

湖南宇德信息科技股份有限公司

开源证券股份有限公司

关于

**《湖南宇德信息科技股份有限公司
挂牌申请文件的第一次反馈意见》
的回复**

主办券商

开源证券股份有限公司



二〇一七年九月

关于湖南宇德信息科技股份有限公司挂牌申请文件的 第一次反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

我公司于 2017 年 8 月 28 日收到贵公司出具的《关于湖南宇德信息科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）。湖南宇德信息科技股份有限公司（以下简称“宇德科技”、“公司”）会同开源证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）以及北京市中银律师事务所（以下简称“律师”）、中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后向贵公司提交《关于湖南宇德信息科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》（以下简称“本反馈回复”）。

现就反馈意见述及的问题，向贵公司具体回复如下（除非另有指明，本回复说明中释义与《公开转让说明书》中释义相同）：

一、 公司特殊问题

1、公司前五名供应商采购额占比较高。请公司：（1）补充披露报告期内与其业务合作情况，分析公司经营是否对其存在重大依赖；（2）结合采购合作模式详细分析说明这种依赖性是否给公司带来潜在经营风险；（3）说明与前述供应商是否存在关联关系；（4）说明是否与主要供应商签订长期合作协议，如有，请披露合作协议的主要内容，包括且不限于定价方法、供应量、供应时间等。

请主办券商、会计师核查以上事项发表明确意见，就公司供应商集中问题可能导致的经营风险发表明确意见。

公司回复：

（1）补充披露报告期内与其业务合作情况，分析公司经营是否对其存在重大依赖；

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、业务经营情况”之“（三）主要产品或服务的采购情况及前五大供应商情况”之“3、报告期内前五名供应商情况”中补充披露如下：

“公司的主要供应商中，北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、广州神州数码信息科技有限公司是 Autodesk 软件的全国一级分销商，达索析统（上海）信息科技有限公司是达索系列软件的全国一级分销商。由于 Autodesk 和达索系列软件是目前 CAD 领域的主流软件产品，产品普及率较高，国内的机械设计、制造企业绝大多数都使用上述两款软件。公司代理销售的 Autodesk 和达索系列软件主要从上述供应商中进货，金额占比较高，但是，Autodesk 和达索公司在中国的分销商除此之外还有数十家，且 Autodesk 和达索

公司在中国的分销商的价格、质量标准较为统一，因此公司对 Autodesk 和达索公司分销商的依赖性较小，不会带来潜在的经营风险。

内蒙古自立广达信息技术有限责任公司、湖南百谦科技有限公司、北京联讯创成科技有限公司也是研发 CAD、PDM 系列软件的国内公司，由于公司在对外提供 PLM 解决方案的过程中需要集成不同的功能模块，上述公司的软件产品可以更好地完成相关功能，所以公司存在向上述公司采购成套软件产品的情况。以上厂家公司是基于特定项目需求进行的采购，而且生产同类产品的软件厂家众多，公司比较容易找到替换厂家，因此公司对其依赖性较小，不会带来潜在的经营风险。

其余供应商，如湖南锤石科技有限公司、北京信盛鸿利科技有限公司、北京正茗科技有限公司、北京多诺恒利科技有限公司、北京高利顺达科技有限公司为公司软件研发服务的外包供应商。公司由于规模较小，人力资源有限，对于工作量较大的研发项目，公司选择由自身研发团队完成产品的核心技术和框架的设计，将具体的编码部分承包给其他有资质的软件公司，以节约人力成本，加快研发进度。由于公司掌握工业软件的整体框架、客户资源、基础代码，对客户需求有较深入的了解和丰富的软件研发经验，因此公司掌握着工业软件领域的核心技术。公司仅将基础代码和部分功能模块交给外包公司来做，虽然从金额上来看，公司对其有一定的依赖性，但从市场情况来看，能够提供此类服务的软件企业数量众多，公司随时可以找到替换厂商，因此对其生产经营情况不产生重大不利影响。”

主办券商回复：

（一）尽调过程

对高管进行访谈；查阅主要供货合同、采购明细；查阅主要供应商的工商信息

（二）核查依据

高管访谈记录；供货合同、采购明细；供应商的工商信息

（三）分析过程

公司的主要供应商中，北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、广州神州数码信息科技有限公司是 Autodesk 软件的全国一级分销商，达索析统（上海）信息科技有限公司是达索系列软件的全国一级分销商。由于 Autodesk 和达索系列软件是目前 CAD 领域的主流软件产品，产品普及率较高，国内的机械设计、制造企业绝大多数都使用上述两款软件。公司代理销售的 Autodesk 和达索系列软件主要从上述供应商中进货，金额占比较高，但是，Autodesk 和达索公司在中国的分销商除此之外还有数十家，且 Autodesk 和达索公司在中国的分销商的价格、质量标准较为统一，因此公司对 Autodesk 和达索公司分销商的依赖性较小，不会带来潜在的经营风险。

内蒙古自立广达信息技术有限责任公司、湖南百谦科技有限公司、北京联讯创成科技有限公司也是研发 CAD、PDM 系列软件的国内公司，由于公司在对外提供 PLM 解决方案的过程中需要集成不同的功能模块，上述公司的软件产品可以更好地完成相关功能，所以公司存在向上述公司采购成套软件产品的情况。以上厂家公司是基于特定项目需求进行的采购，而且生产同类产品的软件厂家众多，公司比较容易找到替换厂家，因此公司对其依赖性较小，不会带来潜在的经营风险。

其余供应商，如湖南锤石科技有限公司、北京信盛鸿利科技有限公司、北京正茗科技有限公司、北京多诺恒利科技有限公司、北京高利顺达科技有限公司为公司软件研发服务的外包供应商。公司由于规模较小，人力资源有限，对于工作量较大的研发项目，公司选择由自

身研发团队完成产品的核心技术和框架的设计，将具体的编码部分承包给其他有资质的软件公司，以节约人力成本，加快研发进度。由于公司掌握工业软件的整体框架、客户资源、基础代码，对客户需求有较深入的了解和丰富的软件研发经验，因此公司掌握着工业软件领域的核心技术。公司仅将基础代码和部分功能模块交给外包公司来做，虽然从金额上来看，公司对其有一定的依赖性，但从市场情况来看，能够提供此类服务的软件企业数量众多，因此对其生产经营情况不产生重大不利影响。

（四）结论意见

公司对于软件外包厂商的产品和服务具有一定的依赖性，但由于市场上提供同类产品和服务的供应商众多，公司正积极寻找新的供应商，追求供应商多元化，降低供应商依赖及其可能产生的不利影响。

（2）结合采购合作模式详细分析说明这种依赖性是否给公司带来潜在经营风险；

1) 公司的采购模式

公司的主营业务是 CAD 等软件产品的代理销售、PDM 等软件产品的研发和销售以及提供 PLM 解决方案。公司对外采购的主要产品可分为以下两部分：一是公司现阶段代理销售的 Autodesk、达索的软件产品；二是在提供 PLM 解决方案时，根据客户需求，采购其他硬件产品和服务。

代理产品的采购模式

公司代理销售的软件主要为 Autodesk 系列和达索系列的工业软件,两家公司均为全球范围内的跨国企业。他们的销售方式分为两种,一是针对大客户的直销模式,二是分销模式。在分销模式下, Autodesk 和达索公司向符合条件的软件经销商颁发授权资格,只有获得授权的经销商才有资格分销他们的软件产品。两家软件公司为了在全球范围内销售产品,会先将软件产品分销给特定区域内一级经销商,一级经销商再分销给二级经销商及零售商,最后由零售商完成软件销售、软件使用培训、咨询、维护、二次开发等工作。公司作为软件零售商,具有两家公司的授权资格。公司主要是通过中国境内的一级经销商,如广州神州数码有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、达索析统(上海)信息科技有限公司等采购软件产品,然后向客户公司进行销售。

公司的代理软件主要采用“订单订购”的方式。公司针对与客户签署的销售合同,销售部门按照公司规定提出采购申请。商务部在收到采购申请后,联系供应商,确定最终的采购价格和付款方式,经公司决策层和财务部审批后,签订采购合同,商务部进行采购,确认无误后,按照合同将代理产品移交给客户,并协助客户进行安装和初步培训。

公司与达索和 Autodesk 公司签订有合作协议,该合作协议授权公司代理销售其产品。此协议主要解决公司的销售资格的问题,具体的实现功能、交货期限、价格等问题由公司与 Autodesk 和达索公司的全国分销商协议商定。

解决方案的采购

在 PLM 解决方案的销售过程中，公司会按照合同需求，为客户采购项目需要的一些软硬件产品，例如服务器、存储设备、数据库等。公司采取“订单采购”的方式，由商务部根据销售合同向相关软硬件经销商询价后，拟定采购合同，经公司决策层和财务部审批后，签订采购合同，商务部负责具体采购流程的实施。针对合同中所要求的技术服务，公司优先组织自有工程师以自身技术进行研发，必要时会选择将部分研发工作外包给第三方软件公司完成。

2) 公司现有采购模式下对供应商依赖性的影响

由于 Autodesk 和达索系列软件是目前 CAD 领域的主流软件产品，产品普及率较高，国内的机械设计、制造企业绝大多数都使用上述两款软件。Autodesk 和达索公司也是公司 CAD 软件领域的最终供应商，且都是国际知名的大型软件公司，价格较为透明且竞争公平、充分，他们主要通过分销模式销售软件产品。公司的主要供应商中，北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、广州神州数码信息科技有限公司是 Autodesk 软件的全国一级分销商，达索析统（上海）信息科技有限公司是达索系列软件的全国一级分销商。公司对上述供应商采购份额较大，但是，Autodesk 和达索公司在中国的分销商除上述供应商之外还有数十家，且 Autodesk 和达索公司在中国的分销商的价格、质量标准较为统一，因此公司对 Autodesk 和达索公司分销商的依赖性较小，不会带来潜在的经营风险。

公司前五大供应商中的其他供应商，为公司软件外包和技术服务

的提供商，公司由于规模较小，人力资源有限，对于工作量较大的研发项目，公司选择由自身研发团队完成产品的核心技术和框架的设计，将具体的编码部分承包给其他有资质的软件公司，以节约人力成本，加快研发进度。

由于公司掌握工业软件的整体框架、客户资源、基础代码，对客户需求有较深入的了解和丰富的软件研发经验，因此公司掌握着工业软件领域的核心技术。公司仅将基础代码和部分功能模块交给外包公司来做，虽然从金额上来看，公司对其有一定的依赖性，公司 2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月前五大供应商的采购金额占采购总额的比重分别为 72.34%、89.51%和 100%，其中湖南锤石科技有限公司的采购金额占比较大，2016 年度为 30.86%、2017 年 1-3 月为 70.00%。但从市场情况来看，能够提供此类服务的软件企业数量众多，公司随时可以找到替换厂商，因此对其生产经营情况不产生重大不利影响。

主办券商回复：

（一）尽调过程

对高管进行访谈；查阅主要供货合同、采购明细；查阅主要供应商的工商信息

（二）核查依据

高管访谈记录；供货合同、采购明细；供应商的工商信息

（三）分析过程

1) 公司的采购模式

公司的主营业务是 CAD 等软件产品的代理销售、PDM 等软件产品的研发和销售以及提供 PLM 解决方案。公司对外采购的主要产品可分为以下两部分：一是公司现阶段代理销售的 Autodesk、达索的软件产品；二是在提供 PLM 解决方案时，根据客户需求，采购其他硬件产品和技术服务。

代理产品的采购模式

公司代理销售的软件主要为 Autodesk 系列和达索系列的工业软件，两家公司均为全球范围内的跨国企业。他们的销售方式分为两种，一是针对大客户的直销模式，二是分销模式。在分销模式下，Autodesk 和达索公司向符合条件的软件经销商颁发授权资格，只有获得授权的经销商才有资格分销他们的软件产品。两家软件公司为了在全球范围内销售产品，会先将软件产品分销给特定区域内一级经销商，一级经销商再分销给二级经销商及零售商，最后由零售商完成软件销售、软件使用培训、咨询、维护、二次开发等工作。公司作为软件零售商，具有两家公司的授权资格。公司主要是通过中国境内的一级经销商，如广州神州数码有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、达索析统（上海）信息科技有限公司等采购软件产品，然后向客户公司进行销售。

公司的代理软件主要采用“订单订购”的方式。公司针对与客户签署的销售合同，销售部门按照公司规定提出采购申请。商务部在收到采购申请后，联系供应商，确定最终的采购价格和付款方式，经公司决策层和财务部审批后，签订采购合同，商务部进行采购，确认无

误后，按照合同将代理产品移交给客户，并协助客户进行安装和初步培训。

公司与达索和 Autodesk 公司签订有合作协议，该合作协议授权公司代理销售其产品。此协议主要解决公司的销售资格的问题，具体的实现功能、交货期限、价格等问题由公司与 Autodesk 和达索公司的全国分销商协议商定。

解决方案的采购

在 PLM 解决方案的销售过程中，公司会按照合同需求，为客户采购项目需要的一些软硬件产品，例如服务器、存储设备、数据库等。公司采取“订单采购”的方式，由商务部根据销售合同向相关软硬件经销商询价后，拟定采购合同，经公司决策层和财务部审批后，签订采购合同，商务部负责具体采购流程的实施。针对合同中所要求的技术服务，公司优先组织自有工程师以自身技术进行研发，必要时会选择将部分研发工作外包给第三方软件公司完成。

2) 公司现有采购模式下对供应商依赖性的影响

由于 Autodesk 和达索系列软件是目前 CAD 领域的主流软件产品，产品普及率较高，国内的机械设计、制造企业绝大多数都使用上述两款软件。Autodesk 和达索公司也是公司 CAD 软件领域的最终供应商，且都是国际知名的大型软件公司，价格较为透明且竞争公平、充分，他们主要通过分销模式销售软件产品。公司的主要供应商中，北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、广州神州数码信息科技有限公司是 Autodesk 软件的全国一级分销商，达索析统

（上海）信息科技有限公司是达索系列软件的全国一级分销商。公司对上述供应商采购份额较大，但是，Autodesk 和达索公司在中国的分销商除上述供应商之外还有数十家，且 Autodesk 和达索公司在中国的分销商的价格、质量标准较为统一，因此公司对 Autodesk 和达索公司分销商的依赖性较小，不会带来潜在的经营风险。

公司前五大供应商中的其他供应商，为公司软件外包和技术服务的提供商，公司由于规模较小，人力资源有限，对于工作量较大的研发项目，公司选择由自身研发团队完成产品的核心技术和框架的设计，将具体的编码部分承包给其他有资质的软件公司，以节约人力成本，加快研发进度。

由于公司掌握工业软件的整体框架、客户资源、基础代码，对客户需求有较深入的了解和丰富的软件研发经验，因此公司掌握着工业软件领域的核心技术。公司仅将基础代码和部分功能模块交给外包公司来做，虽然从金额上来看，公司对其有一定的依赖性，公司 2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月前五大供应商的采购金额占采购总额的比重分别为 72.34%、89.51%和 100%，其中湖南锤石科技有限公司的采购金额占比较大，2016 年度为 30.86%、2017 年 1-3 月为 70.00%。但从市场情况来看，能够提供此类服务的软件企业数量众多，公司随时可以找到替换厂商，因此对其生产经营情况不产生重大不利影响。

（四）结论意见

公司对于软件外包厂商的产品和服务具有一定的依赖性，但由于

市场上提供同类产品和服务的供应商众多，公司正积极寻找新的供应商，追求供应商多元化，降低供应商依赖及其可能产生的不利影响。

(3) 说明与前述供应商是否存在关联关系；

1) 2017 年 1-3 月前五名供应商的采购金额及占比

单位：元

序号	2017 年 1-3 月主要供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例 (%)
1	湖南锤石科技有限公司	技术服务	1,056,486.10	70.00
2	北京北纬华元软件科技有限公司	代理产品	256,910.00	17.02
3	北京天正软件股份有限公司	代理产品	140,000.00	9.28
4	内蒙古自立广达信息技术有限责任公司	代理产品	38,000.00	2.52
5	湖南百谦科技有限公司	代理产品	17,800.00	1.18
合计		-	1,509,196.10	100.00

2) 2016 年度前五名供应商的采购金额及占比

单位：元

序号	2016 年主要供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例 (%)
1	湖南锤石科技有限公司	技术服务	1,144,528.21	30.86
2	北京联讯创成科技有限公司	代理产品	866,100.00	23.35
3	广州神州数码信息科技有限公司	代理产品	631,388.00	17.02
4	北京北纬华元科技软件有限公司	代理产品	377,875.00	10.19
5	北京信盛鸿利科技有限公司	技术服务	300,000.00	8.09
合计		-	3,319,891.21	89.51

3) 2015 年度前五名供应商的采购金额及占比

单位：元

序号	2015 年主要供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例 (%)
1	广州神州数码信息科技有限公司	代理产品	901,002.00	17.31
2	北京正茗科技有限公司	技术服务	897,042.00	17.23
3	北京多诺恒利科技有限公司	技术服务	761,646.58	14.63
4	北京高利顺达科技有限公司	技术服务	657,900.00	12.64
5	达索析统（上海）信息科技有限公司	代理软件	548,062.63	10.53
合计		-	3,765,653.21	72.34

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、业务经营情况”之“(三) 主要产品或服务的采购情况及前五大供应商情况”之“3、报告期内前五名供应商情况”中修改并补充披露如下：

“公司股东、董事、监事、高级管理人员、核心业务人员以及持有公司 5%以上股份的股东不在上述供应商中占有权益，公司与上述供应商不存在关联关系。”

主办券商回复：

(一) 尽调过程

对高管进行访谈；查阅主要供货合同、采购明细；查阅主要供应商的工商信息

(二) 核查依据

高管访谈记录；供货合同、采购明细；供应商的工商信息

(三) 分析过程

1) 2017 年 1-3 月前五名供应商的采购金额及占比

单位：元

序号	2017年1-3月主要供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例(%)
1	湖南锤石科技有限公司	技术服务	1,056,486.10	70.00
2	北京北纬华元软件科技有限公司	代理产品	256,910.00	17.02
3	北京天正软件股份有限公司	代理产品	140,000.00	9.28
4	内蒙古自立广达信息技术有限责任公司	代理产品	38,000.00	2.52
5	湖南百谦科技有限公司	代理产品	17,800.00	1.18
合计		-	1,509,196.10	100.00

2) 2016年度前五名供应商的采购金额及占比

单位：元

序号	2016年主要供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例(%)
1	湖南锤石科技有限公司	技术服务	1,144,528.21	30.86
2	北京联讯创成科技有限公司	代理产品	866,100.00	23.35
3	广州神州数码信息科技有限公司	代理产品	631,388.00	17.02
4	北京北纬华元科技软件有限公司	代理产品	377,875.00	10.19
5	北京信盛鸿利科技有限公司	技术服务	300,000.00	8.09
合计		-	3,319,891.21	89.51

3) 2015年度前五名供应商的采购金额及占比

单位：元

序号	2015 年主要供应商名称	采购内容	采购金额	占采购总额比例 (%)
1	广州神州数码信息科技有限公司	代理产品	901,002.00	17.31
2	北京正茗科技有限公司	技术服务	897,042.00	17.23
3	北京多诺恒利科技有限公司	技术服务	761,646.58	14.63
4	北京高利顺达科技有限公司	技术服务	657,900.00	12.64
5	达索析统(上海)信息科技有限公司	代理软件	548,062.63	10.53
合计		-	3,765,653.21	72.34

主办券商登陆了国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>), 分别核查了上述供应商的股东信息及高管人员信息, 并与公司高管进行访谈, 确认公司及其股东、实际控制人以及高级管理人员与前五供应商的股东及高管人员不存在关联关系。

(4) 说明是否与主要供应商签订长期合作协议, 如有, 请披露合作协议的主要内容, 包括且不限于定价方法、供应量、供应时间等。

公司与达索和 Autodesk 公司签订有合作协议, 该合作协议授权公司代理销售其产品。此协议主要解决公司的销售资格的问题, 具体的实现功能、交货期限、价格等问题由公司与 Autodesk 和达索公司的全国分销商协议商定。

公司与其他供应商之间基于相互信任以及长期的合作关系, 未与其签订长期的合作协议或框架协议。主要在采购产品及服务的过程中使用格式合同, 合同内容规定了采购名称、交货期限、实现功能等大致信息, 代理产品按照标准件采购。对于非标准的软件外包和技术服

务，公司会与供应商在软件开发过程中协商解决。

主办券商回复：

（一）尽调过程

对高管进行访谈；查阅主要供货合同、采购明细；查阅主要供应商的工商信息

（二）核查依据

高管访谈记录；供货合同、采购明细；供应商的工商信息

（三）分析过程

公司与达索和 Autodesk 公司签订有合作协议，该合作协议授权公司代理销售其产品。此协议主要解决公司的销售资格的问题，具体的实现功能、交货期限、价格等问题由公司与 Autodesk 和达索公司的全国分销商协议商定。

公司与其他供应商之间基于相互信任以及长期的合作关系，未与其签订长期的合作协议或框架协议。主要在采购产品及服务的过程中使用格式合同，合同内容规定了采购名称、交货期限、实现功能等大致信息，代理产品按照标准件采购。对于非标准的软件外包和技术服务，公司会与供应商在软件开发过程中协商解决。

（四）结论意见

公司与达索和 Autodesk 公司签订有合作协议，规定框架性内容，具体内容公司与 Autodesk 和达索公司的全国分销商协议商定。公司

未与其他供应商签订框架合同。

2、关于代理销售。公司报告期内代理软件产品收入占比较大。请公司：

(1) 详细补充披露代理业务情况，与被代理公司的合作模式、与广州神州数码有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、达索析统（上海）信息科技有限公司等一级分销商的合作模式、产品定价原则、交易计算方式，说明为买断销售或代理销售，相关退换货政策，报告期是否存在销售退回的情形；(2) 补充说明代销是否存在代收代付的情形，若存在，是否存在资金沉淀。

请主办券商和会计师：(1) 核查上述情况，并对报告期收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》的要求发表明确意见；(2) 对代理销售收入的真实性发表明确意见，说明核查程序；核查报告期公司与被代理公司、与广州神州数码有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、达索析统（上海）信息科技有限公司等一级分销商是否存在关联关系。

公司回复：

(1) 详细补充披露代理业务情况，与被代理公司的合作模式、与广州神州数码有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、达索析统（上海）信息科技有限公司等一级分销商的合作模式、产品定价原则、交易计算方式，说明为买断销售或代理销售，相关退换货政策，报告期是否存在销售退回的情形；

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、业务经营情况”

之“(二) 主要客户情况”中补充披露如下:

“由于 Autodesk 和达索系列软件是目前 CAD 领域的主流软件产品, 产品普及率较高, 国内的机械设计、制造企业绝大多数都使用上述两款软件。Autodesk 和达索公司也是公司 CAD 软件领域的最终供应商, 且都是国际知名的大型软件公司, 价格较为透明且竞争公平、充分, 他们主要通过分销模式销售软件产品。公司的主要供应商中, 北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、广州神州数码信息科技有限公司是 Autodesk 软件的全国一级分销商, 达索析统(上海)信息科技有限公司是达索系列软件的全国一级分销商。公司对上述供应商采购份额较大, 但是, Autodesk 和达索公司在中国的分销商除上述供应商之外还有数十家, 且 Autodesk 和达索公司在中国的分销商的价格、质量标准较为统一, 因此公司对 Autodesk 和达索公司分销商的依赖性较小, 不会带来潜在的经营风险。

公司与达索和 Autodesk 公司签订有合作协议, 该合作协议授权公司代理销售其产品。此协议主要解决公司的销售资格的问题, 具体的实现功能、交货期限、价格等问题由公司与 Autodesk 和达索公司的全国分销商协议商定。

公司的销售方式为买断式代理销售, 厂家按季度公布指导价, 具体价格由全国分销商根据市场情况和配套功能包情况小范围内上下浮动, 产品按件计费, 公司严格按照先签销售合同, 后签采购合同的原则, 不存在退换货物情形。”

(2) 补充说明代销是否存在代收代付的情形, 若存在, 是否存在资金沉淀。

公司与一级分销商签订采购合同之后, 自相关软件交付公司并由公司签收之后相关软件的所有权及风险转移给公司, 一级分销商向公司开具增值税专用发票, 公司确认采购和应付款; 自公司将相关软件交付给客户并由客户签收之后相关软件的所有权及风险转移给客户, 公司开具增值税专用发票并确认销售和应收款。公司根据增值税专用发票

发票及各自约定的账期进行付款或者收款，不存在代收代付的情形。

主办券商回复：

(1) 核查上述情况，并对报告期收入确认、成本结转的条件、方法是否符合《企业会计准则》的要求发表明确意见；

(一) 尽调过程

查阅客户访谈记录、供应商访谈记录；查阅销售、采购合同；抽查记账凭证及发票、收货单、出库单等原始凭证；访谈公司高管；查阅审计报告；查阅客户的工商信息

(二) 核查依据

客户访谈记录、供应商访谈记录；销售、采购合同；记账凭证及发票、收货单、出库单等原始凭证；访谈公司高管；审计报告；工商信息

(三) 分析过程

由于 Autodesk 和达索系列软件是目前 CAD 领域的主流软件产品，产品普及率较高，国内的机械设计、制造企业绝大多数都使用上述两款软件。Autodesk 和达索公司也是公司 CAD 软件领域的最终供应商，且都是国际知名的大型软件公司，价格较为透明且竞争公平、充分，他们主要通过分销模式销售软件产品。公司的主要供应商中，北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、广州神州数码信息科技有限公司是 Autodesk 软件的全国一级分销商，达索析统

（上海）信息科技有限公司是达索系列软件的全国一级分销商。公司对上述供应商采购份额较大，但是，Autodesk 和达索公司在中国的分销商除上述供应商之外还有数十家，且 Autodesk 和达索公司在中国的分销商的价格、质量标准较为统一，因此公司对 Autodesk 和达索公司分销商的依赖性较小，不会带来潜在的经营风险。

公司与达索和 Autodesk 公司签订有合作协议，该合作协议授权公司代理销售其产品。此协议主要解决公司的销售资格的问题，具体的实现功能、交货期限、价格等问题由公司与 Autodesk 和达索公司的全国分销商协议商定。

公司的销售方式为买断式代理销售，厂家按季度公布指导价，具体价格由全国分销商根据市场情况和配套功能包情况小范围内上下浮动，产品按件计费，公司严格按着先签销售合同，后签采购合同的原则，不存在退换货物。

公司与一级分销商签订采购合同之后，自相关软件交付公司并由公司签收之后相关软件的所有权及风险转移给公司，一级分销商向公司开具增值税专用发票，公司确认采购和应付款；自公司将相关软件交付给客户并由客户签收之后相关软件的所有权及风险转移给客户，公司开具增值税专用发票并确认销售和应收款。公司根据增值税专用发票及各自约定的账期进行付款或者收款，不存在代收代付的情形。公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容进行采购，并按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。

主办券商根据收入、成本明细选取样本抽查了对应的记账凭证、发票、验收单、出库单等原始凭证，公司的收入确认及成本结转正确，不存在异常。

（四）结论意见

经核查，公司报告期收入确认、成本结转的条件、方法符合《企业会计准则》的要求。

（2）对代理销售收入的真实性发表明确意见，说明核查程序；核查报告期公司与被代理公司、与广州神州数码有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、达索析统（上海）信息科技有限公司等一级分销商是否存在关联关系。

主办券商回复：

（一） 尽调过程：

1、访谈公司销售部、财务部等业务部门，了解公司销售与收款循环内控制度和公司收入确认具体方法，评价其内控制度设计的合理性，并执行穿行测试和控制测试。

2、检查公司与客户签订的销售合同，与客户回款、账面确认收入进行对比。

3、对报告期内收入进行抽查，从销售收入明细账追查至记账凭证、购销合同、发票等。

4、检查期后回款情况。

5、对收入进行截止测试，检查公司收入是否计入正确期间。

6、查阅审计报告，根据会计师函证情况，获得回函函证并与收入清单进行复核。

7、查阅被代理公司、一级分销商的工商信息。

（二） 核查依据

销售合同、发票、银行回单、询证函、访谈记录、审计报告、工商信息

（三） 分析过程

1、主办券商通过与公司相关业务部门进行访谈，并对销售流程的相关控制进行了控制测试，确定了公司与代理销售有关的内控制度设计是合理的，并能够得到有效执行。

2、主办券商对公司 2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月的营业收入执行了细节测试，抽取了对应的合同、发票、客户确认的验收单等相关入账凭证，以及回款凭证等，确认代理销售收入真实发生。

3、主办券商对收入执行截止性测试。主办券商根据收入明细账，获得了报告期内确认收入的客户清单，并根据清单追查至对应的合同和验收单，确认代理销售收入确认不存在跨期情况。

4、主办券商查阅了审计报告，获取会计师的发函回函统计表以及函证回函，并与代理销售收入明细进行复核，确认代理销售收入确认不存在异常。具体函证与回函情况如下：2015 年度、2016 年度、2017

年 1-3 月的销售收入发函金额占比分别为 76.47%、79.20%、92.43%，回函确认金额占比分别为 72.18%、64.65%、92.43%。

5、主办券商登陆国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>), 核查了被代理公司、广州神州数码有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、达索析统(上海)信息科技有限公司等一级分销商的股东信息及高管人员信息, 并与公司高管进行访谈, 确认公司及其股东、实际控制人以及高级管理人员与被代理公司、一级分销商的股东及高管人员不存在关联关系。

(四) 结论意见

经核查, 主办券商认为公司代理销售收入是真实的, 报告期内公司与被代理公司、与广州神州数码有限公司、北京北纬华元软件科技有限公司、北京天正软件股份有限公司、达索析统(上海)信息科技有限公司等一级分销商不存在关联关系。

3、关于持续经营能力。公司规模较小，2015 年度每股净资产小于 1。请公司：（1）进一步详细分析说明上述情况的原因及合理性，并具体说明应对的具体措施及其有效性；（2）结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；（3）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等评估公司的持续经营能力。请主办券商和会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

（1）进一步详细分析说明上述情况的原因及合理性，并具体说明应对的具体措施及其有效性；

公司回复：

公司在报告期之前存在历史积累亏损，导致其每股净资产小于 1。主要是由于，公司设立初期，规模较小，研发能力和市场开拓能力有限，且处在品牌建设的阶段，此时，公司主要以软件产品的代理销售为主，销售规模和毛利率水平较低。另一方面，公司在 2013 年第一次增资之后，业务进入了良性发展的轨道，但公司为了掌握核心技术、提升研发能力、进行品牌建设，投入了大量的研发费用和销售费用，

在 2011 年至 2013 年之间申请了 9 项专利和著作权，增强了公司的核心竞争力。但研发和销售方面的投入主要计入了费用中，使公司在报告期前数年产生了累积亏损。但由于公司在此阶段研发成功了一系列自主软件，开拓了大量客户资源，为公司以后的业务发展提供了较为厚实的基础，使得公司能够在报告期内产生一定的盈利，在 2016 年末每股净资产已经达到 1.03 元。因此，公司目前经营状况较好，具有可持续经营能力。

(2) 结合主营业务构成、各项业务收入和毛利润及其占主营业务收入和毛利润的比例情况、变动情况、各项业务毛利率对综合毛利率贡献情况等补充分析披露公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；

公司回复：

1) 公司的主营业务

公司的主营业务是 CAD 系列软件产品的代理销售、PDM 类软件产品的研发和销售以及 PLM 系统的技术支持服务。公司是美国 Autodesk（欧特克）公司、法国 Dassault Systemes（达索）公司的授权经销商，并通过自主研发、合作研发等方式掌握了一系列工业软件领域的相关技术，可以为工业制造业企业提供包含辅助设计、业务管理、生产调度和过程控制水平等在内的软件产品和系统支持服务。

