



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

北京德和衡律师事务所
关于北京博华信智科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
之
补充法律意见书（二）

德和衡证律意见（2022）第531号

中国 北京市朝阳区建国门外大街 2 号银泰中心 C 座 11、12 层
电话： (+86 10) 8540 7666 邮编： 100022 www.deheheng.com



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

目录

目录.....	1
问题 2：关于股东入股	4
问题 3：关于员工持股平台	23
问题 4：募投项目	32
问题 5：关于订单获取方式	50
问题 11：关于信息披露豁免.....	62



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

北京德和衡律师事务所
关于北京博华信智科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
之
补充法律意见书（二）

德和衡证律意见（2022）第531号

致：北京博华信智科技股份有限公司

本所根据与发行人签订的《专项法律服务协议》，接受发行人的委托担任其申请首次公开发行股票并在深圳证券交易所创业板上市项目的专项法律顾问。

根据《公司法》《证券法》《注册管理办法》等有关法律、法规和中国证监会的有关规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，本所律师为发行人本次发行及上市出具了《北京德和衡律师事务所关于北京博华信智科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之法律意见书》（以下简称《法律意见书》）、《北京德和衡律师事务所关于北京博华信智科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（一）》（以下简称《补充法律意见书（一）》）及《北京德和衡律师事务所关于北京博华信智科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之律师工作报告》（以下简称《律师工作报告》）。

深圳证券交易所于2022年10月21日下发“审核函〔2022〕010982号”《关于北京博华信智科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称《第二轮审核问询函》），要求本所就有关问题进行书面说明和解释。基于上述情况，本所及本所律师现根据有关法律、法规及规范性文件的规定，对本补充法律意见书涉及的事项进行了必要的调查、查询、搜集、验证，在对发行人的有关事实及发行人提供的有关文件进一步查验基础上，出具本补充法律意见书。



本补充法律意见书是对《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《律师工作报告》的修改和补充，对于《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《律师工作报告》中已披露未发生变化的内容，本所将不再重复披露，《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《律师工作报告》的内容与本补充法律意见书不一致之处，以本补充法律意见书为准，《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《律师工作报告》的其他内容继续有效。

本补充法律意见书所使用术语、名称、简称的含义与《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《律师工作报告》中的含义相同。本所律师在《法律意见书》《补充法律意见书（一）》《律师工作报告》中发表法律意见的前提、声明和假设同样适用于本补充法律意见书。

本所依据《公司法》《证券法》《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）》等规定及本补充法律意见书出具之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，所发表的结论性意见合法、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。

本所律师在对发行人提供的有关文件和事实进行核查和验证的基础上，现出具本补充法律意见如下：



问题 2：关于股东入股

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 2021 年 3 月至 4 月，怡和家投资等合计 8 名股东入股价格为 14.69 元/股至 19.66 元/股，对应市盈率为 25.67 倍至 35.38 倍，主要通过协商约定价格；2021 年 10 月至 12 月国发航发等合计 15 名股东入股价格为 30.54 元/股至 35.74 元/股，对应市盈率为 54.96 倍至 71.62 倍，定价依据为发行人在手订单金额。

(2) 2021 年 10 月中控集团入股发行人，中控集团实际控制人控制的关联企业中控技术，既是发行人竞争对手也是与发行人在设备健康管理领域存在业务协同的合作方。

(3) 2021 年 11 月国发航发入股发行人，国发航发合伙人之一为中国航空发动机集团有限公司（以下简称航发集团）。报告期内，发行人对航发集团的销售金额较高。

(4) 2021 年 12 月私募基金慧洋投资入股发行人，其管理人为前海中船股权投资基金管理有限公司（中船集团间接持有 34% 股权）。报告期内，发行人对中船集团的销售金额较高，增幅较大；2021 年底，发行人与中船集团签订集成电机驱动监控系统装置合同。

请发行人：

(1) 说明 2021 年 3 月至 4 月入股股东通过协商约定入股价格的具体依据及公允性；2021 年 10 月至 12 月入股股东以在手订单金额作为入股定价依据的原因及合理性；2021 年 3 月至 4 月股东入股价格市盈率与 10 月至 12 月存在较大差异的原因及合理性，是否存在对 3 月至 4 月入股股东进行利益输送的情形；股权出让方相关所得税缴纳情况。

(2) 说明 2021 年底发行人与中船集团签订集成电机驱动监控系统装置合同的具体金额及执行情况。



(3) 说明与中控集团及其关联方、航发集团、中船集团的合作背景，入股后对发行人销售收入或在手订单的影响，发行人业务成长性、业绩可持续性是否对中控集团及其关联方、航发集团、中船集团存在重大依赖，并进一步完善相关风险提示。

(4) 说明 2021 年入股发行人的自然人股东是否正在或曾在发行人供应商、客户及其关联方任职。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明 2021 年 3 月至 4 月入股股东通过协商约定入股价格的具体依据及公允性；2021 年 10 月至 12 月入股股东以在手订单金额作为入股定价依据的原因及合理性；2021 年 3 月至 4 月股东入股价格市盈率与 10 月至 12 月存在较大差异的原因及合理性，是否存在对 3 月至 4 月入股股东进行利益输送的情形；股权出让方相关所得税缴纳情况

(一) 2021 年 3 月至 4 月入股股东通过协商约定入股价格的具体依据及公允性

1.2021 年 3 月股份转让

2021 年 1 月，发行人终止股票在新三板挂牌。2021 年 3 月，在新三板挂牌期间进入的股东华图宏阳、九合产融和鑫通瑞通过转让股份退出，具体情况如下：

序号	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让价格（元/股）	总对价（万元）
1	华图宏阳	睿创广益	90.00	14.69	1,322.40
2	华图宏阳	习厚芹	15.00	14.69	220.40
3	华图宏阳	张喆	8.00	14.69	117.55
4	华图宏阳	朱琰郁	6.00	14.69	88.16
5	华图宏阳	王菊艳	3.245	14.69	47.68
6	华图宏阳	杨芳	2.00	14.69	29.39
7	九合产融	怡和家投资	2.275	14.69	33.43



序号	转让方	受让方	转让数量（万股）	转让价格（元/股）	总对价（万元）
8	鑫通瑞	怡和家投资	95.90	16.00	1,534.40

华图宏阳和九合产融股份转让的价格均为 14.69 元/股，按 2020 年度净利润计算市盈率为 25.67 倍。鑫通瑞股份转让价格为 16.00 元/股，按 2020 年度净利润计算市盈率为 27.96 倍。

该次股份转让价格系新老股东基于当时公司未经审计的 2020 年业绩，并参考同行业公司的估值进行协商确定。2021 年 2 月至 3 月可比上市公司东华测试市盈率范围为 33 倍至 39 倍，由于公司当时已经在新三板摘牌，在可比上市公司估值的基础上考虑一定折扣，具有公允性。

2.2021 年 4 月增资

2021 年 4 月喻丽丽增资时，公司 2020 年度业绩更为明确，按 2020 年度净利润计算市盈率为 35.38 倍。喻丽丽为军工上市公司景嘉微的实际控制人，对军工行业及 A 股资本市场更为敏锐，看好发行人及所处行业的发展前景，并对发行人未来上市的可能性有更为深刻的理解，因此决定投资发行人。2021 年 4 月初，与发行人业务较为可比的容知日新已经处于审核中心意见落实函回复阶段，判断容知日新上市进程将较为顺利，而发行人作为同行业公司，未来也有较大概率获得监管机构和市场认可，上市预期更为明朗，因此发行人在价格协商中更加主动，喻丽丽最终同意以高于同年 3 月股份转让的价格进行增资入股。

（二）2021 年 10 月至 12 月入股股东以在手订单金额作为入股定价依据的原因及合理性

2021 年 10 月至 12 月，新增股东在受让股份或增资过程中，综合考虑了行业发展前景、公司技术水平、业务开拓情况、未来上市预期等关键因素，并与股份转让方、公司管理层进行了充分的谈判协商。在增资过程中，机构投资者对发行人进行了专业、深入的尽职调查，其中发行人获取的订单情况、重点项目中标情况均为公司技术水平、业务开拓情况的重要参考和证据，可较为直观的帮助投资者对公司作出价值判断。同时，由于公司自 2020 年以来收入大幅增长，2021



年前三季度收入增长率达 150%，增幅远高于同行业上市公司，因此订单情况更能体现公司未来发展增速的可持续性。

综上所述，新增股东以发行人订单情况作为协商入股价格过程中衡量公司业务发展的指标之一，但并非直接将在手订单金额作为入股定价依据，具有合理性。

（三）2021 年 3 月至 4 月股东入股价格市盈率与 10 月至 12 月存在较大差异的原因及合理性，是否存在对 3 月至 4 月入股股东进行利益输送的情形；股权转让方相关所得税缴纳情况

2021 年 10 月至 12 月的股份转让及增资行为，距前次喻丽丽增资已经超过 6 个月，发行人的经营情况及外部市场均发生了较大变化，具体如下：

1. 公司业务发展持续向好，不断开拓军品重要市场

2021 年 6 月，发行人两项监测系统合同落地，标志着发行人在军工领域的地位进一步稳固，在军工状态监测领域占据了有利地位，同时，由于军品的供货特点，预示着发行人未来将在该领域获得稳定的收入来源。

2021 年 11 月底，发行人中标某型号发动机健康管理系统研制项目，标志着发行人正式进入该领域，该产品预计列装数量较大，将成为发行人未来新的收入增长点，同时，该型号具有很好的示范效应，有利于发行人未来继续开拓军用健康管理领域市场。

2021 年 12 月，发行人单月新增在手订单约 1.9 亿元，有力支撑了未来业绩发展。

2. 同行业公司顺利上市，二级市场表现良好

容知日新（688768.SH）于 2021 年 7 月 26 日正式在上交所科创板上市，上市后二级市场表现较好，上市首日涨幅超过 250%，2021 年 8 月股价最高达 147 元/股，与 18.23 元/股的发行价相比，最高收益率达 700%，2021 年 10 月至 12 月期间，该公司动态市盈率保持在 68 倍至 100 倍的较高水平。



作为同行业上市公司中与发行人业务最为可比的公司，容知日新的顺利上市和二级市场较高的估值表现，让投资者对发行人未来发展更加认可，也增加了发行人在协商定价过程中的主动性，公司估值大幅提升。

3. 发行人于 2022 年上半年申报 A 股 IPO 的预期更加明确

发行人 2021 年前三季度收入超 1.3 亿元，较 2020 年同比增长超过 150%，并结合四季度收入预计情况，公司综合判断 2022 年上半年能够提交 IPO 申请材料，投资者的投资风险更为可控，因此公司估值大幅提升。

发行人 2021 年 10 月至 12 月增资的价格为 30.54 元/股和 35.74 元/股，按 2020 年度净利润计算的静态市盈率为 54.96 倍至 71.62 倍，按 2020 年四季度至 2021 年三季度净利润计算的动态市盈率为 44.08 倍至 57.45 倍，高于 2021 年 4 月喻丽丽入股时的 35.38 倍市盈率，主要由于发行人自身发展持续向好、同行业公司顺利上市以及发行人 2022 年上半年申报 A 股 IPO 的计划更加明确，入股市盈率有所提升具有合理性。

综上所述，发行人 2021 年 10 月至 12 月股东入股价格与 2021 年 3 月至 4 月的入股价格存在一定差异，主要由于发行人自身发展持续向好、同行业公司顺利上市以及发行人 2022 年申报 A 股 IPO 的计划更加明确导致，具有合理性。2021 年新增股东入股价格均基于其自身对公司未来发展的判断基础上，与发行人或转让方进行协商确定，入股价格存在差异具有合理原因，不存在对 2021 年 3 月至 4 月新增股东进行利益输送的情况。

2021 年 3 月股份转让过程中，出让方华图宏阳、九合产融和鑫通瑞均为公司法人，其根据企业盈利情况按期缴纳企业所得税，无需缴纳股份转让所得税；2021 年 10 月股份转让过程中，出让方夏淑玉、江志农均已经缴纳个人所得税。

二、说明 2021 年底发行人与中船集团签订集成电机驱动监控系统装置合同的具体金额及执行情况

2021 年底，发行人与中船集团下属单位共签署 3 份集成电机驱动监控系统



装置合同，预计将于 2022 年 11 月、12 月完成验收并确认收入。

三、说明与中控集团及其关联方、航发集团、中船集团的合作背景，入股后对发行人销售收入或在手订单的影响，发行人业务成长性、业绩可持续性是否对中控集团及其关联方、航发集团、中船集团存在重大依赖，并进一步完善相关风险提示

（一）发行人与中控集团及其关联方、航发集团、中船集团的合作背景，入股后对公司销售收入或在手订单的影响

1. 中控集团及其关联方

（1）业务合作背景

发行人与中控集团无直接业务合作，与浙江中控技术股份有限公司（以下简称“中控技术”）有业务合作。中控集团成立于 1999 年，2007 年中控技术设立时，中控集团为其控股股东，后中控集团将其持有的中控技术股份转让，目前中控集团与中控技术已无股权关系，系同一实际控制人褚健控制的两个公司。

发行人与中控技术的合作始于 2019 年。中控技术主要从事“向流程工业为主的工业企业提供以自动化控制系统为核心，涵盖工业软件、自动化仪表及运维服务的智能制造产品及解决方案”业务，产品以自动化控制为核心，面向流程工业为主的工业企业。中控技术在开展业务过程中，其客户存在少量设备健康管理产品采购需求，发行人在设备健康管理领域知名度较高，中控技术了解到发行人在设备健康管理领域具有突出优势，故选择从发行人处采购相关产品。2019 年初次合作顺利完成后，发行人的产品及服务进一步得到中控技术认可，后续中控技术执行项目中遇到客户的设备健康管理产品采购需求，也会择优选择从发行人采购。报告期内，发行人向中控技术销售产品为设备健康管理系统，报告期合计销售为 414.05 万元，占合计营业收入的 0.64%，金额和占比均较小。

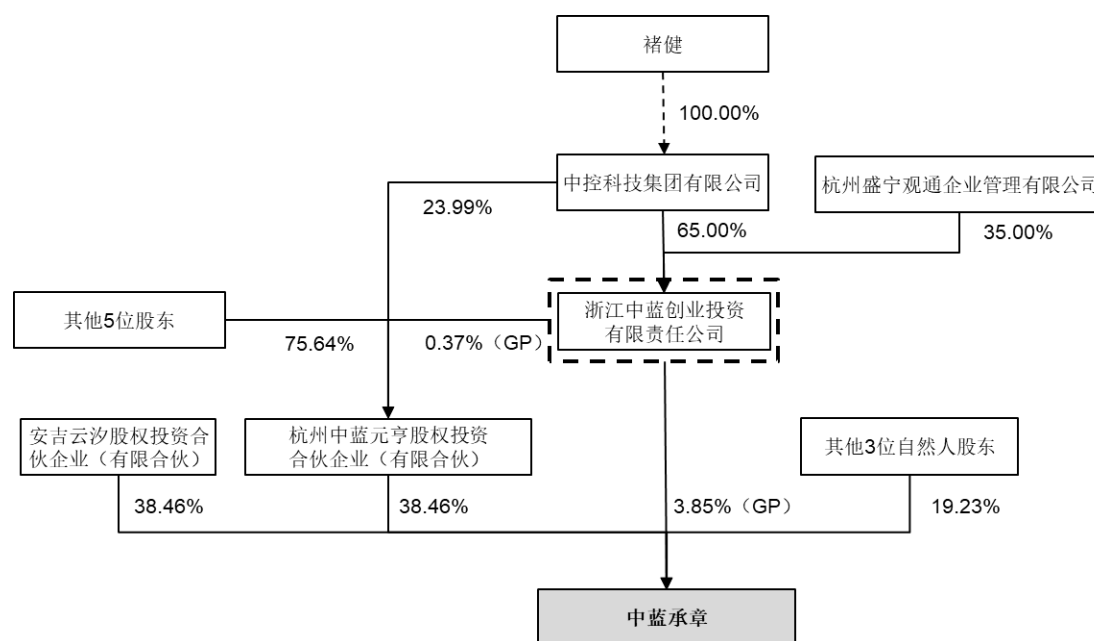
（2）中控集团及其关联方入股情况

2021 年 11 月，发行人完成股权融资，本次新增发行 356.91 万股，由中控集团、天鹰合易、国发航发、辰威投资、九江实业、肖炜和李震认购，认购价格均

为 30.54 元/股，中控集团认购 163.72 万股，入股原因为看好行业前景和发行人的投资价值。同月，中控集团将其持有的发行人 163.72 万股股份以 5,000.01 万元的价格（即仍为 30.54 元/股）转让给其实际控制的浙江中蓝创业投资有限责任公司担任执行事务合伙人的中蓝承章。

