



关于上海尤安建筑设计股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



安信证券股份有限公司
Essence Securities Co., Ltd.

二〇二一年二月

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（审核函（2021）010272号，以下简称“反馈意见落实函”）已收悉，安信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“安信证券”）、上海尤安建筑设计股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“尤安设计”）、大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大华”、“申报会计师”）等相关方对反馈意见落实函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复报告所用简称与《上海尤安建筑设计股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

反馈意见落实函所列问题	黑体（不加粗）
对反馈意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改与补充	楷体（加粗）

目录

问题 1.....	3
问题 2.....	23

问题 1

关于收入。(1) 请发行人补充披露主营业务收入分季度的构成和波动分析,说明报告期各季度扣非净利润金额、占比,各季度扣非净利润波动趋势是否与营业收入相匹配;说明主营业务收入、扣非净利润各季度分布及变化情况是否与同行业可比公司存在重大差异,如有,请说明原因及合理性;请保荐机构及申报会计师说明对报告期各期收入截止性核查的具体情况,说明是否存在人为调节收入确认进度或收入跨期情形。(2) 请发行人说明新收入准则下与同行业可比公司收入确认方法是否存在重大差异,如有,请说明原因及合理性。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、发行人补充披露和说明

(一) 请发行人补充披露主营业务收入分季度的构成和波动分析,说明报告期各季度扣非净利润金额、占比,各季度扣非净利润波动趋势是否与营业收入相匹配;说明主营业务收入、扣非净利润各季度分布及变化情况是否与同行业可比公司存在重大差异,如有,请说明原因及合理性;请保荐机构及申报会计师说明对报告期各期收入截止性核查的具体情况,说明是否存在人为调节收入确认进度或收入跨期情形。

1、请发行人补充披露主营业务收入分季度的构成和波动分析,说明报告期各季度扣非净利润金额、占比,各季度扣非净利润波动趋势是否与营业收入相匹配

(1) 发行人主营业务收入分季度的构成和波动情况

报告期内,发行人主营业务收入分季度构成和变化情况如下:

单位: 万元

项目	2017 年		2018 年		2019 年		2020 年 1-6 月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	7,637.99	15.70%	11,525.21	15.80%	15,402.89	18.03%	14,261.88	34.99%
第二季度	11,337.45	23.31%	18,171.98	24.91%	18,919.27	22.15%	26,503.32	65.01%
第三季度	14,738.48	30.30%	17,658.79	24.20%	19,019.29	22.26%	-	-

项目	2017年		2018年		2019年		2020年1-6月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第四季度	14,930.17	30.69%	25,601.12	35.09%	32,088.78	37.56%	-	-
总计	48,644.09	100.00%	72,957.09	100.00%	85,430.23	100.00%	40,765.21	100.00%

总体而言，2017年至2019年发行人主营业务收入分季度的构成和波动情况呈现如下：第一季度相对较少，第四季度相对较多；第二季度及第三季度相对较为接近。造成主营业务收入季度波动原因主要系，一方面受传统春节假日等因素的影响，另一方面受下游行业客户项目实施进度等情况的影响，具体如下：

①第一季度由于传统春节假日、低温冰雪气候等因素，建筑设计下游行业的业务开展量相对较低，从而导致发行人第一季度的收入相对较少；②发行人主要客户为国内大型知名企业，该等企业通常会在第一季度制定全年开发计划，随后进入土地购置、规划设计、设计、施工、开盘销售等环节；与行业内其他企业相同，通常在第四季度，下游客户及相关单位对建设项目的审查和结算推进力度较大，设计成果的验收确认相对较为密集，受该等因素影响，发行人第四季度收入相对较多，与同行业企业一致。

此外，2020年，发行人第一季度收入占比相对较低，主要原因系发行人及客户受到新冠疫情影，复工时间有所延迟，从而引致发行人第一季度业务开展受到一定影响。随着新冠疫情在全国范围得到有效控制，发行人第二季度收入在全面复工复产后有所增长。

综上，报告期内，发行人主营业务收入呈现第一季度相对较少、第四季度相对较多、第二季度及第三季度相对较为接近的分布，符合所处行业的特点及发行人的实际情况。

上述楷体加粗内容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）营业收入分析”之“2、主营业务收入构成及变动分析”部分补充披露。

（2）说明报告期各季度扣非净利润金额、占比

①报告期各季度扣非净利润金额、占比

报告期内，发行人各季度扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利

润（以下简称“扣非归母净利润”）金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2017年		2018年		2019年		2020年1-6月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	634.74	8.37%	1,789.26	10.35%	4,114.47	16.50%	3,011.91	29.31%
第二季度	1,550.60	20.44%	4,883.63	28.24%	4,595.69	18.42%	7,265.47	70.69%
第三季度	2,254.56	29.72%	2,802.55	16.21%	4,613.05	18.49%	-	-
第四季度	3,145.81	41.47%	7,818.61	45.21%	11,620.13	46.59%	-	-
总计	7,585.69	100.00%	17,294.05	100.00%	24,943.35	100.00%	10,277.39	100.00%

鉴于，2017年发行人实际控制人授予员工在服务期内分期行权的期权，2017年各季度分别计入经常性损益的股份支付费用为394.70万元、394.70万元、394.70万元及394.70万元；2018年各季度分别计入经常性损益的股份支付费用为388.02万元、388.02万元、2,051.49万元（2018年第三季度加速行权引致股份支付确认金额较大）及0.00万元。

为进一步增强报告期内各季度扣非归母净利润的可比性，下文中运用剔除股份支付后的扣非归母净利润金额进行分析和比较说明。

②剔除股份支付影响后，报告期各季度扣非净利润金额、占比

剔除前述股份支付影响后，发行人报告期内各季度扣非归母净利润金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2017年		2018年		2019年		2020年1-6月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	1,029.44	11.23%	2,177.28	10.82%	4,114.47	16.50%	3,011.91	29.31%
第二季度	1,945.29	21.23%	5,271.65	26.20%	4,595.69	18.42%	7,265.47	70.69%
第三季度	2,649.26	28.91%	4,854.03	24.12%	4,613.05	18.49%	-	-
第四季度	3,540.51	38.63%	7,818.61	38.86%	11,620.13	46.59%	-	-
总计	9,164.49	100.00%	20,121.57	100.00%	24,943.35	100.00%	10,277.39	100.00%

总体而言，2017年至2019年发行人扣非归母净利润分季度的构成和波动情况呈现如下：第一季度相对较少，第四季度相对较多；第二季度及第三季度相对较为接近。发行人扣非归母净利润来自于营业收入，同时受营业成本（毛利率）、

期间费用以及资产减值损失（信用减值损失）等因素的影响，造成上述扣非后归母净利润季度波动原因主要系，一方面受收入季度变化的影响，另一方面受期间费用以及资产减值损失（信用减值损失）等因素的影响，具体分析如下：

1) 扣非后归母净利润呈现前述季度波动的最主要原因是，发行人营业收入呈现第一季度相对较低、第四季度相对较高的分布。

2) 期间费用作为相对固定的费用，和营业收入的增长不具有直接的线性相关性，通常在营业收入增长的同时，期间费用并未随之同步增长，在第一季度收入相对较低、第四季度收入相对较高的情形下，相对固定的费用支出引致第一季度扣非归母净利润相对更低、第四季度扣非归母净利润相对更高。

3) 资产减值损失与当期回款情况密切相关，与营业收入的相关性相对较弱；发行人通常第四季度回款良好，引致第四季度计提的资产减值损失（信用减值损失）相对较少或者资产减值损失（信用减值损失）转回，从而引致第四季度扣非归母净利润相对增加。

具体而言，其中2019年，发行人扣非归母净利润分季度构成为，第一季度占16.50%、第二季度占18.42%、第三季度占18.49%、第四季度占46.59%；整体上与其他年度的季度分布一致，呈现第一季度相对较少，第四季度相对较多，第二季度及第三季度相对较为接近。与2018年同期相比，2019年第二季度、第三季度扣非归母净利润占比相对略低，第四季度扣非归母净利润占比相对略高，具体分析如下：

1) 2019年第二季度扣非归母净利润占比相对略低，主要原因系，一方面，第二季度收入占比较以前年度有所下降，2019年发行人第二季度收入占比为22.15%，2018年同期为24.91%；另一方面，信用减值损失（资产减值损失）计提有所增加，2019年发行人第二季度信用减值损失计提为1,037.41万元，2018年同期计提为402.77万元。

首先，受宏观经济波动等因素影响，发行人2019年第二季度收入占比较2018年有所下降。2019年第二季度，受宏观经济波动等因素的影响，下游行业企业投标拿地等开发建设有所延缓，2019年第二季度较2018年同期，土地购置面积下降1,791.08万平方米，降低比例为24.59%；受前述因素影响，发行人2019年第二季

