



关于矩阵纵横设计股份有限公司
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）：



中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层

二〇二二年九月

**关于矩阵纵横设计股份有限公司
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**

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 11 日出具的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，长江证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”、“长江保荐”）、矩阵纵横设计股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“矩阵股份”）、国浩律师（深圳）事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对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《矩阵纵横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》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

审核问询函回复中涉及招股说明书的修改部分，已用楷体加粗予以标明。

目录

问题 1	3
------------	---

问题 1

1.关于应收账款。根据申报材料，（1）报告期各期末，发行人应收账款（含合同资产）余额分别为 9,780.08 万元、16,194.58 万元和 35,013.73 万元。（2）报告期各期末，发行人应收账款期后回款金额占比分别为 69.78%、48.83%、15.54%。（3）报告期内，公司房地产客户收入在报告期各期占比均超过 95%，受房地产行业调控政策影响，相关地产商客户出现了经营不善或资金流趋紧的情况。

请发行人：结合最新业绩情况、主要客户评级调整情况，说明是否存在资金链紧张或经营困难的客户，如有，列示报告期各期与其交易的具体情况、应收账款期后回款情况、坏账准备计提情况及在手订单后续执行情况，并进一步说明相关客户经营情况恶化对发行人经营业绩和持续经营能力的具体影响。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

【说明与分析】

（一）结合最新业绩情况、主要客户评级调整情况，说明是否存在资金链紧张或经营困难的客户，如有，列示报告期各期与其交易的具体情况、应收账款期后回款情况、坏账准备计提情况及在手订单后续执行情况

1、最新业绩情况

2022 年 1-6 月，发行人营业收入为 38,629.81 万元，同比增幅为 1.23%；营业成本为 21,239.35 万元，同比增幅为 9.00%；净利润为 9,143.52 万元，同比降幅为 7.89%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 8,622.94 万元，同比降幅为 11.72%。

发行人 2022 年 1-6 月业绩同比有所下降，主要系受疫情因素影响：第一，华东区域是发行人最大的业务区域，2022 年上半年，受以上海为中心的华东区域疫情的影响，业务开展受到较大不利影响。自 2022 年 3 月末，上海受疫情影响封控至 6 月初，上半年华东区域除上海外的周边城市也受到“多点散发”静态管控等政策影响。发行人华东区域主要客户如金地集团、新城控股、万科等，其

华东区域总部位于上海，相应项目主要分布于上海周边城市；第二，发行人总部位于深圳市，自 2022 年 2 月 28 日开始，因总部所在地福田区福保街道爆发疫情，发行人办公楼实行“只进不出”管控措施长达一个多月，并后续实施相关人员流动限制，这给发行人日常经营带来一定不利影响。

上述疫情给发行人日常经营带来的不利影响主要包括：第一，疫情管控下，发行人与客户难以进行现场方案沟通，客户难以进行项目现场验收，进而使得项目执行进度及相应收入确认有所滞后；第二，疫情管控下，客户难以开展招标活动、项目开发计划有所延后，发行人商务人员难以与客户进行现场沟通交流，使得发行人订单承接受到影响。

（1）经营业绩变动分析

2022 年 1-6 月，发行人营业收入为 38,629.81 万元，同比增幅为 1.23%，发行人营业收入与去年同期勉强持平，具体分析如下：

单位：万元

区域	2022 年 1-6 月			2021 年 1-6 月	
	收入金额	收入占比	同比变动	收入金额	收入占比
华东	12,059.60	31.22%	-22.54%	15,568.05	40.79%
华南	10,948.95	28.34%	21.09%	9,041.70	23.69%
其他	15,621.26	40.44%	15.27%	13,552.29	35.51%
合计	38,629.81	100.00%	1.23%	38,162.04	100.00%

注：其他包含发行人其他业务收入金额。

2021 年上半年至 2022 年上半年，发行人平均人数由 567 人增长至 627 人，增幅为 10.58%。华东区域是发行人第一大业务区域，2021 年上半年，华东区域业务收入为 15,568.05 万元，占比达 40.79%。2022 年上半年，受华东区域疫情影响，在人员规模扩张的情况下，华东区域业务收入为 12,059.60 万元，下降了 3,508.45 万元，下降幅度达 22.54%左右。该因素使得 2022 年上半年发行人营业收入增幅较小。

