

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之 回复

大信备字【2022】第 8-00006 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 10 月 26 日出具的《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“第二轮审核问询函”）已收悉。作为四川中泰联合设计股份有限公司(以下简称“公司”)的审计机构，大信会计师事务所（特殊普通合伙）(以下简称“我们”)会同公司、东莞证券股份有限公司、北京德恒律师事务所，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，本所对问询函所列问题进行了认真讨论和分析，现将有关问题回复如下：

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。

【公司回复】

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。
2021 年 12 月 8-10 日	要坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，加强预期引导，探索新的发展模式，坚持租购并举，加快发展长租房市场，推进保障性住房建设，支持商品房市场更好满足购房者的合理住房需求，因城施策促进房地产业良性循环和健康发展。

（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 年远景目标纲要》	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	维护房地产市场的健康发展，维护住房消费者的合法权益。

时间	名称	关于房地产行业的主要内容
	例会	
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。
2021 年 12 月	2022 年中国人民银行工 作会议	稳妥实施好房地产金融审慎管理制度，更好满足购房者合理住房需求，促进房地产业良性循环和健康发展。
2022 年 1 月	2021 年金融统计数据新 闻发布会	指导银行业金融机构准确把握和执行房地产金融审慎管理制度，保持房地产信贷平稳有序投放，满足房地产市场合理融资需求。坚持房子是用来住的、不是用来炒的定位，按照探索新发展模式的要求，全面落实房地产长效机制，保持房地产金融政策连续性、一致性、稳定性，稳妥实施好房地产金融审慎管理制度，加大住房租赁金融支持力度，因城施策促进房地产业良性循环和健康发展。

（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。2021 年 12 月的 2022 年中国人民银行工作会议中再次指出要稳妥实施好房地产金融审慎管理制度，更好满足购房者合理住房需求，促进房地产业良性循环和健康发展。

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行业发展影响较大。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行业的马太效应,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,公司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公司未来项目承揽、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,为促使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公司的影响

报告期内，公司下游房地产客户收入占比较高，是公司收入的主要来源，受房地产宏观调控政策的影响，对公司未来项目承揽、业务经营、流动性、款项回收的影响分析如下：

(1) 对公司项目承揽、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，致使公司短期内项目承揽过程中将面临的市场竞争加剧。公司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。因此公司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，公司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）对公司流动性、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，短期内对公司销售回款造成一定影响，亦会使得未来公司应收账款和应收票据余额较前期呈上升的态势。公司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公司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

公司已在招股说明书“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，公司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公司所属的建筑设计行业，从而对公司业务发展形成压力。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，公司在短期内将面临市场竞争加剧的风险，进而影响公司的经营业绩。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公司稳定发展

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%。**2021 年初步核算的全年国内生产总值 1,143,670 亿元，较 2020 年增长 8.1%。**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 **2021 年的 64.72%**，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，从而为公司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公司注入潜在发展动力

公司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，公司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。公司总部位于成都，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，将为公司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公司更多发展机遇

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，为公司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公司提供持续助力

随着国民经济的快速发展、居民生活水平的逐步提高，2021 年国内居民人均可支配收入 35,128 元，同比名义增长 9.1%，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，亦为公司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、品牌和客户优势为公司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。

2、结构完善、高素质的设计团队保障了公司主营业务稳定增长

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，**2019年至2021年**，公司总监级、资深级设计师平均人数占比分别为**16.77%、18.24%、18.90%**，呈逐年上升趋势，高素质设计人才数量和质量的增长为公司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，**2019年至2021年**公司本科及以上学历设计人员占比为**87.95%、88.60%和88.92%**。公司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，为公司主营业务的持续稳定增长提供了支撑。

3、服务网络优势为公司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，公司在四川省外分别实现主营业务收入 15,441.88 万元、17,727.87 万元和 17,771.34 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，为公司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/ 2021.12.31	2020 年/ 2020.12.31	2019 年/ 2019.12.31
销售收入	6,469.32	3,795.55	6,510.63
在手订单金额	7,413.38	6,994.57	5,401.88
在手订单占比	10.28%	9.27%	9.90%
应收账款余额	4,987.38	1,182.34	1,940.43
应收商业承兑汇票余额	2,465.70	2,946.70	3,579.86

（2）融创在业务经营、主要财务指标、流动性等方面情况

根据融创 2022 年 1 月的公告信息，2021 年全年，融创实现合同销售额 5,973.6 亿元，同比增长 4%，实现归属于融创的权益合同销售金额约人民币 3,615.7 亿元。根据克而瑞地

产研究中心的研究报告，融创全年业绩位列全口径销售榜第三，仅次于碧桂园和万科。

2021 年融创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，根据融创半年报数据，仅一条指标踩线。同时融创信用状况未发生不利变化，评级维持稳定。

2021 年 11 月和 2022 年 1 月，融创已完成两次配股事项，分别融资 50.9 亿港元和 45.2 亿港元。同时融创亦计划通过资产、股权的出售等方式保证流动性的充裕。根据公开信息，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/ 2021.12.31	2020 年/ 2020.12.31	2019 年/ 2019.12.31
销售收入	531.37	3,067.19	731.56
在手订单金额	6,421.76	3,025.84	3,458.66
在手订单占比	8.91%	4.01%	6.34%
应收账款余额	2,117.27	1,092.85	339.61
应收商业承兑汇票余额	1,111.92	2,453.82	387.93

(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，公司主要客户中恒大存在流动性紧张、偿债能力降低的情形。受恒大流动性风险加剧的影响，为积极应对恒大集团资金紧张问题带来的风险，同时防止风险进一步扩大，公司于 2021 年 9 月下旬起暂停与恒大新的业务合作。并本着谨慎性原则，公司已对恒大截至 2021 年 12 月 31 日尚未收回的应收款项执行如下坏账准备计提政策，即“截至 2021 年 12 月 31 日，除以房抵设计费相关的应收款项公司按照账龄计提坏账准备外，其余应收款项公司对其单项全额计提坏账准备”。其中截至 2021 年 12 月 31 日，公司对恒大的应收款项余额合计为 3,229.19 万元，已全额计提坏账准备的应收款项余额为 2,856.40 万元，按账龄计提坏账准备的应收款项余额为 372.79 万元，已计提坏账准备 102.50 万元。同

时鉴于恒大目前流动性紧张的情况，自 2021 年 7 月 1 日起，由于公司对恒大相关业务的经济利益流入存在不确定性，将不再根据合同约定的对应履约阶段金额确认收入。即 2021 年下半年起，公司对恒大相关项目在完成合同约定的阶段性履约义务后按收到的现金金额确认收入。

（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，公司主要客户为融创、恒大、诺仕达、领地、丽彩实业、北大资源、德商、鑫苑、海成集团等，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	2019 年：5,556.30 2020 年：5,750.00 2021 年：5,976.00	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	恒大	2019 年：6,080.00 2020 年：7,035.00 2021 年：4,400.30	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 B
3	北大资源	2019 年：217.80 2020 年：90.85	-
4	诺仕达	2020 年房地产销售规模约 40.84 亿元	-
5	德商	2020 年：250.10 2021 年：148.70	-
6	鑫苑	2019 年：232.40 2020 年：226.00 2021 年：240.30	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

序号	客户名称	业务规模（亿元）	信用状况及变化情况
			用评级 AA
7	领地	2019 年：247.30 2020 年：264.00 2021 年：251.20	-
8	丽彩实业	平均每年房地产销售规模约 70.00 亿元	-
9	海成集团	2020 年销售规模约 100 亿元	-

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 2019-2021 年《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

公司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	恒大	紧张	1.24	82.71%	0.36	橙色
3	北大资源	正常	0.91	104.63%	0.10	红色
4	诺仕达	正常	-	-	-	-
5	德商	正常	-	-	-	-
6	鑫苑	正常	1.30	84.91%	1.43	黄色
7	领地	正常	1.26	85.89%	1.48	黄色
8	丽彩实业	正常	-	-	-	-
9	海成集团	正常	-	-	-	-

注 1：公司其他主要客户诺仕达、德商、丽彩、海成集团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公司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公司的影响

（1）恒大相关情况及其影响

关于恒大的相关情况详见本回复意见“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，各期公司应收恒大、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。**2022 年 1 月 30 日，根据公开信息，中国银行保险监督管理委员会做出正式批复，同意平安人寿提出的重大股权投资新方正集团的申请，目前相关重整正在进行中。**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）**4,450.02 万元**，报告期内累计回款 **3,987.28 万元**，累计回款占收入比为 **89.60%**，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**报告期内**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 **2021 年 12 月 31 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，公司对鑫苑累计确认收入（含税）**1,277.42 万元**，累计回款 **852.68 万元**，累计回款占收入比为 **66.75%**，**主要系报告期前 2018 年预收款金额较高所致。考虑上述影响因素后，鑫苑整体回款情况良好，不会对公司经营造成重大不利影响。**

综上，除上述情况外，公司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

公司已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中补充披露如下：

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。公司主要客户恒大出现流动性紧张危机，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。

本着谨慎性原则，公司已对恒大截至 2021 年 12 月 31 日尚未收回的应收款项执行如下坏账准备计提政策，即“截至 2021 年 12 月 31 日，除以房抵设计费相关的应收款项公司按照账龄计提坏账准备外，其余应收款项公司对其单项全额计提坏账准备”。截至 2021 年 12 月 31 日，公司对恒大的应收款项余额合计为 3,229.19 万元，其中已全额计提坏账准备的应收款项余额为 2,856.40 万元，按账龄计提坏账准备的应收款项余额为 372.79 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股份有限公司、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股份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，公司与其相比经营规模存在较大差距。

公司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

	营业收入			净利润		
	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
筑博设计	-	96,023.15	92,415.03	-	13,840.65	14,263.96
洲宇集团	-	69,294.46	53,654.96	-	9,792.25	1,234.10
中衡卓创国际工程 设计有限公司	-	37,698.73	49,782.69	-	5,227.92	7,377.85
公司	41,342.74	39,222.03	35,051.50	7,473.39	6,957.85	5,197.26

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，**由于相关公司未披露 2021 年年报故无 2021 年数据**；注 3：**2019 年至 2020 年**，筑博设计股份有限公司西南区域业务收入分别为 17,451.61 万元和 17,260.18 万元。

根据上表，公司目前的经营规模总体上小于西南地区其他可比公司，但公司盈利能力已超越部分可比公司。未来公司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，促进公司的持续、稳定发展。目前公司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股份有限公司	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

公司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

公司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 116 名、一级注册结构工程师 29 名、二级注册建筑师 11 名、注册公用设备工程师（给水排水）11 名，其他 26 名
成都基准方中建筑设计股份有限公司	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 103 名、一级注册结构工程师 91 名、二级注册建筑师 25 名、注册公用设备工程师（给水排水）22 名、其他 69 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 21 名，一级注册结构工程师 16 名，二级注册建筑师 8 名，注册公用设备工程师（暖通空调）5 名，其他 7 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 143 名，一级注册结构工程师 71 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）19 名，其他 32 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 11 名， 二级注册建造师 8 名、二级注册建筑师 3 名 ，其他 13 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 297 名、一级注册结构工程师 213 名、注册公用设备工程师（暖通空调）98 名、注册电气工程师（供配电）77 名、其他 226 名
公司	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 11 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 7 名

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 12 月 31 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，公司与洲宇集团相近，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工程建设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	2020 年	2019 年	
筑博设计	3.90%	8.27%	10.69%	89.36%
洲宇集团	29.15%	15.73%	17.40%	90.16%
公司	11.90%	19.31%	14.80%	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。上述公司尚未披露 2021 年年报，故无 2021 年可比数据。

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，公司在盈利能力指标方面在 2019 年略低于洲宇集团外，2020 年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，且公司盈利能力较强。

（五）公司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，公司确认符合“三创四新”的特征，符合创业板定位，具体分析如下。

（一）公司主营业务符合国家经济发展战略和产业政策导向

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。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。

公司通过行业新技术、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，提高了公司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，公司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，公司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，公司是四川省首批获得“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”、“金隅 金成府”等多个具有代表性的绿色建筑项目。

因此公司主营业务符合国家经济发展战略和产业政策导向。

（二）公司主营业务为创意性、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公司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，公司金隅·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公司的创新、创造、创意能力。

同时随着科技的快速发展，公司还及时跟进互联网、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）公司重视技术创新和研发，符合创新驱动发展战略的要求

公司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，为公司的长远发展提供技术支持。

在设计方面，公司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，如公司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，公司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 12 月 31 日，公司已形成了 27 项计算机软件著作权。

（四）从关键经营指标来看，公司具备成长性，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，公司业务规模不断扩大，营业收入持续上升，公司实现收入分别为 35,051.50 万元、39,222.03 万元和 41,342.74 万元，逐年增长。报告期内，公司实现归属于母公司股东

的净利润分别为 5,197.26 万元、6,957.85 万元和 **7,473.39 万元**。公司主营业务收入、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，公司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 **33 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 **136 人**，占公司总人数的 **14.23%**。且公司不断加强与高校和行业协会的合作与交流，报告期末，公司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，**成都市房地产开发企业协会规划设计专业委员会副主任 1 名**。公司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，公司具备创业板要求的“三创四新”的特征，符合创业板定位。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

我们就上述事项执行了如下核查程序：

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；访谈公司总经理，了解分析房地产行业长期调控对公司的具体影响；

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；访谈公司总经理，了解公司主营业务具有成长性和可持续性的内外部原因；

3、获取公司主要客户的收入、应收账款以及回款情况明细表，了解公司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；访谈公司总经理，了解公司客户发生不利变化情况对公司的影响及应对措施；

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；

访谈了解公司在西南地区的市场定位及行业地位；

5、查阅公司审计报告、行业相关研究报告，访谈公司总经理，并对比分析《暂行规定》的相关规定要求。

二、核查结论

经核查，我们认为：

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，公司将面临更加激烈的市场竞争，且短期内会对公司销售回款造成一定影响，亦会使得未来公司应收账款和应收票据余额较前期呈上升的态势；

2、公司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、公司主要客户中恒大在流动性方面出现不利变化，**公司已充分提示因主要客户恒大流动性状况变化引起的经营风险**；除恒大外，其他主要客户不存在出现明显不利变化情况；公司持续经营能力未受到重大不利影响；

4、公司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；公司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，公司具备创业板要求的“三创四新”的特征，符合创业板定位。

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。

【公司回复】

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、给水排水、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，公司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，公司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。

公司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	公司与北大资源于 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。随着公司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诸如达等，随着公司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	公司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	报告期前公司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。随着公司 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，公司于 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，公司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公司主营业务收入和在手订单情况体现。

报告期内公司昆明分公司、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	区域主营业务收入	4,485.28	4,744.63	2,238.93	3,483.24	2,073.23
	区域在手订单	14,179.06	9,917.58	7,874.41	6,335.30	4,230.89
	平均人数	111	83	37	33	16
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

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）。

由于公司主要客户系全国性或区域性集团房地产开发企业，因此随着公司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公司设计；同时随着公司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，公司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公司客户项目在各区域的增加直接相关。

综上，报告期内公司分公司规模、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）系公司于 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。

截至本反馈意见回复出具日，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、应用软件服务。（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 12 月 31 日，成都智捷基于公司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 132.04 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。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

我们就上述事项执行了如下核查程序：

1、查阅公司关于业务流程管理、项目管理的相关内部管理制度；获取了公司各分公司的工商登记资料、报告期内人员明细表；访谈公司总经理，了解公司项目管理模式，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；访谈公司总经理，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，我们认为：

1、报告期内，公司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。

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。

【公司回复】

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 年度		2020 年度		2019 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
期末员工人数	956	/	1,143	/	1,260	/

本期离职人数	483	100.00%	525	100.00%	345	100.00%
其中：管理人员	30	6.21%	29	5.52%	26	7.54%
销售人员	21	4.35%	18	3.43%	8	2.32%
设计人员	432	89.44%	478	91.05%	311	90.14%
本期离职率	33.56%		31.47%		21.50%	

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。

报告期各期，公司离职员工主要为设计人员，其人数与各期全部离职人员占比分别为90.14%、91.05%及89.44%，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

报告期各期，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	2020 年	2019 年
同行业可比公司	尤安设计	-	25.48%	23.17%
近期上市/拟上市的设计类企业	笛东设计	-	34.48%	30.85%
	奥雅设计	-	-	28.99%
	建研设计	-	5.03%	7.41%
	正业设计	-	28.68%	12.98%
	山水比德	-	24.83%	21.03%
平均值		-	28.37%	23.40%
各行业平均离职率		18.80%	14.80%	18.90%
中泰设计离职率		33.56%	31.47%	21.50%

