

福建创识科技股份有限公司

(Chase Science Co.,Ltd)

(注册地址：福州开发区科技园区快安大道创新楼二层)



《关于福建创识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审 核问询函》 之 回复报告

保荐人（主承销商）



(注册地址：福州市湖东路 268 号)

深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所《关于福建创识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审核问询函》（审核函〔2020〕010123 号）（以下简称“问询函”）的要求，兴业证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）作为福建创识科技股份有限公司（以下简称“创识科技”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，与创识科技、北京市康达律师事务所（以下简称“发行人律师”）及立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对问询函相关问题逐项进行了落实并回复如下：

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。

二、本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体
引用原招股说明书内容	楷体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1. 关于中标农业银行 POS 终端、BMP 系统采购项目	4
问题 2. 关于发行人与农业银行、惠尔丰的合作模式	11
问题 3. 关于向惠尔丰采购 POS 产品	15
问题 4. 关于对赌协议清理	23
问题 5. 关于股东人数	24
问题 6. 关于营业收入波动	26
问题 7. 关于供应商成立时间较短	29
问题 8. 关于税收优惠到期影响	33
问题 9: 其他问题	35

问题 1. 关于中标农业银行 POS 终端、BMP 系统采购项目

发行人 POS 终端、BMP 系统两项产品的主要客户为农业银行，但发行人并非农业银行的唯一供应商。反馈意见回复显示，农业银行 2019 年度 POS 终端的中标供应商包括发行人、联迪及优博讯三家单位，BMP 系统的中标供应商包括发行人、北京嘉利兴业两家单位。招股说明书披露，发行人与农业银行《2018 年度 BMP 商户收单系统项目入围框架协议》的签署日期为 2019 年 6 月，招标有效期为五年，《智能手持 POS 设备入围项目采购协议》的有效期为 2019 年 11 月至 2022 年 11 月。

请发行人：（1）补充披露报告期内农业银行 POS 终端、BMP 系统招标的中标单位及对应的中标金额；（2）结合报告期内发行人对农业银行销售的 POS 终端、BMP 系统的单价、销售数量及金额、销售数量及金额占农业银行同类采购的比例，补充披露发行人相较于其他投标单位的主要竞争优势，以及相关竞争优势是否形成竞争壁垒，是否与发行人核心技术相关；（3）结合发行人于 2019 年入围农业银行智能 POS 终端、BMP 系统框架协议的有效期限及主要条款，进一步补充披露影响发行人与农业银行之间合作关系稳定性的主要因素，相关框架协议的续期是否存在重大不确定性；（4）在招股说明书“可比公司分析”中，补充披露发行人未将同为农业银行 POS 终端中标供应商优博讯列入发行人可比公司的原因。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内农业银行 POS 终端、BMP 系统招标的中标单位及对应的中标金额

POS 终端、BMP 系统农总行采取公开招标方式确定入围供应商，入围供应商与农总行签订的框架协议约定产品类型、产品单价，未约定中标数量及中标总金额。报告期内，农总行进行了 2 次 POS 终端招标、1 次 BMP 系统招标，中标情况如下：

2017 年 POS 及智能支付终端项目“包件 1：有线 POS 和无线 POS”入围供应商为艾体威尔、联迪、创识科技，公司中标单价（不含税）为“有线针打 POS：500 元，有线热敏 POS：500 元，无线 POS：538 元”；2017 年 POS 及智能支付终端项目“包件 3：手持式智能支付终端（虚拟密码键盘）”入围供应商为联迪、创识科技、新大陆，公司中标单价（不含税）为 774 元。

农行 2019 年 BMP 及 POS 招标情况如下：

项目	项目包	入围供应商	中标单价（不含税）
2019 年 BMP 商户收单系统采购项目	-	创识科技	BMP 商户收单系统软件及安装服务（每个终端）：707.96 元，维护服务（每个终端/月）：37.74 元
		嘉利兴业	BMP 商户收单系统软件及安装服务（每个终端）：672.57 元，维护服务（每个终端/月）：33.96 元
2019 年传统有线及智能手持 POS 设备入围项目	第二包：智能手持 POS 设备	联迪	主机：760 元 主要配件（前置高清摄像头）：80 元
		创识科技	主机：728 元 主要配件（前置高清摄像头）：60 元
		优博讯	主机：560 元 主要配件（前置高清摄像头）：80 元

2019 年农总行智能 POS 招标入围三个供应商，由于农行招标评分分为商务技术分及价格分（供应商报价），公司及联迪在商务技术分占据优势，因此入围价格较高。商务技术分不具备优势的供应商，则采取低价策略，虽然农行为避免价格恶性竞争，实施了价格熔断，平均价 85%以下价格分均为最高分，但新入围供应商中标价格仍然与公司及联迪形成一定差异。

农行各分支行在采购智能 POS 时，存在大量的分行特色应用需求，需要开发相关软件。公司熟悉农行技术规范及商户需求，截至 2020 年 6 月末，公司在农行智能 POS 市场累计开发了 99 款智能 POS 应用软件。

公司与农行合作 20 多年，在农行具有完善的销售及服务网络，与农行各分支行合作紧密。

公司具有与农行长期、稳定、全面合作的优势，并且多产品在农行入围，覆盖多种支付场景，具有协同效益及成本费用优势。

建立满足农行市场需求的技术开发团队、销售及服务网络需要投入较高的成本，且需要长期积累。

农行 2019 年智能 POS 招标以来，公司智能 POS 市场份额继续提升。

综上，新入围供应商智能 POS 销售价格虽然低于公司产品，但是对公司产品替代风险小。

二、结合报告期内发行人对农业银行销售的 POS 终端、BMP 系统的单价、销售数量及金额、销售数量及金额占农业银行同类采购的比例，补充披露发行人相较于其他投标单位的主要竞争优势，以及相关竞争优势是否形成竞争壁垒，是否与发行人核心技术相关。

（一）报告期内发行人对农业银行销售的 POS 终端、BMP 系统的单价、销售数量及金额、销售数量及金额占农业银行同类采购的比例

1、报告期内发行人对农业银行销售的 POS 终端、BMP 系统的单价、销售数量及金额

报告期内发行人对农业银行销售的 POS 终端主要为“智能 POS X990”，BMP 系统主要为软件“BMP 商户收单系统”，两款产品销售情况如下表所示：

产品名称	报告期内销售单价	报告期内累计销售数量	报告期内累计销售金额（万元）
BMP 商户收单系统（注）	报告期内执行 2012 年招标结果的，对于各门店使用相同 MIS 系统的集团性商户，第一个门店执行厂商标准报价 51,000 元（含税）。后续门店不超过 5 个终端的，每个门店厂商收费不超过 5000 元（含税）；超过 5 个终端的，每增加一个终端，厂商可另行加收每终端不超过 500 元（含税）的费用，后续每个门店总费用不得超过标准报价。具体费用标准由分行根据集团性商户实际情况与厂商协商。保修期（一年）过后，按照产品价格的 7.5%收取服务费。	6,498 套	4,043.53
	报告期内执行 2019 年招标结果的（新合同实际执行日期为 2019 年 10 月 10 日），采购将原有按商户计价（即不区分大小商户统一计价）改为按终端数量计价，销售价格由按照每个商户计价改为按照每个终端计价，BMP 商户收单系统软件及安装服务（每个终端）：707.96 元（不含税），维	5,044 个终端	357.10

	护服务（每个终端/月）：37.74 元。		
智能 POS X990	1、报告期内执行 2017 年招标结果的，公司智能 POS X990 中标单价为 774 元（不含税）； 2、报告期内执行 2019 年招标结果的，公司智能 POS X990 中标单价为智能 POS（通用配置：主机价格 682.67 元+200 万前置高清摄像头 60 元）：742.67 元（不含税）。	974,525 台	74,854.87

注：农行 2019 年 BMP 招标计价模式和 2012 年区别较大。2012 年招标时银行收单市场商户以大型商户为主，BMP 需要和各商户 MIS 系统对接，针对门店多的大型连锁商户，规定了第一个门店和分店不同的价格，2012 年招标是以商户为单位的 BMP 计价方式；农行 2019 年招标时，在移动支付普及的背景下，银行收单市场商户类型众多，大量中小商户成为银行服务对象。农行招标按照 BMP 安装的商户支付终端数进行计价，2019 年 BMP 计价模式，有利于银行及公司在大商户基础上大力拓展中小商户。

2、销售数量及金额、销售数量及金额占农业银行同类采购的比例

（1）BMP 商户收单系统

农总行 2012 年 BMP 招标入围供应商为公司、南京银石、新利软件，截至 2018 年末，公司累计销售给农行 BMP 项目数量为 3,394 个，在农行 BMP 市场占有率为 76.27%。2019 年入围供应商为公司、北京嘉利兴业，有效期五年，公司为唯一在农行市场 BMP 连续入围的供应商，农行市场地位得到进一步巩固。

公司基于云 BMP 和物联网云推送平台，在疫情期间开发出“暖到家”社区服务平台，为商户提供“线上开店+线上收款+线下配送/到店自提”解决方案。截至 2020 年 6 月 30 日，全国“暖到家”已经上线 4,837 家商户，公司在暖到家 BMP 项目中占有率 100%。

（2）智能 POS

农总行 2017 年智能 POS 招标入围供应商为公司、联迪、新大陆，2019 年入围供应商为公司、联迪、优博讯，有效期三年，截至 2020 年 6 月 30 日，公司累计销售给农行智能 POS 数量为 110.70 万台，在农行 POS 市场占有率为 51.71%。

（二）发行人相较于其他投标单位的主要竞争优势，以及相关竞争优势是否形成竞争壁垒，是否与发行人核心技术相关

相较于其他投标单位，公司具备以下优势：

1、20 多年行业经验及技术的积累

公司深耕电子支付 IT 领域 20 多年,在行业内较早从事支付相关产品开发及应用,经过多年积累,培养了一支具有丰富行业经验、雄厚技术储备的人才队伍,能够敏锐把握行业发展方向,持续推出创新产品。

2、通过多年行业经验及技术的积累,公司在支付领域拥有多项核心技术

公司拥有多态化支付处理技术、金融级数据安全处理技术、智能化的统一对账和差错处理技术、复杂环境下的系统集成技术,建成了云 BMP 平台、商户及终端服务支撑平台、物联网云推送平台等“三大云平台”。

公司通过上述核心技术的积累,使得公司具备竞争优势。公司累计开发了近 30 个行业支付解决方案,行业支付解决方案的越深入,竞争壁垒越高;云 BMP 平台的建设使得公司可以提供线上线下一体化支付解决方案;物联网云推送平台+云 BMP 平台为公司高效服务百万量级的中小商户奠定基础。云平台的建立大大强化了公司的竞争优势。

3、公司具有与农行长期、稳定、全面合作的优势

银行对支付系统安全性、稳定性、行业应用能力要求极高,公司自 1995 年以来与农行保持稳定合作关系。近年来,公司 2011 年、2014 年、2020 年连续入围农总行制卡设备采购项目;连续入围农总行 2012 年、2019 年 BMP 招标,并且 BMP 产品多年来在农行市场占据主导地位;公司连续入围农总行 2017 年、2019 年智能 POS 招标,智能 POS 在农行拥有最大市场份额; 2019 年入围农总行扫码设备及云音箱采购项目,云音箱在农行市场占有率较高。

4、公司在农行多产品入围,覆盖多种支付场景,具有协同效益及成本费用优势

公司 BMP 产品、智能 POS、扫码设备、智能收款云音箱、制卡设备均在农总行入围,使得公司可以覆盖多种支付场景,共享销售渠道、服务网络及技术储备,实现软件、硬件、平台协同研发,从而具有协同效益及成本费用优势。

5、公司建立了辐射农行各分支行的服务网络

公司与农总行及各级分支行业务技术人员紧密长期协作,熟悉农行技术规范,建立了较完善的服务网络,快速满足客户需求。2019 年度,公司与农业银行总行及 31 个省/自治区/直辖市 1,133 家分支机构(各区域分支机构包括各地区省分行、省分行营业部、市分行、区县支行等)在支付领域内展开深入合作。

综上，公司自成立以来一直专注于电子支付领域，积累了多项核心技术，与农行保持长期稳定全面的合作，在 BMP 及智能 POS 等产品的研发、销售、服务领域具备优势，形成竞争壁垒。

三、结合发行人于 2019 年入围农业银行智能 POS 终端、BMP 系统框架协议的有效期限及主要条款，进一步补充披露影响发行人与农业银行之间合作关系稳定性的主要因素，相关框架协议的续期是否存在重大不确定性

