



**关于杭州经纬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之回复报告**

保荐机构（主承销商）



（上海市广东路 689 号）

二〇二二年九月

深圳证券交易所：

贵所于 2022 年 7 月 8 日印发的审核函（2022）010596 号《关于杭州经纬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》（以下简称“落实函”）已收悉。按照贵所要求，杭州经纬信息技术股份有限公司与海通证券股份有限公司、北京市中伦律师事务所、致同会计师事务所（特殊普通合伙）等相关方已就落实函中提到的问题进行了逐项落实并回复，对申请文件进行了相应的补充。本落实函回复中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明之外，与其在招股说明书中的含义相同。

类别	字体
落实函所列问题	黑体（不加粗）
落实函问题回复、中介机构核查意见	宋体（不加粗）
招股说明书补充、修订披露内容	楷体（加粗）

目 录

1. 关于行业空间及市场竞争。	4
2. 关于收入规模和增长持续性。	14
3. 关于人员薪酬。	19
4. 关于应收账款。	25
5. 关于媒体报道。	28

1. 关于行业空间及市场竞争。申报材料和问询回复显示：

(1) 发行人目前收入主要来源于电力工程技术服务，各期收入占比超过 80%，目前收入主要来源于浙江和内蒙古地区。

(2) 发行人目前属于电力咨询设计和电力工程建设第二梯队企业，第一梯队企业为中国电建、中国能建下属设计院及部分省级电力设计院等，均系国有企业。发行人称对比上述企业，发行人报价相对较为灵活。

(3) 发行人称“十四五”期间国家电网和南方电网分别计划投入 3,500 亿美元（约合 2.23 万亿元）和 6,700 亿元用于推进电网转型升级，市场容量和空间巨大。公司及同行业可比上市公司永福股份、苏文电能 2020 年度市场占有率分别为 0.14%、0.43% 和 0.52%，市场占有率较低。

请发行人：

(1) 结合发行人与第一梯队企业提供的具体业务内容、服务项目类型、定价差异等因素，分析发行人与第一梯队企业在竞争能力方面的差异；进一步说明与第一梯队企业相比，发行人具体的优劣势，持续获得订单的核心能力。

(2) 说明电力体制改革的重点方向、政策变化趋势及对发行人下游客户电力投资规模的具体影响，发行人在把握电力体制改革下未来的主要业务发展方向及收入增长点。

(3) 说明发行人主要业务来源于存量电网改造项目还是新增电网建设项目，结合全国、发行人主要经营地区电网投资计划及金额，说明发行人未来业绩成长的可持续性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合发行人与第一梯队企业提供的具体业务内容、服务项目类型、定价差异等因素，分析发行人与第一梯队企业在竞争能力方面的差异；进一步说明与第一梯队企业相比，发行人具体的优劣势，持续获得订单的核心能力

(一) 结合发行人与第一梯队企业提供的具体业务内容、服务项目类型、定价差异等因素，分析发行人与第一梯队企业在竞争能力方面的差异

1、第一梯队企业的基本情况

第一梯队的企业主要系中国电建、中国能建及其下属设计院及部分省级电力设计院等，均系大型国有企业。上述第一梯队企业主要是在 2011 年国家推进以“电网主辅分离”为目标之一的电力体制改革的背景下产生，自成立时就囊括了国内大型电力工程技术服务企业，均系国务院国有资产监督管理委员会控制的特大型中央企业，同时也是世界五百强企业。上述两家企业主营业务涵盖能源电力、水利水务、铁路公路、港口航道、市政工程、城市轨道、生态环保和房屋建筑等领域，具有集规划咨询、评估评审、勘察设计、工程建设及管理、运行维护和投资运营、技术服务、装备制造、建筑材料为一体的完整产业链，业务范围广、收入规模大。中国电建、中国能建的 2021 年度具体财务数据及业务类型情况如下：

公司名称	收入 (亿元)	归母净利润 (亿元)	业务结构
中国电建	4,489.80	86.32	以基础设施工程、水利水电等工程承包业务为主，工程承包业务 2021 年度收入占比为 83.07%
中国能建	3,223.19	65.04	以火电、水电、核电、新能源电站等发电工程、特高压输电线路建设、市政工程等工程承包业务为主，工程承包业务 2021 年度收入占比为 81.88%

2、公司与第一梯队企业提供的具体业务内容、服务项目类型、定价差异等因素，公司与第一梯队企业在竞争能力方面的差异

(1) 公司与第一梯队企业具体业务内容、服务项目类型、定价差异等方面的差异

公司与中国电建、中国能建等全国范围内第一梯队企业的差异主要体现在以下几个方面：

在业务内容和服务项目类型方面，中国电建、中国能建等第一梯队企业以全国范围内的发电、电网、市政等环节的工程总承包业务为主，其中发电环节的工程包括火电、水电、核电和新能源发电工程，工程建设业务和设备类收入占比达到 80% 以上。公司业务以新能源发电和电网工程的电力咨询设计为核心，工程建

设业务为补充，工程建设类尤其是工程总承包类业务收入占比相对较小（报告期内，发行人工程总承包业务收入占比仅为 0.26%、0.53%、2.47%和 0.00%），且系以浙江省内电网工程建设为主。

在定价方面：由于公司与第一梯队企业在业务内容和类型方面差异较大，在具体报价上难以直接比较。在工程建设和勘察设计领域，行业内企业一般会参考行业标准和相关指导规则进行报价，公司系民营企业，一般会在参考行业定价基准基础上，综合考虑公司成本、合理利润率水平以及市场竞争因素等确定报价，相对较为灵活。

（2）公司与第一梯队企业在竞争能力方面的差异

第一梯队企业具有资产和收入规模大、业务种类多、历史沉淀深厚以及人才资源丰富等优势，公司在上述方面均与第一梯队企业有较大差异。但是由于电力市场空间较大，公司与第一梯队企业的具体业务类型、未来发展战略和方向不同，形成差异化竞争格局，因此上述在竞争能力方面的差异并不构成公司未来发展的限制性因素。

（二）进一步说明与第一梯队企业相比，发行人具体的优劣势，持续获得订单的核心能力

1、与第一梯队企业相比，发行人具体的优劣势

（1）公司具体优势

在优势方面，与第一梯队企业相比，公司优势主要体现在以下方面：

公司业务更加聚焦：公司目前主要围绕浙江、内蒙古和上海等特定区域内的电力咨询设计业务，业务区域和类型相对第一梯队企业更加聚焦，可以集中公司资源提高客户服务能力、迅速拓展市场。

在对中小企业的客户等电力终端用户的服务能力方面：第一梯队企业主要系为大型发电企业、政府、房地产企业等各类大型单位提供工程建设等服务；公司目前主要客户系国家电网、内蒙古电力集团等大型电力企业，公司围绕上述大型企业服务的同时，也在新能源电站咨询设计、综合能源服务平台等方面积累了较多的中小企业客户，同时也在积极布局针对中小企业的售电业务，上述业务具有

客户分布分散、单项金额小、持续性强等特点，公司系民营企业，既具备大客户服务能力，同时也有服务中小企业等电力终端用户的能力，为公司未来终端用户业务拓展提供了良好的客户基础。

在未来成长性方面：电力领域市场空间巨大，涉及到发电、电网等环节，每年新增固定资产投资金额巨大，且电力领域市场相对较为分散，公司目前收入规模相对较小，成长的天花板相对较高。

在定价方面：公司系民营企业，管理机制相对灵活，一般会在参考行业定价基准基础上，综合考虑公司成本、合理利润率水平以及市场竞争因素等确定报价。

（2）公司具体劣势

相较第一梯队企业，公司收入和资产规模较小，市场占有率和知名度相对较低，抗风险能力相对较弱。

2、持续获得订单的核心能力

公司持续取得订单的核心能力，主要来自于公司多年来围绕电力行业持续打造的综合能源服务能力，即以电力咨询设计为核心和龙头、以电力工程施工为补充并逐渐延伸至综合能源管理平台服务的一体化服务能力，业务链条涵盖电力的顶层设计、施工建设、运营维护、节能减排、碳管理等环节，上述服务能力系公司未来在电力巨大市场空间的背景下持续获取订单的基础，截至**2022年8月末**，公司在手订单已达到**3.22**亿元。

（1）核心业务电力咨询设计领域的服务能力

在电力服务链条的顶层设计方面，公司核心业务电力咨询设计领域，经过多年研发，积累了空间饱和负荷预测技术、电力负荷管理调节技术、配电网线路损耗算法等技术，能够科学合理的对电力负荷、电力设施、设备、线路走向等电力要素进行合理规划布局，拥有送变电设计、新能源发电设计等相关专业领域的最高资质等级，具有较强的客户服务能力。

（2）针对终端用户服务的综合能源管理服务能力

在电力服务链条的后端即终端用户的服务能力方面，公司电力和地理信息两

大业务协同配合，共同研发综合能源管理服务平台软件，通过大数据分析、可视化、云计算、物联网、能源综合利用等应用，可以实现三维可视化、场景化、智能化立体呈现效果，能够提供 7*24 小时全天候的能耗能效实时监测、数据分析、故障报警、设备巡检、视频监控、节能减排、碳管理等服务，并实现从外部环境到各楼宇、工厂、电力设施内外情况的大屏幕可视化呈现，为供电公司、用电量相对较大的用户提供一站式全过程服务，可以增加用户电价补贴收益、为客户降低整体能源消耗、用能成本，保障用户能源使用的安全性和稳定性。

二、说明电力体制改革的重点方向、政策变化趋势及对发行人下游客户电力投资规模的具体影响，发行人在把握电力体制改革下未来的主要业务发展方向及收入增长点

（一）说明电力体制改革的重点方向、政策变化趋势及对发行人下游客户电力投资规模的具体影响

1、电力体制改革的重点方向、政策变化趋势

（1）电力体制改革重点方向

近年来影响电力体制改革的重大文件主要系党中央、国务院于 2015 年 3 月颁发的《关于进一步深化电力体制改革的若干意见》（中发【2015】9 号）。该文件指出，深化电力体制改革的重点和路径是，在进一步完善政企分开、厂网分开、主辅分开的基础上，按照管住中间、放开两头的体制架构，有序放开输配以外的竞争性环节电价，有序向社会资本放开配售电业务，有序放开公益性和调节性以外的发用电计划；进一步强化政府监管，进一步强化电力统筹规划，进一步强化电力安全高效运行和可靠供应，同时提出从实施国家安全战略全局出发，完善有序用电和节约用电制度，促进经济结构调整、节能减排和产业升级，提高可再生能源发电和分布式能源系统发电在电力供应中的比例。

国家发展改革委、国家能源局于 2022 年 1 月 18 日发布《加快建设全国统一电力市场体系的指导意见》（发改体改【2022】118 号），文件指出：完善适应高比例新能源的市场机制，有序推动新能源参与电力市场交易，以市场化收益吸引社会资本，促进新能源可持续投资；持续完善电力辅助服务市场，探索用户可调节负荷参与辅助服务交易，推动源网荷储一体化建设和多能互补协调运营，完善

成本分摊和收益共享机制；完善电价传导机制，有序推动工商业用户全部进入电力市场。

（2）政策变化趋势

在国家战略层面，我国将二氧化碳排放力争 2030 年前达到峰值、力争 2060 年前实现碳中和作为发展目标，电力是“双碳”战略实施的主要因素，“双碳”战略背景下的供给端提升清洁电力比重和消费端提升电能终端消费占比均会带动电力投资规模不断扩大。

在产业政策层面，根据“十四五”规划及国家电网的相关发展规划及战略，国家不断重视电网建设，投资规模不断扩大：《“十四五”规划纲要》提出“加快电网基础设施智能化改造和智能微电网建设，提高电力系统互补互济和智能调节能力，加强源网荷储衔接，提升清洁能源消纳和存储能力，提升向边远地区输配电能力”；根据国家电网“双碳”行动方案，国家电网未来将加快电能替代，预计 2025、2030 年，电能占终端能源消费比重将达到 30%、35% 以上。电网连接电力生产与消费，是重要的网络平台，是能源转型的中心环节，电能消费占比提升将促进电网投资规模不断扩大；根据国家电网《构建以新能源为主体的新型电力系统行动方案》（2021-2030 年），加强配电网规划体系建设，全面落实新版《配电网规划设计技术导则》，“十四五”期间 500 千伏及以上电网建设投资约 7,000 亿元、配电网建设投资超过 1.2 万亿元，2025 年城乡供电可靠率分别达到 99.97%、99.88%。

2、政策变化对于下游客户电力投资规模的具体影响

电力体制改革主要系理顺电力环节中发电、电网、用户以及电力服务企业等各类主体之间的关系和电力生产、输送、使用及价格形成的内在机制。而“双碳”战略实施，为电力领域提供了巨大的发展空间。公司下游客户包含了电力源头的供给侧（主要系新能源电站咨询设计业务）、终端的用户侧（主要系综合能源平台服务）和中间环节的电网侧（主要系电网咨询设计业务）等电力领域的全链条，政策变化对下游客户投资规模的具体影响如下：

（1）电力的供给领域即发电侧

在“双碳”战略下，光伏和风电等非化石清洁能源规模将会持续增加。根据国家发展改革委、国家能源局 2022 年 5 月印发的《关于促进新时代新能源高质量发展的实施方案》，设定了到 2030 年我国风电、太阳能发电总装机容量达到 12 亿千瓦以上的目标；截至 2021 年末我国风电、太阳能发电总装机容量合计 6.4 亿千瓦，距离 12 亿千瓦目标还有较大差距，未来光伏、风电电站投资规模将会持续高速增长，相关电站的设计业务规模将会持续增加。

