



**关于四川观想科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
审核中心意见落实函的回复**

保荐人（主承销商）



第一创业证券承销保荐有限责任公司

住所：北京市西城区武定侯街6号卓著中心10层

二零二一年四月

深圳证券交易所：

四川观想科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“观想科技”）收到贵所于 2021 年 4 月 7 日下发的《关于四川观想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审核中心意见落实函》（以下简称“《审核中心意见落实函》”），公司已会同第一创业证券承销保荐有限责任公司（以下简称“一创投行”、“保荐机构”）、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”、“国浩律师”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“大信会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《审核中心意见落实函》的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请审核。

如无特别说明，本审核中心意见落实函回复中使用的简称或名词释义与《四川观想科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本审核中心意见落实函回复中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

本审核中心意见落实函回复的字体说明如下：

审核中心意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

问题 1、关于业务及风险	3
问题 2、关于核查程序	28
问题 3、关于客户	35
问题 4、关于委外供应商	38
问题 5、关于毛利率	45
问题 6、关于应收账款	52
问题 7、关于存货	57
问题 8、关于韩恂、李飞等股东	60
问题 9、关于部分财务数据及财务人员的设置	69
问题 10、关于预付款	85
问题 11、关于业绩情况.....	95

问题 1、关于业务及风险

根据申报文件，发行人立足于国防装备自身信息化、装备管理信息化领域，主要为客户提供装备全寿命周期管理系统、智能武器装备管控模块等相关产品及服务，主要核心技术包括国防物联网技术、装备数字孪生技术、大数据及人工智能技术等。

请发行人：

（1）结合业务开展的实际情况、与前五大客户在报告期内及预期的持续合作情况（合并列示的可对单个主体分别说明）及相关客户是否局限于某一地区/军区、招投标过程中的直接竞争对手基本情况、竞争对手的行业地位及影响力等，进一步分析并对发行人的行业地位、持续获取订单及客户的能力进行补充披露，并充分揭示发行人业务规模相对较小、客户集中度较高的风险；

（2）结合发行人装备全寿命周期管理系统、智能武器装备管控模块等产品及服务在全系统相关单位的应用情况、产品的覆盖率等实际情况，具体论证并分析相关产品的市场空间、发行人的市场占有率及市场潜力，并结合上述因素进一步补充揭示发行人的成长性风险；

（3）补充披露相关技术是否属于行业通用技术，公司竞争对手是否均具备相关技术，公司主要产品的技术门槛、竞争优势与劣势，发行人业务集中于军品领域的原因；

（4）结合相关技术的先进性，主要产品细分领域可比公司的业务规模、业务区域情况，发行人所在行业的发展现状、发展趋势、市场空间及需求等因素补充披露发行人在行业内的核心竞争力，说明发行人未来业务拓展能力，并就业务拓展的不确定性进行风险提示。

请保荐人发表明确意见。

回复：

1.1 结合业务开展的实际情况、与前五大客户在报告期内及预期的持续合作情况（合并列示的可对单个主体分别说明）及相关客户是否局限于某一地区/军区、招投标过程中的直接竞争对手基本情况、竞争对手的行业地位及影响力等，进一步分析并对发行人的行业地位、持续获取订单及客户的能力进行补充披露，并充分揭示发行人业务规模相对较小、客户集中度较高的风险

一、业务开展的实际情况、与前五大客户在报告期内及预期的持续合作情况，相关客户是否局限于某一地区/军区的情况

（一）业务开展的实际情况

公司以自主可控新一代信息技术在军工行业的应用为核心业务，立足于国防装备自身信息化、装备管理信息化领域，为客户提供装备全寿命周期管理系统、智能武器装备管控模块等相关产品及服务。

在产品研发方面，公司持续进行研发投入，构建了相对完备的产品体系，截至本回复出具日，发行人共持有专利 41 项，其中发明专利 2 项，软件著作权 48 项。

在客户方面，公司直接服务军种涵盖陆军、海军、空军、火箭军，并同行业内主要国有军工集团建立稳定的合作关系，可以持续获取相关订单。

报告期内，发行人营业收入分别为 8,745.94 万元、14,045.41 万元和 15,709.46 万元，2019 年和 2020 年分别同比增长 60.59%和 11.85%，年均复合增长率为 34.02%。2018 年-2019 年，受益国家军改政策的落地执行与国防信息化的全面实施，发行人业绩增长较快；2020 年，发行人营业收入增速放缓，主要原因系 2020 年初全国爆发新冠疫情，军工产品采购执行进度有所延迟，导致发行人全年业务完成情况晚于往年，造成业绩增长放缓。

针对发行人业绩增长放缓，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（八）业绩增长放缓风险”中对下述内容进行补充披露。

报告期内，公司营业收入分别为 8,745.94 万元、14,045.41 万元和 15,709.46 万元，2019 年和 2020 年分别同比增长 60.59%和 11.85%，年均复合增长率为 34.02%。2018 年-2019 年，受益国家军改政策的落地执行与国防信息

化的全面实施，发行人业绩增长较快；2020 年度，发行人营业收入增速放缓，主要原因系 2020 年初全国爆发新冠病毒疫情，军工产品采购执行进度有所延迟，导致全年业务完成情况晚于往年，造成业绩增长放缓。公司未来是否能够持续稳定增长仍受到国家宏观战略、国防政策、新冠疫情等外部因素的影响。因此，尽管发行人预期业务所处行业前景良好，但影响持续增长的因素较多，存在经营业绩增长放缓甚至下滑的风险。

（二）与前五大客户在报告期内及预期的持续合作情况

1、报告期内，公司与前五大客户的合作情况

报告期内，公司与前五大客户保持了良好的合作关系，具体合作情况如下：

序号	客户名称	2020 年 合作情况	2019 年 合作情况	2018 年 合作情况
1	中国航天科工集团有限公司	√	√	-
2	中国电子科技集团公司	√	√	√
3	中国人民解放军	√	√	√
4	中国航空工业集团有限公司	√	√	√
5	中国兵器装备集团有限公司	√	√	√
6	中国电子信息产业集团有限公司	-	√	-
7	中国船舶重工集团有限公司	√	-	√
8	北京航空航天大学可靠性工程研究所	√	-	-

如上所示，发行人与各期前五大客户基本保持了良好的合作，与大部分主要客户每年均有业务合作，业务持续性良好。

2、未来合作预期情况

在直接军队客户方面，2021 年第一季度，公司已完成中国人民解放军 ZB 单位的装备保障**训练平台项目，目前发行人已与中国人民解放军 ZK 单位签订相关业务合同。受军队采购计划、采购流程影响，主要采购合同的签订及验收一般集中于第四季度，根据以前年度发行人订单获取情况以及目前同相关客户访谈情况，公司为支持国防建设、保障最终用户项目顺利执行，同人民解放军 A 单位、人民解放军 B 单位部分项目已在实施，相关合同预计将在第四季度完成签署，预计 2021 年公司仍将持续获取直接来源于军队的订单。

在非直接军队客户方面，公司同相关客户建立了长期稳定的客户合作关系。2021 年第一季度，公司已完成中电科 15 所的**专有项目。目前发行人已同中电科 28 所、中国兵器装备集团自动化研究所签署部分业务合同，同时正在与中电科 28 所、中电科 15 所、北京机电工程总体设计院就尚未签署合同进行商务条款洽谈。随着国防信息化建设不断推进，公司凭借先进的技术方案、稳定的产品质量、较强的生产管理水平以及快速响应能力，公司与其他军工集团、科研院所等客户未来预期合作关系良好。

同时，公司在原有客户基础上，积极拓展市场渠道，加大军事院校等单位业务合作，进一步增强公司的抗风险能力，预计公司业绩未来将保持持续稳定增长。

（三）相关客户是否局限于某一地区/军区的情况

报告期内，公司主营业务收入按区域销售情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
华北地区	12,025.78	76.55%	12,262.93	87.31%	476.77	5.45%
华东地区	2,296.23	14.62%	604.85	4.31%	3,499.62	40.01%
华南地区	-	-	12.74	0.09%	16.98	0.19%
华中地区	653.77	4.16%	152.83	1.09%	2,322.65	26.56%
西北地区	96.28	0.61%	445.20	3.17%	2,035.87	23.28%
西南地区	598.52	3.81%	445.88	3.17%	283.81	3.25%
东北地区	38.87	0.25%	120.99	0.86%	110.23	1.26%
合计	15,709.46	100.00%	14,045.41	100.00%	8,745.94	100.00%

报告期内，公司业务收入主要来自于华北地区、华东地区、华中地区和西北地区，上述区域销售收入合计分别占当年营业收入的 95.30%、95.88%和 95.94%。

2019 年后，发行人业务主要集中于华北地区（北京），主要系军改完成后，我军实施“军种主建，战区主战”的运行机制，各军种的主要采购由各军种总部机关采购，下发至基层部队实施。同时，我国主要军工集团总部集中于华北地区（北京），一定程度上导致发行人业务向华北地区集中。

综上所述，发行人业务虽逐渐集中于华北地区（北京），但其是与我国军品采购体制及军工集团地域分布相适应的，实际产品使用并不局限于华北地区（北

京），亦不存在对单一地区的重大依赖。

二、招投标过程中的直接竞争对手基本情况、竞争对手的行业地位及影响力

总体来看，国内国防信息化末端市场竞争较为激烈，市场化程度较高，存在较多的市场主体，但从细分产品看，军队为了保证操作的便利性和稳定性，在细分产品上一般选取两到三家供应商。目前发行人在招投标市场中常见的竞争对手主要为国有大型军工企事业单位，具体情况如下：

名称	基本情况	市场地位
中国电子科技集团公司第十五研究所	国有大型骨干研究所和军工一类研究所，主要从事计算机和应用系统研制、大型信息化工程总体设计与实施，服务领域覆盖全军及武警部队、政府和公用事业部门、公安系统以及国民经济的重点行业。	国有大型军工企事业单位，目前主要从事军品型号研制、基础研究、国家科技攻关、军事指挥自动化、航天测控等重大军事应用项目的研究和开发。
中国电子科技集团公司第二十八研究所	总体论证、系统研发、创新研究、共性技术产品研发、系统集成工程、设备研发、装备制造、集成试验等 8 大中心，并设博士后工作站、C4ISR 技术国防科技重点实验室和空中交通管理系统与技术国家重点实验室。	国有大型军工企事业单位，目前主要从事指挥自动化系统工程研制、空中交通管制系统等大型电子信息系统的研制以及各级各类信息系统专用设备研制生产。
中国电子科技集团公司第十四研究所	是一所具有一定国际竞争能力的综合型电子信息工程研究所。取得了国家级成果奖 60 余项，部、省级成果奖 350 余项，其中全国十大科技成就 1 项；全国科学大会奖 18 项；国家发明奖一等奖 1 项；国家科技进步特等奖 6 项；一等奖 14 项、二等奖 14 项；国防科技进步奖特等奖 6 项、一等奖 22 项，二等奖 25 项；每年申报专利不低于 85 项。	国有大型军工企事业单位，目前主要从事信息化装备研发、高端雷达的研制。
中国兵器集团第 58 研究所	由中国兵器装备集团自动化研究所改制而来，隶属于中国兵器装备集团有限公司，拥有科研生产仪器设备 2200 余套，进口仪器设备近 500 套。全公司现有员工 600 余人，其中：科技人员占员工总数的 77%，研究员级高级工程师 51 人，国务院政府特殊津贴获得者 23 人，高级工程师百余人，是专业从事自动化与信息化技术的高科技企业。	国有大型军工企事业单位，目前主要从事信息与控制技术及产品的研发生产。

数据来源：各研究院所公开披露资料、各上市公司公开披露资料、Wind 资讯。

目前，我国军品市场呈现国有大型军工集团为主，众多中小型民营军工企业为辅的竞争格局，但随着军队体制改革和民营军工企业的不断发展，逐步涌现出

一批在细分领域具备专业优势的民营军工企业，与大型军工集团形成了稳固、共赢、互补的配套关系。

三、发行人的行业地位

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（七）发行人的市场地位”中对下述内容进行补充披露。

公司是国内较早专注于国防装备信息化、装备管理信息化解决方案的研发、生产、销售以及进行产业化推广应用的民营企业之一，已掌握了装备信息化军用产品领域的多项核心技术，研发能力较强。军用信息采集、军用系统构建等相关技术具有一定优势，形成了较为丰富的产品系列，可为客户提供全方位定制化解决方案。目前产品和服务广泛用于陆军、空军、火箭军国防信息化升级、管理、训练及维修保障领域，公司先后荣获2次军队科学技术进步二等奖、1次军队科学技术进步三等奖。

在技术层面，作为我国较早涉足国防信息化系统及产品研发生产的企业，发行人先后在“*型装备全寿命、全系统信息系统”、“**一体化区域保障机构信息化管理平台”等项目中担任总体技术研发单位，并参与“**通用器材网络管理平台”、“**通用装备一体化维修检测平台”等获奖项目的配套研发，具有较强的研发实力与技术水平。

在市场层面，由于受到科研体制和人员编制的限制，科研院所存在技术应用灵活性和产能方面存在着一定的局限性。公司长期深耕于国防信息化领域，对于军工客户复杂多样的使用需求和严苛的使用环境理解较为系统和全面，同时又能以较快的速度向军工客户稳定供货，满足国防客户对产品设计定型、产品交货周期的要求，从而使得公司凭借自身独特的优势，在国防信息化领域占据了一定的市场地位。

综上所述，发行人在技术层面先后参与过多项国防信息化建设项目，产品已列装多军兵种；在市场层面，发行人较科研院所具有对客户需求及问题的快速响应、快速反馈和快速解决能力，能够满足国防客户对产品设计定型、产品交货周期的要求，已建立良好的市场口碑与品牌效应。发行人整体在业务与市场层面均具备一定优势，在国防信息化领域具备一定的市场地位。

四、持续获取订单及客户的能力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术与研发情况”之“（六）发行人核心竞争力的体现”中对下述内容进行补充披露。

发行人以国防需求为导向，在技术创新方面充分考虑不同军兵种、不同作战功能需求，针对不同的军兵种和外部空间环境，研发设计了能够满足不同战斗单位各种需求的产品，使得报告期内公司的产品的覆盖率及毛利率保持在较高水平。

目前，发行人已建立了完善的研发体系，拥有专业能力过硬的研发队伍，通过持续的研发投入，已储备了包括基于二维相控阵技术的探测器系统、装备数据资源管理系统、新一代战车装备健康管理系统、无人作战平台综合系统及相关控制技术研究、数据采集操作系统（DCOS）、国产自主可控专用 FPGA 等等在内的多项产品，可以适应国防信息化的发展趋势。公司现有能力及研发投入可以满足产品技术更新换代的需求。

同时，发行人所处的军事和国防领域，对可靠性要求较高，相关客户在供应商资质审核、研发生产环节均有着严格的规范要求。为了保证相关产品和服务的质量安全可靠，一旦进入主要客户的供应体系，如无重大技术更新或产品质量问题，发行人的主要客户原则上不会轻易的更换该类产品，也不会更换该类产品的供应商，后续的产品维护、更新、升级也对一般选用原供应商。此类情形造成的对供应商的依赖也一定程度上保证了公司未来的订单与客户获取能力。

在实际经营中，发行人老客户持续合作能力较强。报告期内，发行人与前十大客户中的中国电子科技集团公司、中国人民解放军、中国航空工业集团有限公司、中国兵器装备集团有限公司、中国航天科工集团有限公司、中国船舶重工集团有限公司的业务均保持了常年合作。

在新业务、新客户开拓上，公司凭借先进的技术方案、稳定的产品质量、较强的生产管理水平以及快速响应能力，可以不断获取新客户。报告期内，营业收入中来自新客户的收入占比分别为 6.41%、30.55%和 34.48%。公司产品应用领域覆盖火箭军、陆军、空军、海军等多军种，收入规模持续增长。

此外，从国际宏观环境、国家国防发展策略的变化趋势来看，我国国防信息化行业仍处于快速增长过程中。

综上所述，发行人在自身产品及技术储备、现有客户培育情况上均为未来订单及客户获取上提供了良好的基础条件；加之“十四五规划”明确指出加强国防信息化建设，发行人具备不断获取订单与客户的持续经营能力。

五、发行人业务规模相对较小、客户集中度较高的风险

（一）发行人业务规模相对较小风险

报告期内，公司的营业收入分别为 8,745.94 万元、14,045.41 万元和 15,709.46 万元，整体规模较小，发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（六）发行人业务规模相对较小风险”中对下述内容进行补充披露。

发行人定位于国防信息化技术、产品的研发与生产，目前部分产品已经列装一线部队使用，但与同行业国有军工单位相比，公司资本实力、业务规模明显偏小。公司报告期分别实现营业收入 8,745.94 万元、14,045.41 万元和 15,709.46 万元，整体规模较小。加之军工市场主要依赖招投标、竞争性谈判等方式获取新业务，因此存在市场拓展不利进而影响公司发展速度及盈利能力的风险。

（二）客户集中度较高的风险

我国军工行业高度集中的经营模式导致军工企业普遍具有客户集中度较高的特征。针对此情况，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（一）客户集中度较高的风险”中进行风险提示如下：

“发行人产品主要应用于军工领域，客户主要为军队、军工集团及科研院所等。报告期内，发行人向前五大客户（集团合并口径）的销售金额合计分别为 8,722.64 万元、13,603.99 万元和 **15,200.18 万元**，占当年营业收入的比例分别为 99.73%、96.86%和 **96.76%**，客户集中度相对较高。如果发行人来自主要客户的收入大幅下降或研发新产品不能得到客户认可，将对公司的经营产生不利影响。”

1.2 结合发行人装备全寿命周期管理系统、智能武器装备管控模块等产品及服务在全系统相关单位的应用情况、产品的覆盖率等实际情况，具体论证并分析相关产品的市场空间、发行人的市场占有率及市场潜力，并结合上述因素进一步补充揭示发行人的成长性风险

一、发行人产品的实际应用情况、产品覆盖率

基于公司产品良好的性能和较快的服务响应能力，公司产品已应用于火箭军、陆军、空军、海军等多军种，销售对象覆盖总部机关及各基层部队、国有大型军工集团等，逐步在军队成规模、成建制进行部署。

截至本回复出具日，发行人产品已在成功部署在火箭军、陆军、空军、海军等多军种在内的 40-60 个基层单位。

二、相关产品的市场空间

由于国防军事建设事关国家安全，基于保密需求，军工行业的市场规模等信息无相关公开权威数据，因此发行人相关产品的相关市场空间、市场占有率等数据基于我国公开披露军费信息与其他相关公开信息进行估算。

2019 年，我国中央一般公共预算支出安排中，国防支出为 11,899 亿元，同比增长 7%，增幅超出市场普遍预期。

参照美国 2019 财年公布的国防预算提案披露信息，国防信息化经费主要为采办经费中的 C4ISR 信息系统预算。C4ISR 信息系统是指美军指挥(Command)、控制(Control)、通信(Communication)、计算机(Computer)、情报(Intelligence)、监视(Surveillance)、侦察(Reconnaissance)为一体的国防信息化系统，是我国国防信息化建设的原始蓝本与对标。同时，根据 2019 年美国国防预算草案数据，美 2019 年 C4ISR 系统年度预算达 99.41 亿美元，约占年度申请总经费的 1.45%。

由于我国国防信息化建设以美国 C4ISR 系统为原始蓝本与对标，所以我国信息化建设市场可以以该系统在美军军费的年度预算占比为模拟计算标准。2019 年我国中央一般国防支出为 11,899 亿元，按占比 1.45%计算，我国 2019 年国防信息化市场建设年度投入预计约为 173.53 亿元。

综上，根据公开披露信息测算，我国 2019 年国防信息化市场建设年度投入约为 173.53 亿元。加之“十四五规划”明确指出加强国防信息化建设，随着信息化强军政策的不断推行，预测我国国防信息化建设投入将稳步增加。

三、发行人的市场占有率及市场潜力

（一）市场占有率

根据测算，我国 2019 年国防信息化市场规模约 173.53 亿，主要由雷达、卫星导航、信息安全、军工通信与军工电子五大领域构成。但因国防军工市场属于高保密市场，相关细分市场规模、经费分配等信息无法获知，因此无法详细测算发行人于细分市场的市场占有率，采用整体大市场规模进行测算。

在此环境下，发行人目前市场占有率仅占 0.81%，未来市场前景广阔。

军工行业可比公司对市场占有率的披露情况如下：

公司名称	招股说明书中关于市场占有率的描述
左江科技	未披露。
中科海讯	未披露。
旋极信息	未披露。
兴图新科	“兴图新科目前已经作为国防军队视频指挥领域的重要供应商，提供的视频指挥控制类产品是国防指挥信息系统（相当于美军的 C4ISR 系统）中的“指挥控制”子系统、子模块，起到指挥、控制的重要作用。由于军工行业的特殊性，公司无法获取其他同类生产企业的市场占有率数据，仅能对本公司的市场份额做定性说明。”
科思科技	“由于军工行业的特殊性，公司无法获取所在细分行业的市场容量，因而无法获取其他同类生产企业的市场占有率数据，仅能对公司的市场份额做定性说明。”
上海瀚讯	未披露。

由于军工行业涉密性，军工行业可比公司亦无法获取所在细分领域市场空间及市场占有率数据。

（二）市场潜力

中国国防信息化水平与发达国家存在较大差距。以卫星通信为例，美国及北约军事卫星承担军用通信近 85% 的通信量，我军则不足 5%。

加之国防信息化是现代战争的发展方向，是为了适应现代战争特别是信息化

战争发展的需要而建设的国防信息体系。最终目标为实现军队的全面信息化，提高军队的核心战斗力，未来投入将持续增加。

在此环境下，我国国防信息化建设尚处于起步阶段，未来相当长的一段时间内，国防信息化建设将是军队建设的重要方向，未来市场前景广阔。具体到发行人来看，公司主要产品在军队应用尚处于推广初期，未来发展空间较大。

四、成长性风险

军工行业受政策驱动及国际局势影响较大，存在一定成长性风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（四）成长性风险”中对下述内容进行补充披露。

公司所处的军工行业受政策驱动及国际局势影响较大，受益于国家宏观国防政策的支持和本行业的整体较快发展，发行人成立至今保持了较高速度的增长，2018 年至今，公司收入和利润增长较快。但发行人在未来发展过程中，如果不能紧跟行业发展趋势，在技术水平、研发能力、管理水平、市场开拓上保持应有的竞争力，则将面临成长性风险。

1.3 补充披露相关技术是否属于行业通用技术，公司竞争对手是否均具备相关技术，公司主要产品的技术门槛、竞争优势与劣势，发行人业务集中于军品领域的原因

一、相关技术是否属于行业通用技术，公司竞争对手是否均具备相关技术

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术与研发情况”之“（一）发行人主要产品的核心技术情况”对下述内容进行补充披露。

公司自设立以来，坚持自主研发的技术开发模式，在深刻理解客户使用需求的前提下，开发与之适用的软硬件产品，形成多项自主研发的核心技术成果。公司主要产品的核心技术如下：

序号	技术名称	应用领域	技术先进性说明	技术来源	专利/软件著作权	
					证书编号	名称
1	国防物联网技术	智慧营区，智慧装备场、智慧仓库、智慧阵地建设	1、安全性高：安全保密防护方面遵循军队安全保密体系技术体制要求。物联网终端和边缘计算服务设备可与军用安全保密设备、模块及安全保密系统的兼容。 2、自主可控程度高：军用物联网网关及终端设备采用自主可控 CPU、操作系统、数据库；军用射频方面，遵循 GJB73（国军标 73 系列）等军用射频标准。 3、环境适应性好：物联网设备在低温、盐雾、霉菌、海拔气压、电磁兼容性等方面，需要符合国军标（GJB）的相关标准。	自主研发	ZL201320382927.7	智能采集终端电源系统
					ZL201320382271.9	多功能智能采集终端
					ZL201330300306.5	智能数据采集终端
					ZL201320747220.1	一种湿度报警器
					ZL201320731720.6	一种简易的温室恒温控制器
					2015SR045571	《多功能智能采集终端系统》软件 V1.0
					2019SR0682682	通信电台综合检测平台软件 V1.0
					2015SR045577	智能感知货架控制系统 V1.0
					2018SR964406	智能堆垛管理系统 V1.0
					2019SR0682663	机房资源接入控制单元软件 V1.0
2	信息物理系统架构	装备研制配套	公司与同行业对比，主要体现在具备自主可控的 DDS（订阅与发布系统发布系统）及 CDS（座舱显控系统）中间件和独特的动态重构框架，可大幅度提升型号装备研制和验证周期和系统稳定性，支撑装备动态扩展和降级使用，核心技术均具备知识产权，可在商业硬件平台和国产自主可控平台下稳定运行，通常 DDS 仅支撑以太网通信，我司 DDS 依据装备通信总线现状，进行了扩展和优化，支持目前装备常用的总线、QOS（服务质量）控制策略能力及跨平台特性等达到行业领先水平。	自主研发	ZL201520739681.3	大功率高指标电源设备
					ZL201520439087.2	一种智能充电系统
					ZL201320723613.9	镜头旋转基座
					ZL201330313957.8	工位信息化综合处理装置
					ZL201320382965.2	工位信息化综合处理系统 CMCU
					2016SR041769	CDS 通用显控中间件软件 V1.0
					2016SR041498	DDS 通信服务中间件软件 V1.0
					2019SR0682592	便携式通信电台检测装置软件 V1.1