度收入较2018年同期增长仅4.11%，低于2019年全年17.10%的增长幅度，引致2019年第二季度收入占比有所下降。

其次，受融资政策影响，发行人2019年第二季度销售回款有所放缓，信用减值计提有所增加。2019年第二季度，较2018年同期，对发行人下游行业的融资，实施了相对收紧的政策调控。具体来讲，2019年第二季度，包括银保监会《关于开展“巩固治乱象成果促进合规建设”工作的通知》等调控政策发布，房地产行业融资成本有所提高，融资渠道进一步受限，一定程度上影响了房地产企业的资金回笼，进而影响发行人的销售回款，信用减值损失计提金额相对较高。但是，2018年同期，中国人民银行分别在4月和6月，两次调低存款准备金率，宏观融资环境相对宽松；发行人销售回款情况较好，资产减值损失计提金额相对较低。

总而言之，受前述因素影响，发行人2019年第二季度扣非归母净利润占比相对略低，符合所处行业特点及发行人实际情况，具有合理性。

2) 2019年第三季度扣非归母净利润占比相对略低，主要原因系信用减值损失因素的影响。2019年发行人第三季度信用减值损失计提715.19万元，2018年同期转回72.87万元；剔除该因素的影响后，发行人2019年第三季度扣非归母净利润占比为21.02%，2018年第三季度扣非归母净利润占比为21.95%，两者较为接近，不存在显著变化。

从具体层面来讲，根据公开报道，继2019年银保监会发布《关于开展“巩固治乱象成果促进合规建设”工作的通知》后，在2019年7月和8月，银保监会、发改委、交易所等部门，通过多种形式对房地产行业的融资进行指导和调控，受该等因素影响，发行人2019年第三季度销售回款有所放缓，信用减值损失计提715.19万元。但是，2018年第三季度，在当年中国人民银行两次降准等政策实施后，宏观融资环境较为宽松，发行人销售回款较好，资产减值损失转回72.87万元。

总而言之，受前述因素影响，发行人2019年第三季度扣非归母净利润占比相对略低，符合所处行业特点及发行人实际情况，具有合理性。

3) 2019年第四季度扣非归母净利润占比相对较高，主要原因系信用减值损失因素的影响。2019年发行人第四季度回款良好，信用减值损失转回1,334.76万

元，2018年同期计提543.48万元；剔除2019年信用减值损失因素的影响后，发行人扣非归母净利润第四季度占比为40.58%，与2018年同期较为接近。

从第一层面，总体来讲，2019年第四季度，发行人回款良好，首先，受益于2019年第四季度相对宽松的融资环境；其次，发行人加强了应收账款管理，加大长账龄应收账款的催收。

从第二层面，具体来讲，首先，在2019年9月中旬降准之后，融资环境相对宽松，发行人回款情况良好。中国人民银行于2019年9月6日宣布，为支持实体经济发展，降低社会融资实际成本，决定于9月16日全面下调金融机构存款准备金率0.5个百分点；同时，再额外对仅在省级行政区域内经营的城市商业银行定向下调存款准备金率1个百分点。受益于相对宽松的融资政策，发行人回款良好。其次，发行人也加强了应收账款管理，加大长账龄应收账款的催收；2019年第四季度3年以上账龄的应收账款当季回款1,922.17万元，而2018年同期为802.41万元。

总而言之，受前述因素影响，发行人2019年第四季度扣非归母净利润占比相对略高，符合所处行业特点及发行人实际情况，具有合理性。

因此，与2018年同期相比，2019年第二季度、第三季度扣非归母净利润占比相对略低，第四季度扣非归母净利润占比相对略高，符合发行人实际情况，具有合理性。

综上，报告期内，发行人扣非归母净利润呈现第一季度相对较低、第四季度相对较高、第二季度及第三季度相对较为接近的分布，符合所处行业特点及发行人的实际情况。

（3）各季度扣非净利润波动趋势是否与营业收入相匹配

报告期内，发行人各季度扣非归母净利润波动趋势与营业收入相匹配。具体表现为，发行人各季度扣非归母净利润与营业收入均呈现：第一季度占比相对较低，第四季度占比相对较高，第二季度及第三季度占比相对较为接近；并且，同一年度不同季度的扣非归母净利润占比与收入占比呈现正相关关系。相关情况分析如下：

报告期内，发行人各季度营业收入及扣非归母净利润占比情况如下表：

项目	2017年		2018年		2019年		2020年1-6月	
	营业收入占比	扣非归母净利润占比	营业收入占比	扣非归母净利润占比	营业收入占比	扣非归母净利润占比	营业收入占比	扣非归母净利润占比
第一季度	15.70%	11.23%	15.80%	10.82%	18.03%	16.50%	34.99%	29.31%
第二季度	23.31%	21.23%	24.91%	26.20%	22.15%	18.42%	65.01%	70.69%
第三季度	30.30%	28.91%	24.20%	24.12%	22.26%	18.49%	-	-
第四季度	30.69%	38.63%	35.09%	38.86%	37.56%	46.59%	-	-
总计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，发行人各季度扣非归母净利润波动方向与营业收入相一致，不存在重大差异，具体表现为，第一季度占比相对较低，第四季度占比相对较高，第二季度及第三季度占比相对较为接近。

并且，同一年度不同季度的扣非归母净利润占比与收入占比呈现正相关关系。

此外，报告期内，发行人各季度综合毛利率总体保持相对稳定；发行人各年第一季度扣非归母净利润占比较营业收入占比相对较低，主要系第一季度收入规模较小，相对固定的费用支出导致第一季度期间费用率相对较高；第四季度扣非归母净利润占比较营业收入占比相对较高，主要系受益于规模效应引致第四季度期间费用率下降，以及第四季度应收账款回款良好引致当季计提的资产减值损失（信用减值损失）相对较少或者资产减值损失（信用减值损失）转回。

综上所述，报告期内，发行人各季度扣非归母净利润波动趋势与营业收入相匹配。

2、说明主营业务收入、扣非净利润各季度分布及变化情况是否与同行业可比公司存在重大差异，如有，请说明原因及合理性

（1）发行人收入各季度分布及变化情况与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，发行人与同行业可比公司收入各季度分布及变化情况如下：

同行业可比公司	2017年度				2018年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
华图山鼎	20.34%	23.95%	22.57%	33.13%	15.35%	26.66%	22.55%	35.45%

杰恩设计	19.59%	25.97%	28.90%	25.54%	18.26%	27.37%	26.28%	28.10%
筑博设计	-	-	-	-	-	-	-	-
华阳国际	-	-	-	-	14.62%	22.27%	26.42%	36.69%
华建集团	17.35%	22.86%	25.59%	34.20%	21.68%	25.77%	24.11%	28.44%
汉嘉设计	14.63%	22.37%	24.29%	38.71%	19.24%	26.22%	20.22%	34.33%
启迪设计	17.72%	24.91%	20.82%	36.55%	13.61%	20.35%	21.87%	44.17%
中衡设计	13.37%	21.91%	22.54%	42.17%	15.75%	19.56%	21.16%	43.53%
发行人	15.70%	23.31%	30.30%	30.69%	15.80%	24.91%	24.20%	35.09%
同行业可比公司	2019 年度				2020 年 1-6 月			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
华图山鼎	22.62%	25.35%	23.70%	28.34%	41.07%	58.93%	-	-
杰恩设计	21.32%	21.11%	26.49%	31.07%	44.22%	55.78%	-	-
筑博设计	23.22%	24.86%	23.68%	28.24%	34.07%	65.93%	-	-
华阳国际	14.70%	25.06%	26.17%	34.08%	32.36%	67.64%	-	-
华建集团	21.72%	26.03%	20.91%	31.34%	38.45%	61.55%	-	-
汉嘉设计	16.14%	20.66%	22.29%	40.90%	37.44%	62.56%	-	-
启迪设计	16.65%	20.29%	21.40%	41.66%	36.58%	63.42%	-	-
中衡设计	16.71%	21.94%	21.34%	40.01%	35.48%	64.52%	-	-
发行人	18.03%	22.15%	22.26%	37.56%	34.99%	65.01%	-	-

注：数据来源于上市公司定期报告和Wind数据库，缺失数据为上市公司未披露。

报告期内，发行人与同行业可比公司收入各季度分布及变化的具体对比情况如下：

季度	项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月
第一季度	同行业可比公司区间最大值	20.34%	21.68%	23.22%	44.22%
	同行业可比公司区间最小值	13.37%	13.61%	14.70%	32.36%
	同行业可比公司平均值	16.56%	18.93%	19.64%	37.28%
	发行人	15.70%	15.80%	18.03%	34.99%
第二季度	同行业可比公司区间最大值	25.97%	27.37%	26.03%	67.64%
	同行业可比公司区间最小值	21.91%	19.56%	20.29%	55.78%
	同行业可比公司平均值	22.89%	24.04%	24.22%	62.72%
	发行人	23.31%	24.91%	22.15%	65.01%
第三季度	同行业可比公司区间最大值	28.90%	26.42%	26.49%	-
	同行业可比公司区间最小值	20.82%	20.22%	20.91%	-