截至目前，中蓝承章持有发行人 2.81% 的股份。

中蓝承章的股权情况如下:



(3) 入股后对发行人销售收入或在手订单的影响

报告期内，公司对中控集团及其关联方销售情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	合计	产品类别
中控技术	0.26	45.01	322.13	46.65	414.05	设备健康管理系统
合计	0.26	45.01	322.13	46.65	414.05	-

报告期各期，公司分别向中控技术实现销售 46.65 万元、322.13 万元、45.01 万元、0.26 万元，销售产品为设备健康管理系统，销售规模较小，2021 年 10 月中控集团入股未导致公司对中控技术销售金额明显增长。

中控技术承接的多个项目中，客户存在少量设备健康管理产品需求，中控技术择优选择公司进行采购。2022 年 9 月末，公司拥有中控技术在手订单 149.19



万元。公司对中控技术的在手订单金额较小，且与报告期内对中控技术销售收入的规模相匹配。公司对中控技术在手订单增长原因为中控技术按照客户需求制定采购计划，与 2021 年 10 月中控集团入股无关，未来业务发展也不会受到中控集团入股的影响。

（4）发行人对中控技术的产品销售价格具有公允性

发行人与中控技术的合作遵循公平协商的定价原则，无特殊价格政策。报告期内，发行人销售给中控技术的产品主要为机泵在线监测系统、往复式压缩机在线监测系统等产品，销售单价与发行人销售给其他客户的同类可比产品基本一致。具体情况如下：

单位：套、万元/套

产品类别	对中控技术销售		对其他客户销售		
	数量	单价	客户名称	数量	单价
机泵监测系统	25	2.00	合肥通用机械研究院有限公司	4	1.99
			中石油云南石化有限公司	70	1.75
往复式压缩机监测系统	1	28.00	沈阳鼓风机集团往复式有限公司	5	24.00
离心压缩机监测系统	26	5.25	浙江汽轮成套技术开发有限公司	2	5.75
			中国石油天然气股份有限公司华北石化分公司	10	6.00
设备健康管理系 统配件	2	0.10	中国石油天然气股份有限公司吉林石化分公司	4	0.11

由上表可见，发行人销售给中控技术产品的单价与发行人销售给其他客户的同类可比产品基本一致，定价公允。同时，设备健康管理产品的购买数量会对价格产生一定影响，向中控技术销售的机泵监测系统产品、往复式压缩机监测系统产品数量较少，因此价格略高于可比销售，销售的离心压缩机监测系统产品数量较大，因此价格略低于可比销售，均具有合理性。

2.航发集团

（1）业务合作背景

发行人对航发集团的销售主要为发动机健康管理系统和技术研究服务。航发集团主要从事航空发动机、辅助动力、燃气轮机、飞机和直升机传动系统的研制、



生产、维修和服务，是国内唯一具备完整军民用航空发动机研发制造试验保障能力的企业。公司于 2016 年开始介入航空健康管理领域，于 2017 年中标航发集团下属单位预研项目，开始业务合作，后续公司中标航发集团下属单位的多个研发项目。

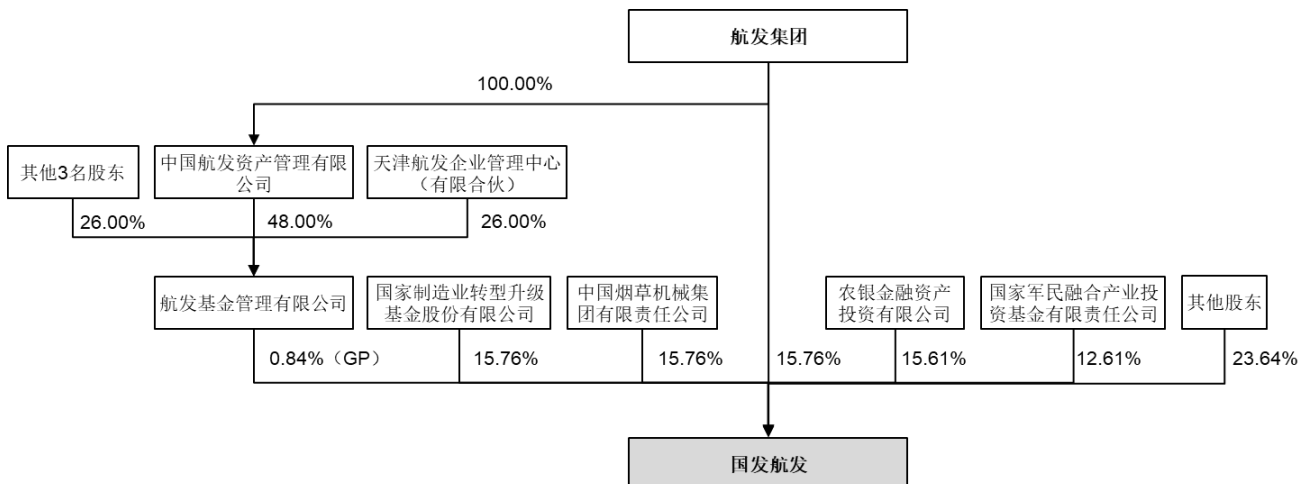
航空对健康管理产品的稳定性、体积要求也有较高要求，研发难度较大，现阶段国内尚无已定型产品，均处于研发阶段。依靠领先技术实力及丰富军品经验，公司参与的航发集团下属单位各个研发项目均稳步推进，目前已有多个项目在关键阶段的实物比测中战胜竞争对手，顺利进入下一阶段。

（2）航发集团及其关联方入股情况

2021 年 11 月，发行人完成股权融资，本次新增发行 356.91 万股，由中控集团、天鹰合易、国发航发、辰威投资、九江实业、肖炜和李震认购，认购价格均为 30.54 元/股，国发航发认购 65.49 万股，入股原因为看好行业前景和发行人的投资价值。国发航发系航发集团下属的股权投资基金，还投资了其他企业，如中国航发动力股份有限公司、西部金属材料股份有限公司、万丰飞机工业有限公司等。

截至目前，国发航发持有发行人 1.12% 的股份。

国发航发的股权情况如下：



（3）入股后对公司销售收入或在手订单的影响



航发集团是国内唯一具备完整航空发动机研发制造试验保障能力的企业，承担我国航空发动机研发、生产的重要责任，发行人产品需搭载于航发集团研制的航空发动机之上，因此需要向航发集团下属单位销售，具有合理性和必要性。

公司对航发集团的销售履行了研发、比测等一系列军品研发程序及航发集团的采购程序，交易公允。得益于技术实力及丰富的军品经验，公司多个研发项目通过了关键节点比测评审程序，顺利进入后续阶段，预计将于 2023 年定型批产。2021 年，公司对航发集团销售收入增长，主要原因为公司执行的航发集团下属某研究所的研发项目完成，该项目合同于 2019 年签署，与 2021 年 12 月国发航发入股无关。

公司与该研究所的合作始于 2017 年，早于国发航发投资入股，新增研发订单的原因为该研究所开展新研发项目并履行相应采购程序，选择公司进行业务合作。

因此，公司对航发集团收入增加的原因为长期项目执行完毕，订单增加的主要原因为与原有客户加深合作。公司与上述航发集团下属单位的合作时间均早于国发航发入股，公司对航发集团的收入及订单增长来源于长期项目积累及研发项目数量增加，符合军品业务特点，与 2021 年 12 月国发航发入股无关，未来业务发展也不会受到国发航发入股的影响。

（4）发行人对航发集团的产品销售价格具有公允性

因航发集团业务定位，报告期内发行人与航发集团的合作无其他同类可比销售。公司销售给航发集团的产品均履行了军方的装备定型程序及航发集团各下属单位的招投标等采购程序。

对于招投标，由客户发出招标通知，竞标方按照招标要求，提交应标文件，客户通过答辩等方式对方案设计、技术指标、报价等要素进行评审，给出分数，确定中标方，价格公允。

对于竞争性谈判，由军方指定的多家供应商参与客户组织的竞争评审程序，通过答辩、比测等系列流程，最终确定入围者，军方对选择过程、结果进行监督



管理。

对于单一来源采购，主要为发行人参与军方组织的“十三五”预研项目。相关项目由军方组织评审，包括提交申报书、答辩等流程，最终军方按评审要求，确定入围者（入围者分为牵头单位、其他参研方），项目开始后，公司作为参研方，与牵头单位签订合同，配套关系已经由军方评审后确定，因此与牵头单位的合作方式为单一来源采购。

发行人与航发集团的合作中，招投标、竞争性谈判、单一来源采购、询价及商务谈判方式，都需通过军方或直接客户组织的评审程序，过程及结果受军方或客户单位监督管理，价格具有公允性。

3.中船集团

（1）业务合作背景

公司销售给中船集团的产品主要为舰船设备健康管理系统、技术研究服务等。中船集团是我国海军武器装备科研、设计、生产、试验、保障的主体力量。

公司切入军工领域始于 2013 年。经过长期研发，公司具备较高技术实力，在军品实物比测环节，战胜其他大型单位，获得订单。随着多个型号军品的定型、交付，公司与中船集团的合作不断深化，对中船集团已有多个定型批产型号。

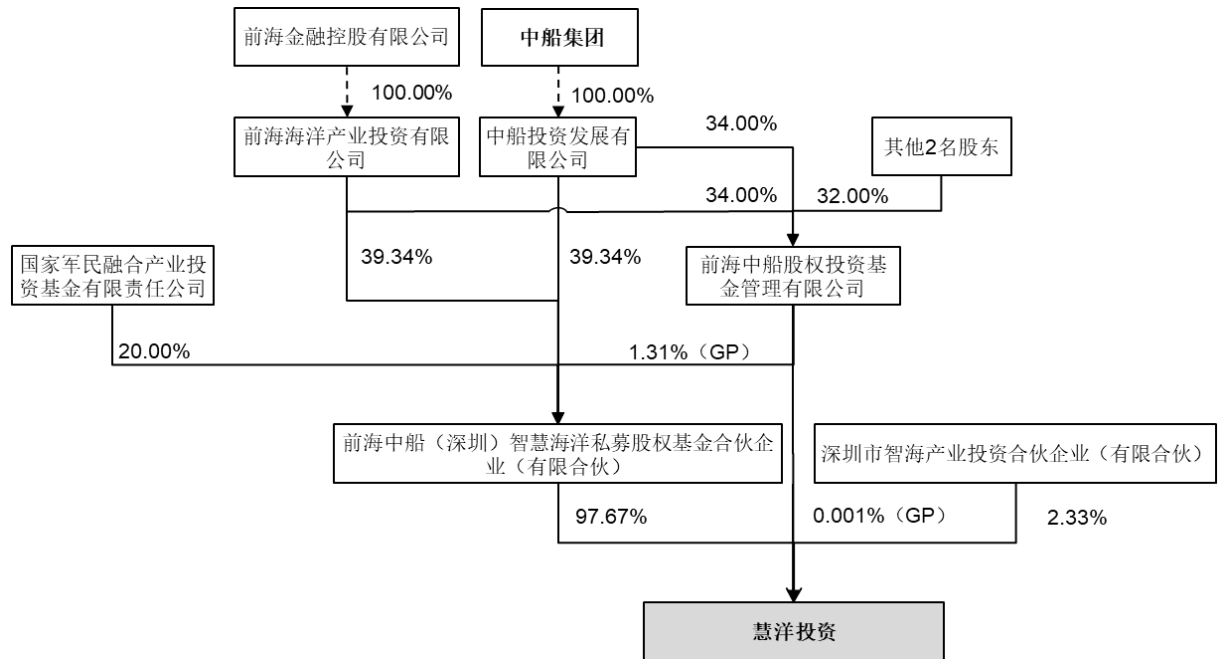
（2）中船集团及其关联方入股情况

2021 年 12 月，发行人进行股权融资，本次新增发行 83.94 万股，由慧洋投资认购，认购价格为 35.74 元/股，与当月增资入股的其他投资者（辰威投资、浩蓝青峰等）的入股价格一致，入股原因为看好发行人的技术实力、产业方向和发展前景，经过全面尽职调查后进行的投资。慧洋投资系中船集团下属的股权投资基金，还投资了其他企业，如中鼎恒盛气体设备（芜湖）有限公司、宁波星箭航天机械有限公司等。

截至目前，慧洋投资持有发行人 1.44% 的股份。



慧洋投资的股权结构如下：



注：以上股权关系图虚线表示间接持有股份，为了简明示意未列示中间主体。

（3）入股后对公司销售收入或在手订单的影响

中船集团是我国海军武器装备科研、设计、生产、试验、保障的主体力量，发行人产品搭载于舰船之上，因此需要向中船集团下属单位（总装厂、科研院所等）销售，具有合理性和必要性。

2021 年，公司对中船集团的销售收入大幅增加，主要由于定型批产实现大规模销售，当年对中船集团下属单位销售的设备健康管理系统产品大幅增加。该产品于 2020 年前通过军方定型后批产，随后收入快速增长，与 2021 年 11 月慧洋投资入股无关。

2021 年 6 月末，公司拥有中船集团在手订单充足，且均为长期合作客户，与 2021 年 11 月慧洋投资入股无关。

因此，公司对中船集团订单增加的主要原因为凭借自身过硬技术实力从长期合作的存量客户处获得新产品订单，与 2021 年 11 月慧洋投资入股无关。

综上，公司对中船集团收入、订单增加的主要原因为军品定型批产及新产品



获得订单，符合军品业务特征，与该等客户起始合作时间和产品开始研发时间均早于 2021 年 11 月慧洋投资入股，因此收入、订单增加与慧洋投资入股无关，未来业务发展也不会受到慧洋投资入股的影响。

（4）发行人对中船集团的产品销售价格具有公允性

因中船集团业务定位，报告期内发行人舰船设备健康管理系统均销售给中船集团，同类产品未对其他客户销售。发行人销售给中船集团的主要产品履行了军方的装备定型程序及中船集团各下属单位的采购程序，主要产品价格按照暂定价执行，未来将由军方主导完成审价，符合军工企业的行业惯例。在发行人与中船集团下属单位的合作中，招投标、竞争性谈判情形与航发集团类似。招投标中客户通过答辩等方式对方案设计、技术指标、报价等要素进行评审，确定中标方；竞争性谈判情形通过答辩、比测等系列流程，最终确定入围者，军方对选择过程、结果进行监督管理。

对于单一来源采购，主要为发行人定型军品销售。我国军品列装需经过方案研发、初样、试样、定型批产等一系列复杂程序，由军方负责，定型批产后，供应关系经军方确立，由中船集团下属单位承接总体生产任务，发行人作为设备健康管理有关产品的单一供应商供货。已定型军品价格最终将由军方审价确定，价格公允。