（一）2019 年入围农行智能 POS 终端、BMP 系统框架协议的有效期、合同解除及终止相关条款约定如下：

序号	合同名称	有效期	合同解除及终止条款
1	中国农业银行 2018 年度 BMP 商户收单系统项目入围框架协议	框架协议中未明确约定有效期条款； 由于本次招标有效期五年，协议实际执行至下次招标入围后、双方再次签订框架协议的日期	（一）如果乙方提供的软件、服务不符合协议约定要求，甲方有权：退货或换货、拒付协议款项、要求赔偿损失，终止本协议并将乙方列入甲方采购禁止名单； （二）如果因乙方原因造成未按时交货或未按时提供服务，每延迟一天，乙方须向甲方支付协议总价款的 0.25% 作为违约金，延迟交付或延迟提供服务 50 天以上，甲方有权终止协议，并要求乙方赔偿由此给甲方造成的损失； （三）如果乙方向甲方开具虚假发票，甲方有权拒付协议款项，要求赔偿损失、终止本协议，并将乙方列入甲方采购禁入名单。
2	中国农业银行智能手持 POS 设备入围项目采购协议	2019. 11. 7-2022. 11. 6	（一）如果乙方（及/或原厂商）提供的设备、服务不符合协议约定要求，甲方有权要求换货或退货、拒付订单款项、要求赔偿损失、终止订单及本协议，并将乙方（及/或原厂商）列入甲方采购禁入名单。 （二）如果乙方（及/或原厂商）原因造成未按时交货或未按时提供服务……延迟交付设备或提供服务 20 天以上，甲方有权终止订单及本协议，并要求乙方支付相应的违约金或赔偿由此给甲方造成的损失（以二者中孰高为准）。 （五）……如乙方（及/或原厂商）拒绝重新提供或提供的发票仍不符合法律法规和监管规定的要求，甲方有权解除本协议，并要求乙方（及/或原厂商）承担由此对甲方造成的全部损失。 （六）如果乙方（及/或原厂商）向甲方开具虚假发票，甲方有权拒付订单款项、要求赔偿损失、

序号	合同名称	有效期	合同解除及终止条款
			终止订单或本协议，并将乙方（及/或原厂商）列入甲方采购禁入名单。

（二）影响公司与农行合作稳定性的主要因素，相关框架协议的续期是否存在重大不确定性

影响公司未来与农行合作稳定性主要因素有：（1）公司提供的产品、服务难以持续满足农行及商户的需求；（2）公司与农行合作中存在违法违规情形；（3）因行业市场发生重大变化、农行发展战略存在重大变化，公司提供的产品或服务不再被农行及商户需要。

相关框架协议的续期是否存在重大不确定性：（1）银行在支付领域对安全性要求极高，招标过程中设置极高供应商入围门槛，经严格的产品测试及公开招标，合同有效期较长，公司也将严格按照农行要求提供服务，一般而言，招标过后在合同有效期内合作关系能够保持稳定；（2）招标有效期届满，农行将重新招标，公司长期与农行保持稳定合作，主要产品多年来连续中标农行，在农行市场占有率高，具备一定优势。

四、在招股说明书“可比公司分析”中，补充披露发行人未将同为农业银行 POS 终端中标供应商优博讯列入发行人可比公司的原因。

公司 2019 年 6 月向证监会申报时，由于优博讯尚未入围农行，且其产品主要应用于物流行业，公司未将其列为可比公司。公司查询优博讯公开信息，其对公司招股说明书可比公司财务数据没有产生重大影响，公司已经将优博讯列入可比公司并在招股说明书中进行补充披露。

【保荐人、申报会计师、发行人律师核查程序】

- 1、获得农总行在报告期内智能 POS 及 BMP 系统招标结果，了解各供应商中标情况；
- 2、获得发行人在报告期内 POS、BMP 销售记录，统计销售数量及销售金额；获取农行 POS、BMP 相关统计数据，了解发行人主要产品在农行市场占有率；
- 3、查阅发行人 POS、BMP 与农总行签署的框架协议。

【保荐人、申报会计师、发行人律师核查结论】

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

- 1、发行人与农行长期稳定合作、主要产品在农行市场占有率高，发行人通过长期发展积累了多项核心技术，形成了自身的竞争优势，是与农行长期稳定合作的基础；

2、发行人主要产品在招标有效期内与农行保持稳定合作，招标有效期届满，公司重新投标具备优势。

【招股书补充披露情况】

以上相关内容，已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人产品销售和主要客户情况”之“（二）发行人向前五名客户的销售情况”之“4、农行采购模式”、“7、公司具有核心技术，在农行市场具备竞争优势”、“8、影响公司与农行合作稳定性的主要因素，相关框架协议的续期是否存在重大不确定性”进行补充披露。

问题 2. 关于发行人与农业银行、惠尔丰的合作模式

反馈意见回复显示，报告期内发行人向惠尔丰采购的 POS 机为“裸机”，不具备交易功能，需要发行人在裸机的基础上开发并安装符合农业银行规范及商户需求的支付软件或其他应用软件方可使用。2018 年，惠尔丰中标建设银行智能 POS 机采购项目，其与发行人进行合作，由发行人为其开发智能 POS 应用软件。

请发行人：（1）结合“农业银行-发行人-惠尔丰”与“建设银行-惠尔丰-发行人”两类商业模式中 IT 服务商（如发行人）、硬件设备商（如惠尔丰）、商业银行、商户及其他相关方的各自分工的差异，发行人主要投入、产出的差异，补充披露是否存在惠尔丰直接参与农业银行 POS 机招标以替代发行人的可能性，并进行具有针对性且充分的风险提示；（2）结合农业银行 POS 机招投标的入围要求、惠尔丰的经营资质、市场地位、竞争能力等因素，补充披露发行人选择惠尔丰作为 POS 机供应商的原因，惠尔丰对发行人中标农业银行项目起到的作用，是否为关键作用。

请保荐人核查，说明核查过程并发表明确意见。

【回复】

一、结合“农业银行-发行人-惠尔丰”与“建设银行-惠尔丰-发行人”两类商业模式中 IT 服务商（如发行人）、硬件设备商（如惠尔丰）、商业银行、商户及其他相关方的各自分工的差异，发行人主要投入、产出的差异，补充披露是否存在惠尔丰直接

参与农业银行 POS 机招标以替代发行人的可能性，并进行具有针对性且充分的风险提示

（一）“农业银行-发行人-惠尔丰”与“建设银行-惠尔丰-发行人”两类商业模式中 IT 服务商（如发行人）、硬件设备商（如惠尔丰）、商业银行、商户及其他相关方的各自分工的差异，发行人主要投入、产出的差异

“农业银行-发行人-惠尔丰”与“建设银行-惠尔丰-发行人”模式中商业银行均为收单机构，商户为商业银行及相关供应商的服务对象，“农业银行-发行人-惠尔丰”模式由公司与农业银行签订协议，公司负责开拓农行市场、产品销售、应用软件开发及技术服务，POS 终端公司向惠尔丰采购，公司主要获得 POS 产品销售收入。“建设银行-惠尔丰-发行人”由惠尔丰与建行签订协议，由惠尔丰负责业务开拓、市场销售、软件开发及技术服务，POS 产品中的终端硬件由惠尔丰自主生产；公司作为建行 MIS（BMP）服务商，熟悉建行支付技术规范，外加在农行市场积累的智能 POS 开发经验，公司承担了部分软件开发工作，公司主要获得软件销售收入。

两类商业模式的不同是由于两家大型银行招标体系的差异、公司与惠尔丰长期合作历史、各自领域的优势形成的，旨在提高综合竞争力，增加入围可能性，并充分发挥双方优势为银行及商户提供服务。

（二）是否存在惠尔丰直接参与农业银行 POS 机招标以替代发行人的可能性，并进行具有针对性且充分的风险提示

公司在支付行业有 20 多年经验及技术积累，在支付领域拥有多项核心技术；与农行长期合作，主要产品在农行市场占有率高，熟悉农行各分支行业务需求，截至 2020 年 6 月末，公司累计上架 99 款自主开发的 APP 应用；多项产品在农行入围，产品上具备协同、成本费用优势，通过 BMP、智能 POS APP 带动了智能 POS 发展；与覆盖全国的农行大量分支机构合作，具有完善的销售、服务网络。

公司在农行具备品牌、技术、市场占有率、服务及成本等优势，使得公司在农行 POS 招标中多项重要评审项目具有优势，近年来农总行 POS 招标公司均连续入围。

公司自成立以来一直与海博通合作，拓展农行 POS 市场，2011 年惠尔丰收购海博通，公司开始与惠尔丰合作，惠尔丰品牌 POS 才得以第一次进入农行 POS 市场。

移动支付时代，支付硬件“泛终端”化特征愈发明显，国内 POS 厂商经过多年发展，产品同质化特征明显，在 POS 硬件领域，除了惠尔丰，公司仍然可以发展自主品牌或选择与国内其他 POS 厂商合作开拓农行市场，如 2019 年 9 月，公司再次入围农总行智能 POS 采购项目，其中 3 款配件为公司自主品牌产品。

因此，公司在农总行智能 POS 招标中起主导作用，惠尔丰直接参与农业银行 POS 机招标以替代发行人的可能性小。

未来如果惠尔丰直接参与农行 POS 招标，而公司届时没有发展具备竞争力的 POS 产品且 POS 产品仍在商户支付领域扮演重要角色，则可能会对公司业务发展产生不利影响。

公司已经在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注公司及本次发行的以下风险”之“（二）供应商集中风险”、“第四节 风险因素”之“二、供应商集中风险”进行了补充披露。

二、结合农业银行 POS 机招投标的入围要求、惠尔丰的经营资质、市场地位、竞争能力等因素，补充披露发行人选择惠尔丰作为 POS 机供应商的原因，惠尔丰对发行人中标农业银行项目起到的作用，是否为关键作用

对于 POS 产品采购，一般是农总行通过招标方式确定入围供应商，招标过程中设置多个评审项目，如农行 2017 年智能支付终端项目评审办法如下：

序号	评审项目		分值	评分要求
1	资格预审情况		10	供应商该项得分=资格预审得分×10%。
2	技术性能		30	测试情况，包括安全定制能力、操作系统定制能力、应用 SDK 定制能力。样品的外观工艺、相关认证情况及附加功能的适用性。 优良得 21-30 分；较好得 11-20 分；一般得 0-10 分。
3	战略合作		15	综合考虑对农业银行的金融贡献度及是否存在业务竞争关系。 优良得 11-15 分；较好得 6-10 分；一般得 0-5 分。
4	价格	标配价格	40	谈判响应人价格得分=（最低评审价格/该谈判响应人评审价格）×40，四舍五入，精确到小数点后两位。
		选配模块价格	5	谈判响应人选配模块价格得分=（最低评审价格/该谈判响应人评审价格）×5，四舍五入，精确到小数点后两位。
5	合计		100	

1、由于惠尔丰 POS 在主要大行有入围案例，在“资格预审情况”具备优势；

2、惠尔丰是全球知名的支付终端品牌，在质量、生产能力、系统安全性及操作系统上具有优势，公司在农行技术规范、应用软件开发及服务领域具备优势；

3、公司与农行长期合作，主要产品在农行市场占有率高，在“战略合作”具备优势；

4、公司多项产品在农行入围，可以共享销售渠道、服务网络、技术开发资源，具备成本费用优势。

5、公司自成立以来一直与海博通（其 2011 年被惠尔丰收购）保持合作关系，公司 2014 年 POS 招标也与惠尔丰合作入围农行。

综上，惠尔丰作为全球知名的支付终端品牌，在农总行智能 POS 招标评审中，惠尔丰在“资格预审情况”、“技术性能”评审项目具备优势，且公司与惠尔丰长期稳定合作，因此，公司选择与惠尔丰合作。

公司与农行长期合作，在农行具备品牌、技术、市场占有率、服务及成本等优势，近年来农总行 POS 招标公司均连续入围，公司在农总行智能 POS 招标中起主导作用。惠尔丰对发行人中标农业银行项目没有起到关键作用。

【保荐人核查程序】

- 1、获得农总行在报告期内智能 POS 及 BMP 系统招标结果，了解各供应商中标情况；
- 2、获得发行人在报告期内 POS、BMP 销售记录，统计销售数量及销售金额；获取农行 POS、BMP 相关统计数据，了解发行人主要产品在农行市场占有率；
- 3、查阅发行人 POS、BMP 与农总行签署的框架协议；
- 4、对惠尔丰及发行人进行访谈，了解“建设银行-惠尔丰-发行人”合作模式；查阅发行人与惠尔丰签署的合作协议。

【保荐人核查结论】

经核查，保荐人认为：

- 1、发行人与农行长期稳定合作、主要产品在农行市场占有率高，发行人通过长期发展积累了多项核心技术，形成了自身的竞争优势，是与农行长期稳定合作的基础；
- 2、发行人主要产品在招标有效期内与农行保持稳定合作，招标有效期届满，公司重新投标具备优势。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“重大事项提示”之“二、特别提醒投资者关注公司及本次发行的以下风险”之“(二) 供应商集中风险”、“第四节 风险因素”之“二、供应商集中风险”，“第六节 业务与技术”之“四、发行人原材料采购和主要供应商情况”之“(二) 发行人的前五大供应商”之“2、公司供应商集中于惠尔丰的原因”进行了补充披露。

