

中孚信息股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易
申请材料之证监会反馈意见中有关财务事项的说明

大华核字[2018]005068 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

中孚信息股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易
申请材料之证监会反馈意见中有关财务事项的说明

目 录	页 次
一、 发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请材料之证监会反馈意见中有关财务事项的说明	1-110

发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易申请材料之证监会反馈意见中有关财务事项的说明

大华核字[2018]005068号

中国证券监督管理委员会：

由民生证券股份有限公司转来的《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（181706号，以下简称反馈意见）奉悉。我们已对反馈意见所提及的中孚信息股份有限公司（以下简称“上市公司”、“中孚信息”）、武汉剑通信息技术有限公司（以下简称“标的公司”、“剑通信息”）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

【反馈意见1】 申请文件显示，1) 交易对方之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系的具体情况如下：（1）交易对方持有武汉剑通信息技术有限公司（以下简称剑通信息）股权；（2）黄建、丁国荣、高峰、范兵、罗沙丽共同持有武汉朗空科技投资有限公司（以下简称武汉朗空）股权；（3）丁国荣由其母亲唐海英代持）、范兵、罗沙丽共同持有武汉飞思科技有限公司股权；（4）黄建、丁国荣共同持有恒为科技（上海）股份有限公司股份。但交易对方承诺在中孚信息股份有限公司（以下简称中孚信息或上市公司）层面不存在一致行动关系。2) 如不考虑募集配套资金，本次交易完成后魏东晓持股比例与标的资产实际控制人、全体交易对方持股比例差距分别为 8.60%、6.03%。3) 交易完成后，魏东晓仍为上市公司第一大股东，并能对董事会决策和公司日常经营产生重大影响。交易对方有权向上市公司提名 1 名董事。4) 魏东晓和交易对方已出具相关承诺保持本次交易完成后 60 个月内上市公司控制权稳定，如违反承诺，将承担相应的法律责任。请你公司：1) 结合前述交易对方存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系的具体情况，包括但不限于合伙、合作、联营持续时间，各方有无共同出资或股份、权益代持关系，合伙、合作、联营期间投资决策形成和风险承担安排等，补充披露认定前述交易对方在上市公司层面不存在一致

行动关系，是否符合《上市公司收购管理办法》第八十三条相关规定；如是，交易对方相关承诺的期限，有无具体约束保障措施；如否，合并计算重组后各方控制的上市公司股份权益，并补充披露本次重组后上市公司控制关系。2) 补充披露交易对方及其关联方有无参与本次重组配套融资的可能，如有，对上市公司控制权稳定的影响。3) 结合交易后上市公司治理及生产经营安排，包括但不限于上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高级管理人员情况、就交易对方推荐董事权利义务的特殊约定（如有）、重大事项决策机制、经营和财务管理机制等，补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响。4) 结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式及潜在风险。5) 补充披露魏东晓和交易对方各自关于维持上市公司控制权稳定的承诺有无具体、可行的督促和保障措施，对因违反承诺引发损失承担赔偿责任的具体方式和金额上限（如有），有无担保、代偿或责任追究安排。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合前述交易对方存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系的具体情况，包括但不限于合伙、合作、联营持续时间，各方有无共同出资或股份、权益代持关系，合伙、合作、联营期间投资决策形成和风险承担安排等，补充披露认定前述交易对方在上市公司层面不存在一致行动关系，是否符合《上市公司收购管理办法》第八十三条相关规定；如是，交易对方相关承诺的期限，有无具体约束保障措施；如否，合并计算重组后各方控制的上市公司股份权益，并补充披露本次重组后上市公司控制关系。

（一）《上市公司收购管理办法》的相关规定

根据《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，一致行动系指投资者通过协议、其他安排，与其他投资者共同扩大其所能支配的一个上市公司股份表决权数量的行为或者事实。在上市公司的收购及相关股份权益变动活动中有一致行动情形的投资者，互为一致行动人。如无相反证据，投资者有下列情形之一的，为一致行动人：……（六）投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系；……投资者认为其与他人不应被视为一致行动人的，可以向中国证监会提供相反证据。

（二）交易对方存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系的具体情况

1、交易对方不因共同持有标的公司股权等情形而构成一致行动关系

黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽为标的公司的创始股东，自标的公司 2011 年 8 月设立之日起持有标的公司股权；高峰为标的公司的核心员工，自 2016 年 11 月由其母亲王小毛代为受让标的公司部分股权。黄建、丁国荣自标的公司设立之日起，对标的公司重大事项共同决策，意见较为统一，因此从实质角度认定二人共同控制标的公司。但根据黄建、丁国荣的确认，其二人未曾通过章程、一致行动协议或其他书面安排对共同控制关系予以明确。黄建、丁国荣对标的公司事实上的共同控制关系仅会对标的公司的经营管理产生影响，不涉及上市公司的经营管理。同时，本次交易完成后，标的公司将成为上市公司控股子公司，黄建、丁国荣不再持有标的公司股权，该共同控制关系将不再存在。

根据高峰、范兵、罗沙丽的确认，高峰、范兵、罗沙丽均独立行使作为标的公司股东的股东权利，各自独立决定是否出席股东会并行使表决权，不存在口头或书面的一致行动协议或者通过其他一致行动安排谋求共同扩大表决权的情形，不存在相互委托投票、征求决策意见或征集投票权进而对标的公司股东会表决结果施加重大影响的情形。同时，本次交易完成后，标的公司将成为上市公司控股子公司，高峰、范兵、罗沙丽不再持有标的公司股权。

综上所述，虽然交易对方共同持有标的公司股权，黄建、丁国荣共同控制标的公司，但该共同持股及黄建与丁国荣的共同控制关系仅会对标的公司的经营决策产生影响，不涉及上市公司的经营管理，且本次交易完成后，标的公司将成为上市公司控股子公司，上述共同持股及黄建与丁国荣的共同控制关系将不再存在，因此交易对方在上市公司层面不构成一致行动关系，符合《上市公司收购管理办法》第八十三条相关规定。

2、交易对方不因共同持有武汉朗空科技投资有限公司（以下简称武汉朗空）股权而构成一致行动关系

武汉朗空设立于 2012 年 3 月，黄建（曾由其母亲刘治华代持）、丁国荣（曾由其父亲丁志伟代持）、范兵（曾由其母亲范三长代持）、罗沙丽（曾由其母亲方爱平代持）、高峰自武汉朗空设立之日起即共同持有武汉朗空股权；2018 年 1 月，刘治华、丁志伟、范三长、方爱平分别将其代持股权转让给实际出资人黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽。截至本财务事项说明出具日，黄建持有武汉朗空 37%股权，丁国荣持有武汉朗空 22%股权，两人均为武汉朗空的主要股东。根据黄建、丁国荣的确认，黄建、丁国荣作为武汉朗空的主要股东，在武汉朗空 2018 年 1 月以前的经营管理中，意见较为统一，对武汉朗空重大事项共同决策，因此从实质角度认定二人曾共同控制武汉朗空。但二人未曾通过章程、一致行动协议或其他书面安排对共同控制关系予以明确。黄建、丁国荣历史上对武汉朗空事实上的共同控制关系仅会对武汉朗空的经营管理产生影响，不涉及上市公司的经营管理。

2017年12月31日，标的公司与武汉朗空签订《资产转让协议》，武汉朗空将除货币资金、理财产品以外的业务相关的全部资产负债转让给标的公司，相关资产的交割日为2017年12月31日。根据实际控制人黄建、丁国荣的确认及武汉朗空说明，上述业务合并完成后，武汉朗空不再开展实际业务经营，双方对于武汉朗空的共同控制关系不再存在。根据武汉朗空以2018年10月31日为基准日的财务报告（未经审计），2018年1至10月，武汉朗空营业收入为0元。

根据高峰、范兵、罗沙丽的确认，高峰、范兵、罗沙丽均独立行使作为武汉朗空股东的股东权利，各自独立决定是否出席股东会并行使表决权，不存在口头或书面的一致行动协议或者通过其他一致行动安排谋求共同扩大表决权的情形，不存在相互委托投票、征求决策意见或征集投票权进而对武汉朗空股东会表决结果施加重大影响的情形。

综上所述，虽然交易对方目前共同持有武汉朗空的股权，黄建、丁国荣共同控制武汉朗空，但该共同持股及黄建与丁国荣的共同控制关系仅会对武汉朗空的经营决策产生影响，不涉及上市公司的经营管理，且相关交易对方及武汉朗空确认武汉朗空目前已不再开展实际业务经营，其财务报告显示2018年1至10月武汉朗空营业收入为0元，相关交易对方目前在武汉朗空层面也不存在一致行动关系。因此，交易对方在上市公司层面不构成一致行动关系，符合《上市公司收购管理办法》第八十三条相关规定。

3、丁国荣（由其母亲唐海英代持）、范兵、罗沙丽不会因共同持有武汉飞思科技有限公司（以下简称飞思科技）股权而具有一致行动关系

飞思科技设立于2007年3月，丁国荣、范兵、罗沙丽自飞思科技设立之日起即共同持有飞思科技股权。截至本财务事项说明出具日，丁国荣由其母亲唐海英代为持有飞思科技90%股权，范兵持有飞思科技8%股权，罗沙丽持有飞思科技2%股权，丁国荣为飞思科技控股股东及实际控制人。根据丁国荣及其母亲唐海英、以及范兵、罗沙丽的书面确认，丁国荣、范兵、罗沙丽均独立行使作为飞思科技股东的股东权利，各自独立决定是否出席股东会并行使表决权，不存在口头或书面的一致行动协议或者通过其他一致行动安排谋求共同扩大表决权的情形，不存在相互委托投票、征求决策意见或征集投票权进而对飞思科技股东会表决结果施加重大影响的情形。飞思科技自2014年底以来已不再开展实际业务经营。根据飞思科技以2018年10月31日为基准日的财务报告（未经审计），2018年1至10月，飞思科技营业收入为0元。

综上所述，虽然丁国荣（由其母亲唐海英代持）、范兵、罗沙丽目前共同持有飞思科技的股权，但该共同持股关系仅会对飞思科技的经营决策产生影响，不涉及上市公司的经营管

理，且相关交易对方确认飞思科技自 2014 年底以来已不再开展实际业务经营，相关交易对方目前在飞思科技层面也不存在一致行动关系。因此，丁国荣、范兵、罗沙丽在上市公司层面不构成一致行动关系，符合《上市公司收购管理办法》第八十三条相关规定。

4、黄建、丁国荣不会因共同持有恒为科技（上海）股份有限公司（以下简称恒为科技）股份而具有一致行动关系

恒为科技为上海证券交易所上市公司，股票代码为 603496，根据恒为科技公开披露的 2018 年第三季度报告，恒为科技股东沈振宇、胡德勇、王翔系一致行动人，共同作为控股股东和实际控制人。黄建持有恒为科技 3.44% 股权，丁国荣持有恒为科技 2.76% 股权，两人对该公司持股比例均低于 5%。

根据黄建、丁国荣的书面确认，其对恒为科技的持股为财务投资，黄建、丁国荣均独立行使作为恒为科技股东的股东权利，各自独立决定是否出席股东大会并行使表决权，不存在口头或书面的一致行动协议或者通过其他一致行动安排谋求共同扩大表决权的情形，不存在相互委托投票、征求决策意见或征集投票权进而对恒为科技股东大会表决结果施加重大影响的情形。

综上所述，虽然黄建、丁国荣共同持有恒为科技股份，但其确认对恒为科技的持股为财务投资，在恒为科技层面不存在一致行动关系，且不涉及中孚信息的经营管理。因此，黄建、丁国荣在中孚信息层面不构成一致行动关系，符合《上市公司收购管理办法》第八十三条相关规定。

（三）交易对方相关承诺的期限，有无具体约束保障措施

为进一步明确本次交易完成后交易对方在上市公司层面的非一致行动关系，交易对方分别出具了《关于不存在一致行动的承诺函》：“本次交易完成后，本人在行使中孚信息股东表决权、提案权等相关股东权利时，将依据本人自身的独立判断行使权利，与其他交易对方不会相互委托投票、相互征求决策意见，不会作出任何口头的或书面的一致行动安排。本承诺函经签署后生效，有效期至本人不再持有中孚信息任何股份之日或本承诺函签署后五年（孰晚）；如根据中国证监会等监管机构规定或要求，需要延长承诺期限的，从其规定，本人将根据该规定另行签署补充承诺。如本人违反本承诺函，本人将赔偿由此给中孚信息及中孚信息其他股东造成的损失，且本人将主动终止或解除与其他方签署的违反本承诺函的任何协议、安排或其他法律文件。”

二、补充披露交易对方及其关联方有无参与本次重组配套融资的可能，如有，对上市公司控制权稳定的影响。

本次发行股份募集配套资金的发行方式为非公开发行，发行对象为不超过 5 名符合条件的特定投资者。目前尚无确定的发行对象。

根据交易对方黄建、丁国荣、高峰、范兵、罗沙丽分别出具的《关于不参与本次配套募集资金的承诺函》：“本人承诺本人及本人的关联方不会以任何直接或间接的方式参与本次重组募集配套资金的认购。如本人违反本承诺函，本人将赔偿由此给中孚信息及中孚信息其他股东造成的损失，且本人将主动终止或解除与其他方签署的违反本承诺函的任何协议、安排或其他法律文件。”

根据中孚信息出具的《关于本次配套募集资金发行对象的承诺函》：“本公司承诺不会以任何方式向本次重组的交易对方黄建、丁国荣、高峰、范兵、罗沙丽及其关联方发行股份募集配套资金。如本公司违反本承诺函，本公司将赔偿由此给其他方造成的损失，且本公司将主动终止或解除与其他方签署的违反本承诺函的任何协议、安排或其他法律文件。”

基于上述，如上市公司和交易对方履行相关承诺，交易对方黄建、丁国荣、高峰、范兵、罗沙丽及其关联方不存在参与本次重组配套融资的可能。

三、结合交易后上市公司公司治理及生产经营安排，包括但不限于上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高级管理人员情况、就交易对方推荐董事权利义务的特殊约定（如有）、重大事项决策机制、经营和财务管理机制等，补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响。

（一）本次交易前中孚信息董事会构成及各股东推荐董事及高管情况

1、中孚信息董事会构成及董事推荐情况

截至本财务事项说明出具日，中孚信息董事会应由 8 名董事组成（含 3 名独立董事），实际上由 7 名董事组成（含 3 名独立董事），1 名非独立董事暂时空缺，该等董事的提名、选聘及任期情况如下：

姓名	职务	提名人	选聘情况	任职期间
魏东晓	董事长、总经理	魏东晓	2016 年第二次临时股东大会	2016 年 11 月至 2019 年 11 月
陈志江	董事	陈志江	2016 年第二次临时股东大会	2016 年 11 月至 2019 年 11 月
孙强	董事、副总经理、董事会秘书	魏东晓	2016 年第二次临时股东大会	2016 年 11 月至 2019 年 11 月
张太祥	董事、副总经理	魏东晓	2016 年第二次临时股东大会	2016 年 11 月至 2019 年 11 月
王志勇	独立董事	董事会	2016 年第二次临时	2016 年 11 月至

			股东大会	2019年11月
王连海	独立董事	魏东晓	2016年第二次临时股东大会	2016年11月至2019年11月
付林	独立董事	董事会	2016年第二次临时股东大会	2016年11月至2019年11月

自上市公司设立以来，魏东晓一直担任上市公司的董事长，同时，非独立董事孙强、张太祥系由魏东晓提名，因此，上市公司目前4名非独立董事中，有3名系由魏东晓提名。因此，魏东晓作为上市公司董事长及过半数非独立董事的提名人，能对上市公司目前董事会决策产生重大影响，且说明魏东晓在上市公司经营管理层面威望较高，有较大影响力。

2、上市公司高管推荐情况

截至本财务事项说明出具日，高级管理人员包括1名总经理、2名副总经理（其中1名兼董事会秘书）、1名财务总监，该等人员的提名、选聘及任期情况如下：

姓名	职务	提名人	选聘情况	任职期间
魏东晓	总经理	魏东晓	第四届董事会第一次会议	2016年11月至2019年11月
孙强	副总经理、董事会秘书	魏东晓	第四届董事会第一次会议	2016年11月至2019年11月
张太祥	副总经理	魏东晓	第四届董事会第一次会议	2016年11月至2019年11月
杨伟	财务总监	魏东晓	第四届董事会第一次会议	2016年11月至2019年11月

自上市公司设立以来，魏东晓一直担任总经理，同时，上市公司的其他高级管理人员均系由魏东晓提名，因此，魏东晓能够在上市公司经营管理决策和财务决策等方面对上市公司形成重大影响，控制上市公司的日常经营。

（二）本次交易后上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高管情况及交易对方推荐董事权利义务的特殊约定

1、上市公司董事会构成及董事推荐情况及交易对方推荐董事权利义务的特殊约定

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议，本次交易完成后，交易对方在享有《公司法》等相关法律法规规定的提名权的前提下有权向上市公司提名1名董事，并由上市公司股东大会进行选举。根据相关交易对方出具的说明及承诺函，本次交易完成后，交易对方拟根据《发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议向上市公司提名1名非独立董事，该董事提名的权利由黄建行使，该提名董事并非交易对方的共同代表。

根据交易对方黄建、丁国荣、高峰、范兵、罗沙丽出具的《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》，本次交易完成后，除根据《发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议

向上市公司提名 1 名非独立董事外，在上市公司本届董事会任期届满前，交易对方不主动提议改选非独立董事。

综上所述，本次交易完成后，交易对方有权向上市公司提名 1 名董事，上市公司董事会成员不会发生重大变化，上市公司实际控制人魏东晓仍能对本次交易完成后的董事会决策产生重大影响。

2、上市公司高管推荐情况

根据《公司法》第四十六条及第一百零八条，董事会对股东会负责，行使下列职权：决定聘任或者解聘公司经理及其报酬事项，并根据经理的提名决定聘任或者解聘公司副经理、财务负责人及其报酬事项。

根据《公司章程》第一百零八条，董事会行使下列职权：（十）聘任或者解聘公司总经理、董事会秘书；根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务总监等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项。

同时，《发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议未对上市公司高级管理人员的推荐作出《公司法》、《公司章程》等相关法律法规以外的特别约定，因此，总经理魏东晓先生有权向上市公司提名副总经理、财务总监等高级管理人员，由董事会决定总经理及副总经理、财务总监等高级管理人员的聘任。

（三）本次交易后上市公司的重大事项决策机制、经营和财务管理机制

1、本次交易后上市公司的重大事项决策机制

本次交易前，上市公司已按照相关法律法规要求依法建立了股东大会、董事会和监事会，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等内部治理制度，并根据前述内部治理制度进行重大事项决策。本次交易完成后，上市公司的上述内部治理制度不会因为本次交易而发生变动。

2、本次交易后上市公司的经营管理机制

本次交易前，上市公司已经形成了良好的经营管理机制，根据《公司法》、《公司章程》的规定，设立了股东大会、董事会、监事会，选举产生了董事、监事并聘请了总经理、副总经理、财务总监等高级管理人员。股东大会决定上市公司的经营方针和投资计划等；董事会执行股东大会的决议，决定上市公司的经营计划和投资方案，在股东大会的授权范围内，决定上市公司对外投资、收购出售资产等事项；高级管理人员主持上市公司的生产经营管理工作，组织实施上市公司的年度经营计划和投资方案等。

本次交易完成后，上市公司控股股东、实际控制人、上市公司董事会成员均未发生重大变化，上市公司上述经营管理机制不会因本次交易而发生重大变动。上市公司将充分发挥其管理团队在不同细分业务领域的经营管理水平，实现股东价值最大化。

3、本次交易后上市公司的财务管理机制

本次交易前，上市公司配备了专业的财务人员，建立了符合有关会计制度要求的财务核算体系和财务管理制度。本次交易完成后，上市公司控股股东、实际控制人均未发生变化，除按公司章程规定将补选一名董事外，上市公司董事会成员也不会发生变化，上市公司上述财务管理机制不会因本次交易而发生重大变动。上市公司将严格执行有关财务管理制度，进一步加强内部审计和内部控制。此外，根据《发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议，本次交易完成后，剑通信息成为中孚信息的控股子公司，中孚信息将把自身规范、成熟的上市公司财务管理体系引入剑通信息财务工作中，从财务管理人员、财务管理制度等方面对剑通信息进行整合，在本次交易完成后的六个月内构建一体化的人力资源管理体系和财务管控体系。

综上所述，本次交易完成后，上市公司的股本结构将发生一定变化，但不会对控制权产生重大影响，魏东晓仍为上市公司的第一大股东及实际控制人，仍能对上市公司董事及高级管理人员推荐产生重大影响，上市公司仍能根据本次交易前的上市公司规章制度在重大事项决策机制、经营和财务管理机制等方面进行公司治理。因此，本次交易完成后魏东晓先生将保持对上市公司的控制权。

四、结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式及潜在风险。

（一）本次交易前后上市公司主营业务构成

1、本次交易前上市公司主营业务构成

本次交易前，上市公司主营业务按产品分类主要由信息安全保密产品、密码应用产品、信息安全服务和移动网数据采集分析产品业务构成。其中，移动网数据采集分析产品的集成和销售业务在“其他”进行核算，具体如下：

单位：万元，%

项目	2018年1-7月		2017年度	
	金额	占比	金额	占比
1、信息安全保密产品	7,195.04	60.44	15,450.28	55.10
其中：保密防护产品	3,737.75	31.40	9,341.21	33.32
保密检查产品	3,457.30	29.04	6,109.06	21.79

2、密码应用产品	1,266.32	10.64	3,919.40	13.98
3、信息安全服务	1,142.21	9.59	2,328.37	8.30
4、其他	2,301.05	19.33	6,340.08	22.61
合计	11,904.63	100.00	28,038.13	100.00

2、本次交易完成后上市公司主营业务构成

本次交易完成后，上市公司将移动网数据采集分析产品核心模块的生产研发和销售业务纳入上市公司的移动网数据采集分析产品业务板块。假设本次交易在 2016 年 12 月 31 日已经完成，本次交易完成后上市公司 2017 年度及 2018 年 1-7 月主营业务构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年 1-7 月		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比
1、信息安全保密产品	7,195.04	43.90	15,450.27	45.37
其中：保密防护产品	3,737.75	22.81	9,341.21	27.43
保密检查产品	3,457.30	21.10	6,109.06	17.94
2、移动网数据采集分析产品	5,798.37	35.38	9,433.15	27.70
3、密码应用产品	1,266.32	7.73	3,919.40	11.51
4、信息安全服务	1,142.21	6.97	2,328.37	6.84
5、其他	986.53	6.02	2,920.33	8.58
合计	16,388.48	100.00	34,051.54	100.00

由上表可知，本次交易完成后，上市公司 2017 年度、2018 年 1-7 月移动网数据采集分析产品收入分别为 9,433.15 万元、5,798.37 万元，分别占当期主营业务收入的 27.70%、35.38%，相关收入金额和占比提高；上市公司的主营业务收入分别由 28,038.13 万元、11,904.63 万元增加至 34,051.54 万元、16,388.48 万元，显著扩大了上市公司的业务规模。

上市公司将借助本次交易进一步丰富其在信息安全领域的产品种类，业务结构将得到进一步完善，上市公司发展移动网数据采集分析产品的战略布局将得到进一步落实，进而提升在信息安全领域的创新能力和盈利能力，有效推进上市公司行业深耕与行业贯通战略规划的实施。

（二）未来经营发展战略

未来，上市公司将坚持以内生发展和外延扩张相结合、市场与研发双轮驱动、创新引领和行业精耕细作相融合、团队高素质和工作高效率相协调为总体思路，在现有的移动网数据采集分析产品的集成和销售业务的基础上，深度融合标的公司的移动网数据采集分析产品核心模块的生产研发和销售业务，并通过与原有的信息安全保密产品、密码应用产品、信息安全服务等业务的互补和协同，为客户提供更全面、系统、专业的信息安全产品和服务。

本次交易完成后，剑通信息将成为上市公司的控股子公司，上市公司将借助剑通信息在移动网数据采集分析领域的软硬件设计、研发、人才和平台优势，完善移动网数据采集分析产品的完整业务链条，并实现公司现有信息安全保密产品、密码应用产品、信息安全服务等业务链向移动网数据采集分析产品业务的延伸，为上市公司向客户提供更加系统化、全面化的信息安全产品打下坚实基础。从交易完成后上市公司的主营业务构成来看，信息安全保密产品和移动网数据采集分析产品将共同成为上市公司的主导业务，在收入规模和利润贡献方面位居前列，有利于上市公司进一步优化业务结构，分散业务经营风险，提升上市公司在信息安全领域的创新能力和盈利能力。

同时，剑通信息将能借助上市公司的资本市场平台优势，提升融资能力，降低融资成本和财务风险，加速实现技术成果的产业化。此外，剑通信息将能借助上市公司在信息安全领域的强大技术研发实力和丰富行业经验，提升其移动网数据采集分析产品的软硬件开发、产品创新和业务拓展能力。本次交易完成后，上市公司与剑通信息将在人才、研发、业务、资本市场等各方面优势互补，进而增强整体盈利能力。

（三）本次交易完成后的业务管理模式

本次交易完成后，剑通信息将成为上市公司的控股子公司，上市公司将结合剑通信息的既有经营特点、业务模式、组织机构等，对其原有管理制度、管控模式进行补充、调整和完善，建立符合上市公司规范要求的内部控制制度，执行上市公司规范治理、内部控制、信息披露等方面的标准。

为保证本次交易完成后剑通信息后续经营的平稳发展，降低交易整合风险，在日常经营活动中，由上市公司负责整体发展战略制定、资本运作等，按照发展规划、目标管理体系和业绩承诺，对剑通信息各项经营和财务指标的完成情况进行考核，派驻财务人员剑通信息规范运行和财务状况进行监督。在此框架下，上市公司不干预剑通信息日常经营管理，保持剑通信息的业务相对独立，以原有的团队为主，原有业务模式和盈利模式保持相对稳定。

（四）相关潜在风险

本次交易完成后，剑通信息将成为上市公司的控股子公司，根据目前规划，未来标的公司仍将保持其经营实体存续并在其原管理团队管理下运营。为发挥协同效应，从公司经营和资源配置等角度出发，上市公司和标的公司仍需在客户资源、市场营销、技术研发、财务核算、人力资源等方面进行一定程度的优化整合。由于两家公司的企业文化较为相近，因此，本次交易的整合风险相对较低。但鉴于上市公司与标的公司在组织模式、业务领域和管理制度等方面存在一定差异，因此，在业务整合的推进速度、推进效果上存在不确定性，若本次

交易完成后未能达到有效融合协同，可能会对双方经营造成负面影响，从而给上市公司带来整合风险。交易双方在本次交易前已有较长时间的业务合作，双方的业务及管理人员在本次交易过程中进一步增进相互了解，为本次交易完成后的整合打下了良好基础。本次交易方案经过交易双方较长时间探讨，在整合计划、人员安排、相关交易协议安排、超额业绩奖励等方面对上述潜在风险采取了预防措施，相关潜在风险整体可控。

五、补充披露魏东晓和交易对方各自关于维持上市公司控制权稳定的承诺有无具体、可行的督促和保障措施，对因违反承诺引发损失承担赔偿责任的具体方式和金额上限（如有），有无担保、代偿或责任追究安排。

（一）魏东晓先生维持上市公司控制权稳定的书面承诺

为保持本次交易后上市公司控制权的稳定，魏东晓已出具了《关于不减持上市公司股份的承诺函》：“在本次交易完成后 60 个月内，本人不会通过股份转让或其他任何方式减持上市公司的股份，不会将本人持有上市公司股份的表决权委托给他人行使，不会放弃对上市公司董事、高级管理人员的提名权，不会以任何形式削弱对上市公司的控制力度，不会以任何形式放弃上市公司控制权。本承诺一经作出即生效，不可撤销，如违反上述承诺，本人将承担相应的法律责任。”。

为保障上述承诺的有效履行，魏东晓于 2018 年 11 月 29 日进一步出具了《关于不减持上市公司股份的承诺函》：“1、本人确认在本次交易完成后 60 个月内，本人不会通过股份转让或其他任何方式减持上市公司的股份，不会将本人持有上市公司股份的表决权委托给他人行使，不会放弃对上市公司董事、高级管理人员的提名权，不会以任何形式削弱对上市公司的控制力度，不会以任何形式放弃上市公司控制权。2、本人确认目前本人持有的上市公司股票不存在质押融资情况，并确认如未来本人对上市公司股票进行质押融资，将确保本人不出现逾期还款等违约情形，如债务履行期限届满之前，本人出现不能按期偿债及其他违约情形的，则本人将通过优先处置本人所持除上市公司股票之外的其他财产进行还款，确保本人所持上市公司股票不成为被执行的标的，确保不影响本人对上市公司的控制地位。3、本人保证遵守上述承诺，届时若违反上述承诺，本人承诺如下：①本人将在上市公司指定的信息披露平台上公开说明未能履行承诺的具体原因并向上市公司的股东和社会公众投资者道歉；②本人将停止在上市公司处领取股东分红，直至本人按上述承诺采取相应的措施并实施完毕时为止；③本人承诺由此给上市公司及其控制的企业造成损失的，本人将向上市公司赔偿 3,000 万元人民币，若前述赔偿金额不足以弥补上市公司损失的，上市公司有权就不足部分向本人追索。”

（二）交易对方维持上市公司控制权稳定的书面承诺

为保持本次交易后上市公司控制权的稳定，交易对方黄建、丁国荣、高峰、范兵、罗沙丽已分别出具了《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》：“本人充分认可并尊重魏东晓作为上市公司实际控制人的地位，不存在谋求获得上市公司控制权的意图；本人及本人控制的主体不会以任何直接或间接的方式参与本次募集配套资金的认购；本次交易完成后的 60 个月内，本人不会增持上市公司股份（但因上市公司以资本公积金转增股本等被动因素增加的除外），也不会通过接受委托、征集投票权、签订一致行动协议等方式增加上市公司的表决权；不会采取与其他交易对方签订一致行动协议或通过其他安排，协助其他交易对方控制上市公司股份；本人也不会单独或者通过与他人一致行动等方式谋求上市公司董事会层面的控制权。本承诺一经作出即生效，不可撤销，如违反上述承诺，本人将承担相应的法律责任。”

