



关于安徽晶奇网络科技股份有限公司
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的回复

保荐人（主承销商）



二〇二一年五月

关于安徽晶奇网络科技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的回复

深圳证券交易所：

根据贵所下发的审核函〔2021〕010494号《关于安徽晶奇网络科技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》（以下简称“《问询函》”）的要求，安徽晶奇网络科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“晶奇网络”）与国元证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“国元证券”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、安徽天禾律师事务所（以下简称“发行人律师”），本着勤勉尽责、诚实信用的原则，认真履行了尽职调查义务，针对问询函相关问题进行了认真核查，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《安徽晶奇网络科技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（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（加粗/不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

目 录

1、关于主营业务	4
2、关于客户	21
3、关于股东信息	42
4、关于对赌协议	53
5、关于营业收入	59
6、关于营业成本及采购	81
7、关于毛利率	117
8、关于期间费用	139
9、关于应收账款	159
10、关于存货	175
11、关于长期应收款	181
12、关于资金流水	187
13、关于 2020 年业绩及审计截止日后财务信息	212
14、关于民办非企业单位	219

1、关于主营业务

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 公司的医卫信息化产品包含了医疗机构信息化系统（数字化医院管理信息系统）、公共卫生信息化系统（基本公共卫生服务管理、家庭医生签约管理、妇幼保健管理、家庭医生综合管理等信息系统）、区域卫生信息化系统（全民健康信息平台）等多个子系统/子产品。但是，因公司在项目获取时将公司相关软件产品集成整合，涉及医疗机构信息化、公共卫生信息化、区域卫生信息化中部分或全部软件产品，以满足卫健部门信息化建设要求，故公司医卫信息化产品收入无法准确拆分为上述三类细分产品收入。

(2) 公司的医保信息化产品也存在类似原因导致无法准确拆分为三类细分产品收入；申报材料未显示公司民政信息化产品、养老信息化产品的细分产品收入结构。

(3) 公司基层云 HIS 系统在按照合同约定向客户交付软件产品并经客户验收后获取产品销售收入，并可提供后续运维服务获取运维服务收入。公司项目中通常涉及将医疗机构信息化、公共卫生信息化、区域卫生信息化中部分类别或全部类别软件产品集成整合，以满足卫健部门信息化建设要求，基层云 HIS 系统仅为其中涉及的软件之一，故无法按照合同准确拆分出基层云 HIS 系统收入。

(4) 公司标准化 SaaS 云产品在按照合同约定为客户开通账号、进行基础信息配置、软件运行、使用培训经客户验收后获取产品销售收入，并在客户后续使用期间内按年度收取售后服务费用，记入运维服务收入。

(5) 2017 年至 2020 年公司与客户签署的合同中存在同时包含公司软件产品和系统集成两项交易的情形，涉及各期收入金额分别为 1,249.77 万元、908.96 万元、1,555.31 万元、6,116.54 万元。

(6) 2017 年至 2020 年，相关客户存在同时采购发行人两项以上业务的情形，

涉及各期收入金额分别为 5,795.05 万元、8,404.49 万元、7,904.78 万元、11,860.92 万元。

请发行人：（1）说明发行人项目收入、成本核算方式，在相关大类产品可以根据应用场景细分为不同子系统/子产品的情况下，却无法确认细分产品收入的合理性。

（2）说明云 HIS 系统、标准化 SaaS 云产品按照不同阶段分别确认收入的合规性，各期相关产品的收入金额，相关阶段是否可以严格区分，是否与销售合同相符，相关收入金额确认是否准确。

（3）结合各期主要项目的合同条款说明与客户签署的合同中存在同时包含公司软件产品和系统集成两项交易的合理性，结合具体实例说明软件产品和系统集成对应的业务内容或实施内容的重叠情况，结合相关合同及其附件说明是否已明确区分集成业务和软件产品，或为发行人自行拆分，是否可以严格区分，相关收入金额确认是否准确。

（4）说明各期软件产品退税金额占比较高与同行业公司的差异情况，发行人软件产品业务与同行业部分公司 HIS 等集成业务的差异性，相关软件产品是否符合退税范围。

（5）结合各期主要项目内容、合同条款说明相关客户同时采购发行人两项以上业务的必要性。

（6）说明运维与技术服务收入中与自身软件销售后产生的运维收入情况，已交付完毕的软件产品与后续运维服务收入产生时间间隔和软件产品合同约定的免费运维周期匹配性，是否存在客户软件产品运维收入产生时间早于免费运维时间结束的情形，是否存在非发行人交付的软件产品产生的对应运维收入。

请保荐人、申报会计师逐项核查上述事项，详细说明核查方式、核查程序、核查比例，发行人律师逐项核查相关合同与前述回函事项的一致性，并发表明确

意见。

回复：

【披露与说明】

一、说明发行人项目收入、成本核算方式，在相关大类产品可以根据应用场景细分为不同子系统/子产品的情况下，却无法确认细分产品收入的合理性

（一）说明发行人项目收入、成本核算方式

报告期内，公司各类业务分别签署销售合同或明确约定了各业务类型的销售金额，可以合理区分，公司相关收入、成本也按照不同项目单独归集核算。

报告期内，公司软件产品、运维及技术服务和系统集成业务按合同立项，收入按项目核算，公司根据企业会计准则的相关规定制定并严格执行收入确认政策，收入确认的具体原则如下：

收入类别	收入确认具体方法
软件产品合同	完成软件产品的实施，并取得客户的验收文件确认单时确认收入，对于合同约定区分初验和终验，客户分别进行初验和终验的，公司在取得客户的初验报告时确认收入。
系统集成合同	产品交付客户并完成安装调试，取得客户验收文件确认单时确认收入，对于合同约定区分初验和终验，客户分别进行初验和终验的，公司在取得客户的初验报告时确认收入。
运维服务合同	在固定期间内持续提供运维服务，在服务期内按照直线法分期确认收入。
技术服务合同	对于单次提供的服务，在服务已经提供并取得客户验收文件确认单时确认收入；对于在固定期间内持续提供的服务，在服务期内按照直线法或实际结算工作量分期确认收入。

报告期内，同行业可比上市公司的收入确认政策对比情况如下：

公司名称	相关收入确认政策（2018-2019年）	相关收入确认政策（2020年）
久远银海	①定制产品化软件：合同规定需要安装验收的，在取得客户的安装验收报告时确认收入；合同未规定需要安装验收的，在取得到货验收证明时确认收入 ②定制工程化软件：取得初验报告，根据初验时合同约定的付款比例确认初验收入；取得终验报告时确认剩余收入。若合同约定包含质保金，需扣除质保金确认收入	①产品软件：合同规定需要安装验收的，在取得客户的安装验收报告时确认收入；合同未规定需要安装验收的，在取得到货验收证明时确认收入 ②定制软件：在取得终验报告时确认收入；如合同明确约定包含质保金，质保金在质保期内，分期确认收入 ③系统集成：合同规定需要安装验收的，在取得客户的安装验收报告时确认收入；合同未约定需要安装验收的，在取得到货验收证明时确认收入

	③系统集成：合同规定需要安装验收的，在取得客户的安装验收报告时确认收入；合同未规定需要安装验收的，在取得到货验收证明时确认收入	
创业慧康	①软件销售：采用完工百分比法确认收入 ②计算机设备系统集成业务：整个项目验收完成时确认收入	①软件销售：属于在某一时点履行的履约义务，在其完成履约义务并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益可能流入时确认收入 ②计算机设备系统集成业务：属于在某一时点履行的履约义务，在其完成履约义务并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益可能流入时确认收入
卫宁健康	①销售商品：商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制，相关收入、成本能够可靠计量，确认商品销售收入 ②定制软件销售：提供定制软件劳务交易的结果在资产负债表日能够可靠估计的，采用完工百分比法确认收入；提供定制软件劳务交易的结果在资产负债表日不能够可靠估计的，若已经发生的成本预计能够得到补偿的，按已经发生的成本金额确认收入，否则不确认收入	①商品销售：属于在某一时点履行的履约义务，在产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入时确认收入 ②定制软件销售：如果属于在某一时段履行的履约义务，按履约进度确认收入，其中履约进度不能合理确定的，若已经发生的成本预计能够得到补偿，按已经发生的成本金额确认收入
易联众	①客户定制软件设计开发：提供劳务交易结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认收入；提供劳务交易结果不能够可靠估计的，若已经发生的成本预计能够得到补偿的，按已经发生的成本金额确认收入，否则不确认收入 ②IC卡销售：IC卡交付并取得客户验收确认后确认收入 ③系统集成项目：系统安装调试完毕且项目经过客户初步验收后确认收入 ④外购硬件销售：商品交付并经客户验收后确认收入 ⑤自制硬件销售：商品交付并经客户验收后确认收入	①客户定制软件设计开发：项目实施完毕并经客户验收合格，取得正式上线报告或初验报告后确认收入 ②IC卡产品：IC卡交付并取得客户验收确认后确认收入 ③系统集成项目：系统安装调试完毕且项目经过客户验收后确认收入 ④外购硬件销售：商品交付并经客户验收后确认收入 ⑤自制硬件销售：商品交付并经客户验收后确认收入
山大地纬	①定制化软件：按照完工百分比确认收入 ②产品化软件：将软件交付给购货方，完成安装和试运行后确认收入 ③硬件及系统集成：相关货物发出或服务完成后，经客户验收合格后确认收入	①软件开发：对于满足有权就累计至今已完成的履约部分收取款项且具有不可替代性的项目，按照投入法在一段时期内确认收入；否则在验收通过后确认收入 ②产品化软件：在产品交付后收款或取得收款依据时确认收入 ③硬件及系统集成：在相关货物发出或服务完成后，经客户验收合格后确认收入

由上表可知，对于软件收入确认，2018-2020 年度，久远银海采用验收确认收入，卫宁健康采用完工百分比确认收入，山大地纬产品化软件采用产品交付确认收入、定制化软件采用完工百分比确认收入；2018-2019 年度，创业慧康、易联众采用完工百分比确认收入，2020 年度采用正式上线报告或初验报告确认收入。对于系统集成业务，久远银海、创业慧康、卫宁健康、易联众和山大地纬均按照验收确认收入。

报告期内，公司验收确认收入的软件产品和系统集成项目可分为以下三类：①合同未约定区分初验和终验，客户进行一次验收，公司取得客户的验收报告时确认收入；②合同约定区分初验和终验，但实际执行中客户只进行一次验收，公司取得客户的验收报告时确认收入；③合同约定区分初验和终验，客户分别进行初验和终验，公司取得客户的初验报告时确认收入。

对于报告期内部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收主要原因系：因公司政府部门客户受合同制式或付款进度方式等因素影响，存在部分合同约定了初验和终验的付款环节，但在验收程序上并未约定初验和终验的程序及标准，且此类客户验收一般需要组织外部专家，在实际验收过程中仅安排一次验收，具有合理性，符合业务实际。

报告期内，上述三类收入验收情形的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	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 (%)
第一类	10,849.09	78.28	9,985.89	95.22	11,798.60	88.52
第二类	1,828.19	13.19	501.46	4.78	1,529.94	11.48
第三类	1,181.88	8.53	—	—	—	—
合计	13,859.16	100.00	10,487.36	100.00	13,328.54	100.00

报告期内合同约定区分初验和终验，客户分别进行初验和终验，公司取得客户的初验报告时确认收入的项目明细如下：

单位：万元

项目	收入类型	收入金额	收入确认时点	初验时间
濰溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目	软件产品	937.17	初验	2020.12
	系统集成	108.85		

广东省居民家庭经济状况核对项目	软件产品	107.55	初验	2020.4
	系统集成	28.32		

上述项目合同约定区分初验和终验、且客户分别进行初验和终验，主要原因是该类项目仅为客户整体工程的一部分，上线试运行一段时间后先进行初验，需待整个工程全部完工后，与其他模块一并终验。由于初验合格后，系统已处于可使用状态且被客户实际使用，此时客户的业务数据已在系统中正式运行，因此，软件产品相关的风险和报酬或控制权已发生了转移，公司在取得初验报告的时点确认收入符合企业会计准则的规定。

公司按照项目对软件产品、运维及技术服务和系统集成业务进行成本归集与核算，成本主要包括人员薪酬、外购产品及服务和其他费用等。

1、人员薪酬

公司设计了专门的考勤系统，项目组成员在考勤系统中填报出勤情况并打卡，系统会记录考勤人员打卡时间和地点等信息，由项目经理每周进行审批，项目经理考勤由部门经理进行审批。每月末，人力资源部复核各项目考勤情况，系统根据经人力资源部确认的考勤记录自动计算出每个项目组成员的工资，再由系统根据事先设置的分配原则分摊人员薪酬至各项目，每月结账前，财务部成本会计复核考勤系统考勤记录和工资成本的准确性并导入财务系统据以记账。

2、外购产品及服务

外购产品主要包括外购材料、外购软件及服务。各项目根据客户需求及项目实施方案提交采购申请进行采购，投入项目使用后，公司根据项目实际到货领用情况和发生的项目采购服务直接归集至该项目生产成本。

3、其他费用

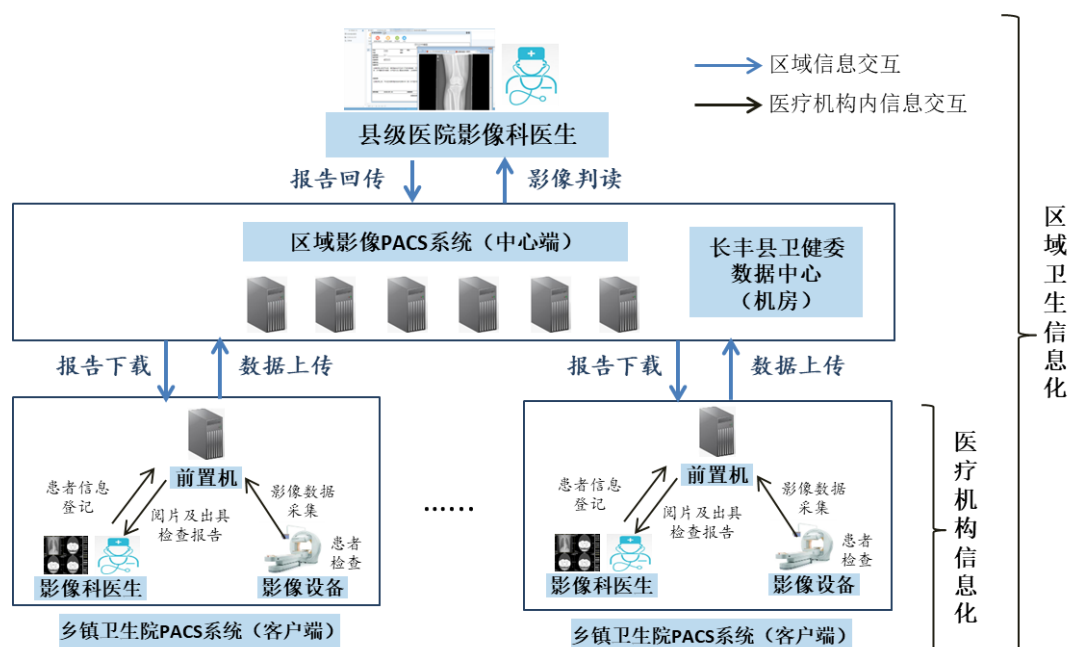
其他费用主要包括差旅费、项目驻点房租及办公费等其他项目开支。项目人员据实填报报销单据，包括但不限于人员、部门、项目、事由等。差旅费报销按公司要求须先填写出差申请单并经过审批，差旅费报销单据中包括出差地点、出差时间等信息。财务部根据项目人员填报内容归集至该项目生产成本。

(二) 在相关大类产品可以根据应用场景细分为不同子系统/子产品的情况下，却无法确认细分产品收入的合理性

公司医卫信息化产品根据应用场景可细分为医疗机构信息化、公共卫生信息

化、区域卫生信息化。客户通常根据自身信息化建设需求以项目形式实施采购，项目中涉及众多软件产品，但存在部分软件产品能够同时满足多个应用场景需求的情形。例如在公司承建的长丰县全民健康信息平台项目中，该项目采购的软件产品中包括区域影像（PACS）系统、区域检验（LIS）系统、区域心电系统等，此部分系统既能满足单个医疗机构信息化的需求，又能满足长丰县区域卫生信息化的需求，即既属于医疗机构信息化系统类别，又属于区域卫生信息化系统类别，但在项目报价中上述系统分别只有 1 个报价，所以不能准确地对其收入进行拆分或细分。

以区域影像（PACS）系统为例，其功能简介如下：区域影像（PACS）系统由客户端和中心端组成。长丰县全民健康信息平台项目中，中心端安装部署在卫健委数据中心，主要承担影像资料、检查报告等数据的存储管理任务。客户端安装部署在长丰县中医院及各乡镇卫生院，既起到常规医院信息系统中 PACS 系统功能，即检查影像的采集、传输、查阅、打印、报告编辑等；又可与中心端进行数据交互，使区域影像(PACS)系统成为区域内各医疗主体间互联互通的信息平台，实现影像资料、检查报告的上传、调阅等功能，满足区域内远程协助诊断、数据共享等需求，具体如下图所示：



综上，在诸如长丰全民健康信息平台项目等类似项目中，存在部分软件产品能够同时满足多个应用场景需求的情形。因此，对于同一个软件产品能够满足不

同应用场景的需要,以其系统建设侧重点作为收入划分标准,如区域影像(PACS)系统侧重于区域内数据互联互通,将其划分至区域卫生信息化方面收入。报告期内公司医卫信息化产品根据该标准细分收入如下:

单位:万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入金额	占比 (%)	收入金额	比例 (%)	收入金额	比例 (%)
医疗机构信息化	2,009.78	30.84	1,358.21	27.75	1,314.91	46.72
公共卫生信息化	719.38	11.04	610.69	12.48	127.96	4.55
区域卫生信息化	3,787.06	58.12	2,926.02	59.78	1,371.39	48.73
合计	6,516.22	100.00	4,894.93	100.00	2,814.25	100.00

二、说明云 HIS 系统、标准化 SaaS 云产品按照不同阶段分别确认收入的合规性,各期相关产品的收入金额,相关阶段是否可以严格区分,是否与销售合同相符,相关收入金额确认是否准确

对于云 HIS 系统、标准化 SaaS 云产品,公司根据承担的履约义务的不同阶段分别确认产品销售收入和运维服务收入,其中产品销售收入以“验收”为时点,在完成软件产品的交付并取得客户的验收文件时确认收入;运维服务收入则在免费质保期结束后,根据提供的服务在服务期内按照直线法分期确认收入。以舒城县卫生信息化项目、泗州老年颐养中心智慧养老管理平台建设项目为例,云 HIS 系统、标准化 SaaS 云产品相关合同约定如下:

云 HIS 系统		
项目	合同条款	
舒城县卫生信息化项目	建设内容	软件部分:云 HIS 系统、全民健康信息平台、区域影像系统、区域检验系统等;硬件部分:备份一体机等
	合同价款	合同总价款 253.20 万元,其中:附件约定软件 235.20 万元,硬件 18 万元
	合同履行	按要求完成供货安装调试
	合同验收	项目建设完成后,由舒城县卫健委组织验收
	售后服务	项目验收后,所有软件系统提供 36 个月的免费售后服务,免费维保期满后,所有软件系统年维护费 9 万元
标准化 SaaS 云产品		
项目	合同条款	
泗州老年颐	建设内容	智慧养老机构管理平台

养中心智慧 养老管理平 台建设项目	合同价款	合同价款 2.3 万元
	合同履行	对客户进行集中统一培训和应用指导，软件安装调试，验收前提供试运行等
	合同验收	软件试运行后客户组织验收
	售后服务	自验收之日起提供一年免费维护，免费维护期后每年维护费 2,000 元

如上表所示，根据销售合同，公司云 HIS 系统、标准化 SaaS 云产品的产品销售阶段和运维服务阶段可以严格区分，其中产品销售阶段公司主要承担软件产品的安装、调试等履约义务，实施完成后由客户验收予以确认；运维服务阶段则通常在质保期结束后开始，公司主要承担在固定服务期内保证系统稳定运行等履约义务。因此，公司按照不同阶段分别确认收入合规，与销售合同相符，相关合同中各阶段对应的产品或服务价款均分别明确约定，公司收入金额确认准确。

报告期内，公司云 HIS 系统、标准化 SaaS 云产品收入情况如下：

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
云 HIS 系统	软件产品收入	743.01	343.16	181.71
标准化 SaaS 云产品	软件产品收入	53.36	46.91	36.72
	运维服务收入	1.89	-	-

注：1、云 HIS 系统系公司医疗机构信息化软件产品之一，通常由县级卫健部门为辖区内基层医疗机构统一采购，但卫健部门采购时通常非仅针对基层云 HIS 系统单独进行采购，而是结合当地医卫信息化现状，拟定整体信息化建设具体标准和功能需求以项目形式实施采购，云 HIS 系统仅为项目中涉及的软件之一。项目免费质保期满后，公司以项目为单位提供运维服务并收取项目中所有软件产品的运营维护费，合同中未细分至单个软件产品运维服务收费，故无法细分出单个云 HIS 系统运维服务收入；2、公司标准化 SaaS 云产品 2018 年度、2019 年度尚处于免费运维期，未产生运维收入。

云 HIS 系统主要由卫健部门为辖区内基层医疗机构统一采购，并由卫健部门通过购置服务器建设机房或租用当地政务云、运营商（电信、移动、联通）云方式集中部署，公司不涉及服务器和机房建设投入，故不存在服务器等固定成本分摊的情况；标准化 SaaS 云产品部署所需的服务器由公司通过租用阿里云形式满足，公司将专为 SaaS 产品而租赁的云服务器成本在服务器租赁期内平均摊销并计入营业成本。

公司与客户通常会在软件产品销售合同中就免费质保期以及过保后运维服务价格标准进行约定，免费质保期一般为 1-3 年，在免费质保期内提供免费质保服务；待免费维保期结束后，公司通常考虑软件产品合同金额大小、客户合作历

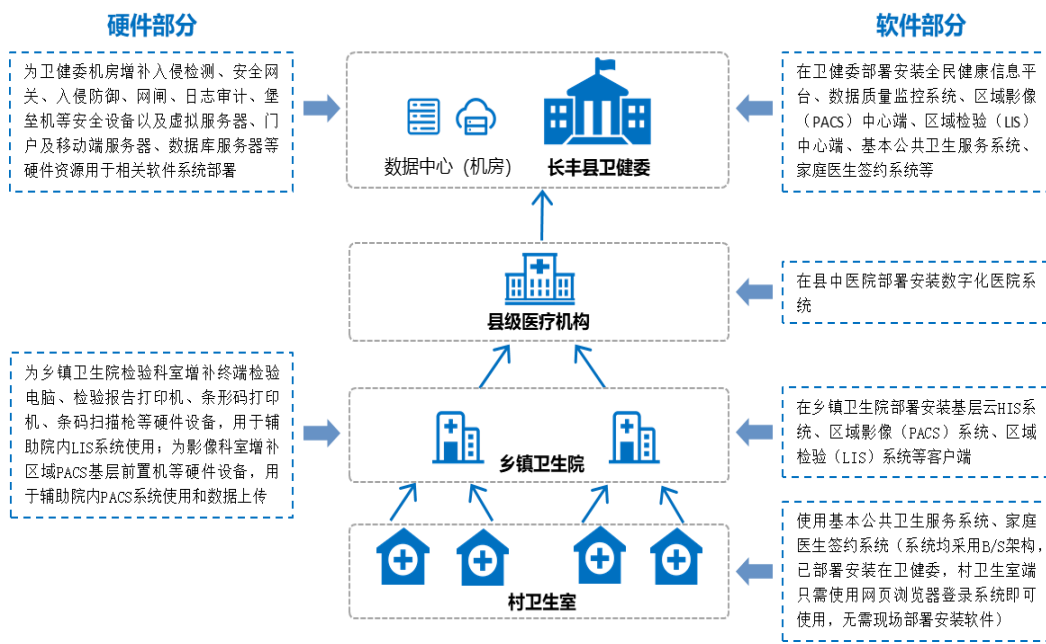
史等因素按该软件产品合同金额的 5%至 20%收取每年运维服务费，免费维保期结束后另行签订软件运维合同并按年度收取运维费用，运维服务合同一般为 1-3 年一签，到期后进行续签。舒城县卫生信息化项目与泗州老年颐养中心智慧养老管理平台建设项目维护费定价差异较大主要系两个项目的软件产品合同金额差异较大。

三、结合各期主要项目的合同条款说明与客户签署的合同中存在同时包含公司软件产品和系统集成两项交易的合理性，结合具体实例说明软件产品和系统集成对应的业务内容或实施内容的重叠情况，结合相关合同及其附件说明是否已明确区分集成业务和软件产品，或为发行人自行拆分，是否可以严格区分，相关收入金额确认是否准确

报告期内，公司与客户签署的销售合同中，存在同时包含公司软件产品和系统集成两项交易的情况，主要原因系信息化建设既需要相关软件产品，亦需要硬件环境支撑，若客户现有硬件环境无法满足系统安装部署要求，则可能存在客户向公司采购软件产品的同时采购相关硬件设备，由公司通过系统集成将相关硬件设备集成以完善信息化系统运行所需的基础硬件环境，并在已建成的基础硬件环境中安装部署软件产品，从而实现信息化系统的正常运行。以长丰县全民健康信息平台项目为例：

购买方		长丰县卫健委			
使用方		覆盖全县所有医疗卫生机构，主要包括长丰县卫健委、2 所县级医疗机构、20 所乡镇卫生院（社区服务中心）、200 所村卫生室（社区服务站）等			
		长丰县卫健委	县级医疗机构	乡镇卫生院（社区服务中心）	村卫生室（社区服务站）
系统部署情况	软件部署	在卫健委部署安装全民健康信息平台、数据质量监控系统、区域影像（PACS）中心端、区域检验（LIS）中心端、基本公共卫生服务系统、家庭医生签约系统等	在县中医院部署安装数字化医院系统	在乡镇卫生院部署安装基层云 HIS 系统、区域影像（PACS）系统、区域检验（LIS）系统等客户端	使用基本公共卫生服务系统、家庭医生签约系统（系统均采用 B/S 架构，已部署安装在卫健委，村卫生室端只需使用网页浏览器登录系统即可使用，无需现场部署安装软件）
	系统集成（硬件部署）	为卫健委机房增补入侵检测、安全网关、入侵防御、网闸、日	使用医院原有硬件设备，本项目不涉及增补	为乡镇卫生院检验科室增补终端检验电脑、检验报告打印机、	使用卫生室原有硬件设备，本项目不涉及增补

	志审计、堡垒机等安全设备以及虚拟服务器、门户及移动端服务器、数据库服务器等硬件资源用于相关软件系统部署		条形码打印机、条码扫描枪等硬件设备，用于辅助院内 LIS 系统使用；为影像科室增补区域 PACS 基层前置机等硬件设备，用于辅助院内 PACS 系统使用和数据上传	
合同价款	合同总价款 1,260 万元，附件约定软件 873.10 万，硬件 386.90 万元			
收入确认	公司取得验收文件时确认收入，并根据约定的软件价款确认软件产品收入，硬件价款确认为系统集成收入			



图：长丰县全民健康信息平台项目示意图

综上，公司根据客户需求为其提供软件产品和系统集成业务两项业务，在实施过程中，通常将相关硬件集成起来完成信息化系统运行所需的基础硬件环境建设，在已建成的基础硬件环境上安装部署软件产品，从而实现信息化系统的正常运行。相关合同及其附件已明确区分软件和硬件价格，可以严格区分，相关收入金额确认准确。

若公司与客户签署的合同中不包含公司软件产品，公司将该类合同中的外购软件系统和硬件对应的收入作为系统集成收入列示；若公司与客户签署的合同中包含公司软件产品的，将公司软件产品作为软件收入，硬件产品作为系统集成收入列示。

四、说明各期软件产品退税金额占比较高与同行业公司差异情况，发行人软件产品业务与同行业部分公司 HIS 等集成业务的差异性，相关软件产品是否符合退税范围

报告期内，同行业可比公司软件产品退税金额情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	退税金额	软件收入	占比 (%)	退税金额	软件收入	占比 (%)	退税金额	软件收入	占比 (%)
久远银海	190.21	52,151.59	0.36	153.52	46,663.75	0.33	161.48	32,627.73	0.49
创业慧康	3,110.18	59,082.61	5.26	3,480.93	46,161.59	7.54	3,486.18	35,215.04	9.90
卫宁健康	10,790.34	123,924.43	8.71	11,181.59	105,515.11	10.60	7,672.01	80,013.83	9.59
易联众	1,344.00	67,799.76	1.98	1,728.02	60,969.78	2.83	914.54	35,936.98	2.54
山大地纬	558.29	28,123.74	1.99	282.07	20,222.25	1.39	685.95	19,150.95	3.58
本公司	909.58	10,002.30	9.09	1,038.98	6,716.41	15.47	403.91	4,656.62	8.67

数据来源于：各上市公司年报及招股说明书。

由上表可知，同行业可比公司中久远银海、易联众和山大地纬软件产品主要应用于人力资源和社会保障领域，软件定制化程度较高，软件产品退税金额占软件产品收入的比例相对较低；创业慧康、卫宁健康和公司软件产品主要应用于医疗卫生领域，软件产品化程度较高，软件产品退税金额占软件产品收入的比例相对较高，公司软件产品退税金额占软件产品收入比例较创业慧康、卫宁健康略高，主要系公司软件产品业务规模相对较小且主要服务基层，标准化程度相对较高。公司医院信息管理系统（HIS 系统）主要服务于基层医疗卫生机构（县级医院、乡镇卫生院、村卫生室），创业慧康、卫宁健康主要服务于三甲医院等大型医院。

根据《国务院关于印发进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展的若干政策的通知》（国发〔2011〕4号）和财政部、国家税务总局《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）的规定，公司销售自行开发生产的软件产品，按法定税率（17%、16%、13%）征收增值税，对实际税负超过3%的部分实行即征即退。

公司按照《关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）的规定，向主管税务机关提交软件产品退税申请审批表、增值税纳税申报表、安徽省软件测评中心出具的软件产品检测证明材料和国家版权局颁发的《计算机软件著作权

作权登记证书》等相关资料，申请退税的相关软件产品均符合退税范围。

报告期内，公司申请的增值税退金额与软件销售收入金额相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	公式	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期软件销售收入	A	10,002.30	6,716.41	4,656.62
加：销售开票与收入确认时间性差异	B	64.42	2,170.72	-2,152.96
加：其他	C	-364.56	271.30	1.43
软件产品即征即退销售额（增值税纳税申报表）	D=A+B+C	9,702.15	9,158.43	2,505.09
即征即退项目的销项税额（增值税纳税申报表）	E=D*17%（16%、13%）	1,261.28	1,203.47	399.69
即征即退项目的进项税额（增值税纳税申报表）	F	1.60	3.24	1.93
即征即退软件产品应纳税额	G=E-F	1,259.68	1,200.23	397.75
即征即退应退税额	H=G-D*3%	968.62	925.47	322.60
应退税额占即征即退销售额的比例	I=H/D	9.98%	10.11%	12.88%
实际收到退税金额		909.58	1,038.98	403.91
其中：收本年度退税款		903.09	918.95	202.35

①当期软件销售收入系公司账面确认的软件产品收入，软件产品即征即退销售额系公司根据税务口径实际申报的符合退税条件的软件产品收入，报告期内两者之间存在差异，主要系：1) 销售开具发票的时点与收入确认的时点存在时间性差异；2) 部分软件产品收入不属于即征即退优惠范围，以及部分接口开发技术服务收入取得软件著作权，根据相关规定属于即征即退优惠范围；

②增值税应退金额=即征即退销售额×（软件产品增值税税率-3%）。公司2017年度适用的增值税税率为17%，2018年5月1日后适用增值税税率为16%，2019年4月1日后适用增值税税率为13%。报告期内，公司申报的增值税退税额占即征即退销售额的比例分别为12.88%、10.11%和9.98%，与各期适用的退税率（软件产品增值税税率-3%）基本一致，申报的增值税退税额与即征即退销售额相匹配；

③由于申报增值税退税到主管税务部门审批后实际退回存在时间差，公司各

期实际收到的增值税退税额与各期申报的增值税退税金额之间存在时间性差异。

综上所述，报告期内公司软件产品销售收入与增值税退税金额相匹配，相关软件产品符合退税范围。

五、结合各期主要项目内容、合同条款说明相关客户同时采购发行人两项以上业务的必要性。

报告期内存在当年度客户同时采购公司软件产品、运维及技术服务与系统集成业务中的二类业务或三类业务的情形，主要情形包括：（1）同时提供软件产品和系统集成业务，主要原因系信息化建设既需要相关软件产品，亦需要硬件环境支撑，若客户现有硬件环境无法满足系统安装部署要求，则可能存在客户向公司采购软件产品的同时采购相关硬件设备，由公司通过系统集成将相关硬件设备集成以完善信息化系统运行所需的基础硬件环境，并在已建成的基础硬件环境上安装部署软件产品，从而实现信息化系统的正常运行。如前述长丰县全民健康信息平台项目；（2）同时提供软件产品和运维及技术服务或同时提供软件产品、系统集成业务和运维及技术服务。该类客户通常为公司原有客户，即当年度客户基于新的信息化建设需求向公司采购了软件产品或软件产品和系统集成业务，但前期向公司采购的软件产品运行仍持续有运维和技术服务需求，因此当年度同时向公司采购了运维及技术服务。

以固镇县卫生健康委员会客户为例，基于公司分别于 2020 年、2018 年与其签订的《固镇县提升基层服务能力建设软件及支撑设备采购项目》、《固镇县卫生信息化建设运维服务合同书》，2020 年公司对其确认的收入中包括软件产品收入、系统集成收入和运维服务收入，具体情况如下：

客户	对应合同	合同签订时间	服务类型	主要内容	必要性
固镇县卫生健康委员会	《采购合同》 （固镇县提升基层服务能力建设软件及支撑设备采购项目）	2020 年度	软件产品	提供基本公共卫生服务“两卡制”信息系统、基层医疗机构院内实验室 LIS 系统、基层医疗机构院内 PACS 影像系统、门诊一卡通、病案管理系统等软件产品	采购软件产品提升当地医卫信息化水平，同时增补硬件完善基础硬件环境用于软件产品安装部署，公司基于提供的软件和硬件产品分别确认软件产品收入和系统集成收入
			系统集成	提供数据库服务器、诊室显示一体机、触摸取号机、检验系统扫描枪等硬件产品	
	《固镇县卫生	2018 年	运维	为公司前期承建的卫生综合业务	前期向公司采购的软件

信息化建设运维服务合同书》	度	服务	管理平台及基本公共卫生服务管理平台提供有偿运维服务，以每个整年为运维周期。合同服务期限为2018年1月1日至2020年12月31日，合同期满前两个月进行续签。	系统仍有运维需求，公司基于2020年度提供的运维服务确认运维服务收入
---------------	---	----	---	------------------------------------

六、说明运维与技术服务收入中与自身软件销售后产生的运维收入情况，已交付完毕的软件产品与后续运维服务收入产生时间间隔和软件产品合同约定的免费运维周期匹配性，是否存在客户软件产品运维收入产生时间早于免费运维时间结束的情形，是否存在非发行人交付的软件产品产生的对应运维收入

报告期内，公司运维及技术服务收入中运维服务收入均为公司基于自身销售的软件为客户提供的运维服务而产生的收入，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运维服务收入	2,901.16	44.79%	2,710.38	51.15%	1,879.99	75.11%
技术服务收入	3,575.96	55.21%	2,588.95	48.85%	623.04	24.89%
合计	6,477.12	100.00%	5,299.33	100.00%	2,503.03	100.00%

公司与客户会在软件产品销售合同中就验收完毕后的质保期（一般1-3年）进行明确约定，并在质保期内提供免费质保服务，免费质保服务期结束后，公司通常与客户另行签订运维服务合同提供有偿运维服务，并在服务期内按照直线法分期确认收入。

报告期内，公司前五大运维服务客户已交付完毕的软件产品与后续运维服务收入产生时间间隔和软件产品合同约定的免费运维周期匹配情况如下：

年度	客户名称	销售收入（万元）	软件合同约定的免费运维期	软件合同约定的免费运维期	运维合同约定的服务期限	是否与软件合同约定的免费运维周期匹配
2020年度	佛山市民政局	45.28	验收合格之日起一年	2018.5-2019.5	2019.6-2021.6	是
	贵州省医疗保障局	42.45	验收合格之日起三年	2015.1-2017.12	2020.1-2021.1	是
	合肥市民政局	41.34	验收合格之	2017.1-2017.12	2020.1-2020.12	是

			日起一年			
	铜仁梵净山城市建设投资有限公司	38.78	验收合格之日起半年	2019.7-2019.12	2020.1-2024.12	是
	海南省民政厅	37.99	验收合格之日起二年	2017.5-2019.4	2019.5-2021.6	是
2019年度	贵州省医疗保障局	42.45	验收合格之日起三年	2015.1-2017.12	2019.1-2020.1	是
	合肥市民政局	41.34	验收合格之日起一年	2017.1-2017.12	2019.1-2019.12	是
	毕节市七星关区新型农村合作医疗管理中心	36.75	验收合格之日起一年	2014.3-2015.2	2018.3-2021.3	是
	安徽省卫生和计划生育委员会	33.02	验收合格之日起一年	2013.1-2013.12	自2014.1起	是
	黔西县新型农村合作医疗领导小组办公室	32.20	验收合格之日起一年	2016.1-2016.12	2017.1-2019.12	是
2018年度	合肥市民政局	45.06	验收合格之日起一年	2017.1-2017.12	2018.1-2018.12	是
	贵州省卫生和计划生育委员会	42.45	验收合格之日起三年	2015.1-2017.12	2018.1-2018.12	是
	毕节市七星关区新型农村合作医疗管理中心	37.28	验收合格之日起一年	2014.3-2015.2	2015.3-2018.3	是
	黔西县新型农村合作医疗领导小组办公室	34.72	验收合格之日起一年	2016.1-2016.12	2017.1-2019.12	是
	安徽省卫生和计划生育委员会	33.02	验收合格之日起一年	2013.1-2013.12	自2014.1起	是

公司已交付完毕的软件产品与后续运维服务收入产生时间间隔和软件产品合同约定的免费运维周期匹配，公司不存在客户软件产品运维收入产生时间早于免费运维时间结束的情形，亦不存在非公司交付的软件产品产生的对应运维收入。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人收入成本汇总表及各大类产品销售合同，访谈发行人业务及财务负责人，了解不同产品应用场景；

2、获取长丰县全民健康信息平台项目招投标文件、合同，实地走访长丰县卫健委、县中医药、乡镇卫生院、村卫生室，查看公司软件产品及硬件产品运行情况；

3、获取舒城县卫生信息化项目和泗州老年颐养中心智慧养老管理平台建设项目合同及附件、验收材料、回款单，访谈项目实施人员了解项目实施及后续运维情况；

4、查阅同行业可比上市公司软件退税情况，获取发行人提交符合退税条件备案材料、相关软件产品发票、软件著作权证书、税务合法合规证明；

5、获取固镇县提升基层服务能力建设软件及支撑设备采购项目和运维服务的合同，访谈项目实施人员了解与固镇县卫健委合作历史、项目开展背景、交易发生的原因及运维情况；

6、获取同时采购发行人软件产品和系统集成业务销售合同，核查合同中软硬件报价情况；具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	2018年
核查金额	5,678.17	1,441.86	733.00
同时采购发行人软件产品和系统集成业务收入合计金额	6,116.54	1,555.31	908.95
核查比例	92.83%	92.71%	80.64%

获取公司运维服务业务相关合同及对应前期公司产品销售合同，核查产品销售售后运维收入产生时间与质保期的匹配性；具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
核查金额	2,020.64	1,816.56	1,371.90
当期运维收入	2,901.16	2,710.38	1,879.99
核查比例	69.65%	67.02%	72.97%

发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人收入成本汇总表及各大类产品销售合同，访谈发行人业务及

财务负责人，了解不同软件产品的应用场景；

2、获取长丰县全民健康信息平台项目招标文件、合同，实地走访长丰县卫健委、县中医药、乡镇卫生院、村卫生室，查看公司软件产品及硬件产品运行情况；

3、获取舒城县卫生信息化项目和泗州老年颐养中心智慧养老管理平台建设项目合同及附件、验收材料、回款单，访谈项目实施人员了解项目实施及后续运维情况；

4、获取同时采购发行人软件产品和系统集成业务销售合同，核查合同中软硬件报价情况；获取公司运维服务业务相关合同及对应前期公司产品销售合同，核查产品销售后运维收入产生时间与质保期的匹配性；

5、访谈主要客户，与抽查合同进行核对，确认函证内容与相关合同一致性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人项目收入、成本核算方式合规，发行人医卫信息化产品无法按照应用场景准确细分产品收入具有合理性；

2、发行人软件产品按建设完成阶段、运维阶段分别确认收入合规，收入确认金额准确，与合同相符；

3、发行人与客户签署的合同中同时包含公司软件产品和系统集成两项业务合理，相关合同及附件已明确区分集成业务和软件产品，相关收入金额确认准确；

4、发行人软件产品退税金额占营业收入的比例与同行业公司差异原因合理，相关软件产品符合退税范围；

5、相关客户同时采购发行人两项以上业务具有必要性；

6、发行人已交付完毕的软件产品与后续运维服务收入产生时间间隔和软件产品合同约定的免费运维周期匹配，发行人不存在客户软件产品运维收入产生时间早于免费运维时间结束的情形，亦不存在非发行人交付的软件产品产生的对应运维收入。

经核查，发行人律师认为：发行人相关合同的内容与前述回复事项一致。

2、关于客户

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 报告期内，发行人存在购买方与实际使用方不一致的情形，如太和县卫计委为辖区内 5 个乡镇卫生院购买医疗机构信息化产品。发行人医卫信息化产品覆盖 1,200 余家乡镇卫生院（社区服务中心）和 12,000 余家村卫生室（社区服务站），与客户数量存在较大差异，如 2017 年至 2020 年发行人村卫生室的客户数量合计为 124 家（未剔除重复客户）。

(2) 报告期各期卫健部门、医疗保障部门、民政部门、医院、乡镇卫生院、村卫生室、社区卫生服务中心（站）客户细分群体统计的客户数量分别为 861 个、1,087 个和 1,257 个，各期按照销售金额分层统计的客户数量分别为 1,149 个、1,108 个和 1,418 个。

(3) 2018 年公司对贵州省卫生和计划生育委员会销售金额合计 4,041.16 万元，其中“健康一体机硬件项目”确认的收入金额为 3,289.22 万元；另因江苏康尚生物医疗科技有限公司（以下简称江苏康尚）中标贵州省卫生和计划生育委员会健康一体机硬件项目 B 包而向公司采购血脂仪等相应外接设备确认收入金额 986.17 万元，2018 年两者合计因健康一体机硬件项目确认的收入金额为 4,275.39 万元。

请发行人：(1) 区分不同业务类型详细披露购买方与实际使用方不一致的主要情形和相关业务的开展方式，包括软件或系统部署情况、后续安装运维方式及执行方（含安装、调试、培训、升级、维护等）、购买方和使用方、资金来源、定价方式及价格公允性、购买方和实际使用方的关系，发行人产品覆盖范围与客户数量存在较大差异的原因及合理性，客户数量和使用方数量统计口径及其准确性，不同类型业务对应的客户和使用方数量，相关产品“已覆盖 12,000 余家村卫生室”的统计口径，是否存在夸大的情形。

(2) 补充披露非卫生民政部门系列的客户数量和平均金额各期变动较大的原因；说明报告期内各期是否存在同一客户重复购买发行人产品的情形，如是，请详细说明具体情况、交易真实性以及收入确认的准确性，部分非卫生民政客户购买发行人卫健产品的原因及合理性。

(3) 说明“健康一体机硬件项目”的全部内容，发行人的中标过程，项目直接销售、通过江苏康尚间接销售的收入、成本、毛利率情况，江苏康尚通过发

行人采购外接设备的必要性，发行人是否具备渠道、价格优势，项目（含间接）收入的确认方法及合规性。

（4）分层披露报告期各期不同层级客户中新客户和老客户的分布情况，包括客户数量、销售金额及占比、毛利率情况，分析新老客户分布及变动情况的合理性。

（5）补充披露如何为数量众多的客户提供各类型产品或服务（如软件安装、运维及技术服务），与实施人员、服务人员数量及出差情况的匹配性，涉及现场和非现场工作的具体内容。

（6）补充披露各期直接客户和间接客户的数量、销售金额及占比、毛利率情况，分析变动的原因及合理性。

（7）补充披露是否存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形及具体情况，包括客户名称、销售内容、销售金额及占比、销售价格及其公允性、毛利率、合作背景及合作渊源等。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对于间接客户收入真实性的核查方式、核查程序、核查比例及核查结论。

回复：

【披露与说明】

一、区分不同业务类型详细披露购买方与实际使用方不一致的主要情形和相关业务的开展方式，包括软件或系统部署情况、后续安装运维方式及执行方（含安装、调试、培训、升级、维护等）、购买方和使用方、资金来源、定价方式及价格公允性、购买方和实际使用方的关系，发行人产品覆盖范围与客户数量存在较大差异的原因及合理性，客户数量和使用方数量统计口径及其准确性，不同类型业务对应的客户和使用方数量，相关产品“已覆盖 12,000 余家村卫生室”的统计口径，是否存在夸大的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（二）主要产品及服务”中补充披露如下：

公司主营业务按类型可划分为软件产品、运维及技术服务和系统集成，各业务类型中购买方与实际使用方不一致的情形均主要为卫健部门统一为辖区内

基层医疗卫生机构采购公司产品或服务。根据国家发展改革委、卫生部于 2012 年 4 月联合下发的《关于印发基层医疗卫生机构管理信息系统建设项目指导意见的通知》(发改办社会[2012]911 号)文件,基层医疗机构的信息化建设资金由财政资金投入,不得要求基层医疗卫生机构和医务人员个人筹资。因此,基层医疗卫生机构信息化建设通常由当地卫健部门为辖区内基层医疗机构统一采购。以长丰县全民健康信息平台项目为例,2019 年公司中标了长丰县卫健委全面健康信息平台与软件开发工程项目,并与长丰县卫健委签订了《长丰县卫健委全面健康信息平台与软件开发工程合同》。该项目由长丰县卫健委组织招标统一采购,但使用方覆盖全县所有医疗卫生机构,其中主要包括长丰县卫健委,2 所县级医疗机构、20 所乡镇卫生院(社区服务中心),200 所村卫生室(社区服务站)等,具体情况如下:

购买方		长丰县卫健委			
使用方		长丰县卫健委	县级医疗机构	乡镇卫生院(社区服务中心)	村卫生室(社区服务站)
系统部署情况	软件部署	在卫健委部署安装全民健康信息平台、数据质量监控系统、区域影像(PACS)中心端、区域检验(LIS)中心端、基本公共卫生服务系统、家庭医生签约系统等	在县中医院部署安装数字化医院系统	在乡镇卫生院部署安装基层云 HIS 系统、区域影像(PACS)系统、区域检验(LIS)系统等客户端	使用基本公共卫生服务系统、家庭医生签约系统(系统均采用 B/S 架构,已部署安装在卫健委,村卫生室端只需使用网页浏览器登录系统即可使用,无需现场部署安装软件)
	系统集成(硬件部署)	为卫健委机房增补入侵检测、安全网关、入侵防御、网闸、日志审计、堡垒机等安全设备以及虚拟服务器、门户及移动端服务器、数据库服务器等硬件资源用于相关软件系统部署	使用医院原有硬件设备,本项目不涉及增补	为乡镇卫生院检验科室增补终端检验电脑、检验报告打印机、条形码打印机、条码扫描枪等硬件设备,用于辅助院内 LIS 系统使用;为影像科室增补区域 PACS 基层前置机等硬件设备,用于辅助院内 PACS 系统使用和数据上传	使用医院原有硬件设备,本项目不涉及增补
后续安装运维方式及执行方式		公司将硬件配送至相应地点,在满足实施环境下完成硬件部署和软件安装部署,向卫健委和用户单位提供相关培训,上线运行后提交验收申请,由采购方出具验收报告。后续提供运行维护、故障分析处理等运维服务。			
资金来源		财政资金投入			

定价公允性	招投标方式取得，价格公允
购买方与实际使用方的关系	长丰县卫健委系县级医疗机构、乡镇卫生院（社区服务中心）、村卫生室（社区服务站）主管部门

公司产品覆盖范围与客户数量存在差异主要系统计口径差异，其中客户数量以签订合同口径统计，产品覆盖以最终使用方数量为口径统计。公司以服务基层群众的民生需求为宗旨，聚焦医疗医保、民政养老领域的信息化建设，致力于提升民生服务的普惠性和公平性。近年国家医改大力推行分级诊疗制度，《关于进一步推进以电子病历为核心的医疗机构信息化建设工作的通知（国卫办医发[2018]20号）》、《关于推进紧密型县域医疗卫生共同体的通知（国卫基层函[2019]121号）》等系列政策相继出台，公司实施了较多由当地卫健委等主管部门统一组织采购实施的基层医疗卫生机构信息化项目，使得产品覆盖范围与客户数量存在较大差异。公司医卫信息化产品“已覆盖12,000余家村卫生室”系累计数，即自公司成立之日起至今仍在使用的公司相关产品的村卫生室数量。截至2020年12月31日，公司相关产品“已覆盖12,000余家村卫生室”涉及主要省份包括安徽省8,509家，贵州省3,107家、黑龙江省578家，合计12,914家。其中，报告期内公司销售医卫信息化产品覆盖的村卫生室情况如下：

覆盖区域	覆盖情况
安徽省	报告期内公司实施了肥东县、长丰县等县区全民健康信息平台项目、六安市裕安区、宿松县、青阳县等县区基本公共卫生服务项目，涉及安徽省内50余个县区，覆盖安徽省内8,000余家村卫生室
贵州省	2018年公司实施完成的贵州省村卫生室信息化建设项目，覆盖贵州省3,000余家村卫生室

此外，公司2013年公司实施完成的大庆市区域医疗基层公共卫生项目，覆盖大庆市500余家村卫生室。综上，公司医卫信息化产品“已覆盖12,000余家村卫生室”不存在夸大的情形。

二、补充披露非卫生民政部门系列的客户数量和平均金额各期变动较大的原因；说明报告期内各期是否存在同一客户重复购买发行人产品的情形，如是，请详细说明具体情况、交易真实性以及收入确认的准确性，部分非卫生民政客户购买发行人卫健产品的原因及合理性

（一）补充披露非卫生民政部门系列的客户数量和平均金额各期变动较大

的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、(三)前五大客户销售情况”之“6、客户细分群体（卫健部门、医疗保障部门、民政部门、医院、乡镇卫生院、村卫生室、社区卫生服务中心（站））的收入金额及占比、客户数量、平均销售金额、毛利率、应收账款余额及期后累计回款金额和比例”中补充披露如下：

报告期内，公司非卫生民政部门客户数量和平均金额情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户数量（个）	161	92	62
销售金额（万元）	7,465.68	5,876.46	5,561.64
平均金额（万元）	46.37	63.87	89.70

从上表可知，2020 年度公司非卫生民政部门系列客户数量较 2019 年上升较多，平均金额下降幅度较大，主要原因系公司 2020 年承建了淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目，淮南市 52 家民营药房、诊所为了实现身份读卡信息与该医保信息化系统的接入，向公司采购了社保卡读卡器，销售金额合计 3.85 万元。剔除该因素影响，2020 年度非卫生民政部门系列客户数量为 109 个，平均销售金额为 68.46 万元。

报告期内，公司非卫生民政客户主要系：

①政府的城投公司采购用于当地的医疗医保信息化建设，如报告期内淮北市濉鑫建设投资有限公司、铜仁梵净山城市建设投资有限公司等非卫生民政客户。

②随着医疗医保信息化与互联网等相关技术的融合，部分互联网医疗企业基于其自身业务需求，需与公司承建的医疗医保信息化产品实现互联互通，从而向公司采购相关技术服务，如报告期内腾讯医疗健康（深圳）有限公司、支付宝（中国）网络技术有限公司、安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司等非卫生民政客户。

③客户作为系统集成商，基于其承建的项目需求向公司进行采购，如报告

期内北明软件有限公司、江苏康尚生物医疗有限公司等非卫生民政客户。

④客户基于自身信息化建设需求向公司采购，如报告期内中国石油天然气股份有限公司下属子公司、青海省人民检察院等非卫生民政客户。

(二) 说明报告期内各期是否存在同一客户重复购买发行人产品的情形，如是，请详细说明具体情况、交易真实性以及收入确认的准确性

报告期内，公司存在与同一非卫生民政客户签订多份业务合同的情形，主要系客户基于其自身信息化建设需求分别就不同项目与公司签署合同实施采购，或系统集成商客户基于其承建的不同项目分别与公司签署合同实施采购。报告期内非卫生民政部门客户与公司签订多份合同主要情况如下所示：

单位：万元

客户名称	年度	项目	收入
中国石油天然气股份有限公司下属子公司	2020年度	销售信息系统一线运维技术服务项目	319.43
		投资项目一体化管理系统项目	271.70
		互联网、人力资源运维和年度系统测试技术服务项目	214.62
		炼化物联网、销售物流和协同平台等技术服务项目	108.49
		其他项目	336.24
		小计	1,250.48
	2019年度	销售信息系统一线运维技术服务项目	319.43
		其他项目	250.28
		小计	569.71
	2018年度	销售信息系统一线运维技术服务项目	79.86
		小计	79.86
深圳市盈华讯方通信技术有限公司	2020年度	项目管理信息系统项目	273.58
		云通信服务平台项目	245.28
		小计	518.87
安徽安实信息技术有限公司	2020年度	砀山县人民医院信息化项目	233.98
		六安市中医院信息化项目	61.95
		休宁县智慧医院项目	59.29
		小计	355.22
合肥供水集团有限公司	2020年度	安全生产管理平台项目	44.86
		小计	44.86