问题 3. 关于向惠尔丰采购 POS 产品

反馈意见回复显示，发行人 2017 年入围农业银行的智能 POS 价格（不含税）为 774 元，2019 年入围农业银行智能 POS（通用配置）价格（不含税）为 742.67 元。发行人销售的智能 POS 为惠尔丰品牌，型号为 X990，而惠尔丰 X990 在其他银行的中标价格高于向发行人的销售价格，包括 2017 年对工商银行的中标单价为 821.24 元，2017 年对中国银行的中标单价为 824.78 元，2018 年对建设银行的中标单价为 803.54 元，2018 年对中国邮政储蓄银行的中标单价为 794.69 元。此外，公开信息显示，惠尔丰控股（2018 年 8 月自美股退市，原名 VeriFone Holdings Inc.）2016 年度、2017 年度、2018 半年度净利润均为亏损。

请发行人补充披露：（1）报告期内发行人从惠尔丰采购产品的单价、同期惠尔丰向其他客户销售同类产品的单价、发行人从其他供应商采购同类产品的单价，并结合以上情况，补充披露发行人向惠尔丰采购产品的价格是否公允、可持续；（2）惠尔丰同类产品在其他银行的中标价格，高于发行人在农业银行中标价格的原因及合理性，请结合发行人向惠尔丰的采购成本及发行人向其他供应商采购同类产品成本的对比情况，补充披露报告期内惠尔丰是否存在为发行人承担成本费用的情形，以及惠尔丰是否存在让渡利润的情形，如有，请补充披露相关金额；（3）结合发行人与惠尔丰签订《合作协议》的主要条款，以及发行人与其他供应商开展合作的实际情况，进一步补充披露影响发行人与惠尔丰合作关系稳定性的主要因素

及潜在风险,以及发行人是否采取措施减少对单一供应商的重大依赖;(4)报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员,与惠尔丰及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间,是否存在关联关系、股份代持或其他利益安排;(5)惠尔丰控股与发行人供应商惠尔丰之间的关系,并结合报告期内惠尔丰的经营情况,补充披露是否存在影响惠尔丰持续经营能力的重大障碍;评估并披露若惠尔丰不再作为发行人供应商对发行人业绩及持续经营能力的具体影响。

请保荐人、申报会计师、发行人律师核查,说明核查过程并发表明确意见。

【回复】

一、报告期内发行人从惠尔丰采购产品的单价、同期惠尔丰向其他客户销售同类产品的单价、发行人从其他供应商采购同类产品的单价,并结合以上情况,补充披露发行人向惠尔丰采购产品的价格是否公允、可持续

(一)报告期内发行人从惠尔丰采购产品的单价、同期惠尔丰向其他客户销售同类产品的单价、发行人从其他供应商采购同类产品的单价

报告期内发行人从惠尔丰采购智能 POS 的单价如下:

年度	采购单价(不含税)
2017 年度	632.48 元
2018 年度	632.48 元; 615.24 元
2019 年度	615.24 元; 597.54 元; 559.73 元

报告期内,农总行进行了两次智能 POS 招标,农行在中标有效期内,各入围供应商中标单价保持不变,但公司在与惠尔丰合作过程中,随着对惠尔丰采购数量的增长、惠尔丰自身成本的降低、农行重新招标,公司会相应与惠尔丰协商调整采购价格。

报告期内惠尔丰向其他银行销售价格(X990)如下:

中标时间	中标银行	中标单价(不含税)
2017 年 2 月 27 日	中国工商银行	821.24 元
2017 年 10 月 27 日	中国银行	824.78 元

2018 年 2 月 23 日	中国建设银行	803.54 元
2018 年 3 月 12 日	中国邮政储蓄银行	794.69 元

公司入围农行 POS 招标时，品牌为惠尔丰、供应商为公司已经确定，有效期内不允许变动，因此公司只能从惠尔丰采购 POS，惠尔丰在农行市场只能向公司销售智能 POS。

（二）发行人向惠尔丰采购产品的价格是否公允、可持续

1、公司向农行 POS 产品的销售价格经农总行招标确定，该价格为在招标过程中形成的公允价格。

2、报告期内公司向惠尔丰采购智能 POS，没有向其他供应商采购同类产品；惠尔丰在农行市场只能向公司销售智能 POS。

3、公司负责 POS 应用软件开发、销售、部分售后及服务工作、承担五年 5%质保金，公司与惠尔丰结合农行中标价格、双方承担的义务协商确定采购价格。2017 年-2019 年，公司 X990 产品毛利率分别为 13.41%、13.74%及 17.12%，保持在较低水平。

4、虽然公司向农行销售智能 POS 毛利率较低，但是公司在农行多产品入围协同效应及与农行的长期合作，使公司具备成本费用优势，在低毛利率情况下可以实现一定利润。同时公司通过在农行市场的入围及销售为后续智能 POS APP 软件开发及服务打下基础，进一步完善了公司产品体系、场景覆盖、提高了农行的市场占有率。

5、惠尔丰虽然销售给公司的价格低于其入围其他银行的价格，但是通过与公司合作得以农行入围，公司销售大量的智能 POS 使其快速形成规模效应（惠尔丰 2018 年至 2019 年 X990 在工农中建四大银行中，其向公司（农行）销售占比达 66%），元器件等成本快速下降，并分摊了研发等固定费用，使得惠尔丰在 2017-2019 年销售收入和利润快速增长。

6、报告期内，公司在惠尔丰成本下降过程中与惠尔丰协商调整采购价格，相应提高公司智能 POS 产品毛利率。

综上，双方优势互补，通过合作实现双赢。公司向惠尔丰采购价格是公允的，双方合作具有可持续性。

二、惠尔丰同类产品在其他银行的中标价格，高于发行人在农业银行中标价格的原因及合理性，请结合发行人向惠尔丰的采购成本及发行人向其他供应商采购同类产品成本的对比情况，补充披露报告期内惠尔丰是否存在为发行人承担成本费用情形，

以及惠尔丰是否存在让渡利润的情形，如有，请补充披露相关金额

（一）公司向农行 POS 产品的销售价格经农总行招标确定，该价格为在招标过程中形成的公允价格。由于各家银行招标政策、招标时间的差异，导致同一供应商同一产品在不同银行形成不同的中标价格。价格评分标准对于最终价格影响较大，工行、建行接近平均价获得高评分；中行采取多轮淘汰，最后一轮涉及报价；邮储银行总行入围后分行会二次招标；农行低报价获得高评分。所以农行 POS 中标价格较低具有合理性。

（二）报告期内公司入围农总行的智能 POS 为惠尔丰品牌，报告期内公司从惠尔丰采购智能 POS，没有从其他供应商采购同类产品。

（三）在 POS 产品的销售过程中，公司负责 POS 应用软件开发、销售、部分售后及服务工作、承担五年 5%质保金，2017 年-2019 年，公司 X990 产品毛利率分别为 13.41%、13.74%及 17.12%，保持在较低水平。公司有力带动了惠尔丰智能 POS 的销售，使得惠尔丰（中国）在 2017 年-2019 年营业收入及净利润快速增长。

综上，惠尔丰不存在为公司承担成本费用情形，不存在让渡利润的情形。

三、结合发行人与惠尔丰签订《合作协议》的主要条款，以及发行人与其他供应商开展合作的实际情况，进一步补充披露影响发行人与惠尔丰合作关系稳定性的主要因素及潜在风险，以及发行人是否采取措施减少对单一供应商的重大依赖

（一）结合发行人与惠尔丰签订《合作协议》的主要条款，以及发行人与其他供应商开展合作的实际情况，进一步补充披露影响发行人与惠尔丰合作关系稳定性的主要因素及潜在风险

公司 2017 年 8 月 18 日与惠尔丰签订《合作协议》，并于 2019 年 10 月 12 日签订新的《合作协议》，协议约定由公司负责向全国农行范围内推广销售智能支付终端及相关配件，公司向农行提供“定制软件应用、系统软件集成以及软件服务”，惠尔丰向公司提供“智能支付终端软硬件的技术支持和定制服务以及底层软件的支撑服务”，协议有效期为公司中标农业银行智能手持 POS 设备后签署的协议中公司义务履行期间。

针对智能 POS 产品，公司报告期内与惠尔丰合作，未与其他供应商开展合作。公司与惠尔丰合作历史长久、稳定、优势互补，影响未来双方合作关系稳定性主要有：（1）惠尔丰提供的产品难以满足农行及公司的需要；（2）公司发展了具备竞争力的自主品

牌智能 POS、或与其他 POS 厂商合作可以完全替代惠尔丰；(3) 惠尔丰直接参与农行 POS 招标；(4) 公司或惠尔丰发展战略发生重大变化，双方在智能 POS 领域合作基础消失。如公司与惠尔丰难以保持稳定合作、而公司届时没有发展具备竞争力的 POS 产品且 POS 产品仍在商户支付领域扮演重要角色，则可能会对公司业务发展产生不利影响。

(二) 发行人是否采取措施减少对单一供应商的重大依赖

1、支付硬件领域“泛终端”特征明显，支付 IT 方案商进入硬件领域门槛降低

随着支付技术快速发展，商户个性化需求不断涌现，终端形式及功能多样化特征愈发明显，产品快速迭代；智能终端基本采用 Android 作为其操作系统，硬件产业链的日趋完善、行业分工程度的不断提高，支付 IT 方案商进入支付硬件领域门槛降低。

2、报告期内，公司发挥方案商优势，适时发展自主品牌终端产品

公司凭借支付 IT 方案商的优势，积极抓住机会发展自主品牌硬件产品。报告期内，公司发展了智能收款云音箱、银医自助终端、扫码设备、刷脸支付终端、收银机、中石化加油卡发卡终端等 18 款自主品牌硬件。2019 年 10 月，公司自主品牌扫码设备入围中行总行；2019 年 12 月，公司自主品牌扫码设备及云音箱入围农总行。

在公司自主品牌硬件中，云音箱产品自 2019 年以来发展迅速，截至 2020 年 6 月 30 日，公司云音箱产品累计发货 162.71 万台，实现销售 127.97 万台。

3、公司自主品牌硬件快速发展，降低了公司单一供应商集中风险

公司自主品牌硬件 2020 年 1-6 月销售收入占同期营业收入比重为 48.47%，惠尔丰 POS 终端销售收入占同期营业收入比重已经降低至 41.40%。公司自主品牌硬件的快速发展，降低了公司单一供应商集中风险，2020 年上半年公司从惠尔丰采购金额占同期采购总额比重已经降低至 45.69%。

公司 2020 年 1-6 月自主品牌硬件与惠尔丰智能 POS 销售收入及销售毛利如下：

单位：万元

产品名称	销售收入	销售毛利	毛利率	销售收入占比	销售毛利占比
自主品牌硬件-云音箱	10,259.79	3,896.32	37.98%	45.92%	51.37%
自主品牌硬件-其他硬件	569.85	229.20	40.22%	2.55%	3.02%
惠尔丰智能 POS	9,249.10	1,800.02	19.46%	41.40%	23.73%

注：上述涉及财务报表数据已经发行人会计师审阅

公司云音箱产品 2020 年 1-6 月采购情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购金额	占采购总额比重
1	云码智能（深圳）科技有限公司	3,855.20	24.12%
2	前海联大（深圳）技术有限公司	3,669.97	22.96%
3	福建联迪商用设备有限公司	0.49	0.003%
合计		7,525.65	47.08%

四、报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员，与惠尔丰及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间，是否存在关联关系、股份代持或其他利益安排。

惠尔丰成立于2011年11月22日，现持有天津市市场和质量监督管理委员会于2018年11月27日颁发的《营业执照》（统一社会信用代码：91120222586401396M），住所为天津市武清开发区福源道北侧创业总部基地C18号楼南栋318，法定代表人为蒋洪春，注册资本为5,000.00万元，公司类型为有限责任公司（台港澳与境内合资），经营范围为“研发、生产、销售通过电子信息系统进行支付用的相关硬件产品、应用软件和系统程序，并提供相关产品的技术服务。（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）”。营业期限为2011年11月22日至2041年11月21日。

惠尔丰的股东、出资额及出资比例如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	VERIFONE NORTH ASIA LIMITED （中国香港）	2,550.00	51.00
2	珠海惠达天下信息服务合伙企业 （有限合伙）	1,450.00	29.00
3	蒋洪春	1,000.00	20.00
合计		5,000.00	100.00

