

关于安徽安天利信工程管理股份有限公司



申请首次公开发行股票并在创业板上市的 审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



（安徽省合肥市梅山路 18 号）

目 录

1. 关于市场竞争力及创业板定位	3
2. 关于关联租赁及募投项目	38

关于安徽安天利信工程管理股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所下发的审核函〔2022〕010919号《关于安徽安天利信工程管理股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“《落实函》”）的要求，安徽安天利信工程管理股份有限公司（以下简称“安天利信”“公司”或“发行人”）与国元证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“发行人律师”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），本着勤勉尽责、诚实信用的原则，认真履行了尽职调查义务，针对落实函相关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《安徽安天利信工程管理股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复报告中的字体代表以下含义：

落实函所列问题	黑体（不加粗）
对落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

1. 关于市场竞争力及创业板定位

申报材料及审核问询回复显示,2019 年至 2021 年发行人研发费用规模较小,占同期营业收入的比例在 1-3%左右;发行人全国招标代理服务市场占有率在 0.4%左右,全国工程造价咨询服务市场占有率在 0.03%左右;发行人上述 2 项业务在安徽省内市场排名分别为第 3 名及第 11 名,拓展省外市场具有一定地域壁垒困难。

请发行人:

(1) 结合同行业可比企业相关数据,进一步说明发行人的研发投入是否能满足发行人业务开展及创新的需要,发行人在创新方面的具体特征及与发行人研发投入的匹配性。

(2) 结合发行人所在市场特征,变化趋势,国内下游市场总量、增量、翻新需求,以及未来预期情况,进一步说明发行人业务的成长性,是否可持续增长。

(3) 补充说明发行人省内招标代理服务、工程造价咨询服务所在具体细分市场容量及占有率,说明选取的同行业可比企业在其各自省内市场的份额及排名情况,比较说明发行人与选取同行业企业间竞争能力比较情况;结合发行人目前省外已开展项目情况及募投项目拟投入省外市场的开发计划,说明发行人省外拓展预计规模及占比,以及该拟投入项目的可行性。

(4) 结合上述内容,进一步说明发行人的核心竞争力,发行人的创新相关情况,发行人是否属于成长型创新创业企业、是否符合创业板定位。

请保荐人发表明确意见,并进一步完善相关专项意见。

回复:

公司主要从事招标代理、工程造价咨询和建筑设计等工程咨询服务,报告期内,招标代理业务收入占主营业务收入的比例分别为 82.20%、83.35%、73.92%和 73.39%。根据国家统计局 2018 年发布的《高技术产业(服务业)分类》(国统字(2018)53 号),工程咨询服务各子行业被列入了高技术服务业目录,发行人招标代理业务所属行业为工程咨询服务业,属于高技术产业(服务业)。

通常认为,招标代理就是协助招标人从事简单的招采工作。实际上,招标代

理业务需要深入了解客户的采购需求，通过研究分析抓住客户采购需求的项目特点及个性化需求，根据政策、法律、市场以及项目情况等多维度因素，综合运用发行人的专业技术服务能力和丰富项目经验，打造出符合客户需求的个性化招标方案，使之符合采购内容质量技术要求，充分体现业务意图并为后续的合同要素落实奠定基础。在此基础上组织实施资格预审、开标、评标、定标、协助合同签订等工作。优质的招标代理服务能够为客户选择能力强和资信好的供应商，并能为客户降本增效，体现了招标代理机构的专业技术服务能力。

招标投标是市场配置资源的一项基础性制度，在新发展格局下，按照“十四五”规划的部署和要求，将坚持强调平等准入、公正监管、开放有序，进一步强调市场化改革、完善市场环境和规则，努力快速地融入建设现代化治理体系、提高现代化治理能力的大环境，为建设高标准市场体系作出新贡献。招标代理机构是招标投标过程中重要的参与者。

招标代理业务知识体系涉及面广，专业技术性强，具有轻资产、重人才、高附加值的特征，专业技术人才是企业发展的核心资产和关键资源要素。根据中国招标投标协会发布的《招标采购从业人员专业技术能力评价暂行办法》，招标采购人员的专业技术能力是指具备项目管理知识体系与合同管理专业知识并具有招标采购的专业工作经验。公司客户涉及关系国计民生的众多行业，招标代理业务需要综合运用经济、法律、合同、造价、工程建设、项目管理等多学科知识以及行业经验、从业技能等精准理解各行业客户需求，为客户量身定制招标方案，并利用自身积累的资源优势和信息发布渠道，帮助客户选出最适合的供应商。截至 2022 年 6 月 30 日，发行人招标代理业务人员共计 180 人，其中本科以上学历人员 165 人，占比 91.67%，研究生以上学历人员 40 人，占比 22.22%。公司招标代理业务人员有建筑与土木工程、结构工程、机械工程、化学工程、材料工程、电子信息工程、电气工程、法学、统计学、工商管理等专业人才。

发行人的创新不仅仅体现在信息化等技术创新上，还体现在服务模式创新和服务内容创新上，如招标代理业务，面对不同行业、不同客户的招标采购需求，发行人需要发挥主观能动性，深刻理解客户采购需求中的各项核心指标，为客户量身打造招标方案，创新贯穿于服务之中。

2020 年度，发行人招投标代理业务在安徽省排名第 3 位，这是由安徽省招

投标市场历史背景和政策原因导致的，但从全国排名来看，发行人招标代理收入属于第一方阵。2019年至2021年度，发行人的招标代理收入复合增长率为21.38%，是发行人核心竞争力的体现。根据同行业可比上市公司披露的2022年半年报数据，发行人2022年1-6月招标代理业务收入在同行业可比上市公司中排名第一位。

针对安徽市场，发行人制定了巩固提升的市场拓展计划，不断提高省内市场份额；针对省外市场，发行人依托现有业务基础及项目经验，在建设全国统一大市场的政策背景下，融合信息化等技术手段，制定了切实可行的省外发展计划。截至2022年6月30日，省内在手订单20,297.09万元，省外订单1,465.09万元，在手订单接近2021年全年营业收入。

发行人利用在招标业务开展过程中积累的客户资源以及项目实施经验，有力的带动了工程造价咨询、建筑设计等业务的发展，2019年至2021年度，实现了主营业务收入复合增长率28.00%。发行人积极利用先进的互联网技术、信息技术、大数据、人工智能等科技手段与招标代理等工程咨询服务相融合，积极拓展国家倡导的全过程工程咨询服务等新模式，目前已签订全过程工程咨询服务合同5,556.02万元。

一、发行人说明

（一）结合同行业可比企业相关数据，进一步说明发行人的研发投入是否能满足发行人业务开展及创新的需要，发行人在创新方面的具体特征及与发行人研发投入的匹配性

1、结合同行业可比企业相关数据，进一步说明发行人的研发投入是否能满足发行人业务开展及创新的需要

报告期内，发行人招标代理业务占主营业务收入的比例分别为82.20%、83.35%、73.92%和73.39%，因此，发行人的研发投入主要围绕招标代理业务开展，为提高招标代理业务的服务质量和提升服务效率，业务人员在实践中根据所服务项目的个性化内容提出研发需求，研发中心据此分析整理并提出研发计划，在研发过程中研发人员与业务人员密切互动，不断丰富与完善功能，以满足业务开展需求。

在招标代理业务中，发行人研发项目主要围绕电子化招标采购平台进行，根据业务发展需要、行业市场动向等进行迭代升级及功能拓展，发行人自主研发的“信 e 采”招标采购电子交易平台现已包含信息资源库、专家抽取系统、交易系统、电子开评标系统、批量开评标系统、嵌入式电子保函系统、自主采购平台等。

报告期内，发行人的研发费用分别为 201.04 万元、400.54 万元、709.13 万元和 524.23 万元，2019 至 2021 年复合增长率达 87.81%。其中与招标代理业务相关的研发投入分别为 201.04 万元、382.25 万元、694.14 万元和 318.80 万元，2019 年至 2021 年度的复合增长率为 85.82%，高于以招标代理业务为主的国义招标同期的研发费用复合增长率。

此外，发行人自 2022 年开始加大了工程造价咨询和建筑设计业务的研发投入，实施了全过程管理平台、造价管理系统、工程项目管理一体化平台等项目的研发，预算金额 1,193.80 万元。

与同行业上市公司相比，发行人报告期初研发费用率较低，但增长较快，主要系报告期初发行人规模较小，未形成系统性的研发体系，研发投入较小。随着发行人业务的发展，发行人结合业务实际需要及业务发展战略等因素合理开展研发创新、增加研发投入，研发费用率逐步提高。

截至 2021 年 12 月 31 日，同行业可比上市公司研发人员数量及占比情况如下：

公司名称	注册地	研发人员	员工人数	研发人员占比
招标股份	福建省福州市	164	2046	8.02%
中达安	广东省广州市	388	3186	12.18%
广咨国际	广东省广州市	75	852	8.80%
国义招标	广东省广州市	26	333	7.81%
平均	-	163	1,604	9.20%
安天利信	安徽省合肥市	35	528	6.63%

数据来源：上市公司定期报告。

截至 2022 年 6 月 30 日，随着发行人持续的人才引进以及研发需求的增加，专职研发人员已增长至 54 人，占员工总人数的 9.85%，研发人员占比已高于 2021 年末同行业可比公司平均水平。

发行人高度重视研发和技术创新工作，下设信息技术研发中心和创新发展研究院负责牵头研发工作，近年来通过积极拓宽人才引进渠道，优化人才结构，现已组建一支由系统架构设计师、信息系统项目管理师、软件设计师、注册信息安全管理人员等中、高级专业技术人员为核心的技术能力过硬、创新能力较强的研发队伍。发行人通过建立市场化的项目激励与考核机制，充分调动员工的积极性、创造性，鼓励自主知识产权成果的产出和转化，为发行人持续技术创新注入动力。发行人制定了《研发工作管理办法》、《人才引进管理规定》等制度，积极推动科技立项、专利、编制标准等多方面的科研工作，取得多项专利及软件著作权，同时，参与编制了多项重要的行业标准。整体上，发行人研发项目流程规范、制度健全、管理机制合理，可保障发行人研发投入的方向能充分适应业务发展需求、市场需求和行业变化需求。

综上，发行人结合自身业务发展阶段、业务结构、业务实践及发展战略等因素合理开展研发创新、确定研发投入，可有效满足业务开展及创新的需要。

2、发行人在创新方面的具体特征及与研发投入具有匹配性

发行人创新性主要体现在利用信息化、电子化手段与传统工程咨询服务相结合的技术应用创新，以及在项目实践过程中的服务模式及服务内容的创新。具体情况如下：

（1）技术创新

在招标代理业务方面，传统招标业务主要通过手工及纸质材料对整个招标过程进行控制，发行人搭建了自有知识产权的电子化招标采购平台——“信e采”平台，将互联网、信息化等新技术与传统招标代理业务相结合，实现了招标、投标、开标、评标、定标的全流程、无纸化，形成了集项目管理、流程管理、专家管理、企业管理、监督管理于一体的透明、公开、公正的招投标系统和管理体系，目前发行人所有招标代理项目已通过电子化招标平台进行管理，大大提高了招标业务的管理效率。

