



**关于江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核中心意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路 128 号前海深港基金小镇 B7 栋 401）

深圳证券交易所：

江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“通行宝”）收到贵所于 2021 年 5 月 31 日下发的《关于江苏通行宝智慧交通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》（审核函〔2021〕010603 号）（以下简称“《审核中心意见落实函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、江苏世纪同仁律师事务所（以下简称“律师”）、中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“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》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本落实函回复中的简称与《江苏通行宝智慧交通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》”）中的释义具有相同涵义。

本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（不加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
招股说明书补充披露情况	楷体（加粗）

目录

问题 1.关于行业分类.....	3
问题 2.关于智慧交通运营管理系统业务.....	17
问题 3.关于营业收入.....	31
问题 4.关于营业成本及采购.....	58
问题 5.关于毛利率.....	75
问题 6.关于现金流量及资金管理.....	82
问题 7.关于审计截止日后财务情况.....	108

问题 1. 关于行业分类

根据申报材料和审核问询回复，公司所属行业为《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》的“165 软件和信息技术服务业”。

请发行人：（1）结合各主营业务的收入占比详细分析发行人的行业分类的准确性及合理性，是否符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》关于软件和信息技术服务业“指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”的定义。

（2）结合各主营业务经营模式充分论证公司利用创新驱动发展的具体情况，具备的创新、创造、创意能力情况，是否属于成长型创新创业企业或者符合传统行业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的要求，是否符合创业板定位。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合各主营业务的收入占比详细分析发行人的行业分类的准确性及合理性，是否符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》关于软件和信息技术服务业“指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”的定义

1、主要业务情况

报告期内，公司主营业务收入按业务分类的构成情况如下：

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
智慧 交通 电子 收费 业务	ETC 发行与 销售	24,071.90	51.62%	127,466.75	89.10%	17,584.38	69.42%
	电子收费服 务	9,571.83	20.53%	9,800.77	6.85%	6,164.36	24.34%
	小计	33,643.73	72.14%	137,267.52	95.95%	23,748.74	93.75%
智慧	软件开发	2,753.45	5.90%	1,990.09	1.39%	-	-

交通运营管理系统业务	综合解决方案	4,846.74	10.39%	1,327.00	0.93%	-	-
	技术服务	4,678.96	10.03%	1,399.33	0.98%	651.88	2.57%
	小计	12,279.15	26.33%	4,716.43	3.30%	651.88	2.57%
智慧交通衍生业务	保险代理业务	539.23	1.16%	1,020.80	0.71%	921.51	3.64%
	供应链协同服务及其他	172.25	0.37%	52.07	0.04%	8.57	0.03%
	小计	711.48	1.53%	1,072.88	0.75%	930.08	3.67%
合计		46,634.35	100.00%	143,056.82	100.00%	25,330.71	100.00%

公司主营业务属于智慧交通领域，报告期内，公司智慧交通电子收费业务、智慧交通运营管理系统业务占比超过 95%，其中：

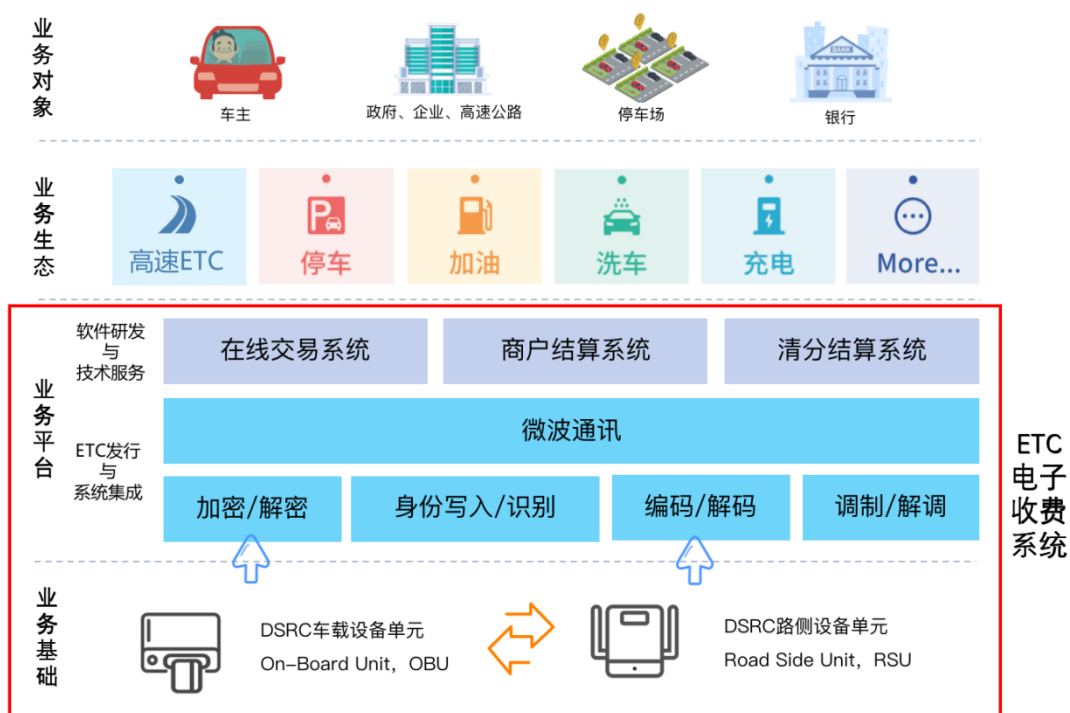
（1）智慧交通电子收费业务

2020 年，公司智慧交通电子收费业务占主营业务收入的比例为 72.14%，公司该类业务的技术特点、业务模式与服务对象如下：

①ETC 系统特点

电子不停车收费（ETC）：在不停车条件下，应用无线电射频识别及计算机等技术自动完成对通过车辆的识别、收费操作、车道设备控制和收费数据处理的收费方式。

ETC 系统构成主要包括：硬件设备（OBU、RSU、ETC 卡）、软件系统（发行销售系统、电子收费系统、网络通信系统、清分结算系统）、客户服务体系等。该系统需通过计算机网络技术和软件技术，将各个分离的终端设备、功能和信息等集成到相互关联、统一协调的体系之中，共同运行，才可实现电子不停车收费。



②业务技术特点

2021 年 5 月 27 日，交通运输部路网中心向发行人出具的《关于 ETC 发行服务与全国收费公路联网收费服务费机制的说明》（交路网函[2021]150 号）中明确，各省级发行服务机构根据《收费公路联网收费运营和服务规则（2020）》有关要求开展高速公路 ETC 发行、客服等核心业务。ETC 发行服务，需对 OBU 设备进行严格、精确的解密、加密（灌装发行方密钥）、身份识别、信息写入、激活等系统集成操作，并按规定完成 OBU 设备的“一次发行”和“二次发行”，是在 OBU 设备完成精准的系统集成、信息写入和标准安装后，才能有效支撑用户后期便捷使用。ETC 发行服务是收费行业不可或缺的重要组成部分，发行服务系统也是收费工程中的核心系统之一，需与其他业务系统互联互通后，共同支撑高速公路收费、清分结算、发行、客服等全链条业务的稳定运营，在联网收费“一张网”运营与服务中发挥了核心作用。

ETC 发行服务和电子收费服务由同一家发行服务机构提供，两项业务相互依赖，不可分割。ETC 发行服务是开展电子收费服务的技术和业务基础，若不开展 ETC 发行，便会同时失去 ETC 发行资质及电子收费服务费收取的资格；但若没有电子收费服务，则通行费清分与结算就无法实施，ETC 电子不停车收费业务链

条就无法形成闭环，发行服务机构发行的 ETC，便无法收取通行费、其 ETC 发行便失去意义。第三方代理机构销售 ETC，实质上仅是一种代理销售行为，必须与各省发行服务机构的系统进行对接后，利用发行服务机构的系统、密钥、审核认证体系等，在发行服务机构完成“一次发行”和“二次发行”基础上，才能实现代理业务。因此，电子收费服务和 ETC 发行服务相互间具有高度依赖性。目前，全国尚未建立统一的收费公路联网收费服务费机制，各省 ETC 电子收费服务费的收取机制均由各省级部门研究制定。为避免跨省 ETC 服务费重复收取，行业惯例系以本省非现金通行费收入作为服务费收费基数，包含了本省、外省发行机构发行的 ETC 卡在本省产生的通行费收入。因此，在目前的收费机制下，并非只有发行人发行的 ETC 卡才能产生电子收费服务费收入。

公司按照《收费公路联网收费运营和服务规则（2020）》有关要求开展 ETC 发行业务，符合交通运输部路网中心《关于 ETC 发行服务与全国收费公路联网收费服务费机制的说明》的业务技术特点，发行的 ETC 设备在使用过程中需与发行业务系统以及各高速公路收费系统等对接，才能开展高速公路收费、通行费清分结算、客户服务等相关工作，所有系统共同组成 ETC 收费系统，具有整体性、连贯性、不可分割性。

A、ETC 发行与销售：电子标签（OBU），即车载单元，是采用 DSRC 技术与路侧单元（RSU）进行通讯的微波装置。ETC 设备的发行与销售是电子收费服务开展的基础，ETC 发行并不是简单的设备销售，而是构成 ETC 收费业务整个链条其中的一个必备环节。公司通过“发行销售系统”，对 OBU 进行严格、精确的解密、加密（灌装发行方密钥）、身份识别、信息写入、激活等系统集成操作，并按规定完成 OBU 设备的“一次发行”和“二次发行”，在 OBU 设备销售后完成精准的系统集成、信息写入和标准安装后，才能有效支撑用户后期便捷使用。

B、电子收费：公司采用基于云计算的微服务架构，充分考虑可靠性、拓展性、安全性，易于和第三方应用系统集成等因素，设计开发了“电子收费业务系统”。通过该系统，与高速公路收费系统、银行业务系统等对接，实现 ETC 交易数据对账、记账、交易扣款，为高速公路运营单位等客户提供通行费清

分结算服务。同时，公司通过以上业务系统持续为 ETC 用户提供账户及账单管理、储值卡充值、发票、咨询等售后服务。

③业务模式与服务对象特点

公司自主研发相关业务系统，通过 ETC 发行，获取用户，打造以 ETC 为载体的智慧交通生态圈，为高速公路经营管理单位、银行等单位用户提供电子收费、清分结算、引流获客等信息系统技术服务；为个人用户提供高速通行、城市停车、无感加油、车后服务等交通垂直领域场景服务。在该业务模式下，ETC 发行与销售、电子收费服务共同组成完整的智慧交通电子收费业务链条，形成业务闭环。

(2) 智慧交通运营管理系统业务

公司智慧交通运营管理系统业务为根据高速公路运营管理公司、交通运输管理单位等客户的业务需求，为其提供系统软件开发、综合解决方案、系统技术服务等方面的服务。2020 年，公司该类业务占主营业务收入的比例为 26.33%。

2、同行业可比公司行业分类情况

公司的同行业公司包括山东高速信联科技股份有限公司、广东联合电子服务股份有限公司、北京速通科技有限公司、贵州黔通智联科技股份有限公司等，上述公司均不是上市公司。

北京速通科技有限公司母公司北京云星宇交通科技股份有限公司曾在其 IPO 申报材料中对其行业分类的描述为：发行人所处行业为智能交通行业；根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），发行人所处行业归属于“信息传输、软件和信息技术服务业”之“软件和信息技术服务业”，行业编码为“I65”。

贵州黔通智联科技股份有限公司为贵州省 ETC 发行服务机构，其 ETC 发行服务业务与发行人相同，该公司在 IPO 证监局辅导备案材料中对其行业分类的描述为：“I65 软件和信息技术服务业”。

山东高速信联科技股份有限公司、广东联合电子服务股份有限公司未公开披露其行业分类情况。

3、发行人行业分类分析

根据国家统计局 2017 年发布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）、中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），行业分类没有针对 ETC 业务或智慧交通业务的单独分类。

根据《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》（证监会公告〔2012〕31 号），“I65 软件和信息技术服务业”指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务。

发行人智慧交通电子收费业务为：ETC 发行销售系统为基于业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，通过利用计算机技术网络和软件技术，对 ETC 设备进行发行、激活，在 ETC 车辆通过高速公路收费站等收费点时，将产生的收费信息传输至 ETC 收费系统，并对信息制作、信息提供和信息接收等过程中产生的技术问题或技术需求提供服务，满足高速公路运营单位电子收费业务需求。整个业务链条包括了信息系统设计、集成实施、运行维护等服务。

发行人电子收费业务行业分类与 I6531 定义对照情况如下：

序号	电子收费业务	业务内容	I6531 定义
1	ETC 发行销售系统建设	基于 ETC 收费业务需求，对发行业务进行分析和系统设计、研发；实现客户线上和线下的注册、电子标签（OBU）及 ETC 卡发行、电子标签安装激活，账户管理，储值卡充值、ETC 设备销售等业务功能	“基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，并通过结构化的综合布线系统、计算机网络技术和软件技术……”“信息系统设计、运行”
2	OBU 一次发行、二次发行	通过发行系统，将单个 OBU 设备进行严格、精确的解密、加密（灌装发行方密钥）、身份识别、信息写入、激活等系统集成操作，实现与 ETC 电子收费系统的对接	“将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中”“集成实施”
3	ETC 收费技术服务	通过高速公路收费网络或 SD-WAN 网络，将非现金电子消费数据从高速公路运营单位等客户传输至公司清分结算系统进行数据验证、分拣关联银行账户、记账等数据处理后发送至合作银行等结算单位，结算单位将非现金电子收费款结算数据结果反馈至公司清分结算系统，公司根据清分结算结果再将非现金电子收费款拆分结算至高速公路运营单位等客户，并对系统之	“通过结构化的综合布线系统、计算机网络技术和软件技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，以及为信息系统的正常运行提供支持的服务”“运行维护”

		间正常运行提供网络和技术维护	
--	--	----------------	--

结合行业可比公司该项业务分类，发行人智慧交通电子收费业务行业分类为“I65 软件和信息技术服务业”，符合行业定位。

根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），结合公司智慧交通电子收费业务、运营管理系统业务模式及技术特点对应行业分类分析如下：

序号	主营业务		对应行业大类	对应行业小类	定义
1	智慧交通电子收费业务	ETC发行与销售	I65 软件和信息技术服务业	I6531 信息系统集成服务	指基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，并通过结构化的综合布线系统、计算机网络技术和软件技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，以及为信息系统的正常运行提供支持的服务；包括信息系统设计、集成实施、运行维护等服务。
		电子收费服务			
2	智慧交通运营管理系统业务	软件开发		I6513 应用软件开发	指独立销售的面向应用需求的软件和解决方案软件等，包括通用软件、工业软件、行业软件、嵌入式应用软件等。
		综合解决方案		I6531 信息系统集成服务	指基于需方业务需求进行的信息系统需求分析和系统设计，并通过结构化的综合布线系统、计算机网络技术和软件技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，以及为信息系统的正常运行提供支持的服务；包括信息系统设计、集成实施、运行维护等服务。
		技术服务		I6540 运行维护服务	指基础环境运行维护、网络运行维护、软件运行维护、硬件运行维护、其他运行维护服务

综上，发行人主营业务符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》关于软件和信息技术服务业“指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”的定义，行业分类准确、具有合理性。

（二）结合各主营业务经营模式充分论证公司利用创新驱动发展的具体情况，具备的创新、创造、创意能力情况，是否属于成长型创新创业企业或者符合传统行业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的要求，是否符合创业板定位

1、主营业务与经营模式

（1）智慧交通电子收费业务

①ETC 发行与销售

ETC 发行与销售是电子收费服务开展的基础，发行服务系统也是收费工程中的核心系统之一，公司通过“发行销售系统”，对 OBU 进行严格、精确的解密、加密（灌装发行方密钥）、身份识别、信息写入、激活等系统集成操作，才能有效支撑用户后期便捷使用。对外销售主要采取直接销售、线下客服网点销售、线上渠道销售三种模式。

②电子收费服务

公司采用基于云计算的微服务架构，充分考虑可靠性、拓展性、安全性，易于和第三方应用系统进行集成等因素，设计开发了“电子收费业务系统”。通过该系统，与高速公路收费系统、银行业务系统等对接，实现 ETC 交易数据对账、记账、交易扣款，为高速公路运营单位等客户提供通行费清分结算服务。

（2）智慧交通运营管理系统业务

发行人智慧交通运营管理系统业务目前主要分为智慧交通运营管理的系统软件开发、综合解决方案和系统技术服务。

①智慧交通运营管理系统软件开发业务，主要是按照交通运营管理等单位的业务需求，为其提供软件应用定制开发服务，并向客户收取软件开发费用。

②智慧交通运营管理综合解决方案，主要是按照交通运营管理等单位的业务需求，为其提供系统设计、软件开发、硬件配置、系统集成等综合解决方案，并向客户收取整套综合解决方案的服务费用。

③智慧交通运营管理系统技术服务，主要通过技术服务合同的方式，长期为交通运营管理等单位提供智慧交通运营管理系统的运营、维护和升级等服务，并在运营管理过程中向客户收取技术服务费。

（3）智慧交通衍生业务

公司依托庞大的 ETC 用户群体、互联网线上服务平台以及遍布江苏省的线下服务场景，从 ETC 用户需求出发，提升用户体验、解决用户痛点，增强用户粘性；与相关第三方机构合作，为第三方机构提供导流服务，同时为用户提供增

值服务。发行人按协议向第三方机构收取一定比例的服务费。

2、发行人具备创新、创造、创意能力

公司成立以来，以智慧交通为中心，依托软件、计算机网络、大数据等方面的技术创新和模式创新，围绕“ETC+”，致力于车辆通行、停车、加油等垂直领域的综合服务，打造了“一平台一系统三大业务”的产品模式；同时，自主研发推广了高速公路移动支付平台、公路协同指挥调度云服务平台、门架系统 AI 云服务平台、SD-WAN 组网等智慧交通产品，并在江苏联网高速公路和部分外省路段布设应用。目前，公司已形成上游产品供应链、路网运营服务链、ETC 综合生态链、智慧交通产业链等产业结构布局。

（1）发行人科技创新情况

发行人作为专业从事智慧交通综合解决方案服务的高新技术企业，通过多年持续的研发投入，已形成较为系统的技术体系，拥有与自身经营相关的主要核心技术。发行人首次提出了多功能感知交通平台构建方法及标准体系框架，先后研发出以“调度云”为代表的系列智慧交通云控平台，在行业内创新性地采用云网一体化的组网方式，搭建“云-管-端”的 SaaS 服务，完成了路网基础设施全要素的云端数字化与智慧感知应用。

截至本回复出具日，发行人已获得 34 项专利和 99 项软件著作权，是交通运输部路网监测与应急处置中心《公路视频云联网技术与管理规程》等 7 项规程和规则的参编单位。发行人通过 ISO9001 质量管理体系认证和 ISO/IEC20000 信息技术服务管理体系认证。发行人在全国率先研发出以“调度云”为代表的系列云控平台，获得 2020 年“中国高速公路信息化奖”；参编的《过饱和流量“云-端-控”智慧高速关键技术与应用》获江苏省科技进步奖二等奖；率先开发应用的高速公路“视频云联网”被交通运输部作为成功案例在全国推广；“SD-WAN 组网”成为智慧江苏十大标志性工程；“基于云服务、大数据、人工智能的 ETC 生态运营平台项目”被列为江苏省 2020 年省级战略性新兴产业发展项目；还获得中国（小谷围）“互联网+交通运输”创新创业大赛一等奖及三等奖。

发行人为国务院国有企业改革领导小组办公室认定的“全国百户科技型企业深化市场化改革提升自主创新能力专项行动”企业、2020 年南京市“培育独

角兽”企业、南京市“交通运营管理工程技术研究中心”、江苏省教育厅“江苏省研究生工作站”等。

（2）发行人模式与业态创新情况

发行人突破传统的 ETC 线下发行模式，基于互联网运营思维，在行业内率先推出线上发行 ETC 一体化解决方案，提高了用户办理 ETC 的便利性，进一步打破了 ETC 发行的地域限制，促进了 ETC 发行的全国化，无论是在国家出台大力加快电子不停车收费系统的政策大背景下，还是在抵御疫情影响时，都对公司的业务主发展起到了积极的促进作用。该项目荣获 2018 年中国（小谷围）“互联网+交通运输”创新创业大赛·“交通运输+互联网”行业增效升级创新大赛总决赛一等奖。

此外，发行人搭建“ETC+互联网”模式下的生态场景，依托 ETC 用户体量优势，融合高速通行、城市停车、加油、路域经济、养车用车等用户服务场景，打造 ETC 生态服务全新运营模式。

3、发行人属于成长型创新创业企业

（1）报告期内发行人业务增长迅速

发行人自 2016 年 11 月成立以来，专注于智慧交通业务领域，主营业务发展迅速。2020 年被评为南京市“培育独角兽”企业。报告期内，发行人主营业务收入构成及增长情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	复合增长率
智慧交通电子收费业务	33,643.73	137,267.52	23,748.74	19.02%
智慧交通运营管理系统业务	12,279.15	4,716.43	651.88	334.01%
智慧交通衍生业务	711.48	1,072.88	930.08	-12.54%
合计	46,634.35	143,056.82	25,330.71	35.68%

注：2020 年公司总体业务收入低于 2019 年，原因为 2019 年受到国务院、交通运输部发布大力推广电子不停车收费相关政策影响，ETC 的普及率在一年中从大约 30%上升到 80%左右，2019 年的发行与销售大幅增长具有政策特殊性。

由上表可见，2018 年来，发行人智慧交通业务发展迅速，主营业务具备较好的可持续性 & 成长性。

（2）发行人市场先发优势明显，市场地位相对稳固

在智慧交通电子收费业务领域，截至 2020 年末，公司在全国范围内已发展 ETC 用户约 1,915 万，用户总量位居全国前三。公司立足江苏、布局全国，深化高速动态智慧交通与城市静态智慧交通融合发展，公司已在大型交通枢纽，以及医院、高校、商业综合体、旅游景区和小区物业等不同场景的百余家智慧停车场推广应用 ETC 收费系统。

在智慧交通运营管理系统业务领域，公司紧扣交通行业管理与服务需求，首次提出了多功能感知交通平台构建方法及标准体系框架，推进高速公路行业的数字化转型。发行人先后研发了系列云平台产品，该系列云产品均为行业内创新产品，部分为国内首创，达到国际先进水平，较好地满足了行业细分领域发展的需求，并率先在江苏路网、国家级项目进行验证和应用，进而逐步向全国市场进行推广应用，竞争优势明显。目前已经拓展到北京、河北、河南、湖南、湖北、重庆、贵州、安徽、云南、山西、山东、广西、青海等 18 个省市地区。

因此，发行人在智慧交通领域市场先发优势明显，市场地位相对稳固。

（3）行业政策对公司发展前景产生积极影响

结合目前主要的行业相关政策分析，公司的主营业务具有良好的发展前景，具体如下：

序号	政策名称	发布单位	时间	主要内容
1	关于开展 ETC 智慧停车城市建设试点工作的通知	交通运输部	2020.12	数字赋能产业融合。结合“新基建”，通过大数据、人工智能、5G 等与 ETC 技术的融合应用，强化“ETC+互联网”产业融合，打造 ETC+物联网感知、ETC+智能网联通讯、ETC+大数据平台、ETC+静态交通管理、ETC+车主服务等 ETC+产业链，形成数据驱动的管理服务新模式，实现与本地相关平台互联互通、信息共享，增强协同应用能力，推动城市停车服务提质增效。北京、南京、杭州、深圳、佛山、贵阳、银川重点实施。 省级示范区。江苏省重点实施，研究制定本省 ETC 停车相关服务规则和技术要求，建设停车管理综合平台，做好与各地市停车管理平台衔接。聚焦综合交通，积极探索 ETC 在动静态交通涉车、涉路领域创新应用，充分挖掘交通出行大数据，全面提升 ETC 服务水平。

2	关于推动交通运输领域新型基础设施建设的指导意见	交通运输部	2020.08	深化高速公路电子不停车收费系统（ETC）门架应用，推进车路协同等设施建设，丰富车路协同应用场景。推动公路感知网络与基础设施同步规划、同步建设，在重点路段实现全天候、多要素的状态感知。应用智能视频分析等技术，建设监测、调度、管控、应急、服务一体的智慧路网云控平台。
3	《交通强国建设纲要》	中共中央、国务院	2019.09	大力发展智慧交通。推动大数据、互联网、人工智能、区块链、超级计算等新技术与交通行业深度融合。推进数据资源赋能交通发展，加速交通基础设施网、运输服务网、能源网与信息网络融合发展，构建泛在先进的交通信息基础设施。构建综合交通大数据中心体系，深化交通公共服务和电子政务发展。
4	《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》	国家发改委、交通运输部	2019.05	到 2019 年 12 月底，全国 ETC 用户数量突破 1.8 亿，高速公路收费站 ETC 全覆盖，高速公路不停车快捷收费率达到 90%以上，力争 2019 年底前基本取消全国高速公路省界收费站。
5	《大力推动高速公路 ETC 发展应用工作的通知》	交通运输部	2019.05	2019 年年底，各省(区、市)汽车 ETC 安装率达到 80%以上，通行高速公路的车辆 ETC 使用率达到 90%以上，从 2019 年 7 月 1 日起，严格落实对 ETC 用户不少于 5%的车辆通行费基本优惠政策。
6	《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》	国务院办公厅	2019.05	（二）加快电子不停车收费系统推广应用。制定印发加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案。拓展服务功能，鼓励 ETC 在停车场等涉车场所应用。加快现有车辆免费安装 ETC 车载装置。组织发行单位开展互联网发行、预约安装、上门安装等服务。依托商业银行网点以及汽车主机厂、4S 店、高速公路服务区和收费站出入口广场等车辆集中场所，增加安装网点，方便公众就近便捷免费安装。组织基层政府及相关部门，深入居民小区和村镇，开展宣传和安装服务，2019 年底前各省（区、市）高速公路入口车辆使用 ETC 比例达到 90%以上，同时实现手机移动支付在人工收费车道全覆盖。完善结算系统，提供便捷高效服务。推动汽车预置安装。2019 年底前完成 ETC 车载装置技术标准制定工作，从 2020 年 7 月 1 日起，新申请批准的车型应在选装配置中增加 ETC 车载装置。升级优化 ETC 车载装置，研究推动 ETC 与新技术融合发展。实现机动车注册登记信息共享，便利车辆安装 ETC 车载装置。

综上，我国 ETC 细分领域正处于快速推广、深化应用的发展阶段，目前已成为最主流的高速公路智慧交通电子收费方式。

2020年12月23日，交通运输部发布《关于开展ETC智慧停车城市建设试点工作的通知》：加快拓展ETC服务功能，推动ETC停车场景应用，选定北京等27个城市作为试点城市、江苏省作为省级示范区，先期开展ETC智慧停车试点工作，以满足人民群众高效停车、便捷出行需求，强化“ETC+互联网”产业融合，打造智慧停车发展样板，实现停车无人值守，提高停车位使用效率，优化城市停车供需关系，推动城市动静态交通均衡协调发展，提升城市交通综合服务能力，不断增强人民群众获得感、幸福感、安全感。城市智慧停车是一个新兴产业，未来相关业务市场前景广阔。在该政策背景下，发行人作为江苏省省级示范区的主要实施单位，将加快推进ETC电子收费业务向城市静态交通业务领域拓展，助力智慧交通衍生业务场景搭建。

4、发行人符合创业板定位

发行人是全国领先的为高速公路、干线公路以及城市交通等提供智慧交通平台化解决方案的供应商。根据《中国证监会上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业分类为软件和信息技术服务业（行业代码：I65）。根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所属行业分类为软件和信息技术服务业（行业代码：I65），不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的“原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业”。

结合前文论述，发行人属于成长型创新创业企业，符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》“第二条 创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，并支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合”的定位要求。

综上，发行人符合创业板行业定位要求。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师核查过程如下：

1、取得发行人收入明细表，统计分析发行人主营业务下各细分业务的收入金额及占比情况。

2、访谈发行人管理层，了解智慧交通电子收费业务、智慧交通运营管理系统业务的业务内容，结合同行业上市公司公开资料，分析发行人主营业务的特征。

3、查阅国家统计局 2017 年发布的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)、中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》(2012 年修订)，并将发行人主营业务与其进行匹配分析。

4、查阅交通运输部发布的《关于开展 ETC 智慧停车城市建设试点工作的通知》等行业法规、政策，分析发行人主营业务情况。

5、结合发行人各主营业务经营模式，论证发行人利用创新驱动发展的具体情况，具备的创新、创造、创意能力情况，是否属于成长型创新创业企业或者符合传统行业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的要求，是否符合创业板定位。

(二) 核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、公司主营业务属于智慧交通领域，报告期内，公司智慧交通电子收费业务、智慧交通运营管理系统业务占比超过 95%。其中，2020 年度公司智慧交通电子收费业务占主营业务收入的比例为 72.14%，该类业务中的 ETC 发行与销售业务系对 OBU 设备进行严格、精确的解密、加密（灌装发行方密钥）、身份识别、信息写入、激活等系统集成操作，并按规定完成 OBU 设备的“一次发行”和“二次发行”，是在 OBU 设备完成精准的系统集成、信息写入和标准安装后，才能有效支撑用户后期便捷使用；ETC 电子收费服务业务系公司采用基于云计算的微服务架构，系公司基于自身的“电子收费业务系统”，与高速公路收费系统、银行业务系统等对接，实现 ETC 交易数据对账、记账、交易扣款，为高速公路运营单位等客户提供通行费清分结算服务。此外，ETC 发行与销售、电子收费服务共同组成完整的智慧交通电子收费业务链条，形成业务闭环。因此，公司智慧交通电子收费业务符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》关于软件和信

息技术服务业“指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”的定义。另一方面，2020年度公司智慧交通运营管理系统业务占主营业务收入的比例为26.33%，该类业务系公司根据高速公路运营管理公司、交通运输管理单位等客户的业务需求，为其提供系统软件开发、综合解决方案、系统技术服务等方面的服务。因此，公司智慧交通运营管理系统业务亦符合软件和信息技术服务业的定义。