注：同行业可比公司中仅尤安设计披露了2019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《2021 人力资源白皮书》；由于前述各企业尚未披露2021年员工离职率，因此表格中未列示相关数据。

由上表可知，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。2019年至2020年，公司员工离职率与上述设计类企业离职率平均水平呈现上升趋势，且不存在明显差异。

(3) 2020 年、2021 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 年度		2020 年度		2019 年度	
	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	33	7.64%	32	6.69%	25	8.04%
普通级设计师离职人员	399	92.36%	446	93.31%	286	91.96%
本期离职设计人员	432	100.00%	478	100.00%	311	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 91.96%、93.31%及 **92.36%**。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 0.83 年、1.13 年及 **1.65 年**。

报告期初公司设计人员数量较少、工作量饱和，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	2020 年
实际离职率	33.56%	31.47%
修正后离职率	28.51%	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 年修正后的离职率分别为 20.63%、28.51%，剔除影响后公司员工离职率较前述设计类企业 2020 年员工离职率水平不存在明显偏高情形。

公司 2021 年离职人员人数较 2020 年有所下降，但由于公司 2021 年末员工人数较 2020 年末员工人数下降，导致公司 2021 年员工离职率高于 2020 年。

综上，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

2019 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	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华图山鼎	-	20.51	23.65
洲宇集团	-	19.49	22.26
观堂设计	-	-	18.77
平均值	-	20.00	21.56
中泰设计	20.28	19.48	18.82

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；由于前述各企业尚未披露 2021 年员工数量及薪酬情况，因此表格中未列示相关数据。

由上表可知，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，公司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 996 人、965 人和 **857 人**，占公司全体平均人员的比重为 91.04%、88.45%和 **84.85%**；公司员工离职率分别为 21.50%、31.47%和 **33.56%**，离职员工主要为设计人员，占各期离职人员比重分别为 90.14%、91.05%和 **89.44%**。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 年度	2020 年度	2019 年度
总监级 设计师	平均人数（人）	29	29	30
	占设计人员比例	3.38%	3.01%	3.01%
	平均薪酬（万元/人）	50.58	47.20	47.87
资深级 设计师	平均人数（人）	133	147	137
	占设计人员比例	15.52%	15.23%	13.76%
	平均薪酬（万元/人）	33.29	32.23	32.56
普通级 设计师	平均人数（人）	695	789	829
	占设计人员比例	81.10%	81.76%	83.23%
	平均薪酬（万元/人）	16.59	16.01	15.05
合计	平均人数（人）	857	965	996
	占设计人员比例	100.00%	100.00%	100.00%
	平均薪酬（万元/人）	20.33	19.42	18.45

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，报告期内公司各级设计师人均薪酬基本保持稳定或上升的态势，具体分析如下：

①2020 年度，总监级、资深级设计师的人均薪酬较 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；2020 年度，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；

②2021 年度，随着公司经营规模不断扩大、设计人员人均产出效率不断提升，设计人员薪酬较 2020 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；报告期内公司设计人员的人均薪酬逐年上升，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 年度	2020 年度	2019 年度
硕士及以上	平均人数（人）	40	43	42
	占设计人员比例	4.67%	4.46%	4.22%
本科	平均人数（人）	722	812	834
	占设计人员比例	84.25%	84.14%	83.73%
专科及以下	平均人数（人）	95	110	120
	占设计人员比例	11.08%	11.40%	12.05%
合计	平均人数（人）	857	965	996
	占设计人员比例	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 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层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 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务收入（万元）	41,342.45	39,215.17	35,048.08
设计人员人均产值（万元）	48.24	40.64	35.19
本科及以上学历设计人员占比	88.92%	88.60%	87.95%
当期离职率	33.56%	31.47%	21.50%

由上表可知，尽管 2020 年、2021 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 年度	2020 年度	2019 年度
已实现当期薪酬总额①	20,497.31	21,255.04	20,587.07

薪酬总额变动 5%②=①*5%		1,024.87	1,062.75	1,029.35
对利润总额的影响金额③=0-②		-1,024.87	-1,062.75	-1,029.35
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）		-855.82	-911.37	-883.35
已实现归属于母公司所有者的 净利润⑤	扣非前	7,473.39	6,957.85	5,197.26
	扣非后	7,152.46	7,573.44	5,187.48
模拟测算的归属于母公司所有 者的净利润⑥=⑤+④	扣非前	6,617.57	6,046.48	4,313.91
	扣非后	6,296.64	6,662.07	4,304.13
归属于母公司所有者的净利润 变动率⑦=④/⑤	扣非前	-11.45%	-13.10%	-17.00%
	扣非后	-11.97%	-12.03%	-17.03%

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-883.35 万元、-911.37 万元以及**-855.82 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-17.03%、-12.03%和**-11.97%**。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 年度	2020 年度	2019 年度
华图山鼎	-	56.13	70.66
华阳国际	-	48.06	40.86
筑博设计	-	53.18	56.35
尤安设计	-	91.44	88.50
霍普股份	-	80.35	79.36
同行业公司平均值	-	65.83	67.15
中泰设计	48.24	40.64	35.19
差异率	-	-38.27%	-47.59%

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

2019 年-2021 年，公司设计员工人均对收入的贡献分别为 35.19 万元、40.64 万元及 48.24 万元，呈现逐年上升趋势，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，2020 年、2021 年，随着经营规模不断扩大、设计人员人均产出效率不断提升、人员结构持续优化，设计人员人均收入贡献稳步上升。整体来看，公司设计人员人均收入贡献变动趋势与华阳国际、尤安设计、霍普股份等行业可比公司变动趋势保持一致。

（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 86.77%、83.74%和 **86.37%**，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 35.54 万元、40.66 万元、**48.85 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 年度	2020 年度	2019 年度
华图山鼎	1.00	-	56.13	70.66
华阳国际	1.00	-	48.06	40.86
筑博设计	1.00	-	53.18	56.35
尤安设计	1.27	-	72.19	69.86

霍普股份	1.27	-	63.43	62.65
同行业公司平均值	-	-	58.60	60.08
中泰设计	-	48.85	40.66	35.54
差异率	-	-	-30.62%	-40.84%

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 2019 年-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）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、公司设计人员结构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、占比及人均收入贡献情况如下：

级别	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
总监级 设计师	平均人数（人）	29	29	30
	占设计人员比例	3.38%	3.01%	3.01%
资深级 设计师	平均人数（人）	133	147	137
	占设计人员比例	15.52%	15.23%	13.76%
普通级 设计师	平均人数（人）	695	789	829
	占设计人员比例	81.10%	81.76%	83.23%
合计	平均人数（人）	857	965	996
	占设计人员比例	100.00%	100.00%	100.00%
人均收入贡献（万元/人）		48.24	40.64	35.19

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，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，导致设计人员人均收入贡献低于同行业可比公司人均收入贡献水平，2020 年、2021 年，总监级、资深级设计师占比逐年增加、人员结构持续优，同时，随

着经营规模不断扩大、设计人员人均产出效率不断提升化，设计人员人均收入贡献稳步上升。

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 年度	2020 年度	2019 年度
尤安设计	-	10.61%	13.03%
霍普股份	-	11.57%	13.25%
同行业公司平均值	-	11.09%	13.14%
中泰设计	8.19%	4.66%	5.05%

注 1：因同行业可比公司未披露 2021 年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、筑博设计未披露报告期内的设计外协服务费金额，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，2019 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

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

计师、资深级设计师、普通级设计师的认定标准如下：

（二）在招股说明书中补充完善设计人才流失相关风险

公司已在招股说明书“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。

2019 年至 2021 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 21.50%、31.47%和 **33.56%**，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公司的影响

1、报告期内高级管理人员离职原因

（1）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。

（2）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公司的影响

报告期内公司财务总监、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。公司于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。公司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公司造成不利影响。报告期内，公司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，公司已经制定了《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，公司财务部门运行良好，财务总监的变更未对公司正常经营管理、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，公司董事会秘书、财务总监的变动未对公司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，公司进一步依照《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，公司公司治理结构健全，符合相关法律法规和公司章程的要求；报告期内公司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，目前公司高级管理人员年收入范围大致主要分布在 57 万元-97 万元之间，公司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、公司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、公司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。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

我们就上述事项执行了如下核查程序：

1、查阅了公司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，分析公司报告期内离职率的合理性；查阅公司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、查阅公司报告期内三会、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，并对公司总经理、财务总监等进行访谈。

二、核查结论

经核查，我们认为：

1、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，部分设计人员离职的情况不会对公司经营发展造成重大不利影响；公司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、公司因业务结构、**设计人员结构**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、公司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、公司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，与公司不存在纠纷，公司已及时填补相关职务空缺，未对公司经营稳定性造成不利影响，公司治理有效。公司已采取有效措施保证高级管理人员稳定性。

问题 4.关于收入确认

前次审核问询回复显示，发行人采用合同节点法确认收入，在完成合同约定的阶段性履约义务，根据合同约定的对应履约阶段金额确认收入。部分同行业可比公司采用标准节点法确认收入。

请发行人：

(1) 说明报告期内主要合同不同节点约定的收款比例，进一步分析并说明报告期内是否存在调节不同节点收款比例进而调节收入的情形；

(2) 模拟测算按照同行业可比公司标准节点法进行收入确认对报告期各期主营业务收入的影响。

请保荐人、申报会计师说明针对营业收入的核查方式、核查范围、核查比例，以及取得的证据及核查结论，并针对上述问题发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内主要合同不同节点约定的收款比例，进一步分析并说明报告期内是否存在调节不同节点收款比例进而调节收入的情形

(一) 报告期内主要合同不同节点约定的收款比例情况

1、主要合同中各节点约定的收款比例情况

公司与客户签订的合同明确约定了不同阶段的工作内容、交付成果、验收时点、付款比例。公司报告期内主要合同（报告期内签署的合同金额超过 1,000 万元的销售合同）中按合同约定事项分节点约定的收款比例如下表所示：

单位：万元

序号	客户	合同名称	合同类型	合同日期	合同总金额	合同约定事项		方案设计阶段	初步设计阶段	施工图设计阶段	施工配合阶段
						项目	对应合同金额				
1	贵阳经开融创黔城房地产开发有限公司	贵阳小河融创文旅城首开区项目方案设计合同	方案设计	2018/10/12	1,464.75	-	-	55.00%	35.00%	10.00%	-
		贵阳经济技术开发区数字安全小镇建设项目施工图设计合同	施工图设计	2019/7/22	1,213.92	-	-	30.00%	-	40.00%	30.00%
2	成都华通成科技有限公司	建设工程设计合同（菁蓉湖壹号项目）	全过程设计	2019/5/27	1,396.70	1 号地块	542.29	35.00%	-	55.00%	10.00%
						2 号地块	401.76	35.00%	-	55.00%	10.00%
						3 号地块	452.65	35.00%	-	55.00%	10.00%
						小计		35.00%	-	55.00%	10.00%
3	贵州永浩企业管理有限公司	贵阳恒大御龙天峰（轮胎厂项目）规划方案及一期施工图设计合同	全过程设计	2019/11/29	2,006.46	整体规划	410.81	100.00%	-	-	-
						单体建筑	1,595.65	20.00%	20.00%	50.00%	10.00%
						小计		36.38%	15.91%	39.76%	7.95%
4	成都华鑫侨盛实业有限公司	成都华侨城建设工程设计合同（华侨城青白江国际铁路港 1、2 号地块项目）	全过程设计	2020/6/23	1,575.18	1 号地块	788.90	40.00%	-	40.00%	20.00%
						2 号地块	786.29	40.00%	-	40.00%	20.00%
						小计		40.00%	-	40.00%	20.00%
5	昆明东投置业有限公司	春江花月施工图设计合同	全过程设计	2020/11/18	1,635.29	A 地块	336.75	30.00%	20.00%	40.00%	10.00%
						B 地块	381.71	30.00%	20.00%	40.00%	10.00%

序号	客户	合同名称	合同类型	合同日期	合同总金额	合同约定事项		方案设计阶段	初步设计阶段	施工图设计阶段	施工配合阶段
						项目	对应合同金额				
						C 地块	823.95	30.00%	20.00%	40.00%	10.00%
						D 地块	77.61	30.00%	20.00%	40.00%	10.00%
						E 地块	15.26	30.00%	20.00%	40.00%	10.00%
						小计		30.00%	20.00%	40.00%	10.00%
6	三原丽彩实业有限公司	三原万达广场城市综合体项目建筑工程设计服务合同书	全过程设计	2020/11/11	1,671.59	住宅	1,253.61	20.00%	-	75.00%	5.00%
						商业	417.98	35.00%	-	60.00%	5.00%
						小计		23.75%	-	71.25%	5.00%
7	贵州洪山投资控股有限公司	洪山 赫章项目建设工程设计合同	全过程设计	2021/1/7	1,980.73	地块一	542.03	19.00%	28.50%	47.50%	5.00%
						地块二	617.37	19.00%	28.50%	47.50%	5.00%
						地块三	547.78	19.00%	28.50%	47.50%	5.00%
						景观设计	273.54	40.00%	-	55.00%	5.00%
						小计		21.90%	24.56%	48.54%	5.00%
8	贵阳恒大弘景房地产开发有限公司	贵阳恒大温泉小镇 6#地块施工图设计工程设计合同	全过程设计	2021/5/24	1,320.34	-	-	20.00%	20.00%	50.00%	10.00%
9	成都市熙锦投资有限公司	锦江区三圣乡 109 亩住宅及配套(除社区综合体外)设计勘察合同	全过程设计	2021/3/24	1,075.00	-	-	50.00%	-	35.00%	15.00%
10	贵港市融祺房地产	观园悦府项目总平单体方案及施工	全过程设计	2020/7/28	1,181.95	-	-	15.00%	-	52.00%	33.00%

序号	客户	合同名称	合同类型	合同日期	合同总金额	合同约定事项		方案设计阶段	初步设计阶段	施工图设计阶段	施工配合阶段
						项目	对应合同金额				
	开发有限公司	图设计建设工程设计合同									
11	广西扶绥恒坤房地产开发有限公司	广西扶绥恒大文化旅游城项目水世界三组团方案设计及首期施工图设计合同	全过程设计	2021/8/28	1,569.39	整体规划	178.73	100.00%	-	-	-
						单体建筑	1,390.66	20.00%	20.00%	50.00%	10.00%
12	绿地集团德阳旌开置业有限公司	绿地 德阳智慧之心建设工程设计合同	施工图设计	2021/3/1	1,722.41	-	-	-	-	70.00%	30.00%
13	成都美食嘉年华文化发展有限公司/成都兴媒嘉年华投资有限公司	观澜祥云项目住宅高层、小高层（公区、户内）批量精装修施工图设计咨询服务合同	施工图设计	2019/6/21	1,082.17	-	-	-	-	70.00%	30.00%

注 1：公司与客户签订的部分销售合同中会根据项目实际情况，综合考虑项目类型、设计面积、设计难度、设计重点等因素，从而对不同设计内容、不同业态等约定不同的分阶段付款比例的情形；上表中合同约定事项为“-”的，即不存在上述情形；

注 2：序号 1 对应的两个合同为同一项目对应的方案设计合同和施工图设计合同，合同金额与收款比例的约定具有衔接性，因此在此表中，将两者视为全过程设计业务合同计算收款比例；但在具体设计工作任务上，方案设计合同所对应的设计面积较大，为 1,022,652.32 平方米，施工图设计合同所对应的设计面积较小，为 724,618.69 平方米；

注 3：序号 9 对应的合同因客户在合同中未约定初步设计阶段合同收款比例，但将初步设计阶段的收款比例合并进方案设计阶段，进而导致方案设计阶段收款比例较高；

注 4：上表中合同阶段的收款比例为零的原因为合同中未约定此阶段的结算比例；

注 5：各合同的小计节点收款比例=Σ各合同约定事项下此节点收款金额/合同金额。

由上表可知,不同合同之间同一阶段结算比例存在一定差异。报告期内,针对不同项目,公司所签订的合同约定的同一业务阶段的结算金额或者结算比例有所不同,主要原因系:

(1) 公司主要从事建筑设计业务,设计内容具有一定的创意性,定制化属性强,不同建筑设计项目具体设计要求及各阶段的工作任务、工作成果往往存在一定的差异,因此不同项目各合同阶段约定的工作量及其相应的设计费收取比例亦存在一定的差异;如上表中**序号 3、6、7、11** 对应合同均存在根据不同设计内容约定不同的阶段收款比例的情形。

