

河南省交通规划设计研究院股份有限公司

与

华泰联合证券有限责任公司

关于

河南省交通规划设计研究院股份有限公司

申请向不特定对象发行可转换公司债券

审核中心意见落实函的回复



保荐机构（主承销商）



（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋 401）

深圳证券交易所：

贵所 2021 年 7 月 15 日下发的《关于河南省交通规划设计研究院股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕020175 号）（以下简称“落实函”）收悉。河南省交通规划设计研究院股份有限公司仔细阅读了落实函的全部内容，并根据落实函的要求，会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”、“发行人律师”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）等中介机构对相关内容和问题进行了核查，对申请材料认真地进行了修改、补充和说明。现对落实函的落实和募集说明书的修改情况逐条书面回复，并提交贵所，请予审核。特别说明：

1、如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《河南省交通规划设计研究院股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券并在创业板上市募集说明书》（以下简称“募集说明书”）一致。涉及募集说明书补充披露或修改、对本回复修改的内容已在募集说明书及本回复中以**楷体加粗**方式列示。

2、本回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目 录

问题 1.....	3
-----------	---

问题 1

最近三年末，发行人固定资产和无形资产合计金额分别为 44,371.47 万元、46,802.28 万元和 49,302.44 万元。发行人本次募投项目拟在广州、洛阳、杭州和成都购置办公场所，建立区域服务中心；在河南省新乡市原阳县取得相关土地并建设办公楼等。本次募投项目实施后，预计合计新增固定资产和无形资产 31,317.00 万元，拟新招聘人员合计约 1,090 人。

请发行人结合本次募投项目新增固定资产、无形资产较公司现有相关资产的增长比例，新增员工较现有员工的增长情况，公司业务模式，未来业务拓展情况，行业发展状况等，说明本次募投项目拟在各地购置办公场所、建设办公楼等的必要性，量化分析本次募投项目新增资产的折旧摊销、人员成本对未来公司经营业绩的影响，并充分披露相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明事项

（一）结合本次募投项目新增固定资产、无形资产较公司现有相关资产的增长比例，新增员工较现有员工的增长情况，公司业务模式，未来业务拓展情况，行业发展状况等，说明本次募投项目拟在各地购置办公场所、建设办公楼等的必要性

1、本次募投项目新增固定资产、无形资产较公司现有相关资产的增长比例情况

发行人本次募投项目包括区域服务中心建设及服务能力提升项目、产研转化基地运营中心项目和补充流动资金，募集资金中用于购置办公场所、装修费、设备及软件购置费等资本性支出将新增发行人的固定资产和无形资产。截至 2020 年末，发行人固定资产和无形资产账面原值合计为 69,847.24 万元，账面净值为 49,302.44 万元，其中固定资产主要为房屋及建筑物、机器设备（主要为测绘类设备、工程勘查仪器等）和运输设备，无形资产主要为土地使用权、软件使用权等。最近三年，发行人固定资产和无形资产账面净值和原值变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年初	2018 年度/ 末	2019 年度/ 末	2020 年度/ 末	合计增加 金额/比例
固定资产+无形资产账面原值	39,127.33	59,057.50	64,385.49	69,847.24	-
当期固定资产+无形资产新增金额	-	11,218.77 (注 1)	6,004.26	7,297.70	24,520.72
固定资产+无形资产账面净值	27,517.22	44,371.47	46,802.28	49,302.44	-
当期新增金额占期初账面原值比例		28.67%	10.17%	11.33%	62.67% (注 2)

注 1：2018 年度固定资产和无形资产的新增额不包括因并购中资国际而增加的金额。

注 2：合计增加比例=2018 至 2020 年各年固定资产和无形资产合计新增金额/2018 年初固定资产和无形资产账面原值

2017 年 12 月，发行人 IPO 募集资金到位并在深圳交易所创业板上市，上市后发行人营业收入和资产规模稳步增长。2018 年度新办公楼正式投入使用及 IPO 募投项目陆续实施，新增固定资产和无形资产金额 11,218.77 万元，较 2018 年初账面原值增加 28.67%；2019 和 2020 年度固定资产和无形资产新增金额较为稳定，分别为 6,004.26 万元和 7,297.70 万元，较期初账面原值增长比率分别为 10.17% 和 11.33%。

根据发行人募投项目规划，区域服务中心建设及服务能力提升项目分 3 期实施，产研转化基地运营中心项目在 1 期内完成，募投项目新增固定资产和无形资产情况如下表所示：

单位：万元

项目	T+12	T+24	T+36	合计
区域服务中心建设及服务能力提升项目新增资产金额	11,036.51	6,133.67	6,929.81	24,100.00
产研转化基地项目新增资产金额	7,217.00	-	-	7,217.00
募投项目合计新增资产金额	18,253.51	6,133.67	6,929.81	31,317.00
较 2020 年末固定资产+无形资产账面原值增加比例	26.13%	8.78%	9.92%	44.84%

由上表可见，发行人因实施本次募投项目第一期内预计新增固定资产和无形资产 18,253.51 万元，较发行人 2020 年末固定资产和无形资产账面原值增加比例为 26.13%；在募投项目实施的第二期和第三期内，每年新增金额为 6,133.67 万元和 6,929.81 万元，新增比例分别为 8.78% 和 9.92%。

综上，本次募投项目新增固定资产和无形资产合计金额 31,317.00 万元，较报告期内最近 3 年内相应资产增加值 24,520.72 万元有所提升；本次募投项目新增固定资产和无形资产占 2020 年末相应资产的比例为 44.84%，较报告期内最近 3 年各年及合计增长比例均有所下降。因此，发行人本次募投项目新增固定资产和无形资产比例与发行人最近 3 年相应增资变化趋势一致，相应金额和比例变化具有合理性。

2、本次募投项目新增员工较现有员工的增长情况

发行人是为交通、城建、建筑、环境和能源等领域建设工程提供专业技术服务的工程咨询公司，员工数量和素质对发行人提供服务能力和水平具有重要影响。为满足市场需求，报告期内随着收入规模增加，发行人员工人数随之相应增加。最近三年，发行人员工人数变化情况如下表所示：

单位：人，万元

项目	2017 年度/ 末	2018 年度/ 末	2019 年度/ 末	2020 年度/ 末	合计增加 人数、金额 /比例
员工总人数	1,274	1,867	2,090	2,610	-
剔除中赞国际后人数	1,274	1,436	1,628	2,091	-
当期增长人数（不含中赞国际）	-	162	192	463	817
当期人数增长比例（不含中赞国际）	-	12.72%	13.37%	28.44%	64.13%
剔除中赞国际后营业收入	93,519.64	108,369.36	125,531.80	149,289.79	55,770.15
当期营业收入增长比例	-	15.88%	15.84%	18.93%	59.63%

2020 年发行人营业收入（不含中赞国际）为 149,289.79 万元，较 2017 年度增长 55,770.15 万元，增长比例达 59.61%；在此期间，发行人员工人数保持同比例增长，2020 年末员工人数较 2018 年初增长 817 人，增长比例达 64.13%。

本次募投项目之一“区域服务中心建设及服务能力提升项目”系围绕公司主业开展，以完善公司服务网络布局，提升公司的技术水平及工程咨询服务能力，提升公司的业务承接能力。从国家宏观政策来看，“十四五”期间乃至 2035 年，我国基础设施体系建设仍将继续推进，投资将保持合理增长，工程咨询设计市场发展前景可期，将孕育巨大的市场需求。河南省也出台了《河南省人民政府关于

加快高速公路建设的意见》和《河南省高速公路路网规划 2021-2035 年》，全面启动实施“13445 工程”，到 2035 年全省基本实现“市市有环线、县县双高速、乡镇全覆盖”的路网布局。发行人凭借丰富的省内项目经验和技術积累，以及良好的客户关系和服务网络，在未来项目获取方面占据优势，能够为本次募投项目新增服务能力的消化奠定良好基础。募投项目实施期内员工人数增长情况如下表所示：

项目	T+12	T+24	T+36	合计增加人数/比例
募投项目新增人数	460	370	260	1,090
截至 2020 年末发行人员工人数（剔除中赉国际后）	2,091			
以 2020 年末员工人数为基数，当期增长比例	22.00%	14.50%	8.90%	52.13%