经查阅同行业可比公司资料，可比公司北京云星宇交通科技股份有限公司和贵州黔通智联科技股份有限公司均将其行业分类归为“I65 软件和信息技术服务业”。

综上，发行人主营业务行业分类准确、具有合理性。

2、发行人自2016年11月成立以来，专注于智慧交通业务领域，2020年被评为南京市“培育独角兽”企业。报告期内发行人主营业务发展迅速，具备较好的可持续性和成长性，属于成长型创新创业企业，亦符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》“第二条 创业板定位于深入贯彻创新驱动发展战略，适应发展更多依靠创新、创造、创意的大趋势，主要服务成长型创新创业企业，并支持传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合”的定位要求。发行人不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的“原则上不支持其申报在创业板发行上市的行业”；综上，发行人符合创业板行业定位。

问题 2. 关于智慧交通运营管理系统业务

根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期内发行人智慧交通运营管理系统业务的主要业务区域为江苏省内，收入金额占该类业务总收入的100.00%、99.37%、94.15%。该业务的增长主要源于发行人2019年收购的感动科技，订单主要来自于关联方。

（2）报告期内公司已与交通运输部路网监测与应急处置中心、湖南、北京、山东等江苏省外的主体开展项目合作，包括北京云星宇交通科技股份有限公司购

买《首发集团视频云联网工程》项目视频网关产品及相应服务等项目。

请发行人：（1）补充披露公司智慧交通运营管理系统的业务区域集中于江苏省的原因，在江苏省内的主要竞争对手及竞争情况，系列云平台产品业务来源是否为招标，是否存在竞标单位，发行人称“该业务竞争优势明显”的具体体现及权威性，报告期内是否存在控股股东、关联方或相关交通运营管理主体以分派、指定等强制性方式向公司采购的情形。

（2）结合系统的应用场景补充分析并披露该业务收入在江苏省内的预计市场规模、变动趋势，未来该业务的主要客户主体、项目类型，现有在手订单，相关业务是否具有可持续性，并作充分风险提示。

（3）补充披露发行人拓展该业务省外客户的主要措施，省外客户合作客户的合同金额，面临的市场竞争风险，与相关省外主体合作项目预计实施周期，是否具有可持续性。

（4）补充说明北京云星宇交通科技股份有限公司合作项目的具体情况，“视频网关产品”的具体内容，向发行人采购的原因，产品内容与发行人主营业务的相关性。

（5）结合感动科技后续的发展及业绩情况，说明发行人 2019 年收购感动科技的定价公允性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明

（一）补充披露公司智慧交通运营管理系统的业务区域集中于江苏省的原因，在江苏省内的主要竞争对手及竞争情况，系列云平台产品业务来源是否为招标，是否存在竞标单位，发行人称“该业务竞争优势明显”的具体体现及权威性，报告期内是否存在控股股东、关联方或相关交通运营管理主体以分派、指定等强制性方式向公司采购的情形

1、公司智慧交通运营管理系统的业务区域集中于江苏省的原因，在江苏省

内的主要竞争对手及竞争情况

随着技术的发展，传统的交通管理正向智慧型、数字化交通管理转型，目前该转型尚处于起步阶段。江苏省作为国内交通大省，智慧交通运营管理系统的水平居于全国前列，江苏省对智慧交通运营管理系统的开发具有较大的业务需求。发行人为江苏省技术实力较强的智慧交通综合解决方案供应商，在业务运营、营销推广、技术研发、产品开发和客户服务等方面具有丰富经验。发行人自成立以来，先后研发了系列云平台产品，该系列云产品均为行业内创新产品，部分为国内首创，达到国际先进水平，较好地满足了行业细分领域发展的需求，并率先在江苏路网进行验证和应用，进而逐步向全国市场进行推广应用。因此，发行人智慧交通运营管理系统业务的区域目前主要集中于江苏省。

2019 年起，公司在稳定江苏省市场的基础上，着重开拓省外市场，以分散业务区域集中的风险。随着公司业务规模的发展和省外业务拓展，目前已经拓展到北京、河北、河南、湖南、湖北、重庆、贵州、安徽、云南、山西、山东、广西、青海等 18 个省市地区，后期公司也将继续扩大省外市场份额。

公司在江苏省内的主要竞争对手及竞争情况：目前，公司在省内主要竞争对手包括江苏省新通智能交通科技发展有限公司、江苏长天智远交通科技有限公司、江苏南大先腾信息产业股份有限公司、南京擎天科技有限公司。

江苏省新通智能交通科技发展有限公司主要业务为智能交通领域内软件开发、产品研发、成果转化与系统集成，偏重于信息化咨询设计；江苏长天智远交通科技有限公司主要从事交通行业系统集成、软件开发、产品研制以及交通信息工程的设计、研发和工程实施，偏重于工程项目；江苏南大先腾信息产业股份有限公司、南京擎天科技有限公司仅在交通电子政务领域与感动科技存在竞争。在发行人参与项目招投标过程中，以上公司作为发行人的竞争对手，出现过单一或多个主体与发行人一同竞标相同项目的情形，与发行人存在竞争关系。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“(一) 报告期内主要产品（或服务）情况”中补充披露上述内容。

2、系列云平台产品业务来源是否为招标，是否存在竞标单位

根据《中华人民共和国招标投标法》的规定，在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标；根据《中华人民共和国政府采购法》的规定，政府采购工程进行招标投标的，适用招标投标法；对于符合法律规定情形的货物或服务，可以采取竞争性谈判、单一来源及询价方式采购。

发行人智慧交通运营管理系统业务系以云技术为平台的相关软件系统的开发和维护，主要分为智慧交通运营管理的系统软件开发、综合解决方案和系统技术服务，不属于上述必须招投标的“工程建设项目”。客户可通过询价、比价、议价，以及基于既往项目业绩直接与公司确定委托关系。但亦存在部分客户对于智慧交通运营管理系统业务选择采取招投标或政府采购类方式进行采购。发行人积极参与相关招投标及采购流程以获取业务。

报告期内，发行人智慧交通运营管理系统业务的来源主要为非招投标类、招投标及其他政府采购类，具体业务来源的收入金额及占该类业务收入比例如下表所示：

单位：万元

订单获取方式	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非招投标类	7,616.13	62.02%	3,122.99	66.22%	651.88	100.00%
招投标及其他政府采购类	4,663.02	37.98%	1,593.43	33.78%	-	-
其中：招标、邀标	648.24	5.28%	824.63	17.48%	-	-
竞争性谈判方式	232.84	1.90%	252.81	5.36%	-	-
单一来源采购方式	3,781.94	30.80%	516.00	10.94%	-	-
合计	12,279.15	100.00%	4,716.43	100.00%	651.88	100.00%

发行人智慧交通运营管理系统业务主要来源为非招投标类采购。发行人在智慧交通运营管理系统业务的竞争优势明显，发行人代表性产品协同指挥调度云平台系统，取得中国公路学会《科学技术成果评价证书》，项目研究成果为国内首创，达到国际先进水平。发行人以非招投标类方式获取智慧交通运营管理系统业务订单时，基于发行人较强的市场竞争能力，客户经公开市场询价、比价、议价以及既往项目业绩，选择发行人进行采购。发行人客户大部分为政府机构和国有

企业，其采购时均需履行严格的审批程序，确保采购的合法合规。

招投标及其他政府采购类中，除单一来源采购外，发行人以公开招标、邀请招标、竞争性谈判方式取得订单时，均存在其他竞标单位；发行人以单一来源采购方式取得订单，均符合《中华人民共和国政府采购法》中可以采用单一来源采购方式的规定。客户采取招投标及其他政府采购类方式采购智慧交通运营管理系统业务产品，系基于其内部管理规定及要求。

发行人作为江苏省国资委实际控制的国有企业，建立了一整套完善的内部控制制度体系，在获取相关业务订单时严格遵守公司内控制度要求，相关业务的取得均按照相关法律法规的规定严格执行，订单的获取过程合法合规，不存在应招标未招标的情形。

综上，发行人的智慧交通运营管理系统业务无需招投标，主要业务来源为非招投标类采购。以招投标及其他政府采购方式获取的订单中，除单一来源采购外，存在其他竞标单位。发行人智慧交通运营管理系统业务的订单的获取过程合法合规，不存在应招标未招标的情形。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（二）公司主要产品或服务情况”中补充披露上述内容。

3、发行人称“该业务竞争优势明显”的具体体现及权威性

发行人智慧交通运营管理系统业务是以云技术为平台进行相关软件系统的开发和维护，重点拓展高速大脑与大数据分析与应用，加强数据汇聚，挖掘数据能力，有效支撑综合交通运营决策管理与服务。发行人智慧交通运营管理系统业务的代表性产品为协同指挥调度云平台系统。

2019年4月中国公路学会主持召开协同指挥调度云平台系统科技成果评价会，并出具了《科学技术成果评价证书》，认为项目：

“通过科学设定研究目标、对新一代通信信息技术的开发与应用、管理和售后服务创新，系统解决了公路网协同指挥调度与服务等关键技术问题，取得了以下创新成果。

1、首次提出了多功能感知交通平台构建方法及标准体系框架；

2、采用“云-管-端”的架构模式，首创了基于公有云的“可视、可测、可控、可服务”公路网协同指挥调度与服务云平台，并同步形成路侧交通设施“端上云”及安全标准体系；

3、创新业务模式，以事件处置为研究对象，以应急业务流程全覆盖、管理全方位、社会全参与为目标，构建了跨领域、跨层级、跨部门的扁平化行业治理模式和管理流程，并形成了一套切实可行的管理办法。

……。成果在江苏省高速公路网、G2 京沪高速公路全线、湖南 S20、S71 高速公路等多个省市中得到成功应用，经济社会效益显著，推广应用前景广阔。

综上所述，本项目研究成果为国内首创，达到国际先进水平。”

中国公路学会成立于 1978 年 8 月 28 日，前身是 1921 年 5 月在上海成立的中华全国道路建设协会。中国公路学会是由全国公路交通及相关科学领域的科技工作者和单位自愿结成并依法登记成立的全国性、学术性、非营利性法人社会组织，是党和政府联系科技工作者的桥梁和纽带，是推动公路交通科学技术事业发展的重要社会力量，其出具的《科学技术成果评价证书》在交通行业具有权威性。

综上，发行人称“该业务竞争优势明显”，合理充分。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（二）公司主要产品或服务情况”中补充披露上述内容。

4、报告期内是否存在控股股东、关联方或相关交通运营管理主体以分派、指定等强制性方式向公司采购的情形

江苏省作为国内交通大省，智慧交通运营管理系统的发展水平居于全国前列，江苏省对智慧交通运营管理系统的开发具有较大的业务需求。发行人为江苏省技术实力较强的智慧交通综合解决方案供应商，在业务运营、营销推广、技术研发、产品开发和客户服务等方面具有丰富经验。发行人自成立以来，先后研发了系列云平台产品，该系列云产品均为行业内创新产品，部分为国内首创，达到国际先进水平，较好地满足了行业细分领域发展的需求，并率先在江苏路网进行验证和

应用，进而逐步向全国市场进行推广应用。发行人获取订单时，主要是基于其较强的市场竞争能力以及与客户既往项目业绩，以商业谈判方式获取订单，且发行人客户大部分为政府机构和国有企业，其采购时均需履行严格的审批程序，确保采购的合法合规。报告期内，不存在控股股东、关联方或相关交通运营管理主体以分派、指定等强制性方式向公司采购的情形。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“(二) 关联交易”中补充披露上述内容。

(二) 结合系统的应用场景补充分析并披露该业务收入在江苏省内的预计市场规模、变动趋势，未来该业务的主要客户主体、项目类型，现有在手订单，相关业务是否具有可持续性，并作充分风险提示

1、结合系统的应用场景补充分析并披露该业务收入在江苏省内的预计市场规模、变动趋势

智慧交通运营管理系统的应用场景包括高速公路运营管理单位、指挥调度中心、收费站、清排障、服务区、加油站、养护等，普通国省干线公路，交警，路政等。主要业务包括云调度、云收费、云值机、SD-WAN 智能组网、ETC 门架数据分析、大流量管控、智慧服务区云平台等相关系统建设推广应用。

随着交通强国及新基建战略的逐步推进，我国智慧交通行业将引来高速发展时期，江苏作为全国智慧交通行业发展的排头兵，在发展水平及资金投入上均占据领先地位，市场有望维系高速增长趋势。结合发行人近 3 年该业务业绩增长情况，预计在未来 3 年内仍保持良好增长趋势，市场有望维系高速增长趋势。

2、未来该业务的主要客户主体、项目类型

未来该业务的主要客户主体仍为路网运营管理相关单位，包括现有以及新增的各高速公路运营管理单位、公路管理单位、公路综合执法单位、交警等客户，项目类型仍以智慧交通运营管理软件开发、综合解决方案、系统技术服务为主。

3、现有在手订单

截至 2021 年 5 月 31 日，发行人智慧交通运营管理系统业务的在手订单如下：

序号	类型	在手订单金额（万元）
1	系统软件开发	6,630.75
2	综合解决方案	3,958.22
3	系统技术服务	17,827.22
合计		28,416.19

根据上表，发行人智慧交通运营管理系统业务的在手订单情况良好，未来该类业务具有可持续性。

4、相关业务是否具有可持续性

发行人智慧交通运营管理系统构建了江苏省统一的路网协同指挥调度体系，并被高速公路运营单位、交警、交通执法部门联合使用，取得了较好的效果。客户主要通过采购服务以及定制化开发，对现有软件系统进行版本升级、维护和拓展，发行人与客户之间存在较强的黏性，因此，客户不会轻易更换现有系统。此外，发行人长期深耕于江苏智慧交通领域，专业、全面的服务使其与主要客户建立了长期稳定的合作关系，发行人相关业务具有可持续性。

但是，发行人未来仍可能面临江苏省内相关应用场景需求有所下降、市场规模增速放缓的风险。发行人已作出充分的风险提示。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”中补充披露上述内容。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（十二）智慧交通运营管理系统业务出现下滑的风险”中披露风险如下：

“（十二）智慧交通运营管理系统业务出现下滑的风险

报告期内，公司智慧交通运营管理系统业务收入分别为 651.88 万元、4,716.43 万元、12,279.15 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.57%、3.30%、26.33%，逐年提高。近年来，《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》《全国高速公路视频联网监测工作实施方案》《推进综合交通运输大数据发展行动纲要（2020-2025 年）》《关于推动交通运输领域新型基础设施建设的指导意见》等一系列利好政

策陆续出台，推动了全国智慧交通行业的快速发展。在此背景下，公司智慧交通运营管理系统业务经历了快速的发展。虽然报告期内公司该类业务收入不断增长，但若未来相关应用场景需求下降、竞争加剧、市场规模增速放缓，公司该类业务有可能出现下滑风险。”

（三）补充披露发行人拓展该业务省外客户的主要措施，省外客户合作客户的合同金额，面临的市场竞争风险，与相关省外主体合作项目预计实施周期，是否具有可持续性

1、发行人拓展该业务省外客户的主要措施

（1）设立省外业务中心

发行人扩大运营团队，已在北京组建“北京运营中心”，重点针对京津冀市场，并布局东北区域。目前京津冀区域已拓展建立的客户关系包括：招商公路京津塘高速分公司、河北交通投资集团等，后续将在西南地区增设办事处。省外业务中心的陆续设立将有助于发行人快速布局全国市场业务。

（2）增强渠道合作

通过渠道合作方式，有效借助他方资源，精准寻找目标客户，快速拓展市场业务份额。目前，已与中国移动、中国电信、海康威视、腾讯云、华为等建立了良好的业务合作关系。

（3）借助互联网平台

利用互联网平台提供的大容量、低成本的客户和渠道资源，开展业务宣传和推广，从而扩大影响力，找到更多的业务链，提升该业务的销售能力。目前该业务已入选华为云以及阿里云的严选商城合作伙伴。

2、省外客户的合同金额

截至 2021 年 5 月末在手订单中，省外市场合同金额为 2,663.25 万元。

3、面临的市场竞争风险

在智慧交通运营管理系统业务领域，发行人面临的市场竞争风险主要包括价

格和技术竞争的风险。

在价格竞争方面，该业务领域是一个快速发展的新领域，未来将可能出现竞争各方为了提高市场占有率而降低产品价格的可能。在技术竞争方面，随着行业技术水平的不断提高、市场标杆项目的不断涌现，将带来更多的新进入企业进入行业进行竞争，未来将可能出现技术竞争加剧的局面。

4、与相关省外主体合作项目预计实施周期

与外省的合作主要内容为江苏经验及核心成熟产品的推广，包括视频云联网、指挥调度等软硬件产品及服务，截至 2021 年 5 月末在手订单中，省外市场合同金额为 2,663.25 万元，包括交通运输部路网中心公路视频云联网系统项目、河南省高速公路视频云联网省中心工程开发项目、中原收费经营还贷路段视频云联网项目、云南公路联网收费管理有限公司视频联网监控省级云平台采购项目、山西省交通开发投资集团有限公司信息化基础管理平台等，实施周期多为 1 年以内。

同时，发行人通过相关产品及服务的不断迭代与创新，保证了省外项目具备一定的可持续性，并在积极拓展贵州、河北、河南等外省重点客户。发行人智慧交通运营管理系统业务与省外合作主体之间的合作具有可持续性。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“(二) 关联交易”中补充披露上述内容。

(四)补充说明北京云星宇交通科技股份有限公司合作项目的具体情况，“视频网关产品”的具体内容，向发行人采购的原因，产品内容与发行人主营业务的相关性

1、北京云星宇交通科技股份有限公司合作项目的具体情况，“视频网关产品”的具体内容，向发行人采购的原因

发行人与北京云星宇交通科技股份有限公司合作，向该公司提供《首发集团视频云联网工程》项目视频网关产品及相应服务。“视频网关产品”为发行人智慧交通运营管理系统综合解决方案的提供服务内容之一，系发行人采购相关硬件设备后，灌装发行人自主研发的软件系统，可以在复杂且关键的应用中提供高性能、多格式的视频采集、接收、解码、压缩、再编码封装、流处理服务，做到视

频流的实时压缩转码输出；能够将目前业界流行的主流视频监控平台、设备或视频编码器（海康威视、大华、宇视、华为等）的视频流转换成 PC、PAD 和手机等终端所支持格式的视频流，从而让用户轻松的将传统的视频监控、视频直播扩展到 IOS、Ardroid 等移动终端上。

发行人研发的视频网关设备在 2018 年 9 月交通运输部开展的 G2 高速公路视频云联网试点建设中使用效果良好。2020 年 3 月，北京云星宇交通科技股份有限公司在开展首发集团高速公路视频云联网工程时，向发行人采购 11 台视频网关设备。

2、产品内容与发行人主营业务的相关性

公路视频云联网是采用互联网、云计算等技术，构建“云-管-端”一体化的部、省两级视频云平台，并实现联网，全面建设“可视、可测、可控、可服务”的公路运行监测体系。视频云联网为智慧交通业务的一部分。视频网关设备是视频云联网工程中的核心设备之一，也是发行人智慧交通运营管理系统业务的主要产品之一。因此，该产品与发行人主营的智慧交通运营管理系统业务具有相关性。

（五）结合感动科技后续的发展及业绩情况，说明发行人 2019 年收购感动科技的定价公允性

感动科技成立于 2005 年，长期从事交通信息化业务，具有较强的业务开发经验，在智慧交通领域的基础研究和技术创新方面起步较早，形成了一套较为先进的研发体系和产品，在江苏省内交通业务领域有一定的市场份额和基础。

2018 年 12 月，发行人委托具有证券期货相关业务评估资格的北京北方亚事资产评估事务所对感动科技在评估基准日的市场价值进行了评估。根据评估报告，感动科技股东全部权益评估价值为 3,605 万元，对应每股价值为 4.088 元。2019 年 3 月 28 日，发行人在履行了国资管理和江苏交控相关的全部规定和程序后，与南通交通产业集团签订股权转让协议，以每股 4.088 元收购南通交通产业集团持有的感动科技 33.30% 股权，收购价格共计 1,200.44 万元；同时，与感动科技其他股东签订增资协议，以每股 4.088 元相同价格同步对感动科技进行增资，出资 1,302.19 万元获得感动科技 17.70% 股权。收购和增资完成后，发行人共持有

感动科技 51%股权。

随着技术的发展，传统的交通管理正加快向智慧型、数字化交通管理转型，智慧交通行业迎来快速发展期。发行人收购增资感动科技后，利用资源、资金等优势，加快扶持感动科技发展。同时，感动科技加大引进科技人才，加快创新产品研发力度，先后推出行业领先的系列云控平台，业务发展迅速，经营业绩快速增长。报告期内，感动科技的产品和业务已经推广至交通运输部路网中心和北京、河北、河南、湖南、湖北、重庆、贵州、安徽、云南、山西、山东、广西、青海等 18 个省市地区。感动科技 2019 年实现营业收入和净利润分别 5,697.87 万元、1,314.26 万元，较 2018 年增长 78.94%、236.04%；2020 年，实现营业收入和净利润分别 9,712.27 万元、2,146.75 万元，较 2019 年增长 70.45%、63.34%；截止 2021 年 5 月末，在手业务订购单金额为 10,588.96 万元，较 2020 年仍会有较大幅度增长。随着行业的快速发展，预计未来感动科技业务会呈现可持续增长。

综上，感动科技业务增长迅速，是基于智慧交通行业的快速发展和发行人并购后产生的协同效应释放，实现了 1+1 大于 2 的正向结果。发行人收购感动科技定价是双方谈判的结果，充分反映了双方的真实意思表示，且履行了国资管理的相关流程，收购定价公允、合理。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐人核查过程如下：

1、取得发行人收入明细表，统计分析智慧交通运营管理业务对应的客户情况、销售收入金额及占比等，统计在手订单情况，分析业务的可持续性。

2、查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》《江苏省国有资金投资工程建设项目招标投标管理办法》（省政府令第 120 号）、《江苏交通控股有限公司招标与采购管理办法（试行）》（苏交控企管〔2019〕79 号）等法律法规，分析发行人智慧交通运营管理业务的获取情况。

3、查阅中国公路学会出具的《科学技术成果评价证书》，核查发行人相关业务的先进性情况。

4、访谈发行人管理层，了解发行人智慧交通运营管理系统业务的取得情况及未来发展情况。

5、查阅发行人与主要客户的《首发集团视频云联网工程》等合同，分析客户向发行人采购的原因，产品内容与发行人主营业务的相关性。

6、查阅北京北方亚事资产评估事务所对感动科技在评估基准日的市场价值评估报告，国资管理和江苏交控相关的全部规定和程序，分析发行人 2019 年收购感动科技的定价公允性。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、江苏省作为国内交通大省，智慧交通运营管理系统的发展水平居于全国前列，江苏省对智慧交通运营管理系统的发展具有较大的业务需求。发行人为江苏省技术实力较强的智慧交通综合解决方案供应商，在业务运营、营销推广、技术研发、产品开发和客户服务等方面具有丰富经验。发行人智慧交通运营管理系统业务区域集中于江苏省具有合理性。

发行人的系列云平台产品业务无需招投标，主要业务来源为非招投标类采购。发行人以非招投标方式取得该类业务符合《江苏交通控股有限公司招标与采购管理办法（试行）》（苏交控企管〔2019〕79号）的相关规定。发行人作为江苏省国资委实际控制的国有企业，建立了一整套完善的内部控制制度体系，在获取相关业务订单时严格遵守公司内控制度要求，相关业务的取得均按照上述法规的规定严格执行，订单的获取过程合法合规，不存在应招标未招标的情形。

发行人智慧交通运营管理系统业务是以云技术为平台进行相关软件系统的开发和维护，该类业务的代表性产品协同指挥调度云平台系统在报告期内取得了中国公路学会出具的《科学技术成果评价证书》，认为项目“……为国内首创，达到国际先进水平。”因此，发行人称“该业务竞争优势明显”，合理充分。

发行人获取订单时，主要是基于其较强的市场竞争能力以及与客户既往项目业绩，以商业谈判方式获取订单，且发行人客户大部分为政府机构和国有企业，其采购时均需履行严格的审批程序，确保采购的合法合规。报告期内不存在控股

股东、关联方或相关交通运营管理主体以分派、指定等强制性方式向公司采购的情形。

2、随着交通强国及新基建战略的逐步推进，我国智慧交通行业将引来高速发展时期，江苏作为全国智慧交通行业发展的排头兵，在发展水平及资金投入上均占据领先地位，智慧交通运营管理系统业务有望维系高速增长趋势。未来该业务的主要客户主体仍为路网运营管理相关单位，项目类型仍以智慧交通运营管理系统软件开发、综合解决方案、系统技术服务为主。截至 2021 年 5 月 31 日，该类业务在手订单金额 28,416.19 万元，未来具有可持续性。但是，发行人未来仍可能面临江苏省内相关应用场景需求有所下降、市场规模增速放缓的风险。发行人已作出充分的风险提示。

3、发行人通过设立省外业务中心、增强渠道合作、借助互联网平台等方式拓展智慧交通运营管理系统业务省外客户，截至 2021 年 5 月末在手订单中，省外市场合同金额为 2,663.25 万元，面临的市场竞争风险主要包括价格和技术竞争的风险，与相关省外主体合作项目预计实施周期多为 1 年以内，发行人省外客户具有可持续性。

4、发行人研发的视频网关设备在 2018 年 9 月交通运输部开展的 G2 高速公路视频云联网试点建设中使用效果良好。基于该成功案例，北京云星宇交通科技股份有限公司向发行人采购 11 台视频网关设备，具有合理性；视频网关设备是视频云联网工程中的核心设备之一，也是发行人智慧交通运营管理系统业务的主要产品之一，因此该产品与发行人主营的智慧交通运营管理系统业务具有相关性。

5、发行人收购感动科技的价格系参照评估值确定，且相关评估报告履行了评估备案以及江苏交控内部规定，本次收购与相同或类似收购案例的评估增值率较为匹配。感动科技 2019 年实现营业收入和净利润分别 5,697.87 万元、1,314.26 万元，较 2018 年增长 78.94%、236.04%；2020 年，实现营业收入和净利润分别 9,712.27 万元、2,146.75 万元，较 2019 年增长 70.45%、63.34%；截止 2021 年 5 月末，在手业务订购单金额为 10,588.96 万元，较 2020 年仍会有较大幅度增长。随着行业的快速发展，预计未来感动科技业务会呈现可持续增长。综上，本次收购程序合规、定价公允，发行人收购感动科技后协同效应充分释放，业务增长迅

速。

问题 3. 关于营业收入

根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期各期，发行人电子收费业务平均每天电子收费收入分别为 16.89 万元、26.85 万元和 33.47 万元。

（2）2019 年 11 月交通运输部在南京召开全国高速公路视频联网工作会议，会议要求 2020 年 1 月底，推动国家高速公路 7 条放射线（G1-G7）中具备联网条件的视频资源与部级平台实现联网共享；到 2020 年 12 月底，建设部级视频云平台并全国联网运行，实现高速公路沿线视频的上云接入，基本实现全国高速公路视频监测设施全网联通和视频资源实时在线共享。受此影响，智慧交通运营管理系统业务 2020 年大幅上升。

（3）ETC 发行销售分为直接销售、线上渠道销售、线下客服网点销售。2020 年，三种模式中线上渠道销售和线下客服网点销售占比均大幅提高，直接销售占比大幅下降。

（4）2019 年 5 月份前，电子标签统一定价为 180 元/个。2019 年 5 月份后，电子标签不同销售模式下分别定价为 130 元/个、150 元/个和 180 元/个。

（5）ETC 发行的主要合作方为银行，银行承担 ETC 设备费用，并为车主免费提供 ETC 设备。

（6）基于新增汽车保有量、二手车交易量、发行人市场份额等情况，发行人预计未来每年新增 ETC 用户约 200-300 万，通过 ETC 设备销售实现销售收入约为 30,000-45,000 万元。

（7）发行人 2021 年一季度 ETC 发行销售收入 5,214.90 万元，相较 2019 年的 4,894.46 万元同比增长 6.55%，且不及上述预测下限的四分之一。

请发行人：（1）结合疫情影响、人员流动等补充披露平均每天电子收费收入逐年大幅上升的原因及合理性。

(2) 结合全国高速公路视频联网工作会议实施时间要求、其他行业政策影响等，补充披露智慧交通运营管理系统业务是否存在下滑风险，如是，请进行针对性风险提示。

(3) 补充披露三种模式销售占比变动原因及合理性，2020 年线上渠道销售和线下客服网点销售的下降幅度与直接销售差异较大的原因，不同模式对应推广方式及渠道成本构成情况。

(4) 补充披露 2019 年 5 月后电子标签发行是否实行全国统一售价，是否已经过相关主管部门的价格核定，未来销售单价是否存在继续下降的风险，如是，请充分提示风险。

(5) 补充披露银行为车主免费提供 ETC 设备政策的延续性，是否存在免费办理期限及条件，对发行人业务是否存在重大影响。

(6) 补充披露二手车交易中交易双方是否需要重新办理 ETC 设备，车主重新办理是否能享受免费政策（设备费用由银行承担），车主更换新车是否必须申请新的 ETC 卡，银行是否仍然会向发行人支付相关费用，发行人能否保持现有市场份额，充分分析 ETC 设备销售预测依据及假设的合理性、谨慎性。

(7) 结合 2021 年一季度 ETC 发行销售收入不及预测下限的四分之一且相较 2020 年一季度（存在疫情影响）增长不大的情况，补充披露发行人的预测是否谨慎，请充分提示未来 ETC 发行销售收入下滑的风险。

(8) 结合国内外 ETC 收费技术的发展情况补充披露 ETC 卡收费技术的替代技术或潜在替代技术情况，发行人是否存在因技术替代而导致相关业务收入下滑的风险。

(9) 结合相关业务的资质及政策规定，补充披露发行人相关 ETC 发行及清分结算等业务的垄断性优势持续性，充分论证后续面临的竞争风险及政策变动、资质放开或发行主体唯一性的变动风险。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明对非现金电子收费费率为 0.35%的核实验证方式及核实情况。