2) 营业收入构成

单位：元

项目	2017年1-3月		2016年度		2015年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
主营业务收入	3,022,227.60	100.00%	6,567,929.31	100.00%	10,073,672.03	100.00%
代理软件收入	673,803.42	22.30%	3,348,865.49	50.99%	5,460,921.29	54.21%
自产软件收入	2,262,231.84	74.85%	2,926,799.68	44.56%	3,345,534.47	33.21%
技术服务收入	86,192.34	2.85%	292,264.14	4.45%	1,267,216.27	12.58%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-
合计	3,022,227.60	100.00%	6,567,929.31	100.00%	10,073,672.03	100.00%

公司主营业务包括代理软件销售、自产软件销售并提供相应的技术服务，是一家集研发、销售和服务于一体的软件企业。公司产品的终端客户主要为装备制造业，近年来装备制造业一直处于下行趋势，中经装备制造业景气指数由2011年97.5下降到2016年第二季度的93.8，2016年装备制造业进入发展波谷期。受下游行业不景气影响，公司2016年收入大幅下降，主营业务收入由2015年10,073,672.03元下降到6,567,929.31元，下降比例达到34.80%。

公司不断调整业务结构，大力推广自产软件，自产软件的销售占比不断提高，由2015年的33.21%上升到2017年1-3月的74.85%。公司的技术服务收入主要是为客户提供技术开发服务、培训服务等服务，报告期内技术服务收入波动较大，主要是因为2015年公司与南车株洲电力机车有限公司签订了技术服务合同，由公司向南车株洲电力机车有限公司提供产品离线展示平台以及虚拟现实环境应用开发服务，而2016年以及2017年1-3月只是向个别中小客户提供零星开发服务，导致技术服务收入波动较大。

3) 利润、毛利率构成

单位：元

项目	2017年1-3月		2016年度		2015年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务收入	2,575,295.98	85.21%	4,575,725.55	69.67%	6,795,009.59	67.45%
代理软件收入	286,871.80	42.57%	1,444,491.92	43.13%	2,825,801.66	51.75%
自产软件收入	2,262,231.84	100.00%	2,926,799.68	100.00%	3,345,534.47	100.00%
技术服务收入	26,192.34	30.39%	204,433.95	69.95%	623,673.46	49.22%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-
合计	2,575,295.98	85.21%	4,575,725.55	69.67%	6,795,009.59	67.45%

公司2017年1-3月、2016年度和2015年度综合毛利率分别为85.21%、69.67%和67.45%。公司主要业务包括代理软件的销售和自产软件的销售。由于自产软件的前期开发成本及后期安装零星人工成本，公司已经计入当期损益费用化，因此自产软件的销售毛利处于较高水平，公司综合毛利率的波动主要来源于代理软件的销售毛利率。受下游行业不景气影响，2016年代理软件销售毛利率较2015年有所下降。报告期内公司不断调整业务结构，大力推广自产软件，自产软件的销售占比不断提高，因此综合毛利率呈上升趋势。

公司收入确认原则和成本核算、结转方法如下：

类别	收入确认原则	成本结转方法
代理软件销售	按合同或协议的要求，客户收货后，不需要安装调试的经验收合格，商品所有权及风险转移，确认“主营业务收入-	公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容进行采购，并按照项目进行归

类别	收入确认原则	成本结转方法
	代理软件收入”实现；需要安装调试的，待安装验收完成后，确认“主营业务收入-销售收入”实现。	集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。
自产软件销售	按合同或协议的要求，客户收货后，不需要安装调试的经验收合格，商品所有权及风险转移，确认“主营业务收入-销售收入”实现；需要安装调试的，待安装验收完成后，确认“主营业务收入-销售收入”实现。	自产软件前期开发成本及后期安装零星人工成本已计入当期损益费用化，未对成本进行再次归集、结转。
提供技术服务	因技术服务周期短，按合同或协议的要求，客户验收后，确认“主营业务收入-技术服务收入”实现。	将与提供技术服务有关的外购成本及其他成本，按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。

4) 营业收入总额和利润总额的变动趋势及原因

单位：元

项目	2017年1-3月		2016年度		2015年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	3,022,227.60	-53.99%	6,567,929.31	-34.80%	10,073,672.03
营业成本	446,931.62	-77.57%	1,992,203.76	-39.24%	3,278,662.44
营业利润	582,233.93	1,008.43%	52,527.83	-88.48%	455,885.06
利润总额	582,042.79	-35.93%	908,443.32	120.56%	411,882.35
净利润	425,335.64	-36.45%	669,308.11	162.67%	254,808.73

公司产品的终端客户主要为装备制造业，近年来装备制造业一直处于下行趋势，中经装备制造业景气指数由2011年97.5下降到2016年第二季度的93.8，2016年装备制造业进入发展波谷期。受下游行业不

景气影响，公司 2016 年收入大幅下降，主营业务收入由 2015 年 10,073,672.03 元下降到 6,567,929.31 元，下降比例达到 34.80%，营业成本和营业利润也因此下降。

2016 年公司收到 2015 年度和 2016 年 1-7 月增值税退税累计 723,767.75 元，此外还收到湖南省移动互联网产业发展补贴 200,000.00 元，因此 2016 年公司利润总额、净利润均较 2015 年出现大幅上涨。

由以上分析可知，由于 2016 年全国实体经济、制造行业不景气，公司的软件销售业务产生了一定程度的下滑，当年也主要以代理软件销售为主，毛利率也有小幅下滑。随着 2017 年全国制造行业的回暖，以及公司经营策略的调整，公司加大了自主软件研发和销售的投入，扩大了自主软件的市场份额，使得公司的销售收入和毛利率均有提高。自主软件能够获得市场认可，体现了公司的研发实力、销售能力和公司核心竞争力，证明公司的研发能力可以适应不断变化的市场需求。公司拥有一支实力较强、经验丰富的研发团队，在长期的生产经营过程中对工业软件领域的客户需求、行业痛点也有着深刻的理解。因此，公司具备核心资源要素，在工业软件市场具有较强的核心竞争力，公司具有持续经营能力。

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”部分补充披露如下：

“综上，公司拥有一支实力较强、经验丰富的研发团队，在长期的生产经营

过程中对工业软件领域的客户需求、行业痛点也有着深刻的理解。因此，公司具备核心资源要素，在工业软件市场具有较强的核心竞争力，公司具有持续经营能力。”

(3) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等评估公司的持续经营能力。

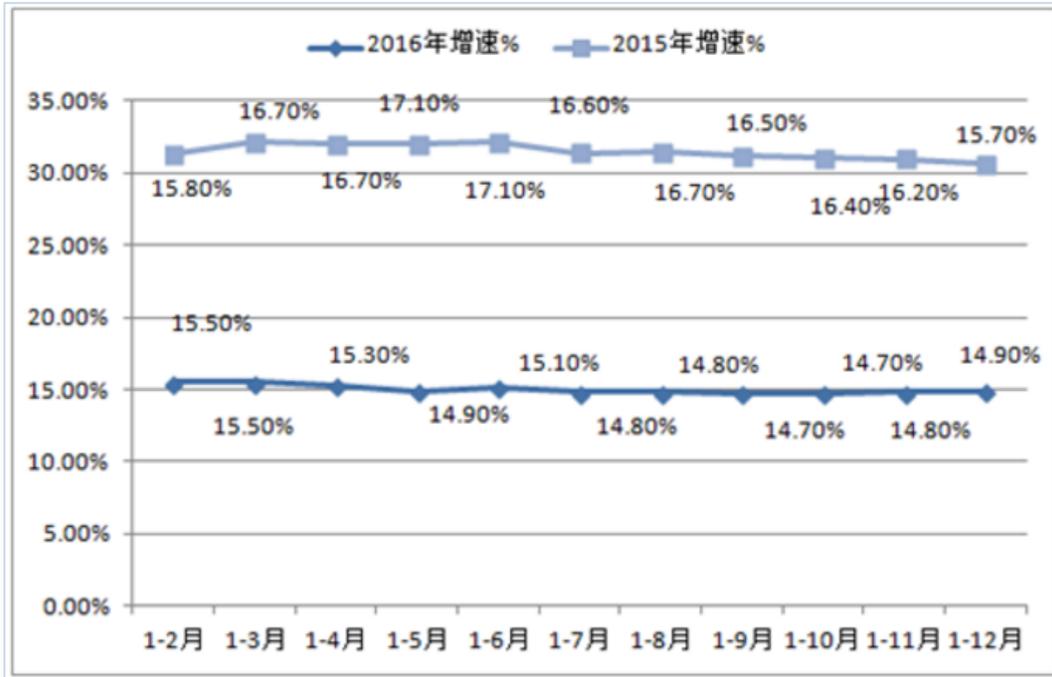
公司回复：

1) 行业现状及市场前景

软件与信息技术服务业是过去几年中国增长快的行业之一，根据工业和信息化部最新统计数据显示，2016年全国规模以上软件和信息技术服务企业达42,764家，共完成软件业务收入4.85万亿元，同比增长14.90%，其中软件产品收入1.54万亿元，同比增长12.80%，信息技术服务收入2.51万亿元，同比增长16.0%，嵌入式系统软件收入0.80万亿元，同比增长15.50%，软件利润总额0.60万亿元，同比增长14.90%；2015年全国规模以上软件和信息技术服务企业达40,941家，共完成软件业务收入4.32万亿元，同比增长16.60%，其中软件产品收入1.40万亿元，同比增长16.40%，信息技术服务收入2.21万亿元，同比增长18.40%，嵌入式系统软件收入0.71万亿元，同比增长11.80%。

2016年中国软件和信息技术服务业运行态势平稳，收入保持两位数增长，盈利状况良好，产业内部结构不断调整优化，中心城市软件

业保持领先增长态势。



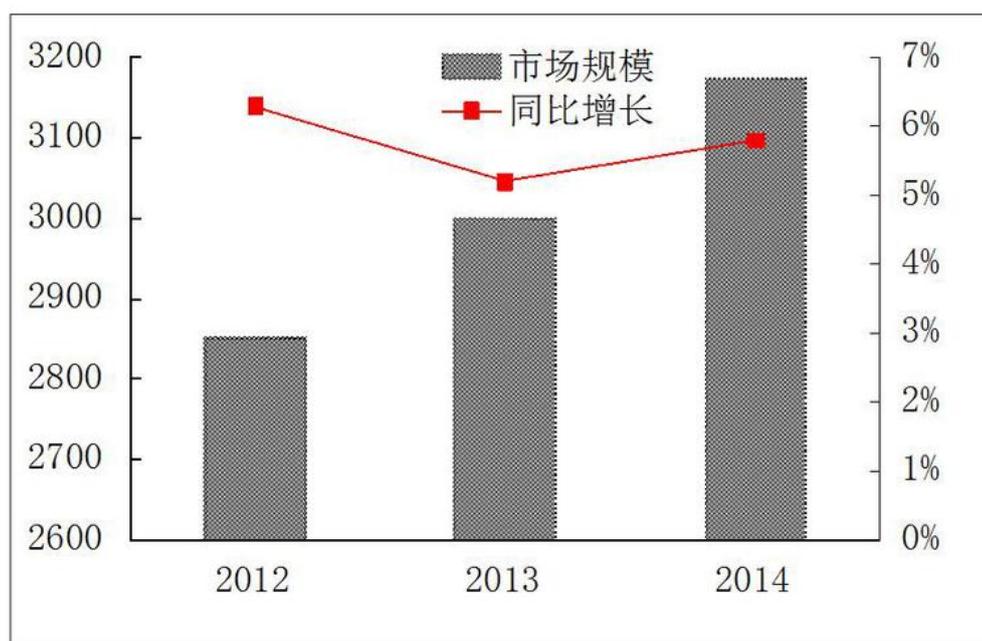
2016 年中国软件行业整体收入增长走势

数据来源：中国产业发展研究网

根据湖南省软件和信息服务业发展规划（2016-2020）显示，湖南省软件和信息技术服务业发展势头良好。2015年，全省软件和信息技术服务业主营业务收入达到349.00亿元，是2011年业务收入213亿元的1.64倍，年均增速达13.1%，居中部地区第二位。信息传输、软件和信息技术服务业固定资产投资达275亿元，同比增长127.5%。软件产业的平稳增长，催生了一批高附加值、绿色低碳的新兴产业，创造了大量就业机会，有力促进了经济结构调整和发展方式转变。截至2015年底，全省软件和信息技术服务企业工商登记数量达到27,554家，经认定的软件企业682家。通过计算机信息系统集成资质认证企业达到195家，其中一级4家，二级12家，三级86家，四级93家。2015

年，湖南省工业软件在企业数量不足省内企业 50%的情况下，产业规模为 219.87 亿元，达到总量的 63%，2016 年湖南省工业软件产业规模约为 263.84 亿元，形成了一批优势特色产品和服务。

工业软件行业在全球市场上起步较早，经过多年的发展，技术多已趋向成熟。受制于发达国家的工业增长平缓，近年来全球工业软件行业虽然维持着自 2011 年来的增长趋势，但约 5.5%的年增长速度远不及预期。2014 年初，Gartner 曾预测全年企业级软件市场规模可达到 3200 亿美元，实现同比增长 6.8%。



2012-2014 年全球企业级软件市场规模（单位：亿美元）

数据来源：Gartner

随着国家的产业升级和经济结构调整，大量传统企业面临向智能化生产、智能化管理的转型，工业软件在其转型过程中有举足轻重的地位。2009 年至 2016 年间，中国工业软件市场规模从 448 亿元上涨

至 1,242 亿元，年平均增长速度高达 18.5%，远高于国际工业软件行业的约 5% 的增长率。未来随着“两化融合”的进一步深入，工业软件的需求将进一步扩大。据中国产业研究网数据统计，工业软件的行业规模增速在接下来的两年中仍将维持在 14% 以上，预计到 2018 年，我国工业软件的规模将达到 1,600 亿元以上。



2012 年-2018 年（预测）国内工业软件市场规模

来源：中国产业信息网

公司所在的湖南省是软件行业高速发展的地区之一。《湖南省软件和信息服务业发展规划（2016-2020）》显示，2015 年全省软件和信息服务主营业务收入达到 349.00 亿元，是 2011 年业务收入 213 亿元的 1.64 倍，年均增速达 13.1%，居中部地区第二位。工业软件作为细分行业之一，发展情况尤为瞩目。2015 年，湖南省工业软件在企业数量不足省内企业 50% 的情况下，产业规模为 219.87 亿元，达到总量的 63%，2016 年湖南省工业软件产业规模约为 263.84 亿元，形成了一批

优势特色产品和服务。

2) 公司的核心资源要素、核心竞争力

公司专注于对 CAD、PDM、PLM 等工业软件的研究与开发，主要是在 Windows7 的环境下，使用 Visual Studio 2012 平台、C#语言进行产品的开发。经过多年的技术研究、应用与推广实践的积累，培养和打造了一支专业高效的技术团队，掌握了一系列与产品管理类工业软件的研发相关的核心技术。具体情况如下：

核心技术名称	技术要点
CAD 集成技术	CAD 软件种类繁多，宇德科技实现了对各种 CAD 软件的集成，包括二维、三维 CAD 以及结构、电子、电气等 CAD 设计软件的集成。通过 CAD 集成，可以将图纸上传到宇德科技的软件中进行管理，也可以从服务器下载图纸进行设计。公司的软件已经可以提供以下 CAD 软件的集成：AutoCAD、AutoCAD Mechanical、AutoCAD Electrical、Pro/e、Altium Design、SolidWorks、Inventor。
PLM 的实施技术	应用自主研发的 PDM 或者代理的 PDM 软件为平台，深度集成三维设计流程及数字模型，为客户建立一套基于标准化、流程化、参数化的研发体系，并在软件平台里达到固化、优化。
基于数字化的研发体系建设咨询与服务	根据客户现有三维设计工具，优化设计流程及基础数据整理，为客户建立一套基于标准化、流程化、参数化的研发体系。

公司拥有一支实力较强、经验丰富的研发团队，在长期的生产经营过程中对工业软件领域的客户需求、行业痛点也有着深刻的理解。因此，公司具备核心资源要素，在工业软件市场具有较强的核心竞争力。

3) 公司未来发展规划

公司是一家集研发、销售与服务为一体的软件企业。公司的技术研发团队按照公司的发展战略、结合自身的技术优势，确定公司新的研发方向。目前，公司致力于完善自身产品服务链，为企业用户提供覆盖产品设计、工艺规划、生产制造、维修服务、企业管理等业务领域的一体化解决方案，帮助企业实现产品全过程智能化管理。公司现正筹备研发新的三维计算机辅助设计系统（CAPP）和计算机辅助设计系统（CAD），并对已经开发的软件产品进行新一轮的升级完善。新产品的成功将会进一步拓展公司的服务范围，提升公司的核心竞争力，带来新的利润增长点。

公司作为湖南工业软件的领导品牌，经过多年的发展，在湖南省内的工业软件领域积累了较高的品牌认知度。公司计划未来立足湖南，逐步打开全国市场。公司目前已经在北京、深圳等地区成功开展业务，今后会进一步加大对华中和华东市场的投入，开拓长三角、山东、天津等工业聚集地区的市场，形成全国范围内的营销渠道，扩大品牌的影响力。

4) 资金筹集能力

各报告期末，公司短期借款余额情况如下表所示：

单位：元

项目	2017年3月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
信用借款	400,000.00	-	400,000.00
抵押借款	520,000.00	520,000.00	1,000,000.00

项目	2017年3月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
合计	920,000.00	520,000.00	1,400,000.00

截至2017年3月31日，公司的资产负债率为55.77%，流动比率为1.63，速动比率为1.57。公司具备较好的长短期偿债能力。具备一定的资金筹集能力，信用情况较好，能够满足企业未来发展所产生的融资需求。

5) 期后合同的签订情况

销售合同

2017年4月到8月，将合同金额8.00万元以上的销售合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	长沙太平洋半谷汽车部件有限公司	2017/4/2	销售合同	102,000.00	履行完毕
2	山河智能装备股份有限公司	2017/5/15	销售合同	950,000.00	正在履行
3	威胜集团有限公司	2017/6/9	销售合同	300,000.00	履行完毕
4	湖南新龙矿业有限责任公司	2017/6/9	销售合同	282,720.00	正在履行
5	湖南省高速公路监控中心	2017/7/1	销售合同	261,800.00	正在履行
6	长沙中航信息技术有限公司	2017/7/1	销售合同	83,098.00	正在履行
7	长沙中航信息技术有限公司	2017/7/1	销售合同	289,144.00	正在履行
8	湖南新亚胜光电股份有限公司	2017/6/28	销售合同	85,500.00	履行完毕
9	湖南新亚胜光电股份有限公司	2017/6/28	销售合同	85,500.00	履行完毕
10	湖南省湘乡市地方税务局	2017/7/11	销售合同	244,590.00	正在履行
11	上海斐讯数据通信技术有限公司	2017/7/11	销售合同	427,000.00	正在履行
12	湖南地质调查院	2017/7/24	销售合同	80,000.00	履行完毕

采购合同

截至报告期末，将合同金额 5.00 万元以上的采购合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	北京联讯创成科技有限公司	2017/3/20	采购合同	866,100.00	履行完毕
2	上海尚勤信息技术有限公司	2017/3/20	采购合同	87,000.00	履行完毕
3	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/5/15	采购合同	489,600.00	履行完毕
4	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/6/1	采购合同	50,889.00	履行完毕
5	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/6/9	采购合同	64,776.00	履行完毕
6	上海亿道电子技术有限公司	2017/6/9	采购合同	198,000.00	履行完毕
7	广州神州数码信息科技有限公司	2017/6/28	采购合同	66,000.00	履行完毕
8	达索析统(上海)信息科技有限公司	2017/7/1	采购合同	80,677.35	履行完毕
9	达索析统(上海)信息科技有限公司	2017/7/1	采购合同	286,143.98	履行完毕

6) 期后收入的实现情况

2017 年 4 月 1 到日至 2017 年 8 月 31 日，公司共实现销售收入 2,893,404.31 元，其中，代理软件收入为 517,659.30 元，自产软件收入为 2,265,085.45 元，技术服务收入为 110,659.56 元。从期后收入的实现情况来看，公司的产品和服务能够被市场所认可，具有持续经营能力。

综上，公司在报告期后继续保持良好的经营态势，业务稳定发展，期后合同能够保证公司业务的正常运营，公司具有持续经营能力。

请主办券商和会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

主办券商回复：

(1) 2015 年度每股净资产小于 1 的原因及合理性

(一) 尽调过程：

访谈公司高管；查阅审计报告；查阅公司报告期前专利申请、研发费用、销售费用情况

(二) 核查依据

公司高管访谈记录；审计报告

(三) 分析过程

公司在报告期之前存在历史积累亏损，导致其净资产小于 1。主要是由于，公司设立初期，规模较小，研发能力和市场开拓能力有限，且处在品牌建设的阶段，此时，公司主要以软件产品的代理销售为主，销售规模和毛利率水平较低。另一方面，公司在 2013 年第一次增资之后，业务进入了良性发展的轨道，但公司为了掌握核心技术、提升研发能力、进行品牌建设，投入了大量的研发费用和销售费用，在 2011 年至 2013 年之间申请了 9 项专利和著作权，增强了公司的核心竞争力。但研发和销售方面的投入主要计入了费用中，使公司在报告期前数年产生了累积亏损。但由于公司在此阶段研发成功了一系列自主软

件，开拓了大量客户资源，为公司以后的业务发展提供了较为厚实的基础，使得公司能够在报告期内产生一定的盈利，在 2016 年末每股净资产已经达到 1.03 元。

（四）结论意见

经核查，公司 2015 年度每股净资产小于 1 是合理的，与其规模及发展阶段相适应。

（2）公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力

（一）尽调过程：

查阅客户访谈记录、供应商访谈记录；查阅销售、采购合同；访谈公司高管；查阅审计报告

（二）核查依据

客户访谈记录、供应商访谈记录；销售、采购合同；公司高管访谈记录；审计报告

（三）分析过程

1) 公司的主营业务

公司的主营业务是 CAD 系列软件产品的代理销售、PDM 类软件产品的研发和销售以及 PLM 系统的技术支持服务。公司是美国 Autodesk（欧特克）公司、法国 Dassault Systemes（达索）公司的授权经销商，并通过自主研发、合作研发等方式掌握了一系列工业软件领域的

相关技术，可以为工业制造业企业提供包含辅助设计、业务管理、生产调度和过程控制水平等在内的软件产品和系统支持服务。

2) 营业收入构成

单位：元

项目	2017年1-3月		2016年度		2015年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
主营业务收入	3,022,227.60	100.00%	6,567,929.31	100.00%	10,073,672.03	100.00%
代理软件收入	673,803.42	22.30%	3,348,865.49	50.99%	5,460,921.29	54.21%
自产软件收入	2,262,231.84	74.85%	2,926,799.68	44.56%	3,345,534.47	33.21%
技术服务收入	86,192.34	2.85%	292,264.14	4.45%	1,267,216.27	12.58%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-
合计	3,022,227.60	100.00%	6,567,929.31	100.00%	10,073,672.03	100.00%

公司主营业务包括代理软件销售、自产软件销售并提供相应的技术服务，是一家集研发、销售和服务于一体的软件企业。公司产品的终端客户主要为装备制造业，近年来装备制造业一直处于下行趋势，中经装备制造业景气指数由2011年97.5下降到2016年第二季度的93.8，2016年装备制造业进入发展波谷期。受下游行业不景气影响，公司2016年收入大幅下降，主营业务收入由2015年10,073,672.03元下降到6,567,929.31元，下降比例达到34.80%。

公司不断调整业务结构，大力推广自产软件，自产软件的销售占比不断提高，由2015年的33.21%上升到2017年1-3月的74.85%。公司的技术服务收入主要是为客户提供技术开发服务、培训服务等服

务，报告期内技术服务收入波动较大，主要是因为 2015 年公司与南车株洲电力机车有限公司签订了技术服务合同，由公司向南车株洲电力机车有限公司提供产品离线展示平台以及虚拟现实环境应用开发服务，而 2016 年以及 2017 年 1-3 月只是向个别中小客户提供零星开发服务，导致技术服务收入波动较大。

3) 利润、毛利率构成

单位：元

项目	2017 年 1-3 月		2016 年度		2015 年度	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
主营业务收入	2,575,295.98	85.21%	4,575,725.55	69.67%	6,795,009.59	67.45%
代理软件收入	286,871.80	42.57%	1,444,491.92	43.13%	2,825,801.66	51.75%
自产软件收入	2,262,231.84	100.00%	2,926,799.68	100.00%	3,345,534.47	100.00%
技术服务收入	26,192.34	30.39%	204,433.95	69.95%	623,673.46	49.22%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-
合计	2,575,295.98	85.21%	4,575,725.55	69.67%	6,795,009.59	67.45%

公司 2017 年 1-3 月、2016 年度和 2015 年度综合毛利率分别为 85.21%、69.67%和 67.45%。公司主要业务包括代理软件的销售和自产软件的销售。由于自产软件的前期开发成本及后期安装零星人工成本，公司已经计入当期损益费用化，因此自产软件的销售毛利处于较高水平，公司综合毛利率的波动主要来源于代理软件的销售毛利率。受下游行业不景气影响，2016 年代理软件销售毛利率较 2015 年有所下降。报告期内公司不断调整业务结构，大力推广自产软件，自产软件的销售占比不断提高，因此综合毛利率呈上升趋势。

公司收入确认原则和成本核算、结转方法如下：

类别	收入确认原则	成本结转方法
代理软件销售	按合同或协议的要求，客户收货后，不需要安装调试的经验收合格，商品所有权及风险转移，确认“主营业务收入-代理软件收入”实现；需要安装调试的，待安装验收完成后，确认“主营业务收入-销售收入”实现。	公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容进行采购，并按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。
自产软件销售	按合同或协议的要求，客户收货后，不需要安装调试的经验收合格，商品所有权及风险转移，确认“主营业务收入-销售收入”实现；需要安装调试的，待安装验收完成后，确认“主营业务收入-销售收入”实现。	自产软件前期开发成本及后期安装零星人工成本已计入当期损益费用化，未对成本进行再次归集、结转。
提供技术服务	因技术服务周期短，按合同或协议的要求，客户验收后，确认“主营业务收入-技术服务收入”实现。	将与提供技术服务有关的外购成本及其他成本，按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。

4) 营业收入总额和利润总额的变动趋势及原因

单位：元

项目	2017年1-3月		2016年度		2015年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	3,022,227.60	-53.99%	6,567,929.31	-34.80%	10,073,672.03
营业成本	446,931.62	-77.57%	1,992,203.76	-39.24%	3,278,662.44
营业利润	582,233.93	1008.43%	52,527.83	-88.48%	455,885.06
利润总额	582,042.79	-35.93%	908,443.32	120.56%	411,882.35

项目	2017年1-3月		2016年度		2015年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
净利润	425,335.64	-36.45%	669,308.11	162.67%	254,808.73

公司产品的终端客户主要为装备制造业,近年来装备制造业一直处于下行趋势,中经装备制造业景气指数由2011年97.5下降到2016年第二季度的93.8,2016年装备制造业进入发展波谷期。受下游行业不景气影响,公司2016年收入大幅下降,主营业务收入由2015年10,073,672.03元下降到6,567,929.31元,下降比例达到34.80%,营业成本和营业利润也因此下降。

2016年公司收到2015年度和2016年1-7月增值税退税累计723,767.75元,此外还收到湖南省移动互联网产业发展补贴200,000.00元,因此2016年公司利润总额、净利润均较2015年出现大幅上涨。

由以上分析可知,由于2016年全国实体经济、制造行业不景气,公司的软件销售业务产生了一定程度的下滑,当年也主要以代理软件销售为主,毛利率也有小幅下滑。随着2017年全国制造行业的回暖,以及公司经营策略的调整,公司加大了自主软件研发和销售的投入,扩大了自主软件的市场份额,使得公司的销售收入和毛利率均有提高。自主软件能够获得市场认可,体现了公司的研发实力、销售能力和公司核心竞争力,证明公司的研发能力可以适应不断变化的市场需求。公司拥有一支实力较强、经验丰富的研发团队,在长期的生产经营过程中对工业软件领域的客户需求、行业痛点也有着深刻的理解。因此,

公司具备核心资源要素，在工业软件市场具有较强的核心竞争力。

（四）结论意见

经核查，公司经营模式可持续，具备核心资源要素和可持续竞争能力。

（3）公司是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件

（一）尽调过程

查阅客户访谈记录、供应商访谈记录；查阅销售、采购合同；访谈公司高管；查阅审计报告

（二）核查依据

客户访谈记录、供应商访谈记录；销售、采购合同；公司高管访谈记录；审计报告

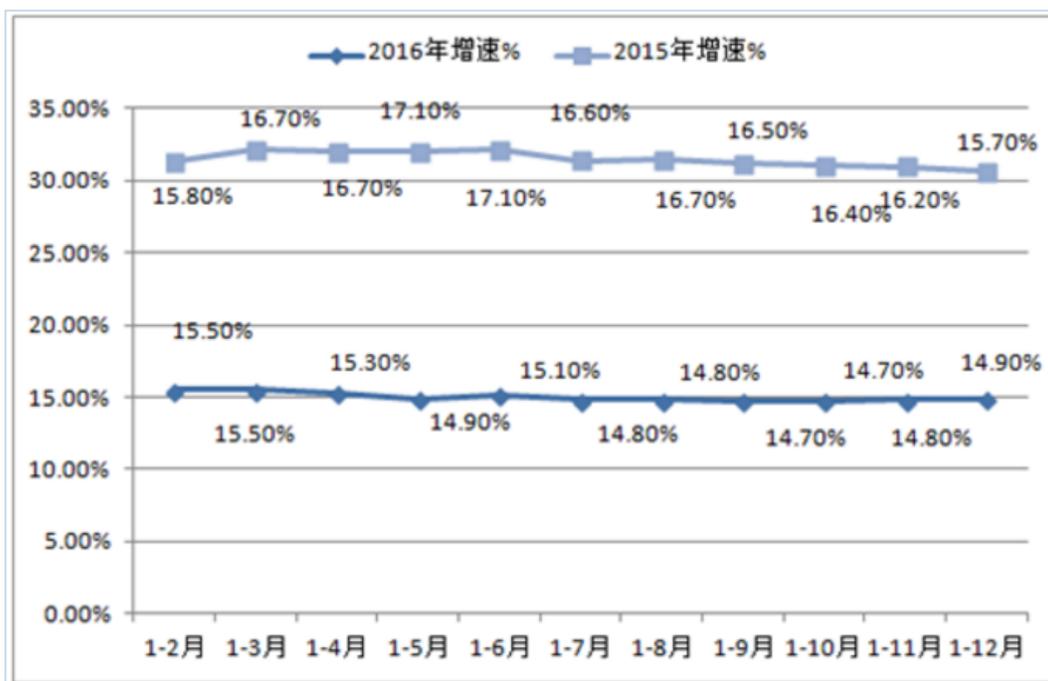
（三）分析过程

1) 行业现状及市场前景

软件与信息技术服务业是过去几年中国增长快的行业之一，根据工业和信息化部最新统计数据显示，2016年全国规模以上软件和信息技术服务企业达42,764家，共完成软件业务收入4.85万亿元，同比增长14.90%，其中软件产品收入1.54万亿元，同比增长12.80%，信息技术服务收入2.51万亿元，同比增长16.0%，嵌入式系统软件收入0.80万亿元，同比增长15.50%，软件利润总额0.60万亿元，同比增长14.90%；2015年全国规模以上软件和信息技术服务企业达40,941