在工程造价咨询方面，在传统的造价模式下，建筑信息都是基于 2D-CAD 图纸建立的，工程进度、预算、变更等基础数据分散在工程、预算、技术等不同管理人员手中，在进度款申请时难以形成数据的统一和对接，导致工程进度计量

工作难以保证及时性和准确性，工程进度款的申请和支付结算工作也较为繁琐，致使工作量加大而影响其他管理工作的时间投入。发行人通过使用 BIM 技术，在进度计量和支付方面大大改善了上述问题。通过 BIM 模型进行工程量计算，达到施工图设计变动与 BIM 模型变动与 BIM 工程量变动同步，提升了成果文件的精准度，利用 BIM 软件快速进行造价编制，通过在招标采购阶段、施工阶段、结算过程阶段使用 BIM 技术，提高工作效率以及工作成果的准确度

在建筑设计业务方面，通过使用 BIM 技术进行方案设计、初步设计、施工图设计，主要目的是为建筑设计提供依据和指导性文件，论证拟建项目的技术可行性和经济合理性，确定设计原则及标准，并交付完整的模型及图纸等设计成果。如发行人将 BIM 技术应用到中国移动济南数据中心二期、阿里巴巴江苏云计算数据中心南通金属园等数据中心项目建设工作。

同时，发行人在现有业务的基础上积累了丰富的数据资源，成功研发上线了“数字一体化平台”，通过自行研发数据中台对各业务板块数据进行采集、计算、存储、加工、分析及挖掘，不仅能为客户提供多维度的数据分析，还能为发行人招标代理业务、工程造价咨询业务及建筑设计业务板块提供经营数据支持，实现集智能招标、智能工程造价、协同设计、项目管理、项目监理等全过程工程咨询的集成数字化管理和服务。

发行人在技术应用创新方面的具体体现情况如下：

项目	创新应用	优势	具体成效
信 e 采招标采购电子交易平台	电子开标	摆脱了物理空间的束缚，减少了线下聚集和纸质文件的浪费，并实现数据的存储	1、已完成在线开标 6,500 多个包次； 2、节约了投标人往返开标地点的在途时间及差旅费用； 3、已取得相关软件著作权
	电子评标	在线完成评标活动，提高评标效率，并实现数据的存储	1、已完成在线评标 5,100 多个包次； 2、通过文件快捷定位以及专家电子签章技术大大节约了评审时间 3、已取得相关软件著作权
	批量开评标	通过批量开评标系统，实现同一个项目项下几十个包次甚至几百个包次同时进行开评标，节省成本，提高效率	1、该技术广泛应用于医疗和国家电网等行业集中、多批次采购等情景，多标段同时开评标，提高了招标效率； 2、已取得相关软件著作权
	嵌入式电子保函	1、在线申请、在线签约、在线支付、在线开立，简单快	1、电子保函的推广，有效的缓解中小企业对于高额保证金缴纳的

		捷、全程电子留痕，极大提高投标企业在投标过程中的效率； 2、通过申请电子保函，替代保证金，缓解投标单位资金的压力	压力，系统自上线以来，已累计为中小企业节约投标保证金占用超亿元，服务企业上千家，有效减轻投标单位资金压力； 2、已取得相关软件著作权
	移动认证	1、降低交易成本：降低用户线下办理数字证书产生的差旅、人工成本等费用；总体上降低交易成本，减轻交易主体的负担。 2、提升操作便捷性：改变锁比人多的现状，改善 USB key 安装驱动、激活、信息写入等繁琐的操作，从根本上解决因驱动安装等原因产生的各类异常问题，提升数字证书操作过程的便捷性	行业通常使用物理 CA 锁，移动认证办理更快、使用更方便，还能有效解决因疫情无法快递的问题
BIM	数据中心专项 BIM 咨询应用	为建筑设计提供依据和指导性文件，论证拟建项目的技术可行性和经济合理性，确定设计原则及标准，并交付完整的模型及图纸等设计成果	发行人将 BIM 咨询应用到中国移动济南数据中心二期、阿里巴巴江苏云计算数据中心南通金属园等数据中心项目建设工作
	工程造价咨询的 BIM 应用	通过 BIM 模型进行工程量计算，达到施工图设计变动与 BIM 模型变动与 BIM 工程量变动同步，提升了成果文件的精准度，利用 BIM 软件快速进行造价编制	通过在招标采购阶段、施工阶段、结算过程阶段使用 BIM 技术，提高工作效率以及工作成果的准确度
数字一体化平台	大数据技术	1、提供便利的统一平台(PC端和移动端)，将各项零散工作集中，通过灵活的权限控制，保障应用与用户的连接； 2、通过大数据技术实现数据看板，做到数据统一展现、实时查询，方便公司决策层、管理层全面及时的了解公司运行状态	1、系统整合的应用：通过该平台将应用系统、数据资源、网络资源集成在统一的信息门户之下，实现统一的"界面集成、流程集成、消息集成、应用集成"，为用户提供统一信息资源访问入口，实现统一待办、消息、流程等功能； 2、大数据技术的应用：基于大数据技术研发的实时数仓实现数据的实时采集、处理与分析，达到数据展示的秒级响应 3、能为客户提供多维度的数据分析，还能为发行人招标代理业务、工程造价咨询业务及建筑设计业务板块提供经营数据支持

此外，除了上述发行人自主开发的项目外，发行人还积极探索并逐步实施运用区块链、AI 智能等当前先进技术，为发行人的业务创新和发展提供支撑，助

力业务“数智化”转型升级，形成差异化竞争能力。发行人利用区块链技术的不可伪造、全程留痕、可以追溯和公开透明等特性，与区块链技术的融合，信 e 采成为安徽省首个上线的区块链技术的招投标应用平台。未来将进一步打造智能语音交互服务系统，通过 AI 智能语音机器人，实现系统操作指引、智能回复等功能。

（2）项目实践过程中积极创新服务模式及服务内容

发行人作为专业的技术服务企业，以人才优势、技术优势及项目经验优势，结合项目的实践需求，不断创新服务模式和服务内容，为客户提供了高效、高质和高端的专业咨询。如长鑫存储半导体 12 英寸存储器晶圆制造项目、医疗集中招标采购项目、信息技术应用创新项目、合柴 1972·中国家电博物馆项目等一批具有代表性的创新项目，具体情况如下：

①长鑫存储 12 英寸存储器晶圆制造基地项目（招标代理项目）

该项目是中国大陆第一个投入量产的 DRAM（动态随机存取存储芯片）设计制造一体化项目，项目运用世界最精密的纳米级制程工艺技术，打破了三星、SK 海力士和美光三家韩国和美国寡头市场垄断地位，跻身全球 DRAM（动态随机存取存储芯片）主要厂商之列。发行人作为安徽省内首家从事 12 英寸晶圆制造工艺机台及原材料的招标代理单位，针对半导体工艺设备种类繁多、技术复杂，编制招标技术要求难度大、采购周期短等实际困难，摸索出了适合半导体行业涉密性、高技术壁垒等特点的招标采购方案，既为采购人控制了成本，又保证了采购标的与工艺技术的匹配性，兼顾考虑有效竞争与技术保证的综合平衡。通过提供“专业化+高附加值”的技术咨询服务，成功代理采购了包含光刻机、离子注入机、测试机等一系列美日欧垄断的半导体设备和原材料靶材，为长鑫存储自主研发的 DDR4（第四代双倍速率同步动态随机存储器）内存芯片的量产奠定了坚实的基础。

②医疗集中招标采购项目（招标代理项目）

发行人于 2021 年 8 月成功入选成为安徽省医药价格和集中采购中心咨询单位，在政府医疗集采活动中，发行人凭借多年在医疗行业积累的项目经验优势以及专业能力，发行人协助合肥市医疗保障局完成的安徽省 2021 年度药品集采项

目，并进行了信息化与招投标业务相结合的技术应用创新尝试，为该项目搭建了药品采购信息化专项平台，最终保障了该项目所有药品全部采购成功。本次集采聚焦省内临床用量大、采购金额高、竞争性与替代性强、群众密切关注的药品，遴选了 45 种药品 91 个品规进入采购范围，涵盖心血管系统、泌尿系统、中枢神经系统、内分泌、抗感染等多个治疗领域，所有药品全部采购成功。本次集采 45 个品种原采购金额 12.14 亿元，中选金额 3.09 亿元，节约药品费用 9.05 亿元，节约率 74.55%；中选品种最高降幅 97.6%，平均降幅 58.41%，降低了群众用药负担。

发行人完成的 2021 年安徽省脊柱耗材带量采购招标咨询工作，被央视《新闻 1+1》报道称：安徽省已完成的二轮脊柱耗材带量采购成果成为 2022 年 9 月全国骨科脊柱类医用耗材集采的重要参考。

③信息技术应用创新项目（以下简称：“信创项目”）（工程造价咨询项目）

信创项目是基于国家提出“2+8”安全可控体系，为解决网络安全、数据安全等问题而产生的，是目前国家战略之一，产业链涉及到基础芯片、基础硬件、基础软件、云计算、通用软件、行业软件、网络安全等诸多领域，信创产业发展已经成为经济数字化转型、提升产业链发展的关键。

作为安徽省内最早接触信创产业的造价咨询单位，具备信创项目造价咨询服务的全方位能力。因传统的人月报价方式无法对信创项目中的软件进行价格核算，发行人利用软件造价评估体系以及以往的项目经验，创新提出了信创项目中软件适配的费用核算方式，利用该方式，合理的解决了客户软件适配费用的困扰，大大节约了政府在信创上的投资；针对项目采购的特殊产品，发行人采用单项控制价核算方式对合同内的产品进行结算审核，避免了不合理报价给业主带来的损失。

不同于传统造价业务，信创项目有特殊的政策性，客户对发行人的咨询服务要求较高，甚至项目结束后依旧需要对后期需求以及与信创项目相关联的项目方案，均要发行人提供专业的咨询意见，包括但不限于信创项目中的概算审核、招标文件编制、跟踪审计、结算审计、项目过程管理、运维咨询服务、后期延伸项目的前期政策咨询服务等，发行人通过“保姆式咨询服务”为信创项目过程管控、顺利实施完成提供了全方位保障。随着金融、电信、电力、交通等重点行业开始

加快信创步伐，发行人项目经验优势将更加突显。

④合柴 1972·中国家电博物馆项目（建筑设计项目）

合柴 1972 以工业遗产保护与文化创意相结合为方向，在原合肥监狱旧址上改建以艺术为核心的文化创意产业园区，将原址改造为集家电博物馆、当代美术馆、商业设施、艺术展陈场地于一体的当代艺术园区，让当代艺术与艺术家融入市民生活，为城市打造一处全新的公共艺术会客厅。作为全国首个由监狱改造而成的艺术园区，本项目创造性的提出以“保护、激活、共融、营造场所感”为策略，从工业遗存中找到基因，探索新时代背景下与老工业记忆对话的方式，以总建筑师策划引领、运营前置的思维，创新性的搭建城市更新全过程的操盘体系 and 创新发展平台，目前已成为地标级的青年文创空间和当代艺术展场，同时也是合肥城市更新创新发展理念的代表作。

