
北京德恒律师事务所

关于

四川中泰联合设计股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见（二）



北京德恒律师事务所
DeHeng Law Offices

北京市西城区金融街 19 号富凯大厦 B 座 12 层

电话：010-52682888 传真：010-52682999 邮编：100033

北京德恒律师事务所

关于

四川中泰联合设计股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见（二）

德恒 01F20201336-12 号

致：四川中泰联合设计股份有限公司

本所根据与发行人签订的《专项法律服务合同》，接受发行人的委托，担任发行人首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市的特聘专项法律顾问。根据《公司法》《证券法》《创业板首发办法》《创业板上市规则》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号--公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》等法律、行政法规、部门规章及其他规范性文件的有关规定，本所已出具《北京德恒律师事务所关于四川中泰联合设计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》（以下简称“《法律意见》”）、《北京德恒律师事务所关于四川中泰联合设计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》”）、《北京德恒律师事务所关于四川中泰联合设计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（一）》（以下简称“《补充法律意见一》”）及《北京德恒律师事务所关于四川中泰联合股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的股东信息披露专项核查报告》（以下简称“《专项核查报告》”）。

根据深圳证券交易所于 2021 年 10 月 26 日向发行人出具的《关于四川中泰联合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》（审核函〔2021〕011206 号），以下简称“《审核问询函》”的要

求，根据《公司法》《证券法》《创业板首发办法》等有关法律、法规和规范性文件的规定，本所经办律师在对发行人本次发行上市的相关情况进行进一步查证的基础上，出具本补充法律意见。本补充法律意见构成《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见一》《专项核查报告》不可分割的一部分，如在内容上有不一致之处，以本补充法律意见为准。除本补充法律意见另有说明之外，《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见一》《专项核查报告》的内容仍然有效。本所在《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见一》《专项核查报告》中声明的事项继续适用于本补充法律意见。除非上下文另有说明，在本补充法律意见中所使用的定义和术语与《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见一》《专项核查报告》中使用的定义和术语具有相同的含义。

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

本所仅就与本次发行上市有关的法律问题发表意见，并不对有关会计、审计、评估等专业事项发表意见。本所在本补充法律意见中对有关会计报表、审计报告、评估报告中某些内容的引述，并不表明本所经办律师对这些内容的真实性、准确性、合法性做出任何判断或保证。

本所未授权任何单位或个人对本补充法律意见作任何解释或说明。

本所同意将本补充法律意见随同其他申报材料一同提交深交所审查，本补充法律意见仅供发行人本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。

一、《审核问询函》问题 1：关于主营业务

审核问询回复显示：

（1）房地产调控政策目的在于促使房地产行业持续稳定发展，进而为建筑设计业务市场需求创造了稳定、合理、持续的增长空间。房地产调控政策使房地产企业集中度进一步提升，为发行人带来新的增长机遇。

（2）发行人凭借着全面的专业的的设计能力、雄厚的人才力量、优良的服务水平，在西南区域建筑设计行业处于领先地位，在国内建筑设计行业也拥有较高的知名度。

（3）恒大地产为发行人 2020 年度第二大客户、2018 年度第五大客户，同时 2020 年 6 月末，发行人应收恒大商业承兑汇票 2,786.61 万元。

请发行人：

（1）补充说明关于房地产行业宏观政策的目的及其影响的论述是否准确、谨慎，是否具有逻辑性；房地产行业长期调控对发行人未来项目承揽、业务经营、流动性、款项回收的具体影响；在招股说明书中客观、详实提示行业政策相关风险；

（2）结合行业发展趋势及核心竞争力补充说明主营业务具有成长性和可持续性的内部、外部原因及相关依据；

（3）补充说明报告期各期对恒大、融创的销售收入，在手订单中恒大、融创的金额及占比，各期发行人应收恒大、融创的商业承兑汇票及应收账款金额；融创、恒大等房地产客户及其他区域性中小型房地产客户在业务经营、主要财务指标、流动性等方面出现的不利变化具体情况，上述不利变化是否对发行人业务及持续经营能力构成重大不利影响；充分提示主要客户流动性状况变化引起的经营风险；

（4）补充说明与西南地区可比公司在相关业务领域的经营情况、市场地位、技术实力、资质、具备业务资质技术人员、衡量核心竞争力的关键业务数据、

指标等方面的比较情况，量化分析相关竞争优劣势，客观说明在西南地区的市场定位及行业地位；

（5）结合宏观政策、主营业务、经营模式、技术水平、研发强度、成长性等因素，分析说明是否具有“三创四新”特征，是否符合创业板定位。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述问题发表明确意见，并结合房地产行业相关政策对下游主要客户的影响情况，说明发行人持续经营能力是否发生重大不利变化。

回复：

一、补充说明关于房地产行业宏观政策的目的及其影响的论述是否准确、谨慎，是否具有逻辑性；房地产行业长期调控对发行人未来项目承揽、业务经营、流动性、款项回收的具体影响；在招股说明书中客观、详实提示行业政策相关风险

（一）关于房地产行业宏观政策的目的及其影响的论述是否准确、谨慎，是否具有逻辑性

1. 关于房地产行业宏观政策的目的及影响

（1）近年来中央经济工作会议关于房地产行业主要内容

时间	关于房地产行业的主要内容
2016 年 12 月 14-16 日	促进房地产市场平稳健康发展。要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，综合运用金融、土地、财税、投资、立法等手段，加快研究建立符合国情、适应市场规律的基础性制度和长效机制，既抑制房地产泡沫，又防止出现大起大落。
2017 年 12 月 18-20 日	加快建立多主体供应、多渠道保障、租购并举的住房制度。会议提出要发展住房租赁市场特别是长期租赁，完善促进房地产市场平稳健康发展的长效机制。
2018 年 12 月 19-21 日	要构建房地产市场健康发展长效机制，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策、分类指导，夯实城市政府主体责任，完善住房市场体系和住房保障体系。
2019 年 12 月 10-12 日	要加大城市困难群众住房保障工作，加强城市更新和存量住房改造提升，做好城镇老旧小区改造，大力发展租赁住房。要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，全面落实因城施策，稳地价、稳房价、稳预期的长效管理调控机制，促进房地产市场平稳健康发

	展。
2020 年 12 月 16-18 日	解决好大城市住房突出问题。要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因地制宜、多策并举，促进房地产市场平稳健康发展。要高度重视保障性租赁住房建设，加快完善长租房政策，逐步使租购住房在享受公共服务上具有同等权利，规范发展长租房市场。

(2) 近年来政府工作报告关于房地产行业主要内容

时间	关于房地产行业的主要内容
2017 年	坚持住房的居住属性，落实地方政府主体责任，加快建立和完善促进房地产市场平稳健康发展的长效机制，健全购租并举的住房制度，以市场为主满足多层次需求，以政府为主提供基本保障。加强房地产市场分类调控，房价上涨压力大的城市要合理增加住宅用地，规范开发、销售、中介等行为，遏制热点城市房价过快上涨。
2018 年	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，落实地方主体责任，继续实行差别化调控，建立健全长效机制，促进房地产市场平稳健康发展。支持居民自住购房需求，培育住房租赁市场，发展共有产权住房。加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让广大人民群众早日实现安居宜居。
2019 年	更好解决群众住房问题，落实城市主体责任，改革完善住房市场体系和保障体系，促进房地产市场平稳健康发展。
2020 年	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，因城施策，促进房地产市场平稳健康发展。
2021 年	坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，稳地价、稳房价、稳预期。解决好大城市住房突出问题，通过增加土地供应、安排专项资金、集中建设等办法，切实增加保障性租赁住房和共有产权住房供给，规范发展长租房市场，降低租赁住房税费负担，尽最大努力帮助新市民、青年人等缓解住房困难。

(3) 其他关于房地产行业的相关政策或会议要求

时间	名称	关于房地产行业的主要内容
2020 年 8 月	住建部、央行召开重点房地产企业座谈会	进一步落实房地产长效机制，实施好房地产金融审慎管理制度，增强房地产企业融资的市场化、规则化和透明度；形成重点房地产企业资金监测和融资管理规则（“三道红线”融资新规）
2020 年 12 月	《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》	根据银行业金融机构的资产规模、机构类型等因素，分档设定房地产集中管理要求，鼓励房地产企业从高周转高杠杆模式向长期经营模式转变。
2021 年 2 月	自然资源部组织召开会议	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。
2021 年 3 月	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目	实施房地产市场平稳健康发展长效机制，促进房地产与实体经济均衡发展。坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加快建立多主体供给、多渠道保障、租购并举的住房制度，让全体人民住有所居、职住平衡。坚持因地制宜、多策并举，夯实城市政府主

	标纲要》	体责任，稳定地价、房价和预期。建立住房和土地联动机制，加强房地产金融调控，发挥住房税收调节作用，支持合理自住需求，遏制投资投机性需求。
2021 年 9 月	中国人民银行货币政策委员会 2021 年第三季度例会	维护房地产市场的健康发展，维护住房消费者的合法权益。
2021 年 9 月	央行、银保监会联合召开房地产金融工作座谈会	会议强调，金融部门要认真贯彻落实党中央、国务院决策部署，围绕稳地价、稳房价、稳预期目标，准确把握和执行好房地产金融审慎管理制度，坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段，持续落实好房地产长效机制，加快完善住房租赁金融政策体系。会议要求，金融机构要按照法治化、市场化原则，配合相关部门和地方政府共同维护房地产市场的平稳健康发展，维护住房消费者合法权益。
2021 年 10 月	2021 年第三季度金融统计数据新闻发布会	部分金融机构对于 30 家试点房地产企业“三线四档”融资管理规则存在一些误解，一定程度上造成了一些企业资金链紧绷。央行、银保监会已于 9 月底召开房地产金融工作座谈会，指导主要银行准确把握和执行好房地产金融审慎管理制度，保持房地产信贷平稳有序投放，维护房地产市场平稳健康发展。

（4）综述

① 从上述我国关于房地产行业政策来看，对于房地产行业始终坚持“房子是用来住的、不是用来炒”的定位，坚持不将房地产作为短期刺激经济的手段，加快建立房地产长效机制，防范化解房地产“灰犀牛”风险，维护房地产市场平稳健康发展。尤其是央行在 2021 年 9 月和 10 月的座谈会和新闻发布会中指出部分金融机构对于 30 家试点房地产企业“三线四档”融资管理规则存在一些误解，一定程度上造成了一些企业资金链紧绷，提出金融机构要按照法治化、市场化原则，配合相关部门和地方政府共同维护房地产市场的平稳健康发展，维护住房消费者合法权益。因此房地产调控政策的目的仍在于促使房地产行业持续稳定发展。

② 房地产开发企业作为建筑设计行业的主要需求方，建筑设计行业发展受房地产业发展影响较大。而房地产行业调控政策的实施将促使房地产行业最终实现持续、稳定、健康发展，进而亦为建筑设计业务市场需求创造稳定、合理、持续的增长空间。

2. 关于房地产调控政策对行业集中度的影响

在房地产宏观调控的背景下，房地产行业进入新的整合期，如 2021 年 2 月的土地集中出让机制的推出，尤其是该机制中的土地出让节奏的集中，要求房地产开发企业为获取足够的土地储备则需在短期内拿出更多资金参与土地竞拍，对房地产企业的经营管理和资金使用能力提出了更高的要求，进一步加速了房地产业的马太效应，使得行业内资本实力较强、具有品牌影响力的大中型房地产企业的销售规模及集中度进一步提升，房地产企业规模分化格局持续加大。

根据克而瑞研究中心的研究报告，2018 年至 2020 年，销售前十名企业合计的市场占有率分别为 21.3%、26.3%和 26.3%；销售前三十名企业合计的市场占有率分别为 35.1%、43.8%和 44.6%；销售前五十名企业合计的市场占有率分别为 43.3%、42.9%和 54.6%，行业集中度持续提升。

房地产行业集中度的提升势必促进建筑设计行业集中度的提升，品牌开发商对设计公司的设计品质、交付能力和服务水平的要求更高，与品牌开发商的合作壁垒亦将持续提升，进而促使建筑设计行业也将逐步向优势企业集中。因此房地产行业集中度的提升为优秀的建筑设计企业带来了新的增长机遇。

综上，发行人关于房地产行业宏观政策的目的及其影响的论述准确、谨慎，具有逻辑性。

（二）房地产行业长期调控对发行人未来项目承揽、业务经营、流动性、款项回收的具体影响

1. 房地产宏观调控政策对房地产客户的影响

近年来，我国政府始终坚持着“房住不炒”政策导向，为促进房地产行业平稳健康发展，加快建立房地产长效管理机制，出台了一系列的调控政策，尤其是自 2020 年以来，我国房地产相关调控政策较以前年度有所加强。

（1）“三道红线”政策

2020 年 8 月，住建部、央行召开重点房地产企业座谈会，形成重点房地产企业资金监测和融资管理规则，设置“三道红线”控制房地产企业有息债务的增

长，通过控制房地产企业有息负债规模增长速度，对地产行业融资供给进行结构性调控，导致部分房地产开发企业的融资难度增加。未来部分房地产开发企业可能调整长期经营部署，在短期内保持稳健的经营策略，降低投资需求。但部分资金实力较强，触及红线条数较少或未触及红线的大型房地产商则仍有可能扩大融资规模，温和扩张。

（2）“贷款集中度”政策

2020年12月，央行、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，降低了房地产开发企业的融资能力。

（3）“土地集中出让”政策

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。从土地供给端对政府土地出让节奏和房地产开发企业的拿地行为进行限制，使房地产开发企业集中释放资金、需同时支付多处地块的保证金，客观上会加剧房地产开发企业的现金流压力。

综上，受上述房地产调控政策的影响，房地产开发企业的融资成本上升、融资渠道受限，使得部分房地产开发企业在短期内保持稳健的经营策略，降低投资需求；部分房地产开发企业会出现暂时性资金紧张和流动性紧张的情形，对于上游供应商的付款及时性有所降低。