家，共完成软件业务收入 4.32 万亿元，同比增长 16.60%，其中软件产品收入 1.40 万亿元，同比增长 16.40%，信息技术服务收入 2.21 万亿元，同比增长 18.40%，嵌入式系统软件收入 0.71 万亿元，同比增长 11.80%。

2016 年中国软件和信息技术服务业运行态势平稳，收入保持两位数增长，盈利状况良好，产业内部结构不断调整优化，中心城市软件业保持领先增长态势。



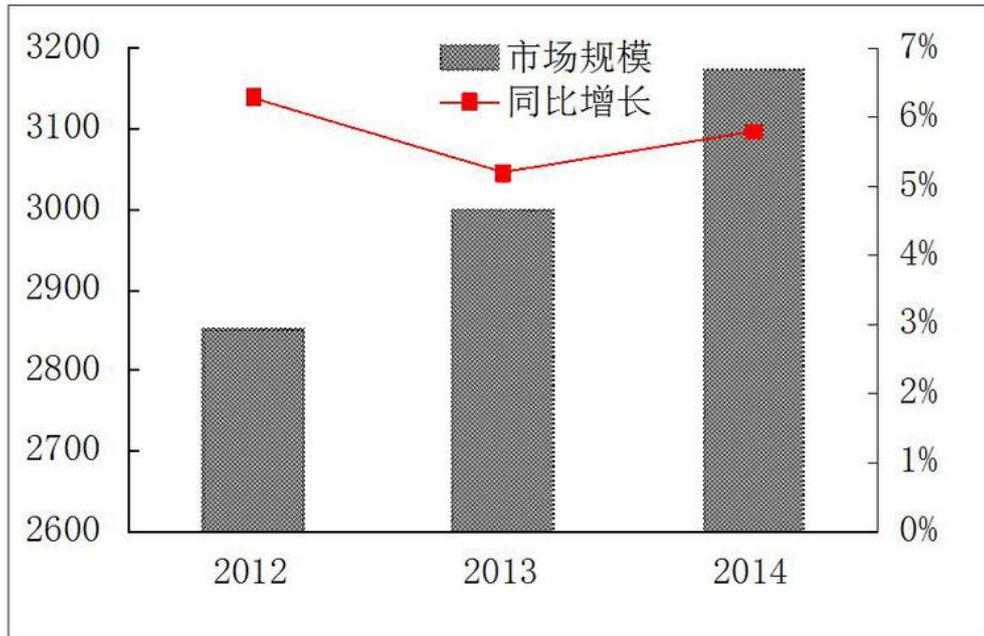
2016 年中国软件行业整体收入增长走势

数据来源：中国产业发展研究网

根据湖南省软件和信息服务业发展规划（2016-2020）显示，湖南省软件和信息技术服务业发展势头良好。2015 年，全省软件和信息服务业主营业务收入达到 349.00 亿元，是 2011 年业务收入 213 亿元的

1.64 倍，年均增速达 13.1%，居中部地区第二位。信息传输、软件和信息技术服务业固定资产投资达 275 亿元，同比增长 127.5%。软件产业的平稳增长，催生了一批高附加值、绿色低碳的新兴产业，创造了大量就业机会，有力促进了经济结构调整和发展方式转变。截至 2015 年底，全省软件和信息技术服务企业工商登记数量达到 27,554 家，经认定的软件企业 682 家。通过计算机信息系统集成资质认证企业达到 195 家，其中一级 4 家，二级 12 家，三级 86 家，四级 93 家。2015 年，湖南省工业软件在企业数量不足省内企业 50%的情况下，产业规模为 219.87 亿元，达到总量的 63%，2016 年湖南省工业软件产业规模约为 263.84 亿元，形成了一批优势特色产品和服务。

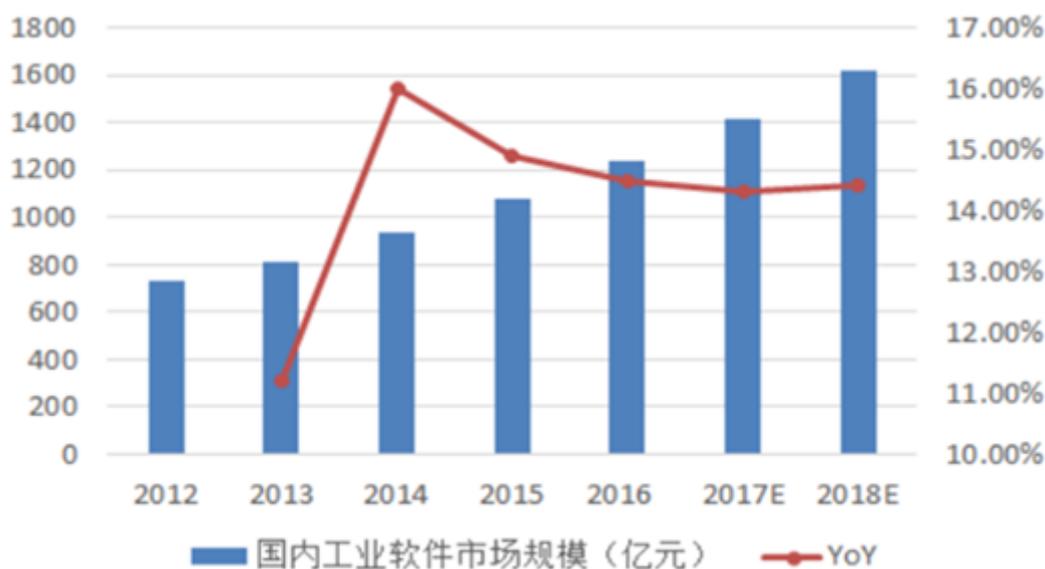
工业软件行业在全球市场上起步较早，经过多年的发展，技术多已趋向成熟。受制于发达国家的工业增长平缓，近年来全球工业软件行业虽然维持着自 2011 年来的增长趋势，但约 5.5%的年增长速度远不及预期。2014 年初，Gartner 曾预测全年企业级软件市场规模可达到 3200 亿美元，实现同比增长 6.8%。



2012-2014 年全球企业级软件市场规模 (单位: 亿美元)

数据来源: Gartner

随着国家的产业升级和经济结构调整,大量传统企业面临向智能化生产、智能化管理的转型,工业软件在其转型过程中有举足轻重的地位。2009年至2016年间,中国工业软件市场规模从448亿元上涨至1,242亿元,年平均增长速度高达18.5%,远高于国际工业软件行业的约5%的增长率。未来随着“两化融合”的进一步深入,工业软件的需求将进一步扩大。据中国产业研究网数据统计,工业软件的行业规模增速在接下来的两年中仍将维持在14%以上,预计到2018年,我国工业软件的规模将达到1,600亿元以上。



2012 年-2018 年（预测）国内工业软件市场规模

来源：中国产业信息网

公司所在的湖南省是软件行业高速发展的地区之一。《湖南省软件和信息服务业发展规划（2016-2020）》显示，2015 年全省软件和信息服务业主营业务收入达到 349.00 亿元，是 2011 年业务收入 213 亿元的 1.64 倍，年均增速达 13.1%，居中部地区第二位。工业软件作为细分行业之一，发展情况尤为瞩目。2015 年，湖南省工业软件在企业数量不足省内企业 50%的情况下，产业规模为 219.87 亿元，达到总量的 63%，2016 年湖南省工业软件产业规模约为 263.84 亿元，形成了一批优势特色产品和服务。

2) 公司的核心资源要素、核心竞争力

公司专注于对 CAD、PDM、PLM 等工业软件的研究与开发，主要是在 Windows7 的环境下，使用 Visual Studio 2012 平台、C#语言进行产品的开发。经过多年的技术研究、应用与推广实践的积累，培养和

打造了一支专业高效的技术团队，掌握了一系列与产品管理类工业软件的研发相关的核心技术。具体情况如下：

核心技术名称	技术要点
CAD 集成技术	CAD 软件种类繁多，宇德科技实现了对各种 CAD 软件的集成，包括二维、三维 CAD 以及结构、电子、电气等 CAD 设计软件的集成。通过 CAD 集成，可以将图纸上传到宇德科技的软件中进行管理，也可以从服务器下载图纸进行设计。公司的软件已经可以提供以下 CAD 软件的集成：AutoCAD、AutoCAD Mechanical、AutoCAD Electrical、Pro/e、Altium Design、SolidWorks、Inventor。
PLM 的实施技术	应用自主研发的 PDM 或者代理的 PDM 软件为平台，深度集成三维设计流程及数字模型，为客户建立一套基于标准化、流程化、参数化的研发体系，并在软件平台里达到固化、优化。
基于数字化的研发体系建设咨询与服务	根据客户现有三维设计工具，优化设计流程及基础数据整理，为客户建立一套基于标准化、流程化、参数化的研发体系。

公司拥有一支实力较强、经验丰富的研发团队，在长期的生产经营过程中对工业软件领域的客户需求、行业痛点也有着深刻的理解。因此，公司具备核心资源要素，在工业软件市场具有较强的核心竞争力。

3) 公司未来发展规划

公司是一家集研发、销售与服务为一体的软件企业。公司的技术研发团队按照公司的发展战略、结合自身的技术优势，确定公司新的研发方向。目前，公司致力于完善自身产品服务链，为企业用户提供覆盖产品设计、工艺规划、生产制造、维修服务、企业管理等业务领域的一体化解决方案，帮助企业实现产品全过程智能化管理。公司现正筹备研发新的三维计算机辅助设计系统（CAPP）和计算机辅助设计

系统（CAD），并对已经开发的软件产品进行新一轮的升级完善。新产品的成功将会进一步拓展公司的服务范围，提升公司的核心竞争力，带来新的利润增长点。

公司作为湖南工业软件的领导品牌，经过多年的发展，在湖南省内的工业软件领域积累了较高的品牌认知度。公司计划未来立足湖南，逐步打开全国市场。公司目前已经在北京、深圳等地区成功开展业务，今后会进一步加大对华中和华东市场的投入，开拓长三角、山东、天津等工业聚集地区的市场，形成全国范围内的营销渠道，扩大品牌的影响力。

4) 资金筹集能力

各报告期末，公司短期借款余额情况如下表所示：

单位：元

项目	2017年3月31日	2016年12月31日	2015年12月31日
信用借款	400,000.00	-	400,000.00
抵押借款	520,000.00	520,000.00	1,000,000.00
合计	920,000.00	520,000.00	1,400,000.00

截至2017年3月31日，公司的资产负债率为55.77%，流动比率为1.63，速动比率为1.57。公司具备较好的长短期偿债能力。具备一定的资金筹集能力，信用情况较好，能够满足企业未来发展所产生的融资需求。

5) 期后合同的签订情况

销售合同

2017年4月到8月，将合同金额8.00万元以上的销售合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	长沙太平洋半谷汽车部件有限公司	2017/4/2	销售合同	102,000.00	履行完毕
2	山河智能装备股份有限公司	2017/5/15	销售合同	950,000.00	正在履行
3	威胜集团有限公司	2017/6/9	销售合同	300,000.00	履行完毕
4	湖南新龙矿业有限责任公司	2017/6/9	销售合同	282,720.00	正在履行
5	湖南省高速公路监控中心	2017/7/1	销售合同	261,800.00	正在履行
6	长沙中航信息技术有限公司	2017/7/1	销售合同	83,098.00	正在履行
7	长沙中航信息技术有限公司	2017/7/1	销售合同	289,144.00	正在履行
8	湖南新亚胜光电股份有限公司	2017/6/28	销售合同	85,500.00	履行完毕
9	湖南新亚胜光电股份有限公司	2017/6/28	销售合同	85,500.00	履行完毕
10	湖南省湘乡市地方税务局	2017/7/11	销售合同	244,590.00	正在履行
11	上海斐讯数据通信技术有限公司	2017/7/11	销售合同	427,000.00	正在履行
12	湖南地质调查院	2017/7/24	销售合同	80,000.00	履行完毕

采购合同

截至报告期末，将合同金额5.00万元以上的采购合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	北京联讯创成科技有限公司	2017/3/20	采购合同	866,100.00	履行完毕

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
2	上海尚勤信息技术有限公司	2017/3/20	采购合同	87,000.00	履行完毕
3	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/5/15	采购合同	489,600.00	履行完毕
4	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/6/1	采购合同	50,889.00	履行完毕
5	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/6/9	采购合同	64,776.00	履行完毕
6	上海亿道电子技术有限公司	2017/6/9	采购合同	198,000.00	履行完毕
7	广州神州数码信息科技有限公司	2017/6/28	采购合同	66,000.00	履行完毕
8	达索析统(上海)信息科技有限公司	2017/7/1	采购合同	80,677.35	履行完毕
9	达索析统(上海)信息科技有限公司	2017/7/1	采购合同	286,143.98	履行完毕

6) 期后收入的实现情况

2017年4月1日至2017年8月31日,公司共实现销售收入2,893,404.31元,其中,代理软件收入为517,659.30元,自产软件收入为2,265,085.45元,技术服务收入为110,659.56元。从期后收入的实现情况来看,公司的产品和服务能够被市场所认可,具有持续经营能力。

综上,公司在报告期后继续保持良好的经营态势,业务稳定发展,期后合同能够保证公司业务的正常运营,公司具有持续经营能力。

(四) 结论意见

经核查,主办券商认为公司具有持续经营能力,符合“具有持续经营能力”的挂牌条件。

4、报告期营业收入大幅下降、净利润增长、毛利率最近一期上升。

请公司:(1)按照以下方面同比补充分析披露营业收入大幅下降,

净利润却增长的背景、主要原因及合理性：市场行情、同行业可比公司盈利水平、从经营管理、市场拓展、产品结构与售价、量本价、客户、公司自身竞争优势及报告期主要销售合同等方面进行分析，并结合主要客户情况说明营业收入是否稳定，公司调整业务结构是否符合行业发展趋势，预计何时业绩稳定，不再下滑。分析说明与同行业可比公司相比是否存在较大差异。

请主办券商、会计师：(1)补充核查公司业绩大幅下降的真实性、合理性，并就营业收入是否稳定、下降将持续多久，是否存在虚增收入、账外利润、调节利润等情形，并对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见；(2)说明对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的核查程序，所核查客户各期销售金额、合计金额占销售总额的比重，就报告期内公司销售的数量及价格是否真实、确认时点是否合规发表明确核查意见；(3)针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规，及公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表明确意见；(4)并基于公司与同行业和上下游产业毛利率对比情况，就公司毛利率水平及上升是否合理，公司毛利率核算是否准确，并就其真实性、可持续性，及是否存在调节毛利率情况，发表明确意见。

公司回复：

(一) 营业收入大幅下降，净利润却增长的背景、主要原因及合理性：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“（二）营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”之“5、营业收入总额和利润总额的变动趋势及原因”中补充披露如下：

“期内公司营业收入大幅下降，但是净利润却增长的背景及主要原因如下：

（1）市场行情

软件与信息技术服务业是过去几年中国增长快的行业之一，根据工业和信息化部最新统计数据显示，2016年全国规模以上软件和信息技术服务企业达42,764家，共完成软件业务收入4.85万亿元，同比增长14.90%，其中软件产品收入1.54万亿元，同比增长12.80%，信息技术服务收入2.51万亿元，同比增长16.0%，嵌入式系统软件收入0.80万亿元，同比增长15.50%，软件利润总额0.60万亿元，同比增长14.90%；2015年全国规模以上软件和信息技术服务企业达40,941家，共完成软件业务收入4.32万亿元，同比增长16.60%，其中软件产品收入1.40万亿元，同比增长16.40%，信息技术服务收入2.21万亿元，同比增长18.40%，嵌入式系统软件收入0.71万亿元，同比增长11.80%。

根据湖南省软件和信息服务业发展规划（2016-2020）显示，2015年全省软件和信息服务业主营业务收入达到349.00亿元，是2011年业务收入213亿元的1.64倍，年均增速达13.1%，居中部地区第二位。信息传输、软件和信息技术服务业固定资产投资达275亿元，同比增长127.5%。软件产业的平稳增长，催生了一批高附加值、绿色低碳的新兴产业，创造了大量就业机会，有力促进了经济结构调整和发展方式转变。截至2015年底，全省软件和信息技术服务企业工商登记数量达到27,554家，经认定的软件企业682家。通过计算机信息系统集成资质认证企业达到195家，其中一级4家，二级12家，三级86家，四级93家。2015年，湖南省工业软件在企业数量不足省内企业50%的情况下，产业规模为219.87亿元，达到总量的63%，2016年湖南省工业软件产业规模约为263.84亿元，形成了一批优势特色产品和服务。

(2) 同行业可比公司盈利水平

公司的主营业务是 CAD 软件产品的代理销售、PDM 软件产品的研发和销售以及 PLM 系统的技术服务，属于工业软件领域的软件开发和软件服务提供商。同行业可比公司有苏州浩辰软件股份有限公司（以下简称“浩辰软件”）、广州中望龙腾软件股份有限公司（以下简称“中望软件”）、北京数码大方科技股份有限公司（以下简称“数码大方”）。

公司同行业可比公司 2016 年度、2015 年度、2014 年度盈利情况如下表所示：

1) 2016 年度

相关指标	浩辰软件	中望软件	数码大方	平均值	宇德科技
营业收入（元）	62,793,663.91	138,409,000.67	109,399,614.92	103,534,093.17	6,567,929.31
毛利率（%）	96.77	95.76	73.25	88.59	69.67
净利润（元）	6,875,432.49	22,627,940.77	-13,382,760.76	5,373,537.50	669,308.11
净利率（%）	10.95	16.35	-12.23	5.02	10.19
净资产收益率（%）	11.20	-	-13.68	-1.24	13.97
股本（元）	32,454,600	40,000,000.00	45,000,000.00	39,151,533.33	5,000,000.00
员工总数（人）	277	413	393	361	14

2) 2015 年度

相关指标	浩辰软件	中望软件	数码大方	平均值	宇德科技
营业收入（元）	58,156,700.10	118,796,880.69	102,147,811.52	93,033,797.44	10,073,672.03
毛利率（%）	96.56	90.66	71.51	86.24	67.45
净利润（元）	3,873,970.71	-1,037,906.90	-27,053,162.78	-8,072,366.32	254,808.73
净利率（%）	6.66	-0.87	-26.48	-6.90	2.53
净资产收益率（%）	6.92	-6.77	-23.23	-7.69	5.89
股本（元）	32,454,600	40,000,000.00	45,000,000.00	39,151,533.33	5,000,000.00
员工总数（人）	269	-	493	381	13

3) 2014 年度

相关指标	浩辰软件	中望软件	数码大方	平均值	宇德科技
营业收入（元）	61,575,600.06	112,769,524.75	173,498,884.10	115,948,002.97	-
毛利率（%）	95.08	96.45	74.89	88.81	-
净利润（元）	4,433,120.77	341,963.57	17,881,076.08	7,552,053.47	-
净利率（%）	7.20	0.30	10.31	5.94	-
净资产收益率（%）	8.55	2.24	14.74	8.51	-
股本（元）	32,454,600	40,000,000.00	45,000,000.00	39,151,533.33	-
员工总数（人）	318	-	537	428	-

注：数据来源于各公司年报或者公开转让说明书，其中中望软件的部分指标其 2016 年的年报内未予披露。

如上表所示，公司规模远远小于同行业可比公司，因此公司营业收入、净利润均小于行业平均水平。由于公司代理销售软件的收入占比较高，而代理销售软件毛利率较低，因此公司平均毛利率低于同行业水平。此外，受国内市场不景气的影响，同行业公司 2015 年收入或者利润较 2014 年有所下降，中望软件和数码大方 2015 年净利润甚至为负值。由于公司规模小，应对市场不景气的冲击存在一定的滞后性，因此在 2016 年市场行情转好时，公司收入较 2015 年仍有所下降。但是由于公司在 2015 年末、2016 年上半年已感知到市场行情的不利变化，因此公司及时作出了业务调整，加大自产软件的销售力度，而自产软件附加值较高，因此 2016 年净利润有所增加。此外，由于公司规模小，为提高市场竞争力，公司精简了中后台部门，主要人员配置集中于研发销售，提高人员效率，因此公司人均创收能力高于同行业可比公司。

（3）经营管理

公司是一家集研发、销售与服务为一体的软件企业。公司的技术研发团队按照公司的发展战略、结合自身的技术优势，确定公司新的研发方向。目前，公司致力于完善自身产品服务链，为企业用户提供覆盖产品设计、工艺规划、生产制造、维修服务、企业管理等业务领域的一体化解决方案，帮助企业实现产品全过程智能化管理。公司现正筹备研发新的三维计算机辅助设计系统（CAPP）和计算

机辅助设计系统 (CAD)，并对已经开发的软件产品进行新一轮的升级完善。新产品的成功将会进一步拓展公司的服务范围，提升公司的核心竞争力，带来新的利润增长点。

公司较为注重对人才的培养和团队建设，拥有一支较为专业的研发队伍。公司的主要研发人员除具备专业的软件开发能力外，还具有丰富的工程业领域的实践经验。公司在工业软件领域经营多年，在研发过程中逐步形成了规范、标准的工业软件开发流程和管理机制，能够根据市场变化，快速做出响应，为客户提供满足客户需求且较为安全、高品质的软件开发与运维服务。

(4) 市场拓展

公司作为湖南工业软件的领导品牌，经过多年的发展，在湖南省内的工业软件领域积累了较高的品牌认知度。公司计划未来立足湖南，逐步打开全国市场。公司目前已经在北京、深圳等地区成功开展业务，今后会进一步加大对华中和华东市场的投入，开拓长三角、山东、天津等工业聚集地区的市场，形成全国范围内的营销渠道，扩大品牌的影响力。

公司主要通过直销模式销售产品和服务。公司通过参加政府会议和电话销售等渠道获取客户资源，向客户提供完软件产品和服务之后，公司的客服团队会继续通过电话和电子邮件的方式回访老客户，维护客户关系、收集客户意见，进一步完善产品和服务的同时拓展新的客户资源。此外，公司还是湖南省经信委推荐的湖南中小企业信息化核心服务商，也可以利用政府组织的中小企业洽谈会、工业企业论坛等形式销售产品和服务。

(5) 产品结构与售价

公司产品主要分为三大类：代理软件、自产软件以及技术服务。代理软件主要有 AutoDesk、达索等系列软件。AutoCAD、Inventor 等软件是由美国欧特克有限公司 (Autodesk) 出品的自动计算机辅助设计软件，可以用于绘制，二维制图，和三维设计。该系列软件在全球广泛使用，可以用于土木建筑，装饰装潢，工业制图，工程制图，电子工业，服装加工等多方面领域。CATIA、ENOVIA 是法国达索公司的产品开发旗舰解决方案。作为 PLM 协同解决方案的一个重要组成部分，

它可以帮助制造厂商设计产品，并支持从项目前阶段、具体的设计、分析、模拟、组装到维护在内的全部工业设计流程。其数字样机流程在市场上被广泛采用，因此 CATIA 系列产品成为世界上较为常用的产品开发系统。

公司自产软件有 UDPDM、UEDM、UDPM、UDCAPP。其中 UDPDM 是由宇德科技自主研发的产品数据管理系统，可以实现对中小制造业企业的产品设计过程进行管理。UEDM 是由宇德科技自主研发的图文档管理系统，可以实现企业文档的集中存储、分类管理、共享和权限控制，可对文档进行版本管理以及发布审批等。UDPM 是由宇德科技自主研发的项目管理系统，可对项目的任务、计划、资源、团队、进度等进行管理并提供各种项目的透视图和报表。UDCAPP 是由宇德科技自主研发的计算机辅助工艺设计系统，提供企业产品制造工艺中的工艺流程管理、工艺卡片管理、工艺 BOM 管理、工艺知识库管理和工艺报表等功能。代理软件和自产软件根据不同功能售价约为 1 万元-2 万元。此外，公司还为客户提供技术服务，并根据提供的服务内容进行定价。

(6) 量本价

公司的主营业务是 CAD 系列软件产品的代理销售、PDM 类软件产品的研发和销售以及 PLM 系统的技术支持服务。公司是美国 Autodesk（欧特克）公司、法国 Dassault Systemes（达索）公司的授权经销商，并通过自主研发、合作研发等方式掌握了一系列工业软件领域的相关技术，可以为工业制造业企业提供包含辅助设计、业务管理、生产调度和过程控制水平等在内的软件产品和系统支持服务。

从产品和服务定价的角度来看，对于代理软件产品，公司根据终端供应商按季度公布的产品指导价格进行适当调整。对于自产软件产品，公司根据软件开发的工时、源代码的复杂程度等相关因素进行定价。对于技术服务，公司根据提供的服务以及投入的资源进行定价。

从成本构成角度来看，3 类产品的成本构成如下：

1) 代理软件的成本，主要是外购软件采购费，公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容进行采购，并按照项目进行归集，待项目确认收入后进行结转；

2) 自产软件的成本, 主要是开发人员工资、技术外包服务费、打印费等办公费用, 公司将自产软件前期开发成本及后期安装零星人工成本已计入当期损益费用化, 未对成本进行再次归集、结转。

3) 技术服务的成本, 主要是员工工资、外包成本等, 公司按照项目进行归集, 待项目确认收入后结转到主营业务成本中。

由于公司将自主研发软件相关的成本在发生当期全部费用化, 因此在自主研发软件后期销售过程中, 产品附加值较高, 公司自 2016 年加大了自产软件的销售力度, 因此 2016 年毛利率和净利润均较 2015 年有所上升。

(7) 客户

公司自 2004 成立以来, 主要从事 CAD、CAPP、EDM、PDM、PLM 等工业软件的研发、销售和运维服务, 是国内少有的拥有相对完整的产品线的厂商。公司主要服务于中小型装备制造企业, 致力于为企业的“智能制造”转型提供一流的解决方案。公司在湖南地区的品牌知名度较高, 尤其与长沙中航信息技术有限公司、南车株洲电力机车有限公司等省内知名企业建立了友好的合作关系, 且以此打开了与上述大型企业下属的大量的二、三级子公司的合作渠道。

(8) 公司自身竞争优势

1) 客户资源优势

公司自成立以来一直专注于装备制造领域的工业软件的开发, 致力于打造本土领先的行业解决方案, 为下游制造业的用户提供企业信息化的解决方案。公司的客户群体已经覆盖航空航天、轨道交通、装备、机电等装备制造企业, 在湖南省、深圳市、北京市、上海市均有业务。公司的高层管理人员在制造业中有多年的行业经验, 积累了大量优质、稳定的客户资源。公司是湖南省领先的 PLM/PDM 提供商, 也是湖南省经信委推荐的软件采购商之一。目前, 公司已与长沙中航信息技术有限公司、南车株洲电力机车有限公司等各自领域的龙头企业开展深层次的业务合作。同时, 公司将继续与现有客户合作进行深度合作, 拓展渠道资源。

2) 人才及技术优势

公司较为注重对人才的培养和团队建设，拥有一支较为专业的研发队伍。公司的主要研发人员除具备专业的软件开发能力外，还具有丰富的工程业领域的实践经验。公司在工业软件领域经营多年，在研发过程中逐步形成了规范、标准的工业软件开发流程和管理机制，能够根据市场变化，快速做出响应，为客户提供满足客户需求且较为安全、高品质的软件开发与运维服务。

3) 差异化定位优势

由于西门子、达索、用友、金蝶等国内外著名的软件巨头专注服务于大型的制造业企业，而中小型企业资金预算有限，大型软件公司也难以为众多的中小企业客户量身定做适合其需求的软件产品，因此中小企业的工业软件需求市场产生了一定的空白。公司采取差异化的市场定位战略，将主要的客户目标集中于中小型的工业制造企业。

公司利用自身先进的技术研发团队，为中小企业提供标准化的软件产品和高质量、低成本的解决方案。由于中小企业数量众多，公司的软件产品市场空间广阔。另一方面，公司的合作伙伴中包括中国航空工业集团公司、中国中车股份有限公司等大型国有企业的下属公司，公司在与其合作的过程中进一步拓展其其他的下属公司，这些附属公司一定程度上都是公司的潜在群体。

(9) 报告期主要销售合同

截至报告期末，将合同金额 50.00 万元以上的销售合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	湖南华凯文化创意股份有限公司	2015/01/03	销售合同	500,000.00	履行完毕
2	广州市凯思软件工程有限公司	2015/01/09	销售合同	909,880.00	履行完毕
3	北京华天海峰科技发展有限公司	2015/06/26	销售合同	2,219,540.00	履行完毕
4	南车株洲电力机车有限公司	2015/06/30	销售合同	950,000.00	履行完毕
5	长沙中航信息技术有限公司	2015/10/08	销售合同	777,000.00	履行完毕

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
6	湘潭电机股份有限公司	2015/10/21	销售合同	1,260,000.00	履行完毕
7	长沙中航信息技术有限公司	2015/12/15	销售合同	575,735.00	履行完毕
8	长沙中航信息技术有限公司	2016/02/08	销售合同	1,440,000.00	履行完毕
9	长沙中航信息技术有限公司	2016/05/18	销售合同	720,000.00	履行完毕
10	金爵五金塑胶(深圳)有限公司	2016/10/21	销售合同	800,000.00	履行完毕
11	湖南信创美泰信息技术有限公司	2017/02/21	销售合同	864,000.00	履行完毕
12	湖南先锋装饰设计工程有限公司	2017/03/21	销售合同	1,625,000.00	履行完毕

此外,2016年公司收到2015年度和2016年1-7月增值税退税累计723,767.75元,此外还收到湖南省移动互联网产业发展补贴200,000.00元,导致净利润大幅增长。

综上所述,报告期内公司营业收入大幅下降,净利润却增长具有合理性。”

(二)营业收入是否稳定,公司调整业务结构是否符合行业发展趋势,预计何时业绩稳定,不再下滑。分析说明与同行业可比公司相比是否存在较大差异

报告期内主要客户的销售情况如下表所示:

(1) 2017年1-3月

单位:元

序号	单位名称	销售内容	2017年1-3月	占全部营业收入之比
1	湖南先锋装饰设计工程有限公司	自产软件	1,388,888.87	45.96%
2	湖南信创美泰信息技术有限公司	自产软件	738,461.52	24.43%
3	内蒙古电力(集团)有限责任公司 内蒙古电力经济技术研究院分公司	代理软件	487,521.38	16.13%

序号	单位名称	销售内容	2017年1-3月	占全部营业收入之比
4	湘潭电机股份有限公司	代理软件	170,940.16	5.66%
5	湖南爱咖邦科技有限公司	自产软件	134,881.45	4.46%
合计			2,920,693.80	96.64%

(2) 2016 年度

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2016年度	占全部营业收入之比
1	长沙中航信息技术有限公司	自产软件	1,874,358.93	28.54%
2	中车株洲电力机车有限公司	代理软件	1,384,615.34	21.08%
3	金爵五金塑胶(深圳)有限公司	自产软件	726,863.15	11.07%
4	湖南南车时代电动汽车股份有限公司	代理软件	499,999.98	7.61%
5	湖南省邮电规划设计院有限公司	代理软件	335,225.64	5.10%
合计			4,821,063.04	73.40%

(3) 2015 年度

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2015年度	占全部营业收入之比
1	中车株洲电力机车有限公司	代理软件	2,075,713.60	20.61%
2	北京华天海峰科技发展有限公司	自产软件	1,897,043.00	18.83%
3	长沙中航信息技术有限公司	自产软件	1,156,183.77	11.48%
4	湘潭电机股份有限公司	代理软件	1,074,769.21	10.67%
5	广州市凯思软件工程有限公司	代理软件	777,675.20	7.72%
合计			6,981,384.78	69.31%

由上表可知，公司主要客户长沙中航信息技术有限公司、中车株洲电力机车有限公司、湘潭电机股份有限公司等具有一定的稳定性，由于公司主要业务是销售代理软件和自主软件。软件更新换代速度较快，而公司主要客户具有一定稳定性，因此公司营业收入能够保持稳定。

