

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]1009 号

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 1 月 10 日出具的《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第二轮审核问询函》（审核函〔2022〕010031 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：

如无特别说明，本回复使用的简称与《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招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

审核问询函所列问题	黑体
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

3.关于募集资金。

申报材料及审核问询回复显示：

（1）本次发行拟募集资金 7.5 亿元，用于免疫规划智管服务平台建设项目、公共卫生信息平台产品建设项目、研发中心建设项目、营销及运营网络建设项目、补充流动资金。

（2）2020 年 6 月末，发行人总资产为 2.59 亿元。

请发行人：

（1）说明本次募集资金投资项目与发行人目前主要业务、产品、核心技术的关系及区别；

（2）结合公司现有场地、员工人数、人员薪酬情况,分析募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况及合理性；

（3）募投项目达产后相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响测算；

（4）说明募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等是否相适应及依据,并对公司募集资金后的管理和消化能力做风险提示。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述问题发表明确意见。

一、发行人补充说明

（一）说明本次募集资金投资项目与发行人目前主要业务、产品、核心技术的关系及区别；

1、免疫规划智管服务平台建设项目

免疫规划智管服务平台建设项目与公司目前主要业务、产品、核心技术的关系是，对公司免疫规划业务的平台建立和升级，有助于公司进一步巩固自身在免疫规划行业的地位，实现可持续发展。该项目是基于现有业务的生产数据进行的深度智能化应用及延伸服务，并能将本项目的应用成果反向回馈给现有业务，提

升现有业务的智能化水平。该项目将保持现有产品的微服务技术架构、物联网、多数据库技术、大数据技术、容器化运维等技术架构在业务管理信息系统中的持续应用及产品的不断完善。

免疫规划智管服务平台建设项目与公司目前主要业务、产品、核心技术的区别是，该项目预期将新建免规智能监管系统、新建免规智能服务系统、新建免规综合服务管理系统、新建基于大数据技术、区域链技术、人工智能技术体系的一体化技术架构技术应用、管理及服务接口通信平台，实现预防接种服务全场景从数字化服务流程到智能化服务流程转型升级。

2、公共卫生信息平台产品建设项目

公共卫生信息平台产品建设项目公司目前主要业务、产品、核心技术的关系是对公司现有平台进行升级，强化公司在行业内的核心竞争能力，助力公共卫生信息化建设进程。该项目是公司通过大数据技术+实施数据仓库技术+数据建模技术+人工智能技术，实现关键业务突破，在传染病监测、人群健康监测等应用领域，做到精细化、智能化分析预测，实现从数据采集汇总到数据智能研判的跨越。

公共卫生信息平台产品建设项目与公司目前主要业务、产品、核心技术的区别是，该项目预期将新建包括疾控业务条线系统、卫监条线业务系统、职业卫生管理条线系统、公共卫生应急指挥决策与监测预警系统等系统，实现数据高精度采集、智能化分析、融合化利用。该项目将研究搭建区域监管公有链，并逐步下沉至各支撑单位（社区门诊、医疗机构、用人单位等）；建立各条线业务私有链，开放行业联盟生态链，构建区域共识互信网络；在职业健康监管、医废处置监管、医疗信用监管等业务领域实现全程可追溯、数据安全可信的网络平台。

3、研发中心建设项目

研发中心建设项目与发行人目前主要业务、产品、核心技术的关系及区别是在公司现有技术研发基础上，通过整合相关研发资源优势和人才优势，从事公共卫生信息化、智慧化转型的研发，为社会提供技术成果、技术咨询和人才培养等方面的支持，以及建成一个国内先进的集产品研发、技术孵化及应用培训为一体

的公共卫生信息化研发中心，有助于有效提高公司研发能力，加快研究成果的产业化进程，从而增强公司核心竞争力，巩固公司在行业内的技术领先地位。

4、营销及运营网络建设项目

营销及运营网络建设项目与发行人目前主要业务、产品、核心技术的关系及区别是在综合分析行业发展趋势与公司战略发展方向的基础上，建设完善的营销网络和服务体系。一方面，有助于通过产品展示、场景体验的方式，提高客户对公司产品及服务的认知，塑造公司品牌形象及加强市场影响力；另一方面，有助于进一步完善公司营销渠道，提高公司服务能力，增强公司综合竞争能力。

（二）结合公司现有场地、员工人数、人员薪酬情况，分析募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况及合理性；

1、募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况

（1）公司现有场地、员工人数、人员薪酬情况

1) 公司现有场地情况

截至 2021 年末，公司办公场地情况如下：

序号	办公面积（m ² ）	坐落	房屋所有权形式
1	883.25	建邺区奥体大街 68 号 2 幢 701 室	所有
2	1,005.85	南岸区江南大道 2 号 1 栋 1 单元 9-1-9-5	所有
3	581.34	无锡市新吴区高浪东路 19 号逸林大厦 2-1301、2-1311	租赁
4	1,445.91	无锡市新吴区高浪东路 19 号逸林大厦 2-1201-1211	租赁
5	154.84	天津市河西区围堤道 146 号华盛广场 B 座-20A	租赁
总计	4,071.19	-	

如上表所示，截至 2021 年末，发行人办公场地使用面积共 4,071.19 平方米，分布在南京市、重庆市、无锡市及天津市等不同地点，主要用途为公司人员办公。随着发行人规模的增长，在研项目的快速推进和公司人员的不断丰富，发行人现有场地使用面积小、地点较为分散的问题逐渐显现。

2) 公司员工人数及人员薪酬情况

报告期内，公司员工人数及人员薪酬情况如下：

单位：人、万元

人员类型	2021 年		2020 年		2019 年	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
管理人员	38	15.00	25	14.96	14	16.20
销售人员	33	18.06	21	18.28	14	21.25
研发、维护及实施人员	262	14.91	222	12.86	185	13.27
合计	333	15.23	268	13.47	213	14.06

注：发行人的人员数据为各月加权平均人数

2、募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况及合理性

(1) 募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况

本次募集资金投资项目各项目的投资概况如下：

①免疫规划智管服务平台建设项目

项目计划投资总额为 23,518.84 万元，其中办公场地购置费用 5,625.00 万元，人员薪酬为 9,516.69 万元。项目总投资构成情况见下表：

序号	总投资构成	投资额（万元）	比例
1	建设投资	21,862.22	92.96%
1.1	建筑工程费	6,375.00	27.11%
1.1.1	办公场地购置费用	5,625.00	23.92%
1.1.2	办公场地装修费用	750.00	3.19%
1.2	软硬件购置费	4,736.95	20.14%
1.3	安装工程费	67.53	0.29%
1.4	人员薪酬	9,516.69	40.46%
1.5	职工培训费	37.50	0.16%
1.6	工程建设其他费用	87.50	0.37%
1.7	预备费	1,041.06	4.43%
2	铺底流动资金	1,656.62	7.04%
3	总投资	23,518.84	100.00%

②公共卫生信息平台产品建设项目

项目计划投资总额为 25,914.30 万元，其中办公场地购置费用为 9,330.00 万元，人员薪酬为 7,383.96 万元。项目总投资构成情况见下表：

序号	总投资构成	投资额（万元）	比例
1	建设投资	23,238.42	89.67%
1.1	建筑工程费	10,574.00	40.80%
1.1.1	办公场地购置费用	9,330.00	36.00%
1.1.2	办公场地装修费用	1,244.00	4.80%
1.2	软硬件购置费	3,938.97	15.20%
1.3	安装工程费	64.90	0.25%
1.4	人员薪酬	7,383.96	28.49%
1.5	职工培训费	60.00	0.23%
1.6	工程建设其他费用	110.00	0.42%
1.7	预备费	1,106.59	4.27%
2	铺底流动资金	2,675.88	10.33%
3	总投资	25,914.30	100.00%

③研发中心建设项目

项目计划投资总额为 12,569.76 万元。其中办公场地购置费用为 5,100.00 万元，人员薪酬为 2,395.00 万元。项目总投资构成情况见下表：

序号	总投资构成	投资额（万元）	比例
1	建设投资	12,569.76	100.00%
1.1	建筑工程费	5,800.00	46.14%
1.1.1	办公场地购置费用	5,100.00	40.57%
1.1.2	办公场地装修费用	700.00	5.57%
1.2	软硬件购置费	3,726.20	29.64%
1.3	人员薪酬	2,395.00	19.05%
1.4	职工培训费	15.00	0.12%
1.5	工程建设其他费用	35.00	0.28%
1.6	预备费	598.56	4.76%
2	总投资	12,569.76	100.00%

④营销及运营网络建设项目

建设项目计划投资总额为 8,997.61 万元。其中办公场地购置费用为 4,035.00 万元。项目总投资构成情况见下表：

序号	总投资构成	投资额（万元）	比例
1	建设投资	8,997.61	100.00%
1.1	建筑工程费	5,309.00	59.00%
1.1.1	办公场地购置费用	4,035.00	44.85%
1.1.2	办公场地装修费用	1,274.00	14.16%
1.2	软硬件购置费	2,002.05	22.25%
1.3	办公场地租赁费用	1,116.90	12.41%
1.4	职工培训费	60.60	0.67%
1.5	工程建设其他费用	80.60	0.90%
1.6	预备费	428.46	4.76%
2	总投资	8,997.61	100.00%

本次募集资金投资项目中，用于购置办公场地的投资金额为 24,090.00 万元，占总体募投项目投资总额比重为 32.12%；用于支付人员薪酬的金额为 19,295.65 万元，占总体募投项目投资总额比重为 25.73%。

（2）募集资金计划用于办公场地的合理性

①场地购置单价合理

场地的购置单价以发行人签订的购房意向书、当地可比市场的价格为依据进行计算。

无锡中卫信已与无锡市新吴区旺庄科技发展有限公司签订了购房意向书，拟在融智大厦购置房产用作研发办公用房，购置单价为 1.5 万元/m²，符合无锡市新吴区办公楼的单价标准。

公司主要于无锡购置办公场地，在制定购置办公场地计划时，参照了当地办公楼的价格。通过在安居客等网站上查询新吴区其他在售楼盘的办公楼价格，新吴区在售的办公楼楼盘价格主要分布于 1.3-1.7 万元/m² 之间，因此公司本次募投项目的场地购置部分，均按 1.5 万元/m² 预估，购置单价参考市场行情，相关测算合理。

②场地购置面积合理

截至 2021 年末，公司人均使用面积为 11.67m²/人，购置的办公场地的人均

使用面积为 12.27m²/人, 与公司人均使用面积接近, 且未来随着业务的快速发展, 公司将保持较大的人员招聘力度, 现有办公场地位置将较为拥挤。

项目名称	员工数量 (人)	办公场地购置/使用面积 (m ²)	人均面积 (m ² /人)
募投项目合计	1,154	14,160.00	12.27
截至 2021 年末公司情况	349	4,071.19	11.67

注: 研发中心项目总面积为 3,400m², 其中用于办公的面积为 1,500m², 其余部分用作机房、会议中心等

③稳定经营场所, 满足经营规模不断扩大的需求

随着公司经营规模和研发团队的扩大, 公司需要不断增加场地进行办公以及研发。购置房产有利于稳定经营场所, 减少未来长期租赁支出, 可减少关联交易, 避免租赁办公用房到期不续租、搬迁等风险, 有利于吸引人才, 保障人才的稳定性。购买办公场地可以提供良好工作环境和研发氛围, 有助于提升公司在当地的知名度和品牌形象, 增强员工的认同感和归属感, 也有助于吸引和留住优秀高端技术人才。

(3) 募集资金计划用于人员薪酬的合理性

①公共卫生信息化行业作为人才密集型行业, 对专业人才有较高的需求

公司产品的开发和完善均依赖于具有丰富经验的技术型人才。充足、资深的关键技术人才以及强大的核心技术研发能力是公共卫生信息化企业保持市场竞争力与行业地位的关键。如果高端、专业人才或核心人员不能及时补充或因薪资或激励不到位出现大规模流失, 将给公司正常经营、可持续发展带来较大的冲击, 进而影响公司未来的发展, 因此公司募集资金计划部分用于人员薪酬, 具备合理性。

②公司募集资金计划中的人员薪酬处于正常区间内

公司募投项目建设期内相关人员主要系开发、测试、项目管理方面人员。本次募集资金投资项目建设期各年研发人员数量和薪酬情况如下:

单位：万元、人、万元

项目名称	第一年			第二年			第三年		
	薪酬合计	研发人数	人均薪酬	薪酬合计	研发人数	人均薪酬	薪酬合计	研发人数	人均薪酬
免疫规划智管服务平台建设项目	1,685.00	89	18.93	3,559.50	180	19.78	4,272.19	205	20.84
公共卫生信息平台产品建设项目	1,090.00	57	19.12	2,782.50	139	20.02	3,511.46	165	21.28
研发中心建设项目	820.00	42	19.52	1,575.00	75	21.00	-	-	-
合计	3,595.00	188	19.12	7,917.00	394	20.09	7,783.65	370	21.04

由于相关人员系开发、测试等方面的技术性人才，对标无锡市当地软件和信息技术服务业行业上市公司的研发人员，人均工资对比如下表所示：

单位：万元

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
朗新科技集团股份有限公司	23.85	20.60	22.64
无锡线上线下通讯信息技术股份有限公司	18.38	16.18	23.96
平均值	21.11	18.39	23.30

注：根据公开披露数据计算所得

随着公司规模的增长和募投研发项目的不断深化以及行业内人均薪资水平的不断上升，公司拟给予相对之前更高的薪酬招聘新的人才，以吸引更多具有丰富经验的技术型人才加入，持续推进公共卫生信息化领域的自主创新。公司拟通过本次募投项目的建设，加大人才引进及培养力度，完善技术人才激励机制和科技成果管理体系，推进科技成果转化，构建满足公司快速发展的更加完善的技术支撑体系。

（三）募投项目达产后相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响测算；

由于研发中心建设项目、营销及运营网络建设项目不产生直接收益，因此，募投项目预计效益分析仅对免疫规划智管服务平台建设项目及公共卫生信息平

台产品建设项目进行测算。

取募投项目实现达产后的前五年均值，相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响如下：

单位：万元

项目名称	免疫规划智管服务平台建设项目	公共卫生信息平台产品建设项目	合计
人员薪酬	6,484.79	9,395.39	15,880.18
折旧摊销	777.18	822.80	1,599.98
人员薪酬和折旧摊销合计	7,261.97	10,218.19	17,480.16
总成本费用	9,914.36	12,535.16	22,449.52
营业收入	16,707.00	15,026.68	31,733.68
净利润	6,247.78	2,530.35	8,778.13

募投项目达产后，相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用，对公司未来成本费用和利润将产生一定影响。在公司经营环境不发生重大变化的情况下，公司预计主营业务收入的增加可以消化本次募投项目新增的折旧摊销等费用支出。

（四）说明募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等是否相适应及依据,并对公司募集资金后的管理和消化能力做风险提示。

1、说明募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等是否相适应及依据

（1）募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模相适应

报告期内公司员工人数不断增长，报告期各期末公司员工总数分别为 233 人、290 人和 **349** 人。报告期内，公司营业收入持续增长，分别为 9,326.79 万元、13,117.31 万元和 **19,223.38** 万元，业务规模呈较快增长。公司已建成了包括江苏省、重庆市免疫规划信息管理平台等示范性平台，具备建设大型项目的经验和能力。

为进一步丰富公司的产品线，增强公司技术水平，拓展业务领域，公司拟通过本次公开发行股票募集资金投向免疫规划智管服务平台建设项目以及公共卫生信息平台产品建设项目；为进一步支持公司技术研发，为公司产品后期研发提

供支持，公司拟通过本次公开发行股票募集资金投建研发中心建设项目；为进一步完善公司营销渠道，提高公司服务能力，增强公司综合竞争能力，公司拟通过本次公开发行股票募集资金投建营销及运营网络建设项目。上述项目符合公司的发展规划，与现有生产经营规模相适应。

(2) 募集资金数额和投资项目与企业财务状况相适应

报告期内，公司营业收入分别为 9,326.79 万元、13,117.31 万元和 **19,223.38** 万元，实现净利润分别为 2,078.61 万元、5,807.98 万元和 **7,033.04** 万元，公司的盈利能力较强，收入规模和利润水平逐年提高。

公司所处行业正处于高速发展阶段，公司成长速度较快，随着行业技术发展和客户需求的提升，对公司产品的功能性能和服务能力提出了更高要求，但受制于资金实力较弱等因素影响，公司的业务发展已受到一定程度的制约。本次募投项目围绕现有产品，开展新产品和技术研发，保持公司产品的市场竞争力，更好的满足下游客户需求，进一步增强公司的技术研发创新能力和市场竞争力。报告期内，公司财务状况良好，具备持续盈利能力，可为本次募集资金投资项目的实施及后续营运提供支撑，募投项目与企业现有财务状况相适应。

(3) 募集资金数额和投资项目与企业技术水平相适应

公司作为国家高新技术企业，曾荣获“江苏省专精特新软件企业培育库企业”、“南京市瞪羚企业”、“南京市创新型领军企业”等荣誉称号。截至报告期末，发行人已拥有专利 3 项，软件著作权 **175** 项，并通过了 CMMI5 级软件能力成熟度模型集成认证。公司依靠自主研发和技术创新形成的核心技术开展生产经营，具备成熟的研发体系和经验丰富的研发队伍，持续进行自主创新，不断优化现有技术以及提前进行技术储备。

公司高度重视研发人才的培养，经过近年来的快速发展，公司已经建立了一支专业能力较强、个人素质较高、业务范围较广的研发团队。截至报告期末，公司研发人员数量为 **125** 人，占公司员工比例为 **35.82%**。公司高度重视研发团队的建设与研发的投入，公司研发人员具有多年行业研发经验，拥有较强的研发实力。公司现有的技术水平与募集资金数额和投资项目相适应。

(4) 募集资金数额和投资项目与企业管理能力相适应

公司已经建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理架构，形成了权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责明确、运作规范的相互协调和相互制衡机制，报告期内公司各项内部控制执行情况良好。

公司拥有一支专业、成熟、稳定的核心团队，业务执行和产品实现能力较为卓越，核心管理团队、技术人员具有丰富的行业经验、技术经验、管理经验。公司核心团队稳定，主要核心人员拥有 15 年以上的行业从业经验，公司核心团队积累了丰富的行业知识，对行业的整体解决方案具备出色的把控能力。因此，公司的管理能力与本次募投资金投资项目相适应。

(5) 募集资金数额和投资项目与企业在手订单及未来订单获取能力相适应

截至 2021 年 12 月 31 日，公司在手订单金额 9,031.04 万元，在手订单数量充足。报告期内，公司营业收入呈现快速增长趋势，分别为 9,326.79 万元、13,117.31 万元和 19,223.38 万元，2020 年同比 2019 年增长 40.64%，2021 年同比 2020 年增长 46.55%，公司凭借在公共卫生信息化领域长期稳定的经营耕耘，积累了较多的客户资源，在客户之中拥有良好的声誉和较好的品牌效应，随着行业的快速深入发展及对于客户群体需求的深度理解，公司业务发展具有良好的前景，公司预计具备未来持续获取订单的能力。