季度	项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月
	同行业可比公司平均值	24.70%	23.31%	21.94%	-
	发行人	30.30%	24.20%	22.26%	-
第四季度	同行业可比公司区间最大值	42.17%	44.17%	41.66%	-
	同行业可比公司区间最小值	25.54%	28.10%	28.24%	-
	同行业可比公司平均值	35.84%	33.72%	34.20%	-
	发行人	30.69%	35.09%	37.56%	-

如上述表格所示，总体而言，2017年至2019年，发行人与同行业可比公司的收入季度分布及变化情况较为一致，符合所处行业特点及发行人的实际情况。具体表现为，第一季度相对较少，第四季度相对较多，第二季度及第三季度较为接近；并且，该等季度收入分布情况在2017年至2019年不存在显著变化。因此，发行人收入各季度分布及变化情况，与同行业可比公司不存在重大差异。

具体而言，2017年至2019年，发行人第一季度收入占当年收入比例分别为15.70%、15.80%和18.03%，同行业可比公司第一季度收入占当年收入比例的平均值分别为16.56%、18.93%和19.64%。2017年至2019年，发行人第一季度收入占比处于同行业可比公司区间范围内，且与同行业可比公司变化趋势一致，不存在显著差异。

2017年至2019年，发行人第二季度收入占当年收入比例分别为23.31%、24.91%和22.15%，同行业可比公司第二季度收入占当年收入比例的平均值分别为22.89%、24.04%和24.22%。2017年至2019年，发行人第二季度收入占比处于同行业可比公司区间范围内，占比波动较小，与同行业可比公司波动情况一致，不存在显著差异。

2017年至2019年，发行人第三季度收入占当年收入比例分别为30.30%、24.20%和22.26%，同行业可比公司第三季度收入占当年收入比例的平均值分别为24.70%、23.31%和21.94%。2017年至2019年，发行人第三季度收入占比与同行业可比公司较为接近，且变动趋势与同行业可比公司一致，不存在显著差异。

2017年至2019年，发行人第四季度收入占当年收入比例分别为30.69%、35.09%和37.56%，同行业可比公司第四季度收入占当年收入比例的平均值分别为35.84%、33.72%和34.20%。2017年至2019年，发行人第四季度收入占比处于

同行业可比公司区间范围内，不存在显著差异。其中，2018年及2019年，发行人第四季度收入占比整体较为接近，与同行业可比公司变化趋势一致；2017年第四季度，发行人收入占比较2018年及2019年同期略低，主要系发行人在该季度搬迁了经营办公场所，对该季度经营产生了一定的影响，引致该季度的收入占比相对较低。

2020年1-6月，发行人第一季度、第二季度收入占当期收入比例分别为34.99%和65.01%，同行业可比公司第一季度、第二季度收入占当期收入比例的平均值分别为37.28%和62.72%；2020年1-6月，发行人第一季度、第二季度收入占比处于同行业可比公司区间范围内，与同行业可比公司基本接近，不存在显著差异。

因此，报告期内，发行人收入各季度分布及变化情况与同行业可比公司不存在重大差异。

（2）发行人扣非归母净利润各季度分布及变化情况与同行业可比公司不存在重大差异

报告期内，发行人与同行业可比公司扣非归母净利润各季度分布及变化情况如下：

同行业可比公司	2017 年度				2018 年度			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
华图山鼎	2.33%	16.05%	15.55%	66.07%	7.21%	23.30%	15.13%	54.36%
杰恩设计	16.44%	26.17%	27.56%	29.84%	19.67%	25.27%	28.55%	26.52%
筑博设计	-	-	-	-	-	-	-	-
华阳国际	-	-	-	-	-5.15%	30.76%	39.42%	34.97%
华建集团	13.16%	10.55%	31.09%	45.21%	22.12%	33.31%	19.91%	24.66%
汉嘉设计	12.86%	22.56%	24.47%	40.11%	19.60%	26.95%	17.03%	36.41%
启迪设计	13.85%	33.77%	14.89%	37.49%	10.68%	31.00%	13.11%	45.22%
中衡设计	11.94%	37.89%	20.68%	29.49%	12.33%	31.94%	25.53%	30.20%
发行人	11.23%	21.23%	28.91%	38.63%	10.82%	26.20%	24.12%	38.86%
同行业可比公司	2019 年度				2020 年 1-6 月			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
华图山鼎	13.21%	33.20%	17.41%	36.18%	660.31%	-560.31%	-	-
杰恩设计	25.85%	20.53%	31.98%	21.64%	91.55%	8.45%	-	-

筑博设计	12.87%	27.62%	28.13%	31.38%	-163.50%	263.50%	-	-
华阳国际	1.79%	24.74%	40.07%	33.40%	-92.23%	192.23%	-	-
华建集团	25.23%	36.03%	19.01%	19.72%	18.42%	81.58%	-	-
汉嘉设计	22.39%	31.44%	23.14%	23.04%	43.14%	56.86%	-	-
启迪设计	10.63%	30.51%	13.41%	45.46%	21.60%	78.40%	-	-
中衡设计	12.72%	31.67%	22.94%	32.67%	15.20%	84.80%	-	-
发行人	16.50%	18.42%	18.49%	46.59%	29.31%	70.69%	-	-

注：数据来源于上市公司定期报告和Wind数据库，缺失数据为上市公司未披露。

报告期内，发行人与同行业可比公司扣非归母净利润各季度分布及变化的具体对比情况如下：

季度	项目	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月
第一季度	同行业可比公司区间最大值	16.44%	22.12%	25.85%	660.31%
	同行业可比公司区间最小值	2.33%	-5.15%	1.79%	-163.50%
	同行业可比公司平均值	12.94%	13.43%	16.03%	5.48%
	发行人	11.23%	10.82%	16.50%	29.31%
第二季度	同行业可比公司区间最大值	37.89%	33.31%	36.03%	263.50%
	同行业可比公司区间最小值	10.55%	23.30%	20.53%	-560.31%
	同行业可比公司平均值	23.28%	30.66%	30.34%	94.52%
	发行人	21.23%	26.20%	18.42%	70.69%
第三季度	同行业可比公司区间最大值	31.09%	39.42%	40.07%	-
	同行业可比公司区间最小值	14.89%	13.11%	13.41%	-
	同行业可比公司平均值	25.08%	23.54%	24.14%	-
	发行人	28.91%	24.12%	18.49%	-
第四季度	同行业可比公司区间最大值	66.07%	54.36%	45.46%	-
	同行业可比公司区间最小值	29.49%	24.66%	19.72%	-
	同行业可比公司平均值	38.69%	32.37%	29.49%	-
	发行人	38.63%	38.86%	46.59%	-

如上述表格所示，总体而言，2017年至2019年，发行人与同行业可比公司的扣非归母净利润季度分布及变化情况较为一致，符合所处行业特点及发行人的实际情况。具体表现为，第一季度相对较少，第四季度相对较多，第二季度及第三季度相对较为接近；并且，该等季度扣非归母净利润分布情况在2017年至2019年不存在显著变化。因此，发行人扣非归母净利润各季度分布及变化情况与同行

业可比公司不存在重大差异。

具体而言，扣非归母净利润同时受营业收入、营业成本、期间费用、减值损失等多种因素的影响，不同公司之间不同年度的扣非归母净利润季度分布及变化均存在一定的差异性。报告期内，发行人扣非归母净利润各季度分布及变化情况与同行业公司相比处于合理水平，与同行业可比公司不存在显著差异。

①2017年至2019年，发行人第一季度扣非归母净利润占当年扣非归母净利润比例分别为11.23%、10.82%和16.50%，同行业可比公司各年第一季度扣非归母净利润占比分别在2.33%至16.44%之间、-5.15%至22.12%之间和1.79%至25.85%之间；发行人第一季度扣非归母净利润占比处于同行业可比公司合理范围内，不存在显著差异。

②2017年至2019年，发行人第二季度扣非归母净利润占当年扣非归母净利润比例分别为21.23%、26.20%和18.42%，同行业可比公司各年第二季度扣非归母净利润占比分别在10.55%至37.89%之间、23.30%至33.31%之间和20.53%至36.03%之间。

其中，2017年及2018年，发行人第二季度扣非归母净利润占比处于同行业可比公司合理范围内；2019年，发行人第二季度扣非归母净利润占比略低于同行业可比公司，主要是受信用减值损失因素的影响；剔除信用减值损失因素的影响后，发行人第二季度扣非归母净利润占比为22.23%，同口径情形下同行业可比公司第二季度扣非归母净利润占比在16.38%至40.71%之间，发行人第二季度扣非归母净利润占比处于同行业可比公司合理范围内。

