关于苏州规划设计研究院股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件

审核问询函的回复

保荐人（主承销商）：

长江证券承销保荐有限公司
CHANGJIANG FINANCING SERVICES CO.,LIMITED

中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 **1198** 号 **28** 层

二〇二二年五月

关于苏州规划设计研究院股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函的回复

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 1 月 25 日出具的《关于苏州规划设计研究院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》（以下简称“《问询函》”）已收悉，长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”、“长江保荐”）、苏州规划设计研究院股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“苏州规划”）、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告所用简称与《苏州规划设计研究院股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

审核问询函回复中涉及招股说明书的修改部分，已用楷体加粗予以标明。

目 录

目 录.....2
问题 1 关于主营业务及创业板定位.....3
问题 2 关于前次申报.....36
问题 3 关于历史沿革.....55
问题 4 关于订单获取方式.....73
问题 5 关于客户.....81
问题 6 关于经营资质.....99
问题 7 关于不动产权抵押及房屋租赁.....109
问题 8 关于员工.....121
问题 9 关于大额现金分红.....126
问题 10 关于子公司及税务合规.....129
问题 11 关于收入确认政策.....134
问题 12 关于 EPC 项目核算.....153
问题 13 关于主营业务收入.....158
问题 14 关于主营业务成本.....178
问题 15 关于协作分包.....192
问题 16 关于采购和供应商.....201
问题 17 关于毛利率.....217
问题 18 关于期间费用.....229
问题 19 关于应收账款.....242
问题 20 关于在建工程.....265
问题 21 关于商誉.....268
问题 22 关于预收账款及合同负债.....276
问题 23 关于 2021 年经营业绩.....283
问题 24 关于财务内控.....290
问题 25 关于资金流水核查.....293

问题 1 关于主营业务及创业板定位

根据申报材料：（1）公司主营业务包括规划设计、工程设计、工程总承包及管理、智慧城市四个板块，其中规划设计、工程设计收入占比较高。（2）报告期内，发行人来源于江苏省内的收入占比分别为 80.91%、84.84%、78.58%和 79.46%，其中苏州区域的收入占比分别为 77.51%、81.85%、73.03%和 74.54%，经营区域较为集中。

请发行人：

（1）结合客户类型、经营资质、人员投入、业务模式等因素，说明规划设计和工程设计的具体区别。（2）举例说明工程总承包及管理和智慧城市的业务模式及应用场景，相关业务仅在 2019 年形成较大金额收入的原因，发行人开展此类业务的核心竞争力及未来发展规划。（3）说明经营区域集中的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关主营业务是否存在跨地区拓展下游客户的限制；结合目前以区域性规划设计为主的态势，说明发行人和全国同行业企业相比的竞争优势及核心竞争力。（4）结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况，说明发行人拓展市场的壁垒和应对措施，未来的成长性及具体依据，并充分提示相关风险。（5）结合发行人主要技术、产品在创新、创意方面的特点，以及报告期内的研发投入情况、在研项目及应用情况、核心技术、专利数量等方面的优劣势，进一步论证发行人的“三创四新”特征及是否符合创业板定位。

请保荐人发表明确意见，并结合完善关于发行人的三创四新具体特征，发行人是否符合创业板定位的专项说明意见。

答复：

【说明与分析】

（一）结合客户类型、经营资质、人员投入、业务模式等因素，说明规划设计和工程设计的具体区别

规划设计和工程设计均是城乡开发建设的必经环节。规划设计是在研究区域国土空间格局基础上，提出城市和乡村地区的未来发展方向和功能定位，对包括

土地利用、区域布局、市政交通及建筑景观等方面建设内容作出综合安排和部署；工程设计则是根据具体建设工程（包括市政工程、建筑工程等）的要求，在论证分析建设工程所需的技术、经济、资源、环境等条件基础上提出的可指导建设施工的设计方案，并形成设计图纸及相关技术资料。规划设计和工程设计的具体区别如下：

项　目	规划设计	工程设计
工作内容	针对城市、乡村的国土空间，进行战略性的宏观规划，规划内容包括：城市、乡村的发展布局，功能分区，用地布局，综合交通体系，各类专项规划等。	针对某一具体的建设工程（包括市政工程、建筑工程等），编制详细的建设工程设计文件，作为工程施工的依据。
客户类型	政府（规划管理部门）为主	政府（建设管理部门）、开发建设企业为主
经营资质	城乡规划编制资质	工程设计资质
人员投入	注册城乡规划师等规划专业从业人员	注册工程师（包括注册建筑师、注册结构工程师等）等工程设计专业从业人员
业务模式	相类似，均为“以人为本”的行业：通过招投标或直接委托的方式获取业务项目，以人员为核心生产力	

我国城乡发展坚持“先规划、后建设”的原则，规划设计和工程设计相互区别又紧密联系，规划设计预定的部分效果需要工程设计予以支撑和实现，工程设计需要以经批准或者确定的规划设计成果为依据，不得违反规划设计成果的规定要求。

（二）举例说明工程总承包及管理和智慧城市的业务模式及应用场景，相关业务仅在 2019 年形成较大金额收入的原因，发行人开展此类业务的核心竞争力及未来发展规划

1、举例说明工程总承包及管理和智慧城市的业务模式及应用场景

（1）工程总承包及管理的业务模式及应用场景

在工程建设的业务链条中，工程设计、工程施工是重要的两个环节。工程总承包是指承包单位按照与建设单位签订的合同，对设计、施工等阶段实行总承包，并对工程的质量、安全、工期和造价等全面管理的工程建设组织实施方式。

报告期内，发行人的工程总承包及管理业务主要分为两类：

第一，发行人依托设计专业技术、经验优势和品牌影响力，联合具有专业优势的施工方等单位参与联合体投标，按照合同约定对工程项目的组织实施进行全

过程或若干阶段的管理服务，并根据协议约定承担相应的管理责任。例如，“苏州高铁北站站前广场建筑及景观照明工程设计施工总承包”项目，发包方为苏州高新新城城市建设管理服务中心，承包方为发行人、豪尔赛科技组成的联合体。发行人为牵头方、设计单位，负责工程设计、工程管理，向业主收取设计费、管理费，豪尔赛科技为施工方，向业主收取施工费。

第二，发行人独立承包总承包项目，以设计牵头，充分发挥公司在设计领域的技术优势，并对施工环节进行分包和统筹管理。例如，“昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC”项目，发包方为昆山开发区旅游发展有限公司，发行人作为独立承包人，承担整体工程建设任务，向业主收取工程总承包费用，同时，将工程施工环节对外分包，支付施工费用。

2016 年以来，《中共中央国务院关于进一步加强城市规划建设管理工作的若干意见》《住房城乡建设部关于进一步推进工程总承包发展的若干意见》等政策文件的出台，有力促进了工程总承包及管理模式的发展。以设计牵头的工程总承包及管理业务有利于从源头上对工程进行总体把控，通过设计进行优化管理，可以成功控制工程成本、质量以及技术水平；通过设计优化和设计深化，增加可施工性，使工程质量、工期和成本得到有效控制，符合行业发展趋势。

（2）智慧城市的业务模式及应用场景

智慧城市业务，是基于发行人在规划、市政、交通等领域几十年来形成的技术沉淀与业务资源，融合信息技术，形成包含规划、市政、交通等领域不同应用场景的信息化平台软件产品及相关技术成果，为政府管理部门提供城市信息分析管理与决策的支持工具。

例如，“古城保护信息平台项目”，业主方为苏州市姑苏区政务信息中心，在该项目中，由于发行人是“苏州历史文化名城保护规划（2013－2030）”的编制单位，并承担了古城保护业务涵盖从课题研究、规划设计至工程设计的纵向全程服务，以及市政、交通、建筑及景观等横向各专业领域服务，因此，发行人对苏州古城保护领域的数据标准与规范、数据分析与管理、数据展示与应用等具有深刻的理解与掌握，以此为指引和切入点，进一步有针对性地提出技术、产品解

决方案，融合信息技术，开发出适用于苏州古城保护管理这一应用场景的信息化平台软件产品，为政府管理部门提供了管理与决策的支持工具。

该项目以《苏州国家历史文化名城保护条例》《姑苏区、保护区历史文化名城保护“十三五”规划》《姑苏区“十三五”信息化发展规划》等为政策背景，以建成全国首个全要素、综合化的古城保护信息平台，打造国内历史文化名城智慧建设亮点品牌为目标，以信息化软件系统为最终成果，建成了一份历史文化名城保护名录、一个数据枢纽中心、七大应用系统。平台上保护对象数据范围覆盖了整个姑苏区，涉及历史文化街区、历史地段、文物保护单位、控制保护古建筑、园林、古城墙、古构筑物等 18 类、共四千多个保护对象。





平台结合苏州古城保护范围内的历史文化遗存现状，着力推进姑苏区古城保护信息化建设，打造具有姑苏特色的古城保护模式，实现了历史文化名城保护、管理工作的技术创新、模式创新，探索出了历史文化名城在“大数据应用、城市保护信息化、古城管理”方面的新路，实现了四个“第一次”：一是第一次摸清家底，相对完整地对姑苏区范围内的保护对象进行了全方位普查；二是第一次建档立案，按照类别为所有保护对象建立了一整套信息化地理空间档案，并编制了首份最新、最全、最详细的保护名录；三是第一次建立平台，通过大数据技术手段建成了首个保护对象的综合性信息平台；四是第一次整体展现，将所有普查所得的保护对象信息在“一张图”上进行展示。

2、相关业务仅在 2019 年形成较大金额收入的原因

报告期内，发行人工程总承包及管理和智慧城市业务尚处于起步阶段，业务规模较小，该等业务在各年度之间的收入分布受个别业务项目的影响较大。

报告期各期，发行人工程总承包及管理业务收入分别为 2,294.44 万元、470.28 万元、180.02 万元，2019 年收入金额较大，原因为：发行人承担的“昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC”项目，发包方为昆山

开发区旅游发展有限公司，发行人作为独立承包人，承担整体工程建设任务，向业主收取工程总承包费用。2019 年，根据业务合同及工程进度，发行人确认业务收入 2,222.06 万元。

报告期各期，发行人智慧城市业务收入分别为 1,031.23 万元、91.98 万元、1,391.39 万元，2019 年、2021 年收入金额较大，原因为：发行人承担的“古城保护信息平台项目”，于 2019 年经业主最终验收通过，确认收入 1,031.23 万元；2021 年度，发行人在智慧城市领域共有 6 个项目取得收入，项目数量高于前两年，从而使得整体收入金额有所上升。

3、发行人开展此类业务的核心竞争力及未来发展规划

（1）工程总承包及管理业务

发行人开展的工程总承包及管理业务，系以设计牵头的工程总承包及管理业务，即依托设计专业技术、经验优势和品牌影响力，对整体建设工程提供管理服务。以设计牵头的工程总承包及管理业务有利于从源头上对工程进行总体把控，通过设计进行优化管理，可以成功控制工程成本、质量以及技术水平；通过设计优化和设计深化，增加可施工性，使工程质量、工期和成本得到有效控制，符合国家政策导向与行业发展趋势，符合业主的利益诉求。

发行人开展该业务的核心竞争力为：第一，发行人从事规划设计、工程设计业务几十年，在资质、技术、品牌、人才等方面积累了较强的综合优势及业务沉淀，有利于发行人以此为依托，进一步延伸至工程总承包及管理业务领域；第二，发行人深耕江苏区域，长期服务于各级政府部门、各类开发建设企业，积累了较为丰富的客户资源，有利于发行人在此基础上进一步挖掘客户需求，拓展工程总承包及管理业务。

发现人开展该业务的未来发展规划为：顺应国家政策导向与行业发展趋势，依托于发行人规划、工程设计领域的综合优势，重点拓展历史文化保护、城市更新、乡村振兴、景观绿化、灯光照明等领域规划、设计创意成果落地效果要求高、风险小的工程总承包及管理业务，提升发行人综合竞争能力和盈利水平。

（2）智慧城市业务

发行人开展的智慧城市业务，是基于发行人在规划、市政、交通等领域几十

年来形成的技术沉淀与业务资源，融合信息技术，形成包含规划、市政、交通等领域不同应用场景的信息化平台软件产品及相关技术成果，为政府管理部门提供城市信息分析管理与决策的支持工具。

发行人开展该业务的核心竞争力为：发行人基于在规划、市政、交通等领域几十年来形成的技术沉淀与经验积累，能够提出为政府决策层所认可的城市建设顶层规划方案，对相关领域的数据标准与规范、数据分析与管理、数据展示与应用等具有深刻的理解与掌握，对业主单位（以政府管理部门为主）开展城市信息分析管理与决策的痛点、难点以及信息化工具的具体诉求具有深刻的洞察与理解，以此为指引和切入点，进一步有针对性的提出技术、产品解决方案，从而更容易获得后期延续性的落地项目。这种规划、设计、产品、工程一体化运作的方式，有助于形成规划、设计建设到智慧城市管理提升的有效衔接，有利于增强客户黏性。

发行人开展该业务的未来发展规划为：一方面，顺应国家政策导向与行业发展趋势，大力拓展智慧城市业务，并使之成为发行人新的利润增长点；另一方面，持续进行人才团队建设，提升软件开发能力。

（三）说明经营区域集中的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关主营业务是否存在跨地区拓展下游客户的限制；结合目前以区域性规划设计为主的态势，说明发行人和全国同行业企业相比的竞争优势及核心竞争力

1、经营区域集中的原因及合理性

报告期内，发行人经营区域主要集中在江苏尤其是苏州区域，具有合理原因，原因如下：

第一，地域集中度高，符合行业本地化服务的特点。出于对当地人文社情等情况的了解程度、服务的及时性以及项目的延续性等因素的考虑，规划业务和工程业务通常具有一定的服务半径，客户选择设计公司时通常会采取就近原则，以确保得到符合地方文化特色、文脉风格的高质量设计服务。发行人根植于苏州，是江苏省内知名、苏州市领先的规划设计与工程设计企业。在苏州地区，发行人在技术、品牌、业绩、案例经验等方面积淀了较强的综合优势，有利于发行人承接本地的业务项目，实现业务收入。

第二，地域集中度高，符合发行人的发展战略。苏州是全国经济发达城市、国家历史文化名城，在城市建设、城市更新、古城保护等领域的建设投入处于全国领先水平，为规划设计、工程设计等业务的开展创造了良好的市场空间。发行人自改制转企至今，在团队规模、设计产能有限的条件下，优先集中战略力量，深耕苏州、江苏区域，是发行人业务发展过程中的战略选择，具有合理性。

2、是否符合行业惯例

同行业可比上市公司新城市、蕾奥规划以及注册地与发行人同在苏州、以设计业务为主业的上市公司中衡设计、启迪设计的业务区域集中情况如下：

公司名称	注册地	主要经营区域收入占比
新城市	深圳	2021 年：华南地区 86.38%
蕾奥规划	深圳	2021 年：华南地区 55.00%
中衡设计	苏州	上市前一年：江苏省内 97.23%
启迪设计	苏州	上市前一年：江苏省内 93.78%
发行人	苏州	2021 年：江苏省内 82.50%

注：中衡设计、启迪设计上市时间较早，上市后进行了跨区域并购，出于可比性考虑，采用其上市前一年数据对比。

同行业可比上市公司的业务主要集中在注册地所在区域，与发行人一致。因此，发行人经营区域集中符合行业惯例。

3、相关主营业务是否存在跨地区拓展下游客户的限制

发行人主要从事规划设计、工程设计业务，行业具备一定的地域性，在跨区域拓展中，短期内存在一定的地域性壁垒。但是，发行人主营业务跨地区拓展下游客户不存在限制，发行人在省外区域具备获取业务的能力及竞争力，具体分析如下：

第一，在客户主体结构方面省内外市场不存在重大差异，发行人具备承接各类客户的经验。在客户主体结构方面，规划设计、工程设计项目的客户主体主要为政府机构、各类开发建设企业等，江苏省内与省外市场不存在重大差异，发行人常年服务于各类客户，具备丰富的客户服务经验。

第二，规划设计、工程设计的技术标准全国范围统一，发行人具备在省外承做各类规划设计、工程设计业务的技术能力。在技术应用方面，规划设计、工程

设计的技术标准在全国范围是统一的，经过多年发展，发行人在各项业务领域均拥有独立拓展业务的核心技术，并积累了良好的市场口碑，具备在省外承做各类规划设计、工程设计项目的技术能力。

第三，报告期内，发行人通过设立分公司，成功实现了省外业务的开拓。报告期各期，发行人主营业务收入中来自江苏省外的收入分别为 4,678.11 万元、7,504.74 万元以及 6,753.95 万元，整体呈现良好的发展趋势。

4、结合目前以区域性规划设计为主的态势，说明发行人和全国同行业企业相比的竞争优势及核心竞争力

发行人自 1991 年成立以来一直从事规划设计业务，专注于规划设计业务领域的技术研发和实施，2003 年改制为有限公司，为首批参与市场化改制的规划类企业，在市场竞争中取得先机，已成为一家以城乡规划类业务为主的综合性规划设计企业。

发行人拥有城乡规划编制甲级资质，可承担的规划设计业务范围不受限制。截至 2019 年底，全国城乡规划编制单位获得甲级资质的企业仅 423 家，其中江苏甲级规划资质企业仅 22 家。行业内较少甲级资质城乡规划企业的现状为发行人开拓规划设计市场提供强有力的资质保证。发行人还拥有建筑行业（建筑工程）甲级资质、市政行业（道路工程、桥梁工程）专业甲级资质、土地规划乙级资质、测绘乙级资质等多项资质，涵盖了城乡规划、土地规划、建筑工程、市政等领域，涉及到设计、咨询等多个环节，且核心业务资质都是甲级，这为发行人全面开拓市场提供强有力的资质保证。

与全国同行业企业相比，发行人的竞争优势及核心竞争力如下：

（1）发行人是国家/行业标准修订参与者、国际组织资助课题参与者，在历史文化保护、城市更新、城市交通、乡村振兴等前沿技术领域，逐步形成了自身的技术特色，并处于业内领先水平

发行人作为城乡规划和工程设计领域技术的先行者之一，几十年来积极关注城市发展趋势，在传承传统设计技术的同时，实时洞察设计行业发展前沿，为城市所面临的发展问题提供解决方案并同时为其新发展提供思路，取得了良好的经济效益及社会效益。

自成立以来，发行人累计承担了包括《历史文化街区保护规划编制导则研究》《苏州历史文化名城保护研究》《苏州古城居住模式研究》《苏州市农业布局规划编制导则》《苏州市老旧小区改造提升技术导则》《苏州市海绵城市规划设计导则（试行）》《苏州市乡村传统风貌规划设计建设导则》《昆山市学校规划设计导则》《CCR/CP4-Suzhou 合同包制定差别化停车收费政策及实施方案》《苏州市建设项目交通设计标准研究》等多项省厅级、市级课题。

近年来，发行人逐渐成为行业内历史文化保护和新兴技术理念应用的代表性企业之一，参编多项国家各级规划相关标准规范。2017 年 6 月，作为 22 家编制单位中唯一的民营且市级规划设计单位，发行人受邀参与住房城乡建设部发起的国家标准《城市公共设施规划标准》修订工作。

站上国家/行业标准修订参与者新高度的同时，发行人的专业能力正逐渐被国际组织认可。2017 年度，作为课题主要研究方，发行人参与全球环境基金资助的“全球环境基金缓解大城市交通拥堵减少碳排放”（TF014206-CN）研究课题之一《制定苏州古城区拥堵收费技术方案》的研究工作。

（2）发行人具备为城市发展的全生命周期（即：“规划、建设、管理全过程各环节”）提供全方位、综合化的服务能力，尤其是在名城保护、城市更新、新城建设领域具备扎实的全方位技术能力

改革开放以来，我国城市发展迅猛，城市规模不断扩张，城市化水平显著提高，由此所导致的城市病也给城市治理和城市发展带来了前所未有的困扰和挑战。习近平总书记 2020 年 6 月 2 日主持召开专家学者座谈会并发表重要讲话时强调，要推动将健康融入所有政策，把全生命周期健康管理理念贯穿城市规划、建设、管理全过程各环节。这为统筹解决现代城市治理难题，系统推进城市治理体系和治理能力现代化提供了全新的思路，也为各级政府更加精准有效地推动城市工作指明了方向。

发行人根植于苏州，2014 年，苏州市荣获“李光耀世界城市奖”，这一奖项设立于 2009 年，被誉为城市规划界的“诺贝尔奖”，旨在奖励那些在全球范围内以远见和创新思维对城市进行规划和管理，以及处理和应对众多挑战的城市。提名委员会主席表示，苏州在城市规划方面着眼全局，并在规划早期就注重对历

史文化遗产的保护。苏州在经济发展和古城保护中成功获得了平衡，成为一个宜居且充满活力的城市，具有令人自豪的城市特色。苏州对中国和世界其他国家的城市而言，都是一个值得学习的范本。

发行人自成立以来参与历次苏州市城市总体规划、苏州市古城保护总体规划，为苏州市各阶段城市性质、发展目标、发展规模、土地利用、空间布局以及各项建设作出综合部署和实施措施。结合兼顾规划设计和工程设计且贯穿城市建设全程的业务模式优势，发行人延续城市总体规划设计理念承接大量区域规划设计、教育、交通和市政等专项规划设计乃至后期各类具体工程（如市政、景观及建筑）设计，为城市建设提供从发展理念至实体建设设计的一体化全方位服务。苏州市荣获“李光耀世界城市奖”，也充分彰显了发行人长期以来积淀的技术实力。

以名城保护、城市更新、新城建设领域服务为例，可以清晰地体现发行人对城市建设的全方位服务优势，该优势既包括“研究-规划-工程”纵向的全程服务能力，也包括“城乡规划-市政-交通-建筑-景观”横向的全专业覆盖服务能力。

①名城保护全方位服务能力

苏州是全国著名的历史文化名城，2012 年，住建部批准在苏州设立全国唯一的“历史文化名城保护区”，2018 年又荣获世界遗产城市组织认定的中国唯一“世界遗产城市组织正式会员城市”，成为全球首个“世界遗产典范城市”。

发行人根植于苏州，长期服务于苏州历史文化名城的保护工作，名城保护业务范围涵盖了从课题研究、规划设计至工程设计的纵向全程服务，亦包含市政、交通、建筑及景观等横向各专业领域服务。发行人贯穿名城保护全方位的业务模式具备较强的竞争优势，相比业务类型单一的规划院或设计公司，更有利于加强客户粘度长期跟踪、全面深度参与片区项目。

例如，以专业上涵盖规划编制导则研究、相关法律法规研究、政策研究、古城示范区建设研究、商业发展研究和居住模式研究等课题研究为基础，发行人编制苏州名城保护总体层面规划《苏州历史文化名城保护规划（2013-2030）》。在上述课题研究和总体层面规划的成果基础上，发行人进一步开展了后续各阶段和各专业类别的规划设计与工程设计业务，为苏州历史文化名城保护提供全方位、综合化服务。此外，依托于苏州名城保护领域的先进经验与核心竞争力，发行人

进一步扩展至苏州市外市场。有关业务项目举例如下：

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	名城保护项目代表性成果
研究类	规划编制导则、相关法律法规和政策研究	《苏州历史文化街区保护规划编制导则研究》《中外历史文化街区保护相关法律法规、实施机制及政策措施研究》
	交通研究	《苏州市古城区交通模型构建与交通战略测试研究》《苏州市环古城 P+R 停车设施规划研究》《苏州平江历史文化街区东南部地块交通组织优化研究》
	传统民居、古城居住模式研究	《苏州传统民居发展、变迁及维修、整修技术研究》《苏州市古城居住模式研究》《古城建筑高度研究及超高建筑整治方案》
	古城示范区建设和商业发展研究	《城市设计引导苏州古城示范区建设专题研究》《苏州古城区商业发展与规划问题研究》
规划类	城乡规划	《苏州历史文化名城保护规划（2013-2030）》《苏州古城控制性详细规划》《苏州市历史建筑保护利用规划》《怡园历史文化街区保护规划》《平江历史文化街区保护与整治规划修编》《阊门历史文化街区保护规划》《连云港历史文化名城保护规划》《如皋历史文化名城保护规划》《兴化北门历史文化街区修建性详细规划》《溧阳市书院巷、费家巷-体育巷历史街区保护规划》《宁波市奉化区溪口镇历史文化名镇保护规划》《贵阳市青岩历史文化名镇保护规划项目》
	市政规划	《苏州市中张家巷道路规划》《苏福单元、胥江单元、古城及平江历史文化街区管线综合规划》《苏州市古城区公共消防设施规划》
	交通规划	《拙政园周边地区道路交通改善规划》《苏州拙政园片区交通组织与管理优化规划》《苏州市环古城河游船码头布局规划》《苏州虎丘老街项目交通影响分析》
	景观规划	《平江历史街区中张家巷河道恢复与风貌提升规划》《古城保护示范工程（平江片区）重点功能区公共空间节点综合整治详细设计》
工程类	市政工程	《2017 年姑苏区道路交通秩序改造设计方案》《竹辉路改造提升工程》《新市路改造提升工程》《姑苏区“老旧小区、背街小巷”环境美化提升综合整治（二期）项目设计》
	建筑工程	《苏州桃花坞历史文化片区规划及综合工程设计》《古建老宅平江成片保护修缮工程》《苏州卫道观配套用房规划及方案设计》《2013 年街巷综合整治平江历史街区 33 条街巷立面设计工程》
	景观工程	《阊门横街—阊门城墙东扩暨景观配套工程》《苏州市姑苏区违建拆后环境优化工程-零星区域规划方案设计》

此外，在古城保护领域，发行人初步实现了信息技术与传统规划、工程技术的深度融合，开发出基于不同应用场景的信息化平台及相关技术成果（例如“古城保护信息平台”等），为政府部门实现对古城保护的精细化管理提供了支撑。

②城市更新伴随式服务能力

城市更新是一个永续话题。“十四五规划”明确提出实施城市更新行动，推动城市高质量发展。我国已经步入城镇化发展的中后期，站在“增量时代”向“存量时代”转变的重要风口，城市更新是适应城市发展新趋势的必然要求。

发行人 20 余年前即开展苏州市各类城市更新改造工作，其间为城市更新工作积累了丰富的项目经验和知识技术储备，结合古城保护工作的长期开展，更能发挥项目之间的协同作用，相比单一型的规划院或设计公司，更有利于多维度、全面深度参与城市更新工作。

例如，以老旧小区改造、美丽宜居试点工作为契机，发行人编制研究《苏州市城镇老旧小区改造十四五规划》《吴中区城市双修规划》《苏州市三香路沿线城市更新与城市设计》等项目。在重点区域改造、空间用地保障、宜居品质提升、文脉保护活化、韧性城市支撑等多维度参与城市更新改造项目。其中，《中华园东村老旧小区改造》作为老旧小区改造的经典案例，已形成可复制、可推广的成功经验。《昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑与历史建筑建设修缮工程》作为城市更新 EPC 总承包工程，得到了充分的肯定，发行人秉持吸收项目经验的理念，不断积累新认识，发挥设计优势并与施工紧密结合。

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	城市更新项目代表性成果
研究类	规划编制导则及政策研究	《苏州市老旧小区改造提升技术导则（规划篇）》《苏州市城镇老旧小区改造十四五规划》《苏州市城镇老旧小区存量资源整合利用机制研究》《昆山市老旧小区改造技术指南》《苏州工业园区城市更新规划及政策研究》
	古城保护更新研究	《古城保护更新居住人口发展引导和产权集中政策研究》《古城保护示范工程（平江片区）整体规划及相关专题研究》《苏州古城区整体交通政策研究》、
规划类	城乡规划	《苏州市三香路沿线城市更新与城市设计》《吴江区城市更新总体规划》《苏州市姑苏区分区规划暨城市更新规划（2020—2035）》《昆山陆杨老镇区更新改造规划》《昆山市巴城镇正仪片区城市更新研究》《吴中区城市双修规划》《吴江太湖新城友谊工业区更新规划》《中华园东村老旧小区改造》
	交通规划	《娄葑南区交通改善规划设计》《桃花坞片区交通优化规划》《吴中中心城市核交通优化保畅规划》《苏州古城地下空间规划》《西园留园片区道路交通改善规划》《姑苏区娄门街道永林片区交通、安防、环境综合整治规划方案》
工程类	总承包工程	《昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑与历史建筑建设修缮工程》

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	城市更新项目代表性成果
	工程设计	《32 号街坊老旧住区环境改善提升工程（一期）-传统民居环境改善提升工程（一期）方案设计及施工图设计项目—32 号街坊内传统民居环境改善提升》《齐门北大街及元和塘两岸提升改造工程设计》《中华园东村老旧小区改造工程项目设计（方案设计、施工图设计）》《青阳城市管理办事处辖区老旧小区改造三期（美华园）项目设计（方案设计、施工图设计）》《姑苏区“老旧小区、背街小巷”环境美化提升综合整治（一期）项目设计 3 标段》

③新城建设全方位服务能力

新城建设业务基本涵盖了从区域总体规划、各乡镇、街道的总体规划、镇村布局规划、控制性详细规划，多个片区城市设计、村庄规划、专项规划至工程设计的纵向全程服务，亦包含市政、交通、建筑及景观等横向各专业领域服务。发行人在全国范围内的规划设计和工程设计业务中均具备了较强的技术能力与丰富的项目经验，将新城建设经验输出，相比其他业务类型单一型公司，各项业务之间能够充分的发挥协同、配合及促进作用，为客户提供全方位解决方案，能够利用自身齐全的业务种类有效拓展客户范围、提升客户群体的多样性。

发行人在片区整体规划、具体工程设计等各个阶段及环节深度参与了新城的建设工作，涵盖了市政、交通、景观及建筑等各方面的规划及具体工程设计，代表性项目情况如下：

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	新城建设项目代表性成果
规划类	城乡规划	《滁州市苏滁现代产业园规划设计咨询》《崇州经开区园区城市总体规划》《苏银产业园景城片区控制性详细规划》《宜春经济技术开发区概念发展规划及产城融合总体规划》《相城经济技术开发区总体规划（2016—2030）》《苏州市高铁新城总体规划》
	市政规划	《中新丹阳练湖新区市政基础设施专项规划》《苏相合作区市政基础设施专项规划》《苏州相城经济开发区澄阳产业园消防专项规划》《苏州相城经济开发区苏相合作区消防专项规划》《苏州高铁站周边地区工程管线综合规划》
	交通规划	《苏州阳澄国际研发产业园综合交通研究和交通详细规划》《吴中中心城市核交通优化保畅规划》《苏州相城经济开发区公交线网优化规划》《吴中经济技术开发区公交线网优化专项规划》《苏州市高铁新城交通规划研究》
	景观规划	《苏南运河望亭段景观整治规划》《苏州市相城区盛泽湖地区水环境综合整治工程》《苏州高铁新城户外广告设置总体规划》《采莲路城市景观概念设计》

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	新城建设项目代表性成果
工程类	市政工程	《中新苏滁高新技术产业开发区 2021—2022 年度市政工程》《高铁新城富临路（南天成路—鑫太路）工程设计》《苏州吴中太湖新城基础设施及配套工程方案及施工图设计一标段》《吴中太湖新城综合管廊二期工程设计二标段方案设计二标段》《中新苏滁（滁州）开发有限公司出资建设市政工程》
	建筑工程	《苏宿工业园区苏式建筑风情街》《苏州市高新区金融小镇 108 亩项目设计》《相城区望亭国际物流园生活广场项目》《京沪高铁苏州北站功能改善方案设计》
	景观工程	《苏州市相城区盛泽湖地区水环境综合整治工程方案深化及施工图设计》《苏州市相城区太平中学校园景观方案设计》《江苏省苏州市相城区太平实验小学校园景观方案设计》

（3）发行人初步实现了信息技术与传统规划、工程技术的深度融合，业务范围进一步拓展至智慧城市领域，实现从规划、设计、建设到智慧城市管理提升的有效衔接，为客户提供规划、设计、产品、工程一体化服务

一方面，现代信息技术为传统的规划、工程设计业务赋能，实现技术手段、技术方法的提质增效。发行人的基于信息化技术的数据模型构建、数据分析与管理已成为规划设计、工程设计的业务基础，更深层次地挖掘并满足客户需求，为客户提供覆盖城乡发展从策划规划、工程设计、建设管理到运营维护等各个节点的量化分析与决策的手段，为传统的规划咨询、工程设计业务提供新的视角和业务机会。

另一方面，发行人基于在规划、市政、交通等领域几十年来形成的技术沉淀与经验积累，能够提出为政府决策层所认可的城市建设顶层规划方案，对相关领域的数据标准与规范、数据分析与管理、数据展示与应用等具有深刻的理解与掌握，对业主单位（以政府管理部门为主）开展城市信息分析管理与决策的痛点、难点以及信息化工具的具体诉求具有深刻的洞察与理解，以此为指引和切入点，进一步有针对性的提出技术、产品解决方案，融合信息技术，开发出包含规划、市政、交通等领域不同应用场景的信息化平台软件产品及相关技术成果，为政府管理部门实现城市信息精细化管理与决策提供了有力支撑。这种规划、设计、产品、工程一体化运作的方式，有助于形成规划、设计建设到智慧城市管理提升的有效衔接，有利于增强客户黏性。

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

1、结合行业竞争者的梯队分布情况、各自规模、技术特点、主要客户情况等，针对性的补充说明发行人产品应用的市场空间

（1）行业竞争者的梯队分布情况、各自规模、技术特点、主要客户情况

发行人是江苏省内知名的规划设计与工程设计企业，以江苏省、长三角区域为核心市场，进一步加强大湾区的业务布局。发行人在业务开展中，竞争者主要包括两类单位，具体分析如下：

第一，全国性、综合型规划单位。该类企业大多为原部属的国家级设计单位或综合性大型中央企业。该类企业数量较少，业务规模较大，人员规模通常在上千人以上，技术实力较强且较为全面，主要客户覆盖中央及地方各级政府，具有很强的综合实力和行业影响力，在承接国家重要区域和城市规划项目方面占据优势。主要代表包括中国城市规划设计研究院、北京清华同衡规划设计研究院有限公司、上海同济城市规划设计研究院有限公司等。上述单位具体情况如下：

中国城市规划设计研究院是国家住建部直属科研机构，是国内综合实力最强、行业地位最高的规划设计单位。根据其官网资料：该单位现有职工约 2,300 人，自 2000 年以来，获国家和部级奖励的科研成果 80 余项，优秀规划设计奖 430 余项。

北京清华同衡规划设计研究院有限公司是清华大学下属全资国有企业，在全国具有较高知名度。根据其官网资料：截止 2021 年底，共有员工超过 1,700 人，获得国内外奖项累计 930 余项，其中获国际奖项 128 项，国家级奖项 145 项。

上海同济城市规划设计研究院有限公司是同济大学下属全资国有企业，在全国具有较高知名度。根据其官网资料：该单位现有员工 1,000 余人，自成立以来，共获国家和省级优秀规划设计奖约 600 项。

上述单位业务规模较大、综合技术实力较强，主要承接国家、省、市级别的城市总体与分区规划项目、城市设计项目以及部分专项规划项目，在全国范围内

具有较高行业地位。但是，在区域深耕力度方面不及区域性规划单位，因而与区域性规划单位形成错位竞争：

一方面，在城市总体规划、城市总体设计项目领域，与区域性规划单位形成“竞合关系”，既有竞争又有合作。例如，在苏州市城市总体规划（2040）、苏州市城市综合交通体系规划（2040）项目中，中国城市规划设计研究院和发行人组成的联合体共同中标，根据专家论证意见：中国城市规划设计研究院的环太湖综合研究和规划综合能力是最高的，而发行人在历史文化名城保护规划方面处在国内领先地位。二者组成的联合体能够实现规划成果的科学性、前瞻性和可操作性。

另一方面，在控制性规划、修建性规划以及后续的工程设计领域，全国性、综合型规划单位因对区域详细现状深入积累有限，并且后期伴随服务不易满足地方需求，因而参与较少，相应市场与项目主要由区域性规划单位承担。

第二，区域性规划单位。该类企业多为地方国有企业或原事业单位改制而来，对当地的地域特色、历史人文、发展格局、标准规范具有深刻地理解，在当地拥有较高的品牌影响力、稳定的客户群体，拥有一定的地缘优势。报告期内，发行人的业务主要集中在江苏省，同时，发行人正进一步加强长三角区域和粤港澳大湾区的业务布局，广东省是业务的重点发展方向。

在江苏省内，发行人的竞争者主要包括江苏省城市规划设计研究院有限公司（江苏省省属国有规划单位）、南京东南大学城市规划设计研究院有限公司（东南大学下属全资国有企业）、悉地（苏州）勘察设计顾问有限公司（原名“苏州市市政工程设计院有限责任公司”，为原市属事业单位改制而来）等；在广东省内，发行人的竞争者主要包括广东省城乡规划设计研究院有限责任公司（广东省省属国有规划单位）、深圳市城市规划设计研究院有限公司（深圳本土的综合型规划单位）、深圳市新城市规划建筑设计股份有限公司（深圳本土的民营规划单位，2019 年创业板上市）等。

以江苏省为例，主要竞争者情况如下：

江苏省城市规划设计研究院有限公司是江苏省规划设计集团有限公司的下属单位。根据其官网资料：江苏省规划设计集团有限公司现有员工 900 余人，先

后获得全国优秀工程设计奖、华夏建设科学技术奖等国家级奖项 15 项，荣获全国优秀城乡规划设计奖 135 项。

南京东南大学城市规划设计研究院有限公司是东南大学下属全资国有企业，近年来，先后承接国家自然科学基金以及省部级科研项目多项，先后获得国家级、省级多项奖项。

悉地（苏州）勘察设计顾问有限公司原名“苏州市市政工程设计院有限责任公司”，为原市属事业单位改制而来，员工 700 余人，以市政工程设计为主要业务。

发行人与上述三家单位均为在江苏省内具有较高知名度的设计单位，并在不同细分领域相互竞争。其中，发行人在历史文化保护这一技术领域具有较强的核心竞争力，同时，深耕苏州区域，伴随城市发展的全生命周期（即：“规划、建设、管理全过程各环节”）提供全方位、综合化的服务。因此，在上述技术领域与区域范围内，发行人具有较强的竞争力。

（2）针对性的补充说明发行人产品应用的市场空间

报告期内，发行人主要业务规划设计、工程设计的市场空间较为广阔，且整体呈现持续、稳定的增长态势，具体如下：

① 规划设计业务

我国城乡发展坚持“先规划、后建设”的原则，城乡规划在城市建设中起到牵头引领作用，其相关支出与城市市政公用设施建设固定资产投资呈现正相关关系。根据国家住建部发布的《2020 年城市建设统计年鉴》，2019 年、2020 年，全国城市市政公用设施建设固定资产投资额分别为 20,126.30 亿元、22,283.93 亿元。

根据国家公布的中央和地方财政主要支出项目资料，涉及规划的政府财政支出项目主要有“城乡社区规划与管理”、“风景名胜区规划与保护”和“国土资源规划及管理”，2019 年、2020 年，上述三项财政支出的总金额分别为 434.84 亿元、441.40 亿元，占当年城市市政公用设施建设固定资产投资的比例分别为 2.16%、1.98%，即在 2%左右。

报告期内，发行人规划设计业务主要集中在江苏区域。2019 年、2020 年，江苏省城市市政公用设施建设固定资产投资额分别为 1,968.42 亿元、1,975.06 亿元，按前述比例测算，江苏省相应的城乡规划业务的市场容量分别约为 39.37 亿元、39.50 亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019 年、2020 年，发行人江苏省内规划设计业务收入分别为 1.49 亿元、1.74 亿元，占比分别约为 3.78%、4.41%，占比较小。

此外，发行人致力于进一步扩大全国影响力，积极布局省外市场，重点拓展大湾区等业务区域。广东省是我国城市市政公用设施建设固定资产投资的重要区域，2019 年至 2020 年，广东省城市市政公用设施建设固定资产投资额分别为 1,613.19 亿元、1,604.65 亿元，按前述比例测算，相应的城乡规划业务的市场容量分别约为 32.26 亿元、32.09 亿元。目前，发行人在广东省的业务尚处于起步阶段，2019 年至 2020 年，发行人广东省内规划设计业务收入分别为 215.06 万元、2,137.45 万元，占比分别约为 0.07%、0.67%，业务规模及占比均较小。未来，随着发行人在该区域成功案例及经验的不断积累，广东省有望成为发行人新的规划设计业务增长点。

② 工程设计业务

工程设计业务的市场需求与工程建设直接相关。根据国家统计局数据，2019 年、2020 年，全社会固定资产投资额分别为 56.09 万亿元、52.73 万亿元。根据住建部发布的《全国工程勘察设计统计公报》，2019 年、2020 年，全国具有勘察设计资质的企业的工程设计收入分别为 5,094.9 亿元、5,482.7 亿元，占当年全社会固定资产投资的比例分别为 0.91%、1.04%，即在 1%左右。

2019 年至 2021 年，江苏省固定资产投资额分别为 5.88 万亿元、5.89 万亿元、6.24 万亿元，按前述比例测算，相应的工程设计业务的市场容量分别约为 588 亿元、589 亿元、624 亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019 年至 2021 年，发行人江苏省内工程设计业务收入分别为 0.80 亿元、0.96 亿元、0.97 亿元，占比分别为 0.14%、0.16%、0.16%，占比较小。

此外，发行人积极布局省外业务，进一步加强大湾区的业务布局。2019 年至 2021 年，广东省固定资产投资额分别为 3.92 万亿元、4.20 万亿元、4.47 万亿

元，按前述比例测算，相应的工程设计业务的市场容量分别约为 392 亿元、420 亿元、447 亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019 年至 2021 年，发行人广东省内工程设计业务收入分别为 1,514.38 万元、2,296.67 万元、2,707.23 万元，占比分别为 0.04%、0.05%、0.06%，占比较小，未来业务规模有望取得进一步地增长。

综上，发行人主要从事的规划设计、工程设计业务，在主要业务区域内（江苏省、广东省）的市场占比较小，未来发展的市场空间较为广阔。

2、结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况，说明发行人未来的成长性及具体依据

发行人主要从事规划设计、工程设计业务，下游客户主要为政府及各类开发建设企业，发行人具备良好的成长性，具体依据分析如下：

（1）如前所述，发行人主要从事的规划设计、工程设计业务，在主要业务区域内（江苏省、广东省）的市场占比较小，未来发展的市场空间较为广阔

（2）城镇化率的稳定提高为行业的长久发展提供坚实的基础

我国坚定地推进中国特色新型城镇化战略，城镇化更加注重以人为核心，更加注重规模和质量的平衡。我国城市化水平稳步提升，2010 年至 2021 年，我国城市化率由 49.95%增长至 64.72%，平均保持每年超过 1%的增长速度。与发达国家平均 75%的城市化率相比，我国城镇化率处于相对较低水平，城镇化建设仍有着较大的发展空间。新型城镇化进程的不断加快，城市人口和城市用地规模不断扩大，人民群众对城市生活更高品质的追求，由此引发的市场需求为规划设计与工程设计行业的长久持续发展提供了坚实的基础。

（3）加快推进城市更新行动，进一步拓宽了规划设计及工程设计业务的市场空间

随着我国经济发展由高速增长阶段进入高质量发展阶段，我国的城市化进程开始进入精细化的“新城市”发展的重要阶段。未来的城市建设强调“以人为核心”，城市开发建设重点由房地产主导的增量建设，逐步转向以提升城市品质为主的存量提质改造。2021 年 3 月，“实施城市更新行动”首次列入政府工作报告、十四五规划。2021 年 11 月，住建部发布《关于开展第一批城市更新试点工作的通

知》，在北京、南京、苏州等 21 个城市（区）开展第一批城市更新试点工作。城市更新成为了城市未来发展的新增长点，大量存量建设空间的释放将会形成一个规模巨大的市场，进一步拓宽了规划设计及工程设计业务的市场空间。发行人经过 20 多年的工作项目积累，初步形成可复制可推广的城市更新相关业务经验。

（4）国家推动“多规合一”政策，资质齐全、综合类的规划设计与工程设计企业将迎来长足发展的契机

2018 年，中央部署自上而下开展新一轮机构改革，城乡规划管理职能统一调整到新设立的自然资源部门，原来国土资源部门主管的土地利用规划、发展改革部门主管的主体功能区规划、住房和城乡建设部门主管的城乡规划等规划体系将改革成为“多规合一”的新的国土空间规划体系。2019 年 5 月 10 日，《中共中央、国务院关于建立国土空间规划体系并监督实施的若干意见》印发，明确提出到 2020 年，基本建立国土空间规划体系，逐步建立“多规合一”的规划编制审批体系、实施监督体系、法规政策体系和技术标准体系，基本完成市县以上各级国土空间总体规划编制，初步形成全国国土空间开发保护“一张图”。

“多规合一”，是指将国民经济和社会发展规划、城乡规划、土地利用规划、生态环境保护规划等多个规划融合到一个区域上，实现一个市县一本规划、一张蓝图，解决现有各类规划自成体系、内容冲突、缺乏衔接等问题。“多规合一”工作的有效推进，对规划设计企业的行业资质、技术水平及经验积累都提出了更高的要求。一方面，“多规合一”首先要求规划设计企业具备规划领域中较为齐全的业务资质，能够对地区规划工作提出“一揽子”的解决方案，有能力落实“一个市县一本规划、一张蓝图”的指导精神；另一方面，“多规合一”需要企业具备在实际工作中融合各专业、各细分领域的实际技术能力及实践经验。

可以预见，在国家层面“多规合一”“国土空间规划”政策的推动下，规划设计行业将迎来新的一轮整合与变革，部分业态较为单一、技术手段较为落后、人员储备较为薄弱的行业企业将被逐渐淘汰，而包括发行人在内的业务资质齐全、实践经验丰富及具备规模优势的行业领先企业将有望取得更大的发展。

（5）顺应智慧城市建设，规划设计单位将迎来新的业务增长点

2019 年 1 月，自然资源部办公厅印发《智慧城市时空大数据平台建设技术大纲（2019 版）》，主要内容为建设智慧城市时空大数据平台试点，指导开展时空大数据平台构建，鼓励其在国土空间规划、市政建设与管理、自然资源开发利用、生态文明建设以及公众服务中的智能化应用，促进城市科学、高效、可持续发展。2019 年 5 月，自然资源部《关于全面开展国土空间规划工作的通知》提出运用城市设计、乡村营造、大数据等手段，改进规划方法，提高规划编制水平。2020 年 10 月，国务院办公厅发文指出：推动城市信息模型（CIM）基础平台建设，支持城市规划建设管理多场景应用，促进城市基础设施数字化和城市建设数据汇聚。

智慧城市的空间是由众多不同级别的子空间组成，且每个子空间内部具有产业、空间、交通、生态、文化、景观、社区等相对完整的城市功能要素，各子空间密切联系从而形成极其复杂但又有一定联系规律的复合有机体。随着大容量、高精度、高速度和多源化数据为表征的大数据时代的到来，城市空间各功能要素的相关信息可以通过人工智能设备、物联网设备以及各种公共和市场化数据收集、处理、存储平台更加便捷准确地进行获取，从而为整个行业发展提供强而有力地数据支持。

在利用大数据找出规划亟待协调的主要领域和规划要素，提出城市空间发展的总体要求基础上，规划可以借助各种辅助设计技术制定对产业、交通、社区文化、生态等城市各类子空间进行有机耦合和智慧协同的方案，并可视化呈现，从而达到平面图、效果图、沙盘乃至动画等传统手段所不能达到的效果，使公众的参与也能真正得以实现。在规划实施层面，采用新一代信息技术建立的区域信息基础设施和共享平台有望实现城市运行状况的动态监测，并能够实现信息数据的高效汇总与统筹分析，为提高规划实施效果和城市管理效率提供有力支持。

互联网、大数据等新一代信息技术赋予了“调查—分析—规划—实施”的规划工作模式以新的内涵，将大幅提高规划的信息化、智能化、可视化程度，进而给规划行业的发展带来了新的机遇和挑战。它将使规划全流程分化出信息采集、数据处理分析、政策释译、方案设计和辅助管理决策等相对独立但又有机统一的阶段，形成人机交互、多专业模块化灵活式参与的工作模式，从而促进单个工作的效率以及整体分工合作效益的提升。这一趋势为拥有大批规划技术人才、经过

长期规划实践历练、具有成熟而独特的规划思维和专业优势的规划设计机构创新规划范式和服务内容提供了有力地支撑。

报告期内，发行人基于在规划、市政、交通等领域几十年来形成的技术沉淀与经验积累，已成功切入智慧城市业务领域，为客户提供规划、设计、产品、工程一体化的综合服务，形成规划、设计建设到智慧城市管理提升的有效衔接。未来，发行人紧抓行业发展契机，凭借自身在规划领域的综合优势，结合在智慧城市领域已取得的业务经验，打造新的业务增长点。

（6）发行人在手订单充沛，有力地支撑了未来业绩的增长

截至 2021 年末，发行人在手订单金额为 5.44 亿元，有力地支撑了未来业绩的增长。

综上，结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及在手订单情况，发行人具备良好的成长性，依据充分。

3、发行人拓展市场的壁垒

发行人拓展市场的主要壁垒如下：

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

（2）地域及客户壁垒。一方面，规划设计与工程设计行业具备一定的地域性，本地规划设计与工程设计单位在区域品牌影响力、项目经验积累、设计人才聚集、服务效率等方面更具优势。发行人在区域市场开拓中，只有不断深耕区域市场，丰富区域项目经验，才能在区域市场竞争中赢得市场份额。另一方面，规划设计与工程设计行业具备典型的客户资源积累特征，客户通常会根据设计单位过往经营业绩、项目经验积累以及历史合作情况等确定合作对象。因此，在未来新客户拓展中，可能面临着短期内难以顺利进入其供应商库、获得其认可的壁垒。

（3）新市场壁垒。发行人在现有业务沉淀的基础上，进一步切入智慧城市业务，该领域尚属于较新的业务形态，且该类业务较为综合，要求设计单位具备规划、设计、产品、工程一体化的服务能力，对服务单位的综合服务能力与历史技术积淀要求较高。发行人布局新的业务领域尚需技术经验积累，发行人存在短时间内难以充分满足客户该类业务需求的风险。

4、发行人的应对措施

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

（1）保持现有核心业务优势，积极拓展新业务

发行人作为行业内为数不多的综合型规划、设计单位，资质序列较为齐全，具备从城市总体规划至古城保护、城市更新、新城建设领域的全方位服务能力，该优势既包括“研究-规划-工程”纵向的全程服务能力，也包括“城乡规划-市政-交通-建筑-景观”横向的全专业覆盖服务能力。发行人将继续保持在上述领域的既有核心优势，进一步提高设计技术水平，积极拓展市场空间，保持业务稳定增长。

与此同时，在现有业务沉淀的基础上，积极切入工程总承包及管理、智慧城市业务，对内投入技术力量扶持，有计划地培养自有人才，对外聘请专业技术人才，学习行业已有的成功项目案例，不断积累新业务领域项目经验。

（2）完善设计服务网络，提升市场份额

发行人将继续立足传统优势区域，以江苏省、长三角区域的各级市县区和沪宁高铁沿线作为核心市场，进一步加强粤港澳大湾区的业务布局，提高全国范围内的品牌知名度、影响力。一方面，发行人将根据自身的业务需求，积极做强做大现有各个分支机构，视实际业务开展需求布局新的分支机构，另一方面，发行人将建立与公司业务发展速度相匹配的设计人才队伍及技术储备，进一步完善公司内部管理制度，从而增强跨区域服务能力，不断提升各区域市场的市场份额。

（3）加深与现有稳健客户的合作，加大优质客户的开发力度，不断优化客户结构

基于发行人现有的优质客户资源，发行人将在加深与现有稳健客户稳定、长期合作关系的基础上，并凭借自身在行业深耕多年的品牌优势及项目经验优势，进一步加大优质客户的开发力度。同时，发行人也将注重业务风险控制，密切关注下游客户的经营状况，加强对客户经营风险的甄别，不断地优化客户结构。

（4）加强人才队伍建设力度

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

5、发行人的相关风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”中进行补充披露如下：

“（四）成长性风险

公司业绩增长受宏观经济波动、行业发展趋势、市场竞争情况、发行人创新能力等综合因素影响。如果上述因素出现不利变化，公司经营将受到不利影响，公司将面临成长性风险。”

（五）结合发行人主要技术、产品在创新、创意方面的特点，以及报告期内的研发投入情况、在研项目及应用情况、核心技术、专利数量等方面的优劣势，进一步论证发行人的“三创四新”特征及是否符合创业板定位

发行人具备“三创四新”特征，符合创业板定位，具体如下：

1、规划设计、工程设计行业具有典型的创新、创意属性，并与现代信息技术深度融合

规划设计、工程设计（建筑设计、景观设计等）行业属于典型的艺术创作与设计技术相结合的行业，同时具备技术的严谨属性以及文化创意产业的创意属性。规划设计、工程设计集成了美学、各类工程技术和实施建设管理等专业知识，并综合运用于业务过程。专业人员对专业知识、项目经验的综合运用能力和艺术创造力、理念创新力决定了设计作品的技术水平高低。

习近平总书记指出，美术、艺术、科学、技术相辅相成、相互促进、相得益彰。要发挥美术在服务经济社会发展中的重要作用，把更多美术元素、艺术元素应用到城乡规划建设中，增强城乡审美韵味、文化品位，把美术成果更好服务于人民群众的高品质生活需求。

与此同时，随着大容量、高精度、高速度和多源化数据为表征的大数据时代的到来，规划设计与现代信息技术深度融合。现代规划设计借助各种辅助设计技术制定对产业、空间、交通、社区文化、生态、景观等城市各类子空间进行有机耦合和智慧协同的方案，并可视化呈现，从而达到平面图、效果图、沙盘乃至动画等传统手段所不能达到的效果，使公众的参与也能真正得以实现。在规划实施层面，采用新一代信息技术建立区域信息基础设施和共享平台，致力于实现城市运行状况的动态监测，并能够实现信息数据的高效汇总与统筹分析，为提高规划实施效果和城市管理效率提供有力支持。

2、发行人坚持自主创新、技术领先的发展战略，核心技术与产品具备较为优秀的创新、创意特点

（1）发行人是国家/行业标准修订参与者、国际组织资助课题参与者，在历史文化保护、城市更新、城市交通、乡村振兴等前沿技术领域，逐步形成了自身的技术特色，并处于业内领先水平

发行人经过多年经营积淀与业务历练，在历史文化保护、城市更新、城市交通、城乡振兴等前沿技术领域，逐步形成了自身的技术特色，完成了众多具有技术代表性和行业影响力的规划设计与工程设计项目，曾荣获包括全国优秀城乡规划设计奖、中国土木工程詹天佑奖、中国地理信息产业优秀工程奖、江苏省城乡建设系统优秀勘察设计奖、江苏省优秀工程设计奖在内的 300 余项国家及省部级、600 余项市级奖励和荣誉，充分彰显了发行人的创新、创意能力。

自成立以来，发行人累计承担了包括《历史文化街区保护规划编制导则研究》《苏州历史文化名城保护研究》《苏州古城居住模式研究》《苏州市农业布局规划编制导则》《苏州市老旧小区改造提升技术导则》《苏州市海绵城市规划设计导则（试行）》《苏州市乡村传统风貌规划设计建设导则》《昆山市学校规划设

计导则》《CCR/CP4-Suzhou 合同包制定差别化停车收费政策及实施方案》《苏州市建设项目交通设计标准研究》等多项省厅级、市级课题。

近年来，发行人逐渐成为行业内历史文化保护和新兴技术理念应用的代表性企业之一，参编多项国家各级规划相关标准规范。2017 年 6 月，作为 22 家编制单位中唯一的民营且市级规划设计单位，发行人受邀参与住房城乡建设部发起的国家标准《城市公共设施规划标准》修订工作。

站上国家/行业标准修订参与者新高度的同时，发行人的专业能力正逐渐被国际组织认可。2017 年度，作为课题主要研究方，发行人参与全球环境基金资助的“全球环境基金缓解大城市交通拥堵减少碳排放”（TF014206-CN）研究课题之一《制定苏州古城区拥堵收费技术方案》的研究工作。

（2）发行人具备为城市发展的全生命周期（即：“规划、建设、管理全过程各环节”）提供全方位、综合化的服务能力，尤其是在名城保护、城市更新、新城建设领域具备扎实的全方位技术能力

改革开放以来，我国城市发展迅猛，城市规模不断扩张，城市化水平显著提高，由此所导致的城市病也给城市治理和城市发展带来了前所未有的困扰和挑战。习近平总书记 2020 年 6 月 2 日主持召开专家学者座谈会并发表重要讲话时强调，要推动将健康融入所有政策，把全生命周期健康管理理念贯穿城市规划、建设、管理全过程各环节。这为统筹解决现代城市治理难题，系统推进城市治理体系和治理能力现代化提供了全新的思路，也为各级政府更加精准有效地推动城市工作指明了方向。

发行人根植于苏州，2014 年，苏州市荣获“李光耀世界城市奖”，这一奖项设立于 2009 年，被誉为城市规划界的“诺贝尔奖”，旨在奖励那些在全球范围内以远见和创新思维对城市进行规划和管理,以及处理和应对众多挑战的城市。提名委员会主席表示，苏州在城市规划方面着眼全局，并在规划早期就注重对历史文化遗产的保护。苏州在经济发展和古城保护中成功获得了平衡，成为一个宜居且充满活力的城市，具有令人自豪的城市特色。苏州对中国和世界其他国家的城市而言，都是一个值得学习的范本。

发行人自成立以来参与历次苏州市城市总体规划、苏州市古城保护总体规划，

为苏州市各阶段城市性质、发展目标、发展规模、土地利用、空间布局以及各项建设作出综合部署和实施措施。结合兼顾规划设计和工程设计且贯穿城市建设全程的业务模式优势，发行人延续城市总体规划设计理念承接大量区域规划设计、教育、交通和市政等专项规划设计乃至后期各类具体工程（如市政、景观及建筑）设计，为城市建设提供从发展理念至实体建设设计的一体化全方位服务。苏州市荣获“李光耀世界城市奖”，也充分彰显了发行人长期以来积淀的技术实力。

以名城保护、城市更新、新城建设领域服务为例，可以清晰地体现发行人对城市建设的全方位服务优势，该优势既包括“研究-规划-工程”纵向的全程服务能力，也包括“城乡规划-市政-交通-建筑-景观”横向的全专业覆盖服务能力。

①名城保护全方位服务能力

苏州是全国著名的历史文化名城，2012 年，住建部批准在苏州设立全国唯一的“历史文化名城保护区”，2018 年又荣获世界遗产城市组织认定的中国唯一“世界遗产城市组织正式会员城市”，成为全球首个“世界遗产典范城市”。

发行人根植于苏州，长期服务于苏州历史文化名城的保护工作，名城保护业务范围涵盖了从课题研究、规划设计至工程设计的纵向全程服务，亦包含市政、交通、建筑及景观等横向各专业领域服务。发行人贯穿名城保护全方位的业务模式具备较强的竞争优势，相比业务类型单一的规划院或设计公司，更有利于加强客户粘度长期跟踪、全面深度参与片区项目。

例如，以专业上涵盖规划编制导则研究、相关法律法规研究、政策研究、古城示范区建设研究、商业发展研究和居住模式研究等课题研究为基础，发行人编制苏州名城保护总体层面规划《苏州历史文化名城保护规划（2013-2030）》。在上述课题研究和总体层面规划的成果基础上，发行人进一步开展了后续各阶段和各专业类别的规划设计与工程设计业务，为苏州历史文化名城保护提供全方位、综合化服务。此外，依托于苏州名城保护领域的先进经验与核心竞争力，发行人进一步扩展至苏州市外市场。有关业务项目举例如下：

纵向全程 服务类型	横向专业 覆盖类型	名城保护项目代表性成果
研究类	规划编制导则、相关法律法规和政策研究	《苏州历史文化街区保护规划编制导则研究》《中外历史文化街区保护相关法律法规、实施机制及政策措施研究》

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	名城保护项目代表性成果
	交通研究	《苏州市古城区交通模型构建与交通战略测试研究》《苏州市环古城 P+R 停车设施规划研究》《苏州平江历史文化街区东南部地块交通组织优化研究》
	传统民居、古城居住模式研究	《苏州传统民居发展、变迁及维修、整修技术研究》《苏州市古城居住模式研究》《古城建筑高度研究及超高建筑整治方案》
	古城示范区建设和商业发展研究	《城市设计引导苏州古城示范区建设专题研究》《苏州古城区商业发展与规划问题研究》
规划类	城乡规划	《苏州历史文化名城保护规划（2013-2030）》《苏州古城控制性详细规划》《苏州市历史建筑保护利用规划》《怡园历史文化街区保护规划》《平江历史文化街区保护与整治规划修编》《阊门历史文化街区保护规划》《连云港历史文化名城保护规划》《如皋历史文化名城保护规划》《兴化北门历史文化街区修建性详细规划》《溧阳市书院巷、费家巷-体育巷历史街区保护规划》《宁波市奉化区溪口镇历史文化名镇保护规划》《贵阳市青岩历史文化名镇保护规划项目》
	市政规划	《苏州市中张家巷道路规划》《苏福单元、胥江单元、古城及平江历史文化街区管线综合规划》《苏州市古城区公共消防设施规划》
	交通规划	《拙政园周边地区道路交通改善规划》《苏州拙政园片区交通组织与管理优化规划》《苏州市环古城河游船码头布局规划》《苏州虎丘老街项目交通影响分析》
	景观规划	《平江历史街区中张家巷河道恢复与风貌提升规划》《古城保护示范工程（平江片区）重点功能区公共空间节点综合整治详细设计》
工程类	市政工程	《2017 年姑苏区道路交通秩序改造设计方案》《竹辉路改造提升工程》《新市路改造提升工程》《姑苏区“老旧小区、背街小巷”环境美化提升综合整治（二期）项目设计》
	建筑工程	《苏州桃花坞历史文化片区规划及综合工程设计》《古建老宅平江成片保护修缮工程》《苏州卫道观配套用房规划及方案设计》《2013 年街巷综合整治平江历史街区 33 条街巷立面设计工程》
	景观工程	《阊门横街—阊门城墙东扩暨景观配套工程》《苏州市姑苏区违建拆后环境优化工程-零星区域规划方案设计》

此外，在古城保护领域，发行人初步实现了信息技术与传统规划、工程技术的深度融合，开发出基于不同应用场景的信息化平台及相关技术成果（例如“古城保护信息平台”等），为政府部门实现对古城保护的精细化管理提供了支撑。

②城市更新伴随式服务能力

城市更新是一个永续话题。“十四五规划”明确提出实施城市更新行动，推动城市高质量发展。我国已经步入城镇化发展的中后期，站在“增量时代”向

“存量时代”转变的重要风口，城市更新是适应城市发展新趋势的必然要求。

发行人从 20 余年前开始开展苏州市各类城市更新改造工作，其间为城市更新工作积累了丰富的项目经验和知识技术储备，结合古城保护工作的长期开展，更能发挥项目之间的协同作用，相比单一型的规划院或设计公司，更有利于多维度、全面深度参与城市更新工作。

例如，以老旧小区改造、美丽宜居试点工作为契机，发行人编制研究《苏州市城镇老旧小区改造十四五规划》《吴中区城市双修规划》《苏州市三香路沿线城市更新与城市设计》等项目。在重点区域改造、空间用地保障、宜居品质提升、文脉保护活化、韧性城市支撑等多维度参与城市更新改造项目。其中，《中华园东村老旧小区改造》作为老旧小区改造的经典案例，已形成可复制、可推广的成功经验。《昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑与历史建筑建设修缮工程》作为城市更新 EPC 总承包工程，得到了充分的肯定，发行人秉持吸收项目经验的理念，不断积累新认识，发挥设计优势并与施工紧密结合。

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	城市更新项目代表性成果
研究类	规划编制导则及政策研究	《苏州市老旧小区改造提升技术导则（规划篇）》《苏州市城镇老旧小区改造十四五规划》《苏州市城镇老旧小区存量资源整合利用机制研究》《昆山市老旧小区改造技术指南》《苏州工业园区城市更新规划及政策研究》
	古城保护更新研究	《古城保护更新居住人口发展引导和产权集中政策研究》《古城保护示范工程（平江片区）整体规划及相关专题研究》《苏州古城区整体交通政策研究》、
规划类	城乡规划	《苏州市三香路沿线城市更新与城市设计》《吴江区城市更新总体规划》《苏州市姑苏区分区规划暨城市更新规划（2020-2035）》《昆山陆杨老镇区更新改造规划》《昆山市巴城镇正仪片区城市更新研究》《吴中区城市双修规划》《吴江太湖新城友谊工业区更新规划》《中华园东村老旧小区改造》
	交通规划	《娄葑南区交通改善规划设计》《桃花坞片区交通优化规划》《吴中中心城市核交通优化保畅规划》《苏州古城地下空间规划》《西园留园片区道路交通改善规划》《姑苏区娄门街道永林片区交通、安防、环境综合整治规划方案》
工程类	总承包工程	《昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑与历史建筑建设修缮工程》

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	城市更新项目代表性成果
	工程设计	《32 号街坊老旧住区环境改善提升工程（一期）-传统民居环境改善提升工程（一期）方案设计及施工图设计项目——32 号街坊内传统民居环境改善提升》《齐门北大街及元和塘两岸提升改造工程设计》《中华园东村老旧小区改造工程项目设计（方案设计、施工图设计）》《青阳城市管理办事处辖区老旧小区改造三期（美华园）项目设计（方案设计、施工图设计）》《姑苏区“老旧小区、背街小巷”环境美化提升综合整治（一期）项目设计 3 标段》

③新城建设全方位服务能力

新城建设业务基本涵盖了从区域总体规划、各乡镇、街道的总体规划、镇村布局规划、控制性详细规划，多个片区城市设计、村庄规划、专项规划至工程设计的纵向全程服务，亦包含市政、交通、建筑及景观等横向各专业领域服务。发行人在全国范围内的规划设计和工程设计业务中均具备了较强的技术能力与丰富的项目经验，将新城建设经验输出，相比其他业务类型单一型公司，各项业务之间能够充分的发挥协同、配合及促进作用，为客户提供全方位解决方案，能够利用自身齐全的业务种类有效拓展客户范围、提升客户群体的多样性。

发行人在片区整体规划、具体工程设计等各个阶段及环节深度参与了新城的建设工作，涵盖了市政、交通、景观及建筑等各方面的规划及具体工程设计，代表性项目情况如下：

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	新城建设项目代表性成果
规划类	城乡规划	《滁州市苏滁现代产业园规划设计咨询》《崇州经开区园区城市总体规划》《苏银产业园景城片区控制性详细规划》《宜春经济技术开发区概念发展规划及产城融合总体规划》《相城经济技术开发区总体规划（2016-2030）》《苏州市高铁新城总体规划》
	市政规划	《中新丹阳练湖新区市政基础设施专项规划》《苏相合作区市政基础设施专项规划》《苏州相城经济开发区澄阳产业园消防专项规划》《苏州相城经济开发区苏相合作区消防专项规划》《苏州高铁站周边地区工程管线综合规划》
	交通规划	《苏州阳澄国际研发产业园综合交通研究和交通详细规划》《吴中中心城市核交通优化保畅规划》《苏州相城经济开发区公交线网优化规划》《吴中经济技术开发区公交线网优化专项规划》《苏州市高铁新城交通规划研究》
	景观规划	《苏南运河望亭段景观整治规划》《苏州市相城区盛泽湖地区水环境综合整治工程》《苏州高铁新城户外广告设置总体规划》《采莲路城市景观概念设计》

纵向全程服务类型	横向专业覆盖类型	新城建设项目代表性成果
工程类	市政工程	《中新苏滁高新技术产业开发区 2021-2022 年度市政工程》《高铁新城富临路（南天成路～鑫太路）工程设计》《苏州吴中太湖新城基础设施及配套工程方案及施工图设计一标段》《吴中太湖新城综合管廊二期工程设计二标段方案设计二标段》《中新苏滁（滁州）开发有限公司出资建设市政工程》
	建筑工程	《苏宿工业园区苏式建筑风情街》《苏州市高新区金融小镇 108 亩项目设计》《相城区望亭国际物流园生活广场项目》《京沪高铁苏州北站功能改善方案设计》
	景观工程	《苏州市相城区盛泽湖地区水环境综合整治工程方案深化及施工图设计》《苏州市相城区太平中学校园景观方案设计》《江苏省苏州市相城区太平实验小学校园景观方案设计》

（3）发行人初步实现了信息技术与传统规划、工程技术的深度融合，业务范围进一步拓展至智慧城市领域，实现从规划、设计建设到智慧城市管理提升的有效衔接，为客户提供规划、设计、产品、工程一体化服务

一方面，现代信息技术为传统的规划、工程设计业务赋能，实现技术手段、技术方法的提质增效。发行人的基于信息化技术的数据模型构建、数据分析与管理已成为规划设计、工程设计的业务基础，更深层次地挖掘并满足客户需求，为客户提供覆盖城乡发展从策划规划、工程设计、建设管理到运营维护等各个节点的量化分析与决策的手段，为传统的规划咨询、工程设计业务提供新的视角和业务机会。

另一方面，发行人基于在规划、市政、交通等领域几十年来形成的技术沉淀与经验积累，能够提出为政府决策层所认可的城市建设顶层规划方案，对相关领域的数据标准与规范、数据分析与管理、数据展示与应用等具有深刻的理解与掌握，对业主单位（以政府管理部门为主）开展城市信息分析管理与决策的痛点、难点以及信息化工具的具体诉求具有深刻的洞察与理解，以此为指引和切入点，进一步有针对性的提出技术、产品解决方案，融合信息技术，开发出包含规划、市政、交通等领域不同应用场景的信息化平台软件产品及相关技术成果，为政府管理部门实现城市信息精细化管理与决策提供了有力支撑。这种规划、设计、产品、工程一体化运作的方式，有助于形成规划、设计建设到智慧城市管理提升的有效衔接，实现对客户的全方位服务。

3、发行人注重研发创新，取得了较为丰硕的研究成果

截至目前，发行人拥有 66 项专利，其中发明专利 6 项；拥有 43 项著作权，其中计算机软件著作权 34 项、作品著作权 9 项。2021 年，发行人研发费用 2,336.06 万元，占营业收入的比例为 6.03%。同行业可比上市公司新城市、蕾奥规划的有关情况如下：

新城市：根据公开披露的 2021 年半年报（2021 年 8 月 27 日公告），该公司拥有专利 11 项，其中，发明专利 4 项；软件著作权 29 项，作品著作权 10 项。该公司 2021 年研发费用占营业收入比例为 3.37%。

蕾奥规划：根据公开披露的招股说明书（2021 年 4 月 20 日签署），该公司拥有外观设计专利 1 项，31 项计算机软件著作权、6 项作品著作权。该公司 2021 年研发费用占营业收入比例为 6.25%。

因此，与同行业上市公司相比，发行人的研发投入、所取得的专利及著作权等技术成果均处于较为领先的地位。

综上，发行人具备“三创四新”特征，符合创业板定位。

发行人已在招股说明书中完善了有关“三创四新”特征的具体表述，保荐人已完善了有关发行人是否符合创业板定位的专项说明意见。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐机构执行了如下核查程序：