一、发行人补充披露或说明

(一) 结合疫情影响、人员流动等补充披露平均每天电子收费收入逐年大幅上升的原因及合理性

报告期内，发行人平均每天电子收费收入情况如下：

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
电子收费服务收入（万元）	9,571.83	9,800.77	6,164.36
其中：ETC 电子收费服务收入	7,547.13	7,426.38	5,969.46
移动支付电子收费服务收入	1,954.56	2,258.66	191.68
停车场等电子收费服务收入	70.13	115.72	3.21
高速公路收费天数（天）	286	365	365
平均每天电子收费收入（万元）	33.47	26.85	16.89

注：2020 年高速公路收费天数由于年初疫情影响，暂停收费减少 79 天

1、2019 年平均每天电子收费收入比 2018 年大幅上升，主要是由于发行人移动电子支付系统的上线及 ETC 用户量的增加

发行人 2018 年 10 月开通上线了支付宝、微信等移动支付系统，车主用户可直接扫码支付宝、微信等支付高速公路通行费，导致发行人 2019 年移动支付电子收费服务收入比 2018 年增加 2,066.98 万元。

2019 年 5 月份后国家出台相关 ETC 发行鼓励政策，发行人 ETC 用户量急剧上升，且 2019 年江苏省路网高速公路出口流量经统计为 7.18 亿辆，比 2018 年 6.60 亿辆，增长 8.81%，导致发行人 2019 年 ETC 电子收费服务收入比 2018 年增加 1,456.92 万元，增长幅度为 24.41%。

因此，上述因素导致发行人 2019 年电子收费服务收入比 2018 年增加 3,636.41 万元，2019 年平均每天电子收费收入比 2018 年大幅上升，具有合理性。

2、2020 年平均每天电子收费收入比 2019 年上升，主要是由于发行人 ETC 用户量的增加，以及高速公路车流量的增加，导致 2020 年剔除高速公路收费天数减少 79 天影响外，发行人平均每天电子收费收入大幅上升

受疫情影响，2020 年高速公路暂停收费 79 天，高速公路收费天数比 2019 年减少 21.64%，导致发行人 2020 年移动支付电子收费服务收入比 2019 年减少

304.1 万元，减少幅度为 13.46%。

但 2020 年随着发行人 ETC 用户量的进一步增加，且 2020 年江苏省路网高速公路出口流量经统计为 7.90 亿辆，比 2019 年 7.18 亿辆增长 9.93%，发行人 ETC 电子收费业务量也相应增加，导致发行人 2020 年 ETC 电子收费服务收入在高速公路收费暂停 79 天的情况下，比 2019 年增加 120.75 万元，增长幅度为 1.63%。

因此，上述因素导致发行人 2020 年电子收费服务收入比 2019 年减少 228.94 万元，但剔除高速公路收费天数减少 79 天影响外，2020 年发行人平均每天电子收费收入比 2019 年大幅上升，具有合理性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）报告期内主要产品（或服务）情况”中补充披露上述内容。

（二）结合全国高速公路视频联网工作会议实施时间要求、其他行业政策影响等，补充披露智慧交通运营管理系统业务是否存在下滑风险，如是，请进行针对性风险提示

1、会议情况

2019 年 11 月，交通运输部在南京召开全国高速公路视频联网会议，并下发《全国高速公路视频联网监测工作实施方案》和《全国高速公路视频云联网技术要求》。根据实施方案，“到 2020 年底，基本建立全国高速公路视频联网监测管理机制和制度标准体系，建设部级视频云平台并全国联网运行，推动省级视频云平台建设并发挥路网协同调动功能，基本实现全国高速公路视频监测设施全网联通和视频资源实时在线共享。到 2021 年 6 月，初步建成高速公路视频云联网智慧监测管控体系，高速公路运营管理能力与信息化、智能化水平明显提升，为实现交通强国战略、更好地满足人民群众出行需求提供有力支撑”。

根据实施方案，本次开展的全国高速公路视频联网范围为 G1-G7 共 7 条国家高速先行试点完成。后续在试点成功的经验基础上，部级层面还要推动开展剩余的 29 条国家高速公路的视频联网；各省级层面还要陆续开展省级高速公路的视频联网工作。

2、工程进度情况

2020 年上半年，受新冠疫情影响，该项工作进度推迟，从下半年开始，各项工作基本恢复正常，正在有序推进。截至 2020 年 12 月，该项工程全国实施进度为：部级视频云平台已建设完成，完成了北京、上海、江苏、浙江、辽宁等部省平台对接；推进省级平台建设，其中北京、江苏、辽宁、浙江等省完成省级平台建设，视频接入率达到 100%。

3、发行人该项业务开展情况

全国高速公路视频联网工程的开展，是基于发行人在江苏省先期开展该项工作取得的成果和经验。在政策利好推动下，发行人积极布局和参与该项工程的实施，并与除江苏外的 18 个省建立了业务合作关系。2020 年，发行人因该项工程实现营业收入 2,589.55 万元，占智慧交通运营管理系统业务收入 21.09%。截至 2021 年 5 月末与该项工程相关的在手业务订单 6,676.35 万元，占智慧交通运营管理系统业务在手订单的 23.49%，业务维持了良好的持续性。

4、视频联网工程后续带来的市场空间

本次全国高速公路视频联网工程试点完成后，部级层面还要推动开展剩余的 29 条国家高速公路的视频联网；各省级层面还要陆续开展省级高速公路的视频联网工作，未来该业务领域市场将会持续放大。同时，高速公路视频联网工程仅仅是智慧高速建设的一小部分，只是解决了高速公路交通流量的可视化、联网化，与此相关的深化应用带来的市场和机会更大。随着全国高速公路视频联网工程的持续开展，各省参照江苏经验，正在开展基于视频联网的高速公路运营管理业务的智慧化，发行人先期研发的“调度云”“收费云”“SD-WAN 组网技术”等产品完全契合市场需求，正在全国进行推广应用，并与河北、广西等高速公路运营单位签订了“调度云”业务合同。发行人智慧交通运营管理系统业务规模正在快速增长。

5、其他行业政策影响

近年来，国家陆续出台一系列关于加快发展智慧交通产业的文件和政策，比较有代表性的有：2017 年 2 月，国务院发布的《“十三五”现代综合交通运输体系发展规划》中明确指出要培育壮大智能交通产业，大力推动智慧交通等新兴前沿领域创新和产业化。2019 年 7 月，交通运输部发布《数字交通发展规划纲要》，

提出建设完善数字化采集体系、网络化传输体系、智能化应用体系、产业生态体系、网络和数据安全体系、标准体系、支撑保障体系等七大体系。2019年9月，中共中央、国务院发布《交通强国建设纲要》，提出大力发展智慧交通。推动大数据、互联网、人工智能、区块链、超级计算等新技术与交通行业深度融合。推进数据资源赋能交通发展，加速交通基础设施网、运输服务网、能源网与信息网络融合发展，构建泛在先进的交通信息基础设施。

国家一系列政策的发布，对加快推进智慧交通建设提供了政策支持，交通行业进入转型升级快速发展期。发行人准确把握智慧交通发展新形势，在全国率先研发出以“调度云”为代表的系列云控平台，获得“中国高速公路信息化奖”等多项荣誉；率先开发应用的高速公路“视频云联网”被交通运输部作为成功案例在全国推广；“SD-WAN组网”成为智慧江苏十大标志性工程；“基于云服务、大数据、人工智能的ETC生态运营平台项目”被列为江苏省2020年省级战略性新兴产业发展项目；“过饱和流量‘云-端-控’智慧公司关键技术与应用”获得江苏省科学技术进步奖二等奖等。未来，以上产品和业务在全国市场会加快推广应用。

综上，基于国家产业政策支持、智慧交通行业的加快发展以及发行人在智慧交通业务领域技术产品的先进性，2020年发行人智慧交通运营管理系统业务出现大幅增长。结合全国高速公路视频联网工程的推进和深化实施，以及在手业务订单情况，发行人智慧交通运营管理系统业务预计仍会呈现持续增长态势。但若未来相关应用场景需求下降、竞争加剧、市场规模增速放缓，公司该类业务有可能出现下滑风险。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）报告期内主要产品（或服务）情况”中补充披露上述内容。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（十二）智慧交通运营管理系统业务出现下滑的风险”中披露风险如下：

“（十二）智慧交通运营管理系统业务出现下滑的风险”

报告期内，公司智慧交通运营管理系统业务收入分别为651.88万元、4,716.43万元、12,279.15万元，占主营业务收入的比例分别为2.57%、3.30%、26.33%，

逐年提高。近年来,《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》《加快推进高速公路电子不停车快捷收费应用服务实施方案》《全国高速公路视频联网监测工作实施方案》《推进综合交通运输大数据发展行动纲要(2020-2025年)》《关于推动交通运输领域新型基础设施建设的指导意见》等一系列利好政策陆续出台,推动了全国智慧交通行业的快速发展。在此背景下,公司智慧交通运营管理系统业务经历了快速的发展。虽然报告期内公司该类业务收入不断增长,但若未来相关应用场景需求下降、竞争加剧、市场规模增速放缓,公司该类业务有可能出现下滑风险。”

(三) 补充披露三种模式销售占比变动原因及合理性, 2020 年线上渠道销售和线下客服网点销售的下降幅度与直接销售差异较大的原因, 不同模式对应推广方式及渠道成本构成情况

1、补充披露三种模式销售占比变动原因及合理性, 2020 年线上渠道销售和线下客服网点销售的下降幅度与直接销售差异较大的原因

ETC 发行销售分为直接销售、线上渠道销售、线下客服网点销售, 报告期内, 发行人三种销售模式的销售收入金额及占比如下:

单位: 万元

销售模式	2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直接销售	4,194.51	17.42%	62,976.37	50.80%	7,979.59	63.69%
线上渠道销售	14,946.26	62.09%	53,863.44	43.45%	917.93	7.33%
线下客服网点销售	4,931.13	20.49%	7,136.38	5.76%	3,631.94	28.99%
合计	24,071.90	100.00%	123,976.19	100.00%	12,529.45	100.00%

(1) 2019 年较 2018 年相比

三种销售模式销售量均出现大幅度增长, 主要是 2019 年受国家行业政策影响, ETC 发行呈现出爆发式增长。2019 年线上渠道销售占比大幅提升, 直接销售模式、线下客服网点销售模式占比出现下降, 主要原因如下:

线上渠道销售占比大幅提升, 主要是发行人加大线上渠道布局拓展, 加大与

微信、支付宝等第三方线上渠道的合作推广力度,自主开发微信公众号、小程序、APP 等线上办理入口,线上渠道发行量大幅增加。

直接销售模式、线下客服网点销售量均大幅增长,但占比略有下降,主要是线上销售渠道占比大幅上升所致。

(2) 2020 年较 2019 年相比

受新冠疫情以及 ETC 大规模营销活动减少等因素影响,2020 年 ETC 三种模式销售量较 2019 年大幅下降,同时三种模式销售占比也发生较大变动,主要原因如下:

直接销售模式占比进一步下降,主要是进入 2020 年后,随着 ETC 发行回归常态化,合作银行专项大规模营销活动减少,发行人直接销售金额降低且其下降幅度超过线上渠道销售模式及线下客服网点销售模式所致。

线上渠道销售模式占比进一步上升,主要原因是发行人进一步加大线上发行力度,以及受疫情影响线上办理业务增加,导致线上渠道销售模式销售金额降低幅度低于其他渠道所致。

线下客服网点销售模式占比回升,主要原因是 ETC 发行回归常态化,线下客服网点销售金额下降幅度低于直接销售所致。

综上,三种模式销售金额及占比变动主要是受国家政策、新冠疫情、持续加大线上业务办理力度等因素影响,具有合理性。

2、不同模式对应推广方式及渠道成本构成情况

销售模式	推广方式	渠道成本构成
直接销售	发行人将ETC设备直接销售给合作银行,由合作银行组织人员进行发行推广	直接从事直接销售的人员薪酬、运费等
线上渠道销售	发行人利用APP、小程序,以及与部中心、支付宝、微信等互联网平台方合作,通过线上引流方式获客	线上发行渠道服务费以及直接从事线上渠道销售的人员薪酬等
线下客服网点销售	发行人通过自营客服网点柜面直接为客户办理ETC	线下合作渠道服务费以及分摊的客服网点人员人工薪酬、房租水电等

不同模式对应渠道成本情况如下:

单位:万元

销售模式	2020年	2019年	2018年
直接销售	163.93	1,471.21	169.13
线上渠道销售	5,058.43	10,360.33	85.28
线下客服网点销售	2,444.24	2,342.28	1,881.18
合计	7,666.60	14,173.82	2,135.59

注：2019年，渠道成本相较其他年度金额较大，主要是2019年大规模发行所致；2018年无渠道服务费。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（一）报告期内主要产品（或服务）情况”中补充披露上述内容。

（四）补充披露2019年5月后电子标签发行是否实行全国统一售价，是否已经过相关主管部门的价格核定，未来销售单价是否存在继续下降的风险，如是，请充分提示风险

电子标签发行销售为一般性商业行为，不需要经过相关主管部门和物价部门的价格核定。在2019年7月之前，电子标签发行销售并无全国统一指导价格，而是由各省ETC发行服务机构分别与各自合作银行协商定价。

为贯彻落实国务院《深化收费公路制度改革，取消高速公路省界收费站实施方案》文件精神，加快推进ETC发行，交通运输部代表行业与工、农、中、建、邮储等8家银行总行，就电子标签（OBU）设备售价等合作事宜进行协商。2019年7月，交通运输部路网中心下发《关于加强ETC客户发展工作的函》（交路网函[2019]228号），路网中心与各合作银行总行签署了合作备忘录，就电子标签（OBU）售价等达成一致。根据该《合作备忘录》：

“路网中心与银行共同评估相关成本，综合考虑市场情况，经协商一致，三种合作模式的价格分别为：

- 1.银行独立发展客户模式：130元 / 套。
- 2.银行获客+发行服务机构支撑模式：150元 / 套。
- 3.发行服务机构推广+绑定银行账户模式：180元 / 套。

以上价格均为含税价格，含车载设备（OBU）、ETC卡、数据验证等发行服务费用。如遇设备形态变化，价格标准将结合市场情况做出适时调整。”

上述合作备忘录不是法律约束性文件，不具强制性。但合作备忘录作为全国 ETC 发行、设备销售及定价的指导性文件，为全国各省 ETC 发行服务机构提供了该项业务定价的参考依据。自 2019 年 7 月至今，全国各省 ETC 发行服务机构均依据该合作备忘录约定的价格与合作银行签订合作协议并开展相关业务。

同时，上述合作备忘录也约定，未来“如遇设备形态变化，价格标准将结合市场情况做出适时调整”，但这种调整，一定是在更有利于行业健康发展的前提下进行。长期来看，一般电子类产品在其市场生命周期内，售价通常会呈逐步下降趋势，基于市场合理的利润率水平，ETC 发行服务机构原材料采购价格下降，也会导致最终售价相应下降。因此，未来发行人不排除存在电子标签等 ETC 设备销售单价下降的风险。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“(一) 报告期内主要产品（或服务）情况”中补充披露上述内容。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“(十三) ETC 设备未来销售单价下降的风险”中披露风险如下：

“（十三）ETC 设备未来销售单价下降的风险

2019 年 7 月，交通运输部路网中心下发《关于加强 ETC 客户发展工作的函》（交路网函[2019]228 号），路网中心与各合作银行总行签署了合作备忘录，就电子标签（OBU）售价达成一致。上述合作备忘录作为全国 ETC 发行、设备销售及定价的指导性文件，为发行人该项业务提供了不同销售模式下的全国统一定价依据。如未来 ETC 发行相关成本、设备形态、市场供需以及获客难度等出现较大变化，交通运输部路网中心也会与合作银行协商，对相应价格标准做出适时调整，不排除未来销售单价存在下降风险。”

（五）补充披露银行为车主免费提供 ETC 设备政策的延续性，是否存在免费办理期限及条件，对发行人业务是否存在重大影响

为落实国务院文件精神，央行、银保监会印发了《关于金融服务支持收费公路制度改革的指导意见》（银办发〔2019〕185 号），鼓励商业银行、非银行支付机构主动与交通运输部门 ETC 发行服务机构对接，建立协同服务模式，提升

ETC 发行服务能力，便利 ETC 用户绑定扣款账户。该文件不存在免费办理的期限及条件，为银行免费为车主办理 ETC 政策的延续性提供了政策支撑。

同时，银行通过与发行人合作 ETC 发行，成为银行重要的获客渠道并获取收益。基于 ETC 卡与银行卡的绑定关系，ETC 车主同时为银行的客户，银行通过与发行人合作能够以较低的成本快速精准获得客户；ETC 车主一般为高净值客户，对银行后续拓展其他金融服务提供帮助，同时银行通过为车主免费提供 ETC 设备，车主 ETC 卡一旦安装激活，一般不会更换，增强了客户的粘性和银行卡内资金余额以及交易的活跃度。因此，银行具有较强的合作意愿，并成为 ETC 发行的主要合作方。2019 年以前，发行人与省内的工、农、中、建等国有银行已经形成了长期稳定的合作关系，2019 年在国家政策的推动下，各大商业银行也纷纷加入与发行人的 ETC 发行合作，目前发行人与 17 家银行建立了合作关系。

综上，银行为车主免费提供 ETC 设备政策具有延续性，会在较长时间内存在，不存在免费办理期限及条件，对发行人业务不存在重大影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（四）经营模式”中补充披露上述内容。

（六）补充披露二手车交易中交易双方是否需要重新办理 ETC 设备，车主重新办理是否能享受免费政策（设备费用由银行承担），车主更换新车是否必须申请新的 ETC 卡，银行是否仍然会向发行人支付相关费用，发行人能否保持现有市场份额，充分分析 ETC 设备销售预测依据及假设的合理性、谨慎性

1、二手车交易中购买二手车的车主，需要重新申请办理 OBU

根据交通运输部路网中心发布的《收费公路联网收费运营和服务规程》要求，ETC 发行需严格遵循“一车一卡一标签”基本原则。在“二次发行”时，需要在电子标签（OBU）和 ETC 卡内写入车主信息和车辆信息，车主信息包括：姓名、车牌号、车牌颜色、证件类型、证件号以及启用时间和到期日期、车型等；车辆信息包括：车牌号、车牌颜色、车型、车辆尺寸、车轮数、车轴数、车辆载重（座位数）、发动机号、车辆识别代码（VIN）等。二手车交易中，涉及到电子标签信息的更改，因此，在二手车交易中，二手车的原车主必须申请解除原 ETC 设

备信息与交易车辆的绑定关系，而购买二手车的车主，需要重新申请办理 OBU。

2、出售二手车的车主，在重新购买新车时的 OBU 处理情况

(1) 车主在购买新车时，重新申请车牌号，则必须重新申请办理 OBU

根据现行 ETC 发行规则，每个电子标签都有一个唯一的 SN 编号，在“二次发行”时需要在交通运输部路网中心发行认证平台进行车牌唯一性认证(车牌号、车牌颜色与 SN 编号绑定唯一)，由于 SN 编号的唯一性，已经认证过的电子标签不能进行二次认证。车主更换新车时，若车牌号、车牌颜色任一信息发生变化，原 OBU 无法继续使用，必须重新申请新的 OBU 设备，旧设备作废处理。

(2) 车主在购买新车时，如若车牌号、车牌颜色均不发生变化，则车主可以选择使用原来的 OBU 设备；也可以选择重新申请办理 OBU 设备

若车牌号、车牌颜色均未发生变化，车主可以到 ETC 发行机构网点，进行车辆信息变更，选择仍然使用原来的 OBU 设备；车主也可以选择重新申请办理 OBU 设备。

3、车主重新办理 OBU 是否能享受免费政策（设备费用由银行承担）

对于银行来说，其为车主免费提供 ETC 设备的动因是车主办理了其银行卡，其目的是获取和锁定客户并提高银行卡的使用频次。车主重新办理 OBU 时，银行对 OBU 设备费用承担情况如下：

(1) 车主在购买新车时，重新申请车牌号后办理 OBU，则银行承担相关费用

对于银行来说，其为车主免费提供 ETC 设备的动因是车主办理了其银行卡，其目的是获取和锁定客户并提高银行卡的使用频次。一般情况下，银行规定其同一账户的银行卡可以申请办理 OBU 数量为 2-3 个，而交通运输部规定的同一账户的银行卡可以绑定的 OBU 设备为 50 个。

如果车主购买新车时，重新申请车牌后办理 OBU，对银行系统来说，其识别为车主新增办理了一辆车的 OBU。因此，银行会为车主承担相关的 OBU 费用。

(2) 车主在购买新车时，如若车牌号、车牌颜色均不发生变化，则车主可

以选择使用原来的 OBU 设备，则不会产生 OBU 费用。

(3) 车主在购买新车时，若车牌号、车牌颜色均不发生变化，如果车主选择重新申请办理 OBU 设备，在其选择仍然绑定原来银行卡的情况下，则相关银行不承担其 OBU 费用，由车主自己承担；如果车主选择绑定其他银行的银行卡，则新绑定银行获取了一个新增银行卡用户，新绑定银行将承担相关的 OBU 费用。

综上，一般情况下，二手车交易中，车主在保留原有车牌或更换新车牌的情况下，车主均可通过自主的选择，更换新的 OBU，且由银行承担相关的 OBU 费用。车主继续使用原 OBU 情况非常少，不影响 ETC 设备销售预测及相关假设。鉴于上述 ETC 发行规则，二手车交易不会导致发行人对 ETC 发行设备销售预测市场规模的变化，发行人能保持现有市场份额，银行为车主免费提供 ETC 设备政策具有延续性，会在较长时间内存在，不存在免费办理期限及条件，发行人相关预测依据及假设具有合理性、谨慎性。

由于各 ETC 发行服务机构根据发行系统数据只能判断车辆是否为首次办理 ETC 业务，对于首次办理 ETC 业务的车辆，无法判断其是否是二手车，因此发行人无法统计全量二手车交易车辆 ETC 办理数量，但对二手车交易前已经办理过 ETC 的车辆，过户后再次办理 ETC 的车辆相关数据可进行统计。报告期内，发行人可统计的二手车的 ETC 发行销售数量、收入金额及占比情况如下表：

单位：万个、万元

2020 年度			2019 年度			2018 年度		
数量	金额	收入占比	数量	金额	收入占比	数量	金额	收入占比
31.56	4,734.02	19.67%	23.31	3,496.25	2.74%	4.33	778.68	4.43%

注：2020/2019 年电子标签价格平均按 150 元/个计算，2018 年按 180 元/个计算。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务的情况”之“（二）公司主要产品或服务情况”中补充披露上述内容。

（七）结合 2021 年一季度 ETC 发行销售收入不及预测下限的四分之一且相较 2020 年一季度（存在疫情影响）增长不大的情况，补充披露发行人的预测是否谨慎，请充分提示未来 ETC 发行销售收入下滑的风险

发行人2021年一季度与2020年一季度ETC发行销售收入及变化情况如下：

单位：万元

月份	2021年1-3月	2020年1-3月	变化率
1月	2,032.22	3,560.99	-42.93%
2月	1,108.67	446.39	148.36%
3月	2,074.00	887.07	133.80%
合计	5,214.90	4,894.45	6.55%

2020年1月，ETC发行销售收入较高，主要是延续2019年ETC大规模发行影响，自2020年2月起，新冠疫情爆发，导致2-3月收入下降较为明显。但受1月份销量较高影响，2020年1季度ETC发行销售收入占全年占比仍达到20.33%。

一般情况下，各年一季度由于受春节假期影响，车辆销售量均有不同程度下降；2021年，受疫情影响，芯片短缺导致汽车产销量下滑明显，发行人一季度ETC发行销售收入均低于全年ETC发行销售收入的四分之一。2018年-2020年，第一季度收入占比分别为17.43%、5.17%、20.33%。

2021年1月份，全国部分城市和地区出现新冠疫情，国家鼓励2021年春节就地过年，春运流量较往年明显下降，高速公路出行需求减少，导致ETC发行量相应减少；此外，根据中国汽车工业协会数据，2021年一季度，因芯片供应短缺使国内汽车产量下降，该影响因素预计未来仍会持续，对发行人2021年ETC发行销售产生一定不利影响。为确保相关预测更具合理性、谨慎性，综合考虑报告期ETC发行销售量以及未来市场占有率等因素，将原预计未来每年公司新增ETC用户约200-300万，调减至150-250万（将预测下限调减为150万，主要是基于发行人历史数据合理预测，2020年尽管受新冠疫情影响，仍实现ETC发行销售约160万；将预测上限调减为250万，主要是基于未来汽车产销量受芯片短缺的影响预计会持续一段时期），ETC设备销售收入相应调整为22,500-37,500万元。综上，发行人下调后的预测值谨慎。

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、财务报告审计基准日后的主要财务信息及经营状况”之“（三）财务报告审计截止日后主要财务信息”中补充披露上述内容。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（十

一) ETC 发行与销售业务市场瓶颈及下滑的风险”中披露风险如下:

“ (十一) ETC 发行与销售业务市场瓶颈及下滑的风险

截至目前全国 ETC 安装率约为 80%，虽然近年来，全国汽车保有量的增长年均超过 2,000 万辆，加上存量以及二手车 ETC 过户增量，年 ETC 安装量约 4,000 万辆，ETC 需求仍保持较高景气度，但不排除未来汽车销量以及二手车交易量的减少，导致 ETC 发行与安装出现市场瓶颈的风险。

另外，现阶段发行人 ETC 发行与销售业务主要集中在江苏区域，如果未来江苏区域汽车销售出现下滑或发行人在全国范围内线上发行 ETC 业务达不到预期，将导致发行人 ETC 发行与销售业务出现下滑的风险。”

(八)结合国内外 ETC 收费技术的发展情况补充披露 ETC 卡收费技术的替代技术或潜在替代技术情况，发行人是否存在因技术替代而导致相关业务收入下滑的风险

1、国外 ETC、车牌识别系统等收费技术的发展情况

ETC (Electronic Toll Collection System)，中文全称“电子不停车收费系统”，是目前世界发达国家成熟的高速公路收费方式，美国、欧洲、日本、韩国等国家不停车收费系统较为普及。

车牌识别系统 (Vehicle License Plate Recognition, VLPR) 是计算机视频图像识别技术在车辆牌照识别中的一种应用。车牌识别技术要求能够将运动中的汽车牌照从复杂背景中提取并识别出来，通过车牌提取、图像预处理、特征提取、车牌字符识别等技术，识别车辆牌号、颜色等信息，在此方面应用的比较典型的国家是英国。

与 ETC 专用短程通信技术不同，车牌识别主要是通过计算机图像识别技术，成本相对较低，无需在车上安装设备，但其缺点是受天气、车辆行驶速度、人为遮挡、拍摄角度等方面因素影响较大，识别率、稳定性也相对较低，而 ETC 在这些方面的抗干扰能力很强，识别率可以做到大约 99.99%，且自带支付功能，在电子收费方面更具有优势。

根据 2019 年人民网相关报道：

（1）美国

根据美国联邦公路管理局统计，全美有超过 27 万公里（16.7 万英里）高速公路，其中收费公路超过 9,700 公里，虽然收费路段占比不多，但随着州级公路系统老化，重建这些道路的维修成本远高于原始成本，收费公路规模开始增加。与收费路段相匹配的电子道路收费系统（ETC）也随之变得越来越普及。为了节省司机等待时间，减轻道路拥挤压力，减少车辆堵塞导致的环境污染。ETC 越来越符合现代城市发展的需要。根据 IBTTA 统计，截止到 2019 年，全美安装了 ETC 系统的用户超过了 3,700 万。

（2）欧盟与英国

欧洲委员会热衷于推动成员国电子收费设备标准化，从而确保机动车使用一个电子标签在欧盟内部通行，但是英国政府认为在机动车上安装电子标签成本高昂和不必要的复杂、同时担心造成个人信息隐私泄露，更倾向于使用如车牌识别系统这样的手段进行不停车收费，因此截至目前，未签署欧盟的相关协议。在伦敦拥堵费区域、达特福德渡口等典型的收费区域使用车牌识别系统进行收费。

（3）韩国

韩国的不停车电子收费系统叫做“hi-pass”，相当于国内的 ETC。“hi-pass”系统于 2000 年 6 月在韩国部分地区开始试行，2007 年 12 月在全境开通。据韩国道路公社统计，2007 年，全韩“hi-pass”使用率只有 15.7%；经过 10 多年的普及推广，截至 2018 年 4 月，“hi-pass”的使用率已经达到 79.1%，也就是说平均每 10 辆通过收费站的车中有 8 辆使用“hi-pass”。此外，韩国共建成约 1500 个“hi-pass”专用车道，其占有所有收费通道的 70%。

hi-pass 系统的普及对韩国环境也带来了巨大的好处。韩国环境科学院称，使用“hi-pass”系统可以大大地减少二氧化碳排放量。当“hi-pass”利用率达到 50%时，每年将减少 1.53 万吨二氧化碳排放量；当利用率达到 80%时，每年将减少 2.45 万吨二氧化碳排放量。

（4）日本

日本 ETC 收费系统于 2000 年开始在全国高速公路进行推广。至 2015 年末，日本有超过 5,000 万台汽车装有 ETC 车载器，全国平均利用率超过 90%。2017 年 4 月的统计数据显示日本每日有 741.1 万台汽车使用 ETC，利用率为 90.5%，其中有 107 万台使用 ETC2.0 系统。目前，日本的国道高速公路、城市高速路都已完成 ETC 专用车道设置。

日本自 2012 年实施 ETC2.0 计划，ETC2.0 是世界上第一个利用高速公路路侧天线(ITSSpots)通过大容量双向通信提供驾驶支持服务的 I2V 车路协同系统。目前，日本全国高速公路已布设超 1,600 套 ITSSpots，通过 5.8GHzDSRC 技术与 ETC 车载单元通信，同时车载单元可与车载导航器或智能手机连接实时动态获取播报交通拥堵、安全驾驶和路径费率信息等，为出行者提供实时定向个性化的出行服务，可动态调节高速公路费率，预防事故和强化救援，并在停车费支付、车辆管控等方面提供服务。

