人项目成本、项目收入不匹配的清单明细；分析发行人项目成本、项目收入不匹配对发行人经营业绩的影响；通过年度报告、招股说明书等公开信息，了解同行业可比公司关于设计业务的成本核算方法，并分析同行业可比公司是否存在项目收入、项目成本不匹配的情况。

5、保荐机构对发行人报告期内主营业务成本的核查过程、方法，以及项目收入、项目成本匹配关系的分析。

（1）针对发行人营业成本归集的主要核查过程及方法

结合公司的业务情况，对报告期内发行人职工薪酬、图文制作费、外协设计费、折旧费和摊销费用、租赁费等主要营业成本进行核查，具体核查过程及方法如下：

①营业成本-职工薪酬

评价并测试徐辉设计关于职工薪酬相关的关键内部控制制度的设计和运行有效性；执行分析性复核程序，包括各年度薪酬总额、人均薪酬、人均产出的波动分析，判断职工薪酬成本的合理性；抽查主要项目奖金结算单，并进行重新计算，查验奖金结算单计算过程是否和公司制度相一致，金额是否准确，奖金结算单上计算的金额是否与年度绩效考核汇总表相一致；将报告日期之后的实际支付的绩效奖金与报告日期计提数比较，以评估是否存在任何重大应计余额不足或超额；检查公司报告期社保费用、公积金、个人所得税计提是否准确。

②营业成本-图文制作费用

了解发行人报告期内与主要图文公司的图文制作费用结算方法；获取与主要图文公司签订的图文采购合同，并查阅重要条款事项；抽查公司图文结算清单，检查账面图文费用记录的准确性。

③营业成本-外协设计费

了解、询问外协设计采购业务的必要性及原因；获取主要外协设计采购合同，核查账面记录的准确性。

④营业成本-折旧费和摊销费用

获取固定资产、无形资产、长期待摊费用台账，核对公司台账与财务账面是否一致；根据公司的折旧摊销政策，复核账面折旧费和摊销费用的准确性。

⑤营业成本-租赁费

了解发行人主要的租赁情况及租赁原因；获取房屋租赁清单及租赁合同；根据房屋租赁合同，测算租赁费，并检查账面记录的准确性。

(2) 分析发行人项目成本、项目收入的匹配关系

了解公司项目成本的分配方法；获取项目收入成本表，分析公司项目收入、项目成本的匹配情况；结合公司的业务情况，分析部分项目收入、项目成本在资产负债表日不严格匹配的原因；查阅年报、招股说明书等公开信息，了解同行业可比公司设计业务的成本核算方法，分析其项目收入、项目成本的匹配情况。

(二) 核查意见

1、报告期内，发行人主营业务成本、研发费用中的职工薪酬会计处理合理，符合《企业会计准则》的规定。

2、报告期内，发行人图文制作费变动原因合理，符合公司的业务情况。

3、同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开文件中，未披露投标补偿费用，同行业可比公司未披露投标补偿费用支出情况；发行人 2019 年投标补偿费大幅度增加，具有合理性。

4、2017-2019 年，发行人部分项目成本、项目收入在资产负债表日不匹配的情况，对发行人经营业绩影响较小；2017-2019 年，同行业可比公司设计业务相关的成本全部结转损益，期末不留存货，在此成本核算方法下，同样存在项目收入、项目成本不匹配的情况，与发行人的情况一致，不存在差异；2020 年执行新收入准则后，公司已将尚未确认收入的合同项目，所对应的根据项目工作量已计提的项目奖金作为合同履约成本核算，项目收入、项目成本相匹配。

5、报告期内，发行人营业成本归集方法合理，不存在重大、需调整的营业成本事项；2017-2019 年，公司与同行业可比公司均将当期与设计业务相关的成本全部结转损益，期末不留存货，导致部分项目收入、成本在资产负债表日不严格匹配；2017-2019 年，公司部分项目收入、项目成本不严格匹配，主要系公司项目奖金根据设计人员当期完成的设计工作量进行考核并计提的，而公司根据各个项目阶段取得的外部证据等资料，按固定阶段比例确认收入。

问题 6

审核问询回复显示：

（1）发行人未按要求量化披露居住建筑设计、公共建筑设计、设计咨询及其他业务毛利率差异的原因及合理性；

（2）发行人分析全过程建筑设计项目、纯施工图设计项目、纯方案项目、设计咨询及其他项目的毛利率对比情况，以及同一类型项目毛利率存在差异的原因时，缺乏定量分析数据。

（3）公司 2019 年度主营业务成本中除职工薪酬外其他成本占比为 18.19%，而华图山鼎占比为 44.21%，此因素影响公司毛利率约 21 个百分点。

请发行人：

（1）量化分析并补充披露上述事项（1）和（2）所述的毛利率差异原因及合理性；

（2）按照全过程建筑设计项目、纯施工图设计项目、纯方案项目、设计咨询及其他项目，对比同行业可比公司相关业务毛利率，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

（3）结合业务规模、区域范围、收入实现、成本支出等情况，量化分析并补充披露发行人毛利率均高于同行业可比公司的原因及合理性，是否具有合理商业逻辑，发行人未来保持高毛利率的可持续性；

（4）说明得出“此因素影响公司毛利率约 21 个百分点”这一结论的具体过程。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并就发行人毛利率的真实性、准确性及与同行业可比公司差异的合理性发表明确意见。

【回复】

一、量化分析并补充披露上述事项（1）和（2）所述的毛利率差异原因及合理性；

1、居住建筑设计、公共建筑设计、设计咨询及其他业务毛利率差异的原因及合理性

（一）发行人居住建筑设计、公共建筑设计、设计咨询及其他业务的毛利率情况如下：

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
居住建筑设计	49.00%	51.95%	54.39%	58.29%
公共建筑设计	27.97%	52.73%	46.06%	49.01%
设计咨询及其他	91.59%	61.62%	84.71%	72.58%
合计	48.30%	52.39%	54.71%	58.23%

公司居住建筑设计业务毛利率与公共建筑设计业务总体毛利率差异不大，公司公共建筑设计收入整体占比较小，由于公共建筑项目具有客户要求较高、重复性较低的特点，部分项目公司设计力量投入较大，2017 年度及 2018 年度毛利率略低于居住建筑设计。2020 年公共建筑设计业务毛利降低主要是由于其主要项目设计难度较高，人力成本较高，对应项目奖金金额较大，导致 2020 年公建项目的整体成本较高。

设计咨询及其他业务主要包括绿色节能建筑、海绵城市、立面研发设计等，设计咨询及其他业务收入整体占比较小，其中部分业务属于公司承接客户建筑设计业务时，挖掘客户额外需求，由设计团队同步提供的附加增值服务，导致整体毛利率偏高。

根据《全国建筑设计劳动（工日）定额（2015 年修编版）》计算，以建筑面积相同的高层居住建筑和公共建筑为例，其建筑设计劳动（工日）定额如下：

项目类型	规模 (平方米)	定额工日						
		建筑	结构	排水	暖通	电气	经济	合计
高层住宅	20,000.00	268	179	44	52	72	15	630
办公建筑	20,000.00	281	202	48	57	81	18	687

从上表可以看出同样面积的办公建筑，其花费的定额工日高于高层住宅，故居住建筑设计业务毛利率一般会略高于公共建筑业设计业务毛利率。

2、全过程建筑设计项目、纯施工图设计项目、纯方案项目、设计咨询及其

他项目的毛利率对比情况，以及同一类型项目毛利率存在差异的原因

(1) 全过程建筑设计项目、纯施工图设计项目、纯方案项目、设计咨询及其他项目的毛利率对比情况

发行人报告期内按照全过程建筑设计项目、纯施工图设计项目、纯方案项目、设计咨询及其他项目毛利率情况如下：

项目	毛利率			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
全过程建筑设计项目	47.50%	49.65%	49.44%	59.74%
纯施工图设计项目	41.57%	47.84%	52.08%	49.96%
纯方案设计项目	80.16%	70.63%	83.99%	74.20%
设计咨询及其他项目	91.60%	61.62%	84.71%	72.58%
合计	48.30%	52.39%	54.71%	58.23%

发行人报告期内以全过程建筑设计及纯施工图设计项目为主，合计占比达到80%以上，纯方案设计项目相对占比较小。方案设计是根据业主的要求（建筑的业态分布、功能定位、外形结构、空间布局等）而进行的整体设计，是从无到有的创作活动，故相对收费及毛利率较高，施工图设计是在方案设计阶段成果的基础上，进一步深化、落实，形成详细的、直接可用于施工的图纸，施工图设计工作涉及建筑、结构、机电等多个专业团队共同参与，人员投入多，毛利率相比纯方案设计项目低。

通常而言，方案设计阶段的收费占比相对较高，一般为整个建筑设计总体收费的30%左右；但是人工工时的投入相对其他设计阶段较少。根据《全国建筑设计劳动（工日）定额（2015年修编版）》计算，方案设计阶段设计周期定额平均值占比为21.25%。

根据方案设计阶段、施工图设计阶段及全过程设计阶段的收费情况及设计周期定额情况，模拟计算前述阶段的投入产出系数情况如下表所示：

项目	定额设计周期占比	收费占比	投入产出系数
方案设计阶段	21.25%	30%	1.41
施工图设计阶段	78.75%	70%	0.89

全过程设计阶段	100.00%	100.00%	1.0
---------	---------	---------	-----

如上表所示，假设全过程设计的投入产出系数为 1，则方案设计的投入产出系数为 1.41；施工图设计的投入产出系数为 0.89。方案设计的投入产出显著高于施工图设计；与之相应，通常而言，方案设计的毛利率高于施工图设计和全过程设计，施工图设计的毛利率低于全过程设计和方案设计，全过程设计的毛利率介于施工图设计和方案设计之间。

（2）同一类型项目毛利率存在差异的原因

建筑设计为非标的定制化服务，从大的分类来看（居住建筑、公共建筑），同一类型项目因项目体量、难易程度、项目具体类型构成（如：居住建筑大类下，存在高层住宅、别墅、洋房、地库配比；公共建筑大类下，存在高层、超高层配比）不同，其合同总收入、平均单价、奖金结算会有不同，故同一类型项目毛利率存在差异具有合理性。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率分析”部分补充披露。

二、按照全过程建筑设计项目、纯施工图设计项目、纯方案项目、设计咨询及其他项目，对比同行业可比公司相关业务毛利率，如存在较大差异，请分析原因及合理性；

经查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等资料，同行业可比公司并未披露按合同类别分类（全过程设计、纯施工图设计、纯方案设计、设计咨询及其他）的收入、成本及毛利率信息。

三、结合业务规模、区域范围、收入实现、成本支出等情况，量化分析并补充披露发行人毛利率均高于同行业可比公司的原因及合理性，是否具有合理商业逻辑，发行人未来保持高毛利率的可持续性；

（一）结合业务规模、区域范围、收入实现、成本支出等情况，量化分析并补充披露发行人毛利率均高于同行业可比公司的原因及合理性，是否具有合理商业逻辑

1、发行人业务规模、区域范围、收入实现、成本支出情况

（1）发行人业务规模

报告期内，公司营业收入分别为 18,691.94 万元、21,003.25 万元、24,875.17 万元和 8,895.02 万元，保持了持续增长的态势。而根据住建部《全国工程勘察设计统计公报》，2017、2018 年全国勘察设计公司工程设计收入为 4,013.00 亿元、4,609.20 亿元。报告期内，公司经营业绩持续增长，与整体行业趋势一致。

（2）发行人区域范围

报告期内，公司来源于河南省内的营业收入占比较高。除河南地区外，近年来，公司积极开拓全国市场，在巩固河南省内市场的基础上，在西安、武汉等地设立分公司，逐步在西北、华中等地区开拓业务，不断提高河南省外市场的开拓力度，业务区域不断向省外扩张。报告期内，河南省外的营业收入分别为 81.51 万元、982.09 万元、1,868.86 万元和 815.98 万元，收入占比从 0.44% 上升到 9.17%，收入规模和占比提升较快，省外业务收入整体呈上升趋势，符合公司全国布局的战略。

（3）发行人收入实现

报告期内，公司主营业务为居住建筑设计业务、公共建筑设计业务、设计咨询及其他业务。公司拥有较为全面的建筑设计能力及客户服务能力。公司提供的建筑设计服务涵盖了民用建筑工程设计及研发、城市规划与城市设计、物流仓储、工业建筑设计、景观设计、室内设计、BIM 设计、绿色建筑设计、海绵城市设计、装配式建筑设计、幕墙设计、超低能耗建筑设计等领域。报告期内，公司居住建筑设计业务收入分别为 16,040.46 万元、19,066.67 万元、21,361.79 万元和 7,879.10 万元，占同期主营业务收入的比重分别为 85.81%、90.78%、85.88% 和 88.58%，居住建筑设计业务是公司主营业务的核心来源。

