



关于杭州安恒信息技术股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市申请文件

第二轮审核问询函的回复

保荐人（联席主承销商）



（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号

上海证券交易所：

贵所于 2019 年 5 月 12 日出具的《关于杭州安恒信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》(上证科审(审核)[2019]107 号)(以下简称“审核问询函”)已收悉。杭州安恒信息技术股份有限公司(以下简称“安恒信息”、“发行人”、“公司”)与国泰君安证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”)、国浩律师(杭州)事务所(以下简称“发行人律师”)、立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“发行人会计师”)等相关方对审核问询函所列问题进行了逐项核查,现回复如下,请予审核。

如无特别说明,本回复使用的简称与《杭州安恒信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书(申报稿)》中的释义相同。

审核问询函所列问题 **黑体(加粗)**

审核问询函所列问题的回复 宋体(不加粗)、**楷体(加粗)**

中介机构核查意见 宋体(不加粗)

目 录

问题 1：关于发行人对弗兰科是否具有实际控制权.....	3
问题 2：关于财务内控	42
问题 3：关于股权激励、委托持股清理	48
问题 4：关于控制权稳定	62
问题 5：关于云安阁.....	64
问题 6：关于经销模式	67
问题 7：关于产品及收入	76
问题 8：关于应收及预收账款.....	90
问题 9：关于安全网关的采购	101
问题 10：关于政府补助.....	106
问题 11：关于第三方采购	112
问题 12：关于技术相关的风险提示	116
问题 13：关于其他问题	129

问题 1：关于发行人对弗兰科是否具有实际控制权

发行人对弗兰科持股比例为 48.63%，系其第一大股东，首轮问询回复显示，发行人认为其对弗兰科不具有控制权，中介机构发表意见认为，报告期内弗兰科和发行人之间人员独立、资产独立、业务独立经营。而双方在人员方面有交叉、业务方面存在深度合作。具体是：发行人董事长范渊 2016 年 11 月至今兼任弗兰科董事长，副总经理吴卓群 2017 年 9 月至 2019 年 1 月任弗兰科监事。安恒密盾的初始开发系安恒信息独立负责，研发工作完成于 2016 年 8 月，弗兰科未参与，安恒密盾产品的软件著作权在安恒信息名下。产品研发完成后公司与弗兰科就安恒密盾的运营进行合作，安恒密盾的实际运营方为弗兰科。安恒密盾交由弗兰科运营后，后续软件升级及进一步开发由弗兰科负责。发行人与弗兰科在安恒密盾的运营、销售方面存在密切合作。（1）安恒密盾线上推广。安恒信息、弗兰科、钉钉平台三方之间开展合作，安恒信息将钉钉软件上的安恒密盾业务委托给弗兰科研发和运营，安恒信息将从钉钉平台收取的剩余款项与弗兰科进行再次分配，用于购买其提供的上述运营服务。（2）安恒密盾线下推广。安恒密盾线下推广由弗兰科负责，约定如通过安恒信息的销售渠道帮助弗兰科获取客户，双方需要按 5:5 的分成比例划分收益。

报告期内弗兰科从发行人处实际结算的安恒密盾运营费用分别为 198.76 万元、58.79 万元，弗兰科相应年度的主营业务收入分别为 370.74 万元、196.16 万元，占比分别达到 54%、30%。

请发行人按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》（以下简称“第 33 号准则”）相关规定，进一步说明：（1）2018 年发行人对弗兰科的采购已超过弗兰科当期主营业务收入的 50%，发行人是否能够对弗兰科的业务经营产生重大影响，是否符合第 33 号准则对“控制”的定义；（2）发行人在评价自身的对弗兰科拥有的权力时，是否按照第 33 号准则第八条、第十六条等要求充分考虑了发行人实际控制人在弗兰科担任董事长等因素的影响；（3）结合弗兰科股权结构、其他股东背景、管理运作和业务决策具体情况，分析论证发行人未将弗兰科纳入财务报表合并范围的理由、相关处理是否符合企业会计准则的要求；（4）报告期内弗兰科的管理费用分别为 1880.66 万元、846.55 万元、306.90 万元，请说明弗兰科管理费用的构成，管理费用与弗兰科业务规模是否匹配，是

否存在为发行人分担成本费用的情形；（5）范渊在弗兰科主要履行哪些职责，是否能够对弗兰科实施控制或施加重大影响；（6）弗兰科的实际控制人如何认定；（7）报告期内弗兰科收入的构成情况，弗兰科连续亏损且亏损金额不断扩大的原因，在可预期的未来是否有盈利的可能；（8）2014年5月开始弗兰科董事会、监事会、高级管理人员的形成及变化过程，目前弗兰科董事会成员数量及其被提名情况，高级管理人员及技术团队成员是否存在发行人或范渊控制的其他企业（包括报告期内已注销或转让企业）的任职经历，是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系、亲属关系或其他联系；（9）弗兰科除发行人之监事、高级管理人员、核心技术人员代持弗兰科股权或其他利益输送行为；（10）安恒密盾软件 V2.0 的研发基础及来源，是否存在 V1.0；（11）除安恒密盾外，弗兰科的其他产品及其核心技术的形成过程，是否来源于发行人；（12）钉钉平台与发行人的结算分成比例的确定依据，与钉钉平台与其他公司的结算分成比例是否有差异；2018 年下半年调整其与弗兰科之间的线上推广分成比例，发行人履行的决策程序、2018 年下半年的调整对于发行人、弗兰科收入的影响；（13）发行人与弗兰科的利益分配方式、比例是否公允，发行人是否存在向弗兰科输送利益或代垫费用的情形；（14）发行人对于弗兰科投资在发行人业务板块中的作用，发行人对于安恒密盾产品的未来经营计划，发行人未来是否拟自身开展移动通信安全领域业务；（15）发行人及其实际控制人对于发行人对弗兰科投资的未来经营计划，拟长期持有、增资控制还是转让；（16）弗兰科分红政策，是否在章程中约定了盈利后强制分红的条款；（17）对弗兰科长期股权投资减值测试过程与方法、可收回金额的确定方法、减值计提情况及对报告期和未来期间经营业绩的影响。

请保荐机构、发行人律师进一步核查，结合上述问题和弗兰科工商备案的历次章程，就发行人对弗兰科是否具有实际控制权发表明确意见，并提供详细例证。请申报会计师结合该长期股权投资的持有目的，核查发行人长期股权投资可收回金额确定方法是否恰当、资产减值相关会计处理是否谨慎、信息披露是否充分，请评估师说明对弗兰科采用的评估方法、关键假设及评估参数的选取并说明估值的主要依据。请保荐机构、申报会计师、发行人律师说明核查依据、过程并发表明确核查意见。

回复：

（一）2018 年发行人对弗兰科的采购已超过弗兰科当期主营业务收入的 50%，发行人是否能够对弗兰科的业务经营产生重大影响，是否符合第 33 号准则对“控制”的定义；发行人在评价自身的对弗兰科拥有的权力时，是否按照第 33 号准则第八条、第十六条等要求充分考虑了发行人实际控制人在弗兰科担任董事长等因素的影响；结合弗兰科股权结构、其他股东背景、管理运作和业务决策具体情况，分析论证发行人未将弗兰科纳入财务报表合并范围的理由、相关处理是否符合企业会计准则的要求

1、发行人与弗兰科合作背景及概况

弗兰科成立于 2010 年，由创始人邵见月通过其控制的弗兰科投资公司投资设立。

弗兰科成立伊始就从事移动通信加密业务，前期主要专注于基础技术的研发并从 2013 年开始陆续取得多项商用密码资质。

2014 年，随着智能手机的普及，发行人认为移动安全的需求将是一个新的增长点，拟提前布局，适度参与该细分市场，形成必要的业务板块互补。当时弗兰科也拟引入外部投资者为其业务发展提供资金支持。由于当时弗兰科的经营规模较小，而未来发展的想像空间较大，弗兰科的原股东和发行人均希望保持弗兰科独立运营和持续发展。弗兰科章程约定其股东会、董事会决议均需 2/3 以上表决通过；董事会设 3 名以上董事而发行人委派一名；充分保持原有管理团队和员工的稳定；保持财务人员的独立和核算的独立；保持研发、生产经营和销售业务的独立等。自发行人入股弗兰科后，弗兰科一直处在自主发展中，未与发行人发生过业务往来，也没有技术合作。发行人也未派人员参与弗兰科的日常经营活动。

2015 年 12 月，随着钉钉软件的普及，发行人使用钉钉软件作为办公通信软件，在使用过程中，因担心自身商业秘密泄露，发行人让下属的研究院尝试在钉钉软件上开发一款内嵌的软件模块产品（即后来的安恒密盾），确保企业用户的通信内容能以加密的方式储存在钉钉后台。研发过程系发行人独立完成，并申请了软件著作权。

2016 年 5 月，发行人完成安恒密盾的开发工作后，认为该产品具备商机，

但发行人自身缺乏移动通信领域的运营经验，而弗兰科在移动通信领域具备多年的运营经验及系列商密资质，因此打算将安恒密盾委托弗兰科进行后续技术升级及运营。安恒密盾业务与弗兰科进行合作并非发行人投资初期即能预见，具备一定的偶然性。

发行人 2018 年对弗兰科的采购超过弗兰科当期主营业务收入的 50%，其主要原因为弗兰科各类其他自主研发产品尚处于开发阶段或不够成熟，总体销售规模较小，随着弗兰科各类自主产品研发技术日趋成熟，目前已形成多项专利和软件著作权，部分产品将逐步走向市场并实现产业化（如云密盾加密系统、密信通平台应用软件、弗兰科数据库加密后台管理系统等），弗兰科的产品线将愈加丰富，弗兰科的销售规模扩大后，源自发行人安恒密盾的收入占弗兰科整体业务的比率将逐年下降。

发行人虽于 2014 年 5 月至 2016 年 11 月期间委派范渊作为弗兰科的董事，并兼任总经理，但弗兰科创始人邵见月仍为董事长。由于发行人自身业务发展较快，范渊精力有限，无法在弗兰科投入精力履行职责，因此，在范渊担任弗兰科总经理期间仍由董事长邵见月负责具体经营管理事宜。2016 年 7 月，弗兰科引入在移动领域具有行业管理经验的核心人员李卫明，并于 2016 年 11 月聘任其担任弗兰科总经理。2016 年 11 月发行人实际控制人范渊虽在邵见月因个人原因离职后，担任弗兰科董事长，但仍未参与日常管理，仅在参加股东会、董事会时作为发行人代表履行股东职责、董事职责。日常业务经营活动由以李卫明为首的弗兰科管理层团队作出决策（如业务规划、销售、采购及研发活动、资金运用、投融资事项、决定员工薪酬标准、招聘及终止劳动合同关系等）。日常业务经营活动审批流程至总经理（李卫明）结束。

2、2018 年发行人对弗兰科的采购已超过弗兰科当期主营业务收入的 50%，发行人是否能够对弗兰科的业务经营产生重大影响，是否符合第 33 号准则对“控制”的定义，对照第 33 号准则第八条、第十六条评价发行人对弗兰科拥有的权力

（1）结合弗兰科的业务经营活动，发行人是否能够对弗兰科的业务经营产生重大影响

从弗兰科日常业务经营来说，发行人不参与弗兰科包括运营、研发、流程审

批、款项支付等日常业务经营活动。发行人实际控制人范渊虽担任弗兰科董事长，但并未参与日常管理，仅在参加股东会、董事会时作为发行人代表履行股东职责、董事职责。日常业务经营活动由以李卫明为首的弗兰科管理层团队作出决策（如业务规划、销售、采购及研发活动、资金运用、投融资事项、决定员工薪酬标准、招聘及终止劳动合同关系等）。日常业务经营活动审批流程至总经理（李卫明）结束。

2018年发行人对弗兰科的采购已超过弗兰科当期主营业务收入的50%，主要因为弗兰科总体销售规模较小。发行人对弗兰科采购主要是关于安恒密盾的合作。在双方的合作中，弗兰科的作用较重要。自发行人委托弗兰科对安恒密盾进行技术升级及运营以来，弗兰科对安恒密盾进行了较多的后续技术升级，从技术角度，安恒密盾与初始研发时发生了较大的变化，这些技术秘密由弗兰科享有。因此在这个业务合作中，弗兰科具有主导权，发行人主要起销售渠道的作用。

综上，目前发行人对弗兰科的业务经营活动不构成重大影响。

（2）是否符合第33号准则对“控制”的定义，对照第33号准则第八条、第十六条评价发行人对弗兰科拥有的权力

①会计准则关于“控制”的定义

控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。“控制”的定义包括三个要素：①投资方拥有对被投资方的权力；②投资方因参与被投资方的相关活动而享有可变回报；③投资方有能力运用对被投资方的权力影响其可回报金额。在判断投资方是否能够控制被投资方时，当且仅当投资方具备上述三个要素时，才能表明投资方能够控制被投资方。

②对照第33号准则第八条、第十六条评价发行人对弗兰科拥有的权力

准则条文	对弗兰科拥有权力的评价
第33号准则第八条	
（一）被投资方的设立目的。	弗兰科系弗兰科投资（邵见月所控制的投资公司）与陈航、陈华于2010年1月共同出资设立的公司，主营移动通信加密软件的研发和销售；发行人因看中弗兰科的移动通信领域加密业务可能与公司互联网信息安全

准则条文	对弗兰科拥有权力的评价
	业务形成板块互补效应，考虑移动安全市场尚处于发展初期，故 2014 年参股弗兰科。
(二) 被投资方的相关活动以及如何对相关活动作出决策。	弗兰科主要从事移动通信加密软件的研发和销售，主要产品包括安恒密盾、云密盾等；发行人通过参加股东会、董事会参与弗兰科的决策（不涉及日常业务经营决策），弗兰科的管理层团队对日常经营活动作出决策（如销售、采购及研发活动、资金运用、决定员工薪酬标准、招聘及终止劳动合同关系）。股东会、董事会进行决策时，需经三分之二以上股东、董事审议通过。发行人单方无法达到控制，但能够对股东会、董事会的施加重大影响。根据历史会议资料，弗兰科的股东会、董事会未对日常经营活动进行过决策，因此发行人对弗兰科的日常经营活动无重大影响。
(三) 投资方享有的权利是否使其目前有能力主导被投资方的相关活动。	弗兰科的股东会、董事会的任何决议需经三分之二以上股东、董事审议通过。发行人只能支配不超过 48.63% 的表决权股份，无法控制公司股东会、董事会，且股东会、董事会不涉及对日常业务经营活动进行决策，故发行人不能主导被投资方的相关活动。
(四) 投资方是否通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报。	发行人通过参加股东会、董事会有限度地参与弗兰科的相关活动（不涉及日常经营活动），享有股权投资收益。
(五) 投资方是否有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。	发行人通过参加股东会、董事会有限度的参与弗兰科的相关活动（不涉及日常经营活动），但无权决定或影响其回报金额。
(六) 投资方与其他方的关系。	发行人与弗兰科其他股东不存在关联关系、一致行动关系及其他特殊利益关系或特殊利益安排，其他股东不受发行人的影响或控制。
第 33 号准则第十六条	
(一) 投资方能否任命或批准被投资方的关键管理人员。	根据弗兰科的股东会、董事会议事规则，发行人无能力单方面任命或批准被投资方的关键管理人员。
(二) 投资方能否出于其自身利益决定或否决被投资方的重大交易。	根据弗兰科的股东会、董事会议事规则（任何决议需要 2/3 表决权审议通过），发行人可以出于自身利益通过股东会或董事会否决需要在股东会或董事会上审议的重大交易，但根据历史会议资料，弗兰科股东会、董事会只对弗兰科的重大活动进行决策，不涉及日常经营活动（包括交易）的决策，因此发行人对重大交易没有实质性的决定权。
(三) 投资方能否掌控被投资方董事会等类似权力机构成员的任命程序，或者从其他表决权持有人手中获得代理权。	发行人在弗兰科董事会等类似权力机构只能掌握一席的任命权，不能从其他表决权持有人手中获得代理权。
(四) 投资方与被投资方的关键管理人员或董	发行人与弗兰科的关键管理人员或董事会

准则条文	对弗兰科拥有权力的评价
事会等类似权力机构中的多数成员是否存在关联方关系。	其他成员不存在关联方关系。
投资方与被投资方之间存在某种特殊关系：	
被投资方的关键管理人员是投资方的现任或前任职工	弗兰科的总经理李卫明曾于 2009 年在发行人工作过 1 年。
被投资方的经营依赖于投资方	弗兰科与发行人的购销业务具有合理的商业逻辑，不存在经营依赖。
被投资方活动的重大部分有投资方参与其中或者是以投资方的名义进行	发行人通过参加股东会、董事会有限度的参与弗兰科的活动（不涉及日常业务经营活动），能够对弗兰科的股东会、董事会施加重大影响，但不能够实施控制，无法对弗兰科的日常经营活动市实施控制或重大影响。弗兰科不以发行人的名义进行重大经营活动。
投资方自被投资方承担可变回报的风险或享有可变回报的收益远超过其持有的表决权或其他类似权利的比例	发行人按照其持有的表决权比例享有回报及承担风险，不享有额外的回报及承担额外的风险。

考虑第 33 号企业会计准则的规定，结合弗兰科的业务经营情况，综合判断，发行人不拥有实质性的决定权，不能实施控制，因此未将其纳入发行人合并报表。

3、结合弗兰科股权结构、其他股东背景、管理运作和业务决策具体情况，分析论证发行人未将弗兰科纳入财务报表合并范围的理由、相关处理是否符合企业会计准则的要求

（1）弗兰科的治理结构（股权结构、其他股东背景、董事会结构）

①股东会、董事会议事规则

发行人于 2014 年 5 月增资入股弗兰科，发行人考虑移动通信安全领域发展具有较大的不确定性，弗兰科创始人邵见月虽然持股比例被稀释，但希望保留弗兰科的独立性，经弗兰科当时股东与发行人协商，弗兰科的章程约定，弗兰科股东会的任何决议均需经代表三分之二以上表决权的股东审议通过、弗兰科董事会的每项决议均需经三分之二以上董事审议通过。

②弗兰科的股权结构变动情况及其他股东背景

A. 报告期期初和各期末，弗兰科的股权构成情况如下：

单位：万元

股东名称	2016年 1月1日	2016年 12月31日	2017年 12月31日	2018年 12月31日
安恒信息（安恒有限）	500.00	500.00	607.84	607.84
沈阳爱和信投资有限公司		132.16	132.16	132.16
包松海			125.00	125.00
宁波梅山保税港区深流股权投资合伙企业（有限合伙）			125.00	125.00
王海泉	15.00	15.00	27.50	27.50
杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙）				220.00
陈威				12.50
罗晓伟	125.00	125.00	125.00	
路雷		100.00		
浙江华瓯创业投资有限公司	95.00	95.00	95.00	
钱亿	12.50	12.50	12.50	
周飞龙	12.50	12.50		
吴学强	7.84	7.84		
杭州弗兰科投资管理有限公司	232.16			
合计	1,000.00	1,000.00	1,250.00	1,250.00

自公司参股弗兰科以来，持股比例始终未超过 2/3。发行人与弗兰科其他股东不存在关联关系、一致行动关系及其他特殊利益关系或特殊利益安排，其他股东不受发行人的影响或控制。根据发行人的持有的表决权比例，公司无法对弗兰科股东会实施控制。

B. 目前弗兰科除发行人外的其他股东基本情况

除发行人外，弗兰科现有其他 6 个股东，其中包含 3 名自然人股东、2 名合伙企业股东及 1 名法人股东。弗兰科的除发行人以外的其他 6 名股东具体情况如下：

a. 陈威，男，汉族，1980 年 2 月出生，身份证号码为 42011119800201****，住所地为武汉市洪山区****。陈威未在弗兰科担任任何职务。

b. 王海泉，男，汉族，1964 年 2 月出生，身份证号码为 3302119640222****，住所地为浙江省金华市婺城区****。王海泉未在弗兰科担任任何职务。

c. 包松海，男，汉族，1974 年 10 月出生，身份证号码为 33072119741013****，

住所地为杭州市西湖区****。包松海未在弗兰科担任任何职务。

d. 宁波深流

宁波深流系由单健丰、周杨赞、叶树涛、王利美、上海天祥商务咨询有限公司共同出资并于 2017 年 11 月 20 日在宁波市北仑区市场监督管理局注册成立的—家合伙企业，其中单健丰系普通合伙人、执行事务合伙人，其基本情况如下表：

企业名称	宁波梅山保税港区深流股权投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91330206MA2AFQ3NXH
成立时间	2017 年 11 月 20 日
合伙期限	2017 年 11 月 20 日至长期
类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	单健丰
主要经营场所	浙江省宁波市北仑区梅山七星路 88 号 1 幢 401 室 C 区 H0107
登记机关	宁波市北仑区市场监督管理局
经营范围	股权投资

截至目前，宁波深流的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资金额 (万元)	出资比例(%)
1	单健丰	普通合伙人	400	13.33
2	上海天祥商务咨询有限公司	有限合伙人	1000	33.33
3	周杨赞	有限合伙人	1000	33.33
4	叶树涛	有限合伙人	500	16.67
5	王利美	普通合伙人	100	3.33
合计			3000	100

e. 杭州爵盛飞盾

杭州爵盛飞盾系由浙江爵盛投资管理有限公司及其他 15 名自然人共同出资并于 2017 年 12 月 28 日在杭州市上城区市场监督管理局注册成立的一家合伙企业，其中浙江爵盛投资管理有限公司担任其普通合伙人、执行事务合伙人。截至目前，杭州爵盛飞盾的基本情况如下：

企业名称	杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91330102MA2B02AQ28

成立时间	2017年12月28日
合伙期限	2017年12月28日至长期
类型	有限合伙企业
执行事务合伙人	浙江爵盛投资管理有限公司
主要经营场所	浙江省杭州市上城区甘水巷145号290室
登记机关	杭州市上城区市场监督管理局
经营范围	服务：投资管理（未经金融等监管部门核准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）。

截至目前，杭州爵盛飞盾的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资金额(万元)	出资比例(%)
1	浙江爵盛投资管理有限公司	普通合伙人	2.09	0.0727
2	李君华	有限合伙人	836	29.0909
3	韩文彬	有限合伙人	104.5	3.6364
4	王新明	有限合伙人	313.5	10.9091
5	徐建祥	有限合伙人	259.16	9.0182
6	朱婷	有限合伙人	209	7.2727
7	万辉	有限合伙人	104.5	3.6364
8	王文	有限合伙人	104.5	3.6364
9	江戈攀	有限合伙人	104.5	3.6364
10	蔡海燕	有限合伙人	104.5	3.6364
11	毛燕颖	有限合伙人	104.5	3.6364
12	卢杨权	有限合伙人	104.5	3.6364
13	吕红英	有限合伙人	104.5	3.6364
14	李研霏	有限合伙人	104.5	3.6364
15	尉高洋	有限合伙人	209	7.2727
16	王海泉	有限合伙人	104.5	3.6364
合计			2873.75	100

浙江爵盛投资管理有限公司系杭州爵盛飞盾唯一的普通合伙人，截至目前，浙江爵盛投资管理有限公司的基本状况如下表所示：

企业名称	浙江爵盛投资管理有限公司
类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
统一社会信用代码	913301015579486599

注册资本	1,800 万元
注册地址	杭州市杨公堤 29 号杭州花圃盆景园管理房 2 号房间
法定代表人	万新星
成立日期	2010 年 8 月 11 日
营业期限	2010 年 8 月 11 日至 2030 年 08 月 10 日
经营范围	服务：投资管理，受托对企业资产进行管理（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务），企业管理咨询，财务咨询，经济信息咨询（除商品中介）。

浙江爵盛投资管理有限公司目前的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例 (%)
1	韩文彬	900	50
2	黄华	900	50
合计		1800	100

f. 沈阳爱和信

沈阳爱和信投资有限公司系经弗兰科总经理李卫明介绍于 2016 年 11 月参股弗兰科。沈阳爱和信系由孙晓天、樊荣、王新共同出资并于 2014 年 4 月 23 日在沈阳市沈河区市场监督管理局注册成立的一家有限责任公司。截至目前，沈阳爱和信的基本情况如下：

企业名称	沈阳爱和信投资有限公司
统一社会信用代码	912101030978917502
成立时间	2014 年 4 月 23 日
营业期限	2014 年 4 月 23 日至 2034 年 4 月 22 日
类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
法定代表人	孙晓天
注册资本	5,000.00 万元
登记机关	沈阳市沈河区市场监督管理局
住所	沈阳市沈河区哈尔滨路 128-1 号（1-8-5）
经营范围	产业投资；企业投资管理；企业投资咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）

沈阳爱和信目前的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例 (%)
1	孙晓天	3,750	75

序号	股东姓名	出资额(万元)	出资比例 (%)
2	王新	250	5
3	樊荣	1,000	20
合计		5,000	100

C. 目前弗兰科除发行人外的其他股东与发行人的关系

弗兰科的除发行人外的其他股东与发行人不存在一致行动关系及其他特殊利益关系或特殊利益安排，亦不存在为安恒信息的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员代持弗兰科股权或提供其他利益输送行为。

③弗兰科董事变动情况

自发行人 2014 年 5 月参股弗兰科开始，弗兰科的董事变动情况如下表：

序号	变更日期	董事
1	2014 年 5 月 12 日	邵见月（董事长）、范渊、陈纯
2	2015 年 3 月 31 日	邵见月（董事长）、李成、范渊、罗晓伟
3	2016 年 11 月 24 日	范渊（董事长）、孙晓天、罗晓伟、黄金明、路雷
4	2017 年 9 月 30 日	范渊（董事长）、孙晓天、罗晓伟、黄金明
5	2019 年 1 月 23 日	范渊（董事长）、孙晓天、万新星

注：范渊为发行人委派；黄金明为股东浙江华瓯创业投资有限公司委派；孙晓天为股东沈阳爱和信投资有限公司委派（沈阳爱和信投资有限公司系经弗兰科总经理李卫明介绍于 2016 年 11 月参股弗兰科）；罗晓伟、路雷为个人股东；万新星为杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙）委派。

报告期内，发行人在弗兰科的董事会席位只有一位，范渊与弗兰科其他历任董事不存在关联关系、一致行动关系及其他特殊利益关系或特殊利益安排，发行人不能控制弗兰科的董事会，无权单方面决定董事会决议。

④弗兰科董事会、股东会事项决议

自发行人 2014 年 5 月参股弗兰科开始，弗兰科召开的历次股东会、董事会主要为修改章程、增资、股权转让、变更经营范围、选举董事、监事、高级管理人员等事项，均未涉及弗兰科的具体经营业务，弗兰科的股东没有运用权力对弗兰科日常经营业务产生影响。因此发行人不控制弗兰科的经营业务运营。

(2) 弗兰科的管理运作和业务决策具体情况

2014年5月，发行人参股弗兰科后，委派范渊担任弗兰科董事并兼任总经理职务，由于范渊精力有限，无法在弗兰科投入精力履行职责，因此，在范渊担任弗兰科总经理期间仍由董事长邵见月（弗兰科创始人）负责经营管理工作。2016年7月，弗兰科从阿里巴巴引进移动通信领域的专家李卫明，并于2016年11月聘任他担任弗兰科总经理，全权负责弗兰科的日常经营管理工作。

发行人不参与弗兰科包括运营、研发、流程审批、款项支付等日常经营活动。发行人实际控制人范渊虽担任弗兰科董事长，但并未参与日常管理，仅在参加股东会、董事会时作为发行人代表履行股东职责、董事职责。日常经营活动由以李卫明为首的弗兰科管理层团队作出决策（如业务规划、销售、采购及研发活动、资金运用、投融资事项、决定员工薪酬标准、招聘及终止劳动合同关系等）。日常业务活动审批流程至总经理（李卫明）结束。

4、结论

综上，目前发行人对弗兰科的业务经营活动不构成重大影响。发行人与弗兰科其他股东没有一致行动关系或其他类似利益安排。弗兰科除范渊外的其他董事均为除发行人外的其他弗兰科股东所委派，与发行人及范渊无关联关系。股东会、董事会进行决策时，需经三分之二以上股东、董事审议通过。发行人单方无法达到控制，但能够对股东会、董事会的决策施加重大影响。根据历史会议资料，弗兰科的股东会、董事会的决策内容为修改章程、增资、股权转让、变更经营范围、选举董事、监事、高级管理人员等事项，未对日常经营活动进行过决策，弗兰科的日常经营管理均由管理层全权负责。

因此结合弗兰科的股权结构、其他股东背景、管理运作和业务决策的具体情况，考虑第33号企业会计准则的规定，综合判断，发行人对弗兰科不拥有实质性的决定权，不能对弗兰科实施控制，因此未将其纳入发行人合并报表。

（二）报告期内弗兰科的管理费用分别为 1880.66 万元、846.55 万元、306.90 万元，请说明弗兰科管理费用的构成，管理费用与弗兰科业务规模是否匹配，是否存在为发行人分担成本费用的情形

经核实，2018年弗兰科的管理费用应为1,088.66万元。

1、报告期内弗兰科管理费用构成

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研发费用	882.18	81.03%	612.11	72.33%	192.47	62.72%
其中：职工薪酬	681.41	77.24%	518.60	84.72%	175.35	91.11%
折旧费	17.22	1.95%	18.53	3.03%	14.71	7.64%
技术服务费	93.09	10.55%	17.05	2.79%	0.00	0.00%
其他	90.46	10.25%	57.93	9.46%	2.42	1.26%
职工薪酬	171.56	15.76%	159.28	18.82%	30.86	10.06%
其他	34.92	3.21%	74.86	8.85%	83.56	27.23%
合计	1,088.66	100.00%	846.25	100.00%	306.89	100.00%

报告期内，弗兰科管理费用主要为研发费用（主要为研发人员薪酬）和管理人员薪酬。2016-2018年，二者合计占管理费用总额的比例分别为72.77%、91.15%和96.79%。

2、研发人员薪酬合理性分析

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
研发人员薪酬	681.41	31.39%	518.6	195.75%	175.35
研发人员数量	32	39.27%	23	63.69%	14
人均薪酬	21.35	-5.66%	22.63	80.68%	12.53

注：研发人员为年度月加权人数=年度总人次/12

2016-2018年，弗兰科研发人员加权人数分别为14人、23人、32人，2017年人员数量较2016年增长63.69%，2018年较2017年增长39.27%。三年研发人员数量增幅较大主要原因系研发项目的需要，人员配置不断增加。2016-2018年研发人员年度人均薪酬分别为12.53万元、22.63万元、21.35万元，其中2017年较2016年增幅较大主要为2017年为研发需要，引入高技术人才导致。

弗兰科实际研发项目的费用支出情况详见本问题回复之“（九）除安恒密盾外，弗兰科的其他产品及其核心技术的形成过程，是否来源于发行人”。

3、管理人员薪酬合理性分析

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
管理人员薪酬	171.56	7.71%	159.28	416.14%	30.86
管理人员数量	5	40.43%	4	56.67%	3
人均薪酬	34.31	-23.30%	40.67	229.45%	12.34

注：管理人员为年度月加权人数=年度总人次/12

2016-2018 年，弗兰科管理人员加权人数分别为 3 人、4 人、5 人，公司管理人员数量较小，变化不大。2016-2018 年管理人员年度人均薪酬分别为 12.34 万元、40.67 万元、34.31 万元，其中 2017 年较 2016 年增幅较大主要系 2016 年 7 月弗兰科为发展需要，引入高薪职业经理人导致，2018 年较 2017 年有小幅降低主要系 2018 年新招入普通职能部门人员，薪酬整体有所下降。

移动网络安全软件产业的前景较好，但前期需要投入资金加强技术开发及市场开拓，公司目前的主要科研成果详见本问题“（九）除安恒密盾外，弗兰科的其他产品及其核心技术的形成过程，是否来源于发行人”之回复。

因此，弗兰科报告期内管理费用（含研发费用）的发生支出真实合理，且与弗兰科经营业务和规模相匹配。

报告期内，弗兰科发生的成本及费用均为其自身经营发展所必需的支出，真实合理，不存在为发行人分担成本费用、利益输送的情形。

（三）范渊在弗兰科主要履行哪些职责，是否能够对弗兰科实施控制或施加重大影响

根据弗兰科的股东会、董事会、总经理工作会议文件、管理运作及业务决策文件，2014 年 5 月至 2016 年 11 月，范渊先生担任弗兰科董事、总经理，邵见月担任董事长。由于范渊精力有限，无法在弗兰科投入精力履行职责，因此，在范渊担任弗兰科总经理期间并未实际履行总经理的职责，而是由董事长邵见月（弗兰科创始人）负责经营管理事宜。2016 年 7 月，弗兰科从阿里巴巴引进移动通信领域的专家李卫明，并于 2016 年 11 月聘任他担任弗兰科总经理，全权负责弗兰科的日常经营管理事宜。

2016年11月后范渊被选举为弗兰科董事长，同时免去其弗兰科的总经理职务。范渊目前系弗兰科董事长，主要负责董事会的召集、主持、参会及签署相关会议文件，只行使董事长正常应行使或应履行的职责，并未参与弗兰科的其他具体经营管理事务。

范渊不参与弗兰科包括业务规划、运营、研发、流程审批、款项支付等日常经营活动。日常经营活动由以李卫明为首的弗兰科管理层团队作出决策（如业务规划、销售、采购及研发活动、资金运用、投融资事项、决定员工薪酬标准、招聘及终止劳动合同关系等）。日常业务活动审批流程至总经理（李卫明）结束。

范渊仅对弗兰科董事会审议的事项具有重大影响，由于弗兰科董事会未对日常业务经营活动进行过审议，日常业务经营活动由弗兰科管理层全权负责，范渊对弗兰科的日常业务经营活动没有施加过重大影响，并且无法对弗兰科实施控制。

（四）弗兰科的实际控制人如何认定

在发行人参股弗兰科前，弗兰科的实际控制人一直为邵见月女士。发行人因看中弗兰科的移动通信领域加密业务可能与公司互联网信息安全业务形成板块互补效应而以参股形式投资了弗兰科。自发行人参股弗兰科后，弗兰科无单一股东可以拥有超过 2/3 表决权，无单一股东在弗兰科董事会拥有多数董事会席位，弗兰科的股东之间没有一致行动关系或其他类似的利益安排。弗兰科的业务经营由具体的管理层负责，因此，弗兰科自发行人参股后不存在实际控制人。

（五）报告期内弗兰科收入的构成情况，弗兰科连续亏损且亏损金额不断扩大的原因，在可预期的未来是否有盈利的可能

1、报告期内弗兰科收入的构成情况

报告期内，弗兰科的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
安恒密盾系列产品	325.35	124.66	-
云密盾系列产品	33.28	63.20	-
密信通	6.42	8.30	17.09
其他	5.70	-	76.07

