

证券代码：300479

证券简称：神思电子

公告编号：2017-052

**神思电子技术股份有限公司
对深圳证券交易所
《关于对神思电子技术股份有限公司的重组问询函》的回复的公告**

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

神思电子技术股份有限公司（以下简称“神思电子”、“上市公司”、“本公司”或“公司”）于 2017 年 4 月 12 日披露了《神思电子技术股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（草案）》（以下简称“重组报告书”）等相关重组文件，并于 2017 年 4 月 18 日收到贵部下发的《关于对神思电子技术股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函[2017]第 21 号），公司现根据问询函所涉问题进行说明、解释和回复，具体内容如下：

如无特别说明，本回复的词语或简称与重组报告书“释义”中所定义的词语或简称具有相同的含义。

一、关于本次交易方案

1、报告期末，标的公司经审计的合并报表归属于母公司所有者权益的账面价值为 1,345.83 万元；2016 年度标的公司归属于母公司股东的净利润为 842.12 万元。本次交易标的公司股东全部权益评估价值为 28,957.50 万元，所有者权益增值 2051.65%、静态市盈率 34.39 倍。请补充披露：（1）上市公司高溢价收购标的公司的原因及合理性；（2）结合报告期及未来财务预测的相关情况（包括各产品产销量、销售价格、毛利率、净利润等）、所处行业地位、行业发展趋势、行业竞争及经营情况等，详细说明评估或估值依据的合理性；（3）说明标的公司未来预测财务情况与报告期财务情况差异较大

的原因、合理性及其可实现性。请独立财务顾问和评估师发表明确意见。

答复：

(1) 上市公司高溢价收购标的公司的原因及合理性；

公司已在重组报告书（修订稿）“第一节 本次交易概述”之“四、（一）交易对方、交易标的及作价”部分补充披露上市公司高溢价收购标的公司的原因及合理性，具体如下：

“6、上市公司高溢价收购标的公司的原因及合理性

(1) 上市公司高溢价收购标的公司的原因

①标的公司与上市公司在业务方面的协同效应较强，本次交易的完成，将为上市公司实现公安行业的“行业深耕与行业贯通”奠定更为坚实的基础，为上市公司的人工智能商业化应用提供更为丰富的应用场景。

②上市公司经过多轮的考察与技术评估，认为标的公司的技术水平较高，在细分领域具备较高的技术壁垒，且在未来的一段时间内具备持续技术创新的能力，竞争优势显著。

③标的公司市场定位清晰，目标客户明确，上市公司认为标的公司的业绩承诺可实现性较强。本次收购完成后，上市公司的盈利能力和抗风险能力将进一步增强。

(2) 上市公司高溢价收购标的公司的合理性

一方面，由于标的公司所处行业为典型的轻资产行业，其核心价值主要体现为管理团队、技术实力和品牌知名度等账面未记录的无形资产；另一方面，标的公司研发能力突出，技术领先，在细分市场具有较强竞争优势，且与上市公司具备较强的业务协同效应。收购标的公司是上市公司在内生增长与外延并购并重的战略规划下，经过审慎考虑和详细评估后作出的商业化决定。因此，本次高溢价收购标的公司具备合理性。”

(2) 结合报告期及未来财务预测的相关情况（包括各产品产销量、销售价格、毛利率、净利润等）、所处行业地位、行业发展趋势、行业竞争及经营情况等，详细说明评估或估值依据的合理性；

公司已在重组报告书（修订稿）增加“第四节 交易标的”之“十、对标的公司评估依据的合理性分析”部分，补充披露内容如下：

“十、对标的公司评估依据的合理性分析

（一）标的公司产品技术的优势性分析

标的公司因诺微的主营业务为在公安、安全、保密、铁路等行业应用市场中的无线通信特种设备研发、生产及销售，以及相关产品的安装、调试和培训等技术服务。由于标的公司属于技术开发及应用型公司，其核心优势在无线通信系统设计研发及软件产品技术上。因诺微在射频系统设计以及无线通信接收机处理算法方面拥有领先的技术水平，主要产品均采用了一种“软件无线电”技术。软件无线电是在通用、标准、模块化的硬件平台上，用软件来实现信号处理的无线通信系统设计方法，其主要优点在于灵活性。因诺微在软件无线电技术领域具有深厚的技术积累，形成了以基于通用 CPU 的软件优化技术、高速通用数据接口技术、无线移动通信空口协议栈处理及高性能信号处理算法技术为主的核心技术群。

（二）标的公司产品定价的合理性分析

标的公司主营产品包括移动通信系统空口信号测量及分析设备、GSM-R 空口监测系统、移动通信系统基站信息路测仪、LTE 手机信号绿色干扰器等。其主营产品销售价格相对稳定，更新换代周期长。产品能够长时间保持稳定价格的原因主要是以下几个方面：一、市场规模不大，公安、安全有 3000 多个用户（省级单位超过 30 个，地市级单位约 300 左右，县级单位约 3000 左右），每个应用单位通常采购至少一套设备，诸如华为等传统通信厂家不会进入；二、设备研发门槛高，此类设备的研发要靠生产厂家多年的技术积累，没有成熟的专用集成电路可以使用，一切开发需要在自定义的硬件平台上，应用多种规模较大的通用集成电路实现。厂家在移动通信技术、无线电接收算法、2G/3G/4G 移动通信系统协议栈实现及互联互通测试、通用软件开发、嵌入式软件开发、数字电路设计、射频电路设计等方面需要有很强的综合技术能力。

（三）标的公司的产品销量的合理性

截至本报告书签署日，因诺微已签订合同和已发出试用的商品合计约 1,597 万元。标的公司的 4G 空口设备在多地公安、安全客户处的试用和实战比武测试均取得了良好的效果，形成了一定的市场影响力。在手订单（含已签订合同和发出试用的产品）储备良好，与多地公安与安全机关签署了合作协议。

标的公司产品制造成本方面的投入主要为人力成本的投入，目前团队稳定性较高。本次评估结合以上产品优势及定价、销量等因素根据企业历史毛利率、净利润情况，考虑未来人工费、材料费的上涨因素预测未来收益情况。

综上所述，本次评估的依据具有合理性。”

（3）说明标的公司未来预测财务情况与报告期财务情况差异较大的原因、合理性及其可实现性。

公司已在重组报告书（修订稿）“第六节 交易标的评估情况”之“一、（三）选用的评估方法和重要评估参数以及相关依据”之“2、收益法”部分补充披露如下内容：

“（4）标的公司未来预测财务情况与报告期财务情况差异较大的原因、合理性及其可实现性分析

因诺微成立时间较短，而且公司初创期间以研发为主，同时由于其应用销售对象主要为公安及安全、保密行业，有一定行业准入门槛。故因诺微成立初期主要是向系统集成商销售软件为主，历史年度主营收入相对较小。

经过近两年的开发和市场铺垫，主营业务收入呈增长趋势，按照业务模块来看 2016 年 4G 空口设备的销量对 2016 年主营收入贡献初显，但 2G 空口设备销量基本与 2015 年持平。其他业务模块均有收入体现，说明因诺微在不断的尝试更多方式加大业务扩展提高公司整体收入。因诺微 2016 年积极完善市场及销售团队建设，公司的 4G 空口设备在多地公安、安全客户处的试用和实战比武测试均取得了良好的效果，形成了一定的市场影响力。2016 年主营收入比 2015 年增长 106.21%。

2017 年及以后几年因诺微在移动通信信号测量设备市场主要工作重心在两个方面。一是以 TDD-LTE 和 FDD-LTE 两种 4G 制式为研发的重中之重，积极推进 4G 空口设备的

产品研发、重点地区试用、全国推广、销售和售后服务工作，建立公司自身完善的市场和销售队伍。同时维持和扩大已有的 2G 和 3G 移动通信信号测量设备在已有及新增市场领域的销售规模。二是根据市场和研发队伍实际情况，及时跟踪 5G 无线通信系统相关技术进展，适时启动预研和新产品研发计划，保持公司在无线通信领域的技术领先性，并为下一代产品的推出做好技术积累。

