
北京市天元律师事务所
关于笛东规划设计（北京）股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（二）



北京市天元律师事务所

北京市西城区丰盛胡同 28 号

太平洋保险大厦 10 层

邮编：100032

北京市天元律师事务所
关于笛东规划设计（北京）股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（二）

京天股字（2021）第 385-9 号

笛东规划设计（北京）股份有限公司（以下简称“发行人”）：

北京市天元律师事务所（以下简称“本所”）根据与发行人签订的《委托协议》，接受发行人委托，担任发行人首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次发行上市”）的专项法律顾问。本所已为发行人本次发行上市出具了京天股字（2021）第 385 号《北京市天元律师事务所关于笛东规划设计（北京）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）、京天股字（2021）第 385-1 号《北京市天元律师事务所关于笛东规划设计（北京）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）、京天股字（2021）第 385-5 号《北京市天元律师事务所关于笛东规划设计（北京）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”）等法律文件，并已作为法定文件随发行人本次发行上市的其他申请材料一起上报至深圳证券交易所（以下简称“深交所”）。

深交所针对发行人本次发行上市申请文件出具了审核函（2021）011280 号《关于笛东规划设计（北京）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》”）。本所律师现对《第二轮问询函》涉及律师补充核查的相关事项出具本补充法律意见书。本

所律师在《法律意见书》中所作的声明、承诺同样适用于本补充法律意见书。

本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用，不得被任何人用于其他任何目的。本所在此同意，发行人可以将本补充法律意见书作为本次发行上市申请所必备的法定文件，随其他申请材料一起上报深交所。

基于上述，本所律师依据相关法律法规规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，出具如下补充法律意见：

目 录

一、第 1 项问题	6
二、第 2 项问题	34
三、第 3 项问题	37
四、第 4 项问题	55
五、第 5 项问题	64
六、第 6 项问题	78

释 义

如无特殊说明，本补充法律意见书使用的简称与《律师工作报告》、《补充法律意见书（一）》使用的简称含义相同。本补充法律意见书提到的下列简称，除非根据上下文另有解释外，其含义如下：

易兰设计	指	易兰（北京）规划设计股份有限公司（曾在全国中小企业股份转让系统挂牌，2020 年 1 月终止挂牌）
成都赛肯思	指	成都赛肯思创享生活景观设计股份有限公司（全国中小企业股份转让系统挂牌，股票代码：839806）
广州怡境	指	广州怡境景观设计有限公司
阳光城	指	阳光城集团股份有限公司
泰禾集团	指	泰禾集团股份有限公司
华夏幸福	指	华夏幸福基业股份有限公司
中国恒大	指	中国恒大集团
建业集团	指	建业住宅集团（中国）有限公司
中国奥园	指	中国奥园集团股份有限公司
蓝光发展	指	四川蓝光发展股份有限公司
花样年	指	花样年集团（中国）有限公司
建研设计	指	安徽省建筑设计研究总院股份有限公司
EPC	指	工程总承包业务
自然资源部	指	中华人民共和国自然资源部
《会计师专项说明》	指	致同出具的《关于笛东规划设计（北京）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》（致同专字（2021）第 110A018848 号）
光云科技	指	杭州光云科技股份有限公司

中一科技	指	湖北中一科技股份有限公司
------	---	--------------

注：本补充法律意见书除特别说明外所有数值保留两位小数，若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况，均为四舍五入原因所致。

正文

一、第 1 项问题

“1. 关于市场地位和成长性。”

申报材料及审核问询回复显示，报告期内，公司营业收入分别为 21,491.56 万元、25,116.99 万元、30,431.22 万元和 15,835.81 万元。与奥雅设计、山水比德等园林景观设计上市公司相比，公司整体业务规模、设计师团队规模及高端设计人才队伍规模相对较小，公司与主要大型房地产商的合作规模和被认可度仍需进一步提高。但发行人认为，公司已成为国内知名的综合性景观设计企业，在风景园林设计领域的竞争力较强。

请发行人：

（1）结合公司成立时间、业务开展情况、收入利润、人均产值、技术实力、人才储备等，并与同行业可比公司对比，客观分析公司的市场地位和竞争优势；

（2）补充说明公司认为“已成为国内知名的综合性景观设计企业，在风景园林设计领域的竞争力较强”的具体依据，相关说法是否客观、准确；

（3）结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况，补充说明发行人拓展市场的壁垒和应对措施，未来的成长性及具体依据，并充分提示相关风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并请保荐人就发行人是否具备成长性、是否符合创业板定位发表明确意见。”

（一）结合公司成立时间、业务开展情况、收入利润、人均产值、技术实力、人才储备等，并与同行业可比公司对比，客观分析公司的市场地位和竞争优势

我国园林景观设计企业众多，行业集中度较低。截至 2020 年底，行业内获得风景园林工程设计专项甲级资质的企业共有 600 余家。目前，园林景观设计行业内企业市场份额等尚无权威统计数据，综合考虑主营业务性质、设计类业务占比、主要客户类型等维度，发行人选取奥雅设计、山水比德、杭州园林、汉嘉设计、筑博设计作为同行业可比上市公司，还同时选取主营景观设计业务

的新三板挂牌公司易兰设计、成都赛肯思以及发行人竞争对手广州怡境作为同行业可比非上市公司参与比较。

1、发行人与同行业可比公司成立时间、业务开展情况及分支机构分布的对比情况

发行人与可比公司在成立时间、业务开展情况及分支机构分布的对比如下：

企业类型	公司名称	成立时间	业务开展情况	
			主营业务	设计、规划类甲级资质情况
同行业可比上市公司	奥雅设计	2001 年 12 月	景观设计及以创意设计为主导的 EPC 总承包业务	风景园林工程设计专项甲级资质
	山水比德	2007 年 4 月	园林景观设计业务	风景园林工程设计专项甲级资质
	杭州园林（公司前身为杭州园林设计院）	2001 年 11 月	以整体性解决方案为核心的风景园林设计服务和工程总承包服务	风景园林工程设计专项甲级资质、城乡规划编制甲级资质、建筑行业（建筑工程）甲级资质
	汉嘉设计（公司前身为浙江城建建筑设计所）	1998 年 6 月	建筑设计、市政公用及环境设计、燃气热力及能源设计、园林景观设计、装饰设计等设计业务，EPC 总承包及全过程咨询等其他业务	风景园林工程设计专项甲级资质、城乡规划编制甲级资质、建筑行业（建筑工程）甲级资质
	筑博设计	1996 年 3 月	建筑及相关业务的设计与咨询，业务涵盖建筑设计、城市规划、风景园林设计、室内设计等	城乡规划编制甲级资质、建筑行业（建筑工程）甲级资质
同行业可比非上市公司	易兰设计	2004 年 6 月	城市规划、建筑设计、旅游规划及景观设计等专业服务	风景园林工程设计专项甲级资质、建筑行业（建筑工程）甲级资质
	成都赛肯思	2009 年 3 月	专业景观设计和规划设计	风景园林工程设计专项甲级资质
	广州怡境	2001 年 12 月	景观设计、文旅运营等业务领域	风景园林工程设计专项甲级资质
	笛东设计	2007 年 3 月	园林景观设计及其规划设计	风景园林工程设计专项甲级资质、城乡规划编制甲级资质（延续核定申请审核中）

注 1：同行业可比公司信息来源于上市公司招股说明书、年度报告、半年度报告，新三板公司年度报告、半年度报告，非上市公司官网及国家企业信用信息公示系统网站查询。

注 2：同行业可比公司设计类甲级资质情况信息来源于全国建筑市场监管公共服务平台、自然资源部网站 2021 年 11 月 30 日查询结果。

由上表可见，就成立时间来看，发行人成立于 2007 年，早于成都赛肯思，与山水比德成立时间相近，晚于其它同行业可比公司，但发行人已在园林景观行业深耕十余年。

就业务开展情况来看，根据《建设工程勘察设计管理条例》，国家对从事建设工程勘察、设计活动的单位，实行资质管理制度，建设工程勘察、设计单位应当在其资质等级许可的范围内承揽建设工程勘察、设计业务。因此，发行人所属行业存在资质壁垒，参与主体需要取得相应资质方可开展业务。结合同行业可比公司取得甲级资质及业务开展情况，筑博设计、汉嘉设计、杭州园林均持有建筑行业（建筑工程）甲级资质且其收入中建筑设计或 EPC 等业务收入占比较高，景观设计业务收入占比较低；山水比德、奥雅设计、易兰设计、成都赛肯思、广州怡境及发行人主营景观设计业务，上述六家公司均取得了风景园林工程设计专项甲级资质，同时发行人和易兰设计还分别拥有城乡规划编制甲级资质（延续核定申请审核中）、建筑行业（建筑工程）甲级资质，业务较其他主营景观设计业务的公司更加多样化，具有一定竞争优势。

近年来，大型房地产公司的全国化布局客观上要求设计企业也需具备全国化设计服务能力，园林景观设计行业内的知名公司均在积极推进全国化布局，发行人与同行业可比公司的境内分支机构城市分布情况对比如下：

企业类型	公司名称	境内分支机构城市分布情况（注 1）		
		一线城市	其他 GDP 排名前 10 城市（注 2）	其他城市或地区
同行业可比上市公司	奥雅设计	北京、上海、广州、深圳	成都、武汉、重庆、杭州、苏州	西安、青岛、长沙、郑州、天津、东莞、济南、海口、沈阳
	山水比德	北京、上海、广州、深圳	重庆、成都、南京、杭州	青岛、昆明、郑州、海口、西安、贵阳
	杭州园林	-	杭州、南京、成都	淄博、青岛、昆明、合肥、雄安
	汉嘉设计	北京、上海	杭州、成都、南京、重庆	厦门、济南、昆明、合肥、西安
	筑博设计	北京、上海、广州、深圳	重庆、成都、武汉	西安、佛山、兰州、太原、郑州、南宁、惠州
同行业可比非上市公司	易兰设计	北京、上海	成都、杭州、武汉	合肥、雄安、哈尔滨、长沙
	成都赛肯思	上海、深圳	成都、重庆	-
	广州怡境	北京、上海、广州、深圳	成都、重庆、武汉	西安、长沙
笛东设计		北京、上海、广州、深圳	武汉、成都、杭州、重庆	天津、西安

注 1：部分可比公司存在分公司以所在省份命名的情况，故本处在分类时以分公司的注册地城市或地区为准；本处所列城市范围为中国大陆，故剔除奥雅设计在香港、广州怡境在泰国、香港的分支机构。

注 2：其他 GDP 总量排名前十的城市，来源于国家统计局官网 2020 年度数据。

注 3：可比公司信息来源于上市公司招股说明书、年度报告、半年度报告，新三板公司年度报告、半年度报告，非上市公司官网及国家企业信用信息公示系统网站查询结果。

就分支机构设立情况来看，发行人已完成全国化的设计网络布局。就分支机构城市分布情况来看，北京、上海、广州及深圳四个一线城市是我国设计人才的汇聚之地，完整布局四个一线城市具有重要的战略意义，发行人分支机构布局已覆盖四个一线城市，而同行业可比公司仅奥雅设计、山水比德、筑博设计、广州怡境在四个一线城市完成布局；其次，分支机构过度下沉布局容易导致管理成本上升、设计质量标准难以统一，发行人注意控制经营风险，为在业绩增长与经营风险之间取得最佳平衡，分支机构主要分布于 GDP 排名前十的城市，未过度下沉布局。因此，发行人聚焦于中心城市完成全国化布局，且注意控制业务风险未过度进行下沉布局，发行人的全国化布局合理，具有一定竞争优势。

综上，本所律师认为，就成立时间来看，发行人已在园林景观设计行业深耕十余年；就业务开展情况来看，与专注于园林景观设计业务领域的同行业可比公司相比，发行人具备规划设计能力，主营业务相对更加多样；就境内分支机构设立情况来看，发行人聚焦于中心城市完成了全国化布局，分支机构覆盖四个一线城市，且未过度下沉布局，布局较为合理，具备竞争优势。因此，发行人具备较强的市场竞争力。

2、公司与同行业可比公司收入利润、人均产值以及客户结构的对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司收入利润和设计研发人员人均产值的对比情况如下：

单位：万元

企业类型	公司名称	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
同行业可比上市公司	奥雅设计	可比设计业务收入	22,572.01	48,281.27	45,555.88	33,251.64
		净利润	2,032.25	10,266.76	11,204.64	8,988.08
		人均产值	/	42.28	45.97	45.00
	山水比德	可比设计业务收入	28,177.77	48,995.65	40,046.89	28,744.51
		净利润	4,657.50	10,206.94	7,569.15	4,144.25
		人均产值	/	50.72	54.71	49.90
	杭州园林	可比设计业务收入	4,123.58	14,851.24	18,054.76	15,705.83

		净利润	2,950.89	5,030.38	6,670.59	5,232.14
		人均产值	/	58.58	81.88	78.53
	汉嘉设计	可比设计业务收入	36,420.10	91,725.96	65,011.10	55,100.51
		净利润	8,005.36	7,011.00	9,220.64	7,565.41
		人均产值	/	45.79	40.90	47.87
	筑博设计	可比设计业务收入	40,877.63	95,927.59	92,335.40	84,129.36
		净利润	6,734.23	13,840.65	14,263.96	11,953.36
		人均产值	/	53.13	56.30	53.48
	同行业可比非上市公司	易兰设计	可比设计业务收入	/	/	/
净利润			/	/	/	906.61
人均产值			/	/	/	39.22
成都赛肯思		可比设计业务收入	4,527.52	12,060.98	11,242.16	10,118.47
		净利润	-697.38	2,383.91	1,642.98	2,221.61
		人均产值	/	37.23	44.52	62.08
笛东设计	可比设计业务收入	15,835.81	30,431.22	25,116.99	21,491.56	
	净利润	2,717.37	6,039.36	4,773.88	4,071.03	
	人均产值	19.64	41.18	39.49	44.82	

注 1：可比设计业务收入：奥雅设计选取景观设计、其他设计业务收入，山水比德选取园林景观设计业务收入，杭州园林选取园林设计业务收入，汉嘉设计选取设计业务、其他业务收入，筑博设计选取建筑设计、城市规划、设计咨询业务收入；易兰设计选取景观建筑设计及规划设计收入；成都赛肯思选取园林景观设计、软装设计、规划设计收入。

注 2：易兰设计于 2020 年 1 月终止新三板挂牌，故无法获取 2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月数据。

注 3：同行业可比非上市公司广州怡境因无公开披露数据，故本处未做对比。

注 4：设计研发人员人均产值=可比设计业务收入/设计研发人员平均人数；设计研发人员平均人数=（期初设计研发人员人数+期末设计研发人员人数）/2。

注 5：期初/期末设计研发人员人数：奥雅设计选取设计（含研发）人员人数，山水比德选取设计人员、研发人员人数，杭州园林选取生产人员、技术人员人数，汉嘉设计选取技术人员人数，筑博设计选取技术人员人数（未披露 2018 年期初技术人员人数，其 2018 年度技术人员平均人数采用期末人数估计），易兰设计选取技术人员，成都赛肯思选取技术人员；

注 6：可比公司数据来源于其上市公司招股说明书及年度报告、半年度报告、新三板公司年度报告、半年度报告，因 2021 年半年度报告中均未披露人数，故 2021 年 1-6 月无人均产值可比数据。

汉嘉设计与筑博设计可比设计业务主要为建筑设计等业务，与发行人设计业务类型差异较大。发行人可比设计业务收入规模低于奥雅设计及山水比德，但高于杭州园林、成都赛肯思、易兰设计。2020 年，发行人人均产值低于山水比德、杭州园林，与奥雅设计较为接近，高于成都赛肯思。

报告期内发行人人均产值低于部分同行业可比公司具有合理性。首先，杭州园林可比设计业务主要为市政公共园林设计等业务，发行人与其细分业务类

型存在一定差异，在项目规模、资源配置和规模效应等方面有所不同，导致人均产值存在一定差异；其次，发行人为了应对激烈的市场竞争，更好地满足各地客户的多样需求，完善全国化布局，在部分地区增聘较多设计研发人员，导致人均产值相对部分同行业可比公司较低；最后，发行人为了维持其于重要客户的主要供应商地位，在符合承接条件的前提下，积极承接不同规模和技术难度的项目，以期保持良好的合作关系，发行人相关投入在短期内或许无法获取对应收益，从而降低了人均产值。

发行人不盲目追求业务规模的增长，更加关注客户质量，注意控制业务风险，在拓展业务的同时持续优化客户结构，更加注重保持收入规模增长与经营风险控制间的平衡。总体上，发行人客户选择更加审慎，具体分析如下：

发行人报告期内前五大客户中的房地产客户均为地产行业前二十名且均为“三道红线”绿档或黄档企业。由于同行业可比公司杭州园林和汉嘉设计未披露报告期内的前五大客户具体情况，公司与其他同行业可比公司的前五大客户比较具体情况如下：

报告期内前五大客户中的房地产客户所属类别（注1）	“三道红线”的档位划分	奥雅设计	山水比德	筑博设计	成都赛肯思	易兰设计（注3）	笛东设计
房地产行业销售规模前二十	黄档和绿档	保利集团、万科地产、中国金茂、龙湖集团	旭辉控股、招商蛇口、中海发展、阳光城、中南集团、华润置地、新城控股集团股份有限公司、融创中国	保利集团、万科地产、金地（集团）股份有限公司	万科地产、中海发展、中南集团、旭辉控股	/	保利集团、融创中国、旭辉控股、中海发展、中梁控股、招商蛇口、金科股份
	红档和橙档	绿地控股	中国恒大		/	/	/
非房地产行业销售规模前二十	黄档和绿档	\	\		新力地产集团有限公司、中铁置业集团有限公司	远洋控股	/

					司		
	红档和 橙档	泰禾集 团	华夏幸福	蓝光发 展	/	华夏 幸福	/

注 1：根据克而瑞研究中心发布的 2020 年中国房地产企业销售榜（全口径金额）对报告期内发行人及可比公司的前五大客户中的房地产客户进行分类统计；

注 2：由于杭州园林和汉嘉设计未披露报告期内的前五大客户情况，故本处未与杭州园林和汉嘉设计进行对比；奥雅设计未披露 2020 年和 2021 年 1-6 月的前五大客户，山水比德未披露 2021 年 1-6 月的前五大客户，筑博设计和易兰设计未披露 2019 年、2020 年和 2021 年 1-6 月的前五大客户，故本处统计信息为发行人可比公司已披露数据；

注 3：易兰设计未按集团口径披露前五大客户，故本处将易兰设计前五大客户进行归集并以集团口径进行数据统计。

报告期内，发行人前五大客户中的房地产商客户均排名行业前 20 名，且均位于绿档和黄档，而同行业可比上市公司奥雅设计、山水比德、筑博设计、成都赛肯思和易兰设计均存在前五大客户中的房地产商客户位于行业前 20 名之外的情况或红档、橙档客户的情况。其次，发行人与同行业可比公司山水比德的主要客户按“三道红线”划档情况对比，发行人客户选择更加审慎。报告期内，发行人同一控制下当年累计收入超过 500 万元的客户营业收入占比分别为 37.33%、36.81%、40.69%和 23.11%。发行人同行业可比公司中，仅山水比德披露了 2018 至 2020 年同一控制下当年累计收入超过 500 万元的客户情况，其营业收入占比分别为 38.05%、39.61%和 46.13%。因此将发行人与山水比德同一控制下当年累计收入超过 500 万元的客户划档情况对比如下：

单位：万元

触发“三道红线”的档位	2021 年 1-6 月		2020 年		2019 年		2018 年	
	山水比德	笛东设计	山水比德	笛东设计	山水比德	笛东设计	山水比德	笛东设计
红	/	-	-	-	3.45%	-	8.28%	-
橙	/	-	11.49%	-	15.63%	-	14.27%	6.48%
黄	/	52.32%	51.89%	45.84%	43.81%	41.43%	54.75%	51.44%
绿	/	47.68%	30.65%	54.16%	30.29%	58.57%	14.85%	27.86%
其他	/	-	5.97%	-	6.82%	-	7.85%	14.22%
合计	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：为保证可比性，根据山水比德招股说明书披露的同一控制下当年累计收入超过 500 万元的客户及发行人客户情况，统一按照房地产商 2021 年半年报财务数据标准，统计排查“三道红线”归档情况。上表中“其他”主要是因根据目前公开信息无法获取财务数据从而无法将其归入特定档位的房地产客户情况。

由上表可见，公司注重与资金实力较为雄厚、市场信誉较为良好和财务情况更加稳健的客户进行合作，2018-2020 年，公司同一控制下当年累计收入超过

500 万元的客户中，红档和橙档客户的占比均显著低于山水比德，绿档客户收入占比均显著高于山水比德，发行人客户选择较为审慎。

综上，本所律师认为，汉嘉设计与筑博设计可比设计业务与发行人设计业务类型差异较大，发行人可比设计业务收入规模低于奥雅设计、山水比德，高于杭州园林、成都赛肯思、易兰设计；2020 年，发行人人均产值低于山水比德、杭州园林，与奥雅设计较为接近，高于成都赛肯思，发行人人均产值低于部分同行业可比公司具有合理性，发行人人均产值情况符合园林景观设计行业整体水平；发行人强调高质量发展，客户选择较为审慎，前五大客户中的房地产商客户均排名行业前 20 名，且均位于绿档和黄档。

