关于浙江齐治科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复

上海证券交易所：

招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）推荐的《浙江齐治科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件》已于 2020 年 11 月 5 日得到贵所的受理。根据贵所 2020 年 12 月 2 日出具的《关于浙江齐治科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）〔2020〕988 号）（以下简称“问询函”）的要求，保荐机构已会同浙江齐治科技股份有限公司、申报会计师及发行人律师，对问询函中所提问题进行了认真核查及讨论，现回复如下：

说明：

（1）如无特别说明，本回复所用的简称和释义与招股说明书中的释义相同；

（2）本回复中部分合计数或各数值直接相加之和若在尾数上存在差异，为四舍五入所致。

目 录

目 录.....2
（一）关于发行人股权结构、董监高等基本情况.....4
1.关于股权变动.....4
2.关于对赌协议.....40
3.关于董监高及核心技术人员.....47
（二）关于发行人业务.....57
4.关于购买及出售资产.....57
5.关于市场及竞争情况.....64
6.关于生产模式及供应商.....97
7.关于销售.....115
8.关于客户.....177
9.关于业务资质.....206
（三）关于发行人核心技术.....214
10.关于核心技术.....214
11.关于发行人的专利.....232
（四）关于公司治理与独立性.....238
12.关于关联方.....238
13.关于商标转让.....246
14.关于员工借款.....247
（五）关于财务会计信息与管理层分析.....252
15.关于财务数据匹配性.....252
16.关于收入.....257
17.关于采购和成本.....298
18.关于毛利率.....307
19.关于销售费用.....316
20.关于研发费用.....332
21.关于应收账款.....350
22.关于税收.....363

23.关于现金流量.....372
24.关于募投项目.....385
（六）关于其他事项 397
25.关于风险因素和重大事项提示.....397
26.关于新冠疫情.....400
27.关于云南客户及诉讼.....404
28.其他问题.....442

（一）关于发行人股权结构、董监高等基本情况

1.关于股权变动

1.1 根据申报材料，发行人及其前身历史上股权变动较多，价格差异较大：（1）2014 年 1 月，达晨恒胜以 800 万元认缴 44.45 万元注册资本，熊人杰以 200 万元认缴 11.11 万元注册资本，增资价格为 18 元/注册资本。（2）2015 年 7 月，达晨恒胜、熊人杰将持有的合计 1%的股权返还给吴强，股权转让价格为 0 元。（3）2016 年 1 月，蔡永娟认购 324.30 万股，沈建响认购 101.35 万股，李方宁认购 101.35 万股，增资价格为 1 元/股。（4）2019 年 12 月，达晨恒胜、熊人杰、沈建响、李方宁、齐治管理、辟地管理增资发行人的价格为 4.35 元/股。（5）2020 年 6 月，中电基金、元起网安增资发行人的价格为 22.22 元/股。

蔡永娟、沈建响、李方宁增资发行人期间均任发行人董事。齐治管理、辟地管理系控股股东、实际控制人的持股平台，主营业务为企业管理咨询。

请发行人补充披露：（1）报告期初的股权结构、报告期历次增资及股权转让的价格及定价依据，最近一年新增股东中电基金、元起网安的入股背景、其普通合伙人及其实际控制人、有限合伙人的基本信息等；（2）2019 年的增资背景、新增股东的身份信息、增资价格的确定依据及公允性、是否涉及股份支付；（3）齐治管理、辟地管理的成立背景及后续业务安排、未实际开展经营的原因、是否为发行人的员工持股平台，是否存在预留股份用于股权激励等情形。

请发行人：（1）说明历次增资或股权转让对应的公司估值、增资价格确定依据、价格变化较大的原因及合理性；（2）结合最近一次增资价格大幅上涨而估值仍不足 8 亿的情况，进一步说明预计市值分析报告的估值基础是否准确，是否符合上市标准，并进行重大事项提示；（3）结合 2020 年增资前发行人注册资本 3,442.50 万元而 2019 年增资时注册资本为 2,027.00 万元等情况，说明 2020 年增资价格显著高于 2019 年的原因；（4）结合动态市盈率和静态市盈率、部分股东为发行人董事、部分股东为实际控制人控制的平台等，分析说明历次股权变动是否涉及股份支付，若涉及请说明计算方式及相关金额、会计处理；（5）说明报告期历次增资及股权转让涉及的税款支付情况，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷、是否存在委托持股、信托持股或

其他利益输送安排、是否存在发行人的供应商、客户及其关联方持股的情形，相关增资协议是否存在对赌约定或其他特殊条款。

请保荐机构、发行人律师对（1）（2）（3）（5）进行核查，请申报会计师对股份支付进行核查，请说明核查过程、核查依据、核查手段，并发表明确意见。

1.2 根据申报材料，2013 年，实际控制人吴强与肖劲青签署《股权转让协议》约定：肖劲青负责齐治有限新产品——运维自动化产品的研发工作；根据肖劲青所承担的责任，吴强允诺肖劲青将获得齐治有限 10%的股权；肖劲青在 2018 年底前不得离开齐治有限，一旦离开，其持有的齐治有限股权自动无偿转让给吴强。肖劲青于 2014 年 10 月从齐治有限离职并按约定转让股权，转让价格为 0。

发行人有两项软件著作权中涉及运维自动化：齐治运维自动化管理软件[简称：OMA]V4.0（登记号 2013SR109979）和齐治运维自动化系统软件 V4.0（登记号 2013SR077891）请发行人说明：（1）肖劲青的简要从业经历、在发行人任职期的具体工作内容及研发成果，发行人运维自动化相关的知识产权是否清晰、是否存在纠纷或潜在纠纷，相关软件著作权是否为发行人的核心技术、肖劲青离职是否对发行人的研发等产生重大不利影响；（2）肖劲青的离职去向，对外投资或任职的企业是否与发行人从事类似业务，报告期是否与发行人存在交易或资金往来，肖劲青入股及退出发行人是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）其他股东之间是否存在股权转让或代持情形，实际控制人的股权是否清晰。

请保荐机构、发行人律师对肖劲青任职及股权转让、发行人的核心技术权属、离职后与发行人的合作情况、股权结构清晰等进行核查，说明核查过程、核查方式、核查手段，并发表明确意见。

回复：

1.1 问题回复

一、请发行人补充披露：

（一）报告期初的股权结构、报告期历次增资及股权转让的价格及定价依据，最近一年新增股东中电基金、元起网安的入股背景、其普通合伙人及其实际控制人、有限合伙人的基本信息等

1、报告期初的股权结构、报告期历次增资及股权转让的价格及定价依据

关于发行人报告期初的股权结构、报告期历次增资及股权转让的价格及定价依据，发行人在招股说明书“第五节发行人基本情况”之“**三、报告期内的股本情况和股东变化情况**”补充披露如下：

“三、报告期内的股本情况和股东变化情况

（一）报告期初股权结构

报告期初，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	吴强	1,095.00	54.02%
2	蔡永娟	594.30	29.32%
3	达晨恒胜	108.00	5.33%
4	沈建响	101.35	5.00%
5	李方宁	101.35	5.00%
6	熊人杰	27.00	1.33%
合计		2,027.00	100.00%

（二）报告期内的股本和股东变化

1、2019 年 12 月增资

（1）增资概况

2019 年 12 月 17 日，发行人股东大会作出决议，同意发行人的注册资本由 2,027.00 万元增至 2,472.94 万元，总股本增加 445.94 万股，分别由达晨恒胜认购 23.76 万股，熊人杰认购 5.94 万股，沈建响认购 22.30 万股，李方宁认购 22.30 万股，齐治管理认购 247.80 万股，辟地管理认购 123.85 万股，增资方式

均为货币，认购价格均为 4.35 元/股。

2019 年 12 月 27 日，发行人完成了本次增资的工商变更登记。

2020 年 8 月 28 日，申报会计师出具《验资报告》（信会师报字[2020]第 ZF50039）验证，发行人已收到本次增资的新增注册资本，增资方式均为货币。

此次变更完成后，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	吴强	1,095.00	44.28%
2	蔡永娟	594.30	24.03%
3	齐治管理	247.80	10.02%
4	达晨恒胜	131.76	5.33%
5	辟地管理	123.85	5.01%
6	沈建响	123.65	5.00%
7	李方宁	123.65	5.00%
8	熊人杰	32.94	1.33%
合计		**2,472.94**	**100.00%**

（2）本次增资价格、定价依据

本次新增股本445.94万股，增资价格均为4.35元/股。本次增资系全体股东同比例增资（吴强、蔡永娟夫妇及其控制的企业齐治管理、辟地管理持有的发行人股份比例合并计算），增资目的为扩大发行人股本规模及调整股权架构。定价依据为各方参考2019年6月末发行人净资产扣除分红金额后每股净资产值（4.15元/股），经各方协商确定。

2、2020 年 6 月增资

（1）增资概况

2020 年 5 月 22 日，发行人股东大会作出决议，同意发行人以资本公积同比例转增股本 969.56 万股，本次增资完成后各原股东持股比例不变。

2020 年 6 月 8 日，发行人完成了本次增资的工商变更登记。

2020 年 8 月 28 日，申报会计师出具《验资报告》（信会师报字[2020]第 ZF50040）验证，截至 2020 年 6 月 8 日止，发行人已将资本公积 969.56 万元转

增股本。

此次变更完成后，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	吴强	1,524.31	44.28%
2	蔡永娟	827.31	24.03%
3	齐治管理	344.95	10.02%
4	达晨恒胜	183.42	5.33%
5	辟地管理	172.40	5.01%
6	沈建响	172.13	5.00%
7	李方宁	172.13	5.00%
8	熊人杰	45.86	1.33%
合计		**3,442.50**	**100.00%**

（2）本次增资价格、定价依据

本次新增股本969.56万股，本次增资系全体股东以资本公积转增方式同比例增资。

3、2020年6月增资

（1）增资概况

2020 年 6 月 17 日，发行人股东大会作出决议，同意发行人的注册资本由 3,442.50 万元增至 3,600.00 万元，总股本增加 157.50 万股，分别由中电基金认购 112.50 万股，元起网安认购 45.00 万股，增资方式均为货币，认购价格均为 22.22 元/股。

2020 年 6 月 17 日，发行人完成了本次增资的工商变更登记。

2020 年 8 月 28 日，申报会计师出具《验资报告》（信会师报字[2020]第 ZF50041）验证，发行人已收到本次增资的新增注册资本，增资方式均为货币。

此次变更完成后，发行人的股权结构如下：

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
1	吴强	1,524.31	42.34%
2	蔡永娟	827.31	22.98%

序号	股东名称	持股数量（万股）	持股比例
3	齐治管理	344.95	9.58%
4	达晨恒胜	183.42	5.09%
5	辟地管理	172.40	4.79%
6	沈建响	172.13	4.78%
7	李方宁	172.13	4.78%
8	中电基金	112.50	3.13%
9	熊人杰	45.85	1.27%
10	元起网安	45.00	1.25%
合计		**3,600.00**	**100.00%**

（2）本次增资价格、定价依据

本次新增股本157.50万股，增资价格均为22.22元/股。本次增资为引入外部投资人，按照发行人整体投前估值7.65亿元、投后估值8亿元，经各方协商确定。

2、最近一年新增股东中电基金、元起网安的入股背景、其普通合伙人及其实际控制人、有限合伙人的基本信息等

关于发行人最近一年新增股东中电基金、元起网安的入股背景、其普通合伙人及其实际控制人、有限合伙人的基本信息，发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“**九、发行人股本情况（五）最近一年新增股东情况**”补充披露以下内容：

“截至本招股说明书签署日，公司最近一年新增股东齐治管理、辟地管理、中电基金、元起网安，**其中，齐治管理、辟地管理为公司控股股东、实际控制人的持股平台，穿透后无新增外部股东；中电基金、元起网安为公司出于经营发展需要资金的考虑，引进的外部投资者。公司最近一年新增股东情况**基本情况见下表：

新增股东名称	新增方式	股份变动数量（万股）	股份取得时间	每股价格（元）	定价依据
齐治管理	增资	247.80	2019年12月17日	4.35	参考每股净资产
辟地管理	增资	123.85	2019年12月17日	4.35	参考每股净资产

中电基金	增资	112.50	2020年6月17日	22.22	协商定价
元起网安	增资	45.00	2020年6月17日	22.22	协商定价

1、齐治管理

齐治管理基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）控股股东、实际控制人控制或施加重大影响的其他企业”。

2、辟地管理

辟地管理基本情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“（二）控股股东、实际控制人控制或施加重大影响的其他企业”。

3、中电基金

（1）中电基金基本情况

截至本招股说明书签署日，中电基金基本情况如下：

企业名称	中电电子信息产业投资基金（天津）合伙企业（有限合伙）
成立日期	2018 年 9 月 7 日
认缴出资额	2,626,700.00 万元
注册地	天津自贸试验区（空港经济区）空港国际物流区第二大街 1 号 312 室
执行事务合伙人	中电科基金管理有限公司（委派代表：汪满祥）
经营范围	一般项目：以私募基金从事股权投资、投资管理、资产管理等活动（须在中国证券投资基金业协会完成备案登记后方可从事经营活动）；社会经济咨询服务；融资咨询服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

截至本招股说明书签署之日，中电基金的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	中电科基金管理有限公司	6,200.00	0.24%	普通合伙人
2	天津市海河产业基金合伙企业（有限合伙）	500,000.00	19.04%	有限合伙人
3	佳源创盛控股集团有限公司	500,000.00	19.04%	有限合伙人
4	杭州公望元程投资合伙企业（有限合伙）	500,000.00	19.04%	有限合伙人
5	中电产业发展投资（天津）合伙企业（有限合伙）	500,000.00	19.04%	有限合伙人

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
6	北京瀚凯投资管理有限公司	400,000.00	15.23%	有限合伙人
7	天津保税区投资控股集团有限公司	100,000.00	3.81%	有限合伙人
8	青岛黄河三角洲股权投资母基金企业（有限合伙）	100,000.00	3.81%	有限合伙人
9	珠海格力金融投资管理有限公司	20,000.00	0.76%	有限合伙人
10	天津融和经济信息咨询合伙企业（有限合伙）	500.00	0.02%	有限合伙人
合计		**2,626,700.00**	**100.00%**	-

中电基金已办理私募基金备案手续，基金编号为 SEN382，基金管理人为中电科基金管理有限公司，基金管理人编号为 P1070141。

（2）中电基金普通合伙人及其实际控制人、有限合伙人基本信息

①中电基金普通合伙人及其实际控制人基本情况

中电基金普通合伙人为中电科基金管理有限公司，其基本信息如下：

企业名称	中电科基金管理有限公司
成立日期	2018 年 8 月 21 日
注册资本	5,000.00 万元
住所	天津自贸试验区（空港经济区）空港国际物流区第二大街 1 号 312 室
法定代表人	陈永红
经营范围	受托管理股权投资企业，从事投资管理及相关咨询服务（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）

截至本招股说明书签署日，中电科基金管理有限公司的股权结构见下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	持股比例
1	中电科投资控股有限公司	2,000.00	40.00%
2	杭州润文科技有限公司	1,500.00	30.00%
3	天津融和经济信息咨询合伙企业（有限合伙）	1,400.00	28.00%
4	黄河三角洲产业投资基金管理有限公司	100.00	2.00%
合计		5,000.00	100.00%

根据中电科基金管理有限公司出具的说明，中电科基金管理有限公司无实际控制人。中电科基金管理有限公司在中国证券投资基金业协会登记为私募基

金管理人时，申报法律意见书认为无法从股东会、董事会及其他方面认定中电科基金管理有限公司实际控制人。根据《私募基金管理人登记须知》中“在没有实际控制人情形下，应由其第一大股东承担实际控制人相应责任”的规定，中电科基金管理有限公司将第一大股东电科投资标记为实际控制人，该标记系出于登记需要，中电科基金管理有限公司不存在实际控制人的情形不变。

②中电基金有限合伙人基本情况

A.天津市海河产业基金合伙企业（有限合伙）基本情况

天津市海河产业基金合伙企业（有限合伙）的基本信息如下：

企业名称	天津市海河产业基金合伙企业（有限合伙）
成立日期	2017 年 3 月 29 日
认缴出资额	2,005,000.00 万元
主要经营场所	天津自贸试验区（中心商务区）响螺湾旷世国际大厦 1 栋 1509-08
执行事务合伙人	天津市海河产业基金管理有限公司（委派代表：王锦虹）
经营范围	对未上市企业的投资，对上市公司非公开发行股票的投资以及相关咨询服务。（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）

截至本招股说明书签署日，天津市海河产业基金合伙企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	天津津融投资服务集团有限公司	2,000,000.00	99.75%	有限合伙人
2	天津市海河产业基金管理有限公司	5,000.00	0.25%	普通合伙人
合计		2,005,000.00	100.00%	-

B.佳源创盛控股集团有限公司基本情况

佳源创盛控股集团有限公司的基本信息如下：

企业名称	佳源创盛控股集团有限公司
成立日期	1995年4月18日
注册资本	150,000.00万元
住所	浙江省嘉兴市南湖区巴黎都市总部办公楼101室
法定代表人	沈宏杰

经营范围	股权投资；实业投资；房地产开发、经营；投资管理；企业管理咨询服务；房地产中介服务；自有房屋租赁服务。（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）

截至本招股说明书签署日，佳源创盛控股集团有限公司的股权结构见下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	持股比例
1	沈玉兴	148,245.00	98.83%
2	上海键源商贸有限公司	1,755.00	1.17%
合计		150,000.00	100.00%

C.杭州公望元程投资合伙企业（有限合伙）基本情况

杭州公望元程投资合伙企业（有限合伙）的基本信息如下：

企业名称	杭州公望元程投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2017年7月4日
认缴出资额	200,100.00万元
主要经营场所	浙江省杭州市富阳区东洲街道黄公望村公望路3号166工位
执行事务合伙人	上海鋆阙资产管理有限公司（委派代表：徐晓）
经营范围	股权投资、投资管理、资产管理服务（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）。（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）

截至本招股说明书签署日，杭州公望元程投资合伙企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	杭州公望润平投资合伙企业（有限合伙）	200,000.00	99.95%	有限合伙人
2	上海鋆阙资产管理有限公司	100.00	0.05%	普通合伙人
合计		200,100.00	100.00%	—

D.中电产业发展投资（天津）合伙企业（有限合伙）基本情况

中电产业发展投资（天津）合伙企业（有限合伙）的基本信息如下：

企业名称	中电产业发展投资（天津）合伙企业（有限合伙）
成立日期	2018年9月26日
认缴出资额	110,000.00万元
主要经营场所	天津自贸试验区（空港经济区）空港国际物流区第二大街1号312室
执行事务合伙人	中电科投资控股有限公司（委派代表：陈永红）

经营范围	对未上市企业的投资以及相关咨询服务（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）

截至本招股说明书签署日，中电产业发展投资（天津）合伙企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	中电科投资控股有限公司	59,500.00	54.09%	普通合伙人
2	中电海康集团有限公司	10,000.00	9.09%	有限合伙人
3	中国电子科技集团公司第十四研究所	6,000.00	5.46%	有限合伙人
4	中国电子科技集团公司第二十八研究所	3,000.00	2.73%	有限合伙人
5	中电科西北集团有限公司	3,000.00	2.73%	有限合伙人
6	中国电子科技集团公司第三十六研究所	3,000.00	2.73%	有限合伙人
7	中国电子科技集团公司第三十八研究所	3,000.00	2.73%	有限合伙人
8	中国电子科技集团公司第十研究所	3,000.00	2.73%	有限合伙人
9	中国电子科技网络信息安全有限公司	3,000.00	2.73%	有限合伙人
10	中电科技集团重庆声光电有限公司	3,000.00	2.73%	有限合伙人
11	中国电子科技集团公司第五十五研究所	3,000.00	2.73%	有限合伙人
12	中国电子科技集团公司第十五研究所	3,000.00	2.73%	有限合伙人
13	中国电子科技集团公司第十三研究所	3,000.00	2.73%	有限合伙人
14	中国电子科技集团公司第十一研究所	2,500.00	2.27%	有限合伙人
15	中电科电子装备集团有限公司	2,000.00	1.82%	有限合伙人
合计		110,000.00	100.00%	—

E. 北京瀚凯投资管理有限公司基本情况

北京瀚凯投资管理有限公司的基本信息如下：

企业名称	北京瀚凯投资管理有限公司
成立日期	2018年7月20日
注册资本	1,000.00万元
住所	北京市房山区长沟镇金元大街1号北京基金小镇大厦F座149
法定代表人	杨硕

经营范围	投资管理；资产管理；项目投资；股权投资管理。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

截至本招股说明书签署日，北京瀚凯投资管理有限公司的股权结构见下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	持股比例
1	北京华信通泰投资管理有限公司	425.00	42.50%
2	陕西秦西联合贸易有限公司	255.00	25.50%
3	上如资本管理咨询（北京）有限公司	170.00	17.00%
4	黄河三角洲产业投资基金管理有限公司	150.00	15.00%
合计		1,000.00	100.00%

F.天津保税区投资控股集团有限公司基本情况

天津保税区投资控股集团有限公司的基本信息如下：

企业名称	天津保税区投资控股集团有限公司
成立日期	2008年12月17日
认缴出资额	2,656,303.15万元
住所	天津自贸试验区（空港经济区）西三道166号
执行事务合伙人	赵家旺
经营范围	对房地产业、国际与国内贸易、仓储物流业、金融业、高新技术产业、基础设施建设进行投资及管理、咨询服务；国际贸易；仓储（危险品除外）；货运代理；自有设备租赁；物业服务；自有房屋租赁（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）

截至本招股说明书签署日，天津保税区投资控股集团有限公司的股权结构见下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	持股比例
1	天津港保税区国有资产管理局	2,656,303.15	100.00%
合计		2,656,303.15	100.00%

G.青岛黄河三角洲股权投资母基金企业（有限合伙）基本情况

青岛黄河三角洲股权投资母基金企业（有限合伙）的基本信息如下：

企业名称	青岛黄河三角洲股权投资母基金企业（有限合伙）
成立日期	2018年9月20日
认缴出资额	50,000.00万元

主要经营场所	山东省青岛市黄岛区车轮山路388号南栋2办公2717室
执行事务合伙人	黄河三角洲产业投资基金管理有限公司
经营范围	从事对未上市企业的股权投资；对上市公司非公开发行股票的投资及相关咨询服务（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财等金融业务）。（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）

截至本招股说明书签署日，青岛黄河三角洲股权投资母基金企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	北京瀚凯投资管理有限公司	29,990.00	59.98%	有限合伙人
2	太平人寿保险有限公司	20,000.00	40.00%	有限合伙人
3	黄河三角洲产业投资基金管理有限公司	10.00	0.02%	普通合伙人
合计		50,000.00	100.00%	—

H.珠海格力金融投资管理有限公司基本情况

珠海格力金融投资管理有限公司的基本信息如下：

企业名称	珠海格力金融投资管理有限公司
成立日期	2017年5月18日
注册资本	700,000.00万元
住所	珠海市高新区唐家湾镇港湾大道科技一路10号主楼第六层620房M单元
法定代表人	汪永华
经营范围	股权投资、资本运营管理、资产管理、资产重组与购并、财务顾问服务（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）

截至本招股说明书签署日，珠海格力金融投资管理有限公司的股权结构见下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	持股比例
1	珠海格力集团有限公司	700,000.00	100.00%
合计		700,000.00	100.00%

I.天津融和经济信息咨询合伙企业（有限合伙）基本情况

天津融和经济信息咨询合伙企业（有限合伙）的基本信息如下：

企业名称	**天津融和经济信息咨询合伙企业（有限合伙）**
成立日期	**2018年7月17日**
认缴出资额	**750.00万元**
主要经营场所	**天津自贸试验区（空港经济区）空港国际物流区第二大街1号312室**
执行事务合伙人	**汪满祥**
经营范围	**经济信息咨询（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）**

截至本招股说明书签署日，天津融和经济信息咨询合伙企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	汪满祥	600.00	80.00%	普通合伙人
2	张锐	150.00	20.00%	有限合伙人
合计		750.00	100.00%	—

4、元起网安

（1）元起网安基本情况

截至本招股说明书签署日，元起网安基本情况如下：

企业名称	苏州元起网安一期创业投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2019 年 3 月 26 日
认缴出资额	20,050.00 万元
注册地及主要生产经营地	苏州工业园区苏虹东路 183 号 14 栋 312 室
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙）**（委派代表：何文俊）**
经营范围	创业投资、投资管理、投资咨询。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

截至本招股说明书签署日，元起网安的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙）	300.00	1.50%	普通合伙人
2	北京神州绿盟信息技术有限公司	10,000.00	49.88%	有限合伙人
3	苏州工业园区元禾秉胜股权投资基金合伙企业（有限合伙）	6,000.00	29.93%	有限合伙人

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
4	嘉兴得骐缘股权投资合伙企业（有限合伙）	2,000.00	9.98%	有限合伙人
5	嘉兴元起投资合伙企业（有限合伙）	1,750.00	8.73%	有限合伙人
合计		**20,050.00**	**100.00%**	--

元起网安已办理私募基金备案手续，基金编号为 SGK948，基金管理人为宁波梅山保税港区元起至成投资管理有限公司，基金管理人编号为 P1069286。

（2）元起网安普通合伙人及其实际控制人、有限合伙人基本信息

①元起网安普通合伙人及其实际控制人基本情况

元起网安普通合伙人为宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙），其基本信息如下：

企业名称	宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2019年2月27日
认缴出资额	1,000.00万元
注册地	浙江省宁波市北仑区梅山七星路88号1幢401室A区C1537
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区元起至成投资管理有限公司（委派代表：何文俊）
经营范围	实业投资，项目投资。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）（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）

截至本招股说明书签署日，宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	宁波梅山保税港区元起至成投资管理有限公司	800.00	80.00%	普通合伙人
2	北京神州绿盟信息技术有限公司	200.00	20.00%	有限合伙人
合计		1,000.00	100.00%	--

根据宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区元起至成投资管理有限公司、何文俊出具的说明，何文俊持有宁波梅山保税港区元起至成投资管理有限公司61%的股权，系宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙）的实际控制人。

②元起网安有限合伙人基本情况

A.北京神州绿盟信息技术有限公司基本情况

北京神州绿盟信息技术有限公司的基本信息如下：

企业名称	北京神州绿盟信息技术有限公司
成立日期	2010年10月21日
注册资本	25,275.00万元
住所	北京市海淀区北洼路4号一层南区
法定代表人	沈继业
经营范围	技术咨询、技术服务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

截至本招股说明书签署日，北京神州绿盟信息技术有限公司的股权结构见下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	持股比例
1	绿盟科技集团股份有限公司	25,275.00	100.00%
合计		25,275.00	100.00%

B.苏州工业园区元禾秉胜股权投资基金合伙企业（有限合伙）基本情况

苏州工业园区元禾秉胜股权投资基金合伙企业（有限合伙）的基本信息如下：

企业名称	苏州工业园区元禾秉胜股权投资基金合伙企业（有限合伙）
成立日期	2016年1月20日
认缴出资额	768,000.00万元
主要经营场所	苏州工业园区苏虹东路183号东沙湖股权投资中心15栋
执行事务合伙人	苏州工业园区元禾辰坤股权投资基金管理中心（有限合伙）（委派代表：刘澄伟）
经营范围	从事非证券股权投资活动及相关咨询业务；创业投资及相关咨询业务，代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务，为创业企业提供创业管理服务。（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）

截至本招股说明书签署日，苏州工业园区元禾秉胜股权投资基金合伙企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	全国社会保障基金理事会	250,000.00	32.55%	有限合伙人
2	上海国泰君安证券资产管理有限公司	200,000.00	26.04%	有限合伙人
3	苏州工业园区国创元禾二期创业投资有限公司	200,000.00	26.04%	有限合伙人
4	苏州亚投荣基股权投资中心（有限合伙）	100,000.00	13.02%	有限合伙人
5	江苏省投资管理有限责任公司	16,000.00	2.08%	有限合伙人
6	苏州工业园区元禾辰坤股权投资基金管理中心（有限合伙）	2,000.00	0.26%	普通合伙人
合计		768,000.00	100.00%	--

C.嘉兴得骐缘股权投资合伙企业（有限合伙）基本情况

嘉兴得骐缘股权投资合伙企业（有限合伙）的基本信息如下：

企业名称	嘉兴得骐缘股权投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2019年8月12日
认缴出资额	2,005.00万元
主要经营场所	浙江省嘉兴市南湖区南江路1856号基金小镇1号楼146室-70
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区得禾缘投资管理有限公司（委派代表：杜文娟）
经营范围	股权投资及相关咨询服务。（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）【不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等业务】

截至本招股说明书签署日，嘉兴得骐缘股权投资合伙企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	上海微垣企业管理合伙企业（有限合伙）	900.00	44.89%	有限合伙人
2	吴征	300.00	14.96%	有限合伙人
3	王晶	200.00	9.98%	有限合伙人
4	朱慧勤	100.00	4.99%	有限合伙人
5	郭昱呈	100.00	4.99%	有限合伙人
6	杨文军	100.00	4.99%	有限合伙人
7	林琼	100.00	4.99%	有限合伙人
8	斯杰	100.00	4.99%	有限合伙人

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
9	陈小明	100.00	4.99%	有限合伙人
10	宁波梅山保税港区得禾缘投资管理有限公司	5.00	0.25%	普通合伙人
合计		2,005.00	100.00%	--

D.嘉兴元起投资合伙企业（有限合伙）基本情况

嘉兴元起投资合伙企业（有限合伙）的基本信息如下：

企业名称	嘉兴元起投资合伙企业（有限合伙）
成立日期	2019年11月22日
认缴出资额	1,750.00万元
主要生产经营地	浙江省嘉兴市南湖区南江路1856号基金小镇1号楼148室-77
执行事务合伙人	宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙）（委派代表：何文俊）
经营范围	实业投资。（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）【不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等业务】

截至本招股说明书签署日，嘉兴元起投资合伙企业（有限合伙）的出资人、出资结构见下：

序号	出资人名称	出资额（万元）	出资比例	合伙人类别
1	王颖	300.00	17.14%	有限合伙人
2	陈海卫	200.00	11.43%	有限合伙人
3	邓聪	200.00	11.43%	有限合伙人
4	白锦龙	200.00	11.43%	有限合伙人
5	甘亚西	200.00	11.43%	有限合伙人
6	陈庆	200.00	11.43%	有限合伙人
7	左磊	150.00	8.57%	有限合伙人
8	余彤	100.00	5.71%	有限合伙人
9	陈文锋	100.00	5.71%	有限合伙人
10	宁波梅山保税港区元起安盟投资合伙企业（有限合伙）	100.00	5.71%	普通合伙人
合计		1,750.00	100.00%	--

”

（二）2019年的增资背景、新增股东的身份信息、增资价格的确定依据及公允性、是否涉及股份支付

关于发行人 2019 年的增资背景、新增股东的身份信息、增资价格的确定依据及公允性、是否涉及股份支付，发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、报告期内的股本情况和股东变化情况”之“1、2019 年 12 月增资”补充披露如下：

“（3）2019年的增资背景

公司控股股东、实际控制人吴强、蔡永娟夫妇合计持有齐治管理和辟地管理100%的份额。按照吴强、蔡永娟夫妇及其控制的齐治管理和辟地管理持有的公司股份合并计算，本次增资后全体股东的持股比例未发生变化。2019年的增资背景为扩大发行人股本规模及调整股权架构，全体股东同比例增资。

（4）新增股东的身份信息

2019年增资的新增股东为齐治管理、辟地管理，系公司控股股东、实际控制人吴强、蔡永娟的持股平台。2019年增资未新增自然人股东。

（5）增资价格的确定依据及公允性

2019年的增资价格参考2019年6月末发行人净资产扣除分红金额后每股净资产值（4.15元/股），并经各方协商确定为4.35元/股。本次增资系全体股东同比例增资，实际控制人吴强、蔡永娟夫妇及其控制的齐治管理和辟地管理持有的发行人股份合并计算，增资后全体股东持股比例未发生变化，增资定价公允。

（6）本次增资不涉及股份支付

本次增资系公司股东等比例增资，并非为换取股东对发行人提供劳务，穿透后全体股东持股比例合并计算未发生变化，不涉及股份支付。”

（三）齐治管理、辟地管理的成立背景及后续业务安排、未实际开展经营的原因、是否为发行人的员工持股平台，是否存在预留股份用于股权激励等情形。

关于齐治管理、辟地管理的成立背景及后续业务安排、未实际开展经营的

原因、是否为发行人的员工持股平台，是否存在预留股份用于股权激励等情形，发行人在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人 5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”补充披露如下：

“齐治管理、辟地管理由发行人控股股东、实际控制人吴强、蔡永娟夫妇于2019年12月13日设立，系发行人控股股东、实际控制人持股平台。根据吴强、蔡永娟出具的说明，齐治管理、辟地管理设立的背景为：吴强、蔡永娟在设立上述持股平台时曾考虑将持股平台的部分股权用作员工激励，但是对于股权激励的对象、股权比例等条款未有明确的方案，后续因发行人于2020年启动申报上市工作，考虑到时间安排，吴强、蔡永娟遂放弃员工股权激励。齐治管理、辟地管理无实际运营，也无后续业务安排，并非发行人的员工持股平台，吴强、蔡永娟持有的齐治管理、辟地管理的出资份额系其真实持有的出资权益，不存在预留股份用于股权激励等情形。若上市后发行人施行股权激励，发行人将结合自身情况按照上市公司的相关规定制定方案。根据在公司任职的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员出具的说明，其不存在委托第三人持有发行人股权的情形。”

二、请发行人：

（一）说明历次增资或股权转让对应的公司估值、增资价格确定依据、价格变化较大的原因及合理性

公司历次增资或股权转让的定价依据、价格变化原因如下表所示：

时间	增资/转让情况	增资/转让价格	价格确定依据和估值	价格变化原因
2009 年 9 月	吴强增资 60 万元	1 元/出资额	注册资本 1:1	—
	蔡永娟增资 30 万元			
	施桂琳增资 60 万元			
2011 年 3 月	吴强增资 120 万元	1 元/出资额	注册资本 1:1	—
	蔡永娟增资 60 万元			
	施桂琳增资 120 万元			
2013 年 1 月	施桂琳将 200 万元出资额转让给吴强	1 元/出资额	施桂琳拟出国发展，经双方协商按注册资本 1:1 转让出资份额	—

时间	增资/转让情况	增资/转让价格	价格确定依据和估值	价格变化原因
2013 年 11 月	吴强将 50 万元出资额转让给肖劲青	零	为激励肖劲青积极从事齐治有限新产品的研发工作，吴强将相应股权无偿转让给肖劲青	股权激励
2014 年 1 月	达晨恒胜增资 44.4445 万元 熊人杰增资 11.1111 万元	18 元/出资额	按照投后估值 1 亿元，由各方协商确定	结合公司业务前景及市场估值，发行人与外部投资者协商确定
2014 年 1 月	全体股东以资本公积转增方式同比例增资合计 944.4444 万元	—	—	—
2014 年 11 月	肖劲青将 135 万元出资额转让给吴强	零	根据吴强与肖劲青于 2013 年 5 月 15 日签署的《股权转让协议》的约定，肖劲青在 2018 年底前不得离开齐治有限，一旦离开，其持有的齐治有限股权自动无偿转让给吴强。鉴于肖劲青于 2014 年 10 月从齐治有限离职，本次股权转让价格为零	协议约定
2015 年 7 月	达晨恒胜将 12 万元出资额转让给吴强 熊人杰将 3 万元出资额转让给吴强	零	根据吴强、蔡永娟、齐治有限与达晨恒胜、熊人杰于 2013 年 10 月 8 日签署的《关于浙江齐治科技有限公司之增资协议之补充协议》的约定，如果齐治有限 2014 年实现税后净利润超过 1600 万元（含 1600 万元），达晨恒胜、熊人杰无偿（或以法律允许的其他方式）返还 1%的股权给公司原股东吴强。根据立信会计师浙江分所出具的信会师浙报字（2015）第 00007 号《审计报告》，齐治有限 2014 年实现税后净利润超过 1600 万元，本次股权转让价格为零。	协议约定
2016 年 1 月	蔡永娟增资 324.30 万股 沈建响增资 101.35 万股 李方宁增资 101.35 万股	1 元/股	注册资本 1:1	蔡永娟为原股东增资，沈建响、李方宁为员工激励

时间	增资/转让情况	增资/转让价格	价格确定依据和估值	价格变化原因
2019 年 12 月	达晨恒胜增资 23.76 万股	4.35 元/股	参考 2019 年 6 月末发行人净资产扣除分红金额后每股净资产值（4.15 元/股），经各方协商确定	全体股东同比例增资（吴强、蔡永娟夫妇及其控制的企业持有的发行人股份合并计算）
	熊人杰增资 5.94 万股			
	沈建响增资 22.297 万股			
	李方宁增资 22.297 万股			
	齐治管理增资 247.8 万股			
	辟地管理增资 123.846 万股			
2020 年 6 月	全体股东以资本公积转增方式同比例增资合计 969.56 万股	—	—	—
2020 年 6 月	中电基金增资 112.5 万股	22.22 元/股	引入外部投资者，按照发行人整体投前估值 7.65 亿元、投后估值 8 亿元，经各方协商确定	外部投资者对公司估值的认可
	元起网安增资 45 万股			

如上表所示，公司历次增资及股权转让的价格变化具有合理性。

（二）结合最近一次增资价格大幅上涨而估值仍不足8亿的情况，进一步说明预计市值分析报告的估值基础是否准确，是否符合上市标准，并进行重大事项提示

1、关于最近一次增资价格大幅上涨

报告期内，发行人一共进行了三次增资。

2019 年 12 月，发行人第一次增资，实际系全体股东同比例增资（吴强、蔡永娟夫妇及其控制的企业持有的发行人股份合并计算），增资价格参考 2019 年 6 月末发行人净资产扣除分红金额后每股净资产值（4.15 元/股），并经各方协商确定。

2020 年 6 月，发行人第二次增资，系全体股东以资本公积转增方式同比例增资。

2020 年 6 月，发行人第三次增资（即最近一次增资），引入了两位外部投资者，增资价格体现了外部投资者对发行人估值的认可，反映了增资时交易各方对公司估值的专业判断。因此，最近一次增资价格上涨具有合理性。

2、最近一次增资估值与本次发行的预计市值分析报告估值间的差异

公司最近一次增资估值与本次发行的预计市值分析报告估值间的差异情况如下表所示：

指标	最近一次增资	本次发行的预计市值分析报告			预计流动性溢价倍数（预计市值均值/上市前估值）
		区间最低值	平均值	区间最高值	
估值（单位：亿元）	8.00	21.83	22.13	22.43	2.77
静态市盈率（单位：倍）	25.44	69.41	70.37	71.32	

注：上表中静态市盈率均以 2019 年度扣除非经常性损益后的净利润计算。

如上表所示，公司最近一次增资估值与本次发行的预计市值分析报告估值间存在一定差异，主要系一、二级市场流动性差异对公司估值的影响所致。

公司同行业可比公司上市前最近一次增资与上市后估值差异情况如下表所示：

公司	上市前最近一次增资日期及估值		上市首日市值		上市首日流动性溢价倍数（市值/上市前估值）
	日期	估值（亿元）	日期	市值（亿元）	
安恒信息	2019 年 2 月	30.00	2019-11-05	58.56	1.95
奇安信	2019 年 9 月	229.97	2020-07-22	907.63	3.95
平均值	-				2.95

注：启明星辰、绿盟科技由于上市板块差异、上市前最近一次增资较上市首日时间较远等原因参考性较低，故在上表剔除。

根据上表，公司最近一次增资与预计市值分析报告的流动性溢价倍数为 2.77，安恒信息、奇安信上市首日的流动性溢价倍数为 2.95，二者之间无显著差异。因此，本次发行的预计市值与最近一次增资时估值差异系科创板一、二级市场流动性差异所致，无重大异常。

3、本次发行的预计市值分析报告的估值基础是否准确、是否符合上市标准

本次发行的预计市值分析报告的估值基础主要由估值方法、所属行业的估值情况、可比公司的估值情况三部分构成。

（1）关于估值方法

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》《上海证券交易所科创板股票

发行上市审核问答》等关于科创板股票上市的市值指标规定，保荐机构主要根据同行业可比上市公司在 A 股市场上的估值情况分析发行人的预计市值。

公司的主营业务为数据中心安全产品的研发、生产及销售。数据中心安全属于网络安全行业的细分领域。在 A 股市场上拥有较多网络安全公司，同行业可比上市公司的经营数据和市盈率数据可通过公开渠道获取，因此，选择市盈率模型测算公司的预计市值。

公司同行业可比公司启明星辰、绿盟科技、安恒信息、奇安信均采用市盈率模型测算公司的预计市值。

（2）关于所属行业的估值情况

根据中国证券监督管理委员会 2012 年颁布的《上市公司行业分类指引》，公司所处行业为软件和信息技术服务业（代码 I65），该行业分类符合公司实际业务情况和行业属性。

截至 2020 年 9 月 8 日，选择 A 股软件和信息技术服务业全部上市公司静态平均市盈率作为估值参考，软件和信息技术服务业近 12 个月平均静态市盈率（剔除市盈率为负或超过 200 倍）为 79.25 倍，考虑到一二级市场差异及科创板流动性折价，在行业平均静态市盈率基础上，给予 9 折折扣，即 71.32 倍作为齐治科技估值倍数。

（3）关于可比公司的估值情况

可比公司的选择范围为 A 股中属于中国证监会分类软件和信息技术服务业的上市公司，选择标准如下：①从事网络安全相关业务的上市公司；②挑选与发行人业务、产品、经营模式等类似或近似的可比公司。

基于上述标准，选出下述 4 家 A 股可比上市公司，其主营业务、经营模式等方面与发行人存在相似可比性，可比上市公司的经营业绩及主营产品类型如下表所示：

证券代码	证券简称	上市日期	主营产品类型	2019 年度营业收入	
				金额（万元）	同比增速
002439.SZ	启明星辰	2010-06-23	安全网关、数据安全等	308,949.55	22.51%

300369.SZ	绿盟科技	2014-01-29	终端安全、Web 及应用安全等	167,109.10	24.24%
688023.SH	安恒信息	2019-11-05	应用安全、数据库安全、安全管理平台等	94,403.29	50.66%
688561.SH	奇安信	2020-07-22	终端安全、数据安全、云安全等	315,412.92	73.61%
增长率算术平均值					**42.76%**

（数据来源：WIND 资讯）

2019 年度，发行人营业收入同比增长 47.77%，高于同行业可比公司的平均增长率。

（2）可比公司的估值倍数

证券代码	证券简称	近 12 个月平均总市值（亿元）	2019 年度归属母公司股东净利润（亿元）	最近 12 个月归属母公司股东净利润（亿元）	近 12 个月静态市盈率（倍）	近 12 个月动态市盈率（倍）
002439.SZ	启明星辰	345.41	5.74	5.26	60.13	65.61
300369.SZ	绿盟科技	162.80	1.84	1.84	88.60	88.63
688023.SH	安恒信息	164.15	0.80	0.80	206.24	206.24
688561.SH	奇安信	764.54	-6.88	-6.88	-111.12	-111.12
市盈率算术平均值（注）					74.36	77.12

注：上述平均值计算剔除市盈率为负、市盈率超过 200 倍的可比公司

（数据来源：WIND 资讯。近 12 个月平均总市值指 2019 年 9 月 8 日至 2020 年 9 月 8 日间交易日的日均总市值；近 12 个月静态市盈率=上市公司近 12 个月的平均市值/2019 年度归属于母公司股东的净利润；近 12 个月动态市盈率=上市公司近 12 个月平均市值/最近 12 个月归属母公司股东的净利润。）

考虑同行业可比上市公司的最近盈利情况，基于动态市盈率更能反映上述公司最新情形，因此选择平均动态市盈率 77.12 倍作为估值依据（剔除市盈率为异常值的企业，即剔除市盈率为负、市盈率超过 200 倍的可比公司），考虑到一二级市场差异及科创板流动性折价，给予 9 折折扣，即 69.41 倍作为齐治科技估值倍数。

综上，根据发行人的特点和市场数据的可获取情况，本次发行的估值选择可比公司法的市盈率模型测算发行人的预计市值。根据发行人审计机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具《审计报告》（信会师报字[2020]第 ZF10902 号），2019 年度发行人扣除非经常性损益前后的归属于母公司股东净利润的孰低值为 3,144.42 万元。以 2020 年 9 月 8 日为基准日，谨慎、合理选择发行人同

行业公司的参考市盈率倍数区间，最终测算发行人的预计市值区间为人民币21.83-22.43亿元。

即使考虑一级和二级市场的定价差异，公司的预计市值仍符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.2 条第一项发行人预计市值不低于人民币10 亿元的上市市值条件，本次发行的预计市值分析报告的估值基础准确，符合上市标准。

4、关于重大事项提示

发行人在招股说明书之“重大事项提示”之“一、提醒投资者给予特别关注的“风险因素”补充披露以下内容：

“（四）发行失败风险

根据相关法规要求，若本次发行时有效报价投资者或网下申购的投资者数量不足法律规定要求，或者发行时总市值未能达到预计市值上市条件的，本次发行应当中止，若发行人中止发行上市审核程序超过交易所规定的时限或者中止发行注册程序超过3个月仍未恢复，或者存在其他影响发行的不利情形，或将会出现发行失败的风险。”

（三）结合2020年增资前发行人注册资本3,442.50万元而2019年增资时注册资本为2,027.00万元等情况，说明2020年增资价格显著高于2019年的原因

报告期内，发行人存在三次增资，其中 2019 年发行人存在一次增资，增资价格为 4.35 元/股；2020 年，发行人存在两次增资，其中第一次增资系资本公积转增股本，第二次增资价格为 22.22 元/股。

发行人 2020 年第二次增资价格高于 2019 年增资价格，主要原因为 2019 年增资系发行人全体股东同比例增资（吴强、蔡永娟夫妇及其控制的企业持有的发行人股份合并计算），增资价格参考发行人分红后每股净资产并经各方协商确定；2020 年第二次增资系发行人引入新的外部投资者，增资定价体现了外部投资者对发行人估值的认可。

（四）结合动态市盈率和静态市盈率、部分股东为发行人董事、部分股东为实际控制人控制的平台等，分析说明历次股权变动是否涉及股份支付，若涉及请说明计算方式及相关金额、会计处理

发行人历次增资及股权转让是否涉及股份支付及判断依据如下：

序号	时间	股权变动事项简述	价格	最终权益持有人与公司的关系	是否涉及股份支付	未确认股份支付的原因
1	2009 年 9 月第一次增资	吴强增资 60.00 万元，施桂琳增资 60.00 万元，蔡永娟增资 30.00 万元，均为货币方式增资	1 元/注册资本	增资方均为公司原股东	否	老股东等比例增资，持股比例未发生变化
2	2011 年 3 月第二次增资	吴强增资 120.00 万元，施桂琳增资 120.00 万元，蔡永娟增资 60.00 万元，均为货币方式增资	1 元/注册资本	增资方均为公司原股东	否	老股东等比例增资，持股比例未发生变化
3	2013 年 1 月第一次股权转让	施桂琳将其持有的齐治有限 200.00 万元出资额转让给吴强	1 元/注册资本	吴强为公司原股东、总经理	否	施桂琳出国发展，故与吴强协商转让其全部股权；公司不具有向吴强发行股份换取其向公司提供服务的意图
4	2013 年 11 月第二次股权转让	吴强将其持有的齐治有限 50.00 万元出资额转让给肖劲青	无偿	肖劲青为公司员工	是	因肖劲青未达到约定的激励条件，本次授予股权已于 2014 年收回，该次股权授予和 2014 年股权收回对公司报告期内财务报表不构成影响，编制申报财务报表时基于重要性原则对该股权激励行为未进行追溯确认
5	2014 年 1 月第三次增资	达晨恒胜认购 44.45 万元新增注册资本，熊人杰认购 11.11 万元新增注册资本，均为货币方式增资	18 元/注册资本	无	否	达晨恒胜、熊人杰为外部投资者
6	2014 年 1 月第四次增资	全体股东按原持股比例以资本公积转增方式同比例增资	-	增资方均为公司原股东	否	老股东等比例增资，持股比例未发生变化
7	2014 年 11 月第三次股权转让	肖劲青将其持有的齐治有限 135.00 万元出资额转让给吴强	无偿	吴强为公司原股东、总经理	否	因肖劲青未达到约定的激励条件，收回 2013 年授予的股权，2013 年股权授予和该次股权收回对公司报告期内财务报表不构成影响，编制申报财务报表时基于重要性原则对该股权激励行为未进行追溯确认
8	2015 年 7 月第四次股权转让	达晨恒胜、熊人杰分别将其持有的齐治有限 12.00 万元出资额和 3.00 万元出资额转让给吴强	无偿	吴强为公司原股东、总经理	否	根据达晨恒胜、熊人杰投资时各方的约定，公司达到业绩标准，达晨恒胜、熊人杰履行对赌协议，无偿向吴强转让股权；该次股权转让本质系对达晨恒胜、熊人杰

序号	时间	股权变动事项简述	价格	最终权益持有人与公司的关系	是否涉及股份支付	未确认股份支付的原因
						投资价格的调整，公司不具有向吴强发行股份换取其向公司提供服务的意图
9	2016 年 1 月第五次增资	蔡永娟认购 324.30 万股，沈建响认购 101.35 万股，李方宁认购 101.35 万股，均为货币方式增资	1 元/股	蔡永娟为公司原股东、运营总监；沈建响、李方宁为公司员工	是	本次增资对沈建响、李方宁的增资行为确认了股份支付，对蔡永娟增资未确认股份支付。原因为：蔡永娟和吴强夫妇为公司的实际控制人，本次增资后，蔡永娟和吴强夫妇持有公司股权从 91.00%降低到 83.34%，本次蔡永娟系以原股东身份对公司的增资，根据中国证监会《首发业务若干问题解答》文件，不确认蔡永娟本次增资的股份支付
10	2019 年 12 月第六次增资	达晨恒胜认购 23.760 万股；熊人杰 5.940 万股；沈建响认购 22.297 万股，李方宁认购 22.297 万股，齐治管理认购 247.800 万股，辟地管理认购 123.846 万股，均为货币方式增资	4.35 元/股	齐治管理、辟地管理的最终权益持有人为公司实际控制人吴强、蔡永娟夫妇	否	穿透后老股东持股比例合并计算未发生变化
11	2020 年 6 月第七次增资	全体股东按原持股比例以资本公积转增方式同比例增资	不适用	增资方均为公司原股东	否	老股东等比例增资，持股比例未发生变化
12	2020 年 6 月第八次增资	中电基金认购 112.50 万股，元起网安认购 45.00 万股，均为货币方式增资	22.22 元/股	无	否	中电基金、元起网安为外部投资者

如上表所述，公司历次股权变动涉及股份支付确认的仅为 2016 年 1 月公司员工沈建响、李方宁向公司增资。

该次股份支付的计算方式及相关金额、会计处理具体如下：

项目	2016 年 1 月股份支付
授予日公司公允价值的金额（万元）①	12,586.18
每股公允价值②	6.21 元/股
公司当期授予的各项权益工具数量（万股）③	202.70
公司当期行权的各项权益工具数量（万股）④	202.70
被激励对象增资价格⑤	1.00 元/股
被授予股权激励对象增资价格与公允价值的差异（万元）⑥=（②－⑤）×④	1,055.92
本期以权益结算的股份支付确认的费用总额（万元）⑦=（②－⑤）×④	1,055.92

上述以权益结算的股份支付对被激励对象服务年限等无限制性约定，公司根据企业会计准则的相关规定对上述事项进行股份支付处理，于股权授予日当年一次性确认管理费用 1,055.92 万元，相应增加资本公积 1,055.92 万元。公司本次股权激励系报告期前事项，对报告期内财务报表无影响。

公司股权激励授予日时公允价值，主要根据本次股权激励增资前公司引进外部投资者的估值 10,000.00 万元及期间公司经营情况及净资产的变动来确定。该次股份支付的静态市盈率和动态市盈率情况如下：

项目	2016 年 1 月股份支付
每股净利润（2015 年度）	1.06 元/股
静态市盈率	7.90
每股净利润（2016 年度）	0.47 元/股
动态市盈率	13.34

如上所示，本次股份支付确认，关于授予日公允价值的确定，处于合理的市盈率水平。

（五）说明报告期历次增资及股权转让涉及的税款支付情况，有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷、是否存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排、是否存在发行人的供应商、客户及其关联方持股的情形，相关增资协议是否存在对赌约定或其他特殊条款