由上表所示，募投项目实施期内发行人拟分别新增员工 460 人、370 人和 260 人，合计新增 1,090 人，占 2020 年末发行人员工人数（剔除中赉国际后）的 52.13%，与最近 3 年历史期数据相比处于合理水平，与报告期内最近 3 年营业收入增长趋势保持一致。

3、发行人业务模式情况说明

(1) 发行人设计类业务模式基本情况

发行人立足河南省，顺应河南省良好的区域经济发展趋势，实现业务快速发展，但业务收入呈现出一定的地域性集中的特征。近年来，全国交通领域工程咨询行业市场逐渐开放和活跃，市场竞争充分。中交第一公路勘察设计研究院有限公司等大型交运业国企下属设计单位，华设集团、苏交科、设计总院等其他省级交通工程设计企业也已进入河南市场，与发行人进行直接竞争。为应对省内竞争，发行人通过下沉营销网络、提升服务水平和生产效率，持续增强市场竞争力；为进一步提升公司持续经营能力，发行人在巩固省内市场优势的基础上，积极完善省外网络经营布局，提升省外业务拓展力度，以建立和完善全国化布局，有效扩展公司收入来源，降低经营风险。报告期内，发行人省外项目收入金额及其占总收入的比例均不断提升，具体如下：

单位：万元

项目	2021年1-3月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
河南省内	70,675.99	63.80%	125,761.16	66.69%	112,782.03	71.43%	97,917.13	86.02%
河南省外	40,104.40	36.20%	62,824.14	33.31%	45,100.25	28.57%	15,910.31	13.98%

2019年发行人董事会审议通过了《设研院五年发展规划（2019-2023年）》，确定了发行人未来5年的总体发展定位和业务发展目标，其中明确提出：“在市场营销方面，加快推进区域经营中心建设，着力构建区域营销网络，培育成熟的区域经营资源下沉到业务单元，推动区域营销中心向区域综合管理中心过渡，形成区域贴身服务优势。在科研创新方面，依托自身技术、人才积累和研发创新平台优势，建设区域工程技术研究中心及产业转化创新基地，通过推动科研成果的‘产品化’和‘产业化’落地，实现公司在产业创新的升级突破，进而推进公司在工程建设全生命周期的全产业链布局。”

发行人为积极拓展在河南省外的业务机会，设置了市场部、18个区域分中心、省/市分公司的体系架构，已具备省外市场业务机会获取、简单/基础项目承做执行的能力，并依托公司总部生产部门的人力和技术支持，报告期内省外落地项目逐年增加。具体分工如下：

公司市场部：负责设立和管理区域经营中心，对区域经营中心实行规范化和制度化的全面管理，并对区域经营中心的各类经营活动给予必要的指导和配合。

18个区域分中心：作为公司市场部的组成部分，统一由公司市场部管理，负责落实市场部各项经营制度、办法，具体负责区域内信息收集、注册备案、项目跟踪、投标协调、合同商签、信用评价、团队建设等市场营销活动。

省/市分公司：主要负责属地市场开拓，部分B类和C类项目执行。公司授权一个生产部门作为分公司的归口直接管理部门，直接管理部门负责对分公司的生产、技术质量等业务进行全面管理，市场部负责指导分公司做好属地市场的经营开发工作。分公司的财务管理、生产管理、技术质量管控均由公司总部相应职能部门管理。

截至本回复出具日，拟建的募投项目涉及的四个区域服务中心与发行人已建的分中心、省/市分公司及人员配置情况如下表所示：

序号	拟建区域服务中心		分中心				省/分公司					
	名称	募投项目设计新增人数	名称	人数	成立时间	2020年收入情况(万元)	名称	地点	成立时间	人数	办公使用面积(m ²)	人均使用面积
1	粤 港 澳 区 域 服 务 中 心	80 人	粤港澳	3	2018 年	6,468.54	佛山分公司	广东佛山	2019.02	18	450	25.00
							清远分公司	广东清远	2019.08	22	180	8.18
							汕头分公司	广东汕头	2020.06	23	241.73	10.51
							河源分公司	广东河源	2019.02	3	56	18.67
							广州分公司	广东广州	2019.06	3	50	16.67
							深圳分公司	广东深圳	2020.06	3	84	28.00
			广西	1	2018 年	6,785.94	广西分公司	广西南宁	2017.7	21	417.5	19.88
							桂林分公司	广西桂林	2016.6	5	202.96	40.59
			福建	1	2019 年	223.36	福建分公司	福建莆田	2011.10	4	45	11.25
							漳州分公司	福建漳州	2014.11	11	211.28	19.21
			湖南	1	2020 年	197.16	-	-	-	-	-	-
			湖北	1	2020 年	233.27	-	-	-	-	-	-
2	洛 阳 区 域 服 务 中 心	80 人	-	-	-	-	洛阳分公司	河南洛阳	2013.9	48	750	15.63
3	成 渝 区 域 服 务 中 心	70 人	川藏	1	2018 年	8,567.07	成都分公司	四川成都	2011.3	13	230	17.69
							西藏分公司	西藏拉萨	2017.12	26	185	7.12
			重庆	1	2020 年	39.79	重庆分公司	重庆	2018.7	9	180	20.00
			云南	1	2018 年	1,589.06	云南分公司	云南昆明	2017.11	18	386	21.44
4	长 三 角 区 域 服 务 中 心	60 人	安徽江 苏	1	2020 年	1,016.71	-	-	-	-	-	-
			浙江	1	2019 年	11.02	浙江分公司	浙江杭州	2016.3	1	40	40.00
			江西	1	2020 年	-	宜春分公司	江西宜春	2020.3	11	275	25.00
平均值											17.41	

(2) 当前省外业务开拓资源配置不足,有必要通过区域服务中心建设弥补相应短板

现场服务能力和效率决定了勘察设计企业响应和把握客户需求的能力,也将影响属地后续业务的承接和市场的开拓。当前,发行人省外业务开展架构存在一定的短板,无法全面满足公司发展要求和客户高标准的需求。目前省外成立的18个区域分中心主要为区域经营中心,只发挥了市场营销功能,即跟踪项目信息、客户定期拜访,并不能做到项目生产、服务全过程参与;各地分公司人员配置、技术水平和项目经验相对较为欠缺。区域经营中心和分公司在获取项目信息后仍需要协调安排本部专业生产部门从事项目执行和落地工作,进而可能导致管理半径交叉,与客户沟通不畅等问题。且部分分公司办公条件简陋,软硬件配置不足,对公司人才引进、业务拓展和品牌形象等方面都会产生不利影响。具体表现为:

在拟建的粤港澳区域服务中心管辖范围内目前已设的分中心共5个,每个分中心有员工1-3人,主要负责本省(市)市场开发、客户管理、分公司经营协调等工作;由于员工数量较少,分中心并无独立办公场所,多数在其管理的分公司内办公或居家办公,较不利于业务开展;区域内目前已设分公司11个,各分公司主要立足于本省/市市场,受团队规模、技术实力、生产经验、经营能力限制,目前只能承接部分专业或小体量的项目,否则会出现技术水平达不到或服务质量不足的现象。以区域内规模较大的佛山分公司为例,目前人员18人,主要从事中、小型的市政勘察设计业务,2019年与粤港澳分中心共同努力,通过项目招投标承揽了“中山市起湾道勘察设计项目”(设计费约1.1亿),分公司团队由于技术能力不足,仅能参与附属设施设计、部分后期服务工作,其余方案研究、方案汇报、初步设计、施工图设计、后期服务等均由公司总部生产部门和人员负责,当前经营生产架构经常导致方案汇报不及时和设计效率较低,增加了生产成本。

洛阳市做为河南省副中心城市,近年来基建规模以较快速度增长,公司于2013年成立了洛阳分公司,团队规模从10余人发展到近50人,但目前团队主要技术力量为公路勘察设计,且主要偏重于中、小型公路项目的勘察设计,在高速公路、大型桥梁、枢纽互通、方案设计上均存在短板,并且基本不具备市政、建筑、水运等业务执行能力,相应短板均需由公司总部技术力量支持。以2020年洛阳市开展全域交旅融合规划、洛阳都市圈交通规划以及小浪底航道项目为例,洛阳分公司由于专业不齐全无法承担业务生产,时常导致项目生产中存在沟通不