项目	2018年	2017年	2016年
合计	370.74	196.16	93.17

2、**弗兰科连续亏损且亏损金额不断扩大的原因**弗兰科连续亏损且亏损金额不断扩大的原因如下：**(1)** 目前国内移动端用户数据加密的市场较小，导致弗兰科的目前经营规模较小，**2016-2018年**，弗兰科实现的营业收入分别为**93.17万元、196.16万元和370.74万元**。**(2)** 由于对移动端数据加密细分产业的前景较为看好，为了占得先机，报告期内，弗兰科不断加大技术开发及市场开拓力度以提高行业技术门槛和市场份额，因此研发费用及销售费用较高，**2016年-2018年**，弗兰科的研发费用分别为**192.47万元、612.11万元和882.18万元**，占营业收入的比重分别为**237.95%、312.05%和206.58%**；**2016年-2018年**，弗兰科的销售费用分别为**138.84万元、198.25万元和305.56万元**，占营业收入的比重分别为**149.02%、101.07%和82.42%**。**3、在可预期的未来是否有盈利的可能**

从未来预测来看，我国信息安全产业正处于高速发展期，随着地方、企业和个人信息安全意识的不断提升，信息安全需求层次也不断延伸，逐渐从国家层面向省级、地市级甚至县区级渗透；从核心业务安全监控向全面业务安全防护扩展，从网络实施阶段的安全布局到网络运行过程中的实施安全维护，整体安全需求正向更高层次、更广范围延伸，信息安全产品和服务的需求不断扩大、层次不断延伸。随着新一代信息技术的快速发展和演进，为全球信息安全市场带来了十分旺盛的市场需求。预计未来5年，全球信息安全市场规模仍将保持10%以上的年均复合增长率。伴随着移动互联网的蓬勃发展，面向移动智能终端与数字内容安全产品将迎来增长的热潮；同时，与信息安全产品相关的专业安全服务也将继续保持快速增长。

根据弗兰科目前的战略规划，弗兰科未来将继续发挥自身在移动通信加密行业的技术优势，积极的进行业务推广，随着移动端企业级用户及个人用户对数据加密需求的日益增加，弗兰科的经营规模也将不断扩大。

因此，发行人认为，弗兰科在可预期的未来实现盈利的可能性较高。

(六) 2014年5月开始弗兰科董事会、监事会、高级管理人员的形成及变化过程，目前弗兰科董事会成员数量及其被提名情况，高级管理人员及技术团队成员是否存在发行人或范渊控制的其他企业（包括报告期内已注销或转让企业）的任职经历，是否与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系、亲属关系或其他联系

1、2014年5月开始弗兰科董事会、监事会、高级管理人员的形成及变化过程

序号	变更日期	董事	监事	高管
1	2014年5月12日	邵见月（董事长）、范渊（董事）、李成（董事）	方剑成	范渊
2	2015年3月31日	邵见月（董事长）、范渊（董事）、李成（董事）、罗晓伟（董事）	方剑成	范渊
3	2016年11月24日	范渊（董事长）、孙晓天（董事）、罗晓伟（董事）、黄金明（董事）、路雷（董事）	邵见月	李卫明
4	2017年9月30日	范渊（董事长）、孙晓天（董事）、罗晓伟（董事）、黄金明（董事）	吴卓群	李卫明
5	2019年1月23日	范渊（董事长）、孙晓天（董事）、万新星（董事）	刘燕	李卫明

2、目前弗兰科董事会成员数量及其被提名情况

目前弗兰科董事会共3人，具体提名如下：

序号	董事姓名	提名方	提名时间
1	范渊（董事长）	安恒信息	2019年1月23日
2	孙晓天（董事）	沈阳爱和信投资有限公司	2019年1月23日
3	万新星（董事）	杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙）	2019年1月23日

3、高级管理人员及技术团队成员是否存在发行人或范渊控制的其他企业（包括报告期内已注销或转让企业）的任职经历

(1) 总经理任职经历

弗兰科目前的总经理为李卫明，2016年7月因李卫明看好移动通信安全行业，由弗兰科将其引入，2016年11月由弗兰科董事会聘任其为总经理。李卫明与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系、亲属关系或其他联系。

李卫明是移动通信领域专家，具有注册信息安全工程师（CISP）、国际信息安全主任审核师（BS7799LA）、国家首批信息安全等级保护试点评估认证资格。

李卫明于 2009 年 4 月至 2010 年 6 月在发行人服务运营部门工作，随后加入阿里巴巴集团，在移动通信业务部门担任了 6 年移动通信业务研发负责人，对移动通信领域有很深的行业理解，并具有丰富的运营管理经验。

（2）弗兰科其他人员任职情况

截至目前，弗兰科有 4 名管理人员（不包含李卫明）及 32 名技术人员，均未在发行人任过职，与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系、亲属关系或其他联系。

综上，除李卫明外，弗兰科其他管理人员及技术团队成员均没有在发行人或范渊控制的其他企业（包括报告期内已注销或转让企业）的任职经历；弗兰科高级管理人员及技术团队成员与发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系、亲属关系或其他联系。

（七）弗兰科除发行人之外的其他股东的基本情况，是否存在为发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员代持弗兰科股权或其他利益输送行为

除安恒信息外，弗兰科现有其他 6 个股东，其中包含 3 名自然人股东、2 名合伙企业股东及 1 名法人股东。弗兰科的除发行人以外的其他股东具体情况详见本问题回复之“（一）2018 年发行人对弗兰科的采购已超过弗兰科当期主营业务收入 50%，发行人是否能够对弗兰科的业务经营产生重大影响，是否符合第 33 号准则对“控制”的定义；发行人在评价自身的对弗兰科拥有的权力时，是否按照第 33 号准则第八条、第十六条等要求充分考虑了发行人实际控制人在弗兰科担任董事长等因素的影响；结合弗兰科股权结构、其他股东背景、管理运作和业务决策具体情况，分析论证发行人未将弗兰科纳入财务报表合并范围的理由、相关处理是否符合企业会计准则的要求”之“3、结合弗兰科股权结构、其他股东背景、管理运作和业务决策具体情况，分析论证发行人未将弗兰科纳入财务报表合并范围的理由、相关处理是否符合企业会计准则的要求”之“（1）弗兰科的治理结构（股权结构、其他股东背景、董事会结构）”之“②弗兰科的股权结构

及其他股东背景”。

弗兰科除发行人之外的其他股东不存在为发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员代持弗兰科股权或其他利益输送行为。

（八）安恒密盾软件 V2.0 的研发基础及来源，是否存在 V1.0

1、安恒密盾软件 V2.0 的研发基础

安恒密盾软件 V2.0 系公司开发团队在了解即时通讯软件用户的加密需求后，由安恒信息的研发人员从 2015 年 12 月开始，使用公开的加密算法设计出的安全加密体系的软件模块。

安恒密盾软件 V2.0 的研发基础主要包括以下几个方面：

序号	技术或开发环节	实现过程	主要负责人及在发行人的任职情况
1	核心密码算法	安恒密盾软件使用算法包括国际标准算法（由美国安全局发布，是现今最通用的商用算法）和国密算法（即国家密码局认定的国产密码算法，即商用密码），二者均为公开的标准算法。	黄巍峰 （研发工程师）
2	加密流程	发行人的研发团队根据自己的研发理念自行设计了一套可靠密钥管理、密钥使用的流程。	黄巍峰 （研发工程师）
3	客户端加解密模块	发行人的研发团队根据平台特点封装了加密算法和加密流程，包括 android、IOS、windows。	袁国平 （研发工程师）
4	云端 API 接口调用	发行人的研发团队根据钉钉云端进标准 API 功能实现密盾的一些必要功能。	郑国祥 （研发工程师）
5	密钥管理服务软件	发行人的研发团队自行开发的在云端存储、管理密钥的服务器软件。	张月明 （研发工程师）

2、安恒密盾软件 V2.0 的来源说明

公司开发团队最早使用国际标准的算法（包括 RSA、AES、SHA256 等）进行开发并形成了安恒密盾的雏形。当时公司内部命名为安恒密盾软件 V1.0，但当时并没有申请软件著作权。公司后续的业务推广过程中发现许多客户，尤其是政府部门，都有使用国密算法进行加密的要求。为了更好的满足用户需求及进行业务推广，公司开发团队遂使用了国密算法（包括 sm2，sm4 等）对安恒密盾软件 V1.0 进行了迭代升级。公司内部将升级后的版本命名为安恒密盾软件 V2.0，并以此申请了软件著作权。

（九）除安恒密盾外，弗兰科的其他产品及其核心技术的形成过程，是否来源于发行人

除安恒密盾外，弗兰科的其他主要产品及其核心技术均系来源于弗兰科的自主研发。在研发过程中未利用发行人的人力、技术等资源，与发行人无关。

项目研发由弗兰科技术研发部负责组织实施，并成立项目研发小组，技术研发部主要负责项目技术调研、开发设计、产品改进、技术更新升级和验收细则等，营销部门负责市场调研和销售渠道，财务部门负责经费的提供和保障。

2016年至2018年，除安恒密盾外，弗兰科的其他主要产品及其核心技术的主要情况及累计支出如下：

序号	产品名称	来源	技术基础	研发人员	职工薪酬	折旧费	技术服务费	其他费用
1	弗兰科密信应用软件	自主研发	弗兰科密信应用软件	陈彤、何秋玲、刘新超、寿康、孙永鑫、吴学强、吴逸、谢红星、易滨、余玉娟、张慧玲、张烁、周乐安、周倩雯	34.67	4.43	-	0.21
2	“就是我”应急保障指挥系统（安保定制加密通讯系统）	自主研发	“就是我”应急保障指挥系统 Android 客户端 V2.0； “就是我”应急保障指挥系统 iOS 客户端 V2.0； “就是我”应急保障指挥系统 V2.0； “就是我”应急保障指挥系统 web 管理平台 v2.0。	陈彤、何秋玲、刘新超、寿康、孙永鑫、吴学强、吴逸、谢红星、易滨、余玉娟、张慧玲、张烁、周乐安、周倩雯	37.84	5.42	-	1.00
3	密信通平台应用软件	自主研发	弗兰科密信通平台应用软件 V5.0； 密信通 Android 应用软件 V5.0； 密信通 iOS 应用软件 V5.0； 密信通 web 应用软件 V5.0。	陈彤、何秋玲、胡家驹、黄庆福、刘新超、路丽莎、寿康、孙永鑫、吴学强、谢东福、谢红星、易滨、余玉娟、张慧玲、张烁、周乐安、周倩雯	104.02	4.86	-	1.21
4	云密盾加密系统	自主研发	弗兰科云密盾平台应用软件 V2.0； 云密盾管理后台应用软件 V2.0； 云密盾加密系统 V2.0； 一种基于密文的机密文档访问控制系统； 一种密钥可立即撤销的加密数据共享系统； 一种基于泄序加密的解密算法。	曾魁、陈建平、陈彤、何秋玲、胡家驹、刘新超、路丽莎、孟久翔、孟留洋、潘启龙、寿康、孙永鑫、王玉烽、吴凤雏、吴学强、夏董晖、谢东福、谢红星、杨万年、余玉娟、张慧玲、张烁、张兆胜、赵伟、周乐安、周倩雯	240.74	8.95	1.76	35.11
5	SM9 加密机系统	自主研发	外观专利； SM9 加密机系统 V2.0。 SM9 加密机系统 SJJ1846 支持 SM9 的终端密码模块	曾魁、陈建平、陈彤、何秋玲、胡家驹、李中魁、刘新超、路丽莎、孟久翔、孟留洋、潘启龙、孙永鑫、滕海明、王玉烽、吴凤雏、吴学强、夏董晖、谢东福、谢红星、杨万年、杨扬、张慧玲、张烁、张兆胜、赵伟、周倩雯	151.46	5.95	13.61	11.02
6	弗兰科数据库加密后台管理系统	自主研发	弗兰科数据库加密管理后台系统 V1.0	曾魁、陈彤、何秋玲、刘新超、路丽莎、孟留洋、滕海明、杨万年、杨扬、张慧玲、张烁、钟倩、周倩雯	57.11	3.30	1.68	1.06
7	弗兰科数据库加密服务平台	自主研发	弗兰科数据库加密服务平台； 一种智能终端数据加密备份系统（实用）。	陈建平、侯良伟、胡鸿、柯迪、劳立辉、李中魁、孟久翔、潘启龙、孙永鑫、王玉烽、吴凤雏、夏董晖、谢东福、赵伟	68.12	0.32		10.74
8	可信加密服务平台	自主研发	可信加密服务平台 V1.0； 一种基于泄序加密的密文检索方法。	陈彤、何秋玲、侯良伟、胡鸿、柯迪、劳立辉、李中魁、刘伟、刘新超、路丽莎、潘启龙、孙永鑫、滕海明、涂成玉、王玉烽、夏董晖、谢东福、杨万年、杨扬、张慧玲、张烁、赵伟、钟倩、周倩雯	84.36	2.84	2.34	13.72
9	软件密码模块	自主研发	软件密码模块 V1.0； 一种基于 optimalate 的代理重加密方法。	陈彤、何秋玲、刘新超、谢东福、张慧玲、张烁、周倩雯	85.99	2.51	9.51	13.00

序号	产品名称	来源	技术基础	研发人员	职工薪酬	折旧费	技术服务费	其他费用
10	协同签名系统	自主研发	协同签名系统 V1.0	曾魁、李中魁、路丽莎、夏董晖、杨万年、杨扬、赵伟、钟倩	101.52	2.89	0.19	18.69
11	数据加密系统	自主研发	数据加密系统 V1.0； 一种集成数据库加密模块的 JavaAPI（实用新型）； 一种基于 SQL 改写实现的数据库同态加密方法； 一种基于权益的改进 PoW 共识算法； 一种基于泄序算法的数据库密文比较检索方法。	艾涛、常全利、陈明、高婷婷、侯良伟、胡鸿、黄景醒、姜珊、柯迪、劳立辉、林少伟、刘莉伟、刘伟、倪飞、牛自宾、彭双喜、孙秀冰、孙永鑫、孙震、滕海明、涂成玉、王茜、余文正、张焱、张寅豪、周克莱	186.93	5.08	2.25	13.82
12	安恒密盾加密盒子	自主研发	加密盒子、密钥技术	陈彤、何秋玲、刘新超、谢东福、张慧玲、张烁、周倩雯	32.74	0.79	0.01	5.93
13	密盾 SDK 软件	自主研发	密盾 SDK 软件 V2.0	曾魁、李中魁、路丽莎、滕海明、夏董晖、杨万年、赵伟	58.76	0.81	0.02	8.24
14	密盾系统	自主研发	密盾系统 V2.0 基于钉钉 E 应用框架的版本的重新开发适配	侯良伟、黄景醒、柯迪、刘伟、夏董晖、艾涛、常全利、高婷婷、姜珊、彭双喜、孙秀冰、孙永鑫、余文正、周克莱	56.10	1.46	0.02	3.81
15	视频安全加密系统	自主研发	视频安全加密系统 V1.0	侯良伟、胡鸿、黄景醒、柯迪、劳立辉、林少伟、刘伟、倪飞、牛自宾、王茜、张寅豪	75.02	0.83	78.74	13.25
	合计				1,375.38	50.44	110.13	150.81

上述研发项目三年累积研发费用支出合计为 1,686.76 万元，与弗兰科账面列支的研发费用累计支出一致。

参与上述技术研发的人员均为弗兰科的员工。

上述弗兰科自主研发的产品中安恒密盾加密盒子、密盾 SDK 软件及密盾系统主要用于对安恒密盾进行更新、升级、迭代，在这三个产品的研发过程中弗兰科未与发行人合作研发，未利用发行人的人力、技术等资源，与发行人无关。

（十）钉钉平台与发行人的结算分成比例的确定依据，与钉钉平台与其他公司的结算分成比例是否有差异；2018 年下半年调整其与弗兰科之间的线上推广分成比例，发行人履行的决策程序、2018 年下半年的调整对于发行人、弗兰科收入的影响

1、钉钉平台与发行人的结算分成比例的确定依据

报告期内公司与钉钉平台（2018 年 6 月之前交易对方为淘宝（中国）软件有限公司，2018 年 6 月之后交易对方为钉钉（中国）信息技术有限公司，以下统称“钉钉平台”）签订合同，约定由公司通过钉钉软件销售安恒密盾，由钉钉平

台代收销售款项。钉钉平台按照一定的分成比例收取技术服务费，并向安恒信息开具发票，并将扣除技术服务费用的剩余款项支付给安恒信息。报告期内，安恒信息和钉钉平台按 6:4 进行分成结算。

从公司的角度来看，报告期内，公司在钉钉平台上销售安恒密盾外，未在其他平台销售安恒密盾。上述分成比例系发行人在合理保证自身利益的前提下与钉钉平台协商确定的。

从钉钉平台的角度来看，出于商业机密和商家隐私的考虑，钉钉平台未提供与其他商家的分成比例信息。上述分成比例皆系钉钉平台根据自身的经营管理制度并结合公开市场条件与安恒信息进行协商确定，不存在交易价格上做出特殊考虑或其他利益安排的行为。

2、2018 年下半年调整其与弗兰科的线上推广分成比例，发行人履行的决策程序

2018 年下半年安恒信息与弗兰科调整了安恒密盾线上推广的分成比例，合同签订之前由发行人业务负责人及总经理进行审批，且公司第一届董事会第七次会议的 2019 年第四次临时股东大会进行审议通过了上述关联交易事项。

3、2018 年下半年的调整对于发行人、弗兰科收入的影响

经模拟测算，2018 年下半年分成比例的调整导致发行人少分成 62.19 万元，相应的，弗兰科多分成 62.19 万元。

因安恒密盾在钉钉平台上的销售由发行人向客户开具发票并全额确认收入，故该调整不影响发行人的收入，但增加发行人的营业成本 62.19 万元，占发行人 2018 年的营业成本及利润总额比重分别为 0.33%和 0.74%，影响较小。

该调整增加了弗兰科的营业收入 62.19 万元，占弗兰科 2018 年的营业收入比重为 16.77%，未产生重大影响。

（十一）发行人与弗兰科的利益分配方式、比例是否公允，发行人是否存在向弗兰科输送利益或代垫费用的情形

1、发行人与弗兰科关于安恒密盾的的利益分配方式、比例是否公允

（1）安恒密盾线上推广的合作模式及利益分配

安恒密盾应用于钉钉软件，线上的销售渠道为钉钉软件的企业用户在钉钉软件上内购。由于安恒密盾的实际运营方为弗兰科，安恒信息与弗兰科签署了运营及服务协议。安恒信息将安恒密盾业务委托给一直从事加密业务的弗兰科进行进一步研发和运营，安恒信息将从钉钉平台收取的剩余款项与弗兰科进行再次分配，用于购买其提供的上述运营服务。

报告期内，发行人与弗兰科关于线上推广业务中实际履行的结算分成比例情况如下：

期间	扣除钉钉平台分成后安恒和弗兰科的分成比例[注]	
	安恒信息	弗兰科
2016.8-2018.6	50%	50%
2018.7-2018.12	20%	80%

注：为了产品推广，2018年下半年安恒密盾在钉钉平台上推出优惠活动，0-20人（包括20人）购买安恒密盾仅需支付0.01元即可获得1年使用权。考虑到该活动有利于扩大安恒密盾的用户群体，但会使弗兰科运营成本不断增加，经双方协商，对分成比例进行了重新约定。

（2）安恒密盾线下推广的合作模式及利益分配及公允性分析

安恒密盾除通过钉钉平台线上推广外，还可以线下推广销售。安恒密盾的实际运营方为弗兰科。安恒密盾与弗兰科就线下推广签署了线下销售合作协议，约定如通过安恒信息的销售渠道帮助弗兰科获取客户，针对这部分销售，双方需要按5:5的分成比例划分收益。如弗兰科线下销售的客户系其独立推广获得，无需与安恒信息进行分成。

报告期内，公司除了委托弗兰科运营安恒密盾的业务外，不存在其他类似业务模式。分成比例均系双方在合理保证自身利益的前提下经双方谈判协商确定。上述事项导致的报告期内的关联交易（采购）金额分别为0万元、58.79万元和198.76万元，占报告期内发行人的营业成本比重分别为0%、0.42%和1.06%，对发行人的经营状况影响较小。

因此，发行人认为，上述关联交易价格公允合理，不存在通过此关联交易进行潜在利益输送的情形。

2、发行人是否存在向弗兰科输送利益或代垫费用的情形

发行人认为，报告期内与弗兰科之间发生的上述关联交易金额及占营业成本比重较小，且价格公允且合理，不存在发行人向弗兰科输送利益或代垫费用的情形。

（十二）发行人对于弗兰科投资在发行人业务板块中的作用，发行人对于安恒密盾产品的未来经营计划，发行人未来是否拟自身开展移动通信安全领域业务

1、弗兰科在发行人业务板块中的作用

弗兰科一直在移动通信加密领域从事移动数据加密、通信加密等数据加密业务。公司当时投资弗兰科主要看中弗兰科的移动通信领域加密业务可能与公司互联网信息安全业务形成板块互补效应，考虑移动安全市场尚处于发展初期，且公司对移动通信加密领域的业务拓展较为陌生，公司以参股形式进行布局。

安恒密盾的实际运营方为弗兰科，但由于安恒密盾当时是由发行人开发并申请的软件著作权，故安恒密盾在钉钉平台上的销售方为发行人。2016年、2017年及2018年，发行人的全部安恒密盾产品销售收入分别为96.32万元、277.85万元和623.93万元，占当年营业收入的比重分别为0.30%、0.65%和0.97%。

因此，发行人认为弗兰科对发行人的收入贡献及在发行人业务板块中的作用均非常有限。

2、发行人对于安恒密盾产品的未来经营计划，发行人未来是否拟自身开展移动通信安全领域业务

安恒密盾产品的实际运营方为弗兰科，发行人为安恒密盾产品在钉钉平台上的销售方，其未来经营计划将视市场运营情况由发行人与弗兰科协商确定。

网络信息安全市场空间巨大，细分行业和发展方向较多。虽然移动网络安全软件产业的前景较好，但前期需要投入资金加强技术开发及市场开拓，未来存在一定的风险。

根据公司战略规划，公司未来三年内将继续保持在网络信息安全领域的研发投入，并且不断深化产品和服务结构，围绕“云、大、物、智”开发使用新技术、

适应新场景的网络信息安全新产品，并为用户提供综合网络信息安全解决方案，形成了以“新场景”及“新服务”为方向的专业安全平台产品和服务体系，持续提升云安全、大数据安全、物联网安全和智慧城市安全领域的竞争力。为了更好地完成战略目标，公司本次的募投项目亦围绕着云安全、大数据安全、物联网安全和智慧城市安全这四个方向开展。

因此，未来三年，若市场环境未发生较大变化，公司将继续执行既定的战略计划，自身不会独自开展移动通信安全领域业务。

（十三）发行人及其实际控制人对于发行人对弗兰科投资的未来经营计划，拟长期持有、增资控制还是转让

当前情况下，发行人将维持现状，保持对弗兰科的长期投资，而不谋求对其的控制权。

未来 2 年内，如果弗兰科的加密业务更多地拓展到发行人所经营的“云、大、物、智”等相关领域，为避免上述情况出现后可能产生的潜在利益冲突，出于保护发行人及公众投资者利益的目的，发行人将商请弗兰科股东同意，通过增资、收购等形式对弗兰科实施控制。否则，发行人将通过转让股权等形式主动将持有弗兰科的投资比例降至 20% 以下。

（十四）弗兰科分红政策，是否在章程中约定了盈利后强制分红的条款

根据弗兰科历次公司章程，弗兰科未在章程中约定盈利后强制分红的条款。

（十五）对弗兰科长期股权投资减值测试过程与方法、可收回金额的确定方法、减值计提情况及对报告期和未来期间经营业绩的影响

1、对弗兰科长期股权投资减值测试过程与方法、可收回金额的确定方法

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，资产减值，是指资产的可收回金额低于其账面价值。资产的可收回金额的估计，应当根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定，然后将所估计的资产可收回金额与其账面价值比较，以确定是否发生减值。发行人对弗兰科长期股权投资持有目的为长期性股权投资，短期内没有处置意图。

发行人对长期股权投资减值测试并确认其可收回金额时，首选弗兰科公司股

权近期活跃交易价格，若无近期活跃交易价格，则采用恰当的估值技术确定其可收回金额，一般以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。

2、弗兰科长期股权投资减值测试对报告期和未来期间经营业绩的影响

年份	发行人持有弗兰科的股数(万股)A	每股公允价格B	可收回金额C=A*B	账面价值	可收回金额依据
2016年末	500.00	11.00	5,500.00	1,451.10	2017年2月28日股东周飞龙将其持有的1.25%弗兰科股权12.5万股以137.5万对价转让给王海泉。每股价值11元
2017年末	607.88	12.50	7,598.44	2,360.26	2018年1月12日股东罗晓伟将其持有的10%弗兰科股权125万股以1562.5万对价转让给杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业(有限合伙)；浙江华瓯创业投资有限公司将其持有的7.6%弗兰科股权95万股以1187.5万对价转让给杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业(有限合伙)。每股价值12.5元
2018年末	607.88	7.60	4,620.00	1,883.36	2019年3月5日，天津中联资产评估有限责任公司出具了评估基准日为2018年12月31日，文号为中联评报字[2019]D-0013号的评估报告。评估价值每股价值7.6元

报告期内，发行人对弗兰科长期股权投资在各期末的可收回金额均大于账面价值，故长期股权投资不存在减值迹象。

2016-2018年，弗兰科的主营业务收入分别为93.17万元、196.16万元和370.74万元，收入实现较快增长。因此，在可预见的未来，发行人对弗兰科长期股权投资不存在减值。

(十六) 请保荐机构、发行人律师进一步核查，结合上述问题和弗兰科工商备案的历次章程，就发行人对弗兰科是否具有实际控制权发表明确意见，并提供详细例证。

1、自发行人入股弗兰科以来，除审议增资及股权转让事项外的股东会、董事会决议情况

自发行人入股弗兰科以来，除增资及股权转让事项外，另有股东会及董事会

召开及决议情况如下：

时间	决议类型	决议内容	表决结果
2014年4月	股东会决议	选举邵见月、李成、范渊为公司董事	全体股东审议通过
2014年4月	董事会决议	(1) 选举邵见月为董事长 (2) 聘任范渊为经理	全体董事审议通过
2015年3月	股东会决议	增加罗晓伟为董事	全体股东审议通过
2016年11月	董事会决议	(1) 选举范渊为董事长 (2) 聘任李卫明为经理	全体董事审议通过
2017年2月	股东会决议	修改章程	全体股东审议通过
2017年9月	股东会决议	(1) 选举范渊、黄金明、罗晓伟、孙晓天为董事 (2) 选举吴卓群为监事	全体股东审议通过
2017年10月	股东会决议	修改公司章程	全体股东审议通过
2018年3月	股东会决议	(1) 变更股东名称，由“杭州安恒信息技术有限公司”变为“杭州安恒信息技术股份有限公司” (2) 修改公司章程中的股东名称部分	全体股东审议通过
2018年5月	股东会决议	修改章程	全体股东审议通过
2018年10月	股东会决议	(1) 变更公司经营范围 (2) 相应修改章程中的经营范围	全体股东审议通过
2019年1月	股东会决议	(1) 选举范渊、孙晓天、万新星为董事 (2) 选举刘燕为监事	全体股东审议通过

根据上表，弗兰科的股东会、董事会的决策内容为修改章程、增资、股权转让、变更经营范围、选举董事、监事、高级管理人员等事项，未对日常经营活动进行过决策，弗兰科的日常经营管理均由管理层全权负责。

2、安恒信息对弗兰科的股东会不具有控制权

根据弗兰科的章程约定，弗兰科股东会的任何决议均需经代表三分之二表决权的股东审议通过。发行人目前持有杭州弗兰科 48.63%的股权，发行人与弗兰科其他股东不存在关联关系、一致行动关系及其他特殊利益关系或特殊利益安排，其他股东不受发行人的影响或控制，发行人只能支配不超过其出资额的表决权，无法通过持股比例对弗兰科的股东会表决结果产生决定性的影响，即不具有控制权。

3、发行人对弗兰科的董事会不具有控制权

根据弗兰科的章程约定，弗兰科董事会的每项决议需经三分之二以上董事审议通过。弗兰科目前的董事会共有 3 名董事，均来自不同股东的推荐、提名或委派，任一股东均无法控制弗兰科的董事会。发行人实际控制人范渊虽在弗兰科担任董事长，但除范渊这一个董事席位外，发行人并未委派其他董事进入弗兰科的董事会，因此发行人无法控制弗兰科的董事会。

4、弗兰科管理层不受安恒信息控制

弗兰科目前系由李卫明为首的移动通信安全领域专业的管理及技术团队独立负责运营，全权负责弗兰科的具体经营管理事务，全面掌控弗兰科的业务、人员、机构、财务、资产等方面。安恒信息仅仅委派范渊作为弗兰科的董事长履行相应的董事职责，并不直接参与弗兰科的经营管理事务。鉴于发行人无法单方面控制弗兰科的股东会及董事会，因此，发行人亦无法对弗兰科的管理层实施控制权。

5、弗兰科股东及董事之间不存在通过公司章程、协议或者其他安排的一致行动关系或关联关系

根据弗兰科其他股东出具的说明，发行人与弗兰科其他股东之间并未在公司章程中或签署任何协议文件约定一致行动等类似安排。同时，弗兰科除范渊外的其他董事均为除发行人外的其他弗兰科股东所委派，与发行人及范渊均无关联关系。

6、中介机构核查意见

综上，保荐机构、发行人律师认为：虽然发行人为弗兰科第一大股东且发行人的实际控制人担任弗兰科的董事长，其依据所持有弗兰科的股权以及委派董事能够对弗兰科股东会及董事会的内部决策及表决结果施加重大影响，但仍然无法单方达到控制；同时，发行人与弗兰科其他股东不存在一致行动关系或其他类似利益安排，弗兰科除范渊外的其他董事均为除发行人外的其他弗兰科股东所委派，与发行人及范渊亦无关联关系。因此，发行人对弗兰科不具有实际控制权。

（十七）请申报会计师结合该长期股权投资的持有目的，核查发行人长期股权投资可收回金额确定方法是否恰当、资产减值相关会计处理是否谨慎、信息披露是否充分

目前，发行人将保持对弗兰科参股的现状，发行人长期股权投资可收回金额的确定方法恰当，详见本问题回复之“（十八）请评估师说明对弗兰科采用的评估方法、关键假设及评估参数的选取并说明估值的主要依据”。资产减值的相关会计处理谨慎，详见本问题回复之“（十五）对弗兰科长期股权投资减值测试过程与方法、可收回金额的确定方法、减值计提情况及对报告期和未来期间经营业绩的影响”。针对弗兰科的减值风险已在招股书“第四节 风险因素”之“（二）对外投资减值的风险”进行了充分披露。

综上，发行人会计师认为：发行人长期股权投资可收回金额确定方法恰当、资产减值相关会计处理谨慎、信息披露充分。

（十八）请评估师说明对弗兰科采用的评估方法、关键假设及评估参数的选取并说明估值的主要依据

1、评估方法

本次评估以采用收益法计算的预计未来现金流量现值作为弗兰科全部权益的可回收价值。

2、评估假设

（1）一般假设

①交易假设

交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

②公开市场假设

公开市场假设是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，交易双方彼此地位平等，彼此都有获得足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断。该假设以资产在市场上可以公开买

卖为基础。

③资产持续使用假设

资产持续使用假设是指评估时需根据被评估资产按目前的用途和使用方式、规模、频度、环境等情况继续使用，或者在有所改变的基础上使用，相应确定评估方法、参数和依据。

④企业持续经营的假设

它是将企业整体资产作为评估对象而作出的评估假定。即企业作为经营主体，在所处的外部环境下，按照经营目标，持续经营下去。企业经营者负责并有能力担当责任；企业合法经营，并能够获取适当利润，以维持持续经营能力。

⑤宏观经济环境假设

A.国家现行的经济政策方针无重大变化；

B.在预测年份内银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；

C.被评估单位所占地区的社会经济环境无重大变化；

D.被评估单位所属行业的发展态势稳定，与被评估单位生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定。

(2) 特别假设

特别假设是本评估项目采用收益法评估的前提条件和限制条件，包括收益法遵循的评估假设和盈利预测基础。

①假设评估对象能按照规划的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；

②假设评估对象生产运营所耗费的物资的供应及价格无重大变化；其产出的产品价格无不可预见的重大变化；

③假设被评估单位管理层勤勉尽责，具有足够的管理才能和良好的职业道德，被评估单位的管理风险、资金风险、市场风险、技术风险、人才风险等处于可控范围或可以得到有效化解；

④假设被评估单位在未来经营期内的资产规模、构成，主营业务，收入与成

本的构成以及经营策略和成本控制等未发生较大变化。也不考虑未来可能由于管理层、经营策略以及商业环境等变化导致的资产规模、构成以及主营业务等状况的变化所带来的损益；

⑤假设评估对象的现金流在每个预测期间的期中产生。

⑥假设被评估单位在未来的经营期限内的财务结构、资本规模未发生重大变化；

⑦假设收益期制定的经营目标和措施能按预定的时间和进度如期实现，并取得预期效益；应收款项能正常收回，应付款项需正常支付；

⑧假设无其他不可预测和不可抗力因素对经营造成的重大影响；

⑨假设收益期收入和成本均在一年内均匀发生，不考虑通货膨胀的影响。

3、评估参数的选取并说明估值的主要依据

(1) 营业收入及成本的确定依据

①营业收入预测

A.历史期营业收入分析

弗兰科近年营业收入分析：

单位：万元

项目	2016年	2017年	2018年
营业收入	93.17	196.16	370.74
营业收入增长率	-	110.54%	89.00%

近两年弗兰科的营业收入逐年增长，系加密类产品收入的增长。

B.营业收入预测分析

a.国家产业政策的支持

信息安全行业是国家重点发展的产业，政策的大力支持为行业的发展创造了良好的政策环境和发展机遇。2016年11月全国人大审议通过《中华人民共和国网络安全法》，并于2017年6月1日开始实施。作为我国的网络安全基本法，《网络安全法》是网络安全领域“依法治国”的重要体现，对保障我国网络安全、促进信息安全行业发展有着重大意义。近年来，工信部等政府部门出台了《扩大和

升级信息消费三年行动计划（2018-2020年）》等多项支持行业发展的政策文件。

b. 移动网络领域信息安全需求增长

随着智能手机的普及，社交软件的广泛使用，将社交软件用于办公的现象不断增加。社交软件和办公软件在设计上有天然差异，用社交软件办公存在较大的风险隐患。主要有四大安全风险：数据泄露安全风险；第三方应用安全风险；移动环境安全风险；移动设备安全风险。

企业规模越大，员工级别越高，越容易遭遇移动办公安全问题。信息安全问题已成为移动办公亟待解决的问题之一。弗兰科的移动通信加密产品方向符合市场的需求。

c. 营业收入预测

弗兰科的移动通信加密产品主要用于使用移动通信软件的企业级客户，收费标准根据企业规模的大小确定的。

2017年至2018年，购买弗兰科移动通信加密产品的客户规模情况如下表所示：

项目/年度	2018年		2017年		2018年较2017年增长情况	
	数量(家)	占比	数量(家)	占比	数量(家)	增长率
50人及以下	2,164	59.71%	1,827	71.40%	337	18.45%
51-100人	719	19.84%	393	15.36%	326	82.95%
101-200人	333	9.19%	172	6.72%	161	93.60%
201-300人	130	3.59%	71	2.77%	59	83.10%
301-400人	75	2.07%	22	0.86%	53	240.91%
401-500人	57	1.57%	14	0.55%	43	307.14%
501-1000人	81	2.24%	25	0.98%	56	224.00%
1001人及以上	65	1.79%	35	1.36%	30	85.71%
合计	3,624	100.00%	2,559	100.00%	1,065	41.62%