1、报告期历次增资及股权转让涉及的税款支付情况

报告期内，公司不存在股东转让发行人股权的情况。报告期内，公司历次增资的税款支付情况如下表所示：

时间	增资情况	税款支付情况
2019 年 12 月	达晨恒胜、熊人杰、沈建响、李方宁、齐治管理、辟地管理合计认购发行人 445.94 万股新增股份	股东以不低于发行人每股净资产值的价格通过货币方式增资，本次增资不涉及个人所得税
2020 年 6 月	全体股东以资本公积转增方式同比例增资合计 969.56 万股	发行人已代扣代缴个人所得税
2020 年 6 月	中电基金、元起网安分别认购发行人 112.5 万股和 45 万股新增股份	股东以不低于发行人每股净资产值的价格通过货币方式增资，本次增资不涉及个人所得税

2、有关股权变动是否是双方真实意思表示，是否存在争议或潜在纠纷、是否存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排、是否存在发行人的供应商、客户及其关联方持股的情形

公司历次股权变动均是相关方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷，截至本问询函回复出具日，股东所持发行人股份不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，亦不存在发行人的供应商、客户及其关联方持股的情形。

3、相关增资协议是否存在对赌约定或其他特殊条款

2014 年 1 月和 2019 年 12 月达晨恒胜、熊人杰向公司增资和 2020 年 6 月中电基金、元起网安向公司增资时，投资方与发行人、实际控制人签署的增资协议及补充协议中存在关于对赌和其他特殊条款的约定。截至本问询函回复出具日，上述协议中关于 2014 年度业绩对赌的条款已履行完毕，其他对赌和特殊条款均已终止。详见本问询函回复之 “2. 关于对赌协议”的回复。

三、请保荐机构、发行人律师对（1）（2）（3）（5）进行核查，请申报会计师对股份支付进行核查，请说明核查过程、核查依据、核查手段，并发表明确意见。

（一）保荐机构及发行人律师对（1）（2）（3）（5）问题的核查说明

1、保荐机构及发行人律师采取了以下核查手段：

（1）查阅了发行人的工商登记资料、历次股权变动涉及的相关决议、协议、验资报告等文件。

（2）查阅了发行人的招股说明书、《关于浙江齐治科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之预计市值的分析报告》及同行业可比公司的招股说明书等公开资料。

（3）查阅了发行人报告期内历次增资的缴税凭证。

（4）取得了发行人部分股东填写的调查问卷和发行人出具的说明。

（5）对发行人全体股东及退出股东进行了访谈或确认。

（6）对发行人主要客户、供应商进行了访谈。

（7）查阅了发行人及实际控制人与达晨恒胜、熊人杰签署的《终止协议》。

（8）就有关股权变动是否存在争议或纠纷在互联网上进行了查询。

2、经查验，保荐机构及发行人律师认为：

（1）发行人历次增资及股权转让的价格变化具有合理性。

（2）本次发行的预计市值分析报告的估值基础准确，符合上市标准。

（3）发行人报告期历次增资及股权转让涉及的个人所得税已全部缴纳完毕。

（4）发行人历次股权变动均是相关方真实意思表示，不存在争议或潜在纠纷，截至本问询回复出具日，股东所持发行人股份不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，亦不存在发行人的供应商、客户及其关联方持股的情形。

（5）相关增资协议中存在对赌和其他特殊条款的约定，但上述约定已于本问询回复出具日前履行完毕或终止。

（二）申报会计师对股份支付的核查说明

1、申报会计师执行的核查程序

（1）获取发行人历次增资及股权转让的工商档案、股东会决议、增资协议等资料，判断历次股权变动是否涉及股份支付，并检查涉及股份支付的各协议中有无约定服务期或锁定期。

（2）检查发行人确认股份支付费用的权益工具的公允价值的确定依据和计算过程，获取并检查发行人确认股份支付费用的记账凭证及对应增资款的收款凭证。

（3）对发行人实际控制人和股权激励对象进行访谈，了解股权激励背景及是否存在服务期限等其他限制性约定。

2、核查结论

经执行上述核查程序，申报会计师认为：

发行人 2019 年增资不构成股份支付，2016 年股份支付计算及会计处理正确，符合《企业会计准则第 11 号－股份支付》的相关规定。

1.2 问题回复

一、请发行人说明：

（一）肖劲青的简要从业经历、在发行人任职期的具体工作内容及研发成果，发行人运维自动化相关的知识产权是否清晰、是否存在纠纷或潜在纠纷，相关软件著作权是否为发行人的核心技术、肖劲青离职是否对发行人的研发等产生重大不利影响

1、肖劲青的简要从业经历

期间	从业经历
2009年至2012年	阿里巴巴（中国）网络技术有限公司任职
2012年10月至2014年10月	发行人处担任研发总监
2015年至2018年	杭州佳育康网络技术有限公司总经理
2017年至今	杭州健信科技有限公司股东、执行董事兼总经理
2017年至今	杭州睿益科技有限公司股东、执行董事兼总经理

注：除肖劲青在发行人处的从业经历外，上表信息根据国家企业信用信息公示系统、企查查以及互联网公开信息的查询获得。

2、肖劲青任职期间的具体工作内容及研发成果

肖劲青任职期间担任的职务为研发总监，具体的工作内容为产品技术规划、技术方向把握、沟通协调、团队建设与管理等。肖劲青在入职发行人之后参与了齐治运维自动化管理软件[简称：OMA]V4.0（登记号 2013SR109979）、齐治运维自动化系统软件 V4.0（登记号 2013SR077891）两项计算机软件著作权的申请工作。上述两项计算机软件著作权非发行人的核心技术，亦未形成可以投入市场的研发成果。

3、发行人运维自动化相关的知识产权清晰、不存在纠纷或潜在纠纷

齐治运维自动化管理软件[简称：OMA]V4.0（登记号 2013SR109979）、齐治运维自动化系统软件 V4.0（登记号 2013SR077891）的来源均为自主研发，肖劲青在入职发行人之后参与了上述两项计算机软件著作权的申请工作，计算机软件著作权归发行人所有，发行人运维自动化相关的知识产权清晰、不存在纠纷或潜在纠纷。

4、相关软件著作权非发行人的核心技术、肖劲青离职不会对发行人的研发等产生重大不利影响

齐治运维自动化管理软件[简称：OMA]V4.0（登记号 2013SR109979）、齐治运维自动化系统软件 V4.0（登记号 2013SR077891）两项计算机软件著作权均非发行人的核心技术，亦未形成可以投入市场的研发成果。同时，公司自创立之初就设置了研发部作为公司一级组织部门，逐步建立了完整的研发组织结构和完备的研发管理流程，凭借研发团队的整体研发实力和技术经验积累持续对产品进行升级迭代。公司依托组件化的系统架构，通过技术的组件化，在提升研发效率的同时，也降低了产品研发和技术创新的复杂度，减少了对单一工程师的重度依赖。

综上，肖劲青在公司任职期间未形成可以投入市场的研发成果，同时公司已经形成较为成熟和完善的研发体系和组织架构，肖劲青离职不会对公司的研发产生重大不利影响。

（二）肖劲青的离职去向，对外投资或任职的企业是否与发行人从事类似业务，报告期是否与发行人存在交易或资金往来，肖劲青入股及退出发行人是否存在纠纷或潜在纠纷

1、肖劲青的离职去向

根据国家企业信用信息公示系统、企查查以及互联网公开信息的查询检索结果，肖劲青离职后担任杭州佳育康网络技术有限公司的总经理，同时作为杭州健信科技有限公司、杭州睿益科技有限公司的股东并担任执行董事兼总经理。

2、肖劲青对外投资或任职的企业不存在与发行人从事类似业务的情况

根据国家企业信用信息公示系统、企查查以及互联网公开信息的查询检索结果，肖劲青离职后对外投资或任职的企业如下表：

序号	对外投资或任职的企业	经营范围	主要产品及服务	状态
1	杭州佳育康网络技术有限公司	技术研发、技术咨询、技术服务、技术成果转让：计算机软硬件、信息技术。	专为用户提供上门推拿理疗的标准化服务O2O平台	注销
2	杭州健信科技有限公司	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机软硬件、计算机网络技术、教育软件、多媒体技术、游戏软件、数据处理技术、计算机系统集成	对企业提供技术团队管理咨询、企业数字化转型咨询、高端技术人才匹配对接等服务，也为技术人员提供职业发展规划咨询服务	存续
3	杭州睿益科技有限公司	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：计算机软硬件、计算机网络技术、教育软件、多媒体软件、游戏软件、数据处理技术、计算机系统集成（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）	基于技术和业务中台、区块链技术、智慧医疗及未来社区等方向，进行产品开发和运营，主要提供的解决方案包括未来社区（使用互联网+健康的概念，打造健康社区）、智慧零售（打造智慧门店、在线商城、渠道管理等系统，为企业提供全渠道客户资源整合）、大数据（提供卓越、稳定大数据分析平台）等	存续

根据上述存续公司官方网站等互联网公开信息的查询，肖劲青上述对外投资或任职的企业不存在与发行人从事类似业务的情况。

3、肖劲青在报告期内否与发行人不存在交易或资金往来

肖劲青在报告期内与发行人不存在交易或资金往来。

4、肖劲青入股及退出与发行人不存在纠纷或潜在纠纷

肖劲青入股及退出与发行人不存在任何纠纷或潜在纠纷。

（三）其他股东之间是否存在股权转让或代持情形，实际控制人的股权是否清晰

1、其他股东之间的股权转让情况

除肖劲青与吴强之间的股权转让之外，公司其他股东之间的股权转让情况如下：

时间	转让情况	转让价格
2013年1月	施桂琳将200万元出资额转让给吴强	1元/出资额
2015年7月	达晨恒胜将12万元出资额转让给吴强	无偿
	熊人杰将3万元出资额转让给吴强	

2、是否存在代持情形、实际控制人的股权是否清晰

发行人其他股东持有的发行人股权不存在代持等任何其他方权益的情况。

发行人实际控制人持有的发行人股权均属于其本人所有，股权清晰、完整，不存在代持等任何其他方权益的情况，不存在权属争议或潜在纠纷。

综上，发行人实际控制人的股权清晰。

二、请保荐机构、发行人律师对肖劲青任职及股权转让、发行人的核心技术权属、离职后与发行人的合作情况、股权结构清晰等进行核查，说明核查过程、核查方式、核查手段，并发表明确意见。

（一）核查方式

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了齐治运维自动化管理软件[简称：OMA]V4.0（登记号2013SR109979）、齐治运维自动化系统软件 V4.0（登记号 2013SR077891）的计算机软件著作权证书。

2、查阅了肖劲青的离职文件。

3、查阅了肖劲青与吴强签署的《股权转让协议》及与上述股权转让相关的工商档案。

4、对肖劲青在内的全体股东及退出股东进行了访谈或确认。

5、查阅公司的流水。

6、取得发行人出具的说明。

7、访谈了发行人管理层和研发部门人员，了解发行人的研发工作开展情况以及目前的研发流程和研发部门组织架构。

8、就肖劲青的对外投资和任职情况、发行人与肖劲青是否存在纠纷等事宜在互联网上进行了查询。

（二）核查结论

经查验，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人运维自动化相关的知识产权清晰，不存在纠纷或潜在纠纷，相关软件著作权非发行人的核心技术，肖劲青的离职不会对发行人的研发产生重大不利影响。

2、报告期内，肖劲青与发行人不存在交易或资金往来，肖劲青入股及退出发行人不存在纠纷或潜在纠纷。

3、发行人股东之间不存在股权代持的情形，发行人实际控制人的股权清晰。

2.关于对赌协议

根据保荐工作报告，2013 年 9 月，达晨恒胜、熊人杰与发行人及吴强、蔡永娟签署增资协议，约定出资 1000 万元认购发行人增资 117.28 万元，达晨恒胜、熊人杰持有公司增资后 10%的股权。同期，增资协议的各签约方签署补充协议，约定标的公司需于 2017 年 12 月 31 日前上市的对赌条款。2018 年 4 月，增资协议的各签约方签署补充协议，将上市对赌期限延长至 2020 年 12 月 31 日。目前已经终止了对赌协议的安排。

请发行人按照《科创板审核问答（二）》相关要求，在招股说明书中补充披露对赌协议的具体内容及解除情况。

请保荐机构、发行人律师进一步核查：对赌协议的具体约定条款、发行人是否为协议当事人、发行人及实际控制人需承担的义务、终止协议的效力等事项，并就对赌协议是否彻底解除、发行人股权结构稳定性、是否存在潜在义务或纠纷等发表明确核查意见。

回复：

一、请发行人按照《科创板审核问答（二）》相关要求，在招股说明书中补充披露对赌协议的具体内容及解除情况

发行人在招股说明书之“第五节发行人基本情况”之“**十八、本次发行前涉及的对赌协议及其解除情况**”披露以下内容：

“1、本次发行前涉及的对赌协议及其解除情况

（1）涉及达晨恒胜、熊人杰的对赌协议及其清理情况

1）涉及达晨恒胜、熊人杰的关于上市期限对赌条款及其清理情况

吴强、蔡永娟、齐治有限与达晨恒胜、熊人杰于2013年10月8日签署的《关于浙江齐治科技有限公司之增资协议之补充协议》（“补充协议一”）就上市期限的对赌条款约定如下：

“3.1 当出现以下情况时，投资方（指达晨恒胜、熊人杰，下同）有权要求标的公司（指齐治有限，下同）和/或原股东（指吴强、蔡永娟，下同）回购投资方所持有的全部公司股权：

3.1.1 不论任何主观或客观原因，标的公司不能在2017年12月31日前实现首次公开发行股票并上市，该等原因包括但不限于标的公司经营业绩方面不具备上市条件，或由于公司历史沿革方面的不规范未能实现上市目标，或由于参与公司经营的原股东存在重大过错、经营失误等原因造成公司无法上市等；

3.1.2在2017年12月31日之前的任何时间，原股东或公司明示放弃本协议项下的标的公司上市安排或工作；”

“7.1 各方同意，以尽最大努力实现目标公司于2017年12月31日前完成首

次发行股票并上市为一致目标。在公司合格IPO无望或陷入经营困境，同时又存在被并购机会时，投资方有权要求公司控股股东和其他股东一起出售持有的公司股权，控股股东和其他股东应积极配合办理出售股权相关的法律手续，不得提出异议。”

除上述对赌条款外，上述协议还约定了包括优先购买权、优先认购、股权回购、反稀释权、共同出售、清算财产的分配、最惠国待遇等优先权的条款。

吴强、蔡永娟、发行人与达晨恒胜于2018年4月签署《关于浙江齐治科技股份有限公司之增资扩股协议之补充协议》(“补充协议二”)就上市期限的对赌条款约定如下：

“1、三方同意将上述回购日期延长至2020年12月31日。

2、修订后的增资扩股协议第十三条上市保证与回购条款如下：

13.1如标的公司（指发行人，下同）在2020年12月31日前未能实现国内或国外证券市场上市（在证券交易所公开发行股票并挂牌交易），投资方（指达晨恒胜，亦称为甲方，下同）有权要求原创始股东乙方（指吴强，下同）、丙方（指蔡永娟，下同）回购投资方所持有的标的公司的股权，回购价格为以下两者的孰高值：投资方入资资金购买股权对应的标的公司净资产；或投资方入资资金购买股权对应的标的公司净资产价值；或投资方投入的800万元投资本金及其按年均10%的投资收益率（投资收益率根据资金实际占用时间按单利计算）计算的投资回报，同时相应扣除累计税后分红。

13.2标的公司在上市申报之前，由于标的公司自身的客观原因造成无法符合证监会规定的上市条件，使得标的公司2020年12月31日前在国内或国外证券市场上市的承诺明显无法实现时，投资方有权要求原创始股东乙方、丙方回购投资方所持有的标的公司的股权，回购价格为以下两者的孰高者：投资方入资资金购买股权对应的标的公司净资产值；或投资方投入的800万元投资本金及其按年均10%的投资收益率（投资收益率根据资金实际占用时间按单利计算）计算的投资回报，同时相应扣除累计税后分红。

13.3针对于上述股权回购承诺，原则上由原创始股东乙方、丙方按照投资完成后的股权比例进行分摊；但乙方、丙方承担连带责任。

13.4针对于上述股权回购承诺要求，甲方可根据其投资额提出回购部分股权的要求。

13.5如果发生13.1款情况的股权回购，上述股权回购款于投资方提出书面回购要求后三十个工作日内支付；如果发生13.2款情况下股权回购，上述股权回购款应于投资方提出书面回购要求后三个月内支付。迟延支付的，应按照回购价款的千分之三/日向甲方支付违约金。

13.6如果由于投资方的原因导致标的公司无法上市或者上市进程迟滞，投资方首先需弥补由于其他甲方或股东提出的回购要求而产生的损失，原股东并保留追究其他补偿的权利。”

2019年12月17日，达晨恒胜、熊人杰、公司就公司2019年增资签署《增资扩股协议》，上述协议约定“各方确认，乙方（指达晨恒胜）和丙方（指熊人杰）在本次增资的过程中取得的股份对应的股东权利与本次增资前乙方和丙方已经持有的甲方（指公司）股份对应的股东权利一致，包括但不限于在业绩保障、股权回购、优先购买、共同出售、优先认购、清算财产的分配等各方面。”

达晨恒胜、熊人杰、吴强、蔡永娟及发行人于2020年9月15日签署终止协议，约定自公司本次IPO被上海证券交易所正式受理之日，包括补充协议一、补充协议二在内的协议中达晨恒胜、熊人杰优先于任何普通股东的全部特殊权利的条款及与公司本次IPO审核政策要求相冲突的条款的法律效力终止，其应当按照公司章程的规定行使其权利。达晨恒胜、熊人杰亦出具确认函，确认其与发行人及其控制的企业、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关于股权权属及其处置的特殊约定，不存在对赌等特殊协议或安排。

2）涉及达晨恒胜、熊人杰的关于业绩对赌条款及其执行情况

吴强、蔡永娟、齐治有限与达晨恒胜、熊人杰于2013年10月8日签署补充协议一，约定的业绩对赌条款如下：

“2.1原股东（指吴强和蔡永娟，下同）和标的公司（指齐治有限，下同）共同承诺，公司应实现以下经营目标：

2.1.1 2014年度扣除非经常性损益的合并报表税后净利润达到1600万元；

2.2各方同意，标的公司的实际经营情况按以下方式确认：

2.2.1由具有证券从业资格的会计师事务所在2015年4月30日之前，对标的公司2014年度的经营财务状况进行审计，并向投资方（指达晨恒胜和熊人杰，下同）和标的公司出具相应的审计报告；

2.2.2投资方对前述审计报告有疑义的，有权重新委托具有证券从业资格的会计师事务所对标的公司2014年度的经营财务状况进行审计，并将审计报告向标的公司全部股东提供；该审计报告将作为确认标的公司实际经营情况的最终依据；

2.2.3所涉审计费用均由标的公司支付。

2.3如果公司2014年实现税后净利润超过1600万（含1600万），则视为完成经营指标，经投资方按照1.2的确认标准书面确认后，投资方无偿（或以法律允许的其他方式）返还1%的股权给公司原股东吴强。

2.4如果公司2014年度实现税后利润低于1600万元人民币，则公司须以2014年度经审计的实际税后利润为基础，按照6.25倍市盈率重新调整本轮融资的“投资估值”。此时，标的公司估值（设为“A”）[A=实际完成净利润×6.25]。投资方有权要求公司或原股东进行现金补偿，补偿金额（设为“B”）。[B=“1000万元-A×（投资时的所占的股权比例）”]。”

根据立信会计师浙江分所出具的信会师浙报字（2015）第00007号《审计报告》，齐治有限2014年实现税后净利润超过1,600万元，达晨恒胜、熊人杰已根据上述协议的约定于无偿向吴强转让合计1%的公司股权。上述相关的业绩对赌条款已经执行完毕。

（2）涉及中电基金、元起网安的对赌条款及其清理情况

吴强、蔡永娟、发行人与中电基金、元起网安于2020年6月12日签订《浙江齐治科技股份有限公司增资协议之补充协议》（“中电基金及元起网安补充协议”），约定以下对赌条款：

“3.1 业绩承诺

3.1.1 乙方（指吴强和蔡永娟，亦称为实际控制人，下同）各方向甲方

（指中电基金和元起网安，亦称为投资人，下同）承诺，公司应实现以下经营目标：

（1）2020年扣除非经常性损益后净利润不低于3,800万元；

（2）2021年扣除非经常性损益后净利润不低于4,300万元；

（3）2022年扣除非经常性损益后净利润不低于5,000万元；

本协议净利润以公司截至当年12月31日经公司聘请的具有证券从业资格的会计师事务所审计的财务报告中扣除非经常性损益前后孰低为准。

3.2业绩补偿

3.2.1如2020年、2021年、2022年三年经审计扣除非经常性损益后净利润总和低于三年承诺净利润总和的85%,且公司未能在中华人民共和国境内A股证券市场（含科创板）/或投资人认可的其他证券交易市场完成上市（以下简称“合格上市”），则投资人有权选择下列补偿形式之一要求公司实际控制人履行：

（1）股权补偿，按照如下方式计算：

实际控制人须补偿投资人的股份数量=（承诺三年净利润总和-经审计三年净利润总和）/承诺三年净利润总和×投资人持有的公司股份数量。

（2）现金补偿，按照如下方式计算：

实际控制人须补偿投资人的现金金额=（承诺净利润总和-经审计净利润总和）/承诺净利润总和×投资人投资金额。

3.2.2如2020年、2021年、2022年三年经审计扣除非经常性损益后净利润总和达到三年承诺净利润总和的85%，但2022年经审计净利润低于当年承诺净利润的85%，且公司未完成合格上市，则投资人有权选择下列补偿形式之一要求公司实际控制人履行：

（1）股权补偿，按照如下方式计算：

实际控制人须补偿投资人的股份数量=（承诺2022年净利润-经审计2022年净利润）/承诺2022年净利润×投资人持有的公司股份数量。

（2）现金补偿，按照如下方式计算：

实际控制人须补偿投资人的现金金额=（承诺2022年净利润-经审计2022年净利润）/承诺2022年净利润×投资人投资金额。”

除上述对赌条款之外，上述协议还约定了优先购买权、共同出售权、优先认购权、反稀释、优先清算权等优先权的条款，亦约定以下协议终止条款，终止条款具体如下：

“7.2.1 本《补充协议》可因下列原因终止：

（1）任何一方或其关联方未能履行其在本《补充协议》、章程或其他有关交易文件项下的义务，且该等违约对公司的业务、经营、财务状况就整体而言造成了严重的不利影响，或该违约虽未对公司的业务、经营、财务状况就整体而言造成严重的不利影响，但违约方未能在收到非违约方发出的违约通知后的三十日内纠正该等违约。在此情形下，只有非违约方可以单方面提出终止本《补充协议》;

（2）公司就其上市时向证监局报送辅导备案材料并获受理当日；

（3）各方经协商一致同意终止本《补充协议》;

（4）发生《增资协议》第7.1条的清算事由。”

发行人已符合“公司就其上市时向证监局报送辅导备案材料并获受理当日”之情形，补充协议已终止。上述对赌条款与优先权条款均已解除。中电基金、元起网安亦出具了确认函，确认中电基金及元起网安补充协议已公司向证监局报送辅导备案材料并获受理当日终止，其应当按照公司章程的规定行使其权利。其与发行人及其控制的企业、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员不存在关于股权权属及其处置的特殊约定，不存在对赌等特殊协议或安排。”

二、请保荐机构、发行人律师进一步核查：对赌协议的具体约定条款、发行人是否为协议当事人、发行人及实际控制人需承担的义务、终止协议的效力等事项，并就对赌协议是否彻底解除、发行人股权结构稳定性、是否存在潜在义务或纠纷等发表明确核查意见

保荐机构、发行人律师查看了达晨恒胜、熊人杰、中电基金、元起网安与发行人及其实际控制人签署的相关协议、股东调查表、确认函等文件，并对照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》第 10 条的核查要求进行了核验。

经过核查，保荐机构和发行人律师认为：发行人股权历史上存在的对赌条款均已执行完毕或彻底解除，发行人股权结构稳定，不存在潜在义务或纠纷。

3.关于董监高及核心技术人员

招股说明书披露，吴强 2002 年 4 月至 2006 年 4 月担任阿里巴巴（中国）网络技术有限公司安全工程师，2005 年 10 月齐治有限注册成立，吴强持股 40.00%。

发行人的高级管理人员沈建响曾任职新华三技术有限公司，发行人的核心技术人员李方宁 2003 年 9 月至 2015 年 10 月负责新华三研发相关工作，核心技术人员王振宇 2006 年 3 月至 2016 年 3 月任新华三项目经理。核心技术人员中，仅吴强有一项发明专利。

请发行人说明：（1）吴强任职阿里巴巴期间创办发行人前身是否符合相关企业的管理规定，吴强是否具备股东资格、是否存在知识产权出资发行人的情形，如存在无形资产出资，请说明评估情况，吴强创办并持股发行人是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）发行人的董事、核心技术人员在原单位的具体工作内容，是否涉及职务发明及知识产权纠纷、是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议；（3）李方宁、王振宇入职发行人前，发行人的研发工作开展情况，结合核心技术人员的工作成果，说明发行人是否有完整的研发团队和研发能力、是否存在对吴强个人的重大依赖。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，说明核查过程、核查方法、

核查依据，并对吴强在职期间创办企业的法律风险、核心技术人员与原单位是否存在纠纷等发表明确核查意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）吴强任职阿里巴巴期间创办发行人前身是否符合相关企业的管理规定，吴强是否具备股东资格、是否存在知识产权出资发行人的情形，如存在无形资产出资，请说明评估情况，吴强创办并持股发行人是否存在纠纷或潜在纠纷

1、吴强任职阿里巴巴期间创办发行人前身是否符合相关企业的管理规定

截至本问询函回复出具日，吴强与原单位之间不存在因吴强在任职期间创办齐治有限而产生的纠纷。

2、吴强是否具备股东资格

吴强系具有完全民事行为能力的自然人，不存在《中华人民共和国公务员法》《关于严禁党政机关和党政干部经商、办企业的决定》等法律法规及发行人公司章程规定的不能成为或不适宜担任股东的情况，具备股东资格。

3、是否存在知识产权出资发行人的情形，如存在无形资产出资，请说明评估情况

吴强对发行人的历次出资系以货币或资本公积转增方式进行，并已足额缴纳，不存在知识产权出资的情形。

4、吴强创办并持股发行人是否存在纠纷或潜在纠纷

吴强创办并持股发行人不存在任何纠纷。

（二）发行人的董事、核心技术人员在原单位的具体工作内容，是否涉及职务发明及知识产权纠纷、是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

发行人的董事（不含未与发行人建立劳动关系的董事）、核心技术人员为吴强、蔡永娟、李方宁、王振宇。

1、吴强在原单位的具体工作内容，是否涉及职务发明及知识产权纠纷、是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

（1）在原单位的具体工作内容

2002 年 4 月至 2006 年 4 月期间，吴强任职于阿里巴巴（中国）网络技术有限公司，主要从事运维安全部门组建、网络安全策略制定和网络安全事故审查等工作，以确保网络安全措施的实施、保障企业运维网络的整体安全与稳定。

（2）是否涉及职务发明及知识产权纠纷

吴强在原单位任职期间不存在职务发明。

截至本问询函回复出具日，吴强与原单位之间不存在知识产权纠纷。

（3）是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

吴强与原单位之间未签署任何竞业禁止协议、保密协议或包含保密条款、竞业禁止条款的法律文件。

为此，吴强原单位已出具《确认函》，确认吴强离职后，原单位未启动离职竞业限制，且截至确认函出具日，吴强与原单位之间不存在任何纠纷。

2、蔡永娟在原单位的具体工作内容，是否涉及职务发明及知识产权纠纷、是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

（1）在原单位的具体工作内容

2005 年 5 月至 2005 年 9 月期间，蔡永娟担任惠州市 TCL 电脑科技有限公司杭州办事处渠道销售，主要从事经销商店面的销售管理。

（2）是否涉及职务发明及知识产权纠纷

蔡永娟在原单位任职期间不存在职务发明，截至本问询回复出具日，蔡永娟与原单位之间不存在知识产权纠纷。

（3）是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

蔡永娟与原单位之间未签署任何竞业禁止协议、保密协议和包含保密条款、竞业禁止条款的法律文件。

3、李方宁在原单位的具体工作内容，是否涉及职务发明及知识产权纠纷、

是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

（1）在原单位的具体工作内容

2003 年 9 月至 2015 年 10 月期间，李方宁历任新华三技术有限公司研发项目经理、业务软件首席架构师、业软平台部经理，主要从事网络管理产品的研发工作。

（2）是否涉及职务发明及知识产权纠纷

李方宁在原单位任职期间存在如下职务发明：

序号	类型	名 称	专利号	专利权人	专利申请日
1	发明	网络安全防护方法及系统	2005100773443	新华三技术有限公司	2005 年 6 月 22 日
2	发明	一种 Web 界面扩展方法和装置	2007100902937		2007 年 4 月 18 日
3	发明	一种 Web 页面开发和维护方法及其装置	2007101076417		2007 年 5 月 23 日
4	发明	一种基于实时会话状态管理的方法、装置及系统	2009101572191		2009 年 7 月 2 日
5	发明	一种低成本的高可用系统实现方法及装置	2012102843544		2012 年 8 月 6 日
6	外观设计	带网络管理界面的计算机	2014304302406		2014 年 11 月 4 日
7	外观设计	带图形用户界面的计算机	2014304313519		2014 年 11 月 5 日
8	外观设计	带动态图形用户界面的计算机	201430144459X		2014 年 5 月 22 日
9	外观设计	带图形用户界面的计算机	2014301446171		2014 年 5 月 22 日
10	外观设计	带动态图形用户界面的计算机	2014302025714		2014 年 6 月 25 日

截至本问询回复出具日，李方宁与原单位之间不存在知识产权纠纷。

（3）是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

李方宁与原单位之间未签署竞业禁止协议或包含对其具有约束力的竞业禁止条款的法律文件，但李方宁与原单位签署的劳动合同中约定了保密条款。

截至本问询回复出具日，李方宁与原单位之间不存在因李方宁违反保密义务而产生的纠纷。

4、王振宇在原单位的具体工作内容，是否涉及职务发明及知识产权纠纷、

是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

（1）在原单位的具体工作内容

2006 年 3 月至 2016 年 3 月期间，王振宇担任新华三技术有限公司项目经理，主要从事网络管理产品的研发工作。

（2）是否涉及职务发明及知识产权纠纷

王振宇在原单位任职期间存在如下职务发明：

序号	类型	名称	专利号	专利权人	专利申请日
1	发明	一种 Web 页面动作收藏方法和装置	200710106988X	新华三技术有限公司	2007 年 5 月 16 日
2	发明	一种网络拓扑中更新用户访问权限的方法及设备	2008100011528		2008 年 1 月 17 日
3	发明	一种在网管系统中实现权限控制的方法和一种网管系统	2008102255512		2008 年 11 月 5 日
4	外观设计	带图形用户界面的计算机	2016300036709		2016 年 1 月 6 日

截至本问询回复出具日，王振宇与原单位之间不存在知识产权纠纷。

（3）是否违反与曾任职单位之间的竞业禁止协议或保密协议

王振宇与原单位之间未签署竞业禁止协议或包含对其具有约束力的竞业禁止条款的法律文件，但王振宇与原单位签署的劳动合同中约定了保密条款。

截至本问询回复出具日，王振宇与原单位之间不存在因王振宇违反保密义务而产生的纠纷。

（三）李方宁、王振宇入职发行人前，发行人的研发工作开展情况，结合核心技术人员的工作成果，说明发行人是否有完整的研发团队和研发能力、是否存在对吴强个人的重大依赖

1、李方宁、王振宇入职发行人前，发行人的研发工作开展情况

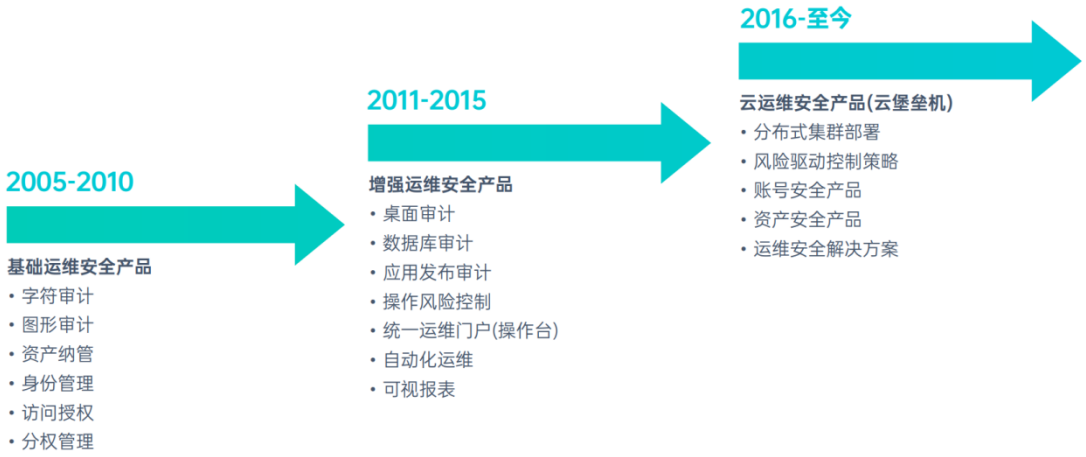
（1）李方宁、王振宇入职前，发行人的技术积累情况

公司自创立之初就设置了独立的研发部作为一级组织部门，负责公司产品的研发交付与技术创新。李方宁、王振宇分别于 2015 年 10 月、2016 年 3 月入职发行人。在二人入职前，发行人已经组建了完整的研发团队，具备较强的研

发能力，并形成了 3 项专利、13 项计算机软件著作权。

（2）李方宁、王振宇入职前，发行人的产品迭代情况

发行人自 2005 年发布第一代访问控制审计系统后，坚持走自主研发之路，凭借自身的研发实力和技术经验持续对产品进行升级迭代。发行人主要产品的演进情况如下图所示：



2005 年至 2010 年为第一阶段，基础运维安全产品功能主要聚焦在认证、授权、访问控制、审计等基础能力。2011 年至 2015 年为第二阶段，主要工作是增强运维安全产品，功能扩展到了对数据中心全部对象的运维安全管理。这个时间阶段也是国内互联网经济发展壮大阶段，市场竞争主要来自国内网络安全行业的龙头企业，公司通过长期的技术积累和产品功能的不断丰富，赢得了行业的重要客户。

李方宁、王振宇入职前，发行人经历了第一阶段、第二阶段的产品迭代过程，发行人的主要产品已经较为成熟，开发经验较为丰富，具有完整的研发团队，具备了较强的研发能力。李方宁、王振宇主要参与公司 2016 年至今的第三个阶段。第三个阶段工作主要是发展云运维安全产品。随着互联网和各行各业数字经济的腾飞、数据中心的云化技术发展、以及超大规模信息基础设施管理要求的提出，访问控制审计系统朝着风险管控、集群部署、资产和账号精细化管理等方向发展。

综上，在李方宁、王振宇入职前，发行人已经拥有了一批自主知识产权并取得了相应的计算机软件著作权和专利权，完成了数据中心安全软件产品的第

一阶段、第二阶段的迭代升级，发行人拥有较强的研发团队和研发实力，研发工作开展情况良好。

2、结合核心技术人员的工作成果，说明发行人是否有完整的研发团队和研发能力、是否存在对吴强个人的重大依赖

发行人核心技术人员对发行人研发的具体贡献如下表所示：

姓名	具体贡献
吴强	发行人核心发明专利《一种获取数据库访问过程的方法、装置及系统》（专利号ZL200910179081.5）的发明人，为发行人产品研发及技术路线选择奠定基础。
李方宁	在安全软件架构方面具有资深经验，为发行人新产品的研发提供整体的架构设计，是特权账号管理系统、资产安全管理系统等新产品的研发牵头人。
王振宇	研发团队的执行带头人，带领开发、测试团队完成访问控制审计系统和资产安全管理系统的研发工作、团队建设工作、员工能力培养工作等。

如上表所示，吴强作为发行人的创办人、控股股东、实际控制人，在发行人成立初期为发行人产品研发和技术路线选择奠定基础。随着研发部的流程不断细化和完善，研发组织的体系化发展，吴强作为公司总经理，主要参与产品战略规划层面的指导性工作，李方宁、王振宇分别作为研发牵头人、研发团队执行带头人推动发行人的研发工作。

目前，发行人拥有完整的研发组织结构和完备的研发管理流程，产品交付与技术创新依托于研发团队整体力量，而非依赖单一个人。同时，发行人依托组件化的系统架构，通过技术的组件化，在提升研发效率的同时，也降低了产品研发和技术创新的复杂度，减少了对单一工程师的重度依赖。

1、完整的研发组织结构和完备的研发管理流程，使得产品交付不依赖单一个体

自创立之初，发行人就设置了独立的研发部作为发行人一级重要组织部门，负责发行人产品的研发交付与技术创新。在研发部发展过程，研发部参照集成产品开发（IntegratedProductDevelopment,简称 IPD）的理念与方法，构建了符合自身产品特点的研发交付管理流程。按照流程参与方的职责要求，研发部设置了不同的研发角色，以及匹配的部门组织结构。当前，公司建立了完整的研发部组织结构和完备的研发管理流程，产品交付与技术创新依托于团队组织，而非依赖单一个人。

发行人参照 IPD 流程，定义了研发管理流程中的若干操作过程环节，有确定的团队成员角色要求和项目管理要求。项目管理覆盖了产品的全生命周期，团队的主要成员角色包括产品经理、架构师、开发代表、测试代表、文档代表、产品维护支持代表等。流程定义的项目操作有 7 个环节，其中，市场分析环节是由产品经理梳理客户需求，进行市场分析，包括竞争对手分析等，撰写市场分析报告；立项环节是由产品经理和开发代表明确项目需求，确定研发项目范围，制定研发项目周期和里程碑；设计环节是由架构师组织需求拆解，明确系统架构和功能设计；开发环节是由研发工程师进行模块设计、代码编写和代码测试；测试环节是由测试工程师完成功能、性能和异常测试，编制测试报告；发布环节是由开发代表组织验收，确认产品质量，面向市场进行产品发布；维护环节是由维护团队及时响应问题及需求，进行产品维护。

目前，研发部作为发行人一级部门，是产品开发项目承担的主体，下设了多个二级部门承担不同职能。其中，产品管理部负责产品规划和产品定义，部门成员主要担任产品研发项目团队的产品经理角色；系统部负责技术规划、新技术预研、新产品孵化、重大技术攻关以及系统设计，部门成员主要担任产品研发项目团队的架构师角色；开发部负责产品功能的设计和开发，部门成员主要担任产品研发项目团队的开发代表角色；测试部负责产品功能的测试和验证，部门成员主要担任产品研发项目团队的测试代表角色；资料部负责产品用户使用文档和渠道培训教材的编写，部门成员主要担任产品研发项目团队的文档代表角色；产品支持部负责及时响应市场部提出的产品技术问题，部门成员主要担任产品研发项目团队的产品维护支持代表；质量运营部负责研发项目的过程管理和质量管理，部门成员主要担任产品研发项目团队的项目质量管理员角色。

吴强、李方宁、王振宇三位作为发行人的核心技术人员，在研发部的组织中各自承担不同职责。其中，吴强为公司总经理，李方宁是研发部负责人，王振宇是研发部下设开发部资深工程师。吴强作为公司总经理，主要参与产品战略规划层面的指导性工作。李方宁为公司新产品的研发提供整体的架构设计，是特权账号管理系统、资产安全管理系统等新产品的研发牵头人。王振宇是研发团队的执行带头人，带领开发、测试团队完成访问控制审计系统和资产安全管理系统的研发工作。从流程和组织支撑的角度来看，发行人产品交付与技术

创新依托于团队组织，员工个体可能会有局部效率影响，但不是决定性的。

2、依托组件化的系统架构，产品层面减少了对单一工程师的重度依赖

发行人业务方向是数据中心的安全管理，管理的重点是保证资产、账号、人员之间连接活动的可信。基于发行人的产品技术特性，研发体系掌握了主要的十大关键技术，包括全域资产识别与连接技术、访问控制与审计技术、全要素信息采集技术、身份认证与动态授权管理技术、密码管理与安全存储技术、风险驱动的行为分析技术、网络流量监测技术、分布式部署与管理技术、大数据驱动的智能安全管理技术、新型信息网络的适用性技术。

发行人既有的三大产品是运维安全产品、账号安全产品和资产安全产品。其中运维安全产品采用了全域资产识别与连接技术、访问控制与审计技术、全要素信息采集技术、身份认证与动态授权管理技术、风险驱动的行为分析技术、网络流量监测技术、分布式部署与管理技术、大数据驱动的智能安全管理技术、新型信息网络的适用性技术。账号安全产品采用了全域资产识别与连接技术、访问控制与审计技术、全要素信息采集技术、身份认证与动态授权管理技术、密码管理与安全存储技术、风险驱动的行为分析技术、大数据驱动的智能安全管理技术、新型信息网络的适用性技术。资产安全产品采用了全域资产识别与连接技术、全要素信息采集技术、身份认证与动态授权管理技术、风险驱动的行为分析技术、大数据驱动的智能安全管理技术、新型信息网络的适用性技术。

基于掌握的技术，产品研发实现构建了组件化的系统架构，通过技术的组件化，在提升研发效率的同时，也降低了产品研发和技术创新的复杂度，减少了对单一工程师的重度依赖。

3、产品技术发明专利权属归属于发行人而非员工

发行人建立了产品技术发明专利的管理机制，由发行人运营部组织专利申请事宜，发行人员工在职期间所有与工作相关的专利以及申请中的专利，相关权利均归属发行人。发行人亦在员工入职的保密协议中对职务成果归属进行了明确约定。公司不会个别因员工离职而产生研发成果流失或泄密的风险。

综上，发行人拥有完整的研发团队和研发能力，公司的研发工作开展不存在对吴强个人的重大依赖。

二、请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查，说明核查过程、核查方法、核查依据，并对吴强在职期间创办企业的法律风险、核心技术人员与原单位是否存在纠纷等发表明确核查意见。

保荐机构、发行人律师采取了以下核查手段：

1、查阅了吴强、蔡永娟、李方宁、王振宇与发行人签署的劳动合同；

2、查阅了李方宁、王振宇与原单位签署的劳动合同、原单位出具的离职证明文件；

3、取得了吴强、蔡永娟、李方宁、王振宇出具的说明；

4、取得了吴强、李方宁、王振宇的原单位出具的说明；

5、在互联网上进行了查询；

6、对发行人管理层和研发部人员进行了访谈。

经查验，保荐机构及发行人律师认为：

1、截至本问询回复出具日，吴强与原单位之间不存在因吴强在任职期间创办齐治有限而产生的纠纷；吴强具备股东资格；吴强不存在知识产权出资发行人的情形；吴强创办并持股发行人不存在纠纷。

2、截至本问询回复出具日，发行人的董事（不含未与发行人建立劳动关系的董事）、核心技术人员与原单位之间不存在知识产权纠纷，上述人员与原单位未签署竞业禁止协议或包含对其有约束力的竞业禁止条款的法律文件，不存在因违反保密义务而产生的纠纷。

3、发行人拥有完整的研发团队和研发能力，不存在对吴强个人的重大依赖。

（二）关于发行人业务

4.关于购买及出售资产

招股说明书披露，2019 年 2 月，发行人股东大会决议出售杭州市西湖区西溪首座 5 号楼 704 室、705 室、722 室、723 室、724 室、725 室、726 室和西溪谷商务中心 7 号楼 8 层的房产，同时该股东大会决议购买杭州市西湖区西溪首座 6 号楼 201 室、301 室、401 室和 501 室的房产。其中出售的西溪首座 5 号楼相关房产价款合计 38,697,640 元，购买的西溪首座 6 号楼房产合计 124,160,001 元。重要合同部分披露的发行人的设计、装修合同金额合计 2084 万元。前述房产买卖及装修主要系发行人改善办公环境，购置办公场所；2019 年末在建工程主要系发行人新购入的办公室楼之装修工程。

请发行人披露：2019 年末在建工程在后续的转出情况，在建工程的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

请发行人说明：（1）买卖房屋对应的面积、购买或出售单价是否存在较大差异、是否为市场公允价，买卖房产的交易对象及工程装修单位是否与发行人及其实际控制人存在关联关系或其他利益关系；（2）报告期内发行人因购买房产及装修发生的借款及财务费用情况，装修价款的支付情况及资金来源；（3）结合发行人报告期的货币资金情况、电子设备等资产账面价值较低、发行人员工数量、发行人存在的租赁房产情况、发行人采用轻资产运营模式等，进一步说明原房产及租赁房产能否满足日常运营需求、置换临近房产的合理性、发行人办公环境改善的必要性。

请保荐机构、发行人律师对买卖房屋交易情况进行核查，请申报会计师对相关会计处理进行核查，说明核查过程、核查方式、核查手段，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露：2019 年末在建工程在后续的转出情况，在建工程的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

发行人在招股说明书之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“十一、资产质量分析”之“（二）非流动资产构成及变动分析”之“6、在建工程”补

充披露以下内容：

“2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月 30 日，发行人在建工程账面价值分别为 0.00 万元、0.00 万元、799.40 万元和 0.00 万元，2019 年末在建工程主要系发行人新购入的办公室楼之装修工程，**主要由精装修及机电工程款、景观施工及设计款、暖通工程款、消防改造工程款、玻璃隔断采购款、装修工程项目管理费等构成。2020 年 6 月，装修工程达到预定可使用状态，发行人将在建工程一次性转固定资产。发行人在建工程核算及后续转出的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。**”

二、请发行人说明：

（一）买卖房屋对应的面积、购买或出售单价是否存在较大差异、是否为市场公允价，买卖房产的交易对象及工程装修单位是否与发行人及其实际控制人存在关联关系或其他利益关系

1、买卖房屋对应的面积、购买或出售单价是否存在较大差异、是否为市场公允价

（1）发行人出售房屋对应的面积与出售单价基本情况

序号	房产	受让方	对应面积（平方米）	出售单价（元/平方米）	合同签署日期
1	杭州市西湖区西溪首座 5 号楼 704 室	何微、余国栋	155.94	28,000.00	2019.02.24
2	杭州市西湖区西溪首座 5 号楼 705 室	何微、余国栋	154.81	27,978.30	2019.02.24
3	杭州市西湖区西溪首座 5 号楼 722 室	刘小兵、余婕	171.66	29,722.98	2019.03.26
4	杭州市西湖区西溪首座 5 号楼 723 室	刘小兵、余婕	244.38	29,722.98	2019.03.26
5	杭州市西湖区西溪首座 5 号楼 724 室	刘小兵、余婕	170.35	29,722.98	2019.03.26
6	杭州市西湖区西溪首座 5 号楼 725 室	刘小兵、余婕	257.78	29,650.34	2019.03.26
7	杭州市西湖区西溪首座 5 号	刘小兵、余婕	165.78	29,722.98	2019.03.27

序号	房产	受让方	对应面积（平方米）	出售单价（元/平方米）	合同签署日期
	楼 726 室				
8	杭州市西湖区西溪谷商务中心 7 号楼 8 层	徐锦秀、傅春苗	337.32	19,506.70	2019.05.31
合计面积			1,658.02	-	-
出售均价			-	28,003.41	-

（2）发行人购买房屋对应的面积与购买单价基本情况

序号	房产	转让方	对应面积（平方米）	购买单价（元/平方米）	合同签署日期
1	杭州市西湖区西溪首座 6 号楼 201 室	杭州蒋村新区建设有限公司	1,096.70	40,363.98	2019.03.19
2	杭州市西湖区西溪首座 6 号楼 301 室	杭州蒋村新区建设有限公司	1,016.37	40,363.98	2019.03.19
3	杭州市西湖区西溪首座 6 号楼 401 室	杭州蒋村新区建设有限公司	514.76	40,363.98	2019.03.19
4	杭州市西湖区西溪首座 6 号楼 501 室	杭州蒋村新区建设有限公司	448.18	40,363.98	2019.03.19
合计面积			3,076.01	-	-
出售均价			-	40,363.98	-

注：根据国家企业信用信息公示系统网站、企查查的公开查询，杭州蒋村新区建设有限公司系中节能实业发展有限公司的全资子公司。

如上表所示，发行人出售杭州市西湖区西溪首座 5 号楼 704 室、705 室、722 室、723 室、724 室、725 室、726 室房产和杭州市西湖区西溪谷商务中心 7 号楼 8 层房产，出售房屋的合计面积、出售均价分别为 1,658.02 平方米、28,003.41 元/平方米。发行人购买杭州市西湖区西溪首座 6 号楼 201 室、301 室、401 室和 501 室房产，购买房屋的合计面积、购买均价分别为 3,076.01 平方米、40,363.98 元/平方米。

发行人购买房屋的面积大于出售房屋的面积，主要原因系发行人员工人数快速增加，发行人有改善办公环境、提高企业形象的需求；同时公司亦存在建设服务器机房的实际需求。

另一方面，发行人房屋购入单价较出售单价有所增长，主要系发行人购买

房产为独栋建筑所致。发行人出售房产为高层建筑中的多套房屋，而新购房产为独栋建筑，该独栋建筑赠送了一楼及四楼花园，因此新购独栋房产单价较高，具有合理性。同时，发行人上述房屋买卖均系市场化行为，房屋定价参考房产周边区域同类房产销售价格确定。

2、买卖房产的交易对象及工程装修单位是否与发行人及其实际控制人存在关联关系或其他利益关系

（1）与买卖房产交易对象的其他交易

上述买卖房产的交易对象余国栋、傅春苗同时购买了公司实际控制人蔡永娟及其母亲秦英个人名下位于发行人出售房产附近的车位。具体交易情况如下：

序号	转让方	受让方	转让金额（万元）
1	蔡永娟	余国栋	83.79
2	秦英	余国栋	38.00
3	秦英	傅春苗	42.81

（2）与主要工程装修单位的交易情况

与发行人签订工程装修合同金额超过 200 万元的工程装修单位名单如下：

序号	工程装修单位	合同主要内容	合同金额（万元）
1	上海世家装饰实业股份有限公司	办公室精装修及机电空调施工总承包	1,405.00
2	杭州正唐机电设备有限公司	中央空调供货及安装	279.00
3	上海隽庭工程设计有限公司	一楼花园景观、3-5 楼景观露台阳台的深化设计及施工	200.00
4	上海黑泡泡建筑装饰设计工程有限公司	办公楼室内设计工程设计	200.00

除因新购房产装修外，发行人及其实际控制人吴强、蔡永娟与上述装修单位不存在关联关系或其他利益关系。

除部分买卖房产的交易对象与发行人实际控制人蔡永娟及其母亲秦英存在上述关于车位买卖的交易外，买卖房产的交易对象及主要工程装修单位与发行人及其实际控制人不存在关联关系或其他利益关系。

（二）报告期内发行人因购买房产及装修发生的借款及财务费用情况，装修价款的支付情况及资金来源

报告期内，发行人因购置新办公楼向银行办理按揭借款 6,000.00 万元，期限为 2019 年 11 月起 10 年。2019 年末、2020 年末的长期借款余额情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日
长期借款	3,268.99	5,362.69

报告期内，公司因购买房产发生的借款产生的财务费用明细如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	占当期营业收入的比例	金额	占当期营业收入的比例
利息支出	136.95	2.89%	34.52	0.28%

报告期内，发行人因购置新办公楼产生的利息费用占营业收入比例分别为 0.28%、2.89%，占比较小，对公司日常经营无重大影响。

发行人因 2019 年购置房产而装修，应支付装修款 1,823.24 万元，截至 2020 年 6 月末，其中尚有 872.81 万元装修款未支付。发行人装修款均由公司自有资金支付，源自发行人日常经营所得。

（三）结合发行人报告期的货币资金情况、电子设备等资产账面价值较低、发行人员工数量、发行人存在的租赁房产情况、发行人采用轻资产运营模式等，进一步说明原房产及租赁房产能否满足日常运营需求、置换临近房产的合理性、发行人办公环境改善的必要性。

报告期内，发行人置换临近房产的主要原因系报告期内公司人员数量快速扩张、行业影响力增强，公司存在改善办公环境、提高企业形象的需要，同时原房产及租赁房产不能够满足公司产品研发测试所需要的机房要求。

1、发行人存在改善办公环境的需要

报告期各期末，发行人员工人数情况如下表所示：

项目	2020 年 12 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末

员工总数（人）	199	198	117	80

报告期内，发行人员工人数逐年增加，主要原因系发行人为把握行业快速发展的机遇和保持技术领先优势，持续扩充研发团队、销售人员团队所致。

发行人原房产面积较小，会议室及其他相关配套设施无法满足业务、人员快速增长的需求，对发行人的经营效率产生不利影响。发行人购买新房产，有利于改善发行人办公环境、满足业务发展的需要，也有利于提升发行人的企业形象、提高对人才的吸引力，有利于发行人的可持续发展。