由于自产软件产品附加值较高，因此同行业可比公司的自产软件占比远高于代理软件，以浩辰软件为例，根据浩辰软件公开转让说明书，2014年1-7月、2013年度、2012年度浩辰软件自产软件的销售占比分别为92.81%、91.20%、84.57%，而代理软件销售占比仅为2.84%、4.22%、2.10%，其自产软件比例不断提高。因此。公司调整业务结构符合行业发展趋势。根据2017年1-3月的财务数据，公司实现销售3,022,227.60元，其年化收入已高于2015年度、2016年度销售收入，因此公司销售业绩已趋于稳定。

根据上述与同行业可比公司的对比可知，由于公司规模较小，因此收入、利润均小于同行业水平，且应对行业风险具有一定时滞性，但总体趋势与同行业不存在较大差异。

主办券商回复：

(1) 补充核查公司业绩大幅下降的真实性、合理性，并就营业收入是否稳定、下降将持续多久，是否存在虚增收入、账外利润、调节利润等情形，并对公司收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

(一) 尽调过程

1、访谈公司销售部、财务部等业务部门，了解公司销售与收款循环内控制度和公司收入确认具体方法，评价其内控制度设计的合理性，并执行穿行测试和控制测试。

2、检查公司与客户签订的销售合同，与客户回款、账面确认收入进行对比。

3、对报告期内收入进行抽查，从销售收入明细账追查至记账凭证、购销合同、发票等。

4、检查期后回款情况。

5、对收入进行截止测试，检查公司收入是否计入正确期间。

6、根据会计师函证情况，获得回函函证并与收入清单进行复核。

7、对比同行业可比公司。

（二）核查依据

销售合同、发票、银行回单、询证函、访谈记录、同行业可比公司财务数据等。

（三）分析过程

1、主办券商通过与公司相关业务部门进行访谈，并对销售流程的相关控制进行了控制测试，确定了公司与销售有关的内控制度设计是合理的，并能够得到有效执行。

2、主办券商对公司 2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月的营业

收入执行了细节测试，抽取了对应的合同、发票、客户确认的验收单等相关入账凭证，以及回款凭证等，确认收入真实发生的依据。

3、主办券商对收入执行截止性测试。主办券商根据收入明细账，获得了报告期内确认收入的客户清单，并根据清单追查至对应的合同和验收单，确认收入确认不存在跨期情况。

4、主办券商获取了会计师的发函回函统计表以及函证回函，并与收入明细进行复核。具体函证与回函情况如下：2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月的销售收入发函金额占比分别为 76.47%、79.20%、92.43%，回函确认金额占比分别为 72.18%、64.65%、92.43%。

5、主办券商还将公司的收入变化与同行业可比公司进行比较，以确认公司收入变化是否存在异常。

公司的主营业务是 CAD 软件产品的代理销售、PDM 软件产品的研发和销售以及 PLM 系统的技术服务，属于工业软件领域的软件开发和软件服务提供商。同行业可比公司有苏州浩辰软件股份有限公司（以下简称“浩辰软件”）、广州中望龙腾软件股份有限公司（以下简称“中望软件”）、北京数码大方科技股份有限公司（以下简称“数码大方”）。

公司同行业可比公司 2016 年度、2015 年度、2014 年度盈利情况如下表所示：

（1）2016 年度

相关指标	浩辰软件	中望软件	数码大方	平均值	宇德科技
营业收入（元）	62,793,663.91	138,409,000.67	109,399,614.92	103,534,093.17	6,567,929.31
毛利率（%）	96.77	95.76	73.25	88.59	69.67
净利润（元）	6,875,432.49	22,627,940.77	-13,382,760.76	5,373,537.50	669,308.11
净利率（%）	10.95	16.35	-12.23	5.02	10.19
净资产收益率（%）	11.20	-	-13.68	-1.24	13.97
股本（元）	32,454,600	40,000,000.00	45,000,000.00	39,151,533.33	5,000,000.00
员工总数（人）	277	413	493	394	14

(2) 2015 年度

相关指标	浩辰软件	中望软件	数码大方	平均值	宇德科技
营业收入（元）	58,156,700.10	118,796,880.69	102,147,811.52	93,033,797.44	10,073,672.03
毛利率（%）	96.56	90.66	71.51	86.24	67.45
净利润（元）	3,873,970.71	-1,037,906.90	-27,053,162.78	-8,072,366.32	254,808.73
净利率（%）	6.66	-0.87	-26.48	-6.90	2.53
净资产收益率（%）	6.92	-6.77	-23.23	-7.69	5.89
股本（元）	32,454,600	40,000,000.00	45,000,000.00	39,151,533.33	5,000,000.00
员工总数（人）	269	-	493	381	13

(3) 2014 年度

相关指标	浩辰软件	中望软件	数码大方	平均值	宇德科技
营业收入（元）	61,575,600.06	112,769,524.75	173,498,884.10	115,948,002.97	-
毛利率（%）	95.08	96.45	74.89	88.81	-
净利润（元）	4,433,120.77	341,963.57	17,881,076.08	7,552,053.47	-
净利率（%）	7.20	0.30	10.31	5.94	-
净资产收益率（%）	8.55	2.24	14.74	8.51	-
股本（元）	32,454,600	40,000,000.00	45,000,000.00	39,151,533.33	-
员工总数（人）	318	-	537	428	-

注：数据来源于各公司年报或者公开转让说明书，其中中望软件的部分指标其 2016 年的年报内未予披露。

如上表所示，公司规模远远小于同行业可比公司，因此公司营业收入、净利润均小于行业平均水平。由于公司代理销售软件的收入占比较高，而代理销售软件毛利率较低，因此公司平均毛利率低于同行业水平。此外，受国内市场不景气的影响，同行业公司 2015 年收入或者利润较 2014 年有所下降，中望软件和数码大方 2015 年净利润甚至为负值。由于公司规模小，应对市场不景气的冲击存在一定的滞后性，因此在 2016 年市场行情转好时，公司收入较 2015 年仍有所下降。但是由于公司在 2015 年末、2016 年上半年已感知到市场行情的不利变化，因此公司及时作出了业务调整，加大自产软件的销售力度，而自产软件附加值较高，因此 2016 年净利润有所增加。此外，由于公司规模小，为提高市场竞争力，公司精简了中后台部门，主要人员配置集中于研发销售，提高人员效率，因此公司人均创收能力高于同行业可比公司。

6、根据公司经审计的财务报表，公司 2017 年 1-3 月实现销售 3,022,227.60 元，其年化收入已高于 2015 年度、2016 年度销售收入，因此主办券商认定公司销售业绩已趋于稳定。

（四）结论意见

通过执行上述程序，主办券商认为公司 2016 年业绩大幅下降是真是合理的，公司营业收入已于 2017 年 1-3 月趋于稳定，公司不存在

虚增收入、账外利润、调节利润等情形，公司收入是真实、准确、完整的。

(2)说明对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的核查程序，所核查客户各期销售金额、合计金额占销售总额的比重，就报告期内公司销售的数量及价格是否真实、确认时点是否合规发表明确核查意见

(一) 尽调过程

1、检查公司与客户签订的销售合同，与客户回款、账面确认收入进行对比。

2、对报告期内收入进行抽查，从销售收入明细账追查至记账凭证、购销合同、发票等。

3、检查期后回款情况。

4、对收入进行截止测试，检查公司收入是否计入正确期间。

5、根据会计师函证情况，获得回函函证并与收入清单进行复核。

(二) 核查依据

销售合同、记账凭证、发票、银行回单、询证函、访谈记录等。

(三) 分析过程

1、主办券商对公司 2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月的营业收入执行了细节测试，抽取了对应的合同、发票、客户确认的验收单等相关入账凭证，以及回款凭证等，确认收入真实发生的依据。抽样

金额分别为 2,989,540.40 元、3,226,000.00 元、2,059,400.00 元，占比分别为 29.68%、49.12%、68.14%。

2、主办券商获取了会计师的发函回函统计表以及函证回函，并与收入明细进行复核。具体函证与回函情况如下：2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月的销售收入发函金额分别为 8,911,635.40 元、6,067,403.84 元、3,259,400.00 元，占比分别为 76.47%、79.20%、92.43%；回函确认金额为 8,411,635.40 元、4,952,429.84 元、3,259,400.00 元，占比分别为 72.18%、64.65%、92.43%。

3、主办券商对收入执行了截止性测试程序，分别对 2015 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日以及 2017 年 3 月 31 日前后三天确认的收入核查至对应合同和验收单据，确认不存在提前确认收入的情况。

4、主办券商检查了公司期后收款情况，截至本反馈回复提交日，公司期后累计收款 2,314,503.88 元，收款占比为 43.69%，并获取了期后回款的银行回单，确认公司应收账款期后回款情况良好且应收账款回款真实。

（四）结论意见

通过执行上述程序，主办券商认为报告期内公司销售的数量及价格是真实的、确认时点符合会计准则的相关规定。

(3) 针对公司营业成本和期间费用的各组成项目的划分归集是否合规，及公司报告期内收入、成本的配比关系是否合理核查并发表明确意见

(一) 尽调过程

- 1、获取成本、费用明细；
- 2、获取公司借款合同，重新计算利息支出；
- 3、抽查记账凭证、支付凭单、发票及相关合同、分摊计算表等资料来核查划分归集的准确性；
- 4、与同行业公司进行比较。

(二) 核查依据

- 1、成本、费用明细表；
- 2、借款合同；
- 3、利息支出重新计算表；
- 4、记账凭证、发票、支付回单等原始凭证；
- 5、同行业公司财务数据

(三) 分析过程

1、主办券商获得了公司 2015 年、2016 年、2017 年 1-3 月管理费用、销售费用和财务费用明细表，并选取部分费用追溯至发票与明细表金额和入账日期进行核对，并向财务人员询问发生的原因和具体用

途；

2、主办券商获取了公司的借款明细及借款合同，并根据合同约定的利率对利息支出进行重新计算，并与公司账面记载金额进行比较；

3、主办券商根据抽取凭证的情况，判断其发生时间和业务性质，对于大额费用询问财务人员了解其发生原因，判断所抽取的凭证计入期间费用是否合理，是否存在应计入营业成本的情况。

4、公司主营业务包括代理软件销售、自产软件销售并提供相应的技术服务，对于代理软件的销售，公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容采购相应的软件，并按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。对于自产软件的销售，由于其前期开发成本及后期安装零星人工成本，公司已经计入当期损益费用化，因此未对成本进行再次归集、结转。人力成本未计入营业成本，主要是由于以下几个原因：一方面，公司自产软件为通用软件而非定制软件，不会因对单一客户的销售发生额外的人工成本，而零星的安装及售后维护服务一方面由于耗时少，并且实施服务人员无论是否提供安装及售后维护服务均需要支付工资；另一方面，同行业上市公司如鼎捷软件、金山办公等，挂牌公司如中望软件、浩辰软件等也未将人工成本纳入营业成本核算，存在可比性。由于自产软件的前期开发成本及后期安装零星人工成本，公司已经计入当期损益费用化，且公司2016年调整了业务结构，大力推广自产软件，自产软件的销售占比不断提高，因此报告期内公司收入增长、成本下降，收入成本配比是

合理的。

5、主办券商将公司的成本费用配比与同行业的浩辰软件、中望软件进行了比较：

(1) 2016 年同行业类似公司的比较

项目	宇德科技		浩辰软件		中望软件	
	金额（元）	增长率（%）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）	增长率（%）
营业收入	6,567,929.31	-34.80	62,793,663.91	7.97	138,409,000.67	16.51
销售费用	699,981.18	-28.65	30,343,979.23	-10.17	60,022,978.95	16.53
管理费用	3,631,837.08	-19.06	26,976,394.54	9.52	66,805,258.35	21.11
财务费用	27,786.52	-88.21	590,719.33	-60.91	1,680,691.16	346.17
销售费用占营业收入比重（%）	10.66		48.32		43.37	
管理费用占营业收入比重（%）	55.30		42.96		48.27	
财务费用占营业收入比重（%）	0.42		0.94		1.21	

(2) 2015 年同行业类似公司的比较

项目	宇德科技		浩辰软件		中望软件	
	金额（元）	增长率（%）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）	增长率（%）
营业收入	10,073,672.03		58,156,700.10		118,796,880.69	
销售费用	980,987.36		33,777,632.94		51,508,253.12	
管理费用	4,486,842.16		24,632,544.32		55,162,320.23	
财务费用	235,670.60		1,511,251.91		376,691.99	

项目	宇德科技		浩辰软件		中望软件	
	金额（元）	增长率（%）	金额（元）	增长率（%）	金额（元）	增长率（%）
销售费用占营业收入比重（%）	9.74		58.08		43.36	
管理费用占营业收入比重（%）	44.54		42.36		46.43	
财务费用占营业收入比重（%）	2.34		2.60		0.32	

1) 从绝对值来看，由于公司规模较小，营业收入低于同行业其他两家公司。公司的销售费用远远低于同行业其他两家，主要是由于公司规模较小，销售较少，因此各项费用均低于同行业其他两家；

2) 从各项费用/收入占比看，行业财务费用均较低，财务融资较少。公司主要通过参加政府会议和电话销售等渠道获取客户资源，向客户提供完软件产品和服务之后，公司的客服团队会继续通过电话和电子邮件的方式回访老客户，维护客户关系、收集客户意见，进一步完善产品和服务的同时拓展新的客户资源，且公司客户主要为中小型装备制造业，因此所需业务招待费、差旅费、会务费、宣传费、代理费等销售费用较少，导致公司销售费用/收入占比较小。此外由于三家企业未对自产软件的成本单独核算，均计入了研发费用，因此管理费用/收入占比相近且较大。

（四）结论意见

通过执行上述程序，主办券商认为公司营业成本和期间费用的各

组成项目的划分归集合规,公司报告期内收入、成本的配比关系合理。

(4)并基于公司与同行业和上下游产业毛利率对比情况,就公司毛利率水平及上升是否合理,公司毛利率核算是否准确,并就其真实性、可持续性,及是否存在调节毛利率情况,发表明确意见

(一) 尽调过程

- 1、取得经审定的收入及成本,测算公司的毛利率;
- 2、选取同行业对比公司同一会计年度的毛利率进行对比分析。

(二) 核查依据

- 1、经审计的财务报告
- 2、同行业可比公司同一会计年度的会计资料

(三) 分析过程

- 1、报告期内公司毛利率变动原因分析

公司 2016 年度、2015 年度公司毛利率情况如下:

项目	2016 年度	2015 年度
营业收入(元)	6,567,929.31	10,073,672.03
营业成本(元)	1,992,203.76	3,278,662.44
毛利(元)	4,575,725.55	6,795,009.59
毛利率(%)	69.67	67.45

公司 2016 年度和 2015 年度综合毛利率分别为 69.67%和 67.45%。

公司主要业务包括代理软件的销售和自产软件的销售。由于自产软件

的前期开发成本及后期安装零星人工成本，公司已经计入当期损益费用化，因此自产软件的销售毛利率处于较高水平。公司 2016 年调整了业务结构，大力推广自产软件，自产软件的销售占比不断提高，因此 2016 年度毛利率较 2015 年度有所上升。

2、同行业毛利率情况

主办券商选取同行业的浩辰软件、中望软件、数码大方与公司毛利率进行比较。

公司名称	2016 年度	2015 年度
浩辰软件	96.77%	96.56%
中望软件	95.76%	90.66%
数码大方	73.25%	71.51%
平均值	88.59%	86.82%
宇德科技	69.67%	67.45%

公司毛利率低于同行业可比公司，主要是由于公司代理软件销售的占比高于同行业可比公司，而代理软件销售的毛利率远低于自产软件，因此公司毛利率低于行业平均水平。随着公司调整业务结构，加大自产软件的推广力度，公司毛利率呈上升趋势。

3、上下游行业

行业上游为计算机及辅助产品、系统软件供应商，为其提供计算机、服务器、软件开发工具和系统软件等产品，这些产品均属于充分竞争行业，有大量国内外供应商可供选择，且各供应商所提供产品具有一定的可替代性。上游行业的产品价格相对稳定、透明，从一定程

度上有利于公司维持毛利率。

公司的产品主要应用于装备制造业，包括通用设备、专用设备、航空航天器、铁路运输设备、交通器材及其他交通运输设备、电气机械及器材、通信设备、仪器仪表及文化办公用品等。公司的所在省份湖南省是工业密集地区。湖南省政府为响应《中国制造 2025》，长沙市出台《长沙智能制造三年(2015-2018 年)行动计划》，重点推动传统的制造业的智能化转型，开展数字化车间和智能工厂，制造业整体低迷的状态也有了明显改善。因此，随着国家对制造业信息化的支持力度不断加大，以及湖南省和全国的制造业逐渐转暖，下游行业日益庞大的市场需求会对本行业企业的发展起到促进作用，有利于公司获取持续稳定的毛利率。

(四) 结论意见

通过执行上述程序，公司毛利率上升是合理的，公司毛利率核算准确、真实，并具有可持续性，公司不存在调节毛利率情况。

5、报告期内公司成本大幅下降。请公司披露原因及合理性。请主办券商及会计师补充核查并发表专业意见：（1）成本的归集、分配、结转方法；公司成本核算方法是否与业务情况相符、成本的归集、分配、结转是否准确，对于人力成本未计入营业成本情形，是否存在通过少计成本调节业绩的情形；（2）成本披露是否准确，与业务是否匹配；（3）公司成本构成的具体情况，是否发生重大变化，变化趋势是否合理；（4）公司成本与可比公司相比是否存在异常情况，若存在是否合理。

公司回复：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“（二）营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”之“4、营业成本构成”中修改披露如下：

“公司报告期内成本大幅下降，一方面是由于公司收入下降，另一方面公司在 2016 年调整了业务结构，加大了自产软件的销售力度，自产软件的销售占比不断上升。公司自主研发并销售的软件，产品附加值较高，实际经营成本主要为人力成本以及软件开发外包服务费，而公司开发费用全部采用费用化的政策进行会计处理，通过“管理费用—研发费用”科目进行核算，形成的计算机软件著作权未确认为无形资产，各期也不存在摊销费确认为成本的情况。人力成本未计入营业成本，主要是由于以下几个原因：一方面，公司自产软件为通用软件而非定制软件，不会因对单一客户的销售发生额外的人工成本，而零星的安装及售后维护服务一方面由于耗时少，并且实施服务人员无论是否提供安装及售后维护服务均需要支付工资；另一方面，同行业上市公司如鼎捷软件、金山办公等，挂牌公司如中望软件、浩辰软件等也未将人工成本纳入营业成本核算，存在可比性。因

此公司报告期内成本下降是真实合理的。”

请主办券商及会计师补充核查并发表专业意见：（1）成本的归集、分配、结转方法；公司成本核算方法是否与业务情况相符、成本的归集、分配、结转是否准确，对于人力成本未计入营业成本情形，是否存在通过少计成本调节业绩的情形；（2）成本披露是否准确，与业务是否匹配；（3）公司成本构成的具体情况，是否发生重大变化，变化趋势是否合理；（4）公司成本与可比公司相比是否存在异常情况，若存在是否合理。

主办券商回复：

（一）尽调过程

- 1、获取收入、成本明细，并与经审计的财务报表进行核对；
- 2、对收入、成本进行细节性测试；
- 3、与公司管理层就公司成本结转政策进行访谈；
- 4、对比同行业公司进行比较分析。

（二）核查依据

- 1、收入成本明细表
- 2、经审计的财务报表
- 3、访谈记录
- 4、同行业公司财务资料

（三）分析过程

（1）成本的归集、分配、结转方法；公司成本核算方法是否与业务情况相符、成本的归集、分配、结转是否准确，对于人力成本未计入营业成本情形，是否存在通过少计成本调节业绩的情形；

公司主营业务包括代理软件销售、自产软件销售并提供相应的技术服务，是一家集研发、销售和服务于一体的软件企业。对于代理软件的销售，公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容采购相应的软件，并按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。对于自产软件的销售，由于其前期开发成本及后期安装零星人工成本，公司已经计入当期损益费用化，因此未对成本进行再次归集、结转。公司收入确认原则和成本核算、结转方法如下：

类别	收入确认原则	成本结转方法
代理软件销售	按合同或协议的要求，客户收货后，不需要安装调试的经验收合格，商品所有权及风险转移，确认“主营业务收入-代理软件收入”实现；需要安装调试的，待安装验收完成后，确认“主营业务收入-销售收入”实现。	公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容进行采购，并按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。
自产软件销售	按合同或协议的要求，客户收货后，不需要安装调试的经验收合格，商品所有权及风险转移，确认“主营业务收入-销售收入”实现；需要安装调试的，待安装验收完成后，确认“主营业务收入-销售收入”实现。	自产软件前期开发成本及后期安装零星人工成本已计入当期损益费用化，未对成本进行再次归集、结转。

类别	收入确认原则	成本结转方法
提供技术服务	因技术服务周期短，按合同或协议的要求，客户验收后，确认“主营业务收入-技术服务收入”实现。	将与提供技术服务有关的外购成本及其他成本，按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。

公司自主研发并销售的软件，产品附加值较高，实际经营成本主要为人力成本以及软件开发外包服务费等开发费用，而公司开发费用全部采用费用化的政策进行会计处理，通过“管理费用—研发费用”科目进行核算，形成的计算机软件著作权未确认为无形资产，各期也不存在摊销费确认为成本的情况。公司未将人力成本计入营业成本，主要是由于公司自产软件为通用软件而非定制软件，不会因对单一客户的销售发生额外的人工成本，而零星的安装及售后维护服务一方面由于耗时少，并且实施服务人员无论是否提供安装及售后维护服务均需要支付工资，因此在发生当期即计入了费用。

(2) 成本披露是否准确，与业务是否匹配

公司主营业务包括代理软件销售、自产软件销售并提供相应的技术服务，对于代理软件的销售，公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容采购相应的软件，并按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。对于自产软件的销售，由于其前期开发成本及后期安装零星人工成本，公司已经计入当期损益费用化，因此未对成本进行再次归集、结转。公司按照权责发生制对成本进行了结转确认，与公司业务相匹配，并在公开转让说明书“第四节 公司

财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“(二) 营业收入、利润、毛利率的重大变化及说明”之“4、营业成本构成”作出了正确披露：

“公司的主营业成本按照生产要素构成分类如下表所示：

单位：元

项目	2017年1-3月		2016年度		2015年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
外购软件	386,931.62	86.58%	1,904,373.57	95.59%	2,635,119.64	80.37%
外购服务	60,000.00	13.42%	87,830.19	4.41%	643,542.81	19.63%
合计	446,931.62	100.00%	1,992,203.76	100.00%	3,278,662.45	100.00%

公司主要业务包括代理软件的销售和自产软件的销售。对于代理软件的销售，公司采用个别计价法核算成本，根据销售合同约定的内容采购相应的软件，并按照项目进行归集，待项目确认收入后结转到主营业务成本中。对于自产软件的销售，由于其前期开发成本及后期安装零星人工成本，公司已经计入当期损益费用化，因此未对成本进行再次归集、结转。

公司报告期内成本大幅下降，一方面是由于公司收入下降，另一方面公司公司在2016年调整了业务结构，加大了自产软件的销售力度，自产软件的销售占比不断上升。公司自主研发并销售的软件，产品附加值较高，实际经营成本主要为人力成本以及软件开发外包服务费，而公司开发费用全部采用费用化的政策进行会计处理，通过“管理费用—研发费用”科目进行核算，形成的计算机软件著作权未确认为无形资产，各期也不存在摊销费确认为成本的情况。人力成本未计入营业成本，主要是由于以下几个原因：一方面，公司自产软件为通用软件而非定制软件，不会因对单一客户的销售发生额外的人工成本，而零星的安装及售后维护服务一方面由于耗时少，并且实施服务人员无论是否提供安装及售后维护服务均需要支付工资；另一方面，同行业上市公司如鼎捷软件、金山办公等，挂牌公司如中望软件、浩辰软件等也未将人工成本纳入营业成本核算，存在可比性。

因此公司报告期内成本下降是真实合理的。”

(3) 公司成本构成的具体情况，是否发生重大变化，变化趋势是否合理

公司主营业务成本主要包括外购的软件及服务。报告期内公司主营业务成本的构成逐渐发生了变化，成本大幅下降，主要是由于公司在 2016 年调整了业务结构，加大了自产软件的销售力度，自产软件的销售占比不断上升，2017 年 1-3 月、2016 年度、2015 年度其占比分别为 74.85%、44.56%、33.21%。公司自主研发并销售的软件，产品附加值较高，实际经营成本主要为人力成本以及软件开发外包服务费，而公司开发费用全部采用费用化的政策进行会计处理，通过“管理费用—研发费用”科目进行核算，因此随着公司业务结构的调整，不断加大自产软件的推广力度，主营业务成本的构成也会逐渐发生变化，主营业务成本即外购软件成本不断下降。

(4) 公司成本与可比公司相比是否存在异常情况，若存在是否合理。

主办券商查阅了同行业上市公司及挂牌公司的招股说明书以及公开转让说明书，同行业上市公司如鼎捷软件、金山办公等，挂牌公司如中望软件、浩辰软件等也未将人工成本纳入营业成本核算，因此公司未将人工成本纳入营业成本核算与同行业公司存在可比性。

公司名称	成本主要构成
鼎捷软件	外包成本、外购软硬件成本、软件维护成本等
金山办公	IDC 服务器租赁及 CDN 带宽服务、软件介质及包装物、软件使用授权分成、

	服务器折旧等
浩辰软件	加密锁、光盘、软件成本等
中望软件	软件销售相关材料、外购代销软件成本、外购教育类软件配套器材成本等
宇德科技	外购的软件及技术服务

(四) 结论意见

通过执行上述程序，主办券商认为：(1) 公司成本核算方法与业务情况相符、成本的归集、分配、结转准确，对于人力成本未计入营业成本情形，不存在通过少计成本调节业绩的情形；(2) 成本披露准确，与业务匹配；(3) 公司成本构成变化趋势是合理的；(4) 公司成本与可比公司相比不存在异常情况。

6、公司 2015 年度、2016 年度自产软件收入和技术服务收入合计分别都不足 50%。请主办券商根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答-关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》，着重从以下方面充分论证说明公司是否存在负面清单所列情形：（1）对照科技创新类公司要求，从产品收入行业类别及占比（战略新兴产业相关收入各期占比应在 50%以上）等角度详细分析说明公司是否属于科技创新类公司，战略新兴产业的具体执行标准为发展改革委发布的《战略新兴产业重点产品和服务指导目录》；（2）若属于非科技创新类公司，请论证说明最近两年累计营业收入是否低于行业同期平均水平；（3）公司最近一年及一期的主营业务中是否存在国家淘汰落后及过剩产能类产业。请主办券商、律师、会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

根据访谈记录和销售合同分析公司提供的主要产品和服务内容，比对《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答-关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》和《战略新兴产业重点产品和服务指导目录》，分析公司的销售内容是否属于战略新兴产业；根据审计报告判断其属于战略新兴产业的销售额占比。

（二）核查依据

访谈记录；销售合同；审计报告

（三）分析过程

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答—关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》中的“一、全国股转公司对挂牌准入负面清单管理的具体要求有哪些？”之“科技创新类公司是指最近两年及一期主营业务均为国家战略性新兴产业的公司，包括节能环保、新一代信息技术、生物产业、高端装备制造、新材料、新能源、新能源汽车。”及《关于负面清单相关事项的审查标准》的相关内容，现逐项分析如下：

（1）公司属于科技创新类公司。

根据国家发展和改革委员会发布的《战略性新兴产业重点产品和服务指导目录》（以下简称“指导目录”）确定的七大战略性新兴产业分别为：节能环保产业、新一代信息技术产业、生物产业、高端装备制造产业、新能源产业、新材料产业和新能源汽车产业。

公司的主营业务是 CAD 系列软件产品的代理销售、PDM 类软件产品的研发和销售以及 PLM 系统的技术支持服务。公司是美国 Autodesk（欧特克）公司、法国 Dassault Systemes（达索）公司的授权经销商，并通过自主研发、合作研发等方式掌握了一系列工业软件领域的相关技术，可以为工业制造业企业提供包含辅助设计、业务管理、生产调度和过程控制水平等在内的软件产品和系统支持服务。

公司的营业收入中，自产软件的收入主要来自于公司具有自主知识产权的 PDM、CAD 系列软件。技术服务收入主要来自于公司提供的

PLM 系统集成，可以为客户建立一套工业软件领域的解决方案，建立基于标准化、流程化、参数化的研发体系，并在软件平台里进行优化。除自产软件和技术服务收入之外，其余为公司的代理软件收入。公司销售代理软件时会为下游客户提供运行维护、使用培训等服务，也具有一定的技术附加值。

公司报告期内的营业收入构成情况如下：

单位：元

项目	2017 年 1-3 月		2016 年度		2015 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
主营业务收入	3,022,227.60	100.00%	6,567,929.31	100.00%	10,073,672.03	100.00%
软件收入	2,936,035.26	97.15%	6,275,665.17	95.55%	8,806,455.76	87.42%
服务收入	86,192.34	2.85%	292,264.14	4.45%	1,267,216.27	12.58%
其他业务收入	-	-	-	-	-	-
合计	3,022,227.60	100.00%	6,567,929.31	100.00%	10,073,672.03	100.00%

指导目录中明确指出工业软件行业，包括嵌入高端装备内部的软件，产品研发设计软件，产品制造过程管理和控制软件，经营管理和协作软件，节能减排控制和支撑软件，公路交通管理与决策软件属于战略性新兴产业。公司的主营业务全部为工业软件的研发、销售和技术服务，包含在指导目录中“1 新一代信息技术产业”中“1.2 信息技术服务”中的“1.2.1 新兴软件与服务”领域中的工业软件领域，且公司的营业收入全部来自工业软件领域的技术服务和产品的研发及销售，符合战略新兴产业相关收入各期占比应在 50%以上的要求。因此，公

司属于科技创新类公司。

(2) 科技创新类公司最近两年及一期营业收入累计少于 1000 万元，但因新产品研发或新服务培育原因而营业收入少于 1000 万元，且最近一期末净资产不少于 3000 万元的除外。

公司 2017 年 1 月至 3 月、2016 年度、2015 年度的营业收入分别为 3,022,227.60 元、6,567,929.31 元、10,073,672.03 元，达到最近两年及一期营业收入累计不少于 1000 万元的要求。

(3) 公司最近一年及一期的主营业务中不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业的情况。

根据工业和信息化部发布的《关于做好“十三五”期间重点行业淘汰落后和过剩产能目标计划制订工作的通知》(工信部产业〔2014〕419 号)，国家淘汰落后及过剩产能类产业包括炼铁、炼钢、焦炭、铁合金、电石、电解铝、铜冶炼、铅冶炼、水泥、平板玻璃、造纸、制革、印染、铅蓄电池。

公司的主营业务是 CAD 系列软件产品的代理销售、PDM 类软件产品的研发和销售以及 PLM 系统的技术支持服务。根据国家统计局《国民经济行业分类与代码》(GB/T4754—2011)，公司所处行业属于 I65 “信息传输、软件和信息技术服务业”中的“软件和信息技术服务业”，进一步可归类为 I6510 “软件开发”和 I6520 “信息系统集成服务”。根据证监会《上市公司行业分类指引》(2012 年修订)，公司所处行业属于 I “信息传输、软件和信息技术服务业”的子项 I65 “软件和信

技术服务业”。根据全国股转系统《挂牌公司管理型行业分类指引》（2015年发布），公司所处行业属于 I65“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“软件和信息技术服务业”，进一步可归类为 I6510“软件开发”和 I6520“信息系统集成服务”。根据全国股转系统《挂牌公司投资型行业分类指引》（2015年发布），公司所处行业属于 1710“信息技术”中的“软件与服务”，进一步可归类为 171010“互联网软件与服务”和 171011“信息技术服务”。公司不属于上述淘汰落后和过剩产能产业名录，因此，公司最近一年及一期的主营业务中不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业的情况。