2. 房地产宏观调控政策对发行人的影响

报告期内，发行人下游房地产客户收入占比较高，是发行人收入的主要来源，受房地产宏观调控政策的影响，对发行人未来项目承揽、业务经营、流动性、款项回收的影响分析如下：

（1）对发行人项目承揽、业务经营的影响

① 受下游房地产行业短期内投资需求降低的影响，房地产开发企业短期内项目的开工数量会有所降低，开发进度会有所延缓，进而导致对建筑设计的需求减少，致使发行人短期内项目承揽过程中将面临的市场竞争加剧。发行人将持续提升设计水平，提高设计效率，完善多形式、多业态的建筑设计能力，增强产品市场竞争力，以更好的服务满足客户诉求，保证项目的接洽量及质量，实现经营的稳健发展。

② 相关房地产宏观调控政策的推出，在短期内加速了房地产行业的整合进度，加速了行业出清，大型优质的房地产开发企业特别是排名靠前资金实力较为雄厚的房地产开发企业将继续保持稳定发展，市场份额稳中有升。因此发行人将不断优化公司客户结构，加强对优质的、发展战略稳健的规模房地产企业客户的拓展，深度挖掘相关客户全方位需求进而达成稳定的战略合作。

③ 为积极应对短期内行业市场需求下降，发行人将现有客户群体由单一的地产商群体逐渐丰富为地产商、各级政府及公共机构等多元化群体，专注的业务领域由房地产行业拓展到房地产、市政、公共设施等领域，通过丰富业态和客户群体，降低房地产行业的影响，保持未来业务的可持续性增长。

（2）对发行人流动性、款项回收的影响

在房地产调控政策影响下，部分房地产开发企业出现暂时性资金紧张和流动性紧张的情形，对于上游供应商的付款及时性有所降低，部分企业采用包括供应链融资、票据、以房抵款等多种方式向上游供应商予以结算，短期内对发行人销售回款造成一定影响，亦会使得未来发行人应收账款和应收票据余额较前期呈上升的态势。发行人在流动性和款项回收方面，将更为密切关注客户经营动态，对存在资金流动性压力的客户重点关注，制定专项的督促回款计划，严格商业承兑汇票的收取条件，对内部信用评级大幅下降或延期付款达到发行人内部风险警戒线标准的客户，控制与之开展新业务。

（三）在招股说明书中客观、详实提示行业政策相关风险

发行人已在《招股说明书（申报稿）》“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露如下：

“（六）房地产调控政策引致的风险

公司所属的建筑设计行业与房地产行业密切相关。报告期内，发行人客户主要为房地产开发企业，且主营业务中居住建筑设计业务收入占比较高。近年来，国家采用金融、税收、行政等一系列手段对房地产行业进行调控，使得房地产开发企业经营受到影响，进而将上述不利影响传导至发行人所属的建筑设计行业，从而对发行人业务发展形成压力。尤其是自 2020 年以来，我国房地产相关调控政策较以前年度有所加强。2020 年 8 月，住建部、央行召开重点房地产企业座谈会，形成重点房地产企业资金监测和融资管理规则，设置“三道红线”控制房地产企业有息债务的增长，通过控制房地产企业有息负债规模增长速度，对地产行业融资供给进行结构性调控，导致部分房地产开发企业的融资难度增加；2020 年 12 月，央行、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，降低了房地产开发企业的融资能力并鼓励房地产开发企业从高周转高杠杆经营模式向长期经营模式转变；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。从土地供给端对政府土地出让节奏和房地产开发企业的拿地行为进行限制，使房地产开发企业集中释放资金、需同时支付多处地块的保证金，客观上会加剧房地产开发企业的现金流压力。

相关调控政策的推出，在短期内加速了房地产行业的整合进度，加速了行业出清，使得房地产开发企业在短期内保持稳健的经营策略，降低投资需求。受下游房地产行业短期内投资需求降低的影响，发行人在短期内将面临市场竞争加剧的风险，进而影响发行人的经营业绩。如受宏观调控政策影响，房地产开发企业短期内受限于资金制约，项目开工或开发进度延缓，进而导致对建筑设计需求减

少，致使公司营业收入增幅下降；房地产行业需求减少导致公司所属的建筑设计行业市场竞争的加剧，致使公司因市场竞争降低价格而导致经营利润率下降；房地产开发企业受宏观调控政策影响，融资难度、融资成本均明显升高，项目销售下滑使得回款能力下降，上述情形均导致房地产开发企业支付能力下降，给公司带来应收账款回款周期延长、发生坏账损失等经营风险。”

二、结合行业发展趋势及核心竞争力补充说明主营业务具有成长性和可持续性的内部、外部原因及相关依据

（一）主营业务具有成长性和可持续性的外部原因

1. 国民经济的快速增长和城镇化水平的不断提升支撑发行人稳定发展

自 2005 年以来，我国国民经济一直保持较快的速度增长，2005 年至 2019 年间，国内生产总值持续增长，增速均在 5.7%以上，2020 年全年国内生产总值 1,015,986 亿元，比上年增长 2.3%。国民经济的稳定增长与固定资产投资规模的不断扩大带动了基础设施建设、公共建筑投资、房地产开发等建设需求，促进了建筑业与房地产行业的不断发展，从而为建筑设计行业的发展提供了广阔的市场空间。

目前，我国正处于城镇化的快速发展期，与发达国家相比，我国城镇化率仍处于相对较低水平。城镇化率的不断提升，直接推动了建筑业的快速发展，也给建筑设计行业带来广阔的发展机会。根据国家统计局数据，我国城镇化率由 2011 年的 51.27%提升至 2020 年的 63.89%，但仍明显低于发达国家 80%的平均水平。持续的城镇化进程以及区域间城镇化差异将为建筑行业发展提供广阔的市场空间，进而形成对建筑设计服务的广泛需求。

同时受益于国家新型城镇化战略的提出，我国城镇化水平的“量”与“质”快速提升。一方面，城市新增人口增加带来的住房需求将有力促进房地产住宅投资规模的增长，进而为住宅领域建筑设计行业发展提供基础市场需求保障；另一方面，包括老旧小区、街区改造在内的城市更新需求，以及与城市房地产住宅配

套的城市基础设施及公共服务设施建设需求随之增加,进而为相应领域的公共建筑设计业务市场需求提供了有力支撑。

我国国民经济的快速增长和城镇化水平的不断提升,为建筑设计行业的发展提供了广阔的市场空间,并形成对建筑设计服务广泛的市场需求,从而为发行人主营业务的可持续成长提供了保障。

2. 成渝地区双城经济圈的建设为发行人注入潜在发展动力

发行人基于业务发展战略和发展规划,在业务快速发展期间,坚持立足于西南,逐步辐射全国的发展战略。报告期内,随着西南区域国民经济快速发展和固定资产投资规模的逐步扩大,发行人经营业绩亦呈快速发展趋势。2020年1月,在中央财经委员会第六次会议上,习近平总书记发表重要讲话,专题部署成渝地区双城经济圈建设,将其上升为国家战略。2021年10月20日,中共中央、国务院印发了《成渝地区双城经济圈建设规划纲要》,明确提出将成渝地区双城经济圈建设成为具有全国影响力的重要经济中心、科技创新中心、改革开放新高地、高品质生活宜居地。到2025年,双城引领的空间格局初步形成,大中小城市和小城镇优势互补、分工合理、良性互动、协调发展的城镇格局初步形成,常住人口城镇化率达到66%左右。

在一系列配套政策驱动下,成渝地区的固定资产投资规模将快速增长,城镇化水平将持续提升,并将带动区域范围内建设项目规模的快速增长。发行人总部位于成都,在西南区域建筑设计行业处于领先地位,随着成渝地区双城经济圈的快速建设,区域经济的快速发展,建设项目的逐步增多,将为发行人的可持续发展注入潜在发展动力。

3. 旧城改造、城市更新和租赁住房的发展将赋予发行人更多发展机遇

随着新型城镇化的深入,城市人口不断增加,多样性住房要求大幅提高。在国家政策层面,亦在不断强调完善住房租赁市场和做好城市更新及旧城改造,发展建筑新业态、新形式进而满足群众多样化的住房需求,如:2020年7月国务院办公厅印发《国务院办公厅关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》,

要求结合各地实际，力争基本完成 2000 年底前建成的需改造城镇老旧小区改造任务；2020 年“十四五”规划亦提出，有效增加保障性住房供给，完善土地出让收入分配机制，探索支持利用集体建设用地按照规划建设租赁住房，完善长租房政策，扩大保障性租赁住房供给。我国房地产业已告别爆发性增长时期，原有的房地产业务将长期保持温和增长的态势。在此背景下，以租赁住房、城市更新、旧城改造等为代表的新型城市建筑形式、建筑业态不断涌现，成为房地产行业重要的新增长点，从而为建筑设计行业的市场需求提供新的增长极，为发行人未来的可持续发展赋予更多发展机遇。

4. 改善性住房需求持续提升为发行人提供持续助力

随着国民经济的快速发展、居民生活水平的逐步提高，2020 年国内居民人均可支配收入 32,189 元，同比增长 4.74%，我国居民消费需求持续增长促进了消费结构加快升级。住房是居民重要的消费领域，也是居民消费升级的重要组成部分。首先，居民出于对居住环境及居住条件改善的需要，对于住房品质要求不断提升，实现从“有房住”到“住好房”的过渡，从而使商品房替换及中高端住宅的市场需求稳定增长。其次，居民住房需求向基础设施完善，生活配套水平高的区域集中，催生了城市基础设施及公共服务设施建设需求的同步提升。在改善居住环境需求及住房消费能力增强的双重驱动下，我国居民住房消费面临全面升级，不仅将带动中高端住宅市场需求的稳定增长，而且还将带动包括商业建筑、办公建筑、商业综合体、科教文卫建筑等在内的公共建筑市场需求的持续增加，从而为建筑行业发展创造直接的需求来源，进而推动建筑设计行业的持续增长，亦为发行人主营业务的可持续成长提供了保障。

（二）主营业务具有成长性和可持续性的内部原因

1. 品牌和客户优势为发行人可持续发展奠定了坚实基础

经过多年积累与公司设计人员能力的不断提升，公司已逐步成长为西南地区知名的建筑设计服务商，完成了一批类型广泛、风格多样的建筑设计项目案例，在业内积累了良好的品牌声誉和市场影响力。同时公司凭借现代的设计理念、优

秀的设计能力、专业的服务态度与许多客户建立了长期、稳定、互相信任的合作关系，拥有了一大批稳定、优质的客户资源，为公司的发展奠定了稳定的客户基础。品牌和客户优势为发行人带来更多业务机会，报告期各期末在手订单金额分别为 45,259.89 万元、54,572.61 万元、75,447.96 万元和 80,125.16 万元。呈上升趋势，期末在手订单的逐年增长，发行人业务合同金额的不断增长是发行人主营业务收入增长的直接原因，亦为发行人主营业务的持续稳定增长奠定了坚实的基础。

2. 结构完善、高素质的设计团队保障了发行人主营业务稳定增长

建筑设计行业属于典型的技术与智力密集型行业，在开展建筑设计工作时，总监设计师或资深设计师等级别较高、经验丰富的员工主要负责重点、难点的设计工作及与客户的沟通环节等关键核心事项，2018 年至 2020 年，发行人总监级、资深级设计师平均人数分别为 129 人、167 人、176 人，呈逐年上升趋势，高素质设计人才数量和质量的增长为发行人保证设计成果输出质量和获取优质订单从而实现业务稳定增长提供了保障。同时，公司形成了一套完善、系统的人才培养计划，吸引和凝聚一批优秀创意人才，2018 年至 2020 年发行人本科及以上学历设计人员占比为 84.97%、87.95%、88.61%，保持稳步增长。发行人通过构建一支技术实力较强、结构完善、梯队合理的高素质设计和管理团队，形成公司核心竞争力，为发行人主营业务的持续稳定增长提供了支撑。

3. 服务网络优势为发行人主营业务增长提供了新的市场空间

公司已经建立“总部—区域分公司”一体化的经营管理模式，构建了以西南为中心，布局全国的市场格局。公司通过全国性服务网络的布局，可以更有效地匹配客户全国化布局的战略，进一步提升合作的关系和紧密度，同时通过属地化的经营能够更迅速解决客户项目的技术问题，促进客户项目的有效推进，增强客户的信任和满意度，从而形成一定的服务网络优势。报告期内，发行人在四川省外分别实现主营业务收入 7,146.81 万元、15,441.88 万元、17,727.87 万元和 6,990.32 万元，随着各分子公司的设计作品得到更多区域客户的认可及好评，公

司在全国范围内的服务网络优势逐步体现，为发行人主营业务持续稳定增长提供了新的市场空间。

三、补充说明报告期各期对恒大、融创的销售收入，在手订单中恒大、融创的金额及占比，各期发行人应收恒大、融创的商业承兑汇票及应收账款金额；融创、恒大等房地产客户及其他区域性中小型房地产客户在业务经营、主要财务指标、流动性等方面出现的不利变化具体情况，上述不利变化是否对发行人业务及持续经营能力构成重大不利影响；充分提示主要客户流动性状况变化引起的经营风险

（一）补充说明报告期各期对恒大、融创的销售收入，在手订单中恒大、融创的金额及占比，各期发行人应收恒大、融创的商业承兑汇票及应收账款金额及在业务经营、主要财务指标、流动性等方面出现的不利变化具体情况

1. 融创相关情况

（1）报告期各期对融创的销售收入、在手订单、应收账款余额及商业承兑汇票的相关情况如下：

单位：万元

类别	2021年1-6月/ 2021.6.30	2020年/ 2020.12.31	2019年/ 2019.12.31	2018年/ 2018.12.31
销售收入	2,862.86	3,795.55	6,510.63	2,907.03
在手订单金额	7,552.96	6,994.57	5,401.88	6,300.74
在手订单占比	9.43%	9.27%	9.90%	13.92%
应收账款余额	2,831.47	1,182.34	1,940.43	2,181.52
应收商业承兑汇票余额	3,523.11	2,946.70	3,579.86	127.33