2、公司存在建设服务器机房的实际需求

公司主营业务为数据中心安全产品的研发、生产、销售及服务，主要向客户提供数据中心安全软件产品。报告期内，发行人主营业务收入规模从6,668.43 万元增长至 11,576.53 万元，累计服务客户超过 2,500 家，发行人研发员工数量从 36 人增长至 91 人。公司经营规模的扩大、服务客户的增多以及研发人员的增加，对公司产品研发和测试的服务器机房提出了更高的要求。公司产品应用于数据中心，在日常产品研发及测试中，公司需要小规模数据中心的模拟环境，对机房建设场地的承重、电力有一定的要求。发行人原房产为整栋办公楼中的特定几套，无法对其进行的服务器机房改造，租赁房产亦无法满足公司相关需求。因此，发行人置换至临近房产，发行人新购置的房产为独栋办公楼，可以满足公司服务器机房的建设需要。

3、置换房产对发行人日常经营资金需求无重大影响

报告期内，发行人货币资金情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 6 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
货币资金	3,639.64	3,429.61	2,694.92	3,150.94

根据上表所示，购置房产前后发行人货币资金无明显紧缺之情况。发行人充分考虑自身的货币资金、原有房产的出售回报等因素，为实现发行人的长期发展，发行人审慎衡量后决定置换经营场所。报告期内，发行人账面货币资金较为充足，能够在置换房产的基础上，满足日常经营发展需求。

综上，报告期内公司人员数量快速扩张、行业影响力增强，公司存在改善办公环境、提高企业形象的需要，同时原房产及租赁房产不能够满足公司产品研发测试所需要的机房要求。发行人置换临近房产具有合理性，发行人办公环境改善具有必要性。

三、请保荐机构、发行人律师对买卖房屋交易情况进行核查，请申报会计师对相关会计处理进行核查，说明核查过程、核查方式、核查手段，并发表明确意见

（一）保荐机构、发行人律师对买卖房屋交易情况的核查情况

1、核查过程

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）获取了上述买卖房屋的合同、车位交易合同、款项支付凭据。

（2）取得发行人及实际控制人出具的说明。

（3）取得了部分买卖房产交易对象出具的确认、主要工程装修单位出具的说明。

（4）通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询上述工程装修单位的工商信息、股东等信息。

（5）查阅了发行人新购入房屋的《不动产权证》，取得了政府部门出具的《不动产登记信息查询记录》、物业中心的车位登记记录。

（6）访谈代理房产园区买卖的中介公司、房产出售方、部分房产买受人，取得了园区销售独栋建筑的价格信息，通过互联网查询同区域房产的价格，核查发行人买卖房产价格的公允性。

（7）查阅了发行人与主要工程装修单位签署的合同。

2、核查结论

经查验，保荐机构、发行人律师认为：

（1）发行人买卖房屋对应的面积、购买或出售单价存在合理差异，价格公允。

（2）除部分买卖房产的交易对象与发行人实际控制人蔡永娟及其母亲秦英存在车位买卖交易外，买卖房产的交易对象及主要工程装修单位与发行人及其实际控制人不存在关联关系或其他利益关系。

（二）申报会计师对相关会计处理进行核查，说明核查过程、核查方式、核查手段，并发表明确意见

1、核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）了解及评价发行人与固定资产及在建工程相关的内部控制设计的有效性，并测试相关内部控制执行的有效性。

（2）查验发行人上述买卖房屋、发票及款项收付凭据以及完税凭证。

（3）检查装修工程的合同、竣工决算书、发票及款项支付凭证。

（4）查验发行人新购入房屋的《不动产权证》并获取政府部门出具的关于发行人的《不动产登记信息查询记录》。

（5）检查发行人固定资产、在建工程盘点记录并实施监盘程序。

（6）复核发行人购置与处置房屋、在建工程的会计处理是否正确。

2、核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人房屋买卖、在建工程相关会计处理正确，符合《企业会计准则》的相关规定。

5.关于市场及竞争情况

5.1 招股说明书披露，根据全球权威分析机构 Frost&Sullivan 发布的调研数据，2018 年中国堡垒机（访问控制审计系统）市场规模达到了 1.09 亿美元，增速为 21.5%。2023 年，中国该细分领域市场规模将达到 2.04 亿美元，五年的复合增长率为 13.4%。安全牛发布的中国网络安全细分领域矩阵图（Matrix2019.05）中，公司在堡垒机矩阵中的影响力位列第一，堡垒机产品持

续多年保持国内市场占有率领先的行业地位。发行人的访问控制审计系统产品处于业内领先位置，2019 年国内市场份额占比排名第三，达到国内先进水平。

根据咨询公司 Gartner 的报告，2019 年特权账号管理的全球市场达到 17 亿美元，每年将以 19.3%的速度增长。在全球范围内，特权账号管理已成为用户关注的重点，市场规模在快速增长。在国内，特权账号管理市场还是一个新兴市场。

赛迪顾问报告显示，2019 年国内数据中心 IT 投资规模为 3,698.1 亿元，预计 2020 年增长 12.7%到 4,166.8 亿元，2025 年该投资规模将达到 7,070.9 亿元。

请发行人补充披露：（1）第三方数据来源的真实性及权威性、引用数据的必要性及完整性，相关数据是否来源于付费或定制报告，发行人是否为其支付费用；（2）报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率，发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形；（3）结合发行人所在细分行业的发展趋势，分析发行人成立时间长、较早推出产品，而目前营收规模较小的原因，是否存在可拓展的市场空间有限的风险，如是，请做重大事项提示；（4）“影响力位列第一”的具体含义，关于“领先”的表述是否准确、是否有充分依据，客观、准确披露发行人的市场地位，避免误导或夸大陈述。

5.2 招股说明书披露，启明星辰、绿盟科技、安恒信息、奇安信为主要竞争对手，上述公司的产品类型较多，此外，上市公司中有较多其他同行业公司。招股书未披露可比公司衡量核心竞争力的关键业务指标等。

发行人的典型客户包括平安银行、华夏银行、上海证券交易所、国泰君安证券、国家电网、南方电网、京东、百度、华为、中兴通讯等，各产品在行业中均形成了较强的竞争力。

请发行人：（1）区分可比公司的产品类型，选取与发行人相近的同类产品从收入规模、毛利率、下游客户类型、关键业务或技术指标、细分产品的市场占有率、市场排名等方面进行有针对性地分析，客观披露发行人与可比公司同类产品的具体差异、竞争优劣势及市场地位；可比公司相关的信息披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股

说明书》第六十九条的规定；（2）结合可比公司的产品布局、可比公司同类产品的收入增速及行业发展趋势，进一步说明发行人的主要产品是否属于行业成熟产品或基础性产品、是否明显落后于可比公司或行业最新发展、是否存在产品结构单一或市场空间有限的风险；（3）梳理其他可比公司的情况，说明是否存在经营相同业务但未列入可比公司的情形，如存在，请在市场竞争及财务指标对比等部分补充披露相关信息；（4）核实对知名客户的收入金额及占比情况，如收入规模较小，请修改相关表述，避免夸大或误导，针对发行人产品结构较为单一、产品布局、市场空间等事项进行有针对性地风险揭示。

请保荐机构全面核查招股书中的可比公司，就可比公司选取范围是否客观、准确发表意见，督促发行人从竞争对手的产品可比性、市场地位、市场竞争力、产品是否落后于行业发展等方面披露相关信息，确保市场地位相关信息披露准确、客观。

回复：

5.1 问题回复

一、请发行人补充披露：

（一）第三方数据来源的真实性及权威性、引用数据的必要性及完整性，相关数据是否来源于付费或定制报告，发行人是否为其支付费用

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所属行业基本情况”之“**（八）引用第三方数据的来源情况**”中补充披露如下：

“（八）引用第三方数据的来源情况

招股说明书中引用的主要第三方数据的来源情况如下：

序号	报告名称	报告出具方	报告出具方简介
1	《2019 中国网络安全发展白皮书》	赛迪顾问	赛迪顾问股份有限公司（简称赛迪顾问）是中国首家在香港创业板上市，并在业内率先通过国际、国家质量管理与体系（ISO9001）标准认证的现代咨询企业（股票代码：HK08235），直属于工业和信息化部中国电子信息产业发展研究院。

序号	报告名称	报告出具方	报告出具方简介
2	《2020 年云计算发展白皮书》	中国信息通信研究院	中国信息通信研究院（以下简称“中国信通院”）始建于 1957 年，是工业和信息化部直属科研事业单位。
3	《2020-2026 年中国云安全市场深度调研及投资策略分析报告》	中国产业研究报告网	中国产业研究报告网是由北京智研科信咨询有限公司开通并运营的一家大型行业研究咨询网站，是全国最大和最权威的信息咨询服务提供商之一
4	《2019-2020 中国物联网发展年度报告》	中国经济信息社发布	中国经济信息社是新华社直属企业，作为新华社经济信息业务的市场主体，负责新华社经济信息采集、产品生产、市场营销和用户服务工作
5	《中国运维安全管理硬件产品市场份额，2019：形势所迫，大势所趋》	IDC	IDC（InternationalDataCorporation，国际数据公司），是国际数据集团旗下全资子公司，是信息技术、电信行业和消费科技市场咨询、顾问和活动服务专业提供商，在全球拥有超过 1000 名分析师，他们具有全球化、区域性和本地化的专业视角，对 110 多个国家的技术发展趋势和业务营销机会进行深入分析
6	《亚太区堡垒机市场研究报告 2019》	Frost&Sullivan	Frost&Sullivan（弗若斯特沙利文咨询公司）于 1961 年成立于纽约，是全球最大的企业增长咨询公司。以全球化的视野，为全球 1000 强公司、新兴企业和投资机构提供了可靠的市场投融资及战略与管理咨询服务
7	《 CompetitiveLandscape:PriviegedAccessManagement,Worldwide》	Gartner	Gartner（NYSE:ITandITB，高德纳）全球最具权威的 IT 研究与顾问咨询公司，成立于 1979 年，总部设在美国康涅狄克州斯坦福。其研究范围覆盖全部 IT 产业，就 IT 的研究、发展、评估、应用、市场等领域，为客户提供客观、公正的论证报告及市场调研报告
8	《Insider Threat Report》	CyberSecurity Insiders	网络空间安全的国际知名媒体

上述相关数据均源自国内外知名研究机构及媒体，相关研究报告具有真实性及权威性，本招股说明书所引用的数据均为更加清晰客观地描述行业发展情况，引用内容具有必要性；所引用内容均源自研究报告，不存在对相关研究报告进行修改的情况，引用内容具有完整性。

相关数据均源自上述研究机构及媒体所发布的既有研究报告，不存在来源于公司付费或定制报告的情况，公司亦不存在为定制相关研究报告而向相关出具方支付费用的情况。”

（二）报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率，发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形

1、报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（二）发行人所处行业的发展情况和未来发展趋势，发行人取得的科技成果与产业深度融合的具体情况” 之“3、细分领域市场发展情况及趋势”中补充披露如下：

“3、细分领域市场发展情况及趋势

赛迪顾问报告显示，2019 年我国数据中心 IT 投资规模为 3,698.1 亿元，预计 2020 年增长 12.7%到 4,166.8 亿元，2025 年该投资规模将达到 7,070.9 亿。据 IDC 数据统计，我国 IT 安全投入占 IT 产业整体投入的比例较低，全球平均为 3.74%，美国为 4.78%，而我国仅为 1.84%。近年来，我国逐渐重视网络安全建设，相继出台了《网络安全法》、等级保护 2.0 等多项政策法规和标准推动网络安全产业的发展，网络安全建设成为企业刚需，IT 安全投入占比有望不断提升。随着数据中心 IT 投资规模的快速扩大和 IT 安全投入占比的提升，数据中心安全市场未来发展空间十分广阔。

（1）数据中心运维安全

2020 年 6 月，IDC 发布《中国运维安全管理硬件产品市场份额，2019：形势所迫，大势所趋》研究报告显示，2019 年中国运维安全管理产品硬件市场的规模已达到了 1.19 亿美元，同比增长 21.4%，市场整体呈现出了快速增长的态势。

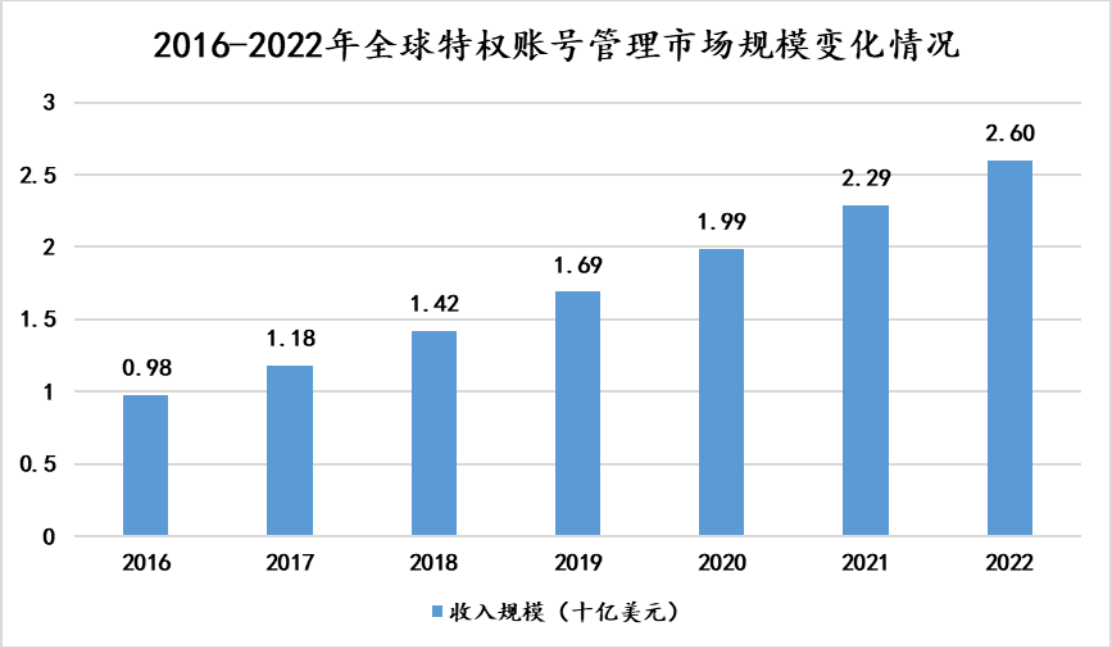
根据全球权威分析机构 Frost&Sullivan 发布的调研数据，2018 年中国堡垒机（访问控制审计系统）市场规模达到了 1.09 亿美元，增速为 21.5%，占据亚太区总份额的 52.7%。未来三年，随着等级保护 2.0 的实施以及新兴领域市场的兴起，中国区堡垒机市场将保持较高的增长速度。2023 年，中国该细分领域市场规模将达到 2.04 亿美元，五年的复合增长率为 13.4%。

数据来源：Frost&Sullivan

（2）数据中心账号安全

Gartner 在 2018 年、2019 年连续两年将“特权账号管理”纳入一年一度的“年度十大安全项目回顾”中，而且排名第一。2020 年，知名机构 Insiders 调查了 40 万专业 IT 人员对企业内部安全的认知，其中 78%的 IT 人员已经意识到特权账号的重要性，63%的人意识到特权 IT 用户是内部风险最高的群体，具体统计结果如下图所示：

在全球范围内，特权账号管理已成为用户关注的重点，市场规模在快速增长。根据咨询公司 Gartner 的报告，2019 年特权账号管理的全球市场达到 17 亿美元，每年将以 19.3%的速度增长。



数据来源：Gartner

在国内，特权账号管理市场还是一个新兴市场，但特权账号的安全已受到用户的持续关注。随着国内数据中心数量和规模的不断增加，特权账号管理市场空间将迎来爆发式增长。

（3）数据中心资产安全

赛迪顾问报告显示，2019 年国内数据中心 IT 投资规模为 3,698.1 亿元，预计 2020 年增长 12.7%到 4,166.8 亿元，2025 年该投资规模将达到 7,070.9 亿元。数据中心 IT 投资规模增加，势必带动数据中心 IT 资产管理的需求增长。同时，随着《网络安全法》、等级保护 2.0、《关键信息基础设施安全保护条例》等政策法规的实施和推进，企业面临越来越大的 IT 资产安全的治理、管控与合规的压力，数据中心 IT 资产的安全管理需求也更加迫切。因此，数据中心资产安全管理市场将迎来快速发展。”

2、各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（四）发行人在行业中的竞争地位”之“1、发行人的市场地位”中补充披露如下：

“1、发行人的市场地位

公司拥有一支创新能力强的技术研发团队和经验丰富的管理团队，业务聚

焦于数据中心安全。随着技术的成熟和产品的丰富，公司业务取得快速发展，在数据中心安全领域处于国内领先水平，享有较高的品牌知名度和用户认可度。

公司在各细分领域的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率如下：

（1）数据中心运维安全

2019 年，在安全牛发布的“中国网络安全细分领域矩阵图（Matrix2019.05）”中，公司位列堡垒机矩阵中的影响力第一名。2020 年，公司入围中国网络安全产业联盟 CCIA 评定的“中国网络安全竞争力 50 强榜单”，入围数世咨询评定的“《中国网络安全能力 100 强》的竞争者企业点阵图”。2020 年 6 月，IDC 发布《中国运维安全管理硬件产品市场份额，2019：形势所迫，大势所趋》研究报告显示，启明星辰集团、安恒信息、齐治科技、绿盟科技、圣博润在运维安全管理产品市场中占据了主导地位，公司核心产品访问控制审计系统的市场份额排名第三、占比为 11.2%。

（2）数据中心账号安全

在全球范围内，特权账号管理已成为用户关注的重点，市场规模在快速增长。以色列厂家CyberArk成立于1998年，专注于特权账号管理产品，目前已在欧洲、亚太等区域都设立了分支机构，于2014年公司在美国纳斯达克上市。CyberArk当前已在国内推行特权账号管理方案，其通过自有品牌以及合作伙伴进行销售。

在国内，数据中心账号安全还处于相对新兴市场阶段，目前的竞争厂家较少，但特权账号的安全已受到用户的持续关注。除公司外，国内拥有独立的特权账号管理产品的厂家较少，多数厂商在在已有安全产品中添加了部分特权账号管理的功能，但并非完整的特权账号管理产品。2020年11月，奇安信在2020世界互联网大会期间，正式发布特权访问安全解决方案，实现访问权限精细化管控。

由于数据中心账号安全市场在国内尚处于起步阶段，尚无公开的市场规模及份额、市场排名及占有率数据。

（3）数据中心资产安全

资产安全产品方面，可比公司中启明星辰推出了资产发现与管理产品，奇安信推出了终端安全管理系统，但均主要用于办公网内的资产管理，而发行人产品主要针对数据中心中的各类型资产。

由于数据中心资产安全市场在国内尚处于起步阶段，尚无公开的市场规模及份额、市场排名及占有率数据。”

3、发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所属行业基本情况”之“（五）行业发展态势、面临的机遇与挑战”之“3、主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”中补充披露如下：

“3、主要产品是否存在未来增长空间受限的情形

得益于国家政策的推动及下游应用需求的增加，发行人主要产品未来市场空间较为广阔，具体分析如下：

（1）网络空间安全发展为国家战略

2014年，中央网络安全和信息化领导小组成立，做出了“没有网络安全就没有国家安全”的重要指示，将网络安全纳入国家安全工作予以部署，开启了网信事业新篇章。

网络空间安全上升为国家战略后，在逐渐改变过往产业整体规模不大、企业重视不够投入不足的局面。

（2）“互联网+”战略上升至国家战略

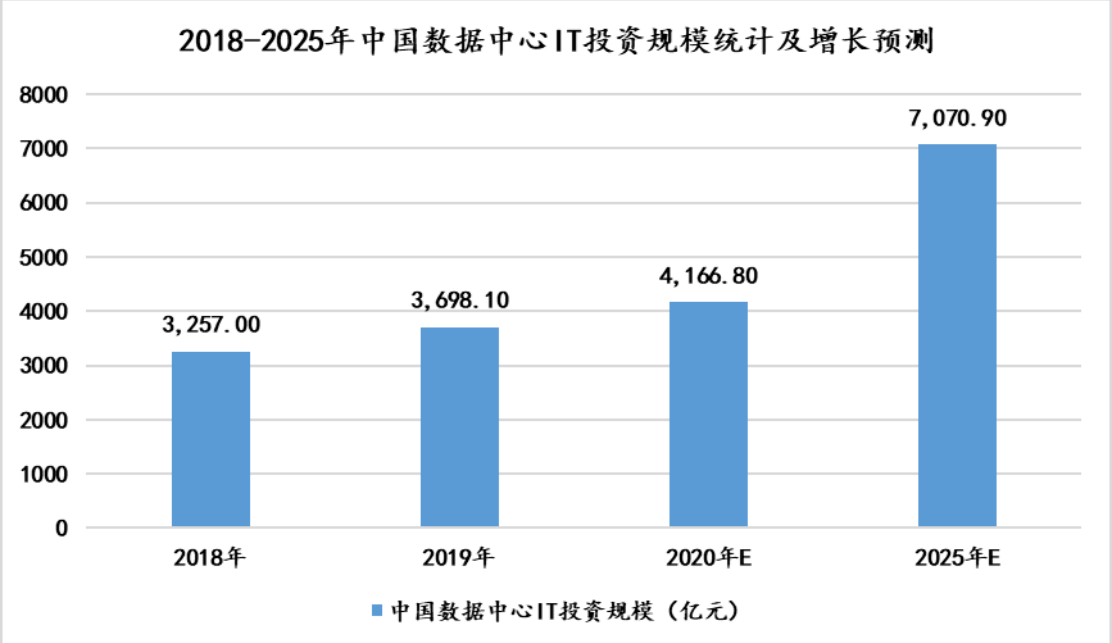
2015年，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融（ITFIN）健康发展，引导互联网企业拓展国际市场。

“互联网+”战略推动着各行各业的信息化建设。数据中心作为支撑数字经济发展的基础加速发展，也必然会带动数据中心安全管理产品的需求。

（3）新基建成为行业发展的新动能

随着互联网、物联网等技术的不断发展，数据资源已成为关键生产要素，利用数据资源来提取有价值信息能够有效提高企业的运行和生产效率，而海量数据的处理与分析对数据中心产生了旺盛的需求。

2020年3月，中共中央政治局常务委员会召开会议提出，加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度。数据中心作为“新基建”的重要组成部分，将为各种信息业务提供有力的支撑。



数据来源：赛迪顾问

（4）法律法规带来的合规性需求和企业信息化建设推动需求增长

近年来，国家从制度、法规、政策等多个层面促进国内网络安全产业的发

展，尤其随着2019年等级保护2.0、《关键信息基础设施安全保护条例》发布，政府、企业等网络安全的合规要求在提高，为满足合规性带来的安全产品需求将带动全社会在网络安全方面的投入。

此外，新冠疫情的突发也在客观上推动了企业的远程办公进一步兴起，企业的信息化数字化建设在加速，数据中心的安全管理成为企业发展的保障性需求。

（5）公司主要产品市场空间广阔

1）访问控制审计系统市场需求持续增长

随着数据量和计算量的不断增加，各企业的数据中心规模持续扩大、网络拓扑日益复杂，部署于网络中的资源和设备也愈发复杂，对网络的运维提出了更高的要求；我国日益严峻的网络安全形势也促使政府不断更新如等级保护等规范性标准。因此，访问控制审计系统作为数据中心运维安全的重要设备需要持续迭代，以满足上述需求及规范，客户在使用期间通常会增购产品扩容或购买软件升级等维保服务；当设备使用年限较长后，客户会考虑更新购置新一代的产品，以替换原有设备。综上，访问控制审计系统将会有持续的客户需求。

2）特权账号管理系统、资产安全管理系统未来市场空间广阔

公司于2018年推出的特权账号管理系统和资产安全管理系统，相关产品市场正处于发展早期阶段，客户需求逐步显现。国内外知名安全公司也均在近年发布了相似产品，上述两类产品未来市场空间广阔。

根据Gartner报告，特权账号管理于2018年、2019年连续两年被纳入一年一度的“年度十大安全项目回顾”中且排名第一，其2019年全球市场达到17亿美元，每年将以19.3%的速度增长。在国内，特权账号管理市场还是一个新兴市场，但特权账号的安全已受到用户的持续关注。随着国内数据中心数量和规模的不断增加，特权账号管理市场空间将迎来爆发式增长。

根据赛迪顾问报告，2019年国内数据中心IT投资规模为3,698.1亿元，预计2020年增长12.7%到4,166.8亿元，2025年该投资规模将达到7,070.9亿元。数据中心IT投资规模增加，势必带动数据中心IT资产管理的需求增长。同时，随着《网络安全法》、等级保护2.0、《关键信息基础设施安全保护条例》等政策

法规的实施和推进，企业面临越来越大的IT资产安全的治理、管控与合规的压力，数据中心IT资产的安全管理需求也更加迫切，数据中心资产安全管理市场将迎来快速发展。

综上，随着中国经济社会的全面数字化进程不断推进，数据中心的建设需求将持续增长，其相关的安全管理细分领域发展空间巨大。公司除拥有优势产品访问控制审计系统外，还积极拓展资产安全、账号安全管理等产品新类别，并正在原有技术经验的基础上开发数据中心的能力平台和管理应用，进而形成数据中心安全的整体解决方案，因此公司主要产品不存在未来增长空间受限的情形。”

（三）结合发行人所在细分行业的发展趋势，分析发行人成立时间长、较早推出产品，而目前营收规模较小的原因，是否存在可拓展的市场空间有限的风险，如是，请做重大事项提示

1、发行人成立时间长、较早推出产品，而目前营收规模较小的原因

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（四）发行人在行业中的竞争地位”之“**6、发行人成立时间长、较早推出产品，而目前营收规模较小的原因**”补充披露如下：

“6、发行人成立时间长、较早推出产品，而目前营收规模较小的原因

公司过往的发展可以划分为两个阶段：（1）第一阶段，自公司创立到2014年；（2）第二阶段，2015年至今。第一阶段公司规模较小，截至2014年末，公司整体营收规模未超过5,000万元，且增速相对有限；第二阶段公司营收增速加快，规模有所扩大。公司两个不同发展阶段主要由于行业整体发展阶段的外部因素和公司产品方向选择的内部因素双重影响所致。

（1）外部因素

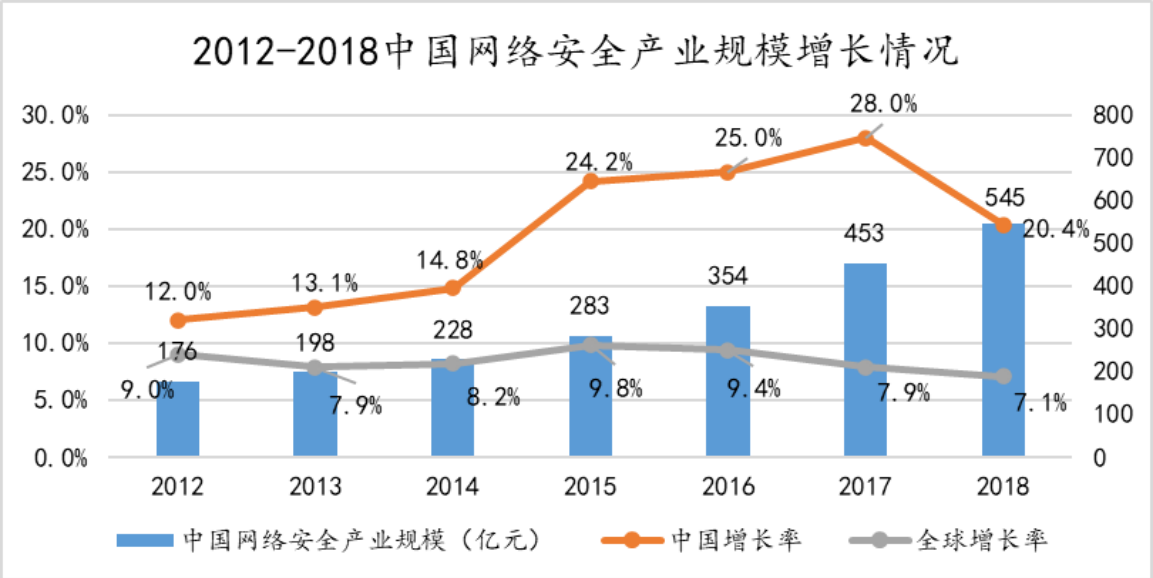
1）我国网络安全市场起步相对较晚

根据IDC的统计数据，全球IT安全投入占IT产业整体投入比例为3.74%，IT安全的投入占比为4.78%，而我国这一比例仅为1.84%，严重低于国际平均水平。我国企业IT投入的重心仍集中在改善信息系统，对网络安全的重视程度仍

有待进一步提高。我国网络安全产业总体规模尚未达到千亿级，网络安全与信息化发展还存在一定的不平衡。

十八大以来，党中央高度重视网络安全工作。2014年，中央网络安全和信息化领导小组成立，做出了“没有网络安全就没有国家安全”的重要指示，将网络安全纳入国家安全工作予以部署，开启了网信事业新篇章。2016年以来，《中华人民共和国网络安全法》《国家网络空间安全战略》《“十三五”国家信息化规划》等一系列重大法规、规划文件相继发布或实施，进一步为网络安全产业健康发展提供了政策保障和法律依托，为网络安全技术创新、网络安全企业做大做强提供了宝贵机遇。

2012年至2018年，中国网络安全产业规模增长情况如下：



数据来源：中国网络安全产业联盟

因此，与信息化建设发展速度相比，我国网络安全产业起步较晚，自2014年以来才进入了快速发展的黄金期，网络安全产业规模增速显著提升。

2）市场需求近年来才逐步释放，客户对新产品接受需要时间

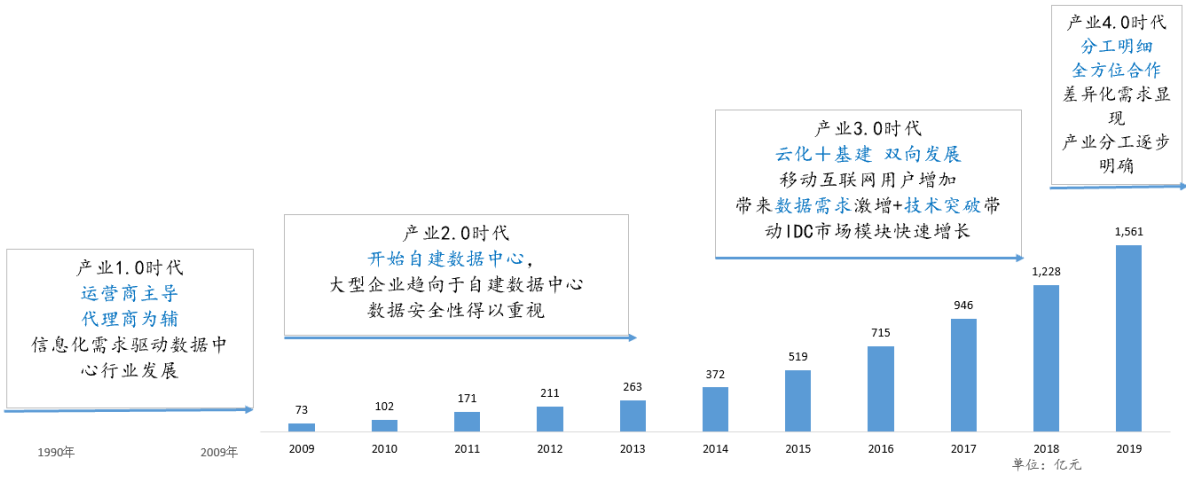
2000年以后，互联网技术不断发展，数据流量逐渐增长，企业内部数据的载体从初期的几台服务器发展到相对庞大的数据中心，单靠传统的人工运维渐渐无法满足在技术、业务、管理等方面的要求。公司通过前瞻性地发现运维及安全部门对于问题定位、人员定位、审计检查的需求和痛点，于2005年推出了访问控制审计系统产品。

由于公司推出产品时间较早，而当时我国信息化建设仍处于起步阶段，除少数大型企业外，网络流量及数据中心建设规模整体较小，运维安全管理复杂程度较低；同时，等级保护条例等法规尚未出台，尚无行业标准合规性的需求，客户对于配置运维安全产品的迫切程度也较低。因此，从早期来看，传统的运维方式仍可满足客户的安全需求，市场尚未普遍接受访问控制审计系统这一新产品。

近年来，随着数据中心规模的增长、数据流量爆发和我国等级保护制度的落地，标准化、自动化、架构优化、过程优化等降低运维服务成本的因素越来越被人们所重视，市场对于运维安全管理需求的迫切性持续增长，访问控制审计系统逐步成为了企业数据中心标配安全产品之一，为运维安全提供行之有效的管理，公司整体营收规模也得以开始快速增长。

2009-2019年，中国数据中心业务市场规模及增长情况如下：

2009-2019中国数据中心业务市场规模及增长情况



数据来源：科智咨询

可以看出，2014年以来，移动互联网流量的爆发式增长使得数据中心的需求迅速增加，数据中心业务规模的增长以及我国等级保护制度的落地，驱动市场对于运维安全管理需求的迫切性持续增长，市场开始逐步接受访问控制审计系统产品，发行人所处的新兴细分领域市场需求近几年才得到较为快速的释放。

因此，发行人早期营收规模较小，主要原因系公司产品处于为新兴细分领域，市场需求近年才逐步增长所致。随着市场需求的持续增加，公司近年来的

营收规模迅速提升。

（2）内部因素

1）产品定位于高端领域，主要面向大型企业客户群体

自成立以来，公司产品始终定位于高端领域，主要面向各行业的头部企业，满足大型企业在数据中心运维安全管理中的实际复杂需求，形成较大的品牌影响力并获取更高的利润水平。

大型企业客户群体特征是：拥有自有大型数据中心和大规模信息化设备资产，内部网络中资产数量大、拓扑结构复杂、管理员多、并发数量大，对网络安全产品的性能、质量、品牌和服务均具有较高需求，对网络安全产品的供应商验证遴选流程复杂、周期长。因此，发行人早期获取大型企业客户周期较长，营收增长相对缓慢。随着品牌影响力的逐步扩大，发行人进入快速发展期。

2）公司早期专注于产品和技术方向投入，销售团队投入有限

公司是立足于产品及创新驱动型公司，自成立以来，公司专注于产品的设计研发，对销售团队的投入有限。报告期初，公司销售业务人员数量仅为5人，早期以经销销售为主，整体市场拓展能力和速度有限。随着近年来公司逐渐完善销售团队建设，提升了公司产品的市场开拓效率，整体营收规模得到较快增长。

综上，我国网络安全行业起步较晚，随着2014年以来各项政策和法规的推动以及信息化建设加速带来的数据中心安全管理需求增加，公司所处细分领域的市场需求才逐步释放；同时由于公司产品定位于高端大客户领域，其拓展难度较大，选型周期较长，因此尽管公司推出产品时间较早，但整体营收规模仅在近年来才得以快速增长。”

2、是否存在可拓展的市场空间有限的风险，

本问题请见“5.关于市场及竞争情况”之“（二）报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率，发行人主要产品是否存在未

来增长空间受限的情形”之“3、发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之回复。

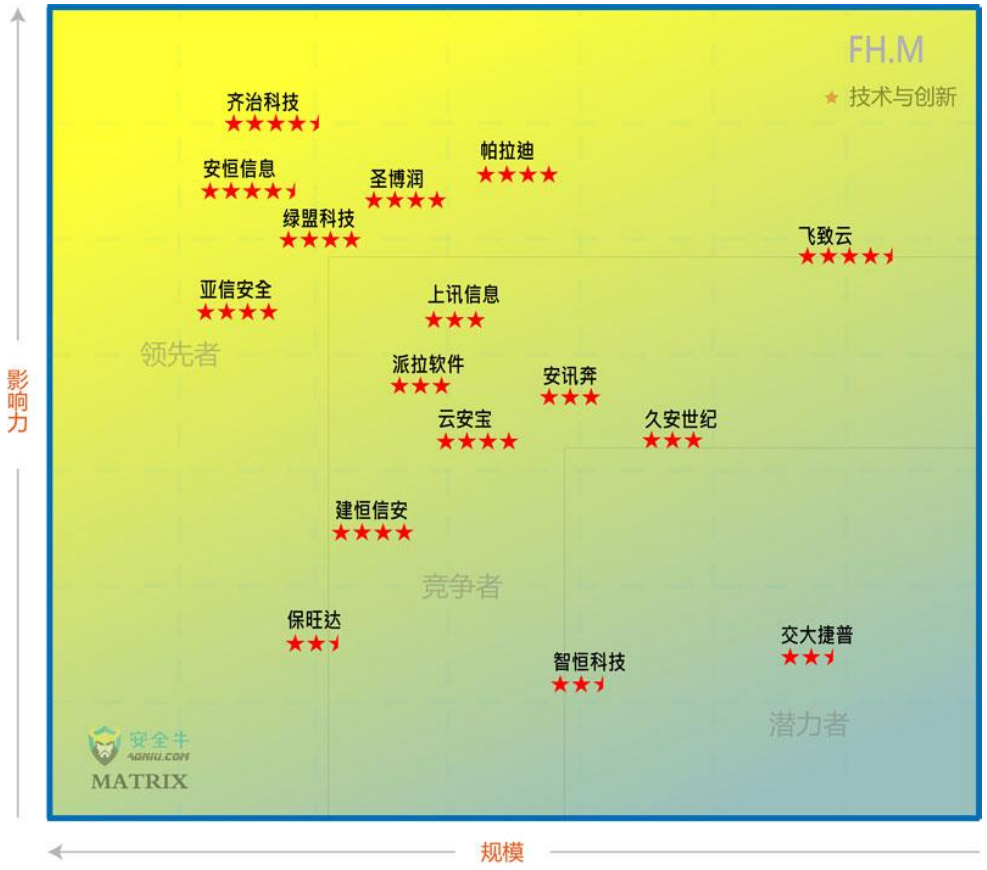
（四）“影响力位列第一”的具体含义，关于“领先”的表述是否准确、是否有充分依据，客观、准确披露发行人的市场地位，避免误导或夸大陈述

1、“影响力位列第一”的具体含义

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（四）发行人在行业中的竞争地位” 之“1、发行人的市场地位”中补充披露如下：

“（1）“影响力位列第一”的具体含义

公司在国内安全领域知名媒体安全牛于2019年5月发布的《中国网络安全细分领域矩阵图（Matrix 2019.05）》中，在影响力维度的排名中位列第一，具体矩阵图如下：



注：安全牛为网络安全业内具有较高权威性的媒体，奇安信、安恒信息、安博通等业内上市公司均在招股说明书中引用了安全牛的关于行业排名或影响力的相关内容。

《中国网络安全细分领域矩阵图》为安全牛以《中国网络安全企业50强》和《网络安全行业全景图》为基础，深入细分领域和行业用户撰写的网络安全细分领域的报告，其调查对象为国内市场上相应细分领域的国内外厂商。

根据安全牛官方说明，矩阵图分为三个矩阵区，领先者、竞争者与潜力者。每个厂商所处的区域主要与三大系列指标有关，影响力、规模和技术创新力。影响力主要是指品牌知名度、行业口碑、市场地位等；规模主要是指营业收入、人员数量、利润等；技术创新力主要是指研发投入、产品化能力、技术定位等。三个指标之间互有影响，并非完全独立，如技术创新力就会给影响力带来重要支撑，规模也会给技术创新力和影响力带来辅助作用。”

2、关于“领先”的表述是否准确、是否有充分依据

关于“领先”的表述是否准确、是否有充分依据，发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（四）发行人在行业中的竞争地位”中补充披露如下：

（1）市场地位领先的依据

关于市场地位领先的依据，发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（四）发行人在行业中的竞争地位”之“1、发行人的市场地位”中补充披露如下：

“公司拥有一支创新能力强的技术研发团队和经验丰富的管理团队，业务聚焦于数据中心安全。随着技术的成熟和产品的丰富，公司业务取得快速发展，在数据中心安全领域处于国内领先水平，享有较高的品牌知名度和用户认可度。

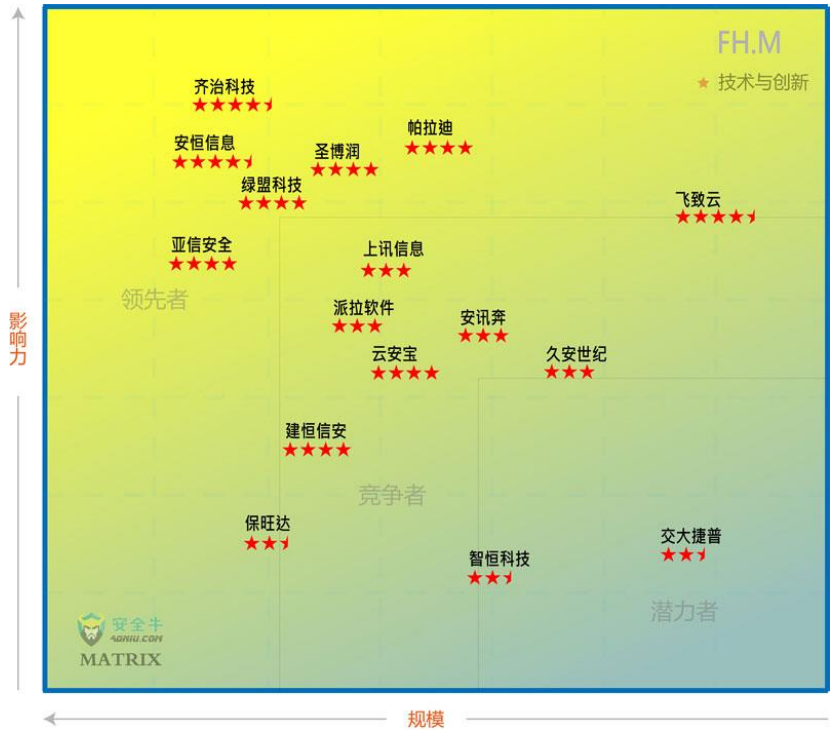
公司在各细分领域的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率如下：

（1）数据中心运维安全

2019 年，在安全牛发布的“中国网络安全细分领域矩阵图（Matrix2019.05）”中，公司位列堡垒机矩阵中的影响力第一名。2020 年，公司入围中国网络安全产业联盟 CCIA 评定的“中国网络安全竞争力 50 强榜单”，入围数世咨询评定的“《中国网络安全能力 100 强》的竞争者企业点阵图”。

2020 年 6 月，IDC 发布《中国运维安全管理硬件产品市场份额，2019：形势所迫，大势所趋》研究报告显示，启明星辰集团、安恒信息、齐治科技、绿盟科技、圣博润在运维安全管理产品市场中占据了主导地位，公司核心产品访问控制审计系统的市场份额排名第三、占比为 11.2%。

公司在国内安全领域知名媒体安全牛于2019年5月发布的《中国网络安全细分领域矩阵图（Matrix 2019.05）》中，在影响力维度的排名中位列第一，具体矩阵图如下：



注：安全牛为网络安全业内具有较高权威性的媒体，奇安信、安恒信息、安博通等业内上市公司均在招股说明书中引用了安全牛的关于行业排名或影响力的相关内容。

《中国网络安全细分领域矩阵图》为安全牛以《中国网络安全企业50强》和《网络安全行业全景图》为基础，深入细分领域和行业用户撰写的网络安全细分领域的报告，其调查对象为国内市场上相应细分领域的国内外厂商。

根据安全牛官方说明，矩阵图分为三个矩阵区，领先者、竞争者与潜力者。每个厂商所处的区域主要与三大系列指标有关，影响力、规模和技术创新力。影响力主要是指品牌知名度、行业口碑、市场地位等；规模主要是指营业收入、人员数量、利润等；技术创新力主要是指研发投入、产品化能力、技术定位等。三个指标之间互有影响，并非完全独立，如技术创新力就会给影响力带来重要支撑，规模也会给技术创新力和影响力带来辅助作用。

（2）数据中心账号安全

在全球范围内，特权账号管理已成为用户关注的重点，市场规模在快速增长。以色列厂家CyberArk成立于1998年，专注于特权账号管理产品，目前已在欧洲、亚太等区域都设立了分支机构，于2014年公司在美国纳斯达克上市。CyberArk当前已在国内推行特权账号管理方案，其通过自有品牌以及合作伙伴进行销售。

在国内，数据中心账号安全还处于相对新兴市场阶段，目前的竞争厂家较少，但特权账号的安全已受到用户的持续关注。除公司外，国内拥有独立的特权账号管理产品的厂家较少，多数厂商在在已有安全产品中添加了部分特权账号管理的功能，但并非完整的特权账号管理产品。2020年11月，奇安信在2020世界互联网大会期间，正式发布特权访问安全解决方案，实现访问权限精细化管控。

由于数据中心账号安全市场在国内尚处于起步阶段，尚无公开的市场规模及份额、市场排名及占有率数据。

（3）数据中心资产安全

资产安全产品方面，可比公司中启明星辰推出了资产发现与管理产品，奇安信推出了终端安全管理系统，但均主要用于办公网内的资产管理，而发行人产品主要针对数据中心中的各类型资产。

由于数据中心资产安全市场在国内尚处于起步阶段，尚无公开的市场规模及份额、市场排名及占有率数据。”。

（2）技术水平领先的依据

关于技术水平领先的依据，发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（四）发行人在行业中的竞争地位”之“2、发行人技术水平及特点”中披露如下：

“（1）发行人技术水平

公司拥有一支创新能力强的技术研发团队，是数据中心安全领域最早的实践者之一，公司技术水平在数据中心安全领域处于国内领先地位。早在 2006 年，公司的“终端操作行为审计软件”就被浙江省科技厅鉴定为“总体技术达到国内领先水平”。2019 年，“齐治数据中心运维安全管理市级企业高新技术研究开发中心”被杭州市科学技术局认定为“杭州市企业高新技术研发中心”。2020 年，“浙江齐治数据中心运维安全管理省级高新技术企业研究开发中心”被浙江省科学技术厅认定为“省级高新技术企业研究开发中心”。截至 2020 年 6 月 30 日，公司取得的科技成果包括 2 项境内发明专利、1 项境外发明专利、32 项计算机软件著作权以及 10 项关键技术。上述关键技术覆盖数据中心运维安全、账号安全、资产安全领域，其中全域资产识别与连接、访问控制与审计、分布式部署与管理等技术是公司多年来在数据中心安全领域的技术积累，处于国内领先地位，在用户实践中体现出明显的竞争优势。

公司已是国家规划布局内重点软件企业、国家高新技术企业。”。

（3）客户结构领先的依据

关于技术水平领先的依据，发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（四）发行人在行业中的竞争地位”之“1、发行人的市场地位”中披露如下：

“公司产品广泛应用于金融、电力、互联网、科技等行业，主要客户包括：入围《财富》世界 500 强中的 61 家中国企业、8 家全国性股份制银行、42 家全国 100 强商业银行、6 家全国性交易所、国家电网和南方电网下属近 30 个省级以上单位、以及京东、百度、华为、中兴通讯等多家大型互联网和科技企业。

公司与大型优质客户保持着持续、稳定的长期合作关系，公司产品已在数据中心安全领域树立了领先地位。”。

综上，发行人在当前细分领域内拥有较高的市场排名及份额，获得了省科技厅及市科技局对发行人相关技术的鉴定和对发行人研究开发中心的认定，同时发行人的产品获得了各行业的知名大客户的认可，因此发行人在业内处于领先位置具有依据。

5.2 问题回复

一、请发行人：

（一）区分可比公司的产品类型，选取与发行人相近的同类产品从收入规模、毛利率、下游客户类型、关键业务或技术指标、细分产品的市场占有率、市场排名等方面进行有针对性地分析，客观披露发行人与可比公司同类产品的具体差异、竞争优劣势及市场地位；可比公司相关的信息披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第六十九条的规定

1、可比公司与发行人相近的同类产品及收入规模、毛利率对比情况

网络安全产品的细分程度较高，单个网络安全企业无法掌握全部网络安全技术，通常根据自身技术优势和渠道特点进行差异化定位，选择部分细分领域参与市场竞争，因此不同的细分市场领域聚集着数量庞大的专业厂商，网络安全产业呈现分散化格局。

由于细分产品较多，同行业可比公司仅按产品大类进行收入披露，未将访问控制审计系统、特权账号管理系统、资产安全管理系统具体产品收入分别进行披露，因此将发行人各类产品与可比公司相似产品所属大类的收入规模及毛利率进行比较：

（1）访问控制审计系统

①可比公司与发行人同类产品相应分类及发布时间

公司	产品所属收入分类	产品名称	发布时间
启明星辰	安全产品	天玥运维安全网关（堡垒机）	2008 年
安恒信息	网络信息安全基础产品	运维审计与风险控制系统	2011 年
绿盟科技	安全产品	绿盟运维安全管理系统 OSMS	2012 年
奇安信	新一代 IT 基础设施防护产品	奇安信运维安全管理与审计系统	2014 年
发行人	访问控制审计系统	齐治访问控制审计系统	2005 年

注：同行业可比公司产品推出时间根据其软件著作权首次发表日期或新闻报道为参考。

根据上表可以看出，同行业可比公司均已发布访问控制审计系统同类产品，但与竞争对手相比，公司访问控制审计系统产品发布时间较早。

②可比公司与发行人同类产品收入规模及增速

单位：万元

公司	收入分类	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		金额	增速	金额	增速	金额	增速	金额
启明星辰	安全产品	51,078.32	-	222,095.24	19.79%	185,396.83	-	-
安恒信息	网络信息安全基础产品	-	-	38,401.83	29.14%	29,736.91	10.00%	27,034.56
绿盟科技	安全产品	32,104.90	-	109,741.50	33.25%	82,359.32	0.37%	82,053.19
奇安信	新一代 IT 基础设施防护产品	-	-	136,240.67	69.27%	80,488.39	64.36%	48,969.77
发行人	访问控制审计系统	2,943.30	-	8,115.82	21.89%	6,658.21	6.75%	6,237.45

注：同行业可比公司未将访问控制审计系统收入单独披露，故此处仅按产品所属大类口径进行比较；由于启明星辰 2018 年前后产品披露口径不同，出于各期可比性，仅列示 2018 年及之后收入。

可比公司的同类产品收入为可比产品的所属大类的收入，其中包含其他产品的收入，因此可比公司的同类产品收入金额较大。根据上表可以看出，受网络安全行业整体快速发展利好，近年来各同行业可比公司同类产品所属大类业

务销售收入均呈快速增长趋势。

③可比公司与发行人同类产品毛利率

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
启明星辰	71.98%	64.96%	66.27%	-
安恒信息	-	79.32%	75.76%	72.46%
绿盟科技	77.35%	72.15%	78.06%	76.25%
奇安信	-	73.73%	70.16%	76.60%
均值	**74.66%**	**72.54%**	**72.56%**	**75.11%**
发行人	90.68%	90.35%	89.89%	89.21%

注：同行业可比公司未将访问控制审计系统毛利率单独披露，故此处仅按产品所属大类口径进行比较；由于启明星辰 2018 年前后产品披露口径不同，出于各期可比性，仅列示 2018 年及之后毛利率。

报告期内，发行人访问控制审计系统毛利率高于可比上市公司同类产品平均值，主要原因系同行业上市公司产品线较多，访问控制审计系统仅系其相应大类产品中的一部分，其他业务包含系统集成、整体解决方案等业务，其硬件占比相对较高，大类产品的整体毛利率相对较低。

（2）特权账号管理系统

特权账号管理系统相关细分市场在国内尚处于起步阶段，同行业可比公司类似产品发布时间较晚或尚未发布类似产品，类似产品（如有）整体收入规模较小且并未单独披露相关数据，因此尚无具有客观可比性的收入规模及增速、毛利率等数据。

（3）资产安全管理系统

数据中心资产安全管理系统相关细分市场在国内尚处于起步阶段，同行业可比公司类似产品发布时间较晚或尚未发布类似产品，类似产品（如有）整体收入规模较小且并未单独披露相关数据，因此尚无具有客观可比性的收入规模及增速、毛利率等数据。