2、对公司募集资金后的管理和消化能力做风险提示

公司已在招股说明书“第四节风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”补充披露如下：

本次公司首次公开发行募集资金将用于免疫规划智管服务平台建设、公共卫生信息产品平台建设、研发中心建设、营销及运营网络建设项目以及补充流动资金。募投项目实施过程中公司仍然面临着产业政策变化、市场变化、竞争条件变化及技术替代等诸多不确定因素影响，可能会导致相关项目投资成本、投资回收期以及投资收益率与预期产生偏差，从而造成公司经营业绩受损的风险。

截至报告期末，公司总资产为 28,844.72 万元。如果本次发行成功，且募集资金达到预定金额，公司资产规模、人员规模、研发能力等均有较大幅度提

升。募集资金到位后的管理和产能消化对公司各方面经营管理能力和资产运营能力均提出了更高的要求。若公司经营管理能力、获取销售订单的能力不能随之提高，现有业务未来年度增长金额不及预期，公司将面临因管理和消化能力不足导致业绩未达预期效益、盈利能力下降甚至出现亏损的风险。

二、核查过程及核查结论

（一）核查过程

1、查阅本次募集资金可行性研究报告，访谈公司核心技术人员，了解募集资金投资项目和公司目前主要业务、产品、核心技术的关系及区别。

2、查阅发行人的不动产权证，查阅《审计报告》、报告期内研发费用明细、发行人房屋租赁合同、发行人员工名册、募集资金投资项目的购房意向书等文件；分析募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况及合理性；

3、查阅本次募集资金可行性研究报告，测算募投项目达产后相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响；

4、访谈公司总经理，了解募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力的匹配性、了解在手订单及未来订单获取能力；

5、查阅发行人《招股说明书（申报稿）》，核查募集资金投资项目的相关风险提示是否完善。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、本次募集资金投资项目的实施是发行人现有业务的发展与补充；
- 2、募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬具备合理性；
- 3、若本次募集资金投资项目按预期实现效益，预计主营业务收入的增长可以消化本次募投项目新增的折旧摊销等费用支出；
- 4、发行人募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、

技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等相适应，发行人已在招股说明书中补充披露了公司募集资金后的管理和消化能力的风险提示。

4. 关于人员薪酬。 申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期，发行人营业成本中人工成本主要由开发类、实施类、维护类构成。

（2）销售费用和管理费用中职工薪酬占比近半，销售费用率和管理费用率低于可比公司均值。发行人销售费用率低于同行业，发行人前五大客户占比仅不足 20%，发行人招投标收入占比低于 30%，商务谈判占比超过 50%。

（3）研发费用中 90%以上为职工薪酬。

请发行人：

（1）按人员类别明细，分类说明报告期各类员工的数量、学历、人均薪酬情况，并与同行业、当地水平比较，说明发行人员工数量、专业背景与业务是否匹配，薪酬是否处于合理水平；

（2）按合理等级区分说明技术和研发等核心人员薪酬水平，并说明相关薪酬水平是否具有竞争力，是否有利于保持人员稳定；

（3）说明在客户分散、主要依靠商务谈判、规模低于同行业的情形下，销售费用率低于同行业 5 个百分点左右的合理性。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见。

一、发行人补充说明

（一）按人员类别明细，分类说明报告期各类员工的数量、学历、人均薪酬情况，并与同行业、当地水平比较，说明发行人员工数量、专业背景与业务是否匹配，薪酬是否处于合理水平；

1、报告期各类员工的数量、学历、人均薪酬情况

（1）管理人员人数及人均薪酬与同行业比较

单位：人、万元

公司	2021 年		2020 年		2019 年	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
中科软	215	28.20	180	27.37	169	27.31
卫宁健康	427	24.19	369	20.92	316	19.89
创业慧康	195	58.00	206	51.91	193	55.75
世窗信息	45	21.96	34	12.86	31	11.80
平均数	221	33.09	197	28.27	177	28.69
中卫信	38	15.04	25	14.96	14	16.20

注：

- (1) 中科软、卫宁健康、创业慧康的人均薪酬=管理费用中职工薪酬金额/年初与年末人数平均值，下同。
- (2) 世窗信息的人均薪酬取自其审核问询回复、年度报告。
- (3) 同行业的人员数据为期末加权平均数，发行人的人员数据为各月加权平均人数，下同。

发行人管理人员数量与世窗信息相比差异不大，人数低于其他公司，主要系其他公司规模较大。

发行人平均薪酬与世窗信息差异不大，低于其他公司，主要系其他公司均为上市公司，规模较大，高管工资较高，且部分公司存在股份支付，拉高了可比公司平均薪酬水平。

(2) 销售人员人数及人均薪酬与同行业比较

单位：人、万元

公司	2021 年		2020 年		2019 年	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
中科软	1,308	19.57	1,415	17.56	1,460	16.56
卫宁健康	718	27.34	519	25.04	394	23.85
创业慧康	289	21.27	291	23.89	276	21.02
世窗信息	135	15.73	121	11.04	108	10.44
平均数	613	20.98	587	19.38	560	17.97
中卫信	33	18.06	21	18.28	14	21.25

发行人销售人员数量低于同行业，主要系以下三个方面原因：

①公司持续稳定发展系以产品驱动为主。发行人聚焦于公共卫生信息化行业，且行业具有一定的区域性特点。从业务模式方面来讲，发行人在完成地区平台软件的搭建后，在其覆盖区域内的接种网点开展客户端软件与智能化设备的铺设和升级换代具有较大优势，该业务模式下需要的销售人员较少。

②公司的客户存续率高。2019-2021 年，公司客户留存率分别为 78.18%、85.83%、90.35%，公司在拓展业务的同时原有客户粘性较高，针对原有客户的项目推广所需要的销售人员较少。

③公司的销售人员增长主要为新市场人员增加所致，而在报告期主要增加的销售区域重庆市，公司主要采用经销模式，故销售人员增加不多。

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。发行人 2020 年销售人员人均薪酬较 2019 年有所下降，主要系 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。

（3）实施及运维人员、研发人员人数及人均薪酬与同行业比较

由于同行业公司中，卫宁健康、创业慧康上述人员薪酬部分计入成本，世窗信息实施人员及研发人员统一披露为技术人员，故将实施及运维人员、研发人员人数及人均薪酬合并比较如下：

单位：人、万元

公司	2021 年		2020 年		2019 年	
	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬	人数	人均薪酬
中科软	17,309	18.38	16,068	15.92	14,612	16.57
卫宁健康	4,638	16.71	4,186	14.77	3,837	14.96
创业慧康	2,923	16.70	2,785	15.35	2,657	14.11
世窗信息	157	11.21	129	10.97	119	9.07
平均数	6,257	15.75	5,792	14.25	5,306	13.68
中卫信	262	14.91	222	12.86	185	13.27

注：同行业人均薪酬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期初及期末生产人员和研发人员（技术人员）的平均人数作为其计入人工成本的人员平均薪酬。

由上表可见，发行人实施及运维人员及研发人员人数高于世窗信息，主要系世窗信息存在将实施及维护服务外包的情况，而公司大部分为自主实施及服务。发行人实施人员及研发人员人数低于同行业其他公司，主要原因为相较于其他公司，公司规模较小。

整体而言，公司实施及运维人员、研发人员平均薪酬水平符合行业平均水平。

(4) 公司员工人均薪酬与当地水平比较

由于当地统计局数据未披露各类人员平均薪酬，故将公司总体人均薪酬与当地水平比较：

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	15.23	13.47	14.06

如上表，公司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，公司各类人员人数及人均薪酬与同行业相比存在差异，主要系公司规模、业务模式及地域等原因所致，具备合理性。

2、报告期各期各类员工的学历情况及与同行业、当地水平的对比

(1) 发行人报告期末各类员工的学历情况

①行政管理人员

学历	2021. 12. 31		2020.12.31		2019.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
本科及以上	23	58.97%	20	60.61%	10	55.56%
大专及以下	16	41.03%	13	39.39%	8	44.44%
合计	39	100.00%	33	100.00%	18	100.00%

②销售人员

学历	2021. 12. 31		2020.12.31		2019.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
本科及以上	19	51.35%	8	36.36%	13	65.00%
大专及以下	18	48.65%	14	63.64%	7	35.00%
合计	37	100.00%	22	100.00%	20	100.00%

③研发人员

学历	2021. 12. 31		2020.12.31		2019.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
本科及以上	68	54.40%	61	53.04%	63	59.43%
大专及以下	57	45.60%	54	46.96%	43	40.57%

合计	125	100.00%	115	100.00%	106	100.00%
----	-----	---------	-----	---------	-----	---------

④实施及维护人员

学历	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
本科及以上	54	36.49%	47	39.17%	42	47.19%
大专及以下	94	63.51%	73	60.83%	47	52.81%
合计	148	100.00%	120	100.00%	89	100.00%

(2) 发行人各类员工的学历情况与同行业、当地水平的对比

由于当地统计局未披露从业人员学历, 较难取得当地从业人员学历水平数据进行比较。

由于同行业未按各人员类别披露学历情况, 仅将全体员工按照学历进行分类披露。与发行人对比如下:

①2021 年 12 月 31 日

公司	本科及以上		大专及以下	
	人数	占比	人数	占比
中科软	15,710	80.83%	3,727	19.17%
卫宁健康	4,495	71.68%	1,776	28.32%
创业慧康	2,206	64.05%	1,238	35.95%
世窗信息	188	50.40%	185	49.60%
平均数	5,650	76.54%	1,732	23.46%
中卫信	164	46.99%	185	53.01%

②2020 年 12 月 31 日

公司	本科及以上		大专及以下	
	人数	占比	人数	占比
中科软	14,679	80.54%	3,547	19.46%
卫宁健康	3,678	69.47%	1,616	30.53%
创业慧康	2,038	60.51%	1,330	39.49%
世窗信息	139	46.33%	161	53.67%
平均数	5,134	64.21%	1,664	35.79%
中卫信	136	46.90%	154	53.10%

③2019 年 12 月 31 日

公司	本科及以上		大专及以下	
	人数	占比	人数	占比
中科软	13,598	79.53%	3,501	20.47%
卫宁健康	3,369	69.44%	1,483	30.56%

创业慧康	1,858	58.17%	1,336	41.83%
世窗信息	110	41.35%	156	58.65%
平均数	4,734	62.12%	1,619	37.88%
中卫信	128	54.94%	105	45.06%

报告期内公司学历结构较为稳定，整体学历水平低于同行业上市公司，主要系相较于上市公司，公司对于人员招聘方面的吸引力较弱；同时，由于公司专注于公共卫生行业细分领域，需要对业务有深刻的理解，故公司对于人员的要求更注重实践经验以及行业沉淀。

3、说明发行人员工数量、专业背景与业务是否匹配，薪酬是否处于合理水平；

截止 2021 年 12 月 31 日各类员工专业背景如下：

1、行政管理人员

专业	人数	占比
管理类	25	64.10%
计算机类	7	17.95%
其他	7	17.95%
合计	39	100.00%

2、销售人员

专业	人数	占比
管理类	15	40.54%
计算机、电子信息类	11	29.73%
其他	11	29.73%
合计	37	100.00%

3、研发人员

专业	人数	占比
计算机类、电子信息	81	64.80%
管理类	21	16.80%
其他	23	18.40%
合计	125	100.00%

4、实施及维护人员

专业	人数	占比
计算机类、电子信息	101	68.24%
管理类	18	12.16%
其他	29	19.60%

合计	148	100.00%
----	-----	---------

发行人员工具备计算机类、电子信息行业人员占比较高，专业背景与业务匹配；发行人薪酬高于当地水平，且与同行业相比无重大差异，薪酬处于合理水平。

（二）按合理等级区分说明技术和研发等核心人员薪酬水平，并说明相关薪酬水平是否具有竞争力，是否有利于保持人员稳定；

单位：万元

等级	人均薪酬		
	2021 年	2020 年	2019 年
初级	9.61	8.71	8.50
中级	14.72	13.10	12.54
高级	23.86	23.52	21.24

报告期各级别人员薪酬均稳步增长，高级别人员薪酬高于低级别人员平均薪酬，发行人技术和研发人员相关薪酬水平与其等级匹配，具有竞争力，有利于保持人员稳定。

（三）说明在客户分散、主要依靠商务谈判、规模低于同行业的情形下，销售费用率低于同行业 5 个百分点左右的合理性。

1、报告期内，公司与同行业公司销售费用率对比如下：

公司	2021 年度	2020 年度	2019 年度
中科软	4.99%	5.02%	5.36%
卫宁健康	14.08%	14.06%	12.67%
创业慧康	8.06%	10.06%	10.16%
世窗信息	13.20%	10.84%	11.71%
可比公司平均值	10.08%	10.00%	9.98%
本公司	6.52%	6.81%	9.09%

报告期内，公司销售费用率逐年下降，且低于可比公司平均水平。其中，中科软销售率与公司接近，卫宁健康、创业慧康、世窗信息销售费率总体高于发行人。

2、2019-2021 年发行人与卫宁健康、创业慧康、世窗信息对各项销售费用明细对比

(1) 2021 年

公司	销售费用率			
	职工薪酬	咨询服务费用	办公费用	其他
卫宁健康	7.14%	-	6.29%	0.65%
创业慧康	3.24%	2.08%	0.48%	2.26%
世窗信息	9.12%	-	0.26%	3.82%
本公司	3.10%	-	0.15%	3.27%

(2) 2020 年

公司	销售费用率			
	职工薪酬	咨询服务费用	办公费用	其他
卫宁健康	5.73%	-	7.53%	0.80%
创业慧康	4.26%	2.40%	0.63%	2.78%
世窗信息	7.59%	-	0.07%	3.18%
本公司	2.93%	-	0.13%	3.75%

(3) 2019 年

公司	销售费用率			
	职工薪酬	咨询服务费用	办公费用	其他
卫宁健康	4.92%	0.67%	5.16%	1.92%
创业慧康	3.92%	1.55%	0.97%	3.73%
世窗信息	8.83%	-	0.09%	2.80%
本公司	3.19%	-	0.17%	5.73%

从以上表格可见，2019 年至 2021 年，公司销售费用率低于卫宁健康、创业慧康、世窗信息。结合公司与同行业公司的销售费用明细项目及相关项目的销售费用率占比来看，影响销售费用率差异的主要因素是职工薪酬费用率、办公费用率、咨询服务费用率的差异。

(1) 职工薪酬费用率

2019 年至 2021 年，发行人职工薪酬销售费用率分别为 3.19%、2.93%、3.10%，低于卫宁健康、创业慧康、世窗信息。主要原因如下：

①公司持续稳定发展系以产品驱动为主。发行人聚焦于公共卫生信息化行业，且行业具有一定的区域性特点。从业务模式方面来讲，发行人在完成地区平台软件的搭建后，在其覆盖区域内的接种网点开展客户端软件与智能化设备的铺设和升级换代具有较大优势，该业务模式下需要的销售人员较少。

②公司的客户存续率高。2019-2021 年，公司客户留存率分别为 78.18%、85.83%、90.35%，公司在拓展业务的同时原有客户粘性较高，针对原有客户的项目推广所需要的销售人员较少。

③公司的销售人员增长主要为新市场人员增加所致，而在报告期主要增加的销售区域重庆市，公司主要采用经销模式，故销售人员增加不多。

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。

（2）办公费用率

报告期公司办公费用率低，主要原因为公司销售人员较少，需要购买的办公用品较少。同行业公司中，卫宁健康办公费用率较高，导致其总体销售费率较高。

（3）咨询服务费用的差异

报告期内，公司销售部门未发生咨询服务费，同行业公司中，创业慧康咨询服务费比率较高，导致其总体销售费用率较高。

综上所述，发行人在客户分散、主要依靠商务谈判、规模低于同行业的情形下，由于发行人聚焦于细分领域、采用“自上而下”的业务模式，同时发行人客户区域较为集中、客户存续率较高、采用经销模式等原因，导致公司销售人员较少，销售费用率低于同行业具有合理性。

二、核查过程及核查结论

（一）核查过程

1、获取发行人报告期工资表及花名册，统计报告期各类员工的数量、学历、专业背景、人均薪酬情况，查阅同行业公司招股书、年报等资料，与发行人员工数量及人均薪酬、学历等进行比较，结合同行业业务性质、业务规模等，分析各项差异原因；查阅江苏省统计局城镇就业人员数据，与发行人人均薪酬进行比较。访谈公司人事部门负责人，了解发行人人均薪酬与当地水平差异原因；

2、获取发行人研发部门人员花名册，了解研发部门级别划分制度，获取报告期研发部门工资表，统计各级别人均薪酬；

3、获取发行人及同行业可比公司销售费用明细，对比各项差异并进行差异分析。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人员工数量、专业背景与业务匹配，薪酬处于合理水平；

2、报告期内公司学历结构较为稳定，公司整体学历水平与世窗信息相当，低于同行业其他公司，主要系公司业务规模较小，相较于上市公司员工学历水平具有一定差异；同时，由于公司专注于公共卫生行业细分领域，需要对业务有深刻的理解，故公司对于人员的要求更注重实践经验以及行业沉淀。；

3、发行人员工具备计算机类、电子信息行业人员占比较高，专业背景与业务匹配；发行人薪酬高于当地水平，且与同行业相比无重大差异，薪酬处于合理水平；

4、发行人研发人员相关薪酬水平与其等级匹配，具有竞争力，有利于保持人员稳定；

5、发行人在客户分散、主要依靠商务谈判、规模低于同行业的情形下，由于发行人聚焦于细分领域、采用“自上而下”的业务模式，同时发行人客户区域较为集中、客户存续率较高、采用经销模式等原因，导致公司销售人员较少，销售费用率低于同行业具有合理性。

5. 关于股权。

2020 年 7 月，沙飞将其持有的把心归零 5 万元出资额转让给冯敏，沙飞与冯敏协商确定本次合伙份额转让的价格为 7.5 元/注册资本。本轮股权激励以首次公开募股成功作为行权条件。

请发行人根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 23 问的相关要求，补充披露和说明上述股权激励相关内容。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见。

一、发行人补充披露

（一）涉及股权激励计划的基本内容、制定计划履行的决策程序、目前的执行情况

发行人已在招股说明书“第五节/十三/（一）相关安排”中补充披露与冯敏相关的股权激励内容如下：

2020年6月14日，经发行人股东会决议同意，沙飞将其持有的把心归零5万元出资份额转让给冯敏，转让价格为7.5元/注册资本。2020年6月18日，沙飞与冯敏签订《合伙人财产份额转让协议》，协议约定，沙飞将其持有的5万元把心归零合伙份额转让给冯敏，转让价格为7.5元/注册资本，合计37.5万元。冯敏为本次股权激励对象。协议约定：若在股权激励期间出现以下情形，激励对象自动丧失股权激励资格：1、激励对象与中卫信解除或终止劳动或雇佣关系；2、触犯国家刑事法律，被判有罪的；3、存在严重失职，营私舞弊等损害中卫信利益的行为的；4、未经中卫信同意对外兼职、任职，泄露公司商业秘密，通过自己或者与自己有关联关系的自然人、法人及其他组织对与中卫信存在竞争关系的企业进行投资的；5、中卫信董事会认定的其他严重违反中卫信有关规定或严重损害公司利益的情形。在上述情形发生后，股权激励对象自动丧失股权激励资格，沙飞按股权激励对象的原始成本和年化5%的利息作为对价回收股权激励对象在合伙企业的财产份额。