（2）电力的消费端即用户侧

“双碳”战略对于用户侧的影响主要体现在两个方面：电力消费量的提升和电力价格市场化以及减碳要求带来的用户对节能减碳方面投资增加。

在电力消费量方面，根据“双碳”战略，电力在一次能源消费比例将会大幅提升，随着新能源汽车销售和保有量不断扩大，电力消费规模将会持续扩大；根据国家电网 2021 年发布的“碳达峰、碳中和”行动方案，国家电网未来将加快电能替代，支持“以电代煤”“以电代油”，加快工业、建筑、交通等重点行业电能替代，持续推进乡村电气化，预计 2025、2030 年，电能占终端能源消费比重将达到 30%、35% 以上。

在终端用户对于节能减碳投资增加方面，根据电力体制改革精神，除居民用电、农业用电之外，其余用电量较大的工商业企业电价将逐渐走向市场化，电力消费量不断增加，工商业电价可能呈现不断上涨趋势。“双碳”背景下，未来将会对于用电量较大的工商业企业的电力消耗总量进行一定的约束。因此为了降低能源消费成本、满足碳排放要求，用电量较大的工商业企业将会加大对综合能源服务的采购意愿和采购规模。

（3）连接发电和用电的电网侧

由于电网连接电力生产与消费，是重要的网络平台，是能源转型的中心环节，电能消费占比提升将促进配电网投资规模不断扩大；国家电网层面，在终端消费领域实施电能替代方面，国家电网大力实施电能替代战略，提高电能占终端能源消费比重，“十四五”期间国家电网计划投入约 2.23 万亿元推进电网转型升级；南方电网层面，“十四五”期间将规划投资约 6,700 亿元，以加快数字电网和现代化电网建设进程。

（二）发行人在把握电力体制改革下未来的主要业务发展方向及收入增长点

公司未来将在发展核心业务电力咨询设计业务同时，大力发展针对用户端的综合能源平台服务。公司未来收入的增长点主要来自于电力咨询设计和综合能源平台服务两类业务。

在电力咨询设计业务领域，公司电力咨询设计业务主要为新能源发电和电网工程建设提供顶层设计服务。在电力体制改革和“双碳”战略背景下：一方面光伏、风电等新能源发电装机容量未来将会大幅提升，新增电站投资建设规模不断扩大，相关的咨询设计业务市场规模将会不断扩大；另一方面，随着电力供给量、发电方式发生变化和电力消费量的不断增加，对电力消纳的电网建设规模亦将长期保持在较高水平，相关咨询设计业务未来发展前景较好。

在综合能源平台服务业务领域，根据前文所述，在电力体制改革和“双碳”战略背景下，国家不断推进电力价格市场化，并加大对部分高耗能行业用电量的管理。随着“双碳”战略不断实施，终端用户对于电力的价格和使用量将会更加敏感，促使其不断加大对能够为其提供一揽子节能减碳服务的综合能源服务采购意愿和采购规模。公司目前综合能源平台服务业务已取得部分收入，业务规模相对较小，仍处于起步阶段。该业务虽然单项金额小且客户较为分散，但具有持续性和产品可复制性较强的特点，业务契合国家发展战略，符合行业未来发展趋势，是公司未来收入增长点之一。

三、说明发行人主要业务来源于存量电网改造项目还是新增电网建设项目，结合全国、发行人主要经营地区电网投资计划及金额，说明发行人未来业绩成长的可持续性

（一）说明发行人主要业务来源于存量电网改造项目还是新增电网建设项目

发行人电力工程技术服务业务领域中，电力工程建设业务均系新建项目，电力咨询设计业务中新能源发电站的咨询设计业务亦均系新建项目，电网咨询设计业务中存量改造和新增建设项目收入及占比情况如下：

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额 (万元)	占比(%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
存量改造	2,652.74	45.41	7,881.12	48.50	7,491.39	49.58	7,827.47	53.23
新增建设	3,189.42	54.59	8,369.99	51.50	7,617.89	50.42	6,878.69	46.77
合计	5,842.16	100.00	16,251.11	100.00	15,109.28	100.00	14,706.16	100.00

报告期内，电网新增建设类电力咨询设计业务的收入金额及占比与电网改造类电力咨询设计业务差异较小，较为接近。

（二）结合全国、发行人主要经营地区电网投资计划及金额，说明发行人未来业绩成长的可持续性

根据中国电力企业联合会发布的《中国电力行业年度发展报告 2021》，预计 2025 年我国全社会用电量为 9.5 万亿千瓦时以上，“十四五”期间年均增速超过 4.8%，预计 2025 年我国发电装机容量为 29.0 亿千瓦，非化石能源发电装机占比达到 52%。在巨大电力消费量背景下，除发电环节尤其是光伏、风电等新能源发电投资大幅增长外，电力传输环节即电网领域的建设规模亦将保持持续高位：国家电网层面，在终端消费领域实施电能替代方面，国家电网大力实施电能替代战略，提高电能占终端能源消费比重，“十四五”期间国家电网计划投入约 2.23 万亿元推进电网转型升级；南方电网层面，“十四五”期间将规划投资约 6,700 亿元，以加快数字电网和现代化电网建设进程。

浙江省“十三五”期间电网共计投资 1,653 亿元，投资规模较大。根据浙江省能源局相关规划，“十四五”期间浙江省电网基建项目投资总额 2,084 亿元、技术改造项目投资 194 亿元，预计到 2025 年浙江省用电量将达到 6,270-6,350 亿千瓦时，“十四五”期间年均增长 5.4-5.6%左右；用电量持续增长带动电网投资规模保持在较高水平。

在电网建设领域，根据内蒙古自治区能源局于 2022 年 2 月发布的《内蒙古自治区“十四五”电力发展规划》：“十四五”末，预计全社会用电量达到 5,220 亿千瓦时，年均增长 6%左右，电力消费量的提升推动包括电网基建在内电力投资规模不断扩大，“十四五”期间全区电力投资总规模 7,000 亿元，其中电网投资达到约 1,000 亿元，市场空间较大。

综合以上,全国范围以及公司业务主要区域浙江和内蒙古在“十四五”期间,电力消费量将保持持续增长,与电力相关的电网等基础设施投资规模将保持在较高水平,市场空间巨大,为公司未来发展提供了良好的外部基础。公司目前拥有新能源发电环节和送变电专业领域的最高资质,具有良好的客户口碑和一体化客户服务能力,在外部市场空间巨大的背景下,未来业绩成长具有可持续性。

四、保荐机构核查程序及核查意见

保荐机构履行了以下核查程序:检索电力行业发展政策、产业规划等政策性文件,检索第一梯队企业定期报告,核查其历史和目前的业务情况;查阅电力行业相关研究报告;检索浙江、内蒙古区域电力相关投资规模情况。

经核查,保荐机构认为:

1、发行人核心业务系电力咨询设计业务,第一梯队企业主要业务系工程承包建设业务,发行人与第一梯队的企业在具体业务内容、服务项目类型、定价等方面差异较大,发行人相较第一梯队的企业规模较小,与第一梯队企业形成差异化竞争格局。

2、相较第一梯队企业,发行人业务区域和种类更加聚焦,民营企业机制较为灵活,在服务中小企业客户方面具有一定优势,在定价方面相对灵活,同时电力领域市场空间巨大,且电力领域市场相对较为分散,公司目前收入规模相对较小,成长的空间相对较高。

3、相较第一梯队企业,发行人收入和资产规模较小,市场占有率和知名度相对较低,抗风险能力相对较弱。

4、发行人目前具备了以电力咨询设计为核心和龙头、以电力工程施工为补充并逐渐延伸至综合能源管理平台服务的一体化服务能力,业务链条涵盖电力的顶层设计、施工建设、运营维护、节能减排、碳管理等环节,上述服务能力系公司未来在电力巨大市场空间的背景下持续获取订单的基础。

5、电力体制改革主要系理顺电力环节中发电、电网、用户以及电力服务企业等各类主体之间的关系和电力生产、运输、使用及价格形成的内在机制。而“双碳”战略实施,为电力领域提供了巨大的发展空间。在外部良好的发展背景下,

发行人核心业务电力咨询设计业务和综合能源平台服务业务未来发展前景较好。

6、发行人电网新增建设类电力咨询设计业务的收入金额及占比与电网改造类电力咨询设计业务较为接近。

7、全国范围以及发行人主要经营区域的浙江、内蒙古。“十四五”期间电力消费量将保持持续增长，包括电网在内的电力投资规模将持续处于较高的水平，为发行人业务发展提供了良好的外部环境。

2. 关于收入规模和增长持续性。申报材料和问询回复显示：

(1) 发行人主营业务收入报告期分别为 28,423.05 万元、33,550.26 万元和 35,216.53 万元，扣非归母净利润分别为 3,473.21 万元、6,050.25 万元和 6,283.10 万元，发行人 2020 年业绩快速增长，2021 年业绩增速放缓，发行人预计 2022 年 1-6 月增速将高于 2021 年同期。

(2) 发行人业务主要集中于浙江和内蒙地区，前两大客户国网浙江省电力有限公司、内蒙古电力集团合计占发行人收入的 40%以上；内蒙地区收入 2021 年有所下滑，原因是受当地电力投资规划影响。

(3) 2021 年发行人可比公司永福股份的电力业务收入为 15.68 亿元，苏文电能为 18.56 亿元，规模显著大于发行人。

请发行人：

(1) 结合自身业务特点、所在区域电力投资规划，补充说明发行人收入是否存在下滑风险；2021 年收入增速放缓而 2022 年 1-6 月增速提升的原因。

(2) 补充说明发行人规模显著小于同行业公司的原因，发行人的抗风险能力，与之相关的应对措施。

(3) 补充说明发行人产品、服务成果的质量、安全性情况，发行人经营的合规性情况，发行人重要的经营资质是否存在吊销或无法续期风险。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合自身业务特点、所在区域电力投资规划，补充说明发行人收入是否存在下滑风险；2021 年收入增速放缓而 2022 年 1-6 月增速提升的原因

（一）结合自身业务特点、所在区域电力投资规划，补充说明发行人收入是否存在下滑风险

报告期内电力工程技术服务业务收入占比分别为 87.45%、88.28%、86.18% 和 89.70%，系公司主要收入和利润来源，其中电力咨询设计业务是核心业务。公司电力咨询设计主要系针对电网工程和新能源发电站顶层规划设计，业务量与主要业务区域内电网和新能源发电站建设规模密切相关。报告期内，公司电力业务主要集中在浙江和内蒙古地区，上述区域未来电力投资将持续保持在相对较高的水平，公司收入下滑的风险较小。

1、浙江省相关电力投资规划

浙江省“十三五”期间电网共计投资 1,653 亿元，投资规模较大。根据浙江省能源局相关规划，“十四五”期间浙江省电网基建项目投资总额 2,084 亿元、技术改造项目投资 194 亿元，预计到 2025 年浙江省用电量将达到 6,270-6,350 亿千瓦时，“十四五”期间年均增长 5.4-5.6%左右；用电量持续增长带动电网投资规模保持在较高水平。

根据浙江省能源局相关规划，“十四五”期间实施风光倍增工程，核电和可再生能源等非化石能源成为浙江主力电源，到 2025 年全省清洁能源装机容量达到 8,340 万千瓦以上。

2、内蒙古地区相关电力投资规划

在电网建设领域，根据内蒙古自治区能源局于 2022 年 2 月发布的《内蒙古自治区“十四五”电力发展规划》：“十四五”末，预计全社会用电量达到 5,220 亿千瓦时，年均增长 6%左右，电力消费量的提升推动包括电网基建在内电力投资规模不断扩大，“十四五”期间全区电力投资总规模 7,000 亿元，其中电网投资达到约 1,000 亿元，市场空间较大。

在新能源发电建设领域，根据《内蒙古自治区“十四五”电力发展规划》，

“十四五”期间将加快推动大型沙漠戈壁荒漠风电光伏基地建设，在新能源资源禀赋较好，具备持续整装开发条件地区，推动新能源发电基地化、规模化开发，打造蒙西、蒙东千万千瓦级新能源基地，到2025年，风电累计装机规模达8,900万千瓦，光伏累计装机规模达4,500万千瓦。内蒙古地区2020年风电和光伏累计装机规模分别为3,785万千瓦和1,238万千瓦，距离“十四五”目标差距较大，未来该部分新增投资规模巨大。

（二）2021年收入增速放缓而2022年1-6月增速提升的原因

2022年1-6月，公司营业收入金额为13,328.91万元，较去年同期增长1,990.11万元，增幅17.55%，2022年1-6月收入增速相对较高，主要是由于：一方面，2022年1-6月受综合能源服务平台业务市场开拓迅速的影响，地理信息智慧应用业务收入增速较快，该项业务收入较去年同期增加661.71万元，增幅为180.76%；另一方面，公司收入占比相对较高的电力咨询设计业务较去年同期增长9.74%。

二、补充说明发行人规模显著小于同行业公司的原因，发行人的抗风险能力，与之相关的应对措施

（一）发行人规模显著小于同行业公司的原因

公司整体收入规模小于可比公司，主要是由于业务结构和发展时间的差异。

在业务结构方面，可比公司收入以电力工程业务为主，该类业务单项金额较大，但毛利率相对较低，公司以电力咨询设计业务为主，单项金额相对较小，整体收入规模小于可比公司，但是核心业务电力咨询设计业务收入高于可比公司苏文电能、低于永福股份。公司与可比公司收入构成情况如下：

可比公司	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
永福股份：	90,439.34	100.00	156,791.80	100.00	98,043.91	100.00	144,037.53	100.00
电力勘察设计	11,892.05	13.15	24,147.74	15.40	27,980.34	28.54	21,329.76	14.81
电力工程建设	76,473.87	84.56	126,213.86	80.50	62,686.76	63.94	119,154.38	82.72
其他	2,073.41	2.29	6,430.20	4.10	7,376.81	7.52	3,553.39	2.47
苏文电能：	89,302.22	100.00	185,591.93	100.00	136,882.44	100.00	99,042.90	100.00

