

北京市金杜律师事务所
关于上海威士顿信息技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（一）

致：上海威士顿信息技术股份有限公司

北京市金杜律师事务所（以下简称本所）接受上海威士顿信息技术股份有限公司（以下简称发行人、公司或威士顿）委托，作为发行人首次公开发行人民币普通股股票并在创业板上市（以下简称本次发行上市）的专项法律顾问，根据《中华人民共和国证券法》（以下简称《证券法》）、《中华人民共和国公司法》（以下简称《公司法》）、《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称《创业板首发管理办法》）、《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第12号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》等法律、行政法规、规章、规范性文件的有关规定，就发行人本次发行上市事宜已于2021年6月21日出具了《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称《法律意见书》）和《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称《律师工作报告》）。

根据深圳证券交易所（以下简称深交所）2021年7月23日向发行人下发的审

核函〔2021〕010908号《关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称《审核问询函》）的要求，本所对与发行人本次发行上市的有关情况进行了补充核查验证，并据此出具本补充法律意见书。

本所及经办律师依据《证券法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》和《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等有关规定，以及本补充法律意见书出具日以前已经发生或者存在的事实，严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，进行了充分的核查验证，保证本补充法律意见书所认定的事实真实、准确、完整，所发表的意见合法、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担相应法律责任。

本补充法律意见书是对《法律意见书》和《律师工作报告》的补充和修改，并构成《法律意见书》和《律师工作报告》不可分割的一部分。本所在《法律意见书》《律师工作报告》中发表法律意见的前提和假设同样适用于本补充法律意见书。本补充法律意见书中使用的术语和简称，具有与《法律意见书》《律师工作报告》中所使用之术语和简称相同的含义。

本补充法律意见书仅供发行人为本次发行上市之目的使用，不得用作任何其他目的。本所同意将本补充法律意见书作为发行人申请本次发行上市所必备的法律文件，随同其他材料一起上报，并承担相应的法律责任。本所同意发行人在其为本次发行上市所制作的《招股说明书》中自行引用或者按照中国证券监督管理委员会（以下简称中国证监会）、深交所的审核要求引用本补充法律意见书的相关内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。

本所按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，出具补充法律意见如下：

目 录

反馈意见 1	4
反馈意见 2	20
反馈意见 4	38
反馈意见 5	42
反馈意见 6	46
反馈意见 7	52

反馈意见 1

关于前次申报。公开资料显示,发行人曾于 2015 年 12 月申报上交所主板,于 2017 年 6 月 27 日被否。根据前次申报材料,发行人的前次保荐机构为光大证券股份有限公司。2014 年至 2016 年,发行人的主营业务类别为软件开发、系统集成及运行维护,尚未开展软件产品及服务业务。发行人主要客户仍为上烟集团及交通银行,合计占发行人销售金额的比例在 90%以上。发行人主要供应商与本次申报供应商差异较大。

请发行人:

(1) 简要说明前次申报过程,发审委否决意见和要求落实的问题在本次申报前的落实情况,相关不利因素是否已消除,对本次 IPO 申请是否构成实质障碍。

(2) 说明前次申报被否以来,发行人主要产品、业务、技术、收入规模及盈利能力等方面发生的主要变化。

(3) 列示本次发行上市申请文件与前次申报公开信息的对比情况及差异原因,发行人保荐人更换的背景及原因。

(4) 说明报告期内,开展软件产品及服务业务的原因,该项业务报告期内的前五大客户及供应商,对应的具体销售采购内容及金额,客户向发行人采购的必要性及合理性。

(5) 说明前次申报与本次申报主要客户变化较小但供应商变化较大的原因。

请保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

(一) 简要说明前次申报过程,发审委否决意见和要求落实的问题在本次申报前的落实情况,相关不利因素是否已消除,对本次 IPO 申请是否构成实质障碍

根据发行人的说明、发行人前次申报的招股说明书、审计报告等申请文件并经本所律师核查,发行人于 2015 年 12 月 9 日首次向中国证监会提起公开发行 A

股并在主板上市的申请，主要申请过程如下表：

时间	内容
2015年12月9日	向中国证监会报送首次公开发行并上市的申请文件
2016年3月6日	报送首次公开发行股票并上市申请文件 2015年年报补充材料
2016年9月1日	报送首次公开发行股票并上市申请文件 2016年半年报补充材料
2017年1月23日	收到中国证监会的反馈意见
2017年3月28日	报送首次公开发行股票并上市申请文件 2016年年报补充材料；向中国证监会报送反馈意见回复材料
2017年5月11日	提交预披露更新稿
2017年5月24日	通过中国证监会初审会
2017年6月27日	被中国证监会发行审核委员会否决

根据发行人的说明、发行人前次申报的否决文件《关于不予核准上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票申请的决定》（证监许可[2017]1460号）、本次申报的《招股说明书（申报稿）》、《审计报告》并经本所律师核查，发行人前次申报发审委否决意见和要求落实的问题在本次申报前的落实情况如下表所示：

发审委否决意见和要求落实的主要问题	发行人落实情况	相关不利因素是否已消除	对本次 IPO 申请是否构成实质障碍
发行人客户集中且主要客户为上海烟草集团有限责任公司（以下简称“上烟集团”）的原因及其商业合理性	2014年度至2016年度，发行人对上烟集团的销售占比分别为82.21%、82.86%和81.01%。自前次被发审委否决后，公司积极拓展客户渠道，随着公司业务规模和业务领域不断扩大，2018年度至2020年度，发行人对上烟集团销售占比分别为77.11%、54.65%和54.92%，较前次申报已大幅下降	是	否
毛利率高于同行业可比上市公司平均水平、管理费用率低于同行业上市公司的平	2014年度至2016年度，发行人毛利率分别为45.69%、55.33%、50.84%，管理费用率分别为19.41%、40.48%和19.95%。发行人毛利率、管理费用率符合发行人	是	否

发审委否决意见和要求落实的主要问题	发行人落实情况	相关不利因素是否已消除	对本次 IPO 申请是否构成实质障碍
均水平的原因及其合理性	实际经营情况和发展阶段。2018 年度至 2020 年度,发行人毛利率分别为 46.47%、49.60% 和 48.77%, 管理费用率分别为 12.20%、10.39% 和 8.58% (研发费用单独列示, 因此管理费用率与前次相比较低)。公司毛利率水平在同行业可比上市公司毛利率水平的合理区间范围内, 管理费率与同行业可比上市公司相比无重大差异		
2015 年股份支付权益工具公允价值的确认依据及合理性	2015 年 1 月, 丛威咨询、李贇和陶怀仁以 1 元/注册资本的价格对威士顿有限增资, 前次申报时以评估价格 4.45 元/股作为公允价值计提股份支付; 本次参考 2015 年 6 月外部 PE 磐石金池、锦绣祥和、晋星投资以及嘉迈投资入股时的价格 7.5 元/股作为公允价格, 重新计提了股份支付。此外, 报告期内的股份支付权益工具公允价值均参考了外部 PE 入股价格, 价格公允	是	否

(二) 说明前次申报被否以来, 发行人主要产品、业务、技术、收入规模及盈利能力等方面发生的主要变化

根据发行人的说明、发行人前次申报的招股说明书、审计报告等申请文件、本次申报的《招股说明书(申报稿)》《审计报告》等申请文件并经本所律师核查, 自前次申报被否以来, 发行人主要产品、业务、技术、收入规模及盈利能力等方面发生的主要变化如下:

项目	前次申报	本次申报	主要变化
主要产品	业务类型划分为软件开发、系统集成、运行维护; 主要产品包括制造业信息化解决方案、金融业信息化解决方案等	业务类型划分为软件开发、运维服务、系统集成、软件产品销售及服务; 主要产品包括制造运营管理系统(MOM)、企业资源管理系统(ERP)、IT 综合运营管	面向市场的主要产品没有发生变化, 招股说明书进一步细化业务类型, 将“软件产品销售及服务”自系统集成业务中分离, 单独

项目	前次申报	本次申报	主要变化
		理平台（ITSM）以及数据管理系统（DataM）	作为一类业务列式；进一步系统、直白地阐述公司软件开发业务主要产品，使得其更易被理解
业务方面	威士顿是一家具有十多年专业经验，以提供面向制造业客户为主，金融业客户为辅的整体信息化解决方案供应商。公司的主营业务是向客户提供企业信息系统解决方案的咨询、设计、开发、实施、运维等各类信息化产品和服务	公司是一家重点面向制造领域和金融领域，致力于提升客户生产、经营过程数字化、网络化、智能化水平的软件开发和信息化服务企业。基于对客户业务及其所处产业链的深刻理解，和多年来企业信息化实施服务的业务积累，公司形成了多样化的自主产品及解决方案	业务上实质没有发生重大变化，招股书进一步简明扼要地阐述公司主要业务
技术方面	发行人核心技术包括： （1）项目开发基础平台； （2）基于项目开发基础平台的研发成果。截至2017年5月10日，公司共有2项发明专利，56项软件著作权	发行人核心技术包括：（1）iWisdom 敏捷开发平台核心技术；（2）应用类核心技术。截至2020年12月31日，公司共有2项发明专利，1项实用新型专利，83项软件著作权	结合公司当前实际情况，进一步梳理、阐述了发行人核心技术，并更新了发行人拥有的无形资产
收入规模	2014年度、2015年度、2016年度发行人营业收入分别为17,603.08万元、16,812.62万元和18,582.21万元，归属于母公司股东的净利润分别为3,636.78万元、1,204.88万元和4,523.66万元	2018年度、2019年度、2020年度发行人营业收入分别为15,421.62万元、19,104.13万元和24,359.09万元，归属于母公司股东的净利润分别为2,445.48万元、4,616.55万元和6,035.60万元	本次申报报告期内，公司营业收入规模稳步上升
盈利能力	2014年度、2015年度、2016年度发行人加权平均净资产收益率分别为25.58%、8.15%和24.42%；2015年初股份制改制后，2015年度、2016年度发行人基本每股收益为0.19元、0.69元	2018年度、2019年度、2020年度发行人加权平均净资产收益率分别为14.18%、22.91%和25.50%；2018年度、2019年度、2020年度发行人基本每股收益分别为0.37元、0.70元和0.91元	本次申报报告期内，公司盈利能力稳步上升

（三）列示本次发行上市申请文件与前次申报公开信息的对比情况及差异原因，发行人保荐人更换的背景及原因

1、本次发行上市申请文件与前次申报公开信息的对比情况及差异原因

根据发行人的说明、发行人前次申报的招股说明书、审计报告等申请文件、本次申报的《招股说明书（申报稿）》《审计报告》等申请文件并经本所律师访谈发行人财务总监，公司曾于 2015 年 12 月向中国证监会提交首次公开发行股票并在主板上市的申请材料，并于 2017 年 5 月披露了预披露更新稿，前次申报报告期为 2014 年、2015 年和 2016 年。发行人本次申报提交的招股说明书的报告期为 2018 年、2019 年和 2020 年。两次申报差异情况及原因如下：

（1）报告期变化导致的差异

由于报告期的变化，本次申报时对发行人的财务数据、历史沿革、子公司情况、董监高及员工情况、业务发展、主要资产资质、重要合同、关联方及关联交易等方面内容进行了更新。

（2）适用不同招股说明书格式准则的差异

公司前次拟申报板块为上海证券交易所主板，前次申报招股说明书的信息披露具体要求系依据《首次公开发行股票并上市管理办法》（2015 年修订）、公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号——招股说明书（2015 年修订）的相关规定；本次公司拟申报板块为深圳证券交易所创业板，申报招股说明书的信息披露具体要求系依据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》（以下简称“新格式准则”）的相关规定。

依据新格式准则，本次申报发行人在招股说明书中对部分章节和内容披露顺序进行了调整，并根据新格式准则的要求对研发情况和投资者保护措施等进行了更加充分的披露。

（3）主要财务数据的差异

本次申报与前次申报主要财务数据具体情况如下：

单位：万元

本次申报主要财务数据	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31/ 2018 年度
资产总额	36,445.46	32,514.55	29,202.58
净资产	25,961.15	21,378.15	18,421.24
营业收入	24,359.09	19,104.13	15,421.62
净利润	6,035.60	4,616.55	2,445.48
前次申报主要财务数据	2016.12.31/ 2016 年度	2015.12.31/ 2015 年度	2014.12.31/ 2014 年度
资产总额	22,776.90	22,201.99	25,228.70
净资产	20,438.21	16,645.42	17,033.17
营业收入	18,582.21	16,812.62	17,603.08
净利润	4,523.66	1,204.88	3,636.78

注：前次申报主要财务数据取自前次申报上会稿的财务报表。

与前次申报时相比，公司主要财务数据整体呈增长趋势。其中，资产总额和净资产增长主要受益于公司业务规模的扩大和经营效益的提升，而营业收入、净利润整体较快增长的原因主要包括：

①近年来，公司在原有客户的基础上，积极拓展新客户资源。公司新拓展了湖北中烟、江苏中烟、广东中烟、广东烟草等重要的客户，使得公司软件开发业务收入有较大幅度的提升。

②公司近年来对金融行业客户的拓展力度加大，在软件开发收入提升的基础上，向交通银行、浦发银行等金融客户销售大数据相关产品及服务所形成的软件产品销售及服务的收入也有大幅提升。

（4）其他主要差异

除上述差异以外，前次申报与本次申报在信息披露方面的其他主要差异如下：

序号	差异项目	本次申报招股说明书	前次申报招股说明书	差异原因
1	风险因素	经营风险、技术升级风险、财务风险、内控风险、发行失败风险、其他风险等 6 大类、16 项风险	客户集中度较高风险、下游行业发展状况变化风险、行业竞争加剧风险、主要业务的季节性波动风险、信息化产品售后运营维保能力变化的风险、新领域拓展的经营风险、核心人员流失的风险、能否持续技术创新的风险、人力成本上升风险等 15 大类、16 项风险	根据行业发展现状及发行人当前实际经营情况，结合创业板新格式准则的最新要求，对风险因素进行了重新评估并披露
2	股东情况	披露截至本次申报招股书签署日的股东情况，共计 9 名股东	披露截至前次申报招股书签署日的股东情况，共计 10 名股东	两次申报期间股东存在变动
3	董监高情况	披露截至本次申报招股书签署日，发行人董事：茆宇忠、沈建芳、殷军普、蒲戈光、杨勇；公司监事：陈丰、王季强、桑崎；公司高管：殷军普、沈建芳、贺艳萍、张伟、张勤	披露截至前次申报招股书签署日，发行人董事：茆宇忠、陶怀仁、沈建芳、李毅、吴忆忠；公司监事：陈健、蒋志良、桑崎；公司高管：陶怀仁、沈建芳、陆舟、殷军普、贺艳萍	两次申报期间存在董监高换届
4	控股、参股公司及分公司情况	披露截至本次申报招股书签署日，发行人共有 2 家子公司、4 家分公司	披露截至前次申报招股书签署日，发行人共有 2 家子公司、3 家分公司	两次申报期间存在新设分公司、子公司；注销子公司的情况
5	主营业务类型	本次申报发行人主营业务分为 4 类，即“软件开发”、“系统集成”、“运维服务”、“软件产品销售及服务”	前次申报发行人主营业务分为 3 类，即“软件开发”、“系统集成”、“运行维护”	发行人根据公司实际业务情况，结合新格式准则要求，将原有的业务类型进一步细分，将“软件产品销售及服务”单独列示
6	可比公司	本次申报选取“安硕信息”、“卫宁健康”、“思特奇”、“泽达易盛”、“朗新科	前次申报选取“安硕信息”、“汉得信息”、“鼎捷软件”、“中软国际”、“赢时胜”、	前次申报发行人将可比公司限定于制造业或金融行业，本次申报发行人综合考虑近几年上市的

序号	差异项目	本次申报招股说明书	前次申报招股说明书	差异原因
		技”、“山大地纬”、“易联众”、“宇信科技”为同行业可比公司	“中科信息”为同行业可比公司	软件企业，结合业务模式、产品构成等多个维度的可比性，对同行业可比公司进行了更新
7	募集资金投资项目	3个募投项目，募集资金25,971.67万元	3个募投项目，募集资金16,591.68万元	发行人根据最新实际业务发展需要，拟定新募集资金使用计划和投资项目
8	相关承诺事项	截至本次招股说明书签署日，发行人股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员和中介机构出具的各项承诺	截至前次招股说明书签署日，发行人股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员和中介机构出具的各项承诺	两次招股说明书签署日期间，由于发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员以及中介机构存在变动情况，出具承诺的主体有所变化；另根据相关规定新增部分承诺

公司本次申报和前次申报信息披露存在差异，主要系由于报告期不同、适用准则变动、主要财务数据更新、董监高正常换届等原因所导致的。总体而言，前次申报与本次申报信息披露不存在重大差异。

2、更换保荐人的原因

根据发行人的说明，由于前次申报被否之后发行人与前次申报的保荐人的相关服务协议已履行完毕，发行人在本次申报前，对保荐人的聘用进行了重新筛选。发行人在综合对比各候选保荐人的业绩、知名度、派出项目团队情况以及对发行人本次发行的具体方案计划后，决定聘请兴业证券股份有限公司为发行人本次申报的保荐人。

（四）说明报告期内，开展软件产品及服务业务的原因，该项业务报告期内的前五大客户及供应商，对应的具体销售采购内容及金额，客户向发行人采购的必要性及合理性

1. 报告期内，开展软件产品及服务业务的原因

根据发行人的说明、《审计报告》《招股说明书（申报稿）》并经本所律师访谈发行人主要客户及供应商，登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）查询相关客户及供应商信息，软件产品销售及服务业务，主要是公司根据客户需求，结合客户的软硬件环境和应用场景，为客户选取、配置成熟的软件产品组件并为客户提供技术服务。