1、查阅了行业资料、业务合同、资质证书等，访谈了发行人主要管理人员，对规划设计和工程设计的具体区别进行了分析；

2、查阅了公开资料、业务合同、相关财务单据等，访谈了发行人主要管理人员，对工程总承包及管理和智慧城市的业务模式及应用场景进行了分析，对相关业务在 2019 年、2021 年均形成较大金额收入的原因进行了分析，对发行人开展此类业务的核心竞争力及未来发展规划进行了了解分析；

3、查阅了行业资料、同行业可比公司资料，访谈了发行人主要管理人员，对发行人经营区域集中的原因及合理性以及是否符合行业惯例进行了分析，对相

关主营业务是否存在跨地区拓展下游客户的限制进行了了解分析，对发行人和全国同行业企业相比的竞争优势及核心竞争力进行了分析；

4、查阅了政策法规、行业资料、同行业可比公司资料、发行人在手订单数据等，访谈了发行人主要管理人员，对发行人拓展市场的壁垒和应对措施、未来的成长性及具体依据进行了分析，并充分提示相关风险；

5、查阅了发行人的有关专利、著作权等证书，查阅了发行人的获奖情况、主要作品，查阅了同行业公司的资料，对发行人的“三创四新”特征及是否符合创业板定位进行了分析。

（二）核查结论

保荐机构核查意见如下：

1、规划设计和工程设计的具体区别已详细说明，相关表述准确；

2、已举例说明工程总承包及管理和智慧城市的业务模式及应用场景，相关业务在 2019 年、2021 年均形成较大金额收入，具有合理原因，发行人具备开展此类业务的核心竞争力，具有明确的未来发展规划；

3、发行人经营区域集中，具有合理原因，符合行业惯例，相关主营业务不存在跨地区拓展下游客户的限制；发行人和全国同行业企业相比，具有竞争优势及核心竞争力；

4、发行人拓展市场的壁垒已如实说明，发行人已制定了相应的应对措施，发行人具备成长性，且依据充分，发行人已在招股说明书中充分提示相关风险；

5、发行人具备“三创四新”特征，否符合创业板定位；发行人已在招股说明书中完善了有关“三创四新”特征的具体表述，保荐人已完善了有关发行人是否符合创业板定位的专项说明意见。

问题 2 关于前次申报

公开资料显示：（1）发行人曾于 2017 年申请创业板 IPO，于 2019 年 4 月被否决。前次申报以来相关证券服务机构发生变化。（2）发行人前次申报资料与本次申报资料信息披露存在差异，如可比公司的选取、采购协作分包的具体内容、规划设计收入确认的阶段。

请发行人：

（1）说明前次申报的简要过程、被否决的原因、发审委要求落实的主要问题以及本次落实情况。（2）说明本次申报和前次申报的信息披露具体差异情况及合理性，两次申报中可比公司、协作分包、收入确认等相关内容存在差异的原因及合理性。（3）补充披露前次申报的可比公司启迪设计、中衡设计相关业务及财务数据对比情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明更换中介机构后，新的中介机构是否重新执行核查及相关工作程序，是否使用前任中介机构的工作，若使用，相关工作及程序的合规性。

答复：

【说明与分析】

（一）说明前次申报的简要过程、被否决的原因、发审委要求落实的主要问题以及本次落实情况

发行人曾于 2017 年 7 月向中国证监会提交创业板 IPO 申请文件并获受理，前次申报的中介机构为：保荐人东吴证券股份有限公司、审计机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）、发行人律师北京懋德律师事务所。2019 年 4 月，中国证监会第十八届发行审核委员会 2019 年第 16 次发审委会议审议了发行人的上市申请，审核结果为未通过。

中国证监会出具《关于不予核准苏州规划设计研究院股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请的决定》（证监许可〔2019〕898 号），指出：

“发审委在审核中关注到：

你公司未充分说明收入确认方法的合理性，未提供合同约定的结算比例与实

际工作量相匹配的充分证据，当期合同约定的结算比例未能真实、完整反映当期实际的完工进度，无法充分证明你公司已按照收入准则规定的完工百分比法确认收入；你公司未结合区域竞争环境、苏州区域外业务开拓情况等因素充分披露区域收入集中的风险，以及对你公司持续盈利能力产生的重大不利影响；你公司未能对总体规划业务的高毛利率水平作出合理解释，也未对总体规划业务的高增长原因、未来业务的可持续性作出充分说明。”

上述问题的具体落实情况如下：

在前次申报中，发行人未能以简明清晰、通俗易懂的语言充分说明收入确认方法的合理性，未能结合发行人的实际业务情况、同行业可比公司信息等对收入确认方法的合理性、合规性进行充分论证、提供充分论据；对于区域收入集中的风险，以及对持续盈利能力产生的影响未能充分说明与披露；未能对规划业务的高毛利率水平的合理性、规划业务的高增长原因、未来业务的可持续性作出充分说明与分析。

在本次申报中，发行人对上述问题进行了整改：第一，根据《企业会计准则》，结合发行人实际业务情况、同行业可比公司信息等，对发行人收入确认方法的合理性、合规性进行了充分论证，并提供相应论证依据；第二，结合发行人所属行业特点、实际业务情况、同行业可比公司情况等，对于区域收入集中的风险，以及对持续盈利能力产生的影响进行充分说明与披露；第三，通过行业趋势分析、可比公司对比、发行人业务特点分析、量化分析等方式，以简明清晰、通俗易懂的语言对规划业务的高毛利率水平的合理性、规划业务的高增长原因、未来业务的可持续性作出充分说明与分析。

具体情况如下：

1、有关收入确认方法的合理性、合规性

发行人主要从事规划设计、工程设计业务，具体收入确认方法是依据合同的约定，在发行人向委托方提交阶段性设计成果，获得客户或第三方外部证据时，以应收取的相应阶段的合同结算价款为收入确认金额。

通常情况下，发行人的设计业务合同明确约定了各个阶段对应相关的工作内容、交付成果和结算金额或结算比例，该结算金额或者结算比例是发行人与业主

单位参照行业收费标准，并综合考虑项目类型、项目工作量、难度系数等因素，通过招投标和商务谈判等方式最终确定，是合同双方对各个阶段的产出价值量的认可，客观有效反映项目各阶段的工作量及完工进度，客观反映了业务实际，具有合理性。

上述收入确认方法符合《企业会计准则》规定，具体分析如下：

（1）2019 年及以前，发行人设计业务收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）的相关规定

①《企业会计准则》相关规定

2019 年及以前，发行人适用《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）第十条规定，企业在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，应当采用完工百分比法确认提供劳务收入。完工百分比法，是指按照提供劳务交易的完工进度确认收入与费用的方法。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）第十一条规定，提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：（一）收入的金额能够可靠地计量；（二）相关的经济利益很可能流入企业；（三）交易的完工进度能够可靠地确定；（四）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

②发行人收入确认符合《企业会计准则》的相关规定

2019 年及以前，发行人设计业务采用完工百分比法确认收入，在完成合同对应阶段的工作量，并取得客户或第三方提供的外部证据，根据合同约定的结算金额确认相应阶段的收入金额。完工进度，按照经外部确认的已完成工作量对应的合同金额及其比例确定，符合《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）的相关规定，具体分析如下：

在资产负债表日，根据合同约定及取得的外部证据，发行人提供的劳务成果对应的合同完工阶段收款金额能够可靠计量，符合《企业会计准则》关于收入金额能够可靠地计量要求；客户应当按照合同约定履行相应的合同付款义务，符合《企业会计准则》关于收入确认中相关经济利益很可能流入企业的要求；同时，

发行人按照合同付款比例法确认收入，合同约定的付款结算比例，是合同双方基于行业标准、项目特点、项目工作量等，通过招投标及其他政府采购模式或商务谈判等方式确定，真实反映了各阶段性对应的实际工作量、价值量及对应的完工进度，可识别、可计量，并经双方认可。因此，已完成工作量对应的合同金额及其完工进度能够可靠地确定，符合《企业会计准则》关于收入确认中交易的完工进度能够可靠地确定的要求。

在资产负债表日，对于发行人已经取得成果确认文件对应的设计工作，发行人按照项目核算成本，发生的成本主要包括职工薪酬、协作分包支出等，发行人已将该等已发生的成本计入营业成本，符合《企业会计准则》关于收入确认交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量的要求。

综上， 2019 年及以前，发行人设计业务收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）自 2020 年 1 月 1 日起，发行人收入确认符合《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）的相关规定

发行人设计业务属于在某一时段内履行的履约义务，采用产出法确定履约进度。

发行人与客户签订的业务合同中，明确约定了各阶段环节的收款金额、比例，发行人按照合同付款比例法确认收入，合同约定的付款结算比例，是合同双方基于行业标准、项目特点、项目工作量等，通过招投标及其他政府采购模式或商务谈判等方式确定，是合同双方对各个阶段的价值的认可。真实反映了各阶段的履约进度，可识别、可计量，并经双方认可。

因此，当阶段性工作量完成、向客户交付对应阶段的设计文件并经客户认可后，以应收取的合同结算款项确认收入，即按照合同付款节点约定比例作为履约进度确认收入，符合相关规定。

具体可详见“问题 11”之“（2）结合新收入准则规定的按时段履约法确认收入的三个条件，合同条款论证并说明发行人主营业务按照时段法确认收入、以合同比例法确定履约进度是否符合相关规定”的有关回复。

（3）发行人收入确认方法，与同行业可比公司不存在重大差异

同行业可比公司新城市、蕾奥规划以及 2021 年以来创业板上市的设计公司的收入确认方法如下：

公司名称	主营业务	设计业务收入确认方法
新城市	规划设计、工程设计	阶段固定比例法：设计业务各阶段按照固定比例确认收入
蕾奥规划	规划设计、工程设计	阶段合同比例法：设计业务各阶段按照合同约定的结算比例确认收入
奥雅设计	景观设计	阶段合同比例法：设计业务各阶段按照合同约定的结算比例确认收入
尤安设计	建筑设计	阶段合同比例法：设计业务各阶段按照合同约定的结算比例确认收入
深水规院	水务工程设计	阶段固定比例法：设计业务各阶段按照固定比例确认收入
霍普股份	建筑设计	阶段合同比例法：设计业务各阶段按照合同约定的结算比例确认收入
山水比德	景观设计	阶段合同比例法：设计业务各阶段按照合同约定的结算比例确认收入
深城交	交通规划、设计	阶段合同比例法：设计业务各阶段按照合同约定的结算比例确认收入
建研设计	建筑设计	阶段合同比例法：设计业务各阶段按照合同约定的结算比例确认收入
发行人	规划设计、工程设计	阶段合同比例法：设计业务各阶段按照合同约定的结算比例确认收入

上述 9 家可比公司中，7 家采用合同比例法确认收入，与发行人一致，2 家采用固定比例法确认收入。因此，发行人收入确认方法与同行业可比公司或类似业态的公司相比，不存在重大差异。

综上，发行人收入确认方法具有合理性，符合《企业会计准则》的有关规定，合同约定的结算比例与实际工作量相匹配，能够真实、完整反映当期实际的完工进度，具有合理性。

2、有关区域收入集中

报告期内，发行人经营区域主要集中在江苏尤其是苏州区域，主要原因为：第一，报告期内发行人所处苏州地区国内生产总值（GDP）稳居中国城市排名第六名、江苏省内排名第一名，而江苏省 GDP 稳居全国 GDP 排名第二名，苏州经济发展水平处于江苏省内领先水平，规划设计、工程设计苏州本地服务需求大；第二，规划设计、工程设计行业具有本地化服务的特点；第三，深耕区域市场，是发行人一直以来的发展战略。发行人业务区域集中具有合理性，且符合行业惯例。发行人凭借自身在规划设计、工程设计领域多年积累的业务沉淀，具备跨地

区拓展客户的能力，且报告期内，发行人通过设立分公司，已成功实现了省外业务的开拓。

在本次申报文件及审核问询回复中，发行人结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况，充分披露了区域收入集中的风险以及成长性风险，对发行人的成长性进行了详细分析，具体可详见“问题 1”之“（4）结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况，说明发行人拓展市场的壁垒和应对措施，未来的成长性及具体依据，并充分提示相关风险”的有关回复。

综上，发行人已充分披露区域收入集中的风险，发行人具备良好的成长性，区域收入集中对发行人持续盈利能力不构成重大不利影响。

3、有关规划业务高毛利率水平、高增长的合理原因，未来业务的可持续性

报告期内，发行人规划设计业务的毛利率分别为 50.68%、50.30%、49.67%，与蕾奥规划接近，高于新城市，主要原因为发行人长期以来在优势区域、优势业务领域深耕细作，所形成的规模经济效应和学习曲线效应使得经营效率较高，运营成本相对较低，在一定程度上提升了毛利率水平。具体可详见“问题 17”之“（4）结合区域内市场竞争状况、行业地位、全部人员和生产类人员的人均创收、人均薪酬、全部人员和生产类人员的人均创利成本构成等差异情况，说明发行人规划设计业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性”的有关回复。

报告期各期，发行人规划设计业务收入分别为 16,447.78 万元、20,412.81 万元、22,654.76 万元。其中，2020 年、2021 年同比上一年度增幅为 24.11%、10.98%。报告期内，发行人规划设计业务收入的增长与行业发展态势、发行人自身业务情况相符，与同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性，具体可详见“问题 13”之“（1）结合江苏省尤其是苏州市城镇化进度、城市更新规划安排、城市规划财政资金预算和结算情况、房地产行业景气度等因素，并对比同行业可比公司，说明不同业务类型收入变动的原因及合理性、发行人收入变动趋势及幅度是否符合行业趋势”的有关回复。

发行人未来业务具备可持续性，主要原因为：第一，城镇化率的稳定提高、城市更新的加快推进，为发行人所在行业的长久发展提供坚实的基础；第二，国家推动“多规合一”政策，包括发行人在内的资质齐全、综合类的规划设计与工

程设计企业将迎来长足发展的契机；第三，顺应智慧城市建设的外部机遇，发行人已凭借自身在规划领域的综合优势，成功切入智慧城市业务领域，未来有望打造新的业务增长点。具体可详见“问题 1”之“（4）结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况，说明发行人拓展市场的壁垒和应对措施，未来的成长性及具体依据，并充分提示相关风险”的有关回复。

综上，发行人对规划业务的高毛利率水平已进行了充分分析、合理解释，对规划业务的增长原因、未来业务的可持续性进行了充分解释、说明。

综上所述，针对前次被否决的原因、发审委要求落实的主要问题，发行人均已落实，不构成本次发行上市的实质性障碍。

（二）说明本次申报和前次申报的信息披露具体差异情况及合理性，两次申报中可比公司、协作分包、收入确认等相关内容存在差异的原因及合理性

发行人前次申报提交发审委审议的申请文件报告期为 2016 年至 2018 年，本次申报所涉及的报告期为 2018 年至 2021 年。由于本次申报报告期、签署日期变动以及招股说明书格式准则的调整，因此本次申请文件披露的格式体例、中介机构、股权结构、分公司和子公司、董事、监事和高级管理人员情况、重大合同、财务数据、关联交易、业务情况、同行业可比上市公司等信息存在差异，该等差异主要系发行人依据前次申报终止后的正常变化以及因公司对自身业务情况重新梳理后形成的，相关信息披露更加充分、准确和完整。

除因格式准则调整、申报文件签署日的变化所引致的信息披露正常更新之外，本次申报和前次申报的信息披露的主要差异情况如下：

1、财务报表明细科目差异之外的差异情况

本次申报和前次申报的财务报表明细科目差异之外的主要差异情况如下：

差异项目	前次申报	本次申报	差异原因
2018 年与苏州市自然资源和规划局的销售金额	1,682.88 万元	1,871.37 万元	本次申报时，发行人及中介机构对相关数据进行了详细梳理复核，对前次申报的相应数据进行了修正。
2018 年与宁波市交通规划设计研究院有限公司的销售金额	235.03 万元	222.73 万元	本次申报时，发行人及中介机构对相关数据进行了详细梳理复核，对前次申报的相应数据进行了修正。

差异项目	前次申报	本次申报	差异原因
收入确认政策中有关规划设计合同执行阶段的表述	按最长的流程划分，规划设计业务一般可分为签订设计合同、提交中间成果、提交论证成果以及提交最终成果等四个阶段	按最长的流程划分，规划设计业务一般可分为签订设计合同、提交初步成果、提交中间成果、提交论证成果和提交最终成果等五个阶段	增加了“提交初步成果阶段”，系根据合同的实际情况对原表述进行了更新修订，两次申报中发行人的收入确认具体方法未发生变化
同行业可比公司选择	苏交科、中设集团、中衡设计、启迪设计、山鼎设计、建科院	新城市、蕾奥规划	前次申报时，市场上没有以规划设计为主营业务的上市公司，因此选取了部分市政工程设计、建筑工程设计领域的上市公司；本次申报时，已上市公司新城市、蕾奥规划以规划设计业务为主，与发行人业务更为接近，因而选取为同行业可比公司。
2018 年第三方回款统计	16,308.64 万元	17,529.25 万元	本次申报时，发行人及中介机构对第三方回款相关数据进行了详细梳理，对前次申报的相应数据进行了修正。
有关对外采购技术服务的表述	劳务性支出	协作分包	发行人在业务执行中，存在向外部单位采购技术服务的情况，在前次申报中，将该等服务采购统称为“劳务性支出”。本次申报时，考虑到“劳务性支出”的表述可能存在一定歧义，同时结合可比公司及类似公司案例，将表述修订为“协作分包”，更为准确。

2、财务报表明细科目的差异情况

发行人两次申报重合的报告期间为 2018 年，2018 年发行人两次申报财务报表明细科目差异如下：

单位：万元

会计科目	前次申报	本次申报	差异	差异解释索引
应收票据及应收账款	11,197.53	11,583.44	385.91	（1）
其他应收款	474.45	476.66	2.21	（2）
递延所得税资产	973.91	1,164.19	190.28	（3）
应付票据及应付账款	4,233.11	4,246.85	13.74	（4）
预收款项	3,032.41	4,250.84	1,218.43	（5）
应交税费	1,705.92	1,785.04	79.12	（12）
其他应付款	131.60	120.19	-11.41	（6）
盈余公积	2,090.57	2,093.77	3.20	（12）
未分配利润	11,299.02	10,574.90	-724.12	（12）

会计科目	前次申报	本次申报	差异	差异解释索引
营业收入	29,534.30	29,406.00	-128.30	（7）
营业成本	15,686.03	15,575.12	-110.91	（8）
销售费用	583.67	709.25	125.58	（9）
管理费用	3,742.13	3,727.45	-14.68	（10）
资产减值损失	17.45	171.25	153.80	（11）
所得税费用	1,305.56	1,334.80	29.24	（12）
净利润	7,451.82	7,482.99	31.17	（12）
购买商品、接受劳务支付的现金	6,718.39	6,810.12	91.73	（13）
支付其他与经营活动有关的现金	2,462.48	2,604.36	141.88	（13）
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	534.47	540.95	6.48	（13）
支付其他与筹资活动有关的现金	2,360.94	2,120.85	-240.09	（13）

上述差异形成的具体原因如下：

（1）应收票据及应收账款

① 差异形成的具体原因：

A、前次申报以客户为口径对应收账款、预收款项进行数据汇总统计，在资产负债表日，对于同一客户下不同的业务项目，相应的应收账款与预收款项予以抵消列示；本次申报以具体的业务项目为口径进行相关数据汇总统计，在资产负债表日，对于同一客户下不同的业务项目，相应的应收账款与预收款项不予抵消，而是分别列示。相应调增应收账款 1,082.43 万元、预收款项 1,082.43 万元。

例如，2018 年，发行人与客户苏州市吴江区自然资源和规划局有两个业务项目存在往来款余额，其中：吴江城区河道景观专项规划及重点河道景观设计项目，期末应收账款余额 48.00 万元，太浦河—沪湖蓝带计划战略规划项目，期末预收款项余额 67.20 万元。在前次申报报表中，以客户为列示口径，将二者抵消列示，即期末预收款项余额 19.20 万元，在本次申报报表中，以项目为列示口径，对二者不予抵消，即期末列示应收账款余额 48.00 万元、预收款项余额 67.20 万元。即：相比于前次申报报表，增加应收账款金额 48.00 万元、增加预收款项金额 48.00 万元。

B、根据上述应收账款原值的调整相应调整对应的坏账准备，调增应收账款坏账准备 696.51 万元。

上述调整合计调增应收账款账面价值 385.91 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整发生在 2018 年，报告期内（2019 年至 2021 年），发行人应收账款、预收款项的核算均基于具体业务项目，与报告期期初的核算口径一致、具有一贯性与连续性，报告期内不存在调整核算口径的情况。因此，上述调整对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（2）其他应收款

① 差异形成的具体原因：

将“其他应付款”中负数重分类至“其他应收款”，调增其他应收款余额 2.33 万元，同时计提相应坏账准备 0.12 万元，合计调增其他应收款净额 2.21 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整为当期末资产负债表不同科目之间的重分类，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（3）递延所得税资产

① 差异形成的具体原因：

A、前述应收账款、其他应收款坏账准备调整相应调增递延所得税资产 104.49 万元；B、2018 年，发行人根据项目收入与产值计提的人工薪酬，在所得税汇算清缴之前尚未发放的部分，纳税申报时纳税调增，在实际发放时抵扣，属于暂时性差异，计提递延所得税资产 89.54 万元；C、对“可抵扣亏损”进行了核实，调减“可抵扣亏损”15.00 万元，相应调减递延所得税资产 3.75 万元。

上述调整合计调增递延所得税资产 190.28 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整是对当期末资产负债表科目的调整更正，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（4）应付票据及应付账款

① 差异形成的具体原因：

在前次申报报表“其他应付款”的明细内容中，对于尚未支付的购置固定资产款、装修款、房租、宣传费用等，该部分应付款项与日常业务开展直接相关，因而本次申报报表调整至“应付账款”科目核算，相应调增应付账款 13.74 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整为当期末资产负债表不同科目之间的重分类，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（5）预收款项

① 差异形成的具体原因：

A、如前“（1）应收票据及应收账款”所述，前次申报以客户为口径对应收账款、预收款项进行数据汇总统计，在资产负债表日，对于同一客户下不同的业务项目，相应的应收账款与预收款项予以抵消列示；本次申报以具体的业务项目为口径进行相关数据汇总统计，在资产负债表日，对于同一客户下不同的业务项目，相应的应收账款与预收款项不予抵消，而是分别列示。相应调增应收账款 1,082.43 万元、预收款项 1,082.43 万元。

B、前次申报报表对“苏州长江岸线资源保护利用和开发规划（2035）编制项目”于 2018 年收取的合同定金确认了收入，本次申报报表进行了更正调整，调增预收款项 136.00 万元，调减相应的营业收入。

上述调整合计调增预收款项 1,218.43 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

对“苏州长江岸线资源保护利用和开发规划（2035）编制项目”的调整，2018 年调增预收款项 136.00 万元，调减相应的营业收入 128.30 万元，调减应交税费 7.70 万元；该项目于 2020 年达到收入确认条件，对应确认收入 128.30 万元，相应结转预收款项 136.00 万元。

（6）其他应付款

① 差异形成的具体原因：

A、将“其他应付款”中负数重分类至“其他应收款”，调增其他应付款余额 2.33 万元；

B、如前“（4）应付票据及应付账款”所述，在前次申报报表“其他应付款”的明细内容中，对于尚未支付的购置固定资产款、装修款、房租、宣传费用等，该部分应付款项与日常业务开展直接相关，因而本次申报报表调整至“应付账款”科目核算，相应调减其他应付款 13.74 万元。

上述调整合计调减其他应付款 11.41 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整为当期末资产负债表不同科目之间的重分类，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（7）营业收入

① 差异形成的具体原因：

如前“（4）预收款项”所述，前次申报报表对“苏州长江岸线资源保护利用和开发规划（2035）编制项目”于 2018 年收取的合同定金确认了收入，本次申报报表进行了更正调整，调增预收款项 136.00 万元，调减相应的营业收入 128.30 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

对“苏州长江岸线资源保护利用和开发规划（2035）编制项目”的调整，2018 年调增预收款项 136.00 万元，调减相应的营业收入 128.30 万元，调减应交税费 7.70 万元；该项目于 2020 年达到收入确认条件，对应确认收入 128.30 万元，相应结转预收款项 136.00 万元。

（8）营业成本

① 差异形成的具体原因：

A、前次申报报表中，营业成本明细内容中包含部分未中标项目在投标环节发生的投标服务费、咨询费，共计 125.58 万元。本次申报时，考虑到该部分支

出属于销售活动支出，且并未对应已取得的业务合同，因而调整至销售费用科目核算。

B、前次申报报表中，部分生产人员（设计人员）的社保公积金在管理费用中核算、而其工资薪金在营业成本中核算。本次申报时，考虑到人员核算口径的一致性，将该部分社保公积金重分类至营业成本，调增营业成本 14.67 万元。

上述调整合计调减营业成本 110.91 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整为当期利润表不同科目之间的重分类，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（9）销售费用

① 差异形成的具体原因：

如前“（7）营业成本”所述，前次申报报表中，营业成本明细内容中包含部分未中标项目在投标环节发生的投标服务费、咨询费，共计 125.58 万元。本次申报时，考虑到该部分支出属于销售活动支出，且并未对应已取得的业务合同，因而调整至销售费用科目核算。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整为当期利润表不同科目之间的重分类，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（10）管理费用

① 差异形成的具体原因：

如前“（7）营业成本”所述，前次申报报表中，部分生产人员（设计人员）的社保公积金在管理费用中核算、而其工资薪金在营业成本中核算。本次申报时，考虑到人员核算口径的一致性，将该部分社保公积金重分类至营业成本，调增营业成本 14.67 万元，调减管理费用 14.67 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整为当期利润表不同科目之间的重分类，对报告期内（2019 年至 2021

年）其他财务数据无影响。

（11）资产减值损失

① 差异形成的具体原因：

调整应收账款、其他应收账款期末余额及账龄导致坏账准备变动，相应调增资产减值损失 153.80 万元。

② 对申报期内其他财务数据的影响：

上述调整为根据当期末应收账款、其他应收款调整情况而进行的相应调整，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（12）应交税费、盈余公积、未分配利润、所得税费用、净利润

前述调整的综合影响。相应调整在 2018 年，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

（13）购买商品、接受劳务支付的现金、支付其他与经营活动有关的现金、购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金、支付其他与筹资活动有关的现金

根据前述调整，对现金流科目的归属进行相应调整。相应调整在 2018 年，对报告期内（2019 年至 2021 年）其他财务数据无影响。

根据上述财务信息的差异，发行人相应更新了有关的财务分析表述。

上述差异具有合理原因。

3、上述财务报表明细科目的差异，是否属于会计差错更正，发行人是否存在会计基础薄弱及内控缺失的情形

上述差异情况中，对于在资产负债表日应收账款、预收款项的列示口径由以客户为口径调整为以业务项目为口径，使得相应调增应收账款 1,082.43 万元、预收款项 1,082.43 万元。考虑到：一方面，对于同一客户下不同的业务项目的应收账款、预收款项，相应债权债务的所有权归属于同一法律主体，因而在资产负债表日，以相抵消后的口径列示，体现了对同一客户主体的债权债务的所有权结果，因此，前次申报时的有关处理具有合规性与合理性；另一方面，随着新收入准则

的实施，更加强调合同履约义务，以业务项目为口径进行应收账款、预收款项的列示，更能准确的反映资产负债表日各业务项目的欠款收款情况，与收入确认更匹配，更为严谨、准确。因此，上述调整事项，属于报表列示的差异，不涉及应收预收确认的会计处理调整，不构成会计差错更正。

除此之外，其他差异事项应当认定为会计差错更正。

2018 年，上述会计差错更正对发行人净资产的影响金额为 129.33 万元，影响比例为 0.41%，对发行人净利润的影响金额为 129.33 万元，影响比例为 1.74%，影响较小。

鉴于：第一，上述会计差错更正对发行人净资产、净利润的影响较小，且发生在报告期（2019 年至 2021 年）之外；第二，发行人本次首发材料申报后，不存在会计差错更正的事项。因此，上述会计差错更正并未导致发行人存在会计基础薄弱及内控缺失的情形。

（三）补充披露前次申报的可比公司启迪设计、中衡设计相关业务及财务数据对比情况

启迪设计于 2016 年上市，上市时 85%以上的业务为建筑设计。上市后，启迪设计通过并购以及自身业务发展，业务逐渐多元化。报告期内，启迪设计主要从事建筑设计、工程总承包业务，2021 年实现营业收入 23.01 亿元，其中建筑设计占比 45.02%，工程总承包占比 31.17%，新能源及节能占比 23.81%。

中衡设计于 2014 年上市，上市时主营业务为建筑工程设计、工程总承包等。报告期内，中衡设计主要从事建筑设计、工程总承包业务，2021 年实现营业收入 17.94 亿元，其中建筑设计占比 55.80%，工程总承包占比 26.68%。

发行人的主营业务为规划设计、工程设计（以市政工程为主），与上述两家公司的主业存在一定的差异，因而发行人本次申报未将上述两家公司作为同行业可比公司。

报告期内，发行人与启迪设计、中衡设计的主要业务及财务数据对比情况如下：

1、基本财务信息

报告期内，发行人与启迪设计、中衡设计的基本财务信息比较如下：

项　目	公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
营业收入（亿元）	启迪设计	23.01	18.50	12.54
	中衡设计	17.94	18.35	19.42
	发行人	3.87	3.51	3.09
净利润（亿元）	启迪设计[注 1]	1.28	0.46	1.84
	中衡设计[注 2]	-4.15	2.24	2.12
	发行人	0.74	0.68	0.51
员工人数（人）	启迪设计	2,141	1,829	1,599
	中衡设计	3,383	3,561	3,452
	发行人	648	571	487

注 1：启迪设计 2020 年净利润较低，系当期计提商誉减值准备 1.19 亿元。
注 2：中衡设计 2021 年净利润为负，系当期计提商誉减值准备 4.23 亿元。

启迪设计、中衡设计上市时间较早，启迪设计于 2016 年上市，中衡设计于 2014 年上市，经过几年的发展其经营规模、盈利水平远高于发行人。

2、主要经营成果指标

报告期内，发行人与启迪设计、中衡设计的主要经营成果指标比较如下：

项　目	公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
设计业务毛利率	启迪设计	33.52%	43.84%	41.76%
	中衡设计	33.18%	35.79%	35.26%
	发行人	44.41%	44.49%	43.69%
销售费用率	启迪设计	1.63%	1.49%	2.34%
	中衡设计	-	-	-
	发行人	2.19%	2.29%	2.10%
管理费用率	启迪设计	5.29%	5.64%	7.57%
	中衡设计	8.55%	8.19%	7.69%
	发行人	11.39%	13.39%	13.40%
研发费用率	启迪设计	4.58%	4.25%	5.11%
	中衡设计	5.04%	4.79%	4.54%
	发行人	6.03%	4.35%	3.95%

毛利率：启迪设计、中衡设计的设计业务主要为建筑工程设计业务，发行人的设计业务主要为规划设计、工程设计（以市政工程为主）业务，存在一定差异，发行人设计业务毛利率略高于两家公司；

销售费用率：中衡设计未核算销售费用，发行人销售费用率与启迪设计相比差异不大；

管理费用率：发行人管理费用率明显高于两家公司，主要系两家公司经营规模较大，规模效应使得管理费用率有所降低；

研发费用率：发行人研发费用率与两家公司相比，基本持平，处于合理区间。

3、主要资产周转指标

报告期内，发行人与启迪设计、中衡设计的主要资产周转指标比较如下：

项　目	公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
应收账款余额占收入比	启迪设计	79.73%	68.70%	70.46%
	中衡设计	87.85%	85.08%	44.42%
	发行人	64.60%	61.10%	59.29%
应收账款周转率（次）	启迪设计	1.48	1.72	1.58
	中衡设计	1.14	1.51	2.11
	发行人	1.67	1.76	1.92
流动比率（倍）	启迪设计	1.47	1.61	1.66
	中衡设计	1.16	1.36	1.36
	发行人	2.22	2.33	2.45
资产负债率（合并口径）	启迪设计	52.49%	44.39%	39.94%
	中衡设计	56.53%	45.53%	45.34%
	发行人	35.49%	34.74%	32.90%

注：考虑到可比性，应收账款余额占收入比、应收账款周转率计算时包含合同资产。

应收账款余额占收入比、应收账款周转率：与两家公司相比，发行人应收账款余额占收入比、应收账款周转率处于合理区间。

流动比率、资产负债率（合并口径）：与两家公司相比，发行人流动比率略高、资产负债率（合并口径）略低，偿债能力相对略好。

4、主要现金流指标

报告期内，发行人与启迪设计、中衡设计的主要现金流指标比较如下：

项　目	公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	启迪设计	94.09%	107.94%	94.29%
	中衡设计	109.48%	96.79%	90.25%
	发行人	94.66%	100.00%	90.67%
经营性现金流量净额/净利润	启迪设计	122.92%	559.72%	73.56%
	中衡设计	-85.33%	114.12%	71.62%
	发行人	82.27%	135.31%	85.42%

中衡设计 2021 年因大额计提商誉减值准备 4.23 亿元，使得净利润为负，进而使得经营性现金流量净额/净利润为负。除此之外，发行人与两家可比公司，现金流情况整体与营收规模、净利润相匹配，体现出盈利质量总体均较好。

综上，与启迪设计、中衡设计相比，发行人主要财务指标总体处于合理范围，不存在重大异常。

（四）请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并说明更换中介机构后，新的中介机构是否重新执行核查及相关工作程序，是否使用前任中介机构的工作，若使用，相关工作及程序的合规性

前次申报的中介机构为：保荐人东吴证券股份有限公司、审计机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）、发行人律师北京懋德律师事务所。

本次申报的中介机构为：保荐人长江证券承销保荐有限公司、审计机构中天运会计师事务所（特殊普通合伙）、发行人律师北京德恒律师事务所。

更换中介机构后，新的中介机构按照相关规定，重新执行核查及相关工作程序。在执行核查过程中，少量核查工作借鉴了前任中介机构的工作，主要为：1、在对 2018 年的客户、供应商执行函证程序时，针对个别未回函客户，复核了前任中介机构的回函作为替代性程序；2、在对历史股东执行访谈程序时，4 名股东因去世、离职等原因无法配合的，复核了前任中介机构的访谈文件作为替代性程序。本次申报的中介机构在复核前任中介机构的工作成果时，保持了应有的谨慎，相关工作程序合规。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人前次申报的相关资料，结合发审委的否决意见，对相关意见在本次申报时的落实情况进行了核对、分析；

2、查阅了发行人两次申报的相关材料，对信息披露的具体差异情况及合理性进行了分析；

3、查阅了启迪设计、中衡设计的相关资料，与发行人就主要业务和财务数据进行了对比分析。

（二）核查结论

保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见如下：

1、针对前次被否决的原因、发审委要求落实的主要问题，发行人均已落实，不构成本次发行上市的实质性障碍；

2、本次申报和前次申报的信息披露具体差异情况已列表说明，相关差异具有合理性，两次申报中可比公司、协作分包、收入确认等相关内容存在差异具有合理原因；

3、发行人已披露启迪设计、中衡设计相关业务及财务数据对比情况；

4、更换中介机构后，新的中介机构按照相关规定，重新执行核查及相关工作程序。在执行核查过程中，少量核查工作借鉴了前任中介机构的工作，相关工作及程序合规。

问题 3 关于历史沿革

根据申报材料：（1）发行人的股东为 44 名自然人、6 个有限合伙企业，其中包含员工持股平台苏州卡夫卡投资管理中心（有限合伙）。（2）报告期内，发行人股东刘清旺及光线投资存在股权冻结及解除的情形。（3）2021 年 3 月 22 日，刘清旺与蔡冬梅签订《股份转让协议》，刘清旺同意以人民币 187.50 万元转让其持有的苏州规划 0.38%股份给蔡冬梅；2021 年 3 月 27 日，刘清旺与韩祥仙签订《股份转让协议》，刘清旺同意以人民币 2,316.80 万元转让其持有的苏州规划 4.68%股份给韩祥仙。至此，刘清旺不再为发行人股东，刘清旺持有多家公司及合伙企业。2021 年 8 月 30 日，韩祥仙与胡杨林天荣签订《股份转让协议》，韩祥仙同意以人民币 2,316.80 万元转让其持有的苏州规划 4.68%股份给胡杨林天荣，自然人徐跃忠持有胡杨林天荣 90%的股权。（4）发行人未披露历史沿革中是否存在对赌协议的情形。

请发行人说明：

（1）自然人股东较多的原因，自然人股东在发行人处任职情况，与实控人的亲属关系，相关人员是否构成共同一致行动人。（2）历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性、是否涉及股份支付及判断依据、股东资金的具体来源（如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）及合法合规性。（3）员工持股平台苏州卡夫卡投资管理中心（有限合伙）设立以来历次出资变动情况，出资人是否均为公司员工以及任职情况、出资来源及其合法性。(4)发行人股东刘清旺及光线投资股权冻结及解除的具体情形，相关股权冻结解除的资金来源及其合法性。（5）刘清旺退出发行人股东序列的原因，相关股权转让价格的公允性，股权转让前后发行人与刘清旺及其主要近亲属控制的企业在业务和资金往来上的具体情况，是否存在通过转让股份规避关联关系或关联交易认定的情形；韩祥仙于 2021 年 3 月受让刘清旺所持部分股份后于同年 8 月平价转让给胡杨林天荣的原因，胡杨林天荣未直接受让刘清旺所持股份的原因 ；结合此次交易所涉及自然人的任职履历，说明是否涉及股份代持、利益输送或其他利益安排。（6）历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务。（7）是否存在正在执行或已

解除的对赌协议，相关对赌协议的具体情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）自然人股东较多的原因，自然人股东在发行人处任职情况，与实控人的亲属关系，相关人员是否构成共同一致行动人

1、自然人股东较多的原因

发行人系经苏规有限整体变更而来，而苏规有限系由苏州市规划设计研究院改制而来。改制时苏州市规划设计研究院经营者和职工以现金按七折优惠一次性购买苏州市规划设计研究院经处置后的净资产，苏规有限成立时工商登记的股东为 46 名自然人股东，后经历次股权演变、股份制改制，形成如今的股权结构，因而自然人股东较多。

2、自然人股东在发行人处任职情况，与实控人的亲属关系，相关人员是否构成共同一致行动人

自然人股东在发行人处任职情况、与实际控制人的亲属关系及相关人员是否构成共同一致行动人的具体情况如下：

序号	股东姓名	在发行人处任职情况	与实际控制人有无亲属关系	是否构成共同一致行动人
1	李锋	董事长	实际控制人之一	是
2	钮卫东	董事、总经理	实际控制人之一	是
3	张靖	董事、副总经理	实际控制人之一	是
4	朱建伟	董事、总工程师	实际控制人之一	是
5	蔡刚波	无，该股东为外部人员	无	否
6	俞娟	副总经理、总规划师	无	否
7	赵伏龙	副总经理（退休返聘）	无	否
8	王佳琦	副总经理、董事会秘书	无	否
9	陆真	无（退休员工）	无	否
10	施进华	市政交通事业部总经理	无	否
11	徐惠珍	规划景观事业部顾问总规划师（退休返聘）	无	否

序号	股东姓名	在发行人处任职情况	与实际控制人有无亲属关系	是否构成共同一致行动人
12	梅晓红	市场经营管理部主任	无	否
13	虞林洪	规划景观事业部总经理	无	否
14	张俭生	监事、技术质量部主管	无	否
15	潘铁	市政交通事业部副总经理	无	否
16	黄晓春	规划景观事业部总规划师	无	否
17	花征	监事会主席、建筑事业部副总经理	无	否
18	沈卫东	无（离职员工）	无	否
19	华益	高级城市规划师	无	否
20	于志刚	建筑事业部副总工	无	否
21	葛未名	建筑事业部副总工	无	否
22	顾江	无（离职员工）	无	否
23	张沁	建筑事业部总经理	无	否
24	庄建伟	规划二所所长	无	否
25	嵇雪华	城市空间与景观所所长	无	否
26	徐建国	无（离职员工）	无	否
27	黄征洋	规划一所所长	无	否
28	宋辉	规划景观事业部副总规划师	无	否
29	叶强	高级工程师	无	否
30	周烨	高级工程师	无	否
31	金俊	市政所所长	无	否
32	金炜琛	高级城市规划师	无	否
33	陈钧	高级工程师	无	否
34	缪勇	人力行政部主任	无	否
35	詹承峒	无（退休员工）	无	否
36	洪亘菁	工程师	无	否
37	徐斌	高级工程师	无	否
38	陈栋	无（离职员工）	无	否
39	瞿希	建筑二所总工	无	否
40	张峰	行政专员	无	否
41	黄振娟	无（历史员工继承人）	无	否
42	丁立	无（退休员工）	无	否
43	蔡冬梅	无，该股东为外部人员	无	否

序号	股东姓名	在发行人处任职情况	与实际控制人有无亲属关系	是否构成共同一致行动人
44	胡庆龄	无（退休员工）	无	否

（二）历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性、是否涉及股份支付及判断依据、股东资金的具体来源（如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）及合法合规性

发行人历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性、是否涉及股份支付及判断依据、股东资金的具体来源及合法合规性如下：

序号	股权变动时间	股权变动基本情况	支付情况	定价依据及合理性	股东资金的具体来源	是否涉及股份支付
1	2003 年转企改制时的出资转让	苏州市规划局以七折的价格向全体出资人转让苏州市规划设计研究院经剥离调整后的净资产（合计 223.80 万元）。	已支付完毕。	经有关政府部门同意，在经评估的净资产基础上剥离部分坏账、职工安置费等费用，按照 70.00%下浮后确定，公允、合理。	资金来源于职工安置费等自有资金，资金来源合法。	否
2	2007 年 11 月，苏规有限增资	苏规有限以未分配利润转增注册资本，转增后注册资本增加至 300.00 万元。	以未分配利润直接转增资本。	各股东同比例增资，增资价格为 1 元/出资额，公允、合理。	本次转增的资金来源于苏规有限 2006 年底未分配利润，资金来源合法。	否
3	2012 年 8 月，股权集中规范（委托持股还原、预留出资转让）及股权转让	（1）2012 年 8 月，黄征洋等 17 名工商登记股东将其受托持有的出资通过转让的方式还原至委托人刘敏康、周烨、金俊及金炜琛。	按照零对价进行，不涉及价款支付。	本次股权转让系将受托人受托持有的出资通过转让的方式还原给委托人，并未变更相应出资的实际权益人及各权益人实际持有出资的比例，因此，本次股权转让的价格按照 0 元/出资额确定，公允、合理。	按照零对价进行，不涉及资金来源。	否
		（2）2012 年 8 月，李锋等 21 名工商登记股东将受托持有的预留出资合计 31.67 万元转让给珠峰投资及蔡刚波。	已支付完毕。	以 2011 年 12 月 31 日为基准日审计的每股净资产价格，确定为 60.52 元/出资额。珠峰投资及蔡刚波为外部投资者，转让价格经各方基于市场化原则协商议定，公允、合理。	珠峰投资资金来源于合伙人出资等自有资金，蔡刚波资金来源于家庭积累等自有资金，资金来源合法。	否

序号	股权变动时间	股权变动基本情况	支付情况	定价依据及合理性	股东资金的具体来源	是否涉及股份支付
		（3）2012 年 8 月，俞连生、袁莉莉等 7 名股东将其持有的苏规有限合计 22.17 万元出资额转让给卡夫卡投资。	已支付完毕。	本次股权转让系实现部分持股员工对苏规有限由直接出资变更为间接出资，并未变更相应出资的实际权益人及各权益人实际持有苏规有限的出资比例，因此，本次股权转让按照 1 元/出资额的价格确定，公允、合理。	本次股权转让系实现部分持股员工对苏规有限的出资由直接持有变更为间接持有，卡夫卡投资受让该等出资的资金系来源于该等持股员工对卡夫卡投资的出资，资金来源合法。	否
		（4）成志雄等 4 人将 8.96 万元出资额转让给冠昊投资、李锋等 7 名股东。	已支付完毕。	以 2011 年 12 月 31 日为基准日审计的每股净资产价格，确定为 60.52 元/出资额。冠昊投资为机构投资者，转让价格经各方基于市场化原则协商议定，公允、合理。	冠昊投资资金来源于合伙人出资等自有资金，李锋等自然人出资来源于工资薪金、家庭积累等自有资金，资金来源合法。	否
4	2012 年 8 月，增资	2012 年 8 月，卡夫卡投资、光线投资、冠昊投资、李锋等 37 名苏规有限员工及刘清旺、蔡刚波 2 名外部自然人新增注册资本 85.44 万元。	已支付完毕。	以 2011 年 12 月 31 日为基准日审计的每股净资产价格，确定为 60.52 元/出资额。鉴于本次增资股东为外部投资人及苏规有限部分员工股东、管理团队成员、员工设立的持股平台，增资价格经各方基于市场化原则协商议定，公允、合理。	卡夫卡投资等机构股东资金来源于合伙人出资等自有资金，李锋等自然人股东资金来源于工资薪金、家庭积累等自有资金，资金来源合法。	否
5	2013 年 3 月，股份制改制	2013 年 3 月，苏规有限整体变更为苏州规划。	此次变动系由有限公司整体变更为股份公司，不涉及支付情况。	此次变动系由有限公司整体变更为股份公司，不涉及定价依据。	股东以净资产出资。	否
6	2013 年 9 月，股份继承	发行人原股东蒋伟耿于 2013 年 9 月去世，其所持股权由卢小凤、蒋寒凡、黄振娟继承。	因本次股份变动系因继承而发生，不涉及支付情况。	因本次股份变动系因继承而发生，不涉及定价依据。	因本次股份变动系因继承而发生，不涉及股东出资来源。	否

序号	股权变动时间	股权变动基本情况	支付情况	定价依据及合理性	股东资金的具体来源	是否涉及股份支付
7	2014 年 8 月，股份转让	蒋寒凡、卢小凤将各自所持发行人 27.40 万股股份、27.40 万股股份分别以 27.40 万元、27.40 万元的价款转让给卡夫卡投资。	已支付完毕。	鉴于本次股份转让系实现蒋寒凡、卢小凤所持发行人股份由直接持有变更为间接持有，并未变更相应股份的实际权益人及各权益人实际持有发行人股份的比例，因此，本次股份转让按照 1 元/股的价格确定，定价合理、公允。	本次股份转让系实现蒋寒凡、卢小凤所持发行人股份由直接持有变更为间接持有，卡夫卡投资受让该等股份的资金系来源于蒋寒凡、卢小凤对卡夫卡投资的出资，资金来源合法。	否
8	2020 年 3 月，股份转让	2020 年 3 月，冠昊投资以 225.00 万元转让其持有的苏州规划 0.45%股份给胡杨林天荣。	已支付完毕。	转让双方均为机构投资者，基于市场化原则协商定价。以 2019 年扣非后净利润为基础计算的市盈率约为 9.75 倍，定价合理、公允。	资金来源于胡杨林天荣的合伙人出资等自有资金，资金来源合法。	否
9	2020 年 4 月，股份转让	2020 年 04 月，冠昊投资以 445.71 万元转让其持有的苏州规划 0.90%股份给胡杨林天荣，以 500.00 万元转让其持有的苏州规划 1.01%股份给中鑫恒祺。	已支付完毕。	转让双方均为机构投资者，基于市场化原则协商定价。以 2019 年扣非后净利润为基础计算的市盈率约为 9.75 倍，定价合理、公允。	资金来源于胡杨林天荣、中鑫恒祺的合伙人出资等自有资金，资金来源合法。	否
10	2020 年 12 月，股份转让	2020 年 12 月，光线投资以 671.42 万元转让其持有的发行人 1.36%股份给胡杨林天荣。	已支付完毕。	转让双方均为机构投资者，基于市场化原则协商定价。以 2019 年扣非后净利润为基础计算的市盈率约为 9.75 倍，定价合理、公允。	资金来源于胡杨林天荣的合伙人出资等自有资金，资金来源合法。	否

序号	股权变动时间	股权变动基本情况	支付情况	定价依据及合理性	股东资金的具体来源	是否涉及股份支付
11	2021 年 3 月，股份转让	2021 年 03 月，刘清旺以 2,316.80 万元转让其持有的苏州规划 4.68%股份给韩祥仙，以 187.50 万元转让其持有的苏州规划 0.38%股份给蔡冬梅。	已支付完毕。	转让双方均为外部人员，刘清旺因个人债务纠纷，急需通过处置股权获取资金，参考前次机构投资者之间转让价格。以 2020 年扣非后净利润为基础计算的市盈率约为 7.48 倍，公允、合理	蔡冬梅资金来源于家庭积累等自有资金、韩祥仙资金来源于经营所得等自有资金，资金来源合法。	否
12	2021 年 9 月，股份转让	韩祥仙以 2,316.80 万元转让其持有的苏州规划 4.68%股份给胡杨林天荣。	已支付完毕。	转让双方为外部人员、机构投资者，基于市场化原则协商定价，参考前次转让价格。以 2020 年扣非后净利润为基础计算的市盈率约为 7.48 倍，公允、合理。	资金来源于胡杨林天荣的合伙人出资等自有资金，资金来源合法。	否

上述增资、股权变动，相应价款已支付完毕，价格公允，不涉及股份支付，股东资金来源合法合规，相应程序完备、合法、有效。

（三）员工持股平台苏州卡夫卡投资管理中心（有限合伙）设立以来历次出资变动情况，出资人是否均为公司员工以及任职情况、出资来源及其合法性

卡夫卡投资设立以来历次出资变动情况、出资人是否均为公司员工以及任职情况如下：

单位：万元

序号	时间	出资变动情况	出资额	出资人身份及变动原因
1	2012年8月，卡夫卡投资设立	孙令国、邹新忠、杨大永分别出资 32.68 万元。	98.04	孙令国时任规划所所长助理兼主任工程师、邹新忠时任市政交通所主任工程师、杨大永时任市政交通所主任工程师，发行人对该 3 名员工进行股份授予。
2	2012年8月，第一次合伙人变更	俞连生、袁莉莉等 7 人加入合伙企业，出资 22.17 万元。	120.22	俞连生、袁莉莉等 7 人为发行人历史员工，截至 2012 年 8 月，该等人员均已离职或退休，出于股权管理的需要，该等人员由直接持股变为间接持股。
3	2013年4月，第二次合伙人变更	（1）刘敏康将其持有的卡夫卡投资 2.59 万元出资额转让给刘蓉；（2）袁莉莉将其持有的卡夫卡投资 2.40 万元出资额转让给邬云飞。	120.22	刘敏康、袁莉莉为发行人历史员工，截至 2013 年 4 月均已离职或退休，其个人出于资金需要，将合伙份额转让给外部人员刘蓉、邬云飞。
4	2014年8月，第三次合伙人变更	卢小凤、蒋寒凡入伙，分别出资 27.40 万元、27.40 万元。	175.01	卢小凤、蒋寒凡通过继承取得发行人原股东蒋伟耿直接持有的发行人股权，出于股权管理需要，该等人员由直接持股变为间接持股。
5	2015 年 11 月，第四次合伙人变更	袁莉莉将其持有的卡夫卡投资 2.40 万元出资额转让给王景秀。	175.01	袁莉莉为发行人历史员工，出于资金需要，将合伙份额转让给外部人员王景秀。
6	2015 年 12 月，第五次合伙人变更	蒋寒凡将其持有的卡夫卡投资 27.40 万元出资额转让给卢小凤。	175.01	蒋寒凡、卢小凤为母女，均为发行人原股东蒋伟耿继承人。

序号	时间	出资变动情况	出资额	出资人身份及变动原因
7	2020年9月，第六次合伙人变更	刘蓉将其持有的卡夫卡投资1.17万元出资额转让给忻伟康。	175.01	刘蓉、忻伟康为外部人员，刘蓉出于个人资金需要，将合伙份额转让给外部人员忻伟康。

上述合伙人的出资来源于薪资等自有资金，出资来源合法。

（四）发行人股东刘清旺及光线投资股权冻结及解除的具体情形，相关股权冻结解除的资金来源及其合法性

1、发行人股东刘清旺及光线投资股权冻结的具体情形

发行人股东刘清旺及光线投资股权冻结，均源于苏州丹桂源园艺有限公司与苏州银行吴中支行金融借款合同纠纷，具体情况如下：

2016 年 8 月，苏州银行吴中支行与苏州丹桂源园艺有限公司（债务人）签订《固定资产贷款合同》，约定提供 5,300.00 万元贷款。同日，苏州银行吴中支行与光线投资、刘清旺、其他 7 名自然人（共同担保人）签订《保证担保合同》，担保人为前述贷款提供连带责任担保。后因苏州丹桂源园艺有限公司未按约定还款，苏州银行吴中支行于 2018 年向苏州市吴中区人民法院提起诉讼，要求债务人、共同担保人偿还相应本金及利息。

苏州市吴中区人民法院于 2018 年 6 月 29 日、2018 年 11 月 15 日作出判决（案号：（2018）苏 0506 民初 3609 号、（2018）苏 0506 民初 6331 号）：判令苏州丹桂源园艺有限公司归还借款本金 4,637.85 万元及相关利息，光线投资、刘清旺、其他 7 名自然人承担连带清偿责任。

在上述案件的审理、裁定执行过程中，刘清旺、光线投资持有的发行人股权分别于 2018 年 8 月 15 日、2020 年 9 月 11 日被冻结。

2、上述股权冻结的解除情况，以及相关股权冻结解除的资金来源及其合法性

根据苏州市吴中区人民法院出具的《执行裁定书》（（2020）苏 0506 执恢 165 号之五号）、《结案通知书》、相关支付凭证等文件，债务人苏州丹桂源园艺有限公司、担保人刘清旺合计支付前述本金、利息等 6,599.95 万元，其中，苏州丹桂源园艺有限公司以其自有土地、房产处置偿还 5,368.11 万元，刘清旺偿还

1,231.84 万元。

刘清旺偿还的 1,231.84 万元来源于：朋友李红代支付的执行款 300.00 万元、苏州福田中瑞自动门工程有限公司（刘清旺妹夫控制的企业）代支付的执行款 852.84 万元、上海水蓝郡现代农业有限公司（刘清旺控制的企业）代支付的 79.00 万元。相关资金来源合法。

上述款项清偿后，相应案件予以了结，光线投资、刘清旺持有的发行人股权被解除冻结。

（五）刘清旺退出发行人股东序列的原因，相关股权转让价格的公允性，股权转让前后发行人与刘清旺及其主要近亲属控制的企业在业务和资金往来上的具体情况，是否存在通过转让股份规避关联关系或关联交易认定的情形；韩祥仙于 2021 年 3 月受让刘清旺所持部分股份后于同年 8 月平价转让给胡杨林天荣的原因，胡杨林天荣未直接受让刘清旺所持股份的原因；结合此次交易所涉及自然人的任职履历，说明是否涉及股份代持、利益输送或其他利益安排

1、刘清旺退出发行人股东序列的原因，相关股权转让价格的公允性，股权转让前后发行人与刘清旺及其主要近亲属控制的企业在业务和资金往来上的具体情况，是否存在通过转让股份规避关联关系或关联交易认定的情形

（1）刘清旺退出发行人股东序列的原因

刘清旺因前述及其他个人债务纠纷，急需通过处置股权获取资金，于 2021 年 3 月 5 日与韩祥仙签订《股份转让协议》，以人民币 2,316.80 万元转让其持有的苏州规划 4.68%股份给韩祥仙；于 2021 年 3 月 22 日与蔡冬梅签订《股份转让协议》，以人民币 187.50 万元转让其持有的苏州规划 0.38%股份给蔡冬梅。

（2）相关股权转让价格的公允性

此次股权转让单价为 7.50 元/股，转让双方均为外部人员，刘清旺因前述及其他债务纠纷，急需通过处置股权获取资金，参考前次机构投资者之间转让价格，以 2020 年扣非后净利润为基础计算的市盈率约为 7.48 倍，公允、合理。

（3）股权转让前后发行人与刘清旺及其主要近亲属控制的企业在业务和资金往来上的具体情况，是否存在通过转让股份规避关联关系或关联交易认定的情形

刘清旺及其主要近亲属控制的企业为：上海水蓝郡现代农业有限公司、苏州市九鼎装饰工程有限公司、武汉大唐生态农业有限公司、苏州阿尔法投资管理中心（有限合伙）、苏州阿尔法创业投资中心（有限合伙）、南通天紫微投资中心（有限合伙）、苏州福田中瑞自动门工程有限公司、苏州君康医疗科技有限公司、高邮市新程人力资源有限公司（已吊销）、靖江国际经济技术合作公司海外工程公司（已吊销）。报告期内，刘清旺与蔡冬梅、韩祥仙股权转让前后发行人与刘清旺及其主要近亲属控制的企业在业务和资金上不存在往来，不存在通过转让股份规避关联关系或关联交易认定的情形。

2、韩祥仙于 2021 年 3 月受让刘清旺所持部分股份后于同年 8 月平价转让给胡杨林天荣的原因，胡杨林天荣未直接受让刘清旺所持股份的原因

（1）韩祥仙于 2021 年 3 月受让刘清旺所持部分股份后于同年 8 月平价转让给胡杨林天荣的原因

2021 年 3 月，刘清旺身涉数起诉讼，面临较大的债务压力，急需通过处置股权获取流动资金，缓解债务压力。刘清旺与韩祥仙夫妇相识十余年，具有较为深厚的信任基础，刘清旺联系韩祥仙夫妇，希望其能提供帮助，受让股权。韩祥仙夫妇出于情感因素，愿意帮助刘清旺解决债务压力，又考虑到持有发行人股权不会发生损失，且打算受让后择机出售，因此同意受让刘清旺所持发行人股份。

同年 8 月，平价转让给胡杨林天荣，主要原因为：1）如前所述，韩祥仙于 2021 年 3 月受让刘清旺所持股份，主要是出于情感因素为朋友提供帮助，韩祥仙夫妇经营电缆贸易生意多年，是从事贸易活动的商人，并不从事股权投资业务，其受让刘清旺股份后并不打算长期持有，而是择机出售；2）韩祥仙虽然以平价转让给胡杨林天荣，但实际上在韩祥仙转让股权前其已获得分红金额 169.90 万元。因此，韩祥仙于 2021 年 3 月受让刘清旺所持部分股份后于同年 8 月平价转让给胡杨林天荣具有合理性。

（2）胡杨林天荣未直接受让刘清旺所持股份的原因

胡杨林天荣未直接受让刘清旺所持股份的原因为：2021 年 3 月，刘清旺身涉数起诉讼，面临较大的债务压力，在当时的条件下，刘清旺考虑到向机构投资者转让股份，相应的沟通成本较高，机构投资者短期内难以满足需求，因而刘清旺未主动沟通联系胡杨林天荣。后，胡杨林天荣获悉韩祥仙受让刘清旺股份后无意继续持有且又愿意以受让价格转让，故基于投资策略予以承接。

3、结合此次交易所涉及自然人的任职履历，说明是否涉及股份代持、利益输送或其他利益安排

刘清旺除发行人外，还投资上海水蓝郡现代农业有限公司、苏州市九鼎装饰工程有限公司、武汉大唐生态农业有限公司、苏州阿尔法投资管理中心（有限合伙）、苏州阿尔法创业投资中心（有限合伙）、南通天紫微投资中心（有限合伙）等多家公司；蔡冬梅自 2006 年至今在所在精密制造企业任销售主任，有一定家庭积累；韩祥仙与其配偶从事二十多年电缆贸易经营。上述自然人具备相应的交易资金实力。

经上述自然人确认，上述交易不存在股份代持、利益输送或其他利益安排。

（六）历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务

发行人历次股权变动、整体变更、利润分配等事项均履行相关审批程序及纳税申报义务，具体情况如下：

1、历次股权变动均履行相关审批程序及纳税申报义务

序号	股权变动	股权变动基本情况	审批程序	纳税申报义务
1	2003 年转企改制时的出资转让	苏州市规划局以七折的价格向全体出资人转让苏州市规划设计研究院经剥离调整后的净资产（合计 223.80 万元）。	（1）取得苏州市规划局《关于同意苏州市规划设计研究院实行转企改制的批复》，苏州市企业改制办公室《关于同意苏州市规划设计院转企改制的批复》；（2）进行审计、评估并对评估进行备案；（3）职工大会审议通过《苏州市规划设计研究院事业单位转企改制方案》；（4）净资产的确认及转让；（5）验资；（6）工商设立登记。	无纳税申报义务。

序号	股权变动	股权变动基本情况	审批程序	纳税申报义务
2	2007 年 11 月，苏规有限增资	苏规有限以未分配利润转增注册资本，转增后注册资本增加至 300 万元。	股东会审议通过。	已履行纳税申报义务。
3	2012 年 8 月，股权集中规范（委托持股还原、预留出资转让）及股权转让	（1）2012 年 8 月，黄征洋等 17 名工商登记股东将其受托持有的出资通过转让的方式还原至委托人刘敏康、周烨、金俊及金炜琛。	股东会审议通过。	已履行纳税申报义务。
		（2）2012 年 8 月，李锋等 21 名工商登记股东将受托持有的预留出资合计 31.67 万元转让给珠峰投资及蔡刚波。	股东会审议通过。	已履行纳税申报义务。
		（3）2012 年 8 月，俞连生、袁莉莉等 7 名股东将其持有的苏规有限合计 22.17 万元出资额转让给卡夫卡投资。	股东会审议通过。	已履行纳税申报义务。
		（4）成志雄等 4 人将 8.96 万元出资额转让给冠昊投资、李锋等 7 名股东。	股东会审议通过。	已履行纳税申报义务。
4	2012 年 8 月，增资	2012 年 8 月，卡夫卡投资、光线投资、冠昊投资、李锋等 37 名苏规有限员工及刘清旺、蔡刚波 2 名外部自然人以现金方式缴纳苏规有限的新增注册资本部分 85.44 万元。	股东会审议通过。	无纳税申报义务。
5	2013 年 3 月，股份制改制	2013 年 3 月，苏规有限整体变更为苏州规划。	股东会审议通过。	已履行纳税申报义务。
6	2013 年 9 月，股份继承	发行人原股东蒋伟耿于 2013 年 9 月去世，其所持股权由卢小凤、蒋寒凡、黄振娟继承。	股东大会审议通过。	已履行纳税申报义务。
7	2014 年 8 月，股份转让	蒋寒凡、卢小凤将各自所持发行人 27.40 万股股份、27.40 万股股份分别以 27.40 万元、27.40 万元的价款转让给卡夫卡投资。	股东大会审议通过。	已履行纳税申报义务。
8	2020 年 3 月，股份转让	2020 年 3 月，冠昊投资以 225.00 万元转让其持有的苏州规划 0.45%股份给胡杨林天荣。	签署股份转让协议，支付完毕股份转让款。	已履行纳税申报义务。

序号	股权变动	股权变动基本情况	审批程序	纳税申报义务
9	2020 年 4 月，股份转让	2020 年 4 月，冠昊投资以 445.71 万元转让其持有的苏州规划 0.90%股份给胡杨林天荣，以 500.00 万元转让其持有的苏州规划 1.01%股份给中鑫恒祺。	签署股份转让协议，支付完毕股份转让款。	已履行纳税申报义务。
10	2020 年 12 月，股份转让	2020 年 12 月，光线投资以 671.42 万元转让其持有的发行人 1.36%股份给胡杨林天荣。	签署股份转让协议，支付完毕股份转让款。	已履行纳税申报义务。
11	2021 年 3 月，股份转让	2021 年 3 月，刘清旺以 2,316.80 万元转让其持有的苏州规划 4.68%股份给韩祥仙，以 187.50 万元转让其持有的苏州规划 0.38%股份给蔡冬梅。	签署股份转让协议，支付完毕股份转让款。	已履行纳税申报义务。
12	2021 年 9 月，股份转让	韩祥仙以 2,316.80 万元转让其持有的苏州规划 4.68%股份给胡杨林天荣。	签署股份转让协议，支付完毕股份转让款。	已履行纳税申报义务。

如上表所示，发行人历次股权变动根据法律规定履行相关审批程序及纳税申报义务。

2、整体变更依法履行相关审批程序及纳税申报义务

发行人整体变更履行了相关的审批程序及纳税申报义务，具体如下：

2012 年 12 月 7 日，立信会计师出具“信会师报字[2012]第 650021 号”《审计报告》，经其审验，截至 2012 年 9 月 30 日，苏规有限经审计的账面净资产值为 180,637,016.26 元。

2012 年 12 月 10 日，中广信出具“中广信评报字[2012]第 331 号”《评估报告》，经其评估，截至 2012 年 9 月 30 日，苏规有限经评估的净资产值为 196,389,400.00 元。

2012 年 12 月 27 日，苏规有限召开股东会并作出决议，同意：企业类型由有限责任公司变更为股份有限公司，整体变更后企业名称为“苏州规划设计研究院股份有限公司”；以 2012 年 9 月 30 日为审计基准日，将苏规有限经审计的账面净资产值 18,063.70 万元折合成苏州规划股本 6,600.00 万元，每股面值 1 元，

共计 6,600.00 万股，经审计的账面净资产剩余部分计入公司资本公积金，整体变更前后各股东持股比例保持不变。

2012 年 12 月 28 日，发行人全体发起人签署了《发起人协议》，一致同意以整体变更方式发起设立苏州规划，并确定了各发起人持股数、持股比例、发起人的权利和义务等重大事项。

2012 年 12 月 28 日，立信会计师出具“信会师报字[2012]第 610088 号”《验资报告》，经其审验，截至 2012 年 12 月 28 日，苏州规划（筹）已经根据法律法规的相关规定及相关的折股方案，将苏规有限截至 2012 年 9 月 30 日经审计的净资产 18,063.70 万元按照 1：0.3654 的比例折合股份总额 6,600 万股,每股 1 元，共计股本 6,600.00 万元，经审计的账面净资产剩余部分 11,463.70 万元计入公司资本公积金。

2013 年 1 月 18 日，发行人召开创立大会暨苏州规划第一次股东大会。会议审议通过了《关于股份公司筹办情况的报告》《关于股份公司<章程>的议案》《关于<股东大会议事规则>的议案》等相关议案。

2013 年 2 月 1 日，发行人在江苏省苏州工商行政管理局办理完成本次整体变更为股份有限公司的工商登记，并取得江苏省苏州工商行政管理局向苏州规划核发的《企业法人营业执照》。

发行人整体变更相关税款已足额缴纳。

3、利润分配是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务

苏规有限设立以来，截至目前共进行了 13 次利润分配，均经发行人股东会/股东大会审议通过，其中自然人股东个人所得税已由发行人代扣代缴。

（七）是否存在正在执行或已解除的对赌协议，相关对赌协议的具体情况

根据发行人历次股权转让协议、增资协议、发行人工商登记资料、相关会议决议文件、股东调查表等，发行人不存在正在执行或已解除的对赌协议。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人的工商登记资料，员工花名册，董事、监事、高级管理人员出具的调查表及确认函，了解自然人股东较多的原因，核查自然人股东在发行人处任职情况、与实控人的亲属关系及相关人员是否构成共同一致行动人的情形；

2、访谈历次股权变动相关股东，核查历次股权变动股权转让款/增资款支付情况、定价依据及合理性、股东资金来源、是否涉及股份支付的情况；

3、查阅卡夫卡投资的工商登记资料，取得卡夫卡投资合伙协议、合伙人出具的合伙人调查问卷、间接股东穿透核查表（自然人），了解合伙人出资来源及合法性，对卡夫卡投资设立以来历次出资变动情况，出资人是否均为公司员工以及任职情况、出资来源及其合法性进行核查；

4、取得刘清旺、光线投资股权冻结及解除相关裁判文书，核查刘清旺、光线投资股权冻结及解除的具体情形及相关股权冻结解除的资金来源及其合法性；

5、访谈刘清旺，了解其股权转让后退出发行人股东序列及未直接转让给胡杨林天荣的原因，股权转让价格的定价依据，将刘清旺及其主要近亲属控制的企业与发行人客户、供应商进行比对，并核查发行人银行流水，核查相关股权转让价格的公允性、是否存在通过转让股份规避关联关系或关联交易认定及股权转让前后发行人与刘清旺及其主要近亲属控制的企业是否在业务和资金往来上的情形；

6、访谈韩祥仙，了解其任职情况，核查其受让刘清旺股权、对外转让股权的原因及股权转让价格的定价依据；

7、取得了刘清旺、韩祥仙、胡杨林天荣访谈记录，核查相关自然人任职履历及是否存在股份代持、利益输送或其他利益安排的情况；

8、查阅历次股权变动、整体变更、利润分配所涉审批程序文件及纳税文件，核查历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务；

9、对股东进行访谈，取得股东出具的调查表，核查是否存在正在执行或已解除的对赌协议。

（二）核查结论

保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见如下：

1、发行人股权结构系历史沿革中转企改制、股权演变、股份制改制形成，自然人股东较多具有合理原因，大多在发行人任职，除实际控制人四人外，自然人股东与实际控制人无亲属关系，不构成共同一致行动人；

2、发行人历次增资、股权转让相应价款已支付完毕，价格公允，不涉及股份支付，股东资金来源均为自有资金，合法合规，相应程序完备、合法、有效；

3、卡夫卡投资历次出资变动程序完备、合法、有效，出资人为发行人员工、历史员工及受让历史员工股权的外部人员，出资来源于自有资金，出资来源合法；

4、发行人股东刘清旺及光线投资股权冻结，均源于苏州丹桂源园艺有限公司与苏州银行吴中支行金融借款合同纠纷一案，清偿后相应案件予以了结，相关资金来源合法；

5、刘清旺为清偿债务退出发行人股东序列，相关股权转让价格公允，刘清旺与蔡冬梅、韩祥仙股权转让前后发行人与刘清旺及其主要近亲属控制的企业在业务和资金上不存在往来，不存在通过转让股份规避关联关系或关联交易认定的情形；刘清旺、韩祥仙、胡杨林天荣基于各自的原因和考虑形成了交易，交易涉及方不存在股份代持、利益输送或其他利益安排；

6、发行人历次股权变动、整体变更、利润分配等事项均根据法律规定履行相关审批程序及纳税申报义务；

7、根据发行人历次股权转让协议、增资协议、发行人工商登记资料、相关会议决议文件、股东调查表，发行人不存在正在执行或已解除的对赌协议。

问题 4 关于订单获取方式

根据申报材料：（1）发行人获取业务项目主要通过客户招投标和直接委托两种方式。（2）报告期内，发行人分别与苏州市自然资源和规划局存在 3 个单一来源采购方式签订的合同，合计金额 2,585.40 万，单一来源采购方式签订合同的合同均价较高，远高于招投标方式签订合同的均价。上述规划由于涉及范围广、项目难度大，一方面导致合同金额相对较大，另一方面也导致能够提供上述规划服务的主体较少，故采用单一来源采购的方式订立合同。

