



关于上海威士顿信息技术股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）：



（福建省福州市湖东路 268 号）

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 6 月 21 日出具的《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010535 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）已收悉。上海威士顿信息技术股份有限公司（以下简称“威士顿”、“发行人”或“公司”）与兴业证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核中心意见落实函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无说明，本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

审核中心意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

目 录.....	3
1.关于主营业务及经营的可持续性	4
2.关于募集资金投资项目	33
3.关于收入确认	40
4.关于合同履行成本	50
5.关于股份支付	55
6.关于信息披露豁免	58
7.关于股份转让	63
8.关于期后业绩情况	64

1.关于主营业务及经营的可持续性

根据申报材料及审核问询回复：

(1) 2019 年末至 2021 年末发行人在手订单金额分别为 21,449.46 万元、27,125.81 万元和 34,821.89 万元。

(2) 报告期各期发行人在华东地区的主营业务收入占比在 80%以上。

(3) 发行人与上烟集团合作超过二十年，业务涵盖上烟集团采购、生产、仓储、运输、研发等领域。结合上烟集团“十四五”期间提升信息化建设的需求，以及以往年度发行人来自于上烟集团及其下属公司的业务订单来看，上烟集团及其下属公司的未来信息技术系统的需求和投入预计将较为稳定。

请发行人：

(1) 说明软件开发、运维业务在华东地区以外的拓展情况，目前订单的区域分布情况，结合各期末订单金额与下一期收入金额差异情况，说明是否存在订单取消等情形，对相关市场空间描述的客观性。

(2) 结合上烟集团或其他烟草公司信息系统的更新频率以及开发需求、目前主要覆盖的业务领域（采购、生产、研发等）和拟拓展的领域、MOM 等工业软件产品在烟草行业的现状及普及率等因素，同一客户同类软件各期实现的功能及差异性，后续功能拓展情况，分析及测算未来发行人来自上烟集团的订单规模情况，是否存在下降的风险，发行人主营业务的市场空间以及成长性，并进行有针对性的风险揭示。

(3) 结合国家对烟草行业的监管政策及导向，分析说明发行人是否存在受政策传导影响业务规模收缩的风险，并进行相应风险揭示。

(4) 结合细分行业发展、发行人所处梯队、与同行业竞争优劣势、技术储备、业务模式及资金周转情况等充分论述发行人上市融资的必要性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明软件开发、运维业务在华东地区以外的拓展情况，目前订单的区域分布情况，结合各期末订单金额与下一期收入金额差异情况，说明是否存在订单取消等情形，对相关市场空间描述的客观性。

1、发行人软件开发、运维业务在华东地区以外的拓展情况，目前订单的区域分布情况

为提高客户丰富度，降低单一客户或地区的收入占比，近年来公司积极向外开拓业务。除华东地区以外，公司来自于华中、华南以及华北地区的业务收入及在手订单也均在不断提高，在华东地区，除上海以外的地区订单亦逐年增加。其中，华中地区新拓展的客户主要为湖北中烟、湖南中烟，华南地区包括广东中烟、广东烟草、广汽本田汽车有限公司及深圳烟草等，华北地区则包括北京中烟信息技术有限公司、联通数字科技有限公司等。依托持续投入研发形成的核心技术，以及 20 余年积累的优质信息化建设项目实施经验，公司业务拓展情况较为良好。

报告期内，发行人软件开发业务、运维业务的收入分布情况具体如下：

单位：万元

软件开发及运维服务业务收入分布	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
华东	14,815.45	81.87	12,915.66	79.97	11,294.80	84.81
华中	2,705.95	14.95	2,263.74	14.02	1,684.16	12.65
华南	173.92	0.96	670.33	4.15	192.88	1.45
华北	400.99	2.22	301.85	1.87	146.06	1.10
合计	18,096.31	100.00	16,151.58	100.00	13,317.89	100.00

报告期各期末，发行人软件开发业务、运维业务在手订单分布情况具体如下：

单位：万元

软件开发及运维服务业务在手订单分布	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
华东	18,391.91	81.07	17,917.46	82.45	15,160.96	77.22
其中：上海	14,099.44	62.15	15,122.81	69.59	14,746.07	75.11
其他华东地区	4,292.48	18.92	2,794.65	12.86	414.9	2.11
华中	2,325.08	10.25	2,624.23	12.08	2,574.12	13.11

软件开发及运维服务业务在手订单分布	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
华南	1,049.03	4.62	101.78	0.47	618.9	3.15
华北	919.99	4.06	1,088.77	5.01	1,278.54	6.51
合计	22,686.02	100.00	21,732.24	100.00	19,632.53	100.00

如上表所示，从订单角度分析，上海地区的在手订单金额占比呈逐年下降的趋势，其他华东地区的订单主要来自于江苏中烟、江苏烟草、联创信息、国电南瑞等客户。2020年度和2021年度，发行人承接了江苏中烟生产管控二期项目、仓储数字化管理项目、主数据管理平台建设项目等多个大型软件开发项目，合计金额超过4,000万元，上述项目预计将于2022年下半年和2023年上半年陆续验收完毕。

根据目前在手订单情况分析，发行人在华东地区以外的业务拓展情况良好，在具体区域分布方面，预计上海地区的收入占比将有所下降，其他区域的订单占比呈上升趋势。

2、结合各期末订单金额与下一期收入金额差异情况，说明是否存在订单取消等情形

报告期内，发行人不存在订单取消的情形。发行人期末在手订单金额、新增订单金额与收入金额以及其变动趋势总体匹配，具体订单变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021年度 /2021.12.31	2020年度 /2020.12.31	2019年度 /2019.12.31	2018年度 /2018.12.31
期初在手订单金额（不含税）	27,125.81	21,449.46	21,796.62	18,955.60
新增订单总额（不含税）	35,204.92	29,824.65	18,552.03	17,981.61
当期收入金额（不含税）	27,508.84	24,148.30	18,899.19	15,180.59
期末在手订单金额（不含税）	34,821.89	27,125.81	21,449.46	21,796.62

报告期各期末订单金额与下一期收入金额不完全一致，主要因为项目周期不同，其中，软件开发项目的周期较长，平均在1-2年，部分项目的周期超过2年。2019年度，发行人实现收入金额略低于2018年末的在手订单情况，是因为2018年末的在手订单中，部分订单的实施周期较长，在2020年度验收完毕的缘故，因此2020年度收入金额大于2019年末的在手订单金额，总体差异较小。

整体而言，发行人 2018 年末、2019 年末和 2020 年末的在手订单合计为 70,371.89 万元，2019 年度、2020 年度和 2021 年度，发行人收入金额合计为 70,556.33 万元，总体匹配性较高。报告期内，公司不存在订单取消情形。

3、对相关市场空间描述的客观性

在行业整体市场空间方面，根据中国电子信息产业统计年鉴，截至 2020 年度我国工业软件市场规模已达到 1,974 亿人民币，同比增长 14.8%，近三年年均复合增长率为 15.6%；发行人 2019 年-2021 年的营业收入复合增长率为 20.07%，其中软件开发与运维服务对应的营业收入复合增长率为 16.57%，符合行业增长趋势。

(1) 烟草行业信息化市场

在烟草行业信息化建设方面，在内在动力和外压力的共同推动下，国内烟草行业信息化建设需求较为旺盛。其一，来自于国外烟草巨头的竞争压力，使得国内烟草企业的信息化建设需求非常迫切。目前在烟草企业总量方面，国内烟草企业数量较多，中烟公司合计 17 家、省级烟草公司合计 33 家，下辖的卷烟厂近百家。但是在信息化建设水平方面，国内烟草企业与国际烟草巨头的差距仍然较大。随着中国贸易开放程度不断提高，国内烟草企业来自于国际烟草巨头的竞争压力也越来越大，国内烟草企业对于提高核心竞争力的需求也非常迫切。信息化建设与数字化转型是我国烟草行业企业突破发展的重要契机，可以帮助企业实现降本增效，进而提高公司核心竞争力，越来越多的烟草企业对自身信息建设的重视程度也不断提高；其二，国内各省级烟草企业之间的竞争以及同一企业内部的内部竞争，也将进一步催生行业信息化建设需求。虽然目前国内烟草企业数量较多，但各省级烟草企业的信息化发展参差不齐，且同一省级烟草企业下辖的卷烟厂的信息化建设也有所区别，为提高核心竞争力，各省级烟草企业的互相竞争以及烟草企业内部卷烟厂之间的竞争，将带来信息化建设需求的提升；其三，目前国内烟草行业的信息化建设仍以业务应用系统为主，对数据的挖掘应用相对较少，随着业务系统建设趋于成熟，以及行业全面的数字化转型、从局部智能到全面智能的发展趋势，烟草行业也将衍生出更多的数据类应用需求。基于上述背景，烟草行业信息化建设的市场空间预计将持续稳定提升。

（2）金融行业信息化市场

在金融行业信息化建设方面，大数据技术在金融行业中的融合和应用程度持续提高。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。根据中国人民银行 2021 年 12 月印发的《金融科技发展规划（2022-2025 年）》，其中明确指出要以加强金融数据要素应用为基础，以深化金融供给侧结构性改革为目标，以加快金融机构数字化转型、强化金融科技审慎监管为主线，将数字元素注入金融服务全流程，将数字思维贯穿业务运营全链条，注重金融创新的科技驱动和数据赋能。

根据各家大型上市银行在年报中披露的科技投入相关数据显示，近年来各大型银行在科技方面的投入持续增长，各年度投入占营业收入的比重平均在 3% 左右，六大行（工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮储银行）2021 年科技投入达到 1,074.93 亿元。多家银行将“数智化”运营列入业务战略规划，推动科技与业务的融合。

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。

上述关于市场空间的描述以及发行人的业务拓展情况主要来源于中国电子信息产业统计年鉴、中国烟草总公司官方网站、中国人民银行官方网站、第三方独立研究报告、上市公司年报以及发行人经审计的年度报告等，具备客观性。发行人对相关市场空间描述客观。

(二) 结合上烟集团或其他烟草公司信息系统的更新频率以及开发需求、目前主要覆盖的业务领域(采购、生产、研发等)和拟拓展的领域、MOM等工业软件产品在烟草行业的现状及普及率等因素,同一客户同类软件各期实现的功能及差异性,后续功能拓展情况,分析及测算未来发行人来自上烟集团的订单规模情况,是否存在下降的风险,发行人主营业务的市场空间以及成长性,并进行有针对性的风险揭示。

作为一家专注于满足客户提供信息化建设需求的工业软件企业,发行人多年来持续为客户实施了涵盖生产系统、研发系统、仓储物流、采购系统等在内的各类工业软件系统,并形成了自身多样化的自主产品及解决方案,在行业内也积累了较多的优质客户与品牌知名度。发行人多年来持续保持核心竞争优势,一方面源于发行人持续投入研发并保持对有行业针对性的前瞻性技术的研究,使得发行人对行业发展具备深刻的理解;另一方面,发行人服务烟草行业信息化头部企业20余年,实施了大量的烟草行业信息化建设项目,积累了丰富的项目实施经验,客户认可度较高。

关于发行人主营业务的市场空间及成长性,以及来自上烟集团的订单规模情况,综合考虑工业软件行业政策导向,行业未来市场空间以及发行人在细分领域的竞争优势等情况,发行人预计后续来自上烟集团的订单将持续保持稳定,此外,随着其他烟草公司以及其他行业客户的业务拓展,发行人总体在手订单及主营业务将保持较高成长性,订单或业绩下降的风险较低。具体分析如下:

1、上烟集团或其他烟草公司信息系统的更新频率以及开发需求

烟草公司在信息化领域的投入是一个持续的过程。一个软件系统由于基础架构、算力、算法等技术层面的迭代,以及业务板块的变化和发展等用户需求层面的变更,导致其无法永久使用,新老系统的更替周期平均在5年左右。但这并不意味着公司数年才会进行一次信息化投入,烟草企业(包括其他大型企业)的信息化建设和更新的需求及投入是持续的,具体原因如下:

其一,大型烟草公司下属有众多子公司、分公司,以及单独的需求部门和单位(包括多个卷烟厂、储运部门、基建设备管理部门、采购部门、质量部门、综合管理部门等),这些单位和部门都会有各自的信息化需求,并上报项目预算,

集团公司结合集团的信息化整体规划和使用现状，评估立项的必要性和预算的合理性，根据当年度的总预算控制情况进行统筹，批准或者要求各申报单位调整项目建设内容或预算后执行，从集团公司层面看，总体建设是持续的；

其二，由于预算限制、系统磨合效果以及管理和人员的适应程度等原因，大型系统通常无法一次性建设完毕，需要分步实施，并根据运行情况持续优化升级；

其三，大型烟草企业各部门的生产和业务流程更新和发展较为频繁，新产线建设、技术改造、工艺调整时，相应的信息化建设也需要同步更新、迭代，这部分产生信息化的需求较为频繁；

其四，信息化技术和产品的迭代也会导致信息系统的改建和翻新。

(1) 大型烟草公司下属有众多子公司、分公司，以及单独的需求部门和单位，这些单位和部门都会有各自的信息化需求，并上报项目预算，集团公司结合集团的信息化整体规划和使用现状，评估立项的必要性和预算的合理性，根据当年度的总预算控制情况进行统筹，批准或者要求各申报单位调整项目建设内容或预算后执行，从集团公司层面看，总体建设是持续的

报告期内，发行人对上烟集团的软件开发收入按下属子公司、分公司，以及独立的需求部门和单位列示如下表所示：

单位：万元

单位名称	单位属性	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海卷烟厂	卷烟厂、分公司	458.92	6.94%	435.70	8.64%	558.37	17.88%
天津卷烟厂	卷烟厂、分公司	346.66	5.25%	-	0.00%	-	0.00%
科技园厂区	卷烟厂、需求部门	1,435.44	21.72%	1,421.86	28.19%	703.04	22.52%
集团采购中心	需求部门	397.79	6.02%	682.48	13.53%	-	0.00%
集团人力及教培部门	需求部门	731.86	11.08%	120.99	2.40%	-	0.00%
集团研发部门	需求部门	863.51	13.07%	57.54	1.14%	758.21	24.28%
集团安全管理部门	需求部门	188.68	2.86%	347.74	6.90%	-	0.00%
集团基建设备管理部门	需求部门	564.97	8.55%	195.20	3.87%	87.26	2.79%
储运公司	分公司	-	0.00%	282.08	5.59%	139.81	4.48%

单位名称	单位属性	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
烟印公司	子公司	399.94	6.05%	648.58	12.86%	-	0.00%
白玉兰烟草材料公司	子公司	132.19	2.00%	164.14	3.25%	-	0.00%
太仓薄片公司	子公司	25.54	0.39%	-	0.00%	207.76	6.65%
集团 IT 部门及其他	需求部门	1,062.50	16.08%	686.69	13.62%	667.73	21.39%
合计		6,608.01	100.00%	5,042.99	100.00%	3,122.18	100.00%

如上表所示，虽然发行人对上烟集团公司的收入较高，但需求单位较为分散，这是因为每一个子公司、分公司以及需求部门均根据自身对信息化的需求，独立制定信息化的立项需求及预算并报集团公司。通常而言，需求部门的实际需求旺盛，但受限于集团公司或国家局年度总预算投入的限制，集团公司结合集团的信息化整体规划和使用现状，评估立项的必要性和预算的合理性，根据当年度的总预算控制情况，同时考虑横向部门之间的需求关联后进行统筹，批准或者要求各申报单位调整项目建设内容或预算后执行。

综上，大型烟草公司下属信息化需求部门较多，对信息化建设的需求各不相同，这是大型烟草公司在合并层面持续产生信息化建设、更新需求和投入的重要原因。

(2) 大型系统通常无法一次性建设完毕，通常需要分步实施（子系统的覆盖、功能点的增加），并根据运行情况持续优化升级

通常而言，一个大型的信息化系统建设也是一个持续的过程，通常无法一蹴而就，主要由于以下三方面的原因：

其一，用户需要对新建系统有一个逐步熟悉和适应的过程，过多的功能同时实施，用户无法适应，可能会对日常正常的生产活动产生较大的影响；

其二，信息化系统的实施需要与生产相关流程不断磨合，从而提升生产和管理的效率，因此分步实施通常效果更好，实施风险更可控；

第三，大型信息化系统的规模和总投入较大，在年度预算有限的情形，通常会采取分步实施的方案。比如先覆盖宽度（子系统的覆盖），再进行深度的建设（功能点的完善），或者先进行部分模块深度建设，再分期增加新模块的覆盖。

