

# 关于对上海霍普建筑设计事务所股份有限公司 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

信会师函字[2020]第 ZA959 号

深圳证券交易所：

贵所提出的《关于上海霍普建筑设计事务所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》收悉。根据贵所提出的相关问题，本会计师事务所本着真实、准确、完整的原则进行了逐项回复，具体回复内容如下：

本所尚未对2020年1月至12月期间的财务报表进行审计或审阅。以下所述的核查程序及实施核查程序的结果仅为协助上海霍普建筑设计事务所股份有限公司回复贵所问询目的，不构成审计或审阅。

**问题 2：根据申报材料及审核问询回复，报告期内，发行人建筑设计业务按照完工百分比法即合同付款节点约定比例确认收入。发行人认为实施新收入准则不会对公司具体的收入确认方法和收入金额构成影响，对公司生产经营及主要财务指标无实质影响。请发行人结合新收入准则规定的按时段确认收入的三个条件，论证并补充披露发行人建筑设计业务按照完工百分比法即合同付款节点约定比例确认收入是否符合相关规定。**

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

**答复：**

**（一）结合新收入准则规定的按时段确认收入的三个条件，论证并补充披露发行人建筑设计业务按照完工百分比法即合同付款节点约定比例确认收入是否符合相关规定**

发行人在新收入准则下其履约义务属于在某一时段内履行履约义务，发行人收入确认方法符合新收入准则的相关规定

（1）结合新收入准则规定的按时段确认收入的三个条件，发行人在新收入准则下其履约义务属于在某一时段内履行履约义务

根据业务合同的约定，发行人向客户提供针对某一地产开发项目的建筑设计服务，该建筑设计服务是合同的履约义务。该履约义务属于在某一时段内履行的履约义务，具体分析如下：

《企业会计准则—14号收入》第十一条规定：满足下列条件之一的，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履约义务：

1) 客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

2) 客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

3) 企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。

经过对发行人建筑设计业务合同进行评估，发行人识别其履约义务满足上述条件3)，即满足其商品具有不可替代用途、及有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的条件，具体识别和认定的依据如下：

#### A、企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途

发行人为客户提供的建筑设计服务，是针对某一地产开发项目而提供的定制化服务，通常包括对建筑物和附属构筑物设施等进行综合性设计及技术经济分析，提供作为建设依据或参考的设计文件和图纸等。

建筑本身具有个性化的典型特性，每个项目的设计均需要根据特定地块的用地规划、实现建筑物和所处环境的融合、反映市场诉求，对技术性、经济性等多种因素进行综合评判和设计。

因此，发行人建筑设计业务合同约定的设计任务、设计成果，为个性化非标准定制服务，难以轻易地将设计成果用于其他用途；即发行人履约过程所提供的建筑设计劳务具有不可替代用途。

B、企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力

在发行人与客户签订的业务合同中，明确约定了各阶段环节应收取的款项，同时，针对客户终止合同，通常就发行人“有权就累计至今已完成的履约部分收取款项”进行了明确约定，具体包括：“合同生效后，因甲方原因而终止或解除合同，乙方未开始设计工作的，应退还甲方已付的定金；已开始设计工作的，甲方应根据乙方已进行并经甲方确认的实际工作量支付设计费用”、“当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”。

因此，根据签署的业务合同条款约定等，发行人在整个合同期间内有权就累计已完成的履约部分收取款项，并且该权利具有法律约束力，且该等款项能够补偿发行人已经发生的成本和合理利润。

综上，发行人建筑设计业务履约过程中所提供的劳务具有不可替代用途，且在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，并且该权利具有法律约束力，所收取款项能够补偿已经发生的成本和合理利润，符合新收入准则下按照“时段法”确认收入的条件。

## （2）发行人收入确认方法符合新收入准则的相关规定

发行人主要从事建筑设计业务，具体收入确认方法为：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，确认相应收入。在新收入准则下，适用《企业会计准则第14号—收入》（财会【2017】22号），采用五步法确认收入：

### ① 第一步：识别合同。

合同的五个必要条件：合同已被审批；双方承诺将履行各自的义务；已明确各方的权利和义务；有明确的支付条款；具有商业实质；很可能收回对价。

发行人向客户提供建筑设计服务，会与客户签订独立的业务合同，该合同经双方审批并盖章生效、双方承诺将履行各自的义务。合同条款明确约定了双方的权利和义务、支付条款，合同具有商业实质，发行人因履行该合同、为客户提供建筑设计服务而有权取得的对价很可能收回。综上，发行人与客户签订的业务合同，满足合同的五个必要条件。

② 第二步：识别履约义务。

根据业务合同的约定，发行人向客户提供针对某一地产开发项目的建筑设计服务，该建筑设计服务是合同的履约义务。如前所述，该履约义务属于在某一时段内履行的履约义务。

③ 第三步：确定交易价格。

发行人与客户签署的业务合同中明确约定了发行人提供的建筑设计服务的价格，以及业务执行各阶段环节所应收取的价款。

④ 第四步：分摊交易价格。合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。企业不得因合同开始日之后单独售价的变动而重新分摊交易价格。