（4）发行人成本支出

报告期内，公司的主营业务成本由设计人员薪酬、图文制作费、外协设计费、折旧与摊销、租赁费和其他构成。公司所在行业属于智力密集型行业，优秀的人才才是公司的核心竞争力。报告期内，公司主营业成本主要为设计人员薪酬，公司设计人员薪酬主要包括工资、奖金、社保、住房公积金、各类福利等。报告期内，

公司各期设计人员薪酬分别为6,342.49万元、7,968.57万元、9,688.84万元和3,706.81万元，占主营业务成本的比重分别为81.24%、83.76%、81.81%和80.60%，设计人员薪酬占比较高，符合行业特征。

2、发行人及可比公司毛利率情况

报告期内，发行人主营业务毛利率与同行业可比公司建筑设计业务毛利率比较如下：

公司名称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度	公司主要经营地
杰恩设计	48.57%	53.08%	53.15%	52.65%	深圳
华图山鼎	22.90%	31.16%	38.17%	43.04%	成都
华阳国际	28.19%	34.73%	39.27%	41.56%	深圳
筑博设计	30.99%	35.74%	34.82%	35.29%	深圳
霍普股份	49.39%	51.87%	52.31%	51.93%	上海
尤安设计	49.51%	48.82%	49.64%	48.19%	上海
算术平均	38.26%	42.57%	44.56%	45.44%	-
发行人	48.30%	52.39%	54.71%	58.23%	郑州

报告期内，发行人主营业务毛利率水平高于可比公司的平均水平，但与杰恩设计、霍普股份和尤安设计的毛利率水平接近。

发行人建筑设计业务收入与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

公司简称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
徐辉设计	8,895.02	24,875.17	21,003.25	18,691.94
杰恩设计	12,307.30	35,126.06	32,107.67	24,394.92
华图山鼎	5,539.07	20,527.86	21,574.17	14,971.19
华阳国际	48,194.46	92,879.65	65,100.76	45,784.77
筑博设计	33,479.91	92,335.40	84,129.36	69,555.98
霍普股份	13,183.51	26,664.14	24,145.15	16,097.39
尤安设计	40,765.21	85,430.23	72,957.09	48,644.09

发行人所在地域职工平均工资与同行业可比公司所处地域职工平均工资的比较如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
郑州市职工平均工资	8.80	8.10	7.05
深圳市职工平均工资	12.78	11.17	10.02
深圳市职工平均工资/郑州市职工平均工资	1.45	1.38	1.42
成都市职工平均工资	9.47	8.60	7.75
成都市职工平均工资/郑州市职工平均工资	1.08	1.06	1.10
上海市职工平均工资	14.94	14.03	12.98
上海市职工平均工资/郑州市职工平均工资	1.70	1.73	1.84
平均倍数	1.41	1.39	1.45

从上表可知，发行人与业务类型、收入规模相近的杰恩设计、霍普股份、尤安设计的毛利率接近，略高于杰恩设计、霍普股份、尤安设计建筑设计业务毛利率；发行人地处中部地区，杰恩设计（深圳市）、霍普股份（上海市）、尤安设计（上海市）地处东部发达地区，中部地区人力成本明显低于东部地区。毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

从上表可知，2017 年-2019 年，深圳市职工平均工资分别为郑州市平均工资的 1.42 倍、1.38 倍和 1.45 倍，成都市职工平均工资分别为郑州市平均工资的 1.10 倍、1.06 倍和 1.08 倍，上海市职工平均工资分别为郑州市平均工资的 1.84 倍、1.73 倍和 1.70 倍，平均倍数为 1.45 倍、1.39 倍和 1.41 倍，假设郑州市职工平均工资为成都、深圳、上海三市的平均工资，即发行人营业成本中的职工薪酬分别乘以上述平均工资的平均倍数，具体情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业成本中的职工薪酬	9,688.84	7,968.57	6,342.49
平均倍数	1.41	1.39	1.45
加权后的职工薪酬（职工薪酬*平均倍数）	13,661.26	11,076.31	9,196.61
加权后的营业成本	15,815.81	12,620.79	10,661.45
营业收入	24,875.17	21,003.25	18,691.94
加权后的毛利率	36.42%	39.91%	42.96%
同行业可比公司平均毛利率	42.57%	44.56%	45.44%

经过工资系数加权后发行人的毛利率水平与同行业可比公司毛利率水平接

近，因此，公司毛利率高于同行业可比公司具有商业合理性。

（二）毛利率定量分析

1、人均收入和人均薪酬量化分析

单位：万元

项目	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	人均设计收入	人均薪酬	收入/薪酬	人均设计收入	人均薪酬	收入/薪酬	人均设计收入	人均薪酬	收入/薪酬
杰恩设计	53.22	26.96	1.97	55.5	26.88	2.06	47.97	22.99	2.09
华图山鼎	49.70	23.65	2.10	49.71	23.35	2.13	35.65	17.07	2.09
筑博设计	51.70	34.13	1.51	50.7	31.71	1.60	43.81	27.87	1.57
霍普股份	70.45	29.48	2.39	82.27	37.37	2.20	61.21	30.45	2.01
尤安设计	71.70	33.38	2.15	77.86	36.51	2.13	61.03	30.40	2.01
算术平均数	59.35	29.52	2.01	63.21	31.17	2.03	49.94	25.76	1.94
徐辉设计	47.38	23.03	2.06	50.49	24.8	2.04	52.65	22.11	2.38

注：华阳国际 EPC 业务人员多，故未列入统计范围。

从上表可以看出，2017 年-2019 年公司设计人员薪酬产出比分别为 2.38、2.04 和 2.06；同行业可比公司设计人员薪酬产出比分别为 1.94、2.03 和 2.01；发行人人均产出比高于同行业可比公司薪酬产出比，发行人毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

2、发行人与杰恩设计、霍普股份、尤安设计毛利率比较

发行人与杰恩设计、霍普股份、尤安设计毛利率如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
杰恩设计	48.57%	53.08%	53.15%	52.65%
霍普股份	49.39%	51.87%	52.31%	51.93%
尤安设计	49.51%	48.82%	49.64%	48.19%
发行人	48.30%	52.39%	54.71%	58.23%

公司与杰恩设计、霍普股份、尤安设计的业务类型最为相似，其毛利率也最为接近。发行人 2017 年毛利率与杰恩设计、霍普股份、尤安设计差异略大，主要系公司 2017 年上半年未按照员工上年度平均工资为员工缴纳五险一金，影响金额约 500 万元。

同行业可比公司未披露相关设计单价信息，发行人与同行业可比公司毛利率量化分析从成本角度进行分析。

徐辉设计、霍普股份、尤安设计的成本构成及占营业收入的比例如下：

(1) 徐辉设计

单位：万元

科目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
设计人员薪酬	9,688.84	38.95%	7,968.57	37.94%	6,342.49	33.93%
图文制作费	862.24	3.47%	546.01	2.60%	676.02	3.62%
外协设计费	391.33	1.57%	263.34	1.25%	265.67	1.42%
折旧与摊销	235.72	0.95%	216.49	1.03%	72.01	0.39%
租赁费	236.68	0.95%	144.76	0.69%	103.8	0.56%
其他	428.58	1.72%	373.88	1.78%	347.34	1.86%
合计	11,843.37	47.61%	9,513.05	45.29%	7,807.32	41.77%

(2) 霍普股份

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
职工薪酬	7,666.35	28.75%	7,292.22	30.20%	4,809.48	29.88%
项目合作服务费	1,700.70	6.38%	1,613.19	6.68%	722.73	4.49%
差旅交通费	1,282.37	4.81%	743.24	3.08%	461.29	2.87%
房租及物业水电费	732.64	2.75%	772.67	3.20%	1,177.20	7.31%
图文制作服务费	477.70	1.79%	647.22	2.68%	392.81	2.44%
摊销及折旧费	319.29	1.20%	191.81	0.79%	20.28	0.13%
业务招待费	266.16	1.00%	74.52	0.31%	15.79	0.10%
办公费	189.60	0.71%	97.89	0.41%	40.42	0.25%
其他	197.99	0.74%	81.27	0.34%	98.12	0.61%
合计	12,832.79	48.13%	11,514.02	47.69%	7,738.12	48.07%

(3) 尤安设计

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
-----	---------	---------	---------

	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
设计人员薪酬	31,799.23	37.22%	27,024.20	37.04%	18,503.60	38.04%
设计外协采购	5,698.38	6.67%	4,348.71	5.96%	3,711.44	7.63%
模型图文制作	2,807.51	3.29%	2,786.38	3.82%	1,553.68	3.19%
租赁与物业费用	2,169.05	2.54%	1,425.32	1.95%	830.78	1.71%
差旅费	1,124.65	1.32%	1,081.89	1.48%	566.76	1.17%
折旧与摊销	126.17	0.15%	74.00	0.10%	35.90	0.07%
合计	43,724.99	51.18%	36,740.50	50.36%	25,202.17	51.81%

因杰恩设计上市较早，公司 2017 年-2019 年年报未披露成本数据，此处仅对霍普股份、尤安设计与发行人的毛利率差异进行量化比较：

具体分析如下：

（1）人工成本

通常而言，方案设计单位的收费占比相对较高；但是，人力成本的投入相对其他设计单位较少，故霍普股份和尤安设计员工薪酬占比相对发行人较低。

（2）外协采购

霍普股份、尤安设计的主要业务为方案设计，业务相对单一，因此需更多的外协设计采购。2017 年-2019 年，霍普股份外协采购占比分别为 4.49%、6.68%和 6.38%；尤安设计外协采购占比分别为 7.63%、5.96%和 6.67%；而发行人外协采购占比仅为 1.42%、1.25%和 1.57%，霍普股份、尤安设计外协设计采购占比高于发行人。

（3）差旅费

霍普股份、尤安设计业务区域范围较为分散，分布在全国各地，其工作人员差旅费支出相对较多；发行人的业务区域主要集中于河南省内，工作人员差旅成本相对较低。因此，霍普股份、尤安设计其差旅费占比高于徐辉设计。

（4）其他营业成本

霍普股份、尤安设计经营地位于上海，鉴于东部沿海发达地区运营成本高于中部地区，霍普股份、尤安设计其他营业成本（房租、图文制作等）占比高于发

行人。

综上所述，霍普股份、尤安设计人工成本占比略低于发行人，但除人工成本外的其他成本占比均高于发行人，因此，发行人毛利率略高于霍普股份、尤安设计具有合理性。

3、发行人与华图山鼎、筑博设计、华阳国际毛利率比较

发行人与华图山鼎计、筑博设计、华阳国际毛利率如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华图山鼎	22.90%	31.16%	38.17%	43.04%
华阳国际	28.19%	34.73%	39.27%	41.56%
筑博设计	30.99%	35.74%	34.82%	35.29%
发行人	48.30%	52.39%	54.71%	58.23%

因华图山鼎上市较早，公司 2017 年-2019 年年报未披露成本数据，此处仅对华阳国际、筑博设计与发行人的毛利率差异进行量化比较：

徐辉设计、筑博设计、华阳国际的成本构成及占营业收入的比例如下：

(1) 徐辉设计

单位：万元

科目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	占收入比例
设计人员薪酬	9,688.84	38.95%	7,968.57	37.94%	6,342.49	33.93%
图文制作费	862.24	3.47%	546.01	2.60%	676.02	3.62%
外协设计费	391.33	1.57%	263.34	1.25%	265.67	1.42%
折旧与摊销	235.72	0.95%	216.49	1.03%	72.01	0.39%
租赁费	236.68	0.95%	144.76	0.69%	103.8	0.56%
其他	428.58	1.72%	373.88	1.78%	347.34	1.86%
合计	11,843.37	47.61%	9,513.05	45.29%	7,807.32	41.77%

(2) 筑博设计

单位：万元

科目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度	
	金额	占收入	金额	占收入	金额	占收入

		比例		比例		比例
设计人员薪酬	22,145.38	49.87%	40,081.84	47.63%	34,103.68	48.94%
设计制作成本	912.02	2.05%	2,477.11	2.94%	2,214.99	3.18%
折旧与摊销成本	965.99	2.18%	2,013.96	2.39%	2,147.56	3.08%
外包设计成本	3,486.13	7.85%	7,001.14	8.32%	3,475.03	4.99%
房租水电	706.37	1.59%	1,393.71	1.66%	1,264.03	1.81%
差旅费	527.77	1.19%	920.63	1.09%	831.60	1.19%
交通运输费	210.15	0.47%	429.81	0.51%	404.91	0.58%
办公费	237.44	0.53%	416.46	0.49%	549.84	0.79%
其他	0.50	0.00%	22.96	0.03%	28.95	0.04%
合计	29,191.75	65.73%	54,757.62	65.06%	45,020.59	64.60%