本次股权激励已授予尚未行权。

（二）股权行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异及原因；

发行人已在招股说明书“第五节/十三/（一）相关安排”中补充披露如下：

本次股权激励授予价格为7.5元/注册资本，定价依据为发行人最近一期的

净资产对应注册资本价格，发行人 2020 年 4 月经审计的净资产对应总注册资本价格为 7.02 元/注册资本，因此股权激励的股票授予价格与授予时发行人最近一期经审计的净资产值不存在显著差异。

（三）股权激励计划对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

发行人已在招股说明书“第五节/十三/（二）对公司经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响”中补充披露如下：

上述股权激励对公司经营状况、财务状况不存在重大影响，未导致公司控制权的变化。

（四）涉及股份支付费用的会计处理

基于上述股权转让协议约定“股权激励对象在股权激励期间离职的，自动丧失股权激励资格”，股权激励期间为股权转让日至公司完成首次公开募股日，即本轮股权激励以首次公开募股成功作为行权条件。

根据 2021 年 5 月 18 日财政部会计司发布的《股份支付准则应用案例》之案例五、以首次公开募股成功为可行权条件，股权激励方案中约定激励对象需在公司完成首次公开募股后方可自由转让股权的，属于可行权条件中的服务期限条件，公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。

发行人已在招股说明书“第五节/十三/（三）股份支付费用的会计处理”中披露本次期权计划股份支付费用的会计处理：

2、2020 年 6 月 18 日，公司实际控制人沙飞与冯敏签订股权转让协议，约定沙飞以人民币 37.5 万元的价格将合伙企业的 3.17%份额（对应公司注册资本 5 万元）转让给冯敏，对应价格为 7.5 元/注册资本，将相近时期外部投资者出资价格 65.69 元/注册资本作为公允价格，冯敏支付对价与公允价格差额为 58.19 元/注册资本，与 5 万注册资本之积，即 290.96 万元，计为授予日权益工具的公允

价值。本次股权激励以首次公开募股成功作为行权条件，且股权激励协议约定如果自授予日至公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，则激励对象自动丧失股权激励资格，故将授予日至预计成功完成首次公开募股的期间作为等待期，在等待期内的每个资产负债表日对预计可行权数量做出估计，确认相应的股权激励费用。

二、核查过程及核查结论

（一）核查过程

1、查阅与期权激励事项相关的股东会决议文件，复核相关期权激励安排是否符合相关要求；

2、检查股权转让文件，持股平台合伙协议相关条款；

3、复核股权激励授予时点价格的确定方法，与最近一期经审计的财务报表对应注册资本价格进行比较；

4、获取并检查发行人股份支付费用计算表，核对股权数量的准确性，并根据股权单位公允价值、等待期、行权条件等，检查发行人股份支付费用计算的准确性；

5、检查股权激励对象的出资银行回执，判断激励对象出资是否已到位，检查出资金额是否与协议一致；

6、对股份支付会计处理与《企业会计准则》相关规定进行比较。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、针对本次股权激励，发行人已履行相关决策程序，本次股权激励已授予尚未行权；

2、本次股权激励授予价格与授予时发行人最近一期经审计的净资产值不存在显著差异；

3、本次股权激励对公司经营状况、财务状况不存在重大影响，未导致公司

控制权的变化；

4、发行人本次股权激励已确认股份支付费用，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

9. 关于免疫规划业务市场空间。 申报材料及审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人业绩快速增长主要由智能化设备销售业务贡献。公司智能化设备产品主要应用于数字化门诊，2019 年开始，发行人在江苏省、重庆市等地承建的免疫规划信息管理系统上线，推动了两地预防接种门诊的升级改造，从而带动了智能化设备销售的快速增长。2018-2020 年，发行人智能化设备销售收入由 449.40 万元增加至 6,923.99 万元。

（2）截至 2021 年 6 月 30 日，江苏省内共 1,674 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 1,106 家单位，开展数字化门诊 1.0 场景建设的单位 1,106 家，数字化门诊 2.0 场景建设的单位 988 家，数字化门诊 3.0 场景建设的单位 54 家。

（3）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 6 月 30 日，发行人在重庆地区开展数字化门诊 1.0 场景建设的单位约 200 家，数字化门诊 2.0 场景建设的单位约 230 家，数字化门诊 3.0 场景建设的单位 6 家。

（4）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。

（5）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 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。

请发行人：

(1) 补充说明江苏省内非发行人主要负责覆盖区域儿童预防接种门诊终端单位的门诊升级改造情况，相关智能化设备的供应方与发行人是否存在竞争关系，发行人所覆盖区域儿童预防接种门诊升级改造业务机会是否存在被其他方抢占的风险；

(2) 补充说明有关江苏、重庆两地相关接种门诊单位升级改造的具体政策或规定，是否明确要求相关单位升级到发行人数字化门诊 3.0 场景；

(3) 按发行人目前智能化设备销售情况，测算江苏、重庆两地相关儿童接种门诊单位全部升级到发行人数字化门诊 3.0 场景预计将为发行人带来的收入规模，并说明具体的测算过程；

(4) 补充说明认定成人、犬伤等接种门诊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的依据，有无明确的时间计划；

(5) 补充说明目前除江苏、重庆外其他地区省级免疫规划信息系统升级改造的情况，发行人在其他地区开展免疫规划业务的进展情况，是否存在困难或实质性障碍，结合前述情况进一步说明发行人免疫规划业务的市场空间，报告期内业绩的快速增长是否可持续。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述问题发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

(一) 补充说明江苏省内非发行人主要负责覆盖区域儿童预防接种门诊终端单位的门诊升级改造情况，相关智能化设备的供应方与发行人是否存在竞争关系，发行人所覆盖区域儿童预防接种门诊升级改造业务机会是否存在被其他方抢占的风险；

1、江苏省内非发行人主要负责覆盖区域儿童预防接种门诊终端单位的门诊升级改造情况，相关智能化设备的供应方与发行人是否存在竞争关系

江苏省的省级免疫规划信息管理平台及 13 个地级市的平台（分布式中心）全部由公司承建及实施。终端儿童预防接种门诊的供应商包括公司及苏州沈苏自

动化技术开发有限公司，公司主要覆盖市场区域为南京、无锡、徐州、常州、南通、连云港、淮安、宿迁全市和苏州部分县区，苏州沈苏主要覆盖市场区域为盐城、扬州、泰州、镇江全市和苏州部分县区。

江苏省内非发行人覆盖区域儿童预防接种门诊终端单位的门诊升级改造主要由苏州沈苏承建。其升级改造范围包括数字化门诊系统（客户端）建设及取号机、留观机、核签设备、告知设备等设备的配置等。相关智能化设备的供应方为苏州沈苏，系发行人同行业竞争对手，与发行人存在竞争关系。

2、发行人所覆盖区域儿童预防接种门诊升级改造业务机会是否存在被其他方抢占的风险

儿童预防接种门诊升级改造是持续更新的过程，其基础包括儿童预防接种客户端软件系统的升级改造、取号机、留观机等智能化设备以及电脑等硬件设备的配置，后续随着信息化程度的提升，核签设备、告知设备等智能化设备也在儿童预防接种门诊中得以推广应用。

预防接种门诊升级改造作为整体建设项目，目前江苏省内发行人所覆盖区域儿童预防接种门诊均已完成软件系统、基础设备配置等改造工作，未来的业务机会主要是新业务场景下智能化设备的持续升级。由于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。因此，发行人所覆盖区域儿童预防接种门诊升级改造业务机会被抢占的风险较小。

（二）补充说明有关江苏、重庆两地相关接种门诊单位升级改造的具体政策或规定，是否明确要求相关单位升级到发行人数字化门诊 3.0 场景；

江苏地区有关规定如下：

2019 年，江苏省卫生健康委员会发布《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》（苏卫疾控[2019]7 号）。根据江苏省

卫生健康委员会的统一部署和要求，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。

重庆地区目前无相关具体政策或规定。

数字化预防接种门诊 3.0 场景主要覆盖疫苗分发环节和查验环节。随着免疫规划领域信息化建设的不断深入，为进一步保障疫苗接种安全、提升疫苗安全存储能力，公司开发出疫苗智能分发存储系统，应用于疫苗分类存储冷藏箱，实现了疫苗的智能分发、分类存储等功能，完成了疫苗流通最末端的安全存储质控；同步推出了自助查验机等服务场景，打造了数字化预防接种门诊 3.0。可以进一步优化接种门诊运行流程，改善接种人员体验，是对接种门诊单位信息化建设的有力补充。

虽然江苏、重庆目前没有具体政策或规定明确要求相关单位升级到发行人数字化门诊 3.0 场景，客户出于自身信息化系统建设，以及进一步优化疫苗分发和查验环节的信息化水平、保障疫苗接种安全、提升疫苗安全存储能力，改善接种人员体验，向发行人采购 3.0 场景的相关产品。

（三）按发行人目前智能化设备销售情况，测算江苏、重庆两地相关儿童接种门诊单位全部升级到发行人数字化门诊 3.0 场景预计将为发行人带来的收入规模，并说明具体的测算过程；

结合公司目前销售情况，接种门诊建设的规范要求，以及江苏、重庆地区儿童接种门诊单位的信息化建设程度，单个儿童接种门诊单位升级至数字化门诊 3.0 场景的产品及均价估算如下：

产品	数量	平均销售单价	总计
智能疫苗冷藏箱	5	2.4 万元	12 万元
查验机	1	4 万元	4 万元
门诊指标大数据分析系统	1	12 万元	12 万元
合计			28 万元

注：每个接种门诊接种台数量一般为 4-6 个不等，按平均 5 个进行估计，每个接种台配备一个智能疫苗冷藏箱；

目前，江苏地区儿童接种门诊单位数量约 1,681 家，重庆地区相关儿童接种门诊单位数量约 1,244 家，按照每个门诊单位升级到 3.0 场景需计算，平均每个门诊单位的投入按 28 万元估算，假设江苏、重庆两地相关儿童接种门诊单位全

部升级到数字化门诊 3.0 场景并由发行人承建，则为发行人带来的总体收入规模约 8.19 亿元。

此外，天津地区儿童接种门诊数量约 260 家，对应升级至数字化门诊 3.0 场景预计为发行人带来的收入约 7,280 万元。

（四）补充说明认定成人、犬伤等接种门诊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的依据，有无明确的时间计划；

根据《中华人民共和国疫苗管理法》的规定，疾病预防控制机构、接种单位应当依法如实记录疫苗流通、预防接种等情况，并按照规定向全国疫苗电子追溯协同平台提供追溯信息。

根据《关于印发江苏省推进预防接种规范化管理工作实施方案的通知（苏卫综合〔2019〕9 号）》的要求及规定，预防接种流程包括以下几类：

“1.1.1 产科预防接种：指为新生儿提供的首针乙肝疫苗和卡介苗接种服务。

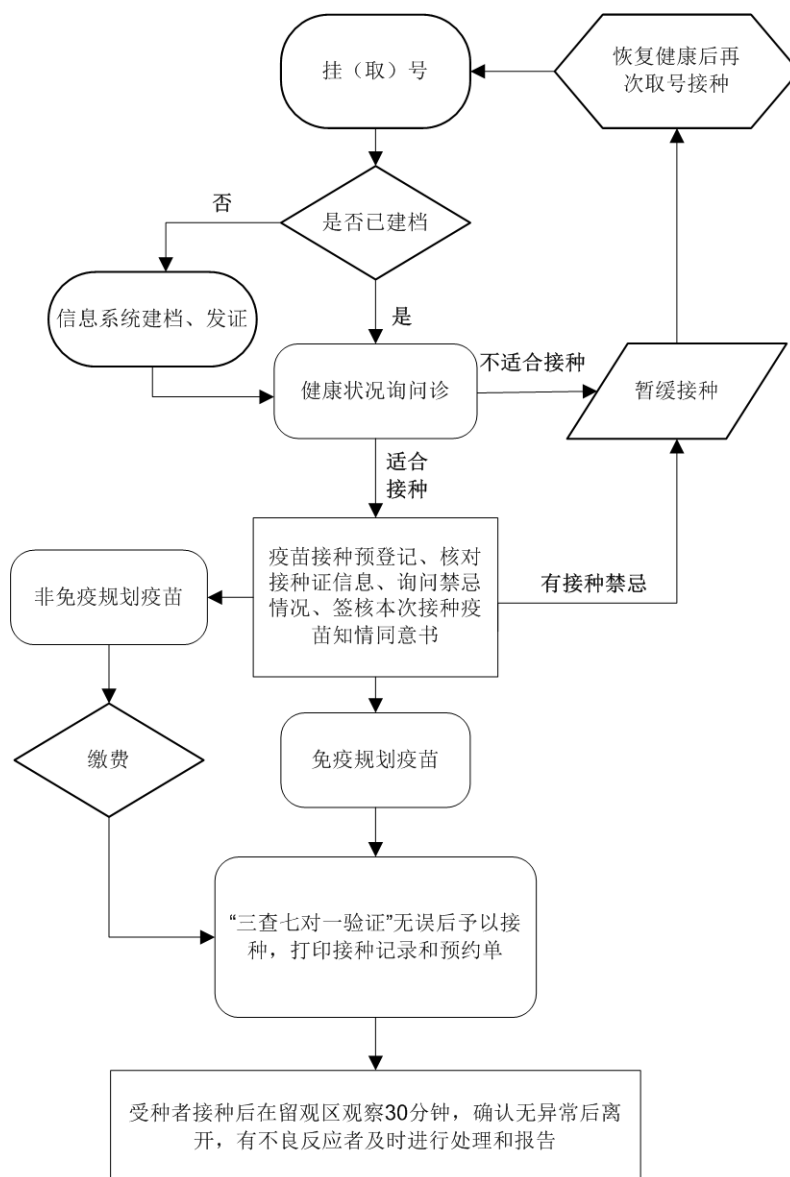
1.1.2 儿童预防接种：现阶段是指由县级以上卫生健康主管部门指定的接种单位,为儿童提供免疫规划疫苗和非免疫规划疫苗接种服务。

1.1.3 青少年和成人预防接种：现阶段是指符合条件的医疗卫生机构为青少年和成人提供的非免疫规划疫苗（不包括外伤后破伤风疫苗和狂犬病疫苗接种）接种服务。

1.1.4 狂犬病疫苗接种：是指接种单位（多为医疗机构的急诊科或外科）为被动物致伤者提供的人用狂犬病疫苗接种服务，也包括暴露前的预防性接种。

1.1.5 外伤后破伤风疫苗接种：是指接种单位（多为医疗机构的急诊科或外科）为外伤后人群提供的破伤风疫苗接种服务。”

上述门诊接种流程保持一致，具体情况如下：



因此,成人、犬伤门诊均属于预防接种门诊,也需要满足预防接种信息管理、疫苗信息管理、冷链设备及温度监测信息管理、数据管理的相关要求,如对于预防接种信息系统要求包含:“支持有条件的地区自动生成电子知情告知书和验证(“一验证”)确认书,并支持知情告知书和验证确认书的电子化签核。签核可采用指纹或电子笔迹等多种方式。”

由于儿童预防接种门诊目前受重视程度较高,其信息化建设程度相对较高,其余类型接种门诊未来亦可参考儿童预防接种门诊的要求来进行补充建设。

对于成人、犬伤门诊的信息化建设,虽然现阶段相关主管部门尚未发布明确的时间计划,但是下游客户出于自身业务规范及信息化的需要,向发行人进行相

关产品的采购。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。

（五）补充说明目前除江苏、重庆外其他地区省级免疫规划信息系统升级改造的情况，发行人在其他地区开展免疫规划业务的进展情况，是否存在困难或实质性障碍，结合前述情况进一步说明发行人免疫规划业务的市场空间，报告期内业绩的快速增长是否可持续。

1、目前除江苏、重庆外其他地区省级免疫规划信息系统升级改造的情况，发行人在其他地区开展免疫规划业务的进展情况，是否存在困难或实质性障碍

根据《免疫规划信息动态（2021 年第 2 期）》数据显示，全国省级免疫规划信息管理平台建设情况如下：

（1）建设情况

省级平台最早为浙江省在 2005 年开始建设，目前全国 31 省份和新疆生产建设兵团均建设了省级免疫规划信息管理平台。上述 32 个省级平台有 27 个通过了信息安全三级等保评审，河北、江西、贵州等 5 个省份未通过三级等保评审。北京、山西、辽宁等 11 个省份和新疆生产建设兵团实现了用户双因子身份认证。

（2）存在的主要问题

①发展不平衡。东部地区免疫规划信息系统平台建设起步早、投入多、功能较为全面，而中、西部地区免疫规划信息系统平台建设相对落后。

②省级平台功能不全。部分省仅实现预防接种个案管理，缺乏免疫规划管理相应的疫苗管理、冷链管理和查验接种证管理功能。

③信息互联互通和共享不够。免疫规划子系统预防接种与健康档案关联的仅占 31.25%，部分省未实现免疫规划子系统内部关联。

④省级平台个案数据质量不高，重卡率为 28.16%。有 8 个省重卡率大于 10%，占 25.00%（8/32），5 省份重卡率超过 20%。

⑤信息安全还面临着挑战。尚有 5 个省级平台信息安全未通过三级等保评审，20 个省未实现用户双因子身份认证，需要安全升级和加固。

近年来，发行人积极开拓市场：2017 年，公司中标江苏省免疫规划信息管理平台项目并于 2019 年完成建设；2020 年，公司完成重庆市免疫规划信息管理系统项目；2021 年，公司中标天津市免疫规划信息管理系统项目。发行人其他地区开展免疫规划业务不存在明显困难或实质性障碍。

2、进一步说明发行人免疫规划业务的市场空间，报告期内业绩的快速增长是否可持续

发行人免疫规划业务的市场空间如下：

①发行人业务覆盖区域数字化接种门诊场景的持续建设

如本题回复（三）（四）所述，发行人目前所覆盖区域的儿童预防接种门诊的智能化设备升级和更新需求仍具有较大市场空间，智能化设备业务前景较广阔。

同时，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，公司针对门诊个性化应用场景的产品持续创新，有利于业务的扩展。

②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。

③其他省份业务持续开展

报告期内，发行人持续开拓其他省外市场业务，除江苏、重庆外，已开始在天津地区进行业务推广，截至 2021 年底，发行人取得的天津市免疫规划信息管理系统项目处于实施阶段。

