

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)



《关于创业板上市委审议意见的落实函》

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《关于创业板上市委审议意见的落实函》（审核函〔2020〕010527号）（以下简称“上市委审议意见落实函”）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”）等相关各方对上市委审议意见落实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（注册稿）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）

问题：请发行人在招股说明书中进一步披露发行人的核心竞争力及其对业务稳定性的影响。

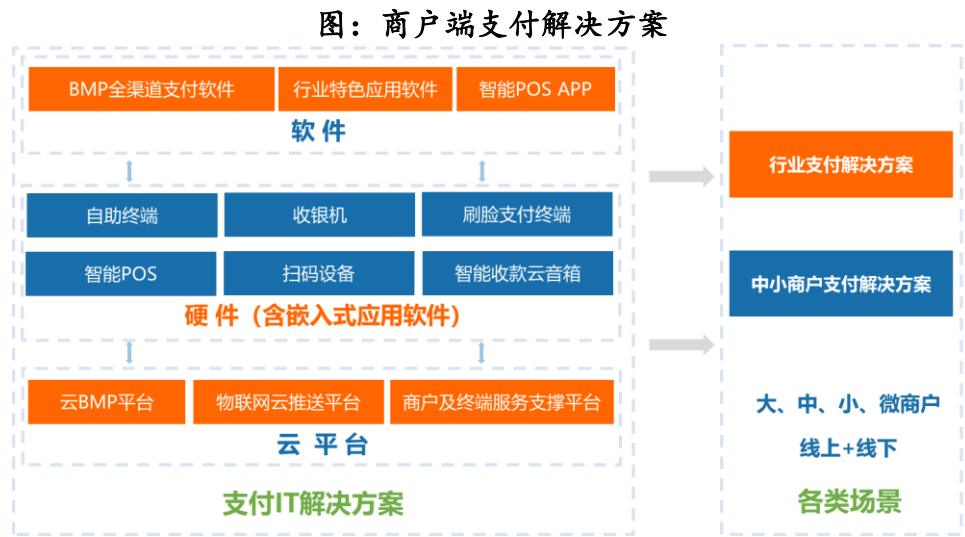
【回复】

发行人在招股说明书“第二节 概览”之“四、发行人主营业务经营情况概述”，“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”，“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品和服务情况”、“二、发行人所处行业的基本情况”、“三、发行人产品销售和主要客户情况”、“四、发行人原材料采购和主要供应商情况”、“七、发行人主要技术情况”中进行了补充披露如下：

1、主要产品-商户端支付解决方案

商户端支付解决方案为商户提供电子支付相关的软硬件产品及服务，采用“公司自主开发软件+云平台+外购/OEM 硬件+服务”的方式，其用户为商户，根据付费对象不同，存在“银行付费，商户使用”及“商户付费，商户使用”两种模式。

按照服务模式不同，商户规模大小，方案的个性化程度，技术实现难易程度，商户端支付解决方案分为行业支付解决方案及中小商户支付解决方案。



行业支付解决方案服务的商户规模大，方案的个性化程度高，技术实现难度大，需要深入了解商户需求，直接对接商户，针对商户开发个性化软硬件产品，在商户现场进行软硬件安装、调试、运行、维护。业务拓展方式为试点后在同行

业推广应用。

中小商户支付解决方案面向的商户数量大,单体规模小,需求相对简单同质,公司提供相对标准化、平台化的软硬件产品,如 POS 终端、扫码设备、智能收款云音箱等终端及应用软件、云点单自营外卖平台,业务拓展方式为通过银行渠道批量销售,终端安装及后续服务由银行或第三方 POS 专业化服务商承担,软件安装及维护通过云平台提供。

1) 行业支付解决方案

行业支付解决方案是以 BMP 全渠道支付系统为基础,结合行业特点、业务流程、个性化需求开发出的一整套软硬件产品及服务。



注：商户型包含B端（商业类）和G端（政务类）

BMP（Bank Merchant Processing）系统是将商户的 MIS 系统与银行交易结算系统对接整合的一整套支付处理系统。BMP 系统将收款过程和商户 MIS 系统对接,使得交易金额可以直接在收银机、POS 终端、自助终端、扫码设备等终端产生,不需要手工重复输入,便于对账及差错处理。

对于商户而言,①BMP 系统减少人为的操作失误,提高了工作效率;②BMP 系统可通过专线接入受理行,提高了交易速度、稳定性及安全性;③BMP 系统可扩展性强,可结合商户特点及个性化需求开发行业特色支付应用。

对于银行而言，将 BMP 系统与商户 MIS 系统对接，真正实现商户与银行的绑定，降低了收单行被其他行分单的风险，同时可以为商户提供更丰富的特色服务。

在支付方式层出不穷的背景下，公司 BMP 全渠道支付系统已完成银行卡、二维码、NFC、刷脸等各种主流支付方式的对接，并可为商户提供小程序、公众号、H5 及 APP 等线上支付解决方案，实现了全渠道支付；同时结合各行业支付场景及应用需求，开发行业特色应用软件；集成收银机、自助终端、POS 终端、扫码设备、密码键盘、闸机、刷脸支付终端等多种终端类型。

随着银行及公司服务商户数量的增多、商户对支付需求越来越多样化，为满足商户深层次支付需求、提高服务商户效率、降低银行收单设施部署成本、丰富银行拓展特约商户手段，公司将传统 BMP 迁移至互联网，成功研发总行集中式互联网云 BMP 平台，实现 BMP 集中部署及 SaaS 服务，实现 BMP 的移动化、互联网化、小型标准化。云 BMP 新增公众号支付、小程序支付、H5 支付、动态聚合二维码支付、云音箱到账语音通知等移动支付场景，可接入公司自主品牌云音箱、扫码盒子等终端类型，云 BMP 已完成与农总行支付系统对接，商户可直接通过互联网连接云 BMP。

云 BMP 平台结合传统 BMP，实现“线上+线下”一体化，公司以云 BMP 平台为基础，拓展了烟草、零售、景区/交通购票、智慧云医等多个行业“线上+线下”一体化支付解决方案。

BMP 商户是各家银行积极拓展的对象，为银行重要、优质的客户，公司为商户开发 BMP 系统，为银行绑定优质商户提供了有效手段。BMP 系统解决了商户收款、对账过程中的多个痛点，替换难度大，使商户与公司形成较强粘性，增强了公司与银行合作的竞争力。

行业支付解决方案中的 BMP 软件、智能 POS 等农总行集中采购产品，农行各分支行执行农总行框架协议向公司采购；对于行业支付解决方案中的其他配套硬件（如自助终端等）、行业特色应用软件（如银医通等），农行各分支行另行向公司采购。截至 2020 年 6 月末，公司累计销售“BMP 系统 V1.0、V1.2”、“酒店 BMP V3.0”等 BMP 软件 14,480 套，覆盖近 30 个行业。

公司典型行业支付解决方案如下：

行业类型	提供的产品/服务		典型用户群体
	软件	硬件	
支付+零售	全渠道支付 BMP 系统、 智收银 ERP	收银机、POS 终端、扫码设备等	主要应用商户为商超百货、便利店，如万达百货、永辉超市、华润万家、大润发、武商集团等。
支付+旅游	全渠道支付 BMP 系统、景区一卡通、景区自助售票、 票务系统、智收银 ERP	自助终端、闸机、POS 终端、 人脸识别设备	主要应用商户为旅游景区，如西安白鹿原影视城、舟山嵊泗旅游景区、乌镇、秦始皇帝陵博物院、上海迪士尼香草园、普陀山、六安天堂寨、 日照国家滨海森林公园、齐鲁酒地、景芝酒之城、安丘青云山 等。
支付+医疗	全渠道支付 BMP 系统、银医通、 掌上医院	自助挂号、缴费、打印终端、POS 终端、 扫码设备	主要应用商户为各地医院，如北京中日友好医院、华中科技大学附属协和医院、北京军区总医院、中国人民解放军第 302 医院、中国人民解放军第 309 医院、山东省立医院、 南阳市中医院、天水市中医院、淮南市第一人民医院 等。
支付+酒店	酒店 BMP	POS 终端、 扫码设备	主要应用商户为连锁酒店及各地大型酒店，如上海威斯汀酒店、广州星河湾酒店、惠州喜来登酒店、成都希尔顿酒店等。
支付+交通	全渠道支付 BMP 系统、自助售票取票系统、无感停车系统、 票务系统	自助售票、取票终端、POS 终端	主要应用商户为火车站、汽车站、轮渡码头、停车场，如中国铁路总公司、陕西西安城北客运站、河北保定汽车站、石家庄火车站停车场、 崂山客运站、湛江徐闻港 等。
支付+财政非税	高院“一案一账户”系统、车管所缴费平台、财政非税缴费平台、商品房预售资金监管系统、 警银通 APP	POS 终端、扫码设备	主要用途为政府机关财政非税收入缴纳，如北京、浙江、江苏、安徽等地的财政非税收入收缴平台、安徽地市商品房预售资金监管系统、青海省高院“一案一账户”、江苏地市车管所缴费系统。
支付+石油石化	加油卡柜式自助发卡终端应用软件	加油卡自助发卡终端、智能 POS	主要应用商户为中石化加油站。
支付+烟草	全渠道支付 BMP 系统、 收银台 APP	收银机、POS 终端、扫码设备	主要应用商户为烟草专卖店。
支付+保险	见费出单系统	POS 终端	主要应用商户为保险公司，如安邦保险、长安保险、中国人保等。
支付+教育	校园自助缴费、校园一卡通系统	自助终端、POS 终端、	主要应用对象为学校，如西安工业大学、南通海安中学、广西北海中学、