序号	技术名称	应用领域	技术先进性说明	技术来源	专利/软件著作权	
					证书编号	名称
3	装备数字孪生技术	装备综合保障 装备模拟训练	在传统装备检测技术的基础上，融合大数据与人工智能技术，前端基于 PXI 总线技术，构建装备自动化测试模块，实现数据自动化采集，后端人工智能和机器学习算法，提供故障定位判断与修理方案推送，突出智能化特征。	自主研发	2017SR249120	技术插图制作软件 V1.0
					2017SR249132	交互式电子手册系统 V1.0
					2017SR249208	综合探测防御仿真系统 V1.0
					2015SR243879	装备模拟训练系统主控软件 V1.0
					2016SR041608	装备模拟训练系统综合导控软件 V1.0
4	大数据及人工智能技术	装备综合保障 装备效能评估	1、聚焦实现装备知识图谱生成、维修知识智能推荐、装备健康状态评估。 2、聚焦装备试验大数据，构建装备评估及数据采集体系，建立装备效能评估分析模型和算法，实施武器装备一能三性评估。	自主研发	2019SR060807	综合态势呈现软件 V1.0
					2019SR0682649	通用表单共性支撑服务系统 V1.0
					2019SR0682581	机房资源可视化管控单元软件 V1.0
					2019SR0718580	基于大数据的微服务架构软件[简称：DY]V1.0
5	国产自主可控嵌入式系统	装备研制配套 装备综合保障	1、自主可控：遵循武器装备国产自主可控元器件要求标准规范要求。 2、保密性强：遵循武器装备数据存储、数据交换方面军内保密安全防护要求。 3、环境适应性：高低温、震动冲击、盐雾、霉菌、海拔气压、电磁兼容性等方面，符合相关国军标（GJB）的相关标准。	自主研发	2010SR0362313	多通道数据传输系统 V1.0
					2016SR041499	飞行头盔检测和管理系统 V1.0
					2016SR041608	装备模拟训练系统综合导控软件 V1.0

发行人的核心技术系公司多年以来坚持在行业通用技术的基础上深入研发，在项目实践中长期积累，持续创新形成核心技术体系，涉及技术的参数、运行环境、综合调试和后期维护等多个过程。

同时，发行人的核心技术系根据自身业务需要以及为开拓潜在业务进行研发形成的，与发行人的业务内容紧密相关。同行业公司因与发行人的具体业务内容存在差异，如战场环境、战斗单位规模、适用环境等的不同等，或采用的技术路线不同、研发方向及研发能力不同等因素影响，与发行人的核心技术不具备可比性。

综上，发行人拥有相关专有技术的所有权，相关技术不属于行业通用技术；发行人竞争对手因与发行人在业务、客户、研发路线、研发方向上的不同，与发行人的核心技术不具备可比性。

二、公司主要产品的技术门槛

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术与研发情况”之“（一）发行人主要产品的核心技术情况”中对下述内容进行补充披露。

发行人目前已形成了国防物联网技术、信息物理系统架构技术、装备数字孪生技术、大数据及人工智能技术、国产自主可控嵌入式系统五大核心技术。公司产品所使用的核心技术与同类技术相比存在以下优势，构成了发行人产品的技术门槛：

序号	技术名称	与市场技术比较的先进性
1	国防物联网技术	1、安全性高：安全保密防护方面遵循军队安全保密体系技术体制要求。物联网终端和边缘计算服务设备可与军用安全保密设备、模块及安全保密系统的兼容。 2、自主可控程度高：军用物联网网关及终端设备采用自主可控 CPU、操作系统、数据库；军用射频方面，遵循 GJB73（国军标 73 系列）等军用射频标准。 3、环境适应性好：物联网设备在低温、盐雾、霉菌、海拔气压、电磁兼容性等方面，需要符合国军标（GJB）的相关标准。
2	信息物理系统架构技术	公司与同行业对比，主要体现在具备自主可控的 DDS（订阅与发布系统发布系统）及 CDS（座舱显控系统）中间件和独特的动态重构框架，可大幅度提升型号装备研制和验证周期和系统稳定性，支撑装备动态扩展和降级使用，核心技术均具备知识产权，可在商业硬件平台和国产自主可控平台下稳定运行，通常 DDS 仅支撑以太网通信，我司 DDS 依据装备通信总线现

序号	技术名称	与市场技术比较的先进性
		状，进行了扩展和优化，支持目前装备常用的总线、QOS（服务质量）控制策略能力及跨平台特性等达到行业领先水平。
3	装备数字孪生技术	在传统装备检测技术的基础上，融合大数据与人工智能技术，前端基于PXI总线技术，构建装备自动化测试模块，实现数据自动化采集，后端人工智能和机器学习算法，提供故障定位判断与修理方案推送，突出智能化特征。
4	大数据及人工智能技术	1、聚焦实现装备知识图谱生成、维修知识智能推荐、装备健康状态评估。 2、聚焦装备试验大数据，构建装备评估及数据采集体系，建立装备效能评估分析模型和算法，实施武器装备一能三性评估。
5	国产自主可控嵌入式系统	1、自主可控：遵循武器装备国产自主可控元器件要求标准规范要求。 2、保密性强：遵循武器装备数据存储、数据交换方面军内保密安全防护要求。 3、环境适应性：高低温、震动冲击、盐雾、霉菌、海拔气压、电磁兼容性等方面，符合相关国军标（GJB）的相关标准。

如上所示，发行人主要技术与行业内技术相比存在一定的优势，构成了发行人产品的技术门槛。

三、竞争优势与劣势

（一）竞争优势

行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术与研发情况”之“（六）发行人核心竞争力的体现”中对下述内容进行补充披露。

1、专业的研发团队优势

经过多年的发展，公司构建了熟悉需求、专业齐全、经验丰富的研发团队，形成了以架构师、产品经理、资深研发工程师、前端研发人员为骨干，结构工程师、测试工程师、质量控制专员为辅的研发人员梯队，各个专业的技术骨干有着多年的从业经验，具有较强的技术攻关能力和丰富的研制经验。同时经过多年对行业的专注，研发团队在方案总体设计、软件定义硬件、自主可控等多个方面有着深刻的理解，并具有丰富的实施、交付、保障等实践经验。

2、行业先发优势

发行人所处的军事和国防领域，对可靠性要求较高，相关客户在供应商资质审核、研发生产环节均有着严格的规范要求。为了保证相关产品和服务的质量安全可靠，一旦进入主要客户的供应体系，如无重大技术更新或产品质量问题，发行人的主要客户原则上不会轻易的更换该类产品，也不会更换该类产品的供应

商，后续的产品维护、更新、升级也对原有供应商存在一定依赖。

发行人自成立以来精耕于国防信息化领域，通过不断积累和演进逐渐在细分领域具备了一定的优势地位。发行人先后与多个军工集团的总体单位长期合作，形成了稳固、共赢、互补的配套关系。自成立以来，发行人与中国人民解放军及中国电子科技集团公司、中国航空工业集团有限公司、中国航天科工集团有限公司、中国兵器装备集团有限公司、中国电子信息产业集团有限公司、中国船舶重工集团有限公司等大型国有军工集团之间均维持了多年、稳定的业务联系，发行人具备一定的先发优势。

3、技术积累优势

自成立以来，公司主业稳定，始终专注于装备自身信息化、装备管理信息化，并与客户任务需求紧密结合，不断打磨产品、精炼技术、迭代升级。因此在相关领域的产品与技术具有较高的成熟度，经过十多年的持续积累，公司已发展成为了解客户核心任务需求，具备整体解决方案设计能力，掌握软硬件产品核心技术，推动产品技术持续迭代的高新技术企业。

4、客户资源优势

国防信息化领域对产品的实时性、可靠性、保密性等要求较高，要求设备提供商必须具备较强的研发能力、较高的品质保证能力、严格的生产管理及丰富的生产经验。凭借优质的产品及服务，公司得到客户的广泛认可，公司及公司核心技术人员先后获得军队科学技术进步二等奖两次、军队科技进步二等奖一次、军队科学技术进步三等奖一次。产品和服务广泛应用于陆军、海军、空军、火箭军等国防信息化领域，主要客户包括军队、科研院所，中国电子科技集团有限公司下属单位、中国航空工业集团有限公司下属单位、中国航天科工集团有限公司下属单位、中国兵器装备集团有限公司下属单位、中国航空工业集团有限公司下属集团、中国电子信息产业集团有限公司下属单位等。

5、产品质量优势

发行人提供的产品与服务应用于我国武器装备及国防军工项目中，其质量直接关系到武器装备的整体作战能力。因此公司自成立之初即按照相关质量标准要求建立了严格的产品质量控制体系，十分重视对产品质量的检测与控制。公司凭

借高性能、稳定、可靠的产品质量获得客户的高度认可，多次可靠保障客户重大专项活动。

6、快速响应优势

技术是产品质量的重要保证，而服务的及时性、有效性是公司服务质量的重要体现。自成立以来，公司一直注重对客户需求及问题的快速响应、快速反馈和快速解决，特别为满足国防客户对产品设计、产品交货周期的要求，公司在内部决策、产品开发及快速生产等方面进行了不断优化和完善，形成了较为明显的快速响应优势。公司依托强大的设计研发能力、高效的采购管理系统、良好的生产能力、灵活的生产组织管理体系，辅以自主优化改进的多项工艺技术和合理的生产规划，提升了生产效率，增强了对各类订单的承接能力，使公司能够快速、有效地满足客户的需求，根据订单快速组织生产并及时交货，进一步强化了公司与客户之间的合作关系。

（二）竞争劣势

行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“二、发行人所处行业基本情况”之“（九）发行人在行业中的竞争优势和劣势”中对下述内容进行补充披露。

1、高端技术人才资源短缺

公司所处国防信息化行业涉及多种技术的综合应用，对技术、管理复合型人才的需求较高。随着公司经营规模的扩大、行业份额的提升、公司的研发项目将逐渐增多，对专业技术人员的需求也会大量增加。**公司目前在該等领域的高端技术人才较缺乏，对公司快速发展形成不利影响。公司将加大人才招聘和培养力度，辅以市场化激励方式，增强人才储备和建设。**

2、资金实力有限

随着国防信息化建设升级下游市场对高定制化信息化产品的需求的不断增加，公司急需资金扩张集成规模、改善研发条件，需持续投入较多营运资金。目前，公司资金来源主要依赖股东投入与历年经营盈余积累，资金实力较薄弱。为扩大公司市场份额，提升竞争力，公司需要拓宽现有融资渠道，提高资本实力，满足未来发展的资金需求。

四、发行人业务集中于军品领域的原因

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人产品销售情况及主要客户”之“（二）公司主营业务收入构成情况”中对下述内容进行补充披露。

1、专注于国防信息化领域，力求向军方及国家单位提供优质产品

自成立以来，发行人始终致力于为我国国防事业提供稳定、可靠、领先的产品与服务，因此公司整体技术、产品的研发与制造主要围绕我国一线作战、指挥的需求而制定，使得公司业务集中于军品领域。报告期内，在国防信息化建设大力推进的宏观背景下，公司凭借十余年来专注于国防信息化领域，在该领域进行了充分的技术积累，以及对用户需求的准确理解和品牌优势，主营业务收入实现了迅速增长。公司专注于军用领域的战略选择，不仅保证了公司在国防信息化领域的技术优势和市场竞争地位，而且也保证了持续向军方及国家单位提供优质产品的创业愿景。

2、受公司规模、融资能力所限，暂无资源大力拓展民用市场

目前公司业务尚处于业务积累及发展期，公司在研发人员数量、研发投入能力、市场拓展能力等方面均受公司规模及融资能力所限。在保障军工领域产品研发及市场开拓能力之后，暂无更多资源大力拓展民用市场。

综上所述，发行人业务集中于军品领域的原因主要基于公司参与国防信息化建设的创业愿景，以及在国防信息化领域的技术积累与市场竞争优势。公司专注于国防信息化领域，力求向军方及国家单位提供优质产品。

1.4 结合相关技术的先进性，主要产品细分领域可比公司的业务规模、业务区域情况，发行人所在行业的发展现状、发展趋势、市场空间及需求等因素补充披露发行人在行业内的核心竞争力，说明发行人未来业务拓展能力，并就业务拓展的不确定性进行风险提示

一、相关技术的先进性

公司产品所使用的核心技术与同类技术相比存在以下优势，详细内容请参见

本回复“问题 1、关于业务及风险”之“1.3 补充披露相关技术是否属于行业通用技术，公司竞争对手是否均具备相关技术，公司主要产品的技术门槛、竞争优势与劣势，发行人业务集中于军品领域的原因”之“二、公司主要产品的技术门槛”。

二、主要产品细分领域可比公司的业务规模、业务区域情况

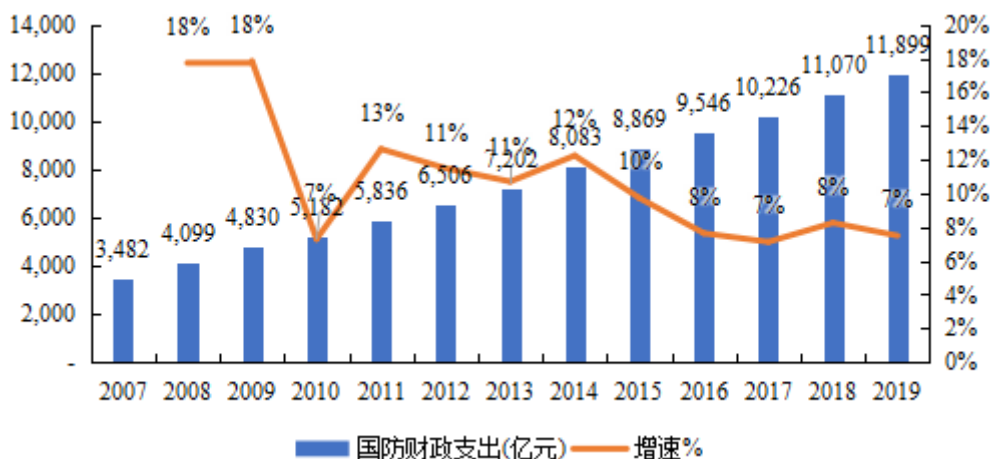
发行人主要产品细分领域可比公司主要为中电科 15 所、中电科 28 所、中电科 14 所及中国兵器集团第 58 研究所，发行人及竞争对手产品主要列装于海、陆、空、火等多兵军种，属于高保密国防业务。从订单获取、生产、交付等过程均遵循我国相关保密要求，因此无法主动获知或通过公开渠道获得主要产品细分领域可比公司的业务规模、业务区域等信息。

三、发行人所在行业的发展现状、发展趋势、市场空间及需求

（一）行业发展现状及发展趋势

国防军工信息化包含智慧军营、装备信息化和信息装备，行业规模空间远大于其他行业信息化。

2019 年，我国中央一般公共预算支出安排中，国防支出为 11,899 亿元，同比增长 7%，增幅超出市场普遍预期。十九大报告中提出了“2020 年基本实现机械化，信息化建设取得重大进展，战略能力有大的提升”的国防和军队现代化建设的阶段性目标，加之美、欧等国家和地区 2019 年军费预算大幅上涨等因素的刺激，根据简氏防务预计，未来我国军费支出仍将保持较高增速，且军费开支重点从“主要用于支持深化国防和军队改革”倾向“用于更新武器装备”，装备采购投入增速或将持续高于军费总投入的增长率。



图：2007 年至 2019 年我国国防财政支出（单位：亿元）

（二）市场空间及需求

发行人产品市场空间及需求请参见本回复“问题 1、关于业务及风险”之“1.2 结合发行人装备全寿命周期管理系统、智能武器装备管控模块等产品及服务在全系统相关单位的应用情况、产品的覆盖率等实际情况，具体论证并分析相关产品的市场空间、发行人的市场占有率及市场潜力，并结合上述因素进一步补充揭示发行人的成长性风险”之“二、相关产品的市场空间”与“三、发行人的市场占有率及市场潜力”。

四、发行人在行业内的核心竞争力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术与研发情况”之“（六）发行人核心竞争力的体现”对下述内容进行补充披露。

（一）较强的研发实力和技术实力

发行人通过十余年的技术与行业经验积累，掌握并具备了能实现多种功能的国防信息化软硬件产品的核心技术，形成了一套完整的研制生产流程和质量控制体系，在国防信息化产品及服务的可靠性、安全性、维修性、保障性、环境适应性、国产化、低功耗、小型化等方面具有丰富的设计和实施经验。公司及公司核心技术人员先后获得军队科学技术进步二等奖两次、军队科技进步二等奖一次、军队科学技术进步三等奖一次。公司可以较好的满足军工客户的需求，在与客户的长期合作中，建立了稳定的合作关系。截至本回复出具日，发行人

通过自主研发取得专利 41 项、软件著作权 48 项，形成大量拥有自主知识产权且经过客户使用验证的关键核心技术。

公司的技术和研发能力能为客户提供优质的解决方案和高可靠性的产品，满足客户需求，为公司不断开拓新的业务领域，不断获取客户订单奠定了重要基础，是公司核心竞争力的一种体现。

（二）深刻的行业理解和认知

目前发行人研发人才涉及的专业领域包括：硬件、软件、RFID、数据采集、硬件测试、软件测试、结构、芯片、AI、大数据等。公司核心团队成员均具备专业的学术背景及丰富的技术研发经验，主要技术骨干在各自专业领域具备十年以上研发经验。

发行人实际控制人、核心技术人员了解国内外国防信息化行业现阶段的技术水平以及关键点，能够较好的把握最终用户的真实需求以及未来发展趋势，进而针对性地进行产品设计。同时，由于国防战备环境多样，发行人产品需覆盖单体系信息化产品与总体信息化产品，需适用于火箭军、陆军、空军、海军多军兵种的不同环境或领域，为实现产品的定制化需求，需要在逻辑算法、软硬件开发、工程设计等多个领域具备较强的研发实力，公司核心团队所具备的复合背景和人员的有机组合正好满足了这一要求，成为公司保持竞争优势的重要因素，是公司核心竞争力的一种体现。

（三）严格的产品质量控制优势

军工产品的应用环境较为复杂，需要经受高低温、高低气压、振动、湿热、电磁干扰等极端环境的考验，因此其对产品的质量和可靠性要求非常高。发行人深刻理解客户需求，将多变环境下的高可靠性作为产品研发生产过程中最重要的把控方向。公司通过质量管理体系建设，规范过程监督并实施持续改进；通过缜密的软硬件设计、工程设计来保证产品的设计可靠性，并保证产品具有良好的温度适应性、抗振动冲击、电磁兼容性等特性；同时通过规范原材料采购体系、科学的工程工艺实现方式和严格的出厂前系列试验检验，保证产品的质量制造可靠性。

质量管理体系方面，公司将国军标管理体系进行了流程化，将管理要求固

化在日常的工作流程中，严格执行对质量管理体系的过程监督和持续改进，建立了严格的项目质量管理、供应商管理、技术状态管理、质量追溯管理等质量管理体系。

设计可靠性方面，公司研发流程符合国军标体系研发管控过程，研发过程中的硬件、软件、逻辑、结构、测试等并发进行，提升了开发效率，且研发流程不断完善，质量控制融入流程之中，打造了项目开发最优路径；公司每个项目经过多个内部评审，同时公司专门设置了质量控制部以保证产品在技术上的先进性和稳定性、测试的独立性和制造工艺的可靠性。

因此，严格的产品质量控制优势，较好地契合军用市场需求也是公司核心竞争力的一种体现。

（四）灵活的全方位一体化服务

军工行业特性决定了发行人的客户对时间节点控制、快速反应能力和产品质量保障等要素的高标准要求。为此，发行人聚焦主业，精耕细作，致力于在售前、售中、售后提供全生命周期、全方位一体化的服务。

售前阶段，公司选派优秀的工程师与客户深入讨论，了解客户需求和项目的具体细节，一方面增强了在短时间完成产品设计的可行性，另一方面也可以帮助客户挖掘需求，有利于公司对后续产品发展趋势的准确把握。

售中阶段，为满足国防客户对产品设计定型、产品交货周期的要求，公司在内部决策、产品开发及快速生产等方面进行了不断优化和完善，形成了较为明显的快速响应优势。公司依托强大的设计研发能力、高效的采购管理系统、良好的生产能力、灵活的生产组织管理体系，辅以自主优化改进的多项工艺技术和合理的生产规划，提升了生产效率，使公司能够快速、有效地满足客户的需求。

售后服务阶段，公司具备较强的问题解决的专业能力。在下游客户产品出现问题时主动响应客户需求，并积极为客户提供使用培训，协助解决联调问题，同时积极配合客户项目的顺利推进。

全方位的服务模式增强了客户对公司的信赖与黏性，也是公司核心竞争力的一种体现。

五、发行人未来业务拓展能力

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“八、发行人核心技术与研发情况”之“（六）发行人核心竞争力的体现”中对下述内容进行补充披露。

发行人以国防需求为导向，在技术创新方面充分考虑不同军兵种、不同作战功能需求，针对不同的军兵种和外部空间环境，研发设计了能够满足不同战斗单位各种需求的产品，使得报告期内公司的产品的覆盖率及毛利率保持在较高水平。

目前，发行人已建立了完善的研发体系，拥有专业能力过硬的研发队伍，通过持续的研发投入，已储备了包括基于二维相控阵技术的探测器系统、装备数据资源管理系统、新一代战车装备健康管理系统、无人作战平台综合系统及相关控制技术研究、数据采集操作系统（DCOS）、国产自主可控专用 FPGA 等在内的多项产品，可以适应国防信息化的发展趋势。公司现有能力及研发投入可以满足产品技术更新换代的需求。

同时，发行人所处的军事和国防领域，对可靠性要求较高，相关客户在供应商资质审核、研发生产环节均有着严格的规范要求。为了保证相关产品和服务的质量安全可靠，一旦进入主要客户的供应体系，如无重大技术更新或产品质量问题，发行人的主要客户原则上不会轻易的更换该类产品，也不会更换该类产品的供应商，后续的产品维护、更新、升级也对一般选用原供应商。此类情形造成的对供应商的依赖也一定程度上保证了公司未来的订单与客户获取能力。

在实际经营中，发行人与军队及大型军工集团持续合作能力较强。报告期内，发行人与前十大客户中的中国电子科技集团公司、中国人民解放军、中国航空工业集团有限公司、中国航天科工集团有限公司、中国兵器装备集团有限公司的业务均保持了常年合作。

公司积极进行业务拓展，凭借先进的技术方案、稳定的产品质量、较强的生产管理水平和快速响应能力，可以不断获取新客户。报告期内，营业收入中来自新客户的收入占比分别为 6.41%、30.55%和 34.48%。公司产品应用领域

覆盖火箭军、陆军、空军、海军等多军种，收入规模持续增长。

此外，从国际宏观环境、国家国防发展策略的变化趋势来看，我国国防信息化行业仍处于快速增长过程中。

综上所述，发行人在自身产品及技术储备、现有客户培育情况上均为未来订单及客户获取上提供了良好的基础条件；加之“十四五规划”明确指出加强国防信息化建设，发行人具备不断获取订单与客户的持续经营能力。

六、业务拓展的不确定性风险

报告期内，发行人业务增长较快且总体规模较小，在未来运营中存在业务拓展前景不确定的风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、经营风险”之“（七）业务拓展风险”中对下述内容进行补充披露。

报告期内，发行人业务规模和营业收入快速增长。未来，发行人将积极开拓市场，承接新业务，保障公司的持续发展。但新项目的开拓对公司的技术储备、资金实力、运营能力和市场开发能力均有一定的要求。项目能否拓展成功受到行业发展状况、市场需求变化、公司自身实力以及市场竞争情况等多重因素的影响，具有不确定性。因此，公司业务拓展可能不及预期或遇到其他不利因素，业务拓展结果存在不确定性。

1.5 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、对发行人高级管理人员进行访谈，了解发行人主要客户合作历史、报告期内具体合作项目，分析是否存在客户集中于某一地区/军区的情况；了解发行人业务过程中竞争对手信息，了解其行业地位及影响力，分析发行人行业地位。

2、互联网查询发行人竞争对手信息，了解其行业地位及影响力。

3、查阅发行人主要客户收入情况，分析发行人是否存在业务规模相对较小、客户集中度较高的风险。

4、对发行人高级管理人员进行访谈，了解发行人相关产品的实施与部署情况；查阅互联网公开信息，分析测算发行人市场规模、市场占有率情况。

5、分析发行人各年度营收数据，判断发行人是否存在成长性风险。

6、对发行人高级管理人员、核心技术人员进行访谈，了解发行人核心技术及同行业技术水平，判断发行人技术是否具有先进性、是否属于同行业通用技术。

7、对发行人实际控制人、高级管理人员进行访谈，了解发行人主要产品的技术门槛、竞争优势与劣势，业务集中于军品领域的原因。

8、访谈发行人管理层，结合发行人的业务发展情况，了解发行人的核心竞争力；访谈了解发行人的业务拓展计划；获取发行人正在拓展项目的清单及项目进展。

二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，公司营业收入连续增长，复合增长率为 34.02%，成长性良好；报告期内，发行人与主要前五大客户基本保持了良好的合作，业务具有持续；发行人不存在对单一地区/军区的重大依赖。发行人直接竞争对手主要为中电科 15 所、中电科 28 所、中电科 14 所、中国兵器集团第 58 研究所。发行人已建立良好的市场口碑与品牌效应，较其他企业在业务获取上有一定的优势。发行人整体在业务与市场层面均具备一定优势，在国防信息化领域具备一定的市场地位，具有持续获取订单及客户的能力。发行人已在招股说明书中对业务规模相对较小、客户集中度较高的风险进行提示。