为保障上述承诺的有效履行，交易对方黄建、丁国荣、高峰、范兵、罗沙丽分别于 2018 年 11 月 29 日进一步出具了《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》：“1、本人充分认可并尊重魏东晓作为上市公司实际控制人的地位，不存在谋求获得上市公司控制权的意图。2、本人及本人控制的主体不会以任何直接或间接的方式参与本次募集配套资金的认购。3、本次交易完成后的 60 个月内，本人不会增持上市公司股份（但因上市公司以资本公积金转增股本等被动因素增加的除外），也不会通过接受委托、征集投票权、签订一致行动协议等方式增加上市公司的表决权；不会采取与其他交易对方签订一致行动协议或通过其他安排，协助其他交易对方控制上市公司股份；本人也不会单独或者通过与他人一致行动等方式谋求上市公司董事会层面的控制权。4、本次交易完成后，除根据《发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议向上市公司提名 1 名非独立董事外，在上市公司本届董事会任期届满前，本人不主动提议改选非独立董事。5、本人保证遵守上述承诺，届时若违反上述承诺，本人承诺如下：①本人将在上市公司指定的信息披露平台上公开说明未能履行承诺的具体原因并向上市公司的股东和社会公众投资者道歉；②本人将停止在上市公司处领取股东分红，直至本人按上述承诺采取相应的措施并实施完毕时为止；③本人承诺由此给上市公司及其控制的企业造成损失的，本人将按照本次交易本人所获取的对价的 5% 向上市公司进行赔偿，若前述金额不足以弥补上市公司的损失的，上市公司仍有权按照相关规定向本人追索。”

综上所述，魏东晓先生已出具 60 个月内不减持、不放弃实际控制权等相关事项的书面承诺，交易对方已出具 60 个月内不增持、不谋求实际控制权等相关事项的书面承诺，该等承诺存在具体、可行的督促和保障措施，以及对因违反承诺引发损失承担赔偿责任的具体方式和金额。

六、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，交易对方在上市公司层面不构成一致行动关系，符合《上市公司收购管理办法》第八十三条相关规定，为进一步明确本次交易完成后交易对方在上市公司层面的非一致行动关系，交易对方分别出具了《关于不存在一致行动的承诺函》，对承诺期限和保障措施作出约定；交易对方黄建、丁国荣、高峰、范兵、罗沙丽及其关联方不存在参与本次重组配套融资的可能；本次交易完成后魏东晓先生将保持对上市公司的控制权；本次交易完成后将进一步丰富上市公司在信息安全领域的产品种类，有效推进上市公司行业深耕与行业贯通战略规划的实施；上市公司与剑通信息将在人才、研发、业务、资本市场等各方面优势互补，进而增强整体盈利能力；标的公司将被纳入上市公司的管理体系，并保持剑通信息的业务相对独立；上市公司已经制定了业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划，并针对整合风险采取了相应的管理控制措施；上市公司实际控制人和交易对方出具的维持上市公司控制权稳定的承诺有具体、可行的督促和保障措施，能有效维持上市公司控制权的稳定。

【反馈意见 4】申请文件显示：1) 本次拟募集配套资金 58,010.5 万元，用于协同指挥平台开发项目、移动网数据采集分析产品便携化项目、营销及服务平台建设项目、支付现金对价和中介机构费用。2) 协同指挥平台开发项目中研发环境改造支出 400 万元、营销及服务平台建设项目中场地和场地改造投入 1,300 万元。3) 截至 2018 年 7 月 31 日，上市公司货币资金余额 16,793.43 万元，资产负债率 16.7%，2018 年 1-7 月经营活动产生的现金流量净额为 1,760.35 万元。4) 截至 2018 年 6 月 30 日，上市公司前次募集资金已使用 11,559.55 万元，占比 51.22%。请你公司：1) 补充披露协同指挥平台开发项目研发环境改造支出和营销及服务平台建设项目中场地和场地改造投入是否涉及土地或房产购置，如涉及，请说明拟购置的土地房产的性质。2) 结合上市公司前次募集资金最新使用进展及比例、前次募投项目效益情况等，补充披露本次配套募集资金是否符合我会相关规定。3) 结合截至目前上市公司现有货币资金用途、未来支出安排、未来经营现金流量情况、可利用的融资渠道、授信额度、资产负债率，进一步补充披露募集配套资金的必要性。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露协同指挥平台开发项目研发环境改造支出和营销及服务平台建设项目中场地和场地改造投入是否涉及土地或房产购置，如涉及，请说明拟购置的土地房产的性质。

剑通信息协同指挥平台开发项目和移动网数据采集分析产品便携化项目中研发环境改造支出、营销及服务平台建设项目中场地和场地改造投入均不涉及土地或房产购置，主要内容为装修改造、房屋租赁支出等。

二、结合上市公司前次募集资金最新使用进展及比例、前次募投项目效益情况等，补充披露本次配套募集资金是否符合我会相关规定。

（一）募集资金金额及资金到位时间

经中国证监会《关于核准中孚信息股份公司首次公开发行股票的批复》（证监许可[2017]655号）核准，中孚信息首次公开发行人民币普通股股票 2,040 万股，每股面值 1 元，发行价格为 12.85 元/股，募集资金总额为 26,214.00 万元，发行费用共计 3,647.10 万元，募集资金净额为 22,566.90 万元。上述募集资金已于 2017 年 5 月 23 日全部到位，大华会计师已对公司首次公开发行股票的资金到位情况进行了审验，并出具了大华验字[2017]000336 号《验资报告》，上述募集资金全部存放于募集资金专户管理。

上市公司于 2017 年 8 月 15 日召开第四届董事会第七次会议，审议通过《关于使用募集资金置换预先投入募集资金投资项目自筹资金的议案》，使用募集资金 4,299.67 万元置换截至 2017 年 6 月 30 日预先已投入募集资金投资项目的自筹资金。

（二）募集资金实际使用情况

上市公司首次公开发行股票募集资金投资项目建设期均为 2 年。公司自 2017 年 5 月首次公开发行股票以来，根据上市公司招股说明书中规划的项目实施进度进行募投项目的建设，建设期进度与募集资金使用进度基本保持一致，项目可行性未发生重大变化。

截至 2018 年 11 月 26 日，上市公司前次募集资金使用情况表如下：

单位：万元

募集资金总额		22,566.90			本年度投入募集资金总额			10,646.66		
报告期内变更用途的募集资金总额		-			已累计投入募集资金总额			17,345.64		
累计变更用途的募集资金总额		-								
累计变更用途的募集资金总额比例		-								
承诺投资项目和超募资金投向	是否已变更项目(含部分变更)	募集资金承诺投资总额	调整后投资总额(1)	本年度投入金额	截至期末累计投入金额(2)	截至期末投资进度(%) (3) = (2)/(1)	项目达到预定可使用状态日期	本年度实现的效益	是否达到预计效益	项目可行性是否发生重大变化
承诺投资项目										
1.信息安全保密检查防护整体解决方案	否	9,067.00	9,067.00	6,101.26	8,885.74	98.00	2019.5.31	-	-	否
2.商用密码客户端安全产品	否	7,965.00	7,965.00	1,535.69	3,397.14	42.65	2019.5.31	-	-	否
3.研发中心建设	否	4,567.00	4,567.00	3,009.71	4,094.87	89.66	2019.5.31	不适用	不适用	否
4.营销及服务平台建设	否	967.90	967.90	-	967.90	100.00	2019.5.31	不适用	不适用	否
承诺投资项目小计		22,566.90	22,566.90	10,646.66	17,345.64	76.86				
未达到计划进度或预计收益的情况和原因(分具体募投资项目)	按照募集资金投资计划进行									
项目可行性发生重大变化的情况说明	无									
超募资金的金额、用途及使用进展情况	不适用									
募集资金投资项目实施地点变更情况	鉴于公司位于济南的生产经营场所奥盛大厦 15-16 层现有可用面积有限，而北京中孚、南京中孚所在地具有便利的资源优势以及丰富的研发人才优势，因此公司决定由两家全资子公司实施信息安全保密检查防护整体解决方案项目和研发中心建设项目，									

	更好的利用北京、南京两地的区位以及人才资源。2017年8月7日，公司召开第四届董事会第六次会议、第四届监事会第四次会议，审议通过了《关于变更部分募集资金投资项目实施主体及实施地点的议案》，相关内容详见《关于变更部分募集资金投资项目实施主体及实施地点的公告》（公告编号2017-020）。保荐机构民生证券股份有限公司出具了《关于中孚信息变更部分募集资金投资项目实施主体及实施地点的核查意见》。
募集资金投资项目实施方式调整情况	不适用
募集资金投资项目先期投入及置换情况	公司于2017年8月15日召开第四届董事会第七次会议，审议通过《关于使用募集资金置换预先投入募集资金投资项目自筹资金的议案》，使用募集资金4,299.67万元置换预先已投入募集资金投资项目的自筹资金。大华会计师事务所（特殊普通合伙）进行了专项审核并出具了大华核字[2017]003096号《以自有资金预先投入募投项目的鉴证报告》，保荐机构民生证券股份有限公司出具了《关于中孚信息股份有限公司以募集资金置换先期募投项目自筹资金的核查意见》，公司于2017年8月18日、23日、24日分次将预先投入募投项目资金总金额4,299.67万元从募投专户中转出。
用闲置募集资金暂时补充流动资金情况	不适用
项目实施出现募集资金结余的金额及原因	不适用
尚未使用的募集资金用途及去向	公司于2017年6月24日召开第四届董事会第五次会议、第四届监事会第三次会议，并于2017年7月11日召开2017年第一次临时股东大会审议通过了《关于对暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》，决定对不超过10,000.00万元人民币的闲置募集资金进行现金管理，购买短期保本型银行理财产品。使用期限为自公司董事会审议通过之日起12个月内。在上述额度及决议有效期内，可循环滚动使用。 公司于2018年6月20日，召开第四届董事会第二十三次会议、第四届监事会第十四次会议审议通过了《关于对暂时闲置募集资金进行现金管理的议案》，决定对不超过8,000.00万元人民币的闲置募集资金进行现金管理，购买短期保本型银行理财产品。使用期限为自公司董事会审议通过之日起12个月内。在上述额度及决议有效期内，可循环滚动使用。
募集资金使用及披露中存在的问题或其他情况	无

如上表所示，截至 2018 年 11 月 26 日，上市公司前次募集资金累计使用比例为 76.86%，如扣除先期投入置换部分，则上市公司上市后募集资金累计使用比例为 71.42%，截至目前募集资金使用进度的期限过去 17 个月，占募集资金使用总期限 24 个月的比例约为 70%，募集资金的使用不存在延迟的情形。截至 2018 年 11 月 26 日，上市公司前次募集资金未使用金额为 5,221.25 万元，上市公司前次募集资金基本使用完毕，使用进度与披露情况基本一致，剩余募集资金仍将继续投资于相关项目，不存在大额节余情况。

（三）前次募投项目效益情况

上市公司前次募集资金投资项目效益情况具体如下：

1、信息安全保密检查防护整体解决方案项目投资建设期为 2 年，还未达到预定可使用状态，尚未实现效益。

2、商用密码客户端安全产品项目投资建设期为 2 年，还未达到预定可使用状态，尚未实现效益。

3、研发中心建设项目按照计划进度投入，该项目是依据上市公司发展规划和战略部署在新兴信息技术领域进行技术储备和积累，拓展新兴的云安全和移动互联网安全领域，并无直接的效益产生。

4、营销及服务平台建设项目投资总额为 2,937.00 万元，募集资金承诺投入金额为 967.90 万元，已全部使用完毕，缺口部分上市公司将使用自有资金和银行借款等方式继续投入。营销及服务平台建设项目的实施增强上市公司信息安全保密与商用密码业务的市场开拓能力，同时提升营销及服务的水平，进一步提高主要产品的市场占有率，并无直接的效益产生，但对上市公司业务发展发挥了良好促进作用。

综上所述，上市公司前次募集资金使用效果与披露情况基本一致。

（四）本次配套募集资金是否符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》等证监会相关规定

根据《发行管理办法》第十一条规定，上市公司募集资金使用应当符合的情况包括：前次募集资金基本使用完毕，且使用进度和效果与披露情况基本一致。截至 2018 年 11 月 26 日，上市公司前次募集资金累计使用比例至 76.86%，募集资金基本使用完毕，募集资金使用进度和效果与披露情况一致，符合《发行管理办法》第十一条第（一）项之规定。

本次拟募集配套资金的金额不超过 58,010.50 万元，不超过本次交易价格的 100%，且发行数量不超过本次发行前上市公司总股本的 20%，用途为支付本次交易的现金对价、交易税费等并购整合费用和投入标的资产移动网数据采集分析产品便携化项目、协同指挥平台

开发项目、营销及服务平台建设项目等标的资产在建项目，不违反国家产业政策和法律、行政法规的规定，且不属于持有交易性金融资产或可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，未直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司，符合《发行管理办法》第十一条第（二）项和第（三）项之规定，符合《重组管理办法》第四十四条及适用意见、《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答（2018年修订）》、《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》等相关规定和要求。

本次募集资金投资实施不会与控股股东、实际控制人产生同业竞争或者影响上市公司生产经营的独立性，符合《发行管理办法》第十一条第（四）项之规定。

综上所述，上市公司前次募集资金基本使用完毕，且使用进度和效果与披露情况基本一致，上市公司本次募集配套资金符合《发行管理办法》等相关规定。

三、结合截至目前上市公司现有货币资金用途、未来支出安排、未来经营现金流量情况、可利用的融资渠道、授信额度、资产负债率，进一步补充披露募集配套资金的必要性。

（一）上市公司现有货币资金用途

截至2018年11月26日，上市公司账面货币资金余额及其他流动资产中的理财产品合计为21,041.57万元，具体用途情况如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金	15,841.57
加：其他流动资产中的理财产品	5,200.00
减：前次募集资金余额（含利息）	5,696.02
可使用资金余额	15,345.56
主要支出计划总计	16,350.00
其中：	
支付采购、劳务、工资等日常运营支出	约 9,300.00
缴纳税金（所得税、增值税等）	约 1,800.00
数据中心建设等固定投入	约 500.00
实缴中科信工网络空间安全风险创业投资基金（有限合伙）份额	2,000.00
南京孚芯（控股子公司）的资本实缴	2,750.00
资金缺口	1,004.44

截至2018年11月26日，上市公司账面货币资金及其他流动资产中的银行理财余额合计为21,041.57万元，除去前次募集资金余额外，未来货币资金支出计划主要包括：拟支付

采购、劳务、工资等日常运营支出 9,300.00 万元（2018 年 12 月至 2019 年 2 月预计金额）、缴纳税金（所得税、增值税等）约 1,800.00 万元，数据中心建设约 500.00 万元，实缴中科信工网络空间安全风险创业投资基金（有限合伙）份额 2,000.00 万元以及实缴南京孚芯的注册资本 2,750.00 万元，考虑到上述支出计划，上市公司目前仍有资金缺口 1,004.44 万元。

因此，上市公司现有货币资金均有较为明确的用途，并无多余闲置资金。故在本次交易中上市公司计划募集配套资金用以支付本次交易的现金对价、交易税费等并购整合费用，具有合理性和必要性。

（二）上市公司未来经营现金流量情况

2018 年 1-10 月上市公司营业收入同比稳步增长，但由于上市公司业务收入及回款主要集中在年末，致使上市公司需保证一定的营运资金维持公司日常运转。2018 年 1-6 月、2018 年 1-10 月，上市公司现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年 1-6 月	2018 年 1-10 月
经营活动产生的现金流量净额	-8,297.48	-7,742.18
投资活动产生的现金流量净额	1,855.07	3,666.82
筹资活动产生的现金流量净额	-2,008.44	-1,572.85
现金及现金等价物净增加额	-8,450.84	-5,648.21

注：以上数据未经审计。

由上表可见，上市公司 2018 年 1-6 月、1-10 月经营活动现金流量净额分别为-8,297.48 万元和-7,742.18 万元，受上市公司销售及回款周期等影响，上市公司有必要维持一定规模的营运资金来保证生产经营的正常运转。

（三）可利用的融资渠道及授信额度

截至 2018 年 10 月 31 日，上市公司现有融资渠道主要为银行贷款等，上市公司已取得的银行授信额度为 7,000 万元，已使用授信额度为 0 万元。除已获得的银行授信额度外，上市公司可采取发行公司债券或其他债务融资工具等方式筹措资金用于相关项目及中介费用，但是上述融资方式均需要一定的时间且存在不确定性，且将增加上市公司的资产负债率，提高上市公司财务成本。本次上市公司拟通过非公开发行股份募集配套资金的方式进行融资，有利于保障相关项目的实施，提高上市公司并购重组的整合绩效。同时，选择募集配套资金而非债务融资等方式可以减少上市公司的债务融资规模，有利于降低上市公司财务费用，提升上市公司盈利能力。

（四）资产负债率

上市公司与同行业可比公司资产负债率情况如下表所示：

证券代码	证券名称	2018-9-30	2018-6-30	2017-12-31	2016-12-31
300369.SZ	绿盟科技	18.62	19.07	23.81	29.22
300386.SZ	飞天诚信	11.70	12.33	15.70	12.36
300297.SZ	蓝盾股份	53.14	50.33	50.67	42.81
300352.SZ	北信源	11.59	11.76	11.14	7.16
平均值		23.76	23.37	25.33	22.89
中位数		15.16	15.70	19.76	20.79
中孚信息		20.34	17.64	24.86	34.68

截至 2018 年 9 月 30 日，上市公司资产负债率较同行业公司水平相当，略高于行业中位数。因此，募集配套资金能够有效优化上市公司在本次交易后的资本结构，为本次交易后双方顺利整合提供有力资金保障。

综上所述，上市公司现有的货币资金主要为上市公司日常经营所需，无闲置资金情况。本次交易所需现金对价及交易费用 35,036.50 万元，用于协同指挥平台开发项目、移动网数据采集分析产品便携化项目及营销及服务平台建设项目 22,974.00 万元，合计 58,010.50 万元。若上述项目全部通过银行贷款或公司现有货币资金进行，将对上市公司未来日常经营产生较大的财务压力，增加流动性风险，不利于提高本次重组效率。本次募集资金投资项目的建设能够进一步增强标的公司的盈利能力、提升标的公司核心竞争力、扩展标的公司的销售渠道，保证标的公司始终处于行业领先水平。

因此，本次募集配套资金有利于提高上市公司本次重组项目的整合绩效，募集资金规模与募集资金用途相匹配，募集配套资金具有必要性。

四、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，剑通信息协同指挥平台开发项目和移动网数据采集分析产品便携化项目中研发环境改造支出、营销及服务平台建设项目中场地和场地改造投入均不涉及土地或房产购置；上市公司前次募集资金基本使用完毕，且使用进度和效果与披露情况基本一致，上市公司本次募集配套资金符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》等相关规定；结合截至目前上市公司现有货币资金用途、未来支出安排、未来经营现金流量情况、可利用的融资渠道、授信额度、资产负债率，本次配套募集资金有利于提高上市公司本次重组项目的整合绩效，募集资金规模与募集资金用途相匹配，募集配套资金具有必要性。

【反馈意见 5】本次交易对方承诺，剑通信息 2018 年度、2019 年度、2020 年度扣除投

资收益后归属于母公司所有者的净利润分别为 7,000 万元、7,700 万元及 9,200 万元。若无法实现承诺净利润数，优先股份补偿，补偿不足部分进行现金补偿，补偿上限为本次全部交易对价的 80%。2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-7 月，剑通信息实现净利润分别为 595.14 万元、5349.6 万元和 3621.29 万元。请你公司：1) 结合截至目前剑通信息的最新经营业绩，补充披露 2018 年业绩承诺的可实现性。2) 补充披露上述业绩承诺方是否存在将通过本次交易获得的股份对外质押的安排、上市公司和业绩承诺方确保未来股份补偿(如有)不受相应股份质押影响的具体、可行的保障措施。请独立财务顾问、会计师和律师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合截至目前剑通信息的最新经营业绩，补充披露 2018 年业绩承诺的可实现性。

根据《业绩补偿协议》及其补充协议，交易对方承诺的标的公司 2018 年度经审计扣除非经常性损益及募集配套资金投入标的公司所产生的影响、标的公司与上市公司交易产生但上市公司尚未实现对外销售部分的净利润后归属于母公司股东的净利润数不低于人民币 7,000 万元。

剑通信息 2018 年 1-10 月业绩情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-10 月
营业收入	8,954.13
净利润	6,144.56
非经常性损益	142.39
扣除非经常性损益的净利润	6,002.17

注：以上财务数据未经审计。

2018 年 1-7 月，标的公司扣除非经常性损益的净利润 3,525.25 万元，占 2018 年度业绩承诺金额的比例为 50.36%，上市公司尚未实现对外销售的采购金额为 135.59 万元(截至 2018 年 7 月末)，对业绩承诺的影响金额较小；2018 年 1-10 月，标的公司扣除非经常性损益的净利润为 6,002.17 万元，占 2018 年业绩承诺金额的比例为 85.75%，上市公司尚未实现对外销售的采购金额为 184.56 万元(截至 2018 年 10 月末)，对业绩承诺的影响较小。2018 年 8-10 月，标的公司月均实现净利润 841.09 万元。

标的公司 2017 年 1-10 月营业收入占当年营业收入比例为 64.82%，根据标的公司报告期内历史数据，其下半年业绩通常高于上半年，2018 年 1-10 月经营业绩占全年预测业绩比例高于 2017 年同期。截至 2018 年 10 月末，剑通信息在手订单金额 2,707.50 万元(不含税)，

2018年11月新签署合同1,562.02万元（不含税），因此标的公司2018年业绩承诺具有较高的可实现性。

综上所述，预计标的公司2018年度经审计扣除非经常性损益及募集配套资金投入标的公司所产生的影响、标的公司与上市公司交易产生但上市公司尚未实现对外销售部分的净利润后归属于母公司股东的净利润数将高于人民币7,000万元，2018年业绩承诺的可实现性较高。

二、补充披露上述业绩承诺方是否存在将通过本次交易获得的股份对外质押的安排、上市公司和业绩承诺方确保未来股份补偿(如有)不受相应股份质押影响的具体、可行的保障措施。

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》及其补充协议、业绩承诺方黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽、高峰于2018年11月29日出具的《关于股份锁定的承诺函》，股份锁定期限内，黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽、高峰不会对其通过本次重组获得的尚处于股份锁定期内的中孚信息新增股份设定质押或者设置任何其他权利限制。如违反承诺函，黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽、高峰将赔偿由此给中孚信息及中孚信息其他股东造成的损失，且将主动终止或解除与其他方签署的违反承诺函的任何协议、安排或其他法律文件。

根据《业绩补偿协议》及其补充协议，补偿义务发生时，各补偿义务主体应当首先以其通过本次交易获得的上市公司股份进行股份补偿。补偿义务主体所持剩余股份数不足以支付全部补偿金额的，补偿义务主体应当就差额部分以现金方式向上市公司进行补偿。如果上市公司在本次交易中应向各补偿义务主体支付的现金对价尚未支付完毕的，则各补偿义务主体首先以该等未支付的现金对价进行补偿，即上市公司有权在向各补偿义务主体支付现金对价时直接扣减相应应补偿金额，该等扣减金额视同于各补偿义务主体已履行相应部分的补偿义务。扣减完毕后仍不足支付全部补偿金额的，各补偿义务主体应当按照上市公司发出的付款通知要求向上市公司支付现金补偿价款。

综上，上述业绩承诺方确认不会对其通过本次交易获得的尚处于股份锁定期内的中孚信息新增股份设定质押，以确保未来股份补偿（如有）不受相应股份质押影响；同时，依据《业绩补偿协议》及其补充协议，业绩承诺方就股份补偿不足部分以现金方式进行足额补偿，以保证业绩承诺补偿切实可行。

三、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，根据标的公司最新业绩及在手合同情况，标的公司2018年业绩

承诺的可实现性较高；上述业绩承诺方已出具承诺，确认不会对其通过本次交易获得的尚处于股份锁定期内的中孚信息新增股份设定质押，以确保未来股份补偿（如有）不受相应股份质押影响，并约定了具体、可行的保证措施；同时，依据《业绩补偿协议》及其补充协议，业绩承诺方将就股份补偿不足部分以现金方式进行足额补偿，以保证业绩承诺补偿切实可行。

【反馈意见 8】申请文件显示，截至评估基准日 2017 年 12 月 31 日，剑通信息 100% 股权收益法评估值为 95,022.65 万元，较合并报表账面净资产增值 1,310.80%，对应 2017 年市盈率为 17.76 倍。根据备考审阅报告，上市公司截至 2018 年 7 月 31 日的商誉余额为 91,634.16 万元，约占备考报表净资产的 78.64%。请你公司：1) 结合剑通信息行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、竞争对手情况、同行业公司市盈率情况以及可比收购案例等，补充披露剑通信息评估增值的合理性。2) 补充披露剑通信息可辨认净资产公允价值、本次交易未确认客户关系和合同关系等无形资产的原因及合理性、本次交易形成商誉的计算过程、金额和确认依据、对上市公司未来经营业绩的影响，以及上市公司和标的资产应对商誉减值的具体措施及有效性。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合剑通信息行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、竞争对手情况、同行业公司市盈率情况以及可比收购案例等，补充披露剑通信息评估增值的合理性。

根据中水致远出具的评估报告，截至 2017 年 12 月 31 日，剑通信息 100% 股权的评估值为 95,022.65 万元，较截至 2017 年 12 月 31 日经审计的剑通信息合并报表账面净资产 6,735.39 万元增值 88,287.26 万元，增值率为 1,310.80%。评估增值合理性的主要因素分析如下：

（一）剑通信息的行业地位

剑通信息主要从事信息安全行业的移动网数据采集分析产品的研发、生产、销售以及产品相关的安装、调试和培训等技术服务，所处行业为软件和信息技术服务业下的细分行业。

该细分行业企业根据生产研发的产品类型不同主要分为主动式企业和被动式企业两大类，自成立之初，剑通信息即从事 2G、3G 移动网数据采集分析产品的研发，通过多年的技术积累和技术攻关，成为业内第一家推出 4G 移动网数据采集分析产品的被动式企业。剑通信息推出的移动网数据采集分析产品因性能稳定、功能完善，市场认可度较高，在被动式领域处于领先地位。

剑通信息在 4G 制式产品上具备先发优势及技术优势，使得剑通信息在被动式移动网数据采集分析产品的研发和布局上处于领先地位，为将来 5G 制式产品的研发打下了坚实的基础。

同时，为打破业内主动式产品和被动式产品分割的局面，发挥主动式和被动式产品的各自优势，将两者无缝的结合起来，给用户更好的使用体验，剑通信息于 2018 年初研发成功 4G 主被动一体产品，成为业内技术联合的先驱，引领业内技术发展的趋势。随着主被动一体产品的推出，剑通信息在行业内的技术领先优势将更加明显。

综上所述，标的公司处于同行业领先地位，预计未来仍将保持其领先地位。

（二）剑通信息的核心竞争优势

剑通信息的核心竞争优势在于其人才储备、研发能力、产品优势、广泛的客户合作、服务机制。

1、人才储备

经过多年的发展，剑通信息打造了一支专业的研发团队，储备了一批优秀的行业管理人员，培养了一批物理层研发人员和无线通讯专业开发人员，并不断吸纳优秀人才加入，具有较强的研发能力。截至 2018 年 7 月 31 日，标的公司形成了一支 107 人的专业化研发团队，占标的公司员工人数的 59.78%。

另外，标的公司经过多年的经验积累，业务团队具有较强的面向客户的服务能力，能够实时地了解客户需求并快速处理反馈给研发部门。标的公司拥有的技术服务团队能力突出，能够准确地分析、解决客户以及终端用户的相关问题，赢得了行业客户的认可。

2、研发能力

剑通信息所从事的移动网数据采集分析产业属于技术密集型，是移动通信、软硬件编程、电子科技等多个领域的交叉，技术研发能力决定了企业的发展上限。

剑通信息自设立以来，坚持自主研发，经过长期的技术积累，在核心基带算法设计、被动式产品架构设计技术、主被动一体产品架构设计技术、设备同步授时技术、智能移动终端识别技术、插板式架构设计技术、便携无线天线技术、智能网络制式识别技术等方面取得了技术突破，先后取得 3 项发明专利、3 项实用新型专利、1 项外观设计专利，并获得 16 项软件著作权。

3、产品优势

标的公司通过对技术研发的持续投入和技术攻关,确保产品在移动网数据采集分析领域的技术先进性,其目前的移动网数据采集分析产品支持 GSM、CDMA、WCDMA、TDD-LTE、FDD-LTE 等多种制式,并且在产品工作原理、产品集成度与可扩展性、用户友好度等方面具有优势,能够满足终端用户的多样化需求。标的公司的被动式移动网数据采集分析产品,在行业中优势明显,市场认可度高,并在 2018 年初研发成功并推向市场的主被动一体产品在行业内处于领先水平。标的公司的产品优势是其扩大市场份额的保证。

4、广泛的客户合作

剑通信息 2015 年底推出了 4G 被动式产品,因其技术领先、性能稳定,填补了市场空白,具有市场先发优势,赢得了系统集成商和终端用户的广泛赞誉,在此背景下,剑通信息与业内众多优质系统集成商展开了深度合作。随着 4G 主被动一体产品的推出,剑通信息在行业内的知名度、美誉度进一步提高,将进一步稳固与既有系统集成商的合作,获取更多的业务机会。

标的公司与大多数系统集成商建立了稳定的合作关系,标的公司业务团队与系统集成商交流紧密,能够及时地反馈系统集成商及终端用户的需求,向标的公司提出研发建议,研发团队根据下游系统集成商客户及终端用户的需求对原有产品进行改进升级,或推出新产品进行快速响应。标的公司能够紧跟市场发展趋势,通过快速响应,确保其产品能够及时满足客户及终端用户的需求。

5、完善的用户服务机制

专业的技术服务对移动网数据采集分析产品的应用尤为重要,产品提供商的咨询和培训等服务能够帮助终端用户快速理解、熟悉和应用移动网数据采集分析产品,充分发挥产品的性能和作用,在产品的使用层面,亦离不开产品提供商的产品升级和技术支持等服务。

剑通信息已建立了相应用户服务体系,能快速响应客户需求,为客户提供 7×24 小时的技术支持,主动向用户提供产品升级等技术支持,并向客户提供系统化的技术培训和产品升级服务。因此,剑通信息的服务能力能够满足系统集成商及终端用户的产品应用需求,提高产品的附加值,提升用户满意度,驱动剑通信息业务的进一步发展。

综上所述,剑通信息已形成一定的人才储备、研发能力、产品优势、广泛的客户合作、完善的服务机制等核心竞争优势,且在可预期的未来仍将能保持该等核心竞争优势。

(三) 市场竞争格局

剑通信息所处的行业为软件和信息技术服务业下的细分行业，产品的终端用户主要集中在政府部门，终端用户市场较分散、客户数量较多。

移动网数据采集分析产业具有较高的技术、人才壁垒，加之国外厂商很难进入，因此细分行业的企业数量及市场竞争有限。目前行业内具备技术实力，拥有全制式产品研发实力的企业为数不多，具备技术实力的被动式产品研发生产企业更是屈指可数，行业竞争格局较为集中。剑通信息凭借其技术实力和优异的产品性能，在移动网数据采集分析产业内处于领先地位，并且在被动式产品领域具有显著的优势。