发行人目前在其他省份的市场份额占比较低，外省仍存在大量数字化接种门

诊建设和升级需求，其他省份的免疫规划信息化业务市场空间较为广阔。发行人通过持续挖掘用户需求，完善现有业务覆盖区域的预防接种门诊数字化建设，未来不断开拓其他省份市场业务。截至 2021 年 12 月 31 日，发行人在手订单 9,031.04 万元，在手订单情况较好，未来公司业绩增长可持续。

二、核查过程及核查结论

（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、查阅行业相关资料，了解免疫规划信息系统建设情况；查阅网络公开信息、了解江苏省免疫规划业务的竞争情况；
- 2、查阅相关政策文件，了解各地区有关接种门诊单位升级改造的具体要求；
- 3、访谈发行人总经理和销售人员，了解各地儿童预防接种门诊终端升级改造情况、竞争对手情况、各地区免疫规划信息系统升级改造情况，核实发行人市场容量的合理性；
- 4、查阅发行人销售合同、在手订单，了解发行人在各地区业务开展情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

- 1、目前江苏省内非发行人负责覆盖区域儿童预防接种门诊终端单位的门诊升级改造所需相关智能化设备主要由苏州沈苏提供，与发行人存在竞争关系；发行人所覆盖区域儿童预防接种门诊升级改造业务机会被其他方抢占的风险较小；
- 2、江苏、重庆目前没有具体政策或规定明确要求相关单位升级到发行人数字化门诊 3.0 场景。客户出于自身信息化系统建设，以及进一步优化疫苗分发和查验环节的信息化水平、保障疫苗接种安全、提升疫苗安全存储能力，改善接种人员体验，向发行人采购 3.0 场景的相关产品；
- 3、相关法律、法规和规范性文件对成人、犬伤等接种门诊提出了预防接种规范化管理的要求，虽然现阶段相关主管部门尚未发布明确的时间计划，但是下游客户出于自身业务规范及信息化的需要，向发行人进行相关产品的采购；

4、除江苏省、重庆市外，发行人已在天津市开展免疫规划业务，发行人在其他地区开展免疫规划业务不存在困难或实质性障碍。发行人免疫规划业务仍具有较大市场空间，未来业绩增长可持续。

10. 关于收入确认。申报材料及审核问询回复显示，针对软件、智能化设备销售以及技术服务业务，发行人在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。

请发行人：

（1）补充说明与客户签订的软件、智能化设备以及技术服务销售合同中有关验收的一般性条款内容，包括验收的方式、流程以及时限要求，是否所有合同均对验收做出具体约定，针对合同未约定验收的项目发行人如何进行收入确认；

（2）补充说明报告期内已确认收入的软件、智能化设备以及技术服务项目是否均已取得验收报告，是否存在验收报告取得时间晚于收入确认时间的情形；

（3）说明同一合同存在平台软件、智能化设备、运维等多类业务的情形占比，对于含多类业务的如何拆分收入，相关产品是否均单独定价，是否构成不可分割的关联度较高的业务，收入确认时点的准确性。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，并说明对验收报告（或类似凭证）的具体核查情况，以及对验收日期临近资产负债表日情形的关注情况。

一、发行人补充说明

（一）补充说明与客户签订的软件、智能化设备以及技术服务销售合同中有关验收的一般性条款内容，包括验收的方式、流程以及时限要求，是否所有合同均对验收做出具体约定，针对合同未约定验收的项目发行人如何进行收入确认；

与客户签订的软件、智能化设备以及技术服务销售合同中有关验收的一般性条款内容如下：

1、软件

(1) 验收标准：乙方提供的软件系统符合双方约定的流程或功能。

(2) 验收方式：软件上线实施完毕后，在乙方提供验收申请后，甲方按照合同的约定尽快组织验收。

2、智能化设备

系统（含设备）建设完成后，当甲方收到乙方系统（含设备）验收申请之日起五日内，应完成对系统（含设备）的验收，验收期满后未提出任何书面异议的，视为甲方验收通过。

3、技术服务

甲方有权对乙方项目实施执行过程及完成结果进行履约验收，验收期间为乙方交付服务后 10 个工作日内。

以上合同条款具体时间点根据各个合同的谈判结果存在差异，发行人所有软件、智能化设备、技术服务销售合同均对验收做出具体约定。

(二) 补充说明报告期内已确认收入的软件、智能化设备以及技术服务项目是否均已取得验收报告，是否存在验收报告取得时间晚于收入确认时间的情形；

1、报告期内已确认收入的软件、智能化设备以及技术服务项目取得验收报告情况如下：

单位：万元

业务类型	2021 年	2020 年	2019 年
软件、智能化设备以及技术服务项目收入	12,136.79	10,578.67	6,950.75
取得验收报告	12,129.10	10,387.00	6,784.66
取得验收报告比例	99.94%	98.19%	97.61%

注：项目收入指公司软件、智能化设备销售及软件开发、软件对接等技术服务收入。

未取得验收报告的项目，主要系少部分冷链设备销售合同、小额服务合同，影响金额较小，该部分项目收入公司通过取得收款依据方式进行确认。

2、验收报告取得时间晚于收入确认时间的情形

发行人的软件、智能化设备以及技术服务收入在取得验收单后进行确认。为控制验收单及时交回财务部，发行人制定了相关的内控制度，业务部门在获取验收单后，及时将扫描件发送到财务部进行登记，每月结账时，财务部再将本月验收清单与业务部门核对，确保无遗漏项目。报告期发行人编制了收入台账，并记录了验收时间及收入确认时间，发行人所有项目均记录在与验收报告相同的报告期，不存在验收报告取得时间晚于收入确认时间的情形。

（三）说明同一合同存在平台软件、智能化设备、运维等多类业务的情形占比，对于含多类业务的如何拆分收入，相关产品是否均单独定价，是否构成不可分割的关联度较高的业务，收入确认时点的准确性。

报告期内，公司同一合同存在平台软件、智能化设备、运维等多类业务的情形，其收入占比如下：

单位：万元

业务类型	2021 年		2020 年		2019 年	
	销售额	占比	销售额	占比	销售额	占比
多类业务	8,410.19	44.30%	961.25	7.39%	4,667.62	50.41%
单类业务	10,575.37	55.70%	12,042.42	92.61%	4,591.08	49.59%
合计	18,985.56	100.00%	13,003.67	100.00%	9,258.71	100.00%

2019 至 2021 年，发行人同一合同存在平台软件、智能化设备、运维等多类业务的情形占比分别为 50.41%、7.39%、**44.30%**。

对于同一合同中含多类业务的情况，公司主要合同均系单独定价，并于合同中约定产品单独价格。少数合同未约定单独价格的情况下，按照产品销售价格进行拆分收入。

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，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，整体解决方案构成一项单独的履约义务。故发行人选择在整体项目验收合格后确认收入，收入确认时点符合合同约定及企业会计准则规定。

二、核查过程及核查结论

（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、对验收报告（或类似凭证）的具体核查情况

（1）根据细节测试抽样结果，获取相关的验收单据，对验收的内容、结果、日期等进行核查，以确认收入的真实性，以及是否确认在恰当的期间；

（2）将验收单据的品名、数量与合同及仓库出库名称、数量进行核对；

（3）对验收单据的验收单位名称进行检查，确认验收方是否与合同签订方一致，是否存在异常迹象。

2、针对验收日期临近资产负债表日的情形，主要核查程序如下：

（1）了解并测试发行人主要收入类型的与收入截止性相关的关键控制；

（2）以抽样的方式对公司临近资产负债表日验收完成的相关收入确认证据进行检查，主要包括销售合同、发货和安装验收单据、收款凭证等；

（3）结合客户访谈和函证程序，评价验收日期的准确性以及收入是否在恰当的期间确认。

3、结合收入细节测试，检查发行人各类销售合同，查阅与客户签订的软件、智能化设备以及技术服务销售合同中有关验收的一般性条款内容，包括验收的方式、流程以及时限要求，检查是否所有合同均对验收做出具体约定；

4、获取发行人报告期内收入台账及对应的验收信息，检查台账记录的已确认收入的软件、智能化设备以及技术服务项目是否均已取得验收报告；了解发行人收入确认过程及相关内控制度，结合收入细节测试、截止测试、函证程序等，核查是发行人收入是否记录在验收报告记载的期间；

5、获取发行人报告期内收入台账，统计同一合同存在平台软件、智能化设备、运维等多类业务的情形占比；对于含多类业务的合同，检查合同清单；对于合同未拆分收入的情形，访谈销售负责人及财务负责人，了解此类合同产品定价方式。检查多类型业务收入确认时点，对照《企业会计准则》的规定，复核收入确认时点的准确性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已补充说明与客户签订的软件、智能化设备以及技术服务销售合同中有关验收的一般性条款内容，包括验收的方式、流程以及时限要求，发行人所有软件、智能化设备、技术服务销售合同均对验收做出具体约定；

2、报告期内已确认收入的软件、智能化设备以及技术服务项目取得验收报告的比例较高，未取得验收报告的项目，主要系少部分冷链设备销售合同、小额服务合同，影响金额较小。报告期内，发行人不存在验收报告取得时间晚于收入确认时间的情形；

3、2019 至 2021 年，发行人同一合同存在平台软件、智能化设备、运维等多类业务的情形占比分别为 50.41%、7.39%、**44.30%**。对于同一合同中含多类业务的情况，公司主要合同均系单独定价，并于合同中约定产品单独价格。少数合同未约定单独价格的情况下，按照产品销售价格进行拆分收入。同一合同多类业务构成不可分割的关联度较高的业务，收入确认时点为验收报告时间，符合会计准则的规定。

4、对验收报告（或类似凭证）的具体核查情况

（1）根据细节测试抽样结果，收入具备真实性，且确认在恰当的期间；

（2）验收单据的品名、数量与合同及仓库出库名称、数量核对一致；

（3）验收方与合同签订方一致。

5、针对验收日期临近资产负债表日的情形，主要核查结果如下：

（1）发行人主要收入类型的与收入不存在跨期现象；

(2) 公司临近资产负债表日验收完成的相关收入确认证据充分, 主要包括销售合同、发货和安装验收单据、收款凭证等;

(3) 结合客户访谈和函证程序, 发行人验收日期准确, 收入记录在恰当的期间确认。

11. 关于营业收入。 申报材料及审核问询回复显示:

(1) 发行人所处的公共卫生信息化行业存在疾病控制、卫生督、职业健康三大公共卫生细分领域。

(2) 发行人软件业务可分为定制化软件及标准化软件。

(3) 发行人对主营业务收入按江苏省内外分类进行区域构成分析。

(4) 2021 年 1-6 月, 公司其他配套产品销售收入大幅增长, 系 2021 年上半年公司承接部分新冠临时接种点建设项目, 配套设备金额较大所致。其中电脑、显示器、打印机、冰箱、服务器合计销售金额为 1, 939. 24 万元, 占当期所有配套产品销售收入的 61. 56%。

请发行人:

(1) 补充披露按疾病控制、卫生监督、职业健康等不同细分领域对报告期内主营业务收入进行分类的情况, 并按软件、智能化设备、运维及相关服务等不同产品或服务对报告期内各细分领域收入进行小类分类;

(2) 补充说明报告期内疾病控制、卫生监督、职业健康等不同领域下定制化软件及标准化软件销售的金额、数量及单价情况, 并分析差异及变动的原因;

(3) 补充披露报告期内江苏省外主要省份或地区的主营业务收入金额及占比的具体数据;

(4) 补充说明 2021 年 1-6 月除电脑、显示器、打印机、冰箱、服务器外其他配套产品销售的明细情况, 并说明相关产品销售金额大幅增长的原因及合理性,

最近一期其他业务的主要客户及其与发行人软件、智能化设备、其他业务的合作情况。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见。

一、发行人补充披露

（一）补充披露按疾病控制、卫生监督、职业健康等不同细分领域对报告期内主营业务收入进行分类的情况，并按软件、智能化设备、运维及相关服务等不同产品或服务对报告期内各细分领域收入进行小类分类；

1、补充披露按疾病控制、卫生监督、职业健康等不同细分领域对报告期内主营业务收入进行分类的情况：

发行人已在招股书“第八节/十/（一）营业收入分析”补充披露按疾病控制、卫生监督、职业健康等不同细分领域对报告期内主营业务收入进行分类的情况：

2、主营业务收入按细分领域分析情况

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	13,653.83	71.92%	9,653.51	74.24%	7,498.49	80.99%
卫生监督类	1,558.98	8.21%	1,160.97	8.93%	242.75	2.62%
职业健康类	3,772.75	19.87%	2,189.19	16.84%	1,517.47	16.39%
合计	18,985.56	100.00%	13,003.67	100.00%	9,258.71	100.00%

2、按软件、智能化设备、运维及相关服务等不同产品或服务对报告期内各细分领域收入进行小类分类

发行人在招股说明书“第八节/十/（一）营业收入分析”部分补充披露按产品或服务对报告期内各细分领域收入进行小类分类如下：

（1）疾病控制类

单位：万元

产品	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件	449.64	3.29%	838.73	8.69%	237.28	3.16%
智能化设备	7,000.01	51.27%	6,732.67	69.74%	4,922.26	65.64%

运维及相关服务	2,568.24	18.81%	1,548.82	16.04%	1,210.07	16.14%
其他	3,635.93	26.63%	533.29	5.52%	1,128.87	15.05%
合计	13,653.83	100.00%	9,653.51	100.00%	7,498.49	100.00%

(2) 卫生监督类

单位：万元

产品	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件	1,212.20	77.76%	651.19	56.09%	104.74	43.15%
智能化设备	53.36	3.42%	171.28	14.75%	12.82	5.28%
运维及相关服务	233.72	14.99%	333.06	28.69%	125.19	51.57%
其他	59.70	3.83%	5.44	0.47%	-	-
合计	1,558.98	100.00%	1,160.97	100.00%	242.75	100.00%

(3) 职业健康类

单位：万元

产品	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件	2,478.96	65.71%	1,311.07	59.89%	662.65	43.67%
智能化设备	4.48	0.12%	20.04	0.92%	8.17	0.54%
运维及相关服务	1,164.67	30.87%	802.02	36.64%	837.55	55.19%
其他	124.65	3.30%	56.05	2.56%	9.10	0.60%
合计	3,772.75	100.00%	2,189.19	100.00%	1,517.47	100.00%

(二) 补充说明报告期内疾病控制、卫生监督、职业健康等不同领域定制化软件及标准化软件销售的金额、数量及单价情况，并分析差异及变动的原因；

1、疾病控制领域销售的金额、数量及单价情况

(1) 定制化软件

单位：套、万元

软件名称	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
爱国卫生信息管理系统软件	-	-	-	1	192.74	192.74	-	-	-
血吸虫病防治管理平台软件	-	-	-	1	105.22	105.22	1	25.66	25.66
突发公共卫生事件	-	-	-	2	38.61	77.21	1	15.17	15.17

软件名称	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
应急指挥决策系统									
成人预防接种门诊 信息管理系统	-	-	-	1	73.01	73.01	-	-	-
免疫规划信息管理 系统	1	193.54	193.54	1	71.68	71.68	-	-	-
其他	-	-	-	3	18.17	54.50	2	11.86	23.71
合计	1	193.54	193.54	9		574.36	4		64.55

以上为根据客户的需求进行的定制化软件，根据客户的功能模块、数据处理、界面升级、系统对接、本地化开发等方面的需要，单独定价，故价格呈现波动。

(2) 标准化软件

单位：套、万元

应用领域	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
突发公共卫生事件 应急指挥决策系统	1	106.19	106.19	-	-	-	1	63.89	63.89
儿童预防接种安全 工程系统	-	-	-	-	-	-	-	-	-
门诊疫苗智能分发 系统软件	23	2.80	64.33	25	2.61	65.27	33	2.61	86.08
慢病发病网报信息 系统软件	-	-	-	-	-	-	-	-	-
儿童预防接种信息 管理系统	-	-	-	2	66.74	133.48	-	-	-
渔船民查治病信息 管理系统	1	25.23	25.23	-	-	-	-	-	-
其他	27	2.24	60.35	13	5.05	65.63	13	1.75	22.77
合计	52		256.10	40	-	264.37	47	-	172.74

突发公共卫生事件应急指挥决策系统 2021 年单价较高，主要系当年度该套软件附带及开通的功能较多，故报价较高。

2、卫生监督领域销售的金额、数量及单价情况如下：

(1) 定制化软件

单位：套、万元

软件名称	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
卫生监督综合管理平台软件	4	276.50	1,106.00	2	142.82	285.63	-	-	-
卫生监督协管报告系统	-	-	-	1	184.87	184.87	-	-	-
卫生监督职业用人单位信息报告系统	-	-	-	-	-	-	2	16.37	32.74
卫生监督辅助决策信息系统软件	1	73.98	73.98	-	-	-	-	-	-
合计	5		1,179.99	3	-	470.50	2	-	32.74

以上为根据客户的需要进行的定制化软件，根据客户的功能模块、数据处理、界面升级、系统对接、本地化开发等方面的需要，单独定价，故价格呈现波动。

（2）标准化软件

单位：套、万元

应用领域	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
卫生监督业务信息系统软件	-	-	-	-	-	-	1	61.38	61.38
卫生监督综合管理平台软件	1	8.85	8.85	5	12.44	62.19	-	-	-
阳光执法综合监督平台	-	-	-	1	92.92	92.92	-	-	-
卫生计生行政许可审批信息系统软件	1	13.27	13.27	1	25.58	25.58	1	10.62	10.62
其他	2	5.04	10.09						
合计	4		32.21	7		180.69	2	-	72.00

报告期卫生监督综合管理平台软件单价存在小幅波动，主要系各项目谈判价格不同导致。

3、职业健康领域销售的金额、数量及单价情况如下：

（1）定制化软件

单位：套、万元

软件名称	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
从业人员健康体检信息管理系统平台软件	-	-	-	1	105.49	105.49	-	-	-
职业病防治网络信息管理平台软件	10	82.09	820.90	2	103.68	207.35	-	-	-
职业健康控制平台	1	176.81	176.81	-	-	-	-	-	-
职业健康监护信息管理系统	20	3.10	61.95	-	-	-	-	-	-
其他	15	6.14	92.17	1	20.34	20.34	1	5.79	5.79
合计	46		1,151.82	4		333.18	1		5.79

以上为根据客户的需要进行的定制化软件，根据客户的功能模块、数据处理、界面升级、系统对接、本地化开发等方面的需要，单独定价，故价格呈现波动。

（2）标准化软件

单位：套、万元

软件名称	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
职业健康监护信息管理系统	50	9.79	489.54	44	12.26	539.55	25	10.89	272.13
从业人员健康体检信息管理系统软件	27	4.50	121.59	32	4.43	141.73	14	5.11	71.49
福利性健康体检信息管理系统软件	33	6.29	207.46	15	8.44	126.65	16	6.75	108.07
外出移动版体检系统软件	44	0.43	19.12	72	0.47	33.68	53	0.46	24.43
老年人健康体检信息管理平台	1	124.53	124.53	-	-	-	-	-	-
其他	84	4.34	364.90	89	1.53	136.29	63	2.87	180.73
合计	239		1,327.13	252		977.89	171	51	656.86