行业类型	提供的产品/服务		典型用户群体
	软件	硬件	
		扫码设备	江苏如东高级中学等。

行业支付解决方案主要产品组成：

分类	产品		来源
软件类	支付应用软件	如 BMP 商户收单系统、全支付软件系统、二维码支付终端应用软件、扫码付平台软件、POS 平台软件等主要产品	自主开发
	行业特色应用软件	如银医通系统、客运总站官网平台软件、车客渡预定软件、交管业务网闸通讯软件、景区一卡通系统、旅游售票系统、手机端购票软件、加油卡柜式自助发卡终端应用软件、零售 MIS 收银软件、线上公益募捐平台、掌上医院、智收银 ERP 等；见费出单 APP、高院“一案一账户”APP、警银通 APP、收银台 APP 等	自主开发
硬件类	自主“CHASE”品牌硬件	银医 CT 系列自助终端、中石化 Z01 柜式自助发卡终端、A700 智能终端、CS 系列扫码设备、CS-M 系列收银机、F 系列刷脸支付终端、CT 系列自助售票终端等	OEM
	其他品牌硬件	POS 终端、收银机、自助终端、闸机等	外购

行业支付解决方案主要面向大商户。大商户业务流程复杂，对支付的个性化需求多，支付解决方案和商户运营模式融合程度紧密。公司为商户接入全渠道支付系统，使商户收款过程可以同时受理银联卡、二维码、云闪付、刷脸支付、预付卡、优惠券等多种渠道的支付方式，并根据商户的经营特点和需求，为商户提供自助终端、收银机、POS 终端、扫码设备、刷脸支付终端等受理终端。同时，公司针对各行业业务流程特点，结合商户个性化需求，为商户开发行业特色应用。

以智慧云医系统、智慧港口系统为例，介绍公司针对医院、交通开发的行业支付解决方案。

①智慧云医系统

针对传统医院的“三长一短”（挂号、看病、取药排队时间长，医生问诊时间短）问题，公司开发智慧云医系统。

智慧云医系统是公司在银医通系统基础上进行升级，集成 BMP 全渠道支付软件、银医通软件及银医自助终端、智能 POS、扫码设备，通过与掌上医院进行联动，整合预约挂号、自助缴费、报告单查打、智能分诊、医患互动等功能，并推

出处方扫码付系统（通过扫描门诊处方上的聚合支付二维码，完成处方缴费）、诊间支付系统（用户在诊室内通过扫码等设备快速完成支付）等特色功能，实现线上线下的深度融合。打造覆盖诊前、诊中、诊后的一站式自助就诊服务流程，系统将医院 HIS 等核心业务系统与银行支付系统进行对接，提供实时的智能对账服务。



结合智慧云医系统，公司推出了 CT 系列银医自助终端及银医自助软件：

全面屏银医自主服务终端	多功能银医通自助服务终端	报告单打印自主服务终端	胶片打印自主服务终端
 全面屏银医通自助服务终端 CT-800	 多功能银医通自助服务终端 CT-700	 报告单打印自助服务终端 CT-200	 胶片打印自助服务终端 CT-300

公司与农行、建行各地分行合作拓展医院，智慧云医系统已经在南阳市中医院、天水市中医院、淮南市第一人民医院等 25 家医院投入使用。

②智慧港口系统

智慧港口系统是公司在交通售票系统基础上进行升级，针对客运站、港口等交通类型商户开发，其包含核心售检票系统及线上购票系统两大子系统。

核心售检票系统包含人工窗口售票、自助机售票等售票系统，人工检票、闸机验票、人脸识别验证等检票系统。线上购票系统为商户开发微信公众号购票、扫码购票、APP 购票等功能，并提供线上 OTA 分销管理平台对接去哪儿网、携程网等 OTA 平台实现产品统一上架、出票。

图：智慧港口系统



结合智慧港口系统，公司推出 CT 系列自助售票终端及自动售票机端软件：



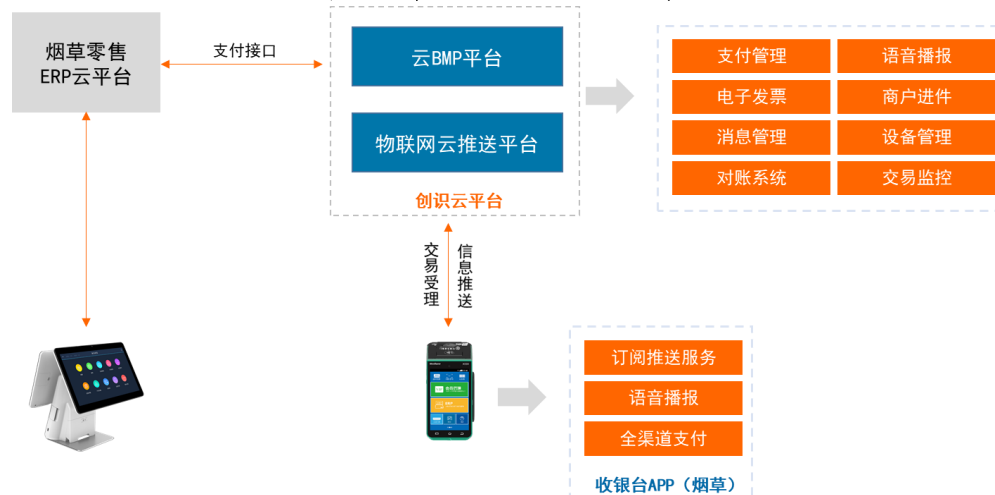
智慧港口系统已经在嵊泗码头客运站等项目使用，嵊泗码头客运站项目为嵊泗县交通局直接向公司采购。

③烟草云 BMP 统一支付系统

顺应烟草 ERP 平台云端化趋势，公司为烟草零售业务开发了烟草云 BMP 统一支付系统。系统采用云端对接方式，以公司云 BMP 平台对接烟草零售云 ERP 平台，云 ERP 将交易请求推送至云 BMP 平台，云 BMP 平台将交易信息通过公司物联网云推送平台推送至智能 POS，交易后将信息通过公司云平台返回至云 ERP。T+1 日银行将脱密交易数据传输至公司云 BMP 平台，云 BMP 平台与云 ERP 精准完成各支付渠道交易数据和账户入账流水的比对，呈现统一的平账、长款和漏单等对账结果视图，同时提供补登或批量退款等差错处理手段。

公司开发的收银台 APP 为烟草，提供订阅推送服务、支付结果语音播报、银行卡/二维码聚合支付受理等功能。

图：烟草云 BMP 统一支付系统



烟草云 BMP 统一支付系统成功应用在陕西、甘肃、河北、安徽等烟草零售项目中。

大商户业务规模大，能为银行带来大量存款，也是银行其他金融产品的重点服务对象，大商户是银行在收单领域的主要开拓目标。公司通过与银行合作，充分利用银行渠道资源开拓并服务商户，为商户开发行业支付解决方案。通过“银行付费，商户使用”的模式，既加强公司开拓商户的能力，又降低了公司销售费用及财务风险。

报告期内，在行业支付解决方案领域，公司服务的商户数量如下：

单位：个

商户行业	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
商超	94	274	290	228
旅游	2	15	15	7
医院	27	126	90	95
交通	1	11	15	9
财政非税	15	48	16	5
酒店	4	19	30	10
石油石化	—	2	1	0
烟草	—	4	1	1

商户行业	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
其他	2	26	9	11
合计	143	525	467	366

注：以当期新签合同口径统计；同一品牌商户合并统计

截至 2020 年 6 月末，公司服务的部分大型商户门店或终端数量如下：

商户名称	公司服务数量
中国铁路总公司	全国 1,532 个售票终端
中石化	全国 586 个加油站（终端）
永辉超市	全国 151 个门店
青海高院	全省 21 个法院
甘肃烟草	全省 2,940 个专卖店
安徽烟草	全省 1,010 个专卖店
北京长安保险	全市 36 个营业网点

2) 中小商户支付解决方案

中小商户支付解决方案是公司行业支付解决方案在中小商户领域的延伸，仍采用“公司自主开发软件+云平台+外购/OEM 硬件+服务”的模式。中小商户支付解决方案主要面向零售、餐饮、农贸市场、批发市场、便利店等类型商户，其具有数量大、单体规模小、需求相对同质等特点，公司提供相对标准化、平台化的 POS 终端、扫码设备、智能收款云音箱及应用软件、云点单自营外卖平台。业务拓展方式为通过银行渠道批量销售，终端安装及后续服务由银行或第三方 POS 专业化服务商承担，软件安装及维护通过云平台提供。