(2) 公司的业务合同因项目委托方需求的不同而呈现非标准化,合同约定的各阶段结算金额或者结算比例是公司参照行业收费标准,并综合考虑项目类型、项目规模以及合理利润等因素,通过招投标或商务谈判等方式最终确定,各阶段较难统一为相同的结算比例。如上表中**序号 10** 对应合同,该合同客户与公司系首次合作,为保障设计质量以及促使公司更好配合项目后期施工工作,客户降低了前端付款比例并调高了后端施工配合阶段付款比例。

2、主要合同收款比例与同行业对比情况

上述主要合同按合同类型统计各业务阶段不同节点约定的平均收款比例情况如下:

项目	方案设计阶段	初步设计阶段	施工图设计阶段	施工配合阶段
全过程设计业务	28.71%	18.12%	41.39%	11.78%
施工图设计业务	-	-	70.00%	30.00%

注:各业务阶段主要合同各阶段平均收款比例= $\frac{\sum \text{各合同此阶段收款比例}}{\sum \text{项目数量}}$,并加权平均。

同行业可比公司全过程业务主要合同各阶段平均收款比例情况如下:

公司名称	方案设计阶段	初步设计阶段	施工图设计阶段	施工配合阶段
华阳国际	30.00%	20.00%	40.00%	10.00%
筑博设计	30.00%	20.00%	40.00%	10.00%
尤安设计	28.91%	16.78%	41.57%	12.74%
公司	28.71%	18.12%	41.39%	11.78%

注:华图山鼎和霍普股份未公开披露全过程类设计合同节点约定的收款比例或金额。

根据同行业可比公司的披露信息获取的全过程业务的主要合同各阶段收款收取比例来看,公司与采用合同节点法的同行业公司尤安设计相比,公司全过程设计合同各阶段收款比例与其不存在显著差异;与采用标准节点法同行业公司华阳国际、筑博设计相比,公司全过程设计合同各阶段收款比例与其不存在显著差异。

综上,公司主要合同各阶段平均收款比例与同行业可比公司较为接近,不存在显著差异,

与行业一般规律相符。

（二）关于报告期内不存在调节不同节点收款比例进而调节收入的情形说明

1、从合同签订角度

由于建筑设计业务具有非标准化特征，不同项目的项目类型、项目地点、设计面积、设计难度、设计周期等会存在差异，从而导致针对不同项目，公司会通过对各阶段设计工作内容、工作量和工作难度进行综合考量后，与客户最终谈判确定合同各阶段结算比例，因此合同签订的各阶段结算比例是与客户双方对各个阶段的价值认可，客观反映了业务实际。同时，报告期内公司主要客户为房地产开发企业，在招投标或商务谈判等方式下确定合同各阶段结算金额或者结算比例时，客户处于较为优势地位，拥有较强的话语权，公司较难影响客户对合同中相关结算条款的签订。

2、从收入确认角度

公司业务合同约定了整个设计服务流程各业务阶段对应的相关工作内容、交付成果和结算金额或结算比例。公司采用合同节点法进行收入确认，在设计服务业务流程的各个阶段，公司根据合同要求实施具体设计工作，当公司向客户提交设计成果并取得成果确认文件（包括客户签署的确认文件或相关第三方的批准文件等）时，表明公司已完成该阶段的设计工作，可收取在该阶段所提供劳务的报酬；合同约定的结算金额或结算比例能够有效反映项目完工进度，也能够单独辨认计量，公司据此确认该阶段的设计服务收入。公司收入确认的内外部证据能支撑公司进行准确的会计核算，收入确认时点谨慎、不存在调节收入确认的情形。

综上所述，报告期内公司不存在通过调节不同节点收款比例进而调节收入的情形。

二、模拟测算按照同行业可比公司标准节点法进行收入确认对报告期各期主营业务收入的影响

公司同行业可比公司中，华阳国际和筑博设计采用标准节点法进行收入确认，二者对收入阶段划分为规划及方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合等四个阶段，各阶段确认收入比例分别为 30%、20%、40%和 10%。

公司按照同行业可比公司标准节点法对各阶段的收入确认比例对报告期内主营业务收入模拟测算结果如下：

单位：万元

期间	合同节点法 A	标准节点法 B	差异 C=B-A	差异占比 D=C/A
2019 年度	35,048.08	35,381.72	333.65	0.95%
2020 年度	39,215.17	39,878.37	663.20	1.69%
2021 年度	41,342.45	41,424.63	82.18	0.20%

如上表所示，报告期各期，按照合同节点法确认的收入金额与标准节点法确认的收入金额均较为接近，对报告期各期主营业务收入金额影响较小。报告期各期，按照标准节点法与合同节点法确认的主营业务收入差异金额分别为 333.65 万元、663.20 万元和 **82.18 万元**，占报告期各期主营业务收入的比例为 0.95%、1.69%和 **0.20%**，各期影响较小。

综上所述，采用同行业可比公司标准节点法进行收入确认对公司报告期各期主营业务收入不构成重大影响。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

我们就上述事项执行了如下核查程序：

1、访谈公司财务总监，了解公司收入确认政策；查阅公司报告期内签署的合同金额超过 1,000 万元的销售合同，获取以上合同不同节点约定的合同收款比例，分析报告期内不同节点的收款比例是否存在较大变化；

2、①获取公司报告期内合同台账及收入明细表，并对公司的主要客户执行发函及走访程序，函证内容包括合作项目、合同金额、签订时间、合同存续状态、项目完成阶段、验收确认金额、收款金额、待支付余额及合同各节点条款及约定收款比例；

②通过走访方式核查的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年	2019 年
走访客户家数	178 家		
走访确认的收入金额	21,993.38	21,355.53	20,000.77
走访比例	53.20%	54.45%	57.06%

③通过函证方式核查的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年	2019 年
收入发函金额	35,969.46	32,595.53	29,644.20
收入回函金额	29,863.67	28,939.69	26,313.84
发函比例	87.00%	83.11%	84.57%
回函比例	72.23%	73.78%	75.07%
应收账款发函金额	32,961.31	22,483.36	16,326.92
应收账款回函金额	26,122.02	18,680.13	13,463.50
发函比例	89.50%	83.40%	82.11%
回函比例	70.93%	69.29%	67.71%

④对公司销售收入执行细节测试。抽查报告期各期主要客户/项目销售收入确认原始单据，核对公司销售收入的合同相关条款、发票、设计成果确认函、第三方签批的审核文件及银行回单等原始单据一致性，核实公司收入金额的真实性、准确性、完整性。申报会计师和保荐机构核查公司报告期内销售收入比例分别为 76.96%、79.59%和 **70.54%**。

3、查阅同行业可比公司招股说明书和定期报告等公开资料，对比分析公司收入政策与之是否存在较大差异；获取公司采用不同方法测算收入确认金额的明细表，复核其计算过程的合理性、准确性。

二、核查结论

经核查，我们认为：

1、公司报告期内主要合同不同节点约定的收款比例存在一定差异，但此差异具有合理性；公司在报告期内不存在通过调节不同节点收款比例进而调节收入的情形；

2、公司在按照同行业可比公司标准节点法对收入确认进行模拟测算的主营业务收入金额，与合同节点法进行收入确认的主营业务收入金额存在较小差异，差异金额对公司经营成果不构成重大影响。

问题 5.关于营业收入

前次审核问询回复显示：（1）发行人部分项目存在某一年度收入确认金额较大或收入确认年度不连续的情况，如中铁天圆卓越广场项目二、三期建设设计项目 2019 年未确认收入，恒大贵阳温泉小镇项目和贵阳恒大御龙天峰项目 2019 年分别确认收入 1,183.76 万元和

1,135.88 万元;

(2) 对于中止项目, 发行人认为前期已确认的收入不构成影响, 因此在项目中止时不作会计处理。对于终止项目, 如双方已协商确定结算金额, 则协商确定的结算金额扣除前期已确认的收入金额的差额, 确认为结算当期的收入; 如项目处于诉讼阶段, 未来项目将不再继续履行, 发行人在报告期内对相关涉诉项目均未确认收入;

(3) 报告期各期末发行人在手订单金额呈上升趋势, 截至 2021 年 6 月 30 日, 发行人在手订单金额为 80,125.16 万元。

请发行人:

(1) 说明部分项目存在某一年度收入确认金额较大或收入确认年度不连续情形的原因及合理性, 相关项目收入确认单据是否充分, 收入确认是否符合截止性的要求;

(2) 结合中止和终止项目的回款情况, 说明发行人针对中止、终止项目收入确认是否谨慎; 说明各期涉诉终止项目的原因、金额及回款情况, 如存在因发行人原因涉诉的项目, 相关预计负债的计提是否充分;

(3) 发行人最近一期末在手订单对应的具体客户名称和金额, 在手订单统计的范围和依据, 是指已签订实质性业务合同还是仅有合作意向的统计口径。

请保荐人、申报会计师对各期主要项目收入确认单据进行充分核查, 并对报告期营业收入的真实、准确、完整、截止 性以及上述问题发表明确意见。

【公司回复】

一、说明部分项目存在某一年度收入确认金额较大或收入确认年度不连续情形的原因及合理性, 相关项目收入确认单据是否充分, 收入确认是否符合截止性的要求

1、公司部分项目某一年度收入确认金额较大或收入确认年度不连续情形的原因及合理性

公司报告期各期前十大项目中某一年度收入确认金额在 1,000 万元以上或收入确认年度不连续的, 相关项目情况如下:

单位：万元

项目名称	对应客户	收入			情形	备注	确认 单据 是否 充分
		2021 年度	2020 年度	2019 年度			
恒大贵阳温泉小镇项目	贵阳恒大浩淼房地产开发有限公司	335.10	1,183.76	-	某一年度收入确认金额较大	2020 年 11 月签订合同；2020 年 11 月至 2021 年 6 月期间分别签订 5 个专项设计协议。 2020 年整体方案设计、部分分期开发的施工图设计通过政府审批，并完成部分专项设计协议工作，由于该项目规模较大，因此当期确认收入金额较大。	充分
贵阳恒大御龙天峰项目	贵州永浩企业管理有限公司	19.48	1,135.88	232.53	某一年度收入确认金额较大	2019 年 11 月签订合同；2020 年 4 月、8 月签订 2 个专项设计协议。 2019 年仅完成部分分期开发的方案设计；2020 年整体方案设计、部分分期开发的施工图设计通过政府审批，因此当期确认收入金额较大；2021 年仅完成部分施工配合工作及部分专项设计工作，收入确认金额较小。	充分
贵阳小河融创文旅城首开区项目	贵阳经开融创黔城房地产开发有限公司	6.45	171.78	1,539.26	某一年度收入确认金额较大	2018 年 10 月签订整体方案设计合同；2019 年 7 月签订一期施工图设计合同。 2018 年仅完成部分分期开发的方案设计；2019 年整体方案设计、一期施工图设计通过政府审批，当期确认收入金额较大；2020 年完成一期配套工程的施工图设计配合工作，收入确认金额较小；2021 年项目仍处于施工配合阶段， 仅完成小部分主体验收工作，因此收入确认金额较小。	充分
古滇项目七彩云南·花园里（B-02-01、B-02-03 地块）项目	昆明七彩云南古滇王国投资发展有限公司	140.69	92.02	1,028.39	某一年度收入确认金额较大	2018 年 7 月签订 B-02-01 地块方案设计合同，8 月签订初设及施工图设计合同，2018 年 7 月签订 B-02-03 地块全程合同，2019 年 9 月分别签订 B-02-01 地块、B-02-03 地块专项设计合同。 2018 年完成 B-02-03 方案设计；2019 年 B-02-03 施工图设计通过政府审批，B-02-01 地块方案设计、施工图设计通过政府审批，因此当期收入确认金额较大；2020 年仅完成两个地块专项设计协议，收入确认金额较小；2021 年在施工配合阶段， 尚	充分

项目名称	对应客户	收入			情形	备注	确认 单据 是否 充分
		2021 年度	2020 年度	2019 年度			
						未全部完成竣工验收，因此仅确认部分收入。	
成都鑫苑城住宅施工图项目	成都国宏腾实业有限公司	285.59	-	903.49	收入确认年度不连续	2018 年 5 月签订 4#、6#、8#地块施工图设计合同；9 月签订 2#、3#地块施工图设计合同；2019 年 8 月、2020 年 6 月、2020 年 12 月签订专项设计协议。 2018 年 6#地块施工图设计通过政府审批；2019 年 2#、3#、4#、8#地块施工图设计通过政府审批，同时完成 6#地块专项设计协议，因此当期收入确认金额较大；2020 年处于施工配合阶段，尚未竣工验收，因此未确认收入；2021 年完成部分地块施工配合阶段工作，同时完成剩余专项设计协议约定的设计工作，收入确认金额较小。	充分
西双版纳旅游度假区住宅 B-02-08、B-02-11 地块建设项目	西双版纳国际旅游度假区开发有限公司	99.10	-	842.34	收入确认年度不连续	2018 年 10 月签订合同，2019 年完成初步设计和施工图设计工作，因此确认收入金额较大；2020 年和 2021 年处于施工配合阶段，2021 年完成主体结构验收，项目尚未竣工验收，收入确认金额较小。	充分
新都区大丰街道太平社区 5、6 组地块项目	成都人居香城置业有限公司	66.05	-	594.42	收入确认年度不连续	2018 年 10 月签订合同，2019 年完成初步设计和施工图设计工作，因此确认收入金额较大；2020 年和 2021 年处于施工配合阶段，2021 年完成竣工验收，收入确认金额较小。	充分

注 1：专项设计协议主要为绿色建筑、BIM 设计、海绵城市设计、装配式建筑设计等设计协议。

公司相关项目某一年度收入确认金额较大与收入确认年度不连续主要原因系：

(1) 受客户对项目开发进度安排影响所致

公司设计进度受客户对项目的开发安排影响较大。①当客户对整个项目采取集中开发时，公司需集中为客户提供方案和施工图的设计成果，并配合客户完成报规报建等相关手续，在该种情形下，若项目规模较大且相关成果确认文件集中在某一年度时，则会出现相关项目某一年度收入确认金额较大的情形。②当客户对项目采取分期开发时，公司亦会分期进行方案和施工图设计工作，并分期取得成果确认文件。若项目分期开发时间间隔较长，会导致公司某年度无法取得设计成果确认文件且无法确认收入的情形，从而导致同一项目出现收入确认年度不连续的情形。

(2) 受项目施工配合周期较长影响所致

公司方案设计及施工图设计经客户认可后，公司设计团队需要配合客户解决施工过程中出现的相关问题。当房地产开发项目周期为一年以上时，公司的施工配合周期亦相对较长，从而会出现部分项目施工配合阶段确认收入晚于前一设计阶段确认收入一年以上的情形，进而出现同一项目收入确认年度不连续的情形。

综上，公司相关项目某一年度收入确认金额较大与收入确认年度不连续的情形符合公司所属行业特点及实际情况，具有合理性。

2、相关项目收入确认单据是否充分，收入确认是否符合截止性的要求

报告期内，公司在收入确认方面系在完成合同对应阶段的工作量，并取得成果确认文件（包括客户签署的确认文件或相关第三方的批准文件等）后确认收入，公司仅在充分取得上述确认文件后，依据确认文件的时间作为收入确认时点，按照合同约定进度对应比例确认收入，公司的收入确认依据充分，收入确认具有充分的内外部支撑性证据。

选取上述项目中，收入确认年度不连续且报告期各期收入确认金额存在一定波动的成都鑫苑城住宅施工图项目为例列示各合同履行阶段的收入确认单据，具体内容如下：

单位：万元

结算阶段	2021 年			2020 年			2019 年			2018 年		
	收入确认金额	收入确认日期	内外部证据	收入确认金额	收入确认日期	内外部证据	收入确认金额	收入确认日期	内外部证据	收入确认金额	收入确认日期	内外部证据
施工图阶段	33.35	2021/5/4	成果确认单（2#）、成果确认单（4#）、成果确认单（8#）	-	-	-	188.14	2019/4/30	审查合格文件（2#3#）、设计成果确认单（2#3#）、施工图许可证（2#3#）	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	110.70	2019/8/30	审查合格文件（4#）、设计成果确认单（4#）、施工图许可证（4#）	-	-	-
	-	-	-	-	-	-	9.43	2019/8/15	设计成果确认单（6#）	180.40	2018/6/25	审查合格文件（6#）、设计成果确认单（6#）、施工图许可证（6#）
	-	-	-	-	-	-	595.22	2019/11/1	审查合格文件（8#）、设计成果确认单（8#）、施工图许可证（8#）	-	-	-
施工配合阶段	23.52	2021/5/8	成果确认单（2#）、成果确认单（3#）	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	228.72	2021/5/4	成果确认单（4#）、成果确认单（6#）、成果确认单（8#）	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	285.59	-	-	-	-	-	903.49	-	-	180.40	-	-

