

关于南京中卫信软件科技股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函有 关财务问题回复的专项说明

中汇会专[2022]1003 号

深圳证券交易所：

根据贵所出具的《关于南京中卫信软件科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2021〕010922 号，以下简称“审核问询函”）的要求，我们作为南京中卫信软件科技股份有限公司（以下简称“中卫信”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下。

本回复中若出现总计数尾与所列值和不符的情况，均为四舍五入所致。

8.关于对赌协议

申报材料显示，2020 年 9 月，中卫信、沙飞与季学庆签署《南京中卫信软件科技股份有限公司投资协议》，协议中约定季学庆持有中卫信股份后，拥有股份回购权。

请发行人：

（1）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于对赌协议的相关规定，说明对赌协议的具体内容、对发行人的具体影响，是否符合问答关于对赌协议的相关要求；

（2）结合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》规定说明发行人对季学庆出资的会计处理及其合规性。

请保荐人、发行人律师及申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于对赌协议的相关规定，说明对赌协议的具体内容、对发行人的具体影响，是否符合问答关于对赌协议的相关要求；

1、对赌协议的具体内容

发行人在招股说明书“第五节/六、发行人股本情况”补充说明并披露如下：

（八）发行人是否存在对赌协议或类似安排

2020 年 9 月 4 日，中卫信、沙飞与季学庆签署《南京中卫信软件科技股份有限公司投资协议》，协议中约定季学庆持有中卫信股份后，拥有在特定情形下的要求沙飞回购股份的股份回购权，具体条款如下：

若至 2023 年 12 月 31 日，甲方（指中卫信）未成功完成 A 股上市，则增资方（指季学庆）有权要求乙方（指沙飞）一次性或分批回购增资方届时持有的全部中卫信股份。股份回购情形触发后，增资方有权要求乙方按照下列公式所

计算的回购价款回购增资方持有的中卫信全部股份：

回购总价款=2400 万元×（1+A×N/365）-投资方已收到中卫信的分红款金额。

其中，A 为协议生效当日的一年期贷款市场报价利率，N 为自甲方支付投资本金之日起至增资方收到回购总价款之日的天数。

增资方依据本条约定所享有的股份回购权利自中卫信向中国证监会或证券交易所正式申报首次公开发行并上市材料之日起自动中止，并在中卫信的上市申请经中国证监会或证券交易所审议通过及/或中国证监会作出予以注册决定之日（如需要）起自动终止。

如中卫信的上市申请未取得中国证监会或证券交易所审议通过，或未取得中国证监会同意注册决定（如需要），或中卫信主动撤回首次公开发行并上市申请材料，则增资方依据本条约定所享有的股份回购权利自动恢复。

2、对赌协议对发行人的具体影响，是否符合问答关于对赌协议的相关要求

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 关于对赌协议的相关规定，具体分析如下：

（1）上述对赌条款中回购义务的当事人系发行人的实际控制人沙飞，不涉及发行人，符合“发行人不作为对赌协议当事人”的要求；

（2）沙飞现实际控制发行人 96.90%股份，如上述对赌条款被触发，会进一步增加沙飞控制发行人的股份数量和比例，不会导致发行人控制权发生变化，符合“对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定”的要求；

（3）上述对赌条款约定的股份回购条件为“若至 2023 年 12 月 31 日，中卫信未成功完成 A 股上市”，未与发行人的市值挂钩，符合“对赌协议不与市值挂钩”的要求；

发行人在招股说明书“第五节/六、发行人股本情况”补充说明并披露如下：

上述对赌条款仅约定季学庆有在特定情形下的要求沙飞回购股份的股份回购权，不涉及发行人的责任承担，不影响发行人的具体经营活动，也不存在影

响其他投资者权益的安排，符合“对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形”的要求。

(5) 发行人已在招股说明书中补充披露上述对赌条款的具体内容、对赌条款对发行人可能存在的影响等，并在招股说明书“第四节/五、法律风险”补充进行风险提示如下：

(三) 对赌条款的风险

2020 年 9 月沙飞与季学庆签署《南京中卫信软件科技股份有限公司投资协议》，约定若至 2023 年 12 月 31 日，中卫信未成功完成 A 股上市，则季学庆有权要求沙飞回购其持有的中卫信股份。虽然相关条款不涉及公司参与回购，但是如果未能按时完成约定事项，公司实际控制人沙飞的回购义务将触发，公司现有股东持股比例存在可能发生变化的风险。

综上，《南京中卫信软件科技股份有限公司投资协议》中关于季学庆享有的股份回购权的对赌条款符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 13 关于对赌协议的相关要求。

(二) 结合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》规定说明发行人对季学庆出资的会计处理及其合规性。

2020 年 6 月，发行人、沙飞和季学庆磋商投资事宜，根据公司 2019 年度净利润水平并对 2020 年度净利润进行预估，并结合发行人所在公共卫生信息化行业的未来发展前景，确定公司投后估值约为 8 亿元。2020 年 9 月，季学庆出资 2,400 万元，认购发行人新增 128.00 万股股份，本次增资价格为每股人民币 18.75 元，相应形成股本溢价 2,272 万元计入资本公积。上述会计处理符合《企业会计准则》的规定。

根据《监管规则适用指引——会计类第 1 号》，被投资方若存在无法避免的向投资方交付现金的合同义务，应将该合同义务分类为金融负债进行会计处理。根据《南京中卫信软件科技股份有限公司投资协议》的约定，股份回购条款被触发时，股份回购义务人为发行人的实际控制人沙飞，发行人不存在无法避免地向季学庆交付现金的合同义务，因此无需将季学庆的投资作为金融负债进行会计处

理。

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、查阅了发行人的工商登记资料；
- 2、查阅了发行人及其实际控制人沙飞与季学庆签订的《南京中卫信软件科技股份有限公司投资协议》；
- 3、查阅了季学庆增资的银行流水、出资转账凭证；
- 4、查阅了《南京中卫信软件科技股份有限公司验资报告》（中汇会验[2020]6229号）；
- 5、查阅了季学庆填写的《股东调查问卷》并对季学庆进行访谈；
- 6、查阅了《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于对赌协议的相关要求；
- 7、查阅了《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第1号》。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、《南京中卫信软件科技股份有限公司投资协议》中关于季学庆享有的股份回购权的对赌条款符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题13关于对赌协议的相关要求；
- 2、发行人对季学庆出资的会计处理符合《企业会计准则》《监管规则适用指引——会计类第1号》的相关规定。

9.关于收入确认

申报材料显示：

(1) 针对软件、智能化设备销售以及技术服务业务，发行人在客户验收合格后确认收入；针对系统运维业务，发行人在合同约定的服务期限内采用直线法分期确认收入；针对硬件产品销售业务，发行人在将硬件产品交付并取得客户签收单时确认收入。

(2) 若一个合同中包含多种类型的收入，公司在整体项目验收合格后确认该合同收入。

(3) 发行人与部分客户签订的销售合同中约定有免费维保期，与部分客户签订的销售合同中约定有质量保证金。

请发行人：

(1) 补充说明对各类业务进行收入确认的具体流程，所需取得的凭证，收入确认的时点，结合主要销售合同条款说明在相关时点上客户是否已取得相关商品控制权，是否符合企业会计准则相关规定；

(2) 说明对于各类业务是否存在产品或项目已部分或全部达到可使用状态、客户已开始使用、因未取得验收报告而未确认收入的情形，相关收入确认方式是否符合企业会计准则规定；

(3) 补充说明包含多种类型收入的合同的定价及验收方式，是否针对不同类型服务单独定价、验收，发行人提供的不同类型服务是否构成多项履约义务，发行人选择在整体项目验收合格后确认收入的依据及合理性，是否符合合同约定及企业会计准则规定；

(4) 说明销售合同中约定的免费维保服务是否构成单项履约义务，免费维保期是否单独确认收入，发行人相关会计处理是否符合新旧会计准则的规定；

(5) 结合各业务有关合同条款，说明发行人与质量保证金有关的收入确认具体会计处理方式，是否符合企业会计准则规定。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

(一) 补充说明对各类业务进行收入确认的具体流程，所需取得的凭证，收入确认的时点，结合主要销售合同条款说明在相关时点上客户是否已取得相关商品控制权，是否符合企业会计准则相关规定；

公司各类业务进行收入确认的具体流程、所需取得的凭证，收入确认的时点如下：

业务类别	收入确认的具体流程	所需取得的凭证	收入确认的时点
软件	A.定制化软件：与客户签订合同，根据客户提出的需求开发软件，开发完成后由实施人员在现场安装、调试、培训，实施完成后向客户提出验收申请，取得客户出具的验收单后确认收入；	验收单	验收单签署时间
	B.标准化软件：与客户签订合同，客户具备实施条件后由实施人员在现场安装、调试、培训，实施完成后向客户提出验收申请，取得客户出具的验收单后确认收入。		
智能化设备	与客户签订合同后，根据合同约定发出设备，客户出具签收单；在满足实施条件后，实施人员进行设备及系统的安装调试、培训，实施完成后向客户提出系统验收申请，取得客户出具的验收单后确认收入。	签收单及验收单	验收单签署时间
运维及相关服务	A.系统运维：根据合同约定，提供运维服务，根据合同约定的服务期间采用直线法分摊确认收入。	运维合同	根据运维合同约定的期间分摊
	B.技术服务：与客户签订合同后，根据客户的要求提供软件升级、功能模块的开发等相关技术服务，完成后向客户提出验收申请，取得客户出具的验收单后确认收入。	验收单	验收单签署时间
	C.短信及流量费收入：公司在短信平台为客户充值，与客户结算并开具发票后确认收入。	结算记录	结算记录时间
其他	与客户签订合同后，根据客户要求发出硬件设备，根据客户出具的硬件签收单确认收入。	硬件签收单	签收单签署时间

公司各类别业务销售条款及取得相关商品控制权的时点判断如下：

1、软件、智能化设备

公司提供的软件系统和智能化设备属于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。结合主要销售合同条款，在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司主要考虑下列迹象：

控制权转移的迹象	收入确认时点分析
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	根据合同约定，公司按照项目进度收取款项，截止验收时点，公司可以现时收取验收进度款，后续款项在达到收款时点后即可收取，公司就软件产品、智能化设备享有现时收款权利，即客户负有现时付款义务。
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	验收通过时，软件系统、智能化设备处于可使用状态且已被客户实际使用并认可，表明法定所有权已转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已占有该商品实物。	验收通过后，软件产品、智能化设备已被客户实际使用并开始运行，客户完全实物占有该产品或设备，公司仅负责系统和设备的运行保障。
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	验收通过时，软件产品、智能化设备处于可使用状态且已被客户实际使用，客户的业务数据已在系统中运行，软件产品、智能化设备所有权相关的主要风险和报酬已转移。
客户已接受该商品。	验收通过后，设备、系统已开始有效运行，客户可独立控制设备、系统，达到客户可使用状态，客户已在实质上接受该商品。
其他表明客户已取得商品控制权的迹象。	验收通过后，设备、系统处于可使用状态且被客户实际使用，客户的业务数据已在系统中运行，客户完全取得该系统的控制权。

综上，软件、智能化设备验收后，客户的业务数据已在系统中正式运行，设备及系统处于可使用状态且已被客户实际使用，相关的控制权已发生了转移，客户能够主导系统的使用并从中获取几乎全部经济利益，因此，公司在取得验收报告的时点确认收入符合《企业会计准则》规定。

2、运维及相关服务

运维：公司提供的运维服务属于在某一时间段内履行的履约义务，按照履约进度确认收入。公司与客户通常会在软件产品销售合同中就免费质保期以及过保后运维服务价格标准进行约定，在免费质保期内提供维护服务；待免费质保期结束后，公司通常考虑软件产品、智能化设备合同金额大小、客户合作历史等因素收取运维服务费。对于运维收入，公司在服务期内按照直线法分期确认收入，符合《企业会计准则》规定。

相关服务：公司提供的相关服务属于在某一时点履行的履约义务，公司在履约义务完成，取得客户验收单时确认收入。

控制权转移的迹象	收入确认时点分析
企业就该商品（服务）享有现时收款权利，即客户就该商品（服务）负有	根据合同约定，公司按照项目进度收取款项，截止验收时点，公司可以现时收取验收进度款，后续款项在达到收款时点后

控制权转移的迹象	收入确认时点分析
现时付款义务。	即可收取。公司就服务享有现时收款权利，即客户负有现时付款义务。
企业已将该商品（服务）所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	服务验收后，客户能够获取该服务所带来的经济利益，服务相关的主要风险和报酬已转移。
客户已接受该商品（服务）。	验收通过后，客户已在实质上接受该服务。

综上，服务验收后，客户已实质接受该服务，并且能够从中获取几乎全部经济利益，因此，公司在取得验收单的时点确认收入符合《企业会计准则》规定。

3、其他

公司提供的其他设备属于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。结合主要销售合同条款，在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司主要考虑下列迹象：

控制权转移的迹象	收入确认时点分析
企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	公司按照合同约定收取款项，截止签收时点，公司可以现时收取部分货款，后续款项在达到收款时点后即可收取。公司就硬件设备享有现时收款权利，即客户负有现时付款义务。
企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	硬件签收后，已处于可使用状态且已被客户实际使用并认可，表明法定所有权已转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。
企业已将该商品实物转移给客户，即客户已占有该商品实物。	硬件签收后，已被客户实际使用并开始运行，客户完全实物占有该设备，公司仅负责设备的运行保障。
企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。	硬件签收后，处于可使用状态且已被客户实际使用，其所有权相关的主要风险和报酬已转移。
客户已接受该商品。	硬件签收后，设备已开始有效运行，客户可独立控制设备，达到客户可使用状态，客户已在实质上接受该商品。
其他表明客户已取得商品控制权的迹象。	硬件签收后，客户完全取得该系统的控制权，可以取得该设备带来的经济利益。

综上，硬件签收后，设备处于可使用状态且已被客户实际使用，相关的控制权已发生了转移，客户能够主导设备的使用并从中获取几乎全部经济利益，因此，公司在取得签收单的时点确认收入符合《企业会计准则》规定。

若一个合同中包含多种类型的收入，公司在整体项目验收合格后确认该合同收入。

发行人各类收入确认时点已达到控制权转移的条件，符合《企业会计准则》规定，符合发行人实际经营情况，与主要销售合同条款及实际执行情况一致，收入确认流程合理，所需取得的凭证完整。

（二）说明对于各类业务是否存在产品或项目已部分或全部达到可使用状态、客户已开始使用、因未取得验收报告而未确认收入的情形，相关收入确认方式是否符合企业会计准则规定；

针对项目部分达到可使用状态，未达到确认收入标准，具体如下：

根据合同约定：客户根据合同的内容和验收标准进行验收，出具验收证明，该证明作为最终付款所需文件的组成部分。从合同条款可见，若项目已部分达到可使用状态，发行人与合同对应的履约义务尚未完成，发行人无权提出验收意见，相关商品的控制权尚未转移，故不符合收入确认的条件。

针对项目全部达到可使用状态、客户已开始使用，因未取得验收报告，未达到确认收入标准。

已全部达到可使用状态，通常是指项目已完工，客户能够开始使用，且系统、设备运行状态经过 3 个月的试运行阶段。

2020 年末及 2021 年末，公司主要项目（合同金额 30 万元以上）中，无已全部达到可使用状态、客户已经开始使用、未取得验收报告的情形。

截止 2019 年 12 月 31 日，因项目已全部达到可使用状态、客户已经开始使用，未取得验收报告的情形如下（30 万元以上）：

客户名称	项目名称	合同签署时间	达到可使用状态的时间	验收时间	合同金额（万元）
淮安市清江浦区卫生健康委员会	淮安市清江浦区 A 类门诊系统升级改造项	2019 年 4 月	2019 年 11 月	2020 年 8 月	372.00
淮安市淮安区卫生健康委员会	江苏省预防接种综合管理信息系统升级改造项目	2019 年 6 月	2019 年 12 月	2020 年 9 月	257.77

客户名称	项目名称	合同签署时间	达到可使用状态的时间	验收时间	合同金额（万元）
江苏省血吸虫病防治研究所	爱国卫生信息管理系统（江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目升级）项目	2018 年 12 月	2019 年 10 月	2020 年 8 月	217.80
江苏省卫生健康委员会	江苏省疫苗溯源体系建设南京无锡 A 类门诊升级改造服务项目	2018 年 12 月	2019 年 6 月	2020 年 6 月	96.94

（1）淮安市淮安区卫生健康委员会《江苏省预防接种综合管理信息系统升级改造项目》、淮安市清江浦区卫生健康委员会《淮安市清江浦区 A 类门诊系统升级改造项目》分别于 2020 年 9 月、2020 年 8 月验收。上述两个客户均位于淮安市，受 2019 年淮安市金湖县疫苗事件影响，客户对系统的稳定性等方面要求较高，因此要求延长试运行阶段，确保系统无任何问题方可整体验收。

（2）江苏省血吸虫病防治研究所《江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目升级项目》，由于客户对其中病媒防治模块的数据采集具有季节性，对卫生创建、卫生改厕等工作数据的采集具有阶段性等特征，且项目运用范围广，故客户要求延长试运行阶段，能够与实际工作紧密结合后方可验收。

（3）江苏省卫生健康委员会《江苏省疫苗溯源体系建设南京无锡 A 类门诊升级改造服务项目》，由于江苏省的预防接种免疫规划平台于 2020 年完成项目整体验收，南京、无锡的江苏省疫苗溯源体系建设需要与省平台进行对接后方可进行验收。

综上，以上项目虽已全部达到可使用状态、客户已经开始使用，但由于客户延长试运行期，以及需要与预防接种免疫规划平台进行对接等原因，尚未取得验收报告，出于谨慎性原则，未确认收入。公司的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（三）补充说明包含多种类型收入的合同的定价及验收方式，是否针对不同类型服务单独定价、验收，发行人提供的不同类型服务是否构成多项履约义务，发行人选择在整体项目验收合格后确认收入的依据及合理性，是否符合合

同约定及企业会计准则规定：

1、补充说明包含多种类型收入的合同的定价及验收方式，是否针对不同类型服务单独定价、验收，发行人提供的不同类型服务是否构成多项履约义务

发行人主要项目为向客户提供接种服务的整体解决方案，包括提供的软件、智能化设备、升级改造服务及其他配套设备，在同一合同中提供的不同类型服务具有高度关联性，需整体交付。发行人包含多种类型收入的主要合同单独定价，但通常为整体验收，不针对不同类型服务单独验收，以苏州工业园区娄葑社区卫生服务中心《江苏省 A 类门诊系统升级改造项目》为例，合同内容如下：

货物名称	数量（套）	价格（万元）
智能排队取号机	1	2.25
疫苗接种留观机	2	4.96
候诊大屏	1	0.45
留观大屏	1	0.45
视频督导信息管理系统	4	10.95
疫苗接种告知确认系统	5	4.88
智能冷藏箱	1	1.75
门诊智能疫苗分发系统	1	2.95
智能分类存储小冰箱	5	13.40
数字化门诊升级改造集成费	1	3.90
新系统升级改造安装和实施测试、调试、上门服务	4	1.76
合计		47.70

该合同中以数字化门诊升级改造为核心，配套智能排队取号机、视频督导信息管理系统等智能化设备，以及候诊大屏、留观大屏等其他设备，所有软件及设备为一个项目整体，只有在全部安装调试完毕并经试运行后客户才能正常使用。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第九条规定，“履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。”第十条规定，“下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

（1）企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户；

（2）该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；

（3）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

发行人的合同内容符合 1、3 标准，因此发行人提供的不同类型服务不构成多项履约义务，发行人选择在整体项目验收合格后确认收入符合合同约定及企业会计准则规定。

2、发行人选择在整体项目验收合格后确认收入的依据及合理性，是否符合合同约定及企业会计准则规定

（1）公司通过提供软件、智能化设备并将其他配套产品整合成组合销售给客户，将解决方案中的软件、硬件进行整合，使解决方案能够发挥整体功能。公司提供的重大整合服务主要体现在以下两方面：

①在解决方案设计过程中，公司根据客户的业务需求，将自主研发的软件、智能化设备，以及其他配套产品进行系统性的适配和测试，通过设计整体解决方案以满足客户的需求。

②在方案实施过程中，公司以其自研的软件为核心，完成软硬件系统的对接，实现软件、硬件和应用场景的有机结合。

（2）该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性

由于公司在从解决方案的设计到实施交付的过程中，按照客户需求及合同约定，通过重大的整合服务将交付合同所需要的软、硬件等各组成部分形成整体成果交付给客户。经整合后的各组成部分才能相互协同、相互作用，发挥整体功能，各组成部分具有高度关联性。

在整体解决方案中，公司提供了服务将各部分进行整合，并最终将软硬协同的整体成果交付给客户，实现客户对整体功能的需求。公司无法通过单独交付其中的某一项单项商品（例如单项的硬件或软件）而履行其合同承诺。因此，方案的各部分不可单独区分，整体解决方案构成一项单独的履约义务。

综上，发行人选择在整体项目验收合格后确认收入具备合理性，符合合同约定及企业会计准则规定。

（四）说明销售合同中约定的免费维保服务是否构成单项履约义务，免费维保期是否单独确认收入，发行人相关会计处理是否符合新旧会计准则的规定；

1、销售合同中约定的免费维保服务是否构成单项履约义务，免费维保期是否单独确认收入

新收入准则第三十三条规定：对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照收入会计准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独服务时，企业应当考虑质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

公司通常在销售的软件、智能化设备验收完毕后，向客户提供一定期限的免费维护，公司提供一定期限的免费维护服务属于行业惯例，实质是一项针对公司产品的质量问题提供的质量保证，是为了向客户保证所销售商品、服务符合国家标准、行业标准等产品质量要求，并非为客户提供的一项单独服务，不构成单项履约义务。公司针对销售合同约定的免费维护期运维服务不收取额外费用，不单独计价，客户不能单独选择是否购买该项服务。免费维保期内，公司提供维保服务不确认收入，公司因提供维保服务产生的支出计入销售费用。

综上，销售合同中约定的免费维保服务不构成单项履约义务，免费维保期不单独确认收入。

2、发行人相关会计处理是否符合新旧会计准则的规定

发行人对免费维保服务在新旧准则下均按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定计提了预计负债。新准则下，发行人提供的免费维保服务与发行人提供的产品有高度关联性，免费维保服务不构成单项履约义务，故发行人对免费维保服务按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定进行会计处理，计提预计负债。旧准则下，发行人对免费维保服务按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。

综上，发行人提供免费维保服务的会计处理在新旧准则下前后保持一致，发

行人对于新旧准则实施前后相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（五）结合各业务有关合同条款，说明发行人与质量保证金有关的收入确认具体会计处理方式，是否符合企业会计准则规定。

公司产品质量保证条款在合同中有明确约定，一般自项目验收合格之日起提供 1-3 年的质量保证期，质量保证期内，质保金通常比例为合同价款的 0-20% 不等。软件类、智能化设备、服务类提供的质量保证主要包括：必要的产品操作和维护指导培训，必要的产品运行检查，保证整个系统正常操作。硬件类的质量保证主要包括：免费的设备维修、替换故障设备或其部件。

旧准则下，项目验收时，发行人根据合同金额全额确认收入，对应确认应收账款；公司应收质量保证金系因销售商品而应收的客户款项，本质上属于合同价款的一部分，会计处理方式符合规定。新准则下，项目验收时，发行人将质量保证金计入合同资产，质保期结束后，未收回合同资产转入应收账款。同时，发行人在每个会计期末计提与产品质量保证相关的预计负债。

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解发行人收入确认会计政策和收入确认的具体方法；访谈发行人业务负责人，了解公司业务模式及流程；获取主要项目确认收入凭证；参照《企业会计准则》及其指引，复核发行人的收入确认政策的会计核算情况是否符合相关规定；

2、结合收入细节测试，检查发行人主要销售合同，核对合同主要条款：包括合同清单、结算方式、验收过程、售后条款、质保金条款，检查是否与收入确认原则一致；

3、结合主要合同，分析比较报告期内免费维保费用发生的具体情况，结合企业会计准则的相关规定，对发行人维保服务相关会计处理进行复核；

4、结合期后成本发生情况，对期末在产品进行分析，识别是否存在期后未

发生成本的项目，对业务人员进行访谈，了解项目是否已交付客户开始使用，同时了解未验收原因，判断是否满足收入确认条件；

5、了解质量保证的会计核算情况，参照《企业会计准则》及其指引，复核发行人的质量保证的会计核算情况是否符合相关规定。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、根据收入确认的具体流程及取得的凭证，结合主要销售合同条款，发行人相关时点上客户已取得相关商品控制权，符合企业会计准则相关规定。

2、针对已部分达到可使用状态、客户已经开始使用，未取得验收报告时，履约义务尚未完成，不满足收入确认条件，公司的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

针对已全部达到可使用状态、客户已经开始使用、未取得验收报告的情况，公司 2020、2021 年末主要项目（合同金额 30 万元以上）中，无此类情况。2019 年末，少部分项目存在此类情况，主要原因系客户延长试运行期，以及需要与预防接种免疫规划平台进行对接等情况，出于谨慎性原则，未确认收入，公司的会计处理符合《企业会计准则》的规定。

3、发行人包含多种类型收入的主要合同单独定价，但通常为整体验收，不针对不同类型服务单独验收，发行人提供的不同类型服务不构成多项履约义务，发行人选择在整体项目验收合格后确认收入依据充分，具备合理性，符合合同约定及企业会计准则规定。

4、销售合同中约定的免费维保服务不构成单项履约义务，免费维保期不单独确认收入，发行人相关会计处理符合新旧会计准则的规定。

5、结合各业务有关合同条款，发行人与质量保证金有关的收入确认具体会计处理方式符合企业会计准则规定。

10.关于营业收入

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人软件类产品销售收入分别为 2,165.11 万元、1,004.67 万元、2,800.99 万元，呈先下降后上升趋势。

(2) 报告期内，发行人智能化设备销售收入分别为 449.40 万元、4,943.25 万元、6,923.99 万元，呈迅速增长趋势。主要原因是 2019 年开始，在江苏省、重庆市等地，基于免疫规划信息管理系统的上线，推动了预防接种门诊的升级改造。

(3) 公司的运维及相关服务可以分为维护类和其他服务类，其中，维护类业务主要是为客户提供日常维护服务，其他服务类业务主要为客户提供软件升级、功能模块开发及对接等服务。

(4) 发行人其他产品销售主要是客户为进行项目的整体实施而采购的配套硬件设备，报告期内分别实现收入 180.43 万元、1,137.97 万元、594.79 万元，呈先增后减趋势。

(5) 报告期各期，发行人主营业务收入来自于江苏省内的比例均在 85%以上。

请发行人：

(1) 列示报告期各期主要的已验收的软件类销售合同情况，包括但不限于客户名称、项目名称、销售内容、合同签署时间、项目验收时间、收入确认金额、占当期软件类产品收入比例等；结合各期实现收入合同的具体情况分析报告期内软件类产品销售收入先减后增的原因及合理性；

(2) 说明免疫规划信息管理系统的上线与预防接种门诊的升级改造的关系，从 2019 年开始各地方卫健委推动门诊升级改造的背景及原因，预防接种门诊升级改造是否仅能使用发行人提供的智能化设备，此前疫苗等业务的竞争方及其提供的竞品情况，其他公司未能占领该市场领域的原因及其合理性；

(3) 补充说明报告期各期已验收的门诊升级改造项目数量及单位项目智能化设备销售金额，各期单位项目智能化设备销售金额是否存在明显差异，若是，分析并说明差异的原因及合理性；

(4) 结合报告期各期维护类收入涉及的客户及项目数量,维护类项目的定价依据,来源于发行人原有客户系统项目的比例,持续签约情况,进一步分析维护类收入在 2019 年保持平稳、2020 年大幅增长的原因及合理性;

(5)说明报告期内其他产品销售收入与智能化设备销售收入变动趋势不一致的原因,各类业务各期确认收入金额项目签约时间的分布情况及金额,各期确认收入的项目实施周期变化的原因及其合理性;

(6)列示截至报告期末发行人主要产品在江苏省内各终端单位的覆盖率以及江苏省内预防接种门诊单位升级改造的完成比例情况,说明发行人产品在江苏省内的市场空间,营收能否维持高速增长;结合其他地区卫生信息化建设的进程和发行人目前在手订单情况,说明发行人未来业绩增长的着力点。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见,并详细说明为确认发行人收入的真实性、准确性、完整性所采取的核查方法、核查程序和核查结论。

回复:

一、发行人补充说明

(一)列示报告期各期主要的已验收的软件类销售合同情况,包括但不限于客户名称、项目名称、销售内容、合同签署时间、项目验收时间、收入确认金额、占当期软件类产品收入比例等;结合各期实现收入合同的具体情况分析报告期内软件类产品销售收入先减后增的原因及合理性;

由于发行人软件类销售合同数量较多,且大部分金额较小,因此选取各期占当期软件类产品收入比例 50%以上的项目合同列示。

1、报告期各期主要的已验收的软件类销售合同如下:

(1) 2021 年

单位:万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入确认金额	占当期软件类产品收入比例
------	------	------	--------	------	--------	--------------

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入确认金额	占当期软件类产品收入比例
南京市江宁区卫生健康委员会	江宁区卫生监督与爱国卫生信息化建设项目	江宁区爱国卫生信息管理系统、江宁区卫生监督信息平台	2019/12	2021/3	358.85	8.67%
武汉市卫生计生信息中心	武汉市卫生计生监督信息系统	卫生计生监督业务系统、卫生计生监督扩展等	2018/3	2021/2	339.37	8.20%
重庆市卫生健康综合行政执法总队	重庆市卫生健康执法监管服务平台建设	监督执法业务综合管理系统	2020/12	2021/12	315.75	7.63%
武汉市职业病防治院	职业病防治综合管理信息系统	武汉市职业病防治信息管理平台及相关系统	2019/7	2021/6	286.89	6.93%
重庆市疾病预防控制中心	职业病防治综合管理信息系统	职业病防治综合管理信息系统	2021/2	2021/10	237.08	5.73%
重庆市疾病预防控制中心	重庆市免疫规划信息管理系统	疾控综合管理平台、环境卫生监测系统、食品安全管理系统	2021/2	2021/10	193.54	4.67%
吉林省职业病防治院	吉林省职业病防治院吉林省职业健康质量控制平台采购项目	吉林省职业健康质量控制平台、肺尘病随访与回顾性调查系统	2019/12	2021/2	176.81	4.27%
苏州市吴中区卫生健康委员会	老年人免费健康体检信息系统	老年人免费健康体检信息系统	2019/12	2021/2	167.96	4.06%
甘肃省疾病预防控制中心	甘肃省疾控中心职业健康平台项目	职业病防治综合管理信息系统等	2019/1	2021/4	159.49	3.85%
合计					2,235.74	54.01%

(2) 2020 年度

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入确认金额	占当期软件类产品收入比例
江苏省血吸虫病防治研究所	江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目升级	爱国卫生信息管理系统软件	2018/12	2020/8	192.74	6.88%
国家卫生健康委	卫生计生监督信息	卫生执法监督协管信息	2019/4	2020/7	184.87	6.60%

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入确认金额	占当期软件类产品收入比例
卫生健康监督中心	报告-协管员报告子系统建设项目	系统等				
苏州高新区（虎丘区）社会事业局	卫生监督管理平台	卫生监督管理平台	2019/1	2020/10	174.51	6.23%
福建省职业病与化学中毒预防控制中心	福建省职业病防治综合管理信息系统（一期）采购项目	职业病防治业务管理系统等	2019/9	2020/9	118.30	4.22%
天津市卫生计生综合监督所	中卫信卫生监督综合管理平台软件	中卫信卫生监督综合管理平台软件	2018/12	2020/8	111.12	3.97%
南京市卫生信息中心	南京市从业人员信息管理系统项目	南京市从业人员信息管理系统	2019/11	2020/12	105.49	3.77%
江苏省血吸虫病防治研究所	江苏省血吸虫病防治信息管理平台三期	血吸虫病防治管理平台软件	2018/12	2020/8	105.22	3.76%
宿迁市卫生计生综合监督行政执法支队	宿迁市卫计阳光执法综合监督平台	卫生监督综合管理平台软件	2020/8	2020/11	92.92	3.32%
方正国际软件（北京）有限公司	贵州省职业病防治综合管理信息系统	贵州省职业病防治综合管理信息系统	2018/5	2020/4	89.05	3.18%
江苏省卫生健康委员会	江苏省疫苗溯源体系建设 A 类门诊升级改造服务（南京市、无锡市）	江苏省疫苗溯源体系建设 A 类门诊升级改造服务	2018/12	2020/6	83.57	2.98%
江苏省卫生统计信息中心	江苏省成人预防接种管理系统	江苏省成人预防接种管理系统	2018/11	2020/3	73.01	2.61%
重庆市疾病预防控制中心	重庆市疾病预防控制中心免疫规划信息管理系统-业务应用建设	预防接种信息管理系统、疫苗追溯信息管理系统等	2019/12	2020/11	71.68	2.56%
合计					1,402.48	50.08%

（3）2019 年度

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入确认金额	占当期软件类产品收入比例
江苏省卫生监督所	江苏省卫生计生监督信用评价系统	江苏省卫生计生监督信用评价系统	2018/6	2019/8	61.38	6.11%
珠海市安克电子	中卫信突发公共卫生	中卫信突发公共卫生	2018/11	2019/5	57.08	5.68%

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入确认金额	占当期软件类产品收入比例
技术有限公司	事件应急指挥与决策系统	事件应急指挥决策系统				
上海市肺科医院	体检中心健康监护数据系统项目	职业卫生现场监测信息管理系统、职业病诊断与鉴定信息档案管理系统、微信公众查询系统	2018/4	2019/3	38.45	3.83%
徐州矿务集团第一医院	中卫信职业健康监护信息管理系统	职业健康监护信息管理系统、福利性健康体检信息管理系统、从业人员体检信息管理系统等	2019/9	2019/11	32.74	3.26%
杭州友宾医疗综合门诊部	中卫信职业健康监护信息管理系统	中卫信职业健康监护信息管理系统	2019/5	2019/12	32.30	3.22%
上海市肺科医院	职业健康检查质控及评估信息系统项目	福利性健康体检、从业人员健康体检信息管理系统、职业健康监护信息管理系统等	2018/4	2019/3	26.58	2.65%
昆山东方绿地医院有限公司	中卫信职业健康监护信息管理系统	职业健康监护信息管理系统、从业人员健康体检信息管理系统等	2019/4	2019/6	25.93	2.58%
江苏省血吸虫病防治研究所	桑给巴尔血吸虫防治信息系统建设项目	血吸虫病防治管理平台软件	2019/1	2019/7	25.66	2.55%
昆山市周市人民医院	健康体检系统	健康体检系统	2018/9	2019/9	24.90	2.48%
南京市职业病防治院	排队叫号系统项目	排队叫号系统	2018/11	2019/5	24.83	2.47%
卫宁健康科技集团股份有限公司	中卫信职业健康监护信息管理系统（健康体检系统及职业病系统）	中卫信职业健康监护信息管理系统	2019/2	2019/6	23.01	2.29%
南京市高淳人民医院	高淳人民医院职卫体项目	职业卫生体检系统等	2019/6	2019/8	17.68	1.76%
张家港合兴医院有限公司	中卫信职业健康监护信息管理系统	职业健康监护信息管理系统等	2019/5	2019/7	17.52	1.74%
宿松东城医院	中卫信职业健康监护信息管理系统	职业健康监护信息管理系统等	2019/11	2019/12	17.52	1.74%
宣城和平医院	中卫信职业健康监护信息管理系统	职业健康监护信息管理系统等	2018/12	2019/5	17.42	1.73%
歙县人民医院	中卫信职业健康监护信息管理系统	职业健康监护信息管理系统等	2019/10	2019/11	17.26	1.72%
无锡市滨湖区胡	中卫信职业健康监护	职业健康监护信息管	2019/5	2019/8	16.81	1.67%

客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入确认金额	占当期软件类产品收入比例
埭镇社区卫生服务中心	信息管理系统	理系统等				
江苏省卫生监督所	卫生监督综合管理平台软件（江苏省卫生监督职业用人单位信息报告系统）	卫生监督综合管理平台软件（江苏省卫生监督职业用人单位信息报告系统）	2019/9	2019/12	16.81	1.67%
北京平安联想智慧医疗信息技术有限公司	中卫信职业健康监护信息管理系统	职业健康监护信息管理系统等	2019/8	2019/12	16.81	1.67%
合计					510.69	50.82%

2、结合各期实现收入合同的具体情况分析报告期内软件类产品销售收入先减后增的原因及合理性

公司软件类产品按应用领域区分的收入构成如下：

单位：万元

应用领域	2021 年度		2020 年度		2019 年度		
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
疾病控制类	449.64	10.86%	838.73	29.94%	237.28	23.62%	
卫生监督类	1,212.20	29.27%	651.19	23.25%	104.74	10.43%	
职业健康类	2,478.96	59.87%	1,311.07	46.81%	662.65	65.96%	
合计	4,140.80	100.00%	2,800.99	100.00%	1,004.67	100.00%	