报告期内，多个大额订单系新建信息化系统分步实施的项目，例如 2018 年

度，针对 2017 年度某客户科技园区 MES 系统建设项目，新增工厂卷烟质量数据采集系统建设项目、基础平台集成优化项目、动力能源管理系统模块等；再例如 2019 年度，针对 2018 年度某客户大数据平台建设项目，新增质量追溯、产质损分析系统、能源统计过程与控制等大数据分析模块。

(3) 大型烟草企业各部门的生产和业务流程更新和发展较为频繁，对信息化、数字化的需求也不断升级，相应的信息化建设也需要同步更新、迭代，这使得其信息化的需求较为频繁

用户的设备改造、工艺调整、流程优化以及内部组织结构调整，会催生各业务环节的信息化改造和升级的需求。

企业在持续经营发展的过程中，其经营理念、管理模式、业务流程以及生产流程等也处于不断进化发展的过程中，对管理过程中信息化、数字化的需求也在不断升级，从而持续催生信息化建设和更新的需求。这部分场景所产生的新增需求是较为频繁的，例如：

2019 年度某客户资源管理系统优化升级项目涉及 5 个子项目的成本管理条线优化改造、7 个子项目的精益管控系统优化、4 个子项目的人力资源管理系统优化以及应用系统安全性改造等；

2020 年度某客户储运物流管理系统升级建设项目涉及 6 个子项目的资源管理系统升级、4 个子项目的订单管理系统升级、2 个子项目的统一调度管理系统升级、3 个子项目的具体作业执行系统升级、3 个子项目的报表管理升级、移动业务应用建设等升级内容；

2021 年度某客户采购相关系统升级改造项目涉及 15 个子模块的供应商平台升级、6 个模块的配件业务功能优化和数据分析功能升级；1 个业务模块的新建；3 个模块的建设材料运输管理功能升级等内容。

(4) 信息化技术和产品的迭代也会导致信息系统的改建和翻新

除与客户业务相关的改进外，信息化技术和产品本身也处于不断地进步中。软件之所以具有生命周期，主要原因是因为技术和产品迭代导致的，新技术对老技术的替代，会使得早期的信息化系统逐渐被行业所淘汰。因此，信息化技术迭代会带来新的建设需求。

例如早期工业系统运行在 16 位 Windows 服务器平台之上，随着 16 位 Windows 服务器硬件平台停止生产，服务器厂商逐步用 32 位和 64 位 Windows 服务器替代 16 位的产品，搭载其上的应用系统如不进行相应的建设和升级，一旦服务器硬件出现故障，会给系统的安全稳定运行带来很高的风险。

再例如，2020 年度，某客户资源管理系统升级改造项目将基于 PowerBuilder 开发、C/S 架构的子系统进行技术平台升级，采用 .net 技术为开发框架，将新功能模块改造为 B/S 架构，降低系统运维风险；2020 年度，某客户的一个系统建设项目要求对目前的系统进行国产化的迁移重构，要求系统采用 J2EE 架构，B/S 模式开发。

以上是大型烟草集团持续产生信息系统的更新以及开发需求的重要原因。大型集团在信息化领域持续投入并非仅限于烟草行业。以银行业为例，根据公开资料，2021 年度中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮储银行的科技投入合计达 1,074.93 亿元，占各自当年度营业收入的比例分别为 2.76%、2.85%、3.07%、2.86%、4.03% 和 3.15%；在烟草行业领域，其信息化建设需求的逻辑与银行业是一致的，经营管理流程的优化、生产流程的优化、行业技术的迭代等因素，使得信息化建设和更新的需求持续增长。而这些大型企业持续对信息化系统的投入也是其长期保持核心竞争力的重要手段之一。

2、目前主要覆盖的业务领域（采购、生产、研发等）和拟拓展的领域

烟草工业公司的核心业务一般包括生产制造、研发、物流、采购和工业营销等五大业务。省级烟草公司的核心业务一般包括商业营销、商业物流、专卖管理等。发行人的软件开发业务涉及的烟草业务主要覆盖生产制造、研发、仓储物流、采购业务及其他综合管理，具体分布和拟拓展领域如下：

公司名称	研发业务	生产制造业务	采购业务	仓储物流业务	其他综合管理业务
上烟集团	√	√	√	√	√
湖北中烟	√	√	拓展中	拓展中	√
江苏中烟	拓展中	√	拓展中	√	拓展中
广东中烟	拓展中	√	拓展中	拓展中	拓展中
湖南中烟	拓展中	拓展中	拓展中	拓展中	√
江苏烟草	不适用				√

广东烟草	不适用	√
深圳烟草	不适用	√

注：其他综合管理领域主要包括数据服务、ITSM（综合运营管理平台）、人力资源管理、企业门户管理等。江苏烟草、广东烟草、深圳烟草等省级烟草公司主要从事商业、营销、零售商户的管理等，故不涉及研发、生产、采购以及仓储物流等业务。

从市场占有率的角度，近年来，公司积极向外开拓业务，凭借在细分领域的竞争优势已成功占据上海、江苏、湖北、广东等地域市场份额。从烟草信息化市场持续拓展的角度，发行人在烟草信息化建设的细分领域仍有除上烟集团、江苏中烟、湖北中烟、广东中烟、湖南中烟等客户之外的其他尚未建立合作关系的烟草客户，在已建立合作关系的省级中烟客户中也仍有研发、仓储物流、采购等业务正在拓展中且存在继续拓展的空间，因此，在烟草信息化的细分领域仍具备业务进一步发展的市场空间。

从发行人的产品应用领域的角度，在工业智能制造领域，发行人目前覆盖的主要细分业务领域包括生产制造、采购、研发以及仓储物流等领域，通过各细分领域软件系统的实时交互，实现生产过程控制与业务信息管理的一体化集成，为客户实现从单个工厂生产制造层面的互联互通到跨工厂及产业链的协同，实现计划、生产、物料、标准、物流、设备、人员等各业务要素的全面协同。

在未来拟拓展的产品领域，公司将进一步挖掘当前已覆盖领域的研究深度，扩展相关产品功能，同时加大数据服务和智能化应用的开拓，助力客户实现从信息化向局部智能及全局智能的转变和全面数字化转型。

3、MOM 等工业软件产品在烟草行业的现状及普及率等情况

(1) MOM 等工业软件产品在烟草行业的现状

在生产模式方面，烟草制造生产流程主要包括制丝、卷接和包装三大工艺过程，它们分别承担原料加工、卷制成形和包装成品的各项加工任务，各工序间物料流动是连续的，单向无循环，生产节奏均匀。总体而言，在设备自动化程度、数字化建设或员工技术素养方面，烟草企业较其他行业整体处于相对领先的水平，机械化生产程度也相对较高。MOM 等工业软件作为智能制造的“大脑”，在企业机械化生产的基础上，可以帮助烟草企业进一步实现智能生产、精益制造，快速实现烟草企业数字化车间的创建，助力企业实现改造升级，从而提升企业生产效率，降低生产成本。

从当前的实际发展情况来看，MOM 等工业软件可以有效应用在生产过程中的数据采集、实时监控与报警、生产计划调度、设备维护管理、过程工艺质量控制、基础数据和文档管理、车间成本管理、物料管理以及统计分析等环节，帮助企业实现更为精细化的生产经营管理，为智能化奠定了良好的基础。

（2）MOM 等工业软件产品在烟草行业的普及率

在工业软件普及率方面，根据《“云计算+制造业”融合应用数据地图（2020）》统计，截至 2020 年度，以财务管理系统为基础的企业资源计划软件（ERP）、供应链管理软件（SCM）和客户关系管理软件（CRM）为主要代表的经营管理类软件在国内整个工业软件行业中普及率分别为 61.8%、29.8%和 30.7%，研发设计类软件如产品数据管理（PDM）、计算机辅助设计软件（CAD）等软件的市场普及率也相对较高，分别达到 33.8%和 51.0%。相比之下，以 MOM（MES）为主要代表的生产控制类软件的市场普及率较低，不到 25%。

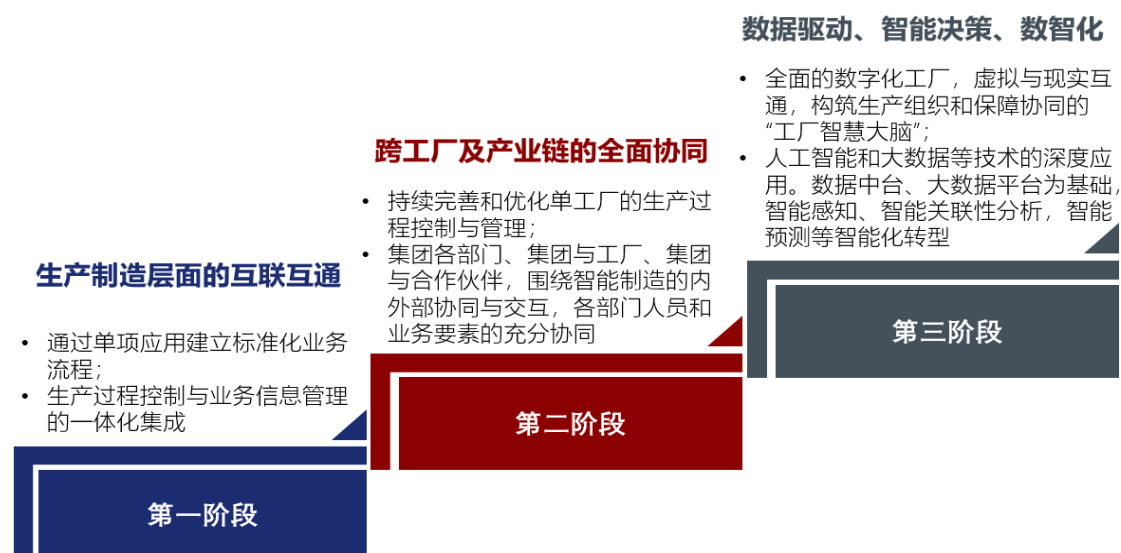
烟草企业作为典型的流程化生产企业，其整体信息化程度相对较高。从当前的实际发展情况来看，烟草行业已经具备了一定的智能制造应用基础。根据大东时代智库发布的《2021 中国 MES 产业白皮书》，烟草企业大多采用大规模生产方式，生产工艺技术成熟，广泛采用 PCS（过程控制系统），控制生产工艺条件的自动化设备比较成熟，因此其 MOM（MES）渗透率约 60%。

虽然烟草行业整体 MOM（MES）渗透率相对较高，但同时信息化系统需要随着业务流程的变化、管理要求的提升以及技术的迭代，持续地更新和投入，具体分析详见本审核中心意见落实函的回复之“问题 1.关于主营业务及经营的可持续性”之“一、（二）、1、上烟集团或其他烟草公司信息系统的更新频率以及开发需求”。此外，在行业内部，不同的省级烟草公司或中烟公司的信息化建设阶段仍然参差不齐，多数卷烟工厂的 MOM 等工业软件还处于较早期的版本，在集团层面的互联互通及智能化方面仍有较大的提升空间，存在比较旺盛的产品升级换代的市场需求。

4、同一客户同类软件各期实现的功能及差异性，后续功能拓展情况

同一客户同类软件各期实现的功能的演变与其所处信息化建设阶段较为相关。从单个客户的软件应用来看，应用初始阶段的目标即建立标准化业务流程，

围绕持续改进管理流程、零浪费、零停机、零事故和零废品等目标，分解并设计单个应用软件系统功能。随着使用者应用熟练度的增加以及管理水平的提升，客户将会逐渐产生新的管理需求，增加完善系统功能，同时将生产过程控制与业务信息管理一体化集成，逐步实现从单个工厂的生产执行层面互联互通、生产各要素充分协同，到集团层面跨工厂及产业链的协同与交互，未来功能拓展主要在智能化的应用和升级。具体的发展阶段及解决的问题如下图所示：



以生产制造执行系统 MES 系统为例，该系统在同一客户的应用功能演变主要分为三个阶段：

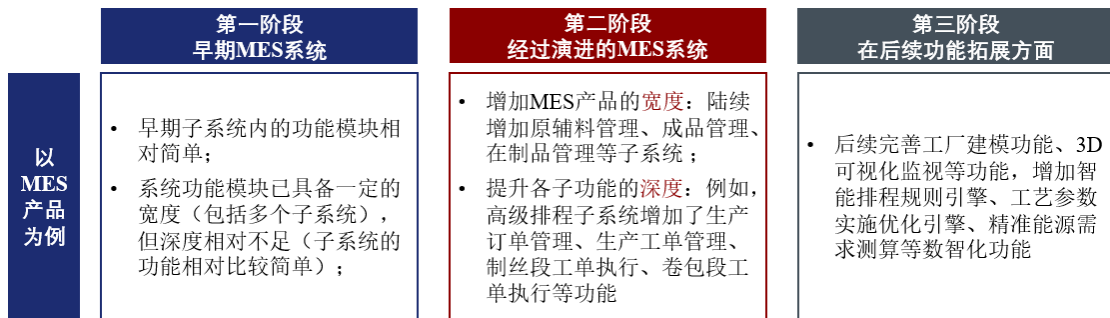
第一阶段，客户早期使用的 MES 包括生产排程调度、工艺质量管理、设备管理、车间现场管理、资源管理等子系统。早期子系统内的功能模块相对简单，主要是实现工厂生产制造的标准化业务流程。该阶段的系统功能模块已具备一定的宽度，但深度相对不足；

第二阶段，随着客户设备改造、工艺优化和流程改进等，管理需求也不断提升，MES 管理宽度增加的同时，深度也进一步得到拓展，陆续增加了原辅料管理、成品管理、在制品管理等子系统，同时原有的子系统也在不断优化完善。

例如，生产排程调度早期阶段作为 MES 系统里的一个子系统，涵盖生产排程、集中调度和产量统计功能模块，后期增加了工作日历管理、生产订单管理、生产工单管理、制丝段工单执行、卷包段工单执行等功能模块。随着功能的扩展和平台架构的重构，部分子系统发展演变为可单独部署的独立系统，如早期的生产排程调度子系统已发展为高级排程 APS 系统，产品跟踪追溯子系统拓展为质

量追溯系统，这些系统通过接口与其他系统协同工作，实现人、机、料、法、环、测等各要素的全面协同。

第三阶段（后续功能拓展），公司核心 MES 产品的后续功能拓展将主要围绕智能化方向展开，完善工厂建模功能、3D 可视化监视等功能，增加智能排程规则引擎、工艺参数实施优化引擎、精准能源需求测算、全生命周期全过程质量关联分析模型等智能化功能。通过后续功能拓展及技术平台更新，助力工业客户实现全面数字化和智能化的转型。具体演变阶段如下图所示：



再以质量追溯和管理系统的功能演变为例，其在同一客户的功能演变主要分为三个阶段：

第一阶段期初围绕系统电算化，用于替代纯人工填写、保存和流转抽检单和抽检结果，质量管理系统起初实现的功能仅包括：系统上填写抽检单、手动检测结果输入、存储和输出等；此后，又新增了产品谱系、问题识别和过程拦截等功能模块；

第二阶段主要围绕过程统计控制系统（SPC），实现各关键环节与质量相关的指标监控和追溯。扩展的功能包括批次规则基础管理、批次模型管理、批次图谱与跟踪、批次溯源与问题处置和批次分析等。

第三阶段（后续功能拓展）则是以现有的质量追溯系统为起点，开发基于大数据算法的质量预测模型，从而使系统不仅能做到质量追溯，也能做到质量实时监测和预测。从事后管控，变为“事后管控+事中监测+事前防范”。此外，建立产品全生命周期全过程质量关联分析模型，识别生产过程人、机、料、法、环、测参数和质量指标间的关联关系，为生产质量改善提供决策支持：以“最小管理单元”进行批次设计、以“横向到边，纵向到底”实现“全链条式批次管控”，构建统一的、一体化的大数据质量管控平台。

5、分析及测算未来发行人来自上烟集团的订单规模情况，是否存在下降的风险，并进行有针对性的风险揭示

报告期内，发行人对上烟集团的新增订单分别为 1.12 亿元、1.31 亿元和 1.30 亿元，历史期间内订单规模稳定，发行人与上烟集团合作超过 20 年，长期保持良好、稳定的合作关系，双方的经营环境均未发生重大不利变化。随着“十四五”对烟草行业信息化要求的进一步提高，上烟集团及其他烟草集团在“十四五”期间信息化建设的需求和投入将进一步提升，预计 2022 年度来自上烟集团的订单规模在 1.2-1.4 亿元左右，未来订单规模出现明显下降的风险低。