请发行人：

（1）说明报告期各期不同业务获取方式对应的合同金额及占比、合同数量及占比、确认的收入金额及占比、合同均价、毛利率；不同业务获取方式下合同均价、毛利率的差异情况及合理性；不同业务获取方式获取的合同数量、金额占比与同行业可比公司的差异情况及合理性。（2）结合发行人承接的其他城乡规划业务、同行业其他公司承接类似城乡规划业务，说明上述三个单一来源采购的合同涉及范围广、项目难度大的具体体现、相应合同价格是否公允、合理；在苏州地区有其他较强竞争对手的情况下，采用单一来源采购而不是招投标的合理性，发行人如何接洽并获取该业务，是否存在商业贿赂等违规行为或不正当竞争手段。（3）说明报告期各期应履行公开招标而未履行的具体情形，是否存在合同被撤销风险或法律纠纷，是否构成重大违法违规行为及本次发行上市的障碍。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）说明报告期各期不同业务获取方式对应的合同金额及占比、合同数量及占比、确认的收入金额及占比、合同均价、毛利率；不同业务获取方式下合同均价、毛利率的差异情况及合理性；不同业务获取方式获取的合同数量、金额占比与同行业可比公司的差异情况及合理性。

（1）报告期各期不同业务获取方式对应的合同金额及占比、合同数量及占比、确认的收入金额及占比；

报告期各期，发行人主要通过招投标和直接委托两种方式获取业务。除此之外，发行人在承接部分政府客户项目时，也存在根据《中华人民共和国政府采购法》，通过竞争性谈判、单一来源采购等方式承接项目的情况。

报告期内，发行人不同业务获取方式对应的合同金额及占比、合同数量及占比、确认的收入金额及占比情况如下：

单位：万元、个

业务获取方式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	合同金额	占比	合同金额	占比	合同金额	占比
招投标及其他政府采购	62,229.04	70.29%	54,502.91	70.16%	52,243.33	73.97%
直接委托	26,308.04	29.71%	23,175.93	29.84%	18,382.33	26.03%
合　计	**88,537.08**	**100.00%**	**77,678.84**	**100.00%**	**70,625.66**	**100.00%**
业务获取方式	**合同数量**	**占比**	**合同数量**	**占比**	**合同数量**	**占比**
招投标及其他政府采购	464	32.98%	398	31.69%	320	31.40%
直接委托	943	67.02%	858	68.31%	699	68.60%
合　计	**1,407**	**100.00%**	**1,256**	**100.00%**	**1,019**	**100.00%**
业务获取方式	**确认收入**	**占比**	**确认收入**	**占比**	**确认收入**	**占比**
招投标及其他政府采购	26,688.53	68.94%	23,867.39	67.97%	22,347.04	72.21%
直接委托	12,024.26	31.06%	11,247.56	32.03%	8,599.55	27.79%
合　计	**38,712.78**	**100.00%**	**35,114.96**	**100.00%**	**30,946.60**	**100.00%**

报告期各期，发行人招投标及其他政府采购模式对应的合同金额占比分别为73.97%、70.16%、70.29%，合同数量占比分别为31.40%、31.69%、32.98%，确认收入占比分别为72.21%、67.97%、68.94%，总体保持稳定。

（2）不同业务获取方式下合同均价、毛利率及其差异情况及合理性；

报告期内发行人不同业务获取方式下的合同均价及毛利率如下表所示：

单位：万元

业务获取方式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	合同均价	毛利率	合同均价	毛利率	合同均价	毛利率
招投标及其他政府采购	134.11	45.02%	136.94	43.37%	163.26	39.81%
直接委托	27.90	43.06%	27.01	45.87%	26.30	46.97%

报告期内，发行人招投标及其他政府采购模式对应的合同均价高于直接委托模式，主要原因为：《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国招标投标

法》《必须招标的工程项目规定》等法律法规规章规定了招投标及其他政府采购方式采购服务时的标准，达到标准才会采用前述方式，因而招投标及其他政府采购方式获取的项目合同金额通常较大。

报告期内，发行人招投标及其他政府采购模式对应的项目毛利率与直接委托模式差异不大。2019 年，招投标及其他政府采购模式下的毛利率为 39.81%，相对较低，主要是因为在“昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建 EPC 项目”开展中，发行人作为总承包方，将工程施工等工作分包给外部单位完成，相应协作分包成本较高所致。

（3）不同业务获取方式获取的合同数量、金额占比与同行业可比公司的差异情况及合理性。

同行业可比公司不同业务获取方式获取的合同数量、金额占比情况如下：

公司名称	占比情况
新城市	上市前三年（2016-2018 年度），通过招投标方式签订合同金额占比分别为 53.40%、52.49%、51.51%，合同数量占比分别为 22.50%、30.40%、32.27%，收入占比分别为 57.09%、58.13%、57.59%。
蕾奥规划	上市前三年（2018-2020 年度），通过招投标模式取得的收入占比分别为 57.90%、55.17%、57.36%。
发行人	2019-2021 年度，招投标（不包括其他政府采购模式）对应的合同金额占比分别为 66.41%、61.89%、57.88%，合同数量占比分别为 27.09%、26.91%、24.59%，收入占比分别为 62.92%、57.81%、53.60%。

注：上表中发行人招投标模式下的有关数据不包括其他政府采购模式，蕾奥规划未在招股书中披露合同金额、合同数量相关数据。

报告期内，发行人招投标模式下的收入占比分别为 62.92%、57.81%、53.60%，同行业新城市、蕾奥规划等公司招投标方式获取的收入占比均超过 50%，发行人与同行业相比不存在重大差异。

（二）结合发行人承接的其他城乡规划业务、同行业其他公司承接类似城乡规划业务，说明上述三个单一来源采购的合同涉及范围广、项目难度大的具体体现、相应合同价格是否公允、合理；在苏州地区有其他较强竞争对手的情况下，采用单一来源采购而不是招投标的合理性，发行人如何接洽并获取该业务，是否存在商业贿赂等违规行为或不正当竞争手段。

1、结合发行人承接的其他城乡规划业务、同行业其他公司承接类似城乡规划业务，说明上述三个单一来源采购的合同涉及范围广、项目难度大的具体体现

上述三个单一来源采购项目为：苏州市城市总体规划（2040）、苏州市城市综合交通体系规划（2040）、苏州市国土空间规划（2035）项目。苏州市自然资源和规划局（苏州市规划局）对其拟采用的单一来源采购方式均组织了专家论证并将专家论证意见进行了公示，公示信息能够体现合同涉及范围广、项目难度大的特点。

《苏州市规划局苏州市城市总体规划（2040）、苏州市城市综合交通体系规划（2040）项目拟采用单一来源采购方式专家论证意见公示》载明：“本次总体规划的编制正处在全国城市发展的新时期。规划设计单位对国家发展改革需要有深度的理解。对国家政策的解读，对城市在区域中的地位作用需要有精确的把握，中国城市规划设计研究院和苏州规划设计研究院股份有限公司的联合体，能够实现规划成果的科学性、前瞻性和可操作性。环太湖城市都是中国城市规划设计研究院在编制《总规》，中国城市规划设计研究院的环太湖综合研究和规划综合能力是最高的。苏州规划设计研究院股份有限公司在历史文化名城保护规划方面，处在国内领先地位。苏州作为国家唯一的历史文化名城保护示范区。需要在总体规划阶段的保护理念和实践阶段起到引领作用。规划联合体可以很好的解决这些问题。综上，专家一致认为，本次《苏州市城市总体规划（2040）》、《苏州市城市综合交通体系规划（2040）》采用单一来源方式，向中国城市规划设计研究院及苏州规划设计研究院股份有限公司联合体采购，具有唯一性和不可替代性。”

《苏州市自然资源和规划局关于苏州市国土空间总体规划（2035）单一来源采购方式的专家论证公示》载明：“在全国范围内首次按照新的要求编制国土空间总体规划，内容覆盖‘主体功能区规划、土地利用规划、城乡规划等空间规划’和‘国土空间基础信息平台建设’，国内尚没有技术单位能够独立承担苏州市国土空间总体规划（2035）的编制工作。因此，必须由具备城乡规划、土地利用规划资质和信息平台建设能力的技术单位组成联合体参与规划编制工作。经市政府同意，自 2013 年起由中国城市规划设计研究院和苏州规划设计研究院股份有限公司联合承担苏州市城市发展战略研究，并经单一来源采购，于 2017 年起承担

苏州市城市总体规划（2040）编制，完成基本成果。按照新的规划编制要求，须将苏州市城市总体规划（2040）既有规划成果融入新编制的国土空间总体规划中。故此部分规划内容只能由中国城市规划设计研究院和苏州规划设计研究院股份有限公司联合承担。”

2、相应合同价格是否公允、合理

上述三个单一来源采购项目的合同相关要素，包括采购内容、合同金额等，均经过前述专家论证并公示，并经业主单位苏州市自然资源和规划局（苏州市规划局）审核确认，已公开发布中标（成交）公告。因此，相关价格公允、合理。

3、在苏州地区有其他较强竞争对手的情况下，采用单一来源采购而不是招投标的合理性

根据《中华人民共和国政府采购法》第二十六条规定，单一来源采购是政府采购的法定方式之一。

首先，此次采购对象是中国城市规划设计研究院与发行人联合体。中国城市规划设计研究院系中华人民共和国住房和城乡建设部直属科研机构。

其次，发行人长期深耕苏州区域，自成立以来参与历次苏州市城市总体规划，为苏州市各阶段城市性质、发展目标、发展规模、土地利用、空间布局以及各项建设作出综合部署和实施措施，尤其是在历史文化名城保护规划方面，具有突出的技术能力。在上述领域，发行人与苏州地区其他竞争对手相比，具有明显的竞争优势。根据《苏州市规划局苏州市城市总体规划（2040）、苏州市城市综合交通体系规划（2040）项目拟采用单一来源采购方式专家论证意见公示》，“苏州规划设计研究院股份有限公司在历史文化名城保护规划方面，处在国内领先地位。苏州作为国家唯一的历史文化名城保护示范区。需要在总体规划阶段的保护理念和实践阶段起到引领作用。”根据《苏州市自然资源和规划局关于苏州市国土空间总体规划（2035）单一来源采购方式的专家论证公示》，“经市政府同意，自 2013 年起由中国城市规划设计研究院和苏州规划设计研究院股份有限公司联合承担苏州市城市发展战略研究，并经单一来源采购，于 2017 年起承担苏州市城市总体规划（2040）编制，完成基本成果。按照新的规划编制要求，须将苏州市城市总体规划（2040）既有规划成果融入新编制的国土空间总体规划中。故此部

分规划内容只能由中国城市规划设计研究院和苏州规划设计研究院股份有限公司联合承担。”

最后，上述采购由业主单位委托招标代理机构进行，通过了专家评审，且经过了公示。经检索中国政府采购网（www.ccgp.gov.cn），除苏州市外，杭州、成都、深圳、宁波等知名城市的总体规划、国土空间规划等也采用了单一来源采购方式选择合作单位。

因此，发行人作为联合体成员之一，通过单一来源采购方式获取上述项目符合行业特点。

4、发行人如何接洽并获取该业务，是否存在商业贿赂等违规行为或不正当竞争手段

在业主单位苏州市自然资源和规划局（苏州市规划局）对其拟采用的单一来源采购方式组织专家论证通过并将专家论证意见进行公示后，邀请发行人联合体进行采购协商，协商达成一致后，发布相应中标（成交）公告，后续签署相应合同。

经访谈业主单位、查阅有关公示信息，上述项目获取中不存在商业贿赂等违规行为或不正当竞争手段。

（三）说明报告期各期应履行公开招标而未履行的具体情形，是否存在合同被撤销风险或法律纠纷，是否构成重大违法违规行为及本次发行上市的障碍。

根据《中华人民共和国政府采购法》，政府采购是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。除依法可以采取其他采购方式（包括邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价等）外，公开招标应作为政府采购的主要方式。采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定。

根据《中华人民共和国招标投标法》等相关法律法规，全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目、使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目以及其他关系社会公共利益、公众安全的大型基础设施、公用事业项目等应

当实行招投标；国家发展和改革委员会制定的《必须招标的工程项目规定》第二条至第四条规定了必须招标的工程项目范围，第五条规定了涉及设计等服务，单项合同估算价 100 万元人民币以上的项目，必须进行招标。

报告期内，发行人承接的项目已按照《中华人民共和国政府采购法》等相关法律规定履行了相应的法律程序，不存在法律规定应履行公开招标而未履行的情况。因此，报告期内，发行人不存在合同被撤销的重大风险或法律纠纷，不存在相应的重大违法违规行为。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了报告期内发行人的收入明细表，对不同业务获取方式对应的合同金额及占比、合同数量及占比、确认的收入金额及占比、合同均价、毛利率等进行了分析，查阅了可比公司的相关资料；

2、查阅了《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国招标投标法》等法律法规，查阅了上述三个单一来源采购的合同相关的公示资料、中标公告等，访谈了业主单位；

3、根据《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国招标投标法》等法律法规，对发行人报告期内承接的业务项目进行了逐一梳理分析。

（二）核查结论

1、报告期各期不同业务获取方式对应的合同金额及占比、合同数量及占比、确认的收入金额及占比、合同均价、毛利率等相关数据已列表说明；不同业务获取方式下合同均价、毛利率的差异具有合理性；不同业务获取方式获取的合同数量、金额占比与同行业可比公司不存在重大差异；

2、上述三个单一来源采购的合同涉及范围广、项目难度大，具有合理依据，相应合同价格公允、合理；采用单一来源采购而不是招投标具有合理性，不存在商业贿赂等违规行为或不正当竞争手段；

3、报告期各期发行人不存在应履行公开招标而未履行的情形，不存在合同被撤销风险或法律纠纷，不构成重大违法违规行为及本次发行上市的障碍。

问题 5 关于客户

根据申报材料：（1）报告期内，发行人来源于江苏省内的收入占比约为 80%左右。（2）报告期内，发行人来自主要客户苏州市自然资源和规划局的收入金额分别为 1,871.37 万元、1,683.03 万元、1,178.36 万元和 726.70 万元。改制为有限公司之前，发行人前身为苏州市规划局的下属单位。（3）报告期内，前五大客户收入占比分别为 19.95%、24.05%、13.47%和 16.62%。苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心为项目合作方、不是最终客户。（4）发行人存在客户和供应商重叠的情形。

请发行人：

（1）结合报告期各期存量客户及新增客户的数量、收入金额及占比，说明发行人拓展新客户及省外客户是否存在重大不确定性；结合江苏省的市场容量、发展前景、行业竞争格局、变化趋势以及政策变动风险等，对“收入区域集中的风险”进行有针对性的补充完善。（2）说明发行人直接或间接股东是否存在为客户采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排，客户开拓及经营过程中是否存在商业贿赂等违法违规行为，发行人及其工作人员是否存在因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形。（3）说明发行人与苏州市自然资源和规划局及其下属单位交易的定价机制和付款条件，与其他客户相比是否存在重大差异；前述业务不同订单获取方式下的收入及占比、毛利率的差异情况及合理性。（4）说明报告期各期通过投标和直接委托获得苏州市自然资源和规划局及其下属单位项目的数量、占比和对应项目金额等情况，占其对外发标项目数量和金额的比例情况，发行人对苏州市自然资源和规划局及其下属单位是否存在重大依赖。(5)说明发行人与苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心合作的具体内容、发行人承担的角色和工作职责，相关收入确认采用总额法还是净额法及其合规性，收入金额的计量依据、是否为合同明确约定、合同定价与其他客户是否存在差异。（6）说明报告期内直接客户与非直接客户收入金额及占比、合同均价、毛利率情况，若合同均价及毛利率存在差异，说明差异的原因及合理性。（7）说明客户与供应商重叠是否符合行业特征；客户与供应商重叠的情况下，相关销售和采购的必要性，对比同业务其他客户或供应商，说明价格公允性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）结合报告期各期存量客户及新增客户的数量、收入金额及占比，说明发行人拓展新客户及省外客户是否存在重大不确定性；结合江苏省的市场容量、发展前景、行业竞争格局、变化趋势以及政策变动风险等，对“收入区域集中的风险”进行有针对性的补充完善

1、结合报告期各期存量客户及新增客户的数量、收入金额及占比，说明发行人拓展新客户及省外客户是否存在重大不确定性

报告期内，发行人在执行的业务项目中，存量客户及新增客户的数量、收入金额及占比情况如下：

单位：个、万元

项　目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	客户数量	收入金额	收入金额占比	客户数量	收入金额	收入金额占比	客户数量	收入金额	收入金额占比
存量客户	339	28,661.30	74.04%	320	26,556.58	75.63%	279	23,270.32	75.20%
新增客户	321	10,051.48	25.96%	276	8,558.38	24.37%	202	7,676.28	24.80%
合　计	**660**	**38,712.78**	**100.00%**	**596**	**35,114.96**	**100.00%**	**481**	**30,946.60**	**100.00%**

报告期内各期的业务收入中，由新增客户贡献的收入金额呈现逐年上升的态势，发行人新客户拓展能力较强。

报告期各期，发行人省外业务收入分别为 4,678.11 万元、7,504.74 万元和 6,759.05 万元，占比分别为 15.12%、21.37%和 17.46%，省外业务收入及占比整体保持在一定的稳定水平；报告期各期，发行人省外客户数量分别为 117 个、114 个、117 个，整体保持稳定水平。发行人具备省外经营的业务实力，拓展省外客户不存在重大不确定性。

综上，发行人拓展新客户及省外客户不存在重大不确定性。

2、结合江苏省的市场容量、发展前景、行业竞争格局、变化趋势以及政策变动风险等，对“收入区域集中的风险”进行有针对性的补充完善

（1）江苏省的市场容量情况

报告期内，发行人主要业务规划设计、工程设计的市场空间较为广阔，且整体呈现持续、稳定的增长态势，具体如下：

① 规划设计业务

我国城乡发展坚持“先规划、后建设”的原则，城乡规划在城市建设中起到牵头引领作用，其相关支出与城市市政公用设施建设固定资产投资呈现正相关关系。根据国家住建部发布的《2020 年城市建设统计年鉴》，2019 年、2020 年，全国城市市政公用设施建设固定资产投资额分别为 20,126.30 亿元、22,283.93 亿元。

根据国家公布的中央和地方财政主要支出项目资料，涉及规划的政府财政支出项目主要有“城乡社区规划与管理”、“风景名胜区规划与保护”和“国土资源规划及管理”，2019 年、2020 年，上述三项财政支出的总金额分别为 434.84 亿元、441.40 亿元，占当年城市市政公用设施建设固定资产投资的比例分别为 2.16%、1.98%，即在 2%左右。

报告期内，发行人规划设计业务主要集中在江苏区域。2019 年、2020 年，江苏省城市市政公用设施建设固定资产投资额分别为 1,968.42 亿元、1,975.06 亿元，按前述比例测算，江苏省相应的城乡规划业务的市场容量分别约为 39.37 亿元、39.50 亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019 年、2020 年，发行人江苏省内规划设计业务收入分别为 1.49 亿元、1.74 亿元，占比分别约为 3.78%、4.41%，占比较小。

此外，发行人致力于进一步扩大全国影响力，积极布局省外市场，重点拓展大湾区等业务区域。广东省是我国城市市政公用设施建设固定资产投资的重要区域，2019 年至 2020 年，广东省城市市政公用设施建设固定资产投资额分别为 1,613.19 亿元、1,604.65 亿元，按前述比例测算，相应的城乡规划业务的市场容量分别约为 32.26 亿元、32.09 亿元。目前，发行人在广东省的业务尚处于起步阶段，2019 年至 2020 年，发行人广东省内规划设计业务收入分别为 215.06 万元、2,137.45 万元，占比分别约为 0.07%、0.67%，业务规模及占比均较小。未来，随着发行人在该区域成功案例及经验的不断积累，广东省有望成为发行人新的规

划设计业务增长点。

② 工程设计业务

工程设计业务的市场需求与工程建设直接相关。根据国家统计局数据，2019年、2020年，全社会固定资产投资额分别为56.09万亿元、52.73万亿元。根据住建部发布的《全国工程勘察设计统计公报》，2019年、2020年，全国具有勘察设计资质的企业的工程设计收入分别为5,094.9亿元、5,482.7亿元，占当年全社会固定资产投资的比例分别为0.91%、1.04%，即在1%左右。

2019年至2021年，江苏省固定资产投资额分别为5.88万亿元、5.89万亿元、6.24万亿元，按前述比例测算，相应的工程设计业务的市场容量分别约为588亿元、589亿元、624亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019年至2021年，发行人江苏省内工程设计业务收入分别为0.80亿元、0.96亿元、0.97亿元，占比分别为0.14%、0.16%、0.16%，占比较小。

此外，发行人积极布局省外业务，进一步加强大湾区的业务布局。2019年至2021年，广东省固定资产投资额分别为3.92万亿元、4.20万亿元、4.47万亿元，按前述比例测算，相应的工程设计业务的市场容量分别约为392亿元、420亿元、447亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019年至2021年，发行人广东省内工程设计业务收入分别为1,514.38万元、2,296.67万元、2,707.23万元，占比分别为0.04%、0.05%、0.06%，占比较小，未来业务规模有望取得进一步地增长。

综上，发行人主要从事的规划设计、工程设计业务，在主要业务区域内（江苏省、广东省）的市场占比较小，未来发展的市场空间较为广阔。

（2）行业竞争格局，行业竞争者的梯队分布情况、各自规模、技术特点、主要客户情况

发行人是江苏省内知名的规划设计与工程设计企业，以江苏省、长三角区域为核心市场，进一步加强大湾区的业务布局。发行人在业务开展中，竞争者主要包括两类单位，具体分析如下：

第一，全国性、综合型规划单位，该类企业大多为原部属的国家级设计单位或综合性大型中央企业。该类企业数量较少，其业务规模较大，人员规模通常在

上千人以上，技术实力较强且较为全面，主要客户覆盖中央及地方各级政府，具有很强的综合实力和行业影响力，在承接国家重要区域和城市规划项目方面占据优势。该类企业的主要代表包括：中国城市规划设计研究院（国家住建部直属科研机构）、北京清华同衡规划设计研究院有限公司（清华大学下属全资国有企业）、上海同济城市规划设计院有限公司（同济大学下属全资国有企业）等。

第二，区域性规划单位，该类企业多为地方国有企业或原事业单位改制而来，对当地的历史文脉、城市风格、技术规范具有深刻的理解，在当地拥有较高的品牌影响力、稳定的客户群体，拥有一定的地缘优势。报告期内，发行人的业务主要集中在江苏省，同时，在广东省也有一定的业务体量。

在江苏省内，发行人的竞争者主要包括江苏省城市规划设计研究院有限公司（江苏省省属国有规划单位）、南京东南大学城市规划设计研究院有限公司（东南大学下属全资国有企业）、悉地（苏州）勘察设计顾问有限公司（原名“苏州市市政工程设计院有限责任公司”，为原市属事业单位改制而来）等；在广东省内，发行人的竞争者主要包括广东省城乡规划设计研究院有限责任公司（广东省省属国有规划单位）、深圳市城市规划设计研究院（深圳本土的综合型规划单位）、深圳市新城市规划建筑设计股份有限公司（深圳本土的民营规划单位，2019 年创业板上市）等。

（3）发展前景、变化趋势以及政策变动情况

江苏省作为规划设计及工程设计行业长三角区域的重要市场，随着城镇化率的稳定提高、城市更新的加快推进，为江苏省规划设计与工程设计行业的长久发展提供了坚实的基础；2021 年 11 月，住建部发布《关于开展第一批城市更新试点工作的通知》，江苏省南京市、苏州市入选开展第一批城市更新的试点城市，进一步拓宽了区域规划设计及工程设计业务的市场空间。

与此同时，随着国家“多规合一”、“国土空间规划”政策的推动，江苏省内规划设计行业将迎来新的一轮整合与变革，部分业态较为单一、技术手段较为落后、人员储备较为薄弱的行业企业将被逐渐淘汰，而业务资质齐全、实践经验丰富及具备规模优势的行业领先企业将有望取得更大的发展。

（4）补充风险提示

尽管全国以及江苏省规划设计、工程设计业务的市场情况整体较好，为发行人未来业务发展提供了良好的市场空间，但发行人报告期内业务主要集中在江苏省内，客观存在区域业务集中的风险。针对上述情况，发行人已在招股说明书中对“收入区域集中的风险”进行有针对性的补充完善：

“公司目前业务主要集中在省内区域。报告期内，公司主营业务收入中来自江苏省的收入分别为 26,171.78 万元、27,524.81 万元和 31,845.99 万元，占主营业务收入的比重分别为 84.84%、78.58%和 82.50%。**如果未来江苏省区域内市场出现政策调整、竞争加剧等导致江苏省内市场竞争格局出现变化的情况，公司在省内区域的业务收入有可能增速放缓或下降，进而对公司经营业绩产生不利影响。**”

（二）说明发行人直接或间接股东是否存在为客户采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排，客户开拓及经营过程中是否存在商业贿赂等违法违规行为，发行人及其工作人员是否存在因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形

1、发行人直接或间接股东是否存在为客户采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排

根据发行人直接或间接股东填写的调查文件，结合对发行人主要客户的访谈、对发行人及发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的资金流水的核查，发行人直接或间接股东不存在为客户采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排。

2、客户开拓及经营过程中是否存在商业贿赂等违法违规行为，发行人及其工作人员是否存在因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形

根据对发行人主要客户的访谈，对发行人及发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的资金流水的核查，对发行人及发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、主要销售人员的检索（检索中国裁判文书网（http://www.court.gov.cn/zgcpwsw）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn/zhixing）、信用中国（https://www.creditchina.gov.cn）

等相关网站），发行人在客户开拓及经营过程中不存在商业贿赂等违法违规行为，发行人及其主要工作人员不存在因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形。

（三）说明发行人与苏州市自然资源和规划局及其下属单位交易的定价机制和付款条件，与其他客户相比是否存在重大差异；前述业务不同订单获取方式下的收入及占比、毛利率的差异情况及合理性

1、发行人与苏州市自然资源和规划局及其下属单位交易的定价机制和付款条件，与其他客户相比是否存在重大差异

目前，规划设计业务市场化程度较高，国家在定价方面无强制管制，但相关行业协会出台了一些计费指导意见和参考标准。发行人规划设计项目收费主要参照《城市规划设计计费指导意见》，并综合考虑项目类型、项目规模以及难度系数等因素，通过招投标及其他政府采购模式或商务谈判等方式最终确定。发行人与苏州市自然资源和规划局及其下属单位具体业务合同的定价机制、付款条件均参照上述标准进行，与其他客户相比不存在重大差异。

2、前述业务不同订单获取方式下的收入及占比、毛利率的差异情况及合理性

报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局（不含下属单位）的业务在不同订单获取方式下的收入及占比、毛利率情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
招投标及其他政府采购模式	1,575.38	91.86%	54.17%	1,057.13	89.71%	60.97%	1,484.92	88.23%	57.17%
直接委托	139.62	8.14%	61.10%	121.23	10.29%	59.62%	198.11	11.77%	60.51%
合　计	**1,715.00**	**100.00%**	**54.73%**	**1,178.36**	**100.00%**	**60.83%**	**1,683.03**	**100.00%**	**57.56%**

报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局（不含下属单位）的业务获取模式主要为招投标及其他政府采购模式，而通过直接委托方式获取的收入及其占比较低。

报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局（不含下属单位）的不同订单

获取方式下的毛利率整体不存在较大差异，其中，2021 年通过招投标及其他政府采购模式获取的项目毛利率较低，主要原因为当年该模式下的项目协作分包金额占收入的比例高出直接委托模式下的项目协作分包金额占比 8.06 个百分点，招投标及其他政府采购模式比例较高，使得其毛利率偏低。例如 2021 年发行人承接的“苏州市国土空间生态保护和修复规划（2021-2035 年）”项目，该项目因执行需要将“苏州生物多样性保护恢复策略研究”、“国土空间生态状况综合评价”等部分细分领域的专题研究分别委托南京大学环境规划设计研究院集团股份公司、中国科学院南京地理与湖泊研究所等供应商完成，相应的协作分包金额较高，合计为 45.05 万元，因此使得该项目 2021 年度的毛利率较低。

此外，报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局的下属单位苏州市土地储备中心存在业务往来，相关业务均通过直接委托模式获取，报告期各期，销售金额分别为 27.74 万元、16.98 万元、127.36 万元，整体呈现上升趋势，毛利率分别为 61.36%、65.78%、62.04%，整体保持稳定，略有波动，与苏州市自然资源和规划局通过直接委托模式获取业务的毛利率相比不存在较大差异。

（四）说明报告期各期通过投标和直接委托获得苏州市自然资源和规划局及其下属单位项目的数量、占比和对应项目金额等情况，占其对外发标项目数量和金额的比例情况，发行人对苏州市自然资源和规划局及其下属单位是否存在重大依赖

报告期各期，发行人通过招投标及其他政府采购模式和直接委托获得苏州市自然资源和规划局（不含下属单位）项目的数量、占比和对应项目金额情况如下：

单位：个、万元

项　目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	数量	占比	对应项目金额	数量	占比	对应项目金额	数量	占比	对应项目金额
招投标及其他政府采购模式	14	66.67%	2,006.80	9	52.94%	781.40	18	54.55%	1,804.24
直接委托	7	33.33%	134.00	8	47.06%	124.50	15	45.45%	214.00
合　计	**21**	**100.00%**	**2,140.80**	**17**	**100.00%**	**905.90**	**33**	**100.00%**	**2,018.24**

报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局（不含下属单位）的业务获取模式主要为招投标及其他政府采购模式，而通过直接委托方式获取的收入及其占比较低。报告期各期，发行人通过招投标及其他政府采购模式获得苏州市自然资

源和规划局（不含下属单位）项目占其对外发标项目数量的比例约为三分之一，占其对外发标项目金额的比例约为四分之一，占比相对较小。

此外，报告期各期，发行人通过直接委托模式获得苏州市自然资源和规划局的下属单位苏州市土地储备中心项目的数量分别为 3 个、0 个、11 个，对应的项目金额为 47.40 万元、0.00 万元、135.00 万元，金额及占比均较小。

报告期各期，发行人对苏州市自然资源和规划局及其下属单位的销售金额占比分别为 5.53%、3.40%、4.76%，占比较小，且主要通过招投标及其他政府采购模式获取，因此，发行人对苏州市自然资源和规划局及其下属单位不存在重大依赖。

（五）说明发行人与苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心合作的具体内容、发行人承担的角色和工作职责，相关收入确认采用总额法还是净额法及其合规性，收入金额的计量依据、是否为合同明确约定、合同定价与其他客户是否存在差异

1、发行人与苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心合作的具体内容、发行人承担的角色和工作职责

报告期内，发行人与苏州希格玛科技有限公司合作了“古城保护信息平台项目”、“古城保护信息平台（二期）项目”，上述项目的业主方为苏州市姑苏区政务信息中心，苏州希格玛科技有限公司作为总包方中标该等项目，鉴于发行人在古城保护领域多年的深耕经验，苏州希格玛科技有限公司将该等项目中的古城保护模块的建设任务委托发行人完成。发行人主要向客户提供“古城保护信息平台”系统设计、定制、开发服务以及相应的维护、培训服务等服务。

惠州市惠阳区市政和代建事务中心为惠州市惠阳区政府下设的管理机构，主管所在行政区域内的市政公用设施的各项建设、管理、养护。报告期内，发行人与惠州市惠阳区市政和代建事务中心合作了“（龙海一路-白云三路、北环路-秋溪路）升级改造工程”、“金惠大道（人民四路-内环西路）升级改造工程”等项目，该等项目的业主方为惠州市惠阳区市政和代建事务中心，发行人作为设计单位，提供工程设计服务。

2、相关收入确认采用总额法还是净额法及其合规性，收入金额的计量依据、是否为合同明确约定、合同定价与其他客户是否存在差异

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2017 年修订）第三十四条：“企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入”。

苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心作为客户，发行人作为供应商，双方就相关项目分别单独签订了业务合同，发行人根据合同约定，履行合同约定的权利义务，在交付工作成果前能够对相关成果实现控制，就其工作成果向客户承担责任，为主要责任人。因此，相关收入均采用总额法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定。

业务合同中明确约定了合同价款，并作为收入金额的计量依据。

发行人与苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心的相关项目的合同定价均参照行业收费标准，并综合考虑项目类型、项目规模以及难度系数等因素，通过招投标或商务谈判等方式最终确定，相关项目的合同定价原则与其他客户不存在重大差异。例如，发行人与惠州市惠阳区市政和代建事务中心签署关于人民路（龙海一路—白云三路、北环路—秋溪路）升级改造工程项目的《建设工程设计合同》，合同约定发行人负责该工程的初步设计、施工图设计及施工配合工作，合同价格为 785.34 万元；该项目为发行人通过公开招投标方式获取的业务，经公开检索，其他中标候选人的投标报价在 735.80 万元至 791.83 万元之间，发行人价格公允、合理。

（六）说明报告期内直接客户与非直接客户收入金额及占比、合同均价、毛利率情况，若合同均价及毛利率存在差异，说明差异的原因及合理性

发行人直接客户主要为政府部门及其隶属单位、开发建设企业等业主单位，发行人非直接客户主要为项目总包方。报告期内，发行人直接客户与非直接客户收入金额及占比、合同均价、毛利率情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
直接客户	37,506.71	96.88%	33,057.13	94.14%	29,254.15	94.53%
非直接客户	1,206.07	3.12%	2,057.83	5.86%	1,692.44	5.47%
合计	**38,712.78**	**100.00%**	**35,114.96**	**100.00%**	**30,946.60**	**100.00%**
项　目	**2021 年度**		**2020 年度**		**2019 年度**	
	合同均价	**毛利率**	**合同均价**	**毛利率**	**合同均价**	**毛利率**
直接客户	61.24	44.26%	59.28	44.07%	68.62	41.93%
非直接客户	106.67	49.16%	134.43	45.79%	89.15	39.65%

报告期内，发行人主要业务收入来自于直接客户，非直接客户占比很小。

合同均价方面，报告期内，发行人直接客户合同均价分别为 68.62 万元、59.28 万元、61.24 万元，非直接客户合同均价分别为 89.15 万元、134.43 万元、106.67 万元，其中非直客户合同均价较高，主要系非直接客户的项目数量较少，受单个项目合同金额的影响较大：例如 2021 年度，非直接客户对应的第一大项目为发行人与上海市政工程设计研究总院（集团）有限公司合作的“淡水河（深圳交界处—惠澳铁路桥段）流域综合整治设计劳务分包项目”，该项目合同金额为 1,426.80 万元，单个合同金额较大，拉高了整体合同均价水平。若剔除合同金额超过 1,000.00 万元的单个项目的影响，报告期各期非直接客户的合同均价分别为 50.02 万元、71.24 万元、47.70 万元，与报告期各年度直接客户的合同均价不存在重大差异。

毛利率方面，报告期内，发行人直接客户毛利率分别为 41.93%、44.07%、44.26%，非直接客户毛利率分别为 39.65%、45.79%、49.16%，各年度的差异具体分析如下：

直接客户	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
规划设计	22,171.38	59.11%	49.69%	19,305.82	58.40%	50.10%	16,128.46	55.13%	50.56%
工程设计	14,224.67	37.93%	36.06%	13,143.73	39.76%	36.02%	10,734.56	36.69%	33.38%
工程总承包及管理	180.02	0.48%	21.55%	470.28	1.42%	28.31%	2,294.44	7.84%	21.38%
智慧城市	817.81	2.18%	44.43%	51.89	0.16%	5.02%	-	-	-

直接客户	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
其他	112.83	0.30%	47.30%	85.41	0.26%	30.38%	96.70	0.33%	38.51%
合计	**37,506.71**	**100%**	**44.26%**	**33,057.13**	**100%**	**44.07%**	**29,254.15**	**100%**	**41.93%**
非直接客户	**2021 年度**			**2020 年度**			**2019 年度**		
	收入	**占比**	**毛利率**	**收入**	**占比**	**毛利率**	**收入**	**占比**	**毛利率**
规划设计	483.37	40.08%	48.76%	1,106.98	53.79%	53.75%	319.32	18.87%	56.65%
工程设计	149.11	12.36%	42.50%	910.76	44.26%	36.47%	341.90	20.20%	31.49%
智慧城市	573.58	47.56%	51.22%	40.09	1.95%	37.62%	1,031.23	60.93%	37.10%
合计	**1,206.07**	**100%**	**49.16%**	**2,057.83**	**100%**	**45.79%**	**1,692.44**	**100%**	**39.65%**

2019 年，发行人直接客户毛利率为 41.93%，非直接客户毛利率为 39.65%，直接客户毛利率高于非直接客户，主要原因为：第一，业务结构差异。2019 年，发行人直接客户业务结构中，毛利率较高的规划设计业务收入占比为 55.13%，而毛利率相对较低的工程设计业务收入占比为 36.69%，规划设计业务收入占比相对较高，拉高了直接客户整体毛利率；而非直接客户业务结构中，毛利率较高的规划设计业务收入占比为 18.87%，显著低于直接客户；第二，2019 年，发行人非直接客户的智慧城市业务收入占比较高，达 60.93%，同时，因项目执行需要，将部分细分领域软件开发服务委托外部单位协作、相应支出较高，使得智慧城市业务毛利率相对较低，仅为 37.10%，上述因素进一步拉低了发行人非直接客户的当期毛利率。

2020 年，发行人直接客户毛利率为 44.07%，非直接客户毛利率为 45.79%，非直接客户毛利率略高于直接客户，主要原因为：2020 年，发行人直接客户与非直接客户的业务结构接近，但非直接客户规划设计业务毛利率水平（53.75%）高于直接客户（50.10%），使得当期非直接客户毛利率相对较高。具体分析，2020 年，发行人直接客户的规划设计业务收入为 19,305.82 万元，但因项目执行需要，对于部分综合型业务项目，将部分工作量委托外部单位协作，当期发生协作分包支出 2,197.05 万元，占相应收入的比例为 11.38%；而当年发行人非直接客户的规划设计业务收入为 1,106.98 万元，主要为部分专项规划项目，技术难度与工作强度相对较小，因而委托外部单位协作相对较少，相应协作分包支出占收入比例仅为 5.56%，显著低于直接客户，使得非直接客户的相应毛利率较高。

2021 年，发行人直接客户毛利率为 44.26%，非直接客户毛利率为 49.16%，非直接客户毛利率高于直接客户，原因为：第一，业务结构差异。2021 年，发行人直接客户业务结构中，毛利率较高的规划设计业务收入占比为 59.11%，而毛利率相对较低的工程设计业务收入占比为 37.93%，工程设计业务收入占比相对较高，拉低了直接客户整体毛利率；而非直接客户业务结构中，毛利率较高的规划设计业务、智慧城市业务收入占比分别为 40.08%、47.56%，而毛利率相对较低的工程设计业务收入占比为 12.36%，明显低于直接客户，因而使得非直接客户整体毛利率水平较高；第二，非直接客户的智慧城市业务收入占比及毛利率水平均较高。2021 年，因“古城保护信息平台项目技术服务合同（服务及运营费用）”、“古城保护信息平台（二期）”项目达到验收条件确认收入，发行人非直接客户的智慧城市业务收入为 573.58 万元,占比达 47.56%，相对较高，与此同时，随着发行人业务团队的充实，当期智慧城市业务基本由发行人自行完成，委托外部机构进行软件开发的支出较少，使得相应毛利率较高。上述因素拉高了 2021 年发行人非直接客户的整体毛利率。

（七）说明客户与供应商重叠是否符合行业特征；客户与供应商重叠的情况下，相关销售和采购的必要性，对比同业务其他客户或供应商，说明价格公允性

1、客户与供应商重叠是否符合行业特征

发行人所处的规划设计及工程设计行业内，多家同行业公司根据自身的技术特长或市场覆盖以合作的方式共同开拓某一地区市场或合作某类型项目属于行业惯例，该种合作通常会体现为互为外协供应商的方式，因此会存在客户和供应商重叠的情形。报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情形，该等主体单位主要为设计或咨询公司，具有各自擅长的专业领域，与发行人属于相同或相近行业，发行人客户与供应商重叠情况符合行业特征。

同时，经公开信息检索，发行人的同行业可比公司也存在客户与供应商重叠的情况，与发行人一致。

2、客户与供应商重叠的情况下，相关销售和采购的必要性

如前所述，发行人所处的规划设计及工程设计行业内，多家同行业公司根据

自身的技术特长或市场覆盖以合作的方式共同开拓某一地区市场或合作某类型项目属于行业惯例，该种合作通常会体现为互为外协供应商的方式，因此会存在客户和供应商重叠的情形，相关的销售和采购具有必要性。

以报告期内发行人与上海市隧道工程轨道交通设计研究的合作为例说明：一方面，发行人作为江苏省内知名的规划单位，城乡规划、专项规划是发行人的业务强项，报告期内，发行人为上海市隧道工程轨道交通设计研究院的部分业务项目提供交通规划、规划研究等服务，进而发生销售；另一方面，上海市隧道工程轨道交通设计研究院是华东区域知名的设计单位，隧道、城市轨道交通等市政工程领域的设计咨询是其业务强项，报告期内，发行人在业务项目执行中，对涉及到轨道交通工程领域的技术内容委托其完成，进而发生采购。

综上，客户与供应商重叠的情况下，相关销售和采购具有必要性。

3、对比同业务其他客户或供应商，说明价格公允性

报告期内，发行人与上述客户或供应商共计产生销售收入 3,013.85 万元，发生采购成本 1,102.84 万元，相关交易价格公允，原因为：

第一，报告期内，客户与供应商重叠情形下涉及的业务项目不存在重叠，即对于同一业务项目，不存在该项目的客户与供应商重叠的情况。因此，有关销售、采购分属不同的业务项目，发行人内部分属不同的项目部实施，客户及供应商内部也分属不同的业务项目对口部门对接管理，彼此基于市场化原则，独立履行相应的定价程序。

第二，客户销售方面，上述重叠的客户，主要系在国内及区域具有较强业务实力的综合型单位，该等单位与发行人不存在关联关系，其作为总包方将部分业务内容委托发行人完成，结合市场情况、设计难度、竞争情况等因素，经过竞争性谈判议定价格。因此，发行人与客户的定价均是基于市场化原则决定，价格公允、合理。

第三，供应商采购方面，发行人内部建立了严格的采购管理制度，并建立了供应商库，充分考察供应商的产品质量、售后服务、响应速度等。在具体定价环节，发行人综合考察市场价格、竞争情况、供应商履约能力等因素后，根据市场化原则，双方谈判议定价格，价格公允、合理。

以报告期内发行人与上海市隧道工程轨道交通设计研究院的合作为例：销售方面，报告期内，发行人与上海市隧道工程轨道交通设计研究院合作了多个项目，为其提供交通规划、规划研究等服务，例如“成都轨道交通 8 号线二期设计项目”，该项目合同金额为 160.00 万元，发行人为其提供轨道站点周边区域的交通系统规划研究及优化服务；经查阅，发行人在轨道沿线用地研究领域且工作量相当的其他类似项目，如“苏州轨道 2#线延伸段、3#线、4#线沿线重点站点周边用地规划与规划控制指标”等项目，相关项目合同金额在 128.00 万元至 200.00 万元之间，因此发行人与上海市隧道工程轨道交通设计研究院合作的销售合同定价公允、合理。采购方面，发行人在执行“昆山市轨道交通线网修编及控制性详细规划项目”时，将轨道交通线网工程与控制性详细规划技术衔接事宜委托予上海市隧道工程轨道交通设计研究院完成，相应合同金额为 76.80 万元；根据《城市规划设计计费指导意见》，城市轨道交通线网规划评估项目的计费标准为 50-80 万元，发行人与上海市隧道工程轨道交通设计研究院合作的采购合同定价公允、合理。

综上，发行人与上述客户或供应商的定价公允，与同业务其他客户或供应商相比不存在重大差异。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人报告期内销售台账，访谈发行人相关业务部门及财务部门负责人，了解发行人客户合作历史，分析报告期各期存量客户及新增客户的数量、收入金额及占比情况，确认发行人拓展新客户及省外客户是否存在重大不确定性；通过公开网站检索发行人所处行业的相关信息，测算江苏省的市场容量，分析江苏省的发展前景、行业竞争格局、变化趋势以及政策变动风险等对“收入区域集中的风险”的影响；

2、获取了发行人直接或间接股东填写的调查文件，结合对发行人主要客户的访谈、对发行人及其主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的资金流水的核查，并通过检索中国裁判文书网、信用中国、中国执行

信息公开网等相关网站，确认发行人直接或间接股东是否存在为客户采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排，确认发行人在客户开拓及经营过程中是否存在商业贿赂等违法违规行为，确认发行人及其工作人员是否存在因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形；

3、访谈发行人相关业务部门及财务部门负责人，了解发行人销售业务的定价机制和付款条件，确认发行人与苏州市自然资源和规划局及其下属单位交易的定价机制和付款条件与其他客户相比是否存在重大差异；查阅发行人报告期内销售台账，分析前述业务不同订单获取方式下的收入及占比、毛利率的差异情况及合理性；

4、查阅发行人报告期内销售台账、招标公告及中标通知书等文件，分析发行人报告期各期通过投标和直接委托获得苏州市自然资源和规划局及其下属单位项目的数量、占比和对应项目金额等情况；通过检索苏州市政府采购网、苏州市自然资源和规划局官网等公开网站，获取苏州市自然资源和规划局对外发标项目数量和金额，分析发行人占比情况，确认发行人对苏州市自然资源和规划局及其下属单位是否存在重大依赖；

5、访谈发行人相关业务部门及财务部门负责人，了解发行人与苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心的项目合作情况及发行人承担的角色和工作职责，查阅发行人与苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心合作项目的销售合同、销售台账、工作成果确认单、发票等材料，确认相关收入确认采用的方法、收入金额的计量依据、是否为合同明确约定，查阅发行人销售台账、合同内容及公开查询资料等，分析上述客户的合同定价与其他客户是否存在差异；

6、查阅发行人报告期内客户销售台账，核查报告期内直接客户与非直接客户的收入金额及占比、合同均价、毛利率情况，分析直接客户与非直接客户的合同均价及毛利率是否存在差异及差异的原因及合理性；

7、访谈发行人相关业务部门及财务部门负责人，查阅发行人报告期内客户销售台账、供应商采购清单，核查是否存在重叠的客户和供应商，并结合销售和采购合同、销售台账、供应商采购清单及公开查询资料等，对比同业务其他客户

或供应商，分析该等业务发生的合理性及价格的公允性。

（二）核查结论

保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见如下：

1、经核查，发行人报告期各期的业务收入中新增客户贡献的比例呈现逐年上升的态势，发行人新客户拓展能力较强且具备省外经营的业务实力，发行人拓展新客户及省外客户不存在重大不确定性；已结合江苏省的市场容量、发展前景、行业竞争格局、变化趋势以及政策变动风险等，对招股书“收入区域集中的风险”进行有针对性的补充完善；

2、经核查，发行人直接或间接股东不存在为客户采购审批人员、负责人持股的情形或其他特殊利益安排的情形；客户开拓及经营过程中不存在商业贿赂等违法违规行为；发行人及其工作人员不存在因商业贿赂等违法违规行为被立案调查、处罚或媒体报道的情形；

3、发行人与苏州市自然资源和规划局及其下属单位交易的交易定价主要参照《城市规划设计计费指导意见》，并综合考虑项目类型、项目规模以及难度系数等因素，通过招投标及其他政府采购模式或商务谈判等方式最终确定，上述交易定价机制、付款条件与其他客户相比不存在重大差异；报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局（不含下属单位）的业务获取模式主要为招投标及其他政府采购模式，收入及占比合理，不同订单获取方式下的毛利率整体不存在较大差异，其中，2021 年通过招投标及其他政府采购模式获取的项目毛利率较低具有合理性；报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局的下属单位苏州市土地储备中心的业务获取模式均为直接委托模式，收入整体呈现上升趋势，毛利率整体保持稳定；

4、报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局（不含下属单位）的业务获取模式主要为招投标及其他政府采购模式，而通过直接委托方式获取的收入及其占比较低；报告期各期，发行人通过招投标及其他政府采购模式获得苏州市自然资源和规划局（不含下属单位）占其对外发标项目数量和金额的比例较小；报告期内，发行人与苏州市自然资源和规划局的下属单位苏州市土地储备中心的业务获取模式均为直接委托模式；发行人对苏州市自然资源和规划局及其下属单位

不存在重大依赖；

5、报告期内，发行人与苏州希格玛科技有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心发生的业务往来真实、合理，相关项目收入确认均采用总额法，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定；发行人与其业务合同中明确约定了合同价款，并作为收入金额的计量依据，相关项目的合同定价公允、合理，与其他客户不存在重大差异；

6、报告期内，发行人主要业务收入来自于直接客户；2020 年度、2021 年度的非直接客户合同均价较高具有合理性；报告期内，各年度内直接客户、非直接客户毛利率接近，差异较小，其中，2021 年非直接客户毛利率较高具有合理性；

7、经核查，发行人客户与供应商重叠情况符合行业特征；客户与供应商重叠情形下涉及的业务项目不存在重叠的情形，相关的销售和采购具有必要性；发行人与重叠客户或供应商之间的定价公允、合理，与同业务其他客户或供应商相比不存在重大差异。

问题 6 关于经营资质

根据申报材料：（1）报告期内，发行人及其子公司共拥有的专业资质证书 13 项，其中部分证书已到期，部分证书将于 1 年内到期。（2）发行人的主营业务包括规划设计、工程设计、工程总承包及管理、智慧城市四个板块。

请发行人：

（1）说明主要经营资质的续展是否存在重大不确定性，对发行人持续经营是否构成重大不利影响。（2）以列表形式说明从事规划设计、工程设计、工程总承包及智慧城市等业务所需的经营资质，发行人及其子公司是否已取得开展其经营业务所必需的全部经营资质。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）说明主要经营资质的续展是否存在重大不确定性，对发行人持续经营是否构成重大不利影响

发行人即将于 1 年内到期的开展业务所需的主要经营资质为《城乡规划编制资质证书》《工程设计资质证书》。发行人持续满足《城乡规划编制单位资质管理规定》《工程设计资质证书》标准要求：

1、《城乡规划编制资质证书》

根据《城乡规划编制单位资质管理规定》的相关规定及发行人对应的具体情况，申请城乡规划编制甲级资质的标准及发行人对该等标准的具体满足情况如下：

《城乡规划编制单位资质管理规定》规定的申请城乡规划编制甲级资质的标准		发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
资历和资金	有法人资格； 注册资本金不少于 100 万元人民币；	（1）发行人为依法设立的股份有限公司，具备法人主体资格； （2）发行人注册资本为人民币 6,600.00 万元，不少于人民币 100.00 万元。	是

《城乡规划编制单位资质管理规定》规定的申请城乡规划编制甲级资质的标准		发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
专业技术人员	专业技术人员不少于 40 人，其中具有城乡规划专业高级技术职称的不少于 4 人，具有其他专业高级技术职称的不少于 4 人（建筑、道路交通、给排水专业各不少于 1 人）；具有城乡规划专业中级技术职称的不少于 8 人，具有其他专业中级技术职称的不少于 15 人；注册规划师不少于 10 人。	发行人截至 2021 年 12 月 31 日专业技术人员数百人，其中具有城乡规划专业高级技术职称的 62 人，具有其他专业高级技术职称的 62 人（其中，建筑专业 8 人、道路交通专业 2 人、给排水专业 10 人）；具有城乡规划专业中级技术职称的 47 人；具有其他专业中级技术职称的 97 人；注册规划师 50 人。	是
技术装备	具备符合业务要求的计算机图形输入输出设备及软件； 有 400 平方米以上的固定工作场所，以及完善的技术、质量、财务管理制度。	（1）根据发行人相关计算机图形输入输出设备及软件的清单、购买发票、发行人的房屋所有权证、房屋租赁合同，发行人拥有符合业务要求的计算机图形输入输出设备数百台及软件数千套且拥有数千平的固定工作场所。 （2）根据发行人相关技术管理、档案体系管理、财务管理的制度文件，发行人拥有完善的技术、质量、财务管理制度。	是

2、《工程设计资质证书》（市政行业桥梁工程甲级；建筑行业建筑工程甲级；市政行业道路工程甲级；市政行业给水工程乙级；风景园林工程设计专项乙级；市政行业排水工程乙级）

根据《工程设计资质标准》，工程设计资质分为工程设计综合资质、工程设计行业资质、工程设计专业资质、工程设计专项资质。市政行业桥梁工程甲级、建筑行业建筑工程甲级、市政行业道路工程甲级属于工程设计专业甲级资质，市政行业给水工程乙级、市政行业排水工程乙级属于工程设计专业乙级资质，风景园林工程设计专项乙级属于工程设计专项乙级资质。

（1）市政行业桥梁工程甲级、建筑行业建筑工程甲级、市政行业道路工程甲级

根据《工程设计资质标准》的相关规定及发行人对应的具体情况，申请市政行业桥梁工程甲级、建筑行业建筑工程甲级、市政行业道路工程甲级工程设计资质的标准及发行人对该等标准的具体满足情况如下：

《工程设计资质标准》规定的申请工程设计专业甲级的标准		发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
资历和信誉	（1）具有独立企业法人资格。	发行人为依法设立的股份有限公司，具备法人主体资格。	是

《工程设计资质标准》规定的申请工程设计专业甲级的标准		发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
	（2）社会信誉良好，注册资本不少于 300 万元人民币。	（1）根据全国法院失信被执行人名单信息公布与查询系统、全国法院被执行人信息查询系统、信用中国网站、国家企业信用信息公示系统网站、证券期货市场失信记录查询平台等网站检索核查，发行人社会信誉良好，不属于全国法院失信被执行人，不存在证券期货市场的失信行为，未被纳入失信联合惩戒对象名单； （2）发行人注册资本为人民币 6,600.00 万元，不少于人民币 300.00 万元。	是
	（3）企业完成过所申请行业相应专业设计类型大型项目工程设计不少于 1 项，或中型项目工程设计不少于 2 项，并已建成投产。	发行人近 10 年来，完成过所申请行业相应专业设计类型大型建筑项目工程设计 35 项，或建筑中型项目工程设计 37 项，并已建成投产。大型道路项目工程设计 30 项，或道路中型项目工程设计 52 项，并已建成投产。大型桥梁项目工程设计 14 项，或桥梁中型项目工程设计 53 项，并已建成投产。	是

《工程设计资质标准》规定的申请工程设计专业甲级的标准		发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
专业技术人员	（1）专业配备齐全、合理，主要专业技术人员数量不少于所申请行业资质标准中主要专业技术人员配备表规定的人数： 1）其中，市政行业桥梁工程甲级需满足如下配备要求（合计需达到 15 人）：建筑学专业 1 人、注册公用设备工程师（给水排水）2 人、注册电气工程师（供配电）1 人、电气学专业 1 人、道路学专业 2 人、注册桥梁工程师（道桥专业）6 人、注册造价工程师 2 人。 2）其中，建筑行业建筑工程甲级需满足如下配备要求（合计需达到 21 人）：一级注册建筑师 3 人、建筑学专业 3 人、一级注册结构工程师 3 人、结构学专业 3 人、注册公用设备工程师（给水排水）1 人、给水排水专业 2 人、注册公用设备工程师（暖通空调）1 人、暖通空调学 2 人、注册电气工程师 1 人、电气学专业 2 人。 3）其中，市政行业道路工程甲级需满足如下配备要求（合计需达到 16 人）：注册公用设备工程师（给水排水）2 人、注册电气工程师（供配电）2 人、自控学 1 人、道路学 6 人、注册桥梁工程师（道桥专业）2 人、注册风景园林工程师（园林规划、园林植物、园林建筑）（未启动注册）1 人、注册造价工程师 2 人。	（1）发行人截至 2021 年 12 月 31 日，建筑学专业 53 人、注册公用设备工程师（给水排水）3 人、注册电气工程师（供配电）2 人、电气学专业 14 人、道路学专业 14 人、注册桥梁工程师（道桥专业）19 人、注册造价工程师 4 人。 （2）发行人截至 2021 年 12 月 31 日，一级注册建筑师 6 人、建筑学专业 53 人、一级注册结构工程师 3 人、结构学专业 6 人、注册公用设备工程师（给水排水）3 人、给水排水专业 34 人、注册公用设备工程师（暖通空调）1 人、暖通空调学 2 人、注册电气工程师 2 人、电气学专业 14 人。 （3）注册公用设备工程师（给水排水）3 人、注册电气工程师（供配电）2 人、自控学 4 人、道路学 14 人、注册桥梁工程师（道桥专业）19 人、注册风景园林工程师（园林规划、园林植物、园林建筑）（未启动注册）12 人、注册造价工程师 4 人。	是

《工程设计资质标准》规定的申请工程设计专业甲级的标准		发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
	（2）企业主要技术负责人或总工程师应当具有大学本科以上学历、10 年以上设计经历，且主持过所申请行业相应专业设计类型的大型项目工程设计不少于 2 项，具备注册执业资格或高级专业技术职称。	发行人工程设计专业道路甲级主要技术负责人或总工程师具有大学以上学历、23 年以上设计经历，且主持过所申请行业相应专业设计类型的大型项目工程设计 5 项，具备高级专业技术职称。发行人工程设计专业桥梁甲级主要技术负责人或总工程师具有大学以上学历、15 年以上设计经历，且主持过所申请行业相应专业设计类型的大型项目工程设计 4 项，具备高级专业技术职称及一级注册结构师。发行人工程设计专业建筑甲级主要技术负责人或总工程师具有大学以上学历、31 年以上设计经历，且主持过所申请行业相应专业设计类型的大型项目工程设计 10 项，具备一级建筑注册师和高级专业技术职称。	是
	（3）在主要专业技术人员配备表现规定的人员中，主导专业的非注册人员应当作为专业技术负责人主持过所申请行业相应专业设计类型的中型以上项目工程设计不少于 3 项，其中大型项目不少于 1 项。	发行人近 10 年来建筑主导专业的非注册人员 12 人作为专业技术负责人主持过所申请建筑行业相应专业设计类型的中型以上项目工程设计 75 项，其中大型项目 73 项。发行人市政行业道路主导专业的非注册人员 10 人作为专业技术负责人主持过所申请市政行业道路相应专业设计类型的大型以上项目工程设计 37 项，其中中型项目 60 项。发行人市政行业桥梁主导专业的非注册人员 10 人作为专业技术负责人主持过所申请市政行业桥梁相应专业设计类型的大型以上项目工程设计 25 项，其中中型项目 66 项。	是
技术装备及管理水平	（1）有必要的技术装备及固定的工程场所。	根据发行人相关技术装备的清单、购买发票、发行人的房屋所有权证、房屋租赁合同等，发行人拥有必要的技术装备及固定的工程场所。	是
	（2）企业管理组织结构、标准体系、质量、档案体系健全。	查阅发行人的组织结构、发行人制定的有关标准体系、质量、档案体系管理的制度文件，发行人的管理组织结构、标准体系、质量、档案体系健全。	是

（2）市政行业给水工程乙级、市政行业排水工程乙级

根据《工程设计资质标准》的相关规定及发行人对应的具体情况，申请市政行业给水工程乙级、市政行业排水工程乙级工程设计资质的标准及发行人对该等标准的具体满足情况如下：

事项	《工程设计资质标准》规定的申请工程设计专业乙级的标准	发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
资历和信誉	（1）具有独立企业法人资格。	发行人为依法设立的股份有限公司，具备法人主体资格。	是
	（2）社会信誉良好，注册资本不少于 100 万元人民币。	（1）根据全国法院失信被执行人名单信息公布与查询系统、全国法院被执行人信息查询系统、信用中国网站、国家企业信用信息公示系统网站、证券期货市场失信记录查询平台等网站检索核查，发行人社会信誉良好，不属于全国法院失信被执行人，不存在证券期货市场的失信行为，未被纳入失信联合惩戒对象名单； （2）发行人注册资本为 6,600 万元，不少于人民币 100.00 万元。	是
技术条件	（1）专业配备齐全、合理，主要专业技术人员数量不少于所申请专业资质标准中主要专业技术人员配备表规定的人数： 1）其中，市政行业给水工程乙级需满足如下配备要求（合计需达到 13 人）：一级注册结构师 2 人、结构学专业 1 人、二级注册建筑师 1 人、注册公用设备工程师（暖通空调）1 人、注册公用设备工程师（给水排水）2 人、给水排水专业 1 人、注册电气工程师（供配电）2 人、自控学 1 人、注册造价工程师 2 人。 2）其中，市政行业排水工程乙级需满足如下配备要求（合计需达到 16 人）：一级注册结构师 2 人、结构学专业 1 人、二级注册建筑师 1 人、注册公用设备工程师（暖通空调）1 人、注册公用设备工程师（给水排水）2 人、给水排水专业 2 人、注册电气工程师（供配电）2 人、自控学 1 人、注册环保工程师（环境保护、生物、化工、热能）2 人（未启动注册）、注册造价工程师 2 人。	（1）发行人截至 2021 年 12 月 31 日，一级注册结构师 3 人、结构学专业 6 人、二级注册建筑师 4 人、注册公用设备工程师（暖通空调）1 人、注册公用设备工程师（给水排水）3 人、给水排水专业 34 人、注册电气工程师（供配电）2 人、自控学 4 人、注册造价工程师 4 人。 （2）发行人截至 2021 年 12 月 31 日，一级注册结构师 3 人、结构学专业 6 人、二级注册建筑师 4 人、注册公用设备工程师（暖通空调）1 人、注册公用设备工程师（给水排水）3 人、给水排水专业 34 人、注册电气工程师（供配电）2 人、自控学 4 人、注册环保工程师（环境保护、生物、化工、热能）（未启动注册）6 人、注册造价工程师 4 人。	是

事项	《工程设计资质标准》规定的申请工程设计专业乙级的标准	发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
	（2）企业的主要技术负责人或总工程师应当具有大学本科以上学历、10 年以上设计经历，且主持过所申请行业相应专业设计类型的中型项目工程设计不少于 3 项，或大型项目工程设计不少于 1 项，具备注册执业资格或高级专业技术职称。	发行人工程设计专业乙级主要技术负责人具有硕士以上学历、18 年以上设计经历，且主持过所申请行业相应专业设计类型的中型项目工程设计 15 项，具备注册执业资格和高级专业技术职称。	是
	（3）在主要专业技术人员配备表规定的人员中，主导专业的非注册人员应当作为专业技术负责人主持过所申请行业相应专业设计类型的项目工程设计不少于 2 项，或大型项目工程设计不少于 1 项。	发行人市政行业给排水主导专业的非注册人员 6 人作为专业技术负责人主持过所申请市政行业给排水相应专业设计类型的中型项目 28 项。	是
技术装备及管理水平	（1）有必要的技术装备及固定的工作场所。	根据发行人相关技术装备的清单、购买发票、发行人的房屋所有权证、房屋租赁合同，发行人拥有必要的技术装备及固定的工程场所。	是
	（2）有较完善的质量体系和技术、经营、人事、财务、档案等管理制度。	根据发行人制定的有关质量体系等管理制度文件，发行人建立有较完善的质量体系和技术、经营、人事、财务、档案等管理制度。	是

（3）风景园林工程设计专项乙级

根据《工程设计资质标准》的相关规定及发行人对应的具体情况，申请风景园林工程设计专项乙级工程设计资质的标准及发行人对该等标准的具体满足情况如下：

事项	《工程设计资质标准》规定的申请风景园林工程设计专项乙级的标准	发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
资历和信誉	（1）具有独立企业法人资格。	发行人为依法设立的股份有限公司，具备法人主体资格。	是
	（2）社会信誉良好，注册资本不少于 100 万元人民币。	（1）根据全国法院失信被执行人名单信息公布与查询系统、全国法院被执行人信息查询系统、信用中国网站、国家企业信用信息公示系统网站、证券期货市场失信记录查询平台等网站检索核查，发行人社会信誉良好，不属于全国法院失信被执行人，不存在证券期货市场的失信行为，未被纳入失信联合惩戒对象名单； （2）发行人注册资本为 6,600.00 万元，不少于人民币 100.00 万元。	是

事项	《工程设计资质标准》规定的申请风景园林工程设计专项乙级的标准	发行人对该等标准的具体满足情况	是否持续符合
技术条件	（1）专业配备齐全、合理，主要专业技术人员专业和数量符合所申请专项资质标准中“主要专业技术人员配备表”的规定（合计需达到 12 人）：园林学专业人员 6 人（其中，风景园林专业人员不少于 2 人）、二级注册结构工程师 1 人、二级注册建筑师 1 人、注册公用设备工程师（暖通空调）1 人、注册公用设备工程师（给水排水）1 人、注册电气工程师（供配电）1 人、概预算专业人员 1 人。	截至 2021 年 12 月 31 日，园林学专业人员 30 人（其中，风景园林专业人员 16 人）、二级注册结构工程师 1 人、二级注册建筑师 4 人、注册公用设备工程师（暖通空调）1 人、注册公用设备工程师（给水排水）3 人、注册电气工程师（供配电）2 人、概预算专业人员 7 人。	是
	（2）企业的主要技术负责人或总设计师、总工程师应具有大学学历、8 年以上从事风景园林工程设计经历，并主持过中型风景园林工程设计项目不少于 2 项，具有中级以上专业技术职称。	发行人风景园林工程设计主要技术负责人具有大学以上学历、16 年以上从事风景园林工程设计经历，并主持过中型风景园林工程设计项目 25 项，具有高级以上专业技术职称。	是
	（3）在主要专业技术人员配备表规定的人员中，非注册人员应当作为专业技术负责人主持过中型以上风景园林工程设计项目不少于 2 项，具备中级以上专业技术职称。	发行人风景园林工程设计的非注册人员作为专业技术负责人主持过中型以上风景园林工程设计项目 25 项，具备高级以上专业技术职称。其余主导专业技术人员完成技术负责人所主持的项目 20 项。	是
技术装备及管理水平	（1）有必要的技术装备及固定的工作场所。	根据发行人相关技术装备的清单、购买发票、发行人的房屋所有权证、房屋租赁合同，发行人拥有必要的技术装备及固定的工程场所。	是
	（2）有较完善的质量体系和技术、经营、人事、财务、档案等管理制度。	根据发行人制定的有关质量体系等管理制度文件，发行人建立有较完善的质量体系和技术、经营、人事、财务、档案等管理制度。	是

如上表，发行人主要经营资质的续展不存在重大不确定性，对发行人持续经营不构成重大不利影响。

（二）以列表形式说明从事规划设计、工程设计、工程总承包及智慧城市等业务所需的经营资质，发行人及其子公司是否已取得开展其经营业务所必需的全部经营资质

报告期内，发行人从事的具体业务包括规划设计、工程设计、工程总承包及智慧城市，上述业务涉及的资质情况如下：

序号	业务类型	所需资质名称	发行人是否已取得
1	规划设计	城乡规划编制资质	已取得甲级资质，开展业务范围不受限制。
2	工程设计	工程设计资质	已取得工程设计资质中“市政行业桥梁工程甲级；建筑行业建筑工程甲级；市政行业道路工程甲级；市政行业给水工程乙级；风景园林工程设计专项乙级；市政行业排水工程乙级”资质，并在上述资质许可范围内开展业务。
3	工程总承包	工程设计资质	已取得工程设计资质中“市政行业桥梁工程甲级、建筑行业建筑工程甲级、市政行业道路工程甲级”资质，可以在上述领域内开展工程总承包业务。
4	智慧城市	发行人目前开展的智慧城市业务不涉及资质要求。	

综上，发行人及其子公司已取得开展其经营业务所必需的全部经营资质。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅《城乡规划编制单位资质管理规定》《工程设计资质标准》等资质管理规定或办法，了解相关资质对资金、专业技术人员、技术装备和已完成的业绩等方面的具体要求，相关资质的申请、延续条件、不同资质等级所对应的业务范围以及主管部门对资质单位的监督管理，是否存在资质到期无法续期的风险；

2、核查发行人满足资质续期最低要求的部分员工的注册执业证书、职称证书、劳动合同及技术负责人的简历、社会保险缴纳记录，现场查看有关办公设备，并根据《城乡规划编制单位资质管理规定》《工程设计资质标准》所规定的取得上述资质所应具备的条件与发行人报告期内的实际情况进行比对，核查主要经营资质的续展是否存在重大不确定性，对发行人持续经营是否构成重大不利影响；

3、查阅报告期内发行人拥有的全部资质证书，核查各项业务资质许可的具体内容，取得发行人出具的承诺函，承诺将保持资质各项标准符合要求，对需要延续有效期的资质证书将积极办理续期手续，对发行人及其子公司是否取得开展其经营业务所必需的全部经营资质进行核查。

（二）核查结论

保荐人、发行人律师核查意见如下：

1、根据主要经营资质续展的相关规定及发行人对应的具体情况，主要经营资质的续展不存在重大不确定性，对发行人持续经营不构成重大不利影响；

2、根据发行人获取的经营资质及业务开展情况，发行人及其子公司已取得开展其经营业务所必需的全部经营资质。

问题 7 关于不动产权抵押及房屋租赁

根据申报材料：(1)2021 年 11 月，发行人将 6,239.91 ㎡房产和面积 6,146.20 ㎡土地使用权抵押给浙商银行股份有限公司苏州分行，子公司都市空间在 2021 年 11 月 9 日至 2024 年 11 月 8 日期间可获得最高 6,000.00 万元的借款。（2）报告期内，发行人共有 1 处正在使用的土地尚未办理权属证书，面积合计为 520.60 平方米。（3）报告期内，发行人存在同时承租和出租房屋的情形。

请发行人：（1）结合发行人现金流及业务发展规划，说明上述授信合同签署的背景及原因，被担保债权最新情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对发行人经营业绩的影响。（2）说明部分土地尚未办理权属证书的原因，相关土地的经营用途和实际使用情况，是否为发行人主要经营场所，相关证书的办理进度及对发行人持续经营的影响。（3）说明存在同时承租和出租房屋的原因，前述房屋的具体用途，租赁的价格是否公允，承租人和出租人的基本情况，是否与发行人及其实控人、董监高存在关联关系或非经营性资金往来的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）结合发行人现金流及业务发展规划，说明上述授信合同签署的背景及原因，被担保债权最新情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对发行人经营业绩的影响

由于募集资金投资项目“城乡规划创意设计与研究中心建设项目”投资总额达 30,228.70 万元，发行人子公司都市空间作为建设主体账面资金不足，因而都市空间向浙商银行股份有限公司苏州分行借款并签署《综合授信协议》《固定资产借款合同》，授信额度及借款额度均为 6,000.00 万元，发行人为此提供担保并签署《最高额抵押合同》，约定由发行人以自有土地、房产为上述债务提供担保。截至目前，都市空间共计提款 2,067.00 万元，按季度付息，分阶段还本，目前上述协议处于正常履行中。

根据《最高额抵押合同》第九条的规定，发生下列情形之一，抵押权人有权

行使抵押权，并可通过与抵押人协商，将抵押物拍卖、变卖后以所得价款优先受偿，或将抵押物折价以抵偿债务人所欠债务。双方未就抵押权实现方式达成一致的，抵押权人可直接请求人民法院拍卖、变卖抵押财产：（1）任一主合同项下债务履行期限届满，抵押权人未受清偿的。“期限届满”包括抵押权人依照主合同的约定或国家法律、法规规定宣布主合同项下债务提前到期的情形。（2）抵押物价值减少，抵押人未恢复抵押物价值或未提供抵押权人认可的与减少价值相当的担保的。