（四）竞争对手情况

剑通信息目前主要竞争对手情况如下：

1、因诺微科技（天津）有限公司

因诺微科技（天津）有限公司（以下简称“因诺微”）成立于2012年9月14日，因诺微主营业务为在公安、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。因诺微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。

因诺微为被动式企业，技术方案与剑通信息类似，其移动通信系统空口信号测量及分析设备与剑通信息移动网数据采集分析产品功能相近，与剑通信息存在竞争关系。因诺微的业务规模相对较小，业务模式与剑通信息也存在一定的区别。因诺微已于2018年初被深交所上市公司神思电子收购。

2、深圳市中新赛克科技股份有限公司（002912.SZ）

深圳市中新赛克科技股份有限公司（以下简称“中新赛克”）成立于2003年2月8日，中新赛克自成立以来一直专注于数据提取、数据融合计算及其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。中新赛克主营产品包括宽带互联网数据汇聚分发管理产品、移动接入网数据采集分析产品和网络内容安全产品等。

中新赛克为主动式企业，其移动接入网数据采集分析产品中的移动式产品与标的公司产品功能类似，但产品构造和工作原理区别较大。中新赛克在行业内具有一定的市场份额，根据客户对技术方案的选择，与剑通信息存在一定的竞争关系。中新赛克已于2017年11月21日在深交所上市。

3、南京森根科技发展有限公司

南京森根科技发展有限公司（以下简称“南京森根”）成立于 2006 年 7 月 25 日，南京森根于 2012 年获得“高新技术企业”认定，并于 2014 年 3 月通过了 ISO9001 质量体系认证。南京森根致力于无线通信系统相关产品的研发、生产和销售，在无线通信网络方面积累了较强的产品优势，目前正积极布局无线网络安全领域并保持了较好的业绩增长，市场销售已基本覆盖全国。

南京森根为主动式企业，目前在布局全国市场，与剑通信息存在竞争关系。

（五）同行业公司市盈率

根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），标的公司所属行业为“软件和信息技术服务业（I65）”。根据公开资料，软件和信息技术服务业 A 股上市公司截至评估基准日 2017 年 12 月 31 日，以及 2018 年 7 月 31 日的市盈率算术平均数及中位数均高于标的公司市盈利水平，如下表所示：

项目	2018 年 7 月 31 日市盈率 PE（倍）	2017 年 12 月 31 日市盈率 PE(倍)
算术平均值	48.92	49.83
中位数	42.98	44.98
标的公司	13.63	17.76

注 1、2017 年 12 月 31 日市盈率：标的公司市盈率（PE）=收购价 / （2017 年度归属于母公司股东的净利润×收购股权比例）；2、同行业上市公司市盈率（PE）=（2017 年 12 月 31 日收盘价×截至当日公司总股本） / 当年归属母公司股东的净利润；3、同行业上市公司筛选：剔除市盈率为负值或超过 100 的公司。

注 2：2018 年 7 月 31 日市盈率：标的公司市盈率（PE）=收购价 / （预测 2018 年度归属于母公司股东的净利润×收购股权比例）；同行业上市公司市盈率（PE）=（2018 年 7 月 31 日收盘价×截至当日公司总股本） / 最近 12 个月归属母公司股东的净利润；同行业上市公司筛选：剔除市盈率为负值或超过 100 的公司

数据来源：Wind 资讯

（六）同行业收购案例

鉴于目前市场中通过证监会并购重组审核委员会审核的，被收购标的从事移动网数据采集分析产业的并购交易仅神思电子收购因诺微一例，依据重组方式、重组目的、评估方法、标的公司行业分类等情况，同时选取了与本次交易存在相似性的，且已通过证监会并购重组审核委员会审核的另外 6 例产业并购交易案例，共计 7 个可比收购案例。根据各上市公司公开信息，可比交易案例的评估增值情况如下所示：

单位：万元

序号	收购方	代码	收购标的	通过重组委 审核日	标的公司 10 0%股权估值	评估基准日账 面净资产	评估增值率	PE 倍数
1	科大讯飞	002230.SZ	乐知行 100%的股权	2016-07-27	49,822.07	4,907.61	915.20%	22.86

2	神州信息	000555.SZ	华苏科技 96.03% 股权	2016-09-01	120,300.00	23,354.86	415.10%	31.24
3	实达集团	600734.SH	中科融通 91.11% 股权	2016-10-19	45,093.48	4,399.92	924.87%	37.05
4	恒泰实达	300513.SZ	辽宁邮电 99.854% 股权	2018-08-31	159,067.42	40,001.31	297.66%	18.73
5	荣之联	002642.SZ	赞融电子 100% 股权	2017-08-31	84,061.03	19,802.87	324.49%	12.95
6	创业软件	300451.SZ	博泰服务 100% 股权	2016-11-03	129,821.52	18,582.20	598.63%	13.32
7	神思电子	300479.SZ	因诺微 66.20% 股权	2017-09-27	28,957.50	1,345.83	2051.65%	34.37
	平均	-	-		-	-	789.66%	24.36
	中孚信息	300659.SZ	剑通信息 99% 股权		95,022.65	6,735.39	1310.80%	17.76

注：PE 倍数=收购价 / (上一会计年度归属于母公司股东的净利润×收购股权比例)

如上表所示，剑通信息 PE 值明显低于 7 个可比收购案例的平均值，本次评估值处于合理区间。

二、补充披露剑通信息可辨认净资产公允价值、本次交易未确认客户关系和合同关系等无形资产的原因及合理性、本次交易形成商誉的计算过程、金额和确认依据、对上市公司未来经营业绩的影响，以及上市公司和标的资产应对商誉减值的具体措施及有效性。

(一) 剑通信息可辨认净资产公允价值

中水致远以中水致远评报字[2018]第 010005 号《评估报告》对剑通信息截至 2017 年 12 月 31 日 100% 股权进行了评估，采用了收益法和资产基础法两种评估方法，根据收益法评估结果，剑通信息 100% 股权的评估价值为 95,022.65 万元；根据资产基础法评估结果，剑通信息 100% 股权的评估价值为 18,952.35 万元。

中孚信息在编制备考合并财务报表时，假设剑通信息 99% 股权已于 2016 年 12 月 31 日收购完成，在确认备考合并财务报表中商誉金额时，可辨认净资产公允价值以其 2016 年 12 月 31 日经审计的账面净资产为基础，结合截至评估基准日剑通信息可辨认净资产的评估增值，确定可辨认净资产的公允价值。

剑通信息 2017 年 1 月 1 日可辨认净资产如下：

单位：万元

项目	金额
经审计的账面净资产价值	1,051.87
加：投资性房地产评估增值	161.03
加：固定资产评估增值	440.88
加：无形资产评估增值	593.05

加：存货评估增值	438.41
减：资产评估增值确认的递延所得税负债	245.01
可辨认净资产公允价值	2,440.24
乘：股权购买比例	99.00%
取得的可辨认净资产公允价值份额	2,415.84

（二）本次交易未确认客户关系和合同关系等无形资产的原因及合理性

根据《企业会计准则第6号—无形资产》及其相关规定，非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：（1）源于合同性权利或其他法定权利；（2）能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。

剑通信息在业务开展过程中，与主要客户形成了较为稳定的客户关系，但剑通信息的客户关系无法离开剑通信息的专业团队、技术优势等而单独发挥其价值，即客户关系无法从剑通信息分离或划分出来，也无法单独为剑通信息带来经济利益，剑通信息不存在未辨识的符合无形资产确认条件的客户关系。

合同关系是按照已经签订的合同条件而存在的合同性权利。剑通信息与客户签订的产品销售合同，并非独家或长期买卖合同，即没有明确合同或其他法定权利支持其单独构成无形资产。产品销售合同能够为剑通信息带来一定的经济利益流入，但该类合同系按照市场公允价值签订，并不能为剑通信息带来超出市场水平的超额收益。因此剑通信息不存在未辨识的符合无形资产确认条件的合同关系。

综上所述，根据《企业会计准则》的相关规定，本次交易未将剑通信息的客户关系和合同权益确认为无形资产。

（三）商誉的计算过程、金额和确认依据

根据《企业会计准则》及其相关规定，本次交易系以中孚信息为企业合并的购买方，非同一控制下企业合并剑通信息，购买方对于企业合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，确认为商誉，在合并财务报表中列示。

中孚信息备考合并财务报表假设本次发行股份及支付现金购买资产已于2016年12月31日实施完成，假设中孚信息与剑通信息自2017年1月1日起同属一个经营实体，将剑通信息纳入中孚信息备考合并财务报表的编制范围，中孚信息2018年1-7月、2017年度以收购完成后的架构持续经营。

本次交易定价参考中水致远收益法评估结果，剑通信息 100% 股权的评估价值为 95,022.65 万元，合并成本为拟收购的剑通信息 99% 股权应支付的对价 94,050.00 万元。

中孚信息在确定合并成本时，以拟收购的剑通信息 99% 股权应支付的对价为基础，关注了业绩承诺带来的或有对价等因素；在确定可辨认净资产时，充分考虑了剑通信息现有合同权益及客户关系是否能够单独认定为无形资产，剑通信息有无未决诉讼及担保等或有负债情况。中孚信息以 94,050.00 万元作为备考合并成本，2017 年 1 月 1 日应享有的剑通信息可辨认净资产公允价值份额为 2,415.84 万元，确认商誉 91,634.16 万元。

商誉的计算过程及金额如下：

单位：万元

项目	金额
合并成本	94,050.00
减：剑通信息可辨认净资产公允价值份额	2,415.84
商誉	91,634.16

本次交易经中国证监会核准后，中孚信息将以实际购买日剑通信息可辨认净资产公允价值份额和本次交易实际对价确定实际购买日的商誉价值。因此备考合并财务报告中的商誉和交易完成后中孚信息合并财务报表中的商誉会存在一定差异。

假设收购标的资产在 2018 年 10 月 31 日完成交割，商誉将降低为 75,372.49 万元，商誉的计算过程及金额如下：

单位：万元

项目	金额
2018 年 10 月 31 日的账面净资产价值	12,879.95
加：投资性房地产评估增值	156.31
加：固定资产评估增值	446.55
加：无形资产评估增值	494.21
加：存货评估增值	5,945.55
减：资产评估增值确认的递延所得税负债	1,056.39
可辨认净资产公允价值	18,866.17
乘：股权购买比例	99.00%
取得的可辨认净资产公允价值份额	18,677.51

单位：万元

项目	金额
合并成本合计	94,050.00
减：剑通信息可辨认净资产公允价值份额	18,677.51

商誉	75,372.49
----	-----------

注：2018年10月31日数据未经审计

（四）对中孚信息未来经营业绩的影响

本次交易完成后，将在中孚信息合并资产负债表中形成商誉。根据备考合并财务报表，本次交易2017年1月1日形成商誉金额91,634.16万元。根据《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，企业合并所形成的商誉在后续计量中不再进行摊销，至少应当于每年年度终了进行减值测试，减值损失一经确认，在以后会计期间不得转回。资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认相应的减值损失。

本次交易中，与商誉相关的资产组或资产组组合可收回金额主要与本次交易过程中剑通信息未来期间的经营业绩相关。若剑通信息未来期间经营业绩未达到本次交易中以收益法评估所依据的各期净利润预测值，将可能导致与商誉相关的资产组或资产组组合可收回金额低于其账面价值，将会因此产生商誉减值损失。

本次交易形成的商誉减值对中孚信息业绩影响的敏感性分析如下：

单位：万元

假设减值比例	商誉原值	商誉减值金额	对中孚信息未来净利润的影响	2017年度备考合并净利润影响情况	
				减值前净利润	减值后净利润
1%	91,634.16	916.34	-916.34	9,785.32	8,868.97
5%	91,634.16	4,581.71	-4,581.71	9,785.32	5,203.61
10%	91,634.16	9,163.42	-9,163.42	9,785.32	621.90
15%	91,634.16	13,745.12	-13,745.12	9,785.32	-3,959.81
20%	91,634.16	18,326.83	-18,326.83	9,785.32	-8,541.52
25%	91,634.16	22,908.54	-22,908.54	9,785.32	-13,123.22
30%	91,634.16	27,490.25	-27,490.25	9,785.32	-17,704.93
35%	91,634.16	32,071.96	-32,071.96	9,785.32	-22,286.64
40%	91,634.16	36,653.67	-36,653.67	9,785.32	-26,868.35
45%	91,634.16	41,235.37	-41,235.37	9,785.32	-31,450.06
50%	91,634.16	45,817.08	-45,817.08	9,785.32	-36,031.77

（五）应对商誉减值的具体措施及有效性

根据本次交易《业绩补偿协议》及其补充协议，剑通信息业绩承诺方承诺，剑通信息2018-2020年度经审计的扣除非经常性损益及募集配套资金投入剑通信息所产生效益的影响、剑通信息与中孚信息交易产生但中孚信息尚未实现对外销售部分的净利润后归属于母公司所有者的净利润分别不低于7,000万元、7,700万元、9,200万元。若未实现承诺业绩的，

将按约定的方式对中孚信息进行业绩补偿。上述安排一定程度上能够减少商誉减值对于中孚信息当期损益及财务状况的影响。若剑通信息出现未能完成业绩承诺的情况，中孚信息将严格执行相关业绩补偿协议，及时要求业绩补偿义务人履行业绩补偿承诺，以降低因业绩承诺未完成而引起的商誉减值对中孚信息带来的不利影响。

本次交易完成后，中孚信息在规范治理和强化风险管控的前提下，仍将保持剑通信息运营的相对独立性，剑通信息具体经营业务仍以剑通信息现有团队为主。同时，本次交易完成后，中孚信息将加快对剑通信息的整合，在治理结构和内控制度、核心团队、财务管理等方面实现有效管控，根据实际经营情况对剑通信息在经营管理、业务拓展、融资等方面提供支持，不断提升剑通信息的销售规模和盈利能力，严格督促剑通信息管理层完成相应业绩承诺，防范和控制商誉减值风险。

同时，为应对商誉减值风险，中孚信息将增强公司自身经营能力，提高竞争能力和持续盈利能力。本次交易完成后，中孚信息将凭借管理层丰富的行业经验，不断发挥公司竞争优势，增强公司市场竞争力。本次交易完成后，借助与剑通信息在研发、市场等方面的协同效应，确保被收购资产正常运转并持续发挥效益。

综上所述，本次收购完成后，中孚信息将根据剑通信息业务的特点，将剑通信息的业务经验、市场拓展等方面的优势全面纳入公司发展规划范畴，与剑通信息实现整体统筹、协同发展，通过上述方式将有效应对商誉减值的风险。

（六）会计师的核查意见

经核查，会计师认为，结合剑通信息行业地位、核心竞争力、市场竞争格局、竞争对手情况、同行业公司市盈率情况以及可比收购案例等，剑通信息评估增值具备合理性；剑通信息可辨认净资产公允价值、本次交易中未确认客户关系和合同关系等无形资产、本次交易形成的商誉计算过程、金额和确认依据符合《企业会计准则》的相关规定，本次交易将形成的商誉较高，未来如果发生商誉减值，将对中孚信息业绩造成不利影响，中孚信息和剑通信息制定了有效的措施以应对商誉减值可能导致的风险。

【反馈意见 9】申请文件显示，2015 年 8 月，剑通信息第一次股权转让，黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽以 1 元 / 单位注册资本将全部股权转让给南京掌控通信科技有限公司（以下简称南京掌控）。2016 年 4 月，南京掌控将剑通信息全部股权转回，转让价格为 1 元 / 单位注册资本。2016 年 5 月，罗沙丽将 2 万元出资转让给丁春龙，转让价格 1.5 元 / 单位注册资本。2016 年 11 月，黄建、丁国荣、范兵分别转让剑通信息 1%、1%和 4%的股权给王

王小毛，转让价格为 1.5 元 / 单位注册资本。2016 年 11 月范兵将剑通信息 4%的股权给王小毛（实际持有人为高峰），2017 年 10 月范兵将剑通信息 15%股权转让给黄建，转让价格为 1 元 / 单位注册资本（按实缴出资额计算）。2017 年 12 月，王小毛将剑通信息的 120 万元出资转让给高峰，王小毛系高峰母亲，此次转让为解除代持关系。请你公司：1) 以列表形式补充披露上述股权转让或增资的时间、转让双方、转让或增资金额、转让或增资作价、对应剑通信息估值、市盈率和市净率情况。2) 结合上述历次股权转让和增资之间、与本次交易之间剑通信息收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露 2015 年 8 月以来历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性。3) 结合剑通信息上述股东的持股时间、持股成本等，补充披露按各自股份被收购对价计算的总收益率和年化收益率。4) 补充披露剑通信息上述股东增资或股权转让作价的公允性、是否涉及股份支付，如涉及，请你公司按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行会计处理并补充披露对剑通信息经营业绩的影响。请独立财务顾问、评估师和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、以列表形式补充披露上述股权转让或增资的时间、转让双方、转让或增资金额、转让或增资作价、对应剑通信息估值、市盈率和市净率情况。

自 2015 年 8 月以来，标的公司股权转让及增资相关情况如下：

序号	出让方/增资方	受让方	转让/增资时间	转让/增资金额	转让/增资作价	估值	市盈率	市净率
1	黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽	南京掌控通信科技有限公司	2015 年 8 月	200 万元	200 万元	200 万元	-	0.92
2	南京掌控通信科技有限公司	黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽	2016 年 4 月	200 万元	200 万元	200 万元	2.50	0.72
3	罗沙丽	丁春龙	2016 年 5 月	2 万元	3 万元	300 万元	3.75	1.08
4	黄建、丁国荣、范兵	王小毛（实际持有人为高峰）	2016 年 11 月	12 万元	18 万元	300 万元	3.75	1.08
5	范兵	黄建	2017 年 11 月	30 万元	30 万元	200 万元	2.50	0.72
6	全体股东	-	2017 年 12 月	1,800 万元	1800 万元	2000 万元	4.36	2.48

7	王小毛	高峰（解除代持）	2017年12月	120万元	-	-	-	-
---	-----	----------	----------	-------	---	---	---	---

注：1、市盈率（PE）=转让或增资价 / （转让作价基准日的公司净利润×股权比例）；2、市净率（PB）=转让或增资价 / （转让作价基准日的公司净资产×股权比例）；3、标的公司 2015 年度财务数据未经审计，2016 年数据为经审计母公司财务报表数据（业务合并前）；4、表中第 4 项、第 5 项股权转让转让金额以转让时实缴注册资本计算；5、第 1 项转让作价基准日为 2015 年 8 月 31 日（当期净利润为负），其余作价基准日为转让/增资上一年度末。

2016 年 11 月、2017 年 3 月，剑通信息注册资本分别变更为 1,000 万元、2,000 万元，2017 年 12 月前，上述增资均未实缴，剑通信息实缴出资额为 200 万元。上述股权转让均未对标的公司股权进行评估。

二、结合上述历次股权转让和增资之间、与本次交易之间剑通信息收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露 2015 年 8 月以来历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性。

最近三年，剑通信息盈利情况及主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	2015 年度
营业收入	8,976.79	2,560.06	1,967.80
净利润	638.31	458.95	79.97

注：2015 年度的数据为未经审计的剑通信息母公司财务数据，2016 年、2017 年数据为剑通信息经审计母公司财务报表数据（业务合并前）。

2015 年，标的公司主要从事 2G/3G 移动网数据采集分析产品的研发、生产、销售及及相关服务，作为 2G/3G 产品市场的后进入者，产品市场竞争力相对较弱，盈利能力较弱。

2G/3G 到 4G 的移动网络制式的更新迭代刺激了终端用户的实际需求。2015 年底，标的公司成功研发并在业内率先推出了支持 4G 网络制式的被动式移动网数据采集分析产品，实现了其产品对现有移动网络制式的全面支持，填补了市场空白，具有市场的先发优势，该产品的推出极大地提高了标的公司产品的市场竞争力，提升了标的公司的盈利能力。

2016 年开始，标的公司通过与系统集成商合作的方式进行 4G 网络制式的被动式移动网数据采集分析产品的集成、推广和销售，在初步合作效果良好的情况下，于 2016 年下半年陆续签署业务合同，4G 被动式产品收入规模增长。

标的公司在被动式移动网数据采集分析产品的研发和布局上处于同行业领先地位，经过两年的发展，被动式产品取得了较高的市场占有率及市场认可度，2017 年标的公司业务规

模实现爆发式增长。2018年初，标的公司成功开发了4G主被动一体产品并推向市场，大幅增强产品性能，具有广阔的市场前景。

标的公司2015年8月以来历次增资及股权转让之间以及与本次交易，在经营状况、股权转让性质、交易背景和目的等方面均存在不同，具体情况如下：

（一）2015年8月以来历次增资和股权转让对应估值之间差异的原因及合理性

1、2015年8月及2016年4月，剑通信息第一次及第二次股权转让

2015年5月，剑通信息和南京掌控意向合作筹备新三板挂牌。

2015年6月，剑通信息及其全体股东（黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽），南京掌控及其股东（南京掌控信息技术有限公司）达成合作共识并签署了《合作备忘录》。《合作备忘录》的约定主要包括：①南京掌控受让剑通信息全部股权；②黄建、丁国荣用南京掌控信息技术有限公司提供的无息借款向南京掌控增资，增资后合计持有南京掌控38.00%的股权；③上述交易完成后，剑通信息成为南京掌控全资子公司，南京掌控申请新三板挂牌；④如上述交易完成后各方难以合作的，由黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽回购剑通信息股权。如发生回购，则黄建、丁国荣将持有的南京掌控股权转让给南京掌控信息技术有限公司，股权转让价款与黄建、丁国荣和南京掌控信息技术有限公司或其指定的第三方的债务相抵消。

根据上述备忘录的安排，2015年8月，剑通信息的股东变更为南京掌控，2015年9月，黄建、丁国荣完成向南京掌控增资，增资款为南京掌控信息技术有限公司提供的无息借款，同时，黄建担任南京掌控的总经理，丁国荣担任剑通信息总经理。

南京掌控本次增加注册资本2,000万元，增资完成后注册资本为3,000万元，其中，黄建以600万元投资款认缴600万元出资额，持股比例为20%，丁国荣以540万元投资款认缴540万元出资额，持股比例为18%，合计认缴出资1,140万元，增资完成后持股比例合计为38%。南京掌控本次增资价格为1元/单位注册资本。南京掌控信息技术有限公司向黄建、丁国荣提供的无息借款金额为其本次增资的投资款1,140万元。根据《合作备忘录》的相关约定，如在该备忘录签订之日起4年内，南京掌控运营正常且成功挂牌新三板，未出现终止、中断或股权回购事项的，则黄建、丁国荣无需偿还该借款。

根据黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽出具的《说明及承诺函》，黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽将标的公司股权转让给南京掌控与黄建、丁国荣以南京掌控信息技术有限公司提供的无

息借款增资持有南京掌控 38%的股权，以及黄建担任南京掌控总经理职务是一揽子交易，综合考虑标的公司当时的经营情况、主要管理层经营能力、研发团队的研发能力等，以及南京掌控的经营情况，经合作各方协商确定了上述交易方式和价格。

2015 年，标的公司主要从事 2G/3G 移动网数据采集分析产品的研发、生产、销售及及相关服务，产品市场竞争力相对较弱，盈利能力较弱。截至 2015 年 9 月，标的公司的 4G 被动式移动网数据采集分析产品尚处于研发阶段，是否能研发成功，是否能成功推向市场并取得客户认可等都存在较大不确定性，因此该次股权转让整体估值较低。

根据标的公司出具的《说明及承诺函》，南京掌控 2015 年 8 月受让标的公司股权及本次交易发生时，标的公司主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2017 年度/2017-12-31	2015 年 1-8 月/2015-08-31
实收资本	2,000.00	200.00
总资产	12,323.44	2,352.82
净资产	6,735.39	217.24
净利润	5,349.60	-97.63

注：标的公司上述 2015 年 1-8 月的数据未经审计。

2015 年股权转让实质为换股收购，因双方未来合作存在较大不确定性，采取分步交易的方式，因此南京掌控受让标的公司全部股权及黄建、丁国荣增资入股南京掌控均采用注册资本定价，符合商业逻辑，具有合理性，双方签署的《合作备忘录》中对股权回购等事项作出了约定。

南京掌控入股剑通信息后，因各方经营理念存在差异，无法在业务发展上达成共识，难以继续合作，2016 年 4 月，经各方商定，同意终止合作，并按照《合作备忘录》的约定进行股权回购、转让及债务抵消，各方合作关系终止。根据合作各方的协商，上述股权转让的价格确定为 1.00 元/单位注册资本。南京掌控、黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽就上述相关情况出具说明进行了确认。

与南京掌控 2015 年 8 月受让标的公司股权时相比较，标的公司最近两年的经营状况发生较大变化，产品市场占有率和市场认可度较高，盈利能力大幅提升。本次交易标的公司作价以具有证券期货相关业务资格的评估机构出具的评估报告确认的评估值为依据，经交易各方协商确定，本次交易作价与 2015 年标的公司股权转让作价存在差异具有合理性。

上述股权转让涉及控股权变动及股权回购事项，实质为换股收购，均采用注册资本定价，

符合商业逻辑，具有合理性。

南京掌控控股剑通信息时间较短，且合作期间剑通信息的经营管理人员未发生重大变化，同时黄建担任南京掌控的总经理，截至 2016 年 4 月，剑通信息未经审计母公司报表净资产为 295.57 万元，与南京掌控的合作期间，标的公司经营发展未产生重大变化，合作开始和结束对标的公司业绩无重大影响。南京掌控退出剑通信息后，不再从事移动网数据采集分析产品相关业务。

2、2016 年 7 月，剑通信息第三次股权转让

标的公司 2015 年底推出了支持 4G 移动网络制式的被动式移动网数据采集分析产品，具有市场的先发优势。在此背景下，包括丁春龙关联企业在内的部分系统集成商与标的公司开展业务合作。

丁春龙认可标的公司技术和产品质量，看好剑通信息未来发展前景，经与股东罗沙丽协商，参考标的公司 2015 年末净资产作价购买罗沙丽向其转让的剑通信息 1.00%的股权，不涉及控股权变动。2016 年 5 月，剑通信息股东会作出决议同意股权转让事项，本次股权转让价格为 1.50 元/单位注册资本，相对于 2015 年末每单位注册资本对应的净资产略有溢价。

丁春龙为外部投资者，本次股权转让不涉及业绩承诺和股份回购等事项，经双方协商，本次股权转让以 2015 年末每单位注册资本净资产作为定价基础，与本次交易定价存在差异具备合理性。

丁春龙入股后，随着标的公司相关产品的日益成熟并被市场认可，丁春龙关联企业与标的公司的业务合作更加深入，丁春龙关联企业为标的公司报告期内主要客户，标的公司与其业务合作基于正常商业条款进行，属于互利合作，共同发展。

3、2016 年 11 月，剑通信息第四次股权转让及 2017 年 12 月，剑通信息第六次股权转让（解除代持）

高峰自 2013 年初任职于剑通信息，负责标的公司研发管理、产品整体设计，为标的公司 4G 网络制式的被动式移动网数据采集分析产品的研发做出了较大贡献。2016 年 10 月，剑通信息股东黄建、丁国荣、范兵协商后，同意将所持有的合计 6%的股权转让给王小毛，不涉及控股权变动。本次股权转让受让方王小毛为名义股东，实际持有人及出资人为高峰，王小毛为高峰之母。2016 年 11 月，黄建、丁国荣、范兵分别与王小毛签署了《股权转让协议》，本次股权转让价格参考标的公司 2015 年末每单位注册资本净资产作价且不低于前次股东入股价格，经协商一致后，确定为 1.50 元/单位注册资本。

2017 年 12 月，王小毛将代为持有的出资转让给高峰，高峰与王小毛的代持关系已彻底

解除，本次股权转让为代持还原。

截至本财务说明回复出具日，高峰任剑通信息监事，剑通软件执行董事兼总经理，负责管理剑通软件，为标的公司核心技术人员和核心团队人员。在本次股权转让前，高峰已在标的公司长期任职，高峰自标的公司成立之初即在标的公司一直从事软件开发相关工作。

4、2016年11月，剑通信息第一次增资及2017年4月，剑通信息第二次增资

剑通信息2016年11月和2017年4月的两次增资均为全体股东同比例增资，增资价格均为1.00元/单位注册资本。

上述两次增资均未引入新的投资者，由原股东按比例出资，增资价格公允。

5、2017年11月，剑通信息第五次股权转让

2017年10月30日，剑通信息股东会作出决议，同意股东范兵将其在剑通信息的15%股权转让给黄建，不涉及控股权变动。本次股权转让系各股东根据2016年9月签署的《股权转让备忘录》对标的公司创始股东贡献度等各方面的评价，协商同意对标的公司股权架构做出的调整，因此本次转让定价为1元/单位注册资本（按实缴出资额计算）。

本次股权转让与标的公司本次交易时间接近，但本次股权转让不涉及引进外部股东，系基于标的公司创始股东在2016年9月《股权转让备忘录》对各股东贡献度的认可和评价而进行的股权架构的调整，因此以初始投资成本作为定价基础，具有合理性。

标的公司上述增资或股权转让事项履行了必要的审议和批准程序，完成了工商登记或备案程序，符合相关法律法规及标的公司章程的规定。

上述历次增资及股权转让过程中，未对标的公司股权价值进行评估，参考净资产或转让各方协商确定增资或股权转让价格，价格差异不大，且具备合理性。

（二）剑通信息历次增资和股权转让与本次交易作价差异的原因及合理性

标的公司历次增资和股权转让价格均由全体股东或转让各方协商确定，主要考虑标的公司净资产情况、业务发展情况、前次股权转让价格、股权转让或增资的性质等。

南京掌控的2015年8月入股和2016年4月退出涉及标的公司控股权变动，实质是换股收购，以1.00元/单位注册资本作价符合商业逻辑。2016年标的公司的经营状况逐渐好转，但对丁春龙和王小毛（实际持有人为高峰）的转让比例较小，不涉及控股权变动，丁春龙为外部投资者，高峰为标的公司核心技术人员和核心团队人员，参考净资产以1.50元/单位注册资本作价合理。经过两年的发展，2017年标的公司的经营状况发生较大变化，产品市场占有率和市场认可度较高，盈利能力大幅提升，收入规模爆发式增长。因2017年范兵转让给黄建股权系创始股东根据2016年9月的备忘录在内部对股权架构进行的调整，王小毛转

