**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**

**关于上海霍普建筑设计事务所股份有限公司**

**首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的**

**审核问询函的回复**

信会师函字[2021]第ZA179号

**深圳证券交易所：**

贵所出具的《关于上海霍普建筑设计事务所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》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：

问题6

6. 申报材料显示，行业内可比上市公司设计业务收入确认均采用完工百分比法与发行人一致，但在完工百分比测算的具体方法方面存在差异。请发行人：（1）补充披露建筑设计业务各个阶段收入确认的具体时点、方法和比例，与同行业可比公司比较情况，并以典型合同为例详细分析相关金额的确定方法及相应会计处理；（2）以表格列示并补充披露报告期内居住建筑设计业务、公共建筑设计业务主要项目名称、客户名称、合同金额、合同履行期间、项目所处阶段及进度、报告期各期确认收入的阶段及金额、确认收入的外部依据、收款进度等。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明对各主要项目完工进度的核查方法及核查结论。

**答复：**

（一）补充披露建筑设计业务各个阶段收入确认的具体时点、方法和比例，与同行业可比公司比较情况，并以典型合同为例详细分析相关金额的确定方法及相应会计处理；

公司建筑设计业务收入确认的具体时点是在公司向委托方提交阶段性设计成果，获得客户出具的工作成果确认函后，确认相应阶段的劳务收入。确认方法是依据合同的约定，结合客户出具的确认文件，以应收取的相应阶段的合同结算价款为收入确认金额。由于不同的项目，公司各阶段的具体工作任务、设计成果往往存在一定的差异，因此各阶段对应的工作量及相应的合同收款金额也存在一定差异。

公司建筑设计业务一般分为概念规划设计、方案设计、初步设计、施工图提资、施工配合服务等五个阶段，以公司某一典型合同为例，各个阶段收入确认的具体时点、方法、比例和相应的会计处理如下：

单位：万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目阶段内容 | 占总设计费比例 | 设计费金额 | 确认依据 |
| 定金 | 10% | 82.23 | 该阶段收款后尚未获取客户确认函前，确认为预收款 |
| 中期方案设计成果提交并经确认 | 15% | 123.35 | 客户出具中期方案成果确认函后确认含税收入123.35万元，并将预收款82.23万元结转收入 |
| 最终方案设计成果提交并经确认 | 20% | 164.47 | 客户出具最终方案成果确认函后确认含税收入164.47万元 |
| 中期深化设计成果提交并经确认 | 15% | 123.35 | 客户出具中期深化成果确认函后确认含税收入123.35万元 |
| 最终深化设计成果提交并经确认 | 20% | 164.47 | 客户出具最终深化成果确认函后确认含税收入164.47万元 |
| 施工图阶段各项工作完成并经确认 | 10% | 82.23 | 客户出具施工图阶段各项工作成果确认函后确认含税收入82.23万元 |
| 外立面工程施工完毕 | 5% | 41.12 | 客户出具外立面工程施工完毕确认函后确认含税收入41.12万元 |
| 全部工程竣工验收通过 | 5% | 41.12 | 客户出具工程竣工验收确认函后确认含税收入41.12万元 |
| 合计 |  | 822.33 |  |

注：选取的合同为《泉州市保利时光印象项目建设工程设计咨询合同》，为2020年1-6月的第一大项目

根据证监会行业分类指引,截至目前A股上市公司中建筑领域内的上市设计公司共计11家，分别为杭州园林、华建集团、汉嘉设计、启迪设计、筑博设计、山鼎设计、华阳国际、杰恩设计、建科院和中衡设计、奥雅设计，公司与同行业公司采用的收入确认的具体时点、方法和比例具体情况如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 公司名称 | 收入确认政策 | 完工进度确定方法类型 |
| 杭州园林 | 公司目前设计服务业务基本上分为五个阶段：前期设计阶段、方案设计阶段、扩初设计阶段、施工图阶段及施工配合阶段，设计服务业务收入实行分阶段确认。 在设计服务业务流程的每个阶段，公司根据合同要求实施具体设计工作，当公司向委托方提交阶段性设计成果，并获取客户签署的设计产品交付签收单之后，表明公司已完成该设计阶段的设计工作；且根据合同各方对每个设计阶段约定了结算款项，因此该设计阶段的收入金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司；同时，在该设计阶段已经发生的成本能够合理地估计。因此，当公司向委托方提交阶段性设计成果，并获取客户签署的设计产品交付签收单时，有证据表明已满足收入确认条件，作为设计服务业务收入的确认时点。 | 按照合同约定的应收合同款项，分阶段确认 |
| 华建集团 | 合同服务期在6个月以下，且合同金额小于50万元的项目，不区分设计业务各阶段，在项目全部完工时一次性确认收入及成本。其余项目在提供劳务交易结果能可靠估计，劳务总收入和总成本能够可靠计量、劳务的完工程度能够可靠确定及与交易相关的经济利益能够流入公司，区分业务各阶段，在提交阶段成果并取得外部证据如业主签收证明、政府批文、第三方审验证明及其他能够证明该阶段工作已完成的合理证据时按完工百分比法确认收入。  于资产负债表日按照提供劳务收入总额乘以项目完工进度或收款进度两者孰低后扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认为当期提供劳务收入；同时，按照收入确认时点提供劳务所归集已发生的项目成本，扣除以前会计期间累计已确认劳务成本后的金额，结转当期劳务成本。上述项目完工进度为项目实际已提供人工标准有效工时除以项目预计标准总工时；收款进度为按合同阶段应收款项占合同预计总收入的比例。 | 按照项目完工进度或收款进度孰低确认收入 |
| 汉嘉设计 | 建筑设计业务流程一般分为前期设计、方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合等五个阶段，建筑设计业务流程的每个阶段，公司根据合同要求实施具体设计工作，当公司向委托方提交阶段性设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书之后，表明公司已完成该设计阶段的设计劳务；且根据合同约定的结算款项，该设计阶段的收入金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司；同时，在该设计阶段已经发生和将要发生的成本能够合理地估计。因此，当公司向委托方提交阶段性设计成果，并通过第三方审核或获取客户签署的成果确认书时，有证据表明已满足收入确认条件，作为建筑设计业务收入的确认时点。 | 按照合同约定的应收合同款项，分阶段确认 |
| 启迪设计 | 公司采用完工百分比法确认建筑设计收入。资产负债表日，公司依据所取得的内控证据，计算设计项目的工作量实际完工进度。公司以设计项目的工作量实际完工进度为确认基准，按照设计合同总金额乘以工作量实际完工进度计算已完成的合同金额，扣除以前会计期间累计完成的合同金额，并扣除相应增值税后确认为该项目的当期收入，满足权责发生制要求。资产负债表日，已完成工作量中的主要阶段已根据取得的外部证据进行确认；少量未达到客户确认标准的工作量随着完工进度的推进在期后达到客户确认标准时均能得到客户确认。公司根据设计合同的约定，认为设计收入能够可靠计量，相关经济利益能够流入企业，不存在不确定性风险。 | 综合进度比例法 |
| 筑博设计 | 公司建筑设计业务具体工作流程一般分为规划方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合等四个阶段的完工进度，四个阶段的完工进度分别为30%、20%、40%、10%。公司期末以取得的外部证据等资料确认实际完工阶段。各阶段的外部证据主要包括委托方确认函、规划局或人民政府签发的规划方案批准书、施工图审查机构核发的施工图审查合格证、监理单位等多方单位联合签发的主体工程验收证明及竣工验收报告等文件。 | 按照标准化节点确认 |
| 山鼎设计 | 公司业务一般分为业务承接、概念设计、方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合等六个阶段。公司根据合同约定的结算款项确认该阶段的设计费收入，各阶段收入的确认均建立在合同对应阶段的工作要求已完成和该阶段款项收到或确定能收到的基础上。 | 按照合同约定的应收合同款项，分阶段确认 |
| 华阳国际 | 公司建筑设计业务流程一般分为规划及方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合等四个阶段，四个阶段的完工进度分别为30%、20%、40%、10%。公司根据合同不同地块或建筑类型细分工程，以取得的证明文件等资料确认实际完工阶段。各阶段的外部证据主要包括甲方确认函、验收报告及规划局、人防局、消防局、环保局、审图公司、专家评审会等机构文件。公司在资产负债表日按照合同收入总额乘以累计完工进度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。 | 按照标准化节点确认 |
| 杰恩设计 | 建筑室内设计业务按照完工百分比法确认收入。资产负债表日，公司以设计项目的工作量实际完工进度为确认基准，按照设计合同总金额乘以工作量实际完工进度计算已完成的合同金额，扣除以前会计期间累计完成的合同金额，并扣除相应增值税后确认为该项目的当期收入 | 综合进度比例法 |
| 建科院 | 公司建筑设计业务具体工作流程一般分为业务承接、方案设计、初步设计、施工图设计和施工配合等五个阶段，公司定期评估在该期间已完成的工作量，并与合同相关方确认完成工作量后，根据合同预约定的款项或协议价款的公允价值确认该阶段的收入。 | 按照合同约定的应收合同款项，分阶段确认 |
| 中衡设计 | 公司建筑设计阶段一般可分为规划报批、初步设计、施工图设计、后期服务四阶段。根据本公司工时管理系统的相关统计数据，上述各节点的实际完成有效工时占预算总工时的比例分别约为20%、40%、80%、100%。因此，本公司在工程设计业务中收入确认的完工进度按上述工作量比例界定。期末，根据上述方法确定的完工进度经业主方确认，以保证完工进度确认的真实和准确。 项目工时完工百分比的计算与上述工作量比例趋同，工时完工百分比大于或等于项目完工进度。 | 按照标准化节点确认 |
| 奥雅设计 | 公司景观设计业务一般分为概念设计阶段、方案设计阶段、扩初设计阶段、施工图阶段和施工配合阶段五个阶段。如果合同约定了各阶段设计费的单价或工作量，根据合同约定的各阶段工作量确认该阶段的劳务收入，如未明确约定，按照合同约定的各设计阶段收款金额占除定金阶段外合计收款金额的比例作为各设计阶段工作的实际工作量。 | 按照合同约定的工作量比例或收款比例确认 |

与同行业可比公司比较可见，杭州园林、汉嘉设计、山鼎设计和建科院按照合同约定的应收合同款项，分阶段确认收入，与公司一致；华阳国际、筑博设计、中衡设计按照标准化节点确定完工阶段以确认收入；启迪设计和杰恩设计按照综合进度法确认当期收入；华建集团按照项目完工进度或收款进度孰低确认收入。

综上，本公司收入确认原则与同行业可比公司相比不存在显著差异。

（二）以表格列示并补充披露报告期内居住建筑设计业务、公共建筑设计业务主要项目名称、客户名称、合同金额、合同履行期间、项目所处阶段及进度、报告期各期确认收入的阶段及金额、确认收入的外部依据、收款进度等；

报告期内，居住建筑设计业务、公共建筑设计业务项目名称、客户名称、合同金额、合同履行期间、项目所处阶段及进度、报告期各期确认收入的阶段及金额、确认收入的外部依据、收款进度列示如下：

① 2018年居住建筑设计业务前十大、公共建筑设计业务前五大项目情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 设计业务类型 | 项目编号 | 客户名称 | 项目名称 | 合同金额 | 合同履行期间 | 报告期内各期确认收入金额 | | | | 报告期内项目进度 | | | 收款进度 | |
| 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2018年度 | | 2019年度 | 2020年度 | 累计收款金额（含税） | 累计收款进度 | |
| 居住  建筑 | 1 | 肇庆亨昌实业投资有限公司 | 宋隆小镇项目整体规划、一期、二期A区和售楼部建筑方案设计 | 1,772.32 | 2018年至今 | 972.14 | 367.59 | - | 整体规划已完成；一期概念方案阶段完成；二期A区部分地块规划阶段已完成；售楼处部分地块建筑专业施工图顾问工作已完成 | | 整体规划已完成；一期概念方案阶段完成；二期A区部分地块概念方案阶段完成；售楼处部分地块建筑专业施工图顾问工作已完成 | 整体规划已完成；一期概念方案阶段完成；二期A区部分地块概念方案阶段完成；售楼处部分地块建筑专业施工图顾问工作已完成 | 967.93 | 68.16% | |
| 2 | 茂名山湖海房地产开发有限公司 | 茂名山湖海·上城项目建筑方案设计 | 1,108.69 | 2018年至今 | 746.20 | 195.16 | - | 建筑方案设计文本提交已完成 | | 建筑方案设计文本提交已完成（签订了补充协议，项目阶段不变） | 建筑方案设计文本提交已完成 | 595.48 | 59.68% | |
| 3 | 台州保泓置业有限公司 | 台州市黄岩万豪地块项目建设工程设计咨询 | 847.55 | 2018年至今 | 719.62 | - | 79.96 | 施工图阶段全部工作完成 | | 施工图阶段全部工作完成 | 竣工验收 | 762.80 | 90.00% | |
| 4 | 天水颐达房地产开发有限公司 | 甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期建设工程设计 | 1,197.97 | 2017年至今 | 621.59 | - | - | 公区室内设计硬装方案已完成 | | 公区室内设计硬装方案已完成 | 公区室内设计硬装方案已完成 | 1,099.43 | 96.61% | |
| 5 | 湖州远辉房地产开发有限公司 | 协信 尹家圩单元CL-02-02-03A号地块项目建筑方案设计阶段建筑设计 | 700.00 | 2018年至今 | 594.34 | 33.02 | 33.02 | 建筑专业施工图设计阶段已完成 | | 施工配合阶段完成 | 竣工验收 | 525.00 | 75.00% | |
| 6 | 保利（梅州）房地产开发有限公司 | 梅州市梅江区保利公园里A、B、C地块项目建设工程设计咨询 | 689.97 | 2017年至今 | 520.73 | 65.09 | 32.55 | 深化设计阶段已完成 | | 施工图阶段已完成 | 外立面施工完成 | 617.52 | 94.21% | |
| 7 | 珠海天志发展置业有限公司 | 珠海市金湾高尔夫项目二期建设工程设计咨询 | 900.15 | 2017年至今 | 502.33 | 134.65 | 58.80 | 部分地块施工图阶段完成；部分地块深化设计阶段提交建筑专业中期深化设计成果 | | 部分地块施工图阶段完成；部分地块外立面施工完成；部分地块施工图阶段完成 | 部分地块竣工验收；部分地块外立面施工完成；部分地块施工图阶段完成 | 831.66 | 94.90% | |
| 8 | 揭阳祥誉实业投资有限公司 | 揭阳市空港区保利西海岸一期建设工程设计咨询 | 565.35 | 2018年至今 | 426.68 | 53.33 | 14.75 | 深化设计阶段已完成 | | 施工图阶段已完成 | 施工图阶段已完成，一期A地块外立面工程施工完毕 | 508.82 | 97.02% | |
| 9 | 广州绿嵘房地产开发有限公司 | 广州市广钢新城AF040218项目建设工程方案设计 | 570.44 | 2018年至今 | 416.41 | 98.60 | 23.13 | 施工图阶段全部工作完成 | | 施工配合阶段已完成；方案修改已完成 | 工程竣工验收 | 521.40 | 91.40% | |
| 10 | 莆田中澜投资有限公司 | 莆田保利城五期项目建设工程设计咨询 | 473.15 | 2018年至今 | 401.73 | 22.32 | 22.32 | 施工图阶段全部工作完成 | | 施工配合阶段已完成 | 工程竣工验收 | 425.83 | 90.00% | |
| 公共  建筑 | 1 | 成都市保利兴北房地产开发有限公司 | 成都保利大都会项目 | 447.20 | 2017年至今 | 160.32 | 69.61 | 59.06 | 深化设计阶段完成70% | | 深化设计阶段建筑专业初步设计深度的设计文件完成60% | 深化设计阶段建筑专业初步设计深度的设计文件完成，施工图阶段正式施工图对应工作量完成60% | 353.19 | 91.83% | |
| 2 | 西安宝能弘石置业有限公司 | 宝能西安西咸新区汽车配套商服项目 | 488.80 | 2018年至今 | 138.34 | 253.62 | 46.11 | 规划设计阶段成果经甲方确认 | | 建筑单体方案设计成果完成 | 对初步设计图纸和施工图设计图纸复核完成 | 308.11 | 66.35% | |
| 3 | 东莞保利松山湖实业投资有限公司 | 粤东保利东莞生态园项目 | 288.59 | 2016年至今 | 117.04 | 13.61 | 13.61 | 施工图阶段全部完成 | | 外立面施工完毕 | 竣工验收 | 274.16 | 100.00% | |
| 4 | 郑州宝钜置业有限公司 | 宝能集团郑州金贸中心项目 | 437.64 | 2018年至今 | 103.91 | 33.25 | 126.75 | 乙方提交规划设计成果通过政府规划专家委员会批准并经甲方确认 | | 乙方提交规划设计成果通过政府规划专家委员会批准并经甲方确认（签订补充协议，项目阶段不变） | 已结束 | 145.39 | 51.97% | |
| 5 | 南充商投置地有限责任公司 | 四川商投南充万汇购物小镇项目 | 100.00 | 2018年 | 94.34 | - | - | 满足竞赛公告及设计任务书要求 | | 已结束 | 已结束 | 100.00 | 100.00% | |

②2019年居住建筑设计业务前十大、公共建筑设计业务前五大项目情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 设计业务类型 | 项目编号 | 客户名称 | 项目名称 | | 合同金额 | 合同履行期间 | 报告期内各期确认收入金额 | | | 报告期内项目进度 | | | 收款进度 | |
| 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 累计收款金额（含税） | 累计收款进度 |
| 居住建筑 | 1 | 张家界世茂荣展置业有限公司 | | 张家界世茂云著项目建筑设计（方案） | 1,012.28 | 2019年至今 | - | 609.47 | 88.81 | - | 规划阶段完成；一期完成建筑专业扩初设计并取得相关政府批文；二期、三期完成建筑方案正式报建文本 | 规划阶段完成；一期完成工程结构封顶阶段的70%工作内容；二期、三期完成建筑方案正式报建文本并取得相关政府批文 | 356.95 | 48.22% |
| 2 | 汕尾市和越投资发展有限公司 | | 汕尾市海丰县保利海德公馆项目建设工程设计咨询 | 765.58 | 2019年至今 | - | 577.80 | 72.22 | - | 深化设计阶段全部工作完成 | 施工图阶段完成 | 583.38 | 84.67% |
| 3 | 长春国峰房地产开发有限公司 | | 长春市保利临河街延长线项目（和光尘樾）建设工程方案设计咨询 | 611.60 | 2019年至今 | - | 519.28 | - | - | 深化设计阶段已完成 | 深化设计阶段已完成 | 534.03 | 97.02% |
| 4 | 合肥和玺房地产开发有限公司 | | 安徽保利合肥市蜀山区W1903地块项目建设工程设计总包及补充 | 641.00 | 2019年至今 | - | 516.84 | 58.58 | - | 对甲方提供的专业设计与设备招标图纸的审核已完成 | 完成总包合同约定95%的工作量、补充协议完成 | 543.16 | 89.05% |
| 5 | TCL科技产业园（武汉）有限公司 | | 光谷·十里春风建筑方案设计 | 487.00 | 2019年至今 | - | 448.22 | - | - | 施工图配合阶段已完成 | 施工图配合阶段已完成 | 444.35 | 93.53% |
| 6 | 哈尔滨中艺祥和置业有限公司 | | 群力新区C-07-04-01、C-07-04-02地块项目建设工程设计 | 881.99 | 2018年至今 | 255.56 | 422.64 | 125.47 | 建筑单体方案设计阶段已完成 | 建筑单体初步设计阶段完成；02地块方案修改已完成；01地块建筑单体方案设计完成80% | 主合同完成建筑外立面细部设计，补充协议完成 | 735.69 | 86.36% |
| 7 | 江门市骏凯豪庭开发建设有限公司 | | 江门市新会骏凯豪庭08地块项目建设工程设计咨询 | 495.41 | 2019年至今 | - | 398.54 | 4.53 | - | 概念规划及中期方案设计阶段已完成；部分地块施工图阶段已完成 | 概念规划及中期方案设计阶段已完成；部分地块施工图阶段已完成 | 462.50 | 100.00% |
| 8 | 武汉辰展房地产开发有限公司 | | 武汉辰展房地产开发有限公司P（2018）068号地块建筑方案设计 | 440.14 | 2019年至今 | - | 394.47 | - | - | 施工图配合阶段已完成 | 施工图配合阶段已完成 | 418.13 | 100.00% |
| 9 | 温州和悦置业有限公司 | | 温州市鹿城区葡萄棚B13a地块温州大国璟项目建设工程设计咨询 | 531.13 | 2019年至今 | - | 375.80 | 100.21 | - | 深化设计阶段已完成 | 结构主体封顶，配合外立面施工 | 399.53 | 79.18% |
| 10 | 肇庆亨昌实业投资有限公司 | | 宋隆小镇项目整体规划、一期、二期A区和售楼部建筑方案设计 | 1,772.32 | 2018年至今 | 972.14 | 367.59 | - | 整体规划已完成；一期概念方案阶段完成；二期A区部分地块规划阶段已完成；售楼处部分地块建筑专业施工图顾问工作已完成 | 整体规划已完成；一期概念方案阶段完成；二期A区部分地块概念方案阶段完成；售楼处部分地块建筑专业施工图顾问 | 整体规划已完成；一期概念方案阶段完成；二期A区部分地块概念方案阶段完成；售楼处部分地块建筑专业施工图顾问工作已完成 | 967.93 | 68.16% |
| 公共建筑 | 1 | 西安宝能弘石置业有限公司 | | 宝能西安西咸新区汽车配套商服项目 | 488.80 | 2018年至今 | 138.34 | 253.62 | 46.11 | 规划设计阶段成果经甲方确认 | 建筑单体方案设计成果完成 | 提交的设计成果满足合同及甲方要求，并对甲方委托的初步设计及施工图设计单位的初步设计图纸和施工图设计图纸进行复核 | 308.11 | 66.35% |
| 2 | 保利韶关房地产有限公司 | | 华南保利芙蓉新城商业项目 | 621.70 | 2014年至今 | 66.73 | 253.43 | 42.42 | 主合同初步设计40%完成；补充协议确认25% | 主合同完成80%；补充协议全部完成 | 主合同完成施工图设计；补充协议全部完成 | 521.79 | 90.47% |
| 3 | 昆明大华春雨房地产开发有限公司 | | 大华昆明西山区春雨路1号城市设计项目 | 200.00 | 2019年 | - | 188.68 | - | - | 合同全部完成 | 合同全部完成 | 176.00 | 88.00% |
| 4 | 保利（青岛）实业有限公司 | | 青岛保利长沙路A地块项目 | 352.03 | 2019年至今 | - | 182.66 | 122.73 | - | 方案设计完成 | 提交中期深化设计成果及施工图配合支持，配合施工图完成 | 182.26 | 56.30% |
| 5 | 重庆葆成房地产开发有限公司 | | 重庆保利爱尚里一期C地块项目 | 360.75 | 2017年至今 | - | 168.71 | - | 规划与建筑方案阶段最终方案成果完成 | 施工图阶段全部完成 | 施工图阶段全部完成 | 273.90 | 83.59% |