综上所述，对标的公司本次未来的预测是合理的。”

经核查，独立财务顾问和评估师认为：（1）上市公司高溢价收购标的公司具有合理性；（2）本次评估的依据具有合理性；（3）本次评估对标的公司本次未来的预测是合理的。

2、本次交易的对手方承诺标的公司 2017 年度、2018 年度及 2019 年度实现的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 2,050 万元、2,565 万元和 3,165 万元。而标的公司 2015 年度、2016 年度归属于母公司股东的净利润分别仅为 304.32 万元、842.12 万元。请结合公司主业经营情况、业绩测算的方法、标的公司历史业绩情况、在手订单情况以及收入、成本和费用的构成等，补充说明标的公司业绩高速增长的原因以及上述业绩承诺的可实现性。请独立财务顾问发表明确意见。

答复：

（1）公司主业经营情况

因诺微专注于移动通信领域的技术研发及在信息安全领域的应用，主营业务为在公安、安全、保密、铁路等行业应用市场中的无线通信特种设备研发、生产及销售，以及相关产品的安装、调试和培训等技术服务。

在 2016 年下半年之前，因诺微主要向系统集成商销售软件，其业务规模和利润空间均受到一定限制。自 2016 年下半年起，随着因诺微产品性能及品质获得市场认可，因诺微逐渐转变销售方式为自产整套设备并直接销售给最终客户，直接市场规模和潜在客户数量大幅上升。目前因诺微与多地公安与安全机关签署了合作协议，产品已经实现向公安及安全机关的直接销售。

2017 年至今，因诺微经营情况良好，在手订单（含已签订合同和发出试用的产品）储备充裕，业务规模较去年同期显著增长。

（2）业绩测算的方法

对于因诺微的业绩测算，评估师根据其未来发展规划，采用收益法，通过未来现金流折现计算确定。具体为：对于收入，按照行业特点及商业规则进行定价，产品价格较为稳定，同时通过统计分析因诺微经营情况，结合 2017 年在手订单和意向性合同等相关因素合理预测未来产品销量；对于成本，未来年度的主营成本预测主要是依据历史年度的毛利率对未来年度进行预测；对于期间费用，主要参照历史数据、同时考虑未来业务增长，以适当增幅或比例进行预测。

（3）标的公司历史业绩情况

报告期内，因诺微 2015 年、2016 年取得收入分别为 895.59 万元、1,846.77 万元，2016 年较 2015 年增长 106.21%，实现净利润分别为 304.32 万元、842.12 万元，2016 年较 2015 年增长 176.72%。其中，2016 年下半年因诺微实现收入 1,563.87 万元，超过 2015 年全年收入 74.62%。

（4）在手订单情况

截至问询函回复日，因诺微已签订合同和已发出试用的商品合计约 1,597 万元（按照同类产品销售价格计算）。由于公安、安全等客户在确定采购意向后通常会先行试用，试用满意后正式与因诺微签署合同完成采购。按照历史经验试用产品尚未出现退回情况，均最终实现了销售。

截至问询函回复日，因诺微已签订合同和已发出试用的商品合计约 1,597 万元，标的公司在手订单储备良好，为完成业绩承诺打下了坚实基础。

（5）收入、成本和费用的构成

报告期内，因诺微生产和销售的主要产品为移动通信信号测量设备，2015 年和 2016 年分别占收入总额的 90.52%和 92.10%，其主要收入增长亦将主要来自于该类产品。截至目前，因诺微在手订单充裕，且主要为毛利较高的 4G 通信产品。

2015 年至 2016 年因诺微主营业务成本分别为 119.78 万元、190.72 万元，历史年度毛利率分别为 97.42%、90.01%。因诺微的主营业务成本主要是材料费、人工费及制造费用，人工费主要为组装设备所生产的费用。主营成本占主营业务比重较小，主要原因是因诺微销售的的设备核心部分是软件为自主研发，均已进行费用化处理，软件研发成本未摊入主营成本。因诺微主要产品市场目前仍处于快速发展期，预计未来因诺微仍将保持主营业务成本较低的情形。

因诺微期间费用包括销售费用、管理费用和财务费用。其中，销售费用主要为营销机构人员薪酬和交通差旅费；管理费用主要为研发费用和管理人员薪酬；因诺微销售回款良好，报告期内及目前均不存在借款，财务费用主要为利息收入及手续费等，影响较小。

因此，因诺微收入情况良好，在手订单充裕，整套设备价格较为稳定；由于自主研发的核心软件已较为成熟，持续发生的研发投入主要是为未来产品更新换代，主营业务成本和期间费用相对较低。

（6）独立财务顾问核查意见

综合以上核查及分析，独立财务顾问认为：标的公司目标市场较为广阔且相对稳定，标的公司经过多年技术储备和市场检验，其产品质量及品质已经受到公安、安全等行业客户认可；标的公司经营战略转为在部分市场采取直接销售给最终客户的模式，直接市场规模和潜在客户数量大幅上升；标的公司目前经营情况良好，在手订单充裕。标的公司业绩高速增长具备合理性，其业绩承诺具有较强的可实现性。

3、本次交易的五名交易对手方齐心、王永新、江海、缪蔚以及赵明承担业绩承诺补偿责任的比例分别为 38.07%、30.21%、12.69%、12.69%、6.34%。请补充披露上述交易对手方对于业绩补偿是否承当连带责任。请律师发表明确意见。

答复：

公司已在重组报告书（修订稿）“第一节 本次交易概述”之“四、（一）交易对方、交易标的及作价”之“5、业绩承诺及补偿”部分补充披露如下内容：

“《业绩承诺和补偿协议》未约定交易对方之间就其向神思电子的业绩补偿承担连带责任。”

经核查《业绩承诺和补偿协议》，中伦律师认为，本次交易中，交易对方之间就其向神思电子的业绩补偿不承担连带责任。

二、关于标的公司

4、标的公司的产品包括移动通信系统空口信号测量及分析设备、GSM-R 空口监测系统、移动通信系统基站信息路测仪以及 LTE 手机信号绿色干扰器。请补充披露：

- （1）以区分软、硬件产品的形式分别披露公司的产品类型、最终用途以及最终用户；
- （2）说明标的公司各类产品主要部件的自产、外购情况以及工艺流程；（3）充分揭示标的公司相关产品的客户类型单一的风险并分析对于未来盈利增长的影响。

答复：

- （1）以区分软、硬件产品的形式分别披露公司的产品类型、最终用途以及最终用户

公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、（二）因诺微的主要产品或服务及其变化情况”部分补充披露如下内容：

“标的公司产品类型、功能用途与最终用户列示如下：

产品名称	产品类型	最终用途	最终用户
移动通信系统空口信号测量及分析设备	软件+硬件(销售给最终用户)	辅助公安、安全单位的相关技术人员采集移动通信基站和终端的信号参数，支撑相关案件的侦办	各级公安、安全单位内有相关业务需求的部门
	软件（销售给系统集成商）		
GSM-R 空口监测系统	软件+硬件	辅助铁路系统技术人员监	全国各铁路局通信段

统		测 GSM-R 调度指挥通信系统的运行状态，为系统故障、信号干扰等问题提供分析手段	
移动通信系统基站信息路测仪	软件+硬件	辅助公安单位的相关技术人员采集移动通信基站的信号覆盖情况，支撑相关案件的侦办	各级公安单位内有相关业务需求的部门
LTE 手机信号绿色干扰器	软件+硬件	对办公室、会议室等重要场所实施手机 4G 信号阻断，防止通过手机泄密	全国各级党政军机关的涉密单位和部门，各类涉密企事业单位

注：除移动通信系统空口信号测量及分析设备外的其他产品软件为嵌入式软件，无法单独出售，因此未在会计上进行单独核算，在收入分类中统一划分为硬件部分。

”

（2）说明标的公司各类产品主要部件的自产、外购情况以及工艺流程

公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、（六）销售、采购情况”之“2、采购情况”部分补充披露如下内容：