根据 VERIFONE SYSTEMS, INC.（惠尔丰控股）公开信息显示，VERIFONE NORTH ASIA LIMITED（中国香港）由惠尔丰控股控制，惠尔丰控股为股票在美国纽交所交易的公司，2018年8月20日，惠尔丰控股完成私有化，私有化后，无法从公开信息中查询到其实际控制人相关信息。

惠尔丰的董事、监事、高级管理人员和核心技术人员

序号	姓名	职位
1	蒋洪春	董事长、总经理
2	Vikram Kalidindi Varma	副董事长

3	宋慰云	董事/副总经理/核心技术人员
4	Bruce Alan Gureck	董事
5	Marc Evan Rothman	董事
6	吴星宇	监事/副总裁/核心技术人员
7	卢致斌	监事/副总裁/核心技术人员
8	林**	核心技术人员
9	高**	核心技术人员
10	赵**	核心技术人员
11	于**	核心技术人员
12	覃**	核心技术人员

发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员，与惠尔丰及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间，不存在关联关系、股份代持或其他利益安排。

五、惠尔丰控股与发行人供应商惠尔丰之间的关系，并结合报告期内惠尔丰的经营情况，补充披露是否存在影响惠尔丰持续经营能力的重大障碍；评估并披露若惠尔丰不再作为发行人供应商对发行人业绩及持续经营能力的具体影响。

（一）惠尔丰控股与发行人供应商惠尔丰之间的关系

2011 年 11 月，惠尔丰（中国）成立，惠尔丰（中国）由惠尔丰控股 100%控股；因惠尔丰控股经营困境，2017 年 6 月，惠尔丰（中国）完成管理层收购，收购后惠尔丰控股占 30%股权，丧失控制权；管理层收购以后，惠尔丰（中国）发展了具备竞争力的智能终端产品，在中国市场取得较大发展；2018 年 8 月惠尔丰控股以 34 亿美元私有化（含惠尔丰控股净债务）；2018 年 11 月，惠尔丰控股因惠尔丰（中国）在中国市场本土研发能力、产品竞争力以及业绩的提升，从管理层溢价回购股份，占惠尔丰（中国）股权 51%。

（二）结合报告期内惠尔丰的经营情况，补充披露是否存在影响惠尔丰持续经营能力的重大障碍

2017 年至 2019 年，惠尔丰（中国）营业收入及利润规模快速增长，智能 POS 已经向中国以外市场销售。根据其报告期经营情况，其持续经营能力不存在重大障碍。

（三）评估并披露若惠尔丰不再作为发行人供应商对发行人业绩及持续经营能力的具体影响

惠尔丰不再作为发行人供应商对发行人业绩及持续经营能力不会产生重大影响：

1、在“泛终端”时代，公司自主品牌硬件已经取得突破

移动支付时代，支付硬件“泛终端”化特征愈发明显，即支付受理终端多种多样，公司报告期内已经发展了智能收款云音箱、扫码设备、智能收银机、刷脸支付终端、银医自助终端等 18 款自主品牌硬件，并且已有自主品牌硬件中标中行总行、农总行。

2020 年上半年公司自主品牌硬件收入占比 48.47%，惠尔丰 POS 终端收入占比已经降低至 41.40%。

2、支付终端行业市场成熟，公司具备独立于惠尔丰开拓该业务的能力

国内 POS 厂商经过多年发展，产业链已经相当完善，在 POS 硬件领域，除了惠尔丰，公司仍然可以发展自主品牌或选择与国内其他 POS 厂商合作开拓农行市场，如 2019 年 9 月，公司再次入围农总行智能 POS 采购项目，其中 3 款配件为公司自主品牌产品。

3、智能 POS 的竞争的下半场将是 POS 服务平台和应用 APP 软件的竞争

智能 POS 竞争的下半场将是 POS 服务平台和专业解决方案的竞争。公司目前已经具备较强智能 POS 应用软件及 POS 服务平台开发能力，能够在智能 POS 发展的下一阶段占据有利地位。

【保荐人、申报会计师、发行人律师核查程序】

- 1、获取主要大行 POS 招标政策；
- 2、获取惠尔丰、联迪智能 POS 在各大行的中标价格；
- 3、查阅发行人与惠尔丰签订的合作协议；
- 4、查阅发行人报告期内自主品牌硬件发展情况及销售情况；
- 5、对惠尔丰执行访谈程序，获取惠尔丰相关工商资料，核查发行人与惠尔丰之间的关联方关系情况；
- 6、获取惠尔丰报告期内财务报表。

【保荐人、申报会计师、发行人律师核查结论】

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

- 1、经核查，发行人向惠尔丰采购产品的价格具备公允性；
- 2、惠尔丰不存在为发行人承担成本费用的情形，不存在让渡利润的情形；
- 3、发行人已经通过发展自主品牌硬件产品，减少对单一供应商的重大依赖；
- 4、报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其

他核心人员，与惠尔丰及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间，不存在关联关系、股份代持或其他利益安排；

5、惠尔丰报告期内经营良好，不存在影响其持续经营能力的重大障碍；惠尔丰不再作为发行人供应商对发行人业绩及持续经营能力不会产生重大影响。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人原材料采购和主要供应商情况”之“（二）发行人的前五大供应商”之“3、公司向惠尔丰采购产品的价格是否公允、可持续的”、“4、影响公司与惠尔丰合作关系稳定性的主要因素及潜在风险”、“5、公司已采取措施减少对单一供应商的重大依赖”、“6、惠尔丰持续经营能力不存在重大障碍，其如果不再作为公司供应商对公司业绩及持续经营能力不会产生重大影响”进行了补充披露。

问题 4. 关于对赌协议清理

请发行人补充披露：（1）发行人申报时是否存在已解除或正在执行的对赌协议；（2）如存在已解除的对赌协议，请在招股说明书中充分披露对赌协议的相关情况，如存在正在执行的对赌协议，请披露协议的具体内容、未在申报前清理的原因、对发行人的影响、是否符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》等规定的相关要求，并就已解除或正在执行的对赌协议对发行人可能存在的风险进行风险提示。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【回复】

公司成立于1995年8月，在其2015年8月于股转系统挂牌交易前共有17名股东，公司自设立之日起至在股转系统挂牌交易前一日，股东除实际控制人控制的有限合伙企业外，均为在（含曾在）公司任职的自然人。公司股票自2015年8月在股转系统挂牌后，公司未进行过股权融资。公司的股东均为通过股转系统交易购买公司股份，公司及公司控股股东、实际控制人未签署任何对赌协议或者其他类似安排的协议。

【保荐人、发行人律师核查程序】

1、对相关股东进行访谈；

- 2、核查历次增资相关文件；
- 3、获得相关股东签署的相关说明

【保荐人、发行人律师核查结论】

经核查，发行人在提交本次发行申请时，不存在已经解除或正在执行的《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 13 条所述之对赌协议。

问题 5. 关于股东人数

请发行人在招股说明书中补充披露发行人穿透计算的股东人数是否超过 200 人；如超过 200 人，请披露保荐人、发行人律师关于发行人是否符合《非上市公众公司监督管理办法》等相关法律法规的规定的结论性意见。

【回复】

一、公司挂牌前的股东情况及目前股东情况

公司于 2015 年 8 月在股转系统挂牌，挂牌时的股东为 17 名，除实际控制人控制的上海墨加，均为自然人股东，公司在股转系统挂牌后，未以增发股份的方式进行再融资，因其股票在股转系统挂牌交易，股东人数增加，截至本回复日，公司股东人数为 122 名，其中 109 名为自然人，13 名为非自然人股东。

二、公司股东穿透计算情况：

截至本回复日，公司非自然人股东穿透后最终权益持有人情况如下：

序号	股东名称	持股比例 (%)	股东性质	穿透后权益持有人	计算人数
1	上海墨加	8.5365	有限合伙	张更生、林岚	与自然人股东重合，不再重复计算
2	长江证券	0.3827	上市公司 (000783)	-	1
3	福建指南乾元创业投资合伙企业 (有限合伙)	0.3685	有限合伙	北京指南创业投资管理有限公司(王军国、黄雨雨、曹水水、饶烨雄)、黄雨雨、刘世芳、杨林、张朝、黄瑞东、宋志骥、周顺考、林苾、	14 (其中 1 名与自然人股东重合，不再重复计算)

				徐晓欧、王胜华、闫淑明、霍雯	
4	珠海市诚隆飞越投资合伙企业（有限合伙）	0.1348	有限合伙	元月钢、杨金文、符文静、史宝庆、史宝栋、高登国、李爱丽、深圳市诚隆投资股份有限公司	7（股份有限公司穿透情况见本表格 6，不再重复计算）
5	广州证券-中信证券-广州证券新兴 1 号集合资产管理计划	0.0921	资产管理计划（S54672）	-	1
6	深圳市诚隆投资股份有限公司	0.0879	股份有限公司	高登国、阮进尤、深圳市诚道天华投资管理有限公司（股东为高登国、杨金文）、兰田喜、马冬雪、杨金文、王立群、李文辉、吕铨	6（有限责任公司的股东穿透之后为重复的自然人）
7	兴业证券股份有限公司	0.0625	上市公司（601377）	-	1
8	深圳久久益资产管理有限公司-久久益新三板转板精选 30 指数基金	0.0317	私募基金（SE3101）	-	1
9	珠海市诚道天华投资合伙企业（有限合伙）	0.0122		深圳市诚隆投资股份有限公司、高登国、李九洲、杨金文、宋雷、史宝栋、黄远贵、伍先红	4（股份有限合伙的穿透见本表格 4，不再重复计算）
10	深圳久久益资产管理有限公司-久久益菁英时代新三板大消费 50 指数基金	0.0098	私募基金（SE2354）	-	1
11	上海乃义企业管理咨询有限公司	0.0068	一人有限公司	陆乃将	1
12	上海海竞投资管理有限公司	0.0029	一人有限公司	唐纬伟	1
13	博通泰达（厦门）创业投资有限公	0.0012	一人有限公司	林瑾	1

司				
合计	9.7296			39

公司自然人股东 109 人，非自然人股东 13 名，穿透后最终权益持有人 39 名，综上所述，穿透后公司直接或间接股东合计为 148 名，未超过 200 人。

【保荐人、发行人律师核查程序】

1、取得中国证券登记结算有限责任公司北京分公司于 2020 年 7 月 20 日出具的《前 200 名全体排名证券持有人名册》；

2、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、天眼查（<https://www.tianyancha.com>）等查询公司非自然人股东工商登记信息；

3、梳理公司股本变更情况。

【保荐人、发行人律师核查结论】

发行人为股票在股转系统挂牌的公司，股票在挂牌期间发行人未进行非公开发行，公司挂牌后的股东变化均因在股转系统交易导致，股东穿透计算后未超过 200 人，发行人股东穿透后人数不存在违反《非上市公众公司监督管理办法》相关规定的情形。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（一）本次发行股份及发行前后股本情况”进行了补充披露。

问题 6. 关于营业收入波动

报告期内，发行人银行端产品及服务营业收入分别为 3,371.36 万元、2,163.66 万元、3,637.24 万元，营业收入出现波动。对此，发行人在反馈意见回复中解释为，“移动支付技术发展，导致网控产品市场需求下降；由于实体卡需求量下降，银行制卡设备市场趋于饱和”。此外，报告期内，发行人 BMP 商户收单系统、银医一卡通系统营收快速增长，而创识条码支付软件营收下滑。

请发行人补充披露：（1）在网控产品、银行卡实体卡需求量下降的情况下，发行人银行端产品及服务营业收入在 2019 年上涨的原因及合理性；（2）报告期内 BMP 商户收单系统、银医一卡通系统营收快速增长，创识条

码支付软件营收下滑的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、在网控产品、银行卡实体卡需求量下降的情况下，发行人银行端产品及服务营业收入在 2019 年上涨的原因及合理性；

报告期内，公司银行端产品及服务营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
银行端产品	1,955.36	53.76%	371.53	17.17%	1,381.99	40.99%
-网控产品	988.42	27.18%	120.51	5.57%	650.88	19.31%
-制卡设备	966.94	26.58%	251.02	11.60%	731.12	21.69%
银行端服务	1,681.88	46.24%	1,792.13	82.83%	1,989.36	59.01%
-网控产品服务	842.32	23.16%	936.47	43.28%	1,180.23	35.01%
-制卡设备服务	839.56	23.08%	855.66	39.55%	809.13	24.00%
合计	3,637.24	100.00%	2,163.66	100.00%	3,371.36	100.00%

2017 年、2018 年及 2019 年，公司银行端产品及服务营业收入金额分别为 3,371.36 万元、2,163.66 万元及 3,637.24 万元；其中，公司银行端产品营业收入金额分别为 1,381.99 万元、371.53 万元及 1,955.36 万元。公司银行端产品及服务营业收入在 2019 年上涨主要系银行端产品营业收入增加所致，2019 年公司银行端产品中网控产品及制卡设备营业收入均有较大幅度增长。