畅、汇报不及时等现象。为了进一步扩大洛阳区域市场占有率，提高服务质量，建立洛阳区域服务中心具有较强必要性。

在拟建的成渝区域服务中心管辖范围内，目前已设的分中心共 4 个，每个分中心各有员工 1 人，已设立分公司 4 个，主要覆盖四川、重庆、西藏、贵州、云南等地业务，目前公司在四川、重庆业务主要以市政项目为主，在西藏、云南、贵州等地业务主要以公路、检测等业务为主，以上省份均为近些年国家基建投资重点区域，交通类项目体量较大。但该区域地域较广，交通不便，公司现有经营模式下经常出现服务不及时的现象；从专业需求来看，近年来四川、重庆推进川渝一体化建设，两地之间市政业务体量较大，目前两分公司均存在人员配置、技术积累不足的问题，成立区域服务中心，整合当地经营资源、技术团队和合作团队具有较强的必要性。

拟建的长三角区域服务中心主要覆盖浙江、江苏、安徽、江西等省市场，作为我国东部沿海经济较发达地区，基建建设水平较高，区域内同行业设计院较多，竞争较激烈。公司于 2019 年相继成立浙江、安徽江苏、江西区域经营中心，经过近两年的发展，发现区域内虽竞争激烈，但市场体量较大，目前主要短板在于：
1) 地方业主对服务要求比较高，需要有稳定、强大且属地化的技术团队做好支撑；
2) 地方大型项目多采用 EPC 等模式，需要设计与大型施工单位建立长期合作机制；
3) 目前公司在该等区域内分公司较少，并且多立足于局部地市，不具备承接大型项目的能力。因此，公司成立长三角区域服务中心具有必要性。

综上所述，设立区域服务中心，设置属地化办公场所，有助于扩大公司在所驻区域的知名度和影响力，成为区域市场的桥头堡，提升业主和合作伙伴的信任度；区域服务中心的设立，可以整合原有分公司等各地关键资源，提高与合作伙伴的沟通效率，有效收集动态信息与客户反馈，提高对于突发事件应急处置能力，保证后期服务质量，降低生产风险；可以缩短与生产前沿和合作伙伴的管理链条，避免生产与经营脱节，提高运营管理效率；本地化生产经营可以实现员工本地化、人才本地化，为公司长远发展注入持续动力。因此，本次募投项目设立区域服务中心具有较强的必要性。

(3) 以购置自有房产的形式实施区域服务中心项目更有利于提升项目效果

当前发行人取得的房产均位于河南省郑州市内，发行人郑州市以外分公司办公用房均未购置自有房产，办公用房来源为对外租赁房产或与合作伙伴共同办公，办公条件较为简陋。因此，本次募投项目设置的区域服务中心以购置房产的形式实施，具有必要性。

本次募集资金用于购置房屋可以为本项目的实施提供独立自主、稳定的办公场所，有利于提升发行人总体形象和品牌影响力，有利于发行人在异地区域吸引优秀的团队和人才加盟，长期来看，也能够避免办公场所租金变动、土地政策变化、城市建设规划等不确定因素给发行人经营生产带来的不利影响。通过对自建和租赁办公场地两种方式的费用对比，在广州、洛阳、成都和杭州 4 处办公场所选择租赁方式时每年合计需要支付的租金为 555.96 万元，高于通过购置场地所增加的折旧摊销成本 292.13 万元。因此，在与对应募投项目同样的办公面积的情况下，通过自建办公楼的方式相比租赁方式对公司利润的影响金额更小，能够有效降低公司经营成本。

(4) 发行人拟开展的桥梁钢结构业务及本次募投项目之一“产研转化基地运营中心项目”与发行人现有设计类业务的关系

报告期内，发行人持续聚焦交通、城建、能源、建筑、环境五大领域的勘察设计业务，在特大桥梁设计、波形钢腹板 PC 组合箱梁桥成套技术、公路桥梁实验检测、岩土工程等诸多方面拥有全国领先的经验和技術。经过多年发展，发行人以交通运输部批准设立的“交通运输行业公路建设与养护技术、材料及装备交通行业研发中心”为载体，在钢结构桥梁研发方面积累了丰富经验，获得多项发明专利和实用新型专利。结合行业政策、市场需求、行业发展趋势及自身储备情况，发行人通过实施“桥梁安全与技术转化智能建造生产基地项目”（以下简称“桥梁基地项目”）开拓钢结构桥梁业务，属于发行人现有产业的向下游延伸。

桥梁基地项目建设以实现公路与市政桥梁主要构件、大型建筑关键构件的智能化制造、工厂化生产为目标，加快新技术、新材料、新工艺的研发及相关成果的应用转化，实现发行人在产业创新方面的升级，助力发行人从工程建设前端的专业规划、设计向工程建设智能化建造模式渗透，完善发行人在工程领域全生命周期一体化服务产业链布局。桥梁基地项目是发行人积极适应行业发展趋势和需

求，主动探索企业在工程建设行业的定位和作用，依托自身技术、人才积累和研发创新平台优势，通过推动科研成果的“产品化”和“产业化”落地，以实现发行人在产业创新的升级突破为目标，高标准打造的科研创新基地、研发验证基地、成果转化基地。

本次募投项目“产研转化基地运营中心项目”和桥梁基地项目均位于河南省原阳县“中国制造 2025”创新示范区内，两项目地理位置上相邻。下图为两个项目实施完毕后的效果图，左下角区域为本次募投拟实施的“产研转化基地运营中心项目”。



从功能定位和建设内容上，桥梁基地项目建设主要内容为桥梁钢结构产品加工车间的土建、设备采购等，功能定位于生产加工和制造中心；“产研转化基地运营中心项目”建设内容主要为运营中心综合办公楼，功能定位于综合办公、研发实验、员工培训、产品展示和商务中心、生活配套等。因此，两个项目功能上实现了充分的互补，不存在重复建设的情形，构成发行人工程技术研究中心及产业转化创新基地“制造工厂+综合办公”的有机组合，为提升发行人产业转化能力，特别是桥梁钢结构产业方面的发展奠定了良好的基础。

产研转化基地运营中心项目的综合办公楼总建筑面积 11,257.59 平方米，其中产品展示商务中心 1,200.00 平方米，生活配套主要系指临时住宿用房 562.88 平方米。产品展示和商务中心主要拟布设桥梁基地项目生产的钢结构产品或模型，

展示生产能力和产品类别；商务中心主要系配套开展产品订制、订单谈判、合同签署等相关商务磋商等工作的场所；因桥梁基地项目位于新乡市原阳县城东部的工业园区内，距离市区较远，所以安排了职工宿舍供内部员工临时使用，为员工提供良好的工作条件。因此，产品展示和商务中心、生活配套等建设内容构成了产研转化基地运营中心项目综合办公楼有机的组成部分，符合募投项目的功能定位，使用募集资金投入具有必要性。

4、发行人未来业务拓展情况说明

(1) 发行人已就区域服务中心职能定位、人员引进等形成成熟规划，保障项目高效实施

1) 4 个区域服务中心覆盖区域范围情况

未来成立 4 个区域服务中心后，18 个区域经营中心会纳入区域服务中心统一管理，区域经营中心承担区域服务中心的市场营销工作，区域服务中心负责其覆盖区域的市场营销、生产和服务等功能，区域服务中心建立以后，可以更加聚焦区域市场，深入了解区域发展需求，融入当地社会和经济环境，在对应区域内进一步提升覆盖水平，提升市场营销和生产服务效率，与区域经济协同发展。