报告期内，公司软件类产品销售收入**整体呈现**上升趋势，其中，2019 年软件类产品收入较小，主要原因为：

（1）2019 年度开展的部分项目定制化程度较高，开发实施周期较长，于后续年度完成验收

部分金额较大的合同项目，例如江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目、天津市卫生监督综合管理平台、江苏省血防平台三期、贵州省职业病防治综合管理信息系统等项目，由于项目定制化程度较高，项目周期较长，未能在当年实现验收。如下表所示：

单位：万元、天

序号	客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入金额	项目周期	项目周期长的原因
1	南京市江宁区卫生健康委员会	江宁区卫生监督与爱国卫生信息化建设项目	江宁区爱国卫生信息管理系统、江宁区卫生监督信息平台	2019/12	2021/3	358.85	444	项目涉及包括生活饮用水、学校直饮水、放射辐射、餐饮具、医疗废物等多领域内容,涉及使用单位较多,整体实施周期较长。
2	武汉市卫生计生信息中心	武汉市卫生计生监督信息系统	卫生计生监督业务系统、卫生计生监督扩展等	2018/3	2021/2	339.37	1,072	本项目 2018 年 3 月份项目组进行驻场调研,后续经历甲方项目人员调整,同时由于该项目须与省卫生监督平台对接,经过长期协调实现对接。此外,项目亦需和多个其他平台的对接工作,其中很多第三方平台没有对应接口,导致对接进度较慢。又由于 2020 年初武汉发生新冠疫情问题,项目又进入暂停状态,直至 2020 年下半年重新开始相关对接工作,2021 年 2 月完成项目验收工作。
3	武汉市职业病防治院	职业病防治综合管理信息系统	武汉市职业病防治信息管理平台及相关系统	2019/7	2021/6	286.89	706	因 2020 年初武汉疫情原因,项目暂停较长时间,于 2021 年度完成交付验收
4	甘肃省疾病预防控制中心	甘肃省疾病预防控制中心职业病防治信息管理系统采购项目	职业病平台及业务软件、数据库软件	2019/1	2021/4	243.71	817	由于该项目中的放射卫生检验检测系统实施内容,根据客户需求进行多次调整,导致项目开发周期较长。
5	吉林省职业病防治院	吉林省职业病防治院吉林省职业健康质量控制平台采购项目	吉林省职业健康质量控制平台、尘肺病随访与回顾性调查系统	2019/12	2021/2	176.81	421	因职业健康检查子系统国家数据采集要求不断在发生变化,根据客户要求,为很好的适配国家标准,调整延续至国家采集规范定稿、调试通过。
6	苏州市吴中区卫生健康委员会	吴中老年人体检系统	老年人体检系统开发	2019/12	2021/2	167.96	428	受 2020 年初疫情影响,经双方协商同意,项目延迟至 2020 年 5 月正式启动实施,客户于 2021 年 2 月完成整体项目评审验收。
7	江苏省血吸虫病防治研究所	江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目升级	爱国卫生信息管理系统软件	2018/12	2020/8	192.74	592	该项目的开发内容较多,开发周期长,项目整体于 2020 年完成开发工作。

序号	客户名称	项目名称	销售内容	合同签订时间	验收时间	收入金额	项目周期	项目周期长的原因
8	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	苏州高新区卫生监督	卫生监督管理平台	2019/1	2020/10	174.51	648	该项目开发内容较多，开发周期长。此外，项目于 2019 年 12 月开发完成后，因为疫情原因试运行延迟到 5 月份开始试运行，9 月初结束 10 月完成验收。
9	天津市卫生计生综合监督所	天津卫生监督	中卫信卫生监督综合管理平台软件	2018/12	2020/8	111.12	623	该项目于 2019 年启动，平台的主要数据来源于第三方公司开发的天津卫生监督业务平台数据，涉及到公司和第三方公司进行接口开发、对接调试，中间因第三方公司未及时进行数据对接和联调，导致系统没有数据、无法进入系统试运行阶段，所以影响了项目验收时间。
10	江苏省血吸虫病防治研究所	江苏省血防平台三期	血吸虫病防治管理平台软件	2018/12	2020/8	105.22	612	该项目由于客户提出了较多的系统功能需求，开发内容较多，导致开发周期长。
11	方正国际软件（北京）有限公司	贵州省职业病防治综合管理信息系统	贵州省职业病防治综合管理信息系统	2018/5	2020/4	89.05	674	由于项目建设中涉及到国家职业健康监管部门职能的调整，导致项目进展较慢。

（2）由于 2019 年度省平台软件整体切换工作周期长，预防接种相关项目于次年度验收

当年度公司集中力量，全面推进新一代省平台软件、客户端软件的升级开发、调试、新老系统的切换、驻点培训、跟点应用等工作，由于该项目覆盖区域广、涉及十多个地市区、数千家门诊单位，工作量大、任务重，整体切换升级工作于 2020 年度完成，因此导致江苏省疫苗溯源体系建设 A 类门诊升级改造服务项目、江苏省成人预防接种管理系统项目等预防接种相关项目于 2020 年度完成验收。

（二）说明免疫规划信息管理系统上线与预防接种门诊的升级改造的关系，从 2019 年开始各地方卫健委推动门诊升级改造的背景及原因，预防接种门诊升级改造是否仅能使用发行人提供的智能化设备，此前疫苗等业务的竞争方及其提供的竞品情况，其他公司未能占领该市场领域的原因及其合理性；

1、免疫规划信息管理系统上线与预防接种门诊升级改造的关系，2019 年

开始，江苏省卫健委推动门诊升级改造的背景及原因

(1) 历史背景

自 2010 年起我国出现了多起疫苗安全事件，例如 2010 年山西疫苗事件以及江苏延申生物造假疫苗事件；2016 年山东发生非法经营疫苗案，疫苗未经严格冷链存储运输销往 24 个省市；2018 年发生长春长生和武汉生物假疫苗案；上述疫苗事件暴露出我国公共卫生系统在疫苗生产流通管理上存在不足，这也显现出我国公共卫生行业信息化程度的不足以及原有信息化平台软件存在管理漏洞。

(2) 免疫规划信息管理系统（省平台）建设启动

近年来国家逐步重视公共卫生信息化领域的建设投入，江苏省在该领域建设进度较快。

2017 年度，江苏省疾病预防控制中心针对原预防接种门诊信息化程度较弱，原有软件功能难以满足数据采集、业务管理和服务水平提升等方面原因，对省平台软件进行招标，提出新一代信息管理平台需要满足以下要求：利用“互联网+、大数据”等技术，建立“江苏省预防接种数据管理中心”，以满足预防接种各相关子系统数据的采集、交换、整合和不同层级用户使用的需要，实现数据集成、交换、管理、统计分析和工作质量评价等。2017 年底，发行人参与招标并中标。

2018 年度，发行人制定了省平台软件的数据集标准、功能规范、客户端接口标准等标准规范，并开展专家论证工作；由于该项目涉及到十多个地市，数千家门诊，影响面广，故公司制定全省系统的切换方案，具体包括历史数据的转换、新系统的升级、新老系统的并行过渡、与接种门诊日常工作的无缝衔接方案，应急预案等，并经多次专家论证。

2019 年度，全面开展全省新旧省平台软件的替换升级工作，具体包括新一代省平台软件的升级开发、调试、新老系统的切换、驻点培训、跟点应用等工作，涉及十多个地市区域、数千家门诊单位，于 2020 年度完成整体替换升级工作。

(3) 预防接种门诊升级改造需与省平台软件的切换工作同步

预防接种门诊升级改造与免疫规划信息管理系统（省平台）相辅相成，管理

系统与接种门诊改造共同形成了新一代免疫规划信息化整体解决方案。

为实现疫苗在流通、接种等环节中“全流程”的数据采集、流程质控、数据上传等方面的工作要求，满足免疫规划信息管理系统（省平台）的建设目标及管理功能要求，需要同步完成预防接种门诊升级改造工作。

2018 年，江苏省卫健委发布《省卫生计生委办公室关于做好江苏省预防接种数据管理中心客户端改造现场工作的通知》，有序推进新系统的全面使用和门诊升级改造试点工作。同时，发布了《江苏省预防接种数据中心预防接种信息系统（儿童预防接种门诊）基本数据集标准》《江苏省预防接种数据中心预防接种信息系统（儿童预防接种门诊）基本功能规范》《江苏省预防接种综合服务系统儿童预防接种客户端数据集成接口规范》等规范标准。

2019 年，江苏省卫健委发布《关于加快推进江苏省预防接种数据管理中心建设项目（一期）建设的通知》。根据省卫健委的统一部署和要求，各地方卫健委为了推动本地区新版免疫规划信息系统的成功切换应用，从而开展本地区预防接种门诊的升级改造工作。

2、预防接种门诊升级改造是否仅能使用发行人提供的智能化设备

智能化设备是以“硬件为载体，软件为核心”的一体化产品，预防接种门诊升级改造并非仅能使用发行人提供的智能化设备。

预防接种门诊升级改造作为整体建设项目，其使用的智能化设备需要与现有省平台、客户端进行功能交互、数据交互、质控交互，由于公司已完成省平台及客户端系统的建设，若使用其他供应商的智能化设备，需按照现有平台软件系统的解决方案的要求，进行智能化设备的改造、升级、适配等工作。相较而言，选择发行人提供的智能化设备具备周期短、效率高、成本低、稳定性好、一体化服务等优势。

3、此前疫苗等业务的竞争方及其提供的竞品情况

（1）在江苏区域，公司免疫规划业务的主要竞争对手为苏州沈苏自动化技术开发有限公司。

①2018 年前，江苏省免疫规划省级平台（原平台）由苏州沈苏承建，系统功能为儿童接种门诊基础信息化管理，其中，盐城、扬州、泰州、镇江及苏州（部分县区）等地区市级平台（不含苏州市）及儿童预防接种门诊客户端由苏州沈苏公司承建；南京、无锡、徐州、常州、苏州（部分县区）、南通、宿迁、淮安、连云港等地区市级平台及儿童预防接种门诊客户端由发行人承建。

②2018 年后，全省免疫规划新版信息系统切换正式上线后，江苏省新版免疫规划省级平台由发行人承建，实现了江苏省和 13 个地级市的统一替换部署和一体化应用。发行人覆盖区域儿童接种门诊应用发行人提供的新版儿童预防接种客户端软件等全套系统。同时，苏州沈苏公司根据江苏省新一代免疫规划省级平台的功能要求，对其客户端软件系统进行升级改造并应用于原覆盖地区。

此外，江苏省内成人接种门诊、犬伤处置门诊和产科接种门诊应用发行人提供的各类预防接种门诊管理子系统。

（2）在重庆区域，公司免疫规划业务的主要竞争对手为深圳市金卫信信息技术有限公司。

①2019 年前，重庆市免疫规划平台（原平台）由深圳金卫信承建，系统功能主要为儿童接种门诊基础信息化管理，提供的其他竞品主要为数字化预防接种门诊系统。

②2019 年底，重庆市为提升全市免疫规划管理水平，重新组织免疫规划信息系统的招标活动，发行人中标。随着全市免疫规划新版信息系统正式切换上线，重庆市免疫规划信息管理平台及各类门诊预防接种信息管理系统（含儿童客户端系统）均使用由发行人提供的各类信息系统。

4、其他公司未能占领该市场领域的原因及其合理性

发行人自成立以来深耕江苏市场，在江苏地区市场占有率较高，主要原因及合理性如下：

①产品优势

发行人提供的信息化系统是较早针对免疫规划全业务进行顶层设计总体规

划和使用“微服务、大数据技术”等领先技术架构的产品，在技术路线、总体解决方案、数据精细化采集、数据实时交换、业务流程全程质控、用户交互使用体验、海量数据的实时分析评价和监测预警、疫苗流通及接种服务过程的精细化全程实时溯源等方面均比较领先，本次新冠疫苗接种工作中系统的稳定性、数据交换准确性等方面均有所体现。

②多元化产品结构优势

发行人专注于公共卫生信息化建设，具备多元化的产品结构，在疾病控制、卫生监督、职业健康领域均形成了相关解决方案，可以为卫健委等客户提供公共卫生信息化多个业务条线的管理平台及子系统相关产品，形成公共卫生各板块之间的有机联动，构建全领域的一体化服务。发行人凭借产品的多样性、全覆盖特点，与主要客户达成长期合作，公司市场认可度不断提高。

③客户服务优势

发行人自成立以来陆续在无锡、南京等地先行建设预防接种门诊信息化系统，目前已承建江苏省预防接种省级平台及各类预防接种门诊软件系统。发行人发挥本地化服务优势，多年以来持续为用户提供高质量服务，客户满意度较高，客户粘性较强。

④产品创新优势

发行人通过对行业的深耕和前瞻性研究，能够深入挖掘公共卫生机构的需求，进行持续研发投入，创新服务模式，不断打造新产品，以信息化技术和软件产品为抓手，不断助力客户管理水平和服务能力的提升。

（三）补充说明报告期各期已验收的门诊升级改造项目数量及单位项目智能化设备销售金额，各期单位项目智能化设备销售金额是否存在明显差异，若是，分析并说明差异的原因及合理性；

预防接种门诊包括：儿童接种门诊、成人接种门诊、犬伤处置门诊和产科接种门诊等，且各有特色服务内容，由于儿童接种是重点防护人群服务场景，目前国内该领域主要针对儿童接种门诊开展了数字化门诊项目的建设。国内该领域主要针对儿童接种门诊开展了数字化门诊项目的建设。

1、儿童接种门诊

公司根据线下应用场景信息化的完善程度，将儿童接种门诊升级改造过程划分为多个阶段，具体如下：

项目	主要产品
儿童数字化接种门诊 1.0	智能排队取号机、疫苗接种留观机等
儿童数字化接种门诊 2.0	电子核签系统、疫苗接种告知系统等
儿童数字化接种门诊 3.0	疫苗分类存储冷藏箱、自助查验机等

以儿童预防接种门诊为例，报告期各期已验收的门诊升级改造项目数量及单位项目智能化设备销售金额情况如下：

单位：个、万元、万元/个

数字化接种门诊 1.0 场景	2021 年	2020 年	2019 年
项目数量	400	240	324
项目金额	1,533.51	1,063.59	1,272.69
单价	3.83	4.43	3.93
数字化接种门诊 2.0 场景	2021 年	2020 年	2019 年
项目数量	713	966	352
项目金额	3,044.08	4,397.77	1,730.56
单价	4.27	4.55	4.92
数字化接种门诊 3.0 场景	2021 年	2020 年	2019 年
项目数量	78	46	23
项目金额	584.75	504.13	224.76
单价	7.50	10.96	9.77

备注：部分单位可能在不同年度陆续购买、配置相关产品而进行多次统计。2021 年含部分新冠接种点统计。

如上表所示，同一数字化接种门诊场景的各期单位项目智能化设备销售金额（单价）差异较小，主要系单个项目设备数量配置差异引起。部分单位根据其规模大小，信息化建设程度不同，会配置不同数量的产品，导致平均销售金额有所差异。

2、成人接种门诊、犬伤处置门诊和产科接种门诊等

针对成人接种门诊、犬伤处置门诊和产科接种门诊等，公司已完成业务应用信息系统的覆盖，以及数字化应用场景的适配和研发工作。截至目前，公司已在连云港、无锡等地区开展成人接种数字化门诊项目建设。

（四）结合报告期各期维护类收入涉及的客户及项目数量，维护类项目的

定价依据，来源于发行人原有客户系统项目的比例，持续签约情况，进一步分析维护类收入在 2019 年保持平稳、2020 年大幅增长的原因及合理性；

1、报告期各期维护类收入涉及的客户及项目数量，维护类项目的定价依据，来源于发行人原有客户系统项目的比例，持续签约情况

报告期各期维护类收入涉及的客户及项目数量如下：

单位：个、万元

年度	确认收入客户数量	确认收入项目数量	运维收入
2021 年度	2,183	3,695	2,090.26
2020 年度	1,529	2,784	1,663.74
2019 年度	767	1,049	976.42

公司与客户通常会在软件及智能化设备销售合同中就免费质保期以及过保后运维服务价格标准进行约定；待免费维保期结束后，公司通常考虑软件产品合同金额大小、客户合作历史等因素按该软件产品合同金额的 5%至 20%收取每年运维服务费。

报告期内，维护类项目均来源于发行人原有客户系统项目。未续约客户、数量及涉及收入具体列示如下：

单位：个、万元

年度	未续约客户数量	未续约项目数量	涉及运维收入（万元）
2021 年度	34	37	46.51
2020 年度	5	5	8.68
2019 年度	4	4	6.75

注 1：收入按上一年度收费金额估计；

注 2：未续约客户及项目中不包含因更换设备而转入免费维护期的情形。

报告期内公司客户维护类项目续约情况较好，项目持续签约比例分别为 99.61%、99.52%、**98.67%**，只有少量未续约维护项目，主要为门诊点撤销或者接种点合并等原因导致，报告期末续约客户涉及的维护费金额较小。

2、维护类收入在 2019 年保持平稳、2020 年大幅增长的原因及合理性

（1）2019 年客户数量及项目数量减少

2019 年维护费客户数量和项目减少，主要由于江苏省儿童预防接种单位原有设备不具备新建省平台数据上传的功能，故于 2019 年更换了较多的冷链设备，

该部分客户在当年进入免费维保期，未确认维保收入，故当年维保类收入客户数量有所减少。上述客户维护金额较小，同时，新增项目带来新增维护费收入，因此 2019 年总体维护费保持平稳。

（2）2020 年客户数量及项目数量增长

2020 年客户数量及项目数量增长较快，主要系 2019 年江苏省全省数字化门诊升级改造，发行人销售了大量的智能化设备，大部分设备在一年免费维保期过后，开始收取维护费。同时，前期的维保收入大部分在本期持续收取，故 2020 年的维护收入大幅增长。客户数量及项目数量变动与收入变动趋势一致。

（3）2021 年客户数量及项目数量增长

2021 年客户数量及项目数量稳定增长，主要系前期客户维护费在本期持续收取，同时 2020 年销售的软件及智能化设备大部分在本期开始收取维护费。客户数量及项目数量变动与收入变动趋势一致。

（五）说明报告期内其他产品销售收入与智能化设备销售收入变动趋势不一致的原因，各类业务各期确认收入金额项目签约时间的分布情况及金额，各期确认收入的项目实施周期变化的原因及其合理性；

1、其他产品销售收入与智能化设备销售收入

报告期内，其他产品销售收入与智能化设备销售收入列示如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年度	2019 年度
智能化设备	7,057.85	6,923.99	4,943.25
其他	3,820.29	594.79	1,137.97

2、其他产品销售模式

其他产品销售主要为电脑、打印机等硬件设备，可分为与智能化设备的整体销售及单独销售。整体销售系出于门诊的升级改造需求，客户同时向发行人采购智能化设备与其他产品；单独销售系客户基于发行人提供的持续服务过程中，向发行人进行的零星配套产品采购。报告期两种销售模式实现的其他产品销售收入统计如下：

单位：万元

销售模式	2021 年	2020 年	2019 年
整体销售	3,207.56	538.31	1,009.21
单独销售	612.72	56.48	128.76
合计	3,820.29	594.79	1,137.97

由上表可见，单独销售的其他配套产品，报告期金额不大，报告期其他产品收入变动主要受整体销售模式的影响。2019 年、2021 年整体销售金额较大，故报告期其他配套产品销售收入呈现先降后升的趋势。

3、各类业务各期确认收入金额签约时间的分布情况及金额

(1) 2021 年确认收入签约时间分布：

收入类别	2021 年签约	2020 年签约	2019 年签约	合计
智能化设备 (A)	4,676.25	2,067.34	314.27	7,057.85
其他收入 (B)	3,362.97	173.90	283.42	3,820.29
其他收入/智能化设备(B/A)	71.92%	8.41%	90.19%	54.13%

(2) 2020 年确认收入签约时间分布：

单位：万元

收入类别	2020 年签约	2019 年签约	2018 年签约	合计
智能化设备 (A)	2,637.14	4,273.28	13.58	6,923.99
其他收入 (B)	96.19	487.76	10.62	594.79
其他收入/智能化设备(B/A)	3.65%	11.41%	78.21%	8.59%

(3) 2019 年确认收入签约时间分布：

单位：万元

收入类别	2019 年签约	2018 年签约	报告期前	合计
智能化设备 (A)	4,401.19	508.45	33.61	4,943.25
其他收入 (B)	1,124.44	13.54	-	1,137.97
其他收入/智能化设备(B/A)	25.55%	2.66%	-	23.02%

2019 年确认收入的其他收入金额较大，原因如下：

根据行业惯例，客户可以向发行人采购配套的硬件设备，也可自行向其他供应商采购。2019 年 1 月，江苏省卫生健康委员会发布的《关于加快推进江苏省预防接种综合服务管理信息系统（一期）建设的通知》【苏卫疾控[2019]7 号】，

要求 2019 年上半年相关接种单位的服务器、电脑、打印机等硬件设备和网络配置到位。为了满足上述时间节点的要求，客户与发行人签订的采购合同中同时采购智能化设备和配套的硬件设备，故导致 2019 年确认收入的其他收入/智能化设备的比例高达 25.55%。

2021 年其他收入金额较大，原因如下：

公司为江苏省新增接种点提供了大量智能化设备及配套设备，故其他设备的销售比例大幅上升，导致 2021 年确认收入的其他收入/智能化设备的比例高达 71.92%。

（六）列示截至报告期末发行人主要产品在江苏省内各终端单位的覆盖率以及江苏省内预防接种门诊单位升级改造的完成比例情况，说明发行人产品在江苏省内的市场空间，营收能否维持高速增长；结合其他地区卫生信息化建设的进程和发行人目前在手订单情况，说明发行人未来业绩增长的着力点。

1、发行人主要产品在江苏省内各终端单位的覆盖率及江苏省内预防接种门诊单位升级改造的完成比例情况

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人主要产品在江苏省内儿童预防接种门诊单位的覆盖率情况如下：

主要产品	儿童预防接种门诊数量	覆盖数量	数量：个
			覆盖率
数字化门诊 1.0 场景	1,681	1,101	65.50%
数字化门诊 2.0 场景	1,681	1,009	60.02%
数字化门诊 3.0 场景	1,681	81	4.82%

注：江苏省内共 1,681 家儿童预防接种门诊终端单位，其中发行人主要负责覆盖区域为 1,101 家单位，覆盖数量系按完整配置了发行人相关产品的单位数量统计。

发行人所负责省内区域的儿童预防接种门诊均已完成第一阶段门诊单位升级改造工作，即新老软件系统的切换工作，基本完成数字化接种门诊 1.0 场景的改造工作；目前开展数字化接种门诊 2.0 场景、3.0 场景的推广应用，以及接种门诊 1.0 场景的更新工作；未来将不断打造新兴应用场景。

同时，针对成人接种门诊、犬伤处置门诊等，公司已完成业务应用信息系统的覆盖使用，正在进行数字化应用场景的适配和研发工作，未来将逐步开展上述

预防接种门诊的升级改造工作。随着新冠疫苗接种工作的推进，成人接种门诊信息化需求进一步加大，会带来预防接种门诊升级改造业务的增长点。

2、说明发行人产品在江苏省内的市场空间，营收能否维持高速增长

发行人在江苏省内业务未来的市场空间主要体现在以下方面：

（1）儿童预防接种门诊升级改造建设尚未全面覆盖

发行人数字化接种门诊 2.0 和 3.0 场景现有产品尚未完全覆盖全省各儿童门诊接种单位。如电子核签系统、疫苗接种告知系统、疫苗分类存储冷藏箱、自助查验机等产品仍有存量市场空间；同时公司对客户需求不断挖掘，推出了大数据分析系统等新产品，上述产品处于试点推广阶段，未来具备良好的市场空间。

（2）江苏省内目前主要围绕儿童接种门诊开展数字化门诊建设，未来将向成人接种门诊、犬伤处置门诊等领域延伸

目前公司的智能化设备主要运用于儿童接种门诊信息化建设，由于儿童接种门诊信息化建设的示范作用，随着免疫规划环节全流程信息化建设的不断推进及流程规范的需要，成人、犬伤等区域接种门诊也将会按照儿童接种门诊的信息化建设标准陆续开展数字化门诊建设工作，建设内容主要包括数字化接种门诊 1.0、2.0、3.0 等场景。此外，公司针对上述门诊个性化应用场景的持续创新，有利于公司新产品的进一步研发和应用。

（3）智能化设备产品的更新升级带来复购需求

智能化设备一般具备一定的使用周期，在使用周期结束后，客户通常需要对现有产品进行复购以满足日常持续应用的需求。此外，公司会结合技术发展水平、行业发展动向以及客户需求挖掘，对原有智能化设备进行研发升级，推动客户对新一代产品的复购。

客户对产品的复购行为为公司持续销售提供了广阔空间。

（4）卫生监督、职业健康领域新产品的持续研发推广，带来新的增长点

公司在卫生监督、职业健康业务领域也积极进行新业务的开展和新产品的研发，并取得了一定的成效，未来公司在卫生监督与职业健康业务领域的进一步拓

展也将成为公司收入的增长点。

例如，公司开发的职业健康监管信息系统已在无锡市、昆山市卫健委等地开始建设，卫生监督信息管理系统也在南京市江宁区、苏州市高新区等地卫生监督所开始建设，未来可以逐步向全省、市、区（县）用户单位进行推广，公司业务也将在卫生监督、职业健康领域迎来进一步的发展。

（5）新产品的研发推广不断提高预防接种各环节的信息化和智能化水平，未来将不断提供新的收入增长点

公司具有一支经验丰富的客户需求团队，能及时把握市场方向，深入挖掘行业客户的潜在产品需求，并据此及时调整和明确未来产品研发的方向，加大对创新技术研究投入，通过新技术的应用，不断提升行业智能化水平。例如，公司通过物联网、RFID 标签的应用，能够实现受种人员自动化识别，提升预防接种业务场景自动化程度和用户交互服务体验，打造新的应用场景；此外，公司进一步探索人脸识别技术在留观环节的应用，通过人脸识别技术与智能化设备的深度融合，能够进一步提高留观率，保障疫苗接种安全。

公司通过对行业进行前瞻性的研究，进行持续研发，创新服务模式，不断打造新产品。通过打造“严管”+“智管”+“智服”的疫苗管理与接种服务新模式，以及“智慧疾控”、“智慧卫监”、“互联网+监管”等系列信息化建设工程，助力公共卫生行业信息化建设进一步数字化、网络化、智慧化发展。

（6）通过对持续增加的用户提供长期的运维服务

公司对已售出的软件系统及智能化设备一般提供一定的免费维保期，在此期间，公司通过本地化、专业化的服务团队为用户提供一系列运维服务，能及时响应客户需求，保障系统正常使用。

在免费维保期间结束以后，客户一般会持续向公司购买后期运维服务。随着公司客户及项目数量的增加，运维服务收入可以保持稳步增长。

综上所述，公司在江苏省仍存在较为广阔的市场空间，营业收入可以维持较快速度增长。

3、结合其他地区卫生信息化建设的进程和发行人目前在手订单情况，说明发行人未来业绩增长的着力点

(1) 各地区卫生信息化建设的进程

2020 年，国家出台《全国公共卫生信息化建设标准与规范》（试行），既明确了公共卫生信息化建设的建设内容和要求，也明确了各级疾病预防控制中心、二级及以上医院、基层医疗卫生机构、其他公共卫生机构等机构的公共卫生服务和管理业务，公共卫生信息化建设进入加速发展阶段。

①疾病控制领域

疾病控制领域的信息化建设起步较早，随着国家对疾病预防控制等公共卫生事业的重视，公共卫生行业处于快速发展阶段，从国家到省、地市各级客户所涉的各类业务内容、管理要求也在不断的创新和快速发展，原有的疾病预防控制信息系统难以满足公共卫生机构精细化管理、智能化管理需求，各地区对新一代信息化系统的建设需求较为迫切。

根据中国疾控中心免疫规划中心、信息中心汇编的《免疫规划信息化建设工作进展简报》，截止 2020 年 5 月，全国各省免疫规划信息系统建设情况如下：

“省级免疫规划信息系统建设存在的问题如下：①部分省级免疫规划信息系统与国家免疫规划信息系统数据交换成功率低；②疾控机构和接种单位疫苗出入库和/或扫码接种覆盖率不高，与完整采集疫苗电子追溯信息的要求距离较大。

.....

全国 20 个省份需升级改造、12 个省份需重新建设省级免疫规划信息系统。”

综上，国内省级免疫规划信息系统大部分面临需升级改造/重新建设的现状，从可持续发展角度来看，未来全国各省对免疫规划信息化系统仍需进行总体规划和设计，以推动管理水平和服务能力的提升和发展。

②卫生监督领域

国家卫生健康监督报告系统于 2009 年开始建设，该系统主要用于信息报告，可以满足行政检查、行政处罚等基本业务需求。

随着卫生监督信息化的不断发展，各省市也根据自身个性化管理需求，相继自行开发卫生监督省级综合管理信息系统、卫生健康在线监测、卫生分类评价系统等业务应用软件，扩展卫生监督平台的功能模块以适应本地卫生健康监督应用场景。但由于平台缺乏总体规划设计，同时未制定统一的卫生监督业务标准、信息标准，因此数据无法有效地整合以及对数据进行深度分析。同时各地区在大数据、物联网、人工智能化技术应用方面还都属于试点及探索模式，未有成熟的解决方案。

③职业健康领域

2020 年，国家卫生健康委发布《关于加强职业病防治技术支撑体系建设的指导意见》，提出加快推进职业病防治技术支撑体系建设的若干要求。

2021 年 7 月，国家卫生健康委员会办公厅发布《关于推进职业健康信息化建设工作的意见》，提出了加强职业健康信息化建设的目标，即聚焦职业健康管理和服务需求，统筹职业健康信息化基础设施、应用系统和网络安全建设，构建覆盖国家—省—市—县并向基层延伸的职业健康信息化网络体系，不断提升职业健康管理与服务的信息水平。

目前，国内大部分省份职业病防治系统建设进度差异较大，江苏省等省份建设的系统涵盖了包括以劳动者职业健康管理和作业场所职业健康管理为主线、以职业卫生、放射卫生各专业条线支撑的多个子系统，基本形成了职业健康信息化网络体系；部分省份建设的系统仅满足国家职业病信息报告的基础条件，功能较少，还不能满足国家提出的细化业务支撑、建立数据采集、管理、分析、挖掘及大规模推广应用的要求，不满足职业健康管理和服务并举的相关工作要求。未来职业健康信息化建设需求较大。

（2）发行人未来业绩增长的着力点

发行人未来业绩增长的着力点如下：

①深耕江苏省市场

如本题“（六）/2、说明发行人产品在江苏省内的市场空间，营收能否维持高速增长”回复所述，发行人在江苏省内市场空间较广，主要体现在以下几个方

面：儿童预防接种门诊升级改造进一步建设升级；成人、犬伤等其他门诊终端用户的数字化门诊建设推广；智能化设备产品的更新升级带来复购需求；新产品持续进行研发推广；卫生监督、职业健康领域业务扩张；对持续增加的用户提供长期的运维服务；

②开拓省外市场

国内各地区卫生信息化建设的进度存在一定差距，部分地区信息化水平较为薄弱，总体而言，随着公共卫生机构精细化管理、智能化管理的要求，未来各省市对疾病控制、卫生监督、职业健康各个领域信息化建设的需求较大；

公司积极开拓全国市场，在疾病控制领域，已承建重庆市省级免疫规划信息管理平台，并在当地预防接种门诊实现产品销售。目前重庆地区儿童、成人预防接种门诊单位约 1,800 家，截至 **2021 年 12 月 31 日**，公司在重庆地区开展数字化门诊 1.0 场景建设的单位约 **345** 家，数字化门诊 2.0 场景建设的单位约 **566** 家，数字化门诊 3.0 场景建设的单位 **50** 家。市场空间较大。

在卫生监督领域，公司承建的江苏省卫生监督管理平台得到原国务院法制办的高度肯定，目前公司已将江苏省平台项目成功复制于武汉、长沙、重庆、天津等地，并持续向全国各省市进行推广。

在职业健康领域，公司依托十多年的职业卫生信息化系统建设经验，职业病防治信息管理平台已覆盖江苏、福建、贵州、江西、重庆、甘肃、吉林、内蒙古、北京、山东、山西、湖北等地，同时创新研发了覆盖区域各级卫生行政部门、卫生监督机构、职业卫生技术服务机构、职业卫生用人单位、劳动者等多方群体的职业健康监管平台，实现职业卫生技术服务支撑与职业健康监管体系融合、多方参与、联动应用的综合性职业健康监管模式，已在无锡市、昆山市得到应用，上述产品将持续向全国各省市进行推广。

综上，发行人在深耕江苏市场的同时，省外市场拓展也初见成效。截至 **2021 年 12 月 31 日**，发行人在手订单金额约 **9,000** 万元，其中，江苏省外订单约 **3,800** 万元，在手订单数量较为充足，为后续的业绩增长提供了支撑和保障。

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅主要销售合同，结合各期实现收入合同的具体情况分析报告期内软件类产品销售收入变化原因及合理性；

2、访谈发行人实际控制人及主要销售人员，了解预防接种门诊升级改造的背景及市场竞争情况，了解发行人未来市场空间情况；

3、查阅销售台账，统计主要智能化设备单位项目销售数量及金额；统计分析维护类收入与原有客户项目的关系；

4、查阅销售台账及合同台账，统计各期项目签约时间及金额分布，分析智能化设备及其他产品销售收入变动及项目实施周期变化的合理性；

5、查阅发行人主要产品在各终端单位的使用统计表；

6、为确认发行人收入的真实性、准确性、完整性所采取的核查方法、核查程序：

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

（2）检查主要的销售合同，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

（3）对营业收入及毛利率按类别、客户、项目等实施实质性分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（4）执行细节测试，由于发行人客户较分散，以分层抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、客户签收单、客户验收单等；报告期内，细节测试占各期的收入比重如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
细节测试收入	13,562.24	7,682.78	4,747.98
营业收入	19,223.38	13,117.31	9,326.79
占比	70.55%	58.57%	50.91%

(5) 对销售收入执行截止性测试，将资产负债表日前后确认的营业收入核对至客户签收单、验收单等支持性文件，评价营业收入是否在恰当期间确认；

(6) 结合应收账款函证，向主要客户函证报告期各期销售额，函证情况及回函情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
函证相符金额(A)	14,067.41	9,453.74	6,626.51
发函金额(B)	14,577.83	10,126.97	6,977.39
函证相符金额占发函比例(A/B)	96.50%	93.35%	94.97%
营业收入 (C)	19,223.38	13,117.31	9,326.79
函证相符金额占营业收入比例(A/C)	73.18%	72.07%	71.05%

(7) 对主要客户执行访谈程序，访谈具体内容主要包括被访谈客户基本情况、与发行人业务合作情况、与发行人定价与结算情况、关联关系及其他资金往来情况等；访谈涉及的金额如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
走访覆盖金额	13,380.60	9,450.02	6,382.50
营业收入	19,223.38	13,117.31	9,326.79
占比	69.61%	72.04%	68.43%

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人软件类产品销售收入先减后增主要受项目周期影响，具备合理性；
- 2、预防接种门诊升级改造并非仅能使用发行人提供的智能化设备，但使用现有平台软件系统供应商的产品更具优势；
- 3、报告期各期发行人已验收的门诊升级改造项目中，单位项目智能化设备销售金额不存在明显差异；
- 4、报告期内，发行人维护类收入 2020 年大幅增长的原因主要为 2019 年销售收入大幅增长，主要产品于 2020 年开始收取维护费，其变动具备合理性；**2021 年客户数量及项目数量稳定增长，主要系前期客户维护费在本期持续收取，同时 2020 年销售的软件及智能化设备大部分在本期开始收取维护费。客户数量及**

项目数量变动与收入变动趋势一致；

5、报告期内，其他产品销售收入与智能化设备销售收入项目实施周期变化主要原因为 2019 年江苏省全面更换数字化门诊设备的时间要求导致部分项目实施周期较短，其变动具备合理性；

6、发行人产品在江苏省内仍有较大市场空间，营收可以保持较快速度增长；

7、报告期内公司收入确认的方法和时点恰当，符合《企业会计准则》的规定，收入实际确认情况与收入确认标准一致，发行人营业收入具有真实性、准确性、完整性。

11.关于客户

申报材料显示，报告期内江苏省疾病预防控制中心为发行人第一大客户，除江苏省疾病预防控制中心外，发行人各期前五大客户均发生变化。

请发行人：

（1）列示报告期各期新增客户数量、退出客户数量以及存续客户数量情况，分析存续客户数量与营收变动的匹配性，终端业主类收入占比，非终端业主类项目的内容及未直接向终端业主签约、供应的原因，各期非医疗客户的收入情况；

（2）说明报告期各期前五大客户变动较大的原因及合理性，发行人与相关客户是否为偶发性交易；

（3）补充说明报告期各期江苏省疾病预防控制中心向发行人购买的各类型产品的具体内容，分析报告期内发行人对其销售维持稳定的原因及合理性，未来可否持续；

（4）按销售金额对客户进行分层，列示各层级的客户数量及占比、按产品分类的收入金额及占比情况，分析发行人客户分布以及各层级客户收入构成特征，以及各期之间差异的原因；

（5）按产品类别列示报告期各期各类产品前五大客户名称、销售产品内容、

收入金额及占比，分析前五大客户变化的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）列示报告期各期新增客户数量、退出客户数量以及存续客户数量情况，分析存续客户数量与营收变动的匹配性，终端业主类收入占比，非终端业主类项目的内容及未直接向终端业主签约、供应的原因，各期非医疗客户的收入情况；