2、我国 ETC、车牌识别系统等方面的发展应用情况

目前我国，高速公路电子收费方式主要是 ETC 和移动支付，也存在极少量收费站使用车牌识别系统的情况，其中，ETC 为主流收费方式，移动支付为补充收费方式。

目前，ETC收费方式之外的各种智能支付方式（车牌付费、ITC无感支付、支付宝支付等）基本情况、竞争优势和发展趋势如下：

支付方式	基本情况	竞争优势	竞争劣势
车牌付费	通过车牌自动扣费	无需办理 ETC	1、就目前技术而言，车牌付费无法解决精确路径收费问题。 2、高速公路摄像设备容易污损，以及在大雾、冰雪等极端天气下识别成功率低，无法达到高速公路收费的标准要求。 3、车牌识别还存在套牌现象，以及部分车辆车牌污损或被其他物件覆盖等无法进行识别。
ITC无感支付	即互联网不停车移动支付，通过手机安装移动应用APP“ITC高速通”，注册后完成车辆、银行卡绑定等。	无需办理 ETC	需通过车牌识别，劣势同车牌付费。
支付宝支付等	停车扫支付宝码，支付通行费	无需办理 ETC	通过车牌识别，需从人工车道停车扫码支付，非真正意义的无感支付。

由上表对比可见，ETC收费方式之外的智能支付方式均有一定的劣势，目前ITC无感支付已基本停止使用。支付宝、微信等支付方式并非真正意义上的无感支付，随着国家对ETC推广的进一步深入，ETC覆盖率将进一步提升。

2019年5月，国务院办公厅印发《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》，加快取消全国高速公路省界收费站，实现不停车快捷收费。该方案的出台，使得ETC的普及率在短时间内大幅提高至约80%，ETC已成为高速公路不停车快捷收费的主要方式。

根据交通运输部路网中心相关统计，截至2021年3月底，全国ETC联网收费里程16万公里，ETC门架2.66万套，ETC车道6.75万条，RSU天线等外场设备超过25万套，ETC普及率达80%，已经构建了全国一张网运营、一体化服务的新格局。ETC系统是高速公路重要的生产系统，是关键的行业应用，已经具备了广泛的用户基础。从某种程度上讲，ETC的应用属于车路协同范畴，一定程度上实现了车和路沟通联系、信息交互的功能。

在中国，ETC从标准、产品研发制造、系统集成、软件开发，到运营和客户服务，已经形成了完整的业务链、产业链、服务链。

此外，ETC除了在高速公路收费方面的应用得到快速推广普及以外，2019年5月，国务院发布《深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案》，要求：“拓展服务功能，鼓励ETC在停车场等涉车场所应用”；2020年12月，交通运输部发布了《关于开展ETC智慧停车城市建设试点工作的通知》，要求：“强化‘ETC+互联网’产业融合，打造智慧停车发展样板，实现停车无人值守，提高停车位使用效率，优化城市停车供需关系，推动城市动静态交通均衡协调发展，提升城市交通综合服务能力，不断增强人民群众获得感、幸福感、安全感。”

综上，ETC收费目前是国内外高速公路电子收费应用的主要方式，并在加快向城市交通应用场景延伸。ETC技术成熟稳定，技术迭代未来向V2X技术发展。但未来随着科技的不断更新与发展，可能会出现更新、更好的技术替代ETC，发行人有可能出现因技术替代而导致相关业务收入下滑的风险。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“四、ETC被替代风险”中

披露风险如下：

“四、ETC 被替代风险

公司当前的智慧交通电子收费业务以及相应的衍生业务均主要以 ETC 为载体开展，在高速公路 ETC 收费的基础之上，公司积极创新，不断拓展 ETC 应用场景。然而未来随着科技的不断更新与发展，可能会出现更新、更好的电子收费或类似技术，ETC 收费技术仍存在被替代的风险，未来若国家鼓励在 ETC 收费方式之外开发其他收费手段，可能会导致公司存在技术进步带来的相应风险，出现主营业务收入或盈利下滑的不利情况。”

（九）结合相关业务的资质及政策规定，补充披露发行人相关 ETC 发行及清分结算等业务的垄断性优势持续性，充分论证后续面临的竞争风险及政策变动、资质放开或发行主体唯一性的变动风险

1、发行人相关 ETC 发行及清分结算等业务的区域竞争优势

（1）发行与销售方面

根据交通运输部《收费公路联网电子不停车收费技术要求》第七条规定“省级密钥由省级交通运输主管部门负责管理。具体工作可以由其委托的单位承担，但应确保其唯一性”，截至目前，发行人是江苏省唯一 ETC 发行机构、收费机构。

ETC 发行销售和电子收费清分结算业务客观上存在一定的地域特征。在发行销售方面，主要是因为各省 ETC 发行机构在本省拥有较多的发行网点和营销渠道，在 ETC 线上发行渠道未普及的情况下，本地车主习惯于选择在常住地办理 ETC 设备，因此形成了 ETC 发行在各省相对垄断的竞争格局。但从政策层面而言，ETC 发行并无地域限制，用户可以选择在任一省份办理 ETC 业务，各省发行的 ETC 设备均可在全国通用。

针对 ETC 线下发行各省发行机构相对垄断的竞争格局，发行人在行业内率先建立了线上发行、第三方合作渠道推广等，截至 2020 年末，公司在全国范围内已发展 ETC 用户约 1,915 万（其中在江苏省外 ETC 用户超过 200 万），根据交通运输部 2019 年公告的情况（2020 年暂未公告），用户总量位居全国前三，

市场份额约为 8.58%；体现了较强的 ETC 发行市场竞争能力。

随着发行人互联网线上发行业务拓展，以及面向全国布局分支渠道的规划和建设，特别是与微信、支付宝等互联网平台的深入合作，发行人 ETC 发行业务已经进入上海、浙江、安徽、山东、河北、吉林、湖南、江西、广西等国内大部分省市的市场，未来发行人将继续加强江苏省以外及线上业务的开发力度，争取在全国范围内取得更大的突破。

（2）电子收费服务方面

发行人为江苏省交通运输厅授权的唯一发行服务机构，向江苏路网成员单位提供电子收费服务并收取服务费符合双方利益，具有合理的商业逻辑。此外，高速公路 ETC 电子收费服务系统建设成本高、技术复杂，具有较高的进入门槛。发行人 ETC 业务起步较早，在该领域内耕耘多年，具有较强的 ETC 系统的开发、技术支持实力，已积累庞大的用户群体，且与各高速公路运营单位建立长期良好的业务合作关系，各高速公路运营单位一般不会选择其他发行服务机构进行合作。

2、后续面临的竞争风险及政策变动、资质放开或发行主体唯一性的变动风险

随着 ETC 普及率、使用场景、线上业务的不断提高和拓展，其在智慧出行方面的应用将更加广泛。2020 年 12 月，交通运输部发布《关于开展 ETC 智慧停车城市建设试点工作的通知》，ETC 应用从高速公路向城市交通的延伸已成为必然趋势，电子收费清分结算服务的场景更加多元化，具有技术、管理、市场营销等方面综合优势的头部企业可能将会取得更加明显的综合竞争优势。

从行业政策看，自 2019 年以来，国务院、交通运输部出台了一系列的政策，大力推广 ETC 的普及率，并拓展其使用场景，使得行业进入快速发展、深化应用的时期。

从发行资质方面看，由于 ETC 发行服务是电子收费业务不可或缺的重要组成部分，发行服务系统也是收费工程中的核心系统之一，发行人已在全国范围内已发展 ETC 用户约 1,915 万，存在着较强的先发优势。因此，发行人所处行业有

较高的进入门槛，但随着行业的不断发展，也不排除资质放开的可能性。

未来，如果出现行业政策或者规范发生重大变化，例如国家鼓励通过其他电子收费方式替代 ETC，或者降低发行资质的获取门槛等情况发生，则发行人可能将面临更加激烈的市场竞争，市场格局可能也将发生重大变化，则发行人的电子收费业务在区域内现有的明显竞争优势，有被削弱甚至出现重大不利影响的可能性。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、发行人的主要固定资产和无形资产”之“（四）市场准入情况”中补充披露上述内容。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（三）行业竞争加剧的风险”中披露风险如下：

“（三）行业竞争加剧的风险

近十余年来，随着信息化水平的不断提高、行业企业的持续努力以及政府部门的高度重视，我国智慧交通行业的技术水平取得了长足的进步。ETC 细分行业作为智慧交通重要的领域之一，市场化程度越来越高，市场竞争格局正处于快速变化的阶段。目前，发行人为江苏省唯一经授权的 ETC 发行机构。但若未来行业政策、行业规范以及市场竞争格局发生重大变化，发行人 ETC 发行销售市场份额存在被竞争对手抢占的风险；电子收费服务也存在被其他发行机构全部或部分替代，从而面临无法与现有的高速公路运营单位续签路网技术服务费协议或收费标准下调的风险。如果发生上述情况，则发行人将失去目前在区域内拥有的明显的竞争优势，甚至有出现重大不利影响的可能性。

另外，随着公司业务向全国市场的不断渗透，公司将面临更加激烈的市场竞争环境；智慧交通行业相对较高的利润率也不断吸引着其他企业通过渗透、兼并重组、产业转型等方式进入到本行业，包括阿里、腾讯、华为等超大型企业，未来公司存在行业竞争加剧的风险。”

二、说明对非现金电子收费费率为 0.35%的核实验证方式及核实情况

（一）验证方式及核查过程

1、访谈公司总经理，了解公司的非现金电子收费业务模式；访谈公司销售

经理，了解客户销售合同的审批、签订、执行过程，通行费计算过程，与客户对账、结算过程；访谈公司财务经理，了解与客户开票、收款等过程。

2、结合非现金电子收费销售模式下的销售流程，风险报酬转移的时点、销售收款流程的关键内部控制节点，以评价公司非现金电子收费销售模式下收入确认方法是否准确，是否符合《企业会计准则第14号—收入》的相关规定。

3、对各类业务销售与收款内部控制循环进行了了解并执行穿行测试，并对不同销售模式下的销售循环中重要的控制点执行了控制测试。

4、获取发行人电子收费收入清单，并获取发行人与所有高速公路签订的路网技术服务费协议，复核费率情况；访谈发行人管理层，查阅江苏省物价局《关于下放部分收费定价权限和放开部分经营服务收费的通知》（苏价费[2015]340号）、江苏省政府《关于进一步深化价格改革切实加强价格监管的意见》（苏政发[2014]129号）、国家发展改革委与中国人民银行联合发布的《关于完善银行卡刷卡手续费定价机制的通知》（发改价格〔2016〕557号），了解非现金电子收费费率的定价依据。

5、通过公开渠道，查询其他省份非现金电子收费费率定价标准，并与发行人定价标准进行对比；核查发行人对江苏省内南京、苏州、常州交通集团等非关联方以及江苏省外安徽皖通高速公路股份有限公司、安徽天扬高速公路开发有限公司等高速公路运营管理公司的非现金电子收费费率。

6、每月发行人根据路网通行费收入报表，计算路网通行费应结算的收入金额，并将结果通知各路网公司，路网公司确认后，发行人确认收入，中介机构获取发行人与电子收费服务计算表格，执行重新计算的审计程序。

报告期内，发行人确认的电子收费服务费收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高速公路收费公路 ETC 非现金通行费——费率 0.35%（1）	2,285,703.26	2,242,258.64	1,803,628.28
普通收费公路 ETC 非现金通行费——费率 0.90%（2）[注]	-	2,673.62	1,659.00
高速公路收费公路移动支付非现金通行费——费率 0.35%（3）	591,953.38	684,052.78	58,052.36

小计 (4) = (1) + (2) + (3)	2,877,656.64	2,928,985.04	1,863,339.64
测算高速公路等收费公路电子收费服务费收入 (不含税) (5) = ((1) *0.35%+ (2) *0.90%+ (3) *0.35%) /1.06	9,501.70	9,685.05	6,161.14
停车场等其他场景电子收费服务费收入 (不含税) (6)	70.13	115.72	3.21
合计 (7) = (5) + (6)	9,571.83	9,800.77	6,164.36
电子收费业务收入	9,571.83	9,800.77	6,164.36
差异	-	-	-

注：2018 年、2019 年存在个别普通收费公路开放式收费站根据路网技术服务费协议按照 0.90%计算通行费收入，2020 年初更改费率为 0.35%。

根据上表，测算的电子收费服务收入与报告期各期金额一致，不存在差异。

7、对非现金电子收费业务执行细节测试程序，包括核对所有的合同、销售发票、银行回单以及期后回款测试；对主要客户进行函证及走访，函证主要确认报告期非现金电子收费收入金额及应收账款余额、现场走访主要和客户确认非现金电子收费服务费率、合同签订情况等。

序号	主要核查程序	核查收入占比			主要核查证据
		2020 年	2019 年	2018 年	
1	细节测试	100.00%	100.00%	100.00%	核对所有的合同、销售发票、银行回单
2	函证	72.71%	71.72%	86.34%	确认报告期非现金电子收费收入金额及应收账款余额
3	走访	67.23%	65.82%	62.28%	实地走访客户相关责任人签字及盖章确认的访谈提纲；关联关系确认文件；现场访谈照片

中介机构对非现金电子收费业务进行 100%单据核查，核对合同、销售发票、银行回单以及各期末期后回款测试，未发现异常情形；报告期对非现金电子收费函证比例分别为 86.34%、71.72%、72.71%，对非现金电子收费收入金额及应收账款余额进行确认，回函均为相符；报告期对非现金电子收费走访比例分别为 62.28%、65.82%、67.23%，对与发行人的交易背景、结算方面、关联关系逐一确认。

（二）核实情况及核查结论

经核查，非现金电子收费费率为 0.35%，测算相关收入过程准确，发行人非

现金电子收费收入真实、准确、完整；发行人非现金电子收费费率处于可从公开渠道获得的外省费率区间内，处于合理范围；发行人非现金电子收费费率参照国家发展改革委与中国人民银行规定的银行借记卡的收费费率确定，对江苏路网内南京、苏州、常州交通集团以及安徽皖通高速公路股份有限公司、安徽天扬高速公路开发有限公司等非关联方的非现金电子收费费率保持一致，定价公允合理。

三、中介机构其他核查意见

（一）核查过程

保荐人、发行人律师、申报会计师核查过程如下：

1、统计发行人平均每天电子收费收入，访谈发行人管理层，结合发行人 ETC 用户量的变化以及江苏省路网高速公路出口流量的变化，分析平均每天电子收费收入增长的原因及合理性；

2、查阅《“十三五”现代综合交通运输体系发展规划》《交通强国建设纲要》《全国高速公路视频联网监测工作实施方案》《全国高速公路视频云联网技术要求》和《数字交通发展规划纲要》等文件，分析发行人智慧交通运营管理系统业务的发展情况。

3、访谈发行人管理层，了解智慧交通运营管理系统业务收入增长的原因，分析该类业务未来是否存在下滑风险。

4、查阅《国务院办公厅关于印发深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案的通知》（国办发〔2019〕23 号）等文件，分析 ETC 发行销售各个渠道销售收入变动的原因。

5、查阅交通运输部路网中心下发的《关于加强 ETC 客户发展工作的函》（交路网函[2019]228 号）、《关于加强 ETC 客户发展工作的函》（交路网函[2019]228 号）等文件，分析电子标签的发行是否已经过相关主管部门的价格核定，未来销售单价是否存在继续下降的风险。

6、对照《关于金融服务支持收费公路制度改革的指导意见》（银办发〔2019〕185 号），核查银行为车主免费提供 ETC 设备政策是否具有延续性，是否存在免

费办理期限及条件，对发行人业务是否存在重大影响。

7、根据交通运输部路网中心发布的《收费公路联网收费运营和服务规程》要求，并结合发行人业务特征，分析二手车交易是否会导致发行人对 ETC 发行设备销售预测市场规模的变化，发行人相关预测依据及假设是否合理、谨慎。

8、结合 2021 年一季度 ETC 发行销售收入及发行人该类业务未来的发展情况，分析发行人对业务的预测是否谨慎。

9、查阅美国、欧洲、日本、韩国等国家不停车收费系统的相关材料，分析 ETC 卡收费技术的替代技术或潜在替代技术情况，以及发行人是否存在因技术替代而导致相关业务收入下滑的风险。

10、结合 ETC 发行销售业务的资质及政策规定，分析发行人相关 ETC 发行及清分结算等业务的垄断性优势持续性，论证后续面临的竞争风险及政策变动、资质放开或发行主体唯一性的变动风险。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师、申报会计师认为：

1、结合疫情影响、人员流动因素，发行人平均每天电子收费收入逐年大幅上升具有合理性。2019 年度平均每天电子收费收入增长主要系因发行人开通了支付宝、微信等移动支付系统，以及随着 2019 年 5 月份后国家出台相关 ETC 发行鼓励政策，发行人 ETC 用户量急剧上升；2020 年度平均每天电子收费收入增长主要系因当年江苏省路网高速公路出口流量同比增长。

2、基于国家产业政策支持、智慧交通行业的加快发展以及发行人在智慧交通业务领域技术产品的先进性，2020 年发行人智慧交通运营管理系统业务出现大幅增长。结合全国高速公路视频联网工程的推进和深化实施，以及在手业务订单情况，发行人智慧交通运营管理系统业务预计仍会呈现持续增长态势。但若未来相关应用场景需求下降、竞争加剧、市场规模增速放缓，公司该类业务有可能出现下滑风险。发行人已在招股说明书中披露相关风险。

3、报告期内，发行人 ETC 发行销售的直接销售、线上渠道销售、线下客服网点销售模式收入占比变动具有合理性；2020 年线上渠道销售和线下客服网点

销售的下降幅度与直接销售差异较大的原因系 2020 年受新冠疫情影响，国家实施了 79 天的高速公路免费通行政策，在此期间车主无申办 ETC 的直接需求，导致全国 ETC 发行业务基本处于停摆状态，2019 年根据《国务院办公厅关于印发深化收费公路制度改革取消高速公路省界收费站实施方案的通知》（国办发〔2019〕23 号）要求，合作银行为贯彻落实党中央、国务院决策部署，集聚资源、发动全员，开展 ETC 大规模发行工作。发行方和合作银行紧密配合、共同协作，ETC 普及率短期内突破了 80%，为顺利取消全国 29 个联网省份 487 个省界收费站奠定了基础。进入 2020 年后，ETC 发行回归常态化。

4、电子标签发行销售为一般性商业行为，不需要经过相关主管部门和物价部门的价格核定。在 2019 年 7 月之前，电子标签发行销售并无全国统一售价指导价格，而是由各省 ETC 发行服务机构分别与各自合作银行协商定价。2019 年 7 月，交通运输部路网中心与各合作银行总行签署了合作备忘录，就电子标签（OBU）售价等达成一致。上述合作备忘录不是法律约束性文件，不具强制性。但合作备忘录作为全国 ETC 发行、设备销售及服务定价的指导性文件，为全国各省 ETC 发行服务机构提供了该项业务定价的参考依据。自 2019 年 7 月至今，全国各省 ETC 发行服务机构均依据该合作备忘录约定的价格与合作银行签订合作协议并开展相关业务。

同时，上述合作备忘录也约定，未来“如遇设备形态变化，价格标准将结合市场情况做出适时调整”，但这种调整，一定是在更有利于行业健康发展的前提下进行。长期来看，一般电子类产品在其市场生命周期内，售价通常会呈逐步下降趋势，基于市场合理的利润率水平，ETC 发行服务机构原材料采购价格下降，也会导致最终售价相应下降。因此，未来发行人不排除存在电子标签等 ETC 设备销售单价下降的风险。发行人已在招股说明书中披露相关风险。

5、银行为车主免费提供 ETC 设备政策具有延续性，会在较长时间内存在，不存在免费办理期限及条件，对发行人业务不存在重大影响。

6、ETC 发行需严格遵循“一车一卡一标签”基本原则，在二手车交易中，二手车的原车主必须申请解除原 ETC 设备信息与交易车辆的绑定关系，而购买二手车的车主，需要重新申请办理 OBU。车主在购买新车时，重新申请车牌号，

则必须重新申请办理 OBU；如若车牌号、车牌颜色均不发生变化，则车主可以选择使用原来的 OBU 设备；也可以选择重新申请办理 OBU 设备。一般情况下，二手车交易中，车主在保留原有车牌或更换新车牌的情况下，车主均可通过自主的选择，更换新的 OBU，且由银行承担相关的 OBU 费用。车主继续使用原 OBU 情况非常少，不影响 ETC 设备销售预测及相关假设。鉴于上述 ETC 发行规则，二手车交易不会导致发行人对 ETC 发行设备销售预测市场规模的变化，发行人能保持现有市场份额，发行人相关预测依据及假设具有合理性、谨慎性。

7、一般情况下，各年一季度由于受春节假期影响，车辆销售量均有不同程度下降；2021 年，受疫情影响，芯片短缺导致汽车产销量下滑明显。发行人一季度 ETC 发行销售收入均低于全年 ETC 发行销售收入的四分之一，2018 年-2020 年，第一季度收入占比分别为 17.43%、5.17%、20.33%。为确保相关预测更具合理性、谨慎性，综合考虑报告期 ETC 发行销售量以及未来市场占有率等因素，将原预计未来每年公司新增 ETC 用户约 200-300 万，调减至 150-250 万（将预测下限调减为 150 万，主要是基于发行人历史数据合理预测，2020 年尽管受新冠疫情影响，仍实现 ETC 发行销售约 160 万；将预测上限调减为 250 万，主要是基于未来汽车产销量受芯片短缺的影响预计会持续一段时期），ETC 设备销售收入相应调整为 22,500-37,500 万元。综上，发行人下调后的预测值谨慎。发行人已在招股说明书中披露更新后的 ETC 发行销售收入预测及相关风险。

8、ETC 收费目前是国内外高速公路电子收费应用的主要方式，并在加快向城市交通应用场景延伸。ETC 技术成熟稳定，技术迭代未来向 V2X 技术应用发展。但未来随着科技的不断更新与发展，可能会出现更新、更好的技术替代 ETC，发行人有可能出现因技术替代而导致相关业务收入下滑的风险。发行人已在招股书中补充披露 ETC 被替代风险的风险。

9、发行人是江苏省唯一 ETC 发行机构、收费机构。各省 ETC 发行机构在本省拥有较多的发行网点和营销渠道，在 ETC 线上发行渠道未普及的情况下，本地车主习惯于选择在常住地办理 ETC 设备，因此形成了 ETC 发行在各省相对垄断的竞争格局。但从政策层面而言，ETC 发行并无地域限制，用户可以选择在任一省份办理 ETC 业务，各省发行的 ETC 设备均可在全国通用。截至 2020 年末，公司在全国范围内已发展 ETC 用户约 1,915 万（其中在江苏省外 ETC 用户

超过 200 万），根据交通运输部 2019 年公告的情况（2020 年暂未公告），用户总量位居全国前三，市场份额约为 8.58%；体现了较强的 ETC 发行市场竞争能力。

发行人为江苏省交通运输厅授权的唯一发行服务机构，向江苏路网成员单位提供电子收费服务并收取服务费符合双方利益，具有合理的商业逻辑。发行人 ETC 业务起步较早，在该领域内耕耘多年，具有较强的 ETC 系统的开发、技术支持实力，已积累庞大的用户群体，且与各高速公路运营管理单位建立长期良好的业务合作关系，各高速公路运营管理单位一般不会选择其他发行服务机构进行合作。

未来，如果出现行业政策或者规范发生重大变化，例如国家鼓励通过其他电子收费方式替代 ETC，或者降低发行资质的获取门槛等情况发生，则发行人可能将面临更加激烈的市场竞争，市场格局可能也将发生重大变化，则发行人的电子收费业务在区域内现有的明显竞争优势，有被削弱甚至出现重大不利影响的可能性。发行人已在招股书中补充披露相关风险。

问题 4. 关于营业成本及采购

根据申报材料和审核问询回复：

（1）发行人不同渠道推广费单价存在较大差异。

（2）2019 年和 2020 年，发行人通过微信红包发放个人推荐发行奖励金额分别为 3,544.32 万元和 1,022.13 万元。

（3）报告期各期，发行人向金溢科技采购金额分别为 8,264.94 万元、57,165.06 万元和 7,478.72 万元。

请发行人：（1）补充说明不同渠道推广费单价存在较大差异的原因及合理性，同一渠道报告期内推广费单价变动的原因及合理性。

（2）补充披露微信红包发放个人推荐发行奖励的内部控制制度及执行情况，如何保证相关的个人红包发放的真实性、完整性及其与激活数据、推广渠道的一一对应。

(3) 对比第三方和发行人向金溢科技采购原材料的单价情况，分析说明发行人向金溢科技采购单价的公允性。

(4) 补充说明各期各类服务采购金额的分月分布情况及其结转至成本的周期、时点，相关分月分布与对应类别收入分布的匹配性，是否存在第四季度该费用采购额较大未结转成本的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对微信红包奖励及其他服务采购真实性、准确性、完整性的核查方式、核查过程、核查比例及核查结论。

回复：

一、发行人补充披露或说明

(一) 补充说明不同渠道推广费单价存在较大差异的原因及合理性，同一渠道报告期内推广费单价变动的原因及合理性

报告期内，发行人渠道推广费的定价原则如下：发行人与渠道服务供应商根据合作渠道形式、市场供需情况、不同地域市场用户、服务内容及发行能力进行定价，并根据以上因素变化对价格进行适时调整。

1、不同渠道推广费单价存在较大差异的原因及合理性

(1) 2018 年，发行人无渠道推广费采购。

(2) 2019 年，发行人不同渠道推广费单价差异情况：

渠道方	单价	合作渠道形式	获客区域	服务内容	服务费 (万元)
微信红包发放个人推荐发行奖励	*元/个	线上+发行人发行平台	省内外用户	二次发行	3,544.32
成都智源蓝海科技有限公司	*元/个	地推+发行人发行平台	省外用户	二次发行	1,994.12
安徽高灯微行科技有限公司	*元/台	线上+第三方发行平台	省内外用户	二次发行	1,369.66
紫金财产保险股份有限公司南京分公司	*元/单	线上+发行人发行平台	省内用户	二次发行	713.95
深圳市金溢科技股份有限公司	*元/个	/	/	一次发行	610.58
支付宝（中国）网络技术有限公司	*元/个	线上+发行人发行平台	省内外用户	二次发行	491.70
中国石化销售股份有限公司	*元/个	地推+第三方发行	省内用户	二次发行	137.23

江苏石油分公司		平台			
---------	--	----	--	--	--

注：第三方发行平台指合作方自行开发的，与发行人业务系统对接的发行平台。

由于深圳市金溢科技股份有限公司提供的服务内容仅为一次发行，服务费为*元/个，相对较低；支付宝渠道费*元/个，低于其他客车渠道费，主要是设备销售定价为*元/套，低于其他渠道*元/套。除此之外，其他服务内容相同，相应服务费区间为：客车*元/个；货车*元/个。成都智源蓝海科技有限公司渠道服务费单价较高，主要原因是其自建了线下推广渠道，且获客区域主要在外省，推广难度较大。

从市场公开数据来看，根据与发行人渠道方提供相似服务的世纪恒通科技股份有限公司招股说明书披露内容，2018年-2020年，该公司渠道服务区间为*元/个，定价原则为：根据ETC推广业务中高速集团、银行与第三方推广商的不同的合作模式、不同客户在不同阶段的推广需求、紧迫程度、指标完成程度、自身推广能力、推广难度差异形成定价区间。发行人支付的渠道费定价原则、价格区间均与其接近，定价合理。

（3）2020年，发行人不同渠道推广费单价差异情况：

渠道方	单价	合作渠道形式	获客区域	服务内容	服务费 (万元)
微信红包发放个人推荐发行奖励	*元/个	线上+发行人发行平台	省内外用户	二次发行	1,022.13
贵阳货车帮科技有限公司	*元/个	线上+第三方发行平台	省外用户	二次发行	826.32
安徽高灯微行科技有限公司	*元/个	线上+第三方发行平台	省内外用户	二次发行	418.93
金润商业保理（上海）有限公司	*元/个	线上+第三方发行平台	省内用户	二次发行	379.46
安徽慧联运科技有限公司	*元/个	线上+第三方发行平台	省内用户	二次发行	224.97
支付宝（中国）网络技术有限公司	*元/个	线上+第三方发行平台	省内外用户	二次发行	167.02
深圳市分米互联科技有限公司	*元/个	线上+第三方发行平台	省内用户	二次发行	140.87
好运达数据科技（天津）有限公司	*元/个	线上+第三方发行平台	省内用户	二次发行	115.5
中国石化销售股份有限公司江苏石油分公司	*元/个	地推+第三方发行平台	省内用户	二次发行	108.31

2020年，发行人针对推广发行货车用户，进一步细化统一服务费标准，各

渠道方的服务费标准基本相同，区间为*元，定价合理。安徽高灯推广服务的差异系基于鼓励获取外省用户而提高了外省客车用户的推广服务费标准，并根据货车不同车型未来所带来通行费服务费的收入贡献分别定价。

综上，报告期内，发行人同一年度不同渠道推广费单价存在较大差异的原因主要由合作渠道形式、市场供需情况、不同地域市场用户、服务内容及发行能力不同所导致，具有合理性。

2、同一渠道报告期内推广费单价变动的原因及合理性

渠道方	2020 年推广服务费单价	2019 年推广服务费单价
微信红包发放个人推荐发行奖励	*元/个	*元/个
安徽高灯微行科技有限公司	*元/套	*元/台

2020 年，随着全国 ETC 普及率的提高，获取新用户的难度也随之增加，发行人相应增加微信红包的奖励标准；安徽高灯推广服务的调整系基于鼓励获取外省用户而提高了外省客车用户的推广服务费标准，并根据货车不同车型未来所带来通行费服务费的收入贡献分别定价。