发行人向客户提供的建筑设计服务是一项完整的单项履约义务，故不涉及交易价格的分摊。

⑤ 第五步：收入确认时点或期间。

如前所述，发行人提供的建筑设计服务属于在某一时段内履行的履约义务。

《企业会计准则—14号收入》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，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。

综上所述，发行人建筑设计业务按照完工百分比法即合同付款节点约定比例确认收入，符合新收入准则的相关规定。

(3) 发行人按照“时段法”确认履约进度及收入，与同行业可比公司一致

经查询公开披露资料，采用合同付款节点约定比例确认收入的同行业上市公司华图山鼎（原名：山鼎设计）、建科院以及同行业可比公司（在审企业）深圳奥雅设计股份有限公司、广州山水比德设计股份有限公司、上海尤安建筑设计股份有限公司、深圳市蕾奥规划设计咨询股份有限公司等，均按照“时段法”确认履约进度及收入，与发行人一致。

### 【中介机构核查意见】

#### （一）核查过程

申报会计师执行了如下核查程序：

查阅了新收入准则，结合新收入准则规定的按时段确认收入的三个条件，进一步分析论证发行人建筑设计业务按照完工百分比法即合同付款节点约定比例确认收入是否符合相关规定。

#### （二）核查意见

申报会计师核查意见如下：

发行人建筑设计业务按照完工百分比法即合同付款节点约定比例确认收入符合新收入准则的相关规定。

**问题 3：根据申报材料及审核问询回复，报告期内，发行人对保利的收入占比分别为 44.97%、42.20%、46.01%和 56.03%，占比较高；除保利外，发行人前五大客户变动较大。请发行人：（1）补充披露报告期内与保利合作项目涉及的区域分布情况，包括但不限于主要**

城市、城市的一二三四线划分结果、金额等，截至 2020 年 6 月末在手合同金额涉及的主要区域及城市；（2）结合在手订单、业务拓展计划等因素，补充披露未来对保利和其他客户的收入预计实现及占比情况，客观、充分披露发行人客户集中度较高特别是第一大客户占比高的风险，并做重大风险提示；（3）结合主要客户变动较大、客户经营情况及面临的地域限制等因素，补充披露发行人业务发展的可持续性，房地产调控政策对发行人经营业绩的影响，并做重大风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

**答复：**

（一）补充披露报告期内与保利合作项目涉及的区域分布情况，包括但不限于主要城市、城市的一二三四线划分结果、金额等，截至 2020 年 6 月末在手合同金额涉及的主要区域及城市

报告期内，公司与保利合作项目涉及的区域分布情况如下表所示：

单位：万元

区域	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东	2,328.55	31.53%	2,962.71	24.15%	2,926.47	28.72%	2,753.38	38.04%
华南	1,516.67	20.53%	3,644.69	29.71%	4,392.39	43.11%	2,565.59	35.44%
东北	1,024.67	13.87%	1,890.18	15.41%	872.01	8.56%	770.65	10.65%
华北	986.97	13.36%	1,657.61	13.51%	920.71	9.04%	284.58	3.93%
华中	1,132.23	15.33%	1,532.54	12.49%	844.76	8.29%	650.58	8.99%
其他	397.19	5.38%	580.54	4.73%	233.37	2.29%	214.24	2.96%
合计	7,386.27	100%	12,268.28	100%	10,189.72	100%	7,239.02	100%

报告期内，公司与保利合作项目涉及的区域分布以华东、华南区域为主，东北、华北、华中等区域业务不断发展。

报告期内，公司与保利的收入按城市类型划分的情况如下表所示：

单位：万元

城市类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比

关于对上海霍普建筑设计事务所股份有限公司  
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

一线城市	379.79	5.14%	333.71	2.72%	366.70	3.60%	623.18	8.61%
二线城市	6,142.85	83.17%	6,508.29	53.05%	5,442.02	53.41%	3,696.79	51.07%
三线城市	483.31	6.54%	3,123.78	25.46%	2,660.61	26.11%	2,217.87	30.64%
四线城市	380.31	5.15%	2,302.50	18.77%	1,720.39	16.88%	701.17	9.69%
合计	7,386.27	100.00%	12,268.28	100.00%	10,189.72	100.00%	7,239.02	100.00%

注：城市划分标准摘自《2020 城市商业魅力排行榜》。其中，一线城市包括：北、上、广、深；二线城市主要包括省会城市、副省级城市、东部地区的经济强市或经济发达的区域性中心城市。

报告期内，公司与保利的业务合作主要集中在二线城市，2020年1-6月，随着武汉、泉州等城市业务项目的贡献，二线城市收入占比进一步提升。

截至2020年6月30日，公司对保利的在手合同金额为22,649.89万元，主要区域和各区域排名前两位的主要业务城市情况如下：

单位：万元

区域及主要城市	在手合同金额	占比
华东	7,640.91	33.73%
其中：南昌	1,318.30	5.82%
赣州	831.86	3.67%
华北	4,492.51	19.83%
其中：石家庄	1,376.06	6.08%
秦皇岛	881.29	3.89%
华南	3,991.39	17.62%
其中：东莞	699.53	3.09%
广州	624.79	2.76%
华中	2,837.72	12.53%
其中：武汉	1,450.42	6.40%
郑州	1,039.37	4.59%
东北	2,684.66	11.85%
其中：长春	1,316.70	5.81%
沈阳	1,179.94	5.21%
其他	1,002.69	4.43%
其中：兰州	492.33	2.17%