综合烟草公司信息系统的更新频率以及开发需求、发行人当前主要覆盖的业务领域和拟拓展的领域、MOM 等工业软件产品在烟草行业的现状及普及率，以及同一客户同类软件各期实现的功能及差异性、后续功能拓展情况，发行人在工业软件领域的发展预计较为持续，后续来自上烟集团和其他客户的总体订单规模预计将稳定增长，出现下降的风险较低。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下内容：

“（七）未来业务及订单下降的风险

公司主要从事工业软件的定制化开发，考虑到客户管理要求的提升、业务流程的变更是持续的，对工业软件的需求也持续发生变化，如公司无法紧跟客户的需求变化，导致软件开发的效果不达预期，则可能出现未来订单减少或主营业务下滑的风险；同时，由于软件行业的技术更新迭代较快，公司需要持续投入研发前沿技术，并与公司产品进行结合，以维持产品核心竞争优势，如公司在产品后续功能拓展方面不达预期，也存在主营业务下滑的风险。”

6、发行人主营业务的市场空间及成长性

发行人主营业务的市场空间较大，具有较高的成长性，具体说明如下：

（1）发行人所处的工业软件行业将迎来发展高峰

中国是一个全球公认的制造业大国，2020 年我国工业增加值达到 31.31 万亿元，连续 11 年位居世界第一制造业大国。我国对世界制造业贡献的比重接近

30%。但是我国制造业的信息化起步较晚，智能化程度不高，与欧美国家相比，我国工业软件行业仍处于发展初期。

由于工业软件的商业化进程是个长期渐进的过程，我国的工业软件起步较晚，与海外巨头存在明显差距，工业软件的对外依存度仍然较高。我国工业软件市场长期被海外产品占据，国内大型企业的工业软件仍主要来源于西门子、霍尼韦尔、罗克韦尔等国外厂商，工业制造是国家的命脉行业，涉及众多国计民生的关键领域，而工业软件是实现工业智能化的核心，过度依赖国外工业软件会存在丧失产业发展主动权和影响产业信息安全的风险。因此发展国产工业软件体系，培育出一批有竞争力的本土工业软件厂商是产业发展，甚至国家战略层面的必然考量。

在此背景下，我国工业软件的重要性日益突出，政府对工业软件的重视程度也逐渐提高。近五年来，国家战略全面推进智能制造，相关政策密集出台。2015年5月，国务院发布《中国制造2025》，这是我国实施制造强国战略第一个十年的行动纲领，报告指出，我国未来将开发自主可控的高端工业平台软件，推进自主工业软件体系化发展和产业化应用；2016年12月，工信部发布《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020年）》，文件指明，未来将围绕制造业关键环节，重点支持高端工业软件、新型工业APP等研发和应用；2018年以来，随着国家进一步强调工业软件的研发设计及应用、全面推进智能制造，具备核心技术、高研发能力的工业软件龙头将深度受益；2020年8月，国务院发布《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》，将工业软件纳入重点支持的范畴；2020年10月，中共第十九届中央委员会第五次全体会议通过《“十四五”规划和2035年远景目标建议》，《建议》展望到2035年，我国将基本实现新型工业化和信息化，建成现代化经济体系。同时，《建议》强调，“十四五”时期我国将致力于坚持创新驱动发展，全面塑造发展新优势，加快发展现代化产业体系，推动经济体系优化升级，主要表现为提升产业链供应链现代化水平，加快壮大新一代信息技术产业，统筹推进工业互联网、大数据中心等基础设施的建设，推动数字经济和实体经济深度融合。

2022年3月，发改委发布《关于做好2022年享受税收优惠政策的集成电路企业或项目、软件企业清单制定工作的通知》（发改高技〔2022〕390号），支

持重点软件企业发展，并对重点软件企业范围进行了明确，发行人的 MOM、ERP 及 DataM、ITSM 等软件产品分别与发改委文中的生产控制类工业软件、生产经营类工业软件和新兴技术软件等重点软件领域对标。

受益于政策红利的稳步释放，我国工业软件行业将迎来发展高峰，“重硬轻软”和对外依存度大的问题将得到有效缓解。

(2) 发行人所处行业未来市场空间广阔

工业软件下游所覆盖的工业领域十分广泛，包括烟草、电力能源、钢铁石化、医疗电子、汽车制造、航天航空、轨道交通、工业通信、机械设备等众多行业。中国作为一个制造业大国，受制于工业基础薄弱，数字化、网络化和智能化的水平整体不高，每一个细分行业对于工业软件都有着较大的需求。伴随着智能制造和工业互联网的大力推进和广泛普及，国内的工业软件企业既可以选择不同的应用行业，还可以深耕不同的细分领域；既可以采用不同的部署方式或信息技术改造传统，也可以聚焦不同的垂直行业应用场景探索新兴模式，只要对细分市场有准确的认识和判断，具备过硬的技术和经营能力，就有可能成为具备独特竞争力的隐形冠军。国内工业软件市场的增量空间将被打开，行业前景可期。

以烟草行业为例，烟草行业在近年来数字化、网络化和智能化的投入也不断加大。根据 2020 年烟草行业网络安全和信息化工作综述，国家烟草专卖局在国家《“十四五”智能制造发展规划》的引领下，提出实施“数字化转型”的战略。在该信息化发展战略之下，核心关键系统的国产化改造、数字化升级和基于工业互联网平台的结构技术升级，将成为行业的总体趋势和核心工作，烟草行业未来在信息化、数字化领域的投入将持续增加。

(3) 发行人在烟草信息化细分领域具有竞争优势，细分领域仍存在较多的客户及业务领域有待覆盖

作为一家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，发行人持续投入研发逾 20 年，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。在下游细分烟草领域，公司已成为国内大型烟草企业核心信息化解决方案的主要供应商之一，在烟草行业的信息化领域具有一定

的行业知名度和竞争优势。

作为软件行业的高新技术企业，公司已获得“上海市规划布局内重点软件企业”、上海市“专精特新”企业、“上海市科技小巨人”、“上海市工业互联网平台和专业服务商”、“上海市企业技术中心”等称号；在认证资质方面，公司拥有软件企业和软件产品“双软”认证，并通过了“CMMI5”（能力成熟度集成模型 5 级）认证，以及“ISO20000”IT 服务管理体系认证等；在无形资产方面，截至报告期末，公司合计拥有 97 项与核心技术相关的软件著作权，4 项发明专利。上述资产、资质和荣誉都是发行人技术实力的体现。

近年来，公司积极向外开拓业务，凭借在细分领域的竞争优势已成功占据上海、江苏、湖北、广东等地域市场份额。从烟草信息化市场持续拓展的角度，发行人在烟草信息化建设的细分领域仍有除上烟集团、江苏中烟、湖北中烟、广东中烟、湖南中烟等客户之外的其他烟草客户尚未建立合作关系，在已建立合作关系的省级中烟客户中也仍有研发、仓储物流、采购等业务正在拓展中且存在继续拓展的空间，在烟草信息化的细分领域仍具备业务进一步发展的市场空间。

（4）发行人业务拓展能力强，业绩保持较高成长性

近年来，在下游烟草领域，公司积极向外开拓业务，已成功占据上海、江苏、湖北、广东等地域市场份额。同时，公司抓住金融客户在信息化建设方面的新增需求，数据库软件产品、大数据平台软件产品、数据备份软件产品等标准化软件产品销售及服务的销售收入增长显著，非烟草行业客户的收入占比不断提升，公司的客户集中度呈现逐年下降的趋势。2019 年、2020 年和 2021 年，公司对非烟草行业客户实现的收入金额分别为 5,867.14 万元、8,053.49 万元和 10,621.34 万元，收入占比分别为 30.71%、33.06%和 38.57%，占比逐年提升。

在业绩成长性方面，报告期各期发行人营业收入分别为 19,104.13 万元、24,359.09 万元和 27,541.29 万元，2019 年至 2021 年营业收入年均复合增长率为 20.07%；净利润分别为 4,616.55 万元、6,035.60 万元和 6,252.60 万元，2019 年至 2021 年净利润年均复合增长率为 16.38%。报告期各期末，发行人在手订单金额分别为 21,449.46 万元、27,125.81 万元和 34,821.89 万元，同样呈现逐年稳步增长的趋势。

综上，从行业整体发展趋势、发行人所在细分领域的竞争优势和目前的业务拓展情况，以及在手订单等方面分析，发行人业绩呈现较高成长趋势。

（三）结合国家对烟草行业的监管政策及导向，分析说明发行人是否存在受政策传导影响业务规模收缩的风险，并进行相应风险揭示。

发行人因政策传导而导致业务规模收缩的可能性及风险较低，具体原因如下：

其一，烟草行业是关系我国国民经济发展的重要行业之一，对国民经济贡献巨大。面对国外烟草巨头的潜在威胁，国内烟草企业将在政策引导下，将不断向好发展，提高自身竞争水平；

其二，从烟草行业信息化相关政策来看，行业内目前大力支持烟草企业提高信息化建设水平，发行人也将抓住机遇，进一步拓宽业务来源，推进烟草行业智能化发展水平；

其三，烟草行业一直以来都是国家强监管行业，行业内企业在国家烟草总局领导下，长期运行规范。作为持续为烟草企业提供信息化建设的供应商，公司已适应烟草行业相对严格的供应商管理标准；

其四，2022年5月，《电子烟管理办法》正式实施，电子烟纳入国家统一监管，使得行业准入门槛大大提高，这对当前即已取得相关资质且纳入监管的国内各中烟公司及省级烟草企业较为利好，且部分中烟公司已在着手研发电子烟等新型烟草，后续也会逐步形成新的业务条线以及新的信息化建设需求。公司作为国内中烟公司及烟草企业的信息化建设供应商，也将受益于此。

1、烟草行业对国民经济贡献巨大，未来也将在政策指导下进一步提高企业竞争水平，以应对外在威胁

烟草行业是关系我国国民经济发展的重要行业之一，对国民经济发展贡献巨大，2021年烟草行业实现工商税利总额达1.36万亿，同比增长6.08%，约占全国财政收入的6.12%。虽然经多年发展，国内烟草行业已形成了数家具有一定规模的烟草企业以及知名度较高的烟草品牌，但其核心竞争力与国际烟草巨头相比，仍有相当一段距离。菲莫国际、英美烟草、日本烟草和帝国烟草作为四大跨国烟草公司，约垄断了全球除中国以外超过70%的烟草市场，也不断通过各种渠

道试图打入中国市场。在此背景下，国内烟草行业各企业不断努力提升产品质量，降低焦油含量，同时通过设备改造、技术改造、研发投入、信息化配套建设等方式，提升自身的竞争优势，抵御国外竞争者，保障国家财政收入。

2、烟草行业积极持续的信息化政策及规划，对发行人这类信息化建设供应商是重点机遇，公司将在行业政策支持下积极开拓业务，提高竞争水平

在烟草行业信息化政策与规划方面，根据《2020 年烟草行业网络安全和信息化工作综述》，国家烟草专卖局在国家《“十四五”智能制造发展规划》的引领下，提出实施“数字化转型”的战略。在该信息化发展战略之下，核心关键系统的国产化改造、数字化升级和基于工业互联网平台的结构技术升级，将成为行业的总体趋势和核心工作。

2020 年 2 月，国家烟草专卖局发布《关于推进卷烟工业技术改造的指导意见》，提出要力争通过高质量技术改造工作，到 2025 年全面实现中式卷烟工艺技术的全领域应用，初步建成智能制造体系的数字基础，初步建立无缝连接的现代化产业链，为烟草行业全面实现高质量发展提供坚实的技术基础和物质基础。

2021 年 10 月，烟草行业网络安全和信息化领导小组召开会议。会议指出，要深刻认识发展数字经济的重大意义。数字经济已成为第四次工业革命最重要的特征，成为世界各国重塑竞争优势、重构全球格局的战略选择。会议强调，要准确把握推动数字经济健康发展的重大部署。全行业要把贯彻落实总书记重要讲话精神与“十四五”规划有关发展数字经济的一系列要求结合起来，准确把握中央决策部署，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，推动高质量发展，抢抓数字经济发展机遇，加快推进烟草产业数字化、数字产业化，掌握数字经济时代发展主动权。从长期发展来看，推动行业数字化转型，是助力信息化和工业化深度融合、加快经济发展方式转变和产业结构调整的重要举措之一，对于提高企业智能制造水平具有重要意义。烟草行业的信息化建设与数字化转型，对于我国烟草行业发展至关重要，同时也是发行人实现业绩进一步提高的契机。

在烟草行业信息化建设的大背景下，公司作为长期深耕于此的信息化供应商，也将积极开拓业务领域，努力抓住发展机遇与客户共同成长，在为烟草企业提供更为优质的信息化产品及服务的同时，持续不断地提高自身的竞争水平。

3、烟草行业是强监管行业，作为长期为烟草企业提供信息化建设的供应商，公司完全符合烟草行业严格的供应商管理标准，受行业强监管政策的影响较小

在烟草行业政策及规划方面，烟草行业是国家的强监管行业，为提高烟草制品质量，维护消费者利益，保证国家财政收入，1992年开始实施的《中华人民共和国烟草专卖法》明确对烟草专卖品的生产、销售和进出口业务实行垄断经营、统一管理。自此后烟草行业一直在国家监管体系下运行，各省级烟草公司或中烟公司均按照国家烟草专卖局的相关规定开展业务。发行人为烟草客户提供信息化建设服务，亦严格遵守烟草行业的相关规定，在与烟草企业的合作过程中，发行人自身也得到了成长和规范，进一步强化了自身内控体系，使得公司可以满足烟草企业相对严格的供应商管理标准。在此背景下，公司因行业监管政策传导而导致业务收缩的可能性较低。

4、《电子烟管理办法》的正式实施，对当前即已取得相关资质且纳入监管的国内各中烟公司及省级烟草企业，以及以该类企业为客户的发行人较为利好

2022年3月11日，国家烟草专卖局颁布《电子烟管理办法》，并于2022年5月1日施行，《电子烟管理办法》规定设立电子烟生产企业、雾化物生产企业和电子烟用烟碱生产企业等，要申请领取烟草专卖生产企业许可证，其采购的烟叶、复烤烟叶、烟丝等烟草专卖品应当从有经营权的烟草企业购进，不得非法购入。国家烟草专卖局要建立统一的电子烟产品追溯制度，以加强对电子烟的全流程管理。《电子烟管理办法》要求电子烟产品应当符合电子烟强制性国家标准，明确了生产与质量管理、销售管理、监督管理等方面的要求。和传统卷烟制品一样，电子烟作为新型烟草制品也正式被纳入国家烟草专卖体系的监管范围。《电子烟管理办法》将电子烟纳入国家统一监管，使得行业准入门槛大大提高，这对当前即已取得相关资质且纳入监管的国内各中烟公司及省级烟草企业较为利好，且部分中烟公司已着手研发电子烟等新型烟草，后续也会逐步形成新的业务条线以及新的信息化建设需求。公司作为国内中烟公司及烟草企业的信息化建设供应商，也将受益于此。

综合上述烟草行业的相关政策，以及烟草行业信息化政策规划及整体趋势，发行人因烟草行业政策传导而发生业务规模收缩的风险较低。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下内容：

“（八）因烟草行业政策传导而发生业务规模收缩的风险

公司主要客户为烟草行业客户，烟草行业属于政府强监管行业，如后续烟草行业受到政策影响经营不达预期或发展受限，则公司存在因烟草行业政策传导而发生业务规模收缩的风险。”

（四）结合细分行业发展、发行人所处梯队、与同行业竞争优劣势、技术储备、业务模式及资金周转情况等充分论述发行人上市融资的必要性。

1、从行业发展角度，工业软件行业市场空间与潜力巨大，行业企业处于发展上升期，发行人目前正在持续拓展细分市场，上市融资对企业在市场拓展和整体发展过程中具有积极的作用

（1）国内工业软件整体需求旺盛，重要性日益突出，市场发展空间巨大

工业软件是指专用于或主要用于工业领域，以提高工业企业研发、制造、管理水平和工业装备性能的软件，其广泛应用于工业领域各个要素和环节之中，与业务流程、工业产品、工业装备密切结合，全面支撑企业研发设计、生产制造、经营管理等各项活动，是信息化与工业化的融合剂。在行业发展趋势方面，随着国内制造业从提倡高速增长发展到如今的高质量发展，制造业企业的信息化程度不断提高，工业软件的行业渗透率亦不断提升，其重要性越来越高。