③ 2020年居住建筑设计业务前十大、公共建筑设计业务前五大项目情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 设计业务类型 | 项目编号 | 客户名称 | 项目名称 | | 合同金额 | 合同履行期间 | 报告期内各期确认收入金额 | | | 报告期内项目进度 | | | 收款进度 | |
| 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 2018年度 | 2019年度 | 2020年度 | 累计收款金额（含税） | 累计收款进度 |
| 居住建筑 | 1 | 国铁保利设计院有限公司 | | 东莞保利虎门高铁站项目 | 962.28 | 2020年至今 | - | - | 726.25 | - | - | 效果构思初稿经甲方认可后 | 433.03 | 56.25% |
| 2 | 泉州保投置业有限公司 | | 福建保利泉州市S2019-37号地块项目 | 822.33 | 2020年至今 | - | - | 666.88 | - | - | 一期、二期施工图阶段全部工作完成 | 657.86 | 93.06% |
| 3 | 长春保利房地产开发有限公司 | | 长春保利长春市绿园区西部新城富民项目 | 658.41 | 2020年至今 | - | - | 590.08 | - | - | 外立面施工完成 | - | 0.00% |
| 4 | 武汉林泓置业有限公司 | | 武汉保利洪山区P（2019）159号地块项目 | 557.12 | 2020年至今 | - | - | 473.03 | - | - | 施工图完成 | 445.70 | 88.89% |
| 5 | 广州穗兴置业有限公司 | | 广东保利广州市番禺区易兴DHJ15-01地块项目 | 619.17 | 2020年至今 | - | - | 467.30 | - | - | 深化设计阶段全部工作完成 | 274.22 | 55.36% |
| 6 | 舟山保泓生态文化旅游区开发有限公司 | | 浙江保利舟山航空大世界首开区项目 | 515.57 | 2020年至今 | - | - | 462.07 | - | - | 按照合同5.3条完成各项工作及施工配合 | - | 0.00% |
| 7 | 济南德鑫檀宫置业有限公司 | | 檀宫企业管理有限公司济南商河红星地块项目 | 720.00 | 2019年至今 | - | 67.92 | 450.00 | - | 提交强排方案 | 提交立面深化成果 | 324.00 | 59.02% |
| 8 | 莆田中璟投资有限公司 | | 福建保利莆田市涵江区工业路以西、横二路以北地块项目 | 567.56 | 2020年至今 | - | - | 428.35 | - | - | 按合同5.2.2~5.2.5条全部完成各项工作并经甲方确认后 | - | 0.00% |
| 9 | 温州保鑫置业有限公司 | | 浙南保利温州城市中央绿轴区域G-13地块项目 | 622.40 | 2019年至今 | - | 141.51 | 416.30 | - | 中期方案完成 | 外立面工程施工完毕后 | 482.37 | 81.58% |
| 10 | 天水金鸿房地产开发有限公司 | | 天水金鸿地产秦安县金恒秦洲府地块 | 601.25 | 2020年至今 | - | - | 410.14 | - | - | 建筑单体方案设计及方案报建、单体初步设计已完成 | 250.00 | 57.50% |
| 公共建筑 | 1 | 广州明珞汽车装备股份有限公司 | | 广州明珞汽车装备有限公司新总部项目 | 1,139.05 | 2019年至今 | - | 97.92 | 484.21 | - | 建筑方案阶段-建筑概念设计 | 建筑方案设计完成95%，施工图完成60%，景观设计完成40%，室内硬装35% | 375.25 | 60.81% |
| 2 | 昆明市建筑设计研究院股份有限公司 | | 昆明市北部山水新区A1、A2地块项目 | 471.31 | 2020年至今 | - | - | 266.78 | - | - | 建筑单体方案设计及报建文本完成25% | 47.13 | 16.67% |
| 3 | 昆明市建筑设计研究院股份有限公司 | | 昆明市北部山水新区23地块 | 428.73 | 2020年至今 | - | - | 242.68 | - | - | 建筑单体方案设计及报建文本完成25% | 42.87 | 16.67% |
| 4 | 中交（琼中）五指山旅游开发建设有限公司 | | 海南琼中中交云尚荟建筑方案设计项目 | 412.32 | 2020年至今 | - | - | 263.51 | - | - | 主合同已全部完成，补充协议完成30% | 222.32 | 79.59% |
| 5 | 香港华艺设计顾问（深圳）有限公司 | | 锦什坊35号建行大学项目 | 240.59 | 2020年至今 | - | - | 181.57 | - | - | 扩初施工图审查通过并经甲方确认后 | 192.47 | 100.00% |

注：其中累计收款金额的截止日期为2021年2月28日，累计收款进度为累计收款金额（不含税）与截止到2020年12月31日累计确认收入的比值。

报告期内，公司收入确认的外部依据均为客户出具的设计成果确认函，以此确定相应阶段的收入金额。

**【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、查阅了发行人收入确认政策，对其是否符合《企业会计准则》进行了分析，并与同行业可比公司进行了比较、分析；

2、对报告期内主要项目的收入确认情况进行了实质性测试，查阅了业务合同、客户出具的确认文件，并函证项目信息、项目执行进度状态等，复核项目完工进度及收入确认的真实性、准确性、完整性。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、报告期内，发行人的收入确认方法符合《企业会计准则》的规定，与同行业可比公司不存在显著差异；

2、报告期内，居住建筑设计业务、公共建筑设计业务主要项目名称、客户名称、合同金额、合同履行期间、项目所处阶段及进度、报告期各期确认收入的阶段及金额、确认收入的外部依据、收款进度等相关数据真实、准确、完整。

问题7

7. 申报材料显示，2018年居住建筑设计业务收入、2019年公共建筑设计业务收入增长较多，发行人主要通过招投标和业主直接委托方式获取业务，收入分布具有一定的地域特征，人均设计业务收入高于同行业可比公司。请发行人：（1）结合具体项目，量化分析并补充披露报告期内居住建筑设计业务收入、公共建筑设计业务收入存在较大波动的原因及合理性；（2）量化分析并补充披露报告期内华东地区、华南地区业务收入及占比波动较大的原因，以及华中地区、东北地区2019年业务收入大幅上升的原因；（3）结合员工结构和人数变化，分析并补充披露人均创收和人均薪酬波动趋势是否一致，人数变化和收入变化不一致的原因及合理性，进一步分析报告期内人均设计业务收入波动较大、与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性，以及公司相对同行业可比公司的竞争优势；（4）补充披露报告期内招投标和业主直接委托方式获取设计业务的收入金额及占比、合同数量，是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形，如存在请说明相关金额和占比情况、未履行相关程序的原因；（5）补充披露报告期内是否存在合同改价情形、改价原因及变动占比情况，是否存在合同约定金额与实际结算金额不一致的情况，如存在请结合具体项目说明差异的金额、占比及原因，同行业可比公司是否存在类似情况；（6）结合新冠疫情、房地产行业经营情况，补充披露经审计的2020年上半年经营业绩及主要财务指标变化情况，主要客户、主要供应商、收入等变动情况及合理性，经营业绩变动趋势与同行业可比公司是否相符。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

**（一）结合具体项目，量化分析并补充披露报告期内居住建筑设计业务收入、公共建筑设计业务收入存在较大波动的原因及合理性**

按照业务板块划分，公司建筑设计业务收入构成及占比情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 业务板块 | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 居住建筑 | 27,503.77 | 86.44% | 23,224.12 | 87.10% | 22,523.59 | 93.28% |
| 公共建筑 | 4,313.81 | 13.56% | 3,440.02 | 12.90% | 1,621.56 | 6.72% |
| 合计 | 31,817.58 | 100.00% | 26,664.14 | 100.00% | 24,145.15 | 100.00% |

报告期内，公司设计业务以居住建筑为主，公共建筑为辅，具体情况如下：

1）居住建筑

报告期内，公司居住建筑设计业务收入分别为22,523.59万元、23,224.12万元、27,503.77万元，对应服务的设计项目数量分别为219项276项和340项，保持稳定增长的趋势。居住建筑设计业务收入总体随着业务项目的增多而呈现持续增长的态势。

报告期内，在房地产调控趋严的政策环境下，公司以居住建筑设计业务为主的业务收入仍持续增长的原因分析如下：

报告期内，尽管房地产调控政策趋严，但全国房地产市场整体延续了较好的发展态势。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%；2020年，全国房地产开发投资额为141,443亿元，同比增长7.0%；其中，住宅投资额为104,446亿元，同比增长7.6%，住宅投资占房地产开发投资的比重为73.84%。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，进而带动了居住建筑设计业务需求的稳定增长。

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。2017年至2019年，房地产业上市公司的营业收入分别为17,268.22亿元、20,893.70亿元和25,110.04亿元，同比增长分别为7.67%、21.00%和20.18%。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%；销售前五十名企业合计的市场占有率分别为45%、52%、54%。房地产行业集中度的提升势必促进建筑设计行业集中度的提升，品牌开发商对设计公司的设计品质、交付能力和服务水平的要求更高，建筑设计行业也将逐步向优势企业集中，因而为服务于龙头房企的建筑设计企业带来了新的增长机遇。

公司定位于建筑方案公司，核心业务聚焦于以建筑方案设计为轴心的建筑专业领域内的设计服务，在本地化优势的基础上，公司依靠品牌优势，业务逐渐辐射至全国其他区域，获得了市场和客户的认可，并与保利、绿地、世茂等在内的龙头房地产开发商之间建立了长期稳定的合作关系。报告期内，在房地产行业良好发展态势、下游房地产开发商集中度进一步提升以及与龙头房企稳定的合作关系的背景下，公司因突出的方案创作能力、跨区域的市场拓展能力、不断提升的设计品质和服务水平使得营业收入保持稳定增长。

2）公共建筑

公共建筑是指供人们进行公共活动的建筑。公司参与设计的公共建筑主要包括商业建筑、办公建筑、教育建筑、文化建筑、休闲娱乐建筑、产业园建筑、养老康乐建筑等多个类别。报告期内，公司公共建筑设计业务收入分别为1,621.56万元、3,440.02万元、4,313.81万元，整体规模较小，对应服务的设计项目数量分别为33项、65项和61项，报告期内呈增长态势。

3）公共建筑设计业务收入波动的原因及合理性

报告期内，公司公共建筑设计业务收入分别为1,621.56万元、3,440.02万元、4,313.81万元，占建筑设计业务收入的比例分别为6.72%、12.90%和13.56%，其中2019年公共建筑设计业务收入及占比快速增长，具体原因及合理性分析如下：

2019年以来，公司积极布局公共建筑设计业务，使得2019年公共建筑设计业务收入及占比快速增长，同时当年居住建筑设计业务收入与上年相比增幅不大，从而导致公司居住建筑设计业务、公共建筑设计业务的收入占比发生波动

2019年，公司公共建筑设计业务收入为3,440.02万元，相比于2018年增长了1,818.46万元，增幅较快，其原因及合理性分析如下：

报告期内，公司以居住建筑设计业务为主，公共建筑设计业务占比较小。公共建筑设计不同于居住建筑设计，其特殊性在于建设结构上具有复杂性和多样性，设计难度大，对设计人员专业素养要求较高。2019年以来，公司加大公共建筑领域的资源投入，通过吸收优秀的设计师、打造卓越的设计团队专注于公共建筑的设计工作，增强公司在公共建筑设计领域的竞争力，使得2019年公共建筑设计业务收入大幅增长。

其中，2019年公司与保利合作了“青岛保利长沙路A地块”、“重庆保利爱尚里一期C地块”、“沈阳保利丁香湖19号地块配套学校”等公共建筑项目，合计确认收入962.82万元，相较于2018年的687.98万元，增长了274.84万元；

除保利外，公司加大了对宝能、大华集团、绿地等长期合作开发商的拓展力度，承接了“宝能腾冲北海湿地水镇项目164亩商业地块”、“大华昆明西山区春雨路1号城市设计”、“绿地香港扬州GZ128地块示范区”等公共建筑项目，2019年，公司对宝能、大华集团、绿地实现公共建筑设计业务收入分别为418.35万元、188.68万元、134.25万元，相较于2018年，分别增长了176.10万元、188.68万元、87.08万元；

同时，公司积极开拓公建领域新客户，与桂林华邦康养投资有限公司、广州明珞汽车装备有限公司、河南新发展楷林实业有限公司、西安民信实业有限公司等客户展开合作，签订了“华邦广西桂林一期”、“广州明珞汽车装备有限公司新总部”、“楷林郑州中南售楼处”、“西安民信大寨路”等项目，相较于2018年，对上述客户分别新增122.12万元、97.92万元、97.74万元、94.81万元公共建筑设计业务收入。

上述原因共同引致公司2019年公共建筑设计业务收入大幅上升。

综上，公司2019年公共建筑设计业务收入及占比快速增长具有合理性。

综上，报告期内，公司居住建筑设计业务收入、公共建筑设计业务收入存在一定波动具有合理性。

**（二）量化分析并补充披露报告期内华东地区、华南地区业务收入及占比波动较大的原因，以及华中地区、东北地区2019年业务收入大幅上升的原因**

按照业务区域划分，公司建筑设计业务收入构成及占比情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 区域 | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 华东 | 11,151.62 | 35.05% | 9,871.13 | 37.02% | 10,153.16 | 42.05% |
| 华南 | 7,058.20 | 22.18% | 6,176.57 | 23.16% | 7,804.96 | 32.33% |
| 东北 | 2,562.78 | 8.05% | 2,414.96 | 9.06% | 1,486.84 | 6.16% |
| 华北 | 2,486.82 | 7.82% | 1,430.05 | 5.36% | 1,319.92 | 5.47% |
| 华中 | 3,922.10 | 12.33% | 4,081.15 | 15.31% | 1,295.21 | 5.36% |
| 西北 | 2,330.94 | 7.33% | 1,169.19 | 4.38% | 1,301.76 | 5.39% |
| 西南 | 2,305.12 | 7.24% | 1,521.09 | 5.70% | 783.30 | 3.24% |
| 合计 | 31,817.58 | 100.00% | 26,664.14 | 100.00% | 24,145.15 | 100.00% |

1）华东地区成为公司主要业务区域，业务收入保持较高水平

华东地区尤其是江浙沪地区经济较为发达，城市建设总体保持着持续、稳定的发展态势，公司立足于上海，依托良好的区位优势，在华东区域建立了较强的行业地位与市场影响力。报告期内，公司在华东区域实现的设计业务收入分别为10,153.16万元、9,871.13万元和11,151.62万元，占设计业务收入的比例分别为42.05%、37.02%和35.05%，总体处于较高水平，成为公司业务收入的主要区域。

2）华南地区是公司重要的业务区域，业务收入总体保持稳定

华南地区尤其是广深区域经济发展和城市建设一直处于全国领先水平，公司积极布局以广州、深圳为核心，辐射华南区域的营销服务网络，业务开展取得了较为明显的成效。报告期内，公司在华南区域实现的设计业务收入分别为7,804.96万元、6,176.57万元和7,058.20万元，占设计业务收入的比例分别为32.33%、23.16%和22.18%，成为公司业务收入的重要区域。

3）华中地区是公司重点发展的业务区域，业务收入增长较快

华中地区以长沙、武汉、郑州为中心，辐射周边城市，形成了华中地区市场格局。报告期内，公司在华中区域实现的设计业务收入分别为1,295.21万元、4,081.15万元和3,922.10万元，占设计业务收入的比例分别为5.36%、15.31%和12.33%，2019年以来，华中区域实现的设计业务收入、占比明显提升，成为公司业务收入的重点发展区域。其中，2018年至2019年华中地区设计业务收入增加2,785.94万元，增幅显著，主要原因是：2019年，公司与都市霍普的协同效应逐步显现，公司在华中区域先后开拓了北辰、世茂等知名地产开发商客户及TCL科技产业园（武汉）有限公司、长沙先导恒泰房地产开发有限公司等当地优质客户，获得了“北辰武汉经济技术开发区P067地块”、“世茂长沙公司张家界沿江经济开发区地块”、“碧桂园武汉市光谷中心十里春风”、“湖南保利长沙高新区尖山湖F23、F25地块”等项目，2019年对上述客户分别新增确认914.34万元、761.83万元、467.09万元、489.92万元设计业务收入，使得2019年华中区域的设计业务收入及占比大幅上升。

4）东北地区是公司新兴发展的业务区域，业务收入稳步上升

公司设计业务在东北区域仍处于逐步探索和开发市场的阶段，主要以沈阳、哈尔滨、大连、长春为核心城市开展业务，逐步向东北三省其他城市蔓延。报告期内，公司在东北区域实现的设计业务收入分别为1,486.84万元、2,414.96万元和2,562.78万元，占设计业务收入的比例分别为6.16%、9.06%和8.05%，整体体量较小，呈现稳定增长的趋势，是公司新兴发展的业务区域。其中，2019年东北区域设计业务收入增加928.12万元，增幅较为显著，主要原因为：自2018年公司与保利东北片区签订设计集采战略合作协议以来，公司成为保利东北片区的战略供应商，东北区域的设计业务项目明显增多，先后承接了“沈阳保利丁香湖19号地块”、“长春保利长春市大众总部基地项目、“沈阳保利高官台街东侧、东贸路南侧地块”等项目，2019年公司与保利合作的设计业务收入确认金额为1,890.18万元，相较于2018年的872.01万元，增加1,018.17万元的设计业务收入，从而引致2019年公司在东北区域实现的设计业务收入及占比大幅提升。

5）其他地区业务不断发展

公司一直秉持全国化布局的战略发展目标，除华南、华东、华中、东北区域外，公司业务范围逐步覆盖华北、西南等多个区域。随着公司行业知名度的持续提升，加之区域市场开拓力度的不断加深，公司在该等区域的业务收入总体呈现出稳定增长的态势。

综上，报告期内公司在全国各区域的业务收入整体呈现出稳定增长的态势，华东、华南、华中、东北等地区收入占比的波动具有合理性。

**（三）结合员工结构和人数变化，分析并补充披露人均创收和人均薪酬波动趋势是否一致，人数变化和收入变化不一致的原因及合理性，进一步分析报告期内人均设计业务收入波动较大、与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性，以及公司相对同行业可比公司的竞争优势**

1、人均设计业务收入的波动性分析，人均创收、人均薪酬以及人数变化、收入变化的合理性分析

考虑到业务收入由技术人员直接贡献，同时兼顾与同行业上市公司的可比性，以下对报告期内技术人员的人均创收的波动情况进行分析。报告期内，公司人均创收以及其他指标具体情况见下表：

单位：万元/年

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项 目 | 指标 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| 公司相关指标 | 人均薪酬 | 30.32 | 29.23 | 35.80 |
| 设计业务收入 | 31,817.58 | 26,664.14 | 24,145.15 |
| 人数 | 396 | 327 | 259 |
| 人均创收 | 80.35 | 81.56 | 93.16 |
| 同行业公司人均创收 | 杰恩设计 | - | 70.91 | 71.34 |
| 筑博设计 | - | 56.35 | 55.20 |
| 华阳国际 | - | 40.86 | 47.63 |
| 山鼎设计 | - | 70.66 | 68.23 |
| 尤安设计  （创业板在审企业） | - | 88.50 | 96.39 |

2018年至2019年，公司营业收入由24,145.15万元增长至26,664.14万元，增幅10.43%，技术人员平均人数由259人增长至327人，增幅26.25%，营业收入增幅低于技术人员平均人数增幅，使得公司技术人员人均创收由93.16万元下降至81.56万元。人均薪酬方面，2018年至2019年，人均薪酬由35.80万元降至29.23万元，与人均创收波动趋势一致。具体分析如下：

2019年，下游房地产市场整体延续了2018年的良好发展态势，当年房地产住宅投资额为97,071.00亿元，同比增长13.94%，公司业务订单充沛，但既有设计人员尤其是具备一定工作经验与专业熟练度的人员在经历2018年工作强度、饱和度的提升后，其设计产能已趋于饱和，这使得2019年公司营业收入增幅相对较小。为了应对后续业务发展需要，公司于2019年下半年进行了较大规模的人员招聘，技术人员平均人数由259人增长至327人，增幅较快，但该等新进人员入职后需经历一段时期的技能培养、经验积累、团队融入与磨合，因此短时期内该等人员的设计产能无法完全释放，因而使得当年人均创收有所下降。同行业公司2018年至2019年人均创收水平的变动趋势方面，杰恩设计、筑博设计、山鼎设计2018年至2019年基本持平，华阳国际、尤安设计有所下降，公司与同行业公司人均创收波动趋势整体保持一致，符合公司实际经营情况。

2019年至2020年，公司人均薪酬稳定增长，人均创收水平基本持平。

2、人均设计业务收入与同行业上市公司的差异分析

考虑到业务收入由技术人员直接贡献，同时兼顾与同行业上市公司的可比性，以下对报告期内技术人员的人均收入的贡献情况以及与同行业上市公司的对比情况进行分析。报告期内，公司及同行业可比公司人均收入具体情况见下表：

单位：万元/年

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| 杰恩设计 | - | 70.91 | 71.34 |
| 筑博设计 | - | 56.35 | 55.20 |
| 华阳国际 | - | 40.86 | 47.63 |
| 山鼎设计 | - | 70.66 | 68.23 |
| 尤安设计  （创业板在审企业） | - | 88.50 | 96.39 |
| 霍普股份 | 80.35 | 81.56 | 93.16 |

注1：上述同行业上市公司2018年度、2019年度相关数据来源于其年度报告、招股说明书、补充法律意见书等。

注2：同行业上市公司平均人数采用年初年末技术人员平均计算，公司平均人数采用月末加权平均计算。

注3：由于同行业上市公司2020年报并未披露其技术人员情况，因而采用2018年至2019年的数据予以比较。

2018年至2019年，公司技术人员人均收入贡献均高于同行业上市公司，具有合理性，具体分析如下：

（1）公司的核心业务聚焦于以建筑方案设计为轴心的建筑专业领域内的设计服务，其业务定位与特点决定了其人均收入贡献高于其他可比上市公司

从业务执行流程上，建筑设计业务从前至后可划分为方案设计、初步设计、施工图设计、施工配合四大阶段。其中，方案设计阶段（包含概念规划设计）是根据业主的要求（建筑的业态分布、功能定位、外形结构、空间布局、综合开发价值、可行性等）而进行的整体设计，是从无到有的创作活动，对设计公司的设计理念、创意水平、方案经验等具有较高的要求；而施工图设计是在方案设计阶段成果的基础上，进一步深化、落实，形成详细的、直接可用于施工的图纸。

在建筑设计业务分工实践中，业主方基于建筑方案设计的牵头引领作用和重要性，一般会将建筑方案设计工作交由专业的以建筑方案设计为主业的建筑方案公司主导完成，而将施工图设计工作交由专门的以施工图设计为主业的施工图单位主导完成。在上述分工下：从业务创收角度，基于建筑方案的原创性和在整个项目设计过程中的牵头引领作用，建筑方案公司设计收费水平相对较高，项目收费金额一般达到整个建筑设计项目收费金额的40%-50%；从人员投入角度，建筑方案公司的绝大部分工作仅需建筑专业团队参与，人员投入少，而施工图单位的工作涉及建筑、结构、机电等多个专业团队共同参与，人员投入多，建筑方案公司的人员投入一般不及施工图单位的一半。因此，建筑方案公司的人均创收水平高于施工图单位，而全过程设计公司因同时兼顾方案设计与施工图设计，其人均创收水平介于建筑方案公司和施工图单位之间。

公司是典型的建筑方案公司，核心业务聚焦于以建筑方案设计为轴心的建筑专业领域内的设计服务，主导、牵头完成方案设计阶段的工作内容，而在初步设计、施工图设计阶段，主要由以施工图业务为主的施工图单位牵头完成，公司仅提供相应的技术交底及配合服务，因而人均收入贡献较高。而同行业可比公司杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计，因其业务布局同时兼顾方案设计和施工图设计，从事全过程设计业务，因而人均收入贡献相比于公司较低。

目前，国内A股上市公司尚无建筑方案公司，通过公开资料收集的2019年度部分境外建筑设计公司（以建筑方案为主）的人均收入情况如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 指标 | 设计收入（万美元） | 建筑师人数（人） | 人均收入贡献  （万元人民币） |
| AECOM（USA） | 60,000-69,000 | 1,685 | 248.41-285.67 |
| Aedas（HK） | 24,000-24,900 | 791 | 211.67-219.60 |
| P&T Architects and Engineers Limited（HK） | 13,000-13,900 | 317 | 286.09-305.90 |
| LWK&Partners（HK） | 8,000-8,900 | 314 | 177.74-197.73 |
| Leign&Orange（HK） | 7,000-7,900 | 263 | 185.68-209.55 |
| Ronald&Partenrs（HK） | 5,000-5,900 | 237 | 147.18-173.67 |
| 10 Design（HK） | 3,000-3,900 | 155 | 135.02-175.53 |
| Wong Tung&Partners（HK） | 5,000-5,900 | 175 | 199.32-235.20 |

注1：数据来源于英国权威建筑杂志《Building Design》发布的世界建筑设计公司100强榜单。

注2：人均收入贡献按2019年12月31日中国人民银行授权中国外汇交易中心公布的银行间外汇市场人民币汇率中间价折算。

注3：建筑师人数采用年初年末人数平均计算。

与上述以建筑方案设计为轴心的境外建筑设计公司相比，公司的人均收入贡献水平较低，处于合理水平。

（2）若公司比照同行业上市公司的业务定位进行模拟测算，则公司报告期内的人均收入贡献与同行业上市公司相比不存在重大差异

如前所述，量化分析建筑方案公司、施工图单位以及全过程设计公司的人均收入贡献的量化关系如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 指标 | 建筑方案公司 | 施工图单位 | 全过程设计公司 |
| 设计收费水平[注1]  （假设单个设计项目总体收费为100%）（A） | 45.00% | 55.00% | 100.00% |
| 人员投入比例[注2]  （假设单个设计项目总体投入比例为100%）（B） | 28.20% | 71.80% | 100.00% |
| 人均产出系数（C=A/B） | 1.60 | 0.77 | 1.00 |

注1：建筑方案公司收费一般达到整体设计收费的40%-50%，此处以45%为标准测算。

注2：取数于住建部印发的《全国建筑设计劳动（工日）定额》。

公司是典型的建筑方案公司，核心业务聚焦于以建筑方案设计为轴心的建筑专业领域内的设计服务，若比照同行业上市公司的业务定位进行模拟测算，即假设公司从事全过程设计业务（即提供方案设计、初步设计、施工图设计等全过程设计服务），则2018年至2020年，公司的人均收入贡献应当在现有水平上除以相应系数（1.60），即应当为58.23万元、50.98万元、50.22万元，与同行业上市公司相比不存在重大差异。