让给高峰股权系解除代持，股权转让性质具有特殊性，未对标的公司股权价值进行评估。

本次交易为中孚信息根据发展战略进行的市场化并购行为，对于标的资产的作价是基于评估机构出具的评估报告为基础协商确定的。剑通信息 100%股权以收益法评估的价值为 95,022.65 万元，经交易各方协商确定，标的资产（剑通信息 99%股权）作价 94,050.00 万元。

本次交易作价的合理性分析如下：

1、标的公司盈利情况差异

标的公司 2016 年、2017 年、2018 年 1-7 月的营业收入分别为 2,560.06 万元、8,976.79、5,293.28 万元，净利润分别为 595.14 万元、5,349.60 万元和 3,621.29 万元，2017 年以来收入增幅较大，盈利能力增强。

2、交易背景和目的差异

本次交易是上市公司推进其在信息安全行业实施行业深耕和行业贯通战略的重要布局，符合建设网络强国的国家战略规划、产业政策以及资本市场的发展方向，上市公司与标的公司将通过本次交易在产品、渠道、技术和战略方面产生较强的协同效应。上市公司通过本次交易收购标的公司，有利于深入挖掘客户需求，提升综合服务能力，上市公司的业务规模与盈利水平将进一步提升，有利于上市公司的可持续发展，进而提升上市公司价值，更好地回报股东。

3、估值方法差异

本次交易系以 2017 年 12 月 31 日作为评估基准日采用收益法评估结果作为剑通信息 100%股权的评估值。

2015 年 8 月以来历次增资和股权转让，主要是根据增资方（全体股东）以及相关股权转让各方的协商，参考标的公司每股净资产、业务发展情况、前次股权转让价格、股权转让或增资的性质等确定的。评估和定价方式的不同导致了上述股权转让与本次交易定价的差异。

4、承担风险义务差异

2015 年 8 月以来的历次股权转让不涉及控股权变动（南京掌控的入股及退出除外）、业绩承诺等事项。

本次交易完成后上市公司取得标的公司控股权，但本次交易评估值没有考虑控股权溢价因素。

本次交易的交易对方承诺标的公司 2018 年度、2019 年度、2020 年度的承诺净利润数分别不低于人民币 7,000 万元、7,700 万元、9,200 万元，并同意就剑通信息实际净利润不足承

诺净利润数的部分进行补偿。

5、近期市场同行业可比交易情况

本次交易与可比交易市盈率、市净率比较情况如下：

单位：倍

可比交易	静态市盈率	动态市盈率	市净率
科大讯飞收购乐知行	22.86	11.81	10.11
神州信息收购华苏科技	31.24	20.83	5.16
实达集团收购中科融通	37.05	15.00	10.23
恒泰实达收购辽宁邮电	18.73	17.06	4.68
荣之联收购赞融电子	12.95	12.00	4.24
创业软件收购博泰服务	13.32	14.31	9.84
神思电子收购因诺微	34.37	14.12	21.51
算数平均值	24.36	15.02	9.40
中位数	22.86	14.31	9.84
本次交易	17.76	13.57	14.10

注：1、静态市盈率=收购价 / （上一会计年度归属于母公司股东的净利润×收购股权比例）；2、动态市盈率=收购价 / （业绩承诺期第一年归属于母公司股东的净利润×收购股权比例）；3、市净率=收购价 / （评估基准日归属于母公司股东的净资产×收购股权比例）。

数据来源：上市公司的公告材料

综上所述，标的公司 2015 年 8 月以来历次增资及股权转让之间以及与本次交易，在经营状况、交易背景和目的、股权转让性质等方面均存在不同，交易定价及整体估值存在差异。同时，与同行业可比交易相比，本次交易对应估值市盈率处于可比交易市盈率合理范围内，交易作价公允，历次增资及股权转让定价与本次交易作价存在差异具有合理性。

三、结合剑通信息上述股东的持股时间、持股成本等，补充披露按各自股份被收购对价计算的总收益率和年化收益率。

本次交易对方历次股权转让和增资按各自股份被收购对价计算的总收益率和年化收益率如下：

单位：万元

序号	交易对方	购入/增资时间	购入/增资成本	本次被收购对价	年化收益率	总收益率
1	黄建	2011-08； 2013-07； 2017-11； 2017-12	1,080.00	51,300.00	105.46%	4,650.00%
2	丁国荣	2011-08； 2013-07； 2017-12	620.00	29,450.00	100.30%	4,650.00%
3	高峰	2016-11； 2017-12	126.00	5,700.00	308.46%	4,423.81%

4	范兵	2011-08； 2013-07； 2017-12	100.00	4,750.00	85.45%	4,650.00%
5	罗沙丽	2011-08； 2013-07； 2017-12	60.00	2,850.00	97.71%	4,650.00%

注：1、由于本次交易的交割日尚未确定，持股期限计算至 2018 年 11 月 30 日；2、上述股东向标的公司的增资时间以其实缴注册资本的时间起算；3、年化收益率以复利计算。

本次交易对方均为标的公司创始人或业务骨干，自标的公司创立至今对标的公司的发展壮大作出了无可取代的贡献，能够对标的公司产生重要影响，亦将对标的公司未来潜在业绩持续产生贡献和影响力，以本次被收购对价计算的总收益率和年化收益率较高具有合理性。

四、请你公司补充披露剑通信息上述股东增资或股权转让作价的公允性、是否涉及股份支付，如涉及，请你公司按照《企业会计准则第 11 号-股份支付》进行会计处理并补充披露对剑通信息经营业绩的影响。

剑通信息股东增资及股权转让及定价过程请详见本财务事项说明第 9 题之“二、结合上述历次股权转让和增资之间、与本次交易之间剑通信息收入和盈利变化情况、前次股东入股后贡献情况、对应市盈率情况、控股权溢价和同行业可比交易等，补充披露 2015 年 8 月以来历次增资和股权转让对应估值之间、及与本次交易作价差异的原因及合理性”。

根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定，股份支付是指“企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。”

2015 年 8 月及 2016 年 4 月，黄建、丁国荣、范兵、罗沙丽与南京掌控之间的股权转让，采用注册资本定价具有合理性和公允性。该等股权转让不符合“为获取职工和其他方提供服务”的必要条件，因此不属于股份支付。

2016 年 5 月，罗沙丽转让标的公司股权给丁春龙，转让系自然人之间基于企业现状及未来发展情况，参考剑通信息净资产相互协商之后进行定价，是双方真实意愿表示，具有合理性和公允性。股权转让方罗沙丽并非标的公司实际控制人。根据企业会计准则的相关规定，此次股权转让不属于股份支付。

2016 年 11 月，黄建、丁国荣、范兵转让标的公司股权给王小毛（实际持有人为高峰），黄建、丁国荣为剑通信息共同实际控制人，受让股权的实际持有人高峰是标的公司核心技术人员。转让价格为 1.5 元/单位注册资本，该定价在股权转让基准日净资产基础上考虑了剑通信息未来的发展空间，股权转让价格具有公允性，本次股权转让不构成股份支付。

2017 年 10 月范兵转让标的公司股权给黄建，此次股权转让系股东之间出于平衡各股东之间利益关系的考虑而发生的股权转让行为，与受让方提供的商品或服务无关，且受让方黄

建为剑通信息控股股东及实际控制人，因此该次股权转让不构成股份支付。2017年12月王小毛转股高峰，此次转让为解除代持关系。该次股权转让系王小毛将其代持出资还原给实际出资人高峰。由于出资款108万均系高峰支付，此次股权转让仅为解除代持关系，该股权代持还原过程不属于股份支付。

五、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，标的公司2015年8月以来的历次股权转让和增资之间、与本次交易之间在经营状况、股权转让性质、交易背景和目的等方面均存在不同，作价存在差异的原因合理，剑通信息上述股权转让作价具备合理性及公允性，不涉及股份支付。

【反馈意见10】申请文件显示，剑通信息主要客户为系统集成商，2016年度、2017年度和2018年1-7月，剑通信息向前五大客户销售金额分别为2,236万元、8,420.46万元和4,425.21万元，分别占当期88.5%、94.07%和83.87%，客户集中度较高；剑通信息终端用户主要分布在公安及检察系统，公安系统用户采购金额超过90%。请你公司：1)结合剑通信息业务模式、销售模式、产品特性和同行业公司情况等，补充披露报告期内前五大客户变动较大的原因及合理性、客户稳定性以及对预测收入可实现性的影响。2)结合同行业可比公司情况、销售季节性因素等，补充披露剑通信息客户集中度较高是否符合行业惯例。3)补充披露报告期内剑通信息不直接向最终客户销售的商业合理性、向中间客户销售产品价格的公允性、剑通信息产品销售价格与同行业是否存在较大差异，如是，请说明原因和合理性。4)补充披露报告期内剑通信息向关联客户销售产品价格的公允性。5)结合系统集成商等潜在客户数量、行业竞争态势、剑通信息市场地位等，补充披露剑通信息应对客户依赖风险的具体措施及其有效性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合剑通信息业务模式、销售模式、产品特性和同行业公司情况等，补充披露报告期内前五大客户变动较大的原因及合理性、客户稳定性以及对预测收入可实现性的影响

(一) 前五大客户销售情况

单位：万元，%

序号	2018年1-7月		
	客户名称	收入	占比
1	四川蓉城听风科技有限公司	1,659.54	31.45
2	武汉中安剑豪实业发展有限公司	584.92	11.09
	武汉法正通信息技术有限公司	487.72	9.24

	北京国泰安信科技有限公司	84.86	1.61
	北京龙昊警用器材有限公司	43.85	0.83
	小计	1,201.34	22.77
3	南京中孚信息技术有限公司	502.45	9.52
	山东中孚安全技术有限公司	289.82	5.49
	小计	792.26	15.02
4	四川蜀盾信息安全服务有限责任公司	451.34	8.55
5	广州锦峰信息技术有限公司	205.13	3.89
	深圳锦峰信息技术有限公司	115.61	2.19
	小计	320.73	6.08
前五名合计		4,425.21	83.87
主营业务收入		5,276.11	100.00
序号	2017 年度		
	客户名称	收入	占比
1	武汉法正通信息技术有限公司	1,443.37	16.12
	北京龙昊安华警用器材科技有限公司	899.66	10.05
	北京国泰安信科技有限公司	890.04	9.94
	北京蓝剑网安信息技术有限公司	641.76	7.17
	小计	3,874.83	43.29
2	南京中孚信息技术有限公司	2,875.75	32.13
	山东中孚安全技术有限公司	64.50	0.72
	小计	2,940.25	32.85
3	四川蓉城听风科技有限公司	750.77	8.39
4	四川蜀盾信息安全服务有限责任公司	630.34	7.04
5	南京润迈信息科技有限公司	224.27	2.51
前五名合计		8,420.46	94.07
主营业务收入		8,951.71	100.00
序号	2016 年度		
	客户	收入	占比
1	北京国泰安信科技有限公司	646.43	25.58
	北京龙昊安华警用器材科技有限公司	344.17	13.62
	小计	990.60	39.20
2	南京烽火星空通信发展有限公司	341.95	13.53
	烽火通信科技股份有限公司	38.29	1.52
	南京烽火软件科技有限公司	166.24	6.58
	小计	546.48	21.62
3	南京掌控通信科技有限公司	290.95	11.51
4	四川蜀盾信息安全服务有限责任公司	247.78	9.80
5	南京润迈信息科技有限公司	160.77	6.36

前五名合计	2,236.57	88.50
主营业务收入	2,527.28	100.00

注：受同一实际控制人控制的销售客户合并计算。

（二）前五大客户变动原因及合理性

报告期内，标的公司前五大客户在各期的销售情况及变动原因如下：

序号	客户名称	合作起始时间	采购内容	是否为独家供应商	2018年1-7月	2017年	2016年	变动原因
1	四川蓉城听风科技有限公司	2017年06月	4G模块、2G/3G模块	是	1,659.54	750.77	-	2017年开始合作客户，标的公司为其独家供应商，从2017年开始，至今均为前五大客户
2	武汉中安剑豪实业发展有限公司	2017年11月	4G模块、2G/3G模块	是	584.92	-	-	报告期内均为前五大客户，因标的公司总体业务规模增长、其他客户销售快速增加，其排名出现下降
	武汉法正通信息技术有限公司	2017年01月	4G模块、2G/3G模块	是	487.72	1,443.37	-	
	北京龙昊安华警用器材科技有限公司	2016年03月	4G模块、2G/3G模块	是	-	899.66	344.17	
	北京国泰安信科技有限公司	2016年03月	4G模块、2G/3G模块	是	84.86	890.04	646.43	
	北京龙昊警用器材有限公司	2017年11月	4G模块、2G/3G模块	是	43.85	-	-	
	北京蓝剑网安信息技术有限公司	2016年03月	4G模块、2G/3G模块	是	-	641.76	-	
	小计					1,201.34	3,874.83	
3	南京中孚信息技术有限公司	2016年11月	4G模块、2G/3G模块	是	502.45	2,875.75	63.25	报告期各期均有销售，随着采购金额增加，于2017年进入前五大客户
	山东中孚安全技术有限公司	2017年10月	4G模块、	是	289.82	64.50	-	

			2G/3G 模块					
	小计				792.26	2,940.25	63.25	
4	四川蜀盾信息安全服务有限责任公司	2016 年 10 月	4G 模块、 2G/3G 模块	否	451.34	630.34	247.78	报告期内均为前五大客户
5	广州锦峰信息技术有限公司	2017 年 06 月	4G 模块	是	205.13	-	-	2017 年开始合作的客户， 2018 年实现收入，进入前 五大客户
	深圳锦峰信息技术有限公司	2017 年 05 月	4G 模块、 2G/3G 模块	是	115.61	-	-	
	小计				320.73	-	-	
6	南京烽火星空通信发展有限公司	2011 年 11 月	4G 模块、 2G/3G 模块	否	1.48	16.54	341.95	标的公司成立之初即开始 合作的客户，2017 年跌出 前五大客户，系标的公司 根据自身产品研发情况、 市场需求以及具体合作条 件做出的主动调整
	烽火通信科技股份有限公司	2013 年 02 月	2G/3G 模块	否	-	-	38.29	
	南京烽火软件科技有限公司	2016 年 03 月	4G 模块	否	-	-	166.24	
	小计				1.48	16.54	546.48	
7	南京润迈信息科技有限公司	2016 年 09 月	4G 模块、 2G/3G 模块	是	-	224.27	160.77	该公司 2017 年底人员和 业务进行调整，不再从事 移动网数据采集分析产品 相关业务
8	南京掌控通信科技有限公司	2013 年 05 月	4G 模块、 2G/3G 模块	否	-	-	290.95	2016 年 4 月南京掌控退出 标的公司后，不再从事移 动网数据采集分析产品相 关业务

标的公司所属行业为“软件和信息技术服务业（I65）”，主营业务为移动网数据采集分析产品的研发、生产、销售，以及产品相关的安装、调试和培训等服务。标的公司主要产品为移动网数据采集分析产品，该产品通常作为子系统与系统集成商的其他子系统协同工作，以满足终端用户对于移动通讯特种设备的需求。

报告期内，标的公司的前五大客户较为稳定，从报告期期初至今曾经位列前五大客户的企业共有 8 家，其中 6 家至今仍有业务联系，4 家还有新的业务合作在继续开展。报告期内，标的公司前五大客户变动的主要原因包括以下几个方面：

1、新客户的不断拓展。标的公司的终端用户为公安、海关、检察院等政府机关。从标的公司终端用户群体来看，标的公司产品具有稳定的采购需求。标的公司的被动式产品具有精度高、能耗及辐射较低、集成度高、体积小等特点，具有较强竞争力和市场需求，在稳固原有客户的基础上不断开拓新客户，如深圳锦峰信息技术有限公司和广州锦峰信息技术有限公司进入 2018 年 1-7 月标的公司前五大客户。

2、不同客户订单量的变化导致排名有所变化。剑通信息主要通过与系统集成商的合作进行产品销售，报告期内前五大客户均为行业内移动网数据采集分析产品系统集成商，系统集成商从剑通信息采购产品并完成集成作业后，再销售给终端用户。虽然从终端用户整体来看，标的公司的产品具有稳定的采购需求，但由于每个行政区域内的使用频率、地理位置以及经济实力的不同，在特定年份不同行政区域对相关设备采购需求亦存在差异。不同系统集成商由于其业务覆盖区域、业务拓展的具体情况等会影响其对剑通信息产品的采购量，导致客户排名发生变化。

3、标的公司根据合作条件等进行的主动调整。行业内具备技术实力的被动式企业数量较少，标的公司及其产品的可替代性相对较低，同时标的公司下游行业中系统集成商数量较多，标的公司致力于为终端用户提供更加稳定、全面和高质量的产品和专业技术服务，为保证终端用户的用户体验，标的公司选择售后支持服务好、对终端用户业务所需的各种子系统整合能力强的系统集成商开展合作。在此基础上，标的公司根据商务谈判、具体合作条件等业务合作情况对系统集成商客户做出主动调整。

4、客户业务情况的变化。部分客户自身的业务内容和经营方向发生变化，因此逐渐不再继续与标的公司开展业务合作。

综上所述，剑通信息的前五大客户变化与标的公司的业务模式、业务成长趋势、销售模式，以及下游行业特征有关，前五大客户的变动具有合理性。

（三）客户稳定性以及对预测收入可实现性的影响

报告期内，前五大客户在不同年度虽有所变动，但标的公司与四川蓉城听风科技有限公司、上市公司、四川蜀盾信息安全服务有限责任公司等主要客户的合作均保持稳定，同时新拓展优质客户。

标的公司产品具有较强的市场竞争力，标的公司产品的终端用户具有稳定的采购需求。标的公司与主要客户建立合作关系基于市场需求增长的现实背景，同时，标的公司亦在技术研发、产品质量等方面具备显著优势，并且能够与主要客户在技术升级、服务响应等方面形成良好的合作关系，客户满意度较高，粘性较强，业务具有持续性。

标的公司所处行业的被动式企业仅有数家；下游行业中系统集成商数量较多，约有 200 余家，终端用户更是数量众多，不同地域和业务条线都有分布，标的公司将继续加强开拓市场，借助产品在市场中的较高知名度，与新的系统集成商客户建立业务关系。

综上所述，标的公司报告期内前五大客户的变动原因合理，主要客户具有稳定性，客户的变化不会对标的公司预测收入的实现性产生重大不利影响。

二、结合同行业可比公司情况、销售季节性因素等，补充披露剑通信息客户集中度较高是否符合行业惯例。

标的公司同行业可比上市公司较少，中新赛克的移动接入网数据采集分析产品中的移动式产品与剑通信息主要产品具有相似性；标的公司主要产品与神思电子的收购标的因诺微主要产品相似度较高，具有较强的可比性，但在业务模式上仍有较大区别。

（一）同行业可比公司客户集中度情况

标的公司及可比公司前五大客户占主营业务收入的比例如下表：

项目		2018 年 1-7 月	2017 年	2016 年	2015 年
中新赛克	第一名	未披露	18.84%	25.55%	35.67%
	第二名		9.74%	17.89%	11.06%
	第三名		6.88%	5.06%	4.65%
	第四名		6.32%	4.99%	4.46%
	第五名		6.01%	4.87%	4.26%
	合计		47.78%	58.35%	60.09%

因诺微	第一名	未披露	未披露	19.67%	53.54%
	第二名			11.85%	36.98%
	第三名			9.35%	5.06%
	第四名			7.87%	4.42%
	第五名			7.68%	-
	合计			77.85%	56.42%
剑通信息		83.87%	94.07%	88.50%	N/A

如上表所述，标的公司同行业可比公司普遍客户集中度较高，且大客户比例较高。同时，由于产品及业务模式的差异，导致标的公司客户集中度与可比公司存在差异。

（二）剑通信息客户集中度较高符合业务模式特点

中新赛克产品包括宽带网产品、移动接入网数据采集分析产品、网络内容安全产品、大数据运营产品等，仅移动式移动接入网数据采集分析产品与剑通信息移动网数据采集分析产品相似，根据中新赛克相关信息披露文件，2015年和2016年度移动式移动接入网数据采集分析产品的收入占比为15%左右（2017年度未披露），销售模式以直销为主，经销为辅，中新赛克与剑通信息的产品和业务模式均存在较大区别。

因诺微2015年向系统集成商销售，与剑通信息业务模式相似，前五大客户占比达到100%。2016年其业务模式从向系统集成商销售转变为以面向终端用户销售为主、以向系统集成商销售为辅，2016年度因诺微向终端用户销售占比上升至63.86%，与剑通信息的销售模式区别较大，2016年以来标的公司客户集中度与因诺微存在差异具备合理性。

标的公司主要通过与系统集成商的合作进行产品集成和销售，行业内规模较大的系统集成商一般对应多家或多区域终端用户的需求，采购量相对持续且较大。标的公司客户集中度较大符合其自身的业务模式特点。

（三）剑通信息客户集中度较高符合其行业特点和业务发展情况

移动网数据采集分析产品的终端用户主要集中在公安、海关、检察院等政府机关，终端用户保密性要求较高。新进企业若无法深入了解行业的情况及终端用户的需求，其产品很难进入市场。该行业客户具有影响力大、相对稳定等特点，使得已经具有较高市场份额的企业更容易拓展市场，而新进入该行业的企业市场拓展难度较高。标的公司自成立之初即从事移动网数据采集分析产品的生产研发，2015年底，标的公司率先推出了支持4G移动网络制式的被动式移动网数据采集分析产品，2016年通过与系统集成商初步合作实现销售，并将产品推向终端用户，终端用户对剑通信息产品认可度较高，2017年业务规模实

现大幅增长。同时，标的公司产品单价较高，销售集中度受客户采购量影响明显。未来伴随着标的公司销售收入的增长，销售渠道的拓宽，产品种类的丰富，客户集中度将会继续呈现下降趋势。

移动网数据采集分析产品需求一般保持稳定，不会出现明显的随季节变动的特征，但受终端用户预决算管理制度及采购机制影响，行业整体的利润和经营活动现金流量呈现出明显的季节性特征。标的公司的客户主要是为终端用户提供整套产品的系统集成商，系统集成商通常会根据市场情况进行提前备货，向标的公司采购相关产品，因此标的公司销售一般不存在明显的季节性，但通常下半年收入占比相对较高，标的公司客户集中度与季节性的关联度较小。

综上所述，报告期内，标的公司客户集中度较高，符合其业务发展、业务模式和所处行业的特点，符合行业惯例。

三、补充披露报告期内剑通信息不直接向最终客户销售的商业合理性、向中间客户销售产品价格的公允性、剑通信息产品销售价格与同行业是否存在较大差异，如是，请说明原因和合理性。

报告期内，标的公司主要向系统集成商进行销售商业合理性主要为以下几个方面：1、系统集成商渠道资源较广，客户开拓能力较强，标的公司与系统集成商合作能够扩大产品销售范围；2、系统集成商作为行业的持续参与者，同时面对较多数量的终端用户，相比分散的终端用户具有持续的采购需求；3、终端用户对产品的个性化需求差异较大，标的公司向系统集成商销售的核心模块经系统集成商进一步系统整合后销售给终端用户，以最终保证终端用户的个性化需求及用户体验。

标的公司在确定向系统集成商的基本定价时，会基于产品最终的销售价格，根据商务谈判情况并综合考虑系统集成商所需的利润空间，该定价方式符合商业惯例。

标的公司所处的移动网数据采集分析行业为细分行业，且不同企业的产品设计、工作原理和集成程度不同，导致产品类型和结构均存在明显差异，产品单价可比性较低。标的公司与同行业公司因诺微的产品均为被动式产品，较为相近。根据神思电子（300479.SZ）2018年4月披露的《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》，因诺微4G移动通信信号测量设备的基本定价是69万元/单制式（含税）；标的公司参照的对终端用户4G模块产品的基本定价为70万元/单制式（含税）。剑通信息与因诺微对终端用户4G产品的定价基本一致，不存在显著差异，标的公司向系统集成商销售价格具备公允性。

四、补充披露报告期内剑通信息向关联客户销售产品价格的公允性。

报告期内，标的公司仅在 2016 年度存在向关联方南京掌控进行销售的情形，核心模块的销售价格如下：

单位：万元

产品类型	南京掌控单价	2016 年度平均单价	差异
2G/3G 模块	3.25	3.78	-0.53
4G 车载主机模块	15.60	26.01	-10.41
4G FDD 单兵模块	5.98	8.45	-2.47
4G TDD 单兵模块	5.98	8.04	-2.06

2016 年度，标的公司向南京掌控销售的各核心模块平均单价均低于 2016 年度平均单价，主要原因系南京掌控为标的公司 2016 年度及以前年度的主要合作客户，双方合作关系密切，且向其销售的产品存在部分初代产品，单价相对较低，标的公司向南京掌控的销售单价具备公允性。

2017 年以来，标的公司向上市公司、丁春龙关联企业销售的 4G 产品的均价低于向其他客户销售的产品均价，主要原因为上市公司及丁春龙关联企业的累计及单次采购量较大，根据标的公司的定价政策，上市公司及丁春龙关联企业能够享受一定的销售折扣，单价较低具备合理性及公允性，不存在向上市公司、丁春龙关联企业高定价的情形。

五、结合系统集成商等潜在客户数量、行业竞争态势、剑通信息市场地位等，补充披露剑通信息应对客户依赖风险的具体措施及其有效性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

（一）、标的公司潜在客户数量情况

标的公司产品的终端用户主要为公安、海关、检察院等政府机关。根据民政部公布的数据，截至 2018 年 7 月 31 日，全国共有 34 个省级行政区域，334 个地级行政区域，2,850 个县级行政区域，区县级及以上有相关技术手段需求的政府机关均有采购需求，终端用户数量众多。根据每个行政区域内使用频率、地理位置以及经济实力的不同，对相关设备采购需求亦存在差异。公安、海关及检察院系统对产品质量及性能具有较高的要求，对产品的稳定性、精确性和先进性较为敏感，且因为使用场景多变以及移动网络制式的升级等原因，相关产品通常需要定期更新，通常情况下标的公司产品更新换代周期为 3-5 年。总体来看，标的公司产品终端用户数量众多，需求相对较高，并且由于更新换代等原因，标的公司产品市场空间在长期内保持稳定。

标的公司主要向系统集成商进行销售，移动网数据采集分析产品市场规模较大，业内系统集成商数量约 200 余家，标的公司潜在客户数量较多。

（二）、行业竞争态势和剑通信息市场地位

行业内主动式产品的研发生产企业有 10 余家，被动式产品的研发生产企业数量较少，仅有数家，剑通信息的被动式产品在行业内处于领先水平。2015 年底及 2018 年初，标的公司率先推出创新产品，提升并稳固了市场地位。

（三）、应对客户集中度较高的措施及有效性

标的公司客户集中度较高，但对单一客户不存在依赖。标的公司为了稳健的发展，将结合自身发展情况和行业特点，在维持原有客户的基础上，通过开拓新客户逐步降低客户集中度较高的情况，具体措施如下：

1、维持现有客户的稳定性

标的公司产品市场评价好，客户认可度高，行业内被动式企业数量较少，标的公司及产品的可替代性相对较低。标的公司与大部分主要客户建立了稳定的合作关系，在技术研发、产品质量等方面具备显著优势，并且能够与主要客户在技术升级、服务响应等方面形成良好的合作关系，客户满意度较高，黏性较强，大部分主要客户持续合作的意愿较强。

2、积极开拓新客户

标的公司在维护原有大多数客户良好关系的基础上，积极拓展新客户，拓宽市场销售渠道，丰富客户群体。截至 2018 年 11 月 26 日，标的公司 2018 年与新增客户签署合同金额 1,099.77 万元（不含税）。随着合作深入，新客户的销售金额预计将进一步增加。

3、提高服务能力和竞争力

剑通信息移动网数据采集分析产品的终端用户需求较高，产品应用场景多变，剑通信息需要实时追踪最终用户的最新需求，提升快速响应能力，才能不断提升产品市场认可度。在本次交易完成后，标的公司将通过营销及服务平台建设项目的实施，提升服务能力，进一步提高标的公司在移动网数据采集分析行业的市场开拓能力和竞争力。

4、加大研发投入和新产品开发，保持行业领先优势

研发能力、技术水平是软件与信息技术服务业核心竞争力的标志，不断的研发投入、技术更新与突破是业内企业在市场中保持持续竞争能力的基础。2018 年初，标的公司成功开发了 4G 主被动一体产品并推向市场，此产品将进一步加强标的公司在下游市场的议价能力。本次募集配套资金项目剑通信息协同指挥平台开发项目、剑通信息移动网数据采集分析产品便携化项目如能顺利实施，将进一步提升标的公司的研发能力和产品优势，使标

的公司保持细分行业内的领先地位。

综上所述，标的公司能够在维系与大多数主要客户良好合作关系的同时，凭借产品优势和研发优势，采取多种措施积极开拓新客户，随着业务规模的扩大，逐步降低客户集中度，并保持较高的盈利能力。

六、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，剑通信息的前五大客户变化与标的公司的业务模式、业务成长趋势、销售模式，以及下游行业特征有关，前五大客户的变动具有合理性，主要客户具有稳定性，客户的变化不会对标的公司预测收入的实现性产生重大不利影响；报告期内，标的公司客户集中度较高，符合其业务发展、业务模式和所处行业的特点，符合行业惯例；标的公司主要向系统集成商进行销售具备商业合理性，定价方式符合商业惯例，剑通信息与同行业公司对终端用户 4G 产品的定价基本一致，不存在显著差异，向系统集成商销售价格具备公允性；标的公司 2016 年存在向给关联客户销售产品情形，价格具有公允性；标的公司客户集中度较高，但对单一客户不存在依赖，并制定了有效的措施降低客户集中度，防范客户依赖风险。

【反馈意见 11】申请文件显示，报告期内，上市公司向剑通信息采购的产品均能实现终端销售，2017 年末及报告期末存在部分库存现象，主要为公司尚未完成集成作业未向公司下游客户发货导致。2017 年度及 2018 年 1-7 月，剑通信息向上市公司、丁春龙控制或关联的企业销售的产品均价低于其他客户的销售均价，主要原因系上市公司和丁春龙控制或关联的企业单次及累计采购数量较大，可以享受销售折扣。请你公司：1) 补充披露剑通信息向上市公司和丁春龙控制或关联的企业销售产品的具体折扣情况、折扣比例与销售政策是否相符、与其他第三方大客户销售价格存在差异的原因。2) 补充披露截至目前上市公司向剑通信息采购产品的最终销售实现情况、报告期末实现最终销售的原因、是否存在协助剑通信息突击销售的情形。请独立财务顾问和会计师核查发表明确意见。