（2）融创在业务经营、主要财务指标、流动性等方面情况

根据公开信息，2021年上半年，融创业绩持续增长，盈利保持稳定，其上半年实现收入约933.5亿元，同比增长约24.2%，实现毛利约212.36亿元，同比增长约12.43%。同时在2021年上半年，其资本结构进一步改善，“三道红线”

指标持续向好，相应指标进一步降低，且相应国际评级维持稳定。其在业务经营、主要财务指标、流动性等方面不存在出现不利变化的情况。

2. 恒大相关情况

（1）报告期各期对恒大的销售收入、在手订单、应收账款余额及商业承兑汇票的相关情况如下：

单位：万元

类别	2021 年 1-6 月/ 2021.6.30	2020 年/ 2020.12.31	2019 年/ 2019.12.31	2018 年/ 2018.12.31
销售收入	443.66	3,067.19	731.56	1,259.21
在手订单金额	5,381.57	3,025.84	3,458.66	2,065.75
在手订单占比	6.72%	4.01%	6.34%	4.56%
应收账款余额	660.32	1,092.85	339.61	89.20
应收商业承兑 汇票余额	2,786.61	2,453.82	387.93	1,321.06

（2）恒大在业务经营、主要财务指标、流动性等方面情况

根据公开信息，恒大自 2021 年 9 月下旬流动性紧张的状况有所加剧。根据恒大公开披露信息，2021 年 6 月、7 月及 8 月，恒大集团物业合约销售金额分别为 716.3 亿元、437.8 亿元和 380.8 亿元，呈下降趋势，销售回款的持续下降进一步对其现金流及流动性造成压力；恒大相关股权及资产出售等事项未取得实质性进展，未能缓解其现金流压力；恒大两家子公司未能按期履行为第三方发行理财产品提供的担保义务，同时根据恒大相关公告，若恒大未能履行担保或其他到期债务的义务，且无法与投资人或债权人达成延期还款或者其他替代方案，可能导致现有融资安排下的交叉违约，并可能导致相关债权人要求债务加速到期。中诚信国际信用评级有限责任公司分别于 2021 年 6 月、7 月和 9 月对恒大主体及相关债项信用等级采取了负面评级行动。其中 2021 年 9 月 2 日，将恒大主体及相关债项信用等级调降至 AA；于 2021 年 9 月 15 日，将恒大主体及相关债项信用等级调降至 A，并将主体和债项信用等级继续列入可能降级的观察名单。

受恒大流动性紧张的影响，发行人与恒大的业务亦受到一定不利影响，具体情况如下：

① 在手订单方面

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人涉及恒大的在手订单金额为 5,381.57 万元，占发行人期末在手订单总金额的 6.72%。截至 2021 年 9 月 30 日，上述在手订单中，A.处于正常履行状态的手订单金额为 1,155.18 万元。发行人已完成此状态订单对应项目的设计工作，目前处于施工配合阶段，对于该部分项目，发行人仍将继续积极配合恒大相关工作，履行相应的社会责任，配合恒大完成“保交房”任务。B.处于暂停和终止状态的手订单金额分别为 4,078.21 万元和 148.19 万元。

② 应收票据方面

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人应收恒大商业承兑汇票 2,786.61 万元。截至 2021 年 10 月 31 日，A.如期偿还金额为 130.61 万元，其中现金兑付 50.00 万元、以房抵债形式偿还 80.61 万元；B.逾期已偿还金额为 459.85 万元，均为以房抵债形式偿还；C.逾期未偿还金额为 184.30 万元、尚未到期承兑金额为 1,998.07 万元，发行人已与恒大积极沟通，采取以房抵债形式偿还，目前已达成以房抵债意向的金额为 1,279.85 万元，相关事项已提交恒大总部审批；D.展期和其他转回应收账款核算的金额为 13.78 万元。

③ 未来业务拓展方面

发行人为防止风险进一步扩大，自 2021 年 9 月下旬起，已暂停与恒大开展新的业务合作。

综上，根据公开信息，虽然相关政府部门通过集中管辖、监管约谈等方式在尽力化解恒大的债务风险，并且恒大亦通过多种途径积极筹措资金，缓解资金压力。未来随着恒大风险情况的化解，发行人与恒大业务仍有可能继续履行，且发行人应收恒大的款项仍有回收的可能。若未来恒大经营状况继续发生重大不利变化，则可能导致公司应收账款、应收票据等坏账计提比例增加，并对公司业绩造

成不利影响。假设公司对恒大的应收款项计提政策变更为除以房抵设计费和期后回款的相关应收款项按照账龄计提坏账准备外，其余应收款项采取单项全额计提坏账准备，模拟测算后发行人 2021 年 1-6 月净利润将降至 1,950.02 万元。

（二）融创、恒大等房地产客户及其他区域性中小型房地产客户在业务经营、主要财务指标、流动性等方面出现的不利变化具体情况，上述不利变化是否对发行人业务及持续经营能力构成重大不利影响。

报告期内，发行人主要客户为融创、恒大、诺仕达、领地、丽彩实业、北大资源、德商、鑫苑、优筑、首创、金隅、成锦建设、绿城等，上述客户的业务经营、主要财务指标、流动性等方面变化情况如下：

1. 主要客户业务经营、信用状况变化情况

序号	客户名称	业务规模（亿元）	信用状况及变化情况
1	融创	2018 年：4,600.00 2019 年：5,556.30 2020 年：5,750.00 2021 年 1-6 月：3,208.00	2018 年：由联合信用评级有限公司评定的信用评级 AA+ 2019 年：由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AAA 2020 年：由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AAA 2021 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 AAA
2	优筑	平均每年房地产销售规模约 30-50 亿元	-
3	首创	2018 年：702.80 2019 年：808.10 2020 年：708.60 2021 年 1-6 月：402.70	2018 年：由中诚信证券评估有限公司评定的信用评级为 AAA 2019 年：由中诚信证券评估有限公司评定的信用评级为 AAA 2020 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 AAA 2021 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 AAA
4	金隅	2018 年：286.60 2019 年：307.70 2020 年：571.70 2021 年 1-6 月：230.80	2018 年：由大公国际资信评估有限公司评定的信用评级为 AAA 2019 年：由中诚信证券评估有限公司评定的信用评级为 AAA 2020 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 AAA 2021 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 AAA

序号	客户名称	业务规模（亿元）	信用状况及变化情况
5	恒大	2018 年：5,511.00 2019 年：6,080.00 2020 年：7,035.00 2021 年 1-6 月：3,561.60	2018 年：由中诚信证券评估有限公司评定的信用评级为 AAA 2019 年：由中诚信证券评估有限公司评定的信用评级为 AAA 2020 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 AAA 2021 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 A
6	北大资源	2018 年：407.00 2019 年：217.80 2020 年：90.85	-
7	诺仕达	2020 年房地产销售规模约 40.84 亿元	-
8	德商	2020 年：250.10 2021 年 1-6 月：82.00	-
9	鑫苑	2018 年：295.10 2019 年：232.40 2020 年：226.00 2021 年 1-6 月：158.40	2018 年：由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AA 2019 年：由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AA 2020 年：由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AA 2021 年：由联合资信评估股份有限公司评定的信用评级为 AA
10	领地	2018 年：235.00 2019 年：247.30 2020 年：264.00 2021 年 1-6 月：140.50	-
11	丽彩实业	平均每年房地产销售规模约 70.00 亿元	-
12	成锦建设	2020 年：9.43 2021 年 1-6 月：4.93	2018 年：由鹏元资信评估有限公司评定的信用评级为 AA+ 2019 年：由中证鹏元资信评估股份有限公司评定的信用评级为 AA+ 2020 年：由中证鹏元资信评估股份有限公司评定的信用评级为 AA+ 2021 年：由中证鹏元资信评估股份有限公司评定的信用评级为 AA+
13	绿城	2018 年：1,563.70 2019 年：1,353.60 2020 年：2,146.00 2021 年 1-6 月：1,366.80	2018 年：由中诚信证券评估有限公司评定的信用评级为 AAA 2019 年：由中诚信证券评估有限公司评定的信用评级为 AAA 2020 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 AAA 2021 年：由中诚信国际信用评级有限责任公司评定的信用评级为 AAA

注：上述主要客户业务规模数据来源于克而瑞地产研究中心 2018-2021 年 1-6 月《中国房地产销售 TOP200 排行榜》统计的操盘金额，部分主要客户暂无公开业务规模数据系通过走访确认。

2、主要客户流动性状况及主要财务指标

发行人主要客户目前的流动性状况及截至 2021 年 6 月 30 日的主要财务指标情况如下：

序号	客户名称	流动性状况	流动比率	资产负债率	现金短债比	“三道红线”分档情况
1	融创	正常	1.21	82.72%	1.11	黄色
2	优筑	正常	-	-	-	-
3	首创	正常	1.85	81.11%	1.35	橙色
4	金隅	正常	1.44	66.46%	0.79	黄色
5	恒大	紧张	1.24	82.71%	0.36	橙色
6	北大资源	正常	-	-	-	-
7	诺仕达	正常	-	-	-	-
8	德商	正常	-	-	-	-
9	鑫苑	正常	1.30	84.91%	1.43	黄色
10	领地	正常	1.26	85.89%	1.48	黄色
11	丽彩实业	正常	-	-	-	-
12	成锦建设	正常	-	-	-	-
13	绿城	正常	1.49	81.33%	2.69	黄色

注 1：北大资源未披露 2021 年半年报，公司其他主要客户优筑、诺仕达、德商、丽彩、成锦建设未公开披露其财务数据情况；

注 2：上表相关数据来源于 Wind、相关地产公司披露的 2021 年半年报、券商研究报告及其他公开信息；

注 3：流动性状况主要根据公开市场信息和与发行人业务开展及回款情况综合判断。

3. 主要客户出现的不利变化情况及对发行人的影响

（1）恒大相关情况及其影响

关于恒大的相关情况详见本补充法律意见“问题 1.关于主营业务”之“三、（一）补充说明报告期各期对恒大、融创的销售收入，在手订单中恒大、融创的金额及占比，各期发行人应收恒大、融创的商业承兑汇票及应收账款金额在业务经营、主要财务指标、流动性等方面出现的不利变化具体情况”。

（2）其他主要客户相关情况及其影响

① 北大资源情况及影响

根据北大资源披露的公告及公开信息，因北大资源股东北大方正集团有限公司无力清偿债务，其债权人向法院提请重整北大方正集团有限公司；2021年4月30日，珠海华发集团有限公司、中国平安保险（集团）股份有限公司及深圳市深超科技投资有限公司与北大方正集团有限公司管理人、北大方正集团有限公司、方正产业控股有限公司、北大医疗产业集团有限公司、北大方正信息产业集团有限公司及北大资源集团有限公司订立重整投资协议；北京市第一中级人民法院已裁定批准重整计划，目前正在重整进行中，北大资源尚未公开披露最近一年一期财务数据及重整结果。报告期内，发行人与北大资源的业务均正常履行，报告期内累计确认收入（含税）5,236.19万元，报告期内累计回款4,970.96万元，累计回款占收入比为94.93%，整体回款情况良好，较公司其他客户不存在显著差异，未对发行人经营造成重大不利影响。

② 鑫苑情况及影响

鑫苑在报告期后存在票据逾期的情形，逾期票据金额为28.39万元，主要系受项目公司资金监管审批影响。截至本补充法律意见出具日，上述票据已兑付。鑫苑逾期票据金额较小且除上述情形外，不存在其他不利影响的情形，报告期内，发行人对鑫苑累计确认收入（含税）1,406.30万元，累计回款1,194.79万元，累计回款占收入比为84.96%，整体回款情况良好，不会对发行人经营造成重大不利影响。

综上，除上述情况外，发行人其他主要客户在业务经营、主要财务指标、流动性等方面未出现不利变化。

（三）充分提示主要客户流动性状况变化引起的经营风险

发行人已在《招股说明书（申报稿）》“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露如下：

“（七）主要客户流动性变化引致的经营风险

受国家政策、宏观调控或经营不善等因素影响，公司部分客户会存在流动性紧张的情形，从而导致其出现支付能力或意愿下降的情况，进而对公司的经营状况造成不利影响。近期，公司主要客户恒大因流动性紧张问题，其在报告期后存在票据逾期的情形，虽然相关政府部门通过集中管辖、监管约谈等方式化解恒大债务风险，并且恒大正通过多种途径积极筹措资金，缓解资金压力，但截至本招股说明书签署日，恒大流动性紧张的情况未得到实质缓解。公司应收恒大的款项和票据均存在无法收回的可能，且收回的时间和金额均存在不确定性，若恒大不利影响加剧，将会对公司的财务状况和盈利水平造成较大的不利影响。

截至 2021 年 6 月 30 日，发行人对恒大的应收票据和应收账款账面余额为 3,446.93 万元，若假设公司对恒大的应收款项计提政策变更为除以房抵设计费和期后回款的相关应收款项按照账龄计提坏账准备外，其余应收款项采取单项全额计提坏账准备，模拟测算后发行人 2021 年 1-6 月净利润将降至 1,950.02 万元。

同时，公司其他房地产客户亦可能存在因国家政策变化等因素导致流动性出现问题，进而对公司经营造成不利影响。”

四、补充说明与西南地区可比公司在相关业务领域的经营情况、市场地位、技术实力、资质、具备业务资质技术人员、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况，量化分析相关竞争优劣势，客观说明在西南地区的市场定位及行业地位

（一）西南地区可比公司在相关业务领域的经营情况及比较分析

公司在西南区域的主要竞争对手为成都基准方中建筑设计有限公司、洲宇设计集团股份有限公司、上海天华建筑设计有限公司、中衡卓创国际工程设计有限公司、筑博设计股份有限公司、中国建筑西南设计研究院有限公司。