图：公司中小商户支付解决方案



中小商户支付解决方案主要产品组成：

分类	产品	来源
云平台	云 BMP 平台、物联网云推送平台、商户及终端服务支撑平台	自主开发
特色应用软件	市场通 APP、惠农通 APP、电子发票系统、商圈优惠支付 APP、云音箱语音播报软件、云餐饮商家 APP、云点单自营外卖平台、智收银 ERP 等	自主开发
硬件类	其他品牌硬件	POS 终端 惠尔丰
	自主“CHASE”品牌硬件	CS 系列扫码设备、智能收款云音箱 OEM

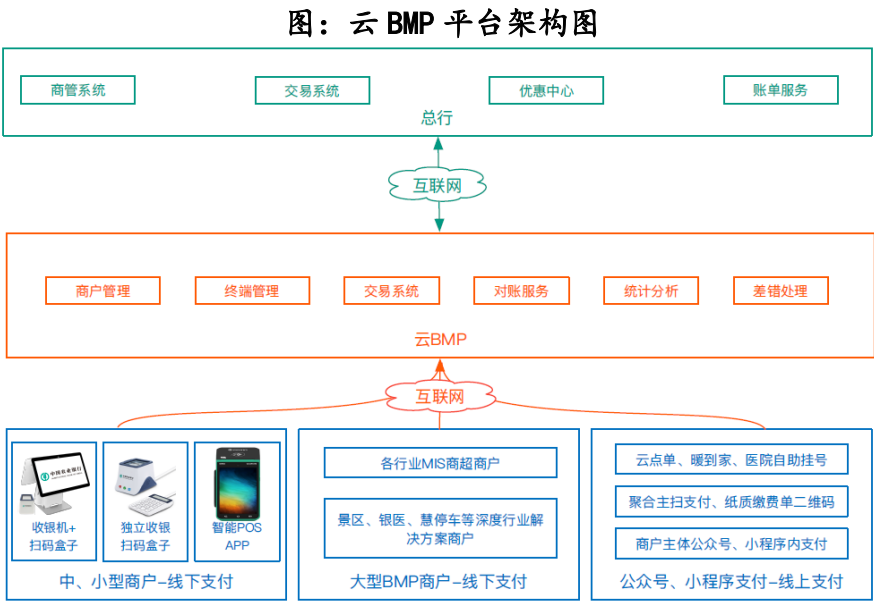
①云平台介绍

中小商户支付解决方案面向的商户及终端数量庞大，对终端的管理及服务效率要求极高，公司 2019 年开始加强云服务平台的研发，目前已经上线“云 BMP 平台”、“商户及终端服务支撑平台”及“物联网云推送平台”等三大云平台，拓展了公司产品功能、提高了服务效率。云平台为公司产品及方案的支撑平台，不单独销售，不单独收费。

A. 云 BMP 平台

云 BMP 平台实现 BMP 移动化、互联网化、小型标准化，新增公众号、小程序、APP 等支付方式，彻底激活了各类支付场景。云 BMP 平台结合传统 BMP，实现“线上+线下”一体化，部署在云端，无专线费用，运维升级成本低。

公司以云 BMP 平台为基础，拓展了烟草、零售、景区/交通购票、智慧云医等多个行业“线上+线下”一体化支付解决方案。



B. 物联网云推送平台

物联网云推送平台为支付及业务系统、终端设备之间搭建高速信息交换通道，在万物互联时代，实现海量终端设备的统一管理、终端设备与软件系统间的实时信息交互。

公司开发的物联网云推送平台具有大容量、高并发、低延时、可独立部署、可平行扩展、快速接入等技术特点。如公司基于物联网云推送平台已实现百万量级云音箱设备的接入，目前平台日最高收、发消息达 3,000 万条，随着设备接入越来越多及商户交易量的快速增长，对平台并发性、稳定性、时效性要求极高。

图：物联网云推送平台架构图



物联网云推送平台目前已经成熟应用于云音箱收款语音播报推送、“暖到家”订单语音推送、智能 POS 交易信息推送、手机 APP 交易通知推送、交易订单打印命令推送等。

C. 商户及终端服务支撑平台

公司搭建的商户及终端服务支撑平台具备覆盖全国百万级商户及终端服务能力，公司部署的所有终端设备（包括云音箱、扫码设备、智能 POS、收银机、刷脸支付终端等）将在商户及终端服务支撑平台维护和更新，从安装部署、客户验收，到定期巡检、故障处理均有标准维护流程。如平台目前已经为公司已发出的百万数量级云音箱、POS 的管理及服务提供不间断支持。

图：商户及终端服务支撑平台架构图



②智能 POS 及 APP 介绍

智能 POS 搭载安卓智能平台，可以进行丰富的应用开发。智能 POS 除了提供刷卡支付、二维码支付、NFC 支付等多种支付方式外，还可以实现大量扩展应用功能，如与 MIS 系统对接实现收银收单一体化，针对商户特色业务需求开发 APP 应用等。

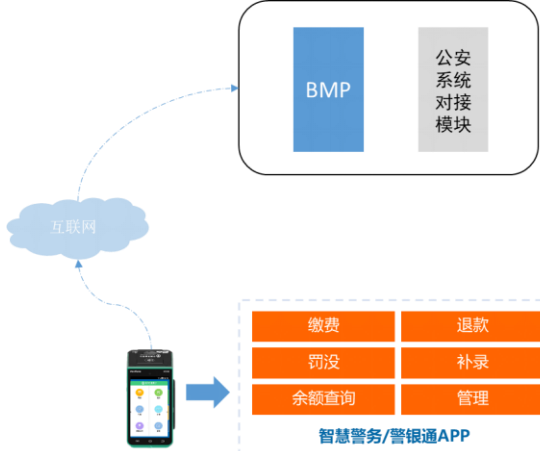
智能 POS 既可用于行业支付解决方案，又可用于中小商户支付解决方案。

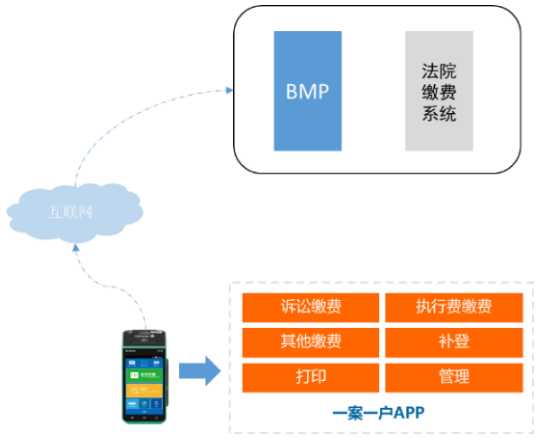
报告期内，公司累计开发上线了 99 款智能 POS APP 应用，广泛应用于政务、零售、旅游、交通、公共缴费、保险等多种场景。公司针对各类支付场景开发的典型 APP 应用如下：

支付场景	典型 APP 应用名称
政务	甘肃法院缴费应用、江苏警银通应用、南通海门财政非税应用、盐城车管所应用、徐州新沂房产服务中心应用、黑龙江交罚缴费应用、佳木斯资金监管应用、安徽蚌埠住建委应用、南京社保缴费应用、安徽智慧警务应用
零售	浙江商户通应用、河北促销应用、收银台应用、无锡市民卡应用、陕西大明宫单柜收银应用、舟山凯虹预付卡应用、尚品宅配应用、周大福缴费应用、常州嘉宏嘉支付应用、云餐饮商家应用
旅游	旅务通 BMP 应用、陕旅通应用、江西景德镇智慧景区项目检票应用、周文化景区应用、河北惠民旅游卡应用、陕西黄帝陵应用、日照国家滨海森林公园租赁业务

	应用
交通	陕西三秦通应用、慧停车客户端、泰州好停车应用、北京集散中心车载 POS 应用
公共缴费	江西国网电力应用、浙江惠农通应用、校园缴费应用、南京社保缴费应用
保险	见费出单应用、保险实名缴费应用

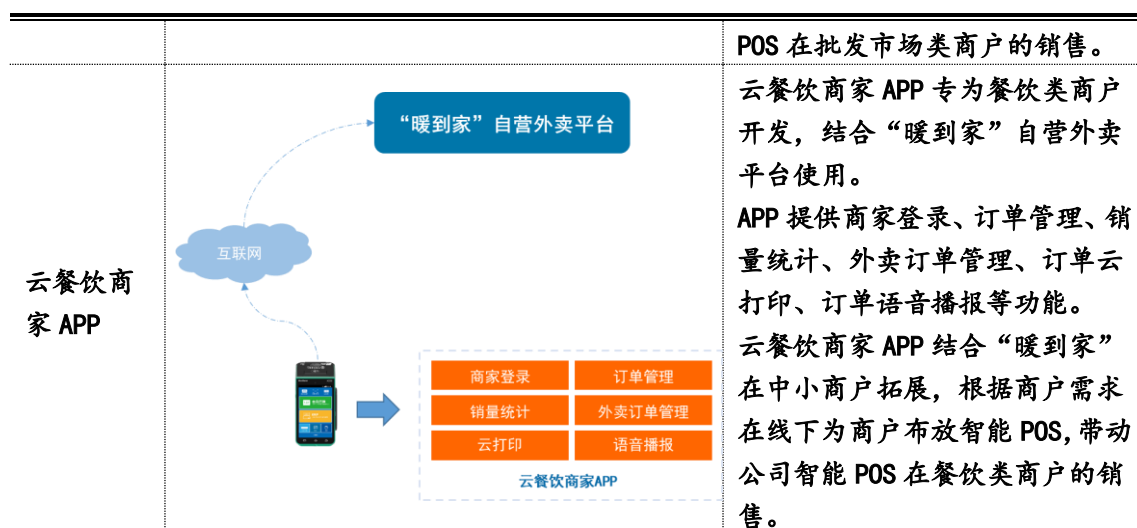
以收银台、智慧警务、一案一户 APP 为例，介绍智能 POS 在行业支付解决方案中的应用：