公司职业健康领域标准化软件根据客户需求及谈判价格，部分产品价格存在一定波动，具体分析如下：

职业健康监护信息管理系统：该产品价格 2020 年价格高，主要系向苏州贝明佑健康体检中心有限公司、泗洪县安颐医院有限公司软件销售的软件需要对接

较多仪器、系统，定价较高；

福利性健康体检信息管理系统软件：该产品 2020 年价格较高，主要系向徐州市铜山区中医院、中国航天科技集团公司七三八疗养院、泰兴市滨江瑞康医疗管理有限公司销售的软件需要对接较多仪器、系统，定价较高。

（三）补充披露报告期内江苏省外主要省份或地区的主营业务收入金额及占比的具体数据；

发行人已在招股书“第十节经营成果分析”之“（一）营业收入分析”3、“主营业务收入按区域构成分析”补充披露报告期内江苏省外主要省份或地区的主营业务收入金额及占比的具体数据：

江苏省外主要省份或地区的主营业务收入金额如下：

单位：万元

区域	2021 年		2020 年		2019 年	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
西南	4,692.73	68.40%	867.88	46.62%	14.08	2.99%
华中	891.51	12.99%	93.96	5.05%	13.87	2.94%
西北	264.94	3.86%	47.88	2.57%	10.97	2.33%
东北	250.75	3.65%	61.01	3.28%	-	-
华东	255.60	3.73%	335.08	18.00%	286.45	60.74%
华南	128.87	1.88%	6.36	0.34%	88.73	18.82%
华北	376.51	5.49%	449.56	24.15%	57.48	12.19%
合计	6,860.92	100.00%	1,861.74	100.00%	471.59	100.00%

由上表可见，报告期公司省外销售金额逐年增大，销售范围较广。

（四）补充说明 2021 年 1-6 月除电脑、显示器、打印机、冰箱、服务器外其他配套产品销售的明细情况，并说明相关产品销售金额大幅增长的原因及合理性，最近一期其他业务的主要客户及其与发行人软件、智能化设备、其他业务的合作情况。

1、补充说明 2021 年 1-6 月除电脑、显示器、打印机、冰箱、服务器外其他配套产品销售的明细情况，并说明相关产品销售金额大幅增长的原因及合理性

2021 年 1-6 月、2021 年度，公司主要配套产品销售明细情况如下：

单位：万元

品名	2021 年度		2021 年 1-6 月	
	金额	占比	金额	占比
电脑、显示器	1,099.83	28.79%	874.57	27.76%
冰箱	575.23	15.06%	520.06	16.51%
扫描器	454.22	11.89%	365.55	11.60%
多功能接种台和座椅	313.95	8.22%	197.36	6.27%
身份证阅读器	238.38	6.24%	177.43	5.63%
打印机	182.89	4.79%	152.73	4.85%
UPS 电源	126.55	3.31%	118.58	3.76%
签名板	118.39	3.10%	96.17	3.05%
服务器	34.43	0.90%	26.31	0.84%
合计	3,143.87	82.29%	2,528.76	80.27%

2021 年 1-6 月、2021 年度，其他配套产品收入大幅增长，主要系公司为江苏省新增接种点提供了大量配套设备。根据国家卫生健康委员会《关于进一步做好重点人群病毒疫苗接种工作的通知》、江苏省人民政府《省疫情防控工作领导小组办公室转发国务院联防联控机制综合组<关于进一步做好重点人群病毒疫苗接种工作的通知>》、江苏省新冠疫情防控工作领导小组预防控制组《<转发国务院联防联控机制综合组>关于分阶段做好各类人群新冠病毒疫苗接种工作的通知》，江苏省于 2021 年上半年新增大量疫苗接种点，发行人与相关单位签订了较多设备供应合同，导致 2021 年 1-6 月、2021 年度其他收入大幅增长。

2、最近一期其他业务的主要客户及其与发行人软件、智能化设备、其他业务的合作情况

报告期内，发行人最近一期其他业务前十大客户，其他配套产品收入与该客户报告期内软件、智能化设备维护及其他服务合计收入的情况如下表所示：

单位：万元

序号	客户	2021 年其他配套产品收入		该客户报告期内软件、智能化设备维护及其他服务收入合计
		收入金额	占其他配套产品收入比例	
1	南京市江宁区卫生健康委员会	365.76	9.57%	846.99
2	扬州市疾病预防控制中心	257.21	6.73%	96.21
3	重庆市江津区疾病预防控制中心	194.45	5.09%	248.87
4	徐州市卫生健康委员会	189.81	4.97%	35.31

序号	客户	2021 年其他配套产品收入		该客户报告期内软件、智能化设备维护及其他服务收入合计
		收入金额	占其他配套产品收入比例	
5	南京市浦口区卫生健康委员会	166.20	4.35%	337.33
6	南京市雨花台区疾病预防控制中心	150.77	3.95%	39.93
7	南京市鼓楼区疾病预防控制中心	128.65	3.37%	38.54
8	苏州工业园区疾病防治中心	127.44	3.34%	36.37
9	常熟市卫生健康委员会	101.76	2.66%	15.65
10	淮安市清江浦区卫生健康委员会	84.94	2.22%	225.62
		1,766.99	46.25%	1,541.72

由上表所示,报告期内,主要客户与发行人的业务合作均具有延续性。其中,徐州市卫生健康委员会、南京市雨花台区疾病预防控制中心、苏州工业园区疾病防治中心、南京市鼓楼区疾病预防控制中心等客户报告期内软件、智能化设备维护及其他服务合计收入较低的原因主要系:报告期内该区域的部分业务,是由其辖区内的下属社区服务中心等单位与发行人直接签订合同所致。

二、核查过程及核查结论

(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、获取公司报告期内收入明细表,核查发行人按不同细分领域、不同类别产品的分类情况;
- 2、获取公司报告期内软件销售明细,对不同领域下定制化软件及标准化软件销售单价波动情况进行分析,检查销售合同,并向公司销售人员、技术人员询问不同期间销售的软件产品功能、价格差异原因,分析单价波动原因;
- 3、核对公司报告期内省外销售收入数据;
- 4、获取公司 2021 年 1-6 月除电脑、显示器、打印机、冰箱、服务器外其他配套产品销售的明细情况,了解 2021 年 1-6 月其他配套产品销售收入大幅增长的原因。

(二) 核查结论

经核查,申报会计师认为:

1、发行人已在招股说明书中补充披露按疾病控制、卫生监督、职业健康等不同细分领域对报告期内主营业务收入进行分类的情况，并按软件、智能化设备、运维及相关服务等不同产品或服务对报告期内各细分领域收入进行小类分类；

2、报告期内疾病控制、卫生监督、职业健康等不同领域下定制化软件销售单价波动，主要系客户定制化开发程度存在差异导致；标准化软件单价波动，主要系谈判价格或软件附带及开通功能差异导致；

3、报告期公司省外销售金额逐年增大，销售范围较广；

4、公司 2021 年 1-6 月其他配套产品销售收入大幅增长，主要系江苏省新增大量接种点导致。

12. 关于 OEM 采购。 申报材料及反馈问询回复显示：

（1）报告期内，OEM 模式主要是用于免疫规划等公共卫生应用领域的智能化设备采购。在 2018、2019 年，公司对同类 OEM 产品均在同一供应商处采购。在 2020 年度及 2021 年 1-6 月，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。

（2）发行人部分主要 OEM 客户存在如下情形：2021 年上半年 OEM 第一大供应商（占当期采购 32%）无锡帝上科技有限公司成立于 2018 年，2019 年供货，曾在 2021 年 2 月改名，此前为无锡市帝影动画有限公司，同时更换股东和注册资本，相关股东此前采用无锡帝创供应；浙江中正智能科技有限公司为发行人疫苗接种告知设备等主要 OEM 供应商，股东为新国都，新国都为数字医疗信息化的相关上市公司。

请发行人：

（1）补充说明在 2020 年度及 2021 年 1-6 月，对于智能排队取号机及疫苗接种留观机，发行人在不同供应商采购价格差异较大的原因；

（2）补充说明报告期内发行人采购的各类 OEM 产品的定价依据，发行人采购

价格与相关产品的市场价格的差异情况；

(3) 说明相关智能化设备 2020 年主要销量和订单的月度分布，2020 年销量较大但采购集中于 2019 年的原因；

(4) 说明无锡帝创股东重新入股其他公司并以其他公司供应的原因，新国都未作为可比公司的原因，其供应给发行人产品的价格与发行人对外销售价格差异。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，详细说明核查 OEM 产品的采购价格公允性依据的外部证据，说明相关 OEM 供应商的实际规模、用工人员、对其他单位的供应情况及核查方式的充分性、有效性。

回复：

一、发行人说明

(一) 补充说明在 2020 年度及 2021 年 1-6 月，对于智能排队取号机及疫苗接种留观机，发行人在不同供应商采购价格差异较大的原因；

2020 年度及 2021 年 1-6 月，2021 年度，智能排队取号机、疫苗接种留观机的采购价格如下所示：

单位：万元/台、套

产品	主要供应商	2021 年		2021 年 1-6 月		2020 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
智能排队取号机	南京环盟科技有限责任公司	0.74	92.62%	0.73	90.39%	0.68	87.86%
	重庆银之鑫科技有限公司	0.56	5.40%	0.56	7.03%	0.40	5.03%
	深圳市联合威洋科技有限公司	0.56	1.98%	0.56	2.58%	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%	0.68	86.93%	0.69	88.69%
	重庆银之鑫科技有限公司	0.56	7.87%	0.56	10.62%	0.40	5.12%
	深圳市联合威洋科技有限公司	0.57	1.81%	0.57	2.44%	0.57	6.19%

在 2020 年度及 2021 年 1-6 月，对于智能排队取号机及疫苗接种留观机，发行人在不同供应商采购价格差异较大的原因如下：

2020 年度，发行人新开拓业务中，因部分客户预算等原因，其需采购低配置的智能排队取号机、疫苗接种留观机，于是公司选择供应商重庆银之鑫、深圳联合威洋零星采购相应较低配置的 OEM 产品，因此采购价偏低。

公司仅在重庆银之鑫、深圳联合威洋零星采购，南京环盟仍为主要供应商，

智能排队取号机、疫苗接种留观机采购量占比仍超过 80%。

（二）补充说明报告期内发行人采购的各类 OEM 产品的定价依据，发行人采购价格与相关产品的市场价格的差异情况；

1、报告期内发行人采购的各类 OEM 产品的定价依据

发行人采购的各类 OEM 产品的定价依据主要以成本加成为主，并综合参考市场询价等方式，定价方式较为公允。其中，OEM 产品成本会考虑该产品的原材料成本、所需加工工时等相关因素。定价方式符合行业惯例。

2、发行人采购价格与相关产品的市场价格的差异情况

公司采购部根据已经审批的采购申请，从合格供应商名录中选取供应商进行询价、议价并签署采购协议，开展采购。进行采购时，公司采购人员会向合格供应商名录里的供应商发起询价并比价。直接采购的询价形式包括电话、短信、邮件、报价单等方式。一般而言，公司每次现货采购时的询价供应商在三家以上。公司取得供应商有效报价后，会根据收到的报价进行比价和商务谈判。询价完成后，采购人员整理形成询价记录汇总表，提交部门负责人。询价记录汇总表经采购负责人、总经理评审后进行采购。报告期内，发行人按照内控制度规定执行采购程序，OEM 产品的采购价格均具有相应的市场询价基础，采购价格公允。

由于发行人聚焦于公共卫生信息化细分领域，智能化设备主要应用于预防接种门诊，是为该应用场景定制研发的相关设备，且需要与发行人软件产品互联互通，并非纯标准的市场化销售产品，较难取得完全可比的相同 OEM 设备采购的市场价格。

在发行人可比公司中，世窗信息聚焦于智慧大健康、智慧政务领域，与发行人业务有重叠，且其产品描述中有类似于发行人智能化设备的产品。同时，考虑到数据获取的可行性，因此将世窗信息类似产品的采购价格作为市场价格进行比较。

具体如下表所示：

单位：万元/台、套

产品	期间	发行人采购价格	市场价格 (世窗信息采购价格)	差异
电子核签系统	2021 年/ 2021 年 1-6 月	0.23	0.25	-0.02
	2020 年	0.22	0.21	0.01
	2019 年	0.23	0.27	-0.04
智能排队取号机	2021 年/ 2021 年 1-6 月	0.72	-	-
	2020 年	0.65	0.55	0.10
	2019 年	0.76	0.54	0.22
疫苗接种留观机	2021 年/ 2021 年 1-6 月	0.68	0.26	0.42
	2020 年	0.65	0.25	0.40
	2019 年	0.85	0.26	0.59

注 1：市场价格（世窗信息的采购价格）系根据世窗信息披露相关数据计算得出，由于其未披露 2021 年全年数据，因此选取 2021 年 1-6 月数据进行对比；

注 2：智能排队取号机对标 21.5 寸取号机（立式），世窗信息未单独披露 2021 年 1-6 月取号机采购单价；

注 3：世窗信息未披露类似疫苗接种告知系统设备。

A、电子核签系统

发行人电子核签系统采购价格与世窗信息采购价格处于同一水平，差异较小。

B、智能排队取号机

报告期内，发行人智能排队取号机采购价格维持在 0.65-0.76 万元/台之间，稍高于世窗信息的采购价格 0.54-0.55 万元/台，主要原因为产品形态、规格、尺寸存在一定区别，总体差异较小。

C、疫苗接种留观机

报告期内，发行人疫苗接种留观机的采购价格维持在 0.65-0.85 万元/台之间，高于世窗信息的采购价格约 0.25-0.26 万元/台。主要原因为发行人的留观机产品与世窗信息存在较大区别，发行人留观机为立式，包含整体机柜，且包含打印功能等，而世窗信息留观机为挂式，不包含机柜，因此相关产品成本及售价存在较大区别。具体如下图所示：

公司	功能描述	样图
世窗信息	用于记录受种者的留观信息。受种者通过显示屏实时查看留观信息；受种者留观结束、离开门诊时，通过扫码记录实际留观时间。	
发行人	与数字化预防接种门诊信息管理系统一体化设计，受种者在离开门诊时，通过扫码记录实际留观时间，对于留观合格的受种者，可打印疫苗预约单。	

总体来看，对于 OEM 产品的采购，公司较好地控制了采购各环节的风险。公司现有采购内部控制体系较为健全，内部控制有效。报告期内，发行人按照内控制度规定执行采购程序，OEM 产品的采购价格均具有相应的市场询价基础，采购价格公允。经与询价记录对比，公司 OEM 产品的采购价格与市场价格差异较小，整体采购价格合理，不存在供应商为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情形。

（三）说明相关智能化设备 2020 年主要销量和订单的月度分布，2020 年销量较大但采购集中于 2019 年的原因；

1、相关智能化设备 2020 年主要销量和订单的月度分布

发行人项目开展过程中，一般先获取销售订单，然后安排采购，项目达到可实施状态后发货安装实施，项目验收后确认收入。

公司主要智能化设备 2020 年及 2019 年获取销售订单量、采购入库量以及销量的月度分布如下表所示：

1) 电子核签系统

单位：台

月份	销售订单量		采购入库量		销量	
	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
1	56	-	414	-	285	-
2	78	-	-	-	-	-
3	52	129	510	-	574	-
4	83	212	90	-	145	-
5	192	34	-	-	292	-
6	123	27	-	-	153	-
7	127	83	-	-	227	-
8	40	43	200	194	55	87
9	209	158	-	390	176	82
10	186	326	100	166	23	174
11	231	504	454	516	218	145
12	241	258	353	270	43	68
	1,618	1,774	2,121	1,536	2,191	556

电子核签系统 2020 年度实现销量大幅上升，采购量稍有上升，销售订单量保持稳定。

2) 疫苗接种告知系统

单位：台

月份	销售订单量		采购入库量		销量	
	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
1	60	42	-	-	444	-
2	194	477	-	-	-	-
3	75	475	-	-	570	-
4	92	723	400	1350	189	203
5	72	159	-	-	557	176
6	289	312	300	763	82	159
7	116	165	200	101	383	105
8	40	95	-	50	296	188
9	290	164	200	256	401	114
10	125	294	-	-	18	214
11	187	416	300	1212	279	129
12	352	437	300	398	32	217
	1,892	3,759	1,700	4,130	3251	1505

疫苗接种告知系统，2020 年度实现销量大幅上升，采购量和销售订单量呈现下降趋势。

3) 智能排队取号机

单位：台

月份	销售订单量		采购入库量		销量	
	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
1	-	10	12	5	18	4
2	-	85	-	18	-	-
3	-	62	-	77	40	14
4	3	77	2	54	2	34
5	5	30	6	52	1	35
6	10	20	10	40	1	46
7	23	27	19	38	24	11
8	12	20	17	32	38	27
9	46	18	27	35	39	26
10	46	36	46	36	16	44
11	83	20	74	21	44	21
12	95	7	103	7	27	40
	323	412	316	415	250	302

智能排队取号机 2020 年度实现销量及采购入库量均稍有下降。

4) 疫苗接种留观机

单位：台

月份	销售订单量		采购入库量		销量	
	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年	2020 年	2019 年
1	-	9	11	4	16	3
2	-	91	-	21	-	-
3	-	69	1	77	39	14
4	1	115	1	66	12	39
5	5	28	5	53	1	35
6	10	21	10	43	-	48
7	22	27	18	67	24	10
8	14	18	16	33	39	25
9	44	19	28	34	38	27
10	48	37	44	35	16	48
11	80	21	74	24	44	22
12	91	3	101	4	25	41
	315	458	309	461	254	312

疫苗接种留观机，2020 年度实现销量及采购入库量均稍有下降。

2、2020 年销量较大但采购集中于 2019 年的原因

2020 年销量较大但采购集中于 2019 年的原因主要如下所示：

(1) 项目周期原因所致

发行人项目开展过程中，一般先获取销售订单，然后安排采购，项目达到可实施状态后发货安装实施，项目验收后确认收入。从销售订单签订到实现销售存在一定时间周期，从而导致采购和销售实现在不同的年度。

(2) 出于业务预期及安全库存量进行备货

发行人为了保证及时供货，需要保证适当的安全库存量。同时，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。因此公司考虑到业务需要，在 2019 年度进行了备货。