“（5）各类产品主要部件的自产、外购情况

报告期内，除技术服务外，标的公司生产和销售的主要产品为移动通信信号测量设备，2015 年和 2016 年分别占设备销售总额的 100.00%和 95.03%。其部件类型与其他产品（如 GSM-R 空口监测系统和移动通信系统基站信息路测仪等）类似，主要包括芯片、电阻电容等其他元器件、印制电路板、CPU 主板、各类线缆、连接器、手机、天线、设备机壳等。公司的各类产品部件均为外购。

2015 年度标的公司主要通过向系统集成商销售软件，其采购主要为研发领用物料。2016 年度，标的公司对各类零部件采购金额及比例如下表所示：

单位：万元

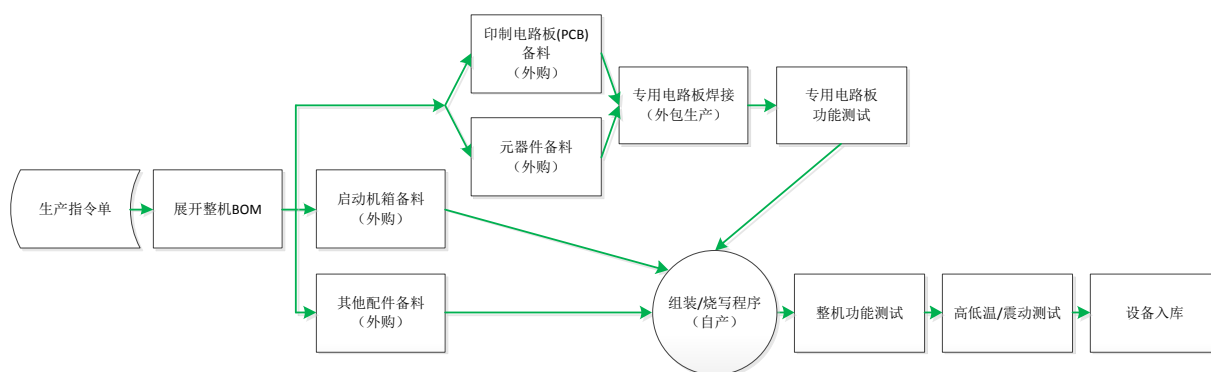
采购类别	采购金额	占比
芯片	132.96	42.51%
CPU 主板	54.78	17.51%
专用电路板	45.15	14.43%
电阻电容等其他元器件	26.79	8.56%

设备机壳	22.34	7.14%
各类线缆	6.94	2.22%
连接器	6.45	2.06%
其他配件	17.39	5.57%
总计	312.80	100.00%

注：以上采购金额均按照采购入库口径确定。

(6) 标的公司具体工艺流程

标的公司各类产品工艺流程类似，具体如下图所示：



因诺微生产工艺流程中的专用电路板焊接环节由公司外包给专业厂家代为生产，公司完成最终设备的组装。具体来看，公司生产部门接到生产指令单后，按照产品的生产数量要求和完整 BOM 单清点库存，根据库存缺口启动外包生产和采购流程，具体包括：启动 PCB、机箱、元器件和 CPU 主板、手机、天线等其他配件的采购；待 PCB 和元器件采购到货后，启动电路板焊接的外包生产流程。专用电路板焊接完成后，由公司的测试人员进行功能测试，测试通过后入库。其他配件采购到货后，发起组装/烧写程序流程，由公司的生产人员进行设备的组装和程序烧写。组装完成后由测试人员进行整机功能测试、高低温/震动测试。测试通过后入库。”

(3) 充分揭示标的公司相关产品的客户类型单一的风险并分析对于未来盈利增长的影响。

①公司已在重组报告书（修订稿）“重大风险提示”及“第十二节 风险因素”部分补充披露标的公司相关产品的客户类型单一的风险，具体内容如下：

“报告期内因诺微的主要产品为移动通信信号测量设备，由于该类产品主要功能与应用场景较为特殊，最终客户主要为公安、安全等行业客户，2015 年、2016 年该类

产品占整体营业收入比例分别为 90.52%、92.10%。因此，因诺微主要产品的最终客户类型较为单一，因诺微对公安、安全等行业的客户存在一定依赖。若该市场内客户因自身产品需求变化或者与因诺微合作关系发生重大不利变化，将可能导致因诺微的经营业绩出现较大波动。因诺微相关产品存在客户类型单一的风险。”

②客户类型单一对未来标的公司盈利增长的影响

公司已在重组报告书（修订稿）“第九节 管理层讨论与分析”之“二、（四）标的公司盈利能力分析”部分补充披露标的公司相关产品的客户类型单一对于标的公司未来盈利增长的影响，具体如下：

“因诺微主要产品的最终客户类型较为单一，因诺微对公安、安全等行业的客户存在一定依赖。但信息安全行业仍处于快速发展阶段，公司所在细分市场具有一定壁垒，且发展空间较为广阔。同时，公安、安全等行业客户需求较为稳定，其采购具备较强的持续性。标的公司相关产品在行业客户中具有良好的口碑，产品质量及品质均保持领先优势。因此，客户类型单一并未对标的公司盈利能力构成实质影响，标的公司具备较强的持续盈利能力。”

5、标的公司自设立以来的无线通信特种设备基本采用向系统集成商销售核心软件的销售模式；自 2016 年下半年开始，标的公司在部分市场逐渐采用自行设计生产整套设备的直销模式。请补充披露：（1）按照产品类型分类披露报告期内不同销售模式下的产品销售收入金额及占比。请会计师发表明确意见；（2）导致标的公司销售模式转变的具体原因以及可持续性。请独立财务顾问发表明确意见；（3）结合盈利预测的情况分析未来标的公司的主要销售模式，并就销售模式于报告期内发生重大变化且未来存在不确定性的风险作出充分揭示。请独立财务顾问发表明确意见；（4）采用向系统集成商销售核心软件的销售模式的情况下，标的公司如何有效保护知识产权的所有权。请律师发表明确意见。

答复：

(1)按照产品类型分类披露报告期内不同销售模式下的产品销售收入金额及占比。
请会计师发表明确意见；

①公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、（六）销售、采购情况”之“1、销售情况”部分补充披露如下：

“（5）不同销售模式下的产品销售情况

因诺微按照产品类型分类披露报告期内不同销售模式下的产品销售收入金额及占比如下：

2015 年度：

单位：万元

收入类型	总收入 金额	系统集成商模式		最终用户模式		技术收入	
		收入金额	比例	收入金 额	比例	收入 金额	比例
移动通信信号测量设备（2G）	499.14	499.14	100.00%				
移动通信信号测量设备（3G）	311.54	311.54	100.00%				
移动通信信号测量设备（4G）	-						
技术服务	84.91					84.91	100.00%
合计	895.59	810.68	90.52%	-	-	84.91	9.48%

2016 年度：

单位：万元

收入类型	总收入金 额	系统集成商模式		最终用户模式		技术收入	
		收入金额	比例	收入金额	比例	收入金 额	比例
移动通信信号测量设备（2G）	793.16	515.38	64.98%	277.78	35.02%	-	
移动通信信号测量设备（3G）	145.56	63.25	43.45%	82.31	56.55%	-	
移动通信信号测量设备（4G）	762.22			762.22	100.00%	-	
GSM-R 空口监测系统	85.47	85.47	100.00	-		-	

统			%				
移动通信系统基站信息路测仪	3.42	3.42	100.00%	-		-	
技术服务	56.94	-		-		56.94	100.00%
合计	1,846.77	667.52	36.15%	1,122.31	60.77%	56.94	3.08%

”

②会计师核查意见

经核查，会计师认为：“上述情况说明中所载的与财务资料相关的数据在所有重大方面与我们审计财务报表过程中及本次核查过程中审核的会计资料及了解的信息一致。”

（2）导致标的公司销售模式转变的具体原因以及可持续性。请独立财务顾问发表明确意见；

①补充披露

公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、（六）销售、采购情况”之“1、销售情况”部分补充披露导致标的公司销售模式转变的具体原因及可持续性，具体如下：