【回复】

一、补充披露剑通信息向上市公司和丁春龙控制或关联的企业销售产品的具体折扣情况、折扣比例与销售政策是否相符、与其他第三方大客户销售价格存在差异的原因。

(一) 剑通信息向中孚信息和丁春龙控制或关联的企业销售产品的折扣情况

剑通信息向客户提供的折扣比例主要影响因素为单次订购量和累计订购量两个因素。

标的公司与中孚信息和丁春龙关联企业在其合作期间签订的合同价格严格按照具体订购数量执行相应的折扣，与销售政策相符，不存在差异。向中孚信息和向丁春龙控制或关联的企业销售具体折扣比例随着累计订购量和单次订购量的增加而逐渐增大，平均折扣在 7 折左右，不存在太大差异。

根据标的公司出具的《关于规范与中孚信息股份有限公司相关交易的承诺》，标的公司制定了明确的定价政策，标的公司在向中孚信息及其子公司销售移动网数据采集分析产品时，销售价格按照标的公司统一的定价政策确定。标的公司承诺，在业绩承诺期内，同等情况下，标的公司向中孚信息及其子公司销售的移动网数据采集分析产品的销售价格不得高于向其他客户销售的同型号产品价格。

（二）剑通信息向中孚信息及丁春龙控制或关联的企业销售价格与其他第三方大客户销售价格差异情况

报告期内，标的公司向中孚信息及丁春龙关联企业以及其他第三方大客户的销售价格情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	4G 车载主机模块	4G FDD 单兵模块	4G TDD 单兵模块
2018 年 1-7 月	丁春龙关联企业	20.25	7.12	6.71
	中孚信息	24.29	8.02	8.08
	其他第三方大客户	29.59	10.22	7.58
2017 年度	丁春龙关联企业	20.34	7.21	6.93
	中孚信息	27.41	9.24	9.24
	其他第三方大客户	27.63	8.58	8.76
2016 年度	丁春龙关联企业	31.34	8.56	8.75
	中孚信息	-	15.38	15.38
	其他第三方大客户	21.85	8.24	7.67

注：其他第三方大客户为当期除丁春龙关联企业及上市公司外的前五大客户；为保证均价的可比性，上表列示的单兵模块部分未计入标的公司单独销售的少量触发模块，该模块单价较低。

2017 年度及 2018 年 1-7 月，剑通信息向丁春龙关联企业销售的产品均价低于其他第三方大客户的销售均价，主要原因系丁春龙关联企业单次及累计采购数量较大，根据标的公司的定价政策，可以享受销售折扣。

2018 年 1-7 月，剑通信息向中孚信息销售的 4G TDD 单兵核心模块平均单价高于其他第三方大客户，主要原因系当期四川蓉城听风科技有限公司采购了 24 个依附单兵模块（一种单兵核心模块），该类单兵模块单位售价为 4.14 万元左右，较一般 4G TDD 单兵核心模

块定价低，上述单兵模块拉低了其他第三方大客户平均单价。

2017年剑通信息向中孚信息销售的4G TDD单兵及4G FDD单兵核心模块平均单价均高于其他第三方大客户，亦为当期四川蓉城听风科技有限公司采购上述依附单兵模块导致其他第三方大客户均价较低。

2016年度标的公司向中孚信息、丁春龙关联企业销售的产品均价高于其他第三方大客户的销售均价，主要原因包括：一方面，2016年其他客户中占比较大的烽火通信科技股份有限公司及其关联公司与标的公司自成立以来就建立了合作关系，累计采购数量较大，根据标的公司的定价政策能享受销售折扣，且标的公司向其销售的4G制式产品中存在部分初代产品，定价相对较低，导致其他客户销售整体均价降低；另一方面，中孚信息、丁春龙关联企业于2016年才与标的公司建立合作关系，2016年下半年签署了多份业务合同，全部采购的升级版4G制式产品，定价相对较高。此外，中孚信息、丁春龙关联企业作为新客户，2016年采购时能享受的销售折扣有限。

综上所述，剑通信息向中孚信息及丁春龙关联企业销售价格与其他第三方大客户销售价格存在的差异合理，与标的公司销售政策相符。

二、补充披露截至目前上市公司向剑通信息采购产品的最终销售实现情况、报告期未实现最终销售的原因、是否存在协助剑通信息突击销售的情形。

报告期内，上市公司向剑通信息采购产品的最终销售实现情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	金额	2018-7-31			2018-11-26
			未实现销售金额	占比	未实现销售原因	未实现销售金额
2018年 1-7月	南京中孚	502.45	0.82	0.16	备货0.82万元	0.82
	中孚安全	289.82	134.77	46.50	①客户借用79.07万元 ②备货55.70万元	134.77
	小计	792.26	135.59	17.11		135.59
2017年	南京中孚	2,875.75	402.35	13.99	①客户借用349.23万元 ②自用推广52.30万元 ③备货0.82万元	401.53
	中孚安全	64.50	-	-	-	-
	小计	2,940.25	402.35	13.68		401.53
2016年	南京中孚	63.25	-	-	-	-
	小计	63.25	-	-		-

2017年度，上市公司与标的公司的业务合作规模增长。上市公司向标的公司采购核心

模块，进行产品构造、功能搭配等集成工作后用于销售，部分产品用于自用推广或客户借用，并备有少量存货。上市公司向剑通信息采购产品最终实现销售的比例为 80%以上，尚未实现最终销售部分占比较小。

上市公司 2017 年采购的剑通信息产品存在部分期末库存现象主要是因为 2017 年末尚未完成集成作业，于 2018 年完成集成作业后将部分产品在 1-2 年内固定用作借用产品，提供给不同的下游客户或终端用户周转借用。因下游行业和终端用户的特殊性，下游系统集成商借用产品进行推广或终端用户借用产品进行试用，是行业内常见的业务开展方式，借用产品最终一般会转为销售，少量客户因自身采购计划变更会退还产品。

为规范上市公司与标的公司之间的交易，在本次交易的《业绩补偿协议》及其补充协议中约定的承诺净利润为扣除非经常性损益及募集配套资金投入标的公司所产生的影响、标的公司与上市公司交易产生但上市公司尚未实现对外销售部分的净利润后归属于母公司所有者的净利润。

综上所述，上市公司未实现最终销售的占比较小，且相关产品在集成完成后已用于进行市场推广，不存在协助剑通信息突击销售的情形。

三、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，剑通信息向中孚信息及丁春龙关联企业销售价格与其他第三方大客户销售价格存在的差异合理，与标的公司销售政策相符；上市公司向剑通信息采购产品未实现最终销售的占比较小，不存在协助剑通信息突击销售的情形。

【反馈意见 12】申请文件显示：1) 2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-7 月，剑通信息向前五大供应商采购金额分别为 582.60 万元、1,165.25 万元和 734.33 万元，分别占当期采购总额的 47.41%、46.63%和 68.49%，采购的主要内容为芯片、PCB 板和结构件。2) 2018 年 1-7 月，剑通信息采购基带模块的价格为 15.43 万元，主要用于 2018 年新增的主被动一体产品，供应商为武汉虹信通信技术有限责任公司（以下简称武汉虹信）。请你公司：1) 补充披露报告期内剑通信息向前五大供应商采购的主要内容、应付预付款与采购额的匹配性。2) 结合剑通信息与主要供应商合作时间、合同续签情况、同行业公司情况等，补充披露报告期内剑通信息供应商变动是否符合行业惯例、采购付款真实性、采购额与单价和采购量的匹配性。3) 结合同行业公司采购价格等，补充披露报告期剑通信息主要原材料采购单价合理性。4) 结合基带模块潜在供应商数量、采购单价情况、同类基带产品价格等，补充披露剑通信息基带模块采购价格的合理性、采购的基带模块是否属于核

心技术模块、产品技术和基带模块供应是否对武汉虹信形成依赖，如是，请说明应对措施及其有效性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期内剑通信息向前五大供应商采购的主要内容、应付预付款与采购额的匹配性。

(一) 剑通信息报告期内前五大供应商采购主要内容如下

单位：万元

序号	2018年1-7月				
	供应商名称	金额	占比	主要采购内容	信用期
1	武汉虹信通信技术有限公司	462.93	43.18	基带模块	验收后6个月
2	武汉力洽电子有限公司	156.71	14.62	芯片类	先款后货
3	Part Rescue Technology Co., Ltd.	54.99	5.13	芯片类	先款后货
4	北京北方科讯电子技术有限公司	33.45	3.12	芯片类	货到3个月
5	深圳市佰利兴业科技有限公司	26.24	2.45	芯片类	货到6个月
前五大供应商采购额		734.33	68.49		
采购总额		1,072.19	100.00		
序号	2017年度				
	供应商名称	金额	占比	主要采购内容	信用期
1	武汉思秒科技有限公司	382.79	15.32	芯片类	先款后货
2	深圳市佰利兴业科技有限公司	335.45	13.42	芯片类	货到6个月
3	北京北方科讯电子技术有限公司	175.19	7.01	芯片类	货到3个月
4	晨兴安富利有限公司	162.50	6.50	芯片类	先款后货
5	武汉扬禾新瑞智能科技有限公司	109.33	4.37	结构件	货到3个月
前五大供应商采购额		1,165.25	46.63		
采购总额		2,499.01	100.00		
序号	2016年度				
	供应商名称	金额	占比	主要采购内容	信用期
1	深圳市佰利宏图电子有限公司	183.77	14.95	芯片类	货到6个月
2	艾睿(中国)电子贸易有限公司	119.76	9.75	芯片类	货到1个月
3	武汉中瑞恒达信息技术有限公司	114.06	9.28	其他(模块)	货到1个月
4	武汉安德瑞科技有限公司	83.82	6.82	其他(模块)	货到3个月
5	武汉威立信科技有限公司	81.19	6.61	结构件	货到3个月
前五大供应商采购额		582.60	47.41		
采购总额		1,228.91	100.00		

如上表所示，报告期内剑通信息向前五大供应商采购的主要为芯片类、模块及结构件

类材料，与剑通信息主要业务类型具有相关性。

（二）应付预付款与采购额的匹配性

报告期内应付账款、预付账款如下：

单位：万元、%

项目	2018-7-31/2018年1-7月	2017-12-31/2017年度	2016-12-31/2016年度
采购额	1,072.19	2,499.01	1,228.91
应付账款	498.52	279.03	1,161.88
比例	46.50	11.17	94.55
预付账款	105.90	48.07	12.55
比例	9.88	1.92	1.02

报告期各期末，剑通信息应付账款期末余额分别占当期采购金额的比例分别为94.55%、11.17%和46.50%。2016年末应付账款占比较高主要系向华兴天地采购软件款600万元尚未支付所致；2017年末应付账款占比较低，主要系武汉思秒科技有限公司以及晨兴安富利有限公司一般要求付款后发货，因此2017年末应付账款余额较小；2018年7月末占比较高主要系2018年标的公司为研发生产4G主被动一体产品而采购基带模块，对应款项账期未到，期末尚未支付所致，剔除上述影响和期间因素后，2017年末与2018年7月末应付账款期末余额占当期采购金额比率基本一致。

报告期内标的公司主要采购芯片类、模块类及结构件类材料，根据与供应商合同约定的信用期，芯片类一般采用全额预付款后发货或货到3至6个月内付款；模块类一般货到后1-6个月内付款；结构件类材料一般货到3个月内付款。同时为了应对年末供货紧张等情况，剑通信息会根据库存情况、预计需求量进行提前1-2个月进行备货，避免在年末进行大量采购，因此2016年末及2017年末均不存在大额预付账款。

综上所述，剑通信息应付账款、预付账款金额与采购金额匹配，符合标的公司实际经营情况。

二、结合剑通信息与主要供应商合作时间、合同续签情况、同行业公司情况等，补充披露报告期内剑通信息供应商变动是否符合行业惯例、采购付款真实性、采购额与单价和采购量的匹配性。

（一）主要供应商的合作时间、合同续签情况

报告期内剑通信息与前五大供应商合作时间及合同续签情况如下所示：

供应商名称	合作时间	后续是否可能续签
武汉虹信通信技术有限责任公司	2018年5月至今	是
武汉力洽电子有限公司	2018年1月至今	是
Part Rescue Technology Co., Ltd.	2018年5月至今	是
北京北方科讯电子技术有限公司	2015年4月至今	是
深圳市佰利兴业科技有限公司	2016年11月至今	是
武汉思秒科技有限公司	2016年12月至今	是
晨兴安富利有限公司	2015年3月至今	是
武汉扬禾新瑞智能科技有限公司	2017年3月至今	是
深圳市佰利宏图电子有限公司	2012年3月至2016年11月	否
艾睿(中国)电子贸易有限公司	2014年2月至今	是
武汉中瑞恒达信息技术有限公司	2015年12月至2016年1月	否
武汉安德瑞科技有限公司	2012年6月至今	是
武汉威立信科技有限公司	2013年1月至今	是

报告期内，标的公司向其前五大供应商主要采购产品为各种规格的芯片、结构件等，可替代性较强，更换供应商不存在较大障碍和成本，也不存在依赖特定供应商的情况。

标的公司2018年研发生产4G主被动一体产品，向武汉虹信通信技术有限责任公司采购基带模块，基带模块单价较高致使采购金额较大。

(二) 同行业公司情况

剑通信息在采购过程中综合考虑物料规格、价格、渠道、供货周期、供货速度等因素选取相应供应商，多种采购物料均存在候选供应商，因此报告期内的供应商有所变动不影响公司供应端的稳定性，亦符合行业惯例。

经查询，公开资料未显示因诺微前五大供应商名称。中新赛克主营产品包括宽带互联网数据汇聚分发管理产品、移动接入网数据采集分析产品和网络内容安全产品和大数据运营产品等，其移动接入网数据采集分析产品又包括固定式、移动式、集中式，因其产品种类丰富，导致其原材料采购类别与标的公司不具备可比性。中新赛克未披露对应的移动式移动接入网数据采集分析产品前五大供应商情况，因此无法比对同行业可比公司前五大供应商的波动情况。

报告期内，剑通信息与同行业可比公司的前五大供应商采购占比情况如下：

可比公司	2018年1-7月	2017年	2016年
因诺微	N/A	N/A	63.84%

中新赛克	N/A	37.04%	66.26%
平均值	N/A	N/A	65.05%
剑通信息	68.49%	46.63%	47.41%

注：2018年1-7月可比公司前五大客户占比未有公开数据。

(三) 采购付款真实性、采购额与单价和采购量的匹配性

标的公司报告期内采购金额、采购数量、采购单价情况如下：

单位：万元、件、元/件

2018年1-7月			
项目	采购金额	采购数量	采购单价
芯片类	369.59	258,722	14.29
结构件	71.54	11,584	61.76
PCB	21.94	1,784	122.97
线缆及连接器	17.80	44,823	3.97
电阻电容电感等	3.61	544,112	0.07
基带模块	462.93	30	154,310.35
其他	124.78	139,608	8.94
合计	1,072.19	1,000,663	-
2017年度			
项目	采购金额	采购数量	采购单价
芯片类	1485.06	1,093,588	13.58
结构件	249.11	44,167	56.40
PCB	149.28	18,051	82.70
线缆及连接器	84.75	246,984	3.43
电阻电容电感等	55.57	7,577,745	0.07
基带模块	N/A	N/A	N/A
其他	475.24	746,515	6.37
合计	2,499.01	9,727,050	-
2016年度			
项目	采购金额	采购数量	采购单价
芯片类	572.62	316,520	18.09
结构件	144.49	23,745	60.85
PCB	78.08	8,814	88.59
线缆及连接器	38.16	82,103	4.65
电阻电容电感等	18.69	2,927,060	0.06
基带模块	N/A	N/A	N/A
其他	376.87	417,602	9.02
合计	1,228.91	3,775,844	-

报告期内，标的公司主要原材料采购单价均存在一定的波动，主要原因系同一原材料品类下的不同型号的结构差异导致。标的公司原材料采购型号众多，以芯片类产品为例，标的公司采购的芯片种类多达几十种，产品单价从 1 元以下至数千元不等，芯片型号的结构不同导致整体单价存在波动。

标的公司相关采购交易均为实际发生，除存在部分应付款项外，其他款项均已真实支付，采购合同、发票、入库单及记账凭证以及银行单据完整，采购付款具备真实性。

三、结合同行业公司采购价格等，补充披露报告期剑通信息主要原材料采购单价合理性。

同行业公司中仅中新赛克于 2017 年 8 月 21 日在《招股说明书》中披露了采购价格信息，其 2016 年及 2017 年 1-6 月原材料采购单价与标的公司产品采购单价存在较大的差异，主要原因如下：

1、中新赛克较剑通信息的产品种类丰富，除移动接入网数据采集分析产品外，还包括宽带互联网数据汇聚分发管理产品、网络可视化基础架构产品等，而其移动接入网数据采集分析产品还分为固定式、移动式，其中仅移动式产品与剑通信息的移动网数据采集分析产品在功能上较为相似。产品类别的差异导致采购物料的品类及价格存在差异；

2、中新赛克的移动式产品为主动式产品，报告期内，剑通信息主要为被动式产品，虽然最终实现的功能类似，但在产品构造、工作原理等方面区别较大。由于技术特点上的显著不同，产品生产过程中使用的原材料种类及单价存在差异；

3、不同公司对于原材料的内部结构存在差异，原材料的内部结构受各公司的产品设计方案、生产制程、生产节奏、采购节奏的影响，因此在总分类标准下单价可比性较低；

综上所述，标的公司与同行业上市公司中新赛克原材料采购单价可比性较低，原材料采购单价差异较大具备合理性。

四、结合基带模块潜在供应商数量、采购单价情况、同类基带产品价格等，补充披露剑通信息基带模块采购价格的合理性、采购的基带模块是否属于核心技术模块、产品技术和基带模块供应是否对武汉虹信形成依赖，如是，请说明应对措施及其有效性。

标的公司采购基带模块用于 4G 主被动一体产品的研发生产，基带模块基于软件无线电技术，相关市场较为成熟，生产企业较多，国内市场潜在供应商约有 30 多家，标的公司在进行采购时具有较多选择。

标的公司在对基带模块进行采购时与其他原材料遵循相同的采购模式，即通过提前做好研发生产计划，根据研发生产计划制定出相应的采购计划，再由供应链中心下辖的采购部根据采购计划进行采购。在进行采购时，标的公司在保证原材料质量的前提下，通过比较分析三家以上供应商报价情况，寻找更优的价格、更好的供应渠道从而降低原材料的采购成本。

基带模块由于其集成度比一般的电子元器件高，因此单价较高。由于性能和功能特点的不同，市场价格从 10 万到 30 万元不等。2018 年，标的公司从自身所需的功能特点出发，考虑供应商合作关系、供货便利性等因素后选择武汉虹信通信技术有限责任公司进行采购，采购单价为 15.43 万元，与市场价格相比较为合理。

软件无线电技术已较为公开和成熟，市场上的供应商较多，相关基带模块不属于剑通信息 4G 主被动一体产品的核心模块或技术。剑通信息选择对外采购基带模块也是在 4G 主被动一体产品产量较小的情况下，做出的具备经济合理性的行为。4G 主被动一体产品的研发、设计、生产环节核心技术均为剑通信息所有，不存在核心技术、核心环节或核心模块外采的情况，标的公司对武汉虹信通信技术有限责任公司不存在产品技术和基带模块供应上的依赖。

四、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，1、剑通信息向前五大供应商采购的主要内容，应付账款、预付账款金额与采购金额匹配，符合企业实际经营情况；2、经核查剑通信息与主要供应商合作时间、合同续签情况、同行业公司情况等，报告期内剑通信息供应商变动符合行业惯例，供应商采购额变化较大的原因真实、合理，不会对标的公司采购稳定性造成不利影响，标的公司采购付款具备真实性、采购额与单价和采购量具有匹配性；3、标的公司与同行业上市公司原材料采购单价可比性较低，原材料采购单价差异较大具备合理性；4、剑通信息基带模块采购价格具备合理性，采购的基带模块不属于核心技术模块，标的公司 4G 主被动一体产品技术和基带模块供应对武汉虹信通信技术有限责任公司不形成依赖。

【反馈意见 18】申请文件显示，武汉朗空科技投资有限公司（以下简称武汉朗空）为剑通信息实际控制人控制的公司，主要为剑通信息提供软件设计产品和服务。2017 年 12 月 31 日，武汉朗空将除货币资金、理财产品以外的业务相关的全部资产负债转让给剑通信息，交易价格为 0 元，无需支付对价。武汉朗空截至 2017 年 12 月 31 日交割日，扣除货币资金、理财产品及投资收益所得税影响、政府补助形成的递延收益后的资产负债净额为-12.40 万元。请你公司结合武汉朗空业务情况、武汉朗空是否存在向第三方销售的情况、

武汉朗空与剑通信息业务协同性等，补充披露剑通信息合并武汉朗空的必要性、上述合并是否属于股东赠与，如是，请说明相关会计处理的合规性。请独立财务顾问和会计师核查并发表肯定意见。

【回复】

（一）武汉朗空的业务情况

2016年及2017年武汉朗空仅向剑通信息提供软件设计产品和服务。2018年以来，武汉朗空不再实际经营业务。

报告期内，武汉朗空仅向剑通信息销售，不存在向其他第三方客户销售的情形，武汉朗空的收入情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年
营业收入	-	384.44	1,051.11

报告期内武汉朗空收入均来源于对剑通信息的软件销售，剑通信息为其唯一客户，武汉朗空主要业务活动依赖于剑通信息，双方业务具有较强的协同性。

（二）剑通信息合并武汉朗空的必要性

由于技术更迭，2016年以来武汉朗空业务逐渐减少，另外因为剑通软件自2017年开始从事软件设计产品和服务等业务，为了避免本次交易完成后潜在的同业竞争，武汉朗空计划自2018年开始不再实际经营业务，不再向剑通信息提供软件设计产品和服务。

武汉朗空的部分经营资产对其不再具有经济价值，但却是剑通信息生产经营所需要的资产；随着通信技术更迭，武汉朗空的软件技术经济价值下降，但该等技术与剑通信息技术具有相关性，为保证技术路径选择的多样性，剑通信息存在完善技术储备的必要；另外，武汉朗空的人员由于具备较为丰富的行业经验，也是剑通信息所需的业务人员。

因此，剑通信息为了完善技术储备，消除可能存在的同业竞争问题，与武汉朗空达成协议，收购武汉朗空除货币资金、理财产品以外的业务相关的全部资产负债。

（三）剑通信息合并武汉朗空是否属于股东赠与

2017年12月31日，剑通信息与武汉朗空签订《资产转让协议》，以2017年10月31日为基准日，武汉朗空将除货币资金、理财产品以外的业务相关的全部资产负债转让给剑通信息，标的资产的交割日为2017年12月31日。因武汉朗空递延收益200万元系其在2016年以前取得的政府补助，截至2017年10月31日，尚未完成验收。考虑到政府补助形成负债的特殊性，剑通信息与武汉朗空协商，本次业务收购对价扣除递延收益的影响。

武汉朗空截至 2017 年 10 月 31 日基准日扣除货币资金、理财产品以及政府补助形成的递延收益后的净资产值为 0.76 万元，考虑扣除理财产品投资收益所得税影响后的资产净额为 10.05 万元；截至 2017 年 12 月 31 日交割日，扣除货币资金、理财产品及投资收益所得税影响、政府补助形成的递延收益后的资产净额为-12.40 万元。基于上述业务收购基准日和交割日的净额都较小，交易双方商定，不再支付对价。

2017 年 12 月 31 日，剑通信息召开股东会，经全体股东一致同意，审议通过了《资产转让协议》，转让交易价格为 0 元，无需再支付对价。同日，武汉朗空召开股东会，经全体股东一致同意审议通过上述事项。本次业务合并履行了相应的审批程序，符合《公司法》及标的公司及武汉朗空《公司章程》等相关规定。

赠与系赠与人将自己的财产无偿给予受赠人、受赠人表示接受，赠与双方签订赠与合同等要素须齐全。剑通信息基于经营需要，收购武汉朗空原有相关业务，是双方真实、自愿的市场行为，按照双方签订的《资产转让协议》，转让资产业经审计机构审计，交易对价参考经审计后的标的资产负债额后确定为 0，因此不属于股东赠与。

黄建和丁国荣自 2016 年 4 月起，为剑通信息、武汉朗空实际控制人，根据《企业会计准则》及其相关规定，该等业务收购属于同一控制下业务合并，剑通信息将武汉朗空 2016 年 12 月 31 日、2017 年 12 月 31 日除货币资金、理财产品以外的全部资产负债，以及 2016 年 5-12 月、2017 年度与业务相关的损益表予以合并。

三、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，报告期内武汉朗空收入均来源于向剑通信息的软件销售，剑通信息为其唯一客户，不存在向第三方销售的情况；武汉朗空与剑通信息业务具有较强的协同性；剑通信息合并武汉朗空相关业务存在必要性，上述合并不属于股东赠与。

【反馈意见 19】申请文件显示，剑通信息通常为系统集成商提供 12 个月至 36 个月不等的产品保修期，对保修期内正常操作情况下出现的质量问题无偿进行维修；保修期内返修产品的剩余保修期若不到 3 个月，则延长至 3 个月。保修期内，剑通信息为系统集成商提供免费的软件安装以及软件升级服务；对于需要特定软件或产品升级服务的客户，剑通信息会与客户单独签订合同并收取相应费用。请你公司补充披露：1) 剑通信息保修期内免费的软件安装以及软件升级服务的收入确认政策、是否与产品销售进行合理划分、是否单独区分并分期确认收入。2) 剑通信息、保修期内是否存在退换货安排、剑通信息的收

入确认政策与时点、单一履约义务认定情况。3) 剑通信息收入确认政策的合规性、与同行业公司是否存在较大差异、新收入准则对剑通信息收入确认政策、评估预测和持续盈利能力的具体影响，评估中是否考虑该影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

一、剑通信息保修期内免费的软件安装以及软件升级服务的收入确认政策、是否与产品销售进行合理划分、是否单独区分并分期确认收入。

剑通信息与客户签订的产品销售合同中约定保修期内提供免费的软件安装及软件升级服务，该等条款属于产品销售的附赠服务，属于保修期内的基本服务内容。此外，产品销售合同中未单独约定服务费的金额，该服务实际发生的增量成本都较低，且无法可靠计量。根据《企业会计准则》及其相关规定，对该等服务与产品销售没有进行划分，没有单独区分并分期确认收入，与产品销售一起在产品送达，由客户验收后确认收入。

二、剑通信息保修期内是否存在退换货安排、剑通信息的收入确认政策与时点、单一履约义务认定情况。

（一）剑通信息保修期内是否存在退换货安排

剑通信息与客户签订的销售合同，产品经客户验收后确认收入，产品验收后不存在退换货条款，小部分存在验收前的换货条款，保修期内不存在退换货安排。在客户对产品验收完成后，剑通信息在保修期内对存在质量问题的产品进行免费维修。

剑通信息在报告期内，不存在产品退货，仅存在少量的验收前产品换货。

（二）剑通信息的收入确认政策与时点

剑通信息销售收入确认政策和时点为：剑通信息将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方；剑通信息既没有保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；收入的金额能够可靠地计量；相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入实现。具体地，剑通信息向客户销售产品，产品送达，由客户验收后确认收入。

（三）单一履约义务认定情况

根据新收入准则确认模型，剑通信息对与客户签订的合同中承诺的商品和服务进行了识别，剑通信息与客户签订的合同中，客户能够从销售的产品本身和保修期内免费提供的

维修、软件安装及升级服务一起受益，不存在其他可单独区分的承诺，交易价格不能分摊，属于单一履约义务。

三、剑通信息收入确认政策的合规性、与同行业公司是否存在较大差异、新收入准则对剑通信息收入确认政策、评估预测和持续盈利能力的具体影响，评估中是否考虑该影响。

（一）剑通信息收入确认政策的合规性

剑通信息与客户签订的销售合同中，对产品发货、验收、回款等环节进行了约定，剑通信息在产品送达并经客户验收完成后确认收入。剑通信息确认收入时既没有保留与产品所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制，产品所有权上的主要风险和报酬已全部转移至客户，并且依据销售合同，收入的金额能够可靠计量，相关的经济利益很可能流入，而且产品成本能够可靠计量。因此，剑通信息收入确认政策符合《会计准则》规定，收入确认政策具备合规性。

（二）同行业公司收入确认政策比较

剑通信息同行业公司的收入确认政策如下：

同行业公司简称	收入确认具体政策
中新赛克	产品销售收入：在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入； 技术服务收入：服务期内平均确认，完工百分比或者取得验收单
因诺微	销售商品收入和技术服务收入：均以企业根据合同约定向客户交付产品或提供技术服务，经客户验收、收到客户签署验收单为确认收入时点
剑通信息	公司向客户销售产品，产品送达，由客户验收后确认收入。

经与同行业公司收入确认具体政策进行比较，剑通信息收入确认具体政策与同行业公司无差异。

（三）新收入准则对剑通信息收入确认政策的具体影响

根据新收入准则，剑通信息对与客户签订的合同进行了识别，其向客户销售的产品及质保期内的免费维修、软件安装及升级服务属于单一履约义务，在履行完成合同约定的单一履约义务后可以确认收入，其履行义务的完成体现在其产品送达并经客户验收完成，与现行收入准则收入确认政策是一致的。合同中，在产品验收后，没有单独的退货条款，也没有退货权等影响交易价格的可变因素，合同中的标准质保也不能单独确认为履约义务。因此，上述新收入准则变化之处，对剑通信息收入确认政策不产生实质影响。

（四）新收入准则对剑通信息评估预测和持续盈利能力的具体影响

后续新收入准则的全面执行不会对剑通信息收入确认政策产生实质性影响，因此不会

对本次评估预测和标的公司的持续盈利能力产生实质重大影响。

四、会计师的核查意见

经核查，会计师，对保修期内免费的软件安装以及软件升级服务与产品销售没有进行划分，符合《企业会计准则》及其相关规定；剑通信息与客户签订的销售合同，产品验收后不存在退换货条款，小部分存在验收前的换货条款，保修期内不存在退换货安排；剑通信息收入确认政策与时点、单一履约义务认定等符合符合现行会计准则中收入确认的原则，与同行业公司无差异；新收入准则变化之处对剑通信息收入确认政策不产生实质影响，不会对本次评估预测和公司的持续盈利能力产生实质重大影响。