从上表可知，规模较大的企业级客户增速明显。50人以上的客户数量从732家增加到1,460家，增长速度为99.45%。

随着使用密盾产品企业的规模逐步扩大，平均收费也逐步提高，2017年和2018年平均每家客户的销售收入情况如下：

年度/项目	2017年	2018年
购买企业数量（家）	2,559	3,624
销售收入（万元）	124.66	254.05
单价（元/家）	487.14	701.02

2018年客单价较2017年上涨了43.91%。

结合弗兰科历史收入增长率、客户数量增长情况、客单价增长情况，对未来年度营业收入谨慎预测如下：

单位：万元

年度/项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
预测营业收入	594.67	967.20	1,352.76	1,741.66	2,079.56
预测收入增长率	60.40%	62.64%	39.86%	28.75%	19.40%

②营业成本的预测

弗兰科的营业成本主要是实施人员的薪酬和硬件成本，历史期的营业成本情况如下：

单位：万元

年度/项目	2017年	2018年
营业成本	18.39	39.96

根据销售规模扩大后的人工实施需求及硬件成本占收入比例的历史数据预测营业成本，未来年度的营业成本预测如下：

单位：万元

年度/项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
营业成本	48.94	80.01	92.53	101.78	108.98

（2）税金及附加的确定依据

弗兰科评估基准日时适用增值税税率16%、6%，城市维护建设税税率7%，教育费附加费率3%，地方教育附加率2%。税金及附加根据2018年税金及附加占主营业务收入的比例计算，具体预测如下：

单位：万元

项目/年度	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
主营业务收入	594.67	967.20	1,352.76	1,741.66	2,079.56

项目/年度	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
税金及附加	9.34	15.19	21.24	27.34	32.65
占营业收入比重	1.57%	1.57%	1.57%	1.57%	1.57%

(3) 期间费用的确定依据

弗兰科销售费用主要为职工薪酬、差旅费、办公费、房租等；管理费用主要包括职工薪酬、研发费用、房租费、差旅费等；财务费用包括利息收入和手续费。

本次评估根据企业未来发展来按照一定趋势进行三项期间费用的预测，具体如下表所示：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
销售费用	303.55	318.16	333.48	349.54	366.39
管理费用	746.85	783.66	822.31	862.86	905.43
财务费用	0.54	0.87	1.22	1.57	1.87

(4) 所得税的确定依据及净利润预测

弗兰科所得税税率为 25%，考虑以前年度亏损抵扣和研发费用加计扣除后，所得税及净利润计算如下：

单位：万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	永续期
利润总额	-514.55	-230.69	81.98	398.57	664.24	664.24
所得税	-	-	-	-	-	70.53
净利润	-514.55	-230.69	81.98	398.57	664.24	593.71

(5) 折现率的确定依据

折现率，又称期望投资回报率，是将资产的未来预期收益折算成现值的比率，是基于贴现现金流法确定评估价值的重要参数。本次评估选取与弗兰科业务类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率。

加权平均资本成本指的是将企业股东预期回报率和付息债权人的预期回报率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，计算公式为：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1-T) \times \frac{D}{E+D}$$

式中：WACC——加权平均资本成本

K_e ——权益资本成本

K_d ——债务资本成本

T——所得税率

D/E——资本结构

债务资本成本采用现时的平均利率水平，权数采用企业同行业上市公司平均债务构成计算取得。

权益资本成本按国际通常使用的 CAPM 模型求取，计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_s = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + R_s$$

其中： K_e ——权益资本成本

R_f ——无风险报酬率

R_m ——市场收益率

β ——系统风险系数

ERP——市场风险溢价

R_s ——公司特有风险超额收益率

①选取可比公司

弗兰科业务定位在移动通信安全领域，主营业务为数据加密软件产品的研发和销售。选取与弗兰科主营业务相同或相似的上市公司作为弗兰科的可比公司，主要为卫士通（通信保密与信息安全业务）、任子行（信息安全业务）、蓝盾股份（信息安全业务）、启明星辰（信息安全业务）等。

②股权资本成本的确定

A.无风险报酬率 R_f 的确定

取证券交易所上市交易的长期国债（截止评估基准日剩余期限超过 10 年）

到期收益率平均值确定无风险报酬率。无风险报酬率 R_f 为 4.08%。

B. 市场风险溢价 ERP 的确定

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险利率的回报率，本次评估市场风险溢价取 5.80%。

C. 系统风险系数 β

该系数是衡量被评估单位相对于资本市场整体回报的风险溢价程度，也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。本次通过选定与被评估单位处于相似行业的上市公司作为样本测算行业平均 β 。然后结合弗兰科的资本结构及所得税率，计算得出弗兰科 β 为 1.2214。

D. 司特有风险超额收益率 R_s

采用资本定价模型一般被认为是估算一个投资组合 (Portfolio) 的组合收益，一般认为对于单个公司的投资风险要高于一个投资组合的风险，因此，在考虑单个公司或股票的投资收益时应该考虑该公司的特有风险所产生的超额收益。公司的特有风险目前国际上比较多的是考虑公司的规模对投资风险大小的影响，公司资产规模小、投资风险就会相对增加，反之，公司资产规模大，投资风险就会相对减小，企业资产规模与投资风险这种关系已被投资者广泛接受。

按照评估基准日被评估单位的净资产规模估算 R_s 为 3.09%。

E. K_e 的确定

根据无风险利率、市场风险溢价、测算的弗兰科 β 、公司特有风险超额收益率，权益资本成本 K_e 为 14.26%。

③ 债务资本成本的确定

债务资本报酬率采用现时的平均利率水平作为债务的资本报酬率，即一年期短期贷款利率 4.35%，税后债务资本成本为 3.26%。

④ 加权平均资本成本 WACC 的确定

根据弗兰科资本结构、权益资本成本、债务资本成本，计算得加权平均资本成本 WACC 为 13.54%。

（6）评估结论

截至评估基准日，弗兰科全部股东全部权益的评估价值为 4,620 万元。

（十九）中介机构核查依据、过程及核查意见

中介机构查阅了弗兰科股权变动的工商登记资料，弗兰科现行有效的《公司章程》，股东会、董事会的相关资料，出具的相关确认文件；了解了弗兰科的日常管理、治理活动；对弗兰科的股东、管理层进行了访谈；对弗兰科股东、董事进行了背景调查。

经核查，保荐机构认为：发行人与弗兰科其他股东没有一致行动关系或其他类似利益安排。弗兰科除范渊外的其他董事均为除发行人外的其他弗兰科股东所委派，与发行人及范渊无关联关系。股东会及董事会进行决策时，需经三分之二以上股东、董事审议通过。发行人单方无法达到控制，但能够对股东会、董事会的决策施加重大影响。根据历次会议资料，弗兰科的股东会、董事会的决策内容为修改章程、增资、股权转让、变更经营范围、选举董事、监事及聘任高级管理人员等事项，未对日常经营活动进行过决策，弗兰科的日常经营管理均由管理层全权负责，因此发行人对弗兰科的日常业务经营活动无重大影响。结合弗兰科的股权结构、其他股东背景、管理运作和业务决策的具体情况，考虑第 33 号企业会计准则的规定，综合判断，发行人对弗兰科不拥有实质性的决定权，不能对弗兰科实施控制，因此未将其纳入发行人合并报表，符合《企业会计准则》的规定。

发行人长期股权投资可收回金额确定方法恰当、资产减值相关会计处理谨慎、针对弗兰科的减值风险已在招股书进行了充分披露。

经核查，发行人律师认为：虽然发行人为弗兰科第一大股东且发行人的实际控制人担任弗兰科的董事长，其依据所持有弗兰科的股权以及委派董事能够对弗兰科股东会及董事会的内部决策及表决结果施加重大影响，但仍然无法单方达到控制；同时，发行人与弗兰科其他股东不存在一致行动关系或其他类似利益安排，弗兰科除范渊外的其他董事均为除发行人外的其他弗兰科股东所委派，与发行人及范渊亦无关联关系。因此，发行人对弗兰科不具有实际控制权。

经核查，发行人会计师认为：发行人长期股权投资可收回金额确定方法恰当、资产减值相关会计处理谨慎、针对弗兰科的减值风险已在招股书进行了充分披露。

问题 2：关于财务内控

首轮问询回复对报告期内公司存在以控制的财务部人员个人卡发放员工薪酬的整改情况进行了说明，并指出“已按《现金管理暂行条例》明确了现金的使用范围及办理现金收支业务时应遵守的规定，但未严格执行到位，有超限额现金支付的情况；已按《支付结算办法》及有关规定制定了银行存款的结算程序”。

请发行人说明：（1）公司 2016 年、2017 年利用财务部人员个人卡发放员工薪酬是否涉及资金体外循环，个人卡具体资金来源和具体支付对象；（2）上述行为是否影响公司报告期收入、成本的核算；（3）上述行为是否涉及资金被控股股东、实际控制人占用的情况；（4）首轮问询回复中所述“未严格执行到位，有超限额现金支付的情况”是否表明公司财务内控仍存在不规范情形，是否对公司构成重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程并发表明确核查意见。

回复：

（一）个人卡总体情况

为降低员工个人税负，公司 2016 年、2017 年存在利用财务部人员个人卡发放员工奖金、补贴的情况，报告期内公司个人账户具体为邵*锦（招商银行 622609571301****）、张*芳（招商银行 622609571339****）、楼*通（杭州银行 330105016003937****）。（以下统称“个人卡”）

个人卡名义持卡人邵*锦、张*芳、楼*通均为公司财务人员，其中邵*锦于 2016 年 3 月离职，离职前其名下个人卡账户已注销，另外两张卡在公司 2017 年 11 月整改过程中已注销以上个人银行卡之账户密码均交由公司财务人员掌管，个人不知悉该卡密码及账户资金情况。经个人卡名义持卡人邵*锦、张*芳、楼*通的确认，该银行卡账户内的资金所有权、账户使用权实际归公司，公司使用上述个人卡的行为跟名义持卡人之间不存在法律纠纷。

公司 2016 年、2017 年内个人银行账户收支情况如下：

单位：万元

年度	期初余额	收入	支出	期末余额
----	------	----	----	------

		公司资金 转入	关联方资金拆 借归还	奖金、补 贴发放	关联方资金 拆借支出	
2016年	14.21	2,536.91	300.01	1,900.11	640.00	311.02
2017年	311.02	943.00	-	1,176.13	77.89	-
合计	14.21	3,479.91	300.01	3,076.24	717.89	-

报告期内，以上个人卡账户由公司统一管理，系为了降低员工税负，向员工发放奖金、补贴，资金来源为公司自有资金。同时公司的个人卡与实际控制人范渊（及其控制的公司杭州微络科技有限公司）、董事沈仁妹发生过资金往来。公司不存在利用该账户收取销售货款、支付采购款等情形，不涉及资金体外循环。

（二）公司 2016 年、2017 年利用财务部人员个人卡发放员工薪酬是否涉及资金体外循环，个人卡具体资金来源和具体支付对象

为降低员工个人税负，2016 年、2017 年，公司通过财务人员的个人银行账户发放员工奖金、补贴。具体情况如下所示：

单位：万元

报告期个人卡的发生额总体情况			
发生额	2017年12月至今	2017年1-11月	2016年度
通过财务部个人卡转付员工奖金、补贴	-	1,176.13	1,900.11
占全年净资产比例	-	2.71%	8.01%
占全年收入比例	-	2.73%	6.00%

公司在 2016 年度、2017 年度以个人账户发放员工奖金、补贴的金额分别为 1,900.11 万元、1,176.13 万元，占全年净资产比例较低，且逐年下降。

个人卡发放员工奖金、补贴的资金来源均为以发票报销形式获取的公司资金。个人卡支付对象均为公司在册员工，2016 年、2017 年个人卡发放奖金、补贴分别涉及 585 人和 305 人。

个人卡整改情况详见本问题回复之“（五）首轮问询回复中所述“未严格执行到位，有超限额现金支付的情况”是否表明公司财务内控仍存在不规范情形，是否对公司构成重大不利影响”的说明。

公司不存在利用上述个人账户收取销售款、支付采购款等情形，不涉及利用实际控制人或其他方的资金用于为公司代垫成本、费用（薪酬）的情况，不存在

资金体外循环。

(三) 上述行为是否影响公司报告期收入、成本的核算

公司不存在利用该个人账户收取销售货款、支付采购款等情形，对报告期内收入的确认不存在影响。

在个人卡的整改过程中，公司按发放奖金、补贴的业务实质对原成本费用进行重分类。对营业成本的重分类影响如下：

单位：万元

项目	2017年	2016年
营业成本重分类金额	-115.61	138.37
营业成本	13,951.96	10,441.62
占营业成本的比重	-0.83%	1.33%

因个人卡流水对应的交易事项，公司对成本费用重分类，2016年、2017年对营业成本的累计影响分别为138.37万元和-115.61万元，占营业成本总额的比例分别为1.33%和-0.83%，对报告期内成本的影响金额和比例均较小。

上述处理对报告期成本费用总额不存在影响，不存在虚增销售收入、虚减成本费用的情况。

(四) 上述行为是否涉及资金被控股股东、实际控制人占用的情况

1、涉及与控股股东、实际控制人资金往来的具体情况

公司控制的员工个人银行卡除用于发放员工奖金、补贴外，还与实际控制人范渊（及其控制的公司杭州微络科技有限公司）发生过资金往来，具体往来情况如下表所示：

单位：万元

债权人	债务人	期间	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
公司	杭州微络	2016年	本金	-	400.00	-	400.00
公司	范渊	2016年	本金	110.00	190.00	300.01	-0.01
公司	杭州微络（注销后，由范渊承担）	2017年	本金	400.00	-	400.00	-
公司	范渊（含杭州微络注销后，债务由范渊承	2017年	本金	-0.01	477.89	-	477.88

债权人	债务人	期间	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
	担的 400 万)						

注：上述资金往来情况已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、关联方、关联关系及关联交易”之“（二）关联交易”之“3、偶发性关联交易”中进行了充分披露。

报告期内，范渊通过公司控制的个人卡与公司发生资金往来的具体过程如下：

2016 年初，范渊应付公司 110 万（系 2015 年 12 月发生的借款），已于 2016 年 1 月及时归还至公司控制的个人卡。

2016 年 11 月因资金临时周转需要，范渊向公司借入 190 万元（通过公司控制的个人卡转账），并于当月及时将还款转至公司控制的个人卡。

2016 年范渊为了避免潜在同业竞争，清理个人对外投资，准备注销杭州微络（业务为软件开发，已处于业务停滞状态），杭州微络注销前尚有部分债务未得到清偿。2016 年 8 月公司提供了 400 万元（通过公司控制个人卡转账）给杭州微络用于偿债，杭州微络完成工商注销手续。注销后，杭州微络未偿还公司的债务由范渊承担。

2017 年，范渊由于资金周转需要，向公司借入 77.89 万元（通过公司控制的个人卡转账），期末合计应付公司本金 477.88 万元（含替杭州微络承担的 400 万元）。

2019 年初，范渊已向公司偿还上述全部所欠款项的本金及利息。利息参照同期人民银行贷款基准利率及资金实际占用天数计息。

除以上与控股股东、实际控制人的资金往来，2016 年初，公司应付董事沈仁妹资金拆借款 50 万（系 2015 年 12 月发生的借款），于 2016 年 12 月通过公司控制的个人卡归还沈仁妹。

2、整改措施

为了防范再次出现公司利用个人卡的行为，公司建立了《杭州安恒信息技术股份有限公司防范控股股东及实际控制人占用公司资金管理制度》、《资金管理制度》等多项制度，建立健全了防范机制。公司将严格执行上述制度及《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《公司章程》、《关联交易管理办法》、《独立董事工作细则》等相关制度规定的关联交易表决程序和回避制度，充分发挥独立董事

对公司的监督作用。

为保障公司和其他股东的利益，实际控制人范渊已作出以下承诺：“本人已偿还本人及杭州微络科技有限公司报告期内占用安恒信息的资金本金和利息。本人愿意承担因资金占用行为可能给公司、其他股东带来的一切损失。”

2019年3月6日，公司第一届董事会第七次会议审议通过了《关于确认公司最近三年关联交易的议案》，对公司与范渊的上述资金往来事项进行了确认。关联董事均回避了表决。2019年3月23日，公司2019年第四次临时股东大会审议通过了上述议案，关联股东均回避了表决。同时，公司全体独立董事审查了公司报告期内的重大关联交易，出具了关于公司报告期内关联交易的独立意见，认为“公司2016年、2017年及2018年与关联方之间发生的关联交易，遵循了平等、自愿、等价、有偿的原则，定价合理，关联交易公平、公正，符合公司和全体股东的利益，不存在通过关联交易操纵公司利润的情形，不存在损害公司利益及股东利益之情形。董事会在审议该项议案时，关联董事回避表决，表决程序符合有关法律、法规和《公司章程》的规定”。

（五）首轮问询回复中所述“未严格执行到位，有超限额现金支付的情况”是否表明公司财务内控仍存在不规范情形，是否对公司构成重大不利影响

报告期内，超限额现金支付的情况发生在公司个人卡支付员工奖金、补贴的过程中，公司部分发票报销后，提取现金转存个人卡，提取现金额度超过《现金管理暂行条例》的相关规定。报告期内，上述现金支付发票报销款均得到财务负责人审批确认，确保公司资金处于严格控制中。

个人卡具体核查分析详见上述本题（二）“公司2016年、2017年利用财务部人员个人卡发放员工薪酬是否涉及资金体外循环，个人卡具体资金来源和具体支付对象”的说明。

针对上述不规范使用资金的行为，公司及时进行了整改，具体措施如下：

首先，公司管理层已认识到内部控制建设对企业长期发展的重要性，于2017年11月主动终止个人账户转账行为，所涉及账户均已注销，存放于个人卡内的资金已全部收回。

其次，针对通过个人卡获得薪酬未及时缴纳的个人所得税，在职员工已向当

地税务部门主动补交所欠税款，且公司已获取了国家税务局杭州市滨江区税务分局的无违规证明。

第三，公司已严格制定了资金使用管理制度，加强对发票报销及现金支出的控制。并由内审部门定期对公司董事（不含外部董事、独立董事）、监事、高级管理人员、财务部人员的个人银行卡对账单进行检查。

最后，针对上述不规范使用资金的行为，公司相关的董事、监事、高管及财务部主要人员已出具以下承诺：

“本人承诺今后不将个人名下的银行账户提供给公司使用，严格按照公司的资金管理制度申请使用公司资金，严格按照公司的报销管理制度申请费用报销。如违反上述承诺，本人将承担因此造成的一切个别和连带法律责任。”

经整改，公司的资金使用已严格按照资金使用管理制度的规定执行，上述不规范行为未再发生，自 2017 年 11 月整改结束到 2019 年 4 月本次申报前已规范运行超过一年。上述事项对公司不构成重大不利影响。

（六）请保荐机构、申报会计师说明核查依据、过程并发表明确核查意见

1、保荐机构、申报会计师核查依据、过程

针对发行人以控制的财务部人员个人卡发放员工奖金、补贴的行为，保荐机构、发行人会计师主要执行以下核查程序：

（1）获取并查阅了个人卡银行对账单等资料，核查个人卡的账户名称、卡号、开户时间、停止使用日期以及销户时间等信息，逐一核对发行人个人卡银行流水，对交易对方身份进行详细核查；

（2）获取个人卡发放奖金、补贴对应的员工工资表，与个人卡流水进行核对；

（3）获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其近亲属报告期内的个人银行卡流水，获取发行人出纳报告期内的个人银行卡流水，并对大额资金进行分析核查，与个人卡往来进行勾稽、核查；

（4）获取并查阅了税务局出具的完税凭证、代扣代缴个人所得税缴纳凭证，核查发行人代扣代缴个税相关情况；

(5) 对相关职工执行访谈程序，确认其通过个人卡收到的奖金、补贴及补缴个税情况；

(6) 获取发票报销明细，核查其与发行人现金日记账、个人卡资金流入的勾稽关系，确认主要流水对应的交易事项均已入账；

(7) 获取个人卡注销证明、个人卡名义持卡人出具的相关承诺，核查个人卡后续注销等整改情况；

(8) 获取并查阅了发行人的资金管理内部制度，公司相关的董事、监事、高管及财务部主要人员的承诺文件，核查其内控完善情况。

2、保荐机构、申报会计师核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：公司 2016 年、2017 年利用财务部人员个人卡发放员工奖金、补贴的资金来源于公司自有资金，无体外资金用于发放员工奖金、补贴，不涉及资金体外循环。个人卡奖金、补贴的支付对象均为公司在册员工，整改后相关在职员工已补缴个人所得税。公司不存在利用上述个人账户收取销售货款、支付采购款等情形，对报告期收入的确认无影响，公司对成本费用重分类后，对营业成本的影响较小，不存在通过体外资金循环虚增收入、虚减成本费用的情形。公司通过个人卡与控股股东、实际控制人发生资金往来的情况，已经公司董事会、股东大会审议通过，并得到清理及如实披露。

经整改，公司的资金使用已严格按照资金使用管理制度的规定执行，上述使用个人卡的不规范行为未再发生，自 2017 年 11 月整改结束到 2019 年 4 月本次申报前，已规范运行超过一年。公司的财务内控已不存在不规范情形，因此上述事项不会对发行人构成重大不利影响。

问题 3：关于股权激励、委托持股清理

根据首轮问询回复，发行人 2015 年至 2017 年三次股权激励公允价值分别按照同行业同期并购重组市盈率水平、资产评估机构按照收益法对公司的评估结果、最近一期外部投资者入股价格确定。郑赳、冯旭杭、王欣等人系公司监事，通过员工持股平台间接持有发行人股份。针对委托持股清理与规范事项，保荐机构、发行人律师未对 5 名离职员工进行访谈，合计占发行人股份的比例为 0.1144%。保荐机构、发行人律师核查后认为，发行人控股股东和受控股股东、

实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，相关委托持股情形已经彻底清理与规范，不存在争议或潜在纠纷。

请发行人：（1）说明两年内先后三次股权激励确认公允价值方法选择不一的原因及合理性、公司各年确认的股份支付费用及确定依据；（2）说明解除代持过程中范渊向 72 名员工支付 1697.63 万元的计算依据；公司确认的股权激励费用及范渊支付的金额的计算依据，是否考虑了 2016 年至 2019 年间公司估值的变化，解除代持是否存在以范渊向员工的债权方式替代员工股份收益权的情形，解除代持是否存在争议和纠纷；（3）资产评估报告收益法预测数据和公司实际实现收益情况存在的差异情况是否重大；请提交对于立信会计师事务所及银信资产评估有限公司出具资产评估报告的复核报告；（4）参考近期已上市公司确认股权激励费用情况，说明股份激励后大股东持股比例变少而实际支配股份数量变多的情况下，不确认对范渊股权激励费用的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查并发表意见。请申报会计师根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》等相关规定说明针对委托出资及清理会计差错更正对发行人的影响。

请保荐机构、发行人律师进一步核查说明：（1）监事持股的发生原因，相关人员是否以监事的身份参与股权激励，并就监事通过员工持股平台间接持有发行人股份的合法合规性发表明确意见；（2）未访谈员工的姓名、清理规范的具体方式，未能进行访谈的具体原因，是否实施其他替代程序。

回复：

（一）说明两年内先后三次股权激励确认公允价值方法选择不一的原因及合理性、公司各年确认的股份支付费用及确定依据

根据 2019 年 3 月 25 日中国证监会发行监管部发布的《首发业务若干问题解答（二）》股份支付确定公允价值的说明，存在股份支付事项的，公司应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值。在确定公允价值时，可合理考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点、同行业并购重组市盈率水平、股份支付实施或发生当年市盈率与市净率指标等因素的影响；也可优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相

似股权价格确定公允价值，如近期合理的投资者入股价；也可采用恰当的估值技术确定公允价值。

公司在确定股份支付公允价值时，优先考虑股权激励前后 6 个月内合理的投资者入股价确定公允价值，其次考虑恰当的估值技术确定公允价值，最后考虑同期同行业并购重组市盈率水平，因此公司三次股权激励确认公允价值方法选择不一。

1、2015 年股份支付确认公允价值方法选择

2015 年 3 月，公司通过持股平台嘉兴安恒实施股权激励。发行人前次股权变动为重庆麒厚、杭州海邦于 2013 年 10 月增资入股发行人，增资价格为 11.25 元/股；后次股权变动为阿里创投于 2015 年 11 月增资入股发行人，增资价格为 17.40 元/股；鉴于股权激励时点前后 6 个月内无合理的投资者入股价，且股权激励时点上公司未对发行人股权价值进行评估，故公司参考同行业同期并购重组市盈率水平的基础上，确定市盈率倍数 18 倍作为该次股份支付公允价值的计算基础。公司估值 4.33 亿元。

2、2016 年股份支付确认公允价值方法选择

2016 年 6 月，公司通过持股平台宁波安恒、嘉兴安恒实施股权激励（含委托出资还原部分）。发行人前次股权变动为阿里创投于 2015 年 11 月增资入股发行人，增资价格为 17.40 元/股；后次股权变动为阿里创投、浙江瓯联于 2017 年 9 月将股权转让给上海梦元等 6 名受让方，股权转让价格为 27.00 元/股；鉴于股权激励时点前后 6 个月内无合理的投资者入股价，故参照银信评估出具的股权估值报告（基准日 2016 年 5 月 31 日）来确定本次股份支付公允价值，银信评估确定公司估值 6.34 亿元。

3、2017 年股份支付确认公允价值方法选择

2017 年 3 月，公司通过持股平台宁波安恒实施股权激励。发行人前次股权变动为阿里创投于 2015 年 11 月增资入股发行人，增资价格为 17.40 元；后次股权变动为 2017 年 9 月，阿里创投、浙江瓯联将股权转让给上海梦元等 6 名受让方，同日杭州九歌、杭州爵盛、上海梦元及共青城梦元增资发行人，股权转让价格和增资价格均为 27.00 元/股；鉴于股权激励时点前后 6 个月内有合理的投资者

入股价，故参照 2017 年 9 月股权转让价格 27.00 元/股确定本次股份支付公允价值，公司估值 15.00 亿元。

公司各年确认的股份支付费用及确定依据如下：

年份	实施股权激励平台	激励数量(万股)	公允价格(元)	员工平均入股价格(元)	股份支付金额(万元)	公允价格依据
2015 年 3 月股份支付	嘉兴安恒	268.90	12.98	2.500	2,818.61	本次股权激励前后 6 个月内无投资者入股，且未经评估，采用同期同行业并购重组市盈率作为依据。2015 年 1 月，同行业并购重组市盈率水平（18 倍），估值 4.33 亿元。
2016 年 6 月股份支付（注）	宁波安恒、嘉兴安恒	423.57	14.09	4.138	4,215.12	本次股权激励前后 6 个月内无投资者入股，进行了专项评估。2016 年 5 月，银信评估估值 6.34 亿元（经天津中联出具复核报告）。
2017 年 3 月股份支付	宁波安恒	10.00	27.00	4.450	225.50	本次股权激励前后 6 个月内有投资者入股。2017 年 9 月，外部投资者增资入股价，估值 15 亿元。

注：上述股份支付已考虑委托出资还原部分。

（二）说明解除代持过程中范渊向 72 名员工支付 1697.63 万元的计算依据；公司确认的股权激励费用及范渊支付的金额的计算依据，是否考虑了 2016 年至 2019 年间公司估值的变化，解除代持是否存在以范渊向员工的债权方式替代员工股份收益权的情形，解除代持是否存在争议和纠纷

1、支付股份回购款的计算依据

范渊向 72 名员工支付 1,697.63 万元用于回购股份（合计回购了 628,750 股），回购价格为 27 元/股，对应公司估值 15 亿。

2、2016 年至 2019 年公司估值的变化

2016 年 6 月，公司通过宁波安恒实施股权激励，根据银信评估的评估结果，当时公司的评估值为 6.34 亿元（经天津中联出具复核报告）。

2017 年 9 月，安恒有限股东阿里创投与上海梦元等 6 名受让方签订《股权转让协议书》，同时安恒有限注册资本由 5,000 万元增至 5,555.5556 万元，新增注册资本 555.5556 万元由新股东杭州九歌、杭州爵盛、上海梦元及共青城梦元

认缴。此次股权转让及增资的价格均为 27 元/股，对应投后估值 15 亿元。

2019 年 2 月，范渊与朗玛十一号（深圳）创业投资中心（有限合伙）等 4 名受让方签订《股份转让协议书》，约定范渊将其持有的安恒信息部分股份转让予前述股东。按转让价格计算，公司总估值为 30 亿元。

3、清理委托出资的处理方案的沟通过程，解除代持不存在以债权方式替代员工股份收益权的情形

范渊与员工协商解除出资代持事项时，提供了两种处理方案：一是出资代持显名化，按实际代持份额办理工商登记，隐名合伙人登记为合伙企业合伙人；二是选择按 27 元/股由范渊回购。两种方案的差异在于，成为合伙人需要遵守法律法规对于所持份额的限售规定（自发行人上市之日起，两个持股平台至少需要限售 36 个月），如由范渊直接回购，员工即时可以获得股份回购款，考虑到流动性对出资份额估值的影响，回购的价格即 27 元/股（对应公司估值 15 亿）在公司最新估值（对应公司估值 30 亿）的基础上打了折扣。

清理代持事项涉及的员工均自主选择了上述两个方案中的一个。解除代持过程中不存在以债权方式替代员工股份收益权的情形，解除代持不存在争议和纠纷。

发行人实际控制人已就发行人员工激励及委托出资事宜出具《承诺函》确认，“发行人、宁波安恒、嘉兴安恒过往存在的委托持股（出资）、历次变更及其解除事宜不存在纠纷或潜在纠纷。截至目前，发行人、宁波安恒、嘉兴安恒股权（出资）结构清晰，权属分明，真实确定；若因任何第三方就本公司股权激励、委托持股（出资）事宜提出异议并导致公司遭受损失的，本人将予以全额赔偿。”

（三）资产评估报告收益法预测数据和公司实际实现收益情况存在的差异情况是否重大；请提交对于立信会计师事务所及银信资产评估有限公司出具资产评估报告的复核报告

1、营业收入预测数据与实际数据差异

根据审计审定的报表，发行人 2017 年和 2018 年实际收入分别为 43,039.81 万元和 64,042.08 万元。具体情况如下：

单位：万元

业务分类	2018 年度	2017 年度
------	---------	---------

	金额	比例	金额	比例
网络信息安全基础产品	30,669.33	47.89%	27,034.56	62.81%
网络信息安全平台	14,662.79	22.90%	5,093.40	11.83%
网络信息安全服务	16,295.32	25.44%	9,182.00	21.33%
第三方硬件产品	1,611.42	2.52%	1,196.74	2.78%
其他	803.22	1.25%	533.11	1.24%
合计	64,042.08	100.00%	43,039.81	100.00%

营业收入实际经营数据与预测数据差异情况如下：

单位：万元

项目	2017年	2018年
实际经营营业收入	43,039.81	64,042.08
预测营业收入	37,512.24	42,650.02
差异	5,527.57	21,392.06
差异率	12.84%	33.40%

2017年、2018年营业收入预测数据均低于实际经营数据，不存在重大差异。差异的主要原因是近两年网络信息安全平台收入规模实现了快速增长，具体情况如下表所示：

单位：万元

业务	2018年度		2017年度		2016年度
	2018年	增长率	2017年	增长率	2016年
云安全平台产品	3,259.67	317.70%	780.39	490.91%	132.07
大数据安全产品	10,713.48	153.95%	4,218.76	156.80%	1,642.82
物联网平台产品	689.64	631.73%	94.25	379.43%	19.66
合计	14,662.79	187.88%	5,093.40	183.83%	1,794.55

随着云计算和大数据的兴起，发行人2015年起陆续开发了针对大数据安全的网络安全态势感知预警平台、AiLPHA大数据智能安全平台等产品，针对云安全的天池云安全管理平台、玄武盾防护系统等网络信息安全平台。

由于较早切入了上述领域，加上雄厚的研发实力及创新能力，很快打开了相关市场，获得了较高的市场占有率，相关收入实现高速增长。

因股份支付评估报告基准日为2016年5月31日，报告日期为2016年12月

20日，在评估时点，网络安全态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台等产品、云安全的天池云安全管理平台、玄武盾防护系统等网络信息安全平台尚在市场开拓中，该部分的收入预测较为保守。

2、净利润预测数据与实际数据差异

净利润实际经营数据与预测数据差异情况如下：

单位：万元

项目	2017年	2018年
实际经营净利润	5,488.30	8,348.85
预测净利润	6,009.14	6,854.91
差异	-520.84	1,493.94
差异率	-9.49%	17.89%

净利润实际经营数据与预测数据不存在重大差异，产生差异的主要原因是营业收入实际经营数据和预测数据的差异。

3、请提交对于立信会计师事务所及银信资产评估有限公司出具资产评估报告的复核报告

2016年5月31日，发行人财务数据未经立信会计师事务所审计。银信资产评估有限公司采用收益法对2016年5月31日公司市场价值进行评估，出具了《杭州安恒信息技术有限公司股份支付涉及的股东全部权益价值评估项目评估报告》（银信财报字（2016）沪第145号），天津中联资产评估有限责任公司对银信资产评估有限公司出具的《评估报告书》进行了评估复核，出具了中联核报字[2019]D-0005号复核意见报告，认为原报告的报告书写基本符合相关评估准则及规范的要求，评估结果在合理范围内。

发行人已补充报送天津中联资产评估有限责任公司的评估复核报告。

（四）参考近期已上市公司确认股权激励费用情况，说明股份激励后大股东持股比例变少而实际支配股份数量变多的情况下，不确认对范渊股权激励费用的合理性

近期已上市公司股权激励中类似的情况较少。经发行人进一步分析不确认对范渊股权激励费用有一定合理性。后续范渊以在嘉兴安恒或宁波安恒持有的合伙

份额低价转让给发行人员工用于激励时，将作为股权激励处理并在实施当期确认股份支付费用。例如在嘉兴安恒、宁波安恒设立后，2017年3月发行人实施的第三次股权激励，形式是范渊将持有的宁波安恒合伙份额（折算为发行人的股份为10万股）以低于公允价值的价格转让给周丽萍，发行人作为股权激励，并在当期确认股份支付费用225.50万元。

假设对实际控制人范渊在嘉兴安恒、宁波安恒持有的份额确认股权激励费用，则将减少发行人2015年、2016年净利润分别为797.67万元、754.45万元，报告期内2016年的合并利润将变为-635.39万元，对报告期内2017年度、2018年度发行人的合并净利润没有影响。由于公司一次性确认的股份支付作为非经常性损益，上述减少的净利润不影响2016年度扣除非经常性损益后归属于母公司的合并净利润。

根据《企业会计准则第11号——股份支付》的规定，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。

根据证监会发行监管部发布的《首发业务若干问题解答（二）》中关于股份支付的说明，对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付。