西安	162.12	0.72%
总计	22,649.89	100.00%

从在手订单区域分布情况来看，主要分布在华东、华南、华北区域，在各区域及城市之间分布较为广泛。

**(二) 结合在手订单、业务拓展计划等因素，补充披露未来对保利和其他客户的收入预计实现及占比情况，客观、充分披露发行人客户集中度较高特别是第一大客户占比高的风险，并做重大风险提示**

1、结合在手订单、业务拓展计划等因素，补充披露未来对保利和其他客户的收入预计实现及占比情况

预计 2020 年全年，公司营业收入约为 3 亿元左右，其中，预计保利的收入占比约为 55%。预计 2021 年及后续年度，公司营业收入将呈现逐年稳定增长的态势，并随着公司经营规模的持续扩大、非保利客户拓展成效的逐步显现，对保利的收入占比将有望降低、对非保利的收入占比将有望提升。

2、客观、充分披露发行人客户集中度较高特别是第一大客户占比高的风险，并做重大风险提示

报告期各期，公司前五名客户销售占比分别为 58.75%、61.06%、65.58%、69.58%，其中，对保利的收入占比分别为 44.97%、42.20%、46.01%和 56.03%，占比较高。报告期各期，公司的业务收入呈现出前五名客户集中度高、特别是第一大客户占比高的情形，存在一定的客户集中风险。报告期内，公司对保利的业务主要集中在华东、华南区域，若未来公司未能持续保持与保利的业务合作关系，将对公司经营业绩构成不利影响。

未来，如果公司的技术服务能力无法持续满足下游客户需求，并最终导致双方合作关系终止，或者下游主要客户的经营状况或业务结构发生重大不利变化，使得公司不能继续维持与下游客户的良好合作关系，短期内将影响公司合同订单情况，则将对公司的盈利水平产生一定的不利影响。

**(三) 结合主要客户变动较大、客户经营情况及面临的地域限制等因素，补充披露发行**

## 人业务发展的可持续性，房地产调控政策对发行人经营业绩的影响，并做重大风险提示

1、结合主要客户变动较大、客户经营情况及面临的地域限制等因素，补充披露发行人业务发展的可持续性

报告期内，发行人主要客户变动情况如下：其一，报告期各期，发行人第一大客户均为保利，交易规模呈现逐年稳定上升趋势；其二，报告期内，发行人进一步强化、加深了对国内一线开发商客户绿地、世茂等的开拓力度，该等客户自2018年起进入发行人主要客户并在后续年度持续保持稳定业务；其三，报告期内，发行人凭借自身在行业内的综合优势，持续开拓如阳光城、北京北辰等国内知名开发商客户以及区域优质客户，由于在报告期内与该等客户交易规模相对较小、且多为具体项目的合作，因此该等客户在年度间存在一定的波动。

整体看来，报告期内，发行人主要客户均为具有全国品牌影响力的大型房地产企业，自身经营业绩稳定，资信情况良好，市场竞争力较强，有力的支撑了发行人业务的可持续发展。

发行人业务发展具有可持续性，具体分析如下：

### （1）发行人下游房地产行业市场空间稳定增长

在新型城镇化进程快速推进、居民住房消费全面升级的宏观背景下，房地产市场逐渐进入平稳发展阶段。2017年至2019年，全国房地产开发投资额分别为109,798.53亿元、120,263.51亿元和132,194.00亿元，同比增长7.04%、9.53%和9.92%，总体呈现“稳中有增”的良性态势，从而为建筑设计行业的下游市场需求创造了稳定、合理、持续的增长空间。

### （2）房地产行业集中度持续提升为发行人业务发展带来了新的机遇

在房地产宏观调控的背景下，房地产行业进入新的整合期，行业内资本实力较强、具有品牌影响力的大中型房地产企业的销售规模及集中度进一步提升，房企规模分化格局持续加大。根据中国房地产业协会发布的《中国房地产开发企业500强测评研究报告》显示，2017年至2019年，销售前二十名企业合计的市场占有率分别为32%、36%和37%；销售前五名企业合计的市场占有率分别为45%、52%、54%，行业集中度持续提升。

由于规模较大的房地产企业基于自身项目品质稳定性、产品系列设计风格连贯性等因素，往往倾向于和具有丰富项目经验和优秀设计能力的设计企业采用战略供应商选定和集中采购模式，形成长期稳定的合作关系。房地产行业集中度的提升势必促进建筑设计行业集中度的提升，因而为服务于龙头房企、具有品牌知名度的建筑设计企业带来了新的增长机遇。