【反馈意见 20】申请文件显示，截止 2016 年底、2017 年底和 2018 年 7 月底，剑通信息的应收账款账面净值分别为 404.75 万元、1,446.88 万元和 1,550.34 万元，占资产总额的比例分别为 9.08%、11.74%和 10.11%，应收账款周转率分别为 5.23 次、8.78 次和 3.25 次。截至 2018 年 9 月 30 日，应收账款前五名客户期后回款共计 344.70 万元，回款率 25.05%。请你公司：1) 结合应收账款应收方、具体信用政策、截至目前的回款情况、逾期应收账款情况及同行业可比公司情况等，补充披露剑通信息应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性。2) 补充披露剑通信息收入确认时点、收款政策、平均回款时间以及与同行业公司是否一致。3) 结合重点客户应收账款回款时点变化、账期变动情况、同行业公司情况等，量化分析并补充披露报告期内剑通信息应收账款规模增长、周转率变动的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合应收账款应收方、具体信用政策、截至目前的回款情况、逾期应收账款情况及同行业可比公司情况等，补充披露剑通信息应收账款水平的合理性及坏账准备计提的充分性。

(一) 应收账款应收方、具体的信用政策、截止目前的回款情况

剑通信息应收账款的应收方均为实际实现销售的客户。报告期内主要客户具体信用政策及期后回款情况（截至 2018 年 11 月 26 日）如下：

1、2018 年 7 月末应收账款期后回款情况

单位：万元

序号	单位名称	具体信用政策	金额	占比	回款金额	回款比例
1	南京中孚信息	合同签订后 10 天内付款	564.89	33.18	564.89	100.00

	技术有限公司	20%-40%，发货后 90-180 天内付余款				
2	四川蓉城听风科技有限公司	合同签订后 10 天内付 50%，发货后 3 个月内付余款	344.70	20.25	344.70	100.00
3	山东中孚安全技术有限公司	合同签订后 10 天内付 40%，发货后 180 天内付余款	247.26	14.52	247.26	100.00
4	南京掌控通信科技有限公司	验收后付全款	118.90	6.98	-	-
5	四川蜀盾信息安全服务有限责任公司	合同签订后付款 20%，到货后 3 个月内付款 80%	100.22	5.89	29.04	28.98
合计			1,375.97	80.82	1,185.89	86.19

2、2017 年末应收账款期后回款情况

单位：万元

序号	单位名称	具体信用政策	金额	占比	回款金额	回款比例
1	南京中孚信息技术有限公司	合同签订后 10 天内付款 20%-40%，发货后 90-180 天内付余款	1,247.84	80.27	1,247.84	100.00
2	南京掌控通信科技有限公司	验收后付全款	118.90	7.65		
3	山东中孚安全技术有限公司	合同签订后 10 天内付 40%，发货后 180 天内付余款	45.84	2.95	45.84	100.00
4	张家港奥尼斯信息科技有限公司	验收后付全款	35.93	2.31		
5	南京烽火星空通信发展有限公司	验收后付全款	31.87	2.05		
合计			1,480.38	95.23	1,293.68	87.39

3、2016 年末应收账款期后回款情况

单位：万元

序号	单位名称	具体信用政策	金额	占比	回款金额	回款比例
1	南京掌控通信科技有限公司	验收后付全款	118.90	24.28		-
2	武汉飞思科技有限公司	验收后付全款	100.00	20.42	100.00	100.00
3	南京中孚信息技术有限公司	合同签订后 10 天内付款 20%-40%，发货后 90-180 天内付余款	73.78	15.07	73.78	100.00
4	北京龙昊安华警用器材科技有限公司	合同签订 5 天内付款 10%-20%，发货后付款 20%-50%，验收后付款	56.74	11.59	56.74	100.00

		20%-40%，签订一年内支付余款				
5	张家港奥尼斯信息科技有限公司	验收后付全款	35.93	7.34		
合计			385.35	78.70	230.52	59.82

(二) 逾期应收账款情况

1、应收账款账龄结构

报告期内，剑通信息应收账款账龄结构如下表所示：

单位：万元，%

账龄	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内(含1年)	1,491.83	87.63	1,364.48	87.77	335.68	68.56
1-2年(含2年)	35.90	2.11	141.18	9.08	8.00	1.63
2-3年(含3年)	133.73	7.86	8.00	0.51	35.93	7.34
3-4年(含4年)	-	-	35.93	2.31	105.00	21.45
4-5年(含5年)	35.93	2.11	-	-	5.00	1.02
5年以上	5.00	0.29	5.00	0.32	-	-
合计	1,702.38	100.00	1,554.59	100.00	489.62	100.00

如上表所示，剑通信息应收账款期末账龄主要集中在1年内，由于剑通信息客户信用状况良好、偿还能力较强，因此，发生坏账损失的可能性较小。其中逾期应收账款主要为账龄2-3年的应收南京掌控通信科技有限公司118.90万、账龄3-4年的应收张家港奥尼斯信息科技有限公司35.93万以及账龄为5年以上的应收南京汇睿信息科技有限公司5.00万，整体占比较小，剑通信息仍与上述几家客户持续沟通催收中。

2、应收账款余额占营业收入比例情况

报告期内，剑通信息应收账款占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2018-7-31	2017-12-31	2016-12-31
应收账款余额	1,702.38	1,554.59	489.62
当期营业收入	5,293.28	8,976.79	2,560.06
应收账款余额占营业收入的比例(%)	32.16	17.32	19.13

2018年7月末应收账款余额占营业收入的比例上升，主要系报告期间仅7个月，与年度间数据不具有可比性，剑通信息应收账款水平合理。

3、同行业数据

(1) 同行业应收账款余额占营业收入比例

单位：%

项目	2018-7-31	2017-12-31	2016-12-31
中新赛克	80.13	35.52	56.61
因诺微	N/A	66.50	41.64
同行业平均水平	80.13	51.01	49.13
剑通信息	32.16	17.32	19.13

注：中新赛克 2018 年 7 月数据为其 2018 年 6 月末数据；因诺微 2017 年数据为其 2017 年 9 月末数据

剑通信息报告期各期末应收账款余额占营业收入的比例低于同行业平均水平，主要原因因为合同中通常约定了较高的预付款比例，并且剑通信息信用政策执行情况良好，回款较为及时。

(2) 同行业账龄结构

考虑公开数据情况，仅列示中新赛克应收账款账龄结构如下：

单位：万元，%

账龄	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	15,795.27	74.40	12,809.91	72.44	12,509.34	64.33
1-2 年	3,039.25	14.32	3,222.86	18.22	5,942.36	30.56
2-3 年	1,313.92	6.19	759.88	4.30	816.58	4.20
3 年以上	1,080.99	5.09	891.88	5.04	176.98	0.91
合计	21,229.43	100.00	17,684.53	100.00	19,445.26	100.00

对比剑通信息与中新赛克应收账款账龄，剑通信息报告期内一年以内应收账款占比均高于中新赛克。

4、剑通信息坏账计提政策与同行业可比上市公司对比情况

剑通信息与同行业坏账准备计提政策对比如下：

公司名称	单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项	按组合计提坏账准备应收款项
中新赛克	单项金额在 100 万以上的应收账款，50 万以上的其他应收款，单独进行减值测试，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。	账龄分析法
因诺微	单项金额在 50 万以上的应收账款，单独进行减值测试，根据未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备。	账龄分析法
剑通信息	单项金额 300 万元以上（含 300 万元）的应收款项，单独进行减值测试，按预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备，计入当期损益。	账龄分析法

组合中，按账龄分析法计提坏账准备的，计提比例与同行业对比情况如下：

公司名称	坏账准备计提比例 (%)					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
中新赛克	5	25	50	100	100	100
因诺微	5	10	30	100	100	100
同行业平均	5	17.5	40	100	100	100
中孚信息	5	10	30	50	80	100
剑通信息	5	10	30	50	80	100

如上表所示，剑通信息 3 年以内的应收账款坏账准备计提比例与因诺微水平一致，3 年以上的应收账款坏账准备计提比例略低于同行业平均水平。标的公司与中孚信息的坏账计提比例保持一致。

应收账款坏账准备占应收账款余额比例与同行业对比如下：

单位：%

项目	2018-7-31	2017-12-31	2016-12-31
中新赛克	15.49	15.37	13.87
因诺微	N/A	5.00	5.00
同行业平均水平	15.49	10.19	9.44
剑通信息	8.93	6.93	17.33

注：中新赛克 2018 年 7 月末数据为其 2018 年 6 月末数据；因诺微 2017 年数据为其 2017 年 9 月末数据。

2017 年末及 2018 年 7 月末，标的公司应收账款坏账准备占应收账款余额比例低于同行业平均水平，主要系标的公司 1 年以内的应收账款占比相对较高。

整体来看，应收账款坏账准备整体计提水平与同行业平均水平接近，不存在重大差异，报告期剑通信息坏账准备计提充分。

二、补充披露剑通信息收入确认时点、收款政策、平均回款时间以及与同行业公司是否一致。

报告期内，剑通信息与同行业公司收入确认时点、收款政策、平均回款周期如下：

公司名称	收入确认时点	收款政策	应收账款周转天数
中新赛克	产品销售收入：在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入	中新赛克一般与客户采用电汇的方式进行结算，根据客户规模、性质及合作关系给予不同的信用期	150.43
	技术服务收入：服务期内平均确认，完工百分比或者取得验收单		
因诺微	销售商品收入和技术服务收入：均以企业根据合同约定向客户交付产品或提供技术服务，经客户验收、收到客户签署验收单为确认收入时点	因诺微与客户采取银行汇款结算，同时根据客户的市场地位、业务规模以及以往合作经验，给予客户一定的信用期限。	104.64

剑通信息	产品销售收入以客户验收时点为准	标的公司对主要客户一般采取先结算后收款，按照合同约定签收、发货、验收等具体时点收取款项	58.15
------	-----------------	---	-------

注：上述周转天数计算为报告期平均数据。

从上表可以看出，剑通信息收入确认时点、收款政策与同行业公司不存在重大差异，平均回款周期短于同行业公司。

三、结合重点客户应收账款回款时点变化、账期变动情况、同行业公司情况等，量化分析并补充披露报告期内剑通信息应收账款规模增长、周转率变动的原因及合理性。

（一）量化分析报告期内剑通信息应收账款规模增长情况

单位：万元、%

项目	2018-7-31/ 2018年1-7月		2017-12-31/ 2017年度		2016-12-31/ 2016年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
账龄一年以内应收账款余额	1,491.83	9.33	1,364.48	306.48	335.68
营业收入	5,293.28	1.09	8,976.79	250.65	2,560.06
账龄一年以内应收账款占营业收入的比例	16.44		15.20		13.11

注：2018年1-7月相关比例（率）为收入年化后数据

如上表所示，2017年末剑通信息账龄一年以内应收账款余额占营业收入的比例较2016年末增长2.09个百分点，主要原因为2017年下半年南京中孚向标的公司采购金额较大，期末应收账款增幅较大；2018年7月末剑通信息账龄一年以内应收账款余额占营业收入的比例较2017年末略有增长，主要系2018年1-7月四川蓉城听风科技有限公司收入增幅较大，应收账款金额增加。

2017年末账龄一年以内应收账款余额增长306.48%，高于营业收入增速，主要系2017年下半年实现收入金额较大，对应形成的应收账款尚在信用期内未结算；2018年7月末应收账款余额增长9.33%，主要系收入规模增长带动。

报告期内，应收账款余额的增长与收入的规模的增长是匹配的，剑通信息应收账款增长具有合理性。

（二）结合重点客户应收账款回款时点变化、账期变动情况分析报告期内剑通信息应收账款规模增长、周转率变动的原因及合理性

报告期各期末，剑通信息主要客户应收账款余额变动情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31
		金额	变动额	金额	变动额	金额
1	武汉法正通信息技术有限公司	-	-	-	-	-
	北京龙昊安华警用器材科技有限公司	-	-	-	-56.74	56.74
	北京龙昊警用器材有限公司	-	-	-	-	-
	北京国泰安信科技有限公司	-	-	-	-35.42	35.42
	北京蓝剑网安信息技术有限公司	-	-	-	-	-
	武汉中安剑豪实业发展有限公司	-	-	-	-	-
2	南京中孚信息技术有限公司	564.89	-682.95	1,247.84	1,174.06	73.78
	山东中孚安全技术有限公司	247.26	201.42	45.84	45.84	-
3	四川蓉城听风科技有限公司	344.70	344.70	-	-	-
4	四川蜀盾信息安全服务有限责任公司	100.22	100.22	-	-	-
5	南京润迈信息科技有限公司	-	-	-	-14.96	14.96
6	南京烽火星空通信发展有限公司	26.52	-5.35	31.87	2.82	29.05
	烽火通信科技股份有限公司	6.83	-	6.83	-	6.83
	南京烽火软件科技有限公司	-	-	-	-	-
7	南京掌控通信科技有限公司	118.90	-	118.90	-	118.90
8	广州锦峰信息技术有限公司	-	-	-	-	-
	深圳锦峰信息技术有限公司	4.36	4.36	-	-	-
合计		1,413.67	-37.60	1,451.27	1,115.59	335.68

注：以上客户均为报告期前五大客户

报告期内，剑通信息主要客户信用期均未发生变化。2017 年末较 2016 年末，剑通信息应收账款余额增加 1,064.98 万元，主要系南京中孚应收账款余额较上年末增加 1,174.06 万元所致。2018 年 7 月末，剑通信息应收账款余额较 2017 年末增加 147.79 万元，主要客户合计变动额为-37.60 万元，变动原因主要为其他非主要客户的应收账款增加。

（三）结合同行业上市公司情况分析应收账款周转率变动的原因及合理性

报告期内，标的公司与可比公司应收账款周转率指标比较如下：

可比公司	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
因诺微	-	2.08	4.53
中新赛克	1.36	2.68	1.95
行业平均	1.36	2.73	3.24
剑通信息	3.25	8.78	5.23

注：中新赛克 2018 年 1-7 月应收账款周转率为其 2018 年 1-6 月数据；因诺微 2017 年度应收账款周转率为其 2017 年 1-9 月数据

报告期内，标的公司的应收账款周转率显著高于同行业其他公司，主要原因为标的公

司合同中通常约定了较高的预付款比例，并且剑通信息信用政策执行情况良好，回款较为稳定。

四、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，结合应收账款应收方、具体信用政策、截至目前的回款情况、逾期应收账款情况及同行业可比公司情况等分析，剑通信息应收账款水平具备合理性，应收账款坏账准备整体计提水平与同行业平均水平接近，不存在重大差异，坏账准备计提充分；剑通信息收入确认时点、收款政策、平均回款周期与同行业公司大体一致；应收账款余额的增长与收入的规模的增长匹配，应收账款增长具有合理性；剑通信息应收账款周转率高于同行业其他公司，回款较为稳定。

【反馈意见 21】 申请文件显示，截至 2016 年底、2017 年底和 2018 年 7 月底，剑通信息存货账面价值为 1,302.18 万元、2,543.82 万元和 3,200.21 万元，存货周转率分别为 0.46 次、0.74 次和 0.23 次。请你公司：1) 结合主要产品构成、产品成本、产品平均销售时间、库龄情况、同行业公司情况等，补充披露剑通信息存货增长的合理性、提前备货量水平及其合理性、周转率和备货量与同行业公司相比是否存在较大差异，如是，请说明原因。2) 补充披露各报告期末存货中有订单支持的存货占比及变动情况、截至目前库龄变化情况、截至目前 2018 年 7 月底存货销售情况、销售是否符合预期。3) 结合同行业存货跌价计提情况、产品价格波动情况、减值测试过程等，补充披露剑通信息是否存在产品滞销情况、存货跌价准备计提是否充分。4) 补充披露库存商品和发出商品金额增长的原因、与销售收入的匹配性、是否存在滞销风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合主要产品构成、产品成本、产品平均销售时间、库龄情况、同行业公司情况等，补充披露剑通信息存货增长的合理性、提前备货量水平及其合理性、周转率和备货量与同行业公司相比是否存在较大差异，如是，请说明原因。

(一) 存货构成及变动情况

报告期各期末，剑通信息存货构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比

原材料	806.39	25.20	526.83	20.71	199.14	15.29
在产品	40.67	1.27	150.26	5.91	188.21	14.45
自制半成品	246.92	7.72	385.68	15.16	172.12	13.22
库存商品	1,461.51	45.67	955.40	37.56	329.29	25.29
发出商品	644.72	20.15	525.65	20.66	413.43	31.75
合计	3,200.21	100.00	2,543.82	100.00	1,302.18	100.00

报告期各期末,剑通信息的存货账面余额分别为1,302.18万元、2,543.82万元和3,200.21万元,存货余额呈持续增长趋势。其中,库存商品及发出商品占比较高,占比合计分别为57.04%、58.22%和65.82%。

1、库存商品

报告期内,剑通信息库存商品构成及变动情况如下:

单位:万元, %

项目	2018-7-31		2017-21-31		2016-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2G/3G 模块	81.44	5.57	60.89	6.37	47.91	14.55
4G 车载主机模块	985.30	67.42	505.69	52.93	61.12	18.56
FDD 单兵模块	166.67	11.40	174.20	18.23	41.33	12.55
TDD 单兵模块	132.77	9.09	122.83	12.86	49.07	14.90
其他	95.34	6.52	91.79	9.61	129.86	39.44
合计	1,461.51	100.00	955.40	100.00	329.29	100.00

注:主被一体产品计入4G车载主机模块

剑通信息库存商品主要为4G制式产品,与目前收入结构基本相同。按照库存商品在库地点的差异可以分为借用产品和在库产品。报告期各期末,剑通信息借用产品金额分别为13.47万元、170.57万元和470.94万元。借用产品主要用于标的公司或系统集成商的市场推广,有利于提升标的公司产品的市场知名度、扩大产品的市场份额。借用产品的规模主要受终端用户,如公安、安全、检察院等客户的采购机制、产品熟悉过程以及验证产品性能和品质等需求情况的影响。

另外,2018年7月末,标的公司库存商品中,用于4G主被动一体产品的基带模块金额为462.93万元,占期末库存商品金额的比例为31.80%,主要原因系标的公司为推出主被动一体产品进行了备货。

2、发出商品

报告期内,标的公司发出商品构成及变动情况如下:

单位:万元, %

项目	2018-7-31	2017-21-31	2016-12-31
----	-----------	------------	------------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2G/3G 模块	21.71	3.37	22.60	4.30	31.75	7.68
4G 车载主机模块	356.31	55.27	231.51	44.04	209.55	50.69
FDD 单兵模块	89.91	13.95	78.38	14.91	67.45	16.31
TDD 单兵模块	143.07	22.19	105.30	20.04	103.32	24.99
其他	33.72	5.23	87.86	16.71	1.37	0.33
合计	644.72	100.00	525.65	100.00	413.43	100.00

报告期内，标的公司发出商品为已发货但尚未验收的产品，标的公司发出商品金额分别为 413.43 万元、525.65 万元和 644.72 万元，呈上升趋势，主要原因系标的公司合同签订金额增加，已发货待验收产品相应增加。

（二）期末存货提前备货量的合理性

单位：万元

项目	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31
	账面余额	变动率	账面余额	变动率	账面余额
库存商品	1,461.51	52.97%	955.40	190.14%	329.29
主营业务成本	640.99	-21.95%	1,407.88	140.43%	585.57
库存商品周转天数	401		167		205

注：2018 年 1-7 月主营业务成本在计算相应指标时采用年化数据计算；2016 年库存商品周转天数使用 2016 年期末存货金额进行计算，未进行平均

由上表可见，标的公司库存商品周转天数较长，2018 年库存商品周转天数超过一年（年化数据）。2018 年 7 月末，标的公司库存商品中有订单对应的金额为 95.38 万元，借用产品金额为 470.94 万元，上述两部分合计占库存商品总额的 38.75%，除上述两部分外，其余部分均为备货金额。

标的公司期末备货量较大的主要原因如下：1、标的公司采取备料生产和订单生产相结合的方式进行生产，2017 年以来备料生产比重提高，在接到客户订单前即采购原材料进行生产，接到客户订单后，根据客户需求配置相关功能集及界面。标的公司对产品进行备货的安排能够显著降低签署合同至发货的周期，及时响应客户的需求；2、2018 年初剑通信息成功的研发了 4G 主被动一体产品，陆续提供给客户试用，并根据客户反馈预备了部分存货，由于主被动一体产品中的主动式基带模块为外采产品，成本占比较高，因此存货金额较大。

截至 2018 年 11 月 26 日，标的公司报告期末的库存商品中已有 751.79 万元存在具体订单（或借用合同）对应或已实现销售，存货期后销售情况良好。

（三）同行业存货周转率分析

项目	2018年1-7月	2017年	2016年
中新赛克	0.21	0.62	0.86
因诺微	-	0.56	1.50
标的公司	0.23	0.74	0.46

注：2017年因诺微存货周转率为其2017年1-9月数据；2018年1-7月中新赛克存货周转率为其2018年1-6月数据

剑通信息与同行业公司存货周转率基本保持一致，不存在显著差异。

二、补充披露各报告期末存货中有订单支持的存货占比及变动情况、截至目前库龄变化情况、截至目前2018年7月底存货销售情况、销售是否符合预期。

(一) 报告期内期末存货中有订单支持的存货占比情况及变动情况

单位：万元、%

项目	2018年7月31日			2017年12月31日			2016年12月31日		
	账面余额	订单金额	占比	账面余额	订单金额	占比	账面余额	订单金额	占比
原材料	806.39	-	-	526.83	-	-	199.14	-	-
在产品	40.67	20.16	49.58	150.26	106.02	70.56	188.21	140.86	74.85
库存商品	1,461.51	800.85	54.80	955.40	353.18	36.97	329.29	270.31	82.09
发出商品	644.72	644.72	100.00	525.65	525.65	100.00	413.43	413.43	100.00
自制半成品	246.92	58.88	23.84	385.68	284.24	73.70	172.12	135.53	78.74
合计	3,200.21	1,524.61	47.64	2,543.82	1,269.09	49.89	1,302.18	960.13	73.73

注：2018年7月底库存商品订单金额中包含借用及试用产品的金额为705.47万元（截至2018年11月26日），占库存商品余额的比例为48.27%。

剑通信息存货中的原材料主要为根据销售预测、库存情况进行的材料备货，无具体订单对应，除原材料外，其他类型的存货部分有订单支持，报告期内有订单支持的存货占比分别为73.73%、49.89%和47.64%。

2016年末有订单支持的存货占比较高，主要系2016年剑通信息根据订单进行的生产比例较高。2017年末、2018年7月末有订单支持的存货占比降低，主要系经过前期市场推广后，4G制式产品得到客户的广泛认可，销售收入大幅增长，为了更好的满足客户的采购要求，剑通信息在2017年、2018年备货生产比例提高，同时2018年初剑通信息成功研发了4G主被动一体产品，陆续提供给客户试用，并根据客户反馈预备了部分存货。因此2017年末及2018年7月末有订单支持的存货比例降低。

同时剑通信息存在部分借用给客户试用的产品，借用产品主要用于剑通信息或系统集成商的市场推广，有利于扩大产品的市场份额，通常会转换为销售，因此将该部分库存商

品视同为有订单支持，截至 2018 年 11 月 26 日借用库存商品金额为 705.47 万元。

无订单支持的存货主要系备用材料、应对客户产品维修、更换和升级的备用材料等，因此从有订单存货数据看来，剑通信息库存结构合理，符合企业的实际经营情况。

（二）报告期期末存货库龄及变化情况

报告期内各期末，剑通信息库龄及变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	2,626.81	82.08	2,194.11	86.25	1,089.89	83.70
1-2 年	242.15	7.57	208.74	8.21	212.30	16.30
2-3 年	221.61	6.92	140.97	5.54	-	-
3 年以上	109.64	3.43	-	-	-	-
合计	3,200.21	100.00	2,543.82	100.00	1,302.18	100.00

报告期内，剑通信息各期末库龄一年以内的存货占期末存货比例均在 80% 以上。库龄超过两年的主要为原材料、库存商品和发出商品。

原材料中库龄超过两年的主要为一些辅助材料、芯片等，该部分材料为产品中的通用材料，且长时间存放不会发生变质和损坏，仍可继续使用。从报告期内库龄变化来看，长库龄材料逐渐被生产领用。

库存商品长库龄产品主要为 2G/3G 模块及少部分 4G 模块产品。根据标的公司产品特性及终端用户使用场景多变以及移动网络制式升级等原因，相关产品通常需要定期更新和维护，因此标的公司需要储备一定的产品来应对客户产品升级和维护，同时部分客户在配置 4G 制式相关产品的同时会选择在 4G 主机上开通 2G/3G 产品权限或购买相应模块，报告期内 2G/3G 产品仍保持一定规模的销量和毛利率，不存在滞销的情况。

部分发出商品受客户验收时间影响，部分产品尚未确认收入并结转成本，因此库龄时间较长。

综上，报告期内，剑通信息存货库龄结构符合企业实际经营情况，库龄结构未发生重大变化，不存在无利用价值的存货。

（三）截至目前期后销售情况

截至 2018 年 11 月 26 日，2018 年 7 月末库存商品及发出商品已实现销售或发出试用

情况如下：

单位：万元，%

项目	期末余额	期后销售金额	已发货/试用	比例
库存商品	1,461.51	46.32	705.47	51.44
发出商品	644.72	337.03	307.69	100.00
合计	2,106.23	383.35	1,013.16	66.30

由于剑通信息产品的特殊性，部分终端客户要求先借用或者试用产品，产品性能符合客户要求后签订销售合同转为销售，由于部分发出商品受客户验收时间影响，部分产品尚未确认收入并结转成本，验收周期较长。从上表可以看出，截至2018年11月26日，期后已实现销售及已发货或试用的产品占2018年7月31日库存商品及发出商品总金额的66.30%。2018年1-10月，剑通信息未经审计收入为8,954.13万元，占2018年预测收入的比例为81.24%，2018年收入达到预测水平的可能性较大，销售符合预期。

三、结合同行业存货跌价计提情况、产品价格波动情况、减值测试过程等，补充披露剑通信息是否存在产品滞销情况、存货跌价准备计提是否充分。

（一）存货跌价准备计提情况及减值测试过程

剑通信息报告期内存货跌价准备政策为各资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。其中，直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

报告期各期末，剑通信息根据其存货跌价准备政策对各类别存货进行了减值测试，具体地：

1、原材料主要为了生产经营活动而持有，报告期内剑通信息原材料主要为芯片类、模块类、通用类电子元器件材料，芯片类、模块类等材料周转较快，电子元器件材料多为通用材料，长时间存放变质、损坏及无法使用的可能性较小，其生产的最终产品可变现净值高于成本，因此原材料未计提跌价准备。

2、在产品、半成品为尚在加工过程中及待装配的产品，库龄大部分都在1年以内，报告期内剑通信息主要产品价格稳定，毛利率较高，经测试在产品及半成品对应的最终产品可变现净值高于成本，因此半成品、在产品未计提跌价准备。

3、产成品大部分为库龄1年以内的产品，长库龄产成品主要为2G/3G被动式移动网数据采集分析产品，2G/3G类产品虽然正处于更新换代中，但由于终端市场经济发展水平不均衡，2G/3G产品仍具有一定的市场空间，报告期内剑通信息2G/3G产品仍具有较高的盈利能力。经测试库存商品销售价格减去销售费用及相关税费后净现值高于成本，因此未计提跌价准备。

4、发出商品均系报告期内根据合同订单已发货尚未满足收入确认条件的产品。该类产品均有对应的合同及订单支持，根据合同销售价格、销售费用、相关税费计算出的净现值高于成本，未计提跌价准备。

（二）产品价格波动情况

报告期内剑通信息分类别产品的核心模块单价变动情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月		2017年度		2016年度
	平均单价	变动比例	平均单价	变动比例	平均单价
2G/3G 模块	8.30	18.67%	6.99	85.08%	3.78
4G 车载主机模块	27.97	17.22%	23.86	-8.28%	26.01
4G FDD 单兵模块	9.04	9.70%	8.24	-2.46%	8.45
4G TDD 单兵模块	8.13	0.89%	8.06	0.19%	8.04

从报告期内主要产品销售价格来看，除2017年由于部分系统集成商采购数量较多、享受价格折扣较大导致4G车载主机核心模块和4G FDD单兵核心模块价格有所下降外，其他产品报告期内销售单价呈上涨趋势，主要产品盈利能力较强，主要类别产品可变现净值小于成本的可能性较小。

（三）报告期内同行业公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元，%

公司名称	项目	2018-7-31	2017-12-31	2016-12-31
中新赛克	存货余额	26,808.59	23,495.01	10,396.44
	跌价准备	896.56	743.76	508.81
	比例	3.34	3.17	4.89
因诺微	存货余额		538.59	241.73
	跌价准备		-	-

	比例		-	-
剑通信息	存货余额	3,200.21	2,543.82	1,302.18
	跌价准备	-	-	-
	比例	-	-	-

注：中新赛克 2018 年 7 月末数据为其 2018 年 6 月末数据；因诺微 2017 年末数据为其 2017 年 9 月末数据。

同行业公司中，中新赛克计提了存货跌价准备，因诺微未计提存货跌价准备。通过查询中新赛克招股说明书及年度报告，其计提存货跌价准备的存货主要为外借超过三年以上的库存商品，由于其可变现净值较小，全额计提了跌价准备。剑通信息不存在外借时间超过三年的库存商品，也不存在出现明显跌价迹象的外借商品。从同行业来看，剑通信息所在同行业公司产品及业务模式、经营情况并不完全相同，是否计提跌价准备主要根据各企业实际情况及存货跌价准备测试结果进行计提。

综上所述，报告期内剑通信息主要产品销售价格稳定，毛利率较高，存货规模符合企业实际经营情况，销售符合预期，不存在产品滞销和明显的跌价迹象。

四、补充披露库存商品和发出商品金额增长的原因、与销售收入的匹配性、是否存在滞销风险。

（一）报告期内库存商品、发出商品变动情况

1、库存商品

报告期内，库存商品主要构成及变动情况如下：

单位：万元，%

项目	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
4G 车载主机模块	985.30	94.84	505.69	727.35	61.12
2G/3G 模块	81.44	33.75	60.89	27.11	47.91
4GFDD 模块	166.67	-4.32	174.20	321.51	41.33
4GTDD 模块	132.77	8.09	122.83	150.31	49.07
其他	95.34	3.87	91.79	-29.31	129.86
合计	1,461.51	52.97	955.40	190.14	329.29

2017 年末库存商品较上年末增长 190.14%，主要系 2017 年 4G 产品销售增长较快，下游集成商客户数量增长，客户要求的供货期较短，为了更好的满足客户要求，标的公司根据订单情况、市场预期、产品生产周期等情况增加了 4G 产品的备货量，因此 2017 年末库存商品增长较多。

2018 年 7 月末库存商品较上年末增长 52.97%，主要系 2018 年标的公司成功开发 4G

主被动一体产品并进行备货, 4G 主被动一体产品中基带模块为外购且单价较高, 截至 2018 年 7 月底该部分产品尚未实现销售, 因此 2018 年 7 月末库存商品金额进一步增长。