2019 年公司网控产品销售收入增长主要系公司于 2019 年对交通银行、浦发银行网控产品销售收入较大，分别为 402.65 万元、289.43 万元。2019 年公司制卡设备销售收入增长主要系公司于 2019 年向农行河北省分行销售 2 台大型制卡设备，形成销售收入 606.22 万元所致。银行端产品（包括网控产品和制卡设备）的市场需求于 2013 年前后处于高峰阶段，2012 年、2013 年，公司银行端产品销售收入分别为 9,679.00 万元、6,639.52 万元。银行端产品会有一定年份的使用更换周期，需求高峰过后，在产品达到使用更换周期时，客户会陆续根据届时需求情况进行更替性采购。公司 2019 年交通银行、浦发银行、农行河北分行的银行端产品销售均系这种产品存量替换，更替性采购所致。

综上所述，公司 2019 年银行端产品及服务营业收入增长系客户产品更换周期影响

存量替换所致，具有合理性。公司 2019 年银行端产品销售规模虽因存量替代因素而相较 2018 年有所提高，但与 2013 年高峰时期相比销售规模确系有明显下降，与反馈意见回复中“移动支付技术发展，导致网控产品市场需求下降；由于实体卡需求量下降，银行制卡设备市场趋于饱和”的论述并不冲突。

二、报告期内 BMP 商户收单系统、银医一卡通系统营收快速增长，创识条码支付软件营收下滑的原因及合理性。

报告期内，公司 BMP 商户收单系统、银医一卡通系统、创识条码支付软件营业收入情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
BMP 商户收单系统	1,993.69	1,241.31	1,321.15
银医一卡通系统	463.03	158.17	122.01
创识条码支付软件	499.46	668.30	-

报告期内，公司 BMP 商户收单系统、银医一卡通系统销售收入整体增长，创识条码支付软件销售收入 2019 年有所下降，主要系不同类别产品特点导致。

BMP 商户收单系统及银医一卡通系统主要系公司提供行业支付解决方案的主要软件系统，公司多年以来不断深耕开拓行业支付解决方案业务，相关业务量不断增加，进而 BMP 商户收单系统、银医一卡通系统此类软件系统收入增加。

创识条码支付软件与前两者不同，创识条码支付软件系公司销售给惠尔丰的软件产品，应用于惠尔丰销售给建行的 POS 产品中。2019 年，因建行向惠尔丰 POS 采购数量较 2018 年有所下降，因此创识条码支付软件销售收入相应下降。

综上所述，公司报告期内 BMP 商户收单系统、银医一卡通系统营收快速增长，创识条码支付软件营收下滑具备合理性。

【保荐人、申报会计师核查程序】

- 1、获取发行人报告期内银行端产品及服务销售明细，分析报告期内波动原因；
- 2、查阅交通银行、浦发银行网控器招标相关文件；
- 3、查阅发行人制卡设备农行入围相关文件；
- 4、获取发行人报告期内软件收入明细，分析构成及变动原因；
- 5、查阅发行人创识条码支付软件销售合同，分析产品性质。

【保荐人、申报会计师核查结论】

经核查，在网控产品、银行卡实体卡需求量下降的情况下，发行人银行端产品及服务营业收入在 2019 年上涨的具备合理性。

经核查，报告期内发行人 BMP 商户收单系统、银医一卡通系统营业收入快速增长，创识条码支付软件营业收入有所下降具备合理性。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动趋势分析”进行了补充披露。

问题 7. 关于供应商成立时间较短

报告期内，银石科技有限公司、北京爱瑞码科技有限公司、上海若在信息技术有限公司在成立当年或次年即成为发行人主要供应商。

请发行人结合前述供应商的基本工商信息、主要股东、实际控制人、经营范围、与发行人的合作历史、发行人向其采购产品或服务的具体内容及定价公允性，补充披露上述供应商在成立当年或次年即成为发行人主要供应商的商业合理性，以及上述供应商与发行人及其实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间是否存在关联关系或利益安排。

请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

一、银石科技有限公司、北京爱瑞码科技有限公司、上海若在信息技术有限公司基本情况

银石科技有限公司、北京爱瑞码科技有限公司、上海若在信息技术有限公司基本信息、股权结构及与公司的基本合作情况如下：

1、银石科技有限公司

银石科技有限公司成立于 2015 年 6 月 8 日，统一社会信用代码：91450500340271253K，住所为北海市银海区创源路 1 号科技创业基地 305-3 室（北海高新区），法定代表人为赖德源，注册资本为 10,000 万元，经营范围为“计算机、电子产品、通讯设备、仪器仪表的软件技术开发、转让、咨询、销售和技术服务；电子计

算机及配件、电子产品、通讯设备（以上两项不含卫星地面无线接收及发射设备）、仪器仪表的销售和售后服务；计算机软硬件的租赁服务；与电子支付、电子结算相关的软件产品的开发、转让、咨询、租赁、销售和技术服务；商户收单、预付卡软件项目的技术服务、劳务服务（不含劳务中介和职业培训）和维护服务”。

银石科技有限公司的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	北海石基信息技术有限公司	10,000.00	100.00
	合计	10,000.00	100.00

银石科技有限公司控股股东北海石基信息技术有限公司系国内 A 股上市公司北京中长石基信息技术股份有限公司的全资子公司。银石科技有限公司在 2016 年、2018 年及 2019 年系公司前十大供应商，公司主要向其采购酒店 BMP 接口服务。

2、北京爱瑞码科技有限公司

北京爱瑞码科技有限公司成立于 2017 年 4 月 14 日，统一社会信用代码：91110114MA00DND389，住所为北京市昌平区沙河镇于辛庄村西临 1 号 A 座 3019 室，法定代表人为艾丽妲，注册资本为 200 万元，经营范围为“技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；销售计算机、软硬件及辅助设备、家用电器、电子产品、文化用品、通讯器材、仪器仪表、五金交电（不含电动自行车）。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”。

北京爱瑞码科技有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	艾丽妲	198.00	99.00
2	李明竹	2.00	1.00
	合计	200.00	100.00

北京爱瑞码科技有限公司在 2018 年、2019 年系公司前十大供应商，公司主要向其采购扫码枪产品。

3、上海若在信息技术有限公司

上海若在信息技术有限公司成立于 2017 年 8 月 3 日，统一社会信用代码：91310109MA1G5CJ473，住所为上海市虹口区海宁路 137 号 7 层 H 座 749B 室，法定代表人为黄扬，注册资本为 1,000 万元，经营范围为“从事网络信息、计算机、系统集成

科技专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，企业管理，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），旅游咨询，票务代理，会展会务服务，广告设计、制作、代理、发布，计算机维修；销售通信设备及相关产品，计算机、软件及辅助设备，工艺礼品，针纺织品，日用百货，办公用品，劳防用品，文体用品。【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】”。

上海若在信息技术有限公司的股东、出资额及出资比例如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	黄扬	500.00	50.00
2	应剑俊	400.00	40.00
3	云艮科技（上海）有限公司	100.00	10.00
	合计	1,000.00	100.00

上海若在信息技术有限公司在 2018 年系公司前十大供应商，公司主要向其采购 POS 终端配件。

二、银石科技有限公司、北京爱瑞码科技有限公司、上海若在信息技术有限公司成立当年或次年即成为发行人主要供应商的商业合理性及关联关系、利益安排

1、银石科技有限公司

银石科技有限公司系国内 A 股上市公司北京中长石基信息技术股份有限公司的并表子公司。北京中长石基信息技术股份有限公司在 2007 年上市，系国内较早上市的上市公司，北京中长石基信息技术股份有限公司以银石科技有限公司主体与公司发生交易。

北京中长石基信息技术股份有限公司系国内酒店管理系统最大代理商，其根据实际提供产品或服务对公司进行报价，双方的交易价格具有公允性、合理性。

经核查，银石科技有限公司与公司及其实际控制人、董监高、核心人员不存在关联关系及其他利益安排。

2、北京爱瑞码科技有限公司

北京爱瑞码科技有限公司系北京君艳达科技有限公司同一控制人控制的关联公司。北京君艳达科技有限公司成立于 2011 年 5 月 17 日，系支付硬件厂商 ZEBRA 公司菁英 RFID（扫码设备）代理商，北京君艳达科技有限公司通过北京爱瑞码科技有限公司与创识科技进行交易，且北京爱瑞码科技有限公司已取得本次交易的厂商授权。

ZEBRA 品牌扫码设备具有一定的知名度与口碑,北京爱瑞码科技有限公司依据其代理价格向公司进行报价,双方的交易具有公允性、合理性。

经核查,北京爱瑞码科技有限公司与公司及其实际控制人、董监高、核心人员不存在关联关系及其他利益安排。

3、上海若在信息技术有限公司

上海若在信息技术有限公司虽然系新成立的公司,但其业务团队具有多年的支付行业从业经验,在市场上具有一定的竞争力,因此公司选择其作为公司 POS 配件产品的供应商。由于若在信息业务团队在行业的多年积淀,因此若在信息在成立第二年,即 2018 年,其销售收入就达到了 3,019.66 万元,公司对若在信息的采购量仅占其当年销售总额的 17.61%。

上海若在信息技术有限公司向公司的产品报价系根据公司需求产品的研发生产难度对公司进行报价,双方的交易具有公允性、合理性。

经核查,上海若在信息技术有限公司与公司及其实际控制人、董监高、核心人员不存在关联关系及其他利益安排。

【保荐人核查程序】

1、获取、查阅银石科技有限公司、北京爱瑞码科技有限公司、上海若在信息技术有限公司工商信息材料、主要财务数据;

2、将银石科技有限公司、北京爱瑞码科技有限公司、上海若在信息技术有限公司股东名单与发行人实际控制人、董监高、核心人员名单进行对比,核查是否有重合;

3、查阅发行人与银石科技有限公司、北京爱瑞码科技有限公司、上海若在信息技术有限公司的交易合同、采购明细,分析其合理性。

【保荐人核查结论】

经核查,银石科技有限公司、北京爱瑞码科技有限公司、上海若在信息技术有限公司成立当年或次年即成为发行人主要供应商具备商业合理性,上述供应商与发行人及其实际控制人、董监高、核心人员等关联方之间不存在关联关系或利益安排。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人原材料采购和主要供应商情况”之“(二)发行人的前五大供应商”进行了补充披露。

问题 8. 关于税收优惠到期影响

招股说明书披露，发行人全资子公司北京数码 2018 年实现营业收入 5,676.97 万元、净利润 2,221.74 万元，其获得的《高新技术企业证书》已于 2019 年 12 月 31 日到期。

请发行人补充披露北京数码《高新技术企业证书》的续期进展，以及若未获准续期对发行人业绩的具体影响

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、北京数码《高新技术企业证书》续期情况

公司全资子公司北京数码于 2017 年 12 月 6 日延续获得的《高新技术企业证书》证书有效期三年，税收优惠政策期间为 2017 年至 2019 年。目前北京数码正在办理《高新技术企业证书》的续期相关事宜，预计将于 2020 年末至 2021 年初获得续期结果。

北京数码自 2002 年以来一直为高新技术企业。2008 年国家颁布《高新技术企业认定管理办法》后，北京数码于 2008 年、2011 年、2014 年、2017 年连续取得《高新技术企业证书》。

根据科技部、财政部、国家税务总局《高新技术企业认定管理办法》对高新技术企业的申请要求，北京数码自查符合相关要求。

综上所述，北京数码本次申请获准续期的可能性较大。

二、北京数码《高新技术企业证书》续期事项对公司业绩的影响

北京数码于 2017 年 12 月 6 日延续获得的《高新技术企业证书》有效期为三年，享有税收优惠期间为 2017 年、2018 年及 2019 年，因此，报告期处于北京数码《高新技术企业证书》的税收优惠期内，本次续期事项不会对公司报告期各期的业绩产生影响。

北京数码本次《高新技术企业证书》续期事项将会对公司 2020 年及以后业绩产生影响。鉴于 2020 年尚未结束，无法进行定量测算，故采用报告期数据作为测算基数，测算北京数码高新技术企业的税收优惠政策对公司业绩的影响程度。测算情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
北京数码税前利润	3,032.60	2,438.79	2,354.79
北京数码作为高新技术企业所得税费用(15%税率)	236.02	217.05	258.02
北京数码作为非高新技术企业所得税费用(25%税率)	393.37	357.67	430.03
影响金额	157.35	140.62	172.01
公司合并口径净利润	10,018.70	6,655.22	5,547.39
影响金额占公司合并口径净利润比例	1.57%	2.11%	3.10%

由上表可知，北京数码若未享受高新技术企业税收优惠，对公司 2017 年、2018 年、2019 年的净利润影响金额为 172.01 万元、140.62 万元、157.35 万元，影响金额占公司合并口径净利润比例为 3.10%、2.11%、1.57%。