4 个区域服务中心初步规划各覆盖区域范围如下：

粤港澳区域服务中心主要覆盖：广东、广西、福建、湖南、湖北、海南等省业务；

长三角区域服务中心主要覆盖：浙江、安徽、江苏、江西等省业务；

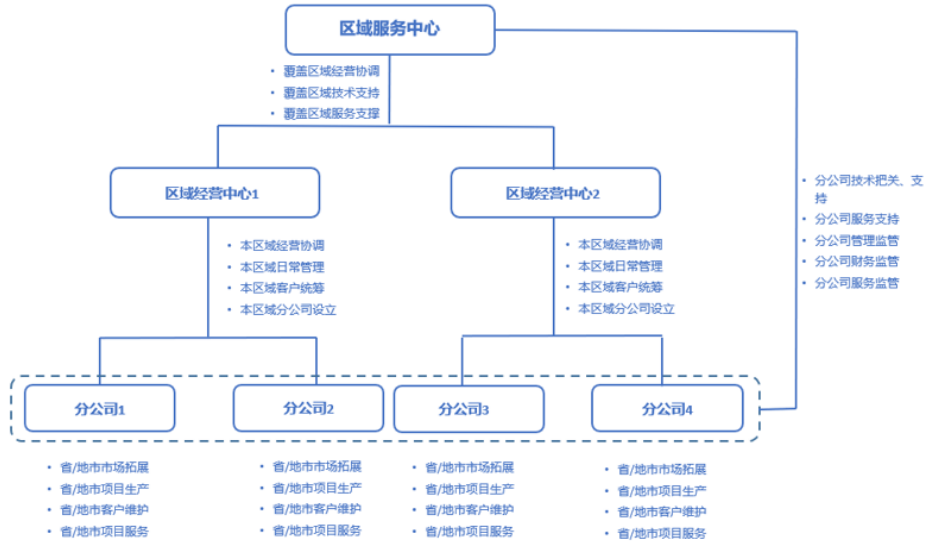
成渝区域服务中心主要覆盖：四川、重庆、西藏、云南、贵州等省业务；

洛阳区域服务中心主要覆盖：洛阳市及周边地市业务，具体包括洛阳市、三门峡市和济源市等地市。

2) 4 个区域服务中心与现有分中心、分公司职能定位情况

未来公司将 4 个区域服务中心定位为具备综合性服务能力的业务单元，原则上其所覆盖的区域内项目经营、生产、服务等都由其完成；每年区域服务中心根据公司下达的任务目标对覆盖的各省市区分中心和分公司进行分解、考核。

区域服务中心成立后，原有区域经营中心相关人员将纳入其中，成为其市场部人员，省/市分公司原由公司市场部、生产院所管理划归为由区域服务中心统一管理，相关业务关系如下图所示：



各区域服务中心拟设部门：管理层、技术质量部、公路设计部、市政设计部、建筑设计部、市场部、财务部、综合部等；各部门人员数量、职能分工及与分公司分工安排如下：

管理层：3-5 人，设区域服务中心总监 1 人、技术总监 1 人、市场总监 1 人，主要负责区域服务中心管理、市场经营、生产、技术、后期服务、分公司管理、财务等事宜；

技术质量部：4-6 人，在技术总监统筹下，负责相关专业（公路、市政、建筑等等）方案把控、成果审核、方案汇报、分公司方案把关等工作；

公路设计部：30 人以上，负责区域内大、中型公路业务前期规划、勘察设计、后期服务，并审核分公司公路项目技术成果；

市政设计部：30 人以上，负责区域内大、中型市政业务前期规划、勘察设计、后期服务，并审核分公司市政项目技术成果；

建筑设计部：20 人以上，负责区域内大、中型建筑业务前期规划、勘察设

计、后期服务，并审核分公司市政项目技术成果；

市场部：4-10人，负责区域内市场业务开拓、客户维护、项目投标、合同管理、回款管理，并统筹、协调各分公司相关工作开展；

财务部：2-4人，负责区域内财务相关工作，并管理各分公司财务；

综合部：3-5人，负责区域内人力资源、分公司对接及其他事宜。

3) 4个区域服务中心人员配备和引进计划

区域服务中心管理层人员将在公司内部通过竞聘等方式选出并派驻，要求管理层人员高度认同公司文化和价值体系，具有良好的组织管理能力和较强的岗位专业知识，以保证公司战略有效执行。

技术质量部主要由公司本部技术质量部经验丰富的人员派驻。

公路、市政和建筑设计部人员作为区域服务中心核心的生产人员，生产组织及管理人员主要由公司本部选任技术骨干派驻，其他生产人员将由属地化招聘补充，即主要为本次募投项目中设计新增人员。生产人员引进将弥补现有分公司的人员短板，重点补充路线总体、机电照明、给排水、市政、桥梁等分公司急需的专业技术人才，以具备承接大型 A 类项目的的能力；并对分公司业务进场快速图审，给予相应的技术指导，解决技术难点。

市场部人员将由现分中心人员、公司总部派驻负责销售管理的人员和新招聘属地化人员组织，新招聘人员将重点选取当地具有业务资源和销售经验的人员。

财务部和综合部的管理人员将由公司本部人员派驻，其他人员将在属地化招聘。

综上，由于4个区域服务中心的职能定位、业务覆盖范围与目前的18个区域中心存在差异，因此不存在重复建设的情况，能够有效保证公司区域经营战略的落地。

(2) 区域服务中心项目新增服务能力具有良好消化基础

1) 公司在工程咨询领域积累了丰富的实践经验，形成良好的品牌认知度

发行人经过多年发展，已成为河南省交通领域内资质最为齐全的工程咨询企业，在工程咨询领域积累了丰富的设计、勘察、咨询等经验，为公司在省外区域承接项目提供了足够的项目经验支持。发行人作为六家已上市的省级交通勘察设计院之一，良好的品牌知名度，更容易受到业主的认可。

2) 公司已构建信息化管控能力，为本项目实施奠定了基础

公司高度重视信息化对业务与管理的支撑作用，并向信息化基础设施建设和配套保障设备等方面投入了大量的资源，针对职能部门管理需要和生产部门的业务需要，建立了项目管理系统、协同设计平台、人力资源系统、财务系统、数字档案馆和 OA 办公等多个信息化系统，实现了以项目管理为核心的流程信息化，大幅度提升了项目管理效率，实现高质量的可持续增长，进而促进新增产能的消化。

3) 拟建区域服务中心的市场需求强劲

2020 年 10 月，中共中央《关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》明确提出“加快建设交通强国，完善综合运输大通道、综合交通枢纽和物流网络，加快城市群和都市圈轨道交通网络化，提高农村和边境地区交通通达深度；‘十四五’期间要推进京津冀协同发展、长江经济带发展、粤港澳大湾区建设、长三角一体化发展，打造创新平台和新增长极；推动黄河流域生态保护和高质量发展。”具体而言：

① 粤港澳区域。粤港澳区域是国内设计资源最集中、设计活动最频繁、设计成果最显著的区域之一，设计市场体量巨大且市场开放程度高。2019 年 2 月，中共中央和国务院印发的《粤港澳大湾区发展规划纲要》指出：加快构建以广州、深圳为枢纽，高速公路、高速铁路和快速铁路等广东出省通道为骨干，连接泛珠三角区域和东盟国家的陆路国际大通道。2021 年，《广东省国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》提出构建内联外通的综合交通网络，建设世界级综合交通枢纽，提升综合运输服务水平，加快形成“12312”交通圈，十四五期间在综合交通运输领域的投资总额约为 17,390 亿元。在铁路建设方面，预计到 2025 年，全省铁路运营里程达 6,500 公里，其中高快速铁路运营里程 3,600 公里；高速公路通车里程达 12,500 公里；在港口群建设方面，预计到 2025 年，

全省万吨级以上泊位超 380 个，港口货物年吞吐能力达 21 亿吨（其中集装箱年吞吐能力 7,500 万标准箱），高等级航道达到 1,445 公里；在航空枢纽建设方面，预计到 2025 年，民航旅客年吞吐能力达 2.5 亿人次，货邮年吞吐能力达 650 万吨。

发行人从 2018 年起开始开拓粤港澳市场，依托中山起湾大道勘察设计项目在中山市打下良好口碑，并利用佛山广杏线五斗桥等项目扩大了佛山市场占有率，目前相继在市政、城建勘察设计项目有所突破，粤港澳市场培育日趋成熟。发行人通过设立区域服务中心，继续深耕粤港澳市场业务，通过已中标项目的后期服务，与客户建立密切联系，多参与市场竞争，为长期在粤港澳区域发展打下基础。经查询公开资料，其他省级勘察设计可比上市公司，如苏交科、设计总院、华设集团和勘设股份均在广州或深圳设立了区域服务中心、分公司或控股子公司，开拓区域市场。