	2019年度	新业务报建协同系统项目	156.80
		小计	156.80
惠州工程技术学校	2018年度	物联网应用技术和云机房实训室建设项目	512.84
		智慧校园平台建设采购项目	407.76
		智慧校园教育信息化采购项目	397.90
		小计	1,318.50
北明软件有限公司	2020年度	申能安徽平山电厂二期工程管理信息系统项目设备供货及安装项目	367.34
		小计	367.34
	2019年度	合肥市轨道交通公共信息服务平台集成项目	247.97
		合肥市轨道交通 OA 移动办公一体化管理平台项目	161.42
		其他项目	52.33
		小计	461.71
	2018年度	交警视频专网等设备项目	466.73
		室内小间距 LED 显示屏等设备项目	289.66
		北京社会管理职业技术学院数字化校园核心机房设备项目	288.16
		校园录播教室等设备项目	168.90
		IP 网络广播控制中心等设备项目	86.75
		小计	1,300.18
	青海省人民检察院	2019年度	LED 显示屏采购项目
12309 检查服务中心设施采购项目			429.38
小计			922.21
2018年度		办案区配备专用设备采购项目	128.59
		其他项目	223.10
		小计	351.69

注：中国石油天然气股份有限公司下属子公司包括北京市凌怡科技有限公司、中国石油天然气股份有限公司规划总院，下同。

综上，对于公司与同一非卫生民政客户签订多份业务合同的情形，相关合同均对应具体的信息化建设项目，具有商业实质，交易真实。其中，对于公司提供软件产品或系统集成业务的项目，公司在项目涉及的产品交付客户并取得客户验收文件确认单时确认收入，对于在固定期间内持续提供运维服务的项目，公司在服务期内按照直线法或实际结算工作量分期确认收入，收入确认准确。

（三）部分非卫生民政客户购买发行人卫健产品的原因及合理性

报告期内，非卫生民政客户向公司购买产品主要原因如下：

1、政府的城投公司采购用于当地的医疗医保信息化建设，如报告期内淮北市濉鑫建设投资有限公司、铜仁梵净山城市建设投资有限公司等非卫生民政客户。

2、随着医疗医保信息化与互联网等相关技术的融合，部分互联网医疗企业基于其自身业务需求，需与公司承建的医疗医保信息化产品实现互联互通，从而向公司采购相关技术服务，如报告期内腾讯医疗健康（深圳）有限公司、支付宝（中国）网络技术有限公司、安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司等非卫生民政客户。

3、客户作为系统集成商，基于其承建的项目需求向公司进行采购，如报告期内北明软件有限公司、江苏康尚生物医疗有限公司等非卫生民政客户。

4、客户基于自身信息化建设需求向公司采购，如报告期内中国石油天然气股份有限公司下属子公司、青海省人民检察院等非卫生民政客户。

报告期内非卫生民政客户向公司购买产品主要情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	占同类销售比 (%)	销售原因及合理性
2020年度	中国石油天然气股份有限公司下属子公司	1,250.48	16.75	基于中石油销售信息系统一线运维等技术服务项目
	淮北市濉鑫建设投资有限公司	1,046.02	14.01	基于濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目
	腾讯医疗健康（深圳）有限公司	997.88	13.37	基于微信医保电子凭证技术服务项目
	深圳市盈华讯方通信技术有限公司	518.87	6.95	基于云通信服务平台开发集成等项目
	北明软件有限公司	367.34	4.92	基于申能安徽平山电厂二期工程管理信息系统项目设备供货及安装项目
	安徽安实信息技术有限公司	355.22	4.76	基于砀山县人民医院信息化、六安市中医院信息化、休宁县智慧医院等项目
	支付宝（中国）网络技术有限公司	307.78	4.12	基于支付宝医保电子凭证技术服务项目
	安徽科大讯飞医疗	207.83	2.78	基于智医助理接口开发技术服

	信息技术有限公司			务项目
	湖南维斯登信息科技有限公司	203.53	2.73	基于广德市全民健康信息平台
	安徽中哲信息技术有限公司	191.68	2.57	基于深信服系列硬件项目
	合计	5,466.46	72.96	-
2019 年度	铜仁梵净山城市建设投资有限公司	1,252.15	21.31	基于铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目
	青海省人民检察院	922.22	15.69	基于青海省人民检察院 LED 显示屏、检查服务中心设施采购等项目
	安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司	681.13	11.59	基于智医助理接口开发技术服务项目
	中国石油天然气股份有限公司下属子公司	569.71	9.69	基于中石油销售信息系统一线运维等技术服务项目
	北明软件有限公司	461.71	7.86	基于合肥市轨道交通等项目
	Big Networks Pty Ltd, Australia	188.48	3.21	基于统一分类模型及无创血糖仪技术服务项目
	合肥供水集团有限公司	156.80	2.67	基于新装业务报建协同系统项目
	支付宝(中国)网络技术有限公司	104.96	1.79	基于支付宝医保电子凭证技术服务项目
	南京超联云合科技有限公司	100.00	1.70	基于曙光系列硬件项目
	合计	4,437.16	75.51	-
2018 年度	惠州工程技术学校	1,318.50	23.71	基于智慧校园平台建设采购等项目
	北明软件有限公司	1,300.18	23.37	基于北京社会管理职业学院数字化校园核心机房设备等项目
	江苏康尚生物医疗科技有限公司	986.16	17.73	基于贵州省卫计委血脂检测仪等硬件项目
	青海省人民检察院	351.69	6.32	基于视频会议室改造等项目
	安徽省体育彩票管理中心	160.78	2.89	基于安徽省体育彩票管理中心数据中心设备采购项目
	湖北省固体废物与化学品污染防治中心	132.66	2.39	基于湖北省固体废物与化学品污染防治项目
	中建电子工程有限公司	103.45	1.86	基于广德中医院项目
合计	4,353.42	78.27	-	

综上，报告期内，非卫生民政部门客户购买发行人产品具备合理性。

三、说明“健康一体机硬件项目”的全部内容，发行人的中标过程，项目直接销售、通过江苏康尚间接销售的收入、成本、毛利率情况，江苏康尚通过发行人采购外接设备的必要性，发行人是否具备渠道、价格优势，项目（含间接）收入的确认方法及合规性

（一）说明“健康一体机硬件项目”的全部内容

2017年度，贵州省卫生和计划生育委员会因健康一体机硬件项目公开招标，采购健康一体机自身配套设备以及尿酸测试仪、血脂检测仪、二代身份证读卡器等外接设备（以下统称“健康一体机”）。该项目分A、B、C三个分包，其中A包包含了贵阳市、黔东南州、铜仁市三地市下辖36个区县健康一体机配置任务5,030个，B包包含遵义市、安顺市、黔南州等地市下辖32个区县以及仁怀市、贵安新区健康一体机配置任务5,021个。公司中标了项目A包，贵州省卫生和计划生育委员会向公司采购健康一体机5,030套（含尿酸测试仪、血脂检测仪、二代身份证读卡器等外接设备各5,030套）；江苏康尚中标了B包，贵州省卫生和计划生育委员会向其采购健康一体机5,021套，同时，江苏康尚因中标了B包向公司采购尿酸测试仪、血脂检测仪、二代身份证读卡器等外接设备各5,021套。

（二）发行人的中标过程

2017年9月22日，贵州省卫生和计划生育委员会因健康一体机硬件项目采购需求发布了招标公告，公司根据招标公告于2017年9月25日缴纳了投标保证金30万元。2017年10月31日，该项目开标，公司提供了相应的投标材料，经过评比，公司中标了该项目A包，并于2017年11月1日收到中标通知书。

（三）项目直接销售、通过江苏康尚间接销售的收入、成本、毛利率情况

2018年度，公司因健康一体机硬件项目，分别向贵州省卫生和计划生育委员会、江苏康尚销售情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	收入	成本	毛利率
贵州省卫生和计划生育委员会	健康一体机自身配套设备以及尿酸测试	3,289.22	2,811.38	14.53%

	仪、血脂检测仪、二代身份证读卡器等外接设备			
江苏康尚生物医疗科技有限公司	尿酸测试仪、血脂检测仪、二代身份证读卡器等外接设备	986.16	803.55	18.52%

（四）江苏康尚通过发行人采购外接设备的必要性，发行人是否具备渠道、价格优势

江苏康尚生物医疗科技有限公司（以下简称“江苏康尚”）成立于 2013 年，是一家专注于家用医疗、移动医疗、体外诊断、基层互联网医疗以及大健康生态链建设的创新型科技公司。健康管理一体机系其移动医疗系列产品，贵州省健康一体机硬件项目不仅需要提供相应的健康管理一体机，且需配备尿酸测试仪、血脂检测仪、二代身份证读卡器等外接设备。鉴于尿酸测试仪、血脂检测仪、二代身份证读卡器等外接设备非江苏康尚自有产品，由于公司 2016 年为贵州省建设省级健康一体机管理平台软件项目，并为其采购了相应的健康一体机及外接设备，已积累了相应的经验，综合考虑，江苏康尚向公司采购相应外接设备。在采购渠道方面，身份证读卡器等外接设备是公司医疗卫生信息化业务中常用的外购产品，公司从事多年的医疗医保信息化业务，在身份证读卡器等产品上已形成较为完备的供应商渠道，熟悉各厂商在产品质量、价格、规格型号等方面的优势，并与其建立了良好的合作关系；同时在采购价格方面，公司批量采购尿酸测试仪、血脂检测仪、身份证读卡器等外接设备，采购量大，能够以优势的价格向供应商采购。以公司向江苏康尚销售的中控智慧身份证读卡器 IDM10 为例，销售单价 760 元/台，京东零售价 1,099 元/台，单价较低。

综上，该采购具有必要性。

（五）项目（含间接）收入的确认方法及合规性

公司对上述贵州省卫生和计划生育委员会和江苏康尚的收入属于系统集成收入，根据《企业会计准则》收入确认原则及公司实际情况，均在取得客户验收确认单时确认相应收入。

公司收入确认符合《企业会计准则》的规定，具有合规性。

四、分层披露报告期各期不同层级客户中新客户和老客户的分布情况，包

括客户数量、销售金额及占比、毛利率情况，分析新老客户分布及变动情况的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、(三) 前五大客户销售情况”之“7、不同层级客户的数量、销售金额、应收账款余额、平均销售金额”中补充披露如下：

报告期各期不同层级客户中新客户和老客户的数量、销售金额及占比、毛利率情况如下：

年度	金额分层	新老客户	客户数量	客户数量占比 (%)	销售金额 (万元)	销售占比 (%)	毛利率 (%)
2020年度	100万以上	新增客户	10	28.57	3,901.02	19.07	62.71
		原有客户	25	71.43	9,455.08	46.23	56.58
		小计	35	100.00	13,356.10	65.30	58.37
	10万-100万	新增客户	29	20.57	1,053.75	5.15	50.95
		原有客户	112	79.53	3,945.14	19.29	64.08
		小计	141	100.00	4,998.89	24.44	61.31
	10万以下	新增客户	58	4.67	210.31	1.03	74.70
		原有客户	1,184	95.33	1,888.16	9.23	80.43
		小计	1,242	100.00	2,098.47	10.26	79.86
	合计	新增客户	97	6.84	5,165.08	25.25	60.80
		原有客户	1,321	93.16	15,288.38	74.75	61.46
		小计	1,418	100.00	20,453.46	100.00	61.29
2019年度	100万以上	新增客户	5	15.63	1,791.79	11.29	44.60
		原有客户	27	84.37	7,262.99	45.78	48.79
		小计	32	100.00	9,054.78	57.07	47.96
	10万-100万	新增客户	43	28.48	1,709.16	10.77	53.54
		原有客户	108	71.52	3,541.49	22.32	74.19
		小计	151	100.00	5,250.65	33.09	67.47
	10万以下	新增客户	91	9.84	259.57	1.64	77.13
		原有客户	834	90.16	1,301.04	8.20	76.62
		小计	925	100.00	1,560.61	9.84	76.70
	合计	新增客户	139	12.55	3,760.52	23.70	50.91
		原有客户	969	87.45	12,105.52	76.30	59.21
		小计	1,108	100.00	15,866.04	100.00	57.24
2018年度	100万以上	新增客户	8	42.11	2,662.00	16.79	50.72
		原有客户	11	57.89	7,903.17	49.86	23.64
		小计	19	100.00	10,565.17	66.65	30.46
	10万-100万	新增客户	27	23.68	1,237.63	7.81	62.38
		原有客户	87	76.32	2,297.49	14.49	69.55

		小计	114	100.00	3,535.12	22.30	67.04
10 万以下		新增客户	74	7.28	323.49	2.04	87.96
		原有客户	942	92.72	1,427.56	9.01	80.65
		小计	1,016	100.00	1,751.05	11.05	82.00
合计		新增客户	109	9.49	4,223.12	26.64	56.99
		原有客户	1040	90.51	11,628.22	73.36	39.71
		小计	1,149	100.00	15,851.34	100.00	44.32

由上表可知,报告期内,公司总体客户数量分别为 1,149 个、1,108 个、1,418 个,其中 10 万元以下客户分别为 1,016 个、925 个、1,242 个,均呈现 10 万元以下客户数量占比较高,销售金额占比较低的分布情况,且 10 万元以下、10 万-100 万元、100 万元以上客户数量及销售金额分布情况合理。

2018-2020 年度,公司新客户数量占比分别为 9.49%、12.55%、6.84%,销售金额占比分别为 26.64%、23.70%、25.25%,新老客户分布情况合理;2018-2020 年度,销售金额 100 万以上的客户中,新增客户数量分别为 8 个、5 个和 10 个,销售金额分别为 2,662.00 万元、1,791.75 万元、3,909.12 万元,销售金额占比分别为 16.79%、11.29%、19.07%,分布情况合理。

报告期内,毛利率分布上,2018 年 100 万元以上客户及 100 万元以上原有客户毛利率分别为 30.46%、23.64%,远低于 2019 年、2020 年相应层次客户的毛利率,主要原因系公司承建了贵州省健康一体机硬件系统集成项目,该项目金额大,毛利率低。

综上,公司新老客户分布及变动情况合理。

五、补充披露如何为数量众多的客户提供各类型产品或服务(如软件安装、运维及技术服务),与实施人员、服务人员数量及出差情况的匹配性,涉及现场和非现场工作的具体内容

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、(四)公司的主要经营模式”中补充披露如下:

6、发行人为客户提供软件安装、运维及技术服务涉及现场和非现场工作的具体内容,与实施人员、服务人员数量及出差情况的匹配性

公司设有项目实施中心负责项目实施工作,具体包括需求调研、安装部署、用户培训、上线运行、客户验收等工作。截至 2020 年 12 月 31 日,公司共有项

目实施人员 213 人，同时根据项目工期灵活通过外购服务（如项目实施过程中发生的软硬件安装部署、培训、数据录入等工作）形式保障项目实施进度。现场工作主要为项目实施工作，包括：现场调研、产品安装调试、组织培训、上线运行，系统验收等工作；非现场工作主要包括编制项目实施计划、编制培训计划，整理培训材料、验收资料等。以长丰县全民健康信息平台项目为例，主要现场工作情况如下：

现场类别	现场工作内容
长丰县卫健委	现场调研、软硬件产品的安装调试、系统验收等；对卫健委工作人员组织培训等，以及统一组织村卫生室（社区服务站）工作人员至卫健委集中培训
长丰县中医院	现场调研、软件产品的安装调试、上线运行等；对医院工作人员组织培训等
乡镇卫生院（社区服务中心）	现场调研，软硬件产品的安装调试，上线运行等，对卫生院工作人员组织培训等
村卫生室（社区服务站）	无现场工作内容（系统均采用 B/S 架构，部署安装在卫健委，村卫生室端只需使用网页浏览器登录系统即可使用，无需现场部署安装软件）

公司设有售后服务中心负责产品售后服务工作，通过热线电话支持、远程网络支持、现场服务等方式，为公司产品售后提供定期维护、故障诊断与解决等运维服务，截至 2020 年 12 月 31 日，公司共有售后服务人员 53 人。随着计算机网络通信技术的发展，公司软件系统运行使用过程中易出现的大部分问题或故障类型已完全可通过远程协助的方式解决，例如对于在数据中心部署的应用系统，可通过 VPN 连接通客户机房网络，利用远程桌面功能进行故障分析排查、数据调整、程序升级等；对于用户端安装的系统，可通过远程协助软件控制对方电脑，进行故障分析排查、电脑的设置、驱动安装、程序更新等操作。对于远程协助无法解决的问题或故障，公司亦会及时组织相关运维人员及时提供现场服务，以最大程度保证公司的问题响应能力和服务效率。

报告期内公司软件产品和运维及技术服务业务收入与人员、出差（成本口径）匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
项目实施人员薪酬①	2,423.56	1,779.34	974.30
外购服务②	1,009.79	630.91	231.17

差旅费及其他③	989.69	960.78	364.28
软件产品和运维及技术 服务收入④	16,479.42	12,015.74	7,159.66
(①+②)/④	20.83%	20.06%	16.84%
③/④	6.01%	8.00%	5.09%

如上表所示，2019 年度差旅费增长较快主要系当年度铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目实施周期较长，发生的差旅费等其他费用较多。

综上，公司能够为数量众多的客户提供各类型产品或服务，报告期内公司发生的项目实施人员薪酬、外购服务、差旅费与软件产品和运维及技术服务收入相匹配。

六、补充披露各期直接客户和间接客户的数量、销售金额及占比、毛利率情况，分析变动的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、（三）前五大客户销售情况”之“2、发行人前五大客户中存在较多非政府部门或医疗卫生机构主体的原因及销售情况”中补充披露如下：

报告期内，公司存在少量通过系统集成商（间接客户）承接业务情形，具体情况如下：

单位：万元

年度	客户类型	客户数量	客户数量占比 (%)	销售金额	销售金额占比 (%)	毛利率 (%)
2020 年度	直接客户	1,401	98.80	18,573.39	91.33	62.37
	间接客户	17	1.20	1,762.89	8.67	49.91
	合计	1,418	100.00	20,336.28	100.00	61.35
2019 年度	直接客户	1,088	98.19	15,027.98	95.19	59.23
	间接客户	20	1.81	758.71	4.81	16.69
	合计	1,108	100.00	15,786.69	100.00	57.41
2018 年度	直接客户	1,132	98.52	13,136.15	82.97	49.14
	间接客户	17	1.48	2,695.43	17.03	20.73
	合计	1,149	100.00	15,831.58	100.00	44.30

由上表可知，报告期内，公司间接客户数量较少，销售金额占比较低，客户数量和销售金额占比合理。其中 2018 年间接客户销售金额占比略高主要系公

司当年承接了江苏康尚和北明软件单个金额较大项目所致。

2018-2020 年度，公司直接客户的毛利率分别为 49.14%、59.23%、62.37%。2018 年直接客户毛利较低主要原因系公司承接了贵州省卫计委健康一体机硬件项目，该项目单项金额大，毛利率较低。

2018-2020 年度，公司间接客户的毛利率分别为 20.73%、16.69%、49.91%。2020 年毛利率较高，主要原因公司通过间接客户承接业务中，软件产品类收入占比上升，软件产品毛利率较高，从而导致 2020 年度对间接客户的毛利率上升。

七、补充披露是否存在成立当年或次年即成为发行人客户的情形及具体情况，包括客户名称、销售内容、销售金额及占比、销售价格及其公允性、毛利率、合作背景及合作渊源等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、(三) 前五大客户销售情况”中补充披露如下：

13、报告期内成立当年或次年即成为发行人客户的情形及具体情况

报告期内，存在成立当年或次年即成为公司客户的情形，具体情况如下：

年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户数量 (个)	26	12	12
销售金额 (万元)	1,347.67	97.44	125.47
占销售收入比重 (%)	12.72	0.61	0.79

由上表可知，除 2020 年外，当年或次年即成为发行人客户销售金额和销售占比均较低，2020 年度销售金额和占比较高，主要原因系 2020 年度，公司承接淮溪县乡村医养结合 PPP 项目中的数字化农村三级医疗卫生服务网络项目，实现了对淮北市淮鑫建设投资有限公司 1,046.02 万元的销售收入，该公司系政府的城投公司，成立于 2019 年。

报告期内，成立当年或次年即成为公司客户的具体情况如下：

年度	客户名称	销售内容	销售收入 (万元)	毛利率 (%)	占当年同类销售收入的比例 (%)	合作背景及合作渊源
2020 年度	淮北市淮鑫建设投资有限公司	软件产品、系统集成	1,046.02	44.99	77.62	城投公司，基于淮溪县乡村医养结合 PPP 项目-数字化农村三级医疗卫生服务网

						络项目
	临泉禾泰肾病专科医院有限公司	软件产品	173.45	67.53	12.87	医疗机构，基于自身信息化需求向公司采购数字化医院管理系统
	界首市天铂智能网络科技有限公司	软件产品	51.33	72.92	3.81	系统集成商，基于界首智慧养老服务云平台项目
	肥东惠美眼耳鼻喉专科医院有限公司	软件产品	21.95	75.03	1.63	医疗机构，基于自身信息化需求向公司采购数字化医院管理系统
	合计	-	1,292.75	-	95.93	-
2019年度	广德安康医院有限公司（原广德国泰医院有限公司）	软件产品	44.02	71.04	45.18	医疗机构，基于自身信息化需求向公司采购数字化医院管理系统
	黑龙江简医科技有限公司	技术服务	18.45	78.39	18.93	基于肇源县人民医院等医院管理信息系统与患者自助一体机接口开发技术服务项目
	安徽临化健康管理有限公司	软件产品	13.27	81.38	13.62	医疗机构，基于自身信息化需求向公司采购数字化医院管理系统
	合计	-	75.74		77.73	-
2018年度	肇源乾泰医院	软件产品	73.26	66.48	58.39	医疗机构，基于自身信息化需求向公司采购数字化医院管理系统
	深圳市显和科技有限公司	系统集成	28.45	9.09	22.67	基于公司采购渠道向公司采购健康一体机硬件
	合计	-	101.71	-	81.06	-

报告期内，公司及其控股股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与上述客户不存在关联关系，其中濉溪县乡村医养结合PPP项目-数字化农村三级医疗卫生服务网络项目系通过公开招标方式取得，其他项目整体金额较小，毛利率处于合理区间，定价均遵循市场化原则，定价公允。

八、对于间接客户收入真实性的核查方式、核查程序、核查比例及核查结论

保荐人、申报会计师，针对间接客户（系统集成商）收入真实性，主要执行

如下核查程序：

①获取发行人报告期内销售客户明细表，访谈公司业务人员，了解发行人主要间接客户获取的途径、合作背景、间接客户项目的最终用户等信息；

②查阅主要间接客户合同、发票、验收报告、回款单据等资料，以验证收入的真实性、准确性；

③实地走访主要间接客户，访谈相关经办人员，询问交易背景、交易内容、交易金额、是否与发行人及其董事、监事、高级管理人员存在关联关系及资金往来，并确认双方不存在利益输送的安排，访谈无异常以验证收入的真实性；

④向主要间接客户独立发函，函证项目名称、合同金额、累计回款金额、验收时间，回函信息相符以验证收入的真实性；

⑤访谈发行人高管及财务总监，了解主要间接客户项目交易背景，是否具有商业实质，以验证交易收入真实性；

⑥针对间接客户执行细节测试，选取样本检查收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、验收报告及收款单据等，以验证收入确认的真实性；

报告期内执行细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易额（营业收入）	1,762.89	758.71	2,695.43
细节测试检查收入金额	1,652.02	667.13	2,567.99
细节测试检查比例	93.71%	87.93%	95.27%

⑦对间接客户进行函证及走访，确认报告期内各期的交易项目、交易金额、项目验收及付款情况，以验证发行人收入真实性；

(1) 报告期内通过走访覆盖的收入金额统计情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易额（营业收入）	1,762.89	758.71	2,695.43
走访交易额	1,320.02	561.71	2,476.48
走访覆盖比例	74.88%	74.04%	91.88%

(2) 函证程序：对发行人销售收入、应收账款、预收款项/合同负债、合同

金额、项目验收状态等进行了函证，并统计各类函证回函确认比例(回函确认金额占发行人对应数据的当期金额)情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易额(营业收入)	1,762.89	758.71	2,695.43
发函金额	1,369.05	610.39	2,476.00
发函占收入比例	77.66%	80.45%	91.86%
回函确认交易额	1,320.02	561.71	2,286.35
回函比例	96.42%	92.03%	92.34%
收入替代测试确认金额	49.03	48.67	189.66
替代测试比例	3.58	7.97	7.66
回函及替代测试确认金额	1,369.05	610.39	2,476.00
回函及替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：1、回函比例=回函确认金额/发函金额

2、替代测试比例=收入替代测试确认金额/发函金额

3、回函及替代测试比例=(回函确认交易额+收入替代测试确认金额)/发函金额

⑧实地查看项目的运营情况，确认交易的真实性。

经核查，发行人间接客户（系统集成商）收入真实。

【核查情况】

一、核查过程

1、获取发行人报告期内客户销售明细表，检查主要客户购买方与实际使用方情形；访谈了发行人相关业务负责人，询问相关业务的开展方式及部署情况后续安装情况，和其确认最终使用方的统计口径；获取发行人对主要客户的销售合同、招标文件，检查主要条款，了解项目的实施及后续运维要求；查看发行人后台系统相关软件运行情况以及终端客户的数量及使用情况；对发行人重要客户进行了访谈，询问相关交易发生的背景、业务开展及付款情况；

2、获取发行人报告期内所有非卫生民政部门客户的销售明细表，了解交易

发生的背景及合理性；通过销售明细表了解非卫生民政部门客户变化的原因；核查公司在同一年度与同一客户签订多份销售合同的情形，核查其相关合同，了解客户是否存在重复购买发行人产品的情况；访谈发行人相关业务负责人，核查非卫健部门客户购买发行人产品的主要合同及相关招投标文件，了解业务发生的背景、交易的原因、真实性及合理性；访谈了主要客户，询问其购买发行人卫健产品的原因及销售金额的准确性与完整性，并对非民政部门客户购买发行人卫健产品的主要情形进行了分析归纳；

3、获取并检查“2017年贵州省健康一体机配置项目”招投标文件和“健康一体机硬件项目”、“血脂检测仪等硬件项目”与“健康一体机管理平台软件项目”的合同，了解各项目的具体内容及相互关系；查阅贵州省政府采购网及与“健康一体机”项目相关的招投标文件，了解关键过程的时间节点；对江苏康尚进行的专项访谈，详细了解其从发行人处采购外接设备的原因及必要性；访谈贵州省卫健委、江苏康尚生物科技有限公司，了解交易发生的金额；访谈了发行人财务负责人了解相关项目的收入确认方法，检查项目收入确认过程的关键单据及收入确认时间，了解收入确认的合规性；

4、对发行人报告期内收入明细表中的客户进行分类，统计各层级客户中新老客户数量和销售金额分布情况，并分析合理性；获取发行人报告期内的收入成本明细表，统计各层级新老客户销售的毛利率情况，并分析合理性；检查发行人主要新增客户的合同和销售内容，了解新增客户的产生原因；

5、访谈发行人相关业务负责人，了解发行人各类型业务的实施过程，实地走访长丰县卫健委、县中医院、乡镇卫生院、村卫生室，查看公司软件产品及硬件产品运行情况；

6、获取发行人收入成本明细表和合同，了解发行人间接销售的客户及销售内容，计算直接客户、间接客户的销售毛利，了解发行人向各期直接客户和间接客户销售的业务类型，分析发行人各期直接客户和间接客户数量和销售毛利变动的合理性；

7、获取发行人报告期各期客户清单，通过国家企业信用信息公示系统，检索发行人全部客户的工商信息，了解其成立时间；对当年或次年的成立的主要客户，访谈发行人业务人员并核查相应的合同及收入确认材料，了解业务发生的背

景及真实性，询问公司主要间接客户获取的途径、合作背景、间接客户项目的最终用户等信息；通过国家企业信用信息公示系统，核查当年或次年的成立客户的注册资本、股东情况、董事、监事、高级管理人员等相关信息，同时与发行人的实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属等信息进行对比；

8、访谈项目实施中心和售后服务中心负责人，获取部门职责文件，了解项目实施和售后服务工作流程，查看售后服务人员以远程协助方式服务客户，结合项目实施情况检查交通差旅费，关注其真实性、匹配性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人产品覆盖范围与客户数量存在较大差异的原因合理；客户数量与使用方数量统计口径准确；发行人相关产品“已覆盖 12,000 余家村卫生室”不存在夸大的情形；

2、发行人存在与同一非卫生民政客户签订多份业务合同的交易真实，收入确认准确，部分非卫生民政客户购买发行人产品的原因真实、合理；

3、江苏康尚通过发行人采购外接设备具有必要性，发行人具备渠道、价格优势，项目（含间接）收入的确认符合《企业会计准则》的规定，收入确认合规；

4、报告期内发行人新老客户分布及变动情况合理；

5、发行人能够为数量众多的客户提供各类型产品或服务，报告期内发行人发生的项目实施人员薪酬、外购服务、差旅费与软件产品和运维及技术服务收入相匹配；

6、发行人直接客户和间接客户（系统集成商）变动的原因合理；

7、成立当年或次年即成为发行人客户的原因合理，定价均遵循市场化原则，定价公允。

3、关于股东信息

请发行人按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》（以下简称《监管指引》）的规定，真实、准确、完整地披露股东信息，并补充出具专项承诺。同时，请更新招股说明书，按要求增加披露信息并简要披露核查情

况及结论。

请保荐人、发行人律师按照《监管指引》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交专项核查说明。

【披露与说明】

一、《监管指引》第一条：发行人应当真实、准确、完整地披露股东信息，发行人历史沿革中存在股份代持等情形的，应当在提交申请前依法解除，并在招股说明书中披露形成原因、演变情况、解除过程、是否存在纠纷或潜在纠纷等

截至本问询回复出具日，发行人共有 12 名股东，具体情况如下：

序号	股东姓名/名称	持股数量（万股）	持股比例（%）
1	冷浩	1,522.4769	32.32
2	卢栋梁	996.297	21.15
3	刘全华	493.126	10.47
4	李友涛	296.05	6.29
5	宋波	284.05	6.03
6	云康合伙	258.0001	5.48
7	安元基金	240.00	5.10
8	吴有青	180.00	3.82
9	张结魁	170.00	3.61
10	磐磐投资	100.00	2.12
11	紫煦投资	90.00	1.91
12	兴泰光电	80.00	1.70
合计		4,710.00	100.00

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人已真实、准确、完整地披露股东信息，发行人历史沿革中不存在股份代持的情形，符合《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》第一条的规定。

二、《监管指引》第二条：发行人在提交申报材料时应当出具专项承诺，说明发行人股东是否存在以下情形，并将该承诺对外披露：（一）法律法规禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份；（二）本次发行的中介机构或其负责人、

高级管理人员、经办人员直接或间接持有发行人股份；（三）以发行人股权进行不正当利益输送

发行人在招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、（九）其他承诺”中补充披露如下：

5、发行人关于股东信息披露的相关承诺

（1）截至本专项承诺出具之日，本公司股东为冷浩、卢栋梁、刘金华、李友涛、宋波、合肥云康网络科技合伙企业（有限合伙）、安徽安元投资基金有限公司、吴有青、张结魁、宁波磐磐股权投资合伙企业（有限合伙）、合肥紫煦投资合伙企业（有限合伙）、合肥兴泰光电智能创业投资有限公司，该等主体均具备持有本公司股份的主体资格，不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有本公司股份的情形。

（2）除保荐机构国元证券股份有限公司通过持有安徽安元投资基金有限公司 43.33%的股权间接持有本公司股份外，本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有本公司股份的情形。

（3）本公司股东不存在以本公司股权进行不当利益输送的情形。

三、《监管指引》第三条：发行人提交申请前 12 个月内新增股东的，应当在招股说明书中充分披露新增股东的基本情况、入股原因、入股价格及定价依据，新股东与发行人其他股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，新股东与本次发行的中介机构及其负责人、高级管理人员、经办人员是否存在关联关系，新增股东是否存在股份代持情形

经核查，发行人最近一次股份变动发生于 2017 年 12 月。2020 年 12 月 17 日深圳证券交易所下发《关于受理安徽晶奇网络科技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通知》，决定受理发行人的申报材料。发行人申报前 12 个月内不存在通过增资扩股、股权转让等情形新增股东。

四、《监管指引》第四条：发行人的自然人股东入股交易价格明显异常的，中介机构应当核查该股东基本情况、入股背景等信息，说明是否存在本指引第一项、第二项的情形。发行人应当说明该自然人股东基本情况

经核查，发行人历史上入股价格与相近时期其他入股价格存在差异的情况及原因如下：

发行人于 2016 年 4 月、2016 年 11 月、2017 年 2 月向内部董事及高级管理人员发行股份，发行价格分别为 1.50 元/股、1.73 元/股和 2.00 元/股；而发行人 2017 年 12 月向外部机构投资者发行股份的价格为 13 元/股。发行人前三次发行股份系向公司内部董事及高级管理人员增发股票，发行价格参考发行人净资产值确定，2017 年 12 月增资系向外部机构投资者增发股票，增资价格以同行业公司平均估值水平为基础协商确定。

发行人针对 2016 年 4 月、2016 年 11 月和 2017 年 2 月三次增资已按照发行股份的评估值与实际认购价格之间的差额确认了股份支付费用，因此三次发行的入股价格与投资机构股东入股价格虽存在差异，但原因合理，不属于明显异常。

五、《监管指引》第五条：发行人股东的股权架构为两层以上且为无实际经营业务的公司或有限合伙企业的，如该股东入股交易价格明显异常，中介机构应当对该股东层层穿透核查到最终持有人，说明是否存在本指引第一项、第二项的情形。最终持有人为自然人的，发行人应当说明自然人基本情况

发行人的非自然人股东有 5 名，包括：云康合伙、安元基金、磐磐投资、紫煦投资和兴泰光电，其有关情况如下：

序号	股东名称	持股比例	入股时间	入股价格
1	云康合伙	5.48%	2015 年 10 月	1.45 元/每一元注册资本
2	安元基金	5.10%	2017 年 12 月	13 元/股
3	磐磐投资	2.12%		
4	紫煦投资	1.91%		
5	兴泰光电	1.70%		

云康合伙系员工持股平台，公司 2015 年尚处于业务发展起步期，实现的净利润水平较低，每一注册资本 1.45 元定价对应公司 2014 年扣非净利润的市盈率达到 15.72 倍。安元基金、磐磐投资、紫煦投资和兴泰光电系私募基金股东，13 元/股以增资时公司所做业绩承诺 2017、2018 年度合计净利润 6,500 万元平均值测算的市盈率达到 18.73 倍，故不存在入股价格异常的情况。

（一）云康合伙

云康合伙穿透情况发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“五、（二）其他持股 5%以上股份主要股东的基本情况”之“5、云康合伙”中披露。

（二）安元基金

安元基金穿透情况发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“六、（六）公司股东中私募基金股东情况”之“1、安元基金”中披露。

（三）磐磐投资

磐磐投资穿透情况发行人在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“六、（六）公司股东中私募基金股东情况”之“2、磐磐投资”中补充披露如下：

2、磐磐投资

截至本招股说明书签署日，磐磐投资持有公司 2.12%股份，其基本情况如下：

企业名称	宁波磐磐股权投资合伙企业（有限合伙）				
执行事务合伙人	宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙）				
成立时间	2017年8月4日				
住所	浙江省宁波市北仑区梅山七星路88号1幢401室A区H0785				
经营范围	股权投资。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）				
股东构成及 出资情况	序号	合伙人姓名/名称	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人性质
	1	宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙）	355	2.5623	普通合伙人
	2	郭伟	2,000	14.4352	有限合伙人
	3	李荣荣	1,000	7.2176	有限合伙人
	4	严建文	1,000	7.2176	有限合伙人
	5	孙志勇	1,000	7.2176	有限合伙人
	6	许帮顺	1,000	7.2176	有限合伙人
	7	合肥红宝石创投股份有限公司	1,000	7.2176	有限合伙人
	8	张存爱	1,000	7.2176	有限合伙人
	9	沈文勤	1,000	7.2176	有限合伙人
	10	孙家兵	1,000	7.2176	有限合伙人
11	蒯正东	1,000	7.2176	有限合伙人	

	12	李刚	1,000	7.2176	有限合伙人
	13	惠波	500	3.6088	有限合伙人
	14	王平	400	2.8870	有限合伙人
	15	范建忠	200	1.4435	有限合伙人
	16	周珍芝	100	0.7218	有限合伙人
	17	吴江玲	100	0.7218	有限合伙人
	18	李剑	100	0.7218	有限合伙人
	19	孙娟	100	0.7218	有限合伙人
	合计		13,855	100.00	—

磐磐投资为私募投资基金，已于2017年10月9日在中国证券投资基金业协会完成私募投资基金备案，基金编号为SX3882；其基金管理人宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙）已在中国证券投资基金业协会完成私募基金管理人登记，登记编号为P1064461。

(1) 宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙）

宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙）的合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人性质
1	宁波仁瑋企业管理咨询有限公司	300.00	10.00	普通合伙人
2	王军	1,920.00	64.00	有限合伙人
3	何的明	250.00	8.00	有限合伙人
4	严建文	240.00	8.00	有限合伙人
5	徐鹏	150.00	5.00	有限合伙人
6	王勇	150.00	5.00	有限合伙人
合计		3,000.00	100.00	—

宁波仁瑋企业管理咨询有限公司为宁波磐诚致信股权投资合伙企业（有限合伙）的普通合伙人。

(2) 宁波仁瑋企业管理咨询有限公司

宁波仁瑋企业管理咨询有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	王军	80.00	80.00
2	何的明	20.00	20.00
合计		100.00	100.00

(3) 合肥红宝石创投股份有限公司

合肥红宝石创投股份有限公司的股权结构如下:

序号	股东姓名	出资额 (万元)	持股比例 (%)
1	张红	4,500.00	90.00
2	周文	500.00	10.00
合计		5,000.00	100.00

综上,王军为磐磐投资的实际控制人。

(四) 紫煦投资

紫煦投资穿透情况发行人在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“六、(六)公司股东中私募基金股东情况”之“3、紫煦投资”中补充披露如下:

3、紫煦投资

截至本招股说明书签署日,紫煦投资持有公司 1.91% 股份,其基本情况如下:

紫煦投资为私募投资基金,于 2015 年 5 月 26 日在中国证券投资基金业协会完成私募投资基金备案,基金编号为 S37097;其基金管理人合肥朗程投资合伙企业(有限合伙)已在中国证券投资基金业协会完成私募基金管理人登记,登记编号为 P1013054。

企业名称	合肥紫煦投资合伙企业(有限合伙)				
执行事务合伙人	合肥朗程投资合伙企业(有限合伙)				
成立时间	2015 年 3 月 30 日				
住所	合肥市高新区创新大道 2800 号创新产业园二期 E1 栋 574 室				
经营范围	股权投资、企业投资、智能制造业投资管理、智能制造业投资咨询。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)				
股东构成及 出资情况	序号	合伙人姓名/名称	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)	合伙人性质
	1	合肥朗程投资合伙企业 (有限合伙)	146.15	1.46	普通合伙人
	2	上海紫强投资合伙企业 (有限合伙)	4,238.46	42.38	有限合伙人
	3	上海紫江创业投资有 限公司	2,923.08	29.23	有限合伙人
	4	陶凯毅	730.77	7.31	有限合伙人
	5	王振华	730.77	7.31	有限合伙人

	6	苏州市众山塑料有限公司	730.77	7.31	有限合伙人
	7	合肥高新建设投资集团公司	500.00	5.00	有限合伙人
	合计		10,000	100.00	

(1) 合肥朗程投资合伙企业（有限合伙）

合肥朗程投资合伙企业（有限合伙）的合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人性质
1	上海朗程投资管理有限公司	5.00	1.00	普通合伙人
2	李彧	250.00	50.00	有限合伙人
3	张继东	215.00	43.00	有限合伙人
4	赵军	30.00	6.00	有限合伙人
	合计	500.00	100.00	—

上海朗程投资管理有限公司为合肥朗程投资合伙企业（有限合伙）的普通合伙人、执行事务合伙人。

(2) 上海朗程投资管理有限公司

上海朗程投资管理有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	上海朗程财务咨询有限公司	990.00	99.00
2	李彧	10.00	1.00
	合计	1,000.00	100.00

上海朗程财务咨询有限公司为上海朗程投资管理有限公司的控股股东。

(3) 上海朗程财务咨询有限公司

上海朗程财务咨询有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	上海遨锐投资咨询有限公司	400.00	40.00
2	张忠民	350.00	35.00
3	李彧	198.00	19.80
4	张继东	32.00	3.20

5	赖盛贵	20.00	2.00
合计		1,000.00	100.00

(4) 上海遨锐投资咨询有限公司

上海遨锐投资咨询有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	季擎	30.00	60.00
2	王希兰	12.50	25.00
3	管巧珍	2.50	5.00
4	吕桂英	2.50	5.00
5	向淮英	2.50	5.00
合计		50.00	100.00

(5) 上海紫强投资合伙企业（有限合伙）

上海紫强投资合伙企业（有限合伙）的合伙人及出资情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）	合伙人性质
1	上海朗程投资管理有限公司	39.00	1.00	普通合伙人
2	上海朗程财务咨询有限公司	2,574.00	66.00	有限合伙人
3	李彧	1,287.00	33.00	有限合伙人
合计		3,900.00	100.00	—

(6) 上海紫江创业投资有限公司

上海紫江创业投资有限公司穿透情况如下：

股东	第一层股东		第二层股东		第三层股东	
	股东名称	持股比例	股东名称	持股比例	股东名称	持股比例
上海紫江创业投资有限公司	上海紫江企业集团股份有限公司	74.75%	—	—	—	—
	上海紫江特种瓶业有限公司	10.73%	上海紫江企业集团股份有限公司	100.00%	—	—
	成都紫江包装有限公司	8.84%			—	—
	武汉紫海塑料制品有限公司	4.59%			—	—
	上海紫江(集团)有限公司	1.09%	上海杰纳投资管理有限公司	10.27%	胡兵	63.00%
					侯郁	12.50%
				刘罕	12.50%	
				唐继锋	12.00%	

			上海吉雨投资管理有限公司	10.00%	贺美华 戚建民 沈继忠 俞雅华	25.00% 25.00% 25.00% 25.00%
			上海祥峰投资发展有限公司	5.56%	顾利民 金蔚文	90.00% 10.00%
			沈雯	36.01%	—	—
			郭峰、胡兵、李彧、夏光、唐继锋、张信林、王虹、彭胜浩、徐志强、陆卫达、周洁碧、范瑞娟、张华、陈勇、沈国兴、刘铁峰、刘罕、楼思齐、顾卫东、徐斌、毛国敏、罗晓金、董宁晖、孙宜周、徐云飞、沈国权、周大鸣、庄国兴、孙琦明、龚世毅	38.16%	—	—

注：上海紫江企业集团股份有限公司系 A 股上市公司（证券简称“紫江企业”，证券代码 600210），属于《关于股东信息核查中“最终持有人”的理解与适用》中的最终持有人（“上市公司”），上海紫江（集团）有限公司持有紫江企业 26.06% 的股份，为紫江企业的控股股东。

根据紫煦投资的书面确认，李彧与季擎为夫妻关系。李彧作为有限合伙人直接持有基金管理人合肥朗程投资合伙企业（有限合伙）50% 的出资额；季擎通过控制上海遨锐投资咨询有限公司，能够与李彧共同控制上海朗程财务咨询有限公司、上海朗程投资管理有限公司，最终共同控制合肥朗程投资合伙企业（有限合伙）。

综上，李彧、季擎为紫煦投资的实际控制人。

（五）兴泰光电

兴泰光电穿透情况发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“六、（六）公司股东中私募基金股东情况”之“4、兴泰光电”中披露。

六、《监管指引》第六条：私募基金等金融产品持有发行人股份的，发行人应当披露金融产品纳入监管情况

发行人股东中安元基金、磐磐投资、紫煦投资和兴泰光电为私募投资基金，

均已完成了私募股权基金备案，发行人已在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“六、（六）公司股东中私募基金股东情况”披露。

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人已经在招股说明书中披露了私募投资基金纳入监管情况，符合《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》第六条的规定。

【核查情况】

一、核查过程

1、查阅发行人及其前身晶奇有限自设立至今的工商登记资料、最近一期《公司章程》、《股东调查表》以及历次股权转让协议、股权转让款支付凭证、股东会决议文件；

2、检索中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）等网站的公开信息，核查股东股权变动是否存在争议或潜在纠纷；

3、查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、中国证券投资基金业协会网站（<https://www.amac.org.cn/>）、全国中小企业股份转让系统（www.needs.com.cn/）登记的相关信息；

4、查阅发行人申报前最近一次《全体证券持有人名册》；访谈发行人全体股东，确认申报前12个月内股东持股情况；

5、查验发行人非自然人股东在国家企业信用信息公示系统的公开信息。

6、对于发行人直接机构股东，查阅营业执照、身份证明、合伙协议、章程、工商登记资料、出资凭证、私募投资基金备案证明、基金管理人的登记证明等资料，该等直接股东出具的有关承诺，并查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）等数据平台的公开信息；

7、对于发行人的间接机构股东，查阅营业执照、身份证明、合伙协议、章程、私募投资基金备案证明、基金管理人的登记证明等资料，要求自然人填写包含其个人工作经历等基本信息的调查表，并通过网络公开渠道复核；

8、查阅发行人根据《监管规则适用指引-关于申请首发上市企业股东信息披露》出具的《关于股东信息披露专项承诺函》。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

保荐人、发行人律师已按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的要求对发行人披露的股东信息进行全面深入核查，逐条认真落实核查工作，提交了保荐人出具的《国元证券股份有限公司关于安徽晶奇网络科技股份有限公司股东信息披露专项核查报告》、发行人律师出具的《安徽天禾律师事务所关于安徽晶奇网络科技股份有限公司股东信息披露专项核查报告》专项核查说明。

4、关于对赌协议

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 2017年10月，公司股东冷浩、卢栋梁和刘全华与安元基金、磐磐投资、紫煦投资和兴泰光电（以下简称机构投资者）签署了《股份认购协议之补充协议》（以下简称《补充协议（一）》），协议中约定了晶奇网络的经营指标、上市计划等对赌条款，对赌条款包括：2017年度和2018年度经审计扣非后净利润不低于6,500万元，若经营业绩未达到5,850万元则视为未完成经营指标，需进行现金补偿。

(2) 由于公司跟踪的意向性订单受政府机构改革及财政预算安排的影响，客户的信息化建设有所延缓，使得2018年度经营业绩未达到管理层预期，导致未能完成与外部投资者协商确定的经营目标。

(3) 2020年9月，公司股东冷浩、卢栋梁和刘全华与上述机构投资者签订了《股份认购协议之补充协议（二）》（以下简称《补充协议（一）》），对于业绩未达标情形的现金补偿条款和上市时间对赌条款进行了变更：冷浩、卢栋梁和刘全华需向机构投资者补偿现金1,491.75万元，自协议生效之日起7日内支付补偿总金额的10%，2021年6月30日前支付补充总金额的30%，2021年12月31日前支付补偿总金额的剩余60%；不再执行《补充协议（一）》中的现金补偿条款。

(4) 机构投资者针对对赌协议条款已履行了变更的内部决策程序。

(5) 冷浩、卢栋梁、刘全华需支付的补偿金额分别为754.08万元、493.47万元、244.20万元，已向机构投资者支付第一笔补偿金149.175万元，资金来

源于自有资金。

(6) 发行人的首轮审核问询回复未正面回复《补充协议（二）》约定的现金补偿金额确定方式等。

请发行人：(1) 明确说明 2017 年度和 2018 年度经审计扣非后净利润不低于“6,500 万元”是否为合计数，根据《补充协议（一）》应当补偿的金额，各方以《补充协议（二）》变更补偿金额的原因。

(2) 说明各方是否曾就补偿金额进行过确认，除《补充协议（一）》《补充协议（二）》外，各方是否还签署过其他协议或作出其他安排，变更补偿金额是否涉及对发行人的实际业绩情况进行调整。

(3) 说明补偿总金额“1,491.75 万元”以及冷浩、卢栋梁和刘全华各方分摊金额的确定依据。

(4) 补充披露各机构投资者履行内部决策程序的时间，各方是否存在未予披露的补偿等安排。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、明确说明 2017 年度和 2018 年度经审计扣非后净利润不低于“6,500 万元”是否为合计数，根据《补充协议（一）》应当补偿的金额，各方以《补充协议（二）》变更补偿金额的原因

（一）“6500 万元”是否为合计数

经访谈机构投资者及冷浩、卢栋梁、刘全华(三人以下合称“补偿义务人”)，《补充协议（一）》中约定的2017年度和2018年度经审计扣非后净利润不低于“6,500万元”为2017年度、2018年度两年的合计数。

（二）根据《补充协议（一）》应当补偿的金额

根据发行人披露2017年、2018年年度报告及容诚所出具的会审字[2018]2690号、会审字[2019]3977号审计报告，发行人2017年、2018年经审计的扣非后净利润合计4,115.12万元，低于业绩目标6,500万元的90%（5,850万元）。业绩目标

未实现，补偿义务人应当对机构投资者进行现金补偿。根据《补偿协议（一）》约定的计算方法，补偿金额为2,432.5776万元，具体如下：

补偿金额=机构投资者的投资款6,630万元*[1-(2017年和2018年实际扣非净利润合计数4,115.12万元÷6,500万元)]=2,432.5776万元

根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的容诚审字[2020]230Z3771号《审计报告》，发行人2017年、2018年经审计扣非后净利润合计为4,086.24万元，与2017年、2018年度报告及容诚所出具的会审字[2018]2690号、会审字[2019]3977号审计报告披露的2017年、2018年经审计扣非后净利润合计4,115.12万元存在差异，主要系报告期内发行人对长期应收款余额补提坏账，并将已逾期及一年内到期的长期应收款重分类至一年内到期的非流动资产。具体情况如下：

对2018年度合并利润表的影响

单位：万元

报表项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
资产减值损失	-462.82	7.43	-455.39
利润总额	2,595.20	7.43	2,602.63
所得税费用	150.84	1.12	151.95
净利润	2,444.37	6.32	2,450.68
归属于母公司所有者的净利润	2,514.29	6.32	2,520.61
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,103.33	6.32	2,109.65

对2017年度合并利润表的影响

单位：万元

报表项目	调整前金额	调整金额	调整后金额
资产减值损失	-161.37	-41.42	-202.79
利润总额	2,560.89	-41.42	2,519.48
所得税费用	281.26	-6.21	275.05
净利润	2,279.63	-35.20	2,244.43
归属于母公司所有者的净利润	2,307.05	-35.20	2,271.85
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	2,011.79	-35.20	1,976.59

针对上述会计差错更正事项，2020年11月15日公司第二届董事会第十次会议和2020年第四次临时股东大会审议通过了《关于对会计差错更正的议案》，并在全国中小企业股份转让系统披露了《2017-2019年度会计差错更正的专项说明》（容诚专字[2020]230Z2342号）公告编号：2020-099号。

（三）各方以《补充协议（二）》变更补偿金额的原因

保荐人、发行人律师获取并核查了四家机构投资者中的领投机构、国有投资基金安元基金有关晶奇网络补偿事项的决策文件和附件以及其他投资机构的决策文件，并对机构投资者、补偿义务人进行了访谈。各方变更补偿金额的背景及原因如下：

《补充协议（一）》约定的补偿义务触发后，补偿义务人就《补充协议（一）》约定的现金补偿方案与机构投资者进行了协商。鉴于发行人经营业绩不达预期主要系意向性订单受政府机构改革及财政预算安排影响、客户信息化建设有所延缓等客观原因造成，且补偿义务人的主要资金已投入发行人、短期内无法筹措足额资金，同时考虑发行人的成长性和上市计划，机构投资者与补偿义务人经协商形成以下补偿方案：

（1）补偿义务人以所持发行人股份代替现金进行补偿，向机构投资者合计补偿187.12万股股份（以现金补偿额2,432.5776万元与机构投资者入股价格13元/股折算所得）；

（2）股份补偿分两次实施，其中第一次补偿114.75万股、第二次补偿72.37万股；若发行人2019年扣非后净利润不低于3,100万元的85%即2,635万元，则机构投资者同意者豁免第二次补偿义务。

2019年10月31日，前述股份补偿方案经领投机构安元基金于召开的第二届投资决策委员会第十四次会议审议通过，发行人遂就股份补偿方案向全国中小企业股份转让系统汇报、沟通。根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司股份特定事项协议转让细则》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司股份特定事项协议转让业务办理指南》的规定，股份补偿方案与发行人原发行方案和《补充协议（一）》约定的现金补偿方案不一致，不属于特定事项转让情形，原则上不予批准。各方遂放弃股份补偿方案，重新就现金补偿方案进行协商。