可比公司	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
电力咨询设计	5,724.49	6.41	14,402.29	7.76	14,569.39	10.64	15,313.05	15.46
电力工程建设	69,430.32	77.75	138,065.14	74.39	95,372.41	69.67	68,230.16	68.89
其他	14,147.41	15.84	33,124.50	17.85	26,940.64	19.68	15,499.69	15.65
发行人:	11,956.21	100.00	30,348.47	100.00	29,619.34	100.00	24,854.67	100.00
电力咨询设计	6,688.44	55.94	17,808.96	58.68	16,226.54	54.78	15,477.05	62.27
电力工程建设	4,530.03	37.89	12,235.28	40.32	12,899.56	43.55	8,560.81	34.44
其他	737.75	6.17	304.24	1.00	493.24	1.67	816.81	3.29

注1：此处发行人的营业收入仅指电力工程技术服务形成的营业收入；

注2：资料来源：上述公司年度报告、半年度报告、审计报告、招股说明书，下同；

注3：苏文电能2021年年度报告和2022年半年度报告将电力施工及智能用电服务合并披露，上表中苏文电能2021年度和2022年1-6月电力工程建设业务收入包含智能用电服务业务收入。

在发展时间方面，公司2013年进入电力工程技术服务业务领域，可比公司成立时间和上市相对较早：永福股份成立于1994年，并于2017年上市；苏文电能成立于2007年，于2021年上市。

（二）发行人的抗风险能力，与之相关的应对措施

公司在收入、资产及净资产规模等方面均小于可比公司，抗风险能力相对较弱。公司所处行业系专业技术服务业，主要成本系人员薪酬，公司一方面将加强公司治理，严格执行重大投资审批流程，不进行非必要的大额固定资产等投资行为；另一方面，公司积极筹划首次公开发行股票并上市，募集资金、扩大资产和净资产规模，增强抗风险能力。

三、补充说明发行人产品、服务成果的质量、安全性情况，发行人经营的合规性情况，发行人重要的经营资质是否存在吊销或无法续期风险

公司报告期内产品及服务成果质量均能够满足客户需求，相关产品和服务在安全性方面不存在不符合国家标准、客户要求的情况，满足安全性要求。

报告期内，除公司子公司鸿能电务曾存在不具备资质而承接少量劳务分包业务的情况外，公司的经营合法合规。报告期内，公司不存在受到行政处罚的情况。

报告期内，公司子公司鸿能电务存在少量超越资质承接劳务作业的情形，相

关收入分别为 232.09 万元、630.98 万元、23.76 万元和 0.00 万元，占公司收入比重较小。相关项目均已正常完工且验收合格，发行人与相关客户间不存在因此导致的法律纠纷、争议、诉讼或仲裁事项，不存在质量纠纷且未受到相关主管机关处罚；鸿能电务已于 2020 年 6 月取得工程施工劳务资质，目前已具备从事劳务分包资质要求。

公司重视资质的维护，加强在人员、设备等方面的投入，在资质方面持续符合国家相关监管要求，不存在被吊销或无法续期的风险。

四、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人、发行人律师、申报会计师履行了以下核查程序：取得发行人 2022 年 1-6 月和 2021 年度收入明细；检索浙江和内蒙古区域电力投资规划；取得可比公司定期报告；访谈公司实际控制人；相关政府主管部门出具的合规证明；走访发行人报告期内的主要客户；网络检索发行人诉讼、纠纷及处罚情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、发行人核心业务系电力工程技术服务业务，订单及收入规模与电力投资规模密切相关，公司主要业务区域浙江和内蒙古在“十四五”期间电力消费量持续增长，包括电网在内的电力投资规模将持续保持在相对较高的水平，公司收入下滑的风险较小。

2、2021 年收入增速放缓而 2022 年 1-6 月增速提升，主要是由于 2022 年 1-6 月综合能源服务平台业务收入较去年同期增长较多。

3、发行人整体规模小于可比公司，主要是由于业务结构和发展时间的差异：可比公司收入以工程建设为主，业务规模相对较大，且成立和上市时间相对较早。发行人主要从加强公司内部治理、不进行非必要大额投资以及积极筹划上市以扩大净资产规模等方面应对抗风险能力相对较弱的情况。

4、发行人报告期内产品及服务成果质量均能够满足客户需求，相关产品和

服务在安全性方面不存在不符合国家标准、客户要求的情况，满足安全性要求；报告期内，除发行人子公司鸿能电务曾存在不具备资质而承接少量劳务分包业务的情况外，发行人的经营合法合规；发行人不存在被行政处罚等情形；发行人在资质方面持续符合国家相关监管要求，不存在被吊销或无法续期的风险。

3. 关于人员薪酬。申报材料和问询回复显示：

(1) 发行人员工平均薪酬报告期分别为 16.26 万元、16.68 万元和 18.33 万元，发行人选取的可比公司算数平均值报告期分别为 20.98 万元、21.59 万元和 23.74 万元，发行人低于同行业水平。

(2) 发行人竞争优势包括“人才和管理体制优势”，包括注重人才培养，全面规划核心员工的职业生涯和发展通道，吸引和留住优秀人才。

请发行人：

(1) 补充说明发行人各类人员薪酬与同行业公司的比较情况，若发行人薪酬较低请说明原因，发行人人员成本的完整性。

(2) 发行人人员流动性情况，在薪酬低于同行业水平的情况下，发行人具备“人才和管理体制优势”的准确性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、补充说明发行人各类人员薪酬与同行业公司的比较情况，若发行人薪酬较低请说明原因，发行人人员成本的完整性

(一) 发行人各类人员薪酬与同行业公司的比较情况，若发行人薪酬较低请说明原因

报告期内公司相关岗位的员工平均薪酬如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
管理人员	13.03	24.33	23.33	23.29

研发人员	10.17	21.52	20.92	19.26
技术人员	7.46	15.37	13.29	12.82
销售人员	11.37	23.88	22.44	23.73
整体平均	8.97	18.33	16.68	16.26
电力工程技术服务业务可比公司				
永福股份	-	20.15	16.80	16.68
苏文电能	-	22.31	-	20.37
可比公司平均	-	21.23	16.80	18.53
地理信息技术服务业务可比公司				
龙软科技	-	23.74	20.75	22.08
四维图新	-	32.71	27.22	24.77
可比公司平均	-	28.23	23.99	23.43

注 1：其中技术人员主要系公司业务活动中的生产人员；研发人员系从事研发活动的员工。
注 2：可比公司均未披露各个岗位的薪酬情况，因此此处比较公司各岗位与可比公司整体薪酬情况。

注 3：可比公司未披露 2022 年半年度薪酬情况。

公司主要业务系电力工程技术服务业务，该业务报告期内收入占比超过 86%，系公司主要收入、利润来源，公司主要人员亦从事该业务相关工作。

报告期内，公司管理人员、研发人员和销售人员平均薪酬高于电力工程技术服务业务可比公司平均薪酬情况，技术人员平均薪酬相对较低，主要是由于：一方面，公司业务和盈利规模相对较小，人员薪酬相对较低；另一方面，可比公司以电力工程业务为主，单项业务收入较大、人均产值较高，技术含量较低的劳务工作一般由劳务外包公司实施，员工薪酬相对较高。公司技术人员平均薪酬虽然相较可比公司整体较低，但是远高过杭州市平均薪酬水平，公司 2021 年技术人员平均薪酬 15.37 万元，杭州市 2021 年私营单位从业人员年平均工资 8.49 万元，公司技术人员平均薪酬较杭州市平均水平高 81.04%，在杭州市具有一定吸引力。

报告期内，公司各岗位人均薪酬均低于地理信息技术服务业务可比公司整体水平，主要是由于龙软科技和四维图新技术研发人员占比较高，公司报告期内研发人员年平均薪酬分别为 19.26 万元、20.92 万元、21.52 万元和 10.17 万元，与其差异相对较小。

（二）发行人人员成本的完整性

报告期内，公司已建立较为健全的人工成本核算体系及内控制度，公司对销售人员、管理人员、研发人员及技术人员进行了明确区分，人员成本完整。

报告期内，公司各项主要业务毛利率与可比公司亦较为接近，不存在人员成本核算不完整虚构利润等情形。

二、发行人人员流动性情况，在薪酬低于同行业水平的情况下，发行人具备“人才和管理体制优势”的准确性

(一) 发行人人员流动性情况

1、公司报告期内离职率情况

公司核心业务系电力咨询设计业务，该类业务主要由专业技术人员实施，生产人员学历、能力相对较高，员工积累了一定设计经验后选择加入其他平台或者自主创业，人员流动性相对较高，亦符合设计行业特点。

公司报告期各期不同岗位职责、不同级别员工离职率情况如下：

类别	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
管理人员	9.23%	18.99%	5.88%	17.50%
技术人员	9.81%	20.05%	17.88%	32.30%
其中：设计人员	8.30%	23.16%	19.57%	37.07%
销售人员	10.87%	15.79%	6.41%	18.75%
研发人员	13.56%	20.00%	19.59%	16.83%
公司整体离职率	10.53%	19.36%	15.57%	27.18%
级别	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
核心人员	-	-	-	-
中层管理人员	3.45%	13.79%	10.20%	17.24%
基层员工	11.41%	20.25%	16.34%	28.51%
公司整体离职率	10.53%	19.36%	15.57%	27.18%

公司报告期各期的员工离职率分别为 27.18%、15.57%、19.36%和 10.53%，员工离职率均处于合理范围之内，离职人员主要为基层员工，中层以上管理人员稳定性较好，核心人员在报告期内未出现离职的情况。

报告期内，2019 年离职率相对较高，主要系公司调整发展战略，收缩电力

咨询设计业务团队规模所致。2018年，公司为拓展全国市场招聘了较多的设计人员，电力咨询设计业务领域直接从事设计的人员大幅增加。2019年，公司调整发展战略，收缩重点区域以外的区域团队规模，同时增加辅助性工作外协服务采购比例，因此2019年末电力咨询设计业务人员人数降至219人，2019年设计人员离职率达到37.07%。2019年之后，公司电力咨询设计业务人员规模稳定，离职率也趋于稳定水平。

2、其他以设计业务为主的上市公司离职率情况

公司可比公司未披露离职率情况，其他以设计为主的上市公司或拟上市公司离职率普遍较高。

山水比德、笛东设计披露了设计人员离职率，笛东设计和奥雅设计披露了整体离职率。报告期各期，发行人设计人员离职率、整体离职率与设计类公司设计人员离职率、整体离职率对比情况如下：

公司	核心业务	2022年1-6月	2021年	2020年	2019年
山水比德 (300844.SZ)	园林景观、房地产景观设计	-	-	26.11%	22.06%
笛东设计 (已通过创业板上市委员会审核并提交注册)	住宅景观设计、市政景观设计、商业办公景观设计等	-	-	34.48%	30.85%
发行人设计人员离职率	电力咨询设计	8.30%	23.16%	19.57%	37.07%
奥雅设计 (300949.SZ)	景观设计及以创意设计为主导的EPC总承包业务	-	-	-	20.53%
笛东设计 (已通过创业板上市委员会审核并提交注册)	住宅景观设计、市政景观设计、商业办公景观设计等	-	36.89%	33.80%	31.31%
发行人整体离职率	电力工程技术服务、地理信息技术服务	10.53%	19.36%	15.57%	27.18%

注1：设计类公司数据来源为招股说明书、审核问询函回复报告，笛东设计2021年度更新了整体离职率，未更新设计人员离职率情况。

注2：山水比德和奥雅设计未披露2021年离职率情况。

注3：山水比德、笛东设计、奥雅设计未披露2022年半年度离职率情况。

报告期内，除2019年由于收缩电力咨询设计业务团队规模使得设计人员离职率升高之外，发行人设计人员离职率均低于设计类公司设计人员离职率水平，

设计人员相对较为稳定。2019 年电力咨询设计业务设计人员离职人数较多，当年度整体离职率高于设计类公司奥雅设计，报告期内，公司整体离职率均低于设计类公司笛东设计。

（二）在薪酬低于同行业水平的情况下，发行人具备“人才和管理体制优势”的准确性

公司原在招股说明书中披露的“人才和管理体制优势”，主要系说明公司系民营企业，机制相对较为灵活，在人员选拔、激励等方面可以较为灵活、迅速的做出反应，适应公司业务发展的需要。

公司为进一步准确表达竞争优势，已在招股说明书（上会稿）之“第六节 业务与技术”之“三、市场竞争格局及发行人行业地位”之“（三）发行人的竞争优势与劣势”之“1、竞争优势”中删除“人才和管理体制优势”相关表述。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了以下核查程序：

1、核查发行人报告期各期的员工花名册与各类人员工资情况，取得可比公司相关披露文件，核查并比较发行人与可比公司平均薪酬、离职率等各项数据，复核分析差异及合理性；检索杭州区域平均薪酬资料，核查并复核分析发行人与杭州地区平均薪酬水平差异原因及合理性。

2、访谈了公司总经理、财务总监及人力资源部负责人，了解发行人的薪酬制度及人工成本的归集分配方法；取得并查阅了发行人报告期的薪酬管理制度、绩效管理制度等，取得发行人报告期各期的员工花名册与各类人员工资情况，核查人员成本的完整性情况。

3、核查报告期内发行人及其子公司、分公司、实际控制人控制的公司（含报告期内注销公司）、发行人实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、主要销售人员、出纳等关键岗位人员开立或控制的银行账户资金流水（含注销账户），并取得相关主体已开立银行结算账户清单/银行账户完整性的承诺函，从流水交易金额、款项性质、交易对手等角度，核查银行流水是否存在与发行人

员工相关的资金往来，是否存在大额或频繁取现，且无法合理解释等异常情形，确认发行人不存在体外支付人员薪酬或费用的情形。

4、分析复核可比公司相关业务的毛利率与发行人差异情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、可比公司未披露分类别的员工薪酬，发行人管理人员、研发人员和销售人员平均薪酬高于电力工程技术服务业务可比公司平均薪酬情况，技术人员平均薪酬相对较低，主要是由于发行人业务规模相对较小，且以电力设计业务为主，相较工程业务为主的可比公司单项收入及人均创收相对较低；发行人技术人员平均薪酬远超过所在地杭州的平均薪酬。