公司为客户提供的软件产品主要包括数据平台类软件和基础平台类软件产品。数据平台类软件产品主要系为企业信息化应用系统提供结构化数据和海量大数据的计算、存储、传输、备份及安全的平台类软件产品。公司销售的数据平台类产品主要包括大数据平台产品、数据库产品、数据备份产品等；基础平台类软件产品主要系为企业数据中心提供 IaaS 层（基础设施层）操作系统、虚拟化资源池管理的软件产品。

发行人前次申报时，将公司主要业务划分为软件开发、系统集成、运行维护。本次申报时，经发行人、保荐机构、会计师讨论，将公司主营业务划分为软件开发、运维服务、系统集成、软件产品销售及服务。与前次申报相比，新增“软件产品销售及服务”类别。软件产品销售及服务业务，系公司一直以来从事的业务之一，前次申报时，该类业务收入均纳入系统集成合并统计。本次申报，经发行人、保荐机构、会计师讨论分析，结合当前招股说明书更为细化的披露要求，将“软件产品销售及服务”单独作为一类业务进行列示。

与前次申报相比，发行人将软件产品销售及服务单独列示，一方面是因为与前次申报相比，公司软件产品销售及服务业务收入在本次申报报告期内占比相对较高，报告期内该部分业务收入占比分别为 6.58%、6.02%和 14.69%；另一方面，软件产品销售及服务业务也是公司后续业务重点之一。公司涉及的软件产品销售及服务主要集中在数据处理和大数据相关的产品和服务上，如数据库软件、大数据平台软件以及大数据工具软件等。这些产品专业度高、通用性强，是企业建设大数据平台和应用软件系统的基础。在大数据技术快速发展的背景下，各行各业与大数据的结合日益紧密，大数据的计算、存储、传输、备份和安全在智能营销、产品创新、风险控制等具体业务中都有着较为广泛的应用，市场空间广阔。

2. 软件产品销售及服务业务前五大客户及供应商，对应的具体销售采购内容及金额

根据发行人的说明、《审计报告》，软件产品销售及服务业务报告期内的前五大客户及供应商，对应的具体销售采购内容及金额如下所示：

(1) 软件产品销售及服务业务报告期内的前五大客户

序号	单位名称	交易金额 (万元)	主要销售内容
2020 年前五大客户			
1	交通银行股份有限公司	1,550.42	数据库相关产品、数据备份产品、虚拟化软件产品等
2	上海浦东发展银行股份有限公司	612.96	大数据平台相关产品
3	联想（北京）有限公司	261.08	可视化管控平台等
4	上海合胜计算机科技股份有限公司	186.92	数据安全相关产品
5	武汉佳仕盟电子科技有限公司	178.35	数据备份产品等
	合计	2,789.73	-
2019 年前五大客户			
1	上海艾三信息科技有限公司	646.63	数据备份产品、操作系统等
2	交通银行股份有限公司	348.21	数据库相关产品、内存数据库管理相关产品等
3	国电南瑞科技股份有限公司	52.64	大数据平台相关产品
4	汇添富基金管理股份有限公司	32.85	数据分析软件等
5	上海浦东发展银行股份有限公司	27.99	大数据平台相关产品
	合计	1,108.32	-
2018 年前五大客户			
1	交通银行股份有限公司	510.39	数据库产品等
2	意大利裕信银行	123.48	数据库等
3	上海烟草集团有限责任公司	120.75	卷烟厂信息化软件等
4	北京荣之联科技股份有限公司	79.31	虚拟化软件产品
5	汇添富基金管理股份有限公司	65.39	数据分析软件等

	合计	899.32	-
--	----	--------	---

(2) 软件产品销售及服务业务报告期内的前五大供应商

序号	单位名称	交易金额 (万元)	主要采购内容
2020 年前五大供应商			
1	英迈电子商贸（上海）有限公司	1,396.87	大数据平台相关产品
2	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	362.79	数据库相关产品
3	上海景盟软件有限公司	247.79	可视化管控平台等
4	上海神州数码有限公司	177.61	虚拟化软件产品
5	戈圣堡信息技术（浙江）有限公司	174.78	数据备份产品
	合计	2,359.84	-
2019 年前五大供应商			
1	上海华清同仁智能科技有限公司	343.39	操作系统等
2	佳杰科技（上海）有限公司	282.74	数据备份产品
3	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	145.18	数据库相关产品
4	智信软件（北京）有限责任公司	115.04	数据库相关产品
5	北京睿帆知数科技有限公司	87.19	数据库管理相关产品等
	合计	973.55	-
2018 年前五大供应商			
1	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	343.99	数据库相关产品
2	肯睿（上海）软件有限公司	108.28	大数据平台相关产品
3	上海集利信息科技有限公司	90.41	数据库相关产品
4	广州市英通信息技术有限公司	66.21	虚拟化产品等
5	上海跬智信息技术有限公司	31.13	数据分析软件等
	合计	640.02	-

(3) 客户向发行人采购的必要性及合理性

根据发行人的说明、《审计报告》《招股说明书（申报稿）》并经本所律师访

谈发行人主要客户及供应商，登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）查询相关客户及供应商信息，公司涉及的软件产品销售及服务主要集中在数据处理和大数据相关的产品和服务上，如数据库软件、大数据平台软件、数据备份软件等。这些产品专业度高、通用性强，是企业建设大数据平台和应用软件系统的基础。关于客户向发行人采购的必要性及合理性分析如下：

①客户对大数据相关的软件产品销售及服务的需求不断增长

在大数据技术快速发展的背景下，各行各业与大数据的结合日益紧密。大数据技术在智能营销、产品创新、风险控制等具体业务中都有着极为广泛的应用。而随着大数据的集群和基础数据规模快速增长，企业对于建好、用好并不断优化大数据服务平台的需求也将愈加旺盛。在客户群体方面，对数据处理、运算、分析、存储和安全要求较高的客户对此类产品有较大的需求。例如，金融客户在日常的业务运行产生的海量数据需要进行数据整理、分析和价值挖掘，随着数据和基于数据的应用指数级增长，客户的大数据集群要不断升级和扩容。

大数据技术与行业融合应用中，金融行业是过去及当前主要应用行业之一。根据头豹研究所数据披露，2018年，大数据技术在我国金融行业的市场规模达到471亿元。预计到2023年，大数据技术在我国金融行业的市场规模将呈现较大幅度的增长，预计将达到1,512.30亿元。随着金融行业数字化转型的推进，金融大数据应用呈现数据源融合、技术联合与数据应用合作的发展趋势，金融大数据安全与监管重要性凸显，大数据软件产品销售及服务的市场前景良好。

②客户需要服务商为其提供专业化服务

客户需要的选型、POC测试、配置、日常使用过程中的故障判断、运行维护等专业服务，需要具备专业化背景的服务商完成。厂商负责产品的研发和升级、产品的市场推广、对服务商进行培训、认证和管理，厂商一般不直接面向最终用户，而是配合服务商为客户提供技术支持。

③发行人具备大数据相关软件产品销售及服务的业务经验及资质

客户向发行人采购此类服务的主要原因为发行人在该领域具备较强的专业服务水平，同时具备相应服务资质，其必要性及合理性说明如下：

A. 发行人具备大数据相关产品服务能力及服务经验

在产品落地和服务的过程中，威士顿培养了一批大数据技术领域的专业人才，积累了相应的技术，可以对开源产品的源码进行深度解读和剖析，具备了完善、封装开源产品并形成公司自有大数据产品的能力。客户向发行人采购大数据相关的软件产品销售及服务，一方面可以获得由发行人提供的、经原厂商认证的专业服务，另一方面，作为国内本土企业，发行人可以更为快速地响应客户需求，避免客户因服务不及时而带来不必要的损失。

在多年服务过程中，公司大数据软件产品销售及服务业务的相关经验亦不断丰富，目前已积累了一批较为稳定的客户，包括交通银行、浦发银行等。客户向发行人采购软件产品销售及服务，可以获得更为可靠的保障。

B. 发行人是大数据平台类产品厂商的重要合作伙伴

发行人自大数据技术商业化以来一直与大数据领域的知名企业交流与合作，并于 2017 年成为 Cloudera, Inc. 银牌服务伙伴，于 2020 年成为 Cloudera, Inc. 在中国大陆地区金牌服务伙伴。Cloudera, Inc. 是一家位于美国的大数据软件公司，该公司开发了领先的数据管理、机器学习和高级分析的现代化平台 CDH 等产品，是全球范围内领先的大数据软件公司。发行人作为其在中国大陆地区的金牌服务伙伴，具备 Cloudera, Inc. 认证的专业服务资质，可以为客户提供专业的大数据产品相关服务。

同时，发行人也是 Oracle（甲骨文）公司官方认证的合作伙伴。Oracle（甲骨文）公司是全球著名的信息管理软件及服务供应商、ERP 软件生产商，Oracle（甲骨文）大数据服务可帮助数据专业人士管理、编目和处理原始数据，并对数据进行分析。

综上所述，本所认为，客户向发行人采购软件产品销售及服务具有必要性及商业合理性。

（五）说明前次申报与本次申报主要客户变化较小但供应商变化较大的原因

1. 主要客户变化较小但供应商变化较大的原因

根据发行人的说明、《审计报告》《招股说明书（申报稿）》并经本所律师访谈发行人主要客户及供应商，登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）查询相关客户及供应商信息，发行人是一家重点面向制造领域和金融领域，致力于提升客户生产、经营过程数字化、网络化、智能化水平的软件开发和信息化服务企业。公司长期以来服务大客户的模式，为公司积累了较多长期合作的客户，在与客户共同发展的过程中，公司与客户合作愈加紧密，合作也日益稳定，客户粘性较高。因此，与前次申报相比，本次申报主要客户变化较小。

在供应商方面，作为一家主要从事定制化软件开发的企业，公司主要成本为人工成本，向供应商采购的材料或服务的金额及占比均相对较低，公司采购的产品或服务主要用于为客户实施的特定的信息化项目。

从满足功能和性能指标角度，公司根据客户的具体要求和项目的实际需求来选型，评估和选择恰当的厂商品牌、型号规格。具体到每个合同，由于客户的实际情况和需求都不一样，项目所需采购的产品差异也较大；从厂商性质看，包括国外原厂和其在国内的代理商，以及国内大型软硬件厂商等；从采购渠道看，既有向厂商直接采购，有时厂商也会根据渠道的库存情况和销售政策，推荐向其代理商购买。

综上，公司的主要供应商并不固定，与前次申报相比存在一定的差异，符合公司业务特征，具有合理性。

关于前次申报的主要供应商及其是否仍为发行人供应商，具体如下：

2014年	供应商名称	是否仍为发行人供应商
1	上海华创信息技术进出口有限公司	否；公司原向其采购进口惠普小型机，因小型机迁移至 X86 以及国产化替代趋势，公司目前业务已基本不涉及该类产品

	上海华讯网络系统有限公司	否；公司原向其采购 Cisco 相关产品，因国产化替代趋势，公司目前业务已基本不涉及该类产品
	上海华讯网络存储系统有限责任公司	是
2	上海通方信息系统有限公司	否；因 2014 年度中标单笔金额较大的合同，因销售管理模块的开发与该公司合作，后续并无合作项目
3	甲骨文（中国）软件系统有限公司	是
4	英迈电子商贸（上海）有限公司	是
5	上海并联科技有限公司	否；该公司原为原厂商推荐的产品合作代理商，现已不再是，因此公司未向其继续采购。公司目前主要向上海华清同仁智能科技有限公司采购，上海华清同仁智能科技有限公司是该原厂的金牌代理商
2015 年	供应商名称	是否仍为发行人供应商
1	上海通方信息系统有限公司	否；因 2014 年度中标单笔金额较大的合同，因销售管理模块的开发与该公司合作，后续并无合作项目
2	北京方正数码有限公司	是
3	西门子工厂自动化工程有限公司	否；公司原向其采购西门子产品，目前项目基本不涉及
4	安富利（中国）科技有限公司	否；安富利原为原厂商推荐的产品合作代理商，现已不再是，因此公司未向其继续采购。公司目前主要向四川长虹佳华信息产品有限责任公司采购，四川长虹佳华信息产品有限责任公司是原厂商中国区总代理商
5	上海昆联数码科技有限公司	是
2016 年	供应商名称	是否仍为发行人供应商
1	上海昆联数	是

	码科技有限公司	
2	上海华讯网络存储系统有限责任公司	是
	上海华讯网络系统有限公司	否；公司原向其采购 Cisco 相关产品，因国产化替代趋势，公司目前业务已基本不涉及该类产品
3	上海东方龙马软件技术有限公司	否；东方龙马原为原厂商推荐的产品合作代理商，现已不再是，因此公司未向其继续采购。公司目前主要向四川长虹佳华信息产品有限责任公司采购，四川长虹佳华信息产品有限责任公司是原厂商中国区总代理商
4	上海德慧信息技术有限公司	是
5	上海联阳信息科技有限公司	是

2. 同行业可比公司的供应商变动情况

通过对比同行业可比公司的供应商变动情况可以看出，供应商变动具有行业普遍性。报告期内，公司前五大供应商涉及 11 家企业，与同行业平均水平较为一致，具体对比情况如下表所示：

同行业可比公司	报告期（注）	报告期内前五大供应商涉及的企业数量
思特奇	2014 年至 2016 年上半年度	12 家
泽达易盛	2017 年至 2019 年	10 家
朗新科技	2014 年至 2016 年	13 家
山大地纬	2017 年至 2019 年	11 家
卫宁健康	2016 年至 2018 年	12 家
易联众	2018 年至 2020 年	9 家
安硕信息	2018 年至 2020 年	12 家
宇信科技	2016 年至 2018 年上半年度	9 家

	行业平均	11 家
发行人	2018 年度至 2020 年度	11 家

注：部分同行业可比公司未在定期报告中披露前五大供应商的名称，因此部分可比公司的供应商变动情况参考了首次公开发行招股说明书的信息，故各可比公司所选用的报告期存在差异。

综上所述，本所认为，与前次申报相比，本次申报主要客户变化较小但供应商存在一定差异，符合行业特征和公司业务特点，具有商业合理性。

反馈意见 2

关于历史沿革。申报材料显示：

(1) 发行人创立时，股东威士顿系统持有发行人 22.86% 的股份，其控股股东上海威普计算机维修部为集体所有制企业，威士顿系统实际控制人为平凉路街道。2003 年 3 月 31 日，威士顿系统召开股东会并作出决议，同意将其持有的威士顿有限 22.86% 的股权以资产评估值（威士顿有限净资产评估价值为 3,950.29 万元）为依据，以协商价人民币 813 万元转让给陈中。威士顿系统与陈中通过上海市产权交易所签署了《上海市产权交易合同》，将其持有的威士顿有限股权以协议转让的方式转让予陈中。上述股权转让未履行评估立项、评估结果确认和股权转让批复等程序。

2017 年 5 月 3 日，杨浦集资委及平凉路街道共同出具了说明，认为上述股权转让行为经第三方专业机构评估，在依法设立的产权交易机构中公开进行，遵循了等价有偿和公开公平公正的原则，实现了资产增值。

公开资料显示，历史上，发行人董监高、实际控制人与平凉路街道有多个共同设立的公司。

(2) 2017 年 9 月 22 日，发行人前股东晋星投资与嘉峪投资签署《股份转让协议》，约定晋星投资将其所持发行人 1.97% 股权（对应 130 万股）作价 1,033.5 万元转让予嘉峪投资；同日，发行人前股东锦绣投资与嘉峪投资签署《股份转让协议》，约定锦绣投资将其所持发行人 2.42% 股权（对应 160 万股）作价 1,272

万元转让予嘉峪投资；同日，发行人前股东磐石投资与隼之投资签署《股份转让协议》，约定磐石投资将其所持发行人 3.63% 股权（对应 240 万股）作价 1,908 万元转让予隼之投资。

嘉峪投资的基金管理人为嘉兴斐君永平股权投资管理合伙企业。发行人董事黄宏彬控制的企业包括上海斐君投资管理中心（有限合伙）等。黄宏彬的岳母蒋莉莉持有嘉峪投资 4.34% 的出资比例，间接持有发行人 0.19% 的股份。报告期内，黄宏彬 2020 年度未在发行人处领薪。

（3）2020 年 1 月，嘉迈投资与鲍海泓签署《股份转让协议》，约定嘉迈投资将其所持发行人 1.06% 股权（对应 70 万股）作价 600.6 万元转让予鲍海泓。

请发行人说明：（1）威士顿系统退出时持有威士顿有限 22.86% 股份对应的评估价值，未以评估价值作为转让价格的原因，是否构成国有资产流失；威士顿系统与陈中通过上海市产权交易所签署《上海市产权交易合同》以协议方式转让是否属于以公开方式进行；杨浦集资委是否为平凉路街道的主管部门，所出具说明的法律效力，发行人是否存在被处罚的风险；发行人董监高、实际控制人与平凉路街道共同设立公司的原因，双方之间是否存在交易往来。

（2）2017 年发行人发行上市申请被否决后，嘉峪投资、隼之投资入股发行人的原因，对应股权交易价格的定价依据，收购发行人股权的资金来源（如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）；嘉峪投资与嘉迈投资是否存在关联关系或其他应说明的关系。

（3）发行人董事黄宏彬与嘉兴斐君永平股权投资管理合伙企业及其股东是否存在投资、任职或关联关系，与嘉峪投资、嘉兴斐君永平股权投资管理合伙企业及其股东是否存在资金往来，黄宏彬的岳母蒋莉莉向嘉峪投资的出资额是否来源于黄宏彬，是否为代黄宏彬持有发行人股份；黄宏彬历史上直接、间接持有发行人股份的情况，2020 年未在发行人处领薪的原因。

（4）嘉迈投资 2020 年将持有发行人股份转让给鲍海泓的原因，嘉迈投资的股东情况，鲍海泓支付股份转让款的资金来源，是否已足额支付股权转让款；鲍

海泓的工作背景,与发行人新增客户、供应商是否存在关联关系或其他利益往来。

(5) 历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性,历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务。

