



廣東信達律師事務所
SHU JIN LAW FIRM

关于
深圳瑞捷工程咨询股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（五）

中国 深圳 福田区 益田路6001号太平金融大厦11、12楼 邮政编码：518017
11&12F., TAIPING FINANCE TOWER, 6001 YITIAN ROAD, FUTIAN, SHENZHEN, CHINA
电话(Tel.): (0755) 8826 5288 传真(Fax.): (0755) 8826 5537
网址 (Website): <http://www.shujin.cn>

广东信达律师事务所
关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（五）

信达首创意字[2020]第 007-5 号

致：深圳瑞捷工程咨询股份有限公司

广东信达律师事务所（以下简称“信达”）接受深圳瑞捷工程咨询股份有限公司（以下简称“发行人”）的委托，根据深圳证券交易所创业板注册管理的相关要求出具了报告期为 2017 年度、2018 年度、2019 年度的《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“原《律师工作报告》”）、《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“原《法律意见书》”），根据深圳证券交易所核发的《关于深圳瑞捷工程咨询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》（审核函[2020]010053 号，以下简称“《问询函》”）及深圳证券交易所补充要求中涉及的需要发行人律师补充核查或说明的有关法律问题出具了《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称“《补充法律意见书（一）》”），根据 2020 年上半年发行人经营运作中的更新情况出具了《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称“《补充法律意见书（二）》”）并对《补充法律意见书（一）》出具日后发行人经营运作中发生的、可能影响《补充法律意见书（一）》的事项进行了核查，并出具《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称“《补充法律意见书（三）》”），根据深圳证券交易所核发的《关于深圳瑞捷工程咨询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第二轮审核问询函》（审核函〔2020〕010484 号，以下简称“《第二轮问询函》”）及深圳证券交易所补充要求中涉及的需要发行人律师补充核查或说明的有关法律问题进行补充核查及说明，并出具《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（四）》（以下简称“《补充法

律意见书（四）》”）。

现信达律师根据深圳证券交易所上市审核中心核发的《关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010624 号，以下简称“《落实函》”）及深圳证券交易所上市审核中心补充要求中涉及的需要发行人律师补充核查或说明的有关法律问题补充核查及说明，并出具本补充法律意见书。

信达已严格履行法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，对发行人的有关经营活动以及本次发行申请的合法性、真实性、准确性进行了补充核查验证，保证本补充法律意见书不存在虚假记载、误导性陈述及重大遗漏。本补充法律意见书须与原《律师工作报告》、原《法律意见书》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》、《补充法律意见书（三）》、《补充法律意见书（四）》一并使用，原《律师工作报告》、原《法律意见书》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》、《补充法律意见书（三）》、《补充法律意见书（四）》中未被本补充法律意见书修改的内容仍然有效。信达律师在原《律师工作报告》、原《法律意见书》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》、《补充法律意见书（三）》、《补充法律意见书（四）》中声明的事项以及所使用的简称仍适用于本补充法律意见书。

目 录

《落实函》：1、关于市场竞争及业务可持续性风险.....	4
《落实函》：2、关于客户.....	10

正 文

《落实函》：1、关于市场竞争及业务可持续性风险。请发行人结合监理公司进入第三方工程评估行业、房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大等情况，补充披露未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、主营业务毛利率可能下滑等风险，并补充风险提示。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

1. 市场竞争情况及相关风险

根据发行人的说明，发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，发行人具备较强的市场竞争力。随着经济体制改革的深化、政府“放管服”职能的转变以及工程管理服务市场化进程的加快，发行人也面临着未来监理公司进入第三方工程评估行业、房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步对行业的冲击等情况，市场竞争环境的变化将对发行人业务产生影响，具体分析如下：

1.1. 监理公司进入第三方工程评估行业

自 1988 年建设工程监理制度试点至今，我国建设工程监理行业已有三十多年的发展历史，国家对工程监理行业实行资质准入。第三方工程评估是 2010 年前后在市场化需求下催生的新兴业态，从其诞生以来，经营与开展以市场化方式进行，无资质或许可要求。

近十年以来，陆续有监理公司尝试进入第三方工程评估业务领域。从目前发展现状来看，监理公司仍以工程监理业务为主，以第三方工程评估业务为主业的监理公司较少，并未成为第三方工程评估行业的主要成员。此外，监理行业也面临转型升级，2017 年住建部发布《住房城乡建设部关于促进工程监理行业转型升级创新发展的意见》（建市[2017]145 号）提出，“为完善工程监理制度，更好发挥监理作用，促进工程监理行业转型升级、创新发展，……对于选择具有相应工程监理资质的企业开展全过程工程咨询服务的工程，可不再另行委托监理……”。