名称	功能架构图	介绍
收银台 APP		收银台 APP 专门为零售类商户开发,通过公司云平台与零售云 ERP 平台对接。 APP 提供订阅推送服务、支付结果语音播报、银行卡/二维码聚合支付受理等功能。 收银台 APP 广泛应用于零售类商户,已经在周大福等大型连锁门店使用,带动公司智能 POS 在零售行业的销售。
智慧警务/警银通 APP		智慧警务/警银通 APP 专为派出所收取保证金、暂扣款、罚没款等业务开发,APP 通过 BMP 对接银行交易结算系统及公安系统。 APP 提供保证金/暂扣款缴款、退款,罚没款缴款,缴款记录查询、重打印等功能。 智慧警务/警银通 APP 已在安徽、江苏全省派出所推广,带动公司智能 POS 在政务类机关的销售。

一案一户 APP		一案一户 APP 专为法院诉讼业务开发，APP 通过 BMP 对接银行交易结算系统及法院缴费系统。 APP 为法院的案款系统实现完整清晰的“一案一人一户”信息，具备诉讼费缴费、执行费缴费、交易数据补登等功能。 一案一户 APP 已在山西、黑龙江、新疆全省法院推广，带动公司智能 POS 在政务类机关的销售。
-----------------	---	--

以河北促销、浙江商户通、云餐饮商家 APP 为例，介绍智能 POS 在中小商户支付解决方案中的应用：

名称	功能架构图	介绍
河北促销 APP		河北促销 APP 是为了对接农行河北分行本地条码支付渠道及特色业务平台而专门开发的收单应用。 APP 不仅支持农总行的所有银行卡、条码交易和优惠中心交易，还支持农行河北分行券促销平台、联合促销/转账平台、储值卡平台以及分行条码支付渠道的所有功能。 河北促销 APP 满足了河北分行本地特色业务需求，可以根据商户的本地化需求快速迭代更新，带动了公司智能 POS 在农行河北分行的销售。
浙江商户通 APP		浙江商户通 APP 专为浙江各类批发市场收付款业务开发，APP 对接农行商户通平台。 APP 提供商户向顾客收款、向上游供应商付款，查询商户优惠额度，交易管理及分期付款等功能。 浙江商户通 APP 收单手续费费率与存款挂钩，在银行存款越多，费率优惠越多，APP 在浙江全省批发市场推广，带动公司智能



智能 POS 目前基本采用 Android 作为其操作系统，终端形态各厂商设计大同小异，产品同质化严重，随着智能 POS 快速渗透，智能 POS 竞争将进入下半场，需要针对商户个性化需求，开发智能 POS APP 应用。

农行智能 POS 均需要安装农总行标准版本 APP，针对特色应用需求，需要安装特色应用 APP。

农行采取批量方式采购智能 POS，采购时不能确定具体的商户是否需要下载特色应用 APP，因此农行倾向于向具有较强商户特色 APP 应用开发能力的供应商采购。公司具备较强的特色应用 APP 开发能力，报告期内累计开发上线了 99 款智能 POS APP 应用，并且作为唯一在农行市场 BMP 与智能 POS 同时入围的供应商，可充分发挥 BMP 及智能 POS 协同优势，以 BMP、APP 带动智能 POS 销售，从而在农行占据 50%以上市场份额。

公司大多数智能 POS APP 是为商户及银行实现特色功能，带动智能 POS 销售而免费开发。

③云音箱小微商户支付解决方案

公司智能收款云音箱是一款采用物联网架构，内置云音箱语音播报软件，实现商户收款通知实时播报的专用设备。

公司云音箱产品不同于传统蓝牙播报音箱，传统蓝牙播报音箱通过蓝牙与手机连接，因手机卡顿、APP 退出等原因，不能及时播报，需人工确认付款成功界

面；播报音箱绑架店主手机，手机离开音箱一定距离后，无法听取支付播报结果。

公司云音箱通过物联网云推送平台进行语音消息的实时推送与播报，实现云音箱独立运行，无需连接手机 APP，多收银员使用更方便；通过高并发、低延时的物联网云推送平台，实现收款不延时不漏单及时播报，并随时掌握商户使用情况；支持 WiFi/GPRS 随时随地通讯，适用网络环境广泛。

公司根据商户特色业务需求，陆续推出 WiFi+GRPS 云音箱、4G 云音箱、超大音量云音箱、立式预制码云音箱、特色语音播报等特色产品及应用，产品快速升级迭代。截至 2020 年 6 月 30 日，公司云音箱产品累计发货 162.71 万台，用户覆盖百万量级小微商户。

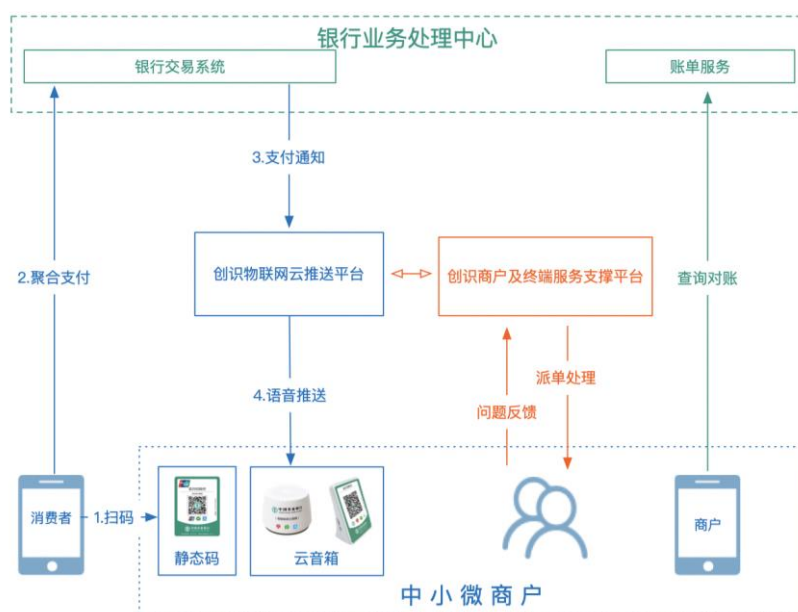
公司主要云音箱产品图示如下：

CS68	CS68-G	CS68-G 预制码
		

公司为小微商户提供的“聚合支付码+云音箱”解决方案，使商户可以受理支付宝、微信、云闪付、农行掌银等支付方式，顾客扫码支付后，通过物联网云推送平台即时将支付结果推送至云音箱，云音箱进行收款语音播报，小微商户收款后通过农行商户服务号进行对账。公司商户及终端服务支撑平台为云音箱终端提供技术支持、维护服务。

公司物联网云推送平台已实现百万量级云音箱设备的接入，目前平台日最高收、发消息达 3,000 万条，商户及终端服务支撑平台已经为公司已发出的百万数量级云音箱管理及服务提供不间断支持。

图：小微商户支付解决方案



④扫码设备

针对二维码支付方式需求，公司推出了多款自主品牌扫码设备：

名称	图示	简介
J300 A 扫码盒子		J300 A 扫码盒子是一种可以放在固定位置的付款码读取设备，扫码盒子和收银机连接，读取顾客的手机付款码数据并传输到收银机系统，由收银机系统完成支付。
CS500 扫码显码设备		CS500 是一款具备独立通讯能力的全场景支付设备。支持 GPRS、WiFi 通讯方式，内置电池，可移动式独立工作，配备全功能操作键盘，彩色液晶屏幕。可以在显示屏显示指定金额的收款码，由顾客手机扫码，实现条码支付中的主扫支付场景。CS500 配备高速扫描摄像头，可以扫描顾客的手机付款码实现被扫支付。另外，CS500 还可以支持银行卡支付场景中的挥卡支付。

CS600 扫码显码设备		CS600 是一款新型的全场景支付设备。支持 GPRS、WiFi 通讯方式，配备全功能操作键盘，操作主屏为彩色液晶屏，客屏为数码管金额显示屏。可以在显示屏显示指定金额的收款码，由顾客手机扫码，实现条码支付中的主扫支付场景。CS500 配备高速扫描摄像头，扫码窗采用人性化的切面设计，更加方便顾客出示手机付款码，同时顾客在扫码前可以方便的从客屏看到支付金额，提升用户体验。另外，CS600 扫码设备还可以支持银行卡支付场景中的挥卡支付。
--------------	---	--