2、基于公司产品良好的性能和较快的服务响应能力，公司产品已应用于火箭军、陆军、空军、海军等多军种，销售对象覆盖军队、国有大型军工集团等，逐步在军队成规模、成建制进行部署。由于国防军工市场属于高保密市场，相关细分市场规模、经费分配等信息无法获知，因此无法详细测算发行人于细分市场的市场占有率。我国国防信息化建设尚处于起步阶段，国防信息化建设将是军队建设的重要方向，未来市场前景良好，公司主要产品未来发展空间广阔。发行人已在招股说明书中对成长性风险进行提示。

3、发行人拥有核心专有技术的所有权，相关技术不属于行业通用技术；发行人竞争对手因与发行人在业务、客户、研发路线、研发方向上的不同，与发行人的核心技术不具备可比性。主要技术与行业内技术相比存在一定的优势，构成了发行人产品的技术门槛。发行人目前具有专业的研发团队优势、行业先发优势、技术积累优势、客户资源优势、产品质量优势、快速响应优势；发行人目前存在高端技术人才资源短缺、资金实力有限的竞争劣势。发行人业务集中于军品领域的原因主要基于公司参与国防信息化建设的创业愿景，以及在国防信息化领域的技术积累与市场竞争优势。公司专注于国防信息化领域，力求向军方及国家单位提供优质产品。

4、发行人及竞争对手产品主要列装于海、陆、空、火等多兵军种，属于高保密国防业务。从订单获取、生产、交付等过程均遵循我国相关保密要求，因此无法主动获知或通过公开渠道获得可比公司的业务规模、业务区域等信息。未来我国军费支出仍将保持较高增速，国防信息化建设市场空间广阔。发行人较强的研发实力和技术实力、深刻的行业理解和认知、严格的产品质量控制优势、灵活的全方位一体化服务构成了发行人的核心竞争力，发行人未来业务拓展能力良好。发行人已在招股说明书中对业务拓展的不确定性风险进行提示。

问题 2、关于核查程序

根据审核问询回复：

（1）报告期各期，采购额的回函确认比例分别为 96.54%、76.56%、81.46% 和 77.76%。报告期各期，供应商访谈占当年采购额比例分别为 92.70%、71.43%、69.90%和 60.28%。

（2）报告期各期，采购核查比例分别为 59.79%、54.45%、58.65%和 55.29%。

请保荐人、申报会计师：

（1）说明报告期各期供应商采购额回函相符加执行替代测试后可以确认的回函比例，2020 年 1-9 月访谈供应商采购金额占比较低的原因；

（2）说明疫情期间对客户/供应商/外协方等合作单位的走访和函证、往来

款项函证和替代性程序、存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘等核查情况及后续补充核查情况，说明相关核查的充分性、有效性，对核查结论的影响情况。

回复：

2.1 说明报告期各期供应商采购额回函相符加执行替代测试后可以确认的回函比例，2020 年 1-9 月访谈供应商采购金额占比较低的原因

一、报告期各期供应商采购额回函相符加执行替代测试后可以确认的回函比例

保荐机构及申报会计师已对主要供应商实施函证程序，报告期各期，公司不存在回函不符的情况。针对各期重要未回函供应商，保荐机构及申报会计师已执行相关替代核查程序：（1）对主要合同检查相应的采购合同、入库单、记账凭证、发票、付款回单等支持性文件；（2）实地访谈，访谈中对合同执行情况进行确认。

报告期各期，回函相符加执行相关替代测试后可确认的采购额比例分别为 83.80%、88.20%和 85.64%，具体情况如下：

单位：万元

核查情况	2020 年度	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度
采购额	7,230.30	2,825.75	4,196.52	2,349.40
发函金额	6,365.38	2,439.91	3,842.91	2,252.73
发函金额比例	88.04%	86.35%	91.57%	95.89%
回函相符采购金额	5,321.96	2,197.29	3,418.43	1,798.72
回函相符金额比例	73.61%	77.76%	81.46%	76.56%
替代测试确认采购额	869.90	170.62	282.73	170.08
替代测试确认采购额比例	12.03%	6.04%	6.74%	7.24%
回函相符和执行替代测试确认金额	6,191.86	2,367.91	3,701.16	1,968.80
回函相符和执行替代测试确认金额占总采购额的比例	85.64%	83.80%	88.20%	83.80%

保荐机构及申报会计师已对发行人采购履行了必要的核查程序，报告期各期，公司采购金额真实、准确、完整。

二、2020 年 1-9 月访谈供应商采购金额占比较低的原因

2020 年 1-9 月供应商访谈确认采购额比例较低的主要原因系随着公司业务规模增长，采购需求呈现逐年增长的态势，公司选择的供应商数量不断增多，单个供应商的采购额占全年采购额的比例有所降低。

保荐机构及申报会计师已选取主要的供应商（交易金额重大及新增）进行走访，未走访供应商的采购额较小，对于采购额较小的供应商保荐机构及申报会计师履行了函证程序，通过亲自寄发邮寄、跟踪询证函快递的寄送及回收轨迹等独立核查程序对采购额进行确认。对于未回函的重要供应商，执行替代测试程序。经核查，2020 年 1-9 月，可确认的采购额比例为 83.80%。2020 年度，可确认的采购额比例为 85.64%。

保荐机构及申报会计师已对发行人采购履行了必要的核查程序，报告期各期，公司采购金额真实、准确、完整。

2.2 说明疫情期间对客户/供应商/外协方等合作单位的走访和函证、往来款项函证和替代性程序、存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘等核查情况及后续补充核查情况，说明相关核查的充分性、有效性，对核查结论的影响情况

一、对客户、供应商（含委外供应商）的走访、函证及替代程序

（一）对客户的走访、函证及替代程序

针对各期重要客户，保荐机构及申报会计师已执行函证程序，并对未回函的重要客户执行相关替代核查程序，主要包括：（1）抽取大额合同，检查了收入确认相关的支持性文件，包括中标通知书、立项文件、阶段性评审意见、测试报告、发货单、员工行程单、客户验收资料、客户付款凭证等。（2）实地访谈，访谈中对合同执行情况进行确认。

报告期各期，执行相关程序后可确认的营业收入比例分别为 93.50%、96.02% 和 92.98%，具体情况如下：

单位：万元

核查情况	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	15,709.46	14,045.41	8,745.94
发函营业收入金额	15,162.90	13,763.23	8,338.90
发函金额比例	96.52%	97.99%	95.35%
回函相符营业收入金额	12,841.88	12,146.48	6,042.34
回函相符金额比例	81.75%	86.48%	69.09%
替代测试确认收入金额	1,764.72	1,339.63	2,135.53
替代测试确认收入比例	11.23%	9.54%	24.42%
回函相符和执行替代测试确认收入金额	14,606.60	13,486.11	8,177.87
回函相符和执行替代测试确认收入金额占营业收入的比例	92.98%	96.02%	93.50%

保荐机构及申报会计师已对公司营业收入履行了必要的核查程序，报告期各期，公司收入真实、准确、完整。

（二）对供应商（含委外软件供应商）的走访、函证及替代程序

保荐机构及申报会计师已对主要供应商实施函证程序及相关替代程序，详细情况请参见本题回复之“2.1 说明报告期各期供应商采购额回函相符加执行替代测试后可以确认的回函比例，2020 年 1-9 月访谈供应商采购金额占比较低的原因”。

其中，针对委外软件供应商，保荐机构及申报会计师已实施函证程序，报告期各期，公司不存在回函不符的情况。针对各期重要未回函委外软件供应商，保荐机构及申报会计师已执行相关替代核查程序：（1）对主要合同检查相应的委外软件研发合同、测试报告、记账凭证、发票、付款回单等支持性文件；（2）实地访谈，访谈中对合同执行情况进行确认。

报告期各期，回函相符加执行相关替代测试后可确认的委外研发金额比例分别为 100%、100%和 100%，具体情况如下：

单位：万元

核查情况	2020 年度	2019 年度	2018 年度
委外研发金额	923.73	961.69	1,386.06
发函金额	923.73	961.69	1,386.06

核查情况	2020 年度	2019 年度	2018 年度
发函金额比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符采购金额	923.73	961.69	1,326.06
回函相符金额比例	100.00%	100.00%	95.67%
替代测试确认采购额	-	-	60.00
替代测试确认采购额比例	-	-	2.55%
回函相符和执行替代测试确认金额	923.73	961.69	1,386.06
回函相符和执行替代测试确认金额占委外研发金额的比例	100.00%	100.00%	100.00%

保荐机构及申报会计师已对发行人委外软件研发履行了必要的核查程序，报告期各期，公司委外研发金额真实、准确、完整。

二、往来款项函证和替代性程序

保荐机构及申报会计师已对报告期各期末发行人主要往来款项实施函证程序，对于重要的未回函的往来款项执行替代测试，包括检查相关合同、发票、银行流水、验收资料等原始单据，对期末余额进行确认，具体核查情况如下：

单位：万元

2020-12-31	期末余额	发函金额占比	回函相符金额占比	替代测试确认比例	回函相符加替代测试确认比例
应收账款（含合同资产）	19,041.71	90.61%	88.08%	2.53%	90.61%
应付账款	4,942.00	92.71%	74.30%	14.99%	89.29%
预付账款	332.96	95.41%	88.87%	-	88.87%
其他应收款	176.35	78.88%	49.64%	29.24%	78.88%
其他应付款	162.62	82.93%	61.90%	13.29%	75.19%
2019-12-31	期末余额	发函金额占比	回函相符金额占比	替代测试确认比例	回函相符加替代测试确认比例
应收账款	14,139.76	98.41%	81.55%	12.87%	94.43%
应付账款	1,405.11	97.15%	70.50%	22.00%	92.49%
预付账款	67.27	76.43%	53.82%	16.54%	70.36%
其他应收款	156.11	67.46%	59.08%	5.69%	64.77%
其他应付款	342.28	86.48%	37.63%	48.82%	86.45%
2018-12-31	期末余额	发函金额占比	回函相符金额占比	替代测试确认比例	回函相符加替代测试确认比例
应收账款	6,775.50	96.86%	72.16%	23.37%	95.52%

预收账款	1,278.24	98.47%	98.47%	-	98.47%
应付账款	808.30	94.01%	68.82%	10.90%	79.72%
其他应收款	123.68	86.02%	69.37%	13.26%	82.63%
其他应付款	92.20	74.45%	38.83%	35.50%	74.33%

保荐机构及申报会计师已对公司往来款项履行了必要的核查程序，经核查，报告期各期末，公司往来款项核算真实、准确、完整。

三、存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘等核查情况

（一）货币资金函证、监盘、抽盘情况

1、银行存款

报告期各期末，公司货币资金分别为 631.17 万元、3,613.48 万元和 2,669.70 万元，其中银行存款余额分别为 631.11 万元、3,613.40 万元和 2,669.65 万元，保荐机构及申报会计师已对所有银行账户进行独立函证，各期回函比例均为 100%，相关银行存款余额均可确认。

单位：万元

函证情况	2020 年度	2019 年度	2018 年度
银行存款余额	2,669.65	3,613.40	631.11
发函金额	2,669.65	3,613.40	631.11
发函金额比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函相符金额	2,669.65	3,613.40	631.11
回函相符金额比例	100.00%	100.00%	100.00%

2、库存现金

报告期各期末，公司库存现金余额分别为 0.06 万元、0.08 万元和 0.05 万元，保荐机构及申报会计师已对发行人 2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末库存现金执行了监盘及抽盘程序，相关核查比例均为 100%。

（二）存货监盘及抽盘情况

保荐机构、申报会计师对原材料、项目成本中的原材料执行 100%监盘程序，并抽取部分材料执行抽盘程序，2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月

末抽盘比例（抽盘金额占原材料、项目成本中直接材料合计金额的比例）分别为 83.29%、91.30%和 97.26%，抽盘比例充分，盘点结果不存在差异。对于未纳入监盘范围的项目人工成本，保荐机构、申报会计师抽取期末部分存货项目人工成本工时分配表、薪酬分配表，对项目人工成本进行复算。2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末，保荐机构、申报会计师通过对存货实施监盘或替代性程序确认的存货金额分别占存货余额的 77.02%、81.27%和 94.01%，存货核查充分，核查过程中未发现差异，具体情况参见本回复“问题 7、关于存货”。

（三）固定资产监盘及抽盘情况

报告期各期末，公司固定资产余额分别为 389.23 万元、410.65 万元和 537.80 万元，保荐机构及申报会计师已对发行人 2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末固定资产执行了监盘及抽盘程序，监盘比例均为 100%，抽盘比例分别为 76.83%、97.58%和 87.96%。

（四）在建工程监盘及抽盘情况

报告期各期末，公司在建工程金额均为 0 万元。

（五）理财产品函证情况

2018 年末，公司其他非流动资产中理财产品余额为 760 万元；2019 年末、2020 年末，公司交易性金融资产余额均为 0 万元。保荐机构及申报会计师已对各期末理财产品进行独立函证，均已回函，相关余额均可确认。

四、核查结论

疫情期间，保荐机构及申报会计师对客户、供应商（含委外软件供应商）等合作单位正常地履行走访、函证和替代性核查程序；对往来款项的函证和替代性核查程序、存货及其他资产负债项目的监盘、抽盘、函证等核查程序亦未受到疫情影响，相关核查充分、有效。

问题 3、关于客户

审核问询回复显示，2018 年，发行人与客户成都必控科技股份有限公司由于双方技术研发协调配合原因导致项目逾期及部分功能未能满足说明书要求。

请发行人补充披露与成都必控科技股份有限公司（非军队或总体单位）合作的项目基本情况，报告期各期与非军队或总体单位客户合作的项目个数、合作原因，相关客户是否存在中标后委托发行人执行或将中标项目分包、转包至发行人的情形，如有，请披露各期金额、占比及毛利率与直接参与招投标的相关项目的差异。

请保荐人发表明确意见。

回复：

3.1 请发行人补充披露与成都必控科技股份有限公司（非军队或总体单位）合作的项目基本情况，报告期各期与非军队或总体单位客户合作的项目个数、合作原因，相关客户是否存在中标后委托发行人执行或将中标项目分包、转包至发行人的情形，如有，请披露各期金额、占比及毛利率与直接参与招投标的相关项目的差异

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入及其变动情况分析”之“3、主营业务收入按行业分析”中对下述内容进行补充披露。

一、与成都必控科技股份有限公司（非军队或总体单位）合作的项目基本情况

成都必控科技股份有限公司（现已更名为“成都必控科技有限责任公司”，以下简称“必控科技”）成立于 2006 年 3 月 13 日。2014 年 1 月 24 日，必控科技股票以协议转让方式在全国中小企业股份转让系统挂牌及公开转让，证券代码为“430469”，证券简称为“必控科技”。2017 年 9 月 24 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司同意必控科技股票自 2017 年 9 月 27 日起终止挂牌。2018 年 4 月 2 日，康达新材（002669.SZ）收购必控科技 68.15%的股权，持有必

控科技为康达新材控股子公司。根据上市公司公告，“必控科技主要从事滤波器、滤波组件和电磁兼容预测系统电磁兼容相关产品的研发、生产和销售，主要为国内军工企业、科研院所提供电磁兼容相关产品，并为客户提供电磁兼容解决方案等服务。”

2017年5月20日，发行人与必控科技签订“产品研发、生产信息智能采集系统”销售合同，合同金额为190万元，合同约定“2018年5月20日前完成系统研发工作及成果初验”。

2017年12月20日，必控科技向公司出具项目阶段性验收报告，双方一致同意“该合同已于2017年8月完成项目业务需求调研，2017年9月完成项目技术方案设计，2017年10月完成项目原型设计，2017年12月项目软件基础开发已经基本完成。通过对项目研发的跟踪查验和对项目软件基本功能结果测试，项目研发工作进展顺利，符合项目合同标的。经双方确认，后续应完善各职能部门的业务流程研发工作，以及生产线控制软件和看板系统软件的接口及联调联试工作”。

2019年10月19日，“由于双方技术研发协调配合原因，导致项目逾期及部分功能未能满足说明书要求，双方认为合同继续履行存在诸多不可控风险，经过友好协商”，双方签订补充协议，补充协议约定“原合同中除知识产权及保密部分外，其他条款不再执行，任何一方不得再追究对方违约责任”。

截至2019年11月19日，该项目相关款项已全部收回。

二、报告期各期与非军队或总体单位客户合作的项目个数、合作原因，相关客户是否存在中标后委托发行人执行或将中标项目分包、转包至发行人的情形，如有，请披露各期金额、占比及毛利率与直接参与招投标的相关项目的差异

（一）报告期各期与非军队或总体单位客户合作的项目个数、合作原因

公司持续专注于国防信息化领域产品及服务的研发与生产，业务涵盖装备全寿命周期管理系统和智能武器装备管控模块相关产品，公司客户主要为军队、军工集团、科研院所等单位。报告期各期，除军队、十大军工集团（中国核工

业集团有限公司、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、中国船舶集团有限公司、中国兵器工业集团、中国兵器装备集团有限公司、中国电子科技集团有限公司、中国航空发动机集团有限公司、中国电子信息产业集团有限公司)及其下属单位外,公司与其他军工单位合作项目数量及收入确认情况如下:

单位:个、万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
除军队、十大军工集团外,公司与其他军工单位合作项目数量	9	1	-
除军队、十大军工集团外,公司与其他军工单位收入金额	2,895.81	155.33	-
营业收入	15,709.46	14,045.41	8,745.94
收入占比情况	18.43%	1.11%	-

报告期各期,除军队与十大军工集团及其下属单位外,公司与其他军工单位合作项目数量分别为0个、1个和9个,涉及收入金额分别为0万元、155.33万元和2,895.81万元,占各期营业收入比例分别为0%、1.11%和18.43%。

2019年,公司与其他军工单位合作项目为成都必控科技股份有限公司的产品研发、生产信息智能采集系统项目。必控科技为康达新材(002669.SZ)控股子公司,主要为国内军工企业、科研院所提供电磁兼容相关产品及服务。公司为其提供产品研发、生产信息智能采集系统,2019年10月19日,双方签订补充协议,就项目执行情况达成一致。截至2019年11月19日,该项目相关款项已全部收回。

2020年,公司与其他军工单位合作收入主要来自北京航天航空大学可靠性工程研究所的*弹健康状态综合分析与评估系统项目,该项目实现收入2,659.18万元。公司为其提供*弹健康状态综合分析与评估系统软件与*弹武器装备数据资源管理分系统开发,该项目用于**军相关项目实施。

(二) 相关客户是否存在中标后委托发行人执行或将中标项目分包、转包至发行人的情形,如有,请披露各期金额、占比及毛利率与直接参与招投标的相关项目的差异

公司根据合同约定完成相关产品的生产与销售,由于军工行业涉密要求,若

合同未有明确约定，公司无法准确地获取产品最终具体部署单位情况及相关订单获取方式。因此，公司无法准确获取前述客户对应订单招投标的具体情况。

3.2 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、访谈管理层，了解公司与成都必控科技股份有限公司合作项目情况，了解公司与除军队、十大军工集团外其他军工单位合作项目情况及原因。
- 2、查阅相关合同、验收报告、回款情况等资料。

二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

必控科技主要从事滤波器、滤波组件和电磁兼容预测试系统等电磁兼容相关产品的研发、生产和销售，主要为国内军工企业、科研院所提供电磁兼容相关产品，并为客户提供电磁兼容解决方案等服务。公司为其提供产品研发、生产信息智能采集系统，2019年10月19日，双方签订补充协议，就项目执行情况达成一致。截至2019年11月19日，该项目相关款项已全部收回。

报告期各期，除军队与十大军工集团及其下属单位外，公司与其他军工单位合作项目数量分别为0个、1个和9个，涉及收入金额分别为0万元、155.33万元和2,895.81万元，占各期营业收入比例分别为0%、1.11%和18.43%，占比较低，公司主要向其提供相关军用领域产品。公司根据合同约定完成相关产品的生产与销售，由于军工行业涉密要求，若合同未有明确约定，公司无法准确地获取产品最终具体部署单位情况及相关订单获取方式。因此，公司无法准确获取前述客户对应订单招投标的具体情况。

问题 4、关于委外供应商

报告期各期，发行人营业成本中委托开发成本占总成本的比重相对较大。

同时，发行人研发费用中存在委托开发支出。

请发行人结合相关销售合同中对项目保密、供应商资质等的要求、委托开发的具体内容及“委外采购不涉及核心技术”的具体体现等，补充披露在销售委外、研发委外过程中对供应商资质的相关要求，是否存在向供应商泄露涉密信息、违反保密相关规定的情形及法律风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

4.1 请发行人结合相关销售合同中对项目保密、供应商资质等的要求、委托开发的具体内容及“委外采购不涉及核心技术”的具体体现等，补充披露在销售委外、研发委外过程中对供应商资质的相关要求，是否存在向供应商泄露涉密信息、违反保密相关规定的情形及法律风险

一、相关销售合同中项目保密、供应商资质等的要求、委托开发的具体内容及“委外采购不涉及核心技术”的具体体现等

（一）相关销售合同中项目保密、供应商资质等的要求

1、研发型委外

研发型委外为发行人根据自身研发计划进行的软件委外采购，所研发的项目并无直接对应的销售合同，技术要求源自发行人独立的技术研发需求，因此不存在研发型委外过程中向供应商泄漏项目秘密信息或违反保密规定的情形与风险。

2、销售型委外

报告期内，发行人销售型委外研发具体内容、对应的销售合同情况及相关要求如下表：

委外采购期间	客户名称	项目名称	供应商资质要求	项目保密要求	对应供应商名称	委托开发内容	委托开发类型	是否属于核心技术
2020年度	北京机电工程总体设计部	**试验设备数据采集系统技术开发	无相关规定和限制	合同项目涉及秘密级国家秘密，保密期限均为长期。合同项目装备（技术）一般应用背景和军事用途、技术指标等应按照相应秘级保存。	信云领创（北京）科技有限公司	一款数据制式处理软件	软件编码代工	否
	中电科 15 所	维修项目管理及项目管理支撑系统相关软件研制	无相关规定和限制	甲、乙双方应保守通过签订和履行本合同而获取的对方商业秘密，包括本合同文本，有关技术文件、有关数据，以及其它有关信息。	中国科学院软件研究所	计划管理业务组件研制	接口适配集成	否
	北京航空航天大学可靠性工程研究所	*弹健康状态综合分析评估系统	无相关规定和限制	本合同为秘密级，保密期限为 10 年。涉及器材设备的全部技术资料及设计文件应专门保管，未经甲方同意不得向社会公开。乙方应按规定积极做好合同履行期间的保密工作。	信云领创（北京）科技有限公司	能力评估算法研究与软件实现	二次开发业务	否
2019年度	中国人民解放军 B2 单位	陆军弹药保障业务信息系统及末端信息采集手段	无相关规定和限制	本合同为秘密级，保密期限为 10 年。涉及器材设备的全部技术资料及设计文件应专门保管，未经甲方同意不得向社会公开。乙方应按规定积极做好合同履行期间的保密工作。	北京中军通科技有限公司	一款包含数据采集、数据评估、报告管理等模块的软件	软件编码代工	否
					北京华夏自主科技有限公司	在自有软件上信息、数据调拨系统	接口适配集成	否
	中国人民解放军 B1 单位	装备保障信息移动终端	无相关规定和限制	本合同为秘密级，保密期限为 10 年。涉及器材设备的全部技术资料及设计文件应专门保管，未经甲方同意不得向社会公开。乙方应按规定积极做好合同履行期间的保密工作。	北京华夏自主科技有限公司	在自有软件上程序配置、协调系统	接口适配集成	否
	中电科 14 所	**综合处理模块设计验证测	无相关规定和限制	双方对本项目的用途和所有技术情报、资料、商业秘密有	北京同合志远科技发展	在自有通用检测平台上的雷达软件	辅助功能模块开发	否

委外采购期间	客户名称	项目名称	供应商资质要求	项目保密要求	对应供应商名称	委托开发内容	委托开发类型	是否属于核心技术
		试台		对外保密的义务。未经甲方书面许可，乙方不得发表有关本项目的论文，也不可向第三方透露本项目的技术内容。	有限公司	在自有通用检测平台上的火控软件	二次开发业务	否
2018年度	中航西安飞机工业集团股份有限公司	XXX 装备全系统全寿命信息系统研制（二期）	无相关规定和限制	本项目为秘密级。乙方对甲方提供的各类技术资料负有保密的责任。在未经甲方许可的情况下，乙方不得将本次所获得的相关技术资料向第三方泄露和转让，不得以任何形式允许第三方使用，合同结束后交还所有数据文件、资料及相应的电子文档。	北京戎翔科技有限公司	一款包含爬虫监控、异常处置、日志管理、权限管理、分布式执行引擎、爬虫规则解析器、反爬引擎件	软件编码代工	否
					北京中军通科技有限公司	一款辅助细化现有软件功能，增加软件控制、监控节点的辅助软件	二次开发业务	否
	中电科 28 所	XXX 装备管理综合信息系统试点建设--末端数据采集分系统	无相关规定和限制	本合同中的商业秘密和技术秘密只限于乙方直接从事该项目工作的人知悉，不得擅自扩大知悉范围。除非有甲方书面授权，否则乙方不得向第三方（或个人）泄露。	北京五维星宇科技公司	一款对节、重要位置、应用资源、操作程序、实施方法等进行全程可追溯的软件	软件编码代工	否