综上，根据上述测算结果，北京数码高新技术企业的税收优惠政策对公司业绩的影响程度较小。

【保荐人、申报会计师核查程序】

- 1、查阅北京数码历次高新技术企业续期情况；
- 2、查阅《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）并与北京数码相关情况进行核对分析；
- 3、测算北京数码高新技术企业税收优惠对于公司业绩的影响。

【保荐人、申报会计师核查结论】

经核查，北京数码正在办理《高新技术企业证书》的续期相关事宜，本次申请获准续期的可能性较大。

经核查，根据测算结果，北京数码高新技术企业的税收优惠政策对公司业绩的影响程度较小。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、税项”之“（一）主要税种和税率”进行了补充披露。

问题 9：其他问题

1、招股说明书将商户端服务收入分为 BMP\MIS 服务费、POS 专业化服务费及其他。请发行人补充披露：（1）BMP\MIS 服务费主要内容；（2）POS 专业化服务的具体服务内容；（3）其他类服务的主要构成与内容；（4）商户端服务收入与商户端硬件及软件收入的匹配性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、BMP\MIS 服务主要内容及构成

报告期内，BMP\MIS 服务费主要构成如下：

单位：万元			
项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
BMP\MIS 相关软件维保服务费	529.13	505.20	355.49
BMP\MIS 相关软件开发服务费	437.21	370.31	472.33
合计	966.34	875.51	827.82

各类服务主要介绍如下：

项目	简介
BMP\MIS 相关软件维保服务费	包括 BMP 软件维保服务、MIS 收单软件维保服务等
BMP\MIS 相关软件开发服务费	包括 BMP 软件开发服务、BMP 系统接口开发服务、BMP 商户银联 NFC 开发升级服务、铁道部 TVM 开发安装服务等

二、POS 专业化服务的具体服务内容

POS 专业化服务是收单机构的一项外包服务，主要为收单机构的商户提供终端安装、定期巡检、使用培训、故障处理等服务，公司为农行商户提供该服务，按照服务的终

端数量向农行分支行收取服务费用。POS 专业化服务一般为银行独立招标的服务项目。

三、其他类服务的主要构成与内容

报告期内，公司其他类服务产品主要构成如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
软件开发及技术服务费	363.01	335.02	279.68
维保服务费	46.34	64.56	48.97
维修费	6.57	5.73	2.53
总计	415.91	405.32	331.17

各类服务主要介绍如下：

项目	简介
软件开发及技术服务	提供支付相关软件(如微众银行扫码支付平台)及行业特色应用软件(如社保缴费收单系统、峨边景区类软件、银医相关软件)开发、安装、升级等服务
维保服务	提供少量其他类软件、硬件维保服务
维修服务	提供零星硬件维修服务

四、商户端服务收入与商户端硬件及软件收入的匹配性

项目	与商户端硬件及软件的匹配性
BMP\MIS 相关软件维保服务	BMP 软件产品销售后设置一年的免费维保期，免费维保期过后，进入付费维保阶段，每年按照 BMP 软件产品价格的 7.5%收取服务费。大部分 MIS 软件产品服务费参照 BMP 产品来收取。
BMP\MIS 相关软件开发服务	为新提供服务，与已销售的软件没有关联。
POS 专业化服务	为农行独立招标项目，与公司销售的商户端硬件没有关联。
软件开发及技术服务	为新提供服务，与已销售的软件没有关联。
维保服务	为公司已销售少量其他类软件（如白鹿原景区储值卡系统、铁道部 TVM 项目）及硬件（如收银机）的维护，与公司商户端软件及硬件有关联。
维修服务	偶然发生的维修服务，与已销售的商户端硬件没有关联。

【保荐人、申报会计师核查程序】

- 1、查阅发行人相关服务业务合同；
- 2、查阅发行人服务收入明细，分析服务收入构成及变动合理性。

【保荐人、申报会计师核查结论】

经核查，发行人 BMP 服务收入与已销售的 BMP 软件产品相关；POS 专业化服务为农行独立招标项目，与发行人销售的商户端硬件没有关联；其他类服务中软件开发

及技术服务为新提供服务，与已销售的软件没有关联，维保服务费与发行人商户端软件及硬件有关联，维修费为偶然发生的维修服务，与已销售的商户端硬件没有关联。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动趋势分析”之“2、主营业务收入的构成分析”进行了补充披露。

2、请发行人补充说明“基本每个大行都有 1-2 家合作历史悠久的主要服务商”这一结论的权威性与可靠性。

请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

中国银行主要服务商为北京亚大，根据北京亚大网站资料介绍：“公司是中国银行领域近年来银行卡收单（POSP）系统、商户收银一体化（MIS）系统、特色业务平台（SSP）系统等银行卡专业应用软件系统及海博通网控设备等银行卡专用电子设备的最大供应商。……是中国银行前置收单系统（POSP）、POS 设备、网控设备及制卡设备销售及维护服务的指定入围商；与中国银行的合作超过十余年”北京亚大 2009 年入围中国银行收银一体化系统集成服务商（其余两家为北京嘉利兴业、南京银石），2019 年中国银行收银一体化系统招标，北京亚大继续入围（其余两家为创识科技、北京嘉利兴业）。

工行主要服务商为北京捷文，根据北京捷文网站资料介绍：“捷文科技作为中国工商银行总行入围的 POS 服务集成商，全国除河北和广西外，其他所有省份分行都有我公司提供服务的 POS，整体服务数量占到中国工商银行全部市场份额的 60%以上。”

【保荐人核查程序】

查阅公开资料，了解北京亚大及北京捷文与大行合作情况。

【保荐人核查结论】

经核查，“基本每个大行都有 1-2 家合作历史悠久的主要服务商”这一结论具备可靠性。

3、招股说明书披露“2017年至2019年，影响区域销售收入的原因有：

（1）农总行对智能POS产品的区域分配；（2）公司在各区域行业支付解决方案发展程度不同。”请发行人补充披露“公司在各区域行业支付解决方案发展程度不同”的具体内容。

【回复】

公司在各区域行业支付解决方案发展程度不同，如银医行业支付解决方案主要与农行甘肃分行、安徽分行、建行河南分行合作拓展，烟草领域主要与农行甘肃分行合作拓展，在旅游景区与农行陕西分行、浙江嵊泗县交通局合作拓展等。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动趋势分析”之“3、主营业务收入按区域分析”进行了补充披露。

4、发行人收入具有季节性波动的特点，发行人第四季度收入占比比同行业可比上市公司更高。请结合第四季度合同签订与验收情况，补充披露收入季节性波动原因。

【回复】

报告期各期公司与可比公司各季度收入占比情况如下：

1) 2019年度：

单位：万元

公司名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信雅达	25,679.22	21.40%	31,456.09	26.22%	32,662.41	27.22%	30,176.07	25.15%
新国都	64,914.47	21.44%	72,695.41	24.01%	102,591.59	33.88%	62,587.28	20.67%
证通电子	25,323.95	18.90%	30,425.50	22.71%	25,481.39	19.02%	52,730.56	39.36%
新大陆	121,453.47	21.57%	135,352.99	24.04%	130,720.72	23.21%	175,575.55	31.18%
石基信息	70,130.83	19.15%	81,510.69	22.26%	92,047.66	25.13%	122,564.84	33.46%
航天信息	535,269.27	15.79%	656,119.17	19.35%	723,364.78	21.34%	1,475,654.58	43.52%
新利软件	1,379.30	10.64%	3,024.70	23.33%	2,754.70	21.24%	5,808.80	44.80%
星网锐捷	128,286.36	13.85%	204,366.92	22.06%	266,659.18	28.78%	327,264.31	35.32%

优博讯	31,763.58	33.39%	15,588.83	16.39%	29,696.40	31.22%	18,082.15	19.01%
行业平均 占比	-	19.57%	-	22.26%	-	25.67%	-	32.50%
公司	8,028.95	14.81%	8,062.61	14.87%	9,923.91	18.31%	28,196.20	52.01%

2) 2018 年度:

单位: 万元

公司名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信雅达	29,311.65	23.97%	31,844.92	26.04%	21,246.47	17.37%	39,881.95	32.61%
新国都	25,879.65	11.16%	63,355.17	27.32%	63,112.46	27.21%	79,585.46	34.31%
证通电子	28,714.37	21.55%	35,565.03	26.69%	32,731.46	24.57%	36,228.99	27.19%
新大陆	115,883.78	20.12%	138,345.64	24.02%	148,321.29	25.75%	173,417.49	30.11%
石基信息	53,107.60	17.15%	72,463.66	23.39%	73,478.81	23.72%	110,701.87	35.74%
航天信息	547,133.12	19.58%	1,010,580.20	36.17%	752,879.84	26.95%	483,415.16	17.30%
新利软件	770.50	6.75%	2,540.20	22.27%	2,359.00	20.68%	5,739.10	50.30%
星网锐捷	130,608.32	14.30%	221,133.07	24.22%	266,821.11	29.22%	294,594.68	32.26%
优博讯	12,244.02	12.86%	20,897.78	21.95%	36,202.25	38.03%	25,849.90	27.15%
行业平均占比	-	16.38%	-	25.79%	-	25.94%	-	31.89%
公司	2,431.74	5.97%	6,958.45	17.09%	7,746.43	19.02%	23,589.73	57.92%

3) 2017 年度:

单位: 万元

公司名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
信雅达	26,270.67	19.87%	30,911.20	23.38%	25,704.20	19.44%	49,324.13	37.31%
新国都	19,497.67	15.76%	31,027.11	25.08%	24,378.44	19.71%	48,788.13	39.44%
证通电子	36,958.82	21.97%	38,137.77	22.67%	35,775.21	21.26%	57,387.51	34.11%
新大陆	116,688.24	24.03%	134,031.15	27.60%	99,937.09	20.58%	134,933.22	27.79%
石基信息	54,850.99	18.52%	67,166.58	22.68%	74,458.90	25.14%	99,642.20	33.65%
航天信息	548,714.68	18.44%	805,016.18	27.06%	695,632.22	23.38%	926,086.05	31.12%
新利软件	291.40	3.68%	1,508.10	19.05%	2,811.90	35.52%	3,305.40	41.75%
星网锐捷	79,625.14	10.33%	159,017.94	20.64%	221,992.01	28.81%	309,878.47	40.22%
优博讯	7,775.98	17.54%	9,876.29	22.28%	10,411.54	23.49%	16,258.19	36.68%
行业平均 占比	-	16.68%	-	23.38%	-	24.15%	-	35.79%
公司	1,289.01	4.20%	3,719.48	12.13%	3,642.32	11.88%	22,011.09	71.79%

报告期内, 公司收入季节性特点较强, 第四季度收入占比高于同行业可比上市公

司，其主要原因如下：

(1) 公司与上述同行业可比上市公司的客户结构不同

通过查阅同行业上市公司年报，信雅达主要客户包括银行、保险公司等金融行业企业；新国都主要客户包括商业银行、银联商务、第三方支付机构等；证通电子主要客户包括平安通信、南方航空等；新大陆主要客户包括互联网公司、第三方支付公司和快递物流等行业头部客户；石基信息主要客户为酒店行业客户；航天信息主要客户包括税务局、互联网平台企业等；星网锐捷主要客户包括国内高校、保险公司等；优博讯主要客户包括知名第三方软件企业、电商平台以及物流公司等。而公司主要客户为农行，客户集中程度高于同行业可比上市公司，因此其收入季节性特点较同行业可比上市公司更为明显。

新利软件主要客户以银行为主，与公司客户结构更为相近。2017 年、2018 年、2019 年新利软件第四季度收入占全年收入的比例分别为 41.75%、50.30%、44.80%，亦具有明显的季节性特征，与公司收入季节性特点较为相近。

(2) 2017 年农行智能 POS 招标及采购时间安排导致公司 2017 年第四季度收入占比较高

2017 年农行进行智能 POS 采购项目招标，公司入围该项目。2017 年 8 月 22 日，农行对智能 POS 采购事项正式发文（农银采购【2017】30 号），并开展智能 POS 的采购进程。上述农行智能 POS 招标及采购进程，导致 2017 年农行大量的智能 POS 采购集中在了第四季度，进而公司第四季度 POS 终端及配件收入占全年收入总额的比例达到 56.45%（2018 年及 2019 年该比例为 43.81%、34.98%），相应使公司 2017 年第四季度收入占比较高。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入构成及变动趋势分析”之“4、主营业务收入季节性分析”进行了补充披露。

5、请发行人补充说明 POS 产品、OEM 产品等主要产品的维保售后责任划分情况。产品的维保售后中是否涉及到维修配件的使用？若涉及到维修

配件的使用，维修配件相关费用由哪一方来承担？

请保荐人核查并发表明确意见。

【回复】

根据公司与客户的约定，公司系公司目前主要产品智能 POS 产品及 OEM 云音箱产品的维保服务责任主体。

公司与供应商会约定“背靠背”维保条款，在产品维保期内，由公司硬件供应商负责硬件维保服务。公司负责相关产品的软件服务。基于上述产品公司与供应商约定的“背靠背”维保条款，公司不承担其在售后维保期内维修配件的相关费用成本。