(6) 嘉峪投资、隼之投资与发行人及实际控制人之间是否存在对赌等特殊权利安排,对赌协议的主要内容,报告期内的履行情况,是否已全部解除,是否存在恢复条件,是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复:

(一) 威士顿系统退出时持有威士顿有限 22.86%股份对应的评估价值,未以评估价值作为转让价格的原因,是否构成国有资产流失;威士顿系统与陈中通过上海市产权交易所签署《上海市产权交易合同》以协议方式转让是否属于以公开方式进行;杨浦集资委是否为平凉路街道的主管部门,所出具说明的法律效力,发行人是否存在被处罚的风险;发行人董监高、实际控制人与平凉路街道共同设立公司的原因,双方之间是否存在交易往来

1.威士顿系统退出时持有威士顿有限 22.86%股份对应的评估价值,未以评估价值作为转让价格的原因,是否构成国有资产流失

(1) 威士顿系统退出时持有威士顿有限 22.86%股份对应的评估价值及转让价格

2003年3月31日,威士顿系统召开股东会并作出决议,同意将其持有的威士顿有限 22.86%的股权以资产评估值为依据(股权转让的基准日为2003年1月31日),以协商价人民币813万元转让给陈中。

根据上海汇业资产评估有限公司于2003年2月26日出具的沪汇业评报字[2003]第029号《上海威士顿信息技术有限公司股权转让资产评估报告书》,截至评估基准日2003年1月31日,威士顿有限的评估净资产价值为3,950.29万元。基于前述,威士顿有限 22.86%股权对应的评估价值约为903万元。

2003年4月，威士顿系统与陈中通过上海市产权交易所签署了《上海市产权交易合同》（合同编号：03126245），将其持有的威士顿有限22.86%股权以协议转让的方式，作价813万元转让予陈中（以下简称“本次股权转让”）。随后，相关各方办理了产权交割手续（产权转让交割单号为：004832）。

（2）未以评估价值作为转让价格的原因，是否构成国有资产流失

①威士顿有限非国有企业，威士顿系统持有的威士顿有限股权系集体企业资产

根据发行人的工商档案，2003年4月威士顿系统退出威士顿有限前，威士顿有限的股权结构如下：

股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
茆宇忠	1,620	77.14
威士顿系统	480	22.86
合计	2,100	100.00

如上表所述，威士顿系统退出威士顿有限前威士顿有限实际控制人系茆宇忠，威士顿有限系民营控股企业，非集体企业或国有企业。

根据威士顿系统的工商档案，2003年4月威士顿系统退出威士顿有限前，威士顿系统的股权结构如下：

股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
上海威普计算机维修部	255	51.00
茆宇忠	95	19.00
顾召良	75	15.00
陈中	75	15.00
合计	500	100.00

根据上海威普计算机维修部的工商档案，上海威普计算机维修部为集体所有制企业，其下属公司威士顿系统持有的威士顿有限22.86%的股权系集体企业资产。

②本次股权转让价格系参照威士顿有限的评估净资产价值确定

根据当时有效的《上海市产权交易管理办法》十四条的规定，产权交易价格

可以由出让方和受让方协议确定，也可以采取拍卖或者招标方式确定；集体产权的出让价格，以有资格的资产评估机构评估的评估值作为底价，出让价格低于底价的 90%的，应当经集体产权所有者同意。

如本题回复之“(一)”所述，威士顿有限 22.86% 股权对应的评估价值约为 903 万元，本次股权转让的价格经转让双方协商，参照威士顿有限的评估净资产价值确定为 813 万元。本次股权转让的价格不低于威士顿有限评估净资产价值的 90%，无须经集体产权所有者同意，亦未违反当时有效的法律法规的规定。

③本次股权转让已经有权主管部门确认

2017 年 2 月 28 日，作为集体企业的出资人，平凉路街道出具《证明》，确认对上述股权转让的有效性不存在异议，上述股权转让行为已经履行了进场交易、评估等法律程序，符合有关规定，实现了资产增值。

2017 年 5 月 3 日，上海市杨浦区集体资产监督管理委员会（以下简称杨浦集资委）及平凉路街道共同出具了《关于上海威士顿信息系统有限公司持有上海威士顿信息技术有限公司股权转让的情况说明》，认为上述股权转让行为经第三方专业机构评估，在依法设立的产权交易机构中公开进行，遵循了等价有偿和公开公平公正的原则，实现了资产增值。

综上所述，本所认为，本次股权转让价格系转让双方参照威士顿有限的评估净资产价值确定，未违反当时有效的法律法规的规定，本次股权转让事宜不存在构成国有资产流失的情形。

2.威士顿系统与陈中通过上海市产权交易所签署《上海市产权交易合同》以协议方式转让是否属于以公开方式进行

根据陈中与威士顿系统签署的《上海市产权交易合同》、发行人提供的《上海产权交易所产权转让交割单》（编号：004832）并经本所律师访谈陈中，2003 年 5 月，威士顿系统将其持有的威士顿有限 22.86% 的股权，参考上海汇业资产评估有限公司评估作价 813 万元，在上海市产权交易所交割转让给陈中。在本次股权转让当时，转让双方按照当时的有关规定履行了评估、签订产权交易合同、

支付价款、工商变更登记等手续。

2017年5月3日，杨浦集资委出具《关于上海威士顿信息系统有限公司持有上海威士顿信息技术有限公司股权转让的情况说明》，确认本次股权转让行为已经第三方专业机构评估，在依法设立的产权交易机构中公开进行，遵循了等价有偿和公开公平公正的原则，实现了资产增值。

基于上述，本所认为，本次股权转让属于以公开方式进行。

3.杨浦集资委是否为平凉路街道的主管部门，所出具说明的法律效力，发行人是否存在被处罚的风险

根据上海市杨浦区人民政府《批转区集资委修订的〈关于加强区属集体资产监督管理的若干意见〉的通知》（杨府〔2014〕62号），杨浦集资委是区委、区政府决定设立的本区监管集体资产的专门机构，其主要职责包括“负责区属集体资产（企业）清产核资、产权界定、产权登记、产权转让、不实资产核销、资产评估等事项的核准备案工作，并开展相关检查”。平凉路街道系杨浦区辖区内街道办事处，受杨浦集资委管辖。基于前述，本所认为，威士顿系统作为平凉路街道控股的企业，杨浦集资委是其股权转让的有权确认部门，其就本次股权转让出具的说明具有效力。

如本题回复之“（一）”之第1问及第2问所述，威士顿系统向陈中转让其持有的威士顿22.86%股权的事宜已经履行了评估和进场交易的程序，并且该股权转让事宜已经取得了集体企业出资人平凉路街道及有权主管部门杨浦集资委的确认，因此本所认为，本次股权转让事宜不存在法律程序瑕疵，未损害集体企业利益，不存在纠纷或潜在纠纷，不会导致发行人存在被国有/集体资产主管部门处罚的风险。

4.发行人董监高、实际控制人与平凉路街道共同设立公司的原因，双方之间是否存在交易往来

根据发行人的说明并经本所律师访谈发行人实际控制人、登录企查查（<https://www.qcc.com/>）、天眼查（<https://www.tianyancha.com/>）等网站查询，发

行人实际控制人茆宇忠曾与平凉路街道下属企业合作设立两家企业，分别为威士顿系统、上海通融信息系统有限公司。上述两家企业的具体情况如下：

公司名称	股权结构	目前状态
上海通融信息系统有限公司	茆宇忠持股 90%； 上海友利德工贸公司持股 10%	2004 年已注销
威士顿系统	上海威普计算机维修部 ¹ 持股 51%； 茆宇忠持股 19%； 顾召良持股 15%； 陈中持股 15%	2005 年已吊销

注：上海友利德工贸公司、上海威普计算机维修部均为平凉路街道下属企业。

发行人董监高、实际控制人与平凉路街道下属企业共同设立公司的原因如下：

（1）上海通融信息系统有限公司

根据发行人的说明并经本所律师访谈发行人实际控制人，茆宇忠于 2000 年前后拟从上海友利德工贸公司处租赁房屋并拟与上海友利德工贸公司合作开展计算机设备买卖业务，因此茆宇忠与上海友利德工贸公司共同设立了上海通融信息系统有限公司并开展经营，后因该公司经营情况不佳，茆宇忠与上海友利德工贸公司共同决定注销上海通融信息系统有限公司。

（2）威士顿系统

根据发行人的说明、威士顿系统的工商档案并经本所律师访谈发行人实际控制人，威士顿系统的前身上海威士顿高技术发展公司。上海威士顿高技术发展公司系由茆宇忠、顾召良等自然人为销售电脑、电子电器之目的于 1993 年 9 月共同出资设立；该企业于 1998 年 9 月改制为上海威士顿高技术发展有限公司，于 1999 年 11 月因“高技术”字样被禁止使用等原因变更名称为威士顿系统。

除上海通融信息系统有限公司、威士顿系统外，发行人董事、监事、高级管理人员、实际控制人不存在与平凉路街道共同设立公司的情况。根据发行人董事、监事、高级管理人员、实际控制人的银行流水并经本所律师访谈发行人实际控制人，发行人董事、监事、高级管理人员及实际控制人与平凉路街道、上海通融信

¹ 上海威普计算机维修部系杨浦区平凉路街道办事处间接持股 100%的公司。

息系统有限公司及威士顿系统之间不存在交易往来。

(二) 2017 年发行人发行上市申请被否决后，嘉峪投资、隼之投资入股发行人的原因，对应股权交易价格的定价依据，收购发行人股权的资金来源（如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）；嘉峪投资与嘉迈投资是否存在关联关系或其他应说明的关系

1.2017 年发行人发行上市申请被否决后，嘉峪投资、隼之投资入股发行人的原因，对应股权交易价格的定价依据，收购发行人股权的资金来源（如涉及借款的，请说明出借方、借款金额、利率、还款期限，出借方与发行人及控股股东、实际控制人、董监高、其他核心人员及关系密切家庭成员的关系）

根据晋星投资与嘉峪投资签署的《股份转让协议》、锦绣投资与嘉峪投资签署《股份转让协议》、磐石投资与隼之投资签署的《股份转让协议》、相关股权转让的资金支付凭证、发行人的说明并经本所律师访谈嘉峪投资、隼之投资，2017 年发行人发行上市申请被否决后，发行人原股东晋星投资、锦绣投资、磐石投资拟退出公司，嘉峪投资、隼之投资因看好发行人未来发展，因此决定承接该等拟退出股东所持发行人股份。

2017 年 9 月 22 日，晋星投资与嘉峪投资签署《股份转让协议》，约定晋星投资将其所持发行人 1.97% 股权（对应 130 万股）作价 1,033.5 万元转让予嘉峪投资。

同日，锦绣投资与嘉峪投资签署《股份转让协议》，约定锦绣投资将其所持发行人 2.42% 股权（对应 160 万股）作价 1,272 万元转让予嘉峪投资。

同日，磐石投资与隼之投资签署《股份转让协议》，约定磐石投资将其所持发行人 3.63% 股权（对应 240 万股）作价 1,908 万元转让予隼之投资。

该等股权转让的价格系转让双方协商一致的价格，转让价款已经真实足额支付，资金来源均为嘉峪投资或隼之投资的自有资金，不涉及借款。

2.嘉峪投资与嘉迈投资是否存在关联关系或其他应说明的关系

根据嘉峪投资的工商档案、嘉迈投资的工商档案、发行人的说明、嘉峪投资填写的调查问卷并经本所律师访谈嘉峪投资及嘉迈投资，嘉峪投资与嘉迈投资互相独立，其合伙人不存在重叠的情形，嘉峪投资与嘉迈投资不存在关联关系或其他应说明的关系。

（三）发行人董事黄宏彬与嘉兴斐君永平股权投资管理合伙企业及其股东是否存在投资、任职或关联关系，与嘉峪投资、嘉兴斐君永平股权投资管理合伙企业及其股东是否存在资金往来，黄宏彬的岳母蒋莉莉向嘉峪投资的出资额是否来源于黄宏彬，是否为代黄宏彬持有发行人股份；黄宏彬历史上直接、间接持有发行人股份的情况，2020年未在发行人处领薪的原因

1. 发行人董事黄宏彬与嘉兴斐君永平股权投资管理合伙企业及其股东是否存在投资、任职或关联关系，与嘉峪投资、嘉兴斐君永平股权投资管理合伙企业及其股东是否存在资金往来，黄宏彬的岳母蒋莉莉向嘉峪投资的出资额是否来源于黄宏彬，是否为代黄宏彬持有发行人股份

根据发行人的说明、黄宏彬提供的银行流水及填写的调查问卷、嘉峪投资及其执行事务合伙人（私募基金管理人）嘉兴斐君永平股权投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称斐君永平）及嘉峪投资其他合伙人、斐君永平上层合伙人填写的调查问卷、出具的说明函并经本所律师访谈黄宏彬、蒋莉莉、嘉峪投资的执行事务合伙人及其实际控制人，黄宏彬与斐君永平及其股东不存在投资、任职或关联关系。

黄宏彬的岳母蒋莉莉系嘉峪投资的有限合伙人，其长期以来独自与其女儿韩从慧及女婿黄宏彬共同生活，迄今已逾 20 余年，蒋莉莉因日常生活及家庭财产使用等原因与女儿韩从慧、女婿黄宏彬之间存在经常性的资金往来，除前述情形外，黄宏彬与嘉峪投资、斐君永平及其他股东报告期内不存在资金往来。

黄宏彬由于基金未完成募资工作，最终未对发行人进行投资，黄宏彬的岳母蒋莉莉看好发行人未来发展，拟以嘉峪投资有限合伙人的身份参与投资，并向嘉峪投资出资 106 万元，间接持有发行人 0.19% 的股份，上述资金系来自于其家庭积累所得，其入股嘉峪投资系其个人投资意愿和行为，不存在代黄宏彬持有公司

股份的情形，黄宏彬的对外投资行为不存在需通过蒋莉莉为其代持的意愿和动机。

2.黄宏彬历史上直接、间接持有发行人股份的情况，2020年未在发行人处领薪的原因

(1) 黄宏彬历史上直接、间接持有发行人股份的情况

根据发行人的说明、发行人的工商档案、隽之投资的工商档案、黄宏彬出具的说明、填写的调查问卷并经本所律师访谈黄宏彬、隽之投资及其执行事务合伙人太阳财富（北京）投资管理有限公司（以下简称太阳财富），黄宏彬自2017年9月至2017年10月曾通过隽之投资间接持有发行人股份，但最终由于未完成募资工作，故未向隽之投资实缴出资，具体情况如下：

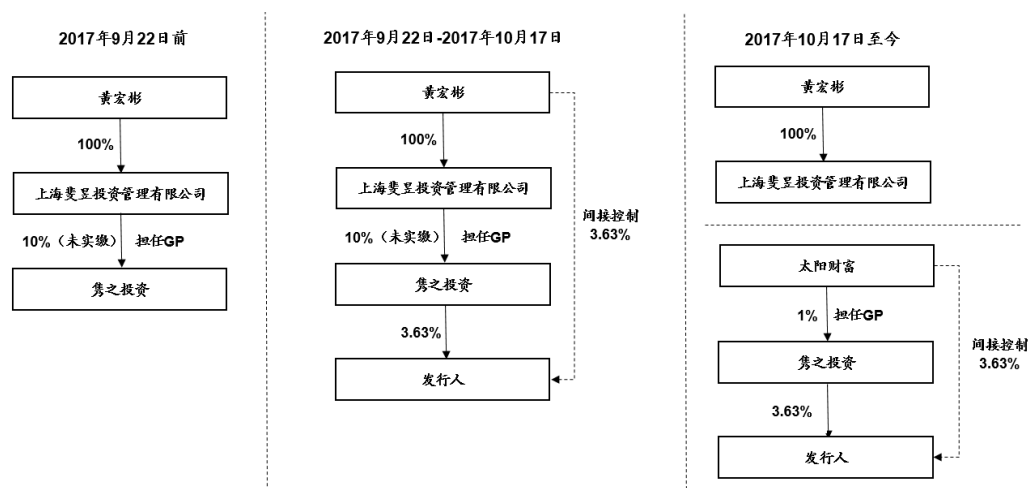
2017年9月22日，磐石投资与隽之投资签署《股份转让协议》，约定磐石投资将其所持发行人3.63%股权（对应240万股）作价1,908万元转让予隽之投资，本次股份转让后，隽之投资成为发行人股东。在本次股份转让当时，隽之投资执行事务合伙人为上海斐昱投资管理有限公司（系黄宏彬100%持股的公司），上海斐昱投资管理有限公司在当时认缴隽之投资10%的合伙份额（未实缴出资），黄宏彬此时通过隽之投资间接持有发行人0.363%股权（对应24万股）；本次股份转让当时，上海斐昱投资管理有限公司未完成基金募资工作，故未向隽之投资实缴出资，隽之投资亦未实际向磐石投资支付股权转让价款。

根据隽之投资提供的其向磐石投资支付股份转让价款的资金凭证、隽之投资各合伙人缴纳出资的资金凭证并经本所律师访谈太阳财富，隽之投资于2017年10月31日方向磐石投资支付上述股份转让价款，该等转让价款来源于太阳财富作为普通合伙人入伙后，由太阳财富募集所得资金，非来源于黄宏彬及黄宏彬控制的上海斐昱投资管理有限公司，上海斐昱投资管理有限公司当时已退伙，未参与隽之投资的募资。隽之投资普通合伙人的变更过程如下：

隽之投资受让发行人股份次月，即2017年10月17日，隽之投资即作出变更决定书，决定吸收太阳财富（北京）投资管理有限公司作为普通合伙人入伙，原普通合伙人上海斐昱投资管理有限公司退伙，并于当日办理完毕工商变更登记手续；本次变更后，太阳财富（北京）投资管理有限公司成为隽之投资普通伙