2、发行人各岗位人均薪酬均低于地理信息技术服务业务可比公司整体水平，主要是由于信息技术服务业务前期研发投入较大，产品研发成功后的可复制性较强，毛利率普遍较高，因此人员薪酬尤其是研发和管理人员薪酬相对较高。

3、发行人已建立较为健全的人工成本核算体系及内控制度，公司对销售人员、管理人员、研发人员及技术人员进行了明确区分，人员成本完整；发行人各项主要业务毛利率与可比公司亦较为接近，不存在人员成本核算不完整虚构利润等情形。

4、发行人核心业务系电力咨询设计业务，该类业务主要由专业技术人员实施，生产人员学历、能力相对较高，员工积累了一定设计经验后选择加入其他平台或者自主创业，人员流动性相对较高，亦符合设计行业特点；报告期内，除2019年由于收缩电力咨询设计业务团队规模使得设计人员离职率升高之外，发行人设计人员离职率均低于设计类公司设计人员离职率水平，设计人员相对较为稳定；2019年电力咨询设计业务设计人员离职人数较多，当年度整体离职率高于设计类公司奥雅设计。

5、发行人已在招股说明书（上会稿）相关章节中删除“人才和管理体制优势”相关表述。

4. 关于应收账款。申报材料和问询回复显示：

(1) 发行人应收账款余额报告期分别为 14,561.05 万元、22,075.27 万元和 27,910.94 万元，占收入的比例报告期分别为 44.81%、58.39%和 69.42%。

(2) 截至 2022 年 3 月 31 日，2021 年末的应收账款（含合同资产）回款比例为 15.28%。

(3) 2021 年发行人房地产业客户销售收入 4,310.30 万元，截至 2022 年 3 月 31 日项目回款金额 3,250.36 万元，占比为 75.41%。

请发行人补充说明截至 2022 年 6 月末发行人整体和房地产相关的应收账款（含合同资产）期后回款情况，是否符合合同的约定，发行人坏账准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、截至 2022 年 6 月末发行人整体和房地产相关的应收账款(含合同资产)期后回款情况，是否符合合同的约定，发行人坏账准备计提的充分性

(一) 截至 2022 年 6 月末发行人整体的应收账款（含合同资产）期后回款情况，是否符合合同的约定

2019 年末、2020 年末和 2021 年末，公司应收账款期后回款情况如下（截至 2022 年 6 月 30 日）：

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额（万元）	28,865.80	22,870.24	14,561.05
期后回款金额（万元）	7,618.29	16,246.21	11,991.30
期后回款比例（%）	26.39	71.04	82.35

注：2020.12.31 和 2021.12.31 应收账款余额包含合同资产。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司 2019 年末、2020 年末和 2021 年末的应收账款（含合同资产）回款金额分别为 11,991.30 万元、16,246.21 万元和 7,618.29 万元，期后回款占比分别为 82.35%、71.04%和 26.39%。

报告期内，公司主要客户系国有企业，其付款一般受预算和资金管理、内部审批流程等因素影响，根据合同约定和一般在实际执行中，会在达到付款节点且其内部流程审批完毕后，通知公司开具与收款金额等额的发票，在收到发票后支付货款，回款一般集中在下半年，上半年回款较少。

公司客户一般在合同中会约定，在收到公司发票后付款，公司一般在客户通知付款通知后，向客户开具发票。该类客户数据核对、结算确认及付款审批流程时间较长，付款进度往往受其资金预算、上级主管部门拨款及审批情况影响，实际付款进度相对滞后。

(二) 截至 2022 年 6 月末发行人和房地产相关的应收账款（含合同资产）期后回款情况，是否符合合同的约定

2019 年末、2020 年末和 2021 年末，发行人对房地产相关的应收账款（含合同资产）期后回款情况（截至 2022 年 6 月 30 日）如下：

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
房地产相关的应收账款余额（万元）	1,985.49	3,333.09	1,358.91
房地产相关的应收账款期后回款金额（万元）	598.22	2,870.48	1,189.51
房地产相关的应收账款期后回款比例（%）	30.13	86.12	87.53

注：2020.12.31 和 2021.12.31 应收账款余额包含合同资产。

2019 年末、2020 年末和 2021 年末，发行人房地产相关的应收账款（含合同资产）余额分别为 1,358.91 万元、3,333.09 万元和 1,985.49 万元，占应收账款（含合同资产）余额的比例分别为 9.33%、14.57%和 6.88%，截至 2022 年 6 月 30 日，回款比例分别为 87.53%、86.12%和 30.13%，回款情况整体良好。

2021 年末房地产类客户应收账款（含合同资产）余额在 100 万元以上的主要系浙江星望置业有限公司等六家公司，余额占房地产类客户应收账款（含合同资产）余额比例为 83.33%，期后款比例为 35.21%；其中杭州盛寅房地产开发有限公司和杭州润奥房地产开发有限公司截至 2022 年 6 月末尚未回款，上述两家公司 2021 年末应收账款（含合同资产）余额 354.09 万元，两家公司经营情况良好，股东实力较强，未来款项无法收回的风险较低。

(三) 发行人坏账准备计提的充分性

报告期内，公司坏账准备计提比例充分：公司主要客户系国有企业，长期挂账无法收回的应收账款较少，公司仅在 2020 年对应收账款坏账准备 3.96 万元进行核销，金额较小；在账龄方面，公司一年以内的应收账款占比略低于苏文电能和四维图新，高于永福股份和龙软科技；公司两年以内的应收账款占比高于永福股份、龙软科技，与可比公司苏文电能、四维图新较为接近；在与可比公司坏账准备计提比较方面，公司计提比例高于苏文电能，与永福股份、四维图新较为接近，低于龙软科技。

报告期内，公司与可比公司应收账款坏账整体计提比例如下：

年度	发行人	苏文电能	永福股份	四维图新	龙软科技
2019 年度	12.48%	8.29%	8.79%	8.23%	25.05%
2020 年度	11.19%	7.61%	12.06%	13.03%	22.09%
2021 年度	12.41%	8.09%	13.92%	10.60%	16.10%
2022 年 1-6 月	12.99%	8.77%	13.17%	10.83%	16.51%

公司坏账准备计提比例高于苏文电能，与永福股份、四维图新较为接近，整体上发行人计提政策谨慎稳健。龙软科技坏账准备计提相对较高，主要是由于其应收账款金额相对较大，**报告期内**，其应收账款账面金额较大，占营业收入比重分别为 93.78%、71.69%、98.52%和 **269.07%**，坏账计提比例和金额亦相对较大。

二、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下的核查程序：

1、核查发行人应收账款期后回款明细及房地产相关的应收账款期后回款明细，查阅相关银行回单等资料，核查销售回款情况是否符合合同的约定。

2、查阅同行业可比公司的招股说明书、上市公告书、定期报告等公开资料，分析比较同行业可比公司与发行人应收账款坏账准备计提情况。

（二）核查意见

1、截至 2022 年 6 月 30 日，发行人 **2019 年末、2020 年末和 2021 年末**的应收账款（含合同资产）回款金额分别为 11,991.30 万元、16,246.21 万元和 7,618.29

万元，期后回款占比分别为 82.35%、71.04%和 26.39%。

2、公司客户一般在合同中会约定，在收到公司发票后付款，公司一般在客户通知付款通知后，向客户开具发票。该类客户数据核对、结算确认及付款审批流程时间较长，付款进度往往受其资金预算、上级主管部门拨款及审批情况影响，实际付款进度相对滞后。

3、2019 年末、2020 年末和 2021 年末，发行人房地产相关的应收账款余额分别为 1,358.91 万元、3,333.09 万元和 1,985.49 万元，占应收账款余额的比例分别为 9.33%、14.57%和 6.88%，截至 2022 年 6 月 30 日，回款比例分别为 87.53%、86.12%和 30.13%，回款情况整体良好。

4、发行人应收账款坏账准备计提充分。

5. 关于媒体报道。请你公司持续关注有关该项目的媒体报道等情况，就媒体等对该项目信息披露真实性、准确性、完整性提出的质疑进行核查，并于答复本意见落实函时一并提交。若无媒体质疑情况，也请予以书面说明。

回复：

一、媒体报道整体情况

自 2021 年 12 月 8 日深圳证券交易所受理发行人首次公开发行股票并在创业板上市的申请文件起，保荐机构及发行人通过公开网络检索、舆情监控等方式，自查与发行人本次公开发行相关的媒体报道情况；查阅相关媒体质疑报道的全文；复核招股说明书信息披露内容等方式，持续关注与发行人本次公开发行相关的媒体报道情况。经统计，截至本回复出具日，剔除简讯、转载及相关公告消息，公司自创业板 IPO 申报受理以来共有 IPO 相关报道 13 篇，具体情况如下：

序号	时间	媒体名称	报道标题	主要关注点
1	2021-12-9	中华网财经	经纬股份闯关创业板：业务区域高度集中，收入依赖电网公司 前员工为供应商	①业务区域较为集中。 ②对电网公司存在依赖。 ③存在前员工供应商。
2	2022-3-25	权衡财经	经纬股份大额募资用于场所建设，依赖大客户，员	①2016 年股改时仍亏损，主营业务 2013 年进行变

序号	时间	媒体名称	报道标题	主要关注点
			工离职率高	更。 ②毛利率起伏走低，市占率微小。 ③客户与业务区域均较为集中，毛利率向大客户倾斜。 ④国网浙江省电力有限公司既是大客户又是供应商。 ⑤离职率高，员工人数起伏下降。 ⑥销售和管理费用均高过研发费用，研发费用率不如同行。 ⑦大额募资用于场所建设。 ⑧徐世峰简历情况。
3	2022-5-14	IPO 日报	这个比例高近 200%！经纬股份真赚到钱了吗？	①经营性现金流较低。 ②应收账款增长。 ③员工人数减少。 ④地区区域性较强。
4	2022-5-25	经济参考报	经纬股份闯关 IPO：应收账款持续走高 大客户兼具“同行+供应商”身份	①应收账款持续增长。 ②部分客户已被列为失信人。 ③发明专利仅两项。 ④业务拓展不佳曾裁员。 ⑤客户集中电力行业。 ⑥大客户或是同行或是供应商。 ⑦前员工供应商。 ⑧与客户或为同行。
5	2022-5-31	21 世纪经济报道	经纬信息主业赴考：电力工程业务仍有难题待解，多地分公司注销	①主业竞争力。 ②市场拓展情况。 ③募集资金用途。
6	2022-7-19	紫米财经	经纬股份披露意见落实函：员工平均薪酬低于同行水平被问询	①员工平均薪酬低于同行。
7	2022-7-20	中华网财经	意见落实函披露深交所追问员工薪酬低于同行 具备人才和管理体制优势准确性何在	①员工平均薪酬低于同行。 ②对电网公司存在依赖。 ③存在前员工供应商。
8	2022-7-22	中国经济新闻网	经纬股份去年营收 3.5 亿 应收款 2.8 亿 经营现金净额连降	①经营现金流净额持续下降。 ②报告期内分红 900 万元。 ③大客户兼任主要供应商。 ④去年应收账款占收入 69%。 ⑤职工薪酬低于同行业平

序号	时间	媒体名称	报道标题	主要关注点
				均水平。
9	2022-7-25	时代商学院	竞争力存疑，业务难出浙江；应收高企，部分客户失信	①业务规模偏小，市占率较小。 ②研发费用率不及同行。 ③员工平均薪酬低于同行。 ④专利数量低于同行。 ⑤内蒙古地区销售额下滑。 ⑥应收高企，部分客户失信。 ⑦员工离职率高于可比公司。
10	2022-7-25	中沪网	经纬股份 IPO：净现比不足 0.3，供应商资质筛选和管理或存较大漏洞	①净现比不足 0.3，赊销加剧。 ②招股书数据前后“打架”。 ③供应商不稳定，其资质筛选和管理或存较大漏洞
11	2022-7-25	钛媒体	经纬股份：7 成收入依赖国企，应收账款急速攀升	①收入高度依赖国企电网公司。 ②计提坏账准备增加。 ③经营现金流净额连降。
12	2022-7-27	财经无忌	4.5 亿融资 2 亿买地，经纬股份不爱主业？	①业务区域集中。 ②员工离职率较高。 ③市占率较小。 ④研发投入、专利储备不及可比公司。 ⑤毛利率波动。 ⑥客户与供应商重叠。 ⑦前员工供应商。 ⑧募集资金用途。 ⑨经营性现金流走低。 ⑩应收账款与坏账。
13	2022-8-24	中宏网	经纬股份 IPO 费用之谜：人均薪酬同行可比最低销售费用率却最高	①营业收入与毛利率。 ②销售费用高。 ③人均薪酬低。 ④内蒙古业务开拓。 ⑤销售人员薪酬问题。

上述媒体报道主要系对发行人披露信息进行客观摘录及评价。

其中权衡财经 2022 年 3 月 25 日发布的《经纬股份大额募资用于场所建设，依赖大客户，员工离职率高》文章中提到“招股书显示，副总经理徐世峰，1979 年 1 月出生，2002 年 4 月至 2003 年 10 月，任浙江八方通信有限公司总经理助理，查阅企信网，并无此公司或以此为曾用名公司。”公司原披露信息出现笔误，

已在招股说明书（更新 2021 年年报稿）中将徐世峰原任职的公司名称“浙江八方通信有限公司”更改为“浙江八方电信有限公司”。

其中中沪网 2022 年 7 月 25 日发布的《经纬股份 IPO：净现比不足 0.3，供应商资质筛选和管理或存较大漏洞》文章中提到“招股书前后两处对浙江电力及其下属企业的采购金额仅只有在 2019 年是相同的，2020 年和 2021 年分别存在 0.62 万元和 0.15 万元的差额。”系两处披露口径不同，相关金额数据披露准确。