如上所示，发行人与客户所签订的销售合同中未对供应商的资质做详细要求，且与项目相关的保密要求亦不存在对供应商资质的要求。

（二）委托开发的具体内容及“委外采购不涉及核心技术”的具体体现

发行人销售型委外研发内容主要为非核心模块或功能的开发，主要包括软件编码代工、二次开发业务、接口适配集成、辅助功能模块开发等工作，具体情况如下：

类型	主要内容
软件编码代工	由发行人完成系统架构、功能原型和基础数据库结构等设计工作，并提供编码规范文件，将软件代码编写的人力工作交由具有编码能力的委外软件公司实现，相关工作不涉及核心技术，同时耗费工时较多，经济附加值较低。
二次开发业务	发行人提供基础运行框架及中间件和公共服务模块，由委外软件公司按照业务需求扩展、封装业务编码功能，属于非核心功能，经济附加值较低。
接口适配集成	在发行人系统总体框架下，委外软件公司对前端分系统、适配器或传感器做数据适配和协议集成，属于非核心功能，经济附加值较低。
辅助功能模块开发	与发行人主营业务无关，仅为完成某个合同交付任务，集成委外软件公司原有的专用模块实现低成本快速交付，属于辅助模块，不涉及核心技术，经济附加值较低。

发行人委外采购内容不涉及核心技术主要基于以下原因：

1、软件编码代工、二次开发业务、接口适配集成业务均是在现有系统、软件或产品逻辑下进行的功能、性能提升，本质是在一种对公司现有产品的维护，其工作的成效在于扩充现有产品性能，而非改变产品原本功能；此外具体开发方向是由公司所指定，其工作的具体内容在于对客户技术与产品思路要求的执行，因此此类委托开发从最终功能与工作具体内容上均非公司产品的核心。

2、辅助功能模块开发虽可能具有一定的技术含量与开发难度，但其用途并非最终产品的核心功能，而是由核心功能所引申出的独立附加功能，其最终价值的体现在于所嵌入的整体系统，因此本类委外开发也并不是核心技术的开发。

因此，发行人相关软件委外采购不涉及核心技术。

二、在销售委外、研发委外过程中对供应商资质的相关要求

根据上述表格，发行人销售型委外研发对应的销售合同未对相关委外供应商资质进行相关规定和/或限制。

研发型委外研发为发行人根据自身研发计划进行的软件委外采购，所研发的项目并无直接对应的销售合同，因此该类研发未对相关委外供应商资质进行相关规定和/或限制。

根据发行人《委外项目管理制度》，发行人在委外软件选择方面主要采取以下标准：1、经过国家有关部门注册批准，具有软件开发资质的合法企业；2、具有相应软件的编写、测试的质量保证体系，项目质量符合发行人质量标准；3、项目工期有保障，能够保证项目交付的及时性；4、对军工行业软件产品应用环境有一定了解，同时可以严格执行保密原则；5、产品和服务的销售价格合理。

综上，发行人在选择委外软件供应商时，主要遵循“优质、及时、保密、经济”原则，在销售委外、研发委外过程中对供应商资质的要求主要为具有软件开发资质。

三、不存在向供应商泄露涉密信息、违反保密相关规定的情形及法律风险

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”之“（四）报告期内委外软件采购情况”之“8、委外采购的合规性”中对下述内容进行补充披露。

发行人已制定《保密管理制度》，对合作研制、委外研发、物料采购等环节的保密管理进行控制，并得到了有效执行。

对于涉密项目，发行人研发生产部门对项目内容进行分解，在流程上杜绝泄密的可能性，委外单位仅负责某一功能模块的开发，发行人不存在将整体涉密项目进行整体委外研发的情况，因此受托方不接触整体项目信息。对委外软件采购，发行人制定了准入管理机制，公司会根据项目实际情况进行环节拆分，将项目中非核心程序进行分解，将非关键程序的开发工作委托给软件服务商。发行人与软件服务商签署相关合同，在合同中约定保密条款，严格控制背景、用途、数量等涉密内容，不得泄露和提供配套项目研制必需的技术要求以外的涉密信息。在合作执行过程中，不采取以网络等方式进行涉密信息传递及内容沟通。

在委外研发、技术采购等环节，发行人已建立涵盖研发、生产、交付等保

密业务流程，各研发项目之间、项目与采购之间均实行信息隔离墙制度，保密信息只有入密人员有权限掌握，泄密风险较小。

此外，根据四川省国防科学技术工业办公室于 2021 年 4 月 15 日出具的《情况说明》，自 2017 年 1 月 1 日至该情况说明出具之日，四川省国防科学技术工业办公室未接到发行人违法从事武器装备科研生产的举报，亦未对发行人进行过任何处罚。

综上，发行人委外研发、技术采购等环节已建立充分的控制措施，符合相关保密要求和规定，不存在向供应商泄漏涉密信息、违反保密相关规定的情形及法律风险。

4.2 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、获取并查阅报告期内公司委托研发明细，抽取并检查各期重要委托研发合同、合同评审表、发票、成果及付款情况，了解主要采购内容。同时与对应销售合同进行核对，确认销售合同中是否对相关委外供应商资质进行相关规定和/或限制。

2、查阅发行人制定的《委外项目管理制度》、《保密管理制度》。

3、查阅四川省国防科学技术工业办公室于 2020 年 12 月 8 日出具的证明；通过互联网查询发行人是否存在泄密等的相关处罚。

4、核查相关供应商的公开工商注册信息与经营范围。

5、对发行人高级管理人员、核心技术人员进行访谈，了解发行人委外采购的内容及后续用途，判断发行人委外采购内容是否涉及核心环节。

二、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人委外软件开发为非核心模块或功能的开发，主要包括软件编码代工、二次开发业务、接口适配集成、辅助功能模块开发等工作，上述工作为发行人业务的非核心环节。

2、销售合同未对相关委外供应商资质进行相关规定和/或限制。

3、发行人委外研发、技术采购等环节已建立充分的控制措施，符合相关保密要求和规定，不存在向供应商泄漏涉密信息、违反保密相关规定的情形及法律风险。

问题 5、关于毛利率

申报材料显示：

（1）《军品价格管理办法》于 2019 年废止，《军品定价议价规则》于 2019 年颁布实施。按照现有的政策导向，以往成本加成模式的军审定价模式预计有可能发生调整，该等事项将对军工企业的收入确认及审价体系产生影响。《军品价格管理办法》规定军品定价方式为成本加成法定价。

（2）公司主营业务毛利率维持在较高水平，报告期内，公司毛利率分别为 69.07%、77.92%、66.53%和 61.41%。

请发行人：

（1）结合成本加成法的具体原则、军工行业整体平均毛利率情况等因素，量化分析并补充披露在军方以成本加成法定价的情况下，发行人毛利率较高的原因及合理性；

（2）披露军品采购定价方式变化是否对发行人产品定价及毛利率产生较大影响，公司的高毛利率未来是否可持续，如预计产生较大影响请在招股说明书中进行重大风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

5.1 结合成本加成法的具体原则、军工行业整体平均毛利率情况等因素，量化分析并补充披露在军方以成本加成法定价的情况下，发行人毛利率较高的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利率及变动情况分析”之“8、军品采购定价方式对毛利率影响”中对下述内容进行补充披露。

一、结合成本加成法的具体原则，分析发行人毛利率较高的原因及合理性

根据《军品价格管理办法》，“列入军品价格管理目录的军品由国务院价格主管部门制定价格。”“未列入军品价格管理目录的军品，由供需双方按照军品定价原则，协商制定价格。”根据《军品价格管理办法》，军品定价原则为成本加成法。

报告期内，公司产品未列入军品价格管理目录，公司与客户主要通过招投标、竞争性谈判、单一来源采购、询价采购等模式，经过竞标、比选、谈判等方式，最终按中标价格或协商谈判价格等确定最终合同金额。

在成本加成法定价原则下，发行人毛利率较高的主要原因系军品价格审核所使用的成本口径与企业会计准则规定的成本口径存在差异。军品价格审核使用的成本口径包括制造成本和期间费用，制造成本包括直接材料、直接人工、制造费用和专项费用；期间费用包括管理费用、研发费用和财务费用。

公司确定投标价格或协商谈判价格时会综合考量产品生产成本、前期研发投入、税金及相关费用等因素。公司是国内较早专注于国防信息化产品的研发、生产、销售以及产业化推广应用的民营企业之一，经过多年的技术积累和项目实践，公司产品体系逐步完善，相关软件功能模块储备丰富。前期研发支出均已费用化处理，营业成本仅核算客户定制化的迭代开发活动及相关技术支持、装配调试、性能检测和实地试验环节的人工成本等，因而人工成本相对较低，产品毛利率水平相对较高，具有合理性。

综上，成本加成定价下综合考虑前期研发投入、产品生产成本、税金及期间费用等，而会计核算下计算毛利率仅考虑产品生产成本，因此会计核算口径

下发行人的毛利率较高，同时，发行人毛利率与同行业可比公司相比处于合理区间，与发行人业务模式、产品特征相符。

二、公司毛利率较高与同行业可比公司不存在较大差异

公司同行业可比上市公司的产品定价原则具体情况如下：

公司名称	招股说明书中关于产品定价原则的描述	是否披露产品定价根据成本加成法的计算过程
左江科技	“公司所提供的产品和服务的定价模式，主要是在成本加成的基础上，经与客户协商后，再根据客户审价机制最终确定。”	否
中科海讯	“根据 1996 年颁布实施以及 2019 年 2 月新颁布的特种产品价格管理规定，公司产品价格均由最终用户进行审核确定，公司产品价格较为稳定。”	否
旋极信息	招股说明书未披露定价原则。	否

对于军品业务的销售，公司与同行业可比上市公司均需遵守军品价格相关法律法规，公司产品定价原则与同行业可比上市公司不存在实质差异。同时，由于军工行业的涉密性，行业可比公司及其他军工行业上市公司均未披露产品定价根据成本加成法的具体计算过程。

报告期内，公司同行业可比公司毛利率情况如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
左江科技	78.16%	81.62%	73.07%
中科海讯	68.44%	67.05%	56.96%
旋极信息	-	56.94%	56.90%
平均值	73.30%	68.54%	62.31%
观想科技	68.13%	66.53%	77.92%

注 1：旋极信息仅列示智慧防务业务毛利率，2020 年收入分类方式改变，未单独披露该部分业务毛利率。

一方面，军工行业资质壁垒较高，我国对国防军品承制单位实行生产资格许可管理对供应商的基本条件、质量保证能力、生产供货能力、技术服务能力、经营发展能力及企业文化等方面有明确的评价标准和流程；另一方面，国防军品产品的性能需满足特殊需求，技术含量具有较高的要求，同时强调技术稳定性及可靠性，因此军工产品通常毛利率较高。公司毛利率水平与同行业可比公司平均水平基本一致，符合高技术附加值军用信息化产品毛利率较高的行业特

性。

5.2 披露军品采购定价方式变化是否对发行人产品定价及毛利率产生较大影响，公司的高毛利率未来是否可持续，如预计产生较大影响请在招股说明书中进行重大风险提示

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利率及变动情况分析”之“8、军品采购定价方式对毛利率影响”中对下述内容进行补充披露。

一、军品采购定价方式变化不会对发行人产品定价及毛利率产生较大影响

《军品定价议价规则（试行）》于 2019 年颁布实施。《军品定价议价规则（试行）》规定对于以“竞争议价”方式确定军品价格时，订购方不再组织成本审核，“竞争议价”包括通过公开招标、邀请招标、竞争性谈判采购等方式确定军品价格。改革后，制定军品价格的主要依据是武器装备立项综合论证时供需双方根据分析、评估、测算等方法协商确定的购置目标价格。

改革后，供货方在提供报价时即需充分考虑经济效益，既要满足武器装备主要技术战术指标，又要将成本控制在购置目标价格以内。客户审核报价时，主要参考性能可比产品的审定价格或历史成交价格，并结合军方预算或目标价格等因素综合考虑。对于处于军工产业链的企业，受益与否将取决于自身的技术实力、成本控制能力以及运营效率。

公司的主要客户对产品均具有个性化需求，注重产品技术指标和厂商的技术服务能力而对产品价格敏感性较弱，拥有较强技术实力和较高技术附加值的公司因此拥有较强的技术壁垒。公司自成立以来一直积极参与国防信息化相关的军用装备、信息化研究，公司及公司核心技术人员先后获得军队科学技术进步二等奖两次、军队科技进步二等奖一次、军队科学技术进步三等奖一次。公司与国防科工生产研制单位存在良好的合作关系，在行业内形成了较高的知名度与认可度，凭借专业的研发团队优势、行业先发优势、技术积累优势、客户资源优势、产品质量优势及快速响应优势等竞争优势，同时公司成本控制及运营效率良好，盈利能力较强，军品采购定价方式变化不会对发行人产品定价及

毛利率产生较大影响。

二、公司的高毛利率具有一定可持续性

公司主营业务毛利率维持在较高水平，报告期内，公司毛利率分别为77.92%、66.53%和 **68.13%**，公司主营业务毛利率较高的具有一定可持续性，主要原因如下：

（一）产品技术含量较高

公司是国内较早专注于国防信息化产品的研发、生产、销售以及产业化推广应用的民营企业之一，已掌握了国防信息化领域的多项核心技术，研发能力较强。公司深耕装备信息采集、装备管理系统构建等相关技术，形成了较为丰富的产品系列，可为客户提供全方位定制化解决方案。目前公司产品和服务广泛应用于火箭军、陆军、海军、空军装备信息化升级、管理、训练及维修保障领域，公司及公司核心技术人员先后获得军队科学技术进步二等奖两次、军队科技进步二等奖一次、军队科学技术进步三等奖一次。公司产品依托于自主研发的多项核心技术，定价能力较强，整体毛利率水平相对较高。

（二）服务附加值高

公司通过不断总结在军工行业多年的服务经验，对军方客户需求形成了深刻理解，能够满足客户各类特定需求，如军方的快速响应要求、稳定性要求、系统兼容性要求以及高质量的售后保障要求等，有力提升了军方客户对本公司的满意度，增强了公司产品竞争力。

（三）军工行业壁垒高

军工行业资质、技术等壁垒较高，且基于稳定性、可靠性、保障性等考虑，军工产品通常毛利率较高。公司毛利率水平与行业可比公司平均水平基本一致，符合高技术附加值军用信息化产品毛利率较高的行业特性。

报告期内，公司同行业可比公司毛利率情况如下：

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
左江科技	78.16%	81.62%	73.07%

可比公司	2020 年度	2019 年度	2018 年度
中科海讯	68.44%	67.05%	56.96%
旋极信息	-	56.94%	56.90%
平均值	73.30%	68.54%	62.31%
观想科技	68.13%	66.53%	77.92%

注 1：旋极信息仅列示智慧防务业务毛利率，2020 年收入分类方式改变，未单独披露该部分业务毛利率。

综上，公司产品技术含量较高、服务附加值较高、军工行业壁垒高，因此毛利率较高，符合军工行业特点，公司产品高毛利率具有可持续性。

（四）军品采购定价方式变化未对发行人产品定价及毛利率产生较大影响

报告期内，公司毛利率分别为 77.92%、66.53%和 68.13%，公司的毛利率呈现一定的波动性，主要原因系公司产品多为定制化产品，各年度客户需求不同导致不同合同间毛利率存在差异。2018 年综合毛利率略高于其他年度，主要原因系当年软件产品占比较高。整体来看，军品采购定价方式变化未对发行人产品定价及毛利率产生较大影响。

综上，公司产品技术含量较高、服务附加值较高、军工行业壁垒高，因此毛利率较高，符合军工行业特点，公司产品高毛利率具有可持续性。

三、相关风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（三）产品毛利率呈现波动性以及较高毛利率不能维持的风险”中对相关风险进行提示，具体内容如下：

“报告期内，公司综合毛利率分别为 77.92%、66.53%和 68.13%，公司的毛利率呈现一定的波动性，主要原因系公司产品多为定制化产品，各年度客户需求不同导致不同合同间毛利率存在差异。

公司产品毛利率受宏观经济、行业状况、客户需求变化、生产成本等多种因素的影响。如果未来国家关于国防信息化建设的政策发生不利变化；公司的核心技术、客户响应速度、产品品质等因素未能满足客户技术发展方向的需求；公司核心技术团队人员严重流失，导致公司的竞争力下降；军工客户要求大幅降价；

原材料价格波动；或者其他各种原因导致公司的产品和服务不再满足客户的需求、为客户提供增值服务的能力下降，则公司存在较高毛利率不能持续以及盈利能力降低的风险。”

5.3 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、对管理层进行访谈，了解我国现行军品价格制度改革对公司毛利率的影响。
- 2、获取同行业发行人公开信息，将发行人的毛利率与同行业发行人类似业务的毛利率进行对比，核查是否存在异常。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

- 1、在成本加成法定价原则下，发行人毛利率较高的主要原因系军品价格审核所使用的成本口径与企业会计准则规定的成本口径存在差异。公司毛利率水平与同行业可比公司平均水平基本一致，符合高技术附加值军用信息化产品毛利率较高的行业特性，具有合理性。
- 2、公司凭借专业的研发团队优势、行业先发优势、技术积累优势、客户资源优势、产品质量优势及快速响应优势等竞争优势，公司具备一定的议价能力；同时公司成本控制及运营效率良好，盈利能力较强，军品采购定价方式变化不会对发行人产品定价及毛利率产生较大影响。公司产品技术含量较高、服务附加值较高、军工行业壁垒高，因此毛利率较高，符合军工行业特点，公司产品高毛利率具有可持续性。发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、财务风险”之“（三）产品毛利率呈现波动性以及较高毛利率不能维持的风险”中对相关风险进行提示。

问题 6、关于应收账款

根据审核问询回复，发行人销售合同条款中有关于质保金的约定。

请发行人补充披露报告期各期末应收账款中质保金的金额，应收账款中质保金金额及账龄是否与合同约定的质保期相匹配，新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响，并结合收款条件、收款风险等分析其是否符合新收入准则相关规定，报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形，如是，请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

6.1 请发行人补充披露报告期各期末应收账款中质保金的金额，应收账款中质保金金额及账龄是否与合同约定的质保期相匹配，新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响，并结合收款条件、收款风险等分析其是否符合新收入准则相关规定，报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形，如是，请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因

一、请发行人补充披露报告期各期末应收账款中质保金的金额，应收账款中质保金金额及账龄是否与合同约定的质保期相匹配

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“4、应收账款”之“（9）应收账款中质保金情况”中对下述内容进行补充披露。

（一）报告期各期末应收账款中质保金的金额

报告期各期末，公司应收账款中质保金情况如下：

单位：万元			
项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
1 年以内	195.84	319.02	169.15
1-2 年	18.46	150.18	43.95
2-3 年	103.96	43.95	-

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
3-4 年	43.95	-	-
4-5 年	-	-	24.34
5 年以上	26.81	26.81	2.47
应收质保金余额合计	389.03	539.96	239.91
应收账款余额（含合同资产）	19,041.71	14,139.76	6,775.50
占比	2.04%	3.82%	3.54%

报告期各期末，公司应收账款余额（含合同资产）中质保金的金额分别为 239.91 万元、539.96 万元和 389.03 万元，占应收账款余额（含合同资产）的比例分别为 3.54%、3.82%和 2.04%，占比较低。

（二）应收账款中质保金金额及账龄是否与合同约定的质保期相匹配

发行人部分销售合同中有关于质保金的约定，质保期一般为 1-3 年，质保金金额占合同总额的比例一般为 5%-10%。保荐机构、申报会计师审阅了公司销售合同的相关条款，了解合同中有关质保金金额和质保期的约定，关注质保金金额及账龄是否与合同约定相匹配。报告期各期末，公司应收账款中质保金金额与合同约定相匹配，质保金账龄与合同约定基本匹配，但也存在部分合同质保金到期未及时收回的情形。

报告期各期末，公司已到期未及时收回的质保金金额分别为 26.81 万元、98.44 万元和 84.53 万元，占应收质保金的比例分别为 11.18%、18.23%和 21.73%。

报告期各期末，公司已到期未及时收回的质保金具体情况如下：

1、2020 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收质保金余额	期末账龄
安康市国土资源信息中心	43.95	3-4 年
中国人民解放军 K 单位	9.85	5 年以上
中国人民解放军 ZG 单位	9.49	5 年以上
中国人民解放军 E 单位	6.32	1-2 年
中国人民解放军 M 单位	5.00	5 年以上
中国人民解放军 T 单位	4.96	2-3 年

客户名称	应收质保金余额	期末账龄
中国人民解放军 F 单位	2.49	1-2 年
中国人民解放军 ZF 单位	1.45	5 年以上
中国人民解放军 ZE 单位	1.02	5 年以上
合计	84.53	-

2、2019 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收质保金余额	期末账龄
安康市国土资源信息中心	43.95	2-3 年
中国人民解放军 K 单位	11.42	1-2 年
中国人民解放军 K 单位	9.85	5 年以上
中国人民解放军 ZG 单位	9.49	5 年以上
中国人民解放军 E 单位	6.32	2-3 年
中国人民解放军 M 单位	5.00	5 年以上
中国船舶重工集团公司第七一六研究所	4.98	1-2 年
中国人民解放军 T 单位	4.96	1-2 年
中国人民解放军 ZF 单位	1.45	5 年以上
中国人民解放军 ZE 单位	1.02	5 年以上
合计	98.44	-

3、2018 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	应收质保金余额	期末账龄
中国人民解放军 K 单位	9.85	4-5 年
中国人民解放军 ZG 单位	9.49	4-5 年
中国人民解放军 M 单位	5.00	4-5 年
中国人民解放军 ZF 单位	1.45	5 年以上
中国人民解放军 ZE 单位	1.02	5 年以上
合计	26.81	-

报告期各期末，公司存在账龄较长的应收质保金。截至 2020 年 12 月 31 日，账龄 5 年以上的质保金余额为 26.81 万元，单笔质保金金额较小，公司基于维护客户关系的考虑未及时催收，截至 2020 年 12 月 31 日，公司已对该部分质保金全额计提坏账准备。截至 2020 年 12 月 31 日，应收安康市国土资源信息中心质保金账龄为 3-4 年，该项目质保期为 2 年，应收质保金实际超出合同约定付

款节点的时间为 1-2 年。安康市国土资源信息中心应收款项账龄较长主要原因系该项目属于整体工程的一部分，相关业务回款受整体工程建设及监理周期、审计流程、政府部门付款审批影响，因此回款周期较长。截至 2020 年 12 月 31 日，公司已对相关款项按 50%的比例计提坏账准备。

除上述长账龄应收质保金外，报告期各期末，公司已到期未收回的质保金账龄为 1-2 年、2-3 年，考虑到质保期主要为 1-2 年，相关款项实际超出合同约定付款节点的时间为 1 年以内或 1-2 年。公司客户主要为军队、军工集团及科研院所等单位，客户付款受预算拨款进度、经费支付计划、付款审批流程等因素影响，实际回款时间与合同约定节点通常存在较长的时间间隔，回款周期普遍较长。相关客户信誉良好，应收款项未能收回的风险较低。公司已参考应收账款预期信用损失计提方法，对应收质保金计提相应减值准备。

二、新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响，并结合收款条件、收款风险等分析其是否符合新收入准则相关规定

公司自 2020 年 1 月 1 日起执行《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）（简称“新收入准则”），新增合同资产项目，将未到期质保金划分为合同资产，相关会计处理对公司财务报表具体影响项目如下：

单位：万元

项目	2020-12-31/2020 年度		
	执行新收入准则前	执行新收入准则后	影响金额
应收账款	17,525.61	17,221.12	-304.49
合同资产	-	304.49	304.49
应收账款信用减值损失	-483.35	-452.79	30.56
合同资产减值损失	-	-30.56	-30.56
项目	2019-12-31/2019 年度		
	执行新收入准则前	执行新收入准则后	影响金额
应收账款	13,076.45	12,663.14	-413.32
合同资产	-	413.32	413.32
应收账款信用减值损失	-557.02	-528.82	28.20
合同资产减值损失	-	-28.20	-28.20

根据新收入准则的规定，合同资产是指已向客户转让商品而有权收取对价

的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。销售合同中约定的质保金系公司在转让相关商品且质保期满后收取的款项，质保期满前公司尚不具备无条件收款的权利。公司将未到期质保金划分为合同资产，符合新收入准则的规定。对于已到期未收回的质保金，由于已具备收款权，公司将其归入应收账款中核算，符合新收入准则的规定。