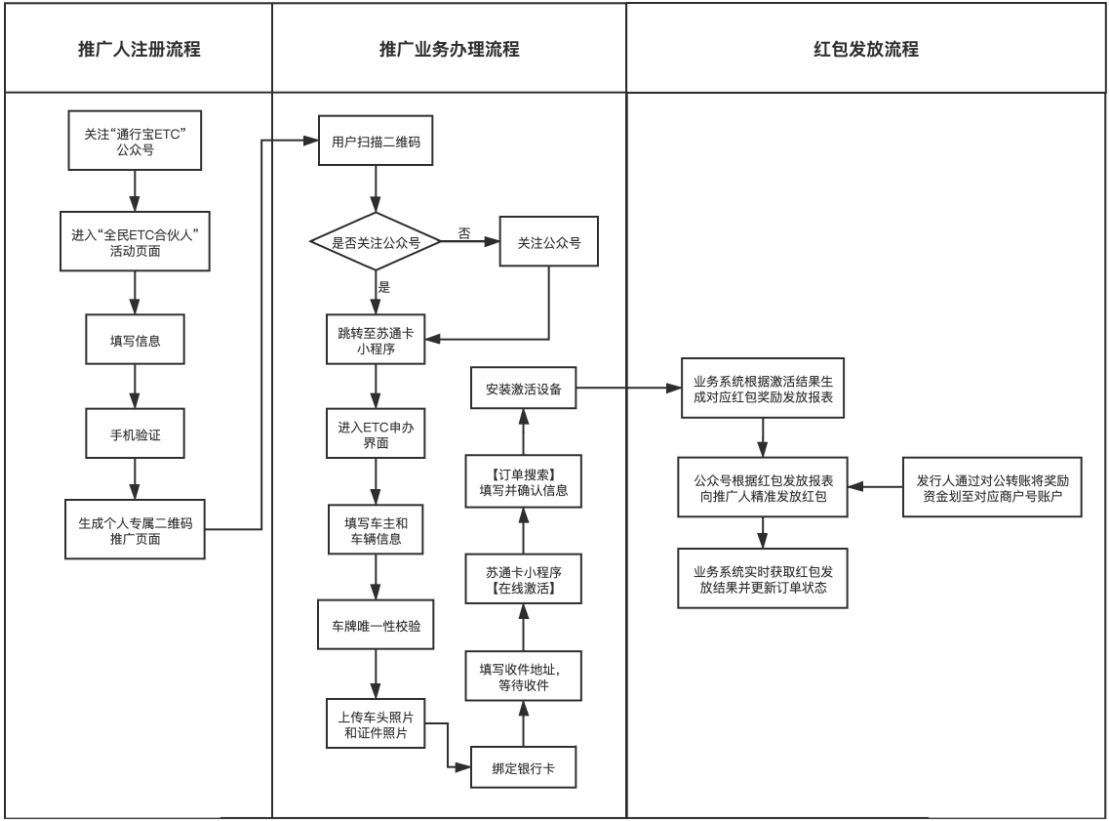
综上，发行人同一渠道报告期内推广费单价变动的原因具有合理性，符合正常的商业逻辑。

（二）补充披露微信红包发放个人推荐发行奖励的内部控制制度及执行情况，如何保证相关的个人红包发放的真实性、完整性及其与激活数据、推广渠道的一一对应

发行人针对个人推荐发行业务建立了相关的内部控制制度，包括：《ETC 发行业务管理办法》《ETC 发行稽查管理办法》《ETC 客户信息管理办法》《个人推荐发行业务办理流程》《个人推荐发行统计规则与奖励发放说明》等；同时，发行人开发相应业务系统，完善功能，实现推荐人申请、用户办理、订单审核、发行激活、统计奖励、红包发放等全流程系统化。

报告期内，上述内控制度及业务系统执行情况良好，很好地规范个人推荐发行业务流程，发行稽查流程、工作内容及频次，个人推荐发行业务统计规则，以及微信红包奖励发放审核流程等，从而确保个人红包发放的真实性、完整性。

具体看，在推荐人申请环节，推荐人通过发行人微信公众号专属活动业务入口，完成注册及微信账户绑定，并生成相应的推荐二维码；在用户办理环节，用户通过扫描推荐人的二维码（业务订单与推荐人形成一一对应关系），跳转进入ETC发行界面，完成申请操作；在订单审核环节，发行人接收到用户提交的申请后，通过系统完成录入信息与上传证件资料核对，并审核校验车牌唯一性、银行签约关系、车辆VIN码等，审核通过后发行人邮寄设备；在发行激活环节，用户收到设备后，通过发行人微信公众号激活入口完成OBU设备激活，发行人后台自动完成相应订单状态更新。具体流程图如下：



在红包发放环节，业务系统根据激活结果生成相应红包奖励发放报表，发行人对符合奖励条件的激活订单进行审核校对，并向相应推荐人发放奖励，奖励资金通过发行人微信商户号平台直接转入推荐人微信账户，业务系统实时获取红包发放结果并更新订单状态。综上，发行人通过业务系统控制各个业务环节，能够有效保证个人推荐发行业务与个人红包发放的真实性、准确性、完整性，确保激活数据与推荐人一一对应。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供

应商”之“(一)报告期内发行人采购情况”中补充披露上述内容。

(三) 对比第三方和发行人向金溢科技采购原材料的单价情况，分析说明发行人向金溢科技采购单价的公允性

报告期内，发行人向金溢科技的采购原材料包括电子标签、平板发行终端、蓝牙读卡器、RSU天线等，上述采购内容及价格均为公开招标确定。发行人向金溢科技的采购内容以电子标签为主，各期采购电子标签金额分别为5,749.83万元、54,001.69万元和7,270.93万元，占发行人各期向金溢科技的采购总额比例分别为69.73%、94.47%和97.22%。考虑到数据可获得性，下文以第三方和发行人向金溢科技采购电子标签的单价情况进行对比。

根据中国政府采购网查询 2020 年四季度以来的其他省发行机构公开招标结果，金溢科技向公司和其他客户的销售价格存在一定差异，具体如下：

序号	发行方	中标生产商	中标单价（含税，元/个）	时间
1	Q省发行方	金溢科技	78.50	2020.10
2	Z省发行方	金溢科技	66.20	2021.1
3	L省发行方	金溢科技	63.50	2020.12
4	发行人（通行宝）	金溢科技	52.60	2020.11

由上表可见，发行人中标价格低于其他发行机构价格，主要系因江苏省作为全国经济强省，ETC发行与销售市场容量大，为各ETC设备供应商的重点发展区域，市场竞争激烈，金溢科技为获取市场份额，必须提供具备市场竞争力的报价。报告期内，发行人ETC电子标签的主要中标价格对比情况如下：

单位：元/个，含税

电子标签供应商	2020年度	2019年度	2018年度
金溢科技	52.6	67	63-75
聚利科技	52.5	67	无
万集科技	52.8	67	60
成谷科技	无	67	无

由上表可见，发行人除了向金溢科技采购ETC电子标签，同期也向聚利科技、万集科技、成谷科技等供应商采购电子标签，不同品牌厂家在江苏的产品销售价格在同一水平线上，且上述厂家均为通过公开招标方式成为发行人的供应商。

综上，发行人同期向金溢科技的采购单价与向其他供应商的采购单价基本一致；发行人向金溢科技的采购单价低于第三方向金溢科技的采购单价，主要受市场供求关系、江苏市场容量以及重要性的影响，发行人向金溢科技的采购单价公允，符合市场竞争状况，具有合理性。

（四）补充说明各期各类服务采购金额的分月分布情况及其结转至成本的周期、时点，相关分月分布与对应类别收入分布的匹配性，是否存在第四季度该费用采购额较大未结转成本的情形

1、补充说明各期各类服务采购金额的分月分布情况及其结转至成本的周期、时点

报告期内，发行人服务采购的主要内容是发行渠道费、运营商服务费、维护服务费和开发服务费。各期各类服务采购金额的分月分布情况如下表所示：

单位：万元

月份	发行渠道费			运营商服务费			维护服务费			开发服务费		
	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1 月	371.82	-	-	197.29	30.83	20.21	83.18	51.10	7.84	-	-	-
2 月	58.79	-	-	195.91	28.87	19.61	7.95	-	-	-	-	-
3 月	54.64	-	-	234.60	30.86	21.14	64.15	-	-	-	210.65	-
4 月	70.69	-	-	203.30	30.72	21.28	41.95	-	6.63	-	-	-
5 月	259.68	-	-	208.00	31.30	23.22	31.41	3.40	-	-	-	-
6 月	348.55	406.56	-	264.59	32.05	25.57	119.71	-	-	-	-	16.79
7 月	395.18	148.96	-	215.18	35.22	29.22	-	-	14.52	-	-	-
8 月	285.25	366.81	-	211.75	65.51	29.71	4.25	-	-	-	-	-
9 月	358.87	859.83	-	222.46	37.06	28.38	11.21	-	28.07	-	-	-
10 月	290.74	1,967.82	-	211.83	67.20	30.40	3.96	158.50	-	-	-	-
11 月	426.10	3,059.87	-	211.98	130.69	32.97	0.44	9.43	36.65	-	113.21	-
12 月	971.10	2,358.79	-	243.95	281.23	33.49	353.66	422.72	246.58	-	69.31	304.93
合计	3,891.41	9,168.65	-	2,620.82	801.55	315.21	721.88	645.16	340.29	-	393.17	321.73

营业成本与采购勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初留存金额（含在存货余额中）	6,982.10	1,795.71	1,076.78
本期材料采购	11,317.30	68,279.21	10,456.09
本期服务采购①	7,234.12	11,008.52	977.23
本期材料采购结转至营业成本②	12,860.73	63,092.82	9,737.15
本期服务采购结转至营业成本-服务采购③	6,126.70	9,292.83	323.05
本期服务采购结转至营业成本-其他④	267.67	-	-
本期服务采购结转至研发费用⑤	618.89	1,715.69	654.18
期末留存金额（含在存货余额中）	5,659.52	6,982.10	1,795.71
其中：期末服务采购留存金额⑥	220.85	-	-
营业成本中的材料采购⑦	12,860.73	63,092.82	9,737.15
营业成本中的服务采购⑧	6,126.70	9,292.83	323.05
差异（②-⑦）	-	-	-
差异（③-⑧）	-	-	-
差异（①-③-④-⑤-⑥）	-	-	-
勾稽关系	一致	一致	一致

注：2020 年末发行人服务采购存货结存 220.85 万元，主要为 2020 年度系统软件开发、综合解决方案业务部分新增项目尚未取得客户验收报告，未确认收入，与此相关的服务支出尚未结转成本，在存货-在产品科目中列示。

其中，发行人采购的发行渠道费主要为发行人与微信小程序、支付宝等渠道合作方在全国范围内开展 ETC 代理发行的推广服务等，每月根据实际发行量与各渠道合作方据实结算并结转成本，不存在成本或费用跨期现象。

发行人采购的运营商服务费主要为向三大电信运营商采购的互联网专线、向云服务商采购的云服务费等，互联网专线每月的采购单价固定，实际使用专线条数根据接入或撤销情况据实结算并结转成本；云服务费每月根据云上数据使用量据实结算并结转成本，不存在成本或费用跨期现象。

发行人采购的开发服务费主要是系统开发研发项目发生的支出，在项目完成验收时结算，同时由于该类费用不满足研发费用资本化的确认条件，公司于采购当月结转至研发费用，不存在成本或费用跨期现象。

发行人采购的维护服务费主要为研发项目的软件、网络、数据库维护项目服务费等支出，在项目完成验收时结算，同时由于该类费用不满足研发费用资本化的确认条件，公司于采购当月结转至研发费用，不存在成本或费用跨期现象。

2、相关分月分布与对应类别收入分布的匹配性，是否存在第四季度该费用采购额较大未结转成本的情形

报告期内，发行人营业成本中的服务采购分月分布与对应类别收入分布具有匹配性，营业成本中的服务采购对应的收入业务类型匹配关系如下：

（1）发行渠道费对应 ETC 发行与销售业务

单位：万元

月份	2020 年度			2019 年度		
	发行渠道费对应的销售收入	结转至营业成本-服务采购	营业成本占营业收入比例	发行渠道费对应的销售收入	结转至营业成本-服务采购	营业成本占营业收入比例
1 月	1,594.67	362.25	22.72%	-	-	-
2 月	249.57	53.17	21.30%	-	-	-
3 月	259.85	52.06	20.03%	-	-	-
4 月	304.80	64.90	21.29%	-	-	-
5 月	855.52	219.97	25.71%	-	-	-
6 月	1,125.42	324.69	28.85%	1,806.53	406.56	22.51%
7 月	1,257.14	374.75	29.81%	661.90	148.96	22.51%
8 月	892.66	250.83	28.10%	1,266.29	325.85	25.73%
9 月	1,107.02	319.90	28.90%	3,170.55	804.22	25.37%
10 月	899.84	275.22	30.59%	7,114.14	1,767.58	24.85%
11 月	1,276.23	398.11	31.19%	13,538.02	3,059.87	22.60%
12 月	2,927.74	927.88	31.69%	9,953.73	2,358.79	23.70%
合计	12,750.45	3,623.74	28.42%	37,511.17	8,871.83	23.65%

由上表可见，发行人采购的发行渠道费每月根据实际发行量与各渠道合作方据实结算，与对应的收入分布具有匹配性。

（2）运营商服务费对应电子收费服务

单位：万元

月份	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	电子收费业务收入	结转至营业成本的运营商服务费	营业成本占营业收入比例	电子收费业务收入	结转至营业成本的运营商服务费	营业成本占营业收入比例	电子收费业务收入	结转至营业成本的运营商服务费	营业成本占营业收入比例
1 月	610.91	30.99	5.07%	760.30	19.23	2.53%	437.79	12.72	2.91%
2 月	206.20	28.45	13.80%	518.48	17.27	3.33%	351.28	12.12	3.45%
3 月	-	29.93	-	760.19	19.26	2.53%	513.06	13.65	2.66%
4 月	-	29.21	-	733.85	19.13	2.61%	461.58	13.78	2.99%
5 月	762.12	30.80	4.04%	750.64	19.70	2.62%	499.37	15.73	3.15%
6 月	997.96	31.07	3.11%	804.88	20.46	2.54%	500.42	15.98	3.19%
7 月	1,107.43	31.75	2.87%	840.50	23.62	2.81%	528.62	17.16	3.25%
8 月	1,185.44	30.08	2.54%	908.00	25.61	2.82%	558.22	16.93	3.03%
9 月	1,184.59	31.90	2.69%	920.75	25.47	2.77%	556.53	15.60	2.80%
10 月	1,063.90	30.52	2.87%	819.40	28.22	3.44%	517.92	17.61	3.40%
11 月	1,211.31	30.95	2.56%	985.79	29.37	2.98%	611.95	18.81	3.07%
12 月	1,241.96	32.11	2.59%	997.97	29.10	2.92%	627.61	19.32	3.08%
合计	9,571.83	367.74	3.84%	9,800.77	276.43	2.82%	6,164.36	189.41	3.07%

由上表可见，发行人电子收费服务采购的云服务费每月根据云上数据使用量据实结算。2020 年上半年，受新冠疫情影响，全国高速公路免收通行费 79 天，在此期间发行人没有电子收费服务收入，导致 2020 年 2-5 月发行人采购的云服务费与电子收费服务收入不具有匹配性。除此之外，发行人采购的云服务费与对应的收入分布具有匹配性。

（3）运营商服务费对应智慧交通运营管理系统技术服务

单位：万元

月份	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	技术服务收入	结转至营业成本的运营商服务费	营业成本占营业收入比例	技术服务收入	结转至营业成本的运营商服务费	营业成本占营业收入比例	技术服务收入	结转至营业成本的运营商服务费	营业成本占营业收入比例
1 月	389.91	166.30	42.65%	112.26	11.60	10.33%	38.84	7.50	19.30%
2 月	389.91	167.46	42.95%	112.26	11.60	10.33%	38.84	7.50	19.30%
3 月	389.91	174.49	44.75%	112.26	11.60	10.33%	38.84	7.50	19.30%
4 月	389.91	174.09	44.65%	112.26	11.60	10.33%	38.84	7.50	19.30%
5 月	389.91	177.20	45.45%	112.26	11.60	10.33%	38.84	7.50	19.30%
6 月	389.91	185.41	47.55%	112.26	11.60	10.33%	49.68	9.59	19.30%
7 月	389.91	183.42	47.04%	112.26	11.60	10.33%	62.48	12.06	19.30%
8 月	389.91	181.66	46.59%	112.26	11.60	10.33%	66.24	12.78	19.30%
9 月	389.91	181.20	46.47%	112.26	11.60	10.33%	66.24	12.78	19.30%
10 月	389.91	181.31	46.50%	112.26	11.60	10.33%	66.24	12.78	19.30%
11 月	389.91	181.03	46.43%	138.35	14.29	10.33%	73.40	14.16	19.30%
12 月	389.91	181.65	46.59%	138.35	14.29	10.33%	73.40	14.16	19.30%
合计	4,678.96	2,135.22	45.63%	1,399.33	144.57	10.33%	651.88	125.80	19.30%

由上表可见，发行人智慧交通运营管理系统技术服务采购的互联网专线量和云服务费与对应的收入分布具有匹配性。

（4）维护服务费对应电子收费服务

2018 年维护服务费 7.84 万元为电子收费服务的数据库维护费，系偶发性费用，与收入不具有匹配性。

3、是否存在第四季度该费用采购额较大未结转成本的情形

报告期内，发行人采购的发行渠道费、运营商服务费、开发服务费按照性质于归集的当月结转至营业成本或研发费用，该三类费用均已按权责发生制结转，不存在第四季度该类费用采购额较大未结转成本或费用情形。

报告期内，发行人采购的维护服务费，除与系统软件开发、综合解决方案业务收入相关的费用支出外，其余都按照性质于归集的当月结转至营业成本或研发费用。发行人与系统软件开发、综合解决方案业务收入相关的维护服务费支出根据收入确认原则，在项目取得客户签署的验收报告后确认收入、结转成本，期末未结转部分在存货-在产品科目中列示。

综上，发行人不存在第四季度费用采购额较大未结转成本的情形。

二、微信红包奖励的核查

（一）核查方式、核查过程、核查比例

1、访谈发行人管理层，查阅公开资料，将发行人以微信红包奖励推广 ETC 卡的商业行为与相关法律、法规或行业政策进行对比，核查该方式是否符合相关法律、法规或行业政策的规定。

2、访谈发行人管理层、业务部门负责人，了解微信红包奖励的具体流程；查阅发行人内部控制制度，检查与微信红包发放个人推荐发行奖励相关的内部控制，评价内部控制设计是否合理，测试内部控制执行是否有效。

3、了解发行人审核系统，对各办理渠道提交的订单进行检查，核实车牌号、车牌颜色、车型、用户、签约银行等相关信息是否满足办理要求，与用户提交的资料是否相符，核实微信红包奖励方式推广的准确性。

4、对报告期内发行人以微信红包方式推广 ETC 卡的红包发放情况进行检查，核查发放红包总数量、总金额、推广人姓名、推广人手机号、被邀请人姓名、被邀请人手机号、车牌号、车牌颜色、申报时间、是否销户、单个红包金额等相关信息及其准确性，核实微信红包奖励方式推广的真实性、准确性。

5、检查发行人代扣代缴微信红包奖励的个人所得税，检查完税凭证及后附的人员清单、付款凭证等，核实微信红包奖励方式推广的真实性。

6、对微信红包奖励在资产负债表日前后的情况进行截止性测试，检查红包应发放时间与账面记载时间是否一致，以确定微信红包奖励推广方式入账的完整性。

保荐人、申报会计师对微信红包奖励的具体核查比例如下表所示：

主要核查程序	核查金额占比			主要核查证据
	2020 年	2019 年	2018 年	
细节测试	100.00%	100.00%	-	核对所有的红包发放信息；检查所有的完税凭证及后附的人员清单、付款凭证等

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人微信红包奖励推广方式具有真实性、准确性、完整性。

三、其他服务采购的核查

（一）核查方式、核查过程、核查比例

1、访谈发行人管理层、业务部门负责人，了解相关销售模式以及服务采购的合理性和必要性。

2、查阅发行人采购与付款相关的内控文件，检查与服务采购管理相关的关键内部控制，评价内部控制设计是否合理，测试内部控制执行是否有效。

3、查阅报告期内主要服务供应商的工商信息与公开信息，解其注册地址、注册时间、注册资本、业务规模是否存在异常，检查其与发行人是否存在关联关系。

4、获取发行人报告期各期的服务采购清单，检查服务采购中的合同、订单、

结算单、发票、银行付款回单等相应单据凭证，并与会计记录核对，核实服务采购的真实性。

5、对报告期各期主要服务供应商的采购情况执行函证程序，确认各期采购金额、期末往来账款余额等，确保数据真实、准确、完整。

6、对报告期内的主要服务供应商进行实地走访或视频访谈，了解供应商的业务规模、与供应商合作的过程、服务采购的具体情况，以验证服务采购的真实性。

7、执行采购截止测试，核查是否存在提前或推迟结算的情况，并与会计记录核对，核查服务采购的完整性。

保荐人、申报会计师对其他服务采购的细节测试、函证、走访的具体核查比例如下所示：

序号	主要核查程序	核查金额占比			主要核查证据
		2020 年	2019 年	2018 年	
1	细节测试	89.42%	90.98%	88.56%	核对合同、订单、结算单、发票、银行付款回单
2	函证	83.83%	85.27%	76.77%	确认报告期服务采购金额及往来款项余额
3	走访	76.45%	82.96%	77.73%	实地走访供应商相关责任人签字及盖章确认的访谈提纲；关联关系确认文件；现场访谈照片；视频访谈录像等

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：发行人其他服务采购具有真实性、准确性、完整性。

四、中介机构其他核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师核查过程如下：

1、统计分析发行人服务采购的明细构成，取得发行渠道费对应供应商的采购合同，统计各服务商的定价政策，分析各类服务采购的定价公允性。

2、对微信红包奖励进行专项核查，了解个人推荐发行奖励的内部控制制度及执行情况，核查个人红包发放的真实性、完整性及其与激活数据、推广渠道是否一一对应。

3、查阅发行人《ETC 发行业务管理办法》《ETC 发行稽查管理办法》《ETC 客户信息管理办法》《个人推荐发行业务办理流程》《个人推荐发行统计规则与奖励发放说明》，核查内控制度执行的有效性。

4、对比第三方和发行人向金溢科技采购原材料的单价情况，分析发行人向金溢科技采购单价的公允性。

5、对各类服务采购进行专项核查，分析各期各类服务采购金额的分月分布情况及其结转至成本的周期、时点，相关分月分布与对应类别收入分布的匹配性，是否存在第四季度该费用采购额较大未结转成本的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人同一年度不同渠道推广费单价存在较大差异的原因主要由合作渠道形式、市场供需情况、不同地域市场用户、服务内容及发行能力不同所导致，具有合理性；发行人同一渠道报告期内推广费单价变动主要系因随着全国 ETC 普及率的提高，获取新用户的难度也随之增加，发行人相应优化了推广服务费定价标准。综上，发行人同一渠道报告期内推广费单价变动的原因具有合理性，符合正常的商业逻辑。

2、发行人针对个人推荐发行业务建立了相关的内部控制制度，并开发了相应业务系统，实现了推荐人申请、用户办理、订单审核、发行激活、统计奖励、红包发放等全流程系统化。报告期内，上述内控制度及业务系统执行情况良好，很好地规范个人推荐发行业务流程，发行稽查流程、工作内容及频次，个人推荐发行业务统计规则，以及微信红包奖励发放审核流程等，可保证相关的个人红包发放的真实性、完整性及其与激活数据、推广渠道的一一对应。

3、发行人同期向金溢科技的采购单价与向其他供应商的采购单价基本一致；发行人向金溢科技的采购单价低于第三方向金溢科技的采购单价，主要受市场供

求关系、江苏市场容量以及重要性的影响，发行人向金溢科技的采购单价公允，符合市场竞争状况，具有合理性。

4、报告期内，发行人服务采购的主要内容为发行渠道费、运营商服务费、维护服务费和开发服务费，各类采购均为按照权责发生制，每月据实结算并结转成本，不存在成本或费用跨期现象，且与对应的收入分布具有匹配性，不存在第四季度费用采购额较大未结转成本的情形。

问题 5. 关于毛利率

根据申报材料和审核问询回复：

（1）公司智慧交通运营管理系统业务包括智慧交通运营管理系统软件开发、智慧交通运营管理综合解决方案和智慧交通运营管理系统技术服务三个板块。

（2）2019 年和 2020 年智慧交通运营管理综合解决方案毛利率分别为 54.60% 和 53.24%。

（3）报告期内，智慧交通运营管理系统技术服务毛利率分别为 72.62%、74.61% 和 40.48%，2020 年毛利率下降主要因为 SD-WAN 业务收入增加。

请发行人：（1）区分关联方和非关联方披露公司智慧交通运营管理系统业务三个板块收入、毛利构成情况。

（2）补充说明智慧交通运营管理综合解决方案业务的定价模式及定价公允性，是否属于系统集成业务，是否存在与发行人业务类似的公众公司或拟上市公司及相关公司毛利率情况，充分分析毛利率超过 50% 的原因及合理性。

（3）补充说明智慧交通运营管理系统技术服务的定价模式及定价公允性，是否存在与发行人业务类似的公众公司或拟上市公司及相关公司毛利率情况，充分分析 2018 年和 2019 年毛利率超过 70% 的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明

（一）区分关联方和非关联方披露公司智慧交通运营管理系统业务三个板块收入、毛利构成情况

报告期内，发行人智慧交通运营管理系统业务在关联方与非关联方之间三个板块的收入、毛利构成情况如下：

单位：万元

业务类型	客户类型	项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比
系统软件开发	关联方	营业收入	2,241.44	18.25%	1,364.99	28.94%	-	-
		营业成本	595.99	10.38%	463.82	30.79%	-	-
		毛利	1,645.45	25.17%	901.17	28.08%	-	-
	非关联方	营业收入	512.00	4.17%	598.42	12.69%	-	-
		营业成本	94.55	1.65%	111.16	7.38%	-	-
		毛利	417.46	6.39%	487.26	15.18%	-	-
综合解决方案	关联方	营业收入	2,917.75	23.76%	910.54	19.31%	-	-
		营业成本	1,473.29	25.66%	379.50	25.19%	-	-
		毛利	1,444.46	22.10%	531.03	16.54%	-	-
	非关联方	营业收入	1,928.99	15.71%	443.15	9.40%	-	-
		营业成本	792.88	13.81%	196.90	13.07%	-	-
		毛利	1,136.11	17.38%	246.25	7.67%	-	-
系统技术服务	关联方	营业收入	4,672.64	38.05%	1,399.33	29.67%	651.88	100.00%
		营业成本	2,780.66	48.43%	355.22	23.58%	178.46	100.00%
		毛利	1,891.98	28.94%	1,044.10	32.53%	473.42	100.00%
	非关联方	营业收入	6.32	0.05%	-	-	-	-
		营业成本	4.37	0.08%	-	-	-	-
		毛利	1.95	0.03%	-	-	-	-

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（二）关联交易”中补充披露上述内容。

（二）补充说明智慧交通运营管理综合解决方案业务的定价模式及定价公允性，是否属于系统集成业务，是否存在与发行人业务类似的公众公司或拟上市公司

司及相关公司毛利率情况，充分分析毛利率超过 50%的原因及合理性

1、智慧交通运营管理综合解决方案业务的定价模式及定价公允性、是否属于系统集成业务

定价模式：由于公司智慧交通运营管理综合解决方案业务在实施时包括硬件和软件部分，在定价时，约定根据硬件、软件、人工、项目管理费、设计费等成本为基础，综合考虑项目的技术难度、时间周期、产品功能等因素确定价格。

定价公允性：报告期内，公司智慧交通运营管理综合解决方案的定价是以招投标或双方按照公平自愿原则谈判等方式获取订单，符合《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》《江苏省国有资金投资工程建设项目招标投标管理办法》（省政府令第 120 号）以及《江苏交通控股有限公司招标与采购管理办法（试行）》（苏交控企管〔2019〕79 号）等相关文件的规定。系统集成是指通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术，将各个分离的设备、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，使资源达到充分共享，实现集中、高效、便利的管理。

综合解决方案是指按照客户业务需求，基于软硬件产品及服务，为客户提供系统设计、软件开发、硬件配置、系统集成等综合解决方案。

结合系统集成和综合解决方案的定义来看，系统集成业务属于综合解决方案的范畴。发行人智慧交通综合解决方案是指按照交通运营管理等单位的业务需求，基于自身软硬件产品及服务，为其提供系统设计、软件开发、硬件配置、系统集成等综合解决方案。

因此，发行人智慧交通综合解决方案是从系统设计、软件开发、硬件配置、系统集成等各个方面出发，为交通运营管理等单位提供智慧交通运营管理的整体服务。整体服务中除系统集成外，还包含了发行人众多具有自主知识产权及核心竞争力的产品及服务的配套销售与定制，如系列网关、云平台、数据服务等。相较单一的系统集成，技术含量明显较高，因此该类业务毛利率高于传统的系统集成业务。

发行人智慧交通运营管理综合解决方案业务为非标准化业务，采取市场化定

价原则，各个具体项目的具体内容存在差异。但发行人该类业务的毛利率与从事智慧旅游、智慧环保解决方案和医疗临床信息化整体解决方案的类似上市公司较为接近，定价公允。

2、与发行人业务类似的公众公司或拟上市公司及相关公司毛利率情况，充分分析毛利率超过 50% 的原因及合理性

在智慧交通领域，未查询到披露解决方案类业务的公众公司或拟上市公司。结合发行人智慧交通运营管理综合解决方案的业务实质内容，并根据下游应用领域情况，报告期内，发行人智慧交通运营管理综合解决方案与类似上市公司相关业务的毛利率比较情况如下：

公司	业务名称	应用领域	业务内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
慧辰资讯 (688500.SH)	解决方案	智慧旅游、智慧环保等	针对客户不同业务场景下的具体需求，在数据分析结果的基础上，为客户提供进一步的应用策略、软硬件部署、业务实施与运营等服务组合，以实现客户的业务目标	67.54%	55.25%	59.83%
麦迪科技 (603990.SH)	整体解决方案	医疗临床信息化整体解决方案	公司在对客户需求和应用环境进行调研的基础上，结合既有的解决方案确立整个项目建设的具体方案，然后进行软硬件产品采购、项目现场实施，必要时对所应用的软件进行二次开发或客户化。	53.98%	55.37%	48.64%
类似上市公司相关业务毛利率平均值				60.76%	55.31%	54.24%
通行宝	综合解决方案	智慧交通	按照交通运营管理等单位的业务需求，为其提供系统设计、软件开发、硬件配置、系统集成等综合解决方案	53.24%	54.60%	-

