

**北京市金杜律师事务所**  
**关于上海威士顿信息技术股份有限公司**  
**首次公开发行股票并在创业板上市的**  
**补充法律意见书（七）**

**致：上海威士顿信息技术股份有限公司**

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

（以下简称《律师工作报告》），根据深圳证券交易所（以下简称深交所）2021年7月23日向发行人下发的审核函〔2021〕010908号《关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称《审核问询函》）于2021年9月10日出具了《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（以下简称《补充法律意见书（一）》），于2021年9月29日出具了《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（以下简称《补充法律意见书（二）》），根据深交所于2021年10月20日向发行人下发的审核函〔2021〕011185号《关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称《第二轮审核问询函》）于2021年12月17日出具了《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（三）》（以下简称《补充法律意见书（三）》），根据深交所于2022年3月4日向发行人下发的审核函〔2022〕010238号《关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称《第三轮审核问询函》）于2022年5月20日出具了《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（四）》（以下简称《补充法律意见书（四）》），根据深交所于2022年6月21日向发行人下发的审核函〔2022〕010535号《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》（以下简称《审核中心意见落实函》）于2022年6月29日出具了《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（五）》（以下简称《补充法律意见书（五）》），根据深交所于2022年7月12日向发行人下发的《关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的问题清单》于2022年7月14日出具了《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（六）》（以下简称《补充法律意见书（六）》）。

鉴于发行人委托立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称立信）对其 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日的财务报表进行加期审计，并由立信出具了编号为信会师报字[2022]第 ZA15844 号的《审计报告》（以下简称《2022 年半年度审计报告》）、编号为[2022]第 ZA15845 号的《内部控制鉴证报告》（以下简称《2022 年半年度内控鉴证报告》）、编号为信会师报字[2022]第 ZA15847 号的《主要税种纳税及税收优惠情况的鉴证报告》（以下简称《2022 年半年度纳税专项报告》）等文件，本所现根据前述《2022 年半年度审计报告》《2022 年半年度内控鉴证报告》等文件以及发行人提供的有关事实材料，以及发行人 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日及《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日期间发生的重大变化事项及深圳证券交易所反馈的相关法律问题进行了补充核查与验证，出具本补充法律意见书。

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

本补充法律意见书是对本所已出具的《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》《补充法律意见书（四）》《补充法律意见书（五）》及《补充法律意见书（六）》的补充，并构成其不可分割的一部分。本所在《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》《补充法律意见书（四）》《补充法律意见书（五）》及《补充法律意见书（六）》中发表法律意见的前提和假设，同样适用于本补充法律意见书。除非文义另有所指，本补充法律意见书中使用的术语和简称，具有与《律师工作报告》《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《补充法律意见书（二）》《补充法律意见书（三）》《补充法律意见书（四）》《补充法律意见书（五）》及《补充法律意见书（六）》中所使用之

术语和简称相同的含义。但本补充法律意见书中所称报告期系指 2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日。

在本补充法律意见书中，本所仅就与发行人本次发行上市有关的法律问题发表意见，而不对有关会计、审计及资产评估等非法律专业事项发表意见。本所仅根据现行有效的中国法律法规发表意见，并不根据任何中国境外法律发表意见。本所不对有关会计、审计及资产评估等非法律专业事项发表意见，在本补充法律意见书中对有关会计报告、审计报告、资产评估报告的某些数据和结论进行引述时，已履行了必要的注意义务，但该等引述并不视为本所对这些数据、结论的真实性和准确性作出任何明示或默示保证。本所不具备核查和评价该等数据的适当资格。

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

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

## 目 录

<b>第一部分 发行人本次发行上市相关情况的更新</b> .....	<b>7</b>
一、 本次发行上市的批准和授权.....	7
二、 发行人本次发行上市的主体资格.....	7
三、 本次发行上市的实质条件.....	7
四、 发行人的独立性.....	9
五、 发起人和股东.....	9
六、 发行人的股本及其演变.....	9
七、 发行人的业务.....	9
八、 关联交易及同业竞争.....	11
九、 发行人的主要财产.....	13
十、 发行人的重大债权债务.....	20
十一、 发行人的重大资产变化及收购兼并.....	23
十二、 发行人公司章程的制定与修改.....	23
十三、 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作.....	23
十四、 发行人的董事、监事及高级管理人员及其变化.....	24
十五、 发行人的税务.....	25
十六、 发行人的环境保护和产品质量、技术标准.....	29
十七、 发行人的劳动及社会保障.....	29
十八、 发行人募集资金的运用.....	30

十九、	发行人业务发展目标.....	30
二十、	诉讼、仲裁或行政处罚.....	30
二十一、	本次发行上市涉及的相关承诺及约束措施.....	31
二十二、	发行人《招股说明书（注册稿）》法律风险的评价.....	31
二十三、	本次发行上市的总体结论性意见.....	31
<b>第二部分 关于《审核问询函》部分回复内容的更新.....</b>		<b>32</b>
一、	《审核问询函》问题 1.....	32
二、	《审核问询函》问题 4.....	48
三、	《审核问询函》问题 5.....	51
四、	《审核问询函》问题 7.....	55
<b>第三部分 关于《第三轮审核问询函》部分回复内容的更新.....</b>		<b>85</b>
一、	《第三轮审核问询函》问题 1.....	85
二、	《第三轮审核问询函》问题 2.....	132
<b>第四部分 关于《审核中心意见落实函》部分回复内容的更新.....</b>		<b>149</b>
一、	《审核中心意见落实函》问题 1.....	149

## 第一部分 发行人本次发行上市相关情况的更新

### 一、 本次发行上市的批准和授权

根据发行人第三届董事会第四次会议、2021年第二次临时股东大会的会议通知、会议记录、会议决议等相关文件，发行人2021年第二次临时股东大会对本次发行上市的批准和授权决议仍在有效期内。截至本补充法律意见书出具日，有关本次发行上市的决议仍合法、有效。发行人本次发行上市已经深交所创业板上市委员会2022年第40次审议会议通过，尚需报中国证监会履行发行注册程序；本次发行完成后，发行人A股股份于深交所上市交易尚待获得深交所审核同意。

### 二、 发行人本次发行上市的主体资格

根据发行人的说明并经本所律师登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询，截至本补充法律意见书出具日，发行人是依法设立并持续经营三年以上的股份有限公司，自成立之日至今依法有效存续，不存在根据法律、法规、规范性文件及《发行人章程》需要终止的情形。本所认为，发行人仍具备本次发行上市的主体资格。

### 三、 本次发行上市的实质条件

#### （一） 发行人本次发行上市符合《公司法》《证券法》规定的相关条件

1. 根据《2022年半年度审计报告》及发行人的说明，发行人2019年度、2020年度、2021年度及2022年1月1日至2022年6月30日的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为3,738.77万元、6,028.37万元、5,616.81万元及1,431.12万元，发行人具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第一款第（二）项的规定。

2. 根据《2022年半年度审计报告》、发行人说明并经本所律师核查，发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告，符合《证券法》第十二条第一款第（三）项的规定。

根据发行人的说明、发行人本次发行上市的股东大会决议、《招股说明书（注册稿）》《2022年半年度审计报告》等资料并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人仍具备《法律意见书》“三/（一）”所述的《公司法》《证券法》规定的关于本次发行上市的其他相关条件。

## （二） 发行人本次发行上市符合《创业板首发注册管理办法》规定的相关条件

根据《2022年半年度审计报告》《2022年半年度内控鉴证报告》以及发行人的说明，基于本所律师具备的法律专业知识所能够作出的合理判断，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制和披露符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由立信出具无保留意见的审计报告；发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由立信出具了标准无保留结论的内控鉴证报告，符合《创业板首发注册管理办法》第十一条的规定。

根据发行人的说明、《招股说明书（注册稿）》《2022年半年度审计报告》等资料并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人仍符合《创业板首发注册管理办法》第十条至第十三条的其他规定。

## （三） 发行人本次发行上市符合《创业板上市规则》规定的相关条件

根据《2022年半年度审计报告》和发行人说明，发行人2019年度、2020年度、2021年度及2022年1月1日至2022年6月30日的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据）分别为3,738.77万元、6,028.37万元、5,616.81万元及1,431.12万元；最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于5,000万元，符合《创业板上市规则》第2.1.2条第一款第（一）项规定的市值和财务指标标准及第2.1.1条第一款第（四）项的规定。

根据发行人的说明、发行人现行有效的《营业执照》《发行人章程》及《招股说明书（注册稿）》《2022年半年度审计报告》等资料并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人仍具备《法律意见书》“三/（三）”所述的《创业板上市规则》规定的其他相关条件。

综上，本所认为，发行人具备本次发行上市的实质条件。

#### **四、 发行人的独立性**

根据《2022年半年度审计报告》《2022年半年度内控鉴证报告》以及发行人的说明并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人的资产独立完整，业务、人员、财务和机构独立，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。

#### **五、 发起人和股东**

根据发行人的工商档案、《股东名册》及发行人的说明并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人的股本、股东和股权结构均未发生变化，控股股东、实际控制人未发生变化。

#### **六、 发行人的股本及其演变**

根据发行人的工商档案、股东名册及发行人的说明并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人的股本及股权结构未发生变动，不存在发行人股东将其持有的发行人股份进行质押的情形。

#### **七、 发行人的业务**

##### **（一） 发行人的经营范围和经营方式**

根据发行人提供的资料并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人的经营范围及经营方式未发生变化，截至本补充法律意见书出具日，发行人的经营范围和经营方式符合有关法律、法规和规范性文件的规定。

##### **（二） 境外业务**

根据《2022年半年度审计报告》及发行人的说明，截至本补充法律意见书出具日，发行人无境外经营情况。

### （三）发行人业务变更情况

根据《2022年半年度审计报告》及发行人的说明并经本所律师核查，发行人自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日未发生重大业务变更。

### （四）发行人拥有的主要经营资质、许可或备案

根据发行人提供的资质证书和许可文件并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人及其下属公司已经取得的与主营业务有关的资质证书和许可如下：

序号	资质名称	授予单位	证书编号	授予日期	有效期
1	CMMI5（能力成熟度集成模型5级）	GRafP Technologies	WITT-CMMIV2.0-BEN-L5-SHHWSHD-202259525	2022.05.27	至 2025.05.27
2	质量管理体系认证 GB/T19001-2016/ISO9001:2015	北京中大华远认证中心	02021Q1446R6M	2021.06.16	至 2024.06.15
3	IT 服务管理体系认证 ISO/IEC 20000-1:2018	广州赛宝认证中心服务有限公司	0122020ITSM080R2MN	2020.08.11	至 2023.02.23
4	高新技术企业	上海市科学技术委员会/上海市财政局/国家税务总局上海市税务局	GR202031000227	2020.11.12	三年
5	软件企业	上海市软件行业协会	沪 RQ-2015-0069	2022.06.30	一年
6	信息系统安全集成二级服务资质	中国网络安全审查技术与认证中心	CCRC-2020-ISV-SI-1877	2022.05.27	至 2025.05.26
7	信息安全管理体系认证证书	广州赛宝认证中心服务有限公司	01221IS0776R0M	2021.09.02	至 2024.09.01
8	环境管理体系认证证书 GB/T 24001-2016/ISO14001:2015	北京中大华远认证中心	02022E0344R0M	2022.03.28	至 2025.03.27

序号	资质名称	授予单位	证书编号	授予日期	有效期
9	职业健康安全管理体系认证证书 GB/T 45001-2020/ISO45001:2018	北京中大华远认证中心	020225S0336R0M	2022.03.28	至 2025.03.27

### （五）发行人的主营业务

根据《2022年半年度审计报告》及发行人的说明，发行人2019年度、2020年度、2021年度、2022年1月1日至2022年6月30日的营业收入分别为19,104.13万元、24,359.09万元、27,541.29万元、11,619.60万元，其中主营业务收入分别为18,899.19万元、24,148.30万元、27,508.84万元、11,552.26万元，分别占同期营业收入的98.93%、99.13%、99.88%、99.42%。因此，本所认为，发行人的主营业务突出。

### （六）发行人的持续经营能力

根据《2022年半年度审计报告》及发行人的说明并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人依法存续，发行人的主要财务指标良好，不存在不能支付到期债务的情况，不存在影响其持续经营的法律障碍。

## 八、关联交易及同业竞争

### （一）关联方

根据发行人的说明、发行人的工商档案、股东名册、《2022年半年度审计报告》、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷，并经本所律师通过查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）等网站的方式进行核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人主要关联方的变化情况如下：

#### 1.发行人的控股股东、实际控制人

经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人的控股股东、实际控制人未发生变化，仍为茆宇忠。

## 2.持有发行人 5%以上股份的股东

经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，除茆宇忠外，持有发行人 5%以上股份的股东未发生变化，仍为威士顿资管、丛威咨询。

## 3.发行人控股股东、实际控制人控制的其他企业

经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人控股股东、实际控制人茆宇忠直接或间接控制的其他企业情况未发生变化。

## 4.发行人现任董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员及上述人员控制或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他企业

经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人董事、监事和高级管理人员及其关系密切的家庭成员及上述人员控制或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的其他企业的情况未发生变化。

## 5.发行人的子公司

经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人子公司的具体情况详见本补充法律意见书正文“第一部分 发行人本次发行上市相关情况的更新”之“九、发行人的主要财产”之“（四）发行人的子公司”。

## 6.报告期内曾经的主要关联方

经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人报告期内曾经的主要关联方的情况未发生其他变化。

## （二）关联交易

根据《2022 年半年度审计报告》和发行人说明，自 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日，发行人新增的关联交易情况如下：

单位：万元

项目	2022年1月1日至2022年6月30日	2021年度	2020年度	2019年度
关键管理人员薪酬	243.47	575.32	558.84	422.23

### (三) 同业竞争

根据发行人说明、发行人实际控制人出具的《避免同业竞争承诺函》并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人和实际控制人及其关联方之间不存在同业竞争的情况。

## 九、发行人的主要财产

### (一) 土地及房屋

#### 1. 自有物业

##### (1) 土地使用权

根据发行人的说明并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人及其下属公司未拥有土地使用权。

##### (2) 房屋所有权

根据发行人提供的买卖合同等资料并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人及其子公司新增的房屋所有权情况如下：

序号	使用人	使用权证号	坐落	取得方式	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	终止日期	用途	他项权利
1	发行人	鄂(2022)武汉市东西湖不动产权第0046246号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街6号荣刚大厦(金汇中心)/栋/单元13层(6)号	出让	54.57	2056-2-1	办公	无
2	发行人	鄂(2022)武汉市东西湖不动产权第0046245号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街6号荣刚大厦	出让	54.57	2056-2-1	办公	无

序号	使用人	使用权证号	坐落	取得方式	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	终止日期	用途	他项权利
			(金汇中心)/栋/单元13层(7)号					
3	发行人	鄂(2022)武汉市东西湖不动产权第0046250号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街6号荣刚大厦(金汇中心)/栋/单元13层(8)号	出让	54.57	2056-2-1	办公	无
4	发行人	鄂(2022)武汉市东西湖不动产权第0046254号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街6号荣刚大厦(金汇中心)/栋/单元13层(9)号	出让	54.57	2056-2-1	办公	无
5	发行人	鄂(2022)武汉市东西湖不动产权第0046256号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街6号荣刚大厦(金汇中心)/栋/单元13层(10)号	出让	54.57	2056-2-1	办公	无
6	发行人	鄂(2022)武汉市东西湖不动产权第0046252号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街6号荣刚大厦(金汇中心)/栋/单元13层(11)号	出让	54.57	2056-2-1	办公	无
7	发行人	鄂(2022)武汉市东西湖不动产权第0046251号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街6号荣刚大厦(金汇中心)/栋/单元13层(12)号	出让	110.43	2056-2-1	办公	无
8	发行人	鄂(2022)武汉市东西	武汉市东西湖区金银湖	出让	52.19	2056-2-1	办公	无

序号	使用人	使用权证号	坐落	取得方式	建筑面积 (m <sup>2</sup> )	终止日期	用途	他项权利
		湖不动产权第 0046186 号	办事处金银湖南三街 6 号荣刚大厦 (金汇中心)/栋/单元 13 层 (13) 号					
9	发行人	鄂 (2022) 武汉市东西湖不动产权第 0046174 号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街 6 号荣刚大厦 (金汇中心)/栋/单元 13 层 (14) 号	出让	52.70	2056-2-1	办公	无
10	发行人	鄂 (2022) 武汉市东西湖不动产权第 0046249 号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街 6 号荣刚大厦 (金汇中心)/栋/单元 13 层 (15) 号	出让	52.70	2056-2-1	办公	无
11	发行人	鄂 (2022) 武汉市东西湖不动产权第 0046179 号	武汉市东西湖区金银湖办事处金银湖南三街 6 号荣刚大厦 (金汇中心)/栋/单元 13 层 (16) 号	出让	52.70	2056-2-1	办公	无

## 2. 租赁物业

根据发行人提供的租赁合同、发行人的说明并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人租赁房屋的具体情况如下：

序号	承租方	出租方	房屋坐落	租赁面积 (m <sup>2</sup> )	租赁用途	租期
1	发行人	司晓云	南京市江宁区秣陵街道长亭街 55 号珑湾花苑 07 幢 3001 室	123.37	居住	2022 年 9 月 8 日至 2023 年 9 月 7 日
2	发行人	魏巍、周诗好	南京市江宁区秣陵街道长亭街 55 号珑湾花苑 07 幢 3001 室	109.25	居住	2022 年 9 月 1 日至 2023 年 9 月 7 日

序号	承租方	出租方	房屋坐落	租赁面积 (m <sup>2</sup> )	租赁用途	租期
			苑 27 幢 2401 室			年 8 月 31 日
3	发行人	付博、孙亚萍	上海市浦东新区康桥镇秀沿路 2875 弄 17 号 602 室	126.27	居住	2022 年 5 月 27 日至 2023 年 5 月 26 日
4	发行人	郑游	武汉市东西湖区金珠港湾二期 15 栋 3 单元 6 层 601 室	83.09	居住	2021 年 11 月 1 日至 2022 年 10 月 31 日
5	发行人	谢雪雁、苏忠纯	恩施市舞阳坝街道办事处耿家坪村金桂大道（安顺苑小区）2 幢 7 单元 0202 号	155.89	居住	2021 年 11 月 1 日至 2022 年 10 月 30 日
6	发行人	上海三九商建房地产有限公司	上海市杨浦区吉林路 60 号 403 室	78.47	办公	2021 年 7 月 1 日至 2023 年 6 月 30 日
7	发行人	张涛	天津市东丽区香邑花园 23-4-502	103.64	居住	2022 年 6 月 24 日至 2023 年 6 月 23 日
8	发行人	王敏	湖北省武汉市东西湖区金银湖办事处新桥四路 15 号“长源假日港湾二期”（东二区）3 号楼/单元 2 层 2 号	143.95	居住	2022 年 6 月 22 日至 2023 年 6 月 21 日
9	发行人	周淑媚	广东省广州市天河区华利路 21 号 2204 房	146.84	居住	2022 年 9 月 1 日至 2023 年 8 月 31 日
10	发行人	西藏新城悦物业服务股份有限公司南京分公司	南京市江宁区珑湾花园 24 栋人防 <sup>1</sup>	-	车位	2022 年 9 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日
11	发行人	丁青霞	淮安市清江浦区中天清江诚品花园 10 号楼 204 室	119	居住	2021 年 12 月 10 日至 2022 年 12 月 9 日
12	发行人	李闪	徐州市云龙区绿地商务城 216 号楼 1-1201	138.10	居住	2022 年 1 月 5 日至 2023 年 1 月 4 日
13	发行人	戴瑞莲	广州市荔湾区南漵复建街 3 号 301 房	124.37	居住	2022 年 2 月 11 日至 2023 年 2 月

<sup>1</sup> 该处车位系人防车位，无对应产权证书

序号	承租方	出租方	房屋坐落	租赁面积 (m <sup>2</sup> )	租赁用途	租期
						10日
14	发行人	戚文广	上海市浦东新区高行镇白萱路99弄12号401室	79.36	居住	2022年3月1日至2023年2月28日
15	发行人	黄晓南、刘明珠	梅州市月梅环市北路嘉应花园二期A栋2座1304房	134.91	居住	2022年7月17日至2023年1月16日

经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，上述表格中的第13项租赁房产出租人尚未取得房屋所有权证书。根据广州市荔湾区东沙街南激股份合作经济联社出具的《情况说明》并经本所律师核查发行人与该出租方签署的租赁协议，出租人合法拥有该处租赁房产，且租赁协议约定如租赁期内因出租人的原因致使发行人不能继续正常的使用该房屋的，由出租人按月租金的200%向发行人支付违约金；同时，该处房屋均系发行人租赁后供公司部分员工住宿使用，发行人可以在相关区域内较为容易地找到替代性的能够合法租赁的场所。

截至本补充法律意见书出具日，发行人的租赁物业均未办理房屋租赁备案。根据《商品房屋租赁管理办法》第十四条规定：“房屋租赁合同订立后三十日内，房屋租赁当事人应当到租赁房屋所在地直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门办理房屋租赁登记备案”，第二十三条规定：“违反本办法第十四条第一款、第十九条规定的，由直辖市、市、县人民政府建设（房地产）主管部门责令限期改正；个人逾期不改正的，处以1,000元以下罚款；单位逾期不改正的，处以1,000元以上1万元以下罚款。”据此，本所认为，发行人承租上述房屋但未办理房屋租赁登记备案的情形不符合《商品房屋租赁管理办法》的规定，发行人存在被行政处罚的风险。《中华人民共和国民法典》第七百零六条规定：“当事人未依照法律、行政法规规定办理租赁合同登记备案手续的，不影响合同的效力。”《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件适用法律若干问题的解释（2020修正）》第五条规定：“出租人就同一房屋订立数份租赁合同，在合同均有效的情况下，承租人均主张履行合同的，

人民法院按照下列顺序确定履行合同的承租人：（一）已经合法占有租赁房屋的；（二）已经办理登记备案手续的；（三）合同成立在先的。”根据上述规定，未办理房屋租赁登记备案手续不影响上述房屋租赁合同的法律效力。此外，经本所律师核查，发行人已实际合法占有上述租赁房屋，发行人继续使用该等租赁房屋不存在重大法律风险，且该等租赁房屋主要用于企业人员住宿/办公等用途，可替代性强。就上述租赁物业瑕疵，发行人实际控制人茆宇忠已出具《承诺函》，承诺如因该等租赁物业不规范情形影响发行人正常使用该等房产，或导致发行人产生额外支出或损失，将向发行人足额补偿。

基于上述，本所认为，上述情形不会对发行人的持续经营及本次发行上市构成实质性法律障碍。

## （二）在建工程

根据《2022年半年度审计报告》和发行人的说明，截至本补充法律意见书出具日，发行人不存在在建工程项目。

## （三）知识产权

### 1. 商标

根据发行人的说明并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人及其下属公司拥有的商标情况无变化。

### 2. 专利

根据发行人提供的材料并经本所律师登录国家知识产权局网站（<http://cpquery.cnipa.gov.cn/>）查询相关信息，自2022年1月1日至2022年6月30日，发行人及其下属公司拥有的专利情况无变化。

### 3. 计算机软件著作权

根据发行人提供的材料并经本所律师登录中国版权保护中心网站（<http://www.ccopyright.com.cn>）查询相关信息，自2022年1月1日至2022年6月30日，发行人及其下属公司新增的计算机软件著作权如下：

序号	著作人	著作权名称	登记号	首次发表时间	取得时间	取得方式	他项权利
----	-----	-------	-----	--------	------	------	------

序号	著作权人	著作权名称	登记号	首次发表时间	取得时间	取得方式	他项权利
1	发行人	威士顿烟用滤棒生产企业MES管理软件V1.0	2022SR0349073	2021.05.01	2022.03.15	原始取得	无
2	发行人	威士顿新型烟草MES管理软件V1.0	2022SR0348926	2021.08.27	2022.03.15	原始取得	无
3	发行人	威士顿党建管理软件V1.0	2022SR0348913	2020.12.30	2022.03.15	原始取得	无
4	发行人	威士顿数据决策分析知识图谱应用软件V1.0	2022SR0410582	2021.09.15	2022.03.30	原始取得	无
5	发行人	威士顿实时星链LINK数据平台软件V1.0	2022SR0463141	2022.02.20	2022.04.13	原始取得	无
6	发行人	威士顿实时星链LINK计算平台软件[简称：星链LINK计算平台]V1.0	2022SR0463164	2022.02.01	2022.04.13	原始取得	无
7	发行人	威士顿实时星链LINK平台软件V1.0	2022SR0463228	2022.01.25	2022.04.13	原始取得	无

#### （四）发行人的子公司

根据发行人的说明、和达信息的工商资料并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日期间，发行人之子公司和达信息的情况未发生变化。

#### （五）发行人的分公司

根据发行人的说明并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日期间，发行人分公司的情况未发生变化。

#### （六）主要生产经营设备

根据《2022年半年度审计报告》及发行人的说明，发行人作为软件与信息技术服务企业，其主要经营设备为办公设备，截至本补充法律意见书出具日，

发行人的主要生产经营设备处于有效使用期内并在正常使用中，不存在产权纠纷或潜在纠纷。

**（七）发行人主要财产被抵押、质押及其他权利受到限制的情况**

根据发行人的说明并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，除发行人因向银行申请贷款而以其拥有的部分房屋所有权设定抵押外，发行人的其他主要财产不存在被抵押、质押及其他权利受到限制的情况。

**十、发行人的重大债权债务**

（一）根据发行人提供的资料并经本所律师核查，截至 2022 年 6 月 30 日，发行人及其下属公司报告期内已履行和正在履行的可能对其生产经营活动以及资产、负债和权益产生重大影响的合同主要有以下几种：

**1.采购合同**

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人及其下属公司报告期内已履行和正在履行的重大采购合同（合同金额超过 500.00 万元）如下：

序号	供应商名称	采购方	合同标的	合同金额 (万元)	签订日期
<b>已履行完毕的合同</b>					
1	英迈电子商贸（上海）有限公司	发行人	Cloudera	1,035.24	2020 年 7 月
2	上海南洋万邦软件技术有限公司	发行人	浪潮服务器	612.10	2019 年 8 月
3	上海华清同仁智能科技有限公司	发行人	Veritas 一体机	500.03	2020 年 6 月
4	英迈电子商贸（上海）有限公司	发行人	Cloudera	1,035.24	2021 年 9 月
6	合肥神州数码有限公司	发行人	华为存储	928.38	2021 年 10 月
<b>正在履行的合同</b>					
1	云网易通信息技术有限公司（北京）有限公司	发行人	SAP 系统运维与支持外委服务采购	627.55	2020 年 3 月
2	肯睿（上海）软件有限公司	发行人	Cloudera	1,340.60	2021 年 11 月
3	上海泛德信息技术有限公司	发行人	H3C 网络产品配件	833.50	2021 年 11 月
4	上海泛德信息技术有限公司	发行人	H3C 网络产品	562.00	2021 年 11 月

## 2.销售合同

截至 2022 年 6 月 30 日，发行人及其下属公司报告期内已履行和正在履行的重大销售合同（合同金额超过 800.00 万元）如下：

序号	客户名称	销售方	合同标的	合同金额 (万元)	签订日期
<b>已履行完毕的合同</b>					
1	湖北中烟工业有限责任公司	发行人	湖北中烟武汉卷烟厂易地技术改造项目生产执行系统（MES）采购子项目合同	1,121.62	2017年3月
2	湖北中烟工业有限责任公司	发行人	湖北中烟产品质量追溯系统建设服务承揽合同	998.00	2018年10月
3	上海烟草集团有限责任公司	发行人	科技园区 MES 系统建设	927.00	2017年3月
4	上海烟草集团有限责任公司	发行人	浦东科技创新园区网络平台采购项目（包件二）	897.65	2017年7月
5	交通银行股份有限公司	发行人	Oracle Database Enterprise Edition 软件产品	886.55	2020年4月
6	上海烟草集团有限责任公司	发行人	技术中心研发管理平台	846.00	2016年12月
7	上海烟草集团有限责任公司	发行人	上海卷烟厂 2019 年第二批计算机设备采购合同	838.69	2020年3月
8	湖北中烟工业有限责任公司武汉卷烟厂	发行人	湖北中烟工业有限责任公司武汉卷烟厂智能园区一期工程合同	1,308.00	2020年3月
9	兴业银行股份有限公司	发行人	兴业银行 2021 年存储资源池第一批设备(中端数据存储)项目采购合同	1,159.88	2021年10月
10	上海浦东发展银行股份有限公司	发行人	2020 年大数据平台系统扩容提升项目之 CDH 订阅服务合同	1,173.70	2020年12月
11	上海华虹智联信息科技有限公司	发行人	松江政务云设备采购	1,350.00	2021年10月
<b>正在履行的合同</b>					
1	江苏中烟工业有限责任公司	发行人	生产管控二期项目	2,338.00	2020年9月
2	江苏中烟工业有限责任公司	发行人	仓储数字化管理（原料部分）项目建设合同	900.00	2021年2月
3	广东中烟工业有限责任公司	发行人	批次管理系统建设实施	1,096.28	2021年2月
4	上海浦东发展银行股份有限公司	发行人	2021-2022 年大数据服务平台优化提升项目之 CDH 订阅服务采购	1,928.00	2021年8月
5	上海烟草集团有限责任公司	发行人	卷烟包装智能决策与辅助设计平台建设	835.87	2021年9月
6	上海烟草集团有限责任公司	发行人	2022 年上海烟草集团基础设施设备运维服务合同	862.80	2021年11月

序号	客户名称	销售方	合同标的	合同金额 (万元)	签订日期
7	江苏中烟工业有限责任公司	发行人	仓储数字化管理（成品、辅料部分）项目建设合同	1,437.56	2021年12月
8	上海烟草集团有限责任公司	发行人	企业门户优化（2021）项目	842.06	2021年12月
9	中国银联股份有限公司	发行人	中国银联 2021 年第一期 IT 软硬件采购合同（包件六）	4,651.20	2021年12月
10	上海烟草包装印刷有限公司	发行人	烟印完成车间工控网络平台配套建设项目	908.03	2022年1月
11	上海浦东发展银行股份有限公司	发行人	大数据服务平台与运维信息分析系统 2021 年度系统扩容提升项目之 CDH 订阅服务合同	1,094.52	2022年3月

注：上表中，软件开发合同以项目验收完毕作为合同履行完毕的时点。

（二）根据发行人说明并经本所律师核查，上述重大合同不存在属于关联交易的情形，内容和形式不违反法律、行政法规的禁止性规定，均合法有效，不存在潜在纠纷。发行人及其下属公司作为上述重大合同的主体，继续履行该等合同不存在实质性法律障碍。根据境外律师 Feng Bo, Esq 出具的法律意见、发行人说明并经本所律师对发行人有关客户进行访谈，上述发行人与肯睿（上海）软件有限公司签署的适用加利福尼亚州法的采购合同合法有效<sup>2</sup>，发行人在该合同履行方面不存在违约等情形。

（三）根据发行人的说明并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，发行人前五大供应商和客户与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员不存在关联关系；不存在前五大供应商和客户及其控股股东、实际控制人是发行人前员工、前关联方、前股东、发行人实际控制人的密切家庭成员等可能导致利益倾斜的情形。

（四）根据发行人说明、相关工商行政管理部门、人事劳动社会保障部门、税务部门等出具的证明并经本所律师在发行人及其境内下属公司相关主管部门政府网站核查，发行人及其下属公司报告期内没有因知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的重大侵权之债。

<sup>2</sup> “each of the Principal Agreements creates legal, valid and binding obligations of the Reseller and is enforceable against the Reseller and Cloudera in accordance with its terms.”