综上，报告期内公司技术人员人均收入相对于同行业可比上市公司较高，但具有合理原因，符合公司的实际经营情况，不存在异常。

（3）公司相对于同行业公司的竞争优势，以及公司人均创收高于同行业公司的合理性分析

公司以建筑方案设计为业务核心，坚持走“精品化”路线，在该领域内具有较强的竞争优势和品牌知名度。筑博设计、华阳国际、山鼎设计主要从事建筑设计全过程设计业务，兼顾方案设计与施工图设计，业务更为全面，但在建筑方案领域，公司的创意创作水平、方案能力更强。杰恩设计主要从事建筑室内设计业务，在建筑设计、建筑方案设计领域，其业务深度不及公司。由于建筑方案设计居于建筑设计整个过程的前端，对建筑设计过程起到牵头引领作用，也是创意、创新、创造性最强的环节，因此技术与创意附加值更高，相应人均创收能力也更高。因此，公司人均创收高于同行业可比上市公司具有合理原因。同时，创业板在审企业尤安设计，以建筑方案设计为核心业务，与公司较为接近。

**（四）补充披露报告期内招投标和业主直接委托方式获取设计业务的收入金额及占比、合同数量，是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形，如存在请说明相关金额和占比情况、未履行相关程序的原因**

按照获取设计业务项目的类型划分，公司建筑设计业务收入构成及占比情况如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | | 招投标 | 直接委托 | 合计 |
| 2020年度 | 金额（万元） | 26,702.81 | 5,114.77 | 31,817.58 |
| 比例 | 83.92% | 16.08% | 100.00% |
| 项目数量 | 309 | 92 | 401 |
| 2019年度 | 金额（万元） | 22,286.26 | 4,377.88 | 26,664.14 |
| 比例 | 83.58% | 16.42% | 100.00% |
| 项目数量 | 260 | 81 | 341 |
| 2018年度 | 金额（万元） | 20,050.38 | 4,094.77 | 24,145.15 |
| 比例 | 83.04% | 16.96% | 100.00% |
| 项目数量 | 178 | 74 | 252 |

报告期内，公司主要通过招投标模式获取设计业务项目，实现的设计业务收入分别为20,050.38万元、22,286.26万元和26,702.81万元，占设计业务收入的比例分别为83.04%、83.58%和83.92%，对应服务的设计项目数量分别为178项、260项和309项，总体处于较高水平。

报告期内，公司通过直接委托模式获取方案设计业务项目所实现的收入分别为4,094.77万元、4,377.88万元和5,114.77万元，占设计业务收入的比例分别为16.96%、16.42%和16.08%，对应服务的设计项目数量分别为74项、81项和92项，总体占比较小。上述通过直接委托模式取得的项目均属于非必须招投标项目，是客户根据自身建设项目的需要直接委托公司承担设计任务的合作项目。

因此，公司对于应履行招投标流程的设计项目均已履行了招投标程序，不存在应履行公开招投标程序而未履行的情形。

（五）补充披露报告期内是否存在合同改价情形、改价原因及变动占比情况，是否存在合同约定金额与实际结算金额不一致的情况，如存在请结合具体项目说明差异的金额、占比及原因，同行业可比公司是否存在类似情况

报告期内，由于客户土地未能如期取得、客户变更开发计划等原因，公司于报告期内签订的业务合同存在合同改价情形，其中合同金额调增3项、合同金额调减5项，具体情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 变更类型 | 序号 | 合同变更原因 | 合同名称 | 签署  日期 | 变更前合同金额 | 调整后合同金额 | 变动额占比 |
| 合同金额调增 | 1 | 因项目用地规划条件调整、容积率变化导致的建筑面积变更，经双方协商，予以调整合同价款。 | 潍坊绿地城项目J13地块建筑设计咨询合同（方案设计） | 2018 | 325.32 | 369.20 | 13.49% |
| 2 | 因项目用地规划条件调整、容积率变化导致的建筑面积变更，经双方协商，予以调整合同价款。 | 潍坊绿地城项目J14地块建筑设计咨询合同（方案设计） | 2018 | 615.03 | 737.35 | 19.89% |
| 3 | 因项目方案调整，根据已完成工作量、新方案规划，经双方协商，予以调整合同价款。 | 天津保利津宁2011-18地块项目 | 2018 | 90.57 | 155.20 | 71.36% |
| 小计 | | | | 1,030.92 | 1,261.75 | 22.39% |
| 合同金额调减 | 4 | 在项目结算过程中，双方根据项目执行效果，协商调整结算价款 | 昆明市呈贡B地块项目建设工程设计咨询合同 | 2018 | 30.00 | 24.00 | 20.00% |
| 5 | 因甲方调整项目定位，对公司部分尚未完成的设计内容不再执行，进而调减合同金额 | 重庆市开州项目概念规划设计合同 | 2018 | 43.00 | 17.20 | 60.00% |
| 6 | 双方协商，原合同约定的部分设计内容不再由公司完成，由甲方另行委托其他单位完成，相应调减合同金额 | 恒大水世界建筑概念设计合同 | 2018 | 277.00 | 146.81 | 47.00% |
| 7 | 因甲方实际开发计划变更，对原合同设计范围和面积进行调减（由原先的一期、二期调减为一期），进而调整合同价款 | 江门市新会骏凯豪庭08地块项目建设工程设计咨询合同 | 2019 | 1,084.55 | 495.41 | 54.32% |
| 8 | 因甲方项目方案及规划有所调整，进而调整合同价款 | 天津保利津宁2011-17地块项目 | 2018 | 174.20 | 134.31 | 22.90% |
| 小计 | | | | 1,608.75 | 817.73 | 49.17% |

上述调增、调减合同在报告期内确认收入金额为2,568.12万元，占报告期内公司收入确认总金额比例为3.11%，对公司收入影响较小。除上述情况外，报告期内，公司不存在合同约定金额与实际结算金额不一致的情况。此外，同行业可比上市公司山鼎设计、筑博设计、杰恩设计也存在因设计项目内容变更而改价的情况，因此公司已签订业务合同发生变更的情况符合行业惯例。

**（六）结合新冠疫情、房地产行业经营情况，补充披露经审计的2020年上半年经营业绩及主要财务指标变化情况，主要客户、主要供应商、收入等变动情况及合理性，经营业绩变动趋势与同行业可比公司是否相符**

1、2020年上半年经营业绩及主要财务指标变化情况

报告期内，公司营业收入分别为16,097.39万元、24,145.15万元、26,664.14万元和13,183.51万元，各业务类别收入构成情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 业务板块 | 2020年1-6月 | | 2019年度 | | 2018年度 | | 2017年度 | |
| 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 | 金额 | 比例 |
| 居住建筑 | 11,692.87 | 88.69% | 23,224.12 | 87.10% | 22,523.59 | 93.28% | 14,423.09 | 89.60% |
| 公共建筑 | 1,490.63 | 11.31% | 3,440.02 | 12.90% | 1,621.56 | 6.72% | 1,674.30 | 10.40% |
| 主营业务收入 | 13,183.51 | 100.00% | 26,664.14 | 100.00% | 24,145.15 | 100.00% | 16,097.39 | 100.00% |
| 营业收入 | 13,183.51 | 100.00% | 26,664.14 | 100.00% | 24,145.15 | 100.00% | 16,097.39 | 100.00% |

在上述措施的有效性方面，报告期内，公司的营业收入分别为16,097.39万元、24,145.15万元、26,664.14万元和13,183.51万元，业绩水平总体保持了稳定增长的态势。

报告期内，公司主要财务指标如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 2020年  6月30日 | 2019年  12月31日 | 2018年  12月31日 | 2017年  12月31日 |
| 流动比率（倍） | 6.49 | 4.74 | 3.31 | 3.98 |
| 速动比率（倍） | 6.49 | 4.74 | 3.31 | 3.98 |
| 资产负债率（母公司） | 14.14% | 18.87% | 27.51% | 22.61% |
| 归属于发行人股东的  每股净资产（元） | 8.87 | 7.82 | 5.81 | 5.02 |
| 无形资产占净资产比例  （扣除土地使用权） | 0.29% | 0.38% | 0.48% | 0.05% |
| 项目 | 2020年1-6月 | 2019年度 | 2018年度 | 2017年度 |
| 应收账款周转率（次） | 0.57 | 1.72 | 3.55 | 3.74 |
| 存货周转率（次） | - | - | - | - |
| 息税折旧摊销前利润  （万元） | 4,016.86 | 7,741.09 | 6,784.61 | 3,566.89 |
| 归属于发行人股东的  净利润（万元） | 3,341.05 | 6,366.53 | 5,728.04 | 2,932.08 |
| 扣除非经常性损益后  归属于发行人股东的  净利润（万元） | 2,964.74 | 6,120.26 | 6,006.87 | 3,601.09 |
| 研发费用占营业收入比重 | 7.16% | 7.52% | 8.49% | 13.53% |
| 利息保障倍数（倍） | - | - | - | - |
| 每股净现金流量（元） | -0.41 | 1.39 | 0.52 | -0.60 |
| 每股经营活动产生的  现金流量净额（元） | -0.31 | -1.92 | 1.23 | 2.51 |

2、主要客户、主要供应商、收入变动情况及合理性

（1）主要客户变动情况及合理性

报告期各期，公司前五大客户中新增客户11家，其中，2017年、2018年、2019年和2020年1-6月分别新增3家、3家、2家和3家，新增的前五大客户情况具体如下：

近三年公司前五名客户中新增客户的交易原因如下表所示：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 客户名称 | 期间 | 交易原因 |
| 1 | 阳光城集团股份有限公司（SZ.000671 ） | 2020年新增 | 报告期内，公司进一步加大了对该客户业务项目的拓展力度，并合作了昆明阳光城西邑村、阳光城西安欣阳花园（F1地块）商业地块等项目，2020年1-6月收入确认金额为513.91万元，因此在2020年1-6月为公司第三大客户。 |
| 2 | 济南德鑫檀宫置业有限公司 | 2020年新增 | 报告期内，公司与该客户仅合作1个项目（檀宫企业管理有限公司济南商河红星地块项目）。2020年1-6月收入确认金额为373.58万元，因此在2020年1-6月为公司第四大客户。 |
| 3 | 苏州建馨置业有限公司 | 2020年新增 | 报告期内，公司与该客户仅合作2个项目（上海保利苏州市汾湖高新区（黎里镇）洋砂荡东M-1、M-2地块一期和二期项目）。2020年1-6月收入确认金额为344.53万元，因此在2020年1-6月为公司第五大客户。 |
| 4 | 北京北辰实业股份有限公司 （SH.601588、HK.0588） | 2019年新增 | 报告期内，公司进一步加大了对该客户业务项目的拓展力度，并合作了北辰武汉经济技术开发区P067及P068地块等项目，2019年度收入确认金额为1,610.05万元，因此在2019年度为公司第三大客户。 |
| 5 | 世茂 | 2019年新增 | 报告期内，公司逐步加大了对世茂房地产（HK.0813）的拓展力度，并合作了世茂长沙公司张家界沿江经济开发区地块、合肥世茂长丰县2019-06和09地块等项目，2019年度收入确认金额分别为1,265.06万元，因此在2019年度为公司第四大客户。 |
| 6 | 绿地 | 2018年新增 | 报告期内，公司进一步加大了对该客户业务项目的拓展力度，并合作了绿地香港肇庆宋隆小镇一期、绿地山东潍坊张氏绿地城J14地块建筑单体等项目，2018年度收入确认金额分别为2,428.23万元，因此在2018年度为公司第二大客户。 |
| 7 | 山湖海（广东）投资控股集团有限公司 | 2018年新增 | 报告期内，公司进一步加大了对该客户业务项目的拓展力度，并合作了山湖海茂名市绿苑小区LY-06地块、山湖海集团惠州市惠东县巽寮湾围村等项目，2018年度收入确认金额分别为909.99万元，因此在2018年度为公司第三大客户。 |
| 8 | 湖州远辉房地产开发有限公司 | 2018年新增 | 报告期内，公司与该客户仅合作1个项目（协信湖州189地块项目）。2018年度收入确认金额为594.34万元，因此在2018年度为公司第五大客户。 |
| 9 | 融侨集团股份有限公司 | 2017年新增 | 报告期内，公司与该客户仅合作3个项目（天津融侨张家窝地块、无锡保利食品园、融侨郑州中原区中晟悦城二期项目）。2017年度收入确认金额为718.02万元，因此在2017年度为公司第二大客户。 |
| 10 | 中国奥园集团股份有限公司（HK.3883） | 2017年新增 | 报告期内，公司逐步加大了对该客户业务项目的拓展力度，并合作了奥园梅州芹洋GMJ2018-019号地块、奥园徐州市四堡地块等项目，2017年度收入确认金额分别为556.92万元，因此在2017年度为公司第三大客户。 |
| 11 | 天水颐达房地产开发有限公司 | 2017年新增 | 报告期内，公司与该客户仅合作2个项目（甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期设计、甘肃秦安郑川新城D地块项目）。2017年度收入确认金额分别为452.06万元，因此在2017年度为公司第五大客户。 |

报告期各期，公司前五大客户中新增客户的订单和业务的获取方式为：根据项目的实际情况，通过招投标或客户直接委托的方式获取。上述新增客户主要为国内知名房地产开发商，公司与之合作订单具有连续性和持续性。

（2）主要供应商变动情况及合理性

报告期各期，公司与新增前五大供应商交易的原因、订单的连续性和持续性情况如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 供应商名称 | 期间 | 交易原因及订单的连续性和持续性 |
| 1 | 深圳麦格霍普设计顾问有限公司 | 2020年新增 | 1）交易原因：该企业是公司与麦格设计顾问（深圳）有限公司于2019年联合设立的企业，其中，麦格设计顾问（深圳）有限公司控股、公司参股。该企业团队在室内专项领域的专业能力、历史经验、合作信任度等方面满足公司的需要，公司基于业务执行的需要，将承接项目中部分室内设计业务委托其完成。  2）订单的连续性和持续性：公司与麦格霍普形成长期合作关系，订单具有持续性和连续性。 |
| 2 | 广州怡境景观设计有限公司 | 2020年新增 | 1）交易原因：公司因设计总包项目安徽保利合肥市蜀山区W1903项目执行需要，将景观设计部分委托具备专业能力的设计单位完成。该企业具备风景园林工程设计专项资质，在资质、技术、团队、经验等方面满足公司需要。因此，公司将总包业务中景观设计部分委托其完成。  2）订单的连续性和持续性：公司依据项目实际情况对部分工作内容选择确定供应商进行委外，具有一定偶然性。 |
| 3 | 北京都市霍普建筑设计有限公司 | 2019年新增 | 1）交易原因：该企业是公司与武汉平和于2019年联合收购的企业，其中，武汉平和控股、公司参股。该企业在建筑设计领域专业能力、业绩经验、团队稳定性、合作信任度等方面满足公司的需要，公司基于业务执行的需要，将方案深化、施工图设计等领域内的部分工作量委托其完成。  2）订单的连续性和持续性：公司与都市霍普形成长期合作关系，订单具有持续性和连续性。 |
| 4 | 上海漫旗文化传播有限公司 | 2018年新增 | 1）交易原因：第一，公司对效果图、动画制作等辅助性服务具有持续性采购需求；第二，该企业专业能力和配合度符合公司图文制作类供应商的要求。因此，公司2018年增加了对该供应商的采购金额。  2）订单的连续性和持续性：随着公司业务规模的扩大，对该企业的图文制作服务采购预期有持续性订单采购。 |
| 5 | 上海天华建筑设计有限公司 | 2018年新增 | 1）交易原因：2017年，公司因设计总包项目甘肃天水市恒顺·锦润华府、甘肃秦安县郑川村旅游地产一期建设工程项目执行需要，将建筑工程施工图设计部分委托具备专业资质的设计单位完成。该企业地处上海，具备建筑工程（建筑行业）甲级设计资质，在资质、技术、团队、经验等方面满足公司需要。因此，在业主同意的前提下，公司将总包业务中建筑工程施工图设计部分委托其完成。  2）订单的连续性和持续性：该企业在施工图设计领域具有较高的知名度，公司在设计总包项目中，结合业主的实际要求，预期会有一定的持续性订单采购。 |
| 6 | 北京森磊源建筑规划设计有限公司安徽分公司 | 2017年新增 | 1）交易原因：公司因合肥保利柏林之春（高新NP3地块）、合肥保利滨湖BH15（时光印象）、合肥保利瑶海E1603地块（海上明悦）项目执行需要，将项目中涉及电子核实图形规整等技术服务委托其完成。一方面，该企业业务报价合理，且地处合肥，熟悉当地设计规范及项目实际情况；另一方面，该企业成立时间较早，业务规模较大，图形规整方面技术亦属于其擅长领域。  2）订单的连续性和持续性：订单根据项目所属地域实际情况，具有一定偶然性。 |
| 7 | 上海创谋建筑设计有限公司 | 2020年新增 | 1）交易原因：公司在业务执行过程中，受限于产能，将部分工作量（如部分方案设计、初步设计、细部设计等）委托具备相应专业能力的设计单位协助设计，以提高设计项目运作效率；第二，上海是全国“设计之都”，设计资源丰富，中小型设计单位、设计团队众多，该等企业及相应业务团队在专业能力、业绩经验、协作配合、产能饱和度等方面满足公司的要求，经市场调研、多方比选、磋商谈判，选定与该等供应商合作。  2）订单的连续性和持续性：公司依据项目实际情况对部分工作内容选择确定供应商进行委外，采购订单不具有必然的连续性和持续性。 |
| 8 | 上海璞界建筑设计有限公司 | 2018年新增 |
| 9 | 上海泛创建筑规划设计有限公司 | 2018年新增 |
| 10 | 上海川璞建筑环境设计有限公司 | 2018年新增 |
| 11 | 璞川（上海）景观设计中心 | 2018年新增 |
| 12 | 上海御宏建筑设计有限公司 | 2017年新增 |
| 13 | 上海唯倪建筑装饰设计有限公司 | 2017年新增 |

（3）收入变动情况及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（一）利润表项目的逐项分析”之“1、营业收入分析”披露发行人收入变动情况及合理性。

3、结合新冠疫情、房地产行业经营情况，发行人经营业绩变动趋势与同行业可比公司是否相符

（1）新冠疫情、房地产行业经营情况对公司经营业绩的影响

2020年上半年，新冠疫情打破了正常的经济秩序与行业发展节奏，对下游房地产行业造成一定冲击。2020年一季度，受疫情影响，整个房地产行业几乎处于停顿状态，房企销售收入下降，现金周转压力增大，叠加政府土地供应规模减少，导致土地成交规模有所下降；二季度以来，得益于疫情的稳定控制，国内经济活动逐步恢复，同时受益于流动性宽松政策，土地购置、开发投资、房地产销售逐渐回暖，5-6月份成交量已超过近三年同期的平均水平。2020年上半年，全国土地成交0.4万亿元，同比增长5.9%；全国房地产开发投资金额6.28万亿元，同比增长1.9%；全国商品房销售金额6.69万亿元，同比减少5.4%。2020年全年，全国房地产开发投资额为141,443亿元，同比增长7.0%；其中，住宅投资额为104,446亿元，同比增长7.6%。

2020年上半年，面对严峻的经济形势和异常复杂的经济环境，房地产上游建筑设计行业同样受到一定程度的影响。但是，由于上游建筑设计行业可以采取远程协同、在线办公等作业模式，降低了疫情对建筑设计行业生产经营业绩的影响。此外，2020年3月以来，随着疫情得到有效控制、全国逐步复工复产、房地产行业情况不断好转，上游建筑设计行业也逐渐回暖。疫情期间，公司经营团队积极采取远程协同、在线办公等有效措施，同时努力开拓市场、强化品牌建设，保障有效项目的设计服务，将疫情对公司经营业绩的影响降至最小。2020年，公司营业收入及归属母公司股东的净利润分别为31,817.58万元、7,291.84万元，经营业绩较为稳定。

（2）经营业绩变动趋势与同行业可比公司是否相符

根据《工程勘察设计行业年度发展研究报告（2019）》显示，2018年，建筑设计行业营业收入总额超过1.6万亿，同比增长30.7%；利润总额达到564.8亿元，同比快速上升25.2%；新签合同额为17,738.1亿元，同比增长51.1%，建筑设计行业整体保持增长态势。

公司与同行业可比公司在设计业务收入方面的比较如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 | 项目 | 2020年度 | 2020年1-6月 | 2019年度 | 2018年度 |
| 杰恩设计 | 设计业务收入 | - | 9,943.82 | 35,126.06 | 32,107.67 |
| 筑博设计 | 设计业务收入 | - | 33,479.91 | 85,173.99 | 76,546.12 |
| 华阳国际 | 设计业务收入 | - | 48,194.46 | 92,879.65 | 65,100.76 |
| 其中：居住建筑设计 | - | 25,006.40 | 50,438.78 | 29,623.28 |
| 山鼎设计 | 设计业务收入 | - | 5,533.68 | 20,527.86 | 21,574.17 |
| 其中：住宅设计 | - | 3,382.72 | 9,232.96 | 11,328.09 |
| 尤安设计  （在审企业） | 设计业务收入 | - | 40,765.21 | 85,430.23 | 72,957.09 |
| 其中：居住建筑设计 | - | 22,821.10 | 45,758.83 | 42,479.59 |
| 霍普股份 | 设计业务收入 | 31,817.58 | 13,183.51 | 26,664.14 | 24,145.15 |
| 其中：居住建筑设计 | 27,503.77 | 11,692.87 | 23,224.12 | 22,523.59 |

注：杰恩设计、筑博设计未披露居住建筑设计收入的数据

2018年至2019年，公司与同行业可比公司的设计业务收入总体呈现逐年上升态势，符合行业整体发展趋势，不存在显著差异。

2020年上半年，公司经营业绩变动趋势与同行业上市公司华阳国际、尤安设计保持一致，筑博设计、杰恩设计、山鼎设计经营业绩存在不同程度的下滑。主要原因为：下游房地产受疫情影响较大，2020年上半年，全国商品房销售金额6.69万亿元，同比减少5.4%，其中住宅销售金额同比下降2.8%，办公楼、商业营业用房销售金额同比分别下降28.0%、25.5%。其中，商业类地产因疫情影响需求大大减少，其租金和出租率面临较大压力，导致其上游以商办业态为主的建筑设计企业也受到一定程度的冲击；而住宅地产不同于商业地产，其需求因短期的疫情影响往后递延，得益于疫情影响的逐渐淡化及流动性维持宽松，住宅地产需求于2020年二季度快速恢复，带动了上游以居住建筑设计为主的设计企业逐渐回暖。公司以居住建筑设计业务为主，整体业绩发展平稳，与同行业上市公司华阳国际、尤安设计经营业绩状况基本保持一致；筑博设计、杰恩设计、山鼎设计由于其业务结构中商办业态的建筑设计业务占比相对较高，整体经营业绩呈现不同程度的下滑态势。

综上，2020年上半年，公司经营业绩变动趋势具有合理性，与同行业可比公司可比业务板块波动趋势相符。

**【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、获取了发行人报告期内的项目收入明细表，分析了发行人报告期内居住建筑设计业务收入、公共建筑设计业务收入存在较大波动的原因及合理性；

2、获取了发行人报告期内的项目收入明细表，分析了报告期内华东地区、华南地区业务收入及占比波动较大的原因，以及华中地区、东北地区2019年业 务收入大幅上升的原因；

3、获取发行人报告期内员工花名册、经会计师审计后的财务数据，分析了人均创收和人均薪酬波动趋势是否一致，人数变化和收入变化不一致的原因及合理性；查阅了同行业可比公司的招股说明书，对比发行人及同行业可比公司人均设计业务收入变动情况，进一步分析了报告期内人均设计业务收入波动较大、与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性，以及发行人相对同行业可比公司的竞争优势；

4、获取了发行人报告期内的项目收入明细表，查询了《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等法律、法规及规范性文件，对发行人报告期内以招投标方式和直接委托方式获取的项目情况、履行的相应程序、是否存在应履行招投标程序而未履行的情形、是否存在违反招投标有关法律法规及规范性文件规定的情形进行了统计分析和核查；

5、统计报告期内发行人已签订的业务合同发生变更的具体情况，查阅了同行业可比公司的招股说明书，分析了同行业可比公司是否存在类似情况；

6、取得发行人2020年1-6月经会计师审计后的财务数据，获取了发行人2020年上半年经营业绩及主要财务指标变化情况，核查了报告期主要客户、供应商、收入变动情况，对变动情况及其合理性进行了分析；查阅了房地产行业知名上市公司2020年半年报，分析了2020年上半年新冠疫情对房地产行业经营情况、发行人及同行业可比公司经营业绩的影响。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、报告期内，发行人居住建筑设计业务收入、公共建筑设计业务收入波动较大具有合理性；

2、报告期内，发行人华东地区、华南地区的业务收入、占比波动较大以及华中地区、东北地区2019年业务收入大幅上升具有合理性；

3、报告期内，发行人人均创收、人均薪酬波动趋势一致，人数变化、收入变化具有合理性，人均设计业务收入波动较大、与同行业可比公司存在较大差异具有合理性；

4、报告期内，发行人主要通过招投标和直接委托方式获取客户，发行人客户中应履行招标的项目均履行了招投标程序；

5、发行人对报告期内已签订的业务合同发生改价的具体情况已列表说明；不存在合同约定金额与实际结算金额不一致的情况；同行业可比公司存在合同改价的类似情况，符合行业惯例；