### （3）发行人与主要客户的业务合作具有可持续性

发行人主要客户均为具有全国品牌影响力的大型房地产企业，自身经营业绩稳定，资信情况良好，市场竞争力较强。建筑设计业务专业性较强，同时鉴于建筑方案设计在建筑设计项目中的牵头引领作用，下游客户尤其是品牌知名度较高的房地产开发企业在建筑设计服务尤其是建筑方案设计供应商的选择上较为谨慎，普遍采用供需黏合度较高的战略供应商选定和集中采购模式，因此，设计企业与开发企业之间的业务黏性较大。

发行人的核心客户为保利，与保利的业务开展具有可持续性：保利作为地产行业的领军企业，倾向选择理解其产品特色、设计理念的战略供应商，发行人与保利地产合作长达十多年，对保利的建筑风格、建筑文化有着深刻的理解，双方合作关系稳固。目前，发行人对保利的在手订单充沛，且未来具有较大的提升空间。

除了保利外，公司还与绿地、世茂、金科、等在内的国内百强房地产商之间建立了长期稳定的合作关系。尽管目前，公司与该等客户之间的交易量相对较小，且年度间存在一定波动，但随着公司经营规模的不断扩大，对该等非保利客户的业务拓展力度持续加强，与该等客户的交易规模亦会不断攀升。未来，公司将持续开拓客户资源、优化客户结构并扩大市场份额。

### （4）发行人是具有全国品牌知名度的建筑方案公司，具备持续拓展市场客户、实现业务持续发展的综合实力

发行人是国内知名的建筑方案公司，完成了多项底蕴深厚而又充满时代气息的城市精品项目，形成了一系列兼具功能性和艺术性的优秀设计作品，在行业内建立了较高的知名度和良好的声誉。

公司先后获得“2018-2019 年度地产行业卓越设计贡献奖”、“中国房地产优秀服务商”、

“CIHAF 设计中国 2013 年度优秀新锐建筑设计机构”等荣誉，主要设计作品先后获得中国土木工程学会住宅工程指导工作委员会颁发的中国土木工程詹天佑优秀住宅小区金奖，上海市勘察设计行业协会颁发的上海市优秀住宅小区设计一等奖，上海市建筑学会颁发的科技进步奖、建筑创作奖以及意大利 A' Design Award 国际设计奖、德国 iF 设计奖、Architecture Master Prize（美国建筑师大奖）、ICONIC AWARDS（德国标志性设计奖）、LONDON DESIGN AWARDS（伦敦设计奖）等国内外奖项。

公司将凭借在人才、技术、品牌、客户资源等方面的综合优势，持续拓展市场客户、实现业务持续发展。

综上，发行人业务发展具有可持续性。

## 2、补充披露房地产调控政策对发行人经营业绩的影响，并做重大风险提示

公司所属的建筑设计行业与房地产行业密切相关。房地产行业具有一定的周期性，受宏观经济形势、产业政策调控影响明显。近年来，我国政府针对房地产行业出台了一系列调控政策，如“新国五条”，2018年4月央行、银保监会、证监会、外汇局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（“资管新规”），2019年5月银保监会发布《关于开展“巩固治乱象成果 促进合规建设”工作的通知》（“23号文”）等，上述政策从限制房地产企业融资规模、增加保障性住房和普通商品住房有效供给、抑制投资投机性购房需求、促进供应土地的及时开发利用等多个方面进行调控。同时，政府推出的限购、提高交易税费等短期调控政策，也直接影响了商品住宅的短期需求，一定程度上造成了房地产市场成交量的下降。这些经济政策都会对公司业务发展构成一定影响。在上述政策背景下，2019年度公司实现营业收入26,664.14万元，净利润6,366.53万元，增速有所放缓，同时当年经营回款情况有所下降，当年应收账款及应收票据占营业收入比例80.71%，较以前年度有所上升。

2020 年前三季度，我国住宅新开工面积共计 117,193 万平方米，较 2019 年前三季度下降 4.18%。其中，受新冠疫情影响，2020 年第一季度住宅新开工面积 20,799 万平方米，较 2019 年同期下降 26.94%。随着国内普遍复产复工，第二季度及第三季度住宅新开工面积分别为 50,784 万平方米及 45,610 万平方米，较 2019 年同期分别增长 2.53%及 2.93%，基本恢复正常增长水平。住宅新开工面积可能发生的不利变化会对公司经营业绩造成影响。

同时，2020年8月，监管部门出台房地产融资新规，设置“三道红线”控制房地产企业有息债务的增长，旨在保障地产行业的持续健康发展，通过控制房企有息负债规模增长速度，对地产行业融资供给进行结构性调控。其中，公司报告期内的主要客户，保利、世茂归入绿色档，未触及红线，其他客户例如绿地、阳光城、北辰等，根据触及红线数量的不同，相应被归入黄、橙、红三档。在上述融资政策调整预期下，可能会导致该等客户的融资难度有所增加，从而给公司带来应收账款回款周期延长、发生坏账损失的可能性增加等经营风险。若公司上述主要客户未能较好地应对包括“三道红线”在内的房地产宏观调控政策，将会对公司的经营业绩构成冲击。

目前，房地产行业调控政策已趋于稳定，但若政府进一步加大对房地产市场调控，可能导致房地产开发企业调整长期经营部署、减少土地投资、推迟项目开发、延长付款周期，对公司现有业务的推进、未来市场的开拓以及资金的及时回收造成不利影响，进而使得公司业绩增速有所放缓、经营活动现金流量有所下降。