注：筑博设计 2019 年上市，上市后年报未披露 2019 年营业成本结构

(3) 华阳国际

单位：万元

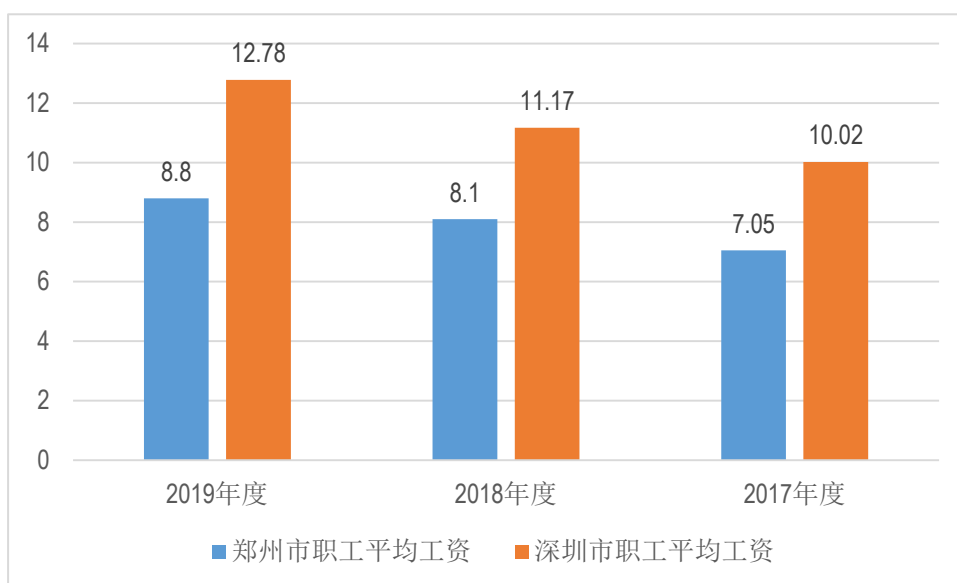
科目	2018 年 1-6 月		2017 年	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例
职工薪酬	13,330.91	39.45%	24,588.66	41.49%
外包设计	1,664.79	4.93%	1,394.54	2.35%
房租物业费	887.44	2.63%	1,600.63	2.70%
折旧与摊销	493.51	1.46%	1,063.29	1.79%
办公费用	226.31	0.67%	335.86	0.57%
项目制作费	546.25	1.62%	727.73	1.23%
交通差旅费	343.06	1.02%	499.01	0.84%
工程总承包	5,978.08	17.69%	7,346.43	12.40%
其他	187.16	0.55%	310.82	0.52%
合计	23,657.51	70.00%	37,866.96	63.89%

注：华阳国际 2018 年上市，上市后年报未披露营业成本结构

具体分析如下：

(1) 人工薪酬分析

筑博设计及华阳国际主要经营地在深圳，对于城市月平均工资以分别列示如下：



2017 年-2019 年度，深圳市人均平均工资分别为郑州市人均平均工资的 1.42 倍、1.38 倍和 1.45 倍，深圳市人均平均工资明显高于郑州市人均平均工资。华阳国际 2017 年度人工薪酬占主营业务收入的比例为 41.49%，筑博设计 2017 年-2018 年度人工薪酬占主营业务收入的比例分别为 48.94%、47.63%，徐辉设计 2017 年-2019 年度人工薪酬占主营业务收入的比例分别为 33.95%、37.94%和 38.95%，因发行人地处中部地区，其人工成本明显低于筑博设计和华阳国际，同时，人工成本又是建筑设计行业营业成本的主要部分，人工成本对毛利率的影响比较大，故发行人毛利率高于筑博设计和华阳国际具有合理性。

（2）除人工薪酬外的其他因素说明

①外协占比

相较于筑博设计和华阳国际，发行人外协业务占比更低，近三年外协业务占比均值为 1.42%，筑博设计 2017 年、2018 年及 2019 年 1-6 月外协占比均值为 7.05%，华阳国际 2017 年及 2018 年 1-6 月外协占比均值为 3.64%。由于外协需要将部分利润让渡给其他设计单位，发行人占比相对较低的外协可以有效降低发行人的业务成本。

②租赁费、房屋等固定资产折旧费以及物业费等

发行人地处郑州，在经营场所的租赁费、房屋等固定资产折旧费以及物业费等方面，相较于深圳，具有一定的成本相对较低优势，发行人相关科目成本占营

业收入的比例也会低于筑博设计以及华阳国际。

综上所述，与同行业可比公司相比，发行人毛利率与杰恩设计、霍普股份和尤安设计最为接近。发行人毛利率高于华图山鼎、筑博设计和华阳国际，符合发行人业务性质及行业特点，具有合理性。

（三）发行人未来保持高毛利率的可持续性

发行人与同行业可比公司毛利率平均值均呈现逐渐下降的趋势，未来随着发行人业务规模的扩大、管理运营成本的提高、行业竞争的加剧，发行人未来毛利率会进一步降低。

四、说明得出“此因素影响公司毛利率约 21 个百分点”这一结论的具体过程。

发行人 2019 年度主营业务毛利率与华图山鼎量化比较分析

单位：万元

项目	2019 年度	
	发行人	华图山鼎
建筑设计收入	24,875.17	20,527.86
建筑设计成本	11,843.37	14,131.07
毛利率	52.39%	31.16%
平均人数	525	413
人均创收	47.38	49.70
人均薪酬	23.03	23.65
总部所在地	郑州	成都
区域分析		
河南省内/西南地区	23,006.30	13,929.74
河南省外/其他地区	1,868.86	7,444.15
省内/西南地区占比	92.49%	67.86%
成本结构		
职工薪酬	9,688.84	7,884.18
其他成本	2,154.54	6,246.89
职工薪酬占收入比	38.95%	38.41%
其他成本占收入比	8.66%	30.43%

注：华图山鼎 2019 年报中未披露主营业务成本结构，上表主营业务成本-职工薪酬金额系通过应付职工薪

酬 2019 年增加数减去销售费用、管理费用中披露的职工薪酬金额间接获取，华图山鼎未单独核算研发费用。

发行人 2019 年职工薪酬占营业收入的比例为 38.95%，华图山鼎职工薪酬占营业收入的比例为 38.41%，二者的薪酬产出比基本一致；但除薪酬外的其他成本占营业收入的比重，发行人为 8.66%，华图山鼎为 30.43%，华图山鼎非薪酬成本占比比发行人高 21.77%，华图山鼎非薪酬成本产出率低于发行人，即此因素影响公司毛利率约 21 个百分点。

五、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，并就发行人毛利率的真实性、准确性及与同行业可比公司差异的合理性发表明确意见。

（一）核查过程：

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、获取并复核发行人报告期居住建筑设计、公共建筑设计、设计咨询及其他业务的主营业务收入、主营业务成本及毛利率数据，并进行合理性分析；获取并复核发行人按照全过程建筑设计项目、纯施工图设计项目、纯方案项目、设计咨询及其他项目的主营业务收入、主营业务成本及毛利率数据，并进行合理性分析；对个别毛利较高或较低的项目进行合理性分析。

2、获取报告期内同行业可比公司营业收入及毛利率数据，与发行人收入及毛利率数据进行比较，并进行合理性分析。

3、获取报告期内同行业可比公司营业收入、营业成本、毛利率等数据，结合业务规模、区域范围、收入实现、成本支出等情况与发行人情况进行比较。

4、对 2019 年公司毛利率较华图山鼎高 21%进行合理性分析。

（二）核查意见

1、经分析，报告期各期发行人按照居住建筑设计、公共建筑设计、设计咨询及其他业务的披露毛利率变动情况，毛利率存在一定差异，原因具有合理性；按照全过程建筑设计项目、纯施工图设计项目、纯方案项目、设计咨询及其他项目披露毛利率的变动情况具备合理性。

2、由于同行业可比公司未披露按合同类别分类的收入、成本及毛利率信息，故无法进行比较分析。

3、报告期内，发行人主营业务毛利率水平高于可比公司的平均水平，但与杰恩设计、霍普股份和尤安设计的毛利率水平接近。经结合业务规模、区域范围、收入实现、成本支出等情况比较，具备合理性。

4、2019 年公司毛利率较华图山鼎高 21%主要是由于公司收入来源大部分为省内业务，较收入来源相对分散的华图山鼎，省内业务为主可以让公司最大程度上发挥总部各专业人员配置齐全的优势，从而减少外协设计成本、差旅成本及分、子公司运营等方面成本，从成本结构上可见，公司 2019 年度主营业务成本中除职工薪酬外其他成本占比为 18.19%，而华图山鼎占比为 44.21%，公司毛利率较华图山鼎高具有商业合理性。

问题 7

审核问询回复显示，为应对下游房地产行业周期性变化以及公司业务拓展的需要，发行人于 2019 年对外招聘了部分销售人员，并且对于新客户业务开拓及销售回款等情况实施激励政策，导致 2019 年销售人员薪酬总额上升。

请发行人补充披露 2019 年对外招聘的销售人员数量及薪酬情况，2019 年末销售人员的总数、人均薪酬、薪酬总额，分析相比 2017 年和 2018 年的变化情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人补充披露 2019 年对外招聘的销售人员数量及薪酬情况，2019 年末销售人员的总数、人均薪酬、薪酬总额，分析相比 2017 年和 2018 年的变化情况。

单位：万元、人

项目	2019 年		2018 年		2017 年
	金额/人数	增长率	金额/人数	增长率	金额/人数
期末销售人员数量	14	40.00%	10	11.11%	9
销售人员薪酬总额	249.54	65.56%	149.82	23.89%	120.93
2019 年新招聘销售人员	5	-	-	-	-
新招聘人员薪酬总额	35.58	-	-	-	-
人均薪酬	20.80	38.85%	14.98	-0.93%	15.12

注：人均薪酬为当年度薪酬总额除以期初期末平均人数

1、发行人销售人员数量变化情况

2017 年、2018 年及 2019 年末，发行人销售人员数量分别为 9 人、10 人和 14 人。2019 年末公司销售人员相较于 2018 年末增加 4 人，其中，2019 年度新招聘 5 人，离职 1 人。2019 年发行人销售人员增加主要系随着公司业务规模扩大，公司销售人员相应增加。

2、发行人销售人员平均薪酬变化情况

2017 年-2019 年度，发行人销售人员人均薪酬分别为 15.12 万元、14.98 万元

和 20.80 万元。2019 年度公司销售人员人均薪酬较 2018 年人均薪酬增加 38.85%，增加较多。同时公司于 2019 年实施新客户业务开拓及销售回款等相关激励政策，导致销售人员的人均薪酬增加。

3、发行人销售人员薪酬总额变化情况

2017 年-2019 年度，发行人销售人员薪酬总额分别为 120.93 万元、149.82 万元和 249.54 万元。2019 年销售人员的薪酬总额增加较多，主要原因如下：一、为应对下游房地产行业周期性变化以及业务拓展的需要，公司于 2019 年实施新客户业务开拓及销售回款等相关激励政策，导致销售人员的人均薪酬增加；二、随着公司经营规模扩大，公司对外招聘了 5 名销售人员，其对应的薪酬总额为 35.58 万元，公司销售人员薪酬总额相应增加。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）期间费用分析”之“1、销售费用”部分补充披露。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查过程：

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、查阅发行人的销售费用明细，结合公司实际情况，分析销售费用中职工薪酬的波动合理性。

2、查阅发行人销售费用结构明细，量化分析 2019 年销售费用增加较多的原因。

3、了解公司相关客户开拓和回款激励政策。

4、查阅公司新招聘销售人员相关劳务合同。

（二）核查意见

发行人对外招聘部分销售员工以及对于新客户业务开拓及销售回款等情况实施激励政策，导致 2019 年销售费用中的职工薪酬增加，符合公司实际情况，

具有合理性。

问题 8

审核问询回复显示：

（1）发行人未按要求回复报告期内应收账款变动情况、分析应收账款周转率与同行业可比公司比较情况，以及应收账款对象中是否存在资金链紧张的房地产企业；

（2）截至 2020 年 8 月 31 日，报告期各期末应收账款（含合同资产）、应收账款（不含合同资产）的回款比例均为 74.56%、66.72%、28.64%、20.34%；

（3）截止 2020 年 6 月 30 日，发行人 1 年以内应收账款占比为 52.93%，普遍低于同行业可比公司；

（4）截至 2020 年 6 月 30 日，公司银行承兑汇票占营业收入的比例为 2.92%，商业承兑汇票占营业收入的比例为 33.84%，均显著高于同行业可比公司；扣除恒大集团影响后，商业承兑汇票占营业收入的比例降至 1.30%。