2、与发行人相近的同类产品的下游客户类型、关键业务或技术指标

（1）与发行人相近的同类产品的下游客户类型

公司及同行业可比公司下游客户均为各行业的企业，包括且不限于金融、

电信、能源电力、政府、互联网、科技等多个行业，行业分布广泛，在下游客户类型及行业结构上具有相似性。

（2）与发行人相近的同类产品的关键业务或技术指标

①访问控制审计系统

访问控制审计系统方面，发行人与同行业可比公司同类产品的业务及技术指标对比如下：

对比项	齐治科技	A公司	B公司	C公司	D公司	公司产品优势
产品部署模式	单机、HA、总分、集群（无需依赖负载均衡）、多站点、多站点+HA/集群	单机、HA、总分、集群（需依赖负载均衡）	单机、HA、总分、集群（需依赖负载均衡）	单机、HA、总分、集群（需依赖负载均衡）	单机、HA、总分、集群（需依赖负载均衡）	支持更加丰富的部署模式，能够满足复杂场景需求
身份管理功能	单因子认证、双因子组合认证	单因子认证、双因子组合认证	单因子认证	单因子认证	单因子认证、双因子组合认证	支持组合因子身份管理认证功能
认证方式支持	本地密码、短信认证、手机令牌、USBKey认证、AD/LDAP/radius认证	本地密码、短信认证、动态口令、电子证书、USBKey认证、LDAP/radius认证	本地密码、短信认证、动态口令、USBKey认证、LDAP/radius认证	本地密码、短信认证、动态口令、USBKey认证、AD/LDAP/radius认证	本地密码、短信认证、OTP动态口令、动态令牌、USBKey认证、AD/LDAP/Radius认证	支持更加丰富的认证方式
资产纳管功能	支持分组、批量化	支持分组、批量化	支持分组、批量化	支持分组、批量化	支持分组、批量化	-
访问授权功能	支持访问控制模型（ACL）、基于属性的权限控制模型（ABAC）	支持访问控制模型（ACL）	支持访问控制模型（ACL）、基于角色的访问控制（RBAC）	支持访问控制模型（ACL）	支持访问控制模型（ACL）	支持复杂程度较高的权限控制模型
操作审计功能	支持字符会话审计及操作回放、支持	支持字符会话审计及操作回放、支持	支持字符会话审计及操作回放、支持	支持字符会话审计及操作回放、支持	支持字符会话审计及操作回放、支持	能够同时支持数据库操作回放和SQL语句审计

对比项	齐治科技	A公司	B公司	C公司	D公司	公司产品优势
	图形会话审计及操作回放、支持文件传输审计及原始文件记录、同时支持数据库操作回放和SQL语句审计	图形会话审计及操作回放、支持文件传输审计及原始文件记录、数据库回放、SQL语句审计支持二选一	图形会话审计及操作回放、支持文件传输审计及原始文件记录、同时支持数据库操作回放和SQL语句审计	图形会话审计及操作回放、支持文件传输审计及原始文件记录、数据库回放、SQL语句审计支持二选一	图形会话审计及操作回放、支持文件传输审计及原始文件记录、数据库回放、SQL语句审计支持二选一	

与同行业可比公司的同类产品相比，发行人的访问控制审计系统产品在多个方面具有更加丰富的特性和功能：1）在产品的部署模式方面，公司产品在支持单机、HA、总分等部署方式的基础上，可以进一步实现无需依赖复杂均衡的集群部署，并能够实现多站点+HA/集群的部署方式；2）在身份认证方式方面，内置多种认证引擎，外接多种认证方式，同时可以实现 1+1 双因子组合认证；3）在访问授权方式方面，公司产品在支持传统访问控制模型（ACL）的基础上，能够支持复杂程度较高的基于属性的权限控制模型（ABAC）；4）在操作审计方式方面，公司产品能够同时支持数据库操作回放和 SQL 语句审计。综上，与同行业可比公司相比，发行人访问控制审计系统多项指标均优于平均水平。

②特权账号管理系统、资产安全管理系统

应用于数据中心的特权账号管理系统、资产安全管理系统由于为业内新兴技术领域，相关细分市场在国内尚处于起步阶段，各同行业可比公司的类似产品差异较大，尚未形成相对完善的市场格局，类似产品的技术指标数据不具有客观可比性。

3、细分产品的市场占有率、市场排名

见 5.1 问题回复之“（二）报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率，发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之“2、各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率”

4、可比公司相关的信息披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容

与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第六十九条的规定

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第六十九条的规定，可比公司相关的信息披露需“选择同行业公司对比分析时，发行人应披露相关公司的选择原因及相关业务的可比程度。”

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、发行人所处行业基本情况”之“（七）发行人与同行业可比公司比较情况”补充披露相关内容如下：

“1、同行业可比公司的选择原因及相关业务的可比程度

（1）同行业可比公司的选择原因

根据IDC出具的《中国运维安全管理硬件产品市场份额，2019：形势所迫，大势所趋》研究报告显示，启明星辰集团、安恒信息、齐治科技、绿盟科技、圣博润在运维安全管理产品市场中占据了主导地位；根据Frost&Sullivan发布的亚太区堡垒机市场数据，启明星辰、安恒信息、发行人作为国内代表性厂家入围；根据安全行业知名媒体安全牛发布的《中国网络安全行业全景图（2020年3月第七版）》的堡垒机细分领域中，除发行人外，上市公司中启明星辰、安恒信息、奇安信三家上榜。

根据上述权威机构及媒体出具的研究报告及行业榜单，并结合可比公司的产品布局、下游客户类型以及公开数据的可获取性，发行人选取启明星辰、安恒信息、绿盟科技、奇安信四家A股上市公司作为同行业可比公司。圣博润销售的访问控制审计系统产品主要客户类型为部委、政府机关和军队等，且其非A股上市公司，因此未将其列入同行业可比公司。

（2）相关业务的可比程度

发行人与主要产品与同行业可比公司在相关业务的可比程度如下：

公司名称	相关业务的可比程度
发行人	产品专注于数据中心安全领域，主要产品为访问控制审计系统、特权账号管理系统、资产安全管理系统。
启明星辰	是综合型/全面型的企业级网络安全厂商，在相似产品方面推出了天玥运维安全网关（堡垒机）产品。
安恒信息	产品及服务涉及应用安全、大数据安全、云安全、物联网安全、工业控制安全及工业互联网安全等领域，在相似产品方面推出了运维审计

公司名称	相关业务的可比程度
	与风险控制系统。
绿盟科技	提供全线网络安全产品、全方位安全解决方案和体系化安全运营服务，在相似产品方面推出了绿盟运维安全管理系统 OSMS。
奇安信	是全领域覆盖的综合型网络安全厂商，在相似产品方面推出了奇安信运维安全管理与审计系统。

可以看出，同行业可比公司产品线较为丰富，涉及网络安全行业中的多个领域，均为综合型厂商。发行人产品线相对简单，当前主要专注于数据中心安全领域，但对于发行人当前销售的主要产品访问控制审计系统，同行业可比公司也均在同类产品中进行了布局，因此相关业务具有可比性。”

（二）结合可比公司的产品布局、可比公司同类产品的收入增速及行业发展趋势，进一步说明发行人的主要产品是否属于行业成熟产品或基础性产品、是否明显落后于可比公司或行业最新发展、是否存在产品结构单一或市场空间有限的风险

1、可比公司的产品布局、可比公司同类产品的收入增速及行业发展趋势

（1）可比公司的产品布局、可比公司同类产品的收入增速

详见本问询回复之“5.2 问题回复”之“（一）区分可比公司的产品类型，选取与发行人相近的同类产品从收入规模、毛利率、下游客户类型、关键业务或技术指标、细分产品的市场占有率、市场排名等方面进行有针对性地分析，客观披露发行人与可比公司同类产品的具体差异、竞争优劣势及市场地位”之“1、可比公司与发行人相近的同类产品及收入规模、毛利率对比情况”。

（2）行业发展趋势

赛迪顾问报告显示，2019 年我国数据中心 IT 投资规模为 3,698.1 亿元，预计 2020 年增长 12.7%到 4,166.8 亿元，2025 年该投资规模将达到 7,070.9 亿。据 IDC 数据统计，我国 IT 安全投入占 IT 产业整体投入的比例较低，全球平均为 3.74%，美国为 4.78%，而我国仅为 1.84%。近年来，我国逐渐重视网络安全建设，相继出台了《网络安全法》、等级保护 2.0 等多项政策法规和标准推动网络安全产业的发展，网络安全建设成为企业刚需，IT 安全投入占比有望不断提升。随着数据中心 IT 投资规模的快速扩大和 IT 安全投入占比的提升，数据中心安全市场未来发展空间十分广阔。

随着数据中心规模的增长，传统运维方式已经无法满足在技术、业务、管理等方面的要求，标准化、自动化的运维安全产品作为人工运维的代替逐步得到市场的认可。同时，随着我国《网络安全法》、等级保护 2.0 等法规及制度的落地，市场对运维安全管理需求的迫切性持续增长，访问控制审计系统当前已逐步成为了企业数据中心的标配安全产品之一，细分领域的整体规模也得以在近年来开始快速增长。

2、发行人的主要产品是否属于行业成熟产品或基础性产品、是否明显落后于可比公司或行业最新发展

（1）发行人的主要产品是否属于行业成熟产品或基础性产品

公司主要产品访问控制审计系统（堡垒机）属于国家主管部门有技术要求的计算机信息系统安全专用产品，从产品的发展及成熟过程角度，属于数据中心运维安全领域的基础性产品。公司的特权账号管理系统、资产安全管理系统，目前属于创新型产品，国内整体市场也处于成长阶段。

访问控制审计系统产品虽然属于基础性产品，但随着数据中心规模的扩大、复杂程度的提升，访问控制审计系统产品须进行持续技术迭代，以扩展新功能和提升兼容性，功能扩展包括对新型资产、新连接技术、新管理要求的支持，兼容性的提升要求产品支持云计算数据中心环境、物联网边缘数据中心环境等新场景。

随着大型企业客户采用新技术实现业务数字化变革的进程加速，访问控制审计系统作为数据中心生产环境里重要的运维安全管理产品，必须保持持续技术创新和功能创新，才能满足数据中心生产环境的高可用需要。

（2）发行人的主要产品是否明显落后于可比公司或行业最新发展

①公司产品的发展阶段

公司产品的发展主要分为如下三个阶段：

第一阶段（2005 年-2010 年）是基础运维安全产品，公司产品的功能聚焦在认证、授权、访问控制、审计等基础能力，主要的客户群体是信息化程度较高的金融企业、电信运营商，以及正在发展成长的互联网企业。市场处在起步阶段，整体规模不大，最初市场竞争主要是创新型小型企业，发行人作为国内早期开发访问控制审计系统的公司之一，经历了产品定义、市场拓展的完整过程，发行人依靠单一产品度过成长初期。

第二阶段（2011 年-2015 年）是增强运维安全产品，公司产品的功能扩展到了对数据中心全部对象的运维安全管理。随着这个时间阶段内国内互联网经济的迅速发展壮大，市场竞争主要来自国内网络安全行业的龙头企业，公司通过长期的技术积累和产品功能的不断丰富，赢得了行业的重要客户。

第三阶段（2016 年-至今）是云运维安全产品，随着互联网和各行各业数字经济的腾飞、数据中心的云化技术发展、以及超大规模信息基础设施管理要求的提出，公司的访问控制审计系统产品朝着风险管控、集群部署、资产和账号精细化管理等方向发展，同时完成了产品对主流云平台的适配和协同支持。

②公司与同行业可比公司相似产品的布局情况

发行人主要产品与同行业可比公司在相似产品的布局情况如下：

产品	发行人	启明星辰	安恒信息	绿盟科技	奇安信
访问控制审计系统/堡垒机	2005 年推出该产品	2008 年推出堡垒机产品	2011 年推出运维审计与风险控制系统产品	2012 年推出运维安全管理系统产品	2014 年推出堡垒机系统产品

注：同行业可比公司产品推出时间根据其公开渠道可查询到的软件著作权首次发表日期或

新闻报道为参考。

根据上表可以看出，发行人主要产品的布局和发布时间上不存在落后于同行业可比公司的情况。

③公司与同行业可比公司相似产品技术对比情况

与同行业可比公司的同类产品相比，发行人的访问控制审计系统产品在部署模式、身份认证方式、访问授权方式、操作审计方式等多个方面具有更加丰富的特性和功能，多项指标均优于平均水平，具体论述详见“5.2 问题回复”之“（一）区分可比公司的产品类型，选取与发行人相近的同类产品从收入规模、毛利率、下游客户类型、关键业务或技术指标、细分产品的市场占有率、市场排名等方面进行有针对性地分析，客观披露发行人与可比公司同类产品的具体差异、竞争优劣势及市场地位；可比公司相关的信息披露是否符合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第六十九条的规定”之“2、与发行人相近的同类产品的下游客户类型、关键业务或技术指标”。

④公司产品获得各行业大型客户的广泛认可

公司产品广泛应用于金融、电力、互联网、科技等行业，主要客户包括：入围《财富》世界 500 强中的 61 家中国企业、8 家全国性股份制银行、42 家全国 100 强商业银行、6 家全国性交易所、国家电网和南方电网下属近 30 个省级以上单位、以及京东、百度、华为、中兴通讯等多家大型互联网和科技企业，且公司为上述大多数客户的数据中心运维安全产品的长期优选供应商。

上述大型企业客户网络中资产数量大、拓扑结构复杂、管理员多、并发数量高，对网络安全产品的性能、质量、品牌和服务均具有较高需求，对网络安全产品的供应商验证遴选流程复杂、周期长。凭借不断的技术创新能力和丰富的行业经验，发行人已经成功获取了大型企业客户的广泛认可，并保持着持续、稳定的长期合作关系，产品已在数据中心安全领域树立了领先地位。

综上，发行人在产品布局、技术创新等方面符合市场需求主流方向，高质量的大型企业客户群体从侧面验证了发行人较强的产品竞争力，因此发行人主要产品不存在落后于可比公司或行业最新发展的情况。

3、是否存在产品结构单一或市场空间有限的风险

本问题回复请见“5.关于市场及竞争情况”之“5.1 问题回复”之“（二）报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率，发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之“3、发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之回复。

（三）梳理其他可比公司的情况，说明是否存在经营相同业务但未列入可比公司的情形，如存在，请在市场竞争及财务指标对比等部分补充披露相关信息

根据 IDC 出具的《中国运维安全管理硬件产品市场份额，2019：形势所迫，大势所趋》研究报告显示，启明星辰集团、安恒信息、齐治科技、绿盟科技、圣博润在运维安全管理产品市场中占据了主导地位；根据 Frost&Sullivan 发布的亚太区堡垒机市场数据，启明星辰、安恒信息、发行人作为国内代表性厂家入围；根据安全牛发布的中国网络安全行业全景图，除发行人外，上市公司中启明星辰、安恒信息、奇安信三家上榜。

根据上述权威机构及媒体出具的研究报告及行业榜单，并结合可比公司的产品布局、下游客户类型以及公开数据的可获取性，发行人选取启明星辰、安恒信息、绿盟科技、奇安信四家 A 股上市公司作为同行业可比公司。圣博润主要客户类型为部委、政府机关和军队等，且其非 A 股上市公司，因此未将其列入同行业可比公司。

综上，发行人可比公司的选取完整，不存在经营相同业务但未列入可比公司的情形。

（四）核实对知名客户的收入金额及占比情况，如收入规模较小，请修改相关表述，避免夸大或误导，针对发行人产品结构较为单一、产品布局、市场空间等事项进行有针对性地风险揭示

1、核实对知名客户的收入金额及占比情况

公司产品广泛应用于金融、电力、互联网、科技等行业，典型客户包括平安银行、华夏银行、上海证券交易所、国泰君安证券、国家电网、南方电网、

京东、百度、华为、中兴通讯等，各产品在行业中均形成了较强的竞争力。

报告期内，发行人对上述知名典型客户的收入金额及在主营业务收入中的占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	销售金额	占主营业务收入比重	销售金额	占主营业务收入比重	销售金额	占主营业务收入比重	销售金额	占主营业务收入比重
平安银行	175.75	3.71%	378.89	3.27%	739.71	8.97%	163.88	2.46%
华夏银行	22.20	0.47%	120.72	1.04%	165.37	2.01%	252.13	3.78%
上海证券交易所	71.12	1.50%	40.53	0.35%	18.26	0.22%	234.66	3.52%
国泰君安证券	-	-	56.72	0.49%	34.48	0.42%	-	-
国家电网	1,338.69	28.24%	1,961.98	16.95%	537.12	6.51%	168.27	2.52%
南方电网	64.81	1.37%	589.99	5.10%	398.12	4.83%	420.58	6.31%
京东	118.71	2.50%	56.03	0.48%	35.38	0.43%	31.24	0.47%
百度	-	-	93.74	0.81%	2.18	0.03%	3.74	0.06%
华为	-	-	23.02	0.20%	-	-	-	-
中兴通讯	61.93	1.31%	128.32	1.11%	113.50	1.38%	33.22	0.50%
主营业务收入	**4,739.75**	**-**	**11,576.53**	**-**	**8,246.78**	**-**	**6,668.43**	**-**

注：上述统计为公司向知名客户直销模式下及经销模式穿透后的合并销售收入，客户为同一控制下合并口径。

根据上表可以看出，除华为外，报告期内，发行人向招股书中提及的各知名典型客户销售金额均超过 90 万元；2020 年下半年，发行人向华为实现销售收入 301.74 万元（未经审计）。综上，报告期内，发行人对各知名客户均具有一定的收入规模，不存在夸大或误导的情况。

2、针对发行人产品结构较为单一、产品布局、市场空间等事项进行有针对性地风险揭示

针对产品结构较为单一、产品布局，发行人已在招股说明书风险因素中披露如下风险：

“（一）产品单一风险

公司自创立以来一直专注于数据中心安全产品的发展和创新，并在产品、

技术、研发、品牌等方面形成了自身的优势。报告期内，公司主营业务收入主要来源于访问控制审计系统产品。2017 年至 2020 年 6 月，公司访问控制审计系统收入占同期主营业务收入之比为 93.54%、80.74%、70.11%、62.10%。公司产品类别单一，未来可能因数据中心安全市场竞争加剧、产品价格下降或下游行业需求量下降导致公司的产品销售量减少，将会对公司的经营业绩产生不利的影响。

（二）市场竞争加剧的风险

我国网络安全行业正处于快速成长期，网络安全需求呈多元化的趋势，为数据中心安全厂商的差异化定位提供了可能。同时，由于网络安全行业各细分领域的技术差异程度较高，虽然网络安全厂商数量较多，但市场竞争主要集中在各细分领域内的专业厂商之间。经过多年的发展，公司在数据中心安全细分领域已具有一定的市场影响力，但未来随着市场竞争的加剧，具有资金、客户、人才、技术以及品牌等优势的各细分龙头厂商可能会依托已有的核心技术及客户群向其他细分市场渗透。如果公司不能准确把握行业发展动态，未能根据技术发展和客户需求及时进行创新，则会在激烈的市场竞争中面临竞争力和市场影响力减弱的风险。”

得益于国家政策的推动及下游应用需求的增加，发行人主要产品未来市场空间较为广阔，不存在未来市场空间有限情形，具体论述请见“5.关于市场及竞争情况”之“5.1 问题回复”之“（二）报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率，发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之“3、发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”。

二、请保荐机构全面核查招股书中的可比公司，就可比公司选取范围是否客观、准确发表意见，督促发行人从竞争对手的产品可比性、市场地位、市场竞争力、产品是否落后于行业发展等方面披露相关信息，确保市场地位相关信息披露准确、客观。

1、核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

（1）复核招股书引用的第三方数据来源的真实性及权威性。

（2）与管理层了解相关数据是否来源于付费或定制报告，复核发行人报告期采购清单，核查是否存在为定制报告支付费用的情况。

（3）查阅研究报告关于国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，并通过公开资料查询各细分市场的主要竞争对手及其各项业务及财务数据、市场份额、市场排名及占有率。

（4）与发行人管理层进行访谈，了解发行人成立时间长、较早推出产品，而目前营收规模较小的原因，以及当前产品与最新行业发展趋势的关系。

（5）复核招股说明书中关于“领先”的表述是否准确、是否有充分依据。

（6）梳理其他可比公司的情况，复核是否存在经营相同业务但未列入可比公司的情形。

（7）核实公司对知名客户的收入金额及占比情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）可比公司选取依据为各权威机构及媒体对于公司所处领域的研究报告，以及公司实际业务开展中的主要竞争对手，选取范围客观、准确；

（2）发行人从竞争对手的产品可比性、市场地位、市场竞争力、产品是否落后于行业发展等方面披露相关信息，市场地位相关信息披露准确、客观。

6.关于生产模式及供应商

招股说明书披露，公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，对于软硬一体化产品，公司向供应商采购硬件设备，在供应商处将软件灌装到硬件设备中，通过调试和检测后，由供应商直接将产品发货至客户，客户拿到授权文件完成激活。

请发行人披露：（1）将软件灌装到硬件设备、调试和检测由供应商还是发行人完成；（2）对于软硬一体化产品，发行人如何对由供应商直接发货至客户

的产品进行管控。

请发行人说明：（1）在供应商处完成生产并由供应商发货的具体过程，发行人和供应商各自的权利、义务，由供应商发货的具体含义及合理性、是否符合行业惯例，发行人如何控制发货时间、物流信息、客户签收或验收等环节；（2）发行人调试和检测、产品入库的具体过程，生产过程在供应商处能否保证发行人的成本、费用完整和准确，发行人关于生产到发货的内部控制是否健全有效，请根据生产过程调整招股书的产品生产流程图，明确相关方的义务；（3）硬件采购控制权、管理权、物流权转移时点是否不同及原因，软件灌装一般耗时情况，软件灌装期间相关硬件设备的相关风险承担主体；（4）发行人与供应商的合作背景、报告期内供应商的变动情况及原因、采购价格是否公允、供应商中是否存在前员工投资或控制的企业、主要供应商与发行人及其实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系；（5）不同供应商供应同类原材料单价差异情况、是否存在较大差异及合理性、采购定价是否公允，报告期内是否存在单一原材料依赖单个或少数供应商的情况；（6）该类业务是否属于客户指定采购硬件产品，发行人是否需对硬件设备进行验收，结合合同条款说明生产期间供应商是否仍需承担硬件设备的风险及管理义务、硬件设备的所有权是否实际转移至发行人，涉及的硬件采用总额法还是净额法确认收入。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程、核查方式、核查手段，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露：

（一）将软件灌装到硬件设备、调试和检测由供应商还是发行人完成

发行人在招股说明书之“第六章业务与技术”之“二、主要经营模式”之“（三）生产模式”披露以下内容：

“公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，硬件产品主要为发行人软件产品装载所需的服务器，一般情况下公司根据客户需求向客户提供纯软件或软硬一体化产品。对于软硬一体化产品，公司向供应商采购硬件设备，**报告期初供应商将硬件设备发货至公司仓库，公司将软件灌装到硬件设备并完成调试、**

检测，随后公司将产品发货给客户；为提高软硬一体化产品的发货效率、节约物流仓储成本，2018 年 8 月起，公司调整为在供应商处将软件灌装到硬件设备中，通过调试和检测后，在供应商处直接将产品发货至客户，客户拿到授权文件完成激活。**报告期内，一般情况下各类型软硬一体化产品的软件灌装、调试和检测工作承担方、发货模式如下表所示：**

产品类型	主要供应商	期间	发货模式	软件灌装、调试和检测工作承担方	控制权、管理权转移时点
访问控制审计系统产品	金品科技	2017 年 1 月至 2018 年 7 月	供应商发货至发行人，再由发行人发货	发行人	发行人签收硬件产品
		2018 年 8 月至今	供应商直接发货	供应商	发行人复检通过
特权账号管理系统产品		2018 年 8 月（自产品开始销售）至今	供应商直接发货	供应商	发行人复检通过
资产安全管理系统产品	云涌科技	2018 年 6 月（自产品开始销售）至今	供应商直接发货	发行人	发行人复检通过

”

（二）对于软硬一体化产品，发行人如何对由供应商直接发货至客户的产品进行管控

发行人在招股说明书之“第六章业务与技术”之“二、主要经营模式”之“（三）生产模式”披露以下内容：

“公司软件产品的安装具有标准化、流程化和自动化特征，软件灌装到硬件设备的工作操作简单、耗时较少，公司对供应商发货的质检主要是对硬件组装是否按照设计要求、硬件配置是否与发货单要求一致、软件是否正确安装等进行检查。

针对软硬一体化交付且由供应商负责软件灌装、调试和检测工作的情况，公司通过供应商发货平台管控以保证供应商能够及时、准确、有效地接收客户名称、地址、硬件配置要求和数量等发货要求；同时，公司制定了《采购规章制度及采购流程》、装机手册及发货质检流程，供应商须严格按照装机手册进行软件灌装、调试和检测，并内部完成质检，再向发行人申请复检。复检过程中，供应商需要将软件灌装后显示器输出的最后一屏的照片、机器前面板照片

（含标签和合格证）、配件盒和产品合格证照片、快递加固导轨照片、快递单和发货单照片发送至公司质检员，公司质检员检测产品配置、硬件组装、软件灌装、产品包装等情况是否符合公司发货要求。公司复检通过后，供应商通知快递揽收，并将运单号、发货人、质检人等信息在发货平台中予以登记。

针对软硬一体化交付且由公司负责软件灌装、调试和检测工作的情况，公司在供应商处完成软件灌装、调试和检测，待供应商完成内部质检后，由发行人员工在供应商处进行复检，确认硬件配置、安装等情况无差错后，由供应商完成发货。”

二、请发行人说明：

（一）在供应商处完成生产并由供应商发货的具体过程，发行人和供应商各自的权利、义务，由供应商发货的具体含义及合理性、是否符合行业惯例，发行人如何控制发货时间、物流信息、客户签收或验收等环节

1、供应商发货的具体过程

（1）确认发货信息

发行人自行开发了供应商发货平台系统，供应商使用专门的 KEY 登录，查询发行人下达的发货单并打印发货单、用户标签。

（2）硬件组装

供应商按照发货单的硬件配置要求和发行人发布的标准装机手册指引完成 CPU、内存、硬盘、网卡等配件组装和硬件参数设定，完成后粘贴配置标签、销售许可证。

（3）软件灌装

由供应商负责软件灌装: 由于公司软件产品的灌装具有标准化、流程化和自动化特征，软件灌装到硬件设备的工作操作简单、耗时较少，供应商仅需简单操作即可自动化安装软件。

由发行人在供应商处负责软件灌装：发行人工作人员在供应商处完成软件灌装、检测。

（4）供应商内部质检

供应商输入配置查询指令即可进行配置查询，对产品配置是否符合发货单要求进行二次确认。确认无误后，供应商即可将产品关机、下架、包装。

（5）发行人复检

由供应商负责软件灌装:供应商申请产品入库和发行人复检。供应商需要将软件灌装后显示器输出的最后一屏的照片、机器前面板照片（含标签和合格证）、配件盒和产品合格证照片、快递加固导轨照片、快递单和发货单照片发送至发行人质检员，发行人质检员复检产品配置、硬件组装、软件灌装、产品包装等情况以保证产品符合公司质量要求。

由发行人在供应商处负责软件灌装：发行人工作人员在供应商处对产品配置、硬件组装、软件灌装、产品包装等情况进行复检，确认无误后由供应商发货。

（6）供应商发货

供应商通知快递揽收，并将运单号、发货人、质检人等信息上传到发货平台。公司跟踪供应商发货情况，保证发货时间。

2、发行人和供应商各自的权利、义务

报告期内，发行人硬件设备的主要供应商为金品科技、云涌科技。金品科技主要向发行人供应访问控制审计系统产品、特权账号管理系统产品的硬件设备并由其完成软件灌装工作，云涌科技主要向发行人供应资产安全管理系统产品的硬件设备。发行人与上述供应商的权利义务情况如下表所示：

供应商	合同名称	甲方主要权利义务	乙方主要权利义务
金品科技	公司（即“甲方”）与金品科技（即“乙方”）签署的一系列《销售合同》	（1）甲方有权要求乙方在指定时间、地点交付符合要求的产品； （2）甲方需要按照合同约定支付货款。	（1）乙方按照甲方指定的时间、交货地点交付《销售合同》中的及其配置清单产品； （2）乙方保证提供全新正品商品，针对《销售合同》内产品提供验收合格之日起三年免费服务，服务期内，乙方按照甲方对设备清单内货物进行保修，保修方式为送修，甲乙双方负责各自的快递费用；
	《外包发货框架协议》	（1）甲方有权要求乙方按协议约定保质保量完成本协议项下外包服务内容。	（1）乙方应按约定完成本协议项下的外包工作。 （2）乙方应对外包过程中的从

供应商	合同名称	甲方主要权利义务	乙方主要权利义务
		（2）甲方有权随时对乙方完成外包服务工作进行监督检查。 （3）甲方应按协议约定及时的向乙方支付外包服务费用。	事相关工作人员进行培训及管理。 （3）乙方有权按协议约定收取外包服务费用。
云涌科技	《框架协议》	（1）按照合同约定支付货款； （2）乙方将产品运至甲方指定的目的地。普通物流费用由乙方承担，特殊加急要求快递费用需由甲方承担。	（1）提供产品需满足或优于《Ⅱ型网络安全监测装置标准技术参数表》中的投标人保证值。 （2）乙方常年为甲方提供 30 台备机。除备机外，第一批次供货周期不超过 40 天，之后每一批设备备货周期不超过 30 天。 （3）包装：由乙方按国家标准进行包装。甲方或最终用户收货前任何因包装不善所致之损失均由乙方负责。 （4）软件安装及出厂测试 操作系统由乙方负责灌装： 软件包由甲方派驻人员在乙方场地完成灌装。软件包的灌装采用分批集中的方式进行。在软件包灌装期间，乙方需要安排专人负责设备的开箱、加电、出厂合格检验和灌装完毕的下架装箱工作。 乙方有责任按照甲方提供的《出厂合格检验规范》进行出厂检验，确认合格后才能为货物提供出厂检验合格证明。若在货物安装、调试期间出现未能符合《出厂合格检验规范》的问题，由乙方承担全责。 （5）质量保证 质量保证和售后服务及服务流程 1.产品的质量保证起为肆年，自设备发货之日算起。 2.在产品质量保证期内，如出现产品硬件质量问题，甲方有权要求乙方免费维修或更换，相关费用由乙方承担。 （6）按照合同约定收取货款

3、由供应商发货的具体含义及合理性、是否符合行业惯例，发行人如何控制发货时间、物流信息、客户签收或验收等环节

（1）由供应商发货的具体含义

由供应商发货具体含义为：针对软硬一体化产品，供应商按照公司的配置方案提供硬件，发行人提供软件，供应商将产品从供应商所在地直接发货至发行人指定的客户所在地。

（2）由供应商发货的合理性、是否符合行业惯例

发行人软件产品的安装具有标准化、流程化和自动化特征，软件灌装到硬件设备的工作操作简单、耗时较少。软件灌装及调试、检测等工作在供应商处完成，可以在保证产品质量的前提下，提高发货效率，降低物流仓储成本，因此由供应商发货具有商业合理性。根据公开资料，软件和信息技术服务业的上市公司中安博通、航天宏图、山大地纬、中科星图亦采用此种方式采购并发货。因此，由供应商直接发货符合行业惯例。

（3）发行人如何控制发货时间、物流信息、客户签收或验收等环节

发行人业务人员在供应商发货平台下达发货单并通知供应商，供应商发货后须要将物流信息等资料上传到供应商发货平台。供应商需要使用发行人指定的快递公司，发行人通过供应商上传的发货物流信息对发货时间、物流信息进行跟踪、控制。发行人业务人员通过供应商发货平台获知产品到达终端客户后，收集、归档收货确认文件。

（二）发行人调试和检测、产品入库的具体过程，生产过程在供应商处能否保证发行人的成本、费用完整和准确，发行人关于生产到发货的内部控制是否健全有效，请根据生产过程调整招股书的产品生产流程图，明确相关方的义务

1、发行人调试和检测、产品入库的具体过程

（1）由供应商负责软件灌装的情况

由于发行人软件产品的灌装具有标准化、流程化和自动化特征，软件灌装到硬件设备的工作操作简单、耗时较少，供应商仅需要简单操作即可完成软件灌装。供应商需要将软件灌装后显示器输出的最后一屏的照片、机器前面板照片（含标签和合格证）、配件盒和产品合格证照片、快递加固导轨照片、快递单和发货单照片发送至发行人质检员，发行人质检员检查产品配置、硬件组装、软件灌装、产品包装等情况符合公司质量要求。随后供应商将物流信息、入库

单等信息上传至供应商发货平台。

（2）由发行人在供应商处负责软件灌装

发行人工作人员在供应商处完成软件灌装、检测。发行人工作人员在供应商处对产品配置、硬件组装、软件灌装、产品包装等情况进行复检，确认无误后由供应商发货。随后供应商将物流信息、入库单等信息上传至供应商发货平台。

2、生产过程在供应商处能否保证发行人的成本、费用完整和准确，发行人关于生产到发货的内部控制是否健全有效，请根据生产过程调整招股书的产品生产流程图，明确相关方的义务

（1）生产过程在供应商处能否保证发行人的成本、费用完整和准确

报告期内，软件灌装工作主要在供应商金品科技、云涌科技现场完成。对于由供应商负责软件灌装的产品，成品采购价格已包含硬件原材料价格、硬件组装价格、软件灌装服务费等，公司以成品采购价格进行结算并核算成本，因此产品成本核算完整、准确。针对资产安全管理系统产品，由发行人在供应商处负责软件灌装，由于软件灌装、检测程序较为简单，并且工作量很小，发行人不需要安排专职人员驻点在供应商处开展软件灌装工作，平均每月 1 个人耗用 1-2 天进行集中软件灌装即可完成，相关人员在软件灌装期间的职工薪酬金额很小，同时相关软件灌装人员还兼任售前测试、售后服务等技术支持工作，公司基于财务核算的成本效益原则，将相关人员薪酬费用等在期间费用中核算。通过以上核算方式，发行人生产过程的成本、费用完整和准确。

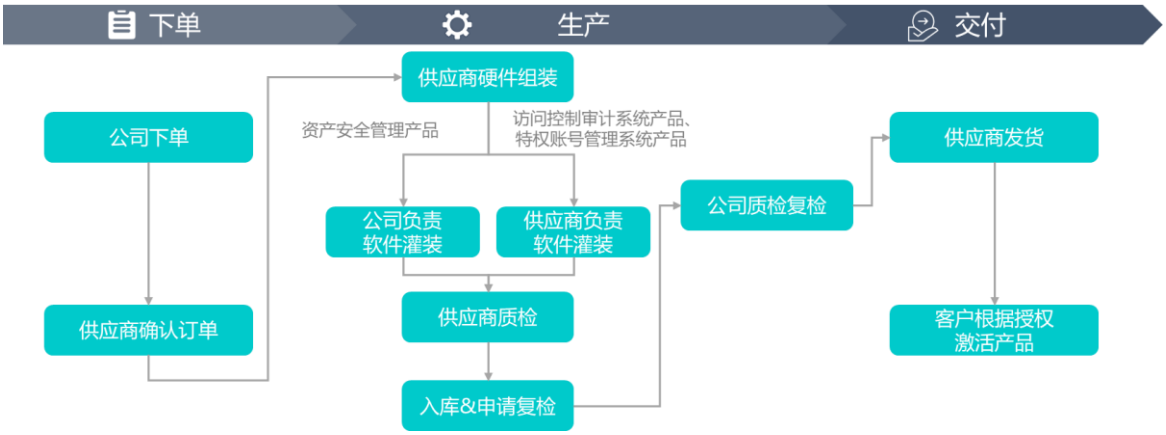
（2）发行人关于生产到发货的内部控制是否健全有效

发行人制定了《采购规章制度及采购流程》、装机手册及发货质检流程，供应商须严格按照装机手册进行硬件组装、软件灌装、产品检测，供应商内部完成质检后，供应商需要向发行人申请复检，复检通过后供应商方可发货。同时公司专门建立了供应商发货平台，实现发货单、物流信息、入库单等全链条管理。报告期内，发行人生产到发货的内部控制健全，相关内部控制能够有效执行。

（3）请根据生产过程调整招股书的产品生产流程图，明确相关方的义务

发行人在招股说明书之“第六节业务与技术”之“二、主要经营模式”之“（七）主要产品的工艺流程图或服务的流程图”之“1、产品生产流程图”披露以下内容：

“公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，其中纯软件产品直接以电子介质形式交付给客户，软硬一体化产品实行订单驱动式生产，其生产流程图如下：



”

（三）硬件采购控制权、管理权、物流权转移时点是否不同及原因，软件灌装一般耗时情况，软件灌装期间相关硬件设备的相关风险承担主体

1、硬件采购控制权、管理权、物流权转移时点是否不同及原因

报告期内，发行人与主要供应商在硬件采购过程中的控制权、管理权、物流权转移时点情况如下表所示：

供应商名称	期间及发货模式	权利类型	转移时点
金品科技	2017年1月至2018年7月，发行人发货	控制权	发行人签收
		管理权	发行人签收
		物流权	发行人签收
	2018年8月至今，由供应商发货	控制权	发行人复检通过
		管理权	发行人复检通过
		物流权	发行人客户签收
云涌科技	2018年6月（自产品开始销售）至今，由供应商发货	控制权	发行人复检通过
		管理权	发行人复检通过
		物流权	发行人客户签收

2018 年 8 月开始至今，硬件产品的控制权、管理权转移早于物流权，主要原因系供应商需要承担物流导致的货物灭失损坏风险。

金品科技、云涌科技亦对硬件采购中控制权、管理权、物流权的转移事项出具了说明，对上述内容进行了确认。

2、软件灌装一般耗时情况

发行人软件产品的灌装具有标准化、流程化和自动化特征，操作简单、耗时较短，软件灌装人员按照装机手册完全可以直接独立完成灌装工作；同时，一台硬件设备的软件灌装时间平均在 10 分钟左右，一个人可以同时操作多台硬件设备的软件灌装。整体而言，发行人软件灌装耗时较短。

3、软件灌装期间相关硬件设备的相关风险承担主体

软件灌装期间相关硬件设备的采购控制权、管理权、物流权均未转移至发行人，期间相关风险由供应商承担。

金品科技、云涌科技亦对软件灌装期间风险承担主体事项出具了说明，对上述内容进行了确认。

（四）发行人与供应商的合作背景、报告期内供应商的变动情况及原因、采购价格是否公允、供应商中是否存在前员工投资或控制的企业、主要供应商与发行人及其实际控制人是否存在关联关系或其他利益关系

报告期内，发行人主要供应商为金品科技、云涌科技两家供应商，报告期内保持稳定。2017 年至 2020 年半年度，金品科技、云涌科技的采购额占发行人硬件采购总额比例分别为 96.01%、97.42%、96.71%及 93.17%，其他供应商主要为个别项目临时需求下发生的零星采购，金品科技、云涌科技为报告期内发行人的主要供应商。

报告期内，发行人与主要供应商的合作背景、变动情况及原因情况如下表所示：

序号	供应商名称	报告期内采购变动情况					合作背景	
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	报告期内变动原因	开始合作时间	首次业务接洽情况
1	北京金品高端科技有限公司及其关联方	346.39	689.18	886.22	715.67	齐治科技主要向其采购服务器及配件，2017 年至 2018 年，随着发行人访问控制审计系统收入的增加，发行人向该供应商采购金额亦有所增加，同时由于电子元器件行业周期性影响，故 2018 年发行人对硬盘、内存条等原材料进行了战略性备货，故 2018 年采购额较 2019 年高。	2014 年	供应商主动联系齐治科技推介产品
2	北京云涌科技发展有限责任公司	323.11	563.27	140.84	-	齐治科技主要向其采购电网专用服务器等	2017 年	齐治科技遴选后主动联系供应商

报告期内，发行人主要供应商的基本情况如下：

（1）北京金品高端科技有限公司

公司名称	北京金品高端科技有限公司		
成立日期	2000 年 4 月 7 日		
注册地址	北京市海淀区上地四街 8 号楼 2 层 221		
法定代表人	黄成金		
统一社会信用代码	91110108721465676R		
主营业务	互联网信息服务业务；计算机系统服务；技术开发、技术咨询、技术转让；软件开发		
股东及出资信息	股东	认缴出资额（万元）	持股比例
	黄成金	35.00	35.00%
	徐进兴	15.00	15.00%
	陈立鹏	12.50	12.50%
	于建	12.50	12.50%
	游超群	12.50	12.50%
	肖海文	12.50	12.50%
	合计	100.00	100.00%
实际控制人	黄成金		

（2）金品计算机科技（天津）有限公司

公司名称	金品计算机科技（天津）有限公司		
成立日期	2017 年 7 月 5 日		
注册地址	天津市武清区下朱庄街富兴隆盛广场 29 号楼 1 号商铺		
法定代表人	黄成金		
统一社会信用代码	91120222MA05TD6W5E		
主营业务	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广		
出资人构成及出资比例	股东	认缴出资额（万元）	持股比例
	黄成金	525.00	35.00%
	徐进兴	225.00	15.00%
	游超群	187.50	12.50%
	于建	187.50	12.50%

	陈立鹏	187.50	12.50%
	肖海文	187.50	12.50%
	合计	1500.00	100.00%
实际控制人	黄成金		

（3）北京云涌科技发展有限责任公司

公司名称	北京云涌科技发展有限责任公司		
成立日期	2004 年 4 月 28 日		
注册地址	北京市海淀区中关村东升科技园领智中心中楼 4 层东侧（401）		
法定代表人	高南		
统一社会信用代码	91110108762186649D		
主营业务	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；应用软件服务		
出资人构成及出资比例	股东	认缴出资额（万元）	持股比例
	江苏云涌电子科技股份有限公司（A 股上市公司，股票代码 688060.SH）	1000.00	100.00%
	合计	1000.00	100.00%
实际控制人	焦扶危,高南		

报告期内，发行人采购供应商的产品价格均以市场化协商确定，价格公允，供应商中不存在前员工投资或设立的企业，主要供应商与发行人及其实际控制人不存在关联关系或其他利益关系。

（五）不同供应商供应同类原材料单价差异情况、是否存在较大差异及合理性、采购定价是否公允，报告期内是否存在单一原材料依赖单个或少数供应商的情况

报告期内，发行人原材料主要为普通服务器、电网专用服务器（即“电网监测装置”）及网卡、硬盘等配件产品，其中普通服务器、电网专用服务器的合计采购占比分别为 43.99%、59.23%、95.95%及 89.90%，普通服务器及电网专用服务器为报告期内主要采购的原材料。其中，电网专用服务器仅用于资产安全管理系统产品，是公司软件产品的载体，公司只通过云涌科技采购，不涉及发行人自不同供应商采购同类原材料之情况。因此，报告期内发行人自不同

供应商采购同类原材料之情况主要发生在普通服务器采购中。报告期内，发行人自不同供应商供应普通服务器的单价差异情况如下表所示：

硬件种类	供应商名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
普通服务器（万元/套）	北京金品高端科技有限公司及其关联方	1.20	0.96	0.71	0.53
	北京方正世纪信息系统有限公司	-	1.06	-	-

根据上表，报告期内，发行人普通服务器主要供应商为北京金品高端科技有限公司及其关联方，自北京方正世纪信息系统有限公司采购的普通服务器仅为个别项目的临时需求下发生的零星采购。零星采购的普通服务器的配置参数与当期采购自北京金品高端科技有限公司及其关联方供应的产品存在差异，因此同期不同供应商供应的普通服务器价格存在一定差异，具有合理性。

相较于各类型原材料的市场价格，发行人采购供应商产品的采购单价公允，报告期内发行人采购的原材料均为上游市场供应充足的原材料且属于成熟的电子元器件，不存在单一原材料依赖单个或少数供应商之情况。

（六）该类业务是否属于客户指定采购硬件产品，发行人是否需对硬件设备进行验收，结合合同条款说明生产期间供应商是否仍需承担硬件设备的风险及管理义务、硬件设备的所有权是否实际转移至发行人，涉及的硬件采用总额法还是净额法确认收入

1、该类业务是否属于客户指定采购硬件产品，发行人是否需对硬件设备进行验收，结合合同条款说明生产期间供应商是否仍需承担硬件设备的风险及管理义务、硬件设备的所有权是否实际转移至发行人

报告期内，发行人自主选择供应商，发行人采购业务中无客户指定采购硬件供应商之情况，但是部分客户会对硬件设备的参数提出一定要求。供应商根据发行人的要求进行装配，并向发行人供应满足客户及公司需求的产品。

发行人与金品科技、云涌科技签订的框架性采购合同等文件中对硬件设备验收、硬件设备的风险及管理义务转移、质量保证、货款支付等相关约定如下：

内容	金品科技	云涌科技
关于硬件产	甲方在收到货物后进行签收，并在签	（1）最终用户收到合同货物后三天

内容	金品科技	云涌科技
品验收	收货物后3个工作日进行验收，如甲方在验收后未提出书面质量异议，视为验收合格。如验收不合格，乙方应在接到甲方不合格通知后3个工作日之内按照甲方要求进行调换、修理或退货。	内完成签署乙方提供的《发货确认单》签字并回传，如超过一周视为已签收。到达交货地点后，甲乙双方有责任要求最终用户按合同货物的数量及外观质量进行初步验收并出具初步验收单。若合同货物发生缺、损失或与合同约定不符，乙方可负责补足或更换。 （2）安装实施、验收的技术配合与人员配合要求 甲方在同最终用户安装、调试过程中，乙方有责任提供技术指导。 （3）乙方有责任按照甲方提供的《出厂合格检验规范》进行出厂检验，确认合格后才能为货物提供出厂检验合格证明。若在货物安装、调试期间出现未能复核《出厂合格规范的问题》，由乙方承担责任。
关于风险及管理义务转移	货物的管理风险：自甲方验收合格之日起转移到甲方。 甲方在收到货物后应进行签收，并在签收货物后3个工作日进行验收，如甲方在验收后未提出书面的质量异议，视为验收合格。如验收不合规，乙方应在接到甲方不合格通知后3个工作日之内按照甲方要求进行调换、修理或退货。 货物的物流风险：货物交付甲方并经甲方签收后风险转移到甲方，在此之前的所有风险由乙方承担。	由乙方按国家标准进行包装。甲方或最终用户收货前任何因包装不善所导致之损失均由乙方负责。 交货地点和方式 1、交货地点：每次订单中提供设备交货地址。 2、交货方式：乙方将产品运至甲方指定的目的地。普通物理费用由乙方承担，特殊加急要求快递费用由甲方承担。
质量保证	乙方保证提供全新正品商品，针对《销售合同》内产品提供验收合格之日起三年免费服务，服务期内，乙方按照甲方对设备清单内货物进行保修，保修方式为送修，甲乙双方负责各自的快递费用	质量保证和售后服务及服务流程1.产品的质量保证起为肆年，自设备发货之日算起。 2.在产品质量保证期内，如出现产品硬件质量问题，甲方有权要求乙方免费维修或更换，相关费用由乙方承担。
货款支付	甲方在货物验收合格并受到发票5个工作日内付清全部货款。 货物所有权在甲方未支付全部货款之前仍归属乙方所有	1、甲方在发货前支付订单金额50%的款项，乙方在收到甲方货款后方可安排发货。 2、设备到货确认30日后，甲方在收到全额增值税专用发票之日起10个工作日内支付45%的订单货款。 3、甲方在设备到货验收壹年后的10个工作日内支付5%的订单货款；乙方收到全额款项后仍应在产品质量保证期内承担质量保证责任。

如上表所示，发行人与金品科技签订的采购协议中，对货物的管理风险、

物流风险、验收情况等进行了明确约定，生产期间供应商仍需承担硬件设备的风险及管理义务。供应商内部质检完成后，供应商需要将软件灌装后显示器输出的最后一屏的照片、机器前面板照片（含标签和合格证）、配件盒和产品合格证照片、快递加固导轨照片、快递单和发货单照片发送至发行人质检员申请复检，发行人质检员检查产品配置、硬件组装、软件灌装、产品包装等情况，符合公司质量要求后即代表验收完成，硬件设备的所有权在验收合格后转移至发行人。另外，发行人与金品科技的合同中约定“货物所有权在甲方未支付全部货款之前仍归属乙方所有”，本条款实际上为供应商为保证自身收款权所设置，从实质重于形式角度出发，在发行人复检通过后，硬件设备之上的风险和报酬已经发生转移，控制权已经由发行人获得，因此所有权实际上已经转移至发行人。金品科技出具了说明，确认了本条款不影响硬件设备所有权在发行人复检通过后已经转移至发行人。

发行人与云涌科技签订的采购协议约定云涌科技需要在指定时间、指定地点交付硬件产品，生产期间供应商仍需承担硬件设备的风险及管理义务。供应商内部质检完成后，发行人工作人员在供应商处对产品配置、硬件组装、软件灌装、产品包装等情况进行复检，复检通过后即验收完成，硬件设备的所有权在最终验收合格后转移至发行人。

2、涉及的硬件采用总额法还是净额法确认收入

根据收入准则，企业向客户销售商品时，涉及其他方参与其中的，企业应当确定自身在该交易中的身份是主要责任人还是代理人。主要责任人应当按照已收或应收对价总额确认收入；代理人应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入。在第三方参与企业向客户提供商品的活动时，企业向客户转让特定商品之前能够控制该商品的，应当作为主要责任人。企业作为主要责任人的情形如下。

（1）企业自该第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

（2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

（3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成合同约定的某组合产出转让给客户。

企业在判断其是主要责任人还是代理人时，应当以该企业在特定商品转让给客户之前是否能够控制该商品为原则。上述相关事实和情况仅为支持对控制权的评估，不能取代控制权的评估，也不能凌驾于控制权评估之上，更不是单独或额外的评估；并且这些事实和情况并无权重之分，其中某一项或几项也不能被孤立地用于支持某一结论。企业应当根据相关商品的性质、合同条款的约定以及其他具体情况，综合进行判断。不同的合同可能需要采用上述不同的事实和情况提供支持证据。

根据采购合同约定，公司采购硬件设备具有以下特征：

（1）硬件属于公司软件产品的载体，需灌装发行人软件后进行销售。

（2）公司对供应商的产品制定了规格标准和质检要求。同时，公司负有向客户提供产品及服务的主要责任，而非供应商作为主要责任人对向客户交付的产品。并且，公司具有自主选择供应商并与之订立合同的权力，能够自主决定向客户提供第三方产品及服务的价格；

（3）公司能够主导供应商直接向客户发货，供应商根据发行人的要求进行装配和发货。供应商向发行人供应满足客户及公司需求的产品，发行人能够对供应商发出的商品进行质量控制；

（4）公司自供应商取得产品控制权后，通过将硬件设备和公司软件整合成完整的产品组合转让给客户；

（5）硬件设备在质保期内涉及提供质保服务，公司为直接责任人，需要自行或统筹安排供应商向客户提供相应服务；

（6）公司承担了与产品销售相关的主要信用风险，若发生源自供应商的信用风险，公司仍需要向客户承担相应责任，若发生源于客户的信用风险，如客户无法支付货款，发行人仍需要向供应商支付采购款。

综上所述，发行人需要对供应商的硬件产品进行验收，硬件设备的所有权在经发行人验收后发生转移，发行人已经实际获得了硬件产品的实际控制权，发行人是向客户交付产品的主要责任人。同时，供应商是按照发行人的要求进行包装并在指定时间、指定地点发货，发行人能够主导供应商提供硬件产品。并且，发行人自供应商处采购的硬件产品需要于发行人的软件产品

整合后作为组合提供给客户，客户需要通过该组合从中获取收益。

因此，发行人涉及的硬件采用总额法确认收入，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

三、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程、核查方式、核查手段，并发表明确意见。

1、核查说明

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

（1）对公司采购负责人、产品部负责人进行访谈，了解公司完整的生产流程、不同产品具体外购的硬件设备；询问公司选择供应商处完成软件灌装及发货的原因、供应商的选择标准、供应商交易情况等。

（2）取得公司与硬件产品采购、产品质控、供应商发货相关的内部控制制度，查看公司开发的供应商发货平台，取得公司相关的销售合同、发票、入库单、质检流程、物流发运记录及相关照片等相关资料开展内控测试。经测试，公司与产品采购相关的内部控制制度完善并得到有效运行。

（3）查阅供应商的工商登记资料，检查其与公司、公司股东、实际控制人、高级管理人员、核心技术人员、前员工之间是否存在实质或潜在关联关系或其他业务往来。

（4）对主要供应商执行实地走访/视频访谈、函证、细节测试等程序，具体核查过程如下

1）对报告期内主要供应商实地走访或视频访谈，了解供应商的经营情况，了解公司与供应商交易的真实性，了解供应商与公司的交易价格同其与其他客户的交易价格对比情况，获取供应商的营业执照复印件、被访谈人员的名片等资料。