## 【中介机构核查意见】

### （一）核查过程

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与保利合作项目涉及的区域分布情况，以及截至2020年6月末在手合同金额涉及的主要区域及城市；

2、结合在手订单、业务拓展计划等因素，针对发行人未来对保利和其他客户的收入预计实现及占比情况进行了分析，并客观、充分分析了发行人客户集中度较高特别是第一大客户占比高的风险；

3、对发行人高管人员进行了访谈，结合主要客户变动情况、客户经营情况及面临的地域限制等因素，对发行人业务发展的可持续性、房地产调控政策对发行人经营业绩的影响进行了分析。

## （二）核查意见

申报会计师核查意见如下：

1、发行人已在招股说明书中披露了报告期内与保利合作项目涉及的区域分布情况以及截至2020年6月末在手合同金额涉及的主要区域及城市，有关数据真实、准确；

2、发行人已在招股说明书中披露了未来对保利和其他客户的收入预计实现及占比情况，客观、充分披露发行人客户集中度较高特别是第一大客户占比高的风险，并做重大风险提示，相关表述准确、客观；

3、发行人已在招股说明书中披露了业务发展的可持续性、房地产调控政策对发行人经营业绩的影响，并做重大风险提示，相关表述准确、客观。发行人业务发展具有可持续性。

问题4：根据申报材料 and 审核问询回复，发行人主要客户均为房地产开发企业，报告期各期应收账款余额分别为3,831.46万元、9,752.41万元、21,235.39万元和24,626.67万元，增幅较大；公司对保利的应收账款占当期应收账款余额的比例分别为39.02%、37.02%、44.18%和50.42%。截至2020年9月30日，报告期各期末公司应收账款期后回款金额占应收账款余额的比例分别为83.47%、74.92%、56.41%和22.10%。请发行人：（1）结合主要客户信用状况、资金状况、偿债能力变化情况，补充披露是否存在回款风险较大、资金链紧张的客户，相关坏账准备计提是否充分；（2）补充披露截至目前的期后回款情况，回款比例与同行业可比公司比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性，发行人是否面临较大的回款风险及对经营业绩的影响；（3）补充披露截至目前的应收账款逾期情况，包括但不限于涉及的客户、金额、预期原因等；（4）结合上述事项，以及房地产调控政策、新增住宅开发面积等，对发行人面临的应收账款风险、主营业务风险进行有针对性的充分披露和揭示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

### 答复：

（一）结合主要客户信用状况、资金状况、偿债能力变化等情况，补充披露是否存在回款风险较大、资金链紧张的客户，相关坏账准备计提是否充分

报告期内，发行人主要客户为保利、绿地、世茂、山湖海（广东）投资控股集团有限公司、融侨集团股份有限公司、金科地产集团股份有限公司（SZ. 000656）、阳光城集团股份有限公司（SZ. 000671）、湖州远辉房地产开发有限公司等。

## 1、主要客户信用状况

上述主要客户信用情况如下：

客户名称	信用情况
保利地产	保利地产 2019 年由大公国际资信评估有限公司评定的信用评级为 AAA。
绿地控股	绿地控股 2020 年由联合资信评估有限公司评定的信用评级为 AA+。
世茂股份	世茂股份 2020 年由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AAA。
山湖海（广东）投资控股集团有限公司	广东省企业诚信建设促进会、广东省企业信用评审委员会于 2019 年 12 月出具《企业信用等级证书》，该公司评定结果为 AAA 级。
融侨集团股份有限公司	2020 年由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AA+。
金科地产集团股份有限公司	2020 年由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AAA。
阳光城集团股份有限公司	2020 年由中诚信国际信用评级有限公司评定的信用评级为 AA+。
湖州远辉房地产开发有限公司	该公司是广东海伦堡地产集团有限公司的控股子公司，广东海伦堡地产集团有限公司 2017 年由联合信用评级有限公司评定的信用评级为 AA+。

## 2、主要客户资金状况、偿债能力变化情况

上述主要客户资金状况、偿债能力变化情况如下：

客户名称	资产负债率				货币资金/短期债务				经营活动产生的现金流量净额/短期债务			
	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
保利地产	77.66%	77.79%	77.97%	77.28%	1.96	2.1	2.33	2.3	-0.39	0.59	0.24	-0.99
绿地控股	88.51%	88.53%	89.49%	79.74%	0.72	0.76	0.86	0.81	0.03	0.17	0.45	0.63
世茂股份	63.56%	62.21%	58.65%	62.33%	1.63	1.33	2.45	2.66	0.24	0.49	0.94	1.25
山湖海（广东）投资控股集团有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
融侨集团股份有限公司	79.04%	79.75%	81.97%	79.74%	1.41	1.04	0.56	0.45	0.14	0.59	-0.07	-0.56
金科地产集团股份有限公司	83.92%	83.78%	83.63%	85.79%	1.01	1.1	1.08	1.04	-0.07	0.07	0.05	-0.47