“（6）导致标的公司销售模式转变的具体原因

经过长期技术积累和市场检验，标的公司产品日趋成熟，其质量及性能逐渐受到公安、安全等行业终端客户认可，具有一定的品牌效应。在此基础上，标的公司已经客观具备独立面对终端客户销售的能力。

为进一步开拓市场、提升自身盈利能力，2016 年标的公司开始在部分市场逐渐转变销售模式，建立了专门销售团队直接面向终端客户推广和销售，并取得了较好效果。

随着其产品在行业内影响力进一步提升，标的公司的主要产品通过了相关新产品列装评审会，获得了较高的信用背书，进一步加强了标的公司的行业知名度及其直接面向终端客户销售的能力。

（7）标的公司销售模式转变的可持续性

在标的公司的目标市场公安、安全等行业，设备采购通常具有较强的稳定性和延续性。标的公司目前已经具备较强的直接面向终端客户销售的能力，其产品在行业内已具有较高的知名度和影响力，销售团队亦在不断扩张中；同时，通过新产品列装评审会亦为标的公司开拓目标市场、迅速抢占市场份额提供了便利。标的公司销售模式的转变为多种因素共同促成的结果，具备可持续性。”

②独立财务顾问核查意见

根据标的公司的相关说明，并经核查标的公司报告期内的客户结构、向客户销售整套设备的金额及占比等资料，独立财务顾问认为：标的公司销售模式的转变为多种因素共同促成的结果，具备可持续性。

（3）结合盈利预测的情况分析未来标的主要销售模式，并就销售模式于报告期内发生重大变化且未来存在不确定性的风险作出充分揭示。请独立财务顾问发表明确意见；

①结合盈利预测的情况分析未来标的主要销售模式

公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、（六）销售、采购情况”之“1、销售情况”部分补充披露如下：

“基于因诺微报告期内主营业务收入的增长情况、销售模式变化趋势及其在手订单结构等因素，评估师对因诺微未来收入规模及结构进行了审慎预测，评估预测期（2017年至2021年）内因诺微向最终客户销售产品金额将占其全部产品收入的90%以上。未来因诺微将继续保持并加强目前以向最终客户销售为主、以向系统集成商销售为辅的销售模式。”

②公司已在重组报告书（修订稿）“重大风险提示”及“第十二节 风险因素”部分补充披露标的公司销售模式于报告期内发生重大变化且未来存在不确定性的风险如下：

“报告期内，标的公司销售模式发生变化，由向系统集成商销售软件为主逐渐转变为向最终客户销售整套设备为主。未来因诺微将继续保持其现有销售模式，并将进一步提高向最终客户销售模式所占比例，加强其向最终客户独立销售的能力。但不排

除标的公司销售模式转变未能持续或不及预期，从而对其未来盈利能力造成不利影响的风险。”

③独立财务顾问核查意见

经核查，独立财务顾问认为：基于目前情形，未来因诺微将继续保持并加强以向最终客户销售为主、以向系统集成商销售为辅的销售模式。但不排除因诺微销售模式转变未能持续或不及预期，从而可能对其未来盈利能力造成不利影响。

（4）采用向系统集成商销售核心软件的销售模式的情况下，标的公司如何有效保护知识产权的所有权。请律师发表明确意见。

根据标的公司的书面说明，标的公司向系统集成商销售软件时，会由标的公司负责安装的员工将相关软件安装到系统集成商的设备当中。该等软件的安装过程分为两步：第一步为将相关软件拷贝进入设备的存储器，供系统内的cpu调用；第二步为将用作软件版权保护的软件写入设备的可编程逻辑阵列芯片中。前述第二步安装过程涉及的软件被写入装有相关软件的设备后，无法被除安装者之外的其他主体读出或修改，其目的在于使被安装的相关软件不能被拷贝至其它设备，或在除装有相关软件的设备以外的其他设备上使用。

公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、（四）因诺微的运营模式”之“1、主要经营模式”部分补充披露如下内容：

“标的公司向系统集成商销售软件时，会由标的公司负责安装的员工将相关软件安装到系统集成商的设备当中。在安装过程涉及的可执行程序被写入装有相关软件的设备后，无法被除安装者之外的其他主体读出或修改，或在除装有相关软件的设备以外的其他设备上使用，可以有效保护标的公司知识产权的所有权。”

经核查，中伦律师认为：“目标公司在向系统集成商销售软件时已经采取了用以保护其知识产权所有权的相关技术手段，该等技术手段具有可行性。”

6、2016年11月，标的公司已通过公安部相关新产品列装评审会，请补充披露：（1）通过评审会的产品范围；（2）该事项对标的公司的影响；（3）公安部评审会流程、评审目的以及有效期；（4）标的公司是否已取得生产、销售相关产品的资质。请独立财

务顾问和律师发表明确意见。

答复：

公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、（四）因诺微的运营模式”之“1、主要经营模式”部分补充披露如下内容：

“2016年11月，标的公司已通过公安部相关新产品列装评审会，根据交易对方说明并检索相关信息，其具体情形如下：

（1）标的公司通过评审会的产品范围

标的公司通过公安部相关新产品列装评审会的产品为移动通信信号测量设备。

（2）该事项对标的公司的影响

标的公司的主营业务产品通过了公安部相关新产品列装评审会，表示公安业务主管部门对标的公司研发技术水平、产品功能、性能和质量的认识，是对标的公司品牌形象的背书，增加了公司产品在市场推广和销售过程中的品牌信任度。

（3）评审会流程、评审目的以及有效期

公安部相关新产品列装评审会是公安系统为发现性能优良、技术先进、适用性强的新产品、新设备，按照其内部规范和指引，组织行业专家对其具有采购需求的产品和设备进行的专业评审，其有效期一般为三年。

（4）标的公司是否已取得生产、销售相关产品的资质

根据标的公司的说明并核查，标的公司的主营业务为在公安、安全、保密、铁路等行业应用市场中的无线通信特种设备研发、生产及销售，以及相关产品的安装、调试和培训等技术服务，其主要产品包括移动通信系统空口信号测量及分析设备、GSM-R空口监测系统、移动通信系统基站信息路测仪、LTE手机信号绿色干扰器等。经检索相关行业主管部门的法律法规和政策规定，独立财务顾问和律师认为，标的公司生产、销售上述产品无需取得前置资质证书或行政许可。”

经核查，独立财务顾问认为：“标的公司主要产品移动通信信号测量设备通过公安部相关新产品列装评审会，表示公安业务主管部门对标的公司研发技术水平、产品功能、性能和质量的认可，相关新产品列装评审会是公安系统为发现性能优良、技术先进、适用性强的新产品、新设备，按照其内部规范和指引，组织行业专家对其具有采购需求的产品和设备进行专业评审，其有效期一般为三年。但标的公司生产、销售上述产品无需取得前置资质证书或行政许可。”

经核查，中伦律师认为：标的公司生产、销售其主要产品无需取得前置资质证书或行政许可。

7、2015 年度、2016 年度标的公司硬件产品收入分别为 48.72 万元、806.07 万元，增长幅度约 1555%。请补充披露 2016 年度标的公司硬件产品收入大幅增加的原因，并明确说明是否与标的公司产品于 2016 年 11 月通过公安部评审事宜存在直接相关性。如是，请补充说明 2016 年度硬件产品收入的月度分布情况。请独立财务顾问和会计师核查后发表明确意见，请律师就报告期内标的公司硬件产品销售的合法合规性发表明确意见。

答复：

（1）公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、（六）销售、采购情况”之“1、销售情况”部分补充披露 2016 年度标的公司硬件产品收入大幅增加的原因，以及是否与标的公司产品通过公安部评审事项存在直接相关性，具体如下：

“因诺微产品销售分为两类，一种为向系统集成商销售，主要为销售核心软件；另一种为向最终客户销售，主要为销售整套设备（即软件和硬件配套销售）。

2015 年，因诺微主要向系统集成商销售核心软件，只有一笔金额为 48.72 万元的硬件收入。2016 年，因诺微的销售模式逐渐转向销售整套设备，整套设备包含硬件部分和软件部分，分别定价、分别确认收入。向最终客户销售整套设备占比提高使得对应硬件部分收入大幅增加。