根据上述规定，公司在确认股权激励费用时，需考虑两个条件：一是职工和其他方在股份支付交易中是否获得现实利益，二是该现实利益是否基于为公司提供服务而获得的，如同时满足上述条件时，应确认股份支付。

公司实际控制人范渊通过员工持股平台嘉兴安恒、宁波安恒间接持有公司股份，股权激励实施前后，虽然形式上实际控制人支配股份数量有所增加，但实际控制人因原有股权被稀释，实际的持股比例反而下降（实际上未获得新增股份），范渊由于股权比例被稀释带来的损失超过了低价增资获得的利益，反而丧失了现实利益，因此不同时满足上述两个条件（即获益并提供服务），故公司未确认范渊股权激励费用。

发行人实际控制人范渊通过持股平台增资发行人，是否获得现实利益计算如下：

1、2015 年实施股权激励是否获益的计算

单位：万元

股东	股权激励实施前[注 1]				嘉兴安恒增资		股权激励实施后[注 2]				增资导致各股东享有 IPO 主体权益公允价值的变动额
	股份	持股比例	公司估值	按持股比例享有的权益公允价值	增资成本	增资增加股本	股份	持股比例	公司估值	按持股比例享有的权益公允价值	
	A	B	C	D=C*B	E	F	G=A+F	H	I=C+增资成本	J=I*H	K=J-D-E
范渊直接持股	1,034.80	39.80%	43,273.44	17,222.83	-	-	1,034.80	34.49%	44,273.44	15,271.39	-1,951.44
范渊间接持股	-	-	-	-	190.25	76.10	76.10	2.54%	44,273.44	1,123.07	932.82
小计	1,034.80	39.80%	-	17,222.83	190.25	76.10	1,110.90	37.03%	-	16,394.46	-1,018.62
其他投资者	1,565.20	60.20%	43,273.44	26,050.61	809.75	323.90	1,889.10	62.97%	44,273.44	27,878.99	1,018.62
合计	2,600.00	100.00%	43,273.44	43,273.44	1,000.00	400.00	3,000.00	100.00%	44,273.44	44,273.44	-

注 1：系范渊在嘉兴安恒增资之前的股份及持股比例。

注 2：嘉兴安恒于 2013 年 8 月设立，作为员工股权激励平台预设，设立时认缴出资额为 1,000 万元，范渊系普通合伙人并认缴出资额 800 万元，于 2015 年通过嘉兴安恒实施员工股权激励，因 2013 年 9 月至 2015 年 2 月有其他外部投资增资入股，为便于比较，范渊直接及间接持有公司的持股比例已剔除外部投资者增股入股的稀释影响。

2、2016 年实施股权激励是否获益的计算

单位：万元

股东	股权激励实施前				宁波安恒增资		股权激励实施后（考虑代持还原）				增资导致各 股东享有 IPO 主体权 益公允价值 的变动额
	股份	持股 比例	公司 估值	按持股比 例享有的 权益公允 价值	增资成本	增资 增加 股本	股份	持股 比例	公司 估值	按持股比 例享有的 权益公允 价值	
	A	B	C	D=C*B	E	F	G=A+F	H	I=C+增 资成本	J=I*H	K=J-D-E
范渊直接持 股	1,168.50	25.97%	63,400.00	16,462.93	-	-	1,168.50	23.37%	65,508.88	15,309.47	-1,153.45
范渊间接持 股	95.12	2.11%	63,400.00	1,340.14	322.38	76.43	171.55	3.43%	65,508.88	2,247.61	585.09
小计	1,263.62	28.08%	-	17,803.06	322.38	76.43	1,340.05	26.80%	-	17,557.08	-568.36
其他投资者	3,236.37	71.92%	63,400.00	45,596.94	1,786.50	423.57	3,659.94	73.20%	65,508.88	47,951.80	568.36
合计	4,500.00	100.00%	63,400.00	63,400.00	2,108.88	500.00	5,000.00	100.00%	65,508.88	65,508.88	-

由上述表格可知，发行人实际控制人范渊在 2015 年、2016 年实施股权激励后，实际控制人的持股比例均有所下降，且实际控制人由于股权比例被稀释带来的损失超过了低价增资获得的利益，股权公允价值金额反而有所下降，2015 年、2016 年分别丧失权益金额 1,018.62 万元、568.36 万元，因此，公司未对实际控制人范渊确认股权激励费用。

（五）请保荐机构、申报会计师对上述问题进行核查并发表意见

经核查，保荐机构认为、发行人会计师认为：发行人股份支付涉及的权益工具公允价值选取依据合理，公司各年确认的股份支付费用金额准确、依据充分。

解除代持过程中范渊向 72 名员工支付 1,697.63 万元具有合理的计算依据，公司确认的股权激励费用及范渊支付的金额已考虑了 2016 年至 2019 年间公司估值的变化。解除代持不存在以范渊向员工的债权方式替代员工股份收益权的情形，解除代持不存在争议和纠纷。

资产评估报告收益法预测数据和公司实际实现收益情况存在的差异情况原因合理。

公司实际控制人范渊通过员工持股平台嘉兴安恒、宁波安恒间接持有公司股份，股权激励实施前后，虽然形式上实际控制人支配股份数量有所增加，但实际控制人因原有股权被稀释，实际的持股比例反而下降（实际上未获得新增股份），范渊由于股权比例被稀释带来的损失超过了低价增资获得的利益，反而丧失了现实利益，因此不同时满足上述两个条件（即获益并提供服务），故公司未确认范渊股权激励费用。假设对实际控制人确认股权激励费用，则减少发行人 2015 年、2016 年净利润分别为 797.67 万元、754.45 万元，由于公司一次性确认的股份支付作为非经常性损益，上述减少的净利润不影响扣除非经常性损益后归属于母公司的合并净利润。

发行人股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

（六）请申报会计师根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》等相关规定说明针对委托出资及清理会计差错更正对发行人的影响

2016 年，公司对 169 名员工实施了一次股权激励，其中委托出资的 128 名员工对应的股权激励费用为 1,741.80 万元，委托出资还原增加 2016 年度管理费用 1,741.80 万元，增加 2016 年度资本公积 1,741.80 万元，该会计差错更正减少了发行人 2016 年净利润 1,741.80 万元，计入了非经常性损益，对扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润无影响。

经核查，发行人会计师认为：上述会计差错更正符合《企业会计准则第 28

号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的规定，发行人在编制的“原始财务报表与申报财务报表的差异情况说明”中已经对会计差错更正信息恰当披露，发行人会计师已对上述差异情况说明进行审核并出具“原始财务报表与申报财务报表差异情况的专项审核报告”。

（七）请保荐机构、发行人律师进一步核查说明：（1）监事持股的发生原因，相关人员是否以监事的身份参与股权激励，并就监事通过员工持股平台间接持有发行人股份的合法合规性发表明确意见；（2）未访谈员工的姓名、清理规范的具体方式，未能进行访谈的具体原因，是否实施其他替代程序

1、监事持股的发生原因，相关人员是否以监事的身份参与股权激励

截至目前，发行人现任监事王欣、冯旭杭及郑赳分别持有嘉兴安恒 31.35 万元、25.55 万元及 14.75 万元的财产份额。

王欣、冯旭杭及郑赳因参与发行人的股权激励而持有员工持股平台嘉兴安恒的财产份额，具体过程如下：

（1）2015 年 2 月，安恒有限对王欣、冯旭杭及郑赳等 33 人实施股权激励，激励方式为通过入伙嘉兴安恒间接持有安恒有限的股权。2015 年 2 月 1 日，嘉兴安恒全体合伙人召开合伙人会议，一致通过嘉兴市安恒投资管理合伙企业（有限合伙）变更决定书，同意范渊将其在嘉兴安恒的出资额减少至 77.75 万元，同意王欣、冯旭杭及郑赳等 33 人作为有限合伙人入伙。

（2）2016 年 6 月，王欣、冯旭杭及郑赳等 3 人在公司对其实施第二次股权激励时委托范渊出资，该 3 人在公司对其实施第一次股权激励时已经成为嘉兴安恒的有限合伙人，因第二次股权激励未办理工商登记，因此形成委托持股情况。该等委托持股问题已于 2019 年 3 月通过委托出资人减少嘉兴安恒的财产份额以及实际出资人增加嘉兴安恒的财产份额方式予以规范并完成工商变更登记手续。

2017 年 12 月 28 日，发行人创立大会选举产生了第一届监事会非职工代表监事会成员冯旭杭及王欣，与同日召开的公司职工代表大会选举产生的职工代表监事郑赳共同组成公司第一届监事会。

综上，王欣、冯旭杭及郑赳是在其担任发行人监事职务之前取得相应的财产份额，并非以监事身份参与发行人的股权激励。该等人员在担任发行人监事职务

之后未再直接或间接取得任何发行人的股权。

2、就监事通过员工持股平台间接持有发行人股份的合法合规性发表明确意见

根据《上市公司股权激励管理办法》第八条的规定，激励对象可以包括上市公司的董事、高级管理人员、核心技术人员及核心业务人员，以及公司认为应当激励的对公司经营业绩和未来发展有直接影响的其他员工，但不应当包括独立董事和监事；第七十四条规定，本办法适用于股票在上海、深圳证券交易所上市的公司。除《上市公司股权激励管理办法》规定上市公司的监事不得成为股权激励对象外，并未有其他法律法规对监事是否可以持有公司股权作出明确的禁止性或限制性规定。发行人上述人员并非以监事身份参与股权激励而获得股权，因此，发行人监事通过员工持股平台间接持有发行人股份事宜合法合规。

经核查，保荐机构及发行人律师认为：发行人监事通过员工持股平台间接持有发行人股份事宜合法合规。

3、未访谈员工的姓名、清理规范的具体方式，未能进行访谈的具体原因，是否实施其他替代程序

截至目前，尚有汪磊、陈刚、吴作乾、郑咏峰、陈峰等5人未接受中介机构访谈，该等人员离职时根据股权证书的约定将其持有的发行人股权予以退回。根据发行人相关负责人沟通的结果，该等人员未接受访谈的原因主要包括未能协调好访谈时间、多次联系仍未回复以及个人原因不方便接受访谈等。鉴于该等人员未能接受访谈，中介机构重点核查了发行人提供的上述5人的离职协议、离职员工保密承诺书、股权证书等相关法律文件及银行转账凭证，并对当时办理股权激励、离职事宜的经办人员进行了访谈。上述5人在离职时已签署相关法律文件就终止股权激励期间授予的股权事宜作出明确约定，确认今后不再向安恒信息或公司股东提出任何与股权相关的主张；相关主体也已按照协议约定支付了相应的价款；其退回出资的作价依据、转让价格、价款支付均与发行人同期其他离职人员一致，不存在显失公平的情形。

根据汪磊、陈刚、吴作乾、郑咏峰、陈峰等5人签署的股权证书，明确约定：“因任何主观或客观原因丧失了作为安恒信息或其下属分、子公司在职员工身份

（包括但不限于主动辞职或被安恒信息或其下属分、子公司解除劳动合同等任何情形），则同意公司按原出资金额回购本股权证书约定的所有股权。”，该 5 人合计通过宁波安恒间接持有发行人的股权为 6.3541 万元，占发行人股权的比例为 0.1144%。因此，本次未访谈核查的股权合计金额占发行人全部股权金额比例很小，不会对发行人本次发行并上市构成重大不利影响。

另根据发行人住所地人民法院出具的证明文件并经保荐机构、发行人律师对发行人、实际控制人诉讼信息的互联网查询，截至目前，不存在上述人员因发行人及宁波安恒、嘉兴安恒历史上的股权激励、委托持股存在纠纷或争议而提起诉讼的情形。

发行人实际控制人已就发行人员工激励及委托持股事宜出具《承诺函》确认，“发行人、宁波安恒、嘉兴安恒过往存在的委托持股（出资）、历次变更及其解除事宜不存在纠纷或潜在纠纷。截至目前，发行人、宁波安恒、嘉兴安恒股权（出资）结构清晰，权属分明，真实确定；若因任何第三方就本公司股权激励、委托持股（出资）事宜提出异议并导致公司遭受损失的，本人将予以全额赔偿。”

根据保荐机构及发行人律师对发行人全体股东进行的访谈确认以及嘉兴安恒与宁波安恒全体合伙人出具的确认函，发行人控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，相关委托持股情形已经彻底清理与规范，不存在争议或潜在纠纷。

经核查，保荐机构认为：发行人本次委托持股清理与规范事宜不存在争议或潜在纠纷，且已采取了有效的风险应对措施。控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，相关委托持股情形已彻底清理与规范，不存在争议和潜在纠纷。

问题 4：关于控制权稳定

招股说明书披露，公司的实际控制人范渊直接持有发行人 18.03%的股份，员工持股平台嘉兴安恒、宁波安恒分别持有安恒信息 9.00%、9.00%的股权。范渊分别持有嘉兴安恒、宁波安恒 9.16%和 47.09%的出资份额，且为上述两家合伙企业的普通合伙人及执行事务合伙人，范渊共控制安恒信息 36.03%的表决权。但是，根据首轮问询回复，嘉兴安恒、宁波安恒的重要事项应当经全体合

伙人一致同意。

请发行人进一步说明：范渊对员工持股平台的控制效力，发行人及实际控制人保持控制权稳定的切实有效措施。

请保荐机构、发行人律师进一步核查，结合上述问题和员工持股平台的协议约定和运作实际情况，就发行人是否符合控制权稳定的发行条件发表明确意见。

回复：

（一）范渊对员工持股平台的控制效力

根据嘉兴安恒与宁波安恒的《合伙协议》第十四条约定，合伙企业应当经全体合伙人一致同意的事项包括：（1）改变合伙企业的名称；（2）改变合伙企业的经营范围、主要经营场所的地点；（3）处分合伙企业的不动产；（4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利；（5）以合伙企业名义为他人提供担保；（6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业的经营管理人员。前述事项主要涉及《中华人民共和国合伙企业法》所规定的合伙企业本身的重大经营管理事项。而两家持股平台作为发行人的股东所依法对发行人享有的资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利由两家持股平台的执行事务合伙人范渊自主行使。

另外，根据《合伙协议》的第十一条约定，嘉兴安恒及宁波安恒要转让所持发行人的全部或部分股份应当经执行事务合伙人范渊先生决定；第二十五条约定，合伙人转让其在合伙企业的全部或部分财产份额，需经普通合伙人同意，并通知其他合伙人，在同等条件，普通合伙人享有优先购买权，有限合伙人不享有优先购买权。

因此，根据两个持股平台的合伙协议约定以及实际运行情况，范渊先生系嘉兴安恒及宁波安恒的普通合伙人及执行事务合伙人，其对两家合伙企业所持发行人的股份处置事宜具有绝对的影响力与控制权，系嘉兴安恒及宁波安恒的实际控制人。范渊作为嘉兴安恒与宁波安恒的执行事务合伙人代表合伙企业全权行使作为发行人股东的相关权利。

基于上述情况，前述《合伙协议》第十四条的约定并不会影响范渊代表两家合伙企业行使其作为发行人股东的相关权利；虽存在该等约定，但范渊依然可以

通过两家持股平台对发行人施加重大影响，并结合其直接持股及通过持股平台间接持股对发行人形成稳定的控制权。

（二）发行人及实际控制人保持控制权稳定的切实有效措施

为进一步保持发行人及实际控制人的控制权稳定，范渊及嘉兴安恒、宁波安恒于 2019 年 5 月 15 日签署了《一致行动协议》，以确保三方作为发行人股东行使参与重大决策和选择管理者等权利时的一致性。

（三）请保荐机构、发行人律师进一步核查，结合上述问题和员工持股平台的协议约定和运作实际情况，就发行人是否符合控制权稳定的发行条件发表明确意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：发行人报告期内的实际控制人一直为范渊先生，发行人及实际控制人为保持控制权稳定已采取了切实有效措施，且不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，符合《科创板管理办法》关于控制权稳定的发行条件。

问题 5：关于云安阁

根据首轮问询回复，2019 年 2 月，范渊对外转让公司股权，主要目的之一是解决云安阁债务问题，截至 2018 年底，云安阁存在 2,980 万元欠款。云安阁目前实际经营的业务为房地产开发。

请发行人进一步说明：云安阁的详细情况，经营业务的演变过程，发生欠款及范渊个人偿付的原因，目前房地产开发业务的进展情况，后续是否涉及类似的资金安排，相关事宜是否会对本次发行上市构成影响。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

回复：

（一）云安阁的情况介绍

云安阁系发行人之实际控制人范渊控制的企业，范渊持有该公司 50% 股权，同时担任该公司法定代表人兼执行董事。

1、工商资料

公司名称	浙江云安阁科技有限公司
成立日期	2012.7.6
注册资本	2,200 万元
实收资本	1,012 万元
住所	浙江省金华市婺城区白龙桥镇临江村临江东路 898 号 1#楼 1205 室
股权结构	范渊持股 50%，杨永清持股 15%，沈仁妹持股 10%，陈俊天持股 10%，叶树涛持股 10%，张小孟持股 3%，徐炜承持股 2%
经营范围	模具研发；新型环保材料研发；新型建材研发；房地产开发经营。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2、主营业务

截止本回复签署日，云安阁的主营业务为商业地产开发。

3、财务数据

最近一年及一期的简要财务数据如下：

期间	总资产 (万元)	净资产 (万元)	营业收入 (万元)	净利润 (万元)	是否经过审计
2018.12.31/ 2018	8,744.35	416.00	887.27	-133.84	否
2019.3.31/ 2019.1-3	8,590.26	217.99	67.18	-182.81	否

(二) 经营业务的演变过程

云安阁最初主要系基于当地政府的人才引进政策而由范渊及其经营团队共同设立的一家软件开发及销售公司。2013 年，云安阁在当地受让了一块土地，并于 2015 年 8 月变更了经营范围，停止了软件开发及销售业务，转而开始从事商业房地产的开发业务。

截止本回复签署日，云安阁的主营业务为商业地产开发。

(三) 发生欠款及范渊个人偿付的原因

商业房地产开发项目周期长，前期拿地、建设均需要垫付大额资金。截至本回复签署日，云安阁的实收资本为 1,012 万元，其他营运资金主要系云安阁通过债务融资的方式获取。因此，2018 年底云安阁账面形成了债务。

云安阁自成立以来范渊便是其第一大股东、实际控制人及经营负责人，云安

阁的经营情况与范渊存在直接的利益关系。鉴于浙江云安阁已经形成较大负债，为了防止浙江云安阁因该等负债问题而出现暂时性的经营困难，范渊在 2019 年 2 月份通过对外转让发行人的部分股份而获取一定的资金，用于解决浙江云安阁的债务问题。该等事项属于范渊的个人行为，情况真实合理，未因此与任何第三方产生过股权、债权或其他纠纷。

（四）目前房地产开发业务的进展情况

云安阁自从事房地产开发业务以来一直在开发“安云小镇”产业园区项目。该园区位于金华市临江东路以北、紫金南路以东地块，占地面积约 21 亩。浙江云安阁于 2015 年 8 月开工建设该项目，并于 2017 年 11 月完成了项目建设。2018 年 1 月取得产权证书，并陆续开始对外出租及销售。

（五）后续是否涉及类似的资金安排

截至本回复签署日，云安阁已完成“安云小镇”产业园区项目的建设并已开始实现收入。未来云安阁拟通过继续销售或出租“安云小镇”的商业房产回笼资金，用于偿还债务以及支持后续的房地产开发项目。

截至目前，云安阁没有其他类似的资金安排，后续若涉及类似的资金安排，将由云安阁与范渊协商解决，与发行人无关。

（六）相关事宜是否会对本次发行上市构成影响

云安阁系范渊控制的发行人体系外的商业房地产开发公司，云安阁正常运营，未因债务问题产生任何股权、债权或其他纠纷事项。未来云安阁若仍然存在资金需求，将通过银行借款、股东提供融资（追加投资或借款）或其他融资方式予以解决。

因此，发行人认为，报告期内云安阁从事的商业地产开发业务及 2019 年范渊对外转让发行人的部分股份用于帮助云安阁解决债务问题等相关事宜均发生在云安阁及范渊之间，属于发行人体系外的事项，与发行人无关。上述相关事宜不会对发行人本次发行上市构成任何重大不利影响。

（七）中介机构的核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：云安阁系范渊控制的发行人体系外的

商业房产公司，2019年范渊对外转让发行人的部分股份的部分原因系希望通过个人力量帮助云安阁解决债务问题。截至目前，云安阁日常运营正常，未因债务问题产生任何股权、债权或其他纠纷事项。云安阁承诺，若未来仍然存在资金需求，其将通过银行借款、股东追加投资或其他融资方式予以解决。上述相关事宜不会对发行人本次发行上市构成重大不利影响。

问题 6：关于经销模式

根据首轮问询回复，报告期内，公司通过渠道模式销售的产品基本实现最终销售。此外，问询回复说明了中介机构对经销商的核查比例。

请发行人进一步说明：（1）网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）2017年毛利率由上年的73.51%提高至86.48%的原因；（2）网络信息安全平台系统（渠道-需要发行人安装）2018年毛利率由上年的74.34%降为66.61%的原因；（3）网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）2018年毛利率由上年的95.99%降为85.22%的原因；（4）报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快的原因。

请保荐机构、申报会计师核查，并就公司通过渠道模式销售的产品实现最终销售的比重、通过各种外部证据对渠道最终销售的核查比例、通过各种访谈措施对渠道最终销售的核查比例、获取的最终用户验收报告的签章情况发表意见。

回复：

（一）网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）2017年毛利率由上年的73.51%提高至86.48%的原因

报告期内，公司网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）收入及毛利率情况如下：

单位：万元

年份	2018 年度	2017 年度	2016 年度
收入	13,502.80	2,374.12	74.81
毛利率	85.18%	86.48%	73.51%

报告期内网络信息基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）毛利率分别为

73.51%、86.48%及 85.18%。2016 年毛利率较低，主要原因为：2016 年网络信息安全基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）销售规模较小，而 2016 年有两份安全网关销售合同，由于 2016 年度安全网关产品主要从北京山石网科通信技术有限公司（以下简称“山石网科”）采购，采购成本较高，因此上述两份安全网关订单毛利率为 42.86%（采购单价的原因详见本回复之“问题 9：关于安全网关的采购”），相对较低，从而拉低了 2016 年网络信息安全基础产品（渠道-无需发行人安装）整体毛利率。

假设剔除上述两份安全网关销售合同的影响，2016 年网络信息安全基础类安全产品（渠道-无需发行人安装）测算毛利率为 84.26%，与 2017 年不存在较大差异。

（二）网络信息安全平台系统（渠道-需要发行人安装）2018 年毛利率由上年的 74.34%降为 66.61%的原因

报告期内，公司网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）收入及毛利率情况如下：

单位：万元

年份	2018 年度	2017 年度	2016 年度
收入	5,311.58	2,211.75	788.22
毛利率	66.61%	74.34%	73.40%

在渠道-需要发行人安装模式下，2018 年度网络信息安全平台系统毛利率由上年的 74.34%下降为 66.61%，主要系直接材料成本、人力投入成本占收入比重升高所致。

2017-2018 年度，渠道-需要发行人安装模式下销售的网络信息平台系统毛利率、直接材料成本及人力投入成本占收入比重情况具体如下表所示：

单位：万元

年份	收入	毛利率	材料成本占收入比重	人力投入成本占收入比重
2018 年度	5,311.58	66.61%	19.95%	12.21%
2017 年度	2,211.75	74.34%	14.87%	9.56%

1、材料成本占收入比重上升

2018年渠道-需要发行人安装模式下销售的网络信息安全平台系统产品材料成本占收入比重较2017年度增加5.08%，主要系天池云安全管理平台、AiLPHA大数据智能安全平台两类产品材料成本占收入比重增加引起，具体如下表所示：

单位：万元

产品	2018年度			2017年度		
	收入	毛利率	材料成本占收入比	收入	毛利率	材料成本占收入比
天池云安全管理平台	598.87	63.23%	27.14%	148.45	76.77%	13.20%
AiLPHA 大数据智能安全平台	1,849.86	63.62%	25.24%	727.38	69.37%	19.03%
网络信息安全平台系统合计	5,311.58	66.61%	19.95%	2,211.75	74.34%	14.87%

① 天池云安全管理平台

2018年天池云安全管理平台材料成本占收入比较2017年增加13.94%，主要系公司于2017年首次推出天池云安全管理平台，当年度天池云安全管理平台产品尚处于初级阶段，产品构造相对简单，每笔订单仅配置1台服务器；至2018年，为满足客户更高的性能要求公司推出了更高型号的产品，并相应增加了服务器数量及规格的配置，在单笔订单销售价格相对稳定的情况下，导致材料成本占收入比重明显上升。

② AiLPHA 大数据智能安全平台

2018年AiLPHA大数据智能安全平台材料成本占收入比较2017年增加6.21%。主要系随着AiLPHA大数据智能安全平台销售收入的持续增长、客户群体的不断扩大，为满足客户定制化需求部分项目使用了配置更高的非标配硬件设备，该等设备采购成本较高，从而导致材料成本占收入比重明显提升。

2、人力投入成本占收入比重上升

2018年度，网络信息安全平台系统（渠道-需要发行人安装）人力投入成本占输入比重较2017年度上升2.65%，主要系当年度态势感知预警平台人力投入成本上升所致：

单位：万元

产品	2018 年度			2017 年度		
	收入	毛利率	人力投入成本占收入比	收入	毛利率	人力投入成本占收入比
态势感知预警平台	2,142.19	68.59%	16.01%	1,022.23	74.61%	9.96%
网络信息安全平台系统合计	5,311.58	66.61%	12.21%	2,211.75	74.34%	9.56%

2018 年，态势感知预警平台（渠道-需要发行人安装）人力投入成本上升，主要系当年度确认收入的部分订单定制化程度较高，安装实施难度较大所致。

（三）网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）2018 年毛利率由上年的 95.99%降为 85.22%的原因

报告期内，公司网络信息安全平台系统（渠道-无需发行人安装）收入及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

年份	2018 年度	2017 年度	2016 年度
收入	2,549.36	72.65	-
毛利率	85.22%	95.99%	-

在渠道-无需发行人安装模式下，2018 年度网络信息安全平台系统毛利率由上年的 95.99%下降为 85.22%，主要原因为：在渠道-无需发行人安装模式下，产品成本主要为材料成本，而 2017 年度渠道-无需发行人安装模式下销售的平台产品数量及金额较小，且 2017 年度销售的产品为无材料成本的软件版玄武盾防护系统以及配置较低的 AiLPHA 大数据智能安全平台基础版产品，材料成本低，导致毛利率较高。2018 年度渠道-无需发行人安装模式下平台产品的销售金额初具规模达到 2,549.36 万元，毛利率水平也趋于合理水平。

2017 年度，渠道-无需发行人安装模式下销售的平台产品明细情况如下表所示：

单位：万元

产品	收入	毛利率	材料成本占收入比重
玄武盾防护系统	12.82	100.00%	-
AiLPHA 大数据智能	59.83	95.12%	4.50%

产品	收入	毛利率	材料成本占收入比重
安全平台基础版			
合计	72.65	95.99%	3.71%

(四) 报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快的原因

1、报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入情况

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
渠道-无需发行人安装模式收入	16,243.17	2,455.54	75.38
其中：网络信息基础类安全产品	13,502.80	2,374.12	74.81
增长率	561.49%	3,157.55%	

2016-2018 年，公司渠道模式下无需发行人安装的收入增长较快，2018 年度达到 16,243.17 万元，较 2017 年度增长 561.49%。而报告期内，公司渠道-无需安装模式下收入增长主要来源于网络信息安全基础产品。

2、报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快的原因

2016-2018 年，公司渠道-无需发行人安装模式下收入增长主要来源于网络信息安全基础产品。

报告期内，渠道模式下网络信息安全基础类产品收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2018 年		2017 年		2016 年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
渠道-需发行人安装	11,850.89	46.74%	17,130.08	87.83%	14,324.41	99.48%
渠道-无需发行人安装	13,502.80	53.26%	2,374.12	12.17%	74.81	0.52%
合计	25,353.69	100.00%	19,504.20	100.00%	14,399.22	100.00%

由上表可知，报告期内公司渠道模式下网络信息安全基础类产品收入分别为 14,399.22 万元、19,504.20 万元及 25,353.69，逐年增长。而由经销商负责安装的销售占比逐年提升，分别为 0.52%、12.17%、53.26%，需要公司负责安装的销售占比逐年下降，分别为 99.48%、87.83%、46.74%。主要原因如下：

(1) 渠道体系调整带来收入增长

公司为了较快的扩大市场覆盖度，提高产品市场渗透率。2017 年下半年公司对渠道体系进行了重整规划，新的渠道政策以“赋能渠道共同成长、共创合作平台”为原则，实施经销商认证体系，要求原有渠道商或新的渠道商需要达到公司的认证条件，才能成为公司认证渠道商。2017 年-2018 年公司认证渠道商分别为 91 家、386 家，增长率 324.18%。

在新的渠道体系下，公司为加大对认证渠道商的扶持力度，将网络信息安全基础类产品中的部分中低端型号重点通过渠道进行推广，由认证渠道商销售。公司自身的销售精力集中在平台类产品及大型项目类产品的市场的拓展。

中低规格的基础类安全产品的主要客户群体是中小企业和区域、地方政府，该类目标市场客户基数大、分布广，利用认证渠道商的本地化资源可以进一步提高产品覆盖面及市场渗透率。

(2) 对认证经销商加强技术培训后，部分原由发行人负责安装的业务现由认证经销商负责

公司加大对渠道的业务扶持、并对渠道人员的售前业务能力、售后实施安装能力进行培训，提升了认证经销商安全产品现场实施安装能力。公司将部分原需公司自己承担安装义务、安装过程相对简单的网络信息安全基础产品，交由认证渠道商负责实施安装。

公司 386 家认证经销商中的 122 家系原与公司持续合作的非认证经销商(经过公司的认证转为公司认证体系下的认证经销商)。公司通过这批经销商在 2017 年销售网络信息安全基础产品且需要公司承担安装义务的收入为 6,156.72 万元，这部分收入反映在公司 2017 年度的渠道模式-需要发行人安装的收入中，公司通过这批经销商在 2018 年销售的收入为 9,880.64 万元(经销商负责安装)，反应在公司 2018 年的渠道模式-无需发行人安装的收入中。

综上，因对经销商安装能力的培训，原实施安装能力较弱的经销商加强安装能力后，其经销的产品将主要由其负责实施安装。使得原先在渠道模式-需要发行人安装模式下确认的部分收入，随着这部分经销商具备安装能力后将在渠道模式-无需发行人安装模式下确认收入，即是渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快的原因之一。

(3) 报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快具有合理的原因

在渠道整体销售增长及安装模式转变的共同作用下，2017年-2018年渠道销售模式下无需发行人安装的销售合同金额分别为2,537.35万元、16,730.59万元，增长率559.37%，销售合同数量分别为371个、1,640个，增长率342.05%，增幅较大，使得无需发行人安装的收入快速增加。

(五) 请保荐机构、申报会计师核查，并就公司通过渠道模式销售的产品实现最终销售的比重、通过各种外部证据对渠道最终销售的核查比例、通过各种访谈措施对渠道最终销售的核查比例、获取的最终用户验收报告的签章情况发表意见

1、通过渠道模式销售的产品实现最终销售的比重

公司渠道销售最终用户主要集中在政府（含公安）、金融机构、教育机构、电信运营商等单位，通常情况下，经销商在项目中标后或基本确定最终用户合作意向后，向公司下达采购订单并签订合同。因此，报告期内，公司通过渠道模式销售的产品基本实现最终销售。具体情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
实现最终销售	35,638.90	23,370.25	16,586.20
渠道收入	36,428.13	23,741.02	16,586.20
占比	97.83%	98.44%	100.00%

2、通过各种外部证据对渠道最终销售的核查比例

对于报告期内渠道模式下最终销售的实现情况，保荐机构、发行人会计师核查了对应的最终用户验收报告或项目实施/验收报告（统称验收报告及服务确认单）、经销商与最终客户的销售合同、经销商的中标通知书或经销商的销售台账等资料，通过上述核查方法，2016-2018年核查比例分别为86.32%、90.76%、74.59%。各种外部证据的核查比例情况如下：

单位：万元

序号	外部证据类型	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	实施/验收报告或服务确认单	18,339.28	50.34%	20,469.35	86.22%	14,204.01	85.64%
	其中：最终用户验收报告	14,810.53	40.66%	12,980.05	54.67%	6,132.41	36.97%
2	经销商与最终客户合同	2,713.76	7.45%	7.62	0.03%		
3	在最终客户处中标通知书/成交通知书	220.29	0.60%				
4	经销商销售台账等	5,898.69	16.19%	1,069.21	4.50%	113.67	0.69%
	小计	27,172.02	74.59%	21,546.19	90.76%	14,317.69	86.32%
	渠道销售收入	36,428.13		23,741.02		16,586.20	

3、通过各种访谈措施对渠道最终销售的核查比例

保荐机构、发行人会计师通过实地走访、现场问卷调查、电话访谈等方式对公司 128 家经销商进行了访谈，经销商表示除少量的库存外其他产品均已对外销售，访谈比例分别为 37.77%、46.92%、59.29%。具体情况如下：

单位：万元

访谈类别	访谈家数	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
实地走访	69	11,180.40	30.69%	9,101.23	38.34%	5,693.78	34.33%
现场问卷调查	13	2,231.84	6.13%	249.66	1.05%	102.97	0.62%
电话访谈	46	8,186.52	22.47%	1,787.34	7.53%	467.39	2.82%
小计	128	21,598.76	59.29%	11,138.23	46.92%	6,264.14	37.77%
渠道模式收入		36,428.13		23,741.02		16,586.20	

4、获取的最终用户验收报告的签章情况

对于报告期内渠道模式下最终销售，保荐机构、发行人会计师获取最终用户的签章验收报告进行核查。具体查验金额与占渠道收入比例如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
最终用户验收报告的签章情况	14,810.53	12,980.05	6,132.41
渠道模式收入	36,428.13	23,741.02	16,586.20
占比	40.66%	54.67%	36.97%

2018 年保荐机构、发行人会计师获取最终用户的签章验收报告对收入进行核查，核查金额的绝对额较 2017 年有所增加，但比例有所下降，主要系公司渠道模式业务规模增加，订单数量较多且较为分散。保荐机构、发行人会计师通过检查其他外部证据（如项目实施/验收报告、经销商与最终客户的销售合同、经

销商的中标通知书或经销商的销售台账等资料)并结合访谈程序,对公司渠道模式下实现的最终销售情况进行了核查。

通过以上核查手段,申报会计师对于渠道模式下的最终销售核查情况如下:

单位:万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
核查最终销售金额	33,120.59	22,693.78	15,130.85
渠道销售收入	36,428.13	23,741.02	16,586.20
核查比例	90.92%	95.59%	91.23%

综上,基于公司渠道销售用户行业特点,保荐机构、发行人会计师认为:报告期内公司通过渠道模式销售的产品最终销售实现情况良好。

(六) 中介机构核查意见

针对以上事项,保荐机构、发行人会计师主要执行了以下核查程序:

1、进一步分析网络信息基础类安全产品、网络信息安全平台系统毛利率变动原因;