根据工信部、中国电子信息统计年鉴等数据源，近年我国工业软件市场保持高速发展。截至 2020 年度，我国工业软件市场规模已达到 1,974 亿元人民币，同比增长 14.8%，近三年年均复合增长率为 15.6%，市场规模增速远高于国际平均水平，预测 2022 年我国工业软件市场规模将有望突破 2,600 亿元人民币。但是，我国工业软件市场规模占全球市场规模的比例远低于我国 GDP 的全球占比，说明我国工业软件普及率远低于世界平均水平。我国是全球公认的制造大国，但仍然与美国、德国或日本这类的工业强国存在较大差距。工业软件渗透率较低，数字化、网络化和智能化的水平整体不高，是国内制造业企业相对落后的主要原因之一。近年来，随着 GDP 增速减缓、人力成本上升等因素，如何提高企业生产效率、提高产品质量，是众多企业面临的重难点问题之一。在此背景下，工业

软件作为制造业企业的“工厂大脑”，其重要性越来越高，未来发展空间巨大。

从宏观政策来看，政府愈加重视国内工业软件发展，国产替代有望加速。中国是一个全球公认的制造业大国，2020年我国工业增加值达到31.31万亿元，连续11年位居世界第一制造业大国。我国对世界制造业贡献的比重接近30%。但是我国制造业的信息化起步较晚，智能化程度不高，与欧美国家相比，我国工业软件行业仍处于发展初期。在此背景下，我国工业软件的重要性日益突出，政府对工业软件的重视程度也逐渐提高。近五年以来，国家战略全面推进智能制造，相关政策密集出台，包括国务院发布的《中国制造2025》《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》、工信部发布的《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020年）》、中共第十九届中央委员会通过的《“十四五”规划和2035年远景目标建议》等，均对推动新一代信息技术产业发展、推动数字经济和实体经济深度融合作出了指示。受益于政策红利的稳步释放，我国工业软件将迎来发展高峰，重硬轻软和对外依存度大的问题将得到有效缓减，工业软件领域的国产替代将进入不可逆转的历史进程。

2022年3月，发改委发布《关于做好2022年享受税收优惠政策的集成电路企业或项目、软件企业清单制定工作的通知》（发改高技〔2022〕390号），支持重点软件企业发展，并对重点软件企业范围进行了明确，发行人的MOM、ERP及DataM、ITSM等软件产品分别与发改委文中的生产控制类工业软件、生产经营类工业软件和新兴技术软件等重点软件领域对标。

（2）工业软件下游细分的应用领域较多，每一个细分领域都有较大的发展空间

从下游行业层面，工业软件下游覆盖领域广阔，市场前景良好。工业软件下游所覆盖的工业领域十分广泛，包括电力能源、钢铁石化、医疗电子、汽车制造、航天航空、轨道交通、工业通信、机械设备、烟草等众多行业。中国作为一个制造业大国，受制于工业基础薄弱，数字化、网络化和智能化的水平整体不高，每一个细分行业对于工业软件都有着较大的需求。伴随着智能制造和工业互联网的大力推进和广泛普及，国内的工业软件企业既可以深耕不同的细分领域，也可以面向不同规模体量的客户；既可以采用不同的部署方式或信息技术改造传统，也可以聚焦不同的垂直行业应用场景探索新兴模式，只要对细分市场有准确的认识

和判断,具备过硬的技术和经营能力,就有可能成为具备独特竞争力的隐形冠军。国内工业软件市场的增量空间将被打开,行业前景可期。

以烟草细分领域为例,全国烟草客户数量较多,目前国内中烟公司合计 17 家、省级烟草公司合计 33 家,下辖的卷烟厂近百家,且卷烟配套企业也数量众多,从烟草行业的相关政策以及各省级烟草企业具体的信息化建设规划来看,进一步提升烟草行业信息化、数字化和智能制造水平是“十四五”期间重要的发展方向,烟草行业的信息化建设的市场空间和容量广阔。具体分析详见本审核中心意见落实函的回复之“问题 1.关于主营业务及经营的可持续性”之“一、(一)、3、对相关市场空间描述的客观性”。

(3) 发行人目前正在持续拓展细分市场,可拓展的市场空间仍然很大,在拓展过程中,上市融资对企业在资金实力、人才引进、品牌知名度等方面都具有重要的作用

近年来,发行人持续拓展信息化业务在不同细分领域的市场。

在烟草领域,发行人相继与湖北中烟、江苏中烟、广东中烟、湖南中烟、广东烟草、江苏烟草、深圳烟草等多家国内头部的中烟公司和省级烟草公司建立了合作关系,业务拓展较为稳健,拓展效果良好。报告期各期末,发行人来源于外省市烟草客户的在手订单量分别为 3,159.04 万元、5,587.23 万元和 8,071.68 万元,增幅明显,预计未来将持续增长。从另一方面分析,发行人对国内烟草客户的整体覆盖率仍较低,未来提升空间较大,同时,发行人已建立合作关系的外省市烟草客户的订单量,未来也将有较大的成长空间。

与此同时,发行人也在积极拓展其他非烟草行业客户。2019 年、2020 年和 2021 年,公司对非烟草行业客户实现的收入金额分别为 5,867.14 万元、8,053.49 万元和 10,621.34 万元,收入占比分别为 30.71%、33.06%和 38.57%,呈逐年上升的趋势;在签订订单方面;2019 年、2020 年和 2021 年,发行人与非烟草行业客户新签订的订单金额分别为 6,506.49 万元、11,333.44 万元和 16,688.26 万元;2019 年末、2020 年末和 2021 年末,非烟草行业客户在手订单金额分别为 2,367.86 万元、5,858.60 万元、11,957.98 万元,订单金额与占比均呈逐年上升的趋势,且增幅较大。

发行人在持续拓展市场的过程中，对于营运资金的需求和各类人才的需求一直在增加，上市融资能有效增强发行人的资金实力、提高发行人的品牌知名度，更利于公司吸引和招纳各类优秀人才。此外，软件开发、运维服务等业务都需要大量软件工程师的投入，随着业务规模的拓展，近年来，发行人已相继在南京、武汉、广州等地建立了业务团队，这都需要资金的投入。随着未来发行人在外省市业务规模的不断扩大，在人才、固定资产方面的投入也将持续增加。因此，上市融资对于发行人目前的发展阶段具有必要性。

2、从发行人所处梯队、与同行业竞争优劣势和技术储备的角度，发行人在细分领域具有较强的行业知名度和竞争优势，这得益于发行人深耕细分领域超过 20 年积累的经验，以及不断研发的核心技术。但在业务规模、资金实力、品牌知名度、吸引技术人才等方面具有一定的劣势。上市融资后，发行人将有更为充足的资金投入研发，进一步提升自身的创新和技术能力，以及公司综合竞争力

(1) 发行人所处梯队

在所处梯队及行业地位方面，公司在烟草细分领域已成为国内大型烟草企业核心信息化解决方案的主要供应商之一。其中，在中烟公司层面，发行人已与湖北中烟、江苏中烟、广东中烟、湖南中烟建立了合作关系；在省级烟草企业层面，发行人已与上烟集团、广东烟草、江苏烟草、深圳烟草建立了合作关系，在烟草行业的信息化领域具有一定的行业知名度和影响力。

(2) 技术储备

发行人自成立以来，始终坚持创新、创造理念，专注于智能制造及金融领域信息化软件产品的研发设计，技术储备较为深厚。公司核心技术可归为两类，其一为公司 iWisdom 敏捷开发与应用平台。iWisdom 平台集合了公司多项前沿核心技术，是公司多年信息化业务及服务的核心；其二系公司应用类核心技术，该类核心技术是公司基于在行业中长期积累的场景案例，通过建模和结构化的方法形成的，可以在智能制造、金融等领域复用。公司核心技术应用于主营业务的具体情况如下：

①iWisdom 敏捷开发与应用平台

iWisdom 敏捷开发与应用平台是发行人结合自身业务特点，自主研发的软件开发平台和应用框架，iWisdom 集成了软件开发所需的成熟功能模块，使得软件工程师无需“重复造轮子”，可释放其生产力，专注于业务逻辑和算法的研发，大幅提升公司软件开发效率。iWisdom 内嵌的功能模块经过各个项目的应用，不断优化、升级，成熟度也获得了保障，基于这些模块开发的系统错误率更低、性能更稳定。

②应用类核心技术

公司应用类核心技术主要包括高级排程模型、质量预测模型、设备健康预测模型、物流调度模型等，该类模型均系发行人结合公司业务情况进行独创性开发而产生的，其应用到相应产品及信息化建设项目中，可以实现生产工艺智能参数优化、产品质量预测以及设备预测性维修等功能，通过业务事件智能感知，结合人工智能关联分析，协同管控生产各条线的智能化保障，包括生产资源保障、动力能源保障、物流保障、设备健康以及工艺保障等生产协同功能，可有效优化生产工艺、保障产品质量，提高客户生产、经营等环节的效率。上述模型是发行人基于丰富的项目经验、海量应用场景的真实数据反馈以及持续的研发投入所形成的核心技术，具有一定的独创性，能够切实地帮助客户实现生产过程中的降本增效。

③其他技术储备

除上述核心技术外，发行人以工业视觉识别、神经网络等人工智能技术为基础，持续进行研发，还积累了一系列的技术储备，利用人工智能解决生产瓶颈问题。具体包括工厂能耗预测模型、烟丝含水率预测和控制模型、烟叶等级识别模型等。这些模型在经过训练及参数调优后，可广泛应用于烟草以及其他工业企业。

（3）同行业竞争优劣势

发行人在烟草信息化领域具备较为明显的竞争优势，一方面源于发行人服务烟草行业信息化头部企业 20 余年，实施了大量的烟草行业信息化建设项目，对客户业务痛点及其所处产业链的深刻理解，以及多年来企业信息化实施服务的业务积累和成功的项目经验；另一方面，发行人持续投入研发并保持对核心技术的

研究，并将其应用在项目实施过程中，从而提升发行人自身的开发效率，确保技术路线的延续性，保证产品的质量，部分核心技术则为客户提供创新的解决方案。

但同时，对比同行业上市公司，发行人在业务规模、资金实力、品牌知名度、吸引技术人才等方面具有一定的劣势。公司一直以来主要依靠自身的积累发展，资本规模一直偏小，而信息化产品的需求从单一的软件开发逐渐转向平台化的系统集成，对企业资本规模、资金实力、研发投入等有着更高的要求。上市融资能够很大程度上帮助发行人弥补上述劣势，进一步提升发行人的核心竞争力。

3、从业务模式及资金周转角度，公司在持续拓展业务的过程中，软件开发业务、运维服务等业务需要大量的软件工程师投入，同时也需要强大的研发团队投入，因此对人才、技术和资金的需求较高。而发行人长期依靠自有资金发展，为实现公司业务规模进一步扩大，以及技术和创新能力的进一步提升，上市融资具有必要性

发行人所处的信息化服务行业属于人才、技术和资金密集型行业。首先，公司在持续拓展业务的过程中，软件开发业务、运维服务等业务需要大量的软件工程师投入。近年来，随着业务规模的拓展，发行人已相继在南京、武汉、广州等地建立了业务团队，这都需要资金的投入。随着未来发行人在外省市业务规模的不断扩大，在人才、固定资产方面的投入也将持续增加。同时，软件开发项目的实施周期较长，国有企业等客户的资金审批流程相对繁琐，部分客户回款周期较长，因此对发行人的资金实力要求较高。其次，为保持公司在信息化服务领域的竞争力，公司的创新能力和对前沿技术的吸纳能力至关重要，发行人需要不断投入研发，吸引技术人才，不断提升自身的技术储备和技术实力。上述业务模式与行业特点就要求发行人需要具备充足的资金周转实力以及吸引高端技术人才的能力。

发行人目前日常营运资金主要靠股东资本金投入和自身经营积累，融资来源单一且发行人一直采用轻资产运营模式，在银行的融资能力较为有限，资金实力较弱，限制了公司继续加大市场开拓和研发投入。受限于资金实力的影响，为保护股东利益，发行人采用稳健的经营策略，集中优势为重点区域的重点客户打造优质信息化项目，且主要精力集中于烟草生产制造、工业物流、研发等较为擅长的领域。可见，资金实力从某种程度上限制了发行人业务区域的拓展和公司的进

一步发展。

为解决公司资金规模小对公司市场开拓和业务实施的限制，提升发行人市场占有率，发行人拟通过上市融资，充实公司的资金实力，扩大公司市场规模，增强公司的持续经营能力。

此外，上市融资后发行人市场影响力、品牌知名度将得到明显提升，客户和供应商对发行人的认可度也将有所提高，使得发行人在业务拓展和参与业务招投标过程中更有优势和竞争力。同时，发行人上市后，可选择股权激励等更加灵活多样的方式来吸引和留住优秀人才，为公司发展提供人才保障。

综上所述，发行人所属的工业软件行业具有巨大的发展潜力和成长空间，发行人在工业软件下游的烟草细分领域已成为国内大型烟草企业核心信息化解决方案的主要供应商之一。发行人拟通过上市融资，充实公司的资金实力，改善公司的财务结构，扩大公司市场规模，提升品牌知名度和影响力，吸引和留住优秀人才，增强公司持续经营能力。发行人上市融资具有必要性。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅了发行人收入成本表，在手订单明细，了解发行人报告期各期收入以及期末在手订单的区域分布情况；
- 2、了解发行人主要客户的信息系统的更新频率以及开发需求，以及发行人当前业务的主要覆盖领域和拟拓展的领域；了解发行人相关客户同类软件各期实现的功能及差异性、后续功能拓展情况等；
- 3、查阅公开信息，了解工业软件产品在烟草行业的现状及普及率等情况；
- 4、查阅公开信息，了解国家对烟草行业的监管政策及导向；
- 5、取得并查阅发行人所处工业软件行业的研究报告，了解细分行业发展情况，了解发行人同行业公司情况；了解发行人竞争优势、技术储备、业务模式及资金周转情况等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人已说明软件开发、运维业务在华东地区以外的拓展情况以及订单的区域分布情况，发行人期末订单金额与下期收入金额整体具备匹配性，不存在订单取消的情形，对相关市场空间的描述客观；

2、结合上烟集团或其他烟草公司信息系统的更新频率以及开发需求、目前发行人主要覆盖的业务领域（采购、生产、研发等）和拟拓展的领域、MOM等工业软件产品在烟草行业的现状及普及率等因素，以及同一客户同类软件各期实现的功能及差异性、后续功能拓展情况等，发行人后续来自上烟集团的订单规模预计较为稳定，订单下降的风险较低，主营业务市场空间较大，业务具备成长性。发行人已对上述情况进行风险揭示；

3、结合国家对烟草行业的监管政策及导向，发行人因政策传导影响而导致业务规模收缩的风险较低，发行人已对该事项进行风险揭示；

4、结合细分行业发展、发行人所处梯队、与同行业竞争优劣势、技术储备、业务模式及资金周转情况等分析，发行人上市融资具备必要性。

2.关于募集资金投资项目

请发行人结合公司现有主营业务、生产经营规划、财务状况、技术条件、管理能力、发展目标等，以事实描述性、直接、简洁、客观语言补充说明募集资金投资项目的必要性，募集资金对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新的支持作用。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合公司现有主营业务、生产经营规划、财务状况、技术条件、管理能力、发展目标等，以事实描述性、直接、简洁、客观语言补充说明募集资金投资项目的必要性

1、公司现有主营业务与生产经营规划

（1）公司现有主营业务

公司是一家重点面向工业领域和金融领域，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。根据服务形态划分，公司的主营业务可划分为软件开发、运维服务、系统集成、软件产品销售及服务。根据应用领域的不同，公司业务主要涵盖智能制造、数字化金融等方面。

公司报告期内的主要产品制造运营管理系统（MOM）属于国家发改委颁布的九个重点软件领域之一，即“生产控制类软件”，这也是公司拓展新客户的主力产品。公司的募投项目“基于工业互联网架构的智能MES系统优化项目”、“基于大数据的质量追溯与分析系统优化项目”，结合大数据、工业互联网等领域的新兴技术，对MOM产品进行进一步迭代开发，可以有效提高产品的竞争力。“大数据平台管理门户产品研发项目”涉及的软件产品，是公司在原有的企业IT综合管理平台（ITSM）产品基础上，基于大数据平台的技术架构对系统进行解构和重建的新型软件平台，属于国家发改委颁布的重点软件领域中的“新兴技术软件”。