请发行人：

（1）补充披露上述在前次审核问询中应回复未回复的事项；

（2）核对应收账款（含合同资产）、应收账款（不含合同资产）的回款比例数字准确性，补充披露截至目前的期后回款情况；回款比例与同行业可比公司比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性，发行人是否面临较大的回款风险及对经营业绩的影响；

（3）补充披露发行人 1 年以内应收账款占比普遍低于同行业可比公司的原因及合理性，相关风险揭示是否充分；

（4）补充披露截至目前的应收账款逾期情况，包括但不限于涉及的客户、金额、预期原因等；

（5）补充披露报告期末发行人银行承兑汇票、商业承兑汇票具体情况，包括但不限于涉及的对象、金额、兑付情况等，分析银行承兑汇票、商业承兑汇票占营业收入比较显著高于同行业可比公司的原因及合理性，商业承兑汇票绝大部分来自恒大集团的原因，相关风险揭示是否充分；

(6) 补充披露下游客户为房地产企业的合同金额、销售金额及比重,“三条红线”调控政策对前述客户的影响,尚未执行的合同是否存在中止、终止、预计亏损情形,相关应收款项是否计提充足的减值或坏账准备,是否影响发行人业务的持续性;

(7) 结合上述事项,以及房地产调控政策、新增住宅开发面积等,对发行人面临的应收账款风险、主营业务风险进行针对性的充分披露和揭示。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露上述在前次审核问询中应回复未回复的事项;

(一) 发行人报告期应收账款的构成情况及变动情况

1、发行人报告期各期末应收款项构成情况(含合同资产)列示如下:

单位:万元, %

业务类型	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
居住建筑设计业务	18,288.19	79.88	15,981.29	79.63	12,814.49	84.78	9,629.32	86.93
公共建筑设计业务	3,887.96	16.98	3,354.36	16.71	1,935.55	12.80	1,214.62	10.97
设计咨询及其他业务	719.26	3.14	734.98	3.66	365.63	2.42	233.05	2.10
合计	22,895.41	100.00	20,070.63	100.00	15,115.68	100.00	11,076.99	100.00

2、发行人报告期各期末应收款项构成情况(不含合同资产)列示如下:

单位:万元, %

业务类型	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
居住建筑设计业务	5,762.26	82.19	15,981.29	79.63	12,814.49	84.78	9,629.32	86.93
公共建筑设计业务	847.00	12.08	3,354.36	16.71	1,935.55	12.80	1,214.62	10.97
设计咨询及其他业务	401.24	5.72	734.98	3.66	365.63	2.42	233.05	2.10
合计	7,010.50	100.00	20,070.63	100.00	15,115.68	100.00	11,076.99	100.00

2020年6月末，发行人应收账款余额较2019年末大幅下降，主要系发行人2020年1月1日起执行新收入准则，将应收客户设计合同款中尚未与客户结算的部分列报为合同资产，影响金额共计15,884.91万元。

报告期各期末，应收款项（含合同资产）余额分别为11,076.99万元、15,115.68万元、20,070.63万元和22,895.41万元。居住建筑设计业务，公共建筑设计业务和设计咨询及其他业务应收账款余额均在逐年增加，主要原因系发行人客户主要为房地产开发企业，其内部付款审批流程复杂且用时较长，且受房地产调控影响，部分房地产开发项目的销售周转变缓，导致客户回款存在一定的滞后性。

（二）报告期内发行人应收账款周转率与同行业可比公司比较分析

项目	公司简称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款周转率 (次)	杰恩设计	0.53	1.77	2.15	2.47
	华图山鼎	0.47	1.66	1.44	0.94
	华阳国际	1.92	3.41	4.12	3.52
	筑博设计	1.96	4.11	3.52	3.09
	霍普股份	0.57	1.72	3.55	3.74
	尤安设计	0.88	1.71	1.69	1.38
	算术平均数	1.06	2.40	2.75	2.52
	徐辉设计	0.81	1.72	1.95	2.54

注：应收账款周转率=营业收入/平均应收账款账面价值

报告期内，发行人应收账款周转率与杰恩设计、华图山鼎和尤安设计的应收账款周转率及波动趋势较为接近，低于华阳国际、筑博设计。由于华阳国际的业务中还包括造价咨询、工程承包等业务，与发行人的业务范围不一致，可能导致应收账款周转率存在较大的偏差。剔除华阳国际后，发行人与同行业可比公司的应收账款周转率情况如下：

财务指标	公司简称	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
应收账款周转率 (次)	杰恩设计	0.53	1.77	2.15	2.47
	华图山鼎	0.47	1.66	1.44	0.94
	筑博设计	1.96	4.11	3.52	3.09
	霍普股份	0.57	1.72	3.55	3.74
	尤安设计	0.88	1.71	1.69	1.38

财务指标	公司简称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
	算术平均数	0.88	2.19	2.47	2.32
	徐辉设计	0.81	1.72	1.95	2.54

剔除华阳国际后，发行人的应收账款周转率与行业平均水平相接近，不存在明显异常。

（三）应收账款对象中是否存在资金链紧张的房地产企业

经查询公司主要客户公开信息（全国企业信息系统、中国执行信息公开网等公开渠道），未发现因资金链紧张而使得经营困难、无法偿付的房地产企业。

二、核对应收账款（含合同资产）、应收账款（不含合同资产）的回款比例数字准确性，补充披露截至目前的期后回款情况；回款比例与同行业可比公司比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性，发行人是否面临较大的回款风险及对经营业绩的影响；

（一）核对应收账款（含合同资产）、应收账款（不含合同资产）的回款比例数字准确性，补充披露截至目前的期后回款情况

1、报告期各期末应收账款（含合同资产）期后回款及比例情况：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
应收账款余额（含合同资产）	22,895.41	20,070.63	15,115.68	11,076.99
逾期应收账款余额	7,010.50	6,568.12	4,224.05	2,765.99
逾期应收账款占应收账款总额（含合同资产的比例）	30.62%	32.73%	27.94%	24.97%
期后回款金额	6,709.50	8,583.37	11,025.48	8,692.92
回款比例	29.31%	42.77%	72.94%	78.48%

注：期后回款截至日为 2020 年 11 月 30 日

2、报告期各期末应收账款（不含合同资产）期后回款及比例情况：

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
应收账款余额	7,010.50	20,070.63	15,115.68	11,076.99
逾期应收账款余额	7,010.50	6,568.12	4,224.05	2,765.99

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
期后回款金额	2,948.25	8,583.37	11,025.48	8,692.92
回款比例	42.05%	42.77%	72.94%	78.48%

注：期后回款截至日为 2020 年 11 月 30 日

2020 年 1 月 1 日起公司执行新收入准则，将应收客户设计合同款中尚未与客户结算的部分列报为合同资产，上述两个表中期后回款金额不同，原因在于 1 表中考虑了合同资产的回款金额；2 表未考虑合同资产的回款金额，仅为应收账款的回款金额。

经核查，上述回款金额准确。

（二）回款比例与同行业可比公司比较情况

杰恩设计、华图山鼎、华阳国际、筑博设计未披露期后回款相关数据，霍普股份和尤安设计期后回款情况如下：

（1）霍普股份期后回款比例

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
应收账款	24,626.67	21,235.39	9,752.41	3,831.46
期后回款金额	5,442.19	11,978.57	7,306.72	3,219.73
回款比例	22.10%	56.41%	74.92%	84.03%

注：回款统计截至 2020 年 9 月 30 日，数据来源于霍普第一轮反馈回复

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人应收账款（含合同资产）的回款金额为 3,208.98 万元，回款比例为 14.02%，与霍普股份期后回款相比不存在较大差异。

（2）尤安设计期后回款比例

单位：万元

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
应收账款	62,205.97	53,035.89	46,632.65	39,830.41
账龄一年以上的 应收账款	24,363.65	19,984.96	18,521.34	16,274.01
账龄一年以上的 应收账款期后回 款金额	1,491.72	4,099.94	10,161.70	12,308.78
回款比例	6.12%	20.52%	54.86%	75.63%

注：期后回款统计截至 2020 年 8 月 25 日，数据来源于尤安设计第一轮反馈回复；

截至 2020 年 8 月 31 日,发行人应收账款(含合同资产)的回款金额为 2,119.05 万元,回款比例为 9.26%。其中,账龄一年以上的应收账款(含合同资产)期后回款金额为 711.79 万元,回款金额占账龄一年以上的应收账款比例为 7.18%,与尤安设计回款相比不存在较大差异。

(三) 发行人是否面临较大的回款风险及对经营业绩的影响

近年来,政府采用金融、税收、行政等一系列手段对房地产行业进行调控,使得房地产开发商资金紧张,支付能力下降,影响到开发商的开发规模和开发进度,也可能会导致开发商回款较慢甚至出现坏账。同时,政府推出的限购、提高交易税费等短期调控政策,也直接影响了商品住宅的短期需求,一定程度上造成了房地产市场成交量的下降。这些经济政策都会对发行人住宅类设计业务的发展、盈利能力、应收账款回款形成较大不利影响。

三、补充披露发行人 1 年以内应收账款占比普遍低于同行业可比公司的原因及合理性,相关风险揭示是否充分;

截至 2020 年 6 月 30 日,同行业可比公司 1 年以内应收账款占比情况如下:

账龄在 1 年以内的应收账款占比情况(截至 2020 年 6 月 30 日)							
杰恩设计	华图山鼎	华阳国际	筑博设计	霍普股份	尤安设计	平均值	徐辉设计
55.47%	48.73%	84.19%	75.76%	73.32%	60.83%	66.38%	52.93%

发行人 1 年以内应收账款占比普遍低于同行业可比公司的主要原因为:一方面,公司客户主要为房地产开发商,客户内部付款审批程序繁琐,付款时间较长;另一方面,随着房地产行业长期调控,政府陆续出台了信贷调控、限购、提高首付比等一系列政策,以遏制房价过快上涨,上述政策措施一定程度上抑制了房地产投资需求。房地产企业因此资金回笼慢,公司作为房地产企业的设计服务供应商受此影响,回款进一步放缓。

发行人 1 年以内应收账款占比普遍低于同行业可比公司,对发行人应收账款回款形成较大不利影响。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财产状况分析”之“（一）资产结构及变动分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（4）应收账款”部分补充披露。

四、补充披露截至目前的应收账款逾期情况，包括但不限于涉及的客户、金额、预期原因等；

截至 2020 年 11 月 30 日，发行人逾期应收账款已回款 2,948.25 万元，尚未回款的应收账款金额为 4,062.25 万元，明细如下：

单位：万元

客户名称	逾期金额
河南惠昌城乡建设发展有限公司	524.47
河南琮海置业有限公司	279.16
郑州市建设投资集团有限公司	184.00
郑州合茂融源置业有限公司	161.76
巩义市盛威房地产开发有限公司	158.20
河南温氏置业有限公司	147.05
郑州航空港区裕鸿置业有限公司	146.72
河南长坤置业有限公司	138.29
河南碧源新鸿置业有限公司	130.00
河南碧源盛宏置业有限公司	125.60
河南正和置业有限公司	119.42
驻马店盛世汇通房地产开发有限公司	107.78
开封智扬实业有限公司	100.00
郑州今典置业有限公司	95.54
新乡中蓝置业有限公司	95.00
河南鑫苑万卓置业有限公司	83.60
郑州航空港区绿地航程置业有限公司	81.92
河南省中成房地产开发集团有限公司	79.84
禹州市昊鼎置业有限公司	76.57
河南碧源控股集团有限公司	70.36
周口昌建外滩地产有限公司	67.61
河南鸿宝集团有限公司	65.63
新郑市太极房地产开发有限公司	50.76

客户名称	逾期金额
郑州逸泉房地产开发有限公司	50.00
郑州红祝福置业有限公司	41.31
灵宝市城投鼎辉置业有限公司	41.02
河南鑫苑置业有限公司	40.30
河南鸿宝置地有限公司	40.00
河南省汇众置业有限公司	40.00
漯河天润置业有限公司	39.86
河南温氏置业有限公司	37.78
巩义市三和置业有限公司	37.49
河南碧源新城置业有限公司	36.96
河南新晋美置业有限公司	35.70
焦作亿祥房地产开发有限公司	35.00
河南中锐置业有限公司	33.25
郑州德驰置业有限公司	29.00
新郑市国瑞房地产开发有限公司	25.20
河南昌泽房地产开发有限公司	23.73
河南兴伟置业有限公司	23.14
鲁山光辉伟业房地产开发有限公司	22.47
汉中恒鼎置业有限公司	22.10
河南碧源弘泰置业有限公司	20.00
商丘奕铭置业有限公司	20.00
漯河宏涛置业有限公司	19.80
新乡伟业置地有限公司	19.39
河南金岱中岳置业有限公司	18.96
河南富原置业有限公司	18.24
许昌金耀房地产有限公司	16.00
郑州一美可置业有限公司	13.86
新郑市忘我置业有限公司	12.96
河南融之信置业有限公司	12.49
洛阳碧源鸿达置业有限公司	11.65
河南宏光正商置业有限公司	10.00
郑州市恒昊钢铁有限公司	10.00
巩义市朗曼房地产开发有限公司	7.46