6、2020年上半年，发行人经营业绩及财务指标整体较为稳定，受疫情影响较小；主要客户、供应商、收入变动情况具有合理性；发行人经营业绩变动趋势与同行业可比公司可比业务板块波动趋势相符。

**问题8**

**8.报告期内，发行人向前五大客户的销售收入占当期营业收入比重分别为58.75%、61.06%、65.58%，其中向第一大客户保利的销售收入占当期营业收入比重分别为44.97%、42.20%、46.01%。请发行人：（1）以表格列示并补充披露报告期内与保利合作的主要项目情况；（2）结合与保利正在或尚待进行的在手合同数量、金额、占比、具体执行情况等，量化分析并补充披露公司与保利的交易具有稳定性和可持续性的判断依据和理由；（3）结合行业可比公司客户集中度情况，补充披露发行人客户集中度高、特别是第一大客户占比高的情形是否符合行业惯例，如不符合请说明原因，并客观披露发行人开拓客户资源、优化客户结构等应对措施的效果；（4）说明剔除来自保利的收入和利润后，发行人报告期的收入和利润情况，分析与保利的交易对发行人经营情况和财务报表的影响，招股说明书中关于对保利不存在依赖的表述是否客观。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。**

**答复：**

**（一）以表格列示并补充披露报告期内与保利合作的主要项目情况**

报告期内，公司与保利的主要合作项目及收入金额如下：

单位：万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 排序 | 项目名称 | 收入金额 |
| 2020年 | 1 | 福建保利泉州市S2019-37号地块项目 | 666.88 |
| 2 | 长春保利长春市绿园区西部新城富民项目 | 590.08 |
| 3 | 武汉保利洪山区P（2019）159号地块项目 | 473.03 |
| 4 | 广东保利广州市番禺区易兴DHJ15-01地块项目 | 467.30 |
| 5 | 浙江保利舟山航空大世界首开区项目 | 462.07 |
| 6 | 福建保利莆田市涵江区工业路以西地块项目 | 428.35 |
| 7 | 浙南保利温州城市中央绿轴区域G-13地块 | 416.30 |
| 8 | 包头保利新都市中心区地块项目 | 322.35 |
| 9 | 江西保利南昌市新建区DAK202项目 | 309.94 |
| 10 | 武汉保利标准化研发项目 | 308.32 |
| 合计 | | 4,444.62 |
| 2019年 | 1 | 汕尾市海丰县保利海德公馆项目建设工程设计咨询 | 577.80 |
| 2 | 长春市保利临河街延长线项目（和光尘樾）建设工程方案设计咨询 | 519.28 |
| 3 | 安徽保利合肥市蜀山区W1903地块项目建设工程设计总包 | 497.97 |
| 4 | 江门市新会骏凯豪庭08地块项目建设工程设计咨询 | 398.54 |
| 5 | 温州市鹿城区葡萄棚B13a地块温州大国璟项目建设工程设计咨询 | 375.80 |
| 6 | 莆田保利涵江霞江片区三个地块项目 | 339.63 |
| 7 | 沈阳保利丁香湖19号地块 | 320.00 |
| 8 | 河北保利邯郸复兴区前郝村地块项目 | 294.45 |
| 9 | 沈阳保利高官台街东侧、东贸路南侧地块项目 | 286.09 |
| 10 | 湾区保利梅州市江南苑三期项目（PM-B19021地块） | 281.40 |
| 合计 | | 3,890.96 |
| 2018年 | 1 | 台州市黄岩万豪地块项目建设工程设计咨询 | 719.62 |
| 2 | 梅州市梅江区保利公园里A、B、C地块项目建设工程设计咨询 | 520.73 |
| 3 | 珠海市金湾高尔夫项目二期建设工程设计咨询 | 502.33 |
| 4 | 揭阳市空港区保利西海岸一期建设工程设计咨询 | 426.68 |
| 5 | 粤东保利汕头金平新区龙泉岩项目 | 338.32 |
| 6 | 海南保利崖州湾b01.b27地块项目 | 330.65 |
| 7 | 南昌保利九江DGB2017029、DGB20170 | 327.62 |
| 8 | 武汉保利孝感市P（2018）06号地块项目 | 308.48 |
| 9 | 粤东保利揭阳空港区KG2017008-009项目 | 272.47 |
| 10 | 华南保利肇庆东地块项目 | 263.33 |
| 合计 | | 4,010.22 |

**（二）结合与保利正在或尚待进行的在手合同数量、金额、占比、具体执行情况等，量化分析并补充披露公司与保利的交易具有稳定性和可持续性的判断依据和理由**

公司与保利的交易具有稳定性和可持续性

1）作为地产行业的领军企业，保利倾向选择理解其产品特色、设计理念的战略供应商

保利作为大型上市央企开发商，专注于房地产开发及销售，始终稳居行业领先地位。2017至2020年度，根据中国房地产业协会、中国房地产测评中心发布的中国房地产测评系列榜单，保利分别位列第5名、第5名、第4名和第7名。建筑设计行业的下游客户，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供应商的选择上较为谨慎，普遍采用供需粘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。保利秉持“和谐、自然、舒适”的设计理念与产品特色，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。

2）公司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

公司定位于建筑方案公司，核心业务聚焦于以建筑方案设计为轴心的建筑专业领域内的设计服务，在本地化优势的基础上，公司依靠品牌优势，业务逐渐辐射至全国其他区域，获得了市场和客户的认可。公司自成立之初一直处在保利的设计服务供应商名录之中，至今已与保利保持了10多年的良好合作关系，并与保利华东、华南、华北、东北、西部等区域公司签订过战略集中采购协议。公司对主要核心客户的运营特征、产品特点、开发习惯、市场定位、建筑风格等有着非常深刻的理解，并已为其打造、提炼出了众多标准化的设计产品，例如保利“大国璟”系、“时光印象”系等，得到客户与市场的一致认可，并多次获得业界设计奖项，例如：上海市建筑学会“科技进步奖三等奖（建筑设计类）”、上海市勘察设计行业协会“上海市优秀住宅小区设计一等奖”等称号。随着房地产行业逐步回归持续、稳定的发展道路，下游房地产开发商集中度进一步提升以及与龙头房企稳定的合作关系的背景下，公司将凭借突出的方案创作能力、跨区域的市场拓展能力、不断提升的设计品质和服务水平使得公司与保利保持长期、稳定的持续合作。

3）公司持有保利在手订单2.12亿元，并仍拥有较大的提升空间

2019年公司对保利的交易金额为12,268.28万元，约占保利2019年度设计采购总额的2%，仍有较大的提升空间。

截至2020年12月31日，公司在手合同数量、金额、保利的占比如下：

单位：万元

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 客户类型 | 在手合同金额 | 在手合同数量 |
| 保利 | 21,206.60 | 428 |
| 非保利 | 27,152.33 | 499 |
| 合计 | 48,358.94 | 927 |
| 保利比重 | 43.85% | 46.17% |

由上表可见，保利已陆续开展与公司的合作并下达订单，公司与保利在手合同数量大、金额高，目前仍有21,206.60万元的在手合同额尚待进行，为公司后续与保利保持良好、稳定的合作奠定了坚实的基础。

目前保利的订单需求还在持续释放中，主要因素包括：（1）保利将坚定落实城市深耕战略，持续加大核心城市及重点城市群的渗透深耕。（2）截至2020年6月30日，保利拥有在建面积13,048万平方米、待开发面积6,727万平方米，项目资源丰富且优质，具有可持续发展性。

因此公司已取得充沛的保利在手订单，根据目前合作情况以及在手订单情况，预计公司未来对保利的设计业务收入能维持同期水平甚至有所增长，且可以合理预计未来有望获得新的订单，从订单角度双方的合作具有稳定性、可持续性。

综上，公司与保利有着良好的合作基础且保利对于公司有着较大的业务黏性，随着下游房地产开发商集中度提升的背景下，双方的合作进一步巩固；目前公司已获取较为充沛的保利在手订单，且保利的订单需求还在持续释放；未来公司与保利的合作具有较好的稳定性和可持续性。

**（三）结合行业可比公司客户集中度情况，补充披露发行人客户集中度高、特别是第一大客户占比高的情形是否符合行业惯例，如不符合请说明原因，并客观披露发行人开拓客户资源、优化客户结构等应对措施的效果**

报告期各期，公司前五名客户销售占比分别为61.06%、65.58%、62.49%，其中，对保利的收入占比分别为42.20%、46.01%、51.95%，占比较高，存在一定程度的依赖，但不构成重大不利影响，不存在影响公司持续盈利能力的重大不利情形，主要分析如下：

（1）公司的业务收入呈现出前五名客户集中度高、特别是第一大客户保利占比高的情形，符合公司所在的建筑方案设计领域的行业惯例

① 与全国性品牌地产企业深度合作、跨区域发展，并随之形成较高客户集中度，是建筑方案设计领域的行业惯例

公司以建筑方案设计为业务核心，建筑方案设计居于建筑设计整个过程的前端，对建筑设计过程起到牵头引领作用，也是创意、创新、创造性最强的环节。建筑方案设计的成果直接决定了房地产开发商所开发产品的业态定位、创意风格、经济价值。

房地产开发商为了提升运营效率，追求“高周转、高效率”的开发模式，即以标准化、体系化的多个产品系列，在不同城市的不同项目上进行标准化连锁、复制开发，进而降低开发管理难度和成本费用，有利于缩短项目开发周期，提高开发效率，最终提高项目的投资回报率。这使得房地产开发商在遴选建筑方案设计单位时，对于已建立起长期信任合作关系且熟悉其产品定位、项目风格、开发流程、经济价值预期的建筑方案公司，具有很强的采购黏性，该类建筑方案公司能够为房地产开发商精准、高效的提供设计服务，帮助其节约时间与成本，提升运营效率。

② 公司作为国内知名的建筑方案公司，与保利等国内一线地产开发商建立了深度合作关系，并随之形成较高客户集中度，符合行业惯例

公司作为国内知名的建筑方案公司，经过多年经营积累，与国内主要一线开发商尤其是保利，已建立了长期持久的合作关系，对主流开发商的产品运营特征、产品特点、开发习惯、市场定位、建筑风格等有着非常深刻的理解。尤其对于保利，公司已为其打造、提炼出了众多标准化的设计产品，例如保利“大国璟”系、“时光印象”系等，得到保利与市场的一致认可，并多次获得业界设计奖项。这使得公司的设计团队能够为保利等开发商提供精准、高效的设计服务，最大限度的满足开发商对开发周期、服务效率等方面的诉求。

与此同时，公司目前整体业务规模相对较小，出于业务战略选择，在人员产能有限的前提下，优先保障既有优质客户的项目投入，保利作为全国一流的央企开发商，是公司的战略服务客户，其业务订单也较为丰富，因而同等条件下，公司优先保障保利的设计服务。上述因素共同引致报告期内公司客户集中度高、特别是第一大客户占比较高。

创业板在审企业尤安设计，业务侧重于建筑方案设计，与公司业务相近，2016年至2020年1-6月，营业收入分别为3.87亿元、4.86亿元、7.30亿元、8.54亿元、4.08亿元，前五大客户销售占比分别为74.82%、59.58%、54.29%、53.72%、55.26%，其中第一大客户绿地的占比分别为60.25%、41.97%、38.73%、38.44%、39.29%，整体客户集中度、特别是第一大客户占比均较高。2016年，尤安设计收入规模与公司接近，其第一大客户占比达60.25%，后续年度随着收入规模的迅速提升，使得第一大客户占比有所下降。

（2）公司主要通过招投标的方式获取业务项目，具备独立面向市场获取业务的能力，公司与保利的交易是双方基于市场化原则相互选择的结果

1）公司与保利是一种相互选择、互利共赢的战略合作关系。

房地产开发商为了提升运营效率，追求“高周转、高效率”的开发模式，即以标准化、体系化的多个产品系列，在不同城市的不同项目上进行标准化连锁、复制开发，进而降低开发管理难度和成本费用。这使得房地产开发商在遴选建筑方案设计单位时，对于已建立起长期信任合作关系且熟悉其产品定位、项目风格、开发流程、经济价值预期的建筑方案公司，具有很强的采购黏性。

公司自成立之初即与保利接洽并建立起稳定的合作关系，一直处在保利的设计服务供应商名录之中，至今已与保利保持了10多年的良好合作关系。经过多年合作，公司对保利的运营特征、产品特点、开发习惯、市场定位、建筑风格等有着非常深刻的理解，并已为其打造、提炼出了众多标准化的设计产品，例如保利“大国璟”系、“时光印象”系等，得到保利与市场的一致认可，因此选择公司作为长期合作伙伴符合保利的商业利益和诉求。

与此同时，公司目前整体业务规模相对较小，出于业务战略选择，在人员产能有限的前提下，优先保障既有优质客户的项目投入，保利作为全国一流的央企开发商，是公司的战略服务客户，其业务订单也较为丰富，同等条件下，公司优先保障保利的设计服务，因而形成对保利销售占比较高的情形。

2）公司对保利的销售分布较为广泛，与各区域公司的合作都是独立进行的，不存在依赖单一区域性公司的风险。

根据房地产行业的开发惯例，包括保利在内的全国性房地产公司通常采取集团公司+区域公司+地产项目开发运营公司的架构进行全国性跨区域开发。一般来说，地产项目开发运营公司负责单个项目采购合同的签订与结算，而区域公司负责区域内各个地产项目采购的审批和决策，各区域公司相互独立，分别主导各自区域内项目的开发、项目的运营和供应商的遴选。保利各区域公司都独立的建立了各自的战略供应商库，通过招投标的方式进行供应商的遴选。

经过多年的深耕，公司在建筑方案设计行业积累了良好的声誉和丰富的经验，已经与保利华东、华南、华北、东北、西部等区域公司签订了战略集中采购协议，并与其进行了深入、稳定的合作。目前，公司已经为保利多个区域公司打造出了一系列有代表性的作品，例如杭州保利融信·大国璟、广州保利·半岛、武汉保利·大都会，获得了保利与社会的一致认可。公司与保利合作的项目遍布国内多个省份，合作的主体涉及保利多个区域性公司，不存在依赖单一区域性公司的风险。

3）公司已经具备了丰富的客户资源和良好的品牌形象，长期来看，随着业务规模的不断提升，对保利的销售占比将会降低。

公司经过多年业务积累，项目遍及全国近30个省级行政区、60余个地级市，已成为国内百强房地产企业的建筑设计技术与咨询服务的提供商。除了保利外，公司还与绿地、世茂、金科、旭辉、奥园、宝能、大华等在内的房地产商之间建立了长期稳定的合作关系。随着公司经营规模的不断扩大，对该等非保利客户的收入金额亦会不断攀升。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，逐步降低保利系房地产的交易占比。

（3）公司与保利的交易具有稳定性和可持续性

1）作为地产行业的领军企业，保利倾向选择理解其产品特色、设计理念的战略供应商

保利作为大型上市央企开发商，专注于房地产开发及销售，始终稳居行业领先地位。2017至2020年度，根据中国房地产业协会、中国房地产测评中心发布的中国房地产测评系列榜单，保利分别位列第5名、第5名、第4名和第7名。建筑设计行业的下游客户，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供应商的选择上较为谨慎，普遍采用供需粘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。保利秉持“和谐、自然、舒适”的设计理念与产品特色，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。

2）公司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

公司定位于建筑方案公司，核心业务聚焦于以建筑方案设计为轴心的建筑专业领域内的设计服务，在本地化优势的基础上，公司依靠品牌优势，业务逐渐辐射至全国其他区域，获得了市场和客户的认可。公司自成立之初一直处在保利的设计服务供应商名录之中，至今已与保利保持了10多年的良好合作关系，并与保利华东、华南、华北、东北、西部等区域公司签订过战略集中采购协议。公司对主要核心客户的运营特征、产品特点、开发习惯、市场定位、建筑风格等有着非常深刻的理解，并已为其打造、提炼出了众多标准化的设计产品，例如保利“大国璟”系、“时光印象”系等，得到客户与市场的一致认可，并多次获得业界设计奖项，例如：上海市建筑学会“科技进步奖三等奖（建筑设计类）”、上海市勘察设计行业协会“上海市优秀住宅小区设计一等奖”等称号。随着房地产行业逐步回归持续、稳定的发展道路，下游房地产开发商集中度进一步提升以及与龙头房企稳定的合作关系的背景下，公司将凭借突出的方案创作能力、跨区域的市场拓展能力、不断提升的设计品质和服务水平使得公司与保利保持长期、稳定的持续合作。

3）公司持有保利在手订单2.12亿元，并仍拥有较大的提升空间

2019年公司对保利的交易金额为12,268.28万元，约占保利2019年度设计采购总额的2%，仍有较大的提升空间。

截至2020年12月31日，公司在手合同数量、金额、保利的占比如下：

单位：万元

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 客户类型 | 在手合同金额 | 在手合同数量 |
| 保利 | 21,206.60 | 428 |
| 非保利 | 27,152.33 | 499 |
| 合计 | 48,358.94 | 927 |
| 保利比重 | 43.85% | 46.17% |

由上表可见，保利已陆续开展与公司的合作并下达订单，公司与保利在手合同数量大、金额高，目前仍有21,206.60万元的在手合同额尚待进行，为公司后续与保利保持良好、稳定的合作奠定了坚实的基础。

目前保利的订单需求还在持续释放中，主要因素包括：（1）保利将坚定落实城市深耕战略，持续加大核心城市及重点城市群的渗透深耕。（2）截至2020年6月30日，保利拥有在建面积13,048万平方米、待开发面积6,727万平方米，项目资源丰富且优质，具有可持续发展性。

因此公司已取得充沛的保利在手订单，根据目前合作情况以及在手订单情况，预计公司未来对保利的设计业务收入能维持同期水平甚至有所增长，且可以合理预计未来有望获得新的订单，从订单角度双方的合作具有稳定性、可持续性。

综上，公司与保利有着良好的合作基础且保利对于公司有着较大的业务黏性，随着下游房地产开发商集中度提升的背景下，双方的合作进一步巩固；目前公司已获取较为充沛的保利在手订单，且保利的订单需求还在持续释放；未来公司与保利的合作具有较好的稳定性和可持续性。

**（四）说明剔除来自保利的收入和利润后，发行人报告期的收入和利润情况，分析与保利的交易对发行人经营情况和财务报表的影响，招股说明书中关于对保利不存在依赖的表述是否客观。**

1、说明剔除来自保利的收入和利润后，发行人报告期的收入和利润情况，分析与保利的交易对发行人经营情况和财务报表的影响

报告期内，在剔除保利的收入和利润后，公司的收入分别为13,955.43万元、14,380.03万元和15,288.66万元，扣除非经常性损益后的净利润分别为2,534.90万元、2,815.93万元和3,296.78万元，均有一定幅度的下降。收入中保利占比较高的主要原因系公司目前整体业务规模相对较小，人员产能有限，出于业务战略选择，优先保障既有优质客户的项目投入，除了保利以外，公司还与绿地、世茂、金科、旭辉、奥园、宝能、大华等在内的房地产商之间建立了长期稳定的合作关系。通过多年的业务积累，公司已经成为国内领先的建筑方案设计公司，业务范围逐渐辐射至全国各个区域，如果后续不再与保利进行合作，也有能力从绿地、世茂、奥园等优质房地产开发商获得充沛的订单。因此，保利对公司的经营情况有一定影响 ，但不会影响公司的持续经营和盈利能力。

2、招股说明书中关于对保利不存在依赖的表述是否客观

发行人已在招股说明书中修订有关表述：报告期各期，公司前五名客户销售占比分别为61.06%、65.58%、62.49%，其中，对保利的收入占比分别为42.20%、46.01%、51.95%，占比较高，存在一定程度的依赖，但不构成重大不利影响，不存在影响公司持续盈利能力的重大不利情形。具体分析请参见“本题回复（三）”。

**【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、查询了发行人报告期内与保利合作的主要项目，获取了发行人的主营业务收入、成本明细表，核查了报告期各期与保利合作的前十大项目的基本情况；

2、对发行人的在手合同和待执行合同进行整理，对与保利的在手合同情况进行了检查、确认，了解与保利合作的情况，分析了与保利合作的持续性与稳定性；

3、获取了同行业可比公司的客户集中度情况，分析了发行人客户集中度高、特别是第一大客户占比高的情形是否符合行业惯例；

4、获取了报告期内发行人的收入明细，分析了与保利的交易对发行人经营情况和财务报表的影响，并分析了发行人是否对保利存在依赖。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、报告期各期，与保利合作项目的情况已经列表披露；

2、发行人与保利的合作具有稳定性和持续性；

3、发行人客户集中度高、特别是第一大客户占比高的情形符合发行人所在的建筑方案设计领域的行业惯例；

4、保利对发行人的经营情况有一定影响，但不会影响发行人的持续经营和盈利能力。发行人已在招股说明书中修订有关表述，发行人对保利存在一定程度的依赖，但不构成重大不利影响，不存在影响公司持续盈利能力的重大不利情形。

**问题9**

**9. 申报材料显示，报告期各期，公司人均薪酬分别为30.78万元、37.12万元、30.32万元，同行业上市公司杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计人均薪酬平均值分别为22.18万元、25.93万元、26.69万元。请发行人补充披露：（1）设计人员、研发人员的具体数量和划分标准，设计人员与研发人员重叠的具体情况，区分建筑设计业务成本与研发费用中职工薪酬的方法及合理性；（2）2019年员工人数增加109人与当年薪酬总额增加280万元是否匹配，2019年剔除新招应届毕业生或助理人员后的人均薪酬情况；（3）建筑设计业务成本中计提的职工薪酬总额低于技术人员薪酬总额的原因，说明两者的区别以及相关成本划分是否准确；（4）相比同行业上市公司人均薪酬稳定上升，公司员工人均薪酬波动较大的原因及合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见；说明对营业成本准确性、完整性的核查方法、核查结论，以及核查方法的有效性和充分性；核查是否存在实际控制人、董监高替发行人承担成本费用的情形，说明核查方法、核查结论，以及核查方法的有效性和充分性。**

**答复：**

**（一）设计人员、研发人员的具体数量和划分标准，设计人员与研发人员重叠的具体情况，区分建筑设计业务成本与研发费用中职工薪酬的方法及合理性**

公司无专职研发人员，研发人员均由设计人员兼任。报告期各期末，公司设计及研发人员（上表统称为“技术人员”）分别为287人、385人、429人，占总人数比例分别为88.58%、88.91%、90.11%。

公司技术人员薪酬总额等于建筑设计业务成本中计提的职工薪酬总额与研发费用中计提的职工薪酬总额之和，设计研发人员的职工薪酬按照其每月从事设计业务、研发活动所耗费的工时或工日占比分摊计入相应的建筑设计业务成本与研发费用，相关划分、计量准确、合理。

**（二）2019年员工人数增加109人与当年薪酬总额增加280万元是否匹配，2019年剔除新招应届毕业生或助理人员后的人均薪酬情况**

1、2019年员工人数增加109人与当年薪酬总额增加280万元是否匹配

2019年末，公司员工人数较2018年末增加109人，当年薪酬总额增加188.22万元，具体情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 人员类别 | 项目 | 2019年度 | | 2018年度 |
| 金额 | 变动额 | 金额 |
| 技术人员 | 薪酬总额（万元） | 9,557.35 | 279.46 | 9,277.89 |
| 期末人数（人） | 385 | 98 | 287 |
| 管理及行政人员 | 薪酬总额（万元） | 1,148.11 | 13.23 | 1,134.88 |
| 期末人数（人） | 27 | 5 | 22 |
| 销售人员 | 薪酬总额（万元） | 452.25 | -104.47 | 556.72 |
| 期末人数（人） | 21 | 6 | 15 |
| 合计 | 薪酬总额（万元） | 11,157.71 | 188.22 | 10,969.49 |
| 期末人数（人） | 433 | 109 | 324 |

其中，技术人员、销售人员的员工人数、薪酬总额的变化，是2019年公司整体员工人数与薪酬总额变动的主要原因。2018年至2019年，公司技术人员、销售人员的员工人数增幅较大，而薪酬总额增幅较小，符合公司的绩效考核政策，具有匹配性，具体分析如下：

(1)2018年至2019年，公司技术人员、销售人员薪酬总额增幅较小的主要原因是绩效奖金薪酬有所下降

技术人员、销售人员薪酬总额由固定薪酬与绩效奖金两部分构成。其中，固定薪酬包含工资、社保、公积金等，按月发放，绩效奖金是根据公司的绩效考核政策计算并于期末计提的浮动薪酬。

2018年至2019年：技术人员薪酬总额由9,277.89万元增长至9,557.35万元，其中，技术人员固定薪酬由4,346.15万元增长至6,105.83万元，增幅40.49%，与技术人员人数增幅匹配，而技术人员绩效奖金薪酬由2,946.06万元下降至1,560.51万元，是2018年至2019年技术人员薪酬总额增幅较小的主要原因；销售人员薪酬总额由556.72万元下降至452.25万元，其中，销售人员固定薪酬由365.62万元增长至424.99万元，增幅16.24%，与销售人员人数增幅匹配，而销售人员绩效奖金薪酬由191.09万元下降至27.28万元，是2018年至2019年销售人员薪酬总额下降的主要原因。