因诺微的相关产品通过列装评审会增进了因诺微与相关最终客户之间的信任关系，从而逐步巩固其向最终客户独立销售的能力，增强其持续经营能力。但该事项并非因诺微向最终客户销售整套设备的必要条件，与标的公司 2016 年硬件产品收入的大幅增长不具有直接相关性。”

（2）2016 年度硬件产品收入的月度分布情况

因诺微的相关产品于 2016 年 11 月通过了公安部的列装评审会，该事项与标的公司 2016 年硬件产品收入的大幅增长不具有直接相关性。为进一步说明，将 2016 年度硬件产品收入的月度分布情况列示如下：

单位：万元

月份	硬件收入金额	各月占比
1	3.42	0.42%
6	42.74	5.30%
7	42.74	5.30%
8	83.50	10.36%
11	57.52	7.14%
12	576.15	71.48%
总计	806.07	100.00%

为进一步开拓市场、提升自身盈利能力，2016 年标的公司开始在部分市场逐渐转变销售模式，建立了专门销售团队直接面向终端客户推广和销售，并取得了较好效果。自 2016 年下半年开始，标的公司销售整套产品带来的硬件产品收入逐渐上升。同时，因诺微的主要客户为公安、安全等政府部门，受预决算管理制度及采购机制影响，该类客户通常会在上半年制定采购计划，随后陆续确定采购意向，设备交货和验收等则主要集中在下半年尤其是四季度。综合以上因素，标的公司在 2016 年度的硬件收入自下半年开始逐步上升，在四季度出现高峰，与标的公司自身经营情形及行业普遍情况相符。

（3）独立财务顾问和会计师核查意见

经核查，独立财务顾问认为：2016 年因诺微的硬件产品收入大幅增长的原因主要为因诺微销售模式转变，向最终客户销售整套设备收入大幅增长同时带来相应硬件部分产生收入大幅增加。因诺微相关产品通过公安部相关列装评审会事宜并非因诺微向最终

客户销售整套设备的必要条件，与其 2016 年硬件产品收入的大幅增长不具有直接相关性。

经核查，会计师认为：“上述情况说明中所载的与财务资料相关的数据在所有重大方面与我们审计财务报表过程中及本次核查过程中审核的会计资料及了解的信息一致。”

（4）律师关于报告期内标的公司硬件产品销售合法合规性的核查意见

根据标的公司的说明并经核查，标的公司销售的硬件产品主要包括：移动通信系统空口信号测量及分析设备、GSM-R 空口监测系统、移动通信系统基站信息路测仪、LTE 手机信号绿色干扰器等。

经检索相关行业主管部门的法律法规和政策规定，中伦律师认为，标的公司生产、销售上述硬件产品无需取得前置资质证书或行政许可。

根据天津市滨海高新技术产业开发区国家税务局第一税务所和天津市滨海新区第六地方税务分局出具的证明并经查询天津市市场和质量监督管理委员会网站（<http://www.tjaic.gov.cn/>），标的公司在报告期内不存在因违法违规受到相关主管部门处罚的情形。

综上所述，中伦律师认为，报告期内标的公司的硬件产品销售合法合规。

8、2016 年标的公司硬件收入占比 43.65%，产品毛利率高达 77.11%，整体整体毛利率高达 90%。请结合成本构成、同行业毛利率情况说明其合理性。请独立财务顾问和会计师发表明确意见。

答复：

（1）标的公司成本构成情况

标的公司成本构成总体分为硬件成本和软件成本，其中，软件研发成本难以分摊至具体产品，因此将其体现为研发费用，符合软件企业惯例。

对于硬件成本，通过公司产品的 BOM 清单了解到，移动通信信号测量设备的硬件由主机设备、配套手机、其他配件几部分组成。移动通信信号测量设备的硬件各个组成部分从功能及外形上可独立区分，因此在成本核算中，将该产品的直接材料成本分为主机设备、配套手机、其他配件分别核算。GSM-R 空口监测系统的硬件为空口监测器。移动通信系统基站信息路测仪的硬件为路测仪。因 GSM-R 空口监测系统和移动通信系统基站信息路测仪的单位硬件成本较低，且从功能及外形上无法再细分，故未对路测仪和 GSM-R 空口监测系统的直接材料成本进行细分核算。

通过检查 2016 年存货发出及生产成本核算，并根据公司各产品 BOM 构成对相关存货单位成本进行验算，可以得出硬件产品成本构成如下：

单位：万元

产品类型		合计	GSM-R 空口监测系统	移动通信系统基站信息路测仪	移动通信信号测量设备(2G)	移动通信信号测量设备(3G)	移动通信信号测量设备(4G)
硬件产品销售收入		806.07	85.47	3.42	128.21	82.30	506.67
销售数量(台)		45	20	1	7	2	15
硬件产品销售成本		184.52	57.25	3.15	38.34	10.01	75.77
其中成本构成如下:							
直接材料	主机设备	30.31	-	-	8.07	2.15	20.09
	配套手机	6.79	-	-	1.25	0.40	5.14
	其他配件	25.56	-	-	9.11	2.61	13.84
	路测仪	1.17	-	1.17	-	-	-
	空口监测器	12.44	12.44	-	-	-	-
	合计	76.27	12.44	1.17	18.43	5.16	39.07
直接人工		94.91	39.30	1.49	18.23	4.42	31.46
制造费用		13.34	5.51	0.49	1.68	0.43	5.23
单位售价		17.91	4.27	3.42	18.32	41.15	33.78
单位成本		4.10	2.86	3.15	5.48	5.01	5.05
毛利率		77.11%	33.02%	7.89%	70.10%	87.84%	85.05%
软件产品销售收入		983.76	-	-	664.96	63.25	255.55
综合销售收入		1,789.83	85.47	3.42	793.17	145.55	762.22
综合毛利率		89.69%	33.02%	7.89%	95.17%	93.12%	90.06%

2016 年，标的公司硬件部分毛利率平均为 77.11%，其中主要产品移动通信信号测量设备的硬件单位成本较为稳定，各产品之间成本构成类似，毛利率较高的主要原因为各产品单价较高，硬件产品毛利率在 70.10%至 87.83%之间。在移动通信信号测量设备中 2G 产品的毛利率较 3G、4G 产品低约 15%，原因为 2G 产品的生产早于 3G、4G 产

品的生产，因市场竞争产品相对较多，造成产品售价相对偏低，故毛利率低于 3G、4G 产品。3G、4G 产品的毛利率为 85%-87%左右；移动通信系统基站信息路测仪由于技术门槛相对较低，市场竞争相对激烈造成单价较低；GSM-R 空口监测系统面向的是铁路市场，价格与公安、安全市场没有可比性，且该类产品在收入中占比较低，对硬件综合毛利率不构成重大影响。

2016 年，标的公司软件部分毛利率为 100.00%。由于软件研发成本通常难以分摊至具体产品，因此软件企业一般将其体现为研发费用，导致毛利率通常较高，其主营成本主要为存储介质、包装材料。由于因诺微生产规模较小，其所耗用的存储介质、包装材料不具有审计重要性，通常在发生当期进行费用化处理。

2016 年，标的公司各类产品硬件和软件的综合毛利率平均为 89.69%，主要产品移动通信信号测量设备的综合毛利率在 90.06%至 95.17%之间。综合毛利率较高的原因主要是软件部分毛利率为 100.00%，各类产品综合毛利率差别主要由于其中软硬件比例不同所致。

（2）同行业毛利率情况

因诺微主营业务为无线通信特种设备研发、生产及销售，以及相关产品的安装、调试和培训等技术服务，主要产品为特种通信设备中移动通信信号测量设备，主要面向公安、安全等市场，广义上属于“软件和信息技术服务业”，在细分行业中属于信息安全行业。其已上市（或已申报）或挂牌可比公司较少，综合目标市场、客户群体、业务模式等因素确定可比公司主要为深圳市中新赛克科技股份有限公司、上海白虹软件科技股份有限公司，其具体情况如下：