3、发行人与同行业可比公司在技术实力、人才储备的对比情况

（1）发行人与同行业可比公司在技术实力的对比情况

园林景观设计属于创意设计服务，因此创意设计服务能力是景观设计企业技术实力的直接体现，而优秀的设计作品项目充分彰显了设计公司的创意设计能力。以国内外参选对象范围广、影响力较大的 IFLA 国际大奖、BALI 国家景观奖、金盘奖、园冶杯获奖情况为例，发行人与同行业可比公司获奖的对比情况如下：

国际性主要奖项													
序号	奖项名称	颁发时间	笛东设计 获奖数量 (个)	同行业可比公司获奖数量（个）								行业影响力	认证机构
				上市公司					非上市公司				
				山水比德	奥雅设计	杭州园林	汉嘉设计	筑博设计	易兰设计	成都赛肯思	广州怡境		
1	IFLA 国际大奖（亚太地区或亚非中东地	2021年	8	6	2	0	0	0	2	1	5	IFLA 是受联合国教科文组织指导的国际风景园林行业影响力最大的国际学术组织，现有 77 个国家的风景园林学会会员。	国际风景园林师联合会
2		2020年	4	2	1	0	0	0	6	2	4		
3		2019年	2	3	2	0	0	0	12	0	4		

4	区)	2018年	0	1	0	0	0	0	0	0	0		
5	BALI 国家景观奖（国际奖项组）	2021年	2	0	0	0	0	0	0	0	0	BALI 是英国景观行业最具代表性的协会，一年一度的英国 BALI 国家景观奖评选始于 1976 年，目的是在广泛的景观设计领域评选出展现了杰出的专业性和技术性的 BALI 会员，是英国最大、最富盛名的景观奖项。	英 国 风 景 园 林 行 业 协 会
6		2020年	5	0	0	0	0	0	1	0	0		
7		2019年	2	0	0	0	0	0	1	0	0		
8		2018年	0	0	0	0	0	0	3	0	0		
国内主要行业类奖项													
1	金盘奖	2021年	0	0	0	0	0	0	0	0	8	《时代楼盘》是全国首家反映楼盘设计领域现状及成果的专业刊物，金盘奖是《时代楼盘》于 2006 年开始举办的房地产设计类的综合性大奖，是房地产界、地产设计行业内极具影响力的专业奖项。	金 盘 网 、 《 时 代 楼 盘 》 杂 志
2		2020年	0	0	0	0	0	0	0	0	19		
3		2019年	44	32	0	0	0	0	2	5	26		
4		2018年	13	35	31	0	0	0	0	2	9		
5	园冶杯	2021年	27	18	23	0	0	0	3	3	26	园冶杯创办于 2010 年,面向国内外建筑、规划、景观、环艺等设计专业高校和企业展开，旨在打造最具思想性和影响力的行业竞赛，发掘和表彰优秀开发、设计、	园 冶 杯 国 际 竞 赛 组 委 会
6		2020年	17	9	21	0	0	0	1	8	15		
7		2019年	1	13	10	0	0	0	1	7	8		
8		2018年	0	6	3	1	0	0	2	0	3		

												施工作品，促进行业国际交流与未来发展。	
--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---------------------	--

注 1：发行人及同行业可比公司获奖数量为 0 代表参加评奖未获奖或未参加评奖；发行人未参与 2018 年 IFLA 国际大奖、2018 年 BALI 国家景观奖（国际奖项组）、2020 年金盘奖、2021 年金盘奖、2018 年园冶杯和 2019 年园冶杯的评选。

注 2：金盘奖获奖数量仅统计景观设计类项目获奖情况；因园冶杯官网公布的获奖名单未显示申奖单位，故发行人及同行业可比公司园冶杯获奖数量包含由其他项目参与方申奖、发行人与同行业可比公司参与设计的获奖项目。

如上表所示，“IFLA 国际大奖”作为风景园林景观设计领域参选对象范围广、影响力较大的国际性奖项，2019 年至 2021 年，除易兰设计外，发行人“IFLA 国际大奖”获奖项目数量总体显著多于同行业可比公司。报告期内，发行人“BALI 国家景观奖”及“园冶杯”获奖项目数量总体显著多于同行业可比公司。2018 年，发行人“金盘奖”获奖数量少于同行业可比上市公司山水比德、奥雅设计，但经过发行人不断完善全国化设计服务网络，积累深化设计服务能力，在 2019 年“金盘奖”评选中，发行人共获得 44 项景观设计奖，位列景观设计类企业排名总榜第一名。优秀的设计作品项目直接体现了设计公司的技术实力，在影响力相对较大的国际性奖项“IFLA 国际大奖”“BALI 国家景观奖”的评选中，发行人获奖项目数量总体显著多于同行业可比公司，在国内主要行业类奖项“金盘奖”“园冶杯”的评选中，发行人获奖数量在同行业内处于较高水平。因此发行人的技术实力在行业内具备较强的竞争优势。

此外，在市场经济条件下，行业协会作为行业重要的自律组织，具有协调市场主体利益、提高市场配置效率的功能，在行业的健康发展中发挥着重要作用。在风景园林设计行业，中国勘察设计协会风景园林与生态环境分会和中国风景园林学会风景园林规划设计分会是行业内具有较高影响力的协会，发行人与同行业可比公司在上述两个协会中担任理事单位的情况对比如下：

企业类型	公司名称	协会任职情况	
		中国勘察设计协会风景园林与生态环境分会	中国风景园林学会风景园林规划设计分会
同行业可比上市公司	奥雅设计	/	理事单位
	山水比德	/	/
	杭州园林	副会长单位	副理事长单位

	汉嘉设计	/	/
	筑博设计	/	/
同行业可比非上市公司	易兰设计	常务理事单位	理事单位
	成都赛肯思	/	/
	广州怡境	/	/
笛东设计		常务理事单位	理事单位

注：本处只统计在协会担任理事单位的情况，不统计担任会员单位的情况。

如上表所示，发行人在园林景观行业内影响力较大的中国勘察设计协会风景园林与生态环境分会和中国风景园林学会风景园林规划设计分会中均担任理事，与同行业可比公司相比，除杭州园林、易兰设计外，发行人在行业协会中承担着更为重要的职责，发挥着更大的作用，这说明发行人的技术实力和品牌影响力受到行业内部的认可，一定程度上体现了发行人在行业的较高市场地位。

（2）公司与同行业可比公司人才储备的对比情况

专业素质优良的设计人才队伍是保证设计企业设计服务能力的根本，发行人与同行业可比公司在人才储备方面的对比情况如下：

公司类型	公司名称	2020 年末设计研发人员(人)	2020 年末本科及以上学历人员占比
同行业可比上市公司	奥雅设计	1,213	89.42%
	山水比德	1,098	83.30%
	杭州园林	277	94.64%
	汉嘉设计	2,027	85.92%
	筑博设计	1,904	89.36%
同行业可比非上市公司	易兰设计	244	89.64%
	成都赛肯思	355	78.54%
	广州怡境	未披露	未披露
笛东设计		781	94.49%

注 1：同行业可比公司 2020 年末设计研发人员：同行业可比上市公司、新三板公司数据来源于其招股说明书、2020 年年度报告，其中奥雅设计选取设计人员及研发人员，山水比德选取设计人员、研发人员，杭州园林选取生产人员、技术人员，汉嘉设计选取技术人

员，筑博设计选取技术人员，成都赛肯思选取技术人员；易兰设计于 2020 年 1 月终止新三板挂牌，故选取其 2018 年年度报告中披露的 2018 年年末技术人员人数；广州怡境未公开其设计师人数，故未作披露。

注 2：同行业可比公司 2020 年末本科及以上学历人员人数：同行业可比上市公司、新三板公司来源于其招股说明书、2020 年年度报告；易兰设计于 2020 年 1 月终止新三板挂牌，故选取其 2018 年年度报告中披露的本科及以上学历人员人数；广州怡境未公开其员工学历结构，故未作披露。

在人才储备方面，发行人设计研发人员规模高于杭州园林、成都赛肯思和易兰设计，低于部分同行业可比公司。但设计研发人员规模仅为景观设计企业综合竞争力的一方面，景观设计企业综合竞争力还体现在高水平的创意设计能力、多元化的主营业务和高质量的客户结构等方面。发行人在国内外影响力大的奖项中优异的表现彰显了较高水平的创意设计能力；与专注于园林景观设计业务领域的同行业可比公司相比，发行人具备规划设计能力，主营业务相对更加多元化；在客户选择上，发行人审慎选择客户，与经营稳健的头部地产商稳定合作。此外，就员工学历结构来看，发行人员工本科及以上学历员工占比与杭州园林相近，高于其他同行业可比公司，具有一定人才优势。因此，虽较同行业可比上市公司，发行人设计研发团队绝对规模相对较小，但发行人员工综合素质较高，且发行人在设计能力、业务开展、客户结构等核心方面均展现了较强的竞争力。

园林景观行业是人才和智力密集型行业，行业内普遍存在人员流动性较高的情况。为打造一支设计水平高、凝聚力强的专业团队，发行人建立了一套适合企业自身发展需要的人才引进机制和激励培养体系。首先，近年来，发行人对外不断通过自主招聘吸纳优秀设计人才，对内实行人员绩效考核机制，优胜劣汰，以求高质量、稳步扩充设计人才队伍；其次，发行人为设计研发人员提供了具有市场竞争力的薪酬，在入职定薪后，发行人会根据设计研发人员表现定期或不定期进行薪酬调整，维持公司薪酬的市场竞争力；同时，发行人也为员工建立了一套较为完备的人才培养体系，通过组织内部培训、行业专业交流等活动，帮助设计研发人员提升专业设计能力水平；最后，发行人给予核心业务骨干股权激励，激励其长期服务于公司业务发展。基于以上措施，发行人目前已初步建立了一支专业素质较高、梯队合理的设计人才队伍。

综上，本所律师认为，在技术实力方面，在影响力相对较大的国际性奖项

“IFLA 国际大奖”“BALI 国家景观奖”的评选中，发行人获奖项目数量总体显著多于同行业可比公司，在国内主要行业类奖项“金盘奖”“园冶杯”的评选中，发行人获奖数量在同行业内处于较高水平，优秀的设计作品体现了发行人较强的技术实力和创意设计能力；同时，发行人在重要的行业协会比大部分同行业可比公司承担更为重要的职责，在行业内受到认可，具有较高的市场地位；在人才储备方面，发行人设计研发人员规模虽低于部分同行业可比公司，但发行人本科及以上学历员工占比总体在同行业处于较高水平，具有一定的人才优势。因此，从技术实力和人才储备看，发行人在行业内具备较高的市场地位和较强的竞争力。

4、发行人与同行业可比公司对比的结论

比较项目	发行人的竞争优势
成立时间、业务开展及分支机构分布	1、成立时间：发行人成立时间晚于部分同行业可比公司，发行人已在园林景观设计行业深耕十余年； 2、业务开展：与专注于园林景观设计业务领域的同行业可比公司相比，发行人具备规划设计业务能力，业务资质覆盖更为全面，主营业务更加多样； 3、分支机构分布：发行人聚焦于中心城市完成全国化布局，且注意控制业务风险未过度进行下沉布局，发行人全国化布局合理且具有竞争优势。
收入利润/人均产值、客户结构	1、收入利润/人均产值：汉嘉设计与筑博设计可比设计业务与发行人设计业务类型差异较大，发行人可比设计业务收入规模低于奥雅设计、山水比德，高于杭州园林、成都赛肯思、易兰设计；发行人人均产值低于部分同行业可比公司具有合理性，发行人人均产值情况符合园林景观设计行业整体水平；2、客户结构：发行人注重高质量增长，报告期各期前五大客户中的地产客户均为房地产行业排名前二十且均为“三道红线”绿档或黄档企业，客户选择更加审慎。
技术实力、人才储备	1、技术实力：发行人设计作品屡获具有影响力的行业奖项，获奖数量在同行业内处于较高水平，且发行人在重要的行业协会比大部分同行业可比公司承担更为重要的职责，是发行人技术实力具有竞争力的重要表现； 2、人才储备：发行人人员规模小于部分同行业可比上市公司，但发行人人才质量（员工本科率）高于大部分同行业可比公司，具有一定的人才优势。

综上所述，发行人专注于园林景观设计业务领域，且具备规划设计业务能力；发行人聚焦于中心城市，完成了全国化设计网络布局；虽然发行人收入规模、人均产值小于部分同行业可比公司，但发行人注重高质量发展，客户选择更加审慎；发行人设计作品屡获具有影响力的行业奖项，在重要的行业协会比大部分同行业可比公司承担更重要的职责，技术实力获得业内认可；发行人员工本科率高于大部分同行业可比公司，具有一定的人才优势。因此，发行人具

备较高的市场地位和较强的市场竞争力。

（二）补充说明公司认为“已成为国内知名的综合性景观设计企业，在风景园林设计领域的竞争力较强”的具体依据，相关说法是否客观、准确

发行人已成为国内知名的综合性景观设计企业，在风景园林设计领域的竞争力较强，主要体现在以下几个方面：

1、立足北京，辐射全国，具备全国化设计服务能力，具有一定人才储备优势

发行人总部位于首都北京，已在上海、深圳、成都、武汉、杭州、重庆、广州、西安、天津等城市成立分支机构，搭建多点布局、覆盖全国市场的专业服务网络体系，为全国范围内跨区域经营的综合性景观设计企业。经过多年的行业深耕，发行人凭借丰富的项目经验积累，不断地提升设计服务能力，而发行人总部统一对接客户、调动设计资源的运营管理模式保证了公司能够标准化、规模化地为各地客户提供优质的设计服务，进一步释放了全国化服务网络的规模效应。报告期内，发行人收入主要来源于华东地区、华中地区、华北地区和西南地区，其他地区如华南地区、西北地区和东北地区也为公司带来稳定收入。相较于大部分同行业可比公司，发行人各地区发展较为均衡，协同更为密切，在各区域景观设计市场均具备一定的竞争力。

与此同时，发行人构建了与跨区域设计服务网络相契合的设计人员队伍，发行人拥有八百余位专业园林景观设计及规划设计人员，人才队伍搭配合理，人才培养机制健全，从根本上保证公司全国化的设计服务能力。报告期内，发行人设计研发人员人均产值虽小于部分同行业可比上市公司，但公司员工中本科及以上学历员工占比约为 93.41%，在同行业可比公司中处于较高水平，具有一定人才储备优势。

2、基于全国化服务网络，积累了良好的客户资源

基于全国性设计服务网络，发行人逐步与国内众多一线房地产开发商形成战略合作关系，为一线开发商的全国项目提供设计服务。发行人与包括融创中国、保利集团、万科地产、中海发展、绿地控股、华润置地、招商蛇口、龙湖

集团、旭辉控股、中国金茂、金科股份、中南集团、中梁控股、远洋控股等国内多家知名地产开发商有着长期良好的战略合作关系，有着稳定的业务往来，业务规模持续上升。发行人与大中型房地产的长期战略合作关系的建立，形成了较为明显的品牌溢出效应及规模优势。

根据克而瑞研究中心发布的 2020 年中国房地产企业销售榜（全口径金额），报告期内发行人前五大地产商客户均排名行业前 20 名，客户结构较为优质。大型地产商客户的认可也是公司良好市场地位的体现。目前房地产行业格局已逐步稳定，大型房地产商在产品能力、人才储备、融资成本等方面较小规模的房地产商更具优势，在市场竞争中处于强势地位，房地产市场初步形成了强者恒强的竞争格局。发行人注重服务大型房地产商客户，具有良好的客户资源，在市场竞争中占据优势。

3、专注园林景观设计行业，受到行业内各方认可

发行人长期专注于园林景观设计行业，受到行业内各方认可。中国勘察设计协会为由住建部管理具有社会团体法人资格的勘察设计咨询行业全国性的社会团体，中国勘察设计协会下设风景园林与生态环境分会，分会会员基本覆盖了全国具备园林景观设计资质的设计单位，发行人是中国勘察设计协会风景园林与生态环境分会常务理事单位。此外，发行人还是中国风景园林学会风景园林规划设计分会理事单位、北京园林学会理事单位、中国风景园林网常务理事单位，是多个行业协会的会员单位。与大部分同行业可比公司相比，发行人在影响力较大的行业协会中承担着更为重要的职责，发挥着更大的作用，一定程度上体现了发行人在风景园林设计方面的行业地位。

4、多年丰富景观设计经验，集聚众多获奖项目

发行人于 2014 年获得风景园林工程设计专项甲级资质，多年来积累了丰富的设计经验。发行人凭借多个明星设计项目先后获得“IFLA 国际大奖”“BALI 国家景观奖”“中国勘察设计协会年度计成奖”“中国风景园林学会科学技术奖”“金盘奖”“CREDAWARD 地产设计大奖”等多项国内外设计奖项。

2018 年至今，发行人累计获得由国际风景园林师联合会（IFLA）等国际行

业协会组织颁发的国际性奖项 23 项，中国风景园林学会等全国性行业协会组织颁发的全国性奖项 4 项，由丽水市人民政府颁发的省市级奖项 1 项，由第三方评选机构颁发的行业类奖项 138 项，发行人项目主要获奖情况如下：

国际行业协会组织颁发的国际性奖项					
序号	颁发时间	奖项名称	获奖项目案名	奖项特点	认证机构
1	2021 年	2021 年 IFLA 国际大奖（亚太地区）	南昌金茂·宸南里	房地产和展示空间类卓越奖	国际风景园林师联合会
2			南京越城天地		
3			济南·中粮祥云	房地产和展示空间类荣誉奖	
4			宁波华侨城·欢乐滨海奉化阳光城海湾	文化和城市景观类荣誉奖	
5			济南中海天钻	居住类荣誉奖	
6			三叶公园	开放空间类荣誉奖	
7			方岛金茂智慧科技城	游乐设施与场地设计类荣誉奖	
8			武汉当代境 MOMA	环境艺术与雕塑类荣誉奖	
9	2020 年	2020 年 IFLA 国际大奖（亚非中东地区）	界首市沙颍河景观带设计总承包（第一标段）	防洪与水资源管理类	
10			四川眉州文化村	文化与传统类	
11			天津万科四季文博园	野生动物保护、生物多样性、栖息地改善类	
12			北京首创公园城	社会和社区卫生类	
13	2019 年	2019 年 IFLA 国际大奖（亚太地区）	天津北辰雍祥府、昆仑御售楼处景观设计	全场唯一房地产和展示空间类荣誉奖	
14			合肥滨湖国家级湿地森林公园	开放空间类荣誉奖	
15	2021 年	2021 年 BALI 国家景观奖（国际奖项组）	济南·中粮祥云	2021 年度 BALI 国家景观奖大奖	英国风景园林行业协会
16			南昌金茂·宸南里	2021 年度 BALI 国家景观奖大奖	
17	2020 年	2020 年 BALI 国家景观奖（国际奖项组）	阳光城中南太仓翡丽云邸	2020 年度 BALI 国家景观奖主奖（唯一最高荣誉奖）	

18		组)	四川眉州文化村	2020 年度 BALI 国家景观奖大奖	
19			深圳龙湖春江天玺		
20			苏州旭辉和庭		
21			阳江美的未来中心		
22	2019 年	2019 年 BALI 国家景观奖（国际奖项组）	河北园林博览会童趣展园	2019 年度 BALI 国家景观奖大奖	
23			江阴澄江府		
全国行业协会组织颁发的全国性奖项					
序号	颁发时间	奖项名称	获奖项目	奖项特点	认证机构
1	2020 年	2020 年度中国风景园林学会科学技术奖（规划设计奖）	岳阳江河天灯咀（南湖天著）项目设计	二等奖	中国风景园林学会
2			阳江新江台大道美的城项目展示区景观设计	三等奖	
3	2019 年	2019 中国风景园林学会科学技术奖（规划设计奖）	界首市沙颍河景观带设计总承包（第一标段）	二等奖	
4			万科张家窝四季博园、四季文园项目	三等奖	
省市级政府单位颁发的省市级奖项					
序号	颁发时间	荣誉名称	获奖项目	奖项特点	认证机构
1	2020 年	城市设计国际竞赛	丽水山居图	入围奖	中共丽水市委、丽水市人民政府
第三方评选机构颁发的行业类奖项					
序号	颁发时间	荣誉名称	获奖项目	奖项特点	认证机构
1	2019 年	第十四届金盘奖	北京保利·和光逸境、成都弘阳都江府艺术馆、广东阳江美的未来城等 31 个项目	共获得 44 项景观设计奖，位列景观设计类企业排名总榜第一名	金盘网、《时代楼盘》杂志