2）对报告期内主要供应商进行函证，确认双方交易数据；经函证，公司主要供应商对于报告期内与发行人的交易数据确认无误。

3）执行细节测试程序，检查公司与供应商交易的财务资料，包括采购合同及订单、发票、付款单、入库单、供应商发货的物流记录等。

（5）对比分析供应商为公司提供产品的价格与公开市场价格是否存在显著差异。

（6）统计公司供应商数据，对采购数量、销售数量之间的勾稽关系实施分析程序。

（7）获取了金品科技、云涌科技对硬件控制权、管理权、物流权转移时点及软件灌装期间管理风险承担主体的说明。

2、核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）发行人建立了完善的内部控制机制以保证供应商直接发货至客户的产品品质，报告期内执行情况良好；

（2）发行人与供应商之间权利义务划分明确、合理，由供应商发货至客户符合行业惯例；

（3）发行人在供应处完成生产过程能够保证成本费用核算完整和准确，生产到发货的内部控制及安全有效；

（4）供应商中不存在前员工投资或控制的企业，主要供应商与发行人及其实际控制人不存在关联关系或其他利益关系；

（5）不同供应商供应同类原材料单价存在差异，差异主要系不同硬件产品的参数配置差异所致，价格差异合理、定价公允，报告期内不存在单一原材料依赖单个或少数供应商的情况；

（6）该类业务不属于客户指定采购硬件产品，发行人需对硬件设备进行验收，生产期间供应商仍需承担硬件设备的风险及管理义务，生产期间硬件设备的所有权未转移至发行人，涉及的硬件采用总额法确认收入，相关会计核算方法合理、准确。

7.关于销售

7.1 关于销售模式

招股说明书披露，报告期初，公司销售人员数量仅为 5 人，因此公司通过与市场推广合作伙伴合作的形式开拓市场。目前，采用渠道销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式。

渠道销售模式分为经销商和项目合作伙伴两类，均采用买断的形式销售。公司采取渠道销售模式的主要原因为渠道商可以在一定程度上加快项目资金回笼。根据发行人提供的重要渠道商合同，发行人授权部分渠道商作为认证代理商，销售公司产品，同时双方另行制定《认证代理商市场拓展计划书》。

请发行人：（1）在招股说明书第六节全面并完整披露报告期内的销售模式，并根据第六节披露的销售模式重新披露收入的构成情况；（2）明确披露渠道销售模式下的经销商和项目合作伙伴在交易模式、付款条件、销售性质等方面的差异，该种划分的依据及合理性；（3）结合合同条款，分析市场推广合作伙伴是否属于渠道销售模式、认证代理商是否属于经销商模式，请发行人全面梳理关于销售模式的表述，确保用语一致性，避免歧义。

请发行人说明：（1）报告期初的市场推广合作方式的客户数量及变动情况、销售收入分布情况并分析变动原因；（2）发行人与认证代理商制定《计划书》的目的，提交具体的《计划书》及渠道模式销售的合同文本；（3）通过经销商和项目合作伙伴实现的收入及占比、对应的终端销售情况，分别列示报告期前五大经销商和项目合作伙伴的名称、成立时间、注册资本、主营业务、实际控制人、合作时间及合作背景，是否有前员工等投资或控制的企业，与发行人及其实际控制人、董监高及发行人的主要客户、供应商之间是否存在关联关系、经销商或项目合作伙伴是否专门为发行人服务；（4）考察渠道商的几个维度的具体量化标准，是否存在对渠道商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，是否存在信息管理系统查看渠道商销售情况，各年渠道商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响；（5）经销商销售合同中约定最终用户及价格的情况是否符合行业惯例，该种模式下的销售是否为代理销售而非经销，并结合货物流、资金流等情况分析相关收入计入发行人主营业务收入是否符合《企业会计准则》的规定；（6）部分代理商为全国代理、部分代理商为省级代理的情况是否会导致代理商之间存在冲突，发行人对代理商的管理情况及管理情况是否完善，相关内控是否完备；（7）发行人与经销商和合作伙伴的付款、结算条款等约定情

况，通过渠道商回笼资金的具体表现；（8）不同销售模式下产品定价策略的差异情况，退换货情况及处理机制、产品质量问题争端的处理机制。

请保荐机构、申报会计师就上述事项说明核查方法、标准、比例、证据等，发表明确核查意见。另请保荐机构、申报会计师核查以下事项：（1）渠道商和发行人是否存在实质和潜在关联关系；（2）发行人报告期内渠道销售模式下的收入确认原则及给渠道商的补贴或返利情况；（3）发行人的交易记录及银行流水记录、渠道商存货进销存情况、终端销售情况等；（4）经销收入的真实性、准确性。

7.2 关于 OEM 销售

报告期内公司 OEM 客户主要为新华三，新华三根据其客户订单需求向公司下单，以买断的方式购买公司产品。

请发行人说明：（1）与新华三合作背景、合作起始时间，软件产品采用 OEM 销售模式的合理性、是否符合行业惯例，发行人未能拓展其他 OEM 客户的原因、OEM 的产品与其他模式下的产品是否存在差异；（2）发行人是否需要根据 OEM 客户技术规范和定制化需求生产产品，与发行人提供标准化产品是否矛盾；（3）OEM 合同中“无需求退货”具体定义，报告期内发生无需求退货情况及会计处理，并请提供具体合同文件；（4）发行人及其实际控制人与新华三是否存在关联关系或其他利益关系，OEM 合同关于产品安装调试等的约定、是否存在验收环节，OEM 终端销售实现情况。

请保荐机构、发行人律师对 OEM 销售模式进行核查，请申报会计师对终端销售情况进行核查并发表明确意见。

7.3 关于招投标

招股说明书披露，直销模式下，发行人主要通过参与招投标、竞争性磋商等方式获取客户订单。

请发行人在招股书中以表格形式披露各期招投标、竞争性谈判等方式对应收入金额及在营业收入中的占比。

请发行人说明：（1）分别通过招投标、谈判等方式获取订单的比例、参与

招投标及中标情况，是否存在应招标未招标的情形；（2）直销客户的具体招标方式，主要参与者情况，是否属于内部邀请招标；发行人中标招投标过程是否异常，取得订单过程是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送行为等情形。

请律师核查参与招投标的程序是否合法合规，是否存在应招标而未招标的情形，并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师结合报告期销售费用情况，就发行人是否存在商业贿赂、相关内控制度是否健全并得到有效执行说明核查方法、发表核查意见。

7.4 关于销售产品

根据招股说明书披露和相关合同申报文件，公司主要产品及服务包括访问控制审计系统、特权账号管理系统、资产安全管理系统以及相关的维保服务，其中特权账号管理系统、资产安全管理系统 2018 年开始实现销售；公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种。

请发行人披露：（1）纯软件产品销售收入和软硬一体化产品销售收入分布情况；（2）相关软件产品是否永久授权、是否限制接入数量；（3）请提供相关硬件产品图示，并以简洁易懂的方式解释纯软件产品及软硬一体化产品，以便于投资者理解发行人产品。

请发行人说明：（1）合同名称及相关明细中均为销售硬件的情况下，发行人是否可以明确拆分其软硬件收入，若可以，请做好相关信息披露，并结合拆分的软硬件收入进一步说明发行人认为其属于“网络与信息安全软件开发”、“新一代信息技术领域”的依据是否充分；（2）发行人销售合同中的硬件采购是否为客户指定采购，硬件相关销售收入是否属于贸易业务；（3）软硬一体化产品是否对软硬件进行分别定价及如何定价，纯软件产品不同客户的价格和毛利率是否存在重大差异及原因。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

7.1 问题回复

一、请发行人：

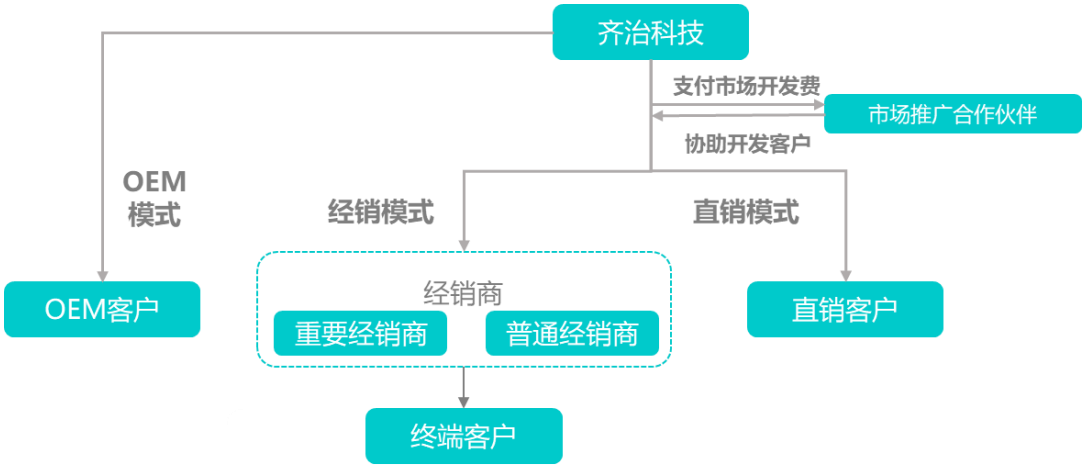
（一）在招股说明书第六节全面并完整披露报告期内的销售模式，并根据第六节披露的销售模式重新披露收入的构成情况

1、在招股说明书第六节全面并完整披露报告期内的销售模式

发行人在招股说明书之“第六节业务与技术”之“二、主要经营模式”之“（四）销售模式”披露以下内容：

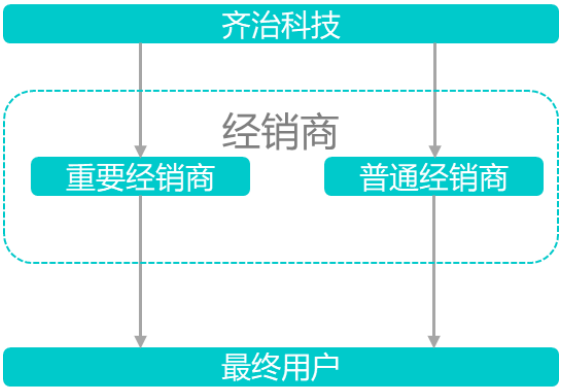
“（四）销售模式

报告期内，发行人通过经销模式（渠道）、直销模式及OEM模式进行销售，同时存在市场开发合作伙伴协助开发部分直销客户或经销客户之情况。报告期内，发行人销售模式如下表所示：



1、经销模式（渠道）

报告期内，公司与**经销**商进行广泛合作，销售公司产品与服务，公司**经销**商分为长期合作的**重要**经销商和**普通经销商**，具体合作模式如下：



（1）重要经销商

公司通过对**重要经销商客户**资源、市场信誉、销售实力、售前售后服务支持能力等方面的综合考察，选定长期合作的**重要经销商**。

公司建立了《经销商管理制度》，并与**重要经销商**签署经销框架协议**（即“认证代理商授权协议”）**，确定长期合作关系。**相较于普通经销商，重要经销商与发行人合作有较高的稳定性、持续性。公司**对**重要经销商**的经销区域或行业、授权产品、公司资质、合作期限、客户报备及项目保护、市场拓展计划、订单及付款、技术服务等内容进行了明确约定。确立合作关系后，公司会对**重要经销商**相关人员提供必要的市场销售、技术、项目实施等方面的培训与指导，保障最终用户获得优质的产品和服务。

重要经销商向公司采购时，公司会与经销商签订具体的《销售合同》，将产品以买断的形式销售给经销商。《销售合同》中明确约定了具体的最终用户、货物清单及价格、保修时间、交货方式、安装和服务内容及承担方、付款方式和结算方式等。

（2）普通经销商（项目合作伙伴）

普通经销商未与公司签署经销框架协议，在由终端客户需求驱动的具体项目上与公司进行合作，通常根据终端用户的需求以买断形式采购公司产品并销售给终端用户。公司与**普通经销商**直接签订《销售合同》，将产品以买断的形式销售给**普通经销商。相较于重要经销商，普通经销商与发行人合作有较高的临时性、偶发性。**

公司采取**经销模式**的主要原因为：①公司客户的行业和地域分布较为分散，

难以完全通过自建的营销服务体系实现客户的全面覆盖，而**经销**商具备特定行业、特定区域的客户资源、服务能力，可以更好地进行市场拓展以及向终端客户提供售前售后服务支持；②**经销**商可以在一定程度上加快项目资金回笼，提高资金周转率。

2、直销模式

公司对部分战略性客户和重要客户采用直销模式，由公司销售服务团队为客户直接提供销售服务，并根据需要为其提供售前的咨询规划和售后的持续运维服务。直销客户是购买公司产品自用的最终用户，因此采用直销模式能更好地为客户提供及时的服务响应、提高客户粘性，从而建立与客户持续、稳定的长期合作，提升公司在业内的品牌形象和市场影响力。

直销模式下，公司严格履行客户的采购程序，主要通过参与招投标、竞争性磋商等方式获取客户订单。公司定价以市场竞争为原则，根据客户招标预算和市场竞争情况确定投标价格，根据招投标要求、合同模板约定、项目验收条件等因素确定付款方式和结算方式，最终签订《销售合同》，将产品以买断的形式销售给客户。

3、OEM 模式

公司在数据中心安全细分领域深耕多年，部分客户看重公司的产品优势和技术实力，选择以 OEM 模式与公司合作，采购公司软件产品后，以其自身品牌进行销售。

报告期内公司 OEM 客户主要为新华三，公司与新华三签订了框架采购协议《H3C-齐治 OEMIN 采购主协议》，新华三根据其客户订单需求向公司下单，以买断的方式购买公司产品。

4、关于市场推广合作伙伴

自成立以来，公司专注于产品的设计研发，对销售团队的投入有限。报告期初，公司销售**业务**人员数量仅为 5 人，客户覆盖面较低，因此公司通过与市场推广合作伙伴合作的形式开拓市场**。经市场推广合作伙伴开发的客户，其中主要为直销客户，小部分为经销客户。**具体合作形式为：市场推广合作伙伴向公司推介客户，并开展售前工作，帮助公司进行销售；公司根据最终实现的销

售额，向市场推广合作伙伴支付市场开发费。**报告期内，发行人向市场推广合作伙伴支付的市场开发费、在市场推广合作伙伴协助下获取的收入金额情况如下表所示：**

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
市场开发费	46.45	508.53	893.71	1,312.40
市场推广合作伙伴协助开发的项目收入	101.63	2,752.52	2,741.73	3,395.68
主营业务收入	4,739.75	11,576.53	8,246.78	6,668.43
项目推广合作合作伙伴协助开发的收入/主营业务收入	2.14%	23.78%	33.25%	50.92%

2017 年度至 2020 年上半年，发行人市场开发费分别为 1,312.40 万元、893.71 万元、508.53 万元及 46.45 万元，市场推广合作伙伴协助开发的收入分别为 3,395.68 万元、2,741.73 万元、2,752.52 万元及 101.63 万元，市场开发费与市场推广合作伙伴协助开发的收入整体下降，主要原因系报告期内公司逐步建立并扩大体系化的自有销售团队，**随着**公司的**经销**网络逐步完善，公司与市场推广合作伙伴的合作规模逐年减少。目前，公司已经自建了规模化的销售队伍和完善的销售体系，公司产品和服务的销售采用**经销**销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式，与市场推广合作伙伴合作的形式已很少发生，**2020 年市场开发费系以前年度存量合同所发生，自 2020 年开始发行人无新增由市场推广合作伙伴协助开发的合同。”**

2、根据第六节披露的销售模式重新披露收入的构成情况

发行人在招股说明书之“第六节业务与技术”之“四、公司销售及主要客户情况”之“（二）主营业务经营情况”及“2、各销售模式的规模及占比情况”披露以下内容：

“报告期内，公司各销售模式所产生的收入及占比情况如下：

单位：万元

销售模式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
经销销售	1,834.40	38.70%	6,648.54	57.43%	5,526.77	67.02%	4,528.11	67.90%

销售模式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接销售	2,296.03	48.44%	3,759.13	32.47%	2,112.10	25.61%	2,140.31	32.10%
OEM 销售	609.32	12.86%	1,168.87	10.10%	607.91	7.37%	-	-
合计	**4,739.75**	**100.00%**	**11,576.53**	**100.00%**	**8,246.78**	**100.00%**	**6,668.43**	**100.00%**

报告期内，公司**经销**收入占比分别为 67.90%、67.02%、57.43%和 38.70%，直销收入占比分别为 32.10%、25.61%、32.47%和 48.44%。2018 至 2020 年 1-6 月，OEM 销售收入占比分别为 7.37%，10.10%和 12.86%。

报告期内，公司**经销**销售收入整体占比较高，直销收入占比呈上升趋势，主要原因为：公司下游客户行业和地域分布较为分散，难以完全通过自建的销售队伍实现客户的全面覆盖，因此报告期初公司采取**经销**销售模式对客户进行覆盖，便于公司集中精力于产品的研发设计。近年来，公司不断完善自有销售体系，品牌知名度逐步提升，大型企业客户选择直接向发行人购买产品，公司直销占比整体呈上升趋势。”

（二）明确披露渠道销售模式下的经销商和项目合作伙伴在交易模式、付款条件、销售性质等方面的差异，该种划分的依据及合理性

为更方便理解，发行人将招股书中项目合作伙伴修改为“普通经销商”，将经销商修改为“重要经销商”。重要经销商和普通经销商的划分依据为该经销商是否有意愿与发行人长期合作并与发行人签订认证代理商授权协议。经销销售模式下重要经销商和普通经销商在交易模式、付款条件、销售性质方面无实质性差异，二者的差异主要体现在：

（1）重要经销商是与发行人签订了认证代理商授权协议并且长期合作的经销商。发行人对重要经销商的技术人员进行培训，通过培训的重要经销商技术人员作为认证工程师，能够更好地服务客户、推广产品。同时发行人会举行定期或不定期的面向重要经销商的技术培训，从而提高重要经销商的技术服务能力，持续加深重要经销商对发行人产品的了解，更好地进行市场推广和客户服务。相较于普通经销商，重要经销商与发行人合作有较高的稳定性、持续性。

（2）普通经销商未与公司签订经销框架协议，在由终端客户需求驱动的具

体业务上与公司进行合作，通常根据终端用户的需求以买断形式采购公司产品并销售给终端用户。相较于重要经销商，普通经销商与发行人合作有较高的临时性、偶发性。

发行人将重要经销商和普通经销商进行区分，分为稳定性高、持续性强的经销商和临时性高、偶发性强的普通经销商，真实、准确、完整地反映经销商的构成情况。

（三）结合合同条款，分析市场推广合作伙伴是否属于渠道销售模式、认证代理商是否属于经销商模式，请发行人全面梳理关于销售模式的表述，确保用语一致性，避免歧义

市场推广合作伙伴不属于经销销售模式，亦不属于直销模式。市场推广合作伙伴主要承担协助发行人开发客户的职责，并非发行人的客户。

市场推广合作伙伴与发行人签订合同，主要协助发行人开发客户及开展售前工作，包括商机获取、商务谈判等，帮助公司进行销售，合同完成后发行人向市场推广合作伙伴支付市场开发费用。发行人已在招股说明书之“第六节业务与技术”之“二、主要经营模式”之“（四）销售模式”披露以下内容：“……因此公司通过与市场推广合作伙伴合作的形式开拓市场，具体合作形式为：市场推广合作伙伴向公司推介客户，并开展售前工作，帮助公司进行销售；公司根据最终实现的销售额，向市场推广合作伙伴支付市场开发费。”市场推广合作伙伴与普通经销商不同，普通经销商系经销模式下的一种客户类型。

认证代理商属于经销模式。发行人已在招股说明书之“第一节释义”之“一、普通术语”中披露以下内容：

“

经销商	与公司长期合作，签署了《认证代理商授权协议》的下游**经销**商，与代理商具有同等含义

”

发行人已全面梳理关于销售模式的表述，在正文部分首次出现代理商、重要经销商、普通经销商、市场推广合作伙伴之处增加说明，以确保用语一致性，避免歧义。

二、请发行人说明：

（一）报告期初的市场推广合作方式的客户数量及变动情况、销售收入分布情况并分析变动原因

报告期内，市场推广合作方式下客户的数量、收入情况如下表所示：

类别	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
市场推广合作方式下的客户数量（家）	18	86	137	201
市场推广合作伙伴协助开发的收入（万元）	101.63	2,752.52	2,741.73	3,395.68
主营业务收入（万元）	4,739.75	11,576.53	8,246.78	6,668.43
项目推广合作伙伴协助开发的收入/主营业务收入	2.14%	23.78%	33.25%	50.92%

2017 年度至 2020 年上半年，发行人市场开发费分别为 1,312.40 万元、893.71 万元、508.53 万元及 46.45 万元，市场推广合作伙伴协助开发的收入分别为 3,395.68 万元、2,741.73 万元、2,752.52 万元及 101.63 万元，市场开发费与市场推广合作伙伴协助开发的收入整体下降，主要原因系报告期内公司逐步建立并扩大体系化的自有销售团队，随着公司的经销网络逐步完善，公司与市场推广合作伙伴的合作规模逐年减少。目前，公司已经自建了规模化的销售队伍和完善的销售体系，公司产品和服务的销售采用经销销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式，与市场推广合作伙伴合作的形式已很少发生，2020 年发生的市场开发费系以前年度存量业务所发生，自 2020 年开始发行人无新增由市场推广合作伙伴协助开发的合同。

（二）发行人与认证代理商制定《计划书》的目的，提交具体的《计划书》及渠道模式销售的合同文本

发行人与重要经销商制定的计划书系发行人与经销商签订的年度销售目标，其不具备强制性，制定目的系为发行人正设计中的重要经销商销售激励制度和政策进行摸底调查和测试，主要观察经销商制定的销售目标与实际达成情况的偏差度和达成率分布情况。截至本回复出具之日，公司针对重要经销商的激励制度或政策尚未实施。

发行人已将《计划书》及经销模式销售的合同文本作为附件一、附件二随本问询函回复一并提交。

（三）通过经销商和项目合作伙伴实现的收入及占比、对应的终端销售情况，分别列示报告期前五大经销商和项目合作伙伴的名称、成立时间、注册资本、主营业务、实际控制人、合作时间及合作背景，是否有前员工等投资或控制的企业，与发行人及其实际控制人、董监高及发行人的主要客户、供应商之间是否存在关联关系、经销商或项目合作伙伴是否专门为发行人服务

1、经销商和项目合作伙伴实现的收入及占比、对应的终端销售情况

报告期内，发行人重要经销商和普通经销商收入及占比情况如下表所示：

单位：万元

类型	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
重要经销商收入	1,378.31	75.14%	4,601.43	69.21%	3,380.33	61.16%	2,195.79	48.49%
普通经销商收入	456.09	24.86%	2,047.10	30.79%	2,146.43	38.84%	2,332.33	51.51%
经销销售合计	**1,834.40**	**100.00%**	**6,648.54**	**100.00%**	**5,526.77**	**100.00%**	**4,528.11**	**100.00%**

根据上表，2017 年至 2020 年半年度，发行人重要经销商收入占比分别为 48.49%、61.16%、69.21%及 75.14%，重要经销商收入占比逐年提高，主要系公司自建销售体系逐渐完善，建立了较为稳定的经销网络。

报告期内，发行人经销商均在确定终端客户的情况下采购发行人产品，销售合同中均列明产品最终使用方，并且产品主要由公司直接发货给终端客户，经销商采购的发行人产品最终均实现终端销售。

2、分别列示报告期前五大经销商和项目合作伙伴的名称、成立时间、注册资本、主营业务、实际控制人、合作时间及合作背景，是否有前员工等投资或控制的企业，与发行人及其实际控制人、董监高及发行人的主要客户、供应商之间是否存在关联关系、经销商或项目合作伙伴是否专门为发行人服务

（1）发行人前五大重要经销商、普通经销商的销售额及经销收入占比情况

报告期内，发行人每年前五大重要经销商的销售额、经销收入占比情况如

下表所示：

单位：万元

期间	序号	重要经销商	当期销售额	经销收入占比
2020 年 1-6 月	1	上海火开计算机销售中心	207.79	11.33%
	2	北京腾达泰源科技有限公司	189.11	10.31%
	3	深圳市欧朋科技有限公司	97.00	5.29%
	4	北京和昊达科技有限公司	90.18	4.92%
	5	北京华兴佳讯科技发展有限公司	86.1	4.69%
	小计		**670.18**	**36.53%**
2019 年度	1	上海火开计算机销售中心	743.95	11.19%
	2	广州市云方信息科技有限公司	503.86	7.58%
	3	深圳市欧朋科技有限公司	404.71	6.09%
	4	北京华兴佳讯科技发展有限公司	303.95	4.57%
	5	上海恒岳网络科技有限公司	246.19	3.70%
	小计		**2,202.65**	**33.13%**
2018 年度	1	南京立有信科技有限公司	566.22	10.25%
	2	北京华兴佳讯科技发展有限公司	424.43	7.68%
	3	深圳市众云网有限公司	294.14	5.32%
	4	瑛数信息科技（上海）有限公司	278.14	5.03%
	5	深圳市恒大创展科技有限公司	235.90	4.27%
	小计		**1,798.83**	**32.55%**
2017 年度	1	南京立有信科技有限公司	420.58	9.29%
	2	北京华兴佳讯科技发展有限公司	258.43	5.71%
	3	北京联恒创业科技有限公司	150.14	3.32%
	4	广州市云方信息科技有限公司	147.23	3.25%
	5	北京腾达泰源科技有限公司	123.09	2.72%
	小计		**1,099.47**	**24.28%**

注：以上重要经销商销售额按照非合并口径统计。

报告期内，发行人每年前五大普通经销商的销售额、收入占比情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	普通经销商	当期销售额	经销收入占比

期间	序号	普通经销商	当期销售额	经销收入占比
2020 年 1-6 月	1	上海日出科技有限公司	37.74	2.06%
	2	上海维致信息技术有限公司	35.39	1.93%
	3	河南华祺实业有限公司	19.95	1.09%
	4	福建鸿智达电子有限公司	18.80	1.02%
	5	北京网际博通信息技术有限公司	17.98	0.98%
	小计		**129.86**	**7.08%**
2019 年度	1	北京七乘二四信息技术有限公司	118.36	1.78%
	2	重庆怡讯网络技术有限公司	76.98	1.16%
	3	华廷信息科技（上海）有限公司	71.68	1.08%
	4	北京海卓飞网络科技有限公司	48.28	0.73%
	5	甘肃华讯伟业信息技术有限公司	47.54	0.72%
	小计		**362.84**	**5.46%**
2018 年度	1	云南思远数码科技有限公司	172.75	3.13%
	2	深圳市中兴康讯电子有限公司	101.54	1.84%
	3	北京神州新桥科技有限公司	87.32	1.58%
	4	沈阳云智科技有限公司	77.59	1.40%
	5	北京拓实科技有限公司	67.67	1.22%
	小计		**506.87**	9.17%
2017 年度	1	深圳市创智天成科技有限公司	130.04	2.87%
	2	贵州瑞高科技有限公司	82.91	1.83%
	3	北京神州新桥科技有限公司	75.64	1.67%
	4	广东亿迅科技有限公司	75.00	1.66%
	5	黑龙江立辉科技开发有限公司	58.12	1.28%
	小计		**421.70**	**9.31%**

注：以上普通经销商销售额按照非合并口径统计。

（2）发行人前五大重要经销商、普通经销商的基本情况

报告期内，发行人前五大重要经销商的情况如下表所示：

期间	序号	经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
2020年1-6月	1	上海火开计算机销售中心	2018/9/25	-	计算机软硬件及辅助设备、文化办公用品、体育用品、机电设备及配件、机械设备及配件、电子产品、仪器仪表、五金交电、家用电器、电线电缆、包装材料、纸制品、通讯器材、环保设备、音响设备、电气设备、工业自动化控制设备、智能设备的销售。	符伟（符伟与南京立有信科技有限公司的实际控制人郭玉莲系母女关系）	2018年	经销商实际控制人起初以南京立有信科技有限公司作为主体与发行人合作，随着经销商实际控制人的经营规划调整，经销商实际控制人成立上海火开计算机销售中心，继续与发行人合作。
	2	北京腾达泰源科技有限公司	2009/12/15	1,100	技术开发、技术推广、技术咨询、技术服务、技术转让；软件开发；销售计算机、软件及辅助设备、自行开发后的产品、电子产品、通讯设备、机械设备、日用品、文化用品；计算机系统集成。	许立宪	2016年	经销商实际控制人许立宪为发行人前员工，离职后经营北京腾达泰源科技有限公司与发行人开展合作。
	3	深圳市欧朋科技有限公司	2014/8/21	1,500	一般经营项目是:网络信息技术开发、技术咨询、技术服务;计算机软硬件产品的技术开发、技术咨询、技术服务与销售;计算机软件系统集成;电子产品的技术开发与销售。	冯凤妹	2016年	终端用户指定采购发行人产品建立合作关系
	4	北京和昊达科技有限公司	2012/11/22	1,000	专业承包;科技开发、技术咨询、技术服务、技术转让;计算机系统服务;销售电子产品、计算机及辅助设备、软件、办公用品、机电设备、日用杂货、工艺品、安全技术防范产品;电脑图文设计;经济信息咨询。	耿建国	2017年	终端用户指定采购发行人产品建立合作关系
	5	北京华兴佳讯科技发展有限	2009/1/8	500	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务;经济贸易咨询;教育咨询（中介服务除外）;组织文化艺术交	盛昌林	2010年	在客户项目上了解到发行人产品，随后主动联系发行人开展合作

期间	序号	经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
		公司			流活动（不含营业性演出）;承办展览展示活动;会议服务;货物进出口、代理进出口、技术进出口;销售珠宝首饰、计算机、软件及辅助设备、通讯设备、电子产品、机械设备、文化用品、家具、日用杂货、化妆品;经营电信业务。			
2019年度	1	上海火开计算机销售中心	详见2020年1-6月第一大经销商之情况。					
	2	广州市云方信息科技有限公司	2012/11/26	518	计算机技术开发、技术服务;计算机批发;计算机零配件批发;计算机零售;计算机零配件零售;软件批发;软件零售;软件开发;信息系统集成服务;办公设备耗材批发;办公设备耗材零售。	曾建文	2017年	自行比较市场同类产品后主动联系齐治科技开始合作
	3	深圳市欧朋科技有限公司	详见2020年1-6月第三大经销商之情况。					
	4	北京华兴佳讯科技发展有限公司	详见2020年1-6月第五大经销商之情况。					
	5	上海恒岳网络科技有限公司	2014/3/24	3,300	计算机软硬件科技、机电科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，信息系统集成服务，电脑图文设计制作，计算机网络工程施工，建筑装饰建设工程设计施工一体化，电子建设工程专业施工，建筑智能化建设工程专业施	徐培	2019年	业务中经常接触到发行人产品，后开始合作

期间	序号	经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
					工，计算机软件及辅助设备、办公用品、日用百货的销售。			
2018年度	1	南京立有信科技有限公司	2007/3/13	510	计算机软硬件、电子产品开发、销售;计算机系统集成;计算机网络工程的设计、安装、调试;计算机软硬件技术信息咨询、技术转让、维修及服务;企业形象策划;五金交电、办公设备、家用电器、机电设备销售;建筑工程设计、施工。	郭玉莲	2010年	发行人主动联系开发的销售渠道
	2	北京华兴佳讯科技发展有限公司	详见2020年1-6月第五大经销商之情况					
	3	深圳市众云网有限公司	2014/2/24	3,500	一般经营项目是:信息安全产品、网络设备、软件的开发、代理及销售;系统集成;提供计算机技术咨询及上门维护服务;互联网及移动互联网的技术开发。	刘智	2017年之前	自行比较市场同类产品后主动联系发行人开始合作
	4	瑛数信息科技（上海）有限公司	2016/12/5	1,100	从事计算机信息科技、通信科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，计算机软件开发，计算机信息系统集成，产品包装设计，自有设备租赁，商务信息咨询，计算机、软件及辅助设备、电子元器件、通讯设备、五金交电、电线电缆、日用百货批发、零售。	吕伟	2016年	通过项目合作接触发行人
	5	深圳市恒大创展科技有限公	2010/9/6	1,000	经营范围一般经营项目是：计算机软硬件、计算机及配件、办公设备、通讯设备、电子产品、仪器仪	曹晓勋	2018年左右	发行人主动开发的销售渠道

期间	序号	经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
		司			表、计算机网络硬件的技术开发、购销、上门维修；计算机系统集成；国内贸易（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须经批准的项目除外）；货物进出口、技术进出口（法律、行政法规禁止的项目除外；法律、行政法规限制的项目须取得许可后方可经营）；信息咨询（不含人才中介服务及其它限制项目）；投资兴办实业（具体项目另行申报）。			
2017年度	1	南京立有信科技有限公司	详见2018年之第一大经销商之情况。					
	2	北京华兴佳讯科技发展有限公司	详见2020年1-6月之第五大经销商之情况。					
	3	北京联恒创业科技有限公司	2006/3/6	5,000	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广；计算机技术培训；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；数据处理；计算机维修；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备、文化用品；企业管理咨询；租赁计算机、通讯设备。	节文芳	2015年	自行比较市场同类产品后主动联系发行人并开始合作
	4	广州市云方信息科技有限公司	详见2019年第二大经销商之情况。					

期间	序号	经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
	5	北京腾达泰源科技有限公司	详见2020年1-6月第二大经销商之情况。					

报告期内，发行人前五大普通经销商情况如下表所示：

期间	序号	普通经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
2020 年 1-6 月	1	上海日出科技有限公司	1995/10/16	5,000	从事通讯科技、信息科技、计算机科技、网络技术、电子产品、仪器仪表技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，网络工程，通讯设备安装，计算机系统集成，投资咨询（除金融、证券），建筑工程，弱电工程，市政工程，水电安装，电力设备安装（除承装、承修、承试电力设施），电力专业建设工程设计，电力建设工程施工，机电设备的安装、维修（除特种设备），集成电路芯片设计及服务，新兴软件及服务，大数据服务，嵌入式软件开发，智能输配电机及控制设备、计算机、软件及辅助设备、光电子器件、金属材料、仪器仪表、电子产品、通讯设备、通信设备的销售。	朱泉根	2020 年	发行人拓展江苏电力市场，主动联系合作
	2	上海维致信息技术	2008/7/14	1,000	（网络科技、通信技术、信息技术）专业领域内的技术开发、技术	栗建良	2019 年	基于光大证券项目合作，后续继续合作

期间	序号	普通经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
		有限公司			转让、技术咨询和技术服务，计算机系统服务，电子产品、仪器仪表、电子元器件、机电设备、计算机软硬件及配件的销售，机械设备维修，实业投资，建设工程，计算机系统集成，计算机网络工程，网络综合布线工程，智能楼宇工程。			
	3	河南华祺实业有限公司	2012/9/27	5,000	计算机软件系统、通讯系统、弱电智能系统、安全防范系统的技术研究、技术咨询与技术服务；计算机系统集成；智能大厦综合布线工程施工；批发兼零售：计算机软硬件产品、数码产品、通讯设备、安防设备、矿产品（煤炭、石油等国家专营专供的产品除外）、建材、化工产品（危险化学品除外）、电梯、五金、机电设备、环保设备、汽车配件、办公用品。室内外装饰装修工程设计与施工。	常康毅	2017 年	基于河南省农信社项目合作，后续继续合作
	4	福建鸿智达电子有限公司	2010/3/8	5,000	电子产品、办公用品、五金交电（不含电动自行车）、化工产品（不含危险品）、建筑材料、通讯产品、家用电器、日用品、普通机械设备、工艺品、仪器仪表、计算机软硬件的批发、代购代销；计算机软硬件开发；计算机系统集成；楼宇智能化工程、通讯工程、安防工程、室内外装饰工程的设计及施工（以取得的资质证书为准）；网络工程、信息系统工程、通讯技术	李靖	2020 年	发行人拓展福建市场，主动联系合作

期间	序号	普通经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
					及软件开发；企业形象策划；企业营销策划；会议及展览服务；企业管理信息咨询。			
	5	北京网际博通信息技术有限公司	2016/4/15	500	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务；软件开发；数据处理；销售电子产品、机械设备、计算机、软件及辅助设备。	娄柴军	2020 年	在行业内了解过发行人，后发行人主动联系合作
2019 年度	1	北京七乘二四信息技术有限公司	2017/8/10	2,017	信息技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售计算机、软件及辅助设备。	高建梅	2018 年	在行业内了解过发行人，后发行人主动联系并开始合作
	2	重庆怡讯网络技术有限公司	2000/3/27	2,160	安防工程设计、施工、维修壹级（按资质证核定范围及期限从事经营）；计算机系统服务；计算机网络工程的设计、安装、调试及计算机销售，计算机软件开发；租赁计算机及配件、文化办公机械；销售：通讯产品（不含无线电发射设备及地面卫星接收设施）及开发、销售仪器仪表、电子元器件、现代办公设备、汽车配件、摩托车及配件、建筑材料及装饰材料（不含危险化学品）、社会公共安全设备。	沈林	2015 年	终端客户指定下开始合作
	3	华廷信息科技（上海）有限公司	2014/8/27	300	信息科技、网络科技、计算机技术、电子技术领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；网络工程，系统集成；计算机软硬件及辅助设备的研发、销售、安	陈妍	2019 年	发行人主动联系，在辽宁市场合作

期间	序号	普通经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
					装、维护（限上门），通信设备、电子产品的销售、安装、调试、维护（限上门）；电子商务（不得从事增值电信、金融业务）；设计、制作、利用自有媒体发布各类广告，图文设计；销售计算机软硬件及配件、通讯产品、电子产品、办公用品、工艺品、日用百货；展览展示服务，会务服务，企业形象策划，文化艺术活动交流策划，市场营销策划，公关活动策划，企业管理咨询，经济信息咨询，商务信息咨询；健康信息咨询（不得从事诊疗活动、心理咨询），财务咨询（不得从事代理记账）；从事货物进出口及技术进出口业务。			
	4	北京海卓飞网络科技有限公司	2012/10/31	100	技术开发、推广、转让、咨询、服务；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务；数据处理；经济贸易咨询；销售五金交电、金属材料、机械设备、计算机软硬件及外设、仪器仪表、电子产品、通讯设备；货物进出口；技术进出口；代理进出口。	孟庆洁	2018 年	基于腾讯项目，发行人主动联系合作
	5	甘肃华讯伟业信息技术有限公司	2016/1/27	1,000	计算机系统集成、综合布线、通信及计算机网络工程；计算机软件、硬件、云计算、大数据、物联网的技术服务、技术咨询、开发、设计；信息系统安全服务；信息系统监理；数据分析与处理；计算机信	周旭	2018 年	在行业内了解过发行人，主动联系发行人进行合作

期间	序号	普通经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
					息系统集成；企业管理咨询；会议服务；计算机及外围设备、网络设备、机电设备、办公自动化设备及耗材、通讯器材、电子产品（不含卫星地面接收设施）、办公用品、金属材料、文化用品、建筑材料、视频监控设备、环保设备、仪器仪表、教学设备、实训室仪器及设备的批发零售。			
2018年度	1	云南思远数码科技有限公司	2002/5/16	2,000	计算机软硬件的技术开发、技术应用、技术转让、技术咨询；计算机系统集成及综合布线；电子、通信、能源技术、自动控制技术的研究及开发；计算机网络工程、工业自动化系统工程、电子自动化工程、楼宇设备自控系统工程、智能化安装工程、监控系统安装工程、房屋建筑工程的设计及施工；办公设备的租赁；数据处理和存储服务；企业管理咨询；教育信息咨询（不含教育培训）；工程管理服务；工程技术咨询服务；信息技术咨询服务；人力资源外包服务；计算机软硬件、安全技术防范产品、电子产品、通讯设备、家用电器、办公设备、办公家具、教学设备、实验室设备、乐器、仪器仪表、音响设备、体育用品、五金交电、电线电缆、建筑材料、装饰材料、化工产品（不含危险化学品）的销	袁磊	2017年	发行人主动联系，在云南市场合作

期间	序号	普通经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
					售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。			
	2	深圳市中兴康讯电子有限公司	1996/11/1	175,500	进出口贸易业务；仓储服务；电子产品技术服务。许可经营项目是：电子产品及其配件，集成电路产品的设计、生产、销售。	中兴通讯股份有限公司	2016 年	终端客户指定，基于中兴项目合作，后续继续合作
	3	北京神州新桥科技有限公司	2001/7/30	30,000	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；销售电子产品、计算机及辅助设备、机械设备、通讯设备；计算机技术培训；货物进出口、技术进出口、代理进出口；机械设备租赁（不含汽车租赁）；租赁计算机、通讯设备；施工总承包、专业承包、劳务分包。	东华软件股份公司	2011 年	金融行业内影响力大的合作伙伴，发行人主动联系合作
	4	沈阳云智科技有限公司	2014/8/13	5,000	计算机信息系统集成；计算机软硬件系统开发、销售、技术服务；信息技术咨询、技术服务；计算机网络系统工程、通讯工程、建筑智能化系统工程、安防工程、音视频会议系统工程、机房工程的设计、施工、技术服务。	姜金竹	2018 年	终端用户推荐，在华晨宝马项目中合作
	5	北京拓实科技有限公司	2002/5/23	5,000	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广；软件开发；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、通讯设备；计算机系统服务。	刘人诚	2017 年	认可发行人的产品，主动联系开始合作
2017 年度	1	深圳市创智天成科	2010/1/20	6,000	计算机与网络信息安全服务；计算机软硬件的技术开发、销售、技术	贾磊	2014 年	发行人主动联系合作

期间	序号	普通经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
		技有限公司			服务、技术咨询、技术转让、技术维护；计算机系统集成、运维服务；经济信息咨询（不含人才中介服务、证券及限制项目）；投资兴办实业（具体项目另行申报）；经营进出口业务。			
	2	贵州瑞高科技有限公司	2012/4/13	500	计算机硬件、软件、计算机网络系统的技术研发；自动控制系统技术研发；电力系统二次系统技术研发；居住及办公区智能化系统技术研发及设计；电力产品技术研发；计算机信息系统集成工程实施、维护及技术咨询；自动控制系统、电力二次系统的设计及工程实施；通信工程设计及工程实施；销售计算机软硬件产品、网络设备、电力产品、电力二次系统产品、通信产品、计算机配件及耗材、办公用品、电子产品。	王开明	2017 年	发行人主动联系合作
	3	北京神州新桥科技有限公司	2001/7/30	30,000	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；销售电子产品、计算机及辅助设备、机械设备、通讯设备；计算机技术培训；货物进出口、技术进出口、代理进出口；机械设备租赁（不含汽车租赁）；租赁计算机、通讯设备；施工总承包、专业承包、劳务分包。	东华软件股份公司	2011 年	金融行业内影响力大的合作伙伴，发行人主动联系合作
	4	广东亿迅科技有限	2001/11/20	15	计算机及通信软、硬件的研究、开发；承担通信网络、计算机系统的	国务院国有资产监督管	2016 年	发行人主动联系合作

期间	序号	普通经销商名称	成立时间	注册资本（万元）	主营业务	实际控制人	合作时间	合作背景
		公司			设计、技术服务、系统集成及工程施工；计算机、电子产品、通信设备的设计、租赁、安装及维护（以上项目涉及许可经营的持有效批准证书经营）；销售：电子产品及通信设备（不含卫星电视广播接收设备）；计算机及通信技术服务、咨询；设计、制作、代理、发布国内外各类广告。	理委员会		
	5	黑龙江立辉科技开发有限公司	2013/7/11	50	计算机软件、网络技术的开发及技术转让；计算机系统集成、综合布线及技术咨询、技术服务、网络维护服务；计算机维修；经销：计算机软硬件、外部设备及耗材、工业自动化设备及配件、机电产品、仪器仪表、电子产品、通讯器材、五金建材、办公自动化设备、办公用品、数码产品。	邵立立	2017 年	终端用户推荐，在哈尔滨铁路局项目中合作

报告期内，除腾达泰源之外，发行人经销商中无前员工等投资或控制的企业，与发行人及其实际控制人、董监高及发行人的主要客户、供应商之间不存在关联关系，经销商均非专门为发行人服务。

（四）考察渠道商的几个维度的具体量化标准，是否存在对渠道商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施，是否存在信息管理系统查看渠道商销售情况，各年渠道商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响

1、考察经销商的几个维度的具体量化标准

报告期内，按照是否与发行人签订《认证代理商授权协议》，发行人经销商可分为重要经销商和普通经销商两类。

重要经销商具有与发行人长期合作意愿并签署了认证代理商授权协议，主动在市场上推介发行人产品并拓展项目及客户资源。发行人根据《经销管理制度》及《认证代理商授权协议》对重要经销商进行管理。

普通经销商未与发行人签订经销商框架协议，通常根据终端用户的需求以买断形式采购公司产品并销售给终端用户。一般情况下，普通经销商与发行人之间的交易具有临时性，持续性较差，除合作项目上接触之外，双方技术交流、日常管理等方面接触较少。因此，发行人与普通经销商在产品购销合同中对双方在合作项目上的权利义务进行约定，发行人不涉及对普通经销商的管理和考察问题。

实际业务中，发行人对重要经销商设定了考察标准，发行人与普通经销商不涉及考察或管理的问题。

根据发行人制定的《经销商管理制度》及重要经销商与发行人签署的《认证代理商授权协议》，公司通过对经销商的客户资源、市场信誉、销售实力、售前售后服务支持能力等方面的综合考察，对长期合作的重要经销商进行经销商认证。发行人考察重要经销商的具体量化主要为具有专职销售人员和认证工程师各 1 名，其中认证工程师由发行人进行认证，每年认证。

2、是否存在对渠道商向最终客户销售过程合法合规性的管理措施

针对重要经销商，发行人与重要经销商在《认证代理商授权协议》之廉洁

倡议中约定：

“18.1 本代理协议之附件及双方达成的补充协议、备忘录等内容，均为有效保障甲乙方合法权益，符合法津法规、商业道德要求。

18.2 乙方承诺不配合、不引诱甲方任何人员实施任何有悖该协议、法律法规及商业道德的行为，以获取不当利益，包括并不限于：股份、回扣、礼金、有价证券、礼品，及对甲方员工亲友的任何便利性的利益及服务等（包括不限于旅游、健身、娱乐等）。如有违反并一经查实，甲方将依据具体行为，对乙方处以罚款、终止合作等相关处罚，并追究必要的法律责任。

18.3 乙方承诺主动向甲方检举甲方其他代理商或甲方人员任何违背本倡议的行为，并支持配合甲方的所有调查工作。

18.4 甲方承诺遵守该代理协议、法律法规及商业道德的要求，严格约束甲方相关业务人员，坚决维护甲乙方的合法权益，并对任何违反该代理协议、国家法律法规及商业道德的行为及个人及组织追究其法律责任。”

同时发行人与重要经销商亦在《认证代理商授权协议》中约定“本协议生效后，即视为乙方同意遵守甲方的代理商管理制度。如乙方违反甲方代理商管理制度的，则甲方有权依照代理商管理制度的规定对乙方进行处理。”

针对普通经销商，由于普通经销商在终端客户的需求推动下采购发行人产品，普通经销商与发行人合作具有临时性、偶发性的特点。因此发行人仅与部分普通经销商在产品购销合同中对经销商向最终客户销售过程合法合规性进行原则性的约定。

报告期内，发行人产品的最终用户主要为大型金融机构、国有大型电力企业、知名互联网公司和科技公司等优质客户。上述最终用户内部大都制定了严格的廉洁制度或反商业贿赂规定。报告期内，发行人经销商无因最终客户销售过程的合法合规性而受到处罚或起诉之情况。

3、是否存在信息管理系统查看渠道商销售情况

发行人目前不存在经销商进销存信息管理系统以查看经销商销售情况，但是发行人与经销商签署的销售合同中均明确标明了产品最终使用方，同时发行

人在物流、培训、维保等业务环节可以进一步获知产品的最终销售去向。具体情况如下：

一方面，发行人经销商均在确定产品最终使用方的情况下与发行人签订产品购销合同或订单，合同中明确产品的最终使用方；另一方面，在实际业务过程中，经销商一般指定发货至产品最终使用方处，发行人通过物流信息等可以明确产品是否按照合同约定销售给终端客户，并且发行人会与终端客户在使用培训、技术支持等方面发生直接接触，能够有效了解和掌握经销商的对外销售情况。

4、各年渠道商新增和退出情况，以及对发行人销售的影响

报告期内，发行人各期重要经销商、普通经销商新增和退出情况如下表所示：

类别	2020年1-6月			2019年度			2018年度			2017年度		
	数量（家）	金额（万元）	销售占比	数量（家）	金额（万元）	销售占比	数量（家）	金额（万元）	销售占比	数量（家）	金额（万元）	销售占比
重要经销商	44	1,378.31	75.14%	53	4,601.43	69.21%	36	3,380.33	61.16%	33	2,195.79	48.49%
新增重要经销商	4	109.68	5.98%	20	1,836.90	27.63%	4	150.91	2.73%	-	-	-
退出重要经销商	13	369.30	20.13%	4	837.74	12.60%	1	23.08	0.42%	-	-	-
普通经销商	69	456.09	24.86%	163	2,047.10	30.79%	164	2,146.43	38.84%	154	2,332.33	51.51%
新增普通经销商	33	288.54	15.73%	113	1,527.00	22.97%	116	1,346.91	24.37%	-	-	-
退出普通经销商	127	1,447.88	78.93%	114	1,488.39	22.39%	106	1,611.58	29.16%	-	-	-

注：1、以当期经销商是否与发行人发生交易作为标准判断当期是否退出、新增。

2、上表中退出重要经销商销售额、退出普通经销商销售额、销售占比均为其上一期的销售金额及占比；

3、销售占比为各类型经销商当期销售额占当期经销商收入的占比。

4、2020 年 1-6 月新增重要经销商为 4 家、新增普通经销商为 33 家，退出重要经销商为 13 家、退出普通经销商为 127 家，主要由于 2020 年数据为半年度数据，且受疫情影响部分重要经销商及普通经销商尚未进行 2020 年采购，因此 2020 年 1-6 月无业务往来。

公司与经销商进行广泛合作，销售公司产品与服务，公司经销商分为长期合作的重要经销商和普通经销商。

报告期内，公司重要经销商数量分别为 33 家、36 家、53 家和 44 家，重要经销商销售收入占当期经销模式收入的比重分别为 48.49%、61.16%、69.21%和 75.14%，呈现逐年上升趋势，且退出的经销商较少，重要经销商粘性较大，整体保持稳定。

报告期内，公司普通经销商数量分别为 154 家、164 家、163 家和 69 家，普通经销商模式下销售收入占当期经销模式收入的比重分别为 51.51%、38.84%、30.79%和 24.86%。普通经销商带来的销售收入是公司销售收入的有效补充，但是随着公司销售体系的逐步完善和重要经销商数量的增加，公司普通经销商销售收入占比呈逐年下降趋势。普通经销商在终端客户的需求下临时地、偶发性地采购发行人产品，因此各年度普通经销商的新增和退出较为频繁，普通经销商的变动具有合理性，普通经销商的变动对发行人销售不构成重大不利影响。

（五）经销商销售合同中约定最终用户及价格的情况是否符合行业惯例，该种模式下的销售是否为代理销售而非经销，并结合货物流、资金流等情况分析相关收入计入发行人主营业务收入是否符合《企业会计准则》的规定

1、经销商销售合同中对最终用户及价格的约定情况

报告期内，发行人经销商销售合同中均明确最终用户名称、发行人向经销商销售价格，并不约定经销商向客户销售的最终价格。经销商向终端客户销售的最终价格为经销商的核心商业机密，除经销商参与公开招投标等情况外，发行人无法获知经销商向最终用户的销售价格。

发行人与经销商签订的合同中明确最终用户名称系出于产品管理、版权保护等目的。发行人在经销商销售合同中明确最终用户名称，并不约定经销商向最终用户销售的价格，符合行业惯例。

2、该种模式下的销售是否为代理销售而非经销

报告期内，发行人与重要经销商、普通经销商签订的框架性合同、产品销售合同中的相关条款如下：

经销商类型	合同类型	相关条款
重要经销商	框架性协议《认证代理商授权协议》	甲方和乙方均为独立的主体，独自承担经营风险。乙方经销甲方产品之行为属乙方独立之行为，乙方非甲方之代理人。甲方除按照相关法律法规要求承担产品制造商须承担的相关责任外，对乙方之行为不承担任何责任，除非乙方之行为得到甲方明确的书面授权。
	销售合同	货物所有权保留及风险转移 1、双方一致同意：自甲方签署收货确认单之日起本合同下货物的所有权及风险同时有乙方转移给甲方。 2、双方一致同意：甲方未按合同履行支付货款义务的，乙方有权收回本合同项下货物并追究甲方违约责任。
普通经销商	销售合同	货物所有权保留及风险转移 1、双方一致同意：自甲方签署收货确认单之日起本合同下货物的所有权及风险同时有乙方转移给甲方。 2、双方一致同意：甲方未按合同履行支付货款义务的，乙方有权收回本合同项下货物并追究甲方违约责任。