（3）发行人积极探索工程咨询的全过程业务新模式，促进传统工程咨询服务向全过程工程咨询服务转变融合

2017 年国务院办公厅发布《关于促进建筑业持续健康发展的意见》（国办发〔2017〕19 号），“鼓励投资咨询、勘察、设计、监理、招标代理、造价等企业采取联合经营、并购重组等方式发展全过程工程咨询，培育一批具有国际水平的全过程工程咨询企业”。探索发展全过程工程咨询服务业务模式已成为政策的导向和行业的共识。

报告期内，发行人借助近二十年的招标经验和客户基础、不断提升的造价咨询业绩，通过外延并购，获取工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质，并申请获得房屋建筑工程监理甲级资质、市政公用工程监理乙级资质，通过内涵式发展，逐渐开展投资咨询和项目管理业务，搭建起了全过程工程咨询服务的业务结构和资质体系，初步具备了全过程工程咨询服务的能力；利用这些行业内的比较优势，发行人积极探索开展全过程工程咨询业务，越来越多的全过程工程咨询服务项目正在实施。截至目前，发行人已签订全过程工程咨询服务合同 5,556.02 万元。

发行人开展的全过程工程咨询服务符合国家推广的新业态、新模式，符合国家经济发展战略和产业政策导向，具备良好的持续成长能力和特性。

（4）开放式创新，借助“外脑”提高创新效率

发行人根据主营业务发展的需求，提倡开放式创新，积极利用外部资源，引入创新主体参与到企业的创新过程。目前已与中国科学技术大学、合肥工业大学等国内一流大学进行深度的产学研合作，依托高校的教育资源，围绕业务需求进行一系列的项目研发，如开展供应商评价体系以及信 e 采 AI 智能语音机器人的联合研发。

安徽省住房和城乡建设厅组织开展了 2022 年度省住房城乡建设科学技术计划项目征集工作，发行人申报的《低碳建筑增量成本分析研究》、《“双碳”目标对工程造价咨询行业的影响及造价工程师在建筑碳计量分析中的作用研究》、《智能巡检机器人系统研发与示范》等七个项目成功入选。上述省住房城乡建设科学技术计划项目的稳步实施，将有利于提升发行人在住房和城乡建设领域业务的科技创新能力，扩大公司品牌影响力，推动公司高质量发展。

(5) 研发成果转化率高，全力助推业务发展

自 2019 年至今，发行人累计立项研发项目 30 余项，项目预算金额总计 3,477.45 万元，报告期已累计投入 1,834.94 万元，大部分研发项目已取得了相关的专利或软件著作权，并应用于主营业务。基于已有的研发投入，报告期内发行人业务规模持续扩大，运营效率不断提升，2019 至 2021 年，发行人营业收入的年复合增长率为 28.00%，呈现出良好的增长势头。

报告期内，发行人的研发项目情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	预算金额	累计投入	截至 2022 年 6 月末研发进度	截至目前研发成果类型
1	全过程管理平台	1,010.40	71.91	进行中	-
2	低代码共享平台	305.00	68.61	进行中	-
3	信 e 采门户 V2.0	90.20	56.09	进行中	-
4	信 e 采移动数字一体化平台端 V1.0	126.00	48.74	进行中	-
5	造价管理系统	140.00	45.62	进行中	-
6	信 e 采运营系统 V1.0	61.00	41.28	进行中	计算机软件 著作权
7	工程项目管理一体化平台	23.00	10.38	进行中	-
8	信 e 采智能客服系统 V1.0	35.00	9.71	进行中	-
9	@全过程网站	20.40	8.93	进行中	计算机软件 著作权

序号	项目名称	预算金额	累计投入	截至 2022 年 6 月末研发进度	截至目前研发成果类型
10	供应商评价体系	17.90	-	进行中	-
11	数字一体化平台	500.00	328.43	已完成	计算机软件著作权
12	电子招投标项目	220.00	281.23	已完成	-
13	信 e 采开标系统 V1.0	110.00	111.27	已完成	计算机软件著作权
14	信 e 采门户网站系统 V1.0	120.00	102.78	已完成	计算机软件著作权
15	信 e 采招标采购电子交易平台电商系统（一期） V1.0	100.00	94.75	已完成	计算机软件著作权
16	信 e 采在线评标系统 V1.0	100.00	90.73	已完成	计算机软件著作权
17	信 e 采简易评标系统 V1.0	75.00	73.07	已完成	计算机软件著作权
18	信 e 采自主采购系统 V1.0	70.00	66.49	已完成	计算机软件著作权
19	信 e 采电子保函系统 V1.0	55.00	60.19	已完成	计算机软件著作权
20	信 e 采批量开评标系统 V1.0	50.00	40.07	已完成	计算机软件著作权
21	信 e 采招标采购电子交易平台 V1.0	42.95	39.84	已完成	计算机软件著作权
22	信 e 采招标采购电子交易信息资源库平台 V1.0	38.00	32.76	已完成	计算机软件著作权
23	信 e 采投标文件制作系统 V1.0	40.00	30.49	已完成	计算机软件著作权
24	信 e 采文件查看系统 V1.0	30.00	28.74	已完成	计算机软件著作权
25	格式自动化处理工具 V1.0	30.00	27.64	已完成	计算机软件著作权
26	一种辅助评标系统 V1.0	22.10	20.51	已完成	计算机软件著作权
27	一种专家抽取系统 V1.0	12.00	11.42	已完成	计算机软件著作权
28	基于装配式建筑工厂化的预制可视监控集成系统	10.00	9.82	已完成	计算机软件著作权
29	基于 BIM 评标专家引导系统	9.50	9.71	已完成	专利
30	Revit 插件管理系统	9.00	8.58	已完成	计算机软件著作权
31	基于 BIM 技术的厂区智慧巡查机器人	5.00	5.17	已完成	专利
	合计	3,477.45	1,834.94		

截至目前，发行人已取得专利 5 项、软件著作权 21 项，充分体现了发行人研发投入取得的丰富成果。

综上，发行人创新性主要体现在利用信息化、电子化手段与传统工程咨询服务相结合的技术应用创新，以及在项目实践过程中的服务模式及服务内容的创新，通过自主创新与开放式创新相结合的方式，研发成果转化率高，与发行人研发投入具有匹配性。

（二）结合发行人所在市场特征，变化趋势，国内下游市场总量、增量、翻新需求，以及未来预期情况，进一步说明发行人业务的成长性，是否可持续增长

1、发行人所在市场特征及变化趋势

（1）行业整合加速，区域性特征逐渐弱化

招标代理等工程咨询服务行业具有较强的地域性特征，但近年来，随着政策优化、企业自身实力的增强、技术进步带来的产业升级，行业区域性特征逐渐弱化。

首先，政策层面不断优化营商环境，2021年12月，习近平总书记在主持中央全面深化改革委员会第二十三次会议时强调，构建新发展格局，迫切需要加快建设高效规范、公平竞争、充分开放的全国统一大市场，建立全国统一的市場制度规则，促进商品要素资源在更大范围内畅通流动。2022年3月《中共中央、国务院关于加快建设全国统一大市场的意见》文件要求破除地方保护和区域壁垒、清理废除妨碍依法平等准入和退出的规定做法，建立统一的行业标准和规范。持续清理招标采购领域违反统一市场建设的规定和做法，深入推进招标投标全流程电子化，加快完善电子招标投标制度规则、技术标准，推动优质评标专家等资源跨地区跨行业共享。该政策的实施，将持续弱化招标代理等工程咨询行业的区域性特征。

其次，行业头部效应增强，优势企业开始全国性布局。随着投资体制的改革和资本市场的介入，行业内企业加快了整合、兼并和重组的速度，部分区域（省域）头部企业将会成长为全国性的、综合性的、高度信息化和专业化的行业龙头企业。

最后，招标代理等工程咨询服务正在利用先进的互联网技术、信息技术、软件技术、大数据、人工智能等科技手段以及先进的管理模式，提高整体服务水平，

未来招标代理等工程咨询服务将迎来产业升级，空间和区域壁垒将被进一步弱化。

（2）行业多业态协同发展，全过程工程咨询服务模式将成为发展趋势

经过多年市场化、专业化的发展，我国的工程咨询服务业已形成了包括投资咨询、招标代理、勘察、设计、监理、造价、项目管理等多业态协同发展的行业特点。

国家发展改革委、住房和城乡建设部下发的《关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》（发改投资规〔2019〕515号）提出鼓励建设单位委托咨询单位提供招标代理、勘察、设计、监理、造价、项目管理等全过程咨询服务。住建部等九部门联合印发《关于加快新型建筑工业化发展的若干意见》提出要发展全过程工程咨询，大力发展以市场需求为导向、满足委托方多样化需求的全过程工程咨询服务，培育具备勘察、设计、监理、招标代理、造价等业务能力的全过程工程咨询企业。《“十四五”建筑业发展规划》（建市〔2022〕11号）提出，加快建立全过程工程咨询服务交付标准、工作流程、合同体系和管理体系，发展涵盖投资决策、工程建设、运营等环节的全过程工程咨询服务模式，鼓励政府投资项目和国有企业投资项目带头推行。

随着全过程工程咨询的全面推广，业主更多地将项目的投资咨询、招标代理、勘察、设计、监理、造价、项目管理以全过程工程咨询方式委托给一家综合性、跨阶段、一体化的咨询服务单位。

因此，受产业政策的引导以及随着我国工程项目建设水平逐步提高，在工程项目决策、工程建设、项目运营过程中，对综合性、跨阶段、一体化的咨询服务需求日益增强，全过程工程咨询服务模式未来将成为发展趋势。

（3）招标代理等工程咨询行业覆盖范围广，行业发展前景广阔

招标代理等工程咨询行业渗透到国民经济的各行各业中，市场容量大，行业发展前景广阔。根据国家统计局数据显示，我国社会固定资产投资由2017年的46.13万亿元增长至2021年的55.29万亿元，年均增长率为4.63%，社会固定资产投资水平不断提升将进一步带动招标代理等工程咨询服务行业市场规模逐年增加。2019年“新基建”的推出将带来更多新消费需求，吸引信息技术产业领域大规模投资，创造大量新产品新服务，带动信息消费等新型消费快速增长。此