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入围农总行。目前已经在多个省份使用。

⑤ 云点单自营外卖平台

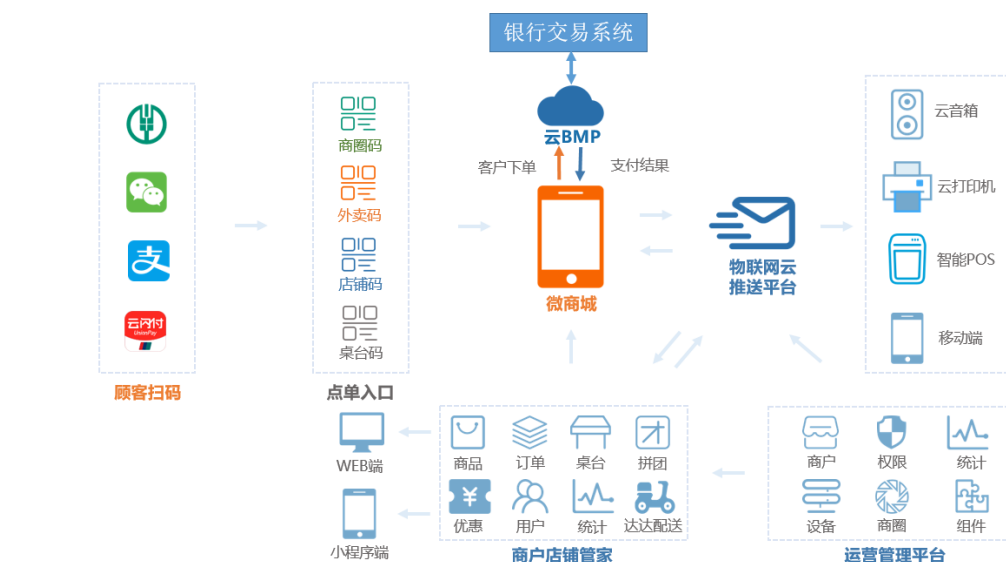
云点单为公司在“新冠肺炎”疫情期间开发的线上线下一体化自营外卖平台，为商户提供在线微商城及店铺管理系统，包含商品管理、堂食自提及外卖、聚合支付、订单管理、同城配送等服务，从点单到配送，一站式打通“店铺到我家”的各个环节，打造线上线下一体化的数字门店经营解决方案。

公司与农行合作，基于云点单，推出“暖到家”自营外卖平台。

“暖到家”自营外卖平台线上为商户开发微商城，线下为商户提供云音箱、云打印机、智能 POS 等终端设备，对接公司云 BMP 平台实现线上线下全渠道支付，对接物联网云推送平台实现订单、支付信息向终端的推送、播报，商户通过后台店铺管家进行商品、订单、用户、营销管理，并可对接第三方配送平台，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。

区别于市场上其他外卖平台，“暖到家”注重商家私域流量运营，免佣金、零提成，降低商家运营成本，支持餐饮、商超、水果、生鲜、药房、鲜花、糕点、家具等多种业态。自“暖到家”在疫情期间推出以来，入驻商户数快速增长，截至 2020 年 6 月 30 日，全国“暖到家”已经上线 4,837 家商户。

图：“暖到家”自营外卖平台



对“暖到家”上线商户，公司与农行按照 BMP 方式计价，稳定运行 3 个月后结算，截至 2020 年 6 月 30 日，“暖到家”尚未实现收入。

移动支付的普及，使中小商户市场价值开始显现，公司抓住机遇发展中小商户支付解决方案，拓展中小商户支付市场。

对于银行而言：中小商户业务规模小，在传统银行收单市场，线下小额高频支付以现金交易为主，中小商户在收单领域商业价值小，银行开拓中小商户效率、效益低下。但在移动支付时代，广大的中小商户交易被纳入电子支付体系，智能 POS 及扫码设备已经成为 B 端互联网化载体，海量的中小商户蕴藏的数据流量价值非常庞大，云服务技术的成熟使未来中小商户的服务效率大大提高，商业银行更加重视在中小商户市场的开拓，并且其资金实力、商业信誉使其在中小商户收单市场相对于第三方支付机构而言有天然优势。

对于公司而言：中小商户在传统现金交易时代基本无其他可发掘的 IT 需求，但在移动支付及智能 POS 时代，中小商户在轻量型的终端设备、云音箱、智能 POS APP 应用、终端服务等领域蕴藏着丰富的市场机会，并且随着新零售、社区电商等模式的兴起，广大中小商户线上线下一体化解决方案需求将不断涌现，进而面临整个店铺的数字化升级。服务的终端数量和商户数量越多，未来在该领域产生的软件、硬件、服务价值越大。

2、公司产品的创新特征

公司以软件及云平台为驱动，以终端设备为载体，聚合各种支付渠道，为商户实现统一支付统一对账，并结合行业特色应用，提升商户数字化水平。

公司在多年的发展过程中一直坚持技术创新，推出了涵盖商超、医院、景区、酒店、交通、烟草、石油石化、财政非税等近 30 个行业支付解决方案及中小商户支付解决方案，目前产品及服务可覆盖大、中、小、微商户、“线上+线下”等主要支付场景。

公司紧抓支付技术与新兴技术结合的机遇，将移动支付技术与物联网、人工智能、云计算等新兴技术结合，开发了云 BMP 平台、物联网云推送平台、商户及终端服务支撑平台等云平台，推出了云音箱、刷脸支付、指静脉支付等产品，并在雄安、成都 BMP 商户完成数字货币支付试点。

公司以云 BMP 平台为基础，拓展了“暖到家”自营外卖平台、线上购票、掌上医院等线上支付场景，为商户开发“线上+线下”一体化支付解决方案，未来将加大在特色应用软件、云服务等领域的研发，为商户打通线上线下整个销售、管理、运营体系，助力商户实现数字化升级。

3、发行人市场地位

发行人在商户端开发了丰富的支付及支付衍生类软硬件产品，产品覆盖线下主要支付场景及部分线上支付场景，服务全国各地近 30 个行业、3,000 多家大型优质商户、百万量级中小微商户群体，与商户形成较强粘性。

发行人与农行合作 20 多年，成为农行市场主要服务商，持续入围农总行 BMP、传统及智能 POS 终端、酒店 BMP、制卡设备等重大采购项目，主要产品在农行市场占有率高，在农行具有多产品协同研发及成本优势。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。其他客户还有建设银行、中国银行、工商银行、交通银行、浦发银行、中国银联、

中石化、嵊泗县交通局、得力等。

4、进入支付 IT 行业的主要壁垒

(1) 技术和经验壁垒

支付体系是金融基础设施，涉及交易的安全性和稳定性，对技术的安全、稳定要求极高，专业银行支付 IT 服务商对银行的业务系统及其使用环境、接入规范都非常熟悉。由于多年来一直参与银行相关系统的开发与维护工作，使得相关行业内的企业能够迅速、准确地了解银行的需求，能够及时提供满足银行的解决方案。

在移动支付时代，支付 IT 服务商和商户结合紧密，需要结合商户行业特点、经营模式为商户开发一整套支付涉及的软硬件系统，大型银行 IT 服务商一般都拥有多年的行业支付解决方案开发经验，对各行业、商户的需求理解和把握比较精准，新进入者难以在短时间内积累丰富的行业经验。

(2) 客户关系壁垒

1) 银行资源壁垒

行业内的主要企业，如创识科技、北京亚大、北京捷文等企业多年以来一直都专注于为金融领域电子支付 IT 系统提供相关服务。多年来长期和银行的稳定合作，使双方积累下了深厚的信任，这是其他希望进入本行业的潜在竞争对手无法通过短时间的投入所能达到的。

银行一般通过招标确定入围供应商，招标对供应商资质、历史业绩、技术测试、与大型银行合作案例等要素进行综合评分，使得银行支付 IT 供应商进入门槛较高，需要有强大的技术能力、丰富的行业经验、历史合作案例支撑。

2) 商户服务壁垒

支付 IT 服务商的产品用户是商户，丰富的商户服务经验，不仅可以在银行供应商入围中占据优势，还可以在商户持续服务中积累宝贵的行业经验，新进入者

难以在短期内实现商户服务经验的积累。

支付系统需要与商户 MIS/ERP 系统和银行收单系统对接，同时要连接各种相关设备，成为商户日常经营重要的一环，由于使用习惯、更换成本、替换风险等原因，商户倾向于持续使用已有的支付系统，支付 IT 服务商因而与商户形成较强粘性，使得新进入者替代难度较大。

(3) 服务壁垒

电子支付业务属于金融领域基础性业务，它具有吸收客户、沉淀资金、增强客户粘性等重要功能，因而对运营维护服务要求较高。这要求相关支付 IT 服务商拥有健全的服务网点，配备专业的服务人员，以保证银行及商户对即时、专业服务的需求，而这是新进入者短时间内很难满足的。

5、发行人的竞争优势

(1) 行业经验优势

公司自成立以来，一直专注于为银行提供电子支付产品及服务，长期稳定的合作、产品技术的积淀、双方积累下来的信任，使公司具有行业先入优势，这是其他希望进入这个行业的潜在竞争者无法通过短时间的投入所能达到的。