中国建筑西南设计研究院有限公司系西南区域大型的国有设计企业，是中国同行业中成立时间最早、专业最全、规模最大的国有甲级建筑设计院之一；成都基准方中建筑设计有限公司系全国一流的大型综合建筑设计服务企业。上述两家公司经营规模较大，发行人与其相比经营规模存在较大差距。

发行人与西南地区其他可比公司的营业收入、净利润对比情况如下：

单位：万元

名称	营业收入				净利润			
	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
筑博设计	43,446.82	96,023.15	92,415.03	84,158.93	6,734.23	13,840.65	14,263.96	11,953.36
洲宇集团	-	69,294.46	53,654.96	34,150.95	-	9,792.25	1,234.10	2,401.91
中衡卓创国际工程设计有限公司	10,895.38	37,698.73	49,782.69	52,581.59	-726.47	5,227.92	7,377.85	7,117.85
发行人	19,711.58	39,222.03	35,051.50	28,816.50	4,149.97	6,957.85	5,197.26	6,274.82

注 1：上海天华建筑设计有限公司未公开披露其财务数据，因此无法比较其业务经营情况；

注 2：数据来源于相关公司年报、招股说明书等；注 3：2018 年至 2021 年 1-6 月，筑博设计股份有限公司西南区域业务收入分别为 18,845.39 万元、17,451.61 万元、17,260.18 万元和 7,871.15 万元。

根据上表，发行人目前的经营规模总体上小于西南地区其他可比公司，但发行人盈利能力已超越部分可比公司。未来发行人将通过进一步提升技术能力，提升品牌影响力，提高信息化管理水平，扩大业务覆盖区域，促进发行人的持续、稳定发展。目前发行人在西南地区已具有较强的竞争力。

（二）西南地区可比公司在相关业务领域的市场地位、技术实力及比较分析

公司名称	市场地位	技术实力
中国建筑西南设计研究院有限公司	中国同行业中成立时间最早、专业最全、规模最大的国有甲级建筑设计院之一	成立时间较长、技术积累深厚、人才优势、技术优势明显
成都基准方中建筑设计有限公司	全国一流的大型综合建筑设计服务企业	
洲宇集团、上海天华建筑设计有限公司、中衡卓创国际工程设计有限公司、筑博设计	西南地区建筑设计行业具有较高知名度的行业领先企业	技术实力较强、技术团队人员结构及梯队合理、具有良好的品牌影响力

发行人属于西南地区建筑设计行业具有较高知名度的行业领先企业，在西南地区具有良好的品牌影响力和较强的技术实力。

（三）西南地区可比公司资质和具备业务资质技术人员情况及比较分析

发行人在业务资质和注册资质人员方面与西南地区可比公司的对比情况如下：

公司名称	业务资质	注册资质人员情况
筑博设计	工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质、市政行业给水工程专业乙级资质、风景园林工程专项乙级资质等	一级注册建筑师 86 名、一级注册结构工程师 27 名、二级注册建筑师 14 名、注册公用设备工程师（给水排水）11 名，其他 22 名，合计 160 名
成都基准方中建筑设计有限公司	工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质、工程设计风景园林工程专项甲级资质、建筑工程施工总承包一级资质	一级注册建筑师 79 名，一级注册结构工程师 97 名，二级注册建筑师 9 名，二级注册结构工程师 8 名，注册公用设备工程师（暖通空调）17 名，注册公用设备工程师（给水排水）18 名，其他 52 名，合计 263 名
洲宇集团	工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质	一级注册建筑师 15 名，一级注册结构工程师 10 名，二级注册建筑师 4 名，注册公用设备工程师（暖通空调）4 名，注册公用设备工程师（给水排水）2 名，其他 5 名，合计 38 名
上海天华建筑设计有限公司	工程设计风景园林工程专项甲级资质，工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质	一级注册建筑师 131 名，一级注册结构工程师 72 名，二级注册建筑师 6 名，注册公用设备工程师（暖通空调）21 名，注册公用设备工程师（给水排水）22 名，其他 29 名，合计 275 名
中衡卓创国际工程设计有限公司	工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质、建筑工程施工总承包三级等	一级注册建筑师 20 名，一级注册结构工程师 15 名，注册公用设备工程师（暖通空调）6 名，注册公用设备工程师（给水排水）4 名，其他 20 名，合计 67 名
中国建筑西南设计研究院有限公司	工程设计市政行业桥梁工程专业甲级资质，工程设计市政行业轨道交通工程专业甲级资质，工程设计建筑行业（建筑工程）甲级，建筑工程施工总承包一级资质等	一级注册建筑师 227 名，一级注册结构工程师 208 名，注册公用设备工程师（暖通空调）94 名，注册公用设备工程师（给水排水）66 名，其他 216 名，合计 817 名
发行人	工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质	一级注册结构工程师 9 名、一级注册建筑师 9 名、注册公用设备工程师（给水排水）2 名、注册公用设备工程师（暖通空调）2 名、注册电气工程师（供配电）2 名、其他 6 名，合计 30 人

注 1：上述同行业可比公司、竞争对手公司的主营业务、业务资质、注册资质人员情况信息来源于各公司招股说明书、定期报告、官方网站、wind 资讯以及截至 2021 年 6 月 30 日全国建筑市场监管公共服务平台（<http://jzsc.mohurd.gov.cn/home>）。

在业务资质和注册资质人员方面，发行人与洲宇集团相近，与其他西南地区可比公司差异较大，主要原因系各公司之间主营业务覆盖的范围及业务领域不同，需具备的资质类型不同，不同资质类型对于从业人员专业背景及相关专业资质人员数量要求亦不同。公司目前拥有的建筑行业（建筑工程）甲级资质足以覆盖相关建设工程项目的主要咨询和设计环节；公司从业人员专业结构合理，专业人才数量足以支撑业务发展。

（四）西南地区可比公司衡量核心竞争力的关键业务数据、指标及比较分析

名称	营业收入增长率		扣除非经常性损益后的销售净利润率			2020 年末本科及以上学历人员占比
	2020 年度较 2019 年度	2019 年度较 2018 年度	2020 年	2019 年	2018 年	
筑博设计	3.90%	9.81%	8.27%	10.69%	11.73%	89.36%
洲宇集团	29.15%	57.11%	15.73%	17.40%	20.96%	90.16%
发行人	11.90%	21.64%	19.31%	14.80%	21.45%	86.44%

注：部分西南地区可比公司无公开披露的上述数据，故选择筑博设计和洲宇集团进行对比。

企业核心竞争力的衡量需从核心竞争力的特征和构成的角度予以判断，即业务拓展能力指标（营业收入增长率）、盈利能力指标（扣除非经常性损益后的净利润增长率）和行业特点决定的关键能力指标（由于建筑设计行业属于智力密集型行业，具有典型的轻资产、重人才、附加值高的生产性服务行业特征，人才资源是建筑设计的核心竞争力，本科及以上学历人员占比较为客观反应了企业人力资源的储备的情况）

公司与西南地区可比公司筑博设计和洲宇集团相比，发行人在盈利能力指标方面除 2019 年略低于洲宇集团外，其余年份均高于上述两家竞争对手；同时在业务拓展能力方面处于中位水平，仅行业特点决定的关键能力指标方面较其略低。因此公司与上述两家西南地区可比公司相比，在衡量核心竞争力的关键因素方面不存在显著差异，且发行人盈利能力较强。

（五）发行人在西南地区的市场定位及行业地位

公司作为西南地区知名的建筑设计服务商，可从事建筑行业（建筑工程）甲级资质证书许可范围内的所有相关建筑工程设计及咨询顾问服务，包括概念设计、方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合及后期服务等全过程设计服务工作，业务主要集中在居住建筑设计、公共建筑设计。公司凭借着全面的专业的设计能力、雄厚的人才力量、优良的服务水平，在西南区域建筑设计行业处于领先地位，在国内建筑设计行业也拥有较高的知名度。

五、结合宏观政策、主营业务、经营模式、技术水平、研发强度、成长性等因素，分析说明是否具有“三创四新”特征，是否符合创业板定位

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称“《暂行规定》”），“创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，并支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合。”同时，《暂行规定》规定了原则上不支持在创业板申报的行业名录。对照《暂行规定》的要求，围绕宏观政策、主营业务、经营模式、技术水平、研发强度、成长性等情况进行全面分析，发行人确认符合“三创四新”的特征，符合创业板定位，具体分析如下。

（一）发行人主营业务符合国家经济发展战略和产业政策导向

发行人主营业务为建筑设计相关的创意设计咨询和全程技术服务。根据国务院办公厅于 2017 年 2 月发布的《关于促进建筑业持续健康发展的意见》（国办发[2017]19 号），明确提出“提升建筑设计水平”“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”。国家发改委于 2019 年 10 月发布的《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，已明确将“节能建筑、绿色建筑、装配式建筑技术、产品的研发与推广”“建筑信息模型（BIM）相关技术开发与应用”等先进建筑设计、研发、生产技术列为重点鼓励类技术开发项目。

发行人通过行业新技术、新理念的研究和应用，特别是对于前沿技术的研究和经验积累，包括城市更新、绿色建筑、装配式建筑、BIM 等，提高了发行人

在建筑设计及相关业务咨询服务领域的创新能力及工作效率。在装配式建筑设计方面，发行人是四川省装配式建筑产业协会设计类副会长单位，掌握了从设计到施工的全过程各阶段技术，先后完成装配式深化设计项目超 40 个，总建筑面积超 600 万平方米；在 BIM 设计方面，发行人是四川省建设科技协会 BIM 分会常务委员单位，已积累了 100 多个 BIM 项目设计咨询经验，累计建筑面积近千万平方米，于 2019 年被中国勘察设计协会民营设计企业分会评为“2019 BIM 设计专业领先企业”；在绿色建筑设计方面，发行人是四川省首批获得“四川省绿色建筑技术咨询服务机构”的企业之一，目前拥有四川省绿色建筑与节能青年委员会委员 2 名，已先后完成“融创·玖阙府”、“佳兆业·悦府”、“金隅·金成府”等多个具有代表性的绿色建筑项目。

因此发行人主营业务符合国家经济发展战略和产业政策导向。

（二）发行人主营业务为创意性、高技术服务，具备典型的创新、创造、创意属性

公司主营业务为建筑设计相关的创意设计咨询和全程技术服务，所属的建筑设计行业兼具文化创意产业的创意属性和工程技术行业的创新属性。建筑设计行业的创新、创造、创意不像其他生产性行业体现为专利或非专利技术等模式化的知识产权，而是更直观的体现在设计完成的建筑作品中，优秀的设计作品均是发行人设计师团队根据不同项目的功能需求、场域现状、地域文化等情况，通过不同的设计理念和空间表达，进行创新、创造的直观体现。

经过多年的业务实践，发行人金隅·金成府项目、新力·东园项目等多个设计项目获得了金盘奖、美尚奖等奖项，赢得了较好的行业口碑，优秀设计作品项目的积累体现了发行人的创新、创造、创意能力。

同时随着科技的快速发展，发行人还及时跟进互联网、大数据、人工智能等新一代信息技术，提升建筑设计与数字化、信息化的融合度，通过深化信息技术应用，深入推进建筑设计数字化转型，符合创业板支持传统产业与新技术融合的定位要求。

（三）发行人重视技术创新和研发，符合创新驱动发展战略的要求

发行人的技术创新和研发主要体现为设计体系的标准化构建和设计应用软件的开发，并与正在执行的项目直接相关，为发行人的长远发展提供技术支持。

在设计方面，发行人基于大量同一类型项目的设计实践，总结归纳该类型项目的共性，结合市场热点需求，形成具有总结性和市场前瞻性的研发成果，在一定程度上形成贴合市场需求、可操作性强的标准化技术方案，并建立各类设计产品标准模型及样式和相应的设计技术体系和标准化文件，从而提高设计效率，保证设计成果质量及创意创新的稳定输出，如发行人已进行的户型标准化研究、改善性住房产品标准化模型研究、度假型产品标准化模型研究、标准制图研究等。

在应用软件开发方面，发行人基于对建筑设计行业的深刻理解，以及长期从事设计咨询工作所积累的工作经验，根据建筑设计行业的要求，结合建筑设计业务特点，在 Autodesk 平台上进行二次开发，开发出适合建筑设计行业特性的设计效率工具、标准化工具等应用软件，截至 2021 年 10 月 31 日，发行人已形成了 27 项计算机软件著作权。

（四）从关键经营指标来看，发行人具备成长性，符合创业板主要服务成长型、创新创业企业的定位要求

报告期内，发行人业务规模不断扩大，营业收入持续上升，公司实现收入分别为 28,816.50 万元、35,051.50 万元、39,222.03 万元和 19,711.58 万元，逐年增长。报告期内，发行人实现归属于母公司股东的净利润分别为 6,274.82 万元、5,197.26 万元、6,957.85 万元和 4,149.97 万元。发行人主营业务收入、净利润等与经营相关的主要指标亦呈快速增长趋势，具有良好的成长性。

同时，截至报告期末，发行人拥有一级注册建筑师、二级注册建筑师、一级注册结构工程师等注册类人员 30 名，拥有建筑、结构、给水排水、暖通空调、电气专业的各类中/高级工程师职称的设计人员数量为 135 人，占公司总人数的 14.39%。且发行人不断加强与高校和行业协会的合作与交流，报告期末，发行人员工中拥有高校荣誉教授 1 名、客座教授 6 名、四川省住房和城乡建设厅专家 4

名、四川省绿色建筑与节能青年委员会委员 2 名、四川省消防设计专家委员会专家 1 名、四川省房地产业高质量发展咨询委员会委员 3 名。发行人丰富的高素质技术人才储备亦为未来的技术创新和业务可持续发展打下良好的基础。