2	2018 年	第十三届金盘奖	杭州临安旭辉吴越府、合肥金科博翠天辰、南宁旭辉湖山樾、苏南旭辉吴越府、太原万科翡翠公园等 10 个项目	共获得 13 项景观设计奖，位列景观设计类企业排名总榜第三名	
3	2021 年	第七届 CREDAWARD 地产设计大奖	宁波华侨城·欢乐滨海奉化阳光城海湾、雅居乐·新希望·锦麟峯荟（示范区）、旭辉·尚都会新座大区等 3 个项目	优秀奖	地 建 师 DJSER
4			济南中海·天钻	银奖	
5	2020 年	第六届 CREDAWARD 地产设计大奖	北京保利·和光逸境、青岛中海林溪世家等 5 个项目	优秀奖	
6	2019 年	第五届 CREDAWARD 地产设计大奖	杭州临安旭辉吴越府	优秀奖	
7	2018 年	第四届 CREDAWARD 地产设计大奖	宁波上湖城章、中粮京西祥云等 4 个项目	优秀奖	
8	2021 年	REARD 全球地产设计大奖	宜宾东原·观天下	居住类-银奖	REARD 地 产中国网
9			济南阳光城檀悦等 4 个项目	居住类-荣誉奖	
10	2020 年		天津中建壹方九里	居住类-铜奖	
11			重庆保利·和光尘樾、银川旭辉江南学府等 4 个项目	居住类-佳作奖	
12	2019 年		中国·眉州文化村	文化类-银奖	
13	2018 年		河北秦皇岛阿那亚酒店式公寓	文旅星设计-银奖	
14	2021 年		2020 年 AHLA 亚洲人居景观	成都武侯金茂府	
15		济南中粮祥云		美学体验类银奖	

16		奖	华润海 淀幸福里、济南中海天钻等 8 个项目	优秀奖	AHLA 亚洲人居景观奖组委会
17	2021 年	第十二届园冶杯	东莞·卓越·晴曦云翠等 5 个项目	金奖	园冶杯国际竞赛组委会
18			嘉鱼奥园楚江书院·桃源里等 9 个项目	银奖	
19			吉林中海宏洋寰宇天下等 13 个项目	铜奖	
20	2020 年	第十一届园冶杯	南昌金茂·宸南里	大奖	
21			天津美的·云熙府等 3 个项目	金奖	
22			杭州旭辉·尚都会新座大区等 8 个项目	银奖	
23			福州保利和光尘樾示范区等 5 个项目	铜奖	

本所律师会同保荐机构现场走访了中国勘察设计协会风景园林与生态环境分会及中国风景园林学会风景园林规划设计分会，就国内风景园林景观设计行业市场竞争格局及公司在行业所处的市场地位等情况进行了访谈，根据访谈确认，发行人作为风景园林景观设计行业成立较早、设计师团队规模较大、业务类型较综合的民营设计企业，在行业内竞争力较强，是国内较为知名的综合性景观设计企业。同时，本所律师会同保荐机构对报告期内发行人主要业务经营区域的部分房地产公司客户进行访谈，经访谈确认，在全国各区域内，发行人均能在激烈的行业市场竞争中维持较强的竞争力和较高的市场地位。

综上，本所律师认为，发行人作为行业内具备全国化服务网络体系的大型综合景观设计企业，具备全国化设计服务能力，具有一定人才储备优势；发行人基于全国化的服务网络，积累了良好的客户资源，与国内众多一线房地产开发商形成战略合作关系，客户结构优质，在市场竞争中占据优势；发行人专注园林景观设计行业，在影响力较大的行业协会中担任理事单位，具有良好的品牌声誉和市场认可度；发行人获得了行业协会、下游客户、第三方评选机构等

的高度认可，在行业设计大奖角逐中屡获荣誉；根据发行人所属行业协会的评价，发行人作为风景园林景观设计行业成立较早、设计师团队规模较大、业务类型较综合的民营设计企业，在行业内竞争力较强，是国内较为知名的综合性景观设计企业；根据主要业务经营区域的部分房地产公司的评价，在全国各区域内，发行人均能在激烈的行业市场竞争中维持较强的竞争力和较高的市场地位。故发行人认为自身“已成为国内知名的综合性景观设计企业，在风景园林设计领域的竞争力较强”的说法客观、准确。

（三）结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况，补充说明发行人拓展市场的壁垒和应对措施，未来的成长性及具体依据，并充分提示相关风险

1、行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况

（1）行业的市场空间及增长速度：多种因素共同驱动行业不断增长

园林景观设计行业下游客户主要为房地产商、政府单位及事业单位，行业增长速度直接取决于下游房地产、市政投资领域的发展情况。长期来看，随着新型城镇化战略的稳步推进、房地产市场健康发展的整体态势不会改变¹、市政园林新建及旧改等需求将不断拉动园林景观设计业务的长期需求，带动园林景观设计行业的长期发展。

①城镇化率的不断提高为行业的长久发展提供坚实的基础

我国坚定地推进中国特色新型城镇化战略，城镇化更加注重以人为核心，更加注重规模和质量的平衡。我国城市化水平稳步提升，2010年至2020年，我国城市化率由49.95%增长至63.89%，平均保持每年超过1%的增长速度。与发达国家平均75%的城市化率相比，我国城镇化率处于相对较低水平，城镇化建设仍有着较大的发展空间。新型城镇化进程的不断加快，城市人口和城市用地规模不断扩大，人民群众对城市生活更高品质的追求，由此引发的市场需求为景观设计行业的长久持续发展提供了坚实的基础，为园林景观设计行业的进一步发展带来新的业务增长点和发展机遇。

¹ 出自中国人民银行2021年11月19日发布的《2021年第三季度中国货币政策执行报告》。

②房地产市场健康发展的整体态势为行业创造长期稳定、持续的增长空间

从 2010 年至 2020 年，我国房地产企业开发投资额由 48,259.40 亿元增至 141,442.95 亿元，年复合增长率 11.35%，总体保持稳步增长的状态。近年来房地产行业相关主管部门不断落实房地产长效监管机制，出台包括“三道红线”“贷款集中度”“两集中”政策在内的房地产行业监管政策，意在抑制房地产行业企业高杠杆运作模式，推动房地产行业平稳健康发展。2018 年至 2020 年，全国新增住宅开发面积分别为 153,353 万平方米、167,463 万平方米和 164,329 万平方米，同期分别增长 19.7%、9.2%和-1.9%；2021 年 1-10 月，全国新增住宅开发面积为 123,480.57 万平方米，同比下降 6.8%。2018 年至 2020 年，全国房地产开发投资额分别为 120,164.75 亿元、132,194.26 亿元、141,442.95 亿元，同期分别增长 9.44%、10.01%、7.00%，2021 年 1-10 月，全国房地产开发投资额为 124,933.62 亿元，同比增长 8.8%。在房地产调控监管政策的持续影响下，短期内房地产行业可能存在一定的波动，作为上游的园林景观设计行业短期内可能面临增长速度放缓的风险，但长期来看，房地产市场健康发展的整体态势不会改变，将为园林景观设计行业创造长期稳定、持续的增长空间。

③市政园林新建及旧改需求的持续增长进一步带动行业的发展

市政园林新建及旧改需求带动市政园林景观设计市场的增长和发展。从市政园林新建角度来看，2010 年至 2020 年，我国园林绿化年度新增投资额由 1,355.10 亿元增至 1,626.28 亿元，市政园林景观建设投资额持续加大。城市绿地面积由 213.43 万公顷增长至 331.22 万公顷，城市公园绿地面积由 44.13 万公顷增长至 79.79 万公顷，城市建成区绿化覆盖率由 38.62%上升至 42.06%。

近年来，各大城市快速推进旧城区、城中村升级改造工作。“十四五”规划更是明确提出实施城市更新行动，改造提升老旧小区、老旧厂区、老旧街区和城中村等存量片区功能，推动城市空间结构优化和品质提升。随着城市更新行动的全力推进，城市环境质量、功能品质、竞争力不断提升，城市建设逐渐向精细化迈进，将相应带动市政园林景观市场的增长和发展。

综上所述，长期来看，新型城镇化进程的稳步推进为园林景观设计行业的长久持续发展提供了坚实的基础，房地产行业健康发展的整体态势为园林景观

设计行业创造了稳定和持续的增长空间，持续全面推进的市政园林新建及旧改驱动了市政园林景观设计的长期增长和发展。

（2）行业的发展趋势：行业内面临多项结构性增长机遇

如上文所述，在多种因素的共同作用下，园林景观设计行业长期内将持续增长。同时，行业内还存在着一系列结构性机遇，如果能够善于把握这些机遇，发行人将获得比行业增速更快的高质量发展。具体情况如下：

①增量市场：新建住宅更加注重以人为本，社区景观设计越来越受重视

近年来，房地产行业相关主管部门强调坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”定位，要求回归住房的居住属性，房地产建设更加注重以人为本，满足人民对美好人居环境的需求成为了住宅建设的重要课题。构建美好人居环境核心在于居民居住品质与幸福感的提升，作为社区建设必不可少的园林景观设计成为了地产产业链的重要环节，社区景观设计越来越受重视，在新建住宅的产品竞争力中占据越来越重要的地位。

②存量市场：全国各地城市更新提质加速，园林景观设计是城市更新工作重要组成部分

“十四五”规划明确提出实施城市更新行动，完成 2000 年底前建成的 21.9 万个城镇老旧小区改造，改造提升老旧小区、老旧厂区、老旧街区和城中村等存量片区功能，推动城市空间结构优化和品质提升。景观设计通过深入挖掘景观资源与机制，借助设计手法创造出更具功能性的空间场所，在城市更新工作中发挥着重要的作用。城市更新上升到国家战略层面为园林景观设计行业创造了新的业务机会。

③市场结构：房地产行业集中度的上升，将使园林景观设计行业集中度提升，发行人拥有先发优势

根据克而瑞研究中心发布的 2020 年中国房地产企业销售榜（全口径金额），行业排名前 20 名的房地产商销售额占比约为 30.06%，行业排名前 10 名的房地产销售额占比为 21.34%，头部房地产商集中度明显。未来，大型房地产商在产品能力、人才储备、融资成本等方面较小规模房地产商更具优势，随着“三道红

线”等行业政策的执行，高杠杆激进扩张的房地产经营模式不再可行，市场资源将进一步向已经具备雄厚资金实力的大型房地产企业的集聚，房地产行业的集中度将进一步提升。

大型房地产商集团化全国化的战略运营客观上使其更倾向于与综合实力较强的全国性设计企业开展持久的战略合作。因此，房地产行业的集中度提升客观上导致园林景观设计行业集中度进一步提升，具备全国化布局、综合实力较强的景观设计单位发展空间将更大，将在市场竞争中占据优势，实现自身业务规模的持续增长。受益于长期的实践经验和积累，发行人已与包括融创中国、保利集团、万科地产、中海发展、绿地控股、华润置地、招商蛇口、龙湖集团、旭辉控股、中国金茂、金科股份、中南集团、中梁控股、远洋控股等国内多家知名地产集团保持着长期的良好战略合作和稳定的业务往来，具有一定先发优势。

④落实新理念：公园城市理念激发市政公园绿地增长潜力

2018年2月11日，习近平总书记赴四川视察，在天府新区调研时首次提出公园城市全新理念和城市发展新范式。公园城市作为全面体现新发展理念的城市发展高级形态，坚持以人民为中心，以生态文明为引领，不改变城市结构，注重将现有资源整合盘活，统筹管理和综合运用城市里的不同公园绿地资源。落实公园城市理念，预计市政公园绿地增长潜力将进一步加大，园林景观设计作为市政公园绿地建设的重要一环，将迎来新的业务增长点。

综上，园林景观设计行业存在着一系列结构性机遇，增量市场方面，住宅建设更加注重以人为本，作为社区建设必不可少的园林景观设计成为了地产产业链的重要环节，社区景观设计将越来越受重视；存量市场方面，城市更新上升到国家战略层面，全国各地城市更新提质加速，将为园林景观设计行业创造了新的业务机会；市场结构方面，房地产行业的集中度提升客观上导致园林景观设计行业集中度进一步提升，具备全国化布局、综合实力较强的景观设计单位发展空间将进一步加大，实现自身业务规模的持续增长；行业新理念方面，落实公园城市理念将进一步激发市政公园绿地增长潜力，园林景观设计作为市政公园绿地建设的重要一环，将迎来新的业务增长点。

(3) 公司的在手订单情况较为充足，可以支撑公司的持续发展

报告期各期新签合同金额及期初在手订单金额与收入金额的配比及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初在手订单金额+当期新签订合同金额	88,831.36	97,702.03	81,266.91	63,992.43
营业收入（含税）	16,784.03	32,251.38	26,620.24	22,780.64
占比	18.89%	33.01%	32.76%	35.60%

根据上表分析，2018 年-2020 年各年度订单金额（期初在手订单金额+当期新签订合同金额）平稳递增，结转收入的进度相对稳定。公司较为充足的在手订单能够支撑未来收入持续平稳增长。2、发行人拓展市场的壁垒和应对措施，未来的成长性及具体依据，并充分提示相关风险。

(1) 发行人拓展市场的壁垒和应对措施

①发行人拓展市场所面临的壁垒

基于园林景观设计行业的市场空间、增长速度、未来趋势及发行人在手订单情况，发行人在拓展市场时可能会面临以下壁垒：

A.人才壁垒。园林景观设计行业是典型的知识密集型行业，因此，培养一支设计能力过硬的设计人才队伍，建立充裕的设计人才储备，是设计公司设计服务能力的根本保证，也是公司核心竞争力的直观体现。随着发行人业务的快速发展，各个分支机构业务规模的不断提升，有限的设计人才储备将成为制约设计业务承接能力的瓶颈，限制发行人跨区域设计服务能力的提升。

B.地域及客户壁垒。一方面，景观设计行业具备一定的地域性，本地景观设计机构在区域品牌影响力、项目经验积累、设计人才聚集、服务效率等方面更具优势。发行人在区域市场开拓中，只有不断深耕区域市场，丰富区域项目经验，才能在区域市场竞争中赢得市场份额。另一方面，景观设计行业具备典型的客户资源积累特征，客户通常会根据景观设计公司过往经营业绩、项目经验积累以及历史合作情况等确定合作对象，大型房地产商一般会选择数个优质的

景观设计企业建立长期稳定的战略合作关系。发行人经过多年的行业深耕，虽与国内多家知名的大型房地产商集团客户保持着长期良好的战略合作，但在未来新客户拓展中，可能面临着短期内难以顺利进入其供应商库、获得其认可的壁垒。

C.新市场壁垒。发行人拟进一步拓展的全域国土综合整治、城市更新、生态规划设计等业务在行业内尚属于较新的业务形态，国内尚未形成成熟的业务模式且该类业务较为综合，对设计单位的设计能力要求较高。发行人布局新的业务领域尚需技术经验积累，发行人存在短时间内难以充分满足客户该类业务需求的风险。

②发行人的应对措施

发行人将通过不断提升自身设计创意能力、增强核心技术实力来应对拓展市场所面临的壁垒，具体的应对措施如下：

A.保持现有核心业务优势，积极拓展新业务

作为完成全国化布局的综合性景观设计机构，发行人将牢牢把握住发展契机，继续保持住宅景观设计业务的既有优势，提高设计技术水平，积极拓展市场空间，保持业务稳定增长；在此基础上，发行人还将积极拓展商业办公景观设计、市政景观设计和文旅景观设计等业务。

与此同时，面对全域国土综合整治、城市更新、生态规划设计等较新的业务领域，发行人在市场拓展中，将充分利用原本积累的设计业务优势，对内投入技术力量扶持，有计划地培养自有人才，对外聘请专业技术人才，学习行业已有的成功项目案例，不断积累新业务领域项目经验。

B.完善全国化服务网络，提升市场份额

基于现有的全国化设计服务网络，发行人将根据自身的业务需求，积极做强做大现有各个分支机构，视实际业务开展需求布局新的分支机构。发行人将建立与公司业务发展速度相匹配的景观设计人才队伍及技术储备，进一步完善公司内部管理制度，从而增强跨区域服务能力，不断提升各区域市场的市场份额。

C. 加深与现有稳健客户的合作，加大优质客户的开发力度，不断优化客户结构

基于发行人现有的优质客户资源，一方面发行人将在加深与现有稳健客户稳定、长期合作关系的基础上，并凭借自身在行业深耕多年的品牌优势及项目经验优势，进一步加大优质客户的开发力度；另一方面，面对近期部分房地产企业出现流动性风险或债务危机的实际情况，发行人将更加注重业务风险控制，密切关注下游房地产客户的经营状况，加强对客户经营风险的甄别，不断地优化客户结构。

D. 加强人才队伍建设力度

随着发行人景观设计业务规模的提升，发行人将持续引进专业技能较强的设计人才，培养梯队完备的设计人才队伍。发行人将进一步扩大设计团队规模，并通过完善配套的培训、晋升和激励机制，提升设计团队的综合素质和服务质量，与全国分支机构布局战略相契合，为全国客户提供标准化、规模化的高质量设计服务。

综上，本所律师认为，基于激烈的市场竞争以及房地产调控政策可能引致的未来园林景观设计行业市场空间下行的风险，发行人在拓展市场中将面临人才壁垒、地域及客户壁垒和新市场壁垒，发行人将通过综合采取保持现有核心业务优势、积极拓展新兴业务领域，完善全国化服务网络、优化客户结构及加强人才队伍建设力度等措施来应对拓展市场所面临的壁垒。

（2）发行人未来的成长性及具体依据

发行人的主营业务具备成长性，主要体现在以下方面：

①发行人所处市场需求处于持续增长中

新型城镇化进程的稳步推进，房地产行业健康发展的整体态势，持续全面推进的市政园林新建及旧改，推动了园林景观设计行业的长期发展；受益于园林景观设计行业良好的发展趋势，发行人作为全国化布局的综合性景观设计企业，具备跨区域的服务网络和规模化的经营模式，将凭借自身长期深耕行业积累的优秀项目经验及树立的较好品牌影响力，将实现长期持续增长。同时，随

着住宅建设更加注重以人为本，城市更新上升到国家战略层面，房地产行业的集中度的进一步提升，公园城市新理念的落实，将为园林景观设计行业带来一系列的结构性机遇；发行人如果能够善于把握行业的结构性机遇，将获得比行业增速更快的高质量发展。

②基于市场需求，公司自身业务发展持续增长

报告期各期，发行人的主营业务收入分别为 21,491.56 万元、25,116.99 万元、30,431.22 万元和 15,835.81 万元，整体呈增长趋势。如本补充法律意见书“一、（三）、1、（3）”部分所述，2018-2020 年，发行人各年度订单金额（期初在手订单金额+当期新签订合同金额）平稳递增，结转收入的进度相对稳定，发行人较为充足的在手订单能够支撑未来收入持续平稳增长，发行人具备持续性发展的潜力。

由于内外部因素，发行人未来可能面临市场扩张不达预期、成长性下降和未来业绩无法持续增长的风险，发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“六、财务风险”中进行补充披露如下：

“（四）未来业绩无法持续增长的风险

报告期内，公司营业收入分别为 21,491.56 万元、25,116.99 万元、30,431.22 万元和 15,835.81 万元，其中 2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月增幅分别为 16.87%、21.16%和 84.36%；净利润分别为 4,071.03 万元、4,773.88 万元、6,039.36 万元和 2,717.37 万元，其中 2019 年、2020 年增幅分别为 17.26%和 26.51%。鉴于公司面临着激烈的市场竞争的同时，也面临着房地产调控政策超预期引致的未来园林景观设计行业市场空间下行的风险，公司需通过综合采取保持现有核心业务优势、积极拓展新业务领域、完善全国化服务网络、优化客户结构及加强人才队伍建设力度等措施来应对拓展市场所面临的人才壁垒、地域及客户壁垒和新市场壁垒。随着公司业务规模的不断扩大，若未来宏观环境有所变化，或公司无法在激烈的市场竞争中占据优势，则公司存在市场扩张不达预期、成长性下降和未来业绩无法持续增长的风险。”

综上，本所律师认为，发行人所处园林景观设计行业市场需求持续增长，

且发行人自身基于市场需求呈现出了持续的业务增长态势，因此发行人具备成长性；由于内外部因素，发行人未来可能面临市场扩张不达预期、成长性下降和未来业绩无法持续增长的风险，发行人已补充披露相应风险。

（四）核查程序

本所律师会同保荐机构履行了以下核查程序：

1、通过国家企业信用信息公示系统等公开信息网站查询发行人及同行业可比公司基本信息；通过全国建筑市场监管公共服务平台、自然资源部网站查询，核查同行业可比公司设计、规划类甲级资质情况；查阅同行业可比上市公司的招股说明书、年度报告及半年度报告、同行业可比新三板公司年度报告、半年度报告、同行业可比公司的官方网站等，核查发行人与同行业可比公司在成立时间、业务开展情况、收入利润、人均产值、员工本科率的对比情况；查询发行人房地产客户 2021 年半年报的公开披露信息，统计发行人房地产商客户“三道红线”划档情况，查阅发行人同行业可比上市公司山水比德、奥雅设计招股说明书、年度报告及半年度报告中有关其房地产客户的“三道红线”分类划档情况，对比分析发行人与同行业可比公司的客户结构情况；通过公开搜索查询发行人及同行业可比公司设计作品在报告期内的获奖情况，查询中国勘察设计协会官网，访谈中国风景园林学会风景园林规划设计分会确认发行人及同行业可比公司在该协会分会的任职情况，对比分析发行人与同行业可比公司报告期内获奖及在协会中任职情况；结合以上对比情况，分析发行人的市场地位和竞争优势。