综上，根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》的要求，公司不存在负面清单的限制性情形。

（四）结论意见

经核查，主办券商认为公司不存在《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》中挂牌准入负面清单的限制性情形，公司符合挂牌准入要求。

7、关于历史沿革过程中存在的实物出资。请主办券商、律师补充核查以下事项并发表明确意见：（1）实物出资与公司生产经营的关联性，权属转移情况，使用和处置情况；（2）实物出资的合法合规性；（3）出资的真实性、充实性，是否存在出资不实、向关联方输送利益等损害公司利益的情形。请申报会计师就上述实物出资入账价值合理性、价格公允性，目前是否存在减值等情形发表明确意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

主办券商核查了公司的工商档案、公司的工商变更登记情况、实物出资的验资报告、资产评估报告、记账凭证和出库单、访谈实物出资股东、公司实际控制人。

（二）核查依据

公司工商档案、验资报告、资产评估报告、记账凭证和出库单、对实际控制人和实物出资股东的访谈记录。

（三）分析过程

（1）实物出资与公司生产经营的关联性，权属转移情况，使用和处置情况。

公司设立时经营范围是：计算机软件、硬件及配套产品的销售、开发；计算机租赁及技术服务；电子产品（不含无线电监控产品和卫星广播电视地面接收设施）、通信器材（不含无线电管制器材）、家用

电器产品、机电设备（不含小轿车）、办公用品与设备的销售和售后服务。其中包括家用电器的产品的销售和售后服务，公司刚设立时有实际经营家电产品的销售业务，该批实物出资 820 台美的空调，符合实物出资的有益性和必要性，属于公司生产经营有关的物品和设备。

2004 年 4 月 8 日，岳阳金信有限责任会计师事务所出具了编号为岳金会验字[2004]第 058 号《验资报告》，根据该《验资报告》，审验截至 2004 年 4 月 8 日，公司（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本（实收资本）合计人民币 300.00 万元整，其中：货币出资 200.00 万元整，实物资产（存货美的空调 820 台）出资 100.00 万元整；根据该验资报告之“验资事项说明”，涂珊于 2004 年 4 月 8 日缴存交通银行岳阳分行桥西支行湖南宇德科技有限公司人民币账户 47.00 万元整；于 2004 年 4 月 8 日投入实物资产（存货美的空调 820 台）。主办券商检查了实物出资的交接清单记录表，检查了期后的出库单及相关凭证。

(2) 实物出资的合法合规性。

该批空调属于有价值并且可以自由转让的实物，符合实物出资的基本要求，该批实物出资来源合法，同时，2004 年 4 月 8 日，岳阳金信有限责任会计师事务所出具了编号为岳金会验字[2004]第 058 号《验资报告》，根据该《验资报告》，审验截至 2004 年 4 月 8 日，公司（筹）已收到全体股东缴纳的注册资本（实收资本）合计人民币 300.00 万元整，其中：货币出资 200.00 万元整，实物资产（存货美的空调 820 台）出资 100.00 万元整；根据该验资报告之“验资事项说明”，涂珊

于 2004 年 4 月 8 日缴存交通银行岳阳分行桥西支行湖南宇德科技有限公司人民币账户 47.00 万元整；于 2004 年 4 月 8 日投入实物资产（存货美的空调 820 台），岳阳金信有限责任会计师事务所对股东涂珊出资的实物资产进行了评估，并出具了岳金会评报字（2004）第 029 号评估报告书；评定价值为 1,211,760.00 元，全体股东最后确定价值为 1,000,000.00 元。该批实物上并未设定担保物权等其他权利限制，因此符合实物出资的要求，真实、合法、合规。

（3）出资的真实性、充实性，是否存在出资不实、向关联方输送利益等损害公司利益的情形。

该批空调依法进行了评估，评定价值为 1,211,760.00 元，全体股东最后确定价值为 1,000,000.00 元。该批实物上并未设定担保物权等其他权利限制；履行了必要的产权转移手续，交付给了公司，出资真实、充实。该批空调来源系公司成立之前个人经营空调家电买卖的余货，依据评估报告确定价值，具备公允性，不存在向关联方输送利益等损害公司利益的情形。

公司实际控制人涂珊、刘坚国出具承诺：若因该实物出资问题造成公司出资不实等情形，愿意以现金方式补足全部出资。

综上，该批实物出资具有真实性、充实性，不存在出资不实、向关联方输送利益等损害公司利益的情形。

（四）结论意见

综上,主办券商认为,该批实物出资与公司生产经营具有关联性,出资合法合规,出资具有真实性、充实性,不存在出资不实、向关联方输送利益等损害公司利益的情形。

8、关于财务机构设置及人员配置。请公司详细披露报告期公司财务机构设置及财务人员情况,请主办券商、会计师结合经营实际核查公司财务机构设置是否独立及是否符合《公司法》的要求,财务人员配置是否符合《会计法》的要求,2名财务人员是否满足公司经营管理需要。根据《会计法》第三十八条规定,请主办券商、会计师核查公司财务负责人是否已经取得相关从业资格证书,以及是否具备上述规定的任职条件发表明确意见。

公司回复:

公司财务机构设置及财务人员情况已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“二、组织结构及业务流程”之“(二)公司各部门职能”中进行补充披露,具体如下:

序号	部门	主要职能
5	财务部	在公司总经理的领导下,具体负责全公司的财务管理工作和会计核算工作。负责制定公司的财务制度,并监督执行。负责审查公司的财务收支计划,进行成本费用的预算、计划、控制、核算、分析和考核。负责审核财务收支业务相关费用、经济合同、协议和项目建议书。负责与公司各往来单位(客户)的对账工作;协助公司筹集资金、合理分配使用资金。

公司已设有独立的财务部门,建立了《采购管理制度》、《人事管理制度》、《绩效考核管理制度》、《财务管理制度》、《费用管理制度》等内部控制制度,公司内

控制制度完善，目前公司现有员工可以满足日常经营所需，公司员工人数为 18 人，公司财务人员有 2 人，与企业的规模相适应，财务人员在总经理的管理下执行事务。各岗位人员各司其职，均与公司签订了劳动合同。公司的财务人员均已取得会计从业资格证书。因此公司的财务人员情况满足《会计法》的规定，能够做到不相容职位的分离，满足公司经营管理需要。

(1) 请主办券商结合经营实际核查公司财务机构设置是否独立及是否符合《公司法》的要求，财务人员配置是否符合《会计法》的要求，2 名财务人员是否满足公司经营管理需要。

主办券商回复：

(一) 尽调过程

主办券商访谈了公司财务负责人、财务相关人员；核实了财务机构及人员配置、岗位分工情况；检查了财务人员劳动合同及公司社保缴纳记录；查阅了公司组织结构图等。

(二) 核查依据

对公司财务负责人、财务相关人员的访谈记录；财务机构及人员配置、岗位分工情况；财务人员劳动合同及社保缴纳记录；公司组织结构图。

(三) 分析过程

①公司财务机构设置独立

依据《公司法》第一百六十三条：公司应当依照法律、行政法规和国务院财政部门的规定建立本公司的财务、会计制度。第二十一条：

公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不得利用其关联关系损害公司利益。

经核查，公司设有独立的财务会计部门，配备专职财务人员，并根据现行会计准则及相关法规、条例，结合公司实际情况制定了财务管理制度，建立了独立、完整的财务核算体系，独立进行财务决策。

公司在银行独立开设账户，对所发生的经营业务进行独立结算，不存在与任何其他单位共用银行账户的情形；公司设立后及时办理了税务登记证并依法独立进行纳税申报和履行税款缴纳义务；公司具有规范的财务会计制度和财务管理制度，能够独立作出经营和财务决策。

②财务人员配置满足公司经营管理需要

根据《会计法》第三十六条：各单位应当根据会计业务的需要，设置会计机构，或者在有关机构中设置会计人员并指定会计主管人员；不具备设置条件的，应当委托经批准设立从事会计代理记账业务的中介机构代理记账。第三十七条：出纳人员不得兼任稽核、会计档案保管和收入、支出、费用、债权债务帐目的登记工作。

公司已设有独立的财务部门，建立了《采购管理制度》、《人事管理制度》、《绩效考核管理制度》、《财务管理制度》、《费用管理制度》等内部控制制度，公司内控制度完善，目前公司现有员工可以满足日常经营所需，公司员工人数为 18 人，公司财务人员有 2 人，与企业的规模相适应，财务人员在总经理的管理下执行事务。各岗位人员各司其职，均与公司签订了劳动合同。公司的财务人员均已取得会计从业

资格证书。因此公司的财务人员情况满足《会计法》的规定，能够做到不相容职位的分离，满足公司经营管理需要。

（四）结论意见

主办券商认为，公司财务机构设置独立，符合《公司法》的要求；财务人员符合《会计法》的要求，能够满足公司经营管理需要。

（2）根据《会计法》第三十八条规定，请主办券商核查公司财务负责人是否已经取得相关从业资格证书，以及是否具备上述规定的任职条件发表明确意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

主办券商查阅了《会计法》的相关规定；访谈了公司财务负责人并取得其资格证书复印件；取得了财务负责人简历及董监高调查表等。

（二）核查依据

财务负责人资格证书、简历、董监高调查表。

（三）分析过程

根据《会计法》第三十八条规定：从事会计工作的人员，必须取得会计从业资格证书。担任单位会计机构负责人（会计主管人员）的，除取得会计从业资格证书外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格或者从事会计工作三年以上经历。

公司财务负责人刘小春已取得了会计从业资格证书,证书编号为:433127198510050820;并取得初级会计证书,证书编号为:111101500940。刘小春工作简历为:2007年7月至2009年2月任慈利县红十字会库管员;2009年3月至2011年10月任北京中经会咨询顾问有限公司审计专员;2011年10月至2014年7月为自由职业者;2014年7月至2016年12月任湖南宇德科技有限公司会计;2016年12月至今任湖南宇德信息科技股份有限公司财务总监。

综上,公司财务负责人已经取得了会计从业资格证书,并且具备从事会计工作三年以上经历,符合《会计法》第三十八条的规定。

(四) 结论意见

经核查,主办券商认为,公司财务负责人已经取得相关从业资格证书,具备任职条件。

9、关于报告期内前五大客户占比高度集中。请公司补充披露:(1)主要客户的销售情况、合作模式,补充说明并披露该客户的获取方式、定价政策和销售方式;(2)分析客户对象构成稳定性,客户忠诚度及未来变化趋势,说明是否符合公司的行业与产品经营特征,公司经营业绩是否对其存在重大依赖;(3)与前五大客户是否存在关联关系,是否对前五大客户存在重大影响;(4)综合客户依赖风险对公司持续经营的影响、公司的风险管理措施及实施效果、公司的竞争优势、公司的订单获取情况等事项对公司的持续经营能力发表意见。

请主办券商、会计师逐条核查上述情况并对前五大客户真实性进

行核查并发表明确意见。

(1) 主要客户的销售情况、合作模式，补充说明并披露该客户的获取方式、定价政策和销售方式；

公司回复：

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“(三) 销售模式”部分修改并补充披露如下：

“公司主要通过直销模式销售产品和服务。公司主要提供的是软件产品及服务，在客户完成款项交付或支付定金后，公司将派人为客户安装软件，安装完成后为客户提供使用培训、运行维护、二次开发等服务。

公司有多年的行业经验，在湖南地区的制造业中积累了良好的口碑，能够赢得客户的认同，公司还定期与客户联动（组织会议、实地考察、面对面交流等），包括引进国际先进的管理、设计、工艺、制造理念、方法、工具等与客户分享。解决客户因消息闭塞或思维固化所造成的管理、设计、工艺、制造落后，产品结构、种类滞后滞销等问题；协助客户提升研发能力，通过公司研发的新型软件和解决方案，能帮助客户在产品升级和新产品上市周期缩短时间，抢占市场份额。

销售方式及客户获取方式：公司通过参加政府会议和电话销售等渠道获取客户资源，向客户提供完软件产品和服务之后，公司的客服团队会继续通过电话和电子邮件的方式回访老客户，维护客户关系、收集客户意见，进一步完善产品和服务的同时拓展新的客户资源。此外，公司还是湖南省经信委推荐的湖南中小企业信息化核心服务商，也可以利用政府组织的中小企业洽谈会、工业企业论坛等形式销售产品和服务。另一方面，公司重点突破省内央企、国企、世界 500 强企业客户，如交通轨道—中车集团、工程机械—中联重科、港口机械—泰富重工，以这些重点企业为依托，向其中游、下游企业客户辐射，利用积累的口碑向整条产业链上的企业客户进行宣传推广，获取客户资源。

公司代理软件的定价按照厂商的指导价确定。自主研发的产品和服务的价格

按照软件的实现功能、同行业的参考价格、软件研发成本等因素制定。公司还提供软件产品的升级服务，客户除支付产品与服务费用外，每年还需支付产品升级服务费用。”

(2) 分析客户对象构成稳定性，客户忠诚度及未来变化趋势，说明是否符合公司的行业与产品经营特征，公司经营业绩是否对其存在重大依赖；

公司回复：

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“(三) 销售模式”部分补充披露如下：

“公司的客户主要为生产制造型企业，由于更换软件产品需要重新适应，研发人员也需要支付一定的学习成本，因此，此类企业通常情况下对软件产品的使用粘性较高，客户忠诚度较高，客户对象构成较为稳定。符合行业与产品经营特征。

公司对于部分客户销售收入占比较高，这与客户本身的规模相关，但公司的产品和服务信誉较好，适用性较强，公司同时也在积极开拓其他客户，因此，公司对目前的主要客户不构成重大依赖，公司具备较强的持续经营能力。”

(3) 与前五大客户是否存在关联关系，是否对前五大客户存在重大影响；

2017年1-3月前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2017年1-3月	占全部营业收入之比
1	湖南先锋装饰设计工程有限公司	自产软件	1,388,888.87	45.96%

2	湖南信创美泰信息技术有限公司	自产软件	738,461.52	24.43%
3	内蒙古电力(集团)有限责任公司 内蒙古电力经济技术研究院分公司	代理软件	487,521.38	16.13%
4	湘潭电机股份有限公司	代理软件	170,940.16	5.66%
5	湖南爱咖邦科技有限公司	自产软件	134,881.45	4.46%
合计			2,920,693.80	96.64%

2016 年度前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2016 年度	占全部营业收入之比
1	长沙中航信息技术有限公司	自产软件	1,874,358.93	28.54%
2	中车株洲电力机车有限公司	代理软件	1,384,615.34	21.08%
3	金爵五金塑胶(深圳)有限公司	自产软件	726,863.15	11.07%
4	湖南南车时代电动汽车股份有限公司	代理软件	499,999.98	7.61%
5	湖南省邮电规划设计院有限公司	代理软件	335,225.64	5.10%
合计			4,821,063.04	73.40%

2015 年度前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2015 年度	占全部营业收入之比
1	中车株洲电力机车有限公司	代理软件	2,075,713.60	20.61%
2	北京华天海峰科技发展有限公司	自产软件	1,897,043.00	18.83%
3	长沙中航信息技术有限公司	自产软件	1,156,183.77	11.48%
4	湘潭电机股份有限公司	代理软件	1,074,769.21	10.67%
5	广州市凯思软件工程有限公司	代理软件	777,675.20	7.72%

合计		6,981,384.78	69.31%
----	--	--------------	--------

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、业务经营情况”之“(二)主要客户情况”修改并补充披露如下：

“本公司主要服务于装备制造行业，公司的股东、董事、监事和高级管理人员均未在上述客户中享有权益、公司与前五大客户不存在关联关系，公司制定了相关的关联交易管理办法，不会因关联关系对公司的客户情况产生影响。”

(4)综合客户依赖风险对公司持续经营的影响、公司的风险管理措施及实施效果、公司的竞争优劣势、公司的订单获取情况等事项对公司的持续经营能力发表意见。

公司回复：

公司的客户主要为生产制造型企业，由于更换软件产品需要重新适应，研发人员也需要支付一定的学习成本，因此，此类企业通常情况下对软件产品的使用粘性较高，客户忠诚度较高，客户对象构成较为稳定。符合行业与产品经营特征。

公司对于部分客户销售收入占比较高，这与客户本身的规模相关，但公司的产品和服务信誉较好，适用性较强，公司同时也在积极开拓其他客户，因此，公司对目前的主要客户不构成重大依赖。

公司的竞争优势包括：

1) 客户资源优势

公司自成立以来一直专注于装备制造领域的工业软件的开发，致力于打造本土领先的行业解决方案，为下游制造业的用户提供企业信

息化的解决方案。公司的客户群体已经覆盖航空航天、轨道交通、装备、机电等装备制造企业，在湖南省、深圳市、北京市、上海市均有业务。公司的高层管理人员在制造业中有多年的行业经验，积累了大量优质、稳定的客户资源。公司是湖南省领先的 PLM/PDM 提供商，也是湖南省经信委推荐的软件采购商之一。目前，公司已与长沙中航信息技术有限公司、南车株洲电力机车有限公司等各自领域的龙头企业开展深层次的业务合作。同时，公司将继续与现有客户合作进行深度合作，拓展渠道资源。

2) 人才及技术优势

公司较为注重对人才的培养和团队建设，拥有一支较为专业的研发队伍。公司的主要研发人员除具备专业的软件开发能力外，还具有丰富的工程业领域的实践经验。公司在工业软件领域经营多年，在研发过程中逐步形成了规范、标准的工业软件开发流程和管理机制，能够根据市场变化，快速做出响应，为客户提供满足客户需求且较为安全、高品质的软件开发与运维服务。

3) 差异化定位优势

由于西门子、达索、用友、金蝶等国内外著名的软件巨头专注服务于大型的制造业企业，而中小型企业资金预算有限，大型软件公司也难以为众多的中小企业客户量身定做适合其需求的软件产品，因此中小企业的工业软件需求市场产生了一定的空白。公司采取差异化的市场定位战略，将主要的客户目标集中于中小型的工业制造企业。

公司利用自身先进的技术研发团队，为中小企业提供标准化的软件产品和高质量、低成本的解决方案。由于中小企业数量众多，公司的软件产品市场空间广阔。另一方面，公司的合作伙伴中包括中国航空工业集团公司、中国中车股份有限公司等大型国有企业的下属公司，公司在与其合作的过程中进一步拓展其其他的下属公司，这些附属公司一定程度上都是公司的潜在群体。

公司的竞争劣势包括：

1) 业务范围局限

目前，公司的客户主要集中在湖南省内，业务开展范围相对局限。公司正在积极拓展湖南省外的客户资源，但公司的产品在湖南省外的知名度有限，给公司未来的商业拓展计划带来一定困难。

2) 公司规模较小

公司目前属于规模较小的软件开发及服务企业，职工人数、销售额和资产总额未达到大型软件企业的标准。报告期末，公司的总资产为 12,553,037.67 元，2017 年 1-3 月营业收入为 3,022,227.60 元，与数码大方等国内的行业领导者的业务规模差距较大。软件企业的发展需要一定的公司规模来支撑其研发、生产、销售和售后服务方面的投入，公司受目前规模所限，难以进一步开拓市场和业务。

公司的未来发展规划包括：

1) 产品及项目开发

公司是一家集研发、销售与服务为一体的软件企业。公司的技术研发团队按照公司的发展战略、结合自身的技术优势，确定公司新的研发方向。目前，公司致力于完善自身产品服务链，为企业用户提供覆盖产品设计、工艺规划、生产制造、维修服务、企业管理等业务领域的一体化解决方案，帮助企业实现产品全过程智能化管理。公司现正筹备研发新的三维计算机辅助设计系统（CAPP）和计算机辅助设计系统（CAD），并对已经开发的软件产品进行新一轮的升级完善。新产品的成功将会进一步拓展公司的服务范围，提升公司的核心竞争力，带来新的利润增长点。

2) 品牌建设及营销

公司作为湖南工业软件的领导品牌，经过多年的发展，在湖南省内的工业软件领域积累了较高的品牌认知度。公司计划未来立足湖南，逐步打开全国市场。公司目前已经在北京、深圳等地区成功开展业务，今后会进一步加大对华中和华东市场的投入，开拓长三角、山东、天津等工业聚集地区的市场，形成全国范围内的营销渠道，扩大品牌的影响力。

公司的期后订单获取情况：

销售合同

2017年4月到8月，将合同金额8.00万元以上的销售合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	长沙太平洋半谷汽车部件有限公司	2017/4/2	销售合同	102,000.00	履行完毕
2	山河智能装备股份有限公司	2017/5/15	销售合同	950,000.00	正在履行
3	威胜集团有限公司	2017/6/9	销售合同	300,000.00	履行完毕
4	湖南新龙矿业有限责任公司	2017/6/9	销售合同	282,720.00	正在履行
5	湖南省高速公路监控中心	2017/7/1	销售合同	261,800.00	正在履行
6	长沙中航信息技术有限公司	2017/7/1	销售合同	83,098.00	正在履行
7	长沙中航信息技术有限公司	2017/7/1	销售合同	289,144.00	正在履行
8	湖南新亚胜光电股份有限公司	2017/6/28	销售合同	85,500.00	履行完毕
9	湖南新亚胜光电股份有限公司	2017/6/28	销售合同	85,500.00	履行完毕
10	湖南省湘乡市地方税务局	2017/7/11	销售合同	244,590.00	正在履行
11	上海斐讯数据通信技术有限公司	2017/7/11	销售合同	427,000.00	正在履行
12	湖南地质调查院	2017/7/24	销售合同	80,000.00	履行完毕

采购合同

截至报告期末，将合同金额 5.00 万元以上的采购合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	北京联讯创成科技有限公司	2017/3/20	采购合同	866,100.00	履行完毕
2	上海尚勤信息技术有限公司	2017/3/20	采购合同	87,000.00	履行完毕
3	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/5/15	采购合同	489,600.00	履行完毕
4	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/6/1	采购合同	50,889.00	履行完毕
5	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/6/9	采购合同	64,776.00	履行完毕
6	上海亿道电子技术有限公司	2017/6/9	采购合同	198,000.00	履行完毕
7	广州神州数码信息科技有限公司	2017/6/28	采购合同	66,000.00	履行完毕
8	达索析统(上海)信息科技有限公司	2017/7/1	采购合同	80,677.35	履行完毕

9	达索析统(上海)信息科技有限公司	2017/7/1	采购合同	286,143.98	履行完毕
---	------------------	----------	------	------------	------

综上,公司在报告期后继续保持良好的经营态势,业务稳定发展,期后合同能够保证公司业务的正常运营,公司具有持续经营能力。

综上,公司具备较强的持续经营能力。

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“(三)销售模式”部分补充披露如下:

“公司对于部分客户销售收入占比较高,这与客户本身的规模相关,但公司的产品和服务信誉较好,适用性较强,公司同时也在积极开拓其他客户,因此,公司对目前的主要客户不构成重大依赖,公司具备较强的持续经营能力。”

请主办券商、会计师逐条核查上述情况并对前五大客户真实性进行核查并发表明确意见。

主办券商回复:

一、主要客户的销售情况、合作模式及其获取方式、定价政策和销售方式

(一) 尽调过程:

查阅客户访谈记录、供应商访谈记录;查阅销售、采购合同;访谈公司高管;查阅审计报告

(二) 核查依据

客户访谈记录、供应商访谈记录;销售、采购合同;访谈公司高管;审计报告

(三) 分析过程

公司主要通过直销模式销售产品和服务。公司主要提供的是软件产品及服务，在客户完成款项交付或支付定金后，公司将派人为客户安装软件，安装完成后为客户提供使用培训、运行维护、二次开发等服务。

公司有多年的行业经验，在湖南地区的制造业中积累了良好的口碑，能够赢得客户的认同，公司还定期与客户联动（组织会议、实地考察、面对面交流等），包括引进国际先进的管理、设计、工艺、制造理念、方法、工具等与客户分享。解决客户因消息闭塞或思维固化所造成的管理、设计、工艺、制造落后，产品结构、种类滞后滞销等问题；协助客户提升研发能力，通过公司研发的新型软件和解决方案，能帮助客户在产品升级和新产品上市周期缩短时间，抢占市场份额。

销售方式及客户获取方式：公司通过参加政府会议和电话销售等渠道获取客户资源，向客户提供完软件产品和服务之后，公司的客服团队会继续通过电话和电子邮件的方式回访老客户，维护客户关系、收集客户意见，进一步完善产品和服务的同时拓展新的客户资源。此外，公司还是湖南省经信委推荐的湖南中小企业信息化核心服务商，也可以利用政府组织的中小企业洽谈会、工业企业论坛等形式销售产品和服务。另一方面，公司重点突破省内央企、国企、世界 500 强企业客户，如交通轨道—中车集团、工程机械—中联重科、港口机械—泰富重工，以这些重点企业为依托，向其中游、下游企业客户辐射，利用积累的口碑向整条产业链上的企业客户进行宣传推广，获取客户资源。

公司代理软件的定价按照厂商的指导价确定。自主研发的产品和服务的价格按照软件的实现功能、同行业的参考价格、软件研发成本等因素制定。公司还提供软件产品的升级服务，客户除支付产品与服务费用外，每年还需支付产品升级服务费用。

（四）结论意见

公司客户的获取方式符合行业特征，具备较强的销售能力。

二、客户对象构成稳定性，客户忠诚度及未来变化趋势，是否存在依赖

（一）尽调过程：

查阅客户访谈记录、供应商访谈记录；查阅销售、采购合同；访谈公司高管；查阅审计报告

（二）核查依据

客户访谈记录、供应商访谈记录；销售、采购合同；访谈公司高管；审计报告

（三）分析过程

公司的客户主要为生产制造型企业，由于更换软件产品需要重新适应，研发人员也需要支付一定的学习成本，因此，此类企业通常情况下对软件产品的使用粘性较高，客户忠诚度较高，客户对象构成较为稳定。符合行业与产品经营特征。

公司对于部分客户销售收入占比较高，这与客户本身的规模相关，但公司的产品和服务信誉较好，适用性较强，公司同时也在积极开拓

其他客户，因此，公司对目前的主要客户不构成重大依赖。

（四）结论意见

经核查，公司客户忠诚度较高，客户对象构成较为稳定，公司对目前的主要客户不构成重大依赖。

三、与前五大客户是否存在关联关系，是否对前五大客户存在重大影响

（一）尽调过程：

查阅客户访谈记录；查阅销售合同、销售明细；访谈公司高管；
查阅审计报告；查询工商信息

（二）核查依据

客户访谈记录、供应商访谈记录；销售合同、销售明细表；访谈
公司高管；审计报告；工商信息

（三）分析过程

经核查公司主要销售合同、销售明细以及审计报告，公司报告期内前五名销售客户及其收入如下所示：

2017年1-3月前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2017年1-3月	占全部营业收入之比
1	湖南先锋装饰设计工程有限公司	自产软件	1,388,888.87	45.96%
2	湖南信创美泰信息技术有限公司	自产软件	738,461.52	24.43%
3	内蒙古电力（集团）有限责任公司	代理软件	487,521.38	16.13%

	内蒙古电力经济技术研究院分公司			
4	湘潭电机股份有限公司	代理软件	170,940.16	5.66%
5	湖南爱咖邦科技有限公司	自产软件	134,881.45	4.46%
合计			2,920,693.80	96.64%

2016 年度前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2016 年度	占全部营业收入之比
1	长沙中航信息技术有限公司	自产软件	1,874,358.93	28.54%
2	中车株洲电力机车有限公司	代理软件	1,384,615.34	21.08%
3	金爵五金塑胶（深圳）有限公司	自产软件	726,863.15	11.07%
4	湖南南车时代电动汽车股份有限公司	代理软件	499,999.98	7.61%
5	湖南省邮电规划设计院有限公司	代理软件	335,225.64	5.10%
合计			4,821,063.04	73.40%

2015 年度前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2015 年度	占全部营业收入之比
1	中车株洲电力机车有限公司	代理软件	2,075,713.60	20.61%
2	北京华天海峰科技发展有限公司	自产软件	1,897,043.00	18.83%
3	长沙中航信息技术有限公司	自产软件	1,156,183.77	11.48%
4	湘潭电机股份有限公司	代理软件	1,074,769.21	10.67%
5	广州市凯思软件工程有限公司	代理软件	777,675.20	7.72%
合计			6,981,384.78	69.31%

主办券商登陆国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>), 分别核查了上述前五客户的股东信息及高管人员信息, 并与公司高管进行访谈, 确认公司及其股东、实际控制人以及高级管理人员与前五客户的股东及高管人员不存在关联关系。

(四) 结论意见

经核查, 公司与前五大客户不存在关联关系, 对前五大客户不存在重大影响。

四、公司的持续经营能力

(一) 尽调过程:

查阅客户访谈记录、供应商访谈记录; 查阅销售、采购合同; 访谈公司高管; 查阅审计报告

(二) 核查依据

客户访谈记录、供应商访谈记录; 销售、采购合同; 访谈公司高管; 审计报告

(三) 分析过程

公司的客户主要为生产制造型企业, 由于更换软件产品需要重新适应, 研发人员也需要支付一定的学习成本, 因此, 此类企业通常情况下对软件产品的使用粘性较高, 客户忠诚度较高, 客户对象构成较为稳定。符合行业与产品经营特征。

公司对于部分客户销售收入占比较高,这与客户本身的规模相关,但公司的产品和服务信誉较好,适用性较强,公司同时也在积极开拓其他客户,因此,公司对目前的主要客户不构成重大依赖。

公司的竞争优势包括:

1) 客户资源优势

公司自成立以来一直专注于装备制造领域的工业软件的开发,致力于打造本土领先的行业解决方案,为下游制造业的用户提供企业信息化的解决方案。公司的客户群体已经覆盖航空航天、轨道交通、装备、机电等装备制造企业,在湖南省、深圳市、北京市、上海市均有业务。公司的高层管理人员在制造业中有多年的行业经验,积累了大量优质、稳定的客户资源。公司是湖南省领先的 PLM/PDM 提供商,也是湖南省经信委推荐的软件采购商之一。目前,公司已与长沙中航信息技术有限公司、南车株洲电力机车有限公司等各自领域的龙头企业开展深层次的业务合作。同时,公司将继续与现有客户合作进行深度合作,拓展渠道资源。

2) 人才及技术优势

公司较为注重对人才的培养和团队建设,拥有一支较为专业的研发队伍。公司的主要研发人员除具备专业的软件开发能力外,还具有丰富的工程业领域的实践经验。公司在工业软件领域经营多年,在研发过程中逐步形成了规范、标准的工业软件开发流程和管理机制,能够根据市场变化,快速做出响应,为客户提供满足客户需求且较为安

全、高品质的软件开发与运维服务。

3) 差异化定位优势

由于西门子、达索、用友、金蝶等国内外著名的软件巨头专注于大型的制造业企业，而中小型企业资金预算有限，大型软件公司也难以为众多的中小企业客户量身定做适合其需求的软件产品，因此中小企业的工业软件需求市场产生了一定的空白。公司采取差异化的市场定位战略，将主要的客户目标集中于中小型的工业制造企业。

公司利用自身先进的技术研发团队，为中小企业提供标准化的软件产品和高质量、低成本的解决方案。由于中小企业数量众多，公司的软件产品市场空间广阔。另一方面，公司的合作伙伴中包括中国航空工业集团公司、中国中车股份有限公司等大型国有企业的下属公司，公司在与其合作的过程中进一步拓展其其他的下属公司，这些附属公司一定程度上都是公司的潜在群体。