2021 年上半年至 2022 年上半年，发行人营业成本由 19,486.37 万元增长至 21,239.35 万元，增加了 1,752.98 万元，增幅为 9.00%。

因此，在人员规模扩张的情况下，发行人收入端受疫情影响增幅很小、基本

持平，而成本端投入进一步增加，进而使得 2022 年上半年营业毛利同比下降 1,285.20 万元，该因素是 2022 年上半年发行人净利润同比下降 783.48 万元的主要原因。

（2）在手订单变动分析

截至 2022 年 6 月末，发行人在手订单金额为 60,062.13 万元，相较 2021 年 6 月末的 66,481.63 万元，下降 6,419.50 万元，降幅为 9.66%，具体分析如下：

单位：万元

区域	2022 年 1-6 月			2021 年 1-6 月	
	在手订单金额	占比	同比变动	在手订单金额	占比
华东	17,167.00	28.58%	-11.19%	19,329.31	29.07%
华南	17,671.72	29.42%	-5.27%	18,654.17	28.06%
其他	25,223.41	42.00%	-11.49%	28,498.16	42.87%
合计	60,062.13	100.00%	-9.66%	66,481.63	100.00%

2022 年上半年，受疫情因素影响，发行人各区域在手订单金额较同期有不同程度的下降。发行人总部位于深圳市，受上述相关疫情管控政策等影响，商务人员跨区域出差受到限制，对华南以外各区域的订单承接造成不利影响，在手订单金额下降幅度较大；相应借助总部的地理优势，发行人在华南区域订单承接具有一定便利性，相对来说，发行人华南区域在手订单金额同比下降幅度较小。

（3）2022 年下半年情况

2022 年 7 月以来，随着国内疫情尤其是以上海为中心的华东区域疫情形势好转，发行人业务开展逐步恢复正常。2022 年 7 月末，发行人在手订单金额为 63,523.43 万元，相较 6 月末有所提升。考虑到：一方面，上半年发行人经营业绩受疫情影响较大，有所下滑；另一方面，下半年疫情形势好转、业务逐步恢复，虽然 7 月以来深圳、成都等城市出现疫情反弹，但总体可控。综合上述因素，预计 2022 年全年，发行人经营业绩与上半年相比，下滑幅度将有所收窄，全年经营业绩不存在大幅下滑的情况。

2、主要客户评级调整情况

报告期内，发行人前十大客户共计 19 家，该等客户报告期各期确认收入金额分别为 20,190.29 万元、23,655.91 万元、33,633.55 万元、15,046.12 万元，占

比分别为 44.20%、38.64%、37.95%、38.95%。根据公开资料显示，前十大客户的主体信用评级情况如下：

序号	公司名称	国内评级机构主体信用评级				国外评级机构主体信用评级			
		2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
1	华润置地 (1109.HK)	AAA	AAA	AAA	AAA	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1
2	新城控股 (601155.SH)	AAA	AAA	AAA	AAA	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2
3	旭辉控股 (0884.HK)	AAA	AAA	AAA	AAA	Ba2	Ba3	Ba3	Ba3
4	万科 A (000002.SZ)	AAA	AAA	AAA	AAA	Baa1	Baa1	Baa1	Baa1
5	招商蛇口 (001979.SZ)	AAA	AAA	AAA	AAA	-	-	-	-
6	金地集团 (600383.SH)	AAA	AAA	AAA	AAA	Ba2	Ba2	Ba2	Ba2
7	新希望控股集团 有限公司	AAA	AAA	AAA	AAA	-	-	-	-
8	融创中国 (1918.HK)	-	AAA	AAA	AAA	Ca	Ba3	Ba3	Ba3
9	佳兆业集团 (1638.HK)	-	BB	-	-	-	Ca	B1	B1
10	中国铁建 (601186.SH)	AAA	AAA	AAA	AAA	-	A3	A3	A3
11	绿城中国 (3900.HK)	AAA	AAA	AAA	AAA	Ba3	Ba3	Ba3	Ba3
12	香港置地 (H78.SG)	-	-	-	-	A3	A3	A3	A3
13	阳光城 (000671.SZ)	BB	AA+	AA+	AA+	-	Caa2	B1	B2
14	中国奥园 (3883.HK)	A	AA	AAA	AAA	-	Caa2	B1	B1
15	金科股份 (000656.SZ)	AAA	AAA	AAA	AAA	B1	B1	B1	B1
16	碧桂园 (2007.HK)	AAA	AAA	AAA	AAA	Ba1	Baa3	Baa3	Ba1
17	迪马股份 (600565.SH)	AA	AA	AA	AA	-	-	-	-
18	重庆耕渝房地 产开发有限公 司	-	-	-	-	-	-	-	-