2、访谈中国勘察设计协会风景园林与生态环境分会及中国风景园林学会风景园林规划设计分会工作人员，了解国内风景园林景观设计行业市场竞争格局及发行人在行业所处的市场地位等情况；访谈报告期内发行人主要业务经营区域的房地产公司客户工作人员，了解不同区域内发行人竞争对手情况及不同区域发行人所处的市场地位。

3、通过国家统计局查询园林景观设计行业下游房地产、市政投资领域相关统计数据，了解近年来房地产市场调控、城市更新及公园城市理念等相关政策，访谈发行人主要业务人员、经营负责人，了解发行人所处行业的发展前景及市场空间，发行人拓展市场所面临的壁垒及应对措施，复核发行人在手订单情况，

分析发行人未来的成长性及具体依据。

二、第 2 项问题

“2. 关于资质及经营合法合规性。

申报材料及审核问询回复显示：

（1）公司目前正在推进甲级城乡规划编制单位资质证书延续核定相关工作，公司认为续期不存在重大不确定性。

（2）报告期内,公司存在个别应履行招投标程序而未履行的项目，但目前已处于终止履行的状态。

请发行人：

（1）补充说明甲级城乡规划编制单位资质证书延续核定最新进展情况；

（2）补充说明相关应履行招投标程序而未履行的项目被终止履行的原因，是否存在纠纷，涉及的收入确认和成本结转情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。”

（一）补充说明甲级城乡规划编制单位资质证书延续核定最新进展情况

发行人持有的城乡规划编制甲级资质已于 2019 年 6 月 30 日到期，根据 2021 年 4 月 9 日自然资源部办公厅发布的《自然资源部办公厅关于加强规划资质管理的通知》，发行人已通过“自然资源部政务服务门户”（<http://zwfw.mnr.gov.cn>）提交甲级城乡规划编制单位资质证书延续核定申请，并已取得自然资源部出具的《受理通知书》（编号：10210774）。根据《城乡规划编制单位甲级资质认定服务指南》（2021 年 4 月版），甲级城乡规划编制单位资质证书延续核定的办理时限为：“自受理之日起，15 个工作日内作出决定；因故经分管部长批准，可延长 10 个工作日。组织专家评审所需时间不计算在上述时限内。”发行人上述甲级城乡规划编制单位资质证书的延续核定申请尚在审查过程中。

按照住房和城乡建设部《关于不再受理城乡规划编制单位甲级资质申报的函》及自然资源部办公厅《关于国土空间规划编制资质有关问题的函》（自然资办函〔2019〕2375 号）的相关规定，发行人上述城乡规划编制甲级资质有效期限届满后无法及时申报续期，新规定出台前城乡规划编制资质暂不做强制要求。目前新规定尚未出台，因此发行人上述城乡规划编制资质延续核定申请审核中的状态不影响发行人继续开展相应业务。

同时，发行人 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月营业收入主要以园林景观设计服务收入为主，规划设计业务收入分别为 576.6 万元、539.45 万元、51.72 万元、108.49 万元，占主营业务收入比例分别为 2.68%、2.15%、0.17%、0.69%，占比较低，其中涉及城乡规划编制甲级资质的规划设计业务收入占比更低。发行人城乡规划编制甲级资质延续核定申请审核中的状态对发行人经营业绩及持续经营能力不构成重大不利影响。

综上，本所律师认为，发行人已提交甲级城乡规划编制单位资质证书延续核定申请，目前尚在审查过程中；延续核定申请审核中的状态不影响发行人继续开展相应业务，对发行人经营业绩及持续经营能力不构成重大不利影响。

（二）补充说明相关应履行招投标程序而未履行的项目被终止履行的原因，是否存在纠纷，涉及的收入确认和成本结转情况

1、补充说明相关应履行招投标程序而未履行的项目被终止履行的原因，是否存在纠纷

报告期内发行人应履行招投标程序而未履行的项目中，仅有一个项目因项目建设情况发生变化双方协商一致而终止履行，该项目的合同签署及终止履行情况如下：

发行人 2018 年度与福建福晟东升房地产开发有限公司（以下简称“福晟东升”）签署《福晟榕华里中心（东升地块）项目设计合同》，约定的合同金额为 214.15 万元。2019 年 3 月，发行人与福晟东升签署《榕华里中心景观设计合同解除协议书》（以下简称“《解除协议》”），因项目的建设情况发生变化，各方就解除《福晟榕华里中心（东升地块）项目设计合同》达成一致，约定自解除协议书签署之日起解除原合同；设计费用总额调整至 612,537.4 元，设计费将在协议生效后支付。

2020 年 4 月，因福晟东升未支付《解除协议》约定的设计费，发行人将其诉至福建省福州市晋安区人民法院，诉请福晟东升支付设计费 612,537.4 元及相应利息。2020 年 8 月，福建省福州市晋安区人民法院出具（2020）闽 0111 民初 1707 号《民事判决书》，判决福晟东升支付设计费 612,537.4 元及逾期付款利息。2020 年 11 月，经法院划转，发行人收到 656,553.59 元。

根据发行人确认并经本所律师核查，发行人与福晟东升就福晟榕华里中心

（东升地块）项目的上述纠纷已完结，目前不存在其他纠纷。

综上，本所律师认为，报告期内发行人应履行而未履行招投标程序的项目中，仅有一个项目系因项目建设情况发生变化双方协商一致而终止履行；发行人曾因福晟东升未按约定支付设计服务费起诉从而产生纠纷，上述诉讼已判决并执行完毕，目前不存在其他纠纷。

2、涉及的收入确认和成本结转情况

报告期内，发行人上述福晟榕华里中心（东升地块）项目的收入确认和成本结转情况如下：

单位：万元

期间	收入确认金额	成本结转金额
2018 年度	25.52	41.06
2019 年度	32.27	2.17
2020 年度	-	-
2021 年 1-6 月	-	-
合计	57.79	43.23
报告期内综合毛利率	25.19%	

注：收入确认 57.79 万元与《解除协议》61.25 万元的差异系增值税影响。

该项目系住宅景观设计项目。2018 年，发行人完成售楼部展示区深化设计工作，收到福晟东升提供的设计成果确认单，按照合同约定，确认阶段收入 25.52 万元，并结转营业成本 41.06 万元；2019 年 3 月，发行人与福晟东升签署《解除协议》确定最终结算金额 61.25 万元，公司按《解除协议》认可确认的收入总额扣除 2018 年已确认的收入金额的差额 32.27 万元确认为 2019 年的收入金额，并结转营业成本 2.17 万元。

（三）核查程序

本所律师会同保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了发行人申请甲级城乡规划编制单位资质证书延续核定的申请表等申请文件以及自然资源部出具的《受理通知书》，核查发行人资质延续最新进展情况；研究相关法律法规及政策，获取发行人报告期内规划设计业务内容及收入占比情况，核查发行人资质延续核定申请对发行人业务的影响。

2、核查应履行而未履行招投标程序项目中终止履行的项目，取得福晟榕华里中心（东升地块）项目客户联系人的邮件回复，取得并查阅了项目合同及解除协议，核查项目履行情况及终止履行原因；取得该项目所涉纠纷的起诉状、

判决书、裁定书等诉讼文件以及执行情况证明的银行划款文件，取得发行人确认并查询中国裁判文书网等公开信息网站，核查纠纷情况；取得该项目设计成果确认单，核查该项目收入确认和成本结转情况。

三、第3项问题

“3. 关于房地产行业政策影响。

申报材料及审核问询回复显示，发行人对所有房地产客户按照 2020 年报数据为基础统计排查“三道红线”划档情况，红档客户占比较小，预计不会对公司业务开展和持续经营能力产生重大不利影响。

请发行人：

（1）进一步结合 2021 年房地产客户财务数据测算“三道红线”划档情况；

（2）补充说明公司房地产客户按“三道红线”分类情况与同行业可比公司对比情况，“预计不会对公司业务开展和持续经营能力产生重大不利影响”的判断是否审慎、客观；

（3）补充说明发行人是否存在资金链紧张或经营困难的客户及相关业务往来情况、应收账款情况等，发行人采取的应对措施及效果，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐人、发行人律师审慎发表明确意见。”

（一）进一步结合 2021 年房地产客户财务数据测算“三道红线”划档情况

由于部分港股上市公司不披露三季报完整财务数据，因此发行人对所有房地产商客户按照 2021 年半年报数据为基础计算统计“三道红线”划档情况，具体情况如下：

1、按销售规模划分

发行人客户按房地产“三道红线”划分情况如下：

单位：万元

客户类型	三道红线划档类型（触红线条数） （注3）	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
房地产	红（3）	295.15	1.86%	418.07	1.37%	428.37	1.71%	300.89	1.40%

客户类型	三道红线划档类型（触红线条数）（注3）	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
		收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比	收入金额	收入占比
客户	橙（2）	642.68	4.06%	1,132.60	3.72%	1,155.94	4.60%	1,603.87	7.46%
	黄（1）	4,739.41	29.93%	9,944.16	32.68%	7,593.60	30.23%	6,709.61	31.22%
	绿（0）	4,964.40	31.35%	9,479.31	31.15%	7,757.21	30.88%	4,917.54	22.88%
	其他（注1）	4,422.36	27.93%	7,627.61	25.07%	5,843.57	23.27%	5,136.72	23.90%
	小计	15,063.99	95.13%	28,601.75	93.99%	22,778.69	90.69%	18,668.63	86.86%
政府客户及其他（不涉及“三道红线”）	小计（注2）	771.82	4.87%	1,829.47	6.01%	2,338.30	9.31%	2,822.93	13.14%
合计		15,835.81	100.00%	30,431.22	100.00%	25,116.99	100.00%	21,491.56	100.00%

注1：发行人对A股、港股上市公司或境内发行债券等具有公开信息且主要从事房地产开发经营、物业开发和销售的房地产商客户进行统计，数据来源于wind。“其他”主要是因根据目前公开信息无法获取财务数据从而无法将其归入特定档位的房地产客户情况。

注2：发行人客户中除房地产商外，还存在政府单位、事业单位等，不适用“三道红线”政策。

注3：本测算以房地产客户2021年半年报财务数据作为测算基础。

经测算，报告期内，发行人房地产客户为红档（即触发3条红线）和橙档（即触发2条红线）的收入合计分别为1,904.76万元、1,584.31万元、1,550.67万元和937.82万元，占收入比例分别为8.86%、6.31%、5.10%和5.92%，比例相对较小；绿档（即触发0条红线）和黄档（即触发1条红线）的房地产客户在报告期内的收入合计分别11,627.15万元、15,350.81万元、19,423.47万元和9,703.81万元，占比分别为54.10%、61.12%、63.83%和61.28%，比例相对较大。

2、按应收账款划分

报告期内，发行人对房地产客户的应收账款余额情况按“红-橙-黄-绿”四档划分情况如下：

单位：万元

客户类型	三道红线划档情况（触红线条数）（注3）	2021-6-30		2020-12-31		2019-12-31		2018-12-31	
		应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比

房地产客户	红(3)	85.94	0.85%	130.27	1.71%	111.67	2.30%	5.50	0.14%
	橙(2)	533.37	5.30%	454.93	5.97%	369.25	7.59%	678.82	17.04%
	黄(1)	3,244.71	32.26%	2,535.16	33.29%	1,529.29	31.44%	875.36	21.98%
	绿(0)	2,517.52	25.03%	1,775.14	23.31%	983.89	20.23%	620.70	15.58%
	其他(注1)	3,071.52	30.54%	2,226.95	29.24%	1,512.90	31.10%	1,531.54	38.45%
	小计	9,453.06	93.99%	7,122.44	93.53%	4,507.00	92.65%	3,711.92	93.20%
政府客户及其他(不涉及“三道红线”)	小计(注2)	604.03	6.01%	492.84	6.47%	357.63	7.35%	270.79	6.80%
合计		10,057.09	100.00%	7,615.27	100.00%	4,864.62	100.00%	3,982.71	100.00%

注1:发行人对A股、港股上市公司或境内发行债券等具有公开信息且主营业务从事房地产开发经营、物业开发和销售的房地产商客户进行统计,数据来源于wind。“其他”主要是因根据目前公开信息无法获取财务数据从而无法将其归入特定档位的房地产客户情况。

注2:发行人客户中除房地产商外,还存在政府单位、事业单位及少量设计公司等,不适用“三道红线”政策。

注3:本测算以房地产客户2021年半年报财务数据作为测算基础。

报告期各期末,公司触及两条红线及以上的红档和橙档客户应收账款余额合计分别为684.32万元、480.92万元、585.19万元和619.31万元,占比分别为17.18%、9.89%、7.68%和6.16%,总体占比较小;绿档和黄档客户应收余额合计分别为1,496.06万元、2,513.17万元、4,310.30万元和5,762.23万元,占比分别为37.56%、51.66%、56.60%和57.30%,总体占比较大。

3、房地产商客户档位变动情况

公司对所有房地产商客户按照2021年半年报数据和2020年年报数据为基础统计的“三道红线”划档情况进行对比,房地产商客户的划档差异较小,主要保持原档位或在红档和橙档之间、黄档和绿档之间有所调整,触发两条红线及以上的档位(红和橙)与触发一条红线及以下的档位(黄和绿)之间调整的主要是蓝光发展、广东粤海置地集团有限公司、香江集团有限公司等公司。将2020年年报数据更新为2021年半年报数据进行统计排查后档位变化的具体情况如下:

客户名称	按2020年年报数据划分所属	按2021年半年报数据划分所属	档位变化
------	----------------	-----------------	------

	档位	属档位	
蓝光发展	黄	红	上升 2 档
广东粤海置地集团有限公司	绿	橙	上升 2 档
香江集团有限公司	黄	橙	上升 1 档
禹洲地产（泉州）有限公司	橙	黄	下降 1 档
新力地产集团有限公司	橙	黄	下降 1 档
成都城建投资管理集团有限责任公司	橙	绿	下降 2 档
融侨集团股份有限公司	橙	绿	下降 2 档
石榴投资集团有限公司	橙	绿	下降 2 档

注：以上档位划分依据为其关联的港股、A 股上市房地产公司或境内发债房地产企业公开的财务数据。石榴投资集团有限公司因未披露 2021 年中报数据，其“三道红线”档位以石榴置业集团股份有限公司 2021 年中报数据为依据。

4、发行人主要客户档位划分情况无变化

公司报告期各期销售额及报告期期末应收账款余额前五大客户按照 2021 年半年报数据和 2020 年年报数据为基础统计排查“三道红线”划档情况如下：

单位：万元

客户名称	报告期累计收入（不含税）	报告期末应收账款余额	按 2020 年年报数据划分所属档位	按 2021 年半年报数据划分所属档位	档位变化
融创中国	4,766.82	453.60	黄（1）	黄（1）	保持
旭辉控股	4,514.85	500.37	黄（1）	黄（1）	保持
保利集团	3,965.56	756.23	绿（0）	绿（0）	保持
中海发展	3,937.75	168.31	绿（0）	绿（0）	保持
招商蛇口	2,989.87	244.23	绿（0）	绿（0）	保持
金科股份	2,638.54	246.69	绿（0）	绿（0）	保持
中梁控股	2,441.57	271.02	黄（1）	黄（1）	保持
建业集团	1,693.18	461.37	黄（1）	黄（1）	保持
北京市朝阳区园林绿化局	791.41	0	不适用	不适用	不适用

综上，发行人主要客户按照 2021 年半年报数据和 2020 年年报数据为基础统计计算“三道红线”，划档情况无变化，保持稳定。

（二）补充说明公司房地产客户按“三道红线”分类情况与同行业可比公司对比情况，“预计不会对公司业务开展和持续经营能力产生重大不利影响”的判断是否审慎、客观

1、发行人与同行业可比公司房地产客户分类对比情况

发行人同行业可比上市公司，均未披露其对全部房地产客户“三道红线”划档情况的统计结果，也未披露其全部房地产客户的明细，故发行人与同行业可比公司就其披露的主要客户的“三道红线”划档情况进行对比，情况如下：

(1) 前五大客户“三道红线”划分档位对比

①按收入分类

公司同行业可比公司杭州园林、汉嘉设计年报未披露前五名客户具体名称，筑博设计仅披露 2018 年度前五大客户，未披露 2019 年及之后的年度前五大客户相关信息，可比性较低。因尤安设计和霍普股份主营业务为建筑设计且在公司报告期内处于 IPO 审核阶段已披露前五大客户名称，故进行列示比较。报告期内，将可比公司披露的前五大客户按“三道红线”进行档位划分，前五大客户按档位划分其对应收入占主营业务收入的比例的对比情况如下：

2021 年 1-6 月						
公司名称	红	橙	黄	绿	无法查询或不适用	前五大客户收入占比
奥雅设计	/	/	/	/	/	/
山水比德	/	/	/	/	/	/
尤安设计	/	/	/	/	/	59.32%
霍普股份	/	/	/	/	/	66.27%
笛东设计	0.00%	0.00%	12.09%	11.02%	0.00%	23.11%
2020 年						
公司名称	红	橙	黄	绿	无法查询或不适用	前五大客户收入占比
奥雅设计	/	/	/	/	/	18.04%
山水比德	0.00%	4.13%	7.79%	6.54%	0.00%	18.46%
尤安设计	0.00%	40.97%	0.00%	11.62%	2.94%	55.52%
霍普股份	0.00%	6.21%	2.02%	51.95%	2.31%	62.49%
笛东设计	0.00%	0.00%	10.84%	12.18%	0.00%	23.02%
2019 年度						
公司名称	红	橙	黄	绿	无法查询或不适用	前五大客户收入占比
奥雅设计	0.00%	3.75%	0.00%	11.90%	11.56%	27.21%
山水比德	0.00%	6.19%	7.43%	5.33%	0.00%	18.95%
尤安设计	0.00%	38.44%	0.00%	10.83%	4.45%	53.72%
霍普股份	0.00%	6.04%	0.00%	56.79%	2.74%	65.58%
笛东设计	0.00%	0.00%	8.80%	13.34%	0.00%	22.14%
2018 年度						
公司名称	红	橙	黄	绿	无法查询或不适用	前五大客户收入占比
奥雅设计	4.44%	0.00%	0.00%	11.96%	12.52%	28.92%

山水比德	3.15%	5.43%	12.81%	0.00%	0.00%	21.39%
尤安设计	0.00%	38.73%	0.00%	15.56%	0.00%	54.29%
霍普股份	0.00%	10.06%	0.00%	42.20%	8.80%	61.06%
笛东设计	0.00%	0.00%	11.04%	7.79%	2.94%	21.77%

注 1：为保证可比性，主要客户范围为前五大销售额客户，房地产客户统一以按照房地产客户 2021 年半年报数据为基础统计归类；

注 2：无法查询或不适用主要是指相关房地产客户缺乏公开财务数据或不属于房地产客户不适用“三道红线”。

发行人红档及橙档客户合计收入占比均小于奥雅设计和山水比德，黄档及绿档客户合计收入占比均大于奥雅设计和山水比德。尤安设计第一大客户绿地控股的收入占比约 40%划分为橙档，霍普股份第一大客户保利集团的收入占比超 40%划分为绿档，导致尤安设计红档及橙档合计占比和霍普股份黄档及绿档合计占比高于公司，具有一定差异且合理。综上所述，报告期各期，公司前五大客户主要为绿档及黄档客户，客户选择较为审慎。

②按应收账款余额分类

报告期内，将发行人及可比公司披露的前五大应收余额客户按“三道红线”进行划分档位，其前五大应收余额的“三道红线”划分档位占应收余额比例的对比情况如下：

2021 年 6 月末						
公司名称	红	橙	黄	绿	无法查询或不适用	前五大应收余额客户应收余额占比
奥雅设计	/	/	/	/	/	20.62%
山水比德	0.00%	3.62%	2.66%	2.49%	9.42%	18.19%
尤安设计	/	/	/	/	/	68.54%
霍普股份	0.00%	0.00%	0.00%	7.86%	3.27%	11.13%（注 1）
笛东设计	0.00%	0.00%	16.77%	7.52%	0.00%	24.29%
2020 年末						
公司名称	红	橙	黄	绿	无法查询或不适用	前五大应收余额客户应收余额占比
奥雅设计	/	/	/	/	/	16.29%
山水比德	0.00%	5.25%	5.72%	3.52%	6.56%	21.05%
尤安设计	0.00%	64.53%	0.00%	4.60%	3.76%	72.89%
霍普股份	0.00%	8.10%	2.13%	48.63%	4.95%	63.81%
笛东设计	0.00%	0.00%	16.29%	11.80%	0.00%	28.08%
2019 年末						
公司名称	红	橙	黄	绿	无法查询或不适用	前五大应收余额客户应收余额占比