截至本回复意见签署日，《综合授信协议》《固定资产借款合同》处于正常履行状态，不存在合同约定的抵押权人实现抵押权的情形：（1）《综合授信协议》《固定资产借款合同》项下债务履行期限尚未届满，发行人子公司都市空间提款 2,067.00 万元，根据借款协议按季偿还借款利息约 23.38 万元，而发行人 2021 年实现利润总额 8,418.17 万元，足以偿还相应贷款本金及利息；（2）发行人用以抵押的抵押物为土地、房产，市场处于平稳状态，未出现价值大幅下跌的情形。

综上，发行人生产经营正常，具有持续稳定经营能力和较强的偿债能力，已设立抵押的土地、房产未出现价值大幅下跌的情形。因此，抵押权人行使抵押权的可能性很小，对发行人经营业绩不构成重大不利影响。

（二）说明部分土地尚未办理权属证书的原因，相关土地的经营用途和实际使用情况，是否为发行人主要经营场所，相关证书的办理进度及对发行人持续经营的影响

1、说明部分土地尚未办理权属证书的原因

发行人十全街 747 号土地尚未办理土地权属证书。其无法办理证书的原因为：

2000 年 10 月 17 日，苏州市人民政府办公室核发《苏州市人民政府办公室抄告单》（苏府抄〔2000〕44 号），确认将市建管局和苏州市建筑发展集团有限公司（以下简称“建发公司”）及其下属单位办公楼十全街 281 号（现十全街 747 号）与苏州市规划局（现更名为“苏州市自然资源和规划局”）及其下属单位办公楼锦帆路 31 号进行产权置换。

2003 年 6 月 2 日，苏州市规划局下发《关于局办公大楼办公用房和使用权土地面积分割的决定》，决定将十全街 747 号土地中 520.60 平方米土地分割给

发行人前身苏州市规划设计研究院，将 314.05 平方米土地分割给苏州市勘察测绘院，将 223.05 平方米土地分割给苏州市规划监察所，将 1,678.70 平方米土地分割给局机关。但因原土地使用权人建发公司将上述土地用于银行贷款抵押且难以解除，造成了该土地不能办理权属证。

2003 年 6 月 4 日，苏州市企业改制办公室下发《关于市规划局所属的规划设计研究院和勘察测绘院土地资产处置的会办纪要》（苏改办纪〔2003〕56 号），明确苏州市规划设计研究院所用办公楼为市政府调度进行产权置换的建发公司的部分房产，而建发公司已将全部房屋所属土地用于银行贷款抵押且难以解除，造成了有关土地不能办理权属证，故同意苏州市规划设计研究院的房产先进入改制资产，土地维持原状，待有关土地权证办妥后，仍按改制资产评估基准日的土地评估价格，以改制政策七折优惠转让给改制后的企业，并按同一价格缴纳土地出让金。

2007 年 9 月 3 日，苏州市改革办公室下发《关于对市规划设计研究院、勘察测绘院改制时房地分离问题的会办意见》（苏改办会字〔2007〕8 号），建发公司用于银行借款抵押的上述土地资产已经被解冻，同意按照苏州市企业改制办公室于 2003 年 6 月 4 日下发的《关于市规划局所属的规划设计研究院和勘察测绘院土地资产处置的会办纪要》（苏改办纪〔2003〕56 号）文件精神办理土地权证；同时，考虑到实际占用相关土地的事实，使用人除需按照苏改办纪〔2003〕56 号文件支付土地价款外，另需以改制基准日土地评估价格为基数，扣除优惠部分，从产权交易日起至 2007 年 7 月，按照 4%利率支付土地使用费，土地使用费与土地转让价款需在办理土地权证之前缴纳。

发行人已于 2016 年 10 月按照上述要求支付了自产权交易日（2003 年 9 月）至 2016 年 9 月共计 13 年的土地使用费合计 1,745,550.98 元（计算公式为：土地使用权的评估价格 3,356,828.80 元×13×4%=1,745,550.98 元）。

发行人支付完毕上述土地使用费后，尚未能办理土地使用权证。自 2016 年 10 月起，发行人于每月底按照上述计算方法计提上述土地使用费。

由于上述情况历时久远，且涉及多个政府部门、事业单位之间的沟通协调，又遇 2019 年苏州市机构改革，苏州市规划局并入苏州市自然资源和规划局，使

得有关土地权证的办理更加复杂，故迟迟未能办妥。上述土地权证仍在沟通，协调办理中。

2、相关土地的经营用途和实际使用情况，是否为发行人主要经营场所，相关证书的办理进度及对发行人持续经营的影响

十全街 747 号土地上房屋为发行人主要经营场所，虽然上述土地因历史原因尚未取得土地使用权证，但发行人已取得该土地上房屋所有权并领取房屋所有权证书。同时，苏州市规划局 2003 年 6 月 2 日下发的《关于局办公大楼办公用房和使用权土地面积分割的决定》已明确分割后苏州市规划设计研究院土地使用权面积为 520.60 平方米，发行人对该土地的使用为有权使用。

苏州市自然资源和规划局于 2021 年 6 月 7 日出具《关于苏州规划设计研究院股份有限公司土地守法情况的证明》，确认发行人近三年来没有因违反土地管理方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情况。

此外，发行人主要从事规划设计、工程设计等业务，属于人力密集型、智力密集型行业，上述土地及相关房屋主要用于发行人日常办公。由于周边可用于办公的租赁物业较多，若因前述土地问题使得发行人无法使用该土地及相关房屋，发行人搬迁难度亦较小，不会对日常经营构成重大不利影响。

综上，发行人使用的上述土地未办理权属证书系因历史原因造成，发行人当时取得了相关主管部门的批复，不存在未经批准使用该等土地的情形；苏州市自然资源和规划局已确认，发行人报告期内不存在因违反土地管理方面的法律、法规和规范性文件而受到行政处罚的情形；同时，发行人已取得该土地上房屋所有权。又鉴于发行人的主营业务对经营场所的依赖有限，因此上述未办理权属证书的土地不会对发行人的持续经营产生重大不利影响，不构成本次发行上市的实质性法律障碍。

（三）说明存在同时承租和出租房屋的原因，前述房屋的具体用途，租赁的价格是否公允，承租人和出租人的基本情况，是否与发行人及其实控人、董监高存在关联关系或非经营性资金往来的情形

1、说明存在同时承租和出租房屋的原因

（1）出租房屋的原因

报告期内，发行人将位于吴中区东吴北路房屋对外出租。发行人前身苏规有限于 2004 年购置上述房屋的原因系基于当时苏规有限的办公面积有限，已无法满足其业务的正常开展及扩大经营的需要。后续因该等房屋所在地段的停车位受限，无法满足发行人员工停放车辆的需要，不便于发行人及发行人员工更有效率地开展工作，且该等房屋周边环境欠佳，不宜作为办公场所。为充分利用该等闲置资产，发行人决定将该等房屋出租给相应的承租人。

（2）租赁房屋的原因

随着发行人经营规模的持续扩大、业务团队的不断扩充、外地分支机构的经营需要，发行人自有房屋无法满足其业务正常经营的需要，为确保发行人日益扩展的业务对办公场所的需求，发行人租赁部分房屋作为办公场所。

2、前述房屋的具体用途，租赁的价格是否公允，承租人和出租人的基本情况

（1）发行人承租该等房屋主要用于办公或员工宿舍，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	出租方基本情况	房屋坐落位置	租赁面积（㎡）	租赁期限	租金（元/月/㎡）	可比租金（元/月/㎡）
1	昆山分公司	昆山智谷文创发展有限公司	1）实际控制人：张文忠； 2）股权结构：张文忠（89.03%）、张文伟（10.97%）； 3）董监高：张文忠（执行董事兼总经理）、张文伟（监事）	昆山开发区庆丰西路669号1号房智谷创意工坊（智谷创意产业园 B区）4层401室	117.00	2022.3.20-2023.3.19	31.50	20.59-48.57
2		陈丽俊	住址：江苏省苏州市工业园区***	苏州胜浦路 258 号中新领袖天地 25 幢 101 室	1,032.48	2019.7.1-2024.6.30	80.00	60.00-90.00
3				苏州胜浦路 258 号中新领袖天地 25 幢 102 室	1,006.00	2021.3.1-2024.2.28	70.00	60.00-90.00
4	合肥分公司	合肥优利建筑设计有限公司	1）实际控制人：赵峻岭； 2）股权结构：赵峻岭（70.00%）、赵峻峰（15.00%）、彭守宁（15.00%）； 3）董监高：赵峻岭（执行董事兼总经理）、彭守宁（监事）	鲲鹏广场四号楼 4 层	900.00	2019.1.1-2023.12.31	24.44	15.00-36.00

序号	承租方	出租方	出租方基本情况	房屋坐落位置	租赁面积（㎡）	租赁期限	租金（元/月/㎡）	可比租金（元/月/㎡）
5	佛山分公司	何镔远	住址：广东省佛山市顺德区***	佛山市顺德区大良兴顺路嘉信城市广场二期A401号	150.00	2019.8.1-2024.7.31	20.00	15.33-30.12
6	常熟分公司	苏州昆承智能车检测科技有限公司	1）实际控制人：常熟高新区经济服务中心； 2）股权结构：常熟大学科技园有限公司（100.00%）； 3）董监高：武学臣（执行董事兼总经理）、周涛（监事）	常熟高新技术产业开发区云深路 2 号智能车中心 1 幢 703 室	85.00	2021.8.16-2022.8.15	22.50	15.90-35.70
7				常熟高新技术产业开发区云深路 2 号智能车中心 1 幢 705、706、707、709 室	231.00	2021.4.1-2022.3.31	22.50	15.90-35.70
8		穆建新	住址：江苏省张家港市锦丰镇***	书院新村 2 幢 407 室	90.00	2022.1.1-2022.12.31	18.52	14.56-30.00
9	大亚湾分公司	深圳市美旗进出口有限公司	1）实际控制人：姜晓秋； 2）股权结构：姜晓秋（97.50%）、周志奇（2.50%）； 3）董监高：姜晓秋（执行董事，总经理）、周志奇（监事）	惠州市大亚湾南山国际大厦 A 座 4 层 22、23 室	209.07	2022.3.15-2025.3.14	35.87	21.30-43.20
10	北京分公司	刘增利	住址：陕西省神木县***	北京市海淀区王庄路 1 号清华同方科技广场 B 座 16 层 1619、1621 室	298.00	2021.9.15-2023.10.14	267.67	240.00-300.00

序号	承租方	出租方	出租方基本情况	房屋坐落位置	租赁面积（㎡）	租赁期限	租金（元/月/㎡）	可比租金（元/月/㎡）
11	盐城分公司	王晓辉	住址：江苏省盐城市亭湖区***	凤凰汇聚龙中心 19 幢 409 室	155.82	2021.4.1-2022.3.31	37.43	21.90-47.10
12	惠州分公司	容茂菁	住址：广东省惠州市惠城区***	惠州市河南岸银铃路三横街 8 号惠华办公楼 3 楼 1 号商铺	984.50	2016.3.1-2025.2.28	2019.3.1-2022.2.28 期间：38.50；2022.3.1-2025.2.28 期间：44.28；	30.00-50.70
13	江西分公司	曾爱平	住址：江西省赣州市兴国县***	赣州市章江新区赞贤路森林公馆 7 栋 602 室	125.02	2021.1.1-2022.12.31	31.99	20.00-43.33
14		项志盛	住址：江西省赣州市章贡区***	赣州市章江新区赞贤路森林公馆 7 栋 603 室	125.02	2021.1.1-2022.12.31	31.99	20.00-43.33
15		陈辉林	住址：江西省赣州市章贡区***	赣州市章贡区水南镇汇贤雅苑 14 幢 2203 室	87.13	2022.2.22-2023.2.21	24.10	23.64-38.40
16		郭源琼	住址：江西省赣州市章贡区***	赣州市章贡区汇贤雅苑 13 栋 2502 室	110.15	2022.3.1-2023.2.28	9.99（毛坯）	9.09（毛坯）
17	西部分公司	黄媛沁	住址：重庆市九龙坡区***	重庆市九龙坡区谢家湾正街 55 号附 29 号 2-33 至 36 号	30.00	2022.1.1-2022.12.31	60.00	48.30-84.90
18	苏州规划	华建壮	住址：江苏省苏州市姑苏区***	苏州市工业园区旺墩路 188 号建屋大厦 1 幢 1116 室	128.74	2021.2.15-2023.2.14	87.99	75.00-96.90
19		瞿进	住址：江苏省苏州市姑苏区***	苏州市工业园区旺墩路 188 号建屋大厦 1 幢 1117 室	128.74	2020.5.6-2022.5.5	90.00	75.00-96.90

序号	承租方	出租方	出租方基本情况	房屋坐落位置	租赁面积（㎡）	租赁期限	租金（元/月/㎡）	可比租金（元/月/㎡）
20		佛山市万科中心城房地产有限公司	1）实际控制人：无； 2）股权结构：佛山市万科南城置业有限公司（100.00%）； 3）董监高：何宗良（董事长兼经理）、罗媛婷（董事）、廖惠华（董事）、杨春雨（监事）	佛山市禅城区季华五路57号2座901室	112.71	2022.3.1-2023.2.28	70.00	66.60-78.00
21		刘维明	住址：上海市浦东新区***	苏州高新区狮山路88号1幢603室	128.00	2022.1.1-2022.12.31	46.82	30.00-53.40
22		苏州市自然资源与规划局	负责人：黄戟	十全街747号（一楼西区1/2、六楼北侧）	430.37	2020.1.1-2022.12.31	54.72	45.00-64.80
23	苏州规划	江苏苏州大学科技创业园有限公司	1）实际控制人：苏州市姑苏区人民政府国有（集体）资产监督管理办公室； 2）股权结构：苏州历史文化名城商务运营管理有限公司（71.43%）、苏州市科技创新创业投资有限公	苏州十全街吏舍弄10号2号楼301-304、303A室	348.00	2022.1.1-2022.12.31	48.00	45.00-55.50
24				苏州十全街吏舍弄10号四号楼（部分）	2,310.00	2022.1.1-2022.12.31	48.00	45.00-55.50
25				苏州市十全街史舍弄10号7号楼201、207、208、302室	149.72	2022.1.1-2022.12.31	50.00	45.00-55.50
26	和影上品			苏州十全街吏舍弄10号四号楼4楼	86.00	2022.1.1-2022.12.31	48.00	45.00-55.50
27	古建分公司			苏州十全街吏舍弄10号2号楼103、104室	163.00	2021.7.4-2022.7.03	48.00	45.00-55.50

序号	承租方	出租方	出租方基本情况	房屋坐落位置	租赁面积（㎡）	租赁期限	租金（元/月/㎡）	可比租金（元/月/㎡）
28	环境视觉分院		司（17.86%）、苏州大学科技园有限公司（10.71%）；3）董监高：计伟（董事长兼总经理）、蒋敬东（副董事长）、张冬宝（董事）、徐晓峰（董事）、严东升（监事）	苏州十全街吏舍弄 10 号 4 号楼 4 楼	200.00	2022.1.1-2022.12.31	48.00	45.00-55.50
29	土地规划分公司			苏州十全街吏舍弄 10 号 4 号楼 4 楼	72.00	2022.1.1-2022.12.31	48.00	45.00-55.50
30	太仓分公司	陆平凡	住址：江苏省太仓市***	太仓市东亭北路 22 号 5 幢	658.60	2020.12.10-2022.12.9	20.27	10.42-37.79

（2）发行人出租房屋主要用于经营，具体情况如下：

序号	出租方	承租方	承租方基本情况	房屋坐落位置	租赁面积（㎡）	租赁期限	租金（元/月/㎡）	可比租金（元/月/㎡）
1	苏州规划	苏州康乐佳护理院	法定代表人：金潮君	吴中区东吴北路 146 号	3,881.69	2021.1.1-2025.12.31	2021.1.1-2021.12.31 期间：19.54；2022.1.1-2022.12.31 期间：20.18	13.20-40.20
2	苏州规划	徐英	住址：江苏省苏州市吴中区***	吴中区东吴北路 142 弄 8 号	27.08	2022.1.1-2022.12.31	103.40	43.20-114.90
3				吴中区东吴北路 142 弄 10 号	27.08	2022.1.1-2022.12.31	103.40	43.20-114.90
4	苏州规划	姚红萍	住址：江苏省苏州市吴中区***	吴中区东吴北路 142 弄 12 号	27.97	2022.1.1-2022.12.31	100.10	43.20-114.90

上述承租与出租价格经协商确定，租赁价格在可比区间内，公允、合理。

3、是否与发行人及其实控人、董监高存在关联关系或非经营性资金往来的情形

根据发行人及发行人实际控制人、董监高出具的确认文件、签署的调查表，并经核查发行人、实控人、董监高银行流水的对手方名称及查询国家企业信用信息公示系统中承租人、出租人及发行人的股权结构等公示信息，承租人、出租人与发行人及其实际控制人、董监高不存在关联关系或非经营性资金往来的情形。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅《综合授信协议》《固定资产借款合同》《最高额抵押合同》《最高额保证合同》、银行提款凭证，了解授信合同签署的背景及原因，被担保债权最新情况、担保合同规定的抵押权实现情形，核查抵押权人是否有可能行使抵押权及其对发行人经营业绩的影响；

2、查阅苏州市自然资源和规划局十全街 747 号土地不动产登记簿查询记录、《苏州市人民政府办公室抄告单》（苏府抄〔2000〕44 号）、《关于局办公大楼办公用房和使用权土地面积分割的决定》《关于市规划局所属的规划设计研究院和勘察测绘院土地资产处置的会办纪要》（苏改办纪〔2003〕56 号）、《关于对市规划设计研究院、勘察测绘院改制时房地分离问题的会办意见》（苏改办会字〔2007〕8 号）等文件，访谈发行人董事会秘书，了解十全街 747 号土地尚未办理土地使用权证的原因及对发行人持续经营的影响，核查相关土地的经营用途和实际使用情况，是否为发行人主要经营场所及对发行人持续经营的影响；

3、取得发行人及子公司房屋租赁合同、租赁房屋房产证，了解房屋租赁用途，在第三方租赁平台 58 同城、安居客等查询同地段房屋租赁价格，取得承租人、出租人的身份证复印件、营业执照复印件，查询国家企业信用信息公示系统、企查查中承租人、出租人的股权结构等公示信息，核查发行人、实际控制人、董监高银行流水中对手方名称，取得发行人及其实际控制人、董监高出具的与承租

方、出租方不存在关联关系或非经营性资金往来的确认文件及调查表。

（二）核查结论

保荐人、发行人律师核查意见如下：

1、授信合同签署系都市空间因募集资金投资项目“城乡规划创意设计与研究中心建设项目”资金不足，背景原因合理，截至目前，《综合授信协议》《固定资产借款合同》处于正常履行状态，不存在合同约定的抵押权人实现抵押权的情形，抵押权人行使抵押权的可能性很小，对发行人经营业绩不产生重大不利影响；

2、发行人使用的上述土地未办理权属证书系因历史原因造成，原因合理，上述土地主要用于办公，发行人当时取得了相关主管部门的批复，不存在未经批准使用该等土地的情形，且该土地上用于办公的场所发行人已取得房屋所有权证，发行人使用上述未办理权属证书的土地不会对发行人的持续经营产生重大不利影响；

3、发行人存在同时承租和出租房屋具有合理原因，租赁用途真实，租赁价格公允，承租人和出租人不存在与发行人及其实控人、董监高存在关联关系或非经营性资金往来的情形。

问题 8 关于员工

根据申报材料：（1）发行人前身由事业单位改制而来。报告期各期末，发行人在册员工人数分别为 426 人、487 人、571 人、591 人。（2）截至 2021 年 6 月 30 日，员工结构中设计及研发人员占比为 85.28%。（3）报告期内，发行人存在应缴未缴社保和住房公积金的员工。

请发行人：（1）说明事业编制员工是否全部转为公司员工，是否均已签订劳动合同，是否存在员工在其他单位领薪的情形。（2）结合人均产值、人均项目数量等因素，说明员工人数与业务规模的匹配性，与同行业可比公司的差异情况及合理性。（3）说明报告期各期设计及研发人员人数，相关人员在生产、研发各环节的分工情况，是否存在研发人员和设计人员混同的情形，对生产成本和研发费用完整性和准确性的影响。（4）量化分析补缴社保及公积金对发行人经营业绩的影响，相关行为是否构成重大违法违规行为，是否存在行政处罚的风险及发行人可能面临的处罚金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）说明事业编制员工是否全部转为公司员工，是否均已签订劳动合同，是否存在员工在其他单位领薪的情形

发行人 2003 年转企改制时事业单位编制员工共计 58 名，其中 8 名员工因调任政府机关或事业单位、退休等原因未转为公司员工，其余均转为公司员工且均签订劳动合同，不存在于其他单位领薪的情形。

（二）结合人均产值、人均项目数量等因素，说明员工人数与业务规模的匹配性，与同行业可比公司的差异情况及合理性

报告期各期末，发行人员工人数分别为 487 人、571 人、648 人。发行人主要从事规划设计、工程设计业务，属于“以人为本”的智力型服务行业，考虑到与同行业可比公司披露数据口径的可比较性，采用人均创收、人均利润的指标进行比对。

发行人人均创收、人均利润与同行业可比公司的相关指标的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	财务指标	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新城市	人均创收	40.86	43.69	49.27
	人均利润	8.56	10.99	12.70
蕾奥规划	人均创收	68.34	74.58	71.27
	人均利润	13.37	14.28	12.05
发行人	人均创收	63.33	66.22	67.58
	人均利润	12.17	12.91	11.28

注：新城市的相关数据摘自其 2019 年年报、2020 年年报、2021 年年报、招股说明书；蕾奥规划的相关数据摘自其 2021 年年报、招股说明书；人数为期初期末加权平均人数。

与同行业可比公司相比，报告期内，发行人人均创收与蕾奥规划接近，高于新城市，主要原因为：发行人的业务主要聚焦于苏州区域、规划领域；蕾奥规划业务主要聚焦于“规划咨询+行动规划”领域，所形成的规模经济效应和学习曲线效应使得经营效率较高，从而人均创收相对较高；而新城市整体业务分布相对分散，聚焦度不及发行人与蕾奥规划，因而人均创收略低。发行人人均利润与同行业可比公司相比处于合理区间，无较大差异。

综上，发行人员工人数与业务规模匹配，人均创收与蕾奥规划接近，人均创收高于新城市，具有合理原因，人均利润与同行业可比公司相比无较大差异。

（三）说明报告期各期设计及研发人员人数，相关人员在生产、研发各环节的分工情况，是否存在研发人员和设计人员混同的情形，对生产成本和研发费用完整性和准确性的影响

报告期各期末，发行人设计及研发人员人数为 410 人、488 人、551 人。

报告期内，发行人设计人员、研发人员存在一定交叠，发行人根据相应人员所从事的业务活动来划分设计人员和研发人员。设计人员直接深度参与具体的业务项目，主要从事图纸绘制、成果资料的编制、与客户的项目沟通等。发行人研发人员为与研发活动直接相关的员工，研发人员包括 2 类，具体职责如下：1、专职研发人员：主要是在古城保护、智慧城市领域，进行相关的数据化、信息化技术研究，报告期各期末人数分别为 1 人、1 人、9 人。2、兼职研发人员：该等人员由资深的生产设计人员兼任，其围绕设计新理念、行业新动态、新技术、新方法，提炼、总结专题案例、优化方案、设计模型及其应用方法，报告期各期人

数分别为 72 人、83 人、130 人。

对于兼职研发人员，发行人按照相应人员从事研发活动与非研发活动的工时比例将其薪酬在研发费用、营业成本之间进行分摊。每月，由项目负责人填报项目（包括业务项目、研发项目）工时，部门负责人予以汇总统计，经部门负责人、事业部总经理、发行人总经理审批。相应分摊依据可清晰识别、计量准确，内部审核机制完善，相关人员薪酬在研发费用和生产成本之间的分配方式合理，计量准确，能够完整、准确地核算生产成本和研发费用。

（四）量化分析补缴社保及公积金对发行人经营业绩的影响，相关行为是否构成重大违法违规行为，是否存在行政处罚的风险及发行人可能面临的处罚金额

经量化测算，报告期各期，发行人及其分子公司报告期内需补缴的社会保险及住房公积金金额及对发行人净利润的影响如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
社会保险及住房公积金需补缴金额（万元）	9.36	9.92	4.91
需补缴金额占发行人净利润的比例	0.13%	0.15%	0.10%

如上表，报告期各期，补缴社保及公积金金额占发行人当期净利润的比例极小，对发行人经营业绩不构成重大影响。

根据发行人及其子公司、分公司所在地社保、公积金主管部门出具的证明文件，并经查询登录发行人、子公司、分公司所在地社保、公积金网站查询违法违规记录，相关行为不构成重大违法违规行为，受到行政处罚的风险很小，发行人可能面临的处罚金额也很小。

针对发行人报告期内缴纳社会保险及住房公积金情况，发行人实际控制人李锋、钮卫东、张靖、朱建伟已出具《关于社保、住房公积金合规事项的承诺函》，承诺若社会保障及住房公积金主管部门因为发行人及其控股子公司、分公司上市前未依法足额缴纳各项社会保险金及住房公积金或存在其他违反社保、住房公积金相关法律、行政法规、政策等规定的情况而对发行人及其控股子公司、分公司进行处罚或追缴，将无条件地全额承担应补缴或被处罚的金额，并赔偿因此给发行人及其控股子公司、分公司造成的损失。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了转企改制时转为有限公司员工的劳动合同并访谈相关员工；

2、查阅了发行人报告期内各项业务的收入明细、净利润明细、员工花名册，计算平均人数、人均创收及人均利润，核查员工人数与业务规模的匹配性；

3、查阅了发行人业务相关数据、同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司的员工数量、平均产值、净利润等信息，与公司进行比对，核查是否存在较大差异，并对差异原因及合理性进行了分析；

4、核查了发行人设计人员、研发人员的数量、划分标准，相关人员在生产、研发各环节的分工情况，判断是否存在人员混同；

5、查阅了发行人内控制度，对发行人营业成本和研发费用中职工薪酬的划分进行核查；

6、查阅了发行人社保公积金缴纳凭证或银行回单，统计报告期内各期社保公积金缴纳人数，查阅了发行人报告期内员工花名册，对比社保公积金缴纳人数与各期在册人数差异，核实了差异原因，对未缴社保及公积金的补缴金额量化分析；

7、查阅了发行人及其分子公司社会保险及住房公积金主管部门出具的证明文件，查询发行人及其分子公司所在地社保、公积金网站，对相关行为是否构成重大违法违规行为，是否存在行政处罚的风险及发行人可能面临的处罚金额进行核查。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、除上述调任政府机关或事业单位、提前退休的情况，事业编制员工均转为有限公司员工，且均签订劳动合同，不存在员工在其他单位领薪的情形；

2、发行人员工人数与业务规模匹配，人均创收与蕾奥规划接近，人均创收

高于新城市，具有合理原因，人均利润与同行业可比公司相比无较大差异；

3、报告期各期末，发行人设计及研发人员人数为 410 人、488 人、551 人；报告期内，发行人设计人员、研发人员存在一定交叠，发行人根据相应人员所从事的业务活动来划分设计人员和研发人员；发行人按照相应人员从事研发活动与非研发活动的工时比例将其薪酬在研发费用、营业成本之间进行分摊，相应分摊依据可清晰识别、计量准确，相关人员薪酬在研发费用和生产成本之间的分配方式合理，计量准确，能够完整、准确地核算生产成本和研发费用；

4、发行人报告期内存在部分社保及公积金应缴未缴的情形，根据上述测算结果，如若补缴，对发行人经营业绩不构成重大影响；根据发行人社会保险、住房公积金主管部门出具的证明，相关行为不构成重大违法违规行为，受到行政处罚的风险很小，发行人可能面临的处罚金额也很小，发行人实际控制人李锋、钮卫东、张靖、朱建伟已出具相应赔偿承诺。

问题 9 关于大额现金分红

根据申报材料，发行人于 2018 年至 2020 年分别向股东分配 3,630.00 万元、1,320.00 万元及 3,630.00 万元现金股利。请发行人说明大额现金分红的原因及必要性、对发行人财务状况的影响，实际控制人大额分红资金的用途，是否存在体外代发行人垫支成本费用的情形。

答复：

【说明与分析】

（一）大额现金分红的原因及必要性

经 2018 年至 2020 年各年度股东大会决议，发行人向股东分别分配 3,630.00 万元、1,320.00 万元及 3,630.00 万元现金股利，主要原因及必要性如下：

（1）在符合利润分配原则和保证发行人正常经营和长远发展的前提下，发行人积极回报股东，与所有股东分享发行人的经营成果，回报股东对发行人发展的长期支持。自 2003 年苏州规划设计研究院有限责任公司设立以来，发行人共计分红 13 次。经 2018 年至 2020 年各年度股东大会决议，发行人向股东分别分配 3,630.00 万元、1,320.00 万元及 3,630.00 万元现金股利，符合发行人倡导积极回报股东的理念，有助于维护投资者关系，在资本市场树立良好的企业形象，具有必要性；

（2）发行人经营状况良好，具有持续稳定的盈利能力，能够创造足够的利润以满足发行人目前所处阶段的营运资金需求。因此，发行人具备以分红回报股东的能力；

（3）根据发行人公司章程，发行人主要采取现金分红的股利分配政策，即发行人当年度实现盈利，在依法提取法定公积金、任意公积金后进行现金分红，在优先满足发行人生产经营所需的前提下，发行人进行现金分红，符合发行人公司章程的规定。

综上，发行人大额现金分红的原因合理且具有必要性。

（二）对发行人财务状况的影响

2018 年至 2020 年，发行人净利润合计为 19,461.60 万元，经营活动产生的

现金流量净额合计为 20,480.67 万元，发行人税后分红额合计为 7,213.73 万元，占净利润比重为 37.07%，占经营活动产生的现金流量净额比重为 35.22%。发行人盈利状况良好、经营性活动现金流量良好，现金分红比例合理，与盈利状况、现金流量相匹配。

综上，上述现金分红与发行人的盈利和资金状况相匹配，大额现金分红对发行人财务状况不存在重大不利影响。

（三）实际控制人大额分红资金的用途，是否存在体外代发行人垫支成本费用的情形

发行人实际控制人为李锋、钮卫东、张靖、朱建伟四名共同实际控制人，上述现金分红的主要流向如下：

单位：万元

姓　名	税后红利金额	用　　途
李锋	822.07	637.07 万元用于家庭理财，125.00 万元用于亲属借款，60.00 万元用于个人消费。
钮卫东	438.08	438.08 万元用于家庭理财及购买保险。
张靖	406.03	351.65 万元用于家庭理财，54.38 万元用于归还亲属借款。
朱建伟	406.03	364.77 万元用于家庭理财，41.26 万元用于装修。
合　计	**2,072.20**	-

综上，实际控制人大额分红资金主要用于投资理财、个人消费等，具有合理性，不存在体外代发行人垫支成本费用的情形。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人现金分红相关的股东（大）会决议、公司章程等资料，了解发行人主要采取现金分红的股利分配政策，分析大额现金分红的原因及必要性；

2、查阅了发行人报告期内分红金额及相关财务指标，核查分红对发行人财务状况的影响；

3、获取了发行人实际控制人报告期内的银行流水对账单，核对现金分红金额的准确性，了解现金分红款的最终资金流向，获取了相关住宅装饰工程合同、

消费品店家访谈，核查实际控制人大额分红资金的用途及是否存在体外代发行人垫支成本费用的情形。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、在符合利润分配原则和保证发行人正常经营和长远发展的前提下，发行人积极回报股东，与所有股东分享发行人发展的经营成果，回报股东对发行人发展的长期支持，发行人具备以分红回报股东的能力且符合发行人公司章程的规定，大额现金分红的原因合理且具有必要性；

2、发行人盈利状况良好，现金分红比例合理，现金流相对充裕，资金周转状况良好，现金分红与公司的盈利和资金状况相匹配，大额现金分红对发行人财务状况不存在重大不利影响；

3、实际控制人大额分红资金主要用于投资理财、个人消费等，具有真实性及合理性，不存在体外代发行人垫支成本费用的情形。

问题 10 关于子公司及税务合规

根据申报材料：（1）截至目前，发行人存在 3 家全资子公司、1 家控股子公司、16 家分公司。（2）报告期内，公司注销 4 家分公司和 1 家参股公司。（3）报告期内，发行人合并范围内的子公司净利润规模较小，母子公司之间存在税率差异。

请发行人：

（1）结合业务拓展的实际情况、营业收入的分布，说明各子、分公司的定位、承担功能的差异、是否符合商务拓展的实际需求。（2）说明报告期内相关分公司及参股公司注销的原因及背景，被注销的公司是否存在重大违法违规行为。（3）结合母子公司的交易情况及定价策略，说明是否存在内部转移定价的情形，相关情形是否存在被追缴税款或罚款的风险，是否构成重大违法违规行为。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）结合业务拓展的实际情况、营业收入的分布，说明各子、分公司的定位、承担功能的差异、是否符合商务拓展的实际需求

发行人是江苏省内知名的规划设计与工程设计企业，致力于为政府及各类开发建设主体提供精准有效并兼具操作性的城市规划建设解决方案。

截至报告期末，发行人拥有 16 家分公司，都市空间、交通中心、海南市政 3 家全资子公司以及和影上品 1 家控股子公司。其中，都市空间、交通中心、海南市政、和影上品系发行人拟在智能建筑设计、交通规划研究、给排水业务、照明方案设计领域进行业务布局而设立或收购的专业子公司；惠州分公司、江西分公司、合肥分公司等 12 家区域分公司为发行人实施跨区域发展战略而设立的区域分公司；土地规划分公司、古建分公司等 4 家专业分公司系发行人拟在土地利用规划、文物保护规划、古建筑维修保护设计业务等领域进行业务布局而设立的专业分公司。具体情况如下：

公司名称		业务定位	实际业务开展情况
交通中心		拟拓展交通规划研究业务	由于相应人员及业务资质尚未配置完善，报告期内，该两家公司未实际独立对外开展业务。
都市空间		拟从事智能建筑设计业务	
海南市政		拟开展给排水工程设计业务	根据《住房城乡建设部关于建设工程企业发生重组、合并、分立等情况资质核定有关问题的通知》，海南市政的市政行业（给水工程、排水工程）专业乙级资质于 2018 年转移至发行人名下，报告期内，发行人给排水业务形成收入 348.82 万元、1,069.86 万元、1,497.17 万元。
和影上品		拟从事灯光照明方案设计等业务	报告期内，和影上品实现收入 325.72 万元、320.39 万元、357.96 万元。
昆山分公司、惠州分公司、江西分公司、合肥分公司等 12 家区域分公司		拟辐射所在区域及周边地区业务	在该等分公司的助力下，发行人已实现了跨区域经营，并对客户实现属地化服务。
专业分公司	土地规划分公司	土地利用规划等业务	土地利用规划是规划领域的专业且重要的方向之一，发行人基于业务开展需要，在该领域成立专门的专业分公司，进一步加强在该业务领域的人才培养与业务探索。
	古建分公司	文物保护规划、古建筑维修保护设计业务	文物保护规划、古建筑维修保护设计是历史文化保护领域规划、设计的重要方向之一，发行人基于业务开展需要，在该领域成立专门的专业分公司，进一步加强在该业务领域的人才培养与业务探索。
	环境视觉分院	光环境、视觉艺术领域的设计业务	光环境、视觉艺术领域的设计业务是高品质城市设计与市政设计项目的重要内容之一，发行人设立专门的分公司从事该项业务，加强该等领域的人才培养与业务历练，进一步完善发行人的专业序列，提高综合业务能力。
	北京分公司	拟从事信息化技术研发	北京分公司内人员为专职研发人员，目前从事古城保护、智慧城市领域相关的数据化、信息化技术研究工作。

综上，发行人设立上述分公司、子公司提升了品牌辐射力及业务开展的能力，与发行人整体战略布局相匹配，符合商务拓展的实际需求。

（二）说明报告期内相关分公司及参股公司注销的原因及背景，被注销的公司是否存在重大违法违规行为

1、注销的原因及背景

报告期内，发行人注销湛江分公司、成都分公司、河南分公司、天津分公司 4 家分公司以及益城停车 1 家参股公司，具体背景及原因如下：

因发行人省外业务重点发展区域战略调整，发行人决定注销上述 4 家分公司；

发行人参股益城停车主要系拓展智能停车业务，但由于智能停车核心技术门槛较高，益城停车未能及时建立业务壁垒，抢占市场，业务经营不及预期，经益城停车各股东商议，决定解散益城停车。

综上，湛江分公司、成都分公司、河南分公司、天津分公司 4 家分公司及益城停车注销背景真实，注销原因具有合理性。

2、被注销的公司是否存在重大违法违规行为

根据发行人被注销公司的工商资料、清税证明，并查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，被注销的公司履行了工商注销登记等法律规定的注销程序，未列入严重违法失信名单（黑名单），不存在行政处罚，不存在重大违法违规行为。

（三）结合母子公司的交易情况及定价策略，说明是否存在内部转移定价的情形，相关情形是否存在被追缴税款或罚款的风险，是否构成重大违法违规行为

报告期内，发行人母子公司直接交易情况如下：

单位：万元

销售方	采购方	交易内容	交易金额		
			2021 年度	2020 年度	2019 年度
和影上品	发行人	灯光设计方案	357.96	203.67	325.72
发行人	都市空间	都市空间城乡规划创意设计与研究中心用房建设项目（建筑设计和相关专业深化设计）	-	-	280.19

注：发行人 2019 年所得税率为 25%，2020 年、2021 年因取得高新技术企业证书所得税率为 15%；2019-2021 年都市空间所得税率为 25%；2019-2021 年，和影上品享受小微企业普惠性税收减免政策（财税〔2019〕13 号），并根据《财政部国家税务总局关于进一步扩大小型微利企业所得税优惠政策范围的通知》（财税〔2018〕77 号）、《财政部税务总局关于实施小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财政部 税务总局公告 2021 年第 12 号）执行 2.5%-10%税率。

报告期内，发行人向和影上品采购金额合计 887.35 万元，占营业成本的比例为 1.50%，向都市空间的销售金额合计 280.19 万元，占营业收入的比例为 0.27%，占比均较小。报告期内，母子公司间交易均系基于实际业务需要发生，具有真实交易背景。发行人母子公司间之间内部交易遵循基于项目工作量、市场价格并协

商定价，定价策略合理，定价公允、合理，不存在通过转移定价降低税负的情形。

根据发行人及其子公司获得的所在地主管税务机构开具的税务合规证明，结合国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网络公开信息，报告期内发行人及其子公司不存在税务违法违规的情形，不存在被追缴税款或罚款的风险，不构成重大违法违规行为。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内各项业务的收入明细，访谈了发行人董事会秘书，了解发行人子公司、分公司在发行人体系中的定位、承担功能的差异、设立背景以及实际经营情况；

2、查阅了注销分公司及参股公司的工商资料、清税证明、注销参股公司的股东会决议资料，查询了注销分公司及参股公司国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网络公开信息，对被注销的公司是否存在重大违法违规行为进行核查；

3、访谈了发行人董事会秘书，了解了报告期内相关分公司及参股公司注销的原因及背景；

4、了解发行人业务体系及内部交易情况，获取母子公司之间的交易清单，了解内部交易的合理性、定价依据并对内部交易进行核查；

5、查阅了发行人存在交易的母子公司主管税务部门出具的合规证明，对母子公司交易是否存在被追缴税款或罚款的风险，是否构成重大违法违规行为进行核查。

（二）核查结论

保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见如下：

1、发行人根据公司业务发展情况设立分公司、子公司，提升了品牌辐射力及承接业务的能力，与发行人整体战略布局相匹配，符合商务拓展的实际需求；

2、报告期内发行人相关分公司及参股公司注销的原因合理，发行人被注销公司不存在重大违法违规行为；

3、母子公司的交易真实，定价公允，各主体内部定价不存在显失公允的情形，不存在通过转移定价降低税负的情形，不存在被追缴税款或罚款的风险，不构成重大违法违规行为。

问题 11 关于收入确认政策

根据申报材料：（1）规划设计业务包括签订设计合同、提交初步成果、提交中间成果、提交论证成果以及提交最终成果等五个阶段，工程设计业务包括签订设计合同、方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合五个阶段。发行人按照合同约定的应收合同款项，分阶段确认收入。（2）对于上述规划设计、工程设计业务，若项目中止超过 3 年且收到预收款、且未进行过相关结算，同时也无重新启动迹象的项目，按收到的预收款金额确认收入；若项目明确终止的，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收入后的金额，确认当期收入。（3）以规划业务及设计业务各期前十大收入所涉合同中，有部分合同约定付款进度是快于行业协会计费指导意见中的各阶段工作量进度比重的，如有的合同约定初步成果阶段付款进度达到 50%，而行业协会指导意见中到中间成果阶段的工作量进度才到 50%，且不同的合同约定的付款进度有一定差异。

请发行人说明：

（1）规划设计、工程设计合同中关于不同阶段的工作内容、工作成果、验收时点及标准、收费标准等内容，是否均作出了明确约定；各阶段确认收入的外部证据、是否经客户或第三方确认、其作为发行人确认收入的依据是否合理、是否符合行业惯例。（2）结合新收入准则规定的按时段履约法确认收入的三个条件，合同条款论证并说明发行人主营业务按照时段法确认收入、以合同比例法确定履约进度是否符合相关规定，与行业内其他公司的差异情况；发行人各阶段确认收入的金额与各阶段工作量的匹配关系；收入确认时点是否谨慎、是否存在提前确认收入的情形，各类收入确认方法是否符合《企业会计准则》及财政部的规定。（3）项目中止超过 3 年且无重新启动迹象，发行人将预收款项确认为收入的合规性；项目明确终止时按已完成工作量确定结算金额，发行人如何确定已完成工作量；报告期各期上述关键阶段以外时点确认收入的金额及占比。（4）报告期各期签约或执行的合同中，合同约定付款进度快于行业协会计费指导意见的具体情况，涉及的合同金额及占比、合同数量及占比、收入金额及占比，双方约定的付款比例快于行业指导意见的原因及合理性，相关约定是否违反行业规定、是否存在调节收入确认的情形。（5）结合报告期各期末实

际工作量的情况，对比具体项目合同约定的付款结算比例，说明付款结算比例是否能够合理反映各阶段工作量及完工进度，发行人以合同比例法确认收入是否谨慎、合理。（6）说明报告期各期规划设计、工程设计不同阶段的决算工时和预算工时是否存在差异，约定实施周期与实际周期是否存在差异，如存在差异，如何保证合同约定的结算金额与完工进度一致。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

请保荐人、申报会计师质控和内核部门说明对发行人的收入确认方法的合规性的核查方法，并发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）规划设计、工程设计合同中关于不同阶段的工作内容、工作成果、验收时点及标准、收费标准等内容，是否均作出了明确约定；各阶段确认收入的外部证据、是否经客户或第三方确认、其作为发行人确认收入的依据是否合理、是否符合行业惯例。

1、规划设计、工程设计合同中关于不同阶段的工作内容、工作成果、验收时点及标准、收费标准等内容，是否均作出了明确约定。

发行人与客户签订的规划设计和工程设计合同均明确约定了不同阶段的工作内容、工作成果、验收时点及标准、收费标准等内容。

（1）规划设计合同

发行人与客户签订的规划设计合同涉及的阶段因具体项目而有所差异，按最长的流程划分，规划设计业务一般可分为签订设计合同、提交初步成果、提交中间成果、提交论证成果以及提交最终成果等五个阶段。规划设计业务各阶段约定的工作内容、工作成果、验收时点及标准、收费标准情况如下：

阶段	工作内容	工作成果	验收时点及标准	收费标准
签订设计合同	-	-	-	收取合同金额0-30%，作为预收款

阶段	工作内容	工作成果	验收时点及标准	收费标准
提交初步成果	开展规划项目现状调研和座谈、摸清现状底图底数，梳理发展现状，明确核心价值，对上位规划进行分析评判，对基地规划实施情况进行评估，识别发展问题，形成规划初步方案并向委托方汇报	设计初步规划方案，形成初步汇报所需的文本、图纸、材料等	通过客户确认并签收，或通过会议评审（如需）	结算至合同金额的 20%-40%
提交中间成果	根据初步成果提出的发展目标定位，进一步细化规划指标、数据，形成中间成果，并向相关部门汇报阶段性规划成果	在初步成果的基础上，进一步深化规划内容，形成达到中间成果深度要求的文本、图纸、材料等	通过客户确认并签收，或通过会议评审（如需）	结算至合同金额 30%-60%
提交论证成果	将中间成果征询各级相关部门、板块意见，根据反馈意见完善方案，同时完成相关专题研究报告、规划说明、图件、文本等成果，并通过专家论证会（如需）	根据相关反馈意见中间成果进行完善，达到能够提交专家论证会（如需）深度要求的文本、图纸、材料等	通过客户确认并签收，或通过专家组评审（如需）	论证成果一般结算至合同金额的 70%-90%
提交最终成果	根据专家论证意见修改或完善成果，并提交最终成果	根据专家意见，形成最终完善定稿的文本、图纸、材料等	通过客户确认并签收，获得政府或相关主管部门批准（如需）	收取剩余合同金额，约占合同金额的 10%-30%

（2）工程设计合同

发行人与客户签订的工程设计合同涉及的阶段因具体项目而有所差异，按最长的设计流程，工程设计业务一般分为签订设计合同、方案设计阶段、初步设计阶段、施工图设计阶段、施工配合阶段五个阶段。工程设计业务各阶段约定的工作内容、工作成果、验收时点及标准、收费标准情况如下：

阶段	工作内容	工作成果	验收时点及标准	收费标准
签订设计合同	-	-	-	收取合同总金额的 0-20%，作为定金
方案设计阶段	方案设计主要根据客户需求及前期项目策划，项目原始资料的分析研究、场地考察，根据客户设计任务要求，按相关法律、法规要求进行设计，形成总体方案	方案设计的文件、图纸等	方案得到客户确认，相关政府部门审查通过（如需）	一般结算至合同总金额的 10%-20%
初步设计阶段	初步设计主要内容为明确工程规模、投资效益、设计原则和标准，提出设计中存在的问题、注意事项及有关建议，其设计深度能够控制工程投资，满足进行施工图设计、主要材料和设备选型和定货、招标及施工准备的要求，但还未达到施工图的要求	初步设计的文件、图纸等	初步设计方案完成并取得客户确认，相关政府部门审查通过（如需）	一般结算至合同总金额的 40%-50%

阶段	工作内容	工作成果	验收时点及标准	收费标准
施工图设计阶段	施工图设计根据经批准或确认后的方案设计或初步设计进行编制，主要内容为总平面、纵断面、横断面、场地平台、路面结构、建筑结构、给水排水、电气设施、园林植物等各专业施工图设计，其设计文件能够满足施工招标、施工安装、材料设备订货、非标设备制作、加工及编制施工图预算的要求	施工图设计文件、图纸等	施工图获得客户确认，施工图获相关政府部门审查通过（如需）	一般结算至合同总金额的 70%-90%
施工配合阶段	合同约定施工配合环节的，公司指派相应人员对接工程建设期间的技术配合，直至项目竣工验收	协调处理施工期间遇到的相关技术问题	工程竣工验收合格	收取合同剩余金额，约占合同金额的 10%-30%

2、各阶段确认收入的外部证据、是否经客户或第三方确认。

发行人各阶段确认收入的外部证据具体如下：

（1）规划设计业务

阶段	收入确认的外部证据	是否经客户或第三方确认
签订设计合同	不确认收入	-
提交初步成果	客户签收单、客户相关会议资料（如需）	是
提交中间成果	客户签收单、客户相关会议资料（如需）	是
提交论证成果	客户签收单、专家论证意见（如需）	是
提交最终成果	客户签收单、政府或相关主管部门的批复文件（如需）	是

（2）工程设计业务

阶段	收入确认的外部证据	是否经客户或第三方确认
签订设计合同	不确认收入	-
方案设计阶段	客户签收单，规划审批文件（如需）	是
初步设计阶段	客户签收单，主管部门审批文件（如需）	是
施工图设计阶段	客户签收单、主管部门给客户出具的施工图审查合格证书（如需）	是
施工配合阶段	工程竣工验收证明文件	是

3、其作为发行人确认收入的依据是否合理、是否符合行业惯例。

在规划设计和工程设计服务的每个阶段，发行人根据合同的要求实施具体的设计工作，合同中对每个阶段的工作内容、工作成果、结算款项等进行了约定，发行人各阶段所获取的外部证据能够表明发行人该设计阶段的设计工作已完成

且获得了客户或第三方认可，根据合同约定，发行人对相应阶段对应的合同款项具有合格收款权。因此，发行人将该等外部证据作为收入确认的依据具有合理性。

经公开信息检索，同行业可比公司新城市、蕾奥规划确认收入的外部证据主要包括客户签署的工作成果确认单或签收单、外部评审意见、政府相关主管部门批复文件等，与发行人一致。因此，发行人将该等外部证据作为收入确认的依据符合行业惯例。

（二）结合新收入准则规定的按时段履约法确认收入的三个条件，合同条款论证并说明发行人主营业务按照时段法确认收入、以合同比例法确定履约进度是否符合相关规定，与行业内其他公司的差异情况；发行人各阶段确认收入的金额与各阶段工作量的匹配关系；收入确认时点是否谨慎、是否存在提前确认收入的情形，各类收入确认方法是否符合《企业会计准则》及财政部的规定。

1、结合新收入准则规定的按时段履约法确认收入的三个条件，合同条款论证并说明发行人主营业务按照时段法确认收入、以合同比例法确定履约进度是否符合相关规定，与行业内其他公司的差异情况；

（1）发行人规划设计业务、工程设计业务按照时段法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定

根据财政部于 2017 年 7 月发布的《企业会计准则第 14 号—收入》（以下简称“新收入准则”）第九条规定：于合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。

①对于单项履约义务的判定

履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。下列情况下，企业应当将向客户转让商品的承诺作为单项履约义务：一是企业向客户转让可明确区分商品（或者商品的组合）的承诺。二是企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺。

发行人在与客户签订合同时，一般以向客户提交整体多阶段实质相同、转让模式相同、服务的承诺可明确区分的方案成果为最终目的，因此发行人将整个合同的履行判定为一项履约义务。

②对于单项履约义务是否符合在某一时段内履行的履约义务的判定

根据新收入准则第十一条规定，发行人在判断每一单项履约义务，是否属于在某一时段内履行履约义务时，需要考虑以下因素：

A. 客户在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益；

B.客户能够控制发行人履约过程中在建的商品；

C.发行人履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且发行人在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

满足上述条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行的履约义务。

发行人所提供的规划设计及工程设计服务为定制化设计产品，对于客户具有不可替代的用途，且在履约过程中，如合同因客户或其他原因终止时，发行人具有合理收款权。因此发行人提供规划及工程设计劳务所产生的履约义务为在某一时段内履行的履约义务。

A、履约过程中所产出的商品具有不可替代的用途

发行人向客户提供规划及工程设计服务，一方面结合各地不同的自然环境、资源条件、历史情况、现状特点等进行统筹兼顾和综合部署，致力于为各级各地政府提供精准有效并兼具操作性的建设规划解决方案；另一方面在满足规划条件的基础上对开发建设单位自身开发项目进行特色性的设计，以满足不同开发项目在居住、工业、商业、交通、旅游、娱乐等方面的具体使用需求。该等服务的提供均为个性化定制，设计成果一经确定，发行人无法轻易地将其用于其他用途，即履约过程中所产出的商品（或提供的劳务）具有不可替代的用途。

B.发行人在整个合同期内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项

针对项目执行过程中由于客户或其他方原因导致合同终止的情况，发行人与客户签订的合同通常约定以下情形（或类似意思表达的约定）：

情形 1：“在履行期间，发包方（甲方）要求终止或解除合同（但仅指非承包方（乙方）原因造成），发包方应按承包方完成的实际工作量支付费用”；

情形 2：“在合同履行期间，发包人要求终止或解除合同，设计人未开始设

计工作的，不退还发包人已付的定金；已开始设计工作的，发包人应根据设计人已进行的实际工作量，不足一半时，按该阶段设计费的一半支付；超过一半时，按该阶段设计费的全部支付”。

此外，根据《中华人民共和国民法典》《中华人民共和国合同法》（2021年1月1日前有效）等相关法律法规的规定，由于客户违约等原因导致合同终止给发行人造成损失的，发行人有权主张赔偿损失和违约责任。

综上，针对已完成并经客户确认的阶段性设计成果，发行人按照合同约定有权向客户按照履约进度收取该阶段的、能补偿发行人已发生成本并具有合理利润的款项；针对尚未完成的阶段性设计成果且合同由于客户原因终止的，发行人根据合同约定或相关法律法规规定有权主张按照实际工作量及合同对设计价格的约定获取相关报酬的收款权利，也能取得补偿发行人已发生成本并具有合理利润的款项。故发行人在整个合同期间内均有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，且该款项能够补偿其已发生的成本并具有合理利润。

（2）发行人规划设计业务、工程设计业务以合同比例法确定履约进度，符合《企业会计准则第14号—收入》的规定

新收入准则第十二条规定：对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度。

发行人与客户签订的业务合同中，明确约定了各阶段环节的收款金额、比例，该等阶段环节的收款金额、比例，真实反映了各阶段性成果对于客户的价值量以及相应的履约进度（产出进度），可识别、可计量，并经双方认可。

因此，发行人以合同比例法（产出法）确定履约进度，符合相关规定。

（3）与行业内其他公司相比，不存在重大差异

同行业可比公司新城市、蕾奥规划以及2021年以来创业板上市的设计公司的收入确认方法如下：

公司名称	主营业务	设计业务收入确认方法	履约进度确认方法
新城市	规划设计、工程设计	时段法、产出法	阶段固定比例法
蕾奥规划	规划设计、工程设计	时段法、产出法	阶段合同比例法
奥雅设计	景观设计	时段法、产出法	阶段合同比例法
尤安设计	建筑设计	时段法、产出法	阶段合同比例法
深水规院	水务工程设计	时段法、产出法	阶段固定比例法
霍普股份	建筑设计	时段法、产出法	阶段合同比例法
山水比德	景观设计	时段法、产出法	阶段合同比例法
深城交	交通规划、设计	时段法、产出法	阶段合同比例法
建研设计	建筑设计	时段法、产出法	阶段合同比例法
发行人	规划设计、工程设计	时段法、产出法	阶段合同比例法

发行人设计业务收入确认方法与同行业可比公司或类似业态的公司一致，均采用时段法、产出法，在履约进度的具体确认方法上，绝大部分可比企业采用合同比例法，与发行人一致，少量企业采用固定比例法（即设计业务各阶段按照固定比例确认收入）。发行人收入确认方法、履约进度确认方法与行业内其他公司相比不存在重大差异。

综上所述，发行人主营业务按照时段法确认收入、以阶段合同比例法确定履约进度符合相关规定，与行业内其他公司相比不存在重大差异。

2、发行人各阶段确认收入的金额与各阶段工作量的匹配关系；收入确认时点是否谨慎、是否存在提前确认收入的情形

发行人按照阶段合同比例法确认收入，发行人各阶段确认收入的金额即为合同约定的付款结算比例，是合同双方参考行业指导意见，结合项目的具体特点、各阶段工作难度与工作量等因素，通过招投标及其他政府采购模式、商务谈判等方式最终确定，客观反映了业务实际，具有合理性。因此，发行人各阶段确认收入的金额与各阶段工作量匹配，整体不存在较大偏差。

报告期内，发行人以外部证据为收入确认的时点与依据，外部证据主要包括客户签收单、外部评审意见、政府相关主管部门批复文件等，该等外部证据具有较强的支撑效力。发行人收入时点确认谨慎，不存在提前确认收入的情况。

3、各类收入确认方法是否符合《企业会计准则》及财政部的规定

报告期内，发行人主营业务包括规划设计、工程设计、工程总承包及管理、智慧城市四项业务，其收入确认方法及其合规性具体如下：

第一，报告期内，发行人规划设计、工程设计业务收入确认方法符合《企业会计准则》规定，具体分析如下：

（1）2019 年及以前，发行人设计业务收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）的相关规定

①《企业会计准则》相关规定

2019 年及以前，发行人适用《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）第十条规定，企业在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，应当采用完工百分比法确认提供劳务收入。完工百分比法，是指按照提供劳务交易的完工进度确认收入与费用的方法。

根据《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）第十一条规定，提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：（一）收入的金额能够可靠地计量；（二）相关的经济利益很可能流入企业；（三）交易的完工进度能够可靠地确定；（四）交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

②发行人收入确认符合《企业会计准则》的相关规定

2019 年及以前，发行人设计业务采用完工百分比法确认收入，在完成合同对应阶段的工作量并取得客户或第三方提供的外部证据时，根据合同约定的结算金额确认相应阶段的收入金额。完工进度，按照经外部确认的已完成工作量对应的合同金额及其比例确定，符合《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）的相关规定，具体分析如下：

在资产负债表日，根据合同约定及取得的外部证据，发行人提供的劳务成果对应的合同完工阶段收款金额能够可靠计量，符合《企业会计准则》关于收入金额能够可靠地计量要求；客户应当按照合同约定履行相应的合同付款义务，符合《企业会计准则》关于收入确认中相关经济利益很可能流入企业的要求；同时，

已完成工作量对应的合同金额及其完工进度能够可靠地确定，符合《企业会计准则》关于收入确认中交易的完工进度能够可靠地确定的要求。

在资产负债表日，对于发行人已经取得成果确认文件对应的设计工作，发行人发生的成本主要包括职工薪酬、协作分包支出等，发行人已将该等已发生的成本计入营业成本，符合《企业会计准则》关于收入确认交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量的要求。

综上，2019 年及以前，发行人设计业务收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）自 2020 年 1 月 1 日起，发行人收入确认符合《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）的相关规定

如前所述，发行人设计业务属于在某一时段内履行的履约义务，采用产出法确定履约进度。

发行人与客户签订的业务合同中，明确约定了各阶段环节的收款金额、比例，该等阶段环节的收款金额、比例，真实反映了各阶段性成果对于客户的价值量以及相应的履约进度，可识别、可计量，并经双方认可。因此，当阶段性工作量完成、向客户交付对应阶段的设计文件并经客户认可后，以应收取的合同结算款项确认收入，即按照合同付款节点约定比例作为履约进度确认收入，符合相关规定。

第二，报告期内，发行人工程总承包及管理业务收入确认方法符合《企业会计准则》规定，具体分析如下：

发行人工程总承包及管理业务，以业主、工程监理单位或其他第三方确认的工程进度确定完工进度或履约进度。

（1）2019 年及以前，收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）的相关规定

2019 年及以前，发行人适用《企业会计准则第 14 号—收入》（2006 年）。在资产负债表日，根据合同约定及取得的外部证据，发行人提供的劳务成果对应的合同完工阶段收款金额能够可靠计量，符合《企业会计准则》关于收入金额能够可靠地计量要求；客户应当按照合同约定履行相应的合同付款义务，符合《企

业会计准则》关于收入确认中相关经济利益很可能流入企业的要求；同时，已完成工作量对应的合同金额及其完工进度能够可靠地确定，符合《企业会计准则》关于收入确认中交易的完工进度能够可靠地确定的要求。

与此同时，发行人发生的成本主要包括工程施工分包、职工薪酬等，发行人已将该等已发生的成本计入营业成本，符合《企业会计准则》关于收入确认交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量的要求。

因此，2019 年及以前，发行人工程总承包及管理业务收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）自 2020 年 1 月 1 日起，发行人收入确认符合《企业会计准则第 14 号—收入》（财会〔2017〕22 号）的相关规定

发行人所提供的工程总承包及管理服务为定制化产品，对于客户具有不可替代的用途；同时，客户在发行人履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。因此，发行人提供工程总承包及管理服务所产生的履约义务为在某一时段内履行的履约义务。同时，以业主、工程监理单位或其他第三方确认的工程进度确定履约进度，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

第三，报告期内，发行人智慧城市业务收入确认方法符合《企业会计准则》规定，具体分析如下：

发行人智慧城市业务主要分为两类：第一，发行人向客户交付信息化软件产品或技术成果，发行人在将产品/服务成果交付给客户并经客户确认时一次性确认收入；第二，发行人向客户提供运营维护服务，根据合同约定的服务费在服务期间内分月确认收入。

对于发行人向客户交付信息化软件产品或技术成果：一方面，当客户确认时，商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，发行人不再保留通常与所有权相联系的继续管理权，也不再对已售出的商品实施有效控制，根据合同约定，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入，同时，与之相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量；另一方面，销售信息化软件产品或技术成果属于在某一时点履行的履约义务，当客户确认时，发行人已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的

法定所有权已转移，相关的经济利益能够流入，即客户已取得商品控制权。

因此，发行人向客户交付信息化软件产品或技术成果，发行人在将产品/服务成果交付给客户并经客户确认时一次性确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

对于发行人向客户提供运营维护服务：一方面，发行人提供的劳务成果对应的合同完工阶段收款金额能够可靠计量，根据合同约定，相关经济利益很可能流入企业，同时，已完成工作量对应的合同金额及其完工进度能够可靠地确定，发生的成本（主要包括职工薪酬等）能够可靠计量；另一方面，发行人所提供的运维服务，对于客户具有不可替代的用途，同时，客户在发行人履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。因此，发行人提供运维服务所产生的履约义务为在某一时段内履行的履约义务。同时，根据合同约定的服务费在服务期间内分月确认，具有合理性。

因此，发行人向客户提供运营维护服务，根据合同约定的服务费在服务期间内分月确认收入，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

（三）项目中止超过 3 年且无重新启动迹象，发行人将预收款项确认为收入的合规性；项目明确终止时按已完成工作量确定结算金额，发行人如何确定已完成工作量；报告期各期上述关键阶段以外时点确认收入的金额及占比。

项目中止超过 3 年且无重新启动迹象，发行人按收到的预收款金额确认收入。该类项目中止时间较长，同时项目也无重新启动迹象，根据合同约定预收款项无需退回。因此按收到的预收款金额确认收入较谨慎，符合《企业会计准则》的规定。

项目明确终止时，发行人与客户根据实际情况协商确定已完成工作量及相应的结算金额，并以结算协议或终止协议等予以明确。

报告期各期上述关键阶段以外时点确认收入的金额分别为 139.69 万元、45.89 万元、286.69 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.45%、0.13%、0.74%，金额及占比均很小，对发行人业绩不构成重大影响。

（四）报告期各期签约或执行的合同中，合同约定付款进度快于行业协会计费指导意见的具体情况，涉及的合同金额及占比、合同数量及占比、收入金额及占比，双方约定的付款比例快于行业指导意见的原因及合理性，相关约定是否违反行业规定、是否存在调节收入确认的情形。

1、报告期各期签约或执行的合同中，合同约定付款进度快于行业协会计费指导意见的具体情况，涉及的合同金额及占比、合同数量及占比、收入金额及占比。

2019 年度至 2021 年度，在实际业务执行中，存在少量执行的合同约定付款进度略快于行业协会计费指导意见，涉及的合同数量分别为 35 个、24 个、21 个，占当年规划设计及工程设计合同总数的比例分别为 3.44%、1.92%、1.50%。合同金额合计分别为 2,002.59 万元、2,053.54 万元、963.56 万元，占当年规划设计及工程设计合同总金额的比例分别为 3.06%、2.83%、1.16%。收入金额分别为 1,083.64 万元、1,433.23 万元、182.79 万元，占当年规划设计和工程设计合计收入金额的比例分别为 3.94%、4.16%、0.49%，相关金额、数量及占比均较小。

假设按照行业协会的计费约定的比例进行模拟测算，2019 年度至 2021 年度，上述合同对收入的影响金额分别为 170.08 万元、152.43 万元，-11.01 万元，占当期营业收入的比例分别为 0.55%、0.43%，-0.03%，对营业收入的影响极小。

2、双方约定的付款比例快于行业指导意见的原因及合理性

报告期内，在实际业务执行中，发行人存在少量执行的合同双方约定的付款比例快于行业指导意见，具有合理原因，具体分析如下：

规划设计、工程设计业务均属于定制化服务，不同业务项目在技术特点、难度与复杂度等方面均存在一定的个性化差异。除此以外，业主单位对项目各个阶段的成果深度与完善度、工作量投入度的要求也存在差异，上述因素共同使得不同业务项目各个阶段的工作量比例均不尽相同，进而使得少量合同在部分阶段的工作量投入度超出通常情况下行业指导意见约定的比例，致使相应的付款比例略快。

3、相关约定是否违反行业规定、是否存在调节收入确认的情形

诚如《城市规划设计计费指导意见（2004 版）》制定说明中所指出，《城市规划设计计费指导意见》是基于 2001 年国家计委《关于放开部分商品和服务价格的通知》（计价格〔2001〕1218 号）取消了 1993 年由建设部、国家物价局联合颁布的《城市规划设计收费标准》，放开规划设计市场这一背景下，由行业协会中国城市规划协会制定，并明确“可作为规划设计计费的参考依据”。2017 年行业协会中国城市规划协会拟重新修订《城市规划设计计费指导意见》，但至今未形成正式稿并公布实施。《工程勘察设计收费标准》是国家发展计划委员会、建设部于 2002 年发布，但 2015 年 2 月国家发改委发布了《关于进一步放开建设项目专业服务价格的通知》（发改价格〔2015〕299 号），全面放开工程设计收费等专业服务的价格，实行市场调节价。因此，上述行业指导意见并非强制性的法规规定，而仅是作为参考因素之一，发行人少量业务合同中双方约定的付款比例快于行业指导意见并不违反行业规定。与此同时，经公开信息检索，同行业可比上市公司也存在付款比例快于行业指导意见的情况。

报告期内，发行人不存在通过调节合同付款比例调节收入确认的情形，主要原因为：发行人主要客户为政府、国有企事业单位等，主要通过招投标及其他政府采购模式获取收入。合同约定的付款进度，是合同双方基于项目实际情况，主要通过招投标或其他政府采购模式等方式最终确定的，发行人自身无法调节。

（五）结合报告期各期末实际工作量的情况，对比具体项目合同约定的付款结算比例，说明付款结算比例是否能够合理反映各阶段工作量及完工进度，发行人以合同比例法确认收入是否谨慎、合理。

1、付款结算比例是否能够合理反映各阶段工作量及完工进度

付款结算比例能够合理反映各阶段工作量及完工进度，主要原因是：合同约定的付款结算比例是合同双方基于行业标准、项目特点、各个阶段工作量等，通过招投标、政府采购或商务谈判等方式确定，真实反映了各阶段性成果对应的工作内容的工作总量、价值量，可识别、可计量，并经双方认可。具体分析如下：

第一，付款结算比例与各阶段工作内容对应的工作总量相匹配

在设计业务开展前，客户与发行人根据项目的具体情况，对设计项目进行阶段划分，明确各阶段的工作内容、工作成果以及各阶段的结算比例，各阶段的结

算比例综合考虑各阶段投入的人员、有效工作时间、相关成本支出等因素后经双方协商确定，因此各阶段的结算比例能合理反映各阶段的工作量。

规划设计业务各阶段的付款结算比例与实际工作量情况如下：

阶段	该阶段累计结算比例	工作量匹配性分析
初步成果	20%-40%	开展规划项目现状调研和座谈、摸清现状底图底数，梳理发展现状，明确核心价值，对上位规划进行分析评判，对基地规划实施情况进行评估，识别发展问题，形成规划初步方案并向委托方汇报，其结算比例与工作量匹配
中间成果	30%-60%	根据初步成果提出的发展目标定位，进一步细化规划指标、数据，形成中间成果，并向相关部门汇报。截至该阶段，一半左右的工作量已经完成。
论证成果	70%-90%	在前述成果的基础上，进一步深化、完善，形成用于外部专家评审论证的正式文件，是从前期方案细化至正式成果的重要环节。截至该阶段，规划项目的绝大部分工作量已经完成。
最终成果	100%	结合评审意见，修改完善方案，提交最终成果，至此，规划项目全部完结。

工程设计业务各阶段的付款结算比例与实际工作量情况如下：

阶段	该阶段累计结算比例	工作量匹配性分析
方案设计	10%-20%	根据客户需求及前期项目策划，项目原始资料的分析研究、场地考察，根据客户设计任务要求，按相关法律、法规要求进行设计，形成总体方案，其结算比例与工作量匹配
初步设计	40%-50%	明确工程规模、投资效益、设计原则和标准，提出设计中存在的问题、注意事项及有关建议，其设计深度能够控制工程投资，满足进行施工图设计、主要材料和设备选型和定货、招标及施工准备的要求，但还未达到施工图的要求。截至该阶段，一半左右的工作量已经完成。
施工图设计	70%-90%	根据经批准或确认后的方案设计或初步设计进行编制，主要内容为总平面、纵断面、横断面、场地平台、路面结构、建筑结构、给水排水、电气设施、园林植物等各专业施工图设计，其设计文件能够满足施工招标、施工安装、材料设备订货、非标设备制作、加工及编制施工图预算的要求。该阶段涉及专业较多、工作量较大，截至该阶段，绝大部分工作量已经完成。
施工配合	100%	协调处理施工期间遇到的相关技术问题，工程竣工后，项目全部完结。

第二，付款结算比例体现了客户对相应阶段成果价值量的认可

在相对成熟的设计行业，阶段结算比例的确定已高度市场化、透明化，能有力体现出委托方对设计公司工作总量和价值产出的认可，能够反映出已提交给客户的阶段成果对于客户的价值。新收入准则下，阶段工作成果的合同约定结算比

例是产出法的履约进度。

第三，发行人各阶段付款结算比例与行业指导意见约定的工作量比例、同行业可比公司情况不存在重大差异

规划设计业务，发行人累计至各阶段的付款结算比例与行业指导意见、同行业可比公司的对比情况如下：

阶段	发行人	《城市规划设计计费指导意见》约定的工作量比例	新城市	蕾奥规划
初步成果	20%-40%	50%-70%	20%	20%-50%
中间成果	30%-60%		50%	40%-70%
论证成果	70%-90%	90%	90%	80%-90%
最终成果	100%	100%	100%	100%

与行业指导意见、同行业可比公司相比，发行人规划设计业务各阶段付款结算比例相比与其不存在重大差异，处于合理水平。

工程设计业务，发行人累计至各阶段的付款结算比例与行业指导意见、同行业可比公司的对比情况如下：

阶段	发行人	《工程勘察设计收费标准》约定的工作量比例	新城市	蕾奥规划	其他可比公司
方案设计	10%-20%	10%-20%	15%	50%-75%	20%-30%
初步设计	40%-50%	40%-50%	45%	70%-85%	35%-50%
施工图设计	70%-90%	100%	90%	90%-95%	75%-90%
施工配合	100%		100%	100%	100%

注：其他可比公司主要包括设研院、设计总院等以交通、公路、市政工程设计为主业的上市公司以及华蓝集团、筑博设计、华阳国际等以建筑工程设计为主业的上市公司。

经比较，蕾奥规划的工程设计业务在方案设计、初步设计阶段的收费比例与发行人、行业指导意见、其他可比公司相比存在一定差异，主要原因为：蕾奥规划的工程设计业务以景观设计为主，在方案设计阶段前，需要进行专项的概念设计，工作量相对较大，而发行人及其他可比公司的工程设计业务以市政工程、建筑工程，一般无需在方案设计前进行概念设计。