外，在新冠疫情影响下，2020 年中央预算内用于公共卫生相关项目投资的投资总量是 2019 年的两倍，旨在集中支持公共卫生领域的建设。

综上，随着社会固定资产投资规模的上升、“新基建”的推出、新冠疫情带来的公共卫生服务设施需求的提升，将对招标代理等工程咨询行业的发展起到较大的牵引及推动作用。

2、国内下游市场总量、增量、翻新需求情况

发行人以招标代理业务为基础，积极发展工程造价咨询、建筑设计及工程监理等业务。报告期内，发行人主要下游市场为能源、医疗卫生、公共采购等行业。我国经济体量大，人口数量多，关系国计民生的能源、医疗卫生及公共采购等行业市场容量大，市场增量及翻新需求随着对上述领域的不断投资及人民需求的更新保持稳步增长。

国家发改委和国家能源局发布的《“十四五”现代能源体系规划》指出，推动构建新型电力系统，加快配电网改造升级，推动智能配电网、主动配电网建设，加快推进电力监控系统安全防护体系完善工程、电力信息系统密码基础设施建设工程、北斗时空基础设施应用及智能化运营体系工程建设。“十四五”期间国家电网计划投入 3500 亿美元（约合 2.23 万亿元），推进电网转型升级。安徽省国民经济和社会发展规划“十四五”规划以及安徽省能源发展“十四五”规划提出“提升电力供应保障能力”，“打造长三角特高压电力枢纽”，“实施农网巩固提升工程，推进老旧小区供电设施改造”，根据国家电力发展规划测算安徽省“十四五”年均用电增速为 6%~6.6%， “十四五”期间，安徽省将新增 110 千伏及以上交流线路 1.6 万公里，变电容量 1.4 亿千伏安。“十四五”期间，安徽省将加快城市配电网提档升级，持续推进水电供区、城市老旧小区电网建设改造，推进高品质城市配电网建设，建成合肥、芜湖、马鞍山等智慧城市配网。到 2025 年安徽省全社会用电量达到 3350~3530 亿千瓦时，年均增长 6.6%~7.8%，全社会最大负荷达到 7200 万千瓦，年均增长 8.5%，电源装机达到 1.1 亿千瓦以上。上述增量及翻新需求将进一步提高发行人招标代理业务主要下游能源市场的业务量。

根据国家卫健委发布的《我国卫生健康事业发展统计公报》，2019 年至 2021 年全国卫生总费用支出逐年增长，分别为 65,195.9 亿元、72,306.4 亿元、75,593.6

亿元。2022 年 4 月，国家发展改革委专题新闻发布会指出我国将保持和加大医疗卫生领域投资投入力度。“十四五”中央预算内投资对医疗卫生领域的支持力度要明显大于“十三五”，向疫情防控救治、优质医疗资源扩容、中医药振兴发展等群众期盼的重大工程倾斜。安徽省各级财政部门坚持把医疗卫生放在重要位置，加大保障力度，2013 至 2019 年，全省财政医疗卫生累计支出 3,664.7 亿元，占同期全省财政总支出的 9.2%，年均增长 11.3%，超过同期财政总支出年均增幅 2.1 个百分点，连续多年财政投入总量和人均支出均位居中部六省第二位。

根据中国物流与采购联合会于 2022 年 4 月发布的《中国公共采购发展报告(2021)》中，2021 年，我国公共采购总额超过 45 万亿元，其中，国有企业相关投资性、经营业采购业务增长较快。根据国务院国资委统计数据，2021 年中央企业及地方国有企业营业收入均超过 30 万亿元，全国国有企业的采购招标总额超 35 万亿元。2021 年，安徽省公共资源交易领域全年成交金额 10,272.07 亿元，首次迈上万亿元台阶。

近年来，国家也在推动旧城改造，2020 年 7 月国务院办公厅发布《关于全面推进城镇老旧小区改造工作的指导意见》，全面推动各地老旧小区改造提速升级。2020 年全年实际新开工改造城镇老旧小区 4.03 万个；计划到 2022 年，基本形成城镇老旧小区改造制度框架、政策体系和工作机制；到“十四五”期末，结合各地实际，力争基本完成 2000 年底前建成的需改造城镇老旧小区改造任务，这也给工程咨询行业带来了新的增长机遇。

综上，发行人国内下游市场投资、采购需求旺盛，市场前景良好。

3、受益于产业政策、市场规模增长以及发行人自身服务能力的提升，发行人业务维持良好增长，具备成长性，且可持续增长

（1）多重因素推动，发行人所在的招标代理等工程咨询服务行业未来市场基础进一步增强

首先，经济继续运行在合理区间，发展基础不断增强。根据国家统计局发布数据，2021 年中国国内生产总值 1,143,670 亿元，按不变价计算，比上年增长 8.1%，两年平均增长 5.1%。安徽省 2021 年国民经济和社会发展统计公报显示，2021 年全省生产总值 42,959.2 亿元，比上年增长 8.3%，两年平均增长 6%。同时，随

随着社会固定资产投资规模的上升、“新基建”的推出、新冠疫情带来的公共卫生服务设施需求的提升以及旧城改造的稳步推进将对发行人所在的工程咨询行业的发展起到较大的牵引及推动作用。

其次，发行人招标代理业务主要下游市场能源、医疗卫生和公共采购市场未来将保持持续的增长态势。

最后，招标投标机制的建立有利于保护国家和社会公共利益，保障合理、有效使用国家资金或其他公共资金，防止浪费和流失，构建从源头预防腐败交易的社会监督制约体系。十八大以来，我国反腐工作取得举世瞩目的成就。目前，我国反腐工作正在从“运动反腐”向“制度反腐”转变。作为预防腐败重要预防措施之一的招标投标机制将在各级政府的投资和采购项目中得到进一步巩固和发展，招标代理市场将获得持续发展的机遇。我国经济市场化机制的构建和企业的规范发展，要求包括但不限于政府国有企业在内，甚至民营企业重视招标投标机制，并在采购活动中运用招投标模式，这亦是“质量强国”的必然结果。

（2）发行人已具备对外拓展业务的条件和基础，将进行一步突破招标代理等工程咨询服务的区域性

招标代理等工程咨询服务区域性的特征是特定历史阶段的产物。2021年12月，习近平总书记在主持中央全面深化改革委员会第二十三次会议时强调，构建新发展格局，迫切需要加快建设高效规范、公平竞争、充分开放的全国统一大市场，建立全国统一的市场制度规则，促进商品要素资源在更大范围内畅通流动。2022年3月《中共中央 国务院关于加快建设全国统一大市场的意见》文件要求建设全国统一大市场，加快清理废除妨碍统一市场和公平竞争的各种规定和做法，破除地方保护和区域壁垒。持续清理招标采购领域违反统一市场建设的规定和做法，深入推进招标投标全流程电子化，加快完善电子招标投标制度规则、技术标准，推动优质评标专家等资源跨地区跨行业共享。该政策的实施，将持续弱化招标代理行业的区域性特征。

在此背景下，行业头部效应增强，优势企业开始全国性布局。发行人已在北京、上海、海南、福建等地设立了7家分支机构，初步建立了覆盖长三角、京津冀、珠三角等市场的服务体系。发行人省外业务由2020年的649.48万元增长至

2021 年的 1,091.51 万元，增长率为 68.06%，2022 年 1-6 月发行人省外业务已达到 1,042.18 万元，基本与 2021 年全年持平。发行人的省外业务收入及占比总体呈增长趋势。因此，发行人已具备对外拓展业务的条件和基础。

作为国有企业，发行人积极响应建设全国统一大市场的指导方针，积极拓展省外市场，目前已经与中国人民解放军某部队、成都辰显光电有限公司、武警江苏省总队、中国移动通信集团设计院有限公司、上海奇创旅游集团有限公司和中科信工程咨询（北京）有限责任公司等省外客户签订了合同，形成了一批具有代表性的省外项目。未来发行人将募集资金建设“营销与服务网络升级项目”，逐步布局省外市场，将进行一步突破招标代理等工程咨询服务的区域性。

（3）发行人具有进一步提升市场份额的基础和能力

其一，发行人人员素质高、专业能力强，具备拓展市场份额的人员基础。工程咨询服务是典型的技术密集型、智力密集型的生产性服务业，具有人力资本密集的特点，业务的执行依赖专业人才。发行人一贯重视人才，尊重人才，大力引进培育高端人才，具备汇聚专业人才的能力。经过多年的发展与积累，发行人建成了一支技术过硬、经验丰富、专业分工合理的人才队伍，主要业务骨干均具有十年以上的服务管理经验，截至 2022 年 6 月 30 日，具有专业资质类人员 212 名，拥有各类专业资质、职称证书共计 363 项；具有中高级职称人员 116 名，含高级职称 35 人，正高级职称 9 人。发行人人员结构偏向年轻化、高知化，工作氛围朝气蓬勃，30 岁以下员工约占员工总数的 49%，本科及以上学历员工约占员工总数的 86%。

其二，发行人所处工程咨询行业市场空间较大且较为分散。发行人深耕安徽市场，为客户提供规范、严谨、高效、专业、优质咨询服务，积累了一批稳定、优质的客户资源，经过近二十年的市场积累与品牌沉淀，成为安徽省内具有较高知名度和品牌影响力的工程咨询企业。招标代理业务板块的显著优势为发行人建筑设计、工程造价咨询等其他业务板块的发展提供了增长动能和巨大潜力。发行人集各项业务资质与专业服务能力于一体，易于实现高效、协同管理，易于在全过程咨询业务市场竞争中形成集成优势，鼓励各业务板块互融互通、联动发展，加大市场开拓力度，深挖存量客户多元需求，业务协同效应凸显。

其三，发行人致力于全过程管理，初步具备相应服务能力。发行人是“合肥市全过程工程咨询试点企业”，组建了专业的项目咨询团队，全力发展全过程工程咨询业务，业务涵盖投资咨询、项目管理、BIM 咨询、招标代理、工程造价咨询、建筑设计、项目监理等多种业务类型。未来该业务的开展将进一步增加客户服务维度，创造客户新需求。

受益于产业政策、市场规模增长以及发行人自身服务能力的提升，发行人业务维持良好增长势头。发行人主营业务收入由 2019 年度的 13,954.58 万元增长至 2021 年度的 22,863.15 万元，年均复合增长率达到 28.00%。根据同行业可比公司披露的 2022 年半年报数据，发行人 2022 年 1-6 月招标代理业务收入在同行业可比上市公司中排名第一位。同时，基于已实现的经营情况，结合市场供需情况以及公司自身的经营情况预测等，发行人预计 2022 年 1-9 月营业收入为 1.98 亿元-2.18 亿元，较 2021 年 1-9 月同比增长 30.26%至 43.42%；归属于母公司所有者的净利润为 6,000 万元至 6,600 万元，同比增长 28.03%至 40.83%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 5,600 万元至 6,150 万元，同比增长 28.28%至 40.88%。

发行人的在手订单金额持续增加，持续经营能力不断增强。截至 2022 年 6 月末，发行人在手订单情况如下：

序号	项目	截至2022年6月末在手订单金额 (万元)	在手合同数量 (含框架合同)(个)
1	招标代理	10,893.54	349
2	造价咨询	3,839.56	171
3	建筑设计	6,964.44	107
4	工程监理	64.64	8
合计		21,762.18	635