协商期间，发行人于2020年4月15日披露2019年年度报告。根据容诚所出具

的容诚审字[2020]230Z2069号审计报告，发行人2019年实现扣非后净利润3,164.38万元，达到了股份补偿方案约定的豁免第二次补偿义务的条件（发行人2019年扣非后净利润不低于3,100万元的85%即2,635万元）；同时，发行人在手订单充足，具有较好的成长性。鉴于此，各机构投资者一致同意豁免补偿义务人的第二次补偿义务，补偿义务人仅需以股份补偿方案中第一次补偿股份数量114.75万股折算的金额进行补偿，即合计补偿1,491.75万元（114.75万股×13元/股=1,491.75万元）。

上述现金补偿方案经安元基金总经理办公会审议以及其他机构投资者投资决策委员会审议通过，签订了《补充协议（二）》，并经发行人第二届董事会第九次会议、2020年第三次临时股东大会审议通过。

二、说明各方是否曾就补偿金额进行过确认，除《补充协议（一）》《补充协议（二）》外，各方是否还签署过其他协议或作出其他安排，变更补偿金额是否涉及对发行人的实际业绩情况进行调整

根据机构投资者出具的确认函并访谈协议各方，补偿义务触发后、《补充协议（二）》签订前，协议各方就补偿金额1,491.75万元进行过确认。除《补充协议（一）》《补充协议（二）》外，各方未曾签署过其他协议或作出其他安排，变更补偿金额亦不涉及对发行人的实际业绩情况进行调整。

三、说明补偿总金额“1,491.75万元”以及冷浩、卢栋梁和刘全华各方分摊金额的确定依据

补偿总金额1,491.75万元确定依据详见本题答复之“一、（三）各方以《补充协议（二）》变更补偿金额的原因”。

冷浩、卢栋梁和刘全华各自分摊金额的确定依据为三人各自所持发行人股份数量占三人持股数量之和的比例，具体如下：

股东姓名	持股数量（股）	分摊比例（%）	分摊补偿金额（万元）
冷浩	15,224,769	50.55 (15,224,769/30,118,999)	754.08 (1,491.75*50.55%)
卢栋梁	9,962,970	33.08 (9,962,970/30,118,999)	493.47 (1,491.75*33.08%)
刘全华	4,931,260	16.37 (4,931,260/30,118,999)	244.20 (1,491.75*16.37%)

合计	30,118,999	100.00	1,491.75
----	------------	--------	----------

四、补充披露各机构投资者履行内部决策程序的时间，各方是否存在未予披露的补偿等安排

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、（十）对赌协议等特殊协议或安排情况”之“5、相关机构投资者同意变更对赌条款的原因及各机构投资者针对对赌条款变更已履行的内部决策程序情况”中补充披露如下：

（2）机构投资者针对对赌条款变更已履行的程序

根据各机构投资者的决策文件，其履行内部决策程序的时间如下：

机构投资者	内部决策程序	决策时间
安元基金	投资决策委员会会议	2019年10月31日
	总经理办公会会议	2020年6月8日
磐磐投资	投资决策委员会会议	2020年9月10日
兴泰光电	投资决策委员会会议	2020年7月10日
紫煦投资	投资决策委员会会议	2020年9月7日

机构投资者针对对赌协议条款变更均按照其内部制度履行了决策程序，程序合规。根据协议各方出具的确认函，协议各方不存在未予披露的补偿等安排。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅发行人董事会决议、股东大会决议、《认购协议》《补充协议》《补充协议（二）》等相关材料；

2、访谈冷浩、卢栋梁、刘全华及各机构投资者，取得并查阅安元基金的决策文件附件，了解“6,500万元”是否为合计数、各方以《补充协议（二）》变更补偿金额的原因、补偿金额的确定方式，是否还签署过其他协议或作出其他安排，变更补偿金额是否涉及对发行人的实际业绩情况进行调整；

3、访谈冷浩、卢栋梁、刘全华，了解三人分摊补偿金额的确定依据；

4、查阅各机构投资者的内部决策文件，确定履行内部决策程序的时间；

5、获取相关股东和机构投资者出具的说明，了解各方是否存在未予披露的补偿等安排。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

协议各方就补偿金额进行确认，除《补充协议（一）》《补充协议（二）》外，各方未签署过其他协议或作出其他安排；变更补偿金额不涉及对发行人的实际业绩情况进行调整。

5、关于营业收入

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 部分合同约定区分初验和终验，但实际执行中客户只进行一次验收。

(2) 2018 年和 2019 年不存在以初验确认收入的项目，2020 年以初验确认收入 1,181.88 万元，其中主要项目濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络的初验时间为 2020 年 12 月。

(3) 报告期内，部分项目验收时间早于合同签订时间，如淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目，发行人采用验收法确认收入。

(4) 报告期内，公司部分项目存在开工时间早于合同签订时间的情形。

(5) 招投标收入占比报告期内为 64.22%、56.69%、47.41%，逐年下降。

(6) 招股说明书对运维和技术服务的收入分成“与软件相关运维收入服务”、“其他领域技术服务”，其中前者占比为 85%左右，发行人称前者为软件产品项目约定的免费维护期间的有偿服务。同时“公司运维服务收入与软件产品累计销售的匹配关系”表中，相关与软件产品有关的运维收入占运维与技术服务收入比例远低于 85%。

请发行人：(1) 补充披露部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的原因及合理性，是否符合业务实际，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 补充披露报告期内仅 2020 年存在以初验确认收入项目的合理性, 主要项目初验时间在 2020 年 12 月的原因及合理性, 是否存在提前确认收入情形, 模拟测算如果按照终验法确认收入对财务数据(收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润)的影响; 结合部分合同初验合格收款比例低于 50%的情况(部分合同为 30%)披露以初验确认收入是否符合《企业会计准则》规定。

(3) 补充披露所有验收时间(收入确认时间)早于合同签订时间项目的基本情况, 包括客户名称、产品最终使用方、合同签订时间、验收时间、收入确认时点及依据、收入金额及占比、累计回款金额及占该项目收入金额比例、项目毛利率情况, 上述项目验收时间(收入确认时间)早于合同签订时间的原因及合理性, 收入确认时点的准确性, 是否符合《企业会计准则》相关规定, 模拟测算按孰晚确认收入对收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润的影响。

(4) 补充披露所有开工时间大幅早于合同签订时间项目的具体情况, 逐个项目分析其合理性, 部分项目开工后长期未签订合同的原因, 结合合同平均实施周期只有半年左右及具体项目的实施周期说明相关客户要求发行人早于合同签订时间 1 年以上进场开工的合理性; 报告期内是否存在项目开工时间早于招投标中标时间的情形, 如存在, 请逐项披露项目内容、原因, 相关项目取得的合法合规性, 合同是否合法有效, 是否履行完毕, 价款支付情况等。

(5) 补充披露报告期各期 1 月和 12 月收入金额及占比、提前或延迟开票金额及占比, 结合上述情况分析并披露是否存在提前或延后确认收入的情形, 相关增值税缴纳的合规性。

(6) 补充披露报告期各期不同类型业务的合同签订频率、发行人替换竞争对手或被竞争对手替换的具体情况、是否具有客户粘性, 软件产品是否约定免费维保期, 过保后维保服务的购买方式、定价依据及定价公允性, 维保服务是否外包给第三方; 报告期各期合同客户与开票对象是否存在不一致情形, 如存在, 披露

原因、对应收入金额及占比。

(7) 补充披露各期招投标收入逐年下降的原因，说明事项(6)的原因，说明软件产品相关的运维收费占软件产品价格的比例，与行业定价的匹配性，与相关业务大部分工作“可以通过远程协助方式”完成的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明针对项目组就客户和收入真实性等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关的质控结论。

回复：

【披露与说明】

一、补充披露部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的原因及合理性，是否存在纠纷或潜在纠纷

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、(一) 营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类型分析”之“(6) 不同类型业务的验收流程，发起验收的相关内部控制制度及执行情况，不同类型业务平均验收周期和实施周期，验收周期、实施周期与合同约定存在差异的具体情形及原因”中补充披露如下：

⑨ 报告期内部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的原因及合理性

因公司政府部门客户受合同制式或付款进度方式等因素影响，存在部分合同约定了初验和终验的付款环节，但在验收程序上并未约定初验和终验的程序及标准，且此类客户验收一般需要组织外部专家，在实际验收过程中仅安排一次验收，具有合理性，符合业务实际。

公司提供的软件产品在合同签订或者招投标中一般都会约定具体的技术参数要求，完工验收时严格按照相关约定执行，且一般需要组织外部专家进行验收，验收通过后，需客户、公司等相关方签字确认，明确公司提供的产品或者服务已满足客户要求并移交给客户，不存在纠纷或潜在纠纷；从项目实际执行

情况看，报告期内，在验收完成后，公司与客户之间未发生质量纠纷、要求退款或以质量为由拒绝付款等情形，亦不存在纠纷或潜在纠纷。

综上，公司部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的原因具有合理性，符合业务实际，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、补充披露报告期内仅 2020 年存在以初验确认收入项目的合理性，主要项目初验时间在 2020 年 12 月的原因及合理性，是否存在提前确认收入情形，模拟测算如果按照终验法确认收入对财务数据（收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润）的影响；结合部分合同初验合格收款比例低于 50%的情况（部分合同为 30%）披露以初验确认收入是否符合《企业会计准则》规定

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、（一）营业收入分析”中补充披露如下：

7、报告期内仅 2020 年存在以初验确认收入项目的合理性，主要项目初验时间在 2020 年 12 月的原因及合理性，模拟测算如果按照终验法确认收入对财务数据（收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润）的影响；部分项目以初验确认收入符合《企业会计准则》规定

（1）报告期内仅 2020 年存在以初验确认收入项目的合理性，主要项目初验时间在 2020 年 12 月的原因及合理性

报告期内，公司验收确认收入的软件产品和系统集成项目可分为以下三类：①合同未约定区分初验和终验，客户进行一次验收，公司取得客户的验收报告时确认收入；②合同约定区分初验和终验，但实际执行中客户只进行一次验收，公司取得客户的验收报告时确认收入；③合同约定区分初验和终验，客户分别进行初验和终验，公司取得客户的初验报告时确认收入。

报告期内，上述三类收入验收情形的金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	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 (%)
第一类	10,849.09	78.28	9,985.89	95.22	11,798.60	88.52
第二类	1,828.19	13.19	501.46	4.78	1,529.94	11.48
第三类	1,181.88	8.53	—	—	—	—

合计	13,859.16	100.00	10,487.36	100.00	13,328.54	100.00
----	-----------	--------	-----------	--------	-----------	--------

报告期内合同约定区分初验和终验，客户分别进行初验和终验，公司取得客户的初验报告时确认收入的项目明细如下：

单位：万元

项目	收入类型	收入金额	收入确认时点	初验时间
濉溪县乡村医养结合 PPP 项目 数字化农村三级医疗卫生服务网络项目	软件产品	937.17	初验	2020.12
	系统集成	108.85		
广东省居民家庭经济状况核对项目	软件产品	107.55	初验	2020.4
	系统集成	28.32		

注：广东省居民家庭经济状况核对项目于 2020 年 12 月终验。

上述项目合同约定区分初验和终验、且客户分别进行初验和终验，主要原因是该类项目仅为客户整体工程的一部分，上线试运行一段时间后先进行初验，需待整个工程全部完工后，与其他模块一并终验。

由于初验合格后，系统已处于可使用状态且被客户实际使用，此时客户的业务数据已在系统中正式运行，因此，软件产品相关的风险和报酬或控制权已发生了转移，公司在取得初验报告的时点确认收入符合企业会计准则的规定。

初验时间在 2020 年 12 月并确认收入项目系濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目。该项目系安徽省淮北市濉溪县乡村医养结合 PPP 项目子项目，系对公司 2013 年建设的濉溪县基层卫生信息化系统建设项目的升级。安徽省淮北市濉溪县乡村医养结合 PPP 项目于 2018 年 11 月发布了预中标、成交结果公示，公司承担的子项目随即开工建设。2020 年 9 月公司完成濉溪县全民健康信息平台、新建 18 家基础卫生院院内业务支撑系统等建设内容并投入使用，客户于 2020 年 12 月出具项目初验报告，公司于取得初验报告的时点确认收入，符合企业会计准则的规定，具有合理性，不存在提前确认收入情形。

(2) 模拟测算如果按照终验法确认收入对财务数据（收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润）的影响

单位：万元

项目	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度	2018-2020 年合 计

营业收入	初验法	20,453.46	15,866.04	15,851.34	52,170.84
	终验法模拟	19,407.44	15,866.04	15,851.34	51,124.82
	差异率	-5.11%	—	—	-2.00%
净资产	初验法	26,680.74	20,499.94	16,560.37	26,680.74
	终验法模拟	26,322.11	20,499.94	16,560.37	26,322.11
	差异率	-1.34%	—	—	-1.34%
归母净利润	初验法	6,231.62	3,860.54	2,520.61	12,612.77
	终验法模拟	5,872.99	3,860.54	2,520.61	12,254.14
	差异率	-5.75%	—	—	-2.84%
扣非后归母净利润	初验法	5,364.60	3,157.28	2,109.65	10,631.53
	终验法模拟	5,005.97	3,157.28	2,109.65	10,272.90
	差异率	-6.69%	—	—	-3.37%

由上表可知，按照终验法模拟测算确认收入对营业收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润报告期三年累计差异率分别为-2.00%、-1.34%、-2.84%和-3.37%，对财务数据影响较小。

(3) 部分项目以初验确认收入符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司按照初验确认收入项目情况如下：

项目	初验时付款比例
濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目	50%
广东省居民家庭经济状况核对项目	50%

根据《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，结合收款比例对收入确认时点的判断如下：

①新收入准则实施前

根据销售商品收入确认的一般原则，在初验时点相关收入确认条件满足情况如下：

企业会计准则规定的收入确认一般原则	收入确认时点分析
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	初验通过时，系统处于可使用状态且已被客户实际使用，客户的业务数据已在系统中运行，软件产品和系统集成所有权相关的主要风险和报酬已转移。
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	初验通过后，系统处于可使用状态且被客户实际使用，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也无法对该产品实施有效控制。
收入的金额能够可靠地计量	销售合同明确约定软件产品/系统集成销售金额，不存在导致销售价格发生变动的其他特别约定，所以公司销售收入的金额能够可靠地计量。
相关的经济利益很可能流入企业	初验通过后，公司不仅可以根据合同约定无条件现时收取初验进度款，还由于系统处于可使用状态且被客户实际使用，判断后续进度款很可能流入企业。
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	公司已对软件产品、系统集成业务成本分项目进行归集核算，成本可以准确计量。

②新收入准则实施后

公司提供的软件产品和系统集成属于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司主要考虑下列迹象：

控制权转移的迹象	收入确认时点分析
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	根据合同约定，公司按照项目进度收取款项，截止初验时点，公司可以现时收取初验进度款，后续款项在达到收款时点后即可收取。公司就软件产品和系统集成业务享有现时收款权利，即客户负有现时付款义务。
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	根据《中华人民共和国物权法》第23条的规定，“动产物权的设立和转让，自交付时发生法律效力，但法律另有规定的除外。”初验通过时，系统处于可使用状态且已被客户实际使用并认可，表明法定所有权已转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已占有该商品实物。	初验通过后，系统已被客户实际使用并开始运行，客户完全实物占有该系统，公司仅负责系统的运行保障。
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	初验通过时，系统处于可使用状态且已被客户实际使用，客户的业务数据已在系统中运行，软件产品和系统集成所有权相关的主要风险和报酬已转移。
客户已接受该商品。	初验通过后，系统已开始有效运行，客户可独立控制系统，达到客户商业可使用状态，客户已在实质上接受该商品。
其他表明客户已取得商品控制权的迹象。	初验通过后，系统处于可使用状态且被客户实际使用，客户的业务数据已在系统中运行，公司几乎全部人员撤离客

户现场，客户完全取得该系统的控制权。

注：上表中软件产品和系统集成项目统称为系统。

受客户资金预算支出安排影响，各项目收款比例有所不同，但与项目风险和报酬或控制权的转移没有直接的联系，因此，项目初验时点收款比例高低不直接影响收入的确认时点。

上述两个项目初验后，客户的业务数据已在系统中正式运行，系统处于可使用状态且已被客户实际使用，相关的风险和报酬或控制权已发生了转移，客户能够主导系统的使用并从中获取几乎全部经济利益，因此，公司在取得初验报告的时点确认收入符合《企业会计准则》规定。

三、补充披露所有验收时间（收入确认时间）早于合同签订时间项目的基本情况，包括客户名称、产品最终使用方、合同签订时间、验收时间、收入确认时点及依据、收入金额及占比、累计回款金额及占该项目收入金额比例、项目毛利率情况，上述项目验收时间（收入确认时间）早于合同签订时间的原因及合理性，收入确认时点的准确性，是否符合《企业会计准则》相关规定，模拟测算按孰晚确认收入对收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润的影响

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、（一）营业收入风险”中补充披露如下：

8、报告期内所有验收时间（收入确认时间）早于合同签订时间项目的基本情况，上述项目验收时间（收入确认时间）早于合同签订时间的原因及合理性，收入确认时点的准确性，模拟测算按孰晚确认收入对收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润的影响

（1）报告期内所有验收时间（收入确认时间）早于合同签订时间项目的基本情况，上述项目验收时间（收入确认时间）早于合同签订时间的原因及合理性，收入确认时点的准确性

报告期内，公司仅存在淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目验收时间早于合同签订时间，其基本情况如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	产品最终使用方	合同签订时间	验收时间	收入确认时间	收入确认时点及依据
淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目	中国工商银行股份有限公司淮南分行	淮南市医疗保障局	2020.12	2020.11	2020.12	项目验收完成，公司取得淮南市医疗保障局盖章出具的项目验收完成报告并签订合同后确认收入。

(续上表)

项目名称	收入金额	收入占比	累计回款金额	累计回款占该项目收入比例	项目毛利率
淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目	691.96	3.38%	569.10	73.49%	66.28%

注：累计回款金额统计截止日为2021年4月30日。

淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目委托方（甲方）为中国工商银行股份有限公司淮南分行，使用方（丙方）为淮南市医疗保障局。本项目系对公司前期为其实施的城乡居民医疗保障信息化系统进行的升级改造，2020年11月使用方组织相关人员完成验收流程，但由于该项目委托方为中国工商银行淮南分行，由于该协议涉及到三方签约且委托方履行其合同签订内部审批的流程相对较长，使得合同签订时间晚于使用方验收时间，具有合理性。

根据《企业会计准则第14号—收入》第五条，“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”。淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目于2020年11月取得了淮南市医疗保障局盖章出具的项目验收完成报告，2020年12月三方签订合同。公司于2020年12月确认该项目收入，符合准则中规定的当与客户之间的合同同时满足上述条件时，于商品控制权转移时确认收入。

综上，公司淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目验收时间早于合同签订时间具有合理性，收入确认时点准确，符合《企业会计准则》相关规定。

(2) 模拟测算按孰晚确认收入对收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润的影响

报告期内，公司仅存在淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目验收时间早于合同签订时间，公司于孰晚时点确定该项目收入。同时，合同验收时间与合同签订时间归属于同一年度，故不存在收入确认提前或延迟跨年调整的情形。

综上，模拟测算按孰晚确认收入对收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润不存在影响。

四、补充披露所有开工时间大幅早于合同签订时间项目的具体情况,逐个项目分析其合理性,部分项目开工后长期未签订合同的原因,结合合同平均实施周期只有半年左右及具体项目的实施周期说明相关客户要求发行人早于合同签订时间 1 年以上进场开工的合理性;报告期内是否存在项目开工时间早于招投标中标时间的情形,如存在,请逐项披露项目内容、原因,相关项目取得的合法合规性,合同是否合法有效,是否履行完毕,价款支付情况等

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、(一) 营业收入分析”中补充披露如下:

9、报告期内所有开工时间大幅早于合同签订时间项目的具体情况,相关客户要求发行人早于合同签订时间1年以上进场开工的合理性;报告期内项目开工时间早于招投标中标时间的情形,相关项目取得的合法合规性

(1) 报告期内所有开工时间大幅早于合同签订时间项目的具体情况,相关客户要求发行人早于合同签订时间1年以上进场开工的合理性

报告期内,公司存在开工时间大幅早于合同签订时间(1年以上),项目具体情况如下:

单位: 万元

客户名称	项目内容	开工时间	合同签订时间	合同金额	实施周期(月)	进场时间早于合同签订时间1年以上的具体原因
贵州省卫生和计划生育委员会	贵州省村卫生室信息化建设项目	2017.4	2018.5	823.00	18.97	根据《省财政厅关于下达2017年度省级部门预算指标的通知》(黔财预〔2017〕1号)文件要求,该项目列入2017年省级预算,文件要求切实加快项目预算执行进度,公司应长期合作客户要求,选取部分站点提前试点建设

淮北市濉鑫建设投资有限公司	濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目	2018.11	2020.10	1,182.00	23.07	该项目系安徽省淮北市濉溪县乡村医养结合 PPP 项目子项目，整体项目于 2018 年 11 月发布了预中标、成交结果公示，公司应长期合作客户要求提前开工
中国工商银行股份有限公司淮南分行	淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目	2019.2	2020.12	1,050.00	20.07	基于淮南市医疗保障局资金预算限制和涉及三方协议，委托方内部审批流程较长
肥东县卫生和计划生育委员会	肥东县 2020 智慧医疗建设项目	2019.10	2021.2	2,622.00	尚未验收	该项目系对原有系统进行提升改造，项目金额较大、建设内容复杂程度较高，公司应长期合作客户要求提前开工
安徽省医疗保障局	安徽省电子医保凭证中台系统项目	2018.11	2021.4	618.00	尚未验收	该项目系为确保安徽省医保电子凭证及时上线运行，安徽省医疗保障局希望项目尽快启动完成

报告期内，公司存在开工时间大幅早于合同签订时间项目主要为政府项目，政府部门对项目实施完成时间要求较高，而政府部门内部审批流程相对较长。基于客户系公司长期合作单位，原有系统多数由公司承建，公司为及时解决客户需要提前开工。同时，公司综合客户性质、资金预算安排、项目延续性等因素判断项目提前实施风险，加强风险管控，强化客户沟通，积极配合客户完成合同签订。

报告期内，公司 1,000 万元以上的合同平均实施周期为 16.8 个月，500-1,000 万元的合同平均实施周期为 9.8 个月，公司部分项目进场时间早于合同签订时间 1 年以上，主要原因是：以上项目的客户为政府单位或是政府单位主导，相关政府部门对时间和项目质量要求较高。公司基于客户的长期合作关系，为更好提升服务质量，综合考虑客户信誉度、过往合作关系、项目延续性、项目交付时间等因素，应客户要求提前开工。但政府部门受预算安排限制、内部审批流程相对较长等因素，合同签订时间存在一定的不确定性，使得部分合同在公司进场开工 1 年以上才签订。

其中，濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目、淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目的产品交付时间早于合同签订时间，具体情况如下：

濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目系安徽省淮北市濉溪县乡村医养结合 PPP 整体项目的子项目，该整体项目于 2018 年 11 月发布了预中标、成交结果公示，因最终业主方濉溪县卫生健康委员会要求，公司承担的子项目随即开工建设。2019 年 1 月，濉溪县建投集团与整体 PPP 项目中标方共同出资设立淮北市濉鑫建设投资有限公司负责该 PPP 项目建设工作，

由于客户淮北市濉鑫建设投资有限公司履行其合同签订内部审批的流程相对较长，公司于2020年7月取得该项目中标通知书，2020年9月完成系统建设并投入使用，2020年10月签订合同，并于2020年12月取得验收报告。

淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目委托方（甲方）为中国工商银行股份有限公司淮南分行，使用方（丙方）为淮南市医疗保障局。本项目系对公司前期为其实施的城乡居民医疗保障信息化系统进行的升级改造，2020年11月公司完成系统建设并取得使用方出具的验收报告，但由于该协议涉及到三方签约且委托方（甲方）中国工商银行股份有限公司淮南分行履行其合同签订内部审批的流程相对较长，2020年12月公司与委托方（甲方）中国工商银行股份有限公司淮南分行、使用方（丙方）淮南市医疗保障局于签订合同。

经查询部分同行业可比公司及软件行业其他公司公开披露的信息，软件和信息技术服务行业存在提前开工的情形，具体如下：

公司	是否存在提前开工情形	是否存在早于合同签订时间1年以上开工情形	披露材料来源
山大地纬（688579）	存在	存在	发行人及保荐机构关于发行注册环节反馈意见落实函的回复
凌志软件（688588）	存在	未披露	关于苏州工业园区凌志软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复
开普云（688228）	存在	未披露	关于开普云信息科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复
普联软件（300996）	存在	存在	首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）
金智教育（已提交注册）	存在	未披露	关于江苏金智教育信息股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复

综上，公司提前进场开工与行业通常情况相符，具有合理性。

（2）报告期内项目开工时间早于招投标中标时间的情形，相关项目取得的合法合规性

报告期内，公司存在项目开工时间早于招投标中标时间的情形，具体如下：

单位：万元

客户名称	项目内容	开工时间	中标时间	合同金额	是否履行完毕	累计收款金额	原因
贵州省卫生和计划生育委员会	贵州省村卫生室信息化建设项目	2017.4	2018.4	823.00	是	493.80	根据《省财政厅关于下达2017年度省级部门预算指标的通知》(黔财预[2017]1号)文件要求,该项目列入2017年省级预算,文件要求切实加快项目预算执行进度,公司应长期合作客户要求,选取部分站点提前试点建设
铜仁梵净山城市建设投资有限公司	铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目	2017.10	2018.4	1,970.64	是	361.01	根据铜卫计呈[2017]198号文批复,公司应长期合作客户要求,选取部分站点提前试点建设
淮北市濉鑫建设投资有限公司	濉溪县乡村医养结合PPP项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目	2018.11	2020.7	1,182.00	是	317.70	该项目系安徽省淮北市濉溪县乡村医养结合PPP项目子项目,整体项目于2018年11月发布了预中标、成交结果公示,公司应长期合作客户要求提前开工
霍邱县卫生健康委员会	霍邱县全民健康信息平台建设项目	2019.10	2020.1	1,186.87	是	356.06	该项目系对原有系统进行提升改造,公司应长期合作客户要求提前开工
长丰县卫生健康委员会	长丰县全民健康信息平台建设项目	2018.12	2019.9	1,260.00	是	1,134.00	2017年合肥市卫生和计划生育委员会下文要求长丰县卫计委争取2018年底前基本完成卫生信息化试点项目建设任务,公司应长期合作客户要求提前开工
颍上县卫生健康委员会	颍上县卫生健康委员会基层卫生信息管理系统项目	2019.12	2020.5	259.98	是	181.99	客户原有信息化系统无法满足使用需求,拟变更软件厂商,因客户为政府部门,内部审批流程相对较长,为保证新进厂商软件满足需求,以及后期项目的顺利实施,降低项目重复建设风险,要求公司提前进行试点建设
肥东县卫生和计划生育委员会	肥东县2020智慧医疗建设项目	2019.10	2021.2	2,622.00	否	—	该项目系对原有系统进行提升改造,项目金额较大、建设内容复杂程度较高,公司应长期合作客户要求提前开工
安徽省医疗保障局	安徽省电子医保凭证中台系统项目	2018.11	2021.3	618.00	否	—	该项目系为确保安徽省医保电子凭证及时上线运行,安徽省医疗保障局希望项目尽快启动完成
杞县卫生健康委员会	杞县县域紧密型医共体信息化建设项目	2020.11	2021.1	1,420.00	否	—	2020年7月河南省卫生健康委印发《河南省卫生健康委关于全面加强紧密型县域医共体信息化建设的意见》,公司应客户要求提前开工

注:累计收款金额截至2021年4月30日。

报告期内公司存在部分项目开工时间早于招投标时间,主要系:政府部门对项目实施完成时间要求较高,而内部审批流程相对较长,基于客户系公司长期合作单位,原有系统多数由公司承建,应客户要求,要求公司先行投入,为避免正式签订合同后施工导致项目延期风险,在充分评判项目风险、项目重要性、竞争对手等因素并经公司内部审批后,方才启动项目先期投入,而后客户按内部管理流程进行招投标,公司中标后,双方签署业务合同,属于合作双方真实意思表示,均属有效合同,合同不存在纠纷,合同效力不存在法律瑕疵,合同合法有效。

公司获取上述项目均履行了招投标程序，项目取得合法合规。公司或实际控制人未因项目招投标程序等事项，受到过相关主管部门的行政处罚。根据公司及子公司、分公司主管市场监督管理部门出具的证明、网络公开检索等，公司及其子公司在报告期内不存在受到主管市场监督管理部门行政处罚、列入严重违法失信企业名单的记录，不存在被主管政府机关或司法机关认定为商业贿赂的行为，也不存在因商业贿赂而被主管政府机关或司法机关处罚或立案调查的情形。

五、补充披露报告期各期 1 月和 12 月收入金额及占比、提前或延迟开票金额及占比,结合上述情况分析并披露是否存在提前或延后确认收入的情形，相关增值税缴纳的合规性

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、（一）营业收入分析”中补充披露如下：

10、报告期各期 1 月和 12 月收入金额及占比、提前或延迟开票金额及占比，相关增值税缴纳的合规性

（1）报告期内各期 1 月和 12 月收入金额及占比

报告期内各期 1 月和 12 月，公司收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售收入	占比	销售收入	占比	销售收入	占比
1 月	328.19	1.60%	543.90	3.43%	188.93	1.19%
12 月	6,770.07	33.10%	4,707.98	29.67%	3,200.75	20.19%

由上表可知，报告期内，公司 1 月份收入确认金额及占比均较低，12 月份收入确认金额及占比均较高。主要系公司客户大多为政府部门、医疗卫生机构等，该类客户一般都实施严格的预算管理制度，通常在上半年对全年的投资和采购进行规划和招标，下半年进行系统测试、验收。

报告期内，公司 1 月份收入确认金额分别为 188.93 万元、543.90 万元和 328.19 万元，占当期收入的比例分别为 1.19%、3.43%和 1.60%，金额及占比均较低，不存在延迟确认收入的情形；报告期内，公司 12 月份收入确认金额分别

为 3,200.75 万元、4,707.98 万元和 6,770.07 万元，占当期收入的比例分别为 20.19%、29.67%和 33.10%。2018 年，公司 12 月份收入占比较低，主要原因系 2018 年度系统集成业务收入占比较高，该部分金额较大，项目于 12 月份前完工验收。报告期内，公司 12 月份收入占比稳定，不存在提前确认收入的情形。

对于报告期内收入，公司制定了财务管理制度等内控制度，严格按照《企业会计准则》及既定的会计政策，于取得客户的验收确认文件时确认收入。公司客户主要为政府部门、事业单位及中石油等大型企业，其内部对验收有着严格的控制标准和流程，公司无法通过控制验收报告出具的时间来提前或延后确认收入。

综上，公司不存在提前或延迟确认收入的情形。

(2) 报告期内各期提前或延迟开票金额及占比

报告期内各期，公司存在开票与收入确认会计期间不同步的情形，主要包含开票时间早于收入确认期间、开票时间迟于收入确认期间具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
已开票尚未确认收入	1,582.05	7.73%	2,520.22	15.88%	692.96	4.37%
已确认收入尚未开票	3,709.41	18.14%	2,572.31	16.21%	3,084.91	19.46%

公司存在已开票尚未确认收入的情形，主要原因系公司按验收时点一次性确认项目收入，而公司与客户签订的合同结算条款通常为分阶段付款，部分项目在完工验收前客户需要按照合同约定向公司支付一定进度款，在支付款项前，客户通常要求公司先开具增值税发票。同时公司存在已确认收入尚未开票的情形，主要原因系在收入确认时点通常尚有部分项目进度款尚未到付款期或客户因预算资金安排等原因尚不能支付合同进度款，公司一般待客户确定付款时才开具相应的发票。

对于开票早于收入确认的情形，公司根据《企业会计准则》，未确认收入，但在开票当期申报缴纳了增值税；对于开票迟于收入确认的情形，公司于确认收入当期申报缴纳了增值税。同时，公司已取得国家税务总局合肥高新技术产

业开发区税务局出具的税收合规性证明。

综上，公司增值税缴纳具有合规性。

六、补充披露报告期各期不同类型业务的合同签订频率、发行人替换竞争对手或被竞争对手替换的具体情况、是否具有客户粘性，软件产品是否约定免费维保期，过保后维保服务的购买方式、定价依据及定价公允性，维保服务是否外包给第三方；报告期各期合同客户与开票对象是否存在不一致情形，如存在，披露原因、对应收入金额及占比

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、（一）营业收入分析”中补充披露如下：

11、报告期各期不同类型业务的合同签订频率、发行人替换竞争对手或被竞争对手替换的具体情况、过保后维保服务的购买方式、定价依据及定价公允性

按照具体业务类型，公司主营业务可划分为软件产品、运维及技术服务和系统集成，其中对于软件产品、技术服务和系统集成业务，合同签订系按照“一事一议”原则，即针对客户的具体信息化建设需求，通过参加客户组织的招投标、商务谈判等方式取得业务订单并签订合同；对于运维服务业务，公司的运维服务是针对公司销售的软件产品的运维，通常在软件产品销售合同中会就免费维保期以及过保后运维服务价格标准进行约定，待免费维保期结束后另行签订软件运维合同并按年度收取运维费用，合同一般为 1-3 年一签。公司运维服务价格遵循市场化原则确定，定价公允。公司组建了专业的运维服务团队，配备了具备经验的运维技术人员，运维服务均由公司独立负责实施，不存在将运维服务外包给第三方的情形。

报告期内，公司软件产品替换竞争对手或被竞争对手替换的具体情况如下：

类型	竞争对手	替换具体情况
替换竞争对手	卫宁健康	2020 年，公司实施完成的长丰县全民健康信息平台项目，该项目内容中包含了建设基于云平台的 HIS 系统，集中部署，为县域内医疗机构提供日常使用的业务系统，以支持县域内的各医疗机构之间的相互转诊、检验检查信息共享、数据标准统一、以及与各级卫生平台的对接。因此项目建设完成后，原长丰县中医院使用的由卫宁健康承建的医院管理信息系统被公司云 HIS 系统替换。

	易联众	2020年，公司实施完成的合肥市医疗保障信息系统建设项目，实现合肥市城镇职工医疗保险信息系统与城乡居民基本医疗保险信息系统“三保合一”，实施完成后新的“三保合一”医疗保障信息系统替换了原由易联众承建的合肥市城镇职工医疗保险信息系统。
	山大地纬	2020年，公司实施完成的淮南市医保局医保信息化升级改造项目，实现淮南市城镇职工医疗保险信息系统与城乡居民基本医疗保险信息系统“三保合一”，实施完成后新的“三保合一”医疗保障信息系统替换了原由山大地纬承建的淮南市城镇职工医疗保险信息系统。
被竞争对手替换	卫宁健康	2020年，绩溪县组织了全民健康信息平台项目招标，项目由卫宁健康中标。因该项目建设内容中包含了对基层医疗机构的HIS和电子病历相关系统进行改造，以实现与全民健康信息平台项目中涉及的其他系统互联互通。因此，原由公司承建的绩溪县基层HIS和电子病历系统被卫宁健康相关系统替换。
	卫宁健康	2020年，黟县组织了全民健康信息平台及紧密型医共体建设项目招标，项目由卫宁健康中标。因该项目建设内容中包含了对基层医疗卫生机构管理信息系统及基本公共卫生服务系统进行改造，以实现与全民健康信息平台项目中涉及的其他系统互联互通。因此，原由公司承建的黟县基层医疗卫生机构管理信息系统及基本公共卫生服务系统被卫宁健康相关系统替换。

如上表所示，报告期内公司软件产品替换竞争对手或被竞争对手替换的情形较少，且主要系当地主管部门因政策调整等因素对区域内医卫/医保信息化系统进行整体提升改造，使得原软件服务商的部分软件产品被替换。相较而言，更换服务商需要付出较高的关键信息迁移成本，且新厂商难以在短期内全面了解用户的业务特征和既有系统的技术特点，更换周期长、风险高、难度大，客户一般选择在原有系统基础上进行升级优化，粘性较强。

公司客户主要为政府部门及事业单位，其合同签订一般采用“统采统签”或“统采分签”。“统采统签”即上级主管部门集中招标采购，形成中标价格，并与中标供应商统一签订合同与价款支付，公司开票给上级主管部门。“统采分签”即上级主管部门集中招标采购，形成中标价格，然后由下级各实际使用单位与中标供应商签订分合同、分别进行价款支付，公司开票给下级各实际使用单位；公司还存在部分企业单位客户，对于该部分客户，合同签订与开票均为同一主体。综上，报告期各期，公司不存在合同客户与开票对象不一致情形。

七、补充披露各期招投标收入逐年下降的原因，说明事项（6）的原因，说明软件产品相关的运维收费占软件产品价格的比例，与行业定价的匹配性，与相关业务大部分工作“可以通过远程协助方式”完成的匹配性

（一）补充披露各期招投标收入逐年下降的原因

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、（一）营业收入分析”中补充披露如下：

12、报告期各期招投标收入逐年下降的原因

报告期内，按照业务取得方式分类的收入金额和占比情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)	收入	占比 (%)
招投标	9,641.88	47.41	8,949.25	56.69	10,166.65	64.22
商务谈判	6,245.85	30.71	3,643.58	23.08	4,098.72	25.89
单一来源	1,846.52	9.08	1,663.70	10.54	992.37	6.27
竞争性磋商	1,340.32	6.59	488.23	3.09	316.39	2.00
询价	713.82	3.51	655.50	4.15	55.90	0.35
竞争性谈判	547.88	2.69	386.42	2.45	201.55	1.27
合计	20,336.28	100.00	15,786.69	100.00	15,831.58	100.00

由上表可知，报告期内，公司招投标方式获取订单的收入为 10,166.65 万元、8,949.25 万元和 9,641.88 万元，占比分别为 64.22%、56.69%和 47.41%。公司 2019 年度招投标收入占比较 2018 年度降低 7.53 个百分点，主要原因系：① 2018 年公司通过招投标方式获取的贵州省卫计委健康一体机硬件项目确认收入 3,289.22 万元，占当年主营业务收入的比例为 20.78%，使得当年招投标方式获取订单的收入占比偏高；②公司 2020 年度招投标收入占比较上年度降低 9.28 个百分点，主要原因系：1) 2020 年公司商务谈判方式取得了微信医保电子凭证技术服务、淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目，合计确认收入 1,689.84 万元，占当年主营业务收入的比例为 8.26%，使得当年商务谈判方式获取订单的收入增长较多；2) 2020 年公司通过竞争性磋商方式获取的订单收入增长较多，占比较上年提高 3.50 个百分点。

（二）说明事项（6）的原因，说明软件产品相关的运维收费占软件产品价格的比例，与行业定价的匹配性，与相关业务大部分工作“可以通过远程协助方式”完成的匹配性

报告期内，公司运维及技术服务收入的具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
与公司软件产品相关的运维服务收入 (①)	2,901.16	44.79%	2,710.38	51.15%	1,879.99	75.11%
与公司软件产品相关的技术服务收入 (②)	2,453.92	37.89%	1,830.28	34.54%	515.38	20.59%
与公司软件产品相关的运维技术服务 收入小计 (③=①+②)	5,355.08	82.68%	4,540.66	85.68%	2,395.37	95.70%
其他领域技术服务收入 (④)	1,122.04	17.32%	758.67	14.32%	107.66	4.30%
运维及技术服务收入合计 (⑤=③+④)	6,477.12	100.00%	5,299.33	100.00%	2,503.03	100.00%

由上表可知，“与软件相关运维技术服务收入占比为 85%左右”是与软件产品有关的运维服务收入和与软件产品有关的技术服务收入(③)占同期运维服务收入和技术服务收入(⑤)的比例；报告期内分别为 95.70%、85.68%和 82.68%。

“公司运维服务收入与软件产品累计销售的匹配关系”表中是与软件产品相关的运维服务收入占近三年软件产品累计确认收入的比例；差异的原因系口径不同。

公司运维服务价格遵循市场化原则确定，一般为软件产品金额的 5%-20%左右。行业内公司软件运维服务定价全国并无统一标准，同行业上市公司亦无公开披露数据，仅部分省份相关文件中对信息化系统运维支出标准进行了规定，例如上海市在《上海市市本级信息化项目支出预算编制及管理指南（试行）》规定：“原则上，软件维护费不超过原开发费的 20%。”；海南省在《关于印发省本级政务信息系统运维项目支出标准（试行）》中规定：“单机版应用软件基本维护支出标准为资产价值的 6%，C/S 架构应用软件支出标准为资产价值的 8%，B/S 架构应用软件支出标准为资产价值的 10%。”等，公司的运维服务价格与上述规定不存在显著差异。

软件运维服务的核心竞争力在于服务效率，即快速响应客户需求、解决客户软件运行问题的能力。远程协助或是现场服务均是解决问题的方式之一，随着计算机网络通信技术的发展，公司软件系统运行使用过程中的易出现的大部分问题或故障类型已完全可通过远程协助的方式解决，例如对于在数据中心部署的应用

系统，可通过 VPN 连接通客户机房网络，利用远程桌面功能进行故障分析排查、数据调整、程序升级等；对于用户端安装的系统，可通过远程协助软件控制对方电脑，进行故障分析排查、电脑的设置、驱动安装、程序更新等操作。对于远程协助无法解决的问题或故障，公司亦会及时组织相关运维人员及时提供现场服务，以最大程度保证公司的问题响应能力和服务效率，公司提供的运维服务收费价格与具备的运维服务能力相匹配。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈管理层和业务部门，了解公司收入确认政策、合同签订情况、项目开工情况、项目中标情况、项目验收情况；了解部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的原因、是否存在纠纷或潜在纠纷；了解合同收款比例的条款安排、开工时间大幅早于合同签订时间、开工时间早于招投标中标时间、验收时间早于合同签订时间项目的原因及合理性；

2、网络检索国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、中国裁判文书网网站（<https://wenshu.court.gov.cn/>）等查询发行人是否存在纠纷或者潜在纠纷，并就可能存在的诉讼风险事项向律师进行函证；

3、取得发行人以初验确认收入项目明细，检查项目合同、验收报告等资料；

4、模拟测算如果按照终验法确认收入对财务数据的影响；

5、取得发行人所有验收时间早于合同签订时间项目明细、检查项目合同、验收报告等资料；模拟测算按孰晚对财务数据的影响；

6、取得发行人所有开工时间大幅早于合同签订时间项目明细，分析其合理性；

7、取得发行人早于合同签订时间 1 年以上进场开工项目明细，分析其合理性；

8、统计发行人报告期各期 1 月和 12 月收入明细及金额、提前开票或延迟开票明细及金额，分析其原因及合理性；

9、取得税务部门出具的合规性证明；

10、取得报告期合同客户明细表与开票明细表，检查合同签订方与开票对象

是否存在不一致。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收原因合理，符合业务实际，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、2020年12月存在初验确认收入项目原因合理，不存在提前确认收入情形；模拟测算如果按照终验法确认收入对财务数据影响较小；以初验确认收入符合《企业会计准则》规定；

3、发行人报告期仅淮南市医疗保障局医保信息化升级改造项目验收时间早于合同签订时间，原因合理；收入确认时点准确，符合《企业会计准则》相关规定；模拟测算按孰晚确认收入对收入、净资产、归母净利润和扣非后归母净利润无影响；

4、发行人相关客户要求发行人早于合同签订时间1年以上进场开工原因合理；报告期内存在项目开工时间早于招投标中标时间的情形，相关项目取得合法合规，合同有效，除肥东县2020智慧医疗建设项目和安徽省电子医保凭证中台系统项目外，其他项目均已履行完毕；

5、发行人不存在提前或延迟确认收入的情形，相关增值税缴纳合规；

6、报告期内公司软件产品替换竞争对手或被竞争对手替换的情况较少，粘性较强，通常在软件产品销售合同中会就免费维保期以及过保后运维服务价格标准进行约定，遵循市场化原则确定，定价公允，不存在将运维服务外包给第三方的情形，报告期各期，发行人不存在合同客户与开票对象不一致情形；

7、软件产品相关的运维收费占软件产品价格的比例合理，与行业定价具有匹配性，与相关业务大部分工作“可以通过远程协助方式”完成具备匹配性。

三、请保荐人及申报会计师内核及质控部门说明针对项目组就客户和收入真实性等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关的质控结论。

(一) 保荐机构质量控制工作及相关的质控结论

1、保荐机构内核及质量控制部门通过现场检查、内核会议等形式，针对项

目组就客户和收入真实性等相关核查工作执行了如下质量控制工作：

(1) 保荐机构内核及质控部门通过现场核查的形式，向发行人相关业务负责人和财务人员及项目组成员了解发行人收入确认的内部控制运行情况；查阅了项目组对发行人收入确认执行穿行测试和控制测试相关底稿；查阅了项目组获取的发行人销售清单，及项目组对各类型项目各期合同金额和项目数量的分析记录；查阅项目组获取的发行人合同清单，及项目组对 50 万元以上合同签订时间、数量、金额及验收资料，与各期确认收入的项目数量、金额的对比分析记录；查阅了项目组对发行人收入确认执行的凭证检查和截止性测试底稿；查阅了项目组提供的函证控制表，对发行人主要客户的函证和访谈记录；

(2) 保荐机构内核部门在问核会上对项目保荐代表人就发行人的客户和收入真实性执行的核查工作进行了问核；

(3) 保荐机构内核小组以内核会议的形式审核了本项目的申报材料，对相关问题进行了集中讨论，并以投票方式对本项目进行表决，形成内核意见，要求项目组对会议关注事项进行落实、回复；

(4) 保荐机构内核及质控部门审阅了项目组提交的历次对外报送文件及相关材料，对申报材料中有关客户和收入真实性问题进行了审阅、问询和讨论，历次申报文件均需履行内核程序后方可对外报出；

(5) 要求项目组及时报告证券监管机构出具各类书面意见和要求，视情况参与监管机构的沟通；

(6) 保荐机构内核及质控部门审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询，并就本题关于客户和收入真实性有关事项进行专项沟通及问询。

2、保荐机构内核及质控结论

综上，保荐机构质控部门通过对本项目实施过程管理及控制，内核部门介入主要业务环节，对项目组就客户和收入真实性等执行核查工作的充分性和有效性进行了复核，已履行了必要的质量控制工作，相关底稿真实完整，项目组核查工作充分、有效，符合质量控制的相关规定。

(二) 申报会计师质量控制工作及相关质控结论

1、申报会计师质量控制工作

(1) 了解项目组执行的核查程序并复核相关工作底稿

关于报告期内发行人客户和收入真实性，项目组形成了销售与收款内部控制测试工作底稿、应收账款实质性程序底稿、营业收入实质性程序底稿及客户核查专项底稿。质控部门复核了项目组执行的以下审计程序及相应的审计底稿：(1) 对销售与收款循环执行穿行测试和控制测试；(2) 结合同行业可比公司情况、公司产品及客户结构等情况对营业收入执行分析性复核程序，判断收入和毛利率波动的合理性，识别是否存在重大或异常波动，并分析波动原因；(3) 执行细节测试，选取样本检查收入确认相关的支持性文件，包括招标文件、销售合同、验收文件确认单及收款单据等，以验证收入确认的真实性、准确性；(4) 结合应收账款、预收账款等函证，询证各期交易金额、期末余额和验收时间等信息；(5) 对重大收入进行现场、视频核查并访谈相关人员，复核收入确认的真实性、准确性；(6) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对销售合同、验收文件确认单等，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

(2) 质量控制复核情况

申报会计师事务所对 IPO 项目由事务所指派不参与该业务的项目质量控制部人员履行项目质量控制复核。主要复核项目经理、项目总监、项目合伙人的复核意见是否恰当，项目组是否按照项目经理、项目总监、项目合伙人的复核意见对反馈回复和工作底稿进行修改和补充完善；复核核查程序实施以及认为重要事项及重要的工作底稿，收集的证据是否充分恰当，以及由此得出的结论的恰当性。

2、申报会计师相关质控结论

综上，申报会计师质控部门认为，申报会计师项目组就发行人客户和收入真实性等执行的审计程序充分、有效，获取了充分、恰当的审计证据，能够合理保证发行人客户和收入真实性核算的准确性和完整性。

6、关于营业成本及采购

根据申报材料 and 审核问询回复：

(1) 报告期内，营业成本中外购产品金额分别为 7,248.11 万元、3,352.50

万元、3,436.05 万元。

(2) 发行人关联方惠州市致学实业有限公司为主要股东和董事卢栋梁的姐姐卢竹娥及配偶胡旭明控制的企业。广东葫芦电子科技有限公司成立于 2019 年，当年即成为发行人供应商，采购金额实施服务 149.57 万元。惠州市致学实业有限公司和广东葫芦电子科技有限公司电话相同。

(3) 发行人关联方合肥远正科技有限公司 2019 年成立，2020 年发行人向其采购技术服务 52.87 万元。

(4) 报告期内，营业成本中外购服务金额分别为 231.17 万元、630.91 万元和 1,009.79 万元。

(5) 发行人披露了成立当年或次年即成为公司供应商且采购金额 50 万元以上供应商的具体情况。

请发行人：(1) 按产品品类补充披露营业成本中外购产品的明细构成、主要供应商、主要用途、应用业务类型、平均单价，分析主要原材料单价波动的原因及公允性。

(2) 说明惠州市致学实业有限公司和广东葫芦电子科技有限公司是否存在关联关系或潜在关联关系，所有客户和供应商中是否存在相似情形（即客户或供应商与发行人关联方电话相同或其他疑似关联方迹象，如地址相同），发行人关联方披露是否完整，报告期各期惠州地区的收入金额及占比、成本金额及占比、毛利率、主要客户和供应商情况，相关收入和成本的真实性、准确性、完整性，广东葫芦电子科技有限公司实施服务采购价格的公允性及是否为发行人承担成本费用。

(3) 补充披露关联方合肥远正科技有限公司成立次年即成为发行人供应商的原因，分析相关采购价格的公允性。

(4) 补充披露各类型业务外购服务的具体情况，服务采购地与项目所在地的

匹配性，充分分析论证外购服务交易价格的公允性，外购服务供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系或潜在关联关系。

(5) 补充披露成立当年或次年即与发行人合作且单个主体采购金额低于 50 万元的供应商数量、采购内容、采购金额及占比、采购单价及公允性、合作背景及合作渊源等。

(6) 补充披露各期供应商的数量，并对供应商按适当的采购金额标准进行分层，列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比，新增供应商数量、采购金额及占比，分析供应商分布及变动的合理性。

(7) 补充披露发行人 2019 年和 2020 年人均成本远低于 2018 年的原因。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明关联关系及关联交易的完整性、采购价格公允性、交易内容的真实性的核查方式、核查程序、核查比例及核查结论，核查的规范性、充分性和有效性，是否关注到部分客户或供应商与发行人关联方电话相同，是否对疑似关联关系保持足够关注并提供具体证据。

请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明针对项目组就成本的完整性、准确性等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关质控结论。

回复：

【披露与说明】

一、按产品品类补充披露营业成本中外购产品的明细构成、主要供应商、主要用途、应用业务类型、平均单价，分析主要原材料单价波动的原因及公允性

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、（二）营业成本分析”中补充披露如下：

10、营业成本中外购产品的明细构成、主要供应商、主要用途、应用业务类型

报告期内，公司营业成本中外购产品的明细构成具体如下：

单位：万元

产品大类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购材料	2,709.28	78.85%	2,488.76	74.24%	6,792.42	93.71%
其中：终端设备	1,189.26	34.61%	1,697.99	50.65%	5,553.21	76.62%
网络设备	648.21	18.86%	212.25	6.33%	485.64	6.70%
服务器	518.31	15.08%	297.83	8.88%	437.92	6.04%
存储设备	143.43	4.17%	71.72	2.14%	124.08	1.71%
其他设备	210.07	6.11%	208.97	6.23%	191.57	2.64%
软件系统	726.77	21.15%	863.74	25.76%	455.69	6.29%
合计	3,436.05	100.00%	3,352.50	100.00%	7,248.11	100.00%

注：1. 终端设备主要包括健康一体机、显示屏、检测仪、交互终端等；

2. 网络设备主要包括交换机、主机、VPN 网关、防火墙等；

3. 其他设备主要系主机柜、UPS 电源、办公桌椅等。

报告期内，公司外购产品主要系根据项目实施需求采购相应的终端设备、网络设备、服务器、存储设备等硬件以及软件系统。外购产品以终端设备为主，报告期成本中外购终端设备金额分别为 5,553.21 万元、1,697.99 万元和 1,189.26 万元，占外购产品的比例分别为 76.62%、50.65% 和 34.61%。2018 年度成本中终端设备金额较大，主要系为当年确认收入的贵州省健康一体机硬件项目购置终端设备较多所致。

报告期各期，公司各产品品类主要供应商、产品明细、主要用途和应用业务类型情况如下：

年度	产品品类	供应商名称	成本金额	占比	产品明细	主要用途	应用业务类型
2020 年度	终端设备	福建捷宇电脑科技有限公司	338.16	9.84%	智能交互终端、高拍仪等	拍摄纸质申请材料，实现电子化存档	系统集成
		安徽泰朴网络科技有限公司	106.56	3.10%	电子签章、CA 数字证书等	存储民政机构的数字证书和电子签章，实现与纸质文件盖章操作相同的效果	系统集成
		沈阳东软熙康医	96.81	2.82%	熙康健康一体机	基层医生使用该	系统集成