综上，从宏观政策、主营业务、经营模式、技术水平、研发强度、成长性等方面来看，发行人具备创业板要求的“三创四新”的特征，符合创业板定位。

六、核查程序及核查结论

（一）核查程序

本所律师主要核查过程如下：

1. 查阅近年中央经济工作会议、政府工作报告以及与房地产行业相关调控政策；访谈发行人总经理，了解分析房地产行业长期调控对发行人的具体影响；

2. 查询了近年我国宏观经济形势、房地产行业发展情况、城镇化建设等相关数据和报告；访谈发行人总经理，了解发行人主营业务具有成长性和可持续性的内外部原因；

3. 获取发行人主要客户的收入、应收账款以及回款情况明细表，了解发行人报告期内主要客户的回款情况，同时通过 Wind、证券研究报告并结合公开信息分析主要客户在业务经营、主要财务指标、流动性等方面出现不利变化的情况；访谈发行人总经理，了解发行人客户发生不利变化情况对发行人的影响及应对措施；

4. 查阅各类竞争主体代表性企业的官方网站、同行业上市公司披露的招股说明书、年度报告；查询公开信息并获取西南地区主要竞争对手拥有的业务资质、注册资质人员情况；访谈了解发行人在西南地区的市场定位及行业地位；

5. 查阅发行人审计报告、行业相关研究报告，访谈发行人总经理，并对比分析《暂行规定》的相关规定要求。

（二）核查结论

经核查，本所律师认为：

1. 房地产行业宏观政策的目的及其影响的论述准确、谨慎，具有逻辑性；房地产行业长期调控，未来有可能会影响房地产开发企业降低投资需求进而影响建筑设计行业的市场需求，发行人将面临更加激烈的市场竞争，且短期内会对发行人销售回款造成一定影响，亦会使得未来发行人应收账款和应收票据余额较前期呈上升的态势；

2. 发行人主营业务具有成长性和可持续性的相关内部、外部原因具有合理性；

3. 发行人主要客户中恒大在流动性方面出现不利变化，且对发行人业务造成不利影响，若未来恒大经营状况继续发生重大不利变化，可能导致公司应收账款、应收票据等坏账计提比例增加，并对公司业绩造成不利影响；除恒大外，其他主要客户不存在出现明显不利变化情况；发行人持续经营能力未受到重大不利影响；

4. 发行人在具体业务定位上为全过程设计公司，业务主要集中在居住建筑设计、公共建筑设计；发行人作为西南地区知名的建筑设计服务商，在西南区域建筑设计行业处于领先地位，在国内建筑设计行业也拥有较高的知名度；

5. 结合宏观政策、主营业务、经营模式、技术水平、研发强度、成长性等因素，发行人具备创业板要求的“三创四新”的特征，符合创业板定位。

二、《审核问询函》问题 2：关于子公司与分公司

审核问询回复显示：

（1）发行人各分公司根据发行人对具体设计项目的整体安排，从事特定环节的设计工作，不独立从事全过程设计业务。

（2）发行人子公司成都智捷主要从事建筑行业技术及项目管理系统的开发及销售工作，现有员工 2 人，14 项软件著作权。

请发行人：

（1）补充说明各生产部门之间的分工与协作关系，设计任务的主要分配方式，人员及收入分配制度；昆明分公司、重庆分公司、贵州分公司、西安分公司和南宁分公司的设立背景、发展历程，分公司规模、区位、员工数量与主要客户分布是否一致；

（2）补充说明成都智捷的历史沿革，员工人数、技术储备与其主营业务、经营成果是否匹配；报告期内成都智捷的主要客户及销售金额。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明各生产部门之间的分工与协作关系，设计任务的主要分配方式，人员及收入分配制度；昆明分公司、重庆分公司、贵州分公司、西安分公司和南宁分公司的设立背景、发展历程，分公司规模、区位、员工数量与主要客户分布是否一致

（一）各生产部门之间的分工与协作关系，设计任务的主要分配方式，人员及收入分配制度

1. 公司各生产部门的分工与协作关系

在项目执行过程中，主要参与的部门有经营管理中心、运营管理中心，创意管理中心、质量与技术中心和财务管理中心。各个部门的分工与协作关系如下：

（1）公司经营管理中心根据项目信息，进行项目立项审批。根据审批结果，签订业务合同并将项目确定为待执行项目。

（2）运营管理中心统一负责项目运营管理工作，制定项目启动单并下发至设计部门，开展下一阶段的生产工作。

对于需要内部各生产部门相互配合的项目，由运营管理中心根据项目合同明确的具体设计内容，组织公司内部相关设计部门，按实际工作内容进行工作划分及工作量确认，建立项目启动单，明确归属设计部门和具体业务承接的设计团队所需完成的工作内容及具体设计要求，下发至各相关设计部门及团队，进行下一阶段的设计工作。

（3）项目启动单下发后，各设计团队根据合同约定和项目实际情况，制定项目进度计划表，并据此开展各阶段设计工作；各项目设计团队负责人每月上报项目工作进度至相关设计部门，各设计部门进行统计、审核并将部门全部项目进度信息上报至运营管理中心，运营管理中心进行审核、汇总、确认，报分管领导审批后，报至公司财务管理中心用于财务核算。

2. 设计任务的主要分配方式，人员及收入分配制度

（1）公司业务按类别主要分为方案设计、施工图设计两大类，其中：创意管理中心统筹公司建筑方案设计工作的项目生产及管理工作，并负责方案设计工作的质量控制；质量与技术中心统筹公司建筑施工图设计工作的项目生产及管理工作，并负责施工图设计工作的质量控制。

（2）运营管理中心在项目任务分配时，会根据项目设计阶段、项目所属客户、工作饱和度、工作能力匹配度、区域等情况，将项目任务分配至设计团队：

① 项目业务类别：方案设计由创意管理中心的设计团队承接，施工图设计由质量与技术中心的设计团队承接；

② 项目所属客户：同一客户原则上交由同一个设计团队承接；

③ 工作饱和度：考量业务承接部门工作饱和度，若承接任务已达上限则需调节任务分配；

④ 工作能力匹配度：重点考量项目负责人经验与项目难度是否匹配；

⑤ 项目执行区域：尽可能为客户实现本地化服务。

（3）公司在参考《建筑设计服务计费指导》（2015版）《全国建筑设计劳动（工日）定额》（2014年修编版）中关于各阶段、专业（建筑、结构、给排水、暖通空调、电气）工作量分配的基础上，结合项目实际运营经验，对不同项目类型、复杂程度等因素设定了调整系数，进而制定了公司项目收入分阶段、分专业的收入分配细则。具体项目收入分配时将根据各设计部门所分配的项目工作任务对应的阶段、专业和相关工作的完成进度等要素进行分配。

（二）昆明分公司、重庆分公司、贵州分公司、西安分公司和南宁分公司的设立背景、发展历程，分公司规模、区位、员工数量与主要客户分布是否一致

1. 昆明分公司、重庆分公司、贵州分公司、西安分公司和南宁分公司的设立背景及发展历程

经过多年积累，发行人已逐步成长为西南地区知名的建筑设计服务商，在业内积累了一定的品牌声誉和市场影响力，为进一步拓展全国市场，加大除西南区域外的市场开发力度、提升服务质量及响应效率、增强客户粘性，发行人根据各区域业务落地情况，分步骤的在昆明、重庆、贵阳、西安、南宁等地设立分公司，并配置相应的管理、销售和设计人员，在公司总部管理下，参与当地区域市场的业务拓展、客户维护和设计及咨询活动。

发行人上述分公司的发展历程简述如下：

名称	发展历程
昆明分公司	发行人与北大资源于 2017 年在云南建立了业务合作，为更好的服务客户、拓展云南区域市场，设立了昆明分公司；随着发行人与融创战略合作关系的加强，开始承接了更多融创昆明区域项目，并拓展了云南本地客户诺仕达等，随着发行人云南区域的项目订单不断增多，昆明分公司所服务区域的业务规模逐渐加大，业务团队亦不断完善，在云南区域已形成了一定的竞争力。
重庆分公司	随着成渝城市群概念的提出，成渝沿线城市的经济得到快速发展，城市建设需求大幅增加，为实现业务扩张，承接金科、融创等客户区域业务，设立了重庆分公司。重庆分公司于 2019 年起开始逐渐承担起重庆及成渝连线部分区域的市场拓展和部分设计任务。
贵州分公司	发行人与融创和恒大的战略合作关系加强，贵州区域项目订单不断增多，从而设立了贵州分公司。同时为更好的实现本地化服务承接更多项目设计工作，尤其是恒大贵州项目订单的逐渐增多，2019 年起贵州分公司的业务规模和团队规模实现快速发展。
西安分公司	报告期前发行人与置信在银川有项目合作，为便于项目配合并拓展西北区域市场，在西安设立了分公司。随着发行人 2019 年初与丽彩实业开始合作以来，与更多房地产开发企业的区域公司建立了业务合作关系，从而实现了快速发展。
南宁分公司	在华南地区业务拓展过程中，与部分广西当地房地产开发企业建立了业务联系，并承接了部分项目订单，为更好的服务客户、拓展以广西为主的华南西部区域市场，发行人于 2019 年设立了南宁分公司，报告期内南宁分公司的业务规模得到加快增长。

2. 分公司规模、区位、员工数量与主要客户分布是否一致

报告期内，发行人各分公司主要承担开拓市场、承揽业务和部分设计工作职能，业务合同均需报公司并按公司相关制度进行分级审批签署。同时，公司采用“总部统筹+区域配置”方式，以设计项目为单位调动配置优质团队资源，各分公司在总部的统一管理下，参与具体的设计及咨询活动，由于报告期内各分公司

不独立承接承做项目，因此不独立进行财务核算，分公司业务规模及经营情况以分公司主要服务区域所对应的发行人主营业务收入和在手订单情况体现。

报告期内发行人昆明分公司、重庆分公司、贵州分公司、西安分公司和南宁分公司主要服务区域、该区域对应主营业务收入、在手订单及员工数量的具体情况如下：

单位：万元、人

年份	项目	昆明分公司	重庆分公司	贵州分公司	西安分公司	南宁分公司
		云南区域	重庆及周边区域	贵州区域	西北区域	广西区域
2021 年 1-6 月	区域主营业务收入	2,092.43	2,745.21	1,112.76	1,046.89	909.93
	区域在手订单	16,216.31	11,680.96	10,954.78	8,095.90	3,605.22
	平均人数	113	78	41	37	20
2020 年	区域主营业务收入	6,186.81	3,972.59	4,565.88	2,375.29	1,419.30
	区域在手订单	14,411.33	7,751.28	6,004.26	7,929.06	4,419.02
	平均人数	122	69	51	43	23
2019 年	区域主营业务收入	7,585.50	2,838.55	4,339.22	421.76	945.56
	区域在手订单	7,915.54	5,059.20	7,246.37	5,123.08	1,372.52
	平均人数	121	42	55	44	23
2018 年	区域主营业务收入	1,938.62	1,244.62	2,257.46	757.42	-
	区域在手订单	9,682.82	2,177.60	5,470.65	2,765.58	-
	平均人数	67	7	8	10	-

注 1：重庆分公司会承担成渝双城部分连线区域的设计任务，因此其区域收入及在手订单数量包含重庆区域及川东区域的收入及订单数量；

注 2：平均人数=Σ（员工在职工作日/当年总工作日）。

由于发行人主要客户系全国性或区域性集团房地产开发企业，因此随着发行人与客户合作项目数量增多、品牌影响力的增强、战略合作关系的深入，客户会逐渐将更多其他区域的开发项目交予发行人设计；同时随着发行人各分公司的业务拓展，本地化服务的加强，亦可获取更多各区域的本地房地产开发企业的项目资源，从而获得更多订单；而随着项目订单数量的增多，业务规模的扩大，发行人亦会根据实际情况扩大业务团队从而满足客户需求。

报告期内，上述分公司员工数量规模与区域在手订单和区域主营业务收入直接相关，且分公司区域业务规模的增加亦与发行人客户项目在各区域的增加直接相关。

综上，报告期内发行人分公司规模、区位、员工数量与主要客户分布一致。

二、补充说明成都智捷的历史沿革，员工人数、技术储备与其主营业务、经营成果是否匹配；报告期内成都智捷的主要客户及销售金额

（一）成都智捷的历史沿革

成都智捷（曾用名：成都智捷开创科技有限公司、成都中泰开创建筑设计有限公司）系发行人于 2017 年 10 月出资设立的全资子公司，设立时成都智捷注册资本为 200.00 万元。成都智捷自设立以来注册资本及股权结构未发生变化。

截至法律意见书出具日，成都智捷的基本情况如下：

名称	拉萨捷为科技有限公司	
住所	西藏自治区拉萨市达孜区德庆镇桑珠林村（达孜工业园）三层楼中 107 室	
法定代表人	张小波	
统一社会信用代码	91510100MA6C4UBW4F	
注册资本	200 万元	
公司类型	一人有限责任公司	
经营范围	软件开发；软件销售、技术开发、技术咨询、技术推广、技术服务；基础软件服务、应用软件开发。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	
营业期限	2017-10-12 至无固定期限	
董事、监事及高管 任职情况	姓名	职务
	张小波	董事长
	周小锋、邓卫华、梁立、张弦	董事
	谢彦华	总经理
	夏雨舟	监事

（二）成都智捷员工人数、技术储备与其主营业务、经营成果是否匹配

建筑设计行业呈现“大行业、小公司”格局，中小设计企业普遍存在团队工作时间分配不合理、团队信息不对称、项目管理可控性低、知识成果的管理混乱且零散、成果遗漏或难以溯源等问题，随着现代信息技术的快速发展，建筑设计企业需要针对设计工作的全流程进行信息化改造，以提高工作效率和设计质量。

而现有的针对建筑设计企业的信息化管理软件，更多是从经营管理和综合办公管理的角度设计相应的管理模块，在与设计工作直接相关的业务流程、专业协同、设计标准体系和设计效率提升等生产及技术模块设计方面，因与市场上主流的生产制造企业差异较大，相关软件难以实现设计业务流程信息化改造的诉求。