其中中宏网 2022 年 8 月 24 日发布的《经纬股份 IPO 费用之谜：人均薪酬同行可比最低 销售费用率却最高》文章中提到“据经纬股份申报材料，公司截至 2020 年底、2021 年底销售人员的数量分别为 71 人、80 人，以此计算，公司 2020 年，2021 年销售人员的平均年薪为 21.66 万元、23.28 万元。这与经纬股份问询回复函所述的，公司 2020 年、2021 年销售人员平均薪酬分别为 22.44 万元、23.88 万元存在差异。”系由于销售人员存在流动性，年末人数与问询回复函中使用的平均人数（系月度平均）不一致，主要系口径存在差异，相关金额数据披露准确。该文章还提到“招股书显示，经纬股份目前的主要收入区域在浙江与内蒙古。其中，浙江为公司所在地，此外公司在内蒙古地区设有分公司及团队，公司内蒙古区域业务主要为当地公司团队拓展。此种情况下，公司差旅费用较高而导致公司销售费用较高的逻辑存疑。而经纬股份称销售费用占比较高的主要原因之一为公司省外收入占比较高，与销售活动相关的差旅等支出相对较高等。但本网记者注意到，经纬股份报告期各期的差旅费占比分别为 15.44%、11.05%、11.3%，占比公司销售费用总额较少。”经保荐机构核查发行相关表述逻辑合理，主要是由于：报告期内，公司省外收入占比分别为 48.11%、42.54%、34.92%和 34.50%，高于电力工程技术服务业务可比公司苏文电能（其报告期内省外收入占比分别为 9.56%、10.86%、6.98%和 23.30%），2019 年度和 2020 年度省外收入占比高于可比电力工程技术服务业务可比公司永福股份（其 2019 年度和 2020 年度省外收入占比分别为 28.60%、35.19%），省外业务规模相对较大，相关差旅支出相对较多；公司省外业务中，内蒙古地区系重点业务拓展区域，该区域业务以本地化服务为主，但是在业务拓展和实施过程中，亦有来自浙江公司总部业务人员的市场开拓等工作，浙江与内蒙古距离较远，相关

人员差旅支出亦相对较多，且除内蒙古之外，公司省外区域还覆盖贵州、安徽、湖北、上海等区域，部分区域距离较远，相关差旅支出较多；此外，差旅费用支出与收入比重并不必然呈现直接的线性关系，经过公司前期省外市场开拓，内蒙古、上海、贵州、湖北等省外市场和客户认可度不断提升，业务规模不断提升，差旅支出与收入比重有所下降具有商业合理性。

除上述情形外，不涉及其他信息披露真实性、准确性、完整性提出的质疑情形。

二、中介机构核查意见

截至本回复出具日，相关媒体主要系对发行人披露信息进行客观摘录及评价，具体如下：

序号	分类情况	对应媒体及其关注点	质疑情况
1	发行人营业收入及毛利率情况	《权衡财经》：②毛利率起伏走低，市占率微小。 《21世纪经济报道》：②市场拓展情况。 《时代商学院》：①业务规模偏小，市占率较小。⑤内蒙古地区销售额下滑。 《财经无忌》：③市占率较小。⑤毛利率波动。 《中宏网》：①营业收入与毛利率。④内蒙古业务开拓。	主要系客观摘录并评论，关于高管徐世峰简历情况的质疑系笔误，发行人已在招股说明书（更新2021年报稿）中更正；关于招股书数据前后“打架”的质疑系两处披露口径不同，相关金额数据披露准确；关于销售人员薪酬问题的质疑系计算口径不同，相
2	发行人应收账款增长情况	《经济参考报》：①应收账款持续增长。②部分客户已被列为失信人。 《IPO日报》：②应收账款增长。 《中国经济新闻网》：④去年应收账款占收入69%。 《时代商学院》：⑥应收高企，部分客户失信。 《中沪网》：①净现比不足0.3，赊销加剧。 《钛媒体》：②计提坏账准备增加。 《财经无忌》：⑩应收账款与坏账。	
3	发行人客户与业务区域集中度	《中华网财经》：①业务区域较为集中。②对电网公司存在依赖。 《权衡财经》：③客户与业务区域均较为集中，毛利率向大客户倾斜。 《经济参考报》：⑤客户集中电力行业。 《IPO日报》：④地区区域性较强。 《钛媒体》：①收入高度依赖国企电网公司。 《财经无忌》：①业务区域集中。	
4	既是客户又是供应商的情况	《权衡财经》：④国网浙江省电力有限公司既是大客户又是供应商。 《经济参考报》：⑥大客户或是同行或是供应商。 《中国经济新闻网》：③大客户兼任主要供应商。 《财经无忌》：⑥客户与供应商重叠。	
5	前员工供应商情况	《中华网财经》：③存在前员工供应商。 《经济参考报》：⑦前员工供应商。	

序号	分类情况	对应媒体及其关注点	质疑情况
		《财经无忌》：⑦前员工供应商。	关金额数据披露准确；关于销售费用情况的质疑不实，相关表述逻辑合理。
6	离职率情况	《权衡财经》：⑤离职率高，员工人数起伏下降。 《经济参考报》：④业务拓展不佳曾裁员。 《IPO日报》：③员工人数减少。 《时代商学院》：⑦员工离职率高于可比公司。 《财经无忌》：②员工离职率较高。	
7	技术研发与竞争力情况	《权衡财经》：⑥销售和管理费用均高过研发费用，研发费用率不如同行。 《经济参考报》：③发明专利仅两项。 《21世纪经济报道》：①主业竞争力。 《时代商学院》：②研发费用率不及同行。④专利数量低于同行。 《财经无忌》：④研发投入、专利储备不及可比公司。	
8	募集资金用途	《权衡财经》：⑦大额募资用于场所建设。 《21世纪经济报道》：③募集资金用途。 《财经无忌》：⑧募集资金用途。	
9	历史沿革问题	《权衡财经》：①2016年股改时仍亏损，主营业务2013年进行变更。	
10	与客户的竞争情况	《经济参考报》：⑧与客户或为同行。	
11	徐世峰简历情况	《权衡财经》：⑧徐世峰简历情况。	
12	经营性现金流较低	《IPO日报》：①经营性现金流较低。 《中国经济新闻网》：①经营现金流净额持续下降。 《钛媒体》：③经营现金流净额连降。 《财经无忌》：⑨经营性现金流走低。	
13	员工平均薪酬低于同行	《紫米财经》：①员工平均薪酬低于同行。 《中华网财经》：①员工平均薪酬低于同行。 《中国经济新闻网》：⑤职工薪酬低于同行业平均水平。 《时代商学院》：③员工平均薪酬低于同行。 《中宏网》：③人均薪酬低。	
14	报告期分红情况	《中国经济新闻网》：②报告期内分红900万元。	
15	招股书前后数据情况	《中沪网》：②招股书数据前后“打架”。 《中宏网》：⑤销售人员薪酬问题。	
16	采购与供应商管理情况	《中沪网》：③供应商不稳定，其资质筛选和管理或存较大漏洞。	
17	销售费用情况	《中宏网》：②销售费用高。	

保荐机构对上述 13 篇媒体报道核查情况及核查意见如下：

（一）关注点：发行人营业收入及毛利率情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《权衡财经》：②毛利率起伏走低，市占率微小。	“报告期内，公司电力工程技术服务业务收入占主营业务收入的比 例分别为 83.19%、87.45%、88.28%和 90.97%，是公司主要收 入和利润来源；报告期内，公司主营业务毛利率分别为 45.36%、 41.64%、43.76%和 37.91%。报告期内电力工程技术服务业务毛

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
	<p>利率分别为 40.38%、37.70%、40.06%和 34.21%，细分业务电力咨询设计、电力工程建设的毛利占比及毛利波动对电力工程技术服务业务和综合毛利率影响较大。其中电力咨询设计业务是公司业务的核心，报告期内电力咨询设计业务收入占主营业务收入的比例分别为 64.10%、54.45%、48.36%和 53.75%，毛利占比分别为 65.66%、61.29%、59.38%和 62.89%。</p> <p>电力工程技术服务行业市场较为分散，由于电力体制等历史原因，国家电网公司、南方电网公司、中国能建、中国电建等国有企业占据主流市场份额，民营企业占比相对较小，经纬股份 2018 年-2020 年市场占有率分别为 0.11%、0.15%和 0.14%。”</p>
<p>《21 世纪经济报道》：② 市场拓展情况。</p>	<p>“……即使在业务较为集中的区域性市场，报告期内，经纬信息电力工程建设业务对国网浙江省电力有限公司的毛利率持续下滑，2018 年至 2020 年，毛利率分别为 33.25%、23.91%和 19.37%，呈现不断下降趋势，2021 年上半年已不足 9.91%。经纬信息因此被深交所质疑‘与国网浙江省电力有限公司的合作是否具有稳定性和可持续性’。”</p>
<p>《时代商学院》：① 业务规模偏小，市占率较小。⑤ 内蒙古地区销售额下滑。</p>	<p>“2021 年，永福股份、苏文电能的营收规模分别为 15.68 亿元、18.56 亿元，经纬股份同期的主营业务收入仅为 3.52 亿元，其中电力工程技术服务业务的营收规模仅为 3.03 亿元，不足永福股份营收规模的五分之一，不足苏文电能营收规模的六分之一。……2019-2021 年，按照中国电力规划设计协会统计数据，经纬股份的市场占有率仅为 0.15%、0.14%、0.11%，存在市场竞争力不足的风险。</p> <p>……值得注意的是，2021 年，经纬股份来自内蒙古电力集团的销售额从上一年度的 5125.07 万元下滑至 3527 万元，同比下滑 31.18%，经纬股份在重点区域内蒙古地区的市场拓展是否能顺利，或许亦是未知之数。”</p>
<p>《财经无忌》：③ 市占率较小。⑤ 毛利率波动。</p>	<p>“……2018 年-2020 年，在电力工程技术服务行业，经纬股份的市占率分别为 0.11%、0.15%以及 0.14%。</p> <p>……</p> <p>与此同时，经纬股份来自国网浙江省电力有限公司的毛利率还飘忽不定，‘招股书’显示，2019 年-2021 年，经纬股份来自国网浙江省电力有限公司的毛利率分别为 23.91%、19.37%以及 29.86%。”</p>
<p>《中宏网》：① 营业收入与毛利率。④ 内蒙古业务开拓。</p>	<p>“……经纬股份电力咨询设计业务的毛利率在 46%-53%之间，高于公司同行可比公司，且变动趋势与同行可比变动相反。以及，相比公司可比同行，经纬股份公司相关业务的毛利率在此期间波动较大。</p> <p>……</p> <p>相较于电力咨询设计业务收入规模的平稳增长，经纬股份另一主营业务——电力工程建设的业务营收则波动较大——报告期期间的营收分别为 8560.81 万元、1.29 亿元、1.22 亿元，期间营收增长率分别为 50%、-5%，2021 年已经出现负增长。</p> <p>……</p> <p>‘地理信息智慧应用服务’的业务收入规模在报告期内高速增长，‘地理信息数据服务’的业务收入规模在报告期内持续缩水，这种变化本身及变化的原因值得注意。</p> <p>……</p> <p>公司 2017 年进入内蒙古市场并设立团队，同年即获得内蒙古电</p>

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
	力集团大量订单，经纬股份订单获取方式的合理性及持续性值得注意。”

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”就公司营业收入及毛利率变化情况进行了充分分析和披露。

发行人已在回复意见中就公司毛利率波动情况及与国网浙江省电力有限公司的合作是否具有稳定性和可持续性进行了充分说明。

发行人已在回复意见中就公司内蒙古地区 2021 年度收入下滑的原因及是否存在结束合作或收入下滑的风险进行了充分说明。

发行人已在回复意见中就公司进入内蒙古市场的主要途径和内蒙业务和团队的稳定性进行了充分说明。

（二）关注点：发行人应收账款增长情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《经济参考报》：①应收账款持续增长。②部分客户已被列为失信人。	<p>“财务数据显示，经纬股份报告期内实现营业收入分别为 28436.45 万元、33576.18 万元和 35216.53 万元；实现归母净利润分别为 3808.41 万元、6436.50 万元和 6714.22 万元。伴随着营收增长，经纬股份应收账款也‘水涨船高’，公司各期末应收账款账面金额分别为 12743.54 万元、19604.28 万元和 24448.14 万元，坏账准备金分别为 1817.51 万元、2470.99 万元和 3462.80 万元；应收账款账面金额占当期总资产的比例分别为 38.56%、47.99% 和 50.77%，与当期营收比值分别为 44.81%、58.39% 和 69.42%。</p> <p>.....</p> <p>细查应收款回款情况记者发现，报告期内经纬股份曾存在多家客户应收账款无法收回的情况，包括：晖保智能科技（上海）有限公司（简称‘晖保智能上海’）、亿阳信通股份有限公司、北京东方道迩信息技术股份有限公司、嘉兴欧亚置业有限公司（简称‘嘉兴欧亚’）、中国广电黑龙江网络股份有限公司、贵州凯里开元城市投资开发有限责任公司（简称‘凯里开元’）、天宇通信集团有限公司（简称‘天宇通信’）等，未付款的原因主要为资金紧张。此外，还有部分客户出现破产清算注销，但核销金额不大。</p> <p>记者通过研究经纬股份披露数据与企查查披露数据发现，上述企业中的凯里开元、嘉兴欧亚、晖保智能上海、天宇通信已被列入失信人名单，部分企业相关法人等被限制消费。经纬</p>