2019年第二季度，发行人扣非归母净利润占比较同行业企业受信用减值损失计提影响更大的主要原因系，发行人采用了较为谨慎的坏账准备计提比例，在国家融资政策调控影响销售回款的情况下，发行人信用减值损失计提的波动更大。

1) 2019年第二季度，对发行人下游行业的融资，实施了相对收紧的政策调控，发行人销售回款有所放缓。2)发行人采用了较为谨慎的坏账准备计提比例。2019年1年以上账龄应收账款坏账准备计提比例显著高于同行业平均水平，发行人1-2年、2-3年、3年以上账龄应收账款坏账准备计提比例分别为20%、50%、100.00%；同行业公司1-2年、2-3年、3-4年、4-5年、5年以上账龄应收账款坏账准备计提比

例分别为16.25%、38.60%、82.58%、90.33%、100.00%；发行人1年以内的应收账款坏账准备计提比例为5%，与同行业主要企业筑博设计、杰恩设计、中衡设计及汉嘉设计等4家企业一致，高于华阳国际、启迪设计及华建集团等3家企业（按照该等3家企业各自一年以内坏账准备计提比例平均值比较）。受该等因素影响，发行人2019年第二季度，信用减值损失计提较多，引致扣非归母净利润占比略低于同行业可比公司，符合发行人的实际情况，具有合理性。

综上，发行人第二季度扣非归母净利润占比整体处于同行业可比公司合理范围内，与同行业可比公司不存在显著差异。

③2017年至2019年，发行人第三季度扣非归母净利润占当年扣非归母净利润比例分别为28.91%、24.12%和18.49%，同行业可比公司各年第三季度扣非归母净利润占比分别在14.89%至31.09%之间、13.11%至39.42%之间和13.41%至40.07%之间；发行人第三季度扣非归母净利润占比处于同行业可比公司合理范围内，与同行业可比公司不存在显著差异。

④2017年至2019年，发行人第四季度扣非归母净利润占当年扣非归母净利润比例分别为38.63%、38.86%和46.59%，同行业可比公司各年第四季度扣非归母净利润占比分别在29.49%至66.07%之间、24.66%至54.36%之间和19.72%至45.46%之间。

其中，2017年及2018年，发行人第四季度扣非归母净利润占比处于同行业可比公司合理范围内。2019年，发行人第四季度扣非归母净利润占比略高于同行业可比公司，主要是受信用减值损失因素的影响；剔除信用减值损失因素的影响后，发行人第四季度扣非归母净利润占比为40.58%，同口径情形下同行业可比公司第四季度扣非归母净利润占比在13.97%至49.55%之间，发行人第四季度扣非归母净利润占比处于同行业可比公司合理范围内。

2019年第四季度，发行人扣非归母净利润占比较同行业受信用减值损失计提影响更大的主要原因系，发行人采用了较为谨慎的坏账准备计提比例，在国家融资政策调控影响销售回款的情况下，发行人信用减值损失计提的波动更大；发行人2019年第四季度，长账龄应收账款回款较多。1) 如前所述，2019年第四季度，发行人下游行业的融资环境相对更为宽松，发行人销售回款良好，发行人较为谨

慎的坏账准备计提比例，引致2019年第四季度坏账准备计提更少甚至转回。2) 2019年第四季度3年以上账龄的应收账款当季回款1,922.17万元，如前所述发行人针对该等应收账款的坏账计提比例为100%，该等因素引致当季信用减值损失转回金额较高。受该等因素影响，发行人2019年第四季度，信用减值损失转回金额较多，引致扣非归母净利润占比略高于同行业可比公司，符合发行人的实际情况，具有合理性。

综上，发行人第四季度扣非归母净利润占比整体处于同行业可比公司合理范围内，与同行业可比公司不存在显著差异。

⑤2020年1-6月，发行人第一季度、第二季度扣非归母净利润占当期扣非归母净利润比例分别为29.31%和70.69%，同行业可比公司第一季度、第二季度扣非归母净利润占比分别在-163.50%至660.31%之间和-560.31%至263.50%之间；发行人2020年1-6月第一季度、第二季度扣非归母净利润占比处于同行业可比公司合理范围内，与同行业可比公司不存在显著差异。

因此，报告期内，发行人扣非归母净利润各季度分布及变化情况与同行业公司相比处于合理水平，与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，报告期内，发行人收入及扣非归母净利润各季度分布及变化情况与同行业可比公司不存在重大差异。

3、请保荐机构及申报会计师说明对报告期各期收入截止性核查的具体情况，说明是否存在人为调节收入确认进度或收入跨期情形

针对报告期内发行人收入确认的截止性核查，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

(1) 访谈发行人管理层及财务总监，了解公司业务流程和收入确认政策，收入确认是否存在季节性波动。

(2) 获取发行人与收入相关的内控管理制度，了解并执行穿行和控制测试以评价内控制度执行是否有效执行。

(3) 在项目管理系统中查看发行人各个项目合同签订时间、合同签约方、合同金额、合同付款条款、合同履约义务、合同实际履行情况、工时记录、合同

回款记录等信息，并与发行人财务系统相关信息进行交互核对，核对发行人客户出具的成果确认文件或第三方审核文件等依据，与发行人项目完工进度与收入确认匹配性；根据项目完工进度依据，计算项目相应的收入，并结合项目成本，分析各项目毛利率是否存在重大差异，是否存在收入确认异常事项。

(4) 检查发行人的项目管理台账，选取2017年至2019年各年度资产负债表日前后一个月、2020年6月30日前一个月至当期审计报告出具日期间取得履约进度外部证据的项目作为测试样本，查看项目履约进度外部证据，并与收入明细账进行核对；检查发行人的收入明细账，选取2017年至2019年各年度资产负债表日前后一个月、2020年6月30日前一个月至当期审计报告出具日期间确认收入的项目作为测试样本，并与客户出具的成果确认文件或第三方审核文件等外部依据进行核对，检查上述样本项目进度、收入确认时点是否正确，是否存在跨期。

(5) 复核发行人资产负债表日前后取得的客户工作量确认函或第三方审核文件等外部证据，检查相关文件时间是否存在过于集中的情况，相关业务活动是否存在异常情况。

(6) 核查发行人应收账款回款金额在100万元以上的银行流水，检查期后是否有客户退款的记录，以确认是否存在提前确认收入的情形。

(7) 针对重大合同对应的项目，访谈相关业务人员，核查项目实际进度与财务记录是否一致。

(8) 针对报告期各期收入金额较大的项目执行细节测试，获取项目对应的客户工作量确认函或第三方审核文件等外部证据，检查是否与账面收入金额一致、收入确认时点是否准确。2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-6月，保荐机构通过收入细节测试核查的收入金额分别为38,885.05万元、58,346.40万元、68,397.56万元和32,537.78万元，占各期营业收入总额的比重分别为79.94%、79.97%、80.06%和79.82%；申报会计师通过收入细节测试核查的收入金额分别为43,708.08万元、55,485.37万元、73,611.16万元和33,000.51万元，占各期营业收入总额的比重分别为89.85%、76.05%、86.17%和80.95%。

(9) 针对报告期各期收入金额较大的项目执行函证程序，向主要客户函证合同信息、收款情况及项目进展等。2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-6

月，保荐机构通过函证回函核实的营业收入金额分别为31,957.09万元、56,504.94万元、71,260.14万元及32,030.14万元，占各期营业收入总额的比重分别为65.70%、77.45%、83.41%及78.57%；申报会计师通过函证回函核实的营业收入金额分别为35,767.58万元、59,394.27万元、73,027.51万元及32,153.01万元，占各期营业收入总额的比重分别为73.53%、81.41%、85.48%及78.87%。

(10) 对主要客户进行实地走访（疫情期间对部分客户进行视频访谈），向客户了解与发行人合作情况。2017年度、2018年度、2019年度及2020年1-6月，保荐机构实地走访客户覆盖营业收入比例分别为76.40%、71.35%、67.56%及72.29%；申报会计师实地走访客户覆盖营业收入比例分别为75.68%、70.57%、62.13%及60.78%。

(11) 综合分析发行人资产负债表日应收账款和收入的函证情况，检查发行人是否存在已完成履约义务但未入账的收入或已经入账但未完成履约义务的收入。

经核查，报告期内，发行人不存在人为调节收入确认进度以及收入跨期的情形。

(二) 请发行人说明新收入准则下与同行业可比公司收入确认方法是否存在重大差异，如有，请说明原因及合理性。请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

新收入准则下，发行人按照时段法确认收入，按照产出法计算履约进度；除未明确披露收入确认方法的同行业可比上市公司汉嘉设计外，发行人与同行业可比上市公司以及主要 IPO 在审同行业企业均采用时段法确认收入；并且，同行业可比上市公司华建集团、华阳国际、中衡设计、启迪设计、筑博设计，以及主要 IPO 在审同行业企业奥雅设计（已处于发行阶段）、山水比德、蕾奥规划、霍普股份、交通中心和华蓝集团，与发行人一致，均按产出法计算履约进度。因此，发行人收入确认方法与同行业可比公司不存在重大差异，具体说明如下：