19	佛山市橙盛企业管理咨询有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
----	-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---

注：2019年至2022年1-6月信用评级均采用各报告期期末时点的评估数据，部分公司未有信用评级数据。其中国内评级机构主体信用评级主要采用中诚信国际信用评级有限责任公司、中诚信证券评估有限公司、联合信用评级有限公司的评级数据，国外评级机构主体信用评级主要采用覆盖公司主要客户较多的穆迪信用评级数据，评级数据来源于wind以及信用评级报告、上市公司年报。

报告期内，发行人主要客户中融创中国、佳兆业集团、阳光城、中国奥园存在信用评级下调的情形。除此之外，发行人主要客户信用评级整体比较稳定，不存在信用评级下降的情形。

报告期内，融创中国、佳兆业集团、阳光城、中国奥园的合计收入金额各期分别为2,498.46万元、5,428.28万元、5,040.95万元、525.68万元，占比分别为5.47%、8.87%、5.69%、1.36%，收入金额和占比均较小。2022年6月30日，该等客户的应收账款余额为2,128.85万元，占比为4.95%，已全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。截至2022年7月末，该等客户的在手订单金额为1,420.59万元，占比为2.24%，金额和占比均较小。

综上，报告期内，发行人主要客户整体优质、资信良好，信用评级总体比较稳定。

3、说明是否存在资金链紧张或经营困难的客户，如有，列示报告期各期与其交易的具体情况、应收账款期后回款情况、坏账准备计提情况及在手订单后续执行情况

发行人下游客户分散且优质，集中度较低，使得发行人不会对单一客户或某几家客户产生过度依赖。报告期内，发行人共计684家客户。其中，根据公开市场查询结果，蓝光发展、泰禾集团、中国恒大、华夏幸福、泛海控股、中国奥园、佳兆业集团、花样年控股、世茂集团等共计16家客户存在债务违约或其他违约的情形，存在资金链紧张或经营困难的迹象。上述存在资金链紧张或经营困难迹象的客户数量占发行人客户总数的比例仅为2.34%，占比较小。

上述客户在报告期内的收入金额、应收账款期后回款情况、坏账准备计提及在手订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	营业收入				截至 2022 年 6 月 30 日应收 账款余 额	截至 2022 年 6 月 30 日坏账准 备计提金 额	截至 2022 年 6 月 30 日应收 账款净 值	期后回 款金额 (截至 2022 年 7 月 末)	在手订单 金额(截 至 2022 年 7 月 末)
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度					
1	蓝光发展 (600466. SH)	-	64.08	860.40	12.71	327.66	327.66	-	-	265.82
2	泰禾集团 (000732. SZ)	-	-	-	52.53	18.10	18.10	-	-	-
3	中国恒大 (03333. HK)	-	-	-	-	45.36	45.36	-	-	-
4	华夏幸福 (600340. SH)	-	6.85	204.97	-	7.26	7.26	-	-	43.88
5	泛海控股 (000046. SZ)	7.78	193.16	-	-	33.60	33.60	-	-	398.34
6	中国奥园 (3883.H K)	13.92	655.52	1,259.50	-	181.80	181.80	-	-	133.95
7	佳兆业集 团 (1638.H K)	235.92	1,589.17	201.79	-	621.70	621.70	-	7.35	419.19
8	花样年控 股 (1777.H K)	-	62.87	61.79	-	42.85	42.85	-	-	35.51
9	世茂集团 (0813.H K)	561.75	1,088.08	547.36	869.86	466.24	385.99	80.26	106.77	773.68
10	苏宁置业 集团有限 公司	-	167.48	-	-	34.67	34.67	-	-	22.60
11	天洋集团	-	-	3.62	-	91.43	91.43	-	-	-
12	祥生控股 集团	-	681.21	1,046.86	69.54	299.77	299.77	-	-	-