关于对上海霍普建筑设计事务所股份有限公司  
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

阳光城集团股份 有限公司	83.64%	83.45%	84.42%	85.66%	1.39	1.32	0.79	0.75	0.44	0.48	0.46	0.18
湖州远辉房地产 开发有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

注：1、数据来源为各公司定期报告；

注：2、山湖海（广东）投资控股集团有限公司、湖州远辉房地产开发有限公司为非公众公司，无法从公开渠道获取相关财务信息。

3、结合上述情况，补充披露是否存在回款风险较大、资金链紧张的客户

房地产行业为资金密集型行业，房地产开发企业通常存在资产负债率高，短期偿债压力较大的特点，资金链紧张是很多房地产开发企业都会遇到的情形。但总体看来，报告期内，公司主要客户经营情况正常，资信情况良好，资金状况及偿债能力总体保持稳定，符合行业特性，未出现资金链及信用情况严重恶化的情形，亦不存在明显偿债风险。

4、相关坏账准备计提是否充分

报告期内公司及同行业可比上市公司应收账款坏账计提比例对比如下：

年度	公司	1年以内 (含1年)	1-2年	2-3年	3年以上
2020年1-6月	杰恩设计	5%	10%	30%	100%
	筑博设计	5%	20%	50%	100%
	华阳国际	5%	20%	50%	100%
	山鼎设计	10.41%	27.68%	42.45%	79.44%、100%
	尤安设计	5%	20%	50%	100%
	霍普股份	5%	10%	50%	100%
2019年度	杰恩设计	5%	10%	30%	100%
	筑博设计	5%	20%	50%	100%
	华阳国际	5%	20%	50%	100%
	山鼎设计	10.41%	27.68%	42.45%	79.44%、100%
	尤安设计	5%	20%	50%	100%
	霍普股份	5%	10%	50%	100%
2018年度	杰恩设计	5%	10%	30%	100%
	筑博设计	5%	20%	50%	100%
	华阳国际	5%	20%	50%	100%

关于对上海霍普建筑设计事务所股份有限公司  
 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

	山鼎设计	5%	20%	50%	100%
	尤安设计	5%	20%	50%	100%
	霍普股份	5%	10%	50%	100%
2017 年度	杰恩设计	5%	10%	30%	100%
	筑博设计	5%	20%	50%	100%
	华阳国际	5%	20%	50%	100%
	山鼎设计	5%	20%	50%	100%
	尤安设计	5%	20%	50%	100%
	霍普股份	5%	10%	50%	100%

报告期内，发行人坏账计提比例与同行业可比公司不存较大差异，坏账计提比例谨慎、合理。与此同时，结合发行人主要客户的经营情况、信用信息、偿债能力及现金流等指标，报告期内，公司主要客户经营情况正常，资信情况良好，资金状况及偿债能力总体保持稳定，符合行业特性，未出现资金链及信用情况严重恶化的情形，亦不存在明显偿债风险。发行人主要应收账款回收风险较小，坏账准备计提充分。

**（二）补充披露截至目前的期后回款情况，回款比例与同行业可比公司比较情况，如存在较大差异，请分析原因及合理性，发行人是否面临较大的回款风险及对经营业绩的影响**

报告期各期末公司应收账款期后回收情况如下：

单位：万元

时间	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末	
应收账款余额	24,626.67	21,235.39	9,752.41	3,831.46	
期后回款金额	7,193.49	13,690.52	7,455.87	3,219.73	
期后回款占应收账款余额比	29.21%	64.47%	76.45%	84.03%	
回款 明细	期后半年	7,193.49	8,488.93	3,578.30	1,875.19
	占比	100.00%	62.01%	47.99%	58.24%
	期后半年至一年	-	5,201.59	2,184.61	1,099.10
	占比	-	37.99%	29.30%	34.14%
	期后一年至两年	-	-	1,692.96	223.72
	占比	-	-	22.71%	6.95%
	期后两年以上	-	-	-	21.72

	占比	-	-	-	0.67%
--	----	---	---	---	-------

注：回款统计截至 2020 年 12 月 11 日。

由于公开渠道无法查询同行业上市公司的应收账款期后回款数据，因此选择同行业可比设计公司（在审企业）的期后回款比例数据进行比较，具体如下：

比较对象情况	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
尤安设计（截止 2020 年 8 月 25 日）	11.65%	28.84%	64.06%	78.33%
徐辉设计（截止 2020 年 11 月 30 日）	29.31%	42.77%	72.94%	78.48%
山水比德（截止 2020 年 8 月 30 日）	19.32%	52.12%	68.65%	75.71%
霍普股份（截止 2020 年 12 月 11 日）	29.21%	64.47%	76.45%	84.03%