公司的期后订单获取情况：

销售合同

2017年4月到8月，将合同金额8.00万元以上的销售合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	长沙太平洋半谷汽车部件有限公司	2017/4/2	销售合同	102,000.00	履行完毕

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
2	山河智能装备股份有限公司	2017/5/15	销售合同	950,000.00	正在履行
3	威胜集团有限公司	2017/6/9	销售合同	300,000.00	履行完毕
4	湖南新龙矿业有限责任公司	2017/6/9	销售合同	282,720.00	正在履行
5	湖南省高速公路监控中心	2017/7/1	销售合同	261,800.00	正在履行
6	长沙中航信息技术有限公司	2017/7/1	销售合同	83,098.00	正在履行
7	长沙中航信息技术有限公司	2017/7/1	销售合同	289,144.00	正在履行
8	湖南新亚胜光电股份有限公司	2017/6/28	销售合同	85,500.00	履行完毕
9	湖南新亚胜光电股份有限公司	2017/6/28	销售合同	85,500.00	履行完毕
10	湖南省湘乡市地方税务局	2017/7/11	销售合同	244,590.00	正在履行
11	上海斐讯数据通信技术有限公司	2017/7/11	销售合同	427,000.00	正在履行
12	湖南地质调查院	2017/7/24	销售合同	80,000.00	履行完毕

采购合同

截至报告期末，将合同金额 5.00 万元以上的采购合同认定为重大合同，其履行情况如下：

单位：元

序号	合作方	签署日期	合同类型	合同金额	履行情况
1	北京联讯创成科技有限公司	2017/3/20	采购合同	866,100.00	履行完毕
2	上海尚勤信息技术有限公司	2017/3/20	采购合同	87,000.00	履行完毕
3	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/5/15	采购合同	489,600.00	履行完毕
4	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/6/1	采购合同	50,889.00	履行完毕
5	北京北纬华元软件科技有限公司	2017/6/9	采购合同	64,776.00	履行完毕
6	上海亿道电子技术有限公司	2017/6/9	采购合同	198,000.00	履行完毕
7	广州神州数码信息科技有限公司	2017/6/28	采购合同	66,000.00	履行完毕
8	达索析统(上海)信息科技有限公司	2017/7/1	采购合同	80,677.35	履行完毕
9	达索析统(上海)信息科技有限公司	2017/7/1	采购合同	286,143.98	履行完毕

综上,公司在报告期后继续保持良好的经营态势,业务稳定发展,期后合同能够保证公司业务的正常运营,公司具有持续经营能力。

公司的竞争劣势包括:

1) 业务范围局限

目前,公司的客户主要集中在湖南省内,业务开展范围相对局限。公司正在积极拓展湖南省外的客户资源,但公司的产品在湖南省外的知名度有限,给公司未来的商业拓展计划带来一定困难。

2) 公司规模较小

公司目前属于规模较小的软件开发及服务企业,职工人数、销售额和资产总额未达到大型软件企业的标准。报告期末,公司的总资产为 12,553,037.67 元,2017 年 1-3 月营业收入为 3,022,227.60 元,与数码大方等国内的行业领导者的业务规模差距较大。软件企业的发展需要一定的公司规模来支撑其研发、生产、销售和售后服务方面的投入,公司受目前规模所限,难以进一步开拓市场和业务。

公司的未来发展规划包括:

1) 产品及项目开发

公司是一家集研发、销售与服务为一体的软件企业。公司的技术研发团队按照公司的发展战略、结合自身的技术优势,确定公司新的研发方向。目前,公司致力于完善自身产品服务链,为企业用户提供覆盖产品设计、工艺规划、生产制造、维修服务、企业管理等业务领

域的一体化解决方案，帮助企业实现产品全过程智能化管理。公司现正筹备研发新的三维计算机辅助设计系统（CAPP）和计算机辅助设计系统（CAD），并对已经开发的软件产品进行新一轮的升级完善。新产品的成功将会进一步拓展公司的服务范围，提升公司的核心竞争力，带来新的利润增长点。

2) 品牌建设及营销

公司作为湖南工业软件的领导品牌，经过多年的发展，在湖南省内的工业软件领域积累了较高的品牌认知度。公司计划未来立足湖南，逐步打开全国市场。公司目前已经在北京、深圳等地区成功开展业务，今后会进一步加大对华中和华东市场的投入，开拓长三角、山东、天津等工业聚集地区的市场，形成全国范围内的营销渠道，扩大品牌的影响力。

（四）结论意见

经核查，公司具备较强的可持续经营能力。

五、对前五大客户真实性进行核查

（一） 尽调过程：

1、访谈公司销售部、财务部等业务部门，了解公司销售与收款循环内控制度和公司收入确认具体方法，评价其内控制度设计的合理性，并执行穿行测试和控制测试。

2、检查公司与客户签订的销售合同。

3、查阅公司报告期内的销售明细以及审计报告。

4、对报告期内收入进行抽查,从销售收入明细账追查至记账凭证、购销合同、发票等,确认各原始凭证上有关客户的信息是否一致。

5、检查销售回款情况,确认。

6、根据会计师函证情况,确认回函盖章单位是否与被函证单位一致。

7、查阅前五客户的工商信息,并与合同、发票等相关信息进行核对。

(二) 核查依据

销售合同、销售明细表、审计报告、发票、银行回单、询证函、访谈记录、工商信息

(三) 分析过程

1、主办券商通过与公司相关业务部门进行访谈,并对销售流程的相关控制进行了控制测试,确定了公司与代理销售有关的内控制度设计是合理的,并能够得到有效执行。

2、主办券商查阅了公司报告期内的销售明细表以及审计报告,根据销售明细表以及审计报告,公司报告期内的前五客户及其销售如下所示:

2017年1-3月前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2017年1-3月	占全部营业收入之比
1	湖南先锋装饰设计工程有限公司	自产软件	1,388,888.87	45.96%
2	湖南信创美泰信息技术有限公司	自产软件	738,461.52	24.43%
3	内蒙古电力(集团)有限责任公司 内蒙古电力经济技术研究院分公司	代理软件	487,521.38	16.13%
4	湘潭电机股份有限公司	代理软件	170,940.16	5.66%
5	湖南爱咖邦科技有限公司	自产软件	134,881.45	4.46%
合计			2,920,693.80	96.64%

2016年度前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2016年度	占全部营业收入之比
1	长沙中航信息技术有限公司	自产软件	1,874,358.93	28.54%
2	中车株洲电力机车有限公司	代理软件	1,384,615.34	21.08%
3	金爵五金塑胶(深圳)有限公司	自产软件	726,863.15	11.07%
4	湖南南车时代电动汽车股份有限公司	代理软件	499,999.98	7.61%
5	湖南省邮电规划设计院有限公司	代理软件	335,225.64	5.10%
合计			4,821,063.04	73.40%

2015年度前五名客户销售情况

单位：元

序号	单位名称	销售内容	2015年度	占全部营业收入之比
----	------	------	--------	-----------

1	中车株洲电力机车有限公司	代理软件	2,075,713.60	20.61%
2	北京华天海峰科技发展有限公司	自产软件	1,897,043.00	18.83%
3	长沙中航信息技术有限公司	自产软件	1,156,183.77	11.48%
4	湘潭电机股份有限公司	代理软件	1,074,769.21	10.67%
5	广州市凯思软件工程有限公司	代理软件	777,675.20	7.72%
合计			6,981,384.78	69.31%

3、主办券商对公司 2015 年度、2016 年度、2017 年 1-3 月的营业收入执行了细节测试，抽取了对应的合同、发票、客户确认的验收单等相关入账凭证，以及回款凭证等，确认前五客户收入真实发生的，各资料的客户信息相互一致。

4、主办券商获取了会计师的发函回函统计表以及函证回函，并确认盖章回函单位与被函证单位一致。

5、主办券商登陆国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>)，分别核查前五客户工商信息，并与公司其他财务资料的相关客户信息进行核对，相关信息相互一致。

(四) 结论意见

经核查，主办券商认为公司前五客户是真实存在的，相关收入是真实发生的。

10、关于经营活动现金流。请主办券商、会计师：(1)核查净利润与经营活动产生的现金流量净额的匹配合理性，核查利润表与现金流量表的编制是否符合《企业会计准则》的要求；(2)核查经营活动现金流及明细项目的真实性、准确性、完整性，并发表明确意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

- 1、询问公司高管及财务人员现金流量表各项目的编制方法；
- 2、查阅公司账面记录；
- 3、查阅银行流水；
- 4、复核现金流量表的编制过程；
- 5、查阅审计报告，并抽查收入、成本、费用等项目的原始凭证。

（二）核查依据

公司账面记录；银行账户流水；现金流量表编制底稿；审计报告；收入、成本、费用等原始凭证。

（三）分析过程

(1)核查净利润与经营活动产生的现金流量净额的匹配合理性，核查利润表与现金流量表的编制是否符合《企业会计准则》的要求

公司报告期内经营活动现金流量净额的变动情况与净利润的匹配情况如下表所示：

单位：元

项目	2017年1-3月	2016年度	2015年度
净利润	425,335.64	669,308.11	254,808.73
加：资产减值准备	-46,929.44	71,368.29	484,012.31
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	18,774.17	101,176.60	104,903.08
无形资产摊销	-	-	-
长期待摊费用摊销	-	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
财务费用(收益以“-”号填列)	-43,391.94	-1,889.18	225,061.23
投资损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	11,732.36	-17,842.08	-121,003.07
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-	-	-
存货的减少(增加以“-”号填列)	134,871.79	-134,871.79	1,374,278.46
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-2,131,100.26	-497,968.14	-443,743.84
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	1,651,300.97	1,928,111.74	-1,519,445.90
其他	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额	20,593.29	2,117,393.55	358,871.00

公司 2017 年 1-3 月、2016 年度和 2015 年度净利润分别为 425,335.64 元、669,308.11 元和 254,808.73 元，经营活动产生的现金流量净额分别为 20,593.29 元、2,117,393.55 元和 358,871.00 元，净利润与经营活动产生的现金流量净额不完全匹配。上述差异是公司与其他单位往来款的变动和存货的变动以及非付现费用的存在共同导致的。

公司 2017 年 1-3 月的净利润为 425,335.64 元，经营活动产生的现金流量净额 20,593.29 元，二者差异金额为 404,742.35 元。形成差异的主要原因是：一方面，公司日常经营性采购、支出、销售和其他经营活动使得存货减少 134,871.79 元，经营性应收项目增加 2,131,100.26 元，经营性应付项目增加 1,651,300.97 元；另一方面，由于资产减值准备、折旧等非付现费用的存在减少了部分现金流量的支出。上述因素综合使得经营活动产生的现金流量净额为 20,593.29 元。

公司 2016 年度的净利润为 669,308.11 元，经营活动产生的现金流量净额 2,117,393.55 元，二者差异金额为-1,448,085.44 元，差异较大。形成差异的主要原因是：第一，公司日常经营性采购、支出、销售和其他经营活动使得存货增加 134,871.79 元，经营性应收项目增加 497,968.14 元，经营性应付项目增加 1,928,111.74 元；第二，由于资产减值准备、折旧等非付现费用的存在减少了部分现金流量的支出。上述因素综合使得经营活动产生的现金流量净额为 2,117,393.55 元。

公司 2015 年度的净利润为 254,808.73 元，经营活动产生的现金流量净额 358,871.00 元，二者差异金额为-104,062.27 元。形成差异的主要原因是：第一，公司日常经营性采购、支出、销售和其他经营活动使得存货减少 1,374,278.46 元，经营性应收项目增加 443,743.84 元，经营性应付项目减少 1,519,445.90 元；第二，由于资产减值准备、

折旧等非付现费用的存在减少了部分现金流量的支出。上述因素综合使得经营活动产生的现金流量净额为 358,871.00 元。

公司的经营活动现金流量净额与净利润在报告期内不匹配的情况，主要是由公司存货、经营往来款的变动以及非付现费用的存在共同导致的，预计未来随着下游市场行情回暖、公司业务规模的扩大以及经营管理效率的提高，公司获取现金的能力将会得到进一步改善。

主办券商查阅了审计报告，并对利润表中收入、成本、费用等重大项目进行了抽查，追查至合同、发票、验收单等原始凭证，确认相关项目真实发生、会计核算正确，并对其中影响现金流量的项目追查至银行回单，确认利润表和现金流量表的编制符合《企业会计准则》的相关要求。

(2) 核查经营活动现金流及明细项目的真实性、准确性、完整性，并发表明确意见。

公司报告期内经营活动现金流量明细如下表所示：

单位：元

财务指标	2017 年 1-3 月	2016 年度	2015 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	1,952,288.80	7,283,544.35	7,886,814.51
收到的税费返还	-	723,767.75	-
收到其他与经营活动有关的现金	60,485.50	402,709.45	213,371.83
经营活动现金流入小计	2,012,774.30	8,410,021.55	8,100,186.34
购买商品、接受劳务支付的现金	300,879.49	887,787.78	2,915,082.20
支付给职工以及为职工支付的现金	476,354.10	1,584,032.66	1,095,028.36

财务指标	2017年1-3月	2016年度	2015年度
支付的各项税费	30,781.31	1,372,503.79	997,848.35
支付其他与经营活动有关的现金	1,184,166.11	2,448,303.77	2,733,356.43
经营活动现金流出小计	1,992,181.01	6,292,628.00	7,741,315.34
经营活动产生的现金流量净额	20,593.29	2,117,393.55	358,871.00

1) “销售商品、提供劳务收到的现金”反映销售软件产品及提供技术服务实际收到的现金，包括收入和应向客户收取的增值税销项税额，以及前期销售软件产品和提供技术服务本期收到的现金和本期预收的款项。

2) “购买商品、接受劳务支付的现金”反映公司支付的采购款(主要为技术外包服务费、软件外购费等)。

3) “支付给职工以及为职工支付的现金”反映公司实际支付给职工的工资、奖金，以及为职工支付的其他费用。

4) “支付的各项税费”反映公司实际支付的增值税、城建税、教育费附加、地方教育附加以及印花税等。

5) “收到的其他与经营活动有关的现金”反映公司收到的往来款及政府补助、利息收入等。

6) “支付的其他与经营活动有关的现金”反映公司支付的往来款、费用性支出、备用金支出等。

A. 收到的其他与经营活动有关的现金

单位：元

项目	2017年1-3月	2016年度	2015年度
政府补助	-	200,000.00	-
利息收入	85.50	309.45	391.27
保证金	60,400.00	202,400.00	212,980.56
合计	60,485.50	402,709.45	213,371.83

B. 支付的其他与经营活动有关的现金

单位：元

项目	2017年1-3月	2016年度	2015年度
其他付现费用	918,715.49	2,296,446.77	2,631,456.43
保证金	163,200.00	151,857.00	101,900.00
其他往来	102,250.62	-	-
合计	1,184,166.11	2,448,303.77	2,733,356.43

2017年1-3月、2016年度和2015年度经营活动产生的现金流量净额分别为20,593.29元、2,117,393.55元和358,871.00元。受下游行业不景气的影响，公司2017年销售回款较慢，由于需要支付职工薪酬和付现费用，导致2017年度经营活动产生的现金流量净额较小。2016年公司收到2015年度和2016年1-7月增值税退税累计723,767.75元，还收到湖南省移动互联网产业发展补贴200,000.00元，此外2016年采购的软件开发外包服务费尚未支付，因此2016年经营活动产生的现金流量净额较2015年增加1,758,522.55元。2017年1-3月、2016年度和2015年度销售商品、提供劳务收到的现金分别为1,952,288.80元、7,283,544.35元和7,886,814.51元，购买商品、接受劳务支付的现金分别为300,879.49元、887,787.78和

2,915,082.20 元。

（四）结论意见

通过执行上述程序，主办券商认为（1）净利润与经营活动产生的现金流量净额的匹配是合理的，利润表与现金流量表的编制符合《企业会计准则》的要求；（2）经营活动现金流及明细项目是真实、准确、完整的。

11、公司应收账款余额较高，应收账款周转率下降。（1）请公司结合客户对象、业务特点、信用政策、信用期外的应收账款余额、结算方式及收入变动等各方面因素分析并补充披露应收账款余额的合理性；请主办券商核查上述情况，并核查公司期后收款情况，是否存在应收账款无法收回风险，并结合应收账款期后收款情况核查收入的真实性，是否存在提前确认收入的情形。（2）请公司结合同行业公司以及公司自身特点、应收账款的可回收情况等分析坏账计提政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分；请主办券商及会计师核查并发表明确意见。

（1）请公司结合客户对象、业务特点、信用政策、信用期外的应收账款余额、结算方式及收入变动等各方面因素分析并补充披露应收账款余额的合理性

公司回复：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“三、报告期内主要会计数据和财务指标的重大变化及说明”之“（五）主要资产情况

及重大变化分析”之“4、应收账款”中修改披露如下：

“1) 客户对象

公司主要服务于中小型装备制造企业，致力于为企业的“智能制造”转型提供一流的解决方案。公司在湖南地区的品牌知名度较高，尤其与长沙中航信息技术有限公司、南车株洲电力机车有限公司等省内知名企业建立了友好的合作关系，且以此打开了与上述大型企业下属的大量的二、三级子公司的合作渠道。公司正在积极拓展业务，未来销售规模可以呈现较快增长趋势。

2) 业务特点

公司的主营业务是 CAD 系列软件产品的代理销售、PDM 类软件产品的研发和销售以及 PLM 系统的技术支持服务。公司是美国 Autodesk（欧特克）公司、法国 Dassault Systemes（达索）公司的授权经销商，并通过自主研发、合作研发等方式掌握了一系列工业软件领域的相关技术，可以为工业制造业企业提供包含辅助设计、业务管理、生产调度和过程控制水平等在内的软件产品和系统支持服务。目前，公司致力于完善自身产品服务链，为企业用户提供覆盖产品设计、工艺规划、生产制造、维修服务、企业管理等业务领域的一体化解决方案，帮助企业实现产品全过程智能化管理。

3) 信用政策

公司通常与客户约定先交货后付款，付款时间大约为交货后的 45 个工作日内支付完毕。

4) 信用期外的应收账款余额

公司 2017 年 3 月 31 日、2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日根据公司应收账款账龄统计的信用期外的应收账款余额分别为 2,879,410.62 元、3,034,364.64 元、1,508,432.62 元，占 2017 年 3 月 31 日、2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日应收账款账面余额比例为 54.35%、69.62%、35.00%。信用期外的应收账款余额占比稍高，主要原因是公司终端客户主要为中小型装备制造业企业，受制造业整体不景气，其资金周转较为紧张，因此公司在实际合同执行中

给予了更长的信用期。

5) 结算方式

公司与客户之间主要通过银行转账的方式进行结算。

6) 收入变动

项目	2017年3月31日 (2017年1-3月)	2016年12月31日 (2016年度)	2015年12月31日 (2015年度)
应收账款账面余额(元)	5,297,774.50	4,358,354.48	4,310,387.62
坏账准备(元)	800,266.53	767,178.25	643,764.00
应收账款账面价值(元)	4,497,507.97	3,591,176.23	3,666,623.62
营业收入(元)	3,022,227.60	6,567,929.31	10,073,672.03
应收账款周转率(次)	0.63	1.52	3.58

公司产品的终端客户为装备制造业，近年来装备制造业一直处于下行趋势，中经装备制造业景气指数由2011年97.5下降到2016年第二季度的93.8。受下游行业不景气影响，公司2016年收入大幅下降，销售回款也因此受到影响，应收账款周转率由2015年3.58次下降到2016年的1.52次。

综上所述，公司主要客户与公司一直保持稳定的合作关系，且以前年度信用状况一直良好，截至2017年3月31日，83%的应收账款账龄处于一年以内，公司应收账款存在一定回收风险，但风险处于较低水平，主要是由于制造业整体不景气，公司的主要客户资金周转紧张，因此未能及时付款，导致报告期内应收账款余额较大，应收账款周转率较低。”

主办券商核查上述情况，并核查公司期后收款情况，是否存在应收账款无法收回风险，并结合应收账款期后收款情况核查收入的真实性，是否存在提前确认收入的情形

主办券商回复：

(一) 尽调过程

- 1、查阅公司近两年一期应收账款情况，取得相应的明细资料；
- 2、抽查大额的应收账款形成的相关合同、凭证等资料，对应收账款余额变动、真实性及收回可能性进行分析；
- 3、对收入执行截止性测试；
- 4、复核会计师对期末应收账款的函证情况；
- 5、对账龄进行分析，查阅坏账准备明细表，测试坏账准备计提是否充足；
- 6、检查销售订单以及对应的收入合同，核实相应的付款条款；检查客户盖章确认的验收确认单；
- 7、检查期后回款情况，应收账款期后回款单，核实是否真实回款。

（二）核查依据

- 1、应收账款明细表；
- 2、收入合同、应收账款记账凭证；
- 3、应收账款的函证回函；
- 4、坏账准备明细表，应收账款坏账政策；
- 5、销售订单及验收确认单；
- 6、期后回款的银行回单。

（三）分析过程

公司主要服务于中小型装备制造企业，致力于为企业的“智能制造”转型提供一流的解决方案。公司在湖南地区的品牌知名度较高，尤其与长沙中航信息技术有限公司、南车株洲电力机车有限公司等省内知名企业建立了友好的合作关系，且以此打开了与上述大型企业下属的大量的二、三级子公司的合作渠道。公司正在积极拓展业务，未来销售规模可以呈现较快增长趋势。公司通常与客户约定先交货后付款，付款时间大约为交货后的 45 个工作日内支付完毕。公司 2017 年 3 月 31 日、2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日根据公司应收账款账龄统计的信用期外的应收账款余额分别为 2,879,410.62 元、3,034,364.64 元、1,508,432.62 元，占 2017 年 3 月 31 日、2016 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日应收账款账面余额比例为 54.35%、69.62%、35.00%。信用期外的应收账款余额占比稍高，主要原因是公司终端客户主要为中小型装备制造业企业，受制造业整体不景气，其资金周转较为紧张，因此公司在实际合同执行中给予了更长的信用期。

公司产品的终端客户为装备制造业，近年来装备制造业一直处于下行趋势，中经装备制造业景气指数由 2011 年 97.5 下降到 2016 年第二季度的 93.8。受下游行业不景气影响，公司 2016 年收入大幅下降，销售回款也因此受到影响，应收账款周转率由 2015 年 3.58 次下降到 2016 年的 1.52 次。公司主要客户与公司一直保持稳定的合作关系，且以前年度信用状况一直良好。但是由于制造业整体不景气，公司的主要客户资金周转紧张，因此未能及时付款，导致报告期内应收账款余额较大，应收账款周转率较低。截至 2017 年 3 月 31 日，账龄

为 3 年以上的应收账款余额为 612,066.22 元，占全部应收账款余额的 11.56%。公司应收账款存在不能按期收回或无法收回的风险，可能对公司业绩和经营产生不利影响。

主办券商检查了公司期后收款情况，截至本反馈回复提交日，公司期后累计收款 2,314,503.88 元，收款占比为 43.69%。公司应收账款期后回款情况良好。

主办券商对收入执行了截止性测试程序，分别对 2015 年 12 月 31 日、2016 年 12 月 31 日以及 2017 年 3 月 31 日前后三天确认的收入核查至对应合同和验收单据，确认不存在提前确认收入的情况。

（四）结论意见

通过执行上述程序，主办券商认为公司存在应收账款无法收回风险，但公司应收账款期后收款情况良好，风险水平控制在较低水平；收入真实，不存在提前确认收入的情形。

（2）请公司结合同行业公司以及公司自身特点、应收账款的可回收情况等分析坏账计提政策是否谨慎、坏账准备计提是否充分

1) 公司结合同行业公司以及公司自身特点，并参考公司历史上应收账款发生的坏账情况，制定的坏账政策如下：

① 单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项坏账准备的确认标准、计提方法

单项金额重大的判断依据或金额标准：余额为 300 万元以上的应

收账款和其他应收款。

单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法：

当存在客观证据表明公司将无法按应收款项的原有条款收回所有款项时，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，计提坏账准备。

②按信用风险组合计提坏账准备的应收款项的确定依据、坏账准备计提方法

组合 1：账龄分析组合	账龄分析法
组合 2：个别认定组合	个别认定，对于合并报表范围内的各财务报表主体之间的应收款项单独进行减值测试，单独测试未发现减值的，不再计提坏账准备。

公司应收账款坏账计提主要以采用账龄分析法来计提，采用账龄分析法计提坏账准备的组合计提方法如下所示：

账龄	应收账款计提比例 (%)
1 年以内 (含 1 年)	5.00
1 年至 2 年 (含 2 年)	10.00
2 年至 3 年 (含 3 年)	30.00
3 年至 4 年 (含 4 年)	50.00
4 年至 5 年 (含 5 年)	80.00
5 年以上	100.00

③单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

公司对于单项金额虽不重大但存在减值迹象的应收款项，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量

现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备。

2) 同行业可比公司应收账款坏账计提政策对比如下：

公司对比了同行业可比公司浩辰软件、中望软件、数码大方的账龄分析法计提的坏账比例，具体情况如下：

账龄	宇德科技	浩辰软件	中望软件	数码大方
1 年以内（含 1 年）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1 年至 2 年（含 2 年）	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2 年至 3 年（含 3 年）	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
3 年至 4 年（含 4 年）	50.00%	60.00%	50.00%	50.00%
4 年至 5 年（含 5 年）	80.00%	80.00%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司账龄分析法计提的坏账比例与同行业可比公司的计提比例基本一致。

3) 应收账款的可回收情况

截至本反馈回复提交日，公司期后累计收款 2,314,503.88 元，收款占比为 43.69%。公司应收账款期后回款情况良好。

综上所述，公司坏账计提政策谨慎、坏账准备计提充分。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

1、查阅公司近两年一期应收账款情况，取得相应的明细资料；

2、对账龄进行分析，查阅坏账准备明细表，测试坏账准备计提是否充足；

3、分析比较同行业挂牌公司应收账款的坏账准备计提比例，据以判断公司应收账款的计提是否充分。

4、检查期后回款情况，应收账款期后回款单，核实是否真实回款。

（二）核查依据

应收账款明细表、应收账款账龄表、同行业挂牌公司 2016 年年度报告、期后回款的银行回单

（三）分析过程

公司应收账款坏账计提主要以采用账龄分析法来计提，主办券商对比了同行业可比公司浩辰软件、中望软件、数码大方的账龄分析法计提的坏账比例，具体情况如下：

账龄	宇德科技	浩辰软件	中望软件	数码大方
1 年以内（含 1 年）	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
1 年至 2 年（含 2 年）	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%
2 年至 3 年（含 3 年）	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
3 年至 4 年（含 4 年）	50.00%	60.00%	50.00%	50.00%
4 年至 5 年（含 5 年）	80.00%	80.00%	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可知，公司账龄分析法计提的坏账比例与同行业可比公司的计提比例基本一致。

主办券商检查了公司期后收款情况，截至本反馈回复提交日，公司期后累计收款 2,314,503.88 元，收款占比为 43.69%。，公司应收账款期后回款情况良好。

（四）结论意见

通过以上核查，主办券商认为坏账计提政策谨慎、坏账准备计提充分。

12、报告期内公司存在多笔关联方资金拆借。请公司补充披露：（1）上述款项产生的原因和具体内容，补充披露偿还期限、是否履行了相关内部决策程序；（2）与关联方进行资金拆借的必要性，是否构成资金占用、是否符合《贷款通则》有关规定，借款定价是否公允，测算未收取的利息、资金占用费对公司财务状况的影响，是否存在向关联方输送利益的情形；（3）目前公司章程、内控制度、内外部决议对资金控制制度的有效性；（4）减少和规范关联交易的具体措施和具体安排的有效性及其可执行性。

请主办券商补充核查以上事项，并对是否存在关联方占用公司资金或通过借款谋取超额利息、公司是否对关联方资金存在重大依赖的情形，并对公司资金的独立性发表明确意见。

（1）上述款项产生的原因和具体内容，补充披露偿还期限、是否履行了相关内部决策程序

公司回复：

已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、关联交易”之“（二）关联交易”之“3、关联交易对公司财务状况和经营成果的影响”中补充披露如下：

“报告期内关联方资金拆借的起止期限如下所示：

关联方	拆借金额（元）	起始日	到期日
拆入：	-	-	-
刘坚国	270,224.11	2015/1/1	2015/12/31
	1,965,940.98	2016/1/1	2016/12/31
重庆邦格科技有限公司	128,000.00	2011/3/1	2016/12/31
长沙市顺捷建材贸易有限公司	150,000.00	2016/8/1	2016/9/30
	190,000.00	2016/8/1	2017/2/28
拆出：	-	-	-
湖南一源信息技术有限公司	1,400,000.00	2015/12/1	2015/12/31
长沙旺赢金属材料有限公司	106,000.00	2017/2/5	2017/6/30
	250,000.00	2017/2/5	2017/6/30
长沙市顺捷建材贸易有限公司	1,000,000.00	2015/12/1	2016/6/30
刘坚军	188,000.00	2016/12/23	2016/12/28
	1,204,900.00	2016/12/27	2017/3/31
	141,935.00	2016/12/26	2017/3/31
	529,855.00	2016/12/23	2017/3/31
	140,000.00	2017/1/4	2017/3/31
刘坚国	1,575,560.00	2014/1/1	2016/12/31
	1,000,000.00	2014/1/1	2016/12/31
	1,624,237.63	2014/1/1	2015/12/31
	3,272,400.49	2015/1/1	2015/12/31
	1,190,900.00	2016/1/1	2016/12/31

报告期内，公司曾存在关联方资金拆借行为，系公司在关联方正常经营资金

周转存在困难时为其提供帮助。公司在有限公司阶段及股份公司刚成立阶段，各项制度不够健全，拆借行为发生时未履行必要的公司内部决策程序，存在程序瑕疵。关联方已于2017年6月30日之前将报告期内占用的公司资金还清。

2017年8月20日，宇德科技召开2017年第二次临时股东大会，对报告期内及期后发生的关联方担保及关联方资金拆借行为予以补充追认，确认关联方资金占用已经全部清偿，不存在损害公司或其他股东利益的行为。”

(2) 与关联方进行资金拆借的必要性，是否构成资金占用、是否符合《贷款通则》有关规定，借款定价是否公允，测算未收取的利息、资金占用费对公司财务状况的影响，是否存在向关联方输送利益的情形

公司回复：

已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、关联交易”之“(二) 关联交易”之“3、关联交易对公司财务状况和经营成果的影响”中补充披露如下：

“公司在有限公司阶段及股份公司刚成立阶段治理理念不完善，资金管理不规范，没有针对关联方资金往来进行具体的制度规定，报告期内公司存在较多的关联方资金占用现象。公司与关联方刘坚军、长沙旺赢金属材料有限公司之间的借款约定了借款利率，借款利率为中国人民银行同期贷款基准利率，定价公允。此外公司对未约定利率的借款进行利息测算，若按照借款当期银行贷款利率进行测算，公司在报告期分别应收取利息22,361.67元、186,838.43元、333,740.62元借款利息，应支付利息1,377.50元、95,617.68元、17,322.75元。公司在有限公司阶段的资金管理不规范，向关联方提供了大量的资金拆借款，由于公司的采购模式是根据销售合同进行相应采购，并将收回的销售款支付相应采购，因此报告期关联方资金拆借未对公司日常经营产生重大不利影响，也未对净利润产生重大不利影响，且定价公允，不存在向关联方输送利益的情形。

根据《贷款通则》第六十一条规定，各企事业单位不得经营存贷款等金融业

务，企业之间不得违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务。因此，上述关联方拆借公司资金的行为不符合《贷款通则》的规定。但根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》（法释[2015]18号）、《最高人民法院关于依法妥善审理民间借贷纠纷案件促进经济发展维护社会稳定的通知》（法[2011]336号），最高人民法院明确“要依法认定民间借贷的合同效力，保护合法借贷关系，切实维护当事人的合法权益”、“法人之间、其他组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在合同法第五十二条、本规定第十四条规定的情形外，当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予支持”，根据最高院的上述司法解释可见，虽然《贷款通则》禁止企业从事资金拆借业务，但是最高院在司法实践中并不否认民间借贷的效力。因此，上述关联方拆借公司资金的行为合法有效。”