对于智能 POS 产品和 OEM 云音箱产品，公司与公司供应商关于维保售后的协议约定安排、公司客户与公司关于维保售后的协议约定安排情况如下：

产品类别	公司与供应商关于维保的约定（甲方为创识科技，乙方为创识科技供应商）	公司与客户关于维保的约定（甲方为创识科技客户，乙方为创识科技）
智能 POS 产品 （惠尔丰-农行）	整机质保期自甲方到货之日起 60 个月有效 ，到货日期以甲方向乙方提供的，签章确认的《收货确认单》为准。……在质保期内，乙方有责任对任何属于质量问题的产品进行免费维修或更换，但任何人为损坏不在质保范围内；	乙方（及/或原厂商）承诺向甲方提供本协议所涉及硬件设备 5 年免费维保服务 。保修日期自双方签署《到货验收报告》之日起计算。保修期内所有因更换或修理部件、模块而导致设备停止运行的，保修期将按停运天数（按 24 小时计算）相应延长。 保修期内，乙方（及/或原厂商）免费更换正常使用下损坏的配件。 终身免费提供软件维保、软件升级、补丁程序及技术支持等服务。
OEM 云音箱产品 （云码智能-农行）	乙方对所提供的设备须提供 不低于农行招标要求的保修年限和终身的技术支持 ，设备保修期自甲方签署验收单据之日或设备视为验收合格之日起计算。保修期内非人为原因或其他意外事故而出现的质量问题，由乙方免费维修。如设备在保修期内出现故障，乙方负责免费维修，甲方将处于保修期内的需维修机具交给乙方后，乙方须于 15 个工作日内（由收到坏机之日起到寄出修好机器当天为止）修好并送还甲方，如该机器无法修复则免费更换。甲乙双方各自负担维修时由己方发出邮寄动	乙方（及原厂商）承诺向甲方提供本协议所涉及硬件设备 3 年免费维保服务 。保修日期自双方签署《到货验收报告》之日起计算。保修期内所有因更换或修理部件、模块而导致设备停止运行的，保修期将按停运天数（按 24 小时计算）相应延长。 保修期内，乙方（及/或原厂商）免费更换正常使用下损坏的配件。 终身免费提供软件维保、软件升级、补丁程序及技术支持等服务。

	作产生的费用。	
OEM 云音箱产品（前海联大-农行）	乙方对所提供的设备须提供 3年的保修年限和终身的技术支持 ，设备保修期自甲方签署验收单据之日或设备视为验收合格之日起计算。保修期内非人为原因或其他意外事故而出现的质量问题，由乙方免费维修。如设备在保修期内出现故障，乙方负责免费维修，甲方将处于保修期内的需维修机具交给乙方后，乙方须于 15 个工作日内（由收到坏机之日起到寄出修好机器当天为止）修好并送还甲方，如该机器无法修复则免费更换。甲乙双方各自负担维修时由己方发出邮寄动作产生的费用。	

【保荐人核查程序】

1、获取发行人报告期内 POS 产品、OEM 云音箱产品采购及销售合同，查阅相关维保条款；

2、针对相关产品的维保情况对发行人客户、供应商进行访谈确认；

【保荐人核查结论】

经核查，发行人系相关产品维保服务的责任主体，发行人与供应商约定“背靠背”维保条款，在产品维保期内，由公司硬件供应商负责硬件维保服务，发行人不承担其在今后维保期内维修配件的相关费用成本。

6、报告期内，发行人销售费用率明显低于其他同行业可比上市公司。请发行人补充说明：（1）销售费用率明显低于其他同行业可比上市公司的原因及合理性。（2）发行人未来拓展新客户，是否会因销售费用率增长而影响发行人盈利能力？

【回复】

一、销售费用率明显低于其他同行业可比上市公司的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比上市公司销售费用率的比较情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信雅达	5.40%	6.41%	6.11%

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新国都	5.48%	5.91%	9.18%
证通电子	7.82%	9.13%	8.19%
新大陆	4.34%	3.80%	4.04%
石基信息	8.64%	7.39%	6.37%
航天信息	2.51%	2.53%	2.26%
新利软件	9.63%	10.08%	13.60%
星网锐捷	15.69%	13.36%	16.44%
优博讯	9.06%	6.29%	8.23%
平均值	7.62%	7.21%	8.27%
公司	2.61%	2.66%	2.98%

注 1：上述数据根据可比上市公司年报计算而得

报告期各期，公司销售费用率低于可比公司平均值。主要原因如下：

（1）客户集中度高，主要客户长期合作，降低销售费用

公司作为农行主要服务商，在农行具有品牌及渠道优势，持续入围农行重大采购项目，来自于农行收入占比较大。经过与农行长期的合作，熟悉农行业务流程及技术规范，与各分支行业务及技术人员长期紧密协作，使得公司可以共享销售渠道、服务网络，以较低的成本费用开展业务。（虽然航天信息客户较为分散，但是根据报告期内航天信息各年年报，其 2017 年、2018 年、2019 年总收入分别为 295.80 亿元、278.98 亿元、338.62 亿元，而其中低毛利率渠道销售类产品收入分别高达 148.25 亿元、125.98 亿元、163.22 亿元，低毛利率渠道销售类产品各年毛利率仅为 2.04%、3.29%、1.55%，影响销售费用率指标，具有不可比性）

（2）2017 年起智能 POS 产品收入增长较快、收入占比较高，销售费用率相应较低

公司 2017 年入围农行传统及智能 POS 采购项目，POS 产品的销售收入快速增长，占公司收入比重较高。POS 产品由农总行统一招标、统一定价、划定区域销售，销售规模较大，POS 产品规模化销售，人力、物力支出较小。因此，由于报告期内 POS 产品收入占比较大，公司销售费用率保持较低水平。

（3）以 BMP、APP、其他银医等应用软件及云平台等为驱动，带动智能 POS、云音箱、银医自助终端等硬件产品销售，降低了销售费用。

（4）公司客户较为集中，且长期稳定合作，公司广告宣传费类型销售费用较小，而可比公司中，信雅达、新国都、石基信息、航天信息均存在大额广告宣传费用，进

一步导致同行业可比上市公司与公司销售费用率的差异。

(5) 2017 年、2018 年及 2019 年, 公司销售人员人均实现主营业务收入金额分别为 2,271.25 万元、2,468.26 万元、2,780.09 万元, 同行业可比上市公司平均值分别为 613.73 万元、652.40 万元、686.48 万元, 公司销售人员人均实现收入高于同行业可比上市公司平均水平; 2017 年、2018 年及 2019 年, 公司销售人员人均销售费用分别为 67.69 万元、65.70 万元、72.62 万元, 同行业可比上市公司平均值分别为 40.19 万元、41.25 万元、47.59 万元, 公司销售人员人均销售费用同样高于同行业可比上市公司平均水平。公司整体呈现出 “人均费用高, 人均销售收入高” 的特点, 效率较高。

2017 年、2018 年及 2019 年, 公司及同行业可比上市公司销售人员人均实现主营业务收入情况如下:

单位: 万元/ 人

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信雅达	483.77	447.11	415.10
新国都	437.87	461.10	572.65
证通电子	881.32	654.74	624.34
新大陆	750.80	748.98	740.23
石基信息	660.51	634.09	645.14
航天信息	1,011.61	958.99	1,102.63
新利软件	-	-	-
星网锐捷	479.72	452.73	364.31
优博讯	786.21	861.48	445.45
平均值	686.48	652.40	613.73
公司	2,780.09	2,468.26	2,271.25

注 1: 上述数据计算方式——当期销售收入(万元)/(期末销售人员人数+期初销售人员人数)*2;

注 2: 新利软件系港股上市公司, 无法获取其销售人员人数;

2017 年、2018 年及 2019 年, 公司及同行业可比上市公司销售人员人均销售费用情况如下:

单位: 万元/人

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信雅达	26.13	28.68	25.36
新国都	24.01	27.24	52.57
证通电子	68.94	59.80	51.13
新大陆	32.58	28.44	29.88

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
石基信息	57.10	46.87	41.09
航天信息	25.43	24.30	24.89
新利软件	-	-	-
星网锐捷	75.28	60.48	59.89
优博讯	71.26	54.20	36.66
平均值	47.59	41.25	40.19
公司	72.62	65.70	67.69

注 1：上述数据计算方式——当期销售费用（万元）/（期末销售人员人数+期初销售人员人数）*2；

注 2：新利软件系港股上市公司，无法获取其销售人员人数；

综上所述，报告期内公司销售费用率低于同行业可比上市公司具有合理性。

二、发行人未来拓展新客户，是否会因销售费用率增长而影响发行人盈利能力？

公司未来将继续深入拓展其他国有大型银行客户。公司已经在农行市场形成了完善、成熟的产品体系及业务模式，在支付领域内具备较强竞争力，为公司开拓其他大行市场奠定了基础，未来力争主要产品在其他大行总行入围，将公司在农行成熟的产品体系、业务模式向其他大行复制推广，不会对现有业务模式进行重大变革，不会大幅提高销售费用率。公司在银医、旅游交通、政务等行业开发了成熟的解决方案，可以与其他银行合作，在同行业商户内快速推广，如公司已经利用现有销售网络，向建行河南分行推广销售银医产品，在中小商户市场开发了“暖到家”、云音箱等快速发展的产品，可以与其他银行合作，实现中小商户的快速覆盖。公司 BMP 及扫码设备已经入围中国银行总行，在开拓其他大行市场获得重大突破。

公司已经在全国建立了较完善的销售及服务网络，与其他大行分支行合作能够充分发挥现有的销售服务网络优势，有效降低销售成本。

报告期内，公司加大在支付类软件、行业特色软件、云平台、自主品牌硬件投入，不断提高产品竞争力及附加值，如在扣除 POS 终端及配件类产品的影响后，2017 年、2018 年、2019 年公司商户端支付解决方案类别产品的毛利率分别为 59.78%、66.94%、65.85%，保持在较高水平，未来即使开拓新客户导致销售费用率有所增加，仍然不会对公司盈利能力产生重大不利影响。

综上，公司不会因销售费用率增长而影响发行人盈利能力。

7、请发行人补充说明报告期内发行人实际控制人获取分红资金的去向用途。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

报告期内，发行人分别于2017年5月24日、2018年6月22日、2019年6月21日向全体股东派发现金红利，发行人实际控制人（包括发行人实际控制人张更生、林岚及其一致行动人墨加投资）分别收到现金红利932.89万元、991.20万元、787.13万元。发行人实际控制人取得的上述现金分红款主要用于理财投资、日常消费事项。

【保荐人、申报会计师核查程序】

1、获取发行人实际控制人（包括发行人实际控制人张更生、林岚及其一致行动人墨加投资）分红相关银行卡明细，对主要收入、支出与持卡人逐一确认交易性质，对于大额往来进行重点核查确认；

2、对相关流水中大额资金往来，与发行人主要供应商、客户或其重要关联方进行比对核查；

3、针对实际控制人（包括发行人实际控制人张更生、林岚及其一致行动人墨加投资）分红相关银行流水，若其个人不同账户之间互转，则进一步获取相关银行卡流水，穿透核查流水去向。

【保荐人、申报会计师核查结论】

根据核查结果，发行人实际控制人在取得上述现金分红款后，主要用于理财投资与日常消费事项，未发现异常事项。

8、报告期内，发行人管理费用率明显低于其他同行业可比上市公司。请发行人补充说明管理费用率明显低于其他同行业可比上市公司的原因及合理性。

【回复】

报告期内，公司与可比公司管理费用率的比较情况如下：

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信雅达	17.14%	16.88%	11.83%

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
新国都	6.40%	6.67%	8.62%
证通电子	6.35%	7.45%	4.94%
新大陆	9.71%	7.60%	6.20%
石基信息	21.55%	17.77%	18.84%
航天信息	3.33%	3.61%	3.18%
新利软件	11.17%	12.03%	20.41%
星网锐捷	2.97%	2.48%	2.86%
优博讯	3.80%	3.79%	4.92%
平均值	9.16%	8.70%	9.09%
公司	2.48%	2.44%	2.92%