						额占比
奥雅设计	5.84%	5.95%	2.77%	4.27%	18.35%	37.18%
山水比德	0.00%	7.59%	9.94%	0.00%	4.79%	22.32%
尤安设计	0.00%	65.61%	0.00%	3.11%	7.08%	75.80%
霍普股份	0.00%	12.70%	0.00%	50.00%	7.96%	70.66%
笛东设计	0.00%	2.78%	14.02%	3.44%	0.00%	20.24%
2018 年末						
公司名称	红	橙	黄	绿	无法查询或不适用	前五大应收余额客户应收余额占比
奥雅设计	6.64%	0.00%	0.00%	6.38%	21.26%	34.28%
山水比德	0.00%	6.79%	11.41%	3.82%	4.65%	26.67%
尤安设计	0.00%	66.91%	0.00%	8.51%	1.96%	77.38%
霍普股份	0.00%	22.34%	0.00%	37.02%	15.68%	75.04%
笛东设计	0.00%	20.52%	3.92%	0.00%	0.00%	24.45%

注 1：霍普股份根据半年报披露 2021 年 6 月末前五名应收账款客户未按照客户集团进行合并，故其前五大占比较以前年度差异较大。

注 2：为保证可比性，主要客户范围为前五大应收账款余额客户，房地产客户统一以按照房地产客户 2021 年半年报数据为基础统计归类；

注 3：无法查询或不适用主要是指相关房地产客户缺乏公开财务数据或不属于房地产客户不适用“三道红线”。

报告期各期末，发行人前五大应收账款余额占比分别为 24.45%、20.24%、28.08%和 24.29%。2019 年度至 2021 年 6 月各期末，发行人前五大应收账款客户红档和橙档合计占比均小于奥雅设计和山水比德，黄档及绿档合计占比均大于奥雅设计和山水比德。尤安设计第一大客户绿地控股应收账款占比超 60%，划分为橙档，霍普股份第一大客户保利集团应收账款占比约 40%，划分为绿档，导致尤安设计红档和橙档合计占比和霍普股份黄档及绿档合计占比远高于公司，具有一定差异且合理。综上所述，2019 年末，发行人前五大应收账款余额客户红档和橙档合计比例小于同行业可比公司；2020 年末及 2021 年 6 月末，发行人前五大应收账款余额客户均为绿档或黄档，客户选择较为审慎。

（2）销售收入 500 万元以上客户的“三道红线”划档情况对比

报告期内，发行人同一控制下当年及当期累计收入超过 500 万元的客户的营业收入占比分别为 37.33%、36.81%、40.69%和 23.11%。同行业可比上市公司中，仅山水比德披露了 2018 至 2020 年同一控制下当年累计收入超过 500 万元的客户情况，其营业收入占比分别为 38.05%、39.61%和 46.13%，发行人与山水比德同一控制下当年累计收入超过 500 万元的客户划档情况对比如下：

单位：万元

触发“三道红线”的档位	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	山水比德	笛东设计	山水比德	笛东设计	山水比德	笛东设计	山水比德	笛东设计
红（3）	/	0.00%	0.00%	0.00%	3.45%	0.00%	8.28%	0.00%
橙（2）	/	0.00%	11.49%	0.00%	15.63%	0.00%	14.27%	6.48%
黄（1）	/	52.32%	51.89%	45.84%	43.81%	41.43%	54.75%	51.44%
绿（0）	/	47.68%	30.65%	54.16%	30.29%	58.57%	14.85%	27.86%
无法查询或不适用	/	0.00%	5.97%	0.00%	6.82%	0.00%	7.85%	14.22%
合计	/	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：为保证可比性，根据山水比德招股书披露的同一控制下当年累计收入超过 500 万元的客户名称及发行人客户情况统一按照房地产商 2021 年半年报财务数据标准统计的“三道红线”归档情况。

发行人注重与资金实力较为雄厚、市场信誉较为良好和财务情况更加稳健的客户进行合作。2018 年度至 2020 年度，发行人同一控制下当年累计收入超过 500 万元的客户中，红档和橙档客户的占比均低于山水比德，绿档客户收入占比均高于山水比德，发行人客户选择较为审慎。

2、对公司业务开展和持续经营能力的影响

（1）“三道红线”客户划档的整体情况

报告期内，发行人所有房地产客户中，为绿档和黄档的营业收入合计分别为 11,627.15 万元、15,350.81 万元、19,423.47 万元和 9,703.81 万元，占比分别为 54.10%、61.12%、63.83%和 61.28%，应收账款余额合计分别为 1,496.06 万元、2,513.17 万元、4,310.30 万元和 5,762.23 万元，占比分别为 37.56%、51.66%、56.60%和 57.30%，总体占比较大。且公司各期前五大客户及各期收入超过 500 万元的客户基本均为绿档和黄档客户，公司客户选择较为审慎。

报告期内，发行人所有房地产客户中，为红档和橙档的营业收入合计分别为 1,904.76 万元、1,584.31 万元、1,550.67 万元和 937.82 万元，占比分别为 8.86%、6.31%、5.10%和 5.92%，应收账款余额合计分别为 684.32 万元、480.92 万元、585.19 万元和 619.31 万元，占比分别为 17.18%、9.89%、7.68%和 6.16%，总体占比较小。报告期内红档和橙档客户累计收入前五大的情况如下：

单位：万元

客户名称	企业性质	档位	报告期内	报告期内	截至 2021 年	截至 2021 年 6
------	------	----	------	------	-----------	-------------

			累计收入	累计收入占比	6月30日应收账款余额	月30日应收账款余额占比
北京首都创业集团有限公司	国企	橙（2）	1,371.48	1.48%	131.92	1.31%
绿地控股	上海市国资系统中的多元化混合所有制企业	橙（2）	1,183.66	1.27%	117.19	1.17%
北京首都开发控股（集团）有限公司	国企	橙（2）	538.00	0.58%	92.57	0.92%
山东省商业集团有限公司	国企	橙（2）	425.61	0.46%	-	0.00%
北京城建集团有限责任公司	国企	红（3）	398.70	0.43%	14.93	0.15%
小计	-	-	3,917.45	4.22%	356.61	3.55%
划分为红档或橙档的客户合计	-	-	5,977.56	6.44%	619.31	6.16%
所有客户合计	-	-	92,875.58	100.00%	10,057.09	100.00%

注：根据绿地控股 2020 年年度报告，其不存在控股股东或实际控制人，其股东上海地产（集团）有限公司和上海城投（集团）有限公司的实际控制人均为上海市国资委，合计持有股份 46.37%，绿地控股认定其属于“上海市国资系统中的多元化混合所有制企业”。

公司累计收入金额较大的红档、橙档客户，全部为国企性质或国有资本占主导地位的企业，其持续经营能力和应收账款回收有一定保障。国有企业房地产商通常资金相对雄厚，融资渠道较为多元，偿债能力较强，业务风险较小。报告期内，扣除上述五家业务风险较小的红档、橙档客户后，发行人其余红档和橙档的营业收入合计分别为 685.18 万元、420.64 万元、626.77 万元和 327.51 万元，占收入比例分别为 3.19%、1.67%、2.06%和 2.07%，应收账款余额合计分别为 164.73 万元、178.90 万元、226.97 万元和 262.70 万元，占比分别为 4.14%、3.68%、2.98%和 2.61%，总体占比较小，预计不对公司盈利能力、收入稳定性构成重大不利影响。

报告期内，公司与红档和橙档房地产客户的期后回款及回款进度情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月	2020 年末	2019 年末	2018 年末
----	------------	---------	---------	---------

		末			
红档及橙档客户期后回款情况	期后回款金额（注）	238.40	323.28	313.97	551.15
	期后回款占应收账款余额比例	38.49%	55.24%	65.28%	80.54%
	期后回款占应收账款净额比例	55.37%	76.04%	84.24%	92.96%
全部房地产客户期后回款情况	期后回款占应收账款余额比例	43.23%	61.39%	81.08%	83.72%
	期后回款占应收账款净额比例	49.39%	70.25%	93.99%	95.37%

注：期后回款金额为截止 2021 年 10 月 31 日的回款金额。

如上表所示，红档及橙档客户期后回款占应收账款余额的比例，略低于公司整体房地产客户的相应比例。但公司对红档及橙档的客户或项目，针对预计款项难以收回的，已经计提坏账准备，因此公司红档及橙档客户 2018 年和 2019 年末应收账款期后回款占应收账款净额的比例与公司整体房地产客户的相应比例相对接近，2020 年末和 2021 年 6 月末应收账款期后回款占应收账款净额的比例高于公司整体房地产客户的相应比例。因此上述情况对公司持续经营能力影响较小。

（3）最近一年一期新签合同的重大客户情况

发行人 2020 年及 2021 年 1-6 月新签合同累计金额前十大客户新签合同额为 23,748.08 万元，占发行人最近一年一期新签合同总额的 34.48%，该等客户的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	“三道红线”划档	企业性质	新签合同金额	占比
保利集团	绿（0）	国企	6,186.97	26.05%
融创中国	黄（1）	民企	3,388.73	14.27%
中梁控股	黄（1）	民企	2,796.75	11.78%
旭辉控股	黄（1）	民企	2,360.18	9.94%
中海发展	绿（0）	国企	2,200.64	9.27%
中国金茂	绿（0）	国企	1,538.39	6.48%
建业集团	黄（1）	民企	1,496.50	6.30%
华润置地	绿（0）	国企	1,480.02	6.23%
北京首都创业集团有限公司	橙（2）	国企	1,300.06	5.47%
龙湖集团	绿（0）	民企	999.84	4.21%
合计			23,748.08	100.00%

发行人最近一年及一期新签合同累计金额前十大客户中，绿档和黄档客户新签合同额占 94.53%，国企房地产客户新签合同额占 53.50%，占比均比较高。发行人新签合同的客户相对优质，是业务开展和保持持续经营能力的重要保障。

随着 2021 年下半年当代置业、中国恒大、蓝光发展、华夏幸福、泰禾集团、天津房地产集团有限公司、花样年、新力地产集团有限公司等部分房地产企业信用风险事件的影响以及进一步宏观调控政策压力下，不排除房地产行业景气程度及行业所在相关主体的偿债能力有所恶化，导致发行人业务开展和盈利能力受到一定影响，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（二）房地产调控政策引致的风险”部分补充披露并提示了相关风险。

综上，本所律师认为，发行人房地产客户“三道红线”划分结果较优，报告期内绿档和黄档客户收入和应收账款余额占比较大，且整体呈上升趋势，红档和橙档收入和应收账款余额占比较小，且整体呈下降趋势；发行人红档和橙档客户中报告期内累计收入金额前五大的主要为国企客户，最近一年及一期发行人新签合同累计金额前十大的客户主要为绿档和黄档客户且国企客户占比较高，“预计不会对公司业务开展和持续经营能力产生重大不利影响”较为审慎、客观；在部分房地产企业信用风险事件的影响以及进一步宏观调控政策压力下，不排除房地产行业景气程度及行业所在相关主体的偿债能力有所恶化，导致发行人业务开展和盈利能力受到一定影响，发行人已披露相应风险。

（三）补充说明发行人是否存在资金链紧张或经营困难的客户及相关业务往来情况、应收账款情况等，发行人采取的应对措施及效果，是否可能对发行人持续经营能力构成重大不利影响

1、发行人报告期内主要客户经营情况

发行人报告期各期销售额及报告期期末应收账款余额前五大客户相关业务往来情况及应收账款情况如下：

单位：万元

客户名称	“三道红线”划分所属档位	主体性质	报告期累计确认收入	报告期末应收账款余额	报告期末应收票据余额	应收账款及应收票据期后回款合计(注)	截至 2021 年 6 月 30 日坏账准备累计计提金额
融创中国	黄(1)	民企	4,766.82	453.60	767.09	553.19	65.42
旭辉控股	黄(1)	民企	4,514.85	500.37	85.45	486.65	32.13
保利集团	绿(0)	国企	3,965.56	756.23	-	408.25	47.45
中海发展	绿(0)	国企	3,937.75	168.31	-	143.31	8.16
招商蛇口	绿(0)	国企	2,989.87	244.23	-	85.13	11.84
金科股份	绿(0)	民企	2,638.54	246.69	41.95	95.89	18.82
中梁控股	黄(1)	民企	2,441.57	271.02	-	149.84	25.43
建业集团	黄(1)	民企	1,693.18	461.37	76.66	145.89	43.77
北京市朝阳区园林绿化局	不适用	政府	791.41	-	-	-	-

注：应收账款及应收票据期后回款合计截至 2021 年 10 月 31 日，不包括以房抵债方式的回款，其中应收账款回款包括银行转账回款和票据形式回款。

发行人以上主要客户均为绿档或黄档客户，业务合作相对稳定，期后回款正常。其中，建业集团 2021 年 9 月网络上曾出现其资金紧张负面新闻，无公开信息显示其主要债务违约，并且该公司分别于 2021 年 9 月和 10 月发布公告提前赎回 2023 年和 2024 年到期的优先票据，2021 年 11 月中原银行意向为建业集团提供总额不超过人民币 100 亿元的综合融资服务，发行人于 2021 年 11 月与建业集团已签订以房抵债相关协议，抵债金额 308.73 万元，目前与建业集团合作正常，应收款项无重大回收风险。

2、发行人资金链紧张或经营困难的客户及相关往来情况

(1) 出现债务违约情形的客户情况

截至 2021 年 11 月 30 日，通过查询公开信息、检索上市公司及债券公告，与发行人有合作的客户中，受到社会较大关注的存在债务违约情形的客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月收入	2020 年度收入	2019 年度收入	2018 年度收入	报告期末应收账款余额	报告期末应收票据	报告期末应收账款及应收票据累计计提坏账准备	报告期末应收账款及应收票据净额	应收账款及应收票据期后回款合计	报告期末预收账款	期末待执行合同合计金额	报告期内及期后重大债务违约公开负面信息或其他经营风险
------	----------------	-----------	-----------	-----------	------------	----------	-----------------------	-----------------	-----------------	----------	-------------	----------------------------

						据 余 额	合 计	额 合 计	计			
当 代 置 业	37.13	278.19	524.13	-	165.48	-	52.74	112.74	60.00	7.83	435.88	出现债务 违约
中 国 恒 大	-	7.27	-	121.19	0.77	-	0.64	0.14	-	-	45.84	出现债务 危机
蓝 光 发 展	-	38.37	10.43	30.08	5.50	-	5.50	-	-	4.23	310.96	出现债务 违约
华 夏 幸 福	104.35	11.66	10.61	157.77	12.36	-	12.36	-	-	26.37	470.89	出现债务 违约
泰 禾 集 团	-	-	7.55	-	-	-	-	-	-	2.00	134.33	出现债务 违约
天 津 房 地 产 集 团 有 限 公 司 及 联 方	20.44	71.54	-	-	21.67	-	1.05	20.62	10.00	-	16.77	出现债务 违约
花 样 年	47.96	154.06	93.04	265.78	0.60	-	0.49	0.10	-	23.46	378.14	出现债务 违约
新 力 地 产 集 团 有 限 公 司	32.55	54.25	97.64	-	-	-	-	-	-	-	34.50	出现债务 违约
合 计	242.42	615.33	743.40	574.82	206.38	-	72.78	133.6	70.00	63.89	1,827.31	——

发行人合作的客户中，出现债务违约负面信息的主要有中国恒大、蓝光发展、华夏幸福、泰禾集团、天津房地产集团有限公司、花样年、新力地产集团有限公司和当代置业，发行人与上述客户合作规模较小。其中，发行人对华夏幸福、当代置业应收余额根据预计回收情况分别单项计提坏账准备 12.36 万元和 52.74 万元；对蓝光发展股应收余额 5.50 万元，因账龄较长，已按账龄组合全额计提坏账准备；对上述中国恒大等其余客户的应收账款期末余额较小或期后回款正常。

以上出现公开信息债务违约负面新闻的客户，期末应收净额为 133.60 万元，占期末应收账款及应收票据总额为 1.31%，期末待执行合同金额合计为 1,827.31 万元，占期末待执行合同总额为 2.63%，占比均较小。

（2）资金链紧张的其他客户

截至 2021 年 11 月 30 日，通过查询公开信息、检索上市公司及债券相关公告，与发行人有合作的客户中，受到社会较大关注并存在债券展期、理财产品逾期等负面新闻的资金链紧张客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年 1-6 月 收入	2020 年 度收入	2019 年 度收入	2018 年 度收入	报告期末 应收账款 余额	报告期末 应收票据 余额	报告期末应 收账款及应 收票据累计 计提坏账准 备合计	报告期末应 收账款及应 收票据净额 合计	应收账 款及应 收票据 期后回 款合计	报告 期末 预收 账款	期末待 执行合 同合计 金额	报告期内 及期后重 大债务违 约公开负 面信息
中国奥园	183.90	341.17	157.66	-	213.95	-	25.23	188.72	53.51	0.82	817.72	债券展期
阳光城	204.08	866.10	585.74	199.43	79.31	154.16	11.32	222.14	190.08	60.49	649.58	美元债展期
荣盛房地产发展股份有限公司	44.53	99.59	-	-	23.60	-	1.14	22.46	23.60	-	39.80	商业票据逾期较多
佳兆业集团有限公司	-	27.77	41.90	51.21	-	-	-	-	-	6.24	49.96	担保的理财产品逾期（第一期兑付已到账）
小计	432.51	1,334.63	785.3	250.64	316.86	154.16	37.70	433.32	267.19	67.55	1,557.06	——

以上均为期后新增公开信息资金链紧张的负面新闻客户，期末应收净额合计为 433.29 万元，占期末应收账款及应收票据总额的 4.24%，期末待执行合同金额合计为 1,557.06 万元，占期末待执行合同总额为 2.24%，占比均较小。

综上，本所律师认为，公开信息债务违约及资金链紧张的客户与发行人合作规模较小，期末应收净额和待执行合同金额占比较低。

3、发行人应对措施及效果

前述公开信息债务违约及资金链紧张的客户期末应收净额在 30 万元以上的主要有当代置业、中国奥园和阳光城，报告期末应收账款和应收票据余额对应的风险敞口情况如下：

单位：万元

客户名称	报告期末 应收账款 余额	报告期末 应收票据 余额	报告期末应收 账款及应收票 据净额合计①	应收账款及 应收票据期 后回款合计 ②	报告期末 预收账款 ③	报告期末 应收余额 对应的风 险敞口④ =①-②-③	风险 类型
当代置业	165.48	-	112.74	60.00	7.83	44.91	出 现 债 务 违 约
中国奥园	213.95	-	188.72	53.51	0.82	134.39	资 金 链 紧 张
阳光城	79.31	154.16	222.14	190.08	60.49	-28.43	资 金 链 紧 张
合计	458.74	154.16	523.60	303.60	69.13	150.87	——

发行人密切关注下游房地产客户发生的信用风险事件,将通过以下措施提前进行预警、防范或止损：

（1）发行人综合考虑应收账款风险是否可控、设计及交付等业务合作具体现状、后续在手订单执行可能性等多种因素，及时评估与房地产客户之间业务合作和应收账款回收风险，加大对已出现公开信息债务违约或资金链紧张房地产商客户应收账款的催收力度，控制与部分风险客户的合作规模；

（2）对于风险较大的客户，发行人通过与房地产客户沟通用以房抵债方式回收应收账款；

(3) 对于个别因故严重逾期尚未支付设计款项的客户，发行人将通过发律师函、提起诉讼、仲裁等方式维护自身合理权益，督促相关客户尽快回款；

(4) 对于已经发生公开信息债务违约或资金链紧张且尚有较大款项回收风险的客户，发行人在期后已经按照一定比例进行单项计提坏账准备，提前预估对发行人盈利情况的影响。

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人对以上客户的应收账款和应收票据净额合计为 523.60 万元，期后回款为 303.60 万元且期末预收账款合计 69.13 万元，风险总体可控。

除此之外，报告期内，发行人不断优化客户结构，加强与国有背景的房地产商客户合作，具有国企央企背景的房地产客户和资金相对雄厚的大型房地产客户通常信用风险相对较低，偿债能力一般较强。报告期内发行人与房地产客户签订合同额按照企业性质的划分情况如下：

单位：万元

企业性质	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	合同金额	占比	合同金额	占比	合同金额	占比	合同金额	占比
国企	8,309.14	34.20%	13,788.18	30.92%	11,548.70	27.32%	11,649.20	27.96%
非国企	14,593.14	60.06%	27,174.20	60.95%	27,162.86	64.25%	25,143.84	60.34%
房地产客户小计	22,902.28	94.26%	40,962.38	91.87%	38,711.56	91.56%	36,793.04	88.30%
所有客户总计	24,295.76	100.00%	44,587.28	100.00%	42,279.49	100.00%	41,669.57	100.00%