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
	股份表示，公司账龄一年以上前五名应收账款客户均为国有企业，回款较好不存在纠纷或潜在纠纷。”
《IPO日报》：②应收账款增长。	<p>“报告期各期末，公司的应收账款余额分别为 9626.13 万元、14561.05 万元、22075.27 万元和 22057.16 万元，应收账款余额与收入的比重分别为 49.66%、51.21%、65.75%和 194.53%。</p> <p>对此，公司表示，公司客户主要为国有企业，受客户预算管理、内部审批等因素影响，四季度确认收入比例相对较高，期末应收账款余额相对较大，可能导致公司计提坏账准备增加，或造成公司现金流量压力，从而对公司财务状况和经营成果产生不利影响。”</p>
《中国经济新闻网》：④去年应收账款占收入 69%。	<p>“2019 年至 2021 年各期末，经纬股份的应收票据净额分别为 198.31 万元、337.24 万元和 324.57 万元。</p> <p>上述各期末，经纬股份的应收账款余额分别为 14,561.05 万元、22,075.27 万元和 27,910.94 万元，应收账款账面价值分别为 12,743.54 万元、19,604.28 万元和 24,448.14 万元，应收账款账面金额与收入的比重分别为 44.81%、58.39%和 69.42%。</p> <p>2019 年至 2021 年各期末，公司逾期一年以上的应收账款金额分别为 1,164.77 万元、1,940.66 万元和 2,755.58 万元。</p> <p>报告期内，经纬股份存在多家客户应收账款预计无法收回的情况，包括：晖保智能科技（上海）有限公司、亿阳信通股份有限公司、北京东方道途信息技术股份有限公司、嘉兴欧亚置业有限公司、中国广电黑龙江网络股份有限公司、贵州凯里开元城市投资开发有限责任公司、天宇通信集团有限公司等，坏账准备合计 390.45 万元。</p> <p>2019 年至 2021 年各期末，经纬股份的应收账款前五大客户与主营业务收入的前五大客户基本一致。</p> <p>2019 年至 2021 年各期末，经纬股份的应收账款周转率分别为 2.35、1.83 和 1.41，同行业可比公司平均值为 2.36、1.84 和 2.18。”</p>
《时代商学院》：⑥应收高企，部分客户失信。	<p>“2019-2021 年，该公司的应收账款账面价值分别为 1.27 亿元、1.96 亿元、2.44 亿元，占当期营业收入的比重分别为 44.81%、58.39%、69.42%，截至 2021 年末该公司应收账款余额占营收规模的比重接近 70%。</p> <p>……高应收账款也带来高坏账风险。2019-2021 年，经纬股份计提应收账款坏账准备分别为 1817.51 万元、2471 万元、3462.8 万元。具体来看，该公司按单项计提的坏账准备明细中，已存在多家客户应收账款因预计无法收回而全部计提坏账的情况。上述客户其中包括：晖保智能科技（上海）有限公司（简称“晖保智能上海”）、亿阳信通股份有限公司、北京东方道途信息技术股份有限公司、嘉兴欧亚置业有限公司（简称“嘉兴欧亚”）、中国广电黑龙江网络股份有限公司、贵州凯里开元城市投资开发有限责任公司（简称“凯里开元”）、天宇通信集团有限公司（简称“天宇通信”）等，未付款的原因主要为资金紧张。此外，还有部分客户出现破产清算注销，但核销金额不大。</p> <p>……时代商学院查询上述客户公开数据发现，上述企业中的凯里开元、嘉兴欧亚、晖保智能上海、天宇通信已在天眼查、企查查中显示为被列入失信人名单，部分企业相关法人等被限制</p>

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
	消费。”
《中沪网》：①净现比不足0.3，赊销加剧。	<p>“而经纬股份报告期内的净现比不断下降，从2019年的1.08下降2021年0.25。</p> <p>另外，报告期各期末，经纬股份应收账款账面金额分别为12,743.54万元、19,604.28万元和24,448.14万元，占总资产的比例分别为38.56%、47.99%和50.77%；占当期营业收入的比例分别为44.81%、58.39%和69.42%，占比均不断增加。一般而言，公司应收账款占同期营业收入的收入比例过高，这相当于部分收入是“纸上富贵”，实际贡献给业绩的收入十分有限。”</p>
《钛媒体》：②计提坏账准备增加。	<p>“钛媒体App注意到，与同行业公司相比，经纬股份应收账款占总资产比例逐年升高，截至2021年末，公司超过一半的资产为应收账款，这一比例已经远超同行可比公司。</p> <p>值得一提的是，由于期末应收账款余额相对较大，可能导致公司计提坏账准备增加，给公司现金流量造成压力，从而对公司财务状况和经营成果产生不利影响。</p> <p>据悉，2019年12月31日、2020年12月31日及2021年12月31日，经纬股份合并财务报表中应收账款的原值分别为14,561.05万元、22,075.27万元和27,910.94万元，计提的坏账准备分别为1,817.51万元、2,470.99万元和3,462.80万元。</p> <p>据招股书披露，报告期内经纬股份共有7家客户的应收账款预计无法收回，坏账准备合计390.45万元。其中，贵州凯里开元城市投资开发有限责任公司、中国广电黑龙江网络股份有限公司以及北京东方道途信息技术股份有限公司三家公司坏账准备较多，均超过100万元。”</p>
《财经无忌》：⑩应收账款与坏账。	<p>“……2019年-2021年年末，经纬股份各期末应收账款余额分别为1.46亿元、2.2亿元以及2.79亿元，占总营收的比例分别为44.81%、58.39%以及69.42%，期后回款率分别为82.35%、71.04%以及26.39%。</p> <p>针对深交所的质疑，经纬股份解释称，这主要是因为公司的主要客户系国有企业，付款受诸多条件限制，‘回款一般集中在下半年，上半年回款较少。’</p> <p>但这并没有触及问题的根本，因为经纬股份的坏账准备金也连年增长，2019年-2021年，其坏账准备金分别为0.18亿元、0.25亿元以及0.35亿元，分别同比增长35.96%以及40.14%。</p> <p>……</p> <p>查阅招股书可以发现，针对贵州凯里开元城市投资开发有限责任公司、天宇通信集团有限公司、晖保智能科技（上海）有限公司等客户，经纬股份均已做好无法收回账款的准备。结合爱企查数据来看，这些企业均已被列入失信人名单，部分企业的法人甚至还被限制消费。”</p>

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、财务风险”就公司应收账款发生坏账损失的风险进行了充分披露。

发行人已在回复意见中就公司应收账款的变动合理性、所涉客户等情况进行了充分说明。

（三）关注点：发行人客户与业务区域集中度

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
<p>《中华网财经》：①业务区域较为集中。②对电网公司存在依赖。</p>	<p>“经纬股份在招股书中提示了业务区域较为集中的风险，报告期内，来自浙江省和内蒙古地区的收入占比分别为 59.62%、66.84%、76.30%和 70.58%。若未来浙江省和内蒙古地区电网公司采购政策和采购偏好发生变化，或者公司产品不能满足上述区域电网公司需求，可能会对公司营业收入和经营业绩产生不利影响。”</p> <p>“此外，经纬股份同时也提示了对电网公司依赖的风险，公司主要从事电力工程技术服务及地理信息技术服务，电力工程技术服务占主营业务收入比重超过 80%，是公司主要收入和利润来源。公司电力工程技术服务尤其是电力咨询设计服务的业务源头一般来自于国家电网等电网类客户。若未来国家电网、等电网类客户的采购偏好发生不利变化，或公司技术服务等不能满足电网公司客户需求而导致业务量下降，将会对公司的财务状况、经营成果及持续盈利能力造成不利影响。”</p>
<p>《权衡财经》：③客户与业务区域均较为集中，毛利率向大客户倾斜。</p>	<p>“报告期内经纬股份的客户主要集中在电力行业，主要为国内各级电网公司及其下属企业。报告期内，公司对该类客户的收入占比分别为 46.64%、46.85%、48.28%和 42.95%。报告期内，公司电力咨询设计业务前五大客户收入分别为 7,328.54 万元、1.06 亿元、1.19 亿元和 3,901.62 万元，占同类型收入比重分别为 59.18%、68.46%、73.24%和 64.01%。报告期各期前五大客户主要系国网浙江省电力有限公司、内蒙古电力集团、中国电力建设集团有限公司等。</p> <p>报告期内，浙江省内营业收入分别为 9,773.15 万元、1.476 亿元、1.929 亿元和 5,692.84 万元，收入占比分别为 50.42%、51.89%、57.46%和 50.21%，内蒙古地区营业收入分别为 1,784.14 万元 4,251.89 万元 6,324.12 万元和 2,310.54 万元，收入占比分别为 9.20%、14.95%、18.84%和 20.38%。报告期内，来自浙江省和内蒙古地区的收入占比分别为 59.62%、66.84%、76.30%和 70.58%，若未来浙江省和内蒙古地区电网公司采购政策和采购偏好发生变化，或者公司产品不能满足上述区域电网公司需求，可能会对公司营业收入和经营业绩产生不利影响。”</p>
<p>《经济参考报》：⑤客户集中电力行业。</p>	<p>“当前经纬股份客户主要集中在电力行业，主要为国内各级电网公司及其下属企业，对该类客户各期销售收入占比分别为 46.85%、48.28%和 47.32%。”</p>
<p>《IPO 日报》：④地区区域性较强。</p>	<p>“报告期内，公司来自浙江省的营业收入分别为 9773.15 万元、14755.64 万元、19294.13 万元和 5692.84 万元，收入占比分别为 50.42%、51.89%、57.46%和 50.21%；内蒙古地区的营业收入分别为 1784.14 万元、4251.89 万元、6324.12 万元和 2310.54 万元，收入占比分别为 9.20%、14.95%、18.84%和 20.38%。报</p>

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
	告期内，来自浙江省和内蒙古地区的收入占比分别为 59.62%、66.84%、76.30% 和 70.58%，比例持续增长。 若未来浙江省和内蒙古地区客户采购政策和采购偏好发生变化，或者公司产品不能满足上述区域客户需求，可能会对营业收入和经营业绩产生不利影响。”
《财经无忌》：①业务区域集中。	“与此同时，经纬股份的营收还过度依赖于浙江和内蒙古。‘招股书’显示，2019 年-2021 年，经纬股份来自浙江省和内蒙古地区的营收占比分别为 66.84%、76.30% 以及 78.69%。其中，浙江省分别为经纬股份贡献了为 51.89%、57.46% 以及 65.08% 的营收。横向对比可以发现，经纬股份对浙江省的依赖正在持续加大。”

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注的风险”就公司对电网公司依赖、业务区域较为集中可能会引发的相关风险进行了充分披露。

（四）关注点：既是客户又是供应商的情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《权衡财经》：④国网浙江省电力有限公司既是大客户又是供应商。	“公司报告期内向国网浙江省电力有限公司采购，主要系向其下属企业杭州电力设备制造有限公司和国网浙江综合能源服务有限公司采购的相关电力设备，用于下游客户的电力工程建设。最近两个报告季单个项目超过十万元则有四个。”
《经济参考报》：⑥大客户或是同行或是供应商。	“……经纬股份还存在‘客户+供应商’重叠的情况，重叠企业包括国网浙江省电力有限公司、杭州鸿宇数字信息技术有限公司、杭州炬华科技股份有限公司、北京华电天远科技有限公司和杭州交联电力设计股份有限公司。 其中，经纬股份与国网浙江省电力有限公司交易金额较大，国网浙江省电力有限公司作为经纬股份客户 2018-2021 年的交易金额分别为 4,243.09 万元（第一大客户，主营业务收入占比 21.96%）、6,381.97 万元（第一大客户，主营业务收入占比 22.45%）、8,188.87 万元（第一大客户，主营业务收入占比 24.41%）、9,593.96 万元（第一大客户，主营业务收入占比 27.24%）；在国网浙江省电力有限公司作为经纬股份供应商方面，2018-2021 年交易金额分别为 294.41 万元（第四大供应商，采购占比 6.00%）、816.45 万元（第二大供应商，采购占比 7.17%）、1,819.83 万元（第一大供应商，采购占比 13.80%）、556.62 万元（第四大供应商，采购占比 4.07%）。”
《中国经济新闻网》：③大客户兼任主要供应商。	“招股书显示，经纬股份客户主要集中在电力行业，主要为国内各级电网公司及其下属企业，公司对该类客户各期销售收入占比分别为 46.85%、48.28% 和 47.32%。 其中，经纬股份与国网浙江省电力有限公司交易金额较大，2019 年至 2021 年，公司对国网浙江省电力有限公司的销

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
	售金额分别为6,381.97万元、8,188.87万元和9,593.96万元,报告期内均是经纬股份的第一大客户。 而上述同期,经纬股份在国网浙江省电力有限公司的采购金额分别为816.45万元、1819.83万元和556.62万元,是公司的第二大、第一大和第四大供应商。”
《财经无忌》: ⑥客户与供应商重叠。	“值得注意的是,国网浙江省电力有限公司的利益关系还是‘双向’的,‘招股书’显示,2019年-2021年,作为经纬股份供应商,国网浙江省电力有限公司分别贡献了7.17%、13.8%以及4.07%的采购额占比,分别位列前者的年度第二、第一以及第四大供应商。”

经保荐机构比对核查,上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价,未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况及主要供应商”就公司既是客户又是供应商的情况进行了充分披露,并已在回复意见中就公司供应商与客户重叠的情况进行了充分说明。