针对质保金无法收回的风险，公司参考应收账款预期信用损失计提方法，对质保金计提减值准备，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020-12-31			2020-1-1		
	账面余额	减值准备	账面价值	账面余额	减值准备	账面价值
未到期质保金	304.49	30.56	273.94	441.52	28.20	413.32
已到期质保金	84.53	50.66	33.87	98.44	38.37	60.07
合计	389.03	81.22	307.81	539.96	66.57	473.39

注：2020年初、2020年末未到期应收质保金在合同资产中核算，已到期应收质保金在应收账款中核算。

由于军工客户付款审批与资金划拨流程较长，军方客户销售回款周期普遍较长，实际回款时间与合同约定节点通常存在较长的时间间隔。公司客户主要为军队、军工集团及科研院所等单位，相关客户信誉良好，应收款项未能收回的风险较低，故公司未单独对已到期应收质保金计提减值准备，而是归入应收账款信用风险组合一并计提减值准备。截至2020年12月31日，公司已对账龄5年以上的质保金全额计提坏账准备。公司对质保金减值准备的会计处理符合新收入准则的规定，相关减值准备充分。

三、报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形,如是,请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因

报告期内，公司存在部分质保金未能按时收回的情形。未能按时收回的质保金应收金额、客户名称及未能按时收回的原因参见本题回复之“一、请发行人补充披露报告期各期末应收账款中质保金的金额，应收账款中质保金金额及账龄是否与合同约定的质保期相匹配”之“（二）应收账款中质保金金额及账龄是否与合同约定的质保期相匹配”。

6.2 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取发行人报告期各期末应收账款及合同资产的明细表，检查应收款项的性质、账龄划分的准确性，了解质保金的形成原因、金额及占比。
- 2、审阅主要销售合同的相关条款，了解合同中有关质保期和质保金金额的约定，关注质保金金额及账龄是否与合同约定的质保期相匹配。
- 3、访谈管理层，了解部分质保金未能按时收回的原因、后续收回的可能性以及相关资产减值损失计提的情况。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

报告期各期，公司应收账款中质保金金额与合同约定相匹配，质保金账龄与合同约定基本匹配。销售合同中约定的质保金系公司在转让相关商品且质保期满后收取的款项，质保期满前公司尚不具备无条件收款的权力。公司将未到期质保金划分为合同资产，符合新收入准则的规定。

受军工客户付款审批与资金划拨流程较长影响，报告期各期末公司存在部分质保金到期未及时收回的情形。部分应收质保金账龄较长，相关金额较小，公司基于维护客户关系的考虑未及时催收。针对质保金无法收回的风险，公司参考应收账款预期信用损失计提方法，对质保金计提了相应的减值准备，相关减值准备计提充分。

问题 7、关于存货

根据审核问询回复：

保荐人、申报会计师获取了发行人报告期各期末的存货盘点表，并于 2020 年 3 月 31 日、2020 年 9 月 30 日对公司存货执行监盘程序，存货抽盘比例均超

过 50%。

请保荐人、申报会计师说明：

监盘未覆盖的存货类型及基本情况，存货抽盘的具体比例及其充分性，对未抽盘存货采取的替代测试程序，盘点差异情况。

回复：

7.1 请保荐人、申报会计师说明监盘未覆盖的存货类型及基本情况，存货抽盘的具体比例及其充分性，对未抽盘存货采取的替代测试程序，盘点差异情况

一、监盘未覆盖的存货类型及基本情况

2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末，保荐机构、申报会计师对原材料、项目成本中的直接材料执行 100%监盘程序，并抽取部分材料执行抽盘程序。项目成本中除直接材料外，还包括项目发生的人工成本、其他费用，该部分项目成本不适用实物资产的盘点方法，保荐机构、申报会计师执行了监盘替代程序，针对项目成本中归集的人员薪酬，检查部分项目人工成本工时分配表、薪酬分配表，并对项目人工成本进行复算。

二、存货抽盘的具体比例及其充分性，对未抽盘存货采取的替代测试程序，盘点差异情况

2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末，保荐机构、申报会计师对存货执行监盘、抽盘及替代程序的核查比例如下：

单位：万元

2020-12-31					
项目	原材料+项目成本-直接材料	项目成本-人工成本	项目成本-委托开发成本	项目成本-其他费用	合计
存货余额	2,943.33	215.27	-	88.61	3,247.22
抽盘金额	2,862.59	-	-	-	2,862.59
替代测试金额	-	190.07	-	-	190.07
核查金额合计	2,862.59	190.07	-	-	3,052.66
核查比例	97.26%	88.29%	-	-	94.01%

2020-9-30					
项目	原材料+项目成本-直接材料	项目成本-人工成本	项目成本-委托开发成本	项目成本-其他费用	合计
存货余额	1,173.76	491.47	-	85.23	1,750.45
抽盘金额	1,071.64	-	-	-	1,071.64
替代测试金额	-	350.96	-	-	350.96
核查金额合计	1,071.64	350.96	-	-	1,422.60
核查比例	91.30%	71.41%	-	-	81.27%
2020-3-31					
项目	原材料+项目成本-直接材料	项目成本-人工成本	项目成本-委托开发成本	项目成本-其他费用	合计
存货余额	130.65	177.76	-	23.14	331.56
抽盘金额	108.82	-	-	-	108.82
替代测试金额	-	146.35	-	-	146.35
核查金额合计	108.82	146.35	-	-	255.17
核查比例	83.29%	82.33%	-	-	76.96%

保荐机构、申报会计师对原材料、项目成本中的直接材料执行 100%监盘程序，并抽取部分材料执行抽盘程序，2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末材料抽盘比例（抽盘金额占原材料及项目成本中直接材料合计金额的比例）分别为 83.29%、91.30%和 97.26%，抽盘比例充分，盘点结果不存在差异。对于未纳入监盘范围的项目人工成本，保荐机构、申报会计师抽取期末部分存货项目人工成本工时分配表、薪酬分配表，对项目人工成本进行复算。2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末，保荐机构、申报会计师通过对存货实施监盘或替代性程序确认的存货金额分别占存货余额的 76.96%、81.27%和 94.01%，存货核查比例充分，核查过程中未发现差异。

7.2 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、对生产与仓储循环进行内部控制测试，检查公司存货收发存明细和公司定期盘点记录，确认发行人与存货盘点相关的内部控制设计合理，内控执行有效。

2、对 2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末原材料、项目成本直接材料执行 100%监盘程序，材料抽盘比例（抽盘金额占原材料、项目成本中直接材料合计金额的比例）分别为 83.29%、91.30%和 97.26%，抽盘比例充分。

3、了解项目人工成本分摊方法，抽取期末存货项目人工成本工时分配表、薪酬分配表，并对项目人工成本进行复算。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

保荐机构、申报会计师对原材料、项目成本中的直接材料执行 100%监盘程序，并抽取部分材料执行抽盘程序，2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末材料抽盘比例（抽盘金额占原材料及项目成本中直接材料合计金额的比例）分别为 83.29%、91.30%和 97.26%，抽盘比例充分，盘点结果不存在差异。针对项目成本中归集的人员薪酬，保荐机构、申报会计师抽取期末部分存货项目人工成本工时分配表、薪酬分配表进行检查，并对项目人工成本进行复算。2020 年 3 月末、2020 年 9 月末、2020 年 12 月末，保荐机构、申报会计师通过对存货实施监盘或替代性程序确认的存货金额分别占存货余额的 76.96%、81.27%和 94.01%，存货核查比例充分，核查过程中未发现差异。

问题 8、关于韩恂、李飞等股东

请发行人说明：

（1）韩恂、李飞股东的资金来源，作为外部股东与发行人其他内部股东一并设立观想发展并将部分股份以 1 元/股转让给观想发展的原因，“观想发展未来投资的标的具有较大增长潜力”的支撑依据，观想发展相关股东与发行人实控人、客户供应商等合作单位是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在与发行人、实控人和发行人合作单位的其他合作，是否存在代持或利益输送等情形；

（2）湖南观想、南京海赫、观想视界等子公司的其他股东情况，发行人选

择与上述股东合作的原因，相关股东与发行人实控人、客户供应商等合作单位是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在代持等情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

8.1 韩恂、李飞股东的资金来源，作为外部股东与发行人其他内部股东一并设立观想发展并将部分股份以 1 元/股转让给观想发展的原因，“观想发展未来投资的标的具有较大增长潜力”的支撑依据，观想发展相关股东与发行人实控人、客户供应商等合作单位是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在与发行人、实控人和发行人合作单位的其他合作，是否存在代持或利益输送等情形

一、韩恂、李飞对观想发展的出资来源

韩恂、李飞成为发行人股东的时间分别为 2014 年、2016 年，两人在成为发行人股东期间曾取得现金分红。

韩恂自 1996 年 9 月至今曾担任中国经济开发信托投资公司成都公司总经理助理兼综合部经理、福建省电子信息产业集团资本市场部部长、四川升达林业产业股份有限公司董事会秘书等，2011 年 11 月至今于上海夏鼎投资管理有限公司任管理合伙人；李飞自 2009 年 5 月至今作为自由投资者，两人均有多年投资经验，两人对观想发展的出资来源为工资收入积累和投资收益。

二、韩恂、李飞作为外部股东与发行人其他内部股东一并设立观想发展并将部分股份以 1 元/股转让给观想发展的原因

李飞自 2016 年 8 月通过新三板二级市场成为发行人股东，其不在发行人处任职。2019 年底魏强有意拓展新的业务方向，与发行人股东进行协商，李飞作为发行人外部股东期间，对发行人发展情况充分认可，认为以魏强为首的管理团队在企业发展方向、执行能力上具有较强的优势。基于对魏强的信任及对新业务方向的认可，经过协商一致，决定与发行人内部股东一起设立观想发展，以观想发展作为投资平台，在不与发行人有竞争关系的前提下，对中长期具有较大增长潜力的标的进行投资或孵化。

2019 年底魏强与发行人股东就设立观想发展意向进行沟通时，韩恂对该建议尚持观望态度，其并未一起合作成立观想发展。2020 年 3 月发行人引进战略机构股东重庆科微，外部股东韩恂改变个人决策，向魏强提出入伙成为观想发展合伙人的想法，后经观想发展其他合伙人一致同意，韩恂入伙成为有限合伙人，此时观想发展合伙人为魏强、易明权、王礼节、李飞、韩恂。

因各合伙人自有资金有限，为筹集启动资金，魏强、易明权、王礼节、李飞、韩恂在不影响各自在发行人处持有的收益权的前提下，考虑到观想发展未来投资的标的具有较大增长潜力，愿意让渡部分股份至观想发展。

此次股权转让价格为 1 元/股，在股权转让完成后，上述五名自然人股东对观想科技的持股形式由原来的直接持股变为直接持股加间接持股，对公司的重大事项表决权部分转移到投资平台即观想发展，促使公司股权结构更加稳定，且此次股权转让并不会导致股东人数、构成发生变化，该五名自然人股东享有的股东权益比例未发生变化，故转让价格 1 元/股具有合理性。

三、“观想发展未来投资的标的具有较大增长潜力”的支撑依据

观想发展现已投资设立联合瑞达、海南安可。其中联合瑞达的业务开展方向是为了通过与本地高校开展产学研合作，以民用安防相关产品为方向，进行前期基础研发工作。民用安防信息化产品多样化，涉及领域较广，尤其是近年来电子信息技术发展较快，5G 应用给行业带来较大变革，本项目依托本地高校技术团队，进行相关产品前期开发，具有一定的可行性和较大的市场潜力。海南安可系响应海南自由贸易港的政策在海南设立的投资主体，系观想发展在海南进行的前期业务布局，海南安可以依托未来海南自由贸易港的优惠政策，在政策上使得海南安可未来有较大的市场空间。

四、观想发展相关股东与发行人实控人、客户供应商等合作单位是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在与发行人、实控人和发行人合作单位的其他合作，是否存在代持或利益输送等情形

（一）观想发展相关合伙人的基本信息

截至本回复出具日，观想发展相关合伙人的基本信息如下：

序号	姓名	工作单位及职务	是否为发行人员工
1	魏强	发行人董事长、总经理	是
2	易明权	发行人副总经理	是
3	王礼节	发行人副总经理、董事会秘书、财务总监	是
4	李飞	自由职业者	否
5	韩恂	自由职业者	否
6	龚钰彬	学生	否
	龚志云	广东东鹏控股股份有限公司（证券代码：003012） 总裁	否，龚志云为龚钰彬的父亲
7	姜颖	山水盛典文化产业股份有限公司 总裁	否
8	林吉柏	北京颖泰嘉和分析技术有限公司 执行董事 兼总经理	否
9	芦勇生	北京新纽科技有限公司 副总裁	否
10	熊坚	湖南中企腾安科技有限公司 董事长	否
11	张学如	退休	否

（二）与发行人实控人、客户供应商等合作单位是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在与发行人、实控人和发行人合作单位的其他合作，是否存在代持或利益输送等情形

报告期内，公司客户为军队、军工集团、科研院所及政府部门等单位，报告期内前五大物料采购供应商及委外软件供应商具体情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”中披露。

此外，保荐机构、发行人律师已对其他主要供应商进行背景调查，利用可获得的公开资料（国家企业信息公示系统、公司网页及上市公司公开披露的信息）查询其工商登记资料，并经观想发展各合伙人及发行人确认，观想发展合伙人除魏强为发行人实际控制人、李飞、韩恂、王礼节、易明权为发行人股东之外，观想发展其他合伙人与发行人实控人、客户供应商等合作单位不存在关联关系或其他利益安排，不存在与发行人、实控人和发行人合作单位的其他合作，不存在代持或利益输送等情形。

8.2 湖南观想、南京海赫、观想视界等子公司的其他股东情况，发行人选择与上述股东合作的原因，相关股东与发行人实控人、客户供应商等合作单位是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在代持等情形

一、湖南观想、南京海赫、观想视界等子公司的其他股东情况，发行人选择与上述股东合作的原因

（一）湖南观想

1、股权结构

截至本回复出具日，湖南观想的股权结构为：

单位：万元

序号	股东姓名/名称	出资额	出资比例
1	发行人	550.00	55.00%
2	王坚	200.00	20.00%
3	马灿	180.00	18.00%
4	成晓华	70.00	7.00%
合计		1000.00	100.00%

2、合作原因

湖南观想除发行人外其他股东简历如下：

王坚，男，1955 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，其担任南京华卓电子实业有限公司、南京灿鸿信息技术有限公司等多家公司董事长、监事等职务，并参与投资了多家企业。

马灿，男，1983 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，其 2005 年 8 月至 2012 年 6 月于北京新浪互联信息服务有限公司任科学教育频道编辑，2012 年 9 月至 2016 年 12 月任湖南中泰文化产业有限公司项目经理，2017 年 3 月至今对外投资并担任长沙弥途网络科技有限公司执行董事、总经理。

成晓华，男，1963 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，其 1983 年 7 月至 2015 年 6 月曾担任北京铁道部科学研究院计算所硬件开发工程师、中国科学院科理高技术有限公司高级硬件开发工程师、中国科学院北京大恒光电技术有限公司高级硬件开发工程师、深圳市朗科科技股份有限公司董事长、深圳市

硅格半导体有限公司董事长、柏科数据（深圳）有限公司董事长等，2015 年 7 月至今其任深圳凯盈吉成投资管理有限公司董事长、深圳凯盈天成投资管理合伙企业执行事务合伙人、深圳市朗科投资有限公司董事长。成晓华还获得深圳市人民政府、广东省人民政府、国家知识产权局、长沙市人民政府等颁发的多项奖项。

发行人所处行业为国防信息化行业，主要从事面向军工集团、科研院所及政府部门等单位的信息化产品研制与配套服务，为了提升公司整体技术实力及在当地的服能力，响应客户需求，公司邀请具有相关技术经验的王坚、马灿、成晓华投资共同成立子公司拟从事软件、计算机硬件、智能电网技术开发。

（二）南京海赫

1、股权结构

截至本回复出具日，南京海赫的股权结构为：

单位：万元

序号	股东姓名/名称	出资额	出资比例
1	发行人	255.00	51.00%
2	陈韬宇	245.00	49.00%
合计		500.00	100.00%

2、合作原因

南京海赫除发行人外其他股东简历如下：

陈韬宇，男，中国国籍，无境外永久居留权，1991 年 8 月出生，2015 年 12 月毕业于澳大利亚蒙纳士大学电子信息系统管理专业硕士研究生。2016 年 3 月至 2019 年 5 月期间先后于 Aiawallex-空中云汇、苏宁易购、领航集团等企业担任营销经理、全球市场拓展经理等，具有丰富的项目管理、市场营销和销售经验。其现持有南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司 80%股权，并担任执行董事兼总经理。

为了稳定及开拓公司在南京区域的业务，公司邀请具有市场营销和销售经验的陈韬宇投资共同成立子公司，拟将南京海赫作为南京区域的营销主体。截至本回复出具之日，南京海赫成立至今尚未开展实际经营。

（三）观想视界

1、股权结构

截至本回复出具日，观想视界的股权结构为：

单位：万元

序号	股东姓名/名称	出资额	出资比例
1	发行人	51.00	51.00%
2	深圳市视高信息技术有限公司	40.00	40.00%
3	陈欣	9.00	9.00%
合计		100.00	100.00%

2、合作原因

观想视界除发行人外其他股东具体情况如下：

深圳市视高信息技术有限公司成立于 2011 年 6 月 14 日，目前领有统一社会信用代码为 914403005763829290 的《营业执照》，法定代表人为卢建军，注册资本为 800 万元人民币，住所为深圳市南山区科技中二路深圳软件园二期 12 栋 602 室，经营范围为计算机软、硬件、网络产品、电子产品、监控产品、通讯产品、自动化产品的研发、销售、上门安装、租用、技术成果转让、技术维护、技术咨询；计算机网络工程、电子工程、智能系统工程、安防工程、信息系统安全工程的设计、上门安装、施工及维护；计算机软件系统集成（不含计算机信息系统集成）；从事广告业务；计算机软、硬件租用及相关技术咨询服务（不含限制项目）；经营进出口业务。深圳市视高信息技术有限公司对外投资设立有多家企业，一直致力于从事信息技术领域的研发。

陈欣，男，中国国籍，无境外永久居留权，1969 年 11 月出生，1995 年至今曾担任新疆风能有限责任公司工程师、深圳深业智能科技有限公司经理、深圳市文德风能技术有限公司副总经理、国华风电（汕尾）有限公司副总经理、深圳中航电脑工程有限公司总经理等，在信息技术领域的研发方向具有丰富的经验。

发行人所处行业为国防信息化行业，为了提升公司整体技术实力及在当地的服务能力，响应客户需求，公司邀请具有相关技术经验的陈欣及一直从事信息技术领域研发的深圳市视高信息技术有限公司投资共同成立子公司，拟从事计算机软、硬件研发、销售等。截至本回复出具之日，观想视界成立至今尚未开展实际

经营。

二、相关股东与发行人实控人、客户供应商等合作单位是否存在关联关系或其他利益安排，是否存在代持等情形

报告期内，公司客户为军队、军工集团、科研院所及政府部门等单位，报告期内前五大物料采购供应商及委外软件供应商具体情况已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”中披露。

此外，保荐机构、发行人律师已对其他主要供应商进行背景调查，利用可获得的公开资料（国家企业信息公示系统、公司网页及上市公司公开披露的信息）查询其工商登记资料，并经湖南观想、南京海赫、观想视界等子公司其他股东确认，南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司系发行人 2017 年度前五大物料采购供应商，2018 年后，公司未与南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司发生相关交易。南京海赫的股东陈韬宇于 2019 年 11 月开始持有南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司 80% 股权并担任执行董事兼总经理（发行人与南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司的交易具体情况已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”披露）。除前述情况外，湖南观想、南京海赫、观想视界等子公司其他股东与发行人实际控制人、客户供应商等主要合作单位不存在关联关系或其他利益安排，不存在代持等情形。

8.3 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构、发行人律师履行了如下核查程序：

- 1、查阅韩恂、李飞的出资凭证及韩恂、李飞填写的情况调查表。
- 2、查阅观想发展合伙人向观想发展出资的银行付款回单及个人身份证明、个人信用报告等，并取得该等人员填写的个人情况调查表及承诺函。
- 3、网络查询报告期内的主要供应商的工商登记资料（注册地、法人代表、注册资本、经营范围、股权结构及成立时间），关注其法人代表、经营者、股东是否为观想发展的合伙人及发行人控股子公司的其他股东。

4、查阅公司子公司湖南观想、南京海赫、观想视界的工商登记资料。

5、查阅公司子公司湖南观想、南京海赫、观想视界其他股东填写的情况调查表。

6、网络查询与子公司湖南观想、南京海赫、观想视界其他股东相关的工商登记信息。

7、访谈管理层，了解与子公司其他股东的合作原因。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、韩恂、李飞股东的资金来源为工资收入和投资收益；韩恂、李飞作为外部股东与发行人其他内部股东一并设立观想发展并将部分股份以 1 元/股转让给发行人具有合理性；观想发展现已投资设立联合瑞达、海南安可。其中联合瑞达的业务开展方向是为了通过与本地高校开展产学研合作，以民用安防相关产品为方向，进行前期基础研发工作。民用安防信息化产品多样化，涉及领域较广，尤其是近年来电子信息技术发展较快，5G 应用给行业带来较大变革，本项目依托本地高校技术团队，进行相关产品前期开发，具有一定的可行性和较大的市场潜力。海南安可系响应海南自由贸易港的政策在海南设立的投资主体，系观想发展在海南进行的前期业务布局，海南安可以依托未来海南自由贸易港的优惠政策，在政策上使得海南安可未来有较大的市场空间；除魏强为发行人实际控制人、李飞、韩恂、王礼节、易明权为发行人股东之外，观想发展其他股东与发行人实控人、客户供应商等合作单位不存在关联关系或其他利益安排，不存在与发行人、实控人和发行人合作单位的其他合作，不存在代持或利益输送等情形。

2、南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司系发行人 2017 年度前五大物料采购供应商，2018 年后，公司未与南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司发生相关交易。南京海赫的股东陈韬宇于 2019 年 11 月开始持有南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司 80%股权并担任执行董事兼总经理（发行人与南京朗驰瑞泰电子信息技术有限公司的交易具体情况已经在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况及主要供应商”披露）。除该情况外，湖南观想、南京海赫、观

想视界相关股东与发行人实际控制人、客户、供应商等合作单位不存在关联关系或其他利益安排，不存在代持等情形。

问题 9、关于部分财务数据及财务人员的设置

根据申报材料：

（1）发行人报告期内财务总监进行变动，现任财务总监王礼节毕业于重庆大学计算机应用及维修专业本科，2014 年 9 月至今担任公司董事、副总经理、董事会秘书，并在 2019 年 8 月至今任公司财务负责人。

（2）2019 年，公司根据验收确认收入原则向主管税务部门提交对 2017 年度增值税的更正申报并补缴增值税、城建税、教育附加税、滞纳金等。2020 年 1-9 月，公司及子公司根据验收确认收入原则向主管税务部门提交对 2017-2019 年度企业所得税汇算清缴及 2018-2019 年度增值税的更正申报并补缴企业所得税、增值税、滞纳金等。

请发行人说明：

（1）公司报告期内相关财务负责人变动较大且相关财务负责人均为非财务类专业人员并且此前无相关从业背景的情形下，如何保证相关财务数据的准确性、真实性和完整性，如何保证相关内控设计和执行的有效性，相关财务部门的人员数量及安排；

（2）2019 年和 2020 年 1-9 月对 2017 年的增值税等均进行多次补缴的原因，无法在 2019 年直接一次缴纳充足的原因及合理性，发行人对收入确认方法采用验收法与此前方法的差异，该方法导致各个年度均有较大金额的补缴的原因，未产生部分年度补缴、部分年度多缴纳的原因及其合理性；

（3）发行人软件均集中于 2017 年购买，金额为 376 万元的原因，此前年度相关业务未购买相关软件支持的原因；

（4）2020 年 1-9 月因部分员工离职导致备用金无法收回而计提坏账准备的具体情况，部分离职员工持有较多备用金的合理性，各期由员工或部分高管以

备用金支付或以个人款项先行支付的费用各期核算情况，各期及期后的结转情况，是否存在大额未结转的情形，相关费用核算的准确性、完整性和及时性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

9.1 公司报告期内相关财务负责人变动较大且相关财务负责人均为非财务类专业人员并且此前无相关从业背景的情形下，如何保证相关财务数据的准确性、真实性和完整性，如何保证相关内控设计和执行的有效性，相关财务部门的人员数量及安排

一、公司报告期内相关财务负责人变动较大且相关财务负责人均为非财务类专业人员并且此前无相关从业背景的情形下，如何保证相关财务数据的准确性、真实性和完整性，如何保证相关内控设计和执行的有效性

（一）报告期内相关财务负责人的变动情况

报告期内，发行人财务负责人的变动情况如下：

姓名	报告期内所属任职期间	离任后去向
杨颖	2017 年 1 月-2018 年 9 月	辞任财务总监后担任公司企划办主任
陈敬	2018 年 10 月-2019 年 8 月	辞任财务总监后继续担任公司副总经理
王礼节	2019 年 8 月至今	-