2、获取并查阅发行人渠道模式相关的制度,向管理层、销售部门负责人、渠道销售负责人进行访谈,了解渠道模式下发行人安装业务的情况;

3、通过获取验收报告或服务确认单、经销商与最终客户合同,经销商提供的销售台账等外部证据,并进行实地走访、现场调查问卷,电话访谈等多种核查手段,查验渠道模式下实现最终销售的情况。

经核查,保荐机构、发行人会计师认为:网络信息基础类安全产品(渠道-无需发行人安装)、网络信息安全平台系统(渠道-需要发行人安装)、网络信息安全平台系统(渠道-无需发行人安装)毛利率变动符合公司的实际业务情况,报告期内渠道销售模式下无需发行人安装的收入占比增速较快符合公司的实际业务情况,公司通过渠道模式销售的产品实现最终销售的比重与实际情况一致。中介机构已通过各种外部证据、通过各种访谈措施对渠道最终销售进行了核查,并对最终用户验收报告的签章情况进行了核查,与实际情况一致。公司渠道模式下实现最终销售情况较好。

问题 7：关于产品及收入

首轮问询回复分产品列表说明网络信息安全平台系统平均单价变动的情况。根据首轮问询回复，安恒信息按 50%分成金额向阿里云开具销售发票，与钉钉的合作中由安恒信息向最终用户开具全额发票并确认非关联销售收入。

请发行人进一步披露报告期内传统安全软件和新一代信息技术软件的收入金额、占比。

请发行人：(1) 进一步说明在阿里云平台、钉钉平台合作过程中分别采用净额法和总额法结算收入的原因；(2) 进一步说明态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因；(3) 结合产品单价变化，说明发行人各项产品的市场定位策略转变情况；(4) 补充提供直销或经销模式下收入确认的相关资料，如验收报告、服务确认单等，并说明作为收入确认的验收报告为到货验收报告还是最终验收报告；(5) 结合典型客户，说明客户对发行人产品的采购模式，一次性采购后后续仅采购维护服务，还是会采购其他产品和服务，以及相关采购情况；请说明报告期内发行人来自新客户和老客户的收入占比情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

(一) 请发行人进一步披露报告期内传统安全软件和新一代信息技术软件的收入金额、占比

根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》，新一代信息技术的具体分类有新兴软件和新型信息技术服务（其中包括网络与信息安全软件开发及互联网安全服务）、互联网与云计算、大数据服务、工业互联网及支持服务等。

《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》第六条中（一）规定：新一代信息技术领域，主要包括半导体和集成电路、电子信息、下一代信息网络、人工智能、大数据、云计算、新兴软件、互联网、物联网和智能硬件等。

公司主营业务收入主要来源于网络信息安全产品及网络信息安全服务。根

据上述行业分类，公司产品中的网络信息安全基础产品是新一代信息技术中的新兴软件（网络与信息安全软件开发），网络信息安全平台产品系结合了新一代信息技术中的云计算、大数据、物联网等所开发；公司网络信息安全服务中的专家级服务综合利用了新一代信息技术产品为客户提供专业的互联网安全服务，云安全服务主要侧重对接融合云平台并提供云 SaaS 化的远程安全服务，公司的智慧城市运营服务综合运用了云计算、大数据及物联网等新技术为智慧城市提供安全服务。因此公司的上述收入均为新一代信息技术收入。公司除上述产品外，还有第三方采购销售业务等其他业务，公司第三方采购产品的类别主要为电脑及存储设备、显示设备、服务器、光闸、网闸等在综合解决方案中起辅助作用的设备，属于较为传统的产品。

根据上述划分标准，公司的新一代信息技术软件或服务的收入及其占公司主营业务收入比重的情况如下表所示：

单位：万元

技术分类	产品/服务	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
新一代信息技术软件/服务	网络信息基础类安全产品(新兴软件-信息安全软件开发)	30,669.33	47.89%	27,034.56	62.81%	20,827.50	65.77%
	网络信息平台类安全产品(云安全类)	3,259.67	5.09%	780.39	1.81%	132.07	0.42%
	网络信息平台类安全产品(大数据类)	10,713.48	16.73%	4,218.76	9.80%	1,642.82	5.19%
	网络信息平台类安全产品(物联网类)	689.64	1.08%	94.25	0.22%	19.66	0.06%
	专家级服务	13,868.55	21.66%	7,967.83	18.51%	5,878.12	18.56%
	云服务	2,165.11	3.38%	1,130.70	2.63%	865.68	2.73%
	智慧城市运营服务	261.65	0.41%	83.48	0.19%	-	-
	小计	61,627.44	96.23%	41,309.96	95.98%	29,365.84	92.74%
传统产品	第三方采购及其他业务	2,414.64	2.52%	1,729.85	2.78%	2,299.29	6.66%
	合计	64,042.08	100%	43,039.81	100%	31,665.14	100%

由上表可知，2016-2018 年公司新一代信息技术软件及服务占公司主营业务收入比分别为 92.74%、95.98%及 96.23%；其中作为公司战略方向“云、大、物、

智”的业务收入(含产品及服务)占营业收入比分别为 26.96%、33.16%、48.35%，占比持续上升。

以上楷体加粗内容已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之九、经营成果的分析”之“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入分析”中进行补充披露。

（二）进一步说明在阿里云平台、钉钉平台合作过程中分别采用净额法和总额法结算收入的原因

1、公司与阿里云平台的合作模式及会计核算情况

阿里云即阿里云计算有限公司的简称。阿里云平台即阿里云市场，系阿里云经营的涉及出售软件及服务的电子商务平台。

报告期内，公司与阿里云交易主要有三类：（1）向阿里云提供定制的软件产品；（2）公司自行在阿里云市场销售公司的软件产品；（3）通过阿里云市场的阿里自营店铺销售公司的软件产品。具体交易内容如下：

单位：万元

合作模式及产品	核算方法	交易类别	2018年	2017年	2016年
阿里云定制化采购					
安全产品	净额法	销售	631.57	161.00	-
阿里云平台					
公司自行销售（公司支付平台服务费）	总额法	采购	5.20	3.39	1.52
公司通过阿里自营店铺销售安全产品及服务	净额法	销售	111.99	111.30	57.30

（1）定制化产品的合作模式及会计核算方法

①合作模式

在合作过程中，阿里云对安恒信息提出定制化需求，安恒信息对自有软件产品的规格、型号结合阿里云的需求进行定制化开发。完成开发后，相关软件产品交由阿里云销售。协议约定，定制化产品实现向终端客户销售后，安恒信息与阿里云按 5:5 比例分享收入。

②会计核算方法（净额法确认）

该模式下，由阿里云向最终客户开票并承担产品售后及维保义务。阿里云收到销售款后，其中的 50% 支付给安恒信息，安恒信息以此向阿里云开具发票，同时确认该 50% 销售收入（净额法确认）。报告期内，公司通过此模式向阿里云销售的安全产品为 0 万元、161.00 万元、631.57 万元。

（2）通过阿里云市场销售软件产品的合作模式及会计核算方法

①合作模式

安恒信息在阿里云市场上销售网络安全产品并承担产品售后及维保义务。产品主要包括云综合日志审计平台、安恒云数据库审计、安恒玄武盾等。根据协议，相关产品实现向终端客户销售后，安恒信息与阿里云根据比例分享收入。分成比例按阿里云平台《关于云市场平台服务费减免优惠政策的通知》执行。《关于云市场平台服务费减免优惠政策的通知》中约定分成比例是阿里云平台对外公开统一的分成比例。

②会计核算方法

根据发行人的商品销售渠道不同（自行销售或通过阿里自营店铺销售）分为如下情形：

A. 总额法确认收入

安恒信息作为平台上的第三方卖家对外销售产品或服务的，则由安恒信息向最终用户开票并全额确认销售收入，阿里云将代收的最终用户款项扣除平台服务费后支付给安恒信息。同时将支付给阿里云的平台服务费确认为采购。报告期内，公司通过此模式向阿里云支付的平台服务费分别为 1.52 万元、3.39 万元和 5.20 万元。

B. 净额法确认收入

阿里云作为阿里云市场上的自营卖家对外销售产品或服务的，均由阿里云向最终用户开票，阿里云在收到最终用户的款项后将安恒信息的分成部分支付给安恒信息，安恒信息以此向阿里云开具发票，同时按照净额确认销售收入。报告期内，公司通过此模式向阿里云平台销售的安全产品及服务收入分别为 57.30 万元、111.30 万元和 111.98 万元。

2、公司与钉钉平台的合作模式及会计核算方法

“钉钉”系一款移动端即时通讯聊天软件，2018年6月之前及之后分别由为淘宝（中国）软件有限公司和为钉钉（中国）信息技术有限公司经营，以下统称“钉钉平台”。

公司与钉钉平台关于安恒密盾的交易情况如下：

单位：万元

关联方	核算方法	采购内容	2018年度	2017年度	2016年度
钉钉（中国）信息技术有限公司	总额法	支付安恒密盾销售分成	130.38	-	-
淘宝（中国）软件有限公司		支付安恒密盾销售分成	43.83	88.33	31.45
合计			174.21	88.33	31.45

①合作模式

报告期内公司与钉钉平台签订合同，约定由公司通过钉钉软件销售安恒密盾，由钉钉平台代收销售款项。根据协议，安恒密盾通过钉钉平台向终端客户销售后，安恒信息与钉钉按6:4比例分享收入。

②会计核算方法（总额法确认）

该模式下，由安恒信息向最终用户开具发票并全额确认销售收入。钉钉平台收到客户货款后，将其中的60%支付给安恒信息，同时向安恒信息开具40%的技术服务费发票，安恒信息以此作为采购入账。报告期内，公司通过此模式向钉钉平台支付的技术服务费分别为31.45万元、88.33万元和174.21万元。

该业务模式下发行人的核算方法与发行人在阿里云市场上作为第三方卖家自行销售软件产品及服务的核算方法相同。

（三）进一步说明态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因

公司产品销售主要以项目招投标方式实现，产品价格由项目招投标结果确定。在招投标的方式下，公司产品的销售价格会受到项目竞争情况的影响，具有一定的波动性。

网络信息安全平台系统类产品定制化程度较高，需要根据客户的具体需求制

定差异化的产品配置，因此不同订单之间价格差异较大。

此外，网络信息安全平台系统类产品单份合同金额较大、合同数量较少，使得年度平均销售价格容易产生波动。

因此，网络信息安全平台系统类产品销售价格存在一定的波动性。

1、态势感知预警平台单价变动原因分析

2017年度，态势感知预警平台销售单价较2016年增加44.87万元，增长率为62.30%；2018年度，销售单价较2017年度减少10.21万元，下降比率为8.74%，基本保持稳定，具体情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	项目	2018年度	2017年度	2016年度
态势感知预警平台	订单数	58	25	20
	总收入	6,186.88	2,922.13	1,440.35
	单笔合同平均收入	106.67	116.89	72.02

2017年度，态势感知预警平台销售单价较2016年出现较大幅度上升，主要原因为：2016年度态势感知预警平台产品尚处于初步研发阶段，产品构造相对简单，单笔合同包含的设备数量较少，因此销售单价相对较低。至2017年，态势感知预警平台产品已趋于成熟，产品构造相对复杂，单笔合同包含的设备数量明显增加，因此销售单价较2016年增长。

2016-2018年度，态势感知预警平台单笔合同包含设备数量及销售单价变动趋势如下表所示：

单位：件、万元

项目	2018年度	2017年度	2016年度
单笔合同包含的平均设备数量	8.64	9.00	6.00
平均设备数量变动率	-4.02%	50.00%	-
单笔合同平均收入	106.67	116.89	72.02
平均收入变动率	-8.74%	62.30%	-

由上表可知，报告期内态势感知预警平台产品单笔合同平均收入的变动趋势与单笔合同包含的平均设备数量基本一致。

2、AiLPHA 大数据智能安全平台单价变动分析

报告期内，AiLPHA 大数据智能安全平台销售单价保持增长趋势：2017 年度 AiLPHA 大数据智能安全平台销售单价较 2016 年增加 25.19 万元，增长率为 74.66%；2018 年度，销售单价较 2017 年度增加 9.65 万元，增长率为 16.37%，单价变动相对平稳，具体情况如下表所示：

单位：万元

产品类别	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
AiLPHA 大数据智能安全平台	订单数	66	22	6
	总收入	4,526.61	1,296.63	202.47
	单笔合同平均收入	68.58	58.94	33.74

2016 年，AiLPHA 大数据智能安全平台销售单价较低，主要系产品处于初级阶段，相应配置较低，主要使用成本较低的工控机作为设备，产品性能相对较低所致。经过一年时间的研发更新，至 2017 年产品进入相对成熟阶段，相应配置较 2016 年度显著提升，公司使用服务器代替工控机。2018 年度公司为持续增强产品竞争力，公司进一步提高产品配置以提升产品性能。

随着公司产品性能和配置的提升，为应对直接成本的上升，公司提升了销售价格。

3、网络信息安全平台系统单价变动分析

报告期内，网络信息安全平台系统收入主要来源于态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、天池云安全管理平台、玄武盾防护系统四类产品。

2016-2017 年度，态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台及玄武盾防护系统产品销售单价均显著增加，从而导致网络信息安全平台系统平均单价明显提高，具体如下表所示：

单位：万元

产品类别	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
态势感知预警平台	订单数	58	25	20
	总收入	6,186.88	2,922.13	1,440.35
	单笔合同平均收入	106.67	116.89	72.02

产品类别	项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
AiLPHA 大数据智能安全平台	订单数	66	22	6
	总收入	4,526.61	1,296.63	202.47
	单笔合同平均收入	68.58	58.94	33.74
天池云安全管理平台	订单数	37	5	-
	总收入	1,675.32	220.21	-
	单笔合同平均收入	45.28	44.04	-
玄武盾防护系统	订单数	19	6	4
	总收入	581.82	232.27	118.92
	单笔合同平均收入	30.62	38.71	29.73
网络信息安全平台系统	订单数	180	58	30
	总收入	12,970.62	4,671.24	1,761.74
	单笔合同平均收入	72.06	80.54	58.72

注：上表所示网络信息安全平台系统单笔合同平均收入为态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、天池云安全管理平台、玄武盾防护系统四类主要产品的平均单价。

根据上表，态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台的单笔合同平均收入有一定波动，具体原因详见本问题回复之“（三）进一步说明态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因”之“1、态势感知预警平台单价变动原因分析”及“2、AiLPHA 大数据智能安全平台单价变动分析”。

报告期内，天池云安全管理平台的单笔合同平均收入较稳定。

2017 年度，玄武盾防护系统单价较 2016 年及 2018 年的单笔合同平均收入高 8-9 万元，主要原因为：玄武盾防护系统定制化程度高，且销售价格主要由招投标结果确定，而 2016-2017 年产品销量及金额较小，因此单价存在较大波动性。

（四）结合产品单价变化，说明发行人各项产品的市场定位策略转变情况

1、报告期内，公司主要产品单价变化情况

产品大类	产品类型	2018 年	2017 年	2016 年	2018 年较 2017 年波动	2017 年较 2016 年波动
网络信息安全基础产	综合日志审计平台	5.13	5.39	4.35	-4.82%	23.91%
	数据库审计与风	5.92	5.63	5.68	5.15%	-0.88%

产品大类	产品类型	2018年	2017年	2016年	2018年较2017年波动	2017年较2016年波动
品	险控制系统					
	运维审计与风险控制系统	4.12	3.91	3.82	5.37%	2.36%
	Web应用防火墙	4.79	4.88	5.01	-1.84%	-2.59%
	信息安全等级保护检查工具箱	10.24	10.42	10.98	-1.73%	-5.10%
网络信息安全平台系统	态势感知预警平台	106.67	116.89	72.02	-8.74%	62.30%
	AiLPHA大数据智能安全平台	68.58	58.94	33.74	16.36%	74.69%
	天池云安全管理平台	45.28	44.04	-	2.82%	-
	玄武盾防护系统	30.62	38.71	29.73	-20.90%	30.21%

注：上表单位价格系根据销售金额和销售量进行的统计的算术平均数据，非公司各类型产品中各型号产品的实际价格。

报告期内公司网络信息安全基础产品平均价格波动相对较小，网络信息安全基础产品平均价格差异主要是由于公司产品规格型号较多，同一产品不同规格会存在一定的价差。综合日志审计平台 2016 年平均单价为 4.35 万元/件，2017 年比 2016 年高 23.91%，主要是由于 2016 年向深圳市易聆科信息技术股份有限公司销售了综合日志审计系统 100 台，单价为 1.10 万元/件，拉低了 2016 年整体单价，剔除该笔业务影响，2016 年综合日志审计平台平均销售单价为 5.42 万元/件，与 2017 年差异较小。

报告期内网络信息安全平台系统价格波动较大，其中态势感知预警平台和 AiLPHA 大数据智能安全平台涨幅较大，主要是由于网络信息安全平台系统一般需要定制化需求分析、功能定制，不同配置的平台型产品投入的人力、使用的材料存在差异，随着公司大数据平台型产品日趋成熟、功能逐渐完善，政府、公安等客户对大数据类安全平台的认可度和需求量不断提高，公司签订的大型安全平台项目也在提升，导致其单价提高。网络信息安全平台系统价格波动原因分析详见本问询函“问题 7：关于产品及收入”之“（三）进一步说明态势感知预警平台、AiLPHA 大数据智能安全平台、网络信息安全平台系统报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因”。2、发行人各项产品的市场定位策略转变情况

（1）报告期内公司各项产品销售模式

产品类型	2018年		2017年		2016年	
	直销占比	渠道占比	直销占比	渠道占比	直销占比	渠道占比
网络信息安全基础产品	17.33%	82.67%	27.85%	72.15%	30.86%	69.14%
网络信息安全平台系统	46.39%	53.61%	55.15%	44.85%	56.08%	43.92%
网络信息安全服务	82.21%	17.79%	83.10%	16.90%	81.11%	18.89%

发行人各项产品的销售模式未发生转变。

网络信息安全基础产品定制化程度较低、安装实施难度较小，而报告期内发行人建立了完善的渠道管理体系，对经销商进行销售和技术方面的培训，帮助经销商提高其在安全产品及安全服务方面的综合集成能力，在此基础上发行人持续提高网络信息安全基础产品在渠道模式下的销售比例。

网络信息安全平台产品定制化程度较高、安装实施难度较大，因此采取直销与渠道销售相结合的模式。

网络信息安全服务定制化程度较高，一般来说需要发行人与客户进行直接的沟通从而了解客户的具体需求方能予以实施，因此主要通过直销模式进行销售。

(2) 报告期内公司各项产品面向市场情况

①网络信息基础类安全产品

客户类型	2018年		2017年		2016年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
政府	7,783.71	25.38%	8,862.01	32.78%	7,887.86	37.87%
其中：公安	2,128.65	6.94%	2,023.40	7.48%	2,957.80	14.20%
其他（一般企业）	11,168.07	36.41%	7,240.98	26.78%	4,874.89	23.41%
教育	3,572.75	11.65%	2,676.96	9.90%	1,495.30	7.18%
金融	2,661.85	8.68%	2,244.62	8.30%	2,204.59	10.58%
电信	1,480.96	4.83%	1,350.03	4.99%	934.13	4.49%
制造	2,111.79	6.89%	3,219.00	11.91%	2,387.03	11.46%
卫生	1,890.20	6.16%	1,440.94	5.33%	1,043.69	5.01%
小计	30,669.33	100.00%	27,034.56	100.00%	20,827.50	100.00%

注：其他（一般企业）是指除上述已单列行业外的其他一般企业

②网络信息安全平台系统

客户类型	2018年		2017年		2016年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
政府	8,449.29	57.62%	2,564.16	50.34%	1,368.53	76.26%
其中：公安	5,640.93	38.47%	2,059.03	40.43%	598.29	33.34%
其他（一般企业）	2,803.91	19.12%	1,160.11	22.78%	179.71	10.01%
教育	708.44	4.83%	792.20	15.55%	98.29	5.48%
金融	420.06	2.86%	141.19	2.77%	-	-
电信	1,299.96	8.87%	435.74	8.55%	148.02	8.25%
制造	584.82	3.99%	-	-	-	-
卫生	396.31	2.70%	-	-	-	-
小计	14,662.79	100.00%	5,093.40	100.00%	1,794.55	100.00%

注：其他（一般企业）是指除上述已单列行业外的其他一般企业

③网络信息安全服务

客户类型	2018年		2017年		2016年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
政府	4,550.74	27.93%	2,608.83	28.41%	1,933.55	28.67%
其中：公安	1,092.26	6.70%	431.13	4.70%	443.55	6.58%
其他（一般企业）	4,138.27	25.40%	2,310.82	25.17%	1,749.08	25.94%
教育	1,807.29	11.09%	1,081.47	11.78%	397.08	5.89%
金融	3,284.74	20.16%	1,878.14	20.45%	1,799.30	26.68%
电信	1,991.33	12.22%	1,070.96	11.66%	697.15	10.34%
制造	222.42	1.36%	74.62	0.81%	48.96	0.73%
卫生	300.53	1.84%	157.16	1.71%	118.69	1.76%
小计	16,295.32	100.00%	9,182.00	100.00%	6,743.80	100.00%

注：其他（一般企业）是指除上述已单列行业外的其他一般企业

由上表可知，报告期内公司网络信息基础类安全产品、网络信息安全平台系统、安全服务主要客户群体为政府（含公安）及一般企业，同时在金融、教育及电信行业有一定的积累，报告期内各项产品客户群体未发生较大变化。

综上，报告期内公司网络信息安全基础产品平均价格波动相对较小，网络信息安全平台系统价格差异相对较大，主要是由于网络信息安全平台系统定制化需

求不同及快速更新迭代引起。发行人各项产品的销售模式、目标市场及客户群体均未发生较大变化，公司的市场定位策略未发生转变。

（五）补充提供直销或经销模式下收入确认的相关资料，如验收报告、服务确认单等，并说明作为收入确认的验收报告为到货验收报告还是最终验收报告

在直销及渠道销售模式下，公司收入确认的原则及依据具体如下表所示：

销售模式	业务类别	是否需要发行人提供安装调试	具体收入确认时点	确认依据
直销	网络信息安全产品	无需安装调试	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入	客户到货签收单
		需要安装调试	按照合同约定在项目实施完成，验收合格后确认销售收入	最终验收报告
	网络信息安全服务	-	(1) 有服务期限的：在服务期间采用直线法确认收入 (2) 按次提供服务的：验收合格后确认销售收入	最终验收报告或服务确认单
渠道	网络信息安全产品	无需安装调试	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入	客户到货签收单
		需要安装调试	按照合同约定在项目实施完成，验收合格后确认销售收入	最终验收报告
	网络信息安全服务	-	(1) 有服务期限的：在服务期间采用直线法确认收入 (2) 按次提供服务的：验收合格后确认销售收入	最终验收报告或服务确认单

公司作为收入确认的验收报告为最终验收报告。

（六）结合典型客户，说明客户对发行人产品的采购模式，一次性采购后后续仅采购维护服务，还是会采购其他产品和服务，以及相关采购情况；请说明报告期内发行人来自新客户和老客户的收入占比情况

1、典型客户的采购模式

报告期内，公司采取直销与渠道销售结合的销售，相应的客户可分为直销客户及经销商客户。对于直销客户，一般通过招投标的形式确定是否采购公司产品或服务；对于经销商客户，一般在与其客户达成合作意向或签订销售合同后向公司发出采购需求。

对于经销商客户，尤其是认证经销商，公司一般会与其维持长期的合作关系，因此其会向公司持续进行采购。

对于直销客户，则根据客户类型的不同而有不同的合作情况，例如对于电信运营商等单位，由于分支机构较多，因此会向公司持续进行采购；而对于政府部门等单位，一般由于分支机构较少或没有分支机构，其向公司的采购具有较大的波动性，一般会因为某些重大活动或事件而集中采购产品或服务，而并不呈现出持续采购的趋势。

现从公司报告期内前五大客户中选取不同类型的客户，对其在报告期内的采购进行对比分析，具体如下表所示：

单位：万元

客户类型	客户名称	产品类别	2018 年度	2017 年度	2016 年度
直销客户	中国移动通信有限公司	网络信息安全基础产品	428.41	532.61	174.13
		网络信息安全平台系统	470.46	254.16	64.47
		网络信息安全服务	811.25	779.67	471.10
		服务内容	维护服务、非维护服务（安全检测、应急响应等）	维护服务、非维护服务（安全检测、应急响应等）	维护服务、非维护服务（安全检测、安全培训等）
		第三方采购	87.02	37.38	15.77
		其他	-	-	-
直销客户	云南省公安厅	基础产品	-	-	-
		平台	-	580.34	-
		服务	-	-	-
		服务内容概括说明	-	-	-
		第三方	-	103.60	-
		其他	-	-	-
经销商客户	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	基础产品	319.47	535.51	279.31
		平台	249.96	-	-
		服务	34.04	0.84	0.62
		服务内容概括说明	维护服务、非维护服务（安全检测等）	维护服务	维护服务
		第三方	-	-	-
		其他	-	-	-

2、公司新、老客户占收入比例

报告期内，公司主营业务收入来自于新老客户的占比情况如下表所示：

单位：万元

客户类型	销售模式	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		收入	占比	收入	占比	收入	占比
老客户	直销	13,344.27	20.84%	7,765.58	18.04%	5,860.08	18.51%
	渠道销售	22,264.94	34.77%	12,276.11	28.52%	8,816.96	27.84%
	小计	35,609.21	55.60%	20,041.69	46.57%	14,677.04	46.35%
新客户	直销	14,269.68	22.28%	11,533.21	26.80%	9,218.86	29.11%
	渠道销售	14,163.19	22.12%	11,464.91	26.64%	7,769.24	24.54%
	小计	28,432.87	44.40%	22,998.12	53.43%	16,988.09	53.65%
合计		64,042.08	100.00%	43,039.81	100.00%	31,665.13	100.00%

注：以确认收入的对应合同的签订情况作为判断新老客户的标准，签订合同的以前年度未与公司签订过合同的视为新客户，签订合同的以前年度已经与公司签订过合同的视为老客户。

报告期内新客户增加的原因有：

（1）采购模式的影响

由上表可知，报告期内公司直销模式下，老客户比例低于新客户比例，主要是直销客户采购模式的影响，直销客户既有持续性采购，也有集中性采购。

报告期内公司经销模式下，老客户比例高于新客户比例，主要是经销客户的采购模式的影响，经销客户以持续性采购为主。

（2）公司持续业务拓展的影响

报告期内，随着公司业务不断拓展，基于新一代信息技术的产品持续推出，报告期内不断有新客户增加。

（七）中介机构核查意见

经核查，保荐机构及发行人会计师认为：发行人披露报告期内传统安全软件和新一代信息技术软件的收入金额、占比与实际情况一致。公司在阿里云平台、钉钉平台合作过程中分别采用净额法和总额法结算收入的原因与实际情况一致。网络信息安全平台产品报告期内单笔合同平均收入显著增长的原因与实际情况一致。发行人各项产品的市场定位策略未发生转变。发行人作为收入确认的验收报告为最终验收报告。发行人典型客户的采购模式与实际情况一致。报告期内发行人来自新客户和老客户的收入占比情况与实际情况一致。

问题 8：关于应收及预收账款

根据首轮问询回复，公司对经销商的信用政策根据项目不同主要分为两种形式，一是款到发货，二是合同签订后付款 50%，到货验收后一个月内付款 50%。

请发行人：（1）将按产品类型分类说明应收账款的账龄情况仅在问询回复部分列示；（2）说明根据项目分类不同来确定经销商信用政策的具体标准；（3）说明经销商上述两种形式信用政策的收入占比；（4）进一步说明期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户情况；（5）说明应收账款主要客户与销售主要客户是否匹配；（6）说明关联方应收账款情况；（7）结合直销和经销情况下的结算条款以及收入情况，说明报告期预收账款、应收账款金额的合理性；（8）进一步说明各类产品项目实施周期情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）将按产品类型分类说明应收账款的账龄情况仅在问询回复部分列示

发行人已将“按产品类型分类说明应收账款的账龄情况”的问询回复在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（2）应收票据及应收账款”中删除。

（二）说明根据项目分类不同来确定经销商信用政策的具体标准

公司对于经销商不同项目的信用政策总体标准一致，即建议预付 100%货款。在该总体原则下，公司与经销商再进行进一步的谈判，结合对方的信用情况等因素综合考虑后，可采用分批付款的信用政策。分批付款的信用政策均需满足一定条件，并通过审批：1、经销商无逾期应收款或区域回款信用良好；2、首付款比例不低于 30%；3、剩余货款最长给予 1-3 个月账期；4、经销商无应收账款的不良信用记录。

对于上述分批付款的情况，公司审批流程如下：1、销售专员将合同提交至商务部，由商务部专员结合该经销商前期的货款支付情况进行初审，若存在前期逾期货款，或不良信用记录的，该次合同的审批将被中止，直到该经销商将前期

逾期货款结清或由销售专员承诺将在一定期限内支付货款，并经销售管理部经理审批后，方可提交至商务部经理处进行下一步审批；2、若该经销商满足上述分批付款条件的，商务部专员将通过合同初审，并经商务部经理审批后，进入合同正常审批流程。

在上述总体原则并结合双方谈判结果下，公司经销商信用政策主要可分为以下四个大类：1、款到发货；2、预付部分货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款。该种信用政策预付货款的比例一般为30%、50%，剩余货款支付的期限一般为1-3个月，其中，以预付50%货款，到货验收后一个月内付款50%为主；3、按照项目进程节点支付货款，该种信用政策主要适用于需要发行人实施的项目；4、货到付款，该种信用政策总体占比较小，主要系一些信誉非常好的公司。

（三）说明经销商上述两种形式信用政策的收入占比

公司经销模式下信用政策可分为以下四个大类：1、款到发货；2、预付部分货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款。该种信用政策预付货款的比例一般为30%、50%，剩余货款支付的期限一般为1-3个月，其中，以预付50%货款，到货验收后一个月内付款50%为主；3、按照项目进程节点支付货款，该种信用政策主要适用于需要发行人实施的项目；4、货到付款，该种信用政策总体占比较小，主要系一些信誉非常好的公司。

经销商上述四种形式信用政策的收入占比如下：

单位：万元

序号	信用政策	2018年		2017年		2016年	
		收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
1	款到发货	13,712.90	37.64%	5,059.26	21.31%	2,274.55	13.71%
2	预付30-50%货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款	19,192.75	52.69%	17,397.65	73.28%	12,705.66	76.60%
3	按照项目进度付款	3,187.82	8.75%	1,116.37	4.70%	1,245.92	7.51%
4	到货验收后付款	334.66	0.92%	167.74	0.71%	360.07	2.17%
合计		36,428.13	100.00%	23,741.02	100.00%	16,586.20	100.00%

由上表数据可知，经销商主要信用政策为：①款到发货；②预付30%-50%货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款，经销商上述两种信用政策在申报

期内收入占比均在 90%以上, 并且随着公司坚持实施并不断完善客户信用期管理制度, 款到发货的信用政策比例持续上升。

(四) 进一步说明期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户情况

1、2018 年 12 月 31 日应收账款的期后回款情况、逾期情况

单位: 万元

项目	2018 年 12 月 31 日		期后回款 (截至 2019 年 4 月 30 日)	
	金额	占比	金额	回款占比
信用期内	10,955.44	56.83%	4,102.29	37.45%
信用期外	8,322.79	43.17%	3,008.99	36.15%
合计	19,278.23	100.00%	7,111.28	36.89%

2、公司期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户情况

(1) 期后未回款的信用期外前十大客户

单位: 万元

序号	客户	期后未回款的信用期外应收账款余额	占比
1	中国电信股份有限公司	583.93	10.99%
2	大庆市公安局	190.00	3.58%
3	新华三技术有限公司	176.65	3.32%
4	上海弘卓网络科技有限公司	170.83	3.21%
5	中国航发上海商用航空发动机制造有限责任公司	158.25	2.98%
6	中国移动通信集团浙江有限公司	132.96	2.50%
7	北京计算机技术及应用研究所	114.90	2.16%
8	江西科益高新技术有限公司	111.60	2.10%
9	三明市公安局	109.80	2.07%
10	郑州市数字城市办公室	109.37	2.06%
	小计	1,858.28	34.97%
	期后未回款的信用期外应收账款余额合计	5,313.80	

截至 2018 年 12 月 31 日, 公司应收账款中超过合同信用期外的金额为 8,322.79 万元。截至 2019 年 4 月 30 日, 该部分逾期金额已收回 3,008.99 万元, 尚未收回 5,313.80 万元。剩余仍未回款的逾期款项前十大客户如上表所示, 合计

余额 1,858.28 万元，占期后未回款的信用期外应收账款余额的比例为 34.97%。其中，上海弘卓网络科技有限公司的最终客户为上海市公安局各分局，江西科益高新技术有限公司的最终客户为江西省公安厅，前十大客户中，政府（含公安）、运营商等行业合计余额 1,523.38 万元，占前十大客户余额的比例为 81.98%。

（2）期后未回款的信用期内十大客户

单位：万元

序号	客户	期后未回款的信用期内应收账款余额	占比
1	大连市公安局	851.02	12.42%
2	东营市公安局	324.23	4.73%
3	中国电信股份有限公司	267.17	3.90%
4	滨州市公安局	255.85	3.73%
5	江苏国瑞信安科技有限公司	243.45	3.55%
6	内江市公安局	179.84	2.62%
7	河南警察学院	174.87	2.55%
8	中国移动通信集团浙江有限公司	157.95	2.30%
9	四川世纪索浪信息技术有限公司	149.51	2.18%
10	济南峰寰电子技术有限责任公司	132.59	1.93%
	小计	2,736.50	39.93%
	期后未回款的信用期内应收账款余额合计	6,853.15	

截至 2018 年 12 月 31 日，公司应收账款中在合同信用期内的金额为 10,955.44 万元。截至 2019 年 4 月 30 日，该部分信用期内金额已收回 4,102.29 万元，尚未收回 6,853.15 万元。剩余仍未回款的信用期内前十大客户如上表所示，合计余额 2,736.50 万元，占期后未回款的信用期内应收账款余额的比例为 39.93%。其中，江苏国瑞信安科技有限公司的最终客户为重庆市公安局，四川世纪索浪信息技术有限公司的最终客户主要为各高校、体育局等，前十大客户中，政府（含公安）、运营商、教育等行业合计余额 2,603.91 万元，占前十大客户余额比例为 95.15%。

（五）说明应收账款主要客户与销售主要客户是否匹配

截至 2018 年 12 月 31 日，公司应收账款前十大客户对应当期销售金额及排名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款期末余额	本期销售金额	应收账款占销售额比例	本期销售排名	说明
1	中国移动通信有限公司	1,183.13	1,797.15	65.83%	1	
2	中国电信股份有限公司	1,068.77	1,784.43	59.89%	2	
3	大连市公安局	851.02	851.02	100.00%	8	
4	华为技术有限公司	844.15	1,074.83	78.54%	5	
5	东营市公安局	424.23	364.12	116.51%	31	项目周期较长且客户内部付款流程较长
6	上海弘卓网络科技有限公司	367.72	849.48	43.29%	9	
7	太极计算机股份有限公司	306.40	1,025.95	29.86%	6	
8	深圳市鼎鸿跃科技有限公司	275.30	603.47	45.62%	14	
9	内江市公安局	256.92	221.66	115.91%	52	项目周期较长且客户内部付款流程较长
10	滨州市公安局	255.85	219.02	116.82%	53	项目周期较长且客户内部付款流程较长
合计		5,833.49	8,791.12			