(五) 根据《2022年半年度审计报告》并经本所律师核查，截至2022年6月30日，发行人与其关联方之间不存在重大债权债务关系，亦不存在相互提供担保的情况。

(六) 根据《2022年半年度审计报告》和发行人的说明并经本所律师核查，报告期内，发行人金额较大的应收款、应付款是因正常的经营及投资活动发生，合法有效。

## 十一、 发行人的重大资产变化及收购兼并

根据发行人的说明并经本所核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，除本补充法律意见书已披露的情形外，发行人不存在合并、分立、增资扩股、减少注册资本的情形、重大资产收购或出售行为；截至本补充法律意见书出具之日，发行人不存在拟进行的资产置换、资产剥离、资产出售或收购等计划或安排。

## 十二、 发行人公司章程的制定与修改

根据发行人出具的说明并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人未对现行有效的《公司章程》及本次发行上市后适用的《公司章程（草案）》进行修改。

## 十三、 发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作

根据发行人提供的董事会、股东大会会议资料、出具的说明并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人新召开的董事会、监事会、股东大会会议情况如下：

序号	会议名称	召开时间
1	第三届董事会第十次会议	2022年9月22日
2	第三届监事会第七次会议	2022年9月22日

经本所律师核查，发行人上述会议的召开、决议内容及决议签署均合法、合规、真实、有效。

## 十四、 发行人的董事、监事及高级管理人员及其变化

### （一）发行人现任董事、监事、高级管理人员的任职情况

根据发行人的说明及其董事、监事和高级管理人员填写的调查问卷，并经本所律师登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）查询，截至本补充法律意见书出具日，发行人董事、监事及高级管理人员在发行人所任职务以及担任董事、高级管理人员的除发行人及其下属公司之外的其他企业的情况如下：

姓名	在发行人所任职务	兼职董事/高级管理人员的单位	兼任职务	与发行人关系
茆宇忠	董事长	威士顿资管	执行董事兼总经理	关联方
		崇明敦禾	执行董事	关联方
		上海威涑实业有限公司	执行董事兼总经理	关联方
殷军普	董事、总经理	-	-	-
沈建芳	董事、副总经理	-	-	-
蒲戈光 <sup>3</sup>	独立董事	上海工业控制安全创新科技有限公司	董事兼总经理	关联方
		工业信息安全（四川）创新中心有限公司	董事	关联方
杨勇 <sup>4</sup>	独立董事	上海威贸电子股份有限公司	独立董事	-
		浙江嘉特保温科技股份有限公司	独立董事	-
		宁波新邦科技股份有限公司	独立董事	-
		上海创始医疗科技（集团）股份有限公司	独立董事	-
桑崎	监事会主席	-	-	-
陈丰	职工代表监事	-	-	-
王季强	监事	-	-	-
张勤	副总经理、董事会秘书	-	-	-
张伟	副总经理	-	-	-
贺艳萍	财务总监	-	-	-

<sup>3</sup> 蒲戈光现系华东师范大学教授。

<sup>4</sup> 杨勇现系华东政法大学教师。

## （二）发行人最近两年董事、高级管理人员的变化

根据发行人的说明及其提供的资料并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人董事、高级管理人员未发生变化。

## 十五、 发行人的税务

### （一）税种、税率

根据《2022年半年度审计报告》《2022年半年度纳税专项报告》和发行人说明，发行人主要税种和税率如下：

税种	计税依据	2022年1月1日至2022年6月30日	2021年度	2020年度	2019年度
		税率	税率	税率	税率
增值税	应税收入	5%-13%	5%-13%	5%-13%	5%-16%
城市维护建设税	按实际缴纳的增值税及消费税计缴	7%	7%	7%	7%
教育费附加	应纳流转税额	3%	3%	3%	3%
地方教育附加	应纳流转税额	2%	2%	2%	2%
企业所得税	应纳税所得额	2.5%-15%	2.5%-15%	5%-15%	5%-15%

注1：根据财税〔2018〕32号《关于调整增值税税率的通知》，自2018年5月1日起，纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用17%税率的，税率调整为16%。

注2：根据财政部税务总局海关总署公告2019年第39号《关于深化增值税改革有关政策的公告》，自2019年4月1日起，增值税一般纳税人（以下称纳税人）发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用16%税率的，税率调整为13%；原适用10%税率的，税率调整为9%。

报告期内，发行人与子公司存在不同企业所得税税率的情况如下：

纳税主体名称	2022年1月1日至	2021年度	2020年度	2019年度
--------	------------	--------	--------	--------

	2022年6月30日			
发行人	15%	15%	15%	15%
和达信息	2.5%	2.5%	5%	5%
上海威逊威尔智能控制科技有限公司	-	-	-	-
威士顿日本	注 1			

注 1：威士顿日本为注册在日本的发行人的子公司，根据相关的日本地方税法计算企业所得税。

注 2：2019 年度和 2020 年度，上海和达信息系统有限公司享受小微企业税收减免，实际所得税率为 5%，2021 年度和 2022 年 1-6 月，针对小微企业再减半征收企业所得税，上海和达信息系统有限公司实际税率为 2.5%。

根据《2022 年半年度审计报告》《2022 年半年度纳税专项报告》并经本所律师核查，发行人及其下属公司执行的税种、税率符合现行法律、法规和规范性文件的要求。

## （二）发行人及其下属公司享受的税收优惠情况

根据《2022 年半年度审计报告》《2022 年半年度纳税专项报告》、发行人说明及其提供的文件，报告期内，发行人及其下属公司报告期内享受税收优惠的情况如下：

### 1、增值税

根据《财政部 国家税务总局关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税〔2016〕36 号）附件三营业税改征增值税试点过渡政策的规定一、（二十六）纳税人提供技术转让、技术开发和与之相关的技术咨询、技术服务免征增值税。

根据《财政部 国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100 号）文件规定，对增值税一般纳税人销售其自行开发的软件产品，按 16%（2019 年 4 月 1 日后为 13%）税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。发行人自有软件产品销售享受增值税实际税负

超过 3%的部分即征即退的优惠政策。

根据《财政部 税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部 税务总局 海关总署联合公告 2019 年第 39 号）和《国家税务总局关于深化增值税改革有关事项的公告》（国家税务总局公告 2019 年第 14 号），发行人及其下属公司上海和达信息系统有限公司自 2019 年 4 月适用增值税加计抵减政策。

## 2、企业所得税

发行人于 2017 年 10 月 23 日获得《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201731000115，有效期三年；根据有关规定，高新技术企业享受减按 15% 的税率征收企业所得税，发行人 2017 年度至 2019 年度均享受该所得税优惠政策。发行人于 2020 年 11 月 22 日获得《高新技术企业证书》，证书编号为 GR202031000227，有效期三年；根据有关规定，高新技术企业享受减按 15% 的税率征收企业所得税，发行人 2020 年度至 2022 年度享受该所得税优惠政策。

发行人下属子公司上海和达信息系统有限公司属于小型微利纳税企业，根据《财政部 税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税[2019]13 号）对于小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50% 计入应纳税所得额，按 20% 的税率缴纳企业所得税。上海和达信息系统有限公司报告期 2019 年度、2020 年度实际企业所得税税率为 5.00%。根据《财政部 税务总局关于实施小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告》（财税[2021]12 号）对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，在《财政部 税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）第二条规定的优惠政策基础上，再减半征收企业所得税。上海和达信息系统有限公司报告期 2021 年度和 2022 年 1-6 月实际企业所得税税率为 2.50%。

### （三）政府补助

根据《2022 年半年度审计报告》、发行人说明并经本所律师核查，发行人

及其下属公司 2022 年 1 月 1 日至 2022 年 6 月 30 日获得的政府补助<sup>5</sup>如下：

1.与资产相关

单位：万元

序号	项目名称	金额	依据或批准文件
1	2019年工业互联网创新发展专项资金	10.31	《上海市经济信息化委关于印发2019年工业互联网创新发展专项资金项目计划表的通知》（沪经信推[2019]713号）
合计		10.31	-

2.与收益相关

单位：万元

序号	项目名称	金额	依据或批准文件
1	以工代训补贴	0.12	《上海市人力资源和社会保障局等四部门关于落实企业稳岗扩岗专项支持计划实施以工代训补贴的通知》（沪人社规[2020]17号）、《上海市人力资源和社会保障局 上海市财政局 关于本市延长以工代训补贴政策实施期限有关事项的通知》（沪人社规[2021]3号）
2	残疾人就业单位奖励	1.41	《超比例安排残疾人就业单位奖励通知书》
合计		1.53	-

（四）纳税情况

根据《2022年半年度审计报告》、发行人说明、发行人及其境内下属公司的主管税务机关出具的税务情况的证明并经本所律师登录国家税务总局上海市税务局（<http://shanghai.chinatax.gov.cn/>）查询，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人及其下属公司不存在因违反税收征

<sup>5</sup> 下述报告期内发行人各个年度收到的政府补助金额既包含了应全额计入当期损益的财政补贴以及在递延收益科目核算并在当期转入营业外收入或其他收益的政府补贴。

管法规而受到税务部门处罚的情形。

## 十六、 发行人的环境保护和产品质量、技术标准

### （一）环境保护

#### 1. 发行人生产经营活动的环境保护

根据发行人的说明并经本所律师核查，发行人及其下属公司日常经营的业务不涉及排放废气、污水等需要取得污染物排放许可的情况。根据发行人的说明并经本所律师登录上海市生态环境局网站（<https://sthj.sh.gov.cn/>）查询相关行政处罚信息，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人及其下属公司不存在因违反环境保护方面的法律、法规和规范性文件而被处罚的情形。

### （二）产品质量和技术监督标准

根据发行人的说明并经本所律师核查，发行人及其下属公司日常经营的业务不涉及工商业生产和产品质量及相关技术监督。根据《2022年半年度审计报告》、发行人的说明、发行人及境内下属公司工商行政管理主管机关出具的证明并经本所律师登录国家企业信用信息公示系统（上海）（<http://sh.gsxt.gov.cn/corp-query-homepage.html>）查询相关行政处罚信息，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人及其下属公司不存在因违反有关产品质量和技术监督管理方面的法律、法规、规章而受到处罚的情形。

## 十七、 发行人的劳动及社会保障

根据发行人的说明、发行人及其境内下属公司所在地人力资源和社会保障主管部门及住房公积金主管部门出具的证明，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人及其下属公司不存在任何违反国家及地方关于社会保障及住房公积金相关的行为和记录，也不存在因相关事项被处罚的情形。

## 十八、 发行人募集资金的运用

根据发行人提供的资料并经本所律师核查，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人募集资金的运用情况未发生变化。

## 十九、 发行人业务发展目标

根据《招股说明书（注册稿）》及发行人的说明，自《补充法律意见书（四）》出具日至本补充法律意见书出具日，发行人的业务发展目标未发生变化，与其主营业务一致，符合法律、法规和规范性文件的规定，不存在潜在的法律风险。

## 二十、 诉讼、仲裁或行政处罚

### （一）发行人及其下属公司

根据发行人说明并经本所律师登录信用中国网站、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、证券期货市场失信记录查询平台、天眼查、企查查等网站进行查询与检索，截至本补充法律意见书出具日，发行人及其下属公司不存在尚未了结的重大诉讼、仲裁及行政处罚案件。

### （二）持有发行人 5%以上股份的股东

根据持有发行人 5%以上股份的股东的说明并经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，持有发行人 5%以上股份的股东茆宇忠、威士顿资管、丛威咨询不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚。

### （三）发行人的董事长、总经理

根据发行人董事长茆宇忠和总经理殷军普的声明以及相关公安机关出具的无犯罪记录证明，并经本所律师登录信用中国网站、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、证券期货市场失信记录查询平台、天眼查、企查查等网站进行查询与检索，截至本补充法律意见书出具日，发行人董事长茆宇忠和总

经理殷军普不存在尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁或行政处罚。

## **二十一、 本次发行上市涉及的相关承诺及约束措施**

经本所律师核查，截至本补充法律意见书出具日，本次发行上市涉及的相关承诺及约束措施未发生变化。

## **二十二、 发行人《招股说明书（注册稿）》法律风险的评价**

经审阅《招股说明书（注册稿）》，本所认为，发行人《招股说明书（注册稿）》引用的本补充法律意见书相关内容与本补充法律意见书无矛盾之处。本所对发行人《招股说明书（注册稿）》中引用本补充法律意见书的相关内容无异议，确认《招股说明书（注册稿）》不致因引用本补充法律意见书的内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

## **二十三、 本次发行上市的总体结论性意见**

综上所述，本所认为，截至本补充法律意见书出具日，发行人符合《证券法》《公司法》《创业板首发注册管理办法》及《创业板上市规则》等有关法律、法规和规范性文件规定的首次公开发行股票并在创业板上市的各项条件，不存在重大违法违规行为。本所对发行人《招股说明书（注册稿）》中引用本补充法律意见书的相关内容无异议，确认《招股说明书（注册稿）》不致因引用本补充法律意见书的内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。发行人本次发行尚需报中国证监会履行发行注册程序，本次发行完成后，经深交所审核同意，发行人股票可于深交所创业板上市交易。

## 第二部分 关于《审核问询函》部分回复内容的更新

### 一、《审核问询函》问题 1

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

请发行人：

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

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

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

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

(5) 说明前次申报与本次申报主要客户变化较小但供应商变化较大的原因。

请保荐人、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

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

## 障碍

根据发行人的说明、发行人前次申报的招股说明书、审计报告等申请文件并经本所律师核查，发行人于 2015 年 12 月 9 日首次向中国证监会提起公开发行 A 股并在主板上市的申请，主要申请过程如下表：

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

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

发审委否决意见和要求落实的主要问题	发行人落实情况	相关不利因素是否已消除	对本次 IPO 申请是否构成实质障碍
发行人客户集中且主要客户为上海烟草集团有限责任公司（以下简称“上烟集团”）的原因及其商业合理性	2014 年度至 2016 年度，发行人对上烟集团的销售占比分别为 82.21%、82.86%和 81.01%。自前次被发审委否决后，公司积极拓展客户渠道，随着公司业务规模和业务领域不断扩大，2019 年度至 2022 年 1-6 月，发行人对上烟集团销售占比分别为 54.65%、54.92%、50.49%和 47.65%，较前次申报已大幅下降	是	否
毛利率高于同行业可比上市公司平均水平、管理费用率低于同行业上市公司的平	2014 年度至 2016 年度，发行人毛利率分别为 45.69%、55.33%、50.84%，管理费用率分别为 19.41%、40.48%和 19.95%。发行人毛利率、管理费用率符	是	否

发审委否决意见和要求落实的主要问题	发行人落实情况	相关不利因素是否已消除	对本次 IPO 申请是否构成实质障碍
均水平的原因及其合理性	合发行人实际经营情况和发展阶段。2019 年度至 2022 年 1-6 月，发行人毛利率分别为 49.60%、48.77%、44.75% 和 36.53%，管理费用率分别为 10.39%、8.58%、9.44%和 9.09%（研发费用单独列示，因此管理费用率与前次相比较低）。公司毛利率水平在同行业可比上市公司毛利率水平的合理区间范围内，管理费率与同行业可比上市公司相比无重大差异		
2015 年股份支付权益工具公允价值的确认依据及合理性	2015 年 1 月，从威咨询、李蘋和陶怀仁以 1 元/注册资本的价格对威士顿有限增资，前次申报时以评估价格 4.45 元/股作为公允价值计提股份支付；本次参考 2015 年 6 月外部 PE 磐石金池、锦绣祥和、晋星投资以及嘉迈投资入股时的价格 7.5 元/股作为公允价格，重新计提了股份支付。此外，报告期内的股份支付权益工具公允价值均参考了外部 PE 入股价格，价格公允	是	否

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

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

项目	前次申报	本次申报	主要变化
主要产品	业务类型划分为软件开发、系统集成、运行维护；主要产品包括制造业信息化解决方案、金融业信息化解决方案等	业务类型划分为软件开发、运维服务、系统集成、软件产品销售及服务；主要产品包括制造运营管理系统（MOM）、企业资源管理系统（ERP）、IT 综合运营管理平台（ITSM）以及数据管理系统（DataM）	面向市场的主要产品没有发生变化，招股书进一步细化业务类型，将“软件产品销售及服务”自系统集成业务中分离，单独作为一类业务列式；进一步系统、直白地阐述公司软件开发业务主要产品，使得其更易被理解

项目	前次申报	本次申报	主要变化
业务方面	威士顿是一家具有十多年专业经验，以提供面向制造业客户为主，金融业客户为辅的整体信息化解决方案供应商。公司的主营业务是向客户提供企业信息系统解决方案的咨询、设计、开发、实施、运维等各类信息化产品和服务	公司是一家重点面向制造领域和金融领域，致力于提升客户生产、经营过程数字化、网络化、智能化水平的软件开发和信息化服务企业。基于对客户业务及其所处产业链的深刻理解，和多年来企业信息化实施服务的业务积累，公司形成了多样化的自主产品及解决方案	业务上实质没有发生重大变化，招股书进一步简明扼要地阐述公司主要业务
技术方面	发行人核心技术包括： （1）项目开发基础平台；（2）基于项目开发基础平台的研发成果。截至2017年5月10日，公司共有2项发明专利、56项软件著作权	发行人核心技术包括： （1）iWisdom敏捷开发平台核心技术；（2）应用类核心技术。截至2022年6月30日，公司共有4项发明专利、2项实用新型专利、104项软件著作权	结合公司当前实际情况，进一步梳理、阐述了发行人核心技术，并更新了发行人拥有的无形资产
收入规模	2014年度、2015年度、2016年度发行人营业收入分别为17,603.08万元、16,812.62万元和18,582.21万元，归属于母公司股东的净利润分别为3,636.78万元、1,204.88万元和4,523.66万元	2019年度、2020年度、2021年度和2022年1-6月，发行人营业收入分别为19,104.13万元、24,359.09万元、27,541.29万元和11,619.60万元，归属于母公司股东的净利润分别为4,616.55万元、6,035.60万元、6,252.60万元和1,744.74万元	2019年至2022年6月30日，公司营业收入规模稳步上升
盈利能力	2014年度、2015年度、2016年度发行人加权平均净资产收益率分别为25.58%、8.15%和24.42%； 2015年初股份改制后，2015年度、2016年度发行人基本每股收益为0.19元、0.69元	2019年度、2020年度、2021年度和2022年1-6月，发行人加权平均净资产收益率分别为22.91%、25.50%、22.73%和5.94%； 2019年度、2020年度、2021年度和2022年1-6月，发行人基本每股收益分别为0.70元、0.91元、0.95元和0.26元	本次申报报告期内，公司盈利能力稳步上升

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

**1、本次发行上市申请文件与前次申报公开信息的对比情况及差异原因**

根据发行人的说明、发行人前次申报的招股说明书、审计报告等申请文件、本次申报的《招股说明书（注册稿）》《审计报告》等申请文件并经本所律师访谈发行人财务总监，公司曾于 2015 年 12 月向中国证监会提交首次公开发行股票并在主板上市的申请材料，并于 2017 年 5 月披露了预披露更新稿，前次申报报告期为 2014 年、2015 年和 2016 年。发行人本次申报提交的招股说明书的报告期为 2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月。两次申报差异情况及原因如下：

#### （1）报告期变化导致的差异

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

#### （2）适用不同招股说明书格式准则的差异

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

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

#### （3）主要财务数据的差异

本次申报与前次申报主要财务数据具体情况如下：

单位：万元

本次申报主要财务数据	2022.6.30/ 2022 年 1-6 月	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
资产总额	37,275.89	40,443.69	36,445.46	32,514.55

净资产	29,219.55	29,501.19	25,961.15	21,378.15
营业收入	11,619.60	27,541.29	24,359.09	19,104.13
净利润	1,744.74	6,252.60	6,035.60	4,616.55
<b>前次申报主要财务数据</b>	<b>2016.12.31/ 2016年度</b>	<b>2015.12.31/ 2015年度</b>	<b>2014.12.31/ 2014年度</b>	
资产总额	22,776.90	22,201.99	25,228.70	
净资产	20,438.21	16,645.42	17,033.17	
营业收入	18,582.21	16,812.62	17,603.08	
净利润	4,523.66	1,204.88	3,636.78	

注：前次申报主要财务数据取自前次申报上会稿的财务报表。

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

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

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

#### （4）其他主要差异

除上述差异以外，前次申报与本次申报在信息披露方面的其他主要差异如下：

序号	差异项目	本次申报招股说明书	前次申报招股说明书	差异原因
1	风险因素	经营风险、技术升级风险、财务风险、内控风险、发行失败风险、其他风险等6大类、20项风险	客户集中度较高风险、下游行业发展状况变化风险、行业竞争加剧风险、主要业务的季节性波动风险、信息化产品售后运营维保能力变化的风险、新领域拓展的经营风险、核心人员	根据行业发展现状及发行人当前实际经营情况，结合创业板新格式准则的最新要求，对风险因素进行了重新评估并披露

序号	差异项目	本次申报招股说明书	前次申报招股说明书	差异原因
			流失的风险、能否持续技术创新的风险、人力成本上升风险等15大类、16项风险	
2	股东情况	披露截至本次申报招股书签署日的股东情况，共计9名股东	披露截至前次申报招股书签署日的股东情况，共计10名股东	两次申报期间股东存在变动
3	董监高情况	披露截至本次申报招股书签署日，发行人董事：茆宇忠、沈建芳、殷军普、蒲戈光、杨勇；公司监事：陈丰、王季强、桑崎；公司高管：殷军普、沈建芳、贺艳萍、张伟、张勤	披露截至前次申报招股书签署日，发行人董事：茆宇忠、陶怀仁、沈建芳、李毅、吴忆忠；公司监事：陈健、蒋志良、桑崎；公司高管：陶怀仁、沈建芳、陆舟、殷军普、贺艳萍	两次申报期间存在董监高换届
4	控股、参股公司及分公司情况	披露截至本次申报招股书签署日，发行人共有2家子公司、5家分公司	披露截至前次申报招股书签署日，发行人共有2家子公司、3家分公司	两次申报期间存在新设分公司、子公司；注销子公司的情况
5	主营业务类型	本次申报发行人主营业务分为4类，即“软件开发”、“系统集成”、“运维服务”、“软件产品销售及服务”	前次申报发行人主营业务分为3类，即“软件开发”、“系统集成”、“运行维护”	发行人根据公司实际业务情况，结合新格式准则要求，将原有的业务类型进一步细分，将“软件产品销售及服务”单独列示
6	可比公司	本次申报选取“安硕信息”、“卫宁健康”、“思特奇”、“泽达易盛”、“朗新科技”、“山大地纬”、“易联众”、“宇信科技”为同行业可比公司	前次申报选取“安硕信息”、“汉得信息”、“鼎捷软件”、“中软国际”、“赢时胜”、“中科信息”为同行业可比公司	前次申报发行人将可比公司限定于制造业或金融行业，本次申报发行人综合考虑近几年上市的软件企业，结合业务模式、产品构成等多个维度的可比性，对同行业可比公司进行了更新
7	募集资金投资项目	3个募投项目，募集资金25,971.67万元	3个募投项目，募集资金16,591.68万元	发行人根据最新实际业务发展需要，拟定新募集资金使用计划和投资项目
8	相关承诺事项	截至本次招股说明书签署日，发行人股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员和中介机构出	截至前次招股说明书签署日，发行人股东、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员和中介机构出	两次招股说明书签署日期间，由于发行人董事、监事、高级管理人员和核心技术人员以及中介机构存在变动情

序号	差异项目	本次申报招股说明书	前次申报招股说明书	差异原因
		具的各项承诺	具的各项承诺	况，出具承诺的主体有所变化；另根据相关规定新增部分承诺

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

## 2、更换保荐人的原因

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

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

### 1.报告期内，开展软件产品及服务业务的原因

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

公司为客户提供的软件产品主要包括数据平台类软件和基础平台类软件产品。数据平台类软件产品主要系为企业信息化应用系统提供结构化数据和海量大数据的计算、存储、传输、备份及安全的平台类软件产品。公司销售的数据平台类产品主要包括大数据平台产品、数据库产品、数据备份产品等；基础平