（二）报告期内离任相关财务负责人的任职情况

杨颖，女，中国国籍，无境外永久居留权，1978 年 12 月出生，毕业于四川师范大学会计专业本科，2001 年至 2009 年历任上海泛亚汽车技术研究中心会计人员、通用汽车中国前瞻技术科研中心会计主管，2009 年公司成立后至 2018 年 9 月任公司财务总监，具备相应的任职资格。考虑到其与公司控股股东、实际控制人魏强的配偶关系，为了在公司内部形成有效的监督制衡，建立高效可行的内部控制体系，其于 2018 年 9 月辞任公司的财务负责人。

杨颖不担任公司的财务负责人后，公司经慎重考虑，作为过渡性安排聘任陈敬作为财务负责人。陈敬自公司设立一直担任副总经理，其在 2018 年 10 月至

2019年8月期间兼任财务负责人系公司考虑管理层工作分管的原因。

根据《中华人民共和国会计法》第三十八条，担任单位会计机构负责人（会计主管人员）的，应当具备会计师以上专业技术职务资格或者从事会计工作三年以上经历。相关法律法规未对财务总监的任职资格作出明确的要求和规定。

陈敬在担任财务负责人期间并未兼任公司会计机构负责人和会计主管，当时公司会计机构负责人由颜丽君担任，颜丽君具备相应的任职资格，其简历如下：

颜丽君，女，中国国籍，无境外永久居留权，1982年7月出生，毕业于四川理工学院，持有中级会计师职称证。2004年8月至2007年12月在上海家家屋家庭用品有限公司担任会计，2008年1月至2009年6月在寰世（上海）节能科技发展有限公司担任财务主管，2009年7月至2014年5月在四川盛世神州物流有限公司担任财务主管，2014年6月在公司工作至今。

（三）公司现任财务负责人的胜任情况

1、王礼节未取得相关会计从业资格证书是否影响其任职财务总监

王礼节自2019年8月起担任公司财务总监，根据自2017年11月5日起实施的《中华人民共和国会计法（2017修正）》，王礼节任职财务总监无需取得会计从业资格证书。

2、王礼节在任职财务总监前的管理会计活动的行为

2019年8月，基于陈敬分管业务及财务需要花费大量精力及公司在资本运作规划及战略发展规划上调整的考量，公司管理层决定由自公司设立一直担任董事会秘书的王礼节兼任财务负责人。

王礼节自2014年9月至今担任公司董事、副总经理、董事会秘书，期间其积极学习了财务知识，参与了企业的整体经营管理，熟悉公司质量管理体系、公司产品质量检测管理流程、公司管理体制及运作，并负责组织编制公司的中长期发展规划、年度生产经营计划，并对执行情况进行检查、考核，其工作职责包括经营规划制定、执行跟踪、绩效考核等。另外，其还协调股份制改造方案的制定，在公司挂牌新三板及此次IPO申报过程中负责与中介机构沟通、重大事项讨论及解决等。王礼节毕业于重庆大学计算机应用及维修专业本科，其学历背景使其对

公司业务、产品、模式非常熟悉，加之其具有丰富的管理经验，使其能够在短时间内宏观的掌握公司的财务情况。

根据《财政部关于全面推进管理会计体系建设的指导意见》（财会〔2014〕27号），“管理会计是会计的重要分支，主要服务于单位（包括企业和行政事业单位，下同）内部管理需要，是通过利用相关信息，有机融合财务与业务活动，在单位规划、决策、控制和评价等方面发挥重要作用的管理活动。管理会计工作是会计工作的重要组成部分。”

根据《财政部关于印发<管理会计基本指引>的通知》（财会[2016]10号）第三条“管理会计的目标是通过运用管理会计工具方法，参与单位规划、决策、控制、评价活动并为之提供有用信息，推动单位实现战略规划”及第十三条“管理会计活动是单位利用管理会计信息，运用管理会计工具方法，在规划、决策、控制、评价等方面服务于单位管理需要的相关活动。”

根据《财政部关于印发<会计人员管理办法>的通知》（财会〔2018〕33号）第二条，“会计人员，是指根据《中华人民共和国会计法》的规定，在国家机关、社会团体、企业、事业单位和其他组织（以下统称单位）中从事会计核算、实行会计监督等会计工作的人员。会计人员包括从事下列具体会计工作的人员：…（九）其他会计工作。……”

根据上述规定，王礼节在兼任公司财务总监前在公司的任职期间开展的是管理会计活动。王礼节亦确认，其将继续加强财务知识的系统性学习及培训，并参与相关会计资格的考试。

3、王礼节在任职财务总监期间的履职情况

王礼节在任职财务总监期间，管理和监督财务会计相关工作，相关履职情况如下：

序号	职权	是否有效履职
1	列席董事会会议	是
2	在公司董事长、总经理的领导下，全面负责监督审查公司资金运行，主管公司财务收支审批工作，负责公司会计政策和财务管理制度的制定并监督检查其执行情况	是
3	参与公司投资事项的审议与决策，以及变更公司组织形式等其他重大事项的审议工作	是

序号	职权	是否有效履职
4	负责统筹规划融资工作，拓展融资渠道，满足业务发展所需资金需求，降低资金成本	是
5	参与拟订生产经营计划、投资方案，银行信贷、财务预决算报告、财务收支计划、成本费用计划等	是
6	监督检查、审查重要资金收支活动等财务事项	是
7	监督检查公司会计核算、财务管理工作，确保会计核算、财务管理的真实、合法、有效	是
8	审核会计报表、财务报告等财务资料，并承担相应的责任	是
9	负责对公司财务机构的设置和财务人员的配备、会计专业职务的设置和聘任提出方案等	是
10	负责对外建立与银行、税务局、上级业务主管部门的良好关系	是
11	董事长、总经理授权处理的其它财务收支事项	是

4、公司目前会计机构负责人的任职情况

公司目前由宣若兰担任单位会计机构负责人（财务经理），负责具体的会计核算工作，其简历如下：

宣若兰，女，中国国籍，无境外永久居留权，1988年9月出生，毕业于四川大学锦城学院，会计学（ACCA方向）本科学历，中级会计职称，通过中国注册会计师专业阶段考试。其于2010年7月至2019年3月期间在信永中和会计师事务所成都分所从事多年审计工作，2019年4月至今在公司担任财务经理（会计主管）。

（四）公司报告期内相关财务数据的准确性、真实性和完整性

公司报告期内相关财务负责人变动较大，但是辞任的财务负责人均在公司担任多年期间，且辞任后并未离开公司，为任职岗位及分管工作的调整。公司的会计核算工作由财务经理具体负责，并由财务部门其他人员进行包括记帐、算帐、报帐等具体细节的执行，做到权责分离，有效保证公司财务会计记录的真实、准确、完整。报告期内公司财务经理亦不存在离职后离开公司的情况。

公司董事会下设审计委员会，主要负责协调管理层、内部审计部门及相关部门与外部审计机构的沟通，审阅公司财务报告并对其发表意见，以及监督公司内部控制制度的建立和执行情况。公司审计委员会由三名董事组成，分别为何熙琼、何云、谭胜，其中何熙琼、何云为独立董事，何熙琼为会计专业人士，审计委员会由何熙琼担任主任委员。公司审计委员会成立后按照《公司法》及公司其他现

行有效的内部规章制度履行职责。

公司申报会计师大信会计师事务所（特殊普通合伙）出具标准无保留意见的《审计报告》认为：“公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了贵公司 2020 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日的财务状况以及 2020 年度、2019 年度、2018 年度的经营成果和现金流量。”

（五）公司内控设计和执行的有效性

公司已根据《企业会计准则》、《企业内部控制基本规范》及其配套指引的规定等要求制定了建立健全相关的内部控制制度，涵盖销售管理、采购管理、人员管理、成本核算、存货与仓储管理等方面，内部控制制度较为完整、合理及有效，能够适应公司管理的要求和发展需求。

报告期内，公司具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责；公司具有健全的股东大会、董事会、监事会议事规则，上述议事规则符合相关法律、法规和规范性文件的规定；公司历次股东大会、董事会、监事会、董事会专门委员会的召开、决议内容及签署合法、合规、真实、有效；发行人股东大会、董事会做出历次授权或重大决策行为，均符合《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》及公司其他现行有效的内部规章制度所规定的股东大会或董事会的职权范围，该等授权或重大决策行为合法、合规、真实、有效。

保荐机构、发行人会计师针对发行人报告期内主要财务内控制度履行了如下核查程序：

1、营业收入

（1）审阅销售合同的相关条款，对与收入确认有关的主要风险及报酬转移时点进行了分析，评价是否符合企业会计准则的规定以及公司的实际情况，并对比分析同行业上市公司的会计政策。

（2）了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。

（3）对记录的收入交易选取样本，检查了与收入确认相关的支持性文件，

包括销售合同、立项文件、中标通知书、出库单、物流单、员工行程单、验收报告。

（4）对收入进行截止性测试，核对立项报告、中期评审报告、检测报告、发货单、员工工时分配表、员工行程单、客户验收资料等相关支持性文件，以评价收入是否在恰当的期间确认。

（5）获取了报告期内公司银行流水单据，检查回款附言是否与业务相关、交易对手是否与合同签订方一致、回单中记录的金额是否与账面金额一致。

（6）对重大客户的收入及应收账款、预收款项进行函证。

2、营业成本

（1）对采购与付款循环、存货与仓储循环进行内部控制测试，确认发行人对此项业务的内控制度设计合理，内控执行有效。

（2）对主营业务成本和相应业务营业收入进行匹配性分析，与同行业上市公司毛利率进行比较，核实是否存在偏离行业上市公司毛利率的情形及原因。

（3）获取并检查公司各项目成本构成明细表，分析不同业务类别项目原材料、直接人工、委托研发成本、其他费用的构成情况、变动情况及变动原因。

（4）取得主要销售合同，检查相应的原材料采购合同、入库单、记账凭证、发票等支持性文件。获取并查阅报告期内公司委托研发明细，抽取并检查各期重要委托研发合同、合同评审表、发票、成果及付款情况，与对应收入项目进行核对。并核对相应项目资料--中期评审意见，了解项目中进行委托研发的原因及必要性。

（5）了解项目人工成本分摊方法，获取公司人工成本工时分配表、薪酬分配表，并对项目人工成本进行复算。

（6）对记录的收入交易选取样本，核查是否在确认收入的同时一次性结转已发生的全部成本。

（7）对主要供应商发函，与供应商确认报告期采购额、应付账款、预付账款余额等信息，检查是否存在未入账的成本。

（8）获取发行人及关联方资金流水，结合对发行人大额银行流水核查、发

行人关联关系核查、发行人主要关联方（含实际控制人、董事、监事、高级管理人员、出纳）银行流水核查等程序，关注是否存在异常资金往来及垫付成本风险。

3、期间费用

（1）分析销售费用、管理费用、研发费用、财务费用的构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，并分析其合理性。

（2）计算发行人销售费用率、管理费用率、研发费用率、财务费用率及其变动趋势，并与同行业可比上市公司进行比较分析，取得合理解释。

（3）期间费用真实性核查，抽取大额费用凭证，查验合同、发票等文件，判断相关费用的合理性及准确性。

（4）对期间费用进行截止性测试，检查期后费用的支付情况，核查发行人费用是否在正确的会计期间确认。

（5）获取全年员工工时统计表，每年随机抽取 4 个月的工时统计表，将各员工的工时填报数与薪酬分配表进行核对，复核计算职工薪酬在成本与费用间分配的准确性。

（6）获取并查阅公司研发项目的立项报告，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进展、成果等。

（7）获取发行人及关联方资金流水，结合对发行人大额银行流水核查、发行人关联关系核查、发行人主要关联方（含实际控制人、董事、监事、高级管理人员、出纳）银行流水核查等程序，关注是否存在关联方或其他第三方代垫费用的情形。

本次公开发行股票审计机构大信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司内部控制进行了审核并出具《内部控制鉴证报告》，认为：公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于 2020 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，公司报告期内离任的财务负责人均未离开公司，其辞任行为不涉及重大财务问题及隐患；相关财务负责人虽为非财务类专业人员背景，公司实际负责执行会计核算工作的财务经理工作经验丰富，公司其他财务人员在岗位职责上做

到权责分离，在包括记帐、算帐、报帐等具体细节的执行上做到财务会计记录真实、准确、完整，针对报告期财务数据申报会计师也出具了标准无保留意见的《审计报告》，因此有效保证公司财务会计记录及相关财务数据的准确性、真实性和完整性；报告期内公司治理健全有效，公司与财务相关的内部控制设计合理并得到有效执行。

二、公司相关财务部门的人员数量及安排

（一）公司目前财务部门的人员数量及安排

截至本回复出具日，公司财务部门共有 5 名人员，岗位设置如下：

岗位	人数	岗位职责
财务总监	1	组织领导公司的财务管理、成本管理、预算管理、会计核算、会计监督、存货控制等方面工作，加强公司经济管理，提高经济效益；审核公司的原始单据和办理日常的会计业务。
财务经理 (财务主管)	1	负责公司的全面财务会计工作；负责制定并完成公司的财务会计制度、规定和办法；解释、解答与公司的财务会计有关的法规和制度；分析检查公司财务收支和预算的执行情况；审核公司的原始单据和办理日常的会计业务。
会计	2	进行记帐、算帐、报帐工作，做到连续完备，内容真实，数字准确，帐目清楚、日清月结。
出纳	1	按照国家有关现金管理和银行结算制度的规定，办理现金收付和银行结算业务。

（二）公司目前财务部门的人员数量与同行业可比公司对比情况

截至 2020 年 12 月 31 日，公司与同行业可比公司财务部门人员数量对比如下：

单位：人

财务人员情况	左江科技	中科海讯	旋极信息	观想科技
财务部门人员数量	5	5	154	5
财务人员占比	2.35%	2.06%	4.32%	3.11%

旋极信息业务规模较大，发行人业务规模与员工人数同旋极信息没有可比性，发行人对财务人员的设置安排与左江科技、中科海讯一致。

综上，目前公司财务部门的岗位设置符合公司实际需求，能够满足公司日常财务核算要求，做到权责分分离，有效保证公司财务会计记录的真实、准确、完整，运行良好，能够保障财务内控健全有效运行。人员配置与公司所处业务阶段

匹配，财务人员设置合理。

9.2 2019 年和 2020 年 1-9 月对 2017 年的增值税等均进行多次补缴的原因，无法在 2019 年直接一次缴纳充足的原因及合理性，发行人对收入确认方法采用验收法与此前方法的差异，该方法导致各个年度均有较大金额的补缴的原因，未产生部分年度补缴、部分年度多缴纳的原因及其合理性

一、补缴税款说明

（一）基本情况

2019 年度、2020 年，公司存在自查自纠缴纳前期税款及滞纳金的情形，主要情况如下：

单位：万元

年度	补缴税费内容	税费所属期间	滞纳金
2020 年度	所得税	2017 年度	105.87
		2018 年度	14.19
		2019 年度	13.35
	增值税及附加	2018 年度	38.50
		2019 年度	129.84
2019 年度	增值税及附加	2017 年度	97.11

公司税务滞纳金主要系由相关经办人员对于税收的相关法律法规理解上存在偏错、对缴纳税款的核算不准确以及申报时点疏忽等原因产生，发行人前期主要根据开票金额申报缴纳增值税、企业所得税等税款。

2019 年，公司通过自查自纠并重新申报纳税，主动对 2017 年未开票收入补缴增值税及附加，对应滞纳金 97.11 万元。2020 年，公司通过自查自纠并重新申报纳税，主动对 2018 年、2019 年未开票收入补缴增值税及附加，对应滞纳金分别为 38.50 万元和 129.84 万元；主动对 2017 年-2019 年未开票收入补缴企业所得税，对应滞纳金分别为 105.87 万元、14.19 万元和 13.35 万元。

2020 年，公司子公司盛世融合存在自查自纠缴纳前期税款及滞纳金的情形，主要情况如下：

单位：万元

年度	补缴税费内容	税费所属期间	滞纳金
2020 年	所得税	2019 年度	3.06
	增值税及附加	2019 年度	8.58

2020 年，盛世融合主动对 2019 年未开票收入补缴增值税及附加、企业所得税，对应滞纳金分别为 8.58 万元和 3.06 万元。

根据《中华人民共和国行政处罚法》、《中华人民共和国行政强制法》的相关规定，滞纳金属于行政强制执行措施，不属于行政处罚。发行人及子公司盛世融合、湖南观想、南京海赫、观想视界均已取得当地税务机关出具的税务合法合规证明，不存在因违反税务征管方面的法律、法规而受到重大行政处罚的情形。

（二）2019 年和 2020 年 1-9 月对 2017 年的增值税等均进行多次补缴的原因，无法在 2019 年直接一次缴纳充足的原因及合理性

发行人前期主要根据开票金额申报缴纳增值税等税款，如上表所示，2019 年，发行人通过自查自纠并重新申报纳税，主动对公司 2017 年度未开票收入进行补申报缴纳增值税；2020 年，发行人主动对公司 2018 年度、2019 年度未开票收入进行补申报缴纳增值税，公司不存在对 2017 年增值税多次补缴的情形。

2020 年 1 月，公司主动对 2017 年未开票收入进行补申报缴纳企业所得税，相关款项未在 2019 年随增值税一并缴纳充足的原因主要系公司产品主要向军队、科研院所、军工集团销售，客户普遍存在付款周期较长的情况，导致销售回款相对滞后，一般平均于确认收入后 1-2 年内回款；同时，随着公司业务规模的不断扩大，公司需要支付的维持日常研发、运营所需的员工薪酬及供应商款项不断上升，公司资金来源主要依赖股东投入与历年经营盈余积累，资金实力较薄弱。

随着前期应收账款陆续收回，公司资金状况得到改善，公司已通过自查自纠及时对相关税款进行补缴，并已获取税务局出具的完税证明。报告期末，公司不存在未缴纳税款的情形。

（三）发行人对收入确认方法采用验收法与此前方法的差异，该方法导致各个年度均有较大金额的补缴的原因，未产生部分年度补缴、部分年度多缴纳的原因及其合理性

发行人报告期内均采用终验法的收入确认方法。由于相关经办人员对于税收的相关法律法规理解上存在偏错、对缴纳税款的核算不准确以及申报时点疏忽等原因，发行人前期主要根据开票金额申报缴纳增值税、企业所得税等税款。在 IPO 辅导规范阶段，发行人依照《税收征管法》相关规范梳理公司历年税务申报缴纳工作，并在申报会计师、律师和保荐机构辅导下进行了增值税和所得税等缴纳和滞纳金补缴。由于开票与收入确认存在时间差异，同时报告期内公司主营业务收入呈现逐年增长态势，因此各个年度均有一定金额补缴，未产生部分年度补缴、部分年度多缴纳的情形。

二、整改情况

（一）及时补缴相关税款

报告期内，公司税务滞纳金主要系由相关经办人员对于税收的相关法律法规理解上存在偏错、对缴纳税款的核算不准确以及申报时点疏忽等原因产生，并未构成重大税收违法行为，公司通过自查已按照相关规定进行了补缴。

报告期末，公司不存在未缴纳的税款的情形。

（二）加强员工培训，完善相关内控制度

公司加强了对企业财务人员以及税务申报人员内部培训，强化学习了《中华人民共和国税收征收管理法》等相关法律法规，不断提高员工工作胜任能力，完善相关内部控制制度。公司已建立了纳税管理相关内控制度，公司根据纳税需要，由具备税务核算经验的人员负责公司税务工作的统筹管理，通过专业化的手段保证纳税的及时、准确。根据工作分工，相关财务人员根据公司业务开展情况及时计算应缴纳的各项税费，并由总账会计主管交叉复核后提交财务经理审核，财务经理审核无误后报备财务负责人审批。

公司已建立较为完善的纳税管理制度，加强财务人员对纳税管理的学习，内控制度得到有效执行。

（三）缴纳税收滞纳金不存在被处罚的风险、不构成重大违法违规事项

2020年5月19日，国家税务总局成都高新技术产业开发区税务局出具《涉税信息查询结果告知书》：“四川观想科技股份有限公司2017年1月1日至2020年3月31日暂无重大违法违章记录。”

2020年10月30日，国家税务总局成都高新技术产业开发区税务局出具《涉税信息查询结果告知书》：“四川观想科技股份有限公司在2020年4月1日至2020年9月30日，经金三系统查询暂无发现重大税收违法违章事项。”

2021年4月25日，国家税务总局成都高新技术产业开发区税务局出具《涉税信息查询结果告知书》：“四川观想科技股份有限公司在2020年10月1日至2021年3月31日暂无发现重大税收违法违章事项。”

同时发行人子公司盛世融合、湖南观想、南京海赫、观想视界均已取得当地税务机关出具的税务合法合规证明，不存在因违反税务征管方面的法律、法规而受到重大行政处罚的情形。

因此，公司补缴前期税款及滞纳金不存在被处罚的风险，不构成重大违法违规事项。

9.3 请发行人说明发行人软件均集中于2017年购买，金额为376万元的原因，此前年度相关业务未购买相关软件支持的原因

发行人于2017年购买VxWorks软件，金额为376万元。该软件是一种嵌入式实时操作系统。2017年公司购买该软件的主要原因系公司与中电科14所开展业务合作过程中，中电科14所升级操作系统为VxWorks系统，为了与对方的操作系统适配，公司于2017年购入了VxWorks系统。VxWorks系统仅在部分客户中应用，此前年度公司的客户未使用该系统，故此此前年度未购买相关支持软件。

9.4 2020 年 1-9 月因部分员工离职导致备用金无法收回而计提坏账准备的具体情况，部分离职员工持有较多备用金的合理性，各期由员工或部分高管以备用金支付或以个人款项先行支付的费用各期核算情况，各期及期后的结转情况，是否存在大额未结转的情形，相关费用核算的准确性、完整性和及时性

一、2020 年 1-9 月因部分员工离职导致备用金无法收回而计提坏账准备的具体情况

报告期内，除 2020 年 1-9 月，公司不存在因部分员工离职导致备用金无法收回而计提坏账准备的情况。

2020 年 1-9 月员工离职无法收回的备用金发生期间实际归属于 2020 年 1-9 月，由于截至报表编制日离职员工尚未履行报销手续，出于谨慎性考虑，申报会计师核查时对该部分金额直接全额计入损益，以保证净利润及资产的准确性。

二、部分离职员工持有较多备用金的合理性

计提坏账的主要大额备用金涉及的离职员工在离职前所属行政部门，任职时从公司借取备用金主要用途为公司招待酒水以及在 2020 年春节后采购疫情物资。该类备用金为员工因履职而发生与公司经营业务相关的开支，具有合理性。

三、各期由员工或部分高管以备用金支付或以个人款项先行支付的费用各期核算情况，各期及期后的结转情况，是否存在大额未结转的情形

报告期内，各期由员工或部分高管以备用金支付或以个人款项先行支付的费用各期核算及结转情况如下：

单位：万元

期间	发生金额	报销或归还备用金金额	期末余额	期后结转金额
2020 年度	690.49	667.79	22.70	22.70
2019 年度	542.69	515.68	27.01	27.01
2018 年度	765.82	679.71	86.11	84.13

综上，公司报告期内备用金各期末余额均已根据备用金用途分别结转至成本或费用相关会计科目，不存在大额未结转的情形。

四、相关费用核算的准确性、完整性和及时性

发行人已制定《资金管理办法》，报告期内，员工备用金的借支均履行审批程序。由于项目实施现场偏远，员工出差时间较长，因此公司备用金流转周期较长，故公司备用金借款期限一般最长为十二个月，通常在年末公司对备用金使用进行清理，要求员工及时报销或归还。

对于因差旅费、会务费、业务接待等支出情况产生的备用金，在费用支出实际发生后，公司要求员工及时提供费用原始单据并填制报销申请单，经审核流程批准后，通过费用报销的方式，冲销借支的备用金并编制会计凭证，根据实际发生的费用类别计入对应的费用科目，并记录部门辅助核算信息。

对于各项费用，申报会计师进行了严格的截止测试，逐笔核查了报销凭证所附审批单、发票等单据。最终审计数据中费用归属期间准确，不存在费用跨期的情形。保荐机构已对申报会计师费用截止性测试进行了抽查，未发现异常情形。

此外，保荐机构及申报会计师已对公司关键岗位人员的个人银行卡进行了流水核查，不存在体外业务循环、承担或支付费用的情形。通过前述核查，保荐机构及申报会计师确认公司不存在少计费用或通过调节费用归属期间调整利润的情形。

9.5 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、执行了本题回复之“9.1 公司报告期内相关财务负责人变动较大且相关财务负责人均为非财务类专业人员并且此前无相关从业背景的情形下，如何保证相关财务数据的准确性、真实性和完整性，如何保证相关内控设计和执行的有效性，相关财务部门的人员数量及安排”之“一、公司报告期内相关财务负责人变动较大且相关财务负责人均为非财务类专业人员并且此前无相关从业背景的情形下，如何保证相关财务数据的准确性、真实性和完整性，如何保证相关内控设计和执行的有效性”之“（五）公司内控设计和执行的有效性”中保荐机构、发行人会计师对发行人 2020 年 1-9 月主要财务数据履行的主要针对内控执行的核