（2）技术人员、销售人员的绩效奖金薪酬是根据公司的绩效考核政策计算得到，符合公司的绩效考核政策

公司对设计部门、销售部门实行“预算制考核”，根据设计项目实现的收入乘以一定的比例（成本费用系数）作为总成本费用包，用于人工薪酬、差旅交通费、图文制作费等项目支出，其中，职工薪酬中年末绩效奖金薪酬由总成本费用包扣除当年已发生的支出（包括日常发放的固定薪酬、差旅交通费、图文制作费等）后得到。绩效奖金薪酬的计算过程如下：

|  |  |
| --- | --- |
| 项 目 | 概 述 |
| 营业收入（A） | - |
| 成本费用系数（B） | 设计部门：不同类别的设计项目有所差异，例如：住宅业态项目为41%-47%、非住宅业态项目为70%、单项概念规划类项目为50%等。  销售部门：不同类别的设计项目有所差异，例如：保利的项目为2%、非保利的项目为4%、6%等。 |
| 设计部门、销售部门总支出（C）=AⅹB | - |
| 扣除：当年已发生的部门开支（D） | 包含日常已发放的固定薪酬、差旅交通费、业务招待费、图文制作费、办公费、部分委外设计费等 |
| 年末计提的绩效奖金（E）=C-D | - |

2018年至2019年，公司营业收入增幅有限，相应的设计部门、销售部门总成本费用包变动幅度不大，但是，随着技术人员、销售人员的增加，使得以固定薪酬支出为主的日常部门开支增幅较大（例如，技术人员固定薪酬由4,346.15万元增长至6,105.83万元，销售人员固定薪酬由365.62万元增长至424.99万元），这使得在总成本费用包增幅有限的情况下，年末计提的绩效奖金有所降低。

综上，2019年员工人数增加与当年薪酬总额增加相匹配，符合公司薪酬政策。

2、2019年剔除新招应届毕业生或助理人员后的人均薪酬情况

2019年，公司人均薪酬为30.32万元，若剔除新招应届毕业生或助理人员的影响后，人均薪酬为34.54万元，与2018年的37.12万元相比，较为接近。

**（三）建筑设计业务成本中计提的职工薪酬总额低于技术人员薪酬总额的原因，说明两者的区别以及相关成本划分是否准确**

公司无专职研发人员，研发人员均由设计人员兼任。报告期各期末，公司设计及研发人员（上表统称为“技术人员”）分别为287人、385人、429人，占总人数比例分别为88.58%、88.91%、90.11%。

公司技术人员薪酬总额等于建筑设计业务成本中计提的职工薪酬总额与研发费用中计提的职工薪酬总额之和，设计研发人员的职工薪酬按照其每月从事设计业务、研发活动所耗费的工时或工日占比分摊计入相应的建筑设计业务成本与研发费用，相关划分、计量准确、合理。

**（四）相比同行业上市公司人均薪酬稳定上升，公司员工人均薪酬波动较大的原因及合理性**

报告期内，公司与同行业上市公司员工平均薪酬及当地平均工资对比情况如下：

单位：万元/年

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| 同行业  上市公司 | 杰恩设计 | - | 26.96 | 26.88 |
| 筑博设计 | - | 34.13 | 31.71 |
| 华阳国际 | - | 22.03 | 21.78 |
| 山鼎设计 | - | 23.65 | 23.35 |
| 平 均 值 | - | 26.69 | 25.93 |
| 霍普股份 | | 31.30 | 30.32 | 37.12 |
| 上海市职工平均工资 | | - | 11.21 | 9.40 |

注1：同行业上市公司员工的人均薪酬=应付职工薪酬本期增加数/期初期末平均人数，数据来源于上市公司招股说明书、审计报告和定期报告。

注2：上海市职工平均工资的数据来源于上海市人力资源和社会保障局，其中2020年数据尚未公布。

报告期各期，公司人均薪酬均高于同行业上市公司，并在高于同行业上市公司水平的高位上有所波动，具体分析如下：

2018年至2019年，公司人均薪酬有所下降，而同行业上市公司人均薪酬总体持平、略有上升，主要与公司经营情况与薪酬政策有关，具体原因为：报告期内，公司处于快速发展阶段，公司出于业务发展、储备设计人才的需要，于2019年下半年进行了较大规模的人员招聘，新入职人员在短期内相应的设计产能未完全释放、尚未形成有效的营业收入，如前所述，根据公司的薪酬政策，使得2019年公司员工人数增幅较大、而薪酬总额增幅较小，使得当年人均薪酬有所下降。若剔除上述因素的影响，2019年，公司人均薪酬为34.54万元，与2018年接近。

2019年至2020年，公司人均薪酬有所提升。

综上，报告期内，公司员工人均薪酬存在一定波动，具有合理性。

**（五）请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见；说明对营业成本准确性、完整性的核查方法、核查结论，以及核查方法的有效性和充分性；核查是否存在实际控制人、董监高替发行人承担成本费用的情形，说明核查方法、核查结论，以及核查方法的有效性和充分性**

1、对营业成本准确性、完整性的核查方法、核查结论，以及核查方法的有效性和充分性

报告期内，发行人营业成本包括职工薪酬、项目合作服务费、图文制作服务费、差旅交通费等。申报会计师进行了如下核查：

（1）查阅了发行人的成本核算政策，与同行业可比公司进行比较，并对发行人成本核算是否符合《企业会计准则》进行了分析；

（2）对发行人报告期各期进行采购穿行测试及抽凭，查阅了采购合同、记账凭证、发票及付款单等文件；获取主营业务成本明细表并进行结构性分析；

（3）对营业成本中职工薪酬进行核查，获取报告期内发行人员工花名册，对发行人技术人员进行分类统计，分析其报告期内薪酬总额，并与同行业可比公司技术人员薪酬进行对比；

（4）对营业成本中项目合作服务费、图文制作服务费进行了全面核查，包括主要项目的穿行测试、抽凭，主要供应商的走访、发放函证、查阅工商资料等；

（5）对发行人业务招待费、差旅费、办公费等费用进行抽凭，了解费用归集的真实性、准确性、完整性，确认是否存在跨期情形；

（6）查阅了发行人报告期各期主要供应商的工商登记信息，对供应商的成立时间、股东信息等进行了解，核查该等供应商与发行人是否存在关联关系；

经核查，报告期各期，发行人营业成本准确、完整，相关核查方法有效、充分。

2、核查是否存在实际控制人、董监高替发行人承担成本费用的情形，说明核查方法、核查结论，以及核查方法的有效性和充分性

申报会计师对是否存在实际控制人、董监高替发行人承担成本费用的情形所采取的核查方法、核查结论如下：

1、对发行人成本、费用明细科目的合理性进行了分析，并对报告期内发行人各项财务指标的波动合理性、与同行业可比公司的对比情况进行了分析；

2、查阅了实际控制人、董监高的主要银行卡流水；

3、获取了实际控制人、董监高出具的不存在为发行人承担成本费用的情形的说明函。

经核查，报告期各期，发行人不存在实际控制人、董监高替发行人承担成本费用的情形，相关核查方法有效、充分。

**【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、核查了发行人设计人员、研发人员的划分标准，判断是否存在人员重叠，对发行人成本和研发费用中职工薪酬的划分进行核查；

2、分析发行人2018年至2019年人员变动情况、固定薪酬与绩效奖金变动原因，分析了2019年剔除新招应届毕业生或助理人员后的人均薪酬情况；

3、核查了发行人成本中计提的职工薪酬和技术人薪酬构成，对两者差异进行分析；

4、对发行人员工人均薪酬波动进行分析；

5、对发行人营业成本准确性、完整性以及是否存在实际控制人、董监高替发行人承担成本费用的情形进行了核查，并对核查方法的有效性和充分性进行了分析。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、发行人研发人员均由设计人员兼任，存在重叠情形，发行人成本与研发费用中职工薪酬划分合理；

2、2019年员工人数增加109人与当年薪酬总额增幅较小具有匹配性，符合发行人的绩效考核政策；

3、建筑设计业务成本中计提的职工薪酬总额低于技术人员薪酬总额具有合理原因，相关成本划分准确；

4、发行人员工人均薪酬波动较大具有合理原因；

5、发行人营业成本真实、准确、完整，核查方法有效、充分，发行人不存在实际控制人、董监高为发行人承担成本费用的情形，核查方法有效、充分。

**问题10**

**10. 申报材料显示，发行人主要供应商包括项目合作服务供应商和图文制作服务供应商，报告期内公司主要供应商变动较为频繁。2019年，公司向都市霍普采购项目合作服务971.59万元，占公司项目合作服务和图文制作服务采购总额的44.60%，采购较为集中。请发行人：（1）结合在手合同情况，补充披露2020年向都市霍普、麦格霍普的采购金额、占比等情况；（2）结合同行业可比公司比较情况，补充披露公司主要供应商频繁变动是否符合行业惯例；（3）以表格列示并补充披露报告期内公司采购的主要项目合作服务情况，包括供应商、项目金额、服务内容、工作量、定价原则等。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。**

**答复：**

**（一）结合在手合同情况，补充披露2020年向都市霍普、麦格霍普的采购金额、占比等情况**

报告期内，公司向关联方购买商品、接受劳务情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 关联方 | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 | |
| 金额 | 占营业成本比例 | 金额 | 占营业成本比例 | 金额 | 占营业成本比例 |
| 都市霍普 | 305.64 | 1.85% | 971.59 | 7.57% | - | - |
| 麦格霍普 | 224.49 | 1.36% | 44.02 | 0.34% | - | - |
| 合计 | 530.13 | 3.21% | 1,015.61 | 7.91% | - | - |

2019年、2020年，公司出于设计项目执行需要，同时结合都市霍普、麦格霍普的业务专长领域，向都市霍普采购方案深化、施工图设计等服务，交易金额971.59万元、305.64万元，占当期营业成本的比例为7.57%、1.85%；向麦格霍普采购建筑室内设计等服务，交易金额44.02万元、224.49万元，占当期营业成本的比例为0.34%、1.36%。

2020年，公司向都市霍普采购金额为305.64万元，相比于2019年的971.59万元，下降幅度较大，主要原因为：一方面，2020年，都市霍普的主要经营分部武汉分公司受疫情冲击较大，项目执行及业务承接均受较大影响，使得与公司的交易金额迅速下降，另一方面，2019年，公司承接的碧桂园武汉市光谷中心十里春风项目，因客户对属地化服务要求较高，因而公司将部分业务环节委托都市霍普完成，当年采购金额211.76万元，使得2019年与都市霍普交易金额较高。

2020年，公司向麦格霍普采购金额为224.49万元，相比于2019年的44.02万元，上升幅度较大，主要原因为：麦格霍普设立于2019年9月末，设立时间较晚，公司当年仅与其合作一个项目，因而2019年公司向其采购金额较小。2020年，随着公司业务的持续扩大发展，当年向麦格霍普采购西安民信大寨路项目、无锡金茂江阴项目、佛山万科广场项目、万科广州市自用办公室项目四个项目的室内设计服务，因而相应采购金额增幅较大。

**（二）结合同行业可比公司比较情况，补充披露公司主要供应商频繁变动是否符合行业惯例**

此外，同行业上市公司杰恩设计、华阳国际、筑博设计、山鼎设计披露的招股说明书中主要供应商在其报告期内均存在不同程度的变动，具体情况如下：

单位：个

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 | T年 | | T-1年 | | T-2年 | | T-3年 |
| 已披露  主要供  应商数 | 与上年相比：  新增主要供应商数 | 已披露  主要供  应商数 | 与上年相比：  新增主要供应商数 | 已披露  主要供  应商数 | 与上年相比：  新增主要供应商数 | 已披露  主要供  应商数 |
| 杰恩设计 | 10 | 5 | 10 | 6 | 10 | 4 | 5 |
| 筑博设计 | 5 | 2 | 5 | 2 | 5 | 3 | 5 |
| 华阳国际 | 10 | 7 | 10 | 3 | 10 | 2 | 5 |
| 山鼎设计 | 10 | 6 | 10 | 6 | 10 | 7 | 10 |
| 霍普股份 | 5 | 4 | 5 | 2 | 5 | 5 | 5 |

注：数据来源于上述同行业上市公司申报期内的招股说明书；T年为申报期最近一年。

因此，公司报告期内主要供应商变动较为频繁符合公司的业务特点和实际经营情况，符合行业惯例。

**（三）以表格列示并补充披露报告期内公司采购的主要项目合作服务情况，包括供应商、项目金额、服务内容、工作量、定价原则等**

对项目合作服务采购，由公司项目团队根据业务实际需求，提出项目委外申请，经项目所属部门负责人审批并由运营部复核供应商资格后，公司与供应商签订项目合作协议。通常情况下，合作协议中约定，由供应商分阶段交付工作成果并与公司进行结算，公司根据供应商已完成的工作量出具确认文件，支付对应的合同金额。

报告期各期，公司采购的项目合作服务中前五大业务项目的具体情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2020年 | | | | | |
| 序号 | 项目名称 | 供应商 | 采购  金额 | 采购合同  金额 | 服务内容 |
| 1 | 广州明珞汽车装备有限公司新总部项目 | 北京都市霍普建筑设计有限公司 | 175.19 | 232.13 | 施工图设计及施工配合服务 |
| 2 | 万科广州市自用办公室项目合作协议 | 深圳麦格霍普设计顾问有限公司 | 103.72 | 122.16 | 室内设计咨询服务 |
| 3 | 安徽保利合肥市蜀山区W1903项目园林景观工程设计合同 | 广州怡境景观设计有限公司 | 94.34 | 100.00 | 展示区及大区方案至施工图设计等服务 |
| 4 | 西安民信大寨路项目 | 深圳麦格霍普设计顾问有限公司 | 94.25 | 111.00 | 室内设计咨询服务 |
| 5 | 深圳音乐学院方案设计国际竞赛 | Miralles Tagliabue EMBT, SLP | 90.56 | 96.00 | 建筑方案设计咨询服务 |
| 合计 | | | 558.06 | 661.29 | - |
| 2019年度 | | | | | |
| 序号 | 项目名称 | 供应商 | 采购  金额 | 采购合同  金额 | 服务内容 |
| 1 | 碧桂园武汉市光谷中心十里春风项目 | 北京都市霍普建筑设计有限公司 | 211.76 | 248.47 | 地下室方案设计、初步设计、施工图提资、现场施工配合等服务 |
| 2 | 汕尾市海丰县海城镇鹰地山地块项目 | 北京都市霍普建筑设计有限公司 | 97.50 | 103.35 | 初步设计等部分内容； |
| 3 | 安徽保利合肥市蜀山区W1903号 | 北京都市霍普建筑设计有限公司 | 93.26 | 141.23 | 施工图设计 |
| 4 | 绿地山东潍坊张氏绿地城J14地块建筑单体项目 | 上海泛创建筑规划设计有限公司 | 85.11 | 159.38 | 建筑方案及深化设计等部分服务 |
| 5 | 北辰廊坊2018-4地块项目 | 北京都市霍普建筑设计有限公司 | 84.73 | 89.81 | 初步设计、施工图提资-文本制作等服务 |
| 合计 | | | 572.36 | 742.24 | - |
| 2018年度 | | | | | |
| 序号 | 项目名称 | 供应商 | 采购  金额 | 采购合同  金额 | 服务内容 |
| 1 | 甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期设计总包 | 上海天华建筑设计有限公司 | 292.20 | 344.14 | 施工图设计 |
| 2 | 杭州保利舟山朱家尖项目 | 上海璞界建筑设计有限公司 | 181.55 | 187.00 | 前期概念规划、建筑方案设计等服务 |
| 3 | 甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期设计总包 | 上海川璞建筑环境设计有限公司 | 94.34 | 107.97 | 景观设计服务 |
| 4 | 绿地潍坊市绿地城项目 | 上海泛创建筑规划设计有限公司 | 73.30 | 151.00 | 建筑方案及深化设计等部分服务 |
| 5 | 恒顺天水锦润悦府项目 | 上海天华建筑设计有限公司 | 72.87 | 157.50 | 施工图设计服务 |
| 合计 | | | 714.26 | 947.61 | - |

报告期各期，公司采购项目合作服务是公司与供应商双方结合市场运行情况、具体业务开展需求、实际工作量情况并经过双方磋商而形成的结果，符合市场规律与实际业务情况，定价合理。

**【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、取得了发行人2020年与都市霍普、麦格霍普的采购合同，并结合在手合同，预计了2020年全年与都市霍普、麦格霍普的采购情况；

2、获取发行人及同行业可比公司申报期披露的招股说明书中主要供应商情况，对主要供应商频繁变动是否符合行业惯例进行了分析；

3、对发行人报告期内采购的主要项目合作服务情况进行了梳理和排查，获取了报告期各期前五大项目合作服务的交易合同，了解了发行人主要项目合作服务业务的供应商、项目金额、服务内容、定价原则、工作量等情况。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、2020年，发行人与都市霍普、麦格霍普之间发生的采购金额较小，未对发行人的经营业绩与财务状况产生重大影响，关联交易定价公允、合理；

2、报告期各期，发行人主要供应商变动较为频繁，符合行业惯例；

3、报告期内，对于主要项目合作服务的采购情况等相关数据真实、准确，采购价格公允、合理。

**问题11**

**11. 申报材料显示，报告期内，发行人公共建筑设计业务毛利率低于居住建筑设计业务，主要原因为发行人对于公共建筑设计项目相关人员给予更高的薪酬激励，使得毛利率略低；报告期各期，公司毛利率略低于同行业可比公司杰恩设计，高于筑博设计、华阳国际及山鼎设计。请发行人：（1）补充披露对居住建筑设计、公共建筑设计的员工薪酬激励政策，报告期内同一类别项目的激励政策是否保持一致，如不一致请分析原因；（2）****结合主要项目开展情况，逐一量化分析并补充披露居住建筑设计、公共建筑设计项目的收入、成本、薪酬激励金额、毛利、毛利率，薪酬激励金额对毛利和毛利率的影响程度，进一步分析居住建筑设计业务毛利率大幅高于公共建筑设计业务的原因及合理性；（3）按照建筑方案设计、全过程设计两种类型项目，对比同行业可比公司两种类型项目毛利率情况，补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异及原因；（4）补充披露报告期内是否存在跨期项目，跨期项目毛利率是否一致，如不一致请分析原因及合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。**

**答复：**

**（一）补充披露对居住建筑设计、公共建筑设计的员工薪酬激励政策，报告期内同一类别项目的激励政策是否保持一致，如不一致请分析原因**

报告期内，公司居住建筑设计、公共建筑设计的毛利率如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 业务板块 | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 | |
| 金额 | 毛利率 | 金额 | 毛利率 | 金额 | 毛利率 |
| 居住建筑 | 27,503.77 | 52.24% | 23,224.12 | 54.97% | 22,523.59 | 54.03% |
| 公共建筑 | 4,313.81 | 21.78% | 3,440.02 | 30.94% | 1,621.56 | 28.43% |

报告期各期，公司居住建筑设计业务的毛利率显著高于公共建筑设计业务，主要与公司的薪酬激励政策有关，具体分析如下：

报告期内，公司设计人员（包括居住建筑设计、公共建筑设计的员工）的员工薪酬激励政策如下：设计人员薪酬总额由固定薪酬与绩效奖金两部分构成。其中，固定薪酬包含工资、社保、公积金等，按月发放，绩效奖金是根据公司的绩效考核政策计算并于期末计提的浮动薪酬。公司对设计部门实行“预算制考核”，根据设计项目实现的收入乘以一定的比例（成本系数）作为总成本包，用于人工薪酬、差旅交通费、图文制作费等项目支出，其中，职工薪酬中年末绩效奖金薪酬由总成本包扣除当年已发生的支出（包括日常发放的固定薪酬、差旅交通费、图文制作费等）后得到。

报告期各期，公司居住建筑设计业务的毛利率显著高于公共建筑设计业务，主要原因分析如下：

如前所述，公司设计项目管理实行“项目预算制考核”，即根据设计项目的收入乘以一定的比例（成本系数）作为项目成本包，覆盖包括人工薪酬、差旅交通费、图文制作费等项目支出，因此，项目成本包所对应收入的切分比例（成本系数）成为影响项目毛利率的核心因素，即，切分比例（成本系数）越高、项目毛利率越低。

公司制定了《设计部门成本核算管理办法》，结合业务策略导向，对不同类别的设计项目，制定了差异化的绩效薪酬导向政策：居住建筑项目是公司的优势业务、且相当部分业务来自于保利体系，标准化程度高、业务承做难度小，因此住宅业态项目的成本切分比例相对较低，通常为41%-47%，因而该类项目毛利率较高；非住宅类项目（包括公共建筑项目）是公司的相对弱势领域，也是公司大力拓展、鼓励支持的业务领域，为了强化绩效导向、鼓励业务发展，公司对非住宅业态项目设置了较高的成本系数，通常为70%，因而该类项目毛利率较低。

报告期内,公司同一类别项目的激励政策保持一致，未发生重大变化。

**（二）结合主要项目开展情况，逐一量化分析并补充披露居住建筑设计、公共建筑设计项目的收入、成本、薪酬激励金额、毛利、毛利率，薪酬激励金额对毛利和毛利率的影响程度，进一步分析居住建筑设计业务毛利率大幅高于公共建筑设计业务的原因及合理性**

以报告期各期居住建筑、公共建筑前五大项目为例，其成本构成明细情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 期间 | 类别 | 项目名称 | 收入 | 成本 | 其中：人工薪酬 | 毛利 | 毛利率 |
| 2020年 | 居住 | 东莞保利虎门高铁站项目 | 726.25 | 312.68 | 206.34 | 413.57 | 56.95% |
| 居住 | 福建保利泉州市S2019-37号地块项目 | 666.88 | 284.49 | 196.09 | 382.39 | 57.34% |
| 居住 | 长春保利长春市绿园区西部新城富民大街双丰西街以西自立西街以北地块项目 | 590.08 | 273.35 | 198.36 | 316.73 | 53.68% |
| 居住 | 武汉保利洪山区P（2019）159号地块项目 | 473.03 | 232.97 | 120.30 | 240.06 | 50.75% |
| 居住 | 广东保利广州市番禺区易兴DHJ15-01地块项目 | 467.30 | 230.12 | 154.20 | 237.18 | 50.76% |
| 公建 | 广州明珞汽车装备有限公司新总部项目 | 484.21 | 359.42 | 106.52 | 124.79 | 25.77% |
| 公建 | 昆明市北部山水新区A1、A2地块项目 | 266.78 | 193.67 | 79.40 | 73.10 | 27.40% |
| 公建 | 昆明市北部山水新区23地块项目 | 242.68 | 180.69 | 72.23 | 61.99 | 25.54% |
| 公建 | 海南琼中中交云尚荟建筑方案设计项目 | 209.73 | 152.51 | 76.86 | 57.22 | 27.28% |
| 公建 | 锦什坊35号建行大学项目 | 181.57 | 159.46 | 101.29 | 22.12 | 12.18% |
| 2019年 | 居住 | 张家界世茂云著项目建筑设计（方案） | 609.47 | 263.00 | 180.03 | 346.47 | 56.85% |
| 居住 | 汕尾市海丰县保利海德公馆项目建设工程设计咨询 | 577.80 | 280.33 | 141.87 | 297.47 | 51.48% |
| 居住 | 长春市保利临河街延长线项目（和光尘樾）建设工程方案设计咨询 | 519.28 | 219.66 | 153.39 | 299.63 | 57.70% |
| 居住 | 安徽保利合肥市蜀山区W1903地块项目建设工程设计总包 | 497.97 | 242.61 | 119.54 | 255.36 | 51.28% |
| 居住 | 光谷·十里春风建筑方案设计 | 448.22 | 308.93 | 69.85 | 139.30 | 31.08% |
| 公建 | 宝能西安西咸新区汽车配套商服项目 | 253.62 | 168.40 | 93.65 | 85.22 | 33.60% |
| 公建 | 华南保利芙蓉新城商业项目 | 253.43 | 172.22 | 84.76 | 81.21 | 32.04% |
| 公建 | 大华昆明西山区春雨路1号城市设计项目 | 188.68 | 132.79 | 69.67 | 55.89 | 29.62% |
| 公建 | 青岛保利长沙路A地块项目 | 182.66 | 121.17 | 67.45 | 61.49 | 33.66% |
| 公建 | 重庆保利爱尚里一期C地块项目 | 168.71 | 113.43 | 62.30 | 55.28 | 32.77% |
| 2018年 | 居住 | 宋隆小镇项目整体规划、一期、二期A区和售楼部建筑方案设计 | 972.14 | 416.18 | 296.58 | 555.96 | 57.19% |
| 居住 | 茂名山湖海·上城项目建筑方案设计 | 746.20 | 320.08 | 224.28 | 426.12 | 57.11% |
| 居住 | 台州市黄岩万豪地块项目建设工程设计咨询 | 719.62 | 304.80 | 227.60 | 414.82 | 57.64% |
| 居住 | 甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期建设工程设计 | 621.59 | 513.93 | 72.04 | 107.66 | 17.32% |
| 居住 | 协信 尹家圩单元CL-02-02-03A号地块项目建筑方案设计阶段建筑设计 | 594.34 | 251.63 | 187.98 | 342.71 | 57.66% |
| 公建 | 成都保利大都会项目 | 160.32 | 126.68 | 69.24 | 33.64 | 20.98% |
| 公建 | 宝能西安西咸新区汽车配套商服项目 | 138.34 | 79.95 | 60.08 | 58.39 | 42.21% |
| 公建 | 粤东保利东莞生态园项目 | 117.04 | 77.03 | 50.83 | 40.01 | 34.18% |
| 公建 | 宝能集团郑州金贸中心项目 | 103.91 | 99.21 | 45.13 | 4.70 | 4.53% |
| 公建 | 四川商投南充万汇购物小镇项目 | 94.34 | 62.69 | 40.97 | 31.65 | 33.55% |