新收入准则下，同行业可比上市公司收入确认方法如下：

序号	公司名称	收入确认方法	履约进度计算方法	是否是某一时间段内履行履约义务	数据来源
1	华建集团	本公司提供的建筑行业相关工程设计、工程咨询、工程勘察以及信息平台开发服务,由于本公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途,且当本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的,本公司将其作为在某一时间段内履行的履约义务,按照履约进度确认收入,履约进度不能合理确定的除外;本公司按照产出法确定提供服务的履约进度。	产出法	是	2020 年半年度报告
2	华阳国际	本公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时间段内履行的履约义务,由于本公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途,且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收入款项,本公司将其作为在某一时间段内履行的履约义务,在服务提供期间根据实际完工进度确认。本公司按照产出法确定提供服务的履约进度。	产出法	是	2020 年半年度报告
3	中衡设计	本公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时间段内履行的履约义务,由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益,本公司将其作为在某一时间段内履行的履约义务,按照履约进度确认收入;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。本公司按照产出法确定提供服务的履约进度。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。	产出法	是	2020 年半年度报告
4	启迪设计	本公司与客户之间的提供服务合同主要属于在某一时间段内履行的履约义务,由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益,本公司将其作为在某一时间段内履行的履约义务,按照履约进度确认收入。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。本公司按照产出法确定提供服务的履约进度。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。	产出法	是	2020 年半年度报告
5	筑博设计	提供设计业务的结果在资产负债表日能够可靠估计的(同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济	产出法	是	2020 年半年度报告

序号	公司名称	收入确认方法	履约进度计算方法	是否是某一时间段内履行履约义务	数据来源
		利益很可能流入、交易的完工进度能够可靠地确定、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量)，采用完工百分比法确认提供劳务的收入，并按已经提供劳务占应提供劳务总量的比例确定提供劳务交易的完工进度。			
6	华图山鼎	公司提供建筑工程设计等服务，由于公司履约过程中所提供出的服务或商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时间段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司按照投入法确定提供服务的履约进度。对于履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。	投入法	是	2020 年半年度报告
7	杰恩设计 注 1	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。	-	是	2020 年半年度报告
8	汉嘉设计 注 2	-	-	-	-

注 1：同行业可比上市公司中，杰恩设计未明确披露执行新收入准则后履约进度计算方法。

注 2：同行业可比上市公司中，汉嘉设计未明确披露执行新收入准则后收入确认具体方法。

新收入准则下，主要同行业在审企业建筑设计（工程设计）业务收入确认方法如下：

序号	公司名称	收入确认方法	履约进度计算方法	是否是某一时间段内履行履约义务	数据来源
1	奥雅设计	本公司与客户之间的设计服务合同及 EPC 总承包合同都是在一段时间内履行，履约过程中向客户提供的商品或服务都具有不可替代用途，且公司有权就已完工并经客户验收的部分收取款项，属于某一时间段履行的履约义务。公司景观设计业务及 EPC 业务按照产出法确定履约进度。景观设计业务对于已提交并经客户验收的工作成果作为产出。	产出法	是	招股说明书
2	山水比德	公司所提供的设计劳务为定制化设计产品，对于客户具有不可替代的用途，且在履约过程中，如合同因客户或其他原因终止时，公司具有合格收款权。因此公	产出法	是	招股说明书（上会稿）

序号	公司名称	收入确认方法	履约进度计算方法	是否是某一时间段内履行履约义务	数据来源
		公司提供景观设计劳务所产生的履约义务为在某一时间段内履行的履约义务。公司与客户签订的景观设计合同中，明确约定了各设计阶段的任务，以及每一阶段所提交的设计成果对于客户的价值，因此公司以产出法确定履约进度，在公司提交成果并经客户书面认可时，按双方约定的产出值确认收入。			
3	蓄奥规划	公司根据合同约定的设计范围和工作内容为客户提供定制化设计服务。公司向客户提交合同约定的各阶段性成果实质相同、转让模式相同、服务的承诺可明确区分，公司将各阶段服务内容合并作为在某一时间段内履行的单项履约义务，在履约义务的期间按产出法确认收入，即按合同阶段性节点并根据合同约定的结算金额进行收入确认。	产出法	是	招股说明书（注册稿）
4	霍普股份	公司建筑设计业务履约过程中所提供的劳务具有不可替代用途，且在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，并且该权利具有法律约束力，所收取款项能够补偿已经发生的成本和合理利润，符合新收入准则下按照“时段法”确认收入的条件；公司与客户签订的业务合同中，明确约定了各阶段环节的收款金额、比例，该等阶段环节的收款金额、比例，真实反映了各阶段性成果对于客户的价值量以及相应的履约进度，可识别、可计量，并经双方认可；因此，当阶段性工作量完成、向客户交付对应阶段的设计文件并经客户认可后，以应收取的合同结算款项确认收入，即按照合同付款节点约定比例作为履约进度确认收入，符合相关规定。	产出法	是	招股说明书（上会稿）
5	交通中心	公司提供规划咨询、工程设计和检测，以及智慧交通及运维服务（其中智慧工程施工与运维服务）等服务，由于公司履约过程中所提供的服务或商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时间段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。其中规划咨询、工程设计和检测按照产出法确认提供服务的履约进度。	产出法	是	招股说明书（上会稿）
6	华蓝集团	公司提供工程设计、国土空间规划、工程咨询、工程总承包管理等服务，由于公司履约过程中所提供的服务或商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，公司将其作为在某一时间段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入，履约进度不能合理确定的除外。公司按照产出法确定提供服务的履约进度。	产出法	是	招股说明书（上会稿）

综上所述，在新收入准则下，发行人与同行业可比公司收入确认方法不存在重大差异。

二、核查过程和核查意见

（一）核查过程

1、查阅发行人报告期各期审计报告及财务报表、各季度财务报表，对比各季度利润表项目的变化情况。

2、获取发行人报告期各季度收入成本明细表，核实营业收入、营业成本及毛利率的变动情况。

3、获取发行人报告期各季度销售费用、管理费用、研发费用及财务费用明细表，分析各项期间费用波动原因；

4、核查发行人报告期各季度信用减值损失、资产减值损失等因素对扣非归母净利润的影响。

5、通过公开资料查询同行业上市公司的招股说明书、定期报告等资料，了解同行业可比公司的主营业务收入、扣非净利润各季度分布及变化情况，以及新收入准则下的收入确认政策；

6、访谈发行人实际控制人、销售负责人、财务负责人，了解发行人报告期各季度营业收入及扣非归母净利润的构成和波动情况，比较分析发行人与同行业可比公司是否存在较大差异。

7、针对报告期内发行人收入确认执行截止性核查程序，核查发行人是否存在人为调节收入确认进度以及收入跨期的情形。

8、访谈财务部负责人，了解新收入准则下发行人的收入确认政策、收入确认时点，分析收入确认政策是否符合新收入准则的要求。

9、将同行业公司的新收入准则下收入确认政策与发行人新收入准则下收入确认政策进行对比，分析是否存在差异。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为，

1、报告期内，发行人主营业务收入呈现第一季度相对较少、第四季度相对较多、第二季度及第三季度相对较为接近的分布，符合所处行业特点及发行人的实际情况。

2、报告期内，发行人扣非归母净利润呈现第一季度相对较低、第四季度相对较高、第二季度及第三季度相对较为接近的分布，符合所处行业特点及发行人的实际情况。

3、报告期内，发行人各季度扣非归母净利润波动趋势与营业收入相匹配。具体表现为，发行人各季度扣非归母净利润与营业收入均呈现：第一季度占比相对较低，第四季度占比相对较高，第二季度及第三季度占比相对较为接近；并且，同一年度不同季度的扣非归母净利润占比与收入占比呈现正相关关系。

4、报告期内，发行人收入及扣非归母净利润各季度分布及变化情况与同行业可比公司不存在重大差异。

5、报告期内，发行人不存在人为调节收入确认进度以及收入跨期的情形。

6、在新收入准则下，发行人与同行业可比公司收入确认方法不存在重大差异。

问题 2

请结合公司轻资产的行业特点，补充说明公司将募集资金用于购置房产、土地的合理性和必要性，是否涉及房地产开发或相关经营业务，是否有利于提高发行人的研发能力、产业提升、效率提高和持续经营能力。