注：类似上市公司的相关资料来自于其招股说明书或定期报告。

报告期内，发行人综合解决方案毛利率与从事智慧旅游、智慧环保解决方案和医疗临床信息化整体解决方案的类似上市公司较为接近，且略低于该等上市公司，因此，发行人该类业务毛利率超过 50% 具有合理性。

（三）补充说明智慧交通运营管理系统技术服务的定价模式及定价公允性，

是否存在与发行人业务类似的公众公司或拟上市公司及相关公司毛利率情况，充分分析 2018 年和 2019 年毛利率超过 70% 的原因及合理性

1、智慧交通运营管理系统技术服务的定价模式及定价公允性

智慧交通运营管理系统技术服务分为云调度业务、SD-WAN 业务，定价模式分别如下：

序号	业务类型	定价模式
1	云调度	根据调度点数量、数据汇聚点数量、公里里程、信息点数量，按年度收取服务费
2	SD-WAN	根据收费站数量、车道数量、路段数量，按月度收取服务费

定价公允性：报告期内，公司智慧交通运营管理系统技术服务是以招投标或双方按照公平自愿原则谈判等方式获取订单，符合《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》《江苏省国有资金投资工程建设项目招标投标管理办法》（省政府令第 120 号）以及《江苏交通控股有限公司招标与采购管理办法（试行）》（苏交控企管〔2019〕79 号）等相关文件的规定。

发行人智慧交通运营管理系统技术服务采取市场化定价原则，相同业务在不同客户之间的定价不存在差异。同时，发行人该类业务的毛利率与使用 SaaS 从事云和数据服务的公众公司或拟上市公司较为接近，尤其与提供综合指挥调度管理、可视化运维管理、综合安防管理、网格化安全管理等智慧交通服务的叙简科技（838934）毛利率基本一致，反映了该类业务毛利率的行业水平，符合行业惯例，该类业务定价公允。

2、与发行人业务类似的公众公司或拟上市公司及相关公司毛利率情况，充分分析 2018 年和 2019 年毛利率超过 70% 的原因及合理性

2018 年、2019 年，公司智慧交通运营管理系统技术服务全部为云调度业务，在智慧交通领域，未查询到与公司该类业务相同或类似的公众公司或拟上市公司相关资料。根据查询使用 SaaS 从事云和数据服务的公众公司或拟上市公司公开数据，发行人智慧交通运营管理系统技术服务与类似公司可比业务的毛利率比较情况如下：

公司	业务名称	业务核心内容	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	------	--------	---------	---------	---------

拓尔思 (300229.SZ)	云和数据服务	数据 SaaS/DaaS 云服务	62.75%	79.22%	未披露
博睿数据 (688229.SH)	软件和信息技术服务业	基于 SaaS 的 APM 服务	77.77%	80.70%	82.87%
叙简科技 (838934)	应急系统 SaaS 产品	通过智慧协作云平台，为客户定制符合其需求和特点的服务，提供诸如综合指挥调度管理、可视化运维管理、综合安防管理、网格化安全管理等智慧交通服务	64.92%	未披露	未披露
类似公司相关业务毛利率平均值			68.48%	79.96%	82.87%
通行宝	系统技术服务	基于“云-管-端”架构的 SaaS 云服务平台体系	63.53%	74.61%	72.62%

注：类似公司的相关资料来自于其招股说明书、公开转让说明书或定期报告；为增强可比性，发行人 2020 年度该业务剔除了 SD-WAN 业务，该毛利率仅为云调度业务毛利率。

拓尔思（300229.SZ）2018 年未披露云和数据服务毛利率；2019 年、2020 年，发行人系统技术服务毛利率与通过数据 SaaS/DaaS 提供云和服务的该上市公司相关业务毛利率较为接近。

博睿数据（688229.SH）2018 年-2020 年基于 SaaS 的 APM 服务毛利率均超过 70%。

叙简科技（838934）的应急系统 SaaS 产品也是通过智慧协作云平台，为客户定制符合其需求和特点的服务，提供诸如综合指挥调度管理、可视化运维管理、综合安防管理、网格化安全管理等智慧交通服务，该公司年报披露的 2020 年度该业务毛利率为 64.92%，与发行人相关业务毛利率基本一致。

因此，结合该类业务运用的核心技术内涵来看，2018 年和 2019 年发行人该类业务毛利率超过 70%具有合理性。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师核查过程如下：

1、查阅发行人智慧交通运营管理系统业务各类合同，访谈发行人管理层，了解各细分业务的具体含义、具体工作内容、业务流程和定价依据，了解各类业务的异同。

2、取得发行人收入成本明细表，统计智慧交通运营管理系统业务的三类细分业务关联方、非关联方收入、成本及毛利情况。

3、取得发行人获取项目对应的招投标文件，分析项目投入与利润率的关系，了解发行人获取项目的程序合规性和定价公允性。

4、统计分析发行人智慧交通运营管理系统业务细分业务与同行业上市公司毛利率的对比情况，分析差异原因。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中补充披露公司智慧交通运营管理系统业务关联方和非关联方的三个板块收入、毛利构成情况。

2、发行人智慧交通运营管理综合解决方案业务的定价模式：根据硬件、软件、人工、项目管理费、设计费等成本为基础，综合考虑项目的技术难度、时间周期、产品功能等因素确定价格；项目取得方式为招投标或双方按照公平自愿原则谈判等方式，发行人该类业务的毛利率与从事智慧旅游、智慧环保解决方案和医疗临床信息化整体解决方案的类似上市公司较为接近，定价公允。

该类业务属于系统集成业务，包含了系统集成在内的整体业务，从系统设计、软件开发、硬件配置、系统集成等各个方面出发，为交通运营管理等单位提供智慧交通运营管理的整体服务，相较系统集成，技术含量明显较高，因此该类业务毛利率高于传统的系统集成业务。报告期内，发行人综合解决方案毛利率与从事智慧旅游、智慧环保解决方案和医疗临床信息化整体解决方案的类似上市公司较为接近，且略低于该等上市公司，因此，发行人该类业务毛利率超过 50%具有合理性。

3、发行人智慧交通运营管理系统技术服务分为云调度业务、SD-WAN 业务，云调度业务的定价模式为根据调度点数量、数据汇聚点数量、公里里程、信息点数量，按年度收取服务费，SD-WAN 业务的定价模式为根据收费站数量、车道数量、路段数量，按月度收取服务费；项目取得方式为招投标或双方按照公平自愿原则谈判等方式，发行人该类业务的毛利率与使用 SaaS 从事云和数据服务的公

众公司或拟上市公司较为接近，定价公允。2018 年和 2019 年发行人该类业务毛利率超过 70%，与可比公司相关业务毛利率基本一致，具有合理性。

问题 6. 关于现金流量及资金管理

根据申报材料和审核问询回复：

（1）2019 年，公司经营活动现金流量净额大额为负的原因主要为：2018 年末通行费结算日为 12 月 10 日，11 日至 31 日通行费于 2019 年 1 月结算。招股说明书披露“发行人与高速公路运营单位之间的结算时间，在 2020 年 1 月 1 日前发行人每 10 天进行一次清分结算”。

（2）报告期各期，发行人购买银行类产品产生的利息收入和投资收益合计金额分别为 2,349.77 万元、12,068.14 万元和 12,957.66 万元，占净利润比例较大。发行人用于购买银行类产品的沉淀资金主要来源于储值卡卡内余额形成的沉淀资金、通行费清分的结算账期形成的沉淀资金以及公司股东投入资金及滚存收益形成的资金。

（3）发行人沉淀资金运作产品均为保本的结构性存款，合作机构均为商业银行，期限结构以 3 个月为主、T+1 产品为辅。发行人认为自身能够通过购买 T+1 银行存款类产品对应付清分通行费实现全面覆盖，保持了充足的流动性，不存在兑付风险。

（4）报告期各期，发行人结合自身实际情况认为不属于非经常性损益的具体构成中“除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益”分别为 979.47 万元、2,337.42 万元、5,243.10 万元。

（5）发行人列示的智慧交通电子收费业务产生的沉淀资金收益分别为 11,191.60 万元、2,375.83 万元和 5,312.02 万元，与利息收入和投资收益合计金额存在较大差异。

请发行人：（1）补充披露各期清分结算周期的具体情况及变动原因，2018

年 12 月 11 日至 31 日通行费于 2019 年 1 月结算的原因及合理性，与“发行人与高速公路运营单位之间的结算时间，在 2020 年 1 月 1 日前发行人每 10 天进行一次清分结算”是否矛盾。

（2）结合沉淀资金变动趋势、行业政策（储值卡停发等）、资金管理策略等补充披露利息收入和投资收益是否构成发行人稳定的利润来源，未来是否存在大幅下滑风险，利息收入和投资收益占净利润比例的变动趋势，请充分提示相关风险。

（3）补充披露报告期各期末结构性存款产品的期限构成情况（3 个月、T+1、其他）及应付清分通行费金额，发行人保证 T+1 银行存款类产品全面覆盖应付清分通行费的具体策略，是否需要进行预测及预测准确性，是否曾出现无法完全兑付清分通行费的情况及处理措施。

（4）补充披露“除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益”计算依据及计算过程，与利息收入和投资收益存在差异的原因。

（5）补充披露智慧交通电子收费业务产生的沉淀资金收益与利息收入和投资收益合计金额存在较大差异的原因，发行人是否仅考虑了银行类产品产生的投资收益部分，未考虑利息收入部分。

（6）补充披露沉淀资金产生的各类收益（包括委托贷款利息、银行类产品利息收入和投资收益等）构成情况，各类资金收益合计金额及占利润的比例，结合业务特点及行业情况说明其合理性。

（7）补充披露沉淀资金使用的相关监管规定（或要求）及发行人的合法合规性情况，沉淀资金用途是否存在限制，发行人保证资金安全及合规使用的内部控制制度及执行情况。

请保荐人、申报会计师对上述事项，发行人律师对事项（7）发表明确意见，并说明对沉淀资金使用合法合规性的核查情况，包括核查方式、核查程序、核查比例及核查结论。

回复：

一、发行人补充披露或说明

（一）补充披露各期清分结算周期的具体情况及变动原因，2018 年 12 月 11 日至 31 日通行费于 2019 年 1 月结算的原因及合理性，与“发行人与高速公路运营单位之间的结算时间，在 2020 年 1 月 1 日前发行人每 10 天进行一次清分结算”是否矛盾

1、补充披露各期清分结算周期的具体情况及变动原因

报告期内，发行人通行费清分结算频次周期的确定，主要参照省际间清分结算周期，综合考虑江苏省内清分结算实际情况，与江苏高网协商确定。2018 年、2019 年，根据《收费公路联网收费运营和服务规则》，省际间清分结算周期为 5 天，结合资金实际到账情况，发行人与江苏高网约定每 10 天清分结算 1 次；2020 年 1 月起，国家取消省界收费站，全国高速公路实现“一张网”运营，省际间清分结算周期缩短为 3 天，因此，发行人与江苏高网同步将清分结算周期调整为每周 2 次。

2、2018 年 12 月 11 日至 31 日通行费于 2019 年 1 月结算的原因及合理性，与“发行人与高速公路运营单位之间的结算时间，在 2020 年 1 月 1 日前发行人每 10 天进行一次清分结算”是否矛盾

2018 年 12 月 11 日至 31 日通行费于 2019 年 1 月结算，具体原因如下：

2018 年 5 月，国务院常务会议部署了“推动取消高速公路省界收费站”的工作任务。2018 年 9 月，交通运输部办公厅下发《关于开展取消高速公路省界收费站试点工作的通知》（交办公路函[2018]1396 号），明确“选取江苏、山东作为全国取消高速公路省界收费站工作的试点省份”。2018 年 12 月 28 日，江苏、山东两省交界的 5 个高速公路省界收费站正式全部撤销，苏、鲁两省高速公路收费形成一张网运营，期间（2018 年 12 月 15 日-2019 年 1 月 1 日）新老清分结算系统进行并行切换测试与部署实施，为确保清分结算数据的完整、准确，2018 年 12 月 11 日-12 月 20 日、2018 年 12 月 21 日-31 日两期通行费数据均于 2019 年 1 月完成复核校验后进行结算。

综上，2018 年 12 月 11 日至 31 日通行费于 2019 年 1 月结算，是基于以上特殊事项的影响所致，具有合理性，相关结算政策并未发生变化，与“发行人与高速公路运营单位之间的结算时间，在 2020 年 1 月 1 日前发行人每 10 天进行一次清分结算”不矛盾。

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、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（一）负债的构成及其变化”中补充披露上述内容。

（二）结合沉淀资金变动趋势、行业政策（储值卡停发等）、资金管理策略等补充披露利息收入和投资收益是否构成发行人稳定的利润来源，未来是否存在大幅下滑风险，利息收入和投资收益占净利润比例的变动趋势，请充分提示相关风险

1、停发储值卡对沉淀资金余额的影响情况

发行人用于购买银行类产品的沉淀资金主要来源于储值卡卡内余额形成的沉淀资金、通行费清分的结算账期形成的沉淀资金以及公司股东投入资金及留存收益形成的资金，其中主要的部分为储值卡卡内余额形成的沉淀资金。自 2019 年 5 月根据国家相关政策规定，停止发行 ETC 储值卡后，发行人沉淀资金变动趋势如下：

单位：万元

时间	沉淀资金平均余额（万元）	沉淀资金余额环比变动比例	其中：储值卡预存充值款平均余额（万元）	储值卡预存充值款余额环比变动比例
2019 年 2 季度	389,750.00	-	252,320.64	-
2019 年 3 季度	381,466.67	-2.13%	245,848.10	-2.57%
2019 年 4 季度	376,386.67	-1.33%	240,288.33	-2.26%
2020 年 1 季度	318,966.67	-15.26%	252,774.28	5.20%
2020 年 2 季度	326,066.67	2.23%	233,799.94	-7.51%
2020 年 3 季度	292,166.67	-10.40%	200,490.52	-14.25%
2020 年 4 季度	303,666.67	3.94%	192,995.08	-3.74%
2021 年 1 季度	307,733.33	1.34%	188,868.79	-2.14%

从储值卡充值平均余额分析，随着时间推移，使用储值卡的车主用户已根据

自身的情况，逐渐作出了相应调整，停发 ETC 储值卡政策影响将逐渐减弱，储值卡充值余额的下降幅度也逐步减小。

从沉淀资金平均余额分析，2019 年 2 季度以来，沉淀资金平均余额下降主要受储值卡充值平均余额的下降影响，但随着发行人 ETC 通行费清分结算金额的增加，通行费清分的结算账期形成的沉淀资金也越来越大，2020 年 4 季度以后，发行人通行费清分结算账期形成的沉淀资金量已经超过储值卡充值平均余额下降的幅度，导致发行人 2020 年 4 季度以后，沉淀资金平均余额呈上升趋势。

2、发行人的资金管理策略及报告期内资金收益情况

发行人建立了严格的资金管理制度，对于负债类资金严禁开展风险类理财投资等业务，均为银行存款类产品，充分考虑安全性、流动性。公司通过经营活动产生的沉淀资金进行低风险投资，并形成投资收益。

报告期内，发行人资金收益情况如下：

单位：万元

科目名称	分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用	结构性存款固定利率部分产生的利息收入	3,326.27	2,601.62	77.34
财务费用	定期存款产生的利息收入	3,753.78	5,115.42	759.71
财务费用	活期存款产生的利息收入	565.60	1,975.27	533.24
财务费用-利息收入小计		7,645.64	9,692.31	1,370.29
投资收益	结构性存款浮动利率部分产生的利息收入	5,312.02	2,375.83	979.47
其他业务收入	委托贷款收入	-	-	10,212.13
资金收益合计		12,957.66	12,068.14	12,561.9
资金收益税后合计		11,014.01	9,051.11	9,421.43
净利润		18,189.27	42,378.08	8,638.15
资金收益占净利润比例		60.55%	21.36%	109.07%

根据上表可知，报告期内，发行人资金收益较为稳定，利息收入和投资收益构成发行人稳定的利润来源。从沉淀资金收益占净利润比例来看，由于 2019 年 ETC 发行受国家政策支持影响，2019 年沉淀资金收益占净利润的比例从 2018 年的 109.07%降至 2019 年的 21.36%，2020 年资金收益占净利润比例升至 60.55%，

但总体来看，沉淀资金收益占净利润比例整体呈下降趋势。

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、经营成果分析”之“（五）利润表其他项目分析”中补充披露上述内容。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（十四）利息收入和投资收益对业绩影响的风险”中披露风险如下：

“（十四）利息收入和投资收益对业绩影响的风险

报告期内，发行人资金收益较为稳定，利息收入和投资收益构成发行人稳定的利润来源。从沉淀资金收益占净利润比例来看，由于 2019 年 ETC 发行受国家政策支持影响，2019 年沉淀资金收益占净利润的比例从 2018 年的 109.07%降至 2019 年的 21.36%，2020 年资金收益占净利润比例升至 60.55%，但总体来看，沉淀资金收益占净利润比例整体呈下降趋势。若未来沉淀资金规模或资金收益率下降，则可能对发行人业绩造成不利影响。”

（三）补充披露报告期各期末结构性存款产品的期限构成情况（3 个月、T+1、其他）及应付清分通行费金额，发行人保证 T+1 银行存款类产品全面覆盖应付清分通行费的具体策略，是否需要进行预测及预测准确性，是否曾出现无法完全兑付清分通行费的情况及处理措施

报告期各期末，发行人结构性存款产品的期限构成情况及应付清分通行费金额如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
3 个月及以内	144,000.00	95,000.00	130,000.00
T+1 日	194,000.00	165,800.00	240,000.00
其他	3,300.00	88,570.00	10,000.00
合计	341,300.00	349,370.00	380,000.00
应付清分通行费	93,524.26	51,900.58	119,317.62
T+1 日银行类产品覆盖率	207.43%	319.46%	201.14%
T+1 银行类产品是否覆盖应付清分通行费	是	是	是

注：“其他”主要是 6 个月、9 个月、1 年等结构性存款产品。

发行人对沉淀资金运作策略采取“安全性、流动性为主，兼顾收益性”的原则，

运作产品均为保本的银行存款类产品，合作机构均为商业银行，期限结构以短期产品与 T+1 日产品为主，结合备付金规模调节购买银行类产品期限结构。

在此过程中，公司通过多年的实践经验，制定了严格的资金管理计划，在确保充足头寸支付通行费清分结算款项的前提下，将沉淀资金运作于金融机构安全性高、风险低、流动性高的保本型现金管理产品。除节假日、疫情等特殊情况以外，高速公路通行费比较稳定，不会出现大额异常波动情形，发行人根据电子收费业务系统，对于每期通行费结算日需要支付通行费的金额进行预测，确保 T+1 日银行存款类产品全额覆盖结算日付款金额，报告期未出现无法兑付清分通行费的情况。

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、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变化分析”中补充披露上述内容。

（四）补充披露“除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益”计算依据及计算过程，与利息收入和投资收益存在差异的原因

1、发行人“除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益”（以下简称“投资收益”）计算依据及计算过程

发行人投资收益是否属于非经常性损益项目的具体分类情况如下表所示：

单位：万元

是否属于非经	所属公司	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
不属于	通行宝	投资收益	5,243.10	2,337.42	979.47
属于	感动科技	投资收益	68.91	38.41	-
投资收益合计			5,312.02	2,375.83	979.47

如上表所示，其中报告期属于非经常性损益的投资收益分别为 0 万元、38.41 万元、68.91 万元，该类投资收益为子公司感动科技以自有资金购买的银行类产品，该投资收益的形成具有特殊性和偶发性，不具有经常性，纳入非经常性损益

核算；报告期不属于非经常性损益的投资收益分别为979.47万元、2,337.42万元、5,243.10万元，该类投资收益的本金来源于通行宝的沉淀资金，该类业务与发行人正常经营活动直接相关，且该类业务与发行人业务经营特点相适应，不属于性质特殊和偶发性业务，该类业务为发行人利用自身的资源所产生收益，体现了公司正常的经营业绩和盈利能力，不纳入非经常性损益核算。

(1) 2018年通行宝银行结构性存款的投资收益计算依据和计算过程如下：

单位：万元

产品名称	产品金额	起始日	到期日	固定部分利率	浮动部分利率	投资收益 (不含税)
兴业银行企业金融结构性存款	80,000.00	2018/12/26	2019/1/2	1.41%	1.79%	-
共赢利率结构 19265 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/3/7	2018/6/7	-	4.65%	110.57
共赢利率结构 19412 期人民币结构性存款产品	15,000.00	2018/3/16	2018/6/18	-	4.65%	169.46
共赢利率结构 19496 期人民币结构性存款产品	5,000.00	2018/3/23	2018/6/25	-	4.70%	57.09
共赢利率结构 19565 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/3/30	2018/6/29	-	4.70%	110.55
共赢利率结构 20330 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/6/7	2018/9/6	-	4.70%	110.55
共赢利率结构 20504 期人民币结构性存款产品	15,000.00	2018/6/22	2018/9/21	-	4.75%	167.58
共赢利率结构 20643 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/6/29	2018/7/29	-	4.10%	31.79
共赢利率结构 21126 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/7/27	2018/10/25	-	4.60%	107.00
共赢利率结构 21717 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/9/6	2018/12/6	-	4.35%	102.31
共赢利率结构 22552 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/10/25	2019/1/25	-	4.10%	-
共赢利率结构 23204 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/12/6	2019/3/6	-	4.15%	-
招商银行挂钩黄金两层区间七天结构性存款	140,000.00	2018/12/28	2019/1/4	1.00%	1.66%	-
苏宁银行“升级存”产品	15,000.00	2018/9/27	2019/3/27	1.10%	3.40%	-
共赢保本步步升高 B 款人民币理财产品	8,000.00	2018/2/14	2018/3/7	-	2.76%	12.57
合计	-	-	-	-	-	979.47

(2) 2019年通行宝银行结构性存款的投资收益计算依据和计算过程如下：

单位：万元

产品名称	产品金额	起始日	到期日	固定部分利率	浮动部分利率	投资收益 (不含税)
兴业银行企业金融结构性存款	80,000.00	2018/12/26	2019/1/2	1.41%	1.79%	25.85
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	50,000.00	2019/1/31	2019/2/1	2.00%	0.50%	0.65
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	40,000.00	2019/3/29	2019/4/1	2.00%	0.50%	1.55
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	50,000.00	2019/4/30	2019/5/5	2.00%	0.50%	3.23
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	50,000.00	2019/5/31	2019/6/3	2.00%	0.50%	1.94
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	50,000.00	2019/6/28	2019/7/1	2.00%	0.50%	1.94
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	50,000.00	2019/7/31	2019/8/1	2.00%	0.50%	0.65
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	47,700.00	2019/8/30	2019/9/2	2.00%	0.50%	1.85
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	62,900.00	2019/9/30	2019/10/8	2.00%	0.50%	6.50
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	50,000.00	2019/10/31	2019/11/1	2.00%	0.50%	0.65
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	50,000.00	2019/11/29	2019/12/2	1.50%	1.00%	3.88
共赢利率结构 22552 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/10/25	2019/1/25	-	4.10%	97.49
共赢利率结构 23204 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2018/12/6	2019/3/6	-	4.15%	96.54
共赢利率结构 24197 期人民币结构性存款产品	15,000.00	2019/1/17	2019/4/17	-	4.25%	148.29
共赢利率结构 24467 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2019/1/25	2019/4/25	-	4.20%	97.70
共赢利率结构 25028 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2019/3/6	2019/6/6	-	3.90%	92.74
共赢利率结构 25852 期人民币结构性存款产品	15,000.00	2019/4/12	2019/7/12	-	3.95%	139.36
共赢利率结构 25979 期人民币结构性存款产品_	10,000.00	2019/4/24	2019/7/24	-	3.95%	92.91
共赢利率结构 26749 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2019/6/3	2019/9/3	-	4.00%	95.12
共赢利率结构 27693 期人民币结构性存款产品	15,000.00	2019/7/12	2019/10/11	-	3.95%	139.36
共赢利率结构 27857 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2019/7/22	2019/10/31	-	3.55%	92.67
共赢利率结构 28758 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2019/9/2	2019/12/2	-	3.80%	89.38
招商银行挂钩黄金两层区间七天结构性存款	140,000.00	2018/12/28	2019/1/4	1.00%	1.66%	42.05
招商银行挂钩黄金两层	120,000.00	2019/1/4	2019/1/11	1.00%	1.84%	39.95

区间七天结构性存款						
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	20,000.00	2019/1/18	2019/7/17	1.55%	2.27%	211.22
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	80,000.00	2019/1/29	2019/2/12	1.10%	1.30%	37.63
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	30,400.00	2019/1/31	2019/2/11	1.00%	1.40%	12.10
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	90,000.00	2019/2/28	2019/3/7	1.00%	1.44%	23.45
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	87,100.00	2019/3/29	2019/4/4	1.00%	1.25%	16.88
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	83,200.00	2019/4/30	2019/5/7	1.00%	1.70%	25.59
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	80,800.00	2019/5/31	2019/6/6	0.50%	1.80%	22.55
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	53,700.00	2019/6/28	2019/7/5	1.00%	2.30%	22.35
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	66,800.00	2019/7/31	2019/8/7	1.00%	1.39%	16.80
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	30,000.00	2019/8/30	2019/9/6	1.00%	1.17%	6.35
招商银行挂钩黄金三层区间七天结构性存款	27,000.00	2019/9/30	2019/10/8	1.00%	2.10%	11.72
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	45,000.00	2019/10/31	2019/11/7	1.00%	1.40%	11.40
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	40,000.00	2019/11/27	2019/12/2	0.50%	1.50%	7.75
交通银行蕴通财富活期型结构性存款 S 款（价格结构型）产品	10,000.00	2019/10/31	2019/11/1	1.60%	0.20%	0.05
交通银行蕴通财富活期型结构性存款 S 款（价格结构型）产品	17,360.00	2019/11/29	2019/12/2	1.60%	0.20%	0.27
中国工商银行挂钩汇率法人人民币结构性存款产品-7 天滚动型 2015 款	10,000.00	2019/6/25	2019/7/3	-	1.63%	3.80
中国工商银行挂钩汇率法人人民币结构性存款产品-7 天滚动型 2014 款	20,000.00	2019/7/26	2019/8/3	-	1.79%	8.33
中国工商银行挂钩汇率法人人民币结构性存款产品-7 天滚动型 2014 款	10,000.00	2019/8/30	2019/9/7	-	1.79%	4.16
中国工商银行挂钩汇率法人人民币结构性存款产品-7 天滚动型 2014 款	10,000.00	2019/9/27	2019/10/11	1.70%	0.60%	2.17
中国工商银行挂钩汇率法人人民币结构性存款产品-7 天滚动型 2015 款	10,000.00	2019/10/29	2019/11/5	1.05%	1.05%	1.90

中国工商银行挂钩汇率法人人民币结构性存款产品-7天滚动型 2015 款	10,000.00	2019/11/26	2019/12/3	1.05%	1.05%	1.90
中国工商银行挂钩汇率法人人民币结构性存款产品-7天滚动型 2014 款	5,000.00	2019/11/29	2019/12/6	1.05%	-	-
单位结构性存款 890095 产品	5,000.00	2019/1/4	2019/4/4	-	4.20%	48.85
单位结构性存款 891328 产品	5,000.00	2019/4/4	2019/6/4	-	3.90%	30.74
单位结构性存款 891986 产品	5,000.00	2019/6/5	2019/9/5	-	3.90%	46.37
单位结构性存款 893034 产品	5,000.00	2019/9/5	2019/12/5	-	3.80%	44.69
单位结构性资金	15,000.00	2018/9/27	2019/3/27	1.11%	3.39%	238.01
“汇利丰”2019 年第 5738 期对公定制人民币结构性存款产品	5,000.00	2019/9/18	2019/11/1	3.20%	0.05%	0.28
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款（定制版）	5,000.00	2019/9/27	2019/12/26	3.72%	-	-
广发银行“薪加薪 16 号”人民币结构性存款	15,000.00	2019/3/28	2019/9/27	2.60%	1.54%	109.48
广发银行“薪加薪 16 号”人民币结构性存款	15,000.00	2019/9/30	2019/12/27	2.60%	1.20%	40.94
广发银行“薪加薪 16 号”人民币结构性存款	5,000.00	2019/6/27	2019/9/25	2.60%	1.50%	17.45
兴业银行企业金融结构性存款	30,000.00	2019/1/2	2020/1/2	2.49%	1.79%	-
兴业银行企业金融结构性存款	20,000.00	2019/1/4	2020/1/3	2.52%	1.79%	-
广发银行“薪加薪 16 号”人民币结构性存款	15,000.00	2019/12/30	2020/6/24	1.50%	2.35%	-
兴业银行企业金融结构性存款（开放式）	47,300.00	2019/12/31	2020/1/2	1.50%	1.00%	-
共赢利率结构 29543 期人民币结构性存款产品	15,000.00	2019/10/11	2020/1/10	-	3.80%	-
共赢利率结构 29900 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2019/10/22	2020/1/22	-	3.85%	-
共赢汇率挂钩人民币结构性存款 00047 期	10,000.00	2019/12/4	2020/6/4	3.80%	0.20%	-
衍生产品交易委托书（结构性存款）一般对公	60,000.00	2019/12/31	2020/1/7	1.00%	2.05%	-
招商银行挂钩黄金看涨三层区间七天结构性存款	3,500.00	2019/12/31	2020/1/7	1.00%	1.90%	-
招商银行挂钩黄金三层区间六个月结构性存款	20,000.00	2019/7/17	2020/1/17	1.55%	-	-
单位结构性存款 893831	5,000.00	2019/12/5	2020/1/6	-	3.50%	-