台类软件产品主要系为企业数据中心提供 IaaS 层（基础设施层）操作系统、虚拟化资源池管理的软件产品。

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

与前次申报相比，发行人将软件产品销售及服务单独列示，一方面是因为与前次申报相比，公司软件产品销售及服务业务收入在本次申报报告期内占比相对较高，报告期内该部分业务收入占比分别为 6.02%、14.69%、15.49%和 17.86%；另一方面，软件产品销售及服务业务也是公司后续业务重点之一。公司涉及的软件产品销售及服务主要集中在数据处理和大数据相关的产品和服务上，如数据库软件、大数据平台软件以及大数据工具软件等。这些产品专业度高、通用性强，是企业建设大数据平台和应用软件系统的基础。在大数据技术快速发展的背景下，各行各业与大数据的结合日益紧密，大数据的计算、存储、传输、备份和安全在智能营销、产品创新、风险控制等具体业务中都有着较为广泛的应用，市场空间广阔。

2.软件产品销售及服务业务前五大客户及供应商，对应的具体销售采购内容及金额

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

(1) 软件产品销售及服务业务报告期内的前五大客户

序号	单位名称	交易金额 (万元)	主要销售内容
<b>2022年1-6月前五大客户</b>			
1	上海浦东发展银行股份有限公司	1,382.91	大数据平台相关产品

2	中国银联股份有限公司	487.55	大数据平台相关产品
3	交通银行股份有限公司	60.98	数据库相关产品、数据备份产品、虚拟化软件产品等
4	上海数熙科技有限公司	57.08	数据库相关产品
5	杭州玳数科技有限公司	42.94	大数据平台相关产品
	<b>合计</b>	<b>2,031.46</b>	-
<b>2021年前五大客户</b>			
1	上海浦东发展银行股份有限公司	2,000.57	大数据平台相关产品
2	交通银行股份有限公司	642.53	数据库相关产品、数据备份产品、虚拟化软件产品等
3	联通数字科技有限公司	346.21	大数据平台相关产品
4	上海艾三信息科技有限公司	296.40	大数据平台相关产品
5	上海烟草集团有限责任公司	254.27	虚拟化软件产品等
	<b>合计</b>	<b>3,539.97</b>	-
<b>2020年前五大客户</b>			
1	交通银行股份有限公司	1,550.42	数据库相关产品、数据备份产品、虚拟化软件产品等
2	上海浦东发展银行股份有限公司	612.96	大数据平台相关产品
3	联想（北京）有限公司	261.08	可视化管控平台等
4	上海合胜计算机科技股份有限公司	186.92	数据安全相关产品
5	武汉佳仕盟电子科技有限公司	178.35	数据备份产品等
	<b>合计</b>	<b>2,789.73</b>	-
<b>2019年前五大客户</b>			
1	上海艾三信息科技有限公司	646.63	数据备份产品、操作系统等
2	交通银行股份有限公司	348.21	数据库相关产品、内存数据库管理相关产品等
3	国电南瑞科技股份有限公司	52.64	大数据平台相关产品
4	汇添富基金管理股份有限公司	32.85	数据分析软件等
5	上海浦东发展银行股份有限公司	27.99	大数据平台相关产品
	<b>合计</b>	<b>1,108.32</b>	-

(2) 软件产品销售及服务业务报告期内的前五大供应商

序号	单位名称	交易金额 (万元)	主要采购内容
<b>2022年1-6月前五大供应商</b>			
1	肯睿（上海）软件有限公司	1,205.92	大数据平台相关产品
2	英迈电子商贸（上海）有限公司	594.34	大数据平台相关产品、虚拟化

序号	单位名称	交易金额 (万元)	主要采购内容
			软件产品
3	上海相孚信息科技有限公司	51.89	大数据技术服务及容器技术服务
4	北京火山引擎科技有限公司	34.43	内容流上线服务费
5	上海致宇信息技术有限公司	31.45	大数据平台相关产品
	<b>合计</b>	<b>1,918.03</b>	-
<b>2021年前五大供应商</b>			
1	英迈电子商贸（上海）有限公司	1,861.92	大数据平台相关产品、虚拟化软件产品
2	深圳市优阅达数据科技有限公司	329.81	数据分析软件
3	上海华清同仁智能科技有限公司	285.73	操作系统软件产品及服务
4	上海灵之汇信息技术有限公司	149.56	虚拟化软件产品
5	肯睿（上海）软件有限公司	120.61	大数据平台相关产品
	<b>合计</b>	<b>2,747.62</b>	-
<b>2020年前五大供应商</b>			
1	英迈电子商贸（上海）有限公司	1,396.87	大数据平台相关产品
2	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	362.79	数据库相关产品
3	上海景盟软件有限公司	247.79	可视化管控平台等
4	上海神州数码有限公司	177.61	虚拟化软件产品
5	戈圣堡信息技术（浙江）有限公司	174.78	数据备份产品
	<b>合计</b>	<b>2,359.84</b>	-
<b>2019年前五大供应商</b>			
1	上海华清同仁智能科技有限公司	343.39	操作系统等
2	佳杰科技（上海）有限公司	282.74	数据备份产品
3	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	145.18	数据库相关产品
4	智信软件（北京）有限责任公司	115.04	数据库相关产品
5	北京睿帆知数科技有限公司	87.19	数据库管理相关产品等
	<b>合计</b>	<b>973.55</b>	-

### （3）客户向发行人采购的必要性及合理性

根据发行人的说明、《审计报告》《招股说明书（注册稿）》并经本所律师访谈发行人主要客户及供应商，登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）查询相关客户及供应商信息，公司涉及的软件产品销

售及服务主要集中在数据处理和大数据相关的产品和服务上，如数据库软件、大数据平台软件、数据备份软件等。这些产品专业度高、通用性强，是企业建设大数据平台和应用软件系统的基础。关于客户向发行人采购的必要性及合理性分析如下：

①客户对大数据相关的软件产品销售及服务的需求不断增长

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

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

②客户需要服务商为其提供专业化服务

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

③发行人具备大数据相关软件产品销售及服务的业务经验及资质

客户向发行人采购此类服务的主要原因为发行人在该领域具备较强的专业

服务水平，同时具备相应服务资质，其必要性及合理性说明如下：

**A. 发行人具备大数据相关产品服务能力及服务经验**

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

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

**B. 发行人是大数据平台类产品厂商的重要合作伙伴**

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

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

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

**（五）说明前次申报与本次申报主要客户变化较小但供应商变化较大的原因**

### 1.主要客户变化较小但供应商变化较大的原因

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

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

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

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

关于前次申报的主要供应商及其是否仍为发行人供应商，具体如下：

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

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

	公司	
3	上海东方龙马软件技术有限公司	否；东方龙马原为原厂商推荐的产品合作代理商，现已不再是，因此公司未向其继续采购。公司目前主要向四川长虹佳华信息产品有限责任公司采购，四川长虹佳华信息产品有限责任公司是原厂商中国区总代理商
4	上海德慧信息技术有限公司	是
5	上海联阳信息科技有限公司	是

## 2. 同行业可比公司的供应商变动情况

通过对比同行业可比公司的供应商变动情况可以看出，供应商变动具有行业普遍性。2019年度至2022年上半年度，公司前五大供应商涉及12家企业，与同行业平均水平较为一致，具体对比情况如下表所示：

同行业可比公司	报告期（注）	报告期内前五大供应商涉及的企业数量
思特奇	2014年至2016年上半年度	12家
泽达易盛	2017年至2019年	10家
朗新科技	2014年至2016年	13家
山大地纬	2017年至2019年	11家
卫宁健康	2016年至2018年	12家
易联众	2018年至2020年	9家
安硕信息	2018年至2020年	12家
宇信科技	2016年至2018年上半年度	9家
<b>行业平均</b>		<b>11家</b>
发行人	2019年度至2022年上半年度	12家

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

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

## 二、《审核问询函》问题 4

关于同业竞争。申报材料显示：

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

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

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

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

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）上海威逊威尔智能控制科技有限公司注销的原因，是否存在违法违规情形

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

效果，发行人于 2019 年 1 月注销威逊威尔。

根据威逊威尔的工商档案、工商、税务主管机关出具的证明并经本所律师登录国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、企查查（<https://www.qichacha.com/>）、天眼查（<https://www.tianyancha.com/>）查询，威逊威尔报告期内不存在因违法违规而受到行政处罚的情况，威逊威尔的注销过程合法合规，其注销后的资产、人员由发行人承接，注销前不存在重大违法违规事项。

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

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

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

（1）崇明敦禾

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022 年 1-6 月	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
资产总额	161.02	177.68	195.39	213.23
净资产	161.02	175.96	193.75	212.43
营业收入	0.00	10.60	10.61	15.97
净利润	-8.04	-17.79	-18.68	-20.28

(2) 威士顿资管

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022年1-6月	2021.12.31/ 2021年度	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度
资产总额	15,184.12	14,683.67	13,483.11	12,850.38
净资产	15,174.84	14,615.88	13,469.26	12,819.25
营业收入	39.77	139.96	159.53	145.62
净利润	558.96	1,146.62	750.01	635.25

(3) 威涑实业

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022年1-6月	2021.12.31/ 2021年度	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度
资产总额	132.65	111.68	39.86	100.59
净资产	81.33	70.37	5.00	91.23
营业收入	35.63	67.24	26.48	-
净利润	10.96	-34.63	-86.23	-8.77

(4) 威逊威尔

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022年1-6月	2021.12.31/ 2021年度	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度
资产总额	-	-	-	-
净资产	-	-	-	-
营业收入	-	-	-	-
净利润	-	-	-	0.06

根据崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔的工商档案、银行流水、崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔出具的说明并经本所律师访谈发行人主要客户、供应商，报告期内，崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔与发行人主要客户、供应商不存在重叠、资金往来的情况；在资金往来方面，报告期内崇明敦禾、威涑实业与发行人不存在资金往来；威士顿资管作为发行人股东，报告期内，与发行人不存在除股东分红以外的其他资金往

来；威逊威尔作为发行人全资子公司，于 2019 年 1 月注销，注销时威逊威尔将投资款及收益返还发行人，金额合计为 1,000.52 万元，除此之外，报告期内发行人与威逊威尔不存在其他资金往来；崇明敦禾、威士顿资管、威涑实业、威逊威尔均不存在为发行人承担成本费用的情形。

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

(1) 威涑实业代付房租的对象，是否涉及发行人、实际控制人及董监高

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

(2) 与发行人的生产经营是否存在关系

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

### 三、《审核问询函》问题 5

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

行人员工总数分别为 3.09%、3.07%、5.43%。

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

（2）劳务派遣费用的定价方式，是否存在为发行人承担成本费用的情形。

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

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

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）劳务派遣人员所从事的具体工作内容，是否涉及关键工序及关键技术

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

1.截至 2019 年 12 月 31 日

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

2.截至 2020 年 12 月 31 日

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

### 3.截至 2021 年 12 月 31 日

地区/城市	人数（人）	主要工作内容
合肥	15	基于大数据平台的日常运维
天津	4	生产管理系统的日常运行维护
北京	2	生产管理系统的日常运行维护
太仓	2	生产管理系统的日常运行维护
徐州	1	生产管理系统的日常运行维护

### 4.截至 2022 年 6 月 30 日

地区/城市	人数（人）	主要工作内容
合肥	16	基于大数据平台的日常运维
天津	5	生产管理系统的日常运行维护
北京	2	生产管理系统的日常运行维护
太仓	1	生产管理系统的日常运行维护
淮安	1	生产管理系统的日常运行维护
徐州	1	生产管理系统的日常运行维护
江阴	1	生产管理系统的日常运行维护

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

#### （二）劳务派遣费用的定价方式，是否存在为发行人承担成本费用的情形

根据发行人的说明、发行人与劳务派遣公司签署的劳务派遣协议、劳务派

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

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

如本题回复之“（一）劳务派遣人员所从事的具体工作内容，是否涉及关键工序及关键技术”所述，发行人于天津、北京、广州、深圳等地存在个别长期项目，由于发行人提供产品、服务的特性，发行人通常会在长期项目所在地招聘若干名员工，长期驻扎客户现场负责沟通交流，工作内容主要为生产管理系统的日常运行维护等具体执行性工作，不涉及发行人的关键工序及关键技术，该等工作可替代性较强，发行人可以在相关区域内较为容易地招聘到替代员工；同时，报告期各期末，发行人劳务派遣人数分别为 11 人、21 人、24 人和 27 人，占发行人员工总数分别为 3.07%、5.43%、6.09%和 7.07%，占比较小。因此，本所认为，发行人劳务派遣用工对发行人生产经营的稳定性、持续性不存在不利影响，亦不存在影响公司的产品质量的情形。

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

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

公司名称	南京易才人力资源有限公司
统一社会信用代码	913201047712724343
住所	南京市秦淮区汉中路 89 号金鹰国际商城 40 层 01、02-1、07、08 单元
法定代表人	黄凯
注册资本（万元）	500
经营范围	许可项目：劳务派遣服务；职业中介活动（依法须经批准的项

	目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；健康咨询服务（不含诊疗服务）；企业管理咨询；会议及展览服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；市场调查（不含涉外调查）；商标代理；市场主体登记注册代理；物业管理；软件外包服务；翻译服务；知识产权服务（专利代理服务除外）；软件开发；日用品批发；日用品销售；日用百货销售；工艺美术品及礼仪用品销售（象牙及其制品除外）；公共事业管理服务；企业形象策划；信息技术咨询服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；与农业生产经营有关的技术、信息、设施建设运营等服务；旅客票务代理；项目策划与公关服务；销售代理；商务代理代办服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
<b>成立日期</b>	2005年3月30日
<b>营业期限</b>	2005年3月30日至2025年3月29日
<b>资质证书</b>	《劳务派遣经营许可证》（编号：320104201312250003）（有效期至2022年12月24日）

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

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

#### 四、《审核问询函》问题 7

关于销售模式。申报材料显示：

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

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

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

请发行人说明：（1）报告期内，发行人各项业务通过不同方式获取订单的金额及占比。

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

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

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

（5）通过竞争性谈判获得上海艾三订单的方式是否合法合规，报告期内，

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

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

回复：

**（一）报告期内，发行人各项业务通过不同方式获取订单的金额及占比**

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

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

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

### 1、软件开发业务

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公开招标	2,561.14	95.36%	9,873.76	92.81%	8,916.65	96.32%	6,092.15	86.22%
邀请招标	7.90	0.29%	340.08	3.20%	-	-	-	-
竞争性谈判	27.38	1.02%	44.34	0.42%	52.88	0.57%	180.23	2.55%
单一来源采购	-	-	8.94	0.08%	-	-	-	-
商务谈判	89.22	3.32%	371.68	3.49%	288.23	3.11%	793.62	11.23%
<b>合计</b>	<b>2,685.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,638.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>9,257.76</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,066.01</b>	<b>100.00%</b>

### 2、运维服务业务

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公开招标	2,843.98	86.23%	6,307.50	84.58%	6,168.10	89.47%	5,577.38	89.21%
邀请招标	74.75	2.27%	140.79	1.89%	16.35	0.24%	72.39	1.16%
竞争性谈判	79.61	2.41%	245.74	3.30%	214.24	3.11%	252.93	4.05%
单一来源采购	138.49	4.20%	193.81	2.60%	39.24	0.57%	19.34	0.31%
询价采购	10.72	0.32%	59.86	0.80%	46.90	0.68%	36.23	0.58%
商务谈判	150.77	4.57%	509.80	6.84%	408.98	5.93%	293.61	4.70%
<b>合计</b>	<b>3,298.30</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,457.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,893.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,251.89</b>	<b>100.00%</b>

### 3、系统集成业务

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公开招标	1,895.32	54.08%	4,562.46	88.58%	3,247.23	72.98%	2,835.95	63.83%
邀请招标	-	-	290.90	5.65%	-	-	-	-
单一来源采购	-	-	76.20	1.48%	-	-	-	-

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
询价采购	-	-	30.75	0.60%	12.51	0.28%	42.48	0.96%
商务谈判	1,609.62	45.92%	190.29	3.69%	1,189.49	26.73%	1,564.51	35.21%
合计	<b>3,504.94</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,150.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,449.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,442.94</b>	<b>100.00%</b>

#### 4、软件产品销售及服务业务

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年		2020年		2019年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
公开招标	1,800.18	87.24%	2,579.82	60.53%	1,281.27	36.12%	253.86	22.30%
竞争性谈判	60.98	2.96%	675.08	15.84%	1,215.61	34.27%	125.75	11.05%
单一来源采购	70.28	3.41%	-	-	-	-	-	-
商务谈判	131.93	6.39%	1,007.03	23.63%	1,050.61	29.62%	758.76	66.65%
合计	<b>2,063.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,261.93</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,547.49</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,138.36</b>	<b>100.00%</b>

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

1、发行人中标上烟集团项目、中标金额、服务及销售内容、项目对应的毛利率情况

根据发行人的说明，报告期内，发行人中标上烟集团项目数量较多，以下列式 2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-6 月中标上烟集团的前 10 大项目的详细情况，项目情况具体如下：

单位：万元

序号	招标项目名称	中标金额	服务及销售内容	毛利率
<b>2022年1-6月</b>				
1	项目 1	316.80	运维服务	服务期尚未结束
2	项目 2	287.67	软件开发	尚未确认收入

序号	招标项目名称	中标金额	服务及销售内容	毛利率
3	项目 3	241.20	系统集成	尚未确认收入
4	项目 4	198.50	软件开发	尚未确认收入
5	项目 5	181.50	运维服务	服务期尚未结束
6	项目 6	149.25	运维服务	服务期尚未结束
7	项目 7	62.57	系统集成	13.53%
8	项目 8	44.83	系统集成	20.15%
9	项目 9	13.00	运维服务	服务期尚未结束
10	项目 10	11.51	运维服务	服务期尚未结束
<b>2021 年度</b>				
1	项目 11	908.30	系统集成	尚未确认收入
2	项目 12	862.80	运维服务	尚未确认收入
3	项目 13	842.06	软件开发	尚未确认收入
4	项目 14	835.87	软件开发	尚未确认收入
5	项目 15	518.59	软件开发	尚未确认收入
6	项目 16	498.80	系统集成	7.52%
7	项目 17	465.32	软件开发	尚未确认收入
8	项目 18	463.00	软件开发	尚未确认收入
9	项目 19	439.80	运维服务	服务期尚未结束
10	项目 20	433.50	软件开发	尚未确认收入
<b>2020 年度</b>				
1	项目 21	1,081.50	运维服务	服务期尚未结束
2	项目 22	838.69	系统集成	14.10%

序号	招标项目名称	中标金额	服务及销售内容	毛利率
3	项目 23	765.80	软件开发	尚未确认收入
4	项目 24	717.80	运维服务	38.04%
5	项目 25	692.60	软件开发	53.17%
6	项目 26	568.26	软件开发	尚未确认收入
7	项目 27	556.50	运维服务	服务期尚未结束
8	项目 28	506.20	运维服务	52.20%
9	项目 29	498.30	软件开发	77.17%
10	项目 30	476.00	软件开发	65.88%
<b>2019 年度</b>				
1	项目 31	533.50	软件开发	47.39%
2	项目 32	465.00	运维服务	服务期未结束
3	项目 33	419.00	软件开发	48.64%
4	项目 34	404.80	运维服务	63.01%
5	项目 35	379.80	运维服务	54.38%
6	项目 36	378.75	软件开发	73.28%
7	项目 37	360.00	运维服务	服务期未结束
8	项目 38	357.00	软件开发	51.93%
9	项目 39	330.00	软件开发	70.34%
10	项目 40	317.10	运维服务	84.73%

## 2.参与投标方

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

## 3.发行人中标上烟集团项目的比例

根据发行人的说明，发行人无法获取上烟集团全部的招投标信息，通过剑鱼标讯检索上烟集团招投标项目的成交信息，上烟集团对外发布的信息技术相

关招投标项目中，发行人中标项目数量比例约 15%。

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

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人投标项目数量（个）	14	85	85	92
发行人中标项目数量（个）	12	71	73	82
发行人投标项目的中标率	85.71%	83.53%	85.88%	89.13%

注：2022 年 1-6 月，上烟集团投标项目数量较少一方面系由于受到 2022 年上半年上海地区疫情的影响，部分项目招投标延后，另一方面系由于季节性因素，上半年度通常招投标项目数量少于下半年度，2021 年 1-6 月，公司投标上烟集团项目数量 16 个，7-12 月投标上烟集团项目数量 69 个。

#### 4. 招标条件

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

“本次招标的合格投标人应同时满足下列资格要求：

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

（2）具有良好的商业信誉和健全的财务会计制度；

（3）具有履行合同所必需的专业技术能力；

（4）具有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录；

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

（6）在劳动保护、节能减排与生态环境保护方面符合国家规定要求；

(7) 法定代表人不能参加采购活动时，可委托他人参加，但需提供授权委托书；

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

(9) 法律、行政法规规定的其他条件；

(10) 本项目不得转包和分包；

(11) 本项目不接受联合体投标。”

#### 5. 发行人中标上烟集团相关项目的原因

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

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

上烟集团主要评标方式		威士顿相关情况		威士顿竞标优势
			系统参数配置变更、性能优化服务；将提供应用系统上线、变更等必要的服务器现场值守服务；为应用系统上线检查软硬件环境，安装系统相关软件、补丁等，并处理在安装过程中的操作系统突发事件	
	服务团队	项目管理人员资质	威士顿将选派经验丰富的项目经理负责项目的执行，相关人员不仅具备丰富的项目管理知识和技术，也有类似项目的实施建设经验	威士顿始终高度重视且科学规划人才队伍建设，培养了一大批专业知识匹配、管理经验丰富的高素质复合型人才，形成了稳定、专业、行业经验丰富的管理团队。公司共有 9 名核心技术人员，均毕业于包括复旦大学、上海交通大学、同济大学、日本明治大学等国内外知名高校，具有丰富的学术理论基础，对行业前沿技术有深刻理解和掌握，具有丰富的开发和实施经验
		项目实施人员资质	威士顿将选派经验丰富的专业技术人员组成项目团队，确保项目的成功实施	
	售后服务	技术培训方案	威士顿技术培训计划中包括了培训课程、时间、地点、培训人员等内容，培训师资强大。在系统试运行前将确保完成一套培训，确保系统上线运行效果	威士顿通过了 ISO2000IT 服务资质，培训和售后服务体系经多年实践及完善，能为项目交付后的售后服务提供充分保障
		售后服务体系	威士顿按照 ISO 规范制定客户服务体系，为客户的售后运行维护服务提供有效的支持与主动式的管理，避免运行维护服务无序、被动、救火等问题发生	
		售后服务计划	威士顿选派专业的技术人员组成售后服务技术团队，可按用户需求提供常驻用户现场的一级运维保障和各类响应服务，确保系统的稳定、可靠运行	
商务方面 20%-40%	报价	一般是按各投标人报价的算术平均值为基准价，超过或者低于基	威士顿充分考虑预估成本及竞标情况综合报价	视具体项目灵活报价

上烟集团主要评标方式	威士顿相关情况	威士顿竞标优势
	准价均要扣分	

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

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

在投标商务方案方面，上烟集团主要考虑报价因素。在价格方面，发行人通过各类项目的实践优化，公司在项目进度管理、质量把控、成本优化等方面积累了较为丰富的经验和一系列行之有效的制度措施，高效的项目实施及管理能够降低项目成本。同时，长期以来对于 iWisdom 敏捷开发平台的深入研究和应用类核心技术的持续投入，使公司在具体项目应用时可实现快速开

发和快速部署，减少重复投入，有效节约项目成本，保障了公司产品和服务的价格竞争力。

## 6.持续中标上烟集团项目的合理性

发行人持续中标上烟集团信息化项目具有合理性，主要原因如下：

### （1）定制化软件开发企业具有较强的客户粘性

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

### （2）投标业务具有一定共性，发行人相关经验丰富

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

### （3）在投标评分体系中，发行人具有一定竞争优势

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

综上所述，发行人持续中标上烟集团项目具有合理性。

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

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

2014 年至 2016 年，发行人对上烟集团的销售金额分别为 14,471.16 万元、13,931.23 万元和 15,053.50 万元，占营业收入的比例分别为 82.21%、82.86%和 81.01%；2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，发行人对上烟集团的销售金额分别为 10,440.03 万元、13,378.74 万元、13,906.83 万元和 5,536.56 万元，占营业收入的比例分别为 54.65%、54.92%、50.49%和 47.56%。较前次申报相比，上烟集团向发行人采购的金额有所下滑。

具体而言，2014 年至 2016 年、2019 年至 2022 年 6 月 30 日，发行人对上烟集团销售收入的具体构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件开发	1,513.32	27.33%	6,608.01	47.52%	5,042.99	37.69%	3,122.18	29.91%
运维服务	2,643.85	47.75%	5,115.35	36.78%	5,188.78	38.78%	4,825.69	46.22%
系统集成	1,379.38	24.91%	1,929.20	13.87%	2,993.96	22.38%	2,488.75	23.84%
软件产品销售及服务	-	-	254.27	1.83%	153.01	1.14%	3.41	0.03%

<b>合计</b>	<b>5,536.56</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,906.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,378.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,440.03</b>	<b>100.00%</b>
<b>项目</b>	<b>2016年度</b>		<b>2015年度</b>		<b>2014年度</b>			
	<b>金额</b>	<b>占比</b>	<b>金额</b>	<b>占比</b>	<b>金额</b>	<b>占比</b>		
软件开发	5,820.33	38.66%	5,623.52	40.37%	5,623.06	38.86%		
运维服务	4,743.60	31.51%	4,111.84	29.52%	3,695.23	25.54%		
系统集成	4,489.57	29.82%	4,195.87	30.12%	5,152.87	35.61%		
<b>合计</b>	<b>15,053.50</b>	<b>100.00%</b>	<b>13,931.23</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,471.16</b>	<b>100.00%</b>		

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

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

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

## 2.上烟集团未来信息系统建设的需求及投入计划

根据发行人的说明，通过公开渠道获取的信息分析，“十四五”时期是我国开启全面建设社会主义现代化国家新征程的第一个五年，是行业立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局的关键时期，也是烟草行业高质量发展的攻坚期。2020年，国资委颁布《国有企业数字化转型工作的指引》，要求发挥国有企业在新一轮科技革命和产业变革浪潮中的引领作用，将数字化转型作

为改造提升传统动能、培育发展新动能的重要手段。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》明确指出，要发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化。当前，数字化转型已成为整个国家的战略导向，是抢占发展主动权，构筑竞争新优势的重要途径。

根据 2020 年烟草行业网络安全和信息化工作综述，全面推进数字化转型是烟草行业“十四五”规划确定的重大战略。实体经济与数字化经济的深度融合正成为行业新旧动能转换、建设现代烟草经济运行体系、实现高质量发展的战略支点。为应对“十四五”期间的机遇与挑战，上烟集团将积极开展信息化建设，进一步提高公司在行业中的竞争优势。

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

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

(1) 上烟集团向发行人采购服务及产品是否具有可持续性

上烟集团向发行人采购服务和产品具有持续性，具体体现在如下几个方面：

① 上烟集团与发行人合作至今已超过 20 年，合作关系稳定

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

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

② 公司分别为上烟集团及数十家业务独立、经营独立的下属单位提供服务

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

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

③ 上烟集团向发行人采购服务及产品具有较强的商业合理性

A. 信息化和数字化理念不断发展和深入，催生信息系统不断更新、迭代的需求

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

烟草公司在信息化领域的投入是一个持续的过程，一方面系根据其业务发展、流程优化以及内部组织结构调整，催生了各业务环节的信息化改造和升级的需求，另一方面系新一代信息技术在烟草工业生产领域的融合应用，又对信息化产品和服务提出了更高要求，从而催生出新的信息化产品需求，因此随着信息化和数字化理念不断发展和深入，信息系统的更新、迭代是一个持续的过