（2）公司生产经营规划

从公司的发展阶段和经营规划而言，报告期内，发行人新增订单复合增长率为 37.75%，处于业务快速增长的阶段。具体而言，发行人在外省市烟草行业以及非烟草行业都在积极拓展市场。在外省市烟草市场，发行人与 4 家中烟公司（湖北中烟、江苏中烟、广东中烟、湖南中烟）、3 家省级烟草公司（广东烟草、江苏烟草、深圳烟草）建立了合作关系，发行人一方面计划进一步扩大与上述客户的合作规模，在研发、生产制造、采购、仓储物流等业务领域与上述客户建立全面的业务联系，另一方面计划继续拓展其他省市的烟草客户。在金融领域，发行人计划进一步拓展大数据相关业务在金融客户的应用。在其他工业领域，发行人近年来已成功拓展包括汽车行业、重工装备制造行业、港口物流行业等多个细分领域的客户，但是由于人才、资金、规模等方面的限制，公司尚未投入大量精力深度开发该类客户的信息化需求。上述募集资金投资项目，均系公司主要产品的进一步深化和拓展，有助于公司开拓市场，进一步获取业务订单。

综上，公司目前正处于快速发展阶段，亟需通过募集资金项目的投入，进一步加强公司研发、销售和项目实施能力，为公司持续拓展市场提供有力的支持。因此，本次募投项目与发行人现有的主营业务和经营规划紧密结合。

2、技术条件

公司自成立以来，始终坚持创新、创造理念，经过持续多年投入研发及项目实施，发行人已形成了自身独有的核心技术，并积累了较多的工业软件领域相关技术储备。本次发行人募投项目均系公司当前主要产品结合大数据及智能化的进一步深化与拓展。发行人长年保持对行业内前沿技术的研究，公司积累的技术储备足以支撑募投项目的顺利实施。具体说明如下：

基于工业互联网架构的智能 MES 系统优化项目拟在公司现有 MES 基础上叠加智能监控、实时诊断、预测和智能仿真优化功能，形成新一代的智能化生产制造管理系统，涉及的关键技术包括大数据技术、机器学习技术、3D 建模技术、工业视觉技术、云计算技术、边缘计算（一种能够实现更快的网络服务响应的技术）、工业物联网技术和移动互联技术等。经过多年发展，公司在相关技术领域持续耕耘，具备实施项目的技术条件。

针对大数据平台管理门户产品研发项目，公司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 2020 年成为美国大数据软件公司 Cloudera,Inc. (CLDR.N) 在中国大陆地区第一家金牌服务伙伴。在此过程中，公司也培养了一批大数据技术领域的专业人才，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。

基于大数据的质量追溯与分析系统优化项目以现有的质量追溯系统为起点，结合智能制造与工业 4.0 理念，充分利用大数据、知识图谱、物联网、区块链技术，将开发基于大数据算法模型预测，面向核心业务链质量分析与质量预测的质量追溯系统。凭借公司在制造行业多年的项目实现积累的经验以及持续投入研发形成的核心技术，公司具备实施该项目的技术条件。

综上，公司本次发行募投项目均为当前主要产品的进一步深化研发与拓展，发行人具备实施上述募投项目的技术条件。

3、管理能力

公司核心团队稳定，公司高级管理人员及核心技术人员的任职年限均超过十年，管理团队具备良好的教育背景，同时在研发、营销、实施、运营等相关领域也拥有丰富的工作经验。公司组织架构合理，内控规范，拥有一支既掌握行业知识又精于 IT 技术的复合型人才队伍，保障公司的研发项目得以持续开展，产品持续迭代升级使客户需求得到释放和满足。从管理角度而言，募投项目的顺利开展将促进业务进一步增长，业务订单的落地交付又可以进一步实现产品验证及完善，促进产品未来持续的升级，形成公司发展的良性循环。

4、发展目标

公司工业软件发展可划分为三个阶段，第一阶段是实现单个工厂在生产制造层面的互联互通，第二阶段是实现集团公司跨工厂和产业链的互联互通，第三个阶段是以人工智能和大数据技术为特征的数据驱动、智能决策的数字化和智能化阶段。目前公司的产品研发包括针对第二阶段的继续优化和迭代和针对第三阶段的研发储备、探索和验证。公司的发展目标是进一步提升产品的数字化、智能化水平，从而更好地帮助客户实现数智化转型。通过本次募投项目的落地实施，可进一步提升产品的智能化程度，满足制造业客户从局部智能到全局智能的需求。本次募投项目与发行人的发展目标相匹配。

5、财务状况

公司业务发展处于上升期，目前正在持续拓展外地市场以及非烟草领域，此外，公司具有存量研发项目后续支出、新增研发项目投入、人员薪酬等业务经营所必需的各类资金需求，随着公司业务规模的不断增长，公司后续运营资金需求预计将进一步扩大。虽然目前公司财务状况良好，资产负债率较低，但是公司资金实力仍然有限，公司自有货币资金将无法满足本次募投项目建设的资金需求。

同时，公司募集资金的规模与公司整体业务规模、财务状况、未来资金使用计划相匹配，不存在募集资金明显高于公司财务和业务规模的情形，亦不存在过度募集资金的情形。

6、说明募集资金投资项目的必要性

报告期内，发行人的募投项目如下表所示：

单位：万元

序号	项目名称	总投资金额	募集资金投资金额
1	基于工业互联网架构的智能 MES 系统优化项目	16,765.77	16,765.77
2	大数据平台管理门户产品研发项目	2,906.37	2,906.37
3	基于大数据的质量追溯与分析系统优化项目	6,299.53	6,299.53
合计		25,971.67	25,971.67

发行人募投项目的必要性分析如下：

项目名称	募投项目建设内容和作用	募投项目的必要性分析
基于工业互联网架构的智能MES系统优化项目	<p>该项目是针对公司核心产品,基于工业互联网架构的智能MES系统的优化和升级,具体研发内容如下:</p> <p>第一,对现有MES技术架构与功能的全面升级,包括技术架构由SOA架构升级至微服务架构,完善工厂建模功能,增加3D可视化监控等;</p> <p>第二,基础平台的扩展,增加大数据平台、机器学习平台、3D建模平台等;</p> <p>第三,智能化功能升级,增加智能排程规则引擎、工艺参数实施优化引擎、精准能源需求测算功能等;</p> <p>第四,增加智能边缘计算(一种能够实现更快的网络服务响应的技术)相关软硬件的研发,例如设备震动、温度采集与FPGA智能诊断于一体的智能设备。</p> <p>该募投项目的实施,可以进一步助力工业企业实现全面数字化和智能化转型</p>	<p>MES是公司MOM类核心产品。该项目的实施能够在很大程度上提升和优化公司核心产品形态,为下游客户提供更为系统全面的数字化和智能化解决方案,有利于提升公司产品的核心竞争力和市场占有率</p>
大数据平台管理门户产品研发项目	<p>报告期内,公司大数据平台相关业务增长明显,但是目前仍缺乏适用于大数据集群平台管理的自动化运维产品,不能及时跟踪发现集群、组件和节点等关键指标的变化趋势,迫切需要相关产品满足大数据技术架构下的自动化运维需求。</p> <p>该募投项目的实施可以补足上述业务的短板</p>	<p>报告期内,公司大数据平台相关业务增长明显,但是目前仍缺乏适用于大数据集群平台管理的自动化运维产品,迫切需要相关产品满足大数据技术架构下的自动化运维需求。该项目的顺利实施,可以提高公司的大数据平台运维及数据服务能力,提升公司在大数据服务领域的竞争力</p>
基于大数据的质量追溯与分析系统优化项目	<p>该募投项目以现有的质量追溯系统为起点,开发基于大数据算法的质量预测模型,从而使系统不仅能做到质量追溯,也能做到质量实时监测和预测。从事后管控,变为“事后管控+事中监测+事前防范”;</p> <p>此外,该募投项目另一重要内容是建立产品全生命周期全过程质量关联分析模型,识别生产过程人、机、料、法、环、测参数和质量指标间的关联关系,为生产质量改善提供决策支持:以“最小管理单元”进行批次设计、以“横向到边,纵向到底”实现“全链条式批次管控”,构建统一的、一体化的大数据质量管控平台</p>	<p>基于大数据的质量管控能够满足广大制造业企业在实现智能制造过程中对精细化质量管理的必然需求。该项目的实施将进一步提升公司质量追溯和分析系统的服务质量,从而充分体现了质量管理的核心理念。同时,也是公司向“数据应用”服务商发展的重要的一步</p>

（二）募集资金对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新的支持作用

本次发行募集资金投资项目与公司现有业务联系密切，对公司主营业务发展意义重大。基于工业互联网架构的智能 MES 系统优化项目、基于大数据的质量追溯与分析系统优化项目、大数据平台管理门户产品研发项目均是对公司现有业务的扩展和深化。上述项目依托公司现有的核心技术和业务模式，符合行业发展趋势及公司长远规划，项目建成后可进一步提高公司的核心竞争力，有利于巩固传统优势业务及开拓新的业务领域。

从未来经营战略方面，公司致力于为我国新一代信息技术产业发展做出贡献，在为国家“互联网+”、“智能+”等战略部署做出努力的同时，争取早日在新一代信息技术应用创新和服务方面达到全国领先水平，成为服务全国的新兴软件企业及信息化服务商。

上市融资以及募投项目的实施有利于提供公司产品竞争力、丰富公司产品或服务的应用场景，从而促进公司营收规模的进一步扩大。同时，本次募投项目能够实现产品创新、提高公司研发能力、提升公司核心竞争力，对公司的长期发展具有必要性。综上所述，募集资金对发行人主营业务的发展、对发行人未来经营战略的实施以及对发行人业务创新具有很强的支持作用。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

- 1、查阅了本次发行募集资金投资项目的可行性研究报告；
- 2、查阅发行人所在行业及本次发行募集资金投资项目的相关行业研究报告、市场研究资料、行业相关政策；
- 3、访谈了发行人管理层、研发部门相关负责人及相关研发人员，了解发行人主要业务、发展目标、发展规划、募投项目的具体情况，以及实施必要性和可行性等情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、结合公司现有主营业务、生产经营规划、财务状况、技术条件、管理能力、发展目标等，发行人本次发行募集资金投资项目具有必要性；

2、公司本次募投项目建设内容均系围绕主营业务并基于公司对行业趋势的把握而确定的，可以促进公司营收规模的进一步扩大、强化公司盈利能力，具有合理性。同时，本次募投项目能够提高公司研发能力、强化公司产品或服务的市场竞争力，对公司的长期发展具有必要性。

3.关于收入确认

根据申报材料，公司软件开发业务中按工作量结算的定量开发业务，由于满足收入准则下在一段时间内履行履约业务的条件，即客户能够控制本公司履约过程中在建的商品，企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，故公司采用时段法，根据当期结算单或工作量确认单以及合同约定的单价计算确认收入。

请发行人说明各类产品和服务按时段法确认收入的具体依据，结合具体合同条款、《企业会计准则》规定说明合同中是否明确约定合格收款权，合格收款权中的收款权利是否覆盖已发生成本和合理利润。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，同时说明发行人各期各类收入的收入金额和时点确认凭证及其效力，非盖章类凭证对应收入的情形及占比，相关收入确认时点的准确性。

回复：

一、发行人说明

（一）说明各类产品和服务按时段法确认收入的具体依据，结合具体合同条款、《企业会计准则》规定说明合同中是否明确约定合格收款权，合格收款权中的收款权利是否覆盖已发生成本和合理利润。

1、说明各类产品和服务按时段法确认收入的具体依据

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第九条规定，合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。第十一条规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品；（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

报告期各期，公司各类产品和服务按时段法确认收入的具体依据如下：

具体业务类型	时段法确认收入的具体依据
定量开发的软件开发业务	满足在某一时段履行履约义务的第二和第三个条件，即 （二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品； （三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项
运维服务	满足在某一时段履行履约义务的第一个条件：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益
按时段法确认收入的软件产品销售及服务	满足在某一时段履行履约义务中第一个条件：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益

其中，发行人定量开发的软件开发业务，通常根据合同约定派驻规定数量和级别的软件工程师至客户所在地，根据客户的要求为其提供相关服务。该类业务的特点是，所有开发成果（包括代码、开发过程文件以及阶段性成果）必须保留在客户系统当中，发行人无法带离客户所在地，客户能从中获得全部利益，所以客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

公司运维服务业务通常约定固定金额和固定服务期限，公司在该期限内向客户提供相关运维保障服务，公司在合同约定期间内以多种方式，向客户提供运维服务，响应客户需求提供运维服务。合同约定及执行情况符合某一时段内履行的履约义务的要求，因此公司在该段时间内按照履约进度分期确认收入。履约进度按照合同约定的服务期限内采用直线法确认。

公司部分软件产品销售及服务业务系在固定的期限内，向客户持续提供服务，客户能从该服务与销售的软件产品使用中一起受益。合同约定及执行情况符合某一时段内履行的履约义务的要求，因此公司在该段时间内按照履约进度分期确认收入。履约进度按照合同约定的服务期限内采用直线法确认。

综上，发行人各类产品和服务按时段法确认收入的依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、结合具体合同条款、《企业会计准则》规定说明合同中是否明确约定合格收款权，合格收款权中的收款权利是否覆盖已发生成本和合理利润

根据新收入准则规定，“合格收款权”是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法定约束力。

公司签订的定量开发软件业务合同中，通常合同对客户终止或解除合同进行如下或类似约定：

（1）如果项目中途停止或取消，甲方有权解除本合同。但甲方应根据乙方已经付出的工作量占项目总工作量的比例向乙方支付服务费用，具体比例和支付方式由双方另行协商；

（2）本合同履行期间，合同提前解除或终止的，尚未履行的部分甲乙双方不再履行；对于甲方已支付费用但乙方尚未开始或尚未完成的工作，乙方应按照尚未开始或尚未完成部分占甲方已支付费用而应当完成的全部工作的比例，退还甲方已支付的费用；对于乙方已履行的义务但甲方未支付相应费用的，甲方应按照已开发完成部分的比例支付乙方相应费用；

（3）对于甲方在约定情况下解除合同的，针对已完成并经客户或第三方确认的阶段成果，公司按照合同约定有权向客户按照履约进度收取该阶段的相应款项，该等款项能够补偿公司已经发生的成本和合理利润；针对尚未完成阶段成果但合同提前终止的，如前所述，根据行业计费标准、业务合同约定、交易习惯，公司能够按照实际工作量获得相关报酬，有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，该等款项能够补偿公司已经发生的成本和合理利润。

根据对具体合同条款的分析，以上约定表明企业有“合格收款权”，即由于客户或其他方原因终止合同情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利有法定约束力，企业在整个合同期间内任一时点均拥有上述权利。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得并核查了发行人报告期内各类收入的项目明细表；
- 2、核查了发行人各类业务主要项目的销售合同，并分析了合同中关于合同内容、合同标的、服务内容、合同期间等相关主要合同条款；
- 3、核查了发行人各类业务主要项目的文件单据，复核主要项目的收入确认

时点是否准确。

(二) 说明发行人各期各类收入的收入金额和时点确认凭证及其效力，非盖章类凭证对应收入的情形及占比，相关收入确认时点的准确性。

1、说明发行人各期各类收入的收入金额和时点确认凭证及其效力

业务类型	内外部证据/确认凭证	收入确认方式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
			收入金额	占同类收入比	收入金额	占同类收入比	收入金额	占同类收入比
软件开发业务	客户在验收通过后提供的验收报告	项目交付并取得客户的验收报告后，确认收入	9,401.01	88.37%	8,291.10	89.56%	6,297.16	89.12%
	客户提供的按实际工作量结算/工作量确认单	根据与客户确认的工时、工作量及合同约定的单价计算确认收入	1,237.80	11.63%	966.66	10.44%	768.84	10.88%
运维服务	合同约定运维服务期间	根据合同约定的运维服务期间，平均分摊确认收入	7,457.50	100.00%	6,893.81	100.00%	6,251.88	100.00%
软件产品销售及服务	客户验收单或签收单	项目交付并取得客户验收单或签收单，确认收入	1,958.10	45.94%	2,787.51	78.58%	1,101.40	96.75%
	合同约定的期间	根据合同约定的期间，平均分摊确认收入	2,303.83	54.06%	759.98	21.42%	36.96	3.25%
系统集成	客户验收单或签收单	项目交付并取得客户验收单或签收单，确认收入	5,150.60	100.00%	4,449.23	100.00%	4,442.94	100.00%