客户名称	逾期金额
郑州保利亨业房地产开发有限公司	7.14
河南信立天下置业有限公司	7.00
郑州超宏生活服务有限公司	6.99
郑州铁路局郑州北建筑段	5.90
开封圣桦置业有限公司	5.53
信阳冠景房地产开发有限公司	5.50
河南五建置业有限公司	5.33
周口市金质房地产开发有限公司	5.20
河南中金艺尚实业发展有限公司	5.00
济源市中泰地产有限公司	5.00
河南鑫苑基业置业有限公司	4.92
新密市公安局	4.60
碧源文化传媒有限公司	4.50
河南碧源滨湖置业有限公司	4.50
郑州布瑞克房地产开发有限公司	4.48
武警河南省总队后勤部	4.00
周口天明城乡建设投资有限公司	3.91
河南大桥石化有限公司	2.75
漯河市今典置地房地产开发有限公司	2.35
开封大宏住宅建设有限公司	2.00
郑州保利永和房地产开发有限公司	1.85
河南长坤置业有限公司	1.82
郑州龙祥房地产开发有限公司	1.69
郑州祝福房地产开发有限公司	1.45
郑州丰乐园置业有限公司	1.20
开封伟宏置业有限公司	0.98
河南京安房地产开发有限公司	0.89
息县德润置业有限公司	0.81
河南永威置业有限公司	0.30
郑州隽正房地产开发有限公司	0.24
总计	4,062.25

发行人应收账款逾期原因主要如下：一方面，公司客户主要为房地产开发商，客户内部付款审批程序繁琐，付款时间较长；另一方面，随着房地产行业长期调控，政府陆续出台了信贷调控、限购、提高首付比等一系列政策，以遏制房价过快上涨，上述政策措施一定程度上抑制了房地产投资需求。房地产企业因此资金回笼慢，公司作为房地产企业的设计服务供应商受此影响，回款进一步放缓。

五、补充披露报告期末发行人银行承兑汇票、商业承兑汇票具体情况，包括但不限于涉及的对象、金额、兑付情况等，分析银行承兑汇票、商业承兑汇票占营业收入比较显著高于同行业可比公司的原因及合理性，商业承兑汇票绝大部分来自恒大集团的原因，相关风险揭示是否充分；

（一）报告期末发行人银行承兑汇票、商业承兑汇票具体情况，包括但不限于涉及的对象、金额、兑付情况等

1、截至 2020 年 6 月 30 日，发行人持有的银行承兑汇票期后兑付情况如下：

单位：万元

票据前手	票据金额	占银行承兑汇票比例	占营业收入比例	截至 2020 年 11 月 30 日已到期金额	截至 2020 年 11 月 30 日已兑付金额	截至 2020 年 11 月 30 日未按期兑付金额
河南永威置业有限公司	260.00	100%	2.92%	120.00	120.00	-
合计	260.00	100%	2.92%	120.00	120.00	-

2、截至 2020 年 6 月 30 日，发行人持有的商业承兑汇票期后兑付情况如下：

单位：万元

出票人归属集团	票据金额	占商业承兑汇票比例	占营业收入比例	截至 2020 年 11 月 30 日已到期金额	截至 2020 年 11 月 30 日已兑付金额	截至 2020 年 11 月 30 日未按期兑付金额
中国恒大集团	3,046.42	96.15%	34.25%	330.67	330.67	-
领地集团	121.83	3.85%	1.37%	121.83	121.83	-
合计	3,168.25	100.00%	35.62%	452.50	452.50	-

（二）银行承兑汇票、商业承兑汇票占营业收入比较显著高于同行业可比公司的原因及合理性

公司以汇票作为补充结算方式符合行业惯例。报告期各期末，公司应收票据占当期营业收入的比例与同行业可比公司比较情况如下：

公司名称		2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
杰恩设计	银行承兑汇票	0.40%	1.09%	0.12%	0.08%
	商业承兑汇票	3.82%	1.60%	0.63%	-
筑博设计	银行承兑汇票	0.01%	0.36%	0.58%	0.43%
	商业承兑汇票	11.53%	6.36%	1.57%	1.58%
华阳国际	银行承兑汇票	-	0.03%	0.04%	-
	商业承兑汇票	7.87%	4.42%	4.14%	0.95%
华图山鼎	银行承兑汇票	2.15%	0.09%	-	0.33%
	商业承兑汇票	4.18%	1.09%	4.25%	5.07%
霍普股份	银行承兑汇票	-	-	-	1.06%
	商业承兑汇票	1.50%	1.00%	-	1.49%
尤安设计	银行承兑汇票	0.29%	0.53%	0.16%	0.12%
	商业承兑汇票	8.55%	2.72%	0.54%	0.19%
徐辉设计	银行承兑汇票	2.92%	1.09%	0.81%	2.94%
	商业承兑汇票	33.84%	7.47%	20.29%	2.71%
徐辉设计（扣除恒大）	银行承兑汇票	2.92%	1.09%	0.81%	2.94%
	商业承兑汇票	1.30%	0.37%	1.07%	-

发行人银行承兑汇票、商业承兑汇票占营业收入比例显著高于同行业可比公司，主要系发行人与中国恒大集团使用商业承兑汇票进行结算。扣除恒大集团影响外，发行人与同行业可比公司相比不存在显著差异。

中国恒大集团 2017 年末、2018 年末、2019 年末及 2020 年 6 月 30 日应付票据明细如下：

单位：万元

应付票据	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
商业承兑汇票		16,281,407.80	13,872,639.80	6,381,700.00
银行承兑汇票		215,272.30	112,249.00	59,700.00
合计	16,518,644.40	16,496,680.10	13,984,888.80	6,441,400.00
商业承兑汇票占应付票据比例		98.70%	99.20%	99.07%

注：数据来源于恒大集团年报；恒大集团 2020 年中报未披露商业承兑汇票和银行承兑汇票相关数据。

中国恒大集团 2017-2019 年应付票据中商业承兑汇票占应付票据的比例分别为 99.07%、99.20%和 98.70%，中国恒大集团主要通过商业承兑汇票对外进行结算。中国恒大集团作为发行人的主要客户，与发行人之间的结算大部分是通过商业承兑汇票进行结算。

发行人银行承兑汇票、商业承兑汇票占营业收入比例显著高于同行业可比公司，主要系发行人与中国恒大集团使用商业承兑汇票进行结算，具有商业合理性。

（三）商业承兑汇票绝大部分来自恒大集团的原因，相关风险揭示是否充分

截至 2020 年 6 月 30 日，发行人应收票据余额为 3,269.84 万元，其中持有中国恒大集团的商业汇票余额为 3,046.42 万元，占比较大，如未来中国恒大集团资金状况发生不利变化或者偿付能力、意愿出现变化导致应收票据不能及时兑付，将会对公司的经营业绩产生较大的负面影响。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”部分补充披露。

六、补充披露下游客户为房地产企业的合同金额、销售金额及比重，“三条红线”调控政策对前述客户的影响，尚未执行的合同是否存在中止、终止、预计亏损情形，相关应收款项是否计提充足的减值或坏账准备，是否影响发行人业务的持续性；

（一）下游客户为房地产企业的合同金额、销售金额及比重

报告期内，公司下游客户为房地产企业的合同金额、销售金额及比重情况如下：

单位：万元

客户类型	合同金额	累计收入金额	累计收入占比
房地产企业	142,761.88	76,383.54	98.09%
非房地产企业	3,099.31	1,489.75	1.91%
合计	145,861.19	77,873.29	100.00%

注：收入金额为报告期内累计收入金额（含税）

（二）“三条红线”调控政策对前述客户的影响

“三条红线”指监管层为收紧房企融资而颁布的较为清晰的三条标准，要求

控制房地产行业的有息债务增长，并设置了三条红线：红线一是剔除预收款的资产负债率不得大于 70%；红线二是净负债率不得大于 100%；红线三是现金短债比不得小于 1 倍。“三条红线”政策的实施，控制了整个房地产行业的杠杆率，使得房地产开发商资金紧张，支付能力下降，影响到前述客户的开发规模和开发进度，也可能会导致开发商回款较慢甚至出现坏账，使前述客户的资金使用效率和经营业绩受到不利影响。

（三）尚未执行的合同是否存在中止、终止、预计亏损情形

截至 2020 年 11 月 30 日，发行人尚未执行的合同中未发现中止、预计亏损的情形。发行人终止合同情况如下：

单位：万元

签订年度	项目/合同名称	甲方名称	合同额	终止原因	2020.6.30 应收款项(含合同资产)	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	坏账金额	坏账比例	期后回款金额
2017 年度	滨河帝城·龙之梦	南召浩泽置业有限公司	878.39	④	-							
2015 年度及以前	河南新晋美置业有限公司“悦都中心”项目	河南新晋美置业有限公司	357.36	①	35.70				35.70	35.70	100.00%	
2015 年度及以前	平陆上河坊三期项目	运城市兆丰房地产开发有限公司	120.00	①	-							
2015 年度及以前	山西平陆向阳路商业街项目	运城市兆丰房地产开发有限公司	299.40	①	-							
2017 年度	朗曼(D01-02-13)地块项目修建性详细规划方案深化设计	巩义市朗曼房地产开发有限公司	198.00	③	-							
2019 年度	银榕院建设项目	郑州天邦置业有限公司	262.50	②	105.00	105.00				5.25	5.00%	105.00
2019 年度	新郑市国泰紫荆园建设工程设计补充协议	新郑市国泰紫荆园置业有限公司	60.75	⑤	-							
2016 年度	永威金桂苑项目 BIM 顾问服务委托合同	河南荣威置业有限公司	16.90	②	-							
2017 年度	永威微棠大厦项目 BIM 顾问服务委托合同	河南荣威置业有限公司	8.10	②	-							
2016 年度	北城区 37#地块	许昌汉威置业有限公司	107.50	③	-							
2018 年度	标准产品外立面方案设计合同-徐辉公司	恒大地产集团有限公司	30.00	②	-							

签订年度	项目/合同名称	甲方名称	合同额	终止原因	2020.6.30 应收款项(含合同资产)	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	坏账金额	坏账比例	期后回款金额
2018 年度	新密市曲梁镇密杞大道	新密启臻房地产开发有限公司	50.00	①	-							
2019 年度	呼和浩特金融小镇地块-LOFT 类住宅及商业外立面方案设计合同	呼和浩特盛乐置业有限公司	47.00	②	-							
2019 年度	鲁明·总部港项目	河南鲁明置业有限公司	161.65	③	-							
2017 年度	概念设计合同(绿岛滨湖)	河南恒龙置业有限公司	152.80	①	-							
2017 年度	概念设计合同(中原锦尚小镇)	河南恒龙置业有限公司	166.50	①	-							
2018 年度	碧源月湖银座	河南碧源盛宏置业有限公司	88.91	②	47.01	15.89	31.11			7.02	14.93%	47.01
2017 年度	锦绣山河 E2-02 地块小学	郑州玉安联合置业有限公司	31.20	②	-							
2019 年度	安徽美丽乡村项目建筑外立面方案设计合同	淮南恒皖旅游开发有限公司	190.00	②	-							

注 1：项目终止原因：①因甲方未取得土地建设用地使用权，导致项目终止；②甲方规划调整，导致项目终止；③因项目设计方案变更或发包人名称更换，原合同终止，重新签订合同；④甲方项目转卖，导致合同终止；⑤原合同为装配式合同，因该项目不再进行装配式设计，导致合同终止。

注 2：以上期后回款截至 2020 年 11 月 30 日

结合上表，发行人终止合同中，应收郑州天邦置业有限公司和河南碧源盛宏置业有限公司均已全部回款，公司按照账龄组合正常计提坏账准备，坏账准备计提充分。应收河南新晋美置业有限公司回款较慢，且账龄为3年以上，已全额计提坏账，坏账准备计提充分。