注：此处的在手订单是指已签订合同但尚未履行或尚未履行完毕的在手订单金额，含根据框架合同测算金额。

由上表，发行人在手订单金额约为 21,762.18 万元，发行人目前在手订单情况良好，具备良好的成长性、盈利能力和持续经营能力。

综上，受益于产业政策、市场规模增长以及发行人自身服务能力的提升，发行人收入规模、在手订单保持稳定增长，成长性、盈利能力和持续经营能力较强。同时，发行人作为行业内创新服务模式的积极探索者，有望发挥技术、质量、品

牌以及项目经验优势，抓住行业市场机遇，扩大业务规模，抢占市场份额，进一步增强持续经营能力。因此，发行人具备成长性，且可持续。

（三）补充说明发行人省内招标代理服务、工程造价咨询服务所在具体细分市场容量及占有率，说明选取的同行业可比企业在其各自省内市场的份额及排名情况，比较说明发行人与选取同行业企业间竞争能力比较情况；结合发行人目前省外已开展项目情况及募投项目拟投入省外市场的开发计划，说明发行人省外拓展预计规模及占比，以及该拟投入项目的可行性

1、补充说明发行人省内招标代理服务、工程造价咨询服务所在具体细分市场容量及占有率，说明选取的同行业可比企业在其各自省内市场的份额及排名情况，比较说明发行人与选取同行业企业间竞争能力比较情况

（1）发行人省内招标代理服务、工程造价咨询服务所在具体细分市场容量及占有率

发行人在安徽省内招标代理服务、工程造价咨询服务所在具体细分市场容量及占有率如下：

招标代理业务 (2020年度)		造价咨询业务 (2021年度)	
市场容量(亿元)	市场占有率	市场容量(亿元)	市场占有率
13.88	9.45%	32.09	1.30%

注：1、数据来源：根据住建部统计公报、中国土木工程学会建筑市场与招标投标研究分会、安徽省建设工程造价管理协会和安徽省建筑工程招标投标协会数据整理，2021 年工程招标代理行业相关数据尚未公布。

2、市场容量数据取自当年度参与统计企业对应相关业务收入总和。

发行人所处的招标代理、工程造价咨询细分市场较为分散，发行人未来仍有较大的增长空间。

（2）选取的同行业可比企业在其各自省内市场的份额及排名情况，比较说明发行人与选取同行业企业间竞争能力比较情况

同行业可比企业在其各自省内市场的份额及排名情况如下：

单位：万元

项目	所在省份	招标代理业务			工程造价咨询业务		
		收入	省内市场份额	省内市场排名	收入	省内市场份额	省内市场排名
招标	福建省	12,270.93	0.71%	1	-	-	-

股份							
中达安	广东省	3,171.35	0.05%	-	-	-	-
广咨国际	广东省	10,322.95	0.18%	2	11,969.08	1.46%	12
国义招标	广东省	21,019.39	0.36%	1	-	-	-

招标代理业务方面，同行业可比公司招标股份 2020 年招标代理业务收入为 12,270.93 万元，在福建省的市场占有率为 0.71%，在福建省内处于龙头地位。根据中研普华研究报告《2022-2026 年中国招标代理行业全景调研与发展战略咨询报告》，福建省最具竞争力招标代理机构排名中招标股份排名第 1 位；国义招标、广咨国际、中达安 2020 年招标代理业务收入分别为 21,019.39 万元、10,322.95 万元和 3,171.35 万元，在广东省的市场占有率分别为 0.36%、0.18%和 0.05%，根据中国采购与招标网、中国名企排行网发布的“2020 广东省招标代理公司 10 强”显示，国义招标排名第 1 位，广咨国际全资子公司广东省机电设备招标有限公司排名第 2 位，中达安排名未进入前十名名单。2020 年发行人招标代理业务省内市场占有率为 9.45%（若以国家统计局发布的安徽省工程招标代理机构营业收入计算的市场占有率为 2.04%），因此，发行人招标代理业务省内市场占有率均高于上述同行业可比公司。

在招标代理业务市场排名方面，根据国义招标公开发行说明书、中国采购与招标网、中国名企排行网发布的 2020 年《第十四届中国招标代理行业综合实力百强榜单》，安徽省招标集团股份有限公司排名全国第 4 位，国义招标排名全国第 5 位；根据招投标行业大数据平台比地招标网发布的“2021 年度全国招标代理机构行业招标代理百强榜单”，安徽诚信项目管理有限公司（已更名为安徽公共资源交易集团项目管理有限公司）排名全国第 3 位，安徽省招标集团股份有限公司排名全国第 4 位，国义招标排名全国第 5 位。因此，发行人 2020 年在安徽省内虽位于安徽省招标集团股份有限公司、安徽公共资源交易集团项目管理有限公司之后排名第 3 位，但依据发行人及国义招标的营业收入规模，发行人招标代理业务在全国市场排名应相对较为靠前。

报告期内，发行人与同行业可比上市公司招标代理业务收入对比情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	数值	同比增长率	数值	增长率	数值	增长率	数值
招标股份	6,348.03	20.51%	12,270.93	2.96%	11,918.54	-8.15%	12,976.74
中达安	未披露	未披露	2,791.31	-11.98%	3,171.35	-20.49%	3,988.51
广咨国际	5,350.93	23.17%	10,834.17	4.95%	10,322.95	0.37%	10,284.66
国义招标	9,436.36	-12.63%	22,849.29	8.71%	21,019.39	14.64%	18,335.26
平均	7,045.11	10.35%	12,186.43	4.98%	11,608.06	1.86%	11,396.29
发行人	9,934.60	25.71%	16,901.04	28.82%	13,119.97	14.37%	11,471.03

由上表可知，报告期内，发行人招标代理业务收入增长率分别为 14.37%、28.82%和 25.71%，呈现出良好的增长势头。2022 年 1-6 月招标代理业务收入为 9,934.60 万元，已超过国义招标，位于可比上市公司第一位。

工程造价咨询业务方面，同行业可比公司广咨国际 2020 年在广东省的市场占有率为 1.46%，根据广东省建设工程标准定额站发布的“2020 年广东省工程造价咨询营业百名排序名单”显示，广咨国际全资子公司广东省国际工程咨询有限公司排名第 12 位。报告期内，发行人工程造价咨询业务收入分别为 2,483.55 万元、2,621.12 万元、4,187.46 万元和 2,096.81 万元，具有良好的增长趋势和成长空间。

（3）安徽省内招标代理市场竞争格局的形成具有一定历史背景及政策背景

招标代理业务为发行人的主要优势业务，报告期内占发行人营业收入的比例分别为 82.20%、83.35%、73.92%和 73.39%。根据安徽省建筑工程招标投标协会的统计数据，发行人的招标代理业务市场排名为安徽省内第三，前两名分别为安徽省招标集团股份有限公司和安徽公共资源交易集团项目管理有限公司，上述排名具有一定的历史背景及政策背景。

招标代理行业是在中国改革开放后，伴随着招投标制度的逐步建立而发展起来的。20 世纪 80 年代中期，国家在机电产品进口领域建立了以经济手段为主的招标投标制度，同时以省和计划单列市为单位，陆续批准成立了 30 多家机电产品国际招标机构，开展招标咨询业务。这批带有“以招代审”印记的招标机构，即是计划经济向市场经济过渡时期的历史产物，也是今天多数招标代理行业企业

的雏形。安徽省招标集团股份有限公司的前身即是 1989 年经原国家经委和安徽省政府批准设立的事业单位——安徽省机电设备招标中心，并于 2010 年和安徽省招标中心有限公司组建成立安徽省招标集团股份有限公司，2018 年国有股东退出。

2007 年 1 月发布的《合肥市招标投标监督管理办法》（市政府令第 126 号）规定：“第四条 合肥招标投标中心作为全市统一的招标投标交易平台，负责具体交易的操作，并作为依法应当实行公开招标项目的指定代理机构，统一代理招标事宜。第五条 在本市市区范围内（包括市辖四区、开发区、政务文化新区、滨湖新区）的下列招投标活动，必须在合肥招标投标中心进行”，安徽诚信项目管理有限公司（后更名为“安徽公共资源交易集团项目管理有限公司”）成立于 2007 年 2 月，主要承接涉及合肥市各级财政及国有企业资金投资的招标代理项目。

因此，由于历史及政策原因导致了安徽省招标集团股份有限公司和安徽公共资源交易集团项目管理有限公司在业务获取方面具有一定的先发优势，但发行人凭借良好的品牌影响力、工程咨询服务能力和专业齐全、结构合理的人才队伍等优势，在安徽省工程咨询服务领域中取得了较强的竞争优势，2019 至 2021 年，公司营业收入的年复合增长率为 28.00%，发行人安徽省内市场占有率由 2019 年的 8.28% 上升到 2020 年的 9.45%，呈现出良好的增长势头。

（4）发行人与同行业可比上市公司核心竞争指标比较情况

与同行业可比上市公司在市场地位、技术实力、关键业务数据及指标对比情况如下：

单位：万元；%；万元/人

项目	可比公司	招标股份	中达安	广咨国际	国义招标	发行人
市场定位	主营业务	测绘与地理信息服务、工程监理、勘察设计、其他技术服务、试验检测、招标服务	通信监理、土建监理、招标代理、咨询与代建	工程造价服务、进口销售与进口代理服务、项目管理和工程监理服务、招标代理服务、咨询服务	招标代理服务、招标增值服务	招标代理、工程造价咨询和建筑设计等专业技术服务
	市场地位	项目经验丰富，是	业务主要集中于通信监	是中国较早从事投资决策、	广东省内规模较大的招	项目经验丰富，以招标代

项目	可比公司	招标股份	中达安	广咨国际	国义招标	发行人
		福建省内具备全过程咨询服务能力的企业之一	理领域，是规模较大的通信监理企业	招标代理的专业服务机构	标代理服务机构	理业务为主，是安徽省内具备全过程咨询服务能力的企业之一
技术实力	企业主要资质	勘察设计类资质 9 项；工程监理类资质 19 项；工程检测类资质 23 项；测绘类资质 3 项	设计类资质 11 项，勘察类资质 2 项，测绘类资质 1 项，监理类资质 12 项	房屋建筑工程监理甲级资质 1 项；市政公用工程监理乙级 1 项；城乡规划编制资质 1 项	——	房屋建筑工程监理甲级资质 1 项；市政公用工程监理乙级资质 1 项；工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质 1 项；城乡规划编制资质 1 项
	工程技术注册人员占比	13.49	10.80	25.23	-	19.89
关键业务数据及指标	毛利率	40.21	30.91	36.37	55.27	52.51
	销售净利率	12.72	6.54	15.48	33.72	29.24
	人均创收(招标代理业务)	136.34	未披露	88.32	97.89	110.46
	人均创利(招标代理业务)	93.09	未披露	41.16	54.80	69.35