证券简称	主营业务	毛利率
中新赛克（已申报）	数据提取、数据融合计算及在信息安全等领域的应用，主营业务为网络可视化基础架构、网络内容安全等产品的研发、生产和销售，以及相关产品的安装、调试和培训等技术服务。	网络内容安全产品 92.90%；大数据运营产品 89.38%（2015 年）
白虹软件（430178.OC）	白虹软件是一家专注于“打击互联网犯罪的技术服务商”。致力于网络信息安全领域的技术研究、产品开发、网络安全集成与整体服务	综合毛利率83.81%（2015 年）

注：由于以上公司目前均未公布 2016 年报，采用 2015 年报毛利率。

综合来看，因诺微 2015 年和 2016 年主营业务毛利率分别为 97.42%和 90.01%。其可比公司中新赛克相关产品一般为 89.38%-92.90%，白虹软件 2015 年综合毛利率为 83.81%。不存在较大差异。

（3）独立财务顾问和会计师核查意见

经核查，独立财务顾问认为：结合成本构成、同行业毛利率情况综合分析，标的公司硬件产品及综合毛利率较高具有合理性，与同行业公司不存在显著差距。

经核查，会计师认为：“标的公司毛利率较高的原因主要为标的公司的移动通信信号测量设备属于高科技产品，对参与市场竞争企业的研发水平有较高的要求，存在技术壁垒，因此其所处的公安、安全市场的技术门槛较高，进入厂家不多，且厂家的竞争方式以比拼产品性能和服务水平为主，价格竞争不激烈，因此产品整体定价水平较高；另一方面，移动通信信号测量设备中软件部分的研发成本均在研发费用中体现，这也是造成综合毛利率较高的原因之一。标的公司成本支出真实，上述披露符合标的公司实际情况，具有合理性，上述情况说明中所载的与财务资料相关的数据在所有重大方面与我们审计财务报表过程中及本次核查过程中审核的会计资料及了解的信息一致。”

9、标的公司 2015 年度和 2016 年度第一、二大客户均为关联企业，其中：北京六所众信科技有限公司为交易对手方王永新持股 20%的公司（系统集成商）；北京诚鸣杰信科技有限责任公司为交易对手方赵明持股 30%的公司（系统集成商）。来自于上述两家系统集成商的销售收入于 2015 年度合计占比 90.52%、于 2016 年度合计占比 31.52%。请补充披露来源于系统集成商收入的定价公允性、交易真实性、交易的最终客户和最终销售实现情况。请独立财务顾问和会计师说明核查手段、核查过程，并发表明确意见。

答复：

（1）补充披露

公司已在重组报告书（修订稿）“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、（二）本次交易对关联交易的影响”之“1、关联销售”部分补充披露如下内容：

“（1）定价公允性

因诺微向北京六所众信科技有限公司（以下简称“六所众信”）、北京诚鸣杰信科技有限责任公司（以下简称“诚鸣杰信”）销售的产品主要为移动通信信号测量软件，其销售价格一般略低于因诺微向最终客户销售同类产品价格，主要由于六所众信和诚鸣杰信为系统集成商，向因诺微采购核心软件后系统集成再向最终客户销售，其自身需要一定的利润空间。因诺微向六所众信和诚鸣杰信销售产品价格略低符合商业惯例，定价具有公允性。

（2）交易真实性

报告期内，因诺微存在向关联方六所众信和诚鸣杰信销售产品的情况，主要由于因诺微主要市场为公安、安全等市场，具有一定封闭性。六所众信和诚鸣杰信在该细分行业内具有较强的客户资源和销售能力，而因诺微具备产品及技术优势，因此在早期因诺微主要通过系统集成商间接实现其核心软件产品在目标市场的销售，随着其品牌知名度提升、自身销售团队建立，因诺微逐渐转变销售模式，在部分市场开始直接面向最终客户销售，通过系统集成商实现的销售占比大幅下降。对于报告期内因诺微存在较大规模的向关联方销售的情况，独立财务顾问和会计师履行了严格的核查程序，认为该等交易具有商业合理性，具有真实性。

（3）交易的最终客户

对于报告期内因诺微向关联方六所众信和诚鸣杰信销售产品，独立财务顾问和会计师履行了严格的核查程序，该等交易最终客户主要为公安、安全等行业客户。由于相关市场具有一定封闭性，客户采购通常存在较强的稳定性和延续性，通过具有客户资源和销售能力的系统集成商间接实现自身产品销售在该行业相对普遍。

（4）最终销售实现情况

报告期内，因诺微向关联方六所众信和诚鸣杰信销售产品主要为移动通信信号测量软件，由六所众信和诚鸣杰信系统集成后销售整套设备。独立财务顾问和会计师核查了销售流程、回款情况、关联方相关资料及经营情况等，报告期内因诺微与关联方六所众信和诚鸣杰信发生的关联销售已基本实现最终销售。”

（2）独立财务顾问和会计师的核查手段及核查过程

诚鸣杰信和六所众信为系统集成商，均非因诺微最终客户。最终客户主要为公安、安全等客户。针对最终客户销售真实性及合理性，独立财务顾问和会计师针对诚鸣杰信和六所众信分别履行了如下程序进行核查：

①诚鸣杰信

A、取得其工商资料，核查历史沿革和基本信息。

B、取得其 2015 年、2016 年基本户银行对账单，核查资金收付轨迹，其采购和销售数据与资金流水相符，未发现异常。

C、取得其 2015 年、2016 年财务报表及审计报告，核查其资产情况及业务规模，分析期末存货情况。

D、取得其最终客户明细，并抽查部分销售合同原件（由于保密性需求将合同进行脱密处理）。

E、取得其主要供应商明细，分析其向因诺微采购产品合理性及产品配比关系，分析其向因诺微采购产品所占成本比例，其向因诺微采购软件产品在其总体成本中占比稳定。

F、对其进行现场核查，查看其经营场所、人员情况、生产过程、存货等，对其法人、执行董事兼经理吴杰访谈，佐证核查信息及结论。

G、通过对其报告期内交易进行发函，并已收到回函。

②六所众信

由于自 2016 年下半年起，因诺微在部分市场已逐渐转为直接面向最终客户销售，在相应市场与六所众信已形成直接竞争关系，因诺微预计未来不再向六所众信销售产品。由于商业利益冲突，独立财务顾问和会计师无法对六所众信进行直接访谈或核查明细资料，执行如下程序进行核查：

A、进行实地探访，前往其注册经营场所，观察是否存在实质业务开展、经营是否正常、人员情况是否合理。

B、结合银行对账单和收款凭证等核查回款情况，包括回款金额、回款时间、对方户名等，报告期内关联销售均已回款，付款账户与交易对方相符。

C、通过互联网检索其基本工商信息、向最终公安客户销售的中标信息等，具体包括：通过企业信用信息网查询工商信息，未发现其存在违法违规或其他经营异常情形；通过智联招聘等网站查询其招聘信息、人员薪酬及公司规模等信息；查询各地公安局公开的中标信息（一般公布在当地政府官网），如青州市公安局、淄博市公安局、西峡县公安局等，确认六所众信为该等装备最终中标者，证实其具有直接向公安客户销售的能力和行，且其中标装备与向因诺微采购软件的应用装备匹配。

D、访谈关联股东王永新，了解六所众信经营情况，佐证六所众信销售最终客户情况及真实性。

E、针对其所处细分行业的特殊性进行分析，由于该等关联交易涉及产品有关国家安全和公民隐私，该等产品只能面向公安、安全等特殊国家部门销售，对该等管制的违反往往不限于经济利益损失，更多的体现在当事人的刑事责任上。基于因诺微向六所众信销售产品的特殊性，其最终流向非公安、安全机关的可能性较低，相关违法成本极高。