公司基于对建筑设计行业的深度理解和在长期的设计和咨询工作中积累的工作经验，开发出贴合生产、提高效率、保证质量的集成设计管理系统。同时，公司还根据建筑设计行业的要求，结合公司的业务特点，在 Autodesk 平台上进行二次开发，开发出多件适合公司特性的设计效率工具、标准化工具，并先后形成了软件著作权，从而提高了设计效率和设计质量。公司以目前所取得的技术成果为依托，形成了一款专门适用于中小型设计公司的智捷建筑设计综合管理平台，以解决中小型设计公司面临的信息化转型问题，希望借此实现帮助建筑设计企业提高工作效率和设计质量，助力公司补充新的利润增长点，并以期推动整个建筑设计行业信息化管理水平的提升。

公司在上述背景下设立了成都智捷，其目前主要从事智捷建筑设计综合管理平台软件和基于 Autodesk、AutoCAD 平台再开发的设计效率软件的开发、销售和维护。截至 2021 年 10 月 31 日，成都智捷基于发行人多年实践经验及技术积累的基础上，已拥有 14 项 AutoCAD 系列的相关计算机软件著作权。但由于成都智捷系目前尚处于初创及市场开拓阶段，经营规模较小，员工人数较少，且自 2021 年起才实现销售收入。但未来随着经营规模的不断扩大，成都智捷将不断培养或引进足够的人才以满足规模扩张需要。

综上，成都智捷目前的员工人数、技术储备与其主营业务、经营成果相匹配。

（三）报告期内成都智捷的主要客户及销售金额

成都智捷自 2021 年起开始进行市场推广和销售，报告期内已签订销售合同金额为 136 万元，实现销售收入 58.25 万元，主要产品为设计效率工具软件。报告期内，成都智捷客户为上海颐景建筑设计有限公司西安分公司、北京保利达工程设计有限责任公司西安分公司和广东现代建筑设计与顾问有限公司。

三、核查程序及核查结论

（一）核查程序

本所律师主要核查过程如下：

1. 查阅发行人关于业务流程管理、项目管理的相关内部管理制度；获取了发行人各分公司的工商登记资料、报告期内人员明细表；访谈发行人总经理，了解发行人项目管理模式，各分公司设立背景、业务经营情况及与客户分布的匹配性；

2. 获取成都智捷工商登记资料，报告期内人员明细表、业务合同和销售明细；访谈发行人总经理，了解成都智捷设立原因、目的以及目前经营状况。

（二）核查结论

经核查，本所律师认为：

1. 报告期内，发行人制定并有效执行了各生产部门之间的分工协作、人员及收入分配相关的内部管理制度；昆明分公司、重庆分公司、贵州分公司、西安分公司和南宁分公司的规模、区位、员工数量与主要客户分布一致；

2. 成都智捷员工人数、技术储备与其主营业务、经营成果相匹配。

三、《审核问询函》问题 3 关于员工

审核问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人员工离职率分别为离职率 15.35%、21.50%、31.47% 和 31.18%；离职员工主要为设计人员，占比较大且一直维持在 90.00%左右。

（2）报告期各期，发行人设计人员平均薪酬为 23.33 万元、18.45 万元、19.42 万元及 10.02 万元，低于同行业可比公司；发行人管理及后勤人员的平均薪酬较同行业可比公司薪酬水平偏低。

（3）发行人原财务总监虞平 2018 年 12 月离任；原财务总监黎勇 2020 年 5 月离任；原董事会秘书彭俊康 2020 年 8 月离任。

请发行人：

（1）结合薪酬水平、学历构成等，补充说明离职率较高的原因及合理性，是否存在刻意压低员工薪酬的情形，是否可能对发行人正常生产经营产生重大影响；模拟测算提高员工薪酬待遇对利润的影响；“建筑设计行业的设计人员离职率一直处在较高水平”的论述是否客观、准确；

（2）量化分析选取的同行业可比公司业务分类、收入构成及其对人均产值的影响，补充说明发行人设计人员人均收入贡献低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性；

（3）补充说明总监级设计师、资深级设计师、普通级设计师的认定标准；结合离职率、员工薪酬等因素，在招股说明书中补充完善设计人才流失相关风险；

（4）补充说明高级管理人员频繁离职的原因及对发行人的影响；公司治理是否有效；保证高级管理人员稳定性的具体措施。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合薪酬水平、学历构成等，补充说明离职率较高的原因及合理性，是否存在刻意压低员工薪酬的情形，是否可能对发行人正常生产经营产生重大影响；模拟测算提高员工薪酬待遇对利润的影响；“建筑设计行业的设计人员离职率一直处在较高水平”的论述是否客观、准确

（一）结合薪酬水平、学历构成等，补充说明离职率较高的原因及合理性，是否存在刻意压低员工薪酬的情形，是否可能对发行人正常生产经营产生重大影响

1. 公司员工离职率分析

（1）公司员工离职情况

报告期内，公司各类员工的离职情况如下：

单位：人

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
期末员工人数	938	/	1,143	/	1,260	/	855	/
本期离职人数	425	100.00%	525	100.00%	345	100.00%	155	100.00%
其中：管理人员	25	5.88%	29	5.52%	26	7.54%	4	2.58%
销售人员	20	4.71%	18	3.43%	8	2.32%	7	4.52%
设计人员	380	89.41%	478	91.05%	311	90.14%	144	92.90%
本期离职率	31.18%		31.47%		21.50%		15.35%	

注：①本期离职率=本期离职人数/（期末人数+本期离职人数）；②离职人员不含当期退休人员。

由上表可知，2018 年、2019 年公司员工离职率处在较低水平且变动幅度较小，2020 年较 2019 年的员工离职率增幅较大，且公司离职员工主要为设计人员，报告期内其人数与各期全部离职人员占比分别为 92.90%、90.14%、91.05%及 89.41%，占比较大且一直维持在 90.00%左右。

（2）公司员工离职率与同行业可比公司、其他设计类企业及各行业平均员工离职率的对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司、近期上市/拟上市设计类企业及各行业平均员工离职率的对比情况如下：

类型	名称	2021 年 1-6 月	2020 年	2019 年	2018 年
同行业可比公司	尤安设计	-	25.48%	23.17%	23.58%
近期上市/拟上市的设计类企业	笛东设计	26.24%	34.48%	30.85%	30.64%
	奥雅设计	-	-	28.99%	35.25%
	建研设计	5.09%	5.03%	7.41%	6.30%
	正业设计	-	28.68%	12.98%	12.21%
	山水比德	-	24.83%	21.03%	24.98%
平均值		26.24%	28.37%	23.40%	25.33%
各行业平均离职率		-	14.80%	18.90%	20.90%
中泰设计离职率		31.18%	31.47%	21.50%	15.35%

注：同行业可比公司中仅尤安设计披露了 2018 年-2020 年的设计研发人员离职率；笛东规划设计（北京）股份有限公司简称“笛东设计”，深圳奥雅设计股份有限公司简称“奥雅设计”，正业设计股份有限公司简称“正业设计”，广州山水比德设计股份有限公司简称“山水比德”；上述企业的离职率数据来源于其招股说明书、审核问询函回复等公开披露文件，其中，奥雅设计、建研设计、正业设计、山水比德为全体员工离职率，笛东设计为设计研发人员离职率；由于建研设计系省属国有企业，经历了较长的发展历程，人员稳定性较高，故平均值系剔除建研设计后测算得出；各行业平均离职率信息来源于前程无忧发布的《2020 人力资源白皮书》。

由上表可知，报告期内，设计类企业的员工离职率水平高于各行业员工离职率水平。公司 2018 年、2019 年员工离职率低于上述设计类企业离职率平均水平，人员相对稳定；2020 年、2021 年 1-6 月员工离职率略高于上述设计类企业离职率平均水平。

（3）2020 年、2021 年上半年公司员工离职率较高的原因及合理性

公司离职员工主要为设计人员，报告期各期，离职设计人员构成情况如下：

单位：人

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
总监级/资深级设计师离职人员	31	8.16%	32	6.69%	25	8.04%	9	6.25%
普通级设计师离职人员	349	91.84%	446	93.31%	286	91.96%	135	93.75%
本期离职设计人员	380	100.00%	478	100.00%	311	100.00%	144	100.00%

由上表可知，报告期各期，总监级、资深级设计师离职人数较少，人员相对稳定，离职设计人员中普通级设计师占比分别为 93.75%、91.96%、93.31%及 91.84%。报告期内，离职的普通级设计师在公司平均工作年限分别为 0.45 年、0.83 年、1.13 年及 1.55 年。

报告期初公司设计人员数量较少、工作量饱和，2018 年末在手订单数量较多，在业务规模扩大的背景下，公司出于设计人才储备、培养需求及合理消化当期设计任务的考虑，2019 年公司招募了较多普通设计师，其平均人数从 2018 年 423 人增至 2019 年 829 人，2020 年及 2021 年上半年公司离职的普通级设计师主要为 2019 年招募的设计人员。该等设计人员离职主要系员工与公司双向筛选的结果，具体原因如下：

① 该等员工在工作匹配的适应期及团队磨合的过渡期内因个人职业发展考虑、工作地选择或业务能力不及岗位要求等原因在 2020 年及 2021 年上半年离职；

② 公司所处的建筑设计行业具有人力和知识密集、人员流动性较高的特点，为储备和培养优秀的设计人才，公司对设计人员的技术能力和学习能力提出更高的要求，推动了优胜劣汰竞争规则的完善和执行，建立了合理的能力考核机制，优化人才队伍，形成了健康的设计人员流动体系。

若不予考虑 2019 年入职的普通级设计师在 2020 年、2021 年上半年离职的影响，则修正后的离职率与实际离职率的对比情况如下：

项目/期间	2021 年 1-6 月	2020 年
实际离职率	31.18%	31.47%
修正后离职率	25.73%	20.63%

注：实际离职率=本期离职人数/（期末人数+本期离职人数）；修正后离职率=剔除 2019 年入职的普通级设计师后本期离职人数/（本期期末人数+剔除 2019 年入职的普通级设计师后本期离职人数）。

由上表可知，若剔除 2019 年入职的普通级设计师对后续期间离职率的影响，则 2020 年、2021 年上半年修正后的离职率分别为 20.63%、25.73%，较前述设计类企业离职率水平低。

公司 2021 年上半年修正后的离职率高于 2020 年主要是受公司设计人员离职的季节性及报告期末员工人数下降的双重影响。公司设计人员离职一般集中在上半年，2018 年-2020 年，公司上半年离职设计人员数量与全年设计离职人员数量占比分别为 66.67%、70.10%、82.01%，占比较高，2021 年上半年公司离职人员人数较多、离职率较高符合公司历史情况。

综上，2018 年、2019 年公司员工离职率低于设计类企业离职率水平，2020 年、2021 年上半年公司员工离职率略高于设计类企业离职率水平，主要系新招募的普通级设计师离职人数较多所致，与公司员工岗位分布及实际经营情况相符，具有合理性。

2. 公司员工薪酬水平与离职率的关系

（1）公司员工薪酬水平与同地区建筑设计企业员工薪酬水平的对比情况

2018 年-2020 年，公司设计人员人均薪酬较可比公司平均值低，主要系公司设计人员集中在成都地区，当地平均工资水平低于上述部分同行业可比公司所在的深圳、上海等一线城市，因此，公司设计人员平均薪酬整体低于同行业可比公司。

根据公开资料查询，与公司同位于成都地区的已上市、拟上市或已挂牌的设计企业有华图山鼎、洲宇集团、四川观堂建筑工程设计股份有限公司（以下简称“观堂设计”），公司与前述企业全体人员人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华图山鼎	20.51	23.65	23.35
洲宇集团	19.49	22.26	24.97
观堂设计	-	18.77	21.22
平均值	20.00	21.56	23.18
中泰设计	19.48	18.82	23.81

注：上述三家同地区设计企业数据来源于其招股说明书或年度报告，平均人数均按照期初期末平均人数计算；由于部分企业的设计人员人均薪酬无法通过公开披露信息得到，因此用全体员工的人均薪酬进行对比。

由上表可知，2018 年、2020 年公司人均薪酬与前述同地区设计企业的人均薪酬水平接近，由于 2019 年公司招募了较多年资较短的新员工，该等新招募员工薪酬水平相对较低，整体拉低了 2019 年的员工人均薪酬。整体来看，发行人员工薪酬未明显偏离业务开展区域及行业的薪酬水平。

（2）设计人员薪酬水平变动及原因

报告期各期，公司设计人员平均人数分别为 552 人、996 人、965 人和 848 人，占公司全体平均人员的比重为 90.20%、91.04%、88.45%和 85.14%；公司员工离职率分别为 15.35%、21.50%、31.47%和 31.18%，离职员工主要为设计人员，占各期离职人员比重分别为 92.90%、90.14%、91.05%和 89.41%。公司人员专业结构和离职人员构成以设计人员为主，因此，员工薪酬水平与离职率的关系核心在于设计人员相关情况。

报告期内，公司设计人员按级别分类的人均薪酬情况如下：

类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总监级 设计师	平均人数（人）	28	29	30	22
	占设计人员比例	3.30%	3.01%	3.01%	3.99%
	平均薪酬（万元/人）	24.47	47.20	47.87	43.11
资深级 设计师	平均人数（人）	133	147	137	107
	占设计人员比例	15.68%	15.23%	13.76%	19.38%
	平均薪酬（万元/人）	16.63	32.23	32.56	30.64
普通级 设计师	平均人数（人）	687	789	829	423
	占设计人员比例	81.01%	81.76%	83.23%	76.63%
	平均薪酬（万元/人）	8.15	16.01	15.05	20.45
合计	平均人数（人）	848	965	996	552
	占设计人员比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	平均薪酬（万元/人）	10.02	19.42	18.45	23.33