如上表所示，发行人销售给经销商产品的货物所有权及风险自经销商签收后发生转移，经销商面对终端客户并承担产品对终端客户的风险并获取相应的报酬。同时，发行人有向经销商收取货款的权利，该权利的获得与经销商是否收到终端客户的货款无关。综上，因发行人以买断的形式向经销商销售产品，该销售模式为经销而非代理。经销商与发行人独立经营，按照经销商指定时间、指定地点发货，经销商签收产品后经销商向发行人支付货款，该种模式属于经销而非代理销售，符合《企业会计准则》的规定。

（六）部分代理商为全国代理、部分代理商为省级代理的情况是否会导致代理商之间存在冲突，发行人对代理商的管理情况及管理情况是否完善，相关内控是否完备

报告期内，发行人在《认证代理商授权协议》中明确约定了经销商的代理区域。经销商根据自身的客户资源分布及市场区域开拓意向，在《认证代理商授权协议》填报了代理区域，但该约定并非排他性的约定，对经销商亦不构成区域限制。发行人主要依托报备制度解决经销商之间的冲突，以避免经销商之间的恶意竞争。发行人在《经销商管理制度》、《认证代理商授权协议》中均明确约定了经销商报备终端客户制度。经销商应该按照报备制度进行客户报备，公司对经销商报备的项目给予一段时间的保护期，保护期内其他经销商不能参与该项目的拓展及报价等工作。对违规进行恶意竞争的经销商，发行人采取不与其签单、取消其经销商认证等处罚措施。

报告期内，发行人严格执行对经销商的管理制度，相关内控制度完善，执行情况良好，未出现经销商之间发生冲突的情况。

（七）发行人与经销商和合作伙伴的付款、结算条款等约定情况，通过渠道商回笼资金的具体表现

发行人对经销商的付款、结算条款约定为：对于销售金额小于等于 15 万元或合同类型为软件合同，采取一次性收费的方式进行；对于销售金额在 15 万-50 万之间的合同，采取发货前收取 50%货款，到货验收后 30 天收取剩余 50%货款的方式进行；对于销售金额大于等于 50 万元的合同，采取发货前收取 30%货款，到货验收后收取 40%货款，终端客户实施验收后 30 天收取剩余 30%货款的方式进行。上述分期付款经销商信用等级应达到良好。

相较于直销客户，经销商不收取质保金，付款周期较短，有利于发行人回收货款、回笼资金。报告期内，发行人直销模式、经销模式的应收账款周转率情况如下表所示：

销售模式	2020年1-6月	2019年度	2018年度
经销模式	4.08	3.96	4.12
直销模式	2.68	3.05	2.95

注：上表中 2020 年 1-6 月周转率年化处理。

根据上表，经销模式下发行人应收账款周转率显著优于直销客户，经销模式有利于发行人回收货款、回笼资金。

（八）不同销售模式下产品定价策略的差异情况，退换货情况及处理机制、产品质量问题争端的处理机制。

1、不同销售模式下产品定价策略的差异情况

发行人的主要产品均为标准化软件产品。标准化软件产品的研究开发需要长期的研发投入和经验积累，但产品的通用性、可复制性较高，产品研发成功后的规模经济效应及研发投入回报率较高，因此发行人采用较为灵活的定价策略，对直销客户、经销客户和 OEM 客户的定价策略没有显著差异。

公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，硬件产品主要为发行人软件产品装载所需的服务器，一般情况下公司根据客户需求向客户提供纯软件或软

硬一体化产品。发行人对纯软件合同、软硬一体化合同中软件部分及软硬一体化合同中硬件部分的定价策略如下：

（1）针对纯软件合同、软硬一体化合同中软件部分的定价，发行人主要根据客户情况协商定价或招投标定价。协商定价的主要因素包括产品管理资产数量、客户的行业影响力、订单金额、客户复购的可能性等。针对部分大客户，发行人销售人员或经销商可以向发行人申请特价，特价需要经过发行人批准后才可实施，且特价价格不得向市场上第三方泄露。

（2）针对软硬一体化合同中硬件部分的定价，发行人主要执行固定报价政策。公司根据硬件原材料的采购价格制定各型号硬件的报价单，并一般根据报价单对硬件进行定价销售。

2、退换货情况及处理机制、产品质量问题争端的处理机制

报告期内发行人退换货金额及其占主营业务收入比例情况如下表所示。

单位：万元

期间	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
退换货金额	1.84	33.76	29.81	65.55
主营业务收入	4,739.75	11,576.53	8,246.78	6,668.43
占比	0.04%	0.29%	0.36%	0.98%

报告期内，发行人退换货金额占当期主营业务收入的比例分别为 0.98%、0.36%、0.29%及 0.04%，占比较低。发行人退换货主要系硬件设备因物流运输损坏而导致的换货。发行人软件为标准化软件产品，运行稳定、兼容性好、通用性强，极少因软件质量问题而产生退换货。根据发行人与硬件供应商签署的采购协议或采购订单，供应商对硬件设备执行硬件质保标准。如果硬件出现问题由发行人协调硬件供应商负责硬件产品的退换货。

综上，报告期内，退换货对发行人经营发展无重大不利影响。

三、请保荐机构、申报会计师就上述事项说明核查方法、标准、比例、证据等，发表明确核查意见。另请保荐机构、申报会计师核查以下事项：（1）渠道商和发行人是否存在实质和潜在关联关系；（2）发行人报告期内渠道销售模式下的收入确认原则及给渠道商的补贴或返利情况；（3）发行人的交易记录及银行流水记录、渠道商存货进销存情况、终端销售情况等；（4）经销收入的真实性、准确性。

1、执行的核查程序

（1）向发行人实际控制人进行访谈，了解公司报告期内主要销售模式，公司不同时期销售模式的主要变化及销售战略布局，并了解发行人经销商管理机制。

（2）了解发行人不同销售模式之间的划分标准与收入确认政策，结合同行业可比公司的公开资料，判断发行人销售模式及收入确认政策是否符合行业惯例。经核查，发行人的销售模式符合行业惯例，收入确认政策与同行业可比公司相比无重大差异。

（3）获取并查阅发行人销售与收款管理制度、经销商管理制度等内部控制制度，对公司相关业务流程进行了解并执行穿行测试，并对公司收入确认等关键节点执行控制测试，评价销售相关内部控制设计是否合理、执行是否有效。经测试，公司上述内部控制制度设计合理，并在报告期内得到有效执行。

（4）向公司销售负责人进行访谈，了解经销销售模式及经销商的作用，是否由经销商负责为客户提供安装服务，经销商的选择标准、管理模式、信用政策以及经销商进入退出机制等信息。

（5）通过互联网检索的方式对报告期内主要经销商进行背景调查，核查经销商的业务性质、经营规模、商业背景等信息，判断其是否真实存在、是否与发行人及其实际控制人、董监高及发行人的主要客户、供应商之间存在关联关系。

（6）获取并查阅了报告期内发行人与不同销售模式客户签订的销售合同，查看合同中的货物风险和报酬转移、结算方式、信用政策、退换货政策、产品交付验收、产品质量问题解决等关键条款，复核不同销售模式下收入确认原则

和收入确认时点是否符合《企业会计准则》的规定。经核查，发行人收入确认原则和收入确认时点符合《企业会计准则》的规定。

（7）抽样检查经销模式下与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货单、物流发运记录、收货确认单、销售发票、收款凭证等原始单据，核查经销商收入确认的真实性和准确性。

报告期内，项目组对经销商销售合同、相关发货单、收货确认单及产品签收单等查验比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
查验样本金额	1,308.11	5,455.28	4,673.66	3,785.94
经销模式收入	1,834.40	6,648.54	5,526.77	4,528.11
查验比例	71.31%	82.05%	84.56%	83.61%

（8）对报告期内主要经销商执行函证程序，核查经销销售的真实性。

报告期各期，项目组对经销商函证情况汇总如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
经销模式收入	1,834.40	6,648.54	5,526.77	4,528.11
发函金额	1,379.64	4,796.36	4,072.20	3,213.17
发函比例	75.21%	72.14%	73.68%	70.96%
回函金额	1,379.64	4,796.36	3,899.45	3,172.32
回函比例	100.00%	100.00%	95.76%	98.73%

如上表所示，项目组对报告期内各期经销商销售收入发函比例均达 70%以上，回函占发函比例也均达 70%以上。

（9）对报告期内各期主要经销商执行访谈程序，并向其确认以下事项：

1）了解经销商的业务规模及客户情况，是否专门为发行人服务；

2）经销商与发行人及其实际控制人、董监高，以及发行人主要供应商是否存在关联关系；

3）经销商与发行人的业务合作背景、签订合同情况、货款结算方式、安装实施义务、定价原则、是否存在返利、产品质量及退换货约定等信息；

4）向经销商确认报告期内其向发行人采购及终端销售情况。

报告期各期，项目组对经销商执行访谈的情况如下：

单位：万元

访谈类别	数量	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
实地走访	43	1,190.70	64.91%	4,227.09	63.58%	3,581.63	64.81%	2,225.98	49.16%
视频访谈	6	68.75	3.75%	302.92	4.56%	181.13	3.28%	101.60	2.24%
小计	49	1,259.45	68.66%	4,530.01	68.14%	3,762.75	68.08%	2,327.58	51.40%
经销模式收入		1,834.40	-	6,648.54	-	5,526.77	-	4,528.11	-

（10）对经销商下游终端客户执行穿透核查程序，具体如下：

1）发行人设有终端用户报备制度，经销商在向发行人提交订单或销售合同时，均需明确写明向终端用户销售产品的型号、数量等情况。项目组抽样检查与经销商签订的销售合同或订单，并确认其终端销售客户情况；

2）经销模式下产品通常由发行人或发行人供应商直接发往终端客户现场，项目组检查了发货单及相关物流记录，进一步验证了终端销售的真实性；

3）项目组获取经销商报备的下游终端客户销售明细，通过实地走访、视频访谈、邮件确认等方式对终端客户的销售收入真实性进行穿透核查，具体情况如下表所示：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
实地走访	230.30	12.55%	1,127.32	16.96%	1,039.89	18.82%	624.12	13.78%
视频访谈	15.90	0.87%	144.32	2.17%	140.72	2.55%	222.99	4.92%
邮件确认	455.21	24.82%	1,038.81	15.62%	647.92	11.72%	555.36	12.26%
小计	701.42	38.24%	2,310.46	34.75%	1,828.53	33.08%	1,402.46	30.97%

（11）获取报告期内产品硬件发货清单，核查发行人向经销商销售与向供应商采购硬件数量的配比情况。经核查，发行人销售与采购硬件数量相匹配，不存在异常情况。

（12）获取第三方物流记录，检查硬件发货及到货信息与第三方物流记录是否一致，核查经销模式下销售发货的真实性。经核查，销售发货信息与第三方物流记录相一致，不存在异常情况。

（13）检查报告期内经销商的货款回收情况，是否根据合同约定信用期回款，相关交易记录是否与银行流水记录相一致。经核查，经销模式下的销售回款情况良好，交易记录与银行流水记录一致。

（14）统计报告期内各期主要经销商的销售收入及占比情况，分析经销商新增和退出情况的合理性。经核查，各期主要经销商较稳定，部分经销商新增及退出原因合理，不存在异常经销商。

（15）核查分析通过经销模式实现的销售毛利率与直销模式实现的毛利率是否存在重大差异及其合理性。经核查，经销模式毛利率与直销模式毛利率不存在重大差异。

2、核查结论

经执行上述核查程序，保荐机构和申报会计师认为：

（1）经销销售模式下经销商和项目合作伙伴在交易模式、付款条件、销售性质方面无实质性差异。公司重要经销商与普通经销商（即：项目合作伙伴）的差异主要体现在：

1）重要经销商是与发行人签订了认证代理商授权协议并且长期合作的经销商。发行人将对重要经销商的技术人员进行培训，通过培训后的重要经销商技术人员和销售人员可以作为认证工程师更好地服务客户、推广产品。同时发行人会举行定期或不定期的面向重要经销商的技术培训，从而提高重要经销商的技术服务能力，持续加深重要经销商对发行人产品的了解，更好地进行市场推广和客户服务。相较于普通经销商，重要经销商销售发行人产品有较高的稳定性、持续性。

2）普通经销商未与公司签订经销框架协议，在由终端客户需求驱动的具体项目上与公司进行合作，通常根据终端用户的需求以买断形式采购公司产品并销售给终端用户。相较于重要经销商，普通经销商销售发行人产品有较高的临时性、偶发性。

（2）市场推广合作伙伴不属于经销销售模式，认证代理商即公司的重要经销商，属于经销商模式。

（3）报告期内，公司市场推广合作方式的客户数量与市场推广合作伙伴协助开发的项目收入整体下降，主要原因系报告期内公司逐步建立并扩大体系化的自有销售团队，随着公司的渠道网络逐步完善，公司与市场推广合作伙伴的合作规模逐年减少，具备合理性。

（4）报告期内，除腾达泰源之外，发行人经销商中无前员工等投资或控制的企业，与发行人及其实际控制人、董监高及发行人的主要客户、供应商之间是不存在实质或潜在的关联关系，经销商均非专门为发行人服务。

（5）发行人通过与经销商签订的协议等方式对经销商向最终客户销售过程合法合规性进行管理。报告期内，发行人及其经销商无因最终客户销售过程的合法合规性而受到处罚或起诉之情况。

（6）公司暂未搭建信息管理系统查看经销商销售情况，但是通过发行人与经销商签署的销售合同及发行人在物流、培训、维保等业务环节的控制，发行人能够有效掌握经销商对终端客户的销售情况。

（7）报告期内，公司重要经销商整体较为稳定，普通经销商由于具备偶发性的特点，各年度新增和退出较为频繁，但是由于普通经销商销售收入占公司营业收入的比重相对较低且逐年下降，普通经销商的变动对发行人销售不构成重大不利影响。

（8）经销商销售合同中约定最终用户及价格的情况符合行业惯例，该种模式下的销售为买断式经销，相关收入计入发行人主营业务收入符合《企业会计准则》的规定。

（9）报告期内，各经销商之间未发生冲突的情况，发行人对经销商的管理情况完善，相关内控完备。

（10）经销模式下发行人应收账款周转率显著优于直销客户，经销模式更有利于发行人回收货款、回笼资金。

（11）报告期内，发行人退换货金额占当期营业收入的比例分别为 0.98%、

0.36%、0.29%及 0.04%，占比较低，对发行人不构成重大不利影响。

（12）报告期内，发行人经销模式下的收入确认原则符合《企业会计准则》的规定且与同行业可比公司相比无重大差异。

（13）报告期内，发行人对经销商未设相关考核奖励机制，不存在对经销商补贴或返利等情况。

（14）报告期内，发行人与经销商的交易记录与经销商回款的银行流水记录保持一致，不存在重大异常情况。

（15）报告期内，发行人向经销商销售的产品均已完成终端销售，不存在经销商结存大额产品库存的情况。

（16）报告期内，发行人经销收入真实、准确。

7.2 问题回复

一、请发行人说明：

（一）与新华三合作背景、合作起始时间，软件产品采用OEM销售模式的合理性、是否符合行业惯例，发行人未能拓展其他OEM客户的原因、OEM的产品与其他模式下的产品是否存在差异

1、与新华三合作背景、合作起始时间

新华三系知名的安全产品、网络产品的提供商，其控股股东为紫光股份有限公司（下简称为“紫光股份”）。据紫光股份 2016 年年度报告描述：“新华三是全球领先的新 IT 解决方案领导者，致力于新 IT 解决方案和产品的研发、生产、咨询、销售及服务，拥有 H3C 品牌的全系列网络、服务器、存储、安全、超融合系统和 IT 管理系统等产品，能够提供大互联、大安全、云计算、大数据和 IT 咨询服务在内的一站式、全方位 IT 解决方案。”

2016 年 9 月，新华三在对市场上各网络安全厂商的访问控制审计系统产品进行比较后，选择采购发行人的产品，用于对其内部数据中心的运维安全管理。在使用过程中，新华三认为发行人的访问控制审计系统的功能和性能既满足其自身需求，又与其自有产品具有较强的互补性。经综合考量，新华三将发行人纳入 OEM 供应商考察名录。经双方多次商业磋商、谈判后，新华三确定将发

行人作为其访问控制审计系统（堡垒机）产品的 OEM 供应商，并于 2018 年 1 月开始 OEM 业务的合作。

2、软件产品采用 OEM 销售模式的合理性、是否符合行业惯例

报告期内，发行人采取经销销售、直接销售和 OEM 销售相结合的销售模式。对于 OEM 销售模式，OEM 客户出于自身业务模式及产品生态考虑，通过 OEM 模式填补自身尚未涉足的软件产品领域，避免较高的研发投入成本及时间成本，同时客户可以通过采取 OEM 模式来规避技术壁垒、经验壁垒等进入障碍。OEM 模式下，发行人选择的合作对象，如新华三，其自身具备的庞大客户资源及销售网络，有益于发行人销售的拓展。综上所述，发行人软件产品采用 OEM 销售模式具备商业合理性。

在网络安全各细分软件市场，技术投入、研发经验、产品功能以及兼容性等要素会成为其他厂家进入的实质性阻碍，因此采用 OEM 等代工模式是软件产品厂家的常用模式。国内网络安全上市公司中采用 OEM 等代工模式的包括奇安信、安恒信息、任子行等，具体情况如下：

公司简称	相关描述
奇安信	“报告期内，公司与蓝信移动签署了《软件 OEM 采购合同》...”，“报告期内，公司与云安宝就其核心产品签署了《软件 OEM 采购合同》...”，“报告期内，公司与和信创天就其核心产品签署了《软件 OEM 采购合同》及《ODM 合作协议》...”。
安恒信息	“…2019 年 1-6 月确认收入的天池云安全管理平台订单中部分属于 OEM，销售价格相对较低…”
任子行	“发行人报告期内通用安全审计产品存在少量 OEM 销售收入…”

来源：相关上市公司公开披露文件

综上所述，发行人软件产品采用 OEM 销售模式符合行业惯例。

3、发行人未能拓展其他 OEM 客户的原因、OEM 的产品与其他模式下的产品是否存在差异；

发行人对 OEM 客户的筛选标准要求较高。发行人选取 OEM 客户时主要考虑以下因素：（1）合同/订单内容是否为发行人所属细分领域；（2）对方公司是否为行业标杆企业；（3）对方公司整体规模；（4）合同/订单规模及利润；（5）对方公司经销及客户资源等。发行人对 OEM 客户的要求较高，因此目前发行人 OEM 客户数量较少。

OEM 模式下，发行人对产品的变动主要为应客户需求进行标志和公司 logo 更换，对产品架构、功能以及其他方面不进行定制化更改。整体上，OEM 模式下发行人销售的产品与发行人其他模式下销售的同类产品不存在实质性差异。

（二）发行人是否需要根据OEM客户技术规范和定制化需求生产产品，与发行人提供标准化产品是否矛盾；

自成立以来，发行人一直专注于向大型企业客户提供标准化的数据中心安全产品。在 OEM 模式下，发行人主要应客户需求更换产品的图标和 logo，以及其他部分外观变动，在产品架构、功能等方面保留原设计。因此，发行人产品实质上无需根据 OEM 客户技术规范和定制化需求生产产品，与发行人提供标准化产品不矛盾。

（三）OEM合同中“无需求退货”具体定义，报告期内发生无需求退货情况及会计处理，并请提供具体合同文件；

“无需求退货”是新华三合同模板中的常规性条款，合同中未对其进行明确定义。自 2018 年与新华三合作以来，新华三均在与下游客户签定销售合同后再向发行人采购产品，不存在无需求的情况。报告期内，发行人产品质量控制情况良好，OEM 客户未发生退货情况。

OEM 合同及部分订单已随本问询函回复文件一并提交。

（四）发行人及其实际控制人与新华三是否存在关联关系或其他利益关系

报告期内，新华三工商信息如下所示：

序号	主体名称	注册资本	股东信息	主要人员
1	新华三技术有限公司	8,000.00 万美元	紫光股份有限公司（100.00%）	①董事：Matthew Gerald Greenly、于英涛、秦蓬、Kirt Paul KARROS ②监事：罗家承 ③高管：于英涛
2	新华三信息技术有限公司	12,000.00 万元	紫光股份有限公司（100.00%）	①董事：Matthew Gerald Greenly、于英涛、Kirt Paul KARROS、秦蓬 ②监事：罗家承 ③高管：于英涛
3	紫光软件系统有限公司	50,000.00 万元	紫光股份有限公司（100.00%）	①董事：王竑弢、李翔宇、孙德和、秦蓬、邓进 ②监事：杨冀 ③高管：李翔宇

新华三控股股东为紫光股份有限公司，发行人及其实际控制人与新华三不存在关联关系或其他利益关系。

（五）OEM合同关于产品安装调试等的约定、是否存在验收环节，OEM终端销售实现情况

发行人与新华三签订了框架采购协议《H3C-齐治 OEM IN 采购主协议》，约定产品风险的转移条款如下：“当货物交到买方指定的交货地点且为买方接收（非接受）后发生的灭失和损坏由买方负责（但卖方应对因其自身原因和产品潜在问题造成的灭失和损毁负责），在此之前的货物灭失与损坏由卖方负责，具体风险转移点依据双方确认的贸易术语（INCOTERMS 2000）确定”。

发行人相关产品的交付主要为新华三收货后签收确认，无需验收。发行人的产品安装调试过程较为简单，由新华三自行完成。报告期内，新华三与最终客户签订合同后产生对 OEM 产品的需求，随后向发行人进行采购，OEM 终端销售已经实现。

二、请保荐机构、发行人律师对 OEM 销售模式进行核查，请申报会计师对终端销售情况进行核查并发表明确意见。

（一）针对OEM销售模式，保荐机构及发行人律师的核查说明

保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人相关员工，了解 OEM 销售模式的具体含义以及运转方式等；

2、查验发行人 OEM 销售合同以及 OEM 销售收入台账，确认 OEM 销售模式涉及的客户范围及相关合同内容；

3、对报告期内 OEM 销售模式下的客户进行访谈，了解相关业务背景、行业惯例、OEM 产品主要功能；

4、查阅软件产品行业上市公司公开资料，了解 OEM 销售在软件产品领域的应用情况；

经核查，保荐机构及发行人律师认为，发行人 OEM 销售模式具备商业合理性，与发行人销售标准化软件产品不存在矛盾，发行人以 OEM 模式销售符合行业惯例。

（二）针对终端销售情况，申报会计师的核查说明

申报会计师执行了以下核查程序：

（1）通过互联网检索的方式对 OEM 客户进行背景调查，核查客户的业务性质、经营规模、商业背景等信息，判断其是否真实存在、是否与发行人及其实际控制人、董监高及发行人的主要客户、供应商之间存在关联关系。

（2）对报告期内 OEM 销售模式下的客户进行实地走访，了解 OEM 客户是否在获取终端客户订单后采购发行人产品及发行人产品的终端销售情况。

（3）获取发行人与新华三签订的框架协议并抽查部分订单，核查具体销售条款。

（4）对新华三银行回款与销售价款进行比对，确认收入实现情况。

经核查，申报会计师认为：

（1）新华三回款及时，收入实现情况好。

（2）报告期内，发行人 OEM 销售模式下，相关产品均为 OEM 客户先与其下游客户签署销售合同后向发行人采购产品，终端销售真实。

7.3 问题回复

一、请发行人在招股书中以表格形式披露各期招投标、竞争性谈判等方式对应收入金额及在营业收入中的占比。

发行人已在招股书中“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“5、按销售模式划分的主营业务收入”中补充披露如下：

“报告期内，直销模式下，发行人分别通过招投标、竞争性谈判等方式对应收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
招投标	1,559.71	67.93%	2,091.88	55.65%	539.39	25.54%	380.32	17.77%
竞争性谈判	736.32	32.07%	1,667.25	44.35%	1,572.71	74.46%	1,759.99	82.23%
合计	2,296.03	100.00%	3,759.13	100.00%	2,112.10	100.00%	2,140.31	100.00%

注：招投标方式包括公开招标、邀请招标；竞争性谈判方式包括各类型非招投标方式。

报告期内，发行人分别通过招投标、谈判等方式对应收入金额及在营业收入中的占比如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
营业收入	4,739.75	12,245.44	8,286.59	6,688.76
招投标方式对应的收入金额	1,559.71	2,091.88	539.39	380.32
招投标方式对应的收入金额占营业收入比重	32.91%	17.08%	6.51%	5.69%
竞争性谈判方式对应的收入金额	736.32	1,667.25	1,572.71	1,759.99
竞争性谈判方式对应的收入金额占营业收入比重	15.53%	13.62%	18.98%	26.31%

报告期内，发行人不断完善自建销售网络，持续加大与大客户的合作力度，直销收入金额及占比呈上升趋势。由于大型客户（如国家电网）采购制度相对严格，较多客户需通过招投标方式进行采购，因此报告期内招投标方式对应的收入金额及占比呈上升趋势。”

二、请发行人说明：

（一）分别通过招投标、谈判等方式获取订单的比例、参与招投标及中标情况，是否存在应招标未招标的情形

1、分别通过招投标、谈判等方式获取订单的比例、参与招投标及中标情况

报告期内，直销模式下，发行人分别通过招投标、谈判等方式获取收入的比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
招投标	1,559.71	67.93%	2,091.88	55.65%	539.39	25.54%	380.32	17.77%
竞争性谈判	736.32	32.07%	1,667.25	44.35%	1,572.71	74.46%	1,759.99	82.23%
合计	**2,296.03**	**100.00%**	**3,759.13**	**100.00%**	**2,112.10**	**100.00%**	**2,140.31**	**100.00%**

注：招投标方式包括公开招标、邀请招标；竞争性谈判方式包括各类型非招投标方式。

发行人参与招投标及中标情况如下：

时间	投标数	中标数
2020 年 1-6 月	9	5
2019 年	23	14
2018 年	9	8
2017 年	16	11

注：以上投标及中标数按照对应合同的签订年份为口径统计。

发行人参与招投标及中标情况主要受当期客户需求及采购方式影响。

2、是否存在应招标未招标的情形

（1）现行法律法规对招投标的规定

现行有效的法律法规对于直销客户采购发行人产品是否必须履行招投标程序的规定如下表所示：

法规名称	规定内容	对发行人业务的适用情况
《中华人民共和国招标投标法》	第三条在中国境内进行的符合该条规定的工程建设项目，包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标。	报告期内，发行人的主营业务为数据中心安全产品的研发、生产及销售。发行人销售的产品或提供的服务均不属于《中华人民共和国招标投标法》规定必须进行招投标的范围。
《中华人民共和国政府采购法》	第二条本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。 第二十六条政府采购采用以下方式： （一）公开招标； （二）邀请招标； （三）竞争性谈判； （四）单一来源采购； （五）询价； （六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。 公开招标应作为政府采购的主要采购方式。 第二十七条采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。	若直销客户为政府类客户，当其采购金额超过公开招标的限额的，则应当通过公开招投标方式实施采购；若未超过公开招标限额或虽超过限额但经批准的，则可采用非公开招投标方式实施采购。

综上，相关法律法规仅规定使用财政性资金的政府类客户在采购金额达到

公开招投标限额的情况下，应当通过公开招投标方式实施采购；且达到上述限额情况下经批准的也可采用非公开招投标方式实施采购。

（2）发行人不存在应招标而未招标的情形

报告期内，发行人直销模式下未通过公开招投标方式向政府类客户销售产品的情况如下表所示：

序号	客户名称	合同金额（万元）	合同签订日期
1	上海证券交易所	0.95	2017 年 6 月 30 日
2		177.00	2017 年 8 月 14 日
3	中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）	13.40	2018 年 6 月 12 日
4		23.30	2019 年 3 月 25 日
5		44.10	2019 年 12 月 17 日
6		24.00	2019 年 12 月 17 日
7		96.00	2020 年 6 月 8 日
8	复旦大学	18.90	2018 年 9 月 25 日
9	华东理工大学	13.50	2019 年 10 月 17 日
10	香港中文大学（深圳）	9.80	2017 年 9 月 15 日
11	上海图书馆（上海科学技术情报研究所）	23.70	2018 年 4 月 17 日

①中央预算单位未履行招投标程序的分析

根据《中央预算单位 2017—2018 年政府集中采购目录及标准》（于 2020 年 1 月 1 日废止）的规定：“政府采购货物或服务项目，单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标方式；除集中采购机构采购项目和部门集中采购项目外，各部门自行采购单项或批量金额达到 100 万元以上的货物和服务的项目、120 万元以上的工程项目应按《中华人民共和国政府采购法》和《中华人民共和国招标投标法》有关规定执行。”

根据《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020 年版）》（于 2020 年 1 月 1 日生效）的规定：“政府采购货物或服务项目，单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标方式。政府采购工程以及与工程建设有关的货物、服务公开招标数额标准按照国务院有关规定执行。”

发行人与上海证券交易所、中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）、

复旦大学、华东理工大学签署的合同金额均未达到上述公开招投标的限额标准，客户可依据《政府采购非招标采购方式管理办法》规定采用非招标方式进行采购。

②地方预算单位未履行招投标程序的分析

1）根据《广东省 2017 年政府集中采购目录及采购限额标准》（于 2021 年 1 月 1 日废止）的规定：“政府采购货物或服务项目的公开招标数额标准为 200 万元。”

发行人与香港中文大学（深圳）签署的合同金额未达到上述公开招投标的限额标准，客户可依据《政府采购非招标采购方式管理办法》规定采用非招标方式进行采购。

2）根据《上海市 2017-2018 年政府采购集中采购目录和采购限额标准》的规定：“达到以下数额标准的货物、工程和服务项目，应当采用公开招标方式。货物：预算金额 200 万元以上的各类货物；工程：预算金额 200 万元以上的各类工程；服务：预算金额 200 万元以上的各类服务。法律、法规、规章对公开招标标准另有规定的，从其规定。”

发行人与上海图书馆（上海科学技术情报研究所）签署的合同金额未达到上述公开招标的限额标准，客户可依据《政府采购非招标采购方式管理办法》规定采用非招标方式进行采购。

此外，报告期内，发行人部分直销非政府类客户自行决策采取招投标的方式选取供应商，发行人均已履行了相应的招投标程序。该部分招投标不属于相关法律法规明确要求的“应履行公开招投标程序”的情形。

综上，报告期内发行人不存在应招标而未招标的情形。

（二）直销客户的具体招标方式，主要参与者情况，是否属于内部邀请招标；发行人中标招投标过程是否异常，取得订单过程是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送行为等情形

1、直销客户的具体招标方式，主要参与者情况，是否属于内部邀请招标

报告期内，公司直销客户的具体招投标方式包括公开招标、邀请招标，投

标方主要参与者为公司及同行业竞争对手原厂或相关的代理商。由于数据中心运维安全属于网络安全行业中的细分领域，具有较强的专业性和特殊性，部分产品只能从有限范围的供应商处采购，因此存在内部邀请招标情况，但均依法履行了有关招投标手续，不存在违反相关法律法规或客户内部采购制度的情况。

因此，公司通过直销模式获取的项目均已依法合规地履行招投标程序。

2、发行人中标招投标过程是否异常，取得订单过程是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送行为等情形

报告期内，发行人中标及招投标过程不存在异常，取得订单过程合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送行为的情形。

三、请律师核查参与招投标的程序是否合法合规，是否存在应招标而未招标的情形，并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师结合报告期销售费用情况，就发行人是否存在商业贿赂、相关内控制度是否健全并得到有效执行说明核查方法、发表核查意见。

（一）参与招投标的程序是否合法合规，是否存在应招标而未招标的情形，并发表明确意见

1、发行人律师就参与招投标的程序是否合法合规的核查说明

就发行人报告期内招投标程序的合法合规性，发行人律师采取了以下核查手段：

（1）查阅了报告期内发行人直销模式下通过招投标方式向客户销售产品涉及的招标文件、投标文件、中标通知书及对应的合同。

（2）在互联网上查询了相关项目招标公告及中标公示信息。

（3）就发行人未提供中标通知书且发行人律师无法在互联网上查询到中标公示信息的项目，发行人律师采用对相关直销客户进行视频访谈或邮件函证的方式予以核查。截至本问询函回复出具日，尚有 11 家直销客户拒绝接受访谈或回复邮件确认，涉及合同金额合计 471.09 万元，除质保金外均已支付完毕。就该等合同涉及招投标程序的合法合规性，发行人律师取得了发行人的确认。

经核查，发行人律师认为，发行人已按照招标人的要求参与投标程序并取

得中标文件，报告期内发行人参与招投标的程序合法合规。

2、发行人律师就是否存在应招标而未招标的核查说明

发行人律师查询的现行有效的法律法规对于直销客户采购发行人产品是否必须履行招投标程序的规定如下表所示：

法规名称	规定内容	对发行人业务的适用情况
《中华人民共和国招标投标法》	第三条 在中国境内进行的符合该条规定的工程建设项目，包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标。	报告期内，发行人的主营业务为数据中心安全产品的研发、生产及销售。发行人销售的产品或提供的服务均不属于《中华人民共和国招标投标法》规定必须进行招投标的范围。
《中华人民共和国政府采购法》	第二条 本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。 第二十六条 政府采购采用以下方式： （一）公开招标； （二）邀请招标； （三）竞争性谈判； （四）单一来源采购； （五）询价； （六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。 公开招标应作为政府采购的主要采购方式。 第二十七条 采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。	若直销客户为政府类客户，当其采购金额超过公开招标的限额时，则应当通过公开招投标方式实施采购；若未超过公开招标限额或虽超过限额但经批准的，则可采用非公开招投标方式实施采购。

综上，相关法律法规仅规定使用财政性资金的政府类客户在采购金额达到公开招投标限额的情况下，应当通过公开招投标方式实施采购；且达到上述限额情况下经批准的也可采用非公开招投标方式实施采购。

根据发行人报告期内直销合同明细、发行人与相关客户签署的合同和发行人律师在互联网上的查询，报告期内，发行人直销模式下未通过公开招投标方式向政府类客户销售产品的情况如下表所示：

序号	客户名称	合同金额（万元）	合同签订日期
1	上海证券交易所	0.95	2017 年 6 月 29 日
2		177.00	2017 年 8 月 10 日
3	中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）	13.40	2018 年 6 月 8 日
4		23.30	2019 年 3 月 28 日
5		44.10	2019 年 12 月 16 日
6		24.00	2019 年 12 月 16 日
7		96.00	2020 年 6 月 5 日
8	复旦大学	18.90	2018 年 9 月 21 日
9	华东理工大学	13.50	2019 年 10 月 15 日
10	香港中文大学（深圳）	9.80	2017 年 9 月 13 日
11	上海图书馆（上海科学技术情报研究所）	23.70	2018 年 4 月 18 日

（1）中央预算单位未履行招投标程序的分析

根据《中央预算单位 2017—2018 年政府集中采购目录及标准》（于 2020 年 1 月 1 日废止）的规定：“政府采购货物或服务项目，单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标方式；除集中采购机构采购项目和部门集中采购项目外，各部门自行采购单项或批量金额达到 100 万元以上的货物和服务的项目、120 万元以上的工程项目应按《中华人民共和国政府采购法》和《中华人民共和国招标投标法》有关规定执行。”

根据《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020 年版）》（于 2020 年 1 月 1 日生效）的规定：“政府采购货物或服务项目，单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标方式。政府采购工程以及与工程建设有关的货物、服务公开招标数额标准按照国务院有关规定执行。”

经发行人律师核查，发行人与上海证券交易所、中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）、复旦大学、华东理工大学签署的合同金额均未达到上述公开招投标的限额标准，客户可依据《政府采购非招标采购方式管理办法》规定采用非招标方式进行采购。

（2）地方预算单位未履行招投标程序的分析

1）根据《广东省 2017 年政府集中采购目录及采购限额标准》（于 2021 年

1 月 1 日废止）的规定：“政府采购货物或服务项目的公开招标数额标准为 200 万元。”

经发行人律师核查，发行人与香港中文大学（深圳）签署的合同金额未达到上述公开招投标的限额标准，客户可依据《政府采购非招标采购方式管理办法》规定采用非招标方式进行采购。

2）根据《上海市 2017-2018 年政府采购集中采购目录和采购限额标准》（于 2019 年 1 月 1 日废止）的规定：“达到以下数额标准的货物、工程和服务项目，应当采用公开招标方式。货物：预算金额 200 万元以上的各类货物；工程：预算金额 200 万元以上的各类工程；服务：预算金额 200 万元以上的各类服务。法律、法规、规章对公开招标标准另有规定的，从其规定。”

经发行人律师核查，发行人与上海图书馆（上海科学技术情报研究所）签署的合同金额未达到上述公开招标的限额标准，客户可依据《政府采购非招标采购方式管理办法》规定采用非招标方式进行采购。

此外，报告期内，发行人部分直销非政府类客户自行决策采取招投标的方式选取供应商，发行人均已履行了相应的招投标程序。该部分招投标不属于相关法律法规明确要求的“应履行公开招投标程序”的情形。

根据发行人主管部门出具的证明、发行人出具的说明和发行人律师在互联网上的查询，报告期内，发行人不存在因未通过公开招投标方式承接业务而受到行政处罚或发生诉讼、仲裁的情形。

综上，发行人律师认为，报告期内，发行人不存在应招标而未招标的情形。

3、查验与结论

发行人律师采取了以下核查手段：

（1）查阅了发行人报告期内直销合同明细，核查了报告期内直销客户的性质。

（2）查阅了发行人报告期内直销业务相关的招标文件、投标文件及中标通知书等资料。

（3）检索了国家和地方关于政府采购项目招投标程序的相关法律、法规、

规章和规范性文件。

（4）对部分采用招投标方式进行采购的直销客户进行了访谈/邮件函证。

（5）向未采用公开招标方式进行采购的主要直销客户进行了访谈/邮件函证。

（6）取得了发行人主管部门出具的证明和发行人出具的说明。

（7）在互联网上进行了查询。

经查验，发行人律师认为，发行人报告期内参与招投标的程序合法合规，不存在应招标而未招标的情形。

（二）请保荐机构、申报会计师结合报告期销售费用情况，就发行人是否存在商业贿赂、相关内控制度是否健全并得到有效执行说明核查方法、发表核查意见

1、发行人报告期内销售费用情况

（1）发行人销售费用构成情况

报告期内，发行人销售费用明细情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,259.85	73.53%	2,425.44	60.81%	1,734.27	50.96%	1,011.20	36.23%
房租物业费	158.75	9.27%	274.66	6.89%	192.90	5.67%	146.22	5.24%
业务招待费	84.05	4.91%	239.60	6.01%	133.23	3.91%	74.17	2.66%
差旅费	78.34	4.57%	338.89	8.50%	260.35	7.65%	167.07	5.99%
市场开发费	46.45	2.71%	508.53	12.75%	893.71	26.26%	1,312.40	47.02%
折旧与摊销	33.91	1.98%	67.79	1.70%	58.51	1.72%	25.02	0.90%
其他	51.97	3.03%	133.77	3.35%	130.37	3.83%	55.05	1.97%
合计	**1,713.32**	**100.00%**	**3,988.69**	**100.00%**	**3,403.33**	**100.00%**	**2,791.12**	**100.00%**
销售费用占当期营业	36.15%		32.57%		41.07%		41.73%	

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
收入的比例								

2017-2020 年 6 月，发行人销售费用分别为 2,791.12 万元、3,403.33 万元、3,988.69 万元以及 1,713.32 万元，占营业收入比重分别为 41.73%、41.07%、32.57%以及 36.15%，销售费用率总体上有所下降，主要系随着发行人销售规模的扩大，销售费用的规模效应有所显现。发行人销售费用主要由职工薪酬、房屋物业费、业务招待费、差旅费、市场开发费等构成，发行人销售费用中不存在与商业贿赂相关的异常开支。

（2）发行人市场开发费变动情况

2017-2020 年 6 月，发行人市场开发费分别为 1,312.40 万元、893.71 万元、508.53 万元和 46.45 万元，市场开发费逐年减少，主要原因系：发行人成立初期，专注于产品的设计研发，对销售团队的投入有限。报告期初，发行人销售业务人员数量仅为 5 人，客户覆盖面较低，因此通过与市场推广合作伙伴合作的形式开拓市场，具体合作形式为：市场推广合作伙伴向发行人推介客户，并开展售前工作，帮助发行人进行销售；发行人根据最终实现的销售额，向市场推广合作伙伴支付市场开发费。报告期内，发行人逐步建立并扩大体系化的自有销售团队，发行人与市场推广合作伙伴的合作规模逐年减少。与此同时，随着销售体系的完善，公司销售人员薪酬快速增长，报告期内销售费用中职工薪酬金额分别为 1,011.20 万元、1,734.27 万元、2,425.44 万元和 1,259.85 万元，整体上公司销售费用处于合理水平。

（3）发行人与同行业可比公司销售费用率比较情况

报告期内，发行人销售费用率与同行业可比上市公司对比情况如下表所示：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
启明星辰	40.29%	22.57%	24.30%	24.80%
安恒信息	47.71%	33.50%	32.87%	30.01%
绿盟科技	44.09%	35.67%	37.79%	33.46%
奇安信	60.84%	35.45%	44.05%	52.48%

均值	48.23%	31.80%	34.75%	35.19%
发行人	36.15%	32.57%	41.07%	41.73%

（数据来源：上市公司年报或招股书）

报告期内，同行业可比公司平均销售费用率为 35.19%、34.75%、31.80%以及 48.23%，发行人销售费用率为 41.73%、41.07%、32.57%以及 36.15%，其中 2017 年、2018 年以及 2019 年发行人销售费用率较同行业可比公司平均销售费用率高 6.54%、6.32%以及 0.77%，主要系公司销售规模相对较小所致。

（4）公司通过市场推广合作伙伴开发客户的模式符合行业惯例

发行人在报告期初通过与市场推广合作伙伴合作的形式开发客户，作为特定发展阶段的销售模式，符合行业惯例。软件行业中中新赛克（002912.SZ）、森根科技（2020 年 11 月 19 日经上交所发布科创板上市委 2020 年第 106 次审议会议审议通过）亦采用此种模式，具体情况如下：

公司名称	同类模式描述
森根科技	报告期初，因公司的市场开发及技术 支持人员规模相对较小，无法完全满足自身业务开拓及技术推广服务需求，因此，公司通过自主推广和技术推广服务商推广相结合的模式进行市场开拓和维护，部分区域和客户通过借助技术推广服务商进行产品推广并提供技术支持和服务。因此2017年度公司通过技术推广服务商获得的经营收入占营业收入的比例达到 68.72%，占比相对较高。 2018年至2019年，在通过技术推广服务商渡过市场开发初期阶段后，森根科技自有市场开发及技术支持服务团队逐渐扩大，在行业内逐渐树立了较好的品牌及口碑，同时具备了一定客户基础并产生了用户粘性效应，技术推广服务商对公司的销售作用影响在不断下降，通过技术推广服务商获得的经营收入占营业收入的比例逐年下降，具有合理性。 2018年度，公司开始系统性增加自有市场开发及技术服务人员， 销售人员由2017年末的43人增长至2018年末的72人，通过提前储备及培养自有销售人员参与市场开发及技术服务工作，以逐步降低技术推广服务商在销售 中的重要性。 报告期末，公司已通过自有人员逐步取代技术推广服务商的作用，逐步实现 了“自行开发为主，技术推广服务商合作开发为补充”的业务模式，符合公司自身经营发展需要及总体市场开发策略，具有合理性。
中新赛克	中新赛克（002912.SZ）存在与技术推广、市场服务供应商合作实施销售的业务模式，销售费用中包含市场服务费等项目技术推广及市场服务费用。

综上，报告期内发行人销售费用变动情况与收入变动情况匹配，销售费用率与同行业可比公司相比无重大异常，与市场推广合作伙伴合作开发客户的模式符合行业惯例。

2、核查过程

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

（1）对发行人实际控制人及销售负责人进行了访谈，了解公司反商业贿赂相关的内部控制建立情况，实际开展的具体工作。

（2）对发行人主要销售人员和市场推广合作伙伴进行访谈，了解其是否清楚关于反商业贿赂的相关规定。

（3）对销售费用变动的合理性进行分析性复核，并对销售费用的相关原始资料进行了抽查，了解相关费用发生的原因、背景及内容，分析是否存在与商业贿赂相关的异常开支。

（4）对发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水进行了全面核查，对于资金流向进行了重点关注。

（5）对发行人主要客户及供应商进行实地访谈，询问发行人及相关业务人员是否存在商业贿赂或不正当竞争的情形。

（6）获取发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员及相关销售人员、采购人员出具的承诺，承诺其不存在商业贿赂。

（7）查询发行人制定的防止商业贿赂相关制度，并通过互联网检索等方式查询发行人及相关人员是否存在与商业贿赂相关的报道及处罚。

3、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

发行人销售费用中不存在与商业贿赂相关的异常开支，发行人不存在商业贿赂的情形，发行人相关内控制度健全并得到了有效执行。

7.4 问题回复

一、请发行人披露：

（一）纯软件产品销售收入和软硬一体化产品销售收入分布情况；

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“**6、按产品交付形态划分的主营**

业务收入”补充披露以下内容：

“6、按产品交付形态划分的主营业务收入

报告期内，发行人主营业务收入由产品收入及维保服务收入构成，其中产品收入按照向客户交付的产品形态可分为纯软件、软硬一体化两种。报告期内，发行人主营业务收入按产品交付形态的分布情况如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
产品收入		4,505.64	95.06%	11,072.75	95.65%	7,805.25	94.65%	6,237.45	93.54%
其中	纯软件	1,559.45	32.90%	3,891.21	33.61%	2,135.65	25.90%	966.35	14.49%
	软硬一体化	2,946.20	62.16%	7,181.54	62.04%	5,669.60	68.75%	5,271.10	79.05%
维保服务		234.11	4.94%	503.78	4.35%	441.53	5.35%	430.98	6.46%
合计		4,739.75	100.00%	11,576.53	100.00%	8,246.78	100.00%	6,668.43	100.00%

2017年至2020年6月，产品收入系发行人主营业务收入的主要构成，其中，软硬一体化产品收入分别为5,271.10万元、5,669.60万元、7,181.54万元以及2,946.20万元，占主营业务收入比重分别为79.05%、68.75%、62.04%以及62.16%，主要原因系软硬一体化产品中的硬件服务器为发行人软件产品的主要载体，客户出于统一采购、方便安装、性能保障等因素考虑，会倾向于选择购买发行人软硬件一体化产品。”

（二）相关软件产品是否永久授权、是否限制接入数量

发行人已在招股说明书第六节 业务与技术“二、主要经营模式”之“（三）生产模式”补充披露以下内容：

“公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，硬件产品主要为发行人软件产品装载所需的服务器，一般情况下公司根据客户需求向客户提供纯软件或软硬一体化产品……**发行人向客户销售的软件产品均为永久性授权，其中相关产品接入数量存在一定限制，主要接入数量由客户实际需求决定，于签订销售合同时确定。”**

（三）请提供相关硬件产品图示，并以简洁易懂的方式解释纯软件产品及软硬一体化产品，以便于投资者理解发行人产品

发行人已在招股说明书第六节 业务与技术“二、主要经营模式”之“（三）生产模式”补充披露以下内容：

“公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种……**发行人软硬件一体产品的产品形态图示如下：**

产品形态	产品图示	描述
纯软件产品		纯软件产品即发行人的访问控制审计系统产品、特权账号管理系统产品及资产安全管理系统产品的存在形态。实际使用中，纯软件产品部署于相关应用场景并完成激活后，作为访问入口或管理平台，解决相应安全问题
软硬一体化产品（产品形态相似）		软硬一体化产品中的硬件部分主要为软件产品的载体，软件产品灌装到硬件设备中且通过调试和检测后于客户处完成部署，激活后作为访问入口或管理平台，解决相应安全问题

”

二、请发行人说明：

（一）合同名称及相关明细中均为销售硬件的情况下，发行人是否可以明确拆分其软硬件收入，若可以，请做好相关信息披露，并结合拆分的软硬件收入进一步说明发行人认为其属于“网络与信息安全软件开发”、“新一代信息技术领域”的依据是否充分；

1、合同名称及相关明细中均为销售硬件的情况下，发行人是否可以明确拆分其软硬件收入，若可以，请做好相关信息披露

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“**7、按产品软硬件性质划分的主营业务收入**”补充披露以下内容：

7、按产品软硬件性质划分的主营业务收入

针对软硬一体化产品，发行人大部分销售合同中会明确约定软件、硬件的价格明细（以下简称“可直接拆分合同”），按照价格明细对软件部分、硬件部分的收入进行拆分；部分情况下，由于客户的预算、内部财务核算等要求，合同中未明确约定软件、硬件的价格明细（以下简称“不可直接拆分合同”）。对于可直接拆分合同，按照价格明细拆分软件部分收入、硬件部分收入，并分别计算报告期内可直接拆分合同下直销、经销的硬件毛利率。对于不可直接拆分合同，按照以下公式估算不可直接拆分下直销（经销）硬件收入：

$$\text{不可直接拆分下直销（经销）硬件收入}=\frac{\text{不可直接拆分合同下直销(经销)硬件成本}}{1-\text{可直接拆分合同下直销(经销)毛利率}}$$

其余金额为软件部分收入。

报告期内，拆分后的硬件收入及占主营业务收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
硬件收入	824.46	17.39%	1,655.37	14.30%	1,123.61	13.62%	905.33	13.58%
软件收入	3,681.18	77.67%	9,417.38	81.35%	6,681.64	81.02%	5,332.12	79.96%
维保服务	234.11	4.94%	503.78	4.35%	441.53	5.35%	430.98	6.46%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
收入								
主营业务收入	4,739.75	100.00%	11,576.53	100.00%	8,246.78	100.00%	6,668.43	100.00%

2017年-2020年6月，发行人拆分后的硬件收入分别为905.33万元、1,123.61万元、1,655.37万元和824.46万元，占主营业务收入比重分别为13.58%、13.62%、14.30%以及17.39%。实务中，客户向发行人采购硬件主要是作为发行人软件的载体并与发行人的软件作为完整组合投入使用。

报告期内，发行人软件产品收入占比分别为79.96%、81.02%、81.35%和77.67%，占比均超过77%，在发行人产品收入以及主营业务收入中占主导地位。硬件仅为软件的载体，发行人软件产品与硬件产品作为完整组合共同发挥作用、实现功能。”

2、结合拆分的软硬件收入进一步说明发行人认为其属于“网络与信息安全软件开发”、“新一代信息技术领域”的依据是否充分

发行人属于“新一代信息技术产业”下属的“新兴软件和新型信息技术服务”下属的“1.3.2 网络与信息安全软件开发”行业，主营产品为访问控制审计系统、特权账号管理系统以及资产安全管理系统，各产品均具有纯软件及软硬一体化两种形态。其中，软硬一体化产品中的硬件服务器等为公司软件产品的载体，需配合客户购买的发行人软件产品使用。

报告期内，发行人产品中软件和维保收入占比超过 80%，是发行人收入的主要构成，发行人属于网络与信息安全软件开发行业。依据《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》，发行人所处行业属于第三条第（一）款中所规定的“新一代信息技术领域”。依据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），发行人所处行业属于“I65 软件和信息技术服务业”。依据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），发行人属于“新一代信息技术产业”下属的“新兴软件和新型信息技术服务”下属的“1.3.2 网络与信息安全软件开发”行业。

发行人各主要产品与《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第23号）中“七、重点产品和服务”目录的对应情况如下：

产品名称	对应战略性新兴产业分类名称	对应重点产品和服务
访问控制审计系统	1.3.2 网络与信息安全软件开发	身份管理与访问控制类软件
特权账号管理系统	1.3.2 网络与信息安全软件开发	身份管理与访问控制类软件
资产安全管理系统	1.3.2 网络与信息安全软件开发	安全管理软件
维保服务	-	-

发行人三大主要产品访问控制审计系统、特权账号管理系统、资产安全管理系统，均属于《战略性新兴产业分类（2018）》中所列示的“新一代信息技术产业”下属的重点产品和服务。

公司所属行业符合《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第三条第（一）款中所规定的“新一代信息技术领域”之“软件”细分领域。

