

## 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的 上市委会议意见落实函的回复

一、请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》在招股说明书中进一步补充披露经销商的管理情况。请保荐机构就经销商进一步说明核查方式，明确统计口径，分析核查比例，确认最终销售核查的有效性。

回复：

（一）请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》在招股说明书中进一步补充披露经销商的管理情况

### 1、公司经销商构成情况

公司的经销商包括认证经销商及非认证经销商，认证经销商是指与公司签署经销商认证协议，由公司按照经销商管理制度进行统一管理的经销商；非认证经销商是指未与公司签订经销商认证协议，但是与公司之间有交易的经销商。

发行人的认证经销商分为商业渠道和行业渠道两大体系，商业渠道体系包括商业总代、商业二级代理，行业渠道体系由行业代理构成。

体系	类别	具体情况
行业渠道 经销体系	行业代理	<p>针对战略性客户和重要客户，公司通常按照省级区域寻找在政府、金融、电信运营商、能源电力、教育、医疗等重点行业具备突出优势的系统集成商作为行业渠道经销商，并要求其具备充分的销售和售后服务等综合实力，公司与经销商共同进行上述客户的深度开发与服务。</p> <p>行业渠道经销商可以直接参与最终用户的招标采购。在项目中标或者与下游客户签订销售合同后，经销商需先行向公司采购相关产品，然后再销售或交付给最终用户，过程中公司配合开展产品安装、售后服务。</p>

体系	类别	具体情况
商业渠道 经销体系	商业总代	公司通常以省级区域为单位，在区县级政府、学校、企业市场选择具备突出市场开发能力的经销商发展为商业总代，各区域的商业总代的销售范围重点以区县级府、学校、企业市场为主，商业总代承担所负责销售区域内公司产品的销售任务及发展商业二级代理商的任务。对于商业总代，公司要求其具备充分的销售和售后服务等综合实力，可以提供通用化标准产品的售前、售中、售后的技术支持。
	商业二级代理	公司和商业总代共同选择具备突出销售能力的经销商发展为商业二级代理，公司要求商业二级代理具备充分的销售和售后服务等综合实力，可以提供通用化标准产品的售前、售中、售后的技术支持。 商业二级代理主要通过商业总代向公司下单采购相关产品。

## 2、公司对认证经销商的管理

公司通过与认证经销商签订框架性合作协议的方式确定合作关系。上述协议对认证经销商类别、经销区域和行业、合作期限、授权产品、供货价格、资

格要求、购销计划、结算付款、项目管理、销售支持和技术服务等内容进行了明确约定。

公司与认证经销商签订合作协议后，认证经销商需配置相应数量的在职人员并参加公司组织的培训。公司会对认证经销商相关人员提供必要的市场销售、技术、项目实施等方面的培训与指导，并不定期组织集中培训，保障最终用户获得优质的产品和服务。

根据公司制定的渠道政策，行业代理、商业总代可直接向公司下单进行采购，商业二级代理一般情况下不与公司直接发生交易，主要通过商业总代向公司进行采购。

上述楷体加粗内容已在招股说明书之“第六节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及服务的基本情况”之“(五) 发行人主要经营模式”之“5、销售模式”中，进行了补充披露。

(二) 请保荐机构就经销商进一步说明核查方式，明确统计口径，分析核查比例，确认最终销售核查的有效性

#### 1、报告期内公司经销商情况

报告期内，公司经销商数量变动情况如下表所示：

项目	2018年	2017年	2016年
认证经销商数量	388	91	-
非认证经销商数量	758	813	668
合计	1,146	904	668

根据公司制定的渠道政策，行业代理、商业总代可直接向公司下单进行采购，商业二级代理一般情况下不与公司直接发生交易，主要通过商业总代向公司进行采购。

剔除认证经销商中的商业二级代理之后，报告期内公司经销商数量变动情况如下表所示：

项目	2018年	2017年	2016年
认证经销商数量(行业代理+商业总代)	169	70	-

其中：行业代理	139	42	-
商业总代	30	28	-
<b>非认证经销商数量</b>	<b>758</b>	<b>813</b>	<b>668</b>
<b>合计</b>	<b>927</b>	<b>883</b>	<b>668</b>