2、发出商品

报告期内, 发出商品主要构成及变动情况如下:

单位: 万元, %

项目	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
4G 车载主机模块	356.31	53.91	231.51	18.75	194.96
2G/3G 模块	21.71	-2.96	22.60	-28.82	31.75
4GFDD 模块	89.91	14.71	78.38	34.27	58.38
4GTDD 模块	143.07	35.86	105.30	1.92	103.32
其他	33.72	-61.62	87.86	251.13	25.02
合计	644.72	22.71	525.65	27.14	413.43

2017 年末、2018 年 7 月末发出商品期末金额较上年末分别增长 27.14% 和 22.71%, 发出商品金额增长主要受标的公司发货量及客户验收时间长短影响, 根据剑通信息收入确认政策, 剑通信息向客户销售产品, 产品送达, 客户验收后确认收入, 2017 年及 2018 年 1-7 月由于合同订单增长, 产品发货量随之增加, 部分产品在期末未达收入确认标准, 因此报告期各期末发出商品金额有所增长。

(二) 库存商品及发出商品与收入的匹配性

报告期内库存商品、发出商品与营业收入配比关系如下:

单位: 万元, %

项目	2018-7-31		2017-12-31		2016-12-31
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
库存商品	1,461.51	34.63	955.40	190.14	329.29
发出商品	644.72	18.47	525.65	27.14	413.43
合计	2,106.23	42.21	1,481.05	99.41	742.71
营业收入	5,293.28	N/A	8,976.79	250.65	2,560.06
占营业收入比例	39.79%		16.50%		29.01%

报告期内, 剑通信息库存商品、发出商品金额随营业收入的增长呈增长趋势, 库存商品、发出商品与收入增长具备匹配性, 符合实际经营情况。报告期内, 随着业务规模增长, 标的公司库存商品、发出商品占比呈现下降趋势。2016 年占比较高是因为标的公司在 2015 年底推出 4G 产品后, 陆续于 2016 年开始签署相关业务合同, 并于下半年发货, 致使 2016 年底发出商品金额相对较高。

五、会计师的核查结论

经核查，会计师认为，剑通信息存货增长及提前备货量水平具备合理性，与同行业公司存货周转率基本保持一致，不存在显著差异；剑通信息存货规模符合标的公司实际经营情况，销售符合预期，不存在产品滞销和明显的跌价迹象；库存商品、发出商品与收入增长具备匹配性，符合标的公司实际经营情况，不存在滞销风险。

【反馈意见 22】申请文件显示，截至 2016 年底、2017 年底和 2018 年 7 月底，剑通信息预收账款账面金额分别为 1,356.67 万元、3,943 万元和 2,903.76 万元。2017 年末预收款项较 2016 年末增长 190.64%，主要原因是 2017 年下半年签订合同数量较多，预收 20%-50%的款项导致。2018 年 7 月末，预收账款减少主要是由于预收款项结转收入导致。请你公司结合同行业公司情况，补充披露预收账款与收入的匹配性、报告期内预收款项期后结转收入情况、预收款模式是否符合行业惯例、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、预收账款与收入的匹配性、报告期内预收款项期后结转收入情况、预收款模式是否符合行业惯例、相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）预收账款与收入的匹配情况、预收款模式是否符合行业惯例

报告期内，剑通信息及同行业预收账款与收入对比明细如下：

单位：万元

项目		2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
中新赛克	预收款项	33,553.21	25,634.63	9,479.30
	营业收入	26,494.36	49,781.06	34,347.73
	预收收入比(%)	126.64	51.49	27.60
剑通信息	预收款项	2,903.76	3,943.00	1,356.67
	营业收入	5,276.11	8,951.71	2,527.28
	预收收入比(%)	55.04	44.05	53.68

注：因诺微公开数据中 2016 年末及 2017 年 9 月末无预收款项；中新赛克 2018 年 1-7 月数据为其 2018 年 1-6 月数据。

从上表可以看出，2018 年 7 月末，标的公司预收账款较 2017 年末有所下降，主要原因系标的公司 2017 年下半年特别是临近年底合同签署较多，2017 年末预收账款相应增加；2018 年 1-7 月，部分预收款项结转收入，预收账款规模降低。中新赛克 2018 年 1-6 月预收款项收入比大于 1，其半年度报告显示主要为收到中国电信集团系统集成有限责任公司大

额预收款所致。

通过上述对比亦可以看出，同行业可比公司中存在预收款模式，预收款项余额较大，预收款模式整体符合行业惯例，不存在明显差异。

（二）报告期内预收款项期后结转收入情况

截至2018年10月31日，报告期各期末剑通信息预收款项期后结转收入分期列示如下：

单位：万元，%

项目	预收款项	期后结转金额	期后结转比例
2018-7-31	2,903.76	677.08	23.32
2017-12-31	3,943.00	2,146.71	54.44
2016-12-31	1,356.67	1,323.72	97.57

剑通信息预收账款期后结转情况符合企业业务实际，部分客户验收确认尚未完成，相关预收款项尚未达到收入结转条件。

（三）相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

剑通信息以预收模式销售产品的，向客户预收销售商品款项时，先确认预收账款，然后根据合同约定向客户交付产品，在客户验收后相关风险报酬已转移并满足收入确认条件时确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

二、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，预收账款规模及期后结转情况符合标的公司实际经营情况，预收款项余额较大，预收款模式整体符合行业惯例，不存在明显差异，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

【反馈意见 23】申请文件显示，2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-7 月，剑通信息主营业务收入金额分别为 2,527.28 万元、8,951.71 万元和 5,276.11 万元，2017 年收入较 2016 年增长 254.20%；净利润分别为 595.14 万元、5,349.60 万元和 3,621.29 万元，2017 年较 2016 年增长 798.88%。请你公司结合产品销售数量、销售单价、合同签署情况等，比对同行业公司补充披露剑通信息报告期收入与产品价格的匹配性、产品单价的合理性、报告期收入和净利润大幅增长的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

【回复】

一、结合产品销售数量、销售单价、合同签署情况等，比对同行业公司补充披露剑通信息报告期收入与产品价格的匹配性、产品单价的合理性、报告期收入和净利润大幅增长的原因及合理性。

报告期内，剑通信息各类产品销售收入及增长情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度		2016年度
	收入	收入	增长率	收入
2G/3G 模块	273.77	669.32	36.07%	491.88
4G 车载主机模块	2,832.48	5,002.08	442.80%	921.54
4G FDD 单兵模块	876.87	1,512.09	237.71%	447.75
4G TDD 单兵模块	991.43	1,723.78	249.75%	492.86
其他	301.56	44.44	-74.35%	173.25
合计	5,276.11	8,951.71	254.20%	2,527.28

报告期内，剑通信息主营业务收入分别为 2,527.28 万元、8,951.71 万元和 5,276.11 万元，其中 2017 年较 2016 年增长 254.20%，主要系 4G 制式产品销售收入增长所致。

（一）标的公司产品销量与单价

1、2G/3G 模块

报告期内，剑通信息 2G/3G 模块销售数量、销售均价及对 2017 年度与 2016 年度收入的影响情况如下：

类别	项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度	对收入的影响
核心模块	销量（件）	33	91	91	-
	均价（万元/件）	8.30	6.99	3.78	292.43
	收入（万元）	273.77	636.15	343.72	292.43
触发模块	销量（件）	-	17	4	24.76
	均价（万元/件）	-	1.95	1.90	0.78
	收入（万元）	-	33.16	7.62	25.54
配件	收入（万元）	-	-	140.54	-140.54

注：核心模块能够实现移动网数据采集分析功能，触发模块主要用于通过无线空口使移动终端与基站进行信号交互，下同；配件主要为早期销售给烽火通信科技股份有限公司及其关联企业的 2G/3G 户外固定安装信号采集产品

由上表可见，2017 年标的公司 2G/3G 模块收入较 2016 年度收入增长的主要原因为核心模块产品单价的提升。报告期内标的公司 2G/3G 核心模块的平均单价不断上升主要原因如下：

（1）2016 年标的公司 2G/3G 核心模块的主要客户为烽火通信科技股份有限公司及其关联企业，以及南京掌控，上述客户核心模块销量占比为 84.62%，平均单价为 3.08 万元，其他客户的平均单价为 7.61 万元，烽火通信科技股份有限公司及其关联企业、南京掌控拉低了 2G/3G 核心模块的平均单价。2017 年及 2018 年 1-7 月标的公司未再向上述客户销售 2G/3G 产品。

烽火通信科技股份有限公司及其关联企业,以及南京掌控为剑通信息 2016 年及以前年度的合作客户,主要原因为其采购的 2G/3G 核心模块版本较低且由于合作时间较长,采购批次多,累计采购量较大而享有较大的销售折扣,标的公司对其定价相对较低,2016 年下半年双方合作逐渐减少,目前除与南京烽火星空通信发展有限公司仍签订部分产品维修合同外,不存在其他的产品销售。

(2) 2017 年标的公司销售的 2G/3G 核心模块中多制式模块(比如集成 GSM、CDMA、WCDMA 三种 2G/3G 制式或其中两种)占比提升,多制式模块单价较高,拉高了产品平均单价;2018 年 1-7 月,2G/3G 核心模块中多制式模块占比进一步提升,产品单价进一步提高。

2、4G 车载主机模块

报告期内,剑通信息 4G 车载主机模块销售数量、销售均价及对 2017 年度与 2016 年度收入的影响情况如下:

类别	项目	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度	对收入的影响
核 心 模 块	销量(件)	99	204	33	4,448.37
	均价(万元/件)	27.97	23.86	26.01	-439.45
	收入(万元)	2,768.98	4,867.38	858.46	4,008.93
配件	收入(万元)	63.51	134.69	63.08	71.61

注:配件主要为车载天线等

由上表可见,2017 年标的公司 4G 车载主机模块收入较 2016 年度增长的主要原因为核心模块销量的提升,2017 年销量较 2016 年增长 518.18%,主要系 2017 年标的公司 4G 产品市场认可度提升,市场需求扩大导致。

报告期内,标的公司 4G 车载主机核心模块的单价呈先降后增的趋势,产品价格变动的主要原因如下:

(1) 2016 年丁春龙关联企业的平均单价及销量占比分别为 31.34 万元/件和 39.39%,除丁春龙外的其他客户的平均单价及销量占比为 22.55 万元/件和 60.61%;2017 年标的公司向丁春龙关联企业的平均单价降低至 20.34 万元/件且销量占比上升为 53.92%,除丁春龙外的其他客户的平均单价为 27.97 万元/件。丁春龙关联企业销量占比的提升及其平均单价的下降是导致 2017 年度车载主机核心模块平均售价下降的主要因素。

(2) 2018 年 1-7 月,丁春龙关联企业销售单价进一步降低为 20.25 万元/件,但销量占比降低为 22.22%,除丁春龙外的其他客户的平均单价为 30.18 万元/件。丁春龙外的其他客户平均单价较 2017 年上涨的原因为 2018 年 1-7 月,标的公司销售的多制式 4G 主机模

块（4G 模块中搭载 2G 或 3G 制式）的销量占比较 2017 年有所提升，拉高了平均售价。

3、4G FDD 单兵模块

报告期内，剑通信息 4G FDD 单兵模块销售数量、销售均价及对 2017 年度与 2016 年度收入的影响情况如下：

类别	项目	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度	对收入的影响
核 心 模 块	销量（件）	97	183	53	1,098.26
	均价（万元/件）	9.04	8.24	8.45	-38.02
	收入（万元）	876.84	1,507.99	447.75	1,060.24
触 发 模 块	销量（件）	-	13	-	4.10
	均价（万元/件）	-	0.32	-	-
	收入（万元）	-	4.10	-	4.10
配件	收入（万元）	0.03	-	-	-

注：配件主要为单独销售的单兵适配器

由上表可见，2017 年标的公司 4G FDD 单兵模块收入较 2016 年度增长的主要原因为核心模块销量的提升，产品销量的提升见前所述。

报告期内，标的公司 4G FDD 单兵核心模块的平均售价呈先降后升的趋势，主要变动原因如下：

（1）2017 年丁春龙关联企业对于 4G FDD 单兵核心模块的采购量增大，标的公司对其销售单价由 8.56 万元降低至 7.21 万元，拉低了当年平均售价。

（2）2018 年 1-7 月，标的公司向丁春龙关联企业销售单价略有下降，销量占比亦降低，同时其他客户中小批量采购的客户数量增加，导致其他客户整体销售价格较 2017 年度提升明显，上述两个原因导致 2018 年 1-7 月的 4G FDD 单兵核心模块的平均售价提升。

4、4G TDD 单兵模块

报告期内，剑通信息 4G TDD 单兵模块销售数量、销售均价及对 2017 年度与 2016 年度收入的影响情况如下：

类别	项目	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度	对收入的影响
核 心 模 块	销量（件）	122	214	60	1,238.08
	均价（万元/件）	8.13	8.06	8.04	3.33
	收入（万元）	991.43	1,723.78	482.37	1,241.41
触 发 模 块	销量（件）	-	-	14	-4.50
	均价（万元/件）	-	-	0.32	-
	收入（万元）	-	-	4.50	-4.50
配件	收入（万元）	-	-	6.00	-6.00

注：配件主要为单兵充电器等

由上表可见，2017年标的公司4G TDD单兵模块收入较2016年度增长的主要原因为核心模块销量的提升。

报告期内，标的公司4G TDD单兵核心模块的平均售价基本保持平稳。

5、收入、净利润与产品单价、销量的关系

2017年度，标的公司主营业务收入实现大幅增长，较2016年度增加6,424.43万元，增幅为254.20%，其中4G产品增加6,375.80万元，占主营业务收入总增长额的99.24%。4G产品的平均售价较2016年略有下降或基本持平，4G产品收入的增长主要源于产品销量的增加，产品销量增长的主要原因为标的公司的4G产品市场认可程度提升，市场规模不断扩大。2017年标的公司主营业务收入的大幅增长以及毛利率的提升、费用率的下降导致净利润大幅增长。关于毛利率的变动原因详见本财务说明第24题之“一、结合同行业公司情况、具体运营模式、合同签署和续期情况、相关客户情况、购销单价、其他业务的具体内容等，补充披露报告期内剑通信息各项产品毛利率增长的原因、合理性和可持续性，毛利率水平的合理性”；关于期间费用率的变动分析详见本财务说明第25题之“二、结合研发费用具体支出情况、各项期间费用占收入比例、同行业公司情况等，补充披露报告期内各项期间费用规模合理性、占收入比例变动原因及合理性”。

（二）合同签署情况

报告期内各期，标的公司签订的不含税合同金额情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
合同签订总额	4,978.91	11,441.05	5,587.18

报告期内，标的公司累计合同签订额为22,007.14万元，其中2017年度标的公司合同签订额大幅增长，与当期收入增长趋势一致，报告期内标的公司合同签订金额支撑了标的公司业绩快速增长。

（三）同行业公司收入变动、单价的对比情况及产品单价的合理性分析

报告期内，标的公司同行业公司中新赛克及因诺微的主营业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
中新赛克	10,028.24	18,525.30	10,085.17
因诺微	1,821.56	2,059.68	1,846.77
标的公司	5,276.11	8,951.71	2,527.28

注：中新赛克收入数据为其移动接入网数据采集分析产品的收入（包含固定式及移动式产品），2018年1-7月收入数为其2018年1-6月收入数；因诺微2017年收入数据为其2017年1-9月收入，2018年1-7月

收入为其 2018 年 5-6 月收入

报告期内，标的公司及同行业公司移动网数据采集分析产品相关收入均呈上升趋势，2017 年度标的公司收入增幅较同行业公司更大，主要原因为标的公司于 2015 年底成功研发并在业内率先推出了支持 4G 网络制式的被动式移动网数据采集分析产品，实现了其产品对现有移动网络制式的全面支持，收入大幅增长，并于 2017 年迎来爆发式增长。

标的公司所处的移动网数据采集分析行业为细分行业，且不同企业的产品设计、工作原理和集成程度不同，导致产品类型和结构均存在明显差异，产品单价可比性较低。标的公司与同行业公司因诺微的产品均为被动式产品，较为相近。根据神思电子（300479.SZ）2018 年 4 月披露的《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》，因诺微 4G 移动通信信号测量设备的基本定价是 69 万元/单制式（含税）；标的公司参照的对终端用户 4G 模块产品的基本定价为 70 万元/单制式（含税）。剑通信息与因诺微对终端用户 4G 产品的定价基本一致，不存在显著差异。

二、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，剑通信息报告期收入与产品价格具备匹配性，产品单价具备合理性；报告期收入和净利润大幅增长主要原因为标的公司的 4G 产品市场认可程度提升，市场规模不断扩大。

【反馈意见 24】申请文件显示：1) 2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-7 月，剑通信息主营业务毛利率分别为 76.83%、84.27%和 87.85%，其中 2G/3G 模块、4G 模块和其他业务毛利率均逐年上升。2) 2017 年 2G/3G 模块产品毛利率较 2016 年提高 18.06%，主要原因是 2017 年销售的 2G/3G 模块产品大部分集成了 GSM、CDMA 和 WCDMA 制式中两种或三种制式的产品，产品单价提升；同时，2017 年销售的部分 2G/3G 模块产品是对 4G 产品的升级及权限的开放，毛利率较高。2017 年 4G 模块产品毛利率较 2016 年有所上升，主要原因为 2017 年剑通信息向其全资子公司剑通软件采购软件产品，因此提升了产品的毛利率水平。2018 年 1-7 月，剑通信息毛利率进一步提升，主要原因为 2018 年 1-7 月丁春龙关联企业收入占比下降，丁春龙关联企业销售价格相比其他客户较低，导致剑通信息整体毛利率提升。3) 2016 年度、2017 年度，同行业可比公司平均毛利率分别为 84.88%、84.44%。请你公司：1) 结合同行业公司情况、具体运营模式、合同签署和续期情况、相关客户情况、购销单价、其他业务的具体内容等，补充披露报告期内剑通信息各项产品毛利率增长的原因、合理性和可持续性，毛利率水平的合理性。2) 结合剑通软件经营情况、剑通软件产品的价格情况等，量化分析并补充披露 2017 年 4G 模块产品毛利率上升的原因

及合理性、向子公司低价采购是否能够解释合并口径下毛利率的上升。3) 结合向丁春龙关联企业销售价格情况、折扣比例等, 量化分析并补充披露 2018 年 1-7 月剑通信息毛利率增长的原因、后续毛利率是否存在下降可能, 如是, 请说明对评估预测和剑通信息持续盈利能力的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表意见。

【回复】

一、结合同行业公司情况、具体运营模式、合同签署和续期情况、相关客户情况、购销单价、其他业务的具体内容等, 补充披露报告期内剑通信息各项产品毛利率增长的原因、合理性和可持续性, 毛利率水平的合理性。

(一) 同行业公司情况

报告期内, 剑通信息同行业可比公司毛利率具体情况如下:

公司简称	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
中新赛克	73.57%	79.41%	79.74%
因诺微	88.20%	89.47%	90.01%
平均值	80.89%	84.44%	84.88%
剑通信息	87.85%	84.27%	76.83%

注: 中新赛克毛利率为其移动接入网数据采集分析产品(包含固定式和移动式)毛利率; 因诺微 2017 年毛利率为其 2017 年 1-9 月数据、2018 年 1-7 月毛利率为其 2018 年 5-6 月数据; 中新赛克 2018 年 1-7 月毛利率为其 2018 年 1-6 月财务数据

如上表所示, 标的公司所处行业毛利率水平整体较高。可比公司中新赛克的移动式移动接入网数据采集分析产品及因诺微部分产品与标的公司移动网数据采集分析产品功能相似, 其中, 中新赛克的移动接入网数据采集分析产品的产品构造及工作模式与标的公司产品不同, 其产品为主动式产品, 产品定价较被动式产品相对较低且产品成本构成存在差异, 因此标的公司产品与其产品毛利率差异较大; 因诺微产品主要为被动式产品, 与标的公司产品毛利率相当, 略高于标的公司毛利率水平。

(二) 具体运营模式

报告期内, 标的公司的主要客户为系统集成商, 标的公司通常选择售后支持服务好、系统整合能力强的系统集成商作为合作伙伴。报告期内, 标的公司运营模式未发生重大变化。

标的公司对下游客户采取市场化定价, 对于采购量较大的客户给予部分销售折扣。标的公司在提供销售折扣时, 会综合考虑销售毛利率、原材料采购成本等因素确定折扣价格。因此, 标的公司毛利率受不同系统集成商具体订单享受的不同折扣及采购量占比情况而有所波动, 但总体维持在较高水平。

（三）合同签署和续期情况、相关客户情况

报告期内，标的公司前五大客户的合同签署及合同续期情况如下表所示：

序号	客户名称	是否签署合同			是否续签合同
		2018年1-7月	2017年度	2016年度	
1	武汉法正通信息技术有限公司	否	是	否	否
	北京龙昊安华警用器材科技有限公司	否	是	是	
	北京龙昊警用器材有限公司	否	是	否	
	北京国泰安信科技有限公司	是	是	是	
	北京蓝剑网安信息技术有限公司	否	否	是	
	武汉中安剑豪实业发展有限公司	是	是	否	
2	南京中孚信息技术有限公司	是	是	是	是
	山东中孚安全技术有限公司	是	是	否	
3	四川蓉城听风科技有限公司	是	是	否	是
4	四川蜀盾信息安全服务有限责任公司	是	是	是	是
5	南京润迈信息科技有限公司	否	是	是	否
6	南京烽火星空通信发展有限公司	是	是	是	是
	烽火通信科技股份有限公司	否	否	是	
	南京烽火软件科技有限公司	否	否	是	
7	南京掌控通信科技有限公司	否	否	是	否
8	广州锦峰信息技术有限公司	否	是	否	是
	深圳锦峰信息技术有限公司	否	是	否	

报告期内，标的公司与大多数主要客户合作关系良好，主要客户变动原因详见本财务事项说明之“10”之“一、结合剑通信息业务模式、销售模式、产品特性和同行业公司情况等，补充披露报告期内前五大客户变动较大的原因及合理性、客户稳定性以及对预测收入可实现性的影响”。

（四）产品销售单价

报告期内，标的公司主要收入来源为4G产品收入，报告期内4G产品的收入占主营业务收入的比例分别为73.68%、92.03%和89.10%。标的公司4G产品的核心模块单价变动情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
4G 车载主机	27.97	23.86	26.01

4G FDD 单兵	9.04	8.24	8.45
4G TDD 单兵	8.13	8.06	8.04

报告期内，标的公司 4G 产品核心模块的单价整体呈先降后升的趋势，单价主要变动原因为 2017 年度标的公司向丁春龙关联企业销售占比提升及销售折扣加大，拉低了平均单价。标的公司同期 4G 产品毛利率水平保持增长趋势，分别为 82.41%、84.10%和 88.91%，与单价变动情况存在差异，是由于报告期内标的公司由对外采购软件产品转为向合并范围内企业进行采购。剔除此变化的影响，即假设 2016 年度及 2017 年度标的公司均全部向子公司采购软件产品，则报告期内标的公司 4G 产品的假设毛利率情况如下：

项目	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
4G 车载主机	88.99%	85.20%	85.83%
4G FDD 单兵	89.47%	89.20%	89.25%
4G TDD 单兵	88.17%	87.40%	87.09%

如上表所示，报告期内，标的公司产品假设毛利率变动趋势与产品销售单价趋势一致。

（五）其他收入的具体内容

报告期内，其他收入毛利率分别为 34.84%、51.35%和 69.97%，其他收入主要为保修期外的升级费、维修费、技术服务费以及固网产品等。通常来讲，升级费、维修费、技术服务费的毛利率相对较高，固网产品等硬件毛利率较低，报告期内其他收入中升级费、维修费、技术服务费占比不断提高，因此其他收入毛利率呈不断增长趋势。

（六）各项产品毛利率提升的原因、合理性和可持续性

报告期内，标的公司主营业务毛利率分别为 76.83%、84.27%和 87.85%，毛利率呈不断增长趋势，增幅分别为 7.44 个百分点和 3.58 个百分点。报告期内，标的公司主营业务收入毛利率上升的主要原因为合并口径下标的公司逐渐不再对外采购软件产品，主要产品的软件成本占比逐渐降低，2018 年 1-7 月，合并口径主营业务成本中外购软件成本为 0。

主要产品毛利率的变动原因及合理性详见本题“二、结合剑通软件经营情况、剑通软件产品的价格情况等，量化分析并补充披露 2017 年 4G 模块产品毛利率上升的原因及合理性、向子公司低价采购是否能够解释合并口径下毛利率的上升”，毛利率可持续性详见本题“三、结合向丁春龙关联企业销售价格情况、折扣比例等，量化分析并补充披露 2018 年 1-7 月剑通信息毛利率增长的原因、后续毛利率是否存在下降可能，如是，请说明对评估预测和剑通信息持续盈利能力的影响”。

综上所述，标的公司主营业务毛利率提升具备合理性和可持续性，标的公司将能保持较高的持续盈利能力。

（七）毛利率水平的合理性分析

报告期内，标的公司毛利率与同行业公司因诺微、中新赛克相比差异较小，且差异原因合理，毛利率水平具备合理性。

二、结合剑通软件经营情况、剑通软件产品的价格情况等，量化分析并补充披露 2017 年 4G 模块产品毛利率上升的原因及合理性、向子公司低价采购是否能够解释合并口径下毛利率的上升。

报告期内，标的公司产品所使用的软件产品由向武汉朗空、华兴天地采购逐渐变化向剑通软件采购。由于标的公司合并范围的变化，2016 年 5 月之前向武汉朗空的采购为外部采购，之后为向合并范围内企业采购；由于技术更迭，标的公司不再使用华兴天地的软件产品，故自 2017 年以来不再向华兴天地采购软件产品。

报告期内，标的公司主要向剑通软件采购剑通 LTE 信号捕捉分析终端系统、剑通无线信号测量系统升级平台以及剑通诱呼系统，向武汉朗空采购通用设备管理系统，向华兴天地采购华兴天地拨号及短信控制系统。由于剑通软件相关产品技术相对较新且性能较好，单价相对较高。报告期内，剑通信息向上述三家公司的采购的软件产品金额如下表所示：

单位：万元

公司名称	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
剑通软件	5,038.65	4,830.90	-
武汉朗空	-	384.44	1,051.11
华兴天地	-	-	222.22
合计	5,038.65	5,215.34	1,273.33

注：标的公司 2017 年向华兴天地采购金额为 23.25 万元，采购品类为非软件产品

2017 年 4G 模块产品毛利率上升主要是因为合并口径下计入主营业务成本的外购软件成本降低。合并口径下，计入 4G 产品主营业务成本的软件成本明细如下：

单位：万元

公司名称	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
武汉朗空	-	55.56	6.67
华兴天地	-	133.33	78.63
合计	-	188.89	85.30
4G 产品主营业务成本	521.49	1,309.77	327.64

外购软件成本占比	-	14.42%	26.03%
----------	---	--------	--------

注：标的公司 2016 年 1-4 月向武汉朗空采购的部分软件产品在 2016 年及 2017 年实现对外销售，根据剑通信息销售实现情况相应金额计入各年度软件成本，其中 4G 产品成本 62.23 万元，2G/3G 产品成本 53.33 万元；标的公司 2016 年向华兴天地采购的软件产品共 222.22 万元，根据剑通信息销售实现情况分别计入 2016 年度及 2017 年度软件成本，其中 4G 产品成本 211.97 万元，2G/3G 产品成本 10.26 万元

如上表所示，自 2017 年以来，标的公司外购软件的成本占比出现较大幅度下降。

报告期内，合并口径下计入 4G 产品主营业务成本的软件成本按照产品类型分类如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
车载主机模块	-	107.86	39.83
FDD 单兵模块	-	38.29	22.74
TDD 单兵模块	-	42.74	22.74
合计	-	188.89	85.30

如上表所示，2017 年合并口径下外购的软件成本占比降低，2018 年 1-7 月外购的软件成本为 0，假设 2016 年度及 2017 年度标的公司均全部向剑通软件采购软件产品，则 2016 年度及 2017 年度标的公司 4G 产品的毛利率情况如下：

项目	2017 年度		2016 年度		变动	
	实际	假设	实际	假设	实际	假设
车载主机模块	83.04%	85.20%	81.51%	85.83%	1.53%	-0.63%
FDD 单兵模块	86.67%	89.20%	84.17%	89.25%	2.50%	-0.05%
TDD 单兵模块	84.92%	87.40%	82.48%	87.09%	2.44%	0.31%
合计	84.10%	86.39%	82.41%	86.99%	1.70%	-0.59%

由上表可见，假设 2016 年及 2017 年 4G 产品中均无外购的软件成本，则标的公司 4G 产品毛利率整体较为稳定。由于标的公司向子公司采购将相关的利润留存在标的公司内部，因此，向子公司采购导致合并口径下毛利率的上升。

三、结合向丁春龙关联企业销售价格情况、折扣比例等，量化分析并补充披露 2018 年 1-7 月剑通信息毛利率增长的原因、后续毛利率是否存在下降可能，如是，请说明对评估预测和剑通信息持续盈利能力的影响。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表意见。

2018 年 1-7 月，标的公司 2G/3G 产品毛利率较 2017 年略增 0.86 个百分点，且主要变动原因为合并层面软件成本降低导致，受丁春龙关联企业销售情况影响较小。

2018 年 1-7 月，标的公司 4G 产品毛利率为 88.91%，较 2017 年增长 4.81 个百分点，4G 产品毛利率较 2017 年变动的因素分析情况如下：

项目	2018年1-7月	2017年度	影响额
丁春龙关联企业4G产品销售占比	19.22%	45.60%	1.56%
丁春龙关联企业毛利率	84.36%	80.89%	0.67%
其他客户毛利率	89.99%	86.79%	2.58%
合计			4.81%

由上表可以看出2018年1-7月标的公司毛利率增长的主要原因系丁春龙关联企业4G产品销售占比降低，以及客户整体毛利率水平的提升。其中丁春龙关联企业对整体毛利率提升的影响为2.23个百分点，其他客户毛利率提升的影响为2.58个百分点。丁春龙关联企业及其他客户毛利率提升的主要原因为2018年1-7月成本中已不包含软件成本，导致产品成本下降，整体毛利率提升。

报告期内，标的公司向丁春龙关联企业销售的4G产品核心模块的平均单价情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
4G车载主机模块	20.25	20.34	31.34
4G FDD单兵模块	7.12	7.21	8.56
4G TDD单兵模块	6.71	6.93	8.75