报告期各期，除碧桂园武汉市光谷中心项目、甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期设计总包项目因业务执行中将部分工作量委托供应商完成，进而发生项目合作服务支出、使得毛利率较低外，其他居住建筑项目毛利率明显高于公共建筑项目，主要原因为：如前所述，公司设计项目管理实行“项目预算制考核”，公共建筑类业态项目是公司大力拓展、鼓励支持的业务领域，为了强化绩效导向、鼓励业务发展，公司对该类业态项目设置了较高的成本系数，通常为70%，使得包含人工薪酬及差旅交通、图文制作在内的项目支出相对较高，因而该类项目毛利率较低。

**（三）按照建筑方案设计、全过程设计两种类型项目，对比同行业可比公司两种类型项目毛利率情况，补充披露公司与同行业可比公司毛利率的差异及原因**

报告期内，公司的核心业务聚焦于以建筑方案设计为核心的建筑专业领域内的设计服务，公司的设计项目均为建筑方案设计项目，无全过程设计项目。对比同行业可比公司建筑方案设计项目毛利率情况如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目类别 | 对标公司名称 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| 建筑方案设计项目 | 杰恩设计 | - | 53.08% | 53.15% |
| 尤安设计 （在审企业） | - | 52.18% | 53.87% |
| 霍普股份 | 48.10% | 51.87% | 52.31% |

注：尤安设计为创业板在审企业，出于可比性考虑，表格数据来源于其招股说明书披露的居住建筑设计业务毛利率。

建筑方案设计类项目方面，鉴于目前A股市场上暂无主营建筑方案设计的上市公司，可比公司选取杰恩设计（主营建筑室内设计，业务侧重于方案的创意创作）、尤安设计（创业板在审企业，业务侧重于建筑方案设计）。报告期内，公司建筑方案设计项目的毛利率与上述公司较为接近。

综上，对比同行业可比公司，公司的业务毛利率处于合理水平，不存在重大差异。

**（四）补充披露报告期内是否存在跨期项目，跨期项目毛利率是否一致，如不一致请分析原因及合理性**

报告期各期，公司存在跨期执行的设计项目，跨期执行的设计项目在各期的毛利率整体较为平稳、差异较小，少量项目因执行需要、对外采购项目合作服务、使得当期成本支出较高，使得当期毛利率较低、存在波动。以报告期各期第一大项目为例，其在报告期各期的项目毛利率情况如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 项目名称 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| 东莞保利虎门高铁站项目 | 56.95% | - | - |
| 世茂长沙公司张家界沿江经济开发区地块 | 48.45% | 56.85% | - |
| 绿地香港肇庆宋隆小镇一期项目 | - | 56.82% | 57.19% |
| 甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期设计总包 | - | - | 17.32% |

从上表可见，报告期各期，公司主要跨期项目的毛利率基本稳定、差异不大，其中，甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期设计总包项目，2017年、2018年项目毛利率差异较大，主要原因为：2018年，该项目确认收入621.59万元，当期主要向上海天华建筑设计有限公司、上海川璞建筑环境设计有限公司采购施工图设计、景观方案及施工图设计等服务，产生项目合作服务成本393.82万元，使得当期该设计项目毛利率较低。

**【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、查阅了发行人的内部管理制度、薪酬激励政策，访谈了关键管理人员；

2、查阅了发行人居住建筑设计、公共建筑设计项目的收入、成本构成明细，就薪酬激励以及其他成本构成项目对毛利和毛利率的影响程度进行了分析，对居住建筑设计业务毛利率大幅高于公共建筑设计业务的原因及合理性进行了分析；

3、查阅了发行人各设计项目明细表，按照建筑方案设计、全过程设计两种类型项目，对比同行业可比公司两种类型项目毛利率情况，并对差异情况及原因进行了分析；

4、查阅了发行人各设计项目明细表，对跨期项目的毛利率情况、毛利率波动的合理性进行了分析。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、报告期内，发行人同一类别项目的激励政策基本保持一致；

2、发行人已补充披露居住建筑设计、公共建筑设计项目的收入、成本、薪酬激励金额、毛利、毛利率，薪酬激励金额对毛利和毛利率的影响程度，居住建筑设计业务毛利率大幅高于公共建筑设计业务，具有合理原因；

3、对比同行业可比公司，发行人的业务毛利率处于合理水平，不存在重大差异；

4、报告期各期，发行人存在跨期执行的设计项目，跨期执行的设计项目在各期的毛利率整体较为平稳、差异较小，少量项目毛利率存在波动具有合理原因。

**问题12**

**12. 申报材料显示，报告期内公司存在项目咨询费，主要系公司为获取业务信息、引荐客户而发生的咨询顾问费用；公司将实际发生的研发费用全部费用化，计入当期损益，研发费用主要为职工薪酬；公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在一定差异。请发行人：（1）补充披露咨询费对应项目的具体实施情况，产生项目咨询费是否符合行业惯例，同行业可比公司的比较情况，2017年没有该项费用的原因；（2）结合收入规模、费用支出情况，量化分析并补充披露公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因，相关披露信息是否客观、准确；（3）结合公司研发人员数量及薪酬政策，补充披露研发人员人均薪酬与同行业可比公司比较情况；（4）补充披露同行业可比公司研发支出的会计处理方法，与公司相关会计处理是否存在差异，如存在请分析原因及合理性。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。**

**答复：**

**（一）补充披露咨询费对应项目的具体实施情况，产生项目咨询费是否符合行业惯例，同行业可比公司的比较情况，2017年没有该项费用的原因**

报告期内，公司销售费用中项目咨询费分别为222.79万元、89.11万元和278.83万元。项目咨询费的支付对象主要包括上海隽峡企业管理咨询中心、上海洛艾企业管理咨询中心（有限合伙）、上海福之易企业管理中心、上海秀琦企业管理咨询中心、海口秀英水喜木合建筑设计咨询中心等，涉及的主要项目及其进展情况如下：绿地香港肇庆宋隆小镇一期项目，部分地块概念方案、规划方案和建筑单体方案完成；檀宫企业管理有限公司济南商河红星地块项目，完成立面深化成果（立面控制手册）的75%工作量；绿地香港扬州GZ128地块大区设计，公建部分已取得工程规划许可证，住宅部分完成建筑专业施工图顾问工作；海南省三亚市高福小镇B-05地块规划设计，规划局方案审批通过等，目前上述项目正在正常进行中。

进行项目咨询的主要原因为：2018年以来，公司加大了业务开拓力度、尤其是非保利客户的业务拓展力度。由于开发商拟开发的项目信息因受发布时间、地点、方式的制约并非众所周知，公司对有关客户的项目信息、业务特点等缺少有效的信息获取渠道，因而向相关服务机构咨询有关业务信息。产生项目咨询费属于行业惯例，同行业可比公司将类似费用归入咨询服务费、市场拓展费、其他等。

公司2017年无项目咨询费，2018年开始产生项目咨询费，主要原因为：2018年以来，公司为加大业务开拓力度，委托相关服务机构提供业务信息，引荐客户接洽，进而发生相关支出。

**（二）结合收入规模、费用支出情况，量化分析并补充披露公司销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在差异的原因，相关披露信息是否客观、准确**

1、公司销售费用率与同行业上市公司的比较情况

公司与同行业可比公司销售费用率具体差异情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2020度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 542.73 | 1.71% |
| 其他 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 785.45 | 2.47% |
| 合计 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,328.18 | 4.17% |
| 营业收入 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 31,817.58 | 100% |
| 2019年度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 1,240.91 | 3.18% | 1,893.60 | 2.05% | 1,084.99 | 0.91% | 288.01 | 1.35% | 797.13 | 0.93% | 452.25 | 1.70% |
| 其他 | 581.70 | 1.49% | 1,003.19 | 1.09% | 1,871.82 | 1.57% | 238.69 | 1.12% | 985.52 | 1.15% | 877.24 | 3.29% |
| 合计 | 1,822.61 | 4.68% | 2,896.79 | 3.13% | 2,956.80 | 2.48% | 526.70 | 2.46% | 1,782.65 | 2.09% | 1,329.49 | 4.99% |
| 营业收入 | 38,963.11 | 100% | 92,415.03 | 100% | 119,464.89 | 100% | 21,373.88 | 100% | 85,430.23 | 100% | 26,664.14 | 100% |
| 2018年度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 1,236.35 | 3.62% | 1,637.93 | 1.95% | 905.97 | 0.99% | 366.03 | 1.69% | 706.93 | 0.97% | 556.72 | 2.31% |
| 其他 | 613.31 | 1.79% | 717.98 | 0.85% | 1,023.12 | 1.12% | 255.88 | 1.18% | 928.52 | 1.27% | 738.72 | 3.06% |
| 合计 | 1,849.66 | 5.41% | 2,355.92 | 2.80% | 1,929.09 | 2.11% | 621.91 | 2.88% | 1,635.45 | 2.24% | 1,295.44 | 5.37% |
| 营业收入 | 34,173.21 | 100% | 84,158.93 | 100% | 91,609.96 | 100% | 21,594.67 | 100% | 72,957.09 | 100% | 24,145.15 | 100% |
| 2017年度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 1,041.66 | 4.17% | 1,216.05 | 1.75% | 740.28 | 1.25% | 249.69 | 1.67% | 653.66 | 1.34% | 408.43 | 2.54% |
| 其他 | 428.47 | 1.71% | 617.40 | 0.89% | 577.01 | 0.97% | 173.95 | 1.16% | 836.09 | 1.72% | 282.35 | 1.75% |
| 合计 | 1,470.13 | 5.88% | 1,833.45 | 2.63% | 1,317.29 | 2.22% | 423.64 | 2.83% | 1,489.75 | 3.06% | 690.78 | 4.29% |
| 营业收入 | 24,987.48 | 100% | 69,687.21 | 100% | 59,268.05 | 100% | 14,994.10 | 100% | 48,644.09 | 100% | 16,097.39 | 100% |

报告期内，公司销售费用率整体与杰恩设计相当，略高于筑博设计、华阳国际、山鼎设计和尤安设计，处于合理区间。公司平均销售费用率高于筑博设计、华阳国际、山鼎设计、尤安设计四家销售费用率，主要原因为：①公司平均职工薪酬占营业收入比例高于筑博设计、华阳国际、山鼎设计、尤安设计；②此外，公司因每年冠名“霍普杯”国际大学生建筑设计竞赛产生一定支出，报告期内，相关赛事举办支出平均金额占营业收入比例为0.36%。

2、公司管理费用率与同行业上市公司的比较情况

公司与同行业可比公司管理费用率（剔除股份支付后）具体差异情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2020年度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | |
| 职工薪酬 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,321.43 | 4.15% | |
| 其他 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,055.45 | 3.32% | |
| 合计 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 2,376.88 | 7.47% | |
| 营业收入 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 31,817.58 | 100% | |
| 2019年度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | |
| 职工薪酬 | 2,888.89 | 7.41% | 10,273.00 | 11.12% | 8,432.94 | 7.06% | 1,595.34 | 7.46% | 2,685.11 | 3.14% | 1,148.11 | 4.31% | |
| 其他 | 1,386.41 | 3.56% | 3,283.65 | 3.55% | 2,996.36 | 2.51% | 999.91 | 4.68% | 2,856.15 | 3.34% | 970.17 | 3.64% | |
| 合计 | 4,275.29 | 10.97% | 13,556.65 | 14.67% | 11,429.30 | 9.57% | 2,595.25 | 12.14% | 5,541.26 | 6.49% | 2,118.28 | 7.94% | |
| 营业收入 | 38,963.11 | 100% | 92,415.03 | 100% | 119,464.89 | 100% | 21,373.88 | 100% | 85,430.23 | 100% | 26,664.14 | 100% | |
| 2018年度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | |
| 职工薪酬 | 1,458.06 | 4.27% | 7,713.02 | 9.16% | 6,161.96 | 6.73% | 1,587.29 | 7.35% | 2,053.12 | 2.81% | 1,134.88 | 4.70% | |
| 其他 | 1,838.02 | 5.38% | 2,047.39 | 2.43% | 1,644.91 | 1.80% | 1,117.81 | 5.18% | 2,306.02 | 3.16% | 877.73 | 3.64% | |
| 合计 | 3,296.08 | 9.65% | 10,242.31 | 12.17% | 7,806.87 | 8.52% | 2,705.10 | 12.53% | 4,359.14 | 5.97% | 2,012.61 | 8.34% | |
| 营业收入 | 34,173.21 | 100% | 84,158.93 | 100% | 91,609.96 | 100% | 21,594.67 | 100% | 72,957.09 | 100% | 24,145.15 | 100% | |

报告期内，公司平均管理费用率为7.92%，分别低于杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计平均管理费用率2.39个百分点、5.50个百分点、1.13个百分点、4.42个百分点，高于尤安设计平均管理费用率1.69个百分点。公司报告期内平均管理费用率处于合理区间。与同行业可比公司差异为公司报告期内管理费用中平均职工薪酬占营业收入的比例分别低于杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计1.34个百分点、5.64个百分点、2.39个百分点、2.90个百分点，高于尤安设计1.53个百分点。与杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计相比，公司管理费用率、管理费用中平均职工薪酬占营业收入的比例相对较低，原因为：杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计主要从事建筑设计、建筑室内设计的全过程设计，涉及的专业较多，涵盖建筑、结构、机电、给排水、暖通、装饰、软装等多个专业，因而机构设置较为复杂、管理人员配备较多、相应的管理人员薪酬支出等管理支出较高；而公司业务聚焦于建筑方案设计领域，以建筑单专业领域的设计服务为主业，业务聚焦度更高、机构设置相对精简，因而相关的管理成本相对较低，公司管理费用中职工薪酬占营业收入的比例低于上述可比公司。与同样以建筑方案设计为主营业务的尤安设计相比，公司业务规模相对较小，因而公司管理费用中职工薪酬占营业收入的比例略高于尤安设计。

3、公司研发费用率与同行业上市公司的比较情况

公司与同行业可比公司研发费用具体差异情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 2020年1-6月 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,808.84 | 5.69% |
| 其他 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 179.07 | 0.56% |
| 合计 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 1,987.91 | 6.25% |
| 营业收入 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | 31,817.58 | 100.00% |
| 2019年度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 1,771.71 | 4.55% | 3,459.63 | 3.74% | 4,766.27 | 3.99% | - | - | 4,494.30 | 5.26% | 1,891.00 | 7.09% |
| 其他 | 188.28 | 0.48% | 553.74 | 0.60% | 490.05 | 0.41% | - | - | 14.69 | 0.02% | 113.95 | 0.43% |
| 合计 | 1,959.99 | 5.03% | 4,013.37 | 4.34% | 5,256.32 | 4.40% | - | - | 4,509.00 | 5.28% | 2,004.95 | 7.52% |
| 营业收入 | 38,963.11 | 100% | 92,415.03 | 100% | 119,464.89 | 100% | 21,373.88 | 100% | 85,430.23 | 100% | 26,664.14 | 100% |
| 2018年度 | | | | | | | | | | | | |
| 项目 | 杰恩设计 | | 筑博设计 | | 华阳国际 | | 山鼎设计 | | 尤安设计 | | 霍普股份 | |
| 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 职工薪酬 | 1,730.90 | 5.07% | 3,138.00 | 3.73% | 3,165.56 | 3.46% | - | - | 4,421.95 | 6.06% | 1,985.67 | 8.22% |
| 其他 | 69.43 | 0.20% | 580.65 | 0.69% | 399.44 | 0.44% | - | - | 15.94 | 0.02% | 64.58 | 0.27% |
| 合计 | 1,800.32 | 5.27% | 3,718.65 | 4.42% | 3,565.00 | 3.89% | - | - | 4,437.89 | 6.08% | 2,050.25 | 8.49% |
| 营业收入 | 34,173.21 | 100% | 84,158.93 | 100% | 91,609.96 | 100% | 21,594.67 | 100% | 72,957.09 | 100% | 24,145.15 | 100% |

注：杰恩设计2017年度未披露研发费用明细，山鼎设计报告期内无研发费用。

报告期内，公司平均研发费用率为7.42%，杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计、尤安设计平均研发费用率分别为5.15%、4.38%、4.15%、0.00%、5.68%。与同行业可比公司相比，公司研发支出合理且保持稳定，但公司收入规模相较于同行业可比公司较小，因而使得研发费用率较高。

**（三）结合公司研发人员数量及薪酬政策，补充披露研发人员人均薪酬与同行业可比公司比较情况**

公司无专职研发人员，研发人员均由设计人员兼任。报告期各期末，公司设计及研发人员（上表统称为“技术人员”）分别为287人、385人、429人，占总人数比例分别为88.58%、88.91%、90.11%。

公司技术人员薪酬总额等于建筑设计业务成本中计提的职工薪酬总额与研发费用中计提的职工薪酬总额之和，设计研发人员的职工薪酬按照其每月从事设计业务、研发活动所耗费的工时或工日占比分摊计入相应的建筑设计业务成本与研发费用，相关划分、计量准确、合理。公司技术人员人均薪酬与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元/年

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 公司 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| 杰恩设计 | - | 24.31 | 26.86 |
| 筑博设计 | - | 29.75 | 28.35 |
| 华阳国际 | - | 21.74 | 21.28 |
| 山鼎设计 | - | 23.65 | 23.35 |
| 尤安设计 | - | 31.16 | 33.70 |
| 霍普股份 | 30.32 | 29.23 | 35.80 |

注1：可比公司数据来源于上市公司招股说明书、保荐工作报告、补充法律意见书、定期报告等公告文件。

注2：发行人人数为月末平均人数，可比公司人数为年初年末平均人数。

注3：部分可比公司未披露技术人员人均薪酬，用全部人员人均薪酬替代。

与同行业可比公司相比，公司技术人员平均薪酬处于较高水平。

**（四）补充披露同行业可比公司研发支出的会计处理方法，与公司相关会计处理是否存在差异，如存在请分析原因及合理性**

根据会计核算的谨慎性原则，公司将实际发生的研发费用全部费用化，计入当期损益。报告期内，公司不存在开发支出资本化的情况。

同行业可比公司中，筑博设计、华阳国际、山鼎设计、尤安设计在报告期内均将研发支出费用化处理。杰恩设计2018年、2019年、2020年1-6月将研发支出费用化处理，2017年度因其内部研发的软件项目完成并投入使用，杰恩设计将该软件研发项目开发阶段的支出予以资本化。

综上所述，同行业可比公司研发支出的会计处理方法与公司不存在明显差异，公司对研发支出会计处理方法合规、谨慎。

**【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、核查了咨询费对应项目的具体实施情况，包括业务合同、收入确认情况，项目完成阶段，查询了同行业可比公司的期间费用构成；

2、补充披露发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司的比较情况，对差异情况量化分析；

3、查询了发行人研发人员薪酬政策，与同行业可比公司研发人员人均薪酬进行比较；

4、将发行人研发支出会计处理方法与同行业可比公司进行比较，对发行人相关会计处理合理性进行分析。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、发行人咨询费支出具有商业合理性，项目咨询费是行业惯例，发行人2017年没有产生项目咨询费具有合理原因；

2、发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率与同行业可比公司存在差异具有合理性，相关披露客观、准确；

3、发行人研发人员由技术人员兼任，技术人员人均薪酬与同行业可比公司相比处于较高水平；

4、发行人研发支出会计处理方法与同行业可比公司相比不存在重大差异，相关会计处理合规、谨慎。

**问题13**

**13. 申报材料显示，报告期各期末，发行人应收票据及应收账款账面价值分别为3,647.89万元、9,217.23万元和20,208.79万元。其中，1年以内和1-2年应收账款分别从2018年的9,168.22万元、538.33万元增至2019年的17,626.19万元、3,480.01万元，增长迅速。请发行人：****（1）分别披露报告期内应收账款、应收票据波动情况及原因，应收账款账龄结构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；（2）补充披露应收账款前五名客户与营业收入前五名客户匹配情况，报告期各期末主要客户应收账款余额变动原因；（3）补充披露应收账款中是否存在账龄较长、回收风险较大情形，应收账款对象中是否存在资金链紧张的房地产企业，如存在请补充披露涉及的应收账款金额、占比、坏账准备计提是否充分及发行人应对措施；（4）补充披露报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，应收账款逾期金额和逾期未收回的原因，是否存在回款障碍，报告期内坏账核销的对象、金额、账龄、核销原因；（5）补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收款项计提坏账准备的具体方法,新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下坏账计提比例的差异情况及原因,使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分,与同行业可比公司比较情况及差异原因。（6）结合上述情况，进一步补充披露发行人所面临的房地产行业调控风险、应收账款坏账损失风险，相关风险提示是否充分，应收账款坏账准备计提是否充分；（7）应收票据是否存在转让、背书或贴现情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。**

**答复：**

（一）分别披露报告期内应收账款、应收票据波动情况及原因，应收账款账龄结构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

1、报告期内应收票据波动情况及原因

报告期各期末，公司应收票据余额分别为0.00万元、285.83万元、1,119.72万元。报告期内金额较小，与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 | 项目 | 2020年度/末 | | 2019年度/末 | | 2018年度/末 |
| 金额 | 增幅 | 金额 | 增幅 | 金额 |
| 杰恩设计 | 应收票据余额 | - | - | 1,177.27 | 358.36% | 256.84 |
| 余额/营业收入 | - | - | 3.02% | - | 0.75% |
| 筑博设计 | 应收票据余额 | - | - | 6,743.84 | 258.56% | 1,880.81 |
| 余额/营业收入 | - | - | 7.30% | - | 2.23% |
| 华阳国际 | 应收票据余额 | - | - | 5,515.08 | 43.91% | 3,832.38 |
| 余额/营业收入 | - | - | 4.62% | - | 4.18% |
| 山鼎设计 | 应收票据余额 | - | - | 278.21 | -69.69% | 917.96 |
| 余额/营业收入 | - | - | 1.30% | - | 4.25% |
| 尤安设计 | 应收票据余额 | - | - | 3,049.46 | 306.92% | 749.40 |
| 余额/营业收入 | - | - | 3.57% | - | 1.03% |
| 霍普股份 | 应收票据余额 | 1,119.72 | 291.74% | 285.83 | - | 0.00 |
| 营业收入 | 31,817.58 | 19.33% | 26,664.14 | 10.43% | 24,145.15 |
| 余额/营业收入 | 3.52% | 228.97% | 1.07% | - | 0.00% |

报告期各期末，公司应收票据余额波动原因如下：

2018年12月31日，公司应收票据净额为0，主要系公司当期未收到银行承兑汇票、商业承兑汇票且期初应收票据已全部兑付。

2019年12月31日公司应收票据净额为267.31万元，主要系公司当期收到沈阳保利香槟房地产开发有限公司等公司的商业承兑汇票，上述票据已于2020年上半年到期并兑付。

2020年12月31日公司应收票据净额为1,050.91万元，相比于以前年度增幅较大，主要原因为：当年受疫情及调控政策影响，公司下游客户资金面进一步收紧，更倾向于采用商业承兑汇票进行结算，公司当期收到武汉林泓置业有限公司、泉州保投置业有限公司等公司的商业承兑汇票。

报告期内，公司应收票据主要系客户向公司开具的银行承兑汇票及商业承兑汇票所致，应收票据金额较小且未发生到期无法兑付的情形。

2、报告期内应收账款波动情况及原因

报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为9,217.23万元、19,941.49万元和29,903.53万元，随着公司经营规模的扩张而呈现上升趋势。