虽然发行人具有先发优势、客户认可度比较高，但监理公司作为建设工程“五方责任主体”之一，对第三方工程评估业务较为熟悉，未来若能深度挖掘自身服务价值点，实现市场化转型，也可能进入第三方工程评估行业，与发行人业务形成

竞争。

1.2. 同类第三方工程评估公司发展壮大

第三方工程评估机构是 2010 年前后在市场化需求下催生的新兴业态，目前国内涉足第三方工程评估的企业较少，除发行人外，主要同行业公司还包括上海平大建筑工程管理咨询有限公司、法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司、莱坊房地产经纪（上海）有限公司、南通市建研工程咨询有限公司、深圳博云工程管理有限公司、北京赛瑞斯国际工程咨询有限公司及永明项目管理有限公司等。

随着客户对第三方工程评估价值认可度的逐步提升，将会吸引更多新的第三方工程评估行业从业者加入其中，同时优秀的第三方工程评估公司也将进一步发展壮大，特别是一批国际知名的同行、类同行企业，如法利投资（上海）有限公司、通标标准技术服务有限公司等，若加大在第三方工程评估领域的投入力度，将对发行人造成持续的竞争压力。

1.3. 房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求

对于房地产集团和区域客户而言，在项目数量较少的时候，对下辖项目的管理通常由其自身负责实施，但面对工程项目数量不断激增、房地产行业增速放缓但集中度不断增强、建设单位首要责任不断强化等情况，需要进一步加强对其下辖工程项目质量、安全等方面进行管理和把控。相对于房地产公司自聘人员加强自身能力建设，引入第三方工程评估机构将会更加独立、节约成本、提升房地产企业的人均效益，更具综合效益。即对于房地产集团和区域客户而言，采用第三方工程评估是社会分工进一步细化的结果，发行人提供第三方工程评估的优势如下：

1.3.1. 第三方评估机构具有独立、客观的特性，相较于自身进行评估，委托方利用第三方评估机构进行工程评估能够减少内部人为的干扰，增强评估结果的公正性、可靠性，提高评估成果的使用价值。

1.3.2. 在业务开展过程中，发行人建立了涵盖多个城市、多个项目标段评估数据的瑞捷数据库，发行人内部通过将评估结果与数据库进行对标分

析，可以协助委托方更好地了解被评估工程项目质量、安全、运维管理状态、特征，识别优势与不足。

1.3.3. 除提供评估结果外，发行人也会基于自身多年从业经验，对评估中发现的问题和隐患提出针对性的改善措施与解决方案，宣讲优秀案例，示范标准做法。对于工程项目中存在的系统性质量和安全风险，还能从管理制度等角度给出分析和建议。

若房地产集团和区域客户通过加强自身能力建设，自行进行品控管理的优势强于采用发行人提供第三方工程评估服务的优势后，将可能减少对发行人的相关业务需求，进而造成发行人业务规模缩小。

1.4. 科技进步对行业的冲击

当今社会科技进步日新月异，从多方面影响人们工作和生活，第三方工程评估业务也不例外，需要借助技术设备、数据分析等先进手段，对评估业务事前准备、事中控制、事后分析进行全过程管控。行业中少数有该意识的公司在这方面已经投入了大量资源，提前布局，提高工作效率、提升服务价值。

以发行人为例，发行人重视技术研发投入，具体研发方向包括建设工程质量安全量化评价标准、驻场管理标准的建立，基于工程管理的解决方案咨询，瑞捷咨询评估 APP、瑞捷知识库等信息化工具的开发与应用等。随着发行人业务量的扩大，评估标段和评估数据持续积累，发行人独立研发数据库已拥有涵盖全国数百个城市、十万多次对项目标段实测实量及风险评估的数据。

2020 年上半年因疫情原因，现场评估的模式受到了一定影响，部分标杆客户尝试将智能监控设备运用到对施工现场的管理，基于此，发行人协同标杆客户，创新研发第三方线上评估流程及体系，实现对客户全国各地项目进行实时远程监控，开发出“线下+线上”相结合的全新评估模式。

未来，随着科学技术的进一步发展，行业新进入者或者同类第三方工程评估公司可能更快地利用或掌握更新的图像识别技术、数据收集与分析技术等，改变行业竞争格局，加速行业从业者优胜劣汰。