回复：

一、发行人补充说明：

(一) 请结合公司轻资产的行业特点，补充说明公司将募集资金用于购置房产、土地的合理性和必要性

发行人本次募集资金投资项目涉及购买房产、土地情况具体如下：

序号	项目名称	实施主体	实施地点	房产购置情况	土地购置情况
1	设计服务网络扩建项目	各地分公司	深圳、南京、武汉、郑州、成都、长沙、合肥	1、深圳、南京、武汉、合肥等四处设计服务网点扩建所需办公场所拟通过在当地购置现有房屋取得，目前均已签署意向协议； 2、成都、长沙及郑州等三处设计服务网点的扩建所需办公场所拟通过在当地扩大租赁面积的方式实施。	该等项目均不涉及单独购买土地使用权
2	总部设计中心扩建项目	发行人	上海	发行人拟在上海市宝山区购置办公楼，作为实施总部设计中心扩建项目、总部基地升级建设项目、研发中心升级建设项目的统一办公场所。相关房屋购置事宜，目前已签署意向协议。	该等项目均不涉及单独购买土地使用权
3	总部基地升级建设项目				
4	研发中心升级建设项目				

发行人主要从事建筑设计业务的研发、咨询与技术服务，所属行业为建筑设计行业。建筑设计行业属于典型的技术与智力密集型行业。专业技术人才的数量、质量及稳定性，是建筑设计企业竞争能力的关键要素。而通过购置房产，为设计人才提供稳定的办公场所、优质的办公条件及良好的办公环境，系保障人员稳定性的重要措施，因而成为建筑设计行业企业转型升级的必由之路。

从合理性角度而言，将募集资金用于购置房产，符合发行人经营与业务发展的实际需求，相较租赁房产具有显著的经济效益。同时，发行人购置房产有利于进一步优化资产结构，提升资信能力，且房产购置投资规模控制在合理水平。

从必要性角度而言，在分公司所在地购置房产，有利于发行人实现属地化经营，提升对外形象，吸引当地优秀的设计人才；在上海总部购置房产，可缓解办公场所紧张的局面，提升总部业务承接能力及对设计人才的吸引力，通过对自有

房产的升级改造，亦可展现发行人方案设计的品牌形象及创意创新能力。

发行人将募集资金用于购置房产的合理性和必要性具体分析如下：

1、将募集资金用于购置房产的合理性

(1) 将募集资金用于购置房产符合发行人经营与业务发展的实际需求，消除租赁房产存在的潜在经营风险，进一步提升发行人核心竞争力，具有合理性

自发行人于2017年通过租赁方式取得当前主要办公场所以来，2017年至2019年，发行人营业收入从48,644.09万元增长至85,430.23万元，员工人数亦相应地从797人增长至1,306人。随着发行人业务规模的持续扩张及员工人数的持续增加，现有办公场地已无法满足发行人经营需求。

发行人目前主要办公场所均系租赁取得。在租赁模式下，一方面，若发行人业务和人员规模持续快速增长，只能通过新增租赁或整体搬迁的途径解决新增的办公场所需求，而频繁择地扩租或搬迁并不利于发行人经营的稳定性。另一方面，租赁物业本身存在不稳定的风险，导致发行人无法进行长期的场地规划布置，从而影响人员稳定性，且不利于吸引外部人才。

因此，发行人亟需通过购置房产，形成符合自身业务和人员规模发展趋势和需求的稳定的办公场所，消除租赁房产存在的潜在经营风险，从而进一步提升自身核心竞争力。

近年来，具有一定规模优势的建筑设计企业均倾向于通过购置办公场所提升经营稳定性及人才吸引力。同行业上市公司首次公开发行股票主要募集资金投资项目（项目投资金额大于8000万元）中购置办公楼投资情况如下：

单位：万元

公司名称	主要募投项目	总投资额	购房及相关建 安支出	购房及相关建 安支出占比
启迪设计	建筑设计中心改造项目	14,995.00	13,130.00	87.56%
杰恩设计	总部运营中心扩建项目	15,944.43	13,731.90	86.12%
筑博设计	设计服务网络建设项目	17,543.70	13,203.33	75.26%
	技术研发中心（深圳）建设 项目	11,897.99	6,600.00	55.47%
华图山鼎	总部建设项目	9,060.00	5,376.00	59.34%
汉嘉设计	分支机构建设项目	14,606.45	8,400.00	57.51%

公司名称	主要募投项目	总投资额	购房及相关建 安支出	购房及相关建 安支出占比
华阳国际	设计服务网络建设项目	29,041.94	12,688.17	43.69%
中衡设计	设计与技术中心项目	18,580.00	4,356.00	23.44%
同行业平均数		-	-	58.85%
发行人	设计网络服务扩建项目	50,711.64	22,451.95	44.27%
	总部设计中心扩建项目	20,215.69	10,300.00	50.95%
	总部基地升级建设项目	36,227.63	23,056.00	63.64%
	研发中心升级建设项目	10,944.52	5,150.00	47.06%
	合计	118,099.48	60,957.95	51.62%

根据上表，发行人同行业公司主要募投项目中，购房等相关支出占对应项目总投资额的比例区间为 23.44%-87.56%，平均数为 58.85%；发行人各募投项目中购房等相关支出占总投资额比例区间为 44.27%-63.64%，总体占比为 51.62%，与同行业可比公司平均水平基本一致。

综上，发行人将募集资金用于购置房产符合发行人经营与业务发展的实际需求，有利于提高对设计人才的吸引力，从而进一步提升发行人核心竞争力，并且能够消除租赁房产存在的潜在经营风险，具有合理性。

（2）与租赁房屋相比，发行人购置房产更具经济效益，具有合理性

从经济效益角度考虑，发行人购买办公场地较租赁场地每年可节省 1,313.92 万元，经济效益显著，有利于提升利润水平及核心竞争力。在同等面积下，在发行人购置房屋原值基础上按照剩余使用年限模拟测算每年折旧费用，相较于按照目前发行人现有租赁房屋的租赁单价测算年度租赁费用节省 1,313.92 万元，经济效益显著，具有合理性。

（3）发行人购置房产有利于进一步优化资产结构，具有合理性

发行人实施募投项目购置房产后，房屋建筑物、土地使用权规模及占总资产、净资产比重与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	房屋建筑物原值 a	土地使用权原值 b	房屋建筑物及土地使用权原值合计 c=a+b	总资产 d	净资产 e	房屋土地占总资产比重 f=c/d	房屋土地占净资产比重 g=c/e
启迪设计	3,498.81	14,741.30	18,240.11	249,564.14	147,620.15	7.31%	12.36%
杰恩设计	8,330.90	0.00	8,330.90	51,551.29	46,249.48	16.16%	18.01%
筑博设计	31,594.84	0.00	31,594.84	154,916.05	105,498.90	20.39%	29.95%
华图山鼎	5,728.40	0.00	5,728.40	31,092.18	27,127.75	18.42%	21.12%
汉嘉设计	40,190.54	0.00	40,190.54	209,698.37	120,197.35	19.17%	33.44%
华阳国际	35,749.93	20,317.59	56,067.51	192,970.44	114,884.82	29.05%	48.80%
中衡设计	37,893.94	8,381.56	46,275.50	323,346.17	186,711.03	14.31%	24.78%
华建集团	99,582.77	121.34	99,704.11	1,086,396.28	307,640.35	9.18%	32.41%
平均值	-	-	-	-	-	13.31%	28.99%
发行人 (按发行后预计募集资金总额模拟测算)	49,630.60	0.00	49,630.60	235,871.23	207,459.54	21.04%	23.92%

注：1、同行业上市公司相关数据均为截至 2020 年 6 月 30 日公告数据；
2、发行人房屋建筑物原值为本次全部募投项目购置房屋支出合计数；总资产及净资产为模拟测算本次发行募集资金预计全部到位后金额。

根据上表，同行业上市公司最近一期房屋土地占总资产比重区间为 7.31% 至 29.05%，平均占比为 13.31%；占净资产比重区间为 12.36% 至 48.80%，平均值为 28.99%。

募投项目实施前，发行人生产经营场所均系租赁取得，固定资产中无自有房屋及建筑物，与同行业公司整体资产结构具有一定差异。募投项目实施后，发行人房屋土地占总资产比重为 21.04%，占净资产比重为 23.92%，均处在同行业公司合理区间内。

因此，发行人购置房产作为办公场所后房屋建筑物等资产规模处于同行业合理水平，具有合理性。

(4) 发行人房产购置投资规模与自身生产经营规模相匹配，具有合理性
截至2020年6月末，发行人共有员工1,252名，租赁房屋合计15,253.67平方米，当前人均办公面积与本次募投项目房产购置后人均办公面积对比情况如下：

单位：平方米

实施主体	项目名称	现有租赁房屋面积	现有员工人数	现有人均面积	募投项目新增面积	募投项目新增员工人数	募投项目实施后总面积	募投项目实施后总人数	募投项目实施后人均面积
发行人	总部设计中心扩建项目	13,223.98	1,049	12.61	14,180.00	255	27,403.98	1,304	21.02
	总部基地升级建设项目								
	研发中心升级建设项目								
各地分公司	设计服务网络扩建项目	2,029.69	203	10.00	11,551.31	526	13,581.00	729	18.63
合计		15,253.67	1,252	12.18	26,880.00	781	40,103.98	2,033	20.16