程，需要系统供应商持续的服务。公司的软件开发业务中，既有来自于全新开发的项目，也有来自于升级改造类的项目，两种来源的收入规模相仿。

B. 信息系统不断更新、迭代的情况下，需要稳定的系统供应商持续提供服务

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

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

#### ④ 新增订单情况

根据发行人的说明，从新增订单来看，报告期内，发行人与上烟集团的合作较为稳定。2019 年至 2021 年度，发行人与上烟集团新签订的订单金额分别为 1.12 亿元、1.31 亿元和 1.30 亿元。截至本补充法律意见书出具日，发行人当年度对上烟集团的新增订单约 0.55 亿元，同比有所增长。结合当前已与上烟集团签订的订单可以看出，发行人与上烟集团的业务合作产值连续增加，在当前大力发展产业数字化的背景下，业务可持续性较强。

#### ⑤ 关于被同行业替代的可能性

根据发行人的说明，发行人与上烟集团已合作多年，发行人业务已涵盖上烟集团采购、生产、仓储、运输、研发等领域，熟悉上述各个业务环节的具体运行特点和演变过程，对客户的需求及痛点有较为全面的认知，能为客户提出

未来的提升空间建议。公司在重点业务领域的中标情况良好，产品和服务均可按客户要求交付，能达到建设要求和使用寿命，这也是发行人的服务效果能够获得客户多年来认可的重要原因。

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

从公开招标资料看，上烟集团要求供应商具有独立承担民事责任能力，良好的商业信誉和健全的财务会计制度，具有履行合同所必需的设备和技术能力，有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录，三年内在经营活动中没有重大违法记录，在劳动保护、节能减排与生态环境保护方面符合国家规定要求，符合法律、行政法规规定的其他条件。对于违反廉政规定的供应商采取“一票否决”。上烟集团对供应商定期评审和动态管理，对评价不合格的供应商退出合格供应商名录。

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

综上，上烟集团向发行人采购服务及产品具有可持续性。

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

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

① 上烟集团的信息化需求大幅下降的可能性较低

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

② 上烟集团在发行人的业务占比已明显下降

根据发行人的说明，与前次申报相比发行人来自于上烟集团的收入占比已明显下降，近年来发行人积极拓展客户渠道，随着其他烟草行业客户和其他行业客户的收入进一步提高，上烟集团占发行人营业收入的比例将进一步下降，公司因上烟集团招标项目减少而导致对持续经营产生重大不利影响的可能性较低。2021年度上烟集团新增订单1.31亿元（不含税），占新增订单总额的比例已下降至36.98%；截至2022年6月30日，上烟集团在手订单1.17亿元（不含税），占在手订单总额的比例亦已下降至36.95%。上烟集团的收入和订单规模总体稳定，占比较以前年度已有明显下降，且呈逐年下降的趋势。

③ 公司在烟草领域拓展卓有成效

根据发行人的说明，自前次申报被否决以来，公司着力开拓新的市场（包括烟草行业其他客户和其他行业），以提高公司收入来源及抗风险能力。公司凭借在长期积累的烟草行业信息化的项目经验，通过提供高质量的服务，逐步获得了更多烟草行业客户的认可，客户规模不断扩大。与前次申报相比，公司烟草行业的客户除上烟集团外，已新增湖北中烟、江苏中烟、广东中烟、广东烟草、江苏烟草等其他烟草行业客户。2022年1-6月，发行人对上烟集团的销售金额占营业收入的比重为47.65%，对比2016年度81.01%的营收占比，已大幅下降。从新增订单的角度分析，2020年度和2021年度公司新增订单中，上烟集团的订单占比已降至50%以下。2019年度、2020年度、2021年度和2022年1-6月，公司新签订单（不含税）金额分别为1.86亿元、2.98亿元、3.52亿元和0.84亿元，上烟集团新签订单占比分别为60.51%、44.04%、36.98%和29.13%，呈逐年下降的趋势。

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

#### ④ 公司已拓展其他非烟草行业客户

根据发行人的说明，随着公司业务的不断发展，公司也在积极拓展新的市场应用领域，例如金融、交通运输、港口物流、电力等非烟草领域。2019年、2020年、2021年和2022年1-6月，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、10,621.34万元和5,000.76万元，收入占比分别为30.71%、33.06%、38.57%和43.04%，呈逐年上升的趋势。其中，公司金融行业客户的收入占比亦稳步提升，营收占比已稳定在20%以上，金融客户具有规模大、可信度高、稳定性强等特征，也将是公司未来经营业绩的有力支撑，也进一步提高自身的抗风险能力，降低单一行业及客户的依赖程度。

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

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

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

根据发行人的说明，国家烟草专卖局（中国烟草总公司）自身未进行生产和营销的实体化运营，生产和营销的实体化运营归属其下属的各地中烟公司和

省级烟草公司，因此国家烟草专卖局（中国烟草总公司）不存在生产业务或营销业务的软件及系统供应商。与其他政务部门类似，国家烟草专卖局（中国烟草总公司）主要使用财务软件和办公管理软件用于内部日常管理，对各省中烟公司通过管理系统实现生产总量控制管理，实现全行业的总体资源配置管理，管理系统与各省中烟公司的MES（生产执行系统）有接口，具体软件品牌及相应的供应商名称无法通过公开渠道获知。

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

## 2.是否存在因统一进行信息化建设将发行人的服务及产品进行取代的风险

### （1）烟草行业“统一领导、垂直管理、专卖专营”的管理体制说明

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

#### ①提出“统一领导、垂直管理、专卖专营”的背景

1998年7月，国务院发布《国务院关于调整烟叶和卷烟价格及税收政策的紧急通知》（简称“通知”），该通知提出加强烟草行业的宏观管理，妥善处理国家、企业和农民三者之间的利益关系，促进烟叶供求总量平衡，稳定卷烟销售，要求“加强对烟草生产和销售的行业管理。烟草属国家专卖品，国家对烟草行业实行统一领导，垂直管理，专卖专营。烟叶生产要严格按照国家下达的计划执行，不得超计划种植和收购。要在控制总量的前提下，根据市场需要，调整卷烟生产结构，减少库存积压。加强对卷烟产销专卖管理，严禁超计划生产，严厉打击制假走私，坚决取缔非法烟厂和各类非法交易市场，增加国产卷烟的销售”。该通知首次公开提出“统一领导、垂直管理、专卖专营”。

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

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

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

## ②“统一领导、垂直管理、专卖专营”管理体制的内涵

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

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

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

综上所述，“统一领导、垂直管理、专卖专营”管理体制主要是从行政监管

角度提出的管理职能，重点围绕烟草专卖许可制度展开，各地方烟草单位在行业监管下，开展生产和销售等具体业务，受国家烟草专卖局和地方政府的双重领导，以国家烟草专卖局领导为主。

### ③发行人核心业务与国家烟草专卖局使用的软件系统的关系

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

### (2) 烟草生产经营管理一体化平台的分析说明

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

### ① 国家烟草专卖局在行业信息化建设方面仍发挥宏观调控和战略管理职能

根据发行人的说明及相关公开资料，在烟草行业信息化建设的监管政策方面，根据国家烟草专卖局颁布的《全国烟草行业信息化工作管理办法》，国家烟草专卖局信息化工作领导小组对烟草行业信息化工作实行统一领导，其主要工作职责包括：（1）按照国家信息化工作的方针、政策，对烟草行业信息化工作进行统一领导和管理；（2）审议烟草行业信息化工作的发展规划和规章制度；（3）审查烟草行业信息化重大工程项目；（4）审议国家局信息化工作领导小组办公室的工作报告。烟草行业各省级局（公司）、工业公司及所属单位应成立信息化工作领导小组和设立工作部门，具体负责本地区、本单位的信息化管理和建设工作，并接受上一级信息化工作领导小组的管理。烟草行业各单位信息化建设项目应从本单位实际情况出发，按照行业信息化建设总体规划和有关要求，遵循“实用、可靠、先进、经济、完整”的原则，坚持标准化、规范化、通用化、系列化建设。

根据上述管理办法，烟草行业信息化建设由国家烟草专卖局（中国烟草总

公司)发挥宏观调控、战略管理职能,制定行业规划和标准,各地区、各单位的信息化管理和建设工作应由各省级烟草单位负责。

## ② 烟草生产经营管理一体化平台的建设目标和建设内容

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

## ③ 烟草生产经营管理一体化平台的建设进度

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

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

2005年10月,国家局出台了《数字烟草发展纲要》,为稳步推进烟草行业信息化建设,全力打造数字烟草,对如何建设数字烟草提出了具体的指导方向。发展纲要主要内容包括:(1)用信息化改变传统的生产经营模式,通过实施行业整个供应链的一体化管理,实现以市场为导向的优化资源配置、提高效率、降低成本、提升效益的目标;(2)把信息化融入到实际工作中,提升行业生产经营管理水平,提高应对国际竞争环境的能力;(3)要坚持“统筹规划、统一领导、应用主导、资源共享、安全高效、务求实效”的原则,按照“统一平台、统一数据库、统一网络”的总体技术要求,建设电子商务、电子政务和管理决策为主的主体框架。各烟草工业公司在数字发展纲要的指导下,也各自摸索着企业的信息化建设道路;

2012年,国家局下发了《关于开展企业管理创一流活动的指导意见》、

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

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

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

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

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

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

结合上述法规及相关事件可以看出，国内烟草行业在发展初期即在探索建设信息化建设标准，以规范各省市烟草行业管理体系，实现行业资源配置的进

一步优化。国家烟草专卖局推广的生产经营管理一体化平台，从本质上来讲仍然是以行业宏观总体管控为目标的，对于行业生产总量、核心烟叶资源以及专卖烟用材料进行总量管控，对各省公司的销售与中烟公司的生产之间的交易行为进行细化的监管，总体偏向宏观的行政管理和行业监管范畴，不涉及如工厂生产管理系统等中烟公司微观业务执行层面的内容。

### （3）生产经营管理一体化平台建设对烟草行业信息化建设的影响

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

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

### （4）对发行人业务的影响

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

进作用。

(5) 是否存在因统一进行信息化建设将发行人的服务及产品进行取代的风险

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

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

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

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

4. 风险提示

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

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

### 1.通过竞争性谈判获得上海艾三订单的方式是否合法合规

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

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

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

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

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

## 第三部分 关于《第三轮审核问询函》部分回复内容的更新

### 一、《第三轮审核问询函》问题 1

关于主营业务成长性与创业板定位。根据申报材料及审核问询回复：

(1) 针对烟草行业信息化建设的市场空间和容量，烟草属于国家垄断行业，经核查公开信息，未见烟草行业信息化产品的市场空间或容量的相关数据。

(2) 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，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，可以在智能制造、金融等领域复用。截至 2021 年 6 月 30 日，发行人拥有 3 项发明专利（两项 2015 年取得，1 项 2021 年取得），89 项软件产品著作权。发行人发明专利为烟草行业或其他制造业企业生产过程中运用的专利技术，与发行人软件开发业务各类产品不存在对应关系，不属于公司的核心技术。

(3) 报告期内，公司对上烟集团实现的收入分别为 11,891.12 万元、10,440.03 万元、13,378.74 万元和 4,534.19 万元。发行人与上烟集团不存在长期的合作协议。作为国有企业，上烟集团及其下属子公司主要通过公开招标方式选择项目供应商，发行人则严格遵照客户要求履行相关招投标项目的招投标程序。报告期内，发行人中标上烟集团项目的中标率分别为 88.73%、89.13%、85.88%和 93.75%。

(4) 上烟集团的相关项目，除公司外，其他参与投标方主要包括北京中软国际信息技术有限公司、上海通方信息系统有限公司、杭州龙即信息技术有限公司等。招股书中列示烟草信息化领域的主要竞争对手包括东华软件、中软国际等。

(5) 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，发行人来自于上烟集团及其下属公司的订单规模大幅下降的风险较低。烟草公司新老系统的更替周期平均

在 5 年左右。

(6) 截至目前，国内中烟公司合计 17 家、省级烟草公司合计 33 家，下辖的卷烟厂超过 100 家，在信息化建设方面，国内各省烟草企业的信息化程度参差不齐，市场潜力较大。

请发行人：

(1) 结合烟草行业政策及规划、客户所处领域的集中程度、对烟草行业其他客户（如中烟公司、省级烟草公司）的覆盖率、产品应用的市场空间、非烟草行业客户拓展情况以及在手订单签订情况、最新一期财务数据及报告期内的业绩表现、报告期内营业收入及净利润的复合增长率情况、报告期末在手订单情况及客户数量变化趋势等，说明发行人业务是否符合国家产业政策，是否具备成长性。

(2) 进一步量化分析在技术、产品、经营模式上的创新体现及具体运用情况，充分论证是否具有创新性，是否符合创业板定位。

(3) 说明发行人在烟草信息化领域主要竞争对手（如参与上烟集团项目的竞标方等）的规模及技术等方面的情况，发行人在目标市场的占有率及排名情况（如有），进一步说明公司主要产品的竞争优势及其在行业中的地位，相关业务中标率较高的合理性及可持续性，发行人仅在上海烟草中维持较高中标率的合理性，是否存在被其他竞争对手替代的风险。

(4) 说明各期合作的客户数量，并对客户类型、客户结构进行具体分析，包括但不限于各期客户数量的统计口径，存量客户、新增客户、流失客户的具体类型（烟草集团及下属公司、金融业客户、其他国企、民营企业等），各期新客户产生的收入、毛利金额及占比；说明公司通常在下属单位层面还是与集团层面进行业务洽谈、签订合同，被集团客户批量替换和被单一下属公司替换的数量、收入情况，充分提示订单获取和业务被竞争对手替换的相关风险。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、问题回复

（一）结合烟草行业政策及规划、客户所处领域的集中程度、对烟草行业其他客户（如中烟公司、省级烟草公司）的覆盖率、产品应用的市场空间、非烟草行业客户拓展情况以及在手订单签订情况、最新一期财务数据及报告期内的业绩表现、报告期内营业收入及净利润的复合增长率情况、报告期末在手订单情况及客户数量变化趋势等，说明发行人业务是否符合国家产业政策，是否具备成长性

根据发行人的说明，发行人致力于为客户提供信息化产品及服务的主营业务符合国家产业政策及行业发展需求。从烟草客户所在的行业政策分析，信息化建设、数字化转型、提升智能制造水平是国内烟草行业未来的重点发展方向，这对于发行人而言是很好的发展机会。发行人产品应用市场空间大，在烟草与非烟草行业（包括金融以及其他工业领域）都有很大的发展空间。报告期内，发行人客户数量、各类客户（烟草、非烟草行业客户）的在手订单量、营业收入、净利润以及经营活动产生的现金流量等指标均呈现逐年增长的趋势，发行人具备良好的成长性，具体说明如下：

#### 1、烟草行业政策及规划

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70%的烟草市场，也不断通过各种渠道试图打入中国市场。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。

烟草行业同时又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。2022年3月11日颁布的《电子烟管理办法》新规也将于今年5月1日施行，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。新规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》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而言，较为利好。

由于烟草行业具有一定的特殊性，《中华人民共和国广告法》第二十二条禁止在大众传播媒介或者公共场所、公共交通、户外发布烟草广告，因此公众对烟草行业的管理和经营了解甚少，但就其行业运行来看，整个行业管理规范、监管严格。烟草行业产业链较长，供应商和服务商众多，供应商和服务商在提供产品和服务的过程中，也要在严监管的整体框架内遵守烟草企业各项管理规定开展业务。

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。

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。

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习近平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，可以帮助企业实现业绩的进一步提高，对于我国烟草行业发展至关重要。

## 2、客户所处领域的集中程度

发行人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，其客户主要包括工业客户与金融业客户。

在工业领域，发行人下游客户包括烟草企业、汽车行业企业、重型装备工业企业等。其中，烟草行业属于国家垄断行业，行业整体集中度较高。根据中国烟草总公司官网相关信息显示，国内中烟公司合计 17 家、省级烟草公司合计 33 家（从业务性质来看，上烟集团业务既包含以工业制造为主的中烟公司业务，也包括以销售流通为主的省级烟草公司业务，此处根据国家烟草专卖局的分类，将其划分为省级烟草公司）。截至本问询函回复出具日，发行人已与 4 家中烟公司（湖北中烟、江苏中烟、广东中烟、湖南中烟）、4 家省级烟草公司（上烟集团、广东烟草、江苏烟草、深圳烟草）建立了合作关系，发行人已建立合作的上述烟草企业主要为烟草行业中体量较大的企业。除上述已建立合作关系的烟草客户外，公司仍在不断拓展其他省市的烟草客户。汽车行业系国内发展较为成熟的行业，行业竞争程度较高且已形成了较多成熟厂商并存的格局，行业整体集中程度较低。在重型装备制造业方面，我国重型装备制造行业地区发展不平衡，并形成外资企业高端领域垄断，中低端国有企业主导，民营企业充分竞争的市场格局，且细分产品领域集中度较高，龙头企业占据绝对优势。

金融业是我国国民经济的重要组成部分之一，主要包括银行、保险、证券、基金、信托、租赁等细分行业，整体而言金融行业的竞争较为激烈，行业集中程度也相对较低。发行人金融领域的客户主要包括浦发银行、交通银行、兴业银行、汇添富基金、太平洋保险等公司，上述企业均属于金融领域具有良好资质的知名企业，发行人与该类客户的合作情况也较为稳定。

### 3、发行人对烟草行业客户的覆盖率

根据中国烟草总公司官网相关信息显示，国内中烟公司合计 17 家、省级烟草公司合计 33 家。截至目前，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，覆盖率为 23.53%，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，覆盖率为 12.12%。

报告期内，发行人来源于外省市烟草客户的收入和订单量逐年上升，但是收入和订单规模仍低于上烟集团，这一方面是因为发行人拓展外地烟草客户的时间相对较晚，另一方面是因为从前期接触目标客户，到获得项目订单，再到项目验收完毕确认收入的整体周期较长（至少 3-4 年时间），且客户的信任度需要逐步建立。从近年来的订单增幅可以看出，发行人拓展效果明显，管理层制定的目标市场均“各个击破”，客户认可度较高，截至本补充法律意见书出具日，发行人在手订单中外省市烟草客户的订单金额为 10,796.95 万元，占在手订单总额的约 31.39%，订单增幅明显。发行人具有超过 20 年服务烟草客户的经验，具有很强的竞争优势。目前，发行人对烟草客户的整体覆盖率仍较低，未来具有很大的拓展空间，成长性明显。具体分析如下：

（1）发行人拓展外地烟草客户的时间相对较晚，业务拓展较为稳健，拓展效果良好

发行人是一家总部位于上海的软件企业，2013 年以前公司主要在上海地区开展业务，拓展外地烟草客户的时间相对较晚，这一方面是因为发行人业务发展规划相对稳健，另一方面是因为上海地区的订单较为充足，团队整体工作饱和度较高。随着发行人规模逐渐扩大，同时发行人人员储备和技术储备不断增厚，2014 年发行人开始逐步拓展外省市的烟草客户，并制定了逐步拓展的战

略，从离上海较近的江苏开始，拓展至湖北，再逐步拓展至广东，同时，借助湖北的成功经验逐步拓展湖南地区业务。发行人注重风险控制，每一个目标区域的选择都经过审慎的商业分析。首先，发行人选择的目标都是规模相对较大的烟草客户；其次，这些客户对信息化的重视程度较高，愿意学习先进理念，并且愿意投入。此外，发行人在选择目标市场时也考虑了所在城市的交通便利度、周边人才等多方面的因素。

近年来，发行人市场拓展情况较为良好，对烟草行业客户的覆盖率稳步提升。拓展市场是一个长期过程，发行人在接触目标客户时需要先了解客户目前的信息化阶段、关键流程、具体需求和痛点等，在此基础上为客户提供有效的信息化建设解决方案，并通过为客户提供满足其需求的产品和服务，不断提高客户对发行人的信任度和业务粘性。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、8,071.68 万元和 8,931.95 万元，增幅明显，预计未来将持续增长。

(2) 烟草领域信息化市场巨大，发行人在烟草领域具有较强的竞争优势，未来成长空间较大

虽然我国烟草领域信息化的市场规模无法获取也难以准确量化，但是鉴于全国烟草企业数量较多，有 17 家中烟公司、33 家省级烟草公司以及下属近百家卷烟厂，预计其整体空间较大。

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；另一方面，发行人持续投入研发并保持对前瞻性技术的研究，使得发行人对行业发展具备深刻的理解。这些均系外省市烟草客户在选择信息化建设供应商主要考虑的因素。

目前，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。

#### 4、产品应用的市场空间

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 2021 年度，我国工业软件市场规模已达到 2,414 亿元人民币，同比增长 24.8%，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，整体市场规模较大。

发行人开发的软件产品主要包括制造运营管理系统（MOM）（涵盖 MES）、企业资源管理系统（ERP）、IT 综合运营管理平台（ITSM）以及数据管理系统（DataM）。在软件普及率方面，以 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%，拓展空间很大。

关于烟草行业信息化建设的市场空间和容量，烟草属于国家垄断行业，经核查公开信息，未见烟草行业信息化产品的市场空间或容量的相关数据。但全国烟草客户数量较多，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（详见“关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复报告”之“问题 4.关于营业收入”之“一、（一）结合行业政策变化、上烟集团及各省市烟草集团信息化建设进程、相关产品的市场空间和容量、主要客户留存率等，补充说明发行人软件开发业务收入增长的合理性及可持续性，发行人主要工业软件产品（MOM、ERP 等系统）能否应用于除烟草行业外的其他行业，发行人软件开发业务是否具备向非烟草行业拓展的技术能力与技术储备”）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较为广阔，具体分析如下：

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。在烟草企业总量方面，国内烟草企业数量较多，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化建设的重视程度也不断提高。

其二，国内各省级烟草企业的内部竞争，也将带来信息化建设需求的提升。为促进行业良性发展，国内烟草企业之间也存在激烈竞争。考虑到目前各省烟草企业的信息化发展参差不齐，不同企业所处的信息化建设阶段也有所区别，各省烟草企业为提高核心竞争力，也将不断提升企业信息化建设水平。同时，不同阶段的烟草企业，其信息化建设需求特征也有所区别。信息化程度较高的烟草企业，例如上烟集团，其信息化建设需求将维持整体稳步提升的特点，而信息化程度相对较低的企业，为实现快速追赶，其信息化建设需求将呈现短期内大量增加，发展成熟后稳定提升的特点。

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。

整体而言，在国家及行业政策大力支持信息化发展的背景下，烟草行业未来信息化市场潜力较大，市场空间较为广阔。

#### 5、非烟草行业客户拓展情况以及在手订单签订情况

近年来，公司在扎根烟草行业的同时，也在积极拓展其他非烟草行业客户。2019年、2020年、2021年和2022年1-6月，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、10,621.34万元和5,000.76万元，收入占比分别为30.71%、33.06%、38.57%和43.04%，呈逐年上升的趋势；在签订订单方面，2019年末、2020年末、2021年末和2022年6月末，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、11,957.98万元和11,041.56万元，订单金额与占比均呈逐年上升的趋势。

客户的多元化有利于进一步提高自身抗风险能力，降低对单一行业或客户的依赖，保证收入可持续性。

6、最新一期财务数据及报告期内的业绩表现、报告期内营业收入及净利润的复合增长率情况

根据《2022年半年度审计报告》，报告期内，发行人主要财务数据具体如下：

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
资产总额（万元）	37,275.89	40,443.69	36,445.46	32,514.55
归属于母公司所有者权益（万元）	29,219.55	29,501.19	25,961.15	21,378.15
项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入（万元）	11,619.60	27,541.29	24,359.09	19,104.13
净利润（万元）	1,744.74	6,252.60	6,035.60	4,616.55

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、27,541.29 万元和 11,619.60 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、6,252.60 万元和 1,744.74 万元，2019 年至 2021 年净利润年均复合增长率为 16.38%。

报告期内，发行人营业收入和净利润均保持稳定增长，经营情况良好。

7、报告期末在手订单情况及客户数量变化趋势等

2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，发行人在手订单金额分别为 21,449.46 万元、27,125.81 万元、34,821.89 万元和 31,679.24 万元，呈现逐年稳步增长的趋势。

在具体的合作客户数量方面，2019 年度至 2022 年 1-6 月，发行人合作的客户数量（合并口径）分别为 30 家、52 家、56 家和 50 家。其中，存量客户分别为 21 家、23 家、39 家和 43 家，新增客户分别为 9 家、29 家、17 家和 7 家，整体呈上升趋势。

综合上述情况可知，发行人从事的信息化建设业务符合国家产业政策及行业发展需求，结合发行人所处行业的市场空间、发行人持续拓展烟草和非烟草客户情况，以及近两年在新冠肺炎疫情期间发行人业务仍持续稳步提升等，发行人业务具备成长性。

**（二）进一步量化分析在技术、产品、经营模式上的创新体现及具体运用情况，充分论证是否具有创新性，是否符合创业板定位**

**1、发行人不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称“《推荐暂行规定》”）第四条“负面清单”规定的行业**

根据发行人的说明，发行人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。公司开发的软件产品主要包括制造运营管理系统（MOM）、企业资源管理系统（ERP）、IT综合运营管理平台（ITSM）以及数据管理系统（DataM）。

综合考虑发行人所处行业特点、自身经营模式及核心技术和产品等因素，根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）和《2017国民经济行业分类注释》，公司从事的行业属于“I65软件和信息技术服务业”，根据国家统计局《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017）的分类标准，公司属于“I65软件和信息技术服务业”之“I6513应用软件开发”。

综上，发行人不属于《推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业。

**2、发行人具备《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称“《注册管理办法》”）第三条及《推荐暂行规定》第二条的规定成长性要求**

根据发行人的说明，发行人是成长型创新创业企业，具备《注册管理办法》第三条及《推荐暂行规定》第二条的规定成长性要求。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，2021年我国工业增加值达到37.26万亿元，连续12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）发行人在细分领域具有竞争优势

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104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。

#### （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、2021年和2022年1-6月，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、10,621.34万元和5,000.76万元，收入占比分别为30.71%、33.06%、38.57%和43.04%，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、27,541.29万元和11,619.60万元，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、6,252.60万元和1,744.74万元，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、34,821.89万元和31,679.24万元，同样呈现逐年稳步增长的趋势。总体而言，发行人业绩保持较高成长性。

综上，发行人具备《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《推荐暂行规定》第二条规定的成长性要求。

### 3、发行人在技术、产品、经营模式上具有创新性，符合创业板定位

根据发行人的说明，发行人具备“三创四新”特征，主要体现为在技术、

产品、经营模式等方面的创新性。发行人以提升客户生产、经营过程数字化、网络化、智能化水平为目标，助力推动信息化和工业化深度融合，持续为制造业、金融业等行业大客户信息化建设提供产品及服务，并进行了卓有成效的创新实践。发行人技术、产品、经营模式上的创新性主要体现在以下方面：

#### （1）技术创新性及具体运用情况

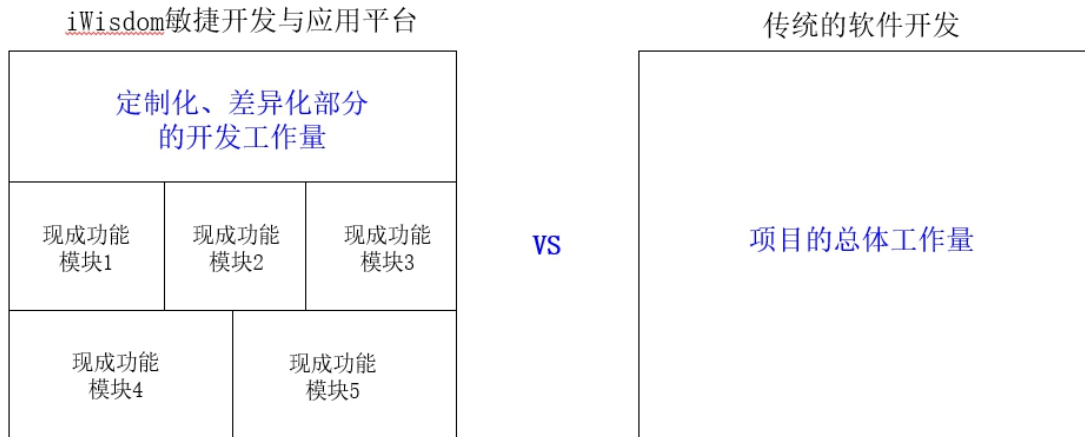
发行人自成立以来，始终坚持创新、创造理念，专注于智能制造及金融领域信息化软件产品的研发设计，发行人核心技术的形成是长期创新研发积累的结果：一方面，发行人研发了 iWisdom 敏捷开发与应用平台，并顺应技术的发展趋势，不断将云计算、大数据、人工智能、移动互联、工业物联网等新一代信息技术融入到 iWisdom 平台中，从而提升开发效率、降低项目成本，确保技术路线的延续性，保证产品的质量；另一方面，发行人研发团队紧盯行业客户的需求痛点，分析产品、技术及工艺的变化和升级，并基于相关场景，通过设计优化、工艺流程改进、结构优化设计等，研发出先进的算法模型，形成多项核心技术，为客户提供创新的解决方案。