2016年标的公司向丁春龙关联企业的销售价格折扣较小，2017年及2018年1-7月，标的公司对其销售折扣在65%至70%左右。2018年1-7月，标的公司对丁春龙关联企业的4G产品销售占比已降低至19.22%，在此背景下，标的公司4G产品毛利率上升至88.91%。假设标的公司未来年度向丁春龙关联企业的销售的4G产品收入占比保持19.22%不变，产品单位成本亦保持不变，则标的公司向丁春龙关联企业及其他客户的销售价格至少在目前价格基础上同时下降26.04%才会导致标的公司4G产品毛利率降低至85%。

考虑到目前标的公司主要客户丁春龙关联企业、上市公司等已经取得了较大的比例折扣，且根据标的公司定价政策，最高折扣比例不会超过60%，且标的公司产品市场需求稳定，因此未来标的公司4G产品毛利率降低至85%以下的可能性较低，对评估预测不存在影响。

除产品价格的影响外，标的公司产品成本亦对毛利率产生影响，经测算产品单位成本上升23.47%才会导致产品毛利率降低至85%以下，报告期内标的公司原材料采购均价略有下降或保持稳定，人工成本虽有所上升但占比较小，并且标的公司目前业务模式稳定，因此由产品成本上升导致的毛利率下降至85%以下的可能性较低。

综上所述，标的公司产品毛利率下降的可能性较低，对评估预测和剑通信息持续盈利能力不会产生不利影响。

四、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，1、报告期内剑通信息各项产品毛利率增长原因合理，毛利率增长具备合理性和可持续性，毛利率水平合理；2、2017年4G模块产品毛利率上升具备合理性；由于标的公司向子公司采购将相关的利润留存在标的公司内部，因此，向子公司采购导致合并口径下毛利率的上升；3、2018年1-7月标的公司毛利率增长的主要原因系向丁春龙关联企业销售4G产品占比降低，以及客户整体毛利率水平的提升导致，未来标的公司4G产品毛利率大幅下降的可能性较低，对标的公司持续盈利能力不会构成重大影响。

【反馈意见 25】申请文件显示，2016年度、2017年度和2018年1-7月，剑通信息销售费用分别为67.73万元、196.17万元和136.08万元，销售费用率分别为2.6%、2.65%和2.19%，低于同行业的中新赛克和因诺微；管理费用分别为438.63万元、699.66万元和514.50万元，管理费用呈增长趋势；研发费用分别为774.72万元、1,246.43万元和675.91万元，研发费用率分别为30.26%、13.89%和12.77%。请你公司：1)结合剑通信息业务模式特点、销售模式特点等，补充披露报告期内剑通信息销售费用率远低于同行业公司的原因及合理性。2)结合研发费用具体支出情况、各项期间费用占收入比例、同行业公司情况等，补充披露报告期内各项期间费用规模合理性、占收入比例变动原因及合理性。3)补充披露报告期研发费用与研发人员数量、研发计划的匹配性、研发支出是否足以支撑标的资产报告期的收入增长。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

【回复】

一、结合剑通信息业务模式特点、销售模式特点等，补充披露报告期内剑通信息销售费用率远低于同行业公司的原因及合理性。

报告期内，标的公司主要向系统集成商直接销售移动网数据采集分析产品，为保证终端用户的用户体验，标的公司选择售后支持服务好、系统整合能力强的系统集成商进行合作。标的公司销售费用率与同行业公司比较如下：

公司名称	2018年1-7月	2017年度	2016年度	2015年度
中新赛克	26.90%	24.20%	20.40%	15.97%
因诺微	N/A	17.78%	11.28%	1.48%
本公司	2.57%	2.19%	2.65%	N/A

注：因诺微 2017 年度数据为 2017 年 1-9 月数据；中新赛克 2018 年 1-7 月数据为 2018 年 1-6 月数据

根据中新赛克公开披露文件，中新赛克的销售模式以直销为主，经销为辅，仅移动式移动接入网数据采集分析产品与剑通信息移动网数据采集分析产品相似，2015 年和 2016 年其移动式移动接入网数据采集分析产品的收入占比为 15%左右（2017 年未披露），中新赛克与剑通信息产品和业务模式存在较大区别。

根据神思电子《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》，因诺微 2015 年全部向系统集成商销售，销售费用率为 1.48%，与标的公司销售费用率具备可比性。2016 年因诺微逐步转向终端用户销售，向终端用户销售占比上升至 60.77%，其中，2016 年下半年向终端用户销售占比达到 78.91%。2016 年、2017 年 1-9 月，因诺微销售费用均较前期具有较大幅度增长，主要因业务规模扩张以及直接向终端用户销售占比提升导致销售支出等相关费用增长，销售费用率提升。

报告期内，标的公司主要面向系统集成商进行产品销售，系统集成商取得标的公司产品后，将其与其他子系统组成整体应用系统，最终销售给终端用户。为了增加系统集成商黏性，标的公司向系统集成商借出设备供其进行业务推广，为其提供产品维修、软件升级、业务培训等服务，标的公司与大多数主要客户之间已经形成了稳定共赢的合作伙伴关系。标的公司产品在细分领域具有较强的竞争力，客户认可度较高，客户维护成本及新客户开发难度均较低。

综上所述，根据标的公司业务模式和销售模式特点以及与同行业公司的比较情况，标的公司销售费用率与同行业公司因诺微 2015 年度销售费用率具备可比性，其他销售费用率低于同行业公司符合其业务模式和销售模式特点，具备合理性。

二、结合研发费用具体支出情况、各项期间费用占收入比例、同行业公司情况等，补充披露报告期内各项期间费用规模合理性、占收入比例变动原因及合理性。

报告期内，剑通信息期间费用及其占收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-7 月		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	136.08	2.57	196.17	2.19	67.73	2.65
管理费用	514.50	9.72	699.66	7.79	438.63	17.13
研发费用	675.91	12.77	1,246.43	13.89	774.72	30.26

财务费用	-1.92	-0.04	-3.76	-0.04	1.53	0.06
合计	1,324.58	25.02	2,138.50	23.82	1,282.62	50.10

报告期内，剑通信息期间费用总体呈上升趋势，但 2017 年期间费用率大幅下降，2018 年 1-7 月较 2017 年相对平稳，变动原因为 2017 年度标的公司收入大幅增长，尽管管理费用和研发费用金额增长，但期间费用率水平下降。期间费用规模及各项费用占收入比例变动原因具体如下：

（一）销售费用

报告期内，剑通信息的销售费用分别为 67.73 万元、196.17 万元和 136.08 万元，销售费用主要为销售人员的工资支出、差旅费支出及业务招待费等；销售费用率分别为 2.65%、2.19%和 2.57%，销售费用率整体呈较低水平。

报告期内，剑通信息主要销售费用项目及其占收入比例情况如下：

单位：万元，%

项目	2018 年 1-7 月		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
工资	49.04	0.93	72.48	0.81	41.32	1.61
差旅费	36.44	0.69	33.11	0.37	16.40	0.64
招待费	30.83	0.58	61.11	0.68	3.25	0.13
房屋租赁费	3.29	0.06	-	-	-	-
其他	16.48	0.31	29.47	0.33	6.76	0.26
合计	136.08	2.57	196.17	2.19	67.73	2.65

报告期内，标的公司销售费用率较低，销售人员的工资支出、差旅费支出及业务招待费合计占销售费用的比例分别为 90.01%、84.98%和 85.47%。销售费用中的其他主要包括运费、会务费、招标服务费等费用。

报告期内剑通信息销售人员平均工资保持增长趋势，与营业收入增长趋势一致，销售人员及平均工资情况如下：

项目	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
工资（万元）	49.04	72.48	41.32
销售人员月平均人数	8.14	5.92	4.00
月平均工资（万元）	0.86	1.02	0.86

注：2016 年度及 2017 年度工资数包含年终奖。

报告期内，剑通信息业务招待费及差旅费支出不断增加，主要原因为业务规模增长、销售人员数量增加。

剑通信息销售费用率与同行业可比公司的对比情况如下：

公司名称	2018年1-7月	2017年度	2016年度	2015年度
中新赛克	26.90%	24.20%	20.40%	15.97%
因诺微	N/A	17.78%	11.28%	1.48%
本公司	2.57%	2.19%	2.65%	N/A

注：因诺微 2017 年度数据为 2017 年 1-9 月数据；中新赛克 2018 年 1-7 月数据为 2018 年 1-6 月数据。

报告期内，剑通信息销售费用率均低于同行业可比公司，主要原因为：1、标的公司的移动网数据采集分析产品主要面向系统集成商进行销售，系统集成商作为行业的持续参与者，面对较多数量的终端用户，相比分散的终端用户具有持续的采购需求；2、报告期内前五大客户均为系统集成商，各期销售占比均在 85%左右，合作关系普遍较好，而因诺微 2016 年终端用户销售占比为 60.77%，因此销售费用率低于因诺微；在因诺微主要面向系统集成商进行销售的 2015 年，因诺微销售费用率为 1.48%，与标的公司相当；3、标的公司产品市场认可度高、性能优良，能够解决终端用户的实际需求，因此受到系统集成商及终端用户的青睐，进行市场推广的难度较低；4、相较于主动式产品，被动式移动网数据采集分析产品的技术门槛高，研发生产企业数量少；5、剑通信息的被动式移动网数据采集分析产品具有作用距离大、分析速度快、绿色无辐射、对公网及用户无影响等优点，相比部分同行业公司的主动式产品，更受终端用户的欢迎。以上五方面因素导致标的公司销售费用率低于同行业水平。

总体来看，报告期内标的公司销售费用规模及销售费用率具备合理性。

（二）管理费用

报告期内，剑通信息管理费用分别为 438.63 万元、699.66 万元和 514.50 万元。报告期内，管理费用主要包括职工薪酬、折旧与摊销、差旅费、招待费等；管理费用率分别为 17.13%、7.79%和 9.72%。2017 年管理费用率较 2016 年下降 9.34%，主要系营业收入增幅较大，管理费用率下降体现了收入的规模效应；2018 年 1-7 月管理费用率较 2017 年增长 1.93%，主要系折旧与摊销费用、差旅费用比例提高导致。

剑通信息主要管理费用项目及其占收入比例情况如下：

单位：万元，%

项目	2018年1-7月		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	136.41	2.58	232.99	2.60	77.73	3.04

福利费	45.47	0.86	46.41	0.52	66.71	2.61
差旅费	68.23	1.29	64.03	0.71	31.17	1.22
汽车费用	37.17	0.70	48.01	0.53	25.29	0.99
物业管理及租赁费	17.81	0.34	75.26	0.84	73.43	2.87
水电费	9.21	0.17	14.91	0.17	8.41	0.33
招待费	50.93	0.96	25.71	0.29	4.10	0.16
办公费	24.42	0.46	48.52	0.54	33.66	1.31
折旧与摊销	120.55	2.28	140.75	1.57	115.40	4.51
其他	4.31	0.08	3.06	0.03	2.73	0.11
合计	514.50	9.72	699.66	7.79	438.63	17.13

报告期内，剑通信息管理费用呈增长趋势，职工薪酬、折旧与摊销、差旅费、招待费均不同程度增长。

报告期内，剑通信息管理人员平均薪酬平稳增长，剑通信息管理人员及平均职工薪酬情况如下：

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
职工薪酬（万元）	136.41	232.99	77.73
管理人员月平均人数	21.14	14.25	6.50
月平均薪酬（万元/月）	0.92	1.36	1.00

注：2016年度及2017年度职工薪酬数包含年终奖

报告期内，管理费用中的折旧与摊销增加较多，主要为标的公司2017年新购置的办公场所及新购置车辆的折旧增加，2018年办公场所装修完成，房屋装修费摊销增加；物业管理及租赁费2018年1-7月降幅较大，主要因为标的公司搬至自有办公场所，不再进行房屋租赁。

报告期内，剑通信息与同行业可比公司的管理费用率的对比情况如下：

公司名称	2018年1-7月	2017年度	2016年度
中新赛克	9.08%	9.52%	12.46%
因诺微	N/A	13.84%	11.12%
本公司	9.72%	7.79%	17.13%

注：因诺微2017年度数据为2017年1-9月数据；中新赛克2018年1-7月数据为2018年1-6月数据

综上所述，报告期内，剑通信息管理费用规模的变动具备合理性，管理费用率与同行业可比公司不存在显著差异。

（三）研发费用

报告期内，剑通信息研发费用分别为774.72万元、1,246.43万元和675.91万元，研发费用主要为职工薪酬及直接投入的研发材料。

剑通信息主要研发费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	596.92	11.28	1,126.87	12.55	690.18	26.96
直接投入材料、设备及折旧	70.13	1.32	99.40	1.11	78.79	3.08
试制及调制费	7.56	0.14	20.16	0.22	5.75	0.22
其他	1.31	0.02	-	-	-	-
合计	675.91	12.77	1,246.43	13.89	774.72	30.26

报告期内，剑通信息主要研发费用项目保持稳定，职工薪酬及直接投入占比合计分别为97.94%、95.86%和98.05%。

报告期内，剑通信息研发人员平均薪酬呈增长趋势，研发人员平均薪酬情况如下：

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
职工薪酬（万元）	596.92	1,126.87	690.18
研发人员月平均人数	99.43	96.00	61.92
月平均薪酬（万元）	0.86	0.98	0.93

注：2016年度及2017年度职工薪酬数包含年终奖

剑通信息研发费用按照研发项目归集的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	2018年1-7月	2017年度	2016年度
1	GSM、CDMA、WCDMA、LTE 无线终端信号测量系统	97.56	77.24	67.95
2	LTE 移动终端智能识别系统	44.00	67.28	51.05
3	LTE 移动终端短信模式匹配系统	18.76	14.37	51.05
4	主机及便携设备信息共享协同工作系统	34.94	58.97	105.09
5	GSM、CDMA、WCDMA、LTE 主机及便携设备同步授时系统	22.58	74.08	152.79
6	GSM、CDMA、WCDMA、LTE 多制式混合同步测量系统	80.40	124.87	204.56
7	LTE 主被动结合系统	56.21	201.45	-
8	开放式通道移动信号测量系统	46.33	82.36	-
9	新型的 PSS 搜索算法	4.62	17.01	-
10	智能触发	17.74	12.47	-
11	GSM、CDMA、WCDMA、LTE 无线天线系统	30.66	44.66	-
12	基于基站天线的手机测向天线	8.97	16.77	-
13	基于多频段超宽带合路器	8.97	16.77	-

14	虚拟基站自动识别	26.43	10.47	-
15	LTE、GSM 主动式联合测量系统	59.21	207.12	-
16	各制式协同指挥平台	78.75	12.77	-
17	基于 GSM 的 TDOA 时间测量系统	39.79	80.87	-
18	通用设备管理技术	-	126.88	142.22
合计		675.91	1,246.43	774.71

报告期内，剑通信息与同行业可比公司的研发费用率的对比情况如下：

公司名称	2018 年 1-7 月	2017 年度	2016 年度
中新赛克	28.14%	23.86%	24.61%
因诺微	N/A	12.58%	22.69%
本公司	12.77%	13.89%	30.26%

注：中新赛克 2018 年 1-7 月研发费用率为其 2018 年 1-6 月数据；因诺微 2017 年研发费用率为其 2017 年 1-9 月数据

综上所述，剑通信息研发费用整体规模合理，研发费用率低于中新赛克，略高于因诺微，处于同行业正常水平。

（四）财务费用

报告期内，剑通信息财务费用金额较小，不存在利息支出。

三、补充披露报告期研发费用与研发人员数量、研发计划的匹配性、研发支出是否足以支撑标的资产报告期的收入增长

剑通信息在移动网数据采集分析行业处于领先地位，自成立以来便注重研发投入，以取得并保持其持续竞争能力。同时，标的公司不断建立和完善创新机制，为标的公司未来可持续发展提供保障。

报告期内，剑通信息开展的研发项目计划及研发预算情况如下：

序号	项目名称	研发周期	预算数（万元）					
			总额	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
1	GSM、CDMA、WCDMA、LTE 无线终端信号测量系统	2012 年-长期	760	60	100	200	200	200
2	LTE 移动终端智能识别系统	2015 年-长期	510	50	70	90	120	180
3	LTE 移动终端短信模式匹配系统	2016 年-长期	130	50	10	30	30	10
4	主机及便携设备信息共享协同工作系统	2016 年-长期	330	100	50	60	80	40
5	GSM、CDMA、WCDMA、LTE 主机及便携设备同步授时系统	2016 年-长期	540	150	50	90	110	140
6	GSM、CDMA、WCDMA、	2016 年-长期	600	200	100	100	100	100

	LTE 多制式混合同步测量系统							
7	LTE 主被动结合系统	2017 年-长期	1,320	-	200	320	300	500
8	开放式通道移动信号测量系统	2017 年-长期	620	-	80	200	220	120
9	新型的 PSS 搜索算法	2017 年-长期	60	-	20	10	20	10
10	智能触发	2017 年-长期	200	-	10	30	80	80
11	GSM、CDMA、WCDMA、LTE 无线天线系统	2017 年-长期	390	-	50	150	100	90
12	基于基站天线的手机测向天线	2017 年-长期	160	-	30	30	50	50
13	基于多频段超宽带合路器	2017 年-长期	170	-	30	30	60	50
14	虚拟基站自动识别	2017 年-长期	270	-	30	40	80	120
15	LTE、GSM 主动式联合测量系统	2017 年-长期	700	-	200	80	160	260
16	各制式协同指挥平台	2017 年-长期	3,050	-	-	150	1,400	1,500
17	基于 GSM 的 TDOA 时间测量系统	2017 年-长期	650	-	-	150	200	300
18	通用设备管理技术	2012-2017 年	200	100	100	-	-	-
19	智能便携化穿戴技术	2018 年-长期	4,400				2,100	2,300
合计			15,060	710	1,130	1,760	5,410	6,050
报告期内研发费用发生额				774.71	1,246.43	675.91		
实际占预算比重 (%)				109.11	110.30	38.40		

2016 年及 2017 年剑通信息研发费用占研发预算的比重分别为 109.11%、110.30%，存在一定程度上的超预算情形，但整体上与预算差异较小。

报告期内，剑通信息研发人员薪酬保持增长趋势，研发人员平均人数分别为 61.92 人、96 人和 99.43 人。研发人员结构不断优化，高学历人员占比不断提升。截至 2018 年 7 月 31 日，剑通信息员工总人数 179 人，研发人员 107 人，研发人员占员工总数比例为 59.77%。研发人员中，博士、硕士、本科学历人数合计 79 人，占研发人员总数比例为 73.83%。

综上所述，报告期内，剑通信息研发费用与研发人员数量、研发计划匹配。

报告期及业绩承诺期内，剑通信息营业收入（含预测数）与研发费用（含预测数）的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018E	2019E	2020E
营业收入	2,560.06	8,976.79	11,022.24	13,333.35	15,733.35
研发费用	774.72	1,246.43	1,607.51	1,903.67	2,199.09

占比	30.26%	13.89%	14.58%	14.28%	13.98%
营业收入增幅		250.65%	22.79%	20.97%	18.00%
研发费用增幅		60.89%	28.97%	18.42%	15.52%

剑通信息自成立以来便注重研发投入，2015 年底标的公司成功研发并在业内率先推出了支持 4G 网络制式的被动式移动网数据采集分析产品，实现了其产品对现有移动网络制式的全面支持，填补了市场空白，具有市场的先发优势。2016 年标的公司 4G 产品逐渐产生收入，2017 年 4G 产品收入呈现爆发式增长，导致研发费用率较 2016 年下降，业绩承诺期内，标的公司营业收入增幅保持平稳，研发费用率亦趋于稳定。未来剑通信息将持续的在移动网数据采集分析产品的 5G 化、便携化以及协同指挥平台方面进行投入，推进新产品的研发进度，实现新的盈利增长点。

四、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，根据标的公司业务模式和销售模式特点以及与同行业公司比较情况，标的公司销售费用率与同行业公司因诺微 2015 年度销售费用率具备可比性，其他销售费用率低于同行业公司符合其业务模式和销售模式特点，具备合理性；报告期内标的公司各项期间费用规模及变动情况具备合理性；剑通信息研发费用与研发人员数量、研发计划匹配，研发支出能够支撑标的资产报告期的收入增长。

【反馈意见 26】申请文件显示，2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-7 月，剑通信息经营活动产生的现金流量净额分别为 2,149.75 万元、5,511.6 万元和 1,760.35 万元。请你公司：结合剑通信息业务模式、上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况、季节性波动、同行业公司情况等，补充披露剑通信息经营活动现金流与业务模式的匹配性、现金流真实性、经营活动现金流净额与当期净利润差异的合理性、销售商品收到的现金与当期收入差异的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

【回复】

一、结合剑通信息业务模式、上下游经营占款情况、经营性应收、应付和预付情况、季节性波动、同行业公司情况等，补充披露剑通信息经营活动现金流与业务模式的匹配性、现金流真实性、经营活动现金流净额与当期净利润差异的合理性、销售商品收到的现金与当期收入差异的合理性。

（一）剑通信息经营活动现金流与业务模式的匹配性和真实性

剑通信息经营活动现金流分为经营活动现金流入及经营活动现金流出。报告期内，经

营性现金流入构成情况如下：

单位：万元，%

项目	2018年1-7月	2017年度		2016年度
	金额	金额	增长率	金额
销售商品、提供劳务收到的现金	5,672.52	12,444.72	139.38	5,198.72
收到的税费返还	-	311.09	686.44	39.56
收到其他与经营活动有关的现金	24.66	20.66	-90.41	215.56
经营性现金流入合计	5,697.18	12,776.47	134.27	5,453.83
购买商品、接受劳务支付的现金	1,140.57	3,735.62	138.22	1,568.11
支付给职工以及为职工支付的现金	1,268.78	1,682.43	57.59	1,067.63
支付的各项税费	1,214.70	1,331.53	553.56	203.73
支付其他与经营活动有关的现金	312.77	515.30	10.91	464.61
经营性现金流出合计	3,936.83	7,264.87	119.88	3,304.09
经营性现金流净额	1,760.35	5,511.60	156.38	2,149.75

剑通信息 4G 移动通信制式的被动式移动网数据采集分析产品 2015 年推出后，经过系统集成商及客户试用，市场反应效果较好，能够较好的满足终端市场的需求，因此 2016 年开始剑通信息与部分新增系统集成商客户建立合作关系，2017 年、2018 年继续深化与原有系统集成商的关系，并不断拓展新的客户，报告期内业务规模不断的扩大，因此 2016 年、2017 年、2018 年 1-7 月各项经营活动现金流随着业务规模的增长而增长，与剑通信息业务相匹配。销售商品、提供劳务收到的现金与采购商品、接受劳务支付的现金与业务模式匹配性及真实性如下：

1、经营活动现金流入与业务模式的匹配性及真实性

剑通信息客户主要为系统集成商，销售合同约定的结算期一般为合同签订后支付合同总价款的 20%，发货后支付总价款的 30%，客户验收合格后半年内支付剩余款项，小金额合同一般先款后货。客户信用期根据销售合同金额大小、客户资金状况，由双方协商确定，信用期最长为 6 个月。

报告期内营业收入、应收账款、应收票据、预收账款与销售商品、提供劳务收到的现金勾稽如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
销售商品提供劳务收到的现金	5,672.52	12,444.72	5,198.72
营业收入	5,293.28	8,976.79	2,560.06

销项税	867.04	1,570.11	429.64
期初应收账款	1,554.59	489.62	1,003.41
期末应收账款	1,702.38	1,554.59	489.62
应收账款减少	-147.79	-1,064.98	513.79
期初预收账款	3,943.00	1,356.67	-
期末预收账款	2,903.76	3,943.00	1,356.67
预收账款增加	-1,039.23	2,586.32	1,356.67
其他应付款-保证金增加	703.70	377.82	-
应收票据减少	-	-	336.95
测算金额	5,676.99	12,446.07	5,197.12
测算金额与报表金额差异	-4.47	-1.36	1.60

注：由于保证金与货款客户通常一并支付，保证金到期后会参与货款结算，因此视同销售商品、提供劳务收到的现金列示。

报告期内，剑通信息主要经营性现金流入与经营性应收相关科目勾稽核对基本一致，与业务模式具有匹配性，经营性现金流入具备真实性。

2、经营活动现金流出与业务模式的匹配性及真实性

剑通信息供应商主要为电子元器件、芯片、结构件类公司。剑通信息采购部门根据市场需求、承接订单数量以及生产计划，结合现有库存情况，制订采购计划，并从合格供应商名册中选择适当的供应商，根据采购计划与供应商签订合同，一般供应商给与的付款期为1-3个月或3-6个月。

报告期内营业成本、应付账款、应付票据、预付账款与购买商品、提供劳务收到的现金勾稽如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
营业成本	647.64	1,419.28	596.97
进项税额	193.99	477.77	262.65
加：存货余额净增加额	656.39	1,241.64	1,174.86
加：预付账款材料款增加额	57.84	35.52	-5.44
加：应付账款材料款减少额	-219.49	882.85	-188.52
减：成本中的人工和折旧摊销	192.77	314.79	262.46
减：其他业务成本中折旧	6.65	11.40	11.40
测算金额	1,136.96	3,730.87	1,566.66
购买商品、接受劳务支付的现金	1,140.57	3,735.62	1,568.11
差异	-3.62	-4.75	-1.45

报告期内，剑通信息主要经营活动现金流出与经营性应付相关科目勾稽基本一致，与其业务模式具有匹配性、经营性现金流出具备真实性。

（二）剑通信息及同行业公司营业收入、净利润及经营性现金流对比

报告期内，剑通信息营业收入、净利润及经营性现金流与同行业对比如下：

单位：万元，%

公司名称	项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
中新赛克 (002912)	销售商品、提供劳务收到的现金	24,139.04	79,185.51	42,395.10
	营业收入	26,494.36	49,781.06	34,347.73
	销售商品、提供劳务收到的现金 /营业收入	91.11	159.07	123.43
	经营活动现金流净额	-6,398.75	21,035.57	10,461.38
	净利润	6,209.54	13,233.12	10,056.28
	经营活动现金流量净额/净利润	-103.05	158.96	104.03
因诺微	销售商品、提供劳务收到的现金	N/A	2,047.30	1,358.95
	营业收入	N/A	2,059.68	1,846.77
	销售商品、提供劳务收到的现金 /营业收入	N/A	99.40	73.59
	经营活动现金流净额	N/A	173.77	273.84
	净利润	N/A	931.07	842.12
	经营活动现金流量净额/净利润	N/A	18.66	32.52
剑通信息	销售商品、提供劳务收到的现金	5,672.52	12,444.72	5,198.72
	营业收入	5,293.28	8,976.79	2,560.06
	销售商品、提供劳务收到的现金 /营业收入	107.16	138.63	203.07
	经营活动现金流净额	1,760.35	5,511.60	2,149.75
	净利润	3,621.29	5,349.60	595.14
	经营活动现金流量净额/净利润	48.61	103.03	361.22

注：中新赛克经营活动现金流量净额的2018年数据使用2018年1-6月数据；因诺微经营活动现金流量净额的2017年数据使用2017年1-9月数据

从同行业来看，报告期内，剑通信息经营活动现金流量净额/净利润比例高于同行业公司，主要系企业业务模式不同造成。中新赛克业务种类较多，销售模式以直销为主，经销为辅。因诺微2016年业务模式改变为以终端用户销售为主、以向系统集成商销售为辅。移动网数据采集分析产品的终端用户主要集中在公安、海关、检察院等政府机关，回款具有一定季节性和滞后性。剑通信息主要以向系统集成商销售为主，全年销售及回款不存在明显的季节性。且受销售合同信用期、合同预付款等因素影响，销售款项收回速度也不同，因此同行业内经营活动现金流量净额/净利润比例存在一定差异。但从销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入比例来看，除中新赛克2018年1-6月份经营活动现金流净额为负数外，其他期间同行业比例较为接近，符合行业特征。

（三）经营活动现金流净额与当期净利润的核对

报告期内，剑通信息净利润与经营活动现金流量对应过程如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
净利润	3,621.29	5,349.60	595.14
加：资产减值准备	44.95	29.07	29.03
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	86.71	148.56	61.32
长期待摊费用摊销	33.45	37.71	75.43
投资损失（收益以“-”号填列）	-99.25	-36.63	0
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-298.10	74.42	-203.60
存货的减少（增加以“-”号填列）	-656.39	-1,241.64	-1,174.86
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-201.96	-1,111.44	1,372.76
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-770.35	2,261.94	1,394.52
经营活动产生的现金流量净额	1,760.35	5,511.60	2,149.75
净利润与经营活动现金流金额差异	1,860.95	-162.00	-1,554.60

报告期内剑通信息净利润与经营活动产生的现金流量净额差异分别为 2018 年 1-7 月 1,860.95 万元、2017 年度-162.00 万元、2016 年度-1,554.60 万元，其中 2017 年度净利润与经营活动产生的现金流量净额基本一致，2016 年度及 2018 年 1-7 月净利润与经营活动产生的现金流量净额差异较大，主要原因如下：1、2016 年度净利润与经营活动现金流金额差异-1,554.60 万元主要系期初应收票据到期承兑增加当期现金流 340.17 万元，收回前期应收账款 755.06 万元及收到预收账款 968.18 万元，同时根据已签订销售合同及对市场需求预期增加存货备货减少当期现金流 1,174.86 万元；2、2018 年 1-7 月净利润与经营活动现金流金额差异 1,860.95 万元主要系当期基带模块及材料备货减少当期现金流 656.39 万元，期末受部分客户回款影响应收账款增加 147.79 万元，预收账款合同转签及产品验收结转收入影响 770.35 万元。

（四）销售商品收到的现金与当期收入差异的合理性

报告期内销售商品、提供劳务收到的现金与当期收入差异情况如下：

单位：万元

项目	2018年1-7月	2017年度	2016年度
销售商品、提供劳务收到的现金	5,672.52	12,444.72	5,198.72
营业收入	5,293.28	8,976.79	2,560.06
差异	379.24	3,467.93	2,638.66

报告期销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入差异主要系各期收入确认与对应销售款项收回存在时间差所致，报告期内营业收入、应收账款、应收票据、预收账款与销售商品、提供劳务收到的现金勾稽请详见本题之“一、（一）剑通信息经营活动现金流与业务模式的匹配性和真实性”。

二、会计师的核查意见

经核查，会计师认为，报告期内剑通信息经营活动现金流与业务模式相匹配、现金流真实、各期经营活动现金流量净额和当期净利润的差异具有合理性、销售商品收到的现金与当期收入差异具有合理性。

专此说明，请予察核。

(此页无正文，为《中孚信息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暨关联交易申请材料之证监会反馈意见中有关财务事项的说明》之签字页)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：

中国·北京

中国注册会计师：

二〇一八年十二月六日