报告期各期，发行人各类业务收入具有真实性、准确性，验收单据的签字或盖章完整，通过邮件确认工作量的项目均发送自客户公司邮箱，不存在异常情况，上述收入时点确认凭证符合合同约定及行业惯例，具有效力。

2、非盖章类凭证对应收入的情形及占比，相关收入确认时点的准确性

收入时点确认凭证的非盖章类凭证对应收入的情形及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
非盖章类凭证对应的收入金额	11,664.37	9,539.61	7,910.53

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
占收入的比例	42.35%	39.16%	41.41%

报告期内，经客户签字确认的验收单据所对应的收入（非盖章类凭证对应的收入）占比相对较高，为确保相关收入确认时点的准确性，保荐人、申报会计师执行了如下核查程序：

（1）核查非盖章类凭证的真实性和有效性，关注是否原件、是否存在人为修改签字、签字字迹是否一致，日期是否机打且不可修改等事项；

（2）对发行人的业务管理系统进行核查，关注项目验收管理的发起、审批、执行和存档流程，验收单据生成过程是否规范受控，执行和存档是否及时有效，存档记录是否完整可信；

（3）对销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试，对营业收入执行截止性测试。核查主要项目实施过程中关键里程碑节点与客户书面确认的情况、项目验收前后的工时耗用情况，期后回款等支持性证据，进一步验证报告期各期主要项目验收时点是否可靠，有无不合理的情形；

（4）核查主要项目的销售合同，访谈主要项目验收报告的签字方、主管负责人，确认验收报告的签字人员的角色和权限，签字单据的效力，确认经客户签字的验收单据的真实性，核查是否存在同一用户有的盖章有的没盖章的情形；

（5）查阅行业内上市公司项目验收方式和验收过程，重点关注客户是国企、机关的上市公司，分析发行人国企客户验收单签署情况和验收过程是否具有普遍性，是否存在合理性；

（6）通过函证的形式，确认报告期内主要客户各项目的验收具体日期，主要客户均回函确认了项目的验收日期；

（7）获取发行人报告期内主要项目的合同金额、项目的主要建设内容、项目关键里程碑节点签署的日期、项目起止时间及实施周期、项目验收时点等情况，分析合同周期的合理性，是否存在异常波动；

（8）分析发行人报告期内收入、在手订单以及回款的匹配性、每年第四季度的收入确认情况，分析有无异常波动，是否存在收入调节的情形；

经执行以上核查程序，保荐机构、申报会计师认为相关收入确认时点具有准确性，具体分析如下：

(1) 经保荐人、申报会计师详细核查发行人经客户签字确认的验收单据，认为其具有可靠性，具体理由如下：

第一，验收单据普遍有机打日期，能够确保收入时点的准确性；

第二，验收单据均为原件，不存在人为修改、操作的迹象，可信度较高；

第三，发行人的项目管理全过程（包括主要阶段的完成日期、过程性文件等）均通过业务管理系统进行管理、记录和存档，验收单据的日期与项目管理系统的日期匹配；

第四，发行人工时管理系统中的工时耗用信息也可印证验收单日期的可靠性，即项目的主要工时耗用均发生在项目验收之前，项目完成验收进入质保期后仅发生零星工时；

第五，项目过程的里程碑节点，如需求确认、测试确认、试运行上线确认、验收资料交付等过程节点都需与客户进行书面确认，其与客户签字确认的验收单据，从日期匹配角度合理，没有发现异常；

第六，报告期内，不存在同一客户对口部门的验收单据既有盖章又有不盖章情形；

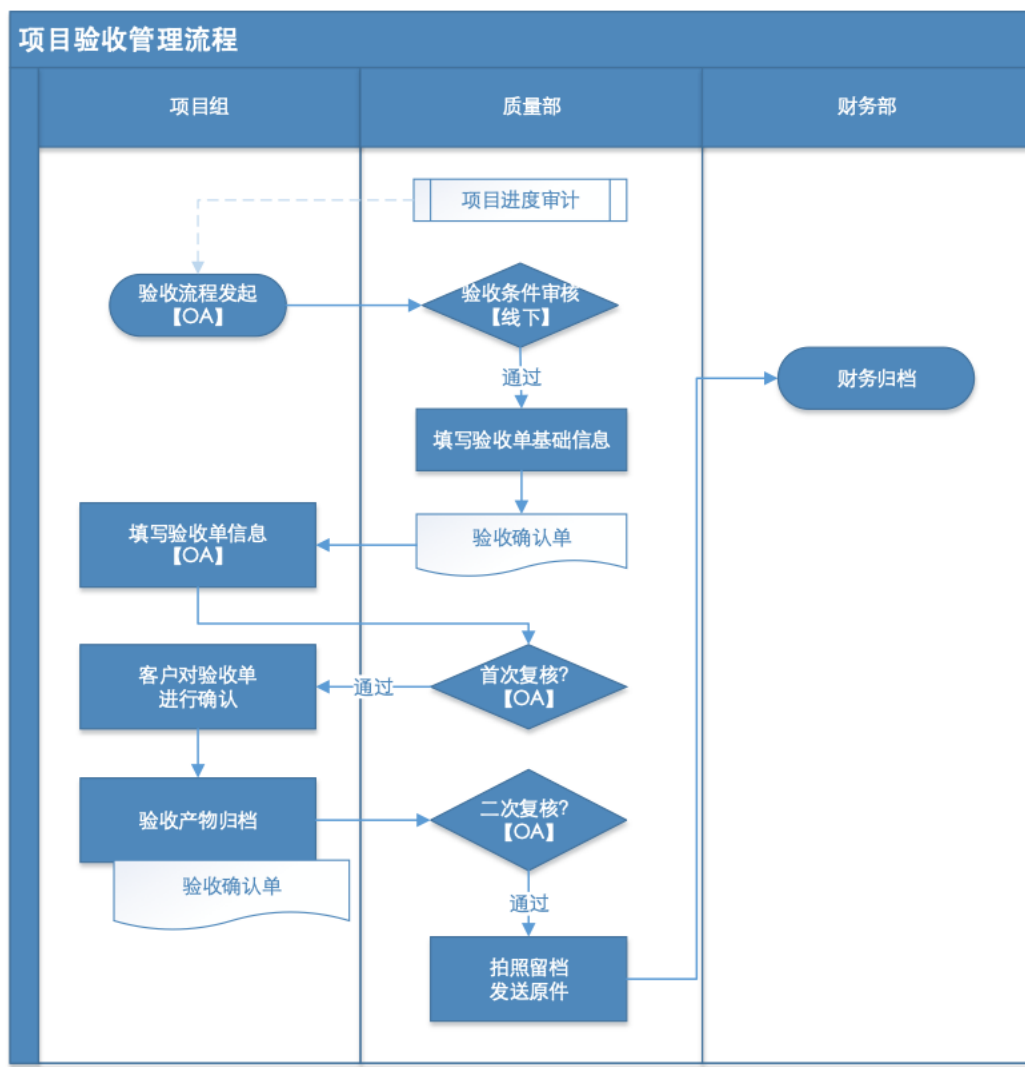
第七，签字人员都是国企客户员工，也是合同中指定的项目联系人或者项目主要负责人员，可信度较高；

(2) 保荐人在核查过程中通过函证形式，要求客户确认收入验收日期并盖章回函，非盖章类凭证收入中经过函证确认的比例分别为 91.68%、78.74% 和 84.78%，核查确认的比例较高；

(3) 在项目尽职调查过程中，保荐人、申报会计师访谈了主要项目验收报告的相关人员，确认了验收报告的签字人的权限，签字单据具有效力，并确认了经客户签字的验收报告的真实性和验收时点的准确性。报告期内保荐人访谈客户的销售收入占比分别为 90.98%、88.50% 和 92.04%；

(4) 保荐人、申报会计师已对发行人整体内控制度进行了核查，确认发行

人内控流程完善，发行人整体内控制度完善，通过系统对项目进行全过程管理，生成验收单的过程受控，验收单在系统中发起、审批和生成，客户签字后及时拍照、回收及归档，并扫描在系统中存档，不存在人为篡改的情形。具体流程如下：



项目实施完成并达到合同约定验收条件，项目组与客户进行验收计划沟通，然后在公司的业务管理系统中向质量管理部发起验收确认的流程申请。质量管理部每月也会根据项目进度计划，对项目进度进行巡检审计，针对项目进度在试运行中的项目，如发现其计划验收日期到期还未发起验收流程的，提醒项目组发起验收流程或发起项目计划变更，阐述验收延期理由。

质量管理部接到验收申请后，会对该项目进行合同对标，依据需求跟踪矩阵和合同建设内容、合同内软件产品清单和服务内容等与实际交付进行核对，检查项目工时的耗用情况，判断建设内容是否均已完成、各关键节点产物及基线是否具备项目验收条件符合验收要求，通过审核后，项目经理在业务管理系统中生成

并打印出包含日期的验收单据，由项目组联系用户签字确认。客户签署验收确认单后项目组须第一时间拍照发给质量部，并及时将正本送回公司，经复核无误后，验收单上传系统，并交财务部归档。如上验收单据全过程进行电子化管理，从申请、审核、生成及归档均有记录；

(5) 公司客户以大型国有企业为主，经了解确认，合同条款通常不会约定相关验收凭证需经客户盖章确认，根据其内部管理制度和要求及操作惯例，客户验收由项目负责人签字确认，具有合理性。上述情况对于国企/央企以及大型民企客户具有一定的普遍性。

此外，经查询软件及信息技术行业的 A 股上市公司及拟上市公司公开披露的信息，存在较多根据经客户签字确认的验收单进行收入确认的案例，具体如下：

证券简称	证券代码	具体情况
中亦科技	301208.SZ	公司收到的客户验收或结算单据等 经客户签字确认 的比例较高，而盖章比例较低，主要是由于公司客户以大型国有企业以及政府部门为主，其内部公章管理制度严格，而公司销售合同未约定相关验收凭证需经客户盖章确认，客户验收或结算单据一般由主管项目负责人签字确认
泽达易盛	688555.SH	系统集成销售、定制软件销售、单次提供的服务为单项履约义务，且客户在验收后取得系统集成、定制软件、服务成果的控制权。因此，执行新收入准则后公司仍在 取得客户签字或盖章的验收报告 后确认收入
银信科技	300231.SZ	银信科技系统集成业务主要是为客户提供通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术。此类商品已送达客户指定的交货地点、取得有 客户签字或盖章 的送货单并验收合格后确认销售收入
铜牛信息	300895.SZ	IDC 及增值服务以销售合同 经客户签字确认 的主机托管施工工单或资源开通确认单为收入确认依据
亚康万玮	301085.SZ	亚康万玮主营业务为 IT 设备销售和 IT 运维服务，其具有验收报告的业务主要为中国电信海外综合布线业务。此类验收报告 需由公司项目负责人签字、最终客户签字后最终确认
芯愿景	A22017.SZ	对于技术服务类业务，根据相关合同条款及验收确认单的明确约定，自客户签署确认单后，项目即转入质保期，公司在客户验收后确认项目收入。以 客户签字或盖章的验收单 记载的验收时间作为控制权转移的时点并确认收入
君逸数码	A21200.SZ	发行人在取得 客户签字或盖章确认的《验收报告》 时确认收入，发行人部分项目合同约定需要分别进行初验和终验，在初验时确认收入，发行人收入确认时点符合企业会计准则的规定，具备合理性
晶奇网络	A20666.SZ	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
--	--	----------------------------------

(6) 报告期内,非盖章类凭证对应的收入占比不存在明显波动。发行人的客户以大型央企和国企为主,发行人无法影响或者调节项目验收进度和时间,发行人收入确认时点准确,不存在调节收入的情形。报告期各期,发行人主营业务收入金额分别为 18,899.19 万元、24,148.30 万元和 27,508.84 万元,销售商品、提供劳务收到的现金金额分别为 18,164.36 万元、24,351.17 万元和 28,850.83 万元,各期末在手订单金额分别为 21,449.46 万元、27,125.81 万元和 34,821.89 万元,收入、订单以及回款的匹配度总体较高,应收账款回款情况亦不存在异常情况;

(7) 报告期内公司的合同执行周期相对稳定,未发现异常情况。报告期内发行人软件开发合同的平均周期为 592 天、646 天、649 天,平均周期相对平稳,个别周期较长的项目均有合理原因,整体不存在异常情况;

(8) 报告期内,公司第四季度收入占比与同行业可比公司基本保持一致,不存在突击确认收入或者调节收入的情形,具体对比情况下表所示:

可比公司	2021 年四季度	2020 年四季度	2019 年四季度
卫宁健康	35.90%	39.50%	37.22%
思特奇	44.18%	55.46%	47.80%
泽达易盛	35.48%	35.78%	28.87%
朗新科技	52.97%	57.63%	56.75%
山大地纬	59.54%	55.89%	55.15%
易联众	50.35%	40.82%	45.63%
安硕信息	44.53%	41.33%	40.47%
宇信科技	44.89%	45.59%	41.81%
平均值	45.98%	46.50%	44.21%
发行人	33.72%	42.78%	45.73%

综上,保荐机构、申报会计师认为发行人相关收入确认过程受控,相关内控执行结果能客观准确反应公司经营的真实情况,相关收入确认时点真实、准确。

(三) 核查结论

经核查,保荐机构、申报会计师认为:

1、发行人已说明各类产品和服务按时段法确认收入的具体依据，发行人各类产品和服务按时段法确认收入的依据充分，符合《企业会计准则》的相关规定。结合发行人具体合同条款、《企业会计准则》规定，企业有“合格收款权”，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项；

2、发行人相关收入确认的验收单据具备效力，相关收入确认时点准确。

4.关于合同履行成本

根据申报材料，报告期各期末，公司合同履行成本主要包括项目实施人员的人工成本，材料成本以及向第三方采购的软件及服务成本，金额分别为4,245.14万元、6,053.51万元、7,307.85万元。

请发行人说明报告期内是否存在项目停工、无法继续推进、无法足额收回款项等情形，相关项目的合同金额情况，说明预收款项是否足以覆盖存货成本，存货跌价准备计提是否充分，长期未结转合同履行成本情形及对应主要客户、项目未结转的原因及其真实性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对相关期末合同履行成本状态及金额准确性履行的核查程序及其充分性、有效性，对相关核查结论支撑性。

回复：

一、发行人说明

（一）说明报告期内是否存在项目停工、无法继续推进、无法足额收回款项等情形，相关项目的合同金额情况，说明预收款项是否足以覆盖存货成本，存货跌价准备计提是否充分，长期未结转合同履行成本情形及对应主要客户、项目未结转的原因及其真实性。

1、说明报告期内是否存在项目停工、无法继续推进、无法足额收回款项等情形，相关项目的合同金额情况

报告期内，发行人各项目有序推进、回款正常，不存在项目停工、无法继续推进、无法足额收回款项等情形。

2、说明预收款项是否足以覆盖存货成本，存货跌价准备计提是否充分

发行人绝大部分项目的收款方式为分阶段收款，由于发行人的项目具有非标准化属性，不同项目的收款阶段和结算金额存在差异，存在部分项目在执行过程中，成本投入暂时大于已收合同款项的情形，但合同总金额均大于合同履行成本的金额，基本不存在整体合同亏损的情形，亦不存在整体合同收款无法覆盖成本的情形。报告期内，发行人主营业务收入平均毛利率报告期内分别为 50.21%、49.20%和 44.71%，各完工和在执行的合同盈利情况良好，不存在预计亏损合同。

发行人根据企业会计准则的要求，于每年资产负债表日对存货按照成本与可变现净值孰低的方式对存货进行跌价准备测试。经减值测试，发行人报告期各期末的存货可变现净值均高于成本，不存在存货跌价准备计提不充分的情形。

3、长期未结转合同履行成本情形及对应主要客户、项目未结转的原因及其真实性

发行人软件开发合同的周期较长，通常在 1-2 年，大型项目的开发周期在 2 年以上。报告期各期末，发行人存货余额中，不存在因项目暂停、终止、无法推进导致长期未结转的情形，部分项目库龄超过 1 年，主要由于项目开发周期较长的缘故。截至 2021 年 12 月 31 日尚未结转的项目中，存在个别项目由于特殊原因，导致项目整体实施周期超过正常开发周期的情形，主要项目情况如下表所示：

单位：万元

项目内容	合同履行成本	合同金额	签约日期	期末未结转的原因
上烟集团主数据平台项目	126.82	214.25	2018 年 12 月	项目涉及业务条线多，实施周期较长