报告期各期，公司应收账款期后回款情况与同行业可比公司相比，不存在较大差异，公司应收账款期后回款情况良好，符合行业特点，回款风险较小。

### （三）补充披露截至目前的应收账款逾期情况，包括但不限于涉及的客户、金额、预期原因等

根据公司与主要下游客户的合同约定，客户应当按照合同约定在确认公司提交的工作成果且收到相应结算金额的发票后付款。公司一般与客户签订的合同中未明确约定具体的信用期。截至 2020 年 12 月 11 日，公司应收账款余额为 2.48 亿元，其中，账龄一年以上应收账款金额为 5,109.14 万元，占比 20.57%。账龄一年以上应收账款主要客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	金额	占比账龄一年以上应收账款余额的比例
1	保利	1,392.44	27.25%
2	绿地	1,087.36	21.28%
3	山湖海（广东）投资控股集团有限公司	941.47	18.43%
4	世茂	252.10	4.93%
5	宝能	167.37	3.28%
	合计	3,840.74	75.17%

截止目前，公司存在账龄一年以上应收账款未能收回的原因主要为：第一，公司客户主要为保利、绿地等大型房地产开发商，客户内部付款审批程序较长，同时可能会根据项目的开发进度和对资金的整体安排缓付上游供应商款项，因此行业普遍存在结算周期较长的情况；第二，近年来，随着房地产行业调控政策的深化，房地产行业融资渠道阶段性趋紧、监管趋严、融资成本有所上升，房地产企业加强了资金管控，公司作为房地产企业的设计服务供应商受此影响，销售回款进一步放缓；第三，2020年，房地产行业受疫情冲击，生产经营受到一定影响，进一步使得其回款周期有所延长。

#### **（四）结合上述事项，以及房地产调控政策、新增住宅开发面积等，对发行人面临的应收账款风险、主营业务风险进行有针对性的充分披露和揭示**

##### **1、近年来房地产调控政策情况**

长期以来，我国政府针对房地产行业出台了一系列调控政策，在“不将房地产作为短期刺激经济的手段”的主基调指引下，各地坚持“房子是用来住的、不是用来炒的”这一定位，按照“稳地价、稳房价、稳预期”要求，保持调控政策连续性、稳定性和一致性，落实“因城施策”、差别调控的综合措施，完善房地产长效管理机制，市场预期进一步回归理性。

2018年4月央行、银保监会、证监会、外汇局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（“资管新规”），2019年5月银保监会发布《关于开展“巩固治乱象成果促进合规建设”工作的通知》（“23号文”）等，上述政策从限制房地产企业融资规模、增加保障性住房和普通商品住房有效供给、抑制投资投机性购房需求、促进供应土地的及时开发利用等多个方面进行调控。同时，政府推出的限购、提高交易税费等短期调控政策，也直接影响了商品住宅的短期需求，一定程度上造成了房地产市场成交量的下降。

同时，2020年8月，监管部门出台房地产融资新规，设置“三道红线”控制房地产企业有息债务的增长，旨在保障地产行业的持续健康发展，通过控制房企有息负债规模增长速度，对地产行业融资供给进行结构性调控。

##### **2、结合房地产开发投资额、新增住宅开发面积等，近年来房地产行业发展情况**

近年来，房地产行业在国家调控政策的引导下保持了健康稳定的发展。2017年至2019年，全国房地产开发投资额分别为109,798.53亿元、120,263.51亿元和132,194.00亿元，同比增长分别为7.04%、9.53%和9.92%；其中，住宅投资额分别为75,147.88亿元、85,192.25亿元和97,071.00亿元，同比增长分别为9.38%、13.37%和13.94%，全国房地产开发投资与

住宅地产开发整体呈现稳定增长态势。2017年至2019年，我国住宅新开工面积分别为128,098万平方米、153,353万平方米及167,463万平方米，2018年、2019年分别较上年增长19.72%和9.20%。在下游市场持续稳定增长的良好环境下，2017年至2019年公司建筑设计业务收入分别为16,097.39万元、24,145.15万元、26,664.14万元，亦实现了持续的同步增长。

2020年前三季度，我国住宅新开工面积共计117,193万平方米，较2019年前三季度下降4.18%。其中，受新冠疫情影响，2020年第一季度住宅新开工面积20,799万平方米，较2019年同期下降26.94%。随着国内普遍复产复工，第二季度及第三季度住宅新开工面积分别为50,784万平方米及45,610万平方米，较2019年同期分别增长2.53%及2.93%，基本恢复正常增长水平。

3、结合上述事项，以及房地产调控政策、新增住宅开发面积等，对发行人面临的应收账款风险、主营业务风险进行有针对性的充分披露和揭示

报告期内，公司应收账款账面价值分别为3,237.89万元、9,217.23万元、19,941.49万元和22,937.21万元，占同期营业收入的比例分别为20.11%、38.17%、74.79%和173.98%。一方面，随着公司业务规模的增加，应收账款余额增幅较快，2018年、2019年，应收账款账面价值增幅同比分别达到184.67%、116.35%，另一方面，账龄结构有所延长，报告期各期末，公司账龄一年以上应收账款金额分别为507.51万元、584.20万元、3,609.20和6,570.74万元，占各期末应收账款余额比例分别为13.25%、5.99%、17.00%和26.68%，占比较高。2020年上半年，公司应收账款余额相比2019年持续上升，其中，1年以内应收账款占比显著下降，1年以上应收账款快速上升。同时，报告期各期末，公司存在账龄三年以上的应收账款情形，该类应收账款回款风险相对较大，存在一定的回款风险。截止目前，公司仍然存在账龄一年以上应收账款未能收回的情况，主要原因包括客户内部付款审批程序较长、受房地产行业调控政策影响而阶段性资金面收紧以及2020年疫情因素影响，存在一定的回款风险。