1. 应收账款波动情况及原因

报告期各期末，公司应收账款余额分别为9,752.41万元、21,235.39万元、32,638.42万元。报告期内增幅较大，与同行业公司比较情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 | 项目 | 2020年度/末 | | 2020年1-6月/2020年6月30日 | 2019年度/末 | | 2018年度/末 |
| 金额 | 增幅 | 金额 | 金额 | 增幅 | 金额 |
| 杰恩设计 | 应收账款余额 | - | - | 27,783.43 | 29,844.70 | 34.38% | 22,208.54 |
| 余额/营业收入 | - | - | 221.66% | 76.60% | - | 64.99% |
| 筑博设计 | 应收账款余额 | - | - | 13,933.98 | 30,878.85 | 20.53% | 25,618.30 |
| 余额/营业收入 | - | - | 38.39% | 33.41% | - | 30.44% |
| 华阳国际 | 应收账款余额 | - | - | 19,985.07 | 49,220.78 | 58.14% | 31,123.86 |
| 余额/营业收入 | - | - | 34.05% | 41.20% | - | 33.97% |
| 山鼎设计 | 应收账款余额 | - | - | 18,459.30 | 19,904.76 | -1.83% | 20,275.53 |
| 余额/营业收入 | - | - | 333.26% | 93.13% | - | 93.89% |
| 尤安设计 | 应收账款余额 | - | - | 62,205.97 | 53,035.89 | 13.73% | 46,632.65 |
| 余额/营业收入 | - | - | 152.60% | 62.08% | - | 63.92% |
| 霍普股份 | 应收账款余额 | 32,638.42 | 53.70% | 24,626.67 | 21,235.39 | 117.75% | 9,752.41 |
| 营业收入 | 31,817.58 | 19.33% | 13,183.51 | 26,664.14 | 10.43% | 24,145.15 |
| 余额/营业收入 | 102.58% | - | 186.80% | 79.64% | - | 40.39% |

报告期内，公司应收账款余额整体呈现较快的上升态势，其原因分析具体如下：

2018年至2019年，公司应收账款余额由9,752.41万元增长至21,235.39万元，增幅达117.75%，增速较快，主要原因为：

第一，下游房地产行业资金面收紧。公司主要客户为房地产开发企业，报告期内，随着房地产行业调控政策的持续深化，房地产行业融资渠道持续趋紧、监管趋严、融资成本有所上升。尤其是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”），房地产行业前端融资进一步受限，“降杠杆、控规模、保现金”成为经营目标。房地产企业降杠杆以无息负债置换有息负债，一方面重点房地产企业有息负债规模增速持续下行，另一方面无息负债中面向供应商的在提速，表现突出的是进一步压缩供应商的账款。2018年、2019年，房地产企业面向供应商的无息负债（应付票据及应付账款）分别为6,563.97亿元和11,392.79亿元，2019年增幅达73.57%，公司作为房地产企业的设计服务供应商，受上述因素影响，销售回款进一步放缓，致使公司2019年度末应收账款增幅较大。

第二，2018年末公司应收账款余额仅为9,752.41万元，占当期营业收入比例仅为40.39%，与同行业公司相比，处于偏低水平，因而使得以2018年为基数计算的2019年应收账款余额增幅相对较高。

第三，2019年公司应收账款余额占营业收入的比例为79.64%，与同行业公司相比，与杰恩设计、尤安设计接近、高于华阳国际和筑博设计、低于山鼎设计，其中，高于华阳国际和筑博设计的主要原因为：华阳国际和筑博设计的主要客户，除了房地产开发企业外，还包括一定比例的文教体育医疗等事业单位及政府机构等，因而受因房地产调控政策引致的房地产开发商回款速度放缓的影响较小。

2020年6月末，公司应收账款余额为24,626.67万元，相比2019年持续上升，而部分同行业可比公司有所下降，主要原因为：杰恩设计、筑博设计、华阳国际按照综合进度法或标准节点法确认设计业务收入的履约进度，2020年，因执行新收入准则，根据履约进度确认的收入金额超过已办理结算价款的部分确认为合同资产，使得上述公司已确认收入对应的应收款项中的部分金额列示于合同资产科目；而公司、山鼎设计采用经客户确认的合同结算价款确认收入，因而已确认收入对应的应收款项均在应收账款科目中核算。若剔除上述因素影响，2019年末至2020年6月末，公司与同行业公司的应收账款余额（包括合同资产）情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 | 会计科目 | 2020年6月末 | 2019年末 | 变化率 |
| 杰恩设计 | 应收账款 | 27,783.43 | 29,844.70 | -1.09% |
| 合同资产 | 1,735.07 | - |
| 小计 | 29,518.50 | 29,844.70 |
| 筑博设计 | 应收账款 | 13,933.98 | 30,878.85 | 26.85% |
| 合同资产 | 25,236.76 | - |
| 小计 | 39,170.74 | 30,878.85 |
| 华阳国际 | 应收账款 | 19,985.07 | 49,220.78 | 31.40% |
| 合同资产 | 44,692.51 | - |
| 小计 | 64,677.58 | 49,220.78 |
| 山鼎设计 | 应收账款 | 18,459.30 | 19,904.76 | -7.26% |
| 合同资产 | - | - |
| 小计 | 18,459.30 | 19,904.76 |
| 尤安设计 | 应收账款 | 62,205.97 | 53,035.89 | 17.29% |
| 合同资产 | - | - |
| 小计 | 62,205.97 | 53,035.89 |
| 霍普股份 | 应收账款 | 24,626.67 | 21,235.39 | 15.97% |

2019年末至2020年6月末，公司应收账款（含合同资产）余额增长率为15.97%，与筑博设计、华阳国际、尤安设计的变动趋势一致。杰恩设计、山鼎设计应收账款（含合同资产）余额有所下降，主要原因为：2020年上半年，杰恩设计营业收入1.25亿元，与去年同期相比下降24.19%，与2019年全年的3.90亿元相比下滑明显；2020年上半年，山鼎设计营业收入0.55亿元，与去年同期相比下降45.97%，与2019年全年的2.14亿元相比下滑明显。2020年上半年经营业绩的下滑使得杰恩设计、山鼎设计的应收账款（含合同资产）余额略有下降。

2019年末至2020年6月末，公司1年以上应收账款余额由3,609.20万元增长至6,570.74万元,占应收账款余额的比例由17.00%提升至26.68%，增幅较大，主要原因为：2020年上半年，下游房地产开发商受疫情冲击，生产经营受一定影响，复工复产时间较晚、内部资金付款审批有所放缓，进一步使得包括公司在内的建筑设计公司应收账款有所增长、且账龄结构有所延长。公司与同行业上市公司2019年末至2020年6月末的应收账款（含合同资产）账龄情况如下：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 公司名称 | 应收账款（含合同资产） | 2020年6月末 | 2019年末 |
| 杰恩设计 | 一年以内占比 | 55.47% | 62.75% |
| 一年以上占比 | 44.53% | 37.25% |
| 筑博设计 | 一年以内占比 | 59.01% | 66.20% |
| 一年以上占比 | 40.99% | 33.80% |
| 华阳国际 | 一年以内占比 | 未披露合同资产的账龄 | |
| 一年以上占比 |
| 山鼎设计 | 一年以内占比 | 46.78% | 52.94% |
| 一年以上占比 | 53.22% | 47.06% |
| 尤安设计 | 一年以内占比 | 60.83% | 62.32% |
| 一年以上占比 | 39.17% | 37.68% |
| 霍普股份 | 一年以内占比 | 73.32% | 83.00% |
| 一年以上占比 | 26.68% | 17.00% |

注：1、杰恩设计2020年半年报未披露合同资产的账龄，2020年6月末，杰恩设计应收账款余额27,783.43万元、合同资产余额1,735.07万元，合同资产余额较小，因而使用应收账款余额账龄情况具有代表性。

2、华阳国际2020年半年报未披露合同资产的账龄，2020年6月末，华阳国际应收账款余额19,985.07万元、合同资产余额44,692.51万元，合同资产余额较大，因而使用应收账款余额账龄情况不具有代表性。

由上表可见，2019年末至2020年6月末，同行业上市公司一年以上应收账款占比均有所上升，公司与同行业上市公司变化趋势一致。整体来看，公司账龄结构优于同行业上市公司，一年以内应收账款占比较高，应收账款整体质量较好。2020年6月末，公司一年以上账龄应收账款占比为26.68%，而同行业上市公司占比均接近或高于40%，公司一年以上账龄应收账款占比显著低于同行业上市公司，账龄结构较好。

2019年至2020年，公司应收账款余额由21,235.39万元增长至32,638.42万元，增幅达53.70%，主要原因为：第一，业务规模扩大所致。2019年至2020年，公司营业收入增幅达19.33%，相应带动应收账款同步增长；第二，2020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，2020年12月31日，央行、银保监会公布《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》，分档设置房地产贷款余额占比和个人住房贷款余额占比两个上限。在上述融资政策的影响下，公司下游客户的资金面进一步趋紧，加之疫情因素叠加影响，使得回款速度进一步放缓。

3、应收账款账龄结构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；

报告期内，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司相比不存在较大差异，账龄结构合理，应收账款质量较高，具体情况如下：

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 2020年12月31日 | | | | | |
| 账龄 | 杰恩设计 | 筑博设计 | 华阳国际 | 山鼎设计 | 尤安设计 | 霍普股份 |
| 1年以内 | - | - | - | - | - | 75.74% |
| 1至2年 | - | - | - | - | - | 19.26% |
| 2-3年 | - | - | - | - | - | 4.67% |
| 3年以上 | - | - | - | - | - | 0.33% |
| 合计 | - | - | - | - | - | 100.00% |
|  | 2019年12月31日 | | | | | |
| 账龄 | 杰恩设计 | 筑博设计 | 华阳国际 | 山鼎设计 | 尤安设计 | 霍普股份 |
| 1年以内 | 62.75% | 66.20% | 73.54% | 52.94% | 62.32% | 83.00% |
| 1至2年 | 19.93% | 17.11% | 17.59% | 10.20% | 22.26% | 16.39% |
| 2-3年 | 7.97% | 9.24% | 5.30% | 8.91% | 6.72% | 0.61% |
| 3年以上 | 9.34% | 7.45% | 3.57% | 27.94% | 8.71% | 0.00% |
| 合计 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |
|  | 2018年12月31日 | | | | | |
| 账龄 | 杰恩设计 | 筑博设计 | 华阳国际 | 山鼎设计 | 尤安设计 | 霍普股份 |
| 1年以内 | 69.51% | 61.44% | 74.50% | 46.02% | 60.28% | 94.01% |
| 1至2年 | 15.68% | 18.78% | 17.51% | 14.16% | 20.66% | 5.52% |
| 2-3年 | 9.82% | 8.53% | 4.11% | 24.77% | 8.97% | 0.47% |
| 3年以上 | 4.99% | 11.25% | 3.88% | 15.05% | 10.08% | 0.00% |
| 合计 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% | 100.00% |

（二）补充披露应收账款前五名客户与营业收入前五名客户匹配情况，报告期各期末主要客户应收账款余额变动原因

房地产企业一般以项目公司的形式开展业务，公司当期应收账款余额较大主要系当年或前一年收入确认所致，应收账款主要客户存在一定的波动性。报告期各期末，公司应收账款主要债务人情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 序号 | 应收账款前五名 | 应收账款 | 占比 | 是否为当年或前一年前五名客户 |
| 2020年12月31日 | 1 | 保利（武汉）房地产开发有限公司 | 877.53 | 2.69% | 是 |
| 2 | 珠海天志发展置业有限公司 | 838.41 | 2.57% | 是 |
| 3 | 国铁保利设计院有限公司 | 769.82 | 2.36% | 是 |
| 4 | 长春和筑房地产开发有限公司 | 625.49 | 1.92% | 是 |
| 5 | 云南崇光房地产开发有限公司 | 610.19 | 1.87% | 是 |
| 合 计 | | 3,721.45 | 11.41% | - |
| 时间 | 序号 | 应收账款前五名 | 应收账款 | 占比 | 是否为当年或前一年前五大客户 |
| 2019年12月31日 | 1 | 肇庆亨昌实业投资有限公司 | 829.42 | 3.91% | 是 |
| 2 | 合肥和禹房地产开发有限公司 | 693.29 | 3.26% | 是 |
| 3 | 张家界世茂荣展置业有限公司 | 646.04 | 3.04% | 是 |
| 4 | 茂名山湖海房地产开发有限公司 | 602.37 | 2.84% | 是 |
| 5 | 汕尾市和越投资发展有限公司 | 535.91 | 2.52% | 否 |
| 合 计 | | 3,307.02 | 15.57% | - |
| 时间 | 序号 | 应收账款前五名 | 应收账款 | 占比 | 是否为当年或前一年前五大客户 |
| 2018年12月31日 | 1 | 茂名山湖海房地产开发有限公司 | 740.97 | 7.60% | 是 |
| 2 | 肇庆亨昌实业投资有限公司 | 709.77 | 7.28% | 是 |
| 3 | 潍坊绿奥房地产开发有限公司 | 436.97 | 4.48% | 否 |
| 4 | 河源市保腾实业投资有限公司 | 422.90 | 4.34% | 否 |
| 5 | 潍坊辰文置业有限公司 | 399.77 | 4.10% | 否 |
| 合 计 | | 2,710.38 | 27.80% | - |

A. 应收账款前五名客户与营业收入前五名客户匹配情况

报告期内，公司应收账款前五名对象均为房地产开发商，与公司的实际经营情况相符。报告期各期末应收账款前五名客户与营业收入前五名客户匹配上存在部分差异，具体分析如下：

汕尾市和越投资发展有限公司为2019年12月31日应收账款余额为第五名，当期营业收入并未进入前五名，其为当期第六大客户。

潍坊绿奥房地产开发有限公司、河源市保腾实业投资有限公司、潍坊辰文置业有限公司2018年12月31日应收账款余额分别为436.97万元、422.90万元、399.77万元，对其当年收入确认金额分别为412.23万元、398.97万元、377.14万元，未能进入前五名客户，应收账款余额与收入确认金额基本匹配。上述客户期末应收账款余额较高，因其付款时间较长所致。

B. 主要客户应收账款余额变动原因

房地产企业一般以项目公司的形式开展业务，公司与项目公司的合作有一定的周期性，公司在项目周期内逐渐确认收入并收款，项目结束后一般不再与该项目公司发生业务往来。报告期各期末，公司主要应收账款客户在年度间存在一定变动，主要原因为：一方面，房地产企业一般以项目公司为主体开发地产，向公司采购设计服务，随着公司逐步完成设计工作相应确认收入而形成应收账款，使得对客户应收账款有所提升；另一方面，随着应收账款逐步回款，且该项目公司所开发地产项目设计工作的完成而不再向公司采购设计服务，应收账款逐步降低。例如，合肥和禹房地产开发有限公司为公司2019年12月31日应收账款第二大客户，应收账款余额为693.29万元，同时为公司当期第一大客户，对其确认收入654.05万元。随着2020年回款且期间并未产生收入，其2020年末不在应收账款前五名之列。

综上所述，公司主要客户应收账款余额变动与行业特点有关，具有合理原因。

（三）补充披露应收账款中是否存在账龄较长、回收风险较大情形，应收账款对象中是否存在资金链紧张的房地产企业，如存在请补充披露涉及的应收账款金额、占比、坏账准备计提是否充分及发行人应对措施

截至2020年12月31日，公司应收账款中存在账龄在3年以上的情形，对应金额为107.47万元，占期末应收账款余额比例为0.33%，该等应收账款回收风险相对较高。公司已按照坏账计提政策对账龄3年以上的应收账款全额计提坏账准备。对于该等应收账款余额，公司一方面积极与对方沟通，加大催收力度，另一方面严格按照坏账计提政策对其计提坏账准备。报告期内，应收账款主要客户主要为保利、绿地等国内知名房地产开发商，经营实力较强，不存在因资金链趋紧而使得经营困难、无法偿付的情形。

（四）补充披露报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例，应收账款逾期金额和逾期未收回的原因，是否存在回款障碍，报告期内坏账核销的对象、金额、账龄、核销原因

1、报告期各期末应收账款至反馈意见回复日的回款金额及比例

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年末 | 2019年末 | 2018年末 |
| 应收账款余额 | | 32,638.42 | 21,235.39 | 9,752.41 |
| 期后回款金额 | | 2,683.85 | 14,215.39 | 7,993.99 |
| 期后回款占应收账款余额比 | | 8.22% | 66.94% | 81.97% |
| 回款明细 | 期后半年 | 2,683.85 | 8,632.93 | 3,578.31 |
| 占比 | 100.00% | 60.73% | 44.76% |
| 期后半年至一年 |  | 4,846.59 | 2,184.61 |
| 占比 |  | 34.09% | 27.33% |
| 期后一年至两年 |  | 735.86 | 2,125.34 |
| 占比 |  | 5.18% | 26.59% |
| 期后两年以上 |  | - | 105.74 |
| 占比 | - | - | 1.32% |

注：回款统计截至2021年2月末。

2020年末的应收账款截止2021年2月末的期后回款占比为8.22%，占比和以前年度相比较小，主要原因为：应收账款截止日（2020年末）至期后回款截止日（2021年2月末）仅2个月，时间较短。

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31日） | 30.72% | 65.55% | 77.02% | 84.03% |

注：因上述公司尚未披露以2020年末为审计基准日的期后回款数据，因此摘取以2020年6月末为审计基准日的期后回款数据进行比较。

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符合行业情况。

2、应收账款逾期金额和逾期未收回的原因，是否存在回款障碍

根据行业惯例及合同约定，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。报告期各期末，公司账龄一年以上应收账款金额分别为584.20万元、3,609.20万元和7,918.76万元，占各期末应收账款余额比例分别为5.99%、17.00%和24.26%。

报告期各期末，公司存在账龄一年以上应收账款未能收回的原因主要为：一方面，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；另一方面，随着房地产行业调控政策的持续深化，房地产行业融资渠道持续趋紧、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。

A、2019年、2020年以来，账龄一年以上的应收款大幅增长的原因分析

2019年、2020年以来，账龄一年以上的应收款大幅增长的原因为：第一，2018年、2019年，发行人账龄一年以上的应收款的基数相对较低，应收款结构情况优于同行业公司。2018年、2019年账龄一年以上的应收款占比仅为5.99%、17.00%，而同行业可比公司杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计、尤安设计账龄一年以上的应收款占比普遍在30%-40%之间，发行人账龄一年以上的应收款占比低于同行业可比公司，因而以2018年、2019年为基础计算的2018年至2019年、2019年至2020年的账龄一年以上的应收款的增幅较大；第二，报告期内，随着发行人下游房地产行业调控政策的持续深化，房地产行业融资渠道持续趋紧、监管趋严、融资成本进一步上升，以及2020年受疫情影响，房地产开发商生产经营受一定影响，复工复产时间较晚、内部资金付款审批有所放缓，使得发行人销售回款进一步放缓，使得期末应收账款增幅较快、账龄结构拉长，账龄一年以上的应收款占比逐步趋近于行业普遍水平；第三，2020年末，公司一年以上账龄应收账款占比为24.26%，公司一年以上账龄应收账款占比低于同行业上市公司，账龄结构较好。

B、账龄一年以上的应收款的期后回收情况

截止2021年2月末，该等账龄一年以上应收账款的回款情况如下：

单位:万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 时间 | 2020年末 | 2019年末 | 2018年末 |
| 账龄一年以上应收账款金额 | 7,918.75 | 3,609.20 | 584.20 |
| 期后回款金额 | 734.16 | 2,287.21 | 246.59 |
| 回款比例 | 9.27% | 63.37% | 42.21% |

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）的逾期应收账款（一年以上应收账款）的期后回款比例数据进行比较，具体如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 可比公司名称 | 2020年6月末 | 2019年末 | 2018年末 | 2017年末 |
| 尤安设计（截至 2020 年 8 月 25 日） | 6.12% | 20.52% | 54.86% | 75.63% |
| 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31日） | 34.15% | 49.72% | 42.21% | 30.84% |

注：因上述公司尚未披露以2020年末为审计基准日的期后回款数据，因此摘取以2020年6月末为审计基准日的期后回款数据进行比较。

与同行业可比公司相比：第一，2019年末、2020年6月末，发行人一年以上应收账款的期后回款率与同行业可比公司相比，不存在较大差异，期后回款情况符合行业情况；第二，2017年末、2018年末，发行人一年以上应收账款的期后回款率相对较低，主要原因为：2017年末、2018年末，发行人一年以上应收账款绝对金额较小，仅为507.51万元、584.20万元，占比仅为5.99%、17.00%，而同行业可比公司杰恩设计、筑博设计、华阳国际、山鼎设计、尤安设计账龄一年以上的应收款占比普遍在30%-40%之间，相比于同行业可比公司，发行人账龄一年以上的应收款金额及占比较低，因而受个别客户回款情况的影响较大。当期末账面对南京天华百润投资发展有限责任公司、哈尔滨市群力新区开发建设管理办公室这两家客户的单笔应收账款较大，分别为196.69万元、101.30万元，该等应收账款账龄已在三年以上，单笔金额较大，且期后一直未能收回，使得2017年末、2018年末发行人一年以上应收账款的期后回收率较低。因此，整体来看，发行人账龄一年以上应收账款余额的期后回收情况符合行业情况以及实际经营情况。

鉴于公司客户主要为知名度较高、资金实力较强的大型房地产企业，且公司与客户建立了长期稳定的业务关系，应收账款回款风险较低，发生坏账的风险相对较小。

报告期内，公司存在部分账龄三年以上应收账款余额，该类应收账款回款风险较大，存在一定的回款障碍。公司对于存在回款障碍的应收账款审慎核查，对于预期无法收回的予以核销。报告期内，公司核销的应收账款金额分别为423.80万元、263.06万元、0.00万元。

3、报告期内坏账核销的对象、金额、账龄、核销原因

报告期内，公司核销的应收账款金额分别为423.80万元、263.06万元、0.00万元。对于报告期内核销的应收账款，公司与客户经过反复沟通、催收，存在回款障碍且确认无法收回后对其予以核销，具体情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 单位名称 | 核销金额 | 账龄 |
| 2019年度 | | | |
| 1 | 保利（北京）房地产开发有限公司 | 122.88 | 2-3年 |
| 2 | 江门保利宏信房地产开发有限公司 | 35.80 | 3年以上 |
| 3 | 长沙长房恒伟房地产开发有限公司 | 27.40 | 2-3年 |
| 4 | 四川千里走单骑文化旅游有限公司 | 24.00 | 2-3年 |
| 5 | 西宁伟业房地产开发有限公司 | 20.00 | 1-2年 |
| 6 | 深圳南玻浮法玻璃有限公司 | 11.67 | 2-3年 |
| 7 | 周大福创地置业（武汉）有限公司 | 10.00 | 3年以上 |
| 8 | 绍兴景瑞置业有限公司 | 6.44 | 3年以上 |
| 9 | 绿地地产集团南通房地产开发有限公司 | 3.50 | 2-3年 |
| 10 | 南通帝冠置业有限公司 | 1.37 | 2-3年 |
| 合计 | | 263.06 | - |
| 序号 | 单位名称 | 核销金额 | 账龄 |
| 2018年度 | | | |
| 1 | 南京天华百润投资发展有限责任公司 | 196.69 | 3年以上 |
| 2 | 哈尔滨市群力新区开发建设管理办公室 | 101.30 | 3年以上 |
| 3 | 哈尔滨市畜牧兽医局基建办公室 | 24.00 | 3年以上 |
| 4 | 南通新景置业有限公司 | 15.00 | 3年以上 |
| 5 | 绿地控股集团武汉汉南置业有限公司 | 13.60 | 3年以上 |
| 6 | 周大福置业（武汉）有限公司 | 11.76 | 3年以上 |
| 7 | 江西浙大中凯科技园发展有限公司 | 10.00 | 3年以上 |
| 8 | 昆山广捷置业有限公司 | 10.00 | 3年以上 |
| 9 | 南通诚文投资有限公司 | 8.36 | 3年以上 |
| 10 | 成都武侯炬峰置业有限公司 | 8.10 | 3年以上 |
| 11 | 广州市东凌房地产开发有限公司 | 8.00 | 3年以上 |
| 12 | 重庆正惠置业有限公司 | 7.00 | 3年以上 |
| 13 | 黑龙江亿航置业发展有限公司 | 5.00 | 3年以上 |
| 14 | 哈尔滨恒祥泰和房地产开发有限公司 | 5.00 | 3年以上 |
| 合计 | | 423.80 | - |

（五）补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收款项计提坏账准备的具体方法,新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下坏账计提比例的差异情况及原因,使用预期信用损失模型计提的信用损失金额是否充分,与同行业可比公司比较情况及差异原因

应收账款坏账准备计提情况

A．预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法

自2019年1月1日起，公司对于《企业会计准则第14号——收入》所规定的、不含重大融资成分（包括根据该准则不考虑不超过一年的合同中融资成分的情况）的应收款项，采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备；对于不存在减值客观证据的应收账款或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征将应收账款划分为组合，在组合基础上计算预期信用损失。

从应收账款主要客户名单来看，存在应收账款余额的主要客户为房地行业内的优质企业，客户资产质量较高，信用较好。根据历史经验，上述客户发生历史损失的规律不存在显著差异，并且预计该规律在尚未偿还的应收账款的预计收款期内不会发生显著变化。相同账龄的客户具有类似预期损失率，公司判断“账龄”是应收账款组合的重要信用风险特征。因此，公司依据应收账款客户的信用风险特征将应收账款划分为账龄分析法组合。

按组合计量预期信用损失的应收账款计量方法如下：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 项目 | 确定组合的依据 | 计量预期信用损失的方法 |
| 应收账款组合A | 账龄分析法组合 | 考虑所有合理且有依据的信息，包括前瞻性信息，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，对应收账款预期信用损失进行估计。 |