2. 竞争可能产生的影响

根据发行人的说明，发行人所面临的竞争情况的变化，可能产生的影响分为两个方面：

第一，有利方面。第三方工程评估是 2010 年前后在市场化需求下催生的新兴业态，通过行业从业者十多年来的不断创新、探索，服务价值日渐被客户认可。新进入者的增加和行业优秀公司的发展壮大，将会进一步扩大行业的影响力，促进行业的良性发展，促使行业从新兴业态走向成熟，有利于行业内的优秀公司获得长足发展。发行人在行业内具备一定的优势和实力，可以有效应对行业的竞争变化。

第二，不利方面。未来随着行业影响力的不断扩大、行业从新兴走向成熟，行业参与者将会越来越多，第三方工程评估行业的竞争加剧，对发行人的优势地位造成一定挑战。例如监理公司进入第三方工程评估行业、房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步带来对行业冲击等情况都可能导致发行人未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、主营业务毛利率可能下滑等风险。

2.1. 未来市场空间被挤占或缩减的风险

第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，行业发展有待进一步成熟，新进入的行业参与者例如监理公司、发展壮大的同类公司可能会发现新业务模式、业务机会，或针对客户的需求研发出新的产品解决方案，若发行人无法适应市场的发展与竞争，则存在未来市场空间被挤占的风险。此外，房地产集团客户和区域客户可能进一步加强自身项目管理能力，压缩发行人第三方工程评估行业的市场空间。

2.2. 市场竞争更激烈风险

发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，未来随着行业影响力逐步扩大，参与者逐步增加，例如未来监理公司进入第三方工程评估行业、同类公司发展壮大等可能导致发行人面临市场竞争更激烈的风险。其次，若房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求，将进一步强化行业内不同公司的竞争局面。此外，行业新进入者或者同类第三方工程评估公司可能更快地利用或掌握更新的图像识别技术、数据收集与分析技术等，

改变行业竞争格局，加速行业从业者优胜劣汰。

2.3. 主营业务毛利率可能下滑风险

随着行业参与者的增加，为了维护客户、给客户创造更多的价值，需要发行人不断深入了解客户需求并迅速做出反应，如果相较于新进入的行业参与者例如监理公司、发展壮大的同类公司，发行人提供产品和服务不能持续满足市场和客户需求，发行人可能将面临业务量减少或收费标准降低、主营业务毛利率下滑的风险。此外，若房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求，也可能降低服务价格，造成主营业务毛利率下滑。该等因素均可能对发行人未来经营状况和盈利能力产生不利影响。

3. 发行人已经形成的优势有利于保持业务的持续发展

根据发行人的说明，发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，发行人具备较强的市场竞争力，发行人已经形成的优势有利于在竞争环境中保持业务持续发展。发行人的竞争优势主要体现在如下几个方面：

3.1. 先发优势

作为国内第三方工程评估业的早期参与者之一，相较于行业其他参与者，发行人具有先发优势：

一方面，发行人在国内较早推出了第三方工程评估服务，满足了建设单位对工程品质提升的诉求，积累了较多优质客户，占据了主要市场份额。另一方面，在行业标准的制定和建设过程中，发行人作为主编方会同中国建筑设计研究院等单位编制的《住宅建筑工程品质量化评估标准》已获中国工程建设标准化协会批准发布，将于 2021 年 2 月 1 日起实施，本标准旨在统一建筑工程施工质量评估的内容和方法。

3.2. 产品优势

在长期经营过程中，发行人持续积累业务知识和经验，不断创新评估产品，拓展服务领域，推动发行人产品应用领域由最初的工程施工单一环节拓展到设计、

招采、施工、交付、运维等多个环节，发行人业务类型由单一的工程评估服务向驻场管理、管理咨询服务等方向延伸。

发行人现已建立涵盖全国多个区域的实测实量及风险评估数据的“瑞捷数据库”，通过大数据反映出中国各区域各阶段房地产项目的质量、安全管理特征及优势。

3.3. 研发优势

发行人重视技术研发投入，具体研发方向包括建设工程质量安全量化评价标准、驻场管理标准的建立，基于工程管理的解决方案咨询，瑞捷咨询评估 APP、瑞捷知识库等信息化工具的开发与应用等。

3.4. 运营管理优势

发行人合作的客户众多，业务覆盖范围广，发行人所面临的客户需求、工程项目所在地等客观条件各有差异，评估人员日常出差频率高，对发行人的人员、项目统筹优化管理提出了较高的要求。发行人借助于自行研发及外购的信息化管理系统，保障业务稳健运营。

3.5. 客户优势

截至本补充法律意见书出具之日，发行人已先后与万科集团、碧桂园控股有限公司、融创中国、保利发展、龙湖集团控股有限公司、华润置地有限公司等大型房地产企业或其境内子公司展开合作。同时，发行人已与深圳、济南、武汉、合肥、广州等多区域公共工程建设单位、建设行政主管部门及其他部门建立合作关系，服务内容涵盖工程评估、驻场管理、管理咨询等多种业务类型。