1、报告期各期新增客户数量、退出客户数量以及存续客户数量情况如下：

单位：个

项目	2021 年	2020 年	2019 年
存续客户	1,761	1,460	1,168
新客户	1,022	489	533
退出客户	47	21	55
留存率	90.35%	85.83%	78.18%

注：通常项目验收后会有一年的免费维保期，处于免费维保期的客户未在当年实现收入，基于其业务实质，发行人仍然为其提供服务，因此不将此类情形统计为退出客户，也未统计在存续客户中。

报告期内，客户留存率高且逐年上升，反映了发行人业务稳定，客户粘性高的特点。报告期内退出客户数量不多，退出原因为少部分接种点撤销，体检单位调整相关业务、暂停软件使用。

2、存续客户带来的营业收入情况如下：

单位：个、万元

项目	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
存续客户	1,761	10,275.72	54.12%	1,460	8,018.51	61.66%	1,168	6,602.71	71.31%
新客户	1,022	8,709.84	45.88%	489	4,985.16	38.34%	533	2,656.05	28.69%
合计	2,783	18,985.56	100.00%	1,949	13,003.67	100.00%	1,701	9,258.76	100.00%

报告期内，公司存续客户持续增长，且收入贡献率也维持较高比例，存续客

户数量与营收变动相匹配。公司在保持存续客户收入持续增长的情况下，积极开拓新客户，新增客户对报告期销售收入的增长起到了较大的推动作用。

3、终端业主类收入情况

发行人终端业主及非终端业主收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端业主	17,002.32	89.55%	12,062.62	92.76%	8,997.09	97.17%
非终端业主	1,983.25	10.45%	941.05	7.24%	261.62	2.83%
其中：经销商	1,290.66	6.80%	410.34	3.16%		
合计	18,985.56	100.00%	13,003.67	100.00%	9,258.71	100.00%

注：终端业主定义为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生监督机构及社区卫生服务中心（乡镇卫生院）等直接使用公司产品的公共卫生政府部门或事业单位；非终端业主定义为经销商及集成商等非直接使用公司产品的单位。

报告期各期，非终端业主类收入占比分别为 2.83%、7.24%、**10.45%**。非终端业主类项目金额及占比较小，项目内容主要为软件系统建设、智能化设备采购等。

发行人未直接向终端业主签约、供应的原因主要为：

①部分客户为集成商，由于发行人在公共卫生信息化领域经营多年，有较好的口碑及品牌形象，所能提供的软、硬件及整体解决方案得到业内认可。因此部分集成商在实施项目时会向中卫信采购公共卫生信息化领域的软、硬件产品或服务。

②2020 年起，发行人为在重庆地区开拓业务，采用直销+经销模式，部分项目为经销商自行开发，经销商向中卫信采购核签、告知等智能化设备后再销售给终端业主。

4、各期非医疗客户的收入情况

发行人终端业主客户包括各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生监督机构及社区卫生服务中心（乡镇卫生院）等直接使用公司产品的政府部门或事业单位，均属于广义上的医疗客户。

关于非医疗客户，参考卫宁健康对非医疗客户定义，具体如下：卫宁健康软件销售和技术服务存在少量非医疗机构客户，分为两类：①大型企业集团或者学校等机构或其他医疗相关机构；②中标的系统集成商（承包商）。

因此发行人将集成商、经销商等客户定义为非医疗客户。报告期内非医疗客户收入分别为 261.62 万元、941.05 万元、**1,983.25 万元**，占比分别为 2.83%、7.24%、**10.45%**。非医疗客户收入金额及占比均较小。

（二）说明报告期各期前五大客户变动较大的原因及合理性，发行人与相关客户是否为偶发性交易；

1、报告期各期前五大客户变动较大的原因及合理性

报告期各期，发行人前五大客户如下：

序号	2021 年度	2020 年	2019 年
1	南京市江宁区卫生健康委员会	江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院）	江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院）
2	涟水县卫生健康委员会	江苏省血吸虫病防治研究所	江阴市卫生健康委员会
3	重庆市疾病预防控制中心	南京市秦淮区卫生健康委员会	宜兴市卫生健康委员会
4	重庆市江津区疾病预防控制中心	南京市浦口区卫生健康委员会	金湖县医院集团发展中心
5	江苏省血吸虫病防治研究所	淮安市清江浦区卫生健康委员会	泗阳县卫生健康局

除江苏省疾病预防控制中心、**江苏省血吸虫病防治研究所**外，发行人前五大客户变动较大，主要原因如下：

由于行业特点，公司主要以项目形式开展业务，公司客户数量众多，较为分散，部分客户如江苏省血吸虫病防治研究所、南京市卫生信息中心采购主要内容为软件系统建设，单个项目采购金额较大；部分客户如江阴市卫生健康委员会、南京市秦淮区卫生健康委员会等客户系集中采购软件系统、智能化设备供其下属接种门诊使用，由于下属接种门诊数量较多，合计项目金额较大。

因此，报告期内，发行人前五大客户变动较大，符合业务特点，具备合理性。

2、发行人与相关客户是否为偶发性交易

发行人报告期内前五大客户在报告期各年是否实现收入情况如下：

单位：万元

时间	序号	单位	收入	在其他年度是否发生交易
2021	1	南京市江宁区卫生健康委员会	1,102.84	是
	2	涟水县卫生健康委员会	526.55	否
	3	重庆市疾病预防控制中心	452.16	是
	4	重庆市江津区疾病预防控制中心	443.32	否
	5	江苏省血吸虫病防治研究所	390.88	是
2020	1	江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院）	585.30	是
	2	江苏省血吸虫病防治研究所	561.89	是
	3	南京市秦淮区卫生健康委员会	351.12	否
	4	南京市浦口区卫生健康委员会	349.96	否
	5	淮安市清江浦区卫生健康委员会	332.65	是
2019	1	江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院）	656.27	是
	2	江阴市卫生健康委员会	584.35	是
	3	宜兴市卫生健康委员会	269.44	否
	4	金湖县医院集团发展中心	185.70	否
	5	泗阳县卫生健康局	182.94	是

从报告期内对相关客户是否持续形成销售来看，发行人与报告期内大部分前五大客户均存在持续销售的情况，部分客户如南京市秦淮区卫生健康委员会、南京市浦口区卫生健康委员会、宜兴市卫生健康委员会、金湖县医院集团发展中心在其他年度未实现销售，主要原因为：上述客户根据江苏省卫健委统一时间要求，为了及时完成当地接种门诊升级改造工作，通过集中采购的方式，为其下属接种门诊统一购买相关产品，并交付给相关下属接种门诊使用。报告期内，相关接种门诊存在直接向发行人采购产品的情况。因此，发行人与相关客户不属于偶发性交易。

（三）补充说明报告期各期江苏省疾病预防控制中心向发行人购买的各类型产品的具体内容，分析报告期内发行人对其销售维持稳定的原因及合理性，未来可否持续；

报告期各期，江苏省疾病预防控制中心向发行人购买的各类型产品具体内容

如下：

单位：万元

产品类型	2021 年		2020 年		2019 年	
	具体内容	收入	具体内容	收入	具体内容	收入
软件	职业健康软件	8.39	江苏省儿童预防接种服务系统客户端	39.03	-	-
智能化设备	-	-	-	-	医用冷藏箱	438.44
运维及相关服务	运维服务	308.27	运维服务	343.28	运维服务	198.78
	流量费等	20.54	江苏省预防接种数据管理中心(一期)建设、流量费等	202.98	流量费等	19.04

报告期内，发行人对其销售金额维持稳定，主要系：1、发行人在报告期内持续稳定的为江苏省疾病预防控制中心提供其下属预防门诊接种点软件系统的运维服务，运维收入稳定；2、发行人在报告期各期根据客户需求不断为其提供各业务条线的软件平台建设、系统升级开发及智能化设备产品销售等。

未来发行人一方面会持续为江苏省疾病预防控制中心下属预防门诊接种点提供运维服务，另一方面可以根据客户信息化建设的需求，不断的开展行业软件产品的持续性研发和升级，扩展软件产品对行业业务覆盖面的深度和广度，持续为用户提供多层次、多业务条线的软件产品，助力各级用户管理水平的提升、管理模式的创新和服务能力的提高，如发行人先后为客户建设江苏省预防接种数据管理中心（一期）、江苏省预防接种综合服务管理信息系统（二期）、江苏预防接种综合服务管理系统（三期）等。

发行人依托行业发展趋势，立足公共卫生信息化建设的总体规划和顶层设计，结合客户的需求阶段，不断地向客户提供适应用户需求的，可持续发展的软件产品，助力客户业务工作的横向和纵向发展提升。综上，发行人对江苏省疾病预防控制中心销售维持稳定具备合理性，未来可持续。

（四）按销售金额对客户进行分层，列示各层级的客户数量及占比、按产品分类的收入金额及占比情况，分析发行人客户分布以及各层级客户收入构成特征，以及各期之间差异的原因；

1、各层级的客户数量及占比

报告期各期，发行人按收入分层的客户数量及销售情况如下：

单位：个、万元

年度	收入区间	客户数量	数量占比	销售收入	收入占比
2021 年	100 万以上	34	1.22%	8,959.39	47.19%
	10-100 万	224	8.05%	6,299.90	33.18%
	10 万以下	2,525	90.73%	3,726.27	19.63%
	合计	2,783	100.00%	18,985.56	100.00%
2020 年	100 万以上	23	1.18%	4,953.66	38.09%
	10-100 万	170	8.72%	4,397.21	33.82%
	10 万以下	1,756	90.10%	3,652.80	28.09%
	合计	1,949	100.00%	13,003.67	100.00%
2019 年	100 万以上	10	0.59%	2,628.73	28.39%
	10-100 万	208	12.23%	4,091.06	44.19%
	10 万以下	1,483	87.18%	2,538.96	27.42%
	合计	1,701	100.00%	9,258.76	100.00%

报告期内，销售金额在 100 万元以上及 10 万元以下的客户数量及销售金额均持续增长。销售金额在 10-100 万元间的客户数量，报告期呈现先降后升的趋势，主要系 2019 年发行人开始推广数字化门诊产品，部分接种点与发行人直接签订合同购买设备，销售金额在 10-100 万元之间。2021 年，发行人为江苏省新增接种点销售配套设备，该部分业务销售金额以 10-100 万元之间为主，导致该区间客户数量增长。

2、按产品分类的收入金额及占比情况，分析发行人客户分布以及各层级客户收入构成特征，以及各期之间差异的原因

（1）100 万元以上客户产品分类的收入金额及占比情况

单位：万元

业务类别	2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
软件	2,718.72	30.34%	1,211.06	24.45%	86.02	3.27%
智能化设备	3,224.74	35.99%	2,504.92	50.57%	1,550.68	58.99%
运维及相关服务	922.97	10.30%	926.08	18.69%	447.16	17.01%
其他	2,092.97	23.36%	311.60	6.29%	544.86	20.73%
合计	8,959.39	100.00%	4,953.66	100.00%	2,628.72	100.00%

从客户结构看，100 万元以上客户主要是省市级疾控中心、其他省市级单位及区县级卫生健康委员会。

从收入构成特征来看，100 万元以上层级客户收入主要来源于软件及智能化设备销售。2019 年，软件业务占比较低，主要系当年签订的金额较高的软件项目合同周期较长，在后续年度实现验收。**2021 年，其他产品销售收入占比较高，主要系发行人为江苏省新增接种点销售了较多的配套设备。**

(2) 10 万元-100 万元客户产品分类的收入金额及占比情况

单位：万元

业务类别	2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
软件	1,227.55	19.49%	1,462.61	33.26%	781.01	19.09%
智能化设备	2,535.08	40.24%	2,181.85	49.62%	2,167.16	52.97%
运维及相关服务	979.64	15.55%	549.00	12.49%	635.06	15.52%
其他	1,557.63	24.72%	203.75	4.63%	507.83	12.41%
合计	6,299.90	100.00%	4,397.21	100.00%	4,091.06	100.00%

从客户结构看，10-100 万元之间的客户，主要为区县级卫生健康委员会、疾控中心及社区卫生服务中心等。

从收入构成特征来看，10-100 万元层级客户收入主要来源于软件及智能化设备销售。**2021 年，其他产品销售收入占比较高，主要系发行人为江苏省新增接种点销售了较多的配套设备。**

(3) 10 万元以下客户产品分类的收入金额及占比情况

单位：万元

业务类别	2021 年		2020 年		2019 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
软件	194.53	5.22%	127.32	3.49%	137.64	5.42%
智能化设备	1,298.03	34.83%	2,237.22	61.25%	1,225.41	48.26%
运维及相关服务	2,064.02	55.39%	1,208.82	33.09%	1,090.59	42.95%
其他	169.69	4.55%	79.44	2.17%	85.29	3.36%
合计	3,726.27	100.00%	3,652.80	100.00%	2,538.93	100.00%

从客户结构看，10 万元以下的客户，主要为社区卫生服务中心。

从收入构成特征来看，10 万元以下层级客户收入主要来源于智能化设备、运维及相关服务。

(五) 按产品类别列示报告期各期各类产品前五大客户名称、销售产品内

容、收入金额及占比，分析前五大客户变化的原因。

1、报告期软件类业务前五大客户列示如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占比	销售内容
2021 年	重庆市疾病预防控制中心	430.62	10.40%	职业病防治综合管理信息系统、疾控综合管理平台、环境卫生监测系统、食品安全管理系统
	南京市江宁区卫生健康委员会	369.29	8.92%	疾控综合管理平台、环境卫生监测系统、食品安全管理系统
	武汉市卫生计生信息中心	339.37	8.20%	卫生计生监督业务系统、卫生计生监督扩展等
	重庆市卫生健康综合行政执法总队	315.75	7.63%	监督执法业务综合管理系统
	武汉市职业病防治院	286.89	6.93%	武汉市职业病防治信息管理平台及相关系统
	小计	1,741.92	42.08%	
2020 年	江苏省血吸虫病防治研究所	315.22	11.25%	爱国卫生信息管理系统软件、血吸虫病防治管理平台软件
	国家卫生健康委卫生健康监督中心	184.87	6.60%	卫生执法监督协管信息系统等
	苏州高新区（虎丘区）社会事业局	174.51	6.23%	卫生监督管理平台
	天津市卫生计生综合监督所	111.12	3.97%	中卫信卫生监督综合管理平台软件
	南京市卫生信息中心	105.49	3.77%	南京市从业人员信息管理系统
	小计	915.63	32.69%	
2019 年	江苏省卫生监督所	78.19	7.78%	江苏省卫生计生监督信用评价系统、卫生监督综合管理平台软件（江苏省卫生监督职业用人单位信息报告系统）
	上海市肺科医院	65.03	6.47%	职业卫生现场监测信息管理系统、职业病诊断与鉴定信息档案管理系统等
	珠海市安克电子科技有限公司	57.08	5.68%	中卫信突发公共卫生事件应急指挥决策系统
	徐州矿务集团第一医院	32.74	3.26%	职业健康监护信息管理系统、福利性健康体检信息管理系统、从业人员体检信息管理系统等
	杭州友宾医疗综合门诊部	32.30	3.22%	中卫信职业健康监护信息管理系统
	小计	265.34	26.41%	

软件基础平台形成一项长期资产，客户在采购后通常不会在短期内频繁更换或重复采购同类产品，故报告期各期公司软件产品业务的前五大客户重复较少。

2、报告期智能化设备前五大客户列示如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占比	销售内容
2021 年	涟水县卫生健康委员会	463.15	6.56%	电子核签系统、疫苗接种告知系统等
	重庆琨邦科技有限公司	358.97	5.09%	智能排队取号机、疫苗接种留观机、电子核签系统等
	重庆市万州区同盛电子有限公司	349.73	4.96%	智能排队取号机、疫苗接种留观机、电子核签系统等
	南京市江宁区卫生健康委员会	302.29	4.28%	疫苗接种告知系统、智能冷藏箱等
	重庆固泰科技有限公司	291.70	4.13%	智能排队取号机、疫苗接种留观机、电子核签系统等
	小计	1,765.84	25.02%	
2020 年	南京市浦口区卫生健康委员会	222.41	3.21%	智能排队取号机、疫苗接种留观机、电子核签系统等
	淮安市淮安区卫生健康委员会	214.01	3.09%	疫苗接种告知系统、视频督导等
	南京市秦淮区卫生健康委员会	212.70	3.07%	智能排队取号机、疫苗接种留观机、电子核签系统等
	邳州市卫生健康委员会	211.22	3.05%	电子核签系统、疫苗接种告知系统
	淮安市淮阴区疾病预防控制中心	208.08	3.01%	电子核签系统、疫苗接种告知系统等
	小计	1,068.42	15.43%	
2019 年	江苏省疾病预防控制中心(江苏省公共卫生研究院)	438.44	8.87%	智能冷藏箱
	江阴市卫生健康委员会	307.60	6.22%	智能冷藏箱、疫苗接种告知系统等
	常州国家高新技术产业开发区(新北区)卫生健康局	171.40	3.47%	智能排队取号机、疫苗接种留观机、疫苗接种告知系统等
	宜兴市卫生健康委员会	170.96	3.46%	智能排队取号机、疫苗接种留观机、疫苗接种告知系统等
	南京市溧水区卫生健康委员会	129.60	2.62%	电子核签系统、疫苗接种告知系统、视频督导等
	小计	1,218.00	24.64%	

2019 年江苏省开始全面数字化门诊改造，各地政府分年分批次集中采购智能排队取号机、疫苗接种留观机、电子核签系统、疫苗接种告知系统等产品，2020 年，发行人开始向重庆市推广数字化门诊产品，陆续在 2020、2021 年实现销售。同时，发行人向江苏省血吸虫病防治研究所等客户推广数据采集终端设备等其他智能化设备。故报告期内尚无重复的前五大客户。

3、报告期运维及相关服务前五大客户列示如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	占比	销售内容
2021 年	江苏省疾病预防控制中心(江苏省公共卫生研究院)	328.81	8.29%	主要为儿童预防接种服务子系统客户端软件运行与维护

年度	客户名称	销售金额	占比	销售内容
	江苏省血吸虫病防治研究所	127.96	3.23%	主要为江苏省血吸虫病防治信息管理平台维护及等保测评服务、江苏省血防系统维护
	国家卫生健康委卫生健康监督中心	121.70	3.07%	职业危害基础数据库和信息采集数据接口建设
	江苏省卫生监督所	84.47	2.13%	主要为江苏省卫生监督综合管理平台维护
	南京市江宁区卫生健康委员会	65.50	1.65%	数字化门诊升级
	小计	728.44	18.37%	
2020 年	江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院）	546.26	20.35%	主要为儿童预防接种服务子系统客户端软件运行与维护、江苏省预防接种数据管理中心建设项目
	江苏省卫生监督所	95.15	3.55%	主要为江苏省卫生监督平台系统维护服务
	江苏省血吸虫病防治研究所	88.97	3.32%	主要为江苏省血吸虫病防治信息管理平台维护及等保测评服务、江苏省血防系统维护
	淮安市淮阴区疾病预防控制中心	51.94	1.94%	主要为门诊升级服务
	苏州市姑苏区疾病预防控制中心	47.91	1.79%	主要为儿童预防接种门诊系统升级改造及维护服务
	小计	830.23	30.93%	
2019 年	江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院）	217.83	10.03%	主要为儿童预防接种服务子系统客户端软件运行与维护
	江苏省卫生监督所	97.29	4.48%	主要为江苏省卫生监督平台功能升级
	江阴市卫生健康委员会	58.38	2.69%	主要为门诊升级服务
	中电鸿信信息科技有限公司	44.34	2.04%	主要为居民体检流程功能模块的升级开发
	江苏省血吸虫病防治研究所	43.36	2.00%	江苏省血防系统维护
	小计	461.19	21.23%	

报告期内，公司运维及相关服务前五大客户变化较小，主要原因是基于软件基础平台对客户应用系统的重要作用，大部分客户在采购软件基础平台后，会持续采购维护服务。

4、报告期其他配套产品前五大客户列示如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售金额	比例	销售内容
2021 年	南京市江宁区卫生健康委员会	365.76	9.57%	配套打印机、医废一体小车、电脑、冰箱等
	扬州市疾病预防控制中心	257.21	6.73%	配套电脑、打印机等
	重庆市江津区疾病预防控制中心	194.45	5.09%	配套电脑、身份证阅读器等
	徐州市卫生健康委员会	189.81	4.97%	配套身份证阅读器、冰箱等
	南京市浦口区卫生健康委员会	166.20	4.35%	配套电脑、冰箱等
	小计	1,173.43	30.71%	
2020 年	淮安市清江浦区卫生健康委员会	118.70	19.96%	配套打印机、电脑、服务器
	南京市秦淮区卫生健康委员会	99.84	16.79%	主要为配套打印机、电脑、身份证阅读器等
	南京市浦口区卫生健康委员会	58.76	9.88%	主要为配套专用多功能接种台和座椅、身份证阅读

年度	客户名称	销售金额	比例	销售内容
				器等
	江阴市人民政府澄江街道办事处	32.25	5.42%	主要为配套专用多功能接种台和座椅、显示屏等
	青海省疾病预防控制中心	23.49	3.95%	主要为配套体检用电脑、服务器等
	小计	333.03	55.99%	
2019 年	江阴市卫生健康委员会	218.38	19.19%	主要为配套打印机、电脑
	泗阳县卫生健康局	134.73	11.84%	主要为配套打印机、电脑、服务器
	金湖县医院集团发展中心	86.65	7.61%	主要为配套打印机、电脑、服务器
	宜兴市卫生健康委员会	68.00	5.98%	配套服务器、打印机
	徐州经济技术开发区卫生管理办公室	52.51	4.61%	主要为配套打印机、电脑、服务器
	小计	560.27	49.23%	

其他配套产品与软件系统项目主体工程实施配套销售，受客户项目内容，实施单位数量及集中采购的影响，报告期内重复的前五大客户仅南京市浦口区卫生健康委员会。

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人销售台账，统计新增、退出、存续客户数量，统计分层级的客户数量及占比，统计按产品分类的主要客户情况，对客户的变动情况进行分析；

2、查阅主要客户合同，访谈发行人销售负责人，了解与客户的合作模式、客户变化原因；

3、查阅江苏省疾病预防控制中心相关合同，访谈发行人销售负责人，了解与客户的合作内容、背景及持续性；

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人存续客户数量与营收变动相匹配；发行人未直接向终端业主签约的原因系非终端业主客户为集成商及经销商；

2、前五大客户变动较大主要系公司以项目形式开展业务，主要客户集中采购导致单个项目金额较大，具备合理性；发行人与相关客户交易不是偶发性交易；

3、发行人对江苏省疾病预防控制中心销售维持稳定具备合理性，未来具备可持续性；

4、发行人已补充说明各层级客户数量、收入及占比，客户分布及收入构成特征；

5、发行人已补充说明各类产品前五大客户名称、销售内容、收入及占比，发生变化的主要原因系公司以项目形式开展业务，单个项目金额波动所致。

12.关于采购和供应商

申报材料显示，发行人采购的原材料和服务主要分为三类，分别是 OEM 产品、其他配套产品、软件及服务。OEM 采购主要为智能排队取号机、疫苗接种留观机、电子核签系统、疫苗接种告知系统、智能冷藏箱等。各期采购金额为 106.69 万元、1,340.31 万元、2,359.71 万元。

请发行人：

（1）列示报告期内各类型 OEM 产品的采购数量及单价情况，分析各类型 OEM 产品的采购数量与相应智能化设备销量的匹配性，各期智能化设备销售金额大幅提升，OEM 采购有所下降的原因，说明报告期内各类型 OEM 产品单价的变化原因，同类 OEM 产品不同供应商价格差异较大的情形及原因；

（2）列示报告期内各类型配套产品的采购数量及单价情况，分析配套产品单价变动原因，结合相关配套产品售价情况分析其采购价格的公允性及合理性；

（3）说明报告期内采购软件及服务的具体内容，是否涉及发行人的核心技术，分析其采购价格的公允性；

（4）列示主要 OEM 供应商的基本情况，包括公司名称、成立时间、首次向发行人供货时间、注册资本、股东结构、采购内容、报告期内发行人采购占其总收入比例等，说明 OEM 供应商的选取标准及对 OEM 供应商的质量管控情况；

（5）按 OEM 产品类型分别说明发行人研发设计在相关产品中的具体体现，相关产品的生产制造环节是否涉及发行人的核心技术，发行人采取的具体保密措

施。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）列示报告期内各类型 OEM 产品的采购数量及单价情况，分析各类型 OEM 产品的采购数量与相应智能化设备销量的匹配性，各期智能化设备销售金额大幅提升，OEM 采购有所下降的原因，说明报告期内各类型 OEM 产品单价的变化原因，同类 OEM 产品不同供应商价格差异较大的情形及原因；

1、列示报告期内各类型 OEM 产品的采购数量及单价情况

报告期内，各类型 OEM 产品的采购数量及单价情况如下：

单位：套、万元/套、万元

产品	2021 年			2020 年			2019 年		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
电子核签系统	2,091	0.23	476.25	2,121	0.22	465.06	1,536	0.23	358.63
疫苗接种告知系统	1,300	0.17	224.34	1,700	0.17	290.60	4,130	0.17	687.85
智能排队取号机	316	0.72	227.78	316	0.65	205.85	415	0.76	315.40
疫苗接种留观机	229	0.68	156.35	309	0.65	202.22	461	0.85	392.10
其他			279.44			176.58			605.73
总计			1,364.15			1,340.31			2,359.71

2、分析各类型 OEM 产品的采购数量与相应智能化设备销量的匹配性，各期智能化设备销售金额大幅提升，OEM 采购有所下降的原因

（1）各类型 OEM 产品的采购数量与相应智能化设备销量的匹配性如下：

单位：套

主要 OEM 产品	期间	期初库存	采购量	销量	其他出库	期末库存
电子核签系统	2019 年度	-	1,536	556	2	978
	2020 年度	978	2,121	2,191	5	903
	2021 年度	903	2,091	2,436	10	548
疫苗接种告知系统	2019 年度	-	4,130	1,505	-	2,625
	2020 年度	2,625	1,700	3,251	9	1,065
	2021 年度	1,065	1,300	2,148	22	195
智能排队取号机	2019 年度	6	415	302	2	117

	2020 年度	117	316	250		183
	2021 年度	183	316	385		114
疫苗接种留观机	2019 年度	7	461	312	2	154
	2020 年度	154	309	254		209
	2021 年度	209	229	335		103

注：其他出库主要为报废、赠送等。

报告期内，公司主要 OEM 类型产品的采购量、销量以及期初、期末数量的关系为：期初库存+采购量-销量-其他出库量=期末库存。上表数据采集产品产量及销量数据符合该公式，具备合理性。

（2）各期智能化设备销售金额大幅提升，OEM 采购有所下降的原因

报告期各期，发行人主要智能化设备销售金额及 OEM 采购金额如下表所示：

单位：万元

智能化设备销售	2021 年		2020 年		2019 年
	销售额	本期变动额	销售额	本期变动额	销售额
电子核签系统	1,559.55	-121.48	1,681.03	1,244.83	436.20
疫苗接种告知系统	1,484.53	-1,232.22	2,716.75	1,422.39	1,294.36
智能排队取号机	830.08	312.60	517.48	-77.46	594.94
疫苗接种留观机	715.89	169.78	546.11	-131.64	677.75
其他	2,667.80	1,205.18	1,462.62	-477.39	1,940.01
销售额合计	7,057.85	133.86	6,923.99	1,980.73	4,943.26
OEM 产品采购	2021 年		2020 年		2019 年
	采购额	本期变动额	采购额	本期变动额	采购额
电子核签系统	476.25	11.19	465.06	106.43	358.63
疫苗接种告知系统	224.34	-66.26	290.60	-397.25	687.85
智能排队取号机	227.78	21.93	205.85	-109.55	315.40
疫苗接种留观机	156.35	-45.87	202.22	-189.88	392.10
其他	279.44	102.86	176.58	-429.15	605.73
采购额合计	1,364.15	23.84	1,340.31	-1,019.40	2,359.71

报告期内，公司各期智能化设备销售金额大幅提升，OEM 采购有所下降的原因主要为：

1) 智能化设备产品从采购到实现销售需要一定周期，导致公司在 2019 年部分采购产品于 2020 年确认收入，因此 2020 年度销售金额大幅上升；

2020 年度，公司智能化设备销售额增长最大的主要为电子核签系统、疫苗接种告知系统，其销售额分别增长了 1,244.83 万元、1,422.39 万元。这两个产品

的销售额增长是导致公司智能化设备销售额增长的最主要因素。

电子核签系统、疫苗接种告知系统等为公司于 2019 年新推出的产品，智能化产品从采购到实现销售需要一定周期，具体根据项目自身情况有所差异。对于电子核签系统、疫苗接种告知系统等产品，公司于 2019 年下半年采购较多，根据正常项目周期，有一部分产品需到 2020 年度才能实现销售。这导致了公司智能化设备销售金额大幅上升。

2) 公司 2019 年采购备货较多，导致 2019 年采购量较大，2020 年度采购量下降

2019 年公司面向江苏省内各级疾病预防控制机构和接种单位全面推进新一代省平台软件、客户端软件的替换升级，在江苏省内实现省、市、县区、街道免疫规划平台软件的全覆盖应用。同年，根据国家对疫苗管理的要求，开始在接种单位进行接种门诊 2.0 场景产品的推广应用。其中，公司对疫苗接种告知系统备货较多，主要原因为客户对疫苗接种告知系统的需求量较大，公司考虑到业务需要，在 2019 年底有一定备货。2020 年度公司继续消化前期订单，后期备货量有所下降，因此采购量有所下降。

综上，公司各期智能化设备销售金额大幅提升，OEM 采购有所下降，具有合理性，与业务相匹配。

3、说明报告期内各类型 OEM 产品单价的变化原因，同类 OEM 产品不同供应商价格差异较大的情形及原因

(1) 报告期内各类型 OEM 产品单价的变化原因

报告期内，各类型 OEM 产品采购单价如下：

单位：万元/台

产品	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价	变动比例	单价	变动比例	单价
电子核签系统	0.23	3.83%	0.22	-6.05%	0.23
疫苗接种告知系统	0.17	0.95%	0.17	2.64%	0.17
智能排队取号机	0.72	10.66%	0.65	-16.67%	0.76
疫苗接种留观机	0.68	4.33%	0.65	-29.97%	0.85

报告期内，电子核签系统采购单价分别为 0.23 万元/台、0.22 万元/台、0.23

万元/台；疫苗接种告知系统采购单价分别为 0.17 万元/台、0.17 万元/台、0.17 万元/台；各期采购单价变动较小。

报告期内，智能排队取号机采购单价分别为 0.76 万元/台、0.65 万元/台、0.72 万元/台；疫苗接种留观机单价分别为 0.85 万元/台、0.65 万元/台、0.68 万元/台，2020 年度、2021 年度采购单价较 2019 年度稍有下降，主要原因为采购型号变化导致。

随公司业务发展，根据客户实际需求，公司采购智能排队取号机、疫苗接种留观机对应版本型号有所差别，因此也导致报告期内采购单价有一定变动。

(2) 同类 OEM 产品不同供应商价格差异较大的情形及原因

同类 OEM 产品不同供应商的采购单价情况如下表所示：

单位：万元/台

产品	主要供应商	2021 年		2020 年		2019 年	
		采购单价	采购比例	采购单价	采购比例	采购单价	采购比例
电子核签系统	无锡市帝创科技有限公司（无锡帝上科技有限公司）	0.23	91.37%	0.22	96.03%	0.23	100.00%
	福建捷宇电脑科技有限公司	0.20	8.42%				
	深圳市联合威洋科技有限公司	0.19	1.88%	0.19	2.26%		
	浙江中正智能科技有限公司	0.16	-1.67% ^注	0.16	1.71%		
疫苗接种告知系统	浙江中正智能科技有限公司	0.17	100.00%	0.17	100.00%	0.17	100.00%
智能排队取号机	南京环盟科技有限责任公司	0.74	92.62%	0.68	87.86%	0.76	100.00%
	重庆银之鑫科技有限公司	0.56	5.40%	0.40	5.03%		
	深圳市联合威洋科技有限公司	0.56	1.98%	0.59	7.11%		
疫苗接种留观机	南京环盟科技有限责任公司	0.70	90.32%	0.69	88.69%	0.85	100.00%
	重庆银之鑫科技有限公司	0.56	7.87%	0.40	5.12%		
	深圳市联合威洋科技有限公司	0.57	1.81%	0.57	6.19%		

注：采购比例负数为当期退货导致。

在 2019 年，公司对同类 OEM 产品均在同一供应商处采购。在 2020 年度，2021 年度，发行人对于智能排队取号机及疫苗接种留观机，存在不同供应商价格差异较大的情形。

报告期内，发行人采购的智能排队取号机、疫苗接种留观机等产品，主要供应商为南京环盟科技有限责任公司。此外，仍有重庆银之鑫科技有限公司、深圳

市联合威洋科技有限公司为公司提供产品。

其中，重庆银之鑫采购单价低，主要原因是公司向重庆银之鑫采购的相关型号版本与供应商南京环盟产品版本存在有一定差异，故公司向重庆银之鑫采购的产品单价较低。

综上，公司 OEM 产品采购单价变化的原因主要为客户需求导致公司采购型号变化；同类 OEM 产品不同供应商价格存在一定差异，主要原因为采购型号配置不同导致。

（二）列示报告期内各类型配套产品的采购数量及单价情况，分析配套产品单价变动原因，结合相关配套产品售价情况分析其采购价格的公允性及合理性；

1、报告期内，各类型配套产品的采购数量及单价情况如下：

单位：台、万元/台、万元

序号	配套产品	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
		数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
1	电脑及显示器			792.56			52.88			485.35
	电脑	1,877	0.33	624.66	86	0.41	34.86	1,220	0.36	444.85
	显示器	2,367	0.07	167.90	196	0.09	18.02	474	0.09	40.50
2	疫苗分类存储冷藏箱	215	1.32	284.07	161	1.25	201.77	262	1.33	347.79
3	服务器	12	0.73	8.79	7	0.98	6.83	195	0.76	148.41
4	打印机	1,663	0.08	140.74	542	0.10	52.92	1,387	0.28	388.81
5	冰箱	1,732	0.23	395.02	2	0.66	1.33	35	0.06	2.05
6	扫描器	3,855	0.06	224.47	115	0.07	7.63	473	0.07	32.25
7	身份证读卡器	2,049	0.08	171.56	92	0.08	7.78	304	0.08	24.94

2、配套产品单价变动原因

（1）电脑及显示器

报告期内，电脑采购单价分别为 0.36 万元/台、0.41 万元/台、**0.33 万元/台**，2020 年度采购单价稍高，主要原因为采购型号变动影响。

报告期内，显示器采购单价分别为 0.09 万元/台、0.09 万元/台、**0.07 万元/台**。

（2）疫苗分类存储冷藏箱

报告期内，疫苗分类存储冷藏箱采购单价分别为 1.33 万元/台、1.25 万元/台、**1.32 万元/台**。2020 年度采购单价稍有下降，主要原因为与供应商谈判议价导致。

（3）服务器

报告期内，服务器采购单价分别为 0.76 万元/台、0.98 万元/台、**0.73 万元/台**。

（4）打印机

报告期内，打印机采购单价分别为 0.28 万元/台、0.10 万元/台、**0.08 万元/台**。2019 年度采购单价稍高，主要原因为 2019 年度采购接种证打印机，其单价较高，拉高了 2019 年度打印机采购单价。打印机分型号采购情况如下：

单位：台、万元/台、万元

产品	2021 年度			2020 年度			2019 年度		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
接种证打印机	154	0.34	51.70	59	0.32	18.80	1,277	0.30	381.59
激光打印机	-	-	-	16	0.13	2.02	-	-	-
其他打印机	1,509	0.06	89.04	467	0.07	32.10	110	0.07	7.22
打印机合计	1,663	0.08	140.74	542	0.10	52.92	1,387	0.28	388.81

（5）冰箱

报告期内，冰箱采购单价分别为 0.06 万元/台、0.66 万元/台、0.23 万元/台。冰箱采购单价存在差异，主要原因为报告期各期公司采购的冰箱型号不同所致。

（6）扫描器

报告期内，扫描器采购单价分别为 0.07 万元/台、0.07 万元/台、0.06 万元/台。

（7）身份证读卡器

报告期内，打印机采购单价分别为 0.08 万元/台、0.08 万元/台、0.08 万

元/台。

3、结合相关配套产品售价情况分析其采购价格的公允性及合理性

单位：万元/台

序号	配套产品	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购 单价	销售 单价	采购 单价	销售 单价	采购 单价	销售 单价
1	电脑及显示器						
	电脑	0.33	0.42	0.41	0.48	0.36	0.48
	显示器	0.07	0.14	0.09	0.23	0.09	0.19
2	疫苗分类存储 冷藏箱	1.32	2.33	1.25	2.37	1.33	2.37
3	服务器	0.73	2.15	0.98	0.86	0.76	0.81
4	打印机	0.08	0.11	0.10	0.25	0.28	0.42
5	冰箱	0.23	0.33	0.66	/	0.06	0.08
6	扫描器	0.06	0.12	0.07	0.10	0.07	0.11
7	身份证读卡器	0.08	0.14	0.08	0.13	0.08	0.13