注：发行人上海总部相关募投项目实施后，原有办公场所可保持继续租赁状态；各地分公司在募投项目实施后拟购置房屋面积7,781.00平方米，扩大租赁面积3770.31平方米。

根据上表，本次募投项目实施前，发行人人均办公面积仅为12.18平方米，办公场地明显紧张。募投项目实施完成后，发行人人均办公面积将增长至20.16平方米，办公条件得到明显改善。

发行人同行业上市公司主要募投项目新增办公面积、新增员工数量及募投项目实施后人均办公面积的情况如下所示：

单位：平方米

公司名称	主要募投项目	募投项目新增办公面积	新增员工人数	人均面积
启迪设计	建筑设计中心改造项目	19,970.00	410	48.71
汉嘉设计	分支机构建设项目	3,600.00	240	15.00
华阳国际	设计服务网络建设项目	14,500.00	920	15.76
中衡设计	设计与技术中心项目	19,950.00	300	66.50
平均值		-	-	31.03

注：杰恩设计、筑博设计、华图山鼎、华建集团均未清晰明确披露募投项目实施后的新增办公面积、新增员工人数等相关信息。

根据上表，同行业上市公司募投项目实施后人均办公面积区间为15.00-66.50平方米，平均值为31.03平方米。发行人本次募投项目完成后，人均办公面积为20.16平方米，与自身人员需求和经营规模相匹配，且处于同行业可比公司合理水平。因此，发行人房产购置投资规模与自身生产经营规模相匹配，具有合理性。

综上所述，发行人本次募投项目拟购置房产，系出于业务发展和提升核心竞

争力的实际需求，购置房产相较租赁房产具有显著的经济效益，有利于进一步优化发行人资产结构，且购置房产投资规模控制在合理水平。因此，发行人本次将募集资金用于购置房产具有合理性。

2、将募集资金用于购置房产的必要性

发行人本次募投项目房产购置计划主要为在深圳、南京、武汉、合肥等分公司所在地购置房产，用于扩建当地设计服务网点；同时在上海总部购置房产，用于扩建总部设计中心、升级建设总部基地及升级建设研发中心。

（1）在分公司所在地购置房产的必要性

发行人在分公司所在地购置房产主要为扩建深圳、南京、武汉、合肥等地的设计服务网点。发行人目前已在深圳、南京、武汉、郑州、成都、长沙及合肥建立分公司，旨在借助国家新型城镇化及区域协调发展等宏观政策利好，不断完善区域业务布局，进一步扩大业务规模。然而，上述各地业务网点办公场所目前均为租赁取得。发行人基于设计服务网络建设项目建设在深圳、南京、武汉、合肥购置房产，必要性主要包括：

①在深圳、南京、武汉、合肥四个重点业务区域购置房产，有利于发行人实现属地化经营，从而进一步提升在上述重点区域的业务承接能力及核心竞争力

在发行人目前已设立分公司的七个城市中，发行人选择在深圳、南京、武汉、合肥四地通过购置房产扩建设计服务网点，一方面，系考虑到上述城市为华东、华南及华中三大核心区域的中心城市，辐射了发行人主要的业务发展区域；另一方面，发行人在上述城市拓展业务时间较长，整体属地化运营已趋于成熟，需要通过购置房产，建立稳定且条件良好的办公场所，进而在该等区域持续打造稳定、优秀的设计服务团队，有利于发行人具备真正意义上的“属地化”经营能力，进一步增强跨区业务承接及运作能力，从而巩固自身竞争优势，实现业务规模的良性增长。

②有利于提升分公司对外形象及资信能力

发行人在分公司所在地购置房产，形成固定的办公场地，可以消除租赁办公场所带来的住所的不确定性，有利于分公司建立良好的对外形象及品牌信誉，进

而提升分公司的盈利能力。另外，由于发行人系轻资产公司，在重点区域建筑设计业务规模迅速扩张的趋势下，亦需要建立与银行等金融机构的合作关系。发行人拥有固定办公场所及一定规模的固定资产，可以有效提高资信能力，为后续与银行等金融机构加强合作，拓宽融资渠道奠定良好的基础。

③有利于吸引当地优秀设计人才，保证设计人员稳定性

在深圳、南京、武汉、合肥等一线或新一线城市，员工往往需要根据公司办公地址制定安家置业的规划。发行人通过购置房产，形成持续稳定的办公场所，可以使员工有稳定预期，增强对公司的归属感，进而吸引更多当地的优秀设计人才，加强人员稳定性，确保为上述区域的客户持续提供稳定、优质的设计咨询服务。

综上所述，发行人在分公司所在地购置房产，有利于实现属地化经营，提升发行人在上述地区的业务承接能力、对外形象及资信能力，同时持续吸引当地设计人才，保证设计人员稳定性。因此，发行人在分公司所在地购置房产具有必要性。

（2）在上海总部购置房产的必要性

发行人在上海总部购置房产主要为扩建总部设计中心、升级建设总部基地及升级建设研发中心。一方面，购置房产作为总部的集中办公场所，系中小型民营设计企业做大做强、提升企业形象及品牌效应的必由之路；另一方面，随着发行人业务规模的持续增长及人员的持续扩张，现有办公场地已无法满足发行人经营需求。因此，发行人亟需通过购置房产形成固定办公场所，以适应未来的业务发展和产能扩张。发行人通过募投项目在上海购置房产，必要性主要包括：

①缓解目前办公场所紧张的局面，提升总部业务承接能力

截至 2020 年 6 月末，发行人共有员工 1,252 名，其中总部员工为 1,049 名。目前发行人上海总部人均办公面积仅为 12.61 平方米，与其他同行业设计企业相比处于较低水平。在业务规模及员工人数持续增长的背景下，发行人通过购置代替租赁方式扩大总部办公面积，可以有效缓解目前办公场所紧张的局面，同时优化办公环境，为设计人员创造更加优质的办公条件，进而为扩大设计产能，提升

总部业务承接能力奠定良好的基础。

②通过对自有房产进行个性化设计改造，充分展现发行人方案设计的品牌形象及创意创新属性

租赁房产由于非发行人自有房产，无法对其进行个性化的设计改造。发行人作为以创意创新能力为核心竞争优势的方案设计企业，一方面，作为对外部客户的品牌形象推广及设计效果展示，自身办公场所本身就可以作为发行人的方案设计代表作品，直观体现发行人的设计理念、设计风格、设计水平及创意创新能力，反映发行人的企业文化，从而形成良好的外在形象展示效应。另一方面，发行人作为技术与智力密集型企业，设计、创意人才及技术专家的创新创意输出是发行人的核心生产力。通过个性化设计及改造后的办公场所，可以为设计人员提供优质的办公环境和良好的创作氛围，充分激发员工的设计灵感，提升设计效率，从而能够进一步保障发行人创意创新的稳定输出和整体的设计质量。

因此，发行人需要通过购置房产，并根据自身实际需求进行设计改造，达到进一步充分展现发行人方案设计的品牌形象及创意创新属性的效用。

③购置房产作为办公场所有利于提升公司对设计人才的吸引力

上海作为国家中心城市，其人才聚集程度及整体素质均处于较高水平，且对于办公场所的稳定性、办公条件及环境也有较高的要求。发行人通过在上海总部购置房产，形成持续稳定的办公场所，可以使员工有稳定预期，增强对公司的归属感，同时使工作年限较短的员工更好地进行安家置业的规划，从而提升对设计人才的吸引力。

④提升发行人整体资信能力，拓宽融资渠道

如前所述，发行人在建筑设计行业的业务规模扩张迅速，需要与银行等金融机构建立长期稳定的合作关系。在上海总部购置房产，可提升发行人整体资信能力，有利于未来发行人拓宽融资渠道，利用多元化融资工具补充运营资金，推动业务发展。

综上所述，发行人于上海总部购置房产，系为缓解总部办公场所紧张局面，提升业务承接能力、整体资信能力及对设计人才的吸引力，同时通过对自有房产

进行个性化设计改造，充分展现发行人方案设计的品牌形象及创意创新属性。因此，发行人在总部所在地购置房产具有必要性。

（二）是否涉及房地产开发或相关经营业务

1、本次募投项目不涉及房地产开发

如前所述，本次募投项目不涉及单独购置土地使用权的情形，也不涉及对购置房屋的改扩建情形，本次募投项目不涉及房地产开发。

发行人本次募投项目仅包含上海总部及南京、深圳、武汉等分公司所在地房屋购置计划，分别用于扩建总部设计中心、升级建设总部基地、升级建设研发中心及扩建设计服务网络。该等房屋均为开发商或出让人已建成房屋，不存在通过募投项目单独购买土地使用权后自建房屋并出售的情形，亦不存在对所购置房屋的整体改建、扩建或改、扩建后转售的情形。因此，本次募投项目不涉及房地产开发业务。