		疗系统有限公司			等	设备检测居民的心率、血糖、血压、血氧饱和度、体温等指标	
	网络设备	深信服科技股份有限公司	268.29	7.81%	超融合一体机、防火墙等	计算及存储系统数据, 实现网络安全, 防止网络数据泄露	系统集成
		合肥幂次方信息科技有限公司	71.46	2.08%	天融信防火墙、天融信堡垒机等	实现网络、应用及数据的安全, 防止网络数据泄露	系统集成
		安徽恒灿通信技术服务有限公司	54.62	1.59%	华为交换机等	用于网络数据交换	系统集成
	服务器	安徽凯讯信息科技有限公司	93.79	2.73%	曙光服务器	部署运行相关软件系统	系统集成
		安徽铭大云信息科技有限公司	84.51	2.46%	浪潮服务器	部署运行相关软件系统	系统集成
		安徽瑞霖信息技术有限公司	61.42	1.79%	北京 CA 时间戳服务器等	部署运行相关软件系统	系统集成
	存储设备	北京中青旅创格科技有限公司	60.18	1.75%	宏衫双活存储等	存储和备份系统数据	系统集成
		安徽泰朴网络科技有限公司	28.35	0.83%	USB KEY 存储介质等	存储系统数据	系统集成
		安徽秉佑信息科技有限公司	23.72	0.69%	惠普存储等	存储系统数据	系统集成
	其他设备	浙江智廷信息科技有限公司	23.96	0.70%	智廷后备电池、智廷 UPS 配电综合柜等	为设备提供备用电	系统集成
		安徽天创信息工程有限公司	7.02	0.20%	网络跳线、机柜等	连接和存放设备	系统集成
		安徽劲达电子设备有限公司	5.07	0.15%	科士达电池及电池柜等	为设备提供备用电	系统集成
	软件系统	安徽点新信息科技有限公司	240.27	6.99%	通讯监测系统、语音显示管理系统	监测数据通讯和语音显示	系统集成
		心医国际数字医疗系统(大连)有限公司	87.17	2.54%	远程会诊模块	实现上下级医院针对患者的远程视频会诊	软件产品
		上海闪银信息科技有限公司	72.37	2.11%	商户管理平台移动端 APP	天翼商户的分类等管理	系统集成
2019年度	终端设备	青海英捷电子科技有限公司	766.57	22.87%	LED 显示屏、触摸一体机等	系统数据显示及信息查询	系统集成
		沈阳东软熙康医	199.56	5.95%	熙康健康一体机	基层医生使用该	系统集成

		疗系统有限公司			等	设备检测居民的心率、血糖、血压、血氧饱和度、体温等指标	
		西安市秦星医疗设备有限公司	168.97	5.04%	数字化 X 射线系统设备	对患者进行数字化 X 射线摄影	系统集成
网络设备		深信服科技股份有限公司	45.61	1.36%	深信服 VPN 等	通过对数据包的加密和数据包目标地址的转换实现远程访问	系统集成
		青海英捷电子科技有限公司	37.94	1.13%	数据交换机等	网络交换数据	系统集成
		合肥幂次方信息科技有限公司	17.12	0.51%	天融信防火墙等	实现网络、应用及数据的安全,防止网络数据泄露	系统集成
服务器		安徽铭大云信息科技有限公司	142.02	4.24%	浪潮服务器等	部署运行相关软件系统	系统集成
		浙江大华科技有限公司	34.19	1.02%	视图萃取高密分析服务器	部署运行相关软件系统	系统集成
		贵阳携康科技有限公司	30.43	0.91%	浪潮服务器	部署运行相关软件系统	系统集成
存储设备		安徽凯讯信息科技有限公司	22.30	0.67%	曙光存储	存储系统数据	系统集成
		安徽铭大云信息科技有限公司	17.88	0.53%	浪潮存储	存储系统数据	系统集成
		重庆佳杰创盈科技有限公司	7.92	0.24%	曙光存储	存储系统数据	系统集成
其他设备		青海英捷电子科技有限公司	102.09	3.05%	配电柜、辅材、电子讲台等	LED 显示屏、触摸一体机等设备的配套材料	系统集成
		合肥爱扬电子有限公司	11.57	0.35%	后备电池、UPS 电池等	为设备提供备用电	系统集成
		江苏盖睿健康科技有限公司	9.48	0.28%	血糖试纸等	血糖检测所需的耗材	系统集成
软件系统		安徽义慈信息科技有限公司	382.42	11.41%	合肥市轨道交通公共信息服务平台、合肥市轨道交通 0A 移动办公一体化管理平台	地铁乘车结算服务等	系统集成
		安徽蓝杰鑫信息科技有限公司	155.23	4.63%	新装业务报建协同系统	实现用户新办业务申请及安装协同	系统集成

		易航科技股份有限公司	99.92	2.98%	民政数据采集及BI商业智能分析模块	实现民政各业务数据的采集、汇聚和可视化决策分析及数据展现	软件产品
2018年度	终端设备	江苏盖睿健康科技有限公司	2,390.06	32.97%	多参数健康检测一体机等	基层医生使用该设备检测居民的心率、血糖、血压、血氧饱和度、体温等指标	系统集成
		重庆黔城医药有限公司	688.43	9.50%	健康一体机设备配置(血脂检测仪等)	基层医生使用该设备检测居民的血脂指标	系统集成
		青海英捷电子科技有限公司	338.18	4.67%	高清小间距显示屏、会议平板等	系统数据显示及信息查询	系统集成
	网络设备	安徽智索信息科技有限公司	94.40	1.30%	AVA智慧录播服务器主机等	数据采集、数据处理发布、管理	系统集成
		广东诚飞智能科技有限公司	62.66	0.86%	诚飞 IOTS 物联网系统集成实验平台	集中管理以 PC 机、平板和手机作为上位机进行数据的采集和控制,完成特定功能	系统集成
		合肥爱迪力信息技术有限公司	55.79	0.77%	交换机、防火墙等	网络数据交换及网络安全的防范	系统集成
	服务器	安徽凯讯信息科技有限公司	208.65	2.88%	曙光服务器	部署运行相关软件系统	系统集成
		安徽铭大云信息科技有限公司	63.27	0.87%	浪潮服务器	部署运行相关软件系统	系统集成
		合肥爱迪力信息技术有限公司	41.31	0.57%	惠普服务器	部署运行相关软件系统	系统集成
	存储设备	安徽新天创信息科技有限公司	47.86	0.66%	惠普存储等	存储系统数据	系统集成
		安徽义慈信息科技有限公司	25.64	0.35%	服务器配套硬盘等	增加服务器存储空间	系统集成
		安徽凯讯信息科技有限公司	22.93	0.32%	曙光存储等	存储系统数据	系统集成
	其他设备	合肥爱扬电子有限公司	103.28	1.42%	UPS 电源等	为设备提供备用电源	系统集成
		江苏盖睿健康科技有限公司	21.79	0.30%	血糖试纸、尿液试纸等	基层医生使用该设备检测居民尿糖情况指标	系统集成
		桐城市新豪门家具店	10.63	0.15%	衣橱等	医院病区配套使用	系统集成

软件系统	湖南青果软件有限公司	103.45	1.43%	高校数字校园综合管理系统	实现统一身份认证,集中管理各种信息资源与应用服务	软件产品
	安徽义慈信息科技有限公司	57.08	0.79%	智能超高分辨率可视化应用软件、控制系统软件	业务数据的采集、汇聚和可视化数据展现	系统集成
	贵州华宇云天信息科技有限公司	33.96	0.47%	人工智能诊断模块、诊断推荐模块、知识库模块等	提高村室诊断效率和信息查询	软件产品

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、（二）营业成本分析”之“6、外购产品及服务的明细构成及变动原因、成本单价及其公允性，外购产品及服务的消耗量与不同类型收入的匹配性”中补充披露如下：

（2）分析主要原材料单价波动的原因及公允性

公司原材料主要根据具体项目的实施需求进行采购，报告期内采购的原材料种类众多、规格型号不一，外购的主要原材料金额及成本单价如下：

单位：万元、万元/台

类别	产品名称	型号	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额
服务器	曙光服务器	I840-G20	-	-	-	-	7.99	151.86
	曙光服务器	I620-G20	-	-	-	-	1.05	81.95
	曙光服务器	X785-G3	-	-	35.00	70.00	-	-
	曙光服务器	I840-G30	6.07	12.14	6.74	47.20	-	-
	浪潮服务器	TS860M5①	30.37	60.74	17.99	53.97	-	-
	浪潮服务器	NF8460M4	-	-	5.66	5.66	6.43	32.17
	浪潮服务器	NF8480M5②	6.51	26.03	7.63	53.41	-	-
	浪潮服务器	NF5280M5③	4.71	42.42	2.50	20.04	-	-
	浪潮服务器	NF5270M4	-	-	3.02	21.14	2.99	5.98
	惠普服务器	DL580 Gen10④	9.25	18.49	16.81	50.43	8.36	25.09
	惠普服务器	DL380 Gen10	-	-	-	-	5.41	16.23
	曙光服务器	I620-G30	2.83	19.78	3.12	196.28	-	-

	曙光服务器	I620-C30	-	-	2.95	5.89	-	-
	曙光服务器	I840-G25	-	-	-	-	9.43	18.86
	惠普服务器	DL580G9	-	-	-	-	13.68	41.03
	浪潮服务器	NF5280M4	-	-	-	-	3.02	21.13
	戴尔服务器	powerEdgeR840	6.79	27.18	-	-	-	-
	视图萃取高密分析服务器	DH-DSS-C8503	-	-	-	-	34.19	34.19
终端设备	健康一体机	-	0.49	91.50	0.49	258.53	0.47	2,427.17
	显示屏	LED 显示屏	-	-	13.76	208.57	-	-
	显示屏	高清 LED 显示屏	-	-	98.65	98.65	-	-
	显示屏	LED 大屏	-	-	2.61	93.98	-	-
	显示屏	GQYLED 显示屏	-	-	-	-	249.73	249.73
	显示屏	高清小间距显示屏	-	-	-	-	81.55	81.55
	智能交互终端	捷宇智能交互终端	0.35	289.65	-	-	-	-
	CA 数字证书	CA 数字证书	0.01	49.71	0.01	9.38	0.01	10.76
	血脂检测仪	艾康	-	-	0.07	0.07	0.07	688.43
	数字化 X 射线系统	DT520B-2	-	-	-	-	33.79	168.97
	数字化 X 射线成像系统	SONTU100-RAD(d)	-	-	-	-	16.81	201.72
	高清 LED 光源投影单元	60DLP	-	-	-	-	5.86	87.93
	一体化 LED 显示终端	LM220MP25 (220 寸)	-	-	25.97	25.97	-	-
	智能交互终端	捷宇智能交互终端	0.35	289.65	-	-	-	-
	深信服超融合一体机主机	aServer-2200	-	-	-	-	3.69	18.47
	显示屏及配套	4480mm × 2240mm	-	-	-	-	7.55	30.20
	显示屏及配套	5120mm × 3040mm	-	-	-	-	11.39	11.39
	显示屏及配套	4800mm × 2720mm	-	-	-	-	10.04	10.04
	电子签章	金格	0.01	37.82	0.01	14.67	0.01	13.73
	捷宇高拍仪	MZ1008U	0.12	34.05	0.12	34.35	0.12	26.65
	联想台式机	启天 A815-D126	0.36	30.81	-	-	-	-
华为平板	MON-AL19B	0.12	2.27	0.11	74.03	-	-	
华为平板	BZT-AL00	0.16	1.13	0.15	34.07	-	-	

	触摸一体机	SM86CA	-	-	4.38	114.01	-	-
	高清网络摄像机	DH-IPC-HPW5433 W-I1	-	-	0.15	34.31	-	-
	配套移动显示单元	国产7寸显示单元	-	-	-	-	1.48	72.42
	中控身份证读卡器	IDM10	-	-	-	-	0.07	325.91
	三诺尿酸测试仪	EA-12	-	-	-	-	0.01	103.26
	锐捷云桌面终端	RG-Rain310E (500HD)	-	-	-	-	0.28	99.68
	会议平板	SM75CA	-	-	-	-	1.70	91.54
	希沃交互智能平板	F86EA	-	-	-	-	1.64	86.81
	联建光电高清显示墙	VH1.4	-	-	-	-	47.92	47.92
网络设备	深信服VPN	VPN-1000-I440-DZ	-	-	-	-	17.24	34.48
	华为交换机	S12710	12.11	24.21	-	-	-	-
	移动处理单元	国产定制32G	-	-	-	-	0.85	51.25
	移动输入终端	8G	-	-	-	-	0.18	30.78
	移动输入终端	4G	-	-	-	-	0.08	16.87
存储设备	宏衫双活存储器	MS3000G2	30.09	60.18	28.02	56.03	-	-
	惠普存储器	3PAR SS8200	23.72	23.72	-	-	23.93	47.86
	USBKEY存储介质	飞天诚信	0.01	28.35	0.01	4.91	0.01	5.64
	曙光存储	DS800-G30H	-	-	11.15	22.30	-	-
	曙光存储	DS800-G30⑤	-	-	7.92	7.92	12.69	12.69
	曙光存储	DS800-G35	-	-	-	-	7.60	15.20
合计				1,169.83		1,615.77		5,497.54
当期外购材料金额				2,709.28		2,488.76		6,792.42
占比				43.18%		64.92%		80.94%

报告期内，公司外购的原材料主要为根据项目实施需求采购的健康一体机、服务器、显示屏、血脂仪等，各类原材料价格相对较为稳定。相同规格型号的产品不同年度采购单价存在一定的波动，主要系其配置参数不同所致，具体如下：

①TS860M5浪潮服务器2020年采购单价高于2019年采购单价，原因系2020年采购的TS860M5浪潮服务器技术参数为8颗Intel Xeon 6140处理器、2048GB内存。2019年采购的服务器技术参数为4颗Intel Xeon 6126处理器、内存256GB；

②NF8480M5浪潮服务器2020年采购单价低于2019年采购单价，原因系2020年采购的服务器技术参数为4颗5218处理器、配置128G DDR4内存、600G SAS硬盘*3；2019年采购的服务器技术参数为4颗Intel Xeon 6130处理器、配置128G DDR4内存、300G 10K热拔插硬盘*4；

③NF5280M5浪潮服务器2020年采购单价高于2019年采购单价，原因系2020年采购的服务器技术参数为2颗Intel Xeon 4208可扩展处理器、16核、配置64GB DDR4内存；2019年采购的服务器技术参数为2颗Intel Xeon 4110处理器、8核、配置32GB DDR4内存；

④DL580Gen10惠普服务器2019年采购单价高于2018年采购单价，原因系2018年采购的服务器技术参数为2*5118CPU、64GB DDR4-2666内存；2019年采购的服务器技术参数为：4*Gold 5118 (12核/2.3GHz/16.50MB/105W) CPU，32*32G DIMM 1R 2666 MT/s内存，2*480GB硬盘；

⑤DS800-G30曙光存储2019年采购单价低于2018年，原因系2018年采购的曙光存储技术参数为2U24盘位主柜（双控制器，4个10GbE主机接口，8个16Gb FC主机接口，4个12Gb SAS3.0 4X 磁盘通道；8*16G DDR4（盘阵专用）、1.8TB 2.5英寸10K 12Gb SAS硬盘*31块、SA 960G 2.5 SAS12G R SSD；2019年DS800-G30曙光存储技术参数则为2U24盘位（双控制器，4个10GbE主机接口、8个16Gb FC接口、4个12Gb SAS3.0 4X 磁盘通道、4*16G DDR4（盘阵专用）、8块1.2TB 2.5英寸10K 12Gb SAS硬盘。

公司采购产品的供应商市场竞争充分，公司建立了完善的采购业务体系，通过供应商准入、采购询价或比价等方式择优选择供应商，采购交易定价公允。

二、说明惠州市致学实业有限公司和广东葫芦电子科技有限公司是否存在关联关系或潜在关联关系，所有客户和供应商中是否存在相似情形（即客户或供应商与发行人关联方电话相同或其他疑似关联方迹象，如地址相同），发行人关联方披露是否完整，报告期各期惠州地区的收入金额及占比、成本金额及占比、毛利率、主要客户和供应商情况，相关收入和成本的真实性、准确性、完整性，广东葫芦电子科技有限公司实施服务采购价格的公允性及是否为发行人承担成本费用

保荐人、申报会计师、发行人律师实地走访，对惠州市致学实业有限公司（以下简称“致学实业”）及其实际控制人胡旭明和卢竹娥、广东葫芦电子科技有限公司（以下简称“葫芦电子”）实际控制人熊启兵及配偶胡秀梅进行访谈确认，胡旭明与胡秀梅系姐弟关系。

工商系统查询致学实业与葫芦电子存在相同联系电话，主要系：该电话为代账会计个人电话，其同时为致学实业和葫芦电子办理工商登记、报税服务等工作。保荐人、申报会计师、发行人律师对其进行访谈：其本人并非致学实业和葫芦电子的员工，并同时为多家企业提供工商登记、报税服务等工作。

通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询，将公司关联方电话或地址相同的疑似企业名单与公司所有客户和供应商进行对比，经核查，客户和供应商的注册地址与发行人关联方不存在相同的情况，除致学实业和葫芦电子联系电话一致以外，存在供应商与公司关联方电话相同的情形，具体情况如下：

1、安徽东诚信息科技有限公司（以下简称：东诚信息）与合肥爱之蔓装饰工程有限公司（以下简称“爱之蔓装饰”）联系电话相同

爱之蔓装饰系公司董事、董事会秘书、财务总监吴有青的姐姐吴青控制的企业，成立于2016年5月，主要从事室内外装饰工程的设计与施工等业务。工商信息查询到爱之蔓装饰的联系电话为“15956942381”、“13866161618”和“18956882045”，为爱之蔓装饰在填报企业年报时填写的企业联系电话。通过比对公司客户及供应商信息，与公司供应商东诚信息联系电话相同，均包含号码“18956882045”。

经查询，工商系统中填报“18956882045”的企业共284家。经与爱之蔓装饰和东诚信息确认，该号码为代账公司联系电话，与双方并不存在关联关系。

通过工商系统及实地核查，爱之蔓装饰与东诚信息并不存在关联关系，仅联系电话相同。

2、安徽皖和信息技术有限公司（以下简称“皖和信息”）与安徽中科博融投资管理有限公司（以下简称“中科博融”）联系电话相同

中科博融系公司独立董事吴林控制的企业，成立于2015年12月，主要从事企业咨询等业务。工商信息查询到中科博融的联系电话为“0551-62692983”、“13865986789”、“13909698445”和“13905637317”，为中科博融在填报企

业年报时填写的企业联系电话。通过比对公司客户及供应商信息，与公司供应商皖和信息联系电话相同，均包含号码“0551-62692983”。通过皖和信息网站查询，皖和信息的联系电话为“0551-63369200”。

经查询，工商系统中填报“0551-62692983”的企业共60家。经与中科博融、皖和信息确认，该号码为代账公司联系电话，与双方并不存在关联关系。

通过工商系统及实地核查，中科博融与皖和信息并不存在关联关系，仅联系电话相同。

根据《公司法》、《企业会计准则第36号—关联方披露》、《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等规定：关联自然人包括：①直接或者间接持有上市公司5%以上股份的自然人；②上市公司董事、监事及高级管理人员；③直接或者间接控制上市公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员；④前述人员的关系密切的家庭成员，包括配偶、父母、配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、年满十八周岁的子女及其配偶、配偶的兄弟姐妹和子女配偶的父母。

根据上述规定，公司董事、副总经理卢栋梁姐姐的配偶的姐姐胡秀梅及配偶熊启兵不属于关联自然人，其控制的葫芦电子不属于公司关联方；皖和信息在东诚信息并不与公司关联方存在关联关系，不属于公司关联方，公司关联方披露完整。

报告期各期，惠州地区的主要客户、收入金额及占比、成本金额及占比、毛利率如下：

单位：万元

年度	项目	业务类型	客户	收入		成本		毛利率
				金额	占比	金额	占比	
2020年度	广东省一站式民政项目	运维及技术服务	惠州市退役军人事务局、仲恺高新技术开发区社会事务局等	5.92	0.03%	0.64	0.01%	89.19%
2019年度	广东省一站式民政项目	运维及技术服务	惠州市仲恺高新技术开发区社会事务局等	3.02	0.02%	0.67	0.01%	77.91%
2018年度	惠州工程技术学校物联网应用	系统集成	惠州工程技术学校	512.84	3.24%	271.24	3.07%	47.11%

	用技术和云机房实训室建设项目							
	惠州工程技术学校智慧校园平台建设采购项目	软件产品	惠州工程技术学校	407.76	2.57%	190.32	2.16%	53.33%
	惠州工程技术学校智慧校园教育信息化采购项目	系统集成	惠州工程技术学校	397.90	2.51%	195.65	2.22%	50.83%
	广东省一站式民政项目	运维及技术服务	惠州市仲恺高新技术开发区社会事务局等	1.51	0.01%	0.25	0.00%	83.44%

报告期内，惠州地区的收入金额分别为1,320.01万元、3.02万元、5.92万元，成本金额分别为657.46万元、0.67万元、0.64万元。

惠州地区主要项目客户系惠州工程技术学校，其具体项目及对应的主要供应商具体情况如下：

单位：万元

项目名称	收入	成本	供应商	采购额	采购内容
物联网应用技术和云机房实训室建设项目	512.84	271.24	广州锐德网络科技有限公司	116.88	锐捷云桌面终端、显示器等
			广东诚飞智能科技有限公司	108.16	诚飞 IOTS 物联网系统集成开发实验平台、诚飞单片机应用技术与实践实验箱（综合实验箱）等
			深圳市众安在线科技有限公司	42.03	深信服超融合一体机主机、深信服虚拟存储软件等
智慧校园平台建设采购项目	407.76	190.32	湖南青果软件有限公司	103.45	KINGOSOFT 高校数字校园综合管理系统
			北京普诺迪信息系统技术研发有限责任公司	21.55	资产综合信息平台管理系统
惠州工程技术学校智慧校园教育信息化采购项目	397.90	195.65	广州视睿电子科技有限公司	95.95	希沃交互智能平板等
			深圳市众拓光电科技有限公司	51.64	显示屏及配套

惠州地区相关收入和成本的真实性、准确性、完整性详见本问询函回复之“问题12.关于资金流水”之“五、补充说明惠州项目收入和成本的真实性、准确性和完整性，是否具有商业实质，针对惠州项目的相关情况，中介机构是否考虑扩大资金流水核查范围，相关核查的充分性；补充说明发行人分红款项的主要流向，相关银行账户是否与发行人客户、供应商及其实控人、关键管理人员存在资金往来，若存在，请说明原因及合理性”之相关内容。

广东葫芦电子科技有限公司实施服务采购价格的公允性及是否为发行人承担成本费用详见本题回复之“四、补充披露各类型业务外购服务的具体情况，服务采购地与项目所在地的匹配性，充分分析论证外购服务交易价格的公允性，外购服务供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系或潜在关联关系。”之相关内容。

鉴于董事、副总经理卢栋梁的姐姐卢竹娥的配偶胡旭明的姐姐胡秀梅及配偶熊启兵控制的葫芦电子与公司发生正常业务往来，出于谨慎性原则，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”中补充披露如下：

（三）比照关联交易披露的交易

报告期内，公司董事、副总经理卢栋梁的姐姐卢竹娥的配偶胡旭明的姐姐胡秀梅及配偶熊启兵控制的葫芦电子与公司发生正常业务往来。基于谨慎性原则，将公司与葫芦电子之间发生的交易比照关联交易进行披露，具体如下：

单位：万元

对手方	关联交易内容	交易价格的确定方法	2020年度	2019年度	2018年度
广东葫芦电子科技有限公司	外购服务	市场定价	—	149.57	—

公司向广东葫芦电子科技有限公司外购服务应用项目的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	业务类型	外购服务金额
佛山市禅城区民政局	社会救助综合改革试点区信息化建设项目	软件产品	51.27
数字广东网络建设有限公司	广东省居民家庭经济状况核对项目	软件产品	26.07
海南省民政厅信息中心	海南省民政厅信息整合共享项目（A包）	软件产品	72.23
合计		—	149.57

三、补充披露关联方合肥远正科技有限公司成立次年即成为发行人供应商的原因，分析相关采购价格的公允性

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“十、关联交易”之“1、采购商品、接受劳务情况”中补充披露如下：

合肥远正科技有限公司法定代表人程晓光从事医疗卫生相关产品研发工作20余年，对医疗机构信息化，卫生主管部门行政审批、数据上报、业务监管等信息化建设均有丰富的行业经验，且其个人在文本编辑处理、数据访问控制、三层框架应用等技术方面亦有很深的积累。2020年度公司软件产品业务规模增长较快，公司选择较为熟悉的行业内供应商采购非核心软件开发服务（OA办公软件开发服务）。

公司向合肥远正科技有限公司采购的技术服务价格具有公允性详见本题回复之“四、补充披露各类型业务外购服务的具体情况，服务采购地与项目所在地的匹配性，充分分析论证外购服务交易价格的公允性，外购服务供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系或潜在关联关系。”之相关内容。

四、补充披露各类型业务外购服务的具体情况，服务采购地与项目所在地的匹配性，充分分析论证外购服务交易价格的公允性，外购服务供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系或潜在关联关系

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、（二）营业成本分析”中补充披露如下：

11、各类型业务外购服务的具体情况，服务采购地与项目所在地的匹配性，充分分析论证外购服务交易价格的公允性，外购服务供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系或潜在关联关系

（1）各类型业务外购服务的具体情况

公司外购服务主要为软硬件安装部署、培训、数据录入、非核心软件开发以及接口开发服务等，具体采购内容因实施项目需求而异。报告期内，公司各类业务外购服务的具体情况如下：

单位：万元

业务类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
------	---------	---------	---------

软件产品	783.16	501.22	156.36
技术服务	169.34	105.50	1.42
系统集成	57.29	24.19	73.40
合计	1,009.79	630.91	231.17

(2) 服务采购地与项目所在地的匹配性

报告期内，公司在各省份采购服务的金额与实现收入的金额对比如下：

单位：万元

2020 年度				2019 年度				2018 年度			
省份	采购服务成本金额	营业收入	占比 (%)	省份	采购服务成本金额	营业收入	占比 (%)	省份	采购服务成本金额	营业收入	占比 (%)
安徽	648.46	12,663.57	5.12	安徽	287.06	8,889.90	3.23	贵州	66.06	4,716.75	1.40
广东	102.33	2,360.78	4.33	贵州	29.39	2,134.98	1.38	安徽	18.57	4,380.74	0.42
四川	63.68	1,317.08	4.83	广东	180.81	747.59	24.19	广东	22.69	3,222.00	0.70
北京	73.96	1,265.91	5.84	江苏	38.59	168.53	22.90	青海	4.25	374.05	1.14
贵州	29.99	1,152.08	2.60	其他地区	95.06	3,845.69	2.47	北京	20.00	238.61	8.38
其他地区	91.38	1,576.85	5.80					其他地区	99.60	2,899.44	3.44
小计	1,009.79	20,336.27	4.97	小计	630.91	15,786.69	4.00	小计	231.17	15,831.59	1.46

注：1、2019 年度，公司在广东采购服务的成本金额占收入的比例较高，主要系公司向广东的供应商外购服务用于广东、海南等省份项目；

2、2019 年度，公司在江苏采购服务的成本金额占收入的比例较高，主要系公司向中科曙光南京研究院有限公司采购曙光系列产品的安装服务。

由上表可知，报告期内，公司在各省份采购服务的成本金额与实现收入的金额总体较为匹配。

报告期内，公司外购服务的前五名供应商所在地与项目所在地的匹配性如下：

单位：万元

供应商名称	供应商所在地	采购金额	项目所在地
2020 年前五名外购服务供应商			
安徽伙伴教育科技有限公司	安徽	238.31	安徽、北京
北京顺鑫天宇建设工程有限公司①	北京	73.58	安徽
成都清科西南科技有限公司	四川	63.68	四川
合肥远正科技有限公司	安徽	52.87	安徽

合肥市旭程电子科技有限公司	安徽	48.98	安徽
合计		477.43	
2019年前五名外购服务供应商			
安徽伙伴教育科技有限公司	安徽	190.79	安徽
广东葫芦电子科技有限公司	广东	149.57	广东、海南
惠州市金安电气工程有限公司	广东	145.15	广东、广西
合肥途思电子科技有限公司	安徽	80.00	安徽
合肥市旭程电子科技有限公司	安徽	47.15	安徽
合计		612.65	
2018年前五名外购服务供应商			
西安谱弘信息科技有限公司	陕西	87.86	陕西
贵州医博士教育科技有限公司	贵州	48.54	贵州
安徽易宝电子商务有限公司	安徽	36.99	安徽
太极计算机股份有限公司②	北京	20.00	辽宁
广州市睿志信息科技有限公司	广东	17.74	广东
合计		211.13	

由上表可知，报告期内前五名外购服务供应商所在地与公司项目所在地基本一致，公司服务采购地与项目所在地相匹配。个别供应商所在地与公司项目所在地不一致，原因系：①北京顺鑫天宇建设工程有限公司为北京市顺义区人民政府国有资产监督管理委员会控制的公司，系濉溪县乡村医养结合 PPP 项目的社会资本方之一，公司因实施濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目向其采购项目勘察、需求调研等技术服务，因此供应商所在地与项目所在地不一致；②公司因实施本溪市居民家庭经济状况核对中心平台建设软件产品项目，需要实现与太极计算机股份有限公司开发的省、部相关信息系统互联互通，公司向太极计算机股份有限公司采购接口开发相关的服务等，因此供应商所在地与项目所在地不一致。

综上所述，报告期内，公司外购服务的服务采购地与项目所在地相匹配。

（3）外购服务交易价格的公允性

公司外购服务属于非标准产品，公司通常考虑项目需求、服务难度、供应商项目经验等因素，且通过供应商准入、询价或比价等方式择优选择服务供应商。公司外购服务定价包括按以工作量为基础的人月计价和按项目整体计价两

种模式。报告期内，营业成本中外购服务的不同定价模式具体情况如下：

单位：万元

定价模式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人月单价模式	851.71	84.35%	558.18	88.47%	188.81	81.68%
项目整体计价模式	158.08	15.65%	72.73	11.53%	42.36	18.32%
合计	1,009.79	100.00%	630.91	100.00%	231.17	100.00%

报告期内，人月单价模式定价的外购服务占公司外购服务的比例分别为 81.68%、88.47%和 84.35%，是外购服务的主要定价模式。

①人月单价模式的外购服务

人月单价模式通常根据服务供应商投入项目的工程师级别来确定人月单价。公司结合项目实施经验将工程师划分为初级、中级、高级三个类别，其中：高级工程师需要具备 5 年以上同岗位的项目实施工作经验、中级工程师需要具备 3 年以上同岗位的项目实施工作经验、初级工程师需要具备 1 年同岗位的项目实施工作经验。

报告期内，公司人月计价模式下外购服务的平均人月单价（不含税）如下：

单位：万元/月/人

人员类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
初级实施工程师	0.84	0.84	0.82
中级实施工程师	1.04	0.99	0.95
高级实施工程师	1.19	1.13	-
加权平均人月单价	1.04	0.92	0.89
公司项目实施人员月平均工资	0.87	0.88	0.81

公司外购服务的市场较为成熟、竞争较为充分，公司结合项目需求、公司人工成本、项目所属区域等因素，通过询价比价等方式确定采购价格，签订外购服务的协议，外购服务的价格与公司项目实施人员人工成本不存在较大差异。

经查询部分同行业可比公司及软件行业其他公司公开披露的信息，公司外购服务定价与该等公司基本一致，具体如下：

序号	公司简称	外购服务定价模式
1	山大地纬 (688579)	山大地纬所采购的技术服务均为按照项目需求定制化的服务，不属于标准产品，无标准化市场定价，且技术服务的成本主要为供应商人工成本，价格不具可比性。山大地纬在

		选取技术服务供应商时主要根据其过往项目经验，并结合供应商项目经验、报价、专业能力、付款条件等综合确定，符合市场化定价行为。
2	开普云 (688228)	外采服务的结算方式分为两类：一类为公司与服务商事先约定特定服务项目的固定总价，并在项目验收完成后进行结算（包干制）；另一类为根据服务商的人员资历、技术能力等级事先协商确定单位人员的服务价格，在项目实施过程中定期按照完成该项任务所投入的工作量进行结算（人月制），项目服务总价确定的依据是人月单价和人月数。
3	新致软件 (688590)	新致软件的技术服务采购分为两种计价模式，人月计价和项目计价： 项目计价模式根据向技术服务提供商采购的难易程度、技术服务提供商的工作内容等因素确定采购预算。预算价格与自有技术人员交付的预算成本相近，公司会与多家供应商进行商务谈判，最终确定与技术服务提供商的成交价格，该价格与市场价格基本一致，定价公允。 人月计价模式根据技术服务提供商派出的技术服务人员资历、技术等级、工作年限、项目经验等具体情况，对不同级别的技术服务人员约定不同的人月单价，属于偶发性采购；通过比较外购技术服务人月单价及公司技术服务人月单价，判断公司外购技术服务人月单价在合理的价格范围内，定价公允。
4	普联软件 (300996)	普联软件外协服务采购价格，以外协供应商的资质及其人员素质、技术级别、项目案例的综合评估情况、所处区域为基础，参考公司相同级别人员的对外服务价格，最终以双方谈判形式确定。但由于上述因素的差异，导致外协供应商的服务价格也有所差异，外协服务采购价格公允。
5	金智教育 (已提交注册)	外购服务定价模式分为项目计价与人月计价两类： 项目计价模式下，对于存在成熟市场价格的服务采购，根据市场可比价格及历史报价情况与供应商协商定价；对于不存在成熟市场公开价格的技术实施或运维服务采购，参照内部对拟采购项目内容及工作量的估算评估采购价格。 人月计价模式下，受岗位技能要求影响，项目实施及运维人员的整体平均薪酬低于软件开发人员；人月计价的第三方技术服务人员平均薪酬与公司同岗位人员平均薪酬、同行业上市公司平均水平等不存在重大差异。

其中开普云、新致软件和金智教育披露了人月计价模式下的外购服务对外报价或结算价格，具体对比情况如下：

开普云：根据开普云《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》，其外购服务包括互联网内容服务平台的实施部署等内容，其中的实施交付和云交付工作与公司外购服务较为类似。开普云综合考虑供应

商派出的项目人员的技术专业程度、工作年限和项目经验等因素，将其分为初级技术人员、中级技术人员和高级技术人员，开普云各级别人员的大致报价区间如下：

单位：万元/月

地区	岗位	高级技术人员	中级技术人员	初级技术人员
北京地区	实施交付	>2	1.4-2	<1.4
	云交付	-	>1.3	<=1.3
其他地区	实施交付	>1.45	1-1.45	<1
	云交付	-	>0.8	<=0.8

由上表可知，开普云在其他地区外购服务的人月报价与公司外购服务的人月单价基本一致。

新致软件：根据新致软件《关于上海新致软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》，其外购服务的主要内容为非核心模块开发、UI 设计开发、系统测试等工作。新致软件各级别外购技术服务人员的结算单价情况如下：

单位：万元/月

级别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
初级工程师	-	1.19	1.26
中级工程师	-	1.78	1.79
高级工程师	-	-	2.96

注：2019 年新致软件以人月计价模式采购技术服务时，仅对初级工程师和中级工程师进行外采；2020 年数据未披露。

新致软件的外购服务主要从事开发及测试工作，而公司外购服务主要为项目实施过程中的安装部署工作，不涉及软件开发或关键技术，故新致软件人月计价模式下的人月单价相对较高。

金智教育：根据金智教育《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》，其外购服务的主要内容为实施过程中的安装部署、客户化实施、上线运行等任务，或对异地项目进行隐患整改、日常监控、驻场服务等运维保障服务，与公司外购服务的内容较为类似。金智教育第三方技术服务人员人月结算单价与公司对比如下：

单位：万元/月

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
金智教育	-	1.06	1.10
晶奇网络	1.04	0.92	0.89

由上表可知，金智教育外购服务结算单价与公司不存在较大差异。

综上，公司外购服务及定价模式符合行业惯例。

报告期内，公司人月计价模式前五大服务供应商服务单价如下：

年度	供应商名称	金额 (万元)	占比 (%)	人月单价 (万元/月/人)
2020 年度	安徽伙伴教育科技有限公司	238.31	24.79%	0.97
	成都清科西南科技有限公司	63.68	6.62%	0.99
	合肥远正科技有限公司	52.87	5.50%	0.98
	合肥市旭程电子科技有限公司	48.98	5.09%	0.92
	广西宝众互联网科技有限公司	44.15	4.59%	0.94
	合计	447.99	46.59%	
2019 年度	安徽伙伴教育科技有限公司	190.79	18.60%	0.98
	广东葫芦电子科技有限公司	149.57	14.59%	0.96
	惠州市金安电气工程有限公司	145.15	14.15%	0.94
	合肥途思电子科技有限公司	80.00	7.80%	0.90
	合肥市旭程电子科技有限公司	47.15	4.60%	0.89
	合计	612.65	59.74%	
2018 年度	西安谱弘信息科技有限公司	87.86	33.21%	0.90
	贵州医博士教育科技有限公司	48.54	18.35%	0.87
	安徽易宝电子商务有限公司	36.99	13.98%	0.84
	广州市睿志信息科技有限公司	17.74	6.70%	0.99
	深圳市显和科技有限公司	4.95	1.87%	1.03
	合计	196.08	74.11%	

报告期内，公司以人月计价模式外购服务的人月单价总体较为稳定。受供应商投入不同项目的工程师级别、项目所属区域、项目具体需求及技术难度不同，公司向不同供应商采购服务的平均人月单价存在一定的差异。

②以项目整体计价的外购服务

公司以项目整体计价的外购服务主要涉及专业性较强的软件测评、接口开

发等专业技术服务。公司在发生此类采购需求时，要求供应商具备相关的技术积累及服务经验，通过询价比价、商务谈判等市场化的方式确定供应商及采购价格，相关的服务采购定价公允。

(4) 外购服务供应商是否与发行人及其关联方存在关联关系或潜在关联关系

报告期内，公司外购服务供应商中，除合肥远正科技有限公司系公司监事郑哲的妹妹郑茜及配偶程晓光控制的企业、广东葫芦电子科技有限公司为公司董事、副总经理卢栋梁的姐姐卢竹娥的配偶胡旭明的姐姐胡秀梅及配偶熊启兵控制的企业之外，公司外购服务供应商与公司及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系。

五、补充披露成立当年或次年即与发行人合作且单个主体采购金额低于 50 万元的供应商数量、采购内容、采购金额及占比、采购单价及公允性、合作背景及合作渊源等

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、(二) 报告期内前五大供应商采购情况”中补充披露如下：

报告期内，公司存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情形，具体情况如下：

单位：万元

年份	供应商	采购内容	型号	采购单价	采购金额	占当年采购总额的比例	合作背景及合作渊源
2020年度	合肥远正科技有限公司	技术服务（OA 办公软件开发服务）	-	-	52.87	1.28%	其拥有的专业技术人员，经考察比对，向其采购
	合肥巨众信息科技有限公司	数字证书及电子签章客户端	安徽 CA	0.03	15.93	1.13%	CA 经销商，经考察比对，向其采购
		安徽 CA 数字签名服务器	S-2000（数字签名服务器系统 V2.0）	5.13	10.27		
		安徽 CA 时间戳服务器	TSA-2010（时间戳系统 V2.0）	5.31	5.31		
		安徽 CA 移动端应用平台	安信盾 V1.0	4.42	4.42		
数字证书（移动端	安徽 CA	0.01	3.72				

	证书)					
	电子签章中间件 (office、PDF)	金格	3.19	3.19		
	安徽 CA 事件证书 系统	证书注册系统 V1.0	2.21	2.21		
	电子签章系统	金格	1.77	1.77		
	小计			46.81		
广西宝众互 联网科技有 限公司	实施服务	-	-	44.15	1.07%	项目周边服务供应 商, 采购便捷, 经 考察比对, 向其采 购
合肥鑫旭阳 电子科技有 限公司	大华 55 寸 LCD 拼 接屏	DHL550UDM-EG	1.00	17.95	0.64%	大华经销商, 经考 察比对, 向其采购
	大华监视器	DHL550UCM-EF	0.60	2.41		
	大华多屏图像拼 接控制处理器	DH-NVD0905DH-4I-4K	1.06	2.12		
	大华支架、电源、 线缆等	-	-	3.94		
	小计			26.42		
成都网动云 链科技有限 公司	网动多媒体服务 器	RCS5000/S12 (含 V5.0)	11.92	11.92	0.59%	电子设备经销商, 经考察比对, 向其 采购
	网动多媒体服务 器	WD-H-MRS-011111(含 V5.0)	5.53	5.53		
	网动多媒体终端	WD-H-CFT-2380 (含 V8.0)	1.57	3.15		
	摄像机、话筒、辅 材	-	-	3.94		
	小计			24.55		
安徽天创信 息工程有限 公司	网络跳线	FGT 跳线	-	1.81	0.24%	网络设备经销商, 经考察比对, 向其 采购
	机柜	FGT22U	0.13	1.41		
	机柜	FGT42U	0.17	1.01		
	市电配电柜	定制	0.98	0.98		
	线缆辅材	绿宝	-	0.62		
	耦合器、水晶头、 插排、施工等	-	-	3.95		
	小计			9.78		
淮北众都工 程管理有限 公司	实施服务	-	-	9.00	0.22%	项目周边服务供应 商, 采购便捷, 经 考察比对, 向其采 购

	合肥武煌信息科技有限公司	亚信安全服务器 深度防护系统	-	-	8.85	0.21%	软件系统供应商， 经考察比对，向其 采购
	安徽软创信息科技有限公司	火星舱备份一体机	MSA-DPA-A7	7.71	7.71	0.19%	灾备设备经销商， 经考察比对，向其 采购
	华太东方科技发展有限公司合肥分公司	华三服务器	UniServer R4900 G3	2.23	4.46	0.11%	零星采购
		华为千兆以太网交换机	S5720S-28P-SI-AC	0.21	0.21		
		小计			4.67		
	锡诺(济南)电子商务有限公司	小米电视机	L98M6-RK	2.04	2.04	0.05%	零星采购
	亿量(厦门)科技有限公司	检测服务	-	-	1.88	0.05%	零星采购
	安徽焰方信息科技有限公司	检测服务	-	-	0.28	0.01%	零星采购
	北京奥伟科技有限公司	硬盘	4TB	0.09	0.09	-	零星采购
	合计				239.10	5.78%	
2019 年度	广东葫芦电子科技有限公司	实施服务	-	-	149.57	3.51%	项目周边服务供应商， 采购便捷、经考察对比，向其 采购
	安徽贝隆信息科技有限公司	华为平板	MON-AL19B	0.11	74.03	3.10%	华为平板代理商， 经考察比对，向其 采购
		华为平板	BZT-AL00	0.15	34.07		
		华为平板	M5 青春版	0.11	18.11		
		其他	-	-	6.13		
		小计			132.34		
	重庆佳杰创盈科技有限公司	曙光服务器	I620-G30	2.80	13.99	0.89%	著名信息系统解决方案 供应商伟仕佳杰子公司， 经考察比对，向其 采购
		曙光服务器	I840-G30	6.01	12.19		
		曙光存储	DS800-G30	7.92	7.92		
		曙光服务器	I420-G30	1.00	4.01		
		小计			38.11		
	安徽泰煜科技有限公司	实施服务	-	-	27.69	0.65%	项目周边服务供应商， 采购便捷，经考察对比，向其 采

							购
安徽米尔科 技术有限公司	基础管理、业务办 理、综合资讯、统 计分析系统模块	-	-	11.65	0.27%		软件系统供应商， 经考察比对，向其 采购
安徽泰朴网 络科技有限 公司	电子签章（网页 版）	金格	0.01	5.24	0.27%		CA 设备经销商，经 考察比对，向其采 购
	CA 数字证书	-	0.01	4.08			
	USB KEY 存储介质	诚信飞天	0.01	2.13			
	小计			11.45			
华太东方科 技发展有限 公司合肥分 公司	服务器	FusionServer 2288Hv5	3.32	6.64	0.25%		ICT 服务商，经考 察比对，向其采购
	华为存储交换机	OceanStor SNS2124	1.42	1.42			
	华为服务器	2288H V5	1.27	2.53			
	小计			10.58			
广西志地网 络科技有限 公司	实施服务	-	-	9.00	0.21%		项目周边服务供应 商，采购便捷，经 考察比对，向其采 购
安徽鼠宝信 息科技有限 公司	实施服务	-	-	6.90	0.16%		项目周边服务供应 商，采购便捷，经 考察比对，向其采 购
杭州优益家 科技有限公 司	医养康机器人尊 享版	格曼 H01B02	4.85	4.85	0.11%		零星采购
安徽天映信 息工程有限 公司	浪潮服务器	NF8465M4	2.90	2.90	0.07%		零星采购
安徽晴若曦 信息技术有 限公司	联想台式机	启天 M425-D193	0.38	1.50	0.06%		零星采购
	联想台式电脑一 体机	AI0520C-24	0.32	0.63			
	联想笔记本	小新-15	0.49	0.49			
	小计			2.62			
合肥鼎方信 息科技有限 公司	人脸识别	鼎方 DF-FR28	0.47	1.88	0.05%		零星采购
	人脸识别系统	定制	0.15	0.15			
	不锈钢立柱	-	0.04	0.09			
	电磁锁	定制	0.01	0.02			
	小计			2.13			

	安徽开创志远科技有限公司	华三交换机	S1850-52P	0.34	1.35	0.03%	零星采购
	宁波科强智能科技有限公司	智能腕表	孝心智能手环至尊版H002	0.01	0.86	0.03%	零星采购
		孝心智能手表	H003	0.03	0.28		
		小计			1.14		
	安徽焯方信息科技有限公司	检测服务	-	-	0.33	0.01%	零星采购
	惠州市智塑电子有限公司	金属脚踏开关	-	0.01	0.06	-	零星采购
	霸州市腾佳电子商务有限公司	梯子	亨佳	0.01	0.01	-	零星采购
	合计				412.68	9.68%	
2018年度	广州锐德网络科技有限公司	锐捷云桌面终端	RG-Rain310E(500HD)	0.28	99.68	1.43%	锐捷代理商,经考察对比,向其采购
		锐捷显示器、键盘鼠标	RG-CPM1900 RG-RCC KM-C	0.04	15.39		
		锐捷云桌面主机	RG-RCM1000-Edu	1.81	1.81		
		小计			116.88		
	山东雷奥智能工程有限公司	菲尼克斯精密空调系统	DA30/30	9.26	37.04	0.71%	菲尼克斯空调战略合作伙伴,经考察对比,向其采购
		菲尼克斯精密空调	DA20	5.34	10.69		
			PA20	5.52	5.52		
		其他	-	-	4.51		
	小计			57.76			
	安徽时宇数码科技有限公司	华为服务器	RH2288 V3	3.13	12.51	0.45%	网络设备经销商,经考察对比,向其采购
		华为存储	2600 V3	11.22	11.22		
		华为虚拟化软件	FusionSphere	10.96	10.96		
		华为交换机	SNS2124	1.77	1.77		
		华为网络交换机	S5720-28P-LI-AC	0.26	0.52		
		小计			36.98		
	贵州华宇云天信息科技有限公司	人工智能诊断模块、诊断推荐模块、知识库模块	-	-	33.96	0.42%	软件模块供应商,经考察对比,向其采购

上海詮汉新能源有限公司	UPS	MPLUS-30KVA	1.72	13.79	0.39%	全汉电气设备经销商, 经考察比对, 向其采购
	电气柜	MPLUS-180KVA	4.83	9.66		
	蓄电池	FSP-P12100AH	0.07	5.27		
	开关箱	蓄电池 BOX	1.20	2.40		
	电池柜	全汉精品电池柜	0.17	0.34		
	小计			31.46		
安徽泰朴网络科技有限公司	PDF 后台批量签章系统	金格	3.01	3.01	0.16%	CA 设备经销商, 经考察比对, 向其采购
	PDF 文档在线管理中间件	金格	1.75	1.75		
	电子签章(网页版)	金格	0.01	3.90		
	USB KEY 存储介质	金格	0.01	1.6		
	CA 数字证书	-	0.01	3.06		
	小计			13.32		
桐城市新豪门家具店	衣橱	1500cm*1920mm	0.23	5.13	0.13%	经考察比对, 向其采购
	条桌	1566mm*400mm	0.08	1.71		
	床头柜	426mm*400mm	0.03	1.50		
	其他	-	-	2.30		
	小计			10.63		
安徽贝隆信息科技有限公司	华为手机	Mate10	0.22	5.94	0.08%	华为平板代理商, 经考察比对, 向其采购
	华为手机	Mate10Pro	0.29	0.88		
	小计			6.81		
深圳市显和科技有限公司	实施服务	-	-	4.95	0.06%	零星采购
成都青辉翔家具有限公司	演讲台	定制	0.08	4.54	0.06%	零星采购
广州讯中信息科技有限公司	教学触控一体机	MAXHUB PC75MJ	3.00	3.00	0.04%	零星采购
	移动支架	ST23A	0.14	0.14		
	电磁笔	SP08	0.03	0.06		
	传屏器	SM01	0.06	0.06		
	小计			3.26		
佛山市创一格家具有限	椅子	E051 定制	0.01	1.98	0.03%	零星采购
	教师椅	E2063 定制	0.01	0.08		

公司	小计			2.06		
安徽龙金纺织品有限公司	窗帘	多尺寸	0.05	1.60	0.02%	零星采购
安徽畅翔信息科技有限公司	华三交换机	LS-5800-32C-EI	1.02	1.02	0.02%	零星采购
	华三电源	LSVM1AC300	0.08	0.16		
	华三风扇	LSWM1FANSCBE	0.06	0.11		
	华三交换机	S5024PV2-EI	0.09	0.09		
	小计			1.38		
安徽博思开创科技发展有限公司	电源延长线、六类非屏蔽网线、六类非屏蔽水晶头	-	-	0.29	-	零星采购
合肥品冠科技有限公司	荣事达语音管家小达	RSD-AIHXD2	0.11	0.11	-	零星采购
	荣事达秋叶网关	RSD-WG002	0.05	0.05		
	荣事达温湿度传感器	RSD-WSD3.0V	0.02	0.02		
	小计			0.17		
合计				326.05	4.00	

综上所述，2018年至2020年，成立当年或次年成为公司供应商的数量分别为16家、18家和14家，采购金额合计分别为326.05万元、412.68万元和239.10万元，占当年采购金额比例为4.00%、9.68%和5.78%。报告期内公司对新成立当年或次年即成为公司供应商采购项目所需的硬件、实施或技术服务，其中硬件主要为服务器、存储设备、网络设备等，市场透明，且通过供应商准入、采购询价或比价等方式择优选择供应商，采购交易定价公允；采购的实施或技术服务属于非标准产品，公司通常按照服务内容、服务难度、服务时长等方面进行综合评估供应商报价，且通过供应商准入、采购询价或比价等方式择优选择供应商，采购交易定价公允。

公司采购交易定价公允性的分析详见本题回复之“一、按产品品类补充披露营业成本中外购产品的明细构成、主要供应商、主要用途、应用业务类型、平均单价，分析主要原材料单价波动的原因及公允性”之相关内容和本题回复之“四、补充披露各类型业务外购服务的具体情况，服务采购地与项目所在地的匹配性，充分分析论证外购服务交易价格的公允性，外购服务供应商是否与发行人及其关

关联方存在关联关系或潜在关联关系”之相关内容。

六、补充披露各期供应商的数量,并对供应商按适当的采购金额标准进行分层,列示不同层级的供应商数量、采购金额及占比,新增供应商数量、采购金额及占比,分析供应商分布及变动的合理性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“(二)报告期内前五大供应商采购情况”中补充披露如下:

3、报告期内公司供应商分布及变动情况

(1) 按采购金额划分供应商层级

报告期内,公司按年度采购金额 10 万以下、10 万-100 万、100 万以上将供应商分层列示如下:

年度采购金额	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	供应商数量	采购额(万元)	占比(%)	供应商数量	采购额(万元)	占比(%)	供应商数量	采购额(万元)	占比(%)
100 万以上	8	1,547.62	37.34	10	2,534.09	59.45	16	6,105.66	74.85
10 万-100 万	64	2,281.93	55.05	48	1,444.64	33.89	47	1,785.68	21.89
10 万以下	111	315.29	7.61	100	283.49	6.65	96	265.50	3.25
合计	183	4,144.84	100.00	158	4,262.22	100.00	159	8,156.84	100.00

报告期内,公司供应商数量相对较为稳定,2020 年随着公司业务规模的扩大,供应商数量有所增加;2018 年公司系统集成业务规模较大,向供应商采购硬件较多,因此年度采购金额 100 万元以上的供应商数量较多。

(2) 向新老供应商采购情况

报告期内,公司新增供应商、原有供应商数量及向其采购情况变动如下:

供应商类别	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	供应商数量	采购额(万元)	占比(%)	供应商数量	采购额(万元)	占比(%)	供应商数量	采购额(万元)	占比(%)
新增供应商	87	1,990.41	48.02	92	1,942.47	45.57	101	3,631.47	44.52
原有供应商	96	2,154.42	51.98	66	2,319.75	54.43	58	4,525.37	55.48
合计	183	4,144.84	100.00	158	4,262.22	100.00	159	8,156.84	100.00

报告期内,公司新增供应商家数分别为 101 家、92 家和 87 家,向新增供应商采购金额占比分别 44.52%、45.57%和 48.02%。公司新增供应商家数较多、向新增供应商采购占比较高,主要原因系公司根据项目实施需求采购具体的硬件、

软件系统和实施或技术服务，因公司各年均承接了不同项目，各项目具体需求、项目实施所在地不同，公司各年供应商变动较大。

七、补充披露发行人 2019 年和 2020 年人均成本远低于 2018 年的原因

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、（一）营业收入分析”之“2、主营业务收入按业务类型分析”中补充披露如下：