由上表可知,成都鑫苑城住宅施工图项目各地块对应的阶段收入确认均有客户签署确认的施工图设计成果确认单、住建部门审批的施工图许可证、审图单位出具的施工图审查报告和客户签署确认的施工配合成果确认单等文件,此项目各年度的收入确认单据均充分。

公司相关项目收入确认依据充分、合规,符合公司收入确认会计政策和《企业会计准则》的要求,不存在提前或延迟确认收入的情形,符合截止性的要求。

二、结合中止和终止项目的回款情况,说明发行人针对中止、终止项目收入确认是否谨慎;说明各期涉诉终止项目的原因、金额及回款情况,如存在因发行人原因涉诉的项目,相关预计负债的计提是否充分

(一)结合中止和终止项目的回款情况,说明发行人针对中止、终止项目收入确认是否谨慎

1、截至 2021 年 12 月 31 日,报告期内中止项目情况如下:

单位:万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中止项目各期确认的收入金额(含税)	321.71	-	-
中止项目对应应收账款余额	182.78	-	-25.43
中止项目报告期内回款金额	138.93	-	82.62

注:上表中不包括 2021 年度因恒大流动性紧张、偿债能力降低而中止的项目。

由上表可知,发行人中止项目报告期各期末应收账款余额分别为-25.43 万元、0 万元和 182.78 万元,各期回款金额分别为 82.62 万元、0 万元和 138.93 万元。报告期内,发行人共有 7 个中止项目。其中有 1 个项目,发行人与客户于报告期末前已结清相关设计费用款项,无合同纠纷,发行人将在收到客户开工通知后继续履行履约义务;有 1 个项目,发行人与客户存在未结清相关设计费用款项,无合同纠纷,发行人将在收到客户开工通知后继续履行履约义务;有 1 个项目,因客户未能支付公司前期提供的设计劳务款项存在纠纷,公司将在与客户就纠纷事项达成和解后,根据后续进展情况考虑是否继续履行相关合同义务;有 4 个项目,仍有合同负债未结转完毕,无合同纠纷,发行人将在收到客户开工通知后继续履行履约义务,相关合同负债无需退回。

公司在报告期内的中止项目系由于项目所在地政府政策调整、项目开发进度调整等原因导致设计项目处于暂停状态但无明确证据表明合同终止履行,存在恢复并继续履行的可能,

故收入确认与正常履行项目一致。中止项目在报告期内已确认的收入为合同双方根据成果确认文件对已完成的合同履约义务的结算，客户提出项目中止，对已确认的收入不构成影响，公司就未结算的合同履约义务不作会计处理，当且仅当取得客户签署的确认文件、相关第三方的批准文件时确认收入。

综上，公司对中止项目的收入确认合理、谨慎；公司报告期内中止项目不存在退回已收取款项的情形且若发生退回亦以该项目合同负债金额为限。

2、截至 2021 年 12 月 31 日，报告期内终止项目情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
终止项目各期确认的收入金额（含税）	973.22	892.29	788.82
终止项目对应应收账款余额	195.25	64.43	-
终止项目报告期内回款金额	784.96	721.46	458.35

报告期内，对终止状态的合同，项目终止前，公司在获取客户签署的确认文件或相关第三方的批准文件等时，根据合同约定的阶段比例或结算金额确认收入，与正常履行的项目相同。根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第六条的规定：对于不符合本准则第五条规定的合同，企业只有在不再负有向客户转让商品的剩余义务，且已向客户收取的对价无需退回时，才能将已收取的对价确认为收入；否则，应当将已收取的对价作为负债进行会计处理。没有商业实质的非货币性资产交换，不确认收入。项目经双方协商终止时，双方按已完成工作量确定服务收入总额，公司将已完成工作成果交付给委托方，公司不再履行合同义务，即公司有权就对已完成的工作量收取款项且已向客户收取的对价无需退回，该权利具有法律约束力。公司根据双方协商确定的结算金额扣除前期已确认的收入金额的差额，确认为结算当期的收入，符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，除 3 项涉诉终止的项目外，公司与客户就其他项目的终止不存在争议的情形。关于涉诉终止的项目情况详见本问题回复之“（二）说明各期涉诉终止项目的原因、金额及回款情况，如存在因公司原因涉诉的项目，相关预计负债的计提是否充分”。

公司与同行业可比公司、近期上市/拟上市其他设计类企业对终止项目的收入确认政策的对比情况如下：

类型	公司名称	对终止项目收入确认政策
同行业可比公司	尤安设计	根据公司收入确认的会计政策，在终止协议签署之前，已经完工并经客户验收的设计工作，公司对相关阶段已经确认的收入不作调整；尚未完工及尚未取得客户验收确认文件的设计工作，公司根据终止协议约定的该等阶段合同收款金额确认收入。
近期上市/拟上市的设计类企业	蕾奥规划	项目经双方协商终止时，双方按已完成工作量确定服务收入总额，公司将已完成工作成果交付给委托方，公司不再履行合同义务，即公司有权就对已完成的工作量收取款项，且该权利具有法律约束力。公司根据与客户签订终止协议约定的结算金额扣除以前会计期间累计已确认的服务收入金额后确认为当期收入。
	华蓝集团	公司在取得终止协议等文件确认为该项目明确终止的，根据已完成的工作量与客户确认结算金额并签订结算协议，按经确认的结算金额扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期提供劳务收入。
	笛东设计	合同双方已就终止事项签订终止协议，并确定最终结算金额，公司按终止协议认可确认的收入总额扣除前期已确认的收入金额的差额，确认为结算当期的收入。
公司		在签署项目相关终止协议时，终止协议对公司已经履行的合同义务以及应收取的对价进行了约定，公司按双方协商确定的结算金额扣除前期已确认的收入金额的差额，确认为结算当期的收入。

注 1：深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司简称“蕾奥规划”、华蓝集团股份公司简称“华蓝集团”、笛东规划设计（北京）股份有限公司简称“笛东设计”；

注 2：上述信息来源为相关公司招股说明书、审核问询函回复等公开披露文件。

与同行业可比公司、近期上市/拟上市其他设计类企业相比，公司对终止项目的收入确认不存在差异。

综上所述，公司针对中止、终止项目收入确认具有足够谨慎性。

（二）说明各期涉诉终止项目的原因、金额及回款情况，如存在因发行人原因涉诉的项目，相关预计负债的计提是否充分

报告期内共计 3 个涉诉终止项目，涉诉终止项目具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	涉诉原因	涉诉金额	报告期内回款情况	期后回款情况
彭水县鑫庆置业有限公司	新鸥鹏 彭水 A15-1/01 地块项目方案设计~施工图设计阶段建筑设计合同	客户未依约履行设计费支付义务	62.17	-	-
成都晶誉置业有限公司	成华区二仙桥街道二仙片区 1 号项目 A 地块建设工程设计合同		449.60	65.32	-
成都知德置业有限公司	成华区二仙桥街道二仙片区 1 号项目 B 地块建设工程设计合同		958.67	183.89	-

客户名称	项目名称	涉诉原因	涉诉金额	报告期内回款情况	期后回款情况
合计			1,470.44	249.21	-

由上表可知，报告期内涉诉终止项目均为已向客户提交设计成果后合同双方对设计费（含修改费）结算未能达成一致意见产生纠纷。涉诉终止项目所涉及的设计费（含修改费）金额无法准确计量，因此公司对报告期内涉诉终止项目未确认收入。且当期发生的所有与涉诉终止项目相关的成本均已计入当期营业成本，已收到的设计费暂列至预收款项核算。目前成都晶誉置业有限公司，成都知德置业有限公司已对二仙桥 A、B 地的设计项目向公司提起反诉，诉讼要求为退还已支付的设计款项。公司经审慎估计该事项对公司财务报表的影响，认定无须另行计提预计负债。

除上述项目外，公司报告期内不存在其他涉诉终止的项目。

三、发行人最近一期末在手订单对应的具体客户名称和金额，在手订单统计的范围和依据，是指已签订实质性业务合同还是仅有合作意向的统计口径

公司最近一期末在手订单总金额为 **72,101.21 万元**，对应的集团客户数量为 **218** 家。公司期末在手订单统计范围为截至 **2021 年 12 月 31 日** 处于正常履行状态的待执行合同或已执行合同的尚未执行部分，相关在手订单统计均为公司已签订实质性业务合同。截至 **2022 年 1 月 31 日**，公司最近一期末在手订单的履行状态如下：

单位：万元

项目	金额
正常履行订单金额	61,062.17
已中止订单金额	11,039.04
其中：中止订单中归属于恒大的订单	6,421.76
除恒大外的其他中止订单	4,617.28

由上表可知，截至 **2022 年 1 月 31 日**，公司最近一期末在手订单中处于正常履行状态的订单金额为 **61,062.17 万元**，处于中止状态的订单金额为 **11,039.04 万元**，上述报告期后处于中止订单金额较大主要系受恒大项目影响所致。

期末在手订单前十大客户明细如下：

单位：万元

序号	客户名称	在手订单金额	占比
1	融创	7,413.38	10.28%
2	恒大	6,421.76	8.91%
3	贵州洪山投资控股有限公司	1,980.73	2.75%
4	宏大川亿	1,623.95	2.25%
5	北大资源	1,506.97	2.09%
6	银川置信	1,364.61	1.89%
7	丽彩实业	1,336.24	1.85%
8	成都崇德鼎文教育管理有限公司	1,226.25	1.70%
9	绿地	1,093.90	1.52%
10	诺仕达	1,032.86	1.43%
合计		25,000.65	34.67%

注：绿地控股集团股份有限公司及其关联企业简称“绿地”、四川省宏大川亿实业有限公司及其关联企业简称“宏大川亿”

由上表可知，期末在手订单前十大客户对应的在手订单金额合计 **25,000.65 万元**，占比合计 **34.67%**，其中来自融创和恒大的在手订单占比达 **19.19%**。

1、涉及融创的在手订单情况分析

截至 **2021 年末**，公司涉及融创的在手订单金额为 **7,413.38 万元**，占期末在手订单总金额的 **10.28%**。根据公开信息显示，融创的资信状况和资金状况未出现明显不利变化，相关在手订单均正常履行。

2、涉及恒大的在手订单情况分析

从目前公开资料来看，恒大流动性紧张的状况有所加剧，为积极应对恒大集团资金紧张问题带来的风险，同时防止风险进一步扩大，公司已于 2021 年 9 月下旬起暂停与恒大新的业务合作。

截至 **2021 年末**，公司涉及恒大的在手订单金额为 **6,421.76 万元**，均处于中止状态，占期末在手订单总金额的 **8.91%**。

3、涉及其他主要客户的在手订单情况分析

（1）北大资源

关于北大资源的经营及与公司合作情况详见本回复意见之“问题 1.关于主营业务”之“三、（二）、3、主要客户出现的不利变化情况及对公司的影响”。截至 2021 年 12 月 31 日，公司与北大资源业务均正常履行，未出现不利变化，相关在手订单均正常履行。

（2）银川置信

根据银川置信工商变更信息，其实际控制人已由置信变更为银川市人民政府国有资产监督管理委员会，公司与其业务将正常履行，相关在手订单亦将正常履行。

（3）绿地

根据绿地披露的公告及公开信息，截至 2021 年 10 月底，其净负债率指标已降至 100% 以下，目前仅触及一条红线，列为黄色档。报告期内，公司与绿地已累计确认收入（含税）**1,563.79 万元**，报告期内累计回款 **632.47 万元**，累计回款比例较低主要系受 2021 年 3 月承接的绿地 德阳智慧之心建设工程设计项目于 **2021 年确认收入 743.99 万元且在报告期内回款较少所致**。截至 **2022 年 1 月 31 日**，公司与绿地业务均正常履行，未出现不利变化，相关在手订单均正常履行。

（5）其他客户在手订单情况

公司期末在手订单的其他主要客户丽彩实业、贵州洪山投资控股有限公司、宏大川亿、**成都崇德鼎文教育管理有限公司、诺仕达**等无公开披露信息，根据公司与其业务履行情况，截至 **2022 年 1 月 31 日**，公司与上述客户业务履行未出现不利变化，相关在手订单均正常履行。

综上，除恒大外，公司与其他主要在手订单客户的订单均处于正常履行状态中，未发生重大不利变化。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

我们就上述事项执行了如下核查程序：

1、访谈公司财务总监，了解报告期各期前十大项目某一年度收入确认金额较大或收入确认年度不连续的原因，重点关注某一年度收入确认金额在 1,000 万元以上或收入确认年度不连续的项目；对主要客户执行发函及走访程序，抽取各期前十大项目核查合同相关条款、

发票、设计成果确认函及银行回单等相关单据，核实公司收入金额的真实性、准确性、完整性，执行截止性测试，核查收入确认是否存在跨期；

2、获取公司的合同中止及合同终止的清单，了解合同履行情况发生变动的原因，核实公司对合同变动属性判断的准确性以及会计处理的准确性；重点关注各期涉诉终止合同，判断公司相关预计负债的计提是否充分；

3、获取公司期末在手订单明细表，访谈财务总监，了解在手订单统计的范围是已签订实质性业务合同还是仅有合作意向的统计口径。

二、核查结论

经核查，我们认为：

1、公司报告期各期前十大项目存在某一年度收入确认金额较大或收入确认年度不连续的情形具有合理性，项目收入确认单据充分；公司报告期各期营业收入确认金额真实、准确、完整，不存在收入跨期的情形，收入确认符合截止性的要求；

2、报告期内，公司存在中止、终止的项目，中止、终止项目的收入确认的会计处理符合《企业会计准则》的规定，收入确认谨慎；报告期内涉诉终止项目均为已向客户提交设计成果后合同双方对设计费（含修改费）结算未能达成一致意见产生纠纷，经审慎估计该事项对公司财务报表的影响，认定无须另行计提预计负债；

3、公司期末在手订单统计范围为截至 **2022 年 1 月 31 日** 处于正常履行状态的待执行合同或已执行合同的尚未执行部分，上述订单均为已签订的实质性业务合同。

问题 6.关于期间费用

前次审核问询回复显示：

- （1）发行人未披露报告期内管理人员的数量、平均薪酬水平；
- （2）报告期各期法律服务费分别为 97.24 万元、29.94 万元、111.10 万元和 0.15 万元；
- （3）2021 年 1-6 月租赁负债融资费为 27.99 万元。

请发行人：

（1）说明报告期内管理人员的数量、平均薪酬水平，发行人管理人员数量及平均薪酬水平与同行业可比公司是否存在较大差异；

（2）补充披露 2018 年和 2020 年度法律服务费金额较大的原因，是否存在应披露而尚

未披露的诉讼或纠纷；

(3) 说明租赁负债融资费用形成的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【公司回复】

一、说明报告期内管理人员的数量、平均薪酬水平，发行人管理人员数量及平均薪酬水平与同行业可比公司是否存在较大差异

(一) 报告期内管理人员的数量及薪酬水平

公司管理人员主要为以非独立董事及高级管理人员为主的管理层人员及其他以综合管理、行政、人力、财务及后勤为主的其他管理人员。报告期各期，管理人员按类别分类的平均人数和人均薪酬情况如下：

类别	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管理层人员	平均人数（人）	6	7	7
	人数占比	5.41%	7.53%	9.72%
	平均薪酬（万元/人）	81.70	76.09	67.93
其他管理人员	平均人数（人）	105	86	65
	人数占比	94.59%	92.47%	90.28%
	平均薪酬（万元/人）	16.78	16.49	20.01
合计	平均人数（人）	111	93	72
	平均薪酬（万元/人）	20.29	20.70	24.67

注：平均人数=Σ（员工在职工作日/当年总工作日），平均人数取整列示；上述管理人员数量及平均薪酬不含公司独立董事。

由上表可知，报告期内公司非独立董事、高级管理人员数量相对稳定、人均薪酬呈逐步上升，其他管理人员数量增长较快且占比逐年上升、人均薪酬呈逐渐下降趋势，从而整体拉低了公司管理人员薪酬水平。