②洛阳区域。2020 年 3 月，河南省省委常委会议通过《关于支持洛阳以开放为引领加快建设中原城市群副中心城市的若干意见》，并指出要加快构建洛阳都市圈，形成辐射豫西北、联动晋西南、支撑中原城市群高质量发展的新增长极。发行人布局洛阳市场，可辐射三门峡、济源、平顶山等洛阳都市圈城市。2021 年，《中共洛阳市委关于制定洛阳市国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出加快构建现代立体交通网络，完善提升各类物流基础设施体系，着力打造全国重要综合交通枢纽。在轨道交通方面，全面提升铁路网布局，形成“十字加一捺”高铁网，进一步完善普铁路网，并进一步新建地铁及市域快轨；在公路建设方面，完善畅接全省、辐射中西部、通达全国的公路交通网络，全面建成中心城区“井字+外环”快速路网、“三纵三横三环”高速公路网，创建国家级“四好农村路”示范市；在机场建设方面，强化洛阳机场区域门户枢纽功能，加快推进洛阳机场三期改扩建工程，建成投用万安通用机场，开工建设洛阳第二机场和通用机场，加密国内国际航空网，拓展集疏功能。高标准建成谷水、机场、白马寺、伊滨等一批综合交通枢纽，实现多种交通方式无缝衔接零换乘。根据公开信息披露，围绕打造全国重要综合交通枢纽，洛阳市筹划了 1,229 个、总投资 1.45 万亿元的重大项目。可以预见，洛阳都市圈基础设施建设投资规模有望进一步提升，范围涵盖高速公路、干线公路、市政工程、建筑工程等与

发行人业务密切相关部分。发行人在储备了如 G208 等一批干线公路项目的同时逐渐参与洛阳市政项目，成立洛阳区域服务中心具有较强的必要性。

③成渝区域。2020 年，中共中央政治局会议审议了《成渝地区双城经济圈建设规划纲要》，会议强调成渝地区要以共建“一带一路”为引领，建设好西部陆海新通道。同年，《推动成渝地区双城经济圈建设加强交通基础设施建设行动方案（2020—2022 年）》提出，成渝地区要加快完善传统和新型基础设施，构建互联互通、管理协同、安全高效的基础设施网络，加快推动西部国际综合交通枢纽和国际门户枢纽建设，力争三年投资 4,200 亿，开工干线 6,500 公里，全力建设 9 大基础网络，实施 40 项百亿工程。加速构建轨道多层次、高速多通道、航道千吨级、机场双枢纽、管道一张网、寄递村村通、运输一体化的成渝地区双城经济圈综合交通网络，推动重庆、成都加快形成“高铁双通道、高速八车道”的复合快速通道，全力打造“多向辐射、立体互联、一体高效”的 4 个“1 小时交通圈”，有力支撑成渝地区双城经济圈建设。

2021 年，四川交通强省建设推进会提出，力争到 2025 年，公路水路交通建设完成投资超过 8,000 亿元：一是新建成高速公路 3,000 公里，高速公路通车里程达到 1.1 万公里，连通 151 个县（市、区），内地实现“县县通高速”。新建成进出川高速公路通道 11 个，总数达到 35 个；二是新改建普通国省道 9,000 公里，普通国道二级（三州三级）及以上比例达到 95%，普通省道三级及以上比例达到 65%；三是新改建农村公路 8.4 万公里，30 户以上自然村通硬化路比例达到 65%；四是全省四级及以上航道里程达到 1,700 公里，港口货物吞吐能力达到 1 亿吨，港口集装箱吞吐能力达到 280 万标箱；五是实现所有市（州）均建有综合客运枢纽，除阿坝州外均建成多式联运货运枢纽（物流园区），港口重要港区二级及以上公路 100% 连通；六是建成一批智慧高速公路、智慧普通公路、智慧航道和智慧港口。

2021 年，《重庆市推动交通强国建设试点实施方案（2021-2025 年）》提出，计划通过实施交通强国建设试点，基本建成“发达的快速网、完善的干线网、广泛的基础网”，基本建成国家综合性铁路枢纽、国家公路运输枢纽、长江上游航运中心、国际航空门户枢纽，基本实现“陆上交通成渝双核 1 小时、市域 2 小时、

毗邻省会 3 小时、北上广深 6 小时通达”。同时，根据“重庆市推动交通强国建设试点实施方案重大项目分工”，拟推动内陆国际物流枢纽高质量发展合计 47 项重点项目，总投资 5,799 亿元；成渝地区双城经济圈交通一体化发展合计 13 项重点项目，总投资 3,870 亿元；重庆东车站城一体化发展合计 7 项重点项目，总投资 899 亿元；内河水运集约绿色发展合计 10 项重点项目，总投资 172 亿元。

成渝区域服务中心计划依托已中标的高速公路项目，与四川省相关主管部门和优势平台公司逐步建立联系，提高业主的认可度，同时积极寻找优质合作伙伴，合力打开四川省内的交通、建筑及市政领域勘察设计市场。重庆区域以承接的荣昌区环线高速公路初步勘察设计项目为依托，提高市场认可度，扩大市场影响力，密切与地方业主的联系，积极开拓高速公路、一级公路、城市快速路等市场；成渝双城经济圈已经提升为国家战略，高速公路及市政建设等基建市场需求旺盛，成立川渝区域服务中心具有可行性。经查询公开资料，其他省级勘察设计可比上市公司，如苏交科、设计总院、华设集团和勘设股份均在成都设立了区域服务中心、分公司或控股子公司，开拓区域市场。

④长三角区域。2020 年，《长江三角洲地区交通运输更高质量一体化发展规划》提出，到 2025 年，以一体化发展为重点，加快构建长三角地区现代化综合交通运输体系。一体化交通基础设施网络总体形成，对外运输大通道、城际交通主骨架、都市圈通勤网高效联通，基本建成“轨道上的长三角”，铁路密度达到 507 公里/万平方公里，省际公路通达能力进一步提升，高速公路密度达到 500 公里/万平方公里，世界级机场群和港口群全球竞争能力显著增强。一体化运输服务能力大幅提升，中心城市之间享受 1—1.5 小时客运服务，上海大都市圈以及南京、杭州、合肥、苏锡常、宁波都市圈内享受 1 小时公交化通勤客运服务，传统公共交通、城际客运与个性化、定制化客运服务有效衔接，运输结构持续优化，铁路和水路货运量年均增长率不低于 5%，现代化多式联运与城乡物流配送效率明显提升。一体化发展机制更加完善，三省一市协同共建机制更加健全，政策、标准等充分对接，城际轨道交通一体化运营管理机制取得突破，民航、港口一体化协同发展取得更大进展，运输市场一体化运行更为有效，形成交通一体化体制机制改革创新“长三角样板”。智能绿色安全发展水平大幅提高，大城市中心城区绿色出行分担率超过 65%，交通科技创新体系基本形成，信息服务基本实

现共享共用，交通环境污染和排放联防联控取得积极成效，资源利用效率明显提升。

浙江省是住房城乡建设部首个“工程总承包”模式试点省份，交通部首批交通强国建设试点省份，基础设施投资规模大，根据中共浙江省委、浙江省人民政府出台的《关于深入贯彻<交通强国建设纲要> 建设高水平交通强省的实施意见》，到 2025 年浙江省要高质量完成交通强国建设试点，综合立体交通网更趋完善，基本建成省域、市域、城区 3 个“1 小时交通圈”，世界一流强港、智慧高速公路、高水平“四好农村路”建设和“四港”联动发展等取得可复制推广经验，“1210”交通强省行动计划全面完成。计划十四五期间综合交通线网规模达到 16.8 万公里，高速公路基本覆盖 10 万人口以上城镇；市市通高铁、县县通铁路和通用机场；港口货物、集装箱吞吐能力达到 20 亿吨、5,000 万标箱，万吨级以上泊位超 420 个，实现内河千吨级航道各市全覆盖；机场旅客、货邮吞吐能力达到 1.9 亿人次、470 万吨，建成千万级民用机场 4 个；建成千万件级快递分拣中心 10 个以上；油气管网覆盖县级节点；基本实现交通治理体系和治理能力现代化。