（11）报告期各期人均创收、人均成本、人均服务客户数量，结合同行业可比公司情况分析其合理性及变动原因

报告期内，公司人均成本分别为 20.40 万元、14.33 万元和 15.15 万元，处于同行业可比公司中间水平，与久远银海、卫宁健康、易联众基本持平，低于创业慧康；公司 2019 年和 2020 年人均成本低于 2018 年，主要原因是公司 2018 年系统集成业务收入较多，该类业务毛利率较低，采购的硬件成本较多，提高了公司 2018 年人均成本金额。

八、说明关联关系及关联交易的完整性、采购价格公允性、交易内容的真实性的核查方式、核查程序、核查比例及核查结论，核查的规范性、充分性和有效性，是否关注到部分客户或供应商与发行人关联方电话相同，是否对疑似关联关系保持足够关注并提供具体证据

（一）说明关联关系及关联交易的完整性、采购价格公允性、交易内容的真实性的核查方式、核查程序、核查比例及核查结论，核查的规范性、充分性和有效性

针对发行人关联关系及关联交易的完整性、采购价格公允性、交易内容的真实性，保荐机构、申报会计师、发行人律师履行了以下核查程序：

1、取得公司章程及《关联交易管理制度》，核对公司关联交易决策程序是否符合公司章程及《关联交易管理制度》规定；

2、取得关联方清单，结合《企业会计准则第 36 号——关联方披露》、《上市公司信息披露管理办法》和证券交易所颁布的相关业务规则中的有关规定，确定关联方范围，通过全国企业信用信息公示网站的查询，扩大关联关系核查范围，对核查清单中的企业针对注册信息、股权结构、主要管理人员信息进行详细核查；

3、对报告期内公司的主要客户、供应商进行访谈，核查报告期内相关交易的真实性及是否与发行人存在关联关系进行确认，并对主要客户、供应商逐一进行网络检索，核查其股东及高级管理人员情况，进一步排除关联关系及关联交易；

报告期内中介机构对主要客户进行访谈，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易额（营业收入）	20,453.46	15,866.04	15,851.34
走访交易额	14,403.28	10,337.37	11,390.90
走访覆盖比例	70.42%	65.15%	71.86%

报告期内中介机构对主要供应商进行访谈，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购总额	4,144.84	4,262.22	8,156.84
走访供应商采购额	3,073.94	3,546.18	7,185.67
核查比例	74.16%	83.20%	88.09%

4、对发行人管理层、财务总监进行访谈，询问报告期内公司关联交易的具体情况，逐项核实该等关联交易的背景及必要性、合理性；

5、对报告期内的关联交易价格的公允性逐一进行核查；

6、将披露的关联方与《公司法》、《企业会计准则》和深交所业务规则中的有关规定进行比对。

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人关联关系及关联交易完整、采购价格公允、交易内容真实；相关核查规范、充分和有效。

（二）是否关注到部分客户或供应商与发行人关联方电话相同，是否对疑似关联关系保持足够关注并提供具体证据

针对部分客户或供应商与发行人关联方电话相同，保荐机构、申报会计师、发行人律师执行以下程序进行核查：

1、获取发行人董事、监事、高级管理人员签字确认的《安徽晶奇网络科技股份有限公司董事、监事、高级管理人员核查表》，确认发行人的关联方信息；

2、将发行人客户、供应商的股东、董事、监事、高级管理人员信息与发行人关联方进行逐笔核对；

3、通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询，将公司关联方电话或地址相同的疑似企业名单与公司所有客户和供应商进行对比；

4、客户、供应商与关联方电话相同的进行访谈确认，核查是否存在关联关系；

5、核查发行人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员流水，核查是否存在与客户、供应商有资金往来，是否存在代垫成本、费用的情形。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师、发行人律师主要执行了以下核查程序：

1、对公司采购与付款循环执行穿行测试和控制测试；

2、取得公司外购产品的明细构成、采购单价及主要供应商，结合产品采购对应项目，分析其主要用途、应用业务类型；

3、访谈公司采购负责人，询问公司各年度营业成本中材料单价波动原因；

4、获取报告期各期惠州地区客户的销售合同、招标文件，检查主要条款，了解销售和服务内容、价格等相关信息；获取报告期内公司收入成本明细表并检查惠州地区项目成本归集及核算过程；检查惠州地区项目的采购合同、出入库单据、发票等，并结合销售内容检查交易是否具有商业实质；关注收入和成本的真实性、准确性、完整性；

5、向公司商务部门访谈，了解选择合肥远正科技有限公司作为外购服务供应商的原因；

6、对比分析与其他供应商采购人月单价、公司员工月成本的方式，分析广东葫芦电子科技有限公司及合肥远正科技有限公司相关采购价格的公允性；

7、对惠州地区主要客户实施实地走访程序，通过现场或视频方式，查看供应商生产经营场所并通过访谈了解双方交易情况；

8、对惠州地区主要客户及供应商实施函证程序，确认相关交易的真实性、准确性、完整性；

9、查阅发行人实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水，对报告期内单笔金额或同一时间段内累计金额在5万元以上的流水进行核查，对

款项性质、交易对手方的合理性进行分析，重点关注是否存在与发行人主要关联方、客户、供应商之间的异常大额资金往来或其他利益安排；董事、监事、高管、关键岗位人员的银行流水核查比例详见本反馈回复“12.关于资金流水核查”的相关内容。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人营业成本中原材料单价波动合理且具有公允性；

2、惠州致学实业有限公司和广东葫芦电子科技有限公司存在关联关系，发行人关联方披露完整，报告期各期，惠州地区的相关收入和成本真实、准确、完整；广东葫芦电子科技有限公司实施服务采购价格公允，不存在为发行人承担成本费用情形，发行人已将其与葫芦电子之间发生的交易比照关联交易在招股说明书中进行披露，双方交易真实，定价公允；

3、合肥远正科技有限公司成立次年即成为发行人供应商，相关采购具有合理性，且采购金额及占比较低、定价公允；

4、发行人外购服务供应商中，除合肥远正科技有限公司系发行人监事郑哲的妹妹郑茜及配偶程晓光控制的企业、广东葫芦电子科技有限公司为发行人董事、副总经理卢栋梁的姐姐卢竹娥的配偶胡旭明的姐姐胡秀梅及配偶熊启兵控制的企业之外，发行人外购服务供应商与发行人及其关联方不存在关联关系或潜在关联关系；

5、成立当年或次年即与发行人合作且单个主体采购金额低于50万元的供应商采购价格公允；

6、发行人新增供应商主要原因系发行人承接了不同项目，各项目具体需求、项目实施所在地不同，新增供应商变动合理；

7、发行人2019年和2020年人均成本低于2018年，主要原因是发行人2018年系统集成业务收入较多，该类业务毛利率较低，采购的硬件成本较多，提高了公司2018年人均成本金额。

三、请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明针对项目组就成本的完整性、准确性等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关的质控结论。

（一）保荐机构质量控制工作及相关质控结论

1、保荐机构内核及质量控制部门通过现场检查的形式，针对项目组就成本的完整性、准确性等相关核查工作执行了如下质量控制工作：

（1）保荐机构内核及质控部门通过现场核查的形式，向发行人相关业务负责人和财务人员及项目组成员了解发行人成本核算的内部控制运行情况；查阅了项目组对发行人成本核算执行穿行测试和控制测试的相关底稿；查阅了项目组获取的发行人营业成本明细表，以及项目组对项目成本归集和核算过程核查记录；查阅了项目组提供的函证控制表，对发行人主要供应商的函证和访谈记录；查阅了项目组对发行外购服务真实性和定价公允性的核查底稿；查阅了项目组对发行人营业成本复核计算相关底稿；查阅了项目获取的同行业上市公司公开披露资料，以及项目组对同行业上市公司营业成本构成情况、与发行人营业成本结构对比分析记录。

（2）保荐机构内核部门在问核会上对项目保荐代表人就发行人成本的完整性、准确性核查工作进行了问核。

（3）保荐机构内核小组以内核会议的形式审核了本项目的申报材料，对相关问题进行了集中讨论，并以投票方式对本项目进行表决，形成内核意见，要求项目组对会议关注事项进行落实、回复。

（4）保荐机构内核及质控部门审阅了项目组提交的历次对外报送文件及相关材料，对申报材料中有关成本的完整性、准确性进行了审阅、问询和讨论，历次申报文件均需履行内核程序后方可对外报出。

（5）要求项目组及时报告证券监管机构出具的各类书面意见和要求，视情况参与监管机构的沟通。

（6）保荐机构内核及质控部门审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询，并就本题关于成本的完整性、准确性有关事项进行专项沟通及问询。

2、保荐机构内核及质控结论

综上，保荐机构质控部门通过对本项目实施过程管理及控制，内核部门介入主要业务环节，对项目组就成本的完整性、准确性等执行核查工作的充分性和有效性进行了复核，已履行了必要的质量控制工作，相关底稿真实完整，项目组核

查工作充分、有效，符合质量控制的相关规定。

（二）申报会计师质量控制工作及相关质控结论

1、申报会计师质量控制工作

（1）了解项目组执行的核查程序并复核相关工作底稿

关于报告期内发行人营业成本及采购核查工作，项目组形成了采购与付款流程内部控制测试工作底稿，存货、应付账款和营业成本实质性程序底稿，供应商核查、关联方及关联交易核查等专项底稿。质控部门复核了项目组执行的以下审计程序及相应的审计底稿：①访谈发行人财务总监，了解公司各类型业务模式、业务流程和成本核算方法；②对发行人采购与付款循环进行控制测试；③网络检索发行人主要供应商的工商登记信息，了解其基本情况，包括但不限于注册资本、实缴资本、经营状态、成立时间、注册地址、经营范围、股权结构等，分析向主要供应商的采购金额与其生产规模的匹配性，分析主要供应商增减变动及交易金额变动的原因及合理性；④查阅发行人收入成本明细表、生产成本明细账、存货收发存明细账，核查成本归集、核算情况，抽查主要采购合同及对应的入库单、发票、记账凭证等资料，抽查资产负债表日前后主要材料出入库资料，核查是否存在成本跨期情形；⑤查阅发行人工时考勤记录，核对工资分配表是否与考勤记录一致；⑥查阅发行人工资明细表，核查人员工资情况，并与合肥市在岗职工年平均工资比较分析；⑦通过现场或视频方式对主要供应商进行访谈，实地查看主要供应商生产经营场所并通过访谈了解双方交易情况；⑧对主要供应商实施函证程序，通过函证确认与供应商交易的真实性、准确性、完整性。

（2）质量控制复核情况

成本的完整性、准确性系 IPO 申报审计重要专项核查事项，由事务所指派不参与该业务的项目质量控制部人员履行项目质量控制复核。主要复核项目经理、项目总监、项目合伙人的复核意见是否恰当，项目组是否按照项目经理、项目总监、项目合伙人的复核意见对反馈回复和工作底稿进行修改和补充完善；复核核查程序实施以及认为重要事项及重要的工作底稿，收集的证据是否充分恰当，以及由此得出的结论的恰当性。

2、申报会计师相关质控结论

综上，申报会计师质控部门认为，申报会计师项目组就营业成本及供应商采

购等执行核查工作充分、有效。

7、关于毛利率

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 报告期内，发行人产品化软件销售占比超过 90%。发行人认为自身服务于基层医疗卫生机构（乡镇卫生院、村卫生室），合同规模较小，而同行业创业慧康、卫宁健康服务于三甲医院，合同规模较大，因此发行人毛利率高于同行业。

(2) 基层医疗卫生机构存在通过上级卫健部门统一采购发行人产品或服务的情形。

(3) 公司运维及技术服务业务毛利率高于同行业可比公司。公司运维及技术服务的內容相对单一，主要为与软件产品相关的运维技术服务；而同行业可比公司运维及技术服务的内容相对较为多样化。

(4) 公司业务获取方式包括招投标、商务谈判、单一来源、竞争性磋商等。

(5) 发行人为前五大客户腾讯医疗健康（深圳）有限公司和安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司提供技术服务，2020 年金额分别为 997 万元和 681 万元，毛利率均超过 90%，发行人解释称主要系相关项目附加值较高或复制简单。

请发行人：（1）补充披露产品化软件销售毛利率与合同规模相关的合理性并提供证据，结合三甲医院、基层医疗卫生机构的需求特征、资金来源及资金充分性、软件产品复杂程度、集中区域和分散区域实施的规模经济等充分论证服务三甲医院毛利率低于基层医疗卫生机构的原因及合理性。

（2）补充披露基层医疗卫生机构直接采购和通过上级卫健部门统一采购的收入金额及占比、毛利率、应收账款、期后累计回款金额及比例，分析毛利率差异原因及合理性，统一采购的合同规模与三甲医院相比是否仍然偏小，如果规模较大，竞争对手（如创业慧康、卫宁健康）不进入基层医疗卫生领域的合理性，发行人以规模解释毛利率差异理由的充分性。

(3) 分别披露运维服务和技术服务定价模式、服务频率和特点、收入金额及占比、毛利金额及占比、毛利率，并与同行业可比公司对比分析毛利率差异合理性；补充披露运维及技术服务是否会因为内容单一而容易被替代，客户粘性的具体体现，毛利率较高的合理性及可持续性。

(4) 补充披露不同业务获取方式主要客户群体和应用场景，报告期各期不同业务获取方式毛利率差异情况、存在差异的原因及合理性。

(5) 结合技术服务的具体内容、前期同类项目情况及毛利率、前期同类项目与腾讯/科大讯飞项目内容的对应关系及差异情况、所需人力和物力等，补充披露技术服务项目附加值较高或复制简单的具体证据，2019-2020 年对腾讯医疗和科大讯飞销售内容一致，但金额差异较大的原因，相关客户项目的来源，是否招投标，对支付宝销售内容与腾讯医疗基本一致，说明支付宝毛利率情况及其与腾讯医疗的差异。

(6) 补充披露报告期各期毛利前五大客户的名称、业务类型、收入金额及占比、毛利金额及占比、毛利率、应收账款余额、累计回款金额及占比，对于毛利率高于平均值的客户逐个分析原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、补充披露产品化软件销售毛利率与合同规模相关的合理性并提供证据，结合三甲医院、基层医疗卫生机构的需求特征、资金来源及资金充分性、软件产品复杂程度、集中区域和分散区域实施的规模经济等充分论证服务三甲医院毛利率低于基层医疗卫生机构的原因及合理性

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、（三）毛利及毛利率变动分析”中补充披露如下：

针对信息化建设，基层医疗卫生机构与三甲医院等大型医院在需求特征、

资金来源及资金充分性、软件产品复杂程度、规模经济等方面对比如下：

项目	基层医疗卫生机构	三甲医院等大型医院
需求特征	需求主要聚焦在实现基层医疗卫生机构行政管理、业务处理和诊疗活动的电子化和流程化，提升基层医疗卫生服务效率和服务水平	需求更加复杂和多元，除包括实现业务行政管理、业务处理和诊疗活动的电子化和流程化外，还会追求通过系统的高度集成、数据的高度融合、应用的高度智能、流程的高度优化，使应用前端成为高度专业的智能应用，系统后端实现高度融合的知识管理，达到信息系统满足以病人为中心，对患者实现全程智能化服务；以临床为核心，对诊疗实现全程智能化处理；以管理为导向，对对象实现全程智能化管控等目标
软件产品复杂程度	建设标准主要依据《WS/T517—2016 基层医疗卫生信息系统基本功能规范》，业务系统主要涵盖基本医疗服务、机构运营管理、健康档案管理等，软件标准化程度较高	建设标准主要依据《医院信息平台应用功能指引》（国卫办规划函[2018]6号）、《全国医院信息化建设标准与规范（试行）》（国卫办规划发[2018]4号）等，除医疗服务、运营管理、医疗管理、后勤管理等系统外，还包括医疗协同、教学管理、科研管理等众多业务系统，且因医院体量相对较大、业务内容更加丰富、流程管理更加精细，软件复杂程度相对较高
规模经济	基层医疗机构组织架构相对简单，信息化建设通常由县级卫健部门以县为单位统一采购，各地建设标准相对统一，需求边界明确，个性化定制需求较少，在实施过程中能够更好的进行统筹安排，最大限度形成规模经济	三甲医院地域分布较为分散，不同医院在医疗资源体量、资金实力、本地化需求、建设周期等方面差异较大，实施过程中存在较多的个性化定制需求，较难在实施层面形成规模经济
资金来源及资金充分性	建设资金主要来源于政府财政部门，资金来源保障稳定	建设资金一般由医院自筹，资金来源保障稳定

如上表对比所示，在信息化建设方面，三甲医院等大型医院虽然单项合同金额较大，但由于需求更加复杂和多元，软件复杂程度高，地域分布较为分散，实施过程中存在较多的个性化定制需求，人员投入较多，较难在实施层面形成规模经济，相应的投入也较大。同时，单项合同金额较大的项目虽然毛利额较高，但由于市场竞争也相对更加激烈，使得毛利率相对偏低。

从报告期内公司收入根据项目金额分层来看，当期确认收入 100 万以上的项目收入占比及毛利率情况下：

项目分层	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
100 万以上项目	74.85%	64.74%	53.58%	53.46%	52.47%	63.40%
100 万以下项目	25.15%	78.28%	46.42%	77.88%	47.53%	77.21%
合计	100.00%	68.14%	100.00%	64.79%	100.00%	69.96%

如上表对比所示，从公司来看，报告期内公司当期确认收入 100 万以上项目的毛利率均低于 100 万以下项目毛利率。

综上，公司以合同规模解释毛利率差异具有合理性。

二、补充披露基层医疗卫生机构直接采购和通过上级卫健部门统一采购的收入金额及占比、毛利率、应收账款、期后累计回款金额及比例，分析毛利率差异原因及合理性，统一采购的合同规模与三甲医院相比是否仍然偏小，如果规模较大，竞争对手（如创业慧康、卫宁健康）不进入基层医疗卫生领域的合理性，发行人以规模解释毛利率差异理由的充分性

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、（三）毛利及毛利率变动分析”中补充披露如下：

5、基层医疗卫生机构直接采购和通过上级卫健部门统一采购的收入金额及占比、毛利率、应收账款、期后累计回款金额及比例，分析毛利率差异原因及合理性

报告期内，公司医疗卫生机构直接采购和卫健部门统一采购的情况如下：

单位：万元

年度	项目	收入金额	占比	毛利率	应收账款余额	期后累计回款金额	期后累计回款比例
2020 年度	医疗卫生机构直接采购	1,707.96	26.27%	68.81%	1,666.75	149.30	15.13%
	卫健部门统一采购	4,793.75	73.73%	60.68%	5,040.64	375.36	13.20%
	合计	6,501.71	100.00%	44.75%	6,707.39	524.66	13.68%
2019 年度	医疗卫生机构直接采购	878.90	15.24%	60.33%	1,274.41	870.18	73.42%

	卫健部门统一采购	4,887.99	84.76%	54.92%	4,389.80	1,866.32	45.37%
	合计	5,766.89	100.00%	55.75%	5,664.21	2,736.50	51.68%
2018年度	医疗卫生机构直接采购	1,844.99	24.67%	69.42%	1,369.66	1,044.35	81.34%
	卫健部门统一采购	5,634.22	75.33%	35.43%	4,238.48	2,885.92	70.56%
	合计	7,479.21	100.00%	43.82%	5,608.14	3,930.27	73.20%

注：医疗卫生机构包括医院、乡镇卫生院、村卫生室及社区服务中心（站）；期后回款截止日为2021年4月30日；应收账款余额包含质保金。

由上表可知，报告期内公司医疗卫生机构直接采购的毛利率均高于卫健部门统一采购，主要系相对于医疗卫生机构直接采购，卫健部门统一采购的规模较大，合同金额较大的项目虽然毛利额较高，但由于市场竞争也相对更加激烈，使得毛利率相对偏低。2018年，公司卫健部门统一采购的毛利率较低，主要系贵州省卫健委统一采购的健康一体机硬件项目当年确认收入3,289.22万元，毛利率为14.53%。

卫宁健康业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域，服务的各类医疗卫生机构用户达6,000余家，其中包括400余家三级医院。创业慧康业务覆盖医院信息化、公共卫生信息化等领域，全国客户数量达6,000多家。上述两家公司业务均涉足基层医疗卫生信息化建设领域，但其服务对象侧重于三级医院等大型医院。从报告期内前五大客户收入规模看，卫宁健康、创业慧康前五大客户收入规模均远远高于公司。基层医疗卫生信息化虽通常由当地卫健部门统一采购，但其统一采购规模相对三甲医院信息化建设规模仍然偏小。

公司自成立起即聚焦基层医疗机构信息化建设领域，近年来随着《关于进一步推进以电子病历为核心的医疗机构信息化建设的通知（国卫办医发[2018]20号）》、《关于推进紧密型县域医疗卫生共同体的通知（国卫基层函[2019]121号）》等相关政策的出台，国家在医疗、公共卫生领域的信息化建设方面的投资规模持续扩大。报告期内公司确认收入的大项目数量及金额逐年增加，2018年公司验收确认收入金额100万元以上项目的数量共10个，累计确认收入2,443.54万元；2019年公司验收确认收入金额100万元以上项目的数量共14

个，累计确认收入 3,598.83 万元；2020 年公司验收确认收入金额 100 万元以上项目的数量共 24 个，累计确认收入 7,486.43 万元。通常来说，单项合同金额较大的项目虽然毛利额较高，但由于市场竞争也相对更加激烈，使得毛利率相对偏低。从公司来看，报告期内公司当期确认收入 100 万以上项目的毛利率均低于 100 万以下项目毛利率，公司以合同规模解释毛利率差异具有合理性。

三、分别披露运维服务和技术服务定价模式、服务频率和特点、收入金额及占比、毛利金额及占比、毛利率，并与同行业可比公司对比分析毛利率差异合理性；补充披露运维及技术服务是否会因为内容单一而容易被替代，客户粘性的具体体现，毛利率较高的合理性及可持续性

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、（三）毛利及毛利率变动分析”之“2、毛利率变动分析”中补充披露如下：

1) 运维服务和技术服务定价模式、服务频率和特点

A、运维服务

a 定价模式

公司运维服务业务均为与软件相关的运维服务，是在软件产品免费维护期届满后向客户提供的有偿运维服务。在客户后续使用期间内，公司通常考虑软件产品合同金额大小、客户合作历史等因素按该软件产品合同金额的 5%至 20%收取每年运维服务费用。

b 服务频率和特点

公司运维服务系在固定服务期间随时响应客户需求，以热线电话、远程网络、现场服务等方式解决用户使用过程中所遇到的问题。由于公司软件产品以服务基层为主，客户基数大，标准化程度较高，相关的故障诊断与解决工作的复用性高，大部分运维服务工作可以通过远程协助方式完成，服务方式以热线电话支持、远程网络支持为主。

B、技术服务

a 定价模式

公司技术服务业务包括与软件相关的技术服务、其他领域的技术服务。与软件相关的技术服务系公司为客户解决基于质保服务外的其他需求，如系统升级优化、接口开发、数据迁移等，公司根据客户的具体需求按次收取技术服务

费；其他领域技术服务主要系公司为中国石油提供的系统测试、系统维护等技术服务，公司通常根据项目规模大小、预计投入的人员数量及级别等确定服务价格。

b 服务频率和特点

软件相关的技术服务，公司根据客户具体需求按次为其提供系统升级优化、接口开发、数据迁移等服务，服务的标准化程度和工作的复用性较高。

其他领域技术服务，如公司为中国石油提供的系统测试、系统维护等技术服务，需要根据客户的具体需求在服务期限内安排技术人员驻场持续提供技术服务，为此发生的人工薪酬、差旅费、房租办公费相应较多。

报告期内公司运维及技术服务分为与软件相关运维服务、与软件相关的技术服务和其他领域技术服务，具体情况如下：

单位：万元

业务类别	明细类别	收入金额	收入占比	毛利金额	毛利占比	毛利率
2020 年度						
运维服务	与软件相关的运维服务	2,901.16	44.79%	2,268.63	45.47%	78.20%
技术服务	与软件相关的技术服务	2,453.92	37.89%	2,145.57	43.00%	87.43%
	其他领域技术服务	1,122.04	17.32%	575.10	11.53%	51.25%
合计		6,477.12	100.00%	4,989.30	100.00%	77.03%
2019 年度						
运维服务	与软件相关的运维服务	2,710.38	51.15%	2,092.72	51.85%	77.21%
技术服务	与软件相关的技术服务	1,830.28	34.54%	1,531.92	37.96%	83.70%
	其他领域技术服务	758.67	14.32%	411.13	10.19%	54.19%
合计		5,299.33	100.00%	4,035.77	100.00%	76.16%
2018 年度						
运维服务	与软件相关的运维服务	1,879.99	75.11%	1,553.33	74.81%	82.62%
技术服务	与软件相关的技术服务	515.37	20.59%	464.34	22.36%	90.10%
	其他领域技术服务	107.67	4.30%	58.72	2.83%	54.54%
合计		2,503.03	100.00%	2,076.39	100.00%	82.95%

注：其他领域技术服务主要系为中海油提供的系统测试、系统维护等技术服务工作。

报告期内，公司与软件相关的运维服务、与软件相关的技术服务、其他领域技术服务三类业务的收入金额、毛利金额均保持较为稳定的增长。

报告期内，公司与软件相关的运维服务的毛利率分别为 82.62%、77.21%和 78.20%，与软件相关的技术服务业务的毛利率分别为 90.10%、83.70%和 87.43%，其他领域技术服务的毛利率分别为 54.54%、54.19%和 51.25%，公司各类运维及技术服务的毛利率均较为稳定。公司其他领域技术服务的毛利率低于与软件相关的运维服务、与软件相关的技术服务业务的毛利率，主要原因是公司配备了专门的服务团队驻场持续为中国石油提供技术服务，发生的人工薪酬、差旅费、房租办公费较多所致。综上，公司各类运维及技术服务的毛利率与其业务特点相匹配。

公司运维及技术服务业务毛利率与同行业可比公司毛利率对比如下：

单位：万元

公司名称	对比业务类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
久远银海	运维服务	42,568.94	64.83%	31,376.25	62.61%	24,677.80	56.41%
创业慧康	服务(IT运维服务)	67,100.64	61.61%	69,524.20	58.74%	63,162.25	54.62%
卫宁健康	技术服务	41,939.48	56.44%	38,682.46	61.69%	32,144.67	68.99%
易联众	技术服务	8,957.70	62.82%	9,847.78	61.73%	12,248.44	69.54%
山大地纬	运维及技术服务	12,181.36	64.93%	10,233.78	69.01%	6,418.95	62.65%
公司	运维及技术服务	6,477.12	77.03%	5,299.33	76.16%	2,503.03	82.95%

1) 久远银海：根据久远银海首次公开发行股票招股说明书和年度报告，久远银海运维服务业务主要是为客户提供前期已实施软件开发业务和系统集成业务的后续维护，运维服务的成本结构如下：

单位：万元

成本类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
直接人工	8,355.46	55.80%	7,595.36	64.74%	6,918.52	64.31%
制造费用	6,258.67	41.80%	3,952.03	33.69%	3,777.10	35.11%
直接材料	358.82	2.40%	183.86	1.57%	62.42	0.58%
合计	14,972.96	100.00%	11,731.25	100.00%	10,758.04	100.00%

久远银海产品应用在医疗保障、医疗健康、价值医疗、人力资源与社会保

障、住房金融、民政、工会、市场监管、退役军人事务、人大政协、智慧城市等领域，应用领域较为广泛，产品定制化程度相对较高，产品运维服务的需求更为多样化。久远银海运维服务的成本主要为直接人工、制造费用，制造费用主要由直接归集的差旅费、外包成本等费用和分摊的办公费、交通费等费用构成，占比较高。

公司软件产品主要应用于医疗医保和民政养老领域，标准化程度较高，与软件相关运维技术服务的主要成本为人员薪酬，发生的差旅费、外购服务较少。因此，公司与软件相关运维服务的毛利率高于久远银海运维服务的毛利率，原因合理。

2) 创业慧康：根据创业慧康年度报告和《关于〈关于请做好创业慧康非公开发行股票发审委会议准备工作的函〉之回复报告》，创业慧康服务业务(IT 运维服务)主要为软件定制开发技术服务、软硬件运维服务，软硬件运维服务主要包括金融自助设备运维服务和医疗卫生领域 IT 运维服务，服务业务的成本结构如下：

单位：万元

成本类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
职工薪酬	12,505.20	48.54%	9,201.59	32.08%	7,059.44	24.63%
备件周转服务费	6,353.84	24.66%	8,683.87	30.28%	11,511.99	40.17%
其他	6,903.78	26.80%	10,796.99	37.64%	10,089.55	35.20%
合计	25,762.82	100.00%	28,682.45	100.00%	28,660.98	100.00%

注：备件周转服务费系创业慧康在为银行等用户提供专业技术服务过程中，无需采购服务过程中所需的周转备件，而是在约定的期限内，按台向 ATM 厂商支付一定使用费，通过与 ATM 厂商交换的方式，实现用户周转备件不限次数的更换。

报告期内，创业慧康服务业务中金融自助设备运维服务收入占比较高，该类业务为硬件维护，成本中备件周转服务费占比较高；公司运维及技术服务主要面向软件产品，不存在备件周转服务费支出。因此，公司运维及技术服务的毛利率高于创业慧康服务业务的毛利率，原因合理。

3) 卫宁健康：根据卫宁健康首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书和年度报告，卫宁健康技术服务主要系为软件客户提供售后服务、系统维护、

产品升级和技术支持等方面的服务。报告期内，卫宁健康技术服务的毛利率分别为 68.99%、61.69%和 56.44%，技术服务的成本结构如下：

单位：万元

成本类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
人工成本	10,509.45	57.53%	8,807.36	59.43%	8,484.20	85.12%
其他	7,757.34	42.47%	6,013.54	40.57%	1,482.79	14.88%
合计	18,266.79	100.00%	14,820.90	100.00%	9,966.99	100.00%

卫宁健康《创业板向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书(申报稿)》披露，其 2018 年度软件销售及技术服务整体毛利率较上年同比下降约 4%，主要系为了满足客户的多样化需求，加大外购软件的规模，同时工资成本费用有所上涨；报告期内，卫宁健康技术服务成本中其他成本金额及占比快速上升，技术服务业务的毛利率相应下降较多；此外，卫宁健康 2020 年确认股权激励费用 11,988.98 万元，对其技术服务业务毛利率亦有一定的影响。因此，报告期内，公司运维及技术服务的毛利率高于卫宁健康技术服务的毛利率，原因合理。

4) 易联众：易联众首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书和年度报告披露，其技术服务业务主要为客户提供软件或硬件系统有偿维护，报告期内技术服务的毛利率分别为 69.54%、61.73%和 62.82%，技术服务成本主要为更换配件发生的成本支出、维护人员的工资支出及差旅费等，但未披露各项成本金额及占比；公司运维服务集中于软件相关的运维服务，主要成本为人员薪酬，不存在更换配件发生的成本支出等。因此，公司与软件相关运维服务的毛利率高于易联众技术服务的毛利率，原因合理。

5) 山大地纬：根据山大地纬首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书，山大地纬运维及技术服务包括定点维护、技术服务和运营维护业务，由其组织人员自行提供，对外采购金额较少。

A、山大地纬定点维护业务主要从事医疗保险定点医院/药店结算软件(产品化软件)维护服务，具体服务内容和公司与软件相关运维技术服务较为相似，其毛利率与公司相关业务对比如下：

公司名称	业务类别	毛利率
------	------	-----

		2020 年度	2019 年度	2018 年度
山大地纬	定点维护	未披露	89.36%	76.00%
晶奇网络	与软件相关的运维服务	78.20%	77.21%	82.62%
	与软件相关的技术服务	87.43%	83.70%	90.10%
	与软件相关的运维技术服务小计	82.43%	79.83%	82.88%

由上表可知，山大地纬定点维护业务的毛利率与公司与软件相关的运维技术服务毛利率不存在较大差异。

B、山大地纬用电领域的运维及技术服务主要系为国网山东省电力公司及下属企业、国网重庆市电力公司及下属企业等提供的运维及技术服务；公司其他领域的技术服务主要系为中国石油提供系统测试、系统维护等技术服务。该两类业务较为类似，二者毛利率对比如下：

公司名称	业务类别	毛利率		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
山大地纬	用电领域的运维及技术服务	未披露	60.18%	58.48%
晶奇网络	其他领域技术服务	51.25%	54.19%	54.54%

由上表可知，山大地纬用电领域的运维及技术服务毛利率与公司其他领域技术服务的毛利率不存在较大差异。

报告期内，公司与软件相关运维技术服务、其他领域技术服务和山大地纬相关业务毛利率均不存在较大差异，但由于两家公司运维及技术服务的收入结构存在一定差异，公司运维及技术服务整体毛利率高于山大地纬。

综上所述，由于公司与同行业公司软件产品应用的领域、运维服务的内容、运维及技术服务收入结构等方面存在差异，公司运维及技术服务的毛利率与同行业公司存在差异，原因合理。

报告期内，公司运维及技术服务主要是基于公司软件产品售后相关的运维和技术服务，虽从运维及技术服务内容看，公司提供的服务内容相对单一，而同行业可比公司运维及技术服务的内容相对多样化，例如包含较多的系统集成或硬件设备的运维服务等。但从具体服务项目看，公司提供的运维及技术服务覆盖了在软件信息化系统建设及运行过程中涉及的定期维护、故障诊断与解决、技术培训、系统升级优化、接口开发、数据迁移等主要服务需求，具有较强的专业性和复杂性。对于上述服务，服务提供方在服务过程中需要依据相关软件

产品原有的产品设计文档、数据接口文档、业务逻辑、数据库设计结构、数据加密算法等为基础，用户亦要求较高的服务响应速度和问题解决能力，原软件销售方对系统了解程度更深入，可以快速响应客户的需求，因此由原软件销售方提供运维及技术服务更具优势，替代难度较高。公司自成立以来，在销售软件产品的同时不断完善运维技术服务流程，积累了丰富的运维技术服务经验，在服务过程中可以依据自身的经验积累快速定位、高效解决问题。

综上，基于公司提供的运维和技术服务的专业性以及良好的服务响应能力，公司客户粘性较强，毛利率较高具有合理性和可持续性。

四、补充披露不同业务获取方式主要客户群体和应用场景，报告期各期不同业务获取方式毛利率差异情况、存在差异的原因及合理性

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、（一）营业收入”之“（4）结合典型项目披露不同类型业务的业务模式、应用场景、以及发行人从事的具体工作”中补充披露如下：

报告期内，公司的客户群体主要包括政府部门、医疗机构以及中国石油等大型企业单位等。政府部门及下属单位依据《中华人民共和国政府采购法》相关规定，主要通过招投标、竞争性谈判、单一来源采购等方式采购公司产品或服务；企业单位客户通常根据其内部采购管理的规定，选择招投标、商务谈判等方式采购公司产品或服务。

客户根据相关的法律法规及自身内部采购管理的规定选择对应的方式采购公司产品或服务，公司不同业务获取方式主要客户群体和应用场景具体情况如下：

项目类型	项目	客户名称及性质	业务模式	应用场景	公司从事的具体工作
软件产品	太和县倪邱镇中心卫生院信息化项目	太和县卫健委 (政府部门)	该项目由太和县卫计委为辖区内5个乡镇卫生院购买医疗机构信息化产品，公司通过公开招标的方式获取	支持太和县倪邱镇中心卫生院行政管理及事务处理；医生通过系统操作实现处方开具、医嘱录入、电子病历录入等；护士通过系统操作实现医嘱校对、医嘱执行、护理病历录入、费用录入等；医技科室（检验科、放射科等）通过系统操作实现医技检查报告出具等	公司组织安排项目实施团队进场进行项目实施，主要包括现场调研、编制项目实施计划、产品安装调试、组织培训、上线运行，系统验收等工作
运维及技术服务	贵州省新农合省级平	贵州省医保局 (政府部门)	该项目系公司通过单一来源方式获取	为公司承建的贵州省新农合省级平台提供定期维护、故障诊断与解决等运维服务	通过现场服务、热线电话、远程网络等方式为其提供问题解答、系统

	台运维服务项目				维护、故障诊断与解决等服务，保障省级新农合平台全天候稳定、安全、高效运行
	智医助理接口开发技术服务项目	安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司（民营上市公司）	该项目系公司通过商务谈判的方式获取	实现公司承建的安徽省县区医卫信息化系统与科大讯飞“智医助理”辅助诊疗系统对接，实现数据互通共享	为客户安装部署接口程序，并进行调试、运行、验收等工作
系统集成	贵州省卫计委健康一体机硬件项目	贵州省卫健委（政府部门）	该项目系公司通过公开招标的方式取得	健康一体机通过自身配套的检验设备以及外接设备采集数据，并通过自身的中心端软件将数据传输至健康一体机管理平台，实现与各级的相关系统数据的互联互通	为贵州省卫健委提供健康一体机、服务器等硬件，主要包括设备供货、安装、网络联通、调试、健康一体机使用培训等工作

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、（三）毛利及毛利率变动分析”中补充披露如下：

6、不同业务获取方式的毛利率情况

报告期内，不同业务获取方式的毛利率情况如下表所示：

单位：万元

订单获取方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	毛利率 (%)	收入	毛利率 (%)	收入	毛利率 (%)
招投标	9,641.88	56.83	8,949.25	52.73	10,166.65	42.03
商务谈判	6,245.85	68.70	3,643.58	63.30	4,098.72	45.05
单一来源	1,846.52	63.82	1,663.70	65.98	992.37	64.28
竞争性磋商	1,340.32	61.67	488.23	59.93	316.39	33.04
询价	713.82	46.39	655.50	58.29	55.90	42.60
竞争性谈判	547.88	67.63	386.42	68.72	201.55	63.53
合计	20,336.28	61.35	15,786.69	57.41	15,831.58	44.30

由上表可知，报告期内，通过招投标方式获取订单的毛利率分别为 42.03%、52.73%和 56.83%，呈逐年上升趋势，且低于当年主营业务毛利率，主要原因系公司系统集成业务中通过招投标方式获取的收入占比相对较大，而该类业务毛利率相对较低，此外，通过招投标方式获取订单的项目金额较大，市场竞争也相对更加激烈，对毛利率也有一定影响。

报告期内，商务谈判方式获取订单的毛利率分别为 45.05%、63.30%和 68.70%，呈逐年上升趋势，且高于主营业务毛利率，主要原因系公司 2019 年通过商务谈

判方式获取了科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目,确认收入 681.13 万元,毛利率为 92.77%,2020 年通过商务谈判方式获取了微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目,分别确认收入 997.88 万元和 307.78 万元,毛利率分别为 93.96%和 90.99%,拉高了通过商务谈判方式获取订单的毛利率。

报告期内,单一来源方式获取订单的毛利率分别为 64.28%、65.98%和 63.82%,较为稳定。

报告期内,其他方式获取订单收入的占比较低,受单个项目毛利率影响较大,存在一定的波动。

综上,由于不同订单获取方式的业务领域存在差异,且受单个项目的影响,不同订单获取方式的毛利率与公司经营情况匹配,不存在重大差异。

五、结合技术服务的具体内容、前期同类项目情况及毛利率、前期同类项目与腾讯/科大讯飞项目内容的对应关系及差异情况、所需人力和物力等,补充披露技术服务项目附加值较高或复制简单的具体证据,2019-2020 年对腾讯医疗和科大讯飞销售内容一致,但金额差异较大的原因,相关客户项目的来源,是否招投标,对支付宝销售内容与腾讯医疗基本一致,说明支付宝毛利率情况及其与腾讯医疗的差异

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、(三)毛利及毛利率变动分析”中补充披露如下:

(1) 技术服务项目附加值较高或复制简单的具体证据

公司技术服务业务主要包括系统升级优化、接口开发、数据迁移等,科大讯飞智医助理接口开发及技术服务项目及腾讯医疗微信医保电子凭证在线系统改造项目中技术服务具体内容情况如下:

项目	技术服务类别	主要内容
科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目	接口开发	开发接口程序,对相应地区已部署的公司医卫信息化系统进行接口改造,实现科大讯飞“智医助理”项目中相关系统与该部分地区公司医卫信息化系统直接交互,满足系统间数据推送、数据查询、数据回写需求。

腾讯医疗微信医保电子凭证在线系统改造项目	接口开发	<p>医保支付系统接口：基于合肥、淮南部署的公司医保信息化系统，开发接口程序，对医保信息化系统中医保支付系统进行接口改造，打通医保支付系统和微信医保电子凭证系统的信息传输，实现参保人员在线身份认证、微信医保电子凭证线上支付、免密查询、动账提醒、在线缴纳医疗保险费等功能；</p> <p>两定机构医保支付系统接口：基于合肥、淮南地区两定医药机构部署的公司医保刷卡结算信息系统，开发接口程序，对两定机构医保刷卡结算信息系统进行接口改造，打通两定机构医保刷卡结算信息系统、微信医保电子凭证系统的信息传输，实现参保人员在该两定机构能使用微信渠道医保电子凭证完成医保支付。</p>
----------------------	------	---

①科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目

为提高基层医疗机构诊疗服务水平，科大讯飞中标了安徽省多个县区的“智医助理”系统建设项目，根据《安徽省人民政府办公厅关于促进“互联网+医疗健康”发展的实施意见》（皖政办[2018]39号）和各区县招标文件的要求，“智医助理”系统在其应用区域需实现与当地医卫信息化系统对接，通过接口服务实现数据互通共享。公司拥有安徽省内52个县区的医卫信息化系统市场，为实现“智医助理”与该部分区域的医卫信息化系统对接，科大讯飞向公司进行了接口开发服务采购，由公司开发接口程序，对已部署的公司医卫信息化系统进行接口改造。公司医卫信息化系统系遵循“国家基本公共卫生服务规范”及“基层医疗卫生信息系统基本功能规范”进行开发，所涉及的52个县区的系统均为统一版本，只需开发一版接口程序即可在各县区系统直接复制使用，且相关系统亦支持在线改造升级。而根据公司与科大讯飞签订的合作协议，该项目的技术服务费用为按县区结算，因此科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目毛利率较高，服务附加值较高。具体结算情况如下：

年度	结算单价（含税）	数量	结算金额（万元）	确认收入金额（万元）
2020年度	HIS系统：10.925万元/县区； PACS系统：0.95万元/县区；	14个县区	220.30	207.83
2019年度	LIS系统：0.95万元/县区； 基本公共卫生系统：6.175万元/县区	38个县区	722.00	681.13

注：项目中涉及的公司医卫信息化系统包括医疗机构HIS、PACS、LIS以及基本公共卫生系统等，因各县区部署的公司医卫信息化系统情况存在差异，相应各县区结算价格也有

所差异。

②腾讯医疗微信医保电子凭证在线系统改造项目

医保电子凭证是基于医保基础信息库为全体参保人员生成的医保身份识别电子介质。2020年3月国家医疗保障局办公室下发了《关于全面推广应用医保电子凭证的通知》(医保办发〔2020〕10号),要求2020年12月底前,各地实现30%以上本地参保人激活医保电子凭证。微信是国家医疗保障局医保电子凭证官方合作渠道之一,由于合肥市、淮南市部署的均为公司提供的医保信息化系统,为打通微信医保电子凭证系统与医保局医保支付系统和两定机构医保支付系统件间的信息传输,实现微信医保电子凭证的使用和支付等功能,扩大微信渠道医保电子凭证的使用用户规模,腾讯医疗向公司进行了接口开发服务采购,由公司开发接口程序,对合肥、淮南已部署的医保信息化系统中医保支付系统和两定医药机构医保刷卡结算信息系统进行接口改造。公司部署的医保信息化系统中医保支付系统以及两定医药机构医保刷卡结算信息系统均为同一版本,只需开发一版相关接口程序即可在直接复制使用,且相关系统亦支持在线改造升级。根据公司与腾讯医疗签订的合作协议,该项目的技术服务费用支付方式是在微信中进行医保电子凭证激活的用户数和使用微信端医保电子凭证在两定医药机构进行刷卡购药和医保结算的人次数、以及通过公司医保信息化系统开通微信医保电子凭证就医的医院数量为基础结算支付。基于此次合作微信端完成了合肥市、淮南市数百万参保对象的电子凭证激活,激活领卡数据的增加也同步带来了医保电子凭证使用频次的稳步提高,结算金额较大,因此项目毛利率较高,服务附加值较高。具体结算情况如下:

年度	结算标准		结算单价(含税)	数量	结算金额(万元)	确认收入金额(万元)
2020年度	核定激活数量		按激活数量分档: 1-3元/个	228.35万个	600.87	566.86
	刷卡购药和医保结算人次	交易笔数	5月到7月: 6元/笔; 8月到12月: 2元/笔	55.27万笔	125.07	117.99
		交易金额	交易金额1%	11,820.30万元	11.82	11.15
	医院开通数量		三级医院: 5万元/家; 二级医院: 2万/家	118家	320.00	301.89

	合计	-	-	1,057.76	997.89
--	----	---	---	----------	--------

报告期内，除科大讯飞智医助理接口开发及技术服务项目及腾讯医疗微信医保电子凭证在线系统改造项目外，公司实施的其他主要接口开发技术服务项目为公司医卫信息化系统与医保信息化系统对接，满足乡镇卫生院和村卫生室医保读卡、病人登记、费用上传、出院登记、出院结算等医保报销业务需求，单项合同金额较小，2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司与软件相关的技术服务业务毛利率分别为 90.10%、83.70%和 87.43%，毛利率普遍较高。

(2) 2019-2020 年对腾讯医疗和科大讯飞销售内容一致，但金额差异较大的原因，相关客户项目的来源，是否招投标，对支付宝销售内容与腾讯医疗基本一致，说明支付宝毛利率情况及其与腾讯医疗的差异

如上所述，2019-2020 年公司对腾讯医疗和科大讯飞销售内容虽均为接口开发技术服务，但因接口需联通的系统以及实现的具体功能不同(其中腾讯医疗项目中，通过接口开发实现公司医保信息化系统与微信医保电子凭证系统的对接，实现的功能主要包括参保人员在线身份认证、微信医保电子凭证线上支付、免密查询、动账提醒、在线缴纳医疗保险费，以及参保人员在两定机构可通过微信医保电子凭证完成医保支付等；科大讯飞项目中，通过接口开发实现公司医卫信息化系统与科大讯飞智医助理系统的对接，实现的功能主要包括患者就诊、处方等信息的推送，高血压、糖尿病等随访信息的查询，以及相关数据的回写等)，以及项目合同结算方式存在差异，因此金额差异较大。在软件信息技术行业，一般由原软件销售方为自身销售的软件系统提供接口开发服务，公司科大讯飞智医助理接口开发及技术服务项目及腾讯医疗微信医保电子凭证在线系统改造项目均为商务谈判取得。2020 年公司微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目，分别确认收入 997.88 万元、307.78 万元，毛利率分别为 93.96%、90.99%，不存在明显差异。

六、补充披露报告期各期毛利前五大客户的名称、业务类型、收入金额及占比、毛利金额及占比、毛利率、应收账款余额、累计回款金额及占比

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、(三)毛利及毛利率变动分析”中补充披露如下：

7、报告期各期毛利前五大客户的名称、业务类型、收入金额及占比、毛利

金额及占比、毛利率、应收账款余额、累计回款金额及占比

报告期内，公司毛利额前五大客户具体情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	业务类型	收入金额	收入占比	毛利金额	毛利占比	毛利率	累计回款金额	回款比例	当期末应收账款(长期应收款)余额	当期末应收账款(长期应收款)余额期后累计回款	当期末应收账款(长期应收款)余额期后累计回款比例
2020年度	腾讯医疗健康(深圳)有限公司	技术服务	997.88	4.88%	937.61	7.51%	93.96%	740.72	70.03%	717.14	400.11	55.79%
	中国石油天然气股份有限公司下属子公司	技术服务、软件产品	1,250.48	6.11%	638.62	5.12%	51.07%	823.22	62.11%	516.70	—	—
	霍邱县卫生健康委员会	软件产品、系统集成	956.51	4.68%	563.29	4.51%	58.89%	356.06	30.00%	1,186.87	356.06	30.00%
	长丰县卫生健康委员会	软件产品、系统集成	1,121.78	5.48%	536.66	4.30%	47.84%	1,134.00	90.00%	126.00	—	—
	淮北市濉鑫建设投资有限公司	软件产品、系统集成	1,046.02	5.11%	470.60	3.77%	44.99%	354.60	30.00%	827.40	—	—
	合计		5,372.67	26.26%	3,146.78	25.21%	58.57%	3,408.60	56.70%	3,374.11	756.17	22.41%
2019	安徽科大讯	技术服	681.13	4.29%	631.88	6.97%	92.77%	615.72	85.28%	584.25	477.97	81.81%

年度	飞医疗信息技术有限公司	务											
	铜仁梵净山城市建设投资有限公司	软件产品	1,252.15	7.89%	476.82	5.26%	38.08%	328.44	20.00%	1,642.20	328.44	20.00%	
	北京市凌怡科技有限公司	技术服务、软件产品	569.71	3.59%	255.46	2.82%	44.84%	603.88	100.00%	167.08	167.08	100.00%	
	海南省民政厅信息中心	软件产品	395.58	2.49%	219.15	2.42%	55.40%	268.20	60.00%	178.80	—	—	
	临泉县卫生健康委员会	软件产品	339.88	2.14%	184.55	2.04%	54.30%	364.61	95.00%	301.47	266.80	88.50%	
	合 计			3,238.45	20.40%	1,767.86	19.51%	54.59%	2,180.85	57.41%	2,873.80	1,240.29	43.16%
2018年度	贵州省卫生和计划生育委员会	软件产品、系统集成、运维服务	4,041.16	25.49%	958.97	13.67%	23.73%	3,545.71	75.63%	2,898.37	1,755.79	60.58%	
	惠州工程技术学校	软件产品、系统集成	1,318.50	8.32%	661.23	9.43%	50.15%	1,516.77	100.00%	751.75	751.75	100.00%	
	江苏康尚生物医疗科技有限公司	系统集成	986.16	6.22%	182.64	2.60%	18.52%	1,045.00	90.90%	389.07	284.43	73.11%	

西安市长安 区卫生和计 划生育局	系统集 成	393.52	2.48%	169.80	2.42%	43.15%	456.48	100.00%	22.82	22.82	100.00
佛山市民政 局	软件产 品	242.48	1.53%	154.07	2.20%	63.54%	283.70	100.00%	—	—	—
合 计		6,981.82	44.04%	2,126.71	30.32%	30.46%	6,847.66	84.59%	4,062.01	2,814.79	69.30%

注：上述客户累计回款金额及回款比例统计截止 2021 年 4 月 30 日；霍邱县卫生健康委员会、铜仁梵净山城市建设投资有限公司长期应收款系分期收款销售商品款。

2020 年公司对腾讯医疗健康（深圳）有限公司销售的毛利率较高、2019 年公司对安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司销售的毛利率较高，具体原因详见本题答复“五、结合技术服务的具体内容、前期同类项目情况及毛利率、前期同类项目与腾讯/科大讯飞项目内容的对应关系及差异情况、所需人力和物力等，补充披露技术服务项目附加值较高或复制简单的具体证据，2019-2020 年对腾讯医疗和科大讯飞销售内容一致，但金额差异较大的原因，相关客户项目的来源，是否招投标，对支付宝销售内容与腾讯医疗基本一致，说明支付宝毛利率情况及其与腾讯医疗的差异”中相关分析。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层、财务总监关于产品化软件销售毛利率与合同规模相关的合理性；

2、获取发行人统计的报告期内产品化软件销售毛利率与合同规模情况，分析其相关性；

3、查询同行业可比公司相关资料，分析其需求特征、资金来源及资金充分性、软件产品复杂程度、区域规模经济对毛利率的影响程度；对比分析发行人毛利率的影响因素；

4、获取发行人统计的基层医疗卫生机构直接采购和通过上级卫健部门统一采购的收入金额及占比、毛利率、应收账款、期后累计回款金额等；分析毛利率差异原因；

5、访谈发行人管理层运维服务和技术服务的定价模式、服务频率和特点；运维及技术服务内容是否单一，客户粘性的具体体现及毛利率较高的合理性及可持续性；

6、获取发行人统计的运维服务和技术服务收入金额、毛利金额和毛利率；分析与同行业毛利率差异的合理性；

7、获取发行人统计的不同业务获取方式的收入、成本明细表；

8、访谈发行人管理层不同业务获取方式的主要客户群体和应用场景；

- 9、分析发行人各期不同业务获取方式下毛利率差异的具体原因及合理性；
- 10、结合公司主要技术服务合同，访谈发行人业务人员了解公司技术服务的具体内容、前期同类项目情况、前期同类项目与腾讯/科大讯飞项目内容的对应关系；
- 11、获取发行人技术服务项目成本构成明细表，分析所需人力、物力的差异情况；
- 12、访谈发行人业务人员技术服务项目附加值较高或复制简单的具体原因；
- 13、检查 2019-2020 年发行人腾讯医疗和科大讯飞销售的合同、项目来源；分析毛利率差异的原因；
- 14、获取发行人统计的报告期各期毛利前五大客户的项目明细表；
- 15、访谈发行人业务人员、财务总监并逐一分析报告期各期毛利前五大项目中毛利率高于平均值的具体原因。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人以规模解释毛利率差异具有合理性；
- 2、发行人运维及技术服务不会因为内容单一而容易被替代，毛利率较高具有合理性及可持续性；
- 3、报告期各期不同业务获取方式毛利率差异的原因具有合理性；
- 4、技术服务项目附加值较高或复制简单证据充分；2019-2020 年对腾讯医疗和科大讯飞项目系商务谈判获取；支付宝项目毛利率与腾讯医疗项目不存在明显差异；
- 5、报告期各期毛利前五大客户中毛利率较高的具有合理性。