报告期各期，公司对保利的应收账款余额分别为1,495.05万元、3,610.27万元、9,382.07万元和12,416.51万元，占当期应收账款余额的比例分别为39.02%、37.02%、44.18%和50.42%，整体占比较高。

公司客户主要为房地产开发商，随着公司的收入规模不断扩大，未来如果客户出现财务状况恶化导致其无法按期付款的情况或者公司的应收账款管控措施不力，将会使本公司面临坏账损失的风险，并对公司的资金周转和利润水平产生一定的不利影响。

公司所属的建筑设计行业与房地产行业密切相关。房地产行业具有一定的周期性，受宏观经济形势、产业政策调控影响明显。近年来，我国政府针对房地产行业出台了一系列调控政策，如“新国五条”，2018年4月央行、银保监会、证监会、外汇局联合发布《关于规范金融机构资产管理业务的指导意见》（“资管新规”），2019年5月银保监会发布《关于开展“巩固治乱象成果 促进合规建设”工作的通知》（“23号文”）等，上述政策从限制房地产企业融资规模、增加保障性住房和普通商品住房有效供给、抑制投资投机性购房需求、促进供应土地的及时开发利用等多个方面进行调控。同时，政府推出的限购、提高交易税费等短期调控政策，也直接影响了商品住宅的短期需求，一定程度上造成了房地产市场成交量的下降。这些经济政策都会对公司业务发展构成一定影响。在上述政策背景下，2019年度公司实现营业收入26,664.14万元，净利润6,366.53万元，增速有所放缓，同时当年经营回款情况有所下降，当年应收账款及应收票据占营业收入比例80.71%，较以前年度有所上升。

2020年前三季度，我国住宅新开工面积共计117,193万平方米，较2019年前三季度下降4.18%。其中，受新冠疫情影响，2020年第一季度住宅新开工面积20,799万平方米，较2019年同期下降26.94%。随着国内普遍复产复工，第二季度及第三季度住宅新开工面积分别为50,784万平方米及45,610万平方米，较2019年同期分别增长2.53%及2.93%，基本恢复正常增长水平。住宅新开工面积可能发生的不利变化会对公司经营业绩造成影响。

同时，2020年8月，监管部门出台房地产融资新规，设置“三道红线”控制房地产企业有息债务的增长，旨在保障地产行业的持续健康发展，通过控制房企有息负债规模增长速度，对地产行业融资供给进行结构性调控。其中，公司报告期内的主要客户，保利、世茂归入绿色档，未触及红线，其他客户例如绿地、阳光城、北辰等，根据触及红线数量的不同，相应被归入黄、橙、红三档。在上述融资政策调整预期下，可能会导致该等客户的融资难度有所增加，从而给公司带来应收账款回款周期延长、发生坏账损失的可能性增加等经营风险。若

公司上述主要客户未能较好地应对包括“三道红线”在内的房地产宏观调控政策，将会对公司的经营业绩构成冲击。

目前，房地产行业调控政策已趋于稳定，但若政府进一步加大对房地产市场调控，可能导致房地产开发企业调整长期经营部署、减少土地投资、推迟项目开发、延长付款周期，对公司现有业务的推进、未来市场的开拓以及资金的及时回收造成不利影响，进而使得公司业绩增速有所放缓、经营活动现金流量有所下降。

### **【中介机构核查意见】**

#### **（一）核查过程**

申报会计师执行了如下核查程序：

1、查询发行人主要客户的信用评级报告、年度报告、公开披露信息等，了解相关客户的信用状况、资金状况、偿债能力变化情况，对是否存在回款风险较大、资金链紧张的客户以及相关坏账准备计提是否充分进行了分析；

2、查询了同行业可比公司的公开披露信息，将发行人截至目前的期后回款情况与同行业可比公司进行比较，分析合理性，对发行人是否面临较大的回款风险及对经营业绩的影响进行了分析；

3、查询了发行人截至目前的应收账款明细情况，对于一年以上的形成原因进行了分析；

4、结合房地产调控政策、新增住宅开发面积等，对发行人面临的应收账款风险、主营业务风险进行有针对性的分析。

#### **（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、发行人主要客户经营情况正常，资信情况良好，资金状况及偿债能力总体保持稳定，符合行业特性，未出现资金链及信用情况严重恶化的情形，亦不存在明显偿债风险，不存在回款风险较大、资金链严重紧张的客户。发行人主要客户应收账款回收风险较小，坏账准备计提充分。

2、发行人应收账款期后回款情况与同行业可比公司相比，不存在较大差异，应收账款期后回款情况良好，符合行业特点，回款风险较小。

3、发行人已补充披露截至目前的应收账款逾期情况，相关数据真实、准确，原因合理；

4、发行人对面临的应收账款风险、主营业务风险进行了有针对性的充分披露和揭示，相关表述准确。

(本页无正文)



立信会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师:



中国注册会计师:



2020年12月/4日