2021 年，《江苏省国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标纲要》提出，积极打造交通运输现代化示范区，加强城际铁路、航空运输、过江通道建设，完善省域一体化、多层次、快速化交通圈，基本实现 1 日联通全球、半日通达全国、2 小时畅行江苏。预计到 2025 年，高速铁路里程达到 3,000 公里左右，过江通道新增 6 座、累计建成 23 座。2021 年全省交通运输工作会议提出“十四五”期间力争完成交通基础设施建设投资 1 万亿元，基本建成具有世界级城市群特征的综合立体交通网络，基本实现交通现代化，率先建成交通强国建设示范区。

2021 年，《上海市综合交通发展“十四五”规划》提出，“十四五”时期持续完善以“枢纽型、功能性、网络化、智能化、绿色化”为特征的超大城市综合交通体系建设，在国际海港和国际空港建设方面，预计集装箱年吞吐量达到 4,700 万标准箱（TEU），航空旅客年吞吐量达到 1.3 亿人次以上、货邮年吞吐量达到 410 万吨以上；铁路建设方面，加快构建“五向十二线”干线铁路通道布局；轨道交通建设方面，全市轨道交通运营里程达 960 公里；道路网建设方面，全市高快速路

里程超过 1,100 公里；航道网建设方面，持续推进“一环十射”高等级航道建设，形成“连接苏浙、对接海港”的格局。

经查询公开资料，其他省级勘察设计可比上市公司，如苏交科、设计总院、华设集团、勘设股份和中设股份均在杭州设立了区域服务中心、分公司或控股子公司，开拓区域市场。

4) 公司持续布局省外市场，在手订单充足

本次选择建设的四大区域服务中心，均具有业务基础良好、市场空间大、区域辐射效应强、业务价值高的特点。报告期内，公司在拟建立的省外区域服务中心辖区内，取得订单数量持续提升，已经展现出一定的竞争优势，并积累了稳定客源。2020 年处于十三五规划末年，加之疫情影响，各地大型项目普遍处于收尾期，但规划咨询类项目大大增加，导致四个区域服务中心 2020 年新签订单数量较 2019 年有所提升，但订单总金额有所下降。具体情况如下表所示：

单位：个，万元

拟建区域服务中心名称	分中心	2020 年新签订单			2019 年新签订单			2018 年新签订单		
		数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比	数量	金额	金额占比
粤港澳区域服务中心	粤港澳	80	6,880	4.24%	44	16,913	15.88%	3	313	0.88%
	广西	16	1,900	1.17%	10	13,983	13.13%	3	976	2.75%
	福建	27	280	0.17%	8	687.7	0.65%	1	40	0.11%
	湖南	5	528.9	0.33%	-	-	-	-	-	-
	湖北	3	190	0.12%	3	192	0.18%	-	-	-
	小计	131	9,778.9	6.03%	65	31,775.7	29.84%	7	1,329	3.74%
成渝区域服务中心	川藏	28	8,300	5.11%	4	2,680.50	2.52%	9	2,832	7.97%
	重庆	7	1,830	1.13%	8	354	0.33%	-	-	-
	云南	4	4,590	2.83%	4	10,150	9.53%	-	-	-
	贵州	2	200	0.12%	-	-	-	-	-	-
	小计	41	14,920	9.19%	16	13,184.5	12.38%	9	2,832	7.97%
长三角区域服务中心	安徽江苏	6	460	0.28%	-	-	-	-	-	-
	浙江	7	179	0.11%	-	-	-	-	-	-
	江西	3	425	0.26%	2	626	0.59%	-	-	-
	小计	16	1064	0.66%	2	626	0.59%	-	-	-

拟建区域服	分中心	2020年新签订单			2019年新签订单			2018年新签订单		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
洛阳区域服	洛阳	25	10,642	6.56%	25	8,267	7.76%	12	2,192	6.17%
4个区域服务中心合计		213	36,405	22.43%	108	53,853	50.57%	28	6,353	17.89%
公司本部新签合同		270	198,687	100.00%	258	160,354	100.00%	142	41,869	100.00%

由上表可见，公司拟建的四个区域服务中心所对应的区域市场新签订单量占公司勘察设计业务新签订单的比例较高，系公司业务增长的重要来源之一。发行人在执行中的项目合同储备丰富，为新增产能的顺利消化奠定良好基础。发行人将巩固深化与现有客户的合作，不断提高设计质量和水平，满足业主客户的各方业务需求，增强客户黏性。稳定的客户基础及良好的合作记录将为新产能的消化提供便利的客户资源，为消化新增产能提供了保障。

综上，由于4个区域服务中心的职能、业务覆盖范围与目前的18个区域中心存在差异，因此不存在重复建设的情况。

(3) 公司实施桥梁基地项目及产研转化基地运营中心项目具有良好基础

从行业发展规律来看，具备较强设计、加工制造和安装一体化综合能力的公司，更有利于在市场竞争中脱颖而出。钢结构的质量系业主方最为关注的事项，而加工制造环节的质量问题正是钢结构建筑整体质量、精度水平的关键所在，只有加工制作精度高、满足设计要求，才能使前段的设计方案得以体现与实施，才能更好地实施安装。因此，钢结构产品的加工制造环节在产业链条的作用尤其重要。为充分解决行业痛点，抓住行业发展机会，发行人以交通运输部批准设立的“交通运输行业公路建设与养护技术、材料及装备交通行业研发中心”为载体，启动了“设研院行业研发中心和产业创新基地项目”，通过推动公司研发成果的“产品化、工程化、产业化”，实现公司的产业创新升级，从工程建设前端的专业规划、设计向工程建设智能化建造和EPC模式渗透，完善公司在工程领域全生命周期一体化服务产业链的布局。桥梁基地项目建设完成后，计划实现桥梁智能化自动化快速建造、钢箱梁自动化建造和在役桥梁全寿命周期快速修复加固材料建造三大功能。

桥梁设计为发行人主要业务之一，发行人曾主导了国道207孟州至偃师黄河大桥、国道230封丘至开封黄河大桥、沿太行高速沁河大桥等多座桥梁的勘察设

计工作。发行人将依托既有业务在桥梁建设中的上游优势，与业主方、建设方良好的合作关系，在研发、设计、检测的基础上，增加了制造环节，实现钢结构桥梁的整体实力提升，带动发展桥梁产业下游的钢结构制造及桥梁构件的预制业务；后续将凭借在桥梁钢结构业务开拓过程中积累的桥梁结构受力、制造工艺的新技术，进一步提升发行人桥梁设计的技术水平，为客户提供一体化、特色化服务，形成新业务和既有业务良好互动的发展态势。发行人同安阳钢铁集团、中铁九桥、中铁山桥、中铁宝桥等产业链上下游企业建立了合作联盟关系，初步构建了材料供应、建设运营、市场营销体系，补齐钢结构产品制造业务短板后可实现绿色基础设施建设的全产业链服务。

5、发行人所在行业发展状况说明

(1) 在省外建设区域中心进行业务开拓，符合行业发展趋势

随着政府简政放权、深化改革的力度不断加大，设计行业包括交通勘察设计行业的招标投标、计费机制、企业资质、职业资格等方面的改革新政进一步提升了行业整体的市场化程度。行业内的领先企业纷纷布局省外市场，进而实现全国性布局。经查阅同行业上市公司年度报告等公开资料，行业内上市公司积极布局全国市场、建设区域中心的情况，如下表所示：

公司	区域中心布局情况
华设集团 (603018.SH)	2020年华设集团形成长三角区域事业部、华南区域事业部、西南区域事业部、西北区域事业部、华北区域事业部“五大区域事业部”；除南京外，着力构建深圳、成都、银川（西安）三大区域生产中心，目前已初具规模，实现共建、共享的经营生产格局，更好更快地为当地客户提供贴身服务
中设股份 (002883.SZ)	中设股份积极把握工程设计咨询服务行业日益市场化所带来的全国市场机会，进行全国营销网络的布局。2020年在全国范围内设立了华东区、华南华中区、华北东北区、西南区、西北区、江苏区六个全国经营大区，共设18家分公司。同时，努力对接国家战略，重视长三角城市群建设，并通过并购、设立分公司等形式扩大市场，基本实现了全国市场经营触角全覆盖
设计总院 (603357.SH)	公司根据市场形势，确定了的全域化布局策略，成立了以多个基于市场区域的省内、省外、海外联合运营平台和基于业务链延伸和多元化拓展业务领域运营平台。IPO募投项目“营销与服务网络建设项目”计划建设重庆分公司、云南分院、西北分院、广东分公司及四川分公司等省外分院
苏交科 (300284.SZ)	公司2020年向特定对象发行股票募投项目之一为“大湾区区域研发中心项目”，旨在以粤港澳大湾区发展为契机，以市场需求为研发切入点，通过提升交通、住建、铁路行业资质，形成以广州为核心，辐射大湾区九市的技术平台，提升公司大湾区综合检测业务现场服务能力和工作效率