8、关于期间费用

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 报告期各期，公司销售费用率分别为 6.26%、8.87%和 8.46%，低于同行业可比公司。发行人主要服务基层医疗卫生机构，同行业可比公司主要服务三甲医院，发行人服务对象远多于同行业可比公司。

(2) 报告期内，公司销售费用中人均交通差旅费分别为 5.65 万元、3.87 万元和 3.61 万元，人均差旅费呈下降趋势。

(3) 受公司所在地的工资水平、各公司具体薪酬政策、管理人员及其薪酬统计口径等因素的影响，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司存在一定的差异。发行人管理人员平均薪酬大幅低于同行业可比公司。

(4) 报告期各期，发行人研发费用率大幅高于同行业可比公司，且各期研发费用-职工薪酬高于生产成本-职工薪酬。发行人主要销售标准化的软件产品，占软件业务比例 90%左右。发行人各期研发费用加计扣除对所得税的影响金额在 300 万元左右。

请发行人：(1) 对比披露同行业可比公司的销售人员数量、销售人员人均收入，充分分析服务对象远多于同行业可比公司情况下，销售费用率仍低于同行业可比公司的原因及合理性，销售费用的完整性，是否存在关联方员工代为承担销售职能，是否存在第三方为发行人承担销售费用。

(2) 补充披露交通差旅费的标准，报告期各期平均人次交通差旅费金额（单位为每人每次），实际金额与交通差旅费标准的匹配性，分析平均人次交通差旅费金额变动的原因及合理性。

(3) 结合各公司具体薪酬政策、管理人员及其薪酬统计口径差异、股份支付等因素，进一步分析发行人管理人员薪酬大幅低于同行业可比公司的原因及合理性，发行人是否存在体外支付薪酬的情形。

(4) 结合发行人主要销售标准化软件产品的情况，补充披露报告期研发费用率大幅高于同行业可比公司且各期研发费用-职工薪酬高于生产成本-职工薪酬的原因及合理性，是否存在将应计入成本或其他期间费用的支出计入研发费用，发行人的税收合规性及是否获得有权机关的证明。

(5) 补充披露发行人产品研发的历史沿革，目前销售的主要软件产品的研发

时间，在研软件产品的具体情况，与研发费用的匹配性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对期间费用的真实性、准确性、完整性，以及发行人是否存在体外支付薪酬或费用的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论。

请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明针对项目组就期间费用的完整性、准确性等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关的质控结论。

回复：

【披露与说明】

一、对比披露同行业可比公司的销售人员数量、销售人员人均收入，充分分析服务对象远多于同行业可比公司情况下，销售费用率仍低于同行业可比公司的原因及合理性，销售费用的完整性，是否存在关联方员工代为承担销售职能，是否存在第三方为发行人承担销售费用

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、（四）期间费用变动分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

（4）对比同行业可比公司的销售人员数量、销售人员人均收入，分析销售费用率低于同行业可比公司的原因及合理性，销售费用的完整性

报告期内，公司销售人员人均收入与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	销售人员数量	销售人员人均收入	销售人员数量	销售人员人均收入	销售人员数量	销售人员人均收入
久远银海	261	441.97	199	510.74	158	546.92
创业慧康	295	553.51	286	517.42	265	486.90
卫宁健康	609	372.18	429	444.76	359	400.77
易联众	341	308.23	333	284.90	206	354.27
山大地纬	81	611.66	78	625.43	61	664.77

平均值	317	457.51	265	476.65	210	490.73
本公司	55	371.88	47	337.58	33	480.34

注：销售人员人均创收=营业收入/销售人员数量，公司销售人员数量系各月末加权平均人数，可比公司销售人员数量系年末数。

报告期内，公司销售人员人均收入分别为 480.34 万元、337.58 万元和 371.88 万元，处于同行业可比公司合理水平。报告期内，公司软件产品以服务民生的基层医卫信息化产品为主，该产品通常由卫健部门统一采购，供乡镇卫生院（社区卫生服务中心）、村卫生室（社区服务站）等基层医疗卫生机构使用，使得公司服务对象包括众多的乡镇卫生院（社区卫生服务中心）、村卫生室（社区服务站）等，但在产品销售环节，公司项目获取主要以卫健部门统一采购，销售合同亦主要与卫健部门签订，因此不会导致销售工作量和销售人员数量需求显著增加。同时公司运维及技术服务业务主要系基于公司软件产品销售取得，系统集成业务主要是与公司软件产品相关的硬件，营销拓展及沟通洽谈工作较少。

报告期内，由于公司收入规模相对较小，销售人员数量相较于同行业可比公司较少，但销售人员人均收入与同行业可比公司不存在明显差异。同时，从销售费用具体项目占当期营业收入的比例看，2018-2020 年公司销售费用-职工薪酬占营业收入比例与同行业可比公司的差异分别为-0.44%、1.70%、0.73%，销售费用-交通差旅费占营业收入比例高于同行业可比公司 0.16%、0.25%、0.44%，略高于同行业上市公司，具有合理性，具体对比如下：

单位：%

年度	项目	久远 银海	创业 慧康	卫宁 健康	易联众	山大 地纬	平均值	本公司	差异
2020 年度	职工薪酬	3.20	4.26	5.73	4.72	4.16	4.41	5.14	0.73
	交通差旅费	0.59	0.78	-	0.32	0.95	0.53	0.97	0.44
2019 年度	职工薪酬	2.67	3.92	4.92	5.68	2.36	3.91	5.61	1.70
	交通差旅费	0.82	1.04	1.00	0.53	1.11	0.90	1.15	0.25
2018 年度	职工薪酬	2.64	3.42	5.17	6.36	3.02	4.12	3.68	-0.44
	交通差旅费	0.87	1.25	1.33	0.51	1.12	1.02	1.18	0.16

注：2020 年卫宁健康将差旅费并入办公费（办公及运营费用）。

报告期内，基于产品良好的性能和优质的服务，公司与众多客户建立了稳定的长期合作关系，2018-2020 年度公司销售收入中来源于原有客户的销售金额

占比较大，分别为 73.36%、76.30%和 74.75%，相较于新增客户原有客户销售开拓费用相对较低；同时公司销售区域相对集中，销售收入主要来源于安徽等省份，使得公司销售费用中业务拓展费及服务费、会务费、业务招待费等费用支出结构与同行业可比公司存在一定差异，销售费用率略低于同行业上市公司平均值，具有合理性，销售费用完整，不存在关联方员工代为承担销售职能，亦不存在第三方为公司承担销售费用。

二、补充披露交通差旅费的标准，报告期各期平均人次交通差旅费金额（单位为每人每次），实际金额与交通差旅费标准的匹配性，分析平均人次交通差旅费金额变动的原因及合理性

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、（四）期间费用变动分析”之“1、销售费用”中补充披露如下：

（5）交通差旅费的标准，报告期各期平均人次交通差旅费金额（单位为每人每次），实际金额与交通差旅费标准的匹配性，分析平均人次交通差旅费金额变动的原因及合理性

根据公司《差旅费管理制度》的相关规定，公司主要销售人员交通差旅费的报销标准如下：

出差地区	报销类别	报销标准（元/天）			
		住宿	餐饮	出差补助	合计
A. 北京、上海、广州、深圳	公司或客户未提供住宿	350	50	30	430
	公司或客户提供住宿	0	50	30	80
B. 成都、杭州、苏州、天津、温州、哈尔滨、乌鲁木齐、福州、海口、厦门、昆明、兰州、三亚、南京、武汉等城市	公司或客户未提供住宿	200	50	30	280
	公司或客户提供住宿	0	50	30	80
C. 大连、石家庄、拉萨、宁波、泉州、合肥、芜湖、黄山、青岛、重庆、无锡、长春、长沙、贵阳、济南、银川、呼和浩特、太原、南昌、沈阳、西宁、郑州、西安、南宁等城市	公司或客户未提供住宿	180	50	30	260
	公司或客户提供住宿	0	50	30	80
D. 除 ABC 类城市外的其他所有地区	公司或客户未提供住宿	140	50	30	220
	公司或客户提供住宿	0	50	30	80

E. 市内出差		0	0	20	20
---------	--	---	---	----	----

报告期内，公司销售费用中交通差旅费构成情况如下：

单位：万元

费用类别	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差旅费	128.07	122.83	134.46
车辆使用及市内交通费	70.63	59.22	51.87
交通差旅费合计	198.70	182.05	186.33

报告期内，公司车辆使用及市内交通费金额分别为 51.87 万元、59.22 万元和 70.63 万元，系公司销售人员发生的车辆燃油费用、车辆维修费用及市内交通费等。报告期内，公司销售费用中平均人次差旅费金额如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差旅费（万元）	128.07	122.83	134.46
平均人次交通差旅费（元/次）	788.74	763.65	701.62

报告期内，公司销售人员平均人次交通差旅费金额为 701.62 元/次、763.65 元/次和 788.74 元/次。公司销售人员出差以安徽省内为主，单次出差周期较短，根据公司《差旅费管理制度》，在该区域内出差公司或客户未提供住宿的情形下，差旅费报销标准为 220 元/天、260 元/天；差旅中必须的车船费用据实列支。报告期内，销售人员平均人次交通差旅费与公司交通差旅费标准相匹配，平均人次交通差旅费金额相对较为稳定。

报告期内，公司销售费用中平均人天差旅费金额如下：（元/天）

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
差旅费（万元）	128.07	122.83	134.46
平均人天差旅费（元/天）	318.79	311.26	259.69

报告期内，公司销售人员平均人天差旅费金额为 259.69 元/天、311.26 元/天和 318.79 元/天。公司销售人员出差以安徽省内为主，单次出差周期较短，根据公司《差旅费管理制度》，在该区域内出差，公司或客户未提供住宿的情形下，差旅费报销标准为 220 元/天（D 类地区）、260 元/天（C 类地区）；在该区域内出差，公司或客户提供住宿的情形下，差旅费报销标准均为 80 元/天；差旅中必须的车船费用据实列支。报告期内，销售人员平均人天差旅费与公司差

旅费标准相匹配。

三、结合各公司具体薪酬政策、管理人员及其薪酬统计口径差异、股份支付等因素，进一步分析发行人管理人员薪酬大幅低于同行业可比公司的原因及合理性，发行人是否存在体外支付薪酬的情形。

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、（四）期间费用变动分析”之“6、（2）管理费用中人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因”中补充披露如下：

②与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况

单位：万元

公司名称	母公司所在地	管理费用中人均薪酬		
		2020 年度	2019 年度	2018 年度
久远银海	成都市	33.96	40.13	36.12
创业慧康	杭州市	50.44	54.07	49.23
卫宁健康	上海市	18.92	19.10	16.25
易联众	厦门市	25.19	30.01	15.40
山大地纬	济南市	22.05	16.77	15.95
平均值		30.11	32.02	26.59
合肥市信息传输、软件和信息技术服务业在岗职工年平均工资		-	9.87	9.00
本公司	合肥市	17.86	16.56	13.87

从上表可以看出，2018年-2020年，公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司，主要原因是：A.同行业公司为上市公司，部分上市公司管理费用-职工薪酬中包含股份支付费用，但股份支付费用的具体金额未单独披露，拉高了可比公司管理人员平均薪酬；B.受公司所在地的工资水平、各公司具体薪酬政策、管理人员及其薪酬统计口径等因素的影响，公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司存在一定的差异。公司管理人员平均薪酬与同行业可比公司差异分析如下：

公司管理费用-职工薪酬归集公司管理人员的薪酬，主要为行政、人事、财务人员的工资薪酬。管理人员按员工层级划分如下：

员工层级	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	人数	人均工资	人数	人均工资	人数	人均工资

	(人)	(万元/年)	(人)	(万元/年)	(人)	(万元/年)
高层人员	3	53.40	3	43.87	3	32.99
普通人员	43	15.38	35	14.22	38	12.36
合计	46	17.86	38	16.56	41	13.87

注：上述高层人员包括公司董事长、总经理及财务总监兼董事会秘书 3 人，公司其他董事、监事、高级管理人员及核心技术人员根据其职能划分相应计入销售费用和研发费用。

由上表可知，报告期内公司管理人员以普通人员为主，管理人员中普通人员人均工资分别为 12.36 万元/年、14.22 万元/年和 15.38 万元/年，高于合肥市信息传输、软件和信息技术服务业在岗职工年平均工资，薪资水平在当地具有一定的竞争力。

久远银海：根据久远银海年度报告，久远银海为国有控股的上市公司，管理人员持股相对较少，久远银海秉承和倡导中国工程物理研究院“铸国防基石、做民族脊梁”的核心价值观，提供有竞争力的薪酬和福利，建立科学的绩效管理和人才培养机制，其管理人员薪酬相对较高。

创业慧康：根据创业慧康年度报告，其向管理人员和核心技术人员实施了股票期权与限制性股票激励计划，报告期内因此分别确认 835.08 万元、850.38 万元和 3,081.07 万元的股份支付费用，但并未单独披露计入管理费用-职工薪酬中的具体金额，股份支付因素拉高了其管理人员平均薪酬水平。

卫宁健康：根据卫宁健康年度报告，其报告期内管理人员平均薪酬分别为 16.25 万元、19.10 万元和 18.92 万元，略高于公司管理人员平均薪酬水平。卫宁健康所在地为上海，本公司地处安徽合肥，二者管理人员平均薪酬差异系受地域影响所致。

易联众：根据易联众年度报告，其管理人员 2018 年度平均薪酬水平与公司基本持平；其 2019 年末管理人员数量较 2018 年末减少较多，但 2019 年度管理费用-职工薪酬较 2018 年度有一定幅度的增长，带动了其 2019 年度管理人员平均薪酬的上升。

山大地纬：根据山大地纬首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书，山大地纬 2018 年度、2019 年度管理人员平均薪酬分别为 15.95 万元、16.77 万元，与公司管理人员平均薪酬基本持平。山大地纬 2020 年度报告披露，其根据年度经营目标、个人岗位职责、个人年度业绩和管理目标等综合情况考核确定

董事、监事和高级管理人员报酬，其 2020 年管理人员平均薪酬较 2019 年增长较多。

综上所述，报告期内，公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司平均水平，与卫宁健康、山大地纬均较为接近，原因合理。报告期内，公司不存在体外支付薪酬的情形。

四、结合发行人主要销售标准化软件产品的情况，补充披露报告期研发费用率大幅高于同行业可比公司且各期研发费用-职工薪酬高于生产成本-职工薪酬的原因及合理性，是否存在将应计入成本或其他期间费用的支出计入研发费用，发行人的税收合规性及是否获得有权机关的证明。

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、（四）期间费用变动分析”之“3、（2）同行业可比公司研发费用率对比分析”中补充披露如下：

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司对比如下：

公司名称	研发费用率		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度
久远银海	13.29%	8.40%	5.19%
创业慧康	10.85%	9.33%	10.06%
卫宁健康	10.12%	10.78%	10.23%
易联众	15.23%	14.50%	14.45%
山大地纬	20.34%	15.68%	14.60%
平均值	13.97%	11.74%	10.91%
本公司	16.08%	20.74%	16.13%
差异	2.11%	9.00%	5.22%

由上表可知，公司研发费用率与同行业可比公司相比，高于行业平均水平，主要原因系公司研发支出均费用化处理，计入研发费用，而同行业可比公司存在研发支出资本化的情形；将研发总投入与营业收入对比，报告期内，公司与同行业可比公司差异较小，具体对比情况如下：

公司名称	研发总投入占营业收入的比例		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度

久远银海	16.18%	12.09%	13.03%
创业慧康	16.69%	14.11%	12.61%
卫宁健康	20.76%	20.23%	20.22%
易联众	19.21%	18.40%	16.22%
山大地纬	22.29%	15.70%	14.62%
平均值	19.03%	16.11%	15.34%
本公司	16.08%	20.74%	16.13%

由上表可知，公司研发费用率与同行业可比公司研发总投入占营业收入比例不存在明显差异。

综上所述，公司研发费用率高于同行业可比公司原因合理。

报告期内，公司研发费用-职工薪酬与生产成本-职工薪酬具体分配情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
研发费用-职工薪酬	2,944.88	2,782.62	2,368.22
生产成本-职工薪酬	2,211.83	1,939.00	1,577.02

公司软件产品系按照行业政策、业务流程及行业发展趋势进行自主研发，形成软件产品，并在此基础上进行客户化生产。随着医疗医保、民政养老行业信息系统日趋复杂化、公司需要根据市场变化趋势不断进行技术及产品的研发和升级，不断加大研发投入。公司设立了负责基础产品与技术支持研发的技术研究中心和应用产品与解决方案研发的事业部两级研发中心。两级研发中心除个别从事辅助性工作的人员外，其他人员均专职从事研发工作，公司将研发中心专职从事研发工作的人员认定为研发人员，将其薪酬计入研发费用；公司设有项目实施中心、售后服务中心，负责项目实施和产品售后服务工作，包括需求调研、安装部署、用户培训、上线运行、客户验收、售后服务等工作，将其薪酬计入生产成本。公司不存在将应计入成本或其他期间费用的支出计入研发费用，2021年4月，国家税务总局合肥高新技术产业开发区税务局出具证明：安徽晶奇网络科技股份有限公司是我局所辖企业，自2018年1月1日至本证明出具之日能够按照税收相关法律法规的规定申报纳税并缴纳税款，暂未发现研发费用加计扣除方面存在偷、逃税款的情形，不存在税务机关行政处罚记录。

报告期内，同行业可比研发投入-职工薪酬及生产成本-职工薪酬的情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	生产成本-职工薪酬	研发投入-职工薪酬	生产成本-职工薪酬	研发投入-职工薪酬	生产成本-职工薪酬	研发投入-职工薪酬
创业慧康	20,370.52	22,369.75	18,093.55	19,404.95	17,421.16	16,248.07
卫宁健康	29,637.47	32,166.97	24,771.45	32,643.02	21,023.81	25,252.28
山大地纬	6,155.75	9,680.18	5,966.43	9,171.47	3,670.20	6,169.71
本公司	2,211.83	2,944.88	1,939.00	2,782.62	1,577.02	2,368.22

注：数据来源于同行业可比公司定期报告或招股说明书等公开披露资料；由于同行业可比公司未披露研发投入的职工薪酬情况，通过以下方法进行匡算：研发投入（职工薪酬）=当年应付职工薪酬贷方发生额-（销售费用-职工薪酬）-（管理费用-职工薪酬）-（营业成本-职工薪酬）；久远银海以初验法确认软件收入，其 2018-2020 年定期报告未公开披露存货中的职工薪酬构成情况；易联众 2018-2020 年定期报告中未区分营业成本中的职工薪酬及其他，故未予比较。

由上表可知，同行业可比公司均存在研发投入-职工薪酬高于生产成本-职工薪酬的情况。

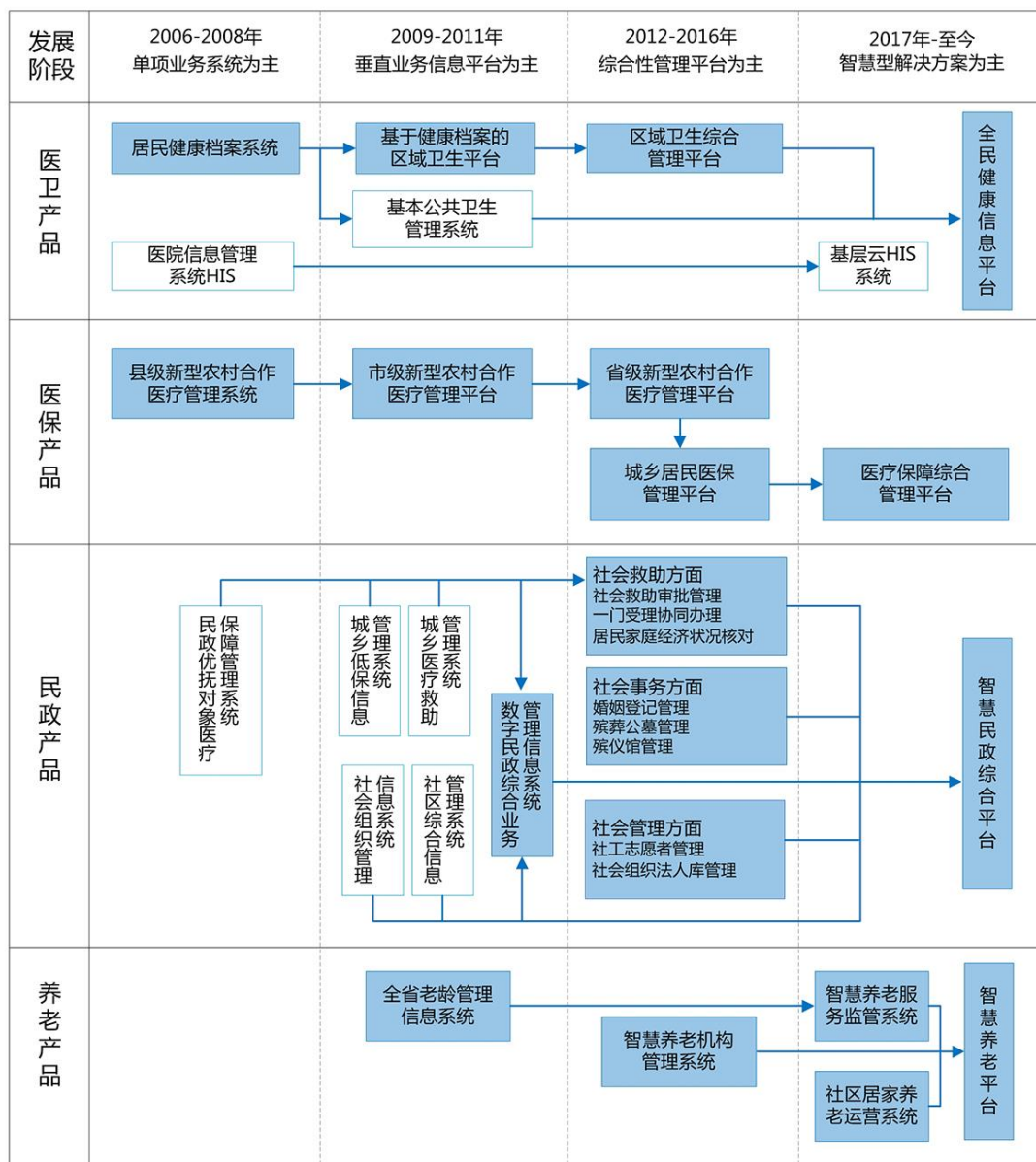
综上，报告期内公司研发费用率高于同行业可比公司且各期研发费用-职工薪酬高于生产成本-职工薪酬的原因合理，公司不存在将应计入成本或其他期间费用的支出计入研发费用，公司的税收合规且取得了主管机关的证明。

五、补充披露发行人产品研发的历史沿革，目前销售的主要软件产品的研发时间，在研软件产品的具体情况，与研发费用的匹配性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、（五）设立以来，发行人主营业务、主要产品和服务、主要经营模式的演变情况”中补充披露如下：

2、公司产品和服务持续完善和升级

随着我国医疗医保、民政养老领域信息化建设的发展和新兴技术在上述领域的深度融合运用，公司主要产品和服务不断丰富和升级发展。具体演变情况如下：



目前公司销售的主要软件产品为医院信息管理系统、基本公共卫生服务管理平台、全民健康信息平台、医疗保障综合管理平台和社会救助平台，其研发时间及后续升级迭代情况如下：

主要产品	研发时间	后续更新升级情况
医院信息管理系统（HIS系统）	2008年首次研发，涵盖门急诊挂号收费、住院病人管理、住院收费结算、药房管理、门诊医生管理、住院医生管理、财务统计分析、经济核算等模块/子系统。	2008年至今根据需求持续对已有模块/子系统进行更新升级，同时新增电子病历、抗菌药物管理、处方点评、门诊一卡通、影像传输与存储、临床路径、设备与固定资产追溯管理、手术与麻醉管理、互联网预约挂号、高值耗材管理系统、临床数据整合分析智能管理平台等模块/子系统；并在技术架构上不断升级，演化成云HIS医院管理信息系统。

基本公共卫生管理系统	2011年，基于公司前期研发的居民健康档案系统，研发了基本公共卫生管理系统，涵盖居民健康档案、家庭健康档案、老年人健康管理、高血压管理、糖尿病管理等模块/子系统。	2011年至今根据需求持续对已有模块/子系统进行更新升级，同时新增重型精神疾病管理、传染病及突发公共卫生事件、预防接种服务管理、0-6岁儿童健康管理、孕产妇健康管理、基本公共卫生数据分析平台、基本公共卫生数据分析国家级报表、基本公共卫生两卡制管理、绩效考核指标管理、全民健康体检管理、风湿及类风湿患者健康管理、智慧公卫APP等模块/子系统。
全民健康信息平台	2017年，基于公司前期研发的基于健康档案的区域卫生信息平台系统、区域卫生综合管理平台，研发了全民健康信息平台，涵盖注册服务管理、双向转诊管理、数据资源中心、人力资源管理、行政事务管理、资产资源管理、公共卫生监管、医疗服务监管、药品使用监管、医疗保障监管等模块/子系统。	2017年至今根据需求持续对已有模块/子系统进行更新升级，同时新增慢性病监测管理、大数据主题分析、共享文档管理、县域医共体统一人财物管理、健康卡管理、区域影像中心、区域检验中心、区域中心药房、区域传染病防控、全民健康移动管理、影像远程诊断Saas服务、医防融合Saas服务、双向转诊Saas服务等模块/子系统。
医疗保障综合管理平台	2018年，随着国家医疗保障局成立，公司研发了医疗保障综合管理平台，主要包括医保业务经办相关模块。	2018年至今根据需求不断对已有模块/子系统进行更新升级，同时新增电子处方流转平台、医保运行监测、医保公共服务、医疗保障电子凭证、医疗保障智能监控、医保信用评价管理等模块/子系统。
社会救助管理平台	2014年，公司整合了此前研发的城乡医疗救助管理，逐步增加城乡低保信息管理系统、收入比对信息管理系统、“一门式”社会救助管理等，升级为社会救助管理平台。	2014年至今根据需求不断对已有模块/子系统进行更新升级，同时新增扶贫救助管理、居民家庭经济状况核对信息、临时救助管理、流浪乞讨救助管理、特困人员供养管理、社会救助监测与统筹分析、社会救助移动办公、社会救助移动服务等模块/子系统。

如上表所示，在相关软件产品研发完成后，公司仍需持续跟进行业相关政策和技术发展，并结合客户的产品应用反馈和实际业务需求，不断对已有模块/子系统进行更新升级或进行新模块/子系统预研，以丰富公司软件产品功能，提升产品竞争力。

因此，报告期内，公司研发项目主要可归结为两类：一类为基础业务支撑类软件和新技术的研发，即持续研究、跟踪软件信息化行业关键成果和前沿技术，进行消化、吸收和再创新，探索新技术在软件开发上的融合吸收，实现技术集成应用和关键技术突破，包括技术路线规划、软件架构设计、支撑平台（如大数据运维管理平台、数据支撑与数据交互平台）开发等，为软件产品演进和升级提供基础技术支持，赋能软件产品的快速研发和升级；另一类即为软件产品研发或更新升级。报告期内公司研发项目具体情况如下：

项目	研发费用			研发类别	取得的研发成果
	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
大数据与人工智能一体化平台	574.14	-	-	技术研发	已取得软件著作权 4 项： 数据交换与整合系统、数据采集适配工具软件、数据总线管理系统、数据采集调度管理平台。 正在申请中的软件著作权 1 项： 数据标准管理系统。
健康养老物联网平台	356.44	-	-	技术研发 /产品研发	拟申请软件著作权 3 项： 健康养老物联网系统、数据传输协议统一解析与管理系统、物联网设备接入与安全管理系统。
处方流转平台	389.33	-	-	产品研发	已取得软件著作权 3 项： 医疗保障公共服务消息推送系统、医疗保障公共服务注册认证系统、医疗保障公共服务安全接入系统。
测试运维管理云平台	389.28	-	-	技术研发	公司内部使用，未申请软件著作权。
社会救助平台升级	187.87	-	-	产品研发	已取得软件著作权 2 项： 基层移动服务系统、民政对象管理系统。
临床数据整合分析智能管理平台	517.15	470.61	-	产品研发	已取得软件著作权 2 项： 数据中台平台、卫生统计与决策分析系统。 正在申请中的软件著作权 2 项： 医改监管决策平台、区域临床路径管理系统。
智慧医疗健康大数据管理平台	565.61	681.63	-	产品研发	已取得软件著作权 2 项： 业务中台平台、区域中心药房管理系统。 正在申请中的软件著作权 3 项： 医共体资金管理系统、电子健康卡管理系统、医疗机构绩效考核系统。
基于钉钉的医共体解决方案	92.20	18.36	-	产品研发	已取得软件著作权 3 项： 医防融合 SaaS 管理系统、紧密型医共体 BI SaaS 管理系统、妇女儿童健康管理 SaaS 管理系统。
体检流程及健康档案管理服务云平台	78.42	-	-	产品研发	已有健康体检管理系统软件著作权，本次是产品升级。
手术麻醉临床信息管理系统	77.09	-	-	产品研发	已有手术与麻醉管理系统软件著作权，本次是产品升级。
移动端远程监测护理平台	60.48	-	-	产品研发	已取得软件著作权 1 项： 基层移动服务系统

居民健康检测及分析管理系统	-	493.63	-	产品研发	已取得软件著作权3项： 区域处方点评系统、区域病历点评系统、互联网预约挂号系统。
数据支撑与数据交互平台	-	492.83	-	技术研发 /产品研发	已取得软件著作权4项： 应用支撑中台平台、医疗保障公共服务统应用支撑系统、公共服务业务中台平台、医疗保障电子凭证系统。
退役军人智能信息管理系统	-	540.43	-	产品研发	已取得软件著作权6项： OCR智能识别系统、光荣院移动端应用系统、智慧光荣院管理平台、光荣院数据交换共享平台、光荣院医养护系统、光荣院志愿服务与捐赠管理系统。
诊疗流程录入信息管理平台	-	464.28	-	产品研发	已取得软件著作权3项： 移动医生站管理系统、电子处方流转平台、影像远程诊断SaaS管理系统。
县级卫生综合管理平台	-	-	461.67	产品研发	已取得软件著作权4项： 移动健康管理平台、基本公共卫生两卡制系统、移动智慧公卫系统、全民健康信息平台。
高值耗材管理系统	-	38.85	-	产品研发	已有高值耗材管理系统软件著作权，本次是产品升级。
消毒供应室追溯管理系统	-	51.45	-	产品研发	已取得软件著作权1项： 消毒供应室追溯管理系统
资产追溯管理系统	-	38.65	-	产品研发	已有资产追溯管理系统软件著作权，本次是产品升级。
养老信息管理平台	-	-	588.55	产品研发	已取得软件著作权3项： 智慧健康养老平台、居家养老服务平台、智慧养老云平台。
县域医共体信息管理系统	-	-	421.70	产品研发	已取得软件著作权4项： 智慧医疗智能提醒服务管理系统、数据质量分析与智能控制系统、医疗健康大数据质量控制与监测管理系统、医疗化验数据整合信息软件。
大数据运维管理平台	-	-	415.23	技术研发 /产品研发	已取得软件著作权3项： 可视化 workflow 配置系统、民政数据资源库管理系统、民政数据采集系统。
晶奇云 HIS 医院管理信息系统	-	-	300.90	产品研发	已取得软件著作权5项： 移动院务通系统、 手持护理系统、人事及档案管理信息系统、高值耗材管理系统、资产追溯管理系统。
社会组织管理平台	-	-	369.25	产品研发	已取得软件著作权3项：

					社会组织大数据应用平台、社会组织信息网平台、法人库移动端系统。
合计	3,288.01	3,290.72	2,557.30		

公司所属的软件和信息技术服务行业具有技术迭代快、下游客户升级需求多等特点，公司需不断的进行技术和产品研发攻关，才能持续巩固公司竞争优势，报告期内公司在研项目与研发项目具有匹配性。

六、说明对期间费用的真实性、准确性、完整性，以及发行人是否存在体外支付薪酬或费用的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

(一) 期间费用的真实性、准确性、完整性核查

针对发行人期间费用的真实性、准确性、完整性，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、了解、评价和测试发行人各项期间费用相关的关键内部控制设计的合理性及执行的有效性；

2、检查各项期间费用明细，了解发行人各项明细科目的核算内容及其合理性；

3、对发行人各项期间费用抽样进行细节测试和截止性测试，抽查相关会计凭证，检查费用支出对应的合同、发票、银行流水记录、银行回单及相关附件、计提与付款情况，评估各项期间费用的真实性、准确性和完整性；

报告期内各项期间费用执行细节测试情况如下：

单位：万元

费用类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用	销售费用金额	1,729.66	1,407.76	991.95
	细节测试检查收入金额	1,423.59	1,206.16	848.36
	细节测试检查比例	82.30%	85.68%	85.52%
管理费用	管理费用金额	1,740.82	1,397.19	1,239.38
	细节测试检查收入金额	1,401.55	1,254.58	1,026.92
	细节测试检查比例	80.51%	89.79%	82.86%
研发费用	研发费用金额	3,288.01	3,290.72	2,557.30

	细节测试检查收入金额	2,668.21	2,792.67	2,150.64
	细节测试检查比例	81.15%	84.87%	84.10%
财务费用	财务费用金额	125.00	27.60	14.79
	细节测试检查收入金额	106.78	27.59	13.05
	细节测试检查比例	85.42%	99.96%	88.24%

4、对报告期各期末期间费用执行截止性测试，检查截止日前后凭证及其原始单据，确认是否存在费用跨期的情况；

5、分析性复核程序。结合发行人的业务发展情况，对各项期间费用明细进行分析性复核，对于异常波动项目抽取相关原始凭证并访谈相关人员，评估各项明细费用波动与业务发展的匹配性；

6、结合同行业可比公司情况，对比分析发行人各项期间费用明细的金额及占比情况，确认发行人各项期间费用率的合理性；

7、获取并检查发行人设立以来历次股东会决议、股权转让协议、工商变更情况及增资协议等，依据《企业会计准则——股份支付》，检查是否存在应确认而未确认的股份支付。

（二）体外支付薪酬或费用的核查

针对发行人是否存在体外支付薪酬或费用，保荐机构、申报会计师履行了以下核查程序：

1、结合同行业可比公司成本、费用明细构成、期间费用率、毛利率，分析发行人报告期内成本、期间费用情况；

2、核查主要供应商、客户的工商资料，核实与公司是否存在关联关系，查阅公司及主要关联方的银行流水，交叉比对是否存在与客户、供应商的资金往来，并对资金往来的真实性、合理性进行分析，访谈主要客户、供应商，了解其与公司合作的背景及真实性，与发行人之间的产品购销业务是否存在私下利益交换或者其他特殊利益安排及是否存在为发行人代垫成本费用情形；

3、独立获取并核查实际控制人及其配偶以及发行人董事（外部董事除外）及其配偶、监事、高级管理人员及其配偶、关键管理人员和出纳银行账户、银行流水，并对银行流水进行核查，核查是否存在与发行人客户、供应商存在异常交

易，是否存在为发行人体外支付薪酬或费用的情形；

4、独立获取并检查报告期内发行人及其子公司、发行人实际控制人控制的公司等关联方的银行资金流水，关注是否存在异常收支项目，关注是否存在关联方或其他关联方为公司承担成本、费用的情形。

经核查，发行人报告期各期期间费用真实、准确、完整，不存在体外支付薪酬或费用的情形。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人财务总监，询问销售费用率低于同行业可比公司的原因；
- 2、获取发行人销售人员花名册；查询同行业可比公司销售人员数量、人均收入，对比分析与发行人的差异情况；
- 3、获取发行人销售费用明细表，并与同行业可比公司对比分析各明细类别差异情况，分析销售费用的完整性及各年的波动情况；
- 4、获取发行人交通差旅费的报销标准及报告期各期交通差旅费报销明细；
- 5、检查差旅费报销单据，分析与项目所在地、报销标准、项目实施地的匹配性；
- 6、查询同行业可比公司具体薪酬政策、管理人员及其薪酬统计口径等；
- 7、访谈发行人财务总监，询问管理人员薪酬大幅低于同行业可比公司的具体原因，是否存在体外支付情形；
- 8、访谈发行人财务总监，询问研发费用-职工薪酬与生产成本-职工薪酬的归集口径；
- 9、检查研发费用和生产成本中职工薪酬的计提明细清单，核实人员与岗位的匹配性；
- 10、获取国家税务总局合肥高新技术产业开发区税务局出具的税收合规性证明；
- 11、访谈发行人研发部门负责人，询问公司产品研发的历史沿革，目前销售的主要软件产品的研发时间；
- 12、获取发行人研发费用分项目的明细表，分析其与在研产品的匹配性。

二、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人销售费用率仍略低于同行业可比公司具有合理性；销售费用完整；不存在关联方员工代为承担销售职能，不存在第三方为发行人承担销售费用；
- 2、报告期各期交通差旅费实际金额与交通差旅费标准匹配；平均人次交通差旅费金额变动具有合理性；
- 3、发行人管理人员薪酬低于同行业可比公司具有合理性；发行人不存在体外支付薪酬的情形；
- 4、发行人报告期研发费用率大幅高于同行业可比公司且各期研发费用-职工薪酬高于生产成本-职工薪酬具有合理性；不存在将计入成本或其他期间费用的支出计入研发费用；发行人的税收合规性获得主管机关的证明；
- 5、发行人在研软件产品与研发费用匹配。

三、请保荐人及申报会计师相关内核及质控部门说明针对项目组就期间费用的完整性、准确性等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关质控结论。

（一）保荐机构质量控制工作及相关质控结论

1、保荐机构内核及质量控制部门通过现场检查的形式，针对项目组就期间费用的完整性、准确性等相关核查工作执行了如下质量控制工作：

（1）保荐机构内核及质控部门通过现场核查的形式，向发行人相关业务负责人和财务人员及项目组成员了解发行人期间费用归集分摊的内部控制运行情况，查阅了项目组对期间费用归集分摊执行控制测试的相关底稿；查阅了项目组对期间费用凭证抽查记录及相关底稿；查阅了项目组对董监高及实控人资金流水的核查记录；查阅了项目组获取的发行人职工薪酬明细表、员工花名册、职工薪酬相关制度及对比分析记录；查阅了项目组对发行人销售费用中交通费、差旅费、中标服务费及管理费用—中介机构费金额变动的原因分析核查底稿，及对发行人外地项目委派销售人员驻点情况、交通差旅费、中标服务费的检查记录和底稿；查阅了项目获取的同行业上市公司公开披露资料，及项目组对发行人和可比公司期间费用对比分析记录；查阅了项目组对发行人研发费用检查分析底稿。

（2）保荐机构内核部门在问核会上对项目保荐代表人就发行人期间费用的

完整性、准确性核查工作进行了问核。

(3) 保荐机构内核小组以内核会议的形式审核了本项目的申报材料，对相关问题进行了集中讨论，并以投票方式对本项目进行表决，形成内核意见，要求项目组对会议关注事项进行落实、回复。

(4) 保荐机构内核及质控部门审阅了项目组提交的历次对外报送文件及相关资料，对申报材料中有关期间费用的完整性、准确性进行了审阅、问询和讨论，历次申报文件均需履行内核程序后方可对外报出。

(5) 要求项目组及时报告证券监管机构出具的各类书面意见和要求，视情况参与监管机构的沟通。

(6) 保荐机构内核及质控部门审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询，并就本题关于期间费用的完整性、准确性有关事项进行专项沟通及问询。

2、保荐机构内核及质控结论

综上，保荐机构质控部门通过对本项目实施过程管理及控制，内核部门介入主要业务环节，对项目组就期间费用的完整性、准确性等执行核查工作的充分性和有效性进行了复核，已履行了必要的质量控制工作，相关底稿真实完整，项目组核查工作充分、有效，符合质量控制的相关规定。

(二) 申报会计师质量控制工作及相关质控结论

1、申报会计师质量控制工作

(1) 了解项目组执行的核查程序并复核相关工作底稿

关于报告期内发行人期间费用的完整性、准确性核查工作，项目组形成了资金营运流程内部控制测试工作底稿、研究与开发内部控制测试工作底稿、工薪与人事循环内部控制测试工资底稿、销售费用实质性程序底稿、管理费用实质性程序底稿、研发费用实质性程序底稿、财务费用实质性程序底稿和实控人、董监高、关键岗位人员等资金流水专项核查底稿。质控部门复核了项目组执行的以下审计程序及相应的审计底稿：①对资金营运循环执行穿行测试和控制测试，了解费用报销流程及内部控制制度；②对研发费用执行穿行测试和控制测试；③对工薪与人事循环执行穿行测试和控制测试；④对各项费用执行细节测试，抽查相关会计凭证，检查费用支出对应的合同、发票、银行流水记录、银行回单及相关附件、

计提与付款情况；⑤对各报告期期末费用执行截止测试；⑥执行分析性程序；主要包括：同行业可比公司比较、报告期各期明细波动分析、费用率分析等；⑦发行人董监高及其他关联方资金流水核查，关注是否存在代垫费用、工资，是否与发行人客户、供应商存在异常往来等。

（2）质量控制复核情况

期间费用的完整性、准确性核查程序，属于 IPO 申报审计重要专项核查事项，由事务所指派不参与该业务的项目质量控制部人员履行项目质量控制复核。主要复核项目经理、项目总监、项目合伙人的复核意见是否恰当，项目组是否按照项目经理、项目总监、项目合伙人的复核意见对反馈回复和工作底稿进行修改和补充完善；复核查程序实施以及认为重要事项及重要的工作底稿，收集的证据是否充分恰当，以及由此得出的结论的恰当性。

2、申报会计师相关质控结论

综上，申报会计师质控部门认为，申报会计师项目组就期间费用的完整性、准确性等执行的核查工作充分、有效。

9、关于应收账款

根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期各期，逾期应收账款余额分别为 7,417.77 万元、6,888.26 万元和 8,470.25 万元，逾期一年以上的占比分别为 21.16%、53.99%和 51.42%。报告期内发行人账龄 1 年以上的应收账款账面余额占比为 17.46%、35.45%和 34.92%，最近一期末 1 年以上的应收账款账余额为 5,246.98 万元。

（2）贵州省卫生健康委员会为发行人应收账款第一大客户，2020 年逾期金额 1,226.95 万元，其中逾期账龄 2-3 年金额 1,223.56 万元。公司已取得贵州省卫生健康委员会出具的《关于 2017 年健康一体机设备配置项目付款情况的说明》，但说明中提及的欠款金额与应收账款存在差异，且欠款方为部分使用区县卫健局，说明亦未明确付款期限。

（3）发行人将客户按照销售金额分为 10 万以下、10 万-100 万和 100 万以上

三层。10 万元以下层级客户平均销售金额约 1.7 万元，但各期末应收账款余额占营业收入比例仍达到 66.09%、81.17%和 67.47%。

(4) 部分账龄较长的客户存在诉讼或被处罚信息，如江苏康尚生物医疗科技有限公司账龄 2-3 年的应收账款为 134.64 万元，该客户存在诉讼和行政处罚信息。

请发行人：(1) 结合逾期应收账款账龄结构的变化、相关客户的经营情况和财务状况等，充分分析并披露逾期应收账款坏账准备计提的充分性，2019 年和 2020 年逾期一年以上的应收账款占比较高的原因及合理性。

(2) 详细说明发行人与贵州省卫生健康委员会的合同主要内容、合同履行及付款情况、是否存在纠纷或潜在纠纷，《关于 2017 年健康一体机设备配置项目付款情况的说明》中提及欠款金额、欠款方与应收账款金额、客户存在差异的原因及合理性，应收账款坏账准备计提的充分性，相关欠款是否需要单项计提坏账准备，客户认定的准确性。

(3) 补充披露各层级客户销售内容、应收账款余额及占比、期后累计回款金额及占比，结合回款情况分析各层级客户坏账准备计提的充分性，中小客户款项回收风险未发生不利变化的具体证据，10 万元以下客户平均销售金额较小但是期末应收账款占当期营业收入比例较高的合理性。

(4) 补充披露江苏康尚生物医疗科技有限公司经营情况和财务状况是否发生变化，是否需要单项计提坏账准备，逐个分析其他 1 年以上账龄应收账款主要客户无需单项计提坏账准备的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、结合逾期应收账款账龄结构的变化、相关客户的经营情况和财务状况等，充分分析并披露逾期应收账款坏账准备计提的充分性，2019 年和 2020 年逾

期一年以上的应收账款占比较高的原因及合理性

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“十二、（二）流动资产分析”之“2、应收账款”中补充披露如下：

（15）逾期应收账款坏账准备计提的充分性

①逾期应收账款账龄结构的变化

报告期各期末，公司逾期的应收账款账龄分布如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期应收账款余额	8,470.25	100.00%	6,888.26	100.00%	7,417.77	100.00%
逾期账龄：1年以内	4,115.20	48.58%	3,169.33	46.01%	5,848.49	78.84%
1-2年	2,018.69	23.83%	2,814.06	40.85%	1,271.65	17.14%
2-3年	2,042.33	24.11%	730.54	10.61%	139.44	1.88%
3年以上	294.02	3.47%	174.34	2.53%	158.19	2.13%

注：应收账款包含质保金。

报告期各期末，公司应收账款逾期1年以内的占比分别为78.84%、46.01%和48.58%，2019年末和2020年末较2018年末有所下降，主要系随着公司业务规模的扩大，公司客户数量及单个规模较大项目的增多，应收账款余额增多，而应收账款回款具有滞后性，从而导致逾期应收账款1年以内的占比下降，1年以上占比上升。其中应收贵州省卫生健康委员会的款项影响较为明显，模拟剔除应收贵州省卫生健康委员会的款项后，逾期应收账款账龄结构如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
逾期应收账款余额	7,243.29	100.00%	5,619.27	100.00%	4,715.56	100.00%
逾期账龄：1年以内	4,114.20	56.80%	3,166.94	56.36%	3,146.28	66.72%
1-2年	2,016.30	27.84%	1,547.45	27.54%	1,271.65	26.97%
2-3年	818.77	11.30%	730.54	13.00%	139.44	2.96%
3年以上	294.02	4.06%	174.34	3.10%	158.19	3.35%

经模拟后，报告期各期末，公司应收账款逾期结构变化相对稳定。

②相关客户的经营情况和财务状况

报告期内，公司主要为政府部门、医疗卫生机构等客户提供软件产品和解决方案，并积极拓展中国石油等大型企业单位客户，为其提供定制软件开发等服务。公司应收账款客户为政府及事业单位、大型国企和上市公司等，政府及事业单位资信良好、偿付能力强，应收账款回款风险较小；大型国企、上市公司及其他企业经营实力较强，财务状况良好，具有较强的偿付能力，应收账款回款风险较小；截至2020年12月31日，公司逾期应收账款中，政府及事业单位、国企和上市公司客户逾期金额7,342.26万元，占逾期金额的86.68%，应收账款回款风险较小。

2020年末，公司逾期应收账款前十大情况如下表所示：

单位：万元

公司名称	客户性质	逾期账款金额	占逾期应收账款余额比例
贵州省卫生健康委员会	政府部门	1,226.95	14.49%
安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司	上市公司子公司	358.40	4.23%
明光市卫生健康委员会	政府部门	291.71	3.44%
北明软件有限公司	上市公司子公司	271.70	3.21%
湖南维斯登信息科技有限公司	民企	230.00	2.72%
舒城县卫生健康委员会	政府部门	218.82	2.58%
中国石油天然气股份有限公司规划总院	大型国企	172.80	2.04%
卫宁健康科技集团股份有限公司	上市公司	140.00	1.65%
江苏康尚生物医疗科技有限公司	民企	134.64	1.59%
海南省民政厅信息中心	政府部门	134.10	1.58%
合计		3,179.12	37.53%

综上，公司前十大逾期应收账款客户为政府部门和大型国企，该等客户资信良好，偿付能力强，应收账款回款风险较小。其他客户的经营情况和财务状况具体如下：

1) 安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司为中国最大的智能语音技术提供商的上市公司科大讯飞股份有限公司子公司，2020年度，科大讯飞实现营业收入1,302,465.79万元，净利润144,178.40万元，经营情况和财务状况良好。

2) 北明软件有限公司为国有上市公司石家庄常山北明科技股份有限公司子公司，2020年度，常山北明实现营业收入988,379.56万元，净利润10,710.94万元，经营情况和财务状况良好。

3) 湖南维斯登信息科技有限公司为广州市林云医疗技术有限公司全资子公司，根据其提供的情况说明，2020年度，湖南维斯登信息科技有限公司实现营业收入1.15亿元，资产总额1.34亿元，经营情况和财务状况良好。

4) 卫宁健康科技集团股份有限公司为上市公司，是中国医疗健康信息行业具有竞争力的整体产品、解决方案与服务供应商，2020年度，卫宁健康实现营业收入226,657.98万元，净利润50,552.54万元，经营情况和财务状况良好。

5) 江苏康尚生物医疗科技有限公司成立于2013年，注册资本1,876.49万元，是一家专注于家用医疗、移动医疗、体外诊断、基层互联网医疗以及大健康生态链建设的创新型科技公司。经访谈及实地查看，公司经营情况良好。

③逾期应收账款坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司逾期应收账款坏账计提比例及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
逾期应收账款余额①	8,470.25	6,888.26	7,417.77
逾期应收款坏账准备②	1,255.21	830.70	570.12
逾期应收款期后回款③	1,448.87	2,839.37	5,161.72
期后回款比例	17.11%	41.22%	69.59%
期后回款加坏账准备余额④=②+③	2,704.08	3,670.07	5,731.84
覆盖率⑤=④/①	31.92%	53.28%	77.27%

注：期后回款截止日为2021年4月30日；应收账款包含质保金。

报告期各期末，公司逾期应收账款期后回款比例分别为69.59%、41.22%和17.11%，期后回款及计提坏账准备金额占逾期应收账款余额比例分别为77.27%、53.28%、31.92%，相关比例呈下降趋势，主要原因系公司客户主要为政府部门、医疗卫生机构，该等客户严格执行预算管理制度，受财政资金安排、付款审批

流程等影响，付款周期一般较长。

综上，公司基于逾期应收账款账龄结构的变化、相关客户的经营情况和财务状况等，针对逾期应收账款账龄按照现有既定的会计政策，计提了坏账准备，坏账准备计提充分。

二、详细说明发行人与贵州省卫生健康委员会的合同主要内容、合同履行及付款情况、是否存在纠纷或潜在纠纷，《关于 2017 年健康一体机设备配置项目付款情况的说明》中提及欠款金额、欠款方与应收账款金额、客户存在差异的原因及合理性，应收账款坏账准备计提的充分性，相关欠款是否需要单项计提坏账准备，客户认定的准确性

(一) 详细说明发行人与贵州省卫生健康委员会的合同主要内容、合同履行及付款情况、是否存在纠纷或潜在纠纷

报告期内，公司与贵州省卫生健康委员会的合同情况如下：

单位：万元

项目名称	合同内容			合同履行情况	付款情况		是否存在纠纷或潜在纠纷
	合同签订时间	合同金额(含税)	采购内容		截止2020.12.31累计回款	期后回款	
贵州省健康一体机硬件项目	2017.12	3,820.28	中标贵州省卫生和计划生育委员健康一体机硬件项目 A 包,采购健康一体机。健康一体机系将自身配套的心电图、心率、血糖、血压、血氧饱和度、尿常规、体温等检验设备以及尿酸测试仪、血脂检测仪、二代身份证读卡器等外接设备通过一体机自身终端软件实现一体化整合的临床检测设备	2018.6 验收	2,922.61	84.30	否
贵州省村卫生室卫生信息化建设项目	2018.5	823.00	贵州省范围内所有村卫生室信息化建设，建设内容包括村室信息管理系统、门诊电子病历 (SOAP)、 村级合理用药管理系统、家庭医生签约系统、省级基层卫生服务综合监测评价系统、与健康一体机系统接口等内容的开发、部署以及培训等相关服务。	2018.12 验收	493.80	—	否
贵州省新型农村合作医疗平台运维服务项目（注）	2018.6	45.00	按照运维协议要求保障甲方的新农合省级软件全天候稳定、安全、高效运行，不影响甲方正常开展业务工作，故障发生时及时发现并解决故障	运维项目，2018 年开始持续服务	45.00	—	否

注：1、2018年底贵州省医疗保障局成立，2019年度、2020年度贵州省新型农村合作医疗平台运维服务项目客户由贵州省卫计委变更为贵州省医疗保障局；2、期后回款统计截止日为2021年4月30日。

(二)《关于2017年健康一体机设备配置项目付款情况的说明》中提及欠款金额、欠款方与应收账款金额、客户存在差异的原因及合理性

截止2020年12月31日，公司应收贵州省卫生健康委员会款项余额为1,226.95万元，分别主要为应收贵州省健康一体机硬件项目897.67万元、贵州省村卫生室卫生信息化建设项目329.20万元。《关于2017年健康一体机设备配置项目付款情况的说明》仅为贵州省卫生健康委员会关于贵州省健康一体机硬件项目欠款出具的说明，说明中提及的欠款金额897.67万元与公司账面相关记录一致。