人，间接控制发行人 3.63% 股权（对应 240 万股），上海斐昱投资管理有限公司退出隼之投资并不再持有隼之投资合伙份额，黄宏彬不再为发行人间接股东。

基于上述，除上述短暂间接持股情形外，黄宏彬不存在其他直接或间接持有发行人股份的情况，黄宏彬短暂间接持有发行人股份情形的演变情况如下：



(2) 黄宏彬 2020 年未在发行人处领薪的原因

根据发行人的说明并经本所律师访谈黄宏彬，黄宏彬系发行人外部董事，未实际参与发行人经营运作。根据发行人创立大会审议通过的《关于上海威士顿信息技术股份有限公司董事、监事薪酬的议案》，不在公司内部任职的非独立董事、监事不领取董事、监事职务报酬。基于前述原则，发行人自设立时起从未向包括黄宏彬在内的外部董事支付过任何职务报酬，黄宏彬自其任职时起从未在发行人处领薪。

(四) 嘉迈投资 2020 年将持有发行人股份转让给鲍海泓的原因，嘉迈投资的股东情况，鲍海泓支付股份转让款的资金来源，是否已足额支付股权转让款；鲍海泓的工作背景，与发行人新增客户、供应商是否存在关联关系或其他利益往来。

1. 嘉迈投资的出资人情况

根据嘉迈投资的工商档案、合伙协议，截至本补充法律意见书出具日，嘉迈投资的股权结构情况如下：

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	认缴出资额（万元）	认缴出资比例
1	上海嘉富诚股权投资基金管理有限公司	普通合伙人	100	1.00%
2	冯旭涛	有限合伙人	2700	27.00%
3	金海福	有限合伙人	2700	27.00%
4	高明	有限合伙人	2700	27.00%
5	徐雷	有限合伙人	900	9.00%
6	杨一峰	有限合伙人	900	9.00%
合计			10,000	100.00%

2.嘉迈投资 2020 年将持有发行人股份转让给鲍海泓的原因，鲍海泓支付股份转让款的资金来源，是否已足额支付股权转让款，鲍海泓的工作背景，与发行人新增客户、供应商是否存在关联关系或其他利益往来

根据发行人的说明、嘉迈投资的工商档案、合伙协议、鲍海泓提供的银行流水并经本所律师访谈嘉迈投资及鲍海泓，2020 年 1 月，嘉迈投资因临近清算期而拟退出公司，鲍海泓因看好发行人未来发展决定承接嘉迈投资所持发行人股份；2020 年 1 月，嘉迈投资与鲍海泓签署《股份转让协议》，约定嘉迈投资将其所持发行人 1.06% 股权（对应 70 万股）作价 600.6 万元转让予鲍海泓。

根据鲍海泓填写的调查问卷、提供的股份转让资金支付凭证并经本所律师访谈鲍海泓，鲍海泓自 2012 年 3 月至今系浙江省商务人力资源交流服务中心有限公司企业服务部主管，其丈夫自主创业，主要从事医疗器械销售业务，鲍海泓支付股份转让款的资金来源系其家庭积累所得，其已足额向嘉迈投资支付股权转让款。

根据鲍海泓出具的说明并经本所律师访谈鲍海泓、发行人主要新增客户、供应商，鲍海泓与发行人新增客户、供应商不存在关联关系或其他利益往来。

（五）历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性，历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序及纳税申报义务。

根据发行人的工商登记资料、股权转让协议、增资协议、资金凭证、收据、

验资报告、公证书、发行人现有股东填写的调查问卷等资料，并通过本所律师对历史股东访谈或由历史股东签字确认等方式进行核查，发行人历次股权变动的具体情况如下：

时间	事项	价格及定价依据	履行的法律程序	价款支付情况
2002 年 9 月增资	威士顿有限注册资本由 2,000 万元增加至 2,100 万元	1 元/注册资本,因威士顿有限成立刚满一年,增资价格系由各股东协商确定	(1) 威士顿有限召开股东会同意增资及章程修正案; (2) 上海华晖会计师事务所出具华会验(2002)第 2082 号《验资报告》	增资款已缴足
2002 年 12 月股权转让	顾召良、汪鸿滨、陈健及周锋将其所持有的全部威士顿有限股权转让给茆宇忠	1 元/注册资本,参照转让股权的取得成本,股权转让双方协商定价	(1) 威士顿有限召开股东会同意本次股权转让并同意修改公司章程; (2) 上海市公证处出具(2002)沪证经字第 11324 号《公证书》,对本次股权转让事宜进行了公证	股权转让款已支付
2003 年 5 月股权转让	威士顿系统将所持有的全部威士顿有限股权转让给陈中	1.69 元/注册资本,参照资产评估值确定	威士顿有限召开股东会,决议同意本次股权转让并同意修改公司章程	股权转让款已支付
2004 年 2 月减资	威士顿有限注册资本由 2,100 万元减少至 1,000 万元	-	(1) 威士顿有限召开股东会,同意减资,股东出资额同比例下降; (2) 威士顿有限在相关报纸上刊登了相关减资公告; (3) 上海骁天诚联合会计事务所出具上骁审内验(2003)字第 10 号《验资报告》; (4) 威士顿有限股东会通过了本次减资相关的章程修正案	不适用
2004 年 4 月股权转让	陈中将其所持威士顿有限 12% 的股权转让给王军	1 元/注册资本,参照转让股权的取得成本,股权转让双方协	威士顿有限召开股东会同意本次股权转让并同意修改公司章程	股权转让款已支付

		商定价		
2004年5月股权转让	陈中将其所持威士顿有限10.86%的股权全部转让给茆宇忠	1元/注册资本,参照转让股权的取得成本,股权转让双方协商定价	威士顿有限召开股东会同意本次股权转让并同意修改公司章程	股权转让款已支付
2010年2月股权转让	王军将其所持威士顿有限10%的股权转让给茆宇忠,将其所持威士顿有限2%的股权转让给茆婵娟	1元/注册资本,参照转让股权的取得成本,股权转让双方协商定价	威士顿有限召开股东会同意本次股权转让并同意修改公司章程	股权转让款已支付
2010年10月增资	威士顿有限注册资本由1,000万元增至1,500万元	1元/注册资本,参考注册资本协商确定	(1) 威士顿有限召开股东会同意增资及章程修正案; (2) 上海事诚会计师事务所出具事诚会师(2010)第6443号《验资报告》	增资款已缴足
2012年12月增资	威士顿有限注册资本由1,500万元增至2,000万元	1元/注册资本,参考注册资本协商确定	(1) 威士顿有限召开股东会同意增资及章程修正案; (2) 上海骁天诚会计师事务所出具上骁审内验(2012)第494号《验资报告》	增资款已缴足
2014年3月增资	威士顿有限注册资本由2,000万元增至3,000万元	1元/注册资本,参考注册资本协商确定	(1) 威士顿有限召开股东会同意增资及章程修正案; (2) 上海骁天诚会计师事务所出具上骁审内验(2014)第043号《验资报告》	增资款已缴足
2014年12月增资	威士顿有限注册资本由3,000万元增至5,100万元	1元/注册资本,参考注册资本协商确定	(1) 威士顿有限召开股东会同意增资及章程修正案; (2) 立信出具信会师报[2015]第115684号《验资报告》	增资款已缴足
2015年1	威士顿有限注册资本由5,100万元增	1元/注册资本,参考	(1) 威士顿有限召开股东会同意增资及章程	增资款已缴

月增资	至 6,000 万元	注册资本协商确定	修正案； (2)立信出具信会师报[2015]第 115685 号《验资报告》	足
2015 年 6 月增资	发行人注册资本由 6,000 万元增至 6,600 万元	7.50 元/注册资本，以增资前 6,000 万元股本为基础，综合考虑公司业务发展状况、行业特性、业务特点和财务状况之后，最终协商确定，PE 倍数合理	(1)发行人召开 2015 年第一次临时股东大会，同意本次增资并同意修改公司章程； (2)立信出具信会师报字[2015]第 114488 号《验资报告》	增资款已缴足
2017 年 11 月股权转让	晋星投资将其所持发行人 1.97% 股权（对应 130 万股）转让给嘉峪投资；锦绣投资将其所持发行人 2.42% 股权（对应 160 万股）作价 1,272 万元转让给嘉峪投资；磐石投资将其所持发行人 3.63% 股权（对应 240 万股）转让给隽之投资	7.95 元/注册资本，综合考虑公司业务发展状况、行业特性、业务特点和财务状况之后，最终协商定价，PE 倍数合理	股权转让各方签订了《股份转让协议》，发行人更新了股东名册	股份转让款已支付
2020 年 1 月股权转让	嘉迈投资将其所持发行人 1.06% 股权（对应 70 万股）转让给鲍海泓	8.58 元/注册资本，综合考虑公司业务发展状况、行业特性、业务特点和财务状况之后，最终协商定价，PE 倍数合理	股权转让双方签订了《股份转让协议》，发行人更新了股东名册	股份转让款已支付

1. 历次股权变动的支付情况、定价依据及合理性

如上表所示，根据发行人的工商登记资料、股权转让协议、增资协议、资金凭证、收据、验资报告、公证书、发行人现有股东填写的调查问卷等资料，并通过本所律师对历史股东访谈或由历史股东签字确认等方式进行核查，发行人历次股权变动涉及的增资款/股权转让款均已支付，相关定价合理。

2. 发行人历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行相关审批程序

经本所律师核查，发行人历次股权变动、整体变更设立股份有限公司事项均已履行董事会、股东（大）会等内部程序，且依据变动时适用的法律法规、规范性文件的规定履行了工商等主管部门所必需的审批、登记、备案程序。

3. 发行人历次股权变动、整体变更、利润分配等事项是否依法履行纳税申报义务

（1）整体变更设立股份公司的税收缴纳情况

根据《国家税务总局关于进一步加强高收入者个人所得税征收管理的通知》（国税发[2010]54号）等相关规定，有限责任公司整体变更为股份有限公司涉及以未分配利润、盈余公积和资本公积转增股本情形的，应当依法征收个人所得税。

2015年3月，威士顿有限整体变更为股份有限公司，整体变更前后发行人的注册资本保持6,000万元不变，不涉及以未分配利润、盈余公积和资本公积转增股本的情形，发行人相关股东依据上述规定未缴纳个人所得税。

（2）历次利润分配涉及的税收缴纳情况

根据发行人出具的说明、发行人报告期内历次分红自然人股东个人所得税的缴纳凭证并经本所律师核查，发行人报告期内历次分红自然人股东的个人所得税均已足额缴纳。

（3）除上述情形外的税收缴纳情况

根据发行人的说明、发行人相关股东提供的缴税凭证、上海市税务局长宁区

分局出具的《核准注销税务登记书》等资料并经本所律师核查，除 2017 年 11 月锦绣投资将所持发行人股份转让予嘉峪投资涉及的缴税凭证遗失而暂无法判断该股东是否履行了纳税申报义务外，发行人其他相关股东已就 2003 年 5 月股权转让（威士顿系统将所持威士顿有限股权转让给陈中）、2017 年 11 月股权转让（晋星投资将所持发行人股份转让予嘉峪投资、磐石投资将所持发行人股份转让予隼之投资）及 2020 年 1 月股份转让（嘉迈投资将所持发行人股份转让予鲍海泓）履行了相应的纳税申报义务，考虑到发行人在锦绣投资将所持发行人股份转让予嘉峪投资的交易中非扣缴义务人，该次交易涉及的税务问题对发行人本次发行上市不会造成实质性影响，此外，锦绣投资已于 2019 年 12 月注销完毕；除前述股权转让外，发行人历史上的其他股权转让均为平价转让，不涉及税收缴纳；发行人 2004 年 2 月的减资及历次增资不涉及税收缴纳。

综上所述，本所认为，发行人历次股权变动涉及的增资款/股权转让款均已支付，相关定价合理；发行人历次股权变动、整体变更设立股份有限公司事项均已履行董事会、股东（大）会等内部程序，且依据变动时适用的法律法规、规范性文件的规定履行了工商等主管部门必要的审批、登记、备案程序；除 2017 年 11 月锦绣投资将所持发行人股份转让予嘉峪投资涉及的缴税凭证遗失而暂无法判断该等股东是否履行了纳税申报义务外，发行人其他股权变动、整体变更、利润分配等事项已依法履行纳税申报义务，考虑到发行人在锦绣投资将所持发行人股份转让予嘉峪投资的交易中非扣缴义务人，该次交易涉及的税务问题对发行人本次发行上市不会造成实质性影响。

（六）嘉峪投资、隼之投资与发行人及实际控制人之间是否存在对赌等特殊权利安排，对赌协议的主要内容，报告期内的履行情况，是否已全部解除，是否存在恢复条件，是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求

根据发行人实际控制人茆宇忠与隼之投资、嘉峪投资签署的《协议》及补充协议并经本所律师访谈茆宇忠、嘉峪投资、隼之投资，嘉峪投资、隼之投资与发行人实际控制人之间曾存在对赌等特殊权利安排，该等特殊权利安排已于 2020 年 12 月全部解除且不存在恢复条件，具体情况如下：

2017年9月，发行人实际控制人茆宇忠与隼之投资、嘉峪投资签署《协议》（以下简称《原对赌协议》），约定如遇有以下情形，隼之投资、嘉峪投资在不违反中国法律法规的前提下，有权要求茆宇忠回购其持有的威士顿的全部或部分股份（隼之投资、嘉峪投资要求部分回购的，仅可提出一次回购要求）。隼之投资、嘉峪投资有权在知晓下述任一情形发生后的六十日内提出回购要求，茆宇忠应予以配合执行，逾期隼之投资、嘉峪投资无权提出回购要求：（1）威士顿在2022年12月31日之前未能完成首次公开发行股票并在深圳证券交易所/上海证券交易所上市（“首发上市”）；（2）威士顿在递交上市申请材料后主动撤回首发上市申请；（3）威士顿正式书面通知隼之投资、嘉峪投资其已决定放弃首发上市的计划。

2020年12月，茆宇忠分别与隼之投资及嘉峪投资签署了补充协议，约定自补充协议签署之日起，《原对赌协议》终止，隼之投资、嘉峪投资与茆宇忠、威士顿及其股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在任何股东特殊权利（包括股权/股份回购、业绩对赌等）、优先权利安排。自此，嘉峪投资、隼之投资与发行人实际控制人之间的对赌安排解除，且相关对赌安排不存在恢复条件。

根据发行人的说明、嘉峪投资、隼之投资出具的承诺函、填写的调查问卷并经本所律师访谈发行人实际控制人、嘉峪投资、隼之投资，除上述情形外，嘉峪投资、隼之投资与发行人及实际控制人之间不存在其他对赌等特殊权利安排。截至本补充法律意见书出具日，嘉峪投资、隼之投资与发行人及实际控制人之间的对赌协议均已彻底解除，不存在恢复安排，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》的相关要求。

反馈意见 4

关于同业竞争。申报材料显示：

（1）发行人实际控制人控制的企业包括上海崇明敦禾农业科技有限公司、威士顿（上海）资产管理有限公司、上海威涑实业有限公司。其中，威涑实业存在多笔代付房租。

(2) 2019年1月, 发行人其他关联方上海威逊威尔智能控制科技有限公司已注销。

请发行人说明:(1) 上海威逊威尔智能控制科技有限公司注销的原因, 是否存在违法违规情形。

(2) 上海崇明敦禾农业科技有限公司、威士顿(上海)资产管理有限公司、上海威涑实业有限公司、上海威逊威尔智能控制科技有限公司报告期内的主要财务数据, 与发行人主要客户、供应商的重叠及资金往来情况, 是否存在为发行人承担成本费用情形; 威涑实业代付房租的对象, 是否涉及发行人、实际控制人及董监高, 与发行人的生产经营是否存在关系。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复:

(一) 上海威逊威尔智能控制科技有限公司注销的原因, 是否存在违法违规情形

根据发行人的说明, 上海威逊威尔智能控制科技有限公司(以下简称“威逊威尔”)系发行人于2013年成立的全资子公司, 发行人设立威逊威尔的主要目的是计划将与工业控制相关的业务交由该子公司独立实施, 是公司在整体业务架构方面的安排。威逊威尔作为新设公司, 未取得高新技术企业资质, 同时也不是“双软认证”企业。发行人主要客户为国有企业, 在实际获取业务过程中, 客户大多以招投标的形式选择供应商, 同时对供应商资质有较为严格的限制, 威逊威尔通过招投标取得客户的能力较弱。报告期内, 威逊威尔仅2018年度实现了0.27万元的业务收入, 除此之外无其他收入。考虑到威逊威尔未取得预期效果, 发行人于2019年1月注销威逊威尔。

根据威逊威尔的工商档案、工商、税务主管机关出具的证明并经本所律师登录国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/>)、企查查(<https://www.qichacha.com/>)、天眼查(<https://www.tianyancha.com/>)查询, 威逊威尔报告期内不存在因违法违规而受到行政处罚的情况, 威逊威尔的注销过程

合法合规，其注销后的资产、人员由发行人承接，注销前不存在重大违法违规事项。

(二) 上海崇明敦禾农业科技有限公司、威士顿（上海）资产管理有限公司、上海威涑实业有限公司、上海威逊威尔智能控制科技有限公司报告期内的主要财务数据，与发行人主要客户、供应商的重叠及资金往来情况，是否存在为发行人承担成本费用的情形；威涑实业代付房租的对象，是否涉及发行人、实际控制人及董监高，与发行人的生产经营是否存在关系

1. 上海崇明敦禾农业科技有限公司、威士顿（上海）资产管理有限公司、上海威涑实业有限公司、上海威逊威尔智能控制科技有限公司报告期内的主要财务数据，与发行人主要客户、供应商的重叠及资金往来情况，是否存在为发行人承担成本费用的情形

根据上海崇明敦禾农业科技有限公司(以下简称“崇明敦禾”)、威士顿资管、上海威涑实业有限公司(以下简称“威涑实业”)、威逊威尔出具的说明，报告期内，崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔的主要财务数据(未经审计)如下：