(五) 关注点: 前员工供应商情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《中华网财经》: ③存在前员工供应商。	“……同时经纬股份前员工存在持有2018年前五大供应商山东嘉烨电力设计院有限公司股权、担任重要职务的情形。 …… 另外,经纬股份还存在向前员工及其近亲属投资或担任重要职务的供应商采购外协服务和设备的情形,采购金额分别为497.12万元、471.56万元、508.23万元和37.26万元(不含税),占各期营业成本的比例分别为4.70%、2.84%、2.69%和0.53%。”
《经济参考报》: ⑦前员工供应商。	“此外,经纬股份报告期内存在向前员工及其近亲属投资或担任重要职务的供应商采购的情况,包括浙江明驰电力工程设计有限公司、天津仁泓电力科技有限公司、杭州凡顺电力设计有限公司等多家公司。记者注意到,相关公司均不在经纬股份各期五大供应商范围内,呈现交易金额较小但数量较多的特点。 经纬股份表示,2021年之后公司控制与前员工供应商交易规模,主要是以往业务的延续,交易金额较以前年度有所下降。就价格公允性方面,经纬股份进一步表示,电力咨询设计业务采购外协服务主要包括项目实施地的野外踏勘、数据整理等内容,不同咨询设计项目地形地貌、区域面积等不同,因此不同项目的金额有所差异,难以直接比较。”
《财经无忌》: ⑦前员工供应商。	“除了和国网浙江省电力有限公司关系‘暧昧’外,经纬股份和部分供应商的关系也较为复杂。‘招股书’显示,2019年-2021年,经纬股份向前员工及近亲属投资或担任重要职务的供应商采购金额为471.56万元、508.23万元以及190.36万元(不含税),跟别占各期营业成本的2.84%、2.69%以及1.00%。对此,经纬股份表示,‘(前员工为供应商的问题)主要系以往业务的延续,交易金额较以前年度有所下降。’”

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况及主要供应商”就公司前员工采购情况进行了充分披露，并已在问询回复中就公司前员工采购情况及价格公允性进行了充分说明。

(六) 关注点：离职率情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
<p>《权衡财经》：⑤离职率高，员工人数起伏下降。</p>	<p>“报告期各期末，经纬股份员工人数分别为 638 人、544 人、564 人和 543 人，呈逐年下降的趋势。公司 2019 年末员工人数较 2018 年末减少 94 人，主要是由于公司电力设计人员减少所致。2021 年 6 月末人数较 2020 年末减少 21 人，主要是由于电力规划咨询业务规模有所下降，该部门离职人员较多，2021 年下半年公司陆续新招聘员工，截至 2021 年末，公司员工总人数为 583 人，较 2020 年末增长 19 人，整体人员规模呈稳中有升趋势。</p> <p>报告期各期末，公司应付职工薪酬余额分别为 1,839.51 万元、2,255.14 万元、2,272.25 万元和 978.13 万元，占各期末流动负债总额的比例分别为 25.55%、17.63%、15.21%和 10.52%。</p> <p>证监会要求公司结合报告期各期不同岗位职责、不同级别员工的人数，进一步分析并说明员工人数逐年下降的原因及合理性；对比同行业可比公司，说明公司员工人均创收和人均创利是否处于合理区间；补充说明公司员工薪酬是否明显偏离公司业务开展区域和行业的薪酬水平，人员及岗位配置是否与业务规模相匹配；按员工结构分类补充说明报告期内人员离职率情况，结合其他同行业上市公司全体员工及设计人员离职率情况，说明是否与同行业相比是否存在重大差异。”</p>
<p>《经济参考报》：④业务拓展不佳曾裁员。</p>	<p>“……值得注意的是，经纬股份此前也想在全国范围内战略扩张，但扩展结果并不理想。从公司 2018 年至 2021 年技术员工数量看，各期末人数分别为 431 人、329 人、349 人和 355 人，其中 2019 年一口气减少了 92 人。</p> <p>经纬股份称，公司自 2019 年上半年开始逐渐收缩重点区域以外的区域团队规模，业务发展战略从 2018 年的全国范围战略扩张转换至 2019 年的重点区域开拓战略，由于全国范围的业务拓展未达预期，同时人员薪酬等刚性支出较多，公司现金流压力较大，2019 年之后，公司增加了辅助性工作外协服务采购比例。”</p>
<p>《IPO 日报》：③员工人数减少。</p>	<p>“招股书显示，报告期各期末，发行人员工人数分别为 638 人、544 人、564 人和 543 人。较 2018 年年底，2021 年上半年的员工已经减少了 15%，主要是技术人员的变动。</p> <p>公司解释称，由于全国范围的业务拓展未达预期，同时人员薪酬等刚性支出较多，公司现金流压力较大，公司自 2019 年上半年开始逐渐收缩重点区域以外的区域团队规模，业务发展战略从 2018 年的全国范围战略扩张转换至 2019 年的重点区域开拓战略。且 2021 年电力规划咨询业务规模有所下降，技术部门离职人员较多。”</p>

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《时代商学院》：⑦员工离职率高于可比公司。	“2019-2021年，该公司整体离职率分别为27.18%、15.57%、19.36%，其中技术人员中设计人员离职率分别为37.07%、19.57%、23.16%，研发人员离职率分别为16.83%、19.59%、20%。不难发现，经纬股份的研发人员离职率、设计人员离职率，明显拉高了该公司原本偏高的整体离职率。”
《财经无忌》：②员工离职率较高。	“……经纬股份员工的离职率却居高不下。2019年-2021年，经纬股份的整体离职率分别为27.18%、15.57%以及19.36%。对此，在回复深交所问询时，经纬股份表示，员工离职率高‘主要系公司调整发展战略，收缩电力咨询设计业务团队规模所致。’”

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十一、发行人员工及其社会保障情况”就公司员工变化情况进行了充分披露，并在回复意见中就员工人数变化情况、人均创收与创利情况、公司员工薪酬水平、离职率情况等进行了充分说明。

（七）关注点：技术研发与竞争力情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《权衡财经》：⑥销售和管理费用均高过研发费用，研发费用率不如同行。	“2018年~2021年1-6月，公司的销售费用率分别为9.38%、8.87%、6.89%和10.72%，可比同行均值分别为5.4%、5.09%、4.55%和4.61%。报告期各期，公司的研发费用率分别为8.26%、7.04%、6.54%和8.11%，可比同行均值分别为19.05%、16.75%、18.21%和18.14%。”
《经济参考报》：③发明专利仅两项。	“……报告期内经纬股份研发费用金额分别为2000.82万元、2196.24万元和2125.15万元，整体变动幅度不大，且明显弱于归母净利润增长幅度。从专利数量情况看，根据经纬股份5月17日发布的招股书显示，截至招股书签署日公司共拥有20项专利，其中发明专利仅有2项、18项为实用新型。 记者查询同行业可比上市公司发现，永福股份（股票代码‘300712’）上市前发布的招股书（公告日期：2017年10月18日）显示，截至招股书签署日，公司及下属子公司拥有72项专利，其中发明专利13项、实用新型专利59项；苏文电能（股票代码‘300982’）上市前发布的招股书（公告日期：2021年4月21日）显示，截至2021年1月31日，公司拥有专利83项，其中发明专利3项、实用新型专利80项。单从专利数量看，两家同业公司上市前专利总数量及发明专利数量均高于经纬股份。”
《21世纪经济报道》：①主业竞争力。	“……在电力工程技术服务市场，民企多居第三梯队乙级、丙级企业。电力工程服务市场相对稳固的竞争格局下，民营企业实现市场突破难度很大。 相比同行业永福股份（300712.SZ）和苏文电能（300982.SZ）两家创业板上市民企2021年分别15.68亿元和18.56亿元营收规

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
	<p>模，经纬信息在民营梯队中尚处于劣势。</p> <p>.....</p> <p>核心技术层面上，永福股份在 2017 年上市前就拥有 72 项专利，其中发明专利 13 项、实用新型专利 59 项；苏文电能 2021 年上市前拥有专利 83 项，其中发明专利 3 项、实用新型专利 80 项。</p> <p>经纬信息 5 月 17 日更新的招股书显示，截至招股书签署日，公司仅拥有 20 项专利，其中发明专利 2 项、实用新型 18 项。</p> <p>.....</p> <p>交易所的问询函中，监管层特别问及经纬信息是否真实具备电力工程服务的技术积累和人员储备，要求公司说明电力工程服务与地理信息技术存在协同效应的体现，同时多次要求公司说明今后发展是否具有市场空间。”</p>
<p>《时代商学院》：②研发费用率不及同行。④专利数量低于同行。</p>	<p>“2019-2021 年，该公司研发费用率分别为 7.04%、6.54%、6.03%，同期同行业可比上市公司研发费用率均值分别为 16.75%、18.21%、15.77%，该公司研发费用率明显偏低。</p> <p>.....</p> <p>从技术储备指标看，截至 2022 年 6 月 30 日，经纬股份仅拥有 3 项发明专利，其中有 1 项为 2022 年 6 月 10 日最新获授权，而同行业可比公司永福股份、苏文电能的发明专利数量分别为 142 项、101 项。”</p>
<p>《财经无忌》：④研发投入、专利储备不及可比公司。</p>	<p>“截止 2022 年 5 月 17 日，经纬股份共拥有 20 项专利，其中 18 项为实用新型专利，仅 2 项为发明专利。2019 年-2021 年，经纬股份的研发费用分别为 0.2 亿元、0.22 亿元以及 0.21 亿元，分别占总营收的 7.04%、6.54%以及 6.03%。不光增速处于停滞状态，并且占总营收的比重还在不断降低。</p> <p>作为对比，与经纬股份同行业的永福股份的‘招股书’显示，早在 2017 年 10 月 18 日，后者就已拥有 72 项专利，其中发明专利 13 项、实用新型专利 59 项。财报显示，2021 年，永福股份的研发费用为 0.56 亿元，同比增长 44.33%。”</p>

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”就市场竞争格局及发行人行业地位、发行人的技术水平及研发情况进行了充分披露。

发行人已在回复意见中就公司电力工程服务的技术积累和人员储备情况、电力工程技术服务与地理信息技术服务存在协同效应的体现以及今后发展的市场空间进行了充分说明。

（八）关注点：募集资金用途

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
---------	----------

<p>《权衡财经》：⑦大额募资用于场所建设。</p>	<p>“从经纬股份的募投项目综合能源服务能力提升建设项目构成来看，土地购置占了 4.35%，而场地建设和装修达到了 65.19%，光后者就 1.8 亿元之多，铺底流动资金也占了 15.50%，而研发中心建设项目中，场所建设占据了 37.90%。经纬股份总募集中，过半的资金流向了场所建设，再加上补充流动资金，总募集 4.52 亿元中高达 8280.94 万元用作了流动资金，留给经纬股份添置设备加注研发的资金未曾过半。”</p>
<p>《21 世纪经济报道》：③募集资金用途。</p>	<p>“此次募资计划中，经纬信息表示，融资渠道有限，资金实力不足，需要融资补充实力，另一方面却在大肆融资布局重资产。根据公司此次募资计划，截至 2021 年 6 月末资产总额仅为 3.63 亿元的经纬信息拟募资 4.52 亿元其中 2.76 亿元用于综合能源服务能力提升建设项目，1.36 亿元用于建设研发中心，4000 万元用于补充流动资金。</p> <p>21 世纪经济报道记者注意到，公司综合能源服务能力提升建设项目融资中，拟用于土地购置和办公楼建设、装修的资金合计高达 1.92 亿元，研发中心建设项目拟用于土地购置和办公场所建设的资金达 5500 万元。”</p>
<p>《财经无忌》：⑧募集资金用途。</p>	<p>“……经纬股份拟募资 4.52 亿元，其中 2.76 亿元用于综合能源服务能力提升建设项目，1.36 亿元用于建设研发中心，4000 万用于补充流动资金。单从名字来看，经纬股份确实是希望提升能源服务的核心竞争力。</p> <p>但是细究综合能源服务能力提升建设项目的融资可以发现，其用于土地购置、场地建设及装修的费用为 1.92 亿元，占总融资金额的 42.48%，用于设备购置及安装和技术开发的费用仅为 900 万元，仅占总融资金额的 0.7%。”</p>

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第九节 募集资金运用与未来发展规划”就本次募集资金的用途进行了充分披露。

（九）关注点：历史沿革问题

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
<p>《权衡财经》：①2016 年股改时仍亏损，主营业务 2013 年进行变更。</p>	<p>“2003 年 2 月 9 日，钟凤长、罗雄、赵剑锋、张伟共同出资设立杭州经纬信息技术有限公司，注册资本为 50 万元。2016 年 2 月公司整体变更为杭州经纬信息技术股份有限公司。整体变更时存在未弥补亏损 2,786.50 万元。报告期期初，公司已消除累计未弥补亏损的情形。2018 年初公司合并报表未分配利润为 2,773.02 万元；母公司未分配利润为 492.05 万元。”</p> <p>“……2013 年以前，公司主营业务为地理信息技术服务，2013 年以后公司逐渐开始发展电力工程服务，目前业务以电力工程技术服务为主。证监会要求公司说明切入电力工程服务的业务背景，电力工程服务技术积累、人员储备的发展情况；电力工程服务与地理信息技术在业务流程、技术路径、人员、客户等方面存在协同效应的具体体现。”</p>

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注的风险”就公司整体变更时存在未弥补亏损的风险进行了充分披露。

发行人已在回复意见中就公司切入电力工程服务的业务背景，电力工程服务技术积累、人员储备的发展情况；电力工程服务与地理信息技术在业务流程、技术路径、人员、客户等方面存在协同效应的具体体现进行了充分说明。

(十) 关注点：与客户的竞争情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《经济参考报》：⑧与客户或为同行。	<p>“值得注意的是，经纬股份部分客户为国网浙江省电力有限公司下属的浙江大有集团有限公司及其子公司杭州凯达电力建设有限公司，而上述公司同样从事电力工程建设，造成‘既是客户又是竞争对手’的情况。对此，经纬股份表示，国网浙江省电力有限公司在其电力工程建设业务量较多时，为保障项目进度，会委托公司提供部分电力建设工程项目的施工和建设服务。</p> <p>此外，经纬股份 2021 年前五大客户中新增国网江西省电力有限公司。记者通过企查查发现，国网江西省电力有限公司旗下江西诚达工程咨询监理有限公司业务包含火电工程、输变电工程、技术咨询等；旗下江西腾达电力设计院有限公司业务包含承担 220kV 及以下送变电工程勘察、设计和技术服务等。这是否说明以上两家公司也与经纬股份存在同业竞争情况？由于公司招股书中并未披露，记者致函经纬股份，但截至发稿前尚未收到回复。”</p>