注：平均人数=Σ（设计人员在职工作日/当年总工作日），下同。

由上表可知，报告期内总监级、资深级设计师人均薪酬基本保持稳定或上升的态势，普通级设计师人均薪酬呈现先下降后上升趋势，具体分析如下：

① 2019 年，总监级、资深级设计师的人均薪酬较 2018 年呈现明显上升，2020 年度，其人均薪酬较 2019 年略有下降，降幅分别为 1.40%、1.01%，主要系 2020 年因疫情影响，公司享受了相关社保减免政策，从而导致支付的薪酬总额有所降低，不存在刻意降低薪酬的情形。

② 2019 年，公司普通级设计人员薪酬较上年同期下降 26.41%，变动幅度较大，主要原因为当年公司招募了较多年资较短的新员工，主要定岗为普通级设计师，该等新招募员工薪水平相对较低，导致普通设计师平均薪酬有所摊薄，且由于该年度普通设计师人数占比上升，整体拉低了 2019 年设计人员的平均薪酬；2020 年公司普通级设计人员薪酬较上年同期上升 6.38%，主要原因系公司为提高员工忠诚度、引进和培养适应公司发展的各级员工，公司于 2020 年下半年上调了基础岗位设计师的基本工资水平。因此，2020 年公司普通级设计人员平均薪酬较 2019 年有所上升。

综上，公司员工薪酬不存在明显偏离业务开展区域及行业的薪酬水平，设计人员的人均薪酬变动主要受人员数量和人员结构变动的影响，不存在刻意压低员工薪酬的情形。

（3）员工薪酬水平与离职率的关系

综上，报告期内，公司设计人员薪酬水平变动与所处行业、岗位分布特点及公司实际经营情况相符，具备合理性；报告期内离职人员主要系因自身稳定性不足及与公司磨合性不高所导致，与薪酬水平关联性较低，公司不存在刻意压低员工薪酬而导致员工离职率提升的情形。

3. 设计人员学历构成情况

建筑设计是高度依赖专业知识的智力密集型行业，涉及高等工程数学、物理学、材料学、工程力学、结构力学、建筑美学、建筑史学等众多学科，对上述学科的深度理解及综合运用贯穿设计业务全过程，因此，对设计人员的学历要求较高。

报告期内，公司设计人员学历构成情况如下：

类别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
硕士及以上	平均人数（人）	39	43	42	22
	占设计人员比例	4.60%	4.46%	4.22%	3.99%
本科	平均人数（人）	715	812	834	447
	占设计人员比例	84.32%	84.14%	83.73%	80.98%
专科及以下	平均人数（人）	94	110	120	83
	占设计人员比例	11.08%	11.40%	12.05%	15.04%
合计	平均人数（人）	848	965	996	552
	占设计人员比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期，公司本科及以上学历设计人员占比分别为 84.97%、87.95%、88.60%、88.92%，呈现稳步上升趋势。由此可见，报告期内公司员工的离职率有所上升，亦伴随着公司人才不断引进和人员结构优化的过程，公司逐步建立起了更高水平人才队伍。从设计人员的学历结构变动来看，离职率较高系公司不断优化人才队伍、保持公司的核心竞争力的过程，具有合理性且不会对公司正常生产经营造成重大不利影响。

4. 报告期内设计人员离职率较高的情况不会对公司正常生产经营产生重大影响

（1）报告期内离职的人员主要集中在普通级设计师

报告期内，总监级、资深级设计人员相对稳定，核心技术人员未发生变动，公司离职设计人员主要为基础岗位员工且在公司任职时间较短，该部分员工主要承担的工作内容相对简单，可替代性较高，重点、难点的设计工作及与客户的沟通环节系交由总监设计师或资深设计师等级别较高、经验丰富的员工负责；公司凭借良好的行业口碑及多元的招聘渠道，能够在基础岗位设计人员流失后及时招募到新员工，推动工作顺利进行。因此，普通级设计师离职率较高不会对公司正常生产经营产生重大不利影响。

（2）公司业务规模不断扩大，设计人员学历结构不断优化

报告期各期，公司的业务规模、设计人员人均收入贡献及学历结构情况如下：

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入（万元）	19,711.28	39,215.17	35,048.08	28,816.50
设计人员人均产值（万元）	23.24	40.64	35.19	52.20
本科及以上学历设计人员占比	88.92%	88.60%	87.95%	84.97%
当期离职率	31.18%	31.47%	21.50%	15.35%

由上表可知，公司 2018 年、2019 年的离职率相对稳定且处在合理范围内，尽管 2020 年离职率较 2019 年上升较快，但主营业务收入、设计人员人均产值、本科及以上学历设计人员占比均保持稳步增长。因此，报告期内部分设计人员离职的情况未对公司经营发展造成重大不利影响。

（二）模拟测算提高员工薪酬待遇对利润的影响

假定公司报告期内除职工薪酬外其他因素保持不变，公司全体员工人均薪酬提高 5%对公司利润水平的影响如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	-----------------	---------	---------	---------

已实现当期薪酬总额①		9,906.56	21,255.04	20,587.07	14,569.54
薪酬总额变动 5%②=①*5%		495.33	1,062.75	1,029.35	728.48
对利润总额的影响金额③=0-②		-495.33	-1,062.75	-1,029.35	-728.48
对归属于母公司所有者的净利润的影响金额④=③*（1-所得税税率）		-424.96	-911.37	-883.35	-623.02
已实现归属于母公司所有者的净利润⑤	扣非前	4,149.97	6,957.85	5,197.26	6,274.82
	扣非后	4,105.40	7,573.44	5,187.48	6,180.59
模拟测算的归属于母公司所有者的净利润⑥=⑤+④	扣非前	3,725.02	6,046.48	4,313.91	5,651.80
	扣非后	3,680.44	6,662.07	4,304.13	5,557.57
归属于母公司所有者的净利润变动率⑦=④/⑤	扣非前	-10.24%	-13.10%	-17.00%	-9.93%
	扣非后	-10.35%	-12.03%	-17.03%	-10.08%

注：上述薪酬总额为包含福利费、社会保险、公积金等各项福利、保险费用的金额。

如上表所示，报告期内，假设公司全体员工平均薪酬提高 5%，对扣非前后归属于母公司所有者的净利润的影响金额分别为-623.02 万元、-883.35 万元、-911.37 万元和-424.96 万元，对扣非后归属于母公司所有者的净利润的影响比例分别为-10.08%、-17.03%、-12.03%和-10.35%。公司净利润水平变动较员工薪酬变动幅度更大，主要系公司所处的建筑设计行业为智力密集型行业，人力成本较高。因此，公司盈利水平对员工薪酬的敏感性较强。

（三）“建筑设计行业的设计人员离职率一直处在较高水平”的论述是否客观、准确

根据前程无忧发布的《2020 人力资源白皮书》，2018 年至 2020 年全行业员工离职率分别为 20.90%、18.90%、14.80%，根据同行业可比公司公开披露信息显示，尤安设计 2018 年-2020 年离职率分别为 23.58%、23.17%和 25.48%；根据前程无忧发布的《2016 人力资源白皮书》，2014 年至 2016 年全行业员工离职率分别为 17.40%、17.70%、20.10%。根据华阳国际和华图山鼎曾披露的员工离职率情况：华阳国际 2014 年至 2016 年的全体员工离职率分别为 13.79%、31.59%和 22.27%，华图山鼎 2014 年设计人员离职率为 28.98%。

综上，建筑设计行业的可比公司员工离职率整体较全行业员工离职率高，“建筑设计行业的设计人员离职率一直处在较高水平”的论述具备相关依据、客观、准确。

二、量化分析选取的同行业可比公司业务分类、收入构成及其对人均产值的影响，补充说明发行人设计人员人均收入贡献低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

（一）公司与同行业可比公司设计员工人均收入贡献情况

报告期各期，公司及同行业可比公司设计员工人均收入贡献情况如下：

单位：万元

公司名称	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华图山鼎	-	56.13	70.66	68.23
华阳国际	-	48.06	40.86	47.63
筑博设计	-	53.18	56.35	55.20
尤安设计	-	91.44	88.50	96.39
霍普股份	-	80.35	79.36	93.22
同行业公司平均值	-	65.83	67.15	72.13
中泰设计	23.24	40.64	35.19	52.20
差异率	-	-38.27%	-47.59%	-27.63%

注：由于同行业可比公司未披露其 2021 年 1-6 月设计人员数量，因此表格中未列示同行业可比公司相关数据。

2018 年-2020 年，公司设计员工人均对收入的贡献分别为 52.20 万元、35.19 万元、40.64 万元，有一定波动，主要受各期设计人员平均人数变动的影响。2019 年度，公司出于设计人才储备、培养需求，新增招聘设计人员较多，该部分初入职人员摊薄了当期人均收入贡献。整体来看，公司设计人员人均收入贡献变动趋势与行业可比公司变动保持一致。

（二）发行人设计人员人均收入贡献低于同行业可比公司平均水平的原因及合理性

公司设计人员人均收入贡献低于同行业可比公司平均值，符合公司的实际业务情况，具体原因如下：

1. 公司业务定位决定其人均收入贡献低于同行业可比公司水平

根据建筑设计业务阶段的不同，可将设计业务划分为方案设计、施工图设计和全过程设计，以上三种设计业务从收入分配角度来看，方案设计收费占整个建

筑设计项目收费金额的 30%-40%，施工图设计占比为 60%-70%；从人员投入角度来看，方案设计业务绝大部分工作仅需建筑专业团队参与，人员投入少，用时相对较短，而施工图设计需要建筑、结构、机电等多个专业团队共同参与，人员投入多，用时相对较长。因此，人均创收水平由高至低排序分别为方案设计人均收入贡献最高，全过程设计人均收入贡献居中，施工图设计人均收入贡献最低。

报告期内，公司在具体业务定位上属于全过程设计公司，报告期各期，公司全过程设计业务和施工图设计业务收入合计占主营业务收入比重分别为 84.45%、86.77%、83.74%和 89.16%，占比较高，且各期保持相对稳定，与部分同行业可比公司的业务结构存在一定差异，而对于建筑设计公司而言，业务结构对投入产出结果具有一定影响。

住房和城乡建设部于 2016 年颁布了《全国建筑设计周期定额（2016 年版）》，其考虑了我国各类民用建筑设计一般需要投入的设计力量，以单项工程为单位，按建筑类别及规模、复杂程度，按正常设计程序和方案设计、初步设计、施工图设计三个阶段（简单和一般类别的工程按方案设计和施工图设计两个阶段），分别列出除施工配合至竣工验收以外的设计工作周期（日历月）。根据《全国建筑设计周期定额（2016 年版）》测算并结合公司及同行业可比公司业务领域，选取办公建筑、商业建筑、城市综合体、别墅类、多层住宅（7 层以下）、高层住宅（7 层-18 层）、高层住宅（19 层-100 米）、超高层住宅（100 米以上）中方案设计阶段的平均定额周期测算出均值为 27.63%，初步设计及施工图设计阶段的平均定额周期测算出均值为 72.37%。

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

项目	方案设计	施工图设计	全过程设计
设计收费比例（A）	35.00%	65.00%	100.00%
定额周期均值（B）	27.63%	72.37%	100.00%
投入产出系数（C=A/B）	1.27	0.90	1.00

注：一般来说，方案设计收费占整个建筑设计项目收费金额的 30%-40%，施工图设计占比为 60%-70%，此处以 35%为标准测算。

按照前述投入产出系数将公司报告期内方案设计、施工图设计、全过程设计分别按照 1.27、0.90、1.00 的投入产出系数进行调整，调整后报告期各期公司设计人员人均收入贡献分别为 51.40 万元、35.54 万元、40.66 万元、23.70 万元。

报告期各期，公司与同行业可比公司按照投入产出系数调整后的人均收入贡献情况及对比结果如下：

单位：万元

公司名称	调整系数	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
华图山鼎	1.00	-	56.13	70.66	68.23
华阳国际	1.00	-	48.06	40.86	47.63
筑博设计	1.00	-	53.18	56.35	55.20
尤安设计	1.27	-	72.19	69.86	76.09
霍普股份	1.27	-	63.43	62.65	73.59
同行业公司平均值	-	-	58.60	60.08	64.15
中泰设计	-	23.70	40.66	35.54	51.40
差异率	-	-	-30.62%	-40.84%	-19.88%

注：由于华图山鼎、华阳国际、筑博设计均可以从事全过程设计业务，且未披露其方案设计、施工图设计、全过程设计各部分的收入结构，因此按照全过程设计的投入产出系数调整；尤安设计、霍普股份为典型的方案设计公司，因此按照方案设计的投入产出系数调整。

由上表可知：（1）按照投入产出系数调整后公司 2018-2020 年的人均收入贡献较同行业可比公司人均收入贡献水平偏低，但偏离幅度较调整前更小；（2）公司 2018 年经调整后人均收入贡献与同从事全过程设计业务的华阳国际、筑博设计不存在明显差异；（3）由于公司 2019 年招募了大量的普通级设计师，导致公司 2019 年、2020 年经调整后人均收入贡献较同行业可比公司偏低。

综上，公司业务定位于全过程设计业务决定其人均收入贡献低于同行业可比公司水平。

2. 报告期内普通级设计人员数量增长导致人均收入贡献较低

报告期内，公司设计人员按级别分类的人数及薪酬水平情况如下：

级别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
总监级设计师	平均人数（人）	28	29	30	22
	占设计人员比例	3.30%	3.01%	3.01%	3.99%
资深级设计师	平均人数（人）	133	147	137	107

级别	项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
	占设计人员比例	15.68%	15.23%	13.76%	19.38%
普通级设计师	平均人数（人）	687	789	829	423
	占设计人员比例	81.01%	81.76%	83.23%	76.63%
合计	平均人数（人）	848	965	996	552
	占设计人员比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：平均人数=Σ（设计人员在职工作日/当年总工作日），下同。