(1) 崇明敦禾

单位：万元

项目	2020. 12. 31/2020 年度	2019. 12. 31/2019 年度	2018. 12. 31/2018 年度
资产总额	195.39	213.23	234.10
净资产	193.75	212.43	232.71
营业收入	10.61	15.97	16.32
净利润	-18.68	-20.28	-17.82

(2) 威士顿资管

单位：万元

项目	2020. 12. 31/2020 年度	2019. 12. 31/2019 年度	2018. 12. 31/2018 年度
资产总额	13,483.11	12,850.38	12,213.69

净资产	13,469.26	12,819.25	12,184.00
营业收入	159.53	145.62	60.10
净利润	750.01	635.25	31.71

(3) 威涑实业

单位：万元

项目	2020.12.31/2020年度	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度
资产总额	39.86	100.59	-
净资产	5.00	91.23	-
营业收入	26.48	-	-
净利润	-86.23	-8.77	-

(4) 威逊威尔

单位：万元

项目	2020.12.31/2020年度	2019.12.31/2019年度	2018.12.31/2018年度
资产总额	-	-	1,000.46
净资产	-	-	1,000.46
营业收入	-	-	0.27
净利润	-	0.06	21.86

根据崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔的工商档案、银行流水、崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔出具的说明并经本所律师访谈发行人主要客户、供应商，报告期内，崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔与发行人主要客户、供应商不存在重叠、资金往来的情况；在资金往来方面，报告期内崇明敦禾、威涑实业与发行人不存在资金往来；威士顿资管作为发行人股东，报告期内，与发行人不存在除股东分红以外的其他资金往来；威逊威尔作为发行人全资子公司，于2019年1月注销，注销时威逊威尔将投资款及收益返还发行人，金额合计为1,000.52万元，除此之外，报告期内发行人与威逊威尔不存在其他资金往来；崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔均不存在为发行人承担成本费用的情形。

3. 威涑实业代付房租的对象，是否涉及发行人、实际控制人及董监高，与发行人的生产经营是否存在关系

(1) 威涑实业代付房租的对象，是否涉及发行人、实际控制人及董监高

根据威涑实业的说明及其提供的租赁合同等资料，报告期内，威涑实业在开展房屋租赁相关服务的过程中，存在暂代租客向出租方支付房租及暂代出租方收取房租等情况，报告期内，威涑实业代付房租的对象主要为威涑实业提供房屋租赁相关服务时的承租方。根据威涑实业的银行流水、发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查表、威涑实业出具的说明并经本所律师通过比对前述代付房租对象的名单与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员的名单、访谈发行人实际控制人等方式进行核查，上述承租方与发行人、实际控制人及董监高人员不存在重叠的情形。

(2) 与发行人的生产经营是否存在关系

根据威涑实业出具的说明、提供的工商档案及其财务报表，威涑实业的经营范围涵盖“房地产经纪”业务，其主要从事房屋租赁相关服务，包含代收、代付房租、物业服务等业务，威涑实业因从事房屋租赁相关服务而导致其报告期内存在代付、代收房租的情形，与发行人的生产经营不存在因果关系。根据威涑实业的银行流水并经本所律师通过比对前述代付房租对象的名单与发行人主要客户、供应商的名单、访谈发行人实际控制人等方式进行核查，威涑实业代付房租的对象与发行人的客户、供应商不存在重叠的情形。因此，本所认为，威涑实业代付、代收房租的情形与发行人的生产经营不存在关系。

反馈意见 5

关于劳务派遣。申报材料显示，报告期内，公司与南京易才人力资源有限公司签订《劳务派遣协议》，劳务派遣人数分别为 10 人、11 人、21 人，占发行人员工总数分别为 3.09%、3.07%、5.43%。

请发行人说明：(1) 劳务派遣人员所从事的具体工作内容，是否涉及关键工序及关键技术。

(2) 劳务派遣费用的定价方式，是否存在为发行人承担成本费用的情形。

(3) 劳务派遣用工是否对发行人生产经营的稳定性、持续性存在不利影响，是否影响公司的产品质量。

(4) 发行人劳务派遣协议的内容是否规范，劳务派遣公司资质是否齐全，与发行人、实际控制人、董监高及发行人股东是否存在关联关系。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

(一) 劳务派遣人员所从事的具体工作内容，是否涉及关键工序及关键技术

根据发行人的说明、发行人与劳务派遣公司签署的劳务派遣协议、发行人的员工花名册并经本所律师核查，报告期内，发行人劳务派遣员工所从事工作的具体情况如下：

1.截至 2018 年 12 月 31 日

地区/城市	人数	主要工作内容
天津	5	生产管理系统的日常运行维护
北京	2	生产管理系统的日常运行维护
广州	1	安全管理系统的项目实施
上海	1	编写和整理项目文档
深圳	1	ITSM 项目的运行维护

2.截至 2019 年 12 月 31 日

地区/城市	人数	主要工作内容
天津	4	生产管理系统的日常运行维护
北京	2	生产管理系统的日常运行维护
合肥	2	基于大数据平台的日常运维

广州	1	安全管理系统的项目实施
深圳	1	ITSM 项目的运行维护
太仓	1	生产管理系统的日常运行维护

3.截至 2020 年 12 月 31 日

地区/城市	人数	主要工作内容
合肥	12	基于大数据平台的日常运维
天津	4	生产管理系统的日常运行维护
北京	2	生产管理系统的日常运行维护
太仓	2	生产管理系统的日常运行维护
广州	1	安全管理系统的项目实施

如上表所示，根据发行人的说明，发行人劳务派遣员工主要长期驻扎客户现场负责生产管理系统的日常运行维护等具体执行性工作，该等工作不涉及发行人的关键工序及关键技术。

（二）劳务派遣费用的定价方式，是否存在为发行人承担成本费用的情形

根据发行人的说明、发行人与劳务派遣公司签署的劳务派遣协议、劳务派遣员工与劳务派遣公司签订的劳动合同、发行人向劳务派遣公司支付劳务派遣费用的资金凭证并经本所律师访谈报告期内的劳务派遣公司，发行人使用劳务派遣员工费用的定价系参照市场价格确定，报告期内劳务派遣公司不存在为发行人承担成本费用的情形。

（三）劳务派遣用工是否对发行人生产经营的稳定性、持续性存在不利影响，是否影响公司的产品质量

如本题回复之“（一）劳务派遣人员所从事的具体工作内容，是否涉及关键工序及关键技术”所述，发行人于天津、北京、广州、深圳等地存在个别长期项目，由于发行人提供产品、服务的特性，发行人通常会在长期项目所在地招聘若干名员工，长期驻扎客户现场负责沟通交流，工作内容主要为生产管理系统的日常运行维护等具体执行性工作，不涉及发行人的关键工序及关键技术，该等工作

可替代性较强，发行人可以在相关区域内较为容易地招聘到替代员工；同时，报告期各期末，发行人劳务派遣人数分别为 10 人、11 人、21 人，占发行人员工总数分别为 3.09%、3.07%、5.43%，占比较小。因此，本所认为，发行人劳务派遣用工对发行人生产经营的稳定性、持续性不存在不利影响，亦不存在影响公司的产品质量的情形。

(四) 发行人劳务派遣协议的内容是否规范，劳务派遣公司资质是否齐全，与发行人、实际控制人、董监高及发行人股东是否存在关联关系

报告期内，与发行人建立合作关系的劳务派遣公司为南京易才人力资源有限公司，经本所律师核查该劳务派遣公司的营业执照、劳务派遣经营许可证等资料并经本所律师登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）查询，上述劳务派遣公司已取得必备的资质证照，其基本情况如下：

公司名称	南京易才人力资源有限公司
统一社会信用代码	913201047712724343
住所	南京市秦淮区汉中路 89 号金鹰国际商城 40 层 01、02-1、07、08 单元
法定代表人	黄凯
注册资本（万元）	500
经营范围	人才供求信息的收集、整理、储存、发布和咨询服务，人才信息网络服务，人才推荐，人才招聘，人才测评，法规、规章规定的其他有关业务；劳务派遣；会务服务；提供人才流动法律、政策、信息咨询；企业管理咨询、健康信息咨询（不得从事金融、类金融业务，不得以公开方式募集资金、投资担保、贷款、储蓄理财等金融业务）；人力资源外包。（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）
成立日期	2005 年 3 月 30 日
营业期限	2005 年 3 月 30 日至 2025 年 3 月 29 日
资质证照	《劳务派遣经营许可证》（编号：320104201312250003）（有效期至 2022 年 12 月 24 日）

根据报告期内发行人聘用劳务派遣员工的花名册、发行人与劳务派遣公司签署的劳务派遣协议、劳务派遣员工与劳务派遣公司签订的劳动合同并经本所律师核查，发行人与劳务派遣公司建立了合作关系并签订了《劳务派遣协议》及协议附属文件，约定了派遣岗位和人员数量、派遣期限、劳动报酬和五险一金的数额

与支付方式以及违反协议的责任等重要内容。

此外，根据发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、股东填写的调查问卷并经本所律师访谈发行人报告期内的劳务派遣公司，发行人报告期内的劳务派遣与发行人、实际控制人、董监高及发行人股东不存在关联关系。

反馈意见 6

关于无形资产。申报材料显示，发行人部分软件著作权为受让取得。同时，发行人所有的三项专利，“滚筒式烘干机的多参量控制系统”“物料烘缸设备的控制系统”为上烟集团、海烟薄片与发行人共有，“一种电动牵引车垂直姿态的采集控制装置”为机科（山东）重工科技股份有限公司与发行人共有。

请发行人说明：（1）受让软件著作的背景，软件著作权转让方、转让价格，是否为发行人的核心著作权，转让方与发行人、实际控制人是否存在关联。

（2）“滚筒式烘干机的多参量控制系统”“物料烘缸设备的控制系统”“一种电动牵引车垂直姿态的采集控制装置”三项专利报告期内产生的收入、利润情况，发行人与上烟集团、海烟薄片及机科（山东）重工科技股份有限公司共有上述专利的原因及合理性，相关主要权利义务约定情况，共有专利的使用、处置及收益分配原则，发行人可否使用上述专利为非共有人的客户提供服务及产品，发行人共有专利是否存在纠纷或潜在纠纷，共有上述专利是否对发行人业务拓展及持续经营能力产生重大影响，如是，请进行有针对性的风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）受让软件著作权的背景，软件著作权转让方、转让价格，是否为发行人的核心著作权，转让方与发行人、实际控制人是否存在关联

根据发行人的说明、发行人提供的《计算机软件著作权登记证书》、软件著作权转让协议，并经本所律师登录中国版权保护中心网站（<http://www.ccopyright.com.cn>）查询相关信息，前往国家版权局查询等方式进

行核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人共有 17 项受让取得的软件著作权，具体情况如下：

序号	著作权人	著作权名称	登记号	受让取得时间	转让方	主要用途
1	发行人	IT 资源管理应用平台 V1.0	2010SR023109	2010.05.18	新世纪太平洋软件（北京）有限公司	商业银行项目管理用途
2	发行人	商业银行科技管理平台 V1.0	2010SR023114	2010.05.18		
3	发行人	软件项目管理应用平台[简称:PMP]V1.0	2010SR023111	2010.05.18		
4	发行人	软件项目管理应用平台[简称:PMP]V2.0	2010SR026492	2010.06.02		
5	发行人	628 项目软件配置管理应用平台 V1.0	2009SR07768	2009.02.26		
6	发行人	软件测试规范应用平台 V1.0	2009SR07766	2009.02.26		
7	发行人	软件配置管理应用平台[简称:DSP]V3.0	2009SR07765	2009.02.26		
8	发行人	软件需求管理应用平台[简称:RMP]V1.0	2009SR07767	2009.02.26		
9	发行人	合同管理系统 V1.0	2009SR031657	2009.08.09		
10	发行人	维护管理系统 V1.0	2009SR031656	2009.08.09		
11	发行人	工作日志管理系统 V1.0	2009SR032643	2009.08.17		
12	发行人	商业银行科技管理平台 V2.0	2009SR036723	2009.09.04		
13	发行人	太平洋软件开发规范应用平台[简称:SDSP]V2.0	2009SR036886	2009.09.04		

序号	著作权人	著作权名称	登记号	受让取得时间	转让方	主要用途
14	发行人	太平洋软件开发规范应用平台 V1.01	2009SR036889	2009.09.04		
15	发行人	文档管理系统 V1.0	2009SR036928	2009.09.04		
16	发行人	问题管理系统 V1.0	2009SR036748	2009.09.04		
17	发行人	自助设备智能管理平台 V1.0	2009SR036929	2009.09.04		

如上表所示，发行人 17 项受让取得的计算机软件著作权均受让自新世纪太平洋软件（北京）有限公司，该等计算机软件著作权主要形成于 2005 年前后，主要系商业银行项目管理用途。

根据发行人的说明并经本所律师访谈新世纪太平洋软件（北京）有限公司原负责人，2008 年 10 月，新世纪太平洋软件（北京）有限公司（以下简称“太平洋软件”）的实控人因个人原因拟终止业务并清算注销该公司，由于太平洋软件的团队在金融行业信息化领域具有较为丰富的经验，出于当时业务发展的考虑，发行人拟承接太平洋软件的部分团队成员并受让该公司持有的计算机软件著作权。根据双方约定，发行人以 164.71 万元的价格受让太平洋软件持有的 17 项计算机软件著作权。截至 2019 年末，上述计算机软件著作权账面价值均已摊销完毕。该等计算机软件著作权因代码未持续迭代更新等原因目前已不再被实际使用，非发行人的核心著作权。

根据发行人的说明并经本所律师访谈新世纪太平洋软件（北京）有限公司原负责人，登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）查询，新世纪太平洋软件（北京）有限公司已于 2011 年 10 月 17 日吊销，该公司报告期内不存在经营情况，与发行人及其实际控制人不存在关联关系或其他利益输送关系。上述计算机软件著作权转让不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）“滚筒式烘干机的多参量控制系统”“物料烘缸设备的控制系统”“一种电动牵引车垂直姿态的采集控制装置” 三项专利报告期内产生的收入、利润

情况，发行人与上烟集团、海烟薄片及机科（山东）重工科技股份有限公司共有上述专利的原因及合理性，相关主要权利义务约定情况，共有专利的使用、处置及收益分配原则，发行人可否使用上述专利为非共有人的客户提供服务及产品，发行人共有专利是否存在纠纷或潜在纠纷，共有上述专利是否对发行人业务拓展及持续经营能力产生重大影响，如是，请进行有针对性的风险提示

1. “滚筒式烘干机的多参量控制系统”“物料烘缸设备的控制系统”“一种电动牵引车垂直姿态的采集控制装置”三项专利报告期内产生的收入、利润情况

根据发行人的说明、《审计报告》并经本所律师核查，发行人已取得的三项共有专利报告期内未产生任何收入或利润。

2. 发行人与上烟集团、海烟薄片及机科（山东）重工科技股份有限公司共有上述专利的原因及合理性，相关主要权利义务约定情况，共有专利的使用、处置及收益分配原则，发行人可否使用上述专利为非共有人的客户提供服务及产品，发行人共有专利是否存在纠纷或潜在纠纷，共有上述专利是否对发行人业务拓展及持续经营能力产生重大影响

（1）滚筒式烘干机的多参量控制系统、物料烘缸设备的控制系统

①共有上述专利的原因及合理性

根据发行人的说明、发行人与上海烟草集团有限责任公司（以下简称“上烟集团”）、上海烟草集团太仓海烟烟草薄片有限公司（以下简称“海烟薄片”）签署的《共同申请专利权益协议书》并经本所律师访谈上烟集团及海烟薄片，在该两项专利的形成过程中，三方均有程度不同的重要贡献，发挥了不同的作用：

A. 发行人因中标海烟薄片“数据采集与控制集成”项目，就此提供一揽子解决方案，全面负责信息管理系统的设计、开发、优化工作，主导对所涉两套专门设备的控制算法及手段等控制方法的研发，在此基础上形成了两项专利，是两项专利的技术主创方。

B. 海烟薄片作为直接用户与需求方，为本次专利技术的开发提供了纸张含水率、烘缸表面温度、蒸汽压力、热风温度、热风速度、烘干机转速、入口薄片上

料速度等大量非常重要的生产相关基础数据以及技术测试环境,是两项专利的主要协作方。

C.海烟薄片是上烟集团 100%控股的下属企业,其所生产的产品烟草薄片属于中间产品,还需要上烟集团下属的卷烟厂后续加工成最终产品,其生产工艺改进的效果也需要上烟集团下属的卷烟厂反馈来进行检验,在这方面离不开上烟集团的总体支持。上烟集团是两项专利的协作方。

因此,三方同意该两项专利由三方共有,并就此进行约定。

②相关主要权利义务约定情况,共有专利的使用、处置及收益分配原则,发行人可否使用上述专利为非共有人的客户提供服务及产品

根据发行人与上烟集团、海烟薄片三方分别就“物料烘缸设备的控制系统”和“滚筒式烘干机的多参量控制系统”签订的《共同申请专利权益协议书》,上述三方共同享有题述专利,专利被授权前后,上海烟草实施本专利应用于上海烟草及上海烟草下属企业所产生的经济效益归上海烟草所有,其他两方不予分享;三方可自行对任何单位或个人(即第三方)许可实施专利,并与第三方订立书面许可实施合同,第三方应支付专利使用费,收取的使用费归许可方单方所有;对任何单位或个人(即第三方)转让专利,应当经三方共同同意后,与第三方订立书面转让合同,第三方应支付专利转让费,收取的转让费归属分配由三方另行协商;任何一方自行实施专利生产产品向第三方销售的,无须经其它两方共同同意,所得经济效益归自行实施方单方所有。基于前述,发行人可以使用上述专利为非共有人的客户提供服务及产品。

③发行人共有专利是否存在纠纷或潜在纠纷

经本所律师对上烟集团、海烟薄片相关负责人员进行访谈并经本所律师登录中国裁判文书网(<http://wenshu.court.gov.cn>)、中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn/>)查询,上烟集团、海烟薄片与发行人之间就共有专利不存在纠纷或潜在纠纷。