查程序。

2、查阅同行业可比公司披露的财务人员设置情况。

3、访谈财务负责人，了解其日常履职情况、公司财务部门人员设置情况及公司补缴税款情况。

4、查阅发行人向税务部门缴纳滞纳金的银行回单。

5、查阅发行人及子公司取得的当地税务机关的税务合法合规证明。

6、访谈管理层，了解公司于 2017 年购买相关支持软件的原因。

7、对费用报销进行了严格的截止测试，核查了报销凭证所附审批单、发票等单据。

8、对公司关键岗位人员的个人银行卡进行资金流水核查。

9、取得发行人其他应收款-备用金明细表，对其核算内容进行分析。

10、抽查了离职员工大额备用金使用人员借支备用金时对应的审批单据。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司报告期内离任的财务负责人均未离开公司，其辞任行为不涉及重大财务问题及隐患；报告期内，发行人财务负责人的变动及任职资格不会对发行人的公司治理及内部控制产生实质不利影响；相关财务负责人虽为非财务类专业人员背景，公司其他财务人员在岗位职责上做到权责分离，有效保证公司财务会计记录及相关财务数据的准确性、真实性和完整性；报告期内公司治理健全有效，公司与财务相关的内部控制设计合理并得到有效执行。目前公司财务部门的岗位设置符合公司实际需求，能够满足公司日常财务核算要求，公司财务人员占比略高于行业可比公司左江科技和中科海讯，人员配置与公司所处业务阶段匹配，财务人员设置合理。

2、公司税务滞纳金主要系由相关经办人员对于税收的相关法律法规理解上存在偏错、对缴纳税款的核算不准确以及申报时点疏忽等原因产生，并未构成重大税收违法行为，公司通过自查已按照相关规定进行了补缴。报告期末，公司不

存在未缴纳税款的情形。

3、公司于 2017 年购买 VxWorks 软件的主要原因系公司与中电科 14 所开展业务合作过程中，中电科 14 所使用的操作系统升级为 VxWorks 系统，为了与对方的操作系统适配，公司于 2017 年购入了 VxWorks 系统。VxWorks 系统仅在部分客户中应用，此前年度公司的客户未使用该系统，故此年度未购买相关支持软件。

4、申报会计师核查时对备用金发生期间实际归属于 2020 年 1-9 月但截至报表编制日离职员工尚未履行报销手续的备用金直接全额计入损益，系出于谨慎性原则考虑，以保证净利润及资产的准确性。截至 2020 年 9 月 30 日，全额计入损益的备用金主要用途为公司招待酒水以及在 2020 年春节后采购疫情物资。该类备用金为行政部门员工因履职而发生与公司经营业务相关的开支，具有合理性。公司报告期内备用金各期末余额均进行了结转，根据备用金用途分别结转至成本或费用相关会计科目，不存在大额未结转的情形，相关费用核算准确、完整、及时，不存在体外业务循环、承担或支付费用的情形，亦不存在少计费用或通过调节费用归属期间调整利润的情形。

问题 10、关于预付款

2020 年 9 月末公司预付账款余额较高系受军方采购计划、采购流程的影响，下半年为公司项目执行与交付旺季，采购金额较高。请发行人补充说明 2020 年 9 月末相关预付款各个单位期后结转情况，各期末预付款单位的情况、对应的项目内容及项目地点与该单位的营业范围和注册地的匹配性，发行人对其采购占其业务的比例，相关单位是否同时为其他类似公司服务。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

10.1 请发行人补充说明 2020 年 9 月末相关预付款各个单位期后结转情况，各期末预付款单位的情况、对应的项目内容及项目地点与该单位的营业范围和注册地的匹配性，发行人对其采购占其业务的比例，相关单位是否同时为其他类似公司服务

一、相关预付款各个单位期后结转情况

（一）2020 年 9 月末相关预付款各个单位期后结转情况

2020 年 9 月末，公司前五大预付款单位期后结转情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	占预付款项总额的比例	款项性质	期后结转金额 注	结转比例
北京同合志远科技发展有限公司	100.50	16.26%	委外研发费	-	-
电子科技大学	95.00	15.37%	委外研发费	95.00	100%
北京深衡科技有限公司	56.90	9.21%	委外研发费	56.90	100%
北京中军通科技有限公司	45.98	7.44%	委外研发费	-	-
中国科学院软件研究所	45.30	7.33%	委外研发费	45.30	100%
合计	343.68	55.61%	-	197.20	57.38%

注：预付账款期后结转金额统计至 2021 年 3 月 31 日。

截至 2021 年 3 月 31 日，2020 年 9 月末发行人前五大预付款单位预付账款期后结转比例为 57.38%，期后结转情况良好。2020 年 9 月 30 日，公司对北京同合志远科技发展有限公司预付 100.50 万元、对北京中军通科技有限公司预付 45.98 万元为预付委外研发费，公司委托北京同合志远科技发展有限公司进行“**方案检测软件”、“**三型维修检测系统”等辅助功能模块的开发，委托北京中军通科技有限公司进行“**装备保障数据模型”辅助模块的开发，均为研发型委外研发，分别应用于公司自研项目“数字化车场及维修管理平台预研”及“装备数据资源管理系统研制”。截至 2021 年 3 月末，相关项目正在执行中，尚未验收，相关项目执行情况已经供应商实地访谈确认。

（二）2020 年 12 月末相关预付款各个单位期后结转情况

2020 年 12 月末，公司前五大预付款单位期后结转情况如下：

单位：万元

单位名称	期末余额	占预付款项总额的比例	款项性质	期后结转金额 注	结转比例
北京同合志远科技发展有限公司	99.25	29.81%	委外研发费	-	-
北京中军通科技有限公司	83.35	25.03%	委外研发费	-	-
北京深衡科技有限公司	53.92	16.19%	委外研发费	53.92	100%
成都加多利电子产品制造有限公司	21.79	6.54%	货物采购	21.79	100%
电子科技大学	20.00	6.01%	委外研发费	-	-
合计	278.30	83.58%	-	75.71	27.20%

注：预付账款期后结转金额统计至 2021 年 3 月 31 日。

截至 2021 年 3 月 31 日，2020 年 12 月末发行人前五大预付款单位预付账款期后结转比例为 27.20%，期后结转比例较低系统统计周期较短所致。2020 年 12 月 31 日，公司对北京同合志远科技发展有限公司预付 99.25 万元、对北京中军通科技有限公司预付 83.35 万元、对电子科技大学预付 20 万元为预付委外研发费，公司委托北京同合志远科技发展有限公司进行“**方案检测软件”、“**三型维修检测系统”等辅助功能模块的开发，委托北京中军通科技有限公司进行“**装备保障数据模型”辅助模块的开发，委托电子科技大学进行“军用区块链终端原型软件”辅助模块的开发，均为研发型委外研发，分别应用于公司自研项目“数字化车场及维修管理平台预研”、“装备数据资源管理系统研制”及“数据采集操作系统研制”。截至 2021 年 3 月末，相关项目正在执行中，尚未验收，相关项目执行情况已经供应商实地访谈确认。

二、各期末预付款单位的情况、对应的项目内容及项目地点与该单位的营业范围和注册地的匹配性，发行人对其采购占其业务的比例，相关单位是否同时为其他类似公司服务

（一）各期末预付款单位的情况

发行人预付账款主要为预付物料采购款、预付委外研发费及其他预付费用。保荐机构、申报会计师对报告期内的主要预付款单位进行网络核查，并对主要预付款单位实施函证程序，获取发行人采购金额占该单位销售金额的比例情况。报告期各期末，公司主要预付款单位情况如下：

单位：万元

截止日	单位名称	经营范围	注册地	预付账款余额	占预付款项总额的比例	采购内容	占供应商销售金额比例 ^{注1}	对应的项目	项目地点
2020-12-31	北京同合志远科技发展有限公司	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发的产品；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务；软件开发；软件咨询；产品设计；模型设计；会议服务；电脑动画设计；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；市场调查；企业管理咨询；承办展览展示活动；翻译服务；自然科学研究与试验发展；工程和技术研究与试验发展。（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	99.25	29.81%	委外软件开发	约 20%	数字化车场及维修管理平台预研项目	成都
	北京中军通科技有限公司	技术推广服务；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件开发（不含医用软件）；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外）；软件开发；销售机械设备、通讯设备。（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	83.35	25.03%	委外软件开发	约 8%	装备数据资源管理系统研制项目	成都
	北京深衡科技有限公司	技术推广、技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务（不含医用软件）；软件开发；销售仪器仪表、电子产品、计算机、软件及辅助设备。（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	53.92	16.19%	委外软件开发	约 40%	中国人民解放军 A 单位**项目	北京
	成都加多利电	电子产品的研发、生产、销售；电子元器件研发、生产、加工及销售；机电设备研发；计算机软硬件开发；弱电	成都	21.79	6.54%	加工服务	低于 10%	中国兵器装备集团	绵阳

截止日	单位名称	经营范围	注册地	预付账款余额	占预付账款总额的比例	采购内容	占供应商销售金额比例 ^{注1}	对应的项目	项目地点
	子产品制造有限公司	工程（凭资质证经营）；销售：计算机软硬件及配件、建筑材料、装饰材料（不含油漆）、办公设备、日用百货、模具、塑胶产品、化工产品（不含危险品）、仪器仪表、机电产品、五金交电。						自动化研究所 BQYJ 项目	
	电子科技大学	培养高等学历人才,促进科技文化发展。经济学类、法学类、管理学类、文学类、理学类、工学类学科高等专科、本科学历教育管理学类、文学类、经济学类、理学类、工学类学科硕士研究生学历教育理学类、工学类学科博士研究生学历教育博士后培养相关科学研究、继续教育、专业培训与学术交流。	成都	20.00	6.01%	委外软件开发	低于 1%	数据采集操作系统项目	成都
	合计			278.30	83.58%	-	-	-	-
2019-12-31	北京弘祥嘉泰科技文化有限公司	组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；承办展览展示活动；会议服务；设计、制作、代理、发布广告；酒店管理；企业管理；经济贸易咨询；技术推广；销售文化用品、体育用品、日用杂货；出租办公用房；机动车公共停车场服务；物业管理。（市场主体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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	北京	16.43	24.42%	房屋租赁	^{注2}	北京分公司房屋租赁	北京
	威图电子机械技术（上海）有限公司	生产、加工电子专用设备、数据通信和接入网通信等网络控制设备、智能化冷却系统及工业机柜系统，销售公司自产产品；以及上述产品的同类商品（特定商品除外）的进出口业务、批发业务、佣金代理（拍卖除外）及其它相关配套业务。（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）	上海	10.39	15.45%	结构零部件等	^{注2}	中电科 28 所**仓库末端信息采集系统建设项目	北京
	成都中小企业融资担	借款担保、发行债券担保等融资担保业务；诉讼保全担保、工程履约担保、投标担保等履约担保业务；委托贷款业务；以自有资金进行投资；与担保有关的融资咨询、	成都	9.43	14.03%	融资担保服务	低于 1%	融资担保服务	成都

截止日	单位名称	经营范围	注册地	预付账款余额	占预付款项总额的比例	采购内容	占供应商销售金额比例 ^{注1}	对应的项目	项目地点
	保有限责任公司	财务顾问等服务业务。（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）							
	成都兴蓉盛世工程项目管理有限公司	工程项目管理；国内商务信息咨询；园林绿化工程、建筑装饰装修工程、建筑智能化工程、暖通工程设计、施工；工业自动化设备研发、安装。（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）	成都	7.28	10.83%	建筑智能化资质维护咨询服务	^{注2}	建筑智能化资质维护咨询服务	成都
	上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	电子科技研发，电线电缆的制造、加工、销售、安装，电源设备、配电柜设备、空调设备、机电一体化设备销售，计算机领域内的技术咨询、技术服务、技术转让，计算机网络工程、建筑智能化工程、弱电工程及综合布线。（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	3.50	5.20%	电子设备	0.02%	中国人民解放军H单位“车场云”数字化建设设备项目	大同
	合计	-	-	47.04	69.93%	-	-	-	-
2018-12-31	北京网聘咨询有限公司成都分公司	商务咨询；网络技术、计算机软件的技术研发、技术咨询、技术服务、技术转让；公共关系服务；企业策划；组织文化艺术交流活动（不含演出）；承办展览展示活动；销售自行研发的产品；设计、制作、代理、发布广告；企业管理咨询；批发、零售计算机、软件及辅助设备、电子产品、通讯设备、仪器仪表、日用品、文化用品、体育用品；人才供求信息的收集、整理、储存、发布和咨询服务；人才推荐；人才招聘；人力资源培训；人才测评；劳务派遣（劳务派遣经营许可证有效期至2022年10月11日）。（涉及国家规定实施准入特别管理措施的除外）（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）	成都	3.02	47.21%	招聘服务费	低于1%	招聘服务	成都

截止日	单位名称	经营范围	注册地	预付账款余额	占预付款项总额的比例	采购内容	占供应商销售金额比例 ^{注1}	对应的项目	项目地点
	成都新宏基科技发展有限公司	自动测控设备、工业及楼宇自动化设备、仪器仪表、计算机网络设备的开发、研制（工业行业另设分支机构经营或另择经营场地经营）、销售；安全技术防范工程设计、施工（凭资质许可证从事经营）；销售：通讯设备（不含无线电广播电视发射设备及卫星地面接收设备）、阀门、水处理设备、光缆、电线电缆并提供以上项目的技术服务；销售医疗器械 III 类：医用核素设备、医用 X 射线设备、医用磁共振设备（凭医疗器械经营企业许可证在有效期内从事经营）；医疗器械租赁。（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）	成都	2.05	32.00%	结构零部件等	0.147%	环境资源管控系统项目、中电科 15 所运维项目	成都、北京
	后八家（北京）科技有限公司	技术服务、技术开发、技术咨询；基础软件服务；应用软件服务；产品设计；销售机械设备、电子产品、通讯设备、计算机、软件及辅助设备。（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	1.00	15.61%	服务器	注2	中国人民解放军 A1 单位装备信息化手段试点配套项目	北京
	金牛区宏创泰电子经营部	批发、零售：电子产品、五金产品。	成都	0.19	2.98%	电子产品	注2	环境资源管控系统项目	成都
	白山市煜屹广告装饰装潢工程有限公司	广告设计、制作、安装；牌匾制作安装；LED 亮化工程；室内外装饰装修工程；白钢铁艺、标识指示牌、各种发光字制作；会场布置。（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）	吉林省白山市	0.07	1.16%	LED 屏	注2	中国人民解放军 E 单位**会议室设备采购项目	白山市
	合计	-	-	6.32	98.96%	--	-	-	-

注 1：采购额占供应商销售额的比例是指预付账款结转当期的采购额占比。

注 2：由于合作金额较小，对于发出函证，对方未回函。

（二）对应的项目内容及项目地点与该单位的营业范围和注册地的匹配性

发行人采购的原材料主要为公司所需的通用电子元器件、配件等，软件委外采购主要为根据业务需求进行的软件委外研发，其他预付费用为预付房租费、咨询服务费等。报告期各期发行人对主要预付款单位的采购内容与相关供应商的营业范围相匹配。

发行人在选择物料供应商时，综合考虑供应商的报价、产品质量、供货时间、供货地点、历史合作情况等要素择优选择供应商，由于供应商选择影响因素较多，公司主要以公司经营场所成都市及供货地点优先，同时也存在少量供应商所在地与公司经营场所或项目地点位于不同地区的情形，具有合理性。

发行人在确定委外软件供应商时，主要遵循“优质、及时、保密、经济”原则，综合考虑委外研发供应商的行业经验、技术水平、对公司需求的理解、历史合作情况、交付周期等因素来选择供应商。发行人已与主要委外研发供应商建立了持续的合作关系，主要委外研发供应商多数位于北京。受历史合作渊源等因素影响，委外供应商所在地与公司经营场所或项目地点位于不同地区具有合理性。

其他预付费用为预付房租费、咨询服务费等，相关服务发生地与对应单位的注册地相匹配。

（三）发行人对其采购占其业务的比例，相关单位是否同时为其他类似公司服务

发行人对主要预付款单位的采购占其业务的比例参见本题回复之“二、各期末预付款单位的情况、对应的项目内容及项目地点与该单位的营业范围和注册地的匹配性，发行人对其采购占其业务的比例，相关单位是否同时为其他类似公司服务”之“（一）各期末预付款单位的情况”。

发行人采购的原材料主要为通用型电子设备，相关单位同时为其他公司提供同类产品，发行人对其采购占其业务的比例较低。

发行人软件采购相关单位为承接软件委托任务的第三方软件外包公司，相关单位同时为其他类似公司服务，其中同合志远同时向中电科 15 所、中电科 27 所等提供类似的服务，中军通同时向航天 706 所、中电科 28 所等提供类似的服务，

电子科技大学同时为中国电子科技集团公司电子科学研究院等客户提供类似服务。

其他预付费用为预付房租费、咨询服务费等，相关单位为专门从事房屋租赁、咨询等业务的企业，发行人在相关单位的销售额中占比低于 1%，相关单位同时为其他公司提供类似服务。

10.2 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取发行人报告期各期预付账款的明细表，了解预付账款的构成，了解预付账款的期后结转情况，检查大额预付账款合同、发票、期后入库单或验收单等文件。

2、对报告期内的主要预付款单位进行背景调查，利用可获得的公开资料（国家企业信用信息公示系统、公司网页及上市公司公开披露的信息）查询其工商登记资料（注册地、法人代表、注册资本、注册地、经营范围及成立时间等），关注与发行人的合作内容、项目地点是否与其经营范围、注册地点相匹配。

3、对主要预付款单位实施函证程序，确认公司预付账款余额的真实性，同时获取发行人采购金额占该供应商销售金额的比例情况。

4、对北京同合志远科技发展有限公司、北京中军通科技有限公司等进行走访。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、截至 2021 年 3 月 31 日，2020 年 9 月末前五大预付款单位预付账款期后结转比例为 57.38%，期后结转情况良好；2020 年 12 月末前五大预付款单位预付账款期后结转比例为 27.20%，期后结转比例较低系统计周期较短所致。

2、报告期各期发行人对主要预付款单位的采购内容与相关供应商的营业范

围相匹配。发行人综合考虑供应商的报价、产品质量、供货时间、供货地点、历史合作情况等因素择优选择物料供应商，综合考虑行业经验、技术水平、对公司需求的理解、历史合作情况、交付周期等因素择优选择委外研发供应商，受多种因素影响，存在部分供应商所在地与公司经营场所或项目地点位于不同地区的情形，具有合理性。其他预付费用为预付房租费、咨询服务费等，相关服务发生地与对应单位的注册地相匹配。

3、公司采购的原材料主要为通用型电子设备，相关单位同时为其他公司提供同类产品，发行人对其采购占其业务的比例较低。公司软件采购相关单位为承接软件委托任务的第三方软件外包公司，相关单位同时为其他类似公司服务。其他预付费用为预付房租费、咨询服务费等，相关单位为专门从事房屋租赁、咨询等业务的企业，同时为其他公司提供类似的服务。

问题 11、关于业绩情况

根据审核问询回复：

（1）2020 年全年公司实现营业收入 15,709.46 万元，同比增长 11.85%；实现净利润 5,655.41 万元，同比增长 9.53%，经营业绩保持增长趋势。

（2）2020 年，公司装备全寿命周期管理系统业务、智能武器装备管控模块业务实现收入金额分别为 14,678.19 万元和 1,031.27 万元，同比增长分别为 11.75%和 13.19%。随着国防信息化建设不断推进，国防信息化升级需求持续增长，公司装备全寿命周期管理系统业务、智能武器装备管控模块业务销售收入持续稳定增长。

请发行人：

（1）结合 2020 年确认收入的订单数量、新增客户情况、市场需求、当年确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期情况等因素，分析并补充披露 2020 年营业收入持续增长的原因及可持续性，收入确认时点的准确性，2020 年暂定价确定收入的金额及期后金额审定情况，2019 年以暂定价确定收入的金额较大，相关金额目前审定情况；

(2) 补充披露 2020 年度销售费用、管理费用增长幅度与营业收入增长幅度不匹配的原因及合理性;

(3) 补充披露 2021 年 1-3 月的业绩预计情况及在手订单情况、同比变动情况;

(4) 补充披露应收账款的期后回款情况、存货的期后结转情况及其他涉及期后结转的相关科目情况;

(5) 结合军工信息化进程、军队客户需求、发行人业务拓展措施等因素, 补充披露发行人未来业绩增长的可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

11.1 结合 2020 年确认收入的订单数量、新增客户情况、市场需求、当年确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期情况等因素, 分析并补充披露 2020 年营业收入持续增长的原因及可持续性, 收入确认时点的准确性, 2020 年暂定价确定收入的金额及期后金额审定情况, 2019 年以暂定价确定收入的金额较大, 相关金额目前审定情况

一、结合 2020 年确认收入的订单数量、新增客户情况、市场需求、当年确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期情况等因素, 分析并补充披露 2020 年营业收入持续增长的原因及可持续性, 收入确认时点的准确性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(八) 利润来源及其连续性和稳定性分析”之“3、2020 年营业收入持续增长的原因及可持续性”中对下述内容进行补充披露。

(一) 2020 年营业收入持续增长的原因及可持续性

公司始终围绕国防信息化建设的战略发展方向, 紧贴用户实际需求, 专注装备全寿命周期管理系统和智能武器装备管控模块领域相关产品的研发、生产和销售, 依托较强的研发实力, 不断研发满足用户需求的产品。2020 年, 公司营业收入同比增长 11.85%, 主要原因为:

1、国防信息化建设大力推进，产品市场需求旺盛

公司主要面向国内大型军工集团及其下属单位，经营情况受国防支出预算、国防信息化体系建设进度影响。根据财政部发布的《关于 2019 年中央和地方预算执行情况与 2020 年中央和地方预算草案的报告》，2020 年我国国防支出预算为 12,680.05 亿元，较上年增长 6.6%。

国防信息化是我国国防建设的重要组成部分，国防信息化建设水平已成为衡量一个国家综合战力水平的重要指标之一。十九大报告明确提出“国防和军队现代化建设到 2020 年基本实现机械化，并且信息化建设取得重大进展”，同时 2020 年是十三五的决胜之年，国防信息化战略持续推进，产品市场需求旺盛。

2、公司凭借先进的技术方​​案、稳定的产品质量等优势，与军队及军工集团合作良好，积极拓展新客户，能够持续获得订单

公司是国内较早专注于国防装备信息化、装备管理信息化解决方案的研发、生产、销售以及进行产业化推广应用的民营企业之一，已掌握了装备信息化军用产品领域的多项核心技术，研发能力较强。公司及公司核心技术人员先后获得军队科学技术进步二等奖两次、军队科技进步二等奖一次、军队科学技术进步三等奖一次。公司已形成了较为丰富的产品系列，可为客户提供全方位定制化解决方案，同时在行业内形成了较高的知名度与认可度，在技术研发、产品订制、产品质量等方面具有一定的竞争优势。

(1) 与军队及军工集团合作良好

2020 年，公司前五大客户（按同一控制合并口径）收入情况如下：

单位：万元

序号	客户合并口径	客户名称	营业收入	收入占比	是否新客户
1	中国航天科工集团有限公司	北京机电工程总体设计部	3,984.54	25.36%	否
		北京计算机技术及应用研究所	705.04	4.49%	否
		湖北航天飞行器研究所（中国航天科工集团第四研究院）	74.53	0.47%	是
		中国航天科工运载技术研究院	0.74	-	是
		小计	4,764.85	30.33%	-

序号	客户合并口径	客户名称	营业收入	收入占比	是否新客户
2	中国电子科技集团有限公司	中国电子科技集团公司第二十八研究所	1,933.11	12.31%	否
		中国电子科技集团公司第十五研究所	1,874.56	11.93%	否
		中国电子科技集团公司第二十七研究所	572.45	3.64%	是
		南京国睿信维软件有限公司	178.50	1.14%	是
		北京国信安信息科技有限公司	100.00	0.64%	是
		小计	4,658.62	29.65%	-
3	北京航空航天大学可靠性工程研究所 ^注		2,659.18	16.93%	是
4	中国人民解放军	中国人民解放军 B 单位	1,247.33	7.94%	否
		中国人民解放军 H 单位	710.38	4.52%	是
		中国人民解放军 X 单位	403.98	2.57%	是
		中国人民解放军 Z 单位	168.05	1.07%	是
		中国人民解放军 Q 单位	83.30	0.53%	是
		中国人民解放军 R 单位	38.87	0.25%	是
		中国人民解放军 Y 单位	23.40	0.15%	是
		中国人民解放军 ZB 单位	8.96	0.06%	是
		中国人民解放军 ZL 单位	6.79	0.04%	是
		小计	2,691.06	17.13%	-
5	中国兵器装备集团有限公司	中国兵器装备集团自动化研究所	426.46	2.71%	否
合计			15,200.18	96.76%	-

注：公司与北京航空航天大学可靠性工程研究所开展合作，为其提供*弹健康状态综合分析 & 评估系统软件与*弹武器装备数据资源管理分系统开发，该项目用于保障**军相关项目实施。

公司持续专注于装备信息化领域产品与服务的研发与制造，研发设计实力较强，能够快速响应并满足客户对产品功能及品质的诉求，从而获得客户的高度认可。公司持续深化与中国人民解放军、中国航天科工集团有限公司、中国电子科技集团有限公司、中国兵器装备集团有限公司等军工单位的合作。2020 年，公司来自前五大客户收入金额合计为 15,200.18 万元，占当年营业收入的 96.76%。公司与军工行业越来越多大客户展开合作，合作关系良好。