华建集团 (600629.SH)	目前拥有区域中心五个，涵盖了华中、西北、华北、华南和西南地区。2020年非公开发行股票募投项目之一是“全国重点区域属地化分支机构建设项目”，项目拟在深圳、西安、重庆、雄安、武汉等10个发展潜力较强的城市投资进行属地化分支机构的新建及扩建，实施完毕后将进一步提高自身在上述地区的业务承接、执行能力
测绘股份 (300826.SZ)	按照区域市场开拓需要，同时结合IPO募投项目中“市场区域拓展及本地化服务网络建设项目”的开展，在一些具有优势地位或良好成长性的区域和专业市场，相继成立了华南、华中、西北、苏南等多个区域中心，在此基础上，以南京都市圈为核心，陆续设立厦门、郑州、合肥、西安、成都、江宁等分公司或分院

(2) 部分同行业公司选择以购置或自建房产的形式实施募投项目，一定程度上体现同行业公司的共性需求

在同行业上市公司（证监会行业分类为：“科学研究和技术服务业-专业技术服务业”）再融资案例中和近期首发案例，部分上市公司通过购置或自建房产的方式解决募投项目建设需求。经查询公开信息披露文件，具体情况如下：

序号	上市公司	项目	项目建设内容
1	华建集团 (600629.SH)	再融资：全国重点区域属地化分支机构建设项目	公司拟在长沙和武汉购置办公场地，在深圳、西安、重庆等区域租赁房产，进行属地化分支机构的新建及扩建，其中武汉和深圳为新建，其他地区为扩建，进一步提升业务承接、执行能力。实施目的为加强对各地机构的技术支撑，优化管理体系，高效组织项目实施，推动业务发展。
2	华阳国际 (002949.SZ)	再融资：建筑设计服务中心建设项目和装饰设计服务中心建设项目	建筑设计为公司主营业务之一，建筑设计服务中心建设项目目的系从事建筑设计服务人员创造必要的办公环境及设施提升公司区位服务能力，增强盈利能力；通过实施装饰设计服务中心建设项目，将在原有设计服务的基础上，拓展装饰设计专业服务能力，充分发挥公司研发能力及市场优势，推进公司全产业链布局的战略发展目标。本次发行募集资金投向旨在通过自建办公场所，扩大设计场地和提升办公软硬件环境，扩充专业设计人员的同时，实现集中化管理和规模化经营，继续降低单位设计成本，从而有效提升公司的综合竞争力。
3	尤安设计 (300983.SZ)	首发：设计服务网络扩建项目	扩建深圳、南京、合肥、武汉、长沙、郑州、成都等地的设计服务网点；其中深圳、南京、合肥、武汉等地的设计服务网点的办公场所通过购置方式取得，郑州、长沙及成都等地的设计服务网点的办公场所通过租赁方式取得。培养和引进经验丰富、熟悉区域客户需求和设计风格的设计人员，加强和巩固公司在华东、华中区域的设计服务网络的设计服务能力，提升华北、西南、华南区域的业务承接能力，增强公司品牌知名度和美誉度。

序号	上市公司	项目	项目建设内容
4	测绘股份 (300826.SZ)	首发: 市场区域拓展及本地化服务网络建设项目	选取有一定业务基础、市场空间大、区域辐射效应强、业务价值高的区域建设外区域市场运营中心, 拟建设深圳、重庆、西安等 12 个运营中心, 形成覆盖泛珠三角区域、苏北区域、腹地区域及西南区域的营销及生产网络, 其中腹地区域和西南区域项目为新建。

发行人本次募投项目拟在广州、洛阳、成都和杭州建设区域服务中心, 立足区域市场, 统筹现有区域分中心和分公司市场营销、生产管理等资源, 提升对其业务开拓的支撑力度, 并通过总部人员派驻、当地招聘等方式补足现有省外区域人才短板, 增强属地化服务能力, 与华建集团拟建设的“全国重点区域属地化分支机构建设项目”建设目的相近。

(3) 设计类上市公司从上游设计领域延伸到下游装配制造领域, 符合行业发展惯例

报告期内, 发行人持续聚焦交通、城建、能源、建筑、环境五大领域的勘察设计业务, 在特大桥梁设计、波形钢腹板 PC 组合箱梁桥成套技术、公路桥梁实验检测、岩土工程等诸多方面拥有丰富的经验和技能, 通过实施桥梁基地项目将业务领域延展到钢结构桥梁的加工制造领域, 并计划待条件成熟后进入钢结构桥梁承包业务, 符合行业发展惯例, 有利于公司利用设计优势, 创造新的业务增长点。例如, 根据公开信息查询, 华设集团 2020 年总结施工建造模式现状, 紧抓行业痛点, 积极推进工业化建造落地, 与江苏省交建局联合成立“江苏省交通工程工业化建造研发中心”, 致力于推动数字孪生的工业化智能建造发展, 亦组建子公司, 创新以设计牵头的 EPC 模式, 从规划设计走向施工和运营管理; 华阳国际投资建设混凝土预制件 (Precast Concrete) 构件厂—东莞市润阳联合智造有限公司, 使其完成了设计、生产、施工等核心环节的布局, 形成了产业链综合竞争优势; 建研院的主营业务除工程技术服务外, 亦包括新型建筑材料生产销售, 两者形成良好互动; 设计总院利用技术优势, 稳步推进总承包、专业化施工、PPP\EPC\BOT\BT\PMC\EMC、资本投资等相关产业链延伸业务, 打造了“工程投资咨询+规划+设计+建造”和“工程健康监测+诊断+设计+修复”工程产业链业务。

综上所述, 发行人本次募投项目新增固定资产和无形资产金额和比例, 与报告期最近 3 年内相应资产变化情况不存在重大差异; 募投项目新增员工人数和比

例与报告期内最近 3 年员工人数变化趋势一致；发行人在异地建立区域服务中心和产研转化基地运营中心符合发行人既定发展战略规划。发行人本次募投项目之一为在广州、洛阳、成都和杭州设立 4 大区域服务中心，充实配备相应生产人员，系对公司区域经营战略的落地和执行，本次募投项目的产研转化基地运营中心项目，系为发行人在建的桥梁安全与技术转化智能建造生产基地项目提供配套的综合办公及商务场所，通过该项募投项目的实施，有利于改善发行人在产业转化基地的研发、运营管理等方面的硬件设施条件，符合发行人科研创新发展规划。发行人已经制定成熟的业务开拓计划，募投项目的建设符合行业发展趋势。发行人通过购置办公场所、建设办公楼的方式实施募投项目，更有利于提升募投项目实施效果，推动公司战略落地，具有必要性。

（二）量化分析本次募投项目新增资产的折旧摊销、人员成本对未来公司经营业绩的影响

1、本次募投项目新增资产及对应折旧和摊销情况

发行人本次募投项目包括区域服务中心建设及服务能力提升项目、产研转化基地运营中心项目和补充流动资金，募集资金中用于购置办公场所、装修费、征地费、设备及工具购置费等资本性支出项目，参考发行人现行固定资产和无形资产折旧和摊销政策，模拟测算新增资产规模及项目建成后每年新增折旧和摊销金额如下表所示：

单位：万元

项目一	区域服务中心建设及服务能力提升项目	投资金额	折旧/摊销年限 (年)	每年折旧/摊销金额
1.1	区域服务中心建设	10,046.23	-	677.05
1.1.1	购置房产	6,450.00	40	153.19
1.1.2	装修费	890.00	40	21.14
1.1.3	设备硬件投入	1,002.48	7-8	161.97
1.1.4	软件投入	1,703.75	5	340.75
1.2	服务能力提升	9,093.77	-	1,742.25
1.2.1	设备硬件投入	4,393.78	7-8	802.25
1.2.2	软件投入	4,699.99	5	940.00
项目一募投资金新增资产金额		19,140.00	-	2,419.30
项目二	产研转化基地运营中心项目	投资金额	折旧/摊销年限	每年折旧/摊销金额