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：

##### ① iWisdom 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。与传统的软件开发过程相比，iWisdom 敏捷开发与应用平台的创新性主要体现在两个方面：

其一，该平台为软件开发人员提供了一个前后端分离的开发方式。虽然软件开发项目具有较高的非标准属性，但部分“后端”工作存在一定的共性，该“工具”封装了“后端”常用的组件及通用功能模块，软件开发工程师仅需要专注于“前段”差异化部分的开发，从而减少了工作量，有效提高开发人员的工作效率，简化示意图如下：

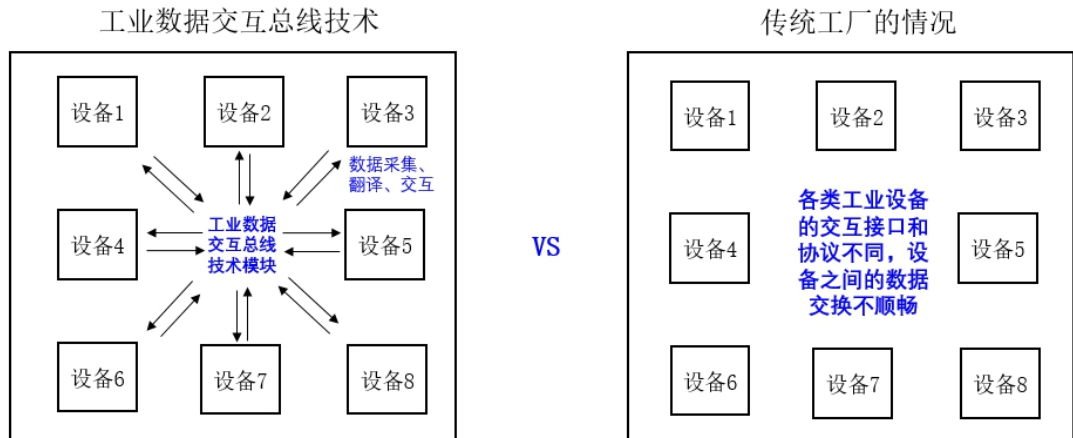


其二，发行人在该框架中嵌入了多个与自身业务特性相关、复杂度较高的功能模块，该类功能模块均为发行人结合业务特性，对前沿技术进行个性化研发而产生的，部分技术的实现具有一定的独创性。软件开发工程师无需重复开发该类模块，其可复用的特性可以有效提升开发效率及产品稳定性，具有一定的行业竞争优势。举例说明如下：

A.工业数据交互总线技术：制造业企业生产线中存在大量来自于不同厂商的数据终端，包括智能仪表、设备仪器等，该类终端遵循着不同的通信协议和数据交换接口，未形成统一的数据交互标准，无法进行数据采集。

工业数据交互总线技术基于各类工业设备的交互接口和协议，提出了“采集驱动模块”技术，将不同的协议实现成了抽象模式的驱动模块，实现了动态配置、集成互通，解决了不同工业设备之间的数据交换问题，降低了工业数据交换的难度、提升了接口效率。该技术具有独创性，能够统一车间级终端的数据交换接口，建立统一的数据采集系统，实现信息系统与底层设备间的数据传递与信息交换。发行人将该技术形成相对成熟的产品模块，通过少量的调整可直接应用于涉及多接口的数据采集类项目中，减少了软件开发团队重复开发的

工作量，简化示意图如下：



**B.海量工业数据压缩技术：**生产制造现场存在海量的工业数据，对工业数据的应用要基于高写入能力和超强的数据压缩能力。iWisdom 平台中的海量工业数据压缩技术创新性地采用“旋转门平行四边形算法”（系一种速度较快的算法），通过实时分析数据趋势变化，以四边形的长度阈值不断扩张，以及数据落点进行四边形区域数据压缩，实现压缩速度快、数据误差可控的目标。此技术为威士顿独创，是开发 DataM 类软件产品所需的重要技术之一。

## 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，举例说明如下：

威士顿高级排程模型，系帮助制造业企业车间实现人、机、料智能排程的技术。该技术围绕设备参数、工艺、生产流程、排班等可能影响排程的参数进

行建模，综合运用多种算法（线性规划、分支定界、遗传算法和启发式算法等），建立起适用于特定行业复杂工序的排程算法，实现了有限产能条件下的交期预测、产能平衡，制定详细的工序生产计划，确保生产过程中人、机、料的合理配备和衔接，从而提高生产效率和应变能力，发挥最大生产能力。该技术可提升复杂生产链路下生产任务安排的效率，使得传统作业以小时为计量的排程时间，降低到以分钟计量，实现“接受订单-订单排程-工单下发执行-工单反馈-订单作业排程”的滚动、闭环作业。以某中型规模卷烟厂安排后续两天的生产任务为例，要完成未来 48 小时 200 多个批次生产工单的滚动排程，涉及 4 个班次、20 余道生产工序、20 多个机组、60 台生产设备、80 吨烟叶原料、2 亿支产成品，利用威士顿的高级排程模型后，排程用时可从近 1 小时缩短至 5 分钟。

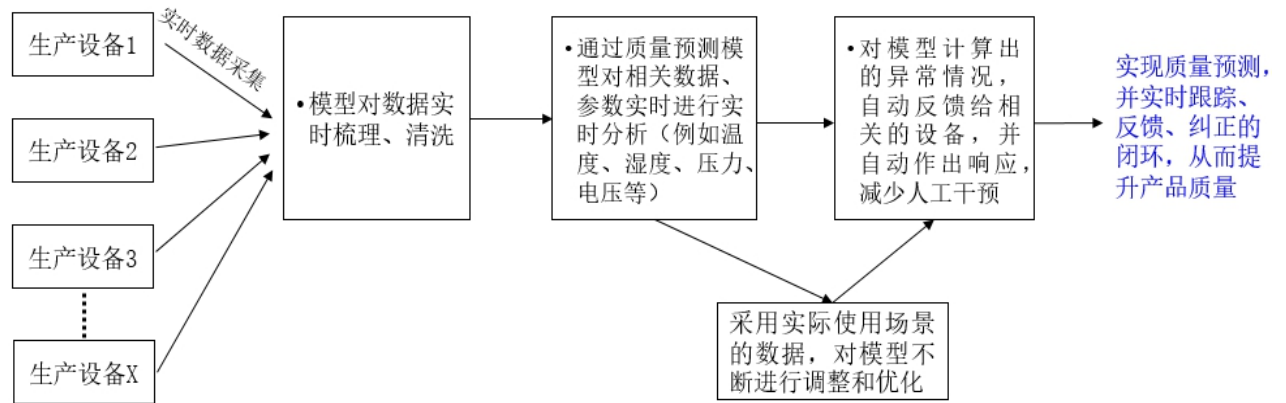
威士顿高级排程模型的特点和优势如下表所示：

威士顿高级排程模型	一般排程模型	无排程模型
能够考虑特定客户的生产环节和工序，围绕设备参数、工艺、生产流程、人员排班等可能影响排程的参数进行建模，用算法得出，在现有人、机、料等资源的情况下，能够使得工序衔接合理，减少资源浪费，实现最大产能的“最优解”	配有通用的生产环节排程模型和成熟的算法，适用于大部分的制造业企业，但由于缺乏对细分行业有针对性的研发投入，往往无法覆盖细分行业所有的生产工序，无法很好的满足细分行业复杂工序的排程要求	人、机、料的排产靠手工和经验，效率低下，在生产工艺较为复杂的环境下，很难实现产能最大化的“最优解”；此外在生产过程中，如果人、机、料出现状况，需要手工调整排产，从时间和效果上，对生产的影响较大
<b>排产用时：</b> 分钟级 <b>排程效果：</b> 能够适用客户特定生产环节，覆盖所有工序，排程效果好	<b>排产用时：</b> 分钟级-小时级 <b>排程效果：</b> 无法覆盖细分行业所有的生产工序，影响整体排程的效果	<b>排产用时：</b> 通常需要提前半天到 1 天 <b>排产效果：</b> 效率低下

无序分拣算法模型，解决了车间环境中高速运动物料的精准识别和准确协同分拣的问题，可实现对不同物料进行无序分拣的自动化，分拣速度快（两次分拣最小间隔 0.29 秒）、误剔率低（总误剔率 $\leq 2\%$ ），可替代人工分拣，大幅提升分拣效率，同时降低人工成本。该技术基于卷积神经网络（系机器学习的一种模型，通过参数共享等方式，能够以更小的计算量，更快、更高效地进行机器学习）、随机森林（系机器学习中的一种算法模型，用大量的随机数据，构建“决策树”的训练方式，从而提升机器决策的准确性）和机器视觉的混合网络技术，结合工业机器人控制技术，经过大体量样本数据的学习训练，可较好

地应用于工业原料无序分拣过程。发行人本技术的实施，可实现在 4 米/秒车速的传输带上，对原料杂物实现 97%以上的识别率和 92%以上的检出率。

质量预测模型，对生产过程中的过程数据运用筛选降维、相关性分析、数据对齐等技术进行清洗，应用各类算法（GBDT、LSTM、Lasso 等算法）建立包含人工干预信息的质量预测模型和用户操作模型，最终构建形成了可用的产品质量预测模型，实现对产品质量波动趋势的分析，通过对异常的快速响应，减少人为干预，形成反馈跟踪闭环，从而指导质量控制调节。发行人本技术的实施，为客户实现了卷烟产品圆周内控合格率提升 2 个百分点，单支产品合格率从 99.53%提升到 99.91%。质量预测过程的示意图如下：



质量预测模型的技术难点，以及发行人的优势如下表所示：

技术难点	威士顿的优势
对影响质量的相关数据判断的准确性	威士顿在烟草工业信息化领域的丰富经验，能够准确地判断对产品质量产生的影响的相关数据
模型对质量预测的准确性，以及实时处理的及时性和有效性	技术层面，威士顿采用了多种目前较为先进的机器学习模型，同步训练，不断提升模型的准确性； 操作层面，威士顿有丰富的模型训练的场景，对模型不断进行调整和优化，使其符合特点行业的生产特征

设备健康预测模型，将设备运行过程中的各类数采数据、产出物的指标数据和维修故障数据导入大数据平台，使用各类算法（逻辑回归和 GBDT 算法等），建立设备健康度的预测模型，实现对设备运行状态趋势的分析，对设备健康度趋坏进行预警，从而发挥设备的最大效率、按需维护、保障生产质量。对于由于机械磨损引发的渐变性故障，实现了预先的故障预警模型，避免设备突发故障引发的生产损失；设备健康性评价模型综合应用设备状态、产出物质

量、能耗、物耗、生产剔除等参数，形成设备健康性评价模型，在设备健康劣化但未发展成为故障时，提前介入检修，避免突发故障的出现。

### 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各类工业企业。

关于工厂能耗预测模型的说明：更科学的能耗预测可帮助工业企业优化排产，优化成本结构，进行工艺改进。该模型以电能、空压、制冷、真空等各类能源为能耗测算对象，通过各类算法进行模型训练对比测算，择优确定算法。该模型的能耗预测结果与实际能耗标准差在 5%-8%，可有力支撑工业企业的工厂能耗优化管理。

关于烟丝含水率预测和控制模型的说明：烟丝含水率影响着烟丝的抗造碎性能，是决定卷烟产品质量的重要工艺指标之一，而烘丝是干预烟丝含水率的最后一道工序，烘丝按工艺状态可以分为干头阶段、稳态阶段和干尾阶段三个阶段。通过控制烘丝筒的参数尽可能缩短干头阶段达到稳态阶段的时间，并降低稳态时的误差率，可以显著增加产品合格率。发行人通过对烟丝含水率预测和控制模型的不断优化，可帮助烟草企业缩短烟丝从干头阶段达到稳态阶段的时间，平均缩短约 19 秒，最高缩短可达 49 秒，同时该模型自动控制下得到的出口烟丝含水率与工艺标准要求的误差小于 0.1%。该模型的顺利应用，预计可帮助烟草企业实现每台烘丝筒每年增加合格烟丝超过 12,000 公斤。

关于烟叶等级识别模型的说明：发行人研发的烟叶等级识别模型结合了最新的图像处理技术与数据挖掘技术，对烟叶特征进行图像提取和数据量化，对烟叶等级进行高效的推理。相比人工分级费时、标准不易统一、难以追溯还原等弊端，该模型在满足烟叶分级的客观性、一致性和识别速率的同时，也可以满足用户对自动烟叶分级模型的逻辑可验证性、可追溯性和可修正性的要求。在烟叶分组别、分部位、分颜色和分等级等任务中，精度分别达到 91.9%、

96.1%、90.4%和 85.7%。

在无形资产方面，截至报告期末，发行人合计拥有 104 项软件著作权，4 项发明专利和 2 项实用新型专利。目前公司的业务开展主要依靠著作权和软件产品，但是发行人有自研专利如“一种卷烟生产排产方法、系统及存储介质”，也有与客户共同研发的专利如“滚筒式烘干机的多参量控制系统”和“物料烘缸设备的控制系统”等，均体现了发行人在细分领域的研究深度和创新性。

以发行人与上烟集团共有的“滚筒式烘干机的多参量控制系统”和“物料烘缸设备的控制系统”发明专利为例，上述两项专利系公司提供技术、客户提供需求场景和验证环境，由发行人进行技术主创形成。该类专利主要应用于卷烟薄片烘缸生产过程，具体是指特定的烘干和烘缸设备等，而发行人自身不是工业企业，不进行工业生产，因此该等发明专利不对公司收入形成直接贡献，但体现了发行人在客户所属行业的技术研究深度，有利于提高公司在细分行业的竞争地位，为获取后续业务订单、为客户挖掘数据价值和新的智能应用创造有利条件。

公司自主研发发明专利“一种卷烟生产排产方法、系统及存储介质”于 2021 年 7 月获得授权，本专利基于遗传算法，面对卷烟厂生产工艺复杂、订单数量多的环境，以及在排程时需要综合考虑订单交期、设备生产能力、生产成本等因素的特点，可以解决传统排程 APS 系统排程速度慢、排程效果不佳的问题，是发行人一项重要的技术。

发行人核心技术具体应用于产品的情况如下：

技术类别	核心技术	主要产品类型			
		MOM	ERP	ITSM	DataM
iWisdom 平台核心技术	敏捷软件开发框架技术	√	√	√	√
	工业数据交互总线技术	√		√	√
	海量工业数据压缩技术	√			√
	工作流引擎	√	√	√	√
	移动平台	√	√	√	√
应用类核心技术	高级排程模型	√			
	无序分拣算法模型	√			

技术类别	核心技术	主要产品类型			
		MOM	ERP	ITSM	DataM
	质量预测模型	√			
	设备健康预测模型	√			
	物流调度模型		√		
	门户技术		√		
	数字孪生	√		√	
	CMDB 及配置项自动化发现			√	
	知识图谱	√	√	√	√
	大数据统一管理技术	√	√	√	√

注：√即表示相关产品应用了 iWisdom 或应用类核心技术。

## (2) 产品创新性及具体运用情况

经过多年的研发积累和项目实施经验，发行人已形成制造运营管理系统（MOM）、企业资源管理系统（ERP）、IT 综合运营管理平台（ITSM）以及数据管理系统（DataM）等各类软件产品。发行人上述产品的创新性主要体现在可以帮助客户实现降本增效，助推客户的数字化转型，举例说明如下：

序号	案例名称	主要采用的核心技术及实施效果
1	某工厂 MOM 项目	<p>从技术角度看，本项目主要采用了威士顿独创的高级排程模型、质量预测模型、设备健康预测模型等技术，在此基础上实现排程、生产、设备等车间智能化管理。</p> <p>从应用角度看，本项目在数字化工厂建设中的实施应用，推动了工厂信息化、数字化建设，产生了良好的经济效益。经济效益包括三个部分：一是通过应用 MES，提升制造设备的运行效率，即生产效率；二是过程控制能力和质量控制水平的提升，即质量效益；三是卷烟产品生产全过程管控更加精准，即结构成本率持续下降。具体如下：</p> <p>1、生产效率提升 关键设备故障停机率同比降低 0.1%；核心设备有效作业率同比提升 1%-3%，设备车速提升 20%；排程效率提升 90%以上；</p> <p>2、质量效益提升 通过项目研究与应用，实现对工厂的物流信息流全面的质量跟踪和管理，企业质量风险识别自动化、过程控制数据化、质量改进持续化，质量管理体系机制更加高效，产品实物质量稳态控制并呈逐年提升态势。2019 年，全国市场监督检验产品质量得分进入 Q3 水平超过 30%，严重质量缺陷为 0；产品监督检验质量得分提升 1.5 分，满分率≥20%；生产过程导致的产品质量市场投诉率≤0.03ppm；关键工序过程控制能力提升约 10%；</p>

序号	案例名称	主要采用的核心技术及实施效果						
		<p>3、降低生产成本</p> <p>物耗指标同比全部提升且大幅优化，其中单箱原材料消耗降低4.9%；单箱报废量降低20%。在辅料需求计划及备货上，结合辅料库存和周期消耗情况准确预测未来一周的辅料需求，并分解为供应商的辅料交货计划，实现了辅料备货的精准性，保证了合理的库存。在备件更换预测方面，通过备件消耗大数据分析，科学测算备件使用寿命，同时结合备件库存、耗量预测、采购周期及在途量等综合因素来编制备件采购计划，减少库存积压。</p>						
2	某工厂的质量追溯系统项目	<p>从技术角度看，本项目建立在大数据平台基础之上，主要采用了大数据统一管理技术、知识图谱等应用类核心技术，实现对海量数据价值的挖掘。</p> <p>从应用角度看，本项目可以采集并整合各工序的质量信息，形成物料、成品、生产过程之间的物料谱系和质量信息链，建立以物料追踪、产品溯源和过程质量因素追溯为主线的质量追溯信息平台，形成可以进行追溯跟踪的质量数据链，以便有效提高外部和内部顾客反馈的追溯速度，减少不必要的经济损失。项目实施效果如下：</p> <p>1、从追溯的广度来看，本系统实施后，可以追溯任意一包产品的具体信息，包括原材料含水率、整丝率、SPC过程控制是否稳定等，系统上线前无法做到；</p> <p>2、从追溯的深度看，纠错范围更精准，实施本系统之前，客户以“人工+部分信息化”的方式，且只能定位到“批次”级别，每批次6000kg，15名专职人员花费2天左右时间完成翻检；系统上线后，可以精确定位到“箱”级别，每箱80kg，1人1天即可完成翻检；</p> <p>3、从追溯的灵活性来看，各工艺的任意两点之间2万余种组合查询可随时灵活溯源，实现点对点任意节点正反向追溯、快速定位，锁定追溯起点后，一键展示全链路，可视化方式帮助用户直观高效处理溯源问题。</p>						
3	某工厂的过程控制和产质损优化项目	<p>从技术角度看，本项目主要采用了质量预测模型、设备健康预测模型等核心技术，实现对生产（生产车间）关键指标、生产环境(动力车间)关键指标的在线监控、判异、预警以及异常处理自触发等功能。</p> <p>从应用角度看，本项目可以更加科学地对工序制造水平进行管理。本项目通过在线趋势控制，可实现过程质量的定量分级管理，结合实时数采等技术的深入应用，进行问题定义、根因分析，为解决深层次问题提供智能化的科学方法。异常处理自触发的实现，不仅能及时通知相应机台的操作人员，管理者也能时刻掌握实时的全局执行情况，使生产过程中出现异常情况时能及时得到有效的纠偏。通过本项目的实施，关键过程控制的质量指标得到明显提升。</p> <table border="1" data-bbox="560 1899 1358 2007"> <thead> <tr> <th data-bbox="560 1899 762 1973">周期</th> <th data-bbox="762 1899 1062 1973">圆周内控合格率 (%)</th> <th data-bbox="1062 1899 1358 1973">单品质量合格率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="560 1973 762 2007">2020年1月</td> <td data-bbox="762 1973 1062 2007">89.03</td> <td data-bbox="1062 1973 1358 2007">99.53</td> </tr> </tbody> </table>	周期	圆周内控合格率 (%)	单品质量合格率 (%)	2020年1月	89.03	99.53
周期	圆周内控合格率 (%)	单品质量合格率 (%)						
2020年1月	89.03	99.53						

序号	案例名称	主要采用的核心技术及实施效果			
		2021年9月	91.26	99.91	
		提升	2.23	0.38	
4	某工厂的设备监控项目	<p>从技术角度看，本项目主要采用了工业数据交互总线技术、海量工业数据压缩技术等核心技术。从应用效果来看，本项目可以从动力车间关键设备进行数据采集、传输、存储、分析，并与厂内其他系统对接，实现了数据的实时监控、查询和预警、报警信息的推送。项目实施效果如下：</p> <p>极大减轻了一线工人巡查的工作强度，并且提升了监控的连续性。本项目实施前，每天需要7人至少各花1小时进行点检，并花费10分钟出具点检报告；项目实施后，无需人工点检，仅需要在系统上查看点检情况并出具点检报告，每周巡检一次传感器工作情况即可；</p> <p>以下是本项目实施前后，动力车间7名点检员工对50个关键设备、部位点位点检所消耗时间、效率提升的统计表：</p>			
		项目	人数	总耗时/月	报告耗时/月
		实施前	7	210小时	35小时
		实施后	7	28小时	3.5小时
		效率提升倍数		7.5倍	10倍
5	某集团公司的ERP项目	<p>从技术角度看，本项目主要采用了物流调度模型、工作流引擎、移动平台等核心技术，其应用效果如下：</p> <p>1、本系统实施后，内部采购通过调拨方式实现，从而实现了从销售出库、开票、采购入库、核销的完整流程管理，减少了约40%的协同事务处理；</p> <p>2、对于销售出库后尚未入库的物料进行了在途库的监控，实现了不低于99%的辅料在途库存无损管理，加强了集团对资源，尤其是在途资源的监控水平；</p> <p>3、各地的存货管理都集中到ERP系统实现，提升了集团对于总体资源的掌握和调度能力，每年逐步降低库存资金占用达约千万级别，库存周转率逐年提升约1%。</p>			

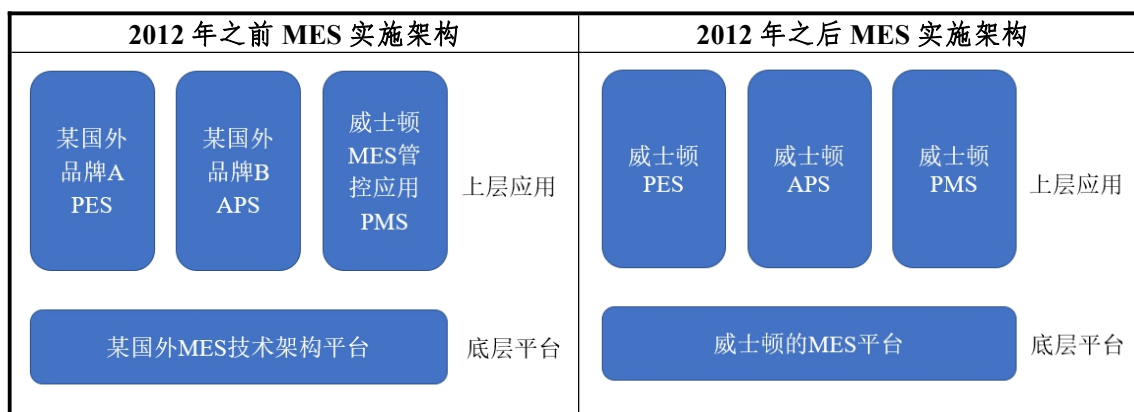
除上述相关案例外，公司 MOM 产品的核心子系统 MES 产品，也为客户逐步实现了生产制造业务核心系统的进口替代。20 世纪 90 年代初期，MES 建设兴起之时，国内的实施项目主要基于西门子（Siemens）、霍尼韦尔（Honeywell）、罗克韦尔（Rockwell）、通用电气（GE）等国外厂商的平台。由于这些国外软件厂商在 MES 领域起步较早，具有较为成熟的技术，且品牌知名度高。因此，国内大中型企业的 MES 实施项目，基本被国外软件厂商所垄断。发行人早期在上烟集团实施的 MES 项目，也是基于国外厂商的平台实施的。

虽然国外厂商技术成熟度较高，但也存在如下问题：其一，国外大厂倾向

于直接销售标准的 MES 产品，用一套标准产品向各个国家、行业和客户进行销售，从而满足其国际化的定位和战略，但是我国制造业规模巨大，实施环境复杂，且差异化较大，一套标准化产品往往无法很好的适用于细分行业复杂的生产环节，需要为个性化的需求进行二次开发后进行项目实施。这些厂商的产品研发部门一般在海外，产品二次开发沟通成本高时限长，较难满足用户的实际需求；其二，这些大厂本地化服务相对薄弱，对紧急问题的响应周期较长，且 MES 业务并非是这些大厂最主要的收入来源，因此总公司层面的支持力度也相对有限；第三，国外大厂的产品实施成本较高，原厂工程师成本高，如需海外派出高级专家费用更为昂贵。

随着国内市场的逐步兴起，国内软件企业也快速成长。相较于国外大厂，国内以 MES 为核心产品的软件企业，深耕细分行业，强调服务质量，并实现了较为快速发展。例如，宝信软件以冶金行业为主开始发展，目前服务了宝钢等多家冶金行业的头部企业，中控技术以化工和能源行业为主开始发展，目前服务了包括中海油等多家能源行业头部企业。

经过项目实施经验的不断积累以及持续投入技术研发，发行人也逐步应用自身的技术架构进行自主 MES 软件的自主构建和设计开发。2012 年，发行人为上烟集团太仓薄片厂建设的 MES 项目，即不再依赖某国外 MES 技术架构平台，项目实施效果良好。此后发行人在为上烟集团的浦东科技园区工厂、湖北中烟的武汉卷烟厂、襄阳卷烟厂和恩施卷烟厂，以及江苏中烟的南京卷烟厂、徐州卷烟厂和淮阴卷烟厂等客户提供 MES 项目的实施中，都采用了威士顿自主研发的 MES 实施架构。示意图如下：



发行人利用自主研发的 MES 等产品帮助客户逐步实现国产替代，不仅解决

了国外软件可扩展性较弱、服务跟不上的问题，还为客户降低了软件的采购和实施成本。国产替代后的系统经过多年的运行验证，各项性能指标均能达到客户要求，具备较好的稳定性、安全性和可扩展性。

### （3）经营模式方面的创新性

发行人当前主要为客户提供定制化软件开发、运维服务、系统集成、软件产品销售及服务业务。

在经营模式方面，针对软件开发业务，鉴于目前国内制造业客户大都处于数字化转型和智能化升级的过程中，其工艺、装备、管理水平、信息化基础不同，且落地细节也各不相同，无法用“一个”标准化产品满足客户“所有”的个性化需求，因此现阶段公司的经营模式是在自主产品和解决方案基础上，为客户提供定制化解决方案的开发实施。