公司深耕电子支付 IT 领域 20 多年，培养了一支具有丰富行业经验、雄厚技术储备、稳定的人才队伍，能够敏锐把握行业发展方向，持续推出创新产品。

公司已经建立辐射全国的服务网络，每个服务网点均拥有丰富商户、银行合作经验的技术人员，是公司持续深耕区域市场的有力武器。

公司与大型银行全国各区域分支机构合作，使产品及服务可以迅速触及各地域、各行业，在各地区、各行业内积累丰富经验，为未来在各地区、行业不断向纵深领域发展打下基础。

(2) 自主创新优势

公司服务近 30 个行业、3000 多家大型商户、百万量级中小微商户群体，具有发掘商户需求、把握行业最新发展趋势、试点落地新兴技术的天然优势。

公司不断加强对新兴支付技术、新兴技术与支付融合的研发投入。如公司结合云服务、物联网等新兴技术，开发云 BMP 平台、物联网云推送平台、商户及终端服务支撑平台，并在此基础上开发云音箱解决方案、“暖到家”自营外卖平台；结合生物特征识别、人工智能等新兴技术，开发刷脸支付、指静脉支付产品。如公司刷脸支付产品在多地试点完成；数字货币支付已经在雄安、成都 BMP 商户完成试点，为未来 BMP 系统中大规模数字货币应用打下基础。

(3) 客户资源优势

1) 银行客户资源优势

公司与国内多个大型银行，特别是与农行保持 20 多年稳定的合作关系，自公司成立以来基本每年都和农行在支付领域有重大合作。在总行层面，公司持续入围农行总行支付 IT 产品服务集中采购项目；在农行区域分支机构层面，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。公司的产品及服务有力地支持了农行在全国商户收单市场的开拓，也为农行金融服务实体经济，支持区域经济发展做出了贡献。

2019 年 10 月，公司 CS 系列扫码设备入围中国银行总行，2020 年 1 月，公司入围中国银行总行商贸类收银一体化系统采购项目，未来将大力拓展中国银行商户市场。

公司作为建总行的 MIS (BMP) 服务商，已经与建行河南分行、安徽分行、湖北分行、上海分行、四川分行、黑龙江分行、江苏分行等开展合作，将进一步加强与建行的全面深入合作。

2) 商户服务优势

公司多年来与商户在技术及服务上深度合作，与商户形成了稳定的合作关系。

商户在使用公司产品后，由于使用习惯、更换成本、替换风险等原因，倾向于持续使用公司产品及服务，如河南永辉超市、杭州万象城在更换收单行后，仍然继续推荐公司作为新收单行的支付 IT 方案商。

商户服务经验不仅为公司与银行合作中提供竞争力，还为公司带来了丰富的潜在市场机会。公司在支付系统的基础上开发了银医、景区、“暖到家”等行业特色应用，深入到商户核心业务系统，进一步加强了公司与商户的粘性。如嵊泗交通局原为农行商户，后多次直接向公司采购售票等核心应用系统，公司向其累计销售金额 951.55 万元。

公司自推出自主品牌产品后，在商户端的品牌效应不断增强，公司公众号粉丝数已经超过 24 万，商户直接向公司购买的云音箱数量已超 2 万台。

(4) 多产品协同及占有率优势

公司主要产品在农行市场占有率高，如 BMP 市场占有率超过 76%，云音箱市场占有率超过 90%，智能 POS 市场占有率超过 50%。且公司多款产品在农总行入围，是唯一一家 BMP、智能 POS、扫码设备、云音箱等主要产品在农总行均入围的供应商，覆盖多种支付场景，具有协同效益及成本费用优势。

(5) 公司产品体系完善

公司行业支付解决方案及中小商户支付解决方案，产品及服务可覆盖大、中、小、微商户、“线上+线下”等主要支付场景。

在软件领域：以 BMP 全渠道支付软件为基础，开发银医通、景区售票、财政非税等各行业特色应用软件，智能 POS APP 等丰富软件产品，可以满足各类商户及行业支付业务需求。

在硬件领域：公司发挥方案商优势，结合不同商户使用需求发展了银医自助终端、刷脸支付终端、收银机、扫码设备、智能收款云音箱等 18 款自主品牌终端，覆盖多种支付场景。

云服务领域：公司自主研发了云 BMP 平台、物联网云推送平台、商户及终端服务支撑平台，基于云平台，公司开发云音箱、“暖到家”等产品，2020 年 1-6 月云音箱发货量爆发式增长，“暖到家”上线商户数快速增长。

（6）解决方案优势

行业支付解决方案涵盖支付类软件、行业特色应用软件及各类硬件，方案包含的产品类型众多，面临的各行业个性化需求、集成环境复杂多样。

公司累计开发了近 30 个行业支付解决方案，熟悉各行业的应用需求、集成环境，在方案开发及实施过程中不断总结，针对很多行业已经形成标准的方案体系，面对新商户可以快速推出完善的解决方案。

公司的解决方案为银行拓展商户提供手段，也在开发实施过程中获得商户认可，与商户形成粘性。如针对日照国家滨海森林公园，公司的智慧景区旅游综合平台解决方案获得商户认可，助力农行在激烈竞争中胜出；如针对湛江徐闻港，公司的港口（交通）解决方案获得商户认可，农行、中国银行分别出资 208.00 万元、81.68 万元向公司购买产品提供给徐闻港。

（7）业务模式优势

公司提供的不仅是支付的 IT 解决方案，还是一整套业务发展模式。银行使用公司提供的支付解决方案拓展商户，既提高了银行竞争力，还为银行带来优质客户；商户不仅得到公司提供的支付解决方案，也获得银行的金融服务，从而实现银行、商户、公司三赢的商业模式。

公司通过与大型银行合作迅速切入至很多大型商户的服务体系，在长期为商户提供产品及服务的同时，也使公司和商户建立了良好稳定的合作关系，为公司未来持续挖掘商户潜在价值提供了机会。

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。经过与农总行及各级分支行业务技术人员紧密长期协作，公司熟悉农行技术规范，建立了较完善的服务网络。使得公司可以充分发挥销售渠道、服务

网络、技术储备的优势，快速满足客户需求，以较低的成本费用开展业务。

(8) 技术优势

1) 核心技术优势

公司自 1995 年成立以来一直专注于电子支付行业，积累了多项核心技术。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多个基于云架构的业务平台。

主要产品核心系统稳定：支付系统对稳定性、安全性要求极高。公司 20 多年支付技术沉淀，主要软件产品经过多年迭代，核心系统稳定，新产品开发可在核心系统基础上进行。

核心系统应用领域经验丰富：公司以核心系统为基础，针对主流的支付方式、MIS 系统、终端环境，积累了丰富的技术对接经验，形成丰富的插件库，制订成熟的技术对接标准，在面对新行业及新商户时，只需开发新的插件或调用原有插件模块即可实现产品功能。

核心系统应用场景广泛：公司核心系统已经成熟应用至近 30 个行业。

三大云平台高效服务百万量级的中小商户：公司通过“云 BMP 平台”实现 BMP 移动化、互联网化、小型标准化；通过“商户及终端服务支撑平台”形成覆盖全国百万级商户及终端服务能力；通过“物联网云推送平台”实现商户端实时信息推送服务，如云音箱收款语音播报推送、智能 POS 交易信息向商户 MIS 系统推送、手机 APP 交易通知推送、交易单打印命令推送。

2) 研发体系优势

公司建立分布式的研发团队，采用模块化研发流程，敏捷开发、快速迭代，使公司的产品研发可以直接面向一线商户市场需求，大大缩短研发周期，增强公司对行业快速发展变化的应对能力。各事业部研发与业务结合程度紧密，可以加

强研发团队同商户、银行、第三方支付机构、行业主流软硬件供应商的交流，使公司研发团队始终站在行业应用前沿。

公司技术创新的特点是精准创新，在技术开发中密切跟踪行业创新趋势和技术发展动态，及时了解客户业务需求，选准技术创新的路径和时点，提高技术创新成功率。

(9) 组织管理、激励机制优势

公司核心业务人员、核心技术人员均持有公司股份，长期保持稳定。

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。

6、报告期内收入主要来自于农行的原因

(1) “三方模式”导致主要 IT 服务商较难拓展其他大行

“银行-商户-IT 服务商”的三方合作模式为银行收单市场的主流模式，银行在收单市场上相互竞争，争夺优质商户资源。公司与农行在收单市场深度合作，成为农行收单业务的重要组成部分，客观上增加了公司在收单市场上与其他大行的合作难度。行业主要的支付 IT 服务商，如北京亚大、北京捷文、北京嘉利兴业、南京瑞康来自于单一大型银行的收入占比均较高，支付 IT 服务商客户集中为行业特性，符合行业经营特点。

(2) 农行近年来收单业务发展迅猛，公司主要精力集中于农行

近年来农行在行业商户、中小微商户市场全面开拓，商户收单业务快速发展，

对支付相关产品、服务需求迫切。2017 年以来，农总行进行了智能 POS、BMP、扫码设备及云音箱、刷脸支付终端等产品的密集招标，各分支行在行业支付解决方案领域亦招标频繁。公司报告期内持续进行人员扩张、产品研发。在有限的资源条件下，基于成本效益角度，公司优先满足农行市场需求，主要精力集中在农行市场。