综上，上述终止合同并不影响发行人业务的持续性。

（四）相关应收款项是否计提充足的减值或坏账准备，是否影响发行人业务的持续性

对于上述终止合同形成的应收账款，公司已按照坏账计提政策计提坏账，坏账计提充足，不影响发行人业务的持续性。

七、结合上述事项，以及房地产调控政策、新增住宅开发面积等，对发行人面临的应收账款风险、主营业务风险进行针对性的充分披露和揭示。

结合上述事项，以及房地产调控政策、新增住宅开发面积等，对发行人面临的应收账款风险、主营业务风险进行针对性的充分披露和揭示如下：

报告期内，住宅类设计业务占公司业务比重较高。近年来，政府采用金融、税收、行政等一系列手段对房地产行业进行调控，使得房地产开发商资金紧张，支付能力下降，影响到开发商的开发规模和开发进度，也可能会导致开发商回款较慢甚至出现坏账，使开发商的资金使用效率和经营业绩受到不利影响。同时，政府推出的限购、提高交易税费等短期调控政策，也直接影响了商品住宅的短期需求，一定程度上造成了房地产市场成交量的下降。这些经济政策都会对发行人住宅类设计业务的发展、盈利能力、应收账款回款形成较大不利影响。”

2017年至2019年，我国住宅新开工面积分别为128,098万平方米、153,353万平方米及167,463万平方米，2018年、2019年分别较上年增长19.72%和9.20%。2020年前三季度，我国住宅新开工面积共计117,193万平方米，较2019年前三季度下降4.18%。其中，受新冠疫情影响，2020年第一季度住宅新开工面积20,799万平方米，较2019年同期下降26.94%。随着国内普遍复产复工，第二季度及第三季度住宅新开工面积分别为50,784万平方米及45,610万平方米，较2019年同期分别增长2.53%及2.93%，基本恢复正常增长水平。如未来国内住宅新开工面积发生不利变化可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第四节 风险因素”部分补充披露。

八、请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、获取并复核发行人报告期各期居住建筑设计业务、公共建筑设计业务、设计咨询及其他业务应收账款明细账、账龄分析表以及坏账准备计提明细表；分析各期末主要客户应收账款余额变动情况；计算并分析应收账款周转率。

2、统计分析发行人报告期各期末应收账款至 2020 年 11 月末的回款情况；查阅同行业可比公司报告期各期末应收账款的回款情况，并与发行人进行比较。

3、查阅同行业可比公司报告期各期末应收账款账龄情况，分析发行人 1 年以内应收账款占比普遍低于同行业可比公司的原因。

4、获取并复核发行人截至 2020 年 11 月末的应收账款逾期情况，询问经营人员关于应收款项逾期未收回的原因。

5、获取并检查发行人报告期内票据备查簿，检查发行人报告期内及期后应收票据是否存在转让、背书或贴现情形。

（二）核查意见

1、报告期各期末应收账款余额主要是居住建筑设计业务产生的应收账款。居住建筑设计业务应收账款余额占报告期各期末应收账款的比重分别为 86.93%、84.78%和 79.63%。发行人报告期内可比公司中，与发行人规模接近的杰恩设计、华图山鼎和霍普股份，报告期内应收账款周转率波动趋势与发行人较为相似。

2、截至 2020 年 11 月 30 日，报告期各期末应收账款（含合同资产）的回款比例为 78.48%、72.94%、42.77%、29.31%；应收账款（不含合同资产）的回款比例均为 78.48%、72.94%、42.77%、42.77%；回款比例与同行业可比公司相比，不存在较大差异。

3、报告期各期末，发行人逾期应收账款中，逾期 1 年以内的应收账款占逾期应收账款余额比例分别为 70.30%、61.80%、67.64%和 52.93%，发行人 1 年以内

应收账款占比普遍低于同行业可比公司主要系发行人的主要客户为恒大、雅居乐等大型开发商，客户内部付款审批流程复杂且用时较长。

4、银行承兑汇票、商业承兑汇票占营业收入比较显著高于同行业可比公司主要系发行人与中国恒大集团结算主要是通过票据结算，扣除中国恒大集团影响后，发行人与同行业可比公司相比不存在显著差异；发行人商业承兑汇票绝大部分来自恒大集团，如未来中国恒大集团资金状况发生不利变化或者偿付能力、意愿出现变化导致应收票据不能及时兑付，将会对公司的经营业绩产生较大的负面影响。

5、发行人未执行的合同不存在中止、预计亏损情形；终止合同不影响发行人业务的持续性，相关应收款项已计提充足的减值或坏账准备，不影响发行人业务的持续性。

问题 9

审核问询回复显示：

（1）发行人 2018 年度支付给职工以及为职工支付的现金大幅增加，原因包括：公司自 2017 年下半年对公司薪酬和福利制度进行了调整，提高了公司员工薪酬和福利；随着公司业务量的增加，公司 2018 年设计人员的人数大幅增加等。同时，发行人 2019 年加强了应收账款管理，加大客户催款力度，2019 年度客户整体回款较好。

（2）2019 年末支付给职工以及为职工支付的现金增加 550 万元，主要系新增加员工主要为应届毕业生或助理，公司员工人数比 2018 年末增长了 111 人，主要为校招生，校招员工起始薪酬相对较低，且公司校招员工采取固薪制，公司校招员工大多于当年度 7 月入职，第一年年薪较低，故而当年度支付职工及为职工支付的现金增加较少。

请发行人：

（1）补充披露发行人调整后的薪酬和福利制度主要内容，以及报告期内设计人员人数变动情况、薪酬情况，并分析对支付给职工以及为职工支付的现金的影响；

（2）结合 2019 年应收账款回款情况，分析“发行人 2019 年加强了应收账款管理，加大客户催款力度，2019 年度客户整体回款较好”这一说法是否客观；

（3）补充披露 2019 年新招人员数量、薪酬情况，量化分析 2019 年公司员工增加 111 人、但支付给职工以及为职工支付的现金仅增加 550 万元的原因及合理性；

（4）在招股说明书中补充披露“经营活动产生的现金流量净额与同期净利润之间差异的原因分析”相关内容。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明与员工就薪酬水平的访谈情况，包括访谈时间、形式、人数、对象、结论等。

【回复】

一、补充披露发行人调整后的薪酬和福利制度主要内容，以及报告期内设

计人员人数变动情况、薪酬情况，并分析对支付给职工以及为职工支付的现金的影响；

2017年6月，发行人对公司薪酬福利制度做了调整，调整前公司部分员工缴纳基数并未按照上一年度月平均工资作为基数进行缴纳，调整后即2017年7月及以后，发行人按照员工上一年度月平均工资作为基数进行缴纳。

单位：万元

岗位	2020年1-6月	2019年		2018年		2017年
	金额/人数	金额/人数	变动率	金额/人数	变动率	金额/人数
技术人员人数	532	509	26.93%	401	29.77%	309
技术人员薪酬总额	4,157.03	10,643.04	16.00%	9,175.07	30.39%	7,036.82
技术人员人均薪酬	7.98	23.39	-9.52%	25.85	10.56%	23.38
支付给职工以及为职工支付的现金	7,294.63	11,698.74	4.9%	11,147.44	54.01%	7,237.93

随着公司营业规模的扩大，公司技术人员不断增加，薪酬总额和支付给职工以及为职工支付的现金不断增加。2019年度公司技术人员较2018年增加了26.93%，薪酬总额增加了16.00%，支付给职工以及为职工支付的现金增加了4.9%；薪酬总额和支付给职工以及为职工支付的现金的增长率明显低于技术人员人数增长率，主要系该年度新招聘员工主要为初级员工及校招员工，故公司技术人员薪酬总额和支付给职工以及为职工支付的现金的增长率低于技术人员人数增长率。

二、结合2019年应收账款回款情况，分析“发行人2019年加强了应收账款管理，加大客户催款力度，2019年度客户整体回款较好”这一说法是否客观；

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月	2019年	2018年	2017年
销售商品、提供劳务收到的现金	7,931.15	23,561.42	14,209.22	13,960.45
营业收入	8,895.02	24,875.17	21,003.25	18,691.94
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例	89.16%	94.72%	67.65%	74.69%

2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-6月，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为74.69%、67.65%、94.72%和89.16%。发行人2019年度销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例明显高于2018年

和 2017 年。

从上表可以看出，发行人 2019 年回款明显好于以往年度，“发行人加强了应收账款管理，加大客户催款力度，2019 年度客户整体回款较好”这一说法客观，符合发行人实际情况。

三、补充披露 2019 年新招人员数量、薪酬情况，量化分析 2019 年公司员工增加 111 人、但支付给职工以及为职工支付的现金仅增加 550 万元的原因及合理性；

2019 年度公司新招人员及离职员工数量、薪酬情况如下：

单位：万元

项目	离职情况		新招聘入职情况	
	人数	薪酬	人数	薪酬
1 月	5	7.21	4	53.77
2 月	11	28.35	16	108.19
3 月	9	18.96	25	166.42
4 月	7	27.86	14	131.33
5 月	21	104.98	14	75.52
6 月	21	126.31	9	51.75
7 月	8	41.49	97	454.44
8 月	7	46.74	13	54.96
9 月	7	50.30	10	29.04
10 月	7	50.12	8	21.00
11 月	7	49.78	14	31.25
12 月	7	46.54	4	1.15
合计	117	598.65	228	1,178.81

2019 年度公司新招聘 228 人，离职 117 人，实际新增 111 人，新招聘人员大多在下半年入职，且多为职级较低员工或校招员工，其薪酬较低；2019 年公司离职 117 人，且离职大多发生在上半年，公司离职员工相应减少了公司薪酬支出。与 2018 年相比，公司 2019 年新招聘的员工中，校招的比例大幅增加。应届毕业生校招一般于下半年入职，且人均年薪 10 万左右，2019 年新入职的 107 名校招大学生的薪酬金额相对较小。

综上所述，2019 年公司员工增加 111 人、但支付给职工以及为职工支付的现

金仅增加 550 万元具有合理性。

四、在招股说明书中补充披露“经营活动产生的现金流量净额与同期净利润之间差异的原因分析”相关内容。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
净利润	1,940.19	7,544.44	5,925.81	2,163.81
加：信用减值损失	617.07	724.34	0.00	0.00
资产减值准备	-	0.00	1,017.41	909.45
固定资产折旧	244.88	493.75	513.90	367.98
投资性房地产折旧	0.40	0.80	0.90	0.00
无形资产摊销	28.74	61.84	64.92	61.69
长期待摊费用摊销	4.70	37.60	31.64	15.04
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	18.46	70.63	0.00
投资损失（收益以“-”号填列）	-48.72	-46.41	-48.25	-44.28
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-96.54	-109.29	-155.37	-139.84
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-71.23	0.04	19.14	0.00
存货的减少（增加以“-”号填列）	-237.59			
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-2,593.72	-2,453.46	-7,615.73	-4,703.55
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-2,430.08	884.17	-1,235.99	192.91
其他	-89.25	-78.58	940.81	3,024.73
经营活动产生的现金流量净额	-2,731.14	7,077.69	-470.16	1,847.94

发行人 2017 年度、2019 年度经营活动现金流量净额与净利润基本匹配。发行人 2018 年度经营活动产生的现金流量净额为负，主要原因系 2018 年度部分客户更多的采用了支付票据的结算方式，导致发行人 2018 年度收到的承兑汇票较多，发行人 2018 年末应收票据余额较 2017 年增加了 3,573.84 万元，导致发行人 2018 年度的现金回款较少；而发行人 2018 年度收到的承兑汇票大部分在 2019 年到期兑付，导致发行人 2019 年度的现金回款增加较多。

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异要是由发行

人经营模式与收付模式导致的。公司的经营活动现金流出主要为人工成本，属于刚性支出，需按月支付，而公司的收款则按合同约定的收款进度收取，因此净利润与经营活动产生的现金流量存在差异。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明与员工就薪酬水平的访谈情况，包括访谈时间、形式、人数、对象、结论等。

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、获取报告期内发行人员工花名册，对技术人员的学历情况、年龄结构、资质等进行分类统计，分析其报告期内薪酬情况，并与同行业可比公司技术人员薪酬进行对比分析。

2、结合发行人报告期内人员数量、人均薪酬，量化分析技术人员薪酬总额上升的原因。

3、2020年4月27日，保荐机构通过随机选择方式，与发行人各级别各部门共十五名员工进行当面访谈，了解报告期内具体薪酬情况以及支付方式，了解生产员工报告期工资水平的变动情况，了解发行人当前是否存在压低薪金的情况及发行人或者控股股东是否承诺在日后补足现在少发的差额，是否存在账外或以发票报销方式列支工资的情况，具体情况如下：