报告期内，发行人与国有房地产客户签订的合同额分别 11,649.20 万元、11,548.70 万元、13,788.18 万元和 8,309.14 万元，占比分别为 27.96%、27.32%、30.92%和 34.20%，发行人与国有房地产商客户合作规模整体呈现扩大趋势。

报告期内发行人营业收入按照房地产客户企业性质的划分情况如下：

单位：万元

企业性质	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
国企	5,472.24	34.56%	9,433.19	31.00%	7,646.70	30.44%	5,669.81	26.38%
非国企	9,591.75	60.57%	19,168.57	62.99%	15,131.99	60.25%	12,998.82	60.48%

房地产客户小计	15,063.99	95.13%	28,601.75	93.99%	22,778.69	90.69%	18,668.63	86.86%
所有客户总计	15,835.81	100.00%	30,431.22	100.00%	25,116.99	100.00%	21,491.56	100.00%

报告期内，发行人来自国有房地产客户的销售收入分别为 5,669.81 万元、7,646.70 万元、9,433.19 万元和 5,472.24 万元，占比分别为 26.38%、30.44%、31.00%和 34.56%，占比逐年上升。

综上，本所律师认为，发行人已采取多项措施应对相关情况。

4、对发行人持续经营能力的影响

公开信息债务违约的客户及公开信息资金链紧张的客户与发行人合作规模较小，期末应收净额和待执行合同金额占比较低，预计对发行人业绩和发展不存在重大不利影响。发行人采取措施包括与客户协商以房抵债、发律师函等方式督促客户偿还公司设计款项、对相关客户应收余额进行单项计提等。此外，报告期内，发行人不断优化客户结构，加强与国有背景的房地产商客户合作。

综上，本所律师认为，资金链紧张或经营困难的客户的业务往来预计不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

（四）核查程序

本所律师会同保荐机构履行了以下核查程序：

1、查询发行人房地产客户 2021 年半年报的公开披露信息，统计“三道红线”划档情况。

2、查阅发行人同行业可比公司有关“三道红线”分类划档情况的披露，复核发行人与同行业可比公司前五大客户、前五大应收余额客户、销售收入 500 万元以上客户统一按照房地产客户 2021 年半年报的财务数据的“三道红线”划档结果，分析发行人与同行业可比公司之间客户的“三道红线”划档情况；核查发行人报告期内累计收入金额前五大的红档及橙档客户情况，核查发行人 2020 年及 2021 年 1-6 月新签合同累计金额前十大客户“三道红线”划档情况，分析发行人的经营风险。

3、通过企查查等公开信息渠道查询和了解当前受社会关注的债务违约及存在其他显著经营风险、资金链紧张的房地产客户负面舆情，核查发行人主要风险客户的风险敞口和应对措施；查阅发行人与建业集团签署的以房抵债相关协议文件；通过公开信息渠道查询发行人房地产客户的企业性质。

四、第4项问题

“4. 关于参股长投设计。申报材料及审核问询回复显示：

（1）根据长投设计股东会决议，长投设计主业聚焦为全域国土综合整治、乡村振兴、生态环境（土地）治理和老旧小区改造（城市更新）相关业务，长投设计取得相应资质后，优先由长投设计承接长江产业集团在湖北省内上述四类业务。

（2）上述四类业务为发行人未来准备积极拓展的新的业务领域，报告期内发行人仅在湖北省外开展过与上述乡村振兴相关的美丽乡村城乡规划编制业务，产生的收入占主营业务收入比例为 0.13%，占比较低。

请发行人：

（1）补充说明发行人与合作方关于长投设计承接和开展业务、业务人员配置等具体安排，发行人、合作方在长投设计业务开展和经营管理中分别发挥的具体作用、发行人与合作方的合作是否具有商业合理性；

（2）补充说明发行人与长投设计的业务及人员、财务、机构是否独立，未来是否可能承接彼此的业务，是否可能存在相互让渡商业机会或承担成本费用的情况；

（3）补充说明报告期内长投设计具体经营情况、发行人同类业务经营情况，包括但不限于各类业务的收入、利润、毛利率、在手订单金额等，并结合报告期发行人与长投设计的交易情况及未来的合作情况说明是否会在报告期后增加与长投设计的关联交易。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。”

(一) 补充说明发行人与合作方关于长投设计承接和开展业务、业务人员配置等具体安排，发行人、合作方在长投设计业务开展和经营管理中分别发挥的具体作用、发行人与合作方的合作是否具有商业合理性

1、补充说明发行人与合作方关于长投设计承接和开展业务、业务人员配置等具体安排

根据发行人与长江产业集团就长投设计签署的《合作协议书》及发行人说明，发行人与合作方关于长投设计承接和开展业务、业务人员配置等的具体安排如下：

主要内容	具体安排
业务经营	长江产业集团范围内的主体需要项目前期咨询、产业策划、城乡规划、工程设计、项目管理、工程总承包等服务的，在依法合规的前提下优先考虑合资公司
业务资质	利用各自的优势，积极为合资公司办理经营业务所需的经营资质
避免同业竞争的措施	长江产业集团承诺不再设立同业务类型的公司（合作协议签订前已经成立的除外）；在合资公司取得相应的经营资质后，优先由合资公司承接湖北省内相关业务，但对于合资公司不愿承接、不能承接的业务，笛东设计可单独承接； 发行人已出具说明：“本公司不会承接湖北省内的全域国土综合整治、乡村振兴、生态环境（土地）治理和老旧小区改造（城市更新）类业务，但长投设计未满足项目招投标要求而不能承接的情况除外”
董事会人员构成	长江产业集团提名 2 人为董事；董事长 1 人为法定代表人由长江产业集团提名由董事会选举产生，长投设计业务拓展主要由董事长代表长江产业集团负责；笛东设计提名 1 人为董事；副董事长 1 人，由笛东设计提名由董事会选举产生
经营管理人员构成	长江产业集团推荐副总经理 1 名，经董事会聘任；推荐财务总监 1 名，负责财务工作，经董事会聘任。笛东设计推荐总经理 1 名，经董事会聘任；推荐副总经理 1 名，经董事会聘任。
其它业务人员	长投设计自主招聘

2、发行人、合作方在长投设计业务开展和经营管理中分别发挥的具体作用

长投设计目前正常独立开展业务经营，发行人及长江产业集团遵守《合作协议书》中的约定，在长投设计的业务开展和经营管理中分别发挥的具体作用如下：

主要内容	长江产业集团发挥的作用	笛东设计发挥的作用
业务经营	委托长投设计开展全域国土综合整治项目的咨询服务，集团范围内的相关业务优先考虑长投设计	--
董事会人员构成	提名姜功新、陈丁为董事，经股东会选举通过；姜功新任董事长，经董事会选举通过	提名袁松亭为董事，经股东会选举通过；袁松亭任副董事长，经董事会选举通过

经营管理人员构成	--	推荐辛齐为总经理,并经董事会聘任
	推荐邓京津为副总经理,并经董事会聘任	推荐陈桂茂为副总经理,并经董事会聘任
	推荐孙义平为财务负责人,并经董事会聘任	--

目前发行人推荐的总经理辛齐及副总经理陈桂茂均已在长投设计正常履职,上述两名高级管理人员均系发行人基于长投设计业务经营需求通过社会招聘遴选产生,并非发行人员工或前员工。

3、发行人与合作方的合作是否具有商业合理性

发行人与长江产业集团合作投资长投设计具有商业合理性,具体原因如下:

(1) 发行人与长江产业集团看好全域国土综合整治等新兴领域,具有较好的发展前景

为贯彻落实习近平总书记对浙江“千村示范、万村整治”重要批示精神,按照《乡村振兴战略规划(2018-2020年)》相关部署要求,自然资源部先后发布了《关于开展全域土地综合整治试点工作的通知》《关于进一步做好全域土地综合整治试点有关准备工作的通知》,着力推进全域土地综合整治试点;湖北省政府就此发布了《关于推进全域国土综合整治的意见》,将全域国土综合整治列为重点任务,制定支持政策和保障措施,着力推进全域国土综合整治项目的开展。

基于上述政策红利,发行人基于其在设计、规划领域的经验预判长投设计在全域国土综合整治、生态环境(土地)治理、乡村振兴、城市更新等的业务具有发展空间,长江产业集团基于自身的项目开发经验以及在湖北省的地缘优势认为长投设计具有一些业务基础,因此双方合作投资可以带来预期收益,实现投资目的。

(2) 合作方长江产业集团具备较强的资金实力及资源优势,发行人具备丰富的专业设计团队和项目经验优势

发行人投资长投设计的合作方长江产业集团是湖北省委、省政府服务长江经济带建设的综合投融资平台,主要承担全省长江大保护、乡村振兴、城市建设综合服务、全域国土综合整治、政府引导基金管理、生物医药制造等重大战略任务,拥有雄厚的资金实力和地域资源优势。长江产业集团控股长投设计,

其资金和项目优势可以充分保障长投设计的日常运营和业务资源，并对长投设计按照集团统一要求和国资控股模式进行管理，可以有效控制业务风险、促进合作投资得到良好的收益。

发行人作为专业的景观设计、规划设计机构，拥有风景园林工程设计专项资质证书（甲级）并已提交城乡规划编制（甲级）资质证书延续核定申请，具有先进设计理念及专业的团队。发行人拥有较为丰富的行业经验，通过行使股东权利及提名董事可以在股东会、董事会提案、表决等的过程中为长投设计把握正确的业务发展方向，有效促进长投设计的发展。发行人与长江产业集团可以充分发挥双方优势，促进长投设计的业务开展，发行人参股国有控股的长投设计，投资资金可以获得有力保障，实现获得投资收益的目的。

（3）发行人投资长投设计可获得投资收益、长江产业集团控股长投设计满足新领域项目开发的需要

发行人主营业务为园林景观设计及相关规划设计业务，报告期内发行人营业收入以园林景观设计业务为主，客户以房地产商为主。发行人始终关注全域国土综合整治、生态环境（土地）治理、乡村振兴、城市更新等新业务，上述业务的委托方一般为政府单位或大型国有企业，业务具有较高的综合性，对受托方的专业水平、综合能力、项目经验有较高的要求。故发行人与长江产业集团合作投资设立长投设计，符合发行人业务发展规划和战略布局，发行人参股国有控股的长投设计，可以实现获得投资收益的目的。

长江产业集团拟在全域国土综合整治等新兴领域拓展项目开发，投资设立规划设计公司参与项目拓展有利于对项目进行全方位把控，保证项目质量，促进项目的顺利推进和开发，取得符合预期的开发效果。

综上，本所律师认为，发行人与长江产业集团合作投资长投设计具有商业合理性。

（二）补充说明发行人与长投设计的业务及人员、财务、机构是否独立，未来是否可能承接彼此的业务，是否可能存在相互让渡商业机会或承担成本费用的情况；

1、补充说明发行人与长投设计的业务及人员、财务、机构是否独立

长投设计的业务及人员、财务、机构均独立于发行人，具体如下：

（1）业务独立

长投设计正常开展业务经营，独立承揽、承做项目，独立签署各项与其生产经营有关的合同。发行人并不参与长投设计的具体业务承揽及经营过程，长投设计的业务独立于发行人。

（2）人员独立

发行人推荐的 1 名总经理、1 名副总经理均系基于长投设计业务经营需求通过社会招聘遴选产生，非发行人员工或前员工；长投设计独立招聘其员工并与员工签订劳动合同；除发行人委派袁松亭任长投设计副董事长、委派王燕任长投设计监事外，长投设计或发行人员工均未在对方任职、兼职及领取报酬，长投设计的员工独立于发行人。

（3）财务独立

长投设计建立了独立的财务体系能够独立做出财务决策，财务人员专职在长投设计任职，独立开立银行账户，进行有效的税务登记并独立进行纳税申报和履行税款缴纳义务，长投设计的财务独立于发行人。

（4）机构独立

根据长投设计的《公司章程》以及组织结构图，长投设计的法人治理结构由股东会、党支部、董事会、监事会、经理层组成；股东会层面，因东长合伙将其持有的股权的提案权和表决权委托给长江产业集团行使，长江产业集团合计控制表决权比例为 60%；长投设计党支部研究讨论是董事会、经理层决策重大问题的前置程序；董事会由 3 人组成，其中长江产业集团委派 2 人，发行人委派 1 人；经理层目前包括总经理、副总经理、财务总监，同时下设各职能部门。上述各组织机构和经营管理部门与发行人机构不存在混同情形，上述机构的设置符合法律法规和《公司章程》等的规定并独立履行其职能，长投设计机构独立于发行人。

综上，本所律师认为，长投设计的业务及人员、财务、机构均独立于发行人。

2、未来是否可能承接彼此的业务

根据发行人《审计报告》及发行人、长投设计的说明，发行人及长投设计报告期内未发生交易；发行人已出具说明：“目前本公司没有受托承接长投设计业务的计划安排，也没有委托长投设计承接本公司业务的计划安排，未来也尽可能避免与长投设计发生交易。”

因此，发行人与长投设计未来承接彼此业务的可能性较小，发行人已出具说明，“未来如因业务实际需要确需承接彼此的业务，本公司将按照法律法规和公司章程、制度的规定履行必要的决策程序，按照公允价格和公平条件签订交易协议并严格履行，保证与长投设计交易的真实性、必要性及公允性。”

综上，发行人目前没有与长投设计承接彼此业务的计划安排，未来也尽可能避免与长投设计发生交易，因此未来承接彼此业务的可能性较小。未来如因业务实际需要确需承接彼此的业务，则发行人会按照法律法规、章程制度履行必要的决策程序，按照公允价格和公平条件签订交易协议并严格履行，保证与长投设计交易的真实性、必要性及公允性。

3、是否可能存在相互让渡商业机会或承担成本费用的情况

（1）发行人及长投设计不会存在相互让渡商业机会的情况

根据《合作协议书》、长投设计股东会决议、长投设计的说明，长投设计主业聚焦为全域国土综合整治、乡村振兴、生态环境（土地）治理和老旧小区改造（城市更新）这四个方面的相关业务，与发行人目前主营业务存在差异，发行人上述四个方面的相关业务很少。

根据《合作协议书》的约定，在长投设计取得相应的经营资质后，优先由长投设计承接湖北省内相关业务，但对于长投设计不愿承接、不能承接的业务，发行人可单独承接；发行人已出具说明：“本公司不会承接湖北省内的全域国土综合整治、乡村振兴、生态环境（土地）治理和老旧小区改造（城市更新）类业务，但长投设计未满足项目招投标要求而不能承接的情况除外”；因此，发行人及长投设计对于上述业务有明确的划分安排，不存在相互让渡商业机会的可能。

发行人或长投设计所在业务领域的市场竞争较为充分，该类业务委托方一

一般为政府单位或大型企业，通常采用招标等遴选方式确定受托方。

综上，本所律师认为，发行人及长投设计不会存在相互让渡商业机会的情况。

（2）发行人及长投设计未来不会存在彼此承担成本费用的情况

如本补充法律意见书第“四、（二）、1”部分所述，发行人、长投设计在业务、人员、财务、机构等方面均互相独立，双方独立承接业务、独立进行收入成本核算。因此，长投设计及发行人未来不会存在彼此承担成本费用的情况。

发行人与长投设计均已出具说明，未来发行人与长投设计不会存在相互让渡商业机会或承担成本费用的情况。

综上，本所律师认为，发行人和长投设计未来不会存在相互让渡商业机会或承担成本费用的情况。

（三）补充说明报告期内长投设计具体经营情况、发行人同类业务经营情况，包括但不限于各类业务的收入、利润、毛利率、在手订单金额等，并结合报告期发行人与长投设计的交易情况及未来的合作情况说明是否会在报告期后增加与长投设计的关联交易。

1、补充说明报告期内长投设计具体经营情况、发行人同类业务经营情况，包括但不限于各类业务的收入、利润、毛利率、在手订单金额等

（1）长投设计的具体经营情况

根据长投设计的说明，长投设计设立（2021年4月21日）至报告期末（2021年6月30日）、至2021年9月30日的具体经营情况如下：

单位：万元

业务类型	长投设计设立至 2021 年 9 月 30 日	长投设计设立至 2021 年 6 月 30 日
营业收入	19.80	0.00
其中：全域国土综合整治	19.80	--
乡村振兴	--	--
生态环境（土地）治理	--	--
城市更新	--	--
成本及费用	144.48	30.68
净利润	-124.68	-30.68

毛利率	-300.31%（注 1）	--
-----	---------------	----

注 1：因长投设计设计人员薪酬均计入销售费用，故本处毛利率为以销售费用测算而得。

截至 2021 年 6 月 30 日、2021 年 9 月 30 日，长投设计的在手订单情况分别如下：

单位：万元

业务类型	截至 2021 年 9 月 30 日	截至 2021 年 6 月 30 日
在手订单	180.50	0.00
其中：全域国土综合整治	117.50	--
乡村振兴	63.00	--
生态环境（土地）治理	--	--
城市更新	--	--

（2）发行人同类业务经营情况

发行人报告期内的与长投设计同类业务经营的具体情况如下：

单位：万元

业务类型	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
同类业务营业收入	-	4.55	93.60	-
其中：全域国土综合整治	-	-	-	-
乡村振兴	-	4.55	93.60	-
生态环境（土地）治理	-	-	-	-
城市更新	-	-	-	-
同类业务成本	42.41	37.50	24.10	31.61
同类业务毛利率	/	-723.43%	74.25%	/

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人的在手订单情况分别如下：

单位：万元

业务类型	截至 2021 年 6 月 30 日
在手订单	320.00
其中：全域国土综合整治	-
乡村振兴	320.00
生态环境（土地）治理	-
城市更新	-

2、结合报告期发行人与长投设计的交易情况及未来的合作情况说明是否会在报告期后增加与长投设计的关联交易

根据发行人《审计报告》、发行人及长投设计的说明，发行人与长投设计报告期内未发生交易。

发行人目前没有与长投设计发生交易的具体安排和计划，未来也尽可能避免与长投设计发生交易，因此在期后增加与长投设计的关联交易的可能性较小。发行人已出具相关说明：“未来如因业务实际需要确需承接彼此的业务，本公司将按照法律法规和公司章程、制度的规定履行必要的决策程序，按照公允价格和公平条件签订交易协议并严格履行，保证与长投设计交易的真实性、必要性及公允性。”

综上，本所律师认为，发行人在期后增加与长投设计的关联交易的可能性较小；发行人已出具说明，保证与长投设计未来可能发生的交易的真实性、必要性及公允性，该事项不会对本次发行上市构成重大不利影响。

（四）核查程序

本所律师会同保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了发行人与长江产业集团签署的《合作协议书》、长投设计的股东会决议、董事会决议及业务说明，查询长江产业集团的基本情况，查阅双方委派人员的简历，访谈长投设计人员、发行人董事长，了解双方合作安排及在业务开展、经营管理中分别发挥的具体作用、合资的商业合理性。

2、查阅了长投设计的《营业执照》、业务说明、项目列表、人员花名册、开户许可证，访谈长投设计人员、发行人董事长，核查长投设计的业务及人员、财务、机构的独立性；查阅发行人《审计报告》，取得发行人及长投设计的说明，核查承接彼此业务及是否可能存在相互让渡商业机会或承担成本费用的情形。

3、查阅长投设计的项目列表、截至 2021 年 6 月 30 日及 2021 年 9 月 30 日的财务报表，查阅了发行人的分业务类型的销售收入明细表、合同台账，核查长投设计的具体经营情况以及发行人同类业务经营情况；查阅发行人《审计报告》及发行人、长投设计的说明，核查报告期内的关联交易情况；取得并查阅了《合作协议书》以及长投设计的说明、发行人的承诺，核查未来发行人与长投设计可能发生的关联交易情况。

五、第 5 项问题

“5. 关于员工。申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期各期末，发行人员工人数分别为 652 人、785 人和 889 人，其中设计研发人员分别为 575 人、697 人和 781 人，发行人认为与业务开展规模匹配。

（2）报告期各期，发行人设计研发人员人均产值分别为 44.82 万元、39.49 万元、41.18 万元和 19.64 万元，人均新承接项目数分别为 0.60 个、0.50 个、0.52 个和 0.24 个。

（3）报告期内，发行人在部分地区大量增聘设计师，导致人均产值相对同行业可比公司较低。净新增设计研发人员主要集中在华东区域、华南区域、华中区域和西南区域。

（4）杭州园林、筑博设计主营业务与发行人园林景观设计存在差异，所需设计研发人员专业类型与发行人存在差异，因此人均薪酬可能存在一定差异。

请发行人：

（1）补充说明公司设计研发人数与同行业可比公司对比情况，公司在部分地区大量增聘设计师的必要性；

（2）补充说明认为公司设计研发人数与业务开展规模匹配的具体依据、相关说法是否准确客观，设计研发人员人均产值、人均新承接项目是否可能持续下滑，是否可能带来业绩不达预期的风险及发行人的应对措施；