(3) 公司与农业银行具有久远的合作历史

公司是国内最早从事支付 IT 解决方案的企业之一，自成立以来一直和农业银行保持着稳定的合作关系，公司自成立以来和农业银行的代表性合作项目如下：

年份	代表性合作项目
1995 年	成功开发了覆盖全国 400 多个城市的银行信用卡网络系统，并陆续投入农业银行推广使用。包括软件、网控、POS 等。
1996 年	成功推出国际卡收单系统，系统成功通过了国际卡组织的认证测试，并通过了农业银行验收，于 1997 年 1 月在农行营业部正式投入运行。
1997 年	成功开发国际卡收单分行系统和专用卡系统，并在农业银行各分行推广使用。
1998 年	公司为农总行提供“香港回归一周年紀念卡”系统并推广至全国。
1999 年	成功开发国际卡 ATM 取现系统，于 1999 年 6 月 28 日在农行营业部正式开通 VISA、MasterCard 国际卡的 ATM 取现业务。
1999 年	公司的国际卡收单系统被列为“重点国家火炬计划项目”。该系统还成功应用在农业银行国际卡上海备份中心系统，使上海备份中心也能实现 5 大国际信用卡组织（公司）的国际卡授权/清算处理。
2000 年	公司开始为农业银行总行国际卡处理中心进行全面系统升级，该系统在 2001 年正式启用，系统成功地支持了 2001 年 8 月北京举办的第 21 届世界大学生运动会中各国运动员的用卡取现/消费。
2001 年	公司为农业银行开发万事达 GCMS-IPM 清算系统并于 2002 年 1 月通过 MasterCard 国际认证测试。
2002 年	公司开发的国际卡收单业务分析与风险防范系统成功先后在农业银行与东亚银行得到应用，该系统于 2004 年成为 VISA 向成员行推荐使用产品。
2003 年	公司与全球最大的饭店管理系统供应商 MICROS-FIDELIO 公司合作，在其系统中推广应用创识酒店 MIS 卡支付系统，为全国农行特约酒店商户提供服务。
2004 年	公司为农业银行开通 VBV (Verified By VISA) 网上收单服务，该系统为奥组委网站、首信易支付平台、淘宝网支付宝、当当网、卓越网、搜狐网、凤凰网等一百多个网站的国际卡网上支付提供支持。
2004 年	为农业银行开发大集中框架下的新一代国际卡收单清算系统，并规划 EMV 升级项目。
	在国内为农业银行实现并开通 MasterCard SecureCode 网上支付服务。
	采用数据仓库技术为农业银行实现国际卡收单风险分析系统。

年份	代表性合作项目
2005 年	为农业银行实施澳大利亚驻中国大使馆/领事馆 VISA 国际卡金卡客户申请签证验证服务。
2006 年	与农行签订 EMV 迁移一期合同，为农业银行国际卡收单系统实现从系统、网络到接入渠道进行全面的 EMV 迁移改造服务。
2007 年	为农总行完成数据大集中后的国际卡收单 EMV 升级项目。
2008 年	为农总行完成国际卡风险管理系统、国际卡分析系统开发并投入使用。 公司与农行广西分行合作，成功推出商场 BMP 系统。
2009 年	和农总行采购部签订全国酒店 MIS 银行卡收单（BMP）系统（富达酒店系统）合同，在全国高端酒店用户推广使用，并在上海威斯丁酒店实现 DCC 功能。
2010 年	BMP 收单系统和二次清分系统在农行全国近 30 个分行陆续投入使用。 成功开发铁道部 BMP 收单系统，并投入使用。
2011 年	成功中标农总行制卡设备项目，并在全国 17 个分行陆续投入使用。 成功入围农总行 POS 采购项目，并在全国多个分行陆续投入使用。
2012 年	成功入围农总行 BMP 商户收单系统采购项目。
2013 年	成功中标农业银行陕西大明宫家居城的综合收单系统集成项目，内容包含了商户 ERP 系统、收银设备、网络建设、银行卡收单等子项目。 公司配合农总行完成了“总行版智付通系统二期项目”的网控接入模式测试，在湖北、湖南、辽宁三家试点分行成功上线后进行全国推广，有效解决了智付通终端 IC 卡交易速度慢的问题。
2014 年	参加了中国农业银行总行大型制卡设备和检测模块招标，并顺利地中标。 完成农总行微信扫码支付系统的三个试点分行-河北、深圳、重庆分行的开发、测试并成功上线。
2015 年	完成农行河北分行、厦门分行、重庆分行即时发卡系统的开发并投入使用，实现同号换卡、VIP 选号等功能。
2016 年	与农行多家分行在银医、景区、交通、保险、电力等行业展开全面合作。
2017 年	入围农总行传统 POS、智能支付终端采购项目。
2018 年	入围农行甘肃分行自主品牌银医设备采购项目。 与农行甘肃分行合作兰州烟草项目，正式进入烟草行业支付领域。 入围农行安徽分行全省收单业务外包服务项目。
2019 年	入围农总行 BMP 招标项目。 入围农行浙江、安徽分行自主品牌扫码设备招标项目。 入围农行江苏、浙江、陕西、河北分行全省收单业务外包服务项目。 入围农行安徽分行自主品牌收银机设备招标项目。 与农行宁波分行合作完成央行刷脸支付试点。 入围农总行智能 POS 采购项目。 入围农总行扫码设备及云音箱采购项目
2020 年	为农行开发“暖到家”免费外卖平台，协助农行为商户打造“一刻钟便民生活服务圈”解决方案。 为农行开发“线上公益募捐平台”，在慈善机构及医院使用

年份	代表性合作项目
	入围农总行制卡设备采购项目
	入围农总行刷脸支付终端采购项目（已完成中标结果公示）

7、公司与农业银行业务具备稳定性和可增长性

（1）公司 2019 年以来主要产品均入围农行，在有效期内合作能够保持稳定

除 BMP、智能 POS、制卡设备持续入围农行外，公司新产品扫码设备、云音箱 2019 年底入围农总行，刷脸支付终端 2020 年 9 月入围农总行（已完成中标结果公示），在入围有效期内农行能够与公司保持稳定合作。各产品入围时间及有效期如下：

产品名称	入围时间	有效期
BMP	2019 年 5 月	五年
智能 POS	2019 年 9 月	三年
扫码设备、云音箱	2019 年 12 月	三年
制卡设备	2020 年 6 月	五年
刷脸支付终端	2020 年 9 月（已完成中标结果公示）	三年

（2）公司产品与农行全面深度合作，市场占有率高，协同效应强

公司主要产品在农行市场占有率高，如 BMP 市场占有率超过 76%，云音箱市场占有率超过 90%，智能 POS 市场占有率超过 50%。

公司主要产品均在农总行入围，是唯一一家 BMP、智能 POS、扫码设备及云音箱等主要产品在农总行均入围的供应商，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。

（3）公司服务商户数量众多，粘性强，替代难度大

BMP 系统需要与商户 MIS/ERP 系统和银行支付系统对接，同时要连接各种相关设备，完成支付对账等功能，并且针对商户开发特色应用软件，公司产品已成为商户日常经营重要的一环。商户在使用公司产品后，由于使用习惯、更换成本、替换风险等原因，倾向于持续使用公司产品及服务，商户粘性较强。如河南永辉

超市、杭州万象城在更换收单行后，仍然继续推荐公司作为新收单行的支付 IT 方案商。

公司在 BMP 系统的基础上开发了银医通、景区/交通票务系统、“暖到家”、智收银 ERP 等行业特色应用，深入到商户核心业务系统，进一步加强了公司与商户的粘性。如嵊泗交通局原为农行商户，后多次直接向公司采购售票等核心应用系统。

银行选定 IT 服务商之后，如果要更换成其他替代产品需要重新进行合作谈判、系统开发、商户系统更新替换等一系列复杂流程，时间成本和财务成本很高，且替代过程中易造成商户流失。因此，银行一般倾向于与优质服务商保持稳定的合作关系。

截至 2020 年 6 月末，公司累计销售 BMP 软件 14,480 套，服务商户遍及近 30 个行业；公司通过云平台以及云音箱、暖到家等产品快速覆盖百万量级的中小商户。

综上，公司服务的商户数量众多，与商户粘性强，农行替代难度大。

(4) 公司合作的农行分支行数量众多，全面替代难度大

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。报告期内，公司与农行各区域分支机构针对辖区各类型商户，在商户端电子支付解决方案领域进行全方位合作，公司 2017 年-2020 年 1-6 月与农行合作情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
合作区域数量（省级单位）（个）	31	31	30	29
合作分支行数量（个）	1,421	1,133	1,161	757
签订合同/订单数量（个）	1,205	1,052	639	642

注：签订合同/订单数量以合同/订单主体进行统计，合作分支行数量以开票主体统计，农行分支机构存在分行签订合同，下级各分支行实际履行合同等合同主体和客户主体不一致情形

(5) 公司有力支持了农行在商户收单市场的拓展，为农行收单体系不可分割的一部分

近年来，电子支付行业新产品、新应用层出不穷，商户需求多种多样，公司持续根据技术的发展及行业需求的变化，及时推出创新性产品，为农行拓展、绑定、维护商户提供了有效的手段。