			(年)	
2.1	建安工程费	4,896.20	50	93.03
2.2	设备及工器具购置费	886.00	8	105.21
2.3	工程监理费、设计费等	826.60	50	15.71
2.4	土地购置费	608.20	50	12.16
项目二募投资金新增资产金额		7,217.00	-	226.11
小计		26,357.00	-	2,645.41
加：成渝和长三角区域服务中心拟以自有资金购置房产金额		4,960.00	40	117.80
合计		31,317.00	-	2,763.21

注：各类固定资产的净残值率为5%。

经测算，本次募集资金用于新增资本性支出的金额合计为26,357.00万元，考虑成渝和长三角区域服务中心拟以自有资金购置房产的投入4,960.00万元，发行人本次募投项目实施完毕后预计合计新增固定资产和无形资产31,317.00万元，分别占发行人2020年末总资产、归属于母公司股东净资产的6.14%和13.01%，将成为发行人重要的资产构成部分之一。按照发行人现行的折旧和摊销政策，本次募投项目实施完毕后，预计每年将新增折旧和摊销费用为2,763.21万元，分别占发行人2020年度营业收入和归属于母公司股东净利润的1.47%和9.02%。

2、本次募投项目新增员工招聘计划及相应人力成本支出情况

发行人是为交通、城建、建筑、环境和能源等领域建设工程提供专业技术服务的工程咨询公司，员工数量和素质对发行人提供服务能力和水平具有重要影响。为满足市场需求，报告期内随着收入规模增加，发行人员工人数随之相应增加。本次募投项目之一“区域服务中心建设及服务能力提升项目”系围绕公司主业开展，以完善公司服务网络布局，提升公司的技术水平及工程咨询服务能力，提升公司的业务承接能力。为顺利实施募投项目，发行人制定了募投项目实施期的员工招聘计划，并参考2020年度发行人人均员工支出17.82万元/人，模拟测算了新增员工增加的人员成本情况，具体情况如下表所示：

项目	T+12	T+24	T+36	平均值
募投项目新增人数	460	370	260	364
每期新增员工累计新增成本支出	8,197.20	14,790.60	19,423.80	14,137.20

由上表所示，募投项目实施期内发行人拟分别新增员工 460 人、370 人和 260 人，合计新增 1,090 人。参考 2020 年员工平均支出成本情况，测算募投项目实施期 3 年内将分别新增员工成本支出 8,197.20 万元、14,790.60 万元和 19,424.80 万元，分别占 2020 年度营业收入的 4.35%、7.84%和 10.30%，分别占 2020 年度归属于母公司股东净利润的 26.75%、48.27%和 63.39%，在不考虑收入增长的情况下新增人力成本支出对发行人净利润的影响逐年增强。

二、发行人补充披露相关风险

发行人已在募集说明书“重大事项提示 四、特别风险提示（二）募投项目新增人员、折旧和摊销等刚性成本的风险”以及“第三节 风险提示 五、募集资金投资项目的风险（三）募投项目新增人员、折旧和摊销等刚性成本的风险”中补充披露相关风险如下：

“（二）募投项目新增人员、折旧和摊销等刚性成本的风险”

公司本次募投项目区域服务中心建设及服务能力提升项目拟在广州、洛阳、杭州和成都建立区域服务中心，并拟通过人员招聘等方式提升服务能力。如未来发生市场开拓未达预期、内部管控无法高效利用新增人力情形，将可能导致新增产能无法消化，公司经营战略目标无法实现的风险。特别是对于本次募投项目中新招聘的人员，募投项目实施期内拟分别新增员工 460 人、370 人和 260 人，合计新增 1,090 人，占 2020 年末发行人员工人数（剔除中赞国际后）的 52.13%。**本次募投项目新增人数略高于报告期最近 3 年发行人员工人数。**按照 2020 年人均人员成本 17.82 万元/人估算，募投项目实施期 3 年内新增员工各期累计成本支出分别为 8,197.20 万元、14,790.60 万元和 19,424.80 万元，分别占 2020 年度营业收入的 4.35%、7.84%和 10.30%，分别占 2020 年度归属于母公司股东净利润的 26.75%、48.27%和 63.39%，在不考虑收入增长的情况下对发行人净利润的影响逐年增强。因人员工资支出具有刚性，如新增**服务能力**无法有效转化为订单实现效益，将直接导致公司的人力成本的增加，对公司经营业绩造成不利影响。

公司本次募投区域服务中心建设及服务能力提升项目和产研转化基地运营中心项目使用的募集资金用于资本性支出的金额合计为 26,357.00 万元，考虑成渝和长三角区域服务中心拟以自有资金购置房产的投入 4,960.00 万元，发行人本

次募投项目实施完毕后预计合计新增固定资产和无形资产 31,317.00 万元，分别占发行人 2020 年末总资产、归属于母公司股东净资产的 6.14% 和 13.01%。**本次募投项目合计新增固定资产和无形资产金额略高于报告期最近 3 年发行人相应资产增长金额。**按照发行人现行的折旧和摊销政策，本次募投项目实施完毕后，预计每年将新增折旧和摊销费用为 2,763.21 万元，分别占发行人 2020 年度营业收入和归属于母公司股东净利润的 1.47% 和 9.02%。因募投项目后续的经营效果受市场环境、竞争格局、行业政策等多重因素影响，若公司募投项目建成后经营情况未达到设定预期目标，募投项目新增资产导致的折旧及摊销等刚性费用将会对公司未来经营业绩产生不利影响。

综上，本次募投项目建成后，每年预计新增的人员、折旧和摊销等刚性成本合计为 22,188.01 万元，分别占发行人 2020 年度营业收入和归属于母公司股东净利润的 11.77% 和 72.41%，如募投项目经营情况未达预期，募投项目新增的刚性成本支出将对公司未来经营业绩产生不利影响。”

三、中介机构核查事项

（一）核查过程

保荐机构进行了如下核查：

1、查阅了本次募投项目的可行性研究报告，对发行人募投项目新增资产及对应折旧和摊销计算进行复算。

2、与发行人高管及相关人员进行访谈，查阅发行人年度报告、发展规划报告等文件，了解发行人业务发展方向，判断募投项目建设与公司发展方向的契合度，对募投项目新增人员消化计划进行了了解。

3、查阅了发行人年度报告，对报告期内员工变动情况、人均员工支出情况进行核查。

4、查阅了发行人本次募投项目相关的行业资料和政策文件，分析募投项目下游市场、所在区域发展前景。

5、查阅了发行人区域发展相关规划，取得发行人经营相关情况说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

综上所述，发行人本次募投项目新增固定资产和无形资产金额和比例，与报告期最近3年内相应资产变化情况不存在重大差异；募投项目新增员工人数和比例与报告期内最近3年员工人数变化趋势一致；发行人在异地建立区域服务中心和产研转化基地运营中心符合发行人既定发展战略规划。发行人已经制定成熟的业务开拓计划，募投项目的建设符合行业发展趋势。发行人通过购置办公场所、建设办公楼的方式实施募投项目，更有利于提升募投项目实施效果，推动公司战略落地，具有必要性。本次募投项目的实施，将使得发行人固定资产和无形资产规模上升，员工成本支出提升，如本次募投项目新增产能无法有效消化，本次募投项目新增资产的折旧或摊销、人员成本支出将会对公司未来经营业绩产生不利影响，发行人已披露相关风险。

（本页无正文，为《河南省交通规划设计研究院股份有限公司与华泰联合证券有限责任公司关于河南省交通规划设计研究院股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券审核中心意见落实函的回复》之签章页）

河南省交通规划设计研究院股份有限公司



2022年7月19日

(本页无正文,为《河南省交通规划设计研究院股份有限公司与华泰联合证券有限责任公司关于河南省交通规划设计研究院股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人: 韩斐冲

韩斐冲

张若思

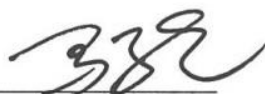
张若思



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读河南省交通规划设计研究院股份有限公司本次审核中心意见落实函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，落实函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。

保荐机构总经理：



马 晓