序号	客户名称	营业收入				截至 2022 年 6 月 30 日应收账款余额	截至 2022 年 6 月 30 日坏账准备计提金额	截至 2022 年 6 月 30 日应收账款净值	期后回款金额（截至 2022 年 7 月末）	在手订单金额（截至 2022 年 7 月末）
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度					
	(2599.HK)									
13	阳光城 (000671.SZ)	23.62	843.95	2,550.57	1,179.02	522.58	522.58	-	-	159.98
14	融创中国 (1918.HK)	252.23	1,952.31	1,416.41	1,319.44	802.79	802.79	-	-	707.46
15	绿地控股 (600606.SH)	-	234.01	444.94	70.13	157.11	157.11	-	-	23.90
16	正荣地产 (6158.HK)	19.70	58.01	745.48	755.85	103.38	103.38	-	-	146.31
总计		1,114.91	7,596.69	9,343.70	4,329.08	3,756.30	3,676.04	80.26	114.12	3,130.65

截至目前已发生公开市场债务违约或其他违约情形的客户在报告期内确认的收入合计数分别为 4,329.08 万元、9,343.70 万元、7,596.69 万元、1,114.91 万元，占发行人报告期各期销售收入的比例分别为 9.48%、15.26%、8.57%、2.89%，占比相对较小。2022 年 6 月 30 日，上述客户的应收账款余额、应收账款净值分别为 3,756.30 万元、80.26 万元，占发行人应收账款余额、应收账款净值的比例分别为 8.73%、0.23%，占比相对较小。

上述客户的应收账款余额为 3,756.30 万元，其中，蓝光发展、泰禾集团、中国恒大、华夏幸福、泛海控股、中国奥园、佳兆业集团等 15 家客户的应收账款余额共计 3,290.05 万元，均已在 2022 中报全额单项计提坏账准备，坏账准备计提谨慎；世茂集团应收账款余额共计 466.24 万元，已计提坏账准备 385.99 万元，应收账款净额 80.26 万元，且期后均已回款。

截至 2022 年 7 月末，上述客户的在手订单金额为 3,130.65 万元，占发行人在手订单金额的比例为 4.93%，占比较小。发行人与上述客户在手订单数量较小，是发行人基于自身综合竞争优势、客户相对分散的客户结构特点，持续进行客户

结构优化，针对存在经营风险或潜在经营风险的客户，在战略上逐步减少合作规模、在项目选择上尽可能选择相对优质项目。该等在手订单后续执行情况总体正常。

（二）并进一步说明相关客户经营情况恶化对发行人经营业绩和持续经营能力的具体影响

1、相关客户经营情况恶化整体对发行人经营业绩和持续经营能力不构成重大影响

如前所述，第一，上述客户在报告期内的收入分别为 4,329.08 万元、9,343.70 万元、7,596.69 万元、1,114.91 万元，占比分别为 9.48%、15.26%、8.57%、2.89%，占比相对较小，对发行人报告期内的营业收入不构成重大影响；第二，截至 2022 年 6 月 30 日，上述客户基本全额坏账准备，坏账准备计提充分，仅一家按账龄法计提坏账准备且期后均已回款，不会对当期业绩构成重大不利影响；第三，截至 2022 年 7 月末，上述客户在手订单为 3,130.65 万元，占比仅为 4.93%，对发行人未来经营业绩不构成重大影响；第四，上述客户在出现资金链紧张或经营困难迹象后，回款速度整体放缓，对发行人销售回款有一定压力，但因其未回款金额较小，不会对发行人的日常经营产生重大影响。

整体而言，相关客户收入金额相对较小、应收账款金额和在手订单占比相对较低，其经营情况恶化，整体对发行人经营业绩和持续经营能力不构成重大影响。

2、发行人所处业务领域、行业地位、客户结构三方面因素，共同指向发行人具备良好的抗风险能力

（1）发行人业务领域处于地产业务链条的后端预销售环节，经营风险相对较低

发行人主营业务为空间设计与软装陈设业务，处于地产业务链条的后端预销售环节，在该等环节，地产项目开发进度的确定性较强。同时，售楼处、样板间作为地产销售的关键环节，在房地产项目的开发成本中占比极小，但售楼处、样板间的设计品质、落地效果、响应速度在很大程度上影响着房地产项目的销售业绩、运转效率等，具有较高的商业价值。随着时代的发展和人们欣赏水平的提高，