（3）结合设计研发人员人均产值与同行业可比公司比较情况，客观分析发行人的设计能力、行业地位和竞争优劣势，准确披露相关信息；

（4）详细解释杭州园林、筑博设计所需设计研发人员专业类型与发行人存在差异的具体含义，分析由此导致人均薪酬存在一定差异的合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。”

（一）补充说明公司设计研发人数与同行业可比公司对比情况，公司在部分地区大量增聘设计师的必要性

1、发行人设计研发人数与同行业可比公司对比情况

单位：人

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
------	--------------	---------	---------	---------

	设计研发 人员人数	人数变动 率	设计研发 人员人数	人数变动 率	设计研发 人员人数	人数变动 率	设计研发 人员人数
奥雅设计	-	-	1,213	13.26%	1,071	29.50%	827
山水比德	-	-	1,098	31.65%	834	32.38%	630
杭州园林	-	-	277	20.43%	230	9.00%	211
汉嘉设计	-	-	2,027	2.43%	1,979	64.92%	1,200
筑博设计	-	-	1,904	11.54%	1,707	8.52%	1,573
平均值	-	-	1,304	15.86%	1,164	28.91%	888
笛东设计	832	6.53%	781	12.05%	697	21.22%	575

注 1：设计研发人员人数为期末口径；奥雅设计选取设计（含研发）人员人数，山水比德选取设计人员、研发人员人数，杭州园林选取生产人员、技术人员人数，汉嘉设计选取技术人员人数，筑博设计选取技术人员人数；

注 2：可比公司数据来源于招股说明书、年度报告，2021 年半年报中未披露人数，故无可比数据。

报告期内，发行人设计研发人员期末人数增长率分别为 21.22%、12.05%和 6.53%，人员增速低于同行业可比公司平均值，发行人人员扩张较同行业可比上市公司更为审慎，旨在获得业务增长与控制业务风险之间取得平衡。

发行人所处的园林景观设计行业是人才和智力密集型服务行业，设计人才是该行业公司经营发展的核心资源，业务规模的持续扩大、营业收入的持续增长，均依赖于设计研发人员数量的同步增长和设计创意能力的不断提升，因此不断壮大设计研发人员队伍是该行业发展的普遍趋势。

报告期内发行人设计研发人员数量及增速略小于同行业可比竞争对手，设计研发人员人数的变动情况符合行业发展趋势。

2、发行人在部分地区增聘设计研发人员的必要性

报告期内，发行人在华东区域、华南区域、华中区域和西南区域增聘的设计研发人员数量较多，该情况系结合发行人所处的外部行业环境以及内部经营情况而做出的决策，具体分析如下：

（1）外部行业环境

①行业下游房地产客户加速扩展全国化业务，在客户集中分布区域增聘设计师是提高客户服务能力的必然选择

近年来，房地产行业集中度快速提升，房地产商从区域深耕向全国化布局战略演变。国内大型地产企业基本上已实现全国化的业务拓展，采用集团化运

营的模式在全国范围内经营房地产业务。大型房地产商的全国化布局客观上要求其景观设计类供应商也需具备全国化设计服务的能力，地域性的小规模设计企业已无法满足大型房地产商全国性的业务需求。

在该种行业背景下，为缩短服务半径，为客户提供更优质的设计服务，发行人积极进行全国化布局，在近年来房地产企业发展势头较好的区域的中心城市增聘较多设计研发人员，从而提升客户服务能力，积累优质客户资源，以期在未来竞争中占据优势地位。

②行业内部主要竞争对手积极进行全国化布局，在尚待开拓区域增聘设计师是提升总体竞争力、保证各区域均衡发展的有效措施

报告期内，发行人在园林景观设计行业的主要竞争对手的全国化布局情况如下所示：

公司名称	报告期内同行业竞争对手全国化布局情况
奥雅设计	2018 年设立杭州、广州、长沙、武汉、重庆分公司，2020 年设立天津、济南分公司，2021 年设立苏州分公司。
山水比德	2018 年设立长沙、华中、重庆分公司，2019 年设立南京、成都分公司，2020 年设立郑州分公司，2021 年设立杭州、海南、西安、贵阳分公司。

自 2018 年以来，奥雅设计、山水比德均加速实施全国化布局战略，不断扩大全国化的设计服务网络。园林景观设计行业发展较好、规模较大的公司近年来都在积极推进全国化布局，主要是因为在现有房地产市场格局中，大型地产商客户更倾向于与综合实力强的全国性设计企业开展持久的战略合作，因此只有逐渐提升跨区域业务能力及跨区域项目管理能力，乘势突破区域限制、扩大市场份额，才能在市场竞争中取得优势。

发行人自 2007 年设立后开始开展业务，逐渐在北京及周边地区构建了规模化的设计师团队，并积极在全国范围内设立分支机构，目前已基本完成全国化布局。发行人在竞争激烈的华东、华南区域和尚在开拓中的华中和西南区域大量增加设计师人数，与同行业可比公司的战略选择一致，符合行业总体发展趋势。

（2）内部经营情况

报告期内，发行人在华东、华南、华中和西南区域增聘设计研发人员的数量较多，充分考虑了发行人内部的经营与战略需要。

报告期内，发行人上述增聘设计研发人员的区域内的分支机构所产生的营业收入及收入增长率情况如下所示：

单位：人、万元

区域	2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度		
	净增人数	营业收入	收入增长率	净增人数	营业收入	收入增长率	净增人数	营业收入	收入增长率
华东区域	8	3,541.55	78.51%	24	7,136.81	62.59%	60	4,389.37	7.11%
华南区域	18	2,257.74	159.19%	12	4,345.41	61.55%	47	2,689.76	88.67%
华中区域	-5	1,185.65	119.41%	11	2,141.57	16.51%	35	1,838.06	123.19%
西南区域	23	1,689.26	68.62%	23	3,441.58	18.18%	1	2,912.15	18.20%

注 1：净增人数为各区域增加的设计研发人员数量；

注 2：营业收入为各区域内事业部所产生收入的总额。

由于 2020 年上半年受疫情影响项目进度有所延迟，从而导致营业收入较低，因此 2021 年 1-6 月各区域营业收入增长率普遍偏高具有合理性。

现从发行人内部经营情况角度对报告期内在华东、华南、华中和西南区域增聘较多设计研发人员的原因进行分析：

①华东区域

华东区域近十年来一直是我国 GDP 总量最大的区域，经济实力雄厚，经济发展迅速，对园林景观设计业务的需求量较大，景观设计市场前景较好，因此报告期内在该区域增聘较多设计研发人员主要系把握未来收入增长点、获取更多业务资源、抓住快速发展机遇的战略布局。

发行人于 2019 年和 2020 年在华东区域增聘较多设计研发人员，2019 年、2020 年该区域创造的营业收入分别为 4,389.37 万元和 7,136.81 万元，系发行人营业收入的重要来源，随着设计研发人员人数的增加，贡献的营业收入也同步增长。因此在该区域增聘设计研发人员有利于增加营业收入、提升盈利能力，具有必要性。

②华南区域

发行人在同行业内的主要竞争对手山水比德、奥雅设计等公司，总部均设置在华南区域，在该区域争取更大的市场影响力对公司具有重要的战略意义。同时，随着国家粤港澳大湾区发展规划的逐渐落实，全国大型房地产企业争相布局大湾区市场，华南区域汇集了大量优质的房地产企业，客户资源丰富。因此，在该区域增聘较多设计研发人员系公司争取优质客户资源、扩大市场份额、提升行业竞争力的战略选择。

再次，2019年发行人在华南区域扩大设计研发人员团队的规模，相较2018年设计研发人员人数净增加47人，同时2019年华南区域分支机构的营业收入增速较快，发行人在该区域增聘较多设计研发人员具有必要性。

③华中区域

华中区域人口较为稠密，其中武汉、郑州均为九大国家中心城市，经济发展潜力较大，居民对景观设计服务的需求也日益增长，发行人2018年于武汉设立分支机构。因此，华中区域是发行人重点布局区域，在该区域设立事业部、增聘设计研发人员，符合公司全国化发展的经营战略。

发行人主要于2019年在华中区域增聘较多设计研发人员，2019年相较2018年设计人员净增加35人，华中区域2019年营业收入的增长率达到了123.19%，可见增聘设计研发人员后该区域的营业收入实现较快增长。因此，在华中区域增聘较多设计研发人员符合公司的发展战略，具有必要性。

④西南区域

随着国家西部大开发战略、“一带一路”等政策的深入实施，西南地区近年来经济发展迅猛，与东部沿海地区的差距逐渐缩小，已成为我国经济新的增长极。其中成都、重庆2020年的GDP增速分别为4.00%和3.90%，高于全国平均增速，是近年来经济高速发展的新兴城市。同时，发行人在园林景观设计行业的主要竞争对手奥雅设计和山水比德分别自2017年和2018年开始在西南区域设置分公司，加强战略布局。

西南区域作为发行人重点开拓区域，未来发展潜力巨大，因此发行人在该区域增聘设计研发人员，是顺应国家经济发展的政策导向、及时抢占市场份额、抓住未来发展机遇的战略选择，具有必要性。

综上，本所律师认为，发行人在部分地区增聘设计研发人员，是结合外部行业环境和内部经营情况而做出的经营决策，具有必要性。

（二）补充说明认为公司设计研发人数与业务开展规模匹配的具体依据、相关说法是否准确客观，设计研发人员人均产值、人均新承接项目是否可能持续下滑，是否可能带来业绩不达预期的风险及发行人的应对措施

1、发行人设计研发人数与业务开展规模相匹配，设计研发人员人均产值、人均新承接项目持续大幅下滑风险较小

报告期内，发行人设计研发人数与主营业务收入均保持增长趋势，具体情况如下：

单位：万元、人、个

类别	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
设计研发人员期末人数	832	781	697	575
设计研发人员平均人数①	807	739	636	480
主营业务收入	15,835.81	30,431.22	25,116.99	21,491.56
人均产值	19.64	41.18	39.49	44.82
新承接项目数	190	387	319	288
人均新承接项目	0.24	0.52	0.50	0.60
期初在手订单金额+当期新签订合同金额②	88,831.36	97,382.61	81,266.91	63,992.43
人均合同额（②/①）	110.08	131.78	127.78	133.32

2018 年至 2020 年，发行人主营业务收入增长了 41.60%，设计研发人员年末人数增长了 35.83%，整体上设计研发人数的增长与业务规模匹配。

报告期内，设计研发人员人均产值、人均新承接项目、人均合同额总体保持稳定。2018 年由于设计研发人员人数较少等原因导致相关指标略高，2021 年 1-6 月由于以半年度数据测算等原因导致相关指标略低，具体分析如下：

2018 年各项指标相对较高原因如下：首先，发行人 2018 年设计研发人员平

均人数较少，北京等业务布局早的分支机构的人数占比相对较高，使得人员利用率较高。随着发行人于 2018 年加速全国化布局，业务快速发展，外埠人员占比上升，2019 年设计研发人员平均人数较 2018 年上升 32.50%，各项人均指标有所下降，具有合理性。其次，2018 年上半年设计研发人员净增加 123 人，占全年设计研发人员净增加人数的 64.74%，新增设计研发人员在上半年较为集中，参与公司业务时间在全年占比较大，因此对人均产值的贡献较高，具有合理性。

2019 年、2020 年人均各项指标较为稳定，主要原因系发行人逐步进入稳步发展阶段，全国化布局逐渐形成，人员构成趋于稳定，设计研发人数与业务开展规模相匹配。

2021 年 1-6 月人均产值相对较低，主要系发行人一般上半年确认收入较少所致。2018 年至 2020 年，上半年确认收入占比分别为 33.78%、41.94%、28.22%，因此导致上半年人均产值较低。2021 年 1-6 月人均新承接项目及人均合同额有所下降，主要系受半年度统计区间影响。

发行人经营状况良好，在社会经济稳定增长、城镇化建设持续发展及产业政策有力推动的背景下，园林景观设计行业将迎来广阔发展空间，市场规模预期持续增长。发行人深耕景观设计领域多年，以专业的设计能力、积极的服务配合获得了行业认可，与大型房地产公司、国内各级政府部门、国企事业单位等各类型的优质客户形成了较强的合作黏性，发行人在手订单充足，在行业大趋势向好的情况下发行人业绩将得到保障。发行人目前已基本完成全国化布局，设计研发人员数量与业务规模相匹配，未来将根据业务需要合理配置机构人员，因此未来设计研发人员人均产值、人均新承接项目持续大幅下滑风险较小。

综上，本所律师认为，发行人报告期内设计研发人数与业务开展规模相匹配，设计研发人员人均产值、人均新承接项目总体保持稳定，未来持续大幅下滑风险较小。

2、发行人就人均指标下滑及其可能带来的业绩不达预期进行的风险提示及应对措施

发行人目前业务的主要客户为房地产商，因此发行人业务受房地产行业整

体景气程度影响较大。近年来房地产行业相关调控政策密集出台，导致近期房地产行业的资金流动性较为紧张，部分房地产企业出现了债务违约或资金链紧张的情况。虽然长期来看房地产市场健康发展的整体态势不会改变，但如果后续政策调整超预期，房地产持续不景气，不排除发行人设计研发人员人均产值、人均新承接项目下滑的可能性，以及带来业绩不达预期的风险。

就上述事项，发行人已在《招股说明书》“第四节 风险因素”之“二、房地产调控政策引致的风险”部分补充披露如下：

“报告期内，住宅景观设计业务占公司营业收入比重较高。近年来，我国政府针对房地产行业出台了一系列调控政策，使得房地产商资金压力加大，支付能力下降，影响到房地产商的开发规模和开发进度，可能使公司面临回款变慢、应收账款坏账比例提高、营业收入下降、净利润下降、设计研发人员人均产值、人均新承接项目下滑的风险，近年主要的调控政策包括：

2020年8月，监管部门对房地产商融资设置“三道红线”，通过控制房地产商有息负债规模增长速度，对行业融资供给进行结构性调控。“三道红线”政策指根据房地产商剔除预收款后的资产负债率、净负债率、现金短债比三项指标，将房地产商分为四档，并根据所处档位控制其有息负债规模的增长。在上述融资政策影响下，可能会导致部分房地产商的融资难度增加。

2020年12月，中国人民银行、银保监会公布《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》，分档设置银行业金融机构房地产贷款余额占比和个人住房贷款余额占比两个上限，从资金供给端进一步限制，该政策可能会降低房地产商的融资能力。

2021年2月，自然资源部组织召开会议，要求各地采取有效措施引导住宅用地市场理性竞争，重点城市要合理安排招拍挂出让住宅用地时序，即集中发布出让公告、集中组织出让活动，原则上重点城市全年住宅用地集中出让不超过三次。上述政策使房地产商集中释放资金、需同时支付多处地块的保证金，客观上会加剧房地产商的现金流压力。

在上述政策的作用下，公司相关地产商客户出现了经营不善或资金流趋紧

的情况，从而传导至公司，导致公司可能面临业务需求下降、设计收费水平下降、设计成果确认延后、营业收入下降、收入回款滞后、应收账款坏账比例提高、净利润下降、设计研发人员人均产值、人均新承接项目下滑等风险。近期，部分房地产企业出现了境内或境外债券违约的情况，未来可能有更多房地产企业出现违约等风险事件。上述情况可能对公司经营业绩产生应收账款坏账增多，经营活动现金流入下降等不利影响。”

面对上述风险，发行人综合采取多种应对措施，努力使发行人业务平稳发展：

首先，发行人将持续深耕景观设计业务，不断巩固市场地位。发行人作为景观设计行业知名公司，具有一定的市场竞争力。发行人将基于现有的全国化布局，继续加强与大中型地产商的合作关系，不断提升自身设计服务能力，保持现有业务的稳步增长。

其次，发行人将积极布局全域国土综合整治、城市更新、生态规划设计等新业务，培养未来增长业务板块。

再次，发行人还在业务开展过程中逐步加强风险管控，规避业务风险。发行人注意优化客户结构，逐步减少与存在回款风险的客户的合作，报告期各期新签合同金额中国有企业的金额占比整体稳步提升。

综上，本所律师认为，面对房地产调控政策引致的业绩不达预期的风险，发行人综合采用各种措施，努力使发行人业务平稳发展。

（三）结合设计研发人员人均产值与同行业可比公司比较情况，客观分析发行人的设计能力、行业地位和竞争优劣势，准确披露相关信息

1、发行人设计研发人员人均产值与同行业可比公司比较情况

发行人设计研发人员人均产值与同行业可比公司比较情况，具体见本补充法律意见书第“一、（一）、2”部分所述。

2、客观分析发行人的设计能力、行业地位和竞争优劣势，准确披露相关信息

（1）关于设计能力

结合园林景观设计行业的技术特点，主要体现在园林景观设计的规划水平、创意创作水平、信息化水平等三方面。

①规划水平

规划水平方面，在设计面积较大的景观设计业务中，设计师需综合运用规划设计的相关知识；部分市政景观设计业务，在业务中约定有规划设计的相关工作任务。规划设计集成了美学、各类工程技术和实施建设管理等专业知识，设计人员对知识、经验的综合运用能力决定了规划水平的高低。受益于城镇化推进过程中城市绿化配套建设需求的增加和社会发展过程中人们对城市环境改善需求的日益增强，我国园林景观设计行业总体规划技术水平近年来不断提升。

发行人注重同时发展规划设计业务，报告期内规划设计业务收入虽占比较小，但仍构成了发行人综合设计服务能力的重要方面，是发行人差异化竞争的重要抓手。近年来，发行人高质量地完成了多个具备技术代表性的规划设计项目，积累了宝贵的规划设计业务经验，因此在设计面积较大的景观设计项目尤其是部分市政景观设计项目中，设计师能够按照要求综合运用规划设计相关知识，为客户提供集规划与景观设计为一体的综合性服务，充分发挥公司景观、规划双业务联动的优势。

②创意创作水平

创意创作水平方面，园林景观设计不仅是技术应用过程，更是应用多学科知识的艺术创作过程，景观设计艺术创作主要体现在方案设计的创意能力，而方案设计的创意能力很大程度上决定了设计公司的竞争力。基于我国国情以及深厚的文化底蕴，同时受西方设计风格的影响，我国园林景观行业基本确立了传承中国传统文化并融合国际化现代设计理念，同时各家企业保持自身开创性设计思维的创意设计特点。

设计研发人员人均产值和设计类奖项的获奖情况，均是设计机构创意创作能力的体现，2020 年发行人设计研发人员人均产值为 41.18 万元，与同行业竞争对手奥雅设计人均产值接近，低于山水比德人均产值，发行人设计研发人员

人均产值仍有进一步提高的空间。同时，优秀的设计作品彰显了发行人的创意设计水平，经过多年的业务实践，发行人凭借多个明星设计项目先后获得多项国内外设计奖项。报告期内，发行人累计获得由国际风景园林师联合会（IFLA）等国际行业协会组织颁发的国际性奖项 23 项，在行业赢得了较好的口碑。

③信息化水平

在信息化技术方面，近年来，伴随着我国城镇化进程的推进，我国景观设计行业整体技术实力得到了迅速提升，信息化技术水平逐渐成熟。景观设计信息化技术水平主要体现在企业在方案设计、施工图设计等过程中的技术应用，计算机辅助设计（Auto CAD）、Photoshop 制图、草图大师（Sketchup）、流明（Lumion）等辅助软件一定程度上提升了景观设计工作的精确性、高效性。而随着 GIS（Geographic information System，地理信息系统）、参数化设计、虚拟现实（VR）等数字技术的发展，信息技术与景观设计的结合已实现从上述计算机辅助设计转向数字化智能设计方向，数字化智能设计在景观设计领域人机交流、数字模型创建、多媒体表现等方面的运用越来越广泛。用数字化的手段处理景观设计中的问题，一定程度上拓宽了景观设计的创作思维和表现手段，使构成景观的设计要素更加生动，景观与人的交流方式更具有互动性和体验性，提供给受众身临其境般的体验感。

发行人紧跟行业信息化技术水平升级，在设计工作中积极运用辅助设计软件，更高质量、高效率地结合客户需求开展创意设计工作。发行人紧跟园林景观设计及相关设计行业信息化技术前沿，积极开展数字化景观领域的研究，探索数字化技术与设计实践相结合的革新方法论，深化智慧景观系统。

就上述情况，发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况”之“（七）发行人的市场地位、行业技术水平及特点”之“2、技术水平及特点”部分披露。

（2）关于发行人的行业地位、竞争优势

关于发行人的行业地位、竞争优势，具体见本补充法律意见书“一、（一）”及“一、（二）”部分所述。

同时，发行人设计团队人员规模小于同行业可比上市公司奥雅设计、山水比德，因此公司营业收入规模也小于这两家上市公司。公司 2020 年度设计研发人员人均产值水平与奥雅设计相近，但低于山水比德，公司人均产值水平有进一步提升的空间。在未来的市场拓展中，同行业可比上市公司通过借助资本市场力量，在设计人才引进、市场开拓、技术研发等方面将占据较大的竞争优势，而发行人目前相对较小的经营规模、相对较低的人均产值将制约发行人进一步提升市场份额。