总体上，公司配套产品售价与采购单价相差不大。

其中，电脑及显示器销售单价较采购单价稍高，总体合理，其主要为市场通用型号的电脑及显示器，采购单价具备公允性及合理性。

疫苗分类存储冷藏箱销售单价稍高于采购单价，主要原因为，公司根据应用场景的需要，针对疫苗分类存储冷藏箱，开发了控制管理系统，通过对接冰箱的底层控制系统，实现对疫苗分类存储冷藏箱各类操作的控制。例如指定疫苗分类存储冷藏箱各存储单元的自动开关，分发系统的集成，实现不同的疫苗在不同存储单元的种类控制，并且根据用户使用场景定制功能，与发行人疫苗分发系统形成整体解决方案，因此其售价较高。其供应商为海尔生物，采购价格具备公允性及合理性。

服务器采购单价与销售单价较接近。2020 年度采购单价稍高于销售单价，主要原因为 2019 年采购的服务器于 2020 年度实现销售，2020 年度采购的部分服务器由于型号差异，单价较高，暂未实现销售。2021 年，部分前期采购的高单价服务器在本期实现销售，导致当期销售单价较高。

打印机采购单价与销售单价较接近。

综上，公司配套产品的采购价格具备公允性及合理性。

（三）说明报告期内采购软件及服务的具体内容，是否涉及发行人的核心技术，分析其采购价格的公允性；

报告期内采购软件及服务的具体内容具体如下所示：

年度	序号	具体内容	主要供应商	金额（万元）	占比
2021年	1	短信等电信增值服务	无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司、上海浩言信息科技有限公司、中国移动、中国联通等	333.88	44.11%
	2	阿里云服务	阿里云计算有限公司、南京鼎峯云信息科技有限公司	117.82	15.57%
	3	工程布线	南京邺淳电子科技有限公司、无锡市轩塔科技有限公司、徐州迪奥商贸有限公司等	80.54	10.64%
	4	数据管理平台软件	普元信息技术股份有限公司	49.56	6.55%
	5	CA 服务	重庆赛海科技有限公司	21.79	2.88%
			小计	603.60	80.17%
			合计	756.95	
2020	1	短信等电信增值服务	上海浩言信息科技有限公司、上海三体信息科技有限公司、中国移动、上海安畅网络科技股份有限公司	78.99	30.53%
	2	阿里云服务	阿里云计算有限公司、南京鼎峯云信息科技有限公司	27.36	10.57%
	3	职业卫生检测系统	广州森信软件有限公司	22.67	8.76%
	4	数据代采服务	万达信息股份有限公司	16.98	6.56%
	5	云签名接入服务费	北京数字认证股份有限公司	14.15	5.47%
			小计	160.16	61.89%
			合计	258.76	
2019	1	短信等电信增值服务	上海三体信息科技有限公司、中国移动、上海安畅网络科技股份有限公司	68.42	24.19%
	2	工程布线	无锡市轩塔科技有限公司	63.60	22.49%
	3	环境改造工程	南京莱美环境工程有限公司	56.74	20.06%
	4	云资源（电信）	中国电信股份有限公司	20.99	7.42%
	5	CA 服务	北京数字认证股份有限公司	11.13	3.94%
			小计	220.89	78.10%
			合计	282.82	

报告期内，发行人采购的软件及服务主要为短信服务、阿里云服务等，主要为辅助性质服务，并不涉及发行人的核心技术。

发行人与主要供应商通过谈判形式，参考市场价格协商确定采购价，公司采购价具备公允性。

2020 年度，发行人采购的职业卫生检测系统，主要是公司为武汉市职业病防治院项目单独采购，采购金额为 22.67 万元。公司采购的职业卫生检测系统，为整体项目的辅助子模块，此模块内容为此项目提供规范的业务专业表格，如职业病危害定期检测报告审核记录等，并不涉及发行人的核心技术。

(四) 列示主要 OEM 供应商的基本情况, 包括公司名称、成立时间、首次向发行人供货时间、注册资本、股东结构、采购内容、报告期内发行人采购占其总收入比例等, 说明 OEM 供应商的选取标准及对 OEM 供应商的质量管控情况;

1、主要 OEM 供应商的基本情况如下表所示:

年度	序号	公司名称	采购金额 (万元)	占比	成立时间	首次供货 时间	注册资本	股东结构	采购内容	采购占其总 收入比例
2021 年	1	无锡帝上科技 有限公司	435.16	31.90%	2018/5/11	2019 年	5,000 万元	付林 40%、刘辰铭 40%、张静颖 20%	电子核签系统 等	25%左右
	2	南京环盟科技 有限责任公司	353.36	25.90%	2006/1/20	2010 年	500 万元	李典武 67%、刘茜 33%	智能排队取号 机、疫苗接种留 观机等	20%左右
	3	浙江中正智能 科技有限公司	216.37	15.86%	2000/3/9	2019 年	6,000 万元	深圳市新国都股份有限公司 85%(300130)、 杭州中正聚合科技合伙企业(有限合伙) 15%	疫苗接种告知 设备等	1.5%左右
	4	无锡盈达聚力 科技有限公司	106.50	5.09%	2010/1/14	2020 年	3,372.4624 万元	联欣科技投资(广州)有限公司 33.25%、 上海先达企业发展有限公司 21.92%、王冬 生 20.40%等	数据采集器等	0.5%左右
	5	无锡国尚信科 技有限公司	63.93	4.69%	2019/8/2	2019 年	200 万元	北京国尚信科技有限公司 100%	冷链监测设备 等	10%左右
		小计	1,138.27	83.44%						
		合计	1,364.15							
2020	1	无锡市帝创科 技有限公司	446.58	33.32%	2016/1/27	2019 年	5,000 万元	付林 60%、刘辰铭 40%	电子核签系统	20%左右
	2	南京环盟科技	361.15	26.95%	2006/1/20	2010 年	500 万元	李典武 67%、刘茜 33%	智能排队取号	20%左右

		有限责任公司							机、疫苗接种留观机等	
	3	浙江中正智能科技有限公司	299.06	22.31%	2000/3/9	2019 年	6,000 万元	深圳市新国都股份有限公司 85%(300130)、杭州中正聚合科技合伙企业（有限合伙）15%	疫苗接种告知设备等	5%左右
	4	无锡盈达聚力科技有限公司	62.42	4.66%	2010/1/14	2020 年	3,372.4624 万元	联欣科技投资（广州）有限公司 33.25%、上海先达企业发展有限公司 21.92%、王冬生 20.40%等	数据采集器等	1%左右
	5	上海九畅智能科技有限公司	41.71	3.11%	2015/11/3	2019 年	500 万元	严家纯 70%、严莉 30%	自助查验机等	2%左右
		小计	1,210.92	90.35%						
		合计	1,340.31	100.00%						
2019	1	南京环盟科技有限责任公司	707.50	29.98%	2006/1/20	2010 年	500 万元	李典武 67%、刘茜 33%	智能排队取号机、疫苗接种留观机等	20%左右
	2	浙江中正智能科技有限公司	687.85	29.15%	2000/3/9	2019 年	6,000 万元	深圳市新国都股份有限公司 85%(300130)、杭州中正聚合科技合伙企业（有限合伙）15%	疫苗接种告知设备等	5%左右
	3	无锡市帝创科技有限公司	358.63	15.20%	2016/1/27	2019 年	5,000 万元	付林 60%、刘辰铭 40%	电子核签系统	20%左右
	4	青岛海尔生物医疗股份有限公司	249.87	10.59%	2005/10/28	2019 年	31,707.1758 万元	青岛海尔生物医疗控股有限公司 31.73%、上海君和立成投资管理中心（有限合伙）- 宁波梅山保税港区奇君股权投资合伙企业（有限合伙）16.43%、青岛海智汇赢股权投资管理有限公司-青岛海创睿股权投资基金中心（有限合伙）10.13%等	医用冷藏箱等	0.25%

	5	北京国尚信科 技有限公司	130.53	5.53%	2007/12/3	2019 年	500 万元	孟广强 80%、万伟明 6%、徐爱军 5%等	冷链监测设备 等	10%左右
		小计	2,134.38	90.45%						
		合计	2,359.71	100.00%						

2、说明 OEM 供应商的选取标准及对 OEM 供应商的质量管控情况；

为了确保公司合理采购，满足生产经营需要，防范采购环节的舞弊风险，公司制定了《采购管理制度》，较好地控制了采购各环节的风险。

在供应商评估阶段，采购部进行供应商评估准备，确定评估方法，为确保采购物料的质量、采购渠道的稳定以及控制采购成本，公司根据经营状况、供应能力、技术能力、品质能力、信誉以及服务能力等标准对主要供应商进行评审，并于审核通过后认定其合格供应商资格。

OEM 厂商完成生产后，将产品发货至公司或项目现场，公司实施部门于公司仓库或项目现场进行质量检测。

综上，公司对 OEM 供应商的选取标准合理，对 OEM 供应商的质量管控有效。

（五）按 OEM 产品类型分别说明发行人研发设计在相关产品中的具体体现，相关产品的生产制造环节是否涉及发行人的核心技术，发行人采取的具体保密措施。

1、发行人研发设计在相关 OEM 产品中的具体体现

公司 OEM 产品主要包括：电子核签系统、疫苗接种告知系统、智能排队取号机、疫苗接种留观机等，OEM 产品以“软件为核心，硬件为载体”，实现了省平台软件和终端软件在线下服务场景中的功能延伸。

对于上述产品，公司主要采用 OEM 方式生产，公司组织或参与研发设计后，向供应商提出定制化需求，由厂家完成硬件部分生产后，集成公司自主研发设计的软件。发行人研发设计在智能化设备的体现为：软件部分实现了与省平台软件对接，与数字化预防接种门诊信息管理系统一体化设计，硬件部分发行人对产品结构、具体性能要求进行策划、设计或评估。

相关研发设计工作主要体现于：公司深入了解行业内的各类文件、规范等相关要求，基于公司技术积累、行业发展趋势的研判，对公共卫生行业客户需求和预防接种、冷链监测、视频督导等智能化应用场景进行充分调研，围绕用户在服

务交互质控管理方面的痛点，基于软件平台，总体规划和设计软硬件一体的智能化设备应用场景解决方案和软硬件参数、功能、协同应用等方面的各类标准要求，进行相应的“以软件为核心”的智能化设备产品研发，具体包括业务流程改造、用户操作习惯等方面进行研发。

例如，对于电子核签系统，发行人的研发设计体现如下：

在软件功能方面，发行人电子核签系统通过与省平台对接，利用多屏互动异显交互技术，实现接种服务过程的双向质控交互和充分告知，并通过电子化的健康询问和疫苗知情同意书的电子签署，替代传统的纸质询问单和疫苗知情同意书，减轻医护人员工作量，同时形成长期的电子化服务档案供查询，平台还支持根据各类询问结论、知情同意书结论以及各确认签署的方式不同进行告知核签情况的精准分析，为预防接种门诊资源最优配置方案提供参考；

在硬件功能方面，结合门诊现场的实际情况，发行人根据应用场景的要求，一方面，针对硬件设备的外观设计，例如无棱角边框、显示屏的角度、可调角取景头等，另一方面，需要具备多点触摸显示、手写签字、指纹确定等功能设置，以满足应用场景中的安全保护、使用便捷、服务流程交互、告知和核签确认等方面的需求。

2、相关产品的生产制造环节是否涉及发行人的核心技术

（1）公司 OEM 产品系“以硬件为载体，软件为核心”，软件为公司 OEM 产品的核心价值体现，软件为公司自主设计开发

公司基于对公共卫生信息化行业的深刻理解，自主开发了相关智能化设备产品，实现与省平台软件对接，与预防接种客户端数据互联互通。公司 OEM 产品的功能实现很大程度上取决于软件研发设计环节，其中，软件为公司自主设计开发。

（2）OEM 产品系管理平台软件在线下场景各环节信息化的体现，硬件部分亦是以整体顶层设计思路为基础

对于上述产品，公司主要采用 OEM 方式生产，公司组织或参与研发设计后，向供应商提出定制化需求，由厂家完成硬件部分生产后，集成公司自主研发设计

的软件。在智能化设备的研发设计中，发行人对产品结构、具体性能要求等方面进行策划、设计或评估。

(3) 公司 OEM 产品生产制造可供应厂家较多，生产制造环节标准较为成熟

由于公司 OEM 产品相关生产制造环节较为简单，主要为组装等生产环节。其可供应厂家较多，公司可选择不同厂商进行供应。例如针对智能排队取号机、疫苗留观接种机等，公司根据实际情况已选择南京环盟、重庆银之鑫、深圳联合威洋等供应商，生产制造环节标准较为成熟。

综上，公司 OEM 产品核心技术集中于研发设计环节而非生产制造环节，相关产品的生产制造环节不涉及发行人的核心技术。

3、发行人采取的具体保密措施

发行人与报告期内主要外协厂商通过签订《保密协议》或在采购合同中约定保密条款，协议约定外协厂商应采取所有合理措施对保密信息进行保密并避免被使用或泄露。

报告期内，公司不存在与 OEM 供应商因技术外泄发生纠纷的情形，相关保密措施有效。

二、申报会计师核查并发表明确意见

(一) 核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取发行人报告期各期采购明细表；
- 2、检查主要 OEM 供应商采购合同、入库单、发票等资料；
- 3、核查发行人相关内控制度；
- 4、通过“国家企业信用信息公示系统”、“天眼查”等公示信息查询报告期内各期公司主要 OEM 厂商相关信息；
- 5、访谈相关业务负责人，了解公司 OEM 相关采购的业务情况；

6、访谈重要 OEM 厂商，获取其无关联关系声明；

7、取得公司股东、实际控制人、董监高调查表；

8、核查发行人 OEM 付款流程单据；

9、询问公司相关技术人员，了解公司产品生产核心技术情况以及公司采取的具体保密措施。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，各类型 OEM 产品的采购数量与相应智能化设备销量具备匹配性；公司各期智能化设备销售金额大幅提升，OEM 采购有所下降具有合理性，与业务相匹配；公司 OEM 产品采购单价变化的原因主要为采购型号变化，同类 OEM 产品不同供应商价格存在一定差异，主要原因为采购型号不同；

2、报告期内，发行人配套产品单价变动原因主要为采购型号变化、与供应商谈判等，相关配套产品采购价格具备公允性及合理性；

3、报告期内，发行人采购的软件及服务不涉及发行人的核心技术，采购价格具备公允性。

4、公司已补充列示主要 OEM 供应商基本情况，报告期内，公司对 OEM 供应商的选取标准合理，对 OEM 供应商的质量管控有效；

5、报告期内，公司 OEM 产品核心技术集中于研发设计环节，公司采取了相关保密措施防止技术外泄，不会对公司的竞争力产生实质不利影响。

13.关于营业成本

申报材料显示，发行人主营业务成本主要由外购产品及服务、人工成本、其他费用组成。其中外购产品及服务、人工成本为公司主要成本支出，报告期内合计占比分别为 93.97%、94.33%、93.54%。

请发行人：

（1）说明各类型业务的成本归集和核算方法，是否符合《企业会计准则》

规定，并举例说明成本核算的规范性、准确性；

（2）分别列示报告期内各类型产品的成本构成情况，分析相关成本构成的变动原因，以及相应成本变动与收入变动的匹配性；

（3）说明是否存在同一人员从事多类业务的情形，发行人各类人工成本的具体归集、分配方式，是否符合《企业会计准则》规定，是否符合发行人的业务实际；

（4）说明报告期内发行人从事开发、实施、维护类人员的数量情况，分析各类人员数量与相应业务规模的匹配性；

（5）说明从事软件开发类业务人员的具体工作内容，2018 年度及 2019 年度开发类人工成本占比较小的原因及合理性，开发类人工成本与软件销售收入变动趋势不一致的原因及合理性；

（6）说明报告期内计入人工成本的人员平均薪酬水平与同行业公司、当地平均水平的比较情况，是否存在较大差异。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）说明各类型业务的成本归集和核算方法，是否符合《企业会计准则》规定，并举例说明成本核算的规范性、准确性；

1、各类型业务的成本归集和核算方法

除运维业务外，公司总体按照合同项目核算成本。

（1）软件：公司销售的软件产品成本包括外购产品及服务、人工成本及其他费用。外购产品及服务主要为开发服务、接口服务等，直接归集至对应的项目；人工成本可分为开发人员薪酬、实施人员薪酬，按照工时分摊至对应的项目；其他费用按照工时分摊至对应的项目。

（2）智能化设备：公司销售的智能化设备成本包括外购产品及服务、人工

成本及其他费用。外购产品及服务主要为外购的 OEM 产品，直接归集至对应的项目；人工成本及其他费用按照工时分摊至对应的项目。

（3）运维及相关服务：

①系统运维业务：公司系统运维业务成本包括外购产品及服务、人工成本及其他费用。外购产品及服务主要为根据少部分客户需求购买的服务器等，直接归集至对应的项目；人工成本及其他费用包括现场运维及远程运维成本，其中远程运维成本为客服组人员所对应的成本，现场运维成本为实施组人员所对应的维护成本。

②技术服务：分项目单独归集、核算成本。技术服务业务的成本主要包括外购产品及服务、人工成本和其他费用，其中，外购产品及服务主要包括外购的服务，直接归集至对应的项目；人工成本和其他费用按照工时分摊至对应的项目。

③其他：包含短信费、流量费等，成本主要为外购的电信增值服务费，根据结算金额结转至营业成本。

（4）其他：主要为配套硬件销售，分项目单独归集、核算各项目的成本。其他业务的成本仅包含外购产品及服务，直接归集至对应的项目。

2、相关成本归集的准确性、完整性：

（1）外购产品及服务：主要包括硬件设备、易耗品等有形材料及外购软件与服务。公司 ERP 收发存系统按具体项目核算，财务部根据 ERP 系统数据，按月末一次加权平均的方法归集到各项目的生产成本。

（2）人工成本：主要系负责项目调研、开发、实施、现场安装调试、运维等人员的成本，包括按月发放的工资、奖金、社保及公积金等。每月人事专员根据考勤情况计算工资，交由总经理复核，复核无误交由财务部审批，经审批后的工资、奖金、社保及公积金等按照不同部门归属进行汇总。

人工成本分为开发成本、实施成本和维护成本三类。1）开发成本为开发组人员薪酬，按工时分摊进入各项目。2）实施成本为实施组人员薪酬，按实施工时占实施组总工时的比例进行一次分摊，再按各项目工时占实施总工时的比例进

行二次分摊，计入各项目成本。3）维护成本分为实施组人员的现场维护成本及客服组人员的远程维护成本，现场维护成本将实施组人员薪酬按实施人员维护工时占实施组总工时的比例分摊计算；远程维护成本为客服组人员薪酬。维护成本归集后，在收费维护项目和免费维护项目中分摊，其中收费维护项目部分计入维护类营业成本。

（3）其他费用：主要系与项目相关并能够归集到具体部门的差旅费等，以及折旧、摊销等公共费用，公共费用按人员比例分摊到各部门。其他费用归集后，采取与人工成本相同的分摊方法。

（4）成本结转：项目满足收入确认条件时，将归集的项目成本结转至营业成本。

综上所述，各类型业务的成本归集和核算方法符合《企业会计准则》规定。

3、举例说明成本核算的规范性、准确性

以邳州市卫生健康委员会《疫苗接种电子核签告知确认系统采购项目》为例，该项目合同于 2020 年 2 月签订，2020 年 5 月验收确认收入，公司向邳州市卫生健康委员会及其下属卫生院提供疫苗接种告知系统、电子核签系统，成本合计 48.37 万元。成本具体核算流程如下：

（1）外购产品及服务的归集与分摊

根据合同约定，该项目需要领用疫苗接种告知设备 194 件，电子核签设备 72 件。领用设备的月末，财务人员按月末一次加权平均的方法计算领用的各类设备的成本，并归集入该项目的生产成本-在产品共计 47.47 万元。

（2）直接人工与其他费用的归集与分摊

直接人工和其他费用主要是实施人员的薪酬以及与项目实施相关的差旅等其他费用。公司按照每个月各个项目实施人员的实施工时占当月实施部门总实施工时的比例对直接人工和其他费用进行分摊。邳州市卫健委核签告知合同项目于 2020 年 4-5 月份进行实施工作，具体的分摊过程如下表所示：

单位：万元、天

项目	2020 年 4 月	2020 年 5 月	合计
----	------------	------------	----

项目	2020 年 4 月	2020 年 5 月	合计
实施部门当月总实施薪酬 (A)	10.73	21.44	32.17
实施部门当月总实施费用 (B)	2.92	5.94	8.86
实施部门当月总实施工时 (C)	167.50	303.90	471.40
该项目当月工时 (D)	4.00	6.40	10.40
该项目人工成本 (A*D/C)	0.26	0.45	0.71
该项目其他费用 (B*D/C)	0.07	0.13	0.19

通过上表的分摊过程得出,该项目的人工成本为 0.71 万元,其他费用为 0.19 万元,每月根据具体金额归集于生产成本-在产品中。

(3) 成本结转

该项目于 2020 年 5 月取得客户的验收报告,在当月确认收入,并在当月结转对应的成本合计为 48.37 万元(外购设备: 47.47 万元;人工成本: 0.71 万元,其他费用: 0.19 万元),以上成本核算的金额及期间与实际账务处理一致。

(二) 分别列示报告期内各类型产品的成本构成情况,分析相关成本构成的变动原因,以及相应成本变动与收入变动的匹配性;

报告期内,公司各类型产品的成本构成情况及其变动分析如下:

1、软件

单位: 万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
外购产品及服务	226.92	21.02%	32.56	4.57%	31.72	14.79%
人工成本	744.43	68.95%	567.00	79.59%	132.41	61.75%
其他费用	108.28	10.03%	112.84	15.84%	50.32	23.46%
合计	1,079.63	100.00%	712.40	100.00%	214.44	100.00%

公司软件类产品成本由外购产品及服务、人工成本、其他费用三部分组成,其中人工成本占比最高,主要原因为发行人软件产品主要为自主研发。

其他费用 2019 年占比较高,主要系 2019 年项目出差较多导致。

2021 年,外购产品及服务占比较高,主要系当期验收的《武汉市职业病防治信息管理平台及相关系统项目》、《重庆市卫生健康执法监管服务平台建设》等,根据客户的要求,外购了特定软件系统模块或技术服务等。

2、智能化设备

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
外购产品及服务	2,307.16	95.91%	2,000.69	96.67%	1,678.70	96.85%
人工成本	77.88	3.24%	52.03	2.51%	37.86	2.18%
其他费用	20.44	0.85%	16.96	0.82%	16.74	0.97%
合计	2,405.49	100.00%	2,069.67	100.00%	1,733.29	100.00%

公司智能化设备成本由外购产品及服务、人工成本、其他费用三部分组成，其中外购产品及服务主要为公司采购的 OEM 产品，如疫苗接种告知系统、电子核签系统等；人工成本、其他费用主要为设备的安装与调试所产生的成本。其中人工成本与其他费用占比较低，主要原因为智能化设备为相对标准化的产品，耗费人工较少。

3、运维及相关服务

（1）运维及相关服务总体成本构成：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
外购产品及服务	458.94	26.94%	164.14	15.48%	101.74	10.90%
人工成本	1,078.23	63.30%	752.63	70.96%	688.38	73.78%
其他费用	166.22	9.76%	143.82	13.56%	142.91	15.32%
合计	1,703.39	100.00%	1,060.59	100.00%	933.04	100.00%

公司的运维及相关服务可以分为维护类和其他服务类，其中，维护类业务主要是为客户提供日常维护服务，其他服务类业务主要为客户提供软件升级、功能模块开发及对接等服务。

（2）维护类业务总体成本构成：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
外购产品及服务	112.48	9.24%	42.06	5.29%	25.22	3.47%
人工成本	957.89	78.71%	623.80	78.38%	583.43	80.35%
其他费用	146.55	12.04%	129.96	16.33%	117.47	16.18%
合计	1,216.93	100.00%	795.82	100.00%	726.12	100.00%

公司维护类业务成本由外购产品及服务、人工成本、其他费用三部分组成，其中人工成本为主要成本，报告期成本构成差异相对稳定，由于软件产品的运维主要系通过人工解决，并可远程操作，因此外购产品及服务、其他费用成本较少，人员薪酬为主要成本。

(3) 其他服务总体成本构成：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
外购产品及服务	346.46	71.22%	122.08	46.11%	76.52	36.98%
人工成本	120.33	24.74%	128.83	48.66%	104.95	50.72%
其他费用	19.67	4.04%	13.87	5.24%	25.44	12.30%
合计	486.46	100.00%	264.77	100.00%	206.92	100.00%

公司其他服务成本由外购产品及服务、人工成本、其他费用三部分组成，其他费用占比较小。

其中，外购产品及服务主要为外购的电信增值服务费及技术服务等。2021 年外购产品及服务占比较高，主要系《无锡新吴区旺庄街道智慧化门诊建设改造项目》基于客户的特定要求，外购了环境改造工程服务等。此外，2021 年短信收入占比较高，外购了较多的电信增值服务。

4、其他

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	成本金额	占比	成本金额	占比	成本金额	占比
外购产品及服务	2,428.95	100.00%	392.40	100.00%	824.58	100.00%
合计	2,428.95	100.00%	392.40	100.00%	824.58	100.00%

公司其他配套设备销售成本仅包含外购产品及服务，主要为公司采购电脑、打印机等硬件成本。

报告期内，公司各类型产品成本变动与收入变动的匹配性分析如下：

(1) 软件

单位：万元

年度	成本类别			成本合计	收入合计
	外购产品及服务	人工成本	其他费用		
2021 年度	226.92	744.43	108.28	1,079.63	4,140.80
2020 年度	32.56	567.00	112.84	712.40	2,800.99
2019 年度	31.72	132.41	50.32	214.44	1,004.67

软件业务收入与外购产品及服务、人工成本总体具备匹配性。其他费用 2019 年金额较大，主要系 2019 年公司项目人员出差较多，这些项目分别在当年及后续年度验收。2021 年，外购产品及服务金额较大，主要系当期验收的《武汉市职业病防治信息管理平台及相关系统项目》、《重庆市卫生健康执法监管服务平台建设项目》等，根据客户的要求，外购了特定软件系统模块或技术服务等。

（2）智能化设备

单位：万元

年度	成本类别			成本合计	收入合计
	外购产品及服务	人工成本	其他费用		
2021 年度	2,307.16	77.88	20.44	2,405.49	7,057.85
2020 年度	2,000.69	52.03	16.96	2,069.67	6,923.99
2019 年度	1,678.70	37.86	16.74	1,733.29	4,943.25

智能化设备对应的成本主要为外购产品及服务，占比分别为 96.85%、96.67%、95.91%，与收入变动基本匹配，人工成本与其他费用占比较小。整体而言，智能化设备成本变动与收入变动基本匹配。

（3）运维及相关服务

单位：万元

年度	成本类别			成本合计	收入合计
	外购产品及服务	人工成本	其他费用		
2021 年度	458.94	1,078.23	166.22	1,703.39	3,966.62
2020 年度	164.14	752.63	143.82	1,060.59	2,683.89
2019 年度	101.74	688.38	142.91	933.04	2,172.81

如上表，运维及相关服务中各类成本与收入皆为逐年上升趋势，各类成本及合计成本变动与收入变动基本匹配。

（4）其他

单位：万元

年度	成本类别			成本合计	收入合计
	外购产品及服务	人工成本	其他费用		
2021 年度	2,428.95	-	-	2,428.95	3,820.29
2020 年度	392.40	-	-	392.40	594.79
2019 年度	824.58	-	-	824.58	1,137.97

其他类成本中仅有外购产品及服务成本，成本变动与收入变动趋势基本匹配。

(三) 说明是否存在同一人员从事多类业务的情形，发行人各类人工成本的具体归集、分配方式，是否符合《企业会计准则》规定，是否符合发行人的业务实际；

公司报告期内人工成本主要是开展软件开发、项目实施、项目维护等业务而发生的人员薪酬。公司人工成本按业务性质分类如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工成本-开发类	351.08	18.47%	348.47	25.40%	49.85	5.81%
人工成本-实施类	591.56	31.13%	399.40	29.12%	225.67	26.28%
人工成本-维护类	957.89	50.40%	623.80	45.48%	583.13	67.91%
合计	1,900.54	100.00%	1,371.66	100.00%	858.65	100.00%

公司存在同一人员从事多类业务的情形，具体情况及归集分配方法如下：

1、研发人员从事研发工作，成本归集至研发费用；从事开发工作，成本归集至人工成本-开发类

发行人研发人员，当有项目需要开发（软件开发或软件升级、功能模块开发等服务）时，由研发部门分配人员到开发组，开发组人员对应的薪酬和费用按工时分摊到各个开发项目，计入生产成本。

2、实施人员从事现场实施及现场维护工作，分别归集至人工成本-实施类和人工成本-维护类

现场实施和现场维护工作由实施人员执行，实施人员薪酬及费用根据实施工时与维护工时的比例分摊计算，分别转入实施成本与维护成本。

综上所述，发行人各类人工成本按照具体记录的工时权重进行归集分配，最

终进入各类成本，符合《企业会计准则》规定，也符合发行人的业务实际。

（四）说明报告期内发行人从事开发、实施、维护类人员的数量情况，分析各类人员数量与相应业务规模的匹配性；

1、报告期内发行人从事开发、实施、维护类人员的数量情况

（1）研发人员从事研发工作，成本归集至研发费用；从事开发工作，成本归集至人工成本-开发类；

（2）实施人员从事现场实施及现场维护工作，分别归集至人工成本-实施类和人工成本-维护类；

（3）客服人员从事远程维护工作，归集至人工成本-维护类成本。

公司报告期内从事开发、实施、维护类人员数量如下：

单位：人

人员类别	成本归集	2021 年度	2020 年度	2019 年度
开发人员	人工成本-开发类	26	28	21
实施人员	人工成本-实施类/维护类	73	61	55
客服人员	人工成本-维护类	69	50	33

注：开发人员为研发部开发组人员。

2、各类人员数量与相应业务规模的匹配性

公司报告期内除其他产品销售业务外，均与人工成本相关，具体业务收入情况如下表：

单位：万元

业务类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
软件	4,140.80	2,800.99	1,004.67
智能化设备	7,057.85	6,923.99	4,943.25
运维及相关服务	3,966.62	2,683.89	2,172.81
其中：运维服务	2,090.26	1,663.74	976.42
相关服务	1,876.36	1,020.15	1,196.39

以上三类人员与各业务类别没有明确的对应关系，其中开发人员既从事软件开发业务，也从事软件升级、功能模块开发等相关服务；实施人员同时从事软件实施、智能化设备安装与调试、相关服务实施工作，也从事现场运维工作；客服人员从事远程运维工作，与运维服务收入相关。

(1) 开发人员相关业务匹配

单位：人、万元

人员类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
开发人员	26	28	21
软件+相关服务收入	6,017.16	3,821.14	2,201.06

开发人员数量先增后降，但其相关收入逐年增长，主要系 2020 年、2021 年验收的项目开发周期较长，在前期处于开发阶段。

(2) 实施人员相关业务匹配

单位：人、万元

人员类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
实施人员	73	61	55
软件+智能化设备+运维及相关服务收入	15,165.28	12,408.87	8,120.73

根据上表，实施人员数量与其对应的收入均逐年增长，两者基本匹配。

(3) 客服人员相关业务匹配

单位：人、万元

人员类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客服人员	69	50	33
维护类收入	2,090.26	1,663.74	976.42

根据上表，客服人员数量与运维收入均逐年增长，两者基本匹配。

综上所述，发行人各类人员数量与相应业务规模基本匹配。

(五) 说明从事软件开发类业务人员的具体工作内容，2018 年度及 2019 年度开发类人工成本占比较小的原因及合理性，开发类人工成本与软件销售收入变动趋势不一致的原因及合理性；

1、从事软件开发类业务人员的具体工作内容

从事软件开发类业务人员具体工作内容包括：

(1) 定制化软件开发，用户提出需求，开发人员通过需求分析、系统设计、系统开发、系统测试等流程，形成软件产品，发行人将此类业务确认为软件收入；

(2) 用户在采购的软件或系统基础上提出进一步的开发需求，开发人员进

行需求分析、功能设计、功能开发、功能测试等，发行人将此类业务确认为技术服务收入，分类为运维及相关服务。

2、2018 年度及 2019 年度开发类人工成本占比较小的原因及合理性，开发类人工成本与软件销售收入变动趋势不一致的原因及合理性；

2018 年度及 2019 年度开发类人工成本占比较小，主要系 2018、2019 年签订的《江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目升级》、《卫生计生监督信息报告-协管员报告子系统建设项目》等部分大项目，由于项目开发周期较长，于 2020 年度确认收入并结转成本。

关于开发类人工成本与软件销售收入变动趋势不一致，主要原因系公司各类型收入中，与开发类人工成本相关的业务主要为软件收入中的定制化软件部分，以及运维及相关服务收入中的其他服务类部分，具体如下：发行人软件业务可分为定制化软件及标准化软件，标准化软件是指能够直接销售的软件产品，只发生实施成本，开发过程体现的成本已计入研发费用；定制化软件是指用户提出需求，开发人员通过需求分析、系统设计、系统开发、系统测试等流程，形成软件产品，发行人将此类业务确认为软件收入，所发生的开发成本体现在营业成本中；其他服务类业务主要为客户提供软件升级、功能模块开发及对接等服务，亦包含开发类人工成本。

报告期开发类人工成本与其对应的收入情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年	2018 年
定制软件收入+其他服务类业务 (A)	2,796.81	1,623.56	181.13	480.35
人工成本-开发类(B)	351.08	348.47	49.85	46.97
开发人工成本占对应收入比例 (B/A)	12.55%	21.46%	27.52%	9.78%

由上表可见，开发类人工成本与其对应的收入 2019、2020 年基本匹配，2018 年软件开发人工成本占比较低，主要系当年确认收入的软件项目定制化程度较低；**2021 年软件开发人工成本占比较低，主要原因系当年度职业健康类软件收入增长较多，该部分软件定制化程度相对较低。**

(六) 说明报告期内计入人工成本的人员平均薪酬水平与同行业公司、当地平均水平的比较情况，是否存在较大差异。

1、计入人工成本及研发费用的人员平均薪酬与同行业公司比较

由于同行业部分公司未单独披露人工成本中职工薪酬，故选取人工成本的人员与研发人员合计的平均薪酬比较，使用其披露的应付职工薪酬贷方发生额扣除管理费用、销售费用中的职工薪酬金额后除以年初及年末生产人员和研发人员的平均人数作为其计入人工成本的人员平均薪酬。

单位：万元/年

公司	2021 年	2020 年	2019 年
卫宁健康	未披露	14.77	14.96
创业慧康	未披露	15.35	14.11
中科软	未披露	15.92	16.57
世窗信息	未披露	10.97	9.07
平均数	未披露	14.25	13.68
发行人	14.91	12.86	13.27

整体而言，公司计入人工成本及研发费用的人员平均薪酬水平符合行业平均水平。

2、计入人工成本的人员平均薪酬与当地平均水平比较

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
江苏省城镇私营单位就业人员年平均工资	未披露	6.38	5.83
江苏城镇私营单位信息传输、软件和信息技术服务业就业人员年平均工资	未披露	9.11	6.88
发行人	13.01	11.10	11.68

数据来源：江苏省统计局网站。

如上表，公司计入人工成本的人员平均薪酬与江苏省平均工资相比较，主要系公司为了吸引更优秀的人才，提供了较高的薪酬。

综上所述，公司报告期内计入人工成本的人员平均薪酬水平与同行业公司、当地平均水平差异具有合理性。

二、核查程序及核查结论

(一) 核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人与成本归集、核算相关的会计政策与具体操作方法，检查成本核算的规范性与准确性；

2、获取发行人营业成本的明细构成，分析成本构成变动的原因，检查成本核算的准确性与完整性，检查营业成本与营业收入匹配性；

3、获取各期间人工成本分配明细，了解人工成本的具体归集、分配方法，检查人工成本核算的合理性及准确性；

4、获取发行人各期间花名册与工资表，检查归属于成本及研发费用的各类人员数量与薪酬与账面人工成本是否匹配，检查人员薪酬与相应业务规模的匹配性；

5、查阅同行业可比公司的年度报告和招股说明书，获取其披露的有关薪酬和人员的信息；查询江苏省统计局网站，获取江苏省平均薪酬数据，与公司计入成本及研发费用的人员薪酬水平进行比较，检查其合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人成本归集、核算及结转方法合理，与发行人的业务模式及业务流程相匹配；

2、报告期内，发行人主营业务成本核算准确、完整，成本与收入的变动趋势一致，符合发行人的实际经营情况；

3、发行人对于同一人员从事多类业务情形下的人工成本，主要根据工时进行归集，归集方式合规合理，且符合发行人的业务实际；

4、发行人各类业务人员数量结构合理，与对应业务规模基本匹配；

5、公司报告期内计入人工成本及研发费用的人员平均薪酬水平与同行业公司、当地平均水平差异具有合理性。

14.关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 65.16%、59.98%和 67.43%。

(2)报告期内,发行人软件类产品的毛利率分别为 81.37%、78.66%、74.57%,在报告期内持续下降,其中疾病控制类软件毛利率从 2019 年的 90.31%下降到 2020 年的 54.19%。