报告期内，其他管理人员数量及薪酬水平变动的原因：报告期初，公司业务规模相对较小，后勤岗位人员配置及人才建设尚在完善中；2019 年起，随着公司业务规模逐渐扩大及各分子公司的陆续展业，公司招募了较多行政、人力等后勤部门的基础员工，导致其他管理人员数量及占比逐年上升；同时，由于该等新招募人员的主要定岗职位级别和薪资待遇较低，拉低了公司管理人员整体薪酬水平。

（二）公司管理人员数量及薪酬水平与同行业可比公司不存在较大差异

报告期内，公司管理人员平均人数及人均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：人，万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华图山鼎	平均人数	-	73	96
	人均薪酬	-	16.42	16.71
华阳国际	平均人数	-	423	332
	人均薪酬	-	23.93	25.40
筑博设计 ^注	平均人数	-	118	113
	人均薪酬	-	85.41	91.32
尤安设计	平均人数	-	72	78
	人均薪酬	-	34.41	34.45
霍普股份	平均人数	-	27	23
	人均薪酬	-	48.98	48.86
同行业公司 数值范围	平均人数	-	27-423	23-332
	人均薪酬	-	16.42-85.41	16.71-91.32
同行业公司 平均值	平均人数	-	149	132
	人均薪酬	-	30.94	31.36
中泰设计	平均人数	111	93	72
	人均薪酬	20.29	20.70	24.67

注：同行业可比公司数据来源于其招股说明书或年度报告，平均人数为期初期末的平均数或公开披露的平均人数或通过管理人员薪酬与人均薪酬计算得出（均取整列示），其中，筑博设计成立时间较长，业务类型多样，收入规模较大，规模效应显著，因此管理人员人均薪酬较高，故同行业可比公司平均值系剔除筑博设计后测算得出；由于同行业可比公司未披露其 2021 年度管理人员数量，因此表格中未列示同行业可比公司相关数据。

报告期初，公司业务规模相对较小，后勤岗位人员配置及人才建设尚在完善中，2019 年至 2021 年，随着公司业务规模逐渐扩大及各分子公司的陆续展业，公司招募了较多行政、人力等后勤部门的助理人员，职位级别和薪资待遇较低，导致管理人员数量逐年上升，人均薪酬下降明显。

2019 年-2020 年，各同行业可比公司管理人员平均人数差异较大，主要系华阳国际从事 EPC 总承包业务，其员工数量规模较其他同行业可比公司偏离幅度较大，剔除华阳国际的影响后，同行业可比公司平均人数的平均值分别为 78 人、73 人，平均人数范围为 23-113 人、27-118 人，公司管理人员数量处于前述同行业可比公司的可比区间内，且与同行业可比公司管理人员数量平均水平不存在明显差异。

2019年-2020年，各同行业可比公司管理人员的薪酬水平差异较大，公司主要管理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，公司管理人员平均薪酬整体低于同行业可比公司，但略高于与公司位于相同所在地的华图山鼎。公司管理人员处于同行业该等人员平均薪酬的可比区间内，具有合理性。

综上所述，报告期初，公司管理人员数量，与同行业可比公司相比偏少，随着公司业务规模逐渐扩大、各分子公司的陆续展业以及后勤岗位人员配置及人才建设不断完善，公司的管理人员数量逐年上升至同行业平均水平，同时，公司的管理人员平均薪酬较同行业可比公司薪酬水平偏低，但处于可比区间。因此，公司管理人员数量及平均薪酬水平与同行业可比公司不存在较大差异。

二、补充披露 2018 年和 2020 年度法律服务费金额较大的原因，是否存在应披露而尚未披露的诉讼或纠纷

关于公司 2018 年和 2020 年度法律服务费金额较大的原因以及是否存在应披露而尚未披露的诉讼或纠纷的情形已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、（四）、2、管理费用”中补充披露如下：

“2018 年-2021 年，公司中介机构费用中的法律服务费主要包括代理费及顾问服务费，具体明细如下：

单位：万元				
项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
代理费	12.41	39.40	6.36	80.95
顾问服务费	1.33	71.70	23.58	16.29
合计	13.74	111.10	29.94	97.24

2018 年-2021 年，公司法律服务费分别为 97.24 万元、29.94 万元、111.10 万元及 **13.74 万元**，其中，2018 年度、2020 年度发生的法律服务费用金额较大，主要原因如下：

①2018 年度，公司因委托四川汇韬律师事务所关于“明月锦苑”项目建设工程设计合同纠纷起诉成都金信源建设投资有限公司所产生的代理费 79.15 万元，该案件已于 2018 年结案；

②2020 年度，公司因委托四川发现律师事务所就“银川吉邦房地产三沙源一区”项目建设工程设计合同纠纷起诉银川吉邦房地产开发有限公司所产生的代理费 7.55 万元，该案件

已结案；

③2020 年度，公司因委托四川汇韬律师事务所就四川亚环投资管理有限公司破产案件代为申报债权以及就“青城山镇紫气东来商业项目”建设工程设计合同纠纷起诉都江堰兴市集团有限责任公司所分别产生的代理费 12.26 万元、10.37 万元，前述债权申报已经管理人确认且相关诉讼案件已结案；

④2020 年度，公司因委托北京德恒律师事务所提供上市及常年法律服务等所产生的法律顾问服务费 71.70 万元。

综上所述，公司法律服务费的发生具有合理性，不存在应披露而尚未披露的诉讼或纠纷。”

三、说明租赁负债融资费用形成的原因及合理性

报告期内，公司租赁负债融资费用具体内容如下：

单位：万元			
项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
租赁负债融资费用	56.15	-	-
合计	56.15	-	-

财政部于 2018 年颁布了修订后的《企业会计准则第 21 号——租赁》（以下简称“新租赁准则”），公司于 2021 年 1 月 1 日首次执行新租赁准则。公司作为承租方，与出租方签订房屋租赁协议，该类租赁适用原租赁准则下的经营租赁。新租赁准则下，公司不再将租赁区分为经营租赁或融资租赁，而是采用统一的会计处理模型，对短期租赁和低价值资产租赁以外的其他所有租赁均确认使用权资产和租赁负债，并分别计提折旧和利息费用。公司按照固定的周期性利率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用，并计入财务费用。因此公司根据新租赁准则确认了租赁负债融资费用，租赁负债融资费用的形成具有合理性。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

我们就上述事项执行了如下核查程序：

1、获取公司员工花名册、平均人数及薪酬明细表并查询同行业可比公司的招股说明书

和定期报告等公开资料；访谈财务总监，了解公司管理人员的平均薪酬，分析平均薪酬变动的合理性；

2、访谈财务总监，充分了解 2018 年和 2020 年度法律服务费金额较大的原因；获得报告期各期法律服务费明细表，分析法律服务费支出是否合理；抽查法律服务费相关的原始凭证，核查其费用列支的准确性、真实性；在中国裁判文书网、中国执行信息公开网等公开网站检索公司及其下属单位是否存在应披露尚未披露的诉讼；

3、访谈财务总监，了解公司报告期内租赁负债融资费用形成的原因及合理性。

二、核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期各期，公司管理人员数量与同行业可比公司不存在重大差异；公司管理人员薪酬对比同行业可比公司管理人员的整体薪酬水平相对较低，处于同行业管理人员平均薪酬的可比区间内，具有合理性；

2、公司 2018 年和 2020 年度法律服务费发生金额较大具有合理性，报告期内不存在应披露而尚未披露的诉讼或纠纷；

3、财务费用中租赁负债融资费用为公司按照固定的周期性利率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用，产生的融资担保费，与实际经济业务相符，具有合理性。

问题 7.关于应收票据

前次审核问询回复显示：

（1）报告期各期末，发行人应收票据账面价值分别为 1,375.97 万元、4,749.33 万元、6,806.41 万元和 6,329.79 万元，基本均为商业承兑汇票；2021 年 6 月 30 日，发行人应收票据的出票人以融创和恒大为主，应收票据金额分别为 3,523.11 万元和 2,786.61 万元；

（2）截至 2021 年 6 月 30 日，发行人应收票据逾期金额为 520.22 万元，其中恒大承兑汇票逾期金额为 459.85 万元，发行人称已与与恒大达成以房抵债协议，以足额市场价值房产进行抵偿；

（3）截至 2021 年 6 月 30 日，发行人应收票据一年以上的金额为 2,676.81 万元。

请发行人：

(1) 说明截至本回复出具之日，应收融创和恒大商业承兑汇票的金额，商业承兑汇票逾期的金额，上述公司对商业承兑汇票的承兑是否发生重大不利变化；

(2) 应收恒大商业承兑汇票的具体构成、偿还进度，是否存在逾期的情况，针对逾期的商业承兑汇票的还款安排或以房抵债的安排；恒大以房抵债房产的期后销售情况，是否足以覆盖对应应收账款的金额；

(3) 结合同行业可比公司对恒大应收票据或应收账款的坏账计提情况、以及发行人恒大应收票据的承兑情况，进一步说明发行人针对恒大应收票据坏账准备的计提是否充分，模拟测算按照同行业可比公司对恒大应收票据的计提比例进行坏账准备计提对财务报表的影响；

(4) 说明 2021 年 6 月 30 日，发行人应收票据账龄一年以上的具体构成，以及应收票据的期后承兑情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【公司回复】

一、说明截至本回复出具之日，应收融创和恒大商业承兑汇票的金额，商业承兑汇票逾期的金额，上述公司对商业承兑汇票的承兑是否发生重大不利变化

1、应收融创商业承兑汇票情形

截至 2021 年 12 月 31 日，公司应收融创商业承兑汇票金额为 2,465.70 万元，占公司应收票据余额的比例为 47.55%。截至 2022 年 1 月 31 日，公司对融创的应收商业承兑汇票均正常兑付。

2、应收恒大商业承兑汇票情形

截至 2021 年 12 月 31 日，公司应收恒大商业承兑汇票金额为 1,111.92 万元，占公司应收票据余额的比例为 21.44%。2021 年恒大出现流动性紧张、偿付能力下降的情形，报告期内其部分票据未按期兑付，逾期票据金额 1,753.51 万元，且其部分票据在期后仍未按期兑付。

公司已将逾期商业承兑汇票转回应收账款核算，同时秉持谨慎性原则对期末恒大应收票据单项全额计提坏账准备。综上，公司秉持谨慎性原则判断恒大对商业承兑汇票的承兑已发生重大不利变化。

二、应收恒大商业承兑汇票的具体构成、偿还进度，是否存在逾期的情况，针对逾期的商业承兑汇票的还款安排或以房抵债的安排；恒大以房抵债房产的期后销售情况，是否足以覆盖对应应收账款的金额

（一）应收恒大商业承兑汇票的具体构成、偿还进度，是否存在逾期的情况，针对逾期的商业承兑汇票的还款安排或以房抵债的安排

1、应收恒大商业承兑汇票的具体构成、偿还进度，是否存在逾期的情况

截至 2022 年 1 月 31 日，2021 年 12 月 31 日公司应收恒大商业承兑汇票 1,111.92 万元的具体构成和偿还进度明细如下表所示：

单位：万元

序号	公司名称	出票日	到期日	账面余额	截至 2022 年 1 月 31 日是否偿还	备注
1	贵阳恒大嘉瑞房地产开发有限公司	2021/1/14	2022/1/14	13.71	否	逾期
2	贵阳恒大浩森房地产开发有限公司	2021/1/15	2022/1/15	28.52	否	逾期
3	贵阳恒大浩森房地产开发有限公司	2021/1/22	2022/1/22	340.82	否	逾期
4	恒大地产集团昆明有限公司	2021/2/4	2022/2/3	2.87	否	未到期
5	贵阳新世界房地产有限公司	2021/3/9	2022/3/9	17.49	否	未到期
6	贵阳恒大浩森房地产开发有限公司	2021/3/9	2022/3/9	102.79	否	未到期
7	贵州铜仁恒大碧湾置业有限公司	2021/3/9	2022/3/9	231.27	否	未到期
8	贵阳恒大浩森房地产开发有限公司	2021/4/26	2022/4/26	32.39	否	未到期
9	贵阳恒大弘源房地产开发有限公司	2021/4/26	2022/4/26	44.34	否	未到期
10	贵州永浩企业管理有限公司	2021/5/28	2022/5/28	11.43	否	未到期

序号	公司名称	出票日	到期日	账面余额	截至 2022 年 1 月 31 日是否偿还	备注
11	贵州永浩企业管理有限公司	2021/5/31	2022/5/31	76.86	否	未到期
12	贵阳恒大弘景房地产开发有限公司	2021/7/12	2022/1/12	22.07	否	逾期
13	贵州铜仁恒大碧湾置业有限公司	2021/8/13	2022/8/13	12.12	否	未到期
14	贵阳恒大浩森房地产开发有限公司	2021/8/13	2022/8/13	18.50	否	未到期
15	贵阳恒大嘉瑞房地产开发有限公司	2021/8/18	2022/8/18	39.85	否	未到期
16	贵州永浩企业管理有限公司	2021/8/31	2022/8/31	19.29	否	未到期
17	贵阳恒大宏禄旅游开发有限公司	2021/9/27	2022/9/27	49.09	否	未到期
18	贵州永浩企业管理有限公司	2021/9/28	2022/9/28	12.57	否	未到期
19	贵阳恒大浩森房地产开发有限公司	2021/9/29	2022/9/29	35.92	否	未到期
合计				1,111.92	-	-

由上表可知，截至 2022 年 1 月 31 日，公司对恒大 2021 年 12 月 31 日应收商业承兑汇票 1,111.92 万元中，逾期票据金额为 405.13 万元，未到期票据金额为 706.79 万元。公司已秉持谨慎性原则对恒大 2021 年 12 月 31 日的应收票据单项全额计提坏账准备。

2、应收恒大商业承兑汇票的还款安排或以房抵债的安排

2021 年 12 月 31 日公司应收恒大的应收商业承兑汇票在 2022 年 1 月 31 日前已逾期的部分均未实施以房抵债，同时鉴于恒大目前流动性紧张、偿债能力下降的情形，目前暂未有明确还款计划。公司已对恒大期末应收票据单项全额计提了坏账准备。

（二）恒大以房抵债房产的期后销售情况，是否足以覆盖对应应收账款的金额

截至 2022 年 1 月 31 日，恒大在 2021 年 12 月 31 日仍存在的以房抵债房产的销售情况如下所示：

单位：万元、m²

项目公司	抵偿	销售回	房产
------	----	-----	----

	金额	款金额	类型	面积	位置
贵州永浩企业管理有限公司/成都津 金江房地产开发有限公司	372.79	388.12	商品房	746.38	贵州省贵阳市花溪区花冠 大道中段恒大溪上桃源

由上表可知，截至 2022 年 1 月 31 日，恒大在 2021 年 12 月 31 日仍存在的以房抵债房产已实现销售金额为 388.12 万元，对应的应收款项抵偿金额为 372.79 万元。恒大以房抵债房产中已销售的房产回款金额足以覆盖对应应收款项金额。

三、结合同行业可比公司对恒大应收票据或应收账款的坏账计提情况、以及发行人恒大应收票据的承兑情况，进一步说明发行人针对恒大应收票据坏账准备的计提是否充分，模拟测算按照同行业可比公司对恒大应收票据的计提比例进行坏账准备计提对财务报表的影响

1、与同行业可比公司对恒大应收款项坏账准备计提政策对比情况

同行业可比公司对恒大应收票据或应收账款的坏账计提情况如下：

同行业可比公司	坏账准备计提政策	备注
华阳国际	无特殊信用风险，按应收账款延续计算的账龄结构计提坏账准备	2021 年 10 月 28 日公告的 2021 年三季度报告披露：截至 2021 年 9 月 30 日应收恒大票据 10,285.92 万元，其中已到期未兑付的金额为 2,748.66 万元。对于应收票据，公司的会计政策是对所有应收票据均延续应收账款账龄计提坏账准备。
霍普股份	无特殊信用风险，按应收账款延续计算的账龄结构计提坏账准备	截至 2021 年 8 月 20 日，公司与恒大过往合作项目已履行完毕且完成 100%收款，并无新的恒大项目在手。
尤安设计	无特殊信用风险，按应收账款延续计算的账龄结构计提坏账准备	截至 2021 年 9 月 14 日，公司与恒大集团所属企业已签署尚未履行的设计合同金额不足 50 万元，且无应收未收款项。