注：上表列示了截至 2021 年末合同履行成本中，实施周期超过 2 年尚未结转且合同金额在 50 万以上的项目。

如上表所示，该长期未结转的项目存货余额合计 126.82 万元，客户是上烟集团。主数据项目的目标是将各业务系统中的基础主数据进行集中统一的管理和分发各系统使用，该项目涉及到的业务条线较多，在需求、设计及试运行环节都需要与各相关业务条线的主管部门达成一致，涉及到整个集团十余个业务处室和下级单位，因此整个项目在需求调研、评审，设计评审及试运行方案的梳理评审阶段都需要召集相关十余个业务处室和下级单位共同参与和确认，组织和沟通比较耗时，导致整个实施周期较长。项目在执行过程中各个重要阶段均与客户进行沟通，并获得客户的确认意见，不存在任何纠纷或处罚的情形。上述情况真实、准确，不存在通过长期未结转合同履行成本调整利润的情形。

二、中介机构核查

(一) 核查程序

针对上述事项，保荐人和申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人管理层进行访谈，了解发行人是否存在项目停工、无法继续推进、无法足额收回款项等情形。取得发行人各项目回款进度清单，在销售真实性核查过程中关注各项目回款情况，并进行期后回款测试；

2、取得发行人各期末合同履约成本明细表，对应项目的合同金额、预收款项等信息，判断预收款项是否覆盖项目的存货成本，合同金额是否覆盖项目的存货成本；

3、向公司管理层访谈了解发行人的存货结转模式、存货的具体构成，查阅项目相关管控制度；了解期末存货均未计提存货跌价准备的原因；

4、取得发行人报告期各项目的包含合同金额、合同进度、期末合同履约成本等信息的明细表，计算存货的可变现净值，并判断是否确实无需计提存货跌价准备；

5、根据发行人提供的合同履约成本明细表，重点关注各项目的成本结构、签订时间、履约进度等，核查是否存在合同履约成本长期未结转的情形，就库龄较长的项目向发行人管理层进行访谈，了解具体的原因；

6、对部分大额合同履约成本执行细节测试，获取合同、工时记录、收款凭证、项目过程文档及采购凭证等资料，核查相关成本的核算是否真实准确以及是否存在已竣工并实际交付的项目未按时结转合同履约成本的情形；

7、针对发行人解释的部分项目周期较长的原因，进行真实性核查，主要包括：查询发行人与客户的沟通记录，查询公开资料判断是否因项目延期存在法律诉讼、仲裁等。

(二)说明对相关期末合同履约成本状态及金额准确性履行的核查程序及其充分性、有效性，对相关核查结论支撑性

1、针对合同履约成本的金额准确性，保荐人和申报会计师进行了如下核查程序：

(1) 取得发行人存货收发存明细表（公司收发存明细表按照具体的合同编号进行归集），进行采购真实性、采购循环测试，执行了函证、走访程序，确认发行人采购金额是否真实、准确；

(2) 核查采购内容是否与销售合同约定的相匹配；

(3) 对合同履行成本中的大额设备等硬件，进行了期末盘点；

(4) 针对合同履行成本中，非实物材料，执行如下测试：

①职工薪酬部分，了解公司工时记录、直接人工核算相关的内部控制，评价内部控制是否得到有效执行，获取公司各期工资计提表，核查员工薪酬是否与账面记录相一致，检查员工工资的真实性、准确性和完整性；查阅公司工时系统上申报记录，并进行人工穿行测试，检查工时、工作量是否合理；

②软件及服务费等直接归属于项目的费用，检查原始交付记录、合同、结算单和记账凭证等相关原始记录等。

2、针对按时点法确认收入的合同所对应的合同履行成本的状态，保荐人和申报会计师进行了如下核查程序：

(1) 查看客户验收报告、验收单或签收单，查看是否存在已经验收/签收的项目仍然存在合同履行成本，查看是否存在未验收/签收的项目合同履行成本已经结转；

(2) 确认验收/签收时间与合同履行成本结转时间是否一致；

(3) 对于合同明确约定开发节点的软件开发类项目，取得项目阶段性成果的证明材料，对于存在可视化成果的项目要求现场演示等。

3、针对按时段法确认收入的合同所对应的合同履行成本的状态，保荐人和申报会计师进行了如下核查程序：

(1) 查看销售、采购合同，确认销售合同约定的运维服务期和采购合同的软件产品及服务的服务期；

(2) 根据各项目合同约定服务期，重新计算并核查各项目合同履行成本期末状态以及金额是否准确。

报告期各期末，合同履行成本核查比例 86.32%、75.88%和 74.39%，相关期末合同履行成本状态及金额准确性履行的核查程序具有充分性、有效性。保荐人和申报会计师严格执行以上核查程序，最终所得的核查结论具有支撑性。

（三）核查结论

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各项目有序推进、回款正常，不存在项目停工、无法继续推进、无法足额收回款项等情形；

2、报告期各期末，发行人由于收款进度和成本投入进度的不一致，导致部分项目的预收款项并不足以覆盖存货成本，但是其相关合同金额均超过存货成本。报告期各期末，发行人不存在存货成本超过预计可变现净值的情形，不存在存货跌价准备计提不充分的情形；

3、报告期各期末，发行人存货余额中，不存在因项目暂停、终止、无法推进导致长期未结转的情形。截至 2021 年 12 月 31 日尚未结转的项目中，存在个别项目由于项目涉及业务条线较多，导致项目整体实施周期超过正常开发周期的情形，发行人已就对应客户、项目未结转的原因进行了说明。上述情况真实、准确，不存在通过长期未结转合同履行成本调整利润的情形。

5.关于股份支付

申报材料显示,发行人未在合伙协议中对员工历次通过股权激励方式获得的股份约定服务期等限制条件,无锁定期安排,未约定员工离职后股权激励股份的处理措施,员工离职后可自主决定退伙或不退伙。

请发行人说明员工离职后退出股权激励对应股权交易价格的确定方式,是否以公允价值进行交易,是否存在实质性的等待期,是否涉及股份支付的分摊。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

一、发行人说明

(一)说明员工离职后退出股权激励对应股权交易价格的确定方式,是否以公允价值进行交易,是否存在实质性的等待期,是否涉及股份支付的分摊。

1、员工离职后退出股权激励对应股权交易价格的确定方式,是否以公允价值进行交易

根据发行人的员工持股平台丛威咨询的合伙协议以及公司的员工持股管理制度等文件,丛威咨询未对持股员工离职后退出股权激励对应股权的处理方式进行明确的约定,亦无锁定期、等待期的安排。截至本回复出具日,4名持股员工在离职或退休后仍然持有持股平台的合伙份额,7名持股员工离职后选择退出持股平台,交易价格均系双方协商确定,具体情况及公允性如下:

激励对象	入伙及转让情况	入股价格	转让价格	公允性
于俊府	2015年1月入伙丛威咨询,于2015年3月退伙,将其持有的5万元份额全部转让给实际控制人	1元/股	1元/股	由于该激励对象提出退伙申请距离入伙时间仅2个月,双方友好协商以入股价格1元/股为退伙转让价格,具有公允性
张云济	2015年1月入伙丛威咨询,于2015年7月退伙,将其持有的5万元份额全部转让给实际控制人	1元/股	1.03元/股	由于该激励对象提退伙时间距入伙时间仅6个月,双方友好协商参考入股价格、同期银行存款利息及入股年限等以51,356元总价达成转让协议,折合转让价格1.03元/股,具有公允性
朱雷	2015年1月入伙丛威咨询,于2018年9	1元/股	2.95元/股	双方友好协商以公司账面净资产为参考确定退伙价格,与

	月退伙，将其持有的12.50万元份额全部转让给实际控制人			同期授予股份对价一致，具有公允性
夏莹	2015年1月入伙丛威咨询，于2019年2月退伙，将其持有的7.50万元份额全部转让给实际控制人	1元/股	2.95元/股	双方友好协商以公司账面净资产为参考确定退伙价格，与同期授予股份对价一致，具有公允性
曹衍麒	2015年1月入伙丛威咨询，于2019年4月退伙，将其持有的12.50万元份额全部转让给实际控制人	1元/股	2.95元/股	双方友好协商以公司账面净资产为参考确定退伙价格，与同期授予股份对价一致，具有公允性
冯建勤	2015年1月入伙丛威咨询，于2019年7月退伙，将其持有的7.50万元份额全部转让给实际控制人	1元/股	3.21元/股	双方友好协商以公司账面净资产为参考确定退伙价格，转让价格略高于曹衍麒等人2.95元/股的转让对价系考虑到2019年经营成果所致，具有公允性
姚炯清	2018年8月入伙丛威咨询，于2019年10月退伙，将其持有的14.75万元份额全部转让给实际控制人	2.95元/股	3.06元/股	姚炯清持股时间较短，双方友好协商以公司账面净资产为参考确定退伙价格，转让价格较冯建勤低0.15元/股系丛威咨询于2019年10月16日(冯建勤退伙后、姚炯清退伙前)派发现金红利所致，每股派发0.15元，因此退伙价格具有公允性

该等激励对象离职根据自身的资金需求而未选择继续持有员工持股平台的财产份额，转让行为系其真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷。

2、是否存在实质性的等待期，是否涉及股份支付的分摊

根据发行人的员工持股平台丛威咨询的合伙协议以及公司的员工持股管理制度等文件，丛威咨询未对持股员工的锁定期、等待期进行明确的约定。从实际执行情况看，发行人离职或退休的员工中既有继续持有份额的，也有选择退出的，因此实际上也不存在实质性的锁定期和等待期。

根据《企业会计准则第11号——股份支付》及《首发业务若干问题解答》的相关规定，确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。因此，发行人相关股份支付不涉及分摊，上述会计处

理符合《企业会计准则》的相关规定。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅公司的员工持股管理制度，丛威咨询的合伙协议、工商变更资料等，相关员工的合伙协议、缴款凭证、转让协议、转款凭证、纳税凭证等；

2、查阅《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》，分析员工离职后退出股权激励对应股权交易价格是否具有公允性；

3、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》《首发业务若干问题解答》、财政部会计司发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》，分析是否存在等待期及股份支付相关会计处理是否符合相关规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已说明员工离职后退出股权激励对应股权交易价格的确定方式，交易价格具有公允性；

2、发行人的股权激励不存在实质性的等待期，相关会计处理符合规定，不涉及股份支付的分摊。

6.关于信息披露豁免

根据申报材料：

(1) 发行人以涉及商业秘密为由，申请豁免披露软件开发主要项目名称、采购单价等内容。

(2) 发行人以烟草行业属于保密行业，公司对合作内容负有保密义务为由，申请豁免披露中标上烟集团具体项目名称、上烟集团信息系统建设相关需求、上烟集团具体合作内容等内容。保荐人、申报会计师出具专项核查意见。相关项目信息在公开招投标网站及上烟体系相关网站可以查询到。

请发行人和中介机构说明相关申请豁免信息认定为商业秘密的理由是否充分；结合合同条款的主要规定、信息的涉密程度等说明相关信息申请信息披露豁免的理由是否充分，并说明相关信息披露是否可能导致违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益及相关证据的充分性。请按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求修改信息披露豁免申请。

回复：

一、发行人说明

(一) 说明相关申请豁免信息认定为商业秘密的理由是否充分；结合合同条款的主要规定、信息的涉密程度等说明相关信息申请信息披露豁免的理由是否充分，并说明相关信息披露是否可能导致违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益及相关证据的充分性。请按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求修改信息披露豁免申请。

1、相关申请豁免信息认定为商业秘密的理由是否充分

发行人在提交的信息披露豁免申请中，对软件开发主要项目名称、采购单价等信息申请豁免披露，具体理由如下：

序号	豁免披露内容	豁免原因/认定为商业秘密的理由
1	豁免披露各轮审核问询函回复中与具体项目名称、合同名称、合同内容等有关的信息	(1) 具体项目名称、合同名称、合同内容等相关信息一旦公开披露，公司的竞争对手可以通过前述信息，推断市场的需求形势，从而采取相同的市场策略和营销目标，可能会引发不公平竞争，从而损害公司利益； (2) 虽然公开招投标网站等网站中可以查询到项目名称

序号	豁免披露内容	豁免原因/认定为商业秘密的理由
		<p>等项目信息内容，但是这些信息相对碎片化，且不涉及具体的建设内容、进度、金额和毛利率情况。发行人在《审核问询函》《第二轮审核问询函》《第三轮审核问询函》回复中不仅以列表的形式系统性地披露了各主要项目/合同的具体名称、建设内容，同时也披露了对应的项目/合同金额或毛利率等具体信息，相同业务领域的竞争对手可以结合公开招投标网站中查询的具体项目名称及发行人已披露的合同金额、毛利率水平等相关信息得知具体项目的定价等数据信息，并可根据相关数据信息对自身产品布局进行调整，参与到发行人的业务领域进行竞争，从而可能对发行人经营造成一定不利影响。此外，客户多个项目的建设内容、地点、进度、具体规模、功能点、实施难度等具体信息的整合如被不法分子利用，可能会给客户系统带来安全隐患；</p> <p>(3) 根据公司与交易对方签订的交易合同中的相关约定，公司对具体项目名称、合同名称、合同内容等信息负有保密义务，披露相关内容将违反保密要求。</p>
2	豁免披露各轮审核问询函回复中与产品采购单价、采购内容、毛利率、原厂服务的具体名称等有关的信息	对于发行人而言，具体产品采购单价、采购内容、毛利率、原厂服务的具体名称等属于敏感的商业信息。如果对外披露相关内容，会使得公司在与客户谈判、和竞争对手竞争时处于不利地位，引发价格竞争，从而损害公司利益。
3	豁免披露各轮审核问询函回复中与上烟集团等烟草客户有关的信息化建设具体需求、投入计划等的信息	<p>(1) 根据国家烟草专卖局保密委员会印发的《烟草行业计算机信息系统保密管理暂行规定》等的规定，烟草行业计算机信息系统的开发、安装和使用，必须符合保密要求和规范，涉及行业政策、计划、商业及技术的行业秘密属于涉密信息。据此，发行人烟草客户所涉及的信息化建设具体需求、投入计划等均属于涉密信息，发行人负有保密责任；</p> <p>(2) 根据公司与烟草客户签署的《网络安全与信息化产品服务安全保密承诺书》等保密协议的约定，公司对该等烟草客户的信息化建设具体需求、投入计划等相关信息负有保密义务，披露相关内容将违反保密要求。</p>

此外，发行人在此前提提交的信息披露豁免申请中申请豁免披露第二轮审核问询函回复中“问题 3.关于上烟集团收入对发行人的影响之一、（一）、1、（2）发行人与上烟集团的合作渊源及合作历史”之发行人与上烟集团的具体合作内容，经发行人进一步确认，不再申请信息披露豁免；发行人在此前提提交的信息披露豁免申请中申请豁免披露第三轮审核问询函回复中“问题 1.关于主营业务成长性与创业板定位之一、（二）、3、（2）产品创新性及具体运用情况”之发行人为某客户实现国产替代具体过程，经发行人进一步确认，不再申请信息披露豁免。

综上，如上表所述，根据《烟草行业计算机信息系统保密管理暂行规定》等

保密法律法规的规定及发行人与交易对方签订的业务合同中的相关保密约定，软件开发主要项目名称、采购单价等内容具有保密性，发行人对相关信息负有保密义务；同时，将软件开发主要项目名称、采购单价等内容对外披露将可能会引发不公平竞争，从而损害公司利益；此外，虽然公开招投标网站等网站中可以查询到项目名称等项目信息内容，但是这些信息相对碎片化，且不涉及具体的建设内容、进度、金额和毛利率情况。发行人在《审核问询函》《第二轮审核问询函》《第三轮审核问询函》回复中不仅以列表的形式系统性地披露了各主要项目/合同的具体名称、建设内容，同时也披露了对应的项目/合同金额或毛利率等具体信息，相同业务领域的竞争对手可以结合公开招投标网站中查询的具体项目名称及发行人已披露的合同金额等相关信息得知具体项目的定价等数据信息，并可根据相关数据信息对自身产品布局进行调整，参与到发行人的业务领域进行竞争，从而可能对发行人经营造成一定不利影响。此外，客户多个项目的建设内容、地点、进度、具体规模、功能点、实施难度等具体信息的整合如被不法分子利用，可能会给客户系统带来安全隐患。

基于前述，发行人将相关信息认定为商业秘密的理由充分。

2、结合合同条款的主要规定、信息的涉密程度等说明相关信息申请信息披露豁免的理由是否充分，并说明相关信息披露是否可能导致违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益及相关证据的充分性