④共有上述专利是否对发行人业务拓展及持续经营能力产生重大影响

根据发行人的说明及本所律师访谈上烟集团、海烟薄片相关负责人员，目前上述两项专利仅在海烟薄片生产烟草薄片的过程中予以使用，发行人作为信息化解决方案供应商，“数据采集与控制集成”项目验收完成后，并无其他开发项目运用到这两项专利。由于这两项专利主要应用在特定设备控制上，应用领域有所局限，对于发行人而言，除通过许可其他烟草公司使用来赚取使用费外，并无其他可以运用的领域。同时，由于这两项专利是基于海烟薄片生产管控需求，定制开发而来，并非发行人业务开展所需的核心技术，占发行人业务比重很小，总体重要程度一般。基于上述，本所认为，共有上述专利不会对发行人业务拓展及持续经营能力产生重大不利影响。

（2）一种电动牵引车垂直姿态的采集控制装置

①共有上述专利的原因及合理性

根据发行人的说明、发行人与机科（山东）重工科技股份有限公司（以下简称“机科重工”）签署的《合作协议》并经本所律师访谈机科重工，发行人与机科重工共同申请“一种电动牵引车垂直姿态的采集控制装置”专利的原因为机科重工和威士顿在港口无人驾驶车项目方面存在合作，由机科重工负责电气自动化领域的工作如硬件的设计、施工、制造，由威士顿负责信息自动化领域的工作，双方均对专利技术的形成作出了贡献，因此机科重工与威士顿双方同意该项专利由双方共有，并就此进行约定。

②相关主要权利义务约定情况，共有专利的使用、处置及收益分配原则，发行人可否使用上述专利为非共有人的客户提供服务及产品

根据发行人与机科重工签署的《合作协议》，双方约定，就已形成的共有专利，任何一方自行实施专利生产产品向第三方销售或利用共有专利向第三方提供服务的，无须经其它方同意，所得经济效益归自行实施方/提供方单方所有。但未经另一方事先书面同意，任何一方不得向第三方转让或许可使用研究成果。基于前述，发行人可以使用上述专利为非共有人的客户提供服务及产品。

③发行人共有专利是否存在纠纷或潜在纠纷

经本所律师对机科重工进行访谈并经本所律师登录中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）查询，机科重工与发行人之间就共有专利不存在纠纷或潜在纠纷。

④共有上述专利是否对发行人业务拓展及持续经营能力产生重大影响

根据发行人的说明及本所律师访谈机科重工，目前“一种电动牵引车垂直姿态的采集控制装置”专利拟用于港口无人驾驶车领域，该项目目前处于前期准备阶段，尚未实际投入生产。同时，由于该项专利是通过机科重工制造港口无人驾驶车的需求，由威士顿与机科重工合作定制开发而来，并非发行人业务开展所需的核心技术，占发行人业务比重很小，总体重要程度一般。基于上述，本所认为，共有上述专利不会对发行人业务拓展及持续经营能力产生重大不利影响。

反馈意见 7

关于销售模式。申报材料显示：

（1）报告期内，公司主要通过参与客户招投标的方式获取订单。公司客户主要为大型国有企业，该类企业的项目采购主要通过公开招标实施，并在综合评价投标方整体方案的基础上确定入围服务商。

（2）报告期内，发行人向上海烟草集团销售的金额分别为 13,378.74 万元、10,440.03 万元、11,891.12 万元，占比分别为 77.11%、54.65%和 54.92%。公开资料显示，2014 年至 2016 年，发行人向上海烟草集团销售的金额分别为 14,471.16 万元、13,931.23 万元、15,053.49 万元。

（3）报告期内，发行人取得交通银行、湖北中烟等客户的方式主要系参与其公开招标，获得上海艾三订单的方式系竞争性谈判。经核查，发行人向客户销售的主要产品包括服务器、交换器等，来源于向供应商采购，公司为客户提供的软件开发服务主要系在自主产品及解决方案的基础上，为客户提供流程梳理和改进、个性化应用软件设计、开发、测试、软件安装部署、以及数据迁移等定制化服务。

请发行人说明：（1）报告期内，发行人各项业务通过不同方式获取订单的金

额及占比。

(2) 报告期内，发行人中标上烟集团项目的情况，包括但不限于项目中标金额、服务及销售内容、参与投标方、招标条件、发行人中标的原因及各项目对应的毛利率情况，发行人中标上烟集团项目的比例，发行人持续中标上烟集团项目的合理性。

(3) 报告期内，上烟集团向发行人采购的金额较 2014 年至 2016 年大幅下滑的原因，上烟集团未来信息系统建设的需求及投入计划，上烟集团向发行人采购服务及产品是否具有可持续性，如未来上烟集团招标项目减少，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

(4) 在烟草行业“统一领导、垂直管理、专卖专营”的管理体制下，国家烟草专卖局（中国烟草总公司）目前的主要软件及系统供应商，与发行人系统是否存在无法兼容的情况，是否存在因统一进行信息化建设将发行人的服务及产品进行取代的风险，发行人未能中标国家烟草专卖局或其他省市烟草集团相关项目的原因，是否存在实质性的困难及壁垒，请发行人进行有针对性的风险提示。

(5) 通过竞争性谈判获得上海艾三订单的方式是否合法合规，报告期内，发行人是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，相关项目情况，是否存在被处罚的风险。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。请保荐人、申报会计师说明针对上烟集团销售的真实性、采购价格的公允性、发行人持续中标的合理性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，相关核查证据能否支撑核查结论，是否存在商业贿赂、向发行人进行利益输送的情形，发行人未来持续经营能力是否存在重大不确定性。

回复：

(一) 报告期内，发行人各项业务通过不同方式获取订单的金额及占比

根据《中华人民共和国政府采购法》、《中华人民共和国民法典》，获取订单的主要方式如下：

类别	主要含义与适用情形
公开招标	指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标，也称无限竞争性招标。适用一切采购项目，是政府采购的主要方式
邀请招标	指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标，也称有限招标。在必须进行招标的项目中，满足以下条件经过核准或备案可以采用邀请招标：（1）施工（设计、货物）技术复杂或有特殊要求的，符合条件的投标人数量有限；（2）受自然条件，地域条件约束的；（3）如采用公开招标所需费用占施工（设计、货物）比例较大的；（4）涉及国家安全、秘密不适宜公开招标的；（5）法律规定其他不适宜公开招标的
竞争性谈判	指采购人或者采购代理机构直接邀请三家以上供应商就采购事宜进行谈判的方式。以下情形适用：（1）招标后没有供应商投标或者没有合格的或者重新招标未能成立的；（2）技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格的；（3）采用招标所需时间不能满足用户需求的；（4）不能事先计算出价格总额的
单一来源采购	指从单一供应商处直接采购，以下情形适用：（1）只能从唯一供应商处采购；（2）发生了不可预见的紧急情况不能从其他供应商处采购的；（3）必须保证原有采购项目一致性或者服务配套的要求，需要继续从原供应商处添购，且添购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的
询价采购	采购的货物规格、标准统一、现货货源充足且价格变化幅度小的政府采购项目，可采用询价方式采购
商务谈判	适用于各类企业采购项目

根据发行人的说明、《审计报告》，报告期内，发行人主要通过公开招标、邀请招标和商务谈判等不同方式获取订单，各项业务获取订单方式的收入及占比情况如下：

1、软件开发业务

单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公开招标	8,916.65	96.32%	6,092.15	886.22%	3,691.68	86.34%
竞争性谈判	52.88	0.57%	2180.23	32.55%	-	-
商务谈判	2288.23	3.11%	8793.62	11.23%	584.03	13.66%
合计	9,257.76	100.00%	7,066.01	100.00%	4,275.72	100.00%

2、运维服务业务

单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公开招标	6,168.10	89.47%	5,577.38	89.21%	5,651.42	91.61%
邀请招标	16.35	0.24%	472.39	01.16%	666.42	1.08%
竞争性谈判	4214.24	03.11%	1252.93	14.05%	8249.13	14.04%
单一来源采购	39.24	0.57%	19.34	0.31%	15.09	0.24%
询价采购	46.90	0.68%	36.23	0.58%	330.19	0.49%
商务谈判	5408.98	85.93%	4293.61	74.70%	3156.53	52.54%
合计	6,893.81	100.00%	6,251.89	100.00%	6,168.78	100.00%

3、系统集成业务

单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公开招标	3,247.23	72.98%	2,835.95	63.83%	3,564.60	95.39%
询价采购	12.51	0.28%	242.48	0.96%	11.06	0.30%
商务谈判	1,189.49	26.73%	1,564.51	35.21%	161.22	4.31%
合计	4,449.23	100.00%	4,442.94	100.00%	3,736.88	100.00%

4、软件产品销售及服务业务

单位：万元

项目	2020年		2019年		2018年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公开招标	1,281.27	36.12%	253.86	22.30%	120.75	12.08%
竞争性谈判	1,215.61	234.27%	2125.75	211.05%	1483.82	148.42%
商务谈判	1,050.61	329.62%	8758.76	766.65%	394.64	39.49%
合计	3,547.49	100.00%	1,138.36	100.00%	999.21	100.00%

(二) 报告期内, 发行人中标上烟集团项目的情况, 包括但不限于项目中标金额、服务及销售内容、参与投标方、招标条件、发行人中标的原因及各项目对应的毛利率情况, 发行人中标上烟集团项目的比例, 发行人持续中标上烟集团项目的合理性

根据发行人的说明, 报告期内, 发行人中标上烟集团项目数量较多, 以下列式 2018 年-2020 年发行人中标上烟集团的前 10 大项目的详细情况, 项目情况具体如下:

单位: 万元

序号	招标项目名称	中标金额	服务及销售内容	毛利率
2020 年度				
1	上烟集团项目 1	1,081.50	运维服务	服务期尚未结束
2	上烟集团项目 2	838.69	系统集成	14.10%
3	上烟集团项目 3	765.80	软件开发	尚未确认收入
4	上烟集团项目 4	717.80	运维服务	服务期尚未结束
5	上烟集团项目 5	692.60	软件开发	尚未确认收入
6	上烟集团项目 6	568.26	软件开发	尚未确认收入
7	上烟集团项目 7	556.50	运维服务	服务期尚未结束
8	上烟集团项目 8	506.20	运维服务	服务期尚未结束
9	上烟集团项目 9	498.30	软件开发	尚未确认收入
10	上烟集团项目 10	476.00	软件开发	尚未确认收入
2019 年度				
1	上烟集团项目 11	533.50	软件开发	尚未确认收入
2	上烟集团项目 12	465.00	运维服务	服务期未结束
3	上烟集团项目 13	419.00	软件开发	尚未确认收入
4	上烟集团项目 14	404.80	运维服务	63.01%
5	上烟集团项目 15	379.80	运维服务	54.38%
6	上烟集团项目 16	378.75	软件开发	尚未确认收入

序号	招标项目名称	中标金额	服务及销售内容	毛利率
7	上烟集团项目 17	360.00	运维服务	服务期未结束
8	上烟集团项目 18	357.00	软件开发	51.93%
9	上烟集团项目 19	330.00	软件开发	尚未确认收入
10	上烟集团项目 20	317.10	运维服务	84.73%
2018 年度				
1	上烟集团项目 21	513.47	系统集成	25.82%
2	上烟集团项目 22	491.62	系统集成	56.88%
3	上烟集团项目 23	486.15	软件开发	33.54%
4	上烟集团项目 24	472.80	软件开发	74.04%
5	上烟集团项目 25	443.70	运维服务	81.63%
6	上烟集团项目 26	434.98	系统集成	15.51%
7	上烟集团项目 27	425.40	运维服务	47.62%
8	上烟集团项目 28	398.50	软件开发	35.65%
9	上烟集团项目 29	348.23	系统集成	27.54%
10	上烟集团项目 30	318.50	软件开发	64.09%

2. 参与投标方

根据发行人的说明，由于多数项目并未公开参与投标方，发行人无法取得全部投标项目的参与竞标方信息。通过剑鱼标讯等网站检索，上烟集团的相关项目，除发行人外，其他参与投标方主要包括北京中软国际信息技术有限公司、上海通方信息系统有限公司、杭州龙即信息技术有限公司等。

3. 发行人中标上烟集团项目的比例

根据发行人的说明，发行人无法获取上烟集团全部的招投标信息，通过剑鱼标讯检索上烟集团招投标项目的成交信息，2018 年至今上烟集团对外发布的信息技术相关招投标项目中，发行人中标项目数量比例约 15%。

发行人重点参与上烟集团生产经营管理、工业大数据、IT 治理等领域的信息化建设并参与相关项目的投标。报告期内，发行人参与投标的上烟集团项目中，中标比例如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发行人投标项目数量	85	92	71
发行人中标项目数量	73	82	63
发行人中标上烟集团项目的比例	85.88%	89.13%	88.73%

4. 招标条件

根据发行人的说明，在招标条件方面，上烟集团及其子公司关于信息化建设的招标条件较为接近，主要包括招标范围、投标人资格要求、是否存在重大违法情况、是否符合国家行业标准等。考虑到上烟集团招标项目较多且较为类似，针对招标条件，举例如下：

“本次招标的合格投标人应同时满足下列资格要求：

(1) 投标人是在中华人民共和国境内（不包括香港、澳门及台湾地区，简称“中国境内”）注册的独立法人并具有相应的经营范围；

(2) 具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度；

(3) 具有履行合同所必需的专业技术能力；

(4) 具有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录；

(5) 参加本次招标活动前 3 年内，在经营活动中没有重大违法记录，无利用不正当竞争手段骗取中标，无重大经济刑事案件；

(6) 在劳动保护、节能减排与生态环境保护方面符合国家规定要求；

(7) 法定代表人不能参加采购活动时，可委托他人参加，但需提供授权委托书；

(8) 单位负责人为同一人或者存在控股、管理关系的不同单位，不得参加同一标段或者未划分标段的同一招标项目投标；

(9) 法律、行政法规规定的其他条件；

(10) 本项目不得转包和分包；

(11) 本项目不接受联合体投标。”

5. 发行人中标上烟集团相关项目的原因

从上烟集团招标评分体系，以及威士顿在相关方面的具体情况，对发行人中标原因分析如下：

上烟集团主要评标方式		威士顿相关情况		威士顿竞标优势
技术方面 60%-80%	综合实力	注册资本	6,600 万元	注册资本实缴到位、较为充裕
		资质证书	CMMI5、信息安全集成服务、ISO2000IT 等多项资质	发行人为高新技术企业、“双软”企业，同时具备 CMMI5、信息安全集成服务等业内认可度较高的认证资质
		相关项目业绩	威士顿在 MOM、ERP、ITSM、DataM 等细分领域的软件开发及运维服务项目上经验丰富	长期在细分领域承接项目，拥有丰富的项目经验
	项目方案	系统设计方案	威士顿专注于 MOM、ERP、ITSM、DataM 等细分领域的软件开发及运维服务，系统设计方案专业、成熟	作为上烟集团多个应用系统的开发商和运维服务商，威士顿充分了解上烟集团应用系统现状及其业务需求痛点，可提供专业化、定制化的系统设计方案
		实施管理方案	威士顿拥有丰富的项目管理经验，确保项目团队包含所需的各类专业的管理和技术人才；同时公司拥有成熟的项目管理规范，涵盖计划管理、沟通机制、变更管理、问题管理、质量管理和风险管理等方面	作为上烟集团多个应用系统的开发商和运维服务商，威士顿经验丰富，能够准确把握客户的项目实施风险，制定出有针对性的实施管理方案
		质量保证措施	威士顿拥有切实有效的质量保障体系，通过项目质量计划监督项目的质量过程，保障项目在过程及成果的质量情况	威士顿的质量保证体系已运行实施多年，具备专业性、可靠性
		服务能力	威士顿的技术团队中 70% 以上的员工拥有本科以上学历，核心人员均具备十年以上的相关经验，职业经理人具备近 20 年 IT 业管理经验，服务能力专业	威士顿具备固定的技术服务机构，能为客户提供良好的技术支持和售后服务；威士顿研发中心作为项目实施团队的技术指导部门，为公司的服务交付提供技术保障
		其他服务承诺	威士顿的其他服务承诺一般包括：可配合完成与本项目有关	威士顿在满足招标要求的基础上，提供了更进一步

上烟集团主要评标方式		威士顿相关情况	威士顿竞标优势
		系统的数据初始化工作；将综合考虑目标的特点，提出系统的综合优化建议；将在服务期内提供与本项目相关的技术咨询服务；将提供服务器系统、网络系统变更相关服务，包括系统参数配置变更、性能优化服务；将提供应用系统上线、变更等必要的服务器现场值守服务；为应用系统上线检查软硬件环境，安装系统相关软件、补丁等，并处理在安装过程中的操作系统突发事件	的服务承诺，能为促进项目的顺利实施提供有效保障
服务团队	项目管理人员资质	威士顿将选派经验丰富的项目经理负责项目的执行，相关人员不仅具备丰富的项目管理知识和技术，也有类似项目的实施建设经验	威士顿始终高度重视且科学规划人才队伍建设，培养了一大批专业知识匹配、管理经验丰富的高素质复合型人才，形成了稳定、专业、行业经验丰富的管理团队。公司共有9名核心技术人员，均毕业于包括复旦大学、上海交通大学、同济大学、日本明治大学等国内外知名高校，具有丰富的学术理论基础，对行业前沿技术有深刻理解和掌握，具有丰富的开发和实施经验
	项目实施人员资质	威士顿将选派经验丰富的专业技术人员组成项目团队，确保项目的成功实施	
售后服务	技术培训方案	威士顿技术培训计划中包括了培训课程、时间、地点、培训人员等内容，培训师资强大。在系统试运行前将确保完成一套培训，确保系统上线运行效果	威士顿通过了ISO2000IT服务资质，培训和售后服务体系经多年实践及完善，能为项目交付后的售后服务提供充分保障
	售后服务体系	威士顿按照ISO规范制定客户服务体系，为客户的售后运行维护服务提供有效的支持与主动式的管理，避免运行维护服务无序、被动、救火等问题发生	
	售后服务计划	威士顿选派专业的技术人员组成售后服务技术团队，可按用	