此外，发行人与中船集团下属单位合作中，也存在下属单位作为主机厂的供应商（配套级别更低）参与项目的情形，按其自身采购管理制度要求，从合格供应商中进行选择，与供应商通过询价及商务谈判等方式进行协商，履行相应内部审批流程，对包括价格在内的合作细节审批通过后，确定发行人为项目供应商，签署合同，确保价格公允。

发行人与中船集团的合作中，招投标、竞争性谈判、单一来源采购、询价及商务谈判等方式，都需通过军方或直接客户组织的评审程序，过程及结果受军方或客户单位监督管理，价格具有公允性。

（二）公司业务成长性、业绩可持续性对控股集团及其关联方、航发集团、中船集团不存在重大依赖



报告期内，公司不存在向单个客户的销售金额占营业收入的比例超过 50% 的情况，不存在依赖特定客户的情形。

关于中控集团及其关联方。中控技术自身业务开展过程中，若其客户存在设备健康管理产品需求，中控技术择优选择公司进行采购。设备健康管理领域不属于中控技术主要发展方向，因此报告期内公司对中控技术销售规模较小，报告期合计销售 414.05 万元，占合计营业收入的 0.64%。不存在因中控集团入股发行人而双方开始开展业务合作的情况，亦不存在中控集团入股发行人之后双方业务合作规模陡增的情况，公司业务成长性、业绩可持续性对中控技术不存在重大依赖。

关于航发集团。发行人与航发集团下属单位在 2018 年以前开始合作，并持续销售，相关业务合作早于国发航发 2021 年 12 月入股公司的时间。公司对航发集团的销售履行了从研发、比测等一系列军品研发程序及航发集团的采购程序，交易公允。得益于技术实力及丰富的军品经验，公司多个研发项目通过了关键节点比测评审程序，顺利进入后续阶段，预计将于 2023 年通过军方程序定型批产。公司对航发集团的收入及订单增长来源于长期项目积累及研发项目数量增加，通过军方程序定型批产后将获得大规模订单，符合军品业务特征，与 2021 年 12 月国发航发入股无关，未来业务发展也不会受到国发航发入股的影响。因此，公司业务成长性、业绩可持续性对航发集团不存在重大依赖。

关于中船集团。发行人与中船集团下属单位在 2018 年以前开始合作，并持续销售，相关业务合作时间早于慧洋投资 2021 年 11 月入股公司的时间。公司对中船集团的业务合作履行了从研发、实物比测到定型批产的一系列军品列装程序，交易公允。得益于技术实力，公司多个研发项目通过军方评审程序，实现定型批产。公司对中船集团的收入及订单增长来源于军品定型批产及长期项目积累，符合军品业务特征，与 2021 年 11 月慧洋投资入股无关，未来业务发展也不会受到慧洋投资入股的影响。因此，公司业务成长性、业绩可持续性对中船集团不存在重大依赖。

我国国防科技工业行业总体呈现以不同军工集团为主体覆盖不同领域的发展模式，军工集团根据业务不同将下属单位划归为多个业务板块（如制造业板块



和金融投资业务板块)，不同业务板块的单位之间相互独立，且各个单位业务体量较大，发行人与航发集团和中船集团下属单位的交易占其采购规模的比例较小。国发航发和慧洋投资分别为航发集团和中船集团金融投资业务板块的下属单位，不属于与发行人直接进行交易的制造业板块，难以对航发集团和中船集团下属制造业板块单位与发行人的交易产生重大影响。

中蓝承章持有发行人的股份比例未超过 3%，国发航发和慧洋投资持有发行人的股份比例均未超过 1.5%，持股比例较低且未向发行人派出董事或监事，与发行人不存在关联关系，对发行人日常生产经营不存在影响。

综上，公司业务成长性、业绩可持续性对中控集团及其关联方、航发集团、中船集团不存在重大依赖。

发行人已在招股说明书（申报稿）“第四章 风险因素”之“二、（二）客户集中的风险”中补充披露如下：

“报告期内，发行人前五大客户收入合计占营业收入的比例分别为 66.03%、65.01%、63.38%、56.95%，客户集中度相对较高。由于发行人主要客户为中船集团、航发集团、中国石油和中国石化等央企集团，集团客户下属多家子公司向发行人采购，造成集团合并口径交易金额较大。发行人主要通过询价及商务谈判、单一来源采购、招投标等方式获取上述客户的订单，符合客户的采购流程，不存在对单一客户严重依赖的情况。对于舰船、航空等军品领域客户，公司与其形成了密切的合作关系，按照军品供应体系，通常定型且批产产品的供应商更换流程复杂且可能性较低。随着军品的陆续定型并批产列装，公司向中船集团和航发集团下属公司的合并销售额将进一步增加，未来公司客户集中度可能仍会保持在较高水平。2021 年，发行人客户中控技术、航发集团、中船集团的关联方入股发行人，虽然发行人与前述客户的合作未受到其关联方入股的影响，但未来随着前述主流投资者的投资，发行人市场影响力和获取大客户、大项目的能力将有望提升，客户集中度可能进一步提高。目前公司积极研发，一方面满足现有客户的新产品需求，另一方面积极拓展新市场、新客户以减少客户集中度高导致的潜在不



利影响。如果公司在新业务领域开拓、新产品研发等方面进展不顺利，或现有客户群体的经营状况、采购战略发生重大不利变化，或由于公司研发失败等自身原因流失主要客户，将可能对公司经营产生不利影响。”

四、说明 2021 年入股发行人的自然人股东是否正在或曾在发行人供应商、客户及其关联方任职。

根据 2021 年入股发行人的自然人股东在调查表中填写的个人简历，并登录天眼查（<https://www.tianyancha.com>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站进行核查，上述股东近五年的主要任职情况如下：

入股时间	姓名	现任职单位	曾任职单位
2021 年 3 月	王菊艳	龙口市丛林电热有限公司	丛林集团有限公司
	习厚芹	北京中建慧能科技有限公司、北京拓仕新材技术有限公司、中显全息（北京）科技有限公司	北斗导航科技有限公司
	杨芳	颐德药业（上海）有限公司	北京东方芊悦知识产权代理事务所（普通合伙）、北京湃驰泰克医药科技有限公司
	张喆	湖南润玖科技有限公司	共青城泰鑫资产管理有限公司、湖南高新金岸私募股权投资基金管理有限公司、北京资寻技术有限公司
	朱琰郁	北京汉斯物业管理有限公司上海分公司	KEPPEL CAPITAL CHINA PTE. LTD.
2021 年 4 月	喻丽丽	长沙景嘉微电子股份有限公司、北京麦克斯韦科技有限公司	乌鲁木齐景嘉合创股权投资合伙企业（有限合伙）
2021 年 10 月	刘岩	徐州素养生物科技有限公司	/
	冯融	上海闻普软件有限公司、浙江方正电机股份有限公司	ASE 软件工程（美国）有限公司、安满能软件工程（上海）有限公司、西部证券股份有限公司、上海诚鼎资本管理中心（有限合伙）、瑞信证券（中国）有限公司（曾用名：瑞信方正证券有限责任公司）、绿脉控股集团有限公司
	靳卫民	天恩网际（北京）信息技术有限公司	/
2021 年 11 月	李震	青岛金田纺织有限公司、青	北京喜乐宝教育科技有限公司、青



		岛喜乐宝教育咨询有限公司、日照金田玩具有限公司	岛喜乐宝动漫文化股份有限公司、新疆天宝教育文化产业发展股份有限公司
	肖炜	西安伟伦实业发展有限公司、西安熠佳实业有限公司、西安嘉联众信商贸有限责任公司	西安熠佳鸿海置业有限公司
2021 年 12 月	王增夺	广联航空工业股份有限公司	广联航宇（哈尔滨）新材料科技有限公司

通过将 2021 年入股发行人的自然人股东任职单位与发行人报告期内的客户、供应商名单进行比对，上述自然人股东未在或未曾在发行人供应商、客户任职。

根据对发行人主要客户、供应商走访，并取得访谈笔录，2021 年入股发行人的自然人股东未在或未曾在发行人主要客户、供应商及其关联方任职。

综上所述，2021 年入股发行人的自然人股东不存在正在或曾在发行人供应商、客户及其关联方任职的情况。

【核查过程】

本所律师执行了以下核查程序：

1. 查阅 2021 年入股发行人的自然人股东填写的调查表中填写的个人简历；
2. 访谈 2021 年新增股东，了解其入股背景、入股价格的定价方式和依据，了解自然人股东的任职经历；
3. 登录天眼查（<https://www.tianyancha.com>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站对 2021 年入股发行人的自然人股东任职情况进行核查；
4. 将 2021 年入股发行人的自然人股东的任职单位与发行人报告期内的客户、供应商名单进行比对；
5. 查阅发行人的工商档案，以及 2021 年 3 月至 2021 年 12 月期间新增股东入股发行人的相关协议、会议文件、支付凭证等资料，并取得上述新增股东填写的调查表或访谈笔录；



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

- 6.查询同行业上市公司的二级市场估值情况；
- 7.查阅发行人股东江志农、夏淑玉的纳税凭证、个人所得税纳税记录，并登录国家税务总局（<http://www.chinatax.gov.cn/>）网站进行查询；
- 8.走访发行人航发集团、中船集团中的主要客户，了解其与发行人的业务合作情况，并取得访谈笔录；
- 9.取得发行人出具的书面说明；
- 10.查阅了发行人与中船集团下属单位所签订的集成电机驱动监控系统装置合同；
- 11.访谈发行人管理层，了解发行人与中船集团签订集成电机驱动监控系统装置合同的执行情况；
- 12.访谈发行人管理层，了解发行人与中控技术、航发集团、中船集团的合作历史、业务背景和在手订单情况，了解发行人对前述客户的订单获取方式、定价方式。

【核查结论】

经核查，本所律师认为：

1.2021 年 3 月股份转让价格系新老股东基于当时公司未经审计的 2020 年业绩，并参考同行业公司的估值以及公司摘牌后的流动性进行协商确定，具有公允性；2021 年 4 月喻丽丽增资入股价格系在充分考虑发行人及行业发展前景以及同行业可比公司上市进展的基础上协商确定，具有公允性。

2.2021 年 10 月至 12 月，新增股东在受让股份或增资过程中，综合考虑了行业发展前景、公司技术水平、业务开拓情况、未来上市预期等关键因素，并与股份转让方、公司管理层进行了充分的谈判协商，在此过程中，以发行人订单情况作为协商入股价格过程中衡量公司业务发展的指标之一，但并非直接将在手订单金额作为入股定价依据，具有合理性。



3.2021 年新增股东入股价格均基于其自身对公司未来发展的判断基础上，与发行人或转让方进行协商确定，入股价格和市盈率存在差异具有合理原因，不存在对 2021 年 3 月至 4 月新增股东进行利益输送的情况。2021 年，自然人出让方夏淑玉、江志农已经缴纳个人所得税。

4.发行人与中船集团下属单位签订了 3 项集成电机驱动监控系统装置合同，预计 2022 年 11 月、12 月完成验收并确认收入。

5.发行人与中控技术合作始于 2019 年，由于对发行人产品和服务的认可，中控技术执行项目中遇到客户的设备健康管理产品采购需求，会择优选择从发行人采购；发行人于 2018 年以前与航发集团和中船集团下属单位开展合作，并陆续中标多个研发项目，并陆续有多个主要产品定型列装，合作不断深入，未来合作将保持稳定。

6.中控技术、航发集团、中船集团的关联方出于对发行人发展前景的认可，于 2021 年入股发行人，发行人与前述客户已经开展了长期的合作，相关合作均基于实际的业务需求，且交易定价公允，发行人业务成长性、业绩可持续性对中控集团及其关联方、航发集团、中船集团不存在重大依赖。发行人已在招股说明书（申报稿）中补充披露了前述股东入股可能带来的风险因素。

7.2021 年入股发行人的自然人股东不存在正在或曾在发行人供应商、客户及其关联方任职的情况。



问题 3：关于员工持股平台

申报材料及审核问询回复显示：

（1）睿创恒汇为发行人员工持股平台，持有发行人 13.99% 股权，高晖为睿创恒汇第一大合伙份额持有人，持有比例为 24.39%，闫贺持有比例 3.24%。睿创恒汇自 2013 年 12 月成立至 2021 年 9 月，执行事务合伙人为发行人实际控制人高晖；2021 年 9 月，因高晖需专注于发行人管理，将睿创恒汇的执行事务合伙人变更为闫贺。睿创恒汇成立时闫贺出资的 9.78 万元中，7.28 万元为向高晖借款。

（2）李艳妮、史立春为发行人前员工，离职前分别持有睿创恒汇、睿创广益（发行人员工持股平台）份额，根据持股平台协议约定，李艳妮、史立春离职后所持份额分别由时任持股平台执行事务合伙人闫贺、李代兴受让。资金流水核查显示，闫贺、李代兴受让李艳妮、史立春出资份额的支付价款来自高晖。

（3）高晖承诺自发行人首次公开发行股票上市之日起三十六个月内不转让或者委托他人管理其持有的睿创恒汇出资份额。睿创恒汇承诺锁定期十二个月，并在高晖所承诺的锁定期内，不回购、不转让或者委托他人管理其通过合伙企业所间接持有的发行人股份。

请发行人：

（1）结合睿创恒汇的主营业务、执行事务合伙人的职责等，说明因高晖需专注于发行人管理，睿创恒汇执行事务合伙人由高晖变更为闫贺的合理性；闫贺向高晖借睿创恒汇出资款的原因及归还情况、闫贺受让李艳妮所持睿创恒汇份额的支付价款来自高晖的原因，闫贺是否实际为高晖代持睿创恒汇的出资份额。

（2）说明李代兴受让史立春所持睿创广益份额的支付价款来自高晖的原因，李代兴是否实际为高晖代持睿创广益出资份额；睿创广益各合伙人出资的资金来源，是否存在为高晖代持股份情形。



(3) 说明睿创恒汇承诺所持股份锁定期为十二个月，高晖作为睿创恒汇合伙人承诺股票上市之日起三十六个月内不转让其直接或间接持有发行人股份的可行性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、结合睿创恒汇的主营业务、执行事务合伙人的职责等，说明因高晖需专注于发行人管理，睿创恒汇执行事务合伙人由高晖变更为闫贺的合理性；闫贺向高晖借睿创恒汇出资款的原因及归还情况、闫贺受让李艳妮所持睿创恒汇份额的支付价款来自高晖的原因，闫贺是否实际为高晖代持睿创恒汇的出资份额

(一) 睿创恒汇执行事务合伙人由高晖变更为闫贺的合理性

根据睿创恒汇现行有效的合伙协议约定，执行事务合伙人对外代表企业，负责企业日常运营，全体有限合伙人特别授权执行事务合伙人代表全体及任一有限合伙人在下列文件上签字，包括：合伙企业的合伙人或其认缴出资额发生符合法律、法规规定或本协议约定的变化后，对合伙协议进行修改的修正案及相关的企业登记、备案文件；有关符合合伙协议约定的合伙人入伙、退伙、合伙权益转让等事项的文件，包括但不限于入伙协议、退伙协议、合伙权益转让协议、增加减少出资协议。其他合伙人则不再执行合伙企业事务。故睿创恒汇执行事务合伙人需要负责睿创恒汇的对内协调、对外沟通、文件签署以及企业登记、备案等一系列事宜。

根据对发行人实际控制人高晖、睿创恒汇执行事务合伙人闫贺的访谈，睿创恒汇系发行人的员工持股平台，员工通过其间接享有发行人股权（股份）的收益等权益，自成立以来，睿创恒汇除持有发行人股权（股份）外，未拥有其他资产或进行其他经营活动；睿创恒汇成立后，高晖曾担任其执行事务合伙人，在此期间，因睿创恒汇日常运营管理的工作量可控，高晖尚能够兼顾执行事务合伙人角色；2021年9月，发行人已筹划上市事宜，考虑到睿创恒汇后续将更多地涉及