招标股份由福建省招标采购集团有限公司及福建省六一八产业发展有限公司共同发起设立，主营业务包括工程监理、试验检测和招标服务等。资质方面，招标股份拥有资质数量多于发行人，但经查询全国建筑市场监管公共服务平台，招标股份作为法人主体无工程类相关资质，其资质多为旗下企业各自申请获得，而发行人所有资质均在发行人主体名下，对于业务获取和开展更具优势。发行人的工程技术注册人员占比及毛利率、净利率指标均高于招标股份。

中达安主营通信监理、土建监理、招标代理、咨询与代建，其最主要来源为工程监理业务，拥有资质的数量多于发行人。发行人工程技术注册人员占比及毛

利率、净利率指标均高于中达安。

广咨国际由广东省国际工程咨询公司及广东省机电设备招标公司合并组建，前身分别是原省计委和省经贸委下属副厅级事业单位，是中国较早从事投资决策、招标代理机构，以投资咨询业务见长。广咨国际拥有资质数量少于发行人，工程技术注册人员占比高于发行人。广咨国际毛利率、净利率、招标代理业务人均创收、人均创利指标均低于发行人。

国义招标提供招标代理服务和招标增值服务，经查询全国建筑市场监管公共服务平台，国义招标无工程类相关资质，无工程技术注册人员。国义招标销售净利率指标高于发行人，其招标代理业务人均创收、创利均低于发行人。相较于国义招标单一服务结构，发行人的服务结构更为丰富，更能满足业主多样化需求。

综上，发行人借助多年的招标经验和客户基础，并通过内涵式发展及外延并购，搭建起了全过程工程咨询服务的业务结构和资质体系，初步具备了全过程工程咨询服务的能力，成为安徽省内具有较高知名度和品牌影响力的工程咨询服务提供商。发行人内部管理精细，专业人才充沛，有较强的服务优势，更能满足业主的个性化需求，客户认可度高。发行人集各项业务资质与专业服务能力于公司主体，易于实现高效、协同管理，易于在全过程咨询业务市场竞争中形成集成优势。根据同行业可比公司（招标股份、中达安、广咨国际和国义招标）披露的2022年半年报数据显示，发行人2022年1-6月招标代理业务收入排名第一位，因此，发行人相较于其他可比公司具有较强的竞争能力。

2、结合发行人目前省外已开展项目情况及募投项目拟投入省外市场的开发计划，说明发行人省外拓展预计规模及占比，以及该拟投入项目的可行性

（1）目前省外已开展项目情况

发行人省外业务由2020年的649.48万元增长至2021年的1,091.51万元，增长率为68.06%，2022年1-6月发行人省外业务已达到1,042.18万元，基本与2021年全年持平。发行人的省外业务收入及占比总体收入的比例呈增长趋势。报告期内，发行人省外开展的项目数量为1010个，其中具有代表性的项目情况如下：

序号	项目名称	客户名称	所在地区
----	------	------	------

1	王莽岭客运索道设计、采购及安装工程总承包项目	山西太行云顶文化旅游发展有限公司	山西省
2	广西鑫科铜业有限公司采购四辊可逆粗轧机项目	广西鑫科铜业有限公司	广西省
3	井冈山经开区标准厂房及能源互联网一体化建设工程一期PPP项目	江西通大新能源科技有限责任公司	江西省
4	9#镜片、镜头生产车间改造工程项目	中国电子系统工程第四建设有限公司	河北省
5	中国移动通信集团设计院有限公司2020-2021年度设计院传统业务非核心能力技术配合服务	中国移动通信集团设计院有限公司	北京市
6	扬州江淮轻型汽车有限公司AVM/LDW标定试验台采购	扬州江淮轻型汽车有限公司	江苏省
7	宁波海螺新材料科技有限公司建筑钢材招标项目	宁波海螺新材料科技有限公司	浙江省
8	东方市海东方小区幼儿园改造项目工程	东方市教育局	海南省
9	衡阳合力工业车辆有限公司采购物资物流运输服务项目	衡阳合力工业车辆有限公司	湖南省
10	黄鹤楼酒业（随州）有限公司搬迁改造工程蒸汽热能托管服务项目	黄鹤楼酒业（随州）有限公司	湖北省

（2）募投项目拟投入省外市场的开发计划

发行人募投项目“营销与服务网络升级项目”拟升级北京、上海、南京、长沙、武汉、福建、海南分公司服务网点，并新增广州、成都、青岛等服务网点。通过租赁办公场所，新增专业设备软件，招聘专业技术人才，发展主营的招标代理、工程造价咨询、建筑设计等业务，逐步在各地市场立足以顺应行业发展要求，逐步实现全国性战略布局。目前，发行人已对南京、上海分公司从办公面积、人员配备等方面进行了升级，对北京、长沙、武汉、福建、海南分公司的升级工作正在稳步推进中。

公司现有分公司业务的开展情况及未来开发计划如下：

分公司名称	目前主要业务开展情况	未来业务拓展计划
北京分公司	北京分公司成立于2021年6月。目前该分公司已与国家国防科技工业局下属全资子公司中科信工程咨询（北京）有限责任公司进行业务合作，为其提供全流程专业技术服务。	后期北京分公司将扩大经营场所，利用高带宽、低延时网络传输技术特点，加快公司电子交易服务的“电子化”和“智能化”的推广，实现标准化开评标功能。同时，以目前接触的行业作为切入点，充分利用公司信息化平台与北京地区各交易平台对接，进行深度合作。
上海分公司	上海分公司成立于2021年3月。该分公司主要业务由设计院的建筑设计、城建	后期该分公司利用上海区位优势，通过高端人才积极承接设计

	规划等优势业务为核心,结合公司优势的招标代理、工程咨询业务,发展全过程工程咨询,是公司全国整体布局战略中的重要一环。目前该分公司尚处于市场布局阶段,已经引进了一批高端人才。	相关业务,同时计划在上海引进相关人才,积极拓展招标代理及造价业务。
南京分公司	南京分公司成立于2021年8月。目前公司参与“江苏武警某部招标代理机构入围征集”项目并成功入围,后续委托的招标项目将陆续正常开展。	后期公司将通过设置专职人员和引进当地人才的方式,利用毗邻优势,将公司在安徽省内医疗、电网等细分行业的优势积极向南京都市圈拓展业务,并辐射江苏全省。
福建分公司	福建分公司成立于2021年10月。公司凭借品牌优势及高质量的专业团队入选为“中央军委后勤保障部造价咨询服务库”项目,该分公司主要承接福建省及周边地区所有的涉军涉密造价咨询业务。该分公司已承接在手项目近300万元。	后期将进一步提升服务质量,扩大入库项目的份额,提升公司在军委项目的品牌,增加客户黏性。同时,通过人才引进进一步辐射福建省周边业务。
海南分公司	海南分公司成立于2021年6月。该分公司主要承接区域内造价咨询业务,同时积极涉足招标代理业务。	公司将紧紧抓住海南自由贸易港建设机遇,加大大地化人才引进,全力开拓海南省全过程业务。
长沙分公司	长沙分公司成立于2018年1月。该分公司主要承接招标代理业务,由公司派遣人员配合公司总部在湖南省开展相关业务。	后期公司将通过委派专职人员和引进当地人才的方式,积极拓展湖南省及其周边业务。
武汉分公司	武汉分公司成立于2021年1月。该分公司与武汉市农业科学院下属的武汉生物智造投资管理有限公司签订合作协议,为其提供全过程工程咨询服务,目前业务正在前期接洽阶段。同时,该分公司积极协助公司总部在湖北省拓展业务。	后期公司将通过委派专职人员和引进当地人才的方式,积极拓展湖北省及其周边业务。

除上述分公司所在区域市场外,公司在浙江、广西、江西、山西、新疆等地也成功开拓了部分业务。同时,公司正在根据募投项目“营销与服务网络升级项目”建设需要,稳步推进对新设分公司网点的选址工作。

(3) 发行人省外拓展预计规模及占比,以及该拟投入项目的可行性

公司以“打造业内最具竞争力的全过程工程管理集成服务商”为战略主线,努力实现向具备高技术含量的全国性综合工程管理咨询公司转型升级。为此公司着力拓展全过程、各业务段资质链条,全面提升全过程工程咨询服务的专业能力和服务水平,形成完善的全过程工程咨询服务产业链。在稳固安徽省内市场的同时,大力拓展省外市场。从目前市场开拓进展来看,未来几年发行人省外市场占

比有较大提升空间。

结合公司未来战略规划，发行人未来在省内保持主营业务优势的同时，将结合募投项目“营销与服务网络升级项目”，全力开拓省外市场，力争到“十四五”末，省外市场业务占比达到 30%。

为保障发行人未来省外业务市场拓展的顺利进行，发行人拟采取以下措施：

1、加大省外营销团队建设，通过外派骨干和地方招聘等多种方式，因地制宜，建立一支涵盖全过程咨询各业务链条的全能型省外营销队伍。同时，加大省外业绩考核力度，完善激励机制，提升省外业绩水平。

2、提高目标市场宣传力度，通过积极参加地方行业协会、论坛等，提升在目标市场的知名度和客户认可度，为顺利开拓当地市场奠定基础。

3、加强客户关系管理建设，做好重点客户的服务工作。依托目前已经开发的省外客户，提升客户服务水平，增强客户黏性，保持客户存量业务的同时，通过客户认可和口碑宣传获取潜在的增量市场业务机会。

4、充分挖掘公司在部分细分行业领域的亮点和优势，如招标代理业务在医疗、电力行业具有的多年业务经验，着力打造公司在上述优势细分行业领域的品牌影响力，提升公司在其他省份涉及该行业的市场份额，实现区域性的突破与发展。

5、通过与省外当地具有项目资源优势的公司联合设立子公司等方式，快速进入当地市场，从而推动业务量的增长。

经过多年的耕耘，公司业务涵盖招标代理、工程造价咨询、建筑设计、工程监理等多个专业类型，公司较为齐备的专业能力与专业资质能够为分公司在各地开展业务提供资质支撑和经验参考。

招标代理作为公司的优势业务，将在各地分公司网点着重发展。因此在募投项目“营销与服务网络升级项目”建设中，每个分公司网点都配备了专门的 5G 开评标室用以辅助招投标业务的开展。在软件方面，公司拥有“信 e 采”招标采购电子交易平台可以实现项目数据的规范化管理。

综上，公司较为齐备的专业能力与专业资质是募投项目“营销与服务网络升

级项目”建设的重要前提。同时，公司的信息技术中心面向大数据采集、远程异地开评标等研究方向进行研发，将重要技术进行积累沉淀，是业务开展的重要条件，为募投项目“营销与服务网络升级项目”建设提供重要的技术保障。因此，公司募投项目“营销与服务网络升级项目”建设是可行的，公司未来省外市场业务拓展空间广阔。