上烟集团主要评标方式			威士顿相关情况	威士顿竞标优势
			户需求提供常驻用户现场的一级运维保障和各类响应服务，确保系统的稳定、可靠运行	
商务方面 20%-40%	报价	一般是按各投标人报价的算术平均值为基准价，超过或者低于基准价均要扣分	威士顿充分考虑预估成本及竞标情况综合报价	视具体项目灵活报价

如上表所示，上烟集团的评标主要考虑技术方面和商务方面，其中技术评分主要关注：（1）投标方资质、业绩等综合实力；（2）项目方案合理性，具体包括系统设计方案、实施管理方案、质量保证措施、服务能力等；（3）服务团队的资质、经验等；（4）售后服务能力。

根据发行人的说明，从投标技术方案角度，公司长期专注于为大型国有企业提供生产、经营过程中的定制化软件及服务，产品涵盖制造运营管理系统(MOM)、企业资源管理系统(ERP)、IT综合运营管理平台(ITSM)以及数据管理系统(DataM)等多个细分领域，对客户需求的深刻理解和大量行业客户解决方案的积累有助于在公司投标时优质高效制定契合客户需求的投标方案，在众多投标方中脱颖而出。同时，公司具有行业内较为权威的资质体系，获得了CMMI5级评估认证、信息安全集成服务、“ISO20000”IT服务管理体系认证、两化融合管理体系评定等资质。其中，CMMI即软件能力成熟度模型，是全球最先进和科学的软件工程管理模型与方法，是衡量软件企业能力成熟度和项目管理水平的权威标准。CMMI5级是最高等级的认证，也是目前世界范围内针对软件能力成熟度最权威、级别最高的评估之一，获得该资质标志着公司在软件开发、产品研发、产品集成、项目管理、过程管理、量化管理、质量管理、过程改进优化等方面的能力达到了一个较高的高度，获得了国际权威机构认可。在服务团队方面，公司拥有一支专业、专注、稳定、高效的技术团队和研发团队。公司所处软件与信息技术服务业，人才是公司重要的核心竞争力。公司始终高度重视且科学规划人才队伍建设，培养了一大批专业知识匹配、管理经验丰富的高素质复合型人才，形成了稳定、专业、行业经验丰富的管理团队。公司共有9名核心技术人员，均毕业于包括复旦大学、上海交通大学、同济大学、日本明治大学等国内外知名高校，具有丰富的学术理论基础，对行业前沿技术有深刻理解和掌握，具有丰富的开发和实施经验。

在投标商务方案方面，上烟集团主要考虑报价因素。在价格方面，发行人通过各类项目的实践优化，公司在项目进度管理、质量把控、成本优化等方面积累了较为丰富的经验和一系列行之有效的制度措施，高效的项目实施及管理能够有效降低项目成本。同时，长期以来对于iWisdom敏捷开发平台的深入研究

和应用类核心技术的持续投入，使公司在具体项目应用时可实现快速开发和快速部署，减少重复投入，有效节约项目成本，保障了公司产品和服务的价格竞争力。

6.持续中标上烟集团项目的合理性

发行人持续中标上烟集团信息化项目具有合理性，主要原因如下：

（1）定制化软件开发企业具有较强的客户粘性

根据发行人的说明，定制化软件开发企业在项目实施过程中，需要对客户的业务模式、具体生产及经营管理环节进行深入了解，项目持续周期长，客户粘性较强，是定制化工业软件的特点。发行人与上烟集团已合作超过 20 年，合作情况良好，合作关系稳定。发行人业务涵盖上烟集团采购、生产、仓储、运输、研发等领域，掌握了上述各个业务环节的具体流程细节，对客户的需求及痛点、未来的提升空间等具有较为全面的了解，这也是发行人的服务效果能够获得客户多年来认可的重要原因。

（2）投标业务具有一定共性，发行人相关经验丰富

根据发行人的说明，报告期内，公司参与投标的上烟集团及其下属子公司的项目具有一定的共性，主要包括上烟集团及其下属子公司的生产系统、储运系统、采购系统、研发系统、人力系统、门户网站等系统，帮助上烟及下属子公司提升生产效率、降低成本、加强生产过程中的数据采集沟通，提高各环节系统的信息化、智能化的等级。在多年业务合作过程中，发行人积累了丰富的项目实施经验，而丰富的项目经验也有利于发行人进一步获取业务订单，形成良性循环。

（3）在投标评分体系中，发行人具有一定竞争优势

根据发行人的说明，上烟集团的项目评标主要考虑技术方面和商务方面，公司在相关方面均具备一定优势。同时，随着公司为上烟集团实施的项目不断增加，公司在上烟集团投标评分体系中的各类参考项目也随之增加，有利于投标分值评定，增强公司在投标过程中的竞争优势。

综上所述，发行人持续中标上烟集团项目具有合理性。

(三) 报告期内，上烟集团向发行人采购的金额较 2014 年至 2016 年大幅下滑的原因，上烟集团未来信息系统建设的需求及投入计划，上烟集团向发行人采购服务及产品是否具有可持续性，如未来上烟集团招标项目减少，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

1.上烟集团向发行人采购的金额较 2014 年至 2016 年大幅下滑的原因

根据发行人的说明、发行人 2014 年至 2016 年的《审计报告》、发行人 2018 年至 2020 年的《审计报告》，2014 年至 2016 年，发行人对上烟集团的销售金额分别为 14,471.16 万元、13,931.23 万元和 15,053.50 万元，占营业收入的比例分别为 82.21%、82.86%和 81.01%；2018 年至 2020 年，发行人对上烟集团的销售金额分别为 11,891.12 万元、10,440.03 万元和 13,378.74 万元，占营业收入的比例分别为 77.11%、54.65%和 54.92%。较前次申报相比，上烟集团向发行人采购的金额有所下滑。

具体而言，2014 年至 2016 年、2018 年至 2020 年发行人对上烟集团销售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
软件开发	5,042.99	38%	3,122.18	30%	3,375.82	28%
运维服务	5,188.78	39%	4,825.69	46%	4,798.16	40%
系统集成	2,993.96	22%	2,488.75	24%	3,596.40	30%
软件产品销售及服务	153.01	1%	3.41	0%	120.74	1%
合计	13,378.74	100%	10,440.03	100%	11,891.12	100%
项目	2016 年度		2015 年度		2014 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件开发	5,820.33	39%	5,623.52	40%	5,623.06	38.86%
运维服务	4,743.60	32%	4,111.84	30%	3,695.23	25.54%
系统集成	4,489.57	30%	4,195.87	30%	5,152.87	35.61%

合计	15,053.50	100%	13,931.23	100%	14,471.16	100%
----	-----------	------	-----------	------	-----------	------

如上表所示，与前次申报相比，本次申报报告期内，发行人对上烟集团的业务收入有所下降，主要体现在软件开发及系统集成业务方面，因客户不同年度的信息化建设需求存在波动，导致公司不同年份的业务收入有所波动。报告期内，公司持续坚持在研发上的投入，紧密跟踪行业政策和用户需求，推进应用软件开发和升级。2020年度，发行人对上烟集团的业务收入增幅明显。

根据发行人的说明，发行人将持续关注上烟集团信息化建设业务需求，紧跟行业技术前沿，积极参与上烟集团信息化建设业务招投标，为客户提供有价值的产品和服务。

此外，为进一步增强实力扩大规模，近年来公司制定了对非上烟的烟草客户以及非烟草客户的业务发展战略。报告期内，公司非上烟烟草客户以及非烟草客户的收入均呈上升趋势。

2. 上烟集团未来信息系统建设的需求及投入计划

根据发行人的说明，通过公开渠道获取的信息分析，“十四五”时期是我国开启全面建设社会主义现代化国家新征程的第一个五年，是行业立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局的关键时期，也是烟草行业高质量发展的攻坚期。2020年，国资委颁布《国有企业数字化转型工作的指引》，要求发挥国有企业在新一轮科技革命和产业变革浪潮中的引领作用，将数字化转型作为改造提升传统动能、培育发展新动能的重要手段。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》明确指出，要发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化。当前，数字化转型已成为整个国家的战略导向，是抢占发展主动权，构筑竞争新优势的重要途径。

根据2020年烟草行业网络安全和信息化工作综述，全面推进数字化转型是烟草行业“十四五”规划确定的重大战略。实体经济与数字化经济的深度融合正成为行业新旧动能转换、建设现代烟草经济运行体系、实现高质量发展的战略支点。为应对“十四五”期间的机遇与挑战，上烟集团将积极开展信息化建设，进

一步提高公司在行业中的竞争优势。

关于上烟集团未来信息系统建设的需求及投入计划的其他内容，发行人已申请豁免披露。

3.上烟集团向发行人采购服务及产品是否具有可持续性，如未来上烟集团招标项目减少，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

(1) 上烟集团向发行人采购服务及产品是否具有可持续性

上烟集团向发行人采购服务和产品具有持续性，具体体现在如下几个方面：

① 上烟集团与发行人合作至今已超过 20 年，合作关系稳定

根据发行人的说明，从历史合作情况来看，发行人与上烟集团的合作具有较强的可持续性。发行人成立于 2001 年，总部位于上海，公司自成立之初就已经确立了深耕烟草领域的发展战略，并逐步与上烟集团及其下属企业建立了业务关系，合作至今已超过 20 年，合作情况良好，合作关系稳定。

根据发行人的说明，报告期内，公司持续为上烟集团及其下属子公司提供软件开发、运行维护、系统集成等服务，为客户开发的系统贯穿生产、物流、研发等各业务环节，能实现业务的有效协同，助客户实现日常精细化管理。公司还为客户搭建工业大数据平台，开展工业数据应用建设，逐步实现数据驱动的智能制造。公司向客户交付的产品和服务，可为客户持续创造价值。

② 公司分别为上烟集团及数十家业务独立、经营独立的下属单位提供服务

根据发行人的说明，上烟集团及其下属单位业务独立、经营独立，除上烟集团公司外，还包括薄片厂、京津沪卷烟厂、香精香料厂、烟草材料公司、包装印刷公司、储运公司、烟草糖酒公司、烟草贸易公司等多家企业分别经营卷烟材料的生产、卷烟的生产、包装印刷、运输、销售等产业链的各个环节。下属单位都是业务独立、经营独立的法人单位，各自存在不同的业务需求，各公司根据具体的业务或项目需要，独立进行招标和采购。

根据发行人的说明，报告期内，公司分别为上烟集团及其下属子公司提供软

件开发、运行维护、系统集成等服务，为客户开发的系统贯穿烟草的生产、物流、研发等各业务环节，能为各独立的法人单位实现日常生产经营的数字化管理，在省级集团公司层面还能实现业务的有效协同，助客户实现日常精细化管理。近年来，公司还为客户搭建工业大数据平台，开展工业数据应用建设，逐步实现数据驱动的智能制造。公司向客户交付的产品和服务，可为客户持续创造价值。

③ 上烟集团向发行人采购服务及产品具有较强的商业合理性

A. 信息化和数字化理念不断发展和深入，催生信息系统不断更新、迭代的需求

根据发行人的说明，我国烟草行业信息化程度整体较高，上烟集团在信息化领域的起步较早，在过去 20 余年中，上烟集团在信息化方面持续投入，逐步将信息化、数字化的管理理念渗透到采购、生产、仓储、运输、研发等各业务环节，从而实现各业务环节有效协同，提升生产效率，降低成本，提高客户实现日常精细化管理水平，促进烟草公司实现高质量发展。

烟草公司在信息化领域的投入是一个持续的过程，一方面系根据其业务发展、流程优化以及内部组织结构调整，催生了各业务环节的信息化改造和升级的需求，另一方面系新一代信息技术在烟草工业生产领域的融合应用，又对信息化产品和服务提出了更高要求，从而催生出新的信息化产品需求，因此随着信息化和数字化理念不断发展和深入，信息系统的更新、迭代是一个持续的过程，需要系统供应商持续的服务。公司的软件开发业务中，既有来自于全新开发的项目，也有来自于升级改造类的项目，两种来源的收入规模相仿。

B. 信息系统不断更新、迭代的情况下，需要稳定的系统供应商持续提供服务

根据发行人的说明，发行人为上烟集团定制化开发工业软件系统。工业软件与客户生产的具体过程及经营管理环节密不可分，工业软件系统供应商需要对客户的具体生产及经营管理环节进行深入了解，在此基础上，才能为客户开发出符合其需求的软件产品，这就对工业软件系统供应商在细分行业领域的专业水平、项目实施经验提出了较高的要求。

经过 20 余年的合作，发行人为上烟集团开发的系统已涵盖采购、生产、仓储、运输、研发等各个业务环节，掌握了上述业务环节的具体流程细节，对客户的需求及痛点、未来的提升空间等具有较为全面的了解。除软件开发业务，发行人亦为上烟集团提供运维服务、系统集成、软件产品销售及服务。长期合作所带来的项目经验和对客户业务环节的深度认知，在很大程度上提升了发行人的服务效率和价值产出，这是一个稳定的工业软件系统供应商的核心价值所在。因此，上烟集团持续向发行人采购服务及产品具有较强的商业合理性。

④ 新增订单情况

根据发行人的说明，从新增订单来看，报告期内，发行人与上烟集团的合作较为稳定。2018 年至 2020 年，发行人与上烟集团新签订的订单金额分别为 1.13 亿元、1.12 亿元和 1.31 亿元。结合当前已与上烟集团签订的订单可以看出，发行人与上烟集团的业务合作产值连续增加，在当前大力发展产业数字化的背景下，业务可持续性较强。

⑤ 关于被同行业替代的可能性

根据发行人的说明，发行人与上烟集团已合作多年，发行人业务已涵盖上烟集团采购、生产、仓储、运输、研发等领域，熟悉上述各个业务环节的具体运行特点和演变过程，对客户的需求及痛点有较为全面的认知，能为客户提出未来的提升空间建议。公司在重点业务领域的中标情况良好，产品和服务均可按客户要求交付，能达到建设要求和使用的目标，这也是发行人的服务效果能够获得客户多年来认可的重要原因。

上烟集团在信息化投资项目管理方面严格遵守《烟草行业投资项目管理办法》的相关规定，包括充分论证信息化投资项目的必要性和可行性、对实施项目相关的招标采购、合同管理、资金管理、质量管理、安全管理、档案管理等制定完备的工作制度并严格执行、自觉接受审计、廉政监督及上级单位的检查监督、规范组织项目验收并进行相应财务处理、按照行业规定进行有关的信息报送工作等。

从公开招标资料看，上烟集团要求供应商具有独立承担民事责任能力，良好的商业信誉和健全的财务会计制度，具有履行合同所必需的设备和专业技术能力，

有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录，三年内在经营活动中没有重大违法记录，在劳动保护、节能减排与生态环境保护方面符合国家规定要求，符合法律、行政法规规定的其他条件。对于违反廉政规定的供应商采取“一票否决”。上烟集团对供应商定期评审和动态管理，对评价不合格的供应商退出合格供应商名录。

发行人在上烟集团中标的项目实施过程均遵循上述行业规范要求，双方签署的业务合同除合同正文，还包括项目廉政协议、保密协议、安全生产协议等专项附属协议，约定相关管理规范。多年来上烟集团及其下属子公司的订单，均为发行人通过参与招投标的形式取得的，持续存在中标项目也表明公司提供的服务可以更加满足客户的相关需求，上烟集团完全被同行业竞争对手替代的可能性较低。

综上，上烟集团向发行人采购服务及产品具有可持续性。

(2) 如未来上烟集团招标项目减少，是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响

根据发行人的说明，如未来上烟集团招标项目减少，将对发行人经营能力造成一定影响，但不构成重大不利影响，主要原因如下：

① 上烟集团的信息化需求大幅下降的可能性较低

上烟集团作为国内烟草领域的头部企业之一，其信息化建设与国家烟草行业的发展息息相关，尤其在十四五期间，烟草行业对信息化建设的需求将进一步提高，信息化建设需求出现断崖式下滑的可能性较低。详见本题回复之“(三) 上烟集团未来信息系统建设的需求及投入计划”。

② 上烟集团在发行人的业务占比已明显下降

根据发行人的说明，与前次申报相比发行人来自于上烟集团的收入占比已明显下降，近年来发行人积极拓展客户渠道，随着其他烟草行业客户和其他行业客户的收入进一步提高，上烟集团占发行人营业收入的比例将进一步下降，公司因上烟集团招标项目减少而导致对持续经营产生重大不利影响的可能性较低。

③ 公司在烟草领域拓展卓有成效

根据发行人的说明，自前次申报被否决以来，公司着力开拓新的市场（包括烟草行业其他客户和其他行业），以提高公司收入来源及抗风险能力。公司凭借在长期积累的烟草行业信息化的项目经验，通过提供高质量的服务，逐步获得了更多烟草行业客户的认可，客户规模不断扩大。与前次申报相比，公司烟草行业的客户除上烟集团外，已新增湖北中烟、江苏中烟、广东中烟、广东烟草、江苏烟草等其他烟草行业客户。2020 年度，发行人对上烟集团的销售金额占营业收入的比重为 54.92%，对比 2016 年度 81.01%的营收占比，已大幅下降。从新增订单的角度分析，2020 年度和 2021 年上半年，公司新增订单中，上烟集团的订单占比已降至 50%以下。

根据发行人的说明，在未来发展战略上，公司在站稳湖北、江苏、广东的市场后，将逐步拓展安徽、湖南、浙江、福建等烟草市场，公司目前已在筹划搭建安徽和湖南市场的团队。在信息化程度方面，国内各省市烟草企业的信息化程度参差不齐，市场空间广阔。公司作为上烟集团信息化产品的主要供应商之一，在全国烟草行业中树立了良好的口碑和知名度。公司在上烟集团信息化建设过程中的成功经验，也为公司拓展各地市场提供了较强的竞争优势。