3.6. 品牌优势

发行人专业从事第三方工程评估、驻场管理和咨询服务，建立了“瑞捷咨询”品牌，并多次获得了融创中国、保利发展、龙湖集团控股有限公司、招商局蛇口工业区控股股份有限公司等企业授予的“优秀供应商”、“优秀合作单位”、“优秀合作伙伴”、“最佳同路人奖”、“优秀咨询单位”等荣誉以及深圳市市政工程质量安全监督站、武汉市东湖新技术开发区建设局等政府单位授予的“优秀服务团队”、“优秀咨询单位”等多项荣誉。

同时，自 2015 年起，发行人已举办五届建筑工程品质管理高峰论坛，分享工程品质提升对地产行业发展与产品创新的经验，探讨技术革新对工程建设行业带来的改变，促进行业内沟通交流，为发行人业务发展奠定了基础。

3.7. 人才优势

第三方工程评估业是一个建设工程领域综合服务型行业，属于人才密集型、知识密集型行业，发行人自成立以来，持续投入大量资源开展专业人才培养与发展工作。目前，通过持续的内部培养和外部引进，发行人已打造一支超过千人，包含工程技术、信息化、数据分析、市场营销、综合管理等各领域专业人才的员工队伍，为发行人业务持续开展提供了坚实的人才基础。

3.8. 项目经验优势

在工程技术服务行业，项目经验往往是支撑发行人业务拓展的重要因素，客户一般非常重视企业过往的项目经验。发行人自成立以来，陆续与万科集团、碧桂园、融创中国、保利发展等二百多家国内知名的房地产企业，以及多个城市公共工程建设单位、建设行政主管部门展开合作。到目前为止，发行人第三方工程评估业务已覆盖全国数百个城市，对建设目标标段评估服务超过十余万次，具有项目经验优势。

综上，信达律师认为：发行人所在的第三方工程评估业属于工程管理服务领域的新兴业态，目前国内竞争企业较少，发行人具备较强的市场竞争力。但未来可能存在监理公司进入第三方工程评估行业、房地产公司加强自身能力后减少相关业务需求、同类公司发展壮大、科技进步对行业的冲击等情况，导致发行人面临未来市场空间被挤占、市场竞争更激烈、主营业务毛利率可能下滑等风险。

《落实函》：2、关于客户。申报文件显示，在持有瑞捷有限股权之前，范文宏、黄新华曾长期在邦迪工程任职。在李琦和王丽华创业初期，范文宏和黄新华在工作中接触到部分有第三方工程评估服务潜在需求的客户，为满足客户对此新业务的需求，将瑞捷有限介绍给相关客户，推动了瑞捷有限的业务发展。请发行人补充披露：（1）范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人客户重叠的具体情况；（2）范文宏和黄新华将在工作中接触到有第三方工程评估服务潜在需求的客户介绍给发行人是否构成谋取原任职单位的商业机会，是否存在利益冲

突。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

(1) 范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人客户重叠的具体情况

根据邦迪工程出具的书面确认，范文宏、黄新华于 2016 年 12 月从邦迪工程离职。根据公开查询获悉的信息，在范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，发行人与邦迪工程存在如下 9 家重叠客户：

序号	重叠客户集团名称	与发行人起始合作年份	最初业务获取方式
1	万科集团	2012年	直接委托
2	莱蒙国际	2012年	直接委托
3	中航地产	2012年	直接委托
4	中信地产	2013年	直接委托
5	远洋集团	2013年	直接委托
6	星河地产	2013年	直接委托
7	世茂集团	2014年	直接委托
8	正荣集团	2015年	直接委托
9	深圳工务署	2015年	直接委托

注：发行人与客户最初合作时通常金额较小，若金额未达到对方招标起点标准，则按对方要求采用直接委托方式

针对上述重合的 9 家客户，分析如下：

1. 范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间仅直接服务于万科集团深圳公司下辖的部分工程项目

根据范文宏、黄新华的说明，其在邦迪工程任职期间，主要为万科集团深圳公司下辖的部分工程项目提供监理工作，当万科集团总部有第三方工程评估服务的采购需求时，范文宏、黄新华将此业务介绍给其配偶设立的瑞捷有限。

除万科集团之外，另外 8 家重叠客户莱蒙国际、中航地产、中信地产、星河地产、远洋集团、世茂集团、正荣集团、深圳工务署并不是范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间直接对接服务的客户。但随着第三方工程评估带来的价值逐步获得市场和客户认可，越来越多的房地产企业、公共工程建设单位、建设行政主管部门