截至 2017 年 12 月 31 日，公司应收账款前十大客户对应当期销售金额及排名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款期末余额	本期销售金额	应收账款占销售额比例	本期销售排名	说明
1	新华三技术有限公司	1,010.21	2,296.45	43.99%	1	
2	中国移动通信有限公司	882.88	1,603.82	55.05%	2	
3	中国电信股份有限公司	712.74	886.89	80.36%	3	
4	烽火通信科技股份有限公司	418.56	505.13	82.86%	9	
5	华为技术有限公司	417.00	716.39	58.21%	4	
6	中国铝业集团有限公司	298.20	364.10	81.90%	17	

序号	单位名称	应收账款期末余额	本期销售金额	应收账款占销售额比例	本期销售排名	说明
7	浙江师范大学	201.38	152.99	131.63%	42	项目周期较长且客户内部付款流程较长
8	佳杰科技(上海)有限公司	192.13	328.42	58.50%	20	
9	厦门市美亚柏科信息股份有限公司	150.00	618.69	24.24%	6	
10	浙江华和万润信息科技有限公司	137.21	336.69	40.75%	19	
合计		4,420.29	7,809.58			

截至2016年12月31日，公司应收账款前十大客户对应当期销售金额及排名情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	应收账款期末余额	本期销售金额	应收账款占销售额比例	本期销售排名
1	新华三技术有限公司	676.13	1,424.65	47.46%	1
2	中国电信股份有限公司	526.75	413.26	127.46%	10
3	华为技术有限公司	474.15	772.66	61.37%	3
4	郑州市数字城市办公室	447.96	546.12	82.03%	6
5	中国移动通信有限公司	394.23	725.47	54.34%	4
6	国家安全生产监督管理总局通信信息中心	385.00	773.52	49.77%	2
7	北京联田恒业科技有限公司	251.56	247.86	101.49%	17
8	山西省公安厅	201.00	286.50	70.16%	15
9	烽火通信科技股份有限公司	187.01	216.34	86.44%	20
10	中国人民财产保险股份有限公司	177.68	354.54	50.12%	12
合计		3,721.47	5,760.92		

注：上述应收账款余额与销售金额均以受同一实际控制人控制的企业合并计算。

由上表可知，公司应收账款主要客户与销售主要客户较为匹配，应收账款前十大客户销售排名基本在前二十。少数排名相对较后的客户，主要系项目周期较长或该类客户内部付款流程较长所致，且这类客户主要为政府部门，信誉较好，

不存在难以收回的风险。

（六）说明关联方应收账款情况

报告期各期末，公司关联方应收账款余额情况如下：

单位：万元

关联方	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
阿里云计算有限公司	225.31	121.78	55.14
淘宝（中国）软件有限公司	55.86	76.46	15.70
杭州弗兰科信息安全科技有限公司	-	12.18	-
杭州数梦工场科技有限公司	21.00	-	70.41
金华天下互联科技有限公司	-	-	9.43

上述关联方应收账款均系公司与关联方正常的商业交易产生，期末余额均较小。

（七）结合直销和经销情况下的结算条款以及收入情况，说明报告期预收账款、应收账款金额的合理性

1、直销和经销模式下结算方式

直销模式下，客户一般按照签订合同、发货、实施安装、验收等节点分次结算。经销模式下，公司信用政策根据项目不同主要分为两种形式，一是款到发货，二是预付部分货款，交付或验收后一定期限内支付剩余货款，该种信用政策预付货款的比例一般为30%、50%，其中以预付50%货款，到货验收后一个月内付款50%为主。

2、报告期内，直销和经销模式下，预收账款、应收账款合理性分析

报告期各期末，公司预收账款、应收账款余额占营业收入的比例情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
预收账款余额	5,354.85	8.36%	3,198.47	7.43%	3,635.99	11.48%
应收账款余额	19,278.23	30.10%	12,024.87	27.94%	9,665.87	30.53%
营业收入	64,042.08	-	43,039.81	-	31,665.13	-

由上表可以，2016年至2018年各期末，公司预收账款余额、应收账款余额占当期营业收入比例较为稳定。

(1) 预收账款合理性分析

公司预收款项主要为收到的尚不符合收入确认条件的合同进度款。报告期各期末，直销和经销模式下预收账款余额与其对应的合同金额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式
预收账款余额	3,734.08	1,620.77	2,117.68	1,080.79	2,636.37	999.62
对应合同金额	13,068.53	5,059.09	7,217.25	2,848.38	6,548.02	2,226.07
占比	28.57%	32.04%	29.34%	37.94%	40.26%	44.91%

直销模式下，公司2016年至2018年预收账款余额占对应合同金额的比例分别为40.26%、29.34%以及28.57%，主要为公司收到的尚不符合收入确认条件的合同进度款，与合同约定的信用政策基本一致。

2016年末直销模式下预收账款余额占对应合同金额为40.26%，比例较高，主要系年末尚在履行的金额较大的合同，约定预付款比例较高，但尚未满足收入确认条件：①厦门市美亚柏科信息股份有限公司，合同总额700万元，预付款比例78.57%；②教育部外资贷款事务中心（教育部政府采购中心），合同总额471.90万元，预付款比例70%；③萧山区卫生和计划生育局，合同总额399万元，预付款比例70%等。上述合同的预收款情况与合同约定的信用政策、结算节点基本一致。

经销模式下，公司2016年至2018年预收账款余额占对应合同金额比例分别为44.91%、37.94%以及32.04%，基本稳定在30%-50%之间，符合公司经销模式下预付款的比例，关于经销模式信用政策的具体情况详见本问题回复之“（三）说明经销商上述两种形式信用政策的收入占比”。

(2) 应收账款合理性分析

公司应收款项主要为尚未收到的符合收入确认条件的合同进度款。报告期各期末应收货款与收入情况：

单位：万元

项目	2018.12.31		2017.12.31		2016.12.31	
	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式	直销模式	经销模式
应收账款余额	10,414.21	8,864.03	5,866.15	6,158.72	5,035.08	4,630.79
营业收入	27,613.95	36,428.13	19,298.79	23,741.02	15,078.94	16,586.20
占收入比	37.71%	24.33%	30.40%	25.94%	33.39%	27.92%

公司报告期内应收账款余额占营业收入比重较为稳定，直销模式下基本维持在30%-40%之间，经销模式下基本维持在20%-30%之间，与合同约定的信用政策基本一致。

报告期各期末，可比公司应收账款净额占当期营业收入的比重情况如下：

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
绿盟科技	62.63%	61.00%	63.87%
启明星辰	61.86%	53.57%	48.02%
深信服	9.36%	9.98%	8.23%
蓝盾股份	120.76%	86.34%	46.53%
迪普科技	11.10%	13.93%	20.44%
北信源	162.46%	142.34%	115.68%
任子行	39.00%	34.23%	29.79%
平均值	66.74%	57.34%	47.51%
公司	27.92%	25.81%	28.12%

注：数据来源于可比公司年度报告或招股说明书

如上表所示，报告期内，公司应收账款净额占营业收入的比重变动幅度较小，且远低于可比公司平均水平，公司的应收账款质量较好。

（八）进一步说明各类产品项目实施周期情况

公司主要产品由网络信息安全基础产品、网络信息安全平台产品组成。各类产品实施周期如下：

产品类别	实施	项目实施周期
网络信息基础类安全产品	需要发行人安装	10-20 个工作日
	无需发行人安装	-

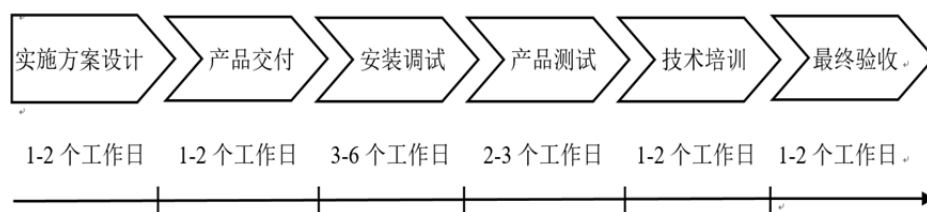
产品类别	实施	项目实施周期
网络信息安全平台系统	需要发行人安装	50-70 个工作日
	无需发行人安装	-

1、网络信息安全基础产品

(1) 需要发行人实施

主要为网络信息安全防护及检测产品，定制化程度较低、安装实施难度较小。整个项目实施周期，大约在 10-20 个工作日。一般整个项目实施周期分为 6 个阶段，分别为实施方案设计、产品交付、安装调试、产品测试、技术培训、最终验收。具体每个阶段的工作如下：①实施方案设计：结合客户环境，制定具体实施方案；②产品交付：主要为客户进行产品的演示等；③安装调试：通过对客户环境的了解，制定相应的调试内容，适应客户的业务持续需求；④产品测试：在客户现场对产品实施功能测试与性能测试等；⑤技术培训：对不同的客户，进行不同的技术培训；⑥最终验收：完成客户所需要所有产品的安装调试，并通过客户最终验收。

具体流程及所需周期如下：



(2) 不需要发行人实施

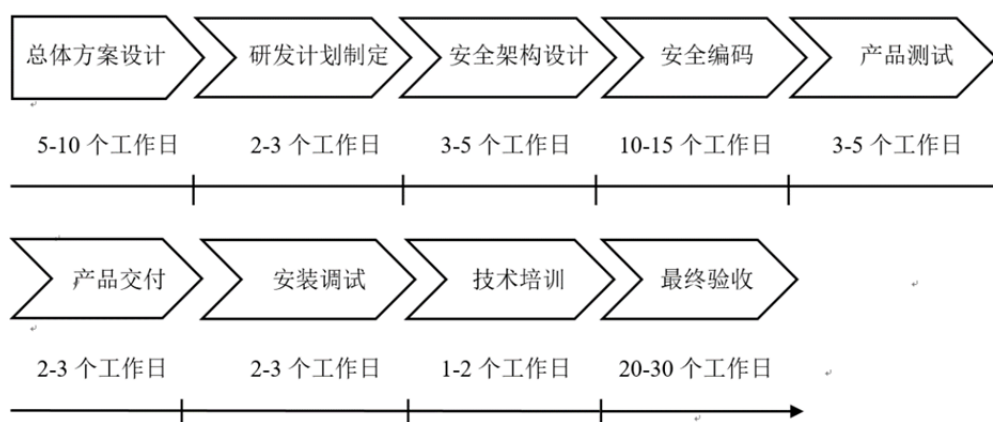
标准化的网络信息安全基础产品安装实施难度较小，而报告期内发行人建立了完善的渠道管理体系，对经销商进行销售和技术方面的培训，帮助经销商提高其在安全产品及安全服务方面的综合集成能力，因此，部分经销模式下的标准化网络信息安全基础产品，由经销商负责安装实施，发行人仅需将产品交付给经销商，无需负责上述一系列流程。

2、网络信息安全平台产品

(1) 需要发行人实施

定制化程度较高、安装实施难度较大，根据项目需要，需经过集成设计及定制开发过程，并依托快速有效的产品开发体系。根据客户需求，整个项目实施周期，大约在 50-70 个工作日，特殊情况下交付时间可能缩短或延长。一般整个项目实施周期分为 9 个阶段，分别为总体方案设计、研发计划制定、安全架构设计、安全编码、产品测试、产品交付、安装调试、技术培训、最终验收。具体每个阶段的工作如下：①总体方案设计：由技术经理、产品经理、项目经理等相关人员制定总体方案设计；②研发计划制定：由技术经理、产品经理、软件架构师等相关人员制定研发计划；③安全架构设计：由产品经理、软件架构师等相关人员设计产品架构；④安全编码：为产品的实现过程；⑤产品测试：对软件产品代码实施功能测试与性能测试等；⑥产品交付：向客户进行产品的演示等；⑦安装调试：通过对客户环境的了解，制定相应的调试内容，适应客户的业务持续需求；⑧技术培训：对不同的客户，进行不同的技术培训；⑨最终验收：完成客户所需要所有产品的安装调试、设备的试运行，并通过客户最终验收。

具体流程及所需周期如下：



(2) 不需要发行人实施

除上述需要公司根据客户需求定制开发的平台产品外，部分标准化网络信息安全平台产品无需根据客户需求进行定制开发，并且安装实施简单。因此，该部分经销模式下的网络信息安全平台产品，由经销商负责安装实施，发行人仅需将产品交付给经销商，无需负责上述一系列流程。

(九) 核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人说明的经销商信用政策与实际情况一致；

发行人的收入情况与确定的信用政策具有匹配性；发行人期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户情况与实际一致；发行人应收账款主要客户与销售主要客户具有匹配性；结合直销和经销情况下的结算条款以及收入情况，发行人报告期预收账款、应收账款金额具有合理性；发行人说明的各类产品项目实施周期与实际一致。

经核查，发行人会计师认为：发行人申报期内经销模式下不同信用政策形成的收入符合实际情况，发行人 2018 年 12 月 31 日期后未回款的信用期外、信用期内应收账款前十大客户符合实际情况，应收账款主要客户与销售收入主要客户较为匹配，报告期各期末公司预收账款、应收账款期末余额的变动同公司结算条款、营业收入情况相匹配，公司各类产品项目实施周期符合实际情况。

问题 9：关于安全网关的采购

根据首轮问询回复了报告期内安全网关的采购情况。

请发行人：（1）结合报告期各类客户收入占比变动情况，说明低规格安全网关采购量大幅增加的原因；（2）进一步说明报告期内高规格、中规格、低规格、DDOS 安全网关采购单价逐年大幅下降的原因。

请保荐机构核查并发表意见。

回复：

（一）结合报告期各类客户收入占比变动情况，说明低规格安全网关采购量大幅增加的原因

1、报告期内，低规格安全网关采购量及采购金额变动情况

安全网关规格型号	2018 年		
	采购数量（件）	采购金额（元）	采购单价（元/件）
低规格（安全网关 MODEL1）	705.00	850,862.09	1,206.90
安全网关规格型号	2017 年		
	采购数量（件）	采购金额（元）	采购单价（元/件）
低规格（安全网关 MODEL1）	205.00	245,299.15	1,196.58
安全网关规格型号	2016 年		
	采购数量（件）	采购金额（元）	采购单价（元/件）

低规格（安全网关 MODEL1）	-	-	-
------------------	---	---	---

报告期内，低规格（安全网关 MODEL1）采购量分别为 0、205 件、705 件，采购金额分别为 0 元、245,299.15 元、850,862.09 元。采购量及采购金额均增幅较大。

2、报告期内，低规格安全网关（安全网关 MODEL1）终端销售客户分类情况

公司的低规格安全网关 MODEL1 终端销售的客户类型主要集中在一般企业和政府，且以中小企业和区县级政府为主。

为满足中小企业及区域政府客户的边界安全防护需求，2017 年 7 月公司向北京思普峻技术有限公司（以下简称“思普峻”）新引入了低规格安全网关 MODEL1 产品线，公司在此之前没有低规格安全网关 MODEL1 产品线。低规格安全网关 MODEL1 主要性能指标吞吐量为 1G，主要应用于中小企业单位及区县级政府，客户群体较广、市场需求量较大，公司引入低规格安全网关产品线后，2018 年的销量大幅度提升。

（1）低规格安全网关终端客户所属类型分析

报告期内，低规格安全网关（安全网关 MODEL1）终端客户类型情况如下表所示：

单位：件、元

类型	2018 年				2017 年			
	销售数量	销售数量占比	销售收入	销售收入占比	销售数量	销售数量占比	销售收入	销售收入占比
一般企业	404.00	51.86%	1,640,326.43	52.05%	9.00	25.71%	48,974.35	28.51%
政府	247.00	31.71%	915,524.73	29.05%	19.00	54.29%	88,474.37	51.50%
能源	64.00	8.22%	296,393.66	9.41%	2.00	5.71%	8,692.30	5.06%
卫生	37.00	4.75%	178,644.08	5.67%	1.00	2.86%	5,897.44	3.43%
教育	12.00	1.54%	54,495.56	1.73%	-	-	--	-
电信	3.00	0.39%	17,937.44	0.57%	-	-	-	-
交通	6.00	0.77%	24,370.69	0.77%	4.00	11.43%	19,743.59	11.49%
媒体	2.00	0.26%	8,113.39	0.26%	-	-	-	-
金融	2.00	0.26%	7,615.38	0.24%	-	-	-	-

类型	2018年				2017年			
	销售数量	销售数量占比	销售收入	销售收入占比	销售数量	销售数量占比	销售收入	销售收入占比
其他	2.00	0.26%	7,894.83	0.25%	-	-	-	-
合计	779.00	100.00%	3,151,316.19	100.00%	35.00	100.00%	171,782.04	100.00%

从上表可知，公司的低规格安全网关采购、销售量大幅增加的原因系公司引入低规格网关产品线，一般企业和政府的订单大幅增加。这些一般企业和政府中主要为中小企业和区县级政府。

(2) 进一步说明终端客户类型

报告期内，公司主要通过渠道方式进行销售。

①2018年低规格安全网关 MODEL1 产品线销售前十客户

客户名称	销售收入（元）	销售收入占比	终端客户情况
上海昶庚信息科技有限公司	566,599.14	17.98%	上海万序健康科技有限公司
云南盛智源科技有限公司	534,482.76	16.96%	云南省安全生产监督管理局全省区县
哈尔滨安信咨询有限公司	442,387.08	14.04%	黑龙江省红十字医院、黑龙江省各市区县森林草原防灭火指挥部等
山东广鹏信息科技有限公司	194,369.52	6.17%	盘锦市大洼区人民医院、济南市市中区公安局、山东众阳健康科技集团有限公司等
武汉互信空间科技有限公司	147,088.57	4.67%	秭归县两河口镇卫生院、中广核风力发电有限公司华中分公司、孝感光兴扶贫开发有限公司等
江苏依迪科技发展有限公司	132,287.08	4.20%	南京市江北新区市场监督管理局、新沂市财政局等
江苏协盾信息科技有限公司	93,879.31	2.98%	江苏协盾信息科技有限公司
深圳市盛思信息科技有限公司	92,317.02	2.93%	深圳前海格林易贷互联网服务有限公司、深圳百果园实业发展有限公司、深圳大佛药业有限公司等
海南城鼎计算机网络科技有限公司	90,086.21	2.86%	海南美恒网络科技有限公司
浙江华和万润信息科技有限公司	72,620.54	2.30%	宁波爱伊美医院、宁波市镇海区九龙湖镇卫生院、宁波市镇海区骆驼医院等
小计	2,366,117.23	75.08%	

②2017年低规格安全网关 MODEL1 产品线销售前十客户

客户名称	销售收入（元）	销售收入占比	终端客户情况
浙江飞瑞斯信息科技有限公司	25,641.03	14.93%	温州市公安局
珠海市天晟信息技术有限公司	14,871.80	8.66%	珠海正青建筑勘察设计咨询有限公司、珠海市交通运输局综合行政执法局
武汉华创远新科技有限公司	14,538.46	8.46%	黄梅县招云寨风电开发有限公司、广水陈巷镇光伏扶贫电站
山东广鹏信息科技有限公司	12,307.69	7.16%	济宁交运集团
海南城鼎计算机网络科技有限公司	10,769.23	6.27%	广东新粤交通投资有限公司
深圳市鼎鸿跃科技有限公司	10,256.41	5.97%	深圳市九曲网科技有限公司
长沙同川信息科技有限公司	8,076.92	4.70%	双峰县财政局
广西南宁博勤电子科技有限公司	6,410.26	3.73%	建宁水务投资集团有限责任公司
江苏洛尧智慧通信科技有限公司	6,410.25	3.73%	南京港龙潭集装箱有限公司
成都亿迈科技有限公司	6,068.38	3.53%	晋宁县纪律检查委员会
小计	115,350.43	67.15%	

通过上述信息可知，报告期内，低规格安全网关 MODEL1 产品的终端客户以中小企业和区县级政府部门为主。

综上，公司低规格安全网关采购量大幅增加主要是由于公司 2017 年从思普峻新引入了低规格安全网关 MODEL1 产品线，公司在此之前没有该产品线。而低规格安全网关主要应用于中小企业单位及区县级政府，客户群体较广、市场需求量较大，公司通过渠道进行推广，引入该产品线后，采购、销售量均有大幅度提升。

（二）进一步说明报告期内高规格、中规格、低规格、DDOS 安全网关采购单价逐年大幅下降的原因

1、高规格、中规格、低规格安全网关采购单价变动情况

安全网关规格型号	2018 年采购单价（元/件）	2017 年采购单价（元/件）	2016 年采购单价（元/件）	2018 年较 2017 年下降幅度	2017 年较 2016 年下降幅度
高规格 （安全网关 MODEL5-8）	16,468.41	25,110.74	34,477.22	34.42%	27.17%
中规格 （安全网关 MODEL2-4）	3,281.22	5,811.23	7,797.07	43.54%	25.47%

安全网关规格型号	2018年采购单价(元/件)	2017年采购单价(元/件)	2016年采购单价(元/件)	2018年较2017年下降幅度	2017年较2016年下降幅度
低规格 (安全网关 MODEL1)	1,206.90	1,196.58	-	-0.86%	-
DDOS 网关	27,126.31	32,996.58	34,488.76	17.79%	4.33%

报告期内高规格（安全网关 MODEL5-8）平均采购单价分别为 34,477.22 元/件、25,110.74 元/件、16,468.41 元/件。2018 年较 2017 年下降 34.42%，2017 年较 2016 年下降 27.17%。

报告期内中规格（安全网关 MODEL2-4）平均采购单价分别为 7,797.07 元/件、5,811.23 元/件、3,281.22 元/件，2018 年较 2017 年下降 43.54%，2017 年较 2016 年下降 25.47%。

2017-2018 年低规格（安全网关 MODEL1）平均采购单价分别为 1,196.58 元/件、1,206.90 元/件，2018 年较 2017 年上升 0.86%。2017-2018 年低规格（安全网关 MODEL1）均向思普峻采购，采购单价变动较小。

报告期内 DDOS 网关平均采购单价分别为 34,488.76 元/件、32,996.58 元/件、27,126.31 元/件，2018 年较 2017 年下降 17.79%，2017 年较 2016 年下降 4.33%。

2、高规格、中规格安全网关采购单价逐年大幅下降的原因

报告期内，公司高规格、中规格安全网关主要供应商为山石网科和思普峻。采购价格比较情况：

规格型号	思普峻平均采购价格		山石网科平均采购价格		2017 年思普峻与山石价格相比下降幅度
	2018 年	2017 年	2017 年	2016 年	
高规格	16,468.41	14,621.08	34,944.80	34,477.22	58.16%
中规格	3,281.22	3,714.69	7,503.92	7,797.07	50.50%
低规格	1,206.90	1,196.58	-	-	-

由上表可知，报告期内公司高、中规格安全网关分别向山石网科和思普峻采购，高、中规格安全网关采购单价下降主要系向思普峻采购的安全网关价格相对较低所致。综上，高规格、中规格安全网关平均采购单价下降主要系报告期内公司安全网关供应商由山石网科替换为思普峻，思普峻的安全网关采购价格相对较低所致。低规格安全网关均向思普峻采购，采购单价变动较小。采购单价变动符合实际情况，具有合理性。

3、DDOS 安全网关采购单价逐年大幅下降的原因

报告期内，公司 DDOS 网关均向中新网安采购，平均采购单价分别为 34,488.76 元/件、32,996.58 元/件、27,126.31 元/件，2017 年及 2018 年平均采购单价分别下降 4.33%、17.79%。采购单价下降的主要原因为：一是公司根据市场情况，分别于 2017 年 1 月、2018 年 3 月与中新网安协商降价；二是 2018 年新增 DDOS-500M 产品线，DDOS-500M 平均采购单价为 6,896.55 元/件，单价较低，拉低了 2018 年平均采购单价。

综上，DDOS 安全网关采购单价下降主要系与供应商进行了协商调价及 2018 年新增了 DDOS-500M 低规格产品所致，采购单价变动符合实际情况，具有合理性。

（三）中介机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

公司低规格安全网关 MODEL1 采购量大幅增加主要是由于公司 2017 年从思普峻新引入了低规格安全网关 MODEL1 产品线，公司在此之前没有该产品线。而低规格安全网关主要应用于中小企业单位及地方区域政府，客户群体较广、市场需求量较大，公司通过渠道进行推广，2017 年和 2018 年销量均有大幅度提升。公司低规格安全网关 MODEL1 采购量增加具有合理性。

高规格、中规格安全网关平均采购单价下降主要系报告期内公司安全网关供应商由山石网科替换为思普峻，思普峻的安全网关采购价格相对较低所致。低规格安全网关均向思普峻采购，采购单价变动较小。DDOS 安全网关采购单价下降主要系与供应商进行了协商调价及 2018 年新增了 DDOS-500M 低规格产品所致，采购单价变动符合实际情况，具有合理性。

发行人与思普峻、山石网科及中新网安均不存在关联关系，发行人向上述供应商采购网关类产品交易价格都是按照市场化原则协商确定。

问题 10：关于政府补助

请发行人进一步说明各项政府补助的总额、分摊计入各期业绩的情况、依据。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）总体情况

公司将收到的政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。

与资产相关的政府补助，是指公司取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助。与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。

报告期内，公司与收益相关政府补助、与资产相关的政府补助情况如下：

单位：万元

政府补助类别	计入损益方式	年度	期初递延收益余额	收到或应收补助总额	计入报告期损益金额	期末递延收益余额
与资产相关	摊销计入损益	2016	-	330.00	-	330.00
		2017	330.00	-	-	330.00
		2018	330.00	-	-	330.00
		小计	-	330.00	-	330.00
与收益相关	摊销计入损益	2016	1,624.27	771.11	1,049.92	1,345.46
		2017	1,345.46	406.49	1,329.33	422.62
		2018	422.62	226.93	496.93	152.62
		小计	1,624.27	1,404.53	2,876.18	152.62
	一次性计入损益	2016	-	2,949.17	2,949.17	-
		2017	-	4,145.38	4,145.38	-
		2018	-	5,707.15	5,707.15	-
		小计	-	12,801.70	12,801.70	-
合计			1,624.27	14,536.23	15,677.88	482.62

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定，与资产相关的政府补助，将其冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。与收益相关的政府补助，分为按受益期摊销计入损益，或一次性计入损益的情况进行会计处理。

(二) 报告期内政府补助具体处理情况

1、与资产相关的政府补助

将补助对象为安恒产业大厦相关的政府补助认定为与资产相关，确认递延收益，并在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法（直线法）分期计入损益，因报告期内安恒产业大厦尚未完工，收到的政府补助尚未开始摊销。

报告期内，发行人收到的与资产相关的政府补助明细如下：

单位：万元

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			文件	判断依据
			2018年度	2017年度	2016年度		
安恒产业大厦开工奖励	330.00	2016年9月	-	-	-	《关于对杭州安恒信息技术有限公司给予开工奖励的通知》	根据政府补助文件，补助资金全部用于安恒产业大厦建造，该补助款全额确认为与资产相关。因报告期内安恒产业大厦尚工，故未进行摊销。

2、与收益相关并摊销计入损益的政府补助

对于收到的用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的项目补助款认定为与收益相关的政府补助，确认递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益。

报告期内，与收益相关并计入递延收益的政府补助总额、分摊计入各期业绩的情况、依据判断如下：

单位：万元

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			文件	补助对象	资金用途	判断依据	政府补助的摊销方法和期限
			2018年	2017年	2016年					
安恒信息智慧安全云省级重点企业研究院项目补助资金	1,000.00	2016年11月、2016年12月、2017年10月、2017年11月	-	909.34	90.66	《关于下达2016年省工业和信息化财政专项资金的通知》、《关于下达省产业技术创新综合试点区财政配套资金的通知》、《关于下达2016年前(含2016年)省级重点企业研究院建设经费区配套资助资金的通知》、《关于下达2015-2016年度省级重点企业研究院建设项目市配套补助资金的通知》	安恒信息智慧安全云省级重点企业研究院项目	研发	该款项为发行人收到的安恒信息智慧安全云研发项目补助经费,用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失,因此确认递延收益,该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始,在研发项目期限内进行摊销,按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
安恒 web 应用安全检测与防御技术创新团队补助资金	1,000.00	2015年4月、11月、12月	288.67	295.61	295.61	《浙江省财政厅中共浙江省委组织部浙江省科学技术厅关于下达首批浙江省领军型创新创业团队2014年补助奖励资金的通知》、《关于下达首批浙江省领军型创新创业团队2015年配套资助经费的通知》、《关于下达首批浙江省领军型创新创业团队2015年区配套资助经费的通知》	安恒 web 应用安全检测与防御技术创新项目	研发	该款项为发行人收到的安恒 web 应用安全检测与防御技术创新研发项目补助经费,用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失,因此确认递延收益,该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始,在研发项目期限内进行摊销,按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
下一代拟态安全网关关键技术研究及设备研制补助资金	350.00	2014年12月、2015年2月	-	-	175.30	《关于下达2014年杭州市重大科技创新项目补助经费区配套资金的通知》、《关于下达2014年杭州市重大科技创新项目补助经费的通知》	下一代拟态安全网关关键技术研究及设备研制项目	研发	该款项为发行人收到的下一代拟态安全网关关键技术与设备研制项目补助经费,用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失,因此确认递延收益,该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始,在研发项目期限内进行摊销,按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
数据库审计与风险控制产业化项目补助资金	450.00	2012年11月、2013年7月	-	81.41	97.69	《国家发展改革委办公厅关于2011年信息安全专项项目的复函》	数据库审计与风险控制产业化项目	研发	该款项为发行人收到的数据库审计与风险控制产业化项目补助经费,用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失,因此确认递延收益,该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始,在研发项目期限内进行摊销,按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
深度安全机理与体系架构研究补助资金	40.00	2016年12月、2017年10月、2018年9月、2018年10月	17.18	9.48	0.68	《关于国家重点研发计划网络空间安全重点专项2016年度项目立项的通知》	深度安全机理与体系架构研究项目	研发	该款项为发行人收到的深度安全机理与体系架构研究项目补助经费,用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失,因此确认递延收益,该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始,在研发项目期限内进行摊销,按照直线法分期计入其他收益/营业外收入

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			文件	补助对象	资金用途	判断依据	政府补助的摊销方法和期限
			2018年	2017年	2016年					
基于多维度分析的信息安全综合管理平台补助资金	20.00	2015年12月	-	-	17.50	《关于下达2015年工业与信息化发展专项资金的通知》	基于多维度分析的信息安全综合管理平台项目	研发	该款项为发行人收到的基于多维度分析的信息安全综合管理平台研究项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
面向电子银行的web漏洞扫描系统产品产业化补助资金	400.00	2015年11月	-	-	338.46	《关于下达国家2015年产业技术研究与开发资金（高技术产业发展项目补助）的通知》	面向电子银行的web漏洞扫描系统产品产业化项目	研发	该款项为发行人收到的面向电子银行的web漏洞扫描系统产品产业化研究项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
大数据环境下的信息安全关键技术研究项目补助资金	87.19	2018年5月	24.05	-	-	联合申报科技部国家重点研发计划前沿科技创新专项“大数据环境下的数据安全防护体系”项目的《联合申报合作协议书》	大数据环境下的信息安全关键技术研究项目	研发	该款项为发行人收到的大数据环境下的信息安全关键技术研究项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
基于网络空间的态势感知与防御云安全平台项目补助资金	130.00	2018年3月	86.67	-	-	《浙江省财政厅关于提前下达2018年省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金的通知》	基于网络空间的态势感知与防御云安全平台项目	研发	该款项为发行人收到的基于网络空间的态势感知与防御云安全平台项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金	147.34	2017年7月	80.37	33.49	-	《浙江省财政厅浙江省科学技术厅关于下达2017年第二批省级科技型中小企业扶持和科技发展专项资金的通知》	基于网络空间的态势感知与防御云安全平台项目	研发	该款项为发行人收到的基于网络空间的态势感知与防御云安全平台项目补助经费，用于补偿企业研发项目期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，在研发项目期限内进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入

补助项目	政府补助金额	到账时间	计入当期损益或冲减相关成本费用损失的金额			文件	补助对象	资金用途	判断依据	政府补助的摊销方法和期限
			2018年	2017年	2016年					
“人才激励”资金	100.00	2014年5月	-	-	34.00	《中共成都高新区工委成都高新区管委会关于授予张涛等33位高层次人才创新创业人才奖的决定》	公司高层次人才	人才激励	该款项为发行人收到公司高层次人才人才补助经费，用于补偿公司高层次人才服务期间的相关成本费用或损失，因此确认递延收益，该补助划分为与收益相关政府补助。	从收到补助时点开始，根据公司用款计划进行摊销，按照直线法分期计入其他收益/营业外收入
合计	3,724.53		496.93	1,329.33	1,049.92					

3、与收益相关当期一次性计入损益的政府补助

对于收到的用于补偿已发生的相关成本费用或损失的，认定为与收益相关的政府补助，直接计入当期损益。

2016年、2017年、2018年，公司直接计入当期损益的政府补助金额分别为2,949.17万元、4,145.38万元、5,707.15万元。报告期内，公司直接计入当期损益的政府补助主要包括：销售自行开发生产的软件产品，增值税实际税负超过3%的部分即征即退的款项、公司被评选为“瞪羚企业”收到的奖励款、公司股改相关费用的补贴款、公司承办“西湖论剑”论坛经费补贴等，均为用于补偿公司已发生的相关成本费用或损失，且与公司日常活动相关的政府补助，因此直接计入当期损益，该补助划分为与收益相关政府补助。

（三）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：报告期内公司准确区分了政府补助属于与资产相关或与收益相关的类别，政府补助的确认时点、摊销方式、计入报告期内各期损益的会计处理符合企业会计准则的规定。

问题 11：关于第三方采购

请发行人结合发行人、最终客户、第三方供应商三方主体在业务过程中的作用，发行人技术在业务过程中的体现，进一步说明第三方采购与分包业务、代理业务的区别，相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

回复：

（一）请发行人结合发行人、最终客户、第三方供应商三方主体在业务过程中的作用，发行人技术在业务过程中的体现，进一步说明第三方采购与分包业务、代理业务的区别

第三方采购即在向客户提供网络信息安全解决方案时，为完整实现客户需求而依据合同约定为客户采购第三方产品，是网络信息安全行业内因业务开展需要而发生的一项常见业务。

公司第三方采购产品的类别主要为电脑及存储设备、显示设备、服务器、光

闸、网闸等在综合解决方案中起辅助作用的设备。公司对采购的第三方产品不再进行加工，与自有产品一同提供给客户。就采购的第三方产品的品牌与型号，也已在与客户签订的销售合同中进行明确。