通过对售楼处与样板间的品质打造与细节呈现，项目开发者致力于让客户感受其对于未来美好生活的预演，让客户触摸到有品质有温度的理想人居空间，从而激发其购买欲望。因此，房地产企业更看重该类设计公司设计实力、出品稳定性、服务质量。

发行人凭借着前沿的设计理念、优秀的创意能力、扎实的技术手段，持续、稳定地为客户输出高品质的设计与陈设作品，精准、高效的响应客户需求，与华润置地等优质客户保持着长期稳定的合作关系，深度参与客户产品系列的开发、推广及具体项目的设计工作，熟悉客户的品牌风格、设计理念，并在合作实践中不断沉淀。通过长期深入的合作和充分磨合，发行人与客户在设计理念、项目配合、业务流程等方面建立了较高的默契度和良好的信任基础，形成良性循环，从而有力保障了双方合作的稳定性。

（2）发行人行业地位突出，在较大程度上提升了发行人的抗风险能力

发行人是业内一流的设计公司，在品牌、创意、技术等方面具备较强的综合竞争力，根据业内权威杂志《Interior Design》于 2019 年、2020 年、2021 年、2022 年发布的“全球百大设计巨头排行榜（Top 100 Giants）”，发行人综合排名分别位列第 34 位、第 32 位、第 23 位、第 17 位，2019 年至 2022 年住宅领域位列第 1 位、第 2 位、第 2 位、第 1 位。发行人的设计作品曾多次获得德国红点设计大奖、德国 iF 国际设计大奖、美国工业设计优秀奖、安德鲁马丁国际室内设计大奖等设计领域内重量级奖项，在业内树立了良好的用户口碑与品牌影响力。较强的综合竞争实力为发行人不断拓展业务、实现业绩持续增长提供了有力的支撑。

发行人突出的行业地位，有助于发行人在业务经营中具备更好的谈判地位、更多的客户选择机会，较大程度提升了发行人的抗风险能力。

（3）发行人客户分散且优质，不存在对单一客户或某几家客户产生重大依赖，具备较强的抗风险能力

凭借突出的综合竞争优势，发行人从未对单一客户或某几家客户存在重大依赖，表现为客户结构相对分散的特点。该等客户结构特点，展现了发行人在市场

订单承接中选择余地充分，也给予发行人具备动态优化调整客户结构、回避或减少与高风险客户业务量、以及针对同一客户能够优先选择更优质订单的能力。

2019 年至 2021 年，发行人前五大客户销售金额占营业收入的比例在 20%左右，同行业可比公司中尤安设计、霍普股份对前五大客户销售金额占比均在 50%以上，客户集中度较低使得发行人不会对单一客户或某几家客户产生过度依赖，有效降低了经营风险。

综上，发行人所处业务领域、行业地位、客户结构三方面因素，共同指向发行人具备良好的抗风险能力。

3、发行人业绩增长具有可持续性，具备持续经营能力。

（1）“房住不炒”定位要求住宅房地产建设回归居住属性，设计品质日益重要，长期来看，为业内领先的设计公司带来了新的发展空间

“房住不炒”定位要求住宅房地产建设回归居住属性，更加注重以人为本，更加注重居民居住品质与幸福感的提升。房地产商作为提供美好人居服务的市场主体，逐渐改变以往高杠杆的激进的经营模式，行业更加注重高质量发展、房地产回归居住属性，房地产商需要依靠提供优质住宅商品服务和改善经营效率才能获得稳健增长，其中，空间设计与软装陈设是房地产客户提供美好人居服务、开展差异化竞争的重要手段，其设计品质日益重要。发行人是业内一流的设计公司，以设计创意为核心竞争力，以“践行人民对美好生活的向往”为目标，持续、稳定地为业界输出高品质的设计与陈设作品，随着房地产行业回归居住属性、对设计作品品质的需求日益提升，将为发行人带来更为广阔的发展空间。