(3)报告期内,发行人智能化设备产品毛利率为 49.74%、64.94%、70.11%,毛利率逐年上升,其中视频督导信息管理系统毛利率由 2018 年的 27.87%上升到 2019 年的 64.02%。

(4)报告期内,发行人毛利率明显高于所选取可比公司平均值。

请发行人:

(1)从产品定价、成本构成等方面分析发行人各类业务毛利率差异的原因及合理性;

(2)说明软件类产品的定价机制,是否会根据软件开发周期、产品定制化程度的不同进行差别定价,结合成本构成及定价分析发行人不同类型软件产品毛利率差异的原因;

(3)结合具体数据分析疾病控制类软件产品毛利率 2020 年度大幅下降以及视频督导信息管理系统毛利率 2019 年度大幅上升的原因及合理性;

(4)说明报告期各期前五大客户的毛利率情况,分析不同客户以及同一客户不同年度之间毛利率差异的原因;

(5)说明智能化设备毛利率与同行业公司同类业务的比较情况,结合发行人智能化设备的技术优势、产品特点等,分析其毛利率持续上升且维持较高水平的合理性;

(6)结合业务结构、客户结构、成本构成等方面的具体差异,量化分析发行人与可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、发行人补充说明

（一）从产品定价、成本构成等方面分析发行人各类业务毛利率差异的原因及合理性；

1、报告期内，公司各类业务毛利率如下表所示：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
软件	73.93%	21.81%	74.57%	21.54%	78.66%	10.85%
智能化设备	65.92%	37.17%	70.11%	53.25%	64.94%	53.39%
运维及相关服务	57.06%	20.89%	60.48%	20.64%	57.06%	23.47%
其他	36.42%	20.12%	34.03%	4.57%	27.54%	12.29%
合计	59.88%	100.00%	67.43%	100.00%	59.98%	100.00%

发行人业务主要分软件、智能化设备、运维及相关服务、其他等四种业务类型，各业务类型毛利率存在一定差异。

报告期内，软件业务毛利率分别为 78.66%、74.57%、**73.93%**，在公司四种业务中毛利率最高；智能化设备毛利率分别为 64.94%、70.11%、**65.92%**，其毛利率低于公司软件业务，但高于运维及相关服务、其他业务；运维及相关服务毛利率分别为 57.06%、60.48%、**57.06%**，其毛利率低于公司软件业务、智能化设备，但高于其他产品；其他产品毛利率分别为 27.54%、34.03%、**36.42%**，在公司四种业务中毛利率最低。

2、发行人各类业务毛利率差异的原因及合理性

公司根据国家公共卫生体系架构设计和卫生信息化战略部署，将公共卫生信息化行业内传统业务流程与新一代信息技术相结合。公司以自主研发的软件产品为核心，配套相应的智能化设备及其他产品，为客户在疾病控制等领域提供信息化整体解决方案。公司深耕公共卫生信息化行业近二十年，对公共卫生行业业务特点以及信息化需求有深刻理解，议价能力较强。

公司四种业务类型的毛利率仍存在一定差异。

（1）软件产品

报告期内，软件业务毛利率分别为 78.66%、74.57%、**73.93%**，毛利率较高。

软件产品定价主要根据项目人工成本及其他费用预算支出为基础，考虑软件开发周期，产品定制化程度，综合考虑业务带来的示范效应及后续发展，通过招

投标或者与客户协商确定最终价格；其成本构成主要为人工成本。

对于软件产品，公司具备行业经验优势、产品及技术优势，整体议价能力较强；且其成本主要为人工成本，外购成本较少，因此导致公司软件产品毛利率较其他产品类型高。

（2）智能化设备

报告期内，智能化设备毛利率分别为 64.94%、70.11%、**65.92%**，其毛利率低于公司软件业务，仍保持在较高水平。其技术优势、产品特点，是智能化设备毛利率维持较高水平的原因。具体如下：

①公司提供的智能化设备并非常见产品，而是专为满足客户对于特定场景（如预防接种场景等）的需求，在省平台管理软件一体化设计的基础上而开发的，对于客户需求的准确理解使公司智能化设备具有产品、技术、用户体验等多方面的竞争优势，并在硬件基础上灌装了发行人的应用软件，具有软硬件结合的高附加值，相较纯硬件产品毛利率较高。

②公司提供的智能化设备与平台管理软件协同发挥作用，可实现 1+1>2 的效果。后续运行过程中，可以根据行业发展情况，持续优化软件平台，并保持智能化设备在互联互通、人机交互等方面的更新迭代，为客户提供长效、更好的体验价值，因此销售毛利率较高。

对于智能化设备，其产品定价主要根据产品相关成本作为定价基础，充分考虑市场需求、市场竞争状况、企业品牌竞争力等因素，结合整体解决方案设计思路，客户对产品的认可度、与其他同类产品的差异等，测算合理的利润，再通过与客户协商或招投标形式确定产品的销售价格；其成本构成主要为外购产品及服务。

由于公司具备行业经验优势，智能化设备具备相关产品及技术优势，公司整体议价能力较强，因此导致其毛利率高于运维及相关服务、其他产品的毛利率；由于智能化设备其成本构成主要为外购产品及服务，因此导致其毛利率低于软件毛利率。

（3）运维及相关服务

对于运维及相关服务，其产品定价一般考虑服务所需消耗的人工成本与其他费用作为基础，与客户协商或招投标形式确定产品定价，其主要成本为人工成本及其他费用。

对于运维及相关服务，其毛利率较公司主要的软件产品、智能化设备产品低，但高于公司其他产品毛利率。

（4）其他

其他产品主要为项目配套的硬件产品，采用成本加成原则对其定价。其主要为销售配套产品如电脑、显示器等，其成本主要为外购产品及服务。作为项目配套产品，附加值较低，因此其毛利率较低。

综上，发行人各类业务毛利率存在差异的原因主要为各类业务产品定价及成本构成方面不同，其中软件、智能化设备产品及技术存在优势，议价能力强，其他产品附加值较低。因此，发行人各类业务毛利率存在差异具备业务合理性。

（二）说明软件类产品的定价机制，是否会根据软件开发周期、产品定制化程度的不同进行差别定价，结合成本构成及定价分析发行人不同类型软件产品毛利率差异的原因；

1、说明软件产品的定价机制，是否会根据软件开发周期、产品定制化程度的不同进行差别定价

对于软件产品的定价机制，公司主要根据项目人工成本及其他费用预算支出为基础，考虑软件开发周期、产品定制化程度，并综合考虑业务带来的示范效应及后续业务发展，通过招投标或者与客户协商确定最终价格。

2、结合成本构成及定价分析发行人不同类型软件产品毛利率差异的原因

公司不同类型软件产品毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2021 年			2020 年			2019 年		
	毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率	毛利	毛利占比	毛利率
疾病控制类	369.70	12.08%	82.22%	454.54	21.76%	54.19%	214.29	27.12%	90.31%

卫生监督类	874.94	28.58%	72.18%	536.44	25.68%	82.38%	89.40	11.31%	85.36%
职业健康类	1,816.53	59.34%	73.28%	1,097.62	52.55%	83.72%	486.54	61.57%	73.42%
合计	3,061.17	100.00%	73.93%	2,088.60	100.00%	74.57%	790.23	100.00%	78.66%

公司软件业务主要分为疾病控制类，卫生监督类、职业健康类软件。

报告期内，公司疾病控制类软件毛利率分别为 90.31%、54.19%、**82.22%**；卫生监督类软件毛利率分别为 85.36%、82.38%、**72.18%**；职业健康类软件毛利率分别为 73.42%、83.72%、**73.28%**。

其成本构成具体如下：

单位：万元

年度	软件类型	收入	成本	成本构成			毛利率
				外购产品及服务	人工成本	其他费用	
2021年	疾病控制类	449.64	79.94	25.52	50.71	3.72	82.22%
	卫生监督类	1,212.20	337.26	69.41	238.64	29.20	72.18%
	职业健康类	2,478.96	662.43	131.99	455.08	75.36	73.28%
	合计	4,140.80	1,075.86	226.91	744.43	108.28	73.93%
2020	疾病控制类	838.73	384.20	-	305.73	78.47	54.19%
	卫生监督类	651.19	114.75	8.67	97.92	8.16	82.38%
	职业健康类	1,311.07	213.45	23.88	163.36	26.21	83.72%
	合计	2,800.99	712.40	32.56	567.00	112.84	74.57%
2019	疾病控制类	237.28	23.00	-	19.22	3.77	90.31%
	卫生监督类	104.74	15.34	-	9.79	5.55	85.36%
	职业健康类	662.65	176.11	31.72	103.40	40.99	73.42%
	合计	1,004.67	214.44	31.72	132.41	50.32	78.66%

(1) 2021 年，职业健康类、卫生监督类软件毛利率低于疾病控制类。

2021 年，公司职业健康类软件毛利率为 73.28%，卫生监督类软件毛利率为 72.18%，低于疾病控制类软件毛利率。

其中，职业健康类软件毛利率稍低的主要原因系：

①部分项目外购产品成本较高，如武汉市职业病防治院项目，发行人向广州森信软件有限公司采购职业卫生检测系统，向万达信息股份有限公司采购数据代采服务，向中国电信采购的云资源服务等，导致外购产品成本较高；江西职业病防治院项目，发行人向江西微盛外采项目实施服务等；南京江北人民医

院项目，发行人外采检后服务系统等，导致外购产品成本较高；

②部分项目因客户需求较多等原因，实施周期较长，发生较多人工成本，如武汉市职业病防治院项目、甘肃省疾控中心职业健康平台项目等。剔除上述项目后，职业健康类软件毛利率为 78.31%。

卫生监督类软件毛利率稍低的主要原因系：部分项目因客户需求较多等原因，实施周期较长，发生较多人工成本，如重庆市卫生健康综合行政执法总队监管服务平台建设项目等。剔除上述项目后，卫生监督类软件毛利率为 77.20%。

(2) 2020 年度，疾病控制类软件毛利率低于卫生监督类、职业健康类，卫生监督类及职业健康类软件毛利率相近。

2020 年，公司疾病控制类软件毛利率为 54.19%，卫生监督类软件毛利率为 82.38%，职业健康类软件毛利率为 83.72%。

疾病控制类软件毛利率较低主要原因系：

2020 年度，公司为开拓省外市场，打造江苏省外市场推广示范效应，公司以较低价格中标重庆市免疫规划信息管理系统项目。项目整体定价较低，导致毛利率较低。剔除此项目影响后，公司 2020 年度疾病控制类软件毛利率为 84.83%，与 2020 年度公司卫生监督类及职业健康类软件毛利率相近。

(3) 2019 年度，疾病控制类软件毛利率较卫生监督类稍高，卫生监督类软件毛利率较职业健康类稍高。

2019 年度，公司疾病控制类软件毛利率为 90.31%，卫生监督类软件毛利率为 85.36%，职业健康类软件毛利率为 73.42%。

不同类型软件产品毛利率存在差异的主要原因如下：

①疾病控制类软件毛利率较高。当期由于客户门诊升级改造，公司销售门诊智能疫苗分发系统较多，此软件定制化程度较低，人工成本低，导致公司 2019 年度疾病控制类软件毛利率较高。剔除上述项目后，毛利率为 86.34%。

②职业健康类软件毛利率较低。主要原因系：当期公司销售的职业健康类软件中，上海市肺科医院的健康监护数据系统项目、职业健康检查质控及评估信息

系统项目，杭州友宾医疗综合门诊部的职业系统项目等，此部分项目实施周期较长，投入人工成本较高；南京市职业病防治院项目需外购智能排队叫号软件，其外购产品成本较高，因此导致职业健康类软件毛利率较低。剔除上述项目后，毛利率为 79.40%。

综上，报告期内，公司不同类型软件项目之间毛利率存在一定差异，主要原因为产品定价及定制化程度影响。其中，产品定价方面，因综合考虑业务区域拓展等因素，个别项目定价较低；定制化程度方面，部分标准化产品所需人工投入较少，毛利率较高；同时，部分项目公司根据实际需求从外部采购软件配套使用，项目毛利率总体较低。

（三）结合具体数据分析疾病控制类软件产品毛利率 2020 年度大幅下降以及视频督导信息管理系统毛利率 2019 年度大幅上升的原因及合理性；

1、疾病控制类软件产品毛利率 2020 年度大幅下降的原因及合理性

报告期内，疾病控制类软件产品毛利率情况如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
疾病控制类	369.70	82.22%	454.54	54.19%	214.29	90.31%

2020 年度，疾病控制类软件产品毛利率大幅下降的主要原因为拓展新区域市场业务，需投入较高开发、实施等人工成本导致。

2020 年度，公司拓展重庆区域业务，新承接重庆市疾病预防控制中心项目，因综合考虑到后续公司在重庆区域业务的进一步开拓市场，公司对该项目整体报价较低。剔除此项目影响后，公司 2020 年度疾病控制类软件毛利率为 84.83%，与 2018、2019 年度的毛利率接近。

综上，疾病控制类软件产品毛利率 2020 年度大幅下降的原因主要为新拓展业务需投入较高开发实施等人工成本导致，具备业务合理性。

2、视频督导信息管理系统毛利率 2019 年度大幅上升的原因及合理性

2018 年-2021 年，公司视频督导信息管理系统的毛利率分别为 27.87%、

64.02%、65.69%、**65.08%**。其单位售价为 2.45 万元/套、2.48 万元/套、2.51 万元/套、**4.63 万元/套**，单位成本为 1.76 万元/套、0.90 万元/套、0.86 万元/套、**1.62 万元/套**。其毛利率在 2019 年度大幅上升，主要原因为单位成本变化导致毛利率变动。

报告期内，公司视频督导信息管理系统的单价及单位成本如下所示：

单位：万元、套、万元/套

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收入	495.53	304.22	479.79	110.71
毛利率	65.08%	65.69%	64.02%	27.87%
数量	107	121	189	45
单位售价	4.63	2.51	2.48	2.45
单位成本	1.62	0.86	0.90	1.76

注：计算单价及单位成本时，仅考虑成套系统销售部分，剔除少量单独零星部件销售部分。

如上表显示，2021 年，单位售价及单位成本均有所增加，主要系项目平均规模较大，单个项目采购产品较多所致，其毛利率与 2019、2020 年度保持一致。2019 年度-2020 年度，视频督导信息管理系统单位售价变动较小，但其单位成本在 2018 年度较高。主要原因为 2018 年度视频督导主要项目为安全工程相关项目，需要进行门诊的流程改造、强弱电施工等，施工成本较高，因此导致 2018 年视频督导信息管理系统的单位成本较高。公司视频督导信息管理系统产品毛利率在 2019 年度大幅上升，主要原因为项目性质使得单位成本变化，导致毛利率在 2019 年度大幅上升，毛利率变动具备合理性。

（四）说明报告期各期前五大客户的毛利率情况，分析不同客户以及同一客户不同年度之间毛利率差异的原因；

报告期各期前五大客户的毛利率情况如下：

期间	序号	客户	金额 (万元)	占营业收入的比例	毛利率
2021 年	1	南京市江宁区卫生健康委员会	1,102.84	5.74%	64.02%
	2	涟水县卫生健康委员会	526.55	2.74%	73.70%
	3	重庆市疾病预防控制中心	452.16	2.35%	75.73%
	4	重庆市江津区疾病预防控制中心	443.32	2.31%	52.65%
	5	江苏省血吸虫病防治研究所	390.88	2.03%	43.26%
	合计		2,915.75	15.17%	63.07%

期间	序号	客户	金额 (万元)	占营业收入的比例	毛利率
2020 年度	1	江苏省疾病预防控制中心（江苏省 公共卫生研究院）	585.30	4.46%	58.33%
	2	江苏省血吸虫病防治研究所	561.89	4.28%	71.60%
	3	秦淮区卫生健康委员会	351.12	2.68%	58.22%
	4	南京市浦口区卫生健康委员会	349.96	2.67%	66.83%
	5	淮安市清江浦区卫生健康委员会	332.65	2.54%	57.08%
	合计		2,180.92	16.63%	62.90%
2019 年度	1	江苏省疾病预防控制中心（江苏省 公共卫生研究院）	656.27	7.04%	44.27%
	2	江阴市卫生健康委员会	584.35	6.27%	51.40%
	3	宜兴市卫生健康委员会	269.44	2.89%	57.45%
	4	金湖县医院集团发展中心	185.70	1.99%	50.94%
	5	泗阳县卫生健康局	182.94	1.96%	18.61%
	合计		1,878.70	20.14%	46.54%

1、不同客户毛利率不同的原因

针对各年度毛利率差异较大的客户，具体说明如下：

①2019 年度

泗阳县卫生健康局毛利率为 18.61%，低于其他客户，主要原因为产品结构影响。

当期公司向其销售项目为预防接种综合服务管理系统（一期）建设项目，项目配套硬件产品较多，如电脑、打印机、服务器等，因此导致其毛利率较低。

②2020 年度

江苏省血吸虫病防治研究所毛利率为 71.60%，稍高于其他客户，主要原因为其业务类型与其他主要客户存在差异。

公司对其销售项目主要为江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目、渔民查病终端系统、江苏省血防平台三期项目等，其中，软件收入占比较大，其毛利率保持较高水平。当期，公司向江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院）主要销售产品为运维及相关服务，对南京市秦淮区卫生健康委员会、南京市浦口区卫生健康委员会、淮安市清江浦区卫生健康委员会销售的产品中，存在较大比例的智能化设备收入。公司主要业务类型中，运维及相关服务、智能化设

备的毛利率总体低于软件产品。

③2021 年度

重庆市江津区疾病预防控制中心毛利率为 52.65%，稍低于其他客户，主要原因为其业务类型与其他主要客户存在差异。公司对其销售项目为预防接种智慧门诊信息系统建设，合同中存在一定比例的其他硬件产品，因此导致此项目综合毛利率偏低。

江苏省血吸虫病防治研究所毛利率为 43.26%，稍低于其他客户，主要原因为项目需发生较多外购产品及服务成本。2021 年，公司对其销售主要为省血吸虫病防治信息管理平台维护及等保测评服务，其需外购阿里云服务、平台数据服务等，导致其毛利率稍低，因此导致 2021 年其综合毛利率下降。

综上，由于具体销售产品的类型不同，公司对前五大客户中不同客户毛利率存在差异。

2、同一客户不同年度之间毛利率不同的原因

报告期内，前五大客户中，各年度同一客户主要为江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院），其毛利率分别为 44.27%、58.33%、49.88%；江苏省血吸虫病防治研究所，其 2020 年度及 2021 年度的毛利率分别为 71.60%、43.26%。

（1）江苏省疾病预防控制中心

主要情况如下表所示：

单位：万元

收入类型	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
软件	8.39	98.56%	39.03	33.31%		
智能化设备					438.44	49.42%
运维及相关服务	328.81	48.64%	546.26	60.12%	217.83	36.55%
其中，运维收入	308.28	45.57%	343.28	55.83%	198.78	30.47%
相关服务收入	20.54	94.76%	202.98	67.38%	19.04	69.57%
其他						
合计	337.20	49.88%	585.30	58.33%	656.27	44.27%

公司对客户江苏省疾病预防控制中心的毛利率总体保持平稳，2020 年度毛利率较高，主要系产品结构变化导致，具体原因如下：

①业务结构不同导致毛利率存在差异

2019 年度，公司对其智能化设备收入占比较大，智能化设备产品为智能疫苗冷藏箱，由于采购量大，公司报价稍低，其毛利率较其他智能化设备毛利率稍低。

2020 年度，公司对其运维及相关服务收入占比较高，且其相关服务收入较高，因此导致 2020 年度毛利率较高。

2021 年，公司对其主要为运维服务收入，软件收入、相关服务收入较低，因此其毛利率稍低于 2020 年度。

②运维及相关服务毛利率 2019 年度较低

运维及相关服务毛利率 2019 年度较低主要系人员成本增加导致。具体因为 2019 年度，用户根据国家对疫苗管理和接种服务的要求，需强化信息系统在日常业务过程中的应用，有效保障接种安全。当年度，公司为进一步提升服务质量，新增维护人员，增加了现场巡检、培训和服务频次，同时，通过现场服务强化技术队伍的人才梯队建设，为省外业务储备人才。综合因素导致公司运维服务分摊的成本较高，毛利率较低。

2020 年公司运维服务毛利率上升，主要系 2019 年开展数字化门诊升级改造，进而导致 2020 年维护收入大幅增长，同时由于疫情影响，现场维护减少，导致相关运维服务成本未随收入大幅增长，因此导致 2020 年度运维毛利率有所上升。

综上，发行人为江苏省疾病预防控制中心提供的运维服务毛利率于 2019 年度较低具备合理性。

(2) 江苏省血吸虫病防治研究所

公司 2020 年度、2021 年度对江苏省血吸虫病防治研究所销售的毛利率分别为 71.60%、43.26%，其毛利率差异主要为业务类型差异及成本构成差异导致。

2020 年度，公司对其主要销售江苏省血防平台三期、江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目升级等项目，其业务类型主要为软件项目，毛利率较高，导致 2020 年度综合毛利率较高；2021 年度，公司对其销售主要为省血吸虫病防

治信息管理平台维护及等保测评，其需外购阿里云服务、平台数据服务等，导致其毛利率稍低，因此导致 2021 年度其综合毛利率下降。

（五）说明智能化设备毛利率与同行业公司同类业务的比较情况，结合发行人智能化设备的技术优势、产品特点等，分析其毛利率持续上升且维持较高水平的合理性；

1、智能化设备毛利率与同行业公司同类业务的比较情况如下

发行人智能化设备业务为公司自主研发、集软硬件为一体的产品，具体包括智能排队取号机、疫苗接种留观机、电子核签系统、疫苗接种告知系统等。

同行业公司的主要业务和主要产品如下表所示：

公司名称	主营业务	主要产品
中科软 (603927.SH)	公司以行业应用软件开发为核心，集自主开发的行业通用软件产品、网络信息安全软件产品、大型网络应用软件组合平台、中间件软件产品及应用工具于一体，业务涵盖应用软件、支撑软件、系统集成等应用层次。	公司是典型的行业应用软件及解决方案提供商，主要从事面向企事业单位、政府部门提供专用软件开发服务及解决方案。产品类型主要分为软件产品、软件开发及服务、系统集成及其服务。
卫宁健康 (300253.SZ)	业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域，是中国医疗健康信息行业的整体产品、解决方案与服务供应商。	按产品和服务的类型来划分，公司主要提供三种类型的产品和服务：软件类产品、硬件类产品和技术服务
创业慧康 (300451.SZ)	从事智慧医卫、互联网医疗、医疗物联网、医疗健康大数据、健康城市、智慧医保等整体解决方案、系统承建及运维、运营服务等创新业务。	公司主要产品主要为医院信息化整体解决方案和全系列产品，包括 his 系统、电子病历系统等。按产品类型可为软件销售、系统集成和技术服务。
世窗信息 (831467.OC)	行业应用软件开发、技术支持与服务以及软硬件结合的信息系统集成服务，致力于为公众健康和城市民生提供信息化解决方案。	公司的软件开发及产品业务系根据客户的需求，提供软件产品、或将软件嵌入硬件设备提供软硬件结合的产品。

由上表可见，在可比公司中，世窗信息有类似的智能化产品业务。根据世窗信息招股说明书，公司聚焦医疗健康、政务行业的信息化建设业务，主要为医疗管理和服务机构、政府类机构等客户提供软硬件产品和解决方案。公司的软件开发及产品业务系根据客户的需求，提供软件产品或将软件嵌入硬件设备提供软硬

件结合的产品。

世窗信息在招股说明书中仅披露软件开发及产品总收入及毛利率情况，未单独区分软件业务及智能化设备业务毛利率，因此将发行人的智能化软件、软件产品与世窗信息进行对比，具体如下：

单位：万元

公司	业务类型	2021 年/2021 年 1-6 月			2020			2019		
		收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
世窗信息	软件开发及产品	16,741.97	93.14%	62.88%	16,741.97	93.14%	62.88%	10,920.94	89.83%	59.83%
发行人	智能化设备	7,057.85	37.17%	65.92%	6,923.99	53.25%	70.11%	4,943.25	53.39%	64.94%
	软件	4,140.80	21.81%	73.93%	2,800.99	21.54%	74.57%	1,004.67	10.85%	78.66%
	小计	11,198.65	58.99%	68.88%	9,724.98	74.79%	71.39%	5,947.92	64.24%	67.25%

注：截止本文件签署日，可比公司世窗信息未披露 2021 年度数据，暂用 2021 年 1-6 月数据对比。

由上表可看出，报告期内，2019 年度、2020 年度及 2021 年度，发行人智能化设备毛利率稍高于世窗信息软件开发及产品毛利率。

发行人软件及智能化设备综合毛利率高于世窗信息，主要原因为发行人与世窗信息采用的业务模式不同，外协模式及自有模式导致的成本差异是导致发行人的毛利率高于世窗信息毛利率的主要原因。

根据世窗信息招股说明书，针对相关安装、调试及运维工作，世窗信息采用外协方式完成相关工作。发行人采用公司自有人员自行完成相关工作。从成本数据来看，在贡献同样收入的条件下，世窗信息采用外协模式下需要的外协费用、人工成本及其他费用，高于发行人需要的人工成本及其他费用。

2、结合发行人智能化设备的技术优势、产品特点等，分析其毛利率持续上升且维持较高水平的合理性

报告期内，公司智能化设备毛利率及其变动情况如下表所示：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
智能化设备	65.92%	70.11%	64.94%

报告期内，公司智能化设备毛利率分别为 64.94%、70.11%、65.92%，毛利率持续上升且维持较高水平。

(1) 智能化设备毛利率维持较高水平的合理性

报告期内，公司智能化设备毛利率维持较高水平。其技术优势、产品特点，是智能化设备毛利率维持较高水平的原因。具体如下：

①公司提供的智能化设备并非常见产品，而是专为满足客户对于特定场景（如预防接种场景等）的需求，在省平台管理软件一体化设计的基础上而开发的，对于客户需求的准确理解使公司智能化设备具有产品、技术、用户体验等多方面的竞争优势，并在硬件基础上灌装了发行人的应用软件，具有软硬件结合的高附加值，相较纯硬件产品毛利率较高。

②公司提供的智能化设备与平台管理软件协同发挥作用，可实现 1+1>2 的效果。后续运行过程中，可以根据行业发展情况，持续优化软件平台，并保持智能化设备在互联互通、人机交互等方面的更新迭代，为客户提供长效、更好的体验价值，因此销售毛利率较高。

(2) 智能化设备毛利率持续上升的合理性

报告期内，公司主要智能化设备收入及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

类别	2021 年			2020 年			2019 年		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
智能排队取号机	830.08	11.76%	66.79%	517.48	7.47%	65.03%	594.94	12.04%	60.63%
疫苗接种留观机	715.89	10.14%	67.88%	546.11	7.89%	64.78%	677.75	13.71%	60.13%
疫苗接种告知系统	1,484.53	21.03%	73.96%	2,716.75	39.24%	79.42%	1,294.36	26.18%	79.00%
电子核签系统	1,559.55	22.10%	63.37%	1,681.03	24.28%	69.79%	436.20	8.82%	67.97%
视频督导信息管理系统	495.53	7.02%	65.08%	304.22	4.39%	65.69%	479.79	9.71%	64.02%
小计	5,085.59	72.06%	67.82%	5,765.59	83.27%	73.21%	3,483.03	70.46%	68.75%
合计	7,057.85	100.00%	65.92%	6,923.99	100.00%	70.11%	4,943.25	100.00%	64.94%

由上表可看出，公司报告期内智能化设备毛利率持续上升，2021 年稍有下降，主要原因为：

①业务结构变化

公司智能化设备中，疫苗接种告知系统、电子核签系统等产品，为公司于2019年推出新产品，能够准确满足客户需求点，市场需求较大，公司具备较大议价空间，因此其定价稍高，毛利率高于其他智能化产品毛利率。

报告期内，**2019至2020年度**，公司智能化设备中，疫苗接种告知系统、电子核签系统销售占比逐年提升，**2021年其占比稍有下降**。其中，疫苗接种告知系统销售占比为26.18%、39.24%、**21.03%**，电子核签系统销售占比为8.82%、24.28%、**22.10%**。

报告期内，智能化设备中高毛利产品的销量占比上升，导致公司智能化设备整体毛利率逐年上升。

②具体项目成本结构影响

2018年度，公司销售的视频督导信息管理系统中，整体为安全工程项目，需要为客户提供强弱电施工服务，因此公司需要对应采购强弱电施工等整体服务，布线施工成本较高，导致公司当年度视频督导系统毛利率偏低，也因此导致公司2018年度智能化设备整体毛利率较低。2019、2020年度视频督导系统项目布线施工成本较低，因此在2019、2020年度视频督导系统毛利率高于2018年度，导致公司智能化设备整体毛利率逐年上升。

综上，发行人智能化设备可实现免疫规划全流程信息化整体解决方案，具备技术优势，产品用户体验好，发行人具备一定议价能力，报告期内，发行人智能化设备业务结构变化及具体项目成本结构影响，因此，发行人智能化设备毛利率维持较高水平且持续上升，**2021年稍有下降**具备合理性。

（六）结合业务结构、客户结构、成本构成等方面的具体差异，量化分析发行人与可比公司毛利率存在差异的原因及合理性。

报告期内，发行人与同行业可比公司综合毛利率对比情况如下：

可比公司	2021年度/ 2021年1-6月	2020年度	2019年度
中科软	29.65%	28.02%	25.17%
卫宁健康	49.13%	54.08%	51.42%
创业慧康	54.23%	55.42%	53.45%

世窗信息	59.34%	60.70%	57.00%
平均值	48.09%	49.56%	46.76%
平均值（去除中 科软）	54.23%	56.73%	53.96%
本公司	59.50%	67.46%	60.10%

由于业务结构、客户结构、成本构成等方面的不同，各公司的综合毛利率存在一定差异。报告期内，发行人的毛利率高于可比公司平均值。

1、业务结构

按主要业务结构板块，发行人与可比公司对比如下：

产品类型	公司	2021 年度/ 2021 年 1-6 月			2020 年度			2019 年度		
		毛利率	收入占比	毛利贡献率	毛利率	收入占比	毛利贡献率	毛利率	收入占比	毛利贡献率
软件服务及产品	发行人	68.88%	58.99%	40.63%	71.39%	74.79%	53.39%	67.25%	64.24%	43.20%
	中科软	未披露	1.60%	未披露	100.00%	2.19%	2.19%	100.00%	2.99%	2.99%
	卫宁健康	67.62%	47.55%	32.15%	69.64%	54.73%	38.11%	64.18%	55.76%	35.79%
	创业慧康	61.49%	44.21%	27.18%	65.89%	36.24%	23.88%	62.76%	31.27%	19.62%
	世窗信息	62.35%	88.60%	55.24%	62.88%	93.14%	58.57%	59.83%	89.83%	53.74%
运维及相关服务	发行人	57.06%	20.89%	11.92%	60.48%	20.64%	12.48%	57.06%	23.47%	13.39%
	中科软	未披露	80.08%	未披露	31.25%	74.57%	23.30%	27.42%	69.66%	19.10%
	卫宁健康	57.79%	21.51%	12.43%	51.84%	25.16%	13.05%	61.69%	20.44%	12.61%
	创业慧康	61.68%	36.27%	22.37%	61.61%	41.16%	25.36%	58.74%	47.09%	27.66%
	世窗信息	69.78%	4.90%	3.42%	48.45%	0.88%	0.42%	49.06%	0.98%	0.47%
系统集成及其服务	发行人									
	中科软	未披露	18.32%	未披露	10.70%	23.24%	2.49%	10.91%	27.35%	2.98%
	卫宁健康									
	创业慧康	14.66%	6.66%	0.98%	16.72%	9.70%	1.62%	18.03%	12.88%	2.32%
	世窗信息	35.81%	6.50%	2.33%	29.60%	5.98%	1.77%	31.97%	9.19%	2.94%
其他产品	发行人	36.42%	20.12%	7.33%	34.03%	4.57%	1.56%	27.54%	12.29%	3.38%
	中科软									
	卫宁健康	14.72%	18.50%	2.72%	14.66%	20.11%	2.95%	14.02%	23.80%	3.34%
	创业慧康	28.78%	12.87%	3.70%	35.04%	12.89%	4.52%	42.86%	8.77%	3.76%
	世窗信息									

注：由于软件及智能化设备为发行人核心产品，因此将其收入合并后与可比公司进行对比。收入占比均为占主营业务收入比例。部分产品分类无相关数据的原因为公司及可比公司收入分类未涉及此类别。截止本文件签署日，可比公司未披露 2021 年度数据，暂用 2021 年 1-6 月数据对比。

1) 各类型业务结构情况

结合上表,发行人软件服务及产品收入占比分别为 64.24%、74.79%、**58.99%**,毛利率分别为 67.25%、71.39%、**68.88%**;运维及相关服务收入占比分别为 23.47%、20.64%、**20.89%**,毛利率分别为 57.06%、60.48%、**57.06%**。

软件服务及产品、运维及相关服务两类业务为发行人及可比公司的核心业务类型,即毛利率贡献最高的两类业务。该两类业务的毛利率水平以及在收入结构占比的差异是影响发行人与可比公司毛利率水平的关键。

与中科软对比:

根据中科软年报,其主要业务类型为软件、软件开发及服务、系统集成及其服务等。其中,中科软的软件开发及服务业务,主要包括人员定量技术开发服务业务、定制软件开发业务、运维服务业务等,总体与发行人运维及相关服务业务较类似,因此分类至运维及相关服务。

中科软的软件产品业务为标准化产品,毛利率高达 100%,但由于其收入占比较低,约为 **1%-5%**,对中科软的毛利贡献率较少;而发行人的软件服务及产品包括标准化软件、定制化软件以及智能化设备,毛利率约 **70%左右**,低于中科软的标准化软件产品,但该部分业务的收入占比较高,大于 **50%**,因此对公司整体毛利率的贡献较高。

中科软运维及相关服务收入占比较高,2020 年度为 **74.57%**,但其毛利率仅为 **31.25%**,而 2020 年度发行人运维及相关服务的毛利率为 60.48%。根据中科软招股说明书披露,中科软毛利率较低的原因有二方面:一是主要业务模式及定价方式导致毛利率较低。中科软主要客户中,大型金融保险行业客户因软件开发需求较多且对某一特定需求涉及调研、开发、测试以及技术支持等多个环节,通常签订未约定合同总金额,只约定不同级别人员的人月单价、以实际工作量结算的人员定量技术开发合同,该模式下毛利率相对较为固定,对公司的毛利率产生较大影响。二是政务行业收入为其第二大收入来源,其所处市场竞争较为激烈,毛利率较低,进一步拉低了中科软的综合毛利率。

与卫宁健康对比:

根据卫宁健康年报、可转债募集说明书，其主要业务类型为软件销售、技术服务、硬件销售、互联网医疗健康等。其中，技术服务主要为向公司购买软件产品的客户提供产品售后服务、系统维护、产品升级和技术支持等方面的服务，与发行人的运维及相关服务性质较接近，因此将其与发行人运维及相关服务进行对比。2020 年度、**2021 年 1-6 月**，卫宁健康单独列示其互联网医疗健康业务，其收入占比较低，**分别为 6.64%、12.43%**，对毛利率的影响总体较小，此外发行人不存在此类业务，因此未在对比表中单独列示。

卫宁健康与发行人的业务类型相似，且各类型业务毛利率与发行人均较接近，但业务结构与发行人存在一定差异。软件服务及产品、其他产品的业务结构差异是导致卫宁健康整体毛利率低于发行人整体毛利率的主要原因。

具体来看，报告期内，卫宁健康的软件服务及产品的毛利率为 65%左右，发行人软件服务及产品的毛利率为 70%左右，毛利率较为接近，但卫宁健康此业务的收入占比仅为 50%左右，而发行人的收入占比在 60-70%左右，收入占比的差异导致该业务对毛利的贡献存在较大差异。考虑到运维及相关服务的收入占比接近，卫宁健康其他产品的收入占比高于发行人相关业务。具体而言，卫宁健康其他产品的收入占比为 20%左右，**而发行人此业务的收入占比在 2018-2020 年仅为 4%-13%，2021 年收入占比为 20.12%**。卫宁健康其他产品的毛利率仅为 15%左右，远低于软件服务及产品，故导致卫宁健康的毛利率低于发行人的毛利率。通过查看公开资料可知，卫宁健康其他产品的收入占比较大的原因是公司客户定位及业务方式有所不同导致。

卫宁健康的客户主要为公立医院及卫生管理部门等，发行人主要客户为卫生行政部门等，医院性质客户较少。卫宁健康可转债募集说明书显示：“公司所从事的硬件销售则有助于丰富公司的产品，为软件产品进行配套，提升公司市场开拓能力和技术服务水平，与公司的软件销售业务形成相互促进的关系。”因此卫宁健康的其他产品硬件收入占比高于发行人。

与创业慧康对比：

根据创业慧康年报，其主要业务类型包括软件销售、技术服务、系统集成、其他等。其中，创业慧康的技术服务包括软件开发服务和软硬件维护服务，与发

行人运维及相关服务业务性质相似，因此将其与发行人的运维及相关服务进行对比。

对于创业慧康，其高毛利率的软件业务收入占比低于发行人，但毛利率稍低的运维及相关服务业务收入占比高于发行人，两类业务毛利率差异及收入占比差异是导致创业慧康与发行人整体毛利率存在差异的主要原因。