第三方采购与分包、代理业务在三方关系、技术参与程度等方面的比较如下：

类型	一般概念	三方在业务过程中的作用	公司技术在业务过程中的体现
第三方采购	第三方采购主要指，在为客户提供产品或服务过程中，应客户需要，依据合同约定为客户向第三方采购产品。	1、客户：确定项目整体需求； 2、网络信息安全公司：对于第三方产品，如果客户有明确要求，则会根据客户的要求进行指定采购；若客户无明确要求，则通过广泛询价、招投标等市场化方式进行采购； 3、第三方：向网络信息安全公司提供所需的软硬件产品。	公司技术集中体现在综合解决方案的自有产品中；第三方产品为公司自有产品发挥效能而服务，在综合解决方案中起到载体等辅助作用。
分包业务	分包业务一般是指总承包单位先与客户签订承包协议，后续将所承包的项目的一部分依法发包给具有相应资质的承包单位的行为，该总承包人并不退出承包关系，就第三人完成的工作成果向发包人承担连带责任。	一般情况下： 1、发包人（最终客户）：分包需要取得最终客户同意； 2、总承包人： （1）制定分包合同，即由总承包人挑选分包人，发包人不得直接指定分包工程的承包人；（2）分包对总合同的执行没有影响，总承包人必须承担主体工程合同； （3）总承包人并不因部分工程分包而减少对分包工程在承包合同中应承担的责任和义务； 3、分包工程承包人：依据分包合同执行业务，按照合同约定对其承包的工程向总承包人负责。	分包工程承包人自行完成所承包的分包任务。公司（总承包人）不参与分包工程的执行工作。
代理业务	代理销售业务是指委托方和受托方签订销售代理合同，受托方受委托后向终端客户销售商品。委托方拥有商品的控制权，为主要责任人，受托方为代理人。	1、最终客户：依据需求向受托方购买产品或服务； 2、受托方：代理人。没有选择供应商和定价的自主权； 3、委托方：主要责任人。对产品质量和货物交付承担主要责任，承担商品	受托方仅为代理人，不拥有商品的控制权，不对代理销售的产品进行加工等技术性活动。

类型	一般概念	三方在业务过程中的作用	公司技术在业务过程中的体现
		的存货风险,或有权自主决定所交易产品的价格等。	

公司的第三方采购在采购产品的选择、对第三方产品承担的权利与义务、采购产品与公司业务技术的关系方面,与分包业务、代理业务有明显的区别。

在采购产品的选择上,第三方采购根据客户是否有明确要求,公司指定采购或通过广泛询价、招投标等市场化方式进行采购;分包业务一般情况下发包人(最终客户)不得直接指定分包工程承包人,不对依法实施的分包活动进行干预;代理业务中,公司作为供应商的代理人,作用主要体现为供应商的销售通道,通常没有选择供应商的自主权。因此,在采购产品的自主选择权上,第三方采购是依据客户的不同要求实施的采购,与分包业务、代理业务存在差异。

在对第三方产品承担的权利与义务方面,公司向第三方供应商采购产品后,承担了第三方产品所有权上的主要风险与报酬,可自主决定第三方产品的销售价格,就向客户提供的合同货物(包含第三方产品)的产品质量和货物交付对最终客户承担责任;在分包业务上,分包工程承包人和总承包人就分包工程对最终客户承担连带责任;在代理业务上,公司作为代理人,不承担向客户转让产品的主要责任,同时无法自主决定销售商品的价格。因此,对第三方产品承担的权利与义务、主要风险与报酬的判断上,第三方采购与分包业务、代理业务存在差异。

在采购产品与公司业务技术的关系方面,公司采购的第三方产品是公司提供网络信息安全解决方案的组成部分,是为公司自有技术产品发挥效能而起支持作用的辅助产品;在分包业务中,总承包人承担主体工程合同,分包业务为整体工程的组成部分之一;在代理业务中,受托人代理销售的产品一般情况下并未与公司业务技术或自有产品有明确的关系。因此,第三方采购产品为公司自有产品服务的特点在分包业务、代理业务中未有明确体现。

因此,公司的第三方采购业务不属于分包业务和代理业务。

(二) 相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定

1、公司对第三方采购业务的会计处理方法及合理性

根据公司的实际业务情况及第三方采购合同约定,公司向第三方采购客户所

需产品，经公司验收后，第三方产品所有权上的主要风险和报酬已转移至公司，公司承担第三方产品的存货风险，公司通过存货科目归集第三方产品的采购成本。

当公司将自有产品及服务、第三方采购的产品一起打包提供给客户，待客户验收后，公司已将第三方产品的控制权全部转移给客户，能够根据合同约定价款确认收入，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司。公司此时依据销售合同约定，确认第三方产品的销售收入，同时结转营业成本。

公司对第三方采购业务的相关会计处理，具有业务合理性，可归属于产品的收入与成本能够准确配比，收入确认时点与依据符合《企业会计准则》的规定。

2、与同行业公司对比情况

(1) 第三方产品的会计政策与同行业比较

同行业上市公司绿盟科技、启明星辰对第三方采购的相关会计处理方法进行了披露，具体如下：

公司名称	对第三方采购的会计处理原则及方法
绿盟科技	第三方产品是根据合同约定为客户采购软硬件产品，不需要安装调试的，在按合同约定将第三方产品转移给对方后确认销售收入；需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。 确认收入时，公司已将第三方产品所有权上的主要风险和报酬全部转移给购买方，且根据合同规定，公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出第三方产品实施控制。公司根据合同约定价款确认收入，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入公司，公司通过“存货-在建项目”科目对第三方产品成本进行归集，相关已发生或将发生成本能够可靠的计量。
启明星辰	第三方采购，是根据合同约定为客户采购硬件产品，销售一般不要求安装，公司按合同约定将产品转移给对方即可完成。因此在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入。
公司 (安恒信息)	公司的第三方采购业务是为完整实现客户需求而依据合同约定为客户采购第三方产品。 公司向第三方采购客户所需产品、经公司验收后，公司通过存货科目对第三方产品的采购成本进行归集。当公司将自有产品及服务、第三方产品一并提供给客户，待客户验收后，公司依据销售合同约定，确认第三方产品的销售收入，同时结转营业成本。

注：同行业上市公司的相关会计确认原则摘自招股说明书

公司有关第三方采购的会计政策与同行业可比公司基本一致。

(2) 第三方采购的收入确认和成本核算情况与同行业比较

同行业上市公司第三方采购业务收入及毛利率的比较情况如下：

单位：万元

项目	绿盟科技	启明星辰	安恒信息
第三方采购的营业收入	775.97	3,624.56	1,611.42
营业收入占比（%）	1.47	9.89	2.52
第三方采购毛利率（%）	10.31	5.12	7.51

注：1) 同行业上市公司数据为招股说明书披露的报告期最后一年数据，公司数据为报告期2018年的数据；2) 营业收入占比=第三方采购的营业收入÷公司整体的营业收入。

由上表可知，行业内各家公司第三方采购的收入占比较小。由于第三方采购的技术含量和附加值低、采购产品的市场供给充足，在业务体系中属于非重要环节，为向客户提供完整的网络信息安全解决方案而服务，各家公司第三方采购业务的毛利率均偏低。

综上，公司在第三方采购的会计处理方法与同行业上市公司披露的方法基本一致。

（三）中介机构核查意见

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：发行人的第三方采购业务就三方主体在业务过程中的作用、发行人技术与采购产品的关系等方面，与分包业务、代理业务存在区别。第三方采购业务不属于分包业务或代理业务。发行人对第三方采购的收入确认和成本核算方法，与实际业务情况相符合，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 12：关于技术相关的风险提示

请发行人充分披露核心技术先进性程度、在国内市场地位、竞争优势、技术的迭代性和可替代性、技术路线演进和发展趋势、核心技术产业应用领域等；详细披露对企业所从事的业务、提供的产品和服务、相关技术对企业经营的贡献度以及企业所做的案例；结合网络安全信息技术企业特点进行技术风险揭示，进一步提高风险因素披露的针对性。公司主要客户为政府、金融部门、公安部门、医疗等部门，在为客户提供云平台、大数据存储等服务中可能涉及国家或地方政府政治、经济、金融、卫生、安全等领域涉密信息。请发行人对自身业务层面潜在的或可能面临的数据或信息被窃取、篡改、泄露、假冒、恶意破坏或被攻击等网络安全事件风险和法律风险及应对措施或解决方案向投资

者进行充分提示。

回复：

（一）请发行人充分披露核心技术先进性程度、在国内市场地位、竞争优势、技术的迭代性和可替代性、技术路线演进和发展趋势、核心技术产业应用领域等；详细披露对企业所从事的业务、提供的产品和服务、相关技术对企业经营的贡献度以及企业所做的案例

1、请发行人充分披露核心技术先进性程度、在国内市场地位、竞争优势、技术的迭代性和可替代性、技术路线演进和发展趋势

凭借优秀的技术研发团队及强大的技术创新能力，公司在应用安全和数据安全等领域实现了多项技术突破，截至本招股说明书签署日，公司共拥有 48 项核心技术，其中 22 项是公司基于新兴云安全、大数据安全、物联网安全和智慧城市安全等新兴安全领域进行深入研究积累所得，该等核心技术确保了公司在应用安全、数据安全、云安全、大数据态势感知等多个细分市场处于行业领先地位。公司现有 48 项核心技术按照技术应用方向主要可以分为 13 项大类技术，该等核心技术先进性程度、在国内市场地位、竞争优势、技术的迭代性和可替代性及技术路线演进和发展趋势等具体情况如下：

序号	核心技术名称	对应细分技术	核心技术先进性	国内市场地位及竞争优势	技术的迭代性和可替代性	技术路线演进和发展趋势
1	基于云架构的安全扫描与监测技术	全网资产探测扫描技术	该技术在传统基于关键字、词组黑名单、URL 黑名单等暗链监测方法的基础上，通过 SVM 算法对新型暗链攻击行为进行精准识别，有效提升暗链监测的准确率和时效性；通过对全国 670 万 ICP 网站首页抽样检测，并运用机器学习技术对大量样本进行分析、训练，能够实现文本语义准确分析识别，避免误报。检测数据完全自动标签化，能够自动化校验 90% 以上的数据，有效减少人工审核量。该技术结合公司威胁情报能力，引入多个流量数据，有效解决远程透明监测发现不了孤链的问题，丰富和扩展了黑名单库，大幅提升检测范围。	业界的安全检测产品主要通过硬件盒子方式实现，检测能力受硬件性能限制，存在慢报及误报等问题。公司基于云架构的安全扫描与监测技术是国内首批运用云端情报能力进行安全检测的技术。该技术集成国内外 200 余家情报源，可更快地发现多项风险点，提高安全问题检出率，降低误报率，技术处于国内领先水平。	该技术微创新算法以周为单位快速迭代，重要技术、重大技术以月和季度为周期快速迭代。该技术依赖云端积累的大量页面、网站框架和威胁库进行训练，并生成检测算法；同时依托于云端大数据和安全专家经验，采用机器学习等方法实现云监测的极高的准确率和极速的检测速率，传统安全检测技术在准确性与时效性上较难实现，技术可替代性较低。	相关技术主要从特征检测—机器学习检测—威胁情报检测的技术路线进行演进，传统的特征检测采用特征匹配方式，面临误报多、检测效率低等问题，通过机器学习和数据标签化算法，可减少误报率，增强检出率。未来公司将广泛通过云端威胁情报数据能力，扩散更多发现源，发现更多潜在风险点。
网站实时安全监测与识别技术						
涉众型经济犯罪识别技术						
2	基于云架构的安全防护技术	云端 DDoS 及 WEB 防护技术	该技术在用户端无需部署任何软硬件，即可为用户提供安全防护，分钟级完成接入，网络层最大支持 2.5T/s DDoS 清洗能力，避免系统被攻击瘫痪，该技术区别于传统规则检测，通过自然语言处理和人工智能深度学习、贝叶斯、逻辑回归等算法，实现对入侵、篡改、数据窃取、CC 等多种攻击的防护，有效控制误报和漏报率。该技术在确保安全的同时，也提供了网站加速功能，在根据访问用户的区域和线路等智能计算出最优线路并就近获取页面资源，从而提升用户网站访问速度。	业界的安全防护产品主要通过硬件方式，部署运维困难，防御能力受设备性能限制，检测误报率高且较难发现复杂的黑客攻击，难以对超大流量 DDoS、新型攻击进行防范。公司基于云架构的安全防护技术通过对云端每日 15 亿次访问数据采样分析，结合区间化阈值法、svm 支持向量机等机器学习算法大幅降低误报率，该技术领先性受到学术认可，曾被《信息安全研究》期刊收录，是国内首批运用云端威胁情报能力进行防范的技术。目前公司该技术受防护节点数量限制，在加速方面与专业 CDN 厂商存在差距。	该技术算法优化迭代周期以周为单位，重要技术、重大技术以月和季度为周期快速迭代。该技术利用云端每日 10 亿级的访问数据采样分析过程进行模型训练，可快速优化自身安全检测算法，而传统安全防护技术并不具备该等庞大的云端数据基础支持，因此随着时间推进，公司该项技术将进一步拉开与传统防护技术的性能差距。	传统的特征检测采用特征匹配方式，面临误报多、防护效率低等问题，公司该技术通过机器学习优化规则检测算法，实现业务与安全自动适应，减少误报率，未来将广泛通过云端威胁情报能力，预测并拦截恶意攻击，并实现黑客攻击的追踪溯源。
DNS 监测与防护技术						
基于机器学习的攻击识别及防护技术						
3	云平台融合对接和统一编排管理技术	云平台认证授权与网络编排技术	目前业界云平台的 API 开放性、标准性较低，导致众多云安全解决方案和云安全产品难以交付、使用复杂、且防护效果较差。公司是国内首批开展和云平台对接融合的安全厂商，通过和华为云、浪潮云等云服务厂商建立战略合作，研发提炼了云平台融	该技术采用软件定义网络和容器化技术，相对同行业安全公司的手动编排和引流技术，实现了资产安全防护和安全流量路径的自动化编排，使得云上安全使用更加灵活简易。和华为云、浪潮云融合对接的云安全解决方	即使云计算发展到今天，云平台 API 开放性不够、标准化还是不够，所以还需要持续不断和云平台厂商进行合作，保持产品的不断更新迭代。目前该技术和华为云、	该项技术经历了几个关键阶段：手动部署阶段，即所有的云安全产品都依赖于手工部署，产品分散，无法统一管理；云平台对接 1.0 阶段：
分布式云中心的虚						

序号	核心技术名称	对应细分技术	核心技术先进性	国内市场地位及竞争优势	技术的迭代性和可替代性	技术路线演进和发展趋势
		拟链路监测和保护技术	合对接和统一编排管理技术。该技术可实现云管理平台、云安全管理平台、云安全产品三者的统一认证、授权、检测及管理等功能。该技术大幅提升安全产品与云平台的对接效率，同时提升了云安全方案的可交付性、易用性和维护性。	案，获得了 CSA 云安全联盟颁发的云计算产品信息安全认证证书和 GSA CSTR 增强级证书，是业界首例安全厂商和云平台厂家的联合认证。相对于其他安全厂家，该技术能够兼容国内主流云平台，支持不同云平台的统一用户和管理。目前该技术的对接效率、编排能力国内领先，云平台的对接成功数量，落地的实际案例也处于国内领先地位。	浪潮云版本基本保持同步更新迭代，平均迭代周期为一个季度。由于目前国内云平台标准化、开放性较低，要建立一套能够适配多云的对接方案，并提炼出标准 API 具有较高的技术难度。且云平台的融合具有较强的兼容性，云平台厂商迁移成本很高，因此该技术不可替代性很高，先发优势较为明显。	最开始云平台接口有限，公司相关产品需要主动调整适配云平台厂商，初步实现了安全产品的自动化开通，用户、认证的统一。但该方案双方依赖性过高，接口比较复杂，解耦性不够；目前公司该技术版本围绕 API 标准化、自动化、流程简化几个方向进行优化，大大提高了云端交付能力、用户体验、排错简易性等。未来该技术将向自动化、数据融合、接口标准化发展。同时，平台内云安全组件则向轻量化发展，将探索云安全组件的全容器化，提升资源利用率和跨云平台的支持，以满足未来公有云和混合云的云安全防护需求。
4	大数据深度安全检测与分析技术	机器学习与识别技术 信息资产识别与评估技术 大数据关联分析、检索处理技术 数据库异常行为检	在机器学习和深度安全分析技术之前，业界传统的安全检测手段主要基于静态的策略规则匹配，一般采用阈值触发、关键词触发、情报对比触发等手段，存在数据量小、检测手段单一、时效性差、分析结果准确率低、风险事件定位难的问题。公司在国内率先提出安全分析模型透明化编排的理念，并在产品中实现功能化。公司大数据深度安全检测与分析技术融合大数据关联分析与机器学习处理能力，实现信息资产识别评估、网络行为画像分析、安全事件定向追溯和异常行为的检测防护。该	相比业界通用的安全检测分析技术，该技术采用大数据分析手段，解决了多源异构数据的快速复杂关联分析与检索问题，实现多尺度、多维度、细粒度的安全事件深入分析与跟踪。基于透明化的分析模型编排和自主研发的长周期时间序列机器学习专利技术，在国内率先实现了周期性异常事件检测。目前技术在数据接入的种类方面，还有进一步丰富的空间。	多协议解析与数据治理技术的迭代周期依托于解析对象的迭代周期，每 2-3 年就会有新的应用，基于以上协议生产出不同种类的数据内容与格式。多协议解析和数据治理的技术更新周期为 2 年左右。该技术实现了智能化的自适应与编排技术，在面对新协议、新数据样本时，能实现自动化协议解析与数据治理	大数据分析技术与传统安全技术相结合产生大数据安全分析这一新的安全分析方法，实现对海量多源异构数据集的存储、处理与分析，解决传统网络安全与情报分析的问题。未来技术的主要演进方向，一是优化深度分析的检测算法，二是细化高级网络威胁与攻击的有效检测

序号	核心技术名称	对应细分技术	核心技术先进性	国内市场地位及竞争优劣势	技术的迭代性和可替代性	技术路线演进和发展趋势
		测、防护技术	技术利用基于机器学习的扫描 IP 分类、策略自学习和优化、DGA 域名快速判别等方法，识别并分析各类日志，实现风险定位的准确度大幅提升，创新性的将了将机器学习应用于安全分析，弥补了传统基于策略驱动的安全的不足，处于国内领先水平。		能力。该技术具有两大难点，一是新业务环境下解析对象的获取，需要适配传统的业务环境或云环境，实现数据的主动获取；二是多格式数据的精准解析与治理，需要动态兼容递进的数据演进周期，结合高级的智能算法实现具体业务场景数据的解析治理。以上两点要求安全厂商有丰富的实践经验和足够的技术积累，技术具备较高壁垒。公司基于此项技术产品已发布多个迭代版本，其应用性和稳定性得到的市场充分验证。	方法，在复杂网络攻击与威胁预测、大规模网络安全态势感知，以及威胁情报信息的收集、共享与分析处理方面进行功能优化升级。
		AI 智能算法				
5	大数据态势感知分析与挖掘技术	攻击行为识别技术	该技术在大数据架构的基础上，结合安全专家理论和大数据分析挖掘算法，通过流量分析、资产关联、情报碰撞等手段进行态势获取和分析。与传统技术相比，该技术融合多源异构数据，通过多维数据分析与挖掘，能够识别更多的攻击，提高告警准确率，提升异常行为的监测能力，最终提供高价值的威胁情报信息及追踪溯源能力。该技术具备实时在线还原恶意样本、域名、解析能力，内置威胁情报匹配辅助验证功能，使流量的有效识别率提升至百分之九十九以上，并为恶意样本提供沉浸式的运行环境和无感调试，大幅降低恶意样本的反调试成功率，技术处于国内领先水平。基于该技术的态势感知平台产品在实战中多次输出具有重要价值的网络战情报，尤其是在重保期间多次输出黑客攻击的预警和攻击的发现，威胁线索分析能力处于领先地位，对同源黑客的追踪和匹配上，准确率高达百分之九十五。	业内大多态势感知技术活产品仅停留在基于日志搜集统计可视化或网站漏洞扫描统计可视化阶段，以少量维度的数据采集手段，加上简单的统计排序分析手段，配以可视化页面，实现初步的态势感知功能。公司大数据态势感知分析与挖掘技术真正围绕网络安全态势感知的三要素：态势获取、态势理解和态势预测，从用户实际需求出发，以发掘深度威胁和隐患为目标，对能够引发网络安全态势发生变化的要素进行全面、快速、准确地捕获和基础分析。相比业内同类技术，该技术具有完整入侵分析、攻击有效性确认、快速发现的能力，自动化行为分析与自验证技术通过模型将告警准确率提升到 90%以上，安全响应快，技术领先优势明显。	公司大数据态势感知分析与挖掘技术将安全领域理论与大数据技术相结合，同时利用公司强大的资产探测与威胁情报能力，提供多维度、多模型、多场景的实时和离线分析能力，相关态势感知产品已在在网信、公安等行业落地百余个实践案例。目前该技术以周为时间单位进行快速迭代，国内态势感知领域技术发展还处于起步阶段，多数安全厂商态势感知产品尚处于雏形阶段，对态势感知的理解较浅，缺乏核心技术能力和实践经验，公司目前该项技术的可替代性较低。	公司已完成态势获取阶段的研发能力储备，技术相对比较完善，新的获取模型不断产出，获取能力将逐年提升。该技术处于态势理解中级阶段，通过资产信息和情报信息的完善，将不断完善和补充攻击链分析模型和追踪溯源能力。在态势获取和态势理解阶段成熟后，公司该项技术将进入态势预测阶段。
		自动化行为分析与自验证技术				
		对实时网络流量分析的深度检测技术				
		追踪溯源、攻击画像的分析技术				
		网络安全事件分析技术				

序号	核心技术名称	对应细分技术	核心技术先进性	国内市场地位及竞争优势	技术的迭代性和可替代性	技术路线演进和发展趋势
6	物联网可信互联与智能防护技术	物联网漏洞挖掘与安全威胁预警技术 物联网终端资产识别与检测技术 物联网终端防护、分析与取证技术	该技术具备较强的跨平台能力，具有较好的可移植性，可以实现端到端的安全加密，密钥分发能力高达 20000 次/S，满足物联网终端一连一密、一机一密的可信互联需求，同时可实时联合云端态势感知实现终端安全威胁智能分析防护，及时处置安全威胁，保障物联网终端安全管控。	目前该类技术在国内处于探索阶段，在典型物联网终端的安全接入方面，业界在物联网终端安全检测、内嵌入式防护、可信互联与智能关联分析方面普遍理解不够深入。公司基于物联网安全领域多年研究，已率先开发出了相关技术，构建了物联网终端安全监测、加固、可信安全接入、智能分析与防护于一体的云加端安全解决方案。相比于传统网络层安全防护技术，该技术可以深入物联网终端内部进行安全防护，驱动级安全防护结合云端智能分析防护能力，构建了完整的物联网安全防护体系，技术具有独创性。但目前公司该技术对于无操作系统的弱终端适用性较弱，是未来主要升级方向。	物联网可信互联与智能防护技术的迭代依托于可信计算与人工智能技术，当前可信计算与人工智能技术在飞速发展也给相关安全技术带来了较高的技术更新要求。公司在物联网终端可信认证、可信计算及人工智能安全领域拥有多年技术积累，能够保障该项技术持续的跟进迭代。	物联网安全从最早终端或管理平台单一安全防护方案，演进为现阶段软硬件结合防护，云、边、端三位一体的整体安全解决方案。未来物联网安全技术将向基于大数据和行为分析的可预测安全防护技术演进。
7	面向工业控制系统安全的定量评估和全生命周期防护技术	工控协议流量异常检测技术 工控设备识别与漏洞扫描技术 工控协议漏洞挖掘技术 工业互联网防护技术与可视化技术 仿真模型及终端	该技术是围绕国内火电、核电、冶金、石化工业安全现状，在现有安全防护技术的基础上，提出的一种被动防御与主动防御相结合的安全防护技术。该技术融合信息安全和控制安全技术，基于“入侵检测-入侵响应-应急恢复”闭环的容侵防护理念，形成从设计、运行、维护等阶段构建了一套覆盖工控系统全生命周期安全防护体系。该技术在安全防护体系和主动防御理念方面均具有先进性，创新性地提出了在线实时测评的技术框架，综合考虑各种度量因子，突破了工控安全难以度量、难以评估的技术瓶颈，相关技术正在申请国家专利，达到国内领先水平。	该技术针对工控系统攻击机理和系统架构与业务特征，基于网络模型、系统功能结构模型、对象机理模型和运行大数据，实现了覆盖工控系统各层级和全业务流程的异常检测，建立基于安全事件关联分析和攻击意图推理的异常行为辨识模型，实现对工控系统未知威胁的主动发现，解决了跨越信息物理空间未知威胁的检测难题。	该技术的迭代方向和工业控制系统有很紧密的关系，需要对工控行业安全需求保持长年持续分析，以覆盖完备的工控设备、协议、系统等维度脆弱性分析的仿真测试环境，并在此基础上，开展安全弹性扩展测试、形式化模型脆弱性分析、多架构多指令集逆向分析，以支持更多工控协议的深度检测和防护，完善一体化安全防护的解决方案，技术存在较高壁垒。	该项技术从静态的安全防护体系向基于业务安全的持续性动态安全防护方式演进，根据信息安全与故障恢复策略，利用功能安全与信息安全任务的作用机理，建立安全任务评价方法及冲突解决机制，给出安全驱动的任务模型，实现安全策略的自适应实时闭环控制。

序号	核心技术名称	对应细分技术	核心技术先进性	国内市场地位及竞争优劣势	技术的迭代性和可替代性	技术路线演进和发展趋势
8	多协议解析与数据治理技术	数据库协议解析及流量分析技术	业界传统的数据解析与治理手段，难以从云环境获取流量进行解析，同时基于静态的协议解析规则进行匹配，无法实现对数据解析精准度的动态优化调整。公司在国内率先自主研发出流量插件技术，用于获取云环境的流量数据，适用于VMware、阿里云、华为云、天翼云等90%以上国内外主流云环境。通过机器学习的智能算法实现对协议解析内容的动态跟踪，进一步反馈闭环调整实现数据解析准确率的提升。技术应用于数据库行为审计和邮件行为审计，能实现对数据库操作行为数据和邮件行为数据的全方位解析，达到国内先进水平。	该技术系公司基于实际项目积累，结合云环境引流需求，融合行为预测、上下文关联、连接信息猜测、sql模板化等技术自主研发取得。相比传统数据解析治理技术，该技术在协议解析识别广度（物理环境与云环境）、协议识别深度（协议行为特征、传输内容特征等）、协议检测精准度（数据库操作行为、邮件病毒、邮件域名、邮件附件别名等）具有较大的优势。目前该技术在针对部分小众环境的应用适配还有提升空间。	多协议解析与数据治理技术的迭代周期依托于解析对象的迭代周期。主流的通信协议、互联网协议、安全协议等多年以来不断发展丰富，每5-10年为一个大的更新周期，每2-3年为小的更新周期。公司基于多年的数据样本积累和安全经验的沉淀，实现了智能化的自适应与编排技术，在面对新协议、新数据样本时，能实现自动化协议解析与数据数据能力，该智能化的协议解析与数据治理的编排技术有较强的技术壁垒，基于此项技术产品已发布多个迭代版本，其应用性和稳定性得到的市场充分验证。	近年来数据解析与处理的演进趋势，从传统的静态匹配、字段拆分与人工校核，逐渐向动态化、智能化解析治理过渡。随着IT技术发展，数据协议解析与治理技术也会向更自动化的方向发展，最终实现实时或近实时的解析及自适应的策略规则调整。
邮件安全检测技术						
9	运维访问控制审计技术	应用层协议代理引擎	该技术可以实现各种传统环境、专有云环境、公有云平台各类资产的运维接入，一机多用，极大的降低了企业内控建设的成本，提供多维度的灵活细粒度的权限访问控制，提升权限管理适应性。该技术可实现100%高保真还原所有协议细节特性，准确还原过程中的运维操作，相比业内通用的协议有损还原具有明显的技术优势，通过协议视频转换技术可以准确无误的还原操作原始过程，确保审计准确与权威。	基于该技术的深度协议代理解析引擎极大的提升了协议代理兼容性，能够支持市场主流资产设备类型，该技术的协议无损还原能力极大的保证了审计日志的权威性，是业内领先的运维审计控制技术。	该技术已经趋于成熟，迭代周期为6-9个月。该技术的核心难度在协议代理兼容性、业务模型、用户运维习惯、统一认证平台、资产管理平台集成等方面的实践积累，短期内很难实现与该技术相当的功能水平，替代难度较大。	该技术从普通的协议代理转发逐渐向深度的协议特性精细化控制、自动化运维、AI权限自学习方向发展。
运维记录审计平台						
混合云运维接入技术						
运维权限管理技术						
10	Web应用透明代理与深度攻击检测防护技术	网络转发与协议代理引擎	该类技术主要应用于在透明网络环境下的各种web攻击检测。在网络转发方面采用全新应用层透明代理技术，在网络接入层面具有网络兼容性强等特点，转发性能相比传统内核态转发技术具有快速转发、低时延等优势，最高单机可处理10Gbps的应用层转发任务。基于该技术的用户态协议	该技术大幅提升公司Web应用安全产品的业务兼容性 & 数据包代理转发的性能，结合机器学习、语义分析等多种深度攻击检测防护技术，极大的降低了攻击检测的误报率和漏报率，有效的弥补了传统特征引擎检测技术高误报、高漏报等缺点，帮助相关	该技术已经日趋复杂，技术门槛越来越高，该技术架构迭代周期6个月左右，攻击行为检测迭代周期1-7天。该技术的突破需要在网络数据包快速转发、业务兼容、攻击检测算法模型方面大量	该技术由普通的单机往虚拟化、集群化、云化被集成方向发展，由被动检测防护逐步转为主动检测防护；由传统特征检测、粗粒度自学习建模及特定行为检测向
多种行为分析技术实现自动化攻击防						

序号	核心技术名称	对应细分技术	核心技术先进性	国内市场地位及竞争优势	技术的迭代性和可替代性	技术路线演进和发展趋势
		护引擎	代理引擎可以实现实时深度双向数据包检测能力，通过自主研发的机器学习、智能语义分析、威胁情报、深度恶意文件检测等攻击检测方式，提升 Web 攻击防护准确率，高效识别包括无特征的攻击行为及 Oday 攻击行为等在内复杂攻击行为。	产品获得领先的 Web 攻击检测能力。目前该技术为保障检测的低时延性，对部分超大恶意文件无法实现深度检测，尚需结合云端恶意文件哈希检测技术继续提高针对恶意大文件的检测能力。	实践经验积累，很难在短期内有较大的技术突破，替代难度较高。	语义分析、机器学习、云端威胁情报、大数据模型建模方向演进，传统单机盒子类设备向智能盒子方面演进。
		使用应用层深度特征检测与机器学习建模双重互补机制的安全引擎				
11	基于网络流量的未知威胁及 APT 攻击检测技术	恶意软件检测分析技术 沙箱检测技术 DNS 流量检测技术 APT 攻击检测技术	该技术旨在检测 APT 攻击链上的各类攻击事件，从而有效发现 APT 攻击和未知威胁。该技术基于对样本的动静态分析及基因图谱分析能力，能有效发现 Oday 样本及变种木马。该技术动态沙箱检测功能具备丰富的防逃逸、沙箱环境快速恢复及单沙箱并发检测多样本能力，相较业界同类技术，检测能力及效率更高；同时，该技术包含多个机器学习检测模型以及多维度深层次的 APT 攻击检测能力，具备检测手段丰富、检出率高的特点。	目前安恒在动态沙箱检测恶意文件领域，该技术通过对 Windows 文件过滤驱动实现文件重定向等功能，使沙箱具备快速还原检测环境及单沙箱并发检测多样本的能力，极大提升检测效率，动态沙箱的检测性能处于业界领先地位；同时，该技术结合机器学习，基于图片匹配技术的基因图谱分析技术，具备业内领先的变种木马的识别能力。 但由于公司在终端杀毒软件层面缺乏积累，缺少恶意样本数量上的积累，影响了对恶意样本分类模型的深度学习效率。	Windows 内核层隔离模块在所有内核驱动开发中属于难度层级高、文档资料少的领域，因 Windows 系统的闭源特点，部分功能开发甚至需要逆向工程技术并配合复杂的调试过程，精通该类内核开发，调试并兼具逆向工程的高端开发人才稀缺，使得该技术具备较高的准入门槛；同时该技术包含的基因图谱分析需要通过对大量恶意样本进行深入分析和归纳，并通过软件块化、片段化、归一化及数据库存储和搜索技术来制定软件基因库，由于相关的二进制分析高度专业性以及收集大量恶意样本所需的渠道与时间成本，使得该技术准入门槛很高，可替代性较低。	未来该技术将基于内核隔离技术继续优化和完善虚拟文件系统、虚拟注册表及进程线程追踪，持续收集复杂恶意样本，测试和调优复杂情况下跨多个进程的进程间调用流程，以提升沙箱反逃逸能力和 Oday 样本检出能力；同时，不断优化已有检测技术，并引入新的网络流量分析模型以识别异常流量，识别网络中潜在的高隐蔽性、高持续性的新型攻击行为。
12	漏洞发现与验证技术	漏洞检测与验证技术 Web 漏洞扫描技术	该技术能深层次发现系统存在的安全漏洞，并具备对漏洞的真实性进行验证识别并取证功能，能够实现基于语义的漏洞挖掘功能。相较业内同类技术，具备漏洞发现率高、误报率低、对目标系统运行影响	该技术通过分布式扫描方式加快了漏洞扫描速度与稳定性、利用动态流量控制方式减少扫描对目标系统的影响、利用扩展灰盒扫描方式获取应用程序各种上下文信息发现传统黑	该技术的迭代频率一般与漏洞挖掘的频率和网络公开漏洞的频率保持一致，通过实时爬取网络漏洞的方式，进行每日自动更新。该类技术	该技术从最早的 Web 应用扫描和数据库漏洞扫描，已延伸出系统漏洞扫描、基线配置核查和 Web 应用监控等综合漏

序号	核心技术名称	对应细分技术	核心技术先进性	国内市场地位及竞争优劣势	技术的迭代性和可替代性	技术路线演进和发展趋势
		网页篡改监测技术 漏洞扫描爬虫技术 漏洞验证技术 数据库漏洞扫描技术 等级保护合规性检查技术	低等特点。	盒无法发现的安全漏洞，大幅提升检出率，漏洞发现能力处于业界领先水平。 目前应用系统趋于前后端分离技术的发展，该技术在前后端分离框架的网站支持性上存在业内漏洞扫描技术共通的低支持性问题，是未来该技术突破优化的重点方向。	的漏洞发现率、误报率和性能改良需要掌握大量渗透测试技术、网络爬虫技术、流量控制技术以及代码语言特性的分析技术，门槛较高。	洞扫描技术。从单纯的被动扫描趋向于主动为客户提供漏洞情报服务。未来主要以不断调优已有检测技术，提示漏洞发现的真实性降低误报率为发展方向。
13	全网资产探测扫描技术	全网资产探测扫描技术	该技术旨在探测全球联网资产信息及脆弱性，提供安全感知能力、威胁预警能力以及风险检测能力。该技术结合主动探测、被动监听、漏洞探测、高并发探测、协议逆向分析、插件化开发等功能，具备2小时全网探测、每秒60万并发探测、识别20万种设备及300多种协议分析能力，能实现高并发、低时延、全网覆盖、快速迭代的网络信息数据收集，结合大数据处理算法，提供安全风险预警、脆弱性分布、威胁预测的能力。	相比传统网络扫描技术，公司全网资产探测扫描技术采用大数据群集架构、插件化开发方式便于高速并发探测和快速兼容迭代，因此具备更好的兼容性且更高效。该技术与国际同步，目前国际范围内同类技术主要有Shodan和Zoomeye，公司该项技术在识别指纹量、并发的探测速度方面有较大优势，处于国际领先水平。目前公司该技术侧重引擎开发和数据积累，而前端展示的标签数不够全面，是后续主要优化方向。	技术迭代紧跟新协议的应用、新安全漏洞发现频率，该技术与全网资产及前沿技术产品紧密相关，需要对全网资产通讯协议及设备指纹进行长期持续的分析 and 数据积累，以覆盖大量识别指纹、通讯协议及IP数据，技术门槛较高。	该技术是目前新兴的全球联网设备探测技术，未来主要向支持所有已知工控协议、物联网协议、网络通信协议的资产探测发展，并不断积累指数级别增长的全网实时数据，从而提升实时威胁预警、全网态势感知、精确脆弱性分布探测能力。