(3)目前公司章程、内控制度、内外部决议对资金控制制度的有效性。

公司回复：

已在公开转让说明书“第三节 公司治理”之“六、报告期内资金占用和对外担保情况”之“(三)公司为防止股东及其关联方占用或转移公司资金采取的具体安排”进行补充披露，具体如下：

“公司于2016年12月8日召开第一次股东大会，审议通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》，《公司章程》中对资金占用和关联交易作出了明确的限制和规定，公司于2017年6月30日召开第一次临时股东大会，审议通过了《湖南宇德信息科技股份有限公司关联交易管理办法》、《湖南宇德信息科技股份有限公司防范控股股东及其他关联方资金占用制度》等制度和规则，对资金占用和关联交易决策作出规定，严格规范关联交易行为。同时，公司制定了《投资管理制度》、《对外担保管理制度》、《关联交易管理办法》、《投资者关系管理办法》、《信息披露管理制度》等制度，对公司对外担保、关联方交易等重要事项均进行了相应的规定，严格按照相关制度的规定对重大事项进行决策与执行，完善了专项治理制度，有利于防止股东及其关联方占用或转移公司资金、

资产及其他资源的行为。此外，公司、控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员就减少或避免关联交易作出了承诺。”

(4) 减少和规范关联交易的具体措施和具体安排的有效性及其可执行性

公司回复：

已在公开转让说明书“第三节 公司治理”之“六、报告期内资金占用和对外担保情况”之“(三) 公司为了防止股东及其关联方占用或转移公司资金采取的具体安排”进行补充披露，具体如下：

“公司于2016年12月8日召开第一次股东大会，审议通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》，《公司章程》中对资金占用和关联交易作出了明确的限制和规定，公司于2017年6月30日召开第一次临时股东大会，审议通过了《湖南宇德信息科技股份有限公司关联交易管理办法》、《湖南宇德信息科技股份有限公司防范控股股东及其他关联方资金占用制度》等制度和规则，对资金占用和关联交易决策作出规定，严格规范关联交易行为。同时，公司制定了《投资管理制度》、《对外担保管理制度》、《关联交易管理办法》、《投资者关系管理办法》、《信息披露管理制度》等制度，对公司对外担保、关联方交易等重要事项均进行了相应的规定，严格按照相关制度的规定对重大事项进行决策与执行，完善了专项治理制度，有利于防止股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的行为。此外，公司、控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员就减少或避免关联交易作出了承诺。”

请主办券商补充核查以上事项，并对是否存在关联方占用公司资金或通过借款谋取超额利息、公司是否对关联方资金存在重大依赖的情形，并对公司资金的独立性发表明确意见

主办券商回复：

(一) 尽调过程

获取往来明细账、往来明细表；获取关联方清单；关联方借款合同、资金收付凭证等。

(二) 核查依据

往来明细账、往来明细表；关联方清单；借款合同、利息支付凭证、还款凭证；其他应收、其他应付询证函。

(三) 分析过程

报告期内及期后，公司曾存在资金占用情况，具体如下：

单位：元

关联方	2015年1月1日	拆出资金	归还资金	2015年12月31日
刘坚国	4,199,797.63	3,272,400.49	4,896,638.12	2,575,560.00
长沙市顺捷建材贸易有限公司	-	1,000,000.00	-	1,000,000.00
湖南一源信息技术有限公司	-	1,400,000.00	1,400,000.00	-
合计	4,199,797.63	5,672,400.49	6,296,638.12	3,575,560.00

(续)

关联方	2016年1月1日	拆出资金	归还资金	2016年12月31日
刘坚国	2,575,560.00	1,190,900.00	3,766,460.00	-
长沙市顺捷建材贸易有限公司	1,000,000.00	150,000.00	1,150,000.00	-
刘坚军	-	2,064,690.00	188,000.00	1,876,690.00
合计	3,575,560.00	3,405,590.00	5,104,460.00	1,876,690.00

(续)

关联方	2017年1月1日	拆出资金	归还资金	2017年3月31日
刘坚军	1,876,690.00	140,000.00	2,016,690.00	-
长沙旺赢金属材料有限公司	-	356,000.00	-	356,000.00
合计	1,876,690.00	496,000.00	2,016,690.00	356,000.00

期后还款情况：

关联方	2017年3月31日	拆出资金	归还资金	2017年7月10日
长沙旺赢金属材料有限公司	356,000.00	2,050,000.00	2,406,000.00	-
湖南一源信息技术有限公司	-	3,558,000.00	3,558,000.00	-
合计	356,000.00	5,608,000.00	5,964,000.00	-

公司已于2017年6月30日收回报告期内发生的关联方资金占用，于2017年7月10日收回报告期后发生的关联方资金占用，并自2017年7月10日至本反馈回复出具之日，公司没有再发生任何关联方资金占用情形。上述关联方资金拆借主要系借出，同时，随着公司营业收入不断增长，公司自身融资能力将逐步增强，此外公司与银行等金融机构保持良好的业务往来，公司融资渠道较为多元，公司不对关联方资金存在重大依赖。

公司于2017年6月30日召开2017年第一次临时股东大会以前，公司治理机制尚不完善，上述资金占用情形未履行相关决策程序。公司与关联方刘坚军、长沙旺赢金属材料有限公司之间的借款约定了借款利率，借款利率为中国人民银行同期贷款基准利率，其余资金占用均未约定资金占用费。报告期内发生的关联方资金占用，已于2017年6月30日前清理完毕，经核查，公司报告期内资金占用的发生及清理，绝大

部分通过银行账户收付,随着公司治理的规范,公司经营能力的增强,公司经营发展过程中将不会对关联方产生重大资金依赖。故主办券商认为公司的资金独立。截至本反馈回复出具之日,公司未再发生控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

2017年8月5日,公司第一届董事会第四次会议审议通过了《关于补充确认关联交易情况的议案》;2017年8月20日,公司2017年第二次临时股东大会审议通过了《关于补充确认关联交易情况的议案》,对公司报告期内及期后发生的关联交易及关联往来进行了事后确认。

为防止股东及其关联方发生占用或转移公司资金、资产及其他资源的行为,公司2017年第一次临时股东大会修改并制定了《公司章程》、《关联交易管理办法》、《防范控股股东及关联方资金占用制度》等管理制度。同时,公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及公司其他股东均作出承诺:自承诺函签署之日,承诺人或承诺人控制的其他企业不会以借款、代偿债务、代垫款项等方式占用或转移股份公司资金或资产,将严格遵守有关法律、法规和规范性文件及公司章程的要求及规定,确保将来不致发生上述情形。公司运行规范、严格遵守了相关承诺和制度。

(四) 结论意见

经核查,主办券商认为,报告期内,公司存在关联方占用公司资金的情形,但不存在通过借款谋取超额利息、公司亦不构成对关联方资金存在重大依赖,公司的资金具备独立性。

13、公司报告期内存在软件开发外包的情形。(1)请公司进一步补充披露公司是否掌握软件开发的关键核心竞争力，公司对外包服务商是否存有依赖；主要外包服务商的名称和金额，外包服务商与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况；与外包厂商的定价机制及其公允性；外包服务的质量控制措施。请主办券商、会计师和律师发表明确核查意见。(2)请公司补充披露结合合同条款等披露外包业务的会计核算内容及其费用化的具体依据、时点和政策，是否符合企业会计准则的规定。请主办券商和会计师发表明确核查意见。

(1)请公司进一步补充披露公司是否掌握软件开发的关键核心竞争力，公司对外包服务商是否存有依赖；主要外包服务商的名称和金额，外包服务商与公司、董事、监事、高级管理人员的关联关系情况；与外包厂商的定价机制及其公允性；外包服务的质量控制措施。

公司回复：

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“四、业务经营情况”之“五、公司商业模式”之“(二)研发模式”部分修改并补充披露如下：

“由于公司规模较小，人员较少，在软件产品研发过程中很难及时招聘到足够数量和合格质量的研发人员。通过软件开发外包，公司可以降低管理成本、设备采购成本以及避免人员不足、人员冗余等风险。实际开发过程中由公司自身资深的相关人员（项目管理师、需求分析师、系统设计师以及高级技术人员等）对项目进行需求分析、系统设计以及关键技术的研究论证，对于系统的主体业务管理部分以及外包部分的集成后台接口部分由公司自己研发，将非关键的重复的代

码开发工作外包给其它有实力的外包公司或者团体。由于公司拥有关键的项目经理师、需求分析师、系统设计师以及资深技术人员，能够整体把握产品开发进程并掌握其核心技术。由于软件开发外包服务费是一次性费用，虽然代码编写比需求分析和系统设计低技术含量低，但其工作量大，因此实际发生的软件开发外包服务费高于公司开发人员薪酬。公司的软件产品外包部分，公司通常会优先选择技术能力较强、双方技术互补性较好且相互信任的外包企业进行合作，公司对其具有一定的业务依赖性。如果主要的软件外包服务提供商价格和经营策略调整，将对公司产生不利影响，因此，公司面临一定的供应商依赖的风险。但公司对外包服务的依赖，不会对公司的核心技术、业务独立构成重大不利影响。

公司掌握自主研发产品的核心技术，自主研发工作主要在产品的早期版本的源代码上进行更新迭代，产品的早期版本和主要框架、功能模块等均已获取相应的著作权或进行软件产品登记。因此，公司不存在潜在的知识产权纠纷。公司在自主研发过程中，产品框架由公司掌握，部分代码的编写工作外包给其他软件公司，公司掌握核心技术。

公司与外包厂商的定价按照软件外包任务的工作量、代码行数、技术实现难度、开发周期等指标，参考同行业的定价标准进行制定。公司制定了《研发项目管理办法》、《产品研发管理规定》、《产品开发项目管理办法》、《产品研发流程管理规定》等文件，保证了外包产品的质量、功能和交货期限满足公司要求，确保软件外包服务定价公允。

主要外包服务商的名称和金额：

单位：元

序号	公司名称	主营业务	外包服务的具体内容	报告期内完成金额
1	上海炫伍科技股份有限公司	数字技术、动画、计算机软硬件领域内的技术开发	地铁，有轨电车设计制作	490,000.00
2	湖南锤石科技有限公司	软件开发；软件技术转让；软件技术服务；	office 集成、CAD 集成、备份与恢复功能项目	2,201,014.31

序号	公司名称	主营业务	外包服务的具体内容	报告期内完成金额
3	北京多诺恒利科技有限公司	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务	研发计算机辅助工艺设计项目	761,646.58
4	北京高利顺达科技有限公司	软件开发；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务；数据处理	UDPDM 项目管理系统项目	657,900.00
5	北京正茗科技有限公司	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务	发产品数据管理系统项目	897,042.00

经核查，外包服务商与公司董监高之间不存在关联关系。”

请主办券商、会计师和律师发表明确核查意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

查阅客户访谈记录、供应商访谈记录；查阅销售、采购合同；访谈公司高管；查阅审计报告

（二）核查依据

客户访谈记录、供应商访谈记录；销售、采购合同；公司高管访谈记录；审计报告

（三）分析过程

由于公司规模较小，人员较少，在软件产品研发过程中很难及时招聘到足够数量和合格质量的研发人员。通过软件开发外包，公司可以降低管理成本、设备采购成本以及避免人员不足、人员冗余等风险。

实际开发过程中由公司自身资深的相关人员（项目管理师、需求分析师、系统设计师以及高级技术人员等）对项目进行需求分析、系统设计以及关键技术的研究论证，对于系统的主体业务管理部分以及外包部分的集成后台接口部分由公司自己研发，将非关键的重复的代码开发工作外包给其它有实力的外包公司或者团体。由于公司拥有关键的项目管理师、需求分析师、系统设计师以及资深技术人员，能够整体把握产品开发进程并掌握其核心技术。由于软件开发外包服务费是一次性费用，虽然代码编写比需求分析和系统设计低技术含量低，但其工作量大，因此实际发生的软件开发外包服务费高于公司开发人员薪酬。公司的软件产品外包部分，公司通常会优先选择技术能力较强、双方技术互补性较好且相互信任的外包企业进行合作，公司对其具有一定的业务依赖性。如果主要的软件外包服务提供商价格和经营策略调整，将对公司产生不利影响，因此，公司面临一定的供应商依赖的风险。但公司对外包服务的依赖，不会对公司的核心技术、业务独立构成重大不利影响。

公司掌握自主研发产品的核心技术，自主研发工作主要在产品的早期版本的源代码上进行更新迭代，产品的早期版本和主要框架、功能模块等均已获取相应的著作权或进行软件产品登记。因此，公司不存在潜在的知识产权纠纷。公司在自主研发过程中，产品框架由公司掌握，部分代码的编写工作外包给其他软件公司，公司掌握核心技术。

公司与外包厂商的定价按照软件外包任务的工作量、代码行数、技术实现难度、开发周期等指标，参考同行业的定价标准进行制定。

公司制定了《研发项目管理办法》、《产品研发管理规定》、《产品开发项目管理办法》、《产品研发流程管理规定》等文件，保证了外包产品的质量、功能和交货期限满足公司要求，确保软件外包服务定价公允。

主要外包服务商的名称和金额：

单位：元

序号	公司名称	主营业务	外包服务的具体内容	报告期内完成金额
1	上海炫伍科技股份有限公司	数字技术、动画、计算机软硬件领域内的技术开发	地铁，有轨电车设计制作	490,000.00
2	湖南锤石科技有限公司	软件开发；软件技术转让；软件技术服务；	office 集成、CAD 集成、备份与恢复功能项目	2,201,014.31
3	北京多诺恒利科技有限公司	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务	研发计算机辅助工艺设计项目	761,646.58
4	北京高利顺达科技有限公司	软件开发；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件开发；数据处理	UDPDM 项目管理系统项目	657,900.00
5	北京正茗科技有限公司	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务	发产品数据管理系统项目	897,042.00

经核查，外包服务商与公司董监高之间不存在关联关系。

（四）结论意见

经核查，主办券商认为：公司掌握了软件开发的关键核心竞争力，公司对外包服务商不存在重大依赖；外包服务商与公司、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；公司制定了相关管理制度，与外包厂

商的定价公允；外包服务的质量控制程度较好。

(2) 请公司补充披露结合合同条款等披露外包业务的会计核算内容及其费用化的具体依据、时点和政策，是否符合企业会计准则的规定。

公司回复：

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“五、公司商业模式”之“(二) 研发模式”中补充披露如下：

“根据双方合同约定，公司在全部收到外包服务商提供的软件开发服务并验收之后，按照实际收到的服务金额计入了当期研发费用。由于公司与外包服务商约定的合同周期均在一年以内，且公司采购的软件外包服务既属于研究阶段也属于开发阶段，且无法进行有效区分，因此公司根据权责发生制，在收到服务的当期全部予以费用化，计入管理费用中的研发费用，符合企业会计准则的规定。”

请主办券商和会计师发表明确核查意见。

主办券商回复：

(一) 尽调过程：

对主要外包服务商进行实地走访；查阅外包服务合同；检查服务验收单；查阅审计报告

(二) 核查依据

实地访谈记录；销售合同；验收单；审计报告

(三) 分析过程

主办券商对主要外包服务商进行了实地走访，并查阅了外包服务合同及公司的验收单。根据双方合同约定，公司在全部收到外包服务

商提供的软件开发服务并验收之后，按照实际收到的服务金额计入了当期研发费用。由于公司与外包服务商约定的合同周期均在一年以内，且公司采购的软件外包服务既属于研究阶段也属于开发阶段，且无法进行有效区分，因此公司根据权责发生制，在收到服务的当期全部予以费用化，计入管理费用中的研发费用。

（四）结论意见

经核查，公司外包业务的会计核算符合企业会计准则的规定。

14、关于关联方。(1)请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续、对关联方是否存在重大依赖、公司的独立性及解决措施等；公司控股股东控制的公司情况，公司与控股股东控制的公司是否存在同业竞争及解决措施的有效性。(2)请主办券商、律师及会计师核查以下事项并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见：报告期初至今，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产情形，核查占用具体情况包括不限于占用主体、发生时间、发生额、履行的决策程序、资金占用费或利息支付情况，是否违反承诺以及规范情况。请公司补充披露上述相关内容。

(1)请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易；报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续、对关联方是否存在重大依赖、公司的独立性及解决措施等；公司控股股东控制的公司情况，公司与控股股东控制的公司是否存在同业竞争及解决措施的有效性。

主办券商回复：

(一) 尽调过程

主办券商核查了公司的工商登记资料、报告期内的财务报表、申报审查期间的科目余额表、审计报告、查看了公司的股权结构图及股东名册、查阅了公司主要业务合同及往来凭证并与会计师沟通；访谈

了公司实际控制人，取得了包括实际控制人控制的其他公司在内的关联方的营业执照、工商登记资料、股权转让相关资料、并登录全国企业信用信息公示系统查询工商登记信息、查阅公司的征信报告及相关银行流水、查阅了会计师出具的《审计报告》及律师出具的《补充法律意见书》、查阅了公司的董监高调查表。

（二）核查依据

工商登记资料、报告期内的财务报表、申报审查期间的科目余额表、审计报告、股权结构图、股东名册；公司主要业务合同及往来凭证；访谈记录、关联方企业《营业执照》、工商登记资料，查询记录；《征信报告》及银行流水；《审计报告》；《补充法律意见书》；《调查表》；发生变更的企业的工商变更登记资料、《股权转让协议》、款项支付凭证。

（三）分析过程

（1）请主办券商和律师补充核查并发表明确意见：公司是否存在应披露未披露的关联方和关联交易。

公司的关联方相关情况已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、关联交易”之“（一）关联方和关联关系”及“（二）关联交易”部分进行了披露，具体如下：

根据《公司法》、《企业会计准则第 36 号——关联方披露》的规定，公司关联方包括：公司控股股东、实际控制人和持有公司 5%以上股份

的股东及其控制的企业；公司董事、监事、高级管理人员和与其关系密切的家庭成员以及上述人员所控制的企业；公司股东、董事、监事、高级管理人员在外担任董事、监事和高级管理人员的其他企业（公司及其控股子公司除外）；公司的子公司；具有可能导致公司利益转移的其他关系的关联方。根据《审计报告》，并经主办券商及律师核查董事、监事、高级管理人员的关联关系表、声明及承诺书以及公司的工商档案等资料。

报告期后至本反馈回复出具之日，公司报告期内的原关联方深圳市国兴融资租赁有限公司（以下简称“深圳国兴”）发生董事变动，详情如下：

①报告期内，公司董事会秘书郑雅兰曾担任深圳国兴董事，故深圳国兴曾是公司关联方。

②报告期后，公司董事会秘书郑雅兰因个人原因辞去深圳国兴董事。2017年7月28日，深圳市市场监督管理局核发《变更（备案）通知书》，核准了此次董事变更。经核查，变更后的董事郑鹏英系郑雅兰堂妹，与公司不存在关联关系。

除此以外，报告期后至本反馈回复出具之日，公司其他关联方北京中赢合力信息技术有限公司进行了法定代表人和股东变更，详情如下：

2017年8月1日，北京中赢合力信息技术有限公司法定代表人由李亚洪变更为王美容；股东由刘坚军变更为李建楼，由长沙中赢投资

管理有限公司变更为张丽，由李亚洪变更为王美容。经核查，王美容、李建楼、张丽与公司不存在关联关系。

经核查，报告期后至本反馈回复出具之日，除深圳国兴和北京中赢合力信息技术有限公司外，公司关联方不存在其他人员变动情形。在此期间，亦未发生新的关联交易。主办券商认为，截至本反馈回复出具之日，公司关联方认定准确，关联方及关联交易披露全面，不存在应披露未披露的关联方及关联交易。

(2) 报告期关联交易的必要性、定价原则及公允性、未来是否持续、对关联方是否存在重大依赖、公司的独立性及解决措施等；公司控股股东控制的公司情况，公司与控股股东控制的公司是否存在同业竞争及解决措施的有效性。

根据公司的确认及中兴财光华出具的《审计报告》，公司报告期内的关联交易如下：

1) 关联担保情况

本公司作为被担保方

担保方	担保金额（元）	担保起始日	担保终止日	担保是否已经履行完毕
刘坚国	400,000.00	2017/03/08	2018/03/07	否
涂珊				

关联担保系由于公司处于快速发展阶段，对流动资金需求较大，为了解决公司的流动资金不足问题，公司向银行申请贷款，为了顺利取得贷款，由公司控股股东、实际控制人为其提供担保。该担保具有

必要性，并在担保期限内持续。公司控股股东、实际控制人为公司提供担保未向公司收取费用，不存在侵害公司利益的情形。关联担保未要求公司提供反担保或支付担保费用，不涉及定价。

根据《审计报告》，截至报告期末公司货币资金为2,129,938.43元，资信状况良好，具有较强偿债能力，公司对关联担保不存在重大依赖，该关联担保事项亦不影响公司独立性。

2) 关联方资金拆借

关联方	拆借金额（元）	起始日	到期日
拆入：	-	-	-
刘坚国	270,224.11	2015/1/1	2015/12/31
	1,965,940.98	2016/1/1	2016/12/31
重庆邦格科技有限公司	128,000.00	2011/3/1	2016/12/31
长沙市顺捷建材贸易有限公司	150,000.00	2016/8/1	2016/9/30
	190,000.00	2016/8/1	2017/2/28
拆出：	-	-	-
湖南一源信息技术有限公司	1,400,000.00	2015/12/1	2015/12/31
长沙旺赢金属材料有限公司	106,000.00	2017/2/5	2017/6/30
	250,000.00	2017/2/5	2017/6/30
长沙市顺捷建材贸易有限公司	1,000,000.00	2015/12/1	2016/6/30
刘坚军	188,000.00	2016/12/23	2016/12/28
	1,204,900.00	2016/12/27	2017/3/31
	141,935.00	2016/12/26	2017/3/31
	529,855.00	2016/12/23	2017/3/31
	140,000.00	2017/1/4	2017/3/31
刘坚国	1,575,560.00	2014/1/1	2016/12/31

关联方	拆借金额（元）	起始日	到期日
	1,000,000.00	2014/1/1	2016/12/31
	1,624,237.63	2014/1/1	2015/12/31
	3,272,400.49	2015/1/1	2015/12/31
	1,190,900.00	2016/1/1	2016/12/31

报告期内，公司曾存在关联方资金拆借行为，拆借行为发生时未履行必要的公司内部决策程序，存在程序瑕疵。关联方已于2017年6月30日之前将报告期内占用的公司资金还清。

2017年8月20日，宇德科技召开2017年第二次临时股东大会，对报告期内及期后发生的关联方担保及关联方资金拆借行为予以补充追认，确认关联方资金占用已经全部清偿，不存在损害公司或其他股东利益的行为。

主办券商认为，公司对关联方不存在重大依赖，报告期内不存在严重影响公司独立性的关联交易，公司在独立性方面不存在重大缺陷；公司已制定了规范有效的关联交易管理制度，该等制度切实可行，符合相关法律、法规、规范性文件之规定，有利于确保关联交易不损害公司利益；公司股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》系其真实意思表示，合法、有效，有利于保证公司的独立性。

截至本反馈回复出具之日，公司控股股东涂珊无控制的其他公司，亦不存在控制的其他公司与公司存在同业竞争的情形。

公司实际控制人刘坚国与涂珊系夫妻关系，刘坚国持有上海晓图39.88%的股份，系第二大股东，根据公司的说明并经核查，刘坚国并非上海晓图的控股股东和实际控制人，且上海晓图已被工商机关列入“经营异常名录”，自成立至今也未实际开展经营活动，因此上海晓图与公司不构成同业竞争。

为避免与公司产生新的或潜在的同业竞争，公司实际控制人涂珊、刘坚国出具《避免同业竞争承诺函》，承诺其控制的其他企业与公司不存在同业竞争，未来也将采取各种措施避免同业竞争。此外，公司董事、监事及高级管理人员亦就避免同业竞争事宜出具了相应承诺。

综上，截至反馈回复出具之日，公司控股股东无控制的其他公司，故不存在控制的其他公司与公司存在同业竞争的情形。

（四）结论意见

经核查，主办券商认为，公司不存在其他应披露未披露的关联方和关联交易；公司与关联方发生的关联交易不存在重大依赖，关联交易定价公允，公司具有独立性；公司控股股东无控制的其他公司，不存在控制的其他公司与公司存在同业竞争的情形。

(2)请主办券商、律师及会计师核查以下事项并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见：报告期初至今，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用或变相占用公司资金、资产情形，核查占用具体情况包括不限于占用主体、发生时间、发生额、履行的决策程序、资金占用费或利息支付情况，是否违反承诺以及规范情况。

主办券商回复：

(一) 尽调过程

主办券商核查了公司的工商登记资料、报告期内的财务报表、申报审查期间的科目余额表、审计报告、查看了公司的股权结构图及股东名册、查阅了公司主要业务合同及往来凭证并与会计师沟通；访谈了公司实际控制人，取得了包括实际控制人控制的其他公司在内的关联方的营业执照、工商登记资料、股权转让相关资料、并登录全国企业信用公示系统查询工商登记信息、查阅公司的征信报告及相关银行流水、查阅了会计师出具的《审计报告》及律师出具的《补充法律意见书》、查阅了公司的董监高调查表。

(二) 核查依据

工商登记资料、报告期内的财务报表、申报审查期间的科目余额表、审计报告股权结构图、股东名册；公司主要业务合同及往来凭证；访谈记录、关联方企业《营业执照》、工商登记资料，查询记录；《征信报告》及银行流水；《审计报告》；《补充法律意见书》；《调查表》；发生变更的企业的工商变更登记资料、《股权转让协议》、款项支付凭

证。

(三) 分析过程

报告期内及期后，公司曾存在资金占用情况，具体如下：

单位：元

关联方	2015年1月1日	拆出资金	归还资金	2015年12月31日
刘坚国	4,199,797.63	3,272,400.49	4,896,638.12	2,575,560.00
长沙市顺捷建材贸易有限公司	-	1,000,000.00	-	1,000,000.00
湖南一源信息技术有限公司	-	1,400,000.00	1,400,000.00	-
合计	4,199,797.63	5,672,400.49	6,296,638.12	3,575,560.00

(续)

关联方	2016年1月1日	拆出资金	归还资金	2016年12月31日
刘坚国	2,575,560.00	1,190,900.00	3,766,460.00	-
长沙市顺捷建材贸易有限公司	1,000,000.00	150,000.00	1,150,000.00	-
刘坚军	-	2,064,690.00	188,000.00	1,876,690.00
合计	3,575,560.00	3,405,590.00	5,104,460.00	1,876,690.00

(续)

关联方	2017年1月1日	拆出资金	归还资金	2017年3月31日
刘坚军	1,876,690.00	140,000.00	2,016,690.00	-
长沙旺赢金属材料有限公司	-	356,000.00	-	356,000.00
合计	1,876,690.00	496,000.00	2,016,690.00	356,000.00

期后还款情况：

关联方	2017年3月31日	拆出资金	归还资金	2017年7月10日
长沙旺赢金属材料有限公司	356,000.00	2,050,000.00	2,406,000.00	-
湖南一源信息技术有限公司	-	3,558,000.00	3,558,000.00	-
合计	356,000.00	5,608,000.00	5,964,000.00	-

公司已于2017年6月30日收回报告期内发生的关联方资金占用，于2017年7月10日收回报告期后发生的关联方资金占用，并自2017年7月10日至本反馈回复出具之日，公司没有再发生任何关联方资金占用情形。

公司于2017年6月30日召开2017年第一次临时股东大会以前，公司治理机制尚不完善，上述资金占用情形未履行相关决策程序。公司与关联方刘坚军、长沙旺赢金属材料有限公司之间的借款约定了借款利率，借款利率为中国人民银行同期贷款基准利率，其余资金占用均未约定资金占用费。报告期内发生的关联方资金占用，已于2017年6月30日前清理完毕。截至本反馈回复出具之日，公司未再发生控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

2017年8月5日，公司第一届董事会第四次会议审议通过了《关于补充确认关联交易情况的议案》；2017年8月20日，公司2017年第二次临时股东大会审议通过了《关于补充确认关联交易情况的议案》，对公司报告期内及期后发生的关联交易及关联往来进行了事后确认。

为防止股东及其关联方发生占用或转移公司资金、资产及其他资源的行为，公司2017年第一次临时股东大会修改并制定了《公司章程》、

《关联交易管理办法》、《防范控股股东及关联方资金占用制度》等管理制度。同时，公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及公司其他股东均作出承诺：自承诺函签署之日，承诺人或承诺人控制的其他企业不会以借款、代偿债务、代垫款项等方式占用或转移股份公司资金或资产，将严格遵守有关法律、法规和规范性文件及公司章程的要求及规定，确保将来不致发生上述情形。股份公司运行规范、严格遵守了相关承诺和制度。

（四）结论意见

经核查，主办券商认为，报告期内及期后公司存在关联方占用公司资金的情况，该等借款事项已于申请挂牌前归还公司，且经过公司股东大会事前批准或事后确认，未对公司正常生产经营造成实质性损害；公司及公司股东均严格遵守了相关承诺和制度，截至本反馈回复出具之日，公司已不存在控股股东、实际控制人及其他关联方占用公司资金的情形，公司符合挂牌推荐的条件。

（3）请公司补充披露上述相关内容。

公司回复：

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“四、关联交易”之“（一）关联方和关联关系”及“（二）关联交易”部分对上述问题进行了补充披露，具体如下：

“（3）公司关键管理人员或与其关系密切的家庭成员直接或间接控制的，或担任董事、高级管理人员的其他企业

其他关联方名称	其他关联方与公司关系	统一社会信用代码/注册号
广州宇德软件有限公司	刘坚国、涂珊曾分别持股 80%、20%的企业	914401015856635034
北京中赢合力信息技术有限公司	刘坚国曾持股 80%的企业	91110106335469257H
重庆邦格科技有限公司	刘坚国、涂珊曾分别持股 50%、50%的企业	已注销
南京酷亿点企业管理中心 (有限合伙)	谢浩持股 50%的企业	91320100MA1MNLG54U
长沙欧艺布艺有限公司	梁念明曾持股 51%的企业	被吊销
深圳市国兴融资租赁有限 公司	郑雅兰曾担任董事的企业	91440300MA5D81E548

2017年8月1日,北京中赢合力信息技术有限公司法定代表人由李亚洪变更为王美容;股东由刘坚军变更为李建楼,由长沙中赢投资管理有限公司变更为张丽,由李亚洪变更为王美容。王美容、李建楼、张丽与公司不存在关联关系。

2017年7月28日,深圳市市场监督管理局核发《变更(备案)通知书》,郑雅兰不再担任深圳市国兴融资租赁有限公司的董事,变更后的董事郑鹏英系郑雅兰堂妹,与公司不存在关联关系。

...