到股份减持、收益分配、税收缴纳、与各合伙人的沟通等繁琐的事宜，执行事务合伙人需要耗费大量精力进行对内对外的统筹协调，而作为发行人董事长、总经理，高晖需要将更多精力投入在发行人的战略筹划、日常经营管理上。考虑到闫贺自 2010 年起入职发行人，距其在 2021 年 9 月担任睿创恒汇执行事务合伙人已超过 10 年，睿创恒汇合伙人对其较为信任，且闫贺与睿创恒汇其他合伙人均为股权激励对象，其身份更能代表普通的持股员工，有利于更好地维护持股员工的合法权益，故经睿创恒汇各合伙人协商，同意选举闫贺担任睿创恒汇执行事务合伙人。

因此，睿创恒汇执行事务合伙人由高晖变更为闫贺具有合理性。

（二）闫贺向高晖借睿创恒汇出资款的原因及归还情况

2014 年 1 月，为优化博华有限股权结构，推动业务发展并建立长效激励机制，高晖将其持有的博华有限 67.80 万元注册资本以 586 万元的价格转让予睿创恒汇。因本次股权激励发生时，员工薪酬尚处于较低水平，员工参与股权激励的资金压力较大，于是向公司提出请求，希望公司实际控制人可以提供部分借款，综合考虑公司稳定核心团队的需求和员工的经济压力情况，公司实际控制人高晖决定向参与股权激励的核心员工提供借款。闫贺作为本次股权激励对象之一，其总出资金额为 9.78 万元，其中 7.28 万元来自于实际控制人高晖提供的借款。

根据高晖向员工提供借款时各方之间的约定，基于稳定公司核心团队的需求并考虑到员工的经济压力情况，员工可至迟于 2026 年 12 月 31 日前进行偿还。

目前，公司处于快速发展中，取得了一定的行业领先地位，闫贺已成长为公司核心员工，在公司任职年限超过 10 年，任职年限较长，已与高晖之间建立了充分的信任关系。实际控制人高晖认为自己应当继续恪守承诺，不宜要求员工提前偿还借款。其他上市公司（富吉瑞，688272.SH）在早期运营过程中，也曾存在控股股东、实际控制人向其员工提供期限较长的无息借款用于认购股权激励份额的情况。

（三）闫贺受让李艳妮所持睿创恒汇份额的支付价款来自高晖的原因



根据李艳妮与闫贺签署的《关于在宁波睿创恒汇投资管理中心（有限合伙）的财产份额转让协议书》、相关银行流水，以及对睿创恒汇执行事务合伙人闫贺的访谈，本次转让系李艳妮离职后睿创恒汇的内部安排，闫贺在本次转让中所受让的财产份额系预留给未来的激励对象，闫贺本人不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，同时其受让的该部分财产份额将在约定时间内再次授予其他激励对象，上述财产份额由闫贺作为回购主体暂为持有。故高晖作为发行人实际控制人向闫贺提供借款，用于回购离职员工李艳妮所持有的财产份额，待上述财产份额未来转让予激励对象时，闫贺收到相应转让价款后将偿还高晖借款。

根据上市公司雷电微力（301050.SZ）的招股说明书，其存在员工持股平台合伙企业中的员工离职时，实际控制人向普通合伙人提供借款，由普通合伙人回购离职员工持有的合伙份额的情况，回购的合伙份额预留给未来拟激励对象，待未来转让给激励对象时，普通合伙人收到转让款后再偿还给实际控制人。

（四）闫贺是否实际为高晖代持睿创恒汇的出资份额

如上所述，根据睿创恒汇执行事务合伙人闫贺、发行人实际控制人高晖出具的书面说明，针对闫贺本人持有的睿创恒汇 14 万元财产份额，其投资资金来源于其自有资金以及向高晖所借的部分款项，闫贺对其所持的上述财产份额享所有权，投资关系合法、合规、真实、有效，闫贺与高晖之间的借款行为具有真实合理的交易背景，符合双方真实的意思表示，债权债务关系真实有效，上述财产份额系闫贺本人真实持有，不存在代高晖持有的情况；针对闫贺自李艳妮受让的睿创恒汇 3 万元财产份额，其投资资金来源于高晖提供的借款，未来将由新激励对象支付的转让价款予以偿还，上述财产份额系闫贺暂为持有，不存在代高晖持有的情况。

综上所述，不存在闫贺为高晖代持睿创恒汇财产份额的情况。

二、说明李代兴受让史立春所持睿创广益份额的支付价款来自高晖的原因，李代兴是否实际为高晖代持睿创广益出资份额；睿创广益各合伙人出资的资金来源，是否存在为高晖代持股份情形



（一）李代兴受让史立春所持睿创广益份额的支付价款来自高晖的原因

根据史立春与李代兴签署的《关于在宁波睿创广益企业管理合伙企业（有限合伙）的财产份额转让协议书》、相关银行流水，以及对睿创广益的执行事务合伙人李代兴的访谈，本次转让系史立春离职后睿创广益的内部安排，李代兴在本次转让中所受让的财产份额系预留给未来的激励对象，李代兴本人不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，同时其受让的该部分财产份额将在约定时间内再次授予其他激励对象，上述财产份额由李代兴作为回购主体暂为持有。故高晖作为发行人实际控制人向李代兴提供借款，用于回购离职员工史立春所持有的财产份额，待上述财产份额未来转让予激励对象时，李代兴收到相应转让价款后将偿还高晖借款。

（二）李代兴是否实际为高晖代持睿创广益的出资份额

根据李代兴入股博华科技时签署的《股权投资协议》、出资凭证以及对睿创广益执行事务合伙人李代兴、发行人实际控制人高晖的访谈，针对李代兴持本人所有的睿创广益 2 万元财产份额，其投资资金来源于其自有资金，李代兴对其所持的上述财产份额享有所有权，投资关系合法、合规、真实、有效，上述财产份额系李代兴本人真实持有，不存在代高晖持有的情况；如上所述，针对李代兴自史立春受让的睿创广益 2 万元财产份额，其投资资金来源于高晖提供的借款，未来将由新激励对象支付的转让价款予以偿还，上述财产份额系李代兴暂为持有，不存在代高晖持有的情况。

综上所述，不存在李代兴为高晖代持睿创广益财产份额的情况。

（三）睿创广益各合伙人出资的资金来源，是否存在为高晖代持股份情形

根据睿创广益的工商档案、各合伙人出资的银行流水及其填写的调查表，并登录天眼查（<https://www.tianyancha.com>）进行查询，截至本补充法律意见书出具之日，睿创广益各合伙人的出资情况如下：

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例（%）	资金来源
1	李代兴（GP）	4.00	4.44	自有资金，回购离职员工份额部分来源于高晖借款



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

2	马晋	15.00	16.67	自有资金
3	罗奇	10.00	11.11	自有资金
4	邓化科	10.00	11.11	自有资金
5	刘姝含	7.00	7.78	自有资金
6	张树涛	5.00	5.56	自有资金
7	王华	3.50	3.89	自有资金
8	薄纯智	3.00	3.33	自有资金
9	张宇	3.00	3.33	自有资金
10	李爱霞	2.00	2.22	自有资金
11	奚晓照	2.00	2.22	自有资金
12	刘晓红	2.00	2.22	自有资金
13	李星	2.00	2.22	自有资金
14	王晖	2.00	2.22	自有资金
15	曹磊	2.00	2.22	自有资金
16	银红	2.00	2.22	自有资金
17	石永强	1.50	1.67	自有资金
18	齐鹏逸	1.50	1.67	自有资金
19	张超	1.00	1.11	自有资金
20	黄余东	1.00	1.11	自有资金
21	关海臣	1.00	1.11	自有资金
22	高东方	1.00	1.11	自有资金
23	汪延福	1.00	1.11	自有资金
24	班金东	1.00	1.11	自有资金
25	董亮	1.00	1.11	自有资金
26	宋景宏	0.50	0.56	自有资金
27	王平	0.50	0.56	自有资金
28	张周平	0.50	0.56	自有资金
29	董松伟	0.50	0.56	自有资金
30	刘润	0.50	0.56	自有资金
31	郭金良	0.50	0.56	自有资金
32	李鹏程	0.50	0.56	自有资金
33	王香华	0.50	0.56	自有资金
34	王宪涛	0.50	0.56	自有资金



35	张红贵	0.50	0.56	自有资金
36	林涛	0.50	0.56	自有资金
合计		90.00	100.00	

如上表所述，除预留给未来激励对象而由李代兴暂为持有的 2 万元财产份额的出资来源为高晖提供的借款以外，睿创广益各合伙人出资的资金来源均为自有资金；睿创广益各合伙人不存在为高晖代持股份情形。

三、说明睿创恒汇承诺所持股份锁定期为十二个月，高晖作为睿创恒汇合伙人承诺股票上市之日起三十六个月内不转让其直接或间接持有发行人股份的可行性

为了进一步增强核心团队的稳定性，发行人与睿创恒汇合伙人进行了充分沟通，基于员工对公司未来发展前景的认可和长期在公司服务的意愿，睿创恒汇决定将锁定期调整为 36 个月，并重新出具了关于股份锁定及减持意向的承诺，发行人已经在招股说明书（申报稿）中补充更新了相关承诺如下：

“1、自发行人首次公开发行股票上市之日起三十六个月内，本企业不转让或者委托他人管理本企业直接或间接持有的博华科技首发前股份，也不会由发行人回购该等股份；若因发行人进行权益分派等导致本企业持有的发行人股份发生变化的，本企业仍将遵守上述承诺。”

【核查过程】

本所律师执行了以下核查程序：

1. 查阅睿创恒汇现行有效的合伙协议；

2. 查阅李艳妮与闫贺签署的《关于在宁波睿创恒汇投资管理中心（有限合伙）的财产份额转让协议书》、相关银行流水，以及闫贺入股博华科技时签署的《股权激励计划协议书》、出资凭证；

3. 查阅史立春与李代兴签署的《关于在宁波睿创广益企业管理合伙企业（有限合伙）的财产份额转让协议书》、相关银行流水，以及李代兴入股博华科技时签署的《股权投资协议》、出资凭证；



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

- 4.查阅睿创广益的工商档案、各合伙人出资的银行流水及其填写的调查表；
- 5.对发行人实际控制人高晖、睿创恒汇执行事务合伙人闫贺、睿创广益执行事务合伙人李代兴进行访谈，并取得访谈笔录；
- 6.查阅上市公司公开披露信息；
- 7.查阅实际控制人高晖、股东睿创恒汇出具的关于股份锁定期的承诺函；
- 8.查阅睿创恒汇出具的《关于股份锁定及减持意向的承诺函》；
- 9.登录天眼查（<https://www.tianyancha.com>）等网站进行查询。

【核查结论】

经核查，本所律师认为：

1.睿创恒汇系发行人的员工持股平台，执行事务合伙人的主要职责包括负责合伙企业的日常运行，如管理员工入伙、退伙、合伙权益转让等工作。因 2021 年 9 月发行人已筹划上市事宜，睿创恒汇后续日常管理会更加繁杂，而高晖需更加专注于发行人管理，故睿创恒汇执行事务合伙人由高晖变更为闫贺，具有合理性。

2.闫贺向睿创恒汇出资时，薪酬尚处于较低水平，参与股权激励的资金压力较大，故向发行人实际控制人借款，根据约定，闫贺可至迟于 2026 年 12 月 31 日前进行偿还；闫贺受让李艳妮所持睿创恒汇份额的支付价款来自高晖提供的借款，主要原因为自李艳妮受让的财产份额系预留给未来的激励对象，闫贺本人不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，该部分财产份额将在约定时间内再次授予其他激励对象，上述财产份额由闫贺作为回购主体暂为持有，不存在闫贺为高晖代持睿创恒汇财产份额的情况。

3.李代兴受让史立春所持睿创广益份额的支付价款来自高晖提供的借款，主要原因为自史立春受让的财产份额系预留给未来的激励对象，李代兴本人不享有受让股份对应的投票权和股利分配等受益权，该部分财产份额将在约定时间内再次授予其他激励对象，上述财产份额由李代兴作为回购主体暂为持有，不存在李



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

代兴为高晖代持睿创广益财产份额的情况；除上述预留给未来股权激励对象的出资份额由李代兴暂为持有，资金来源为高晖借款外，睿创恒汇各合伙人的出资来源均为其自有资金，不存在为高晖代持股份的情况。

4.为了进一步增强核心团队的稳定性，基于员工对公司未来发展前景的认可和长期在公司服务的意愿，睿创恒汇将锁定期调整为 36 个月，并重新出具了关于股份锁定及减持意向的承诺。



问题 4：募投项目

申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期各期，发行人产销率分别为 96.62%、88.67%、78.05%、59.66%。

（2）发行人拟通过募投项目中的智能运维产品生产基地智能化改造项目（以下简称智能化项目）购置生产设备，建设自动化产线。智能化项目中包括硬件装备购置费 6,040.88 万元，其中采购平均单价为 62.27 万元/台的生产设备 44 台。该项目实施后，单位模块生产工时将下降 48%。

（3）募投项目新一代装备健康管理系统研发及产业化项目（以下简称产业化项目）包含研发人员薪酬 5,652.48 万元，铺底流动资金 3,646.86 万元；募投项目研发中心项目包含研发人员薪酬 8,637.36 万元。

（4）发行人拟使用募集资金购入位于北京市昌平区英才南一街五号院 2 号楼的房屋，并已与出让方北京未来科技城昌信置业有限公司签订《购房意向书》。

请发行人：

（1）说明产销率逐年下降的原因及合理性，未来是否存在持续下降风险。

（2）结合同行业可比公司采购同类生产设备的单价、公开信息等，说明发行人新增生产设备采购价格的公允性。

（3）结合智能化项目未来投入产出测算、产能利用率预测、整体投资回报率等，说明项目可行性，生产线建成后固定资产是否存在较大减值风险。

（4）结合拟招聘研发人员人数、研发项目对研发人员需求，说明产业化项目、研发中心项目预算中均存在研发人员薪酬的原因及合理性，以上薪酬与同行业或同地区公司的对比情况及差异合理性。

（5）说明产业化项目铺底流动资金的测算依据及合理性。

（6）说明拟购置房屋面积、性质、用途、权属及相应土地使用权情况，并



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

披露具体安排及进度。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明拟购置房屋及土地使用权是否符合土地政策、城市规划等相关政策规定。

回复：

一、募集资金投资项目的整体情况

（一）发行人本次募集资金规模

公司本次公开发行新股不超过 1,946.135 万股，占发行后总股本的比例不低于 25%。本次募集资金投资项目具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资总额	拟使用募集资金金额
1	智能运维产品生产基地智能化改造项目	9,840.50	9,800.00
2	新一代装备健康管理系统研发及产业化项目	21,144.09	21,100.00
3	研发中心建设项目	24,869.46	24,800.00
4	补充流动资金项目	29,300.00	29,300.00
合计		85,154.05	85,000.00

本次募投项目预计投资总额为 85,154.05 万元，拟使用募集资金金额 85,000.00 万元。上述募投项目能够提高公司产能储备及研发能力，增强公司响应客户需求的能力，符合公司主营业务经营战略，与公司现有主要业务、核心技术紧密相关，能够对公司业务创新提供较强的支持作用。

（二）募集资金规模与发行人情况的匹配性

1. 经营规模不断扩大

公司是专注于关键设备健康管理领域的高新技术企业，历经多年技术研发与经验积累，公司已经处于快速发展阶段。公司积极通过自主研发加强核心竞争力，并在巩固优势领域领先地位的同时进一步开拓新市场、研发新产品，经营情况持续向好。2019 年至 2021 年，公司总资产规模、净资产规模、营收规模、净利润