(四) 说明无锡帝创股东重新入股其他公司并以其他公司供应的原因，新国都未作为可比公司的原因，其供应给发行人产品的价格与发行人对外销售价格差异。

1、说明无锡帝创股东重新入股其他公司并以其他公司供应的原因

无锡帝创股东重新入股的其他公司为无锡帝上科技有限公司（以下简称“无锡帝上”），无锡帝上基本情况如下所示：

公司名称	无锡帝上科技有限公司
成立时间	2018-05-11
注册资本	5000 万元
股东结构	付林 40%、刘辰铭 40%、张静颖 20%
经营范围	一般项目：金属制品研发；金属制品销售；塑料制品销售；模具销售；工业设计服务；集成电路设计；电气设备销售；电子产品销售；电子专用设备销售；工业机器人销售；工业自动控制系统装置销售；工业控制计算机及系统销售；日用杂品销售；母婴用品销售；文具用品零售；金属工具销售；日用品销售；厨具卫具及日用杂品研发；家用电器研发；家用电器销售；软件开发；办公设备销售；办公用品销售；可穿戴智能设备销售；日用化学产品销售；第一类医疗器械销售；第二类医疗器械销售；工程管理服务；专业设计服务；包装服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

无锡帝上科技有限公司原名为无锡市帝影动画有限公司，原股东为付林、张静颖。2021 年 2 月，无锡帝创股东之一刘辰铭入股该公司，同时名称变更为无锡帝上科技有限公司。

付林、刘辰铭为夫妻关系，无锡帝创与无锡帝上均系付林、刘辰铭夫妻控制的公司，以无锡帝上向发行人供应的原因为：供应商实际控制人同一控制下公司之间的内部业务整合。

2、新国都未作为可比公司的原因

（1）业务定位不同

根据新国都年报信息披露，其主营业务是支付服务及场景数字化服务、电子支付设备及生物识别产品、审核服务业务。新国都专注于电子支付领域，从事以金融 POS 机为主的电子支付受理终端软硬件的生产、研发、销售和租赁。

发行人业务聚焦于公共卫生行业的信息化建设，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客户提供信息化建设整体解决方案。因此，发行人与新国都业务定位不同。

（2）主要收入来源不同

新国都收入主要来源于收单服务、电子支付，占比高于 80%，其产品中销售至发行人的 OEM 设备占其收入比例较小，而中卫信主要收入来源于为公共卫生行业客户提供信息化整体解决方案。二者的主要收入来源不同。

（3）专注的业务领域不同

新国都控股子公司浙江中正为发行人供应的 OEM 产品疫苗接种告知系统，其主要负责根据公司的定制化需求，完成硬件部分生产。公司需要将智能化设备与平台软件对接，与预防接种客户端数据互联互通，其最终功能的实现很大程度上取决于软件研发设计环节。

综上，发行人与新国都在业务定位、主要收入来源和专注的业务领域等方面均存在明显差异，不具有可比性，因此未将该等公司作为可比公司。

3、其供应给发行人产品的价格与发行人对外销售价格差异

无锡帝创供应给发行人的产品主要为电子核签系统，新国都控股子公司浙江中正供应给发行人产品主要为疫苗接种告知系统。

二者供应给发行人产品的价格与发行人对外销售价格如下表所示：

单位：万元/台

序号	供应商	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	无锡帝创	电子核签系统	0.23	0.64	0.22	0.77	0.23	0.78
2	浙江中正	疫苗接种告知系统	0.17	0.69	0.17	0.84	0.17	0.86

二、中介机构核查并发表明确意见，详细说明核查 OEM 产品的采购价格公允性依据的外部证据，说明相关 OEM 供应商的实际规模、用工人员、对其他单位的供应情况及核查方式的充分性、有效性。

（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、访谈主要 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、查询世窗信息招股说明书、问询回复等公开披露信息。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2020 年度及 2021 年 1-6 月，公司为满足极少数客户不同的配置需求，向新供应商重庆银之鑫、深圳联合威洋采购对应产品，其产品配置较低，因此其采购价偏低。除零星采购外，南京环盟仍为公司取号机、留观机的主要供应商，采购量占比仍超过 80%。

2、发行人采购的各类 OEM 产品的定价依据主要以成本加成为主，并综合参考市场询价等方式，定价方式较为公允；发行人采购价格与相关产品的市场价格的差异较小，不存在供应商为发行人承担成本费用、利益输送或其他利益安排的情形。

3、2020 年销量较大但采购集中于 2019 年的原因为公司为了达到规模效应降低疫苗接种告知系统的采购成本，一次性订购了较多数量的产品，此外公司当时对新产品疫苗接种告知系统有良好的市场预期，提前备货，也有利于公司更快为客户提供服务。

4、无锡帝创股东重新入股其他公司并以其他公司供应的原因主要系供应商实际控制人同一控制下公司之间的内部业务整合；发行人与新国都在业务定位、主要收入来源和专注的业务领域等方面均存在明显差异，不具有可比性，因此未将该等公司作为可比公司。

（三）详细说明核查 OEM 产品的采购价格公允性依据的外部证据，说明相关 OEM 供应商的实际规模、用工人员、对其他单位的供应情况及核查方式的充分性、有效性

1、详细说明核查 OEM 产品的采购价格公允性依据的外部证据

（1）采购内控及询价记录

公司在采购 OEM 产品时，公司采购人员会向合格供应商名录里的供应商发起询价并比价。直接采购的询价形式包括电话、短信、邮件、报价单等方式。一般而言，公司每次现货采购时的询价供应商都在三家以上。公司取得供应商有效

报价后，会根据收到的报价进行比价和商务谈判。询价完成后，采购人员整理形成询价记录汇总表，提交部门负责人。询价记录汇总表经采购负责人、总经理评审后进行采购。报告期内，发行人按照内控制度规定执行采购程序，OEM 产品的采购价格均具有相应的市场询价基础。

对于主要 OEM 产品，对相关供应商询价记录如下：

单位：万元/台

类别	发行人采购价格 (含税)	供应商报价 (含税)	报价方
电子核签系统	0.23	0.23-0.32	无锡市帝创科技有限公司、无锡奥度科技有限公司、东莞市吉之荣机电设备有限公司、浙江中正智能科技有限公司
疫苗接种告知系统	0.20	0.20-0.30	浙江中正智能科技有限公司、无锡奥度科技有限公司、东莞市吉之荣机电设备有限公司、无锡市帝创科技有限公司
智能排队取号机	0.81	0.62-1.20	南京环盟科技有限公司、江苏德慧信息科技有限公司、南京网祺电子工程有限公司、成都智搏佳科技有限公司、四川聚典新业科技有限公司、重庆驰宇科技发展有限公司
疫苗接种留观机	0.77	0.62-1.20	南京环盟科技有限公司、江苏德慧信息科技有限公司、南京网祺电子工程有限公司、成都智搏佳科技有限公司、四川聚典新业科技有限公司、重庆驰宇科技发展有限公司

(2) 可比公司采购价格

由于发行人聚焦于公共卫生信息化细分领域，智能化设备主要应用于预防接种门诊，是为该应用场景定制研发的相关设备，且需要与发行人软件产品互联互通，并非纯标准的市场化销售产品，较难取得完全可比的相同 OEM 设备采购的市场价格。

在发行人可比公司中，世窗信息聚焦于智慧大健康、智慧政务领域，与发行人有重叠，且其产品描述中有类似于发行人智能化设备的产品。因此根据其披露信息将其类似产品的采购价格作为市场价格进行比较。

(3) 访谈

对主要 OEM 供应商进行访谈，了解其与公司的交易情况、合作历史、合作内容、定价情况等，确认其与发行人是否存在关联关系及其他利益安排等；

保荐机构及申报会计师对发行人主要 OEM 供应商执行访谈程序的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
OEM 产品采购金额	1,364.15	1,340.31	2,359.71
访谈覆盖金额	1,138.27	1,274.22	2,169.62
覆盖比例	83.44%	95.07%	91.94%

(4) 函证：向主要 OEM 供应商函证报告期内采购交易额与应付账款余额，具体函证结果如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
OEM 采购金额	1,364.15	1,340.31	2,359.71
发函金额	1,241.33	1,331.82	2,342.77
发函比例	91.00%	99.37%	99.28%
回函相符金额	1,214.10	1,271.26	2,295.33
回函相符金额占发函金额比例	97.81%	95.45%	97.98%
回函相符金额占 OEM 采购额比例	89.00%	94.85%	97.27%

(5) 检查主要 OEM 供应商采购合同、采购发票等资料；

(6) 通过网络查询主要供应商的工商信息，了解其注册地、主要经营范围、注册资本、成立时间和股东构成等信息，核查其与发行人及其关联方是否存在关联关系。

2、说明相关 OEM 供应商的实际规模、用工人员、对其他单位的供应情况及核查方式的充分性、有效性

经与相关 OEM 供应商访谈确认，报告期内，公司相关 OEM 供应商的实际规模、用工人员、对其他单位的供应情况如下：

序号	公司名称	主要采购产品	期间	实际规模 (营业收入)	用工 人员	对其他单位的供应情况
1	无锡帝上科技有限公司	电子核签系统	2021 年度	约 1,700 万	15	国家电网、海尔、郑煤机、奥特维
2	无锡市帝创科技有限公司	电子核签系统	2020 年度	约 2,000 万	22	九阳、南京康辰生物、宁波杜亚机电、金艾特

序号	公司名称	主要采购产品	期间	实际规模 (营业收入)	用工 人员	对其他单位的供应情况
3	南京环盟科技有限责任公司	智能排队取号机、 疫苗接种留观机 等	2021 年度	约 1,600 万	27	科大讯飞、国泰新点、上海卓繁等
4	浙江中正智能科技有限公司	疫苗接种告知设备 等	2021 年度	约 14,000 万	114	工农中建邮储等国有银行
5	无锡盈达聚力科技有限公司	数据采集器等	2021 年度	约 4 亿	405	物流行业：菜鸟、极兔、 邮政等；零售：盒马生鲜、 美团、叮咚买菜等
6	无锡国尚信科技有限公司	冷链监测设备等	2021 年度	约 400 万	15	北京市疾控中心、华润医药商业集团等
7	青岛海尔生物医疗股份有限公司	医用冷藏箱等	2020 年度	约 14 亿	1,433	United Nations Children's Fund、南京元素生物技术 有限公司等

其中，无锡帝上、无锡帝创的实际控制人控制了四家公司，分别为无锡市帝造工业设计有限公司、无锡市帝创科技有限公司、无锡帝上科技有限公司、无锡帝造科技有限公司等，具备稳定的产品供应能力。

综上，保荐机构及申报会计师已按照监管部门的规定执行了核查工作，获取了充分、适当的证据，核查方法充分、有效。

13. 关于营业成本。 申报材料及反馈问询回复显示：

(1) 公司人工成本分为开发成本、实施成本和维护成本三类，各类人员薪酬按工时分摊进入各项目。

(2) 报告期内，智能化设备业务人工成本占比分别为 8.37%、2.18%、2.51%、3.45%，占比极低且显著低于软件、运维及相关服务业务人工成本占比，智能化设备业务成本 90%以上为外购产品及服务成本。

请发行人：

(1) 补充说明公司是否建立工时划分信息系统，相关内控措施及关键控制节

点，内控运行是否有效；

(2) 补充说明报告期内智能化设备业务人工成本占比低的原因及合理性，相关嵌入式软件开发及集成的具体过程，智能化设备以外购产品及服务成本为主的成本结构是否与“智能化设备是以软件为核心、硬件为载体的软硬件一体化产品”的表述相矛盾；

(3) 分期分产品提供智能化设备的成本构成。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见。

一、发行人补充说明

(一) 补充说明公司是否建立工时划分信息系统，相关内控措施及关键控制节点，内控运行是否有效；

公司已建立工时划分信息系统，相关内控措施如下：

1、相关项目负责人撰写立项报告，在工时信息系统中提交，立项报告内容包含：项目合同号、项目内容、项目组成员、项目预计实施时间，立项报告由部门负责人审批；

2、项目组成员每周提交项目工时，部门助理每月将项目组成员的工时情况导出，形成《工时统计汇总表》，交由部门负责人审批；

3、每月末，财务部根据各部门《工时统计汇总表》，按照每个项目的工时权重将项目实施人员薪酬在各项目中进行分配。

发行人已经制定《工时登记与审核管理规范》，根据该规范要求，相关人员对项目进展过程中的管理、跟踪和监控，有效保证了各项目工时的准确性、真实性和完整性。针对项目成本归集、工时的计量与划分涉及的控制点，发行人均制定并采取了有效的控制措施，严格按照内部控制流程实施与项目相关的工时分配、审核以及财务核算流程，在每个流程环节均按照职责分离原则进行内部控制措施的实施，并确保项目管理相关内部控制有效运行。

综上所述，发行人已建立工时划分信息系统，内控措施及关键控制节点设计

合理，内控运行有效。

（二）补充说明报告期内智能化设备业务人工成本占比低的原因及合理性，相关嵌入式软件开发及集成的具体过程，智能化设备以外购产品及服务成本为主的成本结构是否与“智能化设备是以软件为核心、硬件为载体的软硬件一体化产品”的表述相矛盾；

1、补充说明报告期内智能化设备业务人工成本占比低的原因及合理性

报告期内智能化设备成本明细如下：

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%

报告期内智能化设备业务人工成本占比低，主要原因是：1、公司智能化设备开发成本主要体现在前期研发费用中，系经过研发后形成了通用化的产品；2、智能化设备的人工成本主要为实施成本，但由于智能化设备为相对标准化的产品，所耗费的实施时间较少。综上，智能化设备人工成本占比低具备合理性。

2、相关嵌入式软件开发及集成的具体过程，智能化设备以外购产品及服务成本为主的成本结构是否与“智能化设备是以软件为核心、硬件为载体的软硬件一体化产品”的表述相矛盾；

智能化设备相关嵌入式软件开发及集成的具体过程如下：

序号	环节	内容
1	开发过程	1、结合软件功能、信息化要求以及业务流程，挖掘相关环节痛点，形成初步设计方案图纸及软件功能要求 2、与 OEM 供应商沟通，进行产品硬件部分精细化设计 3、样机生产及反复沟通修改，与软件进行对接调试，产品优化
2	集成过程	1、平台软件现场部署 2、根据项目需要，采购部进行智能化设备硬件的采购，由 OEM 厂商或公司仓库发货至项目现场。 3、供应商预装软件产品后发货至现场或将硬件产品发货至现场后，由

序号	环节	内容
		实施人员在项目现场进行嵌入式软件灌装，并与平台软件对接集成，进行安装调试。

智能化设备的开发环节成本体现为前期研发费用，开发完成后形成标准产品，系统集成环节由实施人员于项目现场完成，发行人发生的相关成本为设备安装、调试成本，其以外购产品及服务成本为主的成本结构与“智能化设备是以软件为核心、硬件为载体的软硬件一体化产品”的表述并不矛盾。

（三）分期分产品智能化设备的成本构成

报告期主要智能化设备产品成本构成如下：

2021 年

单位：万元

项目	外购产品及服务	人工成本	其他费用	小计
智能排队取号机	269.47	4.93	1.31	275.70
疫苗接种留观机	226.43	2.72	0.76	229.91
疫苗接种告知系统	370.63	12.84	3.09	386.56
电子核签系统	552.66	15.41	3.26	571.32
视频督导信息管理系统	173.02	-	-	173.02
合计	1,592.21	35.90	8.41	1,636.52

2020 年

单位：万元

项目	外购产品及服务	人工成本	其他费用	小计
智能排队取号机	176.85	3.06	1.05	180.96
疫苗接种留观机	188.70	2.72	0.92	192.33
疫苗接种告知系统	536.13	17.40	5.70	559.24
电子核签系统	486.62	15.98	5.26	507.85
视频督导信息管理系统	104.39	-	-	104.39
合计	1,492.69	39.16	12.93	1,544.77

2019 年

单位：万元

项目	外购产品及服务	人工成本	其他费用	小计
智能排队取号机	228.88	3.84	1.53	234.25
疫苗接种留观机	264.61	3.95	1.63	270.19
疫苗接种告知系统	256.98	9.75	5.05	271.78
电子核签系统	133.72	4.44	1.57	139.73
视频督导信息管理系统	172.63	-	-	172.63

项目	外购产品及服务	人工成本	其他费用	小计
合计	1,056.82	21.98	9.78	1,088.58

视频督导信息管理系统产品的实施安装系通过业务分包完成，因此其成本体现为外购产品及服务。

二、中介机构核查并发表明确意见

（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、获取发行人相关制度文件，了解发行人工时计量、核算与分配等相关内部控制，对重要控制节点实施控制测试，判断发行人相关的内部控制是否有效；

2、获取报告期分期分产品智能化设备的成本构成；

3、访谈发行人研发部门、实施部门相关负责人，了解公司智能化设备相关嵌入式软件开发及集成的具体过程；分析智能化设备成本构成，访谈财务负责人，了解智能化设备业务人工成本占比低的原因；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已建立工时划分信息系统，内控措施及关键控制节点设计合理，内控运行有效；

2、智能化设备的开发环节成本体现为前期研发费用，其以外购产品及服务成本为主的成本结构与“智能化设备是以软件为核心、硬件为载体的软硬件一体化产品”的表述并不矛盾。

14. 关于毛利率。申报材料及审核问询回复显示，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

统项目。根据网上招投标信息，发行人其他业务提供的冰箱等品牌已定，如海尔等。

请发行人：

（1）补充说明报告期内江苏省内外软件、智能化设备、运维及相关服务等不同产品或服务的销售毛利率情况，江苏省内外销售毛利率是否存在较大差异；

（2）补充说明发行人在江苏省外市场的定价策略，发行人产品/服务的竞争力在江苏省内外是否存在明显差异，江苏省内业务高毛利率是否可持续，未来随着江苏省外收入占比的逐步提高发行人综合毛利率是否存在持续下降的风险；

（3）补充说明发行人其他业务主要为成品购销且部分品牌已定的毛利率达到36%的合理性；

（4）补充说明智能化设备市场可比竞品的供应商，相关竞品的市场价格，如有上市公司的，说明上市公司该业务的毛利率。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）补充说明报告期内江苏省内外软件、智能化设备、运维及相关服务等不同产品或服务的销售毛利率情况，江苏省内外销售毛利率是否存在较大差异；

报告期内，江苏省内外软件、智能化设备、运维及相关服务等不同产品或服务的销售毛利率情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	省内毛利率	省外毛利率	省内毛利率	省外毛利率	省内毛利率	省外毛利率
软件	82.87%	68.23%	85.24%	49.59%	82.27%	70.02%
智能化设备	66.40%	65.35%	70.54%	66.74%	64.94%	71.98%
运维及相关服务	57.04%	57.13%	60.27%	62.95%	56.56%	63.15%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	省内毛利率	省外毛利率	省内毛利率	省外毛利率	省内毛利率	省外毛利率
其他	37.93%	26.40%	34.80%	20.37%	27.52%	38.70%
合计	58.18%	62.87%	69.04%	57.79%	59.59%	67.42%

①软件

2021 年度、2020 年度、2019 年度，公司软件业务在江苏省外毛利率低于省内毛利率，存在一定差异。

毛利率差异原因主要来自于几个方面：一方面是由于发行人在江苏省内具有一定的品牌优势，议价能力较强；同时，从成本角度考虑，发行人就省内软件项目的开展，通过多年深度服务，客户粘度较高，对客户业务流程理解较深，同时由于江苏省内业务开展较为便利，项目的整体进度周期较短，所花费的人工成本较低，进而导致省内业务毛利率较高；此外，省外部分项目原因导致，具体如下所示：