F、通过对其报告期交易发函，并收到回函。

（3）独立财务顾问和会计师核查意见

经核查，独立财务顾问认为：报告期内，因诺微与关联方六所众信和诚鸣杰信之间存在关联交易情形，已对其履行核查程序，其定价公允，具有商业合理性和真实性，最终客户主要为公安、安全等行业客户，相关产品已基本实现最终销售。

经核查，会计师认为，标的公司相关销售数据具有真实性及合理性，未见重大异常。

10、请补充披露标的公司向北京六所众信科技有限公司、北京诚鸣杰信科技有限责任公司销售产品的原因，并说明本次交易完成后相关交易对手方是否与标的公司存在同业竞争以及解决方式。

答复：

(1) 公司已在重组报告书（修订稿）“第十一节 同业竞争和关联交易”之“二、（二）本次交易对关联交易的影响”之“1、关联销售”部分补充披露标的公司向北京六所众信科技有限公司、北京诚鸣杰信科技有限责任公司销售产品的原因，具体如下：

“因诺微产品的主要市场为公安、安全等市场，具有一定封闭性，能否取得客户资源为重要竞争门槛。六所众信和诚鸣杰信在该细分行业内具有较强的客户资源和销售能力，而因诺微具备产品及技术优势，因此在早期因诺微主要通过系统集成商间接实现其核心软件产品在目标市场的销售，随着其品牌知名度提升、自身销售团队建立，因诺微逐渐转变销售模式，在部分市场开始直接面向最终客户销售，预计未来不会再与六所众信发生关联交易，通过系统集成商实现的销售占比大幅下降。”

(2) 说明本次交易完成后相关交易对手方是否与标的公司存在同业竞争以及解决方式

①交易对方控制或担任董事、高级管理人员的企业与目标公司不存在同业竞争

经核查，截至问询函回复日，本次交易的交易对方控制或担任董事、高级管理人员的企业具体情况如下：

序号	名称	经营范围	主营业务	交易对方控制或担任董事、高级管理人员的情况
1	北京奇妙海科技有限公司	技术服务、技术推广、技术转让；应用软件服务；计算机系统服务；计算机技术培训；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；承办展览展示活动；会议服务；投资咨询；销售计算机、软件及辅助设备、通讯设备、电子产品、仪器仪表、文化用品	无实际业务	齐心持股 66%，为该公司的实际控制人；缪蔚担任执行董事、经理
2	北京通天酷讯信息技术有限公司	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；设计、制作、代理、发布广告；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务；数据处理；计算机技术培训；计算机维修；销售电子产品、照相器材	无实际业务	齐心持股 39.77% 并担任执行董事、经理，为该公司的实际控制人
3	北京博维天信科技有限公司	技术推广、技术转让、技术服务；软件开发；计算机系统服务；产品设计；销售通讯设备、电子产品、计算机；会议服务；承办展览展示活动	卫星通信设备研发与销售	王永新持股 60%，为该公司的实际控制人
4	北京久华信信息技术有限公司	生产移动多媒体通信系统、扩频数字微波设备、无线网络路测系统；	移动多媒体通信系统研发及	赵明担任该公司董事

序号	名称	经营范围	主营业务	交易对方控制或担任董事、高级管理人员的情况
		技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让；计算机技术培训、基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务	销售	

如上所述，上述交易对方控制或担任董事、高级管理人员 4 家关联企业中，北京奇妙海科技有限公司和北京通天酷讯信息技术有限公司未从事实际的生产经营业务；北京博维天信科技有限公司和北京久华信信息技术有限公司从事的业务与目标公司分属不同行业，产品存在显著差异，与目标公司不存在同业竞争。

综上，截至问询函回复日，交易对方控制或担任董事、高级管理人员的企业与目标公司不存在同业竞争。

②北京六所众信科技有限公司（以下简称“六所众信”）和北京诚鸣杰信科技有限责任公司（以下简称“诚鸣杰信”）不属于交易对方控制或担任董事、高级管理人员的企业

A. 六所众信

经核查，截至问询函回复日，六所众信的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	持股比例（%）
1	李兴乐	400	80
2	王永新	100	20
合计		500	100

经核查，截至问询函回复日，本次交易的交易对方未担任六所众信的董事或高级管理人员；王永新虽然持有六所众信 20% 股权，但六所众信不是其控制的企业。

B. 诚鸣杰信

经核查，截至问询函回复日，诚鸣杰信的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	持股比例（%）
	吴杰	350	70
	赵明	150	30
合计		500	100

经核查，截至问询函回复日，本次交易的交易对方未担任诚鸣杰信的董事或高级管理人员；赵明虽然持有诚鸣杰信 30% 股权，但诚鸣杰信不是其控制的企业。

综上所述，六所众信和程鸣杰信不属于本次交易的交易对方控制或担任董事、高级管理人员的企业，本次交易的交易对方与目标公司不存在同业竞争。

③避免同业竞争的措施

为避免与目标公司可能存在的同业竞争，本次交易的交易对方中齐心、江海、缪蔚、王永新均已出具《关于避免同业竞争的承诺函》。

齐心、江海、缪蔚承诺：“1、截至本承诺函签署之日，除持有因诺微的股权外，本人未以直接或间接的方式从事与因诺微相同或相似的业务。2、在因诺微任职期间及从因诺微离职后 3（叁）年内，本人将不以直接或间接的方式从事与因诺微相同或相似的业务，包括在与因诺微存在竞争关系的单位内任职或以任何方式为该等单位提供服务，以避免与因诺微的生产经营构成可能的直接的或间接的业务竞争；保证将采取合法及有效的措施，促使本人拥有控制权的企业不从事或参与与因诺微生产经营相竞争的任何业务。3、在因诺微任职期间及从因诺微离职后 3（叁）年内，如本人或本人拥有控制权的企业有任何商业机会可从事或参与任何可能与因诺微的生产经营构成竞争的业务，则立即将上述商业机会书面通知因诺微，如在书面通知中所指定的合理期间内，因诺微书面作出愿意利用该商业机会的肯定答复，则应将该商业机会提供给因诺微。4、如违反以上承诺，本人愿意按本人在本次交易中取得的总对价的 25%向神思电子支付违约金。本承诺函持续有效，且不可变更或撤销。”

王永新承诺：“1、截至本承诺函签署之日，除持有因诺微的股权外，本人未以直接或间接的方式从事与因诺微相同或相似的业务。2、在因诺微任职期间及从因诺微离职后 5（伍）年内，本人将不以直接或间接的方式从事与因诺微相同或相似的业务，包括在与因诺微存在竞争关系的单位内任职或以任何方式为该等单位提供服务，以避免与因诺微的生产经营构成可能的直接的或间接的业务竞争；保证将采取合法及有效的措施，促使本人拥有控制权的企业不从事或参与与因诺微生产经营相竞争的任何业务。3、在因诺微任职期间及从因诺微离职后 5（伍）年内，如本人或本人拥有控制权的企业有任何商业机会可从事或参与任何可能与因诺微的生产经营构成竞争的业务，则立即将上述商业机会书面通知因诺微，如在书面通知中所指定的合理期间内，因诺微书面作出愿意利用该商业机会的肯定答复，则应将该商业机会提供给因诺微。4、如违反以上承诺，

本人愿意按本人在本次交易中取得的总对价的 25%向神思电子支付违约金。本承诺函持续有效，且不可变更或撤销。”

综上，如上述承诺得到切实履行，能够有效避免承诺人与目标公司产生同业竞争。

11、报告书显示，标的公司拥有三项专利，申请日期分别为 2012 年 02 月、2012 年 01 月、2012 年 04 月，而标的公司成立日期为 2012 年 9 月。请补充说明标的公司拥有的三项专利的申请时间早于标的公司成立时间的原因。如上述专利为受让取得，请补充披露转让方及转让原因。请律师全面核查后就公司拥有的专利等知识产权是否存在潜在争议的法律风险发表明确意见。

答复：

（1）标的公司拥有的已授权专利的申请时间早于目标公司成立时间的原因

公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“五、（一）主要资产及权属情况”之“2、无形资产”部分补充披露如下内容：