同时，为全方位服务于客户的信息化系统建设需求，公司也在不断提升自身运维服务、系统集成等方面的技术水平及项目经验，致力于提高客户信息化水平。在满足客户信息化系统建设需求的基础上，公司也在逐步布局大数据领域。在开展软件产品销售及服务业务的过程中，公司培养了一批大数据技术领域的专业人才，积累了相应的技术，可以对开源产品的源码进行深度解读和剖析，具备了完善、封装开源产品并形成公司自有大数据产品的能力，业务领域进一步拓展。

整体而言，公司采用目前的经营模式是基于我国工业企业整体信息化发展阶段、客户的实际需求以及公司当前定位等因素综合确定的，符合行业所需，具备创新性。未来，发行人将继续积极拓展下游客户，推动下游行业进一步提升信息化水平，推动国家智能制造发展战略进程。

综上，发行人不属于《推荐暂行规定》第四条“负面清单”规定的行业，具备《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《推荐暂行规定》第二条的规定成长性及“三创四新”特征，在技术、产品、经营模式上具备创新性，符合创业板定位。

综上，本所认为，发行人不属于《推荐暂行规定》第四条“负面清单”规

定的行业，具备《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条及《推荐暂行规定》第二条的规定成长性及“三创四新”特征，在技术、产品、经营模式上具备创新性，符合创业板定位。

**（三）说明发行人在烟草信息化领域主要竞争对手（如参与上烟集团项目的竞标方等）的规模及技术等方面的情况，发行人在目标市场的占有率及排名情况（如有），进一步说明公司主要产品的竞争优劣势及其在行业中的地位，相关业务中标率较高的合理性及可持续性，发行人仅在上海烟草中维持较高中标率的合理性，是否存在被其他竞争对手替代的风险**

1、发行人在烟草信息化领域主要竞争对手（如参与上烟集团项目的竞标方等）的规模及技术等方面的情况，发行人在目标市场的占有率及排名情况（如有）

根据招股说明书及发行人的说明，发行人在烟草信息化领域的主要竞争对手包括东华软件股份公司（简称东华软件，002065.SZ）、中软国际有限公司（简称中软国际，0354.HK）、上海宝信软件股份有限公司（简称宝信软件，600845.SH）、中科院成都信息技术股份有限公司（简称中科信息，300678.SZ）、长沙艾特科技开发有限公司、厦门海晟融创信息技术有限公司、上海通方信息系统有限公司、杭州龙即信息技术有限公司等。

关于竞争对手的相关说明具体如下：

以东华软件、中软国际、宝信软件为代表的软件企业，其上市时间早，规模体量大，业务范围广泛。该类软件企业主要为政务、医疗、电信、能源、钢铁等领域提供信息化服务。近年来，发行人与东华软件和中软国际在部分烟草信息化的招投标项目中存在竞争关系，但是烟草业务在该类企业中占比相对有限，而发行人长期深耕烟草细分领域，在细分领域具有一定的竞争优势，中标率也相对较高。

中科信息的前身是中国科学院成都计算机应用研究所，于2017年上市，中科信息的主要客户涵盖现场会议、烟草、石油、政府等多个领域。相较于发行人专注于烟草生产、采购、物流等细分领域，其在烟草行业的项目所属的细分

领域相对比较分散。

长沙艾特科技开发有限公司、厦门海晟融创信息技术有限公司、上海通方信息系统有限公司、杭州龙即信息技术有限公司等企业，主要从事工业软件的开发、集成或技术服务等业务，与发行人的业务范围也存在较高的重合度。该类竞争对手为非上市公司，且在烟草行业深耕及擅长的细分领域与发行人存在一定的差异，在不同类型的项目竞争中互有优劣势。相对于发行人在烟草生产制造、物流、研发等领域的积累和优势，该类企业主要聚焦于烟草行业中的烟叶管理、设备数采、商业管理、政务管理和容灾管理等。

经查询公开信息，上述竞争对手的规模及技术等方面的情况具体如下：

公司名称	技术实力概况	规模情况
东华软件股份公司	公司长期致力于 5G、区块链、大数据、人工智能、物联网、云计算、智慧城市等领域的核心技术研发创新及行业应用，自成立以来不断加大技术创新、产品创新和业务模式创新的力度，先后成立软件研究院、企业管理研究院、区块链技术研究院、医疗大数据和 AI 研究院及东华工业 4.0 研究院等多个研究院。在技术资质方面，公司是国家规划布局内重点软件企业、国家火炬计划重点高新技术企业，是国内较早通过软件能力成熟度集成（CMMI）5 级认证的软件企业之一，国家信息系统集成及服务大型一级企业，具有涉及国家秘密的计算机信息系统集成甲级资质及软件开发单项资质。根据该公司 2021 年年度报告，该公司已获得 2,100 余项软件著作权，多项产品和核心技术列入国家和地方重大专项和科技计划	2021 年度营业收入 108.84 亿元，净利润 3.78 亿元
中软国际有限公司	公司是一家综合性软件与信息技术服务企业，服务于政府、制造流通、金融银行、保险证券、移动应用、电信、高科技、公用事业、能源等多个行业。公司及其旗下分支机构拥有共计千余项软件著作权和专利，服务多家全球 500 强企业的头部客户和众多具备高成长潜力的中长尾客户，客户遍布金融、互联网、通信、高科技、政府、汽车、公共事业等行业。在软件与技术服务方面，2020 年度公司整合华为、汇丰等大客户长期合作积累的专业服务能力和管理能力，打造集咨询诊断、流程管理、IT 工具和交付服务为一体的软件工厂，全面升级传统 IT 服务，面向客户提供包括设计、开发、测试、运维等软件与技术服务。2020 年公司取得的荣誉情况包括：2020 年数字新基建中国云服务市场领导品牌、2020 年推动中国数字经济发展杰出贡献奖、2020 年度软件与技术服务竞争力百强企业、华为 2020 全球政府杰出合作伙伴等。2021 年公司取得 2021 年度软件和信息技术服务竞争力百强企业、第九届全球云计算大会[云鼎奖]年度优秀数字化转型案例奖称号。北京中软国际信息技术有限公司系中软国际有限公司的附属公司，该公司已获得高新技术企业认定、软件企业认定等资质，目前有软件产品证书等 101 项资质证书，是中关村国家自主创新示范区 2010-2012 年度“瞪羚企业”，2017-2018 获得年度 IT 转型服务商 TOP100 称号，合计拥有 565 项软件著作权	2021 年度营业收入 183.98 亿元，净利润 11.37 亿元

上海宝信软件股份有限公司	<p>公司凭借在钢铁行业信息化、自动化领域的深厚积累，集大数据、人工智能、智能装备、集控、工业网络安全、移动互联、虚拟制造等七大核心技术推出自研的 xIn3Plat 工业互联网平台，推动相关标准和布局落地，形成涵盖智慧制造和智慧城市两大市场的创新型应用与服务模式，实现跨行业跨领域的互联互通、业务敏捷、数据智能，引领产业数智化转型。2020 年度,公司荣获中电联“2020 年度电子信息行业卓越企业”、中国软协“2020 十强创新软件企业”，并成为国内首家通过“研发运营一体化（DevOps）能力成熟度模型”持续交付标准 3 级评估的工业软件企业。2021 年度，公司入选上海软协“2021 上海软件核心竞争力企业”，获评浦东新区“经济数字化转型挂帅企业”和“科技创新突出贡献奖”</p>	2021 年营业收入 117.59 亿元，净利润 19.09 亿元
中科院成都信息技术股份有限公司	<p>公司主营业务是以智能识别及分析技术为核心，为客户提供信息化解决方案（包括软件及硬件）及相关服务，目前主要应用在现场会议领域、烟草领域、印钞检测领域、油气领域、政府及其他领域。公司在自动推理、定理机器证明、基础算法、智能识别与分析、机器学习、软件工程等领域技术水平领先。2021 年度，公司新增授权发明专利 7 项、实用新型专利 5 项、外观设计专利 9 项、软件著作权登记 61 项</p>	2021 年营业收入 4.95 亿元，净利润 0.43 亿元
长沙艾特科技开发有限公司	<p>公司是一家专业从事软件开发、系统集成、工业控制工程及软件工程的高科技公司，是专注于烟草行业信息化应用和集成的供应商之一，公司通过了“双高”、“双软”认证及 ISO9000 质量认证，可以为客户提供所有卷接包工序各类设备数据采集服务，并为客户提供 MES 系统开发业务</p>	-
厦门海晟融创信息技术有限公司	<p>公司是专注于烟草行业内的 IT 供应商，具备 IT 规划、软件开发、系统集成、IT 运维和 IT 技术培训等方面的综合服务能力，其软件产品涵盖烟叶、卷烟和政务领域，并在全国 25 个省、108 个市设立了营销及服务网点。公司与国内外众多优秀的 IT 企业达成战略合作伙伴关系，通过技术、人才与市场的合作，实现软件开发、环境部署、业务咨询、风险控制等不同领域的优势互补，共同致力为行业用户提供先进、完善的 IT 应用解决方案</p>	-
上海通方信息系统有限公司	<p>公司为烟草行业、商业流通行业的众多大企业提供管理咨询、SAP 实施、软件定制开发和实施、系统集成、营销策划与品牌建设等服务。公司已通过 ISO9001: 2000、CMMI-3、CMMI-5 以及系统集成资质三级的认证，并于 2003 年 9 月被上海市科学技术委员会评为上海市高新技术企业之一</p>	-
杭州龙即信息技术有限公司	<p>公司已通过 ISO9001 质量管理体系、ISO27001 信息安全管理体、ISO20000 信息技术服务管理体系、CMMI3、软件企业、国家高新技术企业、信用等级 3A 企业等资质认证，并连续被评为年度瞪羚企业。公司专注于烟草行业信息化业务，拥有丰富的软件开发、系统集成设计和项目实施经验，承接了众多全省性的系统集成项目，是国家局上海容灾中心项目的总集成商和运维商</p>	-

注：上述信息来源于招股说明书、定期报告或公司网站公示信息，非上市企业无法获

取其具体规模信息。

经查询公开信息，未见权威部门或咨询机构对烟草行业信息化建设供应商市场占有率或排名进行统计。

2、公司主要产品的竞争优劣势及其在行业中的地位，相关业务中标率较高的合理性及可持续性

(1) 发行人主要产品的竞争优劣势

根据发行人的说明，在产品竞争优势方面，公司在 20 余年的发展过程中始终坚持自主创新，在稳健经营的过程中，持续对前沿信息技术跟踪和投入，形成了自身竞争优势。一方面，经过多年的研发积累，公司形成了包括 iWisdom 敏捷开发与应用平台以及智能制造领域、金融领域多项前沿技术在内的核心技术，这成为公司信息化业务及服务的核心支撑，同时也是发行人产品的核心竞争优势之一，有效为公司积累了一批粘性较强的客户群体；另一方面，公司通过在行业中长期积累的项目实施经验，获得了一批开展相关业务的资质，如：CMMI5 级评估认证、“ISO20000”IT 服务管理体系认证、两化融合管理体系评定等资质，这也是公司项目及产品在与同行业竞争中的主要优势之一。从产品实现的功能方面来看，公司主要产品的具体竞争优势如下：

主要产品	产品竞争优势
制造运营管理系统 (MOM)	<p>1、集团化多工厂统一模式：传统的生产运营管理系统多聚焦于单个工厂，解决单个工厂的生产执行管控问题；公司 MOM 产品定位于集团化管理视角，架构上基于多工厂模式，可以实现一家公司及下辖多个工厂生产运营的集中统一管控；</p> <p>2、服务化灵活可扩展架构：传统生产运营管理系统多采用单体服务模式，系统升级优化风险较大，性能优化难度较大。本产品可以灵活扩展服务节点，保障系统的高性能和高安全性，同时可以实现在线不停机发布管理，避免因发布带来的生产中断；</p> <p>3、敏捷协同的生产管控平台：传统的生产运营管理系统产品一般只专注于生产执行层管理，不能解决整体生产优化问题。本产品实现了产研供销一体化协同，能够更好地支撑生产管理调度和执行保障的质量和效率</p>
企业资源管理系统 (ERP)	<p>1、将新一代信息技术（大数据、RPA、OCR、知识图谱等）和业务场景充分结合，可以满足企业多元化的业务需求和智能化的管理要求；</p> <p>2、与同类产品相比，更为侧重高效的部门协同性，可以助推企业高效协同，实现员工与企业资源之间的互联互通；</p> <p>3、与同类产品相比，该产品可通过移动应用，将业务延伸到手机端，打破时间空间的束缚，提高业务处理效率</p>

主要产品	产品竞争优势
IT 综合运营管理平台 (ITSM)	一般 IT 运维平台运行在企业的 IT 基础设施之上，面向的是 IT 专业人员，仅为专业人员提供支撑。发行人产品优势如下： 1、本土化适应性：基于 ITIL 标准，同步国内企业实际管理需求，灵活适应中国本土化 IT 管理现状； 2、简单易用性：简化 ITIL 流程，轻松完成管理模块自定义； 3、良好集成性：充分考虑与外部系统的对接需求
数据管理系统 (DataM)	1、平台一体化管控，实现企业数据的上下互通； 2、帮助企业建立覆盖企业所有业务的数据仓库平台，建立从数据采集、数据清理、数据拆分、数据转换、数据加载、数据存储到主题分析、维度分析、统计粒度等环节的全过程数据分析标准化处理流程； 3、建立统一的数据架构和数据模型，实现数据的多维分析和挖掘； 4、当业务量增加时，系统平台可方便的增加或调整计量表计，扩充系统功能，且原有功能不受影响

以 MES 为代表的 MOM 类产品是发行人的核心产品，包括生产制造执行系统、生产指挥系统、质量追溯系统等，以及在此基础上派生的智能优化改进。相比行业中同类公司的产品，发行人提供的解决方案更加全面，功能也更加丰富，不仅聚焦于生产任务及其执行过程的管理，对于生产物流保障、生产设备保障、生产工艺过程指导、生产过程质量控制等与生产紧密相关的业务也同样关注，从客户与市场的实际需要出发，为客户提供一体化的生产管理方案，此外，发行人在服务客户的过程中还会为客户提供整体流程改进优化建议和管理咨询服务，这也是众多客户方选择发行人为其提供信息化实施的重要原因之一。

在竞争劣势方面，公司产品受限于业务规模、资金实力等因素，公司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。

考虑到未来规划及后续发展，公司需要不断引进优秀人才和扩大企业规模；同时，随着公司业务范围的扩大、客户的增多以及服务内容的日趋完善，公司亟需壮大资金实力，加快推进新技术、新产品以及前沿技术的研发和成熟产品的业务拓展，提升公司的竞争实力和盈利水平。

## (2) 发行人在行业中的地位

根据发行人的说明，在烟草细分领域，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。

在金融业领域，公司服务多家大型国有金融机构，客户包括交通银行、浦发银行、太平洋保险、汇添富基金等大型知名金融企业，客户资质良好，反映公司产品在该类金融企业中具备一定竞争力。随着公司持续投入研发，提高服务能力，后续业绩预计将进一步增加，市场份额也将不断提升。

除上述细分领域外，发行人具备向非烟草行业拓展的技术能力与技术储备，其在烟草行业积累的软件开发技术也可以运用到其他工业企业，从实际业务情况来看，发行人软件开发业务除应用于烟草行业外，还包括汽车行业、重工装备制造业、港口物流行业等。但受限于资金实力、公司规模、整体战略规划等因素，公司在该类细分领域仍处于布局阶段。

作为软件行业的高新技术企业，公司拥有多项软件产品著作权，并获得“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。上述荣誉与资质也是公司地位的部分体现。

### （3）发行人相关业务中标率较高的合理性及可持续性

发行人在烟草行业的相关业务中标率较高，其合理性及可持续性具体说明如下：

#### ①发行人在烟草行业细分领域具备较明显的竞争优势

工业软件开发企业在项目实施过程中，需要对客户的业务模式、具体生产及经营管理环节进行深入了解，这是定制化工业软件的特点。公司专注于烟草领域相关业务已超过 20 年，与客户合作情况良好，合作关系稳定。公司业务涵

盖烟草企业的生产制造、研发、物流等领域，掌握了上述各个业务环节的流程细节，对客户的需求、痛点以及未来的提升空间等具有较为全面的认知，可以帮助企业提升生产效率、降低成本、通过与底层设备数采的深度融合、大数据技术应用及各类模型搭建，为客户实现从信息化逐步向局部智能以及全局智能的转变。能够持续为客户提供有价值的方案和交付，是公司的服务能够获得客户多年来认可的重要原因。

同时，发行人在烟草行业持续经营已超过 20 年，其开发的信息化系统经过众多行大型项目的验证，功能和性能指标都可达到预期，且运行状态成熟稳定，具备较好的推广示范效应。

总体而言，在烟草细分领域，发行人具备较明显的竞争优势。

## ②发行人投标策略明确

工业软件的定制化开发具有较强的行业属性，往往需要深入了解该行业生产经营的各个环节、痛点，才有机会获得客户的业务订单。因此，从人才培养角度来说，定制化软件业务团队不仅需要懂 IT 的技术人员，也需要精于生产管理的专业人员，以及具备复合能力的人才，团队培养周期较长。同时，鉴于投标方案专业要求高，并且投标消耗的人力成本和机会成本较高。为集中优势为客户打造优质信息化建设项目，发行人在烟草行业参与投标的策略是求精不求多，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。并且，为避免资源无效耗用，发行人在获取招投标信息后，会综合评估公司产品储备、技术储备和相关业务条线的人力储备，并判断中标的可能性，在确定公司当前的人力资源负荷能支持项目实施且中标把握相对较高时，才会组织撰写标书参与项目投标。

综上所述，发行人相关业务中标率较高具有合理性，随着项目积累的经验优势及持续投入研发积累的技术储备，相关细分领域业务中标率较高有一定的可持续性。

3、发行人仅在上海烟草中维持较高中标率的合理性，是否存在被其他竞争对手替代的风险

(1) 发行人仅在上海烟草中维持较高中标率的合理性

根据发行人的说明，报告期内，发行人参与上烟集团项目招投标的中标率，与参与其他烟草行业客户、非烟草行业客户中标率的情况具体如下：

内容	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
上烟集团	投标项目数量	14	85	85	92
	中标项目数量	12	71	73	82
	投标项目的中标率	85.71%	83.53%	85.88%	89.13%
其他烟草行业客户	投标项目数量	8	20	11	7
	中标项目数量	5	14	8	5
	投标项目的中标率	62.50%	70.00%	72.73%	71.43%
非烟草行业客户	投标项目数量	23	52	58	35
	中标项目数量	10	22	25	14
	投标项目的中标率	43.48%	42.31%	43.10%	40.00%

注：2022年1-6月，上烟集团投标项目数量较少一方面系由于受到2022年上半年上海地区疫情的影响，部分项目招投标延后，另一方面系由于季节性因素，上半年度通常招投标项目数量少于下半年度，2021年1-6月，公司投标上烟集团项目数量16个，7-12月投标上烟集团项目数量69个。

由上表可以看出，发行人在上烟集团相关项目招投标中的中标率较高，其他烟草公司的中标率次之，非烟草公司的中标率则较低。主要原因如下：

① 发行人中标上烟集团项目的比例相对较高的原因

上烟集团是公司长期合作客户，针对上烟集团对外发布的招投标项目，发行人营销中心在获取项目信息后，会第一时间与项目实施中心共同探讨项目实施的可能性，并提出项目实施方案等。经共同判断项目可行性的基础上，发行人才会组织参与投标。发行人中标上烟集团项目的比例相对较高的原因具体如下：

其一，中标率与发行人对该招标项目的评估以及是否参与的策略相关。鉴于投标方案专业要求高，并且投标消耗的人力成本和机会成本较高。为避免资

源无效耗用，发行人在获取招投标信息后，会综合评估公司产品储备、技术储备和相关业务条线的人力储备，并判断中标的可能性，在确定公司当前的人力资源负荷能支持项目实施且中标把握相对较高时，才会组织撰写标书参与项目投标。公司与上烟集团合作已逾 20 年，对上烟集团的信息化建设系统现状及其需求和痛点具有深刻的认知和理解，因此对上烟集团发布的信息化建设招标项目，发行人结合自身情况，可以对项目中标概率作出较好的判断，并据此作出是否参与投标的决策。

其二，在整体信息化建设方面，上烟集团具有较为完整的发展规划，其实施路径采用了整体规划、分步实施，小步快走、优化迭代的方式。经过多年的持续建设，目前上烟集团除新厂区、新设备、新技术带来的新项目需求之外，还具有较多的升级改造类项目需求和运维服务类项目需求。发行人长期参与上烟集团信息化建设，客户在用的核心业务系统有较多是发行人开发实施的，该类软件系统升级改造或运行维护时，发行人的优势较为明显。

其三，发行人在上烟集团的业务比较聚焦，主要集中在研发、生产制造、工业物流、采购和综合管理等工业领域，未涉及商业流通、商业物流、零售户管理等细分领域。近 20 年来，发行人在该类长期聚焦的领域持续投入研发，掌握了上述各个业务环节的具体流程细节，对客户需求保持关注并持续进行前瞻性研究，因而在客户产生新项目需求时也可保持一定的竞争优势。

综上，公司关于上烟集团项目的中标率较高具有合理性。

## ②发行人对其他烟草客户中标率次之的原因

不同省份烟草公司的生产经营具有一定的共性，公司基于烟草行业特性开发的软件产品及在头部烟草企业的研发、生产制造、物流等细分领域成功实施的项目具备良好的示范效应。因此，公司在其他省份烟草公司的同类项目招投标过程中也具有一定的优势。公司聚焦于该类细分领域参与招投标，中标率也比较高。但总体而言，其他烟草客户的中标率低于上烟集团的中标率，主要是因为其他烟草客户系发行人近年来新拓展的客户，该类客户的信息化建设已具备一定基础且往往拥有合作多年的信息化系统供应商，投标过程中竞争也更加激烈，因此中标率低于上烟集团相关项目的中标率，但整体仍达到了 70%左

右，说明了发行人在自身核心领域的竞争力，以及参与投标的审慎性，因而具有合理性。

虽然其他烟草客户的中标率低于上烟客户，但随着发行人不断拓展其他烟草客户，公司中标其他烟草客户的项目数量在不断提高。2021年度，发行人中标其他烟草客户的项目数量为14个，与2020年度相比增长了75%。2022年1-6月，发行人中标数量相对较少，一方面是由于季节性因素，上半年度的招投标项目数量通常少于下半年度，另一方面受上海地区新冠疫情影响，自2022年3月至2022年6月初，大部分招投标活动处于暂停状态。2022年6月后，下游客户已逐步恢复生产经营及招投标事项，公司招投标情况亦逐步恢复正常。

### ③发行人对非烟草客户中标率相对较低的原因

工业软件的定制化开发具有较强的行业属性，往往需要深入了解该行业生产经营的各个环节、痛点，才有机会获得客户的业务订单。关于非烟草行业客户，公司仍处于业务发展的积累期，需要一定时间的沉淀，才会步入收获期。公司在烟草行业也是通过20余年的积累，才形成了目前的技术和项目经验壁垒。此外，目前公司非烟草行业客户中采用招投标方式的主要为银行客户，由于金融业信息化发展程度高，客户倾向于将业务颗粒度拆解得更细，发展出数量更多的服务商，由不同的供应商在不同的细分领域进一步竞争，形成了金融行业信息化服务商较为分散且竞争激烈的局面。因此公司非烟草行业项目的中标率低于烟草行业，符合公司经营现状。

## (2) 上烟集团业务是否存在被其他竞争对手替代的风险

发行人在上烟集团的业务被其他竞争对手替代的风险较低，具体分析如下：

①发行人获取业务过程公开规范，过去未被替代，未来被完全替代的可能性也较低

上烟集团在信息化投资项目管理方面严格遵守《烟草行业投资项目管理办法》的相关规定，包括充分论证信息化投资项目的必要性和可行性，对实施项目相关的招标采购、合同管理、资金管理、质量管理、安全管理、档案管理等

制定完备的工作制度并严格执行、自觉接受审计、廉政监督及上级单位的检查监督、规范组织项目验收并进行相应财务处理，按照行业规定进行有关的信息报送工作等。

从公开招标资料看，上烟集团要求供应商具有独立承担民事责任能力，良好的商业信誉和健全的财务会计制度，具有履行合同所必需的设备和专业技术能力，有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录，三年内在经营活动中没有重大违法记录，在劳动保护、节能减排与生态环境保护方面符合国家规定要求，符合法律、行政法规规定的其他条件。对于违反廉政规定的供应商采取“一票否决”。上烟集团对供应商定期评审和动态管理，对评价不合格的供应商移出合格供应商名录。发行人在上烟集团中标的项目实施过程均遵循上述行业规范要求，双方签署的业务合同除合同正文，还包括项目廉政协议、保密协议、安全生产协议等专项附属协议，约定相关管理规范。

同时，根据上烟集团招标文件，技术资质是上烟集团在选择供应商时的重要参考要素之一，具体包括（1）投标方资质、业绩等综合实力；（2）项目方案合理性，具体包括系统设计方案、实施管理方案、质量保证措施、服务能力等；（3）服务团队的资质、经验等；（4）售后服务能力等。发行人长期为上烟集团提供生产、经营过程中的定制化软件及服务，对客户需求的深刻理解和大量行业客户解决方案的积累有助于在公司投标时优质高效制定契合客户需求的投标方案，具有一定竞争优势。

发行人主要通过招投标方式获取上烟集团及其下属子公司的订单，并且上烟集团及其各下属子公司的招投标以独立招投标为主。20余年来，发行人与客户包括上烟集团的合作关系一直较为稳定，且能逐步巩固并提高业务量，亦是凭着公司一贯秉承的“工匠精神”，持续的研发投入及从客户需求角度出发的定制化服务能力，获取了客户的认可及信任。过去未被竞争对手替代，未来被同行业竞争对手完全替代的可能性也较低。

②发行人与上烟集团合作多年，且在上烟集团细分业务领域具备竞争优势

客户的信息规划作为战略规划的一部分，是长期投入和持续落地的过

程。发行人与上烟集团已合作多年，发行人业务已涵盖上烟集团采购、生产、仓储、运输、研发等领域，熟悉上述这些业务环节的具体运行特点和演变过程。在这些细分领域，发行人对客户的需求及痛点有较为全面的认知，能为客户提出未来的提升空间建议。无论是由于新技术、新设备、新厂房的变化导致的新需求新项目，还是客户的升级改造或者运行维护，发行人都能较好的把握需求，提供有竞争力的方案和服务。竞争对手要在短时间内达到发行人在细分业务领域的精准服务及颗粒度较为困难。

### ③发行人来自于上烟集团的业务较为稳定

报告期内，发行人来自于上烟集团的业务收入分别为 10,440.03 万元、13,378.74 万元、13,906.83 万元和 5,536.56 万元，总体较为稳定。截至 2022 年 6 月 30 日，公司来自于上烟集团的在手订单金额为 11,705.73 万元。整体而言，发行人来自于上烟集团的业务收入较为稳定。

### ④发行人长期投入研发，关注客户需求并保持前瞻性研究

公司在项目实施之外，还持续投入研发进行技术储备，如基于视觉识别技术的无序分拣模型、烟叶等级识别算法、基于机器算法的烘丝出口干头水份预测模型、基于神经网络的工厂能耗预测、基于启发式算法的工业出库配载与路线规划调度、基于时间序列的质量追溯、基于人工智能的烟丝入库堆垛机预测性维护、基于知识图谱的智能故障诊断等，能为客户特别是烟草客户提供特定场景下的智能解决方案。通过这些长期投入不断的前瞻性研究，发行人可保持相对竞争优势，避免被竞争对手替代。

综上，在发行人层面，公司 20 余年深耕烟草信息化建设，在烟草细分领域具备一定竞争优势，同时发行人持续不断投入前瞻性技术研发，可以有效筑高技术“护城河”，保持相对竞争优势。在上烟集团层面，上烟集团及其各下属子公司通常采用独立招投标方式选择供应商，过程严格执行国有企业招投标相关要求和规范，发行人亦严格执行相关要求，获取业务订单的方式独立且合法合规。从报告期内的销售收入及报告期末的在手订单来看，发行人来自于上烟集团的业务较为稳定。总体而言，发行人来自于上烟集团的业务被竞争对手全面替代的风险较低。