规模的复合增长率分别达到 79.49%、136.41%、51.25%、195.19%，经营规模持续扩大，员工数量持续增加，业务体量快速增长，具体如下：

单位：万元、人

项目	2022 年 6 月 末/1-6 月	2021 年末/年 度	2020 年末/年 度	2019 年末/年 度
资产总额	55,342.20	55,115.84	25,833.78	17,107.66
归属于母公司所有者权益	36,415.53	38,625.60	9,337.63	6,910.89
营业收入	5,863.03	29,570.65	16,772.97	12,925.67
归属于母公司所有者的净利润	-2,232.21	6,866.16	2,911.03	787.97
员工数量	385	353	264	229

随着我国设备行业向全流程数字化、智能化方向的加速转型，智能制造战略的不断深入推进，工业互联网技术的不断进步，公司产品下游需求将进一步扩大。关键设备健康管理领域的技术要求较高，为抓住发展机遇，公司需要持续创新，通过募投项目提升生产智能化水平、研发下一阶段技术及产品、建设研发能力，巩固领先优势。

结合报告期内公司经营规模及业务体量的快速增长、行业的创新性特征及良好的发展前景，本次募集资金投资项目面对公司发展的切实需要，符合公司发展战略，募集资金规模与公司经营规模及业务的快速增长趋势相匹配，具备合理性、必要性。

2.在手订单充足，有利支撑未来业绩增长

截至 2022 年 9 月末，公司拥有各类业务在手订单 6.50 亿元，在手订单规模较大，较 2021 年末的 4.73 亿元增长超 35%，较 2021 年 6 月末的 4.14 亿元增长超 55%。公司经营情况持续向好，在手订单规模不断增加，预计未来业绩将保持稳定增长，需要加大研发及生产投入，本次拟募集资金规模与匹配订单增长情况相匹配。

3.生产经营中的资金需求

按照销售百分比法测算，2022 年至 2024 年公司需补充营运资金合计



38,562.92 万元。

因此，随着公司经营规模的持续扩张，公司所需现金储备相应增加，需通过本次募集资金满足相关资金需求，本次拟募集资金规模与公司资金需求相匹配。

综上，报告期内公司经营规模及业务体量快速增长，生产经营中的资金需求较大，在手订单规模不断增加，本次募集资金投资项目面对公司发展的切实需要，符合公司发展战略，募集资金规模与公司实际情况相匹配，具备合理性、必要性。

二、说明产销率逐年下降的原因及合理性，未来是否存在持续下降风险

报告期内，发行人产销率情况如下：

单位：件

项目	2022 年度预计	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	报告期合计
产量	16,980	9,721	18,665	6,143	3,340	37,869
销量	13,631	5,800	14,568	5,447	3,227	29,042
产销率	80.27%	59.66%	78.05%	88.67%	96.62%	76.69%

注：产量、销量按主要模块件数计算。

报告期各期，发行人产销率分别为 96.62%、88.67%、78.05%、59.66%。发行人收入具有明显的季节性，上半年实现的收入较少，因此 2022 年 1 月至 6 月产销率较低，按全年预计收入情况测算，2022 年全年发行人产销率约为 80%，高于上年水平。

2019 年至 2021 年，发行人产销率逐年下降，主要原因为随着公司业务规模的不断扩大，成熟产品逐渐实现大批量销售，公司优化了生产流程，并调整了产品生产技术路线，改为模块化设计。2019 年，发行人产品需要根据项目定制生产，项目合同签订后才能进行生产、测试等工作，生产任务与销售合同高度一致。2020 年起，随着产品的不断成熟，发行人调整生产技术路线，创新性采用模块化设计，开发多类标准化功能模块，不同的定制化产品可由各类标准化功能模块组合而成，提升了生产效率，降低了生产成本。同时，随着产品中标准化功能模块占比的增加，发行人将以销定产的模式逐步转变以销定产和需求预测相结合的



生产模式，根据对市场需求的判断，提前生产足够的标准化模块，以备快速响应订单产品生产需求。因此，2020 年、2021 年，发行人产销率有所下降。2021 年新生产模式已经完成过渡，按全年预计收入情况测算，2022 年全年发行人产销率为 80.27%，较 2021 年回升，不存在持续下降风险。

三、结合同行业可比公司采购同类生产设备的单价、公开信息等，说明发行人新增生产设备采购价格的公允性。

（一）公司的生产设备采购制度

发行人针对固定资产采购已建立完善的内部控制制度，对内部流程、申请与审批、供应商的选择与采购价格等方面做了规定。设备部门根据项目建设需要提出采购需求计划，由采购部门对接设备供应商，对于有潜在合作意向的供应商，由采购、质量、研发等相关人员组成供应商评估小组，通过资质审查、样品检测、实地走访等方式对供应商进行调查、评估，评审合格后与其建立合作关系，后续根据设备质量、报价情况进行合理选择，保证采购价格的透明性和公允性。

（二）智能化项目生产设备采购价格公允性

智能化项目的硬件装备购置费用合计 6,040.88 万元，其中生产设备 2,739.97 万元，具体如下：

序号	装备类别	平均单价 (万元/台)	数量(台)				合计金额 (万元)
			建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年	合计	
1	生产设备	62.27	42	1	1	44	2,739.97

由于无法通过公开渠道查询主要生产设备的价格，因此在确定设备采购价格时，公司主要参考供应商报价确定，并综合考虑特殊定制需求、设备性能等进行估算。本次募投项目拟购置的单笔采购总额超过 50 万元的主要生产设备，其预算采购价格的依据情况如下：

序号	设备名称	报价单位	报价 (台/万元)	数量 (台)	合计金额 (万元)	采购理由
1	机器人测试工作站	南京优倍电气有限公司	200.00	6	1,200.00	价格最优



序号	设备名称	报价单位	报价 (台/万元)	数量 (台)	合计金额 (万元)	采购理由
		北京星河泰视特科技有限公司	210.00	6	1,260.00	-
		苏州格林电子设备有限公司	227.00	6	1,362.00	-
2	自动化组装线	南京优倍电气有限公司	180.00	2	360.00	价格最优
		苏州格林电子设备有限公司	210.00	2	420.00	-
		南京蓝冰自动化设备有限公司	193.00	2	386.00	-
3	贴片机	南京优倍电气有限公司	223.75、234.25、263.00	3	721.00	产品性能最优
		东京重机国际贸易（上海）有限公司	239.00	3	717.00	-
		北京众志恒利科技有限公司	230.00、230.00、265.00	3	725.00	-
4	氮气和空气管道、阀门等	南京优倍电气有限公司	130.00	1	130.00	-
		苏州格林电子设备有限公司	155.00	1	155.00	-
		南京蓝冰自动化设备有限公司	130.00	1	130.00	价格和服务最优
5	智能物料塔	南京优倍电气有限公司	21.50	4	86.00	-
		苏州格林电子设备有限公司	25.50	4	102.00	-
		南京蓝冰自动化设备有限公司	21.50	4	86.00	价格和服务最优
6	热风回流炉	南京优倍电气有限公司	78.00	1	78.00	性能最优，且与贴片机配套
		东京重机国际贸易（上海）有限公司	52.00	1	52.00	-
		北京众志恒利科技有限公司	79.00	1	79.00	-
合计			-	17	2,575.00	-

综上，智能化项目拟购入生产设备价格根据供应商报价结果，结合设备性能、差异化性能等指标综合确定。相关供应商与发行人均不存在关联关系，因此生产设备采购价格具有公允性。

四、结合智能化项目未来投入产出测算、产能利用率预测、整体投资回报率等，说明项目可行性，生产线建成后固定资产是否存在较大减值风险



（一）未来投入产出测算

智能化项目投入产出测算如下：

单位：万元

项目	建设期			运营期				
	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
营业收入①	2,779.50	5,559.00	8,338.50	11,118.00	13,897.50	13,897.50	13,897.50	13,897.50
累计固定资产投入②	5,404.98	7,177.98	7,854.29	7,854.29	7,854.29	7,854.29	7,854.29	7,854.29
累计总投入③	5,993.93	8,174.28	9,840.50	9,840.50	9,840.50	9,840.50	9,840.50	9,840.50
投入产出比 (①/②)	0.51	0.77	1.06	1.42	1.77	1.77	1.77	1.77
投入产出比 (①/③)	0.46	0.68	0.85	1.13	1.41	1.41	1.41	1.41

根据测算，智能化项目运营期第 1 年（项目计算期第 4 年），固定资产投入的投入产出比为 1.42，总投入的投入产出比为 1.13；达产年（计算期第 5 年）固定资产投入的投入产出比为 1.77，总投入的投入产出比为 1.41。项目投入产出情况良好，产出可覆盖投入，项目具有可行性。

（二）产能利用率预测

智能化项目拟对公司现有生产场地进行装修改造，进一步完善基础设施建设，优化工艺布局，引入性能先进、自动化和智能化程度较高的核心生产设备及检测设备，并配置包括生产规划与排程系统（APS）、生产信息化管理系统（MES）在内的软件系统，全面提升生产环节智能化水平。项目产能利用率预测如下：

项目	建设期			运营期				
	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
产能利用率	20%	40%	60%	80%	100%	100%	100%	100%

2019 年至 2021 年，发行人资产规模与营收规模的复合增长率分别达到 79.49%和 51.25%，经营规模持续扩大，业务体量快速增长，对发行人的生产能力提出更高要求。随着智能化项目的建成，发行人拟逐步将生产任务从现有生产线转移至智能化项目建成的自动化、智能化产线，以提高生产效率。根据预测，



智能化项目运营期第 1 年（项目计算期第 4 年）产能利用率为 80%，达产年（计算期第 5 年）产能利用率为 100%。

（三）整体投资回报率

智能化项目现金流入主要为营业收入，按照项目投入运营后，发行人通过预估可达到的生产能力、产品在运营期内的市场价格进行项目营业收入预测。项目现金流出主要为各项建设投资、流动资金及经营成本，建设投资按照项目建设需要测算，流动资金、经营成本按照发行人经营情况估算。智能化项目整体投资回报率如下：

单位：万元

项目	建设期				运营期			
	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
现金流入	3,140.84	6,281.67	9,422.51	12,563.34	15,704.18	15,704.18	15,704.18	21,123.47
现金流出	8,866.59	7,182.04	8,855.12	10,644.21	13,039.68	11,977.35	11,977.35	11,977.35
所得税前净现金流量	-5,725.75	-900.37	567.38	1,919.13	2,664.49	3,726.82	3,726.82	9,146.12
所得税后现金流量	-5,770.02	-971.58	418.11	1,654.80	2,278.46	3,276.43	3,198.93	8,596.74
所得税后内部收益率	21.90%							

根据测算，智能化项目所得税后内部收益率为 21.90%，高于发行人基准收益率（12%），项目具有可行性。

综上，智能化项目未来投入产出情况良好，产出可覆盖投入；产能利用率较高，符合发行人业务发展现状及计划；整体投资回报率高于发行人基准收益率（12%），项目具有可行性。随着我国设备行业向全流程数字化、智能化方向的加速转型，智能制造战略的不断深入推进，工业互联网技术的不断进步，发行人产品下游需求持续扩大。2019 年至 2021 年，发行人资产规模与营收规模的复合增长率分别达到 79.49%和 51.25%。截至 2022 年 9 月末，公司拥有在手订单 6.50 亿元，较 2021 年末的 4.73 亿元增长超 35%，较 2021 年 6 月末的 4.14 亿元增长超 55%，在手订单规模不断增加，能够支撑发行人经营规模的持续增长。生产线建成后预计固定资产不存在较大减值风险。



五、结合拟招聘研发人员人数、研发项目对研发人员需求，说明产业化项目、研发中心项目预算中均存在研发人员薪酬的原因及合理性，以上薪酬与同行业或同地区公司的对比情况及差异合理性。

（一）产业化项目、研发中心项目预算中均存在研发人员薪酬的原因

自成立以来，发行人通过不断的研发投入，逐渐积累了多项核心技术，并将核心产品逐步应用在石油化工、军工和轨道交通等重点领域，在设备健康管理领域逐步建立起了先发优势。公司的优势主要体现在拥有融合力学、数学、机械、通信工程等多个专业学科知识的核心技术以及覆盖石油化工、多军种武器装备、轨道交通等领域的装备健康管理系统产品。发行人为了保持在核心技术和优势产品两方面的先发地位，并进一步扩大公司竞争力，拟使用上市募集资金进行新一代装备健康管理系统产品的产业化开发以及面向新领域技术和产品的研究。

产业化项目基于现有的核心技术，在现行设备健康管理系统的基礎上，对云基础架构、大数据、工业 AI、数字孪生、区块链等先进技术进行应用开发，开发出一个功能完整、智能化程度更高的、可扩展性更强的新一代设备健康管理系统，促进公司产品的更新迭代，提高设备健康管理产品的市场竞争力，因此需要研发人员开展相应的工作。

研发中心项目系在目前已经掌握的核心技术基础上，进一步结合力学、数学、机械、通信工程、故障诊断等领域的基础技术进行前沿技术的研发和储备，并开展在 MRO 工业软件、压缩机节能控制系统、设备全生命周期管理系统等新领域的研发，从而增强公司的核心竞争力，扩展未来发展空间，因此需要研发人员开展相应的工作。

产业化项目和研发中心建设项目的具体情况如下：

1.产业化项目

本项目的实施符合公司长远规划与战略布局，公司将在现行装备健康管理系统的基礎上，围绕装备健康管理感知、数据处理、分析诊断、维修指导等运维过



程，对云基础架构、大数据、工业 AI、数字孪生、区块链等先进技术进行应用开发，建设一个功能完整、智能化程度更高的、可扩展性更强的新一代装备健康管理系统。项目的顺利实施有助于提高公司现行装备健康管理系统的智能化程度，进一步满足下游客户的多元化需求，持续打造公司核心竞争力。

本项目包括智能传感器及智能网关研发、装备健康大数据智能处理系统、装备健康机理模型管理系统、基于微服务的装备健康管理业务系统、运维系统研发五大模块研发。公司需招聘高端技术研发人才，提高创新研发能力，全面提升技术研发团队的深度与厚度，进而保证项目的顺利实施和各项产品的研发与运营，并为公司未来中长期发展储备关键力量。

本项目初步人员需求规模 70 人，具体如下表所示：

单位：人

序号	类别	建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年
1	装备监测智能传感器及智能网关研发	14	15	15
2	装备健康大数据智能处理系统研发	10	9	6
3	装备健康机理模型管理系统研发	13	14	13
4	基于微服务的装备健康管理业务系统研发	17	21	21
5	运维系统研发	11	11	9
合计		65	70	64
需要通过招聘补充人数		26	6	3

注：随着装备健康大数据智能处理系统研发、运维系统研发模块的结项，所需人员数量将会减少。

产业化项目建设期为 3 年，建设期各期拟招聘的研发人员数量分别为 26 人、6 人、3 人，合计计划招聘 35 人，加强公司研发力量。

2.研发中心建设项目

公司作为技术创新的主体，加强研发中心建设是提升自身技术创新能力的关



键环节和重要内容，也是企业自我发展、提高竞争力的内在需求和参与市场竞争的必然选择。随着公司经营规模的不断扩大以及下游客户需求的日益高标准化、多样化，为满足公司不断增长的研发需求，除现有研发人员外，随着研发中心的建成，公司拟在北京建设更大规模的研发团队并制定了合理的研发人员招聘计划，以保证自身研发能力与研发需求相匹配。

由于公司产品技术涉及力学、机械、数据信号处理、软件、智能算法、故障诊断等多个专业技术领域，研发和制造需要大批具备复合型专业知识结构、较强学习能力和丰富实践经验的高层次技术人才，因此，公司计划通过提供有吸引力的薪酬等方式吸引高级技术人才，从而在人力资源方面提升公司整体的研发实力。