具体来看，创业慧康毛利率为 63%左右的软件服务及产品的收入占比为 30%左右，而发行人该部分业务的毛利率为 70%左右，收入占比为 60%-70%左右；创业慧康运维及相关服务的毛利率为 60%左右，与发行人毛利率较为接近，但是该业务收入占比为 40%-50%之间，而发行人该部分业务的收入占比仅为 20%左右（2018 年为 32%）。故创业慧康与发行人在软件服务及产品收入占比差异的部分体现在运维及相关服务收入占比的差异中。而该部分差额中的运维及相关服务的毛利率为 60%左右，低于软件服务及产品的 70%左右，故导致创业慧康的毛利率低于发行人的毛利率。

其中，创业慧康运维及相关服务收入占比较高的原因主要为：创业慧康于 2017 年度收购杭州慧康物联网科技有限公司（曾用名杭州博泰信息技术有限公司），原先其主营业务为金融领域 IT 运维收入。因此，创业慧康并购慧康物联所带来的金融领域 IT 运维收入导致创业慧康运维及相关服务收入占比较高。

与世窗信息对比：

从业务结构来看，世窗信息近年来业务主要集中在软件服务及产品中，占比高达 90%左右，该部分的毛利率为 60%左右，即该部分业务的毛利率情况决定了世窗信息的整体毛利率。而发行人占收入比重高达 90%的软件服务及产品和运维及相关服务的综合毛利率约为 65%左右是导致世窗信息整体毛利率低于发行人的主要原因。

根据世窗信息招股说明书，其软件开发及产品业务中，世窗信息存在部分低毛利的智慧政务领域业务，导致其软件开发及产品的综合毛利率稍低。发行人主要业务集中于公共卫生信息化领域，不存在智慧政务领域业务。

此外，对于部分项目涉及的安装、调试及运维工作，世窗信息通过外协模式

进行，而发行人主要通过自有员工为客户提供相关服务。发行人自有员工进行开发或实施业务更有利于深入了解客户的业务模式及产品的创新和服务质量的提高，较好的维护与客户的关系，赢得客户的好评，提高产品的议价能力，一定程度上导致发行人软件毛利率相对较高。

综上，在业务结构方面，发行人与可比公司存在一定区别，且同类型业务毛利率存在一定差异，因此导致发行人与可比公司的综合毛利率存在一定差异。

2、客户结构

客户结构方面，发行人与同行业公司对比如下：

公司	客户结构
中科软	1、保险领域业务：客户为国内外保险公司，保险领域是公司产品化软件销售收入的最主要来源，保险公司为公司主要客户； 2、非保险金融业务：客户主要为银行、证券、基金、资管公司等； 3、政务领域业务：客户主要为政府及事业单位； 4、医疗卫生及教科文领域：客户主要为各地疾控中心、卫生管理部门等； 5、通讯、交通等其他领域：客户主要为国有企业等。
卫宁健康	公司客户以国内的公立医院、卫生管理部门等机构为主。
创业慧康	公司客户主要为医院、卫生管理部门等单位。
世窗信息	公司主要客户为通信运营商、医疗管理和服务机构、政府类机构等。
发行人	发行人主要客户为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生监督机构及社区卫生服务中心（乡镇卫生院）等政府部门或事业单位。

同行业公司中，中科软主要客户为保险公司、银行、证券公司等，其中，保险公司为公司主要客户；卫宁健康主要客户为国内的公立医院、卫生管理部门等；创业慧康主要客户为医院、卫生管理部门等单位；世窗信息主要客户为通信运营商、医疗管理和服务机构、政府类机构等。

在客户性质方面，发行人可比公司主要客户为政府、事业单位、医院及卫生管理部门、国有企业等。相比下，发行人主要客户聚焦于公共卫生行业领域，主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生监督机构及社区卫生服务中心（乡镇卫生院）等政府部门或事业单位。发行人客户领域相对集中且相关的细分领域的竞争相对较小，一定程度上导致发行人毛利率高于可比公司。

3、成本结构

1) 成本结构情况

报告期内，发行人与可比公司的成本结构如下表所示：

年度	类型	发行人	中科软	卫宁健康	创业慧康	世窗信息
2021 年/ 2021 年 1-6 月	外购产品及服务	71.18%	未披露	31.03%	未披露	57.83%
	职工薪酬	24.95%	未披露	35.23%	未披露	4.14%
	其他费用	3.87%	未披露	33.74%	未披露	0.82%
	外协费用					37.21%
	合计	100.00%		100.00%		100.00%
2020	外购产品及服务	61.15%	未披露	37.35%	34.21%	40.20%
	职工薪酬	32.39%	未披露	28.52%	28.01%	4.09%
	其他费用	6.46%	未披露	34.13%	37.78%	1.23%
	外协费用					54.49%
	合计	100.00%		100.00%	100.00%	100.00%
2019	外购产品及服务	71.16%	42.56%	42.40%	32.24%	48.59%
	职工薪酬	23.17%	53.53%	27.12%	26.28%	5.39%
	其他费用	5.67%	3.91%	30.48%	41.48%	1.37%
	外协费用					44.65%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：其中，中科软未披露 2020 年度、2019 年度成本结构，2019 年度数据采用 1-6 月数据；卫宁健康、创业慧康仅披露部分成本构成，未披露部分成本暂计入其他费用。可比公司数据中，中科软、创业慧康中系统集成类业务成本均统计入外购产品及服务。**截止本招股说明书签署日，可比公司未披露 2021 年度数据，暂用 2021 年 1-6 月数据对比。**

报告期内，发行人的成本主要为外购产品及服务、职工薪酬及其他费用。其中外购产品及服务主要为智能化设备的外购成本及少量外购软件及服务的成本，该部分成本占比高于其他可比公司。虽然发行人外购成本占比高，但因为智能化设备的核心为软件产品，议价能力较强，该部分业务可以维持较高的毛利率；职工薪酬为开发人员成本、现场实施人员成本及运维人员成本。其他费用为与项目直接相关的差旅费、交通费以及折旧、摊销等间接成本。报告期内，发行人与可比公司的成本结构存在一定差异，具体分析如下：

与中科软相比：外购产品及服务以及职工薪酬均为成本的主要构成部分，但是发行人的外购产品及服务占比最高，而中科软的成本主要为职工薪酬。该部分的差异主要是发行人的标准化软件产品及智能化设备嵌入的软件产品为公司研发形成，相应的人工成本已计入研发费用，故该两类业务的人工成本相对较低。

而中科软的软件开发及服务业务较多，需要投入较多的开发人员，故人工成本占比较高。

此外，发行人的人均薪酬低于中科软，导致人工成本低于可比公司。发行人与中科软人均薪酬如下表所示：

单位：万元/人

年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发行人	14.91	12.86	13.27
中科软	未披露	15.92	16.57

注：由于同行业部分公司未单独披露人工成本中职工薪酬，故选取人工成本的人员与研发人员合计的平均薪酬比较，使用其披露的应付职工薪酬贷方发生额扣除管理费用、销售费用中的职工薪酬金额后除以年初与年末生产人员和研发人员的平均人数作为其计入人工成本的人员平均薪酬。

与卫宁健康、创业慧康相比：卫宁健康、创业慧康职工薪酬的占比与发行人较为相近，但其他费用的占比与发行人存在较大的差异。发行人其他费用低于可比公司卫宁健康、创业慧康的主要原因如下：

A、其他费用中的差旅费、交通费的比较：卫宁健康、创业慧康业务分布较广，发生差旅、交通等费用较多，发行人采用驻地工程师进行项目实施、调试、运维等工作，有效降低了差旅费等其他费用成本。因此发行人成本中其他费用较低。

B、发行人其他费用中不存在外购软件、备件周转服务费成本。卫宁健康除了差旅、交通等费用外还包括外购软件的费用。据卫宁健康可转换公司债券募集说明书，2018 年，卫宁健康在业务开拓时，为了满足客户的多样化需求，加大外购软件的规模，导致卫宁健康软件销售及技术服务业务整体营业成本增加。

创业慧康除差旅、交通等费用外还包括备件周转服务费成本。备件周转服务费系创业慧康在为银行等用户提供专业技术服务过程中发生的备件周转成本。发行人客户不存在银行等用户，因此不存在此类服务费成本。

与世窗信息相比：发行人与世窗信息的成本结构存在较大的差异。世窗信息的成本中外购产品及服务以及外协费用是成本的主要部分，其职工薪酬以及其他费用占比极小。

世窗信息的收入及成本结构如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
收入	8,818.08		18,203.35		12,250.34	
外购产品及服务	1,910.11	57.83%	2,835.28	40.20%	2,530.73	48.59%
职工薪酬	136.65	4.14%	288.29	4.09%	280.76	5.39%
其他费用	26.99	0.82%	86.51	1.23%	71.14	1.37%
外协费用	1,229.08	37.21%	3,843.16	54.49%	2,325.70	44.65%
成本合计	3,302.83	100.00%	7,053.24	100.00%	5,208.33	100.00%

注：数据来源于招股说明书。

发行人的收入及成本结构如下表所示：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
收入	19,223.38		13,117.31		9,326.79	
外购产品及服务	5,421.97	71.18%	2,589.78	61.15%	2,636.74	71.16%
人工成本	1,900.54	24.95%	1,371.66	32.39%	858.65	23.17%
其他费用	294.95	3.87%	273.62	6.46%	209.97	5.67%
合计	7,617.45	100.00%	4,235.06	100.00%	3,705.35	100.00%

根据世窗信息招股说明书，针对相关安装、调试及运维工作，世窗信息采用外协方式完成相关工作，发行人采用公司人员自行完成。从成本数据来看，在贡献同样收入的条件下，世窗信息采用外协模式下需要的外协费用、人工成本及其他费用，高于发行人需要的人工成本及其他费用。因此，外协模式及自有模式导致的成本差异是导致发行人的毛利率高于世窗信息毛利率的主要原因。

综上，由于业务结构、客户结构、成本结构等因素影响，发行人与可比公司毛利率存在一定差异。

二、核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解发行人各类业务的产品定价机制；

2、获取发行人收入成本明细表，分析报告期内各类产品成本构成，以及各期的销售收入、成本、单价、单位成本、毛利率以及各项重大波动的原因；

3、访谈公司管理层，了解软件类产品的定价机制，是否会根据软件开发周期、产品定制化程度的不同进行差别定价；

4、分析发行人在报告期内疾病控制类软件产品毛利率变动原因，以及视频督导信息管理系统毛利率变动原因；

5、分析发行人在报告期内，前五大客户中，不同客户以及同一客户不同年度之间毛利率差异的原因；

6、访谈公司管理层，了解公司与同行业可比公司智能化设备毛利率差异的原因，分析合理性；

7、查询同行业上市公司的同类产品业务结构、客户构成、成本构成等信息，分析发行人与可比公司毛利率存在差异的原因。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各类业务毛利率存在差异的原因主要为各类业务定价及成本构成方面不同；

2、软件产品的定价机制，其主要根据项目人工成本及其他费用预算支出为基础，考虑软件开发周期，产品定制化程度，综合考虑业务带来的示范效应及后续发展，通过招投标或者与客户协商确定最终价格再通过与客户协商或招投标形式确定产品定价；

3、疾病控制类软件产品毛利率 2020 年度大幅下降的原因主要为新拓展业务需投入较高开发实施等人工成本导致，具备业务合理性；视频督导信息管理系统产品毛利率在 2019 年度大幅上升，主要原因为成本结构变化导致，具备合理性；

4、报告期各期前五大客户不同客户之间毛利率差异的原因主要为业务类型不同、产品标准化程度不同；同一客户不同年度之间毛利率差异的原因主要为业务类型不同、公司新增相关实施人员及客服人员等，毛利率存在差异具备业务合

理性；

5、报告期内，发行人智能化设备毛利率维持较高水平且持续上升，**2021 年稍有下降**具备合理性。发行人智能化设备可实现免疫规划全流程信息化整体解决方案，具备技术优势，产品用户体验好，发行人具备一定议价能力，发行人智能化设备业务结构变化及具体项目成本结构影响；

6、报告期内，由于业务结构、客户结构、成本结构等因素影响，发行人与可比公司毛利率存在一定差异，具备业务合理性。

15.关于研发费用

申报材料显示，研发费用分别为 927.23 万元、1,268.33 万元和 1,396.03 万元，占营业收入比例为 22.19%、13.60%和 10.64%，主要为职工薪酬。

请发行人：

（1）说明研发费用的归集范围、方法，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，是否确实与研发活动相关，研发投入是否对应明确的研发项目并说明项目实施进度；

（2）说明是否存在同一员工同时承担研发、非研发工作的情况，如存在，请说明该员工具有共享性质的薪酬支出在其他成本或费用与研发费用之间的分摊方法，如按工时分配，请进一步说明工时管理相关的内部控制制度及执行的有效性；

（3）说明报告期内研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构，研发人员职工薪酬水平与同行业公司相比是否存在较大差异以及差异的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）说明研发费用的归集范围、方法，研发费用与其他费用或生产成本

是否能明确区分，是否确实与研发活动相关，研发投入是否对应明确的研发项目并说明项目实施进度；

发行人研发费用的核算范围主要包括：①研发活动直接消耗的材料；②研发人员薪酬及相关费用；③用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费或租赁费；④研发成果的论证、评审、验收、评估等费用；⑤与研发活动直接相关的其他费用，包括技术图书资料费、差旅费等。

报告期发行人的研发费用主要为人员薪酬，发行人对每个研发项目在立项后形成研发项目小组，由研发项目负责人在公司研发人员中选取适当的人员参与该项目，项目小组成员根据实际工作每日提交工时，交由部门助理审核。每月人事专员根据考勤情况计算工资，交由总经理复核，复核无误交由财务部审批；财务部按照研发项目立项名称设置研发项目台账，根据研发项目工时占比对研发项目人员的薪酬进行分摊核算，研发部门负责人的薪酬根据该部门所有项目工时占比进行分摊。除研发部门负责人外，其余研发组人员均参与具体的研发项目，故研发人员成本能对应到具体研发项目。

报告期研发费用中直接材料及差旅费、项目评审费等金额较小，财务部门根据报销单归集到具体部门及具体项目核算，折旧和摊销、办公费等间接费用，根据工时在研发项目中分摊。

如本回复 13.（三）所述，公司除存在研发人员从事开发活动的情形外，不存在研发人员与其他人员工作交叉的情况，公司的相关费用均按部门进行归集，故研发费用与其他费用或生产成本能够准确区分。

报告期研发投入对应的研发项目及项目实施进度如下：

单位：万元

研发项目	项目预算金额	报告期内累计研发费用	2021 年	2020 年	2019 年	项目进展
基于大数据技术的预防接种云平台（大数据应用及系统集成整合）	350	330.58	147.52	183.06	-	已完成
基于大数据技术的预防接种云平台（大数据应用及系统集成整合）二期	800	629.49	629.49	-	-	进行中

研发项目	项目预算金额	报告期内累计研发费用	2021 年	2020 年	2019 年	项目进展
基于大数据技术的预防接种云平台（公众服务应用）	650	185.09	132.42	52.67	-	进行中
卫生监督综合管理平台系统三期项目	270	246.92	8.20	238.72	-	已完成
职业健康监管项目	600	633.90	161.71	276.89	195.30	进行中
应用技术体系的研发	600	263.58	112.40	-	151.18	进行中
中卫信医疗卫生行业信用信息监管系统	250	96.20	96.20	-	-	已完成
卫生监督执法文书打印系统	66	49.17	49.17	-	-	已完成
卫生健康监督信息报告系统	94	52.85	52.85	-	-	已完成
职业病防治信息管理平台改造升级	200	163.43	163.43	-	-	已完成
公共卫生监测平台项目	500	145.79	145.79	-	-	进行中
中卫信卫生监督领导移动审批系统	94	59.57	59.57	-	-	已完成
中卫信行业自律系统	82	39.07	39.07	-	-	进行中
职业健康监管项目二期	650	36.38	36.38	-	-	进行中
基于大数据技术的预防接种云平台（大数据基础技术框架及业务系统升级）	550	535.95	-	497.17	38.78	已完成
卫生监督综合管理平台系统二期项目	235	230.80	-	-	230.80	已完成
职业病预防管理应用软件研发	330	300.75	-	147.52	153.23	已完成
疫苗冷链监测技术的研发	1,050	499.04	-	-	499.04	已完成
合计	7,371	4,498.56	1,834.20	1,396.03	1,268.33	

（二）说明是否存在同一员工同时承担研发、非研发工作的情况，如存在，请说明该员工具有共享性质的薪酬支出在其他成本或费用与研发费用之间的分摊方法，如按工时分配，请进一步说明工时管理相关的内部控制制度及执行的有效性；

发行人存在同一员工同时承担研发、非研发工作的情况，当有项目需要开发时，由研发部门分配人员到开发组，开发组人员对应的薪酬和费用按工时分摊到各个开发项目，计入生产成本。

共享性质的薪酬支出按工时分配。开发组人员相对固定，通常研发人员被分配到开发组后，则一直从事开发工作，直到项目结束才转回研发组。日常管理中，开发组人员提交开发项目工时，研发组人员提交研发项目工时，并提交部门助理

审核，月末部门领导总体审核，财务部门据此进行核算。

报告期内公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，将承担研发职能的相关人员的费用，计入研发费用；将承担开发职能的相关人员费用，计入生产成本。公司已建立工时管理相关的内部控制，且得到有效执行。

（三）说明报告期内研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构，研发人员职工薪酬水平与同行业公司相比是否存在较大差异以及差异的原因。

1、研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构如下表所示：

单位：人

年龄结构	2021. 12. 31	2020.12.31	2019.12.31
20 岁-30 岁（不含 30 岁）	59	66	69
30 岁-40 岁（不含 40 岁）	59	46	34
40 岁及以上	7	3	3
合计	125	115	106
学历结构	2021. 12. 31	2020.12.31	2019.12.31
本科及以上	68	61	63
大专	54	52	42
大专以下	3	2	1
合计	125	115	106
从业年限	2021. 12. 31	2020.12.31	2019.12.31
3 年以下（不包括 3 年）	16	13	19
3 年-5 年（不包括 5 年）	18	28	23
5 年-10 年（不包括 10 年）	58	51	45
10 年以上	33	23	19
合计	125	115	106

2、报告期内，研发人员职工薪酬水平与同行业公司比较如下：

单位：万元/人

可比公司	2021 年	2020 年	2019 年
卫宁健康	未披露	14.77	14.96
创业慧康	未披露	15.35	14.11
中科软	未披露	15.92	16.57
世窗信息	未披露	10.97	9.07
平均值	未披露	14.25	13.68
中卫信	17.00	14.44	14.58

注 1：卫宁健康、创业慧康、中科软研发人员薪酬部分记入成本，故仅统计研发与生产人员整体薪酬水平，人数由各年年报数据披露的技术人员、生产人员（实施人员）数量加权平均得出，薪酬数由应付职工薪酬本年增加数减去管理人员薪酬和销售费用薪酬得出；

注 2：世窗信息的人均薪酬取自其审核问询回复。

注 3：发行人的数据为所有研发人员薪酬除以研发人员各月平均人数。

报告期内由于公司注重新技术的研发，不断推动研发项目的进展，研发人员的数量逐年上涨。研发人员薪酬 2020 年略有降低，主要系 2020 年因为疫情原因，减免社保公积金所致。

公司研发人员平均薪酬与创业慧康、卫宁健康相比差异较小，相较于中科软人均薪酬较低，主要系中科软地处北京市，该地区工资水平较高；相较于世窗信息发行人研发人员薪酬较高，主要系世窗信息地处河北省，而发行人地处江苏省，经济较发达，当地工资水平较高。

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、获取研发活动相关的管理制度，了解与研发活动相关的关键内部控制；
- 2、了解公司研发费用核算内容、核算方法，在不同研发项目中的划分方法；
- 3、获取报告期内公司研发费用明细账，检查研发费用明细项目的设置是否符合公司相关管理制度的规定；
- 4、获取并查阅报告期内研发费用中职工薪酬明细清单及员工名册，了解相关人员的年龄、受教育程度、工作年限等，确认相关人员的工作是否与研发相关；
- 5、获取报告期内各研发项目的人员工时表及研发投入明细，对在研项目的人员及经费投入情况进行了核查；获取发行人工时原始记录，检查工时记录是否准确；
- 6、获取发行人同行业可比公司招股说明书、年度报告，计算研发人员平均薪酬并与发行人进行比较，访谈发行人高管，对薪酬水平差异的原因进行了解；
- 7、查看公司研发部门固定资产的使用情况，确定是否与研发活动相关；获取固定资产清单复核折旧计提及分配是否正确；
- 8、对研发费用进行抽样测试，检查合同、发票、差旅报销单、付款审批单

等支持性文件，检查账务处理是否正确。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人研发费用的归集范围、方法准确，研发费用与其他费用或生产成本能明确区分，确实与研发活动相关，研发投入能够对应明确的研发项目，发行人已补充说明研发项目的实施进度；

2、存在同一员工同时承担研发、开发工作的情况，共享性质的薪酬支出在其他成本或费用与研发费用之间按工时分配，工时管理相关的内部控制制度及执行具备有效性；

3、发行人已补充说明报告期内研发人员数量、学历结构、年龄结构、从业年限结构，公司研发人员平均薪酬与同行业的差异主要是地域原因导致。

16.关于销售费用

申报材料显示，报告期内，发行人的销售费用分别为 569.88 万元、847.79 万元和 892.70 万元，分别占当期营业收入的比例为 13.64%、9.09%和 6.81%，主要由职工薪酬、售后维护费、业务招待费、差旅费等构成。

请发行人：

（1）列示报告期内销售人员数量及人均职工薪酬的变动情况，说明发行人销售人员人均职工薪酬与同行业公司相比是否存在较大差异以及差异的原因；

（2）说明 2020 年营收维持高速增长但差旅费、业务招待费、投标服务费、投标服务费出现下降的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

(一) 列示报告期内销售人员数量及人均职工薪酬的变动情况, 说明发行人销售人员人均职工薪酬与同行业公司相比是否存在较大差异以及差异的原因;

发行人报告期内销售人员数量及人均职工薪酬的变动情况如下:

单位: 人、万元/年

2021 年度		2020 年度		2019 年度	
平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬	平均人数	人均薪酬
33	18.06	21	18.28	14	21.25

发行人销售人员人均薪酬与同行业比较如下:

单位: 人、万元/年

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中科软	未披露	17.56	16.56
卫宁健康	未披露	25.04	23.85
创业慧康	未披露	23.89	21.02
世窗信息	未披露	11.42	10.02
行业平均	未披露	19.48	17.86
中卫信	18.06	18.28	21.25

数据来源: 同行业公司披露的定期报告、招股说明书等; 同行业公司销售人员平均人数为年初年末平均数, 公司销售人员平均人数为各月末加权平均人数。

1、销售人员数量及人均职工薪酬的变动原因

报告期发行人销售人员数量逐年增长, 2020 年发行人开拓重庆市场, 新增重庆分公司, 故销售人员数量增长较多; 2021 年, 发行人为拓展市场, 进一步增加了销售人员。

报告期内, 人均薪酬逐年下降, 主要原因如下:

(1) 2020 年, 受疫情影响, 社保公积金有所减免; 此外新增重庆分公司销售人员薪酬较低, 导致 2020 年销售人员平均薪酬较 2019 年略有降低。

(2) 2021 年, 新增销售人员薪酬较低, 导致 2021 年销售人员平均薪酬较 2020 年略有降低。

2、人均职工薪酬与同行业对比情况

报告期内发行人销售人员人均职工薪酬与行业平均水平相当。同行业中, 世窗信息地处河北省, 薪资较低, 卫宁健康报告期各期均存在股权激励计划, 故其

人均职工薪酬较高。

(二)说明 2020 年营收维持高速增长但差旅费、业务招待费、投标服务费、投标服务费出现下降的原因及合理性。

1、报告期差旅费、业务招待费、投标服务费变动情况

报告期内，公司差旅费、业务招待费金额如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
差旅费	81.63	57.59	63.78
业务招待费	124.37	64.75	75.26
投标服务费	63.89	38.83	63.99

2、2020 年差旅费、业务招待费下降原因

2020 年，公司营收维持高速增长，主要为 2019 年起，公司将数字化接种门诊应用场景的相关产品进行推广，并推出疫苗接种告知系统、电子核签系统等新产品，相关项目陆续于 2019、2020 年验收。

公司持续稳定发展系以产品驱动，并非以销售驱动，因此拓展维护客户所发生的差旅费、业务招待费总体较少。2020 年，由于新型冠状病毒疫情影响，为配合国家的各项疫情防控措施，公司差旅活动、招待活动频率大幅降低，差旅费、招待费出现下降。2021 年，公司销售人员有所增加，加强了业务拓展，故差旅费、业务招待费、投标服务费均有所上升。

3、投标服务费下降原因

投标服务费主要系在发行人中标后向招标代理机构支付的服务费用，收费标准系由招标代理机构参考市场情况自行设定收取，通常中标规模越大服务费比例相对越低。

发行人获取订单的方式主要包括公开招标、邀请招标、单一来源、竞争性谈判、商业谈判等，其中商业谈判方式等部分采购方式不产生投标服务费。结合招投标方式签订的合同总额考虑：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------	---------

投标服务费总额 (A)	63.89	38.83	63.99
招投标签订的销售合同金额(B)	7,431.13	6,212.30	11,158.32
服务费占比 (C=A/B)	0.86%	0.63%	0.57%

由上表可见，各期投标服务费比例差异不大。2019 年投标服务费绝对额较高，一方面系当年公司中标了多个软件平台项目；另一方面系江苏省数字化门诊全面改造，发行人中标了较多项目。2020 年公司投标服务费有所下降，主要系当年通过招投标签订的销售合同金额降低所致。

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、抽查差旅费、业务招待费、投标服务费的支付对象，查阅相关支付对象的工商资料及经营范围，核查是否与发行人存在关联关系及费用发生的真实性；

2、查询中国政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn/>）、江苏政府购买服务信息平台（<http://www.ccgp-jiangsu.gov.cn/>）等网站，核查发行人的中标公开信息。

3、获取发行人报告期的招标文件及中标通知书，核对投标服务费与账面记录是否一致；

4、分析报告期内销售费用差旅费、业务招待费、投标服务费占营业收入比例，了解其波动原因；

5、获取公司差旅费、业务招待费、投标服务费明细表，识别大额项目，并对剩余样本进行随机抽样，检查对应费用入账、支付等相关原始凭证（报销申请单、报销明细表、发票、银行回单等），确认相关费用报销金额准确性和依据合理性；

6、获取并检查发行人提供的合同台账、中标通知书；统计以招投标方式获取订单数量、金额及占比；统计报告期发行人投标服务费，与销售合同进行匹配，分析其变动及合理性；标记投标台账中无投标服务费的项目，核对招标文件，检查投标服务费是否完整记录；

7、对差旅费、业务招待费、投标服务费执行截止测试，确认期间费用是否

计入正确会计期间，是否存在跨期确认的情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充说明报告期内销售人员数量及人均职工薪酬的变动情况；

2、报告期内发行人销售人员人均职工薪酬与行业平均水平相当。同行业中，世窗信息地处河北省，薪资较低，卫宁健康报告期各期均存在股权激励计划，故其人均职工薪酬较高；

3、发行人 2020 年差旅费、业务招待费下降主要受疫情影响，投标服务费与招投标签订合同金额匹配。差旅费、业务招待费、投标服务费下降具有合理性。

17.关于应收账款

申报材料显示，报告期内，发行人应收账款周转率分别为 7.31、15.12 和 20.43，报告期内持续增长且远高于同行业公司平均水平。

请发行人：

（1）说明与客户签订的合同中关于结算方式的具体约定，在合同签订、人员及设备进场、验收、质保期结束等各个时间节点结算支付的比例，针对客户未按时付款情形双方如何约定；

（2）分析并说明报告期内应收账款周转率持续上升的原因及合理性；

（3）结合客户结构、项目周期、结算及信用政策等方面具体分析发行人应收账款周转率远高于同行业公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）说明与客户签订的合同中关于结算方式的具体约定，在合同签订、

人员及设备进场、验收、质保期结束等各个时间节点结算支付的比例，针对客户未按时付款情形双方如何约定；

发行人与客户典型的结算方式有以下几种（具体比例或付款时间点根据各个项目实际谈判结果存在差异）：

1、款到发货：双方签署合同后 3 个工作日内，全额支付货款。

2、分期付款，验收后付清全款：签订合同后 10 日内，客户支付合同价款的 30%，货到施工现场后 10 日内支付合同款的 50%，验收合格后 10 日内付清尾款。

3、分期付款，验收后付款到一定比例，预留一部分尾款：签订合同后 10 日内，客户支付合同价的 50%，项目验收合格后，支付合同总价款的 40%；质保期满后，支付合同价款的 10%。

4、验收后一次性付款：项目实施验收完成后 10 个工作日内，一次性支付全部款项。

上述主要结算方式中，方式 1-3 是主要合同呈现的条款，方式 4 较少。合同通常约定，客户逾期支付货款的，应按照合同价款一定比例支付违约金。实际业务中，由于发行人客户主要为政府单位，付款需要必要的流程和手续，存在少量的付款延期情况，未向客户收取违约金。

（二）分析并说明报告期内应收账款周转率持续上升的原因及合理性；

2019 年度至 **2021 年**，发行人应收账款周转率分别为 15.12 和 20.43、**23.39**。2020 年、**2021 年**将合同资产与应收账款合并计算后，应收账款周转率为 15.12、**18.00**，**2020 年应收账款周转率与 2019 年一致，2021 年应收账款周转率有所上升**。报告期发行人与客户的结算方式变化不大，在营业收入增长的同时，进一步加强了对货款回收的管理，较好地控制了应收账款的增长速度，从而应收账款周转率在 **2021 年有所上升**。

（三）结合客户结构、项目周期、结算及信用政策等方面具体分析发行人应收账款周转率远高于同行业公司的原因及合理性。

报告期内公司及同行业上市公司应收账款周转率指标如下：

单位：次/年

可比公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中科软	未披露	5.29	4.36
卫宁健康	未披露	3.02	1.19
创业慧康	未披露	1.87	1.76
世窗信息	未披露	5.18	5.33
平均值	未披露	3.84	3.16
发行人	23.39	20.43	15.12

注：上述可比公司数据来源于其年报或招股说明书。2020 年、2021 年应收账款周转率采用新收入准则下应收账款账面余额计算。

发行人应收账款周转率高于同行业公司，主要受几个方面的影响：

1、客户结构不同：同行业公司中，中科软主要客户为保险公司、银行、证券公司等，其中，保险公司为公司主要客户；卫宁健康主要客户为国内的公立医院、卫生管理部门等；创业慧康主要客户为医院、卫生管理部门等单位；世窗信息主要客户为通信运营商、医疗管理和服务机构、政府类机构等。

在客户性质方面，发行人可比公司主要客户为政府、事业单位、医院及卫生管理部门、国有企业等。相比下，发行人主要客户聚焦于公共卫生行业领域，主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生监督机构及社区卫生服务中心（乡镇卫生院）等政府部门或事业单位。

综上，发行人客户性质与同行业不具备可比性。

2、项目周期不同：发行人项目周期通常在 2 年以内，同行业未明确披露项目周期，故不具备可比性。

3、结算及信用政策不同：发行人与客户未约定明确的信用期，主要结算方式已在本回复 17.（一）中披露。发行人大部分项目在验收前已收取大部分合同款，不留或者仅预留少部分尾款，公司重视应收账款的管理和催收工作，且公司根据验收时点确认收入，因此应收账款较少。

同行业中，创业慧康的信用政策如下：

类别	内容			
	医疗卫生信息化应用软件		基于信息技术的系统集成	
	医院信息化应用软件	公共卫生信息化应用软件	计算机信息设备系统集成	智能化网络布线工程集成

交货和验收依据	验收报告	验收报告	验收报告	竣工验收报告
结算方式	合同签订后收取 20-30%的预收款；项目实施过程中，根据项目实施进度收取进度款，合计为 65-75%，5% 质保金在质保期结束后收回。通常以银行转账方式进行结算	合同签订后收取 10-20%的预收款；项目实施过程中，根据项目实施进度收取进度款，合计为 75-85%，5%，质保金在质保期结束后收回。通常以银行转账方式进行结算	少数项目（约 20%）在合同签订后会收取 30%预收款，大部分项目（约 80%）在验收通过后收取至 90%款项，10%为质保金在质保期结束后收回。通常以银行转账方式进行结算	合同签订后预收 10-20%款项；期间按照项目完工进度的 60-70%收取进度款；竣工验收并决算审计后支付除质保金外的余款。10%为质保金在质保期结束后收回。通常客户以银行转账方式进行结算

根据其招股书披露：公司信用账期的形成主要是由于公司收入确认时点与按照合同收款时点的差异造成的。公司应收账款中定制软件销售占比较高。由于定制软件项目周期一般较长，跨期结算情形较为普遍，按完工百分比法确认（2020年起改为履约完成时确认）收入阶段比收款阶段快，故而产生应收账款，应收账款周转率较低。

中科软的信用政策如下：

类别	软件产品	软件开发及其服务			系统集成及其服务
		定制化技术开发	技术服务		
			人员定 量技术 开发	运维服 务	
信用政策	未约定明确的信用期				
结算政策	典型合同约定为“具体付款比例及时间由双方根据项目进度商定后执行”，实际执行过程中通常为客户安装调试系统完成后结算	无固定结算周期，一般按软件开发节点付款，典型的付款结算模式为：在合同签订后收取合同总额的 20%；在系统上线初验测试完成后另收取合同总额的 40%；在终验测试完成后另收取合同总额的 35%；在约定的维护期结算后收取合同总额剩余的 5%	一般约定按季度或按月定期结算	一般约定按季度或按月定期等额结算	无固定结算周期，一般按项目实施节点付款，典型的付款结算模式为：在合同签订后收取合同总额的 35%；在全部货物到客户现场并验收完毕后另收取合同总额的 30%；在终验测试完成后另收取合同总额的 30%；在约定的维护期结算后收取合同总额剩余的 5%
折扣政策	无折扣政策				
售后服务政策	一般为客户提供 6-12 个月的免费维护期	一般为客户提供 6-12 个月的免费维护期	无免费维护期	无免费维护期	一般为客户提供 12-24 个月的免费维护期

中科软的主要业务为定制化技术开发，其初验前仅收取合同总额的 20%，且

其收入确认政策分为两类：完工百分比法或收到客户出具的工作量结算单据的时点进行收入确认，其项目完成前已根据进度或工作量确认应收账款，故其应收账款余额较大，应收账款周转率较低。

世窗信息与主要客户典型的结算条款如下：

(1) 产品结算费按月支付；

(2) 分期付款，验收后付款到一定比例，预留一部分尾款：签订合同后 10 个工作日内支付 50%，软件验收后 10 个工作日内支付 45%，质保期满后 10 个工作日内支付 5%。

(3) 货到付款：客户收到货物五个工作日内，支付合同合同 100%货款；

(4) 验收后付清全款：项目建设完成验收后，客户收到发票后 3 个工作日内一次性支付合同总价 100%的款项。

总体而言，世窗信息与客户的结算条款与发行人差异不大。

卫宁健康未披露其信用政策。根据公开招投标信息查询到卫宁健康的部分项目结算政策类型如下：

(1) 合同签订客户支付合同总金额的 30%预付款，本项目各功能模块整体验收后，客户支付合同总金额 60%，项目整体完成验收通过之日起一年质保期后客户支付合同尾款。

(2) 软件部分和硬件部分均验收通过后付款 90%，验收合格 1 年后支付 10%质保金。

卫宁健康以上结算政策与发行人相比无明显差异。

4、收入季节性因素

2019-2021 年，发行人的收入无明显季节性特征，同行业四家公司均有季节性特征，第四季度确认收入金额较多，故期末应收账款余额较大，应收账款周转率较低。

综上，发行人与同行业的客户结构、结算及信用政策、收入季节性等方面均

存在差异，同行业未披露其信用周期。发行人应收账款周转率明显高于同行业，主要系结算及信用政策、收入季节性造成。

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、了解公司销售结算模式及信用政策；获取主要客户销售合同，查看客户具体销售结算模式、具体信用期和信用额度，对比客户各年信用政策变化情况，判断调整依据以及新增重要客户的信用政策是否合理；查看公司报告期各期末大额应收账款客户，核对其对应信用期和信用额度，检查客户信用政策是否得到严格执行；结合销售增长分析应收账款增长是否合理，检查是否存在放宽信用政策刺激销售的情形；

2、对发行人报告期内应收账款周转率进行了测算，并分析波动原因，评估波动原因的合理性；

3、查阅同行业可比公司的定期报告或招股说明书，获取同行业可比公司应收账款周转率，通过对比客户结构、项目周期、结算及信用政策等信息，分析差异原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明与客户签订的合同中关于结算方式的具体约定，在合同签订、人员及设备进场、验收、质保期结束等各个时间节点结算支付的比例，针对客户未按时付款情形双方的约定；