广发银行“薪加薪 16 号”人民币结构性存款	5,000.00	2019/9/26	2020/9/25	2.60%	1.20%	-
南京银行结构性存款	15,000.00	2019/3/8	2020/3/6	2.10%	2.20%	-
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款	5,000.00	2019/11/27	2020/2/27	3.82%	0.10%	-
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款（定制版）	5,000.00	2019/12/26	2020/2/23	3.77%	0.10%	-
交通银行蕴通财富活期型结构性存款 S 款（价格结构型）产品	5,000.00	2019/12/31	2020/1/6	1.60%	0.20%	-
单位结构性资金	50,000.00	2019/12/31	2020/1/3	1.50%	2.70%	-
合计	-	-	-	-	-	2,337.42

（3）2020 年银行通行宝结构性存款的“投资收益”计算依据和计算过程如下：

单位：万元

产品名称	产品金额	起始日	到期日	固定部分利率	浮动部分利率	投资收益（不含税）
兴业银行企业金融结构性存款协议	30,000.00	2019/1/2	2020/1/2	2.49%	1.79%	506.58
兴业银行企业金融结构性存款协议	20,000.00	2019/1/4	2020/1/3	2.52%	1.79%	336.81
广发银行“薪加薪 16 号”人民币结构性存款	15,000.00	2019/12/30	2020/6/24	1.50%	2.35%	161.26
兴业银行企业金融结构性存款	47,300.00	2019/12/31	2020/1/2	1.50%	1.00%	2.45
共赢利率结构 29543 期人民币结构性存款产品	15,000.00	2019/10/11	2020/1/10	-	3.80%	134.07
共赢利率结构 29900 期人民币结构性存款产品	10,000.00	2019/10/22	2020/1/22	-	3.85%	91.55
共赢汇率挂钩人民币结构性存款 00047 期	10,000.00	2019/12/4	2020/6/4	3.80%	0.20%	9.46
衍生产品交易委托书（结构性存款）	60,000.00	2019/12/31	2020/1/7	1.00%	2.05%	22.25
招商银行挂钩黄金看涨三层区间七天结构性存款	3,500.00	2019/12/31	2020/1/7	1.00%	1.90%	1.20
招商银行挂钩黄金三层区间六个月结构性存款	20,000.00	2019/7/17	2020/1/17	1.55%	2.25%	214.01
单位结构性存款 893831 产品	5,000.00	2019/12/5	2020/1/6	-	3.50%	14.47
南京银行结构性存款	15,000.00	2019/3/8	2020/3/6	2.10%	2.20%	314.78
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款	5,000.00	2019/11/27	2020/2/27	3.82%	0.10%	1.19
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款	5,000.00	2019/12/26	2020/3/25	3.77%	-	-

交通银行蕴通财富活期型结构性存款 S 款（价格结构型）产品	5,000.00	2019/12/31	2020/1/6	1.60%	0.20%	0.16
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD191231	50,000.00	2019/12/31	2020/1/3	1.50%	2.70%	10.61
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第一期产品	6,000.00	2020/1/3	2020/4/2	1.56%	2.14%	30.25
兴业银行企业金融结构性存款	50,000.00	2020/1/3	2020/5/6	1.50%	2.48%	397.34
单位结构性存款 200106 6	10,000.00	2020/1/8	2020/3/20	1.00%	2.80%	52.11
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第一期产品	10,000.00	2020/1/14	2020/4/13	1.56%	2.14%	50.42
中国工商银行挂钩汇率法人人民币结构性存款产品-7 天滚动型 2015 款	10,000.00	2020/1/21	2020/2/11	1.05%	1.05%	5.70
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款	15,000.00	2020/1/23	2020/4/23	1.54%	2.26%	79.73
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD200131	100,000.00	2020/1/31	2020/2/4	1.50%	2.70%	28.30
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第二期产品	9,000.00	2020/2/10	2020/5/10	1.43%	2.27%	48.18
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款	5,000.00	2020/2/28	2020/5/28	1.54%	2.23%	25.94
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD200228	90,200.00	2020/2/28	2020/3/2	1.50%	2.70%	19.15
兴业银行企业金融结构性存款	15,200.00	2020/2/28	2020/3/2	1.50%	1.00%	1.18
招商银行 挂钩黄金看涨三层区间 七天 结构性存款	3,900.00	2020/2/28	2020/3/6	1.00%	1.60%	1.13
招商银行 挂钩黄金看涨三层区间 七天 结构性存款	4,100.00	2020/2/28	2020/3/6	1.00%	1.30%	0.96
兴业银行企业金融结构性存款	15,300.00	2020/3/31	2020/4/1	1.50%	1.00%	0.40
招商银行挂钩黄金看涨三层区间七天结构性存款	3,000.00	2020/3/31	2020/4/7	1.00%	1.60%	0.87
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD200430	90,000.00	2020/4/30	2020/5/6	1.50%	2.70%	38.21
兴业银行企业金融结构性存款	3,500.00	2020/4/30	2020/5/6	1.50%	1.00%	0.54
兴业银行企业金融结构性存款	11,600.00	2020/5/29	2020/6/1	1.50%	1.00%	0.90
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD200529	100,000.00	2020/5/29	2020/6/1	1.50%	2.70%	21.23
广发银行“薪加薪 16 号”人民币结构性存款	5,000.00	2019/9/26	2020/9/25	2.60%	1.20%	56.60
共赢汇率挂钩人民币结构性存款 00108 期	15,000.00	2020/1/10	2020/7/10	1.50%	2.55%	179.93
招商银行衍生产品交易委托书（结构性存款）	30,000.00	2020/1/20	2020/7/6	1.35%	2.35%	306.13

共赢汇率挂钩人民币结构性存款	10,000.00	2020/1/22	2020/7/22	1.50%	2.30%	108.19
南京银行单位结构性存款	10,000.00	2020/3/6	2020/9/3	1.82%	2.18%	103.40
建设银行结构性存款协议	10,000.00	2020/3/9	2020/9/10	1.82%	2.58%	123.37
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款	5,000.00	2020/4/1	2020/7/1	1.54%	2.36%	27.75
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第四期产品	6,000.00	2020/4/3	2020/10/6	1.85%	2.00%	58.46
建设银行结构性存款协议	5,000.00	2020/4/3	2020/10/9	1.82%	2.35%	57.47
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第四期产品	5,000.00	2020/4/14	2020/10/11	1.85%	2.10%	49.62
建设银行结构性存款协议	10,000.00	2020/4/17	2020/10/16	1.82%	2.54%	119.34
华夏银行慧盈人民币单位结构性存款	15,000.00	2020/5/6	2020/8/6	1.54%	2.06%	73.48
兴业银行企业金融结构性存款	30,000.00	2020/5/8	2020/9/8	1.50%	2.18%	208.34
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第五期产品	9,000.00	2020/5/8	2020/8/6	1.56%	2.29%	48.57
建设银行结构性存款协议	20,000.00	2020/5/11	2020/11/12	1.82%	1.23%	117.49
建设银行结构性存款协议	10,000.00	2020/5/26	2020/11/27	1.82%	2.44%	116.46
建设银行结构性存款协议	10,000.00	2020/6/3	2020/12/3	1.82%	2.58%	122.03
交通银行蕴通财富活期型结构性存款 S 款	4,500.00	2020/6/30	2020/7/1	1.10%	-	-
兴业银行企业金融结构性存款	28,600.00	2020/6/30	2020/7/1	1.50%	1.00%	0.74
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD200630	100,000.00	2020/6/30	2020/7/1	1.50%	2.70%	7.08
共赢智信利率结构 35700 期人民币结构性存款产品	15,000.00	2020/7/11	2020/10/12	1.48%	1.62%	58.41
广发银行“广银创富”W 款 2020 年第 69 期人民币结构性存款	5,000.00	2020/7/2	2020/9/30	1.50%	-	-
挂钩黄金看涨三层区间结构性存款	30,000.00	2020/7/6	2020/10/9	1.35%	1.75%	128.91
衍生产品交易委托书（结构性存款）	10,000.00	2020/7/22	2020/10/22	1.35%	1.76%	41.85
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第八期产品	9,000.00	2020/8/7	2020/12/19	1.10%	1.80%	56.89
兴业银行企业金融结构性存款	6,100.00	2020/8/31	2020/9/1	1.50%	1.00%	0.16
中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品 - 专户型 2020 年第 150 期 D 款	10,000.00	2020/9/9	2020/12/29	1.30%	2.20%	63.12
兴业银行企业金融结构性存款	30,000.00	2020/9/8	2020/12/8	1.50%	1.70%	119.95

中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型 2020 年第 163 期 I 款	10,000.00	2020/9/25	2020/12/29	1.30%	2.30%	56.47
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第十期产品	6,000.00	2020/10/9	2020/12/27	1.00%	2.03%	25.22
2020 年挂钩汇率对公结构性存款定制第十期产品	5,000.00	2020/10/14	2020/12/27	1.00%	2.02%	19.59
中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型 2020 年第 169 期 H 款	10,000.00	2020/10/16	2020/12/28	1.05%	2.45%	46.23
兴业银行企业金融结构性存款	15,000.00	2020/10/30	2020/11/2	1.60%	0.15%	-
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD200731	97,400.00	2020/7/31	2020/8/3	1.50%	2.70%	20.67
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD200831	100,000.00	2020/8/31	2020/9/1	1.50%	2.70%	7.08
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD200930	98,000.00	2020/9/30	2020/10/9	1.50%	2.70%	62.41
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD201030	100,000.00	2020/10/30	2020/11/2	1.50%	2.70%	21.23
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD201130	100,000.00	2020/11/30	2020/12/1	1.50%	2.70%	7.08
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD2020002	8,000.00	2020/11/30	2020/12/1	1.60%	0.15%	-
招商银行点金系列看涨三层区间三个月结构性存款	30,000.00	2020/10/9	未到期	1.56%	2.18%	-
招商银行点金系列看涨三层区间三个月结构性存款	10,000.00	2020/10/23	未到期	1.56%	2.10%	-
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款产品 01861 期	15,000.00	2020/11/2	未到期	1.48%	1.72%	-
建设银行结构性存款协议	20,000.00	2020/11/17	未到期	1.82%	1.68%	-
建设银行结构性存款协议	10,000.00	2020/12/2	未到期	1.82%	1.38%	-
建设银行结构性存款协议	10,000.00	2020/12/7	未到期	1.82%	1.38%	-
兴业银行企业金融人民币结构性存款产品	30,000.00	2020/12/9	未到期	1.50%	1.63%	-
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款产品 02429 期	5,000.00	2020/12/26	未到期	1.48%	2.42%	-
中国工商银行挂钩汇率区间累计型法人人民币结构性存款产品-专户型 2020 年第 222 期 M 款	10,000.00	2020/12/29	未到期	1.30%	2.20%	-
挂钩黄金双向不触碰 3 天结构性资金 SD201231	100,000.00	2020/12/31	未到期	1.50%	2.70%	-
兴业银行企业金融人民币结构性存款	94,000.00	2020/12/31	未到期	1.50%	2.70%	-
招商银行点金系列看涨三	4,000.00	2020/12/30	2021/2/1	1.56%	1.85%	-

层区间 33 天结构性存款						
合计	-	-	-	-	-	5,243.10

报告期内发行人投资收益均是根据结构性存款规模、投资期限、实际利率计算所得，投资收益与结构性存款规模匹配。

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“七、非经常性损益情况”中补充披露上述内容。

2、与利息收入和投资收益存在差异的原因

单位：万元

项目		2020 年度	2019 年度	2018 年度
披露的非经常性损益项目里“投资收益”的金额		68.91	38.41	0.00
利息收入与投资收益合计		12,957.66	12,068.14	2,349.76
差异①=②+③		12,888.75	12,029.73	2,349.76
差异产生原因：				
科目名称	分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用	结构性存款固定利率部分产生的利息收入	3,326.27	2,601.62	77.34
财务费用	定期存款产生的利息收入	3,753.78	5,115.42	759.71
财务费用	活期存款产生的利息收入	565.60	1,975.27	533.24
财务费用-利息收入小计②		7,645.64	9,692.31	1,370.29
投资收益	结构性存款浮动利率部分产生的利息收入	5,312.02	2,375.83	979.47
投资收益	其中：通行宝产生的投资收益③	5,243.10	2,337.42	979.47
投资收益	其中：感动科技产生的投资收益	68.91	38.41	-
投资收益小计		5,312.02	2,375.83	979.47

发行人非经常性项目里的“投资收益”来源于子公司感动科技产生的投资收益，该投资收益的形成具有特殊性和偶发性，不具有经常性，纳入非经常性损益核算；未纳入非经常性损益核算的利息收入和投资收益主要为发行人沉淀资金产生的收益以及活期存款产生的利息收入，沉淀资金与发行人正常经营活动直接相关，且该类业务与发行人业务经营特点相适应，不属于性质特殊和偶发性业务，

该类业务为发行人利用自身的资源所产生收益，体现了公司正常的经营业绩和盈利能力，不纳入非经常性损益核算，故产生了相应差异。

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“七、非经常性损益情况”中补充披露上述内容。

3、综合考虑沉淀资金产生的全部收益（包括财务费用-利息收入）模拟测算如果计入非经常性损益对发行人扣除非经常性损益前后归母净利润的影响

报告期内，发行人资金收益的整体情况如下：

单位：万元

科目名称	分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用	结构性存款固定利率部分产生的利息收入	3,326.27	2,601.62	77.34
财务费用	定期存款产生的利息收入	3,753.78	5,115.42	759.71
财务费用	活期存款产生的利息收入	565.60	1,975.27	533.24
投资收益	通行宝产生的投资收益	5,243.10	2,337.42	979.47
其他营业收入	委托贷款利息收入	-	-	10,212.13
沉淀资金收益小计		12,888.75	12,029.73	12,561.90
投资收益	感动科技产生的投资收益	68.91	38.41	-
合计		12,957.66	12,068.14	12,561.90

报告期内，发行人综合考虑沉淀资金产生的全部收益（包括财务费用-利息收入）与公司正常经营业务的关联程度以及可持续性，结合商业模式及业务特点认为不属于非经常性损益的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
（十四）除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	5,243.10	2,337.42	979.47
（十六）对外委托贷款取得的损益	-	-	10,212.13
（二十一）其他——沉淀资金产生的财务费用-利息收入	7,645.64	9,692.31	1,370.29
合计	12,888.75	12,029.73	12,561.90

如果发行人将上述沉淀资金产生的全部收益计入非经常性损益，则其对发行人扣除非经常性损益前后归母净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1、扣非前归母净利润	17,128.36	41,616.80	8,638.15
2、上述项目计入非经常性损益，扣非后归母净利润	5,205.58	32,538.24	-786.82

上述项目计入非经常性损益项目中财务费用-利息收入包含发行人股东投入资金及留存收益形成的资金产生的利息收入，该计入非经常性损益的项目金额系按照最严格口径进行的模拟测算。

根据上表可知，发行人即使将上述损益计入非经常性损益，仍符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020 年修订）》第 2.1.2 条第一款：“（一）最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元”的上市标准。

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、经营成果分析”之“（六）非经常性损益分析”中补充披露上述内容。

（五）补充披露智慧交通电子收费业务产生的沉淀资金收益与利息收入和投资收益合计金额存在较大差异的原因，发行人是否仅考虑了银行类产品产生的投资收益部分，未考虑利息收入部分

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”投资收益部分披露的智慧交通电子收费业务产生的沉淀资金收益仅考虑了银行类产品产生的投资收益部分，未考虑利息收入部分。具体差异情况如下：

单位：万元

项目		2020 年	2019 年	2018 年
智慧交通电子收费业务沉淀资金收益		5,243.10	2,337.42	11,191.60
利息收入与投资收益合计		12,957.66	12,068.14	2,349.76
差异①=②+③-④		7,714.56	9,730.72	-8,841.84
差异产生原因：				
科目名称	分类	2020 年	2019 年	2018 年
财务费用	结构性存款固定利率部分产生的利息收入	3,326.27	2,601.62	77.34

财务费用	定期存款产生的利息收入	3,753.78	5,115.42	759.71
财务费用	活期存款产生的利息收入	565.60	1,975.27	533.24
财务费用-利息收入小计②		7,645.64	9,692.31	1,370.29
投资收益	结构性存款浮动利率部分产生的利息收入	5,312.02	2,375.83	979.47
投资收益	其中：通行宝产生的投资收益	5,243.10	2,337.42	979.47
投资收益	其中：感动科技产生的投资收益③	68.91	38.41	-
投资收益小计		5,312.02	2,375.83	979.47
其他业务收入	委贷收益④	-	-	10,212.13

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、经营成果分析”之“（五）利润表其他项目分析”中补充披露上述内容。

发行人综合考虑沉淀资金的全部收益（包含财务费用-利息收入）后，在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（五）利润表其他项目分析”之“1、各业务收入及利润总额占比情况”中补充披露以下内容：

“（1）2020 年度

单位：万元

项目	智慧交通电子收费业务	智慧交通运营管理系统业务	智慧交通衍生业务	合计
主营业务收入	33,643.73	12,279.15	711.48	46,634.35
收入占比	72.14%	26.33%	1.53%	100.00%
利润总额	17,503.63	3,552.73	102.28	21,158.65
其中：资金收益	12,957.66	-	-	-
利润总额占比	82.73%	16.79%	0.48%	100.00%

注：资金收益为智慧交通电子收费业务产生的沉淀资金收益。2018 年为委托贷款业务收入、财务费用-利息收入和投资收益，2019 年和 2020 年均为财务费用-利息收入和投资收益。

（2）2019 年度

单位：万元

项目	智慧交通电子收费业务	智慧交通运营管理系统业务	智慧交通衍生业务	合计
主营业务收入	137,267.52	4,716.43	1,072.88	143,056.82

收入占比	95.95%	3.30%	0.75%	100.00%
利润总额	52,559.69	2,652.41	601.33	55,813.43
其中：资金收益	12,068.14	-	-	-
利润总额占比	94.17%	4.75%	1.08%	100.00%

(3) 2018 年度

单位：万元

项目	智慧交通电子收费业务	智慧交通运营管理系统业务	智慧交通衍生业务	合计
主营业务收入	23,748.74	651.88	930.08	25,330.71
收入占比	93.75%	2.57%	3.67%	100.00%
利润总额	11,245.34	226.87	327.91	11,800.12
其中：资金收益	12,561.90	-	-	-
利润总额占比	95.30%	1.92%	2.78%	100.00%

”

(六) 补充披露沉淀资金产生的各类收益（包括委托贷款利息、银行类产品利息收入和投资收益等）构成情况，各类资金收益合计金额及占利润的比例，结合业务特点及行业情况说明其合理性

发行人沉淀资金产生的各类收益构成情况及占利润比例如下表所示：

单位：万元

科目名称	分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
财务费用	结构性存款固定利率部分产生的利息收入	3,326.27	2,601.62	77.34
财务费用	定期存款产生的利息收入	3,753.78	5,115.42	759.71
财务费用	活期存款产生的利息收入	565.60	1,975.27	533.24
财务费用-利息收入小计		7,645.64	9,692.31	1,370.29
投资收益	结构性存款浮动利率部分产生的利息收入	5,312.02	2,375.83	979.47
其他业务收入	委托贷款收入	-	-	10,212.13
资金收益合计		12,957.66	12,068.14	12,561.9
资金收益税后合计		11,014.01	9,051.11	9,421.43
净利润		18,189.27	42,378.08	8,638.15
资金收益占净利润比例		60.55%	21.36%	109.07%

2019年7月之前，全国高速公路电子收费主要发行ETC储值卡，采用先充值后消费模式。在该模式下ETC用户在办理ETC储值卡时需签署相关协议，根据约定ETC储值卡需提前充值，不能透支使用。考虑到业务办理的便捷性，用户一般在充值时都会预存一定额度的资金，方便后续一定时期内多次使用，因此，ETC储值卡内会形成较大的沉淀资金。另一方面，ETC发行服务机构在开展电子收费清分结算业务时，都会根据一定的周期与高速公路运营单位进行通行费资金结算，从而会形成一部分通行费结算沉淀资金。

目前，各省ETC发行服务机构根据其发行的ETC储值卡数量不同，沉淀资金的总额也存在一定的差别，ETC沉淀资金收益和电子收费业务收入构成了该类机构的主要收入来源，以支持其日常运营。由于一般情况下，在财务核算中电子收费业务运营成本只在电子收费业务大类归集分配，ETC沉淀资金收益记入投资收益或财务费用--利息收入，不参与分配业务运营成本，导致行业普遍存在ETC沉淀资金收益占净利润的比例较高。

综上，发行人沉淀资金的产生与发行人从事的智慧交通电子收费业务密切相关，是开展该项经营活动导致的必然结果，ETC沉淀资金收益占净利润的比例较高也符合行业的情况，因此，发行人ETC沉淀资金收益占净利润的比例较高具有合理性。

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、经营成果分析”之“（五）利润表其他项目分析”中补充披露上述内容。

（七）补充披露沉淀资金使用的相关监管规定（或要求）及发行人的合法合规性情况，沉淀资金用途是否存在限制，发行人保证资金安全及合规使用的内部控制制度及执行情况

1、补充披露沉淀资金使用的相关监管规定（或要求）及发行人的合法合规性情况，沉淀资金用途是否存在限制

发行人沉淀资金主要来源于公司股东投入资金及留存收益形成的资金、通行费清分的结算账期形成的沉淀资金以及储值卡卡内余额形成的沉淀资金。

其中，发行人股东投入及留存收益形成的资金系发行人所有，发行人具有处

置此类资金的完全的自主权；通行费清分的结算账期形成的沉淀资金系因发行人与高速公路运营单位按期清分通行费并结算技术服务费用，由于各高速公路通行费总体较为稳定，因此发行人基于通行费清分的结算账期会形成相应通行费沉淀资金，发行人具有此类资金的使用权及收益权。前述两类沉淀资金系因发行人自有资金沉淀形成，或因发行人通行费清分的结算账期形成，均属于企业正常生产经营中形成的沉淀的资金。对于此类沉淀资金的使用和管理，只需符合公司治理和内部控制对资金使用和管理的要求，不存在其他特殊监管规定或要求。

储值卡卡内余额形成的沉淀资金系因 ETC 用户在办理 ETC 储值卡充值后的卡内余额而形成。ETC 用户在办理 ETC 储值卡时需签署《ETC 用户章程》《ETC 用户协议》，根据约定 ETC 储值卡需提前充值，不能透支使用，储值卡内充值的资金不计利息，是一种普遍的商业模式和行业惯例。

对于此类沉淀资金，除需符合公司治理和内部控制对资金使用和管理的要求外，根据交通运输部路网监测与应急处置中心制定的《全国 ETC 客户服务业务规程》的规定：“储值卡采用实名制，卡内电子钱包记录资金信息，客户需在卡内预存通行费，其车辆在通过收费公路时，系统直接从卡内扣除当次通行费，并根据通行记录在卡账户中记账”。发行人发行的 ETC 储值卡符合上述规定，属于行业卡，其中预存的资金系用户为获得 ETC 相关服务而支付的预付款，发行人拥有沉淀资金的使用权。

为了提高沉淀资金使用效益，精细化财务管理，从而保证发行人科学发展，实现国有资产保值增值，发行人 2017 年和 2018 年初将大部分沉淀资金用于关联方委托贷款，并已经发行人董事会及股东会审议通过，履行了必要的内部审议、审批程序。根据《委托贷款协议》约定，发行人委托资金贷款对象均为其关联方，均通过有资质的金融机构办理，借款期限均为一年以内，借款利率均按人民银行同期贷款基准利率执行，借款不得用于股票及其他证券投资、用于任何法律、法规、监管规定及相关政策禁止准入的项目或未经依法批准的项目，以及禁止以银行贷款及委托贷款投入的项目、用途。前述资金业务风险较小、收益率相对稳定、流动性较强，均已到期收回，未对发行人的正常经营造成不利影响，且提高了发行人沉淀资金的使用效益，是正常的资金管理手段。自 2018 年开始，发行人不

再进行关联方委托贷款，转为购买银行存款类产品，进行低风险投资，并形成投资收益。

综上，发行人沉淀资金主要来源于公司股东投入资金及留存收益形成的资金、通行费清分的结算账期形成的沉淀资金以及储值卡卡内余额形成的沉淀资金，发行人拥有上述资金的使用权及收益权，不存在其他特殊监管规定或要求；发行人关于沉淀资金的使用履行了必要的内部审议、审批程序，上述资金业务风险较小、收益率相对稳定、流动性较强，均已到期收回，系正常的资金管理手段，使用过程合法合规，沉淀资金用途不存在限制。

2、发行人保证资金安全及合规使用的内部控制制度及执行情况

为加强资金管理，提高资金安全性、收益性，促进资金管理规范化、制度化，发行人制定了《现金管理业务管理办法》《财务支付审核审批规定》等相关内部控制制度。报告期内，发行人购买现金管理产品严格遵循总额审批、单笔限额、分笔购买的管理方式，在董事会或股东大会审批批准的额度内、审批同意的现金管理产品范围内进行运作。具体操作时，由公司财务管理部提出业务申请，申请中包括资金来源、投资规模、预期收益、投资品种、投资期间、比价情况等，由公司经营层组织决策，公司财务管理部负责组织实施。此外，发行人建立了资金管理报告制度，由相关经办人定期编制现金管理报告，跟踪现金管理进展、收益实现及风险控制等情况。报告期内，相关内部控制制度得到有效执行。

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、经营成果分析”之“（五）利润表其他项目分析”中补充披露上述内容。

二、对沉淀资金使用合法合规性的核查情况

（一）核查方式、核查程序、核查比例

保荐人、申报会计师、发行人律师核查方式如下：

1、检索了相关法律法规，查阅交通运输部路网监测与应急处置中心制定的《全国 ETC 客户服务业务规程》，对于发行人沉淀资金的使用和管理及用途是否存在特殊监管规定或要求进行了核查和确认。

2、访谈发行人董事长、业务部门负责人，了解沉淀资金管理的相关内部审

议、审批程序，对报告期内发行人使用沉淀资金情况进行了核查。

3、取得了发行人关于沉淀资金使用的历次董事会、股东会/大会会议决议及会议记录，并比照发行人的公司《章程》、董事会及股东大会的议事规则、《关联交易管理制度》及《资金管理规定》，对发行人沉淀资金的使用是否符合发行人资金管理规定及公司资金内控制度的规定进行了核查。

4、查阅了发行人 2017 年、2018 年以来的将沉淀资金用于委托贷款的合同、发行人向江苏交通控股集团财务有限公司发出的委托贷款申请，查询了发行人在江苏交通控股集团财务有限公司资金存放记录；查阅了江苏交通控股集团财务有限公司持有机构编码为“L0142H232010001”的《金融许可证》，对其是否具有从事委托贷款的业务资质进行了核查。

5、查阅了报告期内发行人与各大银行签订的，将沉淀资金用于购买保本的结构性存款产品的协议及合同，核查了相关产品的类型、期限及是否存在资金灭失的风险。

保荐人、申报会计师、发行人律师的核查金额占比及核查程序如下：

核查金额占比				主要核查程序
2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	
100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	1、比照发行人《章程》、董事会及股东大会的议事规则、《关联交易管理制度》及《资金管理规定》等制度，确认沉淀资金使用的决策权限及程序； 2、核查关于沉淀资金使用的历次董事会、股东会/大会会议决议及会议记录； 3、取得了报告期内使用沉淀资金进行委托贷款或购买保本的结构性存款产品的所有合同。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：发行人的沉淀资金使用合法合规。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

保荐人、申报会计师、发行人律师核查过程如下：

1、查阅《收费公路联网收费运营和服务规则》、交通运输部办公厅下发的《关于开展取消高速公路省界收费站试点工作的通知》（交办公路函[2018]1396号）等文件，与发行人清分结算情况进行对比。

2、获取发行人利息收入和投资收益明细表，分析发行人利息收入和投资收益占净利润比例的变动趋势。

3、获取发行人银行类产品清单及协议，复核产品期限，访谈发行人财务经理对于资金管理的相应制度，对于备付金支付的预测情况，检查报告期内是否出现过无法完全兑付清分通行费的情形。

4、获取发行人银行类产品清单，并复核其投资收益和利息收入计算过程与实际收到是否存在差异，复核非经常性损益表中披露的投资收益的计算依据及过程。

5、计算智慧交通电子收费业务产生的沉淀资金收益的来源，查找与利息收入和投资收益合计金额差异的原因。

6、根据智慧交通电子收费业务产生的沉淀资金收益及占利润比例，访谈发行人总经理，了解发行人智慧交通电子收费业务与沉淀资金的业务模式和行业特性。

7、查阅交通运输部路网监测与应急处置中心制定的《全国ETC客户服务业务规程》、发行人制定的《现金管理业务管理办法》《财务支付审核审批规定》等规定，核查发行人保证资金安全及合规使用的内部控制制度及执行情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人通行费清分结算频次周期的确定，主要参照省际间清分结算周期，综合考虑江苏省内清分结算实际情况，与江苏高网协商确定。2018年、2019年，根据《收费公路联网收费运营和服务规则》，省际间清分结算周期为5天，结合资金实际到账情况，发行人与江苏高网约定每10天清分结算1次；2020年1月起，国家取消省界收费站，全国高速公路实现“一张网”运营，

省际间清分结算周期缩短为 3 天，因此，发行人与江苏高网同步将清分结算周期调整为每周 2 次。

2018 年 12 月 11 日至 31 日通行费于 2019 年 1 月结算，系因该时段内新老清分结算系统进行并行切换测试与部署实施，为确保清分结算数据的完整、准确，期间的通行费数据均于 2019 年 1 月完成复核校验后进行结算。综上，2018 年 12 月 11 日至 31 日通行费于 2019 年 1 月结算，是基于以上特殊事项的影响所致，具有合理性，相关结算政策并未发生变化，与“发行人与高速公路运营单位之间的结算时间，在 2020 年 1 月 1 日前发行人每 10 天进行一次清分结算”不矛盾。