本项目初步人员需求规模 100 人，具体如下表所示：

单位：人

序号	类别	建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年
1	MRO 工业软件研制项目	18	21	20
2	基于数字孪生的压缩机节能产品研制项目	30	29	28
3	基于区块链的装备全生命周期管理系统研发项目	20	24	25
4	高价值装备的自愈化研究项目	26	25	27
合计		94	99	100
需要通过招聘补充人数		31	17	4

研发中心建设项目建设期为 3 年，建设期各期拟招聘的研发人员数量分别为 31 人、17 人、4 人，合计计划招聘 52 人，加强公司研发力量。

综上，公司产业化项目、研发中心建设项目具有专门的研发计划，需招聘高端技术研发人才，以保证自身研发能力与研发需求相匹配，并为公司未来中长期发展储备关键力量。因此，产业化项目、研发中心建设项目预算中均存在研发人员薪酬具有合理性。

（二）薪酬与同行业或同地区公司的对比情况及差异合理性



产业化项目、研发中心项目预计研发人员薪酬分别为 5,652.48 万元、8,637.36 万元，具体如下表所示：

单位：万元

	建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年	合计
产业化项目	1,423.50	2,187.15	2,041.83	5,652.48
研发中心项目	2,281.50	3,132.15	3,223.71	8,637.36

结合项目所需员工数量，建设期三年产业化项目、研发中心项目人均月薪酬如下：

单位：万元/人/月

	建设期第 1 年	建设期第 2 年	建设期第 3 年
产业化项目	2.28	2.72	2.72
研发中心项目	2.42	2.88	2.74

注：产业化项目、研发中心项目的月平均薪酬=薪酬总额/（项目年初研发人员数量+项目年末研发人员数量）/6，其中年初研发人员数量=本期项目定员数-本期项目招聘人数。

报告期内，公司同行业或同地区可比公司研发人员的平均薪酬情况对比如下：

单位：万元/人/月

可比公司		2021 年度	2020 年度	2019 年度
同行业可比公司	容知日新	2.21	3.27	未披露
	东华测试	0.88	0.78	0.56
	中控技术	1.35	1.19	1.74
	观想科技	0.57	1.00	未披露
	晨曦航空	未披露	未披露	未披露
	平均值	1.25	1.56	1.15
	中值	1.11	1.10	1.15
同地区可比公司	同有科技	2.53	1.85	2.32
	航天宏图	1.85	1.83	1.85
	富吉瑞	2.67	3.12	3.62
	平均值	2.35	2.26	2.60
	中值	2.53	1.85	2.32
博华科技		2.20	2.20	2.01



公司产业化项目、研发中心项目研发人员平均薪酬高于同行业可比公司，主要原因：一方面，公司重视研发团队建设，以具有吸引力的薪酬水平引进优秀研发人才；另一方面，公司地处北京，当地整体消费水平较高，导致薪酬水平也相应较高，公司产业化项目、研发中心项目研发人员平均薪酬与同地区可比公司平均水平基本一致。

六、说明产业化项目铺底流动资金的测算依据及合理性。

产业化项目预计铺底流动资金为 3,646.86 万元，占项目总投资的比例为 17.25%，具体情况如下表所示：

序号	费用名称	金额（万元）	投资比例
1	建设投资	10,644.74	50.34%
2	研发费用	6,852.48	32.41%
3	铺底流动资金	3,646.86	17.25%
-	项目总投资	21,144.09	100.00%

（一）铺底流动资金的测算依据

1.测算方法

产业化项目采用销售百分比法预测铺底流动资金的需求，销售百分比法假设经营性流动资产、经营性流动负债与营业收入之间存在稳定的百分比关系。首先，参考发行人 2019 年至 2021 年三年财务数据的平均比例，确定预测期内产业化项目经营性流动资产和流动负债占营业收入比例；其次，参考经营性流动资金预测占比，并结合产业化项目预计营业收入，得出产业化项目经营性流动资金需求；最后，根据《关于核定大中型基本建设项目总投资的通知》《国务院关于固定资产投资项目试行资本金制度的通知》，按照项目完全达产后流动资金需要总额的 30%测算所需铺底流动资金。

2.测算过程及结果

2019 年至 2021 年发行人经营性流动资金占比情况如下：

单位：万元



项目	2021 年度/年末		2020 年度/年末		2019 年度/年末		预测 占比
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
①营业收入	29,570.65	-	16,772.97	-	12,925.67	-	-
应收票据/应收 款项融资	1,619.88	5.48%	1,121.99	6.69%	1,045.08	8.09%	7%
应收账款	19,194.39	64.91%	9,931.34	59.21%	6,338.03	49.03%	60%
预付款项	2,449.28	8.28%	399.82	2.38%	443.98	3.43%	8%
存货	7,364.86	24.91%	5,739.61	34.22%	4,278.64	33.10%	30%
合同资产	762.37	2.58%	458.31	2.73%	0.00	0.00%	3%
其他流动资产	514.49	1.74%	109.49	0.65%	40.48	0.31%	1%
②经营性流动 资产合计	31,905.27	107.90%	17,760.56	105.89%	12,146.21	93.97%	109%
应付账款	6,018.49	20.35%	4,545.29	27.10%	1,135.68	8.79%	20%
预收款项	0.00	0.00%	0.00	0.00%	2,814.67	21.78%	0%
合同负债	1,973.52	6.67%	2,450.72	14.61%	0.00	0.00%	10%
其他流动负债	808.37	2.73%	218.86	1.30%	75.00	0.58%	3%
③经营性流动 负债合计	8,800.38	29.76%	7,214.87	43.01%	4,025.35	31.14%	33%
④营运资金= ②-③	23,104.89	78.13%	10,545.69	62.87%	8,120.86	62.83%	76%

参考经营性流动资金预测占比，并结合产业化项目预计营业收入，得出产业化项目流动资金需求量，具体如下：

单位：万元

项目	建设期			运营期				
	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年	第 7 年	第 8 年
营业收入	-	6,039.83	15,099.58	34,729.04	49,923.00	54,915.30	60,406.83	66,447.52
流动资金增 加额	-	4,590.27	6,885.41	14,918.39	11,547.41	3,794.15	4,173.56	4,590.92
流动资金需 求	-	4,590.27	11,475.68	26,394.07	37,941.48	41,735.63	45,909.19	50,500.12
流动资金需 求合计	50,500.12							
预计铺底流 动资金合计	15,150.03							

根据测算，铺底流动资金需求合计为 15,150.03 万元，本项目使用募集资金



投资铺底流动资金 3,646.86 万元，主要用于正常运行所需的日常运营资金，包括产品研发测试、办公费用、销售费用等项目正常运转的开支，不足部分可通过公司自身累积资金、银行贷款等进行补充。

（二）同行业可比公司募投项目情况

同行业可比公司募投项目铺底流动资金情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	项目名称	铺底流动资金	占项目总投资比例
容知日新	设备智能监测系统产业化项目	4,274.21	16.84%
中控技术	新一代控制系统研发及产业化项目	9,484.29	21.77%
	智能化工业软件研发及产业化项目	5,745.17	22.05%
	年产 20 万台高精度压力变送器项目	2,246.42	20.54%
	年产 10 万台/套智能控制阀项目	4,172.75	21.62%
晨曦航空	航空机载设备产品生产线建设项目	2,508.04	13.63%
平均值		4,738.48	19.41%
中值		4,274.21	20.54%
博华科技	新一代装备健康管理系统的研发及产业化项目	3,646.86	17.25%

注：可比公司东华测试和观想科技均未披露募投项目中铺底流动资金情况。

公司产业化项目铺底流动资金占该项目总投资比例与同行业可比公司募投项目相近，具有合理性。

综上所述，公司产业化项目铺底流动资金测算具有谨慎性、合理性。

七、说明拟购置房屋面积、性质、用途、权属及相应土地使用权情况，并披露具体安排及进度

本次募投项目，发行人拟购入的新房屋位于北京市昌平区英才南一街五号院 2 号楼，属于北京未来科学城范围。北京未来科学城为北京建设全国科技创新中心主平台，已入驻 14 家中央企业下属 100 余家科研单位，建成 40 多个国家和北京市级研发创新平台。拟购入房屋土地性质为出让地，房产性质为商品房，房屋面积为 2,546.10 平方米，目前权利人为北京未来科技城昌信置业有限公司，该房



屋全部用于“新一代装备健康管理系统研发及产业化项目”（1,000 平方米）和“研发中心建设项目”（1,546.10 平方米）两个募投项目，无剩余面积，无其他使用规划，不会用于对外出租等与本次募集资金投资项目无关的安排。因此，发行人购入该房产具备必要性及合理性，不存在变相投资房地产的情形。

购买进展方面，发行人拟使用募集资金购入新房屋。2022 年 2 月，发行人已与出让方北京未来科技城昌信置业有限公司签订了《购房意向书》，出让方为发行人保留房屋 24 个月。待募集资金到位后，发行人将履行后续购买程序。

发行人已在招股说明书（申报稿）“第九章 募集资金运用与未来发展规划”之“三、（二）、7、募集资金运用涉及房产情况”和“三、（三）、7、募集资金运用涉及房产情况”中充分披露拟购置房屋的具体安排及进度。

八、请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明拟购置房屋及土地使用权是否符合土地政策、城市规划等相关政策规定

根据发行人与北京未来科技城昌信置业有限公司签署的《购房意向书》及拟购置房屋及土地的不动产权证书，发行人拟购置的房屋及土地使用权基本情况如下：

权利人	北京未来科技城昌信置业有限公司
证书名称	《中华人民共和国不动产权证书》（京（2019）昌不动产权第 0008143 号）
坐落	昌平区英才南一街 5 号院 2 号楼-4 层 B202 等[255]套
面积	共有宗地面积 6,281.47 平方米/房屋建筑面积 31,058.54 平方米
权利类型	国有建设用地使用权/房屋所有权
权利性质	出让/商品房
土地规划用途	办公、地下仓储、商业、地下商业、地下车库
房屋规划用途	车位、库房、办公、商业、自行车库
拟购置单元	北京市昌平区英才南一街 5 号院 1 号楼 902、903、1001、1002、1003、1004、1005、1006、1007
拟购置房屋面积	2,546.10 平方米
拟使用用途	办公、研发

如上表所述，不动产权人北京未来科技城昌信置业有限公司已取得不动产权



属证书，证书所列不动产权利已由北京市规划和国土资源管理委员会准予登记，其享有的权利类型及权利性质均符合土地政策、城市规划等相关政策；发行人拟购置房屋及土地使用权主要用于办公及研发，符合不动产权属证书规定的办公、商业等用途。

综上所述，发行人拟购置房屋及土地使用权是否符合土地政策、城市规划等相关政策规定。

【核查过程】

本所律师执行了以下核查程序：

- 1.访谈发行人管理层，了解发行人产销模式；
- 2.查阅本次募集资金投资项目可行性研究报告；
- 3.获取智能化项目生产设备供应商报价单；
- 4.访谈发行人管理层，了解发行人研发团队规模、研发能力及未来招聘计划，了解发行人对于本次募集资金投资项目拟购买房产的使用规划；
- 5.查阅同行业或同地区可比公司招股说明书等公开披露文件，获取可比公司募投项目、研发人员薪酬情况；
- 6.查阅发行人本次募投项目的基本情况 & 募投项目铺底流动资金测算过程；
- 7.查阅北京未来科技城昌信置业有限公司签署的《购房意向书》及拟购置房屋及土地的不动产权证书；
- 8.取得发行人出具的关于拟购置房屋及土地使用权符合土地政策、城市规划的书面说明。

【核查结论】

经核查，本所律师认为：

- 1.2019 年至 2021 年，发行人产销率逐年下降，主要原因为随着公司业务规



模的不断扩大，成熟产品逐渐实现大批量销售，公司优化了生产流程，并调整了产品生产技术路线，改为模块化设计。2022 年全年发行人产销率预计约为 80%，与 2021 年基本持平。报告期内，发行人产销率逐年下降具有合理性，未来不存在持续下降风险。

2.智能化项目拟购入生产设备价格根据供应商报价结果，结合设备性能、差异化性能等指标综合确定，采购价格具有公允性。

3.智能化项目未来投入产出情况良好，产出可覆盖投入；产能利用率较高，符合发行人业务发展现状及计划；整体投资回报率高于发行人基准收益率，项目具有可行性。发行人在手订单规模不断增加，能够支撑发行人经营规模的持续增长。生产线建成后预计固定资产不存在较大减值风险。

4.产业化项目在现行设备健康管理系统的的基础上进行研发，开发功能完整、智能化程度更高的、可扩展性更强的新一代设备健康管理系统，研发中心项目侧重前沿技术和新领域产品的研究，上述两个项目均需要研发人员开展相应工作；发行人重视研发团队建设，以具有吸引力的薪酬水平引进优秀研发人才，并且公司地处北京，人均薪酬水平较高，发行人产业化项目和研发中心项目研发人员平均薪酬高于同行业可比公司，与北京区可比公司平均水平基本一致。

5.产业化项目采用销售百分比法预测铺底流动资金的需求，测算依据充分，铺底流动资金占该项目总投资比例与同行业可比公司募投项目相近，测算具有谨慎性、合理性。

6.发行人拟购置房屋及土地使用权与主营业务相适应，符合土地政策、城市规划等相关政策规定；发行人已在招股说明书（申报稿）中充分披露拟购置房屋的具体安排及进度。



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

问题 5：关于订单获取方式

申报材料及审核问询回复显示：

申报材料及审核问询回复显示，发行人前十大客户的获取方式为招投标、商务谈判、单一来源采购。

请发行人：

（1）说明报告期内三种订单获取方式的收入金额及占比、毛利率、报告期各期末应收款余额及期后回款情况，分析差异原因及合理性；最近一期末三种订单获取方式对应的在手订单金额、数量及占比；商务谈判获客方式的具体方式和内容、参与方及报价方式。

（2）按照三种订单获取方式分类，说明发行人获取订单的程序是否完备、合法、有效，是否存在应履行而未履行招投标程序或其他法定程序的情形，如有，请说明具体情况及合法合规性。

（3）说明自发行人成立以来，发行人、发行人员工或离职人员是否存在因商业贿赂等不正当竞争行为被立案调查、处罚的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内三种订单获取方式的收入金额及占比、毛利率、报告期各期末应收款余额及期后回款情况，分析差异原因及合理性；最近一期末三种订单获取方式对应的在手订单金额、数量及占比；商务谈判获客方式的具体方式和内容、参与方及报价方式

（一）报告期内三种订单获取方式的收入金额及占比、毛利率、报告期各期末应收款余额及期后回款情况

报告期内，发行人进入各期合并口径前十大的客户共 23 家，具体情况如下：

单位：万元



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

序号	客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	报告期合计
1	A 集团	475.27	10,117.90	2,554.66	824.74	13,972.57
2	中国石油	1,054.31	4,364.02	2,925.15	4,037.52	12,381.00
3	中国石化	147.87	1,172.45	2,934.15	825.02	5,079.49
4	国家石油天然气管网集团有限公司	-	440.33	1,483.73	1,410.31	3,334.37
5	B 集团	205.66	1,423.08	767.51	184.31	2,580.56
6	C01	246.63	605.29	696.23	932.08	2,480.23
7	迅达（中国）电梯有限公司	521.08	1,582.66	111.30	262.65	2,477.69
8	中国海洋石油集团有限公司	77.08	599.67	1,006.96	210.55	1,894.26
9	沈阳鼓风机集团股份有限公司	23.89	520.99	387.47	795.58	1,727.93
10	北京市轨道交通建设管理有限公司	-	-	-	1,330.02	1,330.02
11	通力电梯有限公司	5.08	1,254.66	-	-	1,259.74
12	恒力石化（大连）炼化有限公司	8.50	493.43	601.30	-	1,103.22
13	航天智控(北京)监测技术有限公司	-	330.49	482.58	-	813.07
14	康力电梯股份有限公司	-	732.86	-	-	732.86
15	C09	644.25	-	-	-	644.25
16	C10	644.25	-	-	-	644.25
17	上海华升富士达扶梯有限公司	-	556.49	81.16	-	637.65
18	重庆机电控股（集团）公司	54.34	157.76	63.81	314.38	590.28
19	C06	-	-	400.00	-	400.00
20	E02	219.29	90.00	-	-	309.29
21	甘肃省庆阳市设备安装有限责任公司	-	-	-	262.38	262.38
22	新疆科大泰运科技有限公司	156.49	91.00	-	-	247.49
23	南京地铁资源开发有限责任公司	239.81	-	-	-	239.81
合计		4,723.79	24,533.07	14,496.01	11,389.54	55,142.40