（2）发行人客户结构持续优化，与优质客户稳定合作、积极拓展新客户，有利于保障经营业绩的持续增长

发行人作为业内一流的设计公司，与华润置地等国内领先的房地产企业建立了长期稳定的合作关系。目前，发行人客群质量整体优质、经营稳健、资信良好，具有较好的稳定性，该等客户的持续发展将有力支撑发行人业绩的持续性增长。

发行人推行全国化布局的战略，在全国各区域积极拓展空间设计业务和软装陈设业务新增客户。凭借自身在品牌、创意、技术等方面的综合竞争优势，持续

拓展新客户，持续巩固在优势领域内的领先地位。

（3）发行人进一步开拓新的服务业态，提升持续盈利能力与抗风险能力

发行人在聚焦地产售楼处、样板间的业务领域之外，凭借在主营业务领域的综合优势，拓宽业务领域，加大对办公、教育等新业务领域的市场开拓和人员投入，提升新业务形态占比，积极开拓新业务领域的优质客户。2021 年，发行人拓展了包含阿里巴巴（中国）、丰巢前海控股大厦、vivo 研发中心等一系列办公类项目的合作，以及天健深圳前海幼儿园、厦门蒙然之家幼儿园等教育类项目的合作。2022 年以来，发行人进一步拓展了华为智能生活馆、贵州工商学院图书馆、湖北恩施学院图书馆、天津泰康之家津园长寿社区等教育类、康养类等项目的合作。未来，发行人在非房地产领域的业务开拓，将进一步完善业务结构、分散经营风险，进一步提升持续盈利能力与抗风险能力。

（4）发行人在手订单持续增长，有力的支撑了未来业绩的增长

2019 年至 2021 年，发行人在手订单金额分别为 35,728.90 万元、52,155.15 万元、63,989.25 万元，保持持续增长的态势。2021 年，发行人实现营业收入 88,635.15 万元、净利润 21,985.03 万元，同比增长 44.78%、37.20%。截至 2022 年 7 月末，经过 2022 年上半年深圳疫情导致的发行人总部被封控一个月并伴随后续持续性人员流动管控、上海疫情导致的华东区域业务执行受到持续不利影响，发行人在手订单金额仍然达到 63,523.43 万元，充沛的订单保障发行人房地产客户的稳定性，有力的支撑发行人未来业绩的增长。

综上，发行人业绩增长具有可持续性，具备持续经营能力。

中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐机构、申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人最新业绩情况，通过公开市场查询，了解主要客户的信用评级情况；根据公开市场信息查询发行人客户中存在资金链紧张或经营困难迹象的客户情况，并获取其报告期各期的收入情况、应收账款期后回款情况、坏账准备

计提情况及在手订单后续执行情况；

2、根据报告期内相关客户的收入情况、应收账款期后回款、坏账准备计提及在手订单后续执行情况，分析其经营恶化对发行人经营业绩和持续经营能力的具体影响；通过分析发行人业务领域所处地产链条环节，公开信息查询发行人业内地位，并获取发行人的客户结构等，综合衡量发行人的抗风险能力；通过分析房地产行业发展趋势，结合发行人客户结构、业务领域、在手订单等因素，分析判断其持续经营能力。

（二）核查意见

保荐机构、申报会计师核查意见如下：

1、报告期内，发行人的少数客户存在债务违约或其他违约的情形，存在资金链紧张或经营困难的迹象，该等客户经营情况恶化对发行人经营业绩和持续经营能力不构成重大影响。

（此页无正文，为《关于矩阵纵横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》之签字盖章页）

董事长、法定代表人：

王冠

王 冠

矩阵纵横设计股份有限公司

2022年9月18日



（此页无正文，为《长江证券承销保荐有限公司关于矩阵纵横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》之签字盖章页）

保荐代表人（签字）：



章 睿



王 晓

长江证券承销保荐有限公司

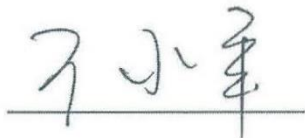
2022年9月18日



保荐机构总经理声明

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

总经理：



王承军

长江证券承销保荐有限公司

2022年6月18日