除蕾奥规划之外，发行人工程设计业务各阶段付款结算比例与行业指导意见、其他可比公司不存在重大差异，处于合理水平。

综上所述，付款结算比例能够合理反映各阶段工作量及完工进度。

2、发行人以合同比例法确认收入是否谨慎、合理

发行人以合同比例法确认收入谨慎、合理，原因为：第一，如前所述，合同约定的付款比例，真实反映了各阶段性成果对于客户的价值量以及相应的履约进度（产出进度），可识别、可计量，并经双方认可，具备合同约定的收款权利，合同比例法确认收入符合《企业会计准则》的规定；第二，发行人收入确认的外部依据为客户签收单、专家论证意见、政府相关主管部门审批文件等，具有较强的支撑效力；第三，发行人收入确认方法与同行业可比公司相比不存在重大差异。

（六）说明报告期各期规划设计、工程设计不同阶段的决算工时和预算工时是否存在差异，约定实施周期与实际周期是否存在差异，如存在差异，如何保证合同约定的结算金额与完工进度一致。

发行人合同约定的结算金额与完工进度一致，主要原因为：如前所述，合同约定的付款结算比例，是合同双方基于行业标准、项目特点、各个阶段工作量等，通过招投标、政府采购或商务谈判等方式最终确定，真实反映了各阶段性成果对应的工作量、价值量及完工进度，可识别、可计量，并经双方认可，且与行业指导意见、同行业可比公司不存在重大差异。因此，合同约定的付款结算比例真实、合理的反映了经合同双方认可的各业务阶段的工作量及完工进度，而不受项目工时及实施周期的相关差异影响。

（七）请保荐人、申报会计师质控和内核部门说明对发行人的收入确认方法的合规性的核查方法，并发表明确意见。

针对收入确认方法合规性，质控、内核执行了以下审核程序：

1、进行了网络搜索、审阅底稿中相关行业研究资料，查阅同行业上市公司招股说明书、年度报告等资料，了解发行人所在行业基本情况、同行业上市公司收入确认政策及相关依据；

2、查阅发行人审计报告，了解会计师审定的发行人收入政策；

3、查阅《城市规划设计计费指导意见》，抽查发行人业务合同，分析合同条款，结合《企业会计准则》《企业会计准则应用指南》《企业会计准则解释》

等法律法规，分析发行人收入确认方法的合规性、合理性，并与同行业上市公司收入政策进行比较；

4、向发行人财务总监及财务负责人了解发行人业务情况、收入核算方法及实际执行情况；

5、审核了项目组提供的销售环节穿行测试、销售收入明细表、销售收入细节测试、收入及应收账款函证、替代性测试、客户访谈等，复核相关依据的真实性及有效性。

内核委员会审阅了质量控制报告及招股说明书等文件，听取了质控部门及项目组的陈述，并就收入确认方法等相关问题问询了项目组，项目组进行了回复。

经复核，质控及内核部门认为，发行人结合其自身业务特点及企业会计准则，制定了符合其业务实质的收入确认政策，与同行业上市公司相比不存在重大差异，报告期内保持了一贯性，具有合规性。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：

1、查阅了同行业公司公开披露的招股说明书、年度报告等资料，了解同行业公司的收入确认方法、外部证据等；

2、访谈主要业务部门负责人和财务负责人，了解发行人合同签订和执行的流程，提供服务的模式，合同不同阶段的工作内容、交付成果、验收时点、付款比例等情况；访谈财务负责人，了解收入确认政策，收入确认时点以及相应的内外部证据，分析收入确认时点的谨慎性和合理性；

3、获取发行人合同台账，查阅合同的工作内容、交付成果、验收时点、付款比例等信息，检查与收入确认的阶段是否一致；

4、抽查收入确认的内外部证据，如交付的成果、经客户确认并签署的客户签收单、专家论证意见、政府相关部门审批文件等，核查收入确认的内外部证据的充分性及收入确认时点的准确性；

5、对发行人报告期内的重要客户进行访谈和函证，确认合同金额、确认收

入金额、成果交付等信息，核查收入确认的真实性和准确性；

6、获取合同中止和终止的清单，取得相关的终止协议；

7、查阅了《城市规划设计计费指导意见》《工程勘察设计收费管理规定》等相关规定。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人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、验收时点和付款比例。发行人各个阶段收入确认的外部证据经过客户或第三方确认，作为发行人确认收入的依据合理，符合行业惯例；

2、发行人主营业务按照时段法确认收入、以合同比例法确定履约进度符合相关规定，与同行业可比公司不存在重大差异。发行人各阶段收入金额能够与各阶段工作量相匹配。收入确认时点谨慎，不存在提前确认收入的情形，各类收入确认方法符合《企业会计准则》及财政部的规定；

3、项目中止超过 3 年且无重新启动迹象，发行人将预收款项确认为收入具备合理性。项目明确终止时按与客户的结算协议确认已完成工作量。报告期各期上述关键阶段以外时点确认收入的金额及占比均较小，对发行人不构成重大影响；

4、发行人与客户签订的合同中部分约定付款比例快于行业指导意见，具有合理原因，不违反行业规定，不存在调节收入确认的情形；

5、发行人与客户签订的合同能够合理反映各阶段发行人的工作量及完工进度，发行人以合同比例法确认收入合理、谨慎；

6、合同约定的付款结算比例真实、合理的反映了经合同双方认可的各业务阶段的工作量及完工进度，而不受项目工时及实施周期的相关差异影响；

7、报告期内，发行人收入确认方法符合《企业会计准则》等相关法律法规的规定。

问题 12 关于 EPC 项目核算

根据申报材料，牛湾泾样板河道治理工程 EPC，发包方为昆山经济技术开发区水务有限公司，承包方为发行人、江苏科腾建设有限公司组成的联合体，签署三方协议。合同条款及相关工程文件中明确：发行人为牵头方，负责设计，江苏科腾建设有限公司为施工方，同时明确约定了设计费、工程管理费、施工费。在结算方面，对于设计费、管理费，由发行人直接与业主结算。对于施工费，由施工单位根据合同约定向业主请款，业主将相应款项先行支付给发行人，由发行人代为收取，再支付给施工单位。主合同及联合体成员之间的协议明确了联合体各方的工作内容、承担责任、对应收入金额等，且没有明确文件约定任何一方承担主要责任，因此，对于发行人而言，按照合同约定属于发行人的工作部分确认对应的收入，即采用净额法确认收入。同时，发行人作为代理人代施工单位已收或应收对价总额，作为代收代付款。

请发行人说明主合同、联合体成员之间的协议中关于各方工作内容、承担的责任、权利和义务划分、合同金额、结算条件及限制等关键内容的具体约定，发行人收款权利是否与施工情况挂钩、发行人对施工单位的给付义务是否独立且不以业主是否支付为前提，结合条款内容及收入准则，进一步说明以净额法确认收入的合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）请发行人说明主合同、联合体成员之间的协议中关于各方工作内容、承担的责任、权利和义务划分、合同金额、结算条件及限制等关键内容的具体约定

牛湾泾样板河道治理工程 EPC 项目，发包方为昆山经济技术开发区水务有限公司，承包方为发行人与江苏科腾建设有限公司组成的联合体，签署三方协议。合同条款及相关工程文件的具体约定如下：

序号	主要条款	条款具体内容
1	合同方	建设单位（甲方）：昆山经济技术开发区水务有限公司 承包单位（乙方）：发行人、江苏科腾建设有限公司
2	工程名称	牛湾泾样板河道治理工程 EPC
3	各方工作内容、承担的责任、权利和义务的划分	（1）发行人为联合体的牵头人。 （2）联合体牵头人合法代表联合体各成员负责本招标项目投标文件编制和合同谈判活动，并代表联合体提交和接收相关的资料、信息和指标，并处理与之相关的一切事务，负责合同实施阶段的主办、组织和协调工作。 （3）联合体将严格按照招标文件的各项要求，递交投标文件，履行合同，并对外承担连带责任。 （4）联合体各成员单位内部的职责分工如下： 1）牵头单位负责本项目工程设计部分的所有工作内容（方案、扩初、施工图、图审）； 2）施工单位负责本项工程施工部分的所有内容（现场施工、现场安全管理、现场人员管理）以及后续施工进度款的结算。
4	合同金额	合同金额：11,585,003.10 元（此合同为含税价，其中增值税税率为 9%，其中建安费 10,852,003.10 元，设计费 493,000.00 元，总包管理费 240,000.00 元。）
5	结算条件及限制	（1）本项目无预付款。工程竣工验收合格后付至甲方审核确定的已完成工程量的 50%，并且不超过合同价的 50%。 （2）工程决算审计完成后付至审计价 70%的工程款，余款（含工程质量保修金）在 2 年内付清。 （3）以上付款均以经甲方书面确认的相关资料报告为准。 （4）实际付款时间以财政资金到水务公司账为准。

（二）发行人收款权利是否与施工情况挂钩、发行人对施工单位的给付义务是否独立且不以业主是否支付为前提

1、发行人收款权利是否与施工情况挂钩

发行人作为联合体牵头方，承担设计及管理工作。对于设计费，根据合同约定在工程竣工后收取。对于管理费，根据合同约定，发行人提供合同实施阶段的管理工作，即贯穿整个施工过程，因此，管理工作的履约进度与工程施工进度直接相关，因而管理费的收款权利与施工情况挂钩。

2、发行人对施工单位的给付义务是否独立且不以业主是否支付为前提

根据合同约定，合同款项的支付方为业主方，发行人并无独立向施工单位支付款项的义务。在实际业务执行中，施工费由发行人向业主代为收取，再支付给施工单位。因此，发行人对施工单位的给付义务以业主支付为前提，并非独立。

（三）结合条款内容及收入准则，进一步说明以净额法确认收入的合规性

1、以净额法确认收入，符合《企业会计准则》的规定

联合体合同中，发行人在从客户所收取的款项中可能包含了代第三方收取的金额，该项金额与发行人提供的服务无关，系其他联合体成员提供服务所对应的款项，不属于发行人日常经营活动产生的经济利益的总流入，在这种情况下，该代收款项并不会为企业带来经济利益的流入，也并不会导致企业所有者权益的增加，不能确认为企业的收入。

根据《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》（财会〔2017〕22 号）第三十四条规定：

企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。

（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

（四）其他相关事实和情况。

综上，发行人采用净额法与总额法的判断实质在于区分从事交易时为“主要责任人”还是“代理人”，即“在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权”。

根据上述规定，结合发行人 EPC 管理的业务模式，逐条分析情况如下：

判断要点	判断过程
企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户	根据业务合同，发行人承担设计、管理工作，施工方（江苏科腾）承担施工工作，因此： （1）企业是否承担向客户转让商品的主要责任：根据《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》等有关法规，结合业务合同，对于施工部分，发行人不承担主要责任，仅承担连带责任； （2）企业在转让商品之前或之后是否承担了该商品的存货风险：发行人不承担存货风险； （3）企业是否有权自主决定所交易商品的价格：对于施工部分，主要由施工方进行报价，发行人无权自主决定商品价格。
企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务	发行人与施工方共同组成联合体共同投标，以联合体的名义向客户提供不同内容的服务，不能主导第三方代表本公司向客户提供服务。
企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户	根据业务合同，发行人承担设计、管理工作，施工方（江苏科腾）承担施工工作，从业务实际情况来看，设计、管理、施工彼此独立、区分清晰。因此，对于施工部分，由施工方直接向业主交付，发行人不存在将其与其他商品整合或组合转让给客户的情况

综上所述，发行人采用净额法进行会计核算符合《企业会计准则》的规定。

2、同行业公司 EPC 项目的收入确认方法

经公开信息检索，以设计为主业、以联合体形式开展 EPC 项目且披露有关详细信息的可比公司为华蓝集团、深城交、奥雅设计，相关会计处理如下：

公司名称	主营业务	确认方法	具体内容
华蓝集团	工程设计	净额法	工程总承包业务是指依托设计专业技术、经验优势和品牌影响力，通过联合具有专业优势的施工单位参与联合体投标，按照合同约定代表业主对工程项目的组织实施进行全过程或若干阶段的管理和服务。在该种模式下，公司并不承担主要设备材料的采购以及主体工程的建设义务，仅负责项目的设计、勘测咨询、项目全过程管理等专项工作。一般而言，合同会对设计费与项目管理费分别约定结算金额和支付方式，设计费收入参照工程设计的规则进行收入确认；项目管理服务收入以工程监理或其他第三方确认的完工进度进行确认。
深城交	交通规划设计	净额法	公司作为联合体牵头方的项目，联合体成员之间相对独立，内部分工明确，各自工作成果可直接或简单汇总后提交给客户。公司按照合同约定属于公司的部分确认对应的收入，企业作为代理人按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确认收入，公司收到的联合体成员其他方的款项作为代收代付款。

公司名称	主营业务	确认方法	具体内容
奥雅设计	景观设计	净额法	本公司以设计为主导的 EPC 总承包业务系公司与建设单位组成联合投标体，共同作为 EPC 总承包项目总承包商，对工程的“设计、采购、施工”整个过程 共同负责。其中，“施工”工作由联合投标体单位负责完成；“设计”“采购”工作均由公司负责完成。 报告期内，公司 EPC 总承包业务系与建设单位组成联合投标体，由公司负责“设计”和“采购”，联合投标体负责“施工”，公司与联合投标体独立开展业务并分别与甲方进行结算。公司仅针对“设计”和“采购”相关的工作成果确认收入，工程施工部分对应的收入并未纳入公司财务核算体系。

发行人相关会计处理方法与可比公司一致，不存在重大差异。

综上，上述会计处理符合《企业会计准则》的规定，谨慎、合理。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

查阅了牛湾泾样板河道治理工程 EPC 项目的业务合同，查阅了企业会计准则、同行业可比公司公开资料，对相关会计处理的合规性、合理性进行了分析。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、针对牛湾泾样板河道治理工程 EPC 项目，对于设计费，根据合同约定在工程竣工后收取；对于管理费，发行人收款权利与施工情况挂钩，发行人对施工单位的给付义务以业主支付为前提，并非独立；

2、发行人牛湾泾样板河道治理工程 EPC 项目有关的会计处理符合《企业会计准则》的规定，谨慎、合理。

问题 13 关于主营业务收入

根据申报材料，报告期内，公司营业收入分别为 29,406.00 万元、30,946.60 万元、35,114.96 万元、14,806.60 万元。其中江苏地区收入占比分别是 80.91%、84.84%、78.58%和 79.46%。

请发行人：

（1）结合江苏省尤其是苏州市城镇化进度、城市更新规划安排、城市规划财政资金预算和结算情况、房地产行业景气度等因素，并对比同行业可比公司，说明不同业务类型收入变动的原因及合理性、发行人收入变动趋势及幅度是否符合行业趋势。（2）结合规划设计、工程设计各阶段收入确认时点，说明报告期各期收入对应的前期已签合同量、当期新增合同量项下各收入确认节点分别对应的收入情况，各阶段收入变动与合同量的匹配性。（3）说明规划设计、工程设计合同价格形成机制、不同阶段收费标准、付款结算比例的具体原则，不同阶段收费差异较大的原因；发行人对不同客户在相同阶段的收费标准及付款结算比例是否一致，如不一致，说明差异的原因及合理性，是否存在通过付款结算比例调节收入、利润的情形。（4）说明报告期各期规划设计、工程设计各明细项对应的收入金额及占比、合同数量及占比、合同单价，结合相关收费标准，说明不同类别合同单价、同一类别不同时期合同单价波动的原因及合理性，是否存在异常。（5）说明江苏省外业务的拓展情况，发行人业务区域较集中的原因，未来业务的可持续性。（6）说明发行人第四季度收入占比较高的原因及合理性，第四季度各月份的金额及占比、对应工作量，与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入真实性、准确性的具体核查情况，包括核查范围、核查方法及核查比例、核查结论。

答复：

【说明与分析】

（一）结合江苏省尤其是苏州市城镇化进度、城市更新规划安排、城市规划财政资金预算和结算情况、房地产行业景气度等因素，并对比同行业可比公司，说明不同业务类型收入变动的原因及合理性、发行人收入变动趋势及幅度是否符合行业趋势。

1、发行人报告期内不同业务类型收入变动的原因及合理性

发行人主要从事规划设计、工程设计、工程总承包及管理、智慧城市四项业务。其中，规划设计、工程设计是发行人的主要业务，报告期内收入占比达 90%以上。工程总承包及管理、智慧城市业务规模较小，2019 至 2021 年度，公司工程总承包及管理业务收入分别为 2,294.44 万元、470.28 万元、180.02 万元；智慧城市业务收入分别为 1,031.23 万元、91.98 万元、1,391.39 万元，总体处于起步阶段，各年度受个别项目影响较大，因而呈现一定波动态势。

2019至2021年度，发行人规划设计业务收入分别为16,447.78万元、20,412.81万元、22,654.76 万元，2020 年、2021 年同比增幅为 24.11%、10.98%，工程设计业务收入分别为 11,076.45 万元、14,054.49 万元、14,373.78 万元，2020 年、2021 年同比增幅为 26.89%、2.27%，两项业务整体呈现稳定增长态势，具体原因与合理性分析如下：

（1）发行人主营业务所在的区域市场空间较为广阔，且总体呈现出持续、稳定的增长态势

①规划设计业务

我国城乡发展坚持“先规划、后建设”的原则，城乡规划在城市建设中起到牵头引领作用，其相关支出与城市市政公用设施建设固定资产投资呈现正相关关系。根据国家住建部发布的《2020 年城市建设统计年鉴》，2019 年、2020 年，全国城市市政公用设施建设固定资产投资分别为20,126.30亿元、22,283.93亿元。

根据国家公布的中央和地方财政主要支出项目资料，涉及规划的政府财政支出项目主要有“城乡社区规划与管理”、“风景名胜区规划与保护”和“国土资源规划及管理”，2019 年、2020 年，上述三项财政支出的总金额分别为 434.84 亿元、441.40 亿元，占当年城市市政公用设施建设固定资产投资的比例分别为 2.16%、1.98%，即在 2%左右。

报告期内，发行人规划设计业务主要集中在江苏区域。2019 年至 2020 年，江苏省城市市政公用设施建设固定资产投资额分别为 1,968.42 亿元、1,975.06 亿元，按前述比例测算，江苏省相应的城乡规划业务的市场容量分别约为 39.37 亿元、39.50 亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019 年、2020 年，发行人江苏省内规划设计业务收入分别为 1.49 亿元、1.74 亿元，占比分别约为 3.78%、4.41%，占比较小。

此外，发行人致力于进一步扩大全国影响力，积极布局省外市场，重点拓展大湾区等业务区域。广东省是我国城市市政公用设施建设固定资产投资的重要区域，2019 年至 2020 年，广东省城市市政公用设施建设固定资产投资额分别为 1,613.19 亿元、1,604.65 亿元，按前述比例测算，相应的城乡规划业务的市场容量分别约为 32.26 亿元、32.09 亿元。目前，发行人在广东省的业务尚处于起步阶段，2019 年至 2020 年，发行人广东省内规划设计业务收入分别为 215.06 万元、2,137.45 万元，占比分别约为 0.07%、0.67%，业务规模及占比均较小。未来，随着发行人在该区域成功案例及经验的不断积累，广东省有望成为发行人新的规划设计业务增长点。

②工程设计业务

工程设计业务的市场需求与工程建设直接相关。根据国家统计局数据，2019 年、2020 年，全社会固定资产投资额分别为 56.09 万亿元、52.73 万亿元。根据住建部发布的《全国工程勘察设计统计公报》，2019 年至 2020 年，全国具有勘察设计资质的企业的工程设计收入分别为 5,094.9 亿元、5,482.7 亿元，占当年全社会固定资产投资的比例分别为 0.91%、1.04%，即在 1%左右。

2019 年至 2021 年，江苏省固定资产投资额分别为 5.88 万亿元、5.89 万亿元、6.24 万亿元，按前述比例测算，相应的工程设计业务的市场容量分别约为 588 亿元、589 亿元、624 亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019 年至 2021 年，发行人江苏省内工程设计业务收入分别为 0.80 亿元、0.96 亿元、0.97 亿元，占比分别为 0.14%、0.16%、0.16%，占比较小。

此外，发行人积极布局省外业务，进一步加强大湾区的业务布局。2019 年至 2021 年，广东省固定资产投资额分别为 3.92 万亿元、4.20 万亿元、4.47 万亿

元，按前述比例测算，相应的工程设计业务的市场容量分别约为 392 亿元、420 亿元、447 亿元，呈现持续、稳定的增长态势。2019 年至 2021 年，发行人广东省内工程设计业务收入分别为 1,514.38 万元、2,296.67 万元、2,707.23 万元，占比分别为 0.04%、0.05%、0.06%，占比较小，未来业务规模有望取得进一步地增长。

（2）加快推进城市更新行动，进一步拓宽了规划设计及工程设计业务的市场空间

随着我国经济发展由高速增长阶段进入高质量发展阶段，我国的城市化进程开始进入精细化的“新城市”发展的重要阶段。未来的城市建设强调“以人为核心”，城市开发建设重点由房地产主导的增量建设，逐步转向以提升城市品质为主的存量提质改造。2021 年 3 月，“实施城市更新行动”首次列入政府工作报告和十四五规划。2021 年 11 月，住建部发布《关于开展第一批城市更新试点工作的通知》，江苏省南京市、苏州市入选全国首批 21 家“城市更新试点名单”，成为开展城市更新工作的试点城市。城市更新成为了城市未来发展的新增长点，大量存量建设空间的释放将会形成一个规模巨大的市场，进一步拓宽规划设计及工程设计业务的市场空间。

（3）苏州作为国家历史文化名城，围绕“保护和弘扬苏州地方优秀传统文化，延续城市历史文脉”而开展的古城保护与更新，带来了相关领域的规划需求

苏州市是中国城市现代化进程和历史文化名城保护融合发展的前沿阵地。2012 年，住建部批准在苏州设立全国唯一的“历史文化名城保护区”。2018 年 3 月，《苏州国家历史文化名城保护条例》正式施行，进一步明确了历史文化保护区的适用范围，对历史城区、历史文化街区、历史地段、河道水系、河道及其设施等方面保护内容和要求作出了原则规定，明确了历史文化名城、历史文化街区、历史地段等三个层次规划的具体要求，进一步强化了保护规划的法定性和严肃性。

苏州市在《2021 年政府工作报告》中提出，要“加强古城保护与有机更新，焕发历史文化名城魅力。”同时在《苏州市国民经济和社会发展第十四个五年规

划和二〇三五年远景目标纲要》中提出，要“鼓励引入社会力量参与历史街区改造提升，激活旧厂房、老公房、低效土地等‘沉睡资产’，着力推进平江片区、桃花坞、虎丘等综合更新升级重点工程。”

近年来，围绕“古城保护”，苏州市开展实施了一系列治理、更新、综合改造工程，带来了相应的规划设计、工程设计业务需求。

（4）国家推动“多规合一”政策，资质齐全、综合类的规划设计与工程设计企业将迎来长足发展的契机

2019 年 5 月 10 日，《中共中央、国务院关于建立国土空间规划体系并监督实施的若干意见》印发，明确提出到 2020 年基本建立国土空间规划体系，逐步建立“多规合一”的规划体系。“多规合一”，是指将国民经济和社会发展规划、城乡规划、土地利用规划、生态环境保护规划等多个规划融合到一个区域上，实现一个市县一本规划、一张蓝图，解决现有各类规划自成体系、内容冲突、缺乏衔接等问题。

“多规合一”工作的有效推进，对规划设计企业的行业资质、技术水平及经验积累都提出了更高的要求。一方面，“多规合一”要求规划设计企业具备规划领域中较为齐全的业务资质，能够对地区规划工作提出“一揽子”的解决方案，有能力落实“一个市县一本规划、一张蓝图”的指导精神；另一方面，“多规合一”需要企业具备在实际工作中融合各专业、各细分领域的实际技术能力及项目经验。可以预见，业务资质齐全、实践经验丰富及具备规模优势的行业领先企业将有望取得更大的发展。

（5）报告期内，发行人紧抓行业发展契机，凭借自身综合实力，实现了业务规模的持续、稳定增长

发行人深耕江苏尤其是苏州区域几十年，资质序列齐全、技术实力领先，具备为城市发展的全生命周期（即“规划、建设、管理全过程各环节”）提供全方位、综合化的服务能力，具备从课题研究、规划设计至工程设计的纵向全程服务能力，以及包含市政、交通、建筑及景观等横向各专业领域服务能力，尤其是在古城保护、城市更新、新城建设领域具备扎实的全方位技术能力。报告期内，发行人凭借上述综合优势，紧抓行业发展契机，实现了业务规模的持续稳定增长。

综上，发行人报告期内不同业务类型收入变动具有合理原因。

2、发行人收入变动趋势及幅度是否符合行业趋势

报告期各期，发行人及同行业可比公司规划设计、工程设计收入变动情况如下表所示：

单位：万元

业务类型	公司名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		金额	同比变动率	金额	同比变动率	
规划设计	新城市	25,366.21	-3.43%	26,267.00	-6.75%	28,169.08
	蕾奥规划	50,398.95	6.75%	47,210.37	21.10%	38,983.60
	发行人	22,654.76	10.98%	20,412.81	24.11%	16,447.78
工程设计	新城市	11,436.68	-1.97%	11,667.11	3.09%	11,317.22
	蕾奥规划	2,156.32	5.31%	2,047.57	217.50%	644.90
	发行人	14,373.78	2.27%	14,054.49	26.89%	11,076.45

规划设计业务：

2019 年至 2020 年，发行人收入增幅 24.11%，蕾奥规划收入增幅 21.10%，与发行人基本一致。根据公开信息披露，新城市收入有所下降，主要是受疫情因素影响。根据蕾奥规划的公开资料以及发行人实际情况，蕾奥规划及发行人通过线上办公等方式，受疫情的影响相对较小。

2020 年至 2021 年，发行人收入增幅 10.98%，蕾奥规划收入增幅 6.75%，与发行人趋势基本一致。新城市收入变动率为-3.43%，与上一年度基本持平。

工程设计业务：

2019 年至 2020 年，发行人收入增幅 26.89%，新城市收入增幅 3.09%、蕾奥规划收入增幅 217.50%，两家可比公司与发行人收入变化的趋势一致。新城市收入增幅低于发行人，主要是受疫情因素影响。蕾奥规划收入增幅较高，主要是因为该公司工程设计业务规模较小，2019 年度仅为 644.90 万元，因而以该年度为基础计算的增幅较高。

2020 年至 2021 年，发行人收入增幅 2.27%，蕾奥规划收入增幅 5.31%，与发行人趋势基本一致。新城市收入变动率为-1.97%，与上一年度基本持平。总体看来，2020 年至 2021 年，发行人与两家可比公司工程设计业务收入变动幅度均

较小。

综上，与同行业可比公司相比，发行人收入变动趋势及幅度具有合理性，符合行业趋势。

（二）结合规划设计、工程设计各阶段收入确认时点，说明报告期各期收入对应的前期已签合同量、当期新增合同量项下各收入确认节点分别对应的收入情况，各阶段收入变动与合同量的匹配性。

1、规划设计业务

报告期内，发行人规划设计业务前期已签合同、当期新增合同对应的收入、合同数量及占比情况如下：

单位：万元、个

规划设计	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入	合同数量	占比	收入	合同数量	占比	收入	合同数量	占比
当期新增	14,845.49	416	65.53%	11,966.26	287	58.62%	8,034.54	230	48.85%
前期已签	7,809.26	299	34.47%	8,446.54	272	41.38%	8,413.25	205	51.15%
合　计	**22,654.76**	**715**	**100.00%**	**20,412.81**	**559**	**100.00%**	**16,447.78**	**435**	**100.00%**

报告期各期，发行人规划设计业务收入中，当期新增合同对应的收入占比分别为 48.85%、58.62%、65.53%，整体呈现逐年稳定上升态势，主要是因为：报告期内，发行人规划设计业务市场开拓成效逐步显现，各年度新增规划设计业务合同金额分别为 17,365.00 万元、22,289.24 万元、27,775.29 万元，逐年增加，使得对当年收入的贡献占比逐年提升。同时，各年度新增合同对应的收入占新增合同金额的比例分别为 46.27%、53.69%、53.45%，转化率整体稳定。

前期已签合同对应的收入分别为 8,413.25 万元、8,446.54 万元、7,809.26 万元，整体稳定，对应的合同金额分别为 18,689.42 万元、19,270.93 万元、19,478.19 万元，占比分别为 45.02%、43.83%、40.09%，整体稳定，略有下降。

前期已签、当期新增合同项下各收入确认节点分别对应的收入情况如下：

单位：万元

合同类别	阶 段	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
前期已签合同	提交初步成果	455.87	5.84%	557.32	6.60%	747.07	8.88%
	提交中间成果	1,101.73	14.11%	1,393.23	16.49%	1,666.15	19.80%
	提交论证成果	2,476.76	31.72%	2,386.39	28.25%	3,393.35	40.33%
	提交最终成果	3,774.91	48.34%	4,109.61	48.65%	2,606.68	30.98%
	合 计	**7,809.26**	**100.00%**	**8,446.54**	**100.00%**	**8,413.25**	**100.00%**
当期新增合同	提交初步成果	3,851.42	25.94%	3,013.98	25.19%	1,682.87	20.95%
	提交中间成果	4,193.17	28.25%	3,954.39	33.05%	3,178.40	39.56%
	提交论证成果	2,463.29	16.59%	2,635.72	22.03%	1,341.04	16.69%
	提交最终成果	4,337.61	29.22%	2,362.18	19.74%	1,832.23	22.80%
	合 计	**14,845.49**	**100.00%**	**11,966.26**	**100.00%**	**8,034.54**	**100.00%**

对于前期已签合同，业务收入主要集中在论证成果、最终成果两个后端节点，具有合理性。报告期各年度，各阶段节点的收入比例整体稳定、略有波动。其中，与 2019 年相比，2020 年、2021 年，论证成果阶段收入占比相对较低、最终成果阶段收入占比相对较高，主要是因为：2020 年以来，发行人承接了部分细分领域的规划及相关咨询项目，该部分项目的合同付款节点并未细分论证成果、最终成果，而是约定直接提交最终成果（例如，“昆山市电力设施选址规划”项目，合同金额 176 万元，合同约定的付款节点为：预付款 40%、最终验收后 60%。2021 年，该项目验收，确认不含税收入 166.04 万元，均计入最终成果阶段），因而使得该两年度论证成果阶段收入占比相对较低、最终成果阶段收入占比相对较高。

对于当期新增合同，业务收入主要集中在初步成果、中间成果两个前端节点，具有合理性。报告期各年度，各阶段节点的收入比例整体稳定、略有波动。其中，2019 年，中间成果阶段收入占比相对较高，主要受“成都崇州经济开发区管理委员会五位一体城市规划部分暨成都智能制造产业园城市设计服务”项目的影响，该项目本年度在中间成果阶段确认收入 383.02 万元，对中间成果阶段收入占比的影响较大；2021 年，最终成果阶段收入占比相对较高，主要受“昆山市 S1 沿线道路恢复与综合提升工程总体规划方案研究”项目的影响，该项目合同金额 535.00 万元，合同约定的付款节点为：预付款 20%，提交最终成果后付清余款。

合同于当年签订并完成，确认不含税收入 504.72 万元，对最终成果阶段收入占比的影响较大。

2、工程设计业务

报告期内，发行人工程设计业务前期已签合同、当期新增合同对应的收入、合同数量及占比情况如下：

单位：万元、个

工程设计	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	收入	合同数量	占比	收入	合同数量	占比	收入	合同数量	占比
当期新增	5,679.49	266	39.51%	5,810.62	252	41.34%	3,172.42	146	28.64%
前期已签	8,694.29	418	60.49%	8,243.86	440	58.66%	7,904.03	435	71.36%
合　计	**14,373.78**	**684**	**100.00%**	**14,054.49**	**692**	**100.00%**	**11,076.45**	**581**	**100.00%**

报告期各期，发行人工程设计业务收入中，前期已签合同的贡献比例较高，主要是因为通常情况下，工程设计合同的执行周期较长，合同签订后相应的业务收入在较长时间持续释放。

当期工程设计业务新增合同对应的收入金额分别为 3,172.42 万元、5,810.62 万元、5,679.49 万元，呈现出先升后降的趋势，而各期新增合同金额分别为 12,830.62 万元、22,075.92 万元、17,924.89 万元，与相应的收入变化趋势匹配。同时，各年度新增合同对应的收入占新增合同金额的比例分别为 24.73%、26.32%、31.68%，转化率整体稳定，略有提升。

前期已签合同对应的收入分别为 7,904.03 万元、8,243.86 万元、8,694.29 万元，整体稳定，对应的合同金额分别为 26,806.17 万元、25,519.15 万元、29,280.40 万元，占比分别为 29.49%、32.30%、29.69%，整体稳定。

前期已签、当期新增合同量项下各收入确认节点分别对应的收入情况如下：

单位：万元

合同类别	阶 段	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
前期已签合同	方案设计阶段	1,237.15	14.23%	720.91	8.74%	457.41	5.79%
	初步设计阶段	432.50	4.97%	246.06	2.98%	493.41	6.24%
	施工图设计阶段	4,165.33	47.91%	5,620.93	68.18%	4,613.17	58.36%

	施工配合阶段	2,859.30	32.89%	1,655.96	20.09%	2,340.04	29.61%
	合　计	**8,694.29**	**100.00%**	**8,243.86**	**100.00%**	**7,904.03**	**100.00%**
当期新增合同	方案设计阶段	1,290.72	22.73%	1,024.32	17.63%	383.44	12.09%
	初步设计阶段	772.33	13.60%	598.03	10.29%	1,077.99	33.98%
	施工图设计阶段	3,151.64	55.49%	3,733.35	64.25%	1,551.48	48.91%
	施工配合阶段	464.80	8.18%	454.92	7.83%	159.51	5.03%
	合　计	**5,679.49**	**100.00%**	**5,810.62**	**100.00%**	**3,172.42**	**100.00%**

对于前期已签合同，业务收入主要集中在施工图设计、施工配合两个后端节点，具有合理性。报告期各年度，各阶段节点的收入比例整体稳定、略有波动。其中，2021 年方案设计阶段收入占比相对较高，主要受“新深惠快速路（秋溪南路—白云大道）工程”项目的影响，该项目在本年度完工至方案设计阶段，确认收入 544.75 万元，使得方案设计阶段的金额及占比有较大幅度的上升。

对于当期新增合同，方案设计、初步设计两个前段节点的收入占比明显高于前期已签合同，具有合理性。同时，因施工图设计在合同各阶段中工作量及金额占比较大，因而在当期新增合同中收入占比仍然较高。报告期各年度，各阶段节点的收入比例整体稳定、略有波动。其中，2019 年，方案设计阶段收入占比相对较低、初步设计阶段收入占比相对较高，主要受“汕尾市区金鹏路西段等十路段市政工程”项目的影响。该项目合同金额 593.10 万元，未约定方案设计阶段付款比例，在初步设计阶段累计收款至 50%，当年确认初步设计阶段收入 279.76 万元，使得当年方案设计阶段收入占比较低、初步设计阶段收入占比较高。

（三）说明规划设计、工程设计合同价格形成机制、不同阶段收费标准、付款结算比例的具体原则，不同阶段收费差异较大的原因；发行人对不同客户在相同阶段的收费标准及付款结算比例是否一致，如不一致，说明差异的原因及合理性，是否存在通过付款结算比例调节收入、利润的情形。

1、规划设计、工程设计合同价格形成机制

目前，规划设计、工程设计业务市场化程度较高，国家在定价方面无强制管制，但有关部门出台了一些计费指导意见和参考标准，例如《城市规划设计计费指导意见》《工程勘察设计收费标准》等。发行人项目收费主要参照上述标准，

结合具体设计项目的设计难度、复杂程度、工作量等因素，通过招投标及其他政府采购模式、商务谈判等方式最终协商确定。

（1）规划设计合同价格形成机制

根据规划对象的不同，规划设计业务可划分为城乡规划、专项规划。规划设计业务细分类别复杂、定制化较强。根据《城市规划设计计费指导意见》（2004版），各细分类别的定价机制如下：

类 别	主要细分类别	行业指导意见
城乡规划	城市总体规划	按照城市人口规模将城市划分为特大城市、大城市、中等城市、小城市，不同类别的城市的计费单价在 2.0-3.5 万元/平方公里
	控制性详细规划	根据规划区的性质进一步细分为城市新区与开发区、城市一般地段、城市重点地段，计费单价在 2,500-3,500 元/公顷
	修建性详细规划	进一步细分为居住区、城市一般地段等四个类别，以居住区为例，根据用地规模的梯队分布，计费单价在 8,000-15,000 元/公顷波动
专项规划	城市单项专业规划、综合交通规划	包括给水、排水、供热、燃气、防洪、消防、电力、电信、环卫、抗震、人防、环境保护、绿地系统、道路工程、交通轨道、城市竖向、地下空间利用等细分类别。 按照城市人口规模将城市划分为特大城市、大城市、中等城市、小城市，大城市、中等城市、小城市的计费单价在 0.6-1.0 万元/万人，特大城市以 60 万元为基础，每增加 10 万人增加 5 万元设计费。
	其他	包括风景区规划、城镇体系规划、发展战略规划、环境景观规划、历史文化名城保护规划等较多细分类别，各细分类别规划计费标准亦不相同。

在业务实践中，市场主体在参考上述定价标准的基础上，会进一步考虑项目难度及复杂度系数的影响、项目实际工作量情况、业主招标文件要求等，通过招投标及其他政府采购模式、商务谈判等方式最终确定合同价格。

举例说明如下：

类 别	项目名称	行业指导意见	实际定价
城乡规划	苏州市城市总体规划（2017-2040）	该规划项目属于城市总体规划，根据《城市规划设计计费指导意见》（2004 版），对于人口规模 100 万人以上的城市，计费单价为 2 万元/平方公里	该项目合同金额 3,340 万元，规划区面积约 2,597 平方公里，实际计费单价约为 1.29 万元/平方公里，低于行业指导意见，主要原因为：该规划是在历史已完成规划项目的基础上的进一步延伸与修编，发行人曾多次参与不同时期的苏州市城市总体规划修订工作，相关成果可以继续沿用在本规划中，因而根据实际工作量对价格进行了调整。 该项目合同金额经专家论证通过并公示，履行了政府公开采购流程。

类 别	项目名称	行业指导意见	实际定价
	长三角国际研发社区控制性详细规划	该规划项目属于控制性详细规划，根据指导意见，对于城市一般地段，计费单价为3,000 元/公顷。图则费用另计，单价为 500 元/公顷	该项目合同金额 350.00 万元，规划面积 999 公顷，成果要求包含图则。实际计费单价为3,503.50 元/公顷，与行业指导意见基本一致
专项规划	苏州市国土空间生态保护和修复规划（2021-2035 年）	该规划项目属于城市单项专业规划，根据指导意见，对于人口规模 100 万人以上的城市，以 60 万元为基础，每增加 10 万人增加 5 万元设计费	根据苏州市国土空间总体规划人口规模预测，苏州全市域（包括苏州市区以及周边昆山、太仓、常熟、张家港 4 个县级市）常住人口到 2035 年为 1,700 万人，按照行业指导意见，收费金额应为 860 万元，实际合同金额 800 万元，与行业指导意见接近。

（2）工程设计合同价格形成机制

报告期内，发行人工程设计业务主要包括市政工程设计、建筑工程设计以及其他。根据《工程勘察设计收费标准》（2002 版）、《建筑设计服务计费指导》（2015 版）等，各细分类别的定价机制如下：

主要细分类别	行业指导意见
市政工程设计	根据《工程勘察设计收费标准》（2002 版），根据工程费的梯队分布，工程设计费以工程费等乘以 1.6%-4.5%的费率，并根据专业系数、复杂系数进行调整
建筑工程设计	根据中国勘察设计协会建筑设计分会《建筑设计服务计费指导》（2015 版），根据建筑业态、建筑层高的差异，相应单价区间有所不同。通常情况下，居住类建筑单位建筑面积价格在 20-130 元；酒店建筑、办公建筑、商业建筑等公共建筑单位建筑面积价格在 50-250 元。
其他	包括园林景观、灯光照明、室内装修等，计费标准亦不相同

在业务实践中，市场主体在参考上述定价标准的基础上，会进一步考虑项目难度及复杂度系数的影响、项目实际工作量情况、业主招标文件要求等，通过招投标及其他政府采购模式、商务谈判等方式最终确定合同价格。

举例说明如下：

类 别	项目名称	行业指导意见	实际定价
市政工程	南天成路西延（苏虞张快速路—相城大道）市政工程	根据《工程勘察设计收费标准》（2002 版），工程设计费以工程费等乘以 1.6%-4.5%的费率，并根据专业系数、复杂系数进行调整	合同估算建安费约 3.03 亿元，按照行业指导意见，确定工程设计费 1,180.7 万元，费率为 3.90%。在此基础上，根据招标文件以及双方商定，合同价按基准价的 70%计，即 826.49 万元。
建筑工程	中韩（惠州）产业园起步区集中配套项目（二期）	该项目属于办公类建筑，根据中国勘察设计协会建筑设计分会《建筑设计服务计费指导》（2015 版），单价在 40-130 元	合同金额 561.45 万元，设计面积 6.57 万平米，单价 85.47 元/平米，符合按照行业指导意见。

2、不同阶段收费标准、付款结算比例的具体原则，不同阶段收费差异较大的原因

如前所述，不同阶段收费标准、付款结算比例的具体原则主要是参照行业收费标准，结合具体设计项目各个业务阶段的工作量占比以及双方认可的价值量，通过招投标及其他政府采购模式、商务谈判等方式最终协商确定。

发行人设计业务不同阶段收费比例存在一定差异，主要是因为各个阶段的工作量占比存在差异，以工程设计业务为例，工程设计业务可划分为四个执行阶段，即方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合。其中，施工图设计涉及多专业协作绘制具体的可落地施工的详细图纸，工作量较大，因而该阶段收费比例通常在 40%左右。而方案设计位于前端，主要是提出概念性、规划性的技术方案，相对而言工作量较小，因而该阶段收费比例通常在 10%-20%。

3、发行人对不同客户在相同阶段的收费标准及付款结算比例是否一致，如不一致，说明差异的原因及合理性，是否存在通过付款结算比例调节收入、利润的情形

发行人对不同客户在相同阶段的收费标准及付款结算比例的具体原则一致，但由于规划设计、工程设计项目的定制化属性较强，不同项目不同阶段的具体工作量比例存在一定差异。不同阶段付款结算比例结合具体设计项目各个业务阶段的工作量占比以及双方认可的价值量，通过招投标及其他政府采购模式、商务谈判等方式最终协商确定，因此各阶段较难统一为相同的结算比例。故发行人对不同客户在相同阶段的付款结算比例并不完全一致，但不存在重大差异。

如前所述，规划设计业务，按最长的流程划分，可分为提交初步成果、提交中间成果、提交论证成果、提交最终成果等执行阶段，各阶段的累计付款结算比例分别为 20%-40%、30%-60%、70%-90%、100%。报告期内，在上述付款结算比例区间之外的项目，涉及的合同数量 111 个，占报告期规划设计合同总数的比例为 7.52%。报告期各期，在上述付款结算比例区间之外的项目收入分别为 1,280.13 万元、1,107.53 万元、668.34 万元，占比分别为 7.78%、5.43%、2.95%，占比较小。

如前所述，工程设计业务，按最长的流程划分，可分为方案设计阶段、初步

设计阶段、施工图设计阶段、施工配合阶段等执行阶段，各阶段的累计付款结算比例分别为 10%-20%、40%-50%、70%-90%、100%。报告期内，在上述付款结算比例区间之外的项目，涉及的合同数量 119 个，占报告期工程设计合同总数的比例为 7.52%。报告期各期，在上述付款结算比例区间之外的项目收入分别为 523.62 万元、811.47 万元、750.99 万元，占比分别为 4.73%、5.77%、5.22%，占比较小。

发行人不存在通过付款结算比例调节收入、利润的情形，原因为：第一，如前所述，发行人各阶段的付款结算比例，与行业指导意见、同行业可比公司不存在重大差异，具有合理性；第二，发行人的客户主要为各级政府规划建设管理部门以及开发建设类企业，且主要通过招投标、其他政府采购流程等获取业务，在投标、议价、合同订立环节，客户处于较为优势地位、影响力较大，发行人自身难以影响客户合同核心条款的签订。

（四）说明报告期各期规划设计、工程设计各明细项对应的收入金额及占比、合同数量及占比、合同单价，结合相关收费标准，说明不同类别合同单价、同一类别不同时期合同单价波动的原因及合理性，是否存在异常。

（1）规划设计业务

报告期内，发行人规划设计业务主要分为城乡规划、专项规划两类，该两项业务对应的收入金额、合同数量及单价如下：

单位：万元、个

项目	业务类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入金额	城乡规划	12,852.89	56.73%	13,565.98	66.46%	10,210.58	62.08%
	专项规划	9,801.87	43.27%	6,846.82	33.54%	6,237.20	37.92%
	合　计	**22,654.76**	**100.00%**	**20,412.81**	**100.00%**	**16,447.78**	**100.00%**
合同数量	城乡规划	283	39.58%	249	44.54%	203	46.67%
	专项规划	432	60.42%	310	55.46%	232	53.33%
	合　计	**715**	**100.00%**	**559**	**100.00%**	**435**	**100.00%**
单价	城乡规划	88.58	-	98.83	-	95.89	-
	专项规划	39.00	-	38.52	-	47.86	-

报告期内，发行人规划设计业务收入主要由城乡规划构成，城乡规划业务各

年度收入金额及占比较高，而专项规划业务是重要的组成部分，报告期内亦呈现稳定增长的态势。

城乡规划的合同单价高于专项规划，原因为：城乡规划主要是针对城市、地区进行的综合性、统筹性的研究部署，所涉及的专业内容及工作量较多，因而合同单价整体较高。而专项规划主要是针对某一特定领域，如交通、市政基础、景观等进行的专题研究，所涉及的业务领域相对单一，研究工作量相对较少，因而合同单价整体相对较低。

报告期内，城乡规划的合同单价分别为 95.89 万元、98.83 万元、88.58 万元，整体稳定；专项规划的合同单价分别为 47.86 万元、38.52 万元、39.00 万元。其中，专项规划的合同单价在 2020 及 2021 年度有所降低，主要是因为在上述两个年度内发行人承接了较多数量的交通影响评价项目，该类项目工作内容相对简单，工作量相对较少，从而导致项目单价较低，拉低了专项规划业务的平均单价。

（2）工程设计业务

报告期内，发行人工程设计业务主要分为市政工程设计、建筑工程设计、其他工程设计三类，该三项业务对应的收入金额、合同数量及单价如下：

单位：万元、个

项　目	业务类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入金额	市政工程设计	8,808.03	61.28%	7,584.82	53.97%	6,513.88	58.81%
	建筑工程设计	3,657.91	25.45%	4,744.73	33.76%	3,399.78	30.69%
	其他工程设计	1,907.84	13.27%	1,724.93	12.27%	1,162.79	10.50%
	合　计	**14,373.78**	**100.00%**	**14,054.49**	**100.00%**	**11,076.45**	**100.00%**
合同数量	市政工程设计	481	70.32%	448	64.74%	359	61.79%
	建筑工程设计	114	16.67%	139	20.09%	125	21.51%
	其他工程设计	89	13.01%	105	15.17%	97	16.70%
	合　计	**684**	**100.00%**	**692**	**100.00%**	**581**	**100.00%**
单价	市政工程设计	47.70	-	42.78	-	51.38	-
	建筑工程设计	124.63	-	95.68	-	110.64	-
	其他工程设计	42.53	-	32.70	-	26.39	-

发行人工程设计业务收入主要由市政工程设计构成。报告期内，发行人市政

工程设计业务的合同单价分别为 51.38 万元、42.78 万元、47.70 万元，整体保持稳定。建筑工程设计业务的合同单价分别为 110.64 万元、95.68 万元和 124.63 万元，总体稳定，各年度间有所波动。其他工程设计业务的合同单价分别为 26.39 万元、32.70 万元、42.53 万元，呈现逐年上升的趋势，主要是因为近年来发行人在景观及灯光照明领域的业务能力逐步增强，承接业务项目的规模有所提升。

综上所述，发行人不同类别合同单价、同一类别不同时期合同单价有一定波动，但均具备合理原因，不存在异常。

（五）说明江苏省外业务的拓展情况，发行人业务区域较集中的原因，未来业务的可持续性。

报告期内，发行人积极拓展省外业务，先后开设了合肥、佛山、大亚湾等地分公司，逐步拓展业务覆盖区域。报告期各期，发行人省外业务收入分别为 4,678.11 万元、7,504.74 万元、6,753.95 万元，占比分别为 15.16%、21.42%、17.50%，整体存在一定波动。

发行人业务区域较集中的原因在于：第一，行业自身本地化服务的特点决定了区域集中度高。出于对当地人文社情等情况的了解程度、服务的及时性以及项目的延续性等因素的考虑，规划业务和工程业务通常具有一定的服务半径，客户选择设计公司时通常会采取就近原则，以确保得到符合地方文化特色、文脉风格的高质量设计服务。发行人根植于苏州，是江苏省内知名、苏州市内领先的规划设计与工程设计企业。在苏州地区，发行人在技术、品牌、业绩、案例经验等方面积淀了较强的综合优势，有利于发行人承接本地的业务项目，实现业务收入。第二，发行人的发展战略导致业务区域较为集中。苏州是全国经济发达城市、国家历史文化名城，在城市建设、城市更新、古城保护等领域的建设投入处于全国领先水平，为规划设计、工程设计等业务的开展创造了良好的市场空间。发行人自改制转企至今，在团队规模、设计产能有限的条件下，优先集中战略力量，深耕苏州、江苏区域，是发行人业务发展过程中的战略选择，具有合理性。

发行人未来业务具备可持续性，具体分析如下：从全国范围来看，规划设计、工程设计业务市场空间呈现稳定增长的态势，国家加快推进城市更新行动，进一步拓宽了规划设计及工程设计业务的市场空间。在发行人主要业务区域江苏省及

苏州市，苏州作为国家历史文化名城，围绕“保护和弘扬苏州地方优秀传统文化，延续城市历史文脉”而开展的古城保护与更新，带来了相关领域的规划需求。与此同时，针对自身核心业务，发行人具备城乡规划编制甲级资质、市政行业（道路工程、桥梁工程）专业甲级、建筑行业（建筑工程）甲级等多项资质，在国家推动“多规合一”政策背景下，发行人能够充分发挥资质齐全、业态丰富的优势，促进业务的可持续发展。截至 2021 年末，发行人在手订单金额为 5.44 亿元，有力地支撑了未来业绩的增长。具体可详见“问题 1”之“（4）结合行业的市场空间、增长速度、未来趋势及公司在手订单情况，说明发行人拓展市场的壁垒和应对措施，未来的成长性及具体依据，并充分提示相关风险”的有关回复。

（六）说明发行人第四季度收入占比较高的原因及合理性，第四季度各月份的金额及占比、对应工作量，与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性。

发行人客户主要为政府机构及国有企业，受国家预算管理制度等因素的影响，上述客户通常习惯在前一年年末或年初确定投资计划，年内根据工程进度需要逐步实施，在年底前集中完成项目审查及结算确认，使得发行人通常下半年收入高于上半年，同时四季度收入占比较高。

报告期各期，发行人第四季度各月份的收入金额及占比如下表所示：

单位：万元

月　度	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
10 月	3,332.20	8.61%	1,417.77	4.04%	793.25	2.56%
11 月	4,223.47	10.91%	5,072.06	14.44%	4,057.61	13.11%
12 月	9,379.53	24.23%	8,421.89	23.98%	8,137.92	26.30%
第四季度合计	**16,935.20**	**43.75%**	**14,911.72**	**42.47%**	**12,988.78**	**41.97%**
年度总计	38,712.78	100.00%	35,114.96	100.00%	30,946.60	100.00%

其中，发行人 11 月、12 月收入占比相对较高，主要是因为受客户自身预算支付进度的影响，通常在上述月份集中进行有关成果的交付、评审、论证等工作，相应的工作量较大，导致确认收入的金额较大。第四季度各月份的金额及占比与相应的工作量匹配。

同行业可比公司新城市、蕾奥规划以及已上市公司中主营业务为设计咨询业务且下游客户主要为政府及国有企事业单位的上市公司（包括设研院、设计总院、苏交科、深水规院、深城交等），该等公司第四季度的收入占比区间普遍在 35%-45%的范围内，均较高，呈现出不同程度的季节性。发行人四季度收入占比与可比公司接近，符合行业特点。

（七）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对收入真实性、准确性的具体核查情况，包括核查范围、核查方法及核查比例、核查结论。

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、对发行人报告期内的业务收入执行了穿行测试，测试内控流程的有效性。

2、查阅了发行人报告期内收入明细，执行了细节性测试，查阅了有关业务合同、收入确认外部证据、相关回款记录等，报告期各期，执行细节性测试覆盖的收入比例分别为 79.26%、66.42%、64.37%。

3、对主要客户进行了查阅工商信息、函证、走访等程序，并对未回函的部分收入补充执行了替代性测试程序。

其中，函证情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
函证收入金额	30,366.23	25,506.25	22,408.08
占收入的比例	78.44%	72.64%	72.41%
回函确认收入金额	18,225.35	20,108.37	18,553.69
占收入的比例	47.08%	57.26%	59.95%
针对未回函收入的替代性测试金额	8,886.02	4,711.62	2,860.35
占收入的比例	22.95%	13.42%	9.24%

其中，走访情况如下：

单位：家、万元

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
访谈客户数量（均为现场访谈）	56	56	45
访谈客户的收入金额	16,819.58	16,855.72	17,338.88
占收入的比例	43.45%	48.00%	56.03%

经核查，报告期各期，发行人收入真实、准确。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅相关行业研究资料，了解行业政策、行业发展情况、行业市场发展趋势等；

2、查阅同行业可比公司的公开资料，了解同行业可比公司业务情况；将同行业相关数据及公开资料中披露的变动原因与发行人进行对比，分析发行人对应数据变动的主要原因和合理性；

3、查阅《城市规划设计计费指导意见》《工程勘察设计收费标准》《关于进一步放开建设项目专业服务价格的通知》等行业参考文件；

4、访谈发行人业务部门负责人，了解发行人合同签署、不同业务定价依据等情况，了解公司合同价格的形成机制；

5、获得发行人的销售台账，分析发行人不同业务占比、省内外业务收入占比等情况，计算报告期各期收入中已签合同和新增合同的数量、占比等情况，分析合理性；

6、抽查收入确认的内外部证据，如交付的成果、经客户确认并签署的工作成果确认单、专家评审意见、政府相关部门审查通过的批复或者文件，核查收入确认的内外部证据的充分性及收入确认的时点的准确性。

7、对重要客户进行了走访、函证等工作。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，宏观政策及经济形势整体向好，发行人规划设计业务、工程设计业务均保持稳定增长的态势，与同行业可比公司相比，发行人收入变动趋势及幅度具有合理性，符合行业趋势。工程总承包及智慧城市业务波动较大，主要是由于发行人上述业务处于起步阶段，各年度受个别项目影响较大，因而呈现一

定波动态势，具备合理性；

2、发行人按照合同约定的收款节点确认进度，各阶段收入变动与合同量能够匹配；

3、发行人合同价格主要参考《城市规划设计计费指导意见》《工程勘察设计收费标准》等标准，通过招投标、政府采购等方式确定，客户处于较为优势地位，拥有较强的话语权，发行人难以影响客户合同核心条款的签订。发行人不存在通过付款结算比例调节收入、利润的情形；

4、发行人不同类别合同单价、同一类别不同时期合同单价存在一定波动，不存在异常。发行人不存在通过付款结算比例调节收入、利润的情形；

5、发行人在逐步拓展省外区域。受行业特性及发行人自身战略影响，发行人目前仍呈现业务区域较集中的现象，具备合理性。发行人所处规划及工程设计行业宏观环境整体向好，所在苏州地区对古城保护与更新的需求旺盛，发行人自身资质齐全，未来业务具备可持续性；

6、发行人第四季度收入占比较高符合行业特点，与同行业可比公司不存在重大差异；

7、报告期各期，发行人收入真实准确。

问题 14 关于主营业务成本

根据申报材料：（1）报告期各期，公司规划设计业务的成本分别为 7,987.94 万元、8,112.63 万元、10,144.88 万元及 4,607.07 万元，占主营业务成本的比重分别为 51.48%、45.19%、51.91%、49.45%。工程设计业务的成本分别为 7,527.72 万元，7,386.06 万元、8,987.55 万元及 4,312.60 万元，占主营业务成本的比重分别为 48.52%、41.15%、45.99%、46.29%。公司主营业务成本分为职工薪酬、协作分包、文本效果图、差旅及业务招待费、房租物业费、其他费用等类别。（2）发行人的薪酬政策为固定薪酬定岗定级计提发放，而绩效薪酬与项目产值直接挂钩，项目产值与项目收入、回款情况等因素相关。报告期内，绩效薪酬与固定薪酬的比例，规划设计业务高于工程设计业务。

请发行人说明：

（1）发行人不同业务类型成本归集、核算及结转方法，成本归集、核算的过程和控制的关键环节及执行情况，人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，营业成本核算是否准确、完整。（2）报告期各期不同业务类型成本构成明细、金额及占比，变动的原因及合理性；2019 年规划设计业务收入下降的情况下成本上升的原因及合理性；对比同行业可比公司，说明不同业务类型成本构成明细及占比是否存在较大差异、差异的原因及合理性。（3）报告期内设计人员数量及变动情况，发行人具体薪酬政策、固定薪酬中各级别、各类岗位员工工资水平，绩效工资的影响因素、计提比例及发放时点；结合设计人员数量、薪酬计提与发放政策，说明人工成本变动的原因、人工成本与营业收入、业务增长的匹配性；发行人直接人工平均薪酬与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性。（4）结合报告期内业务扩展情况、租赁标的数量及价格、出差住宿人员人次、人均费用等，量化分析租赁物业费及差旅费变动原因、疫情下发行人差旅及业务招待费仍增长的合理性，是否与主营业务收入匹配。（5）报告期各期是否存在成本跨期的情形，如是，说明跨期成本金额及对发行人经营业绩的影响

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对营业成本核算的合规性、报告期各期营业成本确认的真实性、准确性、完整性的具体核查情况，包括核查范围、核查方法及核查比例、核查结论。

答复：

【说明与分析】

（一）发行人不同业务类型成本归集、核算及结转方法，成本归集、核算的过程和控制的关键环节及执行情况，人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况，营业成本核算是否准确、完整。

1、发行人不同业务类型成本归集、核算及结转方法，成本归集、核算的过程和控制的关键环节及执行情况

发行人下设各业务部门开展日常业务，各业务部门实行项目制，根据每一个单独的业务合同或招投标文件确定每一个项目，按照项目进行成本归集与核算。

发行人项目成本主要包括职工薪酬、协作分包、文本效果图、差旅及业务招待费、房租物业费、其他费用等。各类成本核算方法如下：

（1）职工薪酬

主要包括固定薪酬、绩效奖金。固定薪酬包括按员工职级发放的基本工资、职工福利及社保、公积金等，按业务部门进行计提归集，在资产负债表日按照产值分摊至具体业务项目。绩效奖金指按项目收入考核的奖金，按项目进行计提归集与核算。

发行人制定了《分配制度》《新员工薪酬分配方案》等进行日常管理。人力行政部每月根据员工考勤情况，计算月固定薪酬。各业务部门负责人根据绩效考核制度，提报当月绩效奖金至人力行政部，人力行政部连同固定薪酬形成当月工资表，提交人力资源分管负责人复核，再经发行人总经理或相关分管领导审批后由财务部发放。

（2）协作分包

协作分包是指在业务项目的执行过程中，发行人根据业务项目的差异化需求，如资质要求、时间进度、现有业务资源等因素，向外部单位采购相关服务，具体包括业务分包、外协服务。发行人按业务项目对协作分包进行归集核算，当期发生的协作分包全部计入当期营业成本，期末不留存货。

发行人制定了《委外项目管理办法》等对协作分包进行日常管理。各业务部

门相关项目负责人提出采购需求，经部门负责人审批后，由市场部和业务部门共同对供应商进行审核选取，并由市场部代表发行人统一对外签订供应商合同。在项目实施过程中，项目组及时跟进进度信息并对相关内容进行把控，当供应商完成约定成果后，业务部门组织成果验收，验收通过后，记入相应项目成本；在付款环节，由各项目负责人以项目为单位提出申请，连同项目材料一并交由业务部门负责人和市场部审核，经发行人总经理或相关分管领导审批后交由财务部核对后付款。

（3）文本效果图

文本效果图主要为与设计业务相关的效果图制作、打图、晒图、模型制作等服务成本。文本效果图成本属于项目直接费用，发行人按业务项目进行归集核算，当期发生的文本效果图支出全部计入当期营业成本，期末不留存货。

发行人制定了《文本效果图制作及晒图管理制度》等有关制度进行管理。各业务部门根据具体项目需求情况提出文本效果图采购申请，市场部和业务部门共同对图文制作公司进行审核选取。每季度，各业务部门负责人根据服务情况以项目为单位报送文本效果图费用清单，财务部门核对无误后计入相应项目成本。在付款环节，取得供应商符合规定的发票并经审批后付款。

（4）差旅及业务招待费、房租物业费、其他费用

发行人按业务部门进行归集，在资产负债表日按照产值分摊至具体业务项目。

对于差旅及业务招待费，发行人制定了《费用报销制度》等有关制度进行管理。由项目人员填写费用报销单，经各部门负责人审核后，交由财务部复核，财务部复核无误后交由总经理或相关分管领导审批，审批通过后交由财务部付款，并及时计入相应业务项目成本。

对于房租物业费等公共费用，财务部根据相关合同定期核算并计入营业成本，按业务部门进行计提归集，在资产负债表日按照产值分摊至具体业务项目。在付款环节，由行政部根据合同约定统一发起付款申请，经行政部负责人审核后，交由财务部复核，财务部复核无误后交由总经理或相关分管领导审批，审批通过后交由财务部付款。

报告期内，上述成本归集、核算的过程和控制的关键环节执行有效。

2、人工工时核算相关的内部控制制度及执行情况

发行人制定了《项目工时管理制度》。每月，由项目负责人填报项目（包括业务项目、研发项目）工时，业务部门负责人予以汇总统计，经业务部门负责人、事业部总经理、发行人总经理审批。财务部门根据审批后的工时记录表，将设计研发人员的薪酬在营业成本、研发费用之间进行分摊。

3、营业成本核算是否准确、完整

综上所述，发行人营业成本相关内控制度设计完善并得到有效执行，成本归集和分配方法合理，期末不保留存货，营业成本准确、完整。

（二）报告期各期不同业务类型成本构成明细、金额及占比，变动的原因及合理性；2019 年规划设计业务收入下降的情况下成本上升的原因及合理性；对比同行业可比公司，说明不同业务类型成本构成明细及占比是否存在较大差异、差异的原因及合理性。

1、报告期各期不同业务类型成本构成明细、金额及占比，变动的原因及合理性

报告期内，发行人从事规划设计、工程设计、工程总承包及管理、智慧城市四项业务，不同业务类型成本构成明细、金额及占比，变动的原因及合理性如下：

（1）规划设计业务

报告期内，发行人规划设计业务成本构成明细如下：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	7,438.45	65.23%	6,266.67	61.77%	5,025.26	61.94%
协作分包	2,225.48	19.52%	2,258.56	22.26%	1,907.21	23.51%
文本效果图	774.73	6.79%	738.62	7.28%	548.25	6.76%
其他费用	964.29	8.46%	881.03	8.69%	631.91	7.79%
合　计	**11,402.95**	**100.00%**	**10,144.88**	**100.00%**	**8,112.63**	**100.00%**

报告期各期，发行人规划设计业务各项明细成本占比总体保持平稳。其中，2020 年至 2021 年，职工薪酬占比有所提升，协作分包占比有所下降，主要原因

为：随着发行人业务团队的扩充，人员熟练度提升，整体薪酬支出及占比有所提升，相应的对协作分包的需求有所降低。

（2）工程设计业务

报告期内，发行人工程设计业务成本构成明细如下：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	4,457.50	48.55%	4,436.92	49.37%	3,288.63	44.52%
协作分包	3,231.21	35.20%	3,119.13	34.70%	2,940.47	39.81%
文本效果图	738.84	8.05%	765.94	8.52%	576.83	7.81%
其他费用	753.24	8.20%	665.56	7.41%	580.14	7.86%
合　计	**9,180.79**	**100.00%**	**8,987.55**	**100.00%**	**7,386.07**	**100.00%**

报告期各期，发行人工程设计业务各项明细成本占比总体保持平稳，其中，2019 年度职工薪酬占比相对较低，协作分包占比相对较高，主要是由于发行人当年执行了“相城区南天成路西延（苏虞张快速路至相城大道）市政工程设计（二标段）”项目，在业务执行中，因项目执行需要将部分工作内容委托中设设计集团股份有限公司完成，当期该项目发生协作分包支出 436.32 万元，占当年发行人工程设计业务收入的 3.94%，使得协作分包支出占收入比例相对较高并进一步使得职工薪酬占比相对较低。

（3）工程总承包及管理

报告期内，发行人工程总承包及管理业务成本构成明细如下：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	94.24	66.73%	151.18	44.84%	107.15	5.94%
协作分包	30.37	21.50%	184.22	54.65%	1,683.75	93.34%
其他费用	16.62	11.77%	1.72	0.51%	12.96	0.72%
合　计	**141.23**	**100.00%**	**337.12**	**100.00%**	**1,803.86**	**100.00%**

报告期各期，发行人工程总承包及管理业务整体业务规模较小，单个项目对整体业务的影响较大，使得相应的业务成本结构在不同年份之间波动较大。其中，

2019 年度发行人协作分包占比较高，主要是因为当年发行人开展“昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程EPC项目”，作为总承包商，因项目执行需要，将施工等工作委托外部单位完成，发生相关成本 1,683.75 万元，使得协作分包的金额及占比较高。

（4）智慧城市

报告期内，发行人智慧城市业务成本构成明细如下：

单位：万元

项　目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	282.20	38.43%	24.38	32.82%	182.65	28.16%
协作分包	393.11	53.54%	30.41	40.93%	438.02	67.53%
其他费用	58.97	8.03%	19.50	26.25%	28.00	4.31%
合　计	**734.28**	**100.00%**	**74.29**	**100.00%**	**648.67**	**100.00%**

报告期各期，发行人智慧城市业务整体业务规模较小，单个项目对整体业务的影响较大，使得相应的业务成本结构在不同年份之间波动较大。其中：2019 年度、2021 年度发行人协作分包占比较高，主要是因为该等年度发行人开展“古城保护信息平台项目技术服务合同”“苏州道路交通设施智能化管理系统”等项目，因项目执行需要，将部分软件开发等工作委托外部单位完成，使得协作分包的金额及占比较高。

2、2019 年规划设计业务收入下降的情况下成本上升的原因及合理性

2018 年至 2019 年，规划设计业务收入分别为 17,208.04 万元、16,447.78 万元，有所下降，而规划设计业务成本分别为 7,987.94 万元、8,112.63 万元，有所上升，主要原因为协作分包支出较上一年度增加了 185.13 万元。2019 年，发行人承接了部分灯光照明领域的专项规划项目，因项目执行需要，因而将部分工作量委托外部协作，使得协作分包支出上升。例如，2019 年，发行人执行“苏州高铁新城照明专项规划提升及总策划、方案设计”项目，将灯光照明等工作委托栋梁国际照明设计（北京）中心有限公司等供应商执行，当期发生外协支出 345.30 万元。

3、对比同行业可比公司，说明不同业务类型成本构成明细及占比是否存在较大差异、差异的原因及合理性。

发行人主要业务类型为规划设计、工程设计、工程总承包及管理、智慧城市，其中：规划设计和工程设计占主营业务成本比重较高，是发行人的核心业务板块，报告期内占主营业务成本的比例分别为 86.34%、97.89%、95.92%。故分别将两个业务类型成本构成明细与同行业可比公司比较如下：

（1） 规划设计与同行业可比公司成本构成明细比较如下：

单位：万元

成本明细	可比公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
人工成本	新城市	15,170.27	68.82%	15,574.78	66.40%	16,056.48	65.48%
	蕾奥规划	16,472.35	61.36%	16,354.23	62.66%	11,860.54	57.22%
	发行人	7,438.45	65.22%	6,266.67	61.77%	5,025.26	61.94%
协作分包	新城市	3,600.96	16.34%	4,813.46	20.52%	5,163.93	21.06%
	蕾奥规划	5,899.39	21.98%	5,254.93	20.13%	4,702.36	22.69%
	发行人	2,225.48	19.52%	2,258.56	22.26%	1,907.21	23.51%
其他	新城市	3,270.73	14.84%	3,069.03	13.08%	3,299.60	13.46%
	蕾奥规划	4,472.97	16.66%	4,492.27	17.21%	4,164.57	20.09%
	发行人	1,739.01	15.25%	1,619.65	15.97%	1,180.16	14.55%

发行人规划设计业务各成本明细构成及占比与新城市、蕾奥规划不存在重大差异。

（2）工程设计与同行业可比公司成本构成明细比较如下：

由于发行人的同行业可比公司新城市、蕾奥规划的工程设计业务占比较小，且未单独披露工程设计业务的具体成本明细，因而在工程设计业务的数据比较时，选择已上市公司中主业为工程设计（以市政工程为主）且单独披露相关明细数据的企业作为比较对象，包括设研院、设计总院、苏交科、深水规院。该等公司工程设计业务的可比数据如下：

单位：万元

成本明细	可比公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
人工成本	设研院	47,557.99	43.54%	40,948.45	41.92%	32,029.25	39.53%
	设计总院	34,321.11	42.15%	26,027.03	38.18%	23,691.91	34.55%
	苏交科	106,532.52	36.53%	113,142.61	36.80%	118,699.69	37.71%
	深水规院	-	-	14,404.09	48.69%	15,190.56	53.56%
	发行人	4,457.50	48.55%	4,436.92	49.37%	3,288.63	44.52%
协作分包	设研院	19,743.46	18.07%	21,998.81	22.52%	17,413.56	21.49%
	设计总院	32,392.20	39.78%	29,527.30	43.32%	32,360.14	47.19%
	苏交科	90,816.73	31.14%	133,000.73	43.26%	138,620.79	44.04%
	深水规院	-	-	10,646.58	35.99%	9,802.91	34.56%
	发行人	3,231.21	35.20%	3,119.13	34.70%	2,940.47	39.81%
其他	设研院	40,555.10	37.13%	34,728.24	35.55%	31,592.05	38.99%
	设计总院	14,127.72	17.35%	12,606.98	18.50%	12,522.37	18.26%
	苏交科	26,285.08	9.01%	19,185.98	6.24%	23,892.53	7.59%
	深水规院	-	-	4531.69	15.32%	3,369.87	11.88%
	发行人	1,492.08	16.25%	1,431.50	15.93%	1,156.97	15.67%