（2）积极拓展新客户，持续获取订单

报告期各期，公司产品按照收入区间列示的合同数量及合同确认收入金额如

下:

单位: 个、万元

合同对应 收入金额	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	合同 数量	收入 金额	合同 数量	收入 金额	合同 数量	收入 金额
100 万元以下	28	1,023.65	16	633.26	20	599.09
100-500 万元	14	3,702.57	10	3,072.51	8	1,365.39
500-1,000 万元	3	2,078.11	1	809.73	-	-
1,000-3,000 万元	3	4,920.59	3	4,461.76	3	6,781.46
3,000 万元以上	1	3,984.54	1	5,068.14	-	-
合计	49	15,709.46	31	14,045.41	31	8,745.94

公司产品应用领域覆盖火箭军、陆军、空军、海军等多军种,随着国防信息化建设不断推进,国防信息化升级需求持续增长,公司凭借先进的技术方案、稳定的产品质量、较强的生产管理水平以及快速响应能力,能够不断拓展新客户,2020 年,公司积极开拓中国人民解放军 H 单位、Q 单位、R 单位、X 单位、Y 单位、Z 单位,北京航空航天大学可靠性工程研究所,中电科 27 所,中国兵器装备集团自动化研究所等单位。2020 年,公司订单数量持续增长,完成项目数量 49 个,实现收入较上年增长 11.85%。

综上,随着我国国防信息化战略的持续推进,用户对信息化产品的需求逐步释放,公司持续专注于装备信息化领域产品与服务的研发与制造,凭借先进的技术方案、稳定的产品质量、较强的生产管理水平以及快速响应能力,公司能够持续获得充足的新产品订单,收入增长具有可持续性。

(二) 收入确认时点的准确性

公司的收入确认政策为“公司在提供产品或服务,并取得购买方接收证明或验收报告后按合同价确认收入。若合同为暂定价,则按暂定价确认收入,待价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期将差价确认收入”。2020 年,公司收入确认政策未发生变化,公司收入确认政策符合会计准则的规定,与行业可比公司不存在差异。

保荐机构及申报会计师已对记录的收入交易选取样本,检查了与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、中标通知书、立项报告、中期评审报告、检测

报告、发货单、员工工时分配表、员工行程单、客户验收资料等文件，检查合同中对验收条款的规定，核查收入确认证明文件是否与合同约定一致。2020 年，公司销售真实性核查比例为 93.48%，销售截止性核查比例为 90.68%。经核查，发行人收入真实、准确、完整，不存在截止性问题。

受军队采购计划执行进度的影响，公司存在立项时间早于合同签订时间、合同签订时间距离验收时间较短的情形，与军工行业可比公司兴图新科一致，符合行业特征。报告期各期，公司确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期平均值分别为 5.16 个月、3.13 个月和 3.49 个月。同时，保荐机构及申报会计师已核查相关立项时间、合同签订时间、员工工时区间、发货时间、验收时间，经核查，2020 年，公司合同执行周期与前期相比不存在异常。

同时，保荐机构及申报会计师已对重大客户的收入及合同执行情况进行函证。截至本回复出具日，2020 年，客户回函确认的营业收入金额占当年营业收入的比例为 81.75%（统计口径为加盖公章或财务专用章）。

综上，2020 年度，发行人收入真实、准确、完整，不存在截止性问题。

二、2020 年暂定价格确定收入的金额及期后金额审定情况，2019 年以暂定价格确定收入的金额较大，相关金额目前审定情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入及其变动情况分析”之“7、军方审价情况”中对下述内容进行补充披露。

（一）2020 年暂定价格确定收入的金额及期后金额审定情况

2020 年，公司暂定价格合同涉及收入确认金额为 1,334.22 万元，占当年营业收入的比例为 8.49%，具体情况如下：

单位：万元							
序号	客户名称	项目名称	合同金额	合同签订时间	收入确认时间	收入确认金额	是否收到调价协议
1	中电科 15 所	维修项目管理及项目管理支撑系统相关软件研制	850.00	2020-12-13	2020-12-31	795.28	否
2	中电科 15 所	运维管控系统	496.00	2020-12-7	2020-12-20	438.94	否
3	北京国信安信息科技有限公司	运维管控系统	113.00	2020-12-14	2020-12-28	100.00	否

截至本回复出具日，上述暂定价格合同公司均尚未收到调价通知单，不存在按军方审价差额确定收入的情形。

（二）2019 年以暂定价格确定收入的金额较大，相关金额目前审定情况

2019 年，公司暂定价格合同涉及收入确认金额为 7,478.12 万元，截至本回复出具日，相关暂定价格合同公司均尚未收到调价通知单，不存在按军方审价差额确定收入的情形。

由于军品审价涉及军方或总体厂商，审价是一个系统工程，周期较长，相关企业需被动接受审价。军工行业可比公司中科

海讯、兴图新科、科思科技披露报告期内均未收到调价通知，公司暂定价格合同未收到调价通知单的情形与行业可比公司相比不存在较大差异。

11.2 补充披露 2020 年度销售费用、管理费用增长幅度与营业收入增长幅度不匹配的原因及合理性

一、销售费用

2019 年、2020 年，公司销售费用金额分别为 256.72 万元和 324.88 万元，公司销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
职工薪酬	129.29	0.82%	114.05	0.81%
差旅费	55.95	0.36%	57.27	0.41%
车辆费	9.95	0.06%	11.89	0.08%
运输费	7.22	0.05%	5.41	0.04%
招投标费	52.85	0.34%	22.26	0.16%
业务宣传费	66.90	0.43%	45.84	0.33%
其他费用	2.73	0.02%	-	-
合计	324.88	2.07%	256.72	1.83%

2019 年、2020 年，公司销售费用率分别为 1.83%和 2.07%，2020 年，公司销售费用的增长幅度略高于营业收入的增长幅度主要来自于招投标费及业务宣传费的增长。

招投标费主要为支付招投标项目的招标及中标服务费。2020 年当期，公司通过招投标方式获取北京机电工程总体设计部多源异构试验设备数据采集系统项目，合同金额为 4,223.61 万元；中国人民解放军 H 单位车场云项目，合同金额为 753 万元；中电科 27 所高速目标落点测量系统采购项目，合同金额 606.80 万元等项目，使得中标服务费较高。业务宣传费主要为参展费用、推介材料印刷费等，公司积极拓展新客户，2020 年公司推介材料印刷及公司形象宣传等资料费略有增加。2020 年，公司销售费用的增长幅度略高于营业收入的增长幅度具有合理性。

二、管理费用

2019 年、2020 年，公司管理费用金额分别为 1,269.64 万元和 1,657.82 万元，公司管理费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
职工薪酬	587.71	3.74%	508.37	3.62%
办公费用	182.25	1.16%	143.74	1.02%
房租费用	200.87	1.28%	168.6	1.20%
折旧与摊销	172.09	1.11%	55.91	0.40%
中介及咨询服务费	166.42	1.06%	141.02	1.00%
业务招待费	102.37	0.65%	82.82	0.59%
水电物业费	68.39	0.44%	34.72	0.25%
车辆及交通费	49.49	0.32%	25.81	0.18%
差旅费	92.12	0.58%	49.49	0.35%
其他费用	36.11	0.22%	59.15	0.42%
合计	1,657.82	10.55%	1,269.64	9.04%

2019 年、2020 年，公司管理费用率分别为 9.04%和 10.55%，2020 年，公司管理费用的增长幅度略高于营业收入的增长幅度主要来自于折旧与摊销费、水电物业费及差旅费的增长。

2020 年，公司折旧与摊销费较 2019 年有所增加主要原因系盛世融合对办公区域进行装修，当期新增装修费摊销金额为 95.76 万元。2019 年末，公司由武侯区搬迁至天府新区，新办公楼面积较大，同时公司在园区内租赁配套公寓作为员工宿舍，使得 2020 年公司水电物业费均有所增长。2020 年，公司管理费用中差旅费有所增长主要来自于 IPO 阶段中介机构相关差旅费发生。

11.3 补充披露 2021 年 1-3 月的业绩预计情况及在手订单情况、同比变动情况

一、2021 年 1-3 月业绩预计情况及同比变动情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、

财务报告审计截止日后的主要经营状况”之“（六）2021年1-3月业绩情况”中对下述内容进行补充披露。同时，已在招股说明书“重大事项提示”之“五、2021年1-3月业绩情况”中提醒投资者关注相关信息。

（一）业绩情况

公司客户主要为军队、军工集团及科研院所等单位，受军方采购计划、采购流程的影响，公司销售收入存在较为明显的季节性特征，下半年为公司产品及服务交付验收的旺季，公司收入主要集中在第四季度。2021年第一季度公司实现营业收入1,013.22万元，净利润-487.92万元。一季度为军工行业传统淡季，公司2021年一季度收入较低与公司历史数据、军工行业可比公司不存在较大差异。

（二）主要财务数据变化情况及原因

根据未经审计的管理层报表数据，公司2021年第一季度主要财务数据变动情况及原因如下：

1、主要资产负债表科目

单位：万元

项目	2021-3-31	2020-3-31	变动比例	变动原因说明
应收账款（包含合同资产）	17,415.98	9,047.69	92.49%	主要原因系公司营业收入保持增长，且多确认于第四季度，同时军工单位客户回款周期主要为1-2年所致；已对大额应收账款客户进行函证确认。
预付款项	397.91	235.99	68.61%	主要原因系2021年3月末在执行的订单增加，采购预付款增加，已对大额预付供应商进行访谈。
存货	3,100.86	322.13	862.61%	受疫情影响，中国人民解放军A单位、中国人民解放军B单位、中电科15所、中电科28所、北京机电工程总体设计院等项目开工时间较晚，截至期末尚在执行阶段，导致期末项目成本金额增加，已对前述客户实地访谈确认相关项目执行情况。
应付账款	4,354.47	1,112.88	291.28%	主要原因系发行人销售业务扩大，采购相应增加。

2、主要利润表科目

单位：万元

财务指标	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动幅度	变动原因说明
营业收入	1,013.22	-	/	一季度为军工行业淡季，受疫情影响，公司 2020 年一季度未实现产品交付验收，营业收入为 0 万元。2021 年，公司已恢复生产经营，一季度收入主要来自于中电科 15 所的**专有项目，该项目实现收入 885.72 万元。
营业成本	917.05	-	/	受军工行业收入季节性特征及疫情影响，公司 2020 年一季度未实现产品交付验收，相应营业成本结转为 0 万元。2021 年，公司与中电科 15 所的**专有项目，为二期平台搭建，硬件成本较高，导致项目总成本较高，为 798.48 万元。
销售费用	47.39	28.45	66.57%	受疫情影响，2020 年一季度公司市场开拓活动受限，2021 年一季度已恢复，因此销售费用有所增长。
管理费用	414.07	335.84	23.29%	主要系上市过程中介服务费增多及盛世融合装修费摊销所致。
研发费用	179.17	192.83	-7.08%	春节期间为传统员工离职高峰期，研发人员数量的波动导致研发费用有所波动，整体变动不大。
净利润	-487.92	-536.25	9.01%	受军工行业收入季节性特征影响，公司 2021 年一季度亏损 487.92 万元。

3、主要现金流量表科目

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例	变动原因说明
经营活动产生的现金流量净额	-1,458.38	1,250.13	-216.66%	2020 年 1-3 月，受疫情影响，购买商品及支付给职工的现金较低。2021 年，公司业务量增加，员工人数增加，购买商品及支付给职工的现金增加导致经营活动产生的现金流减少。
投资活动产生的现金流量净额	-48.65	-3,161.90	-98.46%	主要原因系公司 2020 年购入办公室支付现金 661.71 万元，购买理财产品 2,500 万元支出较多，因本期业务量增多，公司将更多的资金投入生产经营。
筹资活动产生的现金流量净额	-11.75	-13.20	-10.99%	筹资活动支付的现金均为利息支出，较为稳定。

综上，2021 年 1-3 月公司主要财务数据变动具有合理性。

上述 2021 年 1-3 月财务数据是公司初步估算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

二、在手订单情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十六、财务报告审计截止日后的主要经营状况”之“（七）在手订单情况”中对下述内容进行补充披露。

公司客户主要为军队、军工集团及科研院所等单位，军方通常采用预算管理制度和集中采购制度，一般年初进行项目预算审核及预算下达，下半年组织实施采购，公司销售收入存在较为明显的季节性特征，相关合同签订时间及产品交付验收多集中在下半年，公司产品通常可以于合同签订当年完成交付及验收，因此年末及年初在手订单金额较低。

截至本回复出具日，公司在手订单金额为 1,227.29 万元，与 2020 年 3 月末在手订单金额 1,080 万元不存在较大差异。后续公司将继续积极落实各项在手订单，确保产品品质及交付周期，并持续跟进客户需求，加强与客户的合作。

11.4 补充披露应收账款的期后回款情况、存货的期后结转情况及其他涉及期后结转的相关科目情况

一、应收账款的期后回款情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“3、应收账款”之“（8）审计截止日后应收账款回款情况”中对下述内容进行补充披露。

2020 年 12 月末公司应收账款余额为 18,737.21 万元，截至 2021 年 3 月末，应收账款期后回款比例为 6.88%，回款比例较低系客户回款周期较长及统计周期较短所致。公司客户主要为军队、科研院所、军工集团等单位，此类客户信誉良好，付款能力较强，应收账款质量较高，回款速度主要受军工行业付款审批流程、经费支付计划、政府审计等因素影响。截至 2021 年 3 月末，报告期内客

户回款情况良好，应收账款账龄主要在 2 年以内，符合军工行业特点。

二、存货的期后结转情况

发行人已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“6、存货”之“（5）项目成本期后结转情况”中对下述内容进行补充披露。

报告期各期末，公司项目成本的期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2020-12-31	2019-12-31	2018-12-31
项目成本金额	3,179.59	80.49	717.62
期后一年结转比例	26.09% ^注	100.00%	100.00%
期后两年结转比例	-	100.00%	100.00%

注：数据统计截至 2021 年 3 月 31 日，统计期未满一年。

2020 年末，公司项目成本金额为 3,179.59 万元。截至 2021 年 3 月末，项目成本期后结转比例 26.09%，期后结转比例稍低系期后统计时间较短所致。主要未结转项目包括中国人民解放军 A 单位、北京机电工程总体设计部等项目，其中中国人民解放军 A 单位相关项目截至 2020 年末的项目成本金额为 1,333.48 万元，占 2020 年末项目成本金额的 41.94%，预计于 2021 年验收并确认收入。

三、预付账款的期后结转情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、资产质量分析”之“（二）流动资产分析”之“4、预付账款”中对下述内容进行补充披露。

2020 年 12 月末，公司预付账款余额为 332.96 万元，截至 2021 年 3 月末预付账款期后结转金额为 124.62 万元，结转比例为 37.43%。主要未结转预付账款包括预付北京同合志远科技发展有限公司预付 99.25 万元委外研发费、预付北京中军通科技有限公司预付 83.35 万元委外研发费。公司委托北京同合志远科技发展有限公司进行“**方案检测软件”、“**三型维修检测系统”等辅助功能模块的开发，委托北京中军通科技有限公司进行“**装备保障数据模型”辅助模块的开发，均为研发型委外研发，分别应用于公司自研项目“数字化车场

及维修管理平台预研”及“装备数据资源管理系统研制”。截至 2021 年 3 月末，相关项目正在执行中，尚未验收，相关项目执行情况已经供应商实地访谈确认。

11.5 结合军工信息化进程、军队客户需求、发行人业务拓展措施等因素，补充披露发行人未来业绩增长的可持续性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、发行人产品销售情况及主要客户”之“（七）业绩增长的可持续性分析”中对下述内容进行补充披露。

一、军工信息化建设稳步推进

国防信息化是我国国防建设的重要组成部分，国防信息化建设水平已成为衡量一个国家综合战力水平的重要指标之一。十九大报告明确提出“国防和军队现代化建设到 2020 年基本实现机械化，并且信息化建设取得重大进展；到 2035 年基本实现建设信息化军队、打赢信息化战争的战略目标，基本实现军队国防现代化”。目前我国正处于“基本实现机械化、信息化建设取得重大进展”关键时期，军工信息化建设发展空间巨大。

二、国防支出预算稳步增长，军队客户需求持续释放

公司主要面向国内大型军工集团及其下属单位，经营情况受国防支出预算、国防信息化体系建设进度影响。

根据财政部发布的《关于 2019 年中央和地方预算执行情况与 2020 年中央和地方预算草案的报告》，2020 年我国国防支出预算为 12,680.05 亿元，较上年增长 6.6%。

《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》提出，“提高国防和军队现代化质量效益。……加快武器装备现代化，聚力国防科技自主创新、原始创新，加速战略性前沿性颠覆性技术发展，加速武器装备升级换代和智能化武器装备发展。”

综上，我国国防支出预算稳步增长，同时随着国防信息化建设不断推进，客户国防信息化升级需求持续释放。

三、公司具备较强的竞争优势

公司是国内较早专注于国防装备信息化、装备管理信息化解决方案的研发、生产、销售以及进行产业化推广应用的民营企业之一，已掌握了装备信息化军用产品领域的多项核心技术，研发能力较强。军用信息采集、军用系统构建等相关技术具有一定优势，形成了较为丰富的产品系列，可为客户提供全方位定制化解决方案。目前产品和服务广泛用于陆军、空军、火箭军国防信息化升级、管理、训练及维修保养领域，公司及公司核心技术人员先后获得军队科学技术进步二等奖两次、军队科技进步二等奖一次、军队科学技术进步三等奖一次。

公司自成立以来一直积极参与国防信息化相关的军用装备、信息化研究，与国防科工生产研制单位存在良好的协作研发机制，在行业内形成了较高的知名度与认可度，在技术研发、产品订制、产品质量等方面具有一定的竞争优势。

四、公司持续提高产品质量、加强研发投入、提高服务水平、积极进行业务拓展

公司为维护客户稳定性，促进业绩持续增长，积极采取了一系列具体措施，主要包括以下方面：

1、提高产品质量

公司严格执行《产品和服务要求控制程序》、《软件开发控制程序》、《技术状态控制程序》、《产品检验控制程序》、《质量成本控制程序》、《质量手册》等内部质量控制制度，以高质量产品满足客户需求，获得客户认可。经过十多年的持续积累，公司在软件产品的组合应用、硬件产品的设计开发、整体系统的协调性与稳定性及军用环境的可靠性上均可为客户提供先进、稳定、可靠的技术方案。

2、加强研发投入促进产品创新

公司产品多为定制化产品，公司需根据客户需求有针对性地进行新产品研发和在既有产品基础上进行迭代开发。公司管理层及研发团队绝大部分为国防信息化领域的专家和富有经验的研发人才，能够深挖用户需求，精准把握技术研发重点。公司研发设计实力较强，紧跟产业和技术的前沿，通过持续的研发投入，能

够快速响应并满足客户对产品功能及品质的诉求，从而获得客户的高度认可。

3、提高服务水平

公司一直注重对客户需求及问题的快速响应、快速反馈和快速解决，特别为满足国防客户对产品设计、产品交货周期的要求，公司在内部决策、产品开发及快速生产等方面进行了不断优化和完善，形成了较为明显的快速响应优势。公司依托强大的设计研发能力、高效的采购管理系统、良好的生产能力、灵活的生产组织管理体系，辅以自主优化改进的多项工艺技术和合理的生产规划，提升了生产效率，使公司能够快速、有效地满足客户的需求。

4、积极进行业务拓展

公司持续专注于装备信息化领域产品与服务的研发与制造，研发设计实力较强，能够快速响应并满足客户对产品功能及品质的诉求，从而获得客户的高度认可。公司持续深化与中国人民解放军及中国航天科工集团有限公司、中国电子科技集团有限公司、中国兵器装备集团有限公司、中国航空工业集团有限公司、中国船舶重工集团有限公司等军工单位的合作，同时积极进行业务拓展，不断开拓新客户，报告期内，公司营业收入中来自新客户的收入占比分别为 6.41%、30.55%和 34.48%。公司产品应用领域覆盖火箭军、陆军、空军、海军等多军种，收入规模持续增长，市场竞争力和盈利能力持续增强。

综上，公司持续专注于装备信息化领域产品与服务的研发与制造，凭借先进的技术方

11.6 核查程序及核查结论

一、核查程序

保荐机构、申报会计师履行了如下核查程序：

1、访谈管理层和业务部门，了解公司 2020 年营业收入持续增长的原因及可持续性，销售费用、管理费用增长原因，前期暂定价格合同审价进展情况，公司

业绩增长的可持续性。

2、获取发行人 2020 年度收入成本明细表，对记录的收入交易选取样本，检查了与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、中标通知书、立项报告、中期评审报告、检测报告、发货单、员工工时分配表、员工行程单、客户验收资料等文件，检查合同中对验收条款、暂定价条款、合同履约义务的规定，核查收入确认证明文件是否与合同约定一致。

3、对 2020 年 12 月的收入进行截止性测试，核对立项报告、中期评审报告、检测报告、发货单、员工工时分配表、员工行程单、客户验收资料等相关支持性文件，以评价收入是否在恰当的期间确认。

4、对重大客户的收入及合同执行情况进行函证。

5、获取发行人 2021 年 1-3 月财务数据，执行分析性程序。

6、了解在手订单情况，查阅合同等文件。

7、获取报告期后公司销售回款银行流水单据，检查回款附言是否与业务相关、交易对手是否与合同签订方一致、回单中记录的金额是否与账面金额一致。

8、获取期后存货结转项目的合同、验收报告等支持性文件，检查存货结转时点是否准确。

9、了解预付账款的期后结转情况，检查大额预付账款合同、发票、期后入库单或验收单等文件，检查是否存在长期挂账大额预付账款。

10、查询发行人所处军工行业政策、发展动态等资料。

二、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、2020 年，公司营业收入同比增长 11.85%，主要原因系国防信息化建设大力推进，产品市场需求旺盛；同时公司凭借先进的技术方案、稳定的产品质量等优势，与军队及军工集团合作良好，积极拓展新客户，能够持续获得订单。2020 年，发行人收入确认时点准确。截至本回复出具日，2019 年、2020 年公司暂定价合同均尚未收到调价通知单，不存在按军方审价差额确定收入的情形。

2、2020 年，公司销售费用的增长幅度略高于营业收入的增长幅度主要来自于招投标费及业务宣传费的增长，公司管理费用的增长幅度略高于营业收入的增长幅度主要来自于折旧与摊销费、水电物业费及差旅费的增长，具有合理性。

3、公司销售收入存在较为明显的季节性特征，相关合同签订时间及产品交付验收多集中在下半年，公司产品通常可以于合同签订当年完成交付及验收，因此年初收入及在手订单金额较低。2021 年第一季度公司实现营业收入 1,013.22 万元，净利润-487.92 万元。一季度为军工行业传统淡季，公司 2021 年一季度收入较低与公司历史数据、军工行业可比公司不存在较大差异。截至本回复出具日，公司在手订单金额为 1,227.29 万元，与 2020 年 3 月末在手订单金额 1,080 万元不存在较大差异。后续公司将继续积极落实各项在手订单，确保产品品质及交付周期，并持续跟进客户需求，加强与客户的合作。

4、2020 年 12 月末，公司应收账款余额为 18,737.21 万元，截至 2021 年 3 月末，应收账款期后回款比例为 6.88%，回款比例较低系客户回款周期较长及统计周期较短所致；2020 年 12 月末，公司项目成本金额为 3,179.59 万元，截至 2021 年 3 月末，项目成本期后结转比例 26.09%，期后结转比例稍低系期后统计时间较短所致，主要未结转项目包括中国人民解放军 A 单位、北京机电工程总体设计部等项目，其中中国人民解放军 A 单位相关项目成本占 2020 年 12 月末项目成本金额的比例为 41.94%，预计于 2021 年验收并确认收入；2020 年 12 月末，公司预付账款余额为 332.96 万元，截至 2021 年 3 月末预付账款期后结转金额为 124.62 万元，结转比例为 37.43%。

5、公司持续专注于装备信息化领域产品与服务的研发与制造，凭借先进的技术方

案、稳定的产品质量、较强的生产管理水平以及快速响应能力，能够保障主要客户对供应商可靠性、稳定性的需要，公司现有订单可以顺利执行。同时，随着国防信息化建设不断推进，国防信息化升级需求持续增长，公司能够持续获得充足的新订单，公司未来业绩增长具有可持续性。

（本页无正文，为《关于四川观想科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》之发行人签字盖章页）

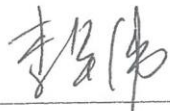
四川观想科技股份有限公司
法定代表人签字：

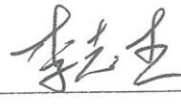


2021年4月26日

(本页无正文，为《关于四川观想科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》之保荐机构签章页)

保荐代表人：


李军伟


李志杰

保荐机构总经理：


王 勇



第一创业证券承销保荐有限责任公司

2021年4月26日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读《关于四川观想科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：



王 勇



第一创业证券承销保荐有限责任公司

2021 年 4 月 26 日