（四）说明各期合作的客户数量，并对客户类型、客户结构进行具体分析，包括但不限于各期客户数量的统计口径，存量客户、新增客户、流失客户的具体类型（烟草集团及下属公司、金融业客户、其他国企、民营企业等），各期新客户产生的收入、毛利金额及占比；说明公司通常在下属单位层面还是与集团层面进行业务洽谈、签订合同，被集团客户批量替换和被单一下属公司替换的数量、收入情况，充分提示订单获取和业务被竞争对手替换的相关风险。

根据发行人的说明，近年来，公司在维护原有客户的基础上，积极拓展新客户资源，使得公司相关业务收入有较大幅度的提升。在具体的合作客户数量方面，2019年度至2022年1-6月，发行人持续合作的客户数量（合并口径）分别为30家、52家、56家和50家，其中，存量客户分别为21家、23家、39家和43家，新增客户分别为9家、29家、17家和7家。存量客户、新增客户和流失客户的具体分析如下：

在存量客户方面，2019年至2022年1-6月，不同类型存量客户的收入情况与客户数量情况如下表所示：

单位：万元

存量客户类型	2022年1-6月				2021年度				2020年度				2019年度			
	客户收入	占存量客户收入的比例	客户数量	数量占比	客户收入	占存量客户收入的比例	客户数量	数量占比	客户收入	占存量客户收入的比例	客户数量	数量占比	客户收入	占存量客户收入的比例	客户数量	数量占比
烟草集团及下属公司	6,618.84	70.66%	7	16.28%	16,919.95	67.98%	7	17.95%	15,650.09	72.17%	4	17.39%	11,333.74	78.08%	4	19.05%
金融业客户	2,488.46	26.57%	9	20.93%	6,039.47	24.26%	5	12.82%	4,841.27	22.33%	4	17.39%	2,433.45	16.76%	4	19.05%
其他国企	6.00	0.06%	3	6.98%	99.38	0.40%	2	5.13%	7.55	0.03%	1	4.35%	11.55	0.08%	3	14.29%
民营企业	253.52	2.71%	24	55.81%	1,832.26	7.36%	25	64.10%	1,185.02	5.46%	14	60.87%	737.41	5.08%	10	47.62%
<b>合计</b>	<b>9,366.81</b>	<b>100.00%</b>	<b>43</b>	<b>100.00%</b>	<b>24,891.05</b>	<b>100.00%</b>	<b>39</b>	<b>100.00%</b>	<b>21,683.92</b>	<b>100.00%</b>	<b>23</b>	<b>100.00%</b>	<b>14,516.15</b>	<b>100.00%</b>	<b>21</b>	<b>100.00%</b>

注：上表中的存量客户按同一控制下合并计算。

上述存量客户是指以前年度已建立合作关系且当年度仍然保持合作关系的客户。如上表所示，发行人存量客户主要为烟草集团及下属公司、金融业客户，2019年至2022年1-6月，二者合计收入占比分别为94.84%、94.50%、92.24%和97.23%。报告期内，发行人持续与存量客户保持稳定合作，为客户提供其信息化建设所需的产品及服务，客户粘性整体较高；同时，存量客户中民营企业的收入占比及数量占比稳步上升，说明公司客户数量及收入结构仍在不断丰富。

在新增客户方面，2019年至2022年1-6月，不同类型新增客户的收入情况与客户数量情况如下表所示：

单位：万元

新增客户类型	2022年1-6月				2021年度				2020年度				2019年度			
	客户收入	占新增客户收入的比例	客户数量	数量占比	客户收入	占新增客户收入的比例	客户数量	数量占比	客户收入	占新增客户收入的比例	客户数量	数量占比	客户收入	占新增客户收入的比例	客户数量	数量占比
烟草集团及下属公司	-	-	-	-	-	-	-	-	655.51	26.60%	3	10.34%	1,903.25	43.42%	1	11.11%
金融业客户	487.55	22.31%	1	14.29%	1,599.13	60.09%	4	23.53%	84.80	3.44%	2	6.90%	122.64	2.80%	1	11.11%
其他国企	1,194.69	54.67%	1	14.29%	350.18	13.38%	1	5.88%	180.23	7.31%	1	3.45%	-	-	-	-
民营企业	503.21	23.03%	5	71.43%	668.48	25.54%	12	70.59%	1,543.84	62.65%	23	79.31%	2,357.15	53.78%	7	77.78%
<b>合计</b>	<b>2,185.44</b>	<b>100.00%</b>	<b>7</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,617.79</b>	<b>100.00%</b>	<b>17</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,464.38</b>	<b>100.00%</b>	<b>29</b>	<b>100.00%</b>	<b>4,383.04</b>	<b>100.00%</b>	<b>9</b>	<b>100.00%</b>

注：上表中的新增客户按同一控制下合并计算。

2019年度，发行人新增客户收入主要来自于湖北中烟以及上海艾三，分别对应烟草集团及下属公司、民营企业；2020年度，发行人民营企业新增收入金额及占比较高，主要来源于上海联茵信息技术有限公司、联想（北京）有限公司、上海合胜计算机科技股份有限公司等客户的收入，2020年烟草集团及下属公司新增客户收入主要来自于广东烟草及湖南中烟；2021年度，发行人新增客户收入主要来自于金融行业客户，具体而言主要来自于兴业银行股份有限公司；2022年1-6月，发行人新增客户收入主要来自于其他国企

客户，系源于与上海华虹智联信息科技有限公司的系统集成业务合作。

在流失客户方面，2019年至2022年1-6月，不同类型流失客户的收入情况与客户数量情况如下表所示：

单位：万元

流失客户类型	2022年1-6月				2021年度				2020年度				2019年度			
	客户前一年度收入	前一年度收入占比	客户数量	数量占比	客户前一年度收入	前一年度收入占比	客户数量	数量占比	客户前一年度收入	前一年度收入占比	客户数量	数量占比	客户前一年度收入	前一年度收入占比	客户数量	数量占比
烟草集团及下属公司	-	-	-	-	-	-	-	-	30.66	0.13%	1	14.29%	-	-	-	-
金融业客户	-	-	-	-	76.31	0.28%	1	7.69%	25.20	0.10%	1	14.29%	-	-	-	-
其他国企	-	-	-	-	-	-	-	-	4.00	0.02%	2	28.57%	-	-	-	-
民营企业	674.98	5.84%	13	100.00%	1,040.88	3.78%	12	92.31%	154.93	0.64%	3	42.86%	331.76	1.76%	10	100.00%
<b>合计</b>	<b>674.98</b>	<b>5.84%</b>	<b>13</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,117.19</b>	<b>4.06%</b>	<b>13</b>	<b>100.00%</b>	<b>214.79</b>	<b>0.89%</b>	<b>7</b>	<b>100.00%</b>	<b>331.76</b>	<b>1.76%</b>	<b>10</b>	<b>100.00%</b>

注：前一年度收入占比=客户前一年度收入/当年度主营业务收入；上表中的流失客户按同一控制下合并计算。

上述流失客户是指前一年度存在合作，但以后各年度均未继续合作的客户。如上表所示，公司流失客户对应的收入金额整体较小，2019年至2022年1-6月，流失客户收入金额分别331.76万元、214.79万元、1,117.19万元和674.98万元，占当年度发行人主营业务收入的比例分别为1.76%、0.89%、4.06%和5.84%，且流失客户主要为民营企业，主要原因是民营企业一般体量相对较小，对于信息化建设的需求相对较少，同时并非每年均有相关需求。上述客户对发行人的营业收入和利润的贡献较小，该等客户的流失不会对

公司的持续经营能力造成重大不利影响。

以 2021 年度为例，公司 2021 年度流失客户数量合计 13 家，其中民营企业 12 家，金融业客户 1 家，具体情况如下：

公司名称	公司类型	2020 年确认收入金额（万元）
北京中科金财科技股份有限公司	金融业客户	76.31
福建新大陆软件工程有限公司	民营企业	33.75
肯睿（上海）软件有限公司	民营企业	4.90
联想（北京）有限公司	民营企业	261.08
慕赞科技（苏州）有限公司	民营企业	13.63
上海合胜计算机科技股份有限公司	民营企业	186.92
上海环禹信息技术有限公司	民营企业	12.63
上海皆唯精密机械有限公司	民营企业	0.87
上海联茵信息技术有限公司	民营企业	324.39
上海磐云科技有限公司	民营企业	10.62
上海长申电力设备有限公司	民营企业	3.91
深圳市拓复智能科技有限公司	民营企业	9.82
武汉佳仕盟电子科技有限公司	民营企业	178.35
<b>合计</b>		<b>1,117.19</b>

注：肯睿（上海）软件有限公司系外资企业，此处归类为民营企业。

如上表所示，公司上述流失客户主要为信息化采购规模相对较小的民营企业，该类客户采购信息化产品具有一定随机性，对公司的收入贡献较低，且主要为系统集成业务收入或软件产品销售及服务收入，对公司持续经营能力不会造成重大不利影响。同时，上述流失客户系指 2020 年末以后与公司不存在新增业务合作的客户，考虑到信息化产品的使用周期等因素，不排除后续该类客户与公司再度建立合作的可能性。

## （2）各期新客户产生的收入、毛利金额及占比

根据发行人的说明，报告期各期，发行人新客户产生的收入、毛利金额及占比具体如下：

新增客户	收入（万元）	占比	毛利（万元）	占比
------	--------	----	--------	----

2022年1-6月	2,185.44	18.92%	172.70	4.07%
2021年	2,617.79	9.52%	557.10	4.53%
2020年	2,464.38	10.21%	614.14	5.17%
2019年	4,383.04	23.19%	1,480.94	15.61%

2、说明公司通常在下属单位层面还是与集团层面进行业务洽谈、签订合同，被集团客户批量替换和被单一下属公司替换的数量、收入情况

根据发行人的说明，报告期内，发行人主要客户包括上烟集团、交通银行、湖北中烟、浦发银行、兴业银行、江苏中烟等。其中，集团公司旗下多个主体均与发行人存在业务合作的客户主要包括上烟集团、交通银行、湖北中烟。具体如下：

集团客户名称	序号	具体客户名称
上海烟草集团有 限责任公司	1	上海烟草集团有限责任公司
	2	上海烟草包装印刷有限公司
	3	上海白玉兰烟草材料有限公司
	4	上海烟草集团有限责任公司天津卷烟厂
	5	上海烟草集团北京卷烟厂有限公司
	6	上海烟草集团太仓海烟烟草薄片有限公司
	7	上海海烟烟草糖酒有限公司
	8	上海牡丹香精香料有限公司
	9	上海王宝和大酒店有限公司
	10	上海金鼎印务有限公司
	11	上海海烟广告有限公司
	12	上海海烟实业有限公司
交通银行股份有 限公司	1	交通银行股份有限公司
	2	交银理财有限责任公司
	3	交银资本管理有限公司
	4	交银国际信托有限公司
	5	交通银行股份有限公司太平洋信用卡中心
	6	交银金融资产投资有限公司
	7	交银人寿保险有限公司
	8	交银金融租赁有限责任公司

集团客户名称	序号	具体客户名称
湖北中烟工业有限责任公司	1	湖北中烟工业有限责任公司
	2	湖北中烟工业有限责任公司武汉卷烟厂
	3	湖北中烟工业有限责任公司恩施卷烟厂
	4	湖北中烟工业有限责任公司襄阳卷烟厂
	5	湖北中烟卷烟材料厂
	6	湖北中烟工业有限责任公司广水卷烟厂

在与客户的业务洽谈及合作方面，发行人通常在下属单位层面与客户进行业务洽谈、签订合同。发行人客户主要为大型国有企业，该类企业的项目采购主要通过公开招标实施。通常情况下，上述集团客户及其下属单位，主要以单独开展招投标的形式选择信息化建设项目的供应商，公司则遵照客户具体要求，严格执行客户的采购流程并履行相关招投标项目的招投标程序，并在项目中标后，与相关单位签署业务合同。

在被客户替换的风险方面，报告期内，发行人不存在被集团客户批量替换的情形。部分集团客户的下属企业，由于其自身规模相对较小，信息化建设需求有限且并非每年均有新增需求，因此存在某一年度向发行人采购，后续不再采购的情形，具体如下：

如上表所示，整体而言公司被替换的业务收入金额较小，对业务持续经营不存在重大不利影响。

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
被替换的单一下属公司数量	-	-	2	3
被替换的单一下属公司前一年度实现收入总计（万元）	-	-	34.79	6.07

### 3、充分提示订单获取和业务被竞争对手替换的相关风险

根据发行人的说明及招股说明书，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、（六）订单获取和业务被竞争对手替换的风险”中补充披露了相关内容。

## 二、中介机构核查

### （一）核查程序

针对上述事项，本所律师执行了以下核查程序：

1、查阅《2020年烟草行业网络安全和信息化工作综述》、《“十四五”智能制造发展规划》、工信部和中国电子信息统计年鉴等数据源，了解行业政策变化情况，了解客户下游行业的集中程度；

2、查阅报告期内发行人收入明细表，了解发行人烟草行业客户的清单、覆盖率；了解各省市烟草集团信息化进程以及相关产品的市场空间和容量；

3、查阅发行人报告期内的财务报表及审计报告，了解公司经营业绩情况，确认公司报告期内营业收入及净利润的复合增长率；查阅发行人在手订单情况，了解发行人非烟草行业客户拓展情况以及在手订单情况，了解发行人期末在手订单情况及客户数量变化趋势；

4、查阅发行人核心技术以及与项目实施相关的资料，对管理层进行访谈，了解发行人自身技术、产品及经营模式上的创新性、运用情况等；查阅《深圳证券交易所创业板股票发行上市审核规则》《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等法规，了解创业板定位情况；

5、了解烟草信息化领域的行业竞争格局以及竞争对手的规模及技术等情况，通过查阅公开信息、访谈发行人主要客户、发行人管理层等方式，了解发行人在烟草行业的占有率、排名、发行人的竞争优势、行业地位以及国产化替代的主要情况和历程等；

6、查阅了发行人与上烟集团签订的合同，并对发行人管理层进行访谈，了解发行人持续中标上烟集团项目的原因及合理性，上烟集团的主要评标方式以及发行人在相关方面的具体情况；判断上烟集团向发行人采购服务及产品是否具有可持续性，是否存在被其他竞争对手替代的风险；

7、查阅发行人收入明细表，了解报告期各期发行人合作的客户数量，并对客户的具体类型进行分析，了解各期新客户产生的收入、毛利金额；了解发行

人与客户的业务洽谈方式及合作方式。

## （二）核查结论

经核查，本所认为：

1、综合分析发行人下游烟草行业政策及规划、客户所处领域的集中程度、发行人对烟草行业其他客户（如中烟公司、省级烟草公司）的覆盖率、发行人软件产品应用的市场空间、非烟草行业客户拓展情况以及在手订单签订情况、最新一期财务数据及报告期内的业绩表现、报告期内营业收入及净利润的复合增长率情况、报告期末在手订单情况及客户数量变化趋势等，发行人业务符合国家产业政策及创业板定位，具备成长性；

2、发行人技术、产品及经营模式具备创新性，其创新性和具体应用情况符合国家及行业产业政策，符合创业板定位；

3、发行人已说明烟草信息化领域主要竞争对手的规模及技术等方面的情况，发行人在目标市场的占有率及排名信息无权威机构统计；发行人已说明主要产品的竞争优劣势及其在行业中的地位、相关业务中标率较高的合理性及可持续性，发行人在上烟集团中标率较高具备合理性，被其他竞争对手替代的风险较低；

4、发行人已说明报告期各期合作的客户数量，并对客户类型、客户结构进行具体分析统计列示，对各期新客户的收入、毛利等信息进行了说明；公司通常在下属单位层面与客户进行业务洽谈、签订合同，发行人不存在被集团客户批量替换的情形，已说明被单一下属公司替换的相关信息。发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、（六）订单获取和业务被竞争对手替换的风险”中对订单获取和业务被竞争对手替换的相关风险进行了充分提示。

## 二、《第三轮审核问询函》问题 2

关于客户 A 合作的业务类型。根据申报材料及审核问询回复：

（1）招股说明书“第十一节 其他重要事项”显示，截至 2021 年 6 月 30 日，公司及其子公司与客户 A 体系公司报告期内已履行和正在履行的 800 万以上合

同仅 5 份，合计合同金额 5,000 万左右，该客户报告期内贡献收入达到 4 个亿。

(2) 运维服务中客户 A 的收入贡献额超过 60%，且毛利率在 70%左右。根据二轮回复“5.关于采购和营业成本”中列示的报告期内各期金额前十名项目的成本构成中，客户 A 的 24 个项目除了极少数项目外，毛利率均低于客户 A 该类业务的整体毛利率。而客户 B 等客户的大额项目毛利率较高于该客户同类业务的整体毛利率。

请发行人：

(1) 说明客户 A 收入与大额合同数量及金额匹配性差的原因，单个合同金额较小的原因，合同金额与项目工时、工作量等的匹配性，与客户 B 等客户差异较大的原因；列示报告期各期客户 A 主要合同的内容、业务类型、合同金额、项目起止时间及实施周期的合理性、验收时点，收入确认时点的准确性。

(2) 说明客户 A 对发行人的运维收入金额远高于其他客户且毛利率高于其他客户的原因，相关业务的定价方式及工作内容与其他客户的差异，各个项目的项目人员及耗用工时、采购的第三方服务和原厂服务情况。

(3) 说明客户 A 与发行人合作的大额项目毛利率远低于小项目的合理性，相关特点与其他客户、其他烟草类客户差异较大的合理性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。请保荐人、申报会计师、发行人律师的内核、质控部门对上述事项说明具体核查过程并出具明确的意见。

回复：

#### 一、问题回复

(一) 说明客户 A 收入与大额合同数量及金额匹配性差的原因，单个合同金额较小的原因，合同金额与项目工时、工作量等的匹配性，与客户 B 等客户差异较大的原因；列示报告期各期客户 A 主要合同的内容、业务类型、合同金额、项目起止时间及实施周期的合理性、验收时点，收入确认时点的准确性

1、说明客户 A 收入与大额合同数量及金额匹配性差的原因，单个合同金

额较小的原因，合同金额与项目工时、工作量等的匹配性，与客户 B 等客户差异较大的原因

根据发行人的说明，报告期内，客户 A 收入的项目金额（不含税）分布情况如下表所示：

单位：万元

项目金额分布	2022年1-6月			2021年度			2020年度			2019年度		
	项目数量	收入金额	收入占比	项目数量	收入金额	收入占比	项目数量	收入金额	收入占比	项目数量	收入金额	收入占比
100万元以下	88	2,081.31	37.59%	117	2,583.87	18.58%	109	2,580.94	19.29%	110	2,396.72	22.96%
100-300万元	7	1,230.10	22.22%	37	6,784.25	48.78%	32	5,737.14	42.88%	25	4,156.84	39.82%
300-500万元	4	1,604.42	28.98%	10	3,861.55	27.77%	9	3,487.66	26.07%	6	2,359.26	22.60%
500万元以上	1	620.73	11.21%	1	677.17	4.87%	2	1,573.01	11.76%	2	1,527.21	14.63%
总计	100	5,536.56	100.00%	165	13,906.83	100.00%	152	13,378.74	100.00%	143	10,440.03	100.00%

注：上表中的项目金额分别按照单个项目收入确认的金额统计。

报告期内，客户 A 确认收入的合同主要集中在 100-500 万，500 万以上的大额合同收入占比较低，这与客户 A 当前所处的信息化建设阶段、管理模式及运维合同数量较多有关；从整体的收入规模而言，客户 A 的收入金额较高，这是由于客户 A 的合同数量和业务类别较多，具体分析如下：

#### （1）与客户当前所处信息化建设阶段相关

发行人承接的信息化建设项目与客户的信息建设阶段有关。与其他中烟公司相比，客户 A 的信息化建设进程相对靠前。发行人在报告期内为部分其他烟草客户实施的大型项目，其同类项目客户 A 已在发行人报告期前实施完毕。如发行人在报告期中标的部分外省市烟草客户的大型系统，如 MES 系统，是从中烟集团公司到下属多家卷烟厂同时共用的整体大型信息化建设项目，可同时实现“集团层的计划管控+工厂层的生产过程执行”联动。此类系统发行人 2017 年已为客户 A 建设完成。

客户 A 有完整的信息化建设规划，实施路径较为清晰，采用了整体规划、分步实施，不断迭代的方式。因此除了新厂区、新技术带来的新项目之外，客户还有较多的升级改造类项目。近年来，公司中标的项目中有较高比例的升级改造类项目，升级改造类项目的金额一般小于大型成套化新项目的规模。

(2) 客户 A 运维项目较多

发行人对客户 A 的收入中，运维服务收入的金额占比相对较高，通常单个运维合同较超过 800 万元的情形相对较少，也存在部分运维合同中标后分年度签订的情形。

客户 A 多包件的运维服务业务招标，威士顿中标后分年度签约情况举例如下：

招标年份	总项目	招标内容	中标金额 (万元)	当年签约金额 (万元)
2020	某运维服务项目	项目包件一	1,081.50	360.50
2020		项目包件二	151.20	50.40
2020		项目包件三	436.95	145.65
2020		项目包件四	556.50	185.50
合计			<b>2,226.15</b>	<b>742.05</b>

相对而言，部分外省市烟草客户仍处于信息化建设的高速发展期，近年来在信息化方面的投入也较大，发行人中标这些外省市烟草客户的项目以大型成套化的新项目为主，因此在此类客户的大额合同占比较高，这些项目将逐步进入收费运维期。

2、合同金额与项目工时、工作量等的匹配性

软件开发项目主要以人工成本为主，工作量通常以项目工时（人月）计算。报告期内客户 A 与客户 B 软件开发主要项目的金额与平均项目工时（工作量）的整体匹配情况如下表所示：

单位：人月

报告期内主要软件开发项目金额分布	平均项目工时	
	客户 A	客户 B
100 万元以下	8.99	7.79

100-300 万元	35.75	32.02
300-500 万元	88.81	84.52
500 万元以上	164.60	191.07

注：上表中的项目金额分别按照单个项目收入确认的金额统计。

如上表所示，客户 A 与客户 B 软件开发主要项目的金额与平均项目工时（工作量）整体匹配，项目金额区间越低，平均项目工时越少，上述特征在客户 A 与客户 B 之间不存在明显差异。

3、列示报告期各期客户 A 主要合同的内容、业务类型、合同金额、项目起止时间及实施周期的合理性、验收时点，收入确认时点的准确性

根据发行人的说明，报告期内，发行人与客户 A 的主要合同中，运维合同约定了固定的服务期限，收入根据合同约定的运维服务期间，按直线法分期确认，软件开发项目的周期通常在 1-2 年，部分项目由于项目规模、复杂度，以及一些外部的因素导致项目会超过 2 年。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、27,508.84 万元和 11,552.26 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、28,850.83 万元和 8,802.94 万元，各期末在手订单金额分别为 21,449.46 万元、27,125.81 万元、34,821.89 万元和 31,679.24 万元，收入、订单以及回款的匹配度总体较高。

报告期各期，客户 A 主要合同的内容、业务类型、合同金额、项目起止时间及实施周期的合理性分析、验收时点如下表所示：

合同名称	合同主要内容	主要业务类型	合同金额	开工时间	结束日期/验收时点	项目周期的合理性	收入确认时点	收入确认时点是否准确
<b>2022年 1-6月</b>								
2022年 1-6月合同 1	信息化基础设施运维	运维服务	862.80	服务期限：2022年 1月-2022年 12月		按照合同约定的周期提供服务，具有合理性	根据合同约定的运维服务期间，平均分期确认收入	是
2022年 1-6月合同 2	MOM 软件开发	软件开发	692.60	2020年 8月	2022年 3月	项目周期约 19个月，处在项目平均周期范围内，项目周期合理	2022年 3月	设备运行管理系统优化升级 (2020) 项目
2022年 1-6月合同 3	不间断电源设备、蓄电池等	系统集成	498.80	2021年 5月	2022年 3月	项目周期约 10个月，处在项目平均周期范围内，项目周期合理	2022年 3月	烟草行业互联网架构云平台主中心节点项目容灾中心不间断电源升级改造产品购置合同
2022年 1-6月合同 4	ERP 软件开发	软件开发	476.00	2020年 11月	2022年 6月	项目周期约 19个月，处在项目平均周期范围内，项目周期合理	2022年 6月	烟印资源管理系统升级改造 (二期)
2022年 1-6月合同 5	服务器及相关设备运维	运维服务	439.80	服务期限：2022年 1月-2022年 12月		按照合同约定的周期提供服务，具有合理性	根据合同约定的运维服务期间，平均分期确认收入	是
<b>2021年度</b>								

合同名称	合同主要内容	主要业务类型	合同金额	开工时间	结束日期/验收时点	项目周期的合理性	收入确认时点	收入确认时点是否准确
2021 年度合同 1	信息化基础设施运维	运维服务	717.80	服务期限：2021 年 1 月 - 2021 年 12 月		按照合同约定的期间提供服务，具有合理性	根据合同约定的运维服务期间，平均分期确认收入	是
2021 年度合同 2	MOM 软件开发	软件开发	533.50	2019 年 12 月	2021 年 9 月	项目周期约 21 个月，处在项目平均周期范围内，项目周期合理	2021 年 9 月	是
2021 年度合同 3	服务器及相关设备运维	运维服务	506.20	服务期限：2021 年 1 月 - 2021 年 12 月		按照合同约定的周期提供服务，具有合理性	根据合同约定的运维服务期间，平均分期确认收入	是
2021 年度合同 4	MOM 软件开发	软件开发	498.30	2020 年 8 月	2021 年 12 月	项目周期约 15 个月，处在项目平均周期范围内，项目周期合理	2021 年 12 月	是
2021 年度合同 5	ERP 软件开发	软件开发	419.00	2019 年 9 月	2021 年 8 月	项目周期约 22 个月，处在项目平均周期范围内，项目周期合理	2021 年 8 月	是
<b>2020 年度</b>								
2020 年度合同 1	MOM 软件开发	软件开发	927.00	2017 年 3 月	2020 年 11 月	项目周期约 43 个月，长于项目平均周期，主要原因一方面是该项目规模大，业务非常复杂，技术也较为复杂，另一方面，客户厂房建设延期，生产设备部署未按计划到位，导致生产环境试运行验证延期，项目进度受影响，因此项目周期较长。与科技园相关的项目的	2020 年 11 月	是

合同名称	合同主要内容	主要业务类型	合同金额	开工时间	结束日期/验收时点	项目周期的合理性	收入确认时点	收入确认时点是否准确
						周期较长系由于外部因素导致的，具有合理性		
2020 年度合同 2	超融合服务器等	系统集成	838.69	2020 年 3 月	2020 年 11 月	项目周期约 5 个月，系统集成项目周期通常较短	2020 年 11 月	是
2020 年度合同 3	MOM 软件开发	软件开发	488.00	2017 年 12 月	2020 年 3 月	项目周期约 26 个月，略长于平均周期，考虑到该项目规模较大，技术难度较高，项目实施周期约 2 年，处在项目正常实施周期范围内	2020 年 3 月	是
2020 年度合同 4	MOM 软件开发	软件开发	486.15	2018 年 7 月	2020 年 8 月	项目周期约 25 个月，略长于平均周期，考虑到该项目规模较大，技术难度较高，项目实施周期约 2 年，处在项目正常实施周期范围内	2020 年 8 月	是
2020 年度合同 5	MOM 软件开发	软件开发	472.80	2018 年 12 月	2020 年 9 月	项目周期约 21 个月，处在项目平均周期范围内，项目周期合理	2020 年 9 月	是
<b>2019 年度</b>								
2019 年度合同 1	网络平台集成服务及交换机等	系统集成	897.65	2017 年 7 月	2019 年 12 月	该系统集成项目周期约 29 个月，原因是客户厂房建设延期，生产设备部署未按计划到位，因此该合同所需的网络设备也无法进场，系统工作也相应延后，导致项目周期较长。与科技园相关的项目的周期较长系由于外部因素导致的，具有合理性	2019 年 12 月	是