贵州省健康一体机硬件项目系根据《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目实施方案》（黔卫计办函(2017)143号）“省级集中招标、县级分签采购”的原则要求，由贵州省卫生和计划生育委员会采取公开招标的方式选择供应商，公司中标后，贵州省卫生和计划生育委员会作为采购方与公司签订了《2017年健康一体机设备配置项目省级集中政府采购合同书》，约定了双方权利和义务，且约定了贵州省中标县区卫生计生部门按照招标文件的要求签订采购订单并付款。公司基于上述情况，将贵州省健康一体机硬件项目的客户认定为贵州省卫生和计划生育委员会，具有合理性。

(三) 应收账款坏账准备计提的充分性，相关欠款是否需要单项计提坏账准备

报告期内，应收贵州省卫生健康委员会的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	1,226.95	1,269.00	2,898.37
坏账准备计提金额	367.36	126.78	144.92
计提比例	29.94%	9.99%	5.00%
期后回款金额	84.30	127.35	1,759.11

注：期后回款统计截止日为2021年4月30日。

贵州省卫生健康委员会相关项目存在回款进度与合同约定不一致，期后回款较少，主要系：受各地方的财政实力和资金计划安排影响，部分项目未完全按照

合同约定的付款期限执行。对于应收贵州省卫生健康委员会的贵州省健康一体机硬件项目款，公司已取得贵州省卫生健康委员会出具的《关于2017年健康一体机设备配置项目付款情况的说明》，贵州省卫生健康委员会将积极督促履行还款计划，力争尽快完成全部货款支付，各市区卫生健康委员会亦出具了健康一体机硬件项目还款计划，未来三年内各市区将逐步回款；另外，对于应收贵州省卫生健康委员会的贵州省村卫生室卫生信息化建设项目款，贵州省卫生健康委员会出具了贵州省卫生室信息化建设项目付款计划，尾款于2022年6月前支付完毕。由于贵州省卫生健康委员会为政府部门，客户资信良好，相关项目为民生项目，其资金来源均为当地财政，公司已按照账龄组合足额充分计提相应的坏账准备，该笔应收账款按照还款计划折现计算的现值大于计提坏账准备后的应收账款净额，不存在需要单项计提坏账准备的情况。

（四）客户认定的准确性

2017年9月贵州省卫生和计划生育委员会公开招标2017年健康一体机设备配置项目，采购人为贵州省卫生和计划生育委员会。2017年11月公司收到贵州省卫生和计划生育委员会委托组织的2017年健康一体机设备配置项目中标通知书，确定公司为A包中标供应商，中标金额为3,820.29万元。2017年12月公司根据《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目实施方案》（黔卫计办函[2017]143号）“省级集中招标、县级分签采购”的原则要求，与贵州省卫生和计划生育委员会签订《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目省级集中政府采购合同》，约定合同总价为3,820.29万元。同时，公司与各县市区卫生计生部门签订具体区域采购合同。当地财政预算统筹安排，项目货款由各县市区卫生计生部门支付。

综上，公司基于省级集中招标实际情况、双方隶属从属关系和货款均来自财政考虑，将客户认定为贵州省卫生和计划生育委员会，认定准确，具有合理性。

三、补充披露各层级客户销售内容、应收账款余额及占比、期后累计回款金额及占比，结合回款情况分析各层级客户坏账准备计提的充分性，中小客户款项回收风险未发生不利变化的具体证据，10万元以下客户平均销售金额较小但是期末应收账款占当期营业收入比例较高的合理性

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“十二、

(二) 流动资产分析”之“2、应收账款”中补充披露如下：

(16) 报告期各层级客户销售内容、应收账款余额及占比、期后累计回款金额及占比，10万元以下客户平均销售金额较小但是期末应收账款占当期营业收入比例较高的合理性

①报告期各层级客户销售内容、应收账款余额及占比、期后累计回款金额及占比

报告期内，各层级客户应收账款情况如下：

单位：万元

年度	金额分层	销售内容	应收账款余额	应收账款占比	期后累计回款	回款比例
2020年度	100万以上	软件产品、系统集成、技术服务等	9,132.94	57.99%	1,167.53	12.78%
	10万-100万	软件产品、运维及技术服务、系统集成等	5,199.67	33.02%	803.27	15.45%
	10万以下	软件产品、运维及技术服务、系统集成等	1,415.75	8.99%	369.62	26.11%
	合计		15,748.35	100.00%	2,340.41	14.86%
2019年度	100万以上	软件产品、系统集成、技术服务等	5,796.37	52.64%	3,118.87	53.81%
	10万-100万	软件产品、运维及技术服务、系统集成等	3,948.47	35.86%	2,149.82	54.45%
	10万以下	软件产品、运维及技术服务、系统集成等	1,266.81	11.50%	943.16	74.45%
	合计		11,011.64	100.00%	6,211.85	56.41%
2018年度	100万以上	软件产品、系统集成、技术服务等	7,146.96	67.24%	5,610.24	78.50%
	10万-100万	软件产品、运维及技术服务、系统集成等	2,324.53	21.87%	1,869.38	80.42%
	10万以下	软件产品、运维及技术服务、系统集成等	1,157.23	10.89%	961.16	83.06%
	合计		10,628.71	100.00%	8,440.78	79.41%

注：应收账款余额包含质保金；客户分层系按照当年累计销售金额口径统计；期后回款统计截止2021年4月30日。

由上表，应收账款主要集中于销售金额100万元以上的客户。

②报告期各层级客户坏账准备计提的充分性

报告期内，各层级客户坏账情况如下：

单位：万元

年度	金额分层	应收账款余额	坏账准备金额	坏账比例	累计期后回款	回款比例
2020年度	100万以上	9,132.94	982.14	10.75%	1,167.53	12.78%
	10万-100万	5,199.67	502.67	9.67%	803.27	15.45%
	10万以下	1,415.75	216.95	15.32%	369.62	26.11%
	合计	15,748.35	1,701.75	10.81%	2,340.41	14.86%
2019年度	100万以上	5,796.37	518.22	8.94%	3,118.87	53.81%
	10万-100万	3,948.47	351.86	8.91%	2,149.82	54.45%
	10万以下	1,266.81	183.29	14.47%	943.16	74.45%
	合计	11,011.64	1,053.37	9.57%	6,211.85	56.41%
2018年度	100万以上	7,146.96	422.50	5.91%	5,610.24	78.50%
	10万-100万	2,324.53	204.21	8.79%	1,869.38	80.42%
	10万以下	1,157.23	139.34	12.04%	961.16	83.06%
	合计	10,628.71	766.05	7.21%	8,440.78	79.41%

注：期后回款统计截止 2021 年 4 月 30 日。

由上表，报告期各期末，100 万元以上客户累计期后回款比例分别为 78.50%、53.81%和 12.78%，期后回款情况良好。10 万-100 万元客户累计期后回款比例分别为 80.42%、54.45%和 15.45%，期后回款情况良好，与公司整体回款基本一致。10 万元以下客户累计期后回款比例分别为 83.06%、74.45%和 26.11%，期后回款情况良好。

综上，公司各层级客户期后回款情况良好，另外，公司应收账款各层级客户主要为政府及事业单位、大型国企和上市公司等，政府及事业单位资信良好、偿付能力强，应收账款回款风险较小，公司各层级客户坏账准备计提充分。

③中小客户款项回收风险未发生不利变化

报告期内，当年累计销售金额 10 万以下的客户应收账款构成如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比

政府及事业单位	1,119.49	79.08%	1,043.62	82.38%	1,020.61	88.19%
民办非企业单位	159.58	11.27%	104.12	8.22%	63.48	5.49%
民营企业	91.38	6.45%	78.63	6.21%	56.38	4.87%
国有企业	45.30	3.20%	40.43	3.19%	16.76	1.45%
合计	1,415.75	100.00%	1,266.81	100.00%	1,157.23	100.00%

报告各期末，政府及事业单位应收账款占10万以下的客户应收账款总额的比例分别为88.19%、82.38%和79.08%，占比较高，此类客户资金多由当地财政统筹安排，偿付能力强，款项可回收性高。

报告各期末，10万元以下的客户期后回款比例分别为83.06%、74.45%和26.11%，期后回款良好。2018年末、2019年末和2020年末，10万元以下应收账款余额占各期对应分层营业收入比例为66.09%、81.17%和67.47%，基本持平。

2019、2020年，财政部、国家卫生健康委等主管部门接连下发了关于医疗服务与保障能力提升（公立医院综合改革）补助资金预算、医疗服务与保障能力提升（医疗卫生机构能力建设）补助资金预算的通知，明确落实财政资金支持公立医院综合改革和加强医疗卫生机构能力建设。新冠疫情爆发以来，基层医疗卫生机构在疫情防控中也发挥了重要作用，2020年3月国家卫生健康委办公厅发出《关于基层医疗卫生机构在新冠肺炎疫情防控中分类精准做好工作的通知》，要求各地社区卫生服务中心（站）、乡镇卫生院、村卫生室等基层医疗卫生机构要结合区域疫情防控态势，进一步强化工作责任，统筹做好疫情防控和日常诊疗、慢性病管理、健康指导等工作，确保城乡居民及时、就近获得基本卫生健康服务，各地要确保2020年基本公共卫生服务经费及时足额到位等。随着国家对基层医疗卫生服务重视程度的提高，公司客户的回款能力将得到进一步保障。

综上，受益于国家宏观政策对基层医疗卫生信息化的扶持、公司中小客户主要为政府部门和医疗卫生机构以及期后回款良好，中小客户款项回收风险未发生不利变化。

④10万元以下客户平均销售金额较小但是期末应收账款占当期营业收入比例较高的合理性

报告期内，按当期销售金额对客户分层情况如下：

单位：万元

年度	金额分层	销售金额	平均销售金额	应收账款余额	应收账款占营业收入比重
2020 年度	100 万以上	13,356.10	381.6	9,132.94	68.38%
	10 万-100 万	4,998.89	35.45	5,199.67	104.02%
	10 万以下	2,098.47	1.69	1,415.75	67.47%
	合计	20,453.46	14.42	15,748.35	77.00%
2019 年度	100 万以上	9,054.78	282.96	5,796.37	64.01%
	10 万-100 万	5,250.65	34.77	3,948.47	75.20%
	10 万以下	1,560.61	1.69	1,266.81	81.17%
	合计	15,866.04	14.32	11,011.64	69.40%
2018 年度	100 万以上	10,565.17	556.06	7,146.96	67.65%
	10 万-100 万	3,535.12	31.01	2,324.53	65.76%
	10 万以下	1,751.05	1.72	1,157.23	66.09%
	合计	15,851.34	13.8	10,628.71	67.05%

上表可见,公司各期末应收账款占当期营业收入比重分别为 67.05%、69.40% 和 77.00%。其中 10 万元以下客户的应收账款占当期营业收入的比重分别为 66.09%、81.17%和 67.47%,其应收账款占当期营业收入的比重较公司整体应收账款的占比基本相当。

报告期内,10 万元以下客户按客户性质分类情况如下:

单位：万元

年度	客户性质	销售金额	应收账款余额	应收账款占营业收入比重
2020 年度	政府及事业单位	1,432.21	1,119.49	78.17%
	民办非企业单位	390.60	159.58	40.85%
	国有企业	115.63	45.30	39.17%
	民营企业	160.03	91.38	57.10%
	合计	2,098.47	1,415.75	67.47%
2019 年度	政府及事业单位	1,210.53	1,043.62	86.21%
	民办非企业单位	171.53	104.12	60.70%
	国有企业	54.50	40.43	74.18%
	民营企业	124.05	78.63	63.39%
	合计	1,560.61	1,266.81	81.17%
2018 年度	政府及事业单位	1,460.03	1,020.61	69.90%
	民办非企业单位	140.45	63.48	45.20%
	国有企业	58.19	16.76	28.80%

民营企业	92.38	56.38	61.03%
合计	1,751.05	1,157.23	66.09%

上表可知，报告期各期末，10 万元以下客户主要系政府及事业单位，其应收账款占收入的比例分别为 69.90%、86.21%和 78.17%，此类客户资金多由当地财政统筹安排，其预算资金拨付审批流程相对较长。

综上，10 万元以下客户平均销售金额较小但是期末应收账款占当期营业收入比例较高具有合理性。

四、补充披露江苏康尚生物医疗科技有限公司经营情况和财务状况是否发生变化，是否需要单项计提坏账准备，逐个分析其他 1 年以上账龄应收账款主要客户无需单项计提坏账准备的原因及合理性

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“十二、（二）流动资产分析”之“2、应收账款”中补充披露如下：

（17）江苏康尚生物医疗科技有限公司经营情况和财务状况，逐个分析其他1年以上账龄应收账款主要客户无需单项计提坏账准备的原因及合理性

①江苏康尚生物医疗科技有限公司经营情况和财务状况未发生不利变化，无需单项计提坏账准备

1) 江苏康尚生物医疗科技有限公司经营情况和财务状况

经对江苏康尚生物医疗科技有限公司现场访谈，公司经营情况良好；同时对公司实地走访，公司均正常生产经营。

2) 江苏康尚生物医疗科技有限公司诉讼和行政处罚信息

经对江苏康尚生物医疗科技有限公司现场访谈，2017 年江苏康尚生物医疗科技有限公司收到丹阳市市场监督管理局的处罚，罚款金额较小，对其经营影响较小，且早已完结，并已针对此事项进行了整改。

经对江苏康尚生物医疗科技有限公司现场访谈，江苏康尚生物医疗科技有限公司存在诉讼案件，均已经完结，不会对其持续经营能力产生重大不利影响，具体诉讼情况如下：

案件名称	案件类型	案件金额 (万元)	案件结论	是否严重影响康尚生物
------	------	--------------	------	------------

				偿债能力
江苏康尚生物医疗科技有限公司、湖南伟佳招标采购有限公司招标投标买卖合同纠纷	执行案件 民事案件	24.76	法院向被执行人湖南伟佳招标采购有限公司送达了执行通知书及报告财产令	否
江苏康尚生物医疗科技有限公司与甘肃德生堂医药批发有限公司买卖合同纠纷的案件	民事案件	60.00	冻结甘肃德生堂医药批发有限公司银行存款60万元或查封、扣押其等价值的其他财产。	否
成都恩普生医疗科技有限公司与江苏康尚生物医疗科技有限公司商业秘密合同纠纷的案件	民事案件	—	成都恩普生医疗科技有限公司已撤诉，案件未开庭	否
上海浦东发展银行股份有限公司镇江分行，江苏康尚生物医疗科技有限公司，江苏康瑞德医疗器械有限公司票据纠纷的案件	执行案件 民事案件	1,333.18	司法拍卖康瑞德厂房用以抵偿债务	否

综上，江苏康尚生物医疗科技有限公司经营情况和财务状况未发生重大不利变化，可收回性良好，截至2021年4月30日，期后回款30万元。公司已按照账龄组合对其欠款金额134.64万元充分计提了坏账准备，不需要单项计提坏账准备。

② 逐个分析其他1年以上账龄应收账款主要客户无需单项计提坏账准备的原因及合理性

截止2020年12月31日，公司1年以上账龄应收账款（100万元以上）主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	客户性质	项目	余额	其中：1年以上应收账款余额	1年以上应收账款账龄	1年以上坏账准备	占1年以上应收账款应收账款余额比例	未收回原因	期后回款情况
贵州省卫生健康委员会	政府部门	贵州省卫计委健康一体机硬件项目、贵州省村卫生室信息化建设项目	1,226.95	1,225.95	1-2年 2.39万元，2-3年 1,223.56万	367.31	7.78%	政府财政预算安排、付款流程较长	84.30
明光市卫生健康	政府	明光市基本公共卫生	318.11	291.71	1-2年	29.17	1.85%	政府财政预算	—

康委员会	部门	服务“两卡制”项目						安排、付款流程较长	
舒城县卫生健康委员会	政府部门	舒城县基层医疗卫生机构信息系统采购项目	226.62	218.82	1-2年	21.88	1.39%	政府财政预算安排、付款流程较长	-
安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司	上市公司	智医助理接口开发技术服务项目	380.15	159.85	1-2年	15.98	1.02%	最终客户政府财政预算安排、付款流程较长	53.56
卫宁健康科技股份有限公司	上市公司	明光市人民医院医共体互联互通接口开发技术服务项目及铜陵市市立医院医联体接口开发技术服务项目	140.00	140.00	1-2年50万,2-3年90万	32.00	0.89%	最终客户政府财政预算安排、付款流程较长	-
江苏康尚生物医疗科技有限公司	民企	贵州省卫计委血脂检测仪硬件项目	134.64	134.64	2-3年	40.39	0.85%	最终客户政府财政预算安排、付款流程较长	30.00
海南省民政厅信息中心	政府部门	海南省民政厅信息整合共享项目(A包)	134.10	120.90	1-2年	12.09	0.77%	政府财政预算安排、付款流程较长	-
六安市金安区卫生健康委员会	政府部门	金安区基层公共卫生“两卡制”系统建设及基层卫生信息化升级改造采购项目	120.47	112.47	1-2年	11.25	0.71%	政府财政预算安排、付款流程较长	91.04
合计	-	-	2,681.04	2,404.34	-	530.07	15.27%	-	258.90

注：期后累计回款统计截止日为2021年4月30日。

由上表可知，2020年末，公司应收账款账龄1年以上客户主要为政府部门、上市公司，其经营情况、偿债能力相对较好，均不存在经营困难无法偿债导致的需要单项计提坏账准备的情况。逐个分析情况如下：

1) 贵州省卫生健康委员、明光市卫生健康委员会、舒城县卫生健康委员会、海南省民政厅信息中心和六安市金安区卫生健康委员会均为政府部门，该等客户未按期付款主要受政府财政预算安排限制，付款流程较长所致，其款项可回收性较高，未发生表明存在需要单独计提减值的客观证据。

2) 安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司为中国最大的智能语音技术提供商

的上市公司科大讯飞股份有限公司子公司，注册资本 2,696 万元人民币，公司与该客户保持着良好的合作关系，不存在任何纠纷，未发生表明存在需要单独计提减值的客观证据。

3) 卫宁健康科技集团股份有限公司为上市公司，是中国医疗健康信息行业具有竞争力的整体产品、解决方案与服务供应商，2020 年度，卫宁健康实现营业收入 226,657.98 万元，净利润 50,552.54 万元，公司经营状况良好，未发生表明存在需要单独计提减值的客观证据。

针对应收账款随着业务发展而增加的情况，公司已强化了应收账款管理，将应收账款回收情况纳入考核内容，有效调动收款的积极性，促进销售回款速度的提高。公司其他 1 年以上账龄应收账款主要客户为政府部分、上市公司，其经营状况良好，不存在任何纠纷，款项可回收性良好，均未发生表明存在需要单独计提减值的客观证据，具有合理性。

江苏康尚生物医疗科技有限公司详见本题回复之“四、(17) 补充披露江苏康尚生物医疗科技有限公司经营情况和财务状况是否发生变化，是否需要单项计提坏账准备，逐个分析其他 1 年以上账龄应收账款主要客户无需单项计提坏账准备的原因及合理性”。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务总监，了解公司逾期应收账款账龄结构变化情况、相关客户的经营情况和财务状况；

2、获取相关客户出具的经营情况和财务状况说明或财务报表；

3、分析发行人 2019 年和 2020 年逾期一年以上的应收账款占比较高的原因；

4、获取与贵州省卫生健康委员会的招标文件、合同、还款计划、还款凭证等文件；访谈发行人管理人员，了解是否存在纠纷或潜在纠纷；

5、函证及实地访谈贵州省卫生健康委员会等客户，确认相关交易和应收账款余额的真实性；

6、获取公司层级客户明细表、中小客户明细表；分析中小客户款项回收风

险、10 万元以下客户平均销售金额较小但期末应收账款占当期营业收入比例较高的合理性；

7、查询江苏康尚生物医疗科技有限公司诉讼和行政处罚信息；

8、访谈江苏康尚生物医疗科技有限公司，了解诉讼和行政处罚情况和公司经营情况及财务状况；

9、分析其他 1 年以上账龄应收账款主要客户信用风险。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人逾期应收账款坏账准备计提充分；

2、发行人与贵州省卫生健康委员会的合同不存在纠纷或潜在纠纷，《关于 2017 年健康一体机设备配置项目付款情况的说明》欠款金额与应收账款金额差异具有合理性；应收账款坏账准备计提充分，相关欠款不需要单项计提坏账准备，客户认定准确；

3、各层级客户坏账准备计提充分；中小客户款项回收风险未发生不利变化；10 万元以下客户平均销售金额较小但是期末应收账款占当期营业收入比例较高具有合理性；

4、发行人应收江苏康尚生物医疗科技有限公司款项不需要单项计提坏账准备，其他 1 年以上账龄应收账款主要客户无需单项计提坏账准备具有合理性。

10、关于存货

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 发行人外购材料存在直发材料和库发材料两种。直发材料待客户收货后，由负责该项目的项目经理或客户的签收作为存货出入库手续的依据。

(2) 报告期各期，发行人存货中生产成本占比均超过 95%。

请发行人：(1) 补充披露报告期各期末直发材料和库发材料的金额及占比，直发材料的签收流程、发行人是否派人现场参与验收、后续是否进行盘点，如无，确认存货实际品类、数量、状态与采购一致的方法及其有效性，存货在客户仓库

发生毁损灭失的情况及处理方法。

(2) 补充披露报告期各期末存货—生产成本对应主要项目的具体情况, 包括项目名称、已施工期限(月)、预计总施工期限、完工进度、是否存在已完工未验收或已验收未转入成本的情况, 在建项目是否可分期验收、是否存在延期交付、是否存在调节成本的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

【披露与说明】

一、补充披露报告期各期末直发材料和库发材料的金额及占比, 直发材料的签收流程、发行人是否派人现场参与验收、后续是否进行盘点, 如无, 确认存货实际品类、数量、状态与采购一致的方法及其有效性, 存货在客户仓库发生毁损灭失的情况及处理方法

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“十二、(二) 流动资产分析”之“5、存货”中补充披露如下:

(7) 报告期各期末直发材料和库发材料的金额及占比, 直发材料的签收流程、发行人对直发材料的管理、盘点以及毁损灭失情况

① 报告期各期末直发材料和库发材料的金额及占比

报告期各期末, 公司生产成本中材料存在直发材料和库发材料两种, 按明细区分两类材料的金额及占比情况如下:

单位: 万元

材料发出类型	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直发材料	142.11	98.01%	340.71	81.62%	465.63	100.00%
库发材料	2.89	1.99%	76.71	18.38%	—	—
合计	145.00	100.00%	417.43	100.00%	465.63	100.00%

由上表可知, 报告期各期末直发材料占比分别为100.00%、81.62%、98.01%,

公司各期末生产成本中材料以直发材料为主。

②直发材料的签收流程，存货在客户仓库发生毁损灭失的情况及处理方法

报告期内，由于公司承做项目所需材料不同，故公司主要按需进行采购。公司承做项目时，对承做项目施工进行分解，根据不同施工阶段对材料的需求进行采购，考虑到成本与效率，一般采购后，直接发往施工现场；对于通用且单价较低的材料，公司一般采购少量备货，记入库存商品，待项目领用时，记入相关项目成本。

报告期内，公司制定了严格的存货管理制度，对项目现场直发材料予以控制和管理，主要包括材料采购、签收及盘点，具体情况如下：

1) 直发材料采购

项目现场工作人员按照项目实施进度及材料需求，结合现场作业计划及安排，向商务部提出采购需求，商务部对采购需求进行复核审批后，如为公司仓库材料，则由项目组人员从仓库直接领用，并办理领用单等相关出库手续，交由财务部进行账务处理；如需进行采购，则由商务部填制采购申请单，并进行采购，采购后由供应商直接发往项目现场。

2) 直发材料验收

直发材料送抵项目现场后，项目经理组织现场开箱及质量检验，检验无误后，签署到货确认单后提交至商务部、财务部，并同步登记入库和出库。由于直发材料系根据项目实施进度进行采购，一般发往现场验收合格后，直接由项目现场人员进行安装；对于未及时安装的直发材料，项目现场人员一般根据保管需要向业主单位申请临时存放地点并指定专人进行保管，一般在一周内完成材料的安装部署或分发。

3) 直发材料盘点

项目经理逐月末对当月直发材料予以盘查，并对直发材料的实际安装进度予以复核。同时，公司组织财务人员、商务部人员进行年中抽盘、年底全盘，并与记入项目的材料明细进行核对，以确认直发材料实际品类、数量、状态与采购一致。

4) 直发材料盘盈盘亏处理

对于直发材料如存在盘盈盘亏，查明原因，根据原因对相关人员进行追责，

盘盈盘亏处理意见经财务总监审核后报总经理审批，并做相应的账务处理。

报告期内，公司严格按照存货管理制度执行，相关直发材料管理良好，账实相符，不存在盘盈盘亏情况。

5) 存货在客户仓库发生毁损灭失的情况及处理方法

公司发往客户现场的材料，在项目尚未完成验收之前，其发生毁损灭失的风险由公司承担；在项目完成验收后，其发生毁损灭失的风险由客户承担。现场存货由项目现场经理负责管理，报告期内公司在客户现场存货未发生毁损灭失的情况。

二、补充披露报告期各期末存货—生产成本对应主要项目的具体情况，包括项目名称、已施工期限（月）、预计总施工期限、完工进度、是否存在已完工未验收或已验收未转入成本的情况，在建项目是否可分期验收、是否存在延期交付、是否存在调节成本的情形

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“十二、（二）流动资产分析”之“5、存货”中补充披露如下：

（8）报告期各期末存货—生产成本对应主要项目的具体情况

①报告期各期末公司存货—生产成本对应主要项目的具体情况

报告期各期末，公司存货—生产成本对应主要项目的具体情况如下：

单位：万元、月

年度	项目名称	金额	已施工期限	预计总施工期限	完工进度
2020.12 .31	肥东县 2020 智慧医疗建设项目	596.49	14.33	20.37	安装部署
	贵港市智慧医疗项目	370.96	14.80	18.80	已完成用户培训， 拟上线运行
	安徽省电子医保凭证中台系统项目	238.35	26.17	37.30	已完成医保电子凭证中 台部署；信用评价模块尚 不具备实施条件
	合肥市医疗保障信息系统机房改 扩建硬件项目	145.00	5.33	5.33	设备及系统运行
	杞县县域紧密型医共体信息化建 设项目	142.76	2.57	8.60	安装部署
	合计	1,493.56			
2019.12	长丰县全民健康信息平台建设项	333.92	12.87	16.13	安装部署

. 31	目				
	濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目	274.82	14.17	23.07	安装部署
	贵港市智慧医疗项目	227.66	2.60	18.80	安装部署
	霍邱县全民健康信息平台建设项目	181.90	2.83	6.20	安装部署
	安徽省电子医保凭证中台系统项目	179.58	13.97	37.30	安装部署
	合计	1,197.88			
2018.12 . 31	铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目	733.72	14.63	17.60	用户培训
	长安区社区卫生服务中心影像设备及相关系统标准化建设项目	177.90	3.37	3.50	设备及系统运行
	合肥市医疗保障信息系统项目	149.10	1.80	20.17	安装部署
	长丰县全民健康信息平台建设项目	84.61	0.97	16.13	计划实施
	濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目	83.45	2.00	23.07	计划实施
	合计	1,228.78			

注：存货项目完工进度根据软件产品及系统集成的业务流程划分。其中，软件产品的业务流程包括：需求调研、计划实施、安装部署、用户培训、上线运行、系统验收，系统集成的业务流程包括：制定方案、软硬件系统部署、设备及系统运行、用户培训、验收。

从上表可知，报告期各期末，存货一生产成本对应主要项目不存在已完工未验收项目；公司各在建项目成本按照实际发生金额按项目完整归集，项目验收时，公司按照既定会计政策确认收入并同时结转相应项目的成本，不存在已验收未转入成本的情形。

②在建项目是否可分期验收、是否存在延期交付、是否存在调节成本的情形

1) 在建项目是否可分期验收情形

报告期内，公司主要为政府部门、医疗卫生机构等客户提供软件产品和解决方案，存货一生产成本对应项目均属于单个独立的项目，是一项综合的一体化解决方案。根据主要项目合同中约定的履约条款，公司的履约义务为向客户交付一整套符合相关技术标准的系统，以满足客户的使用需求。公司须将项目中涉及的软件及硬件等部分整合为一项能够发挥功能的整体系统，其中的任何

一部分单独交付都无法满足客户使用需求，无法达到合同约定的履约义务；且根据主要项目合同中约定的验收条款，客户通常对系统整体进行验收，而不会对项目实施过程进行阶段性验收。因此，公司在建项目不可分期验收，报告期内公司亦不存在分期验收的情况。

2) 是否存在延期交付情形

公司提供软件产品和解决方案业务具有合同金额较大、工期较长等特点。报告期内，存在部分项目因现场不具备实施条件等因素导致项目实施周期与合同约定交付日期不符的情形，但不存在因公司原因导致项目延期交付的情形。

3) 是否存在调节成本的情形

报告期内，公司按照项目进行成本归集，对于不属于项目的成本费用按照实际发生情况分别记入费用等其他科目；对于项目实际发生的人员成本、材料成本及差旅费等按照项目分别记入相关项目成本，待项目完工验收后，确认相关收入并结转相应成本。报告期内，公司不存在调节成本的情形。

综上，公司报告期内在建项目不可分期验收、不存在延期交付、不存在调节成本的情形。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取公司关于存货管理的内部控制制度，访谈公司仓管人员，了解公司日常存货管理的相关内控措施；
- 2、访谈公司财务总监，了解公司收入确认和成本结转流程及相应内控控制；
- 3、获取公司报告期各期末存货明细表，了解期末存货项目的库发材料及直发材料明细构成；
- 4、获取公司存货盘点制度及各期末存货盘点表；
- 5、获取报告期各期末存货项目的开工、完工、验收时间、预算成本及期末完工进度，分析各项目的已施工期限、预计总施工期限、期末发生成本占预算成本比例与完工进度的匹配性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人对直发材料实施了有效的管控，报告期内未发生存货在客户仓库发生毁损灭失的情况；

2、报告期内，发行人不存在已完工未验收项目。在建项目不可分期验收、不存在延期交付、调节成本的情形。

11、关于长期应收款

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 报告期内，对于超过合同约定收款期 1 年以上的长期应收款单项计提坏账准备，按照长期应收款余额减未实现融资收益后的 20%预计损失计提单项减值准备。

(2) 报告期各期末，对于逾期的长期应收款，公司将相应的一年内到期长期应收款余额以及相对应的未实现融资收益、坏账准备重分类至“一年内到期的非流动资产”科目列报。

请发行人：(1) 补充披露单项计提坏账准备长期应收款的构成情况，包括客户名称、长期应收款余额、逾期账龄（月）、客户未按时付款原因及款项的可回收性，20%单项计提比例的确定依据及其合理性，坏账准备计提的充分性。

(2) 补充披露长期应收款重分类为“一年内到期的非流动资产”后减值计提政策及其合理性，相关坏账准备计提的充分性，长期应收款到期未收回的会计处理方式。

(3) 说明长期应收款对应收收入的确认方法及折现率选择准确性，是否存在放宽回款提前确认收入。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、补充披露单项计提坏账准备长期应收款的构成情况，包括客户名称、

长期应收款余额、逾期账龄（月）、客户未按时付款原因及款项的可回收性，20%单项计提比例的确定依据及其合理性，坏账准备计提的充分性

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“十二、（三）非流动资产分析”之“1、长期应收款”中补充披露如下：

（10）单项计提坏账准备长期应收款的构成情况，20%单项计提比例的确定依据及其合理性，坏账准备计提的充分性

①单项计提坏账准备长期应收款的构成情况，包括客户名称、长期应收款余额、逾期账龄（月）、客户未按时付款原因及款项的可回收性

报告期内，公司分期收款项目存在单项计提坏账准备长期应收款，系大庆市信息惠民PPP项目区域医疗服务系统项目，相关情况如下表：

单位：万元

截止日	长期应收款金额	逾期金额	逾期情况
2020.12.31	872.88	562.23	326.67万元逾期1个月； 235.56万元逾期13个月
2019.12.31	1,476.43	871.12	435.56万元逾期1个月； 435.56万元逾期13个月；
2018.12.31	1,423.07	435.56	435.56万元逾期1个月

该项目为政府民生工程，资金最终来源为财政资金，受当地政府财政状况、财政资金预算安排影响，公司客户黑龙江国裕天晟科技有限公司尚未收到当地财政拨付的全部项目款，故客户未按时付款。

针对上述项目款，公司积极催收，2020年度公司共收到回款635.56万元，并于2021年4月取得了大庆市工业和信息化局发的《关于给予信息惠民工程PPP项目付款支持的函》及黑龙江国裕天晟科技有限公司出具了在收到财政拨款后支付公司分期款的承诺函。

综上，黑龙江国裕天晟科技有限公司就大庆市信息惠民PPP项目区域医疗服务系统项目未及时回款具有合理性，该款项具有可回收性。

②20%单项计提比例的确定依据及其合理性，坏账准备计提的充分性

大庆市信息惠民工程PPP项目系黑龙江国裕天晟科技有限公司作为社会资本方通过政府采购招标方式中标的PPP项目，最终资金来源于政府财政资金，大

庆市信息惠民PPP项目区域医疗服务系统项目做为该项目的子项目之一，虽然最终收款有所保证，但综合考虑按照合同回款约定，其部分回款逾期已超过一年，公司根据谨慎性原则，对其进行单项评估后，结合应收账款账龄组合坏账准备计提比例，综合判断，对逾期2年内的长期应收账款选取了20%的预计损失率，并按照长期应收款余额减未实现融资收益后的金额计提单项减值准备，具体计提情况及与按照应收账款账龄组合模拟计提对比情况如下：

单位：万元

项目		金额	按应收账款账龄组合计提		按长期应收款单项认定计提	
			计提比例	计提金额	计提比例	计提金额
2020年度	信用期内	310.66	5%	15.53	20%	62.13
	逾期1年以内	326.67	10%	32.67	20%	65.33
	逾期1-2年内	235.56	30%	70.67	20%	47.11
	合计	872.88		118.87		174.58
2019年度	信用期内	605.31	5%	30.27	20%	121.06
	逾期1年以内	435.56	10%	43.56	20%	87.11
	逾期1-2年内	435.56	30%	130.67	20%	87.11
	合计	1,476.43		204.49		295.29

注：信用期内、逾期1年以内和逾期1-2年内长期应收款分别对应按应收账款账龄组合模拟计提账龄的1年以内、1-2年和1-3年。

从上表可知，公司对黑龙江国裕天晟科技有限公司2019年末、2020年末的长期应收款确定计提的信用减值准备金额分别为295.29万元、174.58万元，高于按应收账款账龄组合模拟计提金额。

同时，公司针对黑龙江国裕天晟科技有限公司长期应收款，采取了积极的催收措施，保持密切沟通，根据财政付款进度及时催收，从而进一步控制回款风险。2020年度公司共收到回款635.56万元，并于2021年4月取得了大庆市工业和信息化局发的《关于给予信息惠民工程PPP项目付款支持的函》及黑龙江国裕天晟科技有限公司出具了在收到财政拨款后支付公司分期款的承诺函。

综上，公司对黑龙江国裕天晟科技有限公司长期应收款的计提比例的确定依据合理，坏账准备计提充分。

二、补充披露长期应收款重分类为“一年内到期的非流动资产”后减值计提政策及其合理性，相关坏账准备计提的充分性，长期应收款到期未收回的会计

处理方式

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“十二、（三）非流动资产分析”之“1、长期应收款”中补充披露如下：

（11）长期应收款重分类为“一年内到期的非流动资产”后减值计提政策及其合理性，相关坏账准备计提的充分性，长期应收款到期未收回的会计处理方式

公司针对分期收款项目的应收款项，按照《企业会计准则》规定，在确认收入的同时记入长期应收款，并确认未实现融资收益。每会计期期末，公司根据长期应收款的减值计提政策计提相应减值准备后，将一年内到期的和到期未回收的长期应收款相应的余额、未实现融资收益及减值重分类至一年内到期的其他非流动资产，具体会计处理为：于每期期末，按长期应收款到期未收回金额减去对应的未实现融资收益和坏账准备金额，借记“一年内到期的非流动资产”、“未实现融资收益”、“长期应收款减值准备”，贷记“长期应收款”。

报告期各期末，一年内到期非流动资产减值计提情况如下表：

单位：万元

项目			2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
按组合计提 坏账准备	信用期内	长期应收款	585.26	252.68	382.2
		坏账准备	17.56	7.58	11.47
		计提比例	3.00%	3.00%	3.00%
	逾期1年以内	长期应收款	356.06	—	435.56
		坏账准备	21.36	—	26.13
		计提比例	6.00%	—	6.00%
按单项计提 坏账准备	逾期2年以内	长期应收款	872.88	1,165.77	—
		坏账准备	174.58	233.15	—
		计提比例	20.00%	20.00%	—
合计		长期应收款	1,814.21	1,418.45	817.76
		坏账准备	213.50	240.73	37.60
		计提比例	11.77%	16.97%	4.60%

注：上表中长期应收款=一年内到期的长期应收款余额-未实现融资收益。

从上表可知，公司一年内到期非流动资产中长期应收款严格按照长期应收

款的减值计提政策计提了相应的坏账准备，坏账准备计提充分。

三、说明长期应收款对应收入的确认方法及折现率选择准确性，是否存在放宽回款提前确认收入

(一) 长期应收款对应收入的确认方法

报告期内，公司存在分期收款项目，主要为产品化软件项目，公司根据《企业会计准则第14号——收入》，并结合公司业务实际情况，于取得客户的验收文件确认单时确认收入。

(二) 折现率选择准确性

公司分期收款折现率的确定：合同约定了融资利息，根据每期付款金额及现值计算实际折现率；合同未约定融资利息的，无法获取现值，参照同期贷款基准利率或贷款市场报价利率确定。公司报告期内分期收款项目折现率确认情况如下：

项目	合同约定回款方式	收入确认时间	折现率	折现率确认依据
霍邱县全民健康信息平台建设项目	在项目安装调试完毕，经验收合格投入使用后，付合同总价的 30%；往后的第 2 年，付合同总价的 30%；往后的第 3、4、5、6 年，每年付合同总价的 10%	2020 年	4.65%	参照当年 5 年以上 LPR
辽阳市智慧民政信息系统建设项目	2020 年 7 月 1 日-2021 年 6 月 30 日为第一年度，以此类推，前 4 年度，每年度结束前支付 52 万元，第五年结束前支付 10 万元	2020 年	4.65%	参照当年 5 年以上 LPR
铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目	根据决算金额，加上分期付款的利息后的总金额，按 5 年等额分期支付	2019 年	4.61%	根据每期付款金额及决算金额计算确定
大庆市信息惠民 PPP 项目区域医疗服务系统项目	按年支付：5 年分期付款，首付为项目整体验收完成后，支付合同额的 30%，验收满一年支付合同额 20%，验收满两年再支付合同额 20%，验收满三年再支付合同额 15%，验收满四年支付合同额的 15%	2017 年	4.90%	参照当年银行 5 年以上贷款利率

从上表可知，铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目未约定融资利息，公司根据每期付款金额及现值计算实际折现率 4.61%；霍邱县全民健康信息平台建设项目、辽阳市智慧民政信息系统建设协议、大庆市信息惠民 PPP 项目区域医疗服务系统项目未约定融资利息，考虑到上述项目验收需要一定时间，且一般在

项目验收后约5年内分期付清，公司分期收款折现率系选取中国人民银行同期贷款基准利率（2017年五年以上贷款利率4.90%）或贷款市场报价利率确定（2020年五年以上LPR为4.65%）确定，银行同期贷款基准利率或贷款市场报价利率为各公司主体参与经济活动可参考的外部融资成本，选择其作为公司分期收款折现率具有合理性和准确性。

（三）是否存在放宽回款提前确认收入

报告期内，公司部分客户基于自身的资金安排，采取了分期付款模式进行结算。针对分期收款项目，公司按照《企业会计准则》的收入确认方法，均于取得客户的验收文件确认单时确认收入，不存在放宽回款提前确认收入。

综上，公司长期应收款对应收入均于取得客户的验收文件确认单时确认收入，符合《企业会计准则》规定，不存在放宽回款提前确认收入的情形，折现率选择准确。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、询问发行人管理层、财务总监单项计提坏账准备长期应收款的构成情况，包括客户名称、长期应收款余额、逾期账龄、客户未按时付款原因及款项的可回收性，20%单项计提比例的确定依据；

2、检查大庆市信息惠民 PPP 项目区域医疗服务系统项目招标文件、合同、验收报告；询问项目经理项目具体情况；

3、核实发行人长期应收款重分类、到期未收回的会计处理具体方法，重分类后的减值计提政策；

4、询问发行人财务总监长期应收款对应收入的确认方法；复核长期应收款对应项目收入确认方法；

5、复核发行人折现率选择的准确性；

6、询问发行人管理层分期收款的原因，是否存在放宽提前确认收入；检查对应项目收入确认时点的准确性。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、20%单项计提比例的确定依据合理，坏账准备计提具有充分性；
- 2、长期应收款重分类为“一年内到期的非流动资产”后减值计提政策具有合理性，相关坏账准备计提充分；
- 3、长期应收款折现率选择准确，不存在放宽回款提前确认收入。

12、关于资金流水

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 报告期各期，晶奇网络核查账户数分别为 17 个、16 个和 19 个，2019 年账户数量比 2018 年少 1 个。自然人账户核查了 16 人。

(2) 实际控制人冷浩核查账户数量为 3 个，部分董事、监事、关键核心人员核查账户数量为 2-3 个，出纳周苗苗核查账户数量为 1 个。中介机构对发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员资金流水核查标准为 5 万元及以上的交易重点核查。

(3) 中介机构对发行人及子公司资金流水核查标准为单笔 50 万元人民币，并随机抽取部分金额较小交易进行核查。但从销售金额分层情况来看，发行人中小客户较多，100 万以下客户销售占比超过 30%，平均销售金额低于 50 万元。

(4) 发行人为发放 2016 年底计提的年终奖，存在大额现金借支的情形，2017 年 1 月借支 200 万元，2017 年 3 月借支 50 万元，累计发生额 250 万元。

(5) 发行人对董事卢栋梁的分红款主要用于姐姐和朋友借款，卢栋梁的姐姐卢竹娥及配偶胡旭明控制的企业惠州市致学实业有限公司与 2019 年新增供应商广东葫芦电子科技有限公司电话相同，相关购销用于惠州项目。

(6) 报告期内，实际控制人存在大额取现的情形，主要为 2018 年取现 200 万元。

请保荐人、申报会计师：(1) 补充说明资金流水核查范围（包括公司和人员

范围)的确定方式及依据,2019年晶奇网络账户数量比2018年少1个的原因,相关账户是否注销及注销原因,请对该账户补充核查。

(2)充分说明资金流水核查账户特别是自然人账户清单的完整性,对自然人5万元以上的交易未逐笔核查而是重点核查的原因及合理性,是否存在选择性核查的情形,核查过程中是否发现对手方信息中存在未列入核查清单的相关公司及人员账户。

(3)补充说明对发行人及子公司核查标准为50万元的合理性,是否充分考虑中小客户较多、100万以下客户销售占比超过30%且平均销售金额低于50万元、采购规模大小(低于50万元的采购占比)等因素,是否存在选择性核查的情形,是否考虑可能存在大额交易拆分成多笔交易(且每笔均低于50万元)的情形,请适当降低标准补充核查。

(4)补充说明“借支”的具体含义,对发行人大额现金借支用于发放2016年年年终奖真实性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论。

(5)补充说明惠州项目收入和成本的真实性、准确性和完整性,是否具有商业实质,针对惠州项目的相关情况,中介机构是否考虑扩大资金流水核查范围,相关核查的充分性;补充说明发行人分红款项的主要流向,相关银行账户是否与发行人客户、供应商及其实控人、关键管理人员存在资金往来,若存在,请说明原因及合理性。

(6)补充说明发行人、实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户是否存在大额取现、大额支付等情形,对手方情况,款项的主要用途及合理性,是否存在客观证据予以核实。

(7)补充说明各类资金流水核查的异常标准、确定依据及其合理性。

(8)结合上述情况说明资金流水核查是否存在核查范围过小、账户清单不完整或重要性不够的情形。

(9) 说明资金流水核查程序的规范性、完整性，获取证据的充分性。

(10) 请相关内核及质控部门说明针对项目组就资金流水等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关质控结论。

回复：

【披露与说明】

一、补充说明资金流水核查范围（包括公司和人员范围）的确定方式及依据，2019年晶奇网络账户数量比2018年少1个的原因，相关账户是否注销及注销原因，请对该账户补充核查

根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54的要求，“资金流水核查范围除发行人银行账户资金流水以外，结合发行人实际情况，还可能包括控股股东、实际控制人、发行人主要关联方、董事、监事、高管、关键岗位人员等开立或控制的银行账户资金流水，以及与上述银行账户发生异常往来的发行人关联方及员工开立或控制的银行账户资金流水”。同时，根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54的要求，发行人报告期内不存在以下需要扩大资金流水核查范围的情形：

序号	关注情形	发行人是否存在相关情形
1	发行人备用金、对外付款等资金管理存在重大不规范情形；	不存在
2	发行人毛利率、期间费用率、销售净利率等指标各期存在较大异常变化，或者与同行业公司存在重大不一致；	不存在
3	发行人经销模式占比较高或大幅高于同行业公司，且经销毛利率存在较大异常；	不存在
4	发行人将部分生产环节委托其他方进行加工的，且委托加工费用大幅变动，或者单位成本、毛利率大幅异于同行业；	不存在
5	发行人采购总额中进口占比较高或者销售总额中出口占比较高，且对应的采购单价、销售单价、境外供应商或客户资质存在较大异常；	不存在
6	发行人重大购销交易、对外投资或大额收付款，在商业合理性方面存在疑问；	不存在
7	董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬水平发生重大变化；	不存在
8	其他异常情况。	不存在

根据上述规定，保荐机构、申报会计师要求发行人及其子公司、实际控制人、

董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员提供报告期内全部银行账户资金流水和关于提供银行流水账户完整性的承诺函。在对上述范围的银行账户核查过程中，未发现与其发生异常往来的发行人关联方及员工开立或控制的银行账户资金流水，综合考虑上述因素后，确定公司资金流水核查其具体范围如下：

序号	主体	确定方式及依据
1	晶奇网络	发行人
2	北京晶奇	发行人之全资子公司
3	享源合义	发行人之全资子公司
4	智慧医疗	发行人之控股子公司
5	梵晶网络	发行人之控股子公司
6	成都晶高	智慧医疗之全资子公司
7	黄山晶奇	发行人之全资子公司
8	冷浩	董事长、实际控制人
9	李友涛	董事、总经理
10	卢栋梁	董事、副总经理
11	刘全华	董事、副总经理
12	张结魁	董事、技术研究中心副主任
13	吴有青	董事、董事会秘书、财务总监
14	王奇	监事会主席、医疗保障事业部总经理
15	盛争	监事、智慧健康养老事业部总经理
16	郑哲	监事、卫生事业部总经理
17	宋波	副总经理、报告期内曾担任过董事
18	卢秀良	销售部门负责人、报告期内曾担任过监事
19	李维涛	报告期内曾担任过监事
20	刘卫	财务经理
21	范冰之	出纳
22	周苗苗	出纳
23	王雪	实际控制人配偶
24	云康合伙	实际控制人控制的企业
25	赵云	李友涛配偶
26	李金金	卢栋梁配偶
27	程艳敏	刘全华配偶
28	王晓蓓	宋波配偶
29	赵玮	张结魁配偶
30	姚成立	吴有青配偶
31	时维维	采购部门负责人
32	徐文杰	行政部司机
33	徐志鹏	行政部司机

34	张清仪	总经办员工
----	-----	-------

2019年晶奇网络账户数量比2018年少1个的原因系：2018年6月26日公司注销了账号为184245432744的银行账户，该账户系公司于2017年12月为在全国股转系统第三次发行股票开设的募集资金专户，募集资金使用完毕后公司注销该账户。保荐机构、申报会计师逐笔核对了该账户资金流水，具体核查情况如下：

单位：万元

核查内容		核查情况
核查笔数		全部逐笔核查，共计 89 笔
核查比例		100%
核查收入情况	募集资金	6,630.00
	利息收入	18.23
	合计	6,648.23
核查支出情况	购置房产	3,186.99
	支付货款	1,502.59
	薪酬支出	1,217.39
	缴纳税款	521.19
	社保支出	165.99
	支付中介机构费用	54.00
	手续费	0.08
	合计	6,648.23

二、充分说明资金流水核查账户特别是自然人账户清单的完整性，对自然人 5 万元以上的交易未逐笔核查而是重点核查的原因及合理性，是否存在选择性核查的情形，核查过程中是否发现对手方信息中存在未列入核查清单的相关公司及人员账户

针对实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键人员及关联方资金流水的完整性，保荐人、申报会计师主要通过：（1）因自然人无账户清单等能够确认其银行账户数量的证明材料，中介机构陪同前往主要银行查询开户情况，进一步确认账户的完整性，充分获取自然人报告期内完整的银行流水，具体走访了工商银行、中国银行、建设银行、农业银行、交通银行、邮政储蓄银行、招商银行、华夏银行、兴业银行、光大银行、中信银行、浦发银行、平安银行、民生银行、浙商银行、徽商银行等；（2）交叉追踪核查已提供的银行账户流

水。保荐人和申报会计师对报告期内自然人各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行交叉核对，进一步确认账户的完整性；（3）取得自然人签署的关于提供银行账户完整性的承诺函。自然人新增银行账户具体如下：

序号	主体	开户行	卡号	核查情况
1	冷浩	中国银行	6013821500001150000	系睡眠卡，报告期内无交易记录
		徽商银行	6036010705621887	系公积金卡
		工商银行	130201041202452942	系存折，报告期内无交易记录
		建设银行	6236681630001546518	系 ETC 卡，全部逐笔核对，为高速公路收费
2	李友涛	徽商银行	60360107056220784	系公积金卡
3	卢栋梁	农业银行	9559980660214989718	系睡眠卡，报告期内无交易记录
			6228230665423696361	系睡眠卡，报告期内无交易记录
		徽商银行	6228791910000520654	系公积金卡
4	刘全华	工商银行	6222081302000669578	系睡眠卡，报告期内无交易记录
		中国银行	4563511500006760254	系睡眠卡，报告期内无交易记录
		徽商银行	20650105000902355	系公积金卡
5	吴有青	徽商银行	60360107042617283	系公积金卡
9	张结魁	光大银行	9003053001989729	系睡眠卡，报告期内无交易记录
		交通银行	6222600210014819513	系睡眠卡，报告期内无交易记录
		徽商银行	6217751210001273416	系公积金卡
10	王奇	农业银行	6228230665423554966	系睡眠卡，报告期内无交易记录
			6228483160214892514	
			9559980660464822114	
		徽商银行	60360107056219885	系公积金卡
11	卢秀良	邮储银行	6221883610009675715	系睡眠卡，报告期内无交易记录
		徽商银行	60360107056219489	系公积金卡
12	宋波	交通银行	6222600250004354584	系睡眠卡，报告期内无交易记录
		徽商银行	1020601011001031506	系公积金卡
13	李维涛	徽商银行	102601011001029360	系睡眠卡，报告期内无交易记录
			60360107056219687	系公积金卡
			6228770020001140364	系睡眠卡，报告期内无交易记录
14	范冰之	徽商银行	6228770010019513041	系公积金卡
15	周苗苗	农业银行	6228272001223481177	全部逐笔核查，共计 29 笔，单笔均未

				超过 1,000 元，均为个人消费
			6230520660008742370	系休眠卡，报告期内无交易记录
		建设银行	6217001630057685031	全部逐笔核查，共计 126 笔，单笔均未超过 500 元，均为个人消费
			6217001630013445264	全部逐笔核查，共计 2 笔，为银行短信费支出
16	王雪	中国银行	6216606300007581331	系子女高中学费卡，全部逐笔核对，共计 36 笔，单笔均未超过 2,000 元
			622031302005458630	全部逐笔核查，共计 10 笔交易，单笔金额较小，均为个人消费支出
		邮储银行	603724027228490430	系早期缴纳新农保开立的存折，报告期内无交易记录

注：周苗苗系 2019 年 7 月大学毕业，2020 年 5 月入职晶奇网络，2021 年 3 月从晶奇网络离职。

保荐人、申报会计师对自然人报告期内银行流水全部逐笔核查，并对 5 万元及以上的全部银行流水逐笔询问款项用途并记录、核对，提供相应客观证据佐证，不存在选择性核查的情形。

对报告期内实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员各自名下银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，并取得了相关自然人出具的已提供全部银行存款账户完整性的承诺。本次补充将上述自然人存在的公积金卡、医保卡、休眠卡、存折、ETC 卡等纳入核查范围。保荐人、申报会计师对上述自然人新增的银行卡流水进行逐笔核查，不存在大额或频繁取现、大额支付的情形，亦不存在与发行人客户、供应商及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员往来的情形。

保荐人、申报会计师对报告期内自然人全部银行卡流水进行逐笔核查，部分自然人账户大额取现或大额支付均具有合理用途，能够提供购房合同、房产证明、往来款记录、支付凭证等客观证据予以核实，不存在频繁取现的情形，亦不存在与发行人客户、供应商及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员往来的情形。

三、补充说明对发行人及子公司核查标准为 50 万元的合理性，是否充分考虑中小客户较多、100 万以下客户销售占比超过 30%且平均销售金额低于 50 万元、采购规模大小（低于 50 万元的采购占比）等因素，是否存在选择性核查的情形，是否考虑可能存在大额交易拆分成多笔交易（且每笔均低于 50 万元）的情形，请适当降低标准补充核查