注：上述数据根据可比上市公司年报计算而得

报告期各期，公司管理费用率低于同行业可比上市公司平均值。主要原因如下：

（1）公司作为农行主要服务商，在农行具有品牌及渠道优势，持续入围农行重大采购项目，来自于农行收入占比较大。经过与农行长期的合作，熟悉农行业务流程及技术规范，与各分支行业务及技术人员长期紧密协作，使得公司可以共享销售渠道、服务网络，以较少的人员规模开展业务，管理费用较低。（虽然航天信息客户较为分散，但是根据报告期内航天信息各年年报，其 2017 年、2018 年、2019 年总收入分别为 295.80 亿元、278.98 亿元、338.62 亿元，而其中低毛利率渠道销售类产品收入分别高达 148.25 亿元、125.98 亿元、163.22 亿元，低毛利率渠道销售类产品各年毛利率仅为 2.04%、3.29%、1.55%，影响管理费用率指标，具有不可比性）

（2）公司 2017 年入围农行传统及智能 POS 采购项目，POS 产品的销售收入快速增长，占公司收入比重较高。POS 产品由农总行统一招标、统一定价、划定区域销售，销售规模较大，POS 产品规模化销售人力、物力支出较小。因此，由于报告期内 POS 产品收入增长较快，但人员并没有显著增加，公司管理费用率保持较低水平。

（3）公司借鉴海尔集团“人人都成为 CEO”的理念，采用“网络化、扁平化、无边界”事业部制管理模式，实施“人员管理费用+人员薪酬”经营考核模式，每个业务单元都是一个利润中心。该模式促使业务单元综合权衡成本效益，促使员工自发提高个人工作效率、不断增强个人素质，形成“人均收入、人均利润高；人均薪酬、人均

费用高；组织层级、管理人员少”的特点，加上“各项费用占毛利比率”的核心考核指标，极大提高组织运转效率。

（4）报告期内，公司单位员工实现营业收入显著高于同行业可比上市公司，相比同行业可比上市公司实现相同规模收入所需的人员较少，进而所需配置的管理人员较少，致使所需管理费用也相应较少。与同行业可比上市公司相比，公司人均管理费用高于同行业可比上市公司平均值。公司整体效率较高。

2017 年、2018 年及 2019 年，公司及同行业可比上市公司单位员工实现营业收入金额情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信雅达	18.67	17.40	19.54
新国都	137.35	110.08	73.54
证通电子	83.34	66.55	77.72
新大陆	97.14	111.17	103.42
石基信息	73.32	75.14	84.01
航天信息	160.01	133.45	137.36
新利软件	16.36	17.59	17.23
星网锐捷	107.67	106.26	94.51
优博讯	149.46	155.17	84.18
平均值	93.70	88.09	76.83
公司	315.33	302.06	272.96

注 1：上述数据计算方式——当期销售收入（万元）/（期末员工人数+期初员工人数）*2；

2017 年、2018 年及 2019 年，公司及同行业可比上市公司每实现 1 亿元主营业务收入，配置的管理人员人数情况如下：

单位：人/亿元

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信雅达	45.34	49.15	49.01
新国都	14.30	18.52	40.54
证通电子	16.98	21.84	17.35
新大陆	14.01	16.00	17.72
石基信息	21.32	21.58	19.72

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
航天信息	9.00	13.56	15.54
新利软件	-	-	-
星网锐捷	12.59	11.60	10.77
优博讯	7.83	8.25	14.33
平均值	17.67	20.06	23.12
公司	3.41	3.56	3.75

注 1：上述数据计算方式——（期末管理人员人数+期初管理人员人数）/（当期销售收入（亿元）*2）；

注 2：新利软件系港股上市公司，无法获取其管理人员人数；

注 3：可比公司年报中披露的非生产、研发、销售人员，均作为管理人员进行统计；

2017 年、2018 年及 2019 年，公司及同行业可比上市公司管理人员人均管理费用情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信雅达	37.79	34.35	24.05
新国都	44.77	36.00	21.25
证通电子	36.58	34.09	28.47
新大陆	69.33	47.53	35.00
石基信息	101.07	82.36	88.77
航天信息	37.02	26.60	20.47
新利软件	-	-	-
星网锐捷	23.61	21.39	26.59
优博讯	48.51	45.91	34.31
平均值	49.84	41.03	34.86
公司	72.78	68.46	77.92

注 1：上述数据计算方式——当期管理费用（万元）/（期末管理人员人数+期初管理人员人数）*2；

注 2：新利软件系港股上市公司，无法获取其管理人员人数；

另外，虽然公司管理费用率低于同行业可比上市公司平均值，但与优博讯、星网锐捷的管理费用率接近。

综上所述，公司管理费用率低于同行业可比上市公司具有合理性。

9、发行人一年以上发出商品未计提减值准备。请发行人补充说明一年以上发出商品未计提减值准备的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

2017 年至 2019 年公司一年以上发出商品的收货单位及产品明细如下：

(1) 2019 年 12 月 31 日

单位：万元

单位	1-2 年	2-3 年	3 年以上	1 年以上合计	占比
农业银行	102.37	104.70	33.24	240.30	53.61%
骏途网	172.38	9.22	-	181.60	40.51%
其他单位	20.91	5.10	0.34	26.34	5.88%
合计	295.65	119.02	33.58	448.25	100.00%

(2) 2018 年 12 月 31 日

单位：万元

单位	1-2 年	2-3 年	3 年以上	1 年以上合计	占比
农业银行	292.41	7.59	42.47	342.46	69.76%
中石化	122.86	-	-	122.86	25.03%
其他单位	12.65	12.01	0.95	25.60	5.21%
合计	427.92	19.59	43.41	490.92	100.00%

(4) 2017 年 12 月 31 日

单位：万元

单位	1-2 年	2-3 年	3 年以上	1 年以上合计	占比
农业银行	184.17	52.88	97.78	334.83	80.26%
其他单位	70.54	9.30	2.50	82.34	19.74%
合计	254.71	62.18	100.28	417.17	100.00%

2017 年末、2018 年末及 2019 年末一年以上的发出商品金额分别为 417.17 万元、490.92 万元、448.25 万元，主要为商户端硬件产品，收货单位主要为农业银行。期末发出商品主要为签订销售订单后，根据客户的发货指令而发出。发出商品期末未完成验收，主要系客户内部流程因素影响，而非产品质量问题。报告期公司已积极与客户沟通期后验收事宜，各期末一年以上的发出商品余额未发生重大不利变化。

截至 2020 年 6 月 30 日，2017 年末、2018 年末及 2019 年末，一年以上发出商品期后验收确认金额分别为 379.01 万元、334.90 万元、8.39 万元，验收比例分别为 90.85%、68.22%、1.87%。2019 年末相关发出商品的验收比例相对较低，主要系陕西骏途网文化旅游科技股份有限公司旅游支付解决方案项目的项目周期较长，尚未验收。

综上，报告各期末，公司期末 1 年以上发出商品销售价格基本确定，其售价减估

计的税费成本高于发出商品列报成本，且发出商品客户主要来自于大型国有银行等，客户信用良好且资金实力雄厚，报告期各期末，公司与客户就发出商品数量等信息对账确认，未存在质量异议等减值迹象的情形，因此未计提减值准备具备合理性。

【保荐人、申报会计师核查程序】

- 1、获取发行人报告期各期末发出商品明细表，并对 1 年以上发出商品合理性进行分析；
- 2、获取发出商品涉及的主要销售合同，检查合同价格等信息；
- 3、检查发出商品期后验收情况；
- 4、对发出商品的主要客户实施函证程序；
- 5、获取发行人发出商品跌价准备计算表，检查是否按照公司的会计政策执行，检查各期跌价准备当期的变化情况。

【保荐人、申报会计师核查结论】

经核查，发行人报告期各期末一年以上的发出商品余额未发生重大不利变化，发行人对发出商品未计提减值准备具备合理性。

10、报告期内，发行人固定资产周转率明显高于其他同行业可比上市公司。请发行人补充披露固定资产周转率明显高于其他同行业可比上市公司的原因及合理性。

【回复】

报告期内，公司与同行业可比上市公司固定资产周转率情况如下：

单位：次			
公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
信雅达	23.14	20.44	20.94
新国都	13.25	5.83	3.12
证通电子	0.96	1.22	2.03
新大陆	8.09	14.41	26.82
石基信息	11.54	9.56	8.73
航天信息	27.40	25.49	30.09
新利软件	10.25	8.62	7.58
星网锐捷	16.56	17.41	16.43

优博讯	14.23	39.70	52.78
平均值	13.94	15.85	18.72
公司	331.05	224.09	185.57

2017 年、2018 年以及 2019 年度，公司固定资产周转率分别为 185.57、224.09 和 331.05。其固定资产周转率较高于同行业可比上市公司的平均水平，主要原因系可比公司普遍拥有生产设备、房屋及建筑物等金额较大固定资产，而公司主要通过核心支付软件开发，提供电子支付 IT 解决方案，公司不从事生产制造，生产设备、房屋及建筑物等高价值固定资产并非公司业务开展必备资产，公司无此类高价值固定资产，因此公司固定资产账面价值相比可比公司较小，相应固定资产周转率相比可比公司较高。

以同为软件企业的石基信息为例，扣除房屋建筑物影响后，报告期各期，公司与石基信息固定资产周转率对比情况如下：

单位：次			
公司名称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
石基信息	104.34	133.49	161.39
公司	331.05	224.09	185.57

扣除房屋建筑物类固定资产影响后，公司与石基信息固定资产周转率差异明显缩小，且均处于较高水平。

综上所述，公司固定资产周转率高于同行业可比上市公司具备合理性。

【招股书补充披露情况】

上述相关内容已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产结构及其变动分析”进行了补充披露。

11、报告期内，公司收入规模不断增加，而因随送品支出而产生的预计负债在报告期各期末余额未发生显著波动，请发行人补充说明其原因及合理性，及报告期内预计负债核算是否准确。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

根据公司与农业银行签订的 POS 及智能支付终端供货合同约定，公司随每批设备交货向客户随送当批设备总量 5%的备用设备，不另收费。公司 POS 类产品均是与农总

行签订框架协议，框架协议约定销售单价、支付、质保等主要权利义务条款，具体数量、发货时间等要求以各分支行订单为准。

随送品发出时点存在与主机一同（同月）发出或主机发出后按客户要求的时间另行发出两种情形。无论何种情形之下，客户于主机到货并验收之后，均按照合同约定总价款支付货款。因该项安排是应客户要求而订立的，随送品与主机同为标准化产品，可随时按客户要求交付，且公司未向其他客户销售同类产品，公司认为该安排具备商业实质，主机完成验收时点，随送品相关的风险和报酬一同发生转移。因此公司对所售出商品和随送品作为整体进行会计处理，客户对主机完成验收后，按照订单总价确认销售收入，结转主机营业成本同时并预提备机成本（对未随主机一同发送的备机计提预计负债）。

报告期内，公司 POS 产品的销售及对应备机发出数量情况如下：

单位：台

项目	2019 年度 /2019.12.31	2018 年度 /2018.12.31	2017 年度 /2017.12.31
期初未发备机数量	10,337	11,480	155
当期 POS 产品销售数量	546,047	419,345	276,571
当期新增应发备机数量	27,330	20,966	13,824
当期备机发出数量	27,724	22,109	2,499
期末未发备机数量	9,943	10,337	11,480

2017 年末、2018 年末、2019 年末，公司预计负债余额分别为 680.58 万元、587.80 万元、551.77 万元；期末未发备机数量分别为 11,480 台、10,337 台、9,943 台。公司因随送品而产生的预计负债期末余额主要受客户要求发送随送品的时间影响，报告期内公司未改变随送品的会计核算方法，与随送品相关的预计负债（成本）均及时准确结转。报告期内，公司收入规模不断增加，而因随送品支出而产生的预计负债在报告期各期末余额未发生显著波动具有合理性。

【保荐人、申报会计师核查程序】

- 1、获取发行人报告期内 POS 产品销售合同，查阅备机条款；
- 2、获取发行人报告期内 POS 产品销售明细、备机发出明细，并测算预计负债核算的准确性。

【保荐人、申报会计师核查结论】

经核查，报告期内，发行人收入规模不断增加，而因随送品支出而产生的预计负债在报告期各期末余额未发生显著波动具有合理性。发行人报告期内预计负债核算准确。

（本页无正文，为福建创识科技股份有限公司、兴业证券股份有限公司关于《<关于福建创识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审核问询函>之回复报告》之签字盖章页）

福建创识科技股份有限公司（公章）

2023年8月31日



发行人董事长声明

本人已认真阅读福建创识科技股份有限公司本次问询函回复报告的全部内容，确认本次问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



张更生

福建创识科技股份有限公司（公章）



2020年8月31日

(本页无正文，为福建创识科技股份有限公司、兴业证券股份有限公司关于《<关于福建创识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审核问询函>之回复报告》之签字盖章页)

保荐代表人：

穆宝敏 王科冬

穆宝敏

王科冬

兴业证券股份有限公司(公章)



保荐机构管理层声明

本人已认真阅读福建创识科技股份有限公司本次问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，反馈意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：


杨华辉

兴业证券股份有限公司（公章）