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“一、经营风险”就公司主要客户与竞争对手重叠的情形进行了充分披露。

发行人已在回复意见中就公司与客户及其下属公司的竞争情况进行了充分说明。

(十一) 关注点：徐世峰简历情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《权衡财经》：⑧徐世峰简历情况。	“招股书显示，副总经理徐世峰，1979 年 1 月出生，2002 年 4 月至 2003 年 10 月，任浙江八方通信有限公司总经理助理，查阅

	企信网，并无此公司或以此为曾用名公司。”
--	----------------------

经保荐机构比对核查，徐世峰曾任职公司系“浙江八方电信有限公司”，此处系笔误，发行人已在2022年5月17日披露的招股书及相关文件中进行勘误。

（十二）关注点：经营性现金流较低

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《IPO日报》：①经营性现金流较低。	“近几年来，公司的收入和净利润均保持稳定增长。但同一时期内，公司的经营性现金净流量却表现不佳，分别为-599.69万元、4114.25万元、2657.38万元、-5680.51万元，累计为491.43万元，远低于同期净利润。”
《中国经济新闻网》：①经营现金流净额持续下降。	“2019年至2021年，经纬股份的营业收入分别为28,436.45万元、33,576.18万元和35,216.53万元；净利润分别为3,808.41万元、6,436.50万元和6,714.22万元；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为3,473.21万元、6,050.25万元和6,283.10万元；经营活动产生的现金流量净额分别为4,114.25万元、2,657.38万元和1,659.51万元。经计算，2019年至2021年经纬股份的净现比分别为1.08、0.41和0.25。”
《钛媒体》：③经营现金流净额连降。	“由于公司规模不断扩大，且四季度收入占比相对较高，期末应收账款余额相对较大。因此，尽管公司净利润逐年增加，其经营活动产生的现金流量净额却呈逐年下降趋势。报告期内，经纬股份经营活动产生的现金流量净额由2019年的4,114.25万元、下降至2020年的2,657.38万元，2021年进一步下降至1,659.51万元，占当期净利润的比率分别为108.03%、41.29%和24.72%。”
《财经无忌》：⑨经营性现金流走低。	“2019年-2021年，经纬股份经营性现金净流量分别为0.41亿元、0.27亿元以及0.17亿元，持续走低。对比来看，2019年-2021年，经纬股份的归母净利润分别为0.38亿元、0.64亿元以及0.67亿元。”

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、现金流量分析”就公司经营性现金流量变化情况进行了充分分析和披露。

（十三）关注点：员工平均薪酬低于同行

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《紫米财经》：①员工平均薪酬低于同行。	“发行人员工平均薪酬报告期分别为16.26万元、16.68万元和18.33万元，发行人选取的可比公司算数平均值报告期分别为20.98万元、21.59万元和23.74万元，发行人低于同行业水平。发行人竞争优势包括‘人才和管理体制优势’，包括注重人才培养，全面规划核心员工的职业生涯和发展通道，吸引和留

	<p>住优秀人才。</p> <p>深交所要求发行人补充说明发行人各类人员薪酬与同行业公司的比较情况，若发行人薪酬较低请说明原因，发行人人员成本的完整性。</p> <p>要求发行人说明人员流动性情况，在薪酬低于同行业水平的情况下，发行人具备‘人才和管理体制优势’的准确性。”</p>
《中华网财经》：①员工平均薪酬低于同行。	<p>“中华网财经注意到，问询函中关于人员薪酬部分，根据申报材料和问询回复显示经纬股份员工平均薪酬报告期分别为 16.26 万元、16.68 万元和 18.33 万元，经纬股份选取的可比公司算数平均值报告期分别为 20.98 万元、21.59 万元和 23.74 万元，经纬股份低于同行业水平。</p> <p>另外，经纬股份自述竞争优势包括‘人才和管理体制优势’，包括注重人才培养，全面规划核心员工的职业生涯和发展通道，吸引和留住优秀人才。</p> <p>深交所要求经纬股份说明人员流动性情况，在薪酬低于同行业水平的情况下，具备‘人才和管理体制优势’的准确性。”</p>
《中国经济新闻网》：⑤职工薪酬低于同行业平均水平。	<p>“根据 7 月 14 日深交所审核中心意见落实函显示，2019 年至 2021 年经纬股份的员工平均薪酬分别为 16.26 万元、16.68 万元和 18.33 万元，经纬股份选取的可比公司算数平均值报告期分别为 20.98 万元、21.59 万元和 23.74 万元，经纬股份低于同行业水平。</p> <p>另外，经纬股份自述竞争优势包括‘人才和管理体制优势’，包括注重人才培养，全面规划核心员工的职业生涯和发展通道，吸引和留住优秀人才。</p> <p>深交所要求经纬股份说明公司薪酬较低的原因，以及公司人员流动性情况，在薪酬低于同行业水平的情况下，具备‘人才和管理体制优势’的准确性。”</p>
《时代商学院》：③员工平均薪酬低于同行。	<p>“同期，该公司员工平均薪酬分别为 16.26 万元、16.68 万元、18.33 万元，同行业可比上市公司员工平均薪酬的同期平均值分别为 20.98 万元、21.59 万元、23.74 万元，该公司的员工平均薪酬亦明显低于同行业水平。”</p>
《中宏网》：③人均薪酬低。	<p>“经纬股份申报材料显示，公司报告期内员工平均薪酬始终远低于公司同行可比均值。作为一家主营业务技术服务且业务主要获取方式为招投标的公司，经纬股份销售人员人均薪酬远高于技术人员及研发人员的合理性值得注意。”</p>

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录及评价，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在回复报告之“3. 关于人员薪酬”就公司各类人员薪酬与同行业公司的比较情况进行了充分分析和披露，并已在招股说明书（上会稿）之“第六节 业务与技术”之“三、市场竞争格局及发行人行业地位”之“（三）发行人的竞争优势与劣势”之“1、竞争优势”中删除“人才和管理体制优势”相关表述。

（十四）关注点：报告期分红情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《中国经济新闻网》：②报告期内分红 900 万元。	“报告期内，经纬股份发生一次股利分配。2020 年 6 月 23 日，公司召开 2019 年年度股东大会，审议通过了《关于公司 2019 年度利润分配方案的议案》，一致同意以公司当时总股本 4,500.00 万股为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利 2 元（含税），合计派发现金股利 900.00 万元（含税）。本次利润分配已于 2020 年 7 月实施完毕。”

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、股利分配”就公司报告期内股利分配情况进行了充分披露。

(十五) 关注点：招股书前后数据情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
《中沪网》：②招股书数据前后“打架”。	“据招股书‘既是客户又是供应商情况’处显示，报告期各期，经纬股份向浙江电力及下属企业采购金额分别为 816.45 万元、1,819.21 万元、556.47 万元。 而据招股书‘对主要供应商采购情况’处显示，报告期各期，公司向浙江电力及其下属企业的采购金额分别为 816.45 万元、1,819.83 万元、556.62 万元。可以看出，招股书前后两处对浙江电力及其下属企业的采购金额仅只有在 2019 年是相同的，2020 年和 2021 年分别存在 0.62 万元和 0.15 万元的差额。”
《中宏网》：③人均薪酬低。	“据经纬股份申报材料，公司截至 2020 年底、2021 年底销售人员的数量分别为 71 人、80 人，以此计算，公司 2020 年，2021 年销售人员的平均年薪为 21.66 万元、23.28 万元。这与经纬股份问询回复函所述的，公司 2020 年、2021 年销售人员平均薪酬分别为 22.44 万元、23.88 万元存在差异。”

经保荐机构比对核查，招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况及主要供应商”之“(二) 对主要供应商采购情况”之“3、既是客户又是供应商情况”处披露的对国网浙江省电力有限公司采购情况正文中列示了“单个项目超过十万元的具体采购情况如下：”的披露口径，根据相关口径，该处采购金额披露准确，不存在数据前后“打架”的情况。

经保荐机构比对核查，发行人于第一轮问询回复中的平均薪酬，考虑了报告期内人员流动的情况，采用平均人数（系月度平均）而非年末人数进行计算，该处金额披露准确。

(十六) 关注点：供应商不稳定，其资质筛选和管理或存较大漏洞

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
<p>《中沪网》：③供应商不稳定，其资质筛选和管理或存较大漏洞。</p>	<p>“据招股书显示，报告期内，经纬股份前五大供应商并不稳定，各期变化较大。</p> <p>浙江万马电缆有限公司（以下简称‘万马电缆’），为经纬股份2020年第三大供应商，对应采购金额为842.68万元，</p> <p>2018年1月25日，据临环罚[2017]第457号显示，……杭州市临安区环境保护局对万马电缆处以罚款10万元的行政处罚。</p> <p>……</p> <p>浙江城建建筑劳务有限公司（以下简称‘浙江城建’）为经纬股份2020年第四大供应商，对应采购金额为479.81万元。</p> <p>2019年12月25日，据萧综执罚字〔2019〕第0906031912250035号显示，浙江城建涉嫌破坏城市绿化案，被萧山区城市管理局罚款200元。……</p> <p>杭州大千建设工程有限公司（以下简称‘杭州大千’）为经纬股份2019年第一大供应商，对应采购金额为1,065.82万元。</p> <p>2018年2月1日，据丰公（消）行罚决字【2018】0041号显示，未制定并落实消防安全管理措施和操作规程，未开展消防安全宣传教育培训和灭火训练，未进行内部防火检查，被市公安局罚款9万元。……</p> <p>浙江五丰电缆有限公司（以下简称‘五丰电缆’）为经纬股份2019年第五大供应商，对应采购金额为218.31万元。</p> <p>2018年8月1日，据桐综执罚字〔2018〕第（2050）号显示，五丰电缆未将事故隐患排查治理情况向从业人员通报案，被市综合行政执法局罚款1万元。</p> <p>从上可见，经纬股份报告期内的供应商除不稳定外，而且成立公司供应商前曾多次遭到相关部门的处罚，那么经纬股份在供应商资质的筛选和管理上是否存在较大的漏洞呢？”</p>

经保荐机构比对核查，上述媒体仅对发行人披露信息进行客观摘录，未对发行人信息披露的真实性、准确性、完整性进行质疑。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人采购情况及主要供应商”就公司报告期内采购情况进行了充分披露。

发行人已在回复意见中就采购与供应商变动情况、对服务提供商的具体管理及质量控制措施等进行了充分说明。

经保荐机构核查，报告期内，发行人部分供应商曾受到行政处罚，相关行政处罚对供应商的服务能力、资信条件不构成实质性重大影响。发行人已制定《供应商管理办法》并一贯执行，供应商资质筛选和管理不存在漏洞。

（十七）关注点：销售费用情况

媒体主要关注点	相关主要内容摘录
---------	----------

《中宏网》：②销售费用高。

“招股书显示，经纬股份目前的主要收入区域在浙江与内蒙古。其中，浙江为公司所在地，此外公司在内蒙古地区设有分公司及团队，公司内蒙古区域业务主要为当地公司团队拓展。此种情况下，公司差旅费用较高而导致公司销售费用较高的逻辑存疑。而经纬股份称销售费用占比较高的主要原因之一为公司省外收入占比较高，与销售活动相关的差旅等支出相对较高等。但本网记者注意到，经纬股份报告期各期的差旅费占比分别为15.44%、11.05%、11.3%，占比公司销售费用总额较少。”

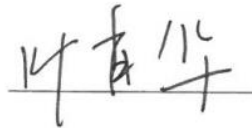
经保荐机构核查，2019年度至2021年度，发行人在浙江和内蒙古地区主营业务收入之和占比分别为66.84%、76.30%和78.69%，相应销售费用的差旅费占比分别为15.44%、11.05%、11.3%，与浙江和内蒙古主营业务收入之和变化趋势相匹配，相关论述不存在逻辑问题，主要是由于：报告期内，公司省外收入占比分别为48.11%、42.54%、34.92%和34.50%，高于电力工程技术服务业务可比公司苏文电能（其报告期内省外收入占比分别为9.56%、10.86%、6.98%和23.30%），2019年度和2020年度省外收入占比高于可比电力工程技术服务业务可比公司永福股份（其2019年度和2020年度省外收入占比分别为28.60%、35.19%），省外业务规模相对较大，相关差旅支出相对较多；公司省外业务中，内蒙古地区系重点业务拓展区域，该区域业务以本地化服务为主，但是在业务拓展和实施过程中，亦有来自浙江公司总部业务人员的市场开拓等工作，浙江与内蒙古距离较远，相关人员差旅支出亦相对较多，且除内蒙古之外，公司省外区域还覆盖贵州、安徽、湖北、上海等区域，部分区域距离较远，相关差旅支出较多；此外，差旅费用支出与收入比重并不必然呈现直接的线性关系，经过公司前期省外市场开拓，内蒙古、上海、贵州、湖北等省外市场和客户认可度不断提升，业务规模不断提升，差旅支出与收入比重有所下降具有商业合理性。

公司销售费用主要包括工资薪酬、业务招待费、差旅费、招投标服务费等，合计占比均在90%以上，其中销售费用中工资薪酬分别占比分别为60.63%、66.47%和62.01%，差旅费占比分别为15.44%、11.05%和11.30%，合计占比分别为76.07%、77.52%和73.31%，是销售费用的主要组成。

发行人董事长声明

本人已认真阅读杭州经纬信息技术股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，确认本次审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长签名：



叶肖华

杭州经纬信息技术股份有限公司



2022年9月15日

(此页无正文，为海通证券股份有限公司《关于杭州经纬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之回复报告》之签字盖章页)

保荐代表人签名：

李守伟

李守伟

赵中堂

赵中堂

保荐机构董事长签名：

周杰

周杰



海通证券股份有限公司

2022年9月15日

声 明

本人已认真阅读杭州经纬信息技术股份有限公司本次审核中心意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名：



周 杰



海通证券股份有限公司

2022年9月15日