2021 年度，软件业务省外项目毛利率为 68.23%，省内业务毛利率为 82.87%，存在一定差异。主要原因为个别省外项目，因项目需要外购了部分软件产品或服务，拉低其毛利率水平。具体如下：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；同时，个别省外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、**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，省外软件毛利率为 76.37%。

2020 年度，软件业务省外毛利率 49.59%，省内业务毛利率为 85.24%，存在一定差异。主要原因为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，毛利率较低。剔除此项目影响后，江苏省外毛利率为 79.79%。

2019 年度，软件业务省外毛利率为 70.02%，省内业务毛利率为 82.27%，存

在一定差异。主要原因是上海市肺科医院的健康监护数据系统、职业健康检查质控及评估信息系统，杭州友宾医疗综合门诊部的职业系统等省外项目实施周期较长，投入人工成本较高，毛利率较低。剔除上述项目后，省外业务毛利率为 78.38%。

②智能化设备

公司智能化设备业务省内外业务毛利率总体差异较小。

差异原因主要系：1) 各种智能化设备之间毛利率有差异，省内外的不同智能化设备推广节奏有所不同，进而导致各期省内外销售的智能化设备产品结构不同，所以毛利率各期存在差异；2) 同类型产品在省内外的毛利率有所差异，举例如下：江苏和重庆地区的取号机和留观机、疫苗接种告知系统和电子核签系统销售价格不同，导致同类型产品不同区域的毛利率有所差异。

③运维及相关服务

公司运维及相关服务省内外毛利率总体处于同一水平，差异较小。

④其他

公司其他产品主要是为进行项目的整体实施而采购的配套硬件设备。报告期内，发行人省内外其他配套产品的毛利率差异较大，其收入规模与毛利率如下表所示：

单位：万元

其他业务	省内		省外	
	收入	毛利率	收入	毛利率
2021 年度	3,321.67	37.93%	498.62	26.40%
2020 年度	562.98	34.80%	31.81	20.37%
2019 年度	1,135.54	27.52%	2.43	38.70%

由上表所得，发行人 2019 年至 2020 年度，省外其他配套产品收入规模较小，毛利率差异的可比性较低。

发行人 2021 年度，省内外毛利率分别为 37.93%和 26.40%，差异原因主要系，省外甘肃省疾控中心职业健康平台项目、武汉市职业病防治院项目，因项目需要，采购的其他配套产品为服务器、交换机、数据备份一体机、工作站等，与公司面向省内销售的主要其他配套产品（电脑、显示器、打印机、冰箱）不同，因此发

行人向供应商零星采购相关设备，导致该部分其他配套产品的毛利率较低。

综上，在公司开拓部分省外市场的初期会可能存在与省内成熟业务毛利率有一定差异的情况，差异情况具有合理性。

（二）补充说明发行人在江苏省外市场的定价策略，发行人产品/服务的竞争力在江苏省内外是否存在明显差异，江苏省内业务高毛利率是否可持续，未来随着江苏省外收入占比的逐步提高发行人综合毛利率是否存在持续下降的风险；

1、发行人在江苏省外市场的定价策略

公司在江苏省外市场的定价策略系：在拓展前期，如推广省级平台软件阶段，公司在定价时通常会综合考虑业务带来的示范效应及市场拓展因素，通过招投标或者与客户协商确定最终价格。

公司在完成省平台软件在省外市场的铺设后，在后续智能化设备产品的销售过程中，面对同类型客户时，采取与省内类似的定价策略，后续通过招投标或商务谈判确定最终销售价格。

2、发行人产品/服务的竞争力在江苏省内外是否存在明显差异

基于一定的技术优势和产品优势，发行人产品/服务的竞争力在江苏省内外不存在明显差异，主要原因如下：

①公司深耕公共卫生信息化行业，对行业业务特点及信息化需求有深刻理解

公司深耕公共卫生信息化行业十多年，对公共卫生行业业务特点以及信息化需求有深刻理解。通过多年的经验和积累，公司打造了深切贴合用户需求的产品及相关技术。

②公司为省内外客户提供的产品/服务均保持高标准、严要求

公司软件产品主要系按照行业政策、业务流程及行业发展趋势进行自主研发形成。公司将创新与行业应用相结合，持续加大研发投入。公司长期积累的产品及技术优势，支撑公司在拓展省外市场时具备较强竞争力。

③公司的团队和人才优势、服务能力优势，支撑公司拓展省外业务时具有一定的竞争优势

经过公司多年的人才储备，公司现已拥有一支成熟的技术研发团队，众多研发人员具备丰富的公共卫生行业软件开发经验。此外，公司具备较强的服务能力优势。公司为客户提供全面完善的客户服务，公司具备大量懂行业、懂产品、懂技术的客户服务人员，及时响应各类客户需求，通过标准化的实施、培训服务，以及完善的运维服务体系，帮助用户快速掌握公司提供的信息化产品的应用，及时帮助用户解决各类软硬件使用问题，保障系统正常使用。公司积累的团队和人才优势、服务能力优势，将使公司在拓展省外业务时，具备较强的竞争力。

综上，发行人产品/服务的竞争力在江苏省内外不存在明显差异。

3、江苏省内业务高毛利率是否可持续

基于市场空间广阔、发行人前期完成的品牌沉淀、较强的行业壁垒等原因，发行人在江苏省内业务高毛利率具有可持续性：

①行业蓬勃发展，江苏省内业务市场空间广阔

公司聚焦于公共卫生信息化行业，对行业发展趋势具有前瞻性，对用户行业有深刻的理解，积累了丰富的行业经验。近年来，国家在公共卫生信息化行业领域相继出台了一系列政策支持产业发展，同时新一代信息技术也带动了行业需求的持续增长，江苏省作为国内经济较发达地区，对公共卫生行业的投入也持续加大，公司在省内业务市场空间广阔。

②公司在江苏省内业务具备区域性影响力和先发优势

公司深耕公共卫生信息化行业十多年，对公共卫生行业业务特点以及信息化需求有深刻理解。公司在省内项目经验、客户资源积累、市场知名度等方面具备区域性影响力和先发优势。

③具备较高的行业壁垒

公司所处行业主要面向公共卫生等领域，属于知识密集、技术应用型行业，且由于所处领域固有的特点和复杂性，新进入该行业存在较高的行业经验壁垒、

技术壁垒、人才壁垒、服务壁垒等。

综上，公司在江苏省内业务高毛利率具备可持续性。

4、未来随着江苏省外收入占比的逐步提高发行人综合毛利率是否存在持续下降的风险

公司业务在拓展前期，如推广省级平台软件阶段，公司在定价时通常会综合考虑业务带来的示范效应及市场拓展因素，通过招投标或者与客户协商确定最终价格，存在省平台软件在省外市场的定价相对较低的情况，会导致软件类业务毛利率出现下降的情况。

公司在完成省平台软件在省外市场的铺设后，在后续智能化设备产品的销售过程中，面对同类型客户时，公司采取与省内类似的定价策略，后续通过招投标或商务谈判确定最终销售价格，不同产品的销售价格会存在差异。但是整体来看，智能化设备毛利率省内外差异较小，且毛利率维持在较高水平。同时，由于智能化设备毛利贡献率较高，因此随着公司后续在省外市场稳定开展业务，综合毛利率水平将保持相对稳定，不存在持续下降的风险。

（三）补充说明发行人其他业务主要为成品购销且部分品牌已定的毛利率达到 36% 的合理性；

2021 年度，发行人其他产品毛利率为 36.42%。选取其中主要产品的收入及毛利率情况，如下表所示：

单位：万元

项目	毛利率	收入	收入占比
扫描器	51.26%	454.22	11.89%
冰箱	32.63%	575.23	15.06%
电脑、显示器	27.10%	1,099.83	28.79%
打印机	38.14%	182.89	4.79%
服务器	10.93%	34.43	0.90%
合计		2,346.60	61.42%

主要产品毛利率的合理性分析如下：

1、销售定价的公允性

发行人上述产品定价均系参考相关产品的市场销售价格，与市场销售价格差

异较小，差异主要系市场销售价格有所浮动。整体来看销售价格公允。具体如下表所示：

单位：万元/台

类别	主要型号	发行人销售价格(含税)	市场销售价格(含税)	市场价格来源
扫描器	斑马 DS-9208	0.14	0.10-0.13	江苏政府采购网、京东、政采云平台
冰箱	海尔 HYC-390	1.36	1.50-2.45	
	中科美菱 YC-395L	1.20	1.15-1.90	
电脑、显示器	惠普 HP256G8	0.45	0.44-0.55	
	戴尔 3991	0.55	0.48-0.60	
	联想昭阳 E5	0.46	0.50-0.65	
打印机	惠普 HP108A	0.14	0.10-0.20	
	惠普 HP103A	0.15	0.09-0.15	

备注：发行人销售价格系最新一期销售均价，市场销售价格在不同时期有所波动。

2、采购定价的公允性

其他配套产品采购主要系通过多方询价确定后进行。其中，海尔冰箱系发行人于 Haier 生物医疗销售全流程管理系统自助下单，或向海尔区域代理商询价后，由其在管理系统中完成下单，采购价格公允。其余主要产品型号的采购及询价情况如下表所示：

单位：万元/台

类别	主要型号	发行人采购价格(含税)	供应商报价(含税)	报价方
扫描器	斑马 DS-9208	0.07	0.07-0.085	南京比迪数字系统有限公司、无锡宏凯计算机科技有限公司、成都持恒科技有限公司
冰箱	中科美菱 YC-395L	0.74-0.88	0.74-0.95	南京藤春生物科技发展有限公司、上海康炳生物科技有限公司、南京嘉兆仪器设备有限公司、南京鲁威科技有限公司
电脑、显示器	惠普 HP256G8	0.36-0.37	0.36-0.42	无锡轩塔科技有限公司、南京邳淳电子科技有限公司、合肥思美商贸有限公司、安徽科旺达信息科技有限公司
	戴尔 3991	0.42	0.42-0.46	南京邳淳电子科技有限公司、安徽科旺达信息科技有限公司、合肥思美商贸有限公司
	联想昭阳 E5	0.36	0.36-0.43	无锡市轩塔科技有限公司、合肥思美商贸有限公司、安徽科旺达信息科技有限公司
打印机	惠普 HP108A	0.08	0.08-0.09	无锡轩塔科技有限公司、南京邳淳电子科技有限公司、合肥思美商贸有限公司、安徽科旺达信息科技有限公司
	惠普 HP103A	0.07	0.07-0.08	

3、与可比公司的毛利率对比

发行人可比公司世窗信息聚焦于智慧大健康、智慧政务领域，其中智慧大健康板块与发行人业务较为类似。根据其披露信息，世窗信息亦有扫描器、冰箱等配套产品的销售，且其毛利率可以根据公开数据进行大致推算，类似产品的毛利率如下所示：

序号	产品	发行人	世窗信息
1	扫描枪	51.26%	60.06%
2	冰箱	32.63%	57.10%（型号 1）
			48.42%（型号 2）

如上表所示，发行人、世窗信息部分可比配套产品毛利率处于较高水平。

4、商业逻辑的合理性

从业务逻辑来讲，发行人以自主研发的软件产品和智能化设备为核心，配套扫描器、冰箱、电脑等终端设备，能够更好的为客户提供优质、完善的服务及整体解决方案，因此客户会优先考虑发行人作为整体解决方案的提供商，提供一揽子产品及服务。

此外，发行人与上述其它配套产品供应商不存在关联关系或其他利益安排，不存在任何利益输送的情形。

综上所述，发行人其他配套产品销售定价与采购价格公允，毛利率与可比公司均保持在较高水平，毛利率具有合理性。

（四）补充说明智能化设备市场可比竞品的供应商，相关竞品的市场价格，如有上市公司的，说明上市公司该业务的毛利率。

智能化设备市场可比竞品的供应商包括苏州沈苏、金卫信、世窗信息、中科软等公司，上述公司提供的相关竞品市场价格如下：

经查询发行人可比公司中标项目的合同信息，智能化设备市场可比竞品供应商中，苏州沈苏存在与发行人报价体系类似的竞品，其销售价格（未税）大致测算如下表所示：

单位：万元/台、套

发行人具体产品	单价	苏州沈苏同类产品	单价
电子核签系统	0.64	知情同意书电子签核系统	0.80-0.84
疫苗接种告知系统	0.69	接种验证终端	0.80
智能排队取号机	2.16	数字化门诊专用电子扫码取号机	1.68-1.72
疫苗接种留观机	2.14	数字化门诊专用电子扫码留观机	1.68-1.72

注：具体产品尺寸、规格、配置有所差异

由于金卫信、世窗信息等公司报价方式与发行人有所差异，单个产品价格不具可比性。但是行业内公司主要以项目形式开展业务，其中均包括数字化门诊项目的建设。根据发行人从公开招投标信息中统计取得的上述公司就同类型数字化门诊场景的部分报价情况，以整体新建基础数字化接种门诊场景建设为例，产品包括智能排队取号机、疫苗接种留观机、儿童预防接种信息管理软件等，选取上述公司与发行人部分项目报价（含税）对比如下表所示：

单位：万元

产品	发行人	金卫信	世窗信息
基础数字化接种门诊场景	5.5-6.5	6.5	6.86-7.17

综上所述，发行人与上述公司对应产品价格基本处于相同水平，差异主要系产品规格、尺寸、配置、报价等因素影响。

在发行人可比上市/非上市公众公司中，仅世窗信息产品有类似于发行人智能化设备的产品描述。根据世窗信息披露：世窗信息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。但其相关披露文件中未就软硬件结合产品的毛利率进行单独披露。

二、核查过程及核查结论

（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、获取发行人收入成本明细表，分析报告期内省内外业务毛利率以及差异的原因；

2、访谈公司管理层，了解发行人在江苏省外的定价策略，发行人产品/服务在江苏省内外是否存在明显差异，江苏省内高毛利率是否可持续，未来江苏省外收入占比的逐步提高发行人的综合毛利率是否存在持续下降的风险；

3、分析发行人其他成品业务毛利率，了解发行人其他成品采购及销售的定价情况；

4、查询同行业上市公司公开披露资料及相关竞品的公开信息。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，江苏省内外业务毛利率不存在重大差异；

2、发行人产品/服务的竞争力在江苏省内外不存在明显差异，江苏省内业务高毛利率具备可持续性。未来随着江苏省外收入占比的逐步提高，发行人部分业务在市场开拓期存在毛利率下降的情况，在省外市场稳定开展业务后，综合毛利率水平将保持相对稳定，不存在整体毛利率持续下降的风险。

3、发行人其他业务毛利率较高，具备业务合理性。

4、智能化设备市场可比竞品的供应商主要有苏州沈苏、金卫信、世窗信息等，发行人与上述公司对应产品价格基本处于相同水平，世窗信息未单独披露具体产品毛利率。

15. 关于资金流水核查。 审核问询回复显示，保荐人、申报会计师对发行人及其子公司、分公司的覆盖发生额 70%的资金往来进行了核查。

请发行人说明对发行人及其子公司、分公司的覆盖发生额 70%的资金往来进行核查的含义，所核查的资金流水重要性水平的具体金额，重要性水平标准确定的依据及合理性。

请保荐人、申报会计师对上述问题发表明确意见，详细说明对法人、自然人相关账户核查的完整性及采取的措施，列示大额支出、取现的情况及流向，关联方与客户供应商等发行人合作主体及其主要股东、经营层的资金往来情况、相关主体（含发行人）之间非经营性资金往来情况，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、第三方承担成本、费用的情形发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

（一）请发行人说明对发行人及其子公司、分公司的覆盖发生额 70%的资金往来进行核查的含义，所核查的资金流水重要性水平的具体金额，重要性水平标准确定的依据及合理性。

对发行人及其子公司、分公司的覆盖发生额 70%的资金往来进行核查的含义为：对发行人及其子公司、分公司报告期各银行账户收款和付款总额，总体核查超过收款和付款金额的 70%，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年		2020 年		2019 年	
	收款	付款	收款	付款	收款	付款
流水总额	46,382.21	41,061.92	31,499.53	24,471.95	28,022.72	21,300.57
核查总额	39,971.04	38,084.07	25,768.51	22,248.99	22,471.23	19,427.34
占比	86.18%	92.75%	81.81%	90.92%	80.19%	91.21%

申报会计师获取了发行人完整的银行流水，经评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，确定发行人及子公司、分公司资金流水核查的标准为 10 万元。对于部分发生额较小但发生数量较多的银行账户，进行随机抽样。

整体来看，该重要性水平与公司经营情况具备匹配性，能够基本覆盖公司资金流水的核查范围并合理保证资金流水核查的充分性与有效性，将 10 万元作为大额资金流水的核查标准具有合理性。

二、核查过程及核查结论

（一）对法人、自然人相关账户核查的完整性及采取的措施：

1、申报会计师项目组人员陪同相关人员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、关键岗位人员及其他关联自然人前往 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、申报会计师获取实际控制人、董事(独立董事除外)、监事、高管、关键岗位人员及其他关联自然人出具的《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) 列示大额支出、取现的情况及流向，关联方与客户供应商等发行人合作主体及其主要股东、经营层的资金往来情况、相关主体（含发行人）之间非经营性资金往来情况

1、大额支出、取现的情况及流向

(1) 发行人

保荐机构及申报会计师查阅了发行人及其分、子公司共计 5 个银行账户流水，对 10 万元以上的资金进行核查，了解大额支出、取现款项性质，报告期内，发行人大额支出主要为与供应商的业务往来、支付工资、缴纳税款、购买理财产品等与日常经营活动相关的事项。

报告期内，公司存在通过王燕个人卡向部分客户收取货款及支付员工奖金的情况。详细介绍如下：

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

该个人卡由公司管理，专门用于为公司代收客户款项，报告期内，公司针对个人卡收付款的不规范行为进行了整改并完善了相关制度，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。

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；2021 年至今，发行人未再发生通过个人卡收取货款及支付奖金的情形。

经核查，报告期内，发行人除通过王燕个人卡收取货款及向部分员工发放奖金的情况外，不存在其他大额异常交易的情形，发行人其他银行账户取现主要用于支付员工备用金。

（2）关联法人

保荐机构及申报会计师查阅了发行人主要股东、发行人的主要关联方企业的共计 8 个银行账户流水，对单笔 5 万元以上流水进行核查，了解款项性质。

经核查，报告期内发行人关联法人大额支出、取现的情况及流向如下：

关联法人	年度	笔数	金额	其中：取现 金额	主要支出性质
南京中卫成长科技有限公司	2019 年至 2021 年	-	-	-	-
无锡把心归零合伙企业 (有限合伙)	2019 年至 2021 年	5	264.37	-	其中支付发行人投资款 133.10 万元，代缴股权转让 税款 92.77 万元，退回投 资款 38.50 万元
南京金卫信科技发展有限公司	2019 年至 2021 年	1	15.00	-	支付员工备用金
江苏育苗通互联网科技 有限公司	2019 年至 2021 年	12	171.78	-	其中用于支付货款 101.29 万元，支付沙飞清算及经营 所得 38.56 万元，支付员工 备用金 10 万元，支付关联 方往来 15.80 万元，退回保 证金 6.13 万元
无锡灵性软件科技有限 公司	2019 年至 2021 年	1	5.60	-	支付代收货款 5.60 万元
无锡金卫信网络工程有 限公司	2019 年至 2021 年	2	10.00	-	退回保证金 5 万元，支付关 联方往来款 5 万元
南京菱虹工贸实业有限 公司	2019 年至 2021 年	60	768.92		主要用于支付货款
南京菱虹机电有限公司	2019 年至 2021 年	8	123.84	-	主要用于支付货款