保荐人、申报会计师对发行人及子公司各报告期内的所有已开立银行账户交易流水明细，选取其中大额交易（核查标准为单笔50万元人民币）并分层随机抽取部分金额较小交易进行核查，对于50万元人民币及以上为逐笔核查，对于50万元以下采用分层随机抽样方法，随机抽样过程中已考虑中小客户较多、100万元以下客户销售占比超过30%且平均销售金额低于50万元、采购规模大小等因素。另外，2018年度、2019年度和2020年度资金流入方向核查比例分别为80.21%、76.21%和77.37%，资金流出方向核查比例分别为84.15%、76.00%和82.49%，核查比例均高于75%，能有效保证核查标准的合理性，不存在选择性核查的情形。

为进一步提高核查的完整性和全面性，同时考虑可能存在大额交易拆分成多笔交易的情形，降低核查标准为20万元，并对同一时间段同一交易对手的多笔较小金额合并考虑进行补充核查。包括核对银行日记账、抽取记账凭证、银行回单及对应业务合同或相关文件等资料，核查其业务真实性及发行人账务处理的准确性，报告期内具体核查情况如下：

项目	分层	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
		资金流入	资金流出	资金流入	资金流出	资金流入	资金流出
核 查 数 量 (笔 数)	20 万元及以上	193	147	179	145	146	152
	5-20 万元 (含 5 万)	325	321	314	305	70	69
	5 万元以下	944	742	876	921	260	167
	小 计	1,462.00	1,210.00	1,369.00	1,371.00	476	388
核 查 金 额 (万 元)	20 万元及以上	16,018.18	13,882.09	17,359.88	16,416.35	14,378.61	20,784.55
	5-20 万元 (含 5 万)	3,080.87	3,005.15	2,961.68	2,746.25	796.15	1,051.64
	5 万元以下	2,056.18	1,579.57	1,562.83	1,597.19	118.35	90.31
	小 计	21,155.22	18,466.82	21,884.39	20,759.80	15,293.12	21,926.50
银行流水总额 (万元)		25,796.15	22,256.12	24,770.96	22,907.53	18,771.78	25,608.72
核 查 比 例		82.00%	82.97%	88.35%	90.62%	81.47%	85.62%

注：上表银行流水总额中已剔除协定存款及母子公司内部往来款项。

四、补充说明“借支”的具体含义，对发行人大额现金借支用于发放 2016 年年年终奖真实性的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

“2017年1月借支200万元，2017年3月借支50万元”系发行人从公司银行账户取现由人事部门负责人以借支备用金的形式用于支出发放2016年计提的年终

奖，上述现金发放年终奖涉及公司员工310人，公司已按照权责发生制原则进行了相关成本费用核算。

1、核查方法及核查程序

(1) 查阅现金借支记账凭证及相应附件，核查审批流程、员工发放明细是否存在异常；

(2) 查阅发行人银行账户资金流水，与银行日记账等资料进行比对；

(3) 访谈发行人管理层、财务总监现金借支的具体原因，判断其合理性；

(4) 查阅公司个人所得税代扣代缴完税凭证、高新区税务局出具的关于已履行个人所得税代扣代缴的证明，核查现金发放年终奖与个人所得税缴纳的匹配情况；

(5) 访谈领取现金年终奖的在职员工，核查大额现金取现发放年终奖的真实性。

2、核查比例

保荐人、申报会计师对领取现金年终奖部分员工进行访谈确认，核查金额合计187.81万元，占现金发放年终奖金额的75.12%，涉及员工170人，占现金发放年终奖总人数的54.84%。

3、核查结论

保荐人、申报会计师认为：发行人2017年度大额现金借支用于发放2016年年年终奖真实。

五、补充说明惠州项目收入和成本的真实性、准确性和完整性，是否具有商业实质，针对惠州项目的相关情况，中介机构是否考虑扩大资金流水核查范围，相关核查的充分性；补充说明发行人分红款项的主要流向，相关银行账户是否与发行人客户、供应商及其实控人、关键管理人员存在资金往来，若存在，请说明原因及合理性

(一) 补充说明惠州项目收入和成本的真实性、准确性和完整性，是否具有商业实质，针对惠州项目的相关情况，中介机构是否考虑扩大资金流水核查范围，相关核查的充分性

1、补充说明惠州项目收入和成本的真实性、准确性和完整性，是否具有商业实质

报告期内，公司惠州地区项目收入和成本情况具体如下：

单位：万元

年度	项目	业务类型	客户	收入金额	成本金额
2020年	广东省一站式民政项目	运维及技术服务	惠州市退役军人事务局、仲恺高新技术开发区社会事务局等	5.92	0.64
2019年	广东省一站式民政项目	运维及技术服务	惠州市仲恺高新技术开发区社会事务局等	3.02	0.67
2018年	惠州工程技术学校物联网应用技术和云机房实训室建设项目	系统集成	惠州工程技术学校	512.84	271.24
	惠州工程技术学校智慧校园平台建设采购项目	软件产品	惠州工程技术学校	407.76	190.32
	惠州工程技术学校智慧校园教育信息化采购项目	系统集成	惠州工程技术学校	397.90	195.65
	广东省一站式民政项目	运维及技术服务	惠州市仲恺高新技术开发区社会事务局等	1.51	0.25

注：惠州工程技术学校是广东省人民政府批准成立的公办普通高等院校。

(1) 保荐人、申报会计师，针对上述惠州地区项目收入真实性、准确性和完整性，主要执行如下核查程序：

①登录广东省教育厅官网，查询惠州工程技术学校设置申请表决议结果的公示；登录学校官网，了解学校基本情况；

②查阅惠州工程技术学校项目的招标文件、合同、发票、验收报告等资料，以验证收入的真实性、准确性；

③检查惠州工程技术学校项目的回款单据，回款方为惠州工程技术学校，截止2020年末，项目款已全部收讫；

④向惠州工程技术学校独立发函，函证项目名称、合同金额、累计回款金额、验收时间，回函信息相符以验证收入的真实性、准确性和完整性；

⑤实地走访惠州工程技术学校，访谈学校实训中心主任，询问交易内容、与公司是否存在关联关系，是否与发行人以及发行人董事、监事、高级管理人员存在关联关系以及资金往来等信息，并确认双方不存在利益输送的安排，访谈无异常以验证收入的真实性、准确性和完整性；

⑥访谈发行人高管及财务总监，了解项目交易背景，是否具有商业实质，以验证交易收入真实性。

(2) 保荐人、申报会计师，针对上述惠州地区项目成本真实性、准确性和完整性，主要执行如下核查程序：

①了解、评价和测试与采购及成本核算相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

②获取了发行人惠州工程技术学校项目采购明细表，查阅主要材料的采购合同、订单、采购入库单据及付款凭证等；

③访谈发行人的采购负责人，了解发行人与惠州工程技术学校项目主要供应商的合作模式、定价方式及定价原则、结算模式和信用政策、与主要供应商是否存在关联关系等；

④获取并检查惠州工程技术学校项目招标文件，对照检查文件中采购项目内容与实际采购明细不存在明显差异；

⑤在国家企业信用信息公示系统、企查查查询了惠州工程技术学校项目主要材料供应商的工商登记信息，了解其成立时间、注册资本、股东及高管等信息，核实与公司是否存在关联关系等；结合公司董监高、关键管理人员银行账户流水检查，未发现其资金流水与上述供应商及其股东、高管存在交叉往来；

⑥对惠州工程技术学校项目主要材料供应商进行访谈及函证，访谈及函证采购金额占该项目材料采购金额的94.65%；

⑦检查惠州工程技术学校项目人工考勤记录、差旅报销凭证等，核实相关成本、费用的完整性；

⑧核查发行人董事、副总经理卢栋梁分红款的主要去向，检查卢栋梁姐姐卢竹娥还款记录以验证分红款去向的真实性；

⑨实地访谈卢栋梁姐姐卢竹娥、其配偶胡旭明及其控制的企业惠州市致学实业有限公司，确认其与惠州工程技术学校及该项目供应商不存在关联关系、疑似关联关系或可能造成的利益倾斜的其他关系。

⑩实地访谈葫芦电子及实际控制人熊启兵及配偶胡秀梅，获取并核查了其银行账户资金流水。

经核查，惠州工程技术学校系发行人2018年通过公开招标方式获取的客户，

主要为其提供智慧校园系统，相关合同或订单均系发行人与客户基于真实交易目的而订立，均具有商业实质，符合发行人实际经营情况；葫芦电子与发行人之间交易真实、准确，其与发行人客户、供应商及其实控人、关键管理人员不存在异常资金往来。

2、针对惠州项目的相关情况，中介机构是否考虑扩大资金流水核查范围，相关核查的充分性

针对惠州项目的相关情况，中介机构扩大资金流水核查范围，相关核查充分，详见本题回复之“八、结合上述情况说明资金流水核查是否存在核查范围过小、账户清单不完整或重要性不够的情形”。

（二）补充说明发行人分红款项的主要流向，相关银行账户是否与发行人客户、供应商及其实控人、关键管理人员存在资金往来，若存在，请说明原因及合理性

报告期内，公司实施一次现金分红，具体情况如下：

公司2017年年度权益分派方案为：以公司现有总股本47,100,000股为基数，向全体股东每10股派2.00元（含税）。并于2018年5月28日在全国中小企业股份转让系统披露《安徽晶奇网络科技有限公司2017年度权益分配实施公告》，2018年6月合计发放分红款942.00万元。

单位：万元

序号	姓名	分红金额	主要用途和流向
1	冷浩	304.54	1、2018年11月和12月分两笔共借给朋友孟*宝200万元，用于创办临泉县田桥文承小学（田桥文承小学实控人王*芝系孟*宝母亲），于2019年11月归还100万元，并每月支付利息； 2、偿还每月信用卡，从获得分红款到2018年底，共计偿还信用卡21.98万元； 3、2018年8月借给朋友孙*贝10万元，该笔借款于当月归还； 4、通过微信购买理财通10万元； 5、家庭消费支出
2	李友涛	59.21	2018年7月偿还卢*梁借款65万元，该笔借款于2016年6月借入，用于购买房产
3	卢栋梁	199.26	1、系2018年10月借给姐姐卢*娥58万元，获取卢*娥该时间段资金流水，主要用于个人资金周转，该笔借款于

			2018年10月和11月分两笔全部归还； 2、2018年11月借给朋友周*200万元，周*系安徽祥地投资有限公司股东，主要从事于工程项目等业务，核查周*该时间段资金流水，主要用于公司资金周转，资金周转对象与晶奇网络及公司董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、客户、供应商不存在关联关系和疑似关联关系，该笔借款和利息于2020年8月全部归还
4	刘全华	98.63	1、2018年11月购买家具13.76万元； 2、2018年12月偿还房贷43.04万元； 3、从获得分红款到2018年底，偿还信用卡6.62万元； 4、家庭消费支出
5	张结魁	34.00	1、2018年8月偿还肥西农商行信用贷6.80万元； 2、2018年8月购买招商银行理财7.00万元； 3、2018年9月偿还肥西农商行信用贷5.90万元； 4、其余部分用于家庭日常开支
6	吴有青	36.00	1、2018年7月约定转存为定期存款20万元； 2、2018年8月约定转存为定期存款3万元； 3、2018年9月约定转存为定期13万元
7	宋波	56.81	2018年7月全部用于向二手房房主孙*华购买二手房
8	云康合伙	51.60	云康合伙系员工持股平台，获得分红款后按合伙份额进行分配，其中获取分红款达到5万元及以上的员工有王奇获得9.93万元、卢秀良9.89万元、魏灵峰6.22万元、郑哲5.79万元。通过核查上述四人银行流水，其中：王奇2018年6月通过支付宝购买理财6万元，其余用于日常开支；卢秀良2018年7月偿还产*华借款5万元，其余用于日常支出；魏灵峰主要用于日常支出；郑哲2018年7月通过支付宝购买理财5万元
合计		840.05	—

注：1、本次分红款系公司通过中国证券登记结算有限责任公司北京分公司委派；
2、剩余102万元分红款系安元基金、磐磐投资、紫煦投资和兴泰光电外部投资机构分红款。

经核查，相关银行账户与发行人客户、供应商及其实控人、关键管理人员不存在资金往来。

六、补充说明发行人、实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户是否存在大额取现、大额支付等情形，对手方情况，款项的主要用途及合理性，是否存在客观证据予以核实

对于前述核查范围内银行账户资金流水单笔或连续取现金额大于5万元、关联自然人单笔或连续多笔累计金额大于5万元、关联法人单笔或连续多笔累计金

额大于20万元的交易作为大额标准进行了逐一核查。

1、大额取现情况

(1) 报告期内，公司不存在大额取现情形。

(2) 报告期内，实际控制人及其控制的企业、董监高、其他关键人员银行账户存在大额取现的情形如下：

单位：万元

主体	时间	取现金额	资金往来背景	依据
冷浩	2018.11.20	100.00	系 2018 年 11 月和 12 月分两笔共借给孟*宝 100 万元，用于创办临泉县田桥文承小学（田桥文承小学实控人王*芝系孟*宝母亲），于 2019 年 11 月归还 100 万元，并每月支付利息	1、在中国社会组织政务服务平台查询田桥文承小学社会组织信息，通过访谈确认王*芝与孟*宝之间亲属关系； 2、获取孟*宝该时间段资金流水，核查给田桥文承小学的转账记录； 3、核查了孟*宝还款记录； 4、访谈确认
	2018.12.11	100.00		
	2019.12.12	7.00	家庭支出	访谈确认
卢栋梁	2020.4.20	40.00	朋友借款	该笔取现系借款给朋友许*锋，该笔借款于 2020 年 8 月归还，核查借款协议、还款记录及对手方信息，并访谈确认
刘全华	2019.5.17	5.15	家庭支出	系老家盖祠堂，每家分担支付金额，访谈确认
张结魁	2020.12.20	7.50	赡养父母支出	由于父母年龄较大，习惯使用现金，访谈确认
吴有青	2018.7.27	7.50	子女教育支出和赡养父母支出	系孩子就读私立学校，缴纳学费及学杂费 2.5 万元，剩余款项系赡养父母支出，由于父母年龄较大，习惯使用现金，并访谈确认
李维涛	2018.7.8	9.60	个人消费	访谈确认
	2019.11.8	6.00		
王雪	2019.11.16	90.00	朋友借款	系借款给朋友刘*霞用于临时周转，于 2019 年 11 月 20 日归还。检查入账和还款记录并访谈确认
	2019.11.22	7.99	赡养父母支出	由于父母年龄较大，习惯使用现金，访谈确认

除上述情形外，发行人、实控人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行账户不存在大额取现的情形。

2、大额支付情况

(1) 公司及其子公司

报告期内，发行人及其子公司、分公司除与客户或供应商的正常往来、公司及其子公司之间相互转账情形和购买理财产品外，公司不存在异常大额支付的情况。

(2) 实际控制人大额支付情况

报告期内，公司实际控制人冷浩及配偶王雪除个人账户相互转账等情形外，存在大额支付情况如下：

单位：万元

姓名	时间	对手方信息	金额	对方身份	款项用途	核查依据
冷浩	2018年8月	孙*贝	10.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款于2018年8月归还，核查交易记录及对手方信息，访谈确认
	2018年8月	POS交易	12.50	—	家庭支出	访谈确认
	2019年7月	王*涛	8.50	汽车销售公司老板	购车款	系从六安鑫裕汽车销售公司购买二手宝马mini，核查交易记录及对手方信息，获取购买合同，访谈确认
	2020年4月	冷*稳	10.00	亲戚	亲戚借款	系亲戚借款，该笔借款与2020年4月归还，核查交易记录及对手方信息，访谈确认
	2020年6月	北京远大谢尔比贸易有限公司	115.38	汽车贸易	购车款	系从北京远大谢尔比贸易有限公司购买福特猛禽750，其中裸车93.81万元，税费21.57万元，核查交易记录及对手方信息，获取购车发票，访谈确认
王雪	2018年2月	孟*宝	98.00	朋友	朋友借款	报告期内与孟*宝发生多笔资金拆借，主要系孟*宝用于创办临泉县田桥文承小学使用。报告期内王雪拆借给孟*宝合计430.20万元，孟*宝偿还金额合计434.90万元，其中自2019年11月起每月定期支付本金及利息。核查交易记录及对手方信息，访谈确认
	2018年8月		29.40			
	2018年11月		9.80			
	2019年4月		97.00			
	2019年5月		49.00			
	2019年9月		47.00			
	2019年11月		100.00			

	2018年8月	POS交易	7.83	—	家庭支出	系家庭消费,用于购买衣服、女包等,核查交易记录并实物拍照,访谈确认
	2019年5月	冷*功	10.00	伯父	购买保险	系给亲戚购买养老保险,获取保险支付凭证,核查交易记录及对手方信息,访谈确认
	2019年5月	杨*艳	5.00	朋友	朋友借款	系朋友借款,该笔钱用于个人日常开支,核查交易记录及对手方信息,访谈确认
	2019年8月	张*兰	8.80	母亲	购买保险	系给母亲购买保险,获取保险支付凭证,核查交易记录及对手方信息,访谈确认
	2019年7月	储*	9.80	朋友	朋友借款	系朋友借款,该笔借款用于个人日常开支,核查交易记录及对手方信息,访谈确认

(3) 实际控制人控制的其他企业大额支付情况

云康合伙系实际控制人冷浩控制的其他企业,为员工持股平台,除2018年度支付分红款外,不存在其他大额支付的情形。

(4) 董监高、其他关键人员大额支付情况

保荐人、申报会计师获得了发行人董事(不含非独立董事)、监事、高管、财务经理、出纳等关键岗位人员银行流水,除购买理财产品及炒股、偿还银行贷款外,个人账户、家庭内部转账外,发生大额支出如下表所示:

单位:万元

姓名	时间	对手方信息	金额	对方身份	款项用途	核查依据
李友涛	2018年2月	卢*梁	30.00	朋友	偿还借款	系偿还朋友借款,该笔借款于2016年6月借入,用于购买房产,核查交易记录及对手方信息,获取购房合同及支付凭证,访谈确认
	2018年7月		65.00			
	2019年5月	*静	5.00	朋友	朋友借款	系朋友借款,该笔借款用于个人日常开支,核查交易记录及对手方信息,并访谈确认
	2019年6月	*玮	10.00	朋友	朋友借款	系朋友借款,该笔借款于2019年8月偿还,核查交易记录及对手方信息,访谈确认
刘全华	2019年7月	*云	20.00	朋友	朋友借款	系朋友借款,该笔借款于2019年8月归还,核查交易记录及对手方信息,并访谈确认
卢栋梁	2018年4月	友邦保险	5.40	保险公司	购买保险	系购买保险,获取保险合同及保单,核查交易记录及对手方信息,并访谈确认
	2018年5月	王*	25.00	朋友	朋友借款	系朋友借款,该笔借款于2018年9月归还,核查交易记录及对手方信息,并访谈确认

2018年5月	叶*文	20.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款于2018年7月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2018年7月	叶*结	20.00	亲戚	借款	系亲戚借款，该笔借款于2019年5月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2018年9月	王*	21.00	烟酒店老板	购买酒水	系在长源楚汉烟酒购买酒水用于个人消费和存酒，实地走访并拍照个人存酒，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2018年10月	卢*娥	58.00	亲戚	亲戚借款	系2018年10月借给姐姐卢*娥58万元，获取卢*娥该时间段资金流水，主要用于个人资金周转，该笔借款于2018年10月和11月分两笔全部归还
2018年11月	周*	200.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，周*系安徽祥地投资有限公司股东，主要从事于工程项目等业务，核查周*该时间段资金流水，主要用于资金周转，资金周转对象与晶奇网络及公司董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、客户、供应商不存在关联关系和疑似关联关系，该笔借款本金和利息于2020年8月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2018年11月	候*	11.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款用于家庭支出，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2019年3月	叶*文	10.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款于当月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2019年3月	吕*	20.00	朋友	归还借款	系归还朋友2016年6月借款35万元，本次偿还30万元，剩余5万元于2019年8月份偿还，核查交易记录及对手方信息，访谈确认
2019年5月		10.00			
2019年5月	友邦保险	5.40	保险公司	购买保险	系购买保险，获取保险合同及保单，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2019年5月	叶*金	5.00	亲戚	亲戚借款	系亲戚借款用于老家买房，取得购房合同和购房发票，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2019年6月	江*洲	6.00	花店老板	家庭支出	系购买盆景，实地走访并拍照，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2019年6月	韦*文	60.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款于2019年9月和12月分2次归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
2019年8月	吕*	5.00	朋友	归还借款	系归还朋友2016年6月借款35万元，本次偿还剩余5万元，核查交易记录及对手方信息，访谈确认
2019年9月	卢*娥	50.00	亲戚	归还借款	系偿还姐姐借款。主要系2019年6月韦*文向卢栋梁借款60万元，卢栋梁向姐姐借款50万元用于借给韦*文，待韦*文2019年9月偿还卢栋梁借款后，卢栋梁归还该笔借款，核查交易记录及对手方信息，访谈确认
		24.00		亲戚借款	系姐姐借款，主要用于资金周转，该笔借款于2020年1月归还，核查交易记录及对手方信息，访谈确认

	2019年9月	史*	10.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款于2020年9月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2019年9月	陆*平	130.00	房东	购房款	系购买二手房，取得购房合同、房产证并核查交易记录及对手方信息，访谈确认
	2019年10月		50.00			
	2020年2月	产*淼	25.00	亲戚	亲戚借款	系亲戚借款，该笔借款于2020年10月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年3月	易*勇	55.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款于2020年9月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年3月	卢*娥	100.10	亲戚	归还借款	系偿还姐姐借款，该笔借款于2020年1月和2月分别借入，其中25万元用于借给亲戚产*淼，其余部分用于买卖股票和投资理财，待理财产品到期后归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年4月	周*华	10.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款用于家庭支出，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年5月	友邦保险	5.40	保险公司	购买保险	系购买保险，获取保险合同及保单，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年7月	许*锋	181.40	朋友	朋友借款	系朋友借款，于2020年8月全部归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年9月	周*	100.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，周*系安徽祥地投资有限公司股东，主要从事于工程项目投资等业务，该笔借款用于该公司资金周转，并于2020年10月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年10月		100.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，周*系安徽祥地投资有限公司股东，主要从事于工程项目投资等业务，该笔借款用于该公司资金周转，该笔借款于2020年11月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年10月	袁*静	40.00	朋友	朋友借款	系朋友借款用于购买房产，取得购房合同、支付凭证，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年11月	周*	100.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，周*系安徽祥地投资有限公司股东，主要从事于工程项目投资等业务，该笔借款用于该公司资金周转，该笔借款于2021年2月偿还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
张结魁	2019年6月	李*和	30.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款于2019年7月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2019年7月	虞*旺	30.00	朋友	偿还借款	系偿还朋友借款，该笔借款于2019年6月借入，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2019年8月	*云	20.00	朋友	偿还借款	系偿还朋友借款，该笔借款系2019年6月借入，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年12月	程*敏	30.00	朋友	偿还借款	系偿还朋友借款，该笔借款系2020年12月借入，用于偿还到期信用贷，待信用贷还清后，重新贷出归还朋友，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认

吴有青	2018年9月	吴*青	8.00	亲戚	偿还借款	系偿还亲戚借款，该笔借款系2016年4月借入，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2018年10月	吴*青	5.00	亲戚	偿还借款	
宋波	2018年6月	孙*华	59.50	房东	购房款	系购买二手房，取得购房合同、房产证、支付凭证，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2019年2月	*越	25.00	亲戚	归还借款	系偿还亲戚借款，该笔借款系2016年6月借入，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
郑哲	2018年12月	POS交易	16.37	—	购车款	购买大众车，取得购车发票和行驶证，并访谈确认
	2019年7月	POS交易	12.88	—		购买丰田车，取得取得购车发票和行驶证，并访谈确认
王奇	2018年3月	合肥万科瑞祥地产有限公司	78.98	地产公司	购房款	取得商品房网上认购备案确认单及支付凭证，并访谈确认
	2019年1月	周*华	5.00	亲戚	归还借款	归还亲戚借款，该笔借款于2018年3月借入，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2019年6月	周*女	10.00	母亲	赡养父母	系赡养父母，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年4月	*茹	8.00	妹妹	亲戚借款	系妹妹借款，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
盛争	2019年12月	阳耀光城房地产开发公司	82.14	地产公司	购房款	系购房款，取得购房合同，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年1月	*玲	10.00	亲戚	归还借款	归还亲戚借款，该笔借款于2019年12月借入，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
卢秀良	2018年1月	张*隆	10.30	亲戚	归还借款	系偿还2017年11月借款，核查了交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2018年2月	*翔	5.00	亲戚	亲戚借款	系亲戚借款用于房屋装修，核查了交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2018年4月	产*华	10.00	朋友	归还借款	系偿还2018年3月份朋友借款30万元，本次偿还20万元，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2018年5月	产*华	10.00	朋友	归还借款	
	2018年6月	黄*月	5.00	亲戚	归还借款	系偿还2017年11月借款，核查了交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2018年6月	产*华	5.00	朋友	归还借款	系偿还2018年3月份朋友借款30万元，本次偿还剩余款项10万元，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2018年7月	产*华	5.00	朋友	归还借款	

	2019年4月	汪*琴	10.00	朋友	朋友借款	系朋友借款，该笔借款于2019年7月和8月分别偿还1万元，核查了交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年1月	张*隆	25.00	亲戚	亲戚借款	系亲戚借款并于当月归还，核查了交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年1月	卢*梁	20.00	亲戚	归还借款	系偿还亲戚借款，该笔借款系2015年9月借入，核查借款协议、交易记录及对手方信息，并访谈确认
李维涛	2018年7月	POS交易	60.00	—	购房款	系购房款，获取购房合同，核查交易记录，并访谈确认
刘卫	2020年3月	王*	45.00	朋友	归还借款	系归还朋友借款，该笔借款系2019年6月、7月和11月共计借入50万元，并于当年度投资理财，2020年度理财产品到期后归还45万元，剩余5万于2020年8月归还，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年4月	李*政	8.30	朋友	归还借款	系归还朋友借款，该笔借款系2020年3月借入，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年8月	王*	5.00	朋友	归还借款	系归还朋友剩余借款，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
	2020年8月	柳*娥	10.00	岳母	赡养父母	系赡养父母，核查交易记录及对手方信息，并访谈确认
范冰之	2019年9月	周*筱	9.70	朋友	朋友借款	系朋友借款，于2020年11月归还，核查交易记录及对手方信息，获取还款记录，并访谈确认

公司董事、监事、高管及关键岗位人员大额支付主要用于购买房产、购买汽车、亲友往来、个人消费等情况，与其收入水平相匹配，具有合理性，能够提供购房合同、房产证明、往来款记录、支付凭证等客观证据予以核实。

七、补充说明各类资金流水核查的异常标准、确定依据及其合理性

（一）各类资金流水核查的异常标准及确定依据

1、发行人及其子公司资金流水核查的异常标准及确定依据

（1）发行人大额资金往来与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

（2）发行人与实际控制人、董事、监事、高管等存在除发放工资外的资金往来，且无合理解释；

（3）发行人与关联方之间存在大额资金往来，且未说明资金来源或用途的，或无合理解释；

(4) 发行人存在大额或频繁取现、存现的情形，且无合理解释；

(5) 发行人存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，且相关交易的商业合理性存在疑问；

(6) 发行人同一账户或不同账户存在日期、金额相近、交易对手相同的大额资金进出，且无合理解释；

(7) 发行人利用员工或其他体外个人账户进行货款收支；

(8) 发行人存在未记账的银行流水；

(9) 其他核查人员根据职业判断认为异常的情形。

2、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员及关联方资金流水核查的异常标准及确定依据

(1) 与发行人客户、供应商存在资金往来；

(2) 与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形；

(3) 存在频繁大额存现、取现，或短期内多次与相同交易对手发生资金往来且无法合理解释的情形；

(4) 实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员及关联方之间存在大额资金往来，且无合理解释的情形。

(5) 其他核查人员根据职业判断认为异常的情形。

(二) 各类资金流水核查的异常标准的合理性

上述各类资金流水核查的异常标准的确定系基于《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54，同时关注是否存在代垫成本费用、体外资金循环、资金占用等异常情况，具有合理性。

八、结合上述情况说明资金流水核查是否存在核查范围过小、账户清单不完整或重要性不够的情形

根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54相关规定，保荐人、申报会计师资金流水核查范围包括发行人及其子公司、实际控制人及其控制的其他企业、董事（非独立董事）、监事、高级管理人员、关键人员银行账户流水。

针对发行人及其子公司银行流水，保荐人、申报会计师根据其开户清单、企业信用报告获取全部银行账户流水，并根据交叉追踪各银行账户之间发生的交易

流水进一步确认完整性。

针对自然人银行账户流水，因自然人无开户清单等能够确认其银行账户数量的证明材料，保荐人、申报会计师根据其提供银行账户流水进行交叉追踪核查，并实地走访开户银行确认其开立情况，确认账户完整性。中介机构陪同自然人走访工商银行、中国银行、建设银行、农业银行、交通银行、邮政储蓄银行、招商银行、华夏银行、兴业银行、光大银行、中信银行、浦发银行、平安银行、民生银行、浙商银行、徽商银行等银行，本次补充将上述自然人存在的公积金卡、医保卡、休眠卡、存折、ETC卡等纳入核查范围，并对本次新增银行流水进行逐笔核查。经核查，上述补充核查银行账户与发行人及其子公司银行账户不存在异常大额资金往来、大额频繁存取现和与发行人关联方、客户、供应商存在资金往来的情形。

同时，为进一步扩大董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员资金流水核查范围，新增董事及高管配偶、采购部门负责人、行政部司机、董事长秘书等，并由中介机构陪同上述人员走访工商银行、中国银行、建设银行、农业银行、交通银行、邮政储蓄银行、招商银行、华夏银行、兴业银行、光大银行、中信银行、浦发银行、平安银行、民生银行、浙商银行、徽商银行等银行打印报告期银行流水，具体情况如下：

序号	姓名	身份	账户开户行	账户数量 (个)
1	赵云	李友涛配偶	建设银行、交通银行、农业银行、	4
2	李金金	卢栋梁配偶	交通银行、徽商银行、工商银行、 农业银行、招商银行	6
3	程艳敏	刘全华配偶	徽商银行、中国银行、农业银行、 光大银行、招商银行	5
4	王晓蓓	宋波配偶	光大银行、工商银行、建设银行、 中国银行、中信银行	5
5	赵玮	张结魁配偶	交通银行、徽商银行、工商银行、 中国银行	4
6	姚成立	吴有青配偶	工商银行、建设银行、中国银行、 农业银行	6
7	时维维	采购部门负责人	邮储银行、建设银行、杭州银行、 招商银行、工商银行	5
8	徐文杰	行政部司机	工商银行、徽商银行、建设银行、 交通银行、农业银行	5

9	徐志鹏	行政部司机	工商银行、徽商银行、邮储银行、农业银行	3
10	张清仪	总经办员工	徽商银行、工商银行、浦发银行	3

保荐人、申报会计师对上述补充自然人报告期内银行流水全部逐笔核查，经核查，上述补充自然人银行账户与发行人及其子公司银行账户不存在异常大额资金往来、大额频繁存取现和与发行人关联方、客户、供应商存在资金往来的情形。

综上，保荐人、申报会计师根据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54相关规定核查发行人及其子公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水，不存在资金流水核查范围过小，账户清单不完整或重要性不够的情形。

九、说明资金流水核查程序的规范性、完整性，获取证据的充分性

保荐人、申报会计师依据《内部会计控制规范—货币资金》、《中国注册会计师审计准则》和《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54要求，对发行人资金流水进行核查，核查程序执行规范、核查范围完整。

保荐人、申报会计师按照上述规定，获取了充分的证据，主要具体如下：

- （1）发行人的《营运资金管理制度》、《费用管理制度》等资金相关的内部控制制度；
- （2）发行人银行账户开户清单、企业信用报告；
- （3）发行人报告期内银行账户流水、现金日记账、银行日记账等；
- （4）发行人报告期内所有银行询证函回函；
- （5）实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员及相关亲属合计34家法人或自然人所有银行流水；
- （6）上述人员关于提供银行账户完整性承诺函；
- （7）公司独立董事出具的不存在与发行人客户、供应商及其他关联方存在资金交易或其他利益安排的承诺函；
- （8）发行人大额、异常资金流水获取了相关记账凭证、合同、银行回单等；
- （9）实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员大额、异常资金流水获取了相关人员访谈记录、交易凭证等资料；
- （10）国家税务总局合肥高新技术产业开发区税务局出具的关于安徽晶奇网

络科技股份有限公司自2017年01月01日起，已履行个人所得税代扣代缴义务，未发现未按税法规定代扣代缴个人所得税的情形，不存在税务机关行政处罚记录的证明。

十、请相关内核及质控部门说明针对项目组就资金流水等执行核查工作的充分性和有效性所履行的质量控制工作及相关的质控结论

(一) 保荐机构质量控制工作及相关的质控结论

1、保荐机构内核及质量控制部门通过现场检查的形式，针对项目组就资金流水相关核查工作执行了如下质量控制工作：

(1) 保荐机构内核及质控部门通过现场核查的形式，查阅了项目组对资金营运循环穿行测试和控制测试相关底稿；查阅了项目组获取的发行人银行账户开户清单、企业信用报告、银行询证函、资金流水核查凭证和国家税务总局合肥高新技术产业开发区税务局出具的个人所得税代扣代缴合法合规证明；查阅了项目组获取的发行人及其子公司银行日记账，发行人及其子公司、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金银行流水，以及项目组对银行流水的核查记录和相关客观证据

(2) 保荐机构内核部门在问核会上对项目保荐代表人就发行人资金流水核查工作进行了问核。

(3) 保荐机构内核小组以内核会议的形式审核了本项目的申报材料，对相关问题进行了集中讨论，并以投票方式对本项目进行表决，形成内核意见，要求项目组对会议关注事项进行落实、回复。

(4) 保荐机构内核及质控部门审阅了项目组提交的历次对外报送文件及相关材料，对申报材料中有关银行流水核查进行了审阅、问询和讨论，历次申报文件均需履行内核程序后方可对外报出。

(5) 要求项目组及时报告证券监管机构出具的各类书面意见和要求，视情况参与监管机构的沟通。

(6) 保荐机构内核及质控部门审阅了项目组提交的本轮问询回复文件，就相关事项与项目组进行了沟通及问询，并审阅了本次反馈回复中，补充打印的开启清单、银行流水，核查记录和客观证据。

2、保荐机构内核及质控结论

综上，保荐机构质控部门通过对本项目实施过程管理及控制，内核部门介入主要业务环节，对项目组就资金流水等执行核查工作的充分性和有效性进行了复核，已履行了必要的质量控制工作，相关底稿真实完整，项目组核查工作充分、有效，符合质量控制的相关规定。

(二) 申报会计师质量控制工作及相关质控结论

1、申报会计师质量控制工作

(1) 了解项目组执行的核查程序并复核相关工作底稿

关于报告期内发行人资金流水核查工作，项目组形成了资金营运流程内部控制测试工作底稿、货币资金实质性程序底稿及IPO资金流水核查专项底稿。质控部门复核了项目组执行的以下审计程序及相应的审计底稿：①对资金营运循环执行穿行测试和控制测试；②由审计人员独立获取企业信用报告、开户清单，验证发行人银行账户的完整性；③对发行人资金流水执行完整性测试，比对银行流水和银行日记账，核对交易对手、金额、交易事项等信息；④对发行人报告期内所有银行账户执行了函证程序；⑤对发行人报告期内银行日记账执行了凭证检查和截止性测试；⑥针对发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键人员及关联方银行流水执行了专项核查程序，主要包括：获取了上述相关人员银行账户提供完整性承诺函；陪同上述人员前往银行验证银行账户的完整性；交叉核对追查是否存在未打印银行账户；针对大额、异常银行流水询问相关人员具体事由，并检查了相应证据。

(2) 质量控制复核情况

资金流水核查程序，属于IPO申报审计重要专项核查事项，由事务所指派不参与该业务的项目质量控制部人员履行项目质量控制复核。主要复核项目经理、项目总监、项目合伙人的复核意见是否恰当，项目组是否按照项目经理、项目总监、项目合伙人的复核意见对反馈回复和工作底稿进行修改和补充完善；复核核查程序实施以及认为重要事项及重要的工作底稿，收集的证据是否充分恰当，以及由此得出的结论的恰当性。

2、申报会计师相关质控结论

综上，申报会计师质控部门认为，申报会计师项目组就资金流水等执行核查

工作充分、有效。

13、关于 2020 年业绩及审计截止日后财务信息

根据申报材料和审核问询回复：2020 年公司实现营业收入 20,453.46 万元，同比增长 28.91%；归属于母公司所有者净利润 6,231.62 万元，同比增长 61.42%；扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润 5,364.60 万元，同比增长 69.91%。

请发行人：（1）补充披露 2020 年净利润增幅大幅高于收入增幅的原因及合理性。

（2）补充披露 2021 年第一季度业绩（包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况、变动原因，发行人业绩是否存在下滑风险，如是，请充分揭示风险。

（3）按不同业务类型补充披露 2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化。

（4）补充说明发行人 2017 年以来净利润大幅增长的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、补充披露 2020 年净利润增幅大幅高于收入的原因及合理性

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“十七、审计截止日后财务信息及疫情影响”中补充披露如下：

5、2020 年净利润增幅大幅高于收入的原因及合理性

公司 2020 年收入、净利润等指标较 2019 年变化情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			2019 年度	
	金额	占营业收入比例(%)	增幅(%)	金额	占营业收入比例(%)

一、营业收入	20,453.46	100.00	28.91	15,866.04	100.00
二、营业成本	7,917.07	38.71	16.71	6,783.82	42.76
三、毛利额	12,536.39	61.29	38.03	9,082.22	57.24
四、期间费用	6,763.07	33.07	11.89	6,044.65	38.10
五、其他收益	1,901.49	9.30	2.64	1,852.56	11.68
六、信用减值损失	-608.82	-2.98	12.41	-541.62	-3.41
七、营业利润	6,816.43	33.33	65.40	4,121.29	25.98
八、所得税费用	629.60	3.08	144.42	257.59	1.62
九、净利润	6,180.80	30.22	59.60	3,872.57	24.41
十、归属于母公司所有者的净利润	6,231.62	30.47	61.42	3,860.54	24.33
十一、归属于母公司所有者的非经常性损益	867.02	4.24	23.29	703.26	4.43
十二、扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润	5,364.60	26.23	69.91	3,157.28	19.90

公司 2020 年营业收入增长幅度高于营业成本增长幅度。公司 2020 年软件产品收入为 10,002.30 万元，较 2019 年增长 48.92%；运维及技术服务收入为 6,477.12 万元，较 2019 年增长 22.23%；系统集成业务收入为 3,856.87 万元，较 2019 年增长 2.28%。2020 年，公司软件产品、运维及技术服务收入增幅较大且该类业务毛利率较高，公司毛利额较 2019 年增长 38.03%，毛利率由 57.24% 增长至 61.29%。

公司 2020 年毛利额增长幅度高于期间费用增长幅度。公司 2020 年销售费用、管理费用增长幅度与营业收入增长幅度基本一致；由于疫情的发生，研发费用-差旅交通费发生减少，研发费用总额与 2019 年基本持平；财务费用金额较低，对营业利润影响较小。2020 年，公司期间费用增长幅度低于毛利额的增长幅度，公司营业利润较 2019 年增长 65.40%，营业利润率由 25.98% 增长至 33.33%。

公司 2020 年所得税费用大幅增长，主要原因系 2020 年公司营业收入、利润总额较 2019 年增长较多，研发费用总额与 2019 年基本持平，但研发费用占比有所下降。由于所得税费用的大幅增长，2020 年公司净利润的增长幅度低于营业利润的增长幅度，为 59.60%，净利润率由 24.41% 增长至 30.22%。

综上，公司不断做大主营业务，提高软件产品等高毛利率的业务，毛利额大幅增长，由于期间费用增长幅度低于毛利额的增长，因此营业利润增长幅度高于营业收入的增长。

二、补充披露 2021 年第一季度业绩（包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况、变动原因，发行人业绩是否存在下滑风险，如是，请充分揭示风险

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“十七、审计截止日后财务信息及疫情影响”中补充披露如下：

6、2021 年第一季度业绩及同比变动情况、变动原因

2021 年一季度，公司经营业绩及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年一季度		2020 年一季度
	金额	变动比例	金额
营业收入	2,628.18	21.40%	2,164.82
归属于母公司所有者净利润	323.35	21.68%	265.73
扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润	196.32	56.93%	125.10

由上表可知，公司 2021 年第一季度营业收入同比增长 21.40%，公司收入增长主要系 2021 年一季度中石油技术服务收入增长；归属于母公司所有者净利润同比增长 21.68%，与营业收入增长幅度一致；扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润同比增长 56.93%。

公司主营业务稳定，业绩持续增长，不存在下滑风险。

三、按不同业务类型补充披露 2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化

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“十七、审计截止日后财务信息及疫情影响”中补充披露如下：

7、2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况

(1) 2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况

2021年1-3月，公司不同业务类型的收入较上年同期变动情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-3月	2020年1-3月	变动比例
主营业务收入	2,591.33	2,141.97	20.98%
其中：软件产品	990.55	825.66	19.97%
运维及技术服务	1,438.24	1,156.80	19.57%
系统集成	162.54	159.51	1.90%
其他业务收入	36.85	22.86	61.20%
营业收入	2,628.18	2,164.82	21.40%
归属于母公司所有者净利润	323.35	265.73	21.68%

由上表可知，公司2021年第一季度营业收入同比增长21.40%，其中软件产品收入990.55万元，同比增长19.97%，运维及技术服务收入1,438.24万元，同比增长19.57%，系统集成收入162.54万元，同比增长1.90%；归属于母公司所有者净利润323.35万元，同比增长21.68%。

2021年1-4月，公司不同业务类型的订单获取情况如下：

单位：万元

项 目	2021年1-4月新增订单金额	2020年1-4月新增订单金额	变动比例
软件产品	5,520.15	1,608.46	243.19%
运维及技术服务	696.13	423.44	64.40%
系统集成	814.75	843.66	-3.43%
合计	7,031.03	2,875.56	144.51%

由上表可知，公司2021年1-4月份新增订单金额为7,031.03万元，较上年同期增长144.51%，主要为软件产品订单的增长；公司2020年1-4月份订单金额相对较低，主要原因系疫情爆发初期，各级政府、医疗卫生机构全力推进疫情防控工作，订单的获取相应受到影响。

截至2021年4月30日，公司不同业务类型的在手订单情况如下：

单位：万元

项 目	2021年4月30日金额	2020年12月31日金额	变动比例
软件产品	7,550.15	2,030.00	271.93%
运维及技术服务	7,678.82	6,982.69	9.97%
系统集成	952.51	137.76	591.43%

合计	16,181.48	9,150.45	76.84%
----	-----------	----------	--------

截至 2021 年 4 月 30 日，公司在手订单金额为 16,181.48 万元，较 2020 年末增长 76.84%，主要系软件产品订单的增加。另外正处于合同签订流程的合同金额 2,165.00 万元（均为软件产品及服务）。

2021 年以来公司收入、利润持续增长，在手订单充足，经营情况良好。

（2）相关业务市场规模及竞争环境未发生不利变化

公司以服务基层群众的民生需求为宗旨，聚焦医疗医保、民政养老领域的信息化建设，致力于提升民生服务的普惠性和公平性。公司所从事的软件开发服务业务属于战略新兴产业，是国家政策支持的重点领域。

自 2016 年中共中央、国务院联合发布《国家信息化发展战略纲要》后，我国不断推进信息现代化建设，软件产业因而得到了普及和推广。随着“十四五”规划发布，将“数字化转型”上升到了推动现代产业体系改革的战略高度，提出发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合。据《中国互联网发展报告 2020》统计数据显示，2020 年我国数字经济增加值规模突破 40 万亿元，已成为推动我国经济复苏发展的重要引擎。

2020 年 11 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》正式出台，明确提出加快发展包括健康、养老等领域在内的现代服务业，深入实施健康中国行动；织牢国家公共卫生防护网，改革疾病预防控制体系，落实医疗机构公共卫生责任，创新医防协同机制，加快建设分级诊疗体系，加强公立医院建设和管理考核；大力发展中医药事业、医疗保障体系和养老服务体系，全方位推动实现健康中国目标；健全防止返贫动态监测和精准帮扶机制，对易返贫致贫人口实施常态化监测，建立健全快速发现和响应机制，分层分类及时纳入帮扶政策范围。完善农村社会保障和救助制度，健全农村低收入人口常态化帮扶机制。中共中央办公厅、国务院办公厅《关于改革完善社会救助制度的意见》要求建立健全分层分类的社会救助制度体系，强调运用现代信息技术推进救助信息聚合、救助资源统筹、救助效率提升，实现精准救助、高效救助、温暖救助、智慧救助。

除了宏观政策方面的引导，疫情影响下的医疗卫生体系建设也让数字化转型成为提升医疗机构服务能级和创新力的关键。后疫情时代的医疗卫生体系建

设,要求我们坚持以健康为中心,健全公共卫生应急管理体系,持续深化医疗、医保、医药联动改革。政策层面持续深化医改,推进智慧医院、疫情防控、医联体、医共体等信息化发展。据 IDC《中国医疗行业 IT 市场预测 2020-2024》预测,2021 年中国医疗行业 IT 支出市场规模约为 750 亿元,同比增长约为 15%;互联网+医疗市场规模将达 556 亿元,同比增长 36.10%。

综上,在我国相关政策支持、行业持续增长的背景下,公司相关业务市场规模及竞争环境未发生不利变化。

四、补充说明发行人 2017 年以来净利润大幅增长的原因。

2017 年-2020 年公司营业收入及毛利额的变化情况如下表所示:

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	20,453.46	15,866.04	15,851.34	10,597.51
其中:软件产品	10,002.30	6,716.41	4,656.62	5,570.48
毛利率	68.14%	64.79%	69.96%	68.67%
运维及技术服务	6,477.12	5,299.33	2,503.03	1,689.47
毛利率	77.03%	76.16%	82.95%	82.99%
系统集成	3,856.87	3,770.95	8,671.93	3,317.80
毛利率	17.42%	17.92%	19.37%	15.22%
其他业务收入	117.18	79.35	19.76	19.76
毛利额	12,536.39	9,082.22	7,024.63	5,742.97

注:按照本表分项计算的毛利额的合计数存在尾差,故毛利额直接采用营业收入减营业成本计算。

公司 2018 年营业收入较 2017 年增长 49.58%,但主要为毛利率较低的系统集成业务,2018 年毛利额较 2017 年仅增长 1,281.66 万元,增幅为 22.32%;公司 2019 年与 2018 年收入规模基本一致,但收入结构发生变化,毛利率较高的软件产品、运维及技术服务收入占比提高,2019 年毛利额较 2018 年增长 2,057.59 万元,增幅为 29.29%;公司 2020 年营业收入较 2019 年增长 28.91%,主要为毛利率较高的软件产品、运维及技术服务,2020 年毛利额较 2019 年增长 3,454.17 万元,增幅为 38.03%。

2017 年-2020 年公司毛利额及净利润的变化情况如下表所示:

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
一、营业收入	20,453.46	28.91%	15,866.04	0.09%	15,851.34	49.58%	10,597.51
二、毛利额	12,536.39	38.03%	9,082.22	29.29%	7,024.63	22.32%	5,742.97
三、期间费用	6,763.07	11.89%	6,044.65	28.99%	4,686.25	15.08%	4,072.01
四、其他收益	1,901.49	2.64%	1,852.56	98.55%	933.05	-19.81%	1,163.49
五、信用减值损失（资产减值损失）	-608.82	12.41%	-541.62	18.94%	-455.39	124.56%	-202.79
六、营业利润	6,816.43	65.40%	4,121.29	55.62%	2,648.27	5.45%	2,511.46
七、净利润	6,180.80	59.60%	3,872.57	58.02%	2,450.68	9.19%	2,244.43

由上表可知，公司 2018 年净利润较 2017 年增长 9.19%，2019 年及 2020 年净利润分别较上年增长 58.02%、59.60%。

2019 年，公司营业收入较 2018 年增长 0.09%，毛利额增长 29.29%，期间费用增长 27.29%；营业利润主要依赖毛利额的增长。2020 年，公司营业收入较 2019 年增长 28.91%，毛利额增长 38.03%，期间费用增长 10.87%；营业利润的大幅增长主要依赖于毛利额的增长幅度高于期间费用的增长幅度。公司净利润的变化趋势基本与营业利润的变化趋势一致。

综上，公司净利润的大幅增长主要系公司不断提高软件产品等高毛利率业务的规模和比重，毛利额持续增长。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取并检查发行人 2017 年至 2020 年的审计报告和经营材料，计算主要指标的变化幅度，结合科目明细表及经营材料，分析发行人净利润增幅较高的原因；

2、获取并检查发行人 2020 年及 2021 年第一季度财务报告及相关财务资料，计算主要指标的变化幅度，分析变动原因；

3、获取并检查发行人 2021 年以来的财务数据及经营数据，按照不同业务类型计算、分析收入和利润变动情况；

4、访谈发行人管理层，了解 2021 年一季度订单获取情况，获取并检查发行人在手订单；

5、查询软件行业政策、市场规模等信息，获取同行业可比公司 2021 年第一季度报告，了解相关市场规模及竞争环境。

二、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、2020 年净利润增幅大幅高于收入原因合理；
- 2、发行人业务不存在下滑风险；
- 3、发行人相关市场规模及竞争环境未发生不利变化；
- 4、2017 年以来净利润大幅增长主要系发行人不断提高软件产品等高毛利率业务的规模和比重，毛利额持续增长。

14、关于民办非企业单位。

发行人 2021 年 2 月作为康为养老中心的举办人之一，该中心系民办非企业单位，请说明该民办非企业单位的相关情况及其合规性，发行人是否可以合并该单位。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表核查意见。

回复：

【披露与说明】

一、康为养老中心的基本情况与合规性

（一）康为养老中心的基本情况

项目	内容
名称	合肥市康为养老评估服务中心
统一社会信用代码	52340103MJA588788Q
社会组织类型	民办非企业单位
注册资本	30万元
业务范围	养老服务评估（含居家社区机构养老评估、老年人能力评估、家庭适

	老化等), 承担老年人能力和需求评估标准和评估体系的起草。
业务主管机关	合肥市庐阳区民政局
登记管理机关	合肥市庐阳区民政局
成立时间	2021年2月10日
证书有效期	2021年2月10日至2022年2月9日
举办单位	晶奇网络、合肥数翼信息科技有限公司、安徽恒信久远养老服务有限 公司

(二) 康为养老中心的合规性

《民办非企业单位登记管理暂行条例》第三条规定：“成立民办非企业单位，应当经其业务主管单位审查同意，并依照本条例的规定登记”。

2020年12月18日，合肥市庐阳区民政局出具庐民政字[2020]42号《民办非企业单位名称预核准通知书》，同意使用“合肥市康为养老评估服务中心”名称及办理相关事宜。

2021年2月10日，康为养老中心取得合肥市庐阳区民政局颁发的《民办非企业单位登记证书》。

2021年4月25日，合肥市庐阳区民政局出具证明：“我局为合肥市康为养老评估服务中心的登记主管机关、业务主管机关。合肥市康为养老评估服务中心于2021年2月10日依法成立，自成立至今依法经营，不存在因违反《民办非企业单位登记管理暂行条例》及民政管理相关法律、法规和规范性文件的规定受到行政处罚的情形。”

综上，康为养老中心的设立、经营合法合规。

二、发行人是否可以合并该单位

根据《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》的规定，合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制是指公司拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

康为养老中心最高决策机构为理事会，理事会成员有三位，其中发行人委派一位。康为养老中心经营事项如业务活动计划、年度财务预算决算方案、内部机构设置、制定内部管理制度、从业人员的工资报酬等，必须经过全体理事过半数通过。章程的修改、分立、合并或者终止须经全体理事 2/3 以上通过方为有效。

由于发行人在康为养老中心最高决策机构理事会中仅委派一名理事，不具有对理事会的控制权，因此，发行人不享有主导康为养老中心相关活动的权力，无法从康为养老中心的经营活动中获取可变回报，故康为养老中心不纳入发行人合并范围。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取康为养老中心的章程、登记资料、登记证书，通过中国社会组织政务服务平台（<https://www.chinanpo.gov.cn/index.html>）核实康为养老中心的基本情况；

2、查询民办非企业单位设立及经营相关的规范性文件，逐项核查康为养老中心设立、经营的合法合规性；

3、获取主管机关出具的关于康为养老中心合法经营的证明文件；

4、查看康为养老中心的组织管理制度、资产管理及使用原则。

二、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

1、康为养老中心的设立、经营合法合规；


2、康为养老中心不纳入发行人合并报表范围。

（本页无正文，为《关于安徽晶奇网络科技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的回复》之盖章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于安徽晶奇网络科技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的回复》的全部内容，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

发行人董事长： 
冷 浩

安徽晶奇网络科技股份有限公司



（本页无正文，为国元证券股份有限公司《关于安徽晶奇网络科技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的回复》之签字盖章页）

保荐代表人（签名）：丁江波
丁江波

牛海舟
牛海舟



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读安徽晶奇网络科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解本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，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：



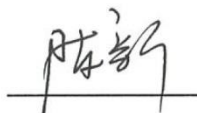
俞仕新



保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读安徽晶奇网络科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解本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，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：


陈 新

国元证券股份有限公司
2021年5月29日