2、报告期内应收账款周转率持续上升主要原因为收入增长的同时较好地管理了客户回款，使得应收账款的增长小于收入的增长，具备合理性；

3、发行人与同行业的客户结构、结算及信用政策、收入季节性等方面均存在差异，同行业未披露其信用周期。发行人应收账款周转率明显高于同行业，主要系结算及信用政策、收入季节性造成。

18.关于其他应收款

申报材料显示，报告期各期末，发行人其他应收款账面价值分别为 65.99 万元、251.77 万元及 310.66 万元，主要由押金、保证金构成。

请发行人：

（1）结合合同条款说明履约保证金以及质量保证金的区别，相关保证金计提的方式及比例，客户归还保证金的条件及期限；

（2）结合与同行业公司的比较，说明发行人其他应收款坏账准备计提的充分性，相关计提政策是否符合企业会计准则规定；

（3）说明账龄一年以上其他应收款的具体情况，尚未回款的原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）结合合同条款说明履约保证金以及质量保证金的区别，相关保证金计提的方式及比例，客户归还保证金的条件及期限；

发行人支付的履约保证金系发行人中标且与招标方签署合同后，根据招标文件要求，向招标方支付的履约责任担保，其产生原因是防止因中标方在合同执行过程中违反合同规定而给招标方造成损失。履约保证金只有少部分项目收取，比例一般为合同总金额的 5%-10%，通常在签订合同前，发行人向客户支付，待验收后或质保期结束后，客户全额退还。公司将履约保证金作为其他应收款核算。

质量保证金，系用以保证产品在质保期内不存在质量问题的款项。报告期内，发行人的质量保证金有两种形式：

1、发行人部分项目与客户在合同中约定验收时从合同款中预留一部分尾款作为质量保证金，比例为主合同金额的 20%以内，在合同验收后开始计算质保期，质保金收回的时间一般为验收后 1 年以内。公司将此类质量保证金作为合同资产

核算。

2、少部分合同约定，项目验收后，履约保证金转为质量保证金，客户于质保期结束后将保证金退还给发行人。公司将此类质量保证金作为其他应收款核算。

（二）结合与同行业公司的比较，说明发行人其他应收款坏账准备计提的充分性，相关计提政策是否符合企业会计准则规定；

1、报告期各期末公司其他应收款坏账准备计提比例与同行业比较

（1）报告期各期末，公司其他应收款坏账准备计提比例如下：

单位：万元

项目	2021. 12. 31	2020.12.31	2019.12.31
其他应收款余额	371.84	327.01	265.07
坏账准备	18.59	16.35	13.30
其他应收款净额	353.25	310.66	251.77
坏账准备计提比例	5.00%	5.00%	5.02%

（2）报告期内，发行人其他应收款坏账准备计提率与同行业可比上市公司比较如下：

公司名称	2021. 12. 31	2020.12.31	2019.12.31
中科软	未披露	31.38%	29.28%
卫宁健康	未披露	19.38%	16.24%
创业慧康	未披露	29.16%	23.15%
世窗信息	未披露	7.27%	8.25%
可比公司平均	未披露	21.80%	19.23%
中卫信	5.00%	5.00%	5.02%

报告期内，发行人其他应收款坏账准备计提率与世窗信息较接近，与同行业其他上市公司相比较低。发行人其他应收款主要系投标保证金及履约保证金，投标保证金在招投标活动完成后退回，履约保证金根据合同约定在合同履行完毕后一定时间内退回，不存在无法收回的情形。通常发行人其他应收款为两年以内的回收周期，对比同行业其他应收款 2 年以上账龄占比情况如下：

公司名称	2021. 12. 31	2020.12.31	2019.12.31
中科软	未披露	44.93%	39.73%
卫宁健康	未披露	36.03%	30.61%
创业慧康	未披露	35.65%	32.96%
世窗信息	未披露	2.29%	0.73%

平均值	未披露	29.73%	26.01%
中卫信	8.55%	1.52%	-

从账龄可见，发行人回款情况与同行业公司相比较好，坏账计提比例低于同行业具有合理性。

2、报告期各期末，发行人其他应收款坏账准备计提政策与同行业可比上市公司比较

(1) 2021 年度

账龄组合	中科软	卫宁健康	创业慧康	世窗信息	平均值	本公司
1 年以内(含 1 年)	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	5.00%
1 至 2 年		未披露	未披露	未披露	未披露	10.00%
2 至 3 年		未披露	未披露	未披露	未披露	20.00%
3 至 4 年		未披露	未披露	未披露	未披露	50.00%
4 至 5 年		未披露	未披露	未披露	未披露	80.00%
5 年以上		未披露	未披露	未披露	未披露	100.00%
低信用风险组合 (押金保证金)	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	5.00%

(2) 2020 年度

账龄组合	中科软	卫宁健康	创业慧康	世窗信息	平均值	本公司
1 年以内(含 1 年)	7.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1 至 2 年		10.00%	20.00%	10.00%	13.33%	10.00%
2 至 3 年		30.00%	30.00%	20.00%	26.67%	20.00%
3 至 4 年		50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4 至 5 年		80.00%	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
5 年以上		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
低信用风险组合 (押金保证金)	38.31%	无此组合	无此组合	无此组合	38.31%	5.00%

注：中科软的备用金组合未在此披露，以上账龄组合平均值为剔除中科软计算。

(3) 2019 年度

账龄组合	中科软	卫宁健康	创业慧康	世窗信息	平均值	本公司
1 年以内(含 1 年)	21.86%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1 至 2 年		10.00%	20.00%	10.00%	13.33%	10.00%
2 至 3 年		30.00%	30.00%	20.00%	26.67%	20.00%
3 至 4 年		50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4 至 5 年		80.00%	80.00%	80.00%	80.00%	80.00%
5 年以上		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

账龄组合	中科软	卫宁健康	创业慧康	世窗信息	平均值	本公司
低信用风险组合 (押金保证金)	33.46%	无此组合	无此组合	无此组合	33.46%	5.00%

注：中科软的备用金组合未在此披露，以上账龄组合平均值为剔除中科软计算。

报告期内，发行人其他应收款账龄与同行业公司相比较短，坏账计提比例低于同行业具有合理性。

同行业只有中科软划分了押金保证金组合，该公司押金保证金账龄较长，故坏账计提比例较高。经对比同为软件行业的三维天地、桂林智神、赛维时代，押金保证金的计提比例与发行人一致。

总体而言，发行人根据其他应收款坏账准备计提政策，按照信用风险特征组合计提坏账准备，并保持谨慎性，与行业相比无重大差异，坏账计提充分，相关计提政策符合企业会计准则的规定。

（三）说明账龄一年以上其他应收款的具体情况，尚未回款的原因。

截至 2021 年 12 月 31 日，账龄 1 年以上的其他应收款余额构成如下：

单位：万元

账龄	余额	占 2021 年末余额比例
1 年以内	228.84	61.54%
1 年以上	143.00	38.46%
账面余额小计	371.84	100.00%

其中，账龄 1 年以上主要项目及原因如下：

单位：万元

户名	账龄大于 1 年 期末余额	账龄	金额性质	1 年以上其他应收款形成原因
吉林省职业病防治院	35.95	1-2 年	履约保证金	项目尚未验收
	1.98	2-3 年	质量保证金	项目于 2021 年 2 月验收，合同约定质保期一年结束后一次性退还
甘肃省疾病预防控制中心	27.90	2-3 年	质量保证金	待 3 年质保期结束后退还
重庆市卫生健康综合行政执法总队	17.84	1-2 年	履约保证金	质保期结束后退还
总计	83.67			

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、抽查招标文件及销售合同，检查与履约保证金及质量保证金的相关条款；
- 2、了解公司其他应收款坏账计提政策，并评价其是否合理；
- 3、获取公司报告期各期末其他应收款余额表，了解期末余额款项性质，与管理层进行访谈，了解未收回的具体原因；
- 4、复核公司关于其他应收款账龄划分的准确性，及预期信用损失率、坏账计提比例等合理性，并对报告期各期末其他应收款坏账准备执行重新测算程序；
- 5、获取支付保证金、押金的相关合同，查看合同约定的付款金额，以及回款时间，与实际情况进行比对；
- 6、执行分析性程序及细节性测试，检查报告期各期末公司应其他应收款余额变化的合理性，并检查相关凭证的真实性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、公司已根据合同条款补充说明履约保证金以及质量保证金的区别，相关保证金计提的方式及比例，客户归还保证金的条件及期限；
- 2、公司其他应收款坏账计提政策与同行业可比公司不存在明显差异；坏账准备计提充分，相关计提政策符合企业会计准则规定；
- 3、公司其他应收款账龄 1 年以上未收回的原因主要系押金保证金尚未到期。

19.关于存货

申报材料显示，发行人存货主要为原材料和在产品，其中在产品系未验收项目所发生的外购产品及服务、人工成本和间接费用等成本。

请发行人：

- （1）列示报告期各期末在产品涉及的主要项目构成情况，包括但不限于客

户名称、项目名称、销售内容、合同签署时间、已投入成本费用金额、未完成验收的原因；

(2) 说明在产品项目是否存在确已完工未验收的项目，如有，请说明完工时间及不验收的原因及是否存在潜在的合同纠纷；

(3) 分析报告期内存货周转率持续下降且近两年度存货周转率明显低于同行业可比公司的原因；

(4) 说明存货减值测试的方法和过程以及跌价准备计提的充分性，并说明与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异情况及原因；

(5) 说明报告期各期末对存货项目进行盘点的情况，是否存在账实差异及处理结果。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

(一) 列示报告期各期末在产品涉及的主要项目构成情况，包括但不限于客户名称、项目名称、销售内容、合同签署时间、已投入成本费用金额、未完成验收的原因；

由于公司项目数量较多，选取公司报告期各期末在产品余额合计占比 50% 以上的项目列示如下：

1、2021 年末

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签署时间	当期末已投入成本费用金额	占当期在产品比例	期末未完成验收的原因
东华软件(长沙)有限公司	卫生监督综合管理平台软件项目	卫生监督综合管理平台软件	2020/8	118.93	9.28%	未完工
南京市建邺区卫生健康委员会	智慧化门诊采购项目	数字化门诊专用取号机、接种门诊视频督导信息系统、接种台	2021/12	86.49	6.75%	未完工

客户名称	项目名称	销售内容	合同签署时间	当期末已投入成本费用金额	占当期在产品比例	期末未完成验收的原因
		智能存储分类小冰箱等				
天津市医学科学技术信息研究所	天津市医学科学技术信息研究所免疫规划信息系统升级改造项目	免疫规划信息系统	2021/9	74.25	5.79%	未完工
南京市溧水区卫生健康委员会	智慧化门诊采购项目	门诊智能疫苗分发系统、接种台智能存储分类小冰箱等	2020/12	49.91	3.89%	未完工
江苏网进科技股份有限公司	职业健康监管系统开发	职业健康监管系统、职业健康平台监测设备	2020/12	48.23	3.76%	未完工
重庆炬森科技有限公司	重庆炬森科技有限公司采购项目	数字化预防接种门诊信息系统、预防接种电子核签系统、疫苗接种告知确认系统等	2020/11	46.08	3.59%	未完工
贵阳市公共卫生救治中心	贵阳市公共卫生救治中心体检项目	职业健康监护信息管理系统、福利性健康体检信息管理系统等	2021/6	41.44	3.23%	未完工
江苏省卫生健康委员会	江苏省医疗卫生行业信用信息监管系统政府采购合同	医疗卫生行业信用信息监管系统	2020/9	37.32	2.91%	未完工
上海西陆信息科技有限公司	数字化门诊采购项目	接种台智能存储分类小冰箱、疫苗接种告知确认系统等	2021/12	33.44	2.61%	未完工
无锡市滨湖区太湖街道办事处	太湖街道天鹅湖花园社区配套用房综合改造项目、计免系统智能化配套设备采购及安装项目	接种门诊视频督导信息系统、儿保门诊视频督导信息系统、数字化门诊系统等	2020/6	33.12	2.58%	未完工
重庆农捷科技有限公司	重庆农捷科技有限公司采购项目	数字化预防接种门诊信息系统、预防接种电子核签系统、疫苗接种告知确认系统等	2021/1	32.08	2.50%	未完工
无锡市卫生健康委员会	无锡市职业健康监管系统	职业健康监管系统	2021/7	30.62	2.39%	未完工
南京市高淳区疾	智慧化门诊采	门诊智能疫苗分发系	2020/12	29.62	2.31%	未完工

客户名称	项目名称	销售内容	合同签署时间	当期末已投入成本费用金额	占当期在产品比例	期末未完成验收的原因
疾病预防控制中心	购项目	统、接种台智能存储分类小冰箱等				
合计				661.53	51.59%	

2、2020 年末

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签署时间	当期末已投入成本费用金额	占当期在产品比例	期末未完成验收的原因
武汉市职业病防治院	职业病防治综合管理信息系统项目	武汉市职业病防治信息管理平台及相关系统及其相关设备	2019/7	178.96	9.77%	未完工
甘肃省疾病预防控制中心	甘肃省疾病预防控制中心职业病防治信息管理系统采购项目	职业病平台及业务软件、服务器、接入交换机等	2019/1	154.85	8.45%	未完工
涟水县卫生健康委员会	江苏省预防接种综合管理信息系统升级改造项目	疫苗接种告知确认系统、数字化门诊专用留观机、知情同意书电子核签系统等	2019/4	141.15	7.70%	未完工
无锡市新吴区旺庄街道社区卫生服务中心	无锡新吴区旺庄街道智慧化门诊建设改造项目	疫苗智能分类存储小冰箱系统、海尔智能医用疫苗冷藏箱系统、智慧化门诊现场改造实施与服务等	2019/9	116.43	6.35%	未完工
南京市江宁区卫生健康委员会	江宁区卫生监督与爱国卫生信息化建设项目采购合同	江宁区爱国卫生信息管理系统、江宁区卫生监督信息平台、执法记录仪等	2019/12	84.70	4.62%	未完工
武汉市卫生计生信息中心	武汉市卫生计生信息监督系统项目	武汉市卫生计生信息监督系统	2018/4	78.03	4.26%	未完工
南京市江宁区卫生健康委员会	数字化门诊升级系统工程项目	专用多功能接种台和座椅、无线冷链主机、无线温湿度传感器等	2019/4	70.90	3.87%	未完工
东华软件（长沙）有限公司	卫生监督综合管理平台软件项目	卫生监督综合管理平台软件	2020/8	56.95	3.11%	未完工
连云港市赣榆区疾病预防控制中心	赣榆区疾病预防控制中心计划免疫接种数字化系统升级	疫苗接种告知确认系统、预防接种电子核签系统等	2020/9	49.62	2.71%	未完工

客户名称	项目名称	销售内容	合同签署时间	当期末已投入成本费用金额	占当期在产品比例	期末未完成验收的原因
	项目					
合计				931.59	50.84%	

3、2019 年末

单位：万元

客户名称	项目名称	销售内容	合同签署时间	当期末已投入成本费用金额	占当期在产品比例	期末未完成验收的原因
甘肃省疾病预防控制中心	甘肃省疾病预防控制中心职业病防治信息管理系统采购项目	职业病平台及业务软件、服务器、接入交换机等	2019/1	149.03	6.59%	未完工
南京市秦淮区卫生健康委员会	秦淮区门诊信息化改造升级服务项目	疫苗接种告知确认系统、接种台智能存储分类小冰箱、接种门诊视频督导信息系统等	2019/3	144.14	6.37%	未完工
淮安市清江浦区卫生健康委员会	淮安市清江浦区 A 类门诊系统升级改造项目	疫苗接种告知确认系统、接种门诊视频督导信息系统、数字化预防接种门诊留观机信息系统等	2019/4	141.80	6.27%	系统处于试运行阶段
涟水县卫生健康委员会	江苏省预防接种综合管理信息系统升级改造项目	疫苗接种告知确认系统、数字化门诊专用留观机、知情同意书电子核签系统等	2019/4	129.67	5.73%	未完工
无锡市新吴区旺庄街道社区卫生服务中心	无锡新吴区旺庄街道智慧化门诊建设改造	疫苗智能分类存储小冰箱系统、海尔智能医用疫苗冷藏箱系统、智慧化门诊现场改造实施与服务等	2019/9	116.43	5.15%	未完工
南京市浦口区卫生健康委员会	浦口区预防接种门诊系统升级改造项目	疫苗接种告知确认系统、门诊智能疫苗分发系统、接种台智能分类存储冰箱等	2019/5	103.82	4.59%	未完工
平安医疗健康管理股份有限公司	常熟市“智慧卫监”综合管理平台（包含在线监测）项目	“智慧卫监”综合监管平台、游泳池在线监测设备、尿素在线监测分析仪等	2019/10	86.50	3.82%	未完工
武汉市职业	职业病防治综合管	武汉市职业病防治信	2019/7	69.87	3.09%	未完工

客户名称	项目名称	销售内容	合同签署时间	当期末已投入成本费用金额	占当期在产品比例	期末未完成验收的原因
病防治院	理信息系统项目	息管理平台及相关系统及其相关设备				
南京市江宁区卫生健康委员会	数字化门诊升级系统工程项目	专用多功能接种台和座椅、无线冷链主机、无线温湿度传感器等	2019/4	68.55	3.03%	未完工
淮安市淮阴区疾病预防控制中心	预防接种综合服务管理信息系统项目	疫苗接种告知确认系统、数字化门诊专用留观机、数字化门诊专用取号机等	2019/6	63.18	2.79%	未完工
江苏省疾病预防控制中心（江苏省公共卫生研究院）	江苏省预防接种数据管理中心建设项目(一期)	江苏省预防接种数据管理中心(一期)	2017/9	62.24	2.75%	未完工
合计				1,135.24	50.17%	

（二）说明在产品项目是否存在确已完工未验收的项目，如有，请说明完工时间及不验收的原因及是否存在潜在合同纠纷；

通常，公司的项目在完工后，需要一定时间的试运行，试运行结束后，发行人方可向客户提出验收申请。各期末已完工未验收的主要项目明细如下（合同金额 30 万元以上）：

1、2021 年末

单位：万元

客户名称	项目名称	合同签署时间	完工时间	合同金额	当期末已投入成本费用金额	未完成验收的原因
吉林省职业病防治院	吉林省职防院职业健康质量控制平台项目	2020/12	2021/12	358.90	29.41	系统处于试运行阶段
内蒙古自治区综合疾病预防控制中心	职业病防治综合管理信息平台	2021/10	2021/12	58.90	0.27	系统处于试运行阶段

2、2020 年末

单位：万元

客户名称	项目名称	合同签署时间	完工时间	合同金额	当期末已投入成本费用金额	未完成验收的原因
武汉市卫生计生信息中心	武汉市卫生计生信息监督系统项目	2018/4	2020/12	388.80	78.03	系统处于试运行阶段
吉林省职业病防治院	吉林省职业健康质量控制平台采购项目第二标段软件	2019/12	2020/12	199.80	27.59	系统处于试运行阶段
苏州高新区枫桥街道社区卫生服务中心	计免门诊设施设备采购项目	2020/8	2020/12	97.50	32.09	系统处于试运行阶段
南京江北人民医院	中卫信职业健康监护信息管理系统项目（南京江北人民医院）	2018/7	2020/11	38.00	23.54	系统处于试运行阶段

3、2019 年末

单位：万元

客户名称	项目名称	合同签署时间	完工时间	合同金额	当期末已投入成本费用金额	未完成验收的原因
淮安市清江浦区卫生健康委员会	淮安市清江浦区 A 类门诊系统升级改造项目	2019/4	2019/8	372.00	141.80	系统处于试运行阶段
淮安市淮安区卫生健康委员会	江苏省预防接种综合管理信息系统升级改造项目	2019/6	2019/9	257.77	53.70	系统处于试运行阶段
如皋市卫生健康委员会卫生所	如皋市卫健委卫生所省预防接种综合服务管理信息系统升级服务项目	2019/5	2019/11	116.66	38.71	系统处于试运行阶段
灌南县卫生健康委员会	灌南县 A 类门诊系统升级改造项目	2019/8	2019/10	118.79	28.10	系统处于试运行阶段
江阴市卫生健康委员会	江阴市 A 类门诊系统升级改造项目	2019/11	2019/11	92.67	25.63	系统处于试运行阶段
江苏省卫生健康委员会	江苏省疫苗溯源体系建设南京无锡 A 类门诊升级改造服务项目	2018/12	2019/3	96.94	24.19	需要与省平台进行对接后方可进行验收
江苏省卫生	江苏省成人预防接种	2018/11	2019/11	83.80	18.89	系统处于试

客户名称	项目名称	合同签署时间	完工时间	合同金额	当期末已投入成本费用金额	未完成验收的原因
统计信息中心	管理系统项目					运行阶段
武汉市卫生计生执法督察总队	卫生监督信息系统配套项目	2019/9	2019/12	32.75	17.24	系统处于试运行阶段
江苏省血吸虫病防治研究所	爱国卫生信息管理系统（江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目升级）项目	2018/12	2019/7	217.80	16.87	系统处于试运行阶段

上述项目中，部分项目试运行时间较长，主要原因如下：

（1）淮安市淮安区卫生健康委员会《江苏省预防接种综合管理信息系统升级改造项目》、淮安市清江浦区卫生健康委员会《淮安市清江浦区 A 类门诊系统升级改造项目》分别于 2020 年 9 月、2020 年 8 月验收。上述两个客户均位于淮安市，受 2019 年淮安市金湖县疫苗事件影响，客户对系统的稳定性等方面要求较高，因此要求延长试运行阶段，确保系统无任何问题方可整体验收。

（2）江苏省血吸虫病防治研究所《江苏省爱国卫生信息管理系统健康乡村项目升级项目》，由于客户对其中病媒防治模块的数据采集具有季节性，对卫生创建、卫生改厕等工作数据的采集具有阶段性等特征，且项目运用范围广，故客户要求延长试运行阶段，能够与实际工作紧密结合后方可验收。

公司各期末项目已完工未验收，主要原因为项目处于试运行阶段，不存在潜在合同纠纷。

（三）分析报告期内存货周转率持续下降且近两年度存货周转率明显低于同行业可比公司的原因；

同行业公司与本公司存货周转率明细如下：

单位：次/年

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中科软	未披露	10.57	11.55
卫宁健康	未披露	6.65	5.57
创业慧康	未披露	2.48	5.94

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
世窗信息	未披露	12.90	51.12
同行业可比公司平均值 (去除世窗信息)	未披露	6.57	7.68
中卫信	4.63	1.94	2.79

注：上述可比公司数据来源于其年报或招股说明书。

2020 年，公司存货周转率有所下降，主要系收入结构发生变化，智能化设备业务收入占比提升导致。智能化设备业务收入占主营业务收入比例 2019、2020 年分别为 53.39%、53.25%，其中对应成本包含硬件成本，导致存货余额较大，使得存货周转率明显下降。

2021 年，公司存货周转率有所上升，主要系当期向江苏省新增接种点销售的产品，因项目需要，大部分在当年度采购并实现销售。

2019-2020 年，公司存货周转率明显低于同行业可比公司，其中中科软、卫宁健康、创业慧康软件开发业务占比较高，故存货余额较小，存货周转率较高。根据世窗信息招股说明书披露：其软件开发及产品业务占比较高，与客户签订合同后，能够基于现有通用化模块，在较短时间内完成产品的开发，故各报告期末存货金额较低，存货周转率较高。发行人 2019、2020 年度智能化设备业务收入占比达 50%以上，导致存货余额较大，存货周转率较低。

（四）说明存货减值测试的方法和过程以及跌价准备计提的充分性，并说明与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异情况及原因；

1、存货减值测试的方法和过程

根据《企业会计准则》规定，资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本低于可变现净值时，存货按成本计量；当存货成本高于可变现净值时，存货按可变现净值计量，同时按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

发行人存货可变现净值的确定方法为：存货的估计售价减去至完工时估计将

要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量；当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备；存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。

2、存货跌价准备计提的充分性

企业存货分为原材料与在产品两类，各期末账面余额明细如下：

单位：万元

类别	2021. 12. 31	2020.12.31	2019.12.31
原材料	137.49	108.25	194.57
在产品	1,282.01	1,832.44	2,262.83
账面余额合计	1,419.50	1,940.69	2,457.40
减：跌价准备	24.68	1.49	34.16
账面价值	1,394.82	1,939.20	2,423.24

（1）原材料

原材料库龄明细如下表：

单位：万元

库龄	2021. 12. 31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	134.31	98.91%	98.71	91.19%	193.58	99.49%
1-2 年	1.69	0.61%	9.12	8.43%	0.82	0.42%
2-3 年	1.49	0.48%	0.42	0.38%	0.16	0.08%
合计	137.49	100.00%	108.25	100.00%	194.57	100.00%

为满足项目的需要，公司需采购部分原材料，作为项目实施成本的一部分。公司原材料各期末余额占存货比例较小，且库龄集中在 1 年以内。结合项目合同签订情况、预计总成本进行测算，公司期末原材料不存在减值情况，故 2019-2020 年末计提跌价准备。2021 年 12 月 31 日，公司对原材料进行减值测试，少量存货存在跌价，公司计提存货跌价准备 2.70 万元。

（2）在产品

在产品系未验收项目成本，发行人对报告期各期末所有在产品项目进行减值测试，结合项目合同签订情况、预计总成本，发行人报告期各期末分别对在产品计提跌价准备 34.16 万元、1.49 万元、21.98 万元。

3、同行业存货跌价计提比较及差异分析

单位：万元

公司名称	2021. 12. 31	2020.12.31	2019.12.31
中科软	未披露	0.01%	-
卫宁健康	未披露	0.44%	0.60%
创业慧康	未披露	1.77%	1.90%
世窗信息	未披露	-	-
可比公司平均	未披露	0.56%	0.62%
中卫信	1.74%	0.08%	1.39%

根据上表所示，公司存货跌价准备计提比例于 2019 年高于同行业可比公司平均值，2020 年低于同行业平均值。

2019 年，由于中卫信福利性健康体检信息管理系统软件项目（中国航天科技集团公司七三八疗养院）存在外购成本，且其人工成本较高，导致存货跌价准备计提比例较高。2020 年度，发行人仅有一个项目发生减值，减值金额较小，故存货跌价准备计提比例较低。

综上所述，发行人存货减值测试过程和方法合理，存货跌价准备计提充分，计提比例符合公司实际情况，与同行业的差异具备合理性。

（五）说明报告期各期末对存货项目进行盘点的情况，是否存在账实差异及处理结果。

1、报告期各期末，存货结存情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料	137.49	108.25	194.57
在产品	1,282.01	1,832.44	2,262.83
合计	1,419.50	1,940.69	2,457.40

报告期内，公司期末存货分为原材料和在产品，公司对期末存货进行了盘点。在产品分为两类：（1）期末在开发或实施过程中的软件产品，该类存货没有实物形态，期末余额主要为项目的人工成本及费用，无法按照实物存货的盘点方式对在产品进行盘点（2）已发往客户现场但尚未验收的设备，由客户派发到各个实际的使用单位，进行抽盘。

2、报告期内的盘点情况

报告期各期末,发行人对存货进行了盘点,并形成盘点记录,具体盘点时间、范围如下:

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
盘点时间	2021. 12. 31-2022. 1. 24	2020.12.20-2021.1.20	2019.12.31
盘点地点	公司仓库、客户现场	公司仓库、客户现场	公司仓库
盘点人员	财务人员、仓库管理员、实施人员	财务人员、仓库管理员、实施人员	财务人员、仓库管理员
盘点范围	原材料、在产品	原材料、在产品	原材料

报告期各期盘点结果如下:

(1) 2021 年末

单位: 万元

类别	账面余额	盘点抽取金额	实盘金额	盘点差异	差异率	盘点确认比例
原材料	137.49	119.14	119.14	-	-	86.65%
在产品	1,282.01	301.50	301.50	-	-	23.52%
其中, 外购产品及服务	772.01	301.50	301.50	-	-	39.05%
合计	1,419.50	420.63	420.63	-	-	29.63%

(2) 2020 年末

单位: 万元

类别	账面余额	盘点抽取金额	实盘金额	盘点差异	差异率	盘点确认比例
原材料	108.25	108.25	108.25	-	-	100.00%
在产品	1,832.44	365.59	365.59	-	-	19.95%
其中, 外购产品及服务	1,345.07	365.59	365.59	-	-	27.18%
合计	1,940.69	473.84	473.84	-	-	24.42%

(3) 2019 年末

单位: 万元

类别	账面余额	盘点抽取金额	实盘金额	盘点差异	差异率	盘点确认比例
原材料	194.57	194.57	194.57	-	-	100.00%
在产品	2,262.83	-	-	-	-	-

其中，外购产品及服务	1,601.58	-	-	-	-	-
合计	2,457.40	194.57	194.57	-	-	7.92%

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、检查发行人在产品对应的销售合同，检查其是否完成验收，分析部分项目已完工未验收的原因及合理性；
- 2、获取并复核发行人原材料库龄结构表，分析其存货跌价准备计提的充分性；
- 3、检查并复核发行人对于在产品进行减值测试的过程，分析其计提存货跌价准备的完整性与准确性；
- 4、检查发行人报告期末存货周转率变动，查阅同行业可比公司的年度报告和招股说明书，获取其披露的存货周转率信息，分析公司存货周转率变动的原因及合理性；
- 5、了解存货盘点制度及执行情况，检查发行人存货盘点记录，检查对存货盘点差异进行处理的方法及过程，分析存货盘点的规范性与准确性；
- 6、通过监盘或函证程序对公司期末原材料及在产品进行确认。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人期末存货余额记录准确，未验收原因合理；
- 2、发行人各期末已完工未验收合同，主要系尚在试运行阶段导致，符合项目实际情况；
- 3、发行人报告期末存货周转率逐年下降，且低于同行业可比公司，主要系公司 2019、2020 年智能化设备业务占比较高，导致存货余额增加，符合公司及行业实际情况；

4、发行人存货减值测试过程和方法合理，存货跌价准备的计提充分，且计提比例符合公司实际情况，与同行业的差异具备合理性；

5、公司报告期各期末对存货进行了盘点，不存在账实不符的情形。

20.关于预收款项和合同负债

申报材料显示，报告期各期末，发行人预收款项/合同负债的账面价值分别为 1,137.46 万元、6,179.82 万元、5,896.15 万元，主要是预收货款。

请发行人：

（1）结合合同条款说明公司一般的收款安排方式，预收款项是否为主要的收款方式，补充说明报告期各期末预收款项/合同负债占在手订单金额的比例，分析相关比例变动的原因及合理性；

（2）列示报告期各期末预收款项/合同负债涉及的前五大合同情况，包括但不限于客户名称、项目名称、销售内容、合同签订时间、合同金额、预收金额、预收比例与合同约定的付款比例是否一致、预收时间、账龄等，说明报告期内预收款项/合同负债是否均有在手订单支持；

（3）说明报告期内账龄一年以上预收款项及合同负债的形成原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）结合合同条款说明公司一般的收款安排方式，预收款项是否为主要的收款方式，补充说明报告期各期末预收款项/合同负债占在手订单金额的比例，分析相关比例变动的原因及合理性；

1、发行人与客户典型的结算方式有以下几种（具体比例或付款时间点根据各个项目实际谈判结果存在差异）：

（1）款到发货：双方签署合同后 3 个工作日内，全额支付货款。

(2) 分期付款，验收后付清全款：签订合同后 10 日内，客户支付合同价的 30%，货到施工现场后 10 日内支付合同款的 50%，验收合格后 10 日内付清尾款。

(3) 分期付款，验收后付款到一定比例，预留一部分尾款：签订合同后 10 日内，客户支付合同价的 50%，项目验收合格后，支付合同总价款的 40%；三年质保期满后，支付合同价款的 10%。

(4) 验收后一次性付款：项目实施验收完成后 10 个工作日内，一次性支付全部款项。

上述主要结算方式中，方式 1-3 是主要合同呈现的条款，方式 4 较少，方式 1-3 均产生相应的预收款。

2、报告期预收款项/合同负债占在手订单金额如下：

单位：万元

类别	2021 年	2020 年	2019 年
预收款项/合同负债	5,020.72	5,896.15	6,179.82
在手订单	9,031.04	10,328.51	11,958.22
预收款项/合同负债占在手订单比例	55.59%	57.09%	51.68%

报告期预收款项/合同负债比例基本保持稳定。

(二) 列示报告期各期末预收款项/合同负债涉及的前五大合同情况，包括但不限于客户名称、项目名称、销售内容、合同签订时间、合同金额、预收金额、预收比例与合同约定的付款比例是否一致、预收时间、账龄等，说明报告期内预收款项/合同负债是否均有在手订单支持；

1、报告期各期末预收款项/合同负债涉及的前五大合同情况

2021 年 12 月 31 日

单位：万元

项目编号	客户	项目名称	销售内容	签订时间	合同约定结算方式	合同金额	预收金额	预收比例与合同约定的付款比例是否一致	预收时间	账龄
项目 1	新疆维吾尔自治区卫生健康委员会	新疆维吾尔自治区职业健康管理信息平台采购项目	职业健康管理信息平台软件	2021. 12	合同签订后，中标单位缴纳中标金额 10%的合同履约保证金，采购人支付 100%货款，平台安装调试完毕，经过三个月运行考核无故障后，通过甲方组织的项目验收后，返还合同履约保证金	496. 78	496. 78	一致	2021 年	1 年以内
项目 2	吉林省职业病防治院	吉林省职防院职业健康质量控制平台项目	职业健康质量控制平台软件	2020. 12	签订合同后，在 20 个工作日内，甲方凭乙方开具的正规发票，支付合同金额的 50%；系统验收合格后，再 20 个工作日内，甲方凭乙方开具的正规发票支付合同金额的 50%	358. 90	358. 90	不一致	2020、2021 年	1 年以内 179. 45 万元，1-2 年 179. 45 万元
项目 3	重庆炬森科技有限公司采购项目	重庆炬森科技有限公司采购项目	数字化预防接种门诊信息系统、预防接种电子核签系统、疫苗接种告知确认系统等	2020. 11	双方签署订单后 3 个工作日内，甲方应支付全额货款	128. 17	128. 17	一致	2021 年	1 年以内
项目 4	无锡市卫生健康委员会	无锡市职业健康监管系统	职业健康监管系统软件	2021. 7	合同签订生效之日起，20 个工作日内支付合同总价的 90%。项目质保维护服务到期后，20 个工作日内支付合同总价的 10%	168. 90	152. 01	一致	2021 年	1 年以内
项目 5	天津市医学科学技术信息研究所	天津市医学科学技术信息研究所免疫规划信息系统升级改造项	免疫规划信息系统	2021. 9	签订合同后 30 个工作日内支付合同总额 30%，项目建设完毕验收合格之日起 30 个工作日内支付合同总额 60%，自终验合格之日起提供 1 年质保服务，1 年服务完毕后 30 个工作日内支付合同总额 10%	486. 70	146. 01	一致	2021 年	1 年以内

注：预收金额为公司实际收款金额，未扣减销项税金，下同。

2020 年 12 月 31 日

单位：万元

项目编号	客户	项目名称	销售内容	签订时间	合同约定结算方式	合同金额	预收金额	预收比例与合同约定的付款比例是否一致	预收时间	账龄
项目 6	涟水县卫生健康委员会	江苏省预防接种综合管理服务信息系统升级改造	新系统升级改造服务费，取号机、留观机、电子核签等设备	2019.4	合同签订后 10 个工作日内，支付合同款的 30%，硬件设备到货后支付合同款的 50%，项目验收后 5 个工作日内支付 15%，验收后一年内支付剩余 5%。	595.00	565.25	不一致	2019、2020 年	1 年以内，387.50 万元；1-2 年，178.50 万元
项目 7	南京市江宁区卫生健康委员会	江宁区卫生监督与爱国卫生信息化建设	江宁区爱国卫生信息管理系统，江宁区卫生监督信息平台，执法记录仪数据采集站，执法记录仪及其他配套设备	2019.12	合同签订后且设计方案经评审通过后七个工作日内支付合同金额的 30%，项目交付后七个工作日内再支付合同金额的 50%，项目验收后，通过第三方审计公司审计后七个工作日内一次性付清余款。	496.05	396.84	一致	2020 年	1 年以内
项目 8	武汉市职业病防治院	武汉市职业病防治综合管理信息系统软件开发	武汉市职业病防治信息管理平台及相关系统及其他配套设备	2019.7	合同签订后 10 个工作日内，支付合同金额的 50%，初步验收后 3 个工作日内，向监理方提交付款申请，监理方同意付款后 10 个工作日内，支付合同金额的 30%，系统最终验收完毕后 3 个工作日内，向监理方提交付款申请，监理方统一付款后 10 个工作日内支付合同金额的 10%，自终验完毕次日起，系统正常运行满一个日历年后，经审计核定无误后 10 个工作日内支付合同尾款 10%。	369.50	369.50	不一致	2019、2020 年	1 年以内 36.95 万元；1-2 年 332.55 万元
项目 9	南京市江宁区卫生健康委员会	数字化门诊升级系统工程	疫苗接种告知确认系统、智能分类存储小冰箱等	2019.4	合同签订后 5 个工作日内支付 80%首付款，项目验收后 5 个工作日内支付余款。	365.86	365.86	不一致	2019、2020 年	1 年以内 73.17 万元，1-2 年 292.69 万元
项目 10	武汉市卫生计生信息中心	卫生计生监督系统	卫生计生监督系统	2018.4	合同签订后 10 个工作日内，支付合同金额的 40%；系统初步验收后，10 个工作日内支付合同金额的 40%；系统最终验收完毕后，10 个工作日内结算合同金额的 10%；在系统正常运行满一年后，10 个工作日内支付合同尾款 10%。	388.80	311.04	一致	2018、2019 年	1-2 年 155.02 万元，2-3 年 155.02 万元