序号	客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年	报告期合计
	占营业收入比例	80.57%	82.96%	86.42%	88.12%	84.66%

1.收入金额及占比

报告期各期，发行人合并口径前十大客户各订单获取方式的收入金额及占比如下：

单位：万元、%

订单获取方式	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度		报告期合计	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
询价及商务谈判	2,276.48	47.72	9,334.79	37.96	4,334.99	29.40	4,058.31	35.63	20,004.57	36.05
单一来源采购	1,300.88	27.27	8,303.85	33.77	5,549.57	37.63	2,990.52	26.26	18,144.83	32.70
招投标	415.97	8.72	3,678.44	14.96	922.53	6.26	3,717.16	32.64	8,734.11	15.74
竞争性谈判	777.65	16.30	3,271.10	13.30	3,939.01	26.71	623.53	5.47	8,611.29	15.52
合计	4,770.99	100.00	24,588.18	100.00	14,746.10	100.00	11,389.52	100.00	55,494.80	100.00

报告期内，发行人订单获取方式可分为询价及商务谈判、单一来源采购、招投标、竞争性谈判，其中询价及商务谈判、单一来源采购占比较高。军品业务订单主要获取方式为单一来源采购、竞争性谈判、招投标；民品业务订单主要获取方式为询价及商务谈判、竞争性谈判、招投标。发行人客户按照自身采购管理规定选择采购方式，发行人按照客户要求履程序，各类订单获取方式的收入金额及占比符合业务特征。

2.毛利率

报告期各期，发行人合并口径前十大客户不同订单获取方式对应毛利率情况如下：

订单获取方式	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	报告期合计
询价及商务谈判	52.04%	64.72%	63.49%	70.34%	64.15%
单一来源采购	48.19%	54.24%	55.39%	70.95%	56.91%
招投标	32.46%	53.38%	42.15%	49.52%	49.55%
竞争性谈判	31.18%	65.68%	83.15%	34.93%	68.33%



合计	45.89%	59.61%	64.36%	61.77%	60.14%
----	--------	--------	--------	--------	--------

报告期内，发行人通过询价及商务谈判取得的订单毛利率合计为 64.15%，处于较高水平。2019 年毛利率为 70.34%，相对较高，主要系公司通过商务谈判取得了迅达电梯的设备健康管理系统项目，由于扶梯领域的设备健康管理系统尚处于早期应用阶段，迅达电梯向公司采购的系统产品中的软件占比相对较高，产品毛利率较高，拉高了整体毛利率水平。

报告期内，发行人通过单一来源采购取得的订单毛利率合计为 56.91%。2019 年毛利率为 70.95%，相对较高，主要原因系公司当年军工领域的设备健康管理系统产品主要为向 A10 提供的发动机信号采集器产品，该产品主要用于发动机的健康监测，产品功能聚焦且技术含量较高，因此毛利率较高。2020 年以来，公司军品收入快速增长，根据前期研制阶段并经过军方审批确定的技术方案，公司军品的集成度提升，需要外购较多零部件配件，因此产品的毛利率有所下降。

报告期内，公司通过招投标取得的订单毛利率分别为 49.52%、42.15%、53.38%、32.46%。报告期前三年，公司通过该方式取得的订单毛利率基本保持稳定，存在小幅波动，主要原因系公司产品高度定制化，不同项目间的毛利率存在一定差异；2022 年 1 月至 6 月，公司通过该方式取得的订单毛利率相对较低，主要系受业绩季节性波动影响，技术含量、毛利率较高的项目主要集中在下半年交付验收。

报告期内，发行人通过竞争性谈判取得的订单毛利率合计为 68.33%，各期毛利率波动较大，主要系该类方式取得订单收入整体上相对较小，毛利率受单个项目的影响较大。（1）2019 年，公司通过竞争性谈判取得的订单收入以中石油云南石化有限公司、中国石油四川石化有限责任公司的故障诊断服务为主，故障诊断服务是公司基于在设备健康管理领域的技术储备和经验积累，为客户提供设备状态诊断的长期服务，业务标准化程度相对较高，技术难度相对较低，毛利率也相对较低。（2）2020 年，公司通过竞争性谈判取得的订单收入以向中国石化的 10 家下属公司销售的设备工业互联网平台项目为主，该项目主要为软件产品，



整体毛利率相对较高。该项目原为采用招投标方式选取供应商，中国石化曾为该项目举办两次招投标，但均因投标人不足而流标，主要原因系该项目难度较大，除发行人外可提供类似产品的供应商相对较少。由于该项目对中国石化的内部管理、设备安全较为重要，中国石化根据内部管理流程，转为通过商务谈判的方式选取供应商，发行人在石油化工领域深耕多年，已形成了丰富的技术储备，得以取得该项订单。

3.报告期各期末应收款余额及期后回款情况

报告期各期，发行人合并口径前十大客户各订单获取方式对应期末应收款余额及期后回款情况如下：

单位：万元、%

订单获取方式	2022年6月30日			2021年12月31日			2020年12月31日			2019年12月31日		
	金额	期后回款及比例		金额	期后回款及比例		金额	期后回款及比例		金额	期后回款及比例	
商务谈判及询价	7,009.89	2,353.93	33.58	7,997.93	4,192.14	52.42	4,819.93	3,664.21	76.02	2,791.80	2,507.29	89.81
单一来源采购	6,136.14	1,428.68	23.28	8,935.58	4,722.34	52.85	2,581.32	2,323.62	90.02	1,499.65	1,334.81	89.01
招投标	438.69	117.12	26.70	1,096.94	715.46	65.22	876.53	693.90	79.16	1,099.40	990.76	90.12
竞争性谈判	2,382.24	310.96	13.05	962.18	816.81	84.89	1,694.16	1,420.84	83.87	232.76	197.94	85.04
合计	15,966.96	4,210.70	26.37	18,992.63	10,446.75	55.00	9,971.93	8,102.56	81.25	5,623.62	5,030.81	89.46

注：回款统计截至2022年10月31日。

截至2022年10月末，合并前十大客户中，发行人各类订单获取方式下，2019年末和2020年末应收账款期后已收回比例较高，尚未收回部分已根据公司坏账准备政策计提坏账准备。报告期内发行人主要应收账款方为大型央企集团下属单位，信誉良好且业务规模较大，回款情况良好，不存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形，相关信用风险未发生显著变化，不存在应收账款的回收风险。

（二）最近一期末各类订单获取方式对应的在手订单金额、数量及占比

截至2022年9月30日，对合并前十大客户，发行人各类订单获取方式对应的在手订单金额、数量及占比如下：



订单获取方式	金额（万元）	占比	数量（笔）	占比
询价及商务谈判	12,542.68	21.91%	83.00	63.36%
单一来源采购	13,947.30	24.36%	11.00	8.40%
招投标	12,279.25	21.45%	24.00	18.32%
竞争性谈判	18,483.30	32.28%	13.00	9.92%
合计	57,252.53	100.00%	131.00	100.00%

截至 2022 年 9 月 30 日，对合并前十大客户，发行人主要订单获取方式为竞争性谈判及单一来源采购，符合发行人业务特征。

（三）询价及商务谈判获客方式的具体方式和内容、参与方及报价方式

发行人客户主要为大型央企集团下属单位以及迅达电梯、通力电梯等国际知名企业，相关客户制订了严格的供应商管理与采购制度，对采购活动进行规范。发行人客户按照自身采购管理制度要求，结合采购内容，对合格供应商进行比选，选出可以胜任该类项目的供应商进行谈判，就报价、技术要求等合作事项进行磋商、调整，并交由有关部门审议，最终确定合作细节，签署合同，保证价格的公允性。

军品领域中，因武器装备构成复杂，供应商会由多级配套关系构成，军方一般只对第一级（主机厂层级）的采购进行监督管理。若项目中，发行人直接客户配套级别较低，则采购活动将不在军方直接监管范围之内。在此情形下，相关客户会根据自身采购管理制度，从合格供应商中进行选择，与供应商通过询价及商务谈判等方式进行协商，履行其内部审批流程，审批确定价格、技术细节等条款，而后签订合同，确定合作。

民品领域中，客户根据采购内容及自身采购管理制度确定采购方式，发行人作为供应商，配合客户要求，履行客户采购流程。询价及商务谈判中，双方就报价、技术要求等合作细节进行协商，并可根据客户意见调整，达到客户要求后，双方签订合同，确定合作。

二、按照三种订单获取方式分类，说明发行人获取订单的程序是否完备、



合法、有效，是否存在应履行而未履行招投标程序或其他法定程序的情形，如有，请说明具体情况及合法合规性

（一）发行人获取订单的合法合规性

1.民品

报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日，发行人前十大客户中民品的主要销售对象为国有企业、民营企业等，不涉及国家机关、事业单位、团体组织，不涉及使用财政资金的情况，故发行人民品销售不适用《中华人民共和国政府采购法》；发行人向客户所销售的产品，亦不属于《中华人民共和国招标投标法》规定的必须进行招标的范围。民品客户通常根据其采购需求及内部管理要求决定采购方式。经查阅报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户的订单途径获取相关文件，并对主要客户进行访谈，报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日，发行人前十大客户的民品订单主要通过招投标、竞争性谈判、单一来源采购、询价及商务谈判等方式获取，履行了客户要求的相应程序，符合客户内部管理要求，合法合规。

2.军品

报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日，发行人前十大客户中军品的主要销售对象为军工集团及其下属单位、军工科研院所及部队等军工单位。根据《中国人民解放军装备采购条例》《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》等法律法规的规定，发行人上述客户的订单获取方式主要为招投标、竞争性谈判、单一来源采购、询价及商务谈判等。

（1）招投标

根据《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第十三条规定，采购金额达到 300 万元以上、通用性强、不需要保密的装备采购项目，采用公开招标方式采购。《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第十七条规定，采购金额达到 300 万元以上、符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用邀请招标方式采购：（一）涉及国家和军队安全、有保密要求不适宜公开招标采购；（二）



采用公开招标方式所需时间无法满足需要的；（三）采用公开招标方式的费用占装备采购项目总价值的比例过大的。

经查阅发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户订单的招标文件、中标通知书及合同，并对客户进行访谈，发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户的军品订单中，采购金额达到 300 万元以上的订单，除应当适用竞争性谈判或单一来源采购方式以外，已根据《中国人民解放军装备采购条例》《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等相关规定履行必要的招投标程序。

此外，发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日的在手订单中存在少量通过招投标方式获得但金额未超过 300 万元的军品订单，上述订单采用更为严格的招投标方式主要基于军品客户方面的要求。

因此，发行人通过招投标方式获取订单，符合相关法律法规。

（2）竞争性谈判

根据《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第二十条规定，采购金额达到 300 万元以上、符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用竞争性谈判方式采购：（一）招标后没有承制单位投标或者没有合格标的；（二）采用招标方式所需时间无法满足需要的；（三）因技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；（四）不能事先计算出价格总额的。

经查阅发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户订单的谈判文件、成交文件、合同，并对客户进行访谈，发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户的军品订单中，存在因招标后没有其他承制单位投标或者没有其他合格标的而转为竞争性谈判，或者基于军品客户要求而采用竞争性谈判方式获取订单等情况，符合《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第二十条的规定。

此外，发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日的在手订单中存在少量通过



竞争性谈判方式获得但金额未超过 300 万元的军品订单，上述订单采用更为严格的竞争性谈判方式主要基于军品客户方面的要求。

因此，发行人通过竞争性谈判方式获取订单，符合相关法律法规。

（3）单一来源采购

根据《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第二十三条规定，符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用单一来源方式采购：（一）只能从唯一装备承制单位采购的；（二）在紧急情况下不能从其他装备承制单位采购的；（三）为保证原有采购项目的一致性或者服务配套要求，必须继续从原装备承制单位采购的。

经查阅发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户单一来源采购相关文件、合同，并对客户进行访谈，发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户的军品订单中，部分订单系通过单一来源采购方式获得，采用单一来源采购方式获取订单主要原因系基于军品客户的要求，具体包括：为保证定型产品与项目前期预研、初样、试样过程中产品的一致性，军工单位审核后确认直接向发行人采购定型产品的情况，或者牵头单位携发行人（作为参研方）入围经军方评审的预研项目后，发行人与牵头单位开展合作（配套关系已由军方评审确定）的情况，或者发行人作为原供应商，由客户直接向发行人采购同类产品的情况等，符合《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第二十三条的规定。

因此，发行人通过单一来源采购方式获取订单，符合相关法律法规。

（4）询价及商务谈判

根据《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第二十七条规定，采购金额在 300 万元以下、不需要保密，且符合下列情形之一的装备采购项目，可以采用询价采购方式采购：（一）通用性强，规格、标准统一，货源充足的；（二）价格变化幅度较小的。

经查阅发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户中通过询价及商



务谈判方式获取的订单明细，并对客户进行访谈，发行人报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日前十大客户的军品订单中，采取询价及商务谈判方式获取订单主要系基于军品客户的要求，上述订单金额均未超过 300 万元，符合《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第二十七条的规定。

此外，对于不纳入《中国人民解放军装备采购条例》《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》规定范围的军品采购（销售对象不属于军队装备机关及有关部门的），客户通常根据其内部管理要求，与发行人进行商务谈判，履行其内部程序后，确定发行人为供应商并与发行人签署相应合同。

因此，发行人通过询价及商务谈判方式获取订单，符合相关法律法规。

（二）是否存在应履行而未履行招投标程序或其他法定程序的情形

如上所述，报告期内及截至 2022 年 9 月 30 日，发行人主要通过招投标、竞争性谈判、单一来源采购、询价及商务谈判等方式获取订单，发行人前十大客户主要为军工单位、大型国企及其他大型民营企业，客户结合相关法律规定、自身采购需求及内部管理要求确定选择供应商的方式，发行人订单获取方式符合相关法律规定及客户内部管理要求，不存在应履行而未履行招投标或其他法定程序的情况。

此外，经查询军队采购网（<https://www.plap.cn>）、中国政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn>），发行人不存在采购活动中违法违规或严重失信的记录；经查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>），发行人不存在招投标相关的涉诉情况。

综上所述，发行人不存在应履行而未履行招投标程序或其他法定程序的情况。

三、说明自发行人成立以来，发行人、发行人员工或离职人员是否存在因商业贿赂等不正当竞争行为被立案调查、处罚的情形

经查询中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网



(<https://wenshu.court.gov.cn/>)、北京市人民检察院(<https://www.bjjc.gov.cn/>)，不存在发行人因商业贿赂等不正当竞争行为被立案调查、处罚的情形，不存在与发行人有关的因商业贿赂等不正当竞争行为被提起诉讼或立案调查、处罚情况。

经查阅发行人及其控股子公司所属市场监督管理局出具的证明文件，并登录国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/>)查询，发行人不存在受到主管部门行政处罚的情况。