注 1：上述信息来源为同行业可比公司公告、巨潮资讯投资者互动问答；

注 2：同行业可比公司中，华图山鼎和筑博设计未披露对恒大应收票据或应收账款的坏账计提情况。

2、其他上市公司或拟上市公司对恒大应收款项的坏账准备计提政策及发行人对恒大应收款项的坏账准备计提情况

根据公开披露信息，其他上市公司或近期上市/拟上市的公司中，对恒大应收款项的坏账准备计提政策如下：

类别	公司名称	恒大应收款项的坏账准备计提政策
上市公司	中天精装	公司与恒大集团近十年以来均不存在业务合作情况，应收账款及应收票据系为恒大集团所收购的中航善达项目产生，截至 2021 年 9 月 30 日，应收账款及应收票据金额合计为 120.15 万元，占比为 0.08%，且公司已对该等款项全额计提坏账准备
近期上市/ 拟上市的公司	建研设计	除以房抵设计费相关应收款项公司按照账龄计提坏账准备外，其余应收款项公司对其单项全额计提坏账准备
	康力源	公司对截至 2021 年 6 月末恒大系公司开立的商业承兑汇票及应收账款按 50% 的比例单项计提坏账准备
	建科股份	由于少数客户经营异常，偿债能力极其有限，因此公司对其单项根据预计可收回金额低于其账面价值的差额计提坏账准备

注：深圳中天精装股份有限公司简称“中天精装”、安徽省建筑设计研究总院股份有限公司简称“建研设计”、江苏康力源体育科技股份有限公司简称“康力源”、常州市建筑科学研究院集团股份有限公司简称“建科股份”；上述信息来源于其招股说明书、公告等公开披露文件。

本着谨慎性原则，公司已对恒大截至 2021 年 12 月 31 日尚未收回的应收款项执行如下坏账准备计提政策，即“截至 2021 年 12 月 31 日，除以房抵设计费相关的应收款项公司按照账龄计提坏账准备外，其余应收款项公司对其单项全额计提坏账准备”。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司对恒大的应收款项余额合计为 3,229.19 万元，已全额计提坏账准备的应收款项余额为 2,856.40 万元，按账龄计提坏账准备的应收款项余额为 372.79 万元，已计提坏账准备 102.50 万元，2021 年度恒大应收款项对应的信用减值损失合计为 2,379.47 万元，占利润总额的比例为 26.59%，公司对恒大的应收款项坏账准备的计提充分。受上述因素影响，公司 2021 年度经审计净利润为 7,473.39 万元。

四、说明 2021 年 6 月 30 日，发行人应收票据账龄一年以上的具体构成，以及应收票据的期后承兑情况

公司的应收票据均为在收入确认时以应收账款进行初始确认，收到客户开具的票据后从应收账款转为应收票据核算，并按照账龄连续计算的原则对应收票据划分账龄并计提坏账准备，因此公司应收票据存在账龄一年以上的情况。

2021 年 6 月 30 日，公司应收票据账龄一年以上的具体构成如下表所示：

单位：万元

序号	集团	公司名称	出票日	到期日	账龄一年以上 金额	已偿还金额	未偿还金额	备注
1	东原	新津帛锦房地产开发有限公司	2020/9/30	2021/9/29	88.88	88.88	-	-
2	广汇集团	四川广汇投资有限公司	2021/3/15	2022/3/14	38.10	-	38.10	票据尚未到期
3	贵州宝园置业有限公司	贵州宝园置业有限公司	2021/2/7	2021/8/7	3.72	3.72	-	-
4		贵州宝园置业有限公司	2021/2/7	2021/8/7	11.65	11.65	-	-
5		贵州宝园置业有限公司	2021/2/7	2021/8/7	15.48	15.48	-	-
6		贵州宝园置业有限公司	2021/2/7	2021/8/7	23.98	23.98	-	-
7		贵州宝园置业有限公司	2021/2/7	2021/8/7	30.68	30.68	-	-
8		贵州宝园置业有限公司	2021/2/7	2021/8/7	32.71	32.71	-	-
9	恒大	贵州永浩企业管理有限公司	2020/7/23	2021/7/23	91.43	91.43	-	逾期后办理以房抵债
10		贵州永浩企业管理有限公司	2020/7/23	2021/7/23	204.47	204.47	-	逾期后办理以房抵债
11		成都津金江房地产开发有限公司	2021/5/25	2021/7/29	93.13	93.13	-	逾期后办理以房抵债
12		贵州永浩企业管理有限公司	2020/7/30	2021/7/30	70.83	70.83	-	逾期后办理以房抵债
13		贵州永浩企业管理有限公司	2020/6/30	2021/7/1	50.00	50.00	-	-
14		贵州永浩企业管理有限公司	2020/9/11	2021/9/11	94.39	80.61	13.78	已办理以房抵债
15		贵州永浩企业管理有限公司	2020/10/21	2021/10/21	158.70	-	158.70	逾期
16		贵州永浩企业管理有限公司	2021/5/28	2022/5/28	11.43	-	11.43	票据尚未到期
17		贵州永浩企业管理有限公司	2021/5/31	2022/5/31	76.86	-	76.86	票据尚未到期

18	蓝光	成都郫县和骏置业有限公司	2020/7/17	2021/7/17	31.98	-	31.98	逾期
19		昆明蓝光房地产开发有限公司	2021/3/22	2022/3/22	4.99	-	4.99	票据尚未到期
20	领地	四川长寿坊房地产开发有限责任公司	2021/3/10	2021/9/6	76.66	76.66	-	-
21		领地集团有限公司	2021/3/16	2021/9/16	5.60	5.60	-	-
22	融创	云南环球世纪会展旅游开发有限公司	2020/7/14	2021/7/14	40.31	40.31	-	-
23		成都天颐置业有限公司	2020/7/17	2021/7/17	188.76	188.76	-	-
24		成都融创文旅城投资有限公司	2020/7/21	2021/7/21	15.39	15.39	-	-
25		成都融创文旅城投资有限公司	2020/7/21	2021/7/21	24.94	24.94	-	-
26		成都融创文旅城投资有限公司	2020/7/28	2021/7/27	41.07	41.07	-	-
27		昆明融创城投资有限公司	2020/7/28	2021/7/27	59.18	59.18	-	-
28		南宁富鼎房地产开发有限公司	2020/8/13	2021/8/12	215.79	215.79	-	-
29		南宁富鼎房地产开发有限公司	2020/8/25	2021/8/24	131.27	131.27	-	-
30		广西浩瀚房地产开发有限公司	2020/9/3	2021/9/2	66.80	66.80	-	-
31		柳州市瀚丰房地产开发有限公司	2020/10/21	2021/10/20	242.22	242.22	-	-
32		云南环球世纪会展旅游开发有限公司	2020/10/28	2021/10/27	241.88	241.88	-	-
33		四川黑龙滩长岛国际旅游度假区中心有限公司	2020/7/1	2021/7/1	221.76	221.76	-	-
34	正黄置业	宜宾同瑞置业有限公司	2021/1/29	2021/7/29	90.00	90.00	-	-
合计					2,795.05	2,459.21	335.84	-

注：贵州永浩企业管理有限公司 2021 年 9 月 11 日到期的票据金额为 94.39 万元，其中 80.61 万元以房抵债形式偿还，剩余 12.57 万元展期，1.21 万元转回收账款核算并全额计提减值。

由上表可知,2021年6月30日,公司应收票据账龄一年以上的余额合计2,795.05万元。
截至2022年1月31日,应收票据期后偿还情况如下:

①已偿还金额2,459.21万元。如期偿还金额1,999.36万元,包含现金兑付1,918.75万元和以房抵债形式偿还80.61万元;逾期偿还金额459.85万元,均为以房抵债方式偿还。

②未偿还金额335.84万元。因逾期未偿还金额190.67万元;因未到承兑日尚未进行偿还金额131.38万元,其中恒大未到期票据金额为88.30万元,蓝光未到期票据金额为4.99万元,恒大与蓝光的未到期票据预计均无法如期偿还;因展期未偿还付金额12.57万元,另1.21万元转回应收账款核算并全额计提减值。

截至2022年1月31日,2021年6月30日账龄一年以上的逾期应收票据具体情况如下:

单位:万元

客户名称	逾期已偿还票据金额 A	逾期未偿还票据金额 B	转回应收账款核算金额 C=A+B
恒大	459.85	158.70	618.55
蓝光	-	31.98	31.98
合计	459.85	190.68	650.53

上述逾期票据金额共计650.53万元,主要为对恒大的应收票据,占比95.08%。针对上述逾期票据,公司已将其全部重分类至应收账款,并本着谨慎性原则,在报告期末对除已实施以房抵设计费的按照账龄计提坏账准备外,其余均单项全额计提坏账准备,即使上述票据无法兑付,亦不会对公司财务状况造成重大不利影响。

综上所述,公司账龄一年以上的应收票据金额2,795.05万元,已偿还的票据金额为2,459.21万元,未偿还的票据金额为335.84万元,其中未偿还票据中未到期的金额为131.38万元。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

我们就上述事项执行了如下核查程序:

1、获取公司**报告期期末**对融创和恒大的应收商业承兑汇票明细表,查询融创和恒大信用评级及经营情况;访谈财务总监,了解商业承兑汇票的逾期情况,了解融创及恒大对公司

商业承兑汇票的承兑是否发生重大不利变化；

2、获取公司 2021 年 12 月 31 日对恒大应收商业承兑汇票明细表，收集针对恒大以房抵债房产的相关合同、销售凭证等资料；访谈财务总监，了解恒大商业承兑汇票逾期情况以及针对逾期的商业承兑汇票的还款安排或以房抵债的安排，了解以房抵债房产的期后销售情况，判断销售金额是否足以覆盖对应应收票据的金额；

3、查阅同行业可比公司招股说明书和定期报告等公开资料，对比分析公司坏账准备计提政策与之是否存在较大差异，判断公司报告期内针对恒大应收票据坏账准备的计提是否充分；参考建研设计对恒大应收账款坏账准备计提政策对公司应收恒大的款项坏账准备进行测算，分析对财务报表的影响；

4、收集 2021 年 6 月 30 日公司应收票据一年以上的构成明细表与截至 2022 年 1 月 31 日的承兑明细表；访谈财务总监，了解应收票据的期后承兑情况。

二、核查结论

经核查，我们认为：

1、截至 2022 年 1 月 31 日，发行人应收融创商业承兑汇票在报告期内及期后不存在逾期的情形，融创对商业承兑汇票的承兑未发生重大不利变化；发行人应收恒大商业承兑汇票在报告期内及期后均存在逾期的情形，恒大对商业承兑汇票的承兑已发生不利变化；

2、截至 2022 年 1 月 31 日，发行人 2021 年 12 月 31 日应收恒大商业承兑汇票存在逾期的情形，已逾期的应收票据均未实施以房抵债，发行人于 2021 年末已对恒大商业承兑汇票单项全额计提坏账准备；恒大以房抵债房产已实现销售，且相应房产销售价格可以覆盖对应应收账款的金额；

3、公司报告期内针对恒大应收票据坏账准备的计提充分；公司对恒大应收款项除以房抵设计费相关的应收款项公司按照账龄计提坏账准备外，其余应收款项公司对其单项全额计提坏账准备，2021 年度恒大应收款项对应的信用减值损失合计为 2,379.47 万元，占利润总额的比例为 26.59%。公司对恒大的应收款项坏账准备的计提充分。受此因素影响，公司 2021 年度经审计净利润为 7,473.39 万元；

4、公司账龄一年以上的应收票据金额 2,795.05 万元，已偿还的票据金额为 2,459.21 万元，未偿还的票据金额为 335.84 万元，其中未偿还票据中未到期的金额为 131.38 万元。

问题 8.关于应收账款及以房抵债

前次审核问询回复显示：

（1）截至 2021 年 6 月 30 日，发行人一年以上应收账款余额为 8,967.32 万元，针对部分可回收性较低的应收账款，发行人签订了以房抵债协议；

（2）截至 2021 年 6 月 30 日，针对应收账款，发行人存在以房抵债涉及的金额为 1,927.56 万元，其中针对置信以房抵债的金额为 1,821.39 万元。

请发行人：

（1）说明以房抵债业务相关房产的初始确认、后续计量以及处置的会计处理，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；以房抵债房产的入账价值，处置相关房产销售回款的现金流路径；

（2）说明双方针对以房抵债业务签订的合同协议或法律权属文件，相关文件或权属文件是否具有法律效力，相关房产属于期房还是现房，是否存在已签订协议以房抵债但未执行的情形；

（3）充分结合公开信息（如信用评级、违约诉讼等），逐一说明报告期内发行人主要客户的偿债能力、业务经营是否发生重大异常变化，发行人是否存在应收账款需要单项计提而未计提的情形；

（4）截至审核问询回复之日，对应 2021 年 6 月 30 日应收账款余额已实施以房抵债对应的客户名称、金额、对应应收账款的账龄结构及坏账准备计提情况，以房抵债对应房产的金额是否足以覆盖应收账款的风险敞口；

（5）结合最近一期末对恒大、置信应收账款余额的情况，说明恒大、置信以房抵债金额是否足以覆盖对应的应收账款余额，对应的坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师结合客户资信变化、业务经营情况审慎核查报告期内主要客户的还款能力是否发生异常变化、应收账款及应收票据坏账准备计提是否充分，说明核查过程、核查结论和证据，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明以房抵债业务相关房产的初始确认、后续计量以及处置的会计处理，会计处

理是否符合《企业会计准则》的规定；以房抵债房产的入账价值，处置相关房产销售回款的现金流路径

（一）说明以房抵债业务相关房产的初始确认、后续计量以及处置的会计处理，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

公司对以房抵债业务相关房产的会计处理如下：

项目	阶段	会计处理
取得房屋所有权证之前	实现销售前	公司根据谨慎性原则，以房抵债对应的应收账款仍在原科目核算，不冲减相应的应收款项
	实现销售后	在取得房屋销售款时，根据实际收到的货币资金金额冲减对应应收款项账面价值，并将与抵偿金额的差额计入当期损益
取得房屋所有权证之后	实现销售前	根据以房抵债房屋市场价格及未来的持有目的（出售或办公自用），将相关房产确认为投资性房地产或固定资产，并根据相关房产抵偿所欠设计咨询费的金额冲减对应应收款项
	实现销售后	根据相关房产处置收入扣除账面价值和相关税费后的金额计入当期损益，在其他业务收入或资产处置收益科目核算

注 1：公司依据抵债房产的市场价格与客户签订以房抵债协议，相应抵债房产的公允价值能够涵盖对应应收款项金额；

注 2：公司于各资产负债表日对以房抵债业务相关房产进行减值测试。报告期内相关房产不存在减值的迹象。

公司仅在取得以房抵债业务相关房产的房屋所有权证之后，根据以房抵债房屋市场价格及未来的持有目的（出售或办公自用），将相关房产确认为投资性房地产或固定资产，并依据《企业会计准则第 3 号——投资性房地产》（以下简称“投资性房地产准则”）和《企业会计准则第 4 号——固定资产》（以下简称“固定资产准则”）的规定对相关房产的初始确认、后续计量和处置进行会计处理。

1、初始确认的会计处理

公司按照相关房产抵偿所欠设计咨询费金额加上支付的契税、手续费等直接支出金额作为相关房产的入账价值，同时根据相关房产抵偿所欠设计咨询费的金额冲减对应应收款项。

2、后续计量的会计处理

（1）公司对投资性房地产采用成本模式进行后续计量，按固定资产中房屋及建筑物的折旧政策计提折旧，并根据实际用途计入相关资产或者当期损益。

(2) 公司对固定资产中房屋及建筑物的折旧方法采用年限平均法预计使用寿命、预计净残值率及年折旧率如下：

预计使用寿命	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
20 年	5.00	4.75

3、处置的会计处理

(1) 公司处置投资性房地产时，将处置收入扣除账面价值和相关税费后的金额计入当期损益，在其他业务收入科目核算。

(2) 公司处置固定资产时，将处置收入扣除账面价值和相关税费后的金额计入当期损益，在资产处置收益科目核算。

报告期内，公司不存在取得以房抵债业务相关房产房屋所有权证的情形。

综上所述，公司以房抵债业务相关房产的初始确认、后续计量以及处置的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(二) 以房抵债房产的入账价值，处置相关房产销售回款的现金流路径

公司报告期内不存在以房抵债房产取得房屋所有权证后入账的情形。公司以房抵债房产，在报告期内实现销售的房产回款金额分别为 151.46 万元、423.79 万元和 **1,191.42 万元**，报告期后截至 **2022 年 1 月 31 日** 实现销售的房产回款金额为 **410.52 万元**。