第一步：确定历史数据集合

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 项目 | 2015年  12月31日 | 2016年  12月31日 | 2017年  12月31日 | 2018年  12月31日 | 2019年  12月31日 | 2020年  12月31日 |
| 1年以内 | 2,991.28 | 4,138.94 | 3,323.95 | 9,168.22 | 17,626.19 | 24,719.67 |
| 1至2年 | 252.63 | 248.57 | 56.37 | 538.33 | 3,480.01 | 6,285.51 |
| 2至3年 | 59.34 | - | 58.82 | 45.87 | 129.19 | 1,525.78 |
| 3至4年 | 326.99 | 50.34 | - | 0.00 | 0.00 | 107.47 |
| 4至5年 | - | 326.99 | 50.34 | - | - | - |
| 5年以上 | 15.00 | 15.00 | 341.99 | - | - | - |
| 合计 | 3,645.24 | 4,779.84 | 3,831.46 | 9,752.41 | 21,235.39 | 32,638.43 |

第二步：计算平均迁徙率

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 账龄 | 指代 | 2015-2016年迁徙率 | 2016-2017年迁徙率 | 2017-2018迁徙率 | 2018-2019迁徙率 | 2019-2020  迁徙率 | 平均迁徙率 |
| 1年以内 | A | 8.31% | 1.36% | 16.20% | 37.96% | 35.66% | 19.90% |
| 1至2年 | B | 0.00% | 23.66% | 81.37% | 24.00% | 43.84% | 34.57% |
| 2至3年 | C | 84.83% | 0.00% | 0.00% | 0.00% | 83.19% | 42.01% |
| 3至4年 | D | 100.00% | 100.00% | 0.00% | 0.00% | - | 100.00% |
| 4至5年 | E | - | 100.00% | 0.00% | 0.00% | - | 50.00% |

注：迁徙率=期末账龄金额除以期初账龄金额，平均迁徙率为四年转化率算术平均数。

第三步：计算历史损失率

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 账龄 | 计算公式 | 历史损失率 |
| 1年以内 | A\*B\*C\*D\*E | 1.45% |
| 1至2年 | B\*C\*D\*E | 7.26% |
| 2至3年 | C\*D\*E | 21.01% |
| 3至4年 | D\*E | 50.00% |
| 4至5年 | E | 50.00% |
| 5年以上 | - | 100.00% |

注：过去五年的数据表明，账龄在5年以上的款项收回概率较小，故假设账龄5年以上的应收款项损失率为100%。

第四步：前瞻性调整及确定预期损失率

公司基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对第三步中所计算的历史信用损失率做出调整，以反映并未影响历史数据所属期间的当前状况及未来状况预测的影响，出于谨慎性的原则，公司对应收账款根据历史坏账损失向上调整。调整后的损失率及其余原准则下坏账计提比例差异情况如下：

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 账龄 | 历史损失率 | 调整后的损失率 | 原准则下坏账计提比例 | 差异 |
| 1年以内 | 1.45% | 5.00% | 5.00% | - |
| 1至2年 | 7.26% | 10.00% | 10.00% | - |
| 2至3年 | 21.01% | 50.00% | 50.00% | - |
| 3至4年 | 50.00% | 100.00% | 100.00% | - |
| 4至5年 | 50.00% | 100.00% | 100.00% | - |
| 5年以上 | 100.00% | 100.00% | 100.00% | - |

第五步：测算坏账损失

公司根据信用风险组合测算应收账款应计提的坏账准备，按照调整后的预期信用损失率与应收账款余额的乘积，计提期末坏账准备。经核对，新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下坏账计提比例的结果无差异，使用预期信用损失模型计提信用损失金额严谨、充分。

B．与同行业公司比较

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年度 | 杰恩设计 | - | - | - | - |
| 筑博设计 | - | - | - | - |
| 华阳国际 | - | - | - | - |
| 山鼎设计 | - | - | - | - |
| 尤安设计 | - | - | - | - |
| 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% |
| 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。

（六）结合上述情况，进一步补充披露发行人所面临的房地产行业调控风险、应收账款坏账损失风险，相关风险提示是否充分，应收账款坏账准备计提是否充分

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。2020年12月31日，央行、银保监会公布《关于建立银行业金融机构房地产贷款集中度管理制度的通知》，分档设置房地产贷款余额占比和个人住房贷款余额占比两个上限，从资金供给端进一步限制，进而可能会对下游房地产行业及公司业绩带来一定不利影响。

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。

报告期内，公司应收账款账面价值分别为9,217.23万元、19,941.49万元和29,903.53万元，占同期营业收入的比例分别为38.17%、74.79%和93.98%。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、2020年，应收账款账面价值增幅同比分别达到184.67%、116.35%、49.96%，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584.20万元、3,609.20万元和7,918.76万元，占各期末应收账款余额比例分别为5.99%、17.00%和24.26%，占比较高。2020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，且报告期内逐年增长，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3,610.27万元、9,382.07万元和15,873.62万元，占当期应收账款余额的比例分比为37.02%、44.18%和48.63%，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。

（七）应收票据是否存在转让、背书或贴现情形，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内应收票据的种类、发生额、背书转让、贴现、期末余额及期后回收情况

2020年，公司存在应收票据贴现的情况，该等票据为商业承兑汇票，票面金额32.06万元，贴现金额31.63万元，差额0.43万元计入财务费用。报告期内，公司应收票据相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

**【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、获取同行业可比公司应收票据、应收账款余额数据及其账龄结构，与发行人进行对比分析；就发行人应收票据、应收账款余额变动及账龄结构情况访谈发行人高管；

2、对发行人报告期各期末应收账款前五名客户与收入前五名客户进行匹配，对匹配差异情况进行分析；同时，对报告期各期末主要客户应收账款余额变动原因进行分析并访谈发行人管理层；

3、统计并分析发行人账龄较长应收账款，访谈发行人主要客户并了解其生产经营状况，向发行人管理层进行了解下游客户资金面及经营情况；

4、统计分析发行人报告期各期末应收账款至审核问询函回复日的回款情况；统计账龄一年以上应收账款金额、坏账计提及坏账核销情况，对账龄一年以上应收账款及坏账核销情况进行分析并访谈发行人高管；

5、补充披露了新金融工具准则下采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备的具体方法与步骤，分析新旧准则下坏账计提比例的差异及原因，并与同行业可比公司坏账计提比例进行比较分析；

6、查阅了近年来我国政府针对房地产行业出台的相关调控政策，就房地产行业长期调控对发行人业务、经营模式及持续盈利能力的影响进行分析并访谈了发行人高管；核查并分析了发行人报告期各期末应收账款变化情况、账龄结构等，分析应收账款坏账损失风险对发行人的影响；

7、取得了发行人报告期内的应收票据备查簿、承兑的银行回单，同时对应收票据发生的背书转让、贴现、到期收回情况进行了分析、核查。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、发行人应收账款、应收票据余额变动具有合理原因，符合发行人实际情况；发行人应收账款账龄结构与同行业可比公司比较不存在较大差异；

2、发行人应收账款前五名客户与营业收入前五名客户部分匹配，未能匹配情形具有合理原因，与发行人实际业务相符；发行人主要客户应收账款余额存在一定的变动具有合理原因，符合商业逻辑；

3、发行人应收账款中存在账龄较长、回收风险较大情形，占比较小，发行人已采取应对措施，应收账款对象中不存在资金链紧张的房地产企业；

4、发行人已经在招股说明书中补充披露报告期各期末应收账款至审核问询函回复日的回款金额及比例；存在账龄一年以上应收账款具有合理原因，对于回款存在障碍的应收账款予以核销；发行人坏账核销具有合理原因；

5、发行人已在招股说明书中补充披露执行新金融工具准则采用预期信用损失模型对应收款项计提坏账准备的具体方法,分析了新金融工具准则下确认的预期损失率与原准则下坏账计提比例的差异情况及原因；发行人使用预期信用损失模型计提的信用损失金额充分，与同行业可比公司比较不存在明显差异；

6、发行人已在招股说明书中进一步披露了房地产调控风险及应收账款坏账的风险，相关风险提示充分，应收账款坏账计提比例充分；

7、2020年，发行人存在应收票据贴现的情况。报告期内，发行人应收票据相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

**问题14**

**14. 申报材料显示，报告期各期，公司存在以应收客户设计款项办理保理业务的情况，公司将应收设计款的债权作为基础资产，转让予保理公司，保理公司支付相应款项。公司通过保理回款的金额分别为60.88万元、400.25万元、2,906.43万元。请发行人：（1）补充披露报告期各期保理业务的具体内容、规模、占当期应收账款的比重，保理业务对应应收账款的选取标准、账龄、涉及的主要客户及占比、是否已逾期；（2）保理商与发行人的关系，是否发生过保理业务纠纷，办理保理业务对财务报表及主要财务指标的影响，相关会计处理合规性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。**

**答复：**

（一）补充披露报告期各期保理业务的具体内容、规模、占当期应收账款的比重，保理业务对应应收账款的选取标准、账龄、涉及的主要客户及占比、是否已逾期

报告期各期，公司存在以应收客户的设计款项办理保理业务的情况，公司将应收设计款的债权作为基础资产，转让予保理公司，保理公司支付相应款项。公司办理保理业务的选择过程为：在公司向客户沟通收取应收款项时，部分客户根据其自身的资金安排情况会提出通过保理方式付款，公司为加快资金回笼速度，对客户的意见予以采纳。报告期各期，公司通过保理回款的金额分别为400.25万元、2,906.43万元、4,231.30万元，对应应收债权转让金额分别为425.38万元、3,075.46万元、4,413.72万元，差额为相关手续费，分别为25.13万元、156.43万元、174.32万元，记入财务费用。上述保理回款不存在相应追索权，报告期内不存在对手方行使追索权的情况。报告期内，公司保理业务具体情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 客户名称 | 所属集团 | 应收账款金额 | 占比 | 账龄 | 是否逾期 |
| 2020年度 | | | | | | |
| 1 | 汕尾市和越投资发展有限公司 | 保利 | 535.91 | 1.64% | 1年以内 | 否 |
| 2 | 温州保鑫置业有限公司 | 保利 | 373.44 | 1.14% | 1年以内 | 否 |
| 3 | 包头保利发展投资有限公司 | 保利 | 231.95 | 0.71% | 1年以内 | 否 |
| 4 | 江门市骏凯豪庭开发建设有限公司 | 保利 | 200.99 | 0.62% | 1年以内 | 否 |
| 5 | 天津保宁置业有限公司 | 保利 | 196.15 | 0.60% | 1年以内 | 否 |
| 6 | 天津筑源置业有限公司 | 保利 | 194.24 | 0.60% | 1年以内 | 否 |
| 7 | 温州和悦置业有限公司 | 保利 | 185.90 | 0.57% | 1年以内 | 否 |
| 8 | 郑州展利置业有限公司 | 保利 | 176.59 | 0.54% | 1年以内 | 否 |
| 9 | 天水保利发展投资有限公司 | 保利 | 175.11 | 0.54% | 1年以内 | 否 |
| 10 | 兰州天乾实业投资有限公司 | 保利 | 158.08 | 0.48% | 1年以内 | 否 |
| 11 | 广州穗兴置业有限公司 | 保利 | 154.80 | 0.47% | 1年以内 | 否 |
| 12 | 沈阳保利和鸿房地产开发有限公司 | 保利 | 148.05 | 0.45% | 1年以内 | 否 |
| 13 | 齐河县和筑实业有限公司 | 保利 | 144.83 | 0.44% | 1年以内 | 否 |
| 14 | 合肥和玺房地产开发有限公司 | 保利 | 124.20 | 0.38% | 1年以内 | 否 |
| 15 | 沈阳保利香槟房地产开发有限公司 | 保利 | 124.24 | 0.38% | 1年以内 | 否 |
| 16 | 赣州保福置业有限公司 | 保利 | 119.76 | 0.37% | 1年以内 | 否 |
| 17 | 长春和美房地产开发有限公司 | 保利 | 118.35 | 0.36% | 1年以内 | 否 |
| 18 | 济南德鑫檀宫置业有限公司 | 济南德鑫檀宫置业有限公司 | 108.00 | 0.33% | 1年以内 | 否 |
| 19 | 长春和悦房地产开发有限公司 | 保利 | 110.01 | 0.34% | 1年以内 | 否 |
| 20 | 成都市保华鑫悦房地产开发有限公司 | 保利 | 99.64 | 0.31% | 1年以内 | 否 |
| 21 | 保利淮安房地产发展有限公司 | 保利 | 96.17 | 0.29% | 1年以内 | 否 |
| 22 | 梅州市奥泰置业有限公司 | 奥园 | 99.80 | 0.31% | 1年以内 | 否 |
| 23 | 邯郸保利和筑房地产开发有限公司 | 保利 | 83.23 | 0.26% | 1年以内 | 否 |
| 24 | 三亚广兴实业开发有限公司 | 保利 | 73.61 | 0.23% | 1年以内 | 否 |
| 25 | 奥园集团（梅州）有限公司 | 奥园 | 77.62 | 0.24% | 1年以内 | 否 |
| 26 | 陕西荣嘉利置业有限公司 | 保利 | 64.85 | 0.20% | 1年以内 | 否 |
| 27 | 合肥和德房地产有限公司 | 保利 | 60.17 | 0.18% | 1年以内 | 否 |
| 28 | 江阴嘉茂置业有限公司 | 金茂 | 45.24 | 0.14% | 1年以内 | 否 |
| 29 | 河北德善房地产开发有限公司 | 保利 | 32.35 | 0.10% | 1年以内 | 否 |
| 30 | 保利（中山）房地产开发有限公司 | 保利 | 28.55 | 0.09% | 1年以内 | 否 |
| 31 | 荆州金海置业有限公司 | 保利 | 24.34 | 0.07% | 1年以内 | 否 |
| 32 | 珠海天志发展置业有限公司 | 保利 | 22.50 | 0.07% | 1年以内 | 否 |
| 33 | 佛山市万科置业有限公司 | 万科 | 12.60 | 0.04% | 1年以内 | 否 |
| 34 | 河北沐达房地产开发有限公司 | 保利 | 12.45 | 0.04% | 1年以内 | 否 |
| 合计 | | | 4,413.72 | 13.52% | - | - |
| 2019年度 | | | | | | |
| 1 | TCL科技产业园（武汉）有限公司 | TCL实业控股 | 475.12 | 2.24% | 1年以内 | 否 |
| 2 | 长春国峰房地产开发有限公司 | 保利 | 336.38 | 1.58% | 1年以内 | 否 |
| 3 | 保利（梅州）房地产开发有限公司 | 保利 | 269.36 | 1.27% | 1年以内 | 否 |
| 4 | 河源市保腾实业投资有限公司 | 保利 | 226.84 | 1.07% | 1年以内 | 否 |
| 5 | 温州和悦置业有限公司 | 保利 | 212.45 | 1.00% | 1年以内 | 否 |
| 6 | 赣州保福置业有限公司 | 保利 | 165.19 | 0.78% | 1年以内 | 否 |
| 7 | 河北德善房地产开发有限公司 | 保利 | 145.43 | 0.68% | 1年以内 | 否 |
| 8 | 肇庆宏顺房地产开发有限公司 | 保利 | 142.95 | 0.67% | 1年以内 | 否 |
| 9 | 合肥世茂欣源茂房地产开发有限公司 | 世茂 | 152.60 | 0.72% | 1年以内 | 否 |
| 10 | 沈阳保利和鸿房地产开发有限公司 | 保利 | 129.71 | 0.61% | 1年以内 | 否 |
| 11 | 重庆葆成房地产开发有限公司 | 保利 | 115.76 | 0.55% | 1年以内 | 否 |
| 12 | 江门市骏凯豪庭开发建设有限公司 | 保利 | 108.46 | 0.51% | 1年以内 | 否 |
| 13 | 公主岭嘉沁旅游开发有限公司 | 恒大 | 105.26 | 0.50% | 1年以内 | 否 |
| 14 | 荆州金海置业有限公司 | 保利 | 105.05 | 0.49% | 1年以内 | 否 |
| 15 | 成都市保利兴北房地产开发有限公司 | 保利 | 89.44 | 0.42% | 1年以内 | 否 |
| 16 | 汕尾市和越投资发展有限公司 | 保利 | 76.56 | 0.36% | 1年以内 | 否 |
| 17 | 河北沐达房地产开发有限公司 | 保利 | 68.48 | 0.32% | 1年以内 | 否 |
| 18 | 九江保浔置业有限公司 | 保利 | 46.08 | 0.22% | 1年以内 | 否 |
| 19 | 孝感保利金泓置业有限公司 | 保利 | 40.87 | 0.19% | 1年以内 | 否 |
| 20 | 武汉林云房地产开发有限公司 | 保利 | 34.44 | 0.16% | 1年以内 | 否 |
| 21 | 武汉庭瑞信置业有限公司 | 保利 | 29.03 | 0.14% | 1年以内 | 否 |
| 合计 | | | 3,075.46 | 14.48% | - | - |
| 2018年度 | | | | | | |
| 1 | 泉州奥园置业公司 | 奥园 | 22.00 | 0.23% | 1年以内 | 否 |
| 2 | 保利（营口）房地产开发有限公司 | 保利 | 66.93 | 0.69% | 1年以内 | 否 |
| 3 | 肇庆宏顺房地产开发有限公司 | 保利 | 221.64 | 2.27% | 1年以内 | 否 |
| 4 | 沈阳中汇达房地产有限公司 | 保利 | 24.00 | 0.25% | 1年以内 | 否 |
| 5 | 沈阳和禧房地产开发有限公司 | 保利 | 23.10 | 0.24% | 1年以内 | 否 |
| 6 | 山西钢兴房地产开发有限公司 | 万科 | 67.71 | 0.69% | 1年以内 | 否 |
| 合计 | | | 425.38 | 4.36% | - | - |

保理业务的会计处理为，公司在收到保理机构支付的款项时，冲抵对应的应收账款，并将差额计入财务费用。相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

报告期内，公司与保理商之间不存在关联关系，公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与保理商及其实际控制人、关键经办人员之间不存在关联关系。公司与保理商之间业务往来正常，未发生过保理业务纠纷。

报告期各期，公司因办理保理业务而产生的财务费用分别为25.13万元、156.43万元、174.32万元，占各期利润总额的比例分别为0.39%、2.13%、2.09%，对公司财务指标影响较小。

综上，报告期内，公司通过第三方回款的整体金额及占比均较低，具有商业合理性和必要性。公司及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排。

（二）保理商与发行人的关系，是否发生过保理业务纠纷，办理保理业务对财务报表及主要财务指标的影响，相关会计处理合规性

报告期内，公司与保理商之间不存在关联关系，公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员与保理商及其实际控制人、关键经办人员之间不存在关联关系。公司与保理商之间业务往来正常，未发生过保理业务纠纷。

报告期各期，公司因办理保理业务而产生的财务费用分别为25.13万元、156.43万元、174.32万元，占各期利润总额的比例分别为0.39%、2.13%、2.09%，对公司财务指标影响较小。

保理业务的会计处理为，公司在收到保理机构支付的款项时，冲抵对应的应收账款，并将差额计入财务费用。相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

**【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、审阅发行人报告期内主要保理合同，补充披露了发行人报告期各期保理业务的具体内容、规模、占当期应收账款的比重，向发行人高管了解保理业务选取应收账款的过程；

2、查询了主要保理商工商登记信息，分析保理业务对发行人财务报表及主要财务指标的影响。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

1、发行人开展保理业务符合商业逻辑，保理业务内容、规模等披露真实、准确、完整，发行人对保理业务应收账款的选取过程合理；

2、保理商与发行人不存在关联关系，未发生过保理业务纠纷。保理业务对发行人财务报表及主要财务指标影响较小，相关会计处理合规。

**问题15**

**15. 申报材料显示，报告期内，发行人第三方回款金额分别为394.50万元、446.40万元和2,906.43万元，其中，保理回款金额分别为60.88万元、400.25万元和2,906.43万元。请发行人补充披露2020年上半年第三方回款情况及变动原因，保理回款情况有无异常。请保荐人、申报会计师发表明确意见。**

**答复：**

（一）补充披露2020年上半年第三方回款情况及变动原因，保理回款情况有无异常

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 第三方回款类型 | 2020年1-6月 | | 2019年度 | | 2018年度 | | 2017年度 | |
| 回款  金额 | 占营业收入比例 | 回款  金额 | 占营业收入比例 | 回款  金额 | 占营业收入比例 | 回款  金额 | 占营业收入比例 |
| 签订合同方与回款方均属同一集团 | - | - | - | - | - | - | 252.85 | 1.57% |
| 签订合同方委托经办人员付款 | - | - | - | - | 46.15 | 0.19% | 80.76 | 0.50% |
| 保理回款 | 1,798.98 | 13.65% | 2,906.43 | 10.90% | 400.25 | 1.66% | 60.88 | 0.38% |
| 合计 | 1,798.98 | 13.65% | 2,906.43 | 10.90% | 446.40 | 1.85% | 394.50 | 2.45% |

2020年上半年，公司第三方回款均为保理回款，占营业收入比例为13.65%，与2019年相比，公司保理回款比例波动较小，保理回款不存在异常。

**【中介机构核查意见】**

**（一）核查过程**

1、查阅了发行人报告期内的销售明细、银行流水等相关资料，对报告期各期第三方回款的情况进行了梳理并详细分析了第三方回款的变动原因；

2、查阅了发行人报告期内的保理合同及保理回款凭证，核实了保理回款有无异常。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

发行人2020年上半年第三方回款均为保理回款，其变动具有合理性，保理回款无异常。

**问题16**

**16. 申报材料显示，发行人2017年申报财务报表调减营业收入554.35万元。请发行人补充披露调减的具体原因、涉及的项目情况，是否涉及发行人收入确认政策一致性问题，相关会计差错更正是否表明存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性的情形。请保荐人、申报会计师发表明确意见。**

**答复：**

（一）补充披露调减的具体原因、涉及的项目情况，是否涉及发行人收入确认政策一致性问题，相关会计差错更正是否表明存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性的情形

公司2017年申报财务报表调减营业收入554.35万元，调减涉及的项目具体情况如下：

单位：万元

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 序  号 | 客户名称 | 项目名称 | 合同总金额 | 项目性质 | 2017年调整收入金额 | 调整原因 |
| 1 | 东莞保利松山湖实业投资有限公司 | 粤东保利东莞生态园项目建设工程设计咨询合同 | 288.59 | 公建 | -122.64 | 发行人在原始报表中，结合实际工作量投入情况、对当期已完成合同金额进行预估，并确认收入。但因相应客户确认函于期后取得，出于谨慎性考虑，申报会计师在申报报表中调减相应收入。 |
| 2 | 莆田中涵房地产开发有限公司 | 莆田保利涵江霞江片区三个地块项目 | 450.01 | 住宅 | -110.66 |
| 3 | 天水市宁远置业有限责任公司 | 天水宁远文体中心北5-1地块项目 | 204.00 | 住宅 | 38.49 | 当期该项目执行至建筑单体初步设计阶段，原始报表中遗漏将已收取的定金结转收入，申报会计师在申报报表中予以调整。 |
| 4 | 保利（梅州）房地产开发有限公司 | 粤东保利梅州剑英湖项目 | 689.97 | 住宅 | -97.64 | 当期仅收取定金，原始报表中误确认为收入，申报会计师在申报报表中予以调减、转入预收账款。 |
| 5 | 三亚广兴实业开发有限公司 | 海南保利崖州湾b01,b27地块项目 | 333.79 | 住宅 | -31.49 |
| 6 | 赤峰市群安房地产开发有限公司 | 赤峰春城房地产赤峰项目 | 149.57 | 住宅 | -38.92 |
| 7 | 赤峰正浩房地产开发有限责任公司 | 赤峰春城房地产赤峰八家片区西区C03-04地块项目 | 195.04 | 住宅 | -36.79 |
| 8 | 天水颐达房地产开发有限公司 | 甘肃秦安县郑川村旅游地产项目一期设计总包 | 1,197.97 | 住宅 | -154.69 | 该项目在期后发生合同金额调减，申报会计师根据期后取得的有关合同调减的相关证据，追溯调整前期收入。 |
| 合计 | | | 3,508.94 | - | -554.35 |  |

综上，2017年，公司申报财务报表调减营业收入554.35万元，主要原因为申报会计师结合当期获取的外部确认函，对原始财务报表中预估不准确或误记的相关收入进行调整，上述调整金额为-554.35万元，仅占当年营业收入的3.44%，占比很小。

报告期内，公司收入确认政策保持一致，上述调整不涉及公司收入确认一致性问题，不存在影响公司会计基础工作规范性及内控有效性的情形。

**【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：

查询了发行人2017年申报财务报表调减营业收入涉及的业务合同及收入确认外部文件，查询了发行人相关业务收入记账凭证及回款情况。

**（二）核查意见**

申报会计师核查意见如下：

发行人2017年调减营业收入具有合理原因，报告期内收入确认政策保持一致，不存在影响发行人会计基础工作规范性及内控有效性的情形。

（以下无正文）



（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：

2021年3月 日