序号	姓名	职务	薪酬构成	工资标准（万元/月）	是否有随意克扣工资情况	是否有通过公司发放的情况	有无跨期调整的情况	有无拖欠工资发放的情况	是否缴纳五险一金	报销是否由公司支付	是否有少发工资情况	公司有无承诺日后补足发差的情况	年终绩效考核机制是否合理	年终奖金发放日期	当前是否存在被压低收入的情况
1	薄东恒	董事、总经理	基本工资，绩效工资，津贴，五险一金	6.7	否	否	否	否	是	是	否	否	是	1月底	否
2	薛海生	董事、财务总监		2.2	否	否	否	否	是	是	否	否	是	1月底	否
3	马同想	执行院长		3.0	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
4	禹业鑫	代执行所长		1.6	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
5	李冬敏	执行院总建筑师、质量主管岗		2.1	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
6	梁雨	院主任工程师		1.9	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
7	林杰	院副主任工程师		1.8	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
8	郭红玲	设计副总监		2.2	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
9	程武一	方案设计师		1.4	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
10	刘孜涵	方案设计师		0.9	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
11	娄鲲鹏	建筑设计师		1.2	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
12	常晓亮	结构设计师		1.3	否	否	否	否	是	是	否	否	是	3月底	否
13	李斌	监事、薪酬专员		1.0	否	否	否	否	是	是	否	否	是	1月底	否
14	王海涛	出纳		0.8	否	否	否	否	是	是	否	否	是	1月底	否
15	赵马罗那	客户服务专员		0.6	否	否	否	否	是	是	否	否	是	1月底	否

抽样标准：样本覆盖公司高级管理人员、业务骨干、初级设计师、财务人员、销售人员

（二）核查意见

1、发行人报告期内设计人员人数变动情况、薪酬情况及支付给职工以及为职工支付的现金的变动符合公司实际情况，具有合理性。

2、2019 年公司员工增加 111 人、但支付给职工以及为职工支付的现金仅增加 550 万元具有合理性。

3、经访谈上述人员，核查结论如下：报告期内，发行人员工工资标准与岗位相符，且不存在压低或少发员工薪酬，拖延发放工资的情况以及通过第三方代为支付员工工资或者相关费用的情况。

问题 10

审核问询回复显示，2017 年，发行人申报财务报表较原始报表调增 2,924.21 万元，原因主要系：违约金收入重分类调整，调增营业收入 28.86 万元；按完工进度法确认建筑设计收入，调增营业收入 2,895.35 万元。

请发行人：

（1）补充披露报告期内收入确认方法相比报告期以前年度是否发生变化，如是，请披露原因及合理性，是否符合《企业会计准则》规定；

（2）补充披露 2017 年调增营业收入 2,895.35 万元涉及的项目、收入确认及利润情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内收入确认方法相比报告期以前年度是否发生变化，如是，请披露原因及合理性，是否符合《企业会计准则》规定；

申报报表及报告期以前年度采用的收入确认方法如下：

年度	选用的完工进度确认方法
2016 年及以前	完工百分比法：当公司整体交付阶段设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书之后，根据合同约定付款节点比例作为完工进度，确认相应阶段的收入（“合同节点法”）
2017 年	完工百分比法：当公司向委托方提交阶段性设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书之后，根据里程碑阶段的完工进度，确认相应阶段的收入（“里程碑法”）
2018 年	完工百分比法：当公司向委托方提交阶段性设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书之后，根据里程碑阶段的完工进度，确认相应阶段的收入（“里程碑法”）
2019 年	完工百分比法：当公司向委托方提交阶段性设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书之后，根据里程碑阶段的完工进度，确认相应阶段的收入（“里程碑法”）
2020 年 1-6 月	将全过程设计合同分为方案设计、施工图设计、施工图审图服务及施工配合服务。履约义务均为在某一时刻履行的履约义务，于发行人履行了履约义务时确认收入。 纯施工图设计合同分为施工图设计、施工图审图服务及施工配合服务三大项履约义务，履约义务均为在某一时刻履行的履约义务，于发行人履行了履约义务时确认收入。 各履约义务的收入分摊比例与里程碑法下各阶段固定比例相同。

发行人 2016 年起根据企业会计准则规范收入确认方法，采用完工百分比法确认建筑设计收入。具体方法为当整体交付设计成果获得客户或第三方机构审核确认时，按照合同约定的付款比例作为完工比例，并确定设计收入金额。2018 年发行人结合公司自身情况，并参考当年度同行业 IPO 过会案例所采用的收入计量方法，对建筑设计收入完工百分比法下计量完工进度的具体方法进行了变更，主要变化如下：

（1）各阶段完工进度比例由依据“合同约定付款节点比例”变更为依据“里程碑固定阶段比例”确定；

（2）由于变更了计量完工进度的具体方法，发行人对 2017 年度财务报表进行了追溯调整。

原收入准则下，发行人变更后的设计收入确认及完工进度确定方法具体如下：

发行人将建筑设计业务流程分为规划及方案设计、施工图设计、施工配合等 4 个阶段，当公司向委托方提交阶段性设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书时，根据里程碑阶段的完工进度，确认相应阶段的收入。

公司全过程项目各阶段的完工进度如下：

阶段	本阶段进度	截止本阶段累计进度
1、规划方案设计阶段	30%	30%
2、施工图设计阶段	55%	85%
3、施工图图审配合服务阶段	5%	90%
4、施工配合服务阶段	10%	100%

公司纯施工图项目各阶段的完工进度如下：

阶段	本阶段进度	截止本阶段累计进度
1、施工图设计阶段	80%	80%
2、施工图图审配合服务阶段	5%	85%
3、施工配合服务阶段	15%	100%

发行人当施工图存在分批次交付的情况时，根据各批次实际交付的施工图面积，确定施工图设计及审图配合服务阶段的具体完工进度。

根据原收入准则中关于劳务收入的规定，其中第十条“企业在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，应当采用完工百分比法确认提供劳务收

入。完工百分比法，是指按照提供劳务交易的完工进度确认收入与费用的方法。”

及第十二条“企业确定提供劳务交易的完工进度，可以选用下列方法：（一）已完工作的测量。（二）已经提供的劳务占应提供劳务总量的比例。（三）已经发生的成本占估计总成本的比例。”

综上所述，发行人选用“里程碑法”，于提交工作成果时按照阶段固定比例作为测算设计服务完工进度的方法符合《企业会计准则》的规定。

二、补充披露 2017 年调增营业收入 2,895.35 万元涉及的项目、收入确认及利润情况。

2017 年调增营业收入 2,895.35 万元涉及的主要项目、收入确如下：

单位：万元

项目名称	原收入金额	调整后收入金额	调整金额
滨河花园	242.45	78.28	-164.18
恒大未来城首期施工图及总规图设计合同（五号）	148.83	254.67	105.85
恒大未来城首期施工图及总规图设计合同（一号）	202.97	601.35	398.39
梨河镇中心社区七里堂社区（二期）·景园（D地块）	197.33	50.36	-146.97
林湖美景二期	177.96		-177.96
龙熙湖畔·龙溪泓园	154.25		-154.25
啟福城福苑	513.94	785.14	271.2
啟福城慧苑	304.37	786.77	482.4
荣盛祝福-花语水岸	320.69	432.79	112.11
小姚庄项目一期	164.2	324.31	160.11
新庄花王合村并城安置区工程	234.69	363.46	128.77
亚星双河居（开发四）项目	134.33	313.21	178.88
永丰乐城阳光里	445.75	341.83	-103.92
永威观澜庭	340.09	645.93	305.84
永威森林花语东苑	310.38	433.24	122.86
裕鸿世界港·商务公园南地块	178.04	335.74	157.7
赵仙垌村合村并城改造项目安置区 A-04-01 地块	141.17	315.02	173.85
赵仙垌棚户区改造 A-07-01 项目	234.76		-234.76
郑东新区合村并城柳林安置区建设项目	267.92		-267.92
郑开恒大未来城六、七、八期施工图与总规图	102.8	462.22	359.43

项目名称	原收入金额	调整后收入金额	调整金额
设计合同			
郑开恒大未来城外立面研发设计（一号）	18.77	184.04	165.27
郑州龙湖项目	351.24	496.17	144.93
郑州绿博雅苑项目施工图设计	260.36	370.71	110.35
中原本艺文化产业中心	254.04	119.11	-134.93
碧源·吉利瑞园	-	243.63	243.63
天籁花园施工图设计	-	181.96	181.96
总计	5,701.33	8,119.94	2,418.64

收入调整的原因：1）由于变更了计量完工进度的具体方法，发行人对 2017 年度财务报表进行了追溯调整；2）由于公司获取第三方机构或客户审核确认函等资料滞后，导致收入确认滞后，发行人根据确认函签署日期，予以追溯调整。

公司成本费用，均已于发生当期计入当期损益，此次收入调整不影响成本费用金额。

三、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

- 1、获取发行人报告期内合同节点表，检查报告期主要项目合同收入确认方法以及收入确认依据。
- 2、了解 2017 年度调增营业收入 2,895.35 万元涉及的项目并分析产生差异的原因。

（二）核查意见

1、2016 年起，发行人根据《企业会计准则》，采用完工百分比法计量设计收入，未发生变更。2018 年起，发行人结合公司自身情况，并参考同行业采用的收入计量方法，修正了计量设计收入完工进度的具体方法，将各阶段完工进度由依据“合同约定比例”变更为依据“里程碑阶段比例”确定，并对 2017 年度财务报表进行了追溯调整。发行人修正计量设计收入完工进度的具体方法具有合理性，且符合《企业会计准则》的规定。

2、2018 年起，发行人修正了计量设计收入完工进度的具体方法，对 2017 年度财务报表进行了追溯调整，共调整收入 2,895.35 万元，发行人已补充披露涉及调整的主要项目。发行人的成本费用，均已于发生当期计入当期损益，此次收入调整不影响成本费用金额。

问题 11

审核问询回复显示，发行人未按要求回复报告期内预收款项逐年下降的原因，中介机构未就预收款项相关问询事项完整发表核查意见。

请发行人按要求回复并补充披露报告期内预收款项逐年下降的原因。

请保荐人、申报会计师完整发表核查意见。

【回复】

一、请发行人按要求回复并补充披露报告期内预收款项逐年下降的原因。

公司设计合同一般分为规划方案设计、施工图设计、施工图图审配合服务及施工配合服务。在与客户签订合同时，公司通常会基于风险角度考虑收取一定比例的预付款，该预付款比例的确定，受客户资信程度、双方议价能力等多重因素影响，具体条款一般约定为“在合同签订并收到乙方开具发票之日起若干个工作日内支付合同预付款”。在后续合同执行过程中，公司通常在提交设计成果并经客户认可后收取各阶段的设计款，不形成预收款项。因此，公司报告期各期末的预收账款（包括合同负债，下同）系已按合同收取上述预付设计款但设计成果未经客户确认而形成。

报告期内公司预收款金额呈现逐渐下降趋势，主要系公司主要客户群体为房地产公司，其为提高资金使用效率，倾向于将资金周转压力部分转导至上游设计公司，普遍降低了设计款的回款进度。由于房地产客户通常处于强势地位，议价能力更强，设计款回款进度的调整主要由甲方确定，因此报告期内预收款金额的降低并非公司主动通过放松预收或信用条件获取业务，而系行业趋势变化所致。

报告期各期末，同行业可比公司预收账款（含合同负债）占当期营业收入的比例情况如下：

可比公司	2020 年 1-6 月 2020/06/30	2019 年度 2019/12/31	2018 年度 2018/12/31	2017 年度 2017/12/31
杰恩设计	16.59%	3.00%	4.48%	5.36%
华图山鼎	8.78%	4.05%	3.51%	2.90%
华阳国际	55.83%	27.19%	34.00%	31.03%

可比公司	2020 年 1-6 月 2020/06/30	2019 年度 2019/12/31	2018 年度 2018/12/31	2017 年度 2017/12/31
筑博设计	78.85%	33.13%	31.35%	31.25%
霍普股份	1.29%	0.99%	1.37%	3.19%
尤安设计	26.57%	17.33%	17.51%	20.47%
平均值	31.32%	14.28%	15.37%	15.70%
徐辉设计	61.26%	11.74%	14.63%	18.83%

由上表可知，2017 年度、2018 年度、2019 年度，同行业可比公司预收账款占营业收入比例的平均水平分别为 15.70%、15.37%、14.28%，总体呈现下降趋势。2017 年度、2018 年度、2019 年度，公司预收账款占营业收入的比例分别为 18.83%、14.63%和 11.74%，与同行业可比公司变动趋势基本一致。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、财产状况分析”之“（二）负债结构及变动分析”之“2、流动负债构成分析”之“（2）预收款项”部分补充披露。

二、请保荐人、申报会计师完整发表核查意见。

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、查阅发行人预收账款管理制度，获取并检查主要客户的合同，了解合同约定的收款政策。

2、获取发行人预收账款明细表，分析预收账款的余额变动与发行人的收入确认模式是否匹配；查阅同行业可比公司的公开披露信息，对比发行人与同行业可比公司预收款项。

（二）核查意见

经核查，由于房地产客户通常处于强势地位，议价能力更强，预付款金额的调整主要由房地产客户确定，公司预收账款占营业收入的比例逐年降低，与同行业可比公司变动趋势保持一致。