截至 **2022 年 1 月 31 日**，公司已销售的以房抵债业务相关房产具体销售明细及回款的现金流路径情况如下：

单位：万元、m²、个

销售 期间	序 号	涉及的欠款方		抵偿 金额	销售回款金 额	房产			回款路径
		归属集 团	项目公司			类 型	面积/ 数量	位置	
2019 年度	1	银川 置信	银川博冠房地产开发有限公司	74.03	74.03	商 品 房	298.46	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡三沙源逸都花园 2 区	由买房人将房款支付给银川博冠房地产开发有限公司后，银川博冠房地产开发有限公司再支付给公司
	2	蓝润	成都蓝润航瑞置业有限公司	77.43	77.43	商 品 房	98.58	四川省成都市温江区蓝润光华春天 A 区一期	由买房人直接将房款支付给公司
	小计			151.46	151.46	-	-	-	-
2020 年度	1	巴中 置信	巴中置信投资有限公司	3.80	3.80	车 位	1	四川省巴中市经济开发区东片区 D1 组团置信·兴文逸都花园 D1 区	由买房人直接将房款支付给公司
	2	捷出 置业	遂宁凯合置业有限公司	119.48	93.14	商 品 房	113.58	四川省遂宁市船山区香林南路 179 号置信丽府 A 区	由买房人直接将房款支付给公司
	3	新鸥鹏	四川融鸥置业有限公司	139.43	139.43	商 品 房	210.88	四川省德阳市高新区新鸥鹏教育小镇哈佛公馆 B 区	由买房人将房款直接支付给公司
	4	蓝润	成都蓝润耀恒置业有限公司	97.42	97.42	商 品 房	209.44	四川省江油市太平镇白玉路公园香榭	由买房人将 47.42 万元房款直接支付给公司； 由买房人将 50 万元房款支付给中介机构代理人后，中介机构代理人再

销售 期间	序 号	涉及的欠款方		抵偿 金额	销售回款金 额	房产			回款路径
		归属集 团	项目公司			类 型	面积/ 数量	位置	
									支付给公司
	5	领地	仁寿领创房地产开发有限公司	97.67	90.00	商 品 房	56.96	四川省成都市成华区领 地海纳时代小区	由买房人（未成年人）的监护人直 接支付给公司
	小计			457.80	423.79	-	-	-	-
2021 年 度	1	鑫苑	成都国宏腾实业有限公司	53.03	48.86	商 品 房	80.07	四川省成都市郫都区成 都鑫苑城 V-1 地块	由买房人直接将房款支付给公司
	2	蓝润	成都蓝润航瑞置业有限公司	53.51	49.00	商 品 房	104.72	四川省江油市太平镇白 玉路公园香榭	由买房人将房款支付给中介机构代 理人后，中介机构代理人再支付给 公司
	3	西昌瑞景泰 置业有限公司	西昌瑞景泰置业有限公司	106.32	98.00	商 品 房	209.44	四川省江油市太平镇白 玉路公园香榭	由买房人将房款支付给开发商后， 开发商再支付给公司
	4	巴中 置信	巴中置信投资有限公司	585.14	468.11	商 品 房	1,434.05	巴中市巴州区时新街道 办事处尚府街 12 号	由买房人直接将房款支付给公司
	5			54.80	38.36	车 位	7	巴中市巴州区时新街道 办事处尚府街 12 号	由买房人直接将房款支付给公司
	6		巴中市恩阳置信投资有限公司	53.38	42.71	商 品	131.32	巴中市巴州区时新街道 办事处尚府街 12 号	由买房人直接将房款支付给公司

销售 期间	序 号	涉及的欠款方		抵偿 金额	销售回款金 额	房产			回款路径
		归属集 团	项目公司			类 型	面积/ 数量	位置	
						房			
	7			37.10	25.97	车 位	4	巴中市巴州区时新街道 办事处尚府街 12 号	由买房人直接将房款支付给公司
	8			12.00	8.40	车 位	3	巴中市经济开发区东片 区 D1 组团置信兴文逸都 花园 D1 区	由买房人直接将房款支付给公司
	9	领地	仁寿领创房地产开发有限公司	73.69	66.40	商 品 房	82.68	峨眉山市胜利镇十里村 一、二组、峨山镇万坎村 三组峨眉观顶	由买房人直接将房款支付给公司
	10	恒大	贵州永浩企业管理有限公司	110.92	110.62	商 品 房	82.87	贵州省贵阳市观山湖区 金朱路诚信南路交叉口 恒大金阳新世界	由买房人直接将房款支付给公司
	11			56.75	66.33	商 品 房	181.40	贵州省贵阳市花溪区珠 江路 3 号恒大翡翠华庭	
	12	北大 资源	成都亿创航瑞房地产开发有限公司	137.13	119.67	商 品 房	32.24	成都市双流区新川路与 中柏大道交汇处(新川之 心公园旁)	由买房人直接将房款支付给公司
	13	自贡京源置 业有限公司	自贡京源置业有限公司	53.21	49.00	商 品 房	104.72	四川省江油市太平镇白 玉路公园香榭	由买房人直接将房款支付给公司

销售 期间	序 号	涉及的欠款方		抵偿 金额	销售回款金 额	房产			回款路径
		归属集 团	项目公司			类 型	面积/ 数量	位置	
		小计		1,386.98	1,191.42	-	-	-	-
2022 年 1 月	1	恒大	贵州永浩企业管理有限公司/成都津金 江房地产开发有限公司	372.79	388.12	商 品 房	746.38	贵州省贵阳市花溪区 花冠大道中段恒大溪 上桃源	由买房人直接将房款支付给公司
	2	鑫苑	成都国宏腾实业有限公司	52.70	22.40	商 品 房	79.56	四川省成都市郫都区 成都鑫苑城 V-1 地块	由买房人直接将房款支付给公司
		小计		425.49	410.52	-	-	-	-

注 1：2021 年度序号 12 对应的抵债资产买卖协议约定购房者分期向公司支付购房款，截至 2022 年 1 月 31 日尚有 17.47 万元未支付；

注 2：2022 年 1 月序号 2 对应的抵债资产买卖协议约定购房者分期向公司支付购房款，截至 2022 年 1 月 31 日尚有 22.40 万元未支付。

二、说明双方针对以房抵债业务签订的合同协议或法律权属文件，相关文件或权属文件是否具有法律效力，相关房产属于期房还是现房，是否存在已签订协议以房抵债但未执行的情形

截至 2022 年 1 月 31 日，公司已签订以房抵债协议但尚未实现销售的房屋信息、签署的合同协议或法律权属文件及执行情形如下：

序号	项目公司	是否签订合同协议或法律权属文件	是否具有法律效力	类型	面积/数量 (㎡/个)	位置	执行情况	建设现状	预期交付时间
1	银川吉邦房地产开发有限公司	是	是	期房	170.74	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡三沙源逸都花园七区	已签署商品房预售合同并办理登记备案	主体结构已完工；车位对应主体结构已完工	2022 年 12 月
				车位	1	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡三沙源逸都花园七区	已签署车位使用权转让协议		
2	银川博冠房地产开发有限公司	是	是	车位	22	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡三沙源逸都花园 2 区	已签署车位使用权转让协议	主体结构已完工；车位对应主体结构已完工	2022 年 12 月
				期房	124.62	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡征沙渠三沙源 12 区	已签署商品房预售合同并办理登记备案		
				期房	251.08	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡三沙源逸都花园 6 区	已签署商品房预售合同并办理登记备案		
				车位	2	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡三沙源逸都花园 6 区	已签署车位使用权转让协议		
3	银川尚质房地产开发有限公司	是	是	车位	1	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡征沙渠三沙源 15 区	已签署车位使用权转让协议	主体结构已完工；车位对	2022 年 12 月

				车位	11	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡征沙渠三沙源 16 区	已签署车位使用权转让协议	应主体结构 已完工	
				期房	590.30	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡征沙渠三沙源 16 区	已签署商品房预售合同并办理登记备案		
				期房	399.51	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡征沙渠三沙源 17 区	已签署商品房预售合同并办理登记备案		
				车位	5	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡征沙渠三沙源 17 区	已签署车位使用权转让协议		
				期房	578.82	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡征沙渠三沙源 14 区	已签署商品房预售合同并办理登记备案		
				车位	5	宁夏回族自治区银川市永宁县胜利乡征沙渠三沙源 14 区	已签署车位使用权转让协议		
4	成都蓝润锦鸿实业有限公司	是	是	期房	104.72	四川省江油市太平镇白玉路公园香榭	销售过程中，买方正办理贷款	主体结构已完工	2022 年 7 月
5	成都国宏腾实业有限公司	是	是	期房	40.15	四川省成都市郫都区蜀信路鑫苑城	拟签署商品房预售合同并办理备案登记	主体结构已完工	2022 年 6 月

公司客户以房产抵偿设计费欠款的行为系公司有关客户无法以货币资金偿还债务时，经相关方协商一致共同作出的以房产代为清偿安排。截至**2022年1月31日**，上述抵债房产在协议签署时不存在抵押或被采取司法强制措施或其他权利受到限制等情形，上述抵房协议均为签署各方真实意思表示，不存在侵害国家利益或其他债权人利益等情形，未违反法律、行政法规的强制性规定，相关协议合法、有效。

截至**2022年1月31日**，上述已签订以房抵债协议但尚未实现销售的房产除仁寿领创房地产开发有限公司抵债房产为现房外，其余以房抵债业务涉及的相关房产均为期房。上述抵债房产所属项目均已取得国有建设用地使用权权属证书、建设用地规划许可证、建设工程规划许可证等开工许可文件及商品房预售许可证，开工、施工及预售手续齐全，截至**2022年1月31日**，上述抵债房产交接、权属证明获取不存在实质性法律障碍。

综上所述，截至**2022年1月31日**公司以房抵债业务均已签订相关合同协议且上述协议具有法律效力，公司不存在已签订协议以房抵债但未执行的情形。

三、充分结合公开信息（如信用评级、违约诉讼等），逐一说明报告期内发行人主要客户的偿债能力、业务经营是否发生重大异常变化，发行人是否存在应收账款需要单项计提而未计提的情形

公司报告期内主要客户的偿债能力、业务经营具体情况详见本回复“问题1. 关于主营业务”之“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，各期公司应收恒大、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公司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。”之“（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公司业务及持续经营能力构成重大不利影响。”的回复。

截至**2022年1月31日**，公司主要客户除恒大外，在**偿债能力、业务经营、信用评级及重大债项违约诉讼**等方面未发生重大不利变化。

报告期内，公司客户恒大自2021年9月下旬起，出现信用等级下调至**B**、销售回款持续下降、未能按期履行为第三方发行理财产品提供的担保义务等负面信息，因此公司本着谨慎性原则，对恒大除已实施以房抵设计费的应收款项按照账龄计提坏账准备外，其余应收

款项公司均对其单项全额计提坏账准备。

综上，除恒大外，报告期内公司主要客户偿债能力、业务经营并未发生重大异常变化，公司不存在应收账款需要单项计提而未计提的情形。

四、截至审核问询回复之日，对应 2021 年 6 月 30 日应收账款余额已实施以房抵债对应的客户名称、金额、对应应收账款的账龄结构及坏账准备计提情况，以房抵债对应房产的金额是否足以覆盖应收账款的风险敞口

截至 2022 年 1 月 31 日仍存在以房抵债的主体分别为置信、银川置信、鑫苑、成都蓝润锦鸿实业有限公司各集团旗下的项目公司，上述主体对应 2021 年 6 月 30 日应收账款余额、对应应收账款的账龄结构及坏账准备计提、实施以房抵债金额情况如下：

单位：万元

集团公司	项目公司	应收账款余 额 A	账龄				坏账计提金 额 B	应收账款账 面净值 C	以房抵债金 额 D	考虑以房抵 债后的风险 敞口 E
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上				
置信	银川尚质房地产开发有限公司	610.39	-	-	10.00	600.39	605.39	5.00	599.73	-
	银川吉邦房地产开发有限公司	529.15	108.88	-	381.99	38.28	529.15	-	83.96	-
	成都百维投资开发有限公司	126.44	6.00	47.40	58.04	15.00	53.80	72.64	-	72.64
	成都置凯实业有限公司	189.70	-	187.95	-	1.75	39.34	150.36	-	150.36
	马鞍山志城投资有限公司	33.76	-	7.22	26.54	-	14.71	19.04	-	19.04
	马鞍山兴蒲工业发展有限公司	122.67	-	-	-	122.67	122.67	-	-	-
小计		1,612.11	114.88	242.58	476.57	778.10	1,365.07	247.05	683.69	242.05
银川置信	银川博冠房地产开发有限公司	471.48	4.42	-	65.60	401.46	434.48	36.99	268.49	-
	银川百亚投资开发有限公司	148.45	-	-	-	148.45	148.45	-	-	-
小计		619.93	4.42	-	65.60	549.91	582.93	36.99	268.49	-
成都蓝润锦鸿实业有限公司		85.69	-	-	85.69	-	42.85	42.85	53.01	-
鑫苑	成都国宏腾实业有限公司	211.51	211.51	-	-	-	10.58	200.93	106.17	94.76
合计		2,529.24	330.81	242.58	627.86	1,328.01	2,001.43	527.82	1,111.36	336.81

注：非合并口径下，考虑以房抵债后的风险敞口 E 的计算规则为：当 $D \geq C$ 时， $E=0$ ；当 $D < C$ 时， $E=C-D$ ；合并口径下，考虑以房抵债后的风险敞口 E 为各项目公司风险敞口 E 的加总数。

由上表可知，从集团公司统计口径来看，截至 2021 年 6 月 30 日置信、银川置信、成都蓝润锦鸿实业有限公司、鑫苑以房抵债金额为 683.69 万元、268.49 万元、53.01 万元和 106.17 万元，对应的应收账款账面净值分别为 247.05 万元、36.99 万元、42.85 万元和 200.93 万元。若从合并角度出发，在考虑以房抵债后，除鑫苑存在 94.76 万元风险敞口外，其余客户的应收账款已不存在风险敞口。

从项目公司统计口径来看，在实施以房抵债措施后，银川置信、成都蓝润锦鸿实业有限公司以房抵债对应房产的金额能够完全覆盖其应收账款账面净值，置信、鑫苑在考虑以房抵债后仍分别存在应收账款风险敞口 242.05 万元和 94.76 万元。

1、对置信应收账款风险敞口分析

在考虑以房抵债后，置信仍存在 242.05 万元应收账款风险敞口，主要原因系公司对置信旗下的项目公司成都百维投资开发有限公司、成都置凯实业有限公司与马鞍山志城投资有限公司依照项目履行情况和回款情况，按照账龄正常计提坏账准备所致。报告期内，公司与上述三家项目公司累计实现收入（含税）**569.85 万元**，累计回款 **415.76 万元**，累计回款占收入比为 **72.96%**，上述三家项目公司对项目均正常进行中。同时就置信整体而言，公司与其达成的以房抵债金额为 683.69 万元，足以覆盖其合并口径下的应收账款账面净值 247.05 万元。综上，公司对置信的应收账款收回不存在重大不确定风险。

2、对鑫苑应收账款风险敞口分析

报告期内，公司与鑫苑实行以房抵债主要系受项目公司资金监管审批影响，无法及时向公司支付设计费导致，对应项目仍在正常进行中。报告期内，公司对鑫苑累计确认收入（含税）**1,277.42 万元**，累计回款 **852.68 万元**，累计回款占收入比为 **66.75%**，整体回款情况良好。公司对鑫苑的应收账款存在风险敞口主要原因系应收账款账龄均在一年以内，坏账计提金额较少所致。同时在考虑以房抵债金额后，与鑫苑的应收账款风险敞口仅为 94.76 万元，上述金额较小且结合公司与鑫苑的合作情况，上述应收账款的收回不存在重大不确定风险。

3、上述客户 2021 年 12 月 31 日风险敞口

截至 2021 年 12 月 31 日置信、银川置信、成都蓝润锦鸿实业有限公司、鑫苑以房抵债金额为 683.69 万元、268.49 万元、53.01 万元和 79.83 万元，对应的应收账款账面净值分别为 204.40 万元、192.02 万元、42.85 万元和 179.02 万元。在考虑以房抵债后，从合并角度出发，仅鑫苑存在 99.19 万元风险敞口，上述金额较小且结合公司与鑫苑的合作情况，上述应收账款的收回不存在重大不确定风险。