“根据齐心、缪蔚、江海、赵明的说明，上述第 1 项专利由齐心、缪蔚、赵明于 2012 年 2 月发明完成，第 2 项专利由齐心、江海、赵明于 2012 年 1 月发明完成，第 3 项专利由齐心于 2012 年 4 月发明完成。上述专利发明完成时，标的公司正处于筹备阶段，尚未成立，为尽快取得相关专利的授权，齐心、缪蔚、江海、赵明经协商先以相关专利的发明人作为申请人提出相关专利的授权申请，待标的公司成立后，再将相关专利的申请人变更为标的公司。据此，齐心、缪蔚、江海、赵明在相关专利发明完成后即各自提出专利授权申请；标的公司成立后，齐心、缪蔚、江海、赵明即将上述 3 项专利的申请人统一变更为目标公司。

基于上述原因，标的公司拥有的上述已授权专利的申请日期早于标的公司的成立日期。”

经核查，中伦律师认为：标的公司拥有的相关已授权专利的申请日期早于标的公司的成立日期的上述原因具有合理性。

(2) 标的公司拥有的专利等知识产权不存在潜在争议

① 专利

A、标的公司合法取得并拥有其已授权专利

根据标的公司提供的资料，标的公司拥有的已授权专利均为标的公司原始取得，截至问询函回复日，标的公司已取得上述专利的权利证书，其所载的专利权人均为标的公司。

经查询国家知识产权局网站（<http://cpquery.sipo.gov.cn>），截至问询函回复日，国家知识产权局网站公示的上述专利的相关信息与其权利证书所载的相关信息相符，标的公司拥有的上述已授权专利的法律状态均为“专利权维持”。标的公司合法取得并拥有上述专利。

B、标的公司拥有的已授权专利不存在纠纷或潜在纠纷

根据齐心、缪蔚、江海、赵明的说明，标的公司拥有的已授权专利发明完成时，相关发明人尚在标的公司以外的其他单位任职，其中，齐心和赵明任职于清华大学信息技术研究院无线与移动通信技术研究中心（以下简称“通信技术研究中心”），缪蔚任职于中国电子科技集团公司电子科学研究院（以下简称“电子科学研究院”），江海任职于诺基亚西门子通信技术（北京）有限公司（已更名为“诺基亚通信系统技术（北京）有限公司”，以下简称“北京诺基亚”）。

对于齐心作为发明人之一发明的上述 3 项专利，通信技术研究中心已出具《声明与确认函》：“齐心虽然曾于 2010 年 2 月至 2012 年 9 月期间在本单位任职，但其发明上述专利与其在本单位任职时的本职工作内容无关，与本单位分配给其的本职工作以外的其他工作内容无关，其在发明上述专利的过程中也未利用过本单位的任何物质技术条件。上述专利非齐心在本单位的职务发明，本单位非上述专利的权利人，对上述专利不享有任何权益。本单位与齐心未就上述专利的权属、使用、收益分配等事项进行过任何书面或口头的约定或达成任何默契，也无任何纠纷或潜在纠纷。”

对于赵明作为发明人之一发明的上述第 1 项和第 2 项专利，通信技术研究中心已出具《声明与确认函》：“赵明虽然于 1998 年至今在本单位任职，但其发明上述专利与其在本单位任职时的本职工作内容无关，与本单位分配给其的本职工作以外的其他工作

内容无关，其在发明上述专利的过程中也未利用过本单位的任何物质技术条件。上述专利非赵明在本单位的职务发明，本单位非上述专利的权利人，对上述专利不享有任何权益。本单位与赵明未就上述专利的权属、使用、收益分配等事项进行过任何书面或口头的约定或达成任何默契，也无任何纠纷或潜在纠纷。”

对于缪蔚作为发明人之一发明的上述第 1 项专利，律师已向其原任职单位电子科学研究院发出《调查问卷》。截至问询函回复日，律师未收到电子科学研究院关于其与缪蔚或目标公司就该项专利存在纠纷或潜在纠纷的回复。

对于江海作为发明人之一发明的上述第 2 项专利，律师已向北京诺基亚发出《调查问卷》。截至问询函回复日，律师未收到北京诺基亚关于其与江海或目标公司就该项专利存在纠纷或潜在纠纷的回复。

齐心、缪蔚、江海已就其作为发明人之一发明的上述专利出具《声明与承诺》：“上述专利的发明与本人在原任职单位的工作内容无关，本人在进行该等发明工作的过程中未利用原任职单位的任何物质技术条件，上述专利不属于本人在原任职单位的职务发明，本人与原任职单位不存在任何知识产权纠纷或潜在纠纷。如上述专利存在权属瑕疵或与原任职单位存在纠纷或潜在纠纷，本人承诺补偿因诺微因此遭受的任何损失。”

赵明已就其作为发明人之一发明的上述专利出具《声明与承诺》：“上述专利的发明与本人在清华大学的工作内容无关，本人在进行该等发明工作的过程中未利用清华大学的任何物质技术条件，上述专利不属于本人在清华大学的职务发明，本人与清华大学不存在任何知识产权纠纷或潜在纠纷。如上述专利存在权属瑕疵或与清华大学存在纠纷或潜在纠纷，本人承诺补偿因诺微因此遭受的任何损失。”

据此，截至问询函回复日，标的公司合法取得并拥有上述已授权专利，该等专利不存在纠纷与潜在纠纷。

②计算机软件著作权

截至问询函回复日，因诺微拥有的计算机软件著作权情况如下：

序号	软件名称	著作权人	登记号	发表日期	取得方式
1	因诺微科技-GSM 空口信令分析软件 V1.0	因诺微	2013SR148546	未发表	原始取得

序号	软件名称	著作权人	登记号	发表日期	取得方式
2	因诺微-GSM 信号处理及协议分析软件 V1.0	因诺微	2014SR137564	未发表	原始取得
3	因诺微-LTE 信号处理及基站参数分析软件 V1.0	因诺微	2015SR105377	未发表	原始取得
4	因诺微科技-TD-SCDMA 无线网络信号及空口信令分析软件 V1.0	因诺微	2013SR121773	未发表	原始取得
5	因诺微-TDSCDMA 信号处理及协议分析软件 V1.0	因诺微	2014SR136349	未发表	原始取得

根据标的公司提供的资料，截至问询函回复日，标的公司已取得上述计算机软件著作权的权利证书，其所载的著作权人均为标的公司。

经查询中国版权保护中心网站（<http://www.ccopyright.com.cn>），截至问询函回复日，中国版权保护中心公告的上述计算机软件著作权的相关信息与权利证书所载的相关信息相符。

交易对方已就上述计算机软件著作权的权属事宜出具《声明与承诺函》：“上述计算机软件著作权的著作权人均为因诺微，其权属不存在瑕疵，也不存在任何纠纷或潜在纠纷。如上述计算机软件著作权存在权属瑕疵或与存在纠纷或潜在纠纷，本人承诺补偿因诺微因此遭受的任何损失。”

据此，截至问询函回复日，标的公司合法取得并拥有上述计算机软件著作权，该等计算机软件著作权不存在纠纷与潜在纠纷。

经核查，中伦律师认为：“截至本补充法律意见书出具之日，合法取得并拥有其知识产权，该等知识产权不存在纠纷与潜在纠纷。”

12、请补充披露报告期内标的公司研发、销售、管理等人员的整体情况及变动情况。

答复：公司已在重组报告书（修订稿）“第四节 交易标的”之“六、主营业务发展情况”补充披露标的公司的人员结构及其变动情况，具体如下：

“报告期各期末，标的公司人员结构及变动情况如下所示：

类别	2015 年末	2016 年末	2017 年 4 月 20 日
管理	8	4	6
研发	11	9	15
生产	1	6	8
销售	-	13	24
合计	20	32	53

注：2015 年、2016 年人数统计均以各年 12 月份实际发放工资人数为依据。”

特此公告。

神思电子技术股份有限公司董事会

二〇一七年四月二十五日