根据发行人出具的书面说明，并对发行人主要客户、供应商进行访谈和确认，发行人与主要客户、供应商及双方的关联方之间不存在利益输送等相关情形，双方的主要人员之间不存在资金往来或任何特殊利益关系；自发行人成立以来，发行人、发行人员工或离职人员不存在因商业贿赂等不正当竞争行为被立案调查、处罚的情形。

综上所述，自发行人成立以来，发行人、发行人员工或离职人员不存在因商业贿赂等不正当竞争行为被立案调查、处罚的情形。

【核查过程】

本所律师执行了以下核查程序：

1.查阅报告期内发行人前十大客户订单及截至 2022 年 9 月 30 日发行人在手订单获取途径明细及相关文件；

2.对发行人主要客户进行访谈；

3.取得发行人及其控股子公司所属市场监督管理局出具的证明文件；

4.取得发行人出具的书面说明；

5.登录军队采购网(<https://www.plap.cn>)、中国政府采购网(<http://www.ccgp.gov.cn>)、中国执行信息公开网(<http://zxgk.court.gov.cn/>)、中国裁判文书网(<https://wenshu.court.gov.cn/>)、北京市人民检察院(<https://www.bjjc.gov.cn/>)、国家企业信用信息公示系统(<http://www.gsxt.gov.cn/>)



等进行查询。

【核查结论】

经核查，本所律师认为：

1.报告期内，发行人主要订单的获取方式可分为询价及商务谈判、单一来源采购、招投标和竞争性谈判，报告期内合计占比分别为 36.05%、32.70%、15.74% 和 15.52%；报告期内，除个别订单的影响外，不同订单获取方式的毛利率均较为稳定，不存在显著差异；发行人各类订单获取方式下，主要客户的回款比例较高，尚未收回部分已根据公司坏账准备政策计提坏账准备。

2.目前，发行人主要在手订单获取方式为招投标、竞争性谈判和询价及商务谈判，其中招投标、竞争性谈判的金额占比较高，询价及商务谈判的数量占比较高。询价及商务谈判中，双方就报价、技术要求等合作细节进行谈判，达到客户的要求并满足其相关程序后，双方签订合同，确定合作。

3.报告期内，发行人主要订单获取方式为招投标、竞争性谈判、单一来源采购、询价及商务谈判等，发行人获取订单的程序完备、合法、有效，不存在应履行而未履行招投标程序或其他法定程序的情形。

4.自发行人成立以来，发行人、发行人员工或离职人员不存在因商业贿赂等不正当竞争行为被立案调查、处罚的情形。



问题 11：关于信息披露豁免

申报材料及审核问询回复显示：

发行人以招股说明书及问询回复文件中包含国家秘密、商业秘密为由对涉密信息申请豁免披露。其中，客户及供应商名称等事项涉及国家秘密，项目奖金等事项涉及商业秘密。

请发行人：

（1）说明申请豁免披露的信息认定为国家秘密或商业秘密的具体依据和理由；对涉及国家秘密的豁免披露信息是否已获得相关主管部门的认定文件。

（2）说明申请豁免后的信息披露文件是否符合招股说明书准则及相关规定要求，是否可能对投资者决策判断构成重大障碍。

请保荐人、发行人律师对发行人信息豁免披露符合相关规定、不影响投资者决策判断、不存在泄密风险发表明确意见；申报会计师对发行人审计范围是否受到限制、审计证据的充分性、豁免披露相关信息是否影响投资者决策判断发表明确意见。

回复：

一、说明申请豁免披露的信息认定为国家秘密或商业秘密的具体依据和理由；对涉及国家秘密的豁免披露信息是否已获得相关主管部门的认定文件。

（一）申请豁免披露的信息认定为国家秘密的具体依据和理由

发行人涉及军品业务，部分信息涉及国家秘密，申请豁免披露的方式及依据如下：

申请豁免的内容	披露方式	申请豁免披露的依据
发行人涉军客户的部队番号、公司名称、合作项目名称	以代码的形式进行披露	涉及国家秘密。根据《中华人民共和国保守国家秘密法》《中国人民解放军保密条例》等相关保密法律法规的规定，部队、军工厂的番号、军工单位的名称以及涉军项目



称		名称属于国家秘密。公开披露以上信息会导致公众结合相关信息推断出我国军队的战略部署与我国国防科技的重点发展方向,对我国国防科技的发展与国家安全造成不利影响。故申请以代码的方式披露以上信息
发行人与涉军客户的合作内容、合作历史、专利授权情况	简化披露关键信息	涉及国家秘密。发行人与合作的涉军客户均签订有严格的保密条款,根据《中华人民共和国保守国家秘密法》以及保密条款中的要求,双方的合作内容、合作历史与专利授权情况属于国家秘密。公开披露以上信息会导致我国国防装备的发展方向、核心技术水平、列装情况等信息被公众掌握,对我国国防科技的发展与国家安全造成不利影响。故申请以简化关键信息的方式进行披露
发行人所获军工资质的具体信息,与涉军客户相关的竞标结果、在手订单金额、采购计划、需求饱和度、重大合同情况	豁免披露处理	涉及国家秘密。根据《中华人民共和国保守国家秘密法》等相关保密法律法规的要求,发行人所获军工资质的具体信息,与涉军客户相关的竞标结果、在手订单金额、采购计划、需求饱和度、重大合同情况,属于国家秘密。公开披露以上信息,会导致公众结合相关信息锁定我国某种特定装备或核心技术的资质水平、研发与列装情况,对发行人涉军客户的正常生产经营与国家安全产生不利影响。故申请对以上信息披露豁免

(二) 相关主管部门的认定情况

发行人全资子公司北京博华安创科技有限公司取得了开展业务所需的证书,且均在有效期。

博华安创目前的业务及产品不属于《武器装备科研生产许可目录》涉及的范围,因此,无需取得《武器装备科研生产许可证书》。根据国防科工局科工计(2016)209号《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》(“209号文”),博华安创不属于209号文规定的“已取得武器装备科研生产许可的企事业单位”,故无需按照209号文就发行人本次发行上市履行上市军工事项审批以及特殊财务信息豁免披露等程序。

根据2022年4月相关主管部门出具的《关于北京博华安创科技有限公司母公司创业板上市的说明》,涉军企事业单位是指已取得武器装备科研生产许可的企事业单位,博华安创尚未取得武器装备科研生产许可,不在上市军工事项及特殊财务信息豁免披露的审查范围。



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

二、说明申请豁免后的信息披露文件是否符合招股说明书准则及相关规定要求，是否可能对投资者决策判断构成重大障碍。

（一）申请豁免后的信息披露文件符合招股说明书准则及相关规定要求

根据《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“招股说明书格式准则”）第九条的规定：“发行人有充分依据证明本准则要求披露的某些信息涉及国家秘密、商业秘密及其他因披露可能导致其违反国家有关保密法律法规规定或严重损害公司利益的，发行人可申请豁免按本准则披露。”

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 21 条，公司因涉及国家秘密提出豁免申请的，符合以下要求：

1.对涉及国家秘密的豁免披露信息已获得相关主管部门的认定文件

根据 2022 年 4 月相关主管部门出具的《关于北京博华安创科技有限公司母公司创业板上市的说明》，涉军企事业单位是指已取得武器装备科研生产许可的企事业单位，博华安创尚未取得武器装备科研生产许可，不在上市军工事项及特殊财务信息豁免披露的审查范围。

2.发行人全体董事、监事、高级管理人员出具的关于首次公开发行股票并上市的申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的声明

发行人全体董事、监事、高级管理人员出具承诺：

“1、北京博华信智科技股份有限公司（以下简称“博华科技”或“发行人”）自其子公司北京博华安创科技有限公司取得保密资格以来，一直严格遵守《中华人民共和国保守国家秘密法》等相关法律、法规及规范性文件的规定，有效防范国家秘密的泄露风险。

2、发行人本次首次公开发行股票并上市（以下简称“本次发行上市”）严格按照信息披露相关法律、法规及规范性文件的规定，依法履行信息披露义务。为



保护投资者利益，除根据相关规定需要豁免披露或脱密处理后进行披露的信息外，发行人不存在以保密为由规避信息披露义务的情形。

3、发行人本次发行上市申报及问询回复文件的内容均是公开和允许披露的事项，内容属实，不存在泄露国家秘密的风险。

4、发行人已经并能够持续履行相关法律、法规及规范性文件规定的保密义务。

5、发行人历史上未曾发生过泄密事件，也不存在因违反保密法律法规而受到处罚的情形。

6、发行人全体董事、监事、高级管理人员，已经逐项审阅本次发行上市申请文件和信息披露文件，确认本次发行上市申请和信息披露文件内容不存在泄露国家秘密的情形。发行人已经履行且能够持续履行保密义务并将就此承担相关法律责任。”

3.发行人控股股东、实际控制人对已履行和能够持续履行相关保密义务出具的承诺

控股股东、实际控制人高晖先生出具承诺：

“1、发行人及本人一直严格遵守《中华人民共和国保守国家秘密法》等相关法律、法规及规范性文件的规定，切实保守国家秘密并且防范国家秘密的泄露。

2、发行人本次发行严格按照信息披露相关法律、法规及规范性文件的规定，依法履行信息披露义务。为保护投资者利益，除根据相关规定需要豁免披露或脱密处理后进行披露的信息外，不存在以保密为由规避信息披露义务的情形。

3、发行人本次发行申报文件中的内容均是公开和允许披露的事项，内容属实，不存在泄露国家秘密的风险；本次发行反馈回复及相关补充申报文件不存在涉密信息和豁免披露事项实质性增减的情形。

4、发行人/本人已履行并能够持续履行保密义务。”



4.相关信息披露文件符合《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》及有关保密规定

发行人已按《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审[2008]702 号）及其他保密相关法律法规的要求，对于涉密财务信息，采用代号、打包的方式进行了脱密处理。因此，发行人本次发行过程中的相关信息披露文件符合 702 号文及其他保密相关的法律法规的要求。

5.内部保密制度的制定和执行情况符合《中华人民共和国保守国家秘密法》等法律法规的规定，不存在因违反保密规定受到处罚的情形

发行人依据《中华人民共和国保守国家秘密法》《武器装备科研生产单位保密资格审查认证管理办法》和有关保密规定，结合公司保密工作实际需要建立了相应的内部管理制度，包括信息披露管理制度、保密管理制度等，并建立了保密组织机构，配备了专兼职保密工作人员，落实保密工作经费，保障保密工作在公司有效实施。发行人不存在因违反保密规定受到处罚的情形。

6.相关豁免披露的信息未曾泄露，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于申请国家秘密信息披露豁免的要求

发行人已制定并严格执行保密制度，与可能知悉公司秘密的员工均签署了保密协议，截至本补充法律意见书出具之日，公司申请豁免披露的信息未曾发生泄露。

综上，发行人申请对国家秘密进行代码、简化或豁免的披露方式符合《中华人民共和国保守国家秘密法》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审[2008]702 号）、招股说明书格式准则第九条、以及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等法律法规的规定。

7.中介机构已按照规定开展业务

本次发行相关中介机构均已与发行人签订保密协议，在保密协议中明确项目的密级、保密要求和保密责任，并对其履行保密协议及安全保密管理情况等进



监督指导，符合《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法》的规定。中介机构的相关经办人已完成军工涉密业务咨询服务单位安全保密监督管理培训班的学习任务并通过考核，取得培训证书。

（二）申请豁免后的信息披露文件不会对投资者决策判断构成重大障碍

发行人以代码方式、简化或豁免披露的内容主要为涉军客户名称、涉军的产品和业务信息、军品有关合同等国家秘密，以及销售人员奖金和自然人的部分大额取现、大额收支的详细原因。发行人业务均正常开展，豁免披露内容不存在异常的情况，已经公开披露的信息可满足投资者作出投资判断的需求。发行人已在豁免申请中逐项说明需要豁免披露的信息，认定国家秘密的依据和理由，并说明相关信息披露文件符合招股说明书格式准则及相关规定要求。发行人已按照招股说明书格式准则等规定以信息披露替代方案披露了相关信息，已在招股说明书（申报稿）等文件中详细公开披露了公司经营情况及财务状况。豁免披露后的信息不会对投资者决策判断构成重大障碍。

A 股上市公司中存在与央企集团进行有关军品业务的合作，在信息披露过程中对军工央企集团客户名称进行豁免的情况，具体如下：

公司名称	涉及军工央企集团的情况	涉及客户名称的披露方式
雷电微力 (301050.SZ)	武器装备的最终用户为军方，而军方的直接供应商主要为各大军工集团。公司的客户主要为各大军工集团下属科研院所、总体单位和军方	客户名称以 A 集团、A01、B 集团、B01、C 集团、C01 等方式披露；与博华科技披露方式一致
铖昌科技 (001270.SZ)	公司产品的最终用户为军方，而军方的直接供应商主要为十二大军工集团。公司的客户主要为军工集团下属科研院所	客户名称以 A 客户、A01 单位、A02 单位、B 客户、B01 单位等方式披露；与博华科技披露方式一致
国博电子 (688375.SH)	公司主要客户包括中国航天科技集团有限公司、中国航天科工集团有限公司、中国航空工业集团有限公司等	客户名称以 A 集团、A01、A02、C 集团、C01、C02 等方式披露；与博华科技披露方式一致
国光电气 (688776.SH)	武器装备的最终用户为军方，而军方的直接供应商主要为各大军工集团，公司与国内航天、航空、船舶、兵器、电子等大型军工集团形成了密切的合作关系	客户名称以客户 A、客户 B、客户 C 等方式披露；与博华科技披露方式一致

【核查过程】



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

本所律师执行了以下核查程序：

1.查阅发行人拟豁免申请的内容对应的具体文件和保密条款、发行人全体董事、监事、高级管理人员出具的关于首次公开发行股票并上市的申请文件不存在泄密事项且能够持续履行保密义务的声明、发行人控股股东、实际控制人对已履行和能够持续履行相关保密义务出具的承诺、发行人董事长签字的豁免申请文件；

2.访谈发行人管理层，了解认定国家秘密的具体依据和理由，核查发行人针对保密要求所履行的内部审核程序及措施；

3.经对发行人官网以及相应客户或供应商的公开信息资料等进行检索核查，发行人豁免披露的信息尚未泄漏；

4.查阅同行业公司的招股说明书，了解相关公司对涉及国家秘密的信息豁免情况；

5.查阅博华安创取得的军工业务相关资质；

6.查阅《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审[2008]702号）、《中华人民共和国保守国家秘密法》《武器装备科研生产单位保密资格审查认证管理办法》《军工涉密业务咨询服务安全保密监督管理办法》《涉军企事业单位改制重组上市及上市后资本运作军工事项审查工作管理暂行办法》（“209号文”）中关于涉军企业信息披露的相关规定；

7.查阅主管部门出具的《关于北京博华安创科技有限公司母公司创业板上市的说明》。

【核查结论】

经核查，本所律师认为：

1.发行人申请信息豁免事项系出于保护国家秘密的考虑，如披露将导致泄露国家秘密、发行人违约或对发行人经营造成不利影响，发行人申请对国家秘密进



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

行代码、简化或豁免的披露方式符合《中华人民共和国保守国家秘密法》《军工企业对外融资特殊财务信息披露管理暂行办法》（科工财审[2008]702 号）、招股说明书格式准则第九条等法律法规的规定。

2.发行人已建立完善的内控管理制度，并明确相关内部审核程序，审慎认定信息豁免披露事项。目前发行人的信息披露方式对投资者判断公司价值不存在重大影响，不存在泄密风险。



北京德和衡律师事务所
BEIJING DHH LAW FIRM

（本页无正文，为《北京德和衡律师事务所关于北京博华信智科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之补充法律意见书（二）》之签署页）

北京德和衡律师事务所

负责人：刘克江



经办律师：丁旭

高森传

赵伟

2022 年 11 月 24 日