注：深水规院 2021 年年报未详细披露相关数据。

发行人工程设计业务各成本明细构成及占比与设研院、设计总院、苏交科、深水规院不存在重大差异。

（三）报告期内设计人员数量及变动情况，发行人具体薪酬政策、固定薪酬中各级别、各类岗位员工工资水平，绩效工资的影响因素、计提比例及发放时点；结合设计人员数量、薪酬计提与发放政策，说明人工成本变动的原因、人工成本与营业收入、业务增长的匹配性；发行人直接人工平均薪酬与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性。

1、报告期内设计人员数量及变动情况，发行人具体薪酬政策、固定薪酬中各级别、各类岗位员工工资水平，绩效工资的影响因素、计提比例及发放时点

报告期各期末，发行人设计人员（含研发人员）的人员数量分别为 410 人、488 人、551 人，整体随着发行人业务规模的扩张呈现稳定上升趋势。

发行人员工薪酬分为固定工资和绩效工资两部分：固定工资参照当地社会工

资标准，按员工的职称、职务、学历、岗位等因素确定。报告期各期，发行人基层员工平均固定工资分别为 9.59 万元、8.93 万元、10.84 万元，中高级员工平均固定工资分别为 15.93 万元、14.89 万元、18.65 万元，除 2020 年疫情期间受社保减免政策影响之外，整体呈现稳定上升态势。绩效工资根据设计人员参与项目实现的项目产值，结合考核情况等综合评定，按月计提，并根据考核制度分批发放。绩效工资以项目为单位计提，计提比例根据发行人内部考核制度，呈阶梯式递进，计奖比例通常在 20%-25%之间。

2、结合设计人员数量、薪酬计提与发放政策，说明人工成本变动的原因、人工成本与营业收入、业务增长的匹配性

报告期内，由于发行人设计人员同时兼任研发人员，同时同行业可比公司未单独披露设计、研发人员的财务数据，出于可比性角度，以设计人员（含研发人员）为口径进行相关分析。

报告期内，发行人主营业务收入与设计研发人员薪酬成本、人数的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
人工成本（a）	14,214.19	17.17%	12,131.20	24.02%	9,781.46
主营业务收入（b）	38,599.95	10.19%	35,029.55	13.55%	30,849.90
设计研发人员平均人数（c）	516	13.41%	455	22.97%	370
设计研发人员人均薪酬（d=a/c）	27.55	3.32%	26.66	0.85%	26.44

注：设计研发人员平均人数为按月度计算的加权平均人数

报告期内，发行人设计研发人员平均人数、人工成本均呈现持续稳定上升趋势，且增幅接近，二者变动匹配。同时，主营业务收入保持持续稳定增长，与人工成本、平均人数变动趋势一致，但增幅略低，主要是由于新员工招聘后需经历一定时期的培养、历练，设计产能的释放有所滞后。

3、发行人直接人工平均薪酬与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性

报告期内，发行人设计（研发）人员人均薪酬及与同行业可比公司比较情况

如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新城市	20.71	22.31	25.49
蕾奥规划	27.89	31.57	28.15
发行人	27.55	26.66	26.44

报告期内，发行人的设计（研发）人员的人均薪酬分别为 26.44 万元、26.66 万元和 27.55 万元，与两家可比公司相比，处于合理区间，其中，略低于蕾奥规划，主要系业务结构的差异：第一，从收入角度来看，相比于工程设计，规划设计业务处于城市建设价值链的最前端并贯穿全过程，具有较强的价值链地位优势，赋予其具有较高的附加值，因而规划设计业务人均产值较高，相应的人均薪酬较高，规划设计业务的人均薪酬高于工程设计业务；第二，蕾奥规划超过 95%以上的业务为规划设计业务，而发行人工程设计的业务占比超过 30%，相应的，发行人工程设计业务人员占比相对较高，因而人均薪酬低于蕾奥规划。

综上，发行人直接人工平均薪酬处于同行业可比公司区间内，具有合理性。

（四）结合报告期内业务扩展情况、租赁标的数量及价格、出差住宿人员人次、人均费用等，量化分析租赁物业费及差旅费变动原因、疫情下发行人差旅及业务招待费仍增长的合理性，是否与主营业务收入匹配。

报告期内，发行人业务部门物业租赁面积（按照使用月数折算）分别为 5,953.48 平方米、6,806.96 平方米、7,610.00 平方米，相应营业成本中房租及物业费支出金额分别为 377.33 万元、493.36 万元、548.75 万元，变化趋势一致，整体随着发行人业务规模的扩大，相应租赁物业支出随之上升。

报告期内，发行人设计研发人员人数（加权平均）分别为 370 人、455 人、516 人，相应营业成本中差旅及业务招待费金额分别为 453.84 万元、523.49 万元、738.90 万元，变化趋势一致，整体随着发行人业务规模的扩大，相应支出随之上升。人均平均差旅及业务招待费用分别为 1.23 万元、1.15 万元、1.43 万元，整体保持稳定。

疫情下发行人差旅及业务招待费仍增长，具有合理性，与主营业务收入匹配，具体分析如下：第一，2019 年至 2020 年，发行人设计研发人员增幅 22.97%，主

营业务收入增幅 13.55%，尽管受疫情影响，但整体业务规模以及人员规模的提升直接带动了差旅及业务招待费的增长；第二，报告期内，人均平均差旅及业务招待费用分别为 1.23 万元、1.15 万元、1.43 万元，2020 年受疫情影响，人均支出有所下降，具有合理性。

因此，报告期内发行人租赁物业费及差旅费变动具有合理性、疫情下发行人差旅及业务招待费增长具有合理性，与主营业务收入匹配。

（五）报告期各期是否存在成本跨期的情形，如是，说明跨期成本金额及对发行人经营业绩的影响

发行人营业成本根据单个项目进行核算，项目成本的计量方式和归集方法合理，能够按照具体项目清晰归类，发行人在分阶段确认收入的同时将所发生的职工薪酬、协作分包、文本效果图、差旅及业务招待费、房租物业费、其他费用结转至项目成本，对于资产负债表日尚未完工阶段的设计劳务，由于发行人尚未取得客户对该设计阶段劳务成果的最终认可，发行人无法取得明确证据证明已发生的劳务成本能够得到补偿，因此，发行人对尚未完工的设计服务劳务已发生的设计成本结转至营业成本，不确认设计服务业务收入。

因此，发行人对于报告期内已发生的支出，全部结转相应成本，期末不留存货，故而营业成本不存在跨期情况，但存在收入和成本不严格配比的情况。

（六）请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对营业成本核算的合规性、报告期各期营业成本确认的真实性、准确性、完整性的具体核查情况，包括核查范围、核查方法及核查比例、核查结论

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人营业成本核算的相关内控制度，结合发行人具体业务流程，了解各项业务成本的归集与核算方法；

2、以项目为单位，对报告期内项目成本核算进行了穿行测试，测试相关内部控制运行的有效性；

3、查阅了报告期内发行人的员工花名册，对员工人数、薪酬总额、平均薪酬的合理性进行了分析，并与同行业可比公司进行对比；

4、对报告期内发行人的协作分包支出、文本效果图支出，查阅了主要供应商的工商信息、业务合同，执行了函证、访谈等程序，并对未回函的部分采购补充执行了替代性测试程序。详见下表：

单位：家、万元

核查程序	项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
细节性测试	覆盖金额	3,917.69	3,581.12	5,225.59
	覆盖比例	52.84%	50.39%	64.48%
函证	函证采购金额	5,467.28	4,988.66	6,481.98
	占采购额的比例	73.75%	70.19%	79.98%
	回函确认采购金额	4,317.95	4,669.30	6,372.01
	占采购额的比例	58.24%	65.70%	78.62%
	针对未回函采购的补充替代性测试金额	804.14	31.43	69.31
	占采购额的比例	10.85%	0.44%	1.02%
访谈	供应商走访数量	49	43	40
	其中：现场访谈数量	43	39	36
	视频访谈数量	6	4	4
	访谈采购金额	3,664.81	3,495.09	5,998.97
	占采购额的比例	49.43%	49.18%	74.02%

5、对于差旅及业务招待费、房租等其他成本支出，中介机构查阅了有关内控制度、对房租进行分配复算、结合穿行测试，评价内控制度的有效性。同时，对报告期各期相关支出的变化情况、占比情况进行了分析，与同行业可比公司进行了对比，论证其合理性。

经核查，报告期内，发行人营业成本核算符合《企业会计准则》的规定，报告期各期营业成本确认真实、准确、完整。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

1、查阅了发行人营业成本核算的相关内控制度，结合发行人具体业务流程，了解各项业务成本的归集与核算方法，对不同业务类型的项目执行穿行测试，核查发行人成本归集、核算的过程和控制的关键环节是否有效执行；

2、获取发行人不同业务类型的项目明细表，分析各期成本变动的原因；核

查业务合同，分析 2019 年规划设计业务收入下降的情况下成本上升的原因及合理性；查询同行业可比公司公开资料，分析发行人不同业务类型的成本明细构成及占比与同行业可比公司是否存在重大差异；

3、获取发行人报告期内员工花名册，分析设计人员数量变动情况；查阅《分配制度》《新员工薪酬分配方案》等内控文件，了解发行人具体薪酬政策；获取发行人各期人工成本，分析人工成本变动的原因，与主营业务收入变动的匹配性；查询同行业可比公司人工平均薪酬情况，分析发行人与同行业可比公司是否存在差异；

4、查阅报告期内租赁合同，分析发行人租赁物业费及差旅费变动的原因，分析疫情下发行人差旅及业务招待费仍增长是否与主营业务收入匹配；

5、执行细节测试、穿行测试核查报告期内各业务支出是否正确结转至项目成本，分析发行人是否存在成本跨期的情形。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、发行人不同业务类型成本归集、核算及结转方法合理，成本归集、核算的过程和控制的关键环节执行有效，人工工时核算相关的内部控制制度完备且准确执行，报告期各期营业成本确认真实、准确、完整；

2、发行人报告期各期不同业务类型之间成本变动的原因具有合理性；2019 年规划设计业务收入下降而成本上升主要原因为项目执行需要，因而将部分工作量委托外部协作，使得协作分包支出上升，具有合理性；发行人不同业务类型成本构成明细及占比与同行业可比公司之间不存在重大差异；

3、报告期内发行人设计人员数量变动情况合理，固定工资参照当地社会工资标准，按员工的职称、职务、学历、岗位等因素确定，绩效工资根据设计人员参与项目实现的项目产值，结合考核情况等综合评定，按月计提，并根据考核制度分批发放；发行人主营业务收入保持持续稳定增长，与人工成本、平均人数变动趋势一致；发行人直接人工平均薪酬处于同行业可比公司区间内，具有合理性；

4、发行人租赁物业费及差旅费变动具有合理性、疫情下发行人差旅及业务

招待费增长具有合理性，与主营业务收入匹配；

5、发行人报告期内营业成本不存在跨期的情形，但存在收入和成本不严格配比的情况；

6、经核查，报告期内，发行人营业成本核算符合《企业会计准则》的规定，报告期各期营业成本确认真实、准确、完整。

问题 15 关于协作分包

根据申报材料，当期发生的协作分包的计量原则为：根据业务实际情况，按照经发行人确认的已完成工作量对应的合同款项为计量标准。在实际业务执行中，发行人结合合同条款、业务实质，对供应商“已完成工作量对应的合同款项”进行综合评估确认，具体分为几种情况：（1）工程勘测、测量实际上是为规划设计、工程设计项目提供全过程配套服务，因此，发行人对相应供应商“已完成工作量对应的合同款项”的认定标准即为主合同约定的相应设计阶段的收款比例（工作量比例）。（2）现状调查、数据采集、方案优化、专题研究等专项咨询是针对设计过程中的某一环节进行的专项技术咨询，合同付款约定方面，该类合同中对付款进度的表述既有“根据业主与发行人的结算进度付款”，也有“相应工作量完成后一次性支付”，但发行人对于该类合同，均在相应工作量完工后一次性确认成本。（3）全过程协助设计是指供应商参与主合同执行的全过程，为规划设计（中期成果、最终成果）、工程设计（方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合）提供全过程配合服务。通常情况下，该类合同中对付款进度的表述为“根据业主与发行人的结算进度付款”。从业务实质出发，由于供应商实质上提供全过程配套服务，因此，发行人对相应供应商“已完成工作量对应的合同款项”的认定标准即为主合同约定的相应设计阶段的收款比例（工作量比例）。

请发行人说明：

（1）上述三种分类的依据、供应商承担的角色及主要工作内容、三种分类在发行人业务中的哪个阶段进行应用、主要区别。（2）结合业务实质，进一步说明工程勘测、测量和全过程协助设计以“主合同约定的相应设计阶段的收款比例”作为成本确认的计量比例、专项咨询在工作量完工后一次性确认成本是否合理，与同行业可比公司的确认方法是否一致。（3）协作分包占营业收入、营业成本比例与可比公司的差异及其原因，列示不同协作分包占比区间的营业收入金额、项目数量，偏离平均比例较大的项目情况及合理性。（4）全过程协助设计与居间服务商的差异，相关单位提供的实质服务内容，是否为业主指定，发行人各类协作分包商合作的项目来源，是否为协作分包商介绍或提供项目源，不同协作分包商各期合作金额和分成比例差异及其原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）上述三种分类的依据、供应商承担的角色及主要工作内容、三种分类在发行人业务中的哪个阶段进行应用、主要区别

协作分包是指在业务项目的执行过程中，发行人根据业务项目的差异化需求，如资质要求、时间进度、现有业务资源等因素，向外部单位采购相关服务，具体包括业务分包、外协服务。

业务分包是指在业务项目的执行过程中，涉及工程施工、工程勘察、人防专项设计等业务时，发行人因不具备相应业务资质或缺乏相应专业能力，在甲方同意的情况下，将该部分工作分包给具有相关资质的分包单位完成。例如，发行人在执行工程总承包项目中，因发行人不具备工程施工资质，因而在业主同意的情况下，将工程施工分包给具备相应资质的施工单位完成。

外协服务是指在业务项目的执行过程中，出于项目执行效率、差异化专业需求等因素考虑，向外部单位采购技术服务。根据技术服务内容的不同，外协服务可进一步划分为三类：勘测、测量等，现状调查、数据采集、方案优化、专题研究等专项咨询，协助设计。上述三类外协服务的具体情况如下：

勘测、测量等：勘测、测量的具体工作内容为探明工程建设地点的地形地貌、地层土壤、地质构造、水文条件等的测量、试验、鉴定和评价工作，属于为市政规划、工程设计等业务提供设计所需资料的专业类别。勘测、测量的技术成果资料在规划设计、工程设计项目的各个阶段均有应用，且随着设计项目的推进执行，勘测、测量的技术成果资料的翔实程度不断加深。

专项咨询：专项咨询的具体工作内容包括现状调查（如对项目区域的土地利用、道路交通、市政基础等情况进行调研）、数据采集（如收集某一区域的人口、交通数据）、方案优化（如进行某一区域的交通方案优化）、专题研究（如进行某一区域的交通影响评价）等。专项咨询的技术成果资料通常应用于规划设计、工程设计等项目的某一个阶段，为该阶段设计工作提供参考与素材。

协助设计：协助设计是指发行人根据项目需要，为提高设计效率、缓解人员

不足，将非主体非核心环节向供应商采购辅助设计服务。供应商协助、配合发行人完成各个阶段的设计工作，提供相应的设计图纸与技术资料。协助设计的技术成果资料在规划设计、工程设计项目的各个阶段均有应用，例如在工程设计项目中，协助设计供应商在方案设计环节交付方案文本，在施工图设计环节交付施工图图纸等。

（二）结合业务实质，进一步说明工程勘测、测量和全过程协助设计以“主合同约定的相应设计阶段的收款比例”作为成本确认的计量比例、专项咨询在工作量完工后一次性确认成本是否合理，与同行业可比公司的确认方法是否一致

1、上述成本确认方法的合理性分析

（1）勘测、测量和协助设计，以“主合同约定的相应设计阶段的收款比例”作为成本确认的计量比例，具有合理性，具体分析如下：

第一，对于业务项目的多个业务阶段，发行人按照已完成阶段对应的合同结算金额及比例（即合同约定的阶段收款比例）确认收入。如前所述，勘测、测量和协助设计的技术服务贯穿于规划设计、工程设计项目的各个阶段，各个阶段的技术服务成果与发行人业务项目的各个执行阶段直接对应，因此，发行人对上述技术服务成本应当分阶段确认，即供应商完成阶段性成果后即确认该阶段成本，以保持与收入确认阶段的对应性；

第二，通常情况下，发行人与供应商的服务合同中约定了“背靠背”条款，即发行人向供应商的结算进度和“业主与发行人的结算进度”一致。当发行人完成主合同（即：业主与发行人签订的合同）相应阶段的工作后，按照合同约定的结算进度确认收入，同步的，供应商也已完成相应阶段的工作，根据“背靠背”条款，发行人也应向供应商结算相同进度的款项，进而形成付款义务；

第三，勘测、测量和协助设计，以“主合同约定的相应设计阶段的收款比例”作为成本确认的计量比例，即收入确认进度与成本确认进度一致，均等于“主合同约定的相应设计阶段的收款比例”，使得收入确认与成本确认完全同步，符合权责发生制与收入成本配比原则。

（2）专项咨询在工作量完工后一次性确认成本，具有合理性，具体分析如

下：

专项咨询的技术成果资料通常应用于规划设计、工程设计等项目的某一个阶段，为该阶段设计工作提供参考与素材。供应商在工作量完成、交付工作成果并经发行人确认后，已经完成了合同约定的履约义务，根据权责发生制与谨慎性原则，应当确认相应成本。

综上，勘测、测量和协助设计以“主合同约定的相应设计阶段的收款比例”作为成本确认的计量比例、专项咨询在工作量完工后一次性确认成本，具有合理性，符合《企业会计准则》的规定。

2、与同行业可比公司的确认方法是否一致

同行业可比公司新城市、蕾奥规划有关外协服务成本核算方法的披露均为“当期发生的设计劳务成本均予以结转”，而未对具体的核算方法进行详细披露。经查阅 2021 年以来上市的设计咨询公司的公开信息，仅深水规院详细披露了外协服务成本核算方法，具体如下：

类　别	外协服务成本核算方法
专业采购（非主体性的专业专项工作内容）	供应商应当向公司提供相应的工作成果，公司在收到相应成果，并验收合格后，在当期一次性确认采购服务成本
简单劳务采购（钻探、测量）辅助服务采购（辅助设计）	根据合同约定，供应商提供的服务可以对应到项目的不同阶段，每个资产负债表日，公司按项目对应阶段内部进度比例测算确定供应商提供服务的累计进度

深水规院的外协服务成本核算方法分为两类：

第一，专业采购（非主体性的专业专项工作内容），与发行人的专项咨询采购类似，其在收到相应成果并验收后一次性确认采购服务成本，与发行人一致；

第二，简单劳务采购（钻探、测量）、辅助服务采购（辅助设计），与发行人的勘测、测量和协助设计采购类似，供应商提供的服务可以对应到项目的不同阶段。发行人与深水规院相比，均分阶段采用项目进度确认成本，深水规院按项目对应阶段内部进度比例测算确定供应商提供服务的累计进度，发行人采用合同约定的付款进度（即收入确认进度）测算确定供应商提供服务的累计进度，二者不存在重大差异。

综上，发行人有关外协服务成本的确认方法与同行业可比公司总体一致，不

存在重大差异。

（三）协作分包占营业收入、营业成本比例与可比公司的差异及其原因，列示不同协作分包占比区间的营业收入金额、项目数量，偏离平均比例较大的项目情况及合理性

1、协作分包占营业收入、营业成本比例与可比公司的差异及其原因

报告期内，发行人及其各类业务的协作分包占相应业务收入、成本比例如下：

类　别	协作分包占收入比例			协作分包占成本比例		
	2021 年	2020 年	2019 年	2021 年	2020 年	2019 年
主营业务	15.23%	15.96%	22.59%	27.40%	28.61%	38.82%
其中：规划设计业务	9.82%	11.06%	11.60%	19.52%	22.26%	23.51%
工程设计业务	22.48%	22.19%	26.55%	35.20%	34.71%	39.81%
工程总承包及管理、智慧城市等业务	26.95%	38.17%	63.80%	48.37%	52.17%	86.51%

报告期内，发行人不同业务协作分包占营业收入、营业成本比例存在一定差异，主要原因为：第一，规划设计业务，该业务是发行人一直以来的优势业务，相应资质齐全、人员配备充足、技术力量较强，因而业务开展中工作量委外的情况较少；第二，工程设计业务，该业务包含的细分业务领域（如市政、建筑、景观等）较多，所涉及的专业（如建筑、结构、机电、排水等）较多，发行人为确保项目执行效率与执行质量，有选择性的将部分工作量委外，因而工程设计业务协作分包占营业收入、营业成本比例略高；第三，工程总承包及管理、智慧城市等业务，该等业务处于起步阶段，工程总承包及管理业务执行中将工程施工对外分包、智慧城市业务将部分软件开发委外完成，因而相应协作分包占营业收入、营业成本比例较高。

报告期内，发行人规划设计、工程设计业务收入占比达到 90%以上，该两项业务协作分包占营业收入、营业成本比例与同行业可比公司对比如下：

业务类别	公司名称	协作分包占收入比例			协作分包占成本比例		
		2021 年	2020 年	2019 年	2021 年	2020 年	2019 年
规划设计	发行人	9.82%	11.06%	11.60%	19.52%	22.26%	23.51%
	新城市	8.98%	11.58%	11.68%	16.34%	20.52%	21.06%

	蕾奥规划	11.23%	10.67%	11.87%	21.98%	20.13%	22.69%
工程设计	发行人	22.48%	22.19%	26.55%	35.20%	34.71%	39.81%
	设研院	10.69%	13.10%	12.36%	18.07%	22.52%	21.49%
	设计总院	21.66%	21.26%	23.77%	39.78%	43.32%	47.19%
	苏交科	18.72%	26.47%	26.06%	31.14%	43.26%	44.04%
	深水规院	-	22.55%	21.43%	-	35.99%	34.56%

注：由于发行人的同行业可比公司新城市、蕾奥规划的工程设计业务占比较小，且未单独披露工程设计业务的具体成本明细，因而在工程设计业务的数据比较时，选择已上市公司中主业为工程设计（以市政工程为主）且单独披露相关明细数据的企业作为比较对象，深水规院 2021 年年报未详细披露相关数据。

规划设计业务，发行人协作分包占营业收入、营业成本比例与新城市、蕾奥规划接近，不存在重大差异；工程设计业务，发行人协作分包占营业收入、营业成本比例总体处于合理区间。

综上，发行人及其主要细分业务协作分包占营业收入、营业成本比例与可比公司相比，不存在重大差异，具有合理性。

2、列示不同协作分包占比区间的营业收入金额、项目数量，偏离平均比例较大的项目情况及合理性

2019 年至 2021 年，发行人协作分包对应的业务项目共计 821 个，对应的主合同金额（即：业主与发行人签署的业务合同）为 10.78 亿元，协作分包合同金额为 2.71 亿元，协作分包占比均值为 25.18%。通常情况下，发行人协作分包占主合同的金额比例不超过 50%，不同协作分包金额占比区间的情况具体如下：

单位：个、万元

协作分包占比区间	项目数量	主合同金额	协作分包合同金额	报告期内收入金额	报告期内协作分包成本金额
≤5%	41	7,525.22	179.59	3,016.58	129.95
>5% ≤50%	679	90,071.70	20,362.70	47,414.40	1,4105.83
>50%	101	10,203.35	6,602.01	6,195.76	4,206.14
合 计	**821**	**107,800.27**	**27,144.30**	**56,626.74**	**18,441.92**

报告期内，少部分协作分包项目，其占比区间超过 50%，主要系项目自身特殊因素需要所致，例如：“昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC 项目”，该项目为工程总承包项目，因工程需要和资质等原因，将工程施工等委外，相关协作分包占收入的比例为 75.88%。同样，存在少量项目，

其占比区间很小，不超过 5%，该等协作分包主要是前期资料调研、咨询服务等，工作量占比较低。

综上，上述偏离平均比例较大的项目具有合理性。

（四）全过程协助设计与居间服务商的差异，相关单位提供的实质服务内容，是否为业主指定，发行人各类协作分包商合作的项目来源，是否为协作分包商介绍或提供项目源，不同协作分包商各期合作金额和分成比例差异及其原因

1、全过程协助设计与居间服务商的差异，相关单位提供的实质服务内容，是否为业主指定

协作分包、全过程协助设计与居间服务商具有显著差异：居间服务商主要是向委托人报告订立合同的机会或者提供订立合同的媒介服务，收取居间费或佣金；协作分包、全过程协助设计供应商提供的是技术服务，交付相应的技术成果，而不提供居间服务。

除在招投标环节，发行人与协作分包商组成联合体中标业务项目外，协作分包、全过程协助设计供应商不是业主直接指定。

2、发行人各类协作分包商合作的项目来源，是否为协作分包商介绍或提供项目源

发行人各类协作分包商合作的项目来源为通过招投标或业主直接委托的形式获取，发行人凭借自身实力获取，并非是协作分包商介绍或提供项目源。

3、不同协作分包商各期合作金额和分成比例差异及其原因

协作分包是在业务项目的执行过程中，发行人根据业务项目的差异化需求，对外采购的服务。发行人在向协作分包商采购服务时，综合考虑具体技术服务的难度、复杂程度及工作量，综合考虑行业定价参考标准、市场竞争情况等因素进行询价，具体服务价格与供应商协商确定，价格合理、公允。由于业务项目个性化较强，不同时期不同业务项目采购的协作分包的具体内容及定价因素均存在差异，致使不同协作分包商各期合作金额和分成比例存在差异，具有合理性。

综上，不同协作分包商各期合作金额和分成比例差异具有合理原因。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内的主要销售合同、采购合同，查阅了行业资料，对前述有关外协服务的分类的依据、供应商承担的角色及主要工作内容、三种分类在发行人业务中的哪个阶段进行应用、主要区别等进行了分析；

2、查阅了发行人报告期内的主要销售合同、采购合同，查阅了行业资料、同行业可比公司资料，针对工程勘测、测量和全过程协助设计以“主合同约定的相应设计阶段的收款比例”作为成本确认的计量比例、专项咨询在工作量完工后一次性确认成本是否合理进行了分析，对其与同行业可比公司的确认方法是否一致进行了分析；

3、查阅了发行人报告期内的项目明细表、同行业可比公司资料，对协作分包占营业收入、营业成本比例与可比公司的差异及其原因进行了分析，对协作分包占比偏离平均比例较大的项目情况及合理性进行了分析；

4、查阅了发行人报告期内的主要销售、采购合同，对发行人主要客户、供应商进行了走访，对全过程协助设计与居间服务商的差异、相关单位提供的实质服务内容、是否为业主指定、发行人各类协作分包商合作的项目来源、是否为协作分包商介绍或提供项目源、不同协作分包商各期合作金额和分成比例差异及其原因进行了分析。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、上述分类具有合理依据，有关表述真实、准确；

2、工程勘测、测量和全过程协助设计以“主合同约定的相应设计阶段的收款比例”作为成本确认的计量比例、专项咨询在工作量完工后一次性确认成本，具有合理性，符合《企业会计准则》的要求，与同行业可比公司的确认方法总体一致，不存在重大差异；

3、发行人及其主要细分业务协作分包占营业收入、营业成本比例与可比公

司相比，不存在重大差异，具有合理性。协作分包占比区间偏离平均比例较大的项目具有合理原因；

4、全过程协助设计与居间服务商具有显著差异，相关单位提供技术服务、交付技术成果；除在招投标环节，发行人与协作分包商组成联合体中标业务项目外，协作分包、全过程协助设计供应商不是业主直接指定；发行人各类协作分包商合作的项目来源为通过招投标或业主直接委托的形式获取，发行人凭借自身实力获取，并非是协作分包商介绍或提供项目源。不同协作分包商各期合作金额和分成比例差异具有合理原因。

问题 16 关于采购和供应商

根据申报材料：（1）发行人的采购内容主要分为协作分包、文本效果图等项目型采购和非项目型采购。报告期各期，公司协作分包的采购金额分别为 4,688.17 万元、6,969.45 万元、5,592.32 万元、2,542.71 万元；文本效果图的采购金额分别为 1,250.95 万元、1,134.99 万元、1,514.84 万元、693.65 万元。（2）协作分包、文本效果图采购均为定制化采购，不同项目之间存在差异，因而单价缺乏可比性，公司与主要协作分包供应商和文本效果图供应商保持了长期稳定的合作关系，保障了对公司服务供应的同时确保价格的稳定性。（3）报告期内，发行人协作分包、文本效果图的前五名供应商采购额占比分别为 19.35%、40.04%、13.72%和 17.99%，采购较为分散。报告期内，前五大供应商变动较大，新增供应商宁波市交通规划设计研究院有限公司惠州分公司、华设设计集团股份有限公司、栋梁国际照明设计（北京）中心有限公司、广州城市信息研究所有限公司、滴滴智慧交通科技有限公司因具体项目开始合作，广东韵城建设工程有限公司、上海眺麒设计咨询有限公司刚成立即开始合作，昆山恒速图文设计有限公司注册资金较小。

请发行人说明：

（1）不同业务类型中协作分包、文本效果图采购的具体内容，进行协作分包、文本效果图采购的原因及必要性，是否构成核心环节或主要内容外包、是否为行业惯例；相关采购占比与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性，发行人对协作外包是否存在重大依赖。（2）协作分包、文本效果图采购中，发行人与供应商约定的权利义务与责任，相关供应商及实施人员是否具备开展业务的全部资质；发行人客户是否知晓并认可该行为，如否，是否存在发行人业务合同违约等风险；工程设计业务中，该行为是否实质为工程转包。（3）报告期内前五大供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业特征；报告期各期发行人对前五大供应商采购额占其销售额的比例、采购额与其经营规模是否相符，提供各期前五大供应商采购内容；广东韵城建设工程有限公司、上海眺麒设计咨询有限公司和昆山恒速图文设计有限公司的经营规模情况、与发行人的采购额是否匹配。（4）报告期内是否存在供应商主要为发行人服务的情形，如是，说明具体情况、合理性及必要性、关联关系的认定和披露是否真实、准

确、完整。（5）发行人与苏州太湖古典园林建筑有限公司合作的具体情况、2019年采购额较大但2020年采购额大幅下滑的具体原因、主要的采购内容、与发行人之间是否存在关联关系、相关交易的必要性和公允性。（6）说明古城保护信息平台项目中，发行人向供应商广州城市信息研究所有限公司采购技术服务，同时向客户苏州希格玛科技有限公司提供服务中承担的角色、投入的实际工作，相关协作分包、人力等成本、毛利率。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第30问的核查情况及核查意见。

答复：

【说明与分析】

（一）不同业务类型中协作分包、文本效果图采购的具体内容，进行协作分包、文本效果图采购的原因及必要性，是否构成核心环节或主要内容外包、是否为行业惯例；相关采购占比与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性，发行人对协作外包是否存在重大依赖

1、不同业务类型中协作分包、文本效果图采购的具体内容，进行协作分包、文本效果图采购的原因及必要性

协作分包是指在业务项目的执行过程中，发行人根据业务项目的差异化需求，如资质要求、时间进度、现有业务资源等因素，向外部单位采购相关服务，具体包括业务分包、外协服务。文本效果图主要是指晒图、平面、模型、动画效果图制作、文印材料和装订等。

报告期内，发行人不同业务类型中协作分包、文本效果图采购的具体内容，以及采购的原因及必要性如下：

业务类别	协作分包的采购内容	原因及必要性
规划设计	勘测、测量、现状调查、数据采集、专题研究、协助设计等外协服务	主要为基础性、辅助性的工作或部分细分领域的专项研究，目的是为提高设计效率与设计质量、缓解人员不足，其成果通常为设计工作提供参考和素材
工程设计	人防专项设计、工程勘察等业务分包；勘测、测量、方案咨询、协助设计等外协服务	发行人缺少相应专项资质，对外进行分包采购；或出于提高项目执行效率、缓解人员不足，其成果通常为设计工作提供参考和素材

业务类别	协作分包的采购内容	原因及必要性
工程总承包及管理	主要为工程施工等	发行人缺少相应业务资质等，将部分工作分包给具有资质的分包单位完成
智慧城市	软件开发等	发行人该项业务尚处于发展期，团队人员配置尚不齐备，软件开发能力不足

文本效果图采购主要是指晒图、平面、模型、动画效果图制作、文印材料和装订等，在发行人各项业务中均有涉及。

2、协作分包、文本效果图采购是否构成核心环节或主要内容外包、是否为行业惯例

在发行人业务项目的执行中，发行人作为设计单位，项目核心环节及主要内容为基于项目整体的综合设计。发行人从整体上控制设计过程，负责项目的总体思路和关键设计环节内容确定以及设计文件的技术把关、校审等工作。发行人对外采购的协作分包、文本效果图，主要是业务执行中的辅助性、基础性工作，其成果通常为设计工作提供参考和素材，或是非核心设计环节的分包，因此不构成核心环节或主要内容。

经查询同行业可比公司的公开披露信息，基于项目开展、项目质量、完工进度、专业分工等方面的考虑，同行业可比公司亦存在类似的采购情形。因此，发行人协作分包、文本效果图采购为行业惯例。

综上，发行人的协作分包，文本效果图不构成核心环节或主要内容外包，相关采购模式符合行业惯例。

3、相关采购占比与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性

（1）协作分包采购占比与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性

报告期内，发行人及其各类业务的协作分包占相应业务收入、成本比例如下：

类　别	协作分包占收入比例			协作分包占成本比例		
	2021 年	2020 年	2019 年	2021 年	2020 年	2019 年
主营业务	**15.23%**	**15.96%**	**22.59%**	**27.40%**	**28.61%**	**38.82%**
其中：规划设计业务	9.82%	11.06%	11.60%	19.52%	22.26%	23.51%
工程设计业务	22.48%	22.19%	26.55%	35.20%	34.71%	39.81%
工程总承包及管理、智慧城市等业务	26.95%	38.17%	63.80%	48.37%	52.17%	86.51%

报告期内，发行人不同业务协作分包占营业收入、营业成本比例存在一定差异，主要原因是：第一，规划设计业务，该业务是发行人一直以来的优势业务，相应资质齐全、人员配备充足、技术力量较强，因而业务开展中工作量委外的情况较少；第二，工程设计业务，该业务包含的细分业务领域（如市政、建筑、景观等）较多，所涉及的专业（如建筑、结构、机电、排水等）较多，发行人为确保项目执行效率与执行质量，有选择性的将部分工作量委外，因而工程设计业务协作分包占营业收入、营业成本比例略高；第三，工程总承包及管理、智慧城市等业务，该等业务处于起步阶段，工程总承包及管理业务执行中将工程施工对外分包、智慧城市业务将部分软件开发委外完成，因而相应协作分包占营业收入、营业成本比例较高。

报告期内，发行人规划设计、工程设计业务收入占比达到90%以上，该两项业务协作分包占营业收入、营业成本比例与同行业可比公司对比如下：

业务类别	公司名称	协作分包占收入比例			协作分包占成本比例		
		2021 年	2020 年	2019 年	2021 年	2020 年	2019 年
规划设计	发行人	9.82%	11.06%	11.60%	19.52%	22.26%	23.51%
	新城市	8.98%	11.58%	11.68%	16.34%	20.52%	21.06%
	蕾奥规划	11.23%	10.67%	11.87%	21.98%	20.13%	22.69%
工程设计	发行人	22.48%	22.19%	26.55%	35.20%	34.71%	39.81%
	设研院	10.69%	13.10%	12.36%	18.07%	22.52%	21.49%
	设计总院	21.66%	21.26%	23.77%	39.78%	43.32%	47.19%
	苏交科	18.72%	26.47%	26.06%	31.14%	43.26%	44.04%
	深水规院	-	22.55%	21.43%	-	35.99%	34.56%

注：由于发行人的同行业可比公司新城市、蕾奥规划的工程设计业务占比较小，且未单独披露工程设计业务的具体成本明细，因而在工程设计业务的数据比较时，选择已上市公司中主业为工程设计（以市政工程为主）且单独披露相关明细数据的企业作为比较对象，深水规院 2021 年年报未详细披露相关数据。

发行人规划设计业务协作分包占营业收入、营业成本比例与新城市、蕾奥规划接近，不存在重大差异；工程设计业务协作分包占营业收入、营业成本比例总体处于合理区间。

（2）文本效果图采购占比与同行业可比公司的差异情况、差异原因及合理性

报告期各期，发行人文本效果图采购占营业成本的比例分别为 6.32%、7.75%、7.15%，同行业可比公司蕾奥规划相应的文本效果图采购支出占营业成本的比例为 7.50%、6.20%、5.23%，新城市为 3.33%、3.62%、3.96%，发行人相关文本效果图采购占比与蕾奥规划接近，高于新城市，主要原因系新城市招聘了专职的绘图及效果图制作人员，而发行人该项支出基本委托外部单位完成，因而新城市相应的采购支出占比较低。

综上，发行人相关采购占比与同行业可比公司不存在重大差异，相关差异具有合理性。

4、发行人对协作分包是否存在重大依赖

发行人对协作分包不存在重大依赖，主要原因为：第一，如前所述，发行人对外采购的协作分包，主要是业务执行中的辅助性、基础性工作，其成果通常为设计工作提供参考和素材，或是非核心设计环节的分包，因此，不构成核心环节或主要内容；第二，协作分包服务属于市场竞争充分且价格透明的产品或服务，市场上可供选择的供应商较多，不存在依赖特定供应商的情形。

（二）协作分包、文本效果图采购中，发行人与供应商约定的权利义务与责任，相关供应商及实施人员是否具备开展业务的全部资质；发行人客户是否知晓并认可该行为，如否，是否存在发行人业务合同违约等风险；工程设计业务中，该行为是否实质为工程转包

1、协作分包、文本效果图采购中，发行人与供应商约定的权利义务与责任，相关供应商及实施人员是否具备开展业务的全部资质；发行人客户是否知晓并认可该行为，如否，是否存在发行人业务合同违约等风险

如前所述，协作分包具体包括业务分包、外协服务。

业务分包是指在业务项目的执行过程中，涉及工程施工、工程勘察、人防专项设计等业务时，发行人因不具备相应业务资质或缺乏相应专业能力，在甲方同意的情况下，将该部分工作分包给具有相关资质的分包单位完成。

根据《民法典》《建筑法》《建设工程勘察设计管理条例》等法律法规，结合发行人业务合同条款，发行人的业务分包属于法律意义上的分包。供应商（分包单位）按照分包合同的约定对发行人（总承包单位）负责，发行人（总承包单

位）和供应商（分包单位）就分包内容对业主方承担连带责任。相关供应商及实施人员具备开展业务的业务资质，发行人客户知晓并认可该行为。

外协服务是指在业务项目的执行过程中，出于项目执行效率、差异化专业需求等因素考虑，向外部单位采购技术服务。对于外协服务、文本效果图，发行人以之为参考和素材，独立进行综合设计、过程管理、品质管控，向客户提交签署盖章版设计文件，并根据合同约定向客户承担相应权利义务与责任。供应商就其工作成果，根据采购协议约定向发行人承担相应权利义务与责任。

由于外协服务、文本效果图仅为设计过程提供参考和素材，因而相应采购行为不构成《民法典》《建筑法》《建设工程勘察设计管理条例》等法律法规规定的分包行为。相关供应商及实施人员具备开展业务的相应资质（如需）与专业能力，同时，相关法律法规及业务合同并未强制要求发行人客户知晓该等采购行为。

综上，发行人协作分包、文本效果图采购不存在违法违规行为，不存在业务合同违约等风险。

2、工程设计业务中，该行为是否实质为工程转包。

报告期内，发行人工程设计业务执行中采购协作分包、文本效果图，其实质不是工程转包，原因如下：第一，发行人采购业务分包，但主体工程设计仍由发行人独立完成；第二，发行人采购外协服务、文本效果图，仅为设计过程提供参考和素材，发行人独立进行综合设计，向客户提交签署盖章版设计文件。因此，发行人不存在将整体工程设计工作皆交由第三方完成的情况，不存在工程转包行为。

（三）报告期内前五大供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业特征；报告期各期发行人对前五大供应商采购额占其销售额的比例、采购额与其经营规模是否相符，提供各期前五大供应商采购内容；广东韵城建设工程有限公司、上海眺麒设计咨询有限公司和昆山恒速图文设计有限公司的经营规模情况、与发行人的采购额是否匹配

1、报告期内前五大供应商变动较大的原因及合理性，是否符合行业特征

报告期各期，发行人前五大供应商中，分别新增 4 家、3 家、3 家，其变化原因如下：

年份	相较上一年变动供应商	前五大供应商变化原因
2021 年度	吉林市市政设计研究院有限责任公司苏州分公司	2021 年合作了吉林市高新大路设计等项目，合计采购金额上升至前五大，在 2021 年成为第一大供应商
	昆山恒速图文设计有限公司、苏州恒硕图文设计有限公司	发行人与该供应商保持稳定合作，基于业务发展的需要，出于稳定性、效益性的考虑，2021 年对该供应商采购金额增加。
	滴滴智慧交通科技有限公司	2021 年合作了雁阵式智慧交通系统项目（软件项目），合计采购金额上升至前五大，在 2021 年成为第五大供应商。
2020 年度	广东韵城建设工程有限公司	2020 年合作了人民路（龙海一路-白云三路、北环路-秋溪路）升级改造工程等项目，合计采购金额上升至前五大，在 2020 年成为第一大供应商。
	姑苏区江雷图文社	发行人与该供应商保持稳定合作，供应商公司位置距离较近，出于便利性、稳定性考虑，对其文本效果图采购相应增加。
	苏州华章工程设计有限公司	2020 年合作了澄阳产业园三条道路（澄星街、蠡塘河路、澄云路）改造设计等项目，合计采购金额上升至前五大，在 2020 年成为第五大供应商。
2019 年度	苏州太湖古典园林建筑有限公司	2019 年合作了昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC 项目（施工）项目，合计采购金额上升至前五大，在 2019 年成为公司第一大供应商。
	华设设计集团股份有限公司	2019 年合作了相城区南天成路西延（苏虞张快速路～相城大道）市政工程设计—隧道项目，合计采购金额上升至前五大，在 2019 年成为第二大供应商。
	栋梁国际照明设计（北京）中心有限公司	2019 年合作苏州高铁北站站前广场建筑及景观照明工程设计施工总承包等项目，合计采购金额上升至前五大，在 2019 年成为第三大供应商。
	广州城市信息研究所有限公司	2019 年合作古城保护信息平台项目技术服务合同、吴江开发区开放创新合作热力图合作设计项目，合计采购金额上升至前五大，在 2019 年成为第五大供应商。

注：昆山恒速图文设计有限公司、苏州恒硕图文设计有限公司系同一实际控制人控制。

报告期内，发行人供应商主要分为协作分包供应商和文本效果图供应商，其中各期合作的文本效果图供应商相对较为稳定，协作分包供应商变化较大，具体原因系：（1）发行人基于经营项目业务需求发生采购，由于设计行业的项目业务个体差异特征明显，发行人根据项目执行需要匹配不同供应商来满足业务需求。（2）由于发行人随着市场规模的不断扩张、业务范围的不断扩大，正进行江苏以外的跨区域扩张，发行人从提升项目执行效率和质量水平、降低成本等原因出发，会因地制宜的选择更具备优势的当地供应商进行合作。

经查询同行业可比公司新城市、蕾奥规划披露的公开信息资料，其主要供应商在报告期内均有不同程度的变动，符合行业特征。

发行人报告期内合作供应商发生较大变化属发行人为配合业务，出于成本效益、采购稳定性、持续性等考量所产生的正常现象，符合行业特征，不存在异常情形。

2、报告期各期发行人对前五大供应商采购额占其销售额的比例、采购额与其经营规模是否相符，提供各期前五大供应商采购内容

报告期各期发行人前五大供应商采购内容、占其自身销售额的比例、供应商自身经营规模情况如下所示：

单位：万元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购金额占比	供应商销售额占比	供应商经营规模
2021 年度	1	吉林市市政设计研究院有限责任公司苏州分公司	市政设计、专项咨询等	358.81	4.84%	20%-40%	2021 年约 1,000 万
	2	昆山恒速图文设计工作室、苏州恒硕图文设计工作室	文本效果图制作、平面设计、图文设计等	245.64	3.31%	20%-40%	2021 年约 700 万
	3	姑苏区江雷图文舍	文本效果图制作，模型制作等	193.82	2.61%	20%-40%	2021 年约 500 万
	4	苏州广利勘测工程有限公司	现场测量、物探、勘察测量等	174.87	2.36%	10%-20%	2021 年约 1,000 万
	5	滴滴智慧交通科技有限公司	信控平台系统开发、交通领域以及信息软件技术咨询	169.81	2.29%	0%-10%	2021 年约 5,000 万
2020 年度	1	广东韵城建设工程有限公司	现场调研、资料收集、协助设计等工程咨询服务等	285.46	4.02%	0%-20%	2020 年约 3,000 万
	2	苏州广利勘测工程有限公司	现场测量、物探、勘察测量等	195.81	2.76%	20%-40%	2020 年约 1,000 万
	3	苏州太湖古典园林建筑有限公司	古建筑工程施工、设计咨询服务等	187.98	2.64%	0%-10%	2020 年约 2 亿
	4	姑苏区江雷图文社	文本效果图制作、模型制作等	161.24	2.27%	20%-40%	2020 年约 300 万
	5	苏州华章工程设计有限公司	工程设计、工程专项咨询等	144.49	2.03%	0%-20%	2020 年约 1,000 万
2019 年度	1	苏州太湖古典园林建筑有限公司	古建筑工程施工、设计咨询服务等	1,717.95	21.20%	0%-10%	2019 年约 2 亿
	2	华设设计集团股份有限公司	道路、桥梁、排水等市政工程设计、市政工程咨询	434.94	5.37%	0%-10%	2019 年 46.88 亿元

期间	序号	供应商名称	采购内容	采购金额	采购金额占比	供应商销售额占比	供应商经营规模
	3	栋梁国际照明设计（北京）中心有限公司	照明方案咨询设计等	403.30	4.98%	0%-20%	2019 年约 5,000 万元
	4	苏州广利勘测工程有限公司	现场测量、物探、勘察测量等	349.31	4.31%	20%-40%	2019 年约 1,000 万
	5	广州城市信息研究所有限公司	古城信息保护平台软件开发等	339.62	4.19%	0%-20%	2019 年约 1.80 亿

注：昆山恒速图文设计有限公司、苏州恒硕图文设计有限公司系同一实际控制人控制。

综上，发行人对前五大供应商各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。

3、广东韵城建设工程有限公司、上海眺麒设计咨询有限公司和昆山恒速图文设计有限公司的经营规模情况、与发行人的采购额是否匹配

发行人与上述三家供应商各期采购额及相关占比如下：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	采购占经营规模的比例	经营规模
广东韵城建设工程有限公司	-	285.46	132.58	0%-20%	各期约 3,000 万元
上海眺麒设计咨询有限公司	124.43	70.80	-	10%-20%	各期约 800 万元
昆山恒速图文设计有限公司、苏州恒硕图文设计有限公司	245.64	58.44	31.66	20%-40%	各期约 700 万元

注：昆山恒速图文设计有限公司、苏州恒硕图文设计有限公司系同一实际控制人控制。

广东韵城建设工程有限公司成立于 2018 年，主要从事市政工程领域的工程建设、工程咨询服务等业务，其主要技术人员具有多年从业经验，具备相应的专业能力以及现场工作经验。出于人员配置、提升项目效率的考虑，发行人向该供应商采购包括现场调研、资料收集、协助设计等工程咨询服务。

上海眺麒设计咨询有限公司成立于 2020 年，主要从事市政工程领域的设计咨询服务，其主要技术人员具有多年从业经验，具备相应的专业能力。出于人员配置、提升项目效率的考虑，发行人向该供应商采购部分辅助性的技术服务。

昆山恒速图文设计有限公司、苏州恒硕图文设计有限公司于 2017 年成立并由同一实际控制人控制，主要提供图文设计、平面设计、文本效果图打印制作等服务，该公司注册资本分别为 50 万元、100 万元。该等服务相对简单，初始资金投入量较小，因而对注册资本的要求不高。

综上，发行人对上述三家供应商各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与发行人的采购额相匹配。

（四）报告期内是否存在供应商主要为发行人服务的情形，如是，说明具体情况、合理性及必要性、关联关系的认定和披露是否真实、准确、完整

报告期内，发行人主要供应商中不存在主要为发行人服务的情形。

（五）发行人与苏州太湖古典园林建筑有限公司合作的具体情况、2019 年采购额较大但 2020 年采购额大幅下滑的具体原因、主要的采购内容、与发行人之间是否存在关联关系、相关交易的必要性和公允性

苏州太湖古典园林建筑有限公司成立于 1999 年，主要从事园林古建筑领域的工程设计、工程施工等，拥有园林古建筑工程承包一级资质，工程设计风景园林工程专项乙级、建筑工程施工总承包三级资质等多项资质证书，具有独立承接各种园林古建筑项目的能力，近几年完成项目百余项，业绩突出，具有丰富的项目经验，在苏州地区古建筑建设和设计领域占有一定的市场地位。

报告期内，发行人向苏州太湖古典园林建筑有限公司采购古建筑工程施工、设计咨询等服务，采购金额分别为 1,717.95 万元、187.98 万元、71.42 万元。其中报告期各期，采购古建筑工程施工服务 1,637.61 万元、137.98 万元、0 万元，采购其他设计咨询服务 80.34 元、50.00 万元、71.42 万元。2019 年采购额较大但 2020 年采购额大幅下滑，主要系采购的工程施工金额在年度间波动较大所致，主要原因为：

发行人在“昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC”项目执行中，基于资质要求、现有业务资源、提高项目效率等方面综合考虑，将工程施工部分委托给苏州太湖古典园林建筑有限公司，2019 年、2020 年根据工程进度分别确认采购成本 1,637.61 万元、137.98 万元，进而使得工程施工采购金额在年度间波动较大。

发行人与苏州太湖古典园林建筑有限公司不存在关联关系，相关交易具有必要性，合同双方根据实际工作量情况经商务谈判后确定合同价格，公允合理。

（六）说明古城保护信息平台项目中，发行人向供应商广州城市信息研究所有限公司采购技术服务，同时向客户苏州希格玛科技有限公司提供服务中承担的角色、投入的实际工作，相关协作分包、人力等成本、毛利率

苏州希格玛科技有限公司是“古城保护和管理大数据中心项目（一期）”的总包单位，业主单位为苏州市姑苏区政务信息中心，该项目总金额 1.11 亿元。“古城保护信息平台项目”是“古城保护和管理大数据中心项目（一期）”的子项目，由于发行人在苏州古城保护领域的深耕优势，苏州希格玛科技有限公司将

“古城保护信息平台项目”委托发行人完成。

发行人为“苏州历史文化名城保护规划（2013－2030）”的编制单位，承担了古城保护业务涵盖从课题研究、规划设计至工程设计的纵向全程服务，并涵盖市政、交通、建筑及景观等横向的各专业领域服务。因此，发行人对苏州古城保护领域的数据标准与规范、数据分析与管理、数据展示与应用等具有深刻的理解与掌握。在该项目中，发行人负责整体数据模型的构建、数据采集与入库、数据分析与管理等全部开发工作，并形成可视化、可操作性的系统平台。

项目具体执行中，在具体应用软件层面的开发领域，因团队人员配置尚不齐备，软件开发能力不足，发行人向广州城市信息研究所有限公司采购平台软件系统开发的服务。

报告期内，该项目共计实现收入 1,135.47 万元，相应成本 697.96 万元，其中，人力成本 217.20 万元、协作分包支出 438.02 万元、其他成本 42.74 万元，项目毛利率 38.53%。

（七）中介机构对《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 30 问的核查情况及核查意见

报告期内，发行人存在对外采购协作分包的情况，采购内容主要为业务分包、外协服务，采购的实质为技术服务、具有相应的技术成果，而不是简单的劳务采购，中介机构比照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 30 问的相关规定对该等供应商进行了详细核查，具体如下：

1、劳务公司的经营合法合规性等情况，比如是否为独立经营的实体，是否具备必要的专业资质，业务实施及人员管理是否符合相关法律法规规定，发行人与其发生业务交易的背景及是否存在重大风险

中介机构查阅了发行人报告期内主要供应商的工商信息、资质情况、业务合同等基本情况，对主要供应商进行了实地走访、函证、细节性测试，通过天眼查查询主要供应商企业背景、风险信息、经营信息，了解发行人与其发生业务交易是否存在重大风险。

经核查，报告期内发行人的主要供应商为独立经营实体，具备必要的专业资质，业务实施及人员管理符合相关法律法规规定，发行人与相关供应商业务交易

不存在重大风险。

2、劳务公司是否专门或主要为发行人服务，如存在主要为发行人服务的情形的，应关注其合理性及必要性、关联关系的认定及披露是否真实、准确、完整。中介机构对于该类情形应当从实质重于形式角度按关联方的相关要求进行核查，并特别考虑其按规范运行的经营成果对发行人财务数据的影响，以及对发行人是否符合发行条件的影响

中介机构查阅了发行人报告期内主要供应商的工商信息、业务合同、采购金额等基本情况，对主要供应商进行了实地走访、函证、细节性测试。

经核查，报告期内发行人主要供应商不存在专门或主要为发行人服务的情况。

3、劳务公司的构成及变动情况，劳务外包合同的主要内容，劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配，劳务费用定价是否公允，是否存在跨期核算情形

中介机构查阅了发行人报告期内主要供应商的工商信息、业务合同、采购金额等基本情况，对主要供应商进行了实地走访、函证、细节性测试。

经核查，报告期内发行人主要供应商的构成及变动合理，与发行人经营业绩相匹配，相关交易定价公允，财务核算准确，不存在跨期情况。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人报告期内的主要销售合同、采购合同，并查阅行业资料，对协作分包、分本效果图采购中供应商主要工作内容、在发行人业务中的应用阶段等进行分析；查阅公开数据比较发行人与同行业可比公司相关采购占比是否存在重大差异；分析发行人对协作分包供应商是否产生重大依赖；

2、查阅《委外项目管理办法》《项目合作及分包管理制度》，了解发行人对供应商的筛选机制，发行人与供应商约定的权利义务与责任，确认合作供应商是否具有相关资质；对主要客户进行访谈，了解客户是否知悉存在协作分包的情况，通过《民法典》《建筑法》等相关法律法规确认协作分包是否需要业务方同

意，查询中国裁判文书网、全国法院被执行人信息查询网等网站，了解发行人与客户之间是否存在因项目涉及协作分包而产生的纠纷与诉讼；结合发行人业务分析发行人工程设计业务是否实质为工程转包；

3、取得报告期各期前五大供应商名单，经访谈或公开信息检索，了解各期前五大供应商供应商、广东韵城建设工程有限公司、上海眺麒设计咨询有限公司和昆山恒速图文设计有限公司经营规模，分析和发行人采购额是否匹配；

4、实地走访了主要供应商并通过网络检索了解其基本情况及经营规模，核查是否存在主要为发行人服务的供应商；

5、通过全国建筑市场监管公共服务平台检索苏州太湖古典园林建筑有限公司的专业资质、历史业绩情况，实地走访供应商，了解其与发行人合作内容，查阅相关业务合同、记账凭证、工程付款单据等证据，分析采购额大幅下降的原因，核查该供应商和发行人之间是否存在关联关系；

6、查阅了相关销售合同、采购合同，了解具体业务内容，取得财务资料，对项目收入成本进行复核；向广州城市信息研究所有限公司进行函证，确认项目执行情况。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、发行人协作分包、文本效果图采购均属于正常经营需求，具有合理原因和必要性，发行人不存在将核心环节或主要内容外包的情形，发行人的采购模式符合行业惯例；相关采购占比和同行业可比公司相比处在合理区间，不存在重大差异；发行人对协作分包不存在重大依赖；

2、发行人的业务分包属于法律意义上的分包。供应商（分包单位）按照分包合同的约定对发行人（总承包单位）负责，发行人（总承包单位）和供应商（分包单位）就分包内容对业主方承担连带责任。相关供应商及实施人员具备开展业务的业务资质，发行人客户知晓并认可该行为。发行人的外协服务、文本效果图仅为设计过程提供参考和素材，因而相应采购行为不构成法律法规规定的分包行为，相关供应商及实施人员具备开展业务的相应资质（如需）与专业能力，同时，相关法律法规及业务合同并未强制要求发行人客户知晓该等采购行为；发行人的

工程设计业务不属于工程转包；

3、报告期内发行人前五大供应商变动较大，具有合理原因，符合行业特征，发行人对于前五大供应商的采购额与其经营规模相匹配；广东韵城建设工程有限公司、上海眺麒设计咨询有限公司和昆山恒速图文设计有限公司的经营规模情况与发行人的采购额相匹配；

4、报告期内，发行人主要供应商中不存在主要为发行人服务的情形；

5、发行人与苏州太湖古典园林建筑有限公司 2019 年采购额较大但 2020 年采购额大幅下滑的原因合理，两者之间不存在关联关系，相关交易必要且价格公允；

6、发行人负责古城保护信息平台项目整体数据模型的构建、数据采集与入库、数据分析与管理等全部开发工作，因软件开发服务尚在发展期，基于业务需要向供应商广州城市信息研究所有限公司采购技术服务，相关收入成本等财务数据入账准确；

7、经核查：报告期内，发行人的主要供应商为独立经营主体，具备必要的专业资质，业务实施及人员管理符合相关法律法规规定，发行人与相关供应商业务交易不存在重大风险；发行人主要供应商不存在专门或主要为发行人服务的情况；发行人主要供应商的构成及变动合理，与发行人经营业绩相匹配，相关交易定价公允，财务核算准确，不存在跨期情况。

问题 17 关于毛利率

根据申报材料，报告期内，公司主营业务毛利率分别为 47.03%、41.80%、44.17%、36.88%。规划设计业务毛利率分别为 53.58%、50.68%、50.30%、39.76%，规划设计业务属于技术和知识密集型行业，附加值较高，因此毛利率相对较高。工程设计业务毛利率分别为 37.87%、33.32%、36.05%、34.20%。工程总承包及管理业务毛利率分别为 21.38%、28.31%、45.92%，同期智慧城市业务的毛利率分别为 37.10%、19.23%、18.81%。公司上述两项业务尚处于拓展期，项目数量较少，毛利率受个别项目的影响较大，导致年度之间存在一定波动。

请发行人：

（1）量化分析规划设计、工程设计毛利率 2019 年下降的原因；2021 年上半年受薪酬刚性支出影响，规划设计毛利率大幅下降、但工程设计毛利率变动较小的原因及合理性。（2）结合规划设计、工程设计项目单价、人员投入及人均薪酬、其他成本构成等因素，说明规划设计毛利率高于工程设计毛利率的合理性。（3）说明报告期各期不同业务省内毛利率与省外毛利率，两者是否存在差异、差异的原因及合理性。（4）结合区域内市场竞争状况、行业地位、全部人员和生产类人员的人均创收、人均薪酬、全部人员和生产类人员的人均创利成本构成等差异情况，说明发行人规划设计业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）量化分析规划设计、工程设计毛利率 **2019** 年下降的原因；**2021** 年上半年受薪酬刚性支出影响，规划设计毛利率大幅下降、但工程设计毛利率变动较小的原因及合理性

1、量化分析规划设计、工程设计毛利率 2019 年下降的原因

2018 年度至 2021 年度，发行人规划设计业务毛利率分别为 53.58%、50.68%、50.30%、49.67%。2019 年度，规划设计业务毛利率相比于 2018 年下降了 2.90 个百分点，原因为：第一，协作分包支出占收入的比例上升了 1.59 个百分点。

主要是由于发行人当年承接了“苏州高铁新城照明专项规划提升及总策划、方案设计”项目，在业务执行中，因项目执行需要将部分灯光照明领域的方案制作委托业内知名机构栋梁国际照明设计（北京）中心有限公司等供应商完成，当期该项目发生协作分包支出 345.30 万元，占当年发行人规划设计业务收入的 2.10%，使得协作分包支出占收入比例有所上升；第二，发行人积极拓展业务，使得房租物业费、差旅及业务招待费等经营性支出占收入的比例上升了 0.83 个百分点。

2018 年度至 2021 年度，发行人工程设计业务毛利率分别为 37.87%、33.32%、36.05%、36.13%。2019 年度，工程设计业务毛利率相比于 2018 年下降了 4.55 个百分点，原因为：第一，人工薪酬支出占收入的比例上升了 2.18 个百分点。2019 年，发行人出于人才储备的需要，进行了一定规模的人员招聘，2018 年至 2019 年发行人工程设计人员平均人数由 154 人上升至 168 人，加之老员工固定薪酬随年限、资历的提升而有所增长，使得发行人当年相应薪酬支出上升，而相应工程设计业务收入并未随之增长，进而使得相应薪酬占收入的比例有所上升。第二，协作分包支出占收入的比例上升了 2.07 个百分点。主要是由于发行人当年承接了“相城区南天成路西延（苏虞张快速路至相城大道）市政工程设计（二标段）”项目，在业务执行中，因项目执行需要将部分工作内容委托业内知名机构中设设计集团股份有限公司完成，当期该项目发生协作分包支出 436.32 万元，占当年发行人工程设计业务收入的 3.94%，使得协作分包支出占收入比例有所上升。

2、2021 年上半年受薪酬刚性支出影响，规划设计毛利率大幅下降、但工程设计毛利率变动较小的原因及合理性

2021 年上半年，发行人规划设计业务毛利率为 39.76%，相比于 2020 年的 50.30%下降幅度较大，而工程设计业务毛利率为 34.20%，相比于 2020 年的 36.05%下降幅度较小，主要是因为两类业务受季节性因素的影响程度有所不同，具有合理性，具体分析：

第一，规划设计业务的下游客户基本为政府部门，政府部门通常在上半年制定财政预算，而项目验收结算主要集中在下半年，因此规划设计业务收入主要集中在下半年。2021 年上半年，发行人规划设计业务收入为 7,647.25 万元，占全年的比例为 33.76%，占比较小，季节性较强，而因固定薪酬支出存在刚性，使

得 2021 年上半年人工薪酬占收入的比例较高，为 39.13%，而往年全年度该项占比仅为 30%-32%，进而使得 2021 年上半年规划设计业务毛利率下降幅度较大。

第二，工程设计业务的下游客户主要是各类开发建设企业，该等客户通常于上半年制定项目计划、履行内部程序，下半年进行项目结算，尽管也存在一定的季节性，但是由于工程设计项目执行周期通常超过一年，对于在执行项目，上半年也正常开展相应的设计工作以及成果审查工作，因而工程设计项目受季节性的影响相对较小。2021 年上半年，发行人工程设计业务收入为 6,554.30 万元，占全年的比例为 45.60%，相比于规划设计业务占比较高，季节性相对较弱，2021 年上半年人工薪酬占收入的比例为 32.88%，而往年全年度该项占比为 30%左右，二者差异不大，因而使得 2021 年上半年工程设计业务毛利率下降幅度较小。

（二）结合规划设计、工程设计项目单价、人员投入及人均薪酬、其他成本构成等因素，说明规划设计毛利率高于工程设计毛利率的合理性

发行人规划设计毛利率高于工程设计毛利率，主要原因为：

1、从收入角度来看，规划设计业务处于城市建设价值链的最前端并贯穿全过程，具有较强的价值链地位优势，赋予其具有较高的附加值，并具有准入门槛高、竞争相对不充分的特点，上述因素共同使得规划设计的收费相对处于较高水平。

（1）规划设计业务处于城市建设价值链的最前端并贯穿全过程，具有较强的价值链地位优势

规划设计业务是指利用社会学、经济学等知识和现代城市、乡镇规划理论及方法，研究城乡未来发展、城市的合理布局和综合安排城乡各项工程（包括市政、交通和景观）建设的综合部署，是城乡建设和管理的依据与前提。规划自有的法定性、技术性、经济性、政策性、社会性特征使得其已经成社会发展的重要理念，具备战略引领的高度位置，并处于城市建设价值链的最前端并贯穿全过程，规划设计为后续工程设计与施工奠定基础和提供法定框架，具有非常重要的决策地位意义，因此具有较强的价值链地位优势。

（2）规划设计业务具有较高的准入门槛

规划设计业务需要结合不同项目的具体情况，综合运用城市规划、经济地理、

环境学、工程学、美学、社会学、历史等多门学科，与工程设计相比，具有更强的系统性、专业性、复杂性、创造性、个性化，对行业内企业的技术能力要求较高。较高的准入门槛使得规划设计市场的竞争程度弱于工程设计。截至 2019 年底，城乡规划编制单位中获得甲级资质的企业有 423 家，其中，江苏 22 家。根据住建部“全国建筑市场监管公共服务平台”企业数据查询，仅在江苏区域，具备工程设计（市政工程、建筑工程领域）综合甲级、行业甲级或专业甲级的工程设计企业数量超过 300 家。

（3）规划设计业务客户类型和主要获取方式使得项目收费相对处于较高水平

规划设计业务的客户主要为政府部门，该类项目主要通过招投标的方式获取，而工程设计业务的客户除政府及事业单位外，还包括房地产客户、民营非房地产业主等，工程设计项目通过招投标方式获取的比率通常低于规划设计业务。在规划设计项目上客户除关注价格外，还需重点考虑设计单位的资质、品牌、过往业绩、设计能力等，该类客户对规划设计单位的综合能力要求较高，使得规划设计的收费相对处于较高水平。

2、发行人深耕区域、深耕规划领域几十余年，拥有丰富的项目经验、技术储备、团队配置，所形成的规模经济效应和学习曲线效应使得经营效率较高，运营成本相对较低，在一定程度上提升了毛利率水平。

（1）规划领域的深耕细作，使得发行人在规划设计项目执行中，较少发生协作分包支出

规划设计业务是发行人一直以来的优势业务，相应资质齐全、人员配备充足、技术力量较强，因而业务开展中工作量委外的情况较少。而工程设计业务，该业务包含的细分业务领域（如市政、建筑、景观等）较多，所涉及的专业（如建筑、结构、机电、排水等）较多，发行人为确保项目执行效率与执行质量，会根据项目情况将部分非核心环节委托外部单位或者由于甲方项目涉及勘察和人防等专项设计业务需要将该部分业务分包给其他单位，发生协作分包支出，增加了项目的直接成本，降低了工程设计业务的项目毛利。

（2）长期以来在江苏尤其是苏州区域的深耕细作，使得发行人各规划项目

之间体现出较强的协同效应，进一步提升了人员生产效率，节约了实施成本，提高毛利率水平

根据规划对象的不同，规划设计层级由上及下可以细分为总体规划、控制性详细规划和修建性详细规划。各项具体规划业务之间存在指导、促进等影响作用，城市总体规划制定城市的发展目标、定位、规模、空间结构、功能布局和要素配置，是各专项规划和控制性详细规划的依据，城市总体规划、分区规划指导各专项规划的编制方向，同时专项规划与之相衔接，其具体要求支撑城市总体规划的部署。以城市总体规划、分区规划和专项规划为依据，控制性详细规划确定建设地区的土地使用性质和使用强度的控制指标、道路和工程管线控制性位置以及空间环境控制的规划要求；继而进行修建性详细规划制订，用以指导各项建筑和工程设施的设计和施工的规划设计。在上述详细规划的基础上，各项工程设计业务以及后续的施工业务得以开展。

发行人主要经营地苏州的总体规划、控制性详细规划等综合性强的规划项目较多由发行人负责或参与，并承接由此延伸出的专项规划项目且承接较多对前次自身编制的规划的调整及修编项目。因此，发行人在主要经营地苏州的规划设计项目从上下位角度、跨部门专项角度、历史更新调整角度能够形成一个较为完整的体系，各规划项目之间体现出协同效应，进一步提升了发行人人员生产效率，节约了实施成本，提高毛利率水平。

3、发行人规划设计毛利率高于工程设计毛利率，与同行业可比公司一致

同行业可比公司新城市、蕾奥规划，其规划设计毛利率均高于工程设计毛利率，与发行人一致。

综上，发行人规划设计毛利率高于工程设计毛利率，具有合理性。

（三）说明报告期各期不同业务省内毛利率与省外毛利率，两者是否存在差异、差异的原因及合理性

报告期内，发行人工程总承包及管理业务、智慧城市业务均在江苏省内，规划设计、工程设计两项业务省内、省外的毛利率情况如下：

1、规划设计业务

报告期内，发行人规划设计业务省内、省外的毛利率情况如下：

单位：万元

地域	财务指标	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江苏省内	收入	20,573.75	17,371.81	14,852.70
	毛利率	51.47%	52.35%	51.95%
	其中：人工成本占收入比例	31.59%	29.95%	30.60%
	协作分包成本占收入比例	9.35%	9.89%	10.34%
江苏省外	收入	2,081.00	3,040.99	1,595.09
	毛利率	31.85%	38.61%	38.79%
	其中：人工成本占收入比例	45.14%	34.97%	30.16%
	协作分包成本占收入比例	14.47%	17.78%	23.29%
总 体	收入	22,654.76	20,412.81	16,447.78
	毛利率	49.67%	50.30%	50.68%

报告期各期，发行人规划设计业务省内毛利率高于省外毛利率，各期分别高出 13.16、13.74、19.62 个百分点，主要原因为：

第一，报告期各期，省外规划设计业务协作分包成本占收入比例分别为 23.29%、17.78%、14.47%，高于省内规划设计业务 12.95、7.89、5.12 个百分点。这主要是由于，发行人长期以来在江苏尤其是苏州区域深耕细作，人员配备充足、技术力量较强，因而省内业务开展中协作分包支出较少。而省外业务尚处于拓展期，业务人员对省外市场的技术特点、项目经验尚需要一定时间的积累、历练，因而为了确保项目执行质量与效率，在项目执行中将部分工作量委托外部单位协作，使得协作分包支出占比较高。

第二，2020 年、2021 年，省外规划设计业务人工成本占收入比例分别为 34.97%、45.14%，高于省内规划设计业务 5.02、13.55 个百分点。这主要是由于，2019 年至 2021 年，发行人省外规划设计业务对应的平均人数分别为 23 人、48 人、41 人，相应的业务收入分别为 1,595.09 万元、3,040.99 万元、2,081.00 万元，相比于 2019 年，2020 年以来发行人出于省外业务开展的需要，进一步扩充了属地化团队，人员增幅较快，但由于省外业务尚处于拓展期、业务规模较小，省外业务团队的扩充短期内并未带来业务规模的同比例增长，因而使得相应人员薪酬占收入的比例上升较快，进一步拉低了毛利率水平。

2、工程设计业务

报告期内，发行人工程设计业务省内、省外的毛利率情况如下：

单位：万元

地域	财务指标	2021 年度	2020 年度	2019 年度
江苏省内	收入	9,700.83	9,590.74	7,993.42
	毛利率	34.80%	40.38%	33.17%
江苏省外	收入	4,672.95	4,463.74	3,083.03
	毛利率	38.88%	26.76%	33.70%
总 体	收入	14,373.78	14,054.49	11,076.45
	毛利率	36.13%	36.05%	33.32%

报告期内，发行人省内、省外的工程设计业务收入规模整体较小，省内、省外业务的毛利率水平受业务项目的个性化因素影响较大，呈现一定的波动态势，但整体在 30%-40%区间内，不存在重大差异。