合同名称	合同主要内容	主要业务类型	合同金额	开工时间	结束日期/验收时点	项目周期的合理性	收入确认时点	收入确认时点是否准确
2019 年度合同 2	MOM 软件开发	软件开发	846.00	2016 年 12 月	2019 年 8 月	项目周期约 32 个月，长于项目平均周期，主要原因一方面由于该项目规模较大，工作量较大，另一方面由于该项目涉及集团各个管理平台，涉及系统用户规模大，因此需要花费较长的时间，与各个单位进行对接。综合上述原因，该项目周期相对较长具有合理性	2019 年 8 月	是
2019 年度合同 3	存储设备等	系统集成	513.47	2018 年 12 月	2019 年 3 月	项目周期约 3 个月，系统集成项目周期通常较短	2019 年 3 月	是
2019 年度合同 4	ERP 软件开发	软件开发、系统集成	498.00	2016 年 11 月	2019 年 11 月	项目周期约 36 个月，长于项目平均周期，主要原因一方面是该项目规模大，业务非常复杂，技术也较为复杂，另一方面，客户厂房建设延期，生产设备部署未按计划到位，导致生产环境试运行验证延期，项目进度受影响，因此项目周期较长。与科技园相关的项目的周期较长系由于外部因素导致的，具有合理性	2019 年 11 月	是
2019 年度合同 5	MOM 软件开发	软件开发、系统集成	491.62	2018 年 12 月	2019 年 12 月	项目周期约 12 个月，处在项目平均周期范围内，项目周期合理	2019 年 12 月	是

(二) 说明客户 A 对发行人的运维收入金额远高于其他客户且毛利率高于其他客户的原因，相关业务的定价方式及工作内容与其他客户的差异，各个项目的项目人员及耗用工时、采购的第三方服务和原厂服务情况

根据发行人的说明，报告期各期，客户 A 与其他客户的运维收入和毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
客户 A	2,643.85	61.95%	5,115.35	66.06%	5,188.78	68.28%	4,825.69	71.83%
其他烟草行业客户	144.63	58.77%	231.20	66.97%	140.37	52.28%	86.48	74.81%
<b>烟草客户合计</b>	<b>2,788.48</b>	<b>61.78%</b>	<b>5,346.55</b>	<b>66.10%</b>	<b>5,329.15</b>	<b>67.86%</b>	<b>4,912.18</b>	<b>71.89%</b>
非烟草客户	509.82	43.94%	2,110.95	41.53%	1,564.66	49.55%	1,339.71	61.19%
<b>运维服务合计</b>	<b>3,298.30</b>	<b>59.02%</b>	<b>7,457.50</b>	<b>59.14%</b>	<b>6,893.81</b>	<b>63.70%</b>	<b>6,251.89</b>	<b>69.59%</b>

#### 1、客户 A 对发行人的运维收入金额高于其他客户的原因

报告期内，发行人来自于客户 A 的运维收入分别为 4,825.69 万元、5,188.78 万元、5,115.35 万元和 2,643.85 万元，高于其他客户的运维服务收入，主要原因系客户 A 将信息化规划作为企业战略配套规划的内容之一，经过多年的持续投入和建设，生产自动化和业务信息化程度很高，因此客户 A 对信息系统的运维服务需求稳定。发行人长期为上烟客户提供信息系统的开发实施服务，也承接了这些系统及其配套设施的运行维护。

报告期内，其他烟草客户的运维收入较低主要是因为发行人近年来承接的其他烟草客户的项目以新建项目为主，这些项目将逐步转入后续的运维阶段，在报告期内体现的收入较少。报告期各期，随着发行人不断拓宽客户渠道和业务来源，公司来自于非客户 A 的运维服务收入也在持续增长。报告期各期，发行人非客户 A 的运维服务收入分别为 1,426.19 万元、1,705.03 万元、2,342.15 万元和 654.45 万元。

#### 2、客户 A 对发行人的运维收入毛利率高于其他客户的原因

报告期各期，发行人来自于客户 A 的运维服务业务的毛利率与其他烟草客户较为接近，高于非烟草客户主要是因为非烟草客户运维服务收入构成中金融行业客户占比较高，而金融行业客户的毛利率相对较低。报告期各期，金融客户运维服务收入分别

为 1,195.61 万元、1,353.32 万元、1,558.70 万元和 329.24 万元，占非烟草客户运维服务收入的比例分别为 89.24%、86.49%、73.84%和 64.58%，金融客户运维服务的毛利率分别为 58.48%、45.71%、40.00%和 37.99%。金融行业客户的毛利率较低具有一定的行业普遍性，具体说明如下：其一，金融行业是国内信息化建设起步较早的行业之一，信息化程度较高且供应商数量较多，整体竞争更为激烈；其二，金融行业通常不允许项目人员远程工作，因此项目实施人员通常无法同时兼顾其他项目，导致项目人工成本相对较高。从人均创收的角度也可以看出，金融客户人均创收明显较低，具体分析详见本法律意见书“第三部分 关于《第三轮审核问询函》部分回复内容的更新”之“问题 4.关于营业收入”之“一、（一）、说明报告期内人均创收金额与同行业可比公司的对比情况，与其他定制化软件类公司存在较大差异的原因及合理性”之回复。

对比发行人同行业公司运维服务业务毛利率可以发现，主要为金融客户提供运维服务的上市公司毛利率相对较低，具体情况如下表所示：

同行业公司	下游客户所属行业	运维服务/可比业务毛利率			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
山大地纬	政务、医疗、电力	未披露	51.46%	64.93%	69.01%
卫宁健康	医疗	51.13%	58.64%	56.44%	61.69%
泽达易盛	医疗、农业	未披露	57.17%	53.08%	60.95%
易联众	民生服务	61.46%	61.67%	62.82%	61.73%
中科江南	金融	未披露	40.07%	47.27%	54.64%
先进数通	金融	37.82%	41.11%	43.53%	43.90%

注：思特奇、朗新科技、安硕信息和宇信科技未在定期报告中单独披露运维服务的毛利率情况。中科江南、山大地纬和泽达易盛未在半年度报告中单独披露运维服务的毛利率情况。

3、相关业务的定价方式及工作内容与其他客户的差异，各个项目的项目人员及耗用工时、采购的第三方服务和原厂服务情况

#### （1）相关业务的定价方式

从定价方式的角度来看，发行人运维项目 80%以上订单均通过公开招投标方式获得，订单获取方式独立、公开、公平，交易价格公允。客户 A 与其他客户在定价方式上不存在差异，发行人运维服务合同的定价主要以项目为单位，按照运维服务的工作范围、响应速度要求、运维内容的复杂程度、人员配要求、差旅相关费用等支出，再加上合理的利润形成基础报价。总体而言，运维服务的报价与运维服务响应等级成正

比。客户 A 运维合同的运维等级总体要高于金融客户（具体参见如下“（2）工作内容”），这也体现在项目报价上。

## （2）工作内容

从运维对象以及紧急情况下的响应时间要求来看，客户 A 和其他客户（主要指金融客户）都存在一定的差异。

从运维对象看，客户 A 的运维业务，既有对公司开发的应用软件进行运维服务，也有对原厂提供的商品化软件及 IT 基础设施进行运维，为金融客户提供的运维服务主要是对第三方开发的系统进行运维及对原厂提供的商品化软件进行运维。

从响应时间看，客户 A 运维的系统如果出现报错和故障等紧急情况，通常要求发行人提供 7\*24 小时不间断的服务，直至处置完毕，运维服务响应等级更高（但客户 A 的系统运行较为稳定，出现严重故障、缺陷的情况很少）。金融客户常规的运维服务通常要求在工作时间段内（5\*8 小时）响应。

## （3）项目人员及耗用工时

在运维项目人员和工时耗用方面，客户 A 客户与金融客户也存在一定差异。相对于工业制造业，金融行业信息安全管理等级更高，不对外开放远程工作的网络条件，因此运维合同通常约定运维人员必须到现场工作或待命，通常无法同时兼顾其他项目。相比而言，客户 A 的运维项目一般是电话指导、远程协助处理和现场服务结合的方式。根据具体项目要求，存在远程运维的服务模式或工作模式，人员可以同时配置在多个运维项目中，因此，有效工作产出大于金融客户。此外，发行人给客户开发的应用系统运行稳定，发生重大故障的情形少，因此处理突发事件耗费的工时相对较少。

## （4）采购的第三方服务和原厂服务情况

发行人签署的运维服务合同通常由公司派出工程师提供服务，以下几种情况下公司会对外采购第三方服务或原厂服务：

①运维对象涉及原厂或第三方的产品，需要购买原厂或第三方的服务方可享有补丁升级或原厂整机质保的；

②部分项目需要其他第三方提供的专项维护、维修服务，例如接口服务、光缆线

路的维护等。

针对上述情况，客户 A 的运维合同与其他客户不存在明显差异。

综上所述，报告期内，发行人除客户 A 外的其他运维服务客户以金融客户为主。由于金融客户在运维服务上相对于客户 A 而言，需要投入更多驻场人员，员工通常无法同时兼顾其他项目，导致单位人工成本投入也更大，导致平均毛利率低于客户 A 的运维项目。上述情况符合发行人所处行业的特征和业务特点。

### （三）说明客户 A 与发行人合作的大额项目毛利率远低于小项目的合理性，相关特点与其他客户、其他烟草类客户差异较大的合理性

#### 1、说明客户 A 与发行人合作的大额项目毛利率远低于小项目的合理性

根据发行人的说明，报告期各期，客户 A 与发行人合作的项目收入以及毛利率按项目金额区间的分布情况如下表所示：

单位：万元

单个项目 金额分布	2022 年 1-6 月			2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	项目 数量	销售 收入	平均 毛利率	项目 数量	销售 收入	平均 毛利率	项目 数量	销售 收入	平均 毛利率	项目 数量	销售 收入	平均 毛利率
800 万元 以上	-	-	-	-	-	-	1	830.80	50.47%	-	-	-
700-800 万元	-	-	-	-	-	-	1	742.20	14.10%	2	1,527.21	42.46%
600-700 万元	1	620.73	53.17%	1	677.17	38.04%	-	-	-	-	-	-
500-600 万元	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
100-500 万元	99	4,915.83	47.08%	164	13,229.66	56.71%	150	11,805.73	57.53%	141	8,912.82	59.75%
合计	100	5,536.56	47.76%	165	13,906.83	55.81%	152	13,378.74	54.68%	143	10,440.03	57.22%

如上表所示，报告期内，发行人 500 万以下的合同数量较多，金额占比较高，平均毛利率与公司整体平均毛利率接近。500 万以上的合同数量较少，仅为 2 个、2 个、1 个和 1 个，与平均毛利率相比，毛利率偏低且波动较大。500 万以上合同数量少，占比相对也较低，具体原因参见本题回复之“（一）、1、说明客户 A 收入与大额合同数量及金额匹配性差的原因，单个合同金额较小的原因，合同金额与项目工时、工作量等的匹配性，与客户 B 等客户差异较大的原因”之回复。

报告期各期，发行人 500 万以上大额项目有软件开发项目，也有运维服务和系统集成项目，不同业务类别的毛利率本身差异较大，到具体项目则涉及不同的具体情况，分析如下：

单位：万元

合同简称	业务类型	销售收入	毛利率	客户 A 该业务类型当年度平均毛利率	毛利率较低的原因
<b>2022 年 1-6 月</b>					
合同 1	软件开发	620.73	53.17%	55.35%	该项目的毛利率与平均毛利率水平较为接近
<b>2021 年度</b>					
合同 2	运维服务	677.17	38.04%	66.06%	2021 年，公司为客户提供的信息化基础设施设备运维服务的范围增加了 IBM 小型计算机的运维服务工作，因此整体合同金额有所增长，该合同的部分运维服务工作（例如，主机和存储设备的整机保修服务、光纤光缆的第三方维护服务等）需要采购原厂的服务，因此毛利率较低
<b>2020 年度</b>					
合同 3	软件开发	830.80	50.47%	60.86%	该项目规模较大，周期较长，上下联通的系统和生产设备较多，受客户新园区整体建设进度延后的影响，项目组要等待新园区设备到位后才能进行联调，人员耗时较长，成本相对较高，因此毛利率低于平均毛利率
合同 4	系统集成	742.20	14.10%	22.59%	主要由于硬件产品的毛利率空间较小
<b>2019 年度</b>					
合同 5	系统集成	769.00	22.97%	21.16%	系统集成毛利率整体较低，该客户的毛利率出于系统集成业务毛利率的正常范围内
合同 6	软件开发	758.21	62.21%	63.41%	该项目的毛利率与平均毛利率水平较为接近

报告期内，发行人 500 万以下的项目毛利率相对稳定，且在正常的区间范围内，与客户 A 总体毛利率水平接近，具体如下表所示：

单位：万元

项目金额分布	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售收入	平均毛利率	销售收入	平均毛利率	销售收入	平均毛利率	销售收入	平均毛利率

100 万元以下	2,081.31	55.75%	2,583.87	56.42%	2,580.94	58.52%	2,396.72	57.69%
100-300 万元	1,230.10	51.68%	6,784.25	58.28%	5,737.14	58.80%	4,156.84	60.90%
300-500 万元	1,604.42	32.29%	3,861.55	54.16%	3,487.66	54.71%	2,359.26	59.84%
<b>合计</b>	<b>4,915.83</b>	<b>47.08%</b>	<b>13,229.66</b>	<b>56.71%</b>	<b>11,805.73</b>	<b>57.53%</b>	<b>8,912.82</b>	<b>59.75%</b>
<b>客户 A 毛利率</b>	-	<b>47.76%</b>	-	<b>55.81%</b>	-	<b>54.68%</b>	-	<b>57.22%</b>

综合上述分析，客户 A 与发行人合作的大额项目毛利率相对较低的主要原因是：第一，报告期内，大额项目的数量总体较少，共 5 个，且涉及不同业务类型。各业务类型（软件开发、系统集成和运维服务）之间的毛利率本身差异较大；第二，不同项目的工作环境、项目实施复杂度、成本控制等因素也各不相同，这也会导致毛利率的波动。2022 年 1-6 月，对客户 A 金额 300-500 万元的项目平均毛利率较低的原因系由于系统集成业务的影响，具体合同如下：

系统集成合同内容	收入金额 (万元)	毛利率较低的原因
系统集成合同 1	441.42	该合同执行周期较长（10 个月），除设备采购成本，还涉及较多安装调试工作量及后期现场维护的成本，导致毛利较低
系统集成合同 2	329.42	合同执行过程中，遇到上游华为产品涨价，实际采购价格上升，但销售价格固定，导致毛利较低

## 2、相关特点与其他客户、其他烟草类客户差异较大的合理性

综合上述分析，报告期各期，发行人与客户 A 合作的大额项目（超过 500 万元）存在个别项目毛利率较低的情形，原因之一是这些大额项目涉及软件开发、运维服务和系统集成等不同的业务类别，不同业务类别的毛利率本身差异较大，原因之二，具体项目受成本控制、项目实施复杂度等因素影响，也会导致毛利波动。上述情况符合行业特征以及发行人的业务特点。上述影响客户大额合同毛利率的特点与发行人其他客户、其他烟草客户不存在重大差异。

## 二、中介机构核查

### （一）核查程序

针对上述事项，本所律师执行了以下核查程序：

1、对发行人的实际控制人进行访谈，了解发行人与客户 A 的合作情况，客户 A 相对于客户 B 等烟草企业合同金额整体较小的原因，烟草行业信息化程度，客户 A 与客户 B 等烟草类公司招投标差异，客户 A 与发行人合作的大额项目毛利率较低原因

等；

2、获取发行人各项目的合同信息、项目人员的工时情况，获取报告期发行人主要项目工时耗用及工作量情况；

3、获取发行人报告期内主要项目的合同金额、业务类型、项目起止时间及实施周期、项目验收时点等情况；

4、取得并查阅了发行人分业务类型的收入成本明细表；

5、查阅运维服务业务合同，对发行人销售部门负责人进行访谈，了解发行人运维服务业务的定价方式、工作内容以及原厂服务与第三方服务的采购情况，以及客户 A 与其他客户在该类业务方面是否存在差异。

## （二）核查结论

经核查，本所认为：

1、发行人已列示客户 A 收入与合同数量及金额的对应关系，并对其匹配关系进行了说明，客户 A 的收入金额较高，这是由于客户 A 的合同数量和业务类别较多，单个合同金额相对较小，主要与客户当前所处信息化建设阶段、管理模式、业务构成占比等因素有关，发行人已进行合同金额、项目工时、工作量等的匹配性分析，客户 A 与客户 B 等客户并不存在较大差异；发行人已列示报告期各期客户 A 主要合同的内容、业务类型、合同金额、项目起止时间及实施周期的合理性、验收时点，收入确认时点准确；

2、发行人已就客户 A 对发行人的运维收入金额高于其他客户且毛利率高于其他客户的原因进行了说明，并对相关业务的定价方式、工作内容、项目人员及耗用工时、向原厂或第三方进行服务采购情形进行了说明。发行人除客户 A 外的其他运维服务客户以金融客户为主。由于金融客户在运维服务上相对于客户 A 而言，需要投入更多驻场人员，员工通常无法同时兼顾其他项目，相应的人工成本投入也更大，导致平均毛利率低于客户 A 的运维项目。

3、发行人与客户 A 合作的大额项目（超过 500 万元）存在个别项目毛利率较低的情形，系因为这些大额项目涉及软件开发、运维服务和系统集成等不同的业务类别，不同业务类别的毛利率本身差异较大，到具体项目，则受成本控制、项目实施复杂度等因素的具体影响，上述情况符合行业特征以及发行人的业务特点。上述影响客户大

额合同毛利率的特点与发行人其他客户、其他烟草客户不存在重大差异。

### 三、中介机构质控、内核部门核查

#### （一）核查程序

本所内核部门根据《公司法》《证券法》《创业板注册管理办法》等有关法律、行政法规和相关内核规章制度，对项目组关于发行人审核问询函回复材料、项目组执行的核查程序、工作底稿及发行人审核问询函回复材料中相关问题的核查情况和回复内容进行了认真审核。针对项目组就发行人关于客户 A 合作的业务类型的问题，包括客户 A 收入与大额合同数量及金额匹配性；客户 A 对发行人的运维收入金额远高于其他客户且毛利率高于其他客户的原因；客户 A 与发行人合作的大额项目毛利率远低于小项目的合理性，相关特点与其他客户、其他烟草类客户差异较大的合理性等的核查程序，本所内核部门履行了如下质量把关及复核工作：

- 1、查阅项目组执行的与发行人实控人、销售部门负责人的访谈记录，复核项目组回复是否与访谈相关内容表述准确、完整；
- 2、查阅项目组获取的主要项目的工时情况；
- 3、查阅项目组获取的发行人报告期内主要项目的合同以及相关项目的进度情况；
- 4、查阅项目组获取的收入成本明细表。

#### （二）核查结论

基于项目组针对本问题履行的核查程序、取得的工作底稿，本所内核部门对项目组关于“问题 2.关于客户 A 合作的业务类型”的回复内容、核查程序及意见无异议。

## 第四部分 关于《审核中心意见落实函》部分回复内容的更新

### 一、《审核中心意见落实函》问题 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、问题回复：

(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

根据发行人的说明，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。

根据发行人的说明，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	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
华东	4,858.32	81.19	14,815.45	81.87	12,915.66	79.97	11,294.80	84.81
华中	913.68	15.27	2,705.95	14.95	2,263.74	14.02	1,684.16	12.65
华南	30.02	0.50	173.92	0.96	670.33	4.15	192.88	1.45
华北	181.92	3.04	400.99	2.22	301.85	1.87	146.06	1.10
合计	<b>5,983.94</b>	<b>100.00</b>	<b>18,096.31</b>	<b>100.00</b>	<b>16,151.58</b>	<b>100.00</b>	<b>13,317.89</b>	<b>100.00</b>

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	2022年1-6月		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
华东	14,850.56	72.90	18,391.91	81.07	17,917.46	82.45	15,160.96	77.22
其中：上海	10,559.81	51.83	14,099.44	62.15	15,122.81	69.59	14,746.07	75.11
其他华东地区	4,290.75	21.06	4,292.48	18.92	2,794.65	12.86	414.9	2.11

软件开发及运维服务业务在手订单分布	2022年1-6月		2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
华中	2,864.71	14.06	2,325.08	10.25	2,624.23	12.08	2,574.12	13.11
华南	1,019.01	5.00	1,049.03	4.62	101.78	0.47	618.9	3.15
华北	1,638.10	8.04	919.99	4.06	1,088.77	5.01	1,278.54	6.51
合计	<b>20,372.38</b>	<b>100.00</b>	<b>22,686.02</b>	<b>100.00</b>	<b>21,732.24</b>	<b>100.00</b>	<b>19,632.53</b>	<b>100.00</b>

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

根据发行人的说明，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	2022年1-6月 /2022.6.30	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）	34,821.89	27,125.81	21,449.46	21,796.62	18,955.60
新增订单总额（不含税）	8,409.61	35,204.92	29,824.65	18,552.03	17,981.61
当期收入金额（不含税）	11,552.26	27,508.84	24,148.30	18,899.19	15,180.59
期末在手订单金额（不含税）	31,679.24	34,821.89	27,125.81	21,449.46	21,796.62

注：2022年1-6月，新增订单金额相对较低，一方面是由于季节性因素，上半年度招投标的项目数量通常少于下半年度，另一方面是由于2022年3-6月上海地区受疫情影响较为严重，部分项目的招投标延后，6月开始随着疫情有所好转，项目的招投标开始陆续恢复。截至本回复出具日，公司当年度新增订单约为1.57亿元，同比有所上升。

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

根据发行人的说明，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

根据发行人的说明，在烟草行业信息化建设方面，在内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化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。

根据发行人的说明，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

根据发行人的说明，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	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	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	需求部门	620.73	41.02	564.97	8.55%	195.20	3.87%	87.26	2.79%

单位名称	单位属性	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
理部门			%						
储运公司	分公司	81.92	5.41%	-	0.00%	282.08	5.59%	139.81	4.48%
烟印公司	子公司	539.08	35.62%	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	271.60	17.95%	1,062.50	16.08%	686.69	13.62%	667.73	21.39%
<b>合计</b>		<b>1,513.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,608.01</b>	<b>100.00%</b>	<b>5,042.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,122.18</b>	<b>100.00%</b>

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**

根据发行人的说明，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。

根据发行人的说明，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**

根据发行人的说明，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。

2022年1-6月某客户的设备运行管理优化升级项目，涉及2大系统，包含设备管理的4大模块的优化，计量管理中1个模块的优化，新增设备运行精益管理模块，从整体实现基于静态管理平台向以数据驱动的动态管理平台转化。

#### **(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**

根据发行人的说明，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、中国邮政储蓄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**

根据发行人的说明，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

根据发行人的说明，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，分别承担原料加工、卷制成形和包装成品的各项加工任务，各工序间物料的流动是连续的，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

根据发行人的说明，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%。

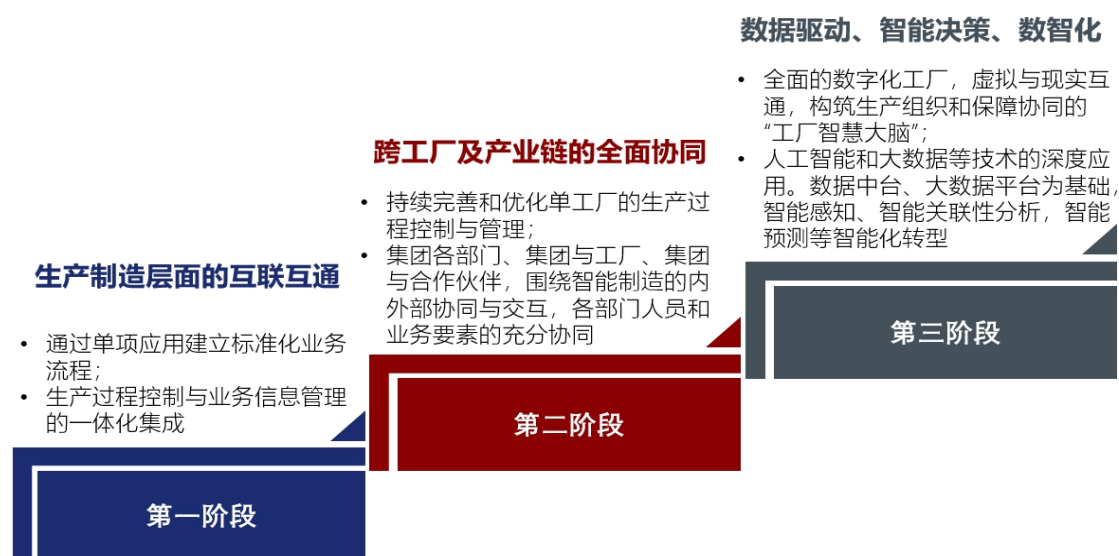
烟草企业作为典型的流程化生产企业，其整体信息化程度相对较高。从当前的实际发展情况来看，烟草行业已经具备了一定的智能制造应用基础。根据大东时代智库发布的《2021 中国 MES 产业白皮书》，烟草企业大多采用大规模生产方式，生产工艺技术成熟，广泛采用 PCS（过程控制系统），控制生产工艺条件的自动化设备比较成熟，因此其 MOM（MES）渗透率约 60%。

根据发行人的说明，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，具体分析详见本补充法律意见书“第四部分 关于《审核中心意见落实函》部分回复内容的更新”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

根据发行人的说明，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**

根据发行人的说明，2019年度至2021年度，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，截至本补充法律意见书出具日，发行人当年度对上烟集团的新增订单约0.55亿元，同比有所增长。发行人与上烟集团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”中补充披露了相关风险。

#### **6、发行人主营业务的市场空间及成长性**

根据发行人的说明，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**

根据发行人的说明，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**

根据发行人的说明，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、2021 年和 2022 年 1-6 月，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、10,621.34 万元和 5,000.76 万元，收入占比分别为 30.71%、33.06%、38.57% 和 43.04%，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、27,541.29 万元和 11,619.60 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、6,252.60 万元和 1,744.74 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、34,821.89 万元和 31,679.24 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的趋势。

**（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。**

根据发行人的说明，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”中补充披露了相关风险。

（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

根据发行人的说明，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**

根据发行人的说明，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。具体分析详见本补充法律意见书“第四部分 关于《审核中心意见落实函》部分回复内容的更新”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**

根据发行人的说明，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、8,071.68 万元和 8,931.95 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、2021 年和 2022 年 1-6 月，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、10,621.34 万元和 5,000.76 万元，收入占比分别为 30.71%、33.06%、38.57%和 43.04%，呈逐年上升的趋势；在签订订单方面，2019 年末、2020 年末、2021 年末和 2022 年 6 月末，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 万元和 11,041.56 万元，订单金额与占比均呈逐年上升的趋势。

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

根据发行人的说明，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

根据发行人的说明，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，其一系公司 iWisdom 敏捷开发与应用平台，该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

根据发行人的说明，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**

根据发行人的说明，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。

根据发行人的说明，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，本所律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；了解发行人竞争优劣势、技术储备、业务模式及资金周转情况等。

## （二）核查结论

经核查，本所认为：

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。

本补充法律意见书正本一式三份。

（以下无正文，下接签字盖章页）

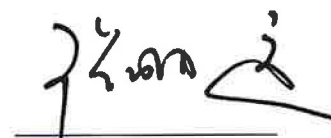
（此页无正文，为《北京市金杜律师事务所关于上海威士顿信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（七）》之签字盖章页）


北京市金杜律师事务所



经办律师：

姚 磊

  
张明远

单位负责人：

王 玲

二〇二二年九月十二日