2019 年 12 月 31 日

单位：万元

项目编号	客户	项目名称	销售内容	签订时间	合同约定结算方式	合同金额	预收金额	预收比例与合同约定的付款比例是否一致	预收时间	账龄
项目 10	武汉市卫生计生信息中心	卫生计生监督系统	卫生计生监督系统	2018.4	合同签订后 10 个工作日内，支付合同金额的 40%；系统初步验收后，10 个工作日内支付合同金额的 40%；系统最终验收完毕后，10 个工作日内结算合同金额的 10%；在系统正常运行满一年后，10 个工作日内支付合同尾款 10%。	388.80	311.04	一致	2018、2019 年	1 年以内 155.52 万元，1-2 年以内 155.52 万元，
项目 8	武汉市职业病防治院	武汉市职业病防治综合管理信息系统软件开发	武汉市职业病防治信息管理平台及相关系统及其他配套设备	2019.7	合同签订后 10 个工作日内，支付合同金额的 50%，初步验收后 3 个工作日内，向监理方提交付款申请，监理方同意付款后 10 个工作日内，支付合同金额的 30%，系统最终验收完毕后 3 个工作日内，向监理方提交付款申请，监理方统一付款后 10 个工作日内支付合同金额的 10%，自终验完毕次日起，系统正常运行满一个日历年后，经审计核定无误后 10 个工作日内支付合同尾款 10%。	369.50	332.55	不一致	2019 年	1 年以内
项目 9	南京市江宁区卫生健康委员会	数字化门诊升级系统工程	疫苗接种告知确认系统、智能分类存储小冰箱等	2019.4	合同签订后 5 个工作日内支付 80%首付款，项目验收后 5 个工作日内支付余款。	365.86	292.69	一致	2019 年	1 年以内
项目 11	甘肃省疾病预防控制中心	职业病防治信息管理系统采购项目	职业病平台及业务软件及其配套硬件	2019.1	合同签订前 7 天内，向客户提交合同总价 10%的履约保证金。签订合同后首付 50%，系统上线、项目验收后支付 50%款项。	279.00	279.00	不一致	2019 年	1 年以内
项目 12	淮安市淮安区卫生和计划生育委员会	江苏省预防接种综合服务管理信息系统升级改造	新系统升级，疫苗接种告知确认系统，接种门诊视频督导信息系统及其他配套设备	2019.6	签订合同后 10 个工作日内支付 80%合同款，验收后一个月内支付尾款。	257.77	257.77	不一致	2019 年	1 年以内

预收比例与合同约定的付款比例不一致的合同有：

项目 2：吉林省职业病防治院《吉林省职防院职业健康质量控制平台项目合同》，根据合同约定，客户应在项目验收后支付尾款。该项目于 2021 年 12 月付清尾款，验收完成日期为 2022 年 1 月，系客户在验收申请提交后一并进行付款流程，使得付款流程略早导致。

项目 6：涟水县卫生健康委员会《江苏省预防接种综合服务管理信息系统升级改造合同》，根据合同约定，客户应在项目验收后支付尾款。该项目在 2021 年 6 月验收，但 2020 年合同款已全部收取，主要原因系 2020 年度，该客户部分安装场地未达到实施条件，故项目未能在当年度全部完工，该项目延期系客户原因导致，经与客户协商，客户向发行人于当年度支付尾款。

项目 8：武汉市职业病防治院《武汉市职业病防治综合管理信息系统软件开发》项目，根据合同约定，客户应在系统终验完毕 1 年、并经审计后支付尾款。该项目在 2021 年 6 月验收，但 2020 年合同款已全部收取。发行人于 2019 年 12 月向客户出具了履约保函，保函金额 147.80 万元，占合同总额的 40%，在收到保函后，客户提前向发行人支付了进度款；2020 年 12 月保函到期后，发行人向客户重新出具了履约保函，金额 184.75 万元，占合同总额的 50%，在收到保函后，客户提前向发行人支付了尾款。

项目 9：南京市江宁区卫生健康委员会《（数字化门诊升级）江宁区卫生健康委员会-政府采购合同》，根据合同约定，客户应在验收后支付尾款。截止本回复出具日，该项目尚未验收，但合同款项已于 2020 年度收取，主要原因系 2020 年度，该客户部分场地未达到实施条件，故项目未能在当年度全部完工，但该项目延期系客户原因导致，经与客户协商，客户向发行人于当年度支付尾款。

项目 11：甘肃省疾病预防控制中心《甘肃省疾病预防控制中心职业病防治信息管理系统采购项目》，根据合同约定，客户应在验收后支付尾款。该项目于 2021 年 4 月验收，但 2019 年合同款已全部收取。发行人于 2019 年度向客户支付了 67.90 万元履约保证金，占合同总额的 24.34%，客户在收到履约保证金后，提前向发行人支付了尾款。

项目 12: 淮安市淮安区卫生和计划生育委员会《江苏省预防接种综合服务管理信息系统升级改造项目》，根据合同约定，该项目在验收后 1 个月支付尾款。该项目于 2020 年 8 月验收，合同款于 2019 年度收取，主要原因系该项目于 2019 年 12 月达到可使用状态，客户据此支付了相应的进度款。受 2019 年淮安市金湖县疫苗事件影响，淮安地区的客户要求较高，要求延长试运行阶段，确保系统无任何问题方可整体验收，故验收时间较晚。

综上所述，报告期预收账款/合同负债前五名客户中，付款比例与合同约定不一致主要系由于客户的原因，导致少部分项目未能完工，经协商客户提前支付了货款，部分项目发行人支付了相应的履约保证金。

2、报告期内预收款项/合同负债是否均有在手订单支持；

公司对销售收款流程制定了相关内控制度，报告期内预收款项/合同负债均有订单支持。

（三）说明报告期内账龄一年以上预收款项及合同负债的形成原因。

报告期各期末，公司预收款项及合同负债的账龄结构如下：

单位：万元

项目	2021. 12. 31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	4,502.83	89.68%	3,959.85	67.16%	5,475.96	88.61%
1 年以上	517.89	10.32%	1,936.30	32.84%	703.86	11.39%
合计	5,020.72	100.00%	5,896.15	100.00%	6,179.82	100.00%

截至 2021 年 12 月 31 日，公司账龄 1 年以上的主要的合同负债情况及形成原因如下：

单位：万元

客户名称	合同负债金额	占 1 年以上合同负债的比例	形成原因	备注
东华软件（长沙）有限公司	103.39	19.96%	2021 年末尚未验收	
江苏省卫生健康委员会	103.18	19.92%	2021 年末尚未验收	2022 年已验收
内蒙古自治区综合疾病预防控制中心	66.23	12.79%	2021 年末尚未验收	2022 年已验收
无锡市滨湖区太湖街道办事处	34.30	6.62%	2021 年末尚未验收	

小计	307.10	59.30%		
----	--------	--------	--	--

截至 2020 年 12 月 31 日，公司账龄 1 年以上主要的合同负债情况及形成原因如下：

单位：万元

客户名称	合同负债金额	占 1 年以上合同负债的比例	形成原因	备注
武汉市职业病防治院	295.41	15.26%	2020 年末尚未验收	2021 年已验收
武汉市卫生计生信息中心	270.55	13.97%	2020 年末尚未验收	2021 年已验收
甘肃省疾病预防控制中心	243.71	12.59%	2020 年末尚未验收	2021 年已验收
南京市江宁区卫生健康委员会	234.42	12.11%	2020 年末尚未验收	2021 年已验收
涟水县卫生健康委员会	110.05	5.68%	2020 年末尚未验收	2021 年已验收
小计	1,154.14	59.61%	-	-

截至 2019 年 12 月 31 日，公司账龄 1 年以上主要的预收账款情况及形成原因如下：

单位：万元

客户名称	预收账款金额	占 1 年以上预收款的比例	形成原因	备注
武汉市卫生计生信息中心	132.92	11.87%	2019 年末尚未验收	2021 年已验收
天津市卫生计生综合监督所	111.12	15.79%	2019 年末尚未验收	2020 年已验收
江苏省卫生健康委员会	83.57	18.88%	2019 年末尚未验收	2020 年已验收
江苏省卫生统计信息中心	47.00	6.68%	2019 年末尚未验收	2020 年已验收
小计	374.61	53.22%	-	-

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取报告期内发行人主要客户的销售合同，了解发行人一般的收款安排方式；

2、获取发行人报告期各期末预收账款/合同负债的明细，结合发行人报告期各期末在手订单，检查预收账款/合同负债是否均有在手订单支持；

3、选取预收账款/合同负债前五大合同，检查相关的合同及收款单据，核实收款比例是否与合同约定一致；访谈公司销售人员，了解收款比例与合同约定不

一致的原因；

4、获取发行人期后预收账款/合同负债确认收入情况，以及报告期各期末在手订单情况，计算报告期各期末预收款项/合同负债占在手订单金额的比例，分析相关比例变动的原因及合理性；

5、获取发行人报告期各期末预收账款/合同负债账龄表，复核账龄表的准确性；结合账龄表，针对发行人报告期内账龄一年以上的预收账款/合同负债，检查相关销售合同，了解预收账款/合同负债形成的主要原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、公司已结合合同条款说明公司一般的收款安排方式，预收款项是主要的收款方式；

2、公司已补充说明报告期各期末预收款项/合同负债占在手订单金额的比例，比例变动的原因与产品结构相关或特殊合同收款相关；

3、发行人已补充说明报告期各期末前五大预收账款及合同负债前五大合同情况；存在预收比例与合同约定的付款比例不一致的情况，主要系客户原因少部分安装场地未达到实施条件，故项目未能全部完工，与客户协商提前收款，部分项目发行人支付了相应的履约保证金；

4、发行人报告期内预收账款及合同负债均有订单支持；

5、发行人报告期内账龄一年以上预收账款及合同负债的形成原因主要系项目尚未验收。

21.关于财务规范性

申报材料显示，报告期内，发行人存在第三方回款以及通过个人卡现金交易的情形。2020 年税收滞纳金超过 10 万元。

请发行人：

(1) 说明使用个人卡进行收付的期间、内容、原因及必要性，个人的具体身份、与发行人及其关联方的关系，是否存在特殊利益安排；

(2) 说明对个人卡的管理情况，是否专门用于公司业务，是否与相关个人的个人开支混用，相关账户的收支是否均已经在发行人报表中反映；

(3) 说明个人卡支付涉及的交易主体，是否有真实交易背景、是否涉及商业贿赂事项；

(4) 说明是否还存在其他个人卡和发行人、实控人、董监高、客户、供应商等有资金往来的情况，是否存在通过个人卡进行体外资金循环，是否存在其他内控不规范的情况。

(5) 说明税收滞纳金事项及其合规性。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》要求对发行人财务内控规范性的核查是否完整及内控制度是否健全有效发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

(一) 说明使用个人卡进行收付的期间、内容、原因及必要性，个人的具体身份、与发行人及其关联方的关系，是否存在特殊利益安排；

公司使用个人卡的基本情况如下：

项目	内容
个人卡收付的期间	2017 年 10 月-2020 年 8 月
内容	收款主要为部分社区卫生服务中心、民营医院等客户的软件款、短信费、服务费等收入； 付款主要为取现后汇入公司账户和支付员工奖金；
原因及必要性	由于对公账户付款有一定的时间限制，且部分客户未要求公司开具发票，出于提高业务开展便捷性，满足客户付款及时性、灵活性的考虑，客户将款项直接支付至个人卡或支付给公司员工后转交至个人卡，公司使用个人卡统一收取、管理该部分客户货款；同时，公司出于帮助员工节税及付款的灵活性考虑，将部分款项用于支付员工奖金；
个人具体身份及与发行人	王燕于 2017 年 9 月-10 月担任公司出纳，与公司核心技术人员孙

及其关联方的关系	红兵为夫妻关系，在公司任职期间根据工作需要开设了江苏银行个人卡账户由公司使用。
是否存在特殊利益安排	不存在特殊利益安排

个人卡各年度与销售相关收付款金额情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售收款	-	31.46	20.47
支付员工奖金	-	41.23	20.18
汇入公司账户	-	0.88	9.19

（二）说明对个人卡的管理情况，是否专门用于公司业务，是否与相关个人的个人开支混用，相关账户的收支是否均已经在发行人报表中反映；

对于个人卡的管理情况如下：

1、该个人卡由公司出纳持有并管理密码，专门用于为公司代收客户款项。通过个人卡收取货款时，销售人员会告知公司财务人员相关业务信息及对应客户，财务人员及销售收款逐条登记形成销售台账。

2、王燕于 2017 年 10 月从公司离职，该个人卡一直由公司进行管理，其本人未曾使用过该卡，未与其个人开支混用。

3、公司管理层认识到内部控制建设对企业长期发展的重要性，针对个人卡收付款的不规范行为，公司进行了整改并完善了《资金管理与控制制度》《内部审计制度》，以进一步加强公司在资金管理方面的内部控制力度与规范运作程度。

4、通过个人卡结算的相关收入、成本费用等已全部在发行人报表中进行反映，针对报告期内通过个人卡代收付款项的行为，发行人已主动申报并缴纳增值税、企业所得税以及代扣代缴员工个人所得税。

（三）说明个人卡支付涉及的交易主体，是否有真实交易背景、是否涉及商业贿赂事项；

个人卡支付涉及的交易主体为发行人、员工。个人卡支付给发行人的款项为销售回款，支付给员工的款项为奖金。以上款项支付涉及的交易主体均具有真实交易背景，不涉及商业贿赂事项。

（四）说明是否还存在其他个人卡和发行人、实控人、董监高、客户、供应商等有资金往来的情况，是否存在通过个人卡进行体外资金循环，是否存在其他内控不规范的情况。

报告期内，发行人使用上述个人卡统一进行款项收付，不存在其他个人卡和与发行人、实控人、董监高、客户、供应商等有资金往来的情况；发行人使用个人卡的收支均在发行人报表中得到反映，除前述存在的不规范情形外，不存在体外资金循环的情况。

报告期内，除使用个人卡情形外，发行人还存在通过关联方及第三方回款的情况，具体如下：

单位：万元

类型	2021 年	2020 年度	2019 年度
政府采购统一付款	5,574.53	4,196.96	7,466.02
上下级单位支付	463.12	242.12	1,053.19
其他第三方付款	157.43	72.01	101.30
小计	6,195.08	4,511.08	8,620.51
营业收入	19,223.38	13,117.31	9,326.79
其他第三方付款/营业收入	0.82%	0.55%	1.09%

发行人销售形成第三方回款主要为政府采购项目指定财政部门或专门部门统一付款以及上下级单位代客户支付的情况，上述第三方回款情况具备正常商业逻辑，与自身经营模式相关，符合行业经营特点，具有必要性和合理性，符合《审核问答》中企业正常经营活动存在的第三方回款条件。其他第三方付款主要系客户出于便利因素考虑，通过其法人、员工等进行付款或合同约定形成第三方回款等情形，金额及比例较小，其中部分通过关联方回款的情况及原因已在“问题7/(四)补充说明关联方代收代付发行人货款的原因及合理性，业务开展的主体，是否存在其他利益安排”补充说明。

除上述情况外，发行人不存在其他内控不规范的情况。

（五）说明税收滞纳金事项及其合规性。

税收滞纳金系因 2020 年发行人股改时对 2018 年度、2019 年度财务报表进行更正，故重新申报企业所得税，所产生的滞纳金发行人已及时补缴。根据《中华人民共和国税收征收管理法》及其实施细则的相关规定，税收滞纳金不属于行

政处罚，不具有惩罚性；此外，根据《税务行政复议规则》第十四条的相关规定，征收税款、加收滞纳金属于税务机关的征税行为，不属于行政处罚行为。

二、请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见，并按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》要求对发行人财务内控规范性的核查是否完整及内控制度是否健全有效发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅了报告期内发行人个人卡的全部流水，实际控制人及其配偶、子女的个人银行流水、董监高（不含独立董事）、核心技术人员、关键岗位人员的个人银行流水，查阅了发行人及实际控制人控制企业的银行流水；

2、查阅个人卡管理台账，确认个人卡流水与公司业务的对应关系；

3、访谈实际控制人、关键财务人员、王燕，了解个人卡的管理及使用情况；

4、访谈个人卡销售对应的主要客户，确认相关交易背景的真实性和合理性；

5、访谈个人卡支出对应的员工，确认个人卡支出的真实性和合理性；

6、取得主管税务机关出具的无违法违规证明。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，公司使用个人卡不存在特殊利益安排；

2、公司使用个人卡专门用于公司业务，与相关个人的个人开支未发生混用，相关账户的收支均已经在发行人报表中反映；

3、个人卡支付具有真实交易背景、不涉及商业贿赂事项；

4、报告期内，发行人使用上述个人卡统一进行款项收付，不存在其他个人卡和与发行人、实控人、董监高、客户、供应商等有资金往来的情况；发行人使用个人卡的收支均在发行人报表中得到反映，除前述存在的不规范情形外，不存

在体外资金循环的情况。发行人在报告期内存在部分第三方回款情况，相关业务的委托付款真实、代付金额准确，第三方回款中付款方和委托方的关系、签约方和付款方存在不一致的情形具有商业合理性。除上述情况外，不存在其他内控不规范的情况；

5、税收滞纳金事项系股改报税时形成，不属于行政处罚，不属于重大税务违法行为。

（三）按照《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》要求对发行人财务内控规范性的核查是否完整及内控制度是否健全有效发表明确意见

1、核查程序

就财务内控规范性事项，申报会计师执行以下核查程序：

- （1）查阅发行人三会会议资料、公司治理及内部控制制度文件；
- （2）抽查了公司大额的收付款单据及审核流程；
- （3）对报告期内发行人主要客户、供应商进行了函证、走访；
- （4）获取报告期内发行人已开立账户清单，核对发行人账上的银行账户；
- （5）取得发行人及子公司、发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）、监事、高管、关键岗位人员、实际控制人及其配偶子女控制的关联公司的资金流水并进行了核查；
- （6）获取发行人报告期内及期后银行资金流水，对个人卡所有者王燕进行了访谈，了解其与发行人的关联关系，个人卡使用背景及相关情况，并获取其提供完整个人卡流水的承诺；取得并查阅了个人卡银行流水，逐笔核对其资金流向、背景原因及相关证据，并选取了部分个人卡涉及的客户进行走访；了解发行人《资金管理与控制制度》等制度修订情况，并确定是否得到有效执行；将个人卡流水对手方及备注信息与发行人主要客户进行匹配，确认对手方为客户的范围；查看发行人个人卡收入的入账凭证，核查发行人的会计处理；通过上述核查程序，对报告期内个人卡收款进行了核查；

(7) 获取公司报告期内第三方回款的统计明细表并抽查相关委托付款函或相关说明，复核第三方回款金额计算的准确性；

(8) 对公司财务部门负责人进行沟通，了解第三方回款形成原因及合理性，了解公司在报告期内是否存在转贷、资金拆借等等财务内控不规范情形；

(9) 了解并评价与收入确认、成本费用核算相关的关键内部控制，通过观察、询问、检查、访谈等程序了解公司的业务流程，并执行穿行测试和控制测试，评价发行人收入、成本费用核算内部控制执行的有效性；

(10) 获取申报会计师出具的《内部控制鉴证报告》。

2、核查结论

申报会计师对发行人财务内控规范性进行了完整核查，认为，在报告期内：

(1) 发行人不存在转贷的情形；

(2) 发行人不存在违规进行票据融资的情形；

(3) 发行人不存在与关联方或第三方直接进行资金拆借的情形；

(4) 发行人存在第三方回款的情形，主要原因为政府采购项目财政资金统一付款，其他部分客户通过同一集团内关联单位或上下级单位代为付款，少数客户出于结算便捷性等因素考虑指定第三方付款。报告期内，第三方回款金额占营业收入的比例较低，相关金额及比例处于合理可控范围，第三方回款具有真实的交易背景、不存在虚构交易或调节账龄的情况，除已披露的育苗通、无锡灵性、南京金卫信的代收付款项情况外，发行人及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系，发行人及其实际控制人、董事、监事、高管或其他关联方与第三方回款的支付方亦不存在其他利益安排；

(5) 发行人存在利用个人卡对外收付款项的情形，该个人卡已于 2020 年 12 月办理注销，相关行为已彻底整改规范；

(6) 发行人不存在出借公司账户为他人收付款项的情形；

(7) 发行人不存在违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借

支和还款、挪用资金的情形；

(8) 发行人已完善《资金管理与控制制度》、《内部审计制度》等内控制度，进一步加强公司在资金管理方面的内部控制力度与规范运作程度，有效保证了公司资金管理的有效性和规范性，公司内控制度健全有效。

22.关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师对照《首发业务若干问题解答》(2020 年 6 月修订)关于资金流水核查的要求,逐项说明对发行人及相关人员资金流水的核查程序、核查手段、核查范围及核查结论，并结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确核查意见。

回复：

一、资金流水核查范围

根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》的要求，申报会计师确定发行人资金流水核查范围如下：发行人及其子公司、分公司；发行人控股股东和实际控制人；发行人董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员；实际控制人配偶及子女；发行人关键岗位人员；发行人及实际控制人其他重要关联方。

资金流水核查主体具体如下：

序号	与发行人关系/ 职务	核查主体	资料获取情况	资金流水核查标准
1	发行人及其子公司、分公司	中卫信、无锡中卫信、无锡分公司、重庆分公司	报告期内银行账户流水、企业信用报告、已开立账户清单	覆盖发生额 70%的资金往来
2	控股股东	中卫成长	报告期内银行账户流水、企业信用报告、已开立账户清单	单笔 5 万元及以上的资金往来
3	5%以上的股东	把心归零	报告期内银行账户流水、企业信用报告、已开立账户清单	单笔 5 万元及以上的资金往来
4	实际控制人	沙飞	报告期内银行账户流	单笔 5 万元及以上

			水、关于银行账户完整性的声明	的资金往来
5	董事、监事、 高管及核心技术人员	董事：沙飞、汤来红、吴蕾蕾、汤智玲	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整性的声明	单笔5万元及以上的资金往来
		监事：陈维、李炜、刘沛沛		
		高级管理人员：徐昊		
		核心技术人员：孙红兵		
		前中卫信财务总监：张明蓉；前中卫信有限监事：华斐		
6	实际控制人亲属	中卫成长监事、实际控制人儿子：沙晨炜、中卫成长总经理，实际控制人配偶：陈筱民	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整性的声明	单笔5万元及以上的资金往来
		实际控制人配偶妹妹：陈筱菁	报告期内与实际控制人有交易的银行账户流水	
7	发行人关键岗位人员	主要销售人员及财务人员：陈志利、胡曦文、冯敏等11人	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整性的声明	单笔5万元及以上的资金往来
8	控股股东、实际控制人、发行人的主要关联方	育苗通、无锡金卫信、南京金卫信、无锡灵性、菱虹机电、菱虹工贸	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整性的声明	单笔5万元及以上的资金往来
9	个人卡相关人员	王燕	报告期内银行账户流水、关于银行账户完整性的声明	个人卡资金往来及其他银行账户单笔5万元及以上的资金往来

为确保上述核查范围的完整性，申报会计师履行了如下核查手段及核查程序：

1、申报会计师项目组人员陪同发行人员工前往银行调取相关法人主体银行流水，并获取其企业信用报告，对已经获取的银行流水与开户清单进行核对，并对银行流水涉及的账户进行交叉检查，确认不存在遗漏。

2、申报会计师项目组人员陪同实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及主要销售人员前往18家主要银行，逐一查询获取相关主体在该银行的账户清单，并对发行人银行流水进行交叉核对，确认不存在遗漏。

3、获取实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高管、核心技术人员、及关键岗位人员出具的《关于银行账户完整性的声明》，确认上述核查对象已全部提供银行账户信息及相应银行流水，不存在遗漏。

二、结合重要性原则和支持核查结论需要重点核查事项

申报会计师在资金流水核查中，结合重要性原则和支持核查结论需要，重点核查报告期内发生的以下事项：

（一）发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

申报会计师查阅了发行人的《资金管理与控制制度》等资金管理相关内部控制制度；访谈了发行人财务人员，了解发行人货币资金的支付、审批、保管、日常清查等情况；对现金、银行存款及资金计划的管理情况与发行人进行沟通确认；对发行人资金管理相关内部控制制度的执行情况进行测试，评价发行人内部控制有效性。

经核查，发行人已制定了较为严格的资金管理与控制制度，建立了完备的内部控制体系，相应制度及内部控制体系执行有效，公司的资金管理相关内部控制制度不存在较大缺陷。

（二）是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

申报会计师实地前往公司基本户开户行获取了公司已开立银行账户清单，了解发行人对银行账户开立和注销的管控情况；对报告期各期末全部银行账户的类型、余额及报告期内银行账户注销情况等进行函证，确认银行存款余额的真实性、准确性；将获取的发行人及其子公司已开立银行账户清单与财务账面的银行账户进行核对，核查已开立银行账户清单账户信息与账面账户信息是否一致；针对各账户当年收付款大额资金往来，将银行流水与发行人银行明细账双向核对，核查资金流水是否均已入账。

经核查，报告期内发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

（三）发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

申报会计师重点核查发行人报告期内发生额覆盖 70%的大额资金往来，追查相关的银行单据、发票、合同、审批记录等；检查发行人的大额资金往来是否具有真实的商业背景，判断是否与公司的经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

经核查，发行人大额资金往来情况包括理财产品购买与赎回、支付员工薪酬及税费、支付供应商货款、收取投资款及客户货款等情况，不存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

（四）发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来

申报会计师查阅发行人往来明细账中与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的大额资金往来；查阅发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行资金流水，核查其与发行人之间除正常工资发放外的其他大额资金往来，同时获取员工花名册及工资明细表，对上述文件进行交叉复核。

经核查，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等的大额资金流水主要为工资奖金发放、日常费用报销、现金分红等，不存在异常大额资金往来。

（五）发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

申报会计师查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对发行人银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形；对发行人各银行账户大额资金往来进行核查，核查是否存在金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

经核查，发行人报告期内不存在大额或频繁取现的情形，亦不存在同一账户或不同账户之间金额、日期相近的异常大额资金收支的情形。

（六）发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

申报会计师检查了发行人银行流水，关注大额资金往来的背景及合理性，同时取得了发行人采购台账、无形资产清单以及相关费用科目明细表，核查是否存在大额购买商标、专利技术、咨询服务等无实物形态资产或服务的情形。

经核查，报告期内公司购买无实物形态资产或服务主要为软件开发及技术服务、工程布线服务、电信增值服务、中介机构服务等，相关交易均系根据公司实际经营管理需要而发生的采购，具有商业合理性。

（七）发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

申报会计师查阅发行人实际控制人沙飞报告期内银行账户信息及个人账户资金流水以及其签字说明文件，对报告期内单笔金额在 5 万元及以上的流水逐笔核查，检查是否频繁出现大额存现、取现情形，对款项性质、交易对手方的合理性进行分析，并对实际控制人进行访谈，了解其大额资金往来的具体原因，获取购房协议、借据等原始单据。

经核查，报告期内发行人实际控制人个人账户的大额资金往来主要为购房、理财、家庭开支、亲属及朋友间借还款等情况，均可合理解释。沙飞个人账户不存在频繁出现大额存现、取现情形。

（八）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

1、大额现金分红情况

报告期内，公司现金分红情况如下：

单位：万元

年度	分红金额
2019 年度	-
2020 年度	500.00
2021 年度	-

申报会计师查阅发行人股东会决议、分红相关财务凭证，查阅持有发行人股份的控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，核查其报告期内是否从发行人处取得现金分红，现金分红的资金流向。经核查，公司 2020 年现金分红的资金流向主要由股东用于缴纳公司整体变更时产生的个人所得税及理财，流向或用途不存在重大异常。

2、薪酬发放情况

申报会计师取得了发行人的员工花名册及工资明细表，结合个人银行流水中工资发放的信息交叉核验，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员薪酬不存在异常情况。

3、资产转让情况

申报会计师查阅发行人财务明细账及银行流水，核查发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否从发行人获得大额资产转让款。经核查，报告期内，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在从发行人获得大额资产转让款的情形。

4、转让发行人股权获得大额股权转让款

申报会计师查阅发行人控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内的银行流水，查阅发行人工商档案。经核查，报告期内，除 2020 年实际控制人沙飞向冯敏以 37.5 万元转让把心归零部分合伙份额外，发行人实际控制人、非独立董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员不存在转让发行人股权获得大额股权转让款情况。实际控制人沙飞主要资金流向或用途不存在重大异常。

（九）控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

1、申报会计师取得发行人报告期内的关联方清单、主要客户及供应商清单，查阅发行人控股股东、实际控制人、非独立董事、监事、高管、关键岗位人员报告期内的银行流水，对报告期内单笔金额在 5 万元以上的流水逐笔核查相关对手方信息，以确认是否与发行人关联方、客户、供应商存在资金往来，并对涉及的相关往来交易背景及原因进行核查分析。

2、对报告期内公司的主要客户和供应商进行走访，确认公司主要客户和供应商与发行人关联方不存在资金往来或其他利益安排。

经核查，报告期内发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键

岗位人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

（十）是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

1、申报会计师获取前述核查范围内关联方的银行账户资金流水，结合公司主要客户、供应商名单，检查银行对账单交易明细，核查关联方与公司主要客户、供应商之间是否存在资金往来；

2、对报告期内发行人的主要供应商及客户进行访谈，确认是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

报告期内，存在关联方代发行人收取客户款项的情形：

单位：万元

关联方	项目	2021年度	2020年度	2019年度
江苏育苗通互联网科技有限公司	代收款项	-	0.50	0.60
无锡灵性软件科技有限公司	代收款项	-	-	5.60

经核查，上述关联方均为实际控制人沙飞控制的公司，2017年起，沙飞对其控制的企业和业务进行整合，在业务整合过程中，部分客户基于以前年度交易惯性在回款时存在误回款至其他单位的情况，形成代收款项情形，上述少量代收款项原因具有合理性。

除上述情况外，不存在其他关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

三、核查结论

基于对发行人及相关人员报告期内资金流水核查情况，申报会计师认为：发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

23.关于税收优惠和即征即退

发行人各期税收优惠占当期利润总额的比例 44.03%、37.64%和 20.87%，主要为增值税-软件产品即征即退、所得税-研发费用加计扣除、所得税-高新技术企业税率优惠。请发行人分业务说明增值税-软件产品即征即退的计算过程、硬件

软件划分、款项到账情况，说明加计扣除中会计核算和税务差异情况。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）分业务说明增值税-软件产品即征即退的计算过程、硬件软件划分、款项到账情况

1、软件业务

《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）规定：增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17% 税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3% 的部分实行即征即退政策。

软件产品增值税即征即退税额的计算方法：

即征即退税额=当期软件产品增值税应纳税额-当期软件产品销售额*3%；

当期软件产品增值税应纳税额=当期软件产品销项税额-当期软件产品可抵扣进项税额；

报告期内，公司软件产品增值税即征即退税额计算过程如下：

单位：万元

项目	公式	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期软件销售收入	A	4,140.80	2,800.99	1,004.67
加：销售开票与收入确认时间性差异	B	27.69	46.73	1,726.98
减：其他	C	124.53	22.93	38.81
软件产品即征即退销售额（增值税纳税申报表）	D=A+B-C	4,043.96	2,824.80	2,692.85
即征即退项目的销项税额（增值税纳税申报表）	E=D*17% (16%、13%)	525.72	367.22	359.79
即征即退项目的进项税额（增值税纳税申报表）	F	27.96	17.35	-
即征即退软件产品应纳税额	G=E-F	497.75	349.87	359.79
即征即退应退税额	H=G-D*3%	376.43	265.13	279.00
应退税额占即征即退销售	I=H/D	9.31%	9.39%	10.36%

额的比例				
实际收到退税金额		392.12	252.99	284.91
其中：收本年度退税款		287.38	157.80	184.65

注 1：销售开票与收入确认时间性差异包括未验收已开票、已验收未开票的软件销售收入，公司一般在缴纳完当月增值税后，按照当期实际开票软件产品销售金额申报软件产品增值税即征即退金额，因此账面确认的软件销售收入与当期申报即征即退的软件销售收入由于开票时点的原因存在差异。

注 2：其他主要是指不符合即征即退条件的软件收入，即未取得软件著作权的收入。

注 3：实际收到退税金额与即征即退应退税额的差异系申报退税与收到退税的时间性差异。

2、智能化设备

在智能化设备业务中，软件、硬件不单独销售。公司将智能化设备收入中软件和硬件收入进行了拆分。

当期智能化设备软件产品销售额=当期智能化设备销售额-当期硬件设备销售额

硬件设备销售额总体按照以下公式确定：

硬件设备组成计税价格=硬件设备成本×（1+10%）。

报告期内，公司智能化设备软件产品销售额软硬件划分情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
硬件收入	2,597.86	2,263.63	1,858.69
软件收入	4,459.99	4,660.36	3,084.56
智能化设备销售收入合计	7,057.85	6,923.99	4,943.25

公司根据拆分后的软件收入申报增值税即征即退，报告期内即征即退计算过程如下：

单位：万元

项目	公式	2021 年度	2020 年度	2019 年度
当期软件销售收入	A	4,459.99	4,660.36	3,084.56
加：销售开票与收入确认时间性差异	B	-1,076.14	-434.75	2,226.33
减：其他	C	2.27	531.46	1,604.99
软件产品即征即退销售额（增值税纳税申报表）	D=A+B-C	3,381.58	3,694.16	3,705.90
即征即退项目的销项税额（增	E=D*17%	439.61	480.24	489.23

值税纳税申报表)	(16%、13%)			
即征即退项目的进项税额(增值税纳税申报表)	F	-	-	-
即征即退软件产品应纳税额	G=E-F	439.61	480.24	489.23
即征即退应退税额	H=G-D*3%	338.16	369.42	378.05
应退税额占即征即退销售额的比例	I=H/D	10.00%	10.00%	10.20%
实际收到退税金额		433.61	398.70	238.87
其中: 收本年度退税款		323.80	260.01	238.51

注 1: 销售开票与收入确认时间性差异包括未验收已开票、已验收未开票的软件销售收入, 公司一般在缴纳完当月增值税后, 按照当期实际开票软件产品销售金额申报软件产品增值税即征即退金额, 因此账面确认的软件销售收入与当期申报即征即退的软件销售收入由于开票时点的原因存在差异。

注 2: 其他主要是指不符合即征即退条件的软件收入, 即未取得软件著作权的收入。

注 3: 实际收到退税金额与即征即退应退税额的差异系申报退税与收到退税的时间性差异。

(二) 说明加计扣除中会计核算和税务差异情况

报告期内, 发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与发行人财务报表账面金额之间的差异情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
财务报表金额	1,834.22	1,396.03	1,268.33
用以加计扣除的金额	1,798.66	1,359.44	1,202.59
差异金额	35.56	36.59	65.74

发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的差异主要系核算口径差异。公司账面研发费用的归集系根据《企业会计准则》以及《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》(财企[2007]194 号)的相关规定进行归集, 是企业根据自身生产经营情况归集应属于研发活动的相关支出; 税务上加计扣除的基数系根据财政部国家税务总局科技部《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》(财税〔2015〕119 号)。

报告期内, 公司研发费用加计扣除数与研发费用的差异原因如下:

单位: 万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------	---------

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
不符合加计扣除规定的租赁费、办公费等	35.56	36.59	19.85
委托开发按 80%扣除	-	-	45.89
合计	35.56	36.59	65.74

注：委托开发费系合并范围内子公司向母公司提供的开发服务，合并层面在职工薪酬列示，单体层面申报所得税时，按 80%加计扣除。

综上，财务报表确认的研发费用、用于申报纳税加计扣除的研发费用和申报高新技术企业的研发费用存在一定差异，主要系适用的法律法规条例不同，导致核算口径存在一定差异，相关差异具有合理性。

同时，相关专业机构已就公司的研发费用加计扣除、高新企业认定申请出具了专项的鉴证报告。

二、核查程序及核查结论

（一）核查过程

针对上述事项，申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取并复核各期增值税金额及退税金额的具体计算过程，获取发行人报告期内所有银行账户流水，核查退税的到账情况；

2、获取税审机构出具的企业所得税汇算清缴报告，对比用于申报加计扣除的研发费用与财务报表中列示的研发费用的差异情况，了解差异原因；

3、查阅报告期内公司研发费用加计扣除的纳税申报表，获取主管税务机关对公司纳税情况出具的相关证明。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充说明增值税-软件产品即征即退的计算过程、硬件软件划分、款项到账情况；

2、发行人的增值税退税与实际销售情况匹配、退税符合相关法律法规的规定；

3、发行人财务报表确认的研发费用与用于申报纳税加计扣除的研发费用存在一定差异主要系适用的法律法规条例不同，导致核算口径存在一定差异，发行人申报的研发费用加计扣除金额符合税法规定。

专此说明，请予审核。

(此页无正文)



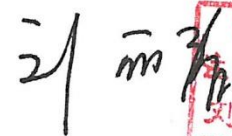
中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:



报告日期: 2022年3月22日