其中，2020 年，发行人省内、省外的工程设计业务毛利率分别为 40.38%、26.76%，省外业务毛利率低于省内业务毛利率 13.62 个百分点，原因为：第一，省外人工薪酬支出占收入比高出省内业务 7.25 个百分点，这主要是由于，发行人出于省外业务开展的需要，持续保有一定规模的省外业务团队并持续扩充，2019 年、2020 年，相应人数分别为 54 人、79 人，但与省内业务相比，省外业务尚处于拓展期、业务规模较小，人员工作饱和度相对略低，进而使得其人员薪酬占收入的比例相比于省内业务较高；第二，省外业务协作分包支出占收入比高出省内业务 6.19 个百分点，主要是因为，当年发行人在广东省惠州市承接了一批市政道路领域的工程设计项目，例如“惠州市大沥片区市政工程二期（4 条路）勘察设计”、“人民路（龙海一路-白云三路、北环路-秋溪路）升级改造工程项目”等，因该等项目工期紧、任务重，发行人为确保项目质量，将部分工作量委外执行，仅该两项项目当期发生协作分包支出 275.62 万元，占当年省外工程设计业务收入的 6.17%。

（四）结合区域内市场竞争状况、行业地位、全部人员和生产类人员的人均创收、人均薪酬、全部人员和生产类人员的人均创利成本构成等差异情况，说明发行人规划设计业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，发行人规划设计业务毛利率分别为 50.68%、50.30%、49.67%，与同行业可比公司的相关指标的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	财务指标	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新城市	人均产值	48.66	52.64	59.54
	人均成本	27.74	30.82	35.00
	毛利率	45.27%	43.60%	43.07%
蕾奥规划	人均产值	76.28	82.03	79.26
	人均成本	38.96	43.47	41.45
	毛利率	49.49%	47.63%	47.93%
发行人	人均产值	80.34	84.70	83.92
	人均成本	40.44	42.09	41.39
	毛利率	49.67%	50.30%	50.68%

注：由于新城市、蕾奥规划未单独披露规划设计业务的人均产值、人均成本等数据，考虑到该两家公司均以规划设计业务为主，因此采用其整体业务的相关数据进行比较。

报告期内，发行人规划设计业务毛利率与蕾奥规划接近，高于新城市，原因分析如下：

第一，发行人规划设计业务毛利率略高于新城市、蕾奥规划，主要原因是人均产值高

与同行业可比公司相比，发行人规划设计业务人均成本与蕾奥规划基本持平、高于新城市，而人均产值略高于蕾奥规划、较大幅度高于新城市，因此，人均产值较高是发行人规划设计业务毛利率略高于新城市、蕾奥规划的核心原因。

第二，长期以来在规划设计领域的深耕细作，使得发行人在技术、品牌、团队等方面具有较强的综合竞争力，使得发行人人员产出能力较强

发行人自 1991 年成立以来一直从事规划设计业务，专注于规划设计业务领域的技术研发和实施，2003 年改制为有限公司，为首批参与市场化改制的规划类企业，在市场竞争中取得先机，已成为一家以城乡规划类业务为主的综合性规

划设计企业。规划设计业务是发行人一直以来的优势业务，相应资质齐全、人员配备充足、技术力量较强，与同行业可比公司相比具有较强的竞争力，具体比较如下：

项　目	发行人	新城市	蕾奥规划
科研成果	目前，发行人拥有 66 项专利，其中，发明专利 6 项；拥有 43 项著作权，其中计算机软件著作权 34 项、作品著作权 9 项。	该公司拥有专利 11 项，其中，发明专利 4 项；软件著作权 29 项，作品著作权 10 项。	该公司拥有外观设计专利1项，31 项计算机软件著作权、6 项作品著作权。
作品获奖	发行人累计获得国家级奖项 33 个、省级奖项 320 个	获得过 7 项国家荣誉，46 项省级奖项	该公司累计获得 5 项国际级奖项（景观设计领域）、27 项国家级奖项，77 项省级奖项
人员配备	截至 2021 年末，发行人员工 648 人，本科以上学历占比 89.20%，中高级工程师 268 名，占比 41.36%。	公司现有员工 938 人，本科及以上学历占比 79%，中高级工程师 200 名，占比 21.32%。	员工人数共 688 人，本科以上学历占比达到 90%以上，中高级职称员工 182 人，占比 26.45%。

注：新城市的相关数据摘自其 2021 年半年报、招股说明书等；蕾奥规划的相关数据摘自其招股说明书。

与同行业可比公司相比，发行人在规划业务领域的科研成果、作品品质、人员配备等方面均具备一定的优势，使得发行人人员产出能力相对较强。

第三，发行人长期以来在优势区域、优势业务领域深耕细作，所形成的规模经济效应和学习曲线效应使得经营效率较高，运营成本相对较低，在一定程度上提升了毛利率水平

1、长期以来在江苏尤其是苏州区域的深耕细作，使得发行人各规划项目之间体现出较强的协同效应，进一步提升了人员生产效率，节约了实施成本，提高毛利率水平

根据规划对象的不同，规划设计层级由上及下可以细分为总体规划、控制性详细规划和修建性详细规划。各项具体规划业务之间存在指导、促进等影响作用，城市总体规划制定城市的发展目标、定位、规模、空间结构、功能布局和要素配置，是各专项规划和控制性详细规划的依据，城市总体规划、分区规划指导各专项规划的编制方向，同时专项规划与之相衔接，其具体要求支撑城市总体规划的部署。以城市总体规划、分区规划和专项规划为依据，控制性详细规划确定建设地区的土地使用性质和使用强度的控制指标、道路和工程管线控制性位置以及空

间环境控制的规划要求；继而进行修建性详细规划制订，用以指导各项建筑和工程设施的设计和施工的规划设计。在上述详细规划的基础上，各项工程设计业务以及后续的施工业务得以开展。

发行人主要经营地苏州的总体规划、控制性详细规划等综合性强的规划项目较多由发行人负责或参与，并承接由此延伸出的专项规划项目且承接较多对前次自身编制的规划的调整及修编项目。因此，发行人在主要经营地苏州的规划设计项目从上下位角度、跨部门专项角度、历史更新调整角度能够形成一个较为完整的体系。

由于规划设计是建立在对所规划区域的现状资料（包括人口、经济、水文、公共服务设施、道路交通等多方面的基础资料）掌握翔实的基础上进行的，发行人深耕苏州，因在同一地区开展的各层级、各类别的规划项目较多，大量历史项目的沉淀使得发行人对所在区域的基础资料掌握翔实，对上位规划、本地区的法定规划及市政道路等相关专项规划均很了解，委托方的要求（规划成果的内容、形式、创新要求等）了解较清楚，技术部门能够较好地把控工作方向，提高工作效率。

由此，上述协同效应进一步提升了发行人人员生产效率，节约了实施成本，提高毛利率水平。

2、同行业可比公司在所属区域城市深耕力度不及发行人，因而其毛利率相对略低，但其在部分深耕的业务领域或部分业务项目中，相应毛利率与发行人接近或更高，进一步印证了业务领域的专精深耕是提升毛利率水平的重要因素

新城市：从其公开披露的主要规划设计项目来看，该公司未能在其主要经营地（深圳）形成“总体规划-分区规划-区域控制性规划和修建性规划-延伸专项规划”的较为完整的体系化的项目体系。少部分项目与历史项目存在协同效应，根据其公开资料披露，例如：其一，《惠东县巽寮滨海旅游度假区控制性详细规划修编研究项目》，由于近期内该公司先后完成该片区的总体规划修改、村民留用地研究等项目，项目基础资料完备，现状情况熟悉，工作进度较快，该项目毛利率75.45%；其二，《惠州市惠阳区新圩塘吓片区、产业小镇片区、东风片区控制性详细规划》，该公司自 2014 年以来在此地区开展项目数量超过 50 项，涉及

总体规划、详细规划、概念规划、村庄规划、发展规划等各种类型，此项目工作期间甲方各环节配合密切，项目基础资料完备，现状情况熟悉，该项目毛利率64.56%。

蕾奥规划：从其公开披露的主要规划设计项目来看，该公司未能在其主要经营地（深圳）形成“总体规划-分区规划-区域控制性规划和修建性规划-延伸专项规划”的较为完整的体系化的项目体系。但根据其公开资料披露，该公司90%以上的业务聚焦于规划设计领域，以“行动规划+运营咨询”为技术特色，在常规规划基础上进一步延伸，提供一体化综合咨询业务。该类规划咨询业务是常规规划业务的进一步延续，二者具有较强的协同效应，2019年、2020年，该类业务毛利率高达56.54%、52.86%。

3、进一步量化分析上述协同效应对毛利率的影响，发行人规划设计业务毛利率与同行业可比公司相比，处于合理水平

如前所述，深耕区域带来的协同效应主要为对所在区域的基础现状资料掌握翔实，提高工作效率，节约了实施成本，提高毛利率水平。根据中国城市规划协会发布的《城市规划设计计费指导意见》，规划设计业务执行中，现状调研工作的工作量为15%-30%。

报告期内，蕾奥规划规划设计毛利率在47%-49%左右，与发行人接近。新城市规划设计毛利率在43%左右，相对较低。以新城市为例，进行模拟量化测算：新城市的规划设计毛利率在43%左右，即成本占比为57%左右，假设新城市充分深耕所在区域、使得整体规划业务均能实现充分协同，则其业务成本能在现有基础上节约15%-30%，即成本占比为39.90%-48.45%，即相应毛利率为51.55%-60.10%，高于发行人水平。

因此，报告期内，发行人因其深耕优势区域、项目协同效应较强，经营效率的提升使得其规划设计毛利率高于新城市、蕾奥规划，但同时，低于以新城市为基础充分考虑协同效应之后模拟测算的毛利率，具有合理性。

综上，发行人规划设计业务毛利率高于同行业可比公司，具有合理原因。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内各项业务的收入、成本明细，量化分析规划设计、工程设计毛利率2019年下降的原因；对2021年上半年规划设计毛利率大幅下降、但工程设计毛利率变动较小的原因及合理性进行了分析；

2、查阅了发行人报告期内各项业务的收入、成本明细，查阅了业务合同等数据，对规划设计毛利率高于工程设计毛利率的合理性进行了分析；

3、查阅了发行人报告期内省内、省外业务的毛利率情况，并分析差异的合理性；

4、查阅了行业资料、发行人业务相关数据、同行业可比公司公开资料，对发行人规划设计业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性进行了分析。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、发行人规划设计、工程设计毛利率 2019 年下降，具有合理原因；2021年上半年受薪酬刚性支出影响，规划设计毛利率大幅下降、但工程设计毛利率变动较小，具有合理原因；

2、发行人规划设计毛利率高于工程设计毛利率具有合理性；

3、报告期各期发行人不同业务省内毛利率与省外毛利率的差异具有合理原因；

4、发行人规划设计业务毛利率高于同行业可比公司具有合理原因。

问题 18 关于期间费用

根据申报材料，报告期各期，公司销售费用分别为 709.25 万元、648.42 万元、805.84 万元和 436.62 万元，占营业收入的比重分别为 2.41%、2.10%、2.29%及 2.95%；公司管理费用分别为 3,727.45 万元、4,147.17 万元、4,700.72 万元，2,114.84 万元，占营业收入的比重分别为 12.68%、13.40%、13.39%和 14.28%；公司研发费用分别为 1,217.50 万元、1,221.29 万元、1,528.90 万元和 495.68 万元，占营业收入的比重分别为 4.14%、3.95%、4.35%及 3.35%。

请发行人说明：

（1）报告期各期销售、管理、研发人员数量及变动、人均薪酬，变动的原因及合理性；结合所处行业、同行业可比公司、地区可比水平，说明人员平均薪酬是否合理；结合客户数量和客户金额分层，说明销售人员与客户数量及客户分散度的匹配性。

（2）研发项目费用归集方式、研发人员的分类、范围合理性及背景能力匹配性，是否存在管理人员、项目实施人员等其他职能部门的人员和研发人员共用情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式及其准确性，对复用性较高的投入在成本和研发费用的归集分配方法准确性，是否存在将项目定制研发归集至研发费用的情形。

（3）报告期各期研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异情况及原因，是否存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，是否存在相关法律或税务风险。

（4）对比同行业可比公司，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率是否存在差异，如是，结合各项费用的具体内容及占比，分析说明差异的原因及合理性。

（5）2021 年 1-6 月投标费用为 0 的合理性，中介咨询费较多的原因及具体内容，委托外部机构研发的具体内容、项目进度和金额。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）报告期各期销售、管理、研发人员数量及变动、人均薪酬，变动的原因及合理性；结合所处行业、同行业可比公司、地区可比水平，说明人员平均薪酬是否合理；结合客户数量和客户金额分层，说明销售人员与客户数量及客户分散度的匹配性。

1、报告期各期销售、管理、研发人员数量及变动、人均薪酬，变动的原因及合理性

报告期各期，发行人销售、管理、研发人员数量及变动、人均薪酬等情况如下：

单位：万元、人

项　目	2021 年			2020 年			2019 年		
	薪酬总额	平均人数	平均薪酬	薪酬总额	平均人数	平均薪酬	薪酬总额	平均人数	平均薪酬
销售人员	304.44	16	19.03	244.14	14	17.44	226.44	14	16.17
管理人员	2,018.34	75	26.91	1,945.82	69	28.20	1,882.00	60	31.37
研发人员	1,935.37	47	41.18	1,252.05	30	41.74	1,177.78	25	47.11

销售人员：报告期内，发行人销售人员的平均人数、薪酬金额、人均薪酬整体呈现稳定上升趋势，与发行人持续稳步增长的业务规模相匹配。

管理人员：报告期内，发行人管理人员的平均人数、薪酬总额整体呈现稳定上升趋势，与发行人持续稳步增长的业务规模相匹配。人均薪酬方面，报告期各期，发行人管理人员平均薪酬分别为 31.37 万元、28.20 万元、26.91 万元。其中 2020 年及 2021 年有所下降，主要原因为发行人因管理需要，新招聘了部分行政与财务人员，由于该等人员的工作年限普遍较短，职级较低，因此拉低了上述两年管理人员的平均薪酬水平。

研发人员：报告期内，发行人研发人员的平均人数、薪酬总额整体呈现稳定上升趋势，与发行人持续稳步增长的业务规模相匹配。人均薪酬方面，报告期各期，发行人研发人员平均薪酬分别为 47.11 万元、41.74 万元、41.18 万元，其中 2020 年有所下降，主要原因为：2020 年以来，发行人研发团队持续扩充，由于新增人员薪酬水平相对较低，从而拉低了整体薪酬水平。

综上所述，报告期内，发行人销售、管理、研发人员数量及变动、人均薪酬等的变化具有合理性。

2、结合所处行业、同行业可比公司、地区可比水平，说明人员平均薪酬是否合理

①销售费用

报告期内，发行人及同行业可比公司、地区可比水平的人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年	2020 年	2019 年
新城市	14.08	13.22	20.68
蕾奥规划	31.29	28.38	23.17
发行人	19.03	17.44	16.17
苏州市年平均工资	-	6.78	6.48

注：苏州平均工资来源于苏州市统计局公布的城镇私营单位从业人员年平均工资。

报告期内，整体看来，发行人销售人员人均薪酬与新城市接近，但低于蕾奥规划，主要原因为：第一，地域性差异。发行人注册地在苏州，蕾奥规划注册地在深圳，苏州市社会工资水平低于深圳市；第二，报告期内，蕾奥规划的营业收入约为 4-5 亿元，配备销售人员 9-10 人，而发行人的营业收入约为 3-4 亿元，配备销售人员 14-16 人，两者相比，蕾奥规划业务规模相对较大而销售人员配备较少，因而人均工作强度较大、人均薪酬较高，而发行人业务规模相对较小但销售人员配备较多，因而人均工作强度相对较小、人均薪酬相对略低。

②管理费用

报告期内，发行人及同行业可比公司、地区人均薪酬对比情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年	2020 年	2019 年
新城市	16.87	16.28	17.89
蕾奥规划	50.54	64.43	57.73
发行人	26.91	28.20	31.37
苏州市年平均工资	-	6.78	6.48

注：2019 年、2020 年，蕾奥规划的人均薪酬中，剔除了团建活动、学习考察、年会等

公共福利费，2021 年蕾奥规划未披露该项明细数据，上表中按过往年度比例测算剔除。

报告期内，整体看来，发行人管理人员人均薪酬高于新城市，低于蕾奥规划，处于合理区间，发行人与两家公司的差异原因为：报告期内，新城市、蕾奥规划的营业收入约为 4-5 亿元，发行人的营业收入约为 3-4 亿元，发行人业务规模略小于两家公司，管理人员配备方面，蕾奥规划为 48、54、88 人，发行人 60-75 人，新城市 120-140 人左右，相比之下，蕾奥规划的管理及行政机构更为精简、人员配置少，因而人均工作强度更大、人均薪酬更高，而新城市管理及行政人员配置较多，因而人均工作强度相对更小、人均薪酬相对略低，而发行人居于二者之间，人均薪酬与人员配备情况相符，具有合理性。

③研发费用

由于同行业可比公司未单独披露研发人员的人均薪酬，而是将设计人员、研发人员合并披露相应数据，因此，以研发设计人员合并为口径，与同行业可比公司进行比较。

报告期内，发行人及同行业可比公司、地区可比水平的设计研发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
新城市	20.71	22.31	25.49
蕾奥规划	27.89	31.57	28.15
发行人	27.55	26.66	26.44
苏州市年平均工资	-	6.78	6.48

注：同行业可比公司只披露设计研发人员数量，未单独披露研发人员数量，此处对比数据均采用设计研发人员人均薪酬。

报告期内，与同行业可比公司相比，发行人设计研发人员人均薪酬处于合理水平。

综上，报告期内，发行人销售、管理、研发人员人均薪酬与同行业可比公司相比处于合理水平，且高于同地区可比水平，人员平均薪酬合理。

3、结合客户数量和客户金额分层，说明销售人员与客户数量及客户分散度的匹配性。

报告期内，发行人销售人员平均人数分别为 14 人、14 人、16 人。发行人主

要采取招投标及其他政府采购方式、直接接受委托等方式进行销售。在项目获取过程中，销售部门主要负责项目信息的获取和传递、对业务人员与潜在客户技术和商务洽谈以及投标工作的辅助、发行人代表性项目宣传资料的整理和客户关系的前期与后期维护等工作。

报告期内，按照省内、省外两个层级分层，发行人省内、省外客户数量、销售金额情况如下：

单位：位、万元

分层范围	2021 年		2020 年		2019 年	
	客户数量	占比	客户数量	占比	客户数量	占比
江苏省内	543	82.27%	482	80.87%	364	75.68%
江苏省外	117	17.73%	114	19.13%	117	24.32%
合计	**660**	**100.00%**	**596**	**100.00%**	**481**	**100.00%**
分层范围	**2021 年**		**2020 年**		**2019 年**	
	收入金额	**占比**	**收入金额**	**占比**	**收入金额**	**占比**
江苏省内	31,953.73	82.54%	27,610.22	78.63%	26,268.48	84.88%
江苏省外	6,759.05	17.46%	7,504.74	21.37%	4,678.11	15.12%
合计	**38,712.78**	**100.00%**	**35,114.96**	**100.00%**	**30,946.60**	**100.00%**

报告期内，发行人主要业务与客户集中在江苏省内。一方面，省内客户较为集中使得销售人员在进行属地化的项目承接、客户维护时，更为便利，一定程度上节约了人员投入；另一方面，发行人的分公司布局合理，发挥了一定的业务承接、业务协调和客户维护等作用。因而报告期内，发行人销售人员绝对数量不多。

截至 2021 年末，发行人销售人员人数为 17 人，人员具体工作安排如下：负责人 1 名，项目信息的获取和传递、投标材料及商务谈判资料的制作准备 6 人，合同跟踪、客户联络 7 人，支持分公司进行区域市场开拓 3 人。

综上，发行人销售人员数量与客户分布、业务开展的实际需要相匹配。

（二）研发项目费用归集方式、研发人员的分类、范围合理性及背景能力匹配性，是否存在管理人员、项目实施人员等其他职能部门的人员和研发人员共用情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式及其准确性，对复用性较高的投入在成本和研发费用的归集分配方法准确性，是否存在将项目定制研发归集至研发费用的情形。

1、研发项目费用归集方式

发行人根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，制定了研发费用支出核算的范围。发行人研发费用主要为工资薪酬、房租及折旧摊销费、委托外部机构研发及其他费用构成。报告期内，发行人研发费用归集方式如下：

项目	研发费用归集方式
工资薪酬	根据研发人员在研发项目上的工时占其总工时的比例对其工资予以分摊
委托外部机构研发	按照各个项目实际发生的委外研发活动，直接归集到具体研发项目
房租及折旧摊销费	对于研发使用的资产，将需计提的折旧和摊销的金额在各个研发项目之间按照工时进行分摊
其他费用	按照各个项目的实际发生情况直接归集到具体研发项目

2、研发人员的分类、范围合理性及背景能力匹配性

发行人研发人员为与研发活动直接相关的员工，包括 2 类，具体职责如下：

（1）专职研发人员：主要是在古城保护、智慧城市领域，进行相关的数据化、信息化技术研究。截至 2021 年末，发行人专职研发人员共计 9 名，均具有本科以上学历，具有电子、信息、计算机等专业领域的工作经历，其背景能力与所从事的研发工作匹配。

（2）兼职研发人员：该等人员由资深的生产设计人员兼任，其围绕设计新理念、行业新动态、新技术、新方法，提炼、总结专题案例、优化方案、设计模型及其应用方法。截至 2021 年末，发行人兼职研发人员共计 130 名，绝大部分具有本科以上学历，高级职称占比 60%以上，具有规划、建筑、市政交通等方面的设计研发工作经验，其背景能力与所从事的研发工作匹配。

3、是否存在管理人员、项目实施人员等其他职能部门的人员和研发人员共用情形，如是，请说明相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式及

其准确性。

报告期内，发行人存在管理人员、项目实施人员（即：设计人员）和研发人员交叠的情形。发行人制定了《项目工时管理制度》，每月由项目负责人填报项目（包括业务项目、研发项目）工时，业务部门负责人予以汇总统计，经业务部门负责人、事业部总经理、发行人总经理审批。财务部门根据审批后的工时记录表，将相关人员的薪酬在研发费用、营业成本和管理费用之间进行分摊。发行人按月以部门为单位填写工时记录，相应分摊依据可清晰识别、计量准确，相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式合理，计量准确。

4、对复用性较高的投入在成本和研发费用的归集分配方法准确性。

发行人主要从事规划设计、工程设计业务，业务项目具有个性化强、定制化的特点，不同业务项目的投入复用性较低。

5、是否存在将项目定制研发归集至研发费用的情形。

发行人的研发工作均是为了开发广泛应用于发行人项目的技术支持模块而不是针对单个服务合同提供定制，不存在将项目定制研发归集至研发费用的情形。

（三）报告期各期研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异情况及原因，是否存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，是否存在相关法律或税务风险。

1、报告期各期研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异情况及原因

发行人根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（税务总局公告 2015 年第 97 号）、《财政部 国家税务总局 科技部关于完善研究开发费用加计扣除政策的通知》（财税〔2015〕119 号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）以及《财政部 税务总局 科技部关于提高研究开发费用税前加计扣除比例的通知》（财税〔2018〕99 号）等税收法规的规定向主管税务机关申请加计扣除。

报告期内，发行人研发费用与加计扣除口径差异金额较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
申报报表列示的研发费用①	2,336.06	1,528.90	1,221.29
申请研发费用加计扣除时所用研发费用②	2,064.39	1,483.18	1,221.29
差异	271.67	45.72	-
其中：委托研发按照 80%扣除 导致②比①减少	64.88	45.72	-
未申请加计扣除的委托研发费用，导致②比①减少	181.13	-	-
不可加计扣除的房租 导致②比①减少	25.66	-	-

综上，报告期各期，发行人研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的差异具有合理原因。

2、是否存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，是否存在相关法律或税务风险。

发行人研发费用归集对象为研发项目，归集范围为研发活动中发生的人员费用、房租及折旧摊销费、委托外部机构研发费，以及其他与研发活动直接相关的其他费用等。发行人研发费用相关开支均与研发活动相关，不存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，不存在相关法律或税务风险。

（四）对比同行业可比公司，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率是否存在差异，如是，结合各项费用的具体内容及占比，分析说明差异的原因及合理性。

1、销售费用率

报告期内，发行人与同行业可比公司销售费用率情况如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新城市	2.67%	3.29%	3.93%
蕾奥规划	2.00%	1.79%	1.87%
发行人	2.19%	2.29%	2.10%

报告期各期，发行人销售费用率与蕾奥规划相对接近，低于新城市，主要原因为：新城市业务项目较为分散，2019 年-2021 年，销售费用中差旅费占收入比例为 1.32%、1.17%、0.90%，而发行人业务项目主要集中在苏州区域，属地化优势使得相应差旅支出较少，2019 年-2021 年各年占收入比例不超过 0.10%，使得

发行人销售费用率低于新城市。

2、管理费用率

报告期内，发行人与同行业可比公司管理费用率情况如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新城市	9.77%	10.16%	9.73%
蕾奥规划	18.42%	17.88%	19.89%
发行人	11.39%	13.39%	13.40%

报告期各期，发行人管理费用率高于新城市，主要原因为：第一，新城市未在管理费用中核算业务招待费，而发行人各年度管理费用中业务招待费占收入比例约为 1.60%左右；第二，2020 年，发行人因启动本次申报上市事宜，当年中介机构费用支出较高，占收入比高于新城市 1.29 个百分点；第三，2019 年，发行人业务规模低于新城市，因而在薪酬、房租、办公、折旧摊销等支出相对接近乃至更低的情况下，该等支出占收入比例高于新城市 1.40 个百分点。

报告期各期，发行人管理费用率低于蕾奥规划，主要原因为：第一，蕾奥规划的管理费用中，公共福利费（包括团建活动、学习考察、年会和员工生日会等）支出相对较高，2019 年-2020 年各年度占收入比例为 3.72%、3.32%（2021 年未单独披露此项数据），而发行人该项支出较少，因而相应管理费用率低于蕾奥规划。第二，报告期内，蕾奥规划新设立分公司较多、总部进行了搬迁，相应购买的打印耗材、电子设备及配件、办公家具等数量较多，导致总体支出金额较大，报告期各期办公费占收入比分别为 2.52%、2.02%、2.43%，高于同期发行人约 1.50 个百分点。

3、研发费用率

报告期内，发行人与同行业可比公司研发费用率情况如下：

项　目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新城市	3.37%	3.23%	3.89%
蕾奥规划	6.25%	6.01%	6.79%
发行人	6.03%	4.35%	3.95%

报告期内，发行人研发费用率与新城市接近，低于蕾奥规划，主要原因为：

蕾奥规划的技术核心在于“行动规划+运营咨询”领域，是常规规划设计产品的进一步延伸，新领域的研发投入及占比较高。2021 年，随着发行人进一步加强在新兴业务领域（智慧城市领域）的研发投入，研发费用率进一步提升，与蕾奥规划接近。

综上，对比同行业可比公司，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率处于合理水平，有关差异具有合理性。

（五）2021 年 1-6 月投标费用为 0 的合理性，中介咨询费较多的原因及具体内容，委托外部机构研发的具体内容、项目进度和金额。

1、2021 年 1-6 月投标费用为 0 的合理性

2018 年至 2021 年 1-6 月，发行人销售费用中投标费用分别为 125.58 万元、43.15 万元、99.66 万元、0.00 万元，其中，2021 年 1-6 月投标费为 0，原因为：发行人销售费用中投标费用的核算内容为未中标项目在投标环节发生的委外协作成本，包括方案咨询、文本制作等。2018 年至 2020 年，发行人投标费用主要是惠州等地分公司在对外投标中，因对当地基础资料掌握有限、人手不足等原因，对外采购了部分投标方案咨询等。随着发行人对外地市场开拓力度的持续深化、业务人员市场历练的逐步积淀，承接外地业务项目的人员配备、技术能力不断增强，因而 2021 年 1-6 月未发生相应支出。2021 年全年，相应支出 5.67 万元，整体金额较小。

2、中介咨询费较多的原因及具体内容

2018 年至 2021 年 1-6 月，发行人管理费用中的中介咨询费分别为 93.15 万元、344.42 万元、620.24 万元、113.28 万元，中介咨询费主要为发行人所支付的券商、律师、会计师上市过程中费用，2019 年以来，发行人着手准备本次 IPO 申报，发生相关的中介机构费用。2021 年全年发行人中介咨询费为 134.51 万元，整体处于合理水平。

3、委托外部机构研发的具体内容、项目进度和金额。

2019 年至 2021 年，发行人研发费用中委托外部研发的金额分别为 0.00 万元、228.61 万元、324.39 万元，对应项目具体内容、项目进度和金额情况如下：

单位：万元

序号	研发项目课题名称	研发类型	委外研发的具体内容	委外研发预算	2021年度实际支出	2020年度实际支出	2019年度实际支出	项目进度
1	基于交通基础设施三维场景的动态交通仿真系统研究和开发	委托研发	（1）对多源异构交通仿真数据融合技术进行研发设计，使仿真系统采集的数据更广，信息可靠性更高，可以更真实地反映交通场景情况。（2）对数据交换式仿真技术进行研发，多种交换式的仿真建模，可以让使用者通过宏观大致了解交通整体情况，也可以从微观详细了解交通情况。（3）对区域道路交通仿真决策支持模块技术进行研发设计，使仿真系统能够对各种不同大道路进行最优仿真决策建立，便于设计者的设计决策。（4）对三维动态仿真场景构建技术进行研发，拼装式的仿真场景构建再配合动态系统构建，还原更加真实的三维场景，满足设计者的需求。	326.58	97.98	228.61	-	已结项
2	苏州古城保护三维建模平台的研究与开发	委托研发	构建可以融合海量多源异构数据的古城信息模型，参考《建筑工程信息模型应用统一标准》《建筑信息模型分类和编码标准》《建筑设计信息模型交付标准》等国家级标准，完成现状三维数据入库；整合二三维空间数据，实现地块化关联，完成统一建库。 高精度与古城全要素单体化处理。航飞分辨率 1.5cm；成果模型分辨率优于 5cm。在保证建筑实体均以几何建模及纹理表现基础上，建筑任何一个维度超过 0.8 米的结构特征均进行几何建模，小于 0.8 米时用贴图准确表现。对“建筑物”“植被”“桥梁”“道路”“水系”“场地”“城市小品”等古城全要素进行单体化处理。	283.02	226.42	-	-	本项目计划所需时间为 12 个月，从 2021 年 6 月开始到 2022 年 5 月结束。目前已完成完成测试版“航飞建模”系统和“模型单体化”系统、系统第一部分关键问题点的解决方案研究、第二部分的漏洞检测、完成测试版“建筑物模型分层分户”系统等工作。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人员工花名册，分析了发行人报告期各期销售、管理、研发人员数量、人均薪酬变动的原因及合理性；通过公开资料查询，结合所处行业、同行业可比公司、地区平均水平，对发行人人员平均薪酬的合理性进行了分析；访

谈发行人财务总监，了解发行人的客户数量和客户金额分层、客户分散度情况，结合发行人销售人员数量分析了销售人员与客户数量及客户分散度的匹配性；

2、访谈发行人财务总监，了解发行人研发项目费用归集方式、研发人员的分类、范围合理性及背景能力匹配性；查阅发行人工时分摊记录表，了解是否存在管理人员、项目实施人员等其他职能部门的人员和研发人员共用情形，并对复用性较高的投入在成本和研发费用的归集分配方法准确性，对发行人是否存在将项目定制研发归集至研发费用的情形进行了分析；

3、查阅发行人研发费用加计扣除汇总表，分析了研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研发费用的具体差异情况及原因，以及是否存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，是否存在相关法律或税务风险；

4、查阅发行人财务报表，结合同行业可比公司发布的公开数据，分析了发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率是否存在差异，以及差异的原因和合理性；

5、访谈发行人财务总监，了解发行人 2021 年 1-6 月投标费用为 0，以及中介咨询费较多的原因及具体内容，查阅发行人报告期委托外部机构进行研发的项目合同，了解研发的具体内容、项目进度和金额。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、经核查，报告期各期发行人销售、管理、研发人员数量、人均薪酬变动的原因具有合理性；与同行业可比公司及地区平均水平相比，发行人人员平均薪酬合理；发行人销售人员的数量与业务需求相匹配，符合实际情况；

2、经核查，发行人研发项目费用归集方式、研发人员的分类及范围合理，并能与其背景能力相匹配；发行人存在管理人员、项目实施人员（即：设计人员）和研发人员交叠的情形，相关人员薪酬在研发费用和其他科目之间的分配方式合理，计量准确；发行人主要从事规划设计、工程设计业务，业务项目具有个性化强、定制化的特点，不同业务项目的投入复用性较低；

3、经核查，报告期各期发行人研发费用与申请研发费用加计扣除时所用研

发费用的具体差异具有合理原因。不存在非研发活动支出作为研发费用归集的情形，不存在相关法律或税务风险；

4、经核查，与同行业可比公司相比，发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率存在差异的原因具有合理性；

5、经核查，发行人 2021 年 1-6 月投标费用为 0、中介咨询费较多的原因具有合理性。

问题 19 关于应收账款

根据申报材料：(1)报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 13,888.98 万元、18,349.32 万元、21,455.45 万元和 22,763.25 万元，占营业收入的比重分别为 47.23%、59.29%、61.10%、153.74%。（2）报告期各期末，公司应收账款的账龄在 1 年以内的占比分别为 72.33%、67.91%、61.12%、67.25%。应收账款期后回款的比例分别为 74.62%、65.96%、47.11%、19.00%。（3）各期前十大应收款客户中，收入确认在前一年甚至更早年度的客户主要包括昆山开发区旅游发展有限公司、江苏纬信工程咨询有限公司、惠州市惠阳区市政和代建事务中心、昆山市巴城镇建设管理所、昆山市乐居综合开发有限公司、苏州市吴中区东山镇人民政府、苏州市相城交通建设投资（集团）有限公司等。（4）招股说明书列示的应收账款主要债务人与审计报告列示的应收账款主要单位差异较大，同一单位金额也无法匹配。如审计报告列示 2021 年 6 月末的应收账款主要单位如下：

单位名称	期末余额	占应收账款期末余额的比例（%）	已计提坏账准备
昆山开发区旅游发展有限公司	**18,887,126.00**	**8.30**	**1,757,305.98**
惠州市惠阳区市政和代建事务中心	**8,522,935.94**	**3.74**	**845,168.15**
苏州市自然资源和规划局	**7,834,000.00**	**3.44**	**486,700.00**
江苏纬信工程咨询有限公司	**5,528,539.50**	**2.43**	**2,462,042.55**
昆山市巴城镇建设管理所	**4,088,800.00**	**1.80**	**1,150,300.00**
合计	**44,861,401.44**	**19.71**	**6,701,516.68**

招股说明书列示 2021 年 6 月末，公司应收账款主要债务人情况如下：万元

时间	序号	客户名称	应收账款余额	占比
2021 年 6 月 30 日	1	昆山开发区旅游发展有限公司	**1,888.71**	**8.30%**
	2	苏州高铁新城城市建设管理服务中心	**373.71**	**1.64%**
	3	苏州市自然资源和规划局	**360.00**	**1.58%**
	4	惠州市惠阳区市政和代建事务中心	**314.14**	**1.38%**
	5	苏州市吴中区木渎镇人民政府（建设和环境保护局）	**299.60**	**1.32%**
	合计		**3,236.16**	**14.22%**

请发行人：

（1）说明逾期应收账款的逾期时间、金额及占比、期后回款情况，逾期后未回款的原因、是否存在纠纷或潜在纠纷，并结合相关客户资质及经营状况等因素说明相关坏账准备计提的充分性、按账龄法计提坏账准备是否合适。（2）说明期后尚未回款应收账款对应的主要客户，未回款的原因、是否存在纠纷或潜在纠纷，结合相关信用政策、客户经营状况等因素说明相关坏账准备计提的充分性、按账龄法计提坏账准备是否合适，结合相关客户期末应收账款、收入确认的时间，量化分析发行人超过 1 年的应收账款金额的准确性。（3）对比同行业可比公司，说明发行人应收账款账龄分布是否合理、坏账准备计提政策是否存在差异；量化分析说明应收账款增长速度高于营业收入的原因及合理性，应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司是否存在较大差异。（4）说明招股说明书列示的应收账款主要债务人与审计报告列示的应收账款主要单位差异较大、同一单位金额也无法匹配的原因，相关会计核算基础的有效性和核算的准确性。（5）说明省内外客户、改制前为股东的客户应收账款占营收比例、期后回款、应收账款一年期内外的占比、毛利率的差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对《首发业务若干问题解答》问题 28 相关规定的核查情况及核查意见，对报告期各期末应收账款真实性、准确性、发行人坏账计提政策谨慎性及是否足额计提坏账准备的核查情况，包括核查程序、核查方法、核查范围、核查比例、差异及其处理、核查结论。

答复：

【说明与分析】

（一）说明逾期应收账款的逾期时间、金额及占比、期后回款情况，逾期后未回款的原因、是否存在纠纷或潜在纠纷，并结合相关客户资质及经营状况等因素说明相关坏账准备计提的充分性、按账龄法计提坏账准备是否合适。

1、说明逾期应收账款的逾期时间、金额及占比、期后回款情况，逾期后未回款的原因、是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人客户主要为政府及国有企事业单位，在实际经营过程中，受到客户结算周期、结算申请程序、自身资金安排和运营状况等因素的影响，实际回款进度存在滞后于合同约定的情形。发行人根据客户结算周期、结算申请程序和付款审

批流程等实际因素，将形成应收账款后超过 6 个月未支付的款项认定为逾期。

报告期内，发行人逾期应收账款的金额及占比、期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
逾期应收账款合计	14,910.73	12,358.69	10,063.32
占应收账款余额的比例	59.62%	57.60%	54.84%
期后回款合计	2,872.99	5,849.91	6,272.42
期后回款占逾期应收账款余额的比例	19.27%	47.33%	62.33%

注：期后回款数据截至 2022 年 2 月末。

报告期各期，发行人逾期应收账款主要客户及项目情况如下：

截至 2021 年末，发行人逾期应收账款前十大客户及逾期第一大项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	逾期第一大项目	收入确认及逾期未回款情况
1	昆山开发区旅游发展有限公司	1,602.57	1,342.43	昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC 项目	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 1,342.43 万元，其中，逾期金额 1,342.43 万元，已按照账龄法计提坏账准备 566.09 万元。该项目因处于财政审计阶段，由于有关流程较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后回款 268.49 万元。
2	惠州市惠阳区市政和代建事务中心	759.28	759.28	人民路（龙海一路-白云三路、北环路-秋溪路）升级改造工程项目	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 314.14 万元，其中，逾期金额 314.14 万元，已按照账龄法计提坏账准备 15.71 万元。该项目因审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
3	江苏纬信工程咨询有限公司	552.85	552.85	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 164.65 万元，其中，逾期金额 164.65 万元，已按照账龄法全额计提坏账准备。该项目因业主方资金付款审批较为复杂耗时，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
4	苏州市吴中区东山镇人民政府	383.45	332.50	东山“多规合一”实用性村庄等规划	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 253.50 万元，其中，逾期金额 253.50 万元，已按照账龄法计提坏账准备 25.35 万元。该项目因财政资金较为紧张，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已回款 129.00 万元。

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	逾期第一大项目	收入确认及逾期未回款情况
5	苏州吴中滨湖新城工程建设管理有限公司	289.48	289.48	吴中太湖新城综合管廊二期（一标段二标段）工程设计二标段设计	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 219.78 万元，其中，逾期金额 219.78 万元，已按照账龄法计提坏账准备 30.32 万元。该项目由于项目工程审计阶段有关流程较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
6	昆山市玉山镇建设管理所	558.26	289.41	昆山高新区林荫路（观林路-传是路）改造工程施工图设计项目	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 49.00 万元，其中，逾期金额 49.00 万元，已按照账龄法计提坏账准备 4.90 万元。该项目因客户资金审批流程和时间较长，相关款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
7	苏州高铁新城城市建设管理服务中心	456.22	273.31	苏州高铁北站站前广场建筑及景观照明工程设计施工总承包	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 273.31 万元，其中，逾期金额 273.31 万元，已按照账龄法计提坏账准备 15.57 万元。因项目财政审计时间较长，导致剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
8	苏州市自然资源和规划局	624.10	250.00	苏州市国土空间生态保护和修复规划（2021-2035 年）	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 240.00 万元，其中，逾期金额 240.00 万元，已按照账龄法计提坏账准备 12.00 万元。该项目因审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
9	博罗县长宁镇人民政府	248.70	248.70	博罗县长宁镇石坳至埔筏路段升级改造工程设计、施工总承包（EPC）合同	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 248.70 万元，其中，逾期金额 248.70 万元，已按照账龄法计提坏账准备 24.87 万元。该项目因付款审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后回款 174.03 万元。
10	苏州市消防救援支队	242.40	242.40	苏州市消防规划	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 241.50 万元，其中，逾期金额 241.50 万元，已按照账龄法计提坏账准备 24.15 万元。该项目因付款审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
合　计		**5,717.31**	**4,580.36**		

注：表中期后回款数据统计截至 2022 年 2 月末。

截至 2020 年末，发行人逾期应收账款前十大客户及逾期第一大项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	逾期第一大项目	收入确认及未回款情况
1	昆山开发区旅游发展有限公司	2,168.71	1,905.90	昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程EPC项目	截至2020年末，该项目应收账款余额2,168.71万元，其中，逾期金额1,905.90万元，已按照账龄法计提坏账准备203.73万元。该项目由于财政审计阶段有关流程较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后回款1,094.77万元。
2	江苏纬信工程咨询有限公司	552.85	552.85	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	截至2020年末，该项目应收账款余额164.65万元，其中，逾期金额164.65万元，已按照账龄法计提坏账准备82.33万元。该项目因业主方资金付款审批较为复杂耗时，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
3	苏州市相城交通建设投资（集团）有限公司	342.98	342.98	相城区南天成路西延（苏虞张快速路-相城大道）市政工程设计	截至2020年末，该项目应收账款余额312.56万元，其中，逾期金额312.56万元，已按照账龄法计提坏账准备28.87万元。该项目由于工程审计有关流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后回款268.00万元。
4	昆山市巴城镇建设管理所	414.88	312.88	正仪及巴城片区城镇综合单元控制性详细规划	截至2020年末，该项目应收账款余额149.48万元，其中，逾期金额149.48万元，已按照账龄法计提坏账准备21.34万元。该项目因客户资金审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
5	佛山市城市规划设计研究院	299.32	235.00	和田地区国土空间规划编制项目（标段三）于田县国土空间规划编制技术服务	截至2020年末，该项目应收账款余额128.08万元，其中，逾期金额128.08万元，已按照账龄法计提坏账准备6.40万元。该项目因客户资金审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后回款46.33万元。
6	苏州市吴中建业发展有限公司	217.73	213.32	苏州市吴中区吴淞二路市政工程	截至2020年末，该项目应收账款余额93.15万元，其中，逾期金额93.15万元，已按照账龄法全额计提坏账准备。该项目因业主内部需求有所调整，相关资金尚未审批到位，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
7	惠州市惠阳区市政和代建事务中心	407.96	211.30	新九路等3项工程勘察设计	截至2020年末，该项目应收账款余额185.09万元，其中，逾期金额160.58万元，已按照账龄法计提坏账准备13.02万元。该项目由于财政审计阶段有关流程较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	逾期第一大项目	收入确认及未回款情况
8	苏州高铁新城城市建设管理服务中心	176.41	170.40	苏州高铁北站站前广场建筑及景观照明工程设计施工总承包	截至 2020 年末，该项目应收账款余额 176.41 万元，其中，逾期金额 176.41 万元，已按照账龄法计提坏账准备 8.82 万元。该项目因财政审计时间较长，导致剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后回款 138.40 万元。
9	江西于都工业园区管理委员会	181.30	168.61	于都县工业新区明德路（贡江大道至上欧大道）道路工程	截至 2020 年末，该项目应收账款余额 39.15 万元，其中，逾期金额 39.15 万元，已按照账龄法计提坏账准备 18.40 万元。该项目由于客户资金审批流程和时间较长，导致剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后回款 27.31 万元。
10	苏州吴中经济技术开发区管理委员会	263.14	156.92	开发区规划发展研究项目	截至 2020 年末，该项目应收账款余额 90.00 万元，其中，逾期金额 90.00 万元，已按照账龄法计提坏账准备 9.00 万元。该项目由于客户资金审批流程和时间较长，导致剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
合　计		**5,025.28**	**4,270.16**		

注：表中期后回款数据统计截至 2022 年 2 月末。

截至 2019 年末，发行人逾期应收账款前十大客户及逾期第一大项目情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	逾期第一大项目	收入确认及未回款情况
1	江苏纬信工程咨询有限公司	565.85	477.30	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	截至 2019 年末，该项目应收账款余额 164.65 万元，其中，逾期金额 164.65 万元，已按照账龄法计提坏账准备 16.47 万元。该项目因业主方资金付款审批较为复杂耗时，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
2	昆山市巴城镇建设管理所	437.72	437.72	正仪及巴城片区城镇综合单元控制性详细规划	截至 2019 年末，该项目应收账款余额 265.00 万元，其中，逾期金额 265.00 万元，已按照账龄法计提坏账准备 19.83 万元。该项目因客户资金审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
3	苏州市相城交通建设投资（集团）有限公司	296.55	295.35	相城区南天成路西延（苏虞张快速路～相城大道）市政工程设计	截至 2019 年末，该项目应收账款余额 264.93 万元，其中，逾期金额 264.93 万元，已按照账龄法计提坏账准备 13.25 万元。该项目由于工程审计有关流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。

序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	逾期第一大项目	收入确认及未回款情况
4	昆山市乐居综合开发有限公司	311.10	249.35	千灯镇控源截污普查及截污方案编制	截至2019年末，该项目应收账款余额85.00万元，其中，逾期金额85.00万元，已按照账龄法计提坏账准备8.50万元。该项目由于客户通常集中在次年春节前后批量支付，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
5	苏州高铁新城规划建设局	234.00	234.00	苏州高铁新城照明专项规划提升及总策划、方案设计	截至2019年末，该项目应收账款余额234.00万元，其中，逾期金额234.00万元，已按照账龄法计提坏账准备11.70万元。该项目由于相关财政资金审批流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
6	成都崇州经济开发区管理委员会	348.00	232.00	成都崇州经济开发区管理委员会五位一体城市规划部分暨成都智能制造产业园城市设计服务	截至2019年末，该项目应收账款余额348.00万元，其中，逾期金额232.00万元，已按照账龄法计提坏账准备17.40万元。该项目由于相关财政资金审批流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
7	惠州市惠城区爱国卫生运动委员会办公室	231.42	231.42	惠城区八个街道内街小巷升级整治改造建设项目勘察设计	截至2019年末，该项目应收账款余额231.42万元，其中，逾期金额231.42万元，已按照账龄法计提坏账准备23.14万元。该项目由于相关财政资金审批流程和时间较长，因而暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
8	博罗县教育局	451.57	216.95	博罗县城东学校建设项目设计	截至2019年末，该项目应收账款余额451.57万元，其中，逾期金额216.95万元，已按照账龄法计提坏账准备33.43万元。该项目由于相关财政资金审批流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
9	苏州市吴中建业发展有限公司	248.88	207.06	苏州市吴中区吴淞二路市政工程	截至2019年末，该项目应收账款余额93.15万元，其中，逾期金额93.15万元，已按照账龄法全额计提坏账准备。该项目由于业主内部需求有所调整，相关资金尚未审批到位，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后暂未回款。
10	昆山市张浦城市建设投资有限公司	209.49	192.79	2018至2019年张浦镇（长江路以东片区）控源截污勘察设计	截至2019年末，该项目应收账款余额61.80万元，其中，逾期金额61.80万元，已按照账龄法计提坏账准备3.09万元。由于客户通常集中在次年春节前后批量支付，因而剩余款项暂未回款。上述逾期款项期后已全部回款。
合　计		**3,334.58**	**2,773.94**		

注：表中期后回款数据统计截至2022年2月末。

综上，发行人应收账款逾期后未回款的原因主要系政府及国企客户资金审批流程较长所致，但该等客户资信状况良好，逾期款项收回风险相对较低，发行人

主要逾期客户与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。报告期内，发行人按照账龄法计提坏账准备，与同行业可比公司一致，且发行人坏账计提比例更为谨慎。因此发行人以按账龄法计提坏账准备，具有合理性，有关坏账计提充分、谨慎、合理。

2、结合相关客户资质及经营状况等因素说明相关坏账准备计提的充分性、按账龄法计提坏账准备是否合适

发行人客户主要为政府及国有企事业单位，客户资信良好。报告期内，发行人按照账龄法计提坏账准备，与同行业可比公司一致，同时，各账龄区间的坏账计提比例与可比公司比较情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
新城市	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
蕾奥规划	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据来源于定期报告或招股说明书。

与同行业可比公司相比，发行人坏账计提比例更为谨慎。发行人以按账龄法计提坏账准备，具有合理性，有关坏账计提充分、谨慎、合理。

（二）说明期后尚未回款应收账款对应的主要客户，未回款的原因、是否存在纠纷或潜在纠纷，结合相关信用政策、客户经营状况等因素说明相关坏账准备计提的充分性、按账龄法计提坏账准备是否合适，结合相关客户期末应收账款、收入确认的时间，量化分析发行人超过 1 年的应收账款金额的准确性。

1、说明期后尚未回款应收账款对应的主要客户，未回款的原因、是否存在纠纷或潜在纠纷

截至 2021 年末，发行人应收账款账面余额 25,008.48 万元，截至 2022 年 2 月末，尚未回款金额为 18,519.36 万元，尚未回款的主要原因为：该等客户主要为政府及国有企业，内部资金审批进度较慢，但该等客户资信情况良好，发行人主要客户与发行人不存在纠纷或潜在纠纷。

截至 2022 年 2 月末，发行人尚未回款应收账款对应的主要客户如下：

单位：万元

序号	客户名称	2021 年末应收账款余额	尚未回款金额	未回款第一大项目	未回款情况
1	昆山开发区旅游发展有限公司	1,602.57	1,075.58	昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC 项目	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 1,342.43 万元，截至 2022 年 2 月末，尚未回款金额 1,073.94 万元。该项目因处于财政审计阶段，由于有关流程较长，因而剩余款项暂未回款。
2	惠州市惠阳区市政和代建事务中心	759.28	666.26	人民路（龙海一路-白云三路、北环路-秋溪路）升级改造工程项目	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 314.14 万元，截至 2022 年 2 月末，尚未回款金额 314.14 万元。该项目因审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。
3	苏州市自然资源和规划局	624.10	624.10	苏州市国土空间生态保护和修复规划（2021-2035 年）	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 240.00 万元，截至 2022 年 2 月末，尚未回款金额 240.00 万元。该项目因审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。
4	江苏纬信工程咨询有限公司	552.85	552.85	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 164.65 万元，截至 2022 年 2 月末，尚未回款金额 164.65 万元。该项目因业主方资金付款审批较为复杂耗时，剩余款项暂未回款。
5	苏州高铁新城城市建设管理服务中心	456.22	456.22	苏州高铁北站站前广场建筑及景观照明工程设计施工总承包	截至 2021 年末，该项目应收账款余额 273.31 万元，截至 2022 年 2 月末，尚未回款金额 273.31 万元。因项目财政审计时间较长，导致剩余款项暂未回款。
合计		**3,995.02**	**3,375.01**		

注：表中尚未回款金额数据统计截至 2022 年 2 月末。

2、结合相关信用政策、客户经营状况等因素说明相关坏账准备计提的充分性、按账龄法计提坏账准备是否合适

报告期内，发行人主要客户为政府及国有企事业单位，客户资信良好，经营情况总体正常，主要客户信用状况未发生重大不利变化。发行人按账龄法计提坏账准备，具有合理性，与同行业可比公司一致。同时，各账龄区间的坏账计提比例与可比公司比较情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
新城市	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
蕾奥规划	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据来源于定期报告或招股说明书。

与同行业可比公司相比，发行人坏账计提比例更为谨慎。发行人以按账龄法计提坏账准备，具有合理性，有关坏账计提充分、谨慎、合理。

3、结合相关客户期末应收账款、收入确认的时间，量化分析发行人超过 1 年的应收账款金额的准确性

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人应收账款账面余额为 25,008.48 万元，其中，账龄 1 年以上的应收账款余额为 10,475.37 万元。考虑到同一客户各期可能存在多个业务项目，为了更为准确地量化分析相应应收账款形成的原因及准确性，因此，以项目为分析维度。其中，报告期各期，发行人账龄超过 1 年的应收账款前五大项目如下：

截至 2021 年末，发行人账龄超过 1 年的应收账款前五大项目如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	账龄超过 1 年以上的应收账款余额	收入确认及未回款情况
1	昆山开发区旅游发展有限公司	昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC 项目	1,342.43	该项目于 2020 年工程竣工，累计确认含税收入 2,684.86 万元，截至 2021 年末，已回款 1,342.43 万元。因处于财政审计阶段，由于有关流程较长，因而剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后回款 268.49 万元。
2	苏州市吴中区东山镇人民政府	东山“多规合一”实用性村庄等规划	253.50	该项目于 2020 年完成中间成果阶段，累计确认含税收入 373.50 万元，截至 2021 年末，已回款 120.00 万元。因财政资金较为紧张，因而剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后回款 129.00 万元。
3	博罗县长宁镇人民政府	博罗县长宁镇石坳至埔筏路段升级改造工程设计、施工总承包（EPC）合同	248.70	该项目于 2020 年完成施工图阶段，累计确认含税收入 298.70 万元，截至 2021 年末，已回款 50.00 万元。因付款审批流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后回款 174.03 万元。

序号	客户名称	项目名称	账龄超过 1 年以上的应收账款余额	收入确认及未回款情况
4	苏州市消防救援支队	苏州市消防规划	241.50	该项目于 2020 年已完成最终成果阶段，累计确认含税收入 345.00 万元，截至 2021 年末，已回款 103.50 万元。因付款审批流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后暂未回款。
5	惠州市惠阳区市政和代建事务中心	新九路等 3 项工程勘察设计	185.09	该项目于 2019 年完成施工图阶段，累计确认含税收入 215.19 万元，截至 2021 年末，已回款 30.10 万元。因处于财政审计阶段，由于有关流程较长，因而剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后暂未回款。
合计			2,271.22	

注：表中期后回款数据统计截至 2022 年 2 月末。

截至 2020 年末，发行人账龄超过 1 年的应收账款前五大项目如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	账龄超过 1 年以上的应收账款余额	收入确认及未回款情况
1	昆山开发区旅游发展有限公司	昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC 项目	1,905.90	该项目截至 2019 年末，已完成部分工程施工，累计确认含税收入 2,422.04 万元，截至 2020 年末，已回款 516.15 万元。因处于财政审计阶段，由于有关流程较长，因而剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后回款 1,094.77 万元。
2	苏州市相城交通建设投资（集团）有限公司	相城区南天成路西延（苏虞张快速路～相城大道）市政工程设计	264.93	该项目截至 2019 年末，已完成前期可行性研究，一标段、二标段、交通设施和路灯照明的施工图部分，累计确认含税收入 1,104.93 万元，截至 2020 年末，已回款 840.00 万元。该项目由于工程审计有关流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后全部回款。
3	江苏纬信工程咨询有限公司	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	164.65	该项目截至 2019 年末，已完成初步设计阶段，累计确认含税收入 364.65 万元，截至 2020 年末，已回款 200.00 万元。因业主方资金付款审批较为复杂耗时，剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后暂未回款。

序号	客户名称	项目名称	账龄超过 1 年以上的应收账款余额	收入确认及未回款情况
4	昆山市巴城镇建设管理所	正仪及巴城片区城镇综合单元控制性详细规划	149.48	该项目于 2019 年完成最终成果阶段，累计确认含税收入 445.00 万元，截至 2020 年末，已回款 295.52 万元。因审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后已全部回款。
5	江苏纬信工程咨询有限公司	御和南路（联兴路-秋洋路）建设工程	132.22	该项目于 2019 年完成施工图阶段，截至 2019 年末，累计确认含税收入 132.22 万元。该项目因业主方资金付款审批较为复杂耗时，剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后暂未回款。
合计			**2,617.18**	

注：表中期后回款数据统计截至 2022 年 2 月末。

截至 2019 年末，发行人账龄超过 1 年的应收账款前五大项目如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	账龄超过 1 年以上的应收账款余额	收入确认及未回款情况
1	惠州市惠城区爱国卫生运动委员会办公室	惠城区八个街道内街小巷升级整治改造建设项目勘察设计	231.42	该项目于 2018 年完成施工图阶段，截至 2018 年末，累计确认含税收入 231.42 万元。该项目由于相关财政资金审批流程和时间较长，因而暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后已全部回款。
2	博罗县教育局	博罗县城东学校建设项目设计	216.95	该项目于 2018 年完成初步设计阶段，截至 2018 年末，累计确认含税收入 289.27 万元，截至 2019 年末，已回款 72.32 万元。由于相关财政资金审批流程和时间较长，因而剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后已全部回款。
3	江苏纬信工程咨询有限公司	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	164.65	该项目于 2018 年完成初步设计阶段，截至 2018 年末，累计确认含税收入 364.65 万元，截至 2019 年末，已回款 200.00 万元。因业主方资金付款审批较为复杂耗时，剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后暂未回款。
4	苏州吴中文化产业投资发展有限公司	苏地 2010-B-48 号地块酒店、办公楼	156.36	截至 2018 年末，该项目已完成工程竣工，累计确认含税收入 895.61 万元，截至 2019 年末，已回款 739.25 万元。因处于工程审计阶段，有关流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后已全部回款。

5	昆山市巴城镇建设管理所	正仪及巴城片区城镇综合单元控制性详细规划	131.50	该项目于 2018 年完成论证成果阶段，截至 2018 年末，累计确认含税收入 311.50 万元，截至 2019 年末，已回款 180.00 万元。因审批流程和时间较长，剩余款项暂未回款。上述账龄 1 年以上应收账款期后已全部回款。
合计			**900.88**	

注：表中期后回款数据统计截至 2022 年 2 月末。

报告期内，发行人根据合同约定，结合所取得的外部证据确认业务收入及相应的应收账款，符合《企业会计准则》的规定，确认收入及应收账款的依据充分，应收账款余额准确。

（三）对比同行业可比公司，说明发行人应收账款账龄分布是否合理、坏账准备计提政策是否存在差异；量化分析说明应收账款增长速度高于营业收入的原因及合理性，应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司是否存在较大差异。

1、对比同行业可比公司，说明发行人应收账款账龄分布是否合理、坏账准备计提政策是否存在差异。

（1）对比同行业可比公司，说明发行人应收账款账龄分布是否合理

发行人的主要客户为政府及国有企事业单位，出于可比性的角度，选择已上市公司中主营业务为规划、设计等咨询业务且下游客户主要为政府及国有企事业单位的上市公司进行比较如下：

公司名称	主营业务	账龄一年以内的应收账款余额占比		
		2021 年	2020 年	2019 年
新城市	规划设计、工程设计	36.58%	40.40%	54.73%
蕾奥规划	规划设计为主	79.93%	80.02%	94.62%
设研院	工程勘察设计为主	47.61%	34.86%	43.21%
设计总院	工程勘察设计为主	61.76%	48.85%	46.89%
苏交科	工程咨询、工程承包	26.95%	31.49%	46.36%
深水规院	工程勘测设计、规划咨询为主	52.33%	49.48%	49.96%
深城交	规划咨询、工程设计为主	77.43%	82.04%	85.38%
华设集团	工程勘察设计为主	48.52%	36.02%	53.01%

公司名称	主营业务	账龄一年以内的应收账款余额占比		
勘设股份	工程咨询、工程承包	56.95%	52.96%	47.48%
华蓝集团	工程设计、规划设计为主	62.85%	61.45%	62.81%
建研设计	建筑设计为主	65.73%	71.87%	68.59%
中设股份	规划咨询及工程勘察设计为主	33.36%	43.57%	56.37%
发行人	规划设计、工程设计	58.11%	61.12%	67.91%

注：深水规院与华蓝集团在招股说明书中以应收账款及合同资产口径披露账龄信息，因此 2020 年数据包含合同资产，其余公司均未披露合同资产账龄，因此 2020 年-2021 年数据不包含合同资产。

与上述可比公司相比，发行人账龄一年以内的应收账款占比处于合理区间，应收账款账龄分布合理。

（2）坏账准备计提政策分析

报告期内，发行人与上述可比公司坏账准备计提政策比较情况如下：

公司名称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
新城市	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
蕾奥规划	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
设研院	8.39%	14.89%	26.67%	44.81%	65.86%	89.66%
设计总院	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
苏交科	4.79%	10.26%	19.97%	29.87%	49.72%	98.81%
深水规院	6.26%	12.46%	17.55%	25.82%	37.31%	100.00%
深城交	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
华设集团（工程咨询）	7.82%	13.96%	21.10%	35.24%	38.94%	50.56%
勘设股份	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	70.00%	100.00%
华蓝集团	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
建研设计	5.00%	10.00%	30.00%	100.00%	100.00%	100.00%
中设股份	5.00%	10.00%	15.00%	25.00%	50.00%	100.00%
发行人	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：同行业可比公司数据来源于定期报告或招股说明书。

与同行业可比公司相比，发行人坏账准备计提比例更为谨慎。

2、量化分析说明应收账款增长速度高于营业收入的原因及合理性。

2019 年至 2020 年，发行人应收账款增速为 16.93%，营业收入增速为 13.47%，

应收账款增速高于营业收入增速，主要是受工程总承包项目“昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC 项目”的影响，该项目 2019 年、2020 年产生的不含税收入分别为 2,222.06 万元、241.11 万元，应收账款余额分别为 2,222.04 万元、2,168.71 万元，若剔除该项目的影响，2019 年至 2020 年，发行人应收账款增速和营业收入增速分别为 19.59%、21.41%，二者基本一致。

2020 年至 2021 年，发行人应收账款增速为 16.56%，营业收入增速为 10.25%，应收账款增速高于营业收入增速，主要原因为：2021 年，全国财政“超收少支”，宏观杠杆率稳中有降，短期内使得发行人下游客户资金面收紧，导致发行人当年应收账款回款情况相对较差，进而造成应收账款增速较高。

综上，报告期内发行人应收账款增速高于营业收入增速，具有合理原因，符合行业发展趋势及自身经营情况。

3、应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司是否存在较大差异。

报告期各期末，发行人与前述可比公司应收账款余额占同期营业收入的比例如下表所示：

公司名称	2021 年	2020 年	2019 年
新城市	105.04%	82.84%	68.24%
蕾奥规划	23.63%	12.36%	11.64%
设研院	149.26%	142.86%	135.04%
设计总院	128.19%	139.25%	133.36%
苏交科	194.51%	174.53%	143.30%
深水规院	110.17%	100.90%	99.28%
深城交	53.37%	31.76%	18.82%
华设集团	137.66%	123.21%	114.09%
勘设股份	155.32%	130.79%	131.91%
华蓝集团	67.33%	44.78%	46.61%
建研设计	71.56%	44.04%	37.67%
中设股份	146.47%	146.95%	136.53%
发行人	64.60%	61.10%	59.29%

注：以上数据计算时包含合同资产。

与上述可比公司相比，发行人应收账款占营业收入的比例整体处于较低水平，处于合理区间。

（四）说明招股说明书列示的应收账款主要债务人与审计报告列示的应收账款主要单位差异较大、同一单位金额也无法匹配的原因，相关会计核算基础的有效性和核算的准确性。

经核查，审计报告列示的应收账款主要单位系以欠款单位为口径列示，招股说明书中列示的应收账款债务人系以项目为口径列示，但有关表述存在歧义，发行人已将有关表述修订如下：

“报告期各期末，公司应收账款主要债务人情况如下：

2021 年末：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收账款余额	占比
1	昆山开发区旅游发展有限公司	昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程 EPC 项目	1,342.43	5.37%
		其他	260.14	1.04%
		小计	1,602.57	6.41%
2	惠州市惠阳区市政和代建事务中心	人民路（龙海一路-白云三路、北环路-秋溪路）升级改造工程项目	314.14	1.26%
		其他	445.14	1.78%
		小计	759.28	3.04%
3	苏州市自然资源和规划局	苏州市国土空间生态保护和修复规划（2021-2035 年）	240.00	0.96%
		其他	384.10	1.54%
		小计	624.10	2.50%
4	昆山市玉山镇建设管理所	昆山高新区林荫路（观林路-传是路）改造工程施工图设计项目	49.00	0.20%
		其他	509.26	2.04%
		小计	558.26	2.23%
5	江苏纬信工程咨询有限公司	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	164.65	0.66%
		其他	388.20	1.55%
		小计	552.85	2.21%
合 计			4,097.05	16.39%

2020 年末：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收账款余额	占比
1	昆山开发区旅游发展有限公司	昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程EPC项目	2,168.71	10.11%
2	江苏纬信工程咨询有限公司	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	164.65	0.77%
		其他	388.20	1.81%
		小计	552.85	2.58%
3	苏州市吴中区东山镇人民政府	东山“多规合一”实用性村庄等规划	373.50	1.74%
		其他	97.20	0.45%
		小计	470.70	2.19%
4	昆山市巴城镇建设管理所	正仪及巴城片区城镇综合单元控制性详细规划	149.48	0.70%
		其他	265.40	1.24%
		小计	414.88	1.94%
5	惠州市惠阳区市政和代建事务中心	新九路等3项工程勘察设计	185.09	0.86%
		其他	222.87	1.04%
		小计	407.96	1.90%
合　计			4,015.10	18.72%

2019年末：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	应收账款余额	占比
1	昆山开发区旅游发展有限公司	昆山开发区蓬朗老镇核心区文保建筑及历史建筑修缮改建工程EPC项目	2,222.04	12.11%
2	苏州希格玛科技有限公司	古城保护信息平台项目技术服务合同	765.17	4.17%
3	江苏纬信工程咨询有限公司	环莞快速路三期工程（龙大高速-莞深高速）勘察及设计（初步设计阶段）	164.65	0.90%
		其他	401.20	2.19%
		小计	565.85	3.09%
4	博罗县教育局	博罗县城东学校建设项目设计	451.57	2.46%
5	苏州市自然资源和规划局	苏州市国土空间总体规划（2035）	284.96	1.55%
		其他	155.92	0.85%
		小计	440.88	2.40%

序号	客户名称	项目名称	应收账款余额	占比
合　计			4,445.51	24.23%

综上，前述信息不匹配系因招股说明书、审计报告的数据表述口径差异以及招股说明书的表述歧义引起，经上述修订后，招股说明书有关表述不存在歧义，与审计报告披露的数据相匹配。发行人相关会计核算基础有效，核算准确。

（五）说明省内外客户、改制前为股东的客户应收账款占营收比例、期后回款、应收账款一年期内外的占比、毛利率的差异。

1、省内外客户应收账款占营收比例、期后回款、应收账款一年期内外的占比、毛利率的差异

报告期内，发行人省内省外客户应收账款占营收比例、期后回款、应收账款一年期内外的占比、毛利率情况分析如下：

单位：万元

项目	客户分布	2021 年 12 月 31 日/ 2021 年度	2020 年 12 月 31 日/ 2020 年度	2019 年 12 月 31 日/ 2019 年度
应收账款余额	省内客户	19,041.67	15,856.27	13,596.60
	省外客户	5,966.81	5,599.18	4,752.71
其中：1 年以内占比	省内客户	61.79%	58.48%	71.41%
	省外客户	46.39%	68.58%	57.90%
应收账款占相应业务收入比例	省内客户	59.79%	57.61%	51.95%
	省外客户	88.35%	74.61%	101.59%
期后回款金额	省内客户	5,655.94	9,728.06	9,833.86
	省外客户	833.18	2,769.90	3,377.74
期后回款比例	省内客户	29.70%	61.35%	72.33%
	省外客户	13.96%	49.47%	71.07%
毛利率	省内客户	46.04%	47.66%	42.95%
	省外客户	36.72%	31.56%	35.43%

注：期后回款数据统计截至 2022 年 2 月末。

应收账款占营收比例方面，省外客户高于省内客户；期后回款方面，省内客户好于省外客户；一年以内应收账款的占比方面，省内、省外客户各年度间存在一定波动，但整体上来看，省内客户一年期内占比较高，上述情况的主要原因为：一方面，报告期内，发行人省外业务总体处于开拓阶段，省外业务主要集中在惠

州、佛山等城市，该等城市的经济发展水平与江苏省省内苏州市等存在一定差距，因而相应客户的回款周期相对较长；另一方面，发行人省外业务中大型市政道路领域的工程设计项目占比相对较高，该等项目整体规模较大，回款流程较长。

毛利率方面，省内业务的毛利率高于省外业务，主要原因为：发行人深耕江苏尤其是苏州区域三十余年，报告期内，省内业务规模较大，所形成的规模经济效应和学习曲线效应使得经营效率较高，运营成本相对较低。一方面，发行人长期以来在江苏尤其是苏州区域深耕细作，人员配备充足、技术力量较强，因而业务开展中协作分包支出较少，另一方面，发行人出于省外业务开展的需要，持续保有一定规模的省外业务团队并持续扩充，但与省内业务相比，省外业务尚处于拓展期、业务规模较小，使得人员生产效率不及省内业务，从而使得人工薪酬占业务收入的比例高于省内业务。具体详见“问题 17”之“（三）说明报告期各期不同业务省内毛利率与省外毛利率，两者是否存在差异、差异的原因及合理性”的有关回复。

2、改制前为股东的客户应收账款占营收比例、期后回款、应收账款一年期内外的占比、毛利率的差异

发行人转企改制前，为事业单位，转企改制后，发行人股东为管理团队及员工，后在历史沿革演变中，引入外部投资者。发行人历史沿革中涉及的相关股东，不存在为发行人客户的情况。

（六）说明对《首发业务若干问题解答》问题 28 相关规定的核查情况及核查意见，对报告期各期末应收账款真实性、准确性、发行人坏账计提政策谨慎性及是否足额计提坏账准备的核查情况，包括核查程序、核查方法、核查范围、核查比例、差异及其处理、核查结论。

1、说明对《首发业务若干问题解答》问题 28 相关规定的核查情况及核查意见

中介机构查阅了应收账款、应收票据有关的会计政策，查阅了相关明细数据，结合发行人业务特点对发行人应收账款、应收票据有关减值准备计提的合理性、合规性进行了分析。对相关回款情况进行了分析。

经核查：

（1） 发行人应收款项坏账准备的计提符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定；

（2） 报告期内，发行人不存在以欠款方为关联方客户、优质客户、政府工程客户或历史上未发生实际损失等理由而不计提坏账准备的情形；

（3） 发行人应收票据均已按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收款项的减值计提要求计提了减值准备；对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，发行人已按照账龄连续计算的原则对应收票据计提了坏账准备；

（4） 报告期各期末，发行人根据客户回款情况、财务状况、现金流情况等对相应应收账款的可收回性进行审慎评估。客户未出现破产、经营情况发生严重困难的情形，实际发生坏账的风险较低，也未发生应收账款收回可能性较小等需适用单项计提政策的情形。报告期各期末，发行人对应收账款客户未单项计提坏账准备，符合会计准则要求；