五、结合最近一期末对恒大、置信应收账款余额的情况，说明恒大、置信以房抵债金额是否足以覆盖对应的应收账款余额，对应的坏账准备计提是否充分

截至 2021 年 12 月 31 日，公司对恒大、置信、巴中置信投资有限公司、银川置信应收账款余额及坏账计提情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	账龄				坏账准备		应收账款账面净值	实行以房抵债金额
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	计提金额	计提比例		
恒大	2,117.27	315.80	1,708.34	93.13	-	1,846.97	87.23%	270.29	372.79
置信	1,615.47	105.09	155.09	165.72	1,189.57	1,411.06	87.35%	204.40	683.69
银川置信	818.33	198.40	4.42	-	615.51	626.31	76.54%	192.02	268.49
巴中置信投资有限公司	308.12	-	-	6.80	301.32	304.72	98.90%	3.40	-
合计	4,859.18	619.29	1,867.85	265.64	2,106.40	4,189.07	86.21%	670.11	1,324.97

恒大、置信、银川置信、巴中置信投资有限公司应收账款余额分别为 2,117.27 万元、1,615.47 万元、818.33 万元、308.12 万元，公司与上述客户签订的以房抵债协议金额无法覆盖其应收账款余额。但公司对上述客户应收账款已计提坏账准备金额分别为 1,846.97 万元、1,411.06 万元、626.31 万元、304.72 万元，应收账款账面价值分别为 270.30 万元、204.40 万元、192.02 万元、3.40 万元，除巴中置信投资有限公司外，公司与上述客户签署的以房抵债协议金额已可覆盖风险敞口。截至 2021 年 12 月 31 日，公司与巴中置信投资有限公司已不存在以房抵债的情形，但巴中置信投资有限公司应收账款账面价值仅为 3.40 万元，占 2021 年度净利润的比例为 0.05%，上述金额较小且公司对巴中置信投资有限公司应收账款已足额计提坏账准备，上述事项不会对公司经营构成重大不利影响。

综上，公司对恒大、置信、银川置信实行以房抵债的金额能够覆盖对应应收款项计提坏账准备后的账面价值。

【中介机构核查情况】

一、核查程序

我们就上述事项执行了如下核查程序：

1、访谈财务总监，了解公司关于以房抵债业务相关房产的初始确认、后续计量以及处置的会计处理，判断会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；收集以房抵债房产销售相关合同及回款凭证和单据，核实处置相关房产销售回款的现金流路径；

2、获取公司的以房抵债台账，检查公司与客户签订的以房抵债相关协议、购房协议等，并检查以房抵债对应房产的执行情况；访谈公司财务总监，了解以房抵债业务获得房产的现状的执行情况；

3、获取公司主要客户的收入、应收账款以及回款情况明细表，了解公司报告期内主要

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；访谈公司总经理，了解公司客户发生不利变化情况对公司的影响及应对措施，判断公司报告期内是否存在应收账款需要单项计提而未计提的情形；

4、获取公司 2022 年 1 月 31 日实施以房抵债客户在 2021 年 6 月 30 日、2021 年 12 月 31 日的应收账款账龄明细表，核对对应应收账款账龄结构及坏账准备计提情况，判断以房抵债对应房产的金额是否足以覆盖应收账款的风险敞口；

5、收集 2021 年 12 月 31 日公司对恒大、置信、巴中置信投资有限公司、银川置信应收账款余额及坏账准备计提明细表；访谈财务总监，了解恒大、置信、巴中置信投资有限公司、银川置信以房抵债情形，判断金额是否足以覆盖对应的应收账款余额，对应的坏账准备计提是否充分。

二、核查结论

经核查，我们认为：

1、公司以房抵债业务相关房产的初始确认、后续计量以及处置的会计处理符合《企业会计准则》的规定；公司报告期内不存在以房抵债房产取得房屋所有权证入账的情形；公司报告期内处置相关房产销售回款的现金流路径正常；

2、截至 2022 年 1 月 31 日，公司以房抵债业务均已签订相关合同协议且上述协议具有法律效力，相关房产以期房为主，公司不存在已签订协议以房抵债但未执行的情形；

3、报告期内，公司主要客户恒大出现流动性紧张、偿付能力下降的情形，公司本着谨慎性原则，对恒大除已实施以房抵设计费的应收款项按照账龄计提坏账准备外，其余应收款项公司均对其单项全额计提坏账准备。除恒大外，报告期内公司主要客户在偿债能力、业务经营等方面未发生重大异常变化，公司不存在应收账款需要单项计提而未计提的情形；

4、截至 2022 年 1 月 31 日，对应 2021 年 6 月 30 日应收账款余额已实施以房抵债对应的客户在实施以房抵债措施后，银川置信、成都蓝润锦鸿实业有限公司的以房抵债对应房产的金额能够完全覆盖其应收账款的风险敞口，置信、鑫苑在考虑以房抵债后仍存在应收账款风险敞口，但坏账准备计提充分，应收账款不存在重大回收风险；

5、公司对恒大、置信、银川置信实行以房抵债的金额能够覆盖其 2021 年 12 月 31 日对应应收款项计提坏账准备后的账面价值，坏账准备计提充分。

问题 9.关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师在前次审核问询的基础上：

(1) 将分子公司法定代表人、高管报告期内资金流水纳入核查范围，并按照《首发业务若干问题解答》问题 54 的规定进行全面核查，说明是否存在相关异常情形；

(2) 说明资金流水核查对应法人、自然人的核查账户数量，针对银行账户完整性执行的核查程序，如何确保资金流水核查的完整性；

(3) 资金流水核查范围内是否发现大额取现、境外转账等异常情形，如存在，说明上述资金流去向和用途，是否存在充足证据验证资金使用的合理性。

请保荐人、申报会计师对上述事项发表明确意见。

【中介机构回复】

一、将分子公司法定代表人、高管报告期内资金流水纳入核查范围，并按照《首发业务若干问题解答》问题 54 的规定进行全面核查，说明是否存在相关异常情形

(一) 核查范围

保荐机构、申报会计师根据《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求，核查了公司各存续分子公司的法定代表人、高管于报告期内的个人银行流水，具体情况如下：

类型	分子公司名称	主体名称	获取资料情况
子公司	上海从然、深圳纵泰、成都智捷的法定代表人、执行董事、总经理、日常运营负责人	张小波、周小锋、张弦、袁晓明	个人名下银行账户的银行流水（包括报告期内注销账户、零余额账户）、关于提供银行账户信息完整和银行流水真实、准确、完整的承诺函
已展业分公司	昆明分公司、重庆分公司、贵州分公司、西安分公司、南宁分公司的负责人及分管运营负责人	邓卫华、张弦、赵鹏程、古武、夏雨舟、刘伟、杨海明	
筹备阶段分公司	太原分公司、郑州分公司、福建分公司、青岛分公司、武汉分公司、乌鲁木齐分公司的负责人	邓卫华、梁立、张弦	

注：报告期内，公司太原分公司、郑州分公司、福建分公司、青岛分公司、武汉分公司、乌鲁木齐分公司尚处于业务筹备阶段，未实际开展业务，无分管运营负责人。

(二) 核查标准及确定依据

针对前述的自然人的核查标准：(1) 除了与公司之间正常工资薪金及报销款发放以外的其他收支往来逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；(2) 与公司前十大客户、供应商及其实际控制人、重要关联方（即通过访谈主要客户、供应商或公开信息查询获取的前十大客户、供应商的法定代表人、控股股东、董事（执行董事）、监事、高级管理人员、负责人、执行事务合伙人）等主体之间发生的异常资金流水逐笔核查；(3) 除上述情况外，单笔交易金额在 5 万元以上或单笔金额虽不超过 5 万元但与同一交易对方短期存在频繁交易往来的流水逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性；(4) 单笔或单日累积取现/存现金额达到 5 万元以上的流水逐笔核查，了解并核查相关交易背景及合理性。

（三）核查结论

前述人员中，作为公司的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员或关键岗位人员的张小波、周小锋、邓卫华、梁立、张弦、赵鹏程、夏雨舟的资金流水核查情况已在《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审核问询函之回复》之“问题 19. 关于资金流水核查”中披露；经核查，其余前述人员的资金流水中不存在与公司、公司关联方、主要客户及主要供应商的异常大额资金往来，不存在为公司体外承担成本费用、体外资金循环形成销售回款等异常情形。

二、说明资金流水核查对应法人、自然人的核查账户数量，针对银行账户完整性执行的核查程序，如何确保资金流水核查的完整性

（一）核查账户数量

保荐机构、申报会计师关于公司及下属各分子公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、各分子公司法定代表人、负责人及实际管理人员、公司关键岗位人员开立的合计 409 个银行账户报告期内发生的银行流水进行了核查，具体情况如下：

序号	主体名称	与公司关系	核查银行账户数
1	中泰设计、深圳纵泰、上海从然、成都智捷、睿合泰及各分公司	公司及各分子公司	33
2	张小波、周小锋、季昭、林翠翠、王巧云、张红涛	控股股东、实际控制人及其主要近亲属	88
3	重庆乐合、重庆乐创、高新区鑫鑫加鑫鑫建材经营部	实际控制人控制的已开立银行账户的关联企业	5
4	邓卫华、梁立、张弦、范卫林、赵鹏程、穆敏、谢彦华	除实际控制人之外的其他非独立董事、监事、高级管理人员	84
5	卢伟、陈复欣、江海、夏雨舟、袁晓明、古武、刘伟、杨海明、胡原、王建坤、纪鹏、夏玉雪、陈志红、罗峰、杨运凤、梁铃、龙颖、王小庆、李丽、李鑫铃、高文婧、张宁、满瑛、谢雨桐	其他核心人员、各分子公司法定代表人、负责人、高级管理人员主要销售人员、财务出纳等人员及其他关键岗位人员	199

注：睿合泰的银行流水获取资料为自报告期初至其转出前的银行开户清单、银行流水；张小波控制的双流区木杨枫建材经营部尚未开立银行账户，未取得其流水。

（二）针对银行账户完整性执行的核查程序

我们履行的核查程序及获取的相应文件如下：

主体类别	核查程序	获取文件
------	------	------

公司 及各分子公 司	1、陪同公司人员打印公司的银行流水及相关资料，核对财务核算银行账户与已开立银行账户清单是否一致，检查是否存在遗漏账户的情况； 2、对该核查主体报告期内银行账户进行函证； 3、核查该主体账套中所列示的所有银行账户，核对银行对账单余额是否与公司银行日记账期末余额一致； 4、通过交叉核查公司、主要关联方等其他核查主体银行账户之间的交易核查账户完整性。	已开立银行账户清单、报告期内银行流水
主要关联企业	1、在其提供的已开立银行账户清单、报告期内银行流水的基础上，通过交叉核查该核查主体与其他核查主体银行账户之间的交易核查账户完整性。	已开立银行账户清单、报告期内银行流水
自然人 主体	1、在中介机构工作人员的现场陪同下通过“云闪付”和“支付宝”等手机应用程序的“添加银行卡”功能查询前述在职员工及控股股东、实际控制人及其配偶在工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行等 6 家国有银行，招商银行、浦发银行、中信银行、华夏银行、光大银行、民生银行、兴业银行、广发银行、平安银行、浙商银行等 10 家股份制商业银行，成都银行、上海银行等主要城市商业银行的账户开立情况； 2、采用现场陪同打印、由银行直接发送保荐机构指定邮箱的方式或由该主体前往银行打印等方式获取银行流水； 3、结合该主体个人账户间自我交易转账记录、与其他核查主体的交易转账记录与个人提供的银行账户信息进行交叉对比，核查账户的完整性，确认是否有遗漏账户；针对现场陪同打印银行流水的主体，在各银行登陆相关银行自助终端系统查询或柜台询问相关银行账户的使用情况，确保核查对象在上述银行不存在遗漏的银行卡；对于不能打印资金流水的休眠卡等异常账户，保荐机构现场询问了银行有关工作人员，并对查询过程进行拍照记录。	报告期内个人名下银行账户的银行流水、关于提供银行账户信息完整和银行流水真实、准确、完整的承诺函

注：因少部分人员报告期内入离职，仅获取并核查了其自入职（或报告期初）以来至其离职前（或报告期末）的银行账户的流水。

综上，保荐机构、申报会计师针对前述主体银行账户完整性采取了多种手段进行核查，以确保资金流水核查的完整性。

三、资金流水核查范围内是否发现大额取现、境外转账等异常情形，如存在，说明上述资金流去向和用途，是否存在充足证据验证资金使用的合理性

我们根据上述核查程序，对核查范围内的银行账户进行核查，核查的标准及发现的大额取现、境外转账等异常情形如下：

（一）公司及各分子公司银行流水核查

我们抽查了报告期内单笔金额超过 10 万元以上及取现/存现金额达到 5 万元以上的交易，了解交易背景，核查是否存在异常的收支情况。

经核查，公司及各分子公司不存在境外转账的情形，仅 2020 年存在少量的大额取现共六笔，合计金额 30.00 万元，主要用于年会的奖励红包及筹备年会的相关开支。

保荐机构和申报会计师通过核查现金交易对手方，查看记账凭证及原始凭证要素并结合对相关人员的访谈等方式进行确认，查验了相关交易的真实性。

经核查，我们认为：

报告期内，公司及各分子公司不存在境外转账，相关的大额取现主要为发放年会现金奖励、办理产权手续费及税费支出及筹备年会等开支，不存在异常情形，具备充足证据验证资金使用的合理性。

（二）主要关联企业银行流水核查

我们抽查了控股股东、实际控制人控制的已开立银行账户企业于报告期内单笔金额超过10万元以上及取现/存现金额达到5万元以上的交易，了解交易背景，核查是否存在异常的收支情况。

经核查，我们认为：

报告期内，上述关联企业不存在大额取现、境外转账等异常情形。

（三）自然人银行流水核查

我们抽查了报告期内单笔金额超过5万元以上及取现/存现金额达到5万元以上的交易，了解交易背景，核查是否存在异常的收支情况。部分核查主体存在非自我账户间交易的大额取现，具体情况如下：

（1）控股股东、实际控制人及其主要近亲属

报告期内，公司控股股东、实际控制人及其主要近亲属个人等6人的银行账户存在七笔大额取现，共计约523.50万元，主要用途及金额为：①购买房产合计461.50万元，主要系张小波夫妇因资金周转所需向银行贷款后取现为其父母购置房产；②家庭日常消费和支出合计62.00万元。

经核查，公司控股股东、实际控制人及其主要近亲属大额取现的款项用途均为出于自身或家庭需要而发生，具备合理性，不存在异常情形。

（2）除控股股东、实际控制人之外的其他非独立董事、监事、高级管理人员

报告期内，公司除控股股东、实际控制人之外的其他非独立董事、监事、高级管理人员等7人的个人银行账户存在三笔大额取现，共计约31.00万元，主要用途为：①缴纳购房定金13.00万元；②归还朋友借款合计13.00万元；③家庭日常消费和支出5万元。

经核查，公司除控股股东、实际控制人之外的其他非独立董事、监事、高级管理人员大额取现的款项用途均为出于自身或家庭需要而发生，具备合理性，不存在异常情形。

（3）公司其他核心人员、各分子公司法定代表人、负责人、高级管理人员及其他关键岗位人员

报告期内，公司除控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员外的其他核心人员、各分子公司法定代表人、负责人、高级管理人员及其他关键岗位人员个人共24人的银

行账户存在七笔大额取现，共计约 **183.36 万元**，主要用途为：①家庭日常消费和支出合计 38.00 万元；②给长辈的赡养费或亲属往来款合计 103.00 万元；③朋友借还款合计 22.00 万元；④因公司年会需要筹备现金及红包奖励，由相关人员取现备用，合计 **20.36 万元**。

经核查，公司除控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员外的其他核心人员、各分子公司法定代表人、负责人、高级管理人员及其他关键岗位人员大额取现的款项用途均为出于家庭、亲友或偶发情况特殊需要而发生，具备合理性，不存在异常情形。

我们通过访谈相关人员，查阅交易内容、亲友借款还款记录、不动产买卖合同及收据等资料，并通过款项比对等多种方式，查验了相关交易的真实性。

经核查，我们认为：

报告期内，主要关联自然人不存在异常的大额取现或境外转账情形，具备充足证据验证资金使用的合理性。

（本页无正文，为《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之回复》签字盖章页）



中 国 · 北 京

中国注册会计师：
(项目合伙人)



中国注册会计师：



中国注册会计师：



二〇二二年二月二十三日