④ 公司已拓展其他非烟草行业客户

根据发行人的说明，随着公司业务不断发展，公司也在积极拓展新的市场应用领域，例如金融、交通运输、港口物流、电力等非烟草领域。近年来，公司金融行业客户的收入占比稳步提升，营收占比已稳定在 20%以上，金融客户具有规模大、可信度高、稳定性强等特征，也将是公司未来经营业绩的有力支撑，也进一步提高自身的抗风险能力，降低单一行业及客户的依赖程度。

综上，如未来上烟集团招标项目减少，发行人经营业绩将受到一定影响，但不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

（四）在烟草行业“统一领导、垂直管理、专卖专营”的管理体制下，国家烟草专卖局（中国烟草总公司）目前的主要软件及系统供应商，与发行人系统是否存在无法兼容的情况，是否存在因统一进行信息化建设将发行人的服务及产品进行取代的风险，发行人未能中标国家烟草专卖局或其他省市烟草集团

相关项目的原因，是否存在实质性的困难及壁垒，请发行人进行有针对性的风险提示

1.国家烟草专卖局（中国烟草总公司）目前的主要软件及系统供应商，与发行人系统是否存在无法兼容的情况

根据发行人的说明，国家烟草专卖局（中国烟草总公司）自身未进行生产和营销的实体化运营，生产和营销的实体化运营归属其下属的各地中烟公司和省级烟草公司，因此国家烟草专卖局（中国烟草总公司）不存在生产业务或营销业务的软件及系统供应商。与其他政务部门类似，国家烟草专卖局（中国烟草总公司）主要使用财务软件和办公管理软件用于内部日常管理，对各省中烟公司通过管理系统实现生产总量控制管理，实现全行业的总体资源配置管理，管理系统与各省中烟公司的MES（生产执行系统）有接口，具体软件品牌及相应的供应商名称无法通过公开渠道获知。

公司为烟草客户开发的MES产品与国家烟草专卖局（中国烟草总公司）的总量管控系统存在接口，不存在与其系统无法兼容的情况。

2.是否存在因统一进行信息化建设将发行人的服务及产品进行取代的风险

（1）烟草行业“统一领导、垂直管理、专卖专营”的管理体制说明

根据发行人的说明，烟草行业是一个农、工、商一体的长链经济产业，其中，农业主要为烟草种植，工业主要包括卷烟生产、加工、包装、运输等，商业主要为卷烟销售。烟草行业的整个产业链，均由国家实行统一领导、垂直管理、专卖专营的管理体制。国家烟草专卖局（中国烟草总公司）是烟草行业的主管单位，负责起草行业发展战略、规划和政策，调整产业结构，促进行业合理布局等工作。国家烟草专卖局和中国烟草总公司属于一套机构、两块牌子，受工业和信息化部领导。

①提出“统一领导、垂直管理、专卖专营”的背景

1998年7月，国务院发布《国务院关于调整烟叶和卷烟价格及税收政策的紧急通知》（简称“通知”），该通知提出加强烟草行业的宏观管理，妥善处理国

家、企业和农民三者之间的利益关系，促进烟叶供求总量平衡，稳定卷烟销售，要求“加强对烟草生产和销售的行业管理。烟草属国家专卖品，国家对烟草行业实行统一领导，垂直管理，专卖专营。烟叶生产要严格按照国家下达的计划执行，不得超计划种植和收购。要在控制总量的前提下，根据市场需要，调整卷烟生产结构，减少库存积压。加强对卷烟产销专卖管理，严禁超计划生产，严厉打击制假走私，坚决取缔非法烟厂和各类非法交易市场，增加国产卷烟的销售”。该通知首次公开提出“统一领导、垂直管理、专卖专营”。

2005年11月，经国务院同意，国务院办公厅下发《关于进一步理顺烟草行业资产管理体制深化烟草企业改革的意见》(国办发〔2005〕57号)，明确烟草行业继续实行“统一领导、垂直管理、专卖专营”的管理体制，中国烟草总公司依法对所属工商企业的国有资产行使出资人权利，经营和管理国有资产，承担保值增值责任。

2008年，国务院下发的国家烟草专卖局“三定”方案，对国家烟草专卖局的工作职责作了进一步明确。

综上，我国逐步形成了以“统一领导、垂直管理、专卖专营”为核心的烟草专卖制度和管理体系。

② “统一领导、垂直管理、专卖专营”管理体制的内涵

根据发行人的说明，“统一领导、垂直管理、专卖专营”的管理体制是国家为实行烟草专卖管理，有计划地组织烟草专卖品的生产和经营，提高烟草制品质量，维护消费者利益，保证国家财政收入制定的，主要围绕烟草专卖许可制度展开。

根据《烟草专卖法》，国家对烟草专卖品的生产、销售、进出口依法实行专卖管理，并实行烟草专卖许可证制度（专卖专营），各省烟草局主管本辖区的烟草专卖工作，受国家烟草专卖局和地方政府的双重领导，以国家烟草专卖局的领导为主（统一领导、垂直管理）。

国家烟草专卖局的主要职能是从促进行业健康发展、优化资源配置角度进行

顶层设计及行业监督，包括研究拟定行业发展战略和规划，引导行业合理布局；监督检查《中华人民共和国烟草专卖法》及有关法规的执行情况，查处违法、违章案件；组织烟草系统生产、经营和储运工作，指导行业安全生产；组织制定烟草行业的规章、规范和质量标准；对全国烟草行业实行统一领导、垂直管理、专卖专营等。国家烟草专卖局没有实施烟草生产的实体业务。烟草制品生产企业，受各省级烟草局的领导和管理，严格执行国家烟草专卖局下达的生产计划。

综上所述，“统一领导、垂直管理、专卖专营”管理体制主要是从行政监管角度提出的管理职能，重点围绕烟草专卖许可制度展开，各地方烟草单位在行业监管下，开展生产和销售等具体业务，受国家烟草专卖局和地方政府的双重领导，以国家烟草专卖局领导为主。

③ 发行人核心业务与国家烟草专卖局使用的软件系统的关系

根据发行人的说明，发行人核心业务主要是为省级中烟公司定制开发生产运营管理系统，满足实体化运营的省级中烟公司和工厂的生产运营过程管理需求，国家烟草专卖局使用的政务系统和以行业监管为核心的管理系统不属于发行人核心业务。

(2) 烟草生产经营管理一体化平台建设的分析说明

根据发行人的说明，在信息化建设方面，烟草生产经营管理一体化平台是落实“统一领导、垂直管理、专卖专营”管理的具体表现。国家烟草专卖局做顶层设计和行业监督，各地方省级烟草公司在监管下开展具体业务的职能划分方式，同样适用烟草生产经营管理一体化平台建设工作的开展。

① 国家烟草专卖局在行业信息化建设方面仍发挥宏观调控和战略管理职能

根据发行人的说明及相关公开资料，在烟草行业信息化建设的监管政策方面，根据国家烟草专卖局颁布的《全国烟草行业信息化工作管理办法》，国家烟草专卖局信息化工作领导小组对烟草行业信息化工作实行统一领导，其主要工作职责包括：（1）按照国家信息化工作的方针、政策，对烟草行业信息化工作进行统一领导和管理；（2）审议烟草行业信息化工作的发展规划和规章制度；（3）审查烟

草行业信息化重大工程项目；（4）审议国家局信息化工作领导小组办公室的工作报告。烟草行业各省级局（公司）、工业公司及所属单位应成立信息化工作领导机构和设立工作部门，具体负责本地区、本单位的信息化管理和建设工作，并接受上一级信息化工作领导机构的管理。烟草行业各单位信息化建设项目应从本单位实际情况出发，按照行业信息化建设总体规划和有关要求，遵循“实用、可靠、先进、经济、完整”的原则，坚持标准化、规范化、通用化、系列化建设。

根据上述管理办法，烟草行业信息化建设由国家烟草专卖局（中国烟草总公司）发挥宏观调控、战略管理职能，制定行业规划和标准，各地区、各单位的信息化管理和建设工作应由各省级烟草单位负责。

② 烟草生产经营管理一体化平台的建设目标和建设内容

烟草生产经营管理一体化平台的建设内容，在业务方面主要包括计划管控体系、物流跟踪体系和统计分析体系。上述统一管理体系的建立，主要目标是实现行业级别的管控。其中，计划管控体系与物流跟踪体系，将随着国家烟草专卖局总量管控系统的应用，落实到具体的生产制造过程和物流流通环节。在技术方面，烟草生产经营管理一体化平台，将建立烟草行业、省级中烟公司和地方烟草制品工厂的三级工业互联网体系，实现“行业云+中烟云+工厂云”的三级体系，并且将实现生产运营管理应用系统的解构技术升级，以催生新的创新业务模式。

③ 烟草生产经营管理一体化平台的建设进度

根据发行人的说明及相关公开资料，关于烟草生产经营管理一体化平台建设的发展历程，主要如下：

上世纪 90 年代，国家局从推行质量管理体系贯标入手，逐步推行“两标一体”、“五项基础工作”、“五化”等工作要点；

2005 年 10 月，国家局出台了《数字烟草发展纲要》，为稳步推进烟草行业信息化建设，全力打造数字烟草，对如何建设数字烟草提出了具体的指导方向。发展纲要主要内容包括：（1）用信息化改变传统的生产经营模式，通过实施行业整个供应链的一体化管理，实现以市场为导向的优化资源配置、提高效率、降低

成本、提升效益的目标；（2）把信息化融入到实际工作中，提升行业生产经营管理水平，提高应对国际竞争环境的能力；（3）要坚持“统筹规划、统一领导、应用主导、资源共享、安全高效、务求实效”的原则，按照“统一平台、统一数据库、统一网络”的总体技术要求，建设电子商务、电子政务和管理决策为主的主体框架。各烟草工业公司在数字发展纲要的指导下，也各自摸索着企业的信息化建设道路；

2012年，国家局下发了《关于开展企业管理创一流活动的指导意见》、《2012年烟草行业质量管理体系建设工作要点》、《一流质量管理体系建设评价标准》等规章制度，提出了在全行业开展“管理创一流”的目标和任务，将“一流的体系建设”作为重点工作之一。烟草行业建设一流的质量管理体系的目标是：使质量管理思想方法特别是“以相关方需求为关注焦点”的管理思想能够在企业各业务工作领域得到全面贯彻和应用，构建以质量管理体系为基础的科学、规范、统一、高效的综合管理体系和系统管理平台。

2020年4月，国家烟草专卖局印发了《全国烟草生产经营管理一体化平台建设及营销先行建设试点工作方案》，确定了关于建设全国生产经营管理一体化平台和先行推进全国统一卷烟营销管理平台的决策部署，明确了行业一体化平台的总体架构和建设方向；

2020年9月，全国烟草生产经营管理一体化平台营销先行建设试点工作座谈会在浙江举办，围绕综合试点单位浙江省烟草专卖局（公司）的“互联网+”实践，交流学习一体化平台营销先行建设试点经验，由浙江省烟草专卖局（公司）试点建设烟草行业营销平台，通过加快各环节数据资源互联互通、开放共享和深化应用，提高供应链整体运行效能，构建起大平台、大营销、大服务运行模式；

2020年12月，福建烟草商业系统生产经营管理一体化营销先行暨新网建设工作汇报会提出，要推动烟草行业营销网络创新转型、促进效率效益持续提升。

2021年初，国家烟草专卖局下发了《全国统一烟叶生产经营管理平台工作方案》和《全国统一工业生产经营管理平台工作方案》，以指导行业一体化平台在烟叶生产、卷烟制造、商业流通和政务管理领域的四大企业应用；

2021年5月，作为全国烟草生产经营管理一体化平台建设及营销先行建设项目试点单位，浙江省烟草专卖局（公司）制定了2021年度“两项综合试点”工作推进计划，明确了后续营销平台建设的工作任务。

结合上述法规及相关事件可以看出，国内烟草行业在发展初期即在探索建设信息化建设标准，以规范各省市烟草行业管理体系，实现行业资源配置的进一步优化。国家烟草专卖局推广的生产经营管理一体化平台，从本质上来讲仍然是以行业宏观总体管控为目标的，对于行业生产总量、核心烟叶资源以及专卖烟用材料进行总量管控，对各省公司的销售与中烟公司的生产之间的交易行为进行细化的监管，总体偏向宏观的行政管理和行业监管范畴，不涉及如工厂生产管理系统等中烟公司微观业务执行层面的内容。

（3）生产经营管理一体化平台建设对烟草行业信息化建设的影响

根据发行人的说明及相关公开资料，烟草生产经营管理一体化平台建设将催生出新的信息化建设需求。以对生产环节的管控为例，从业务方面来看，国家烟草专卖局主要在行业层面对总体计划进行宏观管控，包括卷烟生产、雪茄烟生产、出口烟生产，以及核心专卖材料等。具体而言，管控内容包括计划总量管控、品牌规格生产计划与数量管控、成品管控等。各省级中烟公司和工厂的计划管控，属于企业自身经营过程中的微观管理，对于各实体化运营的省级中烟公司和工厂来讲，需要依据市场需求、企业各工厂的产能等，由省级中烟公司完成具体的生产交付计划安排。在此过程中，需要结合拟生产产品的具体品牌及规格、不同品牌产品的工艺装备布局和生产线的链接关系、生产线的产能波动等因素，将生产作业计划分解至生产车间的每一部设备、每一个班次。

生产经营管理一体化平台建设，不是要替代中烟公司和工厂的生产计划分解和管理工作，而是要实现中烟公司与工厂在计划安排过程中，生产的品牌、规格及数量与国家烟草专卖局总量管控系统的的一体化融合。生产经营管理一体化平台建设不但不会压缩各省级中烟公司和工厂现有的信息化建设需求，还会催生各省级中烟公司和工厂对现有核心生产管理系统进行升级的需求，以满足国家烟草专卖局进行行业深度管理的要求。

（4）对发行人业务的影响

根据发行人的说明，发行人的主要业务为向各省级中烟公司和工厂提供面向生产经营管理过程的信息化系统，该系统是省级中烟公司及工厂的核心业务系统。在全国烟草生产经营管理一体化平台建设过程中，客户将面临对现有核心生产管理系统进行升级的需求，以满足国家烟草专卖局进行行业深度管理的要求，因此全国烟草生产经营管理一体化平台的建设，对发行人的业务具有促进作用。

（5）是否存在因统一进行信息化建设将发行人的服务及产品进行取代的风险

根据发行人的说明及相关公开资料，在信息化建设方面，国家烟草专卖局主要在行业规范层面实施统一领导和总体管控；各省级中烟公司及工厂在国家烟草专卖局总量管控计划下组织生产，其信息化建设主要面向卷烟生产工厂的生产运营管理过程。国家烟草专卖局与各省级中烟公司及工厂在信息化建设方面的关系是功能互补和互相衔接，二者定位准确、边界清晰，不会互相替代。国家烟草专卖局统一进行信息化建设替代各省公司业务系统的可能性较低。

综上，国家烟草专卖局（中国烟草总公司）在烟草行业内统一推行建设信息化系统替代各省烟草公司信息系统的可能性较低，发行人产品和服务因此被替代的风险较低，发行人在烟草领域的业务具有可持续性。

3. 发行人未能中标国家烟草专卖局或其他省市烟草集团相关项目的原因，是否存在实质性的困难及壁垒

根据发行人的说明，国家烟草专卖局（中国烟草总公司）属于烟草行业的行政管理机构，无生产工厂，不属于发行人核心业务覆盖范围。关于其他省市烟草集团的项目，截至目前，发行人除上烟集团外，已取得江苏中烟、江苏烟草、湖北中烟、广东烟草、广东中烟、湖南中烟等地方烟草公司的业务订单，不存在未能中标其他省市烟草集团相关项目的情况，发行人开展业务不存在实质性的困难及壁垒。

4. 风险提示

根据《招股说明书（申报稿）》，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险”、“第四节 风险因素”之“一、经营风险”补充披露了相关风险提示。

（五）通过竞争性谈判获得上海艾三订单的方式是否合法合规，报告期内，发行人是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，相关项目情况，是否存在被处罚的风险

1.通过竞争性谈判获得上海艾三订单的方式是否合法合规

根据《中华人民共和国政府采购法》的相关规定，竞争性谈判属于政府采购的方式之一。上海艾三信息科技有限公司成立于2004年12月，注册资本为6,000万元人民币，法定代表人为张健。根据国家企业信用信息公示系统的信息，上海艾三信息科技有限公司为自然人控股的民营企业，张健持有其80%的股份，该公司非国有企业或政府单位，不适用《中华人民共和国招标投标法》、《中华人民共和国政府采购法》等法规关于竞争性谈判的规定。

根据发行人的说明，发行人与上海艾三信息科技有限公司系通过商业谈判的形式建立合作的。根据发行人与上海艾三信息科技有限公司签订的合同，发行人与上海艾三信息科技有限公司订立的合同系平等主体的法人之间设立民事权利义务关系的协议，符合当时有效的《中华人民共和国合同法》的相关规定。

2.报告期内，发行人是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，相关项目情况，是否存在被处罚的风险

根据发行人的说明、发行人提供的招投标文件并经本所律师核查，报告期内，公司不存在应履行招投标程序而未履行的情形，公司通过招投标方式获取订单的金额及占比详见本题回复之“（一）报告期内，发行人各项业务通过不同方式获取订单的金额及占比”。

根据发行人的说明、相关主管部门出具的证明文件并经本所律师核查，报告期内，公司不存在因应履行招投标程序而未履行导致被处罚的情形，且未与其他方产生相应纠纷，不存在被处罚的风险。

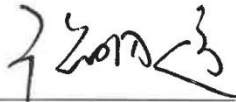
本补充法律意见书正本一式肆份。

（以下无正文，下接签字盖章页）

(此页无正文, 为《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书(一)》之签字盖章页)



经办律师: 
姚 磊


张明远

单位负责人: 
王 玲

二〇二一年九月十日