（四）结合上述内容，进一步说明发行人的核心竞争力，发行人的创新相关情况，发行人是否属于成长型创新创业企业、是否符合创业板定位

发行人具备核心竞争力，属于成长型创新创业企业，符合创业板定位，具体分析如下：

1、发行人的核心竞争力

（1）项目经验及品牌优势

发行人深耕招标代理等工程咨询服务领域多年，凭借高素质的团队力量和专业优质的服务，项目涵盖能源、医疗卫生、建筑、教育、交通、制造和服务业等各个领域。发行人积累了较为丰富项目的管理经验优势，并且根据国家战略发展方向，积极延伸在新基建、半导体、新能源等新兴行业的咨询服务能力，打造出欧菲光、信创、新能源汽车等一批具备代表性的咨询服务项目。丰富的项目实践，为发行人积累了各类型项目的实施经验，持续提升发行人对客户需求的理解和服务水平，有利于发行人保持良好的客户关系和增强拓展业务、承接项目的竞争力。

此前，招标代理等工程咨询服务行业具有一定进入壁垒，需要取得相应资质才能开展相关业务，随着国家简政放权力度加大，该行业由资质为主，逐步变成以专业服务能力为主的新业态。发行人在业务开展过程中，不断提高专业服务能力，积累了大量客户，同时获得多项业内认可的奖项与荣誉，从而能够在相关资质取消或简化后，凭借丰富的项目经验、高素质的专业团队、负责任国企品牌形象，在客户中的具有较好的影响力，形成了较强品牌竞争力。

（2）专业齐备、结构合理的人才队伍

招标代理等工程咨询服务业属于高技术服务行业，具有技术密集型、智力密集型的特点，需要综合运用工程技术、科学技术、经济管理和法律法规等多学科方面的知识和经验，专业的技术人才队伍建设需要经过长期的积累和积淀。截至

2022年6月30日，发行人具有专业资质类人员212名，拥有各类专业资质、职称证书共计363项；具有中高级职称人员116名，含高级职称35人，正高级职称9人。发行人人员结构偏向年轻化、高知化，工作氛围朝气蓬勃，30岁以下员工约占员工数的49%，本科及以上学历员工约占员工数的86%。

发行人一直注重人才的培养和引进，具备汇聚专业人才的能力，未来将引进更多优秀的业务及研发人员，继续扩大业务及研发人才队伍规模，并进行全面、系统的后续培养，形成高端人才占比达到甚至超越行业水平的目标。

（3）持续研发及技术创新应用能力

发行人研发的具有自主知识产权的“信e采”平台，取得了中国质量认证中心颁发的国家电子招标投标系统最高级别——“三星级认证”。发行人紧密结合业务实践进行研发，通过提升研发创新能力，不断为业务发展及全链条数字集成管理奠定坚实基础。

近年来，发行人通过创新能力的提升以及研发投入能力的提高，进一步促进业务发展，积极与中国科学技术大学、合肥工业大学等高等科研院校进行产学研合作。同时，发行人积极与区块链公司、软件开发公司等单位合作，持续提升公司整体的创新研发水平，不断提高公司的核心竞争力。发行人已取得专利5项、软件著作权21项，参与了多项省级课题的研究。

发行人技术创新应用能力较强。在大数据应用能力上，发行人成功研发上线了数字一体化平台，通过自行研发数据中台对各业务板块数据进行采集、计算、存储、加工、分析及挖掘，不仅能为客户提供多维度的数据分析，还能为发行人各业务板块提供经营数据支持，实现集智能招标、智能工程造价、协同设计、项目管理、项目监理等全过程工程咨询的集成数字化管理和服务。BIM技术应用能力方面，发行人是较早开展BIM技术研究和应用工作的专业咨询服务机构之一，一直致力于为建筑项目提供全过程数字化的解决方案，实现了建筑的全生命周期BIM应用。同时，发行人结合自身业务重点发掘了BIM技术的创新应用，如数据中心专项BIM咨询应用、BIM技术在工程造价中的应用等。

（4）全过程工程咨询服务能力

发行人积极响应国家政策号召，加强完善产业链工程项目管理服务能力，积

极布局，通过内涵式发展及外延式并购，加快工程管理能力的提升，打造全过程工程咨询服务模式。发行人以招标代理业务为主，同时发展造价咨询、建筑设计、工程监理及项目管理等工程咨询服务业务，目前拥有工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质、房屋建筑工程监理甲级资质、市政公用工程监理乙级资质、城乡规划编制乙级资质，已初步具备全过程工程咨询服务能力，可为客户在项目决策、招标代理、工程设计、造价咨询、工程监理、项目管理等各个阶段持续提供局部或整体解决方案及管理服务，为客户节约投资，提高投资收益，全面提升项目品质。

发行人已开展“黄山虹庐项目”、“欧菲光光学光电产业基地建设项目”、“国家邮政局合肥灾备中心项目”、“岳西县大别山生物多样性保护与康养产业开发项目全过程咨询项目”等多个全过程咨询项目，相关项目开展情况良好，为发行人后续推广实施全过程咨询服务积累了经验。

（5）各业务板块协同优势

发行人围绕工程咨询产业链布局业务，在招标代理、工程造价咨询、建筑设计等多个业务领域为客户提供专业咨询服务。发行人招标代理业务具备较强的市场竞争力，多年的经营树立了良好的品牌形象，积累了一批稳定、优质的客户资源。招标代理业务板块的显著优势为发行人建筑设计、工程造价咨询等其他业务板块的发展提供了增长动能和巨大潜力。发行人集各项业务资质与专业服务能力于公司主体，易于实现高效、协同管理，易于在全过程咨询业务市场竞争中形成集成优势，鼓励各业务板块互融互通、联动发展，加大市场开拓力度，深挖存量客户多元需求，业务协同效应凸显。发行人各业务板块之间可以有效实现相互推广引流、客户资源转化、技术能力共享等高效协同，有力地巩固了与主要客户的可持续性和稳定性，初步形成各具特色、相互促进、联动发展的业务格局，为发行人持续稳健成长打下坚实基础。

2、发行人属于成长型创新创业企业，符合创业板定位

（1）行业具有良好的发展前景，发行人的成长性良好，符合创业板定位的成长型企业要求

据国家统计局发布数据，2021年中国国内生产总值1,143,670亿元，按不

变价计算，比上年增长 8.1%，两年平均增长 5.1%。安徽省 2021 年国民经济和社会发展统计公报显示，2021 年全省生产总值 42,959.2 亿元，比上年增长 8.3%，两年平均增长 6%。同时，随着社会固定资产投资规模的上升、“新基建”的推出、新冠疫情带来的公共卫生服务设施需求的提升以及旧城改造的稳步推进将对发行人所在的工程咨询行业的发展起到较大的牵引及推动作用。

发行人所处安徽省融入长三角一体化，经济及城市发展迅速，将为发行人的业务发展带来增量空间。针对省外市场，发行人依托现有业务基础及项目经验，在建设全国统一大市场的政策背景下，融合信息化等技术手段，制定了切实可行的省外发展计划。

发行人主营业务收入由 2019 年度的 13,954.58 万元增长至 2021 年度的 22,863.15 万元，年均复合增长率达到 28.00%。根据同行业可比公司披露的 2022 年半年报数据，发行人 2022 年 1-6 月招标代理业务收入在同行业可比上市公司中排名第一位。同时，基于已实现的经营情况，结合市场供需情况以及公司自身的经营情况预测等，发行人预计 2022 年 1-9 月营业收入为 1.98 亿元-2.18 亿元，较 2021 年 1-9 月同比增长 30.26%至 43.42%；归属于母公司所有者的净利润为 6,000 万元至 6,600 万元，同比增长 28.03%至 40.83%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 5,600 万元至 6,150 万元，同比增长 28.28%至 40.88%。公司主营业务具备成长性，且盈利能力较强。

发行人及时把握行业发展机遇，取得工程设计建筑行业（建筑工程）甲级资质、房屋建筑工程监理甲级、市政公用工程监理乙级等行业资质，不断推进全过程工程咨询产业链布局，各业务板块客户引流与资源共享增效明显，同时，本次发行拟募集资金提升信息化专业服务水平及布局全国市场，为未来的成长性奠定基础。

综上，发行人的成长性良好，符合创业板定位的成长型企业要求。

（2）发行人创新、创造、创意特征明显

发行人主营业务属于专业技术服务业，创新性主要体现在对现有技术的创新性应用，为客户提供高效、专业的服务。如发行人利用信息化手段自主研发了“信 e 采”招标采购电子交易平台，并根据自身的业务特点开发了具有独特优势的

见面开评标系统、批量开评标系统、嵌入式保函系统等，提升了招标代理业务的安全性、保密性、时效性和规范性；将 BIM 技术应用于数据中心建设的多项工作，提升了建设效率及经济效益；在造价咨询服务中，利用 BIM 造价模型+云计算，快速进行造价编制；通过自行研发数据中台对各业务板块数据进行采集、计算、存储、加工、分析及挖掘，不仅能为客户提供多维度的数据分析，还能为发行人各业务板块提供经营数据支持等。

在创造方面，公司不直接创造产品，但通过创意输出和创新手段为业主方、采购方和施工单位、供应方创造了全新的连接纽带。相对于传统的工程咨询服务，公司利用信息化手段、BIM 技术、大数据的应用等对工程咨询服务过程以及咨询单位的管理资源进行有效的整合、提升，从而提高工程咨询服务水平，提供更加准确、及时、科学的数据，不仅为业主方及采购方缩短工期、节约成本、提升工程、货物及服务质量，也能为施工单位及供应方提升效率，节约工作时间。

发行人的建筑设计业务，需要将工程技术和艺术创意相结合，具备了工程设计行业的严谨属性和文化创意产业的创意属性。发行人凭借其创新、创意能力，多个项目先后获得多项设计奖项，优秀设计作品项目的积累充分彰显了公司的创意能力。此外，发行人积极响应国家“双碳”战略目标，在设计项目中积极应用新型技术和材料，推广绿色建筑和超低能耗、近零能耗建筑的设计。

发行人通过在业务开展过程中的创新、创造、创意，已获得多项荣誉奖项，并拥有软件著作权 21 项、专利 5 项。

（3）发行人致力于传统产业与新技术、新模式深度融合

在招标代理业务方面，传统招标业务主要通过手工及纸质材料对整个招标过程进行控制，发行人“信 e 采”电子化招标采购平台，将互联网、信息化等新技术与传统招标代理业务相结合，实现了招标、投标、开标、评标、定标的全流程、无纸化，形成了集项目管理、流程管理、专家管理、企业管理、监督管理于一体的透明、公开、公正的招投标系统和管理体系，目前发行人所有招标代理项目已通过电子化招标平台进行管理，大大提高了招标业务的管理效率。

在工程造价咨询及建筑设计业务方面，发行人采用 BIM 技术与传统技术相结合的手段，通过分析整体环境，识别管理需求，创建 BIM 组织框架，按照项

目特征，深入划分，将设计、咨询结果和 BIM 实现有效连接。为解决地形复杂、占地面积大的项目审计效率低下且人为误差较大的问题，以及城市老旧小区测量难度大的问题，发行人利用无人机、三维成像技术及遥感技术，提高了工作效率和审计、测量及估算结果的准确性，实现了新技术与传统技术的相互融合。