上述情况，发行人已在《招股说明书》“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况”之“（七）发行人的市场地位、行业技术水平及特点”之“1、公司的市场地位”部分及“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况”之“（八）公司的竞争优势与劣势”部分披露。

综上，本所律师认为，发行人已结合设计研发人员人均产值与同行业可比公司比较情况，客观分析发行人的设计能力、行业地位和竞争优劣势，并已在《招股说明书》中披露相关信息。

（四）详细解释杭州园林、筑博设计所需设计研发人员专业类型与发行人存在差异的具体含义，分析由此导致人均薪酬存在一定差异的合理性

1、杭州园林设计研发人员专业类型差异的含义及人均薪酬差异的原因

杭州园林的主营业务包括园林景观设计业务和 EPC 业务。杭州园林 2018 年至 2020 年 EPC 项目收入占营业收入比例分别为 76.76%，78.16%和 81.36%，EPC 项目收入为杭州园林主要的收入来源，与发行人的主营业务存在较大差异。EPC 业务涵盖了设计、采购和施工等环节，杭州园林需全面负责承包工程的质量、安全、工期、造价等。

由于 EPC 项目相对园林景观设计业务的特殊性，杭州园林的设计研发人员结构与公司有较大差异，杭州园林 2018 年至 2020 年设计研发人员构成情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	数量（个）	占比	数量（个）	占比	数量（个）	占比

生产人员	227	71.61%	185	68.52%	168	68.02%
技术人员	50	15.77%	45	16.67%	43	17.41%
小计	277	87.38%	230	85.19%	211	85.43%
期末人员总数	317	100.00%	270	100.00%	247	100.00%

注：数据取自杭州园林 2018 年、2019 年和 2020 年年度报告。

EPC 业务人员需要及时根据业主方的要求或者施工效果呈现等不断协调各项目参与方，从而使得项目能够按时、高质量地完成。EPC 业务主要的参与人员为 EPC 项目管理人员，与发行人以园林景观设计人员为主的设计研发人员构成相比存在一定差异。

另外，杭州园林员工的受教育程度整体较高，2020 年硕士及以上学历的员工有 209 人，占员工总数的 65.93%，该因素也可能导致杭州园林人均收入较高。

综上，由于杭州园林 EPC 业务占比较高，EPC 业务主要为项目管理人员，与发行人设计研发人员构成存在一定差异，且其员工受教育程度整体较高，导致杭州园林设计研发人员人均薪酬高于发行人，存在合理性。

（2）筑博设计设计研发人员专业类型差异的含义及人均薪酬差异的原因

筑博设计的主营业务为建筑设计及相关业务的设计与咨询，业务涵盖建筑设计、城市规划、风景园林设计、室内设计等。筑博设计的建筑设计业务在 2018 年至 2020 年占其营业收入的比例分别为 90.99%，92.16%和 92.43%，与发行人的主营业务构成存在差异。建筑设计工作与园林景观设计工作内容有显著差异，筑博设计的设计研发人员主要为建筑设计、结构设计及电气工程等领域的建筑师、结构工程师及电气工程师等，与发行人以园林景观设计师为主的设计研发人员构成相比存在差异。

除筑博设计外，选取其他三家建筑设计行业公司，对设计研发人员人均薪酬进行对比分析，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
建研设计	15.98	38.20	40.23	41.02
霍普股份	/	30.32	29.23	35.80
尤安设计	/	35.05	33.76	37.02
筑博设计	/	28.87	29.75	27.48

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
平均值	/	33.11	33.24	35.33
笛东设计	9.84	21.21	19.84	21.12

注 1：设计研发人员人均薪酬=设计研发人员职工薪酬/设计研发人员平均人数；

注 2：建研设计、霍普股份及尤安设计数据来源于招股说明书；筑博设计数据来源于招股说明书及年度报告；

注 3：霍普股份及筑博设计选择技术人员计算设计研发人员人均薪酬；

注 4：霍普股份、尤安设计和筑博设计未披露 2021 年 1-6 月相关数据；

注 5：建研设计、筑博设计及笛东设计计算平均人数时采用公式设计研发人员平均人数=（期初设计研发人员人数+期末设计研发人员人数）/2，霍普股份采用月末加权人数作为平均人数，尤安设计采用公式设计研发人员平均人数=员工在职工作日/当年总工作日。

建研设计、霍普股份、尤安设计以及筑博设计主要从事建筑设计业务，其设计研发人员人均薪酬均较高。根据可比公司数据，建筑设计行业的设计研发人员薪酬普遍高于园林景观设计行业设计研发人员薪酬，故筑博设计与公司设计研发人员人均薪酬存在差异具备合理性，符合行业整体情况。

综上，本所律师认为，杭州园林、筑博设计所需设计研发人员主要为 EPC 项目管理人员、建筑师及电气工程师等，与发行人园林景观设计人员存在专业类型的差异，由此导致的设计研发人员人均薪酬与公司存在一定差异具备合理性。

（五）核查程序

本所律师会同保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人报告期内员工名册、财务报表、同行业可比公司招股说明书和年度报告、半年度报告。分析发行人报告期内设计研发人员人数变动并与同行业可比公司进行比较和分析；比较发行人和同行业可比公司自设立以来分支机构的设立情况，结合发行人报告期内各区域的设计研发人员人数及变动情况、营业收入及变动情况，分析发行人报告期内在部分地区增聘设计研发人员的原因。

2、取得并查阅发行人报告期内员工名册、财务报表、合同台账，分析发行人报告期内设计研发人数、人均产值及人均承接项目，分析发行人设计研发人数与业务开展规模匹配的依据以及相关说法是否准确客观；查阅房地产行业相关政策，核查设计研发人员人均产值、人均新承接项目持续下滑及可能带来业

绩不达预期的风险；了解发行人对于相关风险的应对措施。

3、取得并查阅发行人报告期内员工名册、财务报表，查询同行业可比上市公司山水比德、奥雅设计招股说明书及年度报告、半年度报告，分析发行人与同行业可比上市公司人均产值的对比情况；取得并查阅发行人组织架构图，财务报表，了解发行人各区域业务开展情况；取得员工花名册，了解发行人人才储备情况；取得销售收入明细表分析发行人客户情况；取得发行人报告期内项目获奖证明；结合发行人各区域业务开展情况、人才储备情况、客户情况及项目获奖情况，分析发行人的设计能力、行业地位及竞争优势。

4、查阅杭州园林、建研设计、霍普股份、尤安设计及筑博设计等公司年度报告或招股说明书，核查发行人设计研发人员人均薪酬与同行业对比的合理性。

六、第 6 项问题

“6. 关于对赌和股权激励。申报材料及审核问询回复显示：

（1）2019 年 11 月 21 日，袁松亭、发行人、智度惠信签署《补充协议》，约定智度惠信享有回购权、反稀释权、共同出售权等特殊权利。2021 年 4 月 14 日，各方签署《<股份转让协议补充协议>之股东特殊权利终止协议》。

（2）根据 2019 年 11 月 7 日签署的东持咨询合伙协议补充协议，激励对象的服务期限由原来的 96 个月变更为 36 个月。即股权激励费用的摊销期限由 96 个月变更为 36 个月，2019 年 11 月之前已授予尚未摊销完毕的股权激励费用将在剩余期限内（36 个月减去自授予日已经摊销月份数）进行摊销。

请发行人：

（1）补充说明对赌协议签订、终止的主要条款内容，相关权利义务是否涉及发行人，报告期内发行人是否需要确认相应的金融负债，发行人现有会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

（2）准确、完整说明修改激励对象的服务期限后股权激励费用的摊销安排，是否符合《企业会计准则》等相关规定，是否符合行业惯例。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。”

(一) 补充说明对赌协议签订、终止的主要条款内容，相关权利义务是否涉及发行人，报告期内发行人是否需要确认相应的金融负债，发行人现有会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、对赌协议的主要条款内容

2019年11月21日，袁松亭与智度惠信签订《股权转让协议》。为进一步明确股份转让后各方的权利义务，袁松亭、发行人、智度惠信于同签署《补充协议》，约定了股份回购对赌条款、股份转让限制、反稀释权、共同出售权、对实际控制人新项目的优先投资选择权、知情权、保护性权利等相关权利。《补充协议》的主要内容如下：

相关条款	具体内容
第一条 股份回购对赌条款	1、如果笛东设计未能在2022年12月31日之前实现合格的首次公开发行（笛东设计或经重组后的境内外上市主体的股票在智度惠信认可的合格资本市场[包括但不限于上交所、深交所、香港联合交易所、美国纽约证券交易所、美国纳斯达克证券交易所]完成首次公开发行并上市），自2023年1月1日起，智度惠信有权向袁松亭发出书面通知，要求袁松亭在智度惠信书面通知要求的期间内按照回购价格回购届时所持有的全部或部分笛东设计股份。 2、如果因笛东设计存在通过财务造假等方式欺诈发行或存在虚假记载等重大违法违规行为而被中国证监会作出行政处罚决定，或者被依法移送公安机关，或者因存在商业贿赂等重大违法违规行为，并最终导致笛东设计未能上市或上市后被暂停上市或出现退市风险的，自笛东设计上市申请撤回或上市审核未通过公告之日或中国证监会作出行政处罚决定之日或者被依法移送公安机关之日或上市后被暂停上市或被实施风险警示之日起，智度惠信有权利（但无义务）要求袁松亭在智度惠信书面通知要求的期间内按照回购价格回购其届时所持有的全部或部分笛东设计股份。 3、如果袁松亭严重违反其于《股份转让协议》项下所作的任何承诺、保证事项并对笛东设计首次公开发行股票并上市构成实质障碍或给智度惠信造成重大损失的，智度惠信有权（但无义务）要求袁松亭在智度惠信书面通知要求的期间内按照回购价格回购其届时所持有的全部或部分笛东设计股份。 4、袁松亭应按照转让对价并加计以年化6%的单利利率计算的利息的价格（“回购价格”），回购智度惠信所持有的全部公司股份，计息期间为智度惠信支付转让对价之日起至袁松亭支付回购价款之日止；如智度惠信仅要求袁松亭回购部分股份的，按照上述回购全部股份的价格按比例计算回购部分股份的价格。 5、如果袁松亭未能按照智度惠信书面回购通知要求的期限按时、足额进行回购，自智度惠信书面通知要求的期限届满之日的次日起，袁松亭应按照回购价格并加计逾期每日万分之五的违约金支付给智度惠信，直至支付全部回购价格及违约金。
第二条 股份转让限制	1、未经智度惠信事先书面同意，袁松亭不得在公司合格的首次公开发行前直接或间接转让、质押或以其他方式处分其持有的公司股份从而导致袁松亭失去对公司的控制权。 2、如果袁松亭违反本条款之约定，智度惠信可要求袁松亭在智度惠信书面通知要求的期间内按照回购价格回购其届时所持有的全部或部分公司股份。
第三条 反稀释	如果笛东设计在智度惠信支付转让对价之日至合格的首次公开发行前发行任何证券或进行任何形式的增资（笛东设计实施员工股权激励除外），且每股（或每

相关条款	具体内容
权	一元注册资本)所对应的发行单价(“新低价格”)低于智度惠信转让对价所对应的每股单价,则作为反稀释保护措施,根据智度惠信的要求,袁松亭和/或笛东设计应按届时智度惠信在笛东设计的持股比例无偿或以法律所允许的最低价格向智度惠信转让笛东设计部分股份,或者向智度惠信提供相应的现金补偿,进而使智度惠信转让对价所对应的每股单价相当于新低价格。如因实施本条反稀释保护措施而使智度惠信产生任何税收、费用成本,袁松亭和/或笛东设计应给予智度惠信全额补偿。
第四条 共同出售权	本次交易完成后,若袁松亭拟转让其持有的笛东设计股份,袁松亭应书面通知智度惠信,经智度惠信书面同意转让后,智度惠信有权(但无义务)按照袁松亭与受让方就拟议的股份转让达成的条款与条件优先售予受让方。若受让方不接受按照上述约定购买智度惠信的股份,则袁松亭不得向该受让方转让其股份。但智度惠信应在收到袁松亭的书面通知之日起二十个工作日内书面回复袁松亭是否同意转让及是否行使前述权利。如果智度惠信在收到袁松亭的书面通知之日起二十个工作日内未书面回复袁松亭,则视为智度惠信同意转让并放弃本款所约定的共同出售权。
第五条 对实际控制人新项目的优先投资选择权	本次交易完成后,若袁松亭从事新项目的,在该项目拟进行第一次及后续融资时,袁松亭有义务优先于其他任何潜在投资者,向智度惠信披露该新项目的有关信息,且有义务促使智度惠信在同等条件下对该新项目有优先投资选择权。
第六条 知情权	1、只要智度惠信在笛东设计中持有股份,袁松亭应当并且促使笛东设计向智度惠信交付财务会计报告以供智度惠信查阅。 2、笛东设计及首席执行官应核实并确认提供给股东的所有信息均是真实、正确且不会产生误导效果。笛东设计向智度惠信提供的财务报表应覆盖笛东设计公司及其子公司的合并报表,而且至少应有当期的损益表、现金流量表和资产负债表。 3、应智度惠信要求,笛东设计应立即向智度惠信提供各方签字盖章和经有关监管机构备案的笛东设计章程。 4、在合理提前通知的情形下,智度惠信应被允许在工作时间内与笛东设计的管理人员讨论笛东设计的业务、财务及状况。
第七条 保护性权利	在智度惠信持有笛东设计股份期间,下列任何事项在公司的股东大会决策中,袁松亭应充分尊重智度惠信意见,在不损害智度惠信利益的情况下行使表决权: (1)修改公司的章程,变更注册资本; (2)修改或取消智度惠信依据本协议、《公司章程》享有的股东权利; (3)批准任何合并、重大资产出售或被其他企业重组或收购; (4)金额超过200万元的关联交易; (5)批准企业清算或解散。

2、股东特殊权利终止的主要条款内容

2021年4月14日,各方签署《<股份转让协议补充协议>之股东特殊权利终止协议》,约定《补充协议》中第一条、第三条、第四条、第六条(其中第3项除外)、第七条相关特殊权利自本协议签署之日起终止,相关条款不再对相关签署方具有任何法律约束力;关于相关条款约定的智度惠信特殊权利,各方

不存在其他约定或协议安排。相关各方已出具确认函，确认上述相关特殊权利的终止为不可撤销的终止，且追溯至股权转让协议生效日自始无效。

3、对赌协议关于发行人的义务的约定

《补充协议》第一条约定的股份回购对赌条款，约定了袁松亭与智度惠信就发行人完成上市的时限等情况进行对赌，并明确在相关情况下，智度惠信有权要求袁松亭回购其持有的全部或部分发行人股份。发行人不是该对赌条款的执行义务人。

《补充协议》第三条、第六条约定的反稀释权、知情权条款，约定了发行人现金补偿、提供资料等的义务。自智度惠信支付转让对价之日起至终止协议签署日，发行人并未发行任何证券或进行任何形式的增资，发行人无需承担任何反稀释义务；发行人已履行了保障智度惠信知情权的义务，无违约或合同纠纷。上述需发行人承担义务的反稀释权、知情权条款（其中第3项《公司法》规定的股东权利除外）已终止且智度惠信已出具确认函确认上述特殊权利自始无效，因此发行人在反稀释权、知情权条款中承担义务不会对发行人构成实质不利影响。

4、相关条款不涉及确认金融负债，会计处理符合《企业会计准则》规定

根据致同出具的《关于笛东规划设计（北京）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件第二轮审核问询函中有关财务会计问题的专项说明》（致同专字（2021）第110A018848号），智度惠信持有的发行人股份系自袁松亭处受让，并非以增资方式持有发行人股份，发行人未发行金融工具且非股份回购对赌条款的执行义务人，不存在无法避免向投资方交付现金的合同义务，因此发行人不涉及因股份回购对赌条款而需确认金融负债的情况，发行人相关会计处理符合企业会计准则的要求。

根据《会计师专项说明》，在反稀释条款中，与发行人相关的潜在责任属于企业会计准则规定的或有事项；由于相关期间内发行人未进行增资扩股，不涉及触发反稀释的情形，因此发行人在各期末均无需确认预计负债。

除上述事项外，发行人及股东不存在其他签署对赌协议的情况。袁松亭、

发行人与智度惠信签署的对赌协议中的特殊权利条款目前已终止并确认自始无效，上述事项对发行人本次申报无影响。

综上，本所律师认为，发行人不是股份回购对赌条款的执行义务人，发行人在反稀释权、知情权条款中承担义务，特殊权利条款目前已终止并确认自始无效，股份回购对赌条款等条款不涉及确认金融负债和预计负债，发行人现有会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）准确、完整说明修改激励对象的服务期限后股权激励费用的摊销安排，是否符合《企业会计准则》等相关规定，是否符合行业惯例

1、修改激励对象的服务期限后股权激励费用的摊销安排

根据东持咨询全体合伙人于 2019 年 11 月 7 日签署的《北京东持管理咨询中心（有限合伙）合伙协议补充协议》，激励对象的服务期限由原来的 96 个月变更为 36 个月。根据《会计师专项说明》，股权激励费用的摊销期限由 96 个月变更为 36 个月，2016 年 11 月之前已授予尚未摊销完毕的股权激励费用在 2019 年 11 月全部摊销完毕；2016 年 11 月至 2019 年 11 月之间已授予尚未摊销完毕的股权激励费用将在剩余期限内（36 个月减去自授予日已经摊销月份数）进行摊销。

2、相关会计处理方法符合企业会计准则相关要求

根据《会计师专项说明》，发行人于 2019 年 11 月缩短了股权激励服务期，根据相关准则属于条款和条件的有利修改，因此按照修改后的服务期限进行股份支付费用的摊销，符合企业会计准则的要求。

3、相关会计处理方法符合行业惯例

根据《会计师专项说明》，缩短股权激励对象服务期限后相应修改股份支付费用摊销期限的会计处理方法具有普遍适用性。经查询，光云科技（股票代码：688365）和中一科技（申请创业板上市，上市委会议通过）存在缩短/取消股权激励对象服务期限并进行相应会计处理的情况。

（1）光云科技

根据《关于杭州光云科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函之回复》披露，2017 年 12 月 20 日，光云科技实际控制

人近亲属将其持有的杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）部分份额转让给 8 名公司职工，公司职工间接持有公司 0.50% 股权，其中 1 名员工无服务期限约定、5 名员工服务期限 8 年、2 名员工服务期限 6 年。根据光云科技 2017 年 6 月引进外部投资者对光云科技估值确定该次股份支付的金额为 11,222,245.01 元，故光云科技根据员工的实际入股价格与公允价值之间的差额按照员工实际取得股份后的剩余服务期限内进行摊销，2017 年确认股权激励费用 896,254.81 元；2018 年杭州华彩投资合伙企业（有限合伙）对上述 8 名员工的服务期限进行了修订，服务期限缩短了 1 年，根据服务期限的修订相应对分摊期限进行修订后，2018 年确认股权激励费用 1,633,195.85 元。

（2）中一科技

根据《湖北中一科技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（上会稿）》《关于湖北中一科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》披露，2016 年 12 月 29 日，公司原实际控制人汪汉平将其持有的云梦中一科技投资中心（有限合伙）合伙份额以 9 元/合伙份额的价格转让给 16 名员工，约定服务期限为五年；2017 年 9 月 30 日，经签署协议，将转让价格调整为 1 元/合伙份额并取消了原合伙协议中约定的五年服务期条款。中一科技于初始授予开始，自 2017 年 1 月 1 日起开始按照授予日公允价值和原服务期限分摊确认股份支付费用；于 2017 年 9 月取消服务期限并降低了转让价格，股权激励条款的修改有利于员工，故发行人根据《企业会计准则》的规定，在 2017 年行权条件发生变化时，加速确认了剩余股份支付费用，并按调整后转让价格对股份支付金额进行了调整。

综上，本所律师认为，发行人在缩短了股权激励服务期限后，按照修改后的服务期进行股份支付费用的摊销，符合企业会计准则的要求，符合行业惯例。

（三）核查程序

本所律师会同保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了袁松亭、发行人与智度惠信签署的《股权转让协议》《补充协议》《<股份转让协议补充协议>之股东特殊权利终止协议》、相关各方出具的确认函，核查对赌协议中特殊权利条款涉及的相关权利义务及其终止情况。

2、取得并查阅了申报会计师出具的《会计师专项说明》，查询《企业会计准则第 13 号—或有事项》《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》《监管规则适用指引—会计类第 1 号》等相关规定。

3、查询有关股份支付规定，查阅关于缩短或取消股权激励对象服务期限的 IPO 项目的公开披露信息，核查其有关缩短/取消股权激励对象服务期限的会计处理。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为《北京市天元律师事务所关于笛东规划设计（北京）股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》的签署页）

北京市天元律师事务所（盖章）

负责人：_____

朱小辉

经办律师：_____

周世君

王韶华

王韶华

顾鼎鼎

顾鼎鼎

2021 年 12 月 17 日

本所地址：北京市西城区丰盛胡同 28 号
太平洋保险大厦 10 层，邮编：100032