问题 12

关于资金流水核查。请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 相关要求，详细说明对发行人相关银行账户资金流水核查情况，请详述具体的核查范围、异常的标准及确定的依据，核查的程序、核查证据，并结合前述情况说明发行人是否存在体外资金循环情形，是否存在通过体外资金循环虚增收入、利润情形，并发表明确意见。

【中介机构核查情况】

一、核查范围、异常标准及确认依据

针对发行人的资金流水核查，保荐机构、申报会计师按照《首发业务若干问题解答》第 54 问的要求执行了核查程序，具体的核查范围，异常的标准及确定的依据如下：

项目	发行人	关联法人	关联自然人
核查范围	发行人及下属分公司在报告期内的所有银行账户对账单	发行人控股股东、发行人实际控制人（包括配偶）控制的企业在报告期内的银行账户对账单	实际控制人（包括配偶、兄弟姐妹）、持股 5%以上股东、董事、监事、高管、财务出纳等自然人在报告期内的银行账户对账单，并抽取部分员工在报告期内的常用银行账户的对账单
异常的标准及确定依据	（1）抽查所有单笔金额 5 万元及以上的样本，核查是否存在异常的收支	1）抽查所有单笔金额 5 万元及以上，以及虽低于 5 万元但异常的资金收支，核查是否存在异常的收支，以及大额资金来源、用途不详情况	（1）抽查所有单笔金额 5 万元及以上的样本、虽低于 5 万元但异常的资金收支，核查是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形
	（2）银行流水中是否存在与同一个客户的交易次数较为频繁、不符合交易规律的	（2）是否存在与公司客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况	（2）是否存在与公司客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况
	（3）大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不匹配	（3）是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形	（3）是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形
	（4）发行人与实际控制人（包括配偶）、持股 5%以上股东、董事、监事、高管、财务出纳、抽样员工是否存在异常大额资金往来	（4）关联法人与实际控制人（包括配偶）、持股 5%以上股东、董事、监事、高管、财务出纳、抽样员工等是否存在异常大额资金往来	（4）是否存在大额资金来源、用途不详情况
	（5）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是	（5）关联法人是否存在大额或频繁取现的情形，	（5）是否从发行人获得大额薪酬或资产转让款、转让发行人股

	否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释	是否无合理解释；关联法人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释	权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常
	（6）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问	（6）关联法人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问	

（二）核查程序、核查证据及核查结论

针对发行人的资金流水核查，保荐机构、申报会计师按照《首发业务若干问题解答》第 54 问的要求执行了核查程序，具体的核查程序、核查证据、核查结论如下：

项目	发行人	关联法人	关联自然人
重点核查方面	一、资金流水的核查		
核查程序及证据	（1）从基本户开立银行查询并打印已开立银行结算账户清单原件，获取所有账户的报告期银行流水；（2）获取信用报告；（3）对报告期内所有银行账户进行银行函证	查阅关联法人提供的报告期内的银行流水；	（1）获取并查阅了报告期内上述自然人的银行卡，获取纳入核查范围的人员出具的相关承诺函；
核查结论	发行人提供的银行资金流水完整	根据关联法人提供的银行资金流水，未发现异常资金往来	根据关联自然人提供的银行资金流水，未发现异常资金往来
重点核查方面	二、是否存在体外资金循环情形，是否通过体外资金循环虚增收入、利润		
核查程序及证据	（1）检查发行人期后收款情况，防止企业粉饰现金流甚至虚构收入等情形；（2）检查明细账中报告期各期前十大客户的销售收款金额与银行流水情况，以核查销售和收款的真实性；（3）核查明细账中报告期前五大供应商的采购付款金额与银行流水，以核查采购和付款的真实性；（4）分析与同一个客户的交易是否符合交易规律	（1）核查是否存在与公司客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况，获取相关合同、发票、凭证等入账证明；（2）就关联法人是否与客户、供应商之间存在其他交易或资金往来的情形对发行人的关联法人进行访谈	（1）从银行对账单中抽取单笔金额 5 万元以上、当月累计流入或流出达到 20 万的资金流水，核查资金来源及用途，访谈当事人核实交易背景信息，并获取相关证据（包括但不限于借条或说明、还款协议、用途说明、购房合同、收据、保单等）；（2）核查是否存在与公司客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况；（3）就是否与主要客户、供应商之间存在其

			他交易或资金往来的情形对主要客户、供应商进行访谈
核查结论	报告期内，未发现发行人存在其他通过体外资金循环虚增收入、利润的情形	报告期内，未发现发行人存在通过关联法人进行体外资金循环虚增收入、代垫成本费用、虚增利润的情形	报告期内，未发现发行人存在通过其他关联自然人进行体外资金循环虚增收入、代垫成本费用、虚增利润的情形
重点核查方面	三、是否充分披露关联方关系及其交易、是否存在资金占用以及资金往来的实质性问题		
核查程序及证据	(1) 交易对手方为关联方的，了解交易背景，获取相关证据，并判断上述是否构成资金拆借及关联交易； (2) 核查是否存在与自然人以及除客户、供应商之外的法人间的异常资金往来	核查是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形	核查是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形
核查结论	报告期内，发行人已在招股说明书中充分披露关联方关系、关联方交易以及关联方资金往来，不存在关联方资金占用的情况	报告期内，发行人已在招股说明书中充分披露关联方关系、关联方交易，不存在关联方资金占用的情况	报告期内，发行人已在招股说明书中充分披露关联关系、关联交易以及关联资金往来的情况
重点核查方面	四、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况		
核查程序及证据	匹配发行人银行账户数量、开户所在地与实际经营地点及业务规模的合理性		
核查结论	发行人银行开户数量具有合理性；报告期内，发行人不存在其他不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的银行账户		
重点核查方面	五、是否存在股份代持或者疑似代持的情形		
核查程序及证据			(1) 核查股东出资来源，并获取相关证据(包括但不限于出资银行回单、工商资料等原始文件)；(2) 核查股东获得的股权转让款的资金流向或用途，并获取相关证据或说明
核查结论			报告期内，发行人不存在股份代持或者疑似代持的情形

问题 13

关于审计截止日后财务信息及经营状况。请发行人补充披露：

(1) 审计截止日后的主要经营状况、2020 年 1-9 月的经营业绩情况；

(2) 2020 年 1-9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

(3) 如 2020 年 1-9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

(4) 2020 年全年业绩预计情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、审计截止日后的主要经营状况、2020 年 1-9 月的经营业绩情况；

公司经审计财务报表的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。根据发行人出具的未经审计的财务报表，公司 2020 年 1-9 月主要财务信息和经营状况情况如下：截至 2020 年 9 月末，公司资产总额为 39,088.76 万元，负债总额为 7,352.78 万元，所有者权益总额为 31,735.98 万元；2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 14,466.56 万元，净利润 3,326.18 万元，毛利率为 48.69%，净利率为 22.99%。

新冠疫情短期内对公司的生产经营产生了一定影响，但相关影响不构成重大不利影响。此外，财务报告审计基准日后，公司业务拓展模式、生产模式及采购模式等经营模式，主要客户及供应商的构成，税收政策等方面均未发生重大变化；2020 年 8 月，监管部门出台政策收紧房地产融资，新规设置“三道红线”，根据房地产企业所处档位控制其有息负债规模的增长。相关政策可能会导致公司下游房地产行业竞争格局分化，但未给房地产行业带来系统性风险，公司下游客户集中度相对较低，公司不断优化客户结构，保证项目接洽量和客户质量，有效保障了公司的业务稳健发展。除上述情形外，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。截至本回复签署日，公司主要经营状况正常，经营业

绩继续保持稳定。

综上所述，公司财务报告审计基准日 2020 年 6 月 30 日后的经营情况良好，经营业绩稳定，总体运营情况健康，不存在重大异常变动情况；公司持续经营能力未发生重大不利变化。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十九、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”部分补充披露。

二、2020 年 1-9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性；

截至 2020 年 9 月 30 日，发行人 2020 年 1-9 月未经审计的主要数据及同比变动情况具体列示如下：

1、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	变动幅度
资产	39,088.76	35,075.43	11.44%
负债	7,352.78	7,521.99	-2.25%
所有者权益	31,735.98	27,553.44	15.18%

截至 2020 年 9 月末，公司资产总额为 39,088.76 万元，较上年末增长 11.44%，主要系公司经营性应收项目增加所致；负债总额为 7,352.78 万元，较上年末减少 2.25%，波动较小；所有者权益总额 31,735.98 万元，较上年末增长 15.18%，主要系未分配利润增加所致。

资产负债表变动幅度超过 30%的主要科目及变动原因具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动幅度	变动原因
货币资金	4,171.01	6,170.79	-32.41%	2019 年末大量应收票据到期托收，且应收账款大量回款
应收票据	3,999.60	2,129.04	87.86%	2020 年 1-9 月客户支付设计费增加商业承兑汇票的使用
应收账款	7,451.49	16,474.28	-54.77%	公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，将已向客户转让商品或提供服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）列示为合同

项目	2020年9月30日	2019年12月31日	变动幅度	变动原因
				资产，调减应收账款。
合同资产	12,809.92	-	-	公司自2020年1月1日起执行新收入准则，将已向客户转让商品或提供服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）列示为合同资产，调减应收账款。
预付款项	174.35	25.27	589.83%	主要系公司规模扩大，预付房租等增加所致
应付职工薪酬	7.74	2,623.89	-99.71%	主要系2020年9月末尚未计提2020年度年终奖

2、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	变动幅度
营业收入	14,466.56	12,355.73	17.08%
营业成本	7,423.08	8,315.81	-10.74%
营业利润	4,028.36	1,764.77	128.27%
利润总额	3,988.23	1,809.47	120.41%
净利润	3,326.18	1,538.05	116.26%

注：2019年1-9月财务数据未经审计

2020年1-9月，公司实现营业收入14,466.56万元，净利润3,326.18万元，毛利率为48.69%，净利率为22.99%。2020年1-9月公司营业收入较去年同期保持较稳定的增长，营业成本随着营业收入的增长而相应增长。

利润表主要科目变动原因具体列示如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动幅度原因
营业收入	14,466.56	12,355.73	公司业务规模持续扩大，销售收入也保持增长
营业成本	7,423.08	8,315.81	营业成本下降系因疫情减免了部分社保费用
管理费用	1,353.42	1,092.37	因公司IPO事宜，中介机构费用增加
利息费用	8.09	70.30	2019年财务费用中包含了保理手续费及票据贴现利息费用，2020年1-9此类业务大幅减少。
投资收益	72.69	21.29	2020年1-9月增加对短期理财产品的购买，因此投资收益增加较大。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十九、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”部分补充披露。

三、如2020年1-9月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披

露导致业绩下滑的影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示；

公司未经审计的报表显示，2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 14,466.56 万元，较 2019 年 1-9 月增长 17.08%，净利润 3,326.18 万元，较 2019 年 1-9 月增长 116.26%，公司 2020 年 1-9 月经营业绩未出现下滑情形。

四、2020 年全年业绩预计情况。

公司 2020 年全年业绩预计及与上年同期对比情况具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动幅度 (%)
营业收入	25,000.00- 27,000.00	24,875.17	0.5-8.5
净利润	7,100.00-7,700.00	7,544 .44	-5.9-2.1

公司预计 2020 年营业收入为 25,000.00 万元至 27,000. 00 万元，同比增长 0.5%-8.5%，预计净利润为 7,100.00 万元-7,700.00 万元。

上述 2020 年全年业绩预计是公司财务部门初步测算的结果，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。

上述楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十九、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”部分补充披露。

五、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师进行了如下核查：

1、获取 2020 年 1-9 月财务报表，并对 2020 年 1-9 月的财务数据和 2019 年 1-9 月的财务数据进行对比分析，分析变动较大的主要报表科目原因及变动的合理性。

2、获取发行人 2020 年度与业绩预计相关的财务或业务资料，了解全年业绩情况，并对发行人 2020 年度业绩和 2019 年度同期数据进行对比分析。

（二）核查意见

1、发行人 2020 年 1-9 月的经营业绩和 2020 年度业绩预计情况总体较为稳定，运营情况良好，财务报表变动合理，不存在重大异常变动情况。

2、发行人持续经营能力未发生重大不利变化，公司经营发展具有持续经营能力。

（本页无正文，为《关于徐辉设计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》之盖章页）

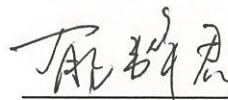


（本页无正文，为《关于徐辉设计股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：



李 懿



郁韓君



国泰君安证券股份有限公司

2020 年 12 月 25 日

声明

本人已认真阅读徐辉设计股份有限公司本次审核问询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，审核问询回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确定、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人（主承销商）董事长：


贺 青

国泰君安证券股份有限公司

2020年12月25日