2、从储值卡充值余额分析，2020 年 10 月-12 月，储值卡余额基本保持平稳；2021 年 1 月-3 月储值卡余额小幅下降，主要是由于 2021 年春节国家政策鼓励就地过年，高速通行量减少，储值卡的充值额相应减少，而储值卡用户使用储值卡会导致储值卡的余额降低，但总体来看，随着时间推移，停发 ETC 储值卡政策影响将逐渐减弱，随着疫情影响消退、经济恢复带动高速公路通行量提升，储值卡用户的充值、消费量将上升，两因素叠加，预计未来储值卡沉淀资金余额将维持在一定范围内波动，不存在大幅下滑风险。

报告期内，发行人资金收益较为稳定，利息收入和投资收益构成发行人稳定的利润来源。从沉淀资金收益占净利润比例来看，由于 2019 年 ETC 发行受国家政策支持影响，2019 年沉淀资金收益占净利润的比例从 2018 年的 145.42%降至 2019 年的 28.48%，2020 年资金收益占净利润比例升至 71.24%，但总体来看，沉淀资金收益占净利润比例呈下降趋势。发行人已在招股说明书中补充披露相关内容并披露风险。

3、发行人在确保充足头寸支付通行费清分结算款项的前提下，将沉淀资金运作于金融机构安全性高、风险低、流动性高的保本型现金管理产品，期限结构以短期产品与 T+1 日产品为主，结合备付金规模调节购买银行类产品期限结构。发行人根据电子收费业务系统，对于每期通行费结算日需要支付通行费的金额进行预测，确保 T+1 日银行存款类产品全额覆盖结算日付款金额，报告期未出现无法兑付清分通行费的情况。

4、发行人披露的非经常性损益的投资收益分别为 0 万元、38.41 万元、68.91 万元，该类投资收益为子公司感动科技以自有资金购买的银行类产品，该投资收益的形成具有特殊性和偶发性，不具有经常性，纳入非经常性损益核算。该投资收益与利息收入和投资收益的差异主要是未纳入非经常性损益核算的利息收入和投资收益，该类收入属于沉淀资金产生的收益，与发行人正常经营活动直接相关，且该类业务与发行人业务经营特点相适应，不属于性质特殊和偶发性业务，该类业务为发行人利用自身的资源所产生收益，体现了公司正常的经营业绩和盈利能力，不纳入非经常性损益核算，故产生了相应差异。

5、智慧交通电子收费业务产生的沉淀资金收益与利息收入和投资收益合计金额存在较大差异的原因是仅考虑了银行类产品产生的投资收益部分，未考虑利息收入部分。

6、发行人沉淀资金的产生与发行人从事的智慧交通电子收费业务密切相关，是开展该项经营活动导致的必然结果，ETC 沉淀资金收益占净利润的比例较高也符合行业的情况，因此，发行人 ETC 沉淀资金收益占净利润的比例较高具有合理性。发行人已在招股说明书中补充披露相关内容。

7、发行人沉淀资金主要来源于公司股东投入资金及留存收益形成的资金、通行费清分的结算账期形成的沉淀资金以及储值卡卡内余额形成的沉淀资金，发行人拥有上述资金的使用权及收益权，不存在其他特殊监管规定或要求；发行人关于沉淀资金的使用履行了必要的内部审议、审批程序，上述资金业务风险较小、收益率相对稳定、流动性较强，均已到期收回，系正常的资金管理手段，使用过程合法合规，沉淀资金用途不存在限制。

问题 7. 关于审计截止日后财务情况

请发行人：

(1) 按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求以列表方式披露 2021 年第一季度和 2020 年第一季度的主要财务信息比较情况，包括但不限

于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息（如有）及经营状况。

（2）补充披露 2021 年半年度业绩预计（包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况、变动原因，发行人业绩是否存在下滑风险，如是，请充分揭示风险。

（3）按不同业务类型补充披露 2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化。

（4）补充披露主要原材料价格变动情况，原材料价格是否出现大幅上涨，原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响。

（5）更新并披露报告期各期应收账款期后回款情况、存货期后结转情况；说明 ETC 卡、蓝牙读卡器、平板发行终端存货期后结转比例低于电子标签、RSU 天线的原因及合理性，相关存货跌价准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露或说明

（一）按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》的要求以列表方式披露 2021 年第一季度和 2020 年第一季度的主要财务信息比较情况，包括但不限于：总资产、所有者权益、营业收入、营业利润、利润总额、净利润、归属于母公司股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润、经营活动产生的现金流量净额等，并披露纳入非经常性损益的主要项目和金额。若发生较大变化，请披露变化情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险。在招股说明书重大事项提示中提醒投资者，发行人已披

露财务报告审计截止日后经会计师事务所审阅的主要财务信息（如有）及经营状况

1、2021 年第一季度和 2020 年第一季度的主要财务信息比较情况

（1）申报会计师审阅意见

公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日。根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020 年修订）》，中天运对公司 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表，以及 2021 年 1-3 月合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表进行了审阅，并出具《审阅报告》（中天运[2021]阅字第 90018 号）。审阅意见如下：“我们没有注意到任何事项使我们相信通行宝财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映通行宝的合并及母公司财务状况、经营成果和现金流量。”

（2）发行人专项说明

公司董事会、监事会及其董事、监事、高级管理人员已对公司 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日期间未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具了专项说明，保证该等财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人已对公司 2021 年 1 月 1 日至 2021 年 3 月 31 日期间未经审计的财务报表进行了认真审阅并出具了专项说明，保证该等财务报表的真实、准确、完整。

（3）财务报告审计截止日后主要财务信息

发行人 2021 年 1-3 月财务报表（未经审计，但已经中天运审阅）主要财务数据如下：

①合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 3 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动比例
资产总计	416,280.28	426,900.71	-2.49%

负债合计	299,343.27	313,465.72	-4.51%
所有者权益合计	116,937.01	113,434.99	3.09%
其中：归属于母公司所有者权益合计	112,449.08	109,039.78	3.13%

截至2021年3月末，公司资产总计为416,280.28万元，负债合计为299,343.27万元，分别较上年末下降2.49%、4.51%，资产总计下降主要由负债下降所致；公司所有者权益合计为116,937.01万元，较上年末增加3.09%，主要系2021年一季度盈利所带来的未分配利润增加所致。

②合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年1-3月	变动比例
营业收入	11,088.11	7,690.52	44.18%
营业利润	4,017.13	4,089.62	-1.77%
利润总额	4,121.66	4,110.92	0.26%
净利润	3,502.02	3,005.27	16.53%
归属于母公司股东的净利润	3,409.30	3,162.78	7.79%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,315.58	3,141.33	5.55%
其中：投资收益	361.13	1,772.69	-79.63%
扣除投资收益后的扣非归母净利润	3,008.62	1,811.81	66.06%

2020年1-3月，因新冠疫情原因，公司营业收入受到不利影响，但该季度结构性存款到期较多，实现的投资收益对当期净利润产生较大贡献；2021年1-3月，公司相关业务恢复正常且发展情况良好，营业收入同比大幅增长，扣非归母净利润增幅较小，主要原因系实现的投资收益较去年同期下降所致。剔除该影响后，扣非归母净利润同比增长66.06%。

总体来看，疫情因素对发行人各项业务的影响正逐步消退，发行人业绩不存在持续下滑风险。

③合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年1-3月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-12,418.46	-14,114.20	-12.01%

投资活动产生的现金流量净额	13,613.28	10,668.49	27.60%
筹资活动产生的现金流量净额	-	-	-
汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
现金及现金等价物净增加额	1,194.82	-3,445.71	-134.68%

2021年1-3月，公司经营活动产生的现金流量净额为负，主要受公司智慧交通电子收费业务资金结算日与资产负债表日间隔时间波动所致，与2020年1-3月情况类似。

④非经常损益情况

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年1-3月	变动比例
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	104.52	21.30	390.70%
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	0.48	12.85	-96.26%
税前非经常性损益合计	109.91	34.15	221.84%
减：非经常性损益的所得税影响数	15.99	7.22	121.47%
税后非经常性损益	93.92	26.93	248.76%
减：归属于少数股东的税后非经常性损益	0.20	5.48	-96.35%
归属于母公司股东的税后非经常性损益	93.72	21.45	336.92%

2021年1-3月，公司非经常性损益主要为收到栖霞区2020第二批省级工业和信息产业转型升级资金100万元。

⑤审计截止日后主要经营状况

公司财务报告审计截止日后至本招股说明书签署日，公司主要经营状况正常，经营业绩继续保持稳定。此外，公司经营模式，国家政策对于智慧交通电子收费的支持力度、公司智慧交通应用领域的拓展情况、汽车保有量以及汽车前装的市场规模等可能影响投资者判断的重大事项方面未发生重大变化。

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、财务报告审计基准日后的主要财务信息及经营状况”中补充披露上述内容。

2、风险提示情况

“三、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况

（一）2021 年 1-3 月的主要财务信息及经营状况

公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日。中天运对公司 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表，以及 2021 年 1-3 月合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表进行了审阅，并出具《审阅报告》（中天运[2021]阅字第 90018 号）。公司 2021 年 1-3 月主要经营情况和财务信息如下：

单位：万元

项目	2021 年 3 月 31 日	2020 年 12 月 31 日	变动比例
总资产	416,280.28	426,900.71	-2.49%
总负债	299,343.27	313,465.72	-4.51%
所有者权益	116,937.01	113,434.99	3.09%
项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
营业收入	11,088.11	7,690.52	44.18%
营业利润	4,017.13	4,089.62	-1.77%
利润总额	4,121.66	3,005.27	37.15%
净利润	3,502.02	3,162.78	10.73%
归属于母公司股东的净利润	3,409.30	3,141.33	8.53%
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	3,008.62	1,811.81	66.06%
经营活动产生的现金流量净额	-12,418.46	-14,114.20	-12.01%

截至 2021 年 3 月末，公司资产总计为 416,280.28 万元，负债合计为 299,343.27 万元，分别较上年末下降 2.49%、4.51%，资产总计下降主要由负债下降所致；公司所有者权益合计为 116,937.01 万元，较上年末增加 3.09%，主要系 2021 年一季度盈利所带来的未分配利润增加所致。

2020 年 1-3 月，因新冠疫情原因，公司营业收入受到不利影响，但该季度结构性存款到期较多，实现的投资收益对当期净利润产生较大贡献；2021 年 1-3 月，公司相关业务恢复正常且发展情况良好，营业收入同比大幅增长，扣非归母净利润增幅较小，主要原因系实现的投资收益较去年同期下降所致。剔除该影响

后，扣非归母净利润同比增长 66.06%。

公司已在本招股说明书“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财务信息及经营情况”披露了财务报告审计截止日后经中天运审阅的主要财务信息及经营状况。

（二）2021 年 1-6 月经营业绩预告信息

发行人 2021 年半年度业绩预计情况及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动比例
营业收入	24,186.37-25,499.41	16,811.07	43.87%-51.68%
归母净利润	7,768.87-9,598.71	6,295.32	23.41%-52.47%
扣非后归母净利润	7,679.59-8,319.43	6,224.52	23.38%-33.66%

发行人 2021 年 1-6 月营业收入预计较上年同期较大幅度增长，主要是因为受疫情影响，2020 年高速公路暂停收费 79 天，导致发行人 2020 年 1-6 月电子收费服务收入相对 2021 年预计少约 4,000 万元。发行人 2021 年 1-6 月扣非后净利润同比增加，但是增加幅度较营业收入增长幅度较低，主要是因为发行人购买的结构性存款对应于 2019 年期间的浮动利率部分产生的利息，由于未来实现的收益具有不确定性，发行人基于谨慎性原则，根据银行结构性存款到期后实际收益金额计入投资收益，该部分测算金额约 1,500 万相应计入 2020 年 1-6 月投资收益，故 2020 年 1-6 月投资收益金额较大。

综上，发行人 2021 年上半年公司预计实现营业收入及归母净利润、扣非后归母净利润将同比增加，呈良好增长趋势，不存在业绩下滑的风险。

上述 2021 年 1-6 月的业绩情况系公司初步预计数据，不构成公司的盈利预测或业绩承诺。”

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”中补充披露上述内容。

（二）补充披露 2021 年半年度业绩预计（包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况、变动原因，发行人业绩是否存在下滑风险，

如是，请充分揭示风险

发行人 2021 年半年度业绩预计情况及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动比例
营业收入	24,186.37-25,499.41	16,811.07	43.87%-51.68%
归母净利润	7,768.87-9,598.71	6,295.32	23.41%-52.47%
扣非后归母净利润	7,679.59-8,319.43	6,224.52	23.38%-33.66%

发行人 2021 年 1-6 月营业收入预计较上年同期较大幅度增长，主要是因为受疫情影响，2020 年高速公路暂停收费 79 天，导致发行人 2020 年 1-6 月电子收费服务收入相对 2021 年预计少约 4,000 万元。发行人 2021 年 1-6 月扣非后净利润同比增加，但是增加幅度较营业收入增长幅度较低，主要是因为发行人购买的结构性存款对应于 2019 年期间的浮动利率部分产生的利息，由于未来实现的收益具有不确定性，发行人基于谨慎性原则，根据银行结构性存款到期后实际收益金额计入投资收益，该部分测算金额约 1,500 万相应计入 2020 年 1-6 月投资收益，故 2020 年 1-6 月投资收益金额较大。

综上，发行人 2021 年上半年公司预计实现营业收入及归母净利润、扣非后归母净利润将同比增加，呈良好增长趋势，不存在业绩下滑的风险。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“三、财务报告审计截止日后的主要财务信息和经营状况”中补充披露上述内容。

（三）按不同业务类型补充披露 2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化

1、整体收入和利润持续增长，不同业务类型变动趋势存在差异

2021 年以来，发行人按不同业务类型的收入和利润变动趋势如下：

单位：万元

项目	收入			毛利额		
	2021 第一季度	2020 第一季度	同比增长率	2021 第一季度	2020 第一季度	同比增长率
一、智慧交通电子收费业务	8,273.69	5,711.57	44.86%	3,459.29	2,135.37	62.00%
其中：ETC 发行销售	5,214.90	4,894.46	6.55%	1,279.12	1,555.16	-17.75%

电子收费服务	3,058.80	817.11	274.34%	2,180.17	580.21	275.75%
二、智慧交通运营管理系统业务	2,514.76	1,934.98	29.96%	1,399.72	810.95	72.60%
其中：智慧交通运营管理系统软件开发	100.88	129.54	-22.12%	75.88	45.54	66.61%
智慧交通运营管理综合解决方案	1,313.37	509.11	157.97%	799.73	186.23	329.44%
智慧交通运营管理系统技术服务	1,100.51	1,296.34	-15.11%	524.12	579.18	-9.51%
三、智慧交通衍生业务	299.66	43.96	581.67%	190.14	-29.25	-750.02%
其中：车辆保险代理业务	219.34	40.83	437.20%	131.46	-32.39	-505.89%
供应链协同服务及其他衍生业务	80.32	3.14	2457.96%	58.67	3.14	1769.76%
合计	11,086.90	7,690.52	44.16%	5,049.15	2,917.07	73.09%

注：以上数据已经中天运审阅。

收入方面，2021年1-3月，公司智慧交通电子收费业务收入同比增长44.86%，智慧交通电子收费业务为公司的核心业务。其中，发行人ETC发行销售业务收入自2019年度爆发式增长以后，2020年发行人ETC发行销售业务基本恢复正常状态，2021年仍保持同比增长趋势。2021年第一季度电子收费服务收入同比增长274.34%，系因2020年度受疫情影响，全年高速公路收费天数减少79天，导致当年基数较低。从平均每天电子收费收入来看，2020年第一季度和2021年第一季度分别为18.69万元和33.99万元，系因随着发行人用户量的增加、非现金支付比例的提高，发行人平均每天电子收费收入呈明显增长趋势。2021年1-3月，发行人智慧交通运营管理系统业务同比增长29.96%，主要系市场规模逐步扩大。整体而言，公司各类业务收入呈上升趋势。

利润方面，2021年1-3月公司智慧交通电子收费业务毛利额同比增长62%，主要由智慧交通电子收费业务收入的增长所推动；智慧交通运营管理系统业务毛利额同比增长72.60%，主要是系列云产品综合解决方案业务收入的增长所推动。整体而言，由于公司业务收入的增长带动了整体毛利额的增长。

2021年1-3月，发行人经营业绩情况较上年同期有所增长，增长原因主要系受益于智慧交通行业的稳定发展，地区经济水平稳定增长，公司的经营业绩及在手订单持续增长，总体运营情况健康，公司业务保持了持续的良好发展态势，2021年1-3月整体业绩有较好的表现。

2、新签及在手订单持续增长

（1）智慧交通电子收费业务

考虑到智慧交通电子收费业务新签订单或在手订单金额难以准确统计，为客观预测发行人该类业务的收入变动趋势，可分别运用未来年度新增车辆及平均每天电子收费收入来衡量。

2021 年及以后年度，销售单价按 150 元测算；新增 ETC 用户谨慎预测按 150-250 万测算，发行人预计未来每年通过 ETC 设备销售实现销售收入约为 22,500-37,500 万元。此外，报告期各期内，发行人平均每天电子收费收入分别为 16.89 万元、26.85 万元、33.47 万元，呈上升趋势，发行人电子收费收入具有持续性。

（2）智慧交通运营管理系统业务

截至 2021 年 5 月 31 日，发行人智慧交通运营管理系统业务的在手订单与上年末对比情况如下：

单位：万元

序号	类型	截至 2021 年 5 月 31 日	截至 2020 年 12 月 31 日
1	系统软件开发	6,630.75	3,754.39
2	综合解决方案	3,958.22	4,565.98
3	系统技术服务	17,827.22	15,001.85
合计		28,416.19	23,322.21

根据上表，发行人智慧交通运营管理系统业务的在手订单情况良好，未来该类业务具有可持续性。

综上，公司各类业务收入整体业务收入呈上升趋势，受益于智慧交通行业的稳定发展，智慧交通行业长期增长的趋势并未改变，公司经营规模及在手订单情况持续增长，公司相关业务市场规模及竞争环境未发生不利变化。

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、财务报告审计基准日后的主要财务信息及经营状况”中补充披露上述内容。

（四）补充披露主要原材料价格变动情况，原材料价格是否出现大幅上涨，

原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响

1、主要原材料价格变动较为稳定，原材料价格未出现大幅上涨

2021年1-5月公司采购的主要内容为电子标签、ETC卡、平板发行终端、蓝牙读卡器，上述原材料的采购单价较2020年度变动趋势如下：

采购内容	2021年1-5月		2020年度
	金额	变动幅度	金额
电子标签（元/个）	46.54	-18.89%	57.38
ETC卡（元/张）	2.86	-8.92%	3.14
平板发行终端（元/台）	3,893.81	5.07%	3,706.09

注：以上价格均为不含税价。

2021年1-5月，公司采购的电子标签、ETC卡价格较2020年度有所下降，原因系：一方面，2019年ETC大规模发行期间，各ETC设备生产厂家大规模增加产能，随着大规模发行结束，行业进入常态化，行业部分产能过剩，ETC设备销售市场竞争激烈，价格出现下降；另一方面，江苏历来为ETC发行大省，是各大ETC设备供应商重点发展维护的区域，发行人具有较强的议价能力。发行人通过公开招标确定主要原材料的采购价格，符合市场价格规律。

公司采购的平板发行终端价格略有上升，主要原因系2020年以前该类设备采购包含平板发行终端、手持发行终端等不同设备种类，其他设备价格低于平板发行终端，结构性原因导致2021年该类采购价格有所上升，单就平板发行终端来看，前后单价一致，未发生变化。此外，当年采购平板发行终端共8台、合计3.12万元，金额较小。

2、原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响

报告期内，公司生产采购的主要原材料为电子标签、平板发行终端等，2018年至2020年，公司的原材料占主营业务成本的比重分别为58.97%、76.56%和47.46%，由于电子标签等原材料的价格存在一定的波动性，对公司控制生产成本、制定产品价格以及保持经营利润的稳定增长具有一定影响。报告期内，假设公司产品售价未随着原材料成本变动作相应调整情况下，就原材料价格上涨1%对公司利润总额及毛利率的影响分析如下：

项目	2020年度	2019年度	2018年度
原材料成本（万元）	12,860.73	63,092.82	9,737.15
原材料价格上涨1%对毛利及利润总额的影响（万元）	-128.61	-630.93	-97.37
营业收入（万元）	46,634.35	143,056.82	35,542.83
利润总额（万元）	21,158.65	55,813.43	11,800.12
原材料价格上涨1%对利润总额的敏感系数	-0.61%	-1.13%	-0.83%
原材料价格上涨1%对毛利率的敏感系数	-0.28%	-0.44%	-0.27%

以2020年为例，在其他因素不变的情况下，若原材料采购单价每上涨1%，则公司利润总额下降0.61个百分点，综合毛利率降低0.28个百分点，原材料价格变动对公司利润及毛利率的影响较小。为有效规避重要原材料价格波动的风险，公司通过加强与供应商的战略合作，稳定原材料的采购渠道。报告期内，公司业务规模快速扩张，原材料采购规模化采购的优势明显。公司凭借长期良好的合作基础已与主要供应商建立了长期的战略合作关系，公司对供应商的议价能力亦逐步增强。在保证供应商产品质量的基础上，公司积极开发新的合格供应商以有效降低采购成本。通过采取上述措施，公司能够把原材料价格波动所带来的风险降低，发行人主要原材料价格的波动不会对发行人的业务发展和盈利能力造成重大影响。

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、采购情况和主要供应商”之“（一）报告期内发行人采购情况”中补充披露上述内容。

（五）更新并披露报告期各期应收账款期后回款情况、存货期后结转情况；说明 ETC 卡、蓝牙读卡器、平板发行终端存货期后结转比例低于电子标签、RSU 天线的原因及合理性，相关存货跌价准备计提的充分性

1、报告期各期应收账款期后回款情况

报告期各期末，发行人期后回款情况如下：

单位：万元

时间	应收账款余额	期后回款金额	收回比例
2020 年 12 月末	12,126.24	7,060.69	58.23%
2019 年 12 月末	28,901.42	28,872.25	99.90%
2018 年 12 月末	4,915.88	4,915.74	100.00%

注：期后回款金额统计至 2021 年 5 月 31 日。

2020 年 12 月 31 日应收账款截至 2021 年 5 月 31 日尚未回款客户主要为工商银行，未回款金额为 2,398.75 万元，其回款进度较慢，主要受银行内部付款预算调控影响，一般集中于年底付款。目前，公司与工商银行往来正常，且中介机构在 2020 年底发函过程中，工商银行确认应收账款余额无误并予以回函。

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、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变化分析”中补充披露上述内容。

2、报告期各期存货期后结转情况

发行人存货期后结转情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度				
	存货余额	期后结转金额	比例	存货跌价准备	跌价计提比例
ETC 卡	465.94	241.13	51.75%	-	-
RSU 天线	20.56	20.56	100.00%	-	-
电子标签	4,640.29	4,437.02	95.62%	-	-
蓝牙读写卡器	71.28	32.47	45.55%	-	-
平板发行终端	10.54	10.15	96.30%	-	-
其他	263.19	241.42	91.73%	14.67	5.57%
在产品	2,428.16	444.61	18.31%	48.41	1.99%
合计	7,899.95	5,427.36	68.70%	63.08	0.80%
项目	2019 年度				
	存货余额	期后结转金额	比例	存货跌价准备	跌价计提比例
ETC 卡	668.30	657.84	98.43%	82.79	12.39%
RSU 天线	157.14	157.14	100.00%	-	-
电子标签	4,851.93	4,851.93	100.00%	69.21	1.43%
蓝牙读写卡器	170.31	136.59	80.20%	59.94	35.19%
平板发行终端	31.89	31.89	100.00%	-	-
其他	123.26	111.53	90.48%	11.74	9.52%
在产品	1,233.65	829.12	67.21%	-	-
合计	7,236.47	6,776.04	93.64%	223.68	3.09%

项目	2018 年度				
	存货余额	期后结转金额	比例	存货跌价准备	跌价计提比例
ETC 卡	161.40	161.40	100.00%	-	-
RSU 天线	157.14	-	-	-	-
电子标签	1,035.45	1,035.45	100.00%	-	-
蓝牙读写卡器	327.83	327.82	100.00%	-	-
平板发行终端	91.18	91.18	100.00%	-	-
其他	28.59	18.74	65.55%	11.74	41.06%
在产品	-	-	-	-	-
合计	1,801.59	1,634.59	90.73%	11.74	0.65%

注：期后结转金额为截至2021年5月31日结转的金额。

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、资产质量分析”之“（二）流动资产构成及变化分析”中补充披露上述内容。

3、说明 ETC 卡、蓝牙读卡器、平板发行终端存货期后结转比例低于电子标签、RSU 天线的原因及合理性，相关存货跌价准备计提的充分性

（1）发行人 ETC 卡存货期后结转比例低于电子标签、RSU 天线的原因：该部分 ETC 卡存货主要为营运货车发行定制卡，因单价较低，发行人集中采购有利于进一步降低采购价格，该部分存货为 2020 年下半年备货。因货车大规模发行需较长周期，故该部分存货期后结转比例较低，但与货车发行 OBU 数量相匹配。

（2）发行人蓝牙读卡器存货期后结转比例低于电子标签、RSU 天线的原因：蓝牙读卡器为独立销售产品，而并非与电子标签成套销售，因此与电子标签期后结转比例不一致。

（3）发行人平板发行终端属于定制化产品，采购供货周期较长，为满足客户需求，发行人会进行相应备货。截至 2021 年 5 月 31 日，平板发行终端库存仅剩 1 台，其余已全部对外售出，存货期后结转比例较高。

报告期各期末，发行人对全部存货进行存货跌价测试。具体过程如下：

（1）公司计算不同类型的存货的库龄，针对库龄较长的部分判断是否存在

减值迹象。

(2) 报告期各期末，发行人对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。对于库存商品，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；对于尚未完工的在产品，以该项目的预计合同不含税额减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，并计提存货跌价准备。

(3) 公司结合期末盘点，从实物形态、产品型号、残次冷背等方面判断存货是否有减值迹象，针对特定的已无变现价值存货全额计提跌价准备。

随着 ETC 及 ETC 智慧停车业务的继续开展，相应的 ETC 卡、蓝牙读卡器、平板发行终端等仍属于在售产品，以上产品技术迭代过程较慢，销售定价较为稳定，未来使用方式主要为销售，目前该类存货价值较高，经减值测试，不存在账面价值低于可变现净值的情况，因此 ETC 卡、蓝牙读卡器、平板发行终端等存货未计提存货跌价准备具有合理性。

二、中介机构核查意见

(一) 核查程序

保荐人、申报会计师核查过程如下：

- 1、获取并检查发行人2020年1-3月、2021年1-3月财务报表、相关财务资料，查阅2021年1-3月的审阅报告。
- 2、对2021年第一季度的主要经营状况以及2020年1-3月的业绩情况进行分析，对2021年1-3月主要会计报表项目与上年同期相比的变动情况进行分析。
- 3、获取发行人2021年1-6月与业绩预计相关的财务数据，并对发行人2021年1-6月业绩预计与上年同期进行对比分析。
- 4、访谈发行人财务负责人及管理层，了解引起主要会计报表项目变化的原因，结合发行人业务模式和经营规模的变动情况，分析其变动的合理性及持续性影响，了解发行人未来经营业绩预计、市场规模与竞争环境情况。
- 5、获取并检查截至2021年3月31日和2021年5月31日的在手订单情况。

6、获取并检查截至2021年5月31日的原材料采购情况并对比分析材料采购单价变动情况，了解发行人相关业务销售价格的确定依据、调价机制、调价周期，分析原材料价格变动对业务开展和财务数据的影响。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人已在招股说明书中根据《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020年修订）》的要求进行了信息披露。公司财务报告审计截止日后至本招股说明书签署日，公司主要经营状况正常，经营业绩继续保持稳定。此外，公司经营模式，国家政策对于智慧交通电子收费的支持力度、公司智慧交通应用领域的拓展情况、汽车保有量以及汽车前装的市场规模等可能影响投资者判断的重大事项方面未发生重大变化。

2、发行人2021年上半年公司预计实现营业收入及归母净利润、扣非后归母净利润将同比增加，呈良好增长趋势，不存在业绩下滑的风险。发行人已在招股说明书中补充披露相关内容。

3、2021年1-3月，发行人经营业绩情况较上年同期有所增长，增长原因主要系受益于智慧交通行业的稳定发展，地区经济水平稳定增长，公司的经营业绩及在手订单持续增长，总体运营情况健康，公司业务保持了持续的良好发展态势，2021年1-3月整体业绩有较好的表现；公司经营规模及在手订单情况持续增长，公司相关业务市场规模及竞争环境未发生不利变化。

4、发行人的原材料采购主要涉及ETC发行与销售业务，其业务中涉及的主要原材料采购价格为公开招标确定，一定期限内保持相对稳定且整体呈下降趋势；发行人原材料价格变动对公司利润及毛利率的影响较小，发行人主要原材料价格的波动不会对发行人的业务发展和盈利能力造成重大影响。

5、发行人已更新并披露报告期各期应收账款期后回款情况、存货期后结转情况；发行人ETC卡、蓝牙读卡器、平板发行终端存货期后结转比例低于电子标签、RSU天线，主要原因包括：（1）为降低采购价格或满足客户需求，发行人对

ETC卡、平板发行终端实行备货；（2）蓝牙读卡器为独立销售产品，而并非与电子标签成套销售。

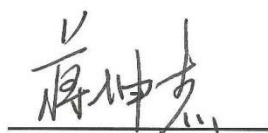
报告期各期末，发行人对全部存货进行存货跌价测试。发行人存货ETC卡、蓝牙读卡器、平板发行终端等仍属于在售产品，以上产品技术迭代过程较慢，销售定价较为稳定，目前该类存货价值较高，经减值测试，不存在账面价值低于可变现净值的情况，因此未计提存货跌价准备具有合理性。ETC卡、蓝牙读卡器、平板发行终端存货期后结转比例低于电子标签、RSU天线的具有合理原因，相关存货跌价准备计提充分。

（此页无正文，为《关于江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司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的回复》之签章页）

江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司



（此页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司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的回复》之签章页）



蒋坤杰



陈晓锋

华泰联合证券有限责任公司



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读江苏通行宝智慧交通科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，了解回复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不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，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： 
马 骁