2、本次募投项目不涉及房地产相关经营业务

如前所述，发行人本次募投项目均围绕主营业务开展，所购置房产均系日常经营自用的办公、设计和研发场所，不涉及对外出租或出售。本次募投项目实施完成后，发行人人均办公面积为 20.16 平方米，与自身人员需求和经营规模相匹配，且处于同行业可比公司合理水平，不存在超出自身经营需求购置房产，变相用于房地产投资或相关经营业务的情形。

综上所述，发行人本次募投项目不涉及房地产开发或相关经营业务。

（三）是否有利于提高发行人的研发能力、产业提升、效率提高和持续经营能力

1、将募集资金用于购置房产有利于发行人研发能力的提高

随着建筑设计行业加快升级转型，众多新技术被广泛应用，以及下游市场对建筑需求的多元化、复杂化，发行人需要对现有研发中心进行升级以适应业务规模扩大和技术更新的要求。

首先，发行人通过购置房产为研发中心提供固定的办公场所，扩大研发办公

面积，改善技术研发环境及条件，有利于吸引建筑设计相关领域高端研发人才，扩充研发人员队伍，同时保障研发人员的稳定性，进而有效提升研发能力。其次现有的研发场地面积紧张，发行人需通过购置新的研发场地，以满足研发中心升级后研发团队人员增加、新增研发设备等对于场地的需求，从而为发行人研发能力提升奠定基础。最后，发行人设计、研发项目执行需要经历一定的周期，购置房产有利于设计及研发工作的稳定开展。

综上，将募集资金用于购置房产有利于发行人研发能力的提高。

2、将募集资金用于购置房产有利于发行人产业提升

将募集资金用于购置房产，发行人能够提供稳定的办公场所、良好的办公环境、充足和灵活的空间，有利于设计人员艺术创作水平的提升，有利于新工程技术的应用、尝试、改进和提升，有利于生产技术系统的持续改进和提升，进而有利于发行人产业水平的整体提升。

建筑设计行业的产业技术水平，主要体现在艺术创作、工程技术及生产技术三个方面。同时，根据住建部颁布的《住房城乡建设事业“十三五”规划纲要》，国家对国内建筑设计企业建筑设计水平、创意创新能力的提升进行了明确的指引，要求提高建筑师整体设计意识、审美和创新能力。

首先，从艺术创作方面来讲，将募集资金用于购置房产，发行人能够提供稳定的办公场所、良好的办公环境、充足和灵活的空间，有利于设计人员艺术创作水平的提升。艺术创作需要设计人员灵感的灌注、原创性的迸发，将募集资金用于购置房产，能够为设计人员提供稳定的办公场所、良好的办公环境，有利于设计人员灵感的激发、原创性的发挥，进而将更多独特的创意转化为具有知识产权的设计作品，能够进一步提升发行人总体艺术创作水平，进而有利于发行人产业水平的整体提升。同时，发行人购置房产后，稳定办公场所、良好的办公环境、可以有效提升整体业务承接能力及对更多设计人才的吸引力，打造稳定、高质量的设计团队，有利于发行人产业提升。

其次，从工程技术方面来讲，将募集资金用于购置房产，发行人能够提供稳定的办公场所、良好的办公环境、充足和灵活的空间，有利于新工程技术的应用、尝试、改进和提升。发行人购置房产后，发行人可以在自有物业上进行设计尝试，

充分发挥创意创新能力，对新技术进行试验，有利于发行人工程技术水平的整体提升。近年来，功能混合型社区、租赁住房、装配式建筑、BIM 技术、绿色建筑、工程总承包和全过程工程咨询等新型理念、技术和业态的快速发展，成为推动行业技术进步的新引擎，建筑行业的工程技术属性愈发显著，技术水平日益提高。发行人购置房产后，提供稳定和充足的空间，用于实施相关设计技术升级的试验和展示，能够进一步提升发行人的工程技术水平，进而有利于发行人产业水平的整体提升。

最后，从生产技术方面来讲，将募集资金用于购置房产，发行人能够提供稳定的办公场所、良好的办公环境、充足和灵活的空间，有利于生产技术系统的持续改进和提升。发行人购置房产后，能够提供充足和灵活的空间进一步研发和改进智能化辅助设计系统（包括 VR 体验、多维模型展示、可视化设计示教、设计管理平台等）。生产技术的先进程度直接影响设计产品的品质和设计的效率，能够有效提高产品开发速度，缩短了产品开发周期。在购置房产前，发行人的办公和研发场所为租赁物业，在一定程度上不利于发行人智能化辅助设计系统的持续投入和改进。本次房产购置，能够为技术设备的安置提供充足和灵活的空间，同时为生产技术应用成果的模型展示和改进提供空间，能够进一步提升发行人生产技术水平，进而有利于发行人的产业水平的整体提升。

因此，发行人通过购置房产，可以从设计人才储备、设计技术提升等维度整体推动产业提升，增强市场竞争力。

3、将募集资金用于购置房产有利于发行人运营效率的提高

本次募投项目拟新招聘较多设计及研发人员，对办公场地的需求较大。如发行人通过租赁的形式未能寻找到合适的办公场地，将导致员工分散在不同的办公地点进行办公，不利于管理上的协同，对工作效率产生不利影响。因此发行人需通过购置符合自身要求的房屋，最大程度实现集中办公，提升运营效率。同时，通过购置办公场地，拥有稳定的办公场所及充足的设计研发场地，可避免租赁模式下因租约到期引致频繁搬迁而对发行人业务开展的持续性产生的不利影响。

4、发行人将募集资金用于购置房产有利于提高持续经营能力

一方面，如前所述，在同等面积下，在发行人购置房屋原值基础上按照剩余

使用年限模拟测算每年折旧费用,相较于按照目前发行人现有租赁房屋的租赁单价测算年度租赁费用节省1,313.92万元,购置房产作为办公场所具有显著的经济效益。因此,本次募投项目完成后,将一定程度提升发行人的利润水平。同时,通过购置房产提高授信,有利于发行人加强与银行等金融机构的合作关系,通过灵活运用金融工具降低融资成本。另一方面,通过购置房产吸引优秀设计人才,全面优化办公环境及运营效率,从而有效提升发行人的设计服务能力及业务承接能力,进一步提高发行人抗风险能力及持续经营能力。

综上所述,发行人将募集资金用于购置房产,有利于提高发行人的研发能力、产业提升、效率提高和持续经营能力。

二、核查过程及核查意见

(一) 核查过程

- 1、查阅同行业上市公司首次公开发行股票并上市的《招股说明书》,了解同行业公司购置房产作为办公场所的总体情况。
- 2、查阅发行人聘请的咨询机构对发行人募集资金投资项目出具的《可行性研究报告》。
- 3、访谈发行人高级管理人员及部分员工,了解发行人购置房产的原因及员工对于办公场所稳定性的需求。
- 4、通过房屋租赁中介网站查询发行人拟购置房产周边区域房屋租赁价格,模拟测算并比较租赁费用与购置房产后折旧费用。

(二) 核查意见

经核查,保荐机构认为,

- 1、发行人本次募投项目拟购置房产,系出于业务发展和提升核心竞争力的实际需求,购置房产相较租赁房产具有显著的经济效益,有利于进一步优化发行人资产结构,且购置房产投资规模控制在合理水平。因此,发行人本次将募集资金用于购置房产具有合理性;
- 2、发行人在分公司所在地购置房产,有利于实现属地化经营,提升发行人

在上述地区的业务承接能力、对外形象及资信能力，同时持续吸引当地设计人才，保证设计人员稳定性；发行人于上海总部购置房产，系为缓解总部办公场所紧张局面，提升业务承接能力、整体资信能力及对设计人才的吸引力，同时通过对自有房产进行个性化设计改造，充分展现发行人方案设计的品牌形象及创新属性。因此，发行人本次将募集资金用于购置房产具有必要性；

3、本次募投项目不涉及单独购置土地使用权的情形以及对购置房屋的改扩建情形，发行人购置房产全部作为日常生产经营场所，亦不涉及对外出租或出售情形，不存在超出自身经营需求购置房产，变相用于房地产投资或相关经营业务的情形。因此，发行人购置房产不涉及房地产开发或相关经营业务；

4、发行人将募集资金用于购置房产，有利于提高发行人的研发能力、产业提升、效率提高和持续经营能力。

【本页无正文，为上海尤安建筑设计股份有限公司《关于上海尤安建筑设计股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页】



2021年2月25日

发行人董事长的声明

本人已认真阅读《关于上海尤安建筑设计股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应的法律责任。

董事长签名: 施泽淞

施泽淞



2021 年 2 月 25 日

【本页无正文，为安信证券股份有限公司《关于上海尤安建筑设计股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签署页】

保荐代表人签名：

胡德
胡德


林文坛



2021年2月25日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读上海尤安建筑设计股份有限公司本次发行注册环节反馈意见落实函回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次发行注册环节反馈意见落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名: 黄炎勋