经核查，报告期内发行人控股股东、发行人的主要关联方企业的支出主要为支付实际控制人的清算及经营所得、支付货款等，不存在大额异常支出情形，银行账户取现主要用于支付员工备用金。

（3）自然人

保荐机构及申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户流水，对单笔 5 万元以上流水进行核查，了解款项性质，并对其进行访谈确认。上述人员的个人卡大额资金支出的主要情况如下：

单位：万元

姓名	年度	笔数	金额	其中：取现金额	主要支出性质
沙飞（实际控制人、控股股东、董事长、总经理）	2021 年度	6	195.00	-	1、亲朋好友借款（95 万元） 2、向陈志利还款（100 万元）
	2020 年度	13	1,094.56	-	1、购房及建房（853.04 万元）； 2、亲朋好友借款（20 万元）； 3、向陈志利还款（200 万元）； 4、个人消费、缴税（21.52 万元）
	2019 年度	10	189.00	-	1、购房及建房（65 万元）； 2、亲朋好友借款（74 万元） 3、向陈志利还款（50 万元）
	合计	29	1,478.56	-	
汤来红（董事、副总经理）	2021 年度	4	111.36	-	购房
	2020 年度	1	5.00	-	购房
	2019 年度	1	5.00	-	亲朋好友借款/还款
	合计	6	121.36		
吴蕾蕾（董事、副总经理）	2021 年度	-	-	-	
	2020 年度	-	-	-	
	2019 年度	4	27.00	-	1、购房（5 万元）； 2、亲朋好友借款/还款（22 万元）
	合计	4	27.00	-	
汤智玲（董事）	2021 年度	-	-	-	
	2020 年度	1	20.00	20.00	装修款
	2019 年度	-	-	-	-
	合计	1	20.00	20.00	-
徐昊（财务总监）	2021 年度	2	29.50	-	购买车位
	2020 年度	10	658.81	-	1、购房（513.81 万元）； 2、亲朋好友借款/还款（70.10 万元）；

姓名	年度	笔数	金额	其中：取现 金额	主要支出性质
					3、投资款项（74.90 万元）
	2019 年度	-	-	-	-
	合计	12	688.31		
刘沛沛（监事）	2021 年度	-	-	-	
	2020 年度	-	-	-	
	2019 年度	1	5.50		股权激励出资款
	合计	1	5.50		
孙红兵（核心技术 人员）	2021 年度	1	7.00	-	亲朋好友借款/还款
	2020 年度	1	10.00	-	亲朋好友借款/还款
	2019 年度	1	8.00	-	亲朋好友借款/还款
	合计	3	25.00	-	
赵玲玲（财务人 员）	2021 年度	1	10.00	-	亲朋好友借款/还款
	2020 年度	-	-	-	
	2019 年度	1	10.00	-	亲朋好友借款/还款
	合计	2	20.00	-	
周琰婷（销售人 员）	2021 年度	-	-	-	
	2020 年度	1	13.00	13.00	亲朋好友借款/还款
	2019 年度	-	-	-	
	合计	1	13.00	13.00	
魏逸明（销售人 员）	2021 年度	-	-	-	
	2020 年度	-	-	-	
	2019 年度	3	42.30	-	1、购房（37.3 万元）； 2、亲朋好友借款/还款（5 万元）
	合计	3	42.30	-	
陈志利（销售总 监）	2021 年度	15	391.72	5.00	1、亲朋好友借款（167 万元） 2、购房（219.72 万元） 3、消费（5 万元）
	2020 年度	2	100.00	10.00	1、亲朋好友借款（50 万元）； 2、购房（50 万元）
	2019 年度	3	31.50	-	1、亲朋好友借款（15 万元）； 2、把心归零投资款（16.5 万元）
	合计	20	523.22	15.00	
柏佳明（销售人 员）	2021 年度	-	-	-	
	2020 年度	4	115.00	-	亲朋好友借款/还款
	2019 年度	-	-	-	
	合计	4	115.00	-	
胡曦文（销售总 监）	2021 年度	2	53.00	-	消费
	2020 年度	1	5.00	-	消费

姓名	年度	笔数	金额	其中：取现 金额	主要支出性质
	2019 年度	1	27.50	-	把心归零投资款
	合计	4	85.50	-	
冯敏（重庆分公司负责人）	2021 年度	-	-	-	
	2020 年度	2	42.50	5.00	1、把心归零股权转让款（37.50 万元）； 2、个人消费（5 万元）
	2019 年度	-	-	-	
	合计	2	42.50	5.00	
	2021 年度	-	-	-	
周萍（公司财务）	2020 年度	1	6.50	-	代沙飞缴纳把心归零合伙份额转让税款
	2019 年度	-	-	-	
	合计	1	6.50		
	2021 年度	-	-	-	
冯莺（公司采购）	2020 年度	1	5.30	-	装修款
	2019 年度	-	-	-	
	合计	1	5.30		
	2021 年度	-	-	-	
蔡美华（实施工程师）	2020 年度	2	14.82	-	1、购车（8.82 万元）； 2、归还公司备用金（6 万元）
	2019 年度	-	-	-	
	合计	2	14.82		
	2021 年度	-	-	-	
李杨（实施工程师）	2020 年度	3	15.00	-	亲朋好友借款/还款
	2019 年度	-	-	-	
	合计	3	15.00		
	2021 年度	-	-	-	
沈涵（公司财务）	2020 年度	-	-	-	购房
	2019 年度	-	-	-	
	合计	1	115.89		
	2021 年度	1	115.89	-	

注：1、以上统计数据中银行流水往来不包括同一人不同账户间转账、家庭内部转账以及个人银证账户转账、购买赎回金融机构理财产品等情况。

2、经查阅其他相关人员流水，未见 5 万元以上除注 1 外的支出。

经核查，实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高管、核心技术人员、及关键岗位人员等自然人主体的个人账户大额资金往来均具有合理解释，不存在大额频繁异常支出、取现的情形。

2、关联方与客户供应商等发行人合作主体及其主要股东、经营层的资金往

来情况

经核查，发行人实际控制人控制的其他企业存在与发行人的供应商、客户重叠的情形，具体情况如下：

2021 年，上述公司不存在与发行人客户、供应商及其他合作单位的 5 万元以上往来情况。

2019-2020 年，上述公司与发行人客户、供应商及其他合作单位的 5 万以上往来情况如下：

2020 年

单位：万元

供应商/客户	主体性质	实际控制人控制的其他企业			
		公司名称	流入金额	流出金额	交易性质
北京诺拉美信息科技有限公司	客户	江苏育苗通互联网科技有限公司	24.00	-	广告收入
阿里云计算有限公司	供应商	江苏育苗通互联网科技有限公司	-	71.10	采购云服务器资源
重庆统今科技有限公司	供应商	江苏育苗通互联网科技有限公司	-	9.02	采购运维服务
合计			24.00	80.12	

2019 年

单位：万元

供应商/客户	主体性质	实际控制人控制的其他企业			
		公司名称	流入金额	流出金额	交易性质
南京阳光得实科技有限公司	客户	无锡金卫信网络工程有限公司	30.00	-	打印设备推广服务收入
合计			30.00		

经核查，申报会计师认为，报告期内发行人实际控制人控制的其他企业与发行人客户/供应商的大额资金支出均为具有实际业务的经营性资金往来。

3、相关主体（含发行人）之间非经营性资金往来情况

申报会计师查阅了发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户流水，分析大额资金往来的款项性质、交易对

手方是否存在异常，重点关注是否与公司主要客户、供应商及其相关人员之间存在异常大额资金往来。

经核查，发行人相关自然人与主要客户供应商或其股东、董监高的大额往来情况如下：

2019 年，陈志利共收取顾月明款项 3.63 万元，为昆山市富士康科技集团软件款及维护费，顾月明为该公司财务，陈志利收取该款项后，转入公司控制的个人卡账户（王燕）内。

经核查，除上述款项外，相关主体与发行人主要客户、供应商及其主要股东、经营层不存在大额异常非经营性资金往来。

（三）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、第三方承担成本、费用的情形发表明确意见。

1、针对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、第三方承担成本、费用，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅发行人制定的《财务管理制度》等资金管理相关内部控制制度文件；

（2）访谈发行人财务部门相关人员，了解资金收支及审批程序、资金管理、票据收付及管理、银行对账单及日记账等情况；

（3）针对货币资金管理、采购与付款循环、销售与收款循环进行穿行测试，了解相关内容制度的合理性并进行评价。

（4）获取发行人《已开立银行结算账户清单》，核查公司账面账户，确认是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况；

（5）获取发行人流水、主要关联法人、自然人及关键岗位人员资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性、了解该等情形是否表明其代替公司承担成本费用；

（6）对发行人主要客户、主要供应商进行了走访，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排

等情形；

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人现行资金管理相关内部控制制度健全有效，发行人严格按照制度执行，不存在较大缺陷；

（2）报告期内，发行人大额资金流水主要为与客户供应商的业务往来、支付工资、缴纳税款、政府补助等与日常经营活动相关的事项，不存在其他大额异常交易的情形。发行人报告期内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账户开户数量等与业务需要不符的情况；

（3）报告期内发行人实际控制人控制的其他企业与发行人客户/供应商的大额资金往来均为具有实际业务的经营性资金往来，发行人实际控制人控制的其他企业与发行人客户/供应商不存在大额异常非经营性资金往来情况，也不存在为发行人承担成本费用情形，发行人实际控制人控制的其他企业与发行人客户/供应商主要股东、经营层的不存在非经营性往来；

（4）报告期除陈志利收取少量货款外，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与发行人主要客户、供应商及其主要股东、经营层不存在大额异常非经营性资金往来；

综上，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或承担成本费用情形。

16. 关于关联方。 发行人关联方江苏育苗通互联网科技有限公司已于 2021 年 2 月注销；无锡金卫信网络工程有限公司已于 2020 年 9 月注销；南京金卫信科技发展有限公司已于 2020 年 9 月注销；无锡灵性软件科技有限公司 2020 年 9 月注销。上述公司均从事数字医疗等软件开发、智能冰箱等相关业务，发行人报告期内存在向上述公司采购的情形。发行人竞争对手包括深圳市金卫信有限公司。

请发行人：

(1) 补充说明上述公司与发行人客户、供应商及其他合作单位的往来情况，包括业务往来和非经营性资金往来等；

(2) 补充说明发行人存在与竞争对手同名称公司的原因；

(3) 补充说明是否存在利用多个公司围标的情形；

(4) 说明相关公司注销前的合法合规性，相关人员、业务、资产（含资金）、债务的处置情况。

请保荐人、发行人律师、申报会计师对上述问题发表明确意见。

回复：

一、发行人补充说明

(一) 补充说明上述公司与发行人客户、供应商及其他合作单位的往来情况，包括业务往来和非经营性资金往来等；

上述公司与发行人的供应商、客户及其他合作单位的往来情况如下：

2021 年，上述公司不存在与发行人客户、供应商及其他合作单位往来情况。

2019-2020 年，上述公司与发行人客户、供应商及其他合作单位的往来情况如下：

2020 年

单位：万元

供应商/客户	主体性质	实际控制人控制的其他企业			
		公司名称	流入金额	流出金额	交易性质
经营性往来					
北京诺拉美信息科技有限公司	客户	江苏育苗通互联网科技有限公司	24.00	-	收取广告费
阿里云计算有限公司	供应商	江苏育苗通互联网科技有限公司	-	71.10	支付数据服务费
腾讯科技(深圳)有限公司	客户/供应商	江苏育苗通互联网科技有限公司	2.40	-	收取广告费
无锡市锡山区安镇街道社区卫生服务中心	客户	无锡金卫信网络工程有限公司	0.50	-	收取短信费
中国电信、中国移动	供应商	江苏育苗通互联网科技有限公司	-	2.25	支付短信费
重庆统今科技有限公司	供应商	江苏育苗通互联网科技有限公司	-	9.02	采购运维服务

供应商/客户	主体性质	实际控制人控制的其他企业			
		公司名称	流入金额	流出金额	交易性质
小计			26.90	82.37	
非经营性往来					
泗洪县青阳医院	客户	江苏育苗通互联网科技有限公司	0.50	-	代发行人收取短信费
小计			0.50	-	
合计			27.40	82.37	-

2019 年

单位：万元

供应商/客户	主体性质	实际控制人控制的其他企业			
		公司名称	流入金额	流出金额	交易性质
经营性往来					
南京阳光得实科技有限公司	客户	无锡金卫信网络工程有限公司	30.00	-	打印设备推广服务收入
腾讯科技(深圳)有限公司等	客户/供应商	江苏育苗通互联网科技有限公司	2.14	-	
中国电信、中国移动	供应商	江苏育苗通互联网科技有限公司	-	2.23	支付短信费
小计			32.14	2.23	
非经营性往来					
泗洪县青阳医院等	客户	江苏育苗通互联网科技有限公司	0.60	-	代发行人收取短信费
小计			0.60	-	
合计			32.74	2.23	

报告期内，上述公司与发行人客户、供应商及其他合作单位存在少量业务往来，不存在大额异常非经营性资金往来。

（二）补充说明发行人存在与竞争对手同名称公司的原因；

发行人及其子公司未使用与竞争对手相同的名称或字号。发行人的关联公司中无锡金卫信和南京金卫信与发行人的竞争对手深圳金卫信的字号相同。

江苏省儿童预防接种门诊自 1998 年开始使用深圳金卫信创始团队开发的儿童免疫接种监测信息管理系统，沙飞为了在江苏地区从事该系统配套产品的销售及运维等业务，陆续设立无锡金卫信和南京金卫信。为了便于业务开展，上述公司采用与竞争对手同样的字号，这两个公司使用该字号已经当地登记主管机关名

称核准，未违反《企业名称登记管理规定》的相关规定。

（三）补充说明是否存在利用多个公司围标的情形

报告期内，育苗通、南京金卫信、无锡灵性、无锡金卫信均未参与过项目投标。发行人不存在通过多个关联公司进行围标的情形。

（四）说明相关公司注销前的合法合规性，相关人员、业务、资产（含资金）、债务的处置情况。

根据信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、中国法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）及中国执行信息公开网-综合查询被执行人（<http://zxgk.court.gov.cn/zhzxgk/>）等网站查询显示，上述企业不存在行政处罚记录，不存在违法违规情形。

无锡高新区（新吴区）市场监督管理局于 2021 年 5 月 26 日出具《市场主体守法经营情况证明》，证明育苗通自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 2 月 8 日期间、无锡金卫信自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 24 日期间、无锡灵性自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 9 月 24 日期间，未发现上述企业受到过无锡高新区（新吴区）市场监督管理局行政处罚的记录，未发现上述企业被列入经营异常名录和严重违法失信黑名单的记录。

国家税务总局无锡国家高新技术产业开发区（无锡市新吴区）税务局于 2021 年 5 月 20 日出具《涉税信息查询结果告知书》，证明自 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 5 月 20 日期间，未发现育苗通、无锡金卫信、无锡灵性存在税收违法登记记录。

上述企业的注销前人员、业务、资产、债务的处置情况如下：

序号	企业名称	人员处置	业务处置	资产（含资金）处置	债务处置
1	江苏育苗通互联网科技有限公司	报告期初有 2 名员工，报告期内新增 4 人，后续 3 人离职，3 人转至公司	将育苗通 APP 及公众号的运维业务转让给公司	清算后剩余资产主要为货币，交给股东	无债务
2	无锡金卫信	报告期初有 2 名员工	注销时无实际业	清算后剩余资	无债务

序号	企业名称	人员处置	业务处置	资产（含资金）处置	债务处置
	网络工程有限公司	工，后续 2 人转至育苗通	务，不涉及业务处置	产主要为货币，交给股东	
3	南京金卫信科技发展有限公司	报告期初有 1 名员工，报告期内转至公司	注销时无实际业务，不涉及业务处置	清算后剩余资产主要为货币，交给股东	无债务
4	无锡灵性软件科技有限公司	报告期初有 2 名员工，报告期内新增 1 人，后续 1 人转至育苗通，2 人转至公司	注销时无实际业务，不涉及业务处置	清算后剩余资产主要为货币，交给股东	无债务

综上所述，报告期内育苗通、南京金卫信、无锡灵性、无锡金卫信不存在违法违规行，注销合法合规。

二、核查过程及核查结论

（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、关联方、育苗通、南京金卫信、无锡灵性、无锡金卫信报告期内的银行流水；

2、检索中国政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn/>）、中国招标投标网（<https://www.cebida.org.cn/>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站，核查发行人、育苗通、南京金卫信、无锡灵性、无锡金卫信的投标信息；

3、查阅了育苗通、南京金卫信、无锡灵性、无锡金卫信的工商登记资料；

4、查阅企查查（<https://www.qcc.com/>）、深圳金卫信官方网站（<http://www.jwx.com.cn/>）等公开信息，了解深圳金卫信基本情况；

5、取得市场监督管理部门、税务部门出具的关于育苗通、无锡金卫信、无锡灵性的合规证明；

6、访谈发行人实际控制人，了解关联方公司业务开展情况以及公司名称来源；

7、检索信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网

(<https://wenshu.court.gov.cn/>)、中国法院公告网 (<https://rmfygg.court.gov.cn/>) 及中国执行信息公开网-综合查询被执行人 (<http://zxgk.court.gov.cn/zhzxgk/>) 等网站, 核查发行人、育苗通、南京金卫信、无锡灵性、无锡金卫信的合规信息;

(二) 核查结论

经核查, 申报会计师认为:

1、上述公司与发行人客户、供应商及其他合作单位存在少量业务往来, 不存在大额异常非经营性资金往来;

2、发行人及其子公司未使用与竞争对手相同的名称或字号。发行人的关联公司无锡金卫信和南京金卫信与发行人的竞争对手深圳金卫信的字号相同, 系为了便于开展儿童免疫接种监测信息管理系统在江苏地区配套产品的销售及运维等业务之目的;

3、报告期内, 发行人不存在利用多个公司围标的情形;

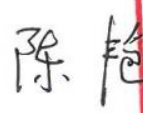
4、报告期内, 育苗通、南京金卫信、无锡灵性、无锡金卫信不存在违法违规行为。

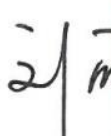
专此说明, 请予审核。

(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5月20日