(1) 相关信息申请信息披露豁免的理由充分

发行人在《审核问询函》《第二轮审核问询函》《第三轮审核问询函》回复中申请豁免披露相关信息的理由如本题回复之“（一）相关申请豁免信息认定为商业秘密的理由是否充分”所述，根据《烟草行业计算机信息系统保密管理暂行规定》等保密法律法规的规定及发行人与交易对方签订的业务合同中的相关保密约定，软件开发主要项目名称、采购单价等内容具有保密性，发行人对相关信息负有保密义务；同时，将软件开发主要项目名称、采购单价等内容对外披露将可能会引发不公平竞争，从而损害公司利益，因此，发行人相关信息申请信息披露豁免的理由较充分，具备合理性。

(2) 相关信息披露可能导致公司违反国家有关保密法律法规规定或严重损

害公司利益的证据充分

公司与客户签署的业务合同均约定了保密义务。举例而言，发行人与上烟集团签署的相关业务合同中约定：“（公司）对在提供网络和信息化产品、服务过程中所知悉的涉及集团公司及所属企业（单位）和烟草行业的内部信息，包括但不限于相关报告、摘录、纪要、文件、计划、报表、应用系统中存储的相关信息以及网络拓扑结构、系统部署架构、安全防护策略等内容进行保密，不披露给第三方，不以任何其他目的而自行使用或允许他人使用所获得的上述信息”；发行人与江苏中烟签署的相关业务合同中约定：“保密信息包括甲方（即江苏中烟）的与研究、开发、生产、产品、服务、客户、市场有关的软件、程序、发明、工艺、设计、图纸、专有技术、工程、流程、方式、硬件配置信息、客户名单、合同、价格、成本、研究报告、预测和估计、报表、商业计划、商业秘密、商业模式、公司决议等任何或所有的商业信息、财务信息、技术资料、人力资源信息、生产资料以及会议资料 and 文件。未经甲方书面同意，乙方（即发行人）不得向第三方透露甲方的任何保密信息，不管这些保密信息是口头、书面、胶片或电子文档等任何形式”；发行人与浦发银行签署的业务合同约定：“乙方（即发行人）应对在履行本合同过程中获悉的任何资料或数据予以保密，包括但不限于源代码、图表、计算机程序、财务信息、网络关系列表、商业秘密、产品研发细节、在幻灯片放映以及其他演讲过程中披露的信息、数据表、规格、客户信息以及安全信息，无论这些信息是以口头还是书面的形式披露的。未经甲方（即浦发银行）书面允许，乙方不得以任何目的复制、使用或向他人透露或者使用该等保密资料或数据”

此外，如本题回复之“（一）相关申请豁免信息认定为商业秘密的理由是否充分”所述，相关信息披露将可能导致公司违反《烟草行业计算机信息系统保密管理暂行规定》等保密法律法规的规定。

综上，相关信息披露可能导致公司违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益的证据充分。

3、请按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求修改信息披露豁免申请

发行人及中介机构已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求，对信息披露豁免申请进行了修改。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师及发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得并核查了发行人与其主要客户、供应商签订的合作协议，查阅其保密性条款相关约定；

2、逐项审慎分析豁免信息披露的具体内容、商业背景及理由、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》问题 21 的相关要求；

3、查阅《烟草行业计算机信息系统保密管理暂行规定》等保密法律法规的规定。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

1、公司申请豁免信息认定为商业秘密的理由充分，相关信息申请信息披露豁免的理由充分，相关信息披露可能导致公司违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益的证据充分；

2、发行人及中介机构已按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 21 的相关要求，对信息披露豁免申请进行了修改。

7.关于股份转让

申报材料显示，截至 2022 年 5 月 20 日，蒋莉莉已将其所持有的嘉峪投资的财产份额以 135 万元的价格转让给发行人实际控制人茆宇忠，茆宇忠已全额支付转让对价。

请发行人对上述事项在招股说明书中进行补充披露。

回复：

一、发行人说明

（一）对上述事项在招股说明书中进行补充披露。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、（五）本次发行前各股东间关联关系及关联股东的各自持股比例”中补充披露如下内容：

“注：2022 年 4 月，蒋莉莉与茆宇忠签署《财产份额转让协议》，约定将其所持嘉峪投资 4.34%的合伙份额（对应 106 万元出资额）以 135 万元的价格转让给茆宇忠，上述转让款已于 2022 年 5 月全额支付，上述份额转让的交割已完成。”

8.关于期后业绩情况

请发行人补充说明各类业务最新的在手订单情况及实施进展，披露 2022 年 1-3 月的业绩审阅情况及主要业绩变化原因，结合上半年业绩预计及在手订单情况说明新冠疫情对 2022 年业绩的影响，同时更新最新的各类存货期后结转情况及应收款项期后回款的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 补充说明各类业务最新的在手订单情况及实施进展，披露 2022 年 1-3 月的业绩审阅情况及主要业绩变化原因，结合上半年业绩预计及在手订单情况说明新冠疫情对 2022 年业绩的影响，同时更新最新的各类存货期后结转情况及应收款项期后回款的情况。

1、各类业务最新的在手订单情况及实施进展

发行人报告期各期和最新的各类主营业务在手订单情况如下表所示：

单位：亿元

合同类型	2022.6.26	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
软件开发	1.75	1.73	1.61	1.42
软件产品销售及服务	0.67	0.62	0.25	0.06
系统集成	0.48	0.59	0.29	0.12
运维服务	0.46	0.54	0.56	0.54
合计	3.36	3.48	2.71	2.14

注：上表中，最新在手订单统计至 2022 年 6 月 26 日，包含已中标金额。

截至 2022 年 6 月 26 日，发行人在手订单总计为 3.36 亿元，考虑到发行人通常下半年合同签订较多，以及部分项目由于新冠疫情的原因延迟招标，2022 年上半年在手订单情况相对良好，较 2020 年末和 2019 年末的在手订单有明显增长。

截至 2022 年 6 月 26 日，发行人运维服务的在手订单较以前年度有所下降，主要由于通常下半年运维服务合同签订较多，全年则按照直线法分摊确认收入，故年中的在手订单金额通常较低，例如 2021 年 6 月末，发行人运维服务在手订

单约为 0.36 亿元，低于 2022 年 6 月 26 日的运维服务在手订单金额。

发行人在手订单均按计划进展顺利，不存在实施中断，取消订单的情况。

2、披露 2022 年 1-3 月的业绩审阅情况及主要业绩变化原因

根据立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审阅报告》（信会师报字[2022]第 ZA14709 号），公司 2022 年 3 月 31 日/1-3 月和 2021 年 12 月 31 日/1-3 月的主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	变动金额	变动幅度
营业收入	6,283.65	4,136.58	2,147.07	51.90%
营业利润	493.26	284.78	208.48	73.21%
净利润	455.01	460.96	-5.95	-1.29%
扣除非经常性损益后的净利润	449.29	230.50	218.79	94.92%

2022 年 1-3 月公司的营业收入为 6,283.65 万元，较 2021 年 1-3 月增加了 2,147.07 万元，同比增长 51.90%，实现扣除非经常性损益后的净利润 449.29 万元，较 2021 年 1-3 月增加了 218.79 万元，增长幅度为 94.92%。营业收入与扣除非经常性损益后的净利润同比增长。

公司 2022 年一季度整体业绩规模较小系由于业绩的季节性波动造成的，大部分的项目验收集集中在三季度和四季度，上述情况符合行业特征和业务特点，具有行业普遍性，同行业可比公司一季度的营业收入和净利润占比情况具体情况如下：

同行业可比公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	一季度营业收入（万元）	一季度营业收入占比	一季度营业收入（万元）	一季度营业收入/全年度营业收入	一季度营业收入（万元）	一季度营业收入/全年度营业收入
卫宁健康	34,470.27	12.53%	27,797.33	12.26%	24,696.84	12.94%
思特奇	6,919.94	7.65%	5,920.38	8.03%	8,817.03	10.25%
泽达易盛	3,601.42	10.95%	2,457.02	9.61%	894.97	4.04%
朗新科技	60,065.38	12.95%	37,147.95	10.97%	6,166.50	2.08%
山大地纬	3,364.81	5.28%	3,896.68	7.87%	5,393.83	11.04%
易联众	7,236.23	8.31%	9,114.61	8.67%	10,582.06	11.15%

安硕信息	10,742.90	14.23%	7,731.74	11.70%	9,539.00	14.75%
宇信科技	41,706.97	11.19%	25,331.11	8.50%	29,253.54	11.03%
同行业可比公司	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	一季度净利润 (万元)	一季度净利润占比	一季度净利润 (万元)	一季度净利润占比	一季度净利润 (万元)	一季度净利润占比
卫宁健康	-68.78	-0.19%	519.87	1.03%	5,127.98	12.96%
思特奇	-3,868.16	-64.23%	-3,769.17	-53.84%	-4,194.30	-47.50%
泽达易盛	957.48	20.78%	818.08	10.13%	124.31	1.49%
朗新科技	3,922.08	4.66%	2,827.71	3.96%	-3,428.23	-3.18%
山大地纬	-703.04	-6.82%	-1,388.20	-15.22%	-68.99	-0.88%
易联众	-7,327.32	56.10%	-6,320.41	-102.90%	-2,620.80	-46.33%
安硕信息	-214.13	-19.89%	-198.16	-3.01%	-51.12	-1.60%
宇信科技	-3,093.63	-7.83%	269.96	0.60%	-494.68	-1.81%

注：一季度收入占比=一季度营业收入/全年度营业收入；一季度净利润占比=一季度净利润/全年度净利润。

如上表所示，同行业可比公司一季度营业收入和利润占全年的比重均较低，主要由于行业的季节性较为明显，一季度通常验收的项目较少，较多同行业可比公司一季度出现亏损。

发行人 2022 年一季度的业绩情况基本符合行业特征，与同行业可比公司的业绩趋势基本保持一致。发行人整体订单情况良好，截至 2022 年一季度末在手订单约为 3.2 亿元，呈逐年增长的趋势。

3、结合上半年业绩预计及在手订单情况说明新冠疫情对 2022 年业绩的影响

经测算，公司 2022 年 1-6 月的业绩预计情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	10,500.00~12,500.00	11,457.98	-8.36%~9.09%
扣除非经常性损益后的净利润	1,150.00~1,550.00	1,434.92	-19.86%~8.02%

公司预计 2022 年 1-6 月的营业收入为 10,500.00~12,500.00 万元；预计 2022 年 1-6 月的净利润为 1,150.00~1,550.00 万元。

2022 年 1-6 月，发行人整体业绩同步未呈现明显增长，主要是因为 2022 年 3 月中下旬至 6 月初上海地区受到新冠疫情的影响严重，3 月下旬至 5 月底上海

地区大部分工商业活动静默，企业无法正常开工。发行人主要办公室及部分重要客户均位于上海，因此受新冠疫情的影响较明显。

截至 2022 年 6 月 26 日，发行人在手订单总计为 3.36 亿元，在手订单相对稳定，考虑到发行人往年下半年合同签订较多，2022 年上半年在手订单并未明显受新冠疫情影响。

从 2022 年全年来看，新冠疫情不会对发行人业绩产生较大影响，具体原因如下：

第一，发行人的主要客户均为大型国企、央企，资金实力与抗风险能力较强，因为新冠疫情破产倒闭的可能性较低；

第二，发行人的持续盈利能力取决于发行人自身的竞争力以及下游信息化及智能化的需求和整体发展趋势。短期的新冠疫情不会改变发行人长期深耕信息化和智能化所形成的竞争优势。从需求端看，即使客户在疫情期间延后招标，亦不会改变长期需求和整体发展趋势；

第三，新冠疫情未对发行人的在手订单产生重大影响，不存在因为新冠疫情导致在手订单被终止或者取消的情形，在手订单稳定；

第四，发行人财务稳健，核心人员稳定，抗风险能力较强；

第五，疫情封控期间公司核心功能正常运转，项目并未完全停顿，随着运营逐步恢复正常，预计对全年业绩影响有限。疫情期间发行人部分工作仍可远程开展，如运维服务业务、软件产品销售及服务业务，公司仍持续通过远程方式为客户提供服务；软件开发业务，包括系统设计、程序开发等无需在客户现场实施的环节，发行人也仍积极推进。除上海办公室的核心功能仍然运转，武汉、南京、广州等地办公室也在正常运营。

综合上述分析，发行人上海办公室从 6 月 1 日起已逐步复工，预计随着党中央、国务院和地方政府对疫情的有效管控及对中小企业的关心呵护，短期不利因素会逐步消除，发行人的业务发展节奏也将逐步恢复正常。2022 年上半年的新冠疫情不会对发行人的 2022 全年的业绩产生较大影响。

4、更新最新的各类存货期后结转情况及应收款项期后回款的情况

(1) 各类存货期后结转情况

报告期各期末，存货的期后累计结转金额及比例如下表所示：

单位：万元

项目	存货金额	期后结转金额	期后结转比例
截至 2021 年 12 月 31 日			
库存商品	594.21	584.65	98.39%
合同履约成本	7,307.85	2,981.64	40.80%
合计	7,902.06	3,566.30	45.13%
截至 2020 年 12 月 31 日			
库存商品	677.39	667.83	98.59%
合同履约成本	6,053.51	5650.30	93.34%
合计	6,730.90	6,318.13	93.87%
截至 2019 年 12 月 31 日			
库存商品	693.67	688.89	99.31%
合同履约成本	4,245.14	4,239.76	99.87%
合计	4,938.81	4,928.65	99.79%

注：上表中期后结转情况统计至 2022 年 6 月 26 日。

报告期各期末，发行人存货余额中，不存在因项目暂停、无法推进导致长期未结转的情形。

(2) 应收账款期后结转情况

公司各期末应收账款的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款期末余额①	4,965.24	4,301.18	4,037.14
期后回款金额②	2,226.36	3,957.17	3,952.34
期后回款比例②/①（%）	44.84	92.00	97.90

注：上表期后回款统计截止日为 2022 年 6 月 26 日。

截至 2022 年 6 月 26 日，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 97.90%、92.00% 和 44.84%。其中 2019 年末、2020 年末应收账款回款比例均超过 90%，除少量因历史业务形成并已全额计提坏账准备的应收账款外，未收回的应收账款比例较低，回款情况良好；2021 年 12 月末应收账款回款比例为 44.84%，回款比例低主要由于上海 3 月初开始各区域新冠疫情日趋严重，大型国有企业与银行客

户为应对疫情防控，采取人员分批工作的模式，至 2022 年 6 月 26 日，复工率依然未达 100%，付款审批的流程因为人员不同时工作而导致时间拉长许多，随着疫情日趋好转，复工全面恢复，回款比例将进一步提高。报告期各期末，发行人应收账款回款情况不存在异常。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人最新在手订单明细表，与报告期各期末在手订单情况进行对比分析；访谈发行人管理层，了解在手订单相关情况；

2、取得会计师关于发行人 2022 年 1-3 月业绩的《审阅报告》；查阅同行业可比公司的公开资料，对比同行业可比公司与发行人同期营业收入和净利润变动趋势；访谈发行人管理层，了解发行人 2022 年一季度业绩变动原因；

3、取得发行人 2022 年上半年业绩预测情况，向管理层了解其变动原因以及由此可能产生的影响及持续性；

4、针对 2022 年上半年上海的新冠疫情对发行人 2022 年全年业绩的影响，对发行人管理层进行访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已说明各类业务最新的在手订单情况及实施进展情况，2022 年上半年在手订单情况正常，实施情况不存在异常；

2、发行人已说明公司 2022 年 1-3 月业绩情况，结合业务收入季节性的特征进行了原因分析，发行人收入和利润变动趋势与同行业可比公司不存在显著差异，符合行业特征及趋势；

3、发行人已结合上半年业绩预计及在手订单情况说明新冠疫情对 2022 年业绩的影响，2022 年上半年的新冠疫情不会对发行人的 2022 全年的业绩产生较大影响；

4、发行人已更新最新的各类存货期后结转情况及应收款项期后回款的情况。

(以下无正文)

（此页无正文，为《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

上海威士顿信息技术股份有限公司

2022 年 6 月 29 日



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，本次回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长： 茆宇忠

茆宇忠

上海威士顿信息技术股份有限公司

2022年6月29日



(此页无正文，为《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人： 朱译
朱译

张衡
张衡



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司内核和风险的控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长： 
杨华辉