全过程工程咨询是对工程建设项目前期研究和决策以及工程项目实施和运营的全过程，提供招标代理、勘察设计、监理、造价咨询、项目管理等全过程咨询服务，满足建设单位一体化服务需求，有利于增强工程建设过程的协同性，全面提升投资效益、工程建设质量和运营效率，推动高质量发展。发行人借助近二十年的招标经验和客户基础，并通过内涵式发展及外延并购，搭建起了全过程工程咨询服务的业务结构和资质体系，初步具备了全过程工程咨询服务的能力，目前全过程工程咨询项目正在有序开展中。发行人开展的全过程工程咨询服务符合国家推广的新业态、新模式，符合国家经济发展战略和产业政策导向。

（4）发行人积极创新服务模式，助力先进制造业、城市更新及乡村振兴等新兴产业、新业态

发行人作为专业的技术服务企业，以人才优势、技术优势助力先进制造业的高质量发展。在长鑫半导体 12 英寸存储器晶圆制造项目、合肥晶合晶圆制造项目、欧菲光光学光电产业建设项目、江淮汽车新能源乘用车项目等一批重大科技创新项目中，发行人立足传统服务优势，结合高端制造业发展需求，不断创新服务模式，优化服务流程，为客户提供了高效、高质和高端的专业咨询服务。

发行人经过多年经营发展及技术研究，在城市更新、乡村振兴等领域，逐步形成了自身的技术特色。“合柴 1972 中国家电博物馆”“城隍庙步行街外立面改造”“安庆大南门特色文化街（陈延年、陈乔年读书处）项目”等一批地标性城市更新项目，通过保留记忆、重塑空间等创意手法，强调新旧事物的融合共生，运用创新设计理念和创新技术，将历史文化保护与设计创意有机结合，保留延续当地历史文脉的同时，植入现代功能，形成了一张张新的城市名片。发行人是安徽省乡村振兴促进会副会长单位，具有开展乡村振兴咨询服务的工作经验和实力，已为“汤池温泉老街整体改造”“凤台现代农业科技示范园”等多个乡村振兴项目提供工程咨询服务。

(5) 发行人契合并努力践行创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念，充分彰显国企的责任担当

公司的“信e采”电子化招标采购平台将互联网、信息化等新技术与传统招标代理业务相结合，实现了招投标的全流程、无纸化，形成了集项目管理、流程管理、专家管理、企业管理、监督管理于一体的透明、公开、公正的招投标系统和管理体系，大大提高了招标业务的管理效率。其中自主采购模块完全对外开放、共享，采购人可自主注册并利用发行人的电子化招投标平台发布采购需求，完全契合并努力践行创新、协调、绿色、开放、共享五大发展理念，充分彰显国企的责任担当。

综上，发行人属于高技术服务业，所属行业不属于《创业板推荐规定》中“负面清单”所列行业；发行人成长性良好，重视科技创新，主营业务具有创新、创造、创意属性，并取得多项专利、软件著作权及荣誉奖项，积极开展传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式相融合，符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的规定。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、查阅同行业可比公司研发投入情况，并结合业务结构差异等因素分析研发投入差异的原因及合理性。与发行人管理层、研发人员沟通，了解发行人研发模式、研发管理机制、创新特征，分析发行人研发投入与业务开展及研发创新的匹配性；

2、查阅行业公开信息，了解行业市场容量、发行人及竞争对手的市场份额情况；了解发行人及竞争对手的主要产品、市场地位、声誉、核心技术与产品情况，对比分析同行业可比公司产品、业务、技术人员及相关财务指标情况；

3、访谈发行人管理层，了解发行人行业竞争格局和市场空间、行业地位等情况；

4、查阅《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，比照分析发行人属于成长型创新创业企业，符合创业板定位的规定；

5、取得募投项目可行性研究报告，了解发行人省外业务开展情况，访谈发行人总经理，了解省外市场的开发计划。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人的研发投入能满足发行人业务开展及创新的需要，发行人在创新方面具有注重利用互联网、BIM、大数据等新技术革新传统工程咨询服务产业，推进了传统业务与新技术的融合，并在项目实践过程中积极创新服务模式及服务内容；积极探索工程咨询的全过程业务新模式，传统工程咨询服务向全过程工程咨询服务转变融合，积极开展业务模式创新，通过开放式创新，借助“外脑”提高创新效率，并具有较高的研发成果转化率等特征，与发行人研发投入具有匹配性；

2、受益于产业政策、市场规模增长以及发行人自身服务能力的提升，发行人业务增长良好，发行人具备成长性，且可持续增长；

3、发行人业务规模持续增长，市场占有率和排名持续提升，发行人与选取的同行业企业相比具有较强的竞争能力；发行人募投项目“营销与服务网络升级项目”具有可行性；

4、发行人属于成长型创新创业企业，符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等关于创业板定位的规定。

2. 关于关联租赁及募投项目

申报材料及审核问询回复显示，发行人租赁控股股东技术公司及其母公司国贸集团、海螺集团持有企业的房产面积达 58.36%。募投项目“总部基地及运营研发中心建设项目”建成后，预计发行人依靠租赁房产来开展业务的情况也将得到有效解决。

请发行人量化说明上述募投项目目前建设进度，已投入金额，投产后对发行人生产经营场所的实际改善情况，发行人现有各租赁场所的搬迁计划安排，是否将不再租赁控股股东、实际控制人房产。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

请发行人量化说明上述募投项目目前建设进度，已投入金额，投产后对发行人生产经营场所的实际改善情况，发行人现有各租赁场所的搬迁计划安排，是否将不再租赁控股股东、实际控制人房产

公司募投项目“总部基地及运营研发中心建设项目”于2022年4月正式开工，预计建设周期36个月。根据该项目具体时间进度安排，目前该项目已完成前期调研、可行性研究、方案设计、施工图设计与施工招标等阶段，已正式进入土建施工阶段，目前已完成地下三层建设。截至2022年8月31日，该项目已投入金额4,561.36万元。

截至2022年6月30日，发行人租赁使用的生产经营场所面积为11,214.04 m²，拥有开评标室数量为16个，人均办公面积为20.46 m²。募投项目“总部基地及运营研发中心”建设内容包括1栋17层运营和办公主楼、4层招投标中心附楼。同时，项目建筑地下部分设置2层地下空间和1层标书等资料储存夹层。募投项目建成后，将为发行人提供开评标室26个，大大缓解目前开标室的承载压力，人均办公面积预计为23.71 m²，能有效满足发行人办公、开评标、资料存放等需求，改善发行人的生产经营条件。

截至本回复出具之日，发行人租赁技术公司、国贸集团及海螺集团及其控制企业的全部房产情况如下：

序号	出租方	关联关系	详细座落位置	租赁用途	租赁面积 (m ²)	租赁起止时间	
1	安徽安天机电工程有限责任公司	技术公司控制企业	合肥市包河区长春街与长白山路66号3幢楼12楼	资料存放	260.00	2022年1月1日	2022年12月31日
2	安徽安天国际置业有限公司	技术公司控制企业	合肥市祁门路1779号安徽国贸大厦12层	办公	700.00	2020年4月1日	2023年3月31日
3	安徽安天国际置业有限公司	技术公司控制企业	合肥市祁门路1779号安徽国贸大厦14层	办公	562.00	2020年3月1日	2023年3月31日
4	安徽恒兴物业发展有限公司	技术公司控制企业	合肥市潜山路398号天天乐园大酒店三楼、四楼	办公	1,523.00	2020年1月1日	2022年12月31日

5	安徽恒兴物业发展有限公司	技术公司控制企业	合肥市潜山路398号天天乐园大酒店403、405室	办公	127.60	2022年6月20日	2024年6月20日
6	国贸集团	发行人间接控股股东	合肥市祁门路1779号安徽国贸大厦3-6层	办公、评标室	2,720.00	2018年6月1日	2023年5月31日
7	国贸集团	发行人间接控股股东	合肥市祁门路1779号安徽国贸大厦1层	开标大厅	210.00	2021年6月1日	2024年5月31日
8	芜湖海螺国际大酒店有限公司	海螺集团控制企业	芜湖市镜湖区文化路39号芜湖海螺国际大酒店7层	办公	235.00	2022年7月1日	2023年6月30日
合计	-	-	-	-	6,337.60	-	-

上述第1-7项租赁房产系发行人位于合肥市的生产经营场所，待发行人募投项目“总部基地及运营研发中心建设项目”建设完成后，发行人位于合肥市内的生产经营场所将整体搬迁至总部基地及运营研发中心，不再继续租赁技术公司、国贸集团及其控制的企业房产。上述第8项租赁房产系发行人位于芜湖市的生产经营场所，考虑到业务实际开展情况，该项租赁房产租赁期限届满后，发行人将按照市场化原则重新租赁办公场地，逐步减少关联租赁。发行人主要从事招标代理、工程造价咨询和建筑设计等工程咨询服务，属于专业技术服务业，非生产型企业，办公场所的搬迁不会对发行人生产经营产生重大不利影响。发行人现有办公场所搬迁后，将不再租赁控股股东、实际控制人房产。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

1、取得发行人募投项目可研报告，分析募投项目投产后对发行人生产经营场所的实际改善情况；

2、了解发行人募投项目的目前建设进度，实际投入情况，实地察看募投项目建设情况；

3、访谈发行人总经理，了解募投项目建成后相关租赁场所的搬迁计划，取得发行人关于募投项目建成后不再租赁控股股东、实际控制人房产的说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

发行人募投项目“总部基地及运营研发中心”建成后，能有效满足发行人办

公、开评标、资料存放、研发等需求，改善发行人的生产经营条件，缓解目前开标室的承载压力。发行人总部基地及运营研发中心预计建设周期 36 个月，现有租赁技术公司、国贸集团及其控制企业的场所将于项目建成后陆续完成搬迁，届时将不再租赁控股股东、实际控制人房产。

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于安徽安天利信工程管理股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

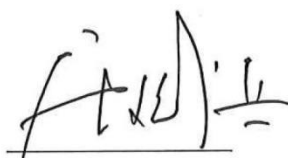
安徽安天利信工程管理股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于安徽安天利信工程管理股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，本次审核落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长（签名）：



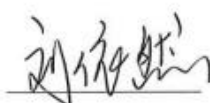
庄斌兵

安徽安天利信工程管理股份有限公司



（本页无正文，为国元证券股份有限公司《关于安徽安天利信工程管理股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人（签名）：



刘依然



胡永舜

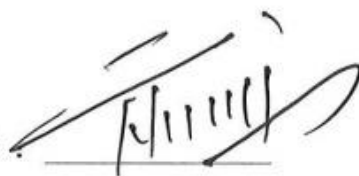
国元证券股份有限公司



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于安徽安天利信工程管理股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解本回复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，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

保荐机构董事长（签名）



俞仕新

国元证券股份有限公司

2022年9月28日