2、详细披露核心技术产业应用领域、对企业所从事的业务、提供的产品和服务、相关技术对企业经营的贡献度以及企业所做的案例

公司核心技术产业应用领域、对企业所从事的业务、提供的产品和服务、相关技术对企业经营的贡献度以及企业所做的案例的具体情况如下：

序号	核心技术名称	对应细分技术	产业应用领域	对产品及业务的贡献度	技术应用典型案例
1	基于云架构的安全扫描与监测技术	全网资产探测扫描技术	该技术广泛服务于政府、教育、公安、金融、企业等行业客户，主要用以对网站和互联网业务系统进行远程漏洞扫描、安全事件监测、可用性监测、内容监测等。	该技术应用于公司先知云监测服务，采用云端大数据监测集群为网站和互联网业务系统提供非侵入性漏洞扫描检测、安全事件监测、服务可用性监测以及内容监测等多线路、多节点的检测服务，帮助用户发现主机安全漏洞、开放端口、安全配置风险、中间件和应用系统的安全漏洞、应用系统存在的弱口令等问题，并形成最终的整体安全风险报告，协助网站安全管理人员对发现的安全风险进行整改加固。	该技术已连续 3 年为教育部提供全行业 web 资产监测预警与通报服务，连续 2 年为国家体育总局提供部直属单位及各省级单位网站的监测预警服务。
		网站实时安全监测与识别技术			
		涉众型经济犯罪识别技术			
2	基于云架构的安全防护技术	云端 DDoS 及 WEB 防护技术	该技术广泛应用于政府、教育、医疗等行业，实现对网站和应用系统的防篡改、防攻击、防窃密、防瘫痪、IPv6 防护等功能，保障系统持续稳定的安全运行。	该技术主要应用于公司玄武盾云安全防护产品。通过云端 50 个分布式防护节点的部署、700 多条防护规则与机器学习的双重防护，配合云端最大 2.5T 的 DDoS 清洗能力，实现有别于传统安全解决方案的远程网站安全防护。用户本地无需部署任何设备和软件，通过修改域名解析即可分钟级实现安全防护，该技术大幅降低了用户的防护成本，促进了公司云防护产品的销售。	该技术已连续 3 年为山东省政府网站提供云安全防护服务，连续 2 年为国家教育部网站提供安全防护服务，连续 2 年为中国信托登记有限责任公司提供 DDoS 防护服务。
		DNS 监测与防护技术			
		基于机器学习的攻击识别及防护技术			
3	云平台融合对接和统一编排管理技术	云平台认证授权与网络编排技术	该技术主要应用于私有云、混合云安全解决方案，为政务云、警务云、运营商云、企业云客户提供整体云安全解决方案，帮助云平台 and 云上租户实现满足等级保护要求的安全能力。	该技术主要应用于天池云安全管理平台，提升了天池对云平台的适配能力及云安全产品的使用体验，帮助用户实现对安全产品和云平台的统一的用户管理、权限管理和运维管理。同时该技术帮助公司云安全产品下沉到用户虚拟数据中心内，解决了云环境下的引流难题，在提升用户体验的同时降低了产品落地难度。该技术帮助公司实现云安全产品销售模式的创新，通过和云平台服务商融合绑定推广，提升了公司云安全产品的销售效率。	与华为云融合对接的方案已经成功应用于数十个私有云平台，包括国家电网云、北京联通政务云、河南联通政务云、浙江移动政务云等。
		分布式云中心的虚拟链路监测和保护技术			
4	大数据深度安全检测与分析技术	机器学习与识别技术	该技术主要应用于网络环境安全类、泛安全类大数据的多维关联与深度融合分析，发现业界传统安全检测设备识别不到的安全风险事件。服务于政府、金融、运营商、企业等类型的客户，解决客户内部业务系统网络安全状况分析与网络综合态势深度感知的需求。	该技术应用于大数据智能安全检测平台、安全态势感知平台、工控态势感知平台等平台类的产品，实现大规模数据体量下的深度安全检测与威胁分析，提升安全事件检测判断的准确性，同时拟合置信区间为事件预判提供依据，从而实现对未知威胁事件的检测与防护，促进了安全检测与分析平台类产品的销售。	该技术应用于 AiLPHA 大数据智能安全分析平台，部署在某港口集团公司内网环境，通过机器学习与检测，能够即时预警并规避外部黑客暴力破解系统及数据窃取行为；该技术应用于 AiLPHA 大数据智能安全平台，部署在某央企的数据中心，通过深度威胁行为分析检测，检测到部分内网办公主机上的恶意插件，有效规避了其尝试非法外传数据的情况。
		信息资产识别与评估技术			
		大数据关联分析、检索处理技术			
		数据库异常行为检测、防护技术			
		AI 智能算法			

序号	核心技术名称	对应细分技术	产业应用领域	对产品及业务的贡献度	技术应用典型案例
5	大数据态势感知分析与挖掘	攻击行为识别技术	该技术主要服务于公安、网信等监管客户以及大型央企部委，能为客户提供关键信息基础设施的安全问题发现、识别和理解能力，为客户通报预警、追踪溯源提供有效线索和依据。	该技术主要应用于公司网络安全态势感知通报预警平台，帮助客户从多源异构的安全设备中分析出有价值的情报和线索、过滤误报告警，提升客户处理告警信息的实效性、简便性和追溯溯源能力，提高黑客追溯成功率，是保持公司态势感知通报预警平台保持市场领先地位的核心技术支撑。	技术应用于网络安全态势感知通报预警平台，为客户提供全天候全方位的感知网络安全态势能力，在多个行业领域落地超过 130 余项实践案例。
		自动化行为分析与自验证技术			
		对实时网络流量分析的深度检测技术			
		追踪溯源、攻击画像的分析技术			
		网络安全事件分析技术			
6	物联网可信互联与智能防护	物联网漏洞挖掘与安全威胁预警技术	该技术主要服务于安防监控、物联网及车联网安全等领域，为客户提供物联终端安全可信安全接入、终端安全加固、终端安全智能分析与防护等服务。	该技术主要应用于公司物联网安全心、物联网安全检测平台、物联网态势感知平台，帮助用户快速构建终端安全，提高物联网终端接入管理平台的效率，帮助实现多视角多维度的安全管理能力。	基于该技术的物联网检测及态势感知平台已经成功服务于杭州市江干区公安局、台州玉环公安局以及衢州市公安局等用户。
		物联网终端资产识别与检测技术			
		物联网终端防护、分析与取证技术			
7	面向工业控制系统安全的定量评估和全生命周期防护技术	工控协议流量异常检测技术	该技术主要服务于电力、冶金、石化等国家重大工程的工控安全需求，帮助用户解决现阶段工业控制系统安全在一体化安全主动防御、安全自主可控组件及装备业务全覆盖、大规模应用适用性上的关键问题。	在信息安全团队及工控安全团队合作攻关基础上，该技术为公司打造具有自主知识产权工控安全保护产品及安全产品互动体系奠定了基础。公司研发团队参与了相关标准的联合制定，在产学研用各层面上开展与企事业单位的广泛参与推广及应用，推进工业控制系统安全产业发展。	该技术应用于工业控制系统信息安全检查工具箱，在杭州 G20 峰会、厦门金砖五国峰会、上海进博会等重大会议的网络安保的执法检查中发挥重要作用；该技术应用于工控安全监测审计平台、工业防火墙等产品中，在大型火电机组厂工控网络和信息安全防护体系建设中帮助火力电厂实现了从全网的整体安全威胁感知，到信息资产以及安全数据的检测的全方位安全统一管理。应用案例获得浙江电力科学技术进步奖一等奖、中国自动化学会科学技术进步奖二等奖。
		工控设备识别与漏洞扫描技术			
		工控协议漏洞挖掘技术			
		工业互联网防护技术与可视化技术			
		仿真模型及终端			

序号	核心技术名称	对应细分技术	产业应用领域	对产品及业务的贡献度	技术应用典型案例
8	多协议解析与数据治理技术	数据库协议解析及流量分析技术 邮件安全检测技术	该技术主要应用于云环境的流量审计和邮件系统的审计,能够实现云端流量数据解析审计和邮件风险行为审计功能,主要服务于政府、金融、高校、运营商等类型的客户,帮助用户发现从互联网发起的数据入侵窃取行为和内部数据泄露风险。	该技术主要应用于数据安全检测与防护、邮件安全检测等产品中,帮助用户实现对数据库协议解析、云端流量分析,以及对邮件病毒、邮件域名、附件别名、暴力破解及邮件炸弹的检测,实现场景化的安全分析与检测功能,促进了公司审计类产品的功能落地与销售。	该技术应用于公司数据库审计与风险应用控制系统,部署在国内某大型股份制商业银行,实现了对数据库的双向行为数据解析与审计,通过实时监控来自各个层面的所有数据库活动,营造安全的数据库运行环境;该技术应用于AiLPHA大数据智能安全分析平台,部署在某城市大数据局云环境,帮助用户实现了对阿里云相关组件操作日志的接入、解析与审计。
9	运维访问控制审计技术	应用层协议代理引擎 运维记录审计平台 混合云运维接入技术 运维权限管理技术	该技术主要应用于金融、运营商、政府、教育、医疗、能源、企业、互联网等众多行业,通过控制和审计实现运维过程的合规、透明可见,帮助客户解决企业内部运维过程中的账号使用混乱、统一认证、运维、审计等问题。	该技术主要应用于运维审计与风险控制产品中,在主要解决运维过程中内控和审计等风险问题的同时,规范用户运维过程中不规范、误操作、恶意操作等情形,帮助客户降低因为企业内控不利导致的各种敏感数据泄露、业务断网等事件的发生概率,实现对资产的高效管理和高效运维。	协议代理、运维审计、运维权限管理等技术主要应用于明御运维审计系统与风险控制系统中,服务于中国人民银行、招商银行等用户,为用户提供统一管理、单点登录、集中授权、高效合规运维、统一审计等功能。
10	Web应用透明代理与深度攻击检测防护技术	网络转发与协议代理引擎 多种行为分析技术实现自动化攻击防护引擎 使用应用层深度特征检测与机器学习建模双重互补机制的安全引擎	该技术主要应用于金融、运营商、政府、教育、医疗、能源、企业、互联网等众多行业,通过对Web访问行为进行多维度的数据包检测,帮助客户解决Web层面的各种攻击问题。	该技术主要应用于Web安全防护等相关产品中,主要帮助用户解决Web业务遭受的各种SQL注入、跨站、命令注入、非法扫描、智能机器人爬虫、网站篡改、Oday攻击、非法文件上传、数据泄露等常见攻击检测防护问题。该技术极大地提高了攻击检出率,降低了误报率和漏报率,减少了用户因攻击导致的品牌受损等事件的发生概率,确保用户Web应用安全稳定运行,促进了公司WAF产品的销售。	技术主要应用于明御Web应用防火墙产品中,服务于中国人民银行、平安集团、中国人保等用户,为用户提供实时的Web深度攻击检测防护。

序号	核心技术名称	对应细分技术	产业应用领域	对产品及业务的贡献度	技术应用典型案例
11	基于网络流量的未知威胁及 APT 攻击检测技术	恶意软件检测分析技术 沙箱检测技术 DNS 流量检测技术 APT 攻击检测技术	该技术广泛用于检测和发现各行业的恶意文件、APT 攻击、网络攻击、网络脆弱性及失陷主机等。	该技术主要应用于公司 APT 攻击（网络战）预警平台及全流量深度威胁检测平台，帮助用户发现网络中的各种已知威胁和未知威胁，检测 APT 攻击链上的各类攻击事件，以及网络中存在的可被利用漏洞和失陷主机。该技术也应用于文件威胁分析平台，用以识别 Oday 样本和变种木马，是该等产品的关键检测功能支撑。	基于该技术的文件沙箱，应用于某信息安全等级保护四级系统中，用以发现文件投递环节中是否包含病毒木马文件；该技术应用于 APT 攻击（网络战）预警平台，服务于医疗等企事业单位，用以发现包含勒索者病毒、挖矿等中招的失陷主机。
12	漏洞发现与验证技术	漏洞检测与验证技术 Web 漏洞扫描技术 网页篡改监测技术 漏洞扫描爬虫技术 漏洞验证技术 数据库漏洞扫描技术 等级保护合规性检查技术	该技术广泛服务于测评机构、政府、公安、运营商、金融、能源、教育等多领域客户，帮助客户发现信息系统存在的安全隐患，建立安全可靠的网络服务环境，改善并提升系统抗各类攻击的能力。	该技术主要应用于公司漏洞扫描系列产品，以帮助用户发现网络中的安全漏洞，解决传统漏洞扫描产品的漏洞发现率低和漏洞误报率高的问题，促进了公司漏洞扫描系列产品和安全管理类产品的销售。	基于该技术的漏洞扫描系列产品，广泛应用于测评中心、公安、教育、运营商等客户，产品已连续四届入围中国移动集采，并在近两届独家入围。同时也为华为技术有限公司提供全方位的 Web 应用监测服务。
13	全网资产探测扫描技术	全网资产探测扫描技术	该技术主要服务于公安、智能终端生产厂商、大数据局、网信办等部门，应用领域包括工控安全、物联网安全、网络设备安全、应用服务安全、开放端口安全等方向。通过全球联网资产的实时安全威胁预警、全球态势感知、全网脆弱性分析等有效提高全网的安全防御能力和感知能力。	基于该技术的“全球网络空间超级雷达”引擎，是工控安全、物联网安全、网络设备安全、应用服务安全、开放端口安全的态势感知产品、威胁预警产品、漏洞监测产品等的核心引擎和关键数据支撑，为公司多款产品提供了包括协议逆向能力、高并发探测及实时预警数据在内的多项功能支持。	该技术为公司多个产品线提供功能及动态数据支撑；基于该技术的探测引擎已经应用于经侦、技侦、网警等案件侦查项目。

上述楷体加粗内容已替换并更新至招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、主要产品和服务的核心技术”之“（二）公司核心技术的先进性”。

（二）结合网络安全信息技术企业特点进行技术风险揭示，进一步提高风险因素披露的针对性。公司主要客户为政府、金融部门、公安部门、医疗等部门，在为客户提供云平台、大数据存储等服务中可能涉及国家或地方政府政治、经济、金融、卫生、安全等领域涉密信息。请发行人对自身业务层面潜在的或可能面临的数据或信息被窃取、篡改、泄露、假冒、恶意破坏或被攻击等网络安全事件风险和法律风险及应对措施或解决方案向投资者进行充分提示

公司在为最终客户提供相关产品及服务的过程中，并不获取、存储最终客户自身数据信息。在经客户授权的前提下，公司部分产品和服务会取得客户被网络攻击、异常访问等安全入侵行为的相关数据。

公司在经营过程中取得的客户被网络攻击、异常访问等安全入侵行为的相关数据并非国家或地方政府政治、经济、金融、卫生、安全等领域涉密信息、也非客户重要商业信息。上述数据如发生被窃取、篡改、泄露、假冒、恶意破坏或被攻击等网络安全事件时，不会对公司造成重大不利影响。同时，公司作为信息安全产品的提供者，本身已具备行业领先的安全防护能力，并已经通过了 ISO27001 的信息安全管理体系认证，因此，发生上述网络安全事故的风险较小。

问题 13：关于其他问题

（1）发行人未回答前次审核问询关于员工持股平台合伙人认缴出资与其对公司的贡献程度是否匹配、委托持股清理是否存在争议或潜在纠纷，是否采取了有效的风险应对措施等问题，请发行人、保荐机构予以改正和完善；（2）请发行人进一步说明其与公安部相关部门共有专利、技术合作等事宜是否与公司等级保护解决方案或其他重要业务具有较大联系，若有，建议披露相关重要信息，若无，请在招股说明书中对冗余信息进行精简；（3）前次审核问询特别提示发行人前瞻性陈述为公司已知的趋势，意在提醒发行人不得通过概括陈述风险予以免责，如果招股说明书中确实包含前瞻性陈述，请在具体的信息处提醒投资者此为前瞻性信息，并请详细列明导致公司已知趋势无法实现、例如影响行业发展前景的所有各类因素明细，如果发行人及其实际控制人、管理团队无法确保研究报告预测数据的客观性和准确性，请不要引用相应报告和数据；（4）请发行人进一步说明赛迪顾问为发行人付费获得的《中国运维安全审计产品市场研究报告（2017）》出具证明，却没有为其他 4 份付费报告出具证明的原因，

发行人是否为相应报告的形成提供资助，发行人是否为相应报告的形成提供资助，如不能确保其客观性，建议不要引用，避免对投资者形成误导。

另请发行人对招股说明书披露内容进行整理和精炼，切实提高招股说明书的可读性，并以投资者投资需求为导向编制招股说明书，为投资者作出价值判断和投资决策提供充分且必要的信息，保证相关信息的内容真实、准确、完整。

请保荐机构督促发行人修改并完善相关表述。

回复：

（一）发行人未回答前次审核问询关于员工持股平台合伙人认缴出资与其对公司的贡献程度是否匹配、委托持股清理是否存在争议或潜在纠纷，是否采取了有效的风险应对措施等问题，请发行人、保荐机构予以改正和完善

1、员工持股平台合伙人认缴出资与其对公司的贡献程度基本匹配

公司主要根据员工所担任的职务的重要性，确定合伙人可以认缴的出资份额，按三个档次划分：第一层为高级管理人员；第二层为重要管理人员、重要技术人员（含核心技术人员）、重要销售人员；第三层为其他公司骨干人员。每个人的具体认购数量由员工自主决定。员工持股平台合伙人认缴出资与其对公司的贡献程度基本匹配。

（1）2015年2月第一次股权激励

2015年2月，公司对33人实施了股权激励，其中，高级管理人员3人、重要管理人员11人、重要销售人员2人、重要技术人员16人（含核心技术人员）、其他骨干员工1人。股权激励对象的职位及激励数量如下所示：

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
高级管理人员 (3人)	张小孟	董事、副总经理	19.4
	吴卓群	董事、副总经理	13.9
	黄进	副总经理	8.3
重要管理人员 (11人)	王华东	企信部负责人	16.7
	刘志乐	市场部负责人	13.9
	徐炜承	子公司负责人	11.1

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
	吴永越	子公司负责人	10.6
	吴鸣旦	网络空间安全学院副院长	9.4
	袁明坤	安全服务负责人	8.3
	冯佳坤	事业部负责人	7.2
	金术	（原）供应中心负责人	6.1
	冯旭杭	行政部负责人	6.1
	孙小平	（原）网络空间安全学院副院长	5.6
	金龙	事业部负责人	3.9
重要销售人员 （2人）	颜新兴	区域销售负责人	8.3
	王刚	区域销售负责人	8.3
重要技术人员 （16人）	谈修竹	产品架构师	12.7
	杨勃	风暴中心负责人	11.1
	徐长明	（原）产品事业部研发负责人	11.1
	郑赳	研发工程师	11.1
	李凯	产品总监	8.9
	郑学新	事业群研发负责人	8.3
	杨锦峰	产品总监	6.7
	郝轶	（原）区域技术负责人	6.1
	郭晓	研发工程师	5.6
	毛润华	产品总监	5.6
	许爱亮	（原）研发工程师	4.4
	寇石垒	研发工程师	3.7
	陈羽枫	E 安全 APP 产品经理、网络空间安全学院副院长	3.3
	王欣	研发工程师	3.1
	董悦	（原）研发工程师	2.8
	高雪瑶	（原）研发工程师	1.7
其他骨干员工（1人）	俞录美	内审部负责人	5.6

注 1：嘉兴安恒份额共 1,000 万份，对应当时杭州安恒 400 万股，按此计算激励股数。

注 2：“（原）”表示该员工目前已离职。

（2）2016 年 6 月第二次股权激励

2016 年 6 月，公司对 169 人实施了股权激励（其中有 19 人曾参与 2015 年 2

月的股份激励)，其中，高级管理人员 6 人、重要管理人员 16 人、重要技术人员 36 人（含核心技术人员）、重要销售人员 17 人、其他骨干员工 94 人。股权激励对象的职位及激励数量如下所示：

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
高级管理人员 (6 人)	张小孟	董事、副总经理	15.00
	吴卓群	董事、副总经理	4.55
	黄进	副总经理	11.05
	马红军	副总经理	50.00
	楼晶	副总经理、董事会秘书	25.00
	戴永远	副总经理、财务总监	12.50
重要管理人员 (16 人)	王华东	企信部负责人	1.25
	刘志乐	市场部负责人	6.20
	吴永越	子公司负责人	4.75
	吴鸣旦	网络安全空间安全学院副院长	2.00
	袁明坤	安全服务负责人	1.25
	孙小平	(原)网络安全空间安全学院副院长	2.09
	金龙	事业部负责人	1.75
	郭金全	子公司负责人	29.17
	金海俊	事业部负责人	8.12
	吴伟京	分公司负责人	2.92
	莫金友	项目发展部负责人	2.50
	曾芳菲	销售管理部负责人	2.50
	叶志君	商务部负责人	2.50
	冯旭杭	行政部负责人	5.15
	林明峰	CTO 办公室负责人	6.25
	邵胜锦	(原)财务经理	4.17
重要技术人员 (36 人)	杨勃	风暴中心负责人	4.30
	李凯	产品总监	2.25
	徐长明	(原)产品事业部研发负责人	2.50
	陈羽枫	E 安全 APP 产品经理、网络安全空间安全学院副院长	3.75
	史光庭	研发工程师	6.25

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
	张百川	区域技术负责人	5.83
	王飞飞	研发工程师	4.79
	姜毅	研发工程师	4.79
	郑国祥	研发工程师	4.17
	陆波	研发工程师	3.58
	李绍平	研发工程师	3.54
	王瑞	区域技术负责人	3.54
	涂小毅	研发工程师	3.44
	刘海卫	研发工程师	3.33
	袁国平	研发工程师	3.33
	汪磊	（原）技术工程师	3.33
	王晓天	研发工程师	3.12
	徐立松	区域技术负责人	3.12
	沈晓峰	（原）研发工程师	2.71
	吴永超	研发工程师	2.50
	徐礼	区域技术负责人	2.50
	李航	研发工程师	2.50
	杜东方	研发工程师	2.50
	姜淑琴	研发工程师	2.50
	叶章龙	研发工程师	2.50
	唐辉	研发工程师	2.50
	秦永平	技术中心负责人	2.50
	王吉文	（原）研发工程师	2.50
	朱鑫锋	研发工程师	2.50
	陈建勇	研发工程师	2.50
	胡冬	研发工程师	2.29
	方秀秀	（原）研发工程师	2.29
	李鹏	安全服务工程师	2.08
	舒畅	（原）研发工程师	2.08
	王欣	研发工程师	3.50
	郑赳	研发工程师	1.80
重要销售人员 (17人)	袁玲	行业销售负责人	8.54
	刘桓宇	行业销售负责人	5.83

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
	颜新兴	区域销售负责人	5.15
	林旭	（原）行业销售负责人	4.17
	刘明	区域销售负责人	2.29
	施朔申	区域销售负责人	2.29
	王刚	区域销售负责人	1.25
	黄江杰	区域销售负责人	1.25
	刘堃	区域销售负责人	1.25
	张开	（原）行业销售负责人	1.25
	张敏	区域销售负责人	1.25
	岳华龙	区域销售负责人	1.25
	王峰	区域销售负责人	1.25
	孙金道	行业销售负责人	1.04
	吴君朋	行业销售负责人	2.50
	姜校一	区域销售负责人	2.00
	吴小珍	区域销售负责人	1.50
其他骨干员工 (94人)	高伟	产品总监	2.50
	褚维明	产品总监	2.50
	王辉	产品经理	1.25
	金丽慧	产品经理	1.25
	沈亚婷	产品总监	1.00
	朱爱兵	（原）产品经理	0.83
	王卫东	CTO 办公室负责人	0.55
	梅岳星	产品经理	0.42
	谢姝航	部门经理	0.42
	楼宇通	会计	0.42
	施婷婷	部门经理	0.42
	杨国平	产品经理	0.42
	王雪	部门经理	0.13
	谷雨鹏	（原）销售经理	0.63
	许维争	销售经理	0.63
	斯锦锦	销售经理	0.63
	冯开	销售经理	0.42
李文杰	销售经理	0.42	

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
	施锦锋	（原）销售经理	0.42
	郑咏峰	（原）销售经理	0.42
	李松	（原）销售经理	0.21
	郑丽	销售经理	0.21
	韩岳	销售经理	0.21
	廖帅	销售经理	0.21
	金柳	（原）销售经理	0.21
	张哲铭	销售经理	0.21
	许方钗	（原）研发工程师	1.88
	王春宝	研发工程师	1.56
	陈超一	研发工程师	1.46
	邓鹏	安全服务工程师	1.46
	魏海建	技术工程师	1.25
	蒋海峰	研发工程师	1.25
	周刚涛	研发工程师	1.25
	温玉盒	研发工程师	1.25
	鲍威	研发工程师	1.25
	潘郁	技术工程师	1.25
	张斌	安全服务工程师	1.25
	陈则润	（原）研发工程师	1.25
	程国冰	研发工程师	1.25
	侯世勋	研发工程师	1.25
	张力	研发工程师	1.25
	陈峰	（原）安全服务工程师	1.15
	王俊杰	研发工程师	1.00
	俞斌	安全服务工程师	0.94
	陈剑锋	安全服务工程师	0.94
	史锡荣	研究员	0.83
	吴栋	安全研究员	0.83
	寇大强	（原）研发工程师	0.83
	郭鹏飞	安全服务工程师	0.83
	乐凯明	（原）技术工程师	0.83
	赵雪魁	（原）技术工程师	0.83

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
	王欢	（原）研发工程师	0.83
	郑孜	（原）研发工程师	0.83
	吴作乾	（原）研发工程师	0.83
	莫晓龙	研发工程师	0.83
	杨芳	研发工程师	0.83
	黄海	研发工程师	0.83
	梅高海	研发工程师	0.83
	熊利霞	研发工程师	0.83
	赵帅	研发工程师	0.83
	付江瑞	技术工程师	0.63
	王景熠	研发工程师	0.63
	陈刚	（原）研发工程师	0.63
	鲍杰	研发工程师	0.63
	何海军	（原）技术工程师	0.63
	王方军	（原）研发工程师	0.63
	张伟琦	技术工程师	0.42
	王敏强	技术工程师	0.42
	石达锋	研发工程师	0.42
	赫洋	技术工程师	0.42
	徐一倬	安全服务工程师	0.42
	王文伟	（原）研发工程师	0.42
	潘国华	研发工程师	0.42
	程从业	研发工程师	0.42
	季佳琪	（原）研发工程师	0.42
	吕杰	安全研究员	0.42
	张月明	研发工程师	0.42
	周纪元	技术工程师	0.42
	张世杰	研发工程师	0.41
	宋建昌	研发工程师	0.31
	周俊	研发工程师	0.25
	黄启洪	安全服务工程师	0.21
	隋晶龙	（原）安全服务工程师	0.21
	丁熙	安全服务工程师	0.21

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
	黄巍峰	安全研究员	0.21
	李佑吉	（原）安全服务工程师	0.21
	王敏伟	（原）安全服务工程师	0.21
	王琦	安全服务工程师	0.21
	徐吉	安全研究员	0.21
	高峰岩	（原）研发工程师	0.21
	李欢	（原）安全服务工程师	0.17
	钟晓骏	安全服务工程师	0.17
	汪淮炜	（原）安全服务工程师	0.17
	孙慧	研发工程师	0.08

注 1：2016 年 6 月，嘉兴安恒份额共 1,000 万份，对应当时杭州安恒 500 万股；宁波安恒共 2,109 万份，对应当时杭州安恒 500 万股，按此计算激励股数。

注 2：“（原）”表示该员工目前已离职。

（3）2017 年第三次股权激励

2017 年 3 月，公司对周丽萍实施了股权激励，此次激励对象为周丽萍（其未参与前 2 次股权激励），具体激励情况如下所示：

职位	姓名	目前担任的职务	激励股数（万股）
重要销售人员	周丽萍	行业销售负责人	10.00

注：2017 年 3 月，宁波安恒共 2,109 万份，对应当时杭州安恒 500 万股，按此计算激励股数。

上述三次股权激励主要按员工职位高低及岗位的重要程度确定激励份额，员工持股平台合伙人认缴出资与其对公司的贡献程度是匹配的。

2、委托持股清理是否存在争议或潜在纠纷，是否采取了有效的风险应对措施等问题

针对委托持股清理，保荐机构及发行人律师对参与本次委托出资清理与规范的 128 人中的 123 人进行了访谈，该等人员对终止股权激励、解除委托持股关系以及持有股权份额等事宜出具了书面文件，确认不存在纠纷或潜在纠纷，完成访谈的人数占委托持股总人数的 96.09%。对于剩余未访谈 5 人的核查过程及核查意见，详见本回复之“问题 3：关于股权激励、委托持股清理”之“（七）请保荐机构、发行人律师进一步核查说明：未访谈员工的姓名、清理规范的具体方式，

未能进行访谈的具体原因，是否实施其他替代程序”，该 5 人的委托出资已彻底解除。公司关于股权激励、委托持股清理不存在争议或潜在纠纷。

发行人实际控制人已就发行人员工激励及委托出资事宜出具《承诺函》确认，“发行人、宁波安恒、嘉兴安恒过往存在的委托持股（出资）、历次变更及其解除事宜不存在纠纷或潜在纠纷。截至目前，发行人、宁波安恒、嘉兴安恒股权（出资）结构清晰，权属分明，真实确定；若因任何第三方就本公司股权激励、委托持股（出资）事宜提出异议并导致公司遭受损失的，本人将予以全额赔偿。”

针对可能存在的风险，已采取了有效的风险应对措施，防止发行人的利益受到损害。

（二）请发行人进一步说明其与公安部相关部门共有专利、技术合作等事宜是否与公司等级保护解决方案或其他重要业务具有较大联系，若有，建议披露相关重要信息，若无，请在招股说明书中对冗余信息进行精简

截至本回复签署日，公司及子公司共拥有已授权专利 60 项，其中 59 项均为公司独家拥有。仅有一项专利即“通过 Session 进行请求的方法”为共有专利，共有人为公安部第一研究所。

2013 年 9 月，公安部第一研究所因看好信息安全审计市场需求和公司的研发实力，联合公司开发并取得了发明专利“通过 Session 进行请求的方法”。此后，公司与公安部第一研究所未就上述专利继续开展合作开发或销售。

除上述事项外，发行人与公安部相关部门不存在其他共有专利的情形，也不存在其他重大技术合作。

公安部相关部门作为发行人主要客户之一主要是采购公司的等保工具箱、网络安全态势感知平台及安全服务。其中，等保工具箱系公司针对《信息安全等级保护管理办法》中的监管要求独立开发的检测工具，主要为监管机构在检查市场运营主体是否符合等级保护要求方面提供检测，分析，取证等方面的服务。网络安全态势感知平台是公司结合新监管管理要求的技术创新，研制开发的一款具备实时监测、威胁感知、通报预警、追踪溯源、应急处置、安保指挥及管理考核等功能的网络信息安全综合管理平台。可与专用检查设备（等保工具箱、应急工具箱、工控工具箱）进行联动，简化监管部门等级保护检查、应急响应及快速处置

工作流程。同时，发行人具备获得国家认可的安全服务团队，可为监管机构提供等保全周期的咨询和安全服务。

公司现有产品及服务的研发、生产、销售均为公司根据市场需求及法规政策做出的独立判断和运营。上述共有专利、技术合作与公司经营不存在重大联系，公司已在招股说明书中对相关信息进行精简。

（三）前次审核问询特别提示发行人前瞻性陈述为公司已知的趋势，意在提醒发行人不得通过概括陈述风险予以免责，如果招股说明书中确实包含前瞻性陈述，请在具体的信息处提醒投资者此为前瞻性信息，并请详细列明导致公司已知趋势无法实现、例如影响行业发展前景的所有各类因素明细，如果发行人及其实际控制人、管理团队无法确保研究报告预测数据的客观性和准确性，请不要引用相应报告和数据

经公司自查，在招股说明书中加入前瞻性风险的行为不够妥当，已在招股说明书中删除了前瞻性风险。

（四）请发行人进一步说明赛迪顾问为发行人付费获得的《中国运维安全审计产品市场研究报告（2017）》出具证明，却没有为其他 4 份付费报告出具证明的原因，发行人是否为相应报告的形成提供资助，发行人是否为相应报告的形成提供资助，如不能确保其客观性，建议不要引用，避免对投资者形成误导

赛迪顾问出具关于《中国运维安全审计产品市场研究报告（2017）》的专项证明主要由于该报告并未公开销售，属于赛迪顾问内部研究资料。公司为准确披露公司运维安全审计产品市场地位，征询赛迪顾问并取得该报告中的运维安全审计产品市场占比数据，公司并未为该引用数据出具支付费用或提供帮助，公司未为该报告的形成提供资助。

除《中国运维安全审计产品市场研究报告（2017）》外，其他 4 份付费报告均为赛迪顾问公开发表在官方网站上的报告，为付费可获得的公开数据，该报告的购买不需要任何资质或前提条件，任何自然人或企业均可通过赛迪顾问官方网站披露的方式购买前述报告，因此赛迪顾问未就该等公开报告出具专项说明。由于公司所属的网络信息安全行业细分领域及产品种类众多，市场差别很大，部分行业市场占比数据难以获取，公司为了更加准确披露相关数据，通过赛迪顾问官

方渠道购买了上述研究报告，该等报告非专门为本次发行上市准备，公司未为该报告的形成提供资助。

（本页以下无正文）

（本页无正文，为杭州安恒信息技术股份有限公司关于《关于杭州安恒信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

杭州安恒信息技术股份有限公司

2019年5月20日



（本页无正文，为国泰君安证券股份有限公司关于《关于杭州安恒信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人：

余姣

余 姣

李宁

李 宁




国泰君安证券股份有限公司

2019年5月20日

国泰君安证券股份有限公司董事长声明

本人已认真阅读杭州安恒信息技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



杨德红



保荐机构：国泰君安证券股份有限公司

2019年5月20日