3、关联交易对公司财务状况和经营成果的影响

(1) 公司与关联方的担保情况

公司与关联方之间的担保主要是公司控股股东、实际控制人为公司取得银行贷款提供的担保。公司控股股东、实际控制人为公司提供担保不会对公司的财务状况和经营业绩带来不利影响。

关联担保系由于公司处于快速发展阶段,对流动资金需求较大,为了解决公司的流动资金不足问题,公司向银行申请贷款,为了顺利取得贷款,由公司控股股东、实际控制人为其提供担保。该担保具有必要性,并在担保期限内持续。公司控股股东、实际控制人为公司提供担保未向公司收取费用,不存在侵害公司利

益的情形。关联担保未要求公司提供反担保或支付担保费用，不涉及定价。

根据《审计报告》，截至报告期末公司货币资金为 2,129,938.43 元，资信状况良好，具有较强偿债能力，公司对关联担保不存在重大依赖，该关联担保事项亦不影响公司独立性。

(2) 公司与关联方的资金拆借情况说明

报告期内关联方资金拆借的起止期限如下所示：

关联方	拆借金额（元）	起始日	到期日
拆入：	-	-	-
刘坚国	270,224.11	2015/1/1	2015/12/31
	1,965,940.98	2016/1/1	2016/12/31
重庆邦格科技有限公司	128,000.00	2011/3/1	2016/12/31
长沙市顺捷建材贸易有限公司	150,000.00	2016/8/1	2016/9/30
	190,000.00	2016/8/1	2017/2/28
拆出：	-	-	-
湖南一源信息技术有限公司	1,400,000.00	2015/12/1	2015/12/31
长沙旺赢金属材料有限公司	106,000.00	2017/2/5	2017/6/30
	250,000.00	2017/2/5	2017/6/30
长沙市顺捷建材贸易有限公司	1,000,000.00	2015/12/1	2016/6/30
	188,000.00	2016/12/23	2016/12/28
刘坚军	1,204,900.00	2016/12/27	2017/3/31
	141,935.00	2016/12/26	2017/3/31
	529,855.00	2016/12/23	2017/3/31
	140,000.00	2017/1/4	2017/3/31
刘坚国	1,575,560.00	2014/1/1	2016/12/31
	1,000,000.00	2014/1/1	2016/12/31
	1,624,237.63	2014/1/1	2015/12/31
	3,272,400.49	2015/1/1	2015/12/31

关联方	拆借金额（元）	起始日	到期日
	1,190,900.00	2016/1/1	2016/12/31

报告期内，公司曾存在关联方资金拆借行为，系公司在关联方正常经营资金周转存在困难时为其提供帮助。公司在有限公司阶段及股份公司刚成立阶段，各项制度不够健全，拆借行为发生时未履行必要的公司内部决策程序，存在程序瑕疵。关联方已于2017年6月30日之前将报告期内占用的公司资金还清。

2017年8月20日，宇德科技召开2017年第二次临时股东大会，对报告期内及期后发生的关联方担保及关联方资金拆借行为予以补充追认，确认关联方资金占用已经全部清偿，不存在损害公司或其他股东利益的行为。

公司在有限公司阶段及股份公司刚成立阶段治理理念不完善，资金管理不规范，没有针对关联方资金往来进行具体的制度规定，报告期内公司存在较多的关联方资金占用现象。公司与关联方刘坚军、长沙旺赢金属材料有限公司之间的借款约定了借款利率，借款利率为中国人民银行同期贷款基准利率，定价公允。此外公司对未约定利率的借款进行利息测算，若按照借款当期银行贷款利率进行测算，公司在报告期分别应收取利息22,361.67元、186,838.43元、333,740.62元借款利息，应支付利息1,377.50元、95,617.68元、17,322.75元。公司在有限公司阶段的资金管理不规范，向关联方提供了大量的资金拆借款，由于公司的采购模式是根据销售合同进行相应采购，并将收回的销售款支付相应采购，因此报告期关联方资金拆借未对公司日常经营产生重大不利影响，也未对净利润产生重大不利影响，且定价公允，不存在向关联方输送利益的情形。

根据《贷款通则》第六十一条规定，各企事业单位不得经营存贷款等金融业务，企业之间不得违反国家规定办理借贷或者变相借贷融资业务。因此，上述关联方拆借公司资金的行为不符合《贷款通则》的规定。但根据《最高人民法院关于审理民间借贷案件适用法律若干问题的规定》（法释[2015]18号）、《最高人民法院关于依法妥善审理民间借贷纠纷案件促进经济发展维护社会稳定的通知》（法[2011]336号），最高人民法院明确“要依法认定民间借贷的合同效力，保护合法借贷关系，切实维护当事人的合法权益”、“法人之间、其他组织之间以及它们相互之间为生产、经营需要订立的民间借贷合同，除存在合同法第五十二条、

本规定第十四条规定的情形外，当事人主张民间借贷合同有效的，人民法院应予以支持”，根据最高院的上述司法解释可见，虽然《贷款通则》禁止企业从事资金拆借业务，但是最高院在司法实践中并不否认民间借贷的效力。因此，上述关联方拆借公司资金的行为合法有效。

在有限公司阶段及股份公司刚成立阶段，公司在《公司章程》中没有就关联交易决策程序作出规定，也没有制定专门的制度对关联交易的决策程序作出规定，报告期内发生的关联交易未经过公司股东会决议；公司于2016年12月8日召开第一次股东大会，审议通过了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》，《公司章程》中对资金占用和关联交易作出了明确的限制和规定，公司于2017年6月30日召开第一次临时股东大会，审议通过了《湖南宇德信息科技股份有限公司关联交易管理办法》、《湖南宇德信息科技股份有限公司防范控股股东及其他关联方资金占用制度》等制度和规则，对关联交易决策作出规定，严格规范关联交易行为。此外，公司、控股股东和实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员就减少或避免关联交易作出了承诺。

公司报告期内的关联交易，不存在损害公司及其他股东利益的情况，对公司的财务状况和经营成果不构成重大影响。

报告期内，公司不存在显失公允的关联交易或其他利益安排。”

15、请会计师就推荐挂牌业务审计中是否存在证监会《会计监管风险提示第6号——新三板挂牌公司审计》涉及的审计项目质量控制、通过了解被审计单位及其环境识别和评估重大错报风险、持续经营、收入确认、关联方认定及其交易、货币资金、费用确认和计量、内部控制有效性问题、财务报表披露等九方面问题以及规范措施发表明确意见。

请参见会计师回复部分。

16、请公司补充披露：公司原股东、公司与机构投资者之间是否存在“对赌”等投资价格调整、优先权、反稀释、拖带权、认沽权等特殊条款或利益安排；若有分析公司及该等条款对公司控制权、权益、公司治理的影响，股东之间是否存在（或潜在）纠纷及其对公司治理及正常运营的影响。请主办券商核查。

公司回复：

公司已在公开转让说明书“第一节 公司基本情况”之“公司股东及股权结构情况”之“（八）法人股东担任私募基金管理人的情况”进行了披露，具体如下：

“公司与法人股东之间不存在业绩对赌、优先权、股权回购等优先权利内容或协议，公司与法人股东均出具了未签署相关对赌协议或作出其他特殊安排的承诺，并承诺如发现有上述协议或约定，相关协议或约定将自动作废，与承诺相关事项不一致的协议或约定将自始无效，公司与法人股东将主动解除相关协议并对公司及其他股东、债权人造成的损失承担赔偿责任。”

主办券商回复：

（一）尽调过程

主办券商查阅了公司的工商档案资料、股权转让协议、股权转让价款支付凭证，对公司股东、实际控制人进行了访谈，登录国家企业信用信息公示系统查阅了公司、公司股东的公开信息，核查了公司及股东出具的不存在对赌等相关情况的承诺书。

（二）核查依据

公司的工商档案资料、股权转让协议、股权转让价款支付凭证，公司股东、实际控制人的访谈记录，国家企业信用信息公示系统的公开信息，公司及股东出具的不存在对赌等相关情况的承诺书。

（三）分析过程

公司股东共有 2 家专业机构投资者，中盛基金和国兴资本。

中盛基金管理有限公司系依法设立的有限责任公司，成立于 2013 年 6 月 28 日，目前持有南京市工商行政管理局核发的统一社会信用代码为 91320100070719125M 的《营业执照》，其基本情况如下：

企业名称	中盛基金管理有限公司
统一社会信用代码	91320100070719125M
类型	有限责任公司
法定代表人	唐文波
注册资本	5,000.00 万元
成立日期	2013 年 6 月 28 日
营业期限至	2033 年 6 月 27 日
住所	南京市鼓楼区山西路 8 号金山大厦 B 楼 13C2
经营范围	受托管理私募股权投资基金；从事投资管理及相关咨询服务业务；实业投资；企业管理咨询。（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）
登记机关	南京市工商行政管理局

截至本反馈回复出具之日，中盛基金出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	认缴出资比 例 (%)	实缴出资额 (万元)	实缴出资比 例 (%)	出资方 式	股东类别
1	唐文波	4,000.00	80.00	800.00	80.00	货币	自然人
2	赵胜吾	750.00	15.00	150.00	15.00	货币	自然人
3	叶穗清	250.00	5.00	50.00	5.00	货币	自然人
合计		5,000.00	100.00	1,000.00	100.00	-	-

中盛基金属于私募基金管理人，应当进行私募基金管理人备案登记，中盛基金已于2014年8月21日在中国证券投资基金业协会完成私募基金管理人备案登记，登记编号为P1004410，管理基金类别为证券投资基金。

国兴资本有限公司系依法设立的有限责任公司，成立于2014年1月29日，目前持有深圳市市场监督管理局核发的统一社会信用代码为914403000883270070的《营业执照》，其基本情况如下：

企业名称	国兴资本有限公司
统一社会信用代码	914403000883270070
类型	有限责任公司
法定代表人	郑放平
注册资本	5,000.00 万元
设立日期	2014年1月29日
营业期限至	永续经营
住所	深圳市前海深港合作区前湾一路1号A栋201室(入驻深圳市前海商务秘书有限公司)
经营范围	受托资产管理；股权投资；投资管理（以上均不含限制项目）。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）
登记机关	深圳市市场监督管理局

截至本反馈回复出具之日，国兴资本出资情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资额 (万元)	认缴出资比 例 (%)	实缴出资额 (万元)	实缴出资比 例 (%)	出资方式	股东类别
1	郑鹏飞	4,500.00	90.00	4,500.00	90.00	货币	自然人
2	郑鹏英	500.00	10.00	500.00	10.00	货币	自然人
合计		5,000.00	100.00	5,000.00	100.00	-	-

国兴资本属于私募基金管理人，应当进行私募基金管理人备案登记，国兴资本已于2017年4月12日在中国证券投资基金业协会完成私募基金管理人备案登记，登记编号为P1062270，管理基金类别为股权、创业投资基金。

公司法人股东中盛基金管理有限公司和国兴资本有限公司为私募基金管理人，其中中盛基金担任南京日普投资管理中心（有限合伙）、中盛掘金1号新三板投资基金、创金合信新活力1号分级型资产管理计划、中盛正融价值趋势1号私募投资基金、中盛常青藤一号私募基金、长安中盛价值成长二期分级资产管理计划、海通期货-安盈中盛获利量化1号资产管理计划、海通期货-安盈中盛获利量化2号资产管理计划、方正中期期货-安盈中盛倍增1号资产管理计划的私募基金管理人。

公司股东除中盛基金、国兴资本外均以自有资金对外进行投资，不存在以非公开方式向投资者募集资金的行为，未担任任何公开或非公开募集基金的基金管理人，且均不属于《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备

案办法（试行）》所定义的私募基金管理人或私募投资基金，无须办理私募基金管理人或私募基金备案登记。

公司法人股东湖南浩盈贸易有限公司、湖南帝莎贸易有限公司、国兴资本有限公司、中盛基金管理有限公司与公司共同出具承诺，承诺如下：

本企业与湖南宇德信息科技股份有限公司签署的协议中不存在业绩对赌、优先权、股权回购等特殊条款内容，不存在损害湖南宇德信息科技股份有限公司及公司中小股东或债权人利益的情形，若发现有上述协议或约定，相关协议或约定将自动作废，与本承诺约定相关事项不一致的协议或约定将自始无效，本企业（国兴资本有限公司、中盛基金管理有限公司、湖南帝莎贸易有限公司、湖南浩盈贸易有限公司）将主动解除相关协议并对湖南宇德信息科技股份有限公司及股东、债权人造成的损失承担赔偿责任。

（四）结论意见

经核查，主办券商认为公司原股东、公司与机构投资者之间不存在“对赌”等投资价格调整、优先权、反稀释、拖带权、认沽权等特殊条款或利益安排。

17、公司披露是 Autodesk 公司、达索公司的授权经销商。请公司补充披露公司是否均已经取得了相应授权及相应的期限。

公司回复：

已在公开转让说明书“第二节公司业务”之“五、公司商业模式”之“(一) 采购模式”中补充披露如下：

“公司与达索和 Autodesk 公司第一次合作时签订有一份合作协议，该合作协议由公司在网上申请，两家公司批准后即生效，仅存在电子合同。双方没有签署终止协议时，该合作协议具有延续性。合作协议由公司在网上申请，两家公司审核后即生效，仅存在电子合同。公司于 2005 年第一次与 Autodesk 签订合作协议，于 2014 年第一次与达索公司签订合作协议。

按照公司与达索公司的合作协议约定，公司需在每年的 2 月 1 日前登陆达索公司的网站，填写相关信息，以获得下一年度的相关授权权限，授权权限的有效期限为当年的 2 月 1 日至次年的 1 月 31 日。按照公司与 Autodesk 公司的合作协议约定，公司需在每年的 5 月 1 日前登陆 Autodesk 公司的网站，填写相关信息，以获得下一年度的相关授权权限，授权权限的有效期限为当年的 5 月 1 日至次年的 4 月 30 日。此协议主要解决公司的销售资格的问题，由于公司历史上具有良好的销售记录，达索公司和 Autodesk 公司会通过其客户管理系统直接为公司办理相关授权。公司获得授权资格后，使用在达索公司和 Autodesk 公司注册的用户名、密码等，向 Autodesk 和达索公司的全国分销商订货，对于订单的具体内容，包括软件的实现功能、交货期限、价格等问题由公司与 Autodesk 和达索公司的全国分销商协议商定。”

18、请主办券商及律师按照《关于对失信主体实施联合惩戒措施的监管问答》核查并说明：（1）申请挂牌公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，以及控股子公司是否为失信联合惩戒对象，公司是否符合监管要求，主办券商及律师是否按要求进行核查和推荐；（2）前述主体是否存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形，结合具体情况对申请挂牌公司是否符合“合法规范经营”的挂牌条件出具明确意见。

主办券商回复：

（一）尽调过程

主办券商查阅了公司、公司的实际控制人、董事、监事及高管人员《信用报告》及《声明与承诺》文件及董监高住所地或居住地派出所出具的无违法犯罪证明，登录了全国法院被执行人信息查询系统（<http://zhixing.court.gov.cn/search/>）、全国法院失信被执行人名单公布与查询平台（<http://shixin.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、信用中国（<http://www.creditchina.gov.cn/>）、证券期货市场失信记录查询平台（<http://shixin.csrc.gov.cn/honestypub/>）、中华人民共和国国家税务总局（<http://www.chinatax.gov.cn/>）等网站进行查询，与公司实际控制人、董事、监事及高管人员进行了访谈，履行了核查程序。

（二）核查依据

公司、公司的实际控制人、董事、监事及高管人员《信用报告》及《声明与承诺》文件及董监高住所地或居住地派出所出具的无违法犯罪证明，全国法院被执行人信息查询系统（<http://zhixing.court.gov.cn/search/>）查询结果、全国法院失信被执行人名单公布与查询平台查询结果（<http://shixin.court.gov.cn/>）、中国裁判文书网查询结果（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、国家企业信用信息公示系统查询结果（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、信用中国查询结果（<http://www.creditchina.gov.cn/>）、证券期货市场失信记录查询平台查询结果（<http://shixin.csrc.gov.cn/honestypub/>）、中华人民共和国国家税务总局查询结果（<http://www.chinatax.gov.cn/>），与公司实际控制人、董事、监事及高管人员的访谈记录。

（三）分析过程

经核查以上网站及公示系统等，未发现公司及公司的控股股东（涂珊）及实际控制人（涂珊、刘坚国）、法定代表人（刘坚国）、董事及高级管理人员（刘坚国、梁念明、张庆峰、谢浩、郑雅兰、刘小春）、监事（王立武、吴智涛、向少平）有违法和失信信息，也不属于失信联合惩戒对象。

根据公司（宇德科技）的经营情况，其主要监管部门和相关部门出具的情况说明、证明情况如下：

序号	主管部门	出具的证明或说明文件	是否存在重大违法违规或被列入黑名单情况
1	长沙市工商行政管理局	《合法合规证明》	否
2	长沙市质量技术监督局	《合法合规证明》	否
3	长沙市高新区国家税务局	《合法合规证明》	否
4	长沙市高新技术产业开发区地方税务局	《合法合规证明》	否
5	长沙市人力资源和社会保障局	《合法合规证明》	否

公司所在辖区的工商、社保、质监、社保、国税、地税等主管部门出具了无违法违规证明,证明公司报告期内各项经营事项合法合规,不存在被列入黑名单,被联合惩戒的情形。

(四) 结论意见

经核查,主办券商认为,(1)公司及法定代表人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不属于为失信联合惩戒对象,公司符合监管要求,主办券商已按要求进行核查和推荐;(2)前述主体不存在因违法行为而被列入环保、食品药品、产品质量、税收违法和其他领域各级监管部门公布的其他形式“黑名单”的情形,公司符合“合法规范经营”的挂牌条件。

19、关于公司章程完备性。(1) 请公司补充说明公司章程是否载明以下事项并说明具体内容：公司股票的登记存管机构及股东名册的管理、保障股东权益的具体安排、为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排、控股股东和实际控制人的诚信义务、股东大会审议的重大事项的范围以及须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围、重大担保事项的范围、董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排、公司依法披露定期报告和临时报告的安排、信息披露负责机构及负责人、利润分配制度、投资者关系管理工作的内容和方式、纠纷解决机制（选择仲裁方式的，是否指明具体的仲裁机构）、关联股东和关联董事回避制度、累积投票制度（如有）、独立董事制度（如有）。(2) 请主办券商及律师核查公司章程是否符合《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》的规定、相关条款是否具备可操作性并发表明确意见。

(1) 请公司补充说明公司章程是否载明以下事项并说明具体内容：公司股票的登记存管机构及股东名册的管理、保障股东权益的具体安排、为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排、控股股东和实际控制人的诚信义务、股东大会审议的重大事项的范围以及须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围、重大担保事项的范围、董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排、公司依法披露定期报告和临时报告的安排、信息披露负责机构及负责人、利润分配制度、投资者关系管理工作的内容和方式、纠纷解决机制（选择仲裁方式的，是否指明具体的仲裁机构）、关联股东和关联董事回避制度、累积投票制度（如有）、独立董事制度（如有）。

公司回复：

①公司股票的登记存管机构及股东名册的管理的具体安排记载于公司章程第二十六条：公司依据公司登记机关或公司股票的登记存管机构提供的凭证建立股东名册，股东名册是证明股东持有公司股份的充分证据。公司的股东名册由董事会负责管理。股东按其所持有股份的种类享有权利，承担义务；持有同一种类股份的股东，享有同等权利，承担同种义务。

②保障股东权益的具体安排记载于公司章程第二十七条、第二十八条、第二十九条、三十条、三十一条，公司股东享有知情权、参与权、质询权、表决权、利益分配、处置股份、分配剩余财产、异议股东回购请求权，遭受侵害时有提起诉讼的权利等。

③为防止股东及其关联方占用或转移公司资金或资产或其他资源的具体安排记载于公司章程第三十五条：公司董事、监事、高级管理人员有义务维护公司资金、资产及其他资源不被股东及其关联方占用或转移。如出现公司董事、高级管理人员协助、纵容股东及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的情形，公司董事会应视情节轻重对直接责任人给予处分和对负有严重责任的董事予以罢免。

④控股股东和实际控制人的诚信义务的具体安排记载于公司章程第三十四条：公司控股股东及实际控制人对公司和其他股东负有诚信义务。控股股东及实际控制人不得利用各种方式损害公司和其他股东的合法权益；控股股东及实际控制人违反相关法律、法规及章程规定，给公司及其他股东造成损失的，应承担赔偿责任。

⑤股东大会审议的重大事项的范围以及须经股东大会特别决议通过的重大事项的范围的具体安排记载于公司章程第七十二条、七十三条：

第七十二条 下列事项由股东大会以普通决议通过：

- (一) 董事会和监事会的工作报告；
- (二) 董事会拟定的利润分配方案和弥补亏损方案；
- (三) 董事会和监事会成员的任免及其报酬和支付方法；
- (四) 公司年度预算方案、决算方案；
- (五) 公司年度报告；

(六) 除法律、行政法规规定或者本章程规定应当以特别决议通过以外的其他事项。

第七十三条 下列事项由股东大会以特别决议通过：

(一) 公司增加或者减少注册资本；

(二) 公司的分立、合并、解散和清算；

(三) 本章程的修改；

(四) 公司在一年内购买、出售重大资产或者担保金额超过公司最近一期经审计总资产 30%的；

(五) 股权激励计划；

(六) 法律、行政法规或本章程规定的，以及股东大会以普通决议认定会对公司产生重大影响的、需要以特别决议通过的其他事项。

⑥重大担保事项的范围的具体安排记载于公司章程第三十七条：公司下列对外担保行为，须经股东大会审议通过。

(一) 本公司及本公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的 50%以后提供的任何担保；

(二) 连续 12 个月内，公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计总资产的 30%以后提供的任何担保；

(三) 为资产负债率超过 70%的担保对象提供的担保；

(四) 单笔担保额超过最近一期经审计净资产 10%的担保；

(五) 对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

⑦董事会对公司治理机制及公司治理结构进行讨论评估的安排记载于公司章程第一百零四条：董事会应当对公司治理机制是否给所有的股东提供合适的保护和平等权利，以及公司治理结构是否合理、有效等情况，进行讨论、评估。

⑧公司依法披露定期报告和临时报告的安排记载于公司章程第一百五十七条、第一百五十八条、第一百五十九条。

第一百五十七条 公司应遵守中国证监会和全国股份转让系统公司的关于信息披露方面的要求和格式，建立信息披露事务管理制度，及时履行信息披露义务。

第一百五十八条 公司依法披露定期报告、临时报告以及中国证监会和全国股份转让系统公司规定的其他内容。

第一百五十九条 公司信息披露发布在全国股份转让系统指定信息披露平台（www.neeq.com.cn 或 www.neeq.cc）。

根据法律、行政法规及相关规范性文件规定以及证券监管机构规定应进行披露的信息必须在第一时间在上述平台公布。

公司在其他公共媒体披露的信息不得先于指定网站，不得以新闻发布或答记者问等其他形式代替公司公告。

⑨信息披露负责机构及负责人的具体安排记载于公司章程第一百一十九条：公司设置董事会秘书 1 名，董事会秘书为公司的高级管理

人员，由董事长提名，董事会聘任或解聘。

董事会秘书负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管、信息披露以及公司股东资料管理等事务。

董事会秘书应遵循法律、行政法规、部门规章及本章程的有关规定。

⑩利润分配制度的具体安排记载于公司章程第一百四十五条、第一百四十六条、第一百四十七条、第一百四十八条、第一百四十九条，节选如下：公司的利润分配政策为：

（一） 利润分配原则：公司每年根据经营情况和市场环境，充分考虑股东利益，实行持续、稳定的股利分配政策；

（二） 利润分配形式：公司可以采取现金或者股票形式分配股利；

（三） 公司可根据生产经营情况、投资规划和长期发展的规划制定利润分配方案，经公司董事会审议后提交股东大会批准。

⑪投资者关系管理工作的内容和方式的具体安排记载于公司章程第一百六十一条、第一百六十二条、第一百六十三条。

第一百六十一条 公司秉着合规原则、诚信原则、公平原则、透明原则和互动原则，加强与投资者之间的沟通，建立投资者关系管理制度，完善投资者关系管理。

第一百六十二条 公司投资者关系管理包括以下内容：

- (一) 建立、健全投资者关系管理体系及相关规章制度；
- (二) 遵循真实、准确、完整、及时的原则，开展信息披露；
- (三) 组织安排投资者交流活动，管理投资者预期，维护投资者关系；
- (四) 采集、整合投资者关系管理信息，开展资本市场研究，并向管理层反馈；
- (五) 开展股权管理、投资者关系突发事件应急管理等其他事务。

第一百六十三条 公司将通过多渠道、多层次的形式加强与投资者之间的沟通，便于投资者参与。具体方式包括但不限于：

- (一) 公告，包括定期报告和临时报告；
- (二) 股东大会；
- (三) 公司网站；
- (四) 一对一沟通；
- (五) 邮寄资料；
- (六) 电话咨询；
- (七) 广告、宣传或其他宣传材料；
- (八) 媒体采访和报道；

(九) 现场参观。

⑫纠纷解决机制的具体安排记载于公司章程第九条：本公司章程自生效之日起，即成为规范公司的组织与行为、公司与股东、股东与股东之间权利义务关系的具有法律约束力的文件，对公司、股东、董事、监事、高级管理人员具有法律约束力的文件。依据本章程，股东可以起诉股东，股东可以起诉公司董事、监事、总经理和其他高级管理人员，股东可以起诉公司，公司可以起诉股东、董事、监事、总经理和其他高级管理人员。公司、股东、董事、监事、高级管理人员之间涉及本章程规定的纠纷，应当先行通过协商解决，协商不成的，通过仲裁或诉讼等方式解决。

由于未明确约定仲裁机构的名称，约定仲裁协议无效，故如不能协商一致的情况下，应采取诉讼的方式解决。

⑬关联股东和关联董事回避制度的具体安排记载于公司章程第七十五条、七十六条、第一百一十三条

第七十五条 股东大会审议有关关联交易事项时，关联股东不当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数。股东大会决议的公告应当充分披露无关联股东的表决情况。

关联股东回避和表决程序如下：

(一) 股东大会在审议关联交易事项时，关联股东应当在股东大会召开之前向董事会披露其关联关系，并主动申请回避；

(二) 股东大会在审议关联交易事项时，大会主持人宣布有关联关系的股东，并解释和说明关联关系；

(三) 大会主持人宣布关联股东回避，由无关联股东对关联交易事项进行审议、表决；

(四) 关联交易事项形成决议时，须经出席股东大会的无关联股东所持表决权的 1/2 以上通过，但若该关联交易事项涉及本章程规定的须经特别决议审议通过事项时，股东大会决议必须经出席股东大会的无关联股东所持表决权的 2/3 以上通过。

应予回避的关联股东可以参加审议涉及自己的关联交易事项，并可就该关联交易是否公平、合法及产生的原因等向股东大会作出解释和说明，但该股东无权就该事项参与表决。

第七十六条 关联股东在公司股东大会审议有关关联交易之前，应事先将其关联关系向股东大会充分披露；关联股东未主动申请回避的，其他参加股东大会的股东或股东代表有权请求关联股东回避；关联股东事先未告知公司董事会的，董事会在得知其与股东大会审议事项有关联关系时，应及时向股东大会说明该关联关系。

第一百一十三条 董事与董事会会议决议事项所涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足 3 人的，应将该事项提交股东大会审议。

⑭累积投票制度的具体安排记载于公司章程第七十八条：

第七十八条 董事、监事候选人名单以提案的方式提请股东大会表决。

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据本章程的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制。除采取累积投票制选举董事、监事外，每位董事、监事候选人应当以单项提案提出。

前款所称累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。

(2) 请主办券商及律师核查公司章程是否符合《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》的规定、相关条款是否具备可操作性并发表明确意见。

主办券商回复：

(一) 尽调过程

比对《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》与公司章程

(二) 核查依据

《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》与公司章程

（三）分析过程

主办券商通过比对《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》、和《非上市公众公司监管指引第3号—章程必备条款》，逐条核查公司章程，宇德科技章程共计十四章197条，公司目前章程符合《非上市公众公司监管指引第3号—章程必备条款》的规定，涵盖了该章程必备条款文件中所列的15项要求以及《非上市公众公司监督管理办法》对公司章程的规定，包括股票记名、股东权利、防范股东及关联方占用的安排、控股股东和实际控制人的诚信义务、股东大会审议的重大事项范围、公司治理的评估、报告的信息披露及信息披露机构及负责人、公司利润分配制度、投资者关系管理工作制度、董监高及股东之间纠纷的处理方式、累积投票制度、表决权回避、三会工作事项等具体要求并进行细化；同时章程的条款符合《公司法》的具体要求，设置了公司的经营宗旨和经营范围、股东和股东大会、董事会、监事会的相关运行制度、公司的财务会计制度以及公司合并、分立、增减资、解散清算等章节和条款，从公司的基本情况到三会运行机制以及信息披露，纠纷处理、终结方式等都进行了详细具体的规定，公司章程条款完备且具有可操作性。

（四）结论意见

综上，经主办券商逐条核查，公司章程已按照《非上市公众公司监管指引第3号—章程必备条款》及《公司法》、《非上市公众公司监督管理办法》的规定制定了相关条款，具有较高的完备性和可操作性。

二、中介机构执业质量问题

无

三、申请文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申请文件中包括但不限于以下事项：

(1) 中介机构事项：请公司说明并请主办券商核查公司自报告期初至申报时的期间是否存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形，如有，请说明更换的时间以及更换的原因；请主办券商核查申报的中介机构及相关人员是否存在被监管机构立案调查的情形。

回复：

经核查，自报告期初至申报时的期间不存在更换申报券商、律师事务所、会计师事务所的情形；经核查，申报的中介机构及相关人员不存在被监管机构立案调查的情形。

(2) 多次申报事项：请公司说明是否曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌，若有，请公司说明并请主办券商核查下述事项：是否存在相关中介机构更换的情形；前次申报与本次申报的财务数据、信息披露内容存在的差异；前次申报时公司存在的问题及其规范、整改或解决情况。

回复：

经核查，公司不存在曾申报 IPO 或向全国股转系统申报挂牌情形。

(3) 申报文件形式事项：为便于登记，请以“股”为单位列示股份数；请检查两年一期财务指标简表格式是否正确；历次修改的文件均请重新签字盖章并签署最新日期；请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

回复：

经核查，申报文件中的股份数已按“股”为单位进行列示；公司两年一期财务指标简表格式列示正确；历次修改的文件均已重新签字盖章并已签署至最新日期；已将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书等披露文件上传到指定披露位置。

(4) 信息披露事项：请公司列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误；请公司按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示披露公司所属行业归类；请公司披露挂牌后股票转让方式，如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息；申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露；请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

回复：

1) 已列表披露可流通股股份数量；经复核与检查，公司股份解限售计算准确无误。

2) 已按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示行业归类。

3) 已在《公开转让说明书》之“二、股票挂牌情况”之“(一) 股票代码、股票简称、股票种类、挂牌日期等”中进行了披露，公司拟采取协议方式转让。

4) 对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项已在公开转让说明书中及时披露。

5) 经核查，公司及中介机构等相关责任主体各自的公开披露文件中不存在不一致的内容。

(5) 反馈回复事项：请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请；存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

回复：

1) 公司不存在涉及特殊原因而豁免披露的情形；

2) 已告知审查人员并将公司的延期回复申请的文件在上传回复文件时作为附件提交。

四、其他问题

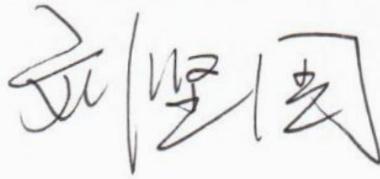
除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

主办券商回复：

经对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》，宇德科技不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文，为湖南宇德信息科技股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于湖南宇德信息科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见的回复》签章页)

法定代表人：



湖南宇德信息科技股份有限公司



2017年9月18日

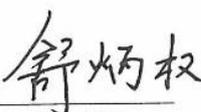
(本页无正文,为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于湖南宇德信息科技股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见回复》签章页)

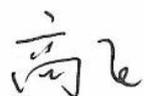
项目负责人签字:


高飞

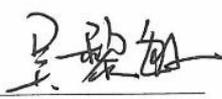
项目小组人员签字:


胡德红


舒炳权


高飞

项目内核专员签字:


吴黎敏