（5）发行人坏账计提政策较同行业可比公司谨慎，坏账计提比例合理充分。

2、对发行人报告期各期末应收账款真实性、准确性、发行人坏账计提政策谨慎性及是否足额计提坏账准备的核查情况，包括核查程序、核查方法、核查范围、核查比例、差异及其处理、核查结论。

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人报告期各期末的应收账款明细，结合同行业可比公司信息，对发行人应收账款变化的合理性、应收账款占收入比例的合理性等进行了分析；

2、对应收账款进行了细节性测试，查阅了有关的业务合同、收入确认外部证据、相关回款记录等，确认应收账款核算的真实性、准确性，报告期各期，细节性测试覆盖的应收账款余额比例分别为 56.03%、58.76%、59.10%；

3、对应收账款相应的客户进行了函证、走访，并对未回函的部分应收账款执行了替代性测试程序。具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
函证			
函证应收账款金额	18,787.70	14,808.13	12,312.33
占应收账款余额比例	75.13%	69.02%	67.10%
回函确认应收账款金额	10,615.09	12,061.02	9,968.99
占应收账款余额比例	42.45%	56.21%	54.33%
针对未回函应收账款的替代性测试金额	3,943.99	2,342.98	1,618.32
占应收账款余额比例	15.77%	10.92%	8.82%
访谈			
访谈客户数量（均为现场访谈）	56	56	45
访谈应收账款金额	9,381.23	9,561.33	9,095.47
占应收账款余额比例	37.51%	44.56%	49.57%

4、访谈发行人财务总监，了解发行人应收账款坏账计提政策，并与同行业可比公司进行对比，复核了发行人应收账款坏账计提的过程。

经核查，发行人报告期各期末应收账款真实、准确，发行人坏账计提政策谨慎、合理，已足额计提坏账准备。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得发行人报告期内应收账款明细表和逾期应收账款的期后回款数据，对逾期应收账款的逾期时间、金额及占比、期后回款情况，逾期未回款原因、是否存在纠纷或潜在纠纷进行了分析；并结合相关客户资质及经营状况等因素对相关坏账准备计提的充分性、按账龄法计提坏账准备是否合适进行了分析；

2、取得发行人应收账款明细表，获取报告期发行人应收账款回款及主要客户情况，对期后尚未回款应收账款对应的主要客户，未回款的原因、是否存在纠纷或潜在纠纷进行了分析；查阅发行人应收账款坏账计提政策，了解发行人信用政策，对发行人坏账准备计提是否充分、按账龄法计提坏账准备是否合适进行了分析；取得发行人应收账款明细表，获取发行人应收账款回款及主要客户情况，对发行人超过 1 年的应收账款金额的准确性进行了分析；

3、取得发行人应收账款账龄分布明细表，查阅发行人应收账款坏账计提政策，了解发行人坏账准备计提政策，查阅同行业可比公司披露的公开数据，了解可比公司应收账款账龄分布及坏账准备计提政策，分析了与同行业可比公司相比，发行人应收账款账龄分布是否合理、坏账准备计提政策是否存在差异；访谈发行人财务总监，了解报告期各期发行人经营情况及应收账款增长情况，分析了发行人应收账款增速高于营业收入增速的合理性；查阅同行业可比公司应收账款占营业收入的比重，结合发行人自身经营情况，对发行人应收账款占营业收入的比重与同行业可比公司是否存在较大差异进行了分析；

4、查阅发行人应收账款明细表，获取发行人报告期各期应收账款前五大客户及对应的应收账款余额，与发行人审计报告中列示的应收账款主要单位进行对比，分析了招股说明书列示的应收账款主要债务人与审计报告列示的应收账款主要单位差异较大、同一单位金额也无法匹配的原因及会计核算基础的有效性和准确性；

5、查阅发行人应收账款明细表，分析了省内外客户、改制前为股东的客户应收账款占营业收入比例，期后回款、应收账款一年期内外的占比、毛利率差异。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、经核查，发行人应收账款逾期后未回款的原因具有合理性，报告期内发行人逾期应收账款回款情况稳定良好，与客户不存在纠纷或潜在纠纷；发行人坏账准备计提充分，按账龄法计提坏账准备合理；

2、经核查，发行人应收账款期后未回款的原因具有合理性，与期后尚未回款应收账款对应的主要客户不存在纠纷或潜在纠纷，发行人坏账准备计提充分，按账龄法计提坏账准备合理，发行人超过 1 年的应收账款金额准确；

3、经核查，与同行业可比公司相比，发行人应收账款账龄分布合理，坏账准备计提政策谨慎；发行人应收账款增长速度高于营业收入增长速度的原因具有合理性，与同行业可比公司相比，发行人应收账款占营业收入的比例不存在较大差异；

4、经核查，招股说明书列示的应收账款主要债务人与审计报告列示的应收

账款主要单位差异较大、同一单位金额也无法匹配系因招股说明书、审计报告的数据表述口径差异以及招股说明书的表述歧义引起。发行人已将有关表述修订，修订后，招股说明书有关表述不存在歧义，与审计报告披露的数据相匹配。发行人相关会计核算基础有效，核算准确；

5、经核查，省外客户应收账款占营收比例高于省内客户，省内客户期后回款情况好于省外客户，省内客户一年期内应收账款的占比相对较高，上述情况具有合理原因；报告期内，发行人的客户不存在为发行人历史股东的情况。

6、对《首发业务若干问题解答》问题 28 相关规定的核查意见：

（1）发行人应收款项坏账准备的计提符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定；

（2）报告期内，发行人不存在以欠款方为关联方客户、优质客户、政府工程客户或历史上未发生实际损失等理由而不计提坏账准备的情形；

（3）发行人应收票据均已按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于应收款项的减值计提要求计提了减值准备；对于在收入确认时对应收账款进行初始确认，后又将该应收账款转为商业承兑汇票结算的，发行人已按照账龄连续计算的原则对应收票据计提了坏账准备；

（4）报告期各期末，发行人根据客户回款情况、财务状况、现金流情况等对相应应收账款的可收回性进行审慎评估。客户未出现破产、经营情况发生严重困难的情形，实际发生坏账的风险较低，也未发生应收账款收回可能性较小等需适用单项计提政策的情形。报告期各期末，发行人对应收账款客户未单项计提坏账准备，符合会计准则要求；

（5）发行人坏账计提政策较同行业可比公司谨慎，坏账计提比例合理充分；

（6）经核查，报告期各期末，发行人应收账款真实、准确，发行人坏账计提政策谨慎且足额计提坏账准备。

问题 20 关于在建工程

报告期各期末，发行人在建工程账面金额分别为 0 万元，701.11 万元、2,798.83 万元和 3,192.01 万元，主要为子公司都市空间建设“城乡规划创意设计与研究中心建设项目”相关工程费用所形成。该项工程交由江苏吴中建设集团有限发行人建设，施工合同总价 9,411.67 万元。

请发行人说明：

（1）“城乡规划创意设计与研究中心建设项目”的具体内容、作用，发行人关于该项目的内部立项、审批等程序；项目各阶段预算及实际执行情况、项目预计开发进度与实际开发进度，是否存在与预计金额或进度不符的情况、原因及合理性。（2）发行人与江苏吴中建设集团有限公司建设是否存在其他销售或采购事项，如是，说明具体内容、金额、合同价格的公允性、收付款情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明核查情况。

答复：

【说明与分析】

（一）“城乡规划创意设计与研究中心建设项目”的具体内容、作用，发行人关于该项目的内部立项、审批等程序；项目各阶段预算及实际执行情况、项目预计开发进度与实际开发进度，是否存在与预计金额或进度不符的情况、原因及合理性。

城乡规划创意设计与研究中心建设项目在位于苏州市吴中经济技术开发区吴中大道南侧、苏旺路西侧的自有土地上，建设集办公、研发、设计、展示等功能为一体的多功能建筑群，作为城乡规划创意设计与研究中心基地。该项目旨在通过建设相关基地扩大发行人研发创作场所，优化工作环境，提供培训、研发及展示场所，从而吸引优秀规划设计人才，增加发行人规划设计业务收入；通过建设设计与研究中心楼，提升发行人硬件设施的配套水平，提高发行人规划设计设施水平，更好地为规划设计项目服务。

发行人关于该项目的内部立项、审批等程序如下：

时 间	立项及审批情况
2018 年 1 月	发行人内部立项，该项目的建设主体为都市空间，项目建设已履行了股东会审议程序
2018 年 4 月	取得苏州吴中经济技术开发区经发局下发的《江苏省投资项目备案证》（吴开经投备〔2018〕41 号）
2019 年 1 月	取得苏州城市规划局下发的《建设工程方案审定意见书》（吴规方案审定〔2019〕155 号）
2019 年 9 月	B 区取得苏州市行政审批局下发的《建设工程规划许可证》（建字第 320506201900237）
2020 年 1 月	B 区取得苏州吴中经济技术开发区管理委员会下发的《建筑工程施工许可证》（施工许可编号 320506202001190201）

2019 年，发行人在建工程发生额为 701.11 万元，主要为取得施工许可证前项目前期准备工作发生额，包括工程设计、测量检测、造价咨询等；2020 年、2021 年，发行人在建工程发生额为 5,433.46 万元，主要为在项目取得施工许可证后，进入施工阶段的相关支出，具体包括：施工费 4,765.70 万元，项目管理费用 320.16 万元等。

上述费用支出与预算金额及工程进度相符，例如：施工费预算金额 10,295.89 万元（含税），2020 年 5 月开工后至 2021 年 12 月，逐月按工程进度及工作量审核表确认工作量并计入在建工程，共计确认在建工程 4,765.70 万元，与预算金额及相应的工程进度相匹配。

综上，报告期内，发行人在建工程的支出进度与项目各阶段的时间节点相匹配，具有合理性。各阶段的实际支出金额与预算金额匹配，不存在与预计金额不符的情况。项目实际开发进度符合预期、具有合理性。

B 区项目于 2020 年 5 月左右开始施工，预计 2022 年下半年封顶，目前处于正常施工中。受苏州市疫情因素影响，项目实际执行进度略有滞后，但未受严重影响。

（二）发行人与江苏吴中建设集团有限公司建设是否存在其他销售或采购事项，如是，说明具体内容、金额、合同价格的公允性、收付款情况。

报告期内，仅 2021 年度发行人与江苏吴中建设集团有限公司存在其他销售或采购事项，即：发行人向该公司提供晒图服务，交易金额为 700 元整，金额及占比极小，并已足额收取业务款项，相关价格公允。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅在建工程可行性研究报告、环评文件、项目投资备案证、建筑工程施工许可证、工程开工令、股东会审议程序等相关文件，了解在建工程具体内容及施工情况；对在建工程进行实地走访并对在建工程相关明细支出进行了查验；

2、查阅发行人与江苏吴中建设集团有限公司的业务往来，了解具体内容，查阅相关单据及付款凭证。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、已补充说明在建工程具体内容、作用，项目建设已履行了股东会审议程序；不存在实际支出与预计金额不符的情况，由于苏州疫情原因项目实际执行进度略有滞后，但未受严重影响，具有合理性；

2、发行人与江苏吴中建设集团有限公司相关交易入账准确，价格公允。

问题 21 关于商誉

根据申报材料：（1）报告期各期末，公司商誉均为 1,080.22 万元，为收购子公司过程中初始投资成本大于被投资单位可辨认净资产公允价值份额的差额。2015 年 7 月，公司以 306.00 万元的价格收购和影上品 51.00%股权，该次收购为非同一控制下的企业合并。被投资单位可辨认净资产对应份额公允价值为 67.02 万元，差额 238.98 万元在合并资产负债表中作为商誉列示。2018 年 9 月，公司以 870.00 万元的价格收购海南市政 100.00%股权，该次收购为非同一控制下的企业合并。被投资单位可辨认净资产对应份额的公允价值为 28.76 万元，差额 841.24 万元在合并资产负债表中作为商誉列示。（2）发行人以苏州规划给排水乙级资质相关业务资产组作为海南华北市政包含商誉的资产组进行评估价值测试，合理性如下：第一，发行人收购海南市政，其实质是为了获取给排水业务资质开展业务，因而以资质对应的业务为资产组的识别标识与评估对象具有合理性；第二，工程设计行业资质与业务具有直接相关性，即“业务随着资质走”，尽管业务资质由海南市政转移至母公司，但相应的资产组的内涵没有改变，仅评估的具体主体与对象发生了变化，不影响发行人对商誉是否减值的实质性判断。

请发行人说明：

（1）发行人收购海南市政实质是为了获取给排水业务资质，请说明不将该收购认定为资产收购计入无形资产、而认定为股权收购的合理性及合规性，对比市场同类业务的会计处理、说明是否存在差异；测算认定为无形资产，相关摊销对发行人经营业绩的影响。（2）对比市场同类收购业务，说明收购海南市政价格的公允性；给排水乙级资质相关业务资产组包含的具体内容，与具体从事该业务的主体是否一致，相关资产组的划分和认定是否合理；说明对相关资产组价值评估的具体测算过程和关键参数设定及合理性，相关评估是否可靠、商誉减值准备计提是否充分。（3）报告期内和影上品的经营业绩，与收购时评估报告中预计的经营业绩是否存在较大差异，如是，请详细说明对和影上品价值评估的具体测算过程和关键参数设定及合理性，相关评估是否可靠、相关商誉减值准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明核查情况。

答复：

【说明与分析】

（一）发行人收购海南市政实质是为了获取给排水业务资质，请说明不将该收购认定为资产收购计入无形资产、而认定为股权收购的合理性及合规性，对比市场同类业务的会计处理、说明是否存在差异；测算认定为无形资产，相关摊销对发行人经营业绩的影响。

1、发行人收购海南市政实质是为了获取给排水业务资质，请说明不将该收购认定为资产收购计入无形资产、而认定为股权收购的合理性及合规性，对比市场同类业务的会计处理、说明是否存在差异

（1）收购海南市政的背景及商誉形成过程

2018 年 9 月，发行人以 870 万元收购华北院持有的海南市政 100%股权，购买日海南市政可辨认净资产公允价值份额为 28.76 万元，合并财务报表中对合并成本大于合并中取得的被购买方海南市政可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉，故该项收购产生商誉 841.24 万元。

（2）发行人收购海南市政实质是为了获取给排水业务资质，请说明不将该收购认定为资产收购计入无形资产、而认定为股权收购的合理性及合规性

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》及其应用指南、《企业会计准则解释第 13 号》（2020 年 1 月 1 日起施行，不要求追溯调整）：“涉及构成业务的合并应当按照《企业会计准则第 20 号—企业合并》执行。业务是指企业内部某些生产经营活动或资产的组合，该组合一般具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入。

合并方在合并中取得的组合应当至少同时具有一项投入和一项实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该组合才构成业务。

企业应当考虑产出的下列情况分别判断加工处理过程是是实质性的：

1.该组合在合并日无产出的，同时满足下列条件的加工处理过程应判断为是实质性的：（1）该加工处理过程对投入转化为产出至关重要；（2）具备执行该过程所需技能、知识或经验的有组织的员工，且具备必要的材料、权利、其他经

济资源等投入，例如技术、研究和开发项目、房地产或矿区权益等。

2.该组合在合并日有产出的，满足下列条件之一的加工处理过程应判断为是实质性的：（1）该加工处理过程对持续产出至关重要，且具备执行该过程所需技能、知识或经验的有组织的员工；（2）该加工处理过程对产出能力有显著贡献，且该过程是独有、稀缺或难以取代的。”

海南市政是一个独立完整的法人主体，具备给排水业务资质、市政行业（道路工程）专业乙级资质，主要从事市政工程道路、给水、排水工程等市政设计业务，在当地具有一定的市场基础与团队配置。发行人于 2018 年 9 月收购海南市政，2017 年度、2018 年 1 至 9 月，海南市政营业收入分别为 235.72 万元、222.35 万元，截至 2018 年 9 月末，员工人数为 28 人。

海南市政作为独立的法人主体，具备开展业务所需要的业务资质、经营资产、人员团队，具有“投入（主要为人员投入）、加工处理（提供设计服务）、产出（设计成果）”的能力，且能够独立核算成本费用以及所产生的收入。在产出过程中，投入（主要为业务人员）与加工处理过程（提供设计服务）紧密相连。在合并日，海南市政具备持续产出能力，前述加工处理过程对持续产出至关重要，且具备执行该过程所需技能、知识或经验的有组织的员工。因此，海南市政构成一项独立完整的业务。

综上所述，发行人不将该收购认定为资产收购计入无形资产、而认定为股权收购，具有合理性，符合相关规定。

（3）对比市场同类业务的会计处理、说明是否存在差异

经公开信息检索，合诚股份（603909）于 2018 年收购了大连市市政设计研究院有限责任公司 100%的股权，根据该公司公告：本次溢价收购的主要原因是综合考虑大连市政院的经营资质、业绩、业务渠道、经营团队及技术优势等无形资产的整体价值。因此，该项收购同样以获取无形资产为目的，但也仍然认定为股权收购，与发行人处理一致。

此外，经公开信息检索，其他上市公司收购设计咨询类企业的案例，例如“苏交科（300284）于 2017 年收购了石家庄市政设计研究院有限责任公司 100%的股权”等，也认定为股权收购，与发行人处理一致。

综上，对比市场同类业务的会计处理，发行人与之不存在重大差异。

2、测算认定为无形资产，相关摊销对发行人经营业绩的影响

如将收购海南市政相关业务资产组认定为无形资产，无形资产使用期限按10年测算，相关摊销对发行人经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度	2019年度
摊销金额	84.12	84.12	84.12
利润总额	8,465.78	8,248.69	6,695.51
占比	0.99%	1.02%	1.26%

经测算，报告期内摊销金额占当期利润总额比例分别为1.26%、1.02%、0.99%，占比较低，对发行人经营业绩影响较小。

（二）对比市场同类收购业务，说明收购海南市政价格的公允性；给排水乙级资质相关业务资产组包含的具体内容，与具体从事该业务的主体是否一致，相关资产组的划分和认定是否合理；说明对相关资产组价值评估的具体测算过程和关键参数设定及合理性，相关评估是否可靠、商誉减值准备计提是否充分。

1、对比市场同类收购业务，说明收购海南市政价格的公允性

选择收购标的相似、收购时间相近的市场案例进行比对，对比市场同类收购业务的市盈率情况如下：

同类业务公司	购买日	估值依据
发行人收购海南市政	2018年9月20日	海南市政100.00%股权在评估基准日2018年3月31日的评估价值为741.33万元，评估方法为收益法。根据评估报告，预测2019-2021年实现净利润分别为56万元、91万元、119万元，若按照平均利润对应的评估值测算的PE倍数约为8.5倍
合诚股份收购大连市政	2018年2月22日	大连市政100%股权在评估基准日2017年11月30日的评估价值为26,924万元，评估方法为收益法，预测2018-2020年实现净利润为9,260万元，若按照平均利润对应的评估值测算的PE倍数为8.7倍
苏交科收购石家庄市政设计研究院有限责任公司	2017年8月31日	石家庄市政设计研究院有限责任公司 100%股权在评估基准日2017年3月31日评估价值为9,605.34万元，评估方法为收益法。根据业绩承诺2017－2019年的平均利润对应的评估值测算PE倍数约为7.5倍

经比对，发行人收购海南市政相关的市盈率倍数与同行业可比案例相比，不存在重大差异。与此同时，出让方华北院于天津产权交易中心发布股权交易公告

征集相关收购方，并经产权交易所鉴证确认，交易流程合法、合规。综上，相应收购价格公允。

2、给排水乙级资质相关业务资产组包含的具体内容，与具体从事该业务的主体是否一致，相关资产组的划分和认定是否合理

发行人收购海南市政后，根据住房城乡建设部《关于建设工程企业发生重组、合并、分立等情况资质核定有关问题的通知》，企业全资子公司间由于经营结构调整，在企业与其全资子公司之间、或各全资子公司间进行主营业务资产、人员转移，在资质总量不增加的情况下，企业可以申请资质全部或部分转移。2018 年 12 月，海南市政的市政设计资质乙级（给排水）转移至发行人母公司苏州规划，后续相应的业务以母公司为开展主体。

由于海南市政的给排水乙级资质已转移至发行人母公司，因而该项业务所对应的资产组（包括经营性资产与负债、资质、人员等）所附着的主体为发行人母公司，与从事业务的主体一致。在上述过程中，经营主体虽发生了变化但相应的资产组的内涵没有改变，并不影响发行人对相关资产组的划分和认定的实质性判断，相关资产组的划分和认定具有合理性。

3、说明对相关资产组价值评估的具体测算过程和关键参数设定及合理性，相关评估是否可靠、商誉减值准备计提是否充分

根据天津中联资产评估有限责任公司出具的《苏州规划设计研究院股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的海南华北市政工程设计有限公司包含商誉的相关资产组可回收金额评估项目资产评估报告》（中联评报字[2022]D-0020 号），以 2021 年 12 月 31 日为评估基准日，采用收益法进行评估，海南市政与商誉相关的资产组组合的可回收价值为 1,200 万元。具体测试过程如下：

单位：万元

项目/年度	预测数据					
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	永续期
一、营业收入	1,542.09	1,588.35	1,636.00	1,685.08	1,735.63	1,735.63
二、息税前利润总额	258.13	258.88	259.32	259.38	259.05	259.05
加：折旧与摊销	6.29	6.29	6.29	6.29	6.29	6.29
减：资本性支出-更新	6.29	6.29	6.29	6.29	6.29	6.29

减：营运资金增加	146.83	15.20	15.58	15.98	16.41	-
三、企业自由现金流量	111.30	243.68	243.74	243.40	242.64	259.05
税前折现率	15.91%	15.91%	15.91%	15.91%	15.91%	15.91%
折现期（年）	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	-
折现系数	0.93	0.80	0.69	0.60	0.51	3.21
折现额	103.51	194.94	168.18	146.04	123.75	831.55
四、税前企业自由现金流现值	1,567.97	-	-	-	-	-
减：铺底营运资金	398.64	-	-	-	-	-
五、资产组可收回金额	1,200.00					

其中，相关关键参数设定如下：

项目/年度	预测数据				
	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年
一、营业收入（万元）	1,542.09	1,588.35	1,636.00	1,685.08	1,735.63
二、营业成本（万元）	1,047.58	1,083.76	1,121.26	1,160.14	1,200.46
三、毛利率	32.07%	31.77%	31.46%	31.15%	30.83%
四、销售费用率	3.60%	3.65%	3.70%	3.76%	3.81%
五、管理费用率	11.01%	11.10%	11.19%	11.28%	11.38%
六、税前折现率	15.91%	15.91%	15.91%	15.91%	15.91%

营业收入：2019 年至 2021 年，发行人给排水工程设计有关业务实现收入分别为 348.82 万元、1,069.86 万元及 1,497.17 万元，截至 2021 年末，相关在手未完成订单金额为 2,800 余万元，未来发展前景良好。本次评估在 2021 年度业务收入 1,497.17 万元的基础上，按一定比例（3.00%）进行增长预测，考虑到公司人员规模及业务拓展的情况，上述预测增长率低于 2019 年至 2021 年发行人相关业务的年增长水平，较为谨慎，具有合理性。

营业成本及毛利率：2019 年至 2021 年，发行人给排水工程设计有关业务毛利率分别为 38.60%、36.24%及 34.12%，结合发行人给排水工程设计有关业务自身历史年度毛利率水平情况，考虑到未来人员薪资的增长及市场竞争加剧的情况，本次评估预测未来年度毛利率水平为 30.83%—32.07%，具有合理性。

销售费用率：2021 年，发行人给排水工程设计业务销售费用率为 3.43%，本次预测在 2021 年的销售费用率的基础上，考虑到未来人员薪资的增长及对销售

拓展的持续投入，略有提升至 3.60%-3.81%的水平，具有合理性。

管理费用率：2021 年，发行人给排水工程设计业务管理费用率为 11.13%，本次预测在 2021 年的管理费用率的基础上，考虑到未来人员薪资的增长及办公费等合理自然增长，本次评估预测未来年度管理费用率为 11.01%—11.38%，具有合理性。

折现率：本次通过选取可比上市公司行业数据，采用加权平均资本成本计算得到折现率为 15.91%，具有合理性。

综上，具体测算过程和关键参数设定具有合理性，相关评估可靠。经过上述评估，发行人有关商誉不存在减值情况。

（三）报告期内和影上品的经营业绩，与收购时评估报告中预计的经营业绩是否存在较大差异，如是，请详细说明对和影上品价值评估的具体测算过程和关键参数设定及合理性，相关评估是否可靠、相关商誉减值准备计提是否充分。

收购时评估报告中预计的 2019 年至 2021 年的净利润分别为 86.13 万元、94.74 万元、104.22 万元，和影上品 2019 年至 2021 年实际实现的净利润分别为 89.63 万元、128.79 万元、222.77 万元，实际净利润实现数超过评估报告预测数，有关商誉不存在减值。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人收购海南市政的评估报告，了解海南市政具备的相关业务资质及发行人收购海南市政的背景、目的和交易方式，分析了不将该收购认定为资产收购计入无形资产、而认定为股权收购的合理性及合规性；查阅市场同类收购案例，分析与市场同类业务会计处理的差异性；测算了若认定为无形资产，相关摊销对发行人经营业绩的影响；

2、查阅并对比市场同类收购业务，分析了发行人收购海南市政价格的公允性；查阅评估报告，了解给排水乙级资质相关业务资产组包含的具体内容，对与

具体从事该业务的主体是否一致，相关资产组的划分和认定是否合理进行了分析；查阅评估机构出具的评估报告，了解对相关资产组价值评估的具体测算过程和关键参数设定，对测算过程和关键参数设定的合理性、相关评估是否可靠、商誉减值准备计提是否充分进行了分析；

3、查阅报告期内和影上品的财务报表，与收购时评估报告中预计的经营业绩进行对比，对业绩是否存在较大差异进行分析。

（二）核查结论

保荐人和申报会计师核查意见如下：

1、发行人收购海南市政，未将该收购认定为资产收购计入无形资产、而认定为股权收购合理、合规，与市场同类业务的会计处理不存在差异；测算认定为无形资产，相关摊销对发行人经营业绩的影响较小；

2、对比市场同类收购业务，均参考评估值作价，收购海南市政的价格公允；给排水乙级资质相关业务资产组包含经营性资产与负债、资质、人员等，与具体从事该业务的主体一致，相关资产组的划分和认定合理；相关资产组价值评估的具体测算过程和关键参数设定合理，相关评估可靠、相关商誉不存在减值；

3、报告期内和影上品的经营业绩，超过收购时评估报告中预计的经营业绩，有关商誉不存在减值。

问题 22 关于预收账款及合同负债

根据申报材料，报告期各期末，公司预收款项及合同负债分别为 4,250.84 万元、4,086.30 万元、4,491.24 万元和 4,601.44 万元，占流动负债的比重分别为 32.81%、25.68%、22.23%和 22.05%，主要为公司依据设计合同的约定，预收客户的设计费用。

请发行人：

（1）结合签订合同预收首期款的比例、合同金额及数量、项目周期等因素，说明报告期各期末预收账款及合同负债金额较大的原因及合理性。（2）说明报告期各期末预收账款及合同负债的账龄分布；结合项目周期，说明账龄分布的合理性，长账龄预收款项对应的收款方、项目内容及执行情况、长期挂账的原因、是否对合同执行存在争议。（3）说明报告期各期预收账款期后结转情况、结转周期、是否与合同约定的工期相符，确认收入时点是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的相关规定。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明核查情况。

答复：

【说明与分析】

（一）结合签订合同预收首期款的比例、合同金额及数量、项目周期等因素，说明报告期各期末预收账款及合同负债金额较大的原因及合理性。

报告期内，发行人的预收款项主要为按合同约定预收的客户款项，该部分反映客户已经按照合同约定支付设计费，正在履行但尚未达到合同约定交付阶段的结算款项，具体包括两部分内容：第一，在合同签订后会根据合同约定的比例预收部分款项（通常为合同金额的 0-30%），该部分预收款项不满足收入确认条件，形成预收账款；第二，发行人在合同执行中，根据实际情况，客户支付部分进度款，由于相应阶段尚未完成、未取得外部证据，因而该部分款项不确认收入，形成预收账款。同时，发行人主要业务规划设计、工程设计均为分阶段执行并确认收入，通常情况下，除工程设计业务中的施工配合阶段外，发行人各业务阶段的执行周期不超过一年，因而上述预收的客户款项大部分于当年达到收入确认条件而相应结转。

报告期各期末，发行人预收账款及合同负债金额分别为 4,086.30 万元、4,491.24 万元及 3,461.50 万元，报告期各期，新签合同金额分别为 34,297.38 万元，44,894.16 万元，47,530.06 万元，其中，2021 年在新签合同金额增长的情况下预收账款及合同负债金额反而有所下降，主要原因为：2021 年，全国财政“超收少支”，宏观杠杆率稳中有降，短期内使得发行人下游客户资金面收紧，因而在合同执行中，客户实际支付的项目款金额有所下降。

报告期各期末，发行人预收账款及合同负债金额分别为 4,086.30 万元、4,491.24 万元及 3,461.50 万元，与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元

可比公司	项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
新城市	预收账款及合同负债	4,798.86	5,248.52	4,325.34
	营业收入	40,080.03	41,561.52	44,228.46
	预收账款及合同负债/营业收入	11.97%	12.63%	9.78%
蕾奥规划	预收账款及合同负债	3,530.10	5,345.30	4,461.68
	营业收入	52,555.27	49,257.94	39,628.50
	预收账款及合同负债/营业收入	6.72%	10.85%	11.26%
发行人	预收账款及合同负债	3,461.50	4,491.24	4,086.30
	营业收入	38,712.78	35,114.96	30,946.60
	预收账款及合同负债/营业收入	8.94%	12.79%	13.20%

与同行业可比公司相比，发行人预收账款及合同负债金额及占比总体处于合理范围。

（二）说明报告期各期末预收账款及合同负债的账龄分布；结合项目周期，说明账龄分布的合理性，长账龄预收款项对应的收款方、项目内容及执行情况、长期挂账的原因、是否对合同执行存在争议。

1、说明报告期各期末预收账款及合同负债的账龄分布，结合项目周期，说明账龄分布的合理性。

报告期各期，发行人预收账款及合同负债的账龄分布如下：

单位：万元

账　龄	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,278.60	65.83%	2,941.29	65.49%	2,750.47	67.31%
1 年以上	1,182.90	34.17%	1,549.95	34.51%	1,335.84	32.69%
合　计	**3,461.50**	**100.00%**	**4,491.24**	**100.00%**	**4,086.30**	**100.00%**

报告期各期，发行人预收账款及合同负债的账龄分布总体较为稳定，主要集中在一年以内。而通常情况下，除工程设计业务中的施工配合阶段外，发行人各业务阶段的执行周期也不超过一年。因此，账龄分布与各阶段的项目周期匹配。同时，报告期各期，存在一定比例的账龄在一年以上的预收账款及合同负债，主要是因为部分项目尚未达到合同约定的阶段工作成果要求或者客户要求暂停项目推进，未达到收入确认的要求而暂未确认收入所致。

2、长账龄预收款项对应的收款方、项目内容及执行情况、长期挂账的原因、是否对合同执行存在争议。

报告期各年末，发行人账龄在 1 年以上的预收款项（合同负债）对应的前五大项目情况如下：

2021 年末：

单位：万元

编号	客户名称	项目名称	2021 年末项目进展	1 年以上预收款项金额	挂账原因
1	昆山经济技术开发区绿化管理所	双林岛改造工程提升设计	项目暂停	203.50	因项目土地性质问题，该项目处于暂停状态，尚未达到确认收入的要求。
2	千方捷通科技股份有限公司	苏州市城市数据大脑（一期）交通治理专项-交通大数据资源服务平台	合同已签订，正在进行中	135.00	该项目目前处于正常履行中，但因尚未达到终验条件，因而未确认收入。
3	昆山市巴城镇人民政府	巴城镇凤栖园中小学项目设计总包	除海绵部分外的方案阶段、部分初步设计和部分施工图已完成	100.00	该项目目前处于正常履行中，但因该项目所涉专业门类较多，执行进度相对较慢，未达到收入确认条件。

编号	客户名称	项目名称	2021 年末项目进展	1 年以上预收款项金额	挂账原因
4	东莞市东城规划管理所	东莞东城街道桑园片区（82-SY）控制性详细规划、东莞东城街道温塘（东北 82-WTDB、西南 82-WTXN、东南 82-WTDN）片区控制性详细规划	西南片区项目论证成果已完成	93.20	该项目分为 4 个子项目，分批次推进，目前西南片区项目论证成果已完成，因整个项目执行周期较长，相应预收款项尚未达到收入确认条件。
5	昆山经济技术开发区绿化管理所	夏驾河湿地中心二期桥梁设计项目	施工图阶段进行中	74.60	该项目分为 2 个阶段，分阶段推进，使得执行周期较长。截至 2021 年末，该项目一阶段完成施工图部分，二阶段施工图部分进行中，相应预收款项尚未达到收入确认条件。
合计				606.30	

2020 年末：

单位：万元

编号	客户名称	项目名称	2020 年末项目进展	1 年以上预收款项金额	挂账原因
1	浙江年年红家居有限公司	中国红木家居文化园—木都建筑工程	合同已签订，正在进行中	268.28	因该项目分批次推进，使得整个项目执行周期较长，相应预收款项尚未达到收入确认条件。因该项目于 2021 年结算，该预收款项相应结转。
2	昆山经济技术开发区绿化管理所	双林岛改造工程提升设计	项目暂停	203.50	因项目土地性质问题，该项目处于暂停状态，尚未达到确认收入的要求。
3	昆山市自然资源和规划局	昆山市城市“六线”控制规划	项目暂停	102.00	该项目于 2017 年收到 102.00 万元进度款，后因昆山市城市总体规划进行修编，业主需求有所调整，导致项目暂停，后续该预收款项于 2021 年结转。
4	东莞市东城规划管理所	东莞东城街道桑园片区（82-SY）控制性详细规划、东莞东城街道温塘（东北 82-WTDB、西南 82-WTXN、东南 82-WTDN）片区控制性详细规划	西南片区项目论证成果已完成	93.20	该项目分为 4 个子项目，分批次推进，西南片区项目论证成果已完成，因整个项目执行周期较长，相应预收款项尚未达到收入确认条件。

编号	客户名称	项目名称	2020 年末项目进展	1 年以上预收款项金额	挂账原因
5	苏州市自然资源和规划局	苏州市城市综合交通体系规划（2017-2040）	论证成果已完成	74.00	该项目与《苏州市国土空间总体规划（2035）》关联度较强，应业主要求，需根据其论证意见进一步修订完善、提交本项目的最终成果。由于《苏州市国土空间总体规划（2035）》尚未完成专家论证，因此本项目也尚未提交最终成果，相应预收款项尚未达到收入确认条件。
合　计				**740.98**	

2019 年末：

单位：万元

编号	客户名称	项目名称	2019 年末项目进展	1 年以上预收款项金额	挂账原因
1	昆山经济技术开发区绿化管理所	双林岛改造工程提升设计	项目暂停	177.00	因项目土地性质问题，该项目处于暂停状态，相应预收款项尚未结转。
2	浙江年年红家居有限公司	中国红木家居文化园—木都建筑工程	合同已签订，正在进行中	168.28	因该项目分批次推进，使得整个项目执行周期较长，相应预收款项尚未达到收入确认条件。因该项目于 2021 年结算，该预收款项相应结转。
3	东莞市东城规划管理所	东莞东城街道桑园片区（82-SY）控制性详细规划、东莞东城街道温塘（东北 82-WTDB、西南 82-WTXN、东南 82-WTDN）片区控制性详细规划	合同已签订，正在进行中	138.00	该项目分为4个子项目，分批次推进，因整个项目执行周期较长，相应预收款项尚未达到收入确认条件。该预收款项于 2020 年 8 月因确认西南片区项目论证成果阶段收入结转 44.80 万元。
4	昆山市自然资源和规划局	昆山市城市“六线”控制规划	项目暂停	102.00	该项目于 2017 年收到 102.00 万元进度款，后因昆山市城市总体规划进行修编，业主需求有所调整，导致项目暂停，后续该预收款项于 2021 年结转。
5	苏州桃花坞发展建设有限公司	苏州桃花坞历史文化片区规划及综合工程设计	合同已签订，正在进行中	66.88	因该项目分批次推进，使得整个项目执行周期较长，相应预收款项尚未达到收入确认条件。该项目于 2021 年与客户进行结算，预收款项相应结转。
合　计				**652.16**	

报告期内，发行人预收款项及合同负债长期挂账具有合理原因，合同双方对

相关项目的执行不存在争议。

（三）说明报告期各期预收账款期后结转情况、结转周期、是否与合同约定的工期相符，确认收入时点是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1、报告期各期预收账款期后结转情况、结转周期、是否与合同约定的工期相符。

报告期各期发行人预收账款及合同负债期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	2019 年 12 月 31 日
预收账款及合同负债余额	3,461.50	4,491.24	4,086.30
期后结转金额	252.63	2,951.30	3,343.88
占比	7.30%	65.71%	81.83%
其中：期后一年内结转金额	252.63	2,951.30	2,430.51
期后一年内结转金额占比	7.30%	65.71%	59.48%

注：预收账款结转情况统计截至 2022 年 2 月末。

报告期各期末，发行人预收账款及合同负债的期后结转比例分别为 81.83%、65.71%及 7.30%，处于合理水平。其中，期后一年内结转金额占比分别为 59.48%、65.71%及 7.30%，即：绝大部分预收账款均在一年内结转相应收入，与合同约定以及实际执行的工期相符。

2、确认收入时点是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的相关规定。

如前所述，发行人以合同比例法确认收入，谨慎、合理，符合《企业会计准则》的相关规定，原因为：第一，如前所述，合同约定的付款比例，真实反映了各阶段性成果对于客户的价值量以及相应的履约进度（产出进度），可识别、可计量，并经双方认可，并具备法定的收款权利，合同比例法确认收入符合《企业会计准则》的规定；第二，发行人收入确认的外部依据为工作成果确认单或签收单、外部评审意见、政府相关主管部门批复文件等，具有较强的支撑效力；第三，发行人收入确认方法与同行业可比公司相比不存在重大差异。具体详见“问题 11”之“（2）结合新收入准则规定的按时段履约法确认收入的三个条件，合同条款论证并说明发行人主营业务按照时段法确认收入、以合同比例法确定履约进

度是否符合相关规定”的有关回复。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人预收账款及合同负债情况，同时查阅了同行业可比公司资料，对报告期各期末发行人预收账款及合同负债金额较大的原因及合理性进行了分析；

2、查阅了发行人预收账款及合同负债明细、账龄明细，对报告期各期末预收账款及合同负债的账龄分布及其合理性，长账龄预收款项对应的收款方、项目内容及执行情况、长期挂账的原因、是否对合同执行存在争议进行了分析；

3、查阅发行人预收账款及合同负债明细表，了解发行人预收账款及合同负债期后结转情况。对报告期各期预收账款期后结转情况、结转周期、是否与合同约定的工期相符，确认收入时点是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的相关规定进行了分析。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、报告期各期末，发行人预收账款及合同负债变动具有合理原因，预收账款及合同负债占营业收入比例与同行业可比公司相比处于合理水平，随着发行人业务规模的不断增长，发行人预收账款及合同负债金额较大具有合理原因；

2、发行人报告期各期末预收账款及合同负债的账龄分布合理，且较为稳定，长账龄预收款挂账原因具有合理性，所对应的项目在执行过程中不存在争议；

3、发行人预收账款及合同负债期后结转情况良好，结转周期正常，与合同约定的工期相符，收入确认时点谨慎，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 23 关于 2021 年经营业绩

报告期内，发行人净利润分别为 7,434.72 万元、5,106.03 万元、6,765.56 万元和 1,989.25 万元。2021 年上半年，发行人经营活动产生的现金流量净额为负值。

请发行人说明：

（1）报告期内净利润大幅波动的原因及合理性，对比同行业可比公司经营状况，详细说明业绩变动是否符合行业发展及变动趋势。（2）2021 年全年业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润、经营活动产生的现金流量净额）及同比变动情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化，发行人收入和利润变动趋势是否与同行业可比公司存在显著差异、是否符合行业特征及趋势，发行人经营活动现金流状况是否好转。（3）2021 年全年主要会计报表项目与上年相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并说明变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。（4）发行人最新在手项目情况，包括但不限于项目数量、金额、预计可确认收入的时间和金额，结合在手项目情况，补充说明发行人业务的持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）报告期内净利润大幅波动的原因及合理性，对比同行业可比公司经营状况，详细说明业绩变动是否符合行业发展及变动趋势。

2018 年至 2021 年上半年，发行人归属于母公司所有者的净利润分别为 7,434.72 万元、5,106.03 万元、6,765.56 万元和 1,989.25 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 7,343.25 万元、5,035.46 万元、6,555.36 万元及 1,881.56 万元，整体呈现出 2019 年较低以及 2021 年上半年较低的特征，波动幅度较大，具体原因分析如下：

1、2019 年归属于母公司所有者的净利润较低的原因分析

第一，从收入端分析，受政府机构改革等因素影响，收入增速放缓。

发行人规划设计业务的下游客户主要为政府规划主管部门。2019 年，苏州市政府公布并实施了《苏州市机构改革方案》，将原苏州市国土资源局、苏州市规划局，以及苏州市发改委、苏州市水利局等机构的相关部门重新组建为苏州市自然资源和规划局。因发行人业务主要集中于苏州地区，政府机构改革过渡期间，部分业务由于政府客户人事及部门的调整而造成延迟，对发行人主营业务开展带来一定影响。

2018 年至 2019 年，发行人主营业务收入增幅为 5.20%，增速较低。与同行业可比公司相比，新城市 2018 年至 2019 年主营业务收入增幅为-0.24%，收入略有下滑，蕾奥规划 2018 年至 2019 年主营业务收入增速为 20.17%，相比于 2017 年至 2018 年的增速 45.72%有所下降。同行业可比公司出现主营业务收入增速下降甚至收入下滑的情况，与发行人整体趋势一致。

第二，从成本端分析，因业务结构变化、个别综合型项目的执行需要，使得成本支出上升较快，降低了主营业务毛利。

一方面，发行人当期开展工程总承包业务，项目执行中将工程施工分包；另一方面，当期发行人执行“苏州高铁新城照明专项规划提升及总策划、方案设计”、“相城区南天成路西延（苏虞张快速路至相城大道）市政工程设计（二标段）”等大型、综合型业务项目，因项目执行需要，将部分工作量委托外部机构完成。上述因素共同使得 2019 年发行人主营业务成本中协作分包支出较高，进而使得主营业务成本相较于 2018 年增加了 2,435.56 万元。

第三，2019 年，发行人未享受高新技术企业 15%的优惠税率，进一步降低了归属于母公司所有者的净利润水平。使得当年所得税费用增加约 670 万元。

综上，以上三方面原因共同导致发行人 2019 年归属于母公司所有者的净利润较 2018 年有所下降。

2、发行人 2021 年上半年归属于母公司所有者的净利润较低的原因分析

发行人 2021 年上半年归属于母公司所有者的净利润较低主要是受季节性因素影响所致。发行人主要客户为政府及国有企事业单位，政府部门通常在上半年制定财政预算，而项目验收结算主要集中在下半年，因此发行人上半年收入占全年比例相对较小，而固定薪酬等支出又存在一定刚性，使得发行人 2021 年上半

年归属于母公司所有者的净利润相对较低。2021 年全年发行人扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 7,161.81 万元，整体处于合理水平。

综上，报告期发行人归属于母公司所有者的净利润存在一定波动，具有合理原因，符合行业发展趋势以及自身经营情况。

（二）2021 年全年业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润、经营活动产生的现金流量净额）及同比变动情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化，发行人收入和利润变动趋势是否与同行业可比公司存在显著差异、是否符合行业特征及趋势，发行人经营活动现金流状况是否好转。

1、2021 年全年业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润、经营活动产生的现金流量净额）及同比变动情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化。

发行人 2021 年全年业绩情况及同比变动情况如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	同比变动
营业收入	38,712.78	35,114.96	10.25%
归属于母公司所有者的净利润	7,307.70	6,765.56	8.01%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	7,161.81	6,555.36	9.25%
经营活动产生的现金流量净额	6,101.96	9,240.11	-33.96%

2020 年至 2021 年，发行人营业收入增幅为 10.25%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润增幅为 9.25%，经营业绩整体呈现良好的发展态势。经营活动产生的现金流量净额有所下降，主要是受 2021 年全国财政“超收少支”及宏观杠杆率下降的影响，下游客户资金面收紧，导致当期销售回款情况有所下降。

2021 年，发行人主营业务市场规模呈现持续、稳定、健康的发展态势，竞争环境未发生重大不利变化。具体分析：第一，2021 年，面对“后疫情时代”，国民经济持续稳定恢复，全社会固定资产投资同比去年增速为 4.86%，呈现持续、稳定的发展态势。2021 年以来，随着城市更新步伐的持续推进，尤其是 2021 年 11 月住建部将南京、苏州等 21 个城市（区）列入第一批城市更新试点城市，为发行人所在的业务区域市场带来了良好的发展契机；第二，国家层面“多规合一”

“国土空间规划”政策的持续推动，包括发行人在内的业务资质齐全、实践经验丰富及具备规模优势的行业领先企业将迎来长足发展的契机；第三，2021 年，全国财政“超收少支”，宏观杠杆率稳中有降，短期内使得发行人下游客户资金面收紧，但是长期来看，为未来经济的良性增长预留了政策空间。

2、发行人收入和利润变动趋势是否与同行业可比公司存在显著差异、是否符合行业特征及趋势。

发行人与同行业可比公司 2021 年收入和利润同比变动情况如下：

单位：万元

公司	项　目	2021 年度	2020 年度	同比变动
新城市	营业收入	40,080.03	41,561.52	-3.56%
	归属于母公司所有者的净利润	8,185.64	10,080.21	-18.79%
蕾奥规划	营业收入	52,555.27	49,257.94	6.69%
	归属于母公司所有者的净利润	10,280.07	9,432.79	8.98%
发行人	营业收入	38,712.78	35,114.96	10.25%
	归属于母公司所有者的净利润	7,307.70	6,765.56	8.01%

发行人 2021 年营业收入和归属于母公司所有者的净利润增速分别为 10.25%、8.01%，整体呈现稳定、良好的增长态势。同行业可比公司中，蕾奥规划 2021 年营业收入和归属于母公司所有者的净利润稳定增长，收入及利润变动趋势与发行人一致。新城市 2021 年营业收入略有下降，归属于母公司所有者的净利润同比下降 18.79%，主要系其信用减值损失和资产减值损失计提大幅增加所致。

综上，发行人 2020-2021 年度收入及利润变动趋势与同行业可比公司蕾奥规划一致，与新城市存在一定差异，主要是由于新城市当期自身经营特殊性所致，变动原因具有合理性。

3、发行人经营活动现金流状况是否好转

2021 年上半年，发行人经营活动产生的现金流量净额为-1,925.49 万元，为负数，主要是受季节性因素的影响，上半年销售回款较少。2021 年全年，发行人经营活动产生的现金流量净额为 6,101.96 万元，同期净利润为 7,416.86 万元，发行人经营活动产生的现金流量净额已明显好转，且与当年各季度净利润变动趋势相匹配。

（三）2021 年全年主要会计报表项目与上年相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并说明变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

发行人 2021 年主要会计报表项目与上年相比变动率超 30%的科目及其原因分析如下：

单位：万元

项　目	2021 年度	2020 年度	同比变动	变动原因
研发费用	2,336.06	1,528.90	52.79%	主要系当年加大研发投入所致。当年，发行人加强了在智慧城市领域的研发投入，为后续业务的开展提供研发支持。预计未来，发行人将持续增加该领域的研发投入，但随着智慧城市业务规模的逐步扩大，对财务报表的比例变动影响会有所下降。
经营活动产生的现金流量净额	6,101.96	9,240.11	-33.96%	2021 年，全国财政“超收少支”，宏观杠杆率稳中有降，短期内使得发行人下游客户资金面收紧，进而使得销售回款有所滞后。未来，随着疫情防控得力、经济稳步恢复、宏观政策有效等因素，我国财政支出水平、宏观杠杆率将保持基本稳定，发行人销售回款水平也将形成稳中向好的态势。
投资活动产生的现金流量净额	-4,281.51	-1,341.00	-219.28%	当年发行人子公司都市空间新建办公楼，使得相应投入增幅较快。该办公楼建成后，相应支出将不具备持续性。
筹资活动产生的现金流量净额	-3,725.04	-1,320.00	-182.20%	主要系当年分配股利、利润或偿付利息支付的现金增至 3,779.31 万元所致。预计发行人将继续保持年度分红的一贯性，具体金额结合盈利水平等因素可能有所波动。

（四）发行人最新在手项目情况，包括但不限于项目数量、金额、预计可确认收入的时间和金额，结合在手项目情况，补充说明发行人业务的持续性。

截至 2021 年末，发行人在手订单金额为 5.44 亿元，相应的项目数量为 1,202 个，预计 2022 年该等在手订单将确认收入 2 亿元左右。发行人在手订单充足，发行人业务持续性能够得到保障。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人报告期内经营业绩情况，结合发行人具体经营情况分析发行人净利润波动的原因；同时通过查阅同行业可比公司定期财务报告及招股说明书了解同行业可比公司业绩情况，结合同行业可比公司经营情况分析发行人业绩变动是否符合行业发展及趋势；

2、查阅发行人报告期内经营业绩及变动情况，通过查阅同行业可比公司定期财务报告及招股说明书，分析发行人收入利润变动趋势是否与同行业可比公司存在显著差异，是否符合行业特征及趋势；查阅相关官方网站及第三方权威机构发布的外部信息，分析相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化；结合发行人报告期内经营活动现金流状况及具体经营情况，分析发行人经营活动现金流状况是否好转；

3、结合发行人 2021 年财务报表，对比去年财务报表科目，分析主要会计报表科目的变动情况，并对相关科目变动幅度较大的原因、可能产生的影响及持续性进行分析；

4、查阅发行人最新在手项目，对在手项目的数量、金额、预计确认收入情况及业务的持续性进行了分析。

（二）核查结论

保荐人、申报会计师核查意见如下：

1、发行人报告期内净利润大幅波动的原因具有合理性，与同行业可比公司相比，发行人业绩变动符合行业发展及变动趋势；

2、发行人 2021 年全年业绩情况（收入、归母净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润、经营活动产生的现金流量净额）变动原因具有合理性，相关业务市场规模及竞争环境未发生重大不利变化；发行人收入和利润变动趋势与同行业可比公司相比存在差异的原因具有合理性且符合行业特征及趋势；与 2021 年上半年相比，发行人经营活动现金流状况好转；

3、2021 年发行人主要会计报表项目与上年相比变动幅度较大的原因具有合

理性，相关影响因素对发行人持续经营不构成重大不利影响；

4、发行人最新在手项目充足，发行人业务持续性能够得到保障。

问题 24 关于财务内控

请发行人逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明对内部控制不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查程序、核查范围、核查比例及核查结论。

答复：

【说明与分析】

（一）请发行人逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 关于财务内控不规范情形的规定，发行人对报告期内的相关核查情况如下：

序号	财务内控不规范情形	是否存在相关情形
1	为满足贷款银行受托支付要求，在无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（“转贷”行为）	否
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否
4	通过关联方或第三方代收货款	否
5	利用个人账户对外收付款项	否
6	出借公司账户为他人收付款项	否
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形等	否

综上，发行人报告期内不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形。

（二）请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明对内部控制不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以了重点关注，并说明核查程序、核查范围、核查比例及核查结论

保荐人、申报会计师、发行人律师等中介机构对发行人申报期内是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的财务内控不规范情形进行了逐项核查落实，经核查，报告期内，发行人不存在上述财务内控不规范情形。

【中介机构核查意见】

（一）核查过程

保荐人、申报会计师、发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅了发行人相关财务内控制度，访谈发行人管理层及财务人员，了解有关内控制度的建立及执行情况，了解是否存在上述财务内控不规范情形；

2、获取发行人及其子公司报告期内的企业信用报告、银行借款合同及相应的授信担保协议等，检查与银行借款相关的银行流水，同时访谈发行人管理层，询问借款的实际用途，了解发行人是否存在转贷、银行借款受托支付的情形；

3、获取并核对发行人及其子公司报告期内的票据台账，核查票据对手方是否系发行人关联方，核查商业票据是否存在真实的交易背景，以及是否存在票据融资情形；

4、获取并审阅发行人银行账户交易流水及银行日记账，结合往来款明细核查报告期内发行人是否存在大额异常交易、无商业实质交易、转贷、与关联方或第三方直接进行资金拆借、由关联方或第三方代收款项、出借自身银行账户为他人收付款项、挪用资金等情形；

5、结合发行人银行账户交易流水往来款明细，核查发行人报告期内大额银行流水的情况，核查比例超过 30%（除如发行人常规支付给员工的工资、奖金、福利，发行人自身银行间划转，发行人购买的开户行银行理财、大额定期存款、签发用于支付职工薪酬、奖金的本票，发行人购买的车辆保险、财产保险，为员工支付的医疗保险、养老保险，发行人缴纳的增值税及附加税，代缴的个人所得

税等税款等常规流水项目外）。

6、结合发行人资金流水的核查，评估发行人在销售回款过程中，是否存在通过关联方或第三方代收货款的情形；

7、获取发行人控股股东（实际控制人）及其配偶和董事、监事、高级管理人员、财务经理、出纳等关键岗位人员报告期内主要银行账户的交易流水，核查大额银行流水及收支情况，了解其交易背景，核查发行人是否存在利用个人账户对外收付款项的情形；

8、获取并核查公司现金日记账，关注是否存在大额现金借支和还款，查看现金借支审批是否齐全，是否存在违反内部资金管理规定的大额现金借支和还款；

9、走访发行人主要客户及供应商，了解其与发行人业务的真实性、相关交易金额、是否存在其他业务或非业务约定，并通过函证进行确认；

10、向发行人及其子公司开户银行进行函证，确认公司所提供账户及相关银行账户余额、银行借款、资金是否受限、抵押担保、开立的票据、保函及账户销户等信息的真实性、准确性和完整性。

（二）核查结论

保荐人、发行人律师、申报会计师核查意见如下：

1、发行人在报告期内不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的“转贷”、票据融资、与关联方或第三方直接进行资金拆借、通过关联方或第三方代收货款、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项、违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等财务内控不规范的情形；

2、报告期内，发行人建立健全了相关财务内控制度，并切实有效执行，发行人的财务内控能够持续符合规范性要求，不存在影响发行条件的情形。

问题 25 关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师结合中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求说明：（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等

1、资金流水核查的范围、核查账户数量

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，结合发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势、所处经营环境等因素，对发行人相关资金流水进行核查。确定发行

人资金流水核查主体的范围为：发行人及其子公司、分公司（含注销分公司）报告期内的银行账户资金流水（含注销账户），发行人控股股东、实际控制人及其配偶、主要关联方（包括持股 5%以上的股东、实控人及其配偶所控制的企业）、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳等关键岗位人员报告期内的银行账户资金流水。具体核查的范围及核查账户数量情况如下：

与发行人关系	核查主体	核查账户数量	核查范围
发行人及其子公司、分公司	苏州规划、海南市政、和影上品、交通中心、都市空间及苏州规划分公司	64	单笔收入 80 万元以上，单笔支出 30 万元以上
控股股东、实际控制人（除独立董事外的董事）及其配偶	李锋、钮卫东、张靖、朱建伟、徐黎英、莫莉娟、朱逸冰、肖继好	125	单笔 10 万元以上
主要关联方	卡夫卡投资、苏州市八方置业企划有限公司	3	单笔 10 万元以上
其他董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员	花征、张俭生、陈菲、俞娟、赵伏龙、王佳琦、许金花、许丽平、宋永恒	119	单笔 10 万元以上
合计		**311**	-

2、取得资金流水的方法

（1）企业主体

对于发行人及主要关联企业的银行账户，保荐机构、申报会计师前往发行人及主要关联企业基本账户开户行获取了报告期内《已开立银行结算账户清单》，并根据《已开立银行结算账户清单》取得了清单内账户报告期内的银行账户资金流水（含注销账户）。

（2）自然人主体

对于发行人控股股东、实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行账户，保荐机构陪同发行人上述关联自然人共同前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行、招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、浙商银行、兴业银行、平安银行、江苏银行及苏州银行 17 家银行，查询开户情况并获取账户报告期内完整的对账单，若关联自然人存在未包含在上述 17 家银行中的银行账户，保荐机构陪同相关自然人前往该银行查询开户情况并获取账户报告期内完整的对账单。

3、核查完整性

（1）企业主体

通过比对《已开立银行结算账户清单》、银行函证中确认的相关银行账户情况和已获取流水的银行账户情况，复核相关银行账户的完整性；通过比对发行人银行对账单和日记账，核查银行账户期初期末余额的连续性，复核相关账户银行流水的完整性；同时取得了发行人及主要关联企业关于资金流水的承诺函，以确认银行账户的完整性。

（2）自然人主体

对于发行人控股股东、实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员银行账户，保荐机构陪同关联自然人主体前往上述银行，对关联自然人在银行的开户情况进行了查询，以复核自然人所提供的银行账户的完整性；对上述自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，复核流水获取的完整性；通过“云闪付”“支付宝”软件和相关银行网上银行 APP 复核了上述主要人员所提供账户的完整性；同时获取上述人员出具的关于个人银行账户及资金往来的承诺函，以确认银行账户的完整性。

4、核查金额重要性水平

（1）企业主体

对于发行人流水，除如发行人常规支付给员工的工资、奖金、福利，发行人自身银行间划转，发行人购买的开户行银行理财、大额定期存款、签发用于支付职工薪酬、奖金的本票，发行人购买的车辆保险、财产保险，为员工支付的医疗保险、养老保险，发行人缴纳的增值税及附加税，代缴的个人所得税等税款等常规流水项目外，以单笔收入 80 万元以上，单笔支出 30 万元以上的交易作为资金流水的核查标准，对小于抽查标准的异常金额如单笔大于 10 万元的取现、存现，股权交易项目发生的相关往来，与个人、其他企业发生的借款往来等异常往来进行补充核查；对于主要关联企业流水，选取 10 万元作为大额资金流水核查的标准。

（2）自然人主体

对于发行人控股股东、实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员流水，选取 10 万元或等值外币作为大额资金流水核查的标准。

5、核查程序

（1）了解发行人资金管理相关内部控制制度，执行了资金循环穿行测试，核查资金管理相关内部控制是否存在重大缺陷；

（2）前往发行人及主要关联企业基本账户开户行获取了报告期内《已开立银行结算账户清单》，并根据《已开立银行结算账户清单》取得了清单内账户报告期内的银行账户资金流水（含注销账户），以确认账户信息及资金流水的完整性；

（3）对发行人报告期内各期末的银行账户余额、银行借款、注销账户等信息进行函证，核查是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况；

（4）获取发行人报告期内银行资金流水、货币资金日记账并进行双向核对，对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支及异常收支进行核查，关注大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等匹配，是否存在大额或频繁取现的情形，是否存在大额购买无实物形态资产或服务情形，是否存在关联方在报告期内与发行人及子公司有异常资金往来情形，是否存在体外资金循环的情形；

（5）陪同发行人控股股东、实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员前往商业银行打印或查询个人账户清单及资金流水，交叉核对上述自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录，通过“云闪付”“支付宝”软件和相关银行网上银行 APP 进一步复核账户信息，以确认账户信息及资金流水的完整性；

（6）获取发行人控股股东、实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员相关银行账户完整的承诺；

（7）查阅报告期内发行人控股股东、实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，了解达到核查标准资

金流水的背景，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替发行人承担成本费用的情况；获取报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员从发行人获得现金分红情况，核查是否存在股权代持的情形。

6、异常标准及确定

（1）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

（2）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况；

（3）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

（4）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

（5）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

（6）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

（7）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

（8）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

（9）发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

（10）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，保荐机构与申报会计师逐笔进行核查，核查其个人账户的实际归属、资金来源及其合理性。

7、受限情况及替代措施

（1）受限情况

发行人独立董事不参与实际经营且出于个人隐私考虑，不愿意提供个人的资金流水。发行人主要关联方胡杨林天荣及其合伙人徐跃忠、珠峰投资为财务投资者，不参与直接经营，不予提供资金流水。

（2）替代措施

1）通过对发行人及其子公司、分公司、主要关联方报告期内银行流水，发行人及其子公司、分公司现金日记账、银行日记账等核查，关注独立董事、胡杨林天荣及其合伙人徐跃忠、珠峰投资在报告期内与发行人及其子公司、分公司、主要关联方是否存在大额异常资金往来；

2）通过对发行人控股股东、实际控制人及配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行资金流水的核查，关注独立董事、胡杨林天荣及其合伙人徐跃忠、珠峰投资在报告期内与发行人的主要相关方是否存在大额异常资金往来；

3）取得独立董事、胡杨林天荣及其合伙人徐跃忠、珠峰投资出具的承诺函，承诺报告期内与发行人及其关联方、发行人客户及供应商、发行人员工之间不存在任何资金往来或其他协议约定。且保荐人、申报会计师在核查发行人及其子公司、分公司、主要关联方、控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水时已核实前述主体与独立董事、胡杨林天荣及其合伙人徐跃忠、珠峰投资不存在异常资金往来情况。

（二）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实

保荐机构和申报会计师在资金流水核查中，根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54，结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查了发行人报告期内发生的以下事项：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

发行人在报告期内建立了健全的资金管理相关内部控制制度。发行人管理层认为：公司根据《公司法》《证券法》《会计法》《企业会计准则》《企业内部控制基本规范》及其他法律法规规章建立的现有内部控制体系基本能够适应公司管理的要求，能够为编制真实、完整、公允的财务报表提供合理的保证，能够为公司各项业务活动的健康运行及国家有关法律法规和单位内部规章制度的贯彻执行提供保证。按照财政部等五部委颁发的《企业内部控制基本规范》规定的标准，本公司于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）已经出具《内部控制鉴证报告》（中天运[2022]核字第 90112 号），认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

保荐机构、申报会计师获取了发行人及其子公司、分公司开户清单，将清单与发行人账面银行账户进行核对，对各银行账户进行银行函证。同时，取得了发行人关于银行账户完整性的承诺函。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，发行人银行开户数量与业务相匹配。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

保荐机构、申报会计师对发行人单笔收入 80 万元以上，单笔支出 30 万元以上的流水进行核查。报告期内，除发行人常规支付给员工的工资、奖金、福利，发行人自身银行间划转，发行人购买的开户行银行理财、大额定期存款、签发用于支付职工薪酬、奖金的本票，发行人购买的车辆保险、财产保险，为员工支付

的医疗保险、养老保险，发行人缴纳的增值税及附加税，代缴的个人所得税等税款等常规流水项目外，发行人大额收付主要系与客户、供应商的正常往来，缴纳房租、税款、社保公积金，股东分红、业务招待款报销（多笔累计金额），支付中介机构费用。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，大额收付交易背景真实，不存在重大异常，发行人及其子公司、分公司不存在与日常经营无关的大额支付情形，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

保荐机构、申报会计师对控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员单笔 10 万元以上的流水进行核查，关注与发行人之间的大额资金往来。报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人的资金往来主要系发放工资、奖金、分红，均具有合理原因，不存在异常大额往来的情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期内现金日记账，抽查了发行人银行流水中单笔 10 万元以上的现金存取，核查是否存在大额频繁取现，账户间金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。报告期内，发行人取现目的为提取备用金，主要用于报销差旅费、办公费、发放节日福利，符合公司《现金管理制度》的相关规定。除此之外，发行人不存在大额取现的情形。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人不存在大额频繁取现的情形，也不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。发行人大额取现交易背景真实，不存在异常情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期内无实物形态资产或服务的取得方式，抽查了发行人银行流水单笔 30 万元以上的支出。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，报告期内，发行人存在大额购买无实物形态资产的情形，主要为业务执行中需要购买的软件，存在购买咨询服务的情况，该等咨询服务主要为业务项目执行中发生的协作分包以及因上市需要发生的中介机构费用，该等服务具有有相应的技术成果，相关交易具有商业合理性，不存在异常情况。

7、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员个人账户是否存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

保荐机构、申报会计师取得了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内的全部银行流水，并对单笔交易金额 10 万元以上的流水进行逐笔核查。对于金额较大的收入与支出向相关人员了解情况，并取得了资金实际用途的证明，核查大额资金往来的合理性。

报告期内，上述人员的大额收付及存现、取现主要为银行贷款借还款、本人不同账户间转账、证券与理财产品投资与赎回、亲友借贷往来、父母赡养、父母遗产继承、分红款、薪酬、个人消费等。

经核查，相关个人账户的实际归属均为其本人、账户资金主要来源于家庭积累、薪酬分红，相关资金收支具有合理性，保荐机构通过核查交易对手方的性质、访谈交易对手方、取得有关交易文件（如合同、借据等）予以核实。发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员个人账户不存在大额资金往来较多且无合理解释，也不存在频繁出现大额存现、取现的情形。

8、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

保荐机构、申报会计师核查了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、

高管、关键岗位人员报告期内的全部银行流水，并对单笔金额 10 万元以上的交易进行分析。查询了发行人分红情况及相关分红决议，核查上述人员从发行人获取的薪酬或资产转让款情况，查询了发行人报告期内股权转让情况。

经核查，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内从发行人处获取了现金分红、领取薪酬，主要用于个人消费、家庭理财、朋友借款、还款等，相关资金流向或用途不存在重大异常，上述人员不存在从发行人处获得大额资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款的情形。

9、控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

2018 年发行人供应商苏州工业园区白木建筑顾问有限公司向发行人实际控制人李锋汇款 20 万元，系该公司实际控制人黄勇文归还报告期外对李锋个人欠款。除上述情况外，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在大额资金往来。

经核查，发行人不存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

保荐机构、申报会计师核查了控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员及主要关联方的资金流水，并对资金流水中大额交易的对手方进行分析。

保荐机构、申报会计师核查意见如下：发行人报告期不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

11、是否需要扩大资金流水核查范围

保荐机构、申报会计师对《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 中规定的是否需要扩大资金流水核查范围情形进行逐一核查：

（1）发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形；

（2）发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变

化，或者与同行业公司存在重大不一致；

（3）发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常；

（4）发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业；

（5）发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常；

（6）发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问；

（7）董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化；

（8）其他异常情况。

经核查，发行人不存在《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 中规定的需要扩大资金流水核查范围的情形。

（三）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

1、是否存在资金闭环回流

保荐机构和申报会计师对达到重要性水平的法人和自然人资金流水进行了核查，根据银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的主要客户、主要供应商、主要客户和供应商的实际控制人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员、财务经理、出纳等关键岗位人员进行了交叉核对。若为销售收款，检查交易对方是否为发行人真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为发行人真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员、财务经理、出纳等关键岗位人员，检查交易性质是否具备合理性；对发行人资金管理执行穿行测试，发行人现

行资金管理相关内部控制制度健全有效；对发行人主要客户、主要供应商进行访谈，确认其是否与发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系，与发行人及其关联方存在利益安排等情形；对发行人主要客户、主要供应商的开票、收款和项目清单进行函证；对发行人销售与采购内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试，测试公司销售和采购内部控制运行的有效性。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人不存在资金闭环回流的情况。

2、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

保荐机构和申报会计师查阅了控股股东、实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、财务经理、出纳等关键岗位人员的银行账户清单及银行流水，对报告期内发生的达到重要性水平的大额支付检查交易对方是否为客户或供应商。取得了上述相关方出具的不存在与发行人客户、供应商发生过与发行人相关的资金往来的承诺。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情况。

3、是否存在股份代持

保荐机构和申报会计师核查了报告期内控股股东、实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、财务经理、财务经理、出纳等关键岗位人员的资金流水，核查其现金分红情况；获取发行人工商登记资料、国家企业信用信息公示系统网站，查阅发行人股东历年的相关《增资协议》《股权转让协议》、增资价款支付凭证、股权转让款支付凭证；取得并查阅发行人出具的《关于股东信息披露的承诺》及发行人股东签署的《关于苏州规划设计研究院股份有限公司股东信息披露的承诺函》《法人股东之调查表》《自然人股东调查表》；对发行人有关股东进行访谈，取得并查阅发行人股东签署的《实际出资人（股东）访谈记录》《股东访谈记录》。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人历史沿革中存在股份代持的情形，主要系因转企改制时预留股权份额及便于工商登记原因形成的股份代持，均已依法解除，解除过程履行了相应的法律程序，不存在纠纷或潜在纠纷。保荐机构已核查

并在招股说明书中披露形成原因、演变情况、解除过程、是否存在纠纷或潜在纠纷，具体详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“（三）发行人历史沿革中的股权代持情形”。除上述情形之外，不存在其他股份代持的情形。

4、实际控制人是否存在大额未偿债务

保荐机构、申报会计师核查了报告期内实际控制人的资金流水和个人征信报告，并取得了实际控制人不存在大额未偿债务的承诺。截至 2021 年 12 月，李锋存在 30.00 万元个人贷款；钮卫东存在 94.25 万元住房商业贷款及 50.00 万元个人贷款；朱建伟存在 32.55 万元住房商业贷款及 50.00 万元个人贷款；张靖存在 50.00 万元个人贷款，上述贷款均不为大额未偿债务。

经核查，保荐人和申报会计师认为：实际控制人不存在大额未偿债务情形。

5、发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险

保荐机构及申报会计师查阅了发行人《关联交易管理办法》《对外担保管理办法》《募集资金管理制度》《信息披露事务管理制度》《投资者关系管理制度》《累积投票实施细则》《防止控股股东或实际控制人及关联方占用公司资金的管理制度》《货币资金管理制度》《对外投资管理办法》《财务会计制度》等内控制度。中天运会计师事务所（特殊普通合伙）已经出具《内部控制鉴证报告》（中天运[2022]核字第 90112 号），认为发行人按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

保荐机构及申报会计师对发行人采购与付款管理、销售与收款管理、货币资金管理、固定资产管理等财务内控制度的执行情况进行了了解并执行了相关内控测试；对管理费用、销售费用、财务费用等主要会计科目执行了截止性测试程序。中天运会计师事务所（特殊普通合伙）已出具《审计报告》（中天运[2022]审字第 90103 号），认为本公司编制的财务报表符合企业会计准则的要求，真实、完整地反映了公司 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 12 月 31 日的财务状况以及 2019 年度、2020 年度及 2021 年度的经营成果和现金流量等有关信息。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人内部控制健全有效，发行人财务报表不存在重大错报风险。

（此页无正文，为《关于苏州规划设计研究院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审核问询函的回复》之签字盖章页）

董事长、法定代表人：

李 锋

苏州规划设计研究院股份有限公司

2022 年 5 月 19 日

（此页无正文，为《长江证券承销保荐有限公司关于苏州规划设计研究院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审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人（签字）：

章 睿　　王 骞

长江证券承销保荐有限公司

2022 年 5 月 19 日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读苏州规划设计研究院股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

总经理：

王承军

长江证券承销保荐有限公司

2022 年 5 月 19 日