部门等开始引进第三方工程评估服务。基于瑞捷有限与万科集团等知名房地产企业合作中逐步积累的口碑、经验，莱蒙国际、中航地产、中信地产、星河地产、远洋集团、世茂集团、正荣集团、深圳工务署先后选择与瑞捷有限开展第三方工程评估合作。

2. 重叠客户在发行人整体客户数量中占比很低

根据发行人的说明，2012 至 2016 年各年末，发行人合作客户数量分别为 10 余家、30 余家、50 余家、70 余家、100 余家，因此，上述重叠客户在发行人的整体客户数量中占比很低。

3. 发行人和邦迪工程对重合客户服务的层级不同、业务不同

根据发行人的说明，针对上述重叠客户，发行人和邦迪工程开展的业务不同，针对同一客户服务的内部层级也不一样：邦迪工程的主营业务是工程监理，主要服务于单一特定的工程项目；发行人提供的第三方工程评估，服务于房地产企业集团、政府主管部门等客户的监管层面，协助其履行内部统筹管理的职责。因此，发行人和邦迪工程就重叠客户所提供的服务存在显著差异。

(2) 范文宏和黄新华将在工作中接触到有第三方工程评估服务潜在需求的客户介绍给发行人是否构成谋取原任职单位的商业机会，是否存在利益冲突

根据发行人的说明，瑞捷有限刚设立的前几年，国内第三方工程评估业整体仍处于萌芽和探索阶段，相关服务需求量较小且缺乏稳定性，市场对第三方工程评估业务认知度不高。

根据范文宏、黄新华的说明，其在工作中接触到部分有第三方工程评估服务潜在需求的房地产企业，为满足上述企业对此新业务的需求，其将其配偶李琦、王丽华设立的瑞捷有限介绍给上述企业，由上述企业自行决定是否与瑞捷有限或其他方开展合作，不属于谋取原任职单位商业机会的行为，不构成利益冲突。

根据邦迪工程出具的书面确认：1.范文宏、黄新华在邦迪工程任职期间未担任董事、监事，不属于高级管理人员。邦迪工程未曾与范文宏、黄新华签署保密协议、竞业禁止协议或包含竞业禁止条款的其他协议。2.邦迪工程知晓并同意范文宏、黄新华配偶设立发行人的行为，对发行人的设立、经营、股权转让及人员

雇佣相关事宜无任何异议。发行人不存在取得本应属于邦迪工程商业机会的情形。

3.邦迪工程与发行人及范文宏、黄新华之间不存在任何（包括但不限于劳动或知识产权方面）争议、潜在纠纷，无任何未结清债权债务，邦迪工程不会向发行人或范文宏、黄新华提出任何主张或要求。

根据中国执行信息公开网、中国裁判文书网、审判流程信息网等网站公开信息以及发行人、范文宏和黄新华的书面确认，发行人、范文宏和黄新华均不存在正在审理或已判决的侵权方面诉讼案件，未曾发生可能被认定为侵害邦迪工程商业机会、构成利益冲突的纠纷或主张。

综上所述，信达律师认为：范文宏和黄新华在邦迪工程工作期间，邦迪工程与发行人重叠客户在发行人的整体客户数量中占比较低，绝大多数的重叠客户是发行人自身通过市场竞争获取，就对重叠客户所提供的产品或服务，发行人和邦迪工程开展的业务不同，针对同一客户所服务的内部层级也不同。范文宏和黄新华将在工作中接触到有第三方工程评估服务潜在需求的客户介绍给发行人不构成谋取原任职单位商业机会的情形，与邦迪工程间不存在利益冲突。

本补充法律意见书一式二份，每份具有同等法律效力。

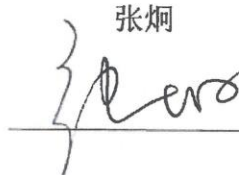
（本补充法律意见书以下无正文）

(本页无正文,系《广东信达律师事务所关于深圳瑞捷工程咨询股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(五)》之签署页)

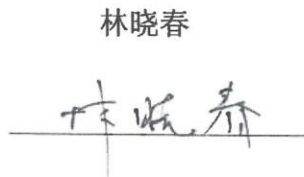


广东信达律师事务所(盖章)

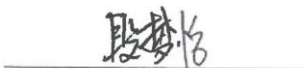
负责人(签字):

张炯


经办律师(签字):

林晓春


段梦怡



2020 年 10 月 27 日

本页为签署页