公司的行业支付解决方案及中小商户支付解决方案，可对大、中、小、微商户、“线上+线下”支付场景全覆盖。作为农行分支行的方案商，公司协助分支行制订商户拓展策略，与各分支行共同拓展商户，根据商户需求快速形成解决方案。公司为农行在全国范围内开展收单业务、拓展商户的重要组成部分。

(6) 收单业务变革加速，商业银行加大投入催生更多技术需求

商户收单业务以其同时连接 B 端商户和 C 端客户的独特位置优势，以及深入服务实体经济的能力，成为商业银行发展综合服务、拓展新市场、进入新区域的入口和重要基础设施，其内涵不断丰富、外延不断扩大、价值链不断延长。由于收单业务具有“一手托两家”的特性，以及各类商业主体谋求商业生态闭环的内在需求，收单业务在提高支付效率、提升消费者体验乃至助推商业模式创新等方面扮演着越来越重要的角色。可以说，目前商户收单业务已经从单一的支付服务升级为涵盖会员管理、营销、信用、数据、金融、安全的综合性服务，其价值自然也不再是以支付结算手续费收入为主的单一价值。商业银行大力开展收单业务可以达到创造大量的中间业务收入、形成持卡人增值服务闭环、促进交叉销售和多元服务、充分利用收单业务数据进行大数据精准营销等目的，未来随着金融科技의 纵深发展，商户收单业务还会呈现出更大更多的综合价值。

在收单业务迅速变革的背景下，农行近年来大力拓展商户，不断夯实支付结算服务，同时也带动了公司业务的迅速发展。

商户收单业务的内涵不断变化，外延不断扩张，市场空间持续增长。公司近年来面对快速变革的收单市场，已经形成了完善的产品体系及研发模式，完成了对大、中、小、微商户、“线上+线下”支付场景的全覆盖。预计未来商户收单业

务仍然具有广阔的增长空间，公司业务增长具备可持续性。

8、公司针对单一客户集中风险采取的措施

(1) 与农行合作，开发新产品、拓展新商户

1) 拓展新商户，并增强商户粘性

针对大型商户，公司在 BMP 基础上，结合行业特色应用，拓展医院、景区、烟草、政务等领域的行业深度解决方案，与农行合作拓展行业客户，在各行业不断向纵深领域发展，进一步增强与 BMP 商户的粘性。

针对中小商户，通过多种方式拓展新商户并增强商户粘性：①根据商户特色需求，快速更新迭代产品，如智能 POS APP，个性化的云音箱产品（如超大音量云音箱，特色语音播报云音箱、智能交互云音箱等）；②开发特色应用，如“暖到家”、智收银 ERP 等；③基于云 BMP 平台、物联网云推送平台、商户及终端服务支撑平台拓展中小商户支付解决方案，为百万量级中小商户提供服务；④通过公众号运营，挖掘商户需求，增强公司产品在中小商户的品牌影响力，如公司公众号粉丝数已经超过 24 万，商户通过线上商城直接向公司购买的云音箱数量已超 2 万台。

2) 开发新产品，降低单一产品需求下降风险

公司报告期内持续发展行业支付解决方案，推出了多款自主品牌硬件产品，公司新产品扫码设备、云音箱 2019 年底入围农总行，刷脸支付终端 2020 年 9 月入围农总行（已完成中标结果公示）。医院及景区等解决方案不断向纵深领域发展，并持续在相应行业推广。随着新兴技术的发展，公司将陆续推出新产品、新方案，公司已经在雄安、成都 BMP 商户完成数字货币试点。

多款产品的推出及入围降低了单一产品需求下降对公司业绩的影响，如公司 2020 年 1-6 月智能 POS 销售收入同比下降 24.62%，但云音箱 2020 年 1-6 月销量增长，带动公司 2020 年 1-6 月销售收入同比增长 38.84%，净利润同比增长 96.77%。

(2) 开发其他大型银行客户，拓宽商户合作渠道

公司产品用户为商户，公司产品及方案已经在近 30 个行业、3000 多家大型商户、百万量级中小微商户使用。

公司基于在行业支付解决方案及中小商户支付解决方案领域的优势，积极开拓其他大型银行客户，进一步拓宽商户合作渠道。

2019 年 10 月，公司 CS 系列扫码设备入围中国银行总行，2020 年 1 月，公司入围中国银行总行商贸类收银一体化系统采购项目，未来将大力拓展中国银行商户市场。

公司作为建总行的 MIS (BMP) 服务商，已经与建行河南分行、安徽分行、湖北分行、上海分行、四川分行、黑龙江分行、江苏分行等开展合作，将进一步加强与建行的全面深入合作。

(3) 基于商户及产品优势，与中国银联、VISA 等卡组织建立合作关系

2019 年 2 月 1 日，公司与中国银联正式签订《中国银联-福建创识业务合作协议》，公司将依托在全国范围内服务的 3000 多家大中型优质商户资源，与中国银联在银联卡支付、银联移动支付、营销增值服务展开全面合作。2019 年度，2020 年 1-6 月，公司来源于中国银联收入分别为 222.48 万元、129.77 万元。

2019 年，公司与 VISA 签订了云音箱产品销售协议，合同金额 100 万元。

(4) 直接向商户销售产品

开发大型直接付费商户，公司利用在银行支付领域形成的技术优势和行业经验拓展大型直接付费商户。如公司报告期内开发了中石化、嵊泗县交通局等直接付费商户。

通过“创识微商城”及“农行信用卡商城”，直接向商户销售自主品牌产品。

2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-6 月，商户直接付费产生收入金额分

别为 444.59 万元、1,795.20 万元、1,419.76 万元及 192.48 万元。

9、公司供应商集中为与惠尔丰为阶段性特征

公司供应商集中于惠尔丰为阶段性特征，公司 2016 年对惠尔丰采购占比较低，采购占比为 37.88%；2017 年-2019 年由于智能 POS 大规模普及，导致公司供应商集中于惠尔丰，对惠尔丰采购占比分别为 83.24%、88.58%、84.35%。2020 年 1-6 月，公司对惠尔丰采购占比大幅下降至 45.69%。

公司以软件及云平台为驱动，以终端设备为载体，在“泛终端”时代，公司发展硬件门槛降低，公司基于软件及云平台的优势，发展多种自主品牌硬件，目前自主品牌扫码设备及云音箱已经入围农总行，自主品牌扫码设备已经入围中国银行总行，自主品牌刷脸支付终端入围农总行（已完成中标结果公示）。

公司自主品牌云音箱产品自 2019 年以来发展迅速，截至 2020 年 6 月 30 日，云音箱产品累计发货 162.71 万台，实现销售 127.97 万台。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%。公司未来自主品牌硬件、行业支付解决方案的发展将使得惠尔丰 POS 收入占比不断下降，进而对惠尔丰采购占比不断下降。

综上，公司供应商集中为阶段性特征。

10、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

（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 厂商合作开拓农行业市场，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。

(4) 与惠尔丰终止合作不会对公司生产经营、财务成果的影响

以 2016 年、2020 年 1-6 月为例，惠尔丰产品对公司业绩影响量化分析如下：

2016 年，对惠尔丰采购占比为 37.88%，POS 终端及配件毛利占比 12.91%，公司实现净利润 4,385.40 万元；2020 年 1-6 月，对惠尔丰采购占比为 45.69%，POS 终端及配件毛利占比 24.17%，公司实现净利润 4,566.52 万元(同比增长 96.77%)。

随着公司行业支付解决方案的不断发展，自主品牌云音箱、扫码设备、刷脸支付终端未来销售收入不断增长，惠尔丰 POS 收入将不断降低，对公司业绩影响程度将不断减小，即使公司和惠尔丰的合作终止，对公司生产经营、财务成果的影响程度有限，不会对公司持续经营产生重大不利影响。

【招股说明书补充披露情况】

上述相关内容，已在招股说明书“第二节 概览”之“四、发行人主营业务经营情况概述”之“(三) 竞争地位”，“五、发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”之“(一) 公司产品的创新特征”，“(四) 公司产品助力商户提升数字化水平”；“第六节 业务与技术”

之“一、发行人主营业务及主要产品和服务情况”之“(二)发行人主要产品和服务情况”之“1、公司主要产品”；“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“(四)发行人自身的创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”之“1、公司产品的创新特征”，“4、公司产品助力商户提升数字化水平”，“(五)发行人产品或服务的市场地位、技术水平及特点”之“2、发行人市场地位”，“(六)行业市场情况与竞争格局，行业内的主要企业、发行人竞争优势与劣势”之“2、进入本行业的主要壁垒”，“4、发行人的竞争优势”；“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“5、报告期内收入主要来自于农行的原因”，“6、公司与农业银行业务具备稳定性和可增长性”，“9、公司针对单一客户集中风险采取的措施”，“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、公司供应商集中为与惠尔丰 POS 业务合作导致，为阶段性特征”，“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”，“七、发行人主要技术情况”之“2、公司主要产品拥有的核心技术”中进行了补充披露。

(本页无正文，为福建创识科技股份有限公司《关于福建创识科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的上市委审议意见落实函的回复》之签字盖章页)



福建创识科技股份有限公司(公章)

2020 年 10 月 12 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落实函回复报告的全部内容，确认本次落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



张更生

福建创识科技股份有限公司（公章）



2022年10月12日