综上，发行人认为其自身业务所属行业符合”属于“网络与信息安全软件开发”、“新一代信息技术领域”的依据充分。

（二）发行人销售合同中的硬件采购是否为客户指定采购，硬件相关销售收入是否属于贸易业务；

发行人销售合同中的硬件产品采购不属于客户指定采购硬件产品，个别情况下客户会对产品的性能参数提出要求而发生采购第三方产品的临时性需求，但是不存在客户在合同或订单中指定品牌或厂商之情况。

一般情况下，供应商按照发行人的配置方案组装硬件设备。同时，第三方硬件作为发行人软件产品的载体，与发行人的产品作为完整组合并以软硬一体化形式交付给客户，发行人并非单纯的采购第三方产品再对外售出。因此，公司硬件相关销售收入不属于贸易业务。

（三）软硬一体化产品是否对软硬件进行分别定价及如何定价，纯软件产品不同客户的价格和毛利率是否存在重大差异及原因。

1、软硬一体化产品是否对软硬件进行分别定价及如何定价

发行人的主要产品均为标准化软件产品。标准化软件产品的研究开发需要

长期的研发投入和经验积累，但产品的通用性、可复制性较高，产品研发成功后的规模经济效应及研发投入回报率较高，因此发行人采用较为灵活的定价策略，对直销客户、经销客户和 OEM 客户的定价策略没有显著差异。

公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，硬件产品主要为发行人软件产品装载所需的服务器，一般情况下公司根据客户需求向客户提供纯软件或软硬一体化产品。发行人对纯软件合同、软硬一体化合同中软件部分及软硬一体化合同中硬件部分的定价策略如下：

（1）针对纯软件合同、软硬一体化合同中软件部分的定价，发行人主要根据客户情况协商定价或招投标定价。协商定价的主要因素包括客户的行业影响力、订单金额、客户复购的可能性等。针对部分战略客户，发行人销售人员或经销商可以向发行人申请特价，特价需经过发行人批准后方可实施，且特价价格不得向市场上第三方泄露。

（2）针对软硬一体化合同中硬件部分的定价，发行人主要执行固定报价政策。公司根据硬件原材料的采购价格制定各型号硬件的报价单，并一般根据报价单对硬件进行定价销售。

2、纯软件产品不同客户的价格和毛利率是否存在重大差异及原因

纯软件产品的定价主要考虑客户订单数量、选购产品类别、端口数量、商业谈判情况等因素，不同客户之间的价格存在一定差异。同时，发行人软件为标准化软件产品，发行人纯软件产品毛利率均为 100%。

三、请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、核查程序

针对上述事项，发行人律师执行了如下的核查程序：

（1）获取并查验发行人的重要销售合同；

（2）就发行人产品收入分布情况询问发行人财务负责人及主要业务负责人；

（3）获取发行人产品纯软件形态以及软硬一体化形态示意图；

（4）比照《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》、国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017）以及国家统计局《战略性

新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第 23 号），对发行人属于“网络与信息安全软件开发”、“新一代信息技术领域”的认定情况进行核查；

（5）就硬件是否属于客户指定采购以及软硬件分别定价的原则询问了发行人财务负责人及主要业务负责人。

2、核查结论

（1）报告期内，发行人可以明确拆分其软硬件收入。结合拆分的软硬件收入情况相关指导文件，发行人认为其自身业务属于“网络与信息安全软件开发”、“新一代信息技术领域”的依据充分、准确；

（2）发行人销售合同中的硬件采购不属于客户指定采购，硬件相关销售收入不属于贸易业务；

（3）发行人纯软件产品不同客户的毛利率均为 100%；发行人纯软件产品不同客户之间的价格存在一定差异，主要原因系纯软件产品的定价需要考虑客户订单数量、选购产品类别、端口数量、商业谈判情况等因素。

8.关于客户

8.1 关于前五大客户

根据招股说明书披露，报告期内，公司前五名客户销售占比分别为 19.55%、32.02%、39.64%、49.81%。

请发行人披露：（1）报告期内发行人向前五大客户销售的具体内容、获得业务的形式，结合不同销售模式披露前五大客户的客户性质；（2）客户集中度持续提升的具体原因及未来趋势，对发行人议价能力的影响。

请发行人说明：（1）前五名客户中新增客户情况，发行人及其实际控制人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系；（2）主要客户的简要情况、报告期内的合作历史等，并说明主要客户的回款情况、是否存在回款异常的客户；（3）结合行业状况、主要客户的市场地位、发展情况、合作模式等分析公司与主要客户交易的可持续性；（4）相关客户采购发行人产品后是否会二次采购，报告期内客户数量变动情况、新客户拓展情况；（5）与国网湖南省电力有限公

司签订补充采购合同的原因，具体履行的程序；合同其他内容不变的情况下合同金额上升的合理性，请提供该合同协商的相关支持性证据。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明对发行人客户的核查程序、核查范围、核查证据和核查结论，包括但不限于走访、函证、替代程序等；请发行人律师对客户及合作情况进行核查，请中介机构发表明确核查意见。

8.2 关于北京腾达泰源

根据保荐工作报告，代理商北京腾达泰源科技有限公司实际控制人、经理、执行董事许立宪与发行人前董事许立宪为同一人，许立宪于 2016 年 3 月在发行人处离职，于 2016 年 10 月加盟北京腾达泰源科技有限公司。

请发行人说明：（1）腾达泰源的简要历史沿革、股权结构及实际控制人变动情况、发行人与其合作的背景情况、合作起始时间；（2）许立宪入职发行人的时间、具体工作内容、离职原因、许立宪及其关联方是否在发行人处持股，许立宪取得腾达泰源控制权的过程，腾达泰源在 2016 年前是否与发行人存在合作关系、除发行人外是否存在其他客户，发行人能否实际控制腾达泰源；（3）发行人与腾达泰源的具体合作模式，主要合作条款、结算条款、销售产品内容、销售单价、收入确认等与其他代理商相比是否存在差异，报告期内是否存在腾达泰源代发行人垫付成本费用的情况。

请发行人律师对腾达泰源及其合作情况进行核查并发表明确意见。

回复：

8.1 问题回复

一、请发行人披露：

（一）报告期内发行人向前五大客户销售的具体内容、获得业务的形式，结合不同销售模式披露前五大客户的客户性质；

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、公司销售及主要客户情况”之“（三）公司向前五名客户的销售情况”补充披露以下内容：

“报告期内，发行人向前五大客户销售的具体内容、获得业务的形式以及客户性质情况如下所示：

单位：万元

期间	序号	客户名称	客户性质	获得业务的形式	销售产品类别情况	
					产品类别	销售额（万元）
2020年1-6月	1	国家电网有限公司及其关联方	直销客户	招投标	资产安全管理系统	1,220.02
	2	新华三技术有限公司及其关联方	OEM客户	获取下游订单后向发行人采购	访问控制审计系统	609.32
	3	南京立有信科技有限公司及其关联方	重要经销商	获取下游订单后向发行人进行询价采购	访问控制审计系统	206.88
					维保服务	0.91
	4	北京腾达泰源科技有限公司	重要经销商	获取下游订单后向发行人进行询价采购	访问控制审计系统	159.70
					特权账号管理系统	27.74
					维保服务	1.67
	5	万科企业股份有限公司	直销客户	招投标	访问控制审计系统	75.54
					特权账号管理系统	59.00
	小计					2,360.79
2019年度	1	国家电网有限公司及其关联方	直销客户	招投标	资产安全管理系统	1,714.48
	2	新华三技术有限公司及其关联方	OEM客户及直销客户	获取下游订单后向发行人采购	访问控制审计系统	1,168.87
					维保服务	53.00
	3	南京立有信科技有限公司及其关联方	重要经销商	获取下游订单后向发行人进行询价采购	访问控制审计系统	670.18
					特权账号管理系统	56.06
					资产安全管理系统	17.70
	4	广州市云	重要经销商	获取下游	访问控制	493.83

期间	序号	客户名称	客户性质	获得业务的形式	销售产品类别情况	
					产品类别	销售额（万元）
		方信息科技有限公司		订单后向发行人进行询价采购	审计系统	
					特权账号管理系统	10.03
	5	深圳市欧朋科技有限公司	重要经销商	获取下游订单后向发行人进行询价采购	访问控制审计系统	361.91
					特权账号管理系统	41.30
					维保服务	1.50
	小计					4,588.86
2018年度	1	南京立有信科技有限公司及其关联方	重要经销商	获取下游订单后向发行人进行询价采购	访问控制审计系统	637.93
					特权账号管理系统	28.74
	2	新华三技术有限公司及其关联方	OEM客户及直销客户	获取下游订单后向发行人采购	访问控制审计系统	607.91
					维保服务	1.16
	3	平安银行股份有限公司及其关联方	直销客户	招投标	访问控制审计系统	241.26
					特权账号管理系统	189.35
					维保服务	73.19
	4	国家电网有限公司及其关联方	直销客户	招投标	资产安全管理系统	436.24
	5	北京华兴佳讯科技发展有限公司	重要经销商	获取下游订单后向发行人商务谈判	访问控制审计系统	380.41
					特权账号管理系统	41.24
					维保服务	2.78
	小计					2,640.23
2017	1	南京立有	重要经销商	获取下游	访问控制	415.62

期间 年度	序号	客户名称 信科技有限公司及其关联方	客户性质	获得业务的形式 订单后向发行人进行询价采购	销售产品类别情况	
					产品类别	销售额（万元）
					审计系统	
					维保服务	4.96
	2	北京华兴佳讯科技发展有限公司	重要经销商	获取下游订单后向发行人商务谈判	访问控制审计系统	245.06
					维保服务	13.38
	3	上海证券交易所及其关联方	直销客户	招投标	访问控制审计系统	207.14
					维保服务	7.87
	4	华夏银行股份有限公司	直销客户	招投标	访问控制审计系统	157.02
					维保服务	52.80
	5	中国外汇交易中心	直销客户	招投标	访问控制审计系统	188.03
					维保服务	11.89
	小计					1,303.76

”

（二）客户集中度持续提升的具体原因及未来趋势，对发行人议价能力的影响。

公司已在招股说明书第六节“四、公司销售及主要客户情况”之“（三）公司向前五名客户的销售情况”补充披露以下内容：

“报告期内，公司前五大客户销售总额分别为 1,303.76 万元、2,640.23 万元、4,588.86 万元和 2,360.79 万元，在同期主营业务收入中的占比分别为 19.55%、32.02%、39.64%和 49.81%。公司不存在向单个客户的销售比例超过销售总额的 50%或严重依赖于少数客户的情形。**报告期内，公司前五大客户销售总额占主营业务收入比例持续提升，主要原因系随着公司产品与技术实力的不**

断加强，大客户对公司的认可程度进一步提升，对公司产品的采购规模持续增加。2018 年和 2019 年，公司向第一大客户国家电网有限公司及其关联方、第二大客户新华三技术有限公司及其关联方销售金额增长较多且占比上升。2018 年至 2020 年 6 月，公司对国家电网有限公司及其关联方各期的销售额分别为 436.24 万元、1,714.48 万元以及 1,220.02 万元，占主营业务收入比重分别为 5.29%、14.81%以及 25.74%；自新华三技术有限公司及其关联方于 2018 年与公司开始 OEM 合作以来，公司各期对其销售额分别为 609.07 万元、1,221.87 万元以及 609.32 万元，占主营业务收入比重分别为 7.39%、10.55%以及 12.86%。随着公司业务发展及收入规模的扩大，预计未来公司前五大客户收入占比将趋于稳定。

大型企业客户数据中心往往环境复杂、数据并发高、设备数量多，并且面对着资产类型多、变化快的情况。在此背景下，公司通过多年服务大型企业客户的成功实践，不断解决复杂的工程与技术难题，使得产品具备了强大的兼容性以及高并发响应能力，解决了大型企业客户需求痛点、难点，具备较强的市场竞争力及议价能力。因此，公司议价能力不受客户集中度的影响。”

二、请发行人说明：

（一）前五名客户中新增客户情况，发行人及其实际控制人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系；

报告期内，各年度前五大客户中不存在新增客户的情况。公司各年度前五大客户的简要情况，初始合作历史等详见下文“本问题回复（二）所述”。

（二）主要客户的简要情况、报告期内的合作历史等，并说明主要客户的回款情况、是否存在回款异常的客户；

1、主要客户的简要情况、报告期内的合作历史等

2017年前五大客户基本情况						
序号	客户名称		成立时间	注册资本	主营业务	合作历史
	合并口径	单体口径				
1	南京立有信科技有限公司及其关联方	南京立有信科技有限公司	2007年3月	510万元	计算机软硬件、电子产品开发、销售；计算机系统集成；计算机网络工程的设计、安装、调试；计算机软硬件技术信息咨询、技术转让、维修及服务等	发行人的经销商，于2010年开始建立合作关系，至今已合作11年。
		上海火开计算机销售中心	2018年9月	-	计算机软硬件及辅助设备、文化办公用品、体育用品、机电设备及配件等的销售	
2	北京华兴佳讯科技发展有限公司	北京华兴佳讯科技发展有限公司	2009年1月	500万元	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；经济贸易咨询；教育咨询（中介服务除外）；销售珠宝首饰、计算机、软件及辅助设备、通讯设备、电子产品、机械设备、文化用品、家具、日用杂货、化妆品；经营电信业务等	发行人的经销商，于2010年开始建立正式合作关系，至今已合作11年。
3	上海证券交易所及其关联方	上海证券交易所	1990年11月	-	提供证券集中交易的场所、设施和服务；制定和修改本所的业务规则；按照国务院及中国证监会规定，审核证券公开发行上市申请；审核、安排证券上市交易，决定证券终止上市和重新上市等；提供非公开发行证券转让服务；组织和监督证券交易；组织实施交易品种和交易方式创新；对会员进行监管；对证券上市交易公司及相关信息披露义务人进行监管，提供网站供信	发行人的直销客户，于2015年开始建立正式合作关系。

					息披露义务人发布依法披露的信息；对证券服务机构为证券发行上市、交易等提供服务的行为进行监管；设立或者参与设立证券登记结算机构；管理和公布市场信息；开展投资者教育和保护；法律、行政法规规定的及中国证监会许可、授权或者委托的其他职能	
		上证所信息网络有限公司	2003 年 1 月	15,000 万元	经济信息服务，计算机软、硬件的开发、制作、销售，系统集成，网络工程安装，网络科技、信息科技、机电一体化领域内的技术服务、技术开发、技术咨询、技术转让，云平台服务等	
		上交所技术有限责任公司	1997 年 6 月	29,000 万元	从事计算机科技、自动化科技专业领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询，数据处理和存储服务，软件开发，计算机系统集成服务，通讯工程、计算机网络工程、光纤光缆工程、信息工程，国内 VSAT 通信业务等	
4	华夏银行股份有限公司	华夏银行股份有限公司	1992 年 10 月	1,538,722.40 万元	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内外结算；办理票据承兑与贴现；发行金融债券；代理发行、代理兑付、承销政府债券等	发行人的直销客户，于 2010 年开始建立合作关系。
5	中国外汇交易中心	中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）	1994 年 2 月	-	为银行间外汇市场、货币市场、债券市场等现货及衍生产品提供发行、交易、交易后处理、信息、基准和培训服务，承担市场交易的日常监测、利率定价自律机制和全国外汇市场自律机制秘书处工作，为	发行人的直销客户，于 2016 年开始建立正式合作关系。

					中央银行货币政策操作与传导提供支持和服务，受权发布人民币汇率中间价、上海银行间同业拆放利率（Shibor）、贷款市场报价利率（LPR）、人民币参考汇率等	
2018 年前五大客户基本情况						
序号	**客户名称**		**成立时间**	**注册资本**	**主营业务**	**合作历史**
	合并口径	**单体口径**				
1	南京立有信科技有限公司及其关联方	如上描述				
2	新华三技术有限公司及其关联方	新华三技术有限公司	2003 年 9 月	8,000 万美元	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让、生产、销售：电子产品、软件、（数据）通信设备、宽带接入设备、网络安全设备、网关、计算机、服务器、存储设备、智能化技术设备、智能家居设备、云计算产品、互联网信息技术产品，及前述产品的配套设备、零部件、配套软件、系统集成等	发行人与客户于 2016 年开始建立合作关系，起初主要为采购自用，后于 2018 年 1 月开始采用 OEM 合作及自用，至今已合作 5 年。
		新华三信息技术有限公司	2014 年 12 月	12,000 万元	生产：电子产品、软件、（数据）通信设备、宽带接入设备、网络安全设备、网关、计算机、服务器、存储设备、智能化技术设备、智能家居设备、云计算产品、互联网信息技术产品等	
		紫光软件系统有限公司	2001 年 7 月	50,000 万元	软件技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让、技术培训；制造、销售、设计软件；计算机网络和系统集成及安装；销售计算机；委托生产计算机软硬件等	

3	平安银行股份有限公司及其关联方	平安银行股份有限公司	1987 年 12 月	1,142,489.48 万元	办理人民币存、贷、结算、汇兑业务；人民币票据承兑和贴现；各项信托业务；经监管机构批准发行或买卖人民币有价证券；外汇存款、汇款；境内境外借款；在境内境外发行或代理发行外币有价证券等	发行人的直销客户，于 2011 年开始建立合作关系，至今已合作 10 年。
		平安证券股份有限公司	1996 年 7 月	1,380,000 万元	证券经纪；证券投资咨询；与证券交易、证券投资活动有关的财务顾问；证券承销与保荐；证券自营等	
		平安万家医疗投资管理有限责任公司	2016 年 7 月	100,000 万元	健康产业投资；医疗行业投资；创业投资业务；投资兴办实业（具体项目另行申报）；企业管理咨询、商务信息咨询、健康养生咨询（以上均不含限制项目）；网络信息技术开发、计算机软件的技术开发、电子商务平台的技术研发、技术服务等	
		平安壹钱包电子商务有限公司	2005 年 3 月	100,000 万元	智能读卡器、智能卡、磁卡、电子标签的技术开发、组装生产与销售；电脑软硬件、电子产品、数码产品、互联网技术、网络设备、通讯设备、通讯光、电缆及组件的研发、销售及技术咨询等	
4	国家电网有限公司及其关联方	国网安徽省电力有限公司物资分公司	2008 年 10 月	-	电力生产、建设、销售；电网服务、经营；电力设备租赁；电动汽车充换电服务；电力技术开发、服务、信息咨询；废旧物资处置与销售。（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）	与发行人初次合作的时间是 2010 年，至今已合作 11 年。2017 年发行人通过经销商向其销售产品，2018 年发行人主动参与其招投标并中标。
		国网河南省电力公司	1987 年 5 月	1,962,247.88 万元	电力供应、销售及供电服务；电网规划、建设、经营；电力设施运营、维护、检修；电网调度等	

		国网河南省电力公司物资公司	2012 年 12 月	-	电力工业系统所需金属材料、水泥、木材、化工原料（易燃易爆品及危险品除外）的批发与零售；电力咨询服务；电力技术服务。（以上范围国家法律、法规规定应经审批方可经营的项目除外）	
		国网湖南省电力公司	1992 年 12 月	2,249,467.98 万元	电力生产（限下属企业经营）、供应、销售；电力调度通信；综合能源服务；输电、配电、变电工程、设备安装、维修、试验、维护（限下属企业经营，以上涉及行政许可的须报批）等	
		国网湖南省电力有限公司物资公司	2012 年 11 月	-	物质供应。（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）	
		国网冀北电力有限公司	2012 年 2 月	1,182,222.30 万	输电；向河北省唐山市、廊坊市、秦皇岛市、承德市、张家口市行政区域供电（供电、供水业其他许可有效期至 2032 年 11 月 25 日）；以下内容限分支机构经营：住宿、餐饮服务等	
		国网青海省电力公司	1990 年 4 月	1,559,135.64 万	电网投资、建设、运营及管理；电能购销及电能交易、电力调度；电力科学试验研究和技术开发；电网自动化系统、电力通信及数据信息网的安装、调试、维护、建设和运营；电力计量工程设计、安装、调试和电能计量器具校验、检定、检测、销售；电力咨询服务；电力业务人员培训；新能源开发等	
		国网山东省电力公司物	2009 年 7 月	-	电力系统所需原材辅料、设备的销售（不含专营）；信息咨询服务；	

		资公司			受总公司委托从事总公司经营范围内的技术开发等	
		国网山西省电力公司	1989 年 5 月	2,582,083.86 万元	电力、电力设备生产、供应，电力工程基本建设、规划、勘察设计（限分支机构）；施工安装、调试；售电业务；组织电力交易等	
		国网上海市电力公司	1989 年 10 月	13,216,206.39 万元	发供电供热，燃气经营，电力建设工程施工，建设工程监理服务等	
		国网福建省电力有限公司物资分公司	2015 年 03 月	-	工业生产资料销售	
5	北京华兴佳讯科技发展有限公司	如上描述				
2019 年前五大客户基本情况						
序号	**客户名称**		**成立时间**	**注册资本**	**主营业务**	**合作历史**
	合并口径	**单体口径**				
1	国家电网有限公司及其关联方	如上描述				
2	新华三技术有限公司及其关联方	如上描述				
3	南京立有信科技有限公司及其关联方	如上描述				
4	广州市云方信息科技有限公司	广州市云方信息科技有限公司	2012 年 11 月	518 万元	计算机技术开发、技术服务;计算机批发;计算机零配件批发;计算机零售;计算机零配件零售;软件批发;软	发行人的经销商，于 2016 年开始建立合作关系，至今已合作 5 年。

					件零售等	
5	深圳市欧朋科技有限公司	深圳市欧朋科技有限公司	2014 年 8 月	1,500 万元	一般经营项目是：网络信息技术开发、技术咨询、技术服务；计算机软硬件产品的技术开发、技术咨询、技术服务与销售等	发行人的经销商，于 2016 年开始建立合作关系，至今已合作 5 年。
2020 年 1-6 月前五大客户基本情况						
序号	**客户名称**		**成立时间**	**注册资本**	**主营业务**	**合作历史**
	合并口径	**单体口径**				
1	国家电网有限公司及其关联方	如上描述				
2	新华三技术有限公司及其关联方	如上描述				
3	南京立有信科技有限公司及其关联方	如上描述				
4	北京腾达泰源科技有限公司	北京腾达泰源科技有限公司	2009 年 12 月	1,100 万元	技术开发、技术推广、技术咨询、技术服务、技术转让；软件开发；销售计算机、软件及辅助设备、自行开发后的产品、电子产品、通讯设备、机械设备、日用品、文化用品；计算机系统集成等	发行人的经销商，于 2016 年开始合作，至今已合作 5 年。
5	万科企业股份有限公司	万翼科技有限公司（曾用名：珠海市万翼网络科技有限公司）	2016 年 12 月	5,000 万元	软件开发、信息系统集成服务、信息技术咨询服务、云计算与移动互联网技术开发、网络应用技术开发等	初次向发行人采购产品的时间是 2015 年。

2、主要客户的回款情况、是否存在回款异常的客户

截至 2020 年 12 月末，发行人主要客户的回款情况如下表所示：

单位：万元

2020 年 6 月 30 日				
序号	**客户名称**	**期末应收账款余额**	**期后回款**	**回款比例**
1	国家电网有限公司及其关联方	571.78	571.78	100.00%
2	新华三技术有限公司及其关联方	492.36	492.36	100.00%
3	南京立有信科技有限公司及其关联方	0.00	不适用	不适用
4	北京腾达泰源科技有限公司	92.79	92.79	100.00%
5	万科企业股份有限公司	14.88	0.00	0.00%
2019 年 12 月 31 日				
序号	**客户名称**	**期末应收账款余额**	**期后回款**	**回款比例**
1	国家电网有限公司及其关联方	977.13	977.13	100.00%
2	新华三技术有限公司及其关联方	522.42	522.42	100.00%
3	南京立有信科技有限公司及其关联方	0.00	不适用	不适用
4	广州市云方信息科技有限公司	170.52	170.52	100.00%
5	深圳市欧朋科技有限公司	44.80	44.80	100.00%
2018 年 12 月 31 日				
序号	**客户名称**	**期末应收账款余额**	**期后回款**	**回款比例**
1	南京立有信科技有限公司及其关联方	0.00	不适用	不适用
2	新华三技术有限公司及其关联方	275.27	275.27	100.00%
3	平安银行股份有限公司及其关联方	17.33	17.33	100.00%
4	国家电网有限公司及其关联方	311.82	311.82	100.00%
5	北京华兴佳讯科技发展有限公司	110.96	110.96	100.00%
2017 年 12 月 31 日				
序号	**客户名称**	**期末应收账款余额**	**期后回款**	**回款比例**
1	南京立有信科技有限公司及其关联方	24.22	24.22	100.00%
2	北京华兴佳讯科技发展有限公司	133.50	133.50	100.00%
3	上海证券交易所及其关联方	56.50	56.50	100.00%
4	华夏银行股份有限公司	106.47	106.47	100.00%
5	中国外汇交易中心	11.00	11.00	100.00%

根据上表，发行人应收账款总体期后回款情况良好。

（三）结合行业状况、主要客户的市场地位、发展情况、合作模式等分析公司与主要客户交易的可持续性

1、行业状况、主要客户的市场地位、发展情况

（1）行业发展稳定，前景广阔

传统网络安全是指网络系统（包括硬件、软件、基础设施等）中的数据受到保护，不会由于偶然的或者恶意的原因而遭受未经授权的访问、泄露、破坏、修改、审阅、检查、记录或销毁。随着信息技术的迅速发展，特别是云计算、大数据、物联网和人工智能等新一代信息技术的飞速发展，网络安全风险全面泛化，种类和复杂度均显著增加，对网络安全产品的需求不断上升。同时，网络安全行业属于国家鼓励发展的战略新兴产业，我国政府持续出台了大量的法律法规、条例和行业政策，支持和鼓励网络安全行业稳步发展，为行业快速增长提供了坚实的保障。

从全球层面来看，根据赛迪顾问发布的《2019 中国网络安全发展白皮书》，预计 2021 年全球网络安全行业市场规模将增长至 1,648.9 亿美元。随着全球经济增长，数据安全和隐私问题的重要性不断提高，重点行业在网络安全产品和服务上的投入持续增加，网络安全市场将继续保持稳步增长。同时，在 5G、物联网、人工智能等技术创新不断涌现的大背景下，网络安全市场增速将进一步加快。

2019 年，我国网络安全行业市场整体规模达到 608.1 亿元；根据赛迪顾问预测，2021 年网络信息安全市场将达到 926.8 亿元。

赛迪顾问报告显示，2019 年我国数据中心 IT 投资规模为 3,698.1 亿元，预计 2020 年增长 12.7%到 4,166.8 亿元，2025 年该投资规模将达到 7,070.9 亿。据 IDC 数据统计，我国 IT 安全投入占 IT 产业整体投入的比例较低，全球平均为 3.74%，美国为 4.78%，而我国仅为 1.84%。近年来，国家逐渐重视网络安全建设，网络安全建设成为企业刚需，IT 安全投入占比有望不断提升。随着数据中心 IT 投资规模的快速扩大和 IT 安全投入占比的提升，数据中心安全市场未来发展空间十分广阔。

（2）应用范围广泛，不易受单个行业的影响

国际电信联盟（ITU）对网络安全的定义为可用于保护网络环境、机构组织以及用户资产的政策、理念、技术等的集合，应用范围包括而不限于金融、电力、互联网、科技等领域。广泛的应用领域使得网络安全行业不易受到单个行业不利变动的影响，并且在云计算、大数据、物联网和人工智能等新一代信息技术飞速发展的大背景下，网络安全行业的变革和产品创新将不断开拓新的应用领域。

（3）主要客户发展状况良好，在各自细分领域具有一定的市场地位

发行人的主要经销客户是信誉良好、服务优质、销售实力强的重要经销商，具备丰富的行业经验和客户资源，经营发展状况良好。

发行人的主要直销客户分布在金融、电力、互联网、科技等行业，属于民生基础或高速发展的行业，行业前景广阔，且客户多为经营发展稳定、市场地位较高的大型企业，其中不乏各细分领域的标杆企业，具有较强的竞争优势与有一定的抗风险、抗周期能力，对网络安全产品有稳定的刚性需求。

发行人的主要 OEM 客户是新华三，新华三是全球领先的新 IT 解决方案领导者，发展前景良好，与发行人合作关系稳定。

近年来，主要客户的数据中心规模不断扩大，数量不断增长，安全投入不断加大，需要持续新购发行人的数据中心安全产品。

（4）新问题、新技术导致的新产品持续需求

随着云计算、大数据、物联网等新技术的发展和国产化进程的不断加快，数据中心面临新的安全问题，需要新的安全技术、产品，同时硬件产品有使用寿命的限制，因此，客户有持续采购安全产品的需求。面对客户的需求，发行人持续对已有产品进行迭代升级。同时，发行人在原有产品的基础上，推出新的产品系列。发行人除拥有优势产品访问控制审计系统外，特权账号管理系统和资产安全管理系统两款新产品也已获得了部分行业大型客户的认可和批量采购。

2、合作模式

（1）发行人前五名主要客户中的重要经销商客户均为长期合作的经销商，

通过与重要经销商签署经销框架协议**（即“认证代理商授权协议”）**，确定长期合作关系，并对重要经销商的经销区域或行业、授权产品、公司资质、合作期限、客户报备及项目保护、市场拓展计划、订单及付款、技术服务等内容进行了明确约定。确立合作关系后，发行人会对重要经销商相关人员提供必要的市场销售、技术、项目实施等方面的培训与指导，保障最终用户获得优质的产品和服务。重要经销商向发行人采购时，发行人会与重要经销商签订具体的《销售合同》，将产品以买断的形式销售给重要经销商。《销售合同》中明确约定了具体的最终用户、货物清单及价格、保修时间、交货方式、安装和服务内容及承担方、付款方式和结算方式等。

（2）发行人主要直销客户是购买发行人产品自用的最终用户，由发行人销售团队为客户直接提供销售服务，并根据需要为其提供售前的咨询规划和售后的持续运维服务，在此基础上建立与客户持续、稳定的长期合作，提升发行人在业内的品牌形象和市场影响力。直销模式下，发行人严格履行客户的采购程序，主要通过参与招投标、竞争性磋商等方式获取客户订单。发行人定价以市场竞争为原则，根据客户招标预算和市场竞争情况确定投标价格，根据招投标要求、合同模板约定、项目验收条件等因素确定付款方式和结算方式，最终签订《销售合同》，将产品以买断的形式销售给客户。

（3）发行人主要 OEM 客户出于对发行人的产品优势和技术实力的肯定，选择以 OEM 模式与发行人合作，采购发行人软件产品后，以其自身品牌进行销售。报告期内，发行人 OEM 客户主要为新华三，发行人与新华三签订了框架采购协议《H3C-齐治 OEM IN 采购主协议》，新华三根据其客户订单需求向发行人下单，以买断的方式购买发行人产品。

3、与主要客户交易的可持续性

报告期内，发行人与主要客户合作持续、稳定，主要客户及各年交易额请见本题“请发行人披露：（1）报告期内发行人向前五大客户销售的具体内容、获得业务的形式，结合不同销售模式披露前五大客户的客户性质；”的回复。报告期内，各年度主营业务收入复购占比情况如下所示：

单位：万元

所属期间	复购金额	主营业务收入	复购率
2020 年 1-6 月	4,072.01	4,739.75	85.91%
2019 年	8,310.00	11,576.53	71.78%
2018 年	5,158.87	8,246.78	62.56%

注：上表中的复购率系基于报告期往期已产生收入的客户占当期产生收入所占主营业务收入的比值。

报告期内，发行人各期复购率分别为 62.56%、71.78%以及 85.91%，发行人产品具有较好的用户粘性。

发行人产品和服务的销售采用经销销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式。经销客户与发行人形成合作共赢、共同发展的关系，合作关系相对稳定且持续；直销客户大都是行业标杆企业，对数据中心网络安全产品有刚性需求（包括维保、扩容、升级等持续需求），与发行人合作具有可持续性；OEM 客户是新华三，与发行人合作关系稳定。

综上所述，报告期内发行人与主要客户合作稳定，整体复购情况良好，发行人与主要客户交易具备可持续性。

（四）相关客户采购发行人产品后是否会二次采购，报告期内客户数量变动情况、新客户拓展情况；

1、相关客户的二次采购情况

报告期内，各期前五大客户的二次采购情况如下表所示：

单位：万元

2017 年前五大客户						
序号	**客户名称**	**报告期内是否存在二次采购**	**采购金额**			
			2017 年度	**2018 年度**	**2019 年度**	**2020 年 1-6 月**
1	南京立有信科技有限公司及其关联方	是	420.58	666.67	743.95	207.79
2	北京华兴佳讯科技发展有限公司	是	258.43	424.43	303.95	86.10
3	上海证券交易所及其关联方	是	215.00	18.26	11.00	14.30
4	华夏银行股份有限公司	是	209.82	123.06	52.62	22.20

2017 年前五大客户						
序号	客户名称	报告期内是否存在二次采购	采购金额			
			2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月
5	中国外汇交易中心	是	199.92	12.64	20.62	109.25

单位：万元

2018 年前五大客户					
序号	客户名称	报告期内是否存在二次采购	采购金额		
			2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月
1	南京立有信科技有限公司及其关联方	是	666.67	743.95	207.79
2	新华三技术有限公司及其关联方	是	609.07	1,221.87	609.32
3	平安银行股份有限公司及其关联方	是	503.81	170.62	55.77
4	国家电网有限公司及其关联方	是	436.24	1,714.48	1,220.02
5	北京华兴佳讯科技发展有限公司	是	424.43	303.95	86.10

单位：万元

2019 年前五大客户				
序号	客户名称	报告期内是否存在二次采购	采购金额	
			2019 年度	2020 年 1-6 月
1	国家电网有限公司及其关联方	是	1,714.48	1,220.02
2	新华三技术有限公司及其关联方	是	1,221.87	609.32
3	南京立有信科技有限公司及其关联方	是	743.95	207.79
4	广州市云方信息科技有限公司	是	503.86	68.74
5	深圳市欧朋科技有限公司	是	404.71	97.00

根据上表，发行人各期前五大客户中二次采购情况普遍，发行人客户粘性较好。

2、报告期内客户数量变动情况

报告期内，发行人客户数量如下表所示：

单位：家

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
经销客户	113	216	200	187
直销客户	79	119	103	130
OEM 客户	1	1	1	-
合计	**193**	**336**	**304**	**317**

注：客户数量以当期是否产生收入进行统计

报告期内，经销客户数量逐年增多。各期直销客户数量有所波动，主要原因系公司新产品的迭代有一定周期，硬件产品亦存在一定的使用寿命，直销客户复购公司产品存在一定时间间隔。

3、新客户拓展情况

2005 年，发行人自主研发了第一代访问控制审计系统，随后凭借着不断的产品功能改进、技术的研发创新、日益丰富的项目经验、优质的服务质量以及强大的兼容性等优势，在行业内赢得了良好的市场口碑，形成了较强的品牌影响力。近年来，公司不仅业务规模实现了持续较快的增长，而且形成了面向数据中心运维安全、账号安全和资产安全三大领域的完整产品体系。目前，发行人新研发的特权账号管理系统和资产安全管理系统两款新产品已获得了金融、电力等行业客户的认可和批量采购，新产品收入也逐渐成为公司营业收入的重要组成。

随着《网络安全法》等网络安全各项法规等制度建设、顶层设计逐步完善，产品细分领域和技术方向持续拓展外延，产品平台化和可视化等特点显现，新技术新应用融合支撑，场景化和体系化的新安全理念或将引领行业步入高速增长的发展时期，存量客户以及增量客户对网络安全产品的需求将持续增长，发行人的客户群体以及业务规模将会得到进一步拓展。

近年来，随着综合实力的上升以及经营规模的不断扩大，发行人已经自建了规模化的销售队伍和完善的销售体系，加大了新客户的市场拓展力度并取得了较为显著的成果。报告期内，发行人新客户拓展情况如下表所示：

单位：万元、家

期间	新增客户数量	新增客户销售收入	新增客户销售收入占发行人主营业务收入比重
2020 年 1-6 月	49	667.75	14.09%
2019 年	161	3,266.53	28.22%
2018 年	164	3,087.91	37.44%

注：上表中各期的新增客户系基于报告期往期未产生收入的客户

如上表所示，报告期内，发行人各期新客户拓展数量分别达到 164 家、161 家及 49 家，新客户拓展情况良好。随着行业快速的增长、公司技术研发实力的提升、产品经验的累积以及市场口碑的建立，公司具备了继续拓展新客户的基础。未来随着募集资金的到位及投入，公司的新客户拓展能力将进一步增强。

（五）与国网湖南省电力有限公司签订补充采购合同的原因，具体履行的程序；合同其他内容不变的情况下合同金额上升的合理性，请提供该合同协商的相关支持性证据。

根据国家电网有限公司采购的有关约定，“买方承诺在本合同生效之日起 1 年内（供货期限）通过供货单向卖方采购并交货的合同货物价款为《已标价合同货物清单》列明合同价款的 80%且不超过 120%”。2020 年 1 月 2 日，发行人被确定为国家电网有限公司输变电项目 2019 年第二次 35-220 千伏设备协议库存招标采购-信息化设备（招标编号：0711-19OTL02611015），其中标包货物总数量为 295 台，总金额为 6,121,249.39 元。其中与国网湖南省电力公司合同签订的货物数量为 276 台，总金额为 5,726,999.43 元。

标包的履约过程中，国网湖南省电力公司评估货物需求后，估算货物实际采购数量和金额超出了标包的采购份额，因此，国网湖南省电力公司于 2020 年 4 月 22 日与公司签订了补充采购协议，将原合同金额 5,726,999.43 元变更增加 715,874.93 元，总合同金额为 6,442,874.36 元。在原合同约定的 276 台货物数量的基础上，国网湖南省电力公司实际新增采购量 39 台，总采购量 315 台，补充协议未明确列明新增货物数量，双方通过电话沟通确定，由于签订补充采购合同后，合同总额未超过招标说明文件约定的 7,345,499.27 元（612.124939 万元*120%），无需重新进行投标程序，由国网湖南直接下订单。实际履约过程中，发行人根据国网湖南省电力公司的实际采购需求，分多批次进行供货，采购数量增加。综上所述，合同金额上升具备合理性。

上述协议相关的发货单据、银行收款单据已随本回复报告一并提交。

三、请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明对发行人客户的核查程序、核查范围、核查证据和核查结论，包括但不限于走访、函证、替代程序等；请发行人律师对客户及合作情况进行核查，请中介机构发表明确核查意见。

针对上述事项，保荐机构及申报会计师进行了如下的核查程序：

（1）取得公司报告期内客户收入明细表，整理各期前五大客户销售收入以及销售产品类别情况，比对报告期各期客户名单以及客户走访情况，确认各期前五大客户中的新增客户；

（2）通过国家企业信用信息公示系统查询主要客户的公开信息，了解主要客户的基本情况、主营业务等内容，对主要客户进行走访工作，确认客户的业务规模、合作历史及与公司所提供业务的匹配性等内容；

（3）取得公司应收账款明细表以及应收账款明细余额表，分析公司主要客户回款情况；

（4）查看了《2019 中国网络安全发展白皮书》等行业公开文件，查看公司主要客户官方网站等公开披露信息，判断公司的行业状况、主要客户的市场地位、发展情况；

（5）取得公司报告期内客户收入明细表，对报告期内客户复购情况进行整理，与各期主营业务收入进行比对，计算复购率情况；对报告期各年前五大客户与报告期内未来期间进行的二次采购进行梳理；对各销售模式下的客户数量变动情况进行统计，统计新增客户数量以及新增客户对应的营业收入情况。

（6）获取与国网湖南省电力有限公司签订的销售合同以及补充合同，获取国家电网的招标文件并记录招标文件获取过程。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）公司前五大客户相对稳定，具备较强的市场竞争力及议价能力，议价能力不受客户集中度的影响；

（2）公司及其实际控制人与主要客户之间不存在除购销外的其他关系；

（3）报告期内主要客户的回款情况良好，不存在回款异常的客户；

（4）公司行业发展稳定，前景广阔；产品应用范围广泛，不易受单个行业的影响；主要客户发展状况良好，在各自细分领域具有一定的市场地位；同时当前新问题、新技术带来了新产品的需求；

（5）公司与主要客户通过经销模式、直销模式以及 OEM 模式进行合作；

（6）2018 年-2020 年 6 月，公司各期复购率分别为 62.56%、71.78%以及 85.91%，与主要客户合作稳定，整体复购情况良好，公司与主要客户交易具备可持续性；

（7）报告期内公司前五大客户中二次采购情况较为普遍；

（8）报告期各期，经销客户数量有所增长；直销客户数量有所波动，主要原因系公司新产品的迭代有一定周期，硬件产品亦存在一定的使用寿命，直销客户复购公司产品存在一定时间间隔；

（9）报告期各期，公司新增客户数量分别达到 164 家、161 家及 49 家，新客户拓展情况好。

针对公司客户情况，保荐机构及申报会计师进行了如下的核查程序：

（1）对发行人主要客户的真实性进行查验。登录国家企业信用信息公示系统取得基本工商资料，对该等客户的工商信息、经营规模、商业背景等进行复核，判断客户公司是否真实存在、是否与发行人存在关联关系。

（2）比较报告期内公司主要客户的变动情况。经比较分析，报告期内，发行人主要客户整体上保持稳定。

（3）向发行人管理层进行访谈，了解发行人与主要客户的合作历史。

（4）对报告期内主要客户的销售收入及应收账款执行函证程序。报告期内函证情况如下：

应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期末余额	2,693.96	3,212.91	2,990.52	2,336.22

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
发函金额	2,222.10	2,643.84	2,254.64	1,802.59
发函比例	82.48%	82.29%	75.39%	77.16%
回函金额	1,755.39	2,352.86	1,838.71	1,534.67
回函比例	79.00%	88.99%	81.55%	85.14%

营业收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	4,739.75	12,245.44	8,286.59	6,688.76
发函金额	3,889.89	8,618.98	6,097.44	4,626.51
发函比例	82.07%	70.39%	73.58%	69.17%
回函金额	3,441.11	7,915.57	5,024.80	3,721.05
回函比例	88.46%	91.84%	82.41%	80.43%

保荐机构及申报会计师对报告期内重要且大额客户执行了函证程序，应收账款及收入发函比例均为 70%左右或以上，回函占发函比例也均为 70%以上。

通过执行以上程序，存在部分客户回函金额与发行人应收账款账载金额不符的情况，客户回函差异金额及具体原因情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	差异原因
差异情况 1	92.66	48.49	16.26		发票入账时间差异
差异情况 2			91.50		票据回款未达账差异
差异情况 3	0.79				暂估销项税额差异
小计	93.45	48.49	107.76	0.00	
应收账款	2,693.96	3,212.91	2,990.52	2,336.22	
占比	3.47%	1.51%	3.60%	0.00%	

对于存在回函差异的客户，保荐机构及申报会计师编制了回函差异调节表，并执行以下替代性程序：

1）检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货单、收货确认单及实施验收单等原始单据，重点关注收货确认单及实施验收单的签署日期，复核收入确认时点的准确性。

2）结合销售开票及期后货款回收情况，进一步确定应收账款期末余额的真实性和准确性。

（5）对报告期内主要客户执行访谈程序，通过实地走访或视频访谈的方式向客户确认以下事项：

1）客户与发行人及其实际控制人、董监高，以及发行人主要供应商是否存在关联关系；

2）客户的合作背景、经营规模、货款结算方式、安装实施义务、定价原则、是否存在返利、产品质量及退换货约定等信息；

3）向其确认报告期内交易金额，各期末应收账款金额信息；

4）对于经销商，进一步了解其终端客户销售情况等。

保荐机构及申报会计师对发行人客户总体走访情况如下：

单位：万元

项目	数量	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
实地走访	74	3,460.38	73.01%	7,090.58	61.25%	5,135.86	62.28%	3,289.54	49.33%
视频访谈	6	68.75	1.45%	302.92	2.62%	181.13	2.20%	101.60	1.52%
小计	80	3,529.13	74.46%	7,393.50	63.87%	5,316.99	64.47%	3,391.13	50.85%
主营业务收入		4,739.75		11,576.53		8,246.78		6,668.43	

（6）对销售回款进行核查，获取了报告期内公司应收账款明细账、银行账户流水等，对报告期内营业收入相应销售回款进行了抽查，包括核查是否存在通过第三方账户回款的情况；

经上述核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）发行人的主要客户均真实存在，且除北京腾达泰源科技有限公司实际控制人许立宪曾为发行人员工外，其余客户与发行人、发行人实际控制人、发行人董监高以及发行人主要供应商之间不存在关联关系；

（2）报告期内，发行人与客户销售交易真实，营业收入和应收账款真实、完整和准确，且符合《企业会计准则》的规定；

对于客户及合作情况，发行人律师进行了如下核查程序：

发行人律师采取了以下核查手段：

1、偕同保荐机构、立信会计师对报告期内主要客户进行了访谈、函证。

2、在互联网上对主要客户的基本工商信息、企业存续情况进行了查询。

经查验，发行人律师认为，发行人的主要客户均真实存在，发行人与主要客户的合作真实存在。

8.2 问题回复

一、请发行人说明：

（一）腾达泰源的简要历史沿革、股权结构及实际控制人变动情况、发行人与其合作的背景情况、合作起始时间

1、腾达泰源的简要历史沿革

根据腾达泰源的工商登记资料，腾达泰源的历史沿革如下：

（1）腾达泰源的设立

腾达泰源于 2009 年 12 月 15 日注册成立。成立时，腾达泰源的注册资本为 3 万元，股权结构如下表所示：

序号	姓 名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	石明昭	1.50	50.00
2	石建国	1.50	50.00
合计		**3.00**	**100.00**

（2）2016 年 2 月股权转让，注册资本增加至 500 万元

2016 年 2 月 19 日，石建国将其持有的腾达泰源 1.5 万元出资额转让给石明昭；腾达泰源注册资本增加 497 万元，其中石明昭以货币方式认缴 247 万元，彭永芬以货币方式认缴 250 万元。本次股权转让和增资完成后，腾达泰源的注册资本为 500 万元，股权结构如下表所示：

序号	姓 名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	石明昭	250.00	50.00
2	彭永芬	250.00	50.00
合 计		**500.00**	**100.00**

（3）2016 年 10 月股权转让，注册资本增加至 1100 万元

2016 年 10 月 27 日，石明昭将其持有的腾达泰源 250 万元出资额转让给朱香文，彭永芬将其持有的腾达泰源 250 万元出资额转让给许立宪；腾达泰源注册资本增加 600 万元，其中许立宪以货币方式认缴 520 万元，朱香文以货币方式认缴 80 万元。本次股权转让和增资完成后，腾达泰源的注册资本为 1100 万元，股权结构如下表所示：

序号	姓 名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	许立宪	770.00	70.00
2	朱香文	330.00	30.00
合 计		**1100.00**	**100.00**

2、腾达泰源的股权结构

根据腾达泰源的工商登记资料，截至本问询函回复出具日，腾达泰源的股权结构如下表所示：

序号	姓 名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	许立宪	770.00	70.00
2	朱香文	330.00	30.00
合 计		**1100.00**	**100.00**

3、腾达泰源实际控制人变动情况

根据腾达泰源的工商登记资料，腾达泰源设立至 2016 年 10 月期间，石明昭、彭永芬分别持有腾达泰源 50%的股权。2016 年 10 月，许立宪通过受让股权和增资方式取得腾达泰源 70%的股权，成为腾达泰源的实际控制人。

4、发行人与其合作的背景情况、合作起始时间

在许立宪的推介下，腾达泰源申请代理销售发行人产品。鉴于许立宪具备较为丰富的销售经验和销售渠道，2016 年 9 月，发行人与腾达泰源建立合作关系。

（二）许立宪入职发行人的时间、具体工作内容、离职原因、许立宪及其关联方是否在发行人处持股，许立宪取得腾达泰源控制权的过程，腾达泰源在2016年前是否与发行人存在合作关系、除发行人外是否存在其他客户，发行人能否实际控制腾达泰源

1、许立宪入职发行人的时间、具体工作内容、离职原因

许立宪于 2015 年 6 月入职发行人，主要从事市场营销工作。2016 年 3 月，许立宪因家庭原因，拟回北京工作，故从发行人处离职。

2、许立宪取得腾达泰源控制权的过程

2016 年 10 月，许立宪通过受让及增资方式取得腾达泰源 70%的股权，成为腾达泰源的控股股东、实际控制人，具体过程详见本问询函回复之“8.2 问题回复”之“一、请发行人说明：”之“（一）腾达泰源的简要历史沿革、股权结构及实际控制人变动情况、发行人与其合作的背景情况、合作起始时间”之回复。

3、腾达泰源在 2016 年前是否与发行人存在合作关系、除发行人外是否存在其他客户，发行人能否实际控制腾达泰源

（1）腾达泰源在 2016 年前是否与发行人存在合作关系

腾达泰源在 2016 年前与发行人不存在合作关系。

（2）腾达泰源除发行人外是否存在其他客户

根据腾达泰源出具的说明，2017 年度、2018 年度、2019 年度和 2020 年 1-6 月，腾达泰源销售发行人产品收入占其各年度营业收入比例分别为 12.5%、10.6%、8.9%和 7.8%，腾达泰源除发行人外存在其他客户。

（3）发行人能否实际控制腾达泰源

截至本问询回复出具日，发行人未持有腾达泰源股权，与腾达泰源股东之间不存在关于腾达泰源股权权属、股东权益等事项的特殊约定。因此，不存在发行人实际控制腾达泰源的情形。

（三）发行人与腾达泰源的具体合作模式，主要合作条款、结算条款、销售产品内容、销售单价、收入确认等与其他代理商相比是否存在差异，报告期内是否存在腾达泰源代发行人垫付成本费用的情况

1、发行人与腾达泰源的具体合作模式

腾达泰源系发行人经销模式下的重要经销商，与发行人签署了经销框架协议，确定长期合作关系。协议对经销区域或行业、授权产品、公司资质、合作期限、客户报备及项目保护、市场拓展计划、订单及付款、技术服务等内容进行了明确约定。合作过程中，发行人对腾达泰源相关人员提供必要的市场销售、技术、项目实施等方面的培训与指导，保障最终用户获得优质的产品和服务。

腾达泰源向公司采购时签订具体的《销售合同》，以买断的形式进行产品采购。《销售合同》中明确约定具体的货物清单及价格、最终用户、保修时间、交货方式、安装和服务内容及承担方、付款方式和结算方式等。报告期内，发行人与腾达泰源之间的销售情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例	销售金额	占主营业务收入的比例
腾达泰源	189.11	3.99%	200.74	1.73%	86.35	1.05%	123.09	1.85%

如上表所示，报告期内发行人对腾达泰源销售收入占主营业务收入比重分别为 1.85%、1.05%、1.73%以及 3.99%，占比较低，整体上对发行人经营不构成重大影响。腾达泰源主要终端客户包括：平安科技（深圳）有限公司、平安证券股份有限公司、光大永明人寿保险有限公司等。

2、主要合作条款、结算条款、销售产品内容、销售单价、收入确认等与其他代理商相比是否存在差异

报告期内，发行人与腾达泰源签订了发行人《经销商管理制度》规定下的《认证代理商授权协议》以及具体的《销售合同》，与发行人同其他同类经销商合作条款、结算条款及收入确认条款等一致。

2017 年-2020 年 6 月，发行人向腾达泰源销售的产品包括访问审计控制审

计系统、特权账号管理系统以及维保服务，属于发行人标准化产品体系。发行人与腾达泰源签订的《销售合同》中约定的产品类别、端口数量、购买数量、配套硬件规格等方面，与其他同类经销商不存在显著差异；《销售合同》中约定的销售单价由双方根据订单内容、管理资产数量、终端客户情况等方面进行协商确定，亦与其他同类经销商不存在显著差异。

3、报告期内是否存在腾达泰源代发行人垫付成本费用的情况

发行人经营独立，财务核算真实、准确、完整，不存在腾达泰源为发行人垫付成本或费用的情形。

二、请发行人律师对腾达泰源及其合作情况进行核查并发表明确意见。

发行人律师采取了以下核查手段：

1、查阅了腾达泰源的工商登记资料。

2、查阅了发行人与腾达泰源签署的合同。

3、查阅了许立宪与齐治有限签署的《劳动合同》、离职申请文件。

4、取得了许立宪、腾达泰源及其全体股东、发行人出具的说明。

5、偕同保荐机构、立信会计师核查了发行人及实际控制人、董监高报告期内的银行流水。

6、查阅了发行人与腾达泰源及其他同类经销商签署的协议。

经查验，发行人律师认为：

1、许立宪及其关联方不存在在发行人处持股的情况，不存在发行人实际控制腾达泰源的情形。

2、发行人与腾达泰源的主要合作条款、结算条款、销售产品内容、销售单价、收入确认等与其他经销商相比不存在显著差异，报告期内不存在腾达泰源代发行人垫付成本费用的情况。