报告期初公司设计人员数量较少、工作量饱和，2018 年末在手订单数量较多，在业务规模扩大的背景下，公司出于设计人才储备、培养需求及合理消化当期设计任务的考虑，加大了设计人员的招募，导致 2019 年员工人数呈大幅增长。因招募设计人员大部分为资历较浅的年轻员工，入职后需要经历一段时间的技能培养、经验积累、团队磨合，因此该等人员的设计产能无法在短时间内完全释放，从而使得主营业务收入增长幅度不及设计人员数量增长幅度，导致设计人员人均收入贡献降低，低于同行业可比公司人均收入贡献水平。

3. 公司设计任务承做模式决定其人均收入贡献低于同行业可比公司水平

报告期内，公司设计外协服务费占主营业务成本比重与同行业可比公司对比情况如下所示：

名称/项目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
筑博设计	-	-	-	12.79%
尤安设计	-	10.61%	13.03%	11.84%
霍普股份	-	11.57%	13.25%	14.01%
同行业公司平均值	-	11.09%	13.14%	12.88%
中泰设计	10.01%	4.66%	5.05%	10.18%

注 1：因同行业可比公司未披露 2021 年 1-6 月设计外协服务费金额，因此无可比数据；

注 2：同行业可比公司中，华图山鼎、华阳国际年报中未披露设计外协服务费金额，且筑博设计 2019 年和 2020 年亦未披露设计外协服务费用金额，故无法统计上述公司设计外协服务费占主营业务成本比例。

由上表可见，2018 年至 2020 年，公司设计外协服务费占主营业务成本比重较同行业可比公司低。公司一直以来注重对自有设计团队综合能力的培养，尽可能地依托公司内部人员完成设计任务，相较而言，前述同行业可比公司采用设计

外协的比例更高。因此，公司的设计任务承做方式决定其人均收入贡献低于同行业可比公司水平。

综上，公司的业务结构、设计人员数量及设计任务承做方式等因素导致人均收入贡献较同行业可比公司低，具有合理性。

三、补充说明总监级设计师、资深级设计师、普通级设计师的认定标准；结合离职率、员工薪酬等因素，在招股说明书中补充完善设计人才流失相关风险

（一）补充说明总监级设计师、资深级设计师、普通级设计师的认定标准

公司根据设计人员的项目经验、职称、技术能力、关键成果等进行定岗，公司总监级设计师、资深级设计师、普通级设计师的认定标准如下：

项目	总监级设计师	资深级设计师	普通设计师
项目经验	具备大型项目负责人经验，部分岗位需要熟悉 TOP50 系房地产开发项目设计流程和要求		对应届生或无工作经验新入职的员工无强制要求；后续根据其职位或工作年限要求具备中小型项目的项目负责人或专业负责人经验
职称要求	注册资质、高级职称或同等胜任能力	中级及以上职称或同等胜任能力	无强制要求
技术能力	领导贯彻执行专业的国家及行业法律法规、规程规范、技术标准，负责建设项目审查批复意见；根据市场发展和项目的技术研究沉淀，牵头对创新性技术、流程等进行专题化研究并落地；可承担中难度项目的技术攻坚和重大设计变更的评审工作	熟练掌握项目设计的流程和方法，能够根据客户及项目需要合理配置和调配资源，具备对进度、质量、安全、成本各方面进行全面控制和优化能力；全面掌握专业知识，胜任各种类型、不同规模项目设计；部分岗位要求其可以主动提出相对合理的新的技术措施、制图流程、项目疑难点的解决措施	对应届生或无工作经验新入职的员工要求其习得或掌握实际建筑设计的一般原则和技术要领；后续能主动探寻一般性技术问题的最优解决方案并跟进解决
关键成果	根据市场发展、客户要求和公司战略，不断优化项目管理方法，并能够根据实际情况，领导或牵头制定相关工作流程和质量管理标准，解决项目管理遇到的问题；确保有效执行相关工作流程或质量管理标准；引导客户需求	独立负责大型项目或复合型项目的专业管控工作、分析部门所负责项目的质量情况，确保有效执行相关工作流程或质量管理标准，主动与客户进行充分沟通，准确、完整理解客户需求，按计划提供高质量工作交付	对应届生或无工作经验新入职的员工可在指导下完成相关工作，严格执行相关工作流程或质量管理标准；后续负责项目的设计和制图、保证设计成果符合标准，可独立负责一般中、小型项目的专业管控工作，协助中大型项目的部分管控工作；准确理解客户需求

（二）在招股说明书中补充完善设计人才流失相关风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（二）设计人才流失的风险”及“第四节 风险因素”之“二、设计人才流失的风险”中补充修订披露如下：

“公司所从事的建筑设计业务属于智力密集型服务，优秀专业的人才是公司核心竞争力的体现。公司的核心竞争力主要依赖于以核心技术人员为代表的设计团队，团队人员的规模与素质直接决定了公司是否具有市场竞争力。

2018年至2020年，公司员工薪酬与经营地位于上海、深圳等一线城市的同行业可比公司相比较低，但与公司所在地的建筑设计企业如华图山鼎、洲宇集团、观堂设计等相比不存在明显差异；同时，因公司所处行业离职率相对较高的特有属性及公司员工数量及结构的变化情况，公司员工的离职率为15.35%、21.50%和31.47%，离职人员主要集中于从事基础工作的普通级设计人员，核心技术人员及资深设计人员保持相对稳定。

近年来建筑设计行业市场规模持续扩大，行业对设计人才的需求日益增长，若公司未来不能在薪酬、待遇、工作环境等方面持续提供有效的激励机制，将存在一定的人才流失风险。如果公司设计人才大量流失，同时公司又未能及时吸引符合要求的人才加盟，持续稳定地进行人才梯队建设，将会对公司业务开展造成不利影响，从而影响公司的经营业绩。”

四、补充说明高级管理人员频繁离职的原因及对发行人的影响；公司治理是否有效；保证高级管理人员稳定性的具体措施

（一）报告期内高级管理人员频繁离职的原因及对发行人的影响

1. 报告期内高级管理人员离职原因

（1）原财务总监兼董事会秘书虞平

2016年11月，公司第一届董事会第一次会议审议通过了《关于聘任虞平为公司财务总监兼董事会秘书》的议案，虞平先生担任公司财务总监及董事会秘书。

2018年4月，虞平因个人原因，辞去董事会秘书职务但继续担任财务总监。2018年12月，虞平先生因个人职业发展原因辞去财务总监职务。

（2）原董事会秘书彭俊康

2018年4月，公司第一届董事会第九次会议审议通过《关于聘任彭俊康先生为公司董事会秘书的议案》。2020年8月，彭俊康先生因个人职业发展原因辞去公司董事会秘书职务。

（3）原财务总监黎勇

2019年6月，公司第一届董事会第十四次会议审议通过了《关于聘任黎勇先生为公司财务总监的议案》。2020年5月，黎勇先生因个人职业发展原因辞去公司财务总监职务。

2. 高级管理人员离职对发行人的影响

报告期内发行人财务总监、董事会秘书的变动主要系时任财务总监、董事会秘书因个人原因辞职，属于正常人事更替。发行人于2020年5月引入了管理经验丰富的谢彦华担任财务总监、并于2020年9月担任董事会秘书。发行人原董事会秘书离职时本次公开发行股票申请的主要工作尚未正式展开，因此董事会秘书的变化不会对发行人造成不利影响。报告期内，发行人财务部门已配备专业的财务人员，分别负责出纳以及收入、成本、费用、税务等会计核算、报表编制分析等财务工作。同时，发行人已经制定了《资金管理制度》《银行票据管理制度》《发票管理制度》《会计工作管理办法》《会计政策及会计核算管理制度》等财务制度并有效实行。报告期内，发行人财务部门运行良好，财务总监的变更未对发行人正常经营管理、财务核算及内部控制制度执行等方面造成不利影响。报告期内，公司的核心管理层始终保持稳定，公司经营决策的连续性和一贯性未因此受到不利影响。

综上，发行人董事会秘书、财务总监的变动未对发行人的正常生产经营构成不利影响。

（二）公司治理是否有效

1. 自股份公司设立以来，发行人进一步依照《公司法》《证券法》等相关法律法规的规定，建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的法人治理结构，并根据公司自身特点制定了包括《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《关联交易管理办法》《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》等内部规范性制度文件。形成了公司内部权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明晰、相互协调与制衡的运行机制：公司股东大会是公司权力机构；公司董事会对股东大会负责，公司实行董事会领导下的总经理负责制，由总经理具体主持公司日常生产经营管理工作；公司监事会是公司监督机构，负责检查公司财务，对董事、高级管理人员监督等工作。

自公司治理结构建立及各规章制度制定以来，股东大会、董事会、监事会均依法独立运作，切实履行应尽的职责和义务，公司治理机制得以有效实施，保证了公司的规范运作。

2. 公司按照相关法律法规以及内部自身生产经营的需要，对财务管理、采购管理、销售管理、生产管理、资产管理、行政事务管理等多方面建立了相关内部控制制度，以保障公司日常经营的稳定有序。

3. 公司建立了财务管理相关内部控制制度，公司的财务管理和内部控制制度在完整性、有效性、合理性方面不存在重大缺陷，在财务工作的基本要求、分工与职责、资金管理、采购管理与核算、销售管理与核算、薪酬管理与核算等影响财务工作的各个方面明确了具体规范措施，可以有效保证公司经营业务的有效进行及公司财务数据的真实、准确、完整，不存在操纵、伪造或篡改财务报表所依据的会计记录等情形。

综上，发行人公司治理结构健全，符合相关法律法规和公司章程的要求；报告期内发行人的内部控制及公司治理制度健全有效且被执行，相关内控措施有效。

（三）保证高级管理人员稳定性的措施

1. 从薪酬水平来看，目前发行人高级管理人员年收入范围大致主要分布在54万元~90万元之间，发行人高级管理人员薪酬报告期内保持相对稳定的增速，较高的薪酬水平对维持高级管理人员稳定性发挥着重要作用。

2. 发行人注重对高级管理人员的激励，通过实施股权激励及员工持股计划，高级管理人员均直接或间接持有公司股份，正向激励措施的设置促使高级管理人员与公司的长远利益保持一致。

3. 发行人高级管理人员均签署了竞业限制协议，通过法律协议约束，可起到保持管理层稳定性的作用，为公司中长期稳定发展提供良好的支撑。

4. 此外，未来公司还将持续加强人才队伍建设，着手制定更为合理的激励机制，不断完善市场化的薪酬体系与人力资源管理体系，确保现有高级管理人员稳定，增强管理团队凝聚力，并将依托资本市场的平台优势，持续完善人才选拔、任用、激励及保障体系，加强人员储备，进而保证公司未来的持续健康发展。

五、核查程序及核查结论

（一）核查程序

本所律师主要核查过程如下：

1. 查阅了发行人报告期各期末员工花名册、各期离职人员，分析各期离职人员人数及构成情况，查询同行业可比公司披露的离职率等信息，分析发行人报告期内离职率的合理性；查阅发行人报告期内平均人数明细表、薪酬明细表以及按照学历分类的设计人员构成情况，分析薪酬水平和离职率的关系，以及设计人员学历结构对公司生产经营的影响；

2. 查阅同地区建筑设计行业企业的薪酬水平，分析公司盈利水平对员工薪酬的敏感性；

3. 查阅全行业员工离职率信息，并与同行业可比公司员工离职率进行比较分析；

4. 查阅《全国建筑设计周期定额（2016年版）》以及同行业可比公司的招股说明书和定期报告等公开资料，了解各公司的业务结构，结合公司业务结构及人员结构分析其人均产值较低的合理性；

5. 访谈人力资源相关负责人，了解公司设计人员定岗要求及各层级设计人员划分依据；

6. 访谈报告期内公司离任财务总监及董事会秘书，了解各离任财务总监、董事会秘书职务变动的原因，确认离任财务总监是否对其任职期间公司财务数据情况存在异议，并取得各离任财务总监、董事会秘书签署确认的调查表及访谈记录；

7. 获取并核查报告期内公司曾担任过公司财务总监及董事会秘书人员入职及离职相关文件；

8. 查阅报告期内公司历次董事、监事、高级管理人员变动的会议文件、公司公告文件；

9. 查阅发行人报告期内三会、专门委员会等会议文件及公司章程、三会议事规则、财务管理等内控制度文件等资料，并对发行人总经理、财务总监等进行访谈。

（二）核查结论

经核查，本所律师认为：

1. 发行人不存在刻意压低员工薪酬而导致员工离职率提升的情形，部分设计人员离职的情况不会对发行人经营发展造成重大不利影响；发行人盈利水平对员工薪酬的敏感性较强；“建筑设计行业的设计人员离职率一直处在较高水平”的论述客观、准确；

2. 发行人因业务结构、设计人员数量及设计任务承做方式等因素导致其人均产值低于同行业可比公司平均水平，具有合理性，符合公司业务实质，不存在明显异常的情形；

3. 发行人将设计人员的项目经验、职称、技术能力、关键成果等作为对总监级设计师、资深级设计师、普通级设计师的认定依据，具有合理性；

4. 发行人报告期内已制定完善的公司治理及各项内控制度，公司三会、各职能部门均严格按照相关制度规定的组织架构和职责权限有效运作；相关人员离职系基于其自身原因，与发行人不存在纠纷，发行人已及时填补相关职务空缺，未对发行人经营稳定性造成不利影响，公司治理有效。发行人已采取有效措施保证高级管理人员稳定性。

本补充法律意见正本一式六（6）份，经本所盖章并经本所负责人及承办律师签字后生效。

（以下无正文）

（此页为《北京德恒律师事务所关于四川中泰联合设计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（二）》之签署页）

北京德恒律师事务所



负责人：_____

王 丽

承办律师：_____

彭 刚

承办律师：_____

王 贺

二〇二一年十二月二十九日