## 2、保荐机构、发行人会计师核查情况

保荐机构、发行人会计师通过外部证据核查、访谈两种方式对公司认证、非认证经销商进行了核查。

### (1) 外部证据核查情况

2016-2018年，通过外部证据核查涉及的具体经销商数量分别是580家、832家（其中认证经销商64家）、771家（其中认证经销商150家），具体如下表所示：

单位：万元

序号	外部证据类型	2018年度		2017年度		2016年度	
		金额	销售占比	金额	销售占比	金额	销售占比
1	最终用户验收报告或项目验收报告	18,339.28	50.34%	20,469.35	86.22%	14,204.01	85.64%
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%
	<b>核查金额小计</b>	<b>27,172.02</b>	<b>74.59%</b>	<b>21,546.19</b>	<b>90.76%</b>	<b>14,317.69</b>	<b>86.32%</b>
	<b>渠道总销售收入</b>	<b>36,428.13</b>	-	<b>23,741.02</b>	-	<b>16,586.20</b>	
	<b>涉及核查的经销商数量</b>	<b>771</b>	-	<b>832</b>	-	<b>580</b>	-
	<b>其中：认证经销商数量</b>	<b>150</b>		<b>64</b>		<b>0</b>	

注：如同一家经销商即取得了验收报告又取得了最终客户合同，则统计经销商数量和金额时该重复情形仅统计一次。上表所列的外部证据核查所涉及经销商总数和金额已剔除不同证据下的重复部分。

### (2) 访谈程序核查情况

为了对上述外部证据所核查的交易进一步确认其真实性，同时扩大对发行人经销商最终销售金额的核查覆盖范围，除了采取上述外部证据核查手段外，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家经销商进行访谈（128家经销商中有64家认证经销商），中介机构对128家经销商在报告期内的全部交易进行了核查确认。

经访谈程序确认期末除存在少量的库存外，均已实现对外销售，2016-2018年度销售收入访谈比例分别为 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	销售占比	金额	销售占比	金额	销售占比
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	

(3) 通过外部证据、走访等程序核查后，总体核查情况（剔除两种程序下的重复家数及金额）

对于渠道销售的最终实现情况，保荐机构、发行人会计师在取得外部证据的基础上又通过访谈等方式进行了核查，以扩大核查范围和相互印证，因此存在对同一家经销商即进行了访谈又取得终验报告或合同的重复情形。①经销商访谈方面，保荐机构、会计师以经销商为核查单位，采用了实地走访、现场问卷调查、电话访谈三种方式共计访谈了 128 家交易金额较大的经销商，就报告期内发行人与该经销商相关的所有销售交易进行了核查；②外部书面证据核查方面，保荐机构、发行人会计师以渠道模式下每笔具体交易为核查起点，该核查模式下涉及每家经销商的部分交易。

2016-2018 年，通过外部证据核查和访谈两种方式均进行核查所涉的经销商家数分别为 127 家、126 家、123 家。

两种核查方式下的统计情况举例说明：如外部证据只取得一家经销商的一份终验报告金额，则统计经销商核查数量为 1，金额为对应的合同金额；如中介机构通过访谈方式又核查了上述经销商，则新增核查的经销商数量为 0，但核查金额增加数为当年该经销商全部销售金额剔除上述已经取得的终验报告金额。

通过外部核查和经销商访谈方式所核查的总收入规模及涉及的总经销商数量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	家数	金额	家数	金额	家数
外部证据核查	27,172.02	771	21,546.19	832	14,317.69	580
经销商访谈等方式核查	21,598.76	128	11,138.23	128	6,264.14	128
剔除重复金额和重复经销商数量后的核查销售金额及经销商数量	33,120.59	776	22,693.78	834	15,130.85	581
渠道总销售收入和总经销商数量	36,428.13	1,146	23,741.02	904	16,586.20	668
销售金额核查比例和经销商商家数核查比例	90.92%	67.71%	95.59%	92.26%-	91.23%	86.98%-

注：2017 年核查的经销商中认证经销商有 65 家。2018 年核查的经销商中认证经销商有 151 家。

综上，保荐机构认为：中介机构实施的最终销售核查程序具有有效性，核查比例与实际情况一致。

## 二、请发行人在招股说明书中补充披露各方股东解除《阿里创投股东协议》特殊权益条款的时点。

### 回复：

2019 年 1 月 15 日各方股东与安恒信息签署《终止协议》，根据《终止协议》的约定，《阿里创投股东协议》特殊权益条款自 2019 年 1 月 15 日起予以解除。同时，各方股东均已申明，确认自原《股东协议》生效之日起，已放弃相关特殊权益。

上述楷体加粗内容已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“五、主要股东及实际控制人的基本情况”之“（四）公司与股东之间的特殊权益安排及解除情况”中，进行了补充披露。

（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的上市委员会意见落实函的回复》之盖章页）

杭州安恒信息技术股份有限公司

2019年6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的上市委员会意见落实函的回复》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

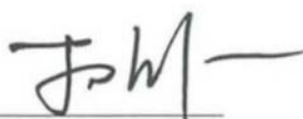
2019年6月20日



## 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落实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，落实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 6 月 20 日