9.关于业务资质

招股书披露，发行人取得了计算机信息系统安全专用产品销售许可证、涉

密信息系统产品检测证书、IT 产品信息安全认证证书等，部分证书有效期即将届满。

请发行人说明：（1）全面核查是否取得从事业务所必要的全部资质、许可或认证，取得过程是否合法合规，有效期限是否覆盖发行人业务开展期间；（2）核查发行人资质到期后的续期条件和所需履行的续期程序，对照相关业务资质的许可或备案程序和条件，逐项说明是否存在丧失相关资质的风险，请就未能续期对发行人的业绩影响进行分析；（3）结合相关法律法规，分析客户发生数据泄密及其他网络安全事件时，发行人应当承担的具体责任及对生产经营的影响，是否存在因违反法律法规或合同约定等被行政处罚或承担赔偿责任的情形，如是请做重大事项提示。

请发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确核查意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）全面核查是否取得从事业务所必要的全部资质、许可或认证，取得过程是否合法合规，有效期限是否覆盖发行人业务开展期间

1、发行人的主营业务和主要产品

发行人的主营业务为数据中心安全产品的研发、生产及销售，其主要产品及服务情况如下表所示：

产品分类	产品名称	概述
运维安全	访问控制审计系统	又称堡垒机，是对数据中心运维操作行为进行管控和审计的系统，通过身份认证、访问授权、行为控制和安全审计，实现对运维操作行为的管控、审计和分析。
账号安全	特权账号管理系统	是对数据中心全部账号和密码进行统一管理的系统，通过对具有可访问权限的所有账号进行发现、梳理、分析、维护和安全存储，构建数据中心账号和密码管理的唯一平台。
资产安全	资产安全管理系统	是对数据中心全部 IT 资产进行安全数据采集和安全风险分析的系统，通过对 IT 资产的自动发现和对安全风险相关的全数据采集，构建对资产安全综合分析的管理平台。
维保服务		包括软件升级服务、远程技术支持服务、系统巡检服务等

2、发行人是否取得从事业务所必要的全部资质、许可或认证

（1）强制性许可

根据《计算机信息系统安全专用产品检测和销售许可证管理办法》第三条的规定，“中华人民共和国境内的安全专用产品进入市场销售，实行销售许可证制度。安全专用产品的生产者在其产品进入市场销售之前，必须申领《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》（以下简称销售许可证）。”

因此，发行人访问控制审计系统、特权账号管理系统和资产安全管理系统产品在进入市场销售之前，均需取得《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》。

截至本问询回复出具日，发行人已取得的《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》如下表所示：

证书名称	证书持有人	证书编号	核发机构	产品名称	有效期至
计算机信息系统安全专用产品销售许可证	发行人	0404191146	公安部网络安全保卫局	齐治运维管理系统软件 V5.0 运维安全管理产品（基本级）	2021 年 8 月 18 日
计算机信息系统安全专用产品销售许可证	发行人	0405200389	公安部网络安全保卫局	齐治资产安全管理系统 V2.0 信息资产安全管理产品（基本级）	2022 年 5 月 4 日
计算机信息系统安全专用产品销售许可证	发行人	0404201175	公安部网络安全保卫局	齐治特权账号安全管理系统 V3.0 运维安全管理产品（基本级）	2022 年 8 月 15 日
计算机信息系统安全专用产品销售许可证	发行人	0404201162	公安部网络安全保卫局	齐治运维安全管理系统 V3.0 运维安全管理产品（增强级）	2022 年 8 月 15 日
涉密信息系统产品检测证书	发行人	国保测 2018C06954	国家保密科技测评中心	齐治安全网关 SHTERMV5.0	2021 年 11 月 13 日
涉密信息系统产品检测证书	发行人	国保测 2020C08450	国家保密科技测评中心	齐治安全网关 RISV3.0	2023 年 5 月 26 日
IT 产品信息安全认证证书	发行人	CCRC-2020-VP-674	中国网络安全审查技术与认证中心	齐治运维安全管理平台 RISV3.0	2023 年 9 月 1 日

（2）自愿性认证

1）《涉密信息系统产品检测证书》

根据《信息安全等级保护管理办法》第二十八条的规定，“涉密信息系统使用的信息安全保密产品原则上应当选用国产品，并应当通过国家保密局授权的

检测机构依据有关国家保密标准进行的检测”。

根据发行人出具的说明并经本所律师核查，发行人的相关产品并不属于涉密领域，其研发、生产和制造该等产品亦不需涉密信息系统集成资质。为拓展业务、发展客户之目的，发行人部分产品取得《涉密信息系统产品检测证书》，旨在向客户表明其拥有的该等产品已满足相关涉密检测标准，涉密单位可以购买、使用该等产品。

截至本问询回复出具日，发行人已取得的《涉密信息系统产品检测证书》如下表所示：

证书名称	证书持有人	证书编号	核发机构	产品名称	有效期至
涉密信息系统产品检测证书	发行人	国保测2018C06954	国家保密科技测评中心	齐治安全网关SHTERMV5.0	2021年11月13日
涉密信息系统产品检测证书	发行人	国保测2020C08450	国家保密科技测评中心	齐治安全网关RISV3.0	2023年5月26日
IT产品信息安全认证证书	发行人	CCRC-2020-VP-674	中国网络安全审查技术与认证中心	齐治运维安全管理平台RISV3.0	2023年9月1日

2）自愿性产品认证

根据国家市场监督管理总局于 2020 年 4 月 21 日发布的《强制性产品认证目录》，发行人生产、销售的产品不属于需要取得强制性认证的产品范围。

根据《中华人民共和国认证认可条例》第十九条的规定，发行人可自愿委托依法设立的机构进行产品认证。

截至本问询回复出具日，发行人已取得的自愿性产品认证证书情况如下表所示：

证书名称	证书持有人	证书编号	核发机构	产品名称	有效期至
IT产品信息安全认证证书	发行人	CCRC-2020-VP-674	中国网络安全审查技术与认证中心	齐治运维安全管理平台RISV3.0	2023年9月1日

截至本问询回复出具日，发行人已取得从事业务所必要的全部资质、许可或认证。

3、取得过程是否合法合规

发行人取得相关资质、许可和认证应履行的程序如下表所示：

证书名称	相关程序
计算机信息系统安全专用产品销售许可证	根据《计算机信息系统安全专用产品检测和销售许可证管理办法》（经《国务院关于第一批清理规范 89 项国务院部门行政审批中介服务事项的决定》修订）第十五条的规定，安全专用产品的生产者申领销售许可证，应当向公安部计算机管理监察部门提交以下材料：（一）营业执照（复印件）；（二）防治计算机病毒的安全专用产品须提交公安机关颁发的计算机病毒防治研究的备案证明。
涉密信息系统产品检测证书	根据国家保密科技检测中心发布的《关于保密产品申报材料准备步骤》的要求，相关单位申请安全保密产品检测需要提交的审查材料如下： （1）电子版（光盘）1 份 （2）纸质版 1 份 包含： ①申请书正文 ②单位资质证明材料 ③廉政告知书及回执等 ④技术文档
IT 产品信息安全认证证书	根据中国网络安全审查技术与认证中心发布的《IT 产品信息安全认证申请书》的要求，相关单位申请 IT 产品信息安全认证需要提交的资料如下： （1）申请方提交资料清单； （2）申请方、生产开发者的营业执照复印件； （3）申请方、生产开发者的组织机构代码证复印件； （4）认证委托授权书； （5）商用密码产品/技术使用声明书（如适用）； （6）产品主要开发人员列表； （7）产品主要测试人员列表； （8）主要检测设备清单； （9）中文使用说明书； （10）中文铭牌和警告标记（如适用）； （11）同一认证单元中型号/版本号间的差异说明及相关的自测报告（如适用）； （12）已获得其他证书的复印件； （13）产品安全保证能力相关文档； （14）安全认证产品涉及《网络关键设备和网络安全专用产品目录（第一批）》时，需提交《产品范围有关指标参数说明材料》； （15）检测所需的其他相关文档（如适用）。

发行人取得相关资质、许可和认证均按照法律法规及规范性文件的规定或证书核发机构的要求提交申请材料，并通过了主管部门/证书核发机构的审核或检测，取得过程合法合规。

4、有效期限是否覆盖发行人业务开展期间

发行人相关资质、许可和认证均设置有效期限。有效期限届满后，发行人可按照相关规定办理续期或重新申请，以满足业务开展的需求，相关资质的续期条件及程序详见本问询回复之“9.关于业务资质”之“一、请发行人说明：”

之“（二）核查发行人资质到期后的续期条件和所需履行的续期程序，对照相关业务资质的许可或备案程序和条件，逐项说明是否存在丧失相关资质的风险，请就未能续期对发行人的业绩影响进行分析”之回复。

（二）核查发行人资质到期后的续期条件和所需履行的续期程序，对照相关业务资质的许可或备案程序和条件，逐项说明是否存在丧失相关资质的风险，请就未能续期对发行人的业绩影响进行分析

发行人相关资质到期后的续期条件和所需履行的续期程序如下表所示：

证书名称	续期条件和程序
计算机信息系统安全专用产品销售许可证	根据《计算机信息系统安全专用产品检测和销售许可证管理办法》第十九条的规定，销售许可证自批准之日起两年内有效。期满需要延期的，应当于期满前三十日内向公安部计算机管理监察部门申请办理延期手续。
涉密信息系统产品检测证书	根据国家保密科技检测中心发布的公告，国家保密科技检测中心目前没有证书延期业务，建议申请机构在证书到期前 3 至 6 个月重新申报检测，具体需要提供的资料包括：胶装成册的 Word 版纸质《申请书》一份以及刻有 Word 版和 Excel 版《申请书》的光盘一张。
IT 产品信息安全认证证书	相关法律法规及规范性文件、中国网络安全审查技术与认证中心业务规则均未对资质续期作出明确规定。

截至本问询回复出具日，发行人已取得的相关资质、许可和认证尚在有效期内，且不存在 6 个月内即将到期的情形。根据发行人出具的承诺，发行人将在相关资质、许可和认证到期前结合公司业务开展需要提前安排资质续期或重新申领工作。

综上，发行人不存在丧失相关资质的风险。

（三）结合相关法律法规，分析客户发生数据泄密及其他网络安全事件时，发行人应当承担的具体责任及对生产经营的影响，是否存在因违反法律法规或合同约定等被行政处罚或承担赔偿责任的情形，如是请做重大事项提示

1、结合相关法律法规，分析客户发生数据泄密及其他网络安全事件时，发行人应当承担的具体责任及对生产经营的影响

相关法律法规关于客户发生数据泄密及其他网络安全事件时，网络产品、服务的提供者应承担的法律责任的相关规定如下：

“《网络安全法》第二十二条网络产品、服务应当符合相关国家标准的强制性要求。网络产品、服务的提供者不得设置恶意程序；发现其网络产品、服

务存在安全缺陷、漏洞等风险时，应当立即采取补救措施，按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。

网络产品、服务的提供者应当为其产品、服务持续提供安全维护；在规定或者当事人约定的期限内，不得终止提供安全维护。

网络产品、服务具有收集用户信息功能的，其提供者应当向用户明示并取得同意；涉及用户个人信息的，还应当遵守本法和有关法律、行政法规关于个人信息保护的规定。

第六十条违反本法第二十二条第一款、第二款和第四十八条第一款规定，有下列行为之一的，由有关主管部门责令改正，给予警告；拒不改正或者导致危害网络安全等后果的，处五万元以上五十万元以下罚款，对直接负责的主管人员处一万元以上十万元以下罚款：（一）设置恶意程序的；（二）对其产品、服务存在的安全缺陷、漏洞等风险未立即采取补救措施，或者未按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告的；（三）擅自终止为其产品、服务提供安全维护的。”

根据上述规定，发行人作为网络产品、服务的提供者，应确保其提供的网络产品、服务符合相关国家标准的强制性要求并持续提供安全维护，在发现其网络产品、服务存在安全缺陷、漏洞等风险时应立即采取补救措施并履行相关告知和报告义务。

此外，当客户发生数据泄密及其他网络安全事件时，如发行人在提供相应网络产品或服务时违反了与网络安全和信息安全相关的法律法规，发行人可能承担相应的法律责任，从而给发行人的经营带来一定风险。

2、是否存在因违反法律法规或合同约定等被行政处罚或承担赔偿责任的情形

报告期内，发行人不存在因违反法律法规或合同约定等被行政处罚或承担赔偿责任的情形。

二、请发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确核查意见。

发行人律师采取了以下核查手段：

1、查阅了发行人取得的相关资质、许可和认证文件及申请材料。

2、查阅了发行人报告期内营业外支出明细。

3、检索了相关法律法规及规范性文件。

4、取得了发行人主管部门出具的证明和发行人出具的说明/承诺。

5、对发行人主要客户进行了访谈。

6、在互联网上进行了查询。

经查验，发行人律师认为：

1、发行人已取得从事业务所必要的全部资质、许可或认证，取得过程合法合规；相关资质、许可和认证有效期限届满后，发行人可按照相关规定办理续期或重新申请，以满足业务开展的需求。

2、截至本问询回复出具日，发行人不存在丧失相关资质的风险。

3、报告期内，发行人不存在因违反法律法规或合同约定等被行政处罚或承担赔偿责任的情形。

（三）关于发行人核心技术

10.关于核心技术

10.1 招股说明书披露，公司于 2005 年推出了访问控制审计系统。公司主营的数据中心安全业务覆盖多个类别，包括基础安全类的身份与访问管理、安全管理项目，场景类的云计算、移动互联网、物联网项目等。

公司现有三大产品都适用于云数据中心环境，属于“云上的安全”领域。其中，访问控制审计系统还支持 AWS、阿里云、腾讯云、华为云、华三云等云环境部署，兼容包括 KVMHypervisor、VMwareHypervisor、XenHypervisor 等多种虚拟化技术，可满足公有云安全、私有云安全的应用场景。

请发行人说明：（1）2005 年即推出访问控制审计系统但至今收入规模仍较小的原因及合理性、是否存在市场拓展壁垒或障碍，市场同类产品的上市时间，发行人是否面临较为激烈的市场竞争；（2）使用通俗易懂的语言描述发行人的主要技术及相关指标，发行人 2005 年至今相关技术的完善及产品迭代情况，发行人的技术是否为行业通用技术或成熟技术、是否具有技术先进性、是否存在技术迭代风险；（3）云安全等仅为发行人在研项目，而可比公司安恒信息、奇安信等已实现云安全相关收入，请发行人结合行业最新技术的产业化情况，说明技术布局是否落后于行业发展、发行人的堡垒机产品是否能满足下游用户需求、是否市场空间受限，请调整云安全相关表述，明确其尚未产生收入，避免夸大或误导；（4）全面梳理发行人的技术发展，对可能存在的技术落后于可比公司、技术迭代风险、云安全尚未产生收入、堡垒机产品市场空间可能受限等进行有针对性地风险揭示。

10.2 招股说明书披露，报告期内，公司营业收入均来自于核心技术产品和服务的销售收入。报告期内核心技术产品和服务收入占比分别为 99.70%、99.52%、94.54%、100.00%。

请发行人结合产品类型，进一步说明核心技术产品和服务的具体内容、划分标准，软件维保服务、相关硬件产品等如何体现发行人的技术先进性，将硬件产品计入核心技术收入占比的合理性，发行人关于核心技术收入占比的计算是否准确、客观。

请保荐机构督促发行人结合业务模式准确披露核心技术收入占比，避免信息披露夸大或误导。

回复：

10.1 问题回复

一、请发行人说明：

（一）2005年即推出访问控制审计系统但至今收入规模仍较小的原因及合理性、是否存在市场拓展壁垒或障碍，市场同类产品的上市时间，发行人是否面临较为激烈的市场竞争

1、2005 年即推出访问控制审计系统但至今收入规模仍较小的原因及合理性

本问题回复请见“5.1 问题回复”之“（三）结合发行人所在细分行业的发展趋势，分析发行人成立时间长、较早推出产品，而目前营收规模较小的原因，是否存在可拓展的市场空间有限的风险，如是，请做重大事项提示”之“1、发行人成立时间长、较早推出产品，而目前营收规模较小的原因”。

2、是否存在市场拓展壁垒或障碍

本问题请见“5.关于市场及竞争情况”之“5.1 问题回复之“（二）报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率，发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之“3、发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之回复。

3、市场同类产品的上市时间

本问题请见“5.关于市场及竞争情况”之“5.2 问题回复”之“（二）结合可比公司的产品布局、可比公司同类产品的收入增速及行业发展趋势，进一步说明发行人的主要产品是否属于行业成熟产品或基础性产品、是否明显落后于可比公司或行业最新发展、是否存在产品结构单一或市场空间有限的风险”之“1、可比公司的产品布局、可比公司同类产品的收入增速及行业发展趋势”之回复。

4、发行人是否面临较为激烈的市场竞争

我国网络安全行业正处于快速成长期，网络安全需求呈多元化的趋势，为数据中心安全厂商的差异化定位提供了可能。同时，由于网络安全行业各细分领域的技术差异程度较高，虽然网络安全厂商数量较多，但市场竞争主要集中在各细分领域内的专业厂商之间，产品存在一定的同质化特征，行业竞争相对激烈。

在数据中心安全细分领域，发行人凭借自身竞争优势，当前已经成为该领域内国内领先的产品提供商，具体依据及论述请见本问询回复“5.1 问题回复”之“（四）“影响力位列第一”的具体含义，关于“领先”的表述是否准确、是否有充分依据，客观”。

综上，尽管网络安全行业市场竞争相对激烈，但发行人凭借自身在技术及产品方面的优势，已经获得了市场中众多头部客户的认可，主要客户包括：入围《财富》世界 500 强中的 61 家中国企业、8 家全国性股份制银行、42 家全国 100 强商业银行、6 家全国性交易所、国家电网和南方电网下属近 30 个省级以上单位、以及京东、百度、华为、中兴通讯等多家大型互联网和科技企业，且公司为上述大多数客户的数据中心运维安全产品的长期优选供应商。公司在市场竞争中占据了较为领先的市场份额。

针对未来市场竞争加剧带来的经营风险，发行人已在招股说明书中披露如下：

“（二）市场竞争加剧的风险

我国网络安全行业正处于快速成长期，网络安全需求呈多元化的趋势，为数据中心安全厂商的差异化定位提供了可能。同时，由于网络安全行业各细分领域的技术差异程度较高，虽然网络安全厂商数量较多，但市场竞争主要集中在各细分领域内的专业厂商之间。经过多年的发展，公司在数据中心安全细分领域已具有一定的市场影响力，但未来随着市场竞争的加剧，具有资金、客户、人才、技术以及品牌等优势的各细分龙头厂商可能会依托已有的核心技术及客户群向其他细分市场渗透。如果公司不能准确把握行业发展动态，未能根据技术发展和客户需求及时进行创新，则会在激烈的市场竞争中面临竞争力和市场

影响力减弱的风险。”

（二）使用通俗易懂的语言描述发行人的主要技术及相关指标，发行人2005年至今相关技术的完善及产品迭代情况，发行人的技术是否为行业通用技术或成熟技术、是否具有技术先进性、是否存在技术迭代风险

1、使用通俗易懂的语言描述发行人的主要技术及相关指标

发行人已在招股说明书中“第六节 业务与技术”之“八、公司产品的核心技术及研发情况”之“（二）公司核心技术的先进性及具体表征”对主要技术及相关指标补充完善描述如下：

“1、全域资产识别与连接技术

数据中心安全的重要基础是资产的有效管理，包括资产对象识别以及对资产对象连接的管理。**数据中心 IT 资产具有类型多、数量庞大、业务关联复杂等特点，**本技术旨在提供数据中心全域资产的发现、识别能力，提供对各类设备资产的连接方法，**解决对不同类型资产的兼容性难点**。

基于该技术开发的组件可以支持操作系统、中间件、数据库、应用软件、网络安全产品、网络通讯产品、桌面终端、服务器、物联网终端、工业控制专用设备等 10 大类 35 小类**资产类型**。在连接技术上，支持包括图形连接、命令行连接、shell 连接、web B/S 连接、应用 C/S 连接、服务 API 连接、反向代理、Agent 等 20 余类**连接方式**。在交互操作模式上，支持包括命令行、B/S、C/S 自动化代填等 14 种**操作模式**。

该技术需要长期持续的分析和数据积累，形成并不断迭代构建知识库，技术门槛较高。本技术采用的多维资产发现引擎方法，集成了网络扫描、主机扫描及软件扫描技术，主动发现网络中存活的资产，较常见的被动发现技术而言，具有明显的技术优势。本技术采用的资产识别可扩展方法，可定制资产指纹，快速识别资产类别，较传统技术而言具有很大的技术优势。本技术应用于访问控制审计系统、资产安全管理系统时，能够实现数据中心资产的 100%覆盖。公司基于该技术的访问控制审计系统产品处于业内领先位置，2019 年国内市场份额占比排名第三，达到国内先进水平。

该技术比较成熟，可以支持数据的持续积累。随着数据中心的规模不断增

大，对广域资产的快速探测以及应用层的探测技术是后续主要优化发展方向。

2、访问控制与审计技术

本技术旨在对账号身份的资源访问做安全控制和过程审计，是数据中心安全管理的核心要求，在数据中心运维安全领域尤其重要，**保障接入数据中心的通道可信、可控、可回溯，提升安全能力水平**。

在访问控制方面，该技术支持终端命令和图形操作的检测与识别技术，积累了完善的系统指令操作库，指令多达 110 条，模板多达 30 个。在审计方面，该技术支持的协议代理技术涵盖了系统层、应用层、数据库等主流类别，支持对数据文件的流转跟踪，支持对中转传输的数据文件进行留痕处理，可实时定位数据文件的流向,**支持数据库审计、字符审计、图形审计，可以覆盖数据中心里系统、网络、应用、数据库等多个技术层的管控需求**。

该技术需要长期持续的分析和数据积累，不断迭代知识库，技术门槛较高。在访问控制的策略方法上，该技术实现了基于多属性的自适应访问控制，可以采用用户、角色、账号、网络空间、时间、管理组织、应用服务、行为风险、业务价值等要素或组合作为策略，综合考虑了网络数字空间里的综合环境要素，相对于传统的基于角色的访问控制技术而言，控制粒度更细，精确度更高，具有很大的技术优势。应用了本技术的访问控制审计系统，不仅对高权限账号的高风险操作的指令识别率达到 100%，而且支持对基于不同属性维度做访问权限评估，是“零信任”方案在运维领域的实践，应用水平处于国内领先。

该技术还可应用到安全运维领域之外的资源访问控制过程，作为通用“零信任”安全方案的技术基础。

3、全要素信息采集技术

数据中心里 IT 资产和业务系统关联复杂，内部安全风险来源众多，需要采集各类数据、提取信息来构建安全风险评估、研判的能力。该技术实现对目标对象与环境的全要素信息数据采集，是实现安全管理的风险可视分析的重要基础。

本技术实现了对全域资产基础安全数据的采集，不仅支持账号、密码、操作行为、系统和业务面等全要素数据集，还支持自定义扩展属性，为威胁分析

等安全管理应用提供数据源支撑。公司开发了一系列的探针、脚本组件，支持国内外主流平台，可跨硬件、跨平台、跨版本适配，为资产数据采集提供灵活的底层支持。**通过该技术提供的全要素信息采集能力，使产品可以支持桌面审计、网络运维审计、系统运维审计、数据库运维审计、应用运维审计，更可以实现端到端的全局安全威胁分析。**

相对于常见的分散性数据采集技术而言，该技术建立了统一数据采集框架，支持跨平台的多样性适配，支撑了产品的通用性和采集能力的先进性，技术水平处于国内领先。该技术应用了无代理程序资产数据采集方法，支持 SSH/Telnet/HTTP/HTTPS 等协议，可不依赖资产厂商 API 接口，较通用的基于代理程序的资产数据采集方法而言，将对客户业务的影响度降到最低，具备很大的技术优势。

该技术需对接不同的业务环境，需要持续积累，不断扩展知识库，作为下一代安全管理平台的技术基础。

4、身份认证与动态授权管理技术

在运维安全管理和账号安全管理中，认证和授权是基础，**通过该技术支持的动态授权管理，可以有效提升运维管理的安全性**。

该技术是对身份主体做认证，同时授予合法的权限去访问资产对象。本技术支持包括 Radius、LDAP/AD、多因子（MFA）、移动、App、Ukey、生物特征、数字证书、一次一密等在内的多种身份认证方式，对接了主流的身份管理产品。该技术采用了认证和授权管理的工作流引擎设置，支持用户灵活自定义流程，已积累 120 类工作流模板。

该技术支持基于属性的动态授权模式，支持用户属性、设备属性扩展，实现了增强式权限管理，较常见的静态授权模式而言，颗粒度更细，灵活度更高，具备明显的技术优势。该技术在不断地迭代增加功能特性，经历了从静态到动态、从单要素到多因子、从基于角色到基于属性的发展阶段，较常见技术而言，该技术在全面性、兼容性方面具备明显的技术优势，处于国内领先水平。

身份和授权权限管理是基础的安全需求，随着更多新应用和新技术的出现，该技术将持续进行迭代。

5、密码管理与安全存储技术

账号和密码是访问系统的基础，而密码的安全性又是重中之重，**公司产品支持了软件国密算法及硬件加密卡，功能上支持应用内嵌密码的变更服务，可以有效提升安全性。**

该技术旨在保证密码的安全存储，通过软件方法和硬件安全芯片实现不同强度的安全等级，提供安全存储和备份等功能，防止数据被非法访问或存储介质遗失造成的数据泄漏，加强对密码等核心敏感数据的高效管理和安全保护。

应用了该技术的特权账号管理系统支持软件国密算法及硬件加密卡，通过动态密码功能提升身份认证可信度，通过证书机制提升通信的可信度，支持操作系统、网络设备等基础资产与数据库等应用软件资产的内嵌密码的统一管理，相对于传统的分散管理密码的方式，可靠性和管理效率具备明显的应用优势。

随着数据中心数量和规模的不断增长，如何在满足高性能访问的需求上保证密码的安全性，是接下来的发展方向。

6、风险驱动的行为分析技术

风险的识别及发现能力是安全产品的必备特性之一，该技术旨在设计面向高危行为的数据分析算法，通过聚合多源异构数据，结合时序，主动发现高风险的异常行为。

该技术采用数据驱动的威胁分析方法，通过自动建模和机器学习技术，积累了运维数据集和知识库。该技术依托公司研发的大数据平台，分析采集、存储、处理运维活动中的操作动作、执行过程及结果数据，建立行为主体、行为对象的特征画像，形成风险基线，最终实现风险驱动的行为分析能力。

目前该类技术在国内处于发展阶段，公司积累的运维知识库、高风险操作行为的样本库具备先发技术优势。不断积累与应用相结合的数据分析算法和样本数据集、迭代开发场景化的应用是未来的发展方向。

7、网络流量监测技术

对互联网协议和应用做识别与监测是运维管控的基础。该技术旨在对主流的互联网协议和应用做识别与监测，实现网络访问的控制和审计。采用了该技

术的访问控制审计系统本质上是代理了运维管理人员到业务对象之间的访问通道。该技术构建了流量处理引擎，除了监测传统的网络流量之外，还能深入分析和检测主机、应用软件的流量，为更深层次、更准确的控制和审计提供基础。

该技术是提升访问控制审计系统效率的关键，除了常见的网络与应用协议分析知识库外，公司的流量处理引擎可将网络流量的处理标准化、常态化，具备较大技术优势。公司将继续投入并丰富流量审计功能，支持更多种类的应用和业务内容的识别和控制。

8、分布式部署与管理技术

根据应用场景对性能及稳定性需求的不同，数据中心通常采用多种复杂的部署模式，该技术旨在提供安全产品部署方式的多样性选择。常见产品一般支持单机部署和双机冗余两种基本部署方式，本技术除支持这两种方式之外，还支持高级的分布式部署方式，包括单产品实例多节点分布部署、单产品实例多节点的跨地域分布部署、多产品实例的跨地域级联、多产品实例多节点的混和部署，可以满足跨地域部署与分级管理的要求。应用该技术的访问控制审计系统，已广泛部署在金融、电力、互联网、科技等行业的大型数据中心里，稳定性和成熟度得到充分验证，具备很高的技术门槛，在国内处于领先水平。

随着数据中心规模的增加，更大地域范围甚至全球化的部署模式开始涌现，支持自适应的弹性扩展、智能化的业务联动等功能特性，是保持技术优势的重点。

9、大数据驱动的智能安全管理技术

安全管理的自动化与智能化是客户运营向成熟阶段发展的必然要求。该技术以大数据管理平台、态势感知、资产基线管理、自动化编排响应等能力为支撑，**通过对全域资产及其全要素属性做网络空间环境信息采集，风险驱动的行为分析引擎对安全问题的产生过程做根因分析，实现对风险的准确识别、可视化和自动化处置**。

常见的安全管理平台都有一定的局限性，有的产品擅长管理来自网络安全设备的告警日志，有的产品专注于管理来自网络设备的流量日志，有的产品则只能管理来自主机的运行日志。该技术支持对全域资产及其全要素属性做网络

空间环境信息采集，通过风险驱动的行为分析引擎对安全问题的产生过程做根因分析，实现对风险的准确识别。其中的大数据平台具备数据接入管理、关联分析引擎、搜索推荐、弹性扩展等能力，高效的数据压缩技术支持对访问操作的全量记录。该产品解决了常见安全管理平台在处理安全事件中的误报、漏报、重复无效等问题，具备较大的技术优势。

大数据驱动的智能安全管理技术的特点是自动化处置。该技术基于长期积累的安全处置知识库、资产管理连接方法、高危行为监测方法，支持对安全威胁事件管控、资产变更、基线巡检、远程监控等事务的自动化处置，相对于传统的人工运维、部分自动化的方式而言，具备了较大的技术优势。

从自动化安全管理到智能化安全管理，是该技术发展的方向和业务目标，这也是该技术持续优化的方向。

10、新型信息网络的适用性技术

云计算、IPv6 网络、物联网等技术已得到广泛应用，该技术旨在支持公司核心安全产品适配各种新平台及网络环境，快速推出新产品版本，**提升产品的兼容性及可用性**。

该技术采用平台抽象层、硬件抽象层、云管资源接口层组件来构建通用平台，减少了传统方式在不同产品、不同版本项目中的重复适配工作，大幅缩短了产品开发周期。基于该技术的公司产品，在云计算方面，实现了对 Azure、AWS、华为、腾讯、阿里云等主流厂商支持；在国产化方向，支持了龙芯、兆芯、飞腾、申威等芯片架构和麒麟等操作系统。该技术提供 IPv6 网络与 IPv4 网络的双栈支持，赋能产品支持 IPv6 组网以及对 IPv6 网元对象的运维管控。该技术的形成需要对软硬件底层原理的深入了解和掌握，需要对不同云计算平台厂商的适配经验积累，有较高的技术门槛。应用该技术的访问控制审计系统、特权账号管理系统推出了面向公有云、私有云的产品版本，得到了市场的很高评价。

该技术保证了产品对新型信息网络的适用性，缩短产品研发到市场发布的时间。后续该技术还需继续扩大对新型信息网络的适用性范围。

”

2、发行人 2005 年至今相关技术的完善及产品迭代情况

基于数据中心安全问题来源的理解，以及匹配客户数据中心环境场景发展，2005 年至今，公司产品和技术的发展可为如下三个阶段：

第一阶段（2005 年-2010 年）是基础运维安全产品，公司产品的功能聚焦在认证、授权、访问控制、审计等基础能力，主要的客户群体是信息化程度较高的金融企业、电信运营商，以及正在发展成长的互联网企业。市场处在起步阶段，整体规模不大，最初市场竞争主要是创新型小型企业，发行人作为国内早期开发访问控制审计系统的公司之一，经历了产品定义、市场拓展的完整过程，发行人依靠单一产品度过成长初期。

第二阶段（2011 年-2015 年）是增强运维安全产品，公司产品的功能扩展到了对数据中心全部对象的运维安全管理。随着这个时间阶段内国内互联网经济的迅速发展壮大，市场竞争主要来自国内网络安全行业的龙头企业，公司通过长期的技术积累和产品功能的不断丰富，赢得了行业的重要客户。

第三阶段（2016 年-至今）是云运维安全产品，随着互联网和各行各业数字经济的腾飞、数据中心的云化技术发展、以及超大规模信息基础设施管理要求的提出，公司的访问控制审计系统产品朝着风险管控、集群部署、资产和账号精细化管理等方向发展，同时完成了产品对主流云平台的适配和协同支持。

3、发行人的技术是否为行业通用技术或成熟技术、是否具有技术先进性、是否存在技术迭代风险

公司当前掌握的 10 项关键技术：全域资产识别与连接技术、访问控制与审

计技术、全要素信息采集技术、身份认证与动态授权管理技术、密码管理与安全存储技术、风险驱动的行为分析技术、网络流量监测技术、分布式部署与管理技术、大数据驱动的智能安全管理技术、新型信息网络的适用性技术。

上述关键核心技术可以分为如下三大类别：

技术分类	具体技术名称	是否为通用技术或成熟技术	技术先进性的体现
兼容性能力：数据中心 IT 资产和业务系统的多样性、复杂性、数量庞大等特点，对安全管理产品的工程兼容性有非常高的要求	（1）全域资产识别与连接技术 （2）全要素信息采集技术 （3）新型信息网络的适用性技术 （4）分布式部署与管理技术	以通用和成熟技术为主	该类别中几项技术以通用和成熟技术为主，但兼容性能力的建立需要时间和广泛的客户案例经验作为基础。公司通过长期服务于国内不同行业的重点客户，掌握的兼容性相关多项技术能力一直在迭代更新，处于国内先进性水平，从而与大型优质客户保持着持续、稳定的长期合作关系。
安全性保障：网络安全产品自身安全，以及方案赋予数据中心安全保障能力的完备性是竞争优势的基础	（1）风险驱动的行为分析技术 （2）密码管理与安全存储技术 （3）大数据驱动的智能安全管理技术	多为创新式方法	该类别中的技术多为创新式方法，通过采用数据分析技术来进行操作行为的风险评估，或利用大数据技术进行自动化处置，虽然都是基于通用的大数据组件基础，但创新的方法体现了公司算法模型方面的先进性。
管控功能特性：数据中心安全管理重要的是确保“可信的身份，通过可信的通道，访问可信的系统“，灵活的管控和审计功能是产品的基础，体现产品的功能丰富性和控制的细粒度	（1）访问控制与审计技术 （2）网络流量监测技术 （3）身份认证与动态授权管理技术	为成熟技术的结合创新	公司掌握了 10 余种主要的认证方式，同时支持主流互联网协议和应用的流量识别，可以把用户身份、应用类型等属性结合以完成访问控制。公司产品还支持包括系统命令行操作、数据库操作、图形操作等在内的多重方式。上述技术提供了丰富的功能，可以支撑构建终端、网络、主机、应用、数据库多层次的端到端访问安全控制方案，管控细粒度具有先进性。

综上，运维风险知识库的积累需要通过产品长期运行在复杂的客户 IT 业务环境来获取，因此与大型优质客户保持着持续、稳定的长期合作关系是公司技术更新迭代的重要基础。当前公司多项技术处于国内先进性水平，也因此获得了众多大型客户的采购合同。公司所掌握的技术一直在更新演进，目前尚不存在技术迭代风险。

（三）云安全等仅为发行人在研项目，而可比公司安恒信息、奇安信等已实现云安全相关收入，请发行人结合行业最新技术的产业化情况，说明技术布局是否落后于行业发展、发行人的堡垒机产品是否能满足下游用户需求、是否市场空间受限，请调整云安全相关表述，明确其尚未产生收入，避免夸大或误导

1、行业最新技术的产业化情况

云计算的快速发展使得云安全获得了越来越多的关注，传统和新兴的云计算厂商及安全厂商均逐步推出云安全相关产品。按照功能，云安全产品通常可分为两种类别：

（1）安全即服务（Security-as-a-Service，SECaaS），即通过云服务方式提供安全产品，类似于软件即服务的 SaaS，常见云安全服务产品有云清洗、云 web 防护、云病毒查杀等。与传统安全产品相比，通过云提供安全产品有诸如快速部署、自动升级、扩展灵活、移动性强等优势。

目前国内整体安全 SaaS 服务市场有限，在访问控制审计系统产品方向，由于访问控制审计系统产品通常是管理企业内部资产，出于信息安全性考虑，国内客户对访问控制审计系统的安全即服务模式的接受程度不高。

（2）云计算安全，主要为使用云计算服务时所需的安全防护，例如云计算应用系统及服务自身的安全、云计算用户信息系统的安全。一般根据互联网公有云、企业私有云、混和云的场景，以及面向云计算用户或云计算平台服务运营方，云安全产品的能力提供方式也会存在差异。

随着云计算及云平台管理技术在向多云和跨云方向场景发展，要求云安全产品在部署时能够实现对主流云管理平台的兼容，同时要求云安全产品在自身的管理上支持弹性部署、API 服务化等产品能力。

对于支持云计算安全的相关产品，可分为三个阶段发展及对应的能力要求：

发展阶段	对产品的能力要求	公司产品具体情况
第一阶段	产品虚拟化支持，通常是硬件或软件化的产品可以支持主流的虚拟化技术，虚拟化后的产品可以看作既有产品的一个型号扩展，通常是独	公司产品支持包括 KVMHypervisor、VMwareHypervisor、XenHypervisor 等多种虚拟化技术

发展阶段	对产品的能力要求	公司产品具体情况
	立单体部署	
第二阶段	虚拟化产品与云平台厂商云管理平台的自动化对接，通过 API 调用，在产品管理上利用云平台能力支持产品容量的弹性扩展、产品实例的可用性监控等	公司产品支持适配 AWS、阿里云、腾讯云、华为云、华三云等云管理平台
第三阶段	云安全产品对云平台的全面融合，实现以云原生形式的安全产品能力服务化	公司在研项目“云计算资源自动化纳管技术开发项目”，旨在从产品业务管理能力上与云平台形成融合的服务能力

公司当前已拥有云计算安全中第一及第二阶段的产品并形成相关业务收入；在研项目“云计算资源自动化纳管技术开发项目”，旨在从产品业务管理能力上与云平台形成融合的服务能力。

2、技术布局是否落后于行业发展

当前云安全在发行人及同行业可比公司中的产业化情况如下：

公司	主要产品产业化情况
启明星辰	云安全管理平台、云 Web 应用审计、云数据库审计、云子可信 SaaS、云堡垒机等
安恒信息	安恒云、天池云安全管理平台、玄武盾云防护平台、云堡垒机等
绿盟科技	绿盟网站云 WAF、云安全集中管理系统 NCSS、绿盟网站安全监测服务 PAWSS 等
奇安信	虚拟化智慧防火墙、运维安全管理系统（云堡垒机）、网神 WEB 应用安全云防护系统等
发行人	访问控制审计系统（云上部署）

由于访问控制审计系统产品通常是管理企业内部资产，出于信息安全性考虑，国内客户对访问控制审计系统的安全即服务模式（SECaaS）的接受程度不高，因此当前发行人云安全产品主要为云计算安全产品。发行人与同行业可比公司在云安全产品当前布局的差异主要系产品应用方式及场景的不同所致，不存在技术布局落后于行业发展的情况。

公司当前已拥有云计算安全中第一及第二阶段的产品并形成相关业务收入，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
访问控制审计系统产品收入	**2,943.30**	**8,115.82**	**6,658.21**	**6,237.45**

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
其中： 本地部署	2,824.51	7,589.30	6,222.72	6,067.41
云上部署	118.79	526.53	435.49	170.03

出于信息安全性考虑，金融、电力等重点行业客户主要使用自建的本地数据中心，当前访问控制审计系统主要在企业内部进行本地部署，因此报告期内公司云安全相关业务收入金额及占比有限。但随着云计算的不断普及，公司在云安全方向产生的收入呈逐年上升趋势。

3、发行人的堡垒机产品是否能满足下游用户需求

公司长期专注于数据中心安全领域，具备对数据中心用户需求的深刻理解能力和持续的产品创新能力，在访问控制审计系统积累了产品优势，包括：①产品兼容性强、成熟度高；②建立纵深多重防护，实现“安全产品之上的安全”；③采用弹性技术架构，具备高并发响应能力；④支持多种部署模式，适用于数据中心各种复杂场景。公司的堡垒机产品当前支持在 AWS、阿里云、腾讯云、华为云、华三云等多个公有云环境部署，同时可以在各企业的私有云中部署，兼容包括 KVMHypervisor、VMwareHypervisor、XenHypervisor 等多种虚拟化技术，可以满足下游客户对于公有云、私有云的各类型部署需求。

公司的产品技术优势使得其在市场竞争中具备较强竞争力，可以充分满足不同行业用户的需求，因此公司获取了大批的代表性优质客户，产品广泛应用于金融、电力、互联网、科技等行业。公司主要客户包括：入围《财富》世界 500 强中的 61 家中国企业、8 家全国性股份制银行、42 家全国 100 强商业银行、6 家全国性交易所、国家电网和南方电网下属近 30 个省级以上单位、以及京东、百度、华为、中兴通讯等多家大型互联网和科技企业，且公司为上述大多数客户的数据中心运维安全产品的长期优选供应商。

公司与大型优质客户保持着持续、稳定的长期合作关系，公司产品已在数据中心安全领域树立了领先地位，可以有效满足下游客户的需求。

4、是否市场空间受限

本问题请见“5.关于市场及竞争情况”之“5.1 问题回复之“（二）报告期国内访问控制审计系统、特权账号管理、数据中心资产安全的市场规模变化情况，各细分市场的主要竞争对手、市场份额、市场排名及占有率，发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之“3、发行人主要产品是否存在未来增长空间受限的情形”之回复。

5、请调整云安全相关表述，明确其尚未产生收入，避免夸大或误导

目前公司的主要产品访问控制审计系统，可部署在公有云及私有云上，在云安全方向已有实际收入。报告期内，公司部署在云上的产品销售收入如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
访问控制审计系统产品收入	**2,943.30**	**8,115.82**	**6,658.21**	**6,237.45**
其中： 本地部署	2,824.51	7,589.30	6,222.72	6,067.41
云上部署	118.79	526.53	435.49	170.03

可以看出，报告期内公司在云安全方向产生的收入呈逐年上升趋势。随着数据中心市场扩大，大部分传统数据中心会采用云计算技术，基于公司堡垒机产品在云安全方向的能力支持，不存在市场空间受限的情况。

（四）全面梳理发行人的技术发展，对可能存在的技术落后于可比公司、技术迭代风险、云安全尚未产生收入、堡垒机产品市场空间可能受限等进行有针对性地风险揭示

结合本回复所述，公司技术不存在落后于可比公司的情况，当前云安全已经产生收入，堡垒机产品市场空间不存在受限情形。

针对技术迭代风险，发行人已在招股说明书“第四节风险因素”中披露相关风险如下：

“（一）技术升级迭代风险

发行人所处行业为网络安全行业，细分领域为数据中心安全领域。网络安全行业的发展呈现技术升级与产品迭代迅速的特点，用户面临的安全环境及对产品的需求也在不断变化，本行业企业需具备对网络安全行业发展趋势的准确预测能力，及时根据预测调整创新方向，并将创新成果转化为成熟产品推向市场。得益于多年的技术研发和经验积累，公司能够紧密贴合用户的市场需求，持续进行产品升级和创新，但若公司技术创新步伐未能契合网络安全技术和数据中心技术升级迭代的趋势、对技术研究和开发的路线做出合理规划，将可能导致公司竞争力减弱，或者核心技术发展滞后甚至被替代的风险。”。

10.2 问题回复

一、请发行人结合产品类型，进一步说明核心技术产品和服务的具体内容、划分标准，软件维保服务、相关硬件产品等如何体现发行人的技术先进性，将硬件产品计入核心技术收入占比的合理性，发行人关于核心技术收入占比的计算是否准确、客观。

（一）核心技术产品和服务的具体内容、划分标准

公司自成立以来，始终高度重视数据中心安全领域自主核心技术的发展，核心技术与公司产品紧密结合，并在公司提供产品和服务的过程中得到应用和完善。

报告期内，公司核心技术产品和服务收入包括软件产品收入（不包含硬件部分收入）及维保服务收入，具体内容如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
核心技术产品和服务收入	**3,915.29**	**9,921.16**	**7,123.18**	**5,763.10**
其中：访问控制审计系统产品	2,652.88	7,282.06	5,791.99	5,332.12
特权账号管理系统产品	321.86	1,060.79	577.68	-
资产安全管理系统产品	706.44	1,074.53	311.97	-
维保服务	234.11	503.78	441.53	430.98
营业收入	**4,739.75**	**12,245.44**	**8,286.59**	**6,688.76**
核心技术产品和服务收入占营业收入的比重	**82.61%**	**81.02%**	**85.96%**	**86.16%**

（二）软件维保服务、相关硬件产品等如何体现发行人的技术先进性

1、软件维保服务

公司提供的维保服务包括软件升级服务、远程技术支持服务、系统巡检服务等。维保服务的核心部分为软件升级服务，是基于公司已有产品的后续迭代升级，其涉及的核心技术与软件产品相同；远程技术支持服务、系统巡检服务保障产品持续的、稳定的运行，相关服务同样需要具有对运维安全技术的有效掌握以及对公司核心技术的深刻理解。因此，公司的维保服务是保障公司的核心技术在用户处得到应用的重要一环，是核心技术本身不可分割的部分。

2、相关硬件产品

公司的软硬件一体化产品，是将软件灌装到硬件设备中，一体化交付给客户。公司针对性地提供装配要求，并对硬件设备进行严格的选型，既采用标准化的组件，又能充分发挥软件的性能、提供高稳定性、减少故障率。因此，公司的软硬件一体化产品能够具备更好的兼容性和稳定性、更高的性能，能够更好地发挥公司产品的功能。

但是公司产品的核心价值来源于软件部分，出于谨慎性考虑，公司在计算核心技术收入产品及服务收入时，剔除硬件设备部分相关收入，仅计算软件及服务收入。

（三）将硬件产品计入核心技术收入占比的合理性

出于谨慎性考虑， 发行人已在招股说明书中修改核心技术收入占比相应部

分如下：

“报告期内，公司核心技术产品和服务的销售收入由软件部分（不包含硬件收入）及维保服务收入构成，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
核心技术产品和服务收入	**3,915.29**	**9,921.16**	**7,123.18**	**5,763.10**
其中：访问控制审计系统产品	**2,652.88**	**7,282.06**	**5,791.99**	**5,332.12**
特权账号管理系统产品	**321.86**	**1,060.79**	**577.68**	**-**
资产安全管理系统产品	**706.44**	**1,074.53**	**311.97**	**-**
维保服务	**234.11**	**503.78**	**441.53**	**430.98**
营业收入	**4,739.75**	**12,245.44**	**8,286.59**	**6,688.76**
核心技术产品和服务收入占营业收入的比重	**82.61%**	**81.02%**	**85.96%**	**86.16%**

”

（四）发行人关于核心技术收入占比的计算是否准确、客观

出于谨慎性考虑，公司在计算核心技术收入产品及服务收入时，剔除硬件设备部分相关收入，仅计算软件及服务收入，并已在招股说明书中补充修订相关内容。

11.关于发行人的专利

招股说明书披露，发行人有两项境内发明专利：一种识别终端命令行的方法和装置（专利号 ZL200610087243.9）和一种获取数据库访问过程的方法、装置及系统（专利号 ZL200910179081.5）。两项专利的申请时间分别为 2006 年 6 月和 2009 年 10 月，后者系受让取得。两项专利的保护期限即将届满。

请发行人说明：（1）受让取得专利的背景、受让专利的转让方、转让原因、对价公允性、是否存在权属纠纷，发行人拥有的相关专利权属是否完整、清晰，是否包含收益权分成、许可使用等特殊约定；（2）上述两项专利在发行人产品中的具体应用情况、专利申请时间较早是否面临技术迭代风险、长期未申请专利的原因，专利到期后的安排、专利到期是否会对发行人的产品研发、生产等

产生重大不利影响。

请发行人律师就专利相关事项核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）受让取得专利的背景、受让专利的转让方、转让原因、对价公允性、是否存在权属纠纷，发行人拥有的相关专利权属是否完整、清晰，是否包含收益权分成、许可使用等特殊约定

1、受让取得专利的背景、受让专利的转让方、转让原因、对价公允性

（1）受让取得专利的背景、受让专利的转让方、转让原因

名称为一种获取数据库访问过程的方法、装置及系统（专利号ZL200910179081.5）的发明专利系齐治有限自奇智（上海）信息处受让取得。上述专利申请时，奇智（上海）信息系齐治有限的全资子公司，因此齐治有限以奇智（上海）信息作为权利人申请上述专利。2011 年 8 月，经齐治有限股东会审议通过，齐治有限将其持有的奇智（上海）信息全部股权转让给秦英、仇克珍。前述股权转让完成后，奇智（上海）信息将上述专利无偿转让回齐治有限。

齐治有限于 2009 年 3 月出资设立奇智（上海）信息，主要原因系当时上海地区软件行业人才较多，有利于公司招聘相关研发人员，且上海张江高科技园区当时存在招商引资的优惠政策。

2011 年，随着上海地区研发人员逐步转移至杭州总部办公，且奇智（上海）信息设立后营业规模较小（2009 年度、2010 年度营业收入分别为 17.95 万元、89.85 万元）、净利润较低（2009 年度、2010 年度净利润分别为-49.48 万元、0.41 万元），实际未享受到园区的优惠政策。为便于公司管理，齐治有限拟不再持有奇智（上海）信息股权，考虑到公司注销程序繁琐、耗时较长，齐治有限将其持有的奇智（上海）信息全部股权转让给秦英、仇克珍。

奇智（上海）信息自设立至上述股权转让期间，除持有上述 1 项发明专利和 3 项计算机软件著作权外，未拥有其他知识产权。

（2）对价公允性

鉴于上述专利申请时，奇智（上海）信息系齐治有限的全资子公司，且该专利的发明人施桂琳和吴强均系齐治有限的员工，奇智（上海）信息与齐治有限协商一致将上述专利无偿转让回齐治有限，转让对价公允。

2、是否存在权属纠纷，发行人拥有的相关专利权属是否完整、清晰，是否包含收益权分成、许可使用等特殊约定

发行人以受让方式取得的发明专利不存在权属纠纷，发行人拥有的相关专利权属完整、清晰，未包含收益权分成、许可使用等特殊约定。

（二）上述两项专利在发行人产品中的具体应用情况、专利申请时间较早是否面临技术迭代风险、长期未申请专利的原因，专利到期后的安排、专利到期是否会对发行人的产品研发、生产等产生重大不利影响

1、上述两项专利在发行人产品中的具体应用情况

上述两项专利在发行人产品中的具体应用情况如下表所示：

专利名称	专利号	具体应用情况	产品中的具体应用情况
一种识别终端命令行的方法和装置	2006100872439	通过命令行终端方式对 Unix、linux 等目标资产系统的远程访问，客户端软件、键盘快捷键设置、使用者偏好等多重原因影响，对命令行指令的识别准确度是一个难题，而指令识别是该方式远程运维管控的基础。该专利技术提供了一个高通用兼容性、高可靠识别的实现方法。从发行人第一代访问控制审计系统产品 shterm 系列到最新一代访问控制审计系统产品 RIS 系列，该专利技术都是产品功能组件“字符审计模块”的核心。	访问控制审计系统
一种获取数据库访问过程的方法、装置及系统	2009101790815	提供对数据库服务器的访问控制与审计是访问控制审计系统产品的重要功能，该专利技术提供了一个在数据库的应用客户端的通用性方法，引入了一个审计代理库层。基于该方法，产品实现支持了对主流数据库客户端的兼容性支持。从发行人第一代访问控制审计系统产品 shterm 系列，该专利技术都是产品功能组件“数据库审计模块”的核心。发行人最新一代访问控制审计系统产品 RIS 系列，“数据库审计模块”扩展支持了基于网络的数据库审计场景，但该专利技术仍然是基于桌面客户端的数据库审计场景的实现基础。	访问控制审计系统

2、专利申请时间较早是否面临技术迭代风险

上述 2 项专利技术系访问控制审计系统产品的成熟技术，实现访问控制审计系统产品的基础功能。随着多年的研发，发行人已开发完成多项访问控制审计系统产品应用型功能，并已申请相关发明专利。根据发行人提供的专利申请文件及发行人律师在互联网上的查询，截至本问询回复出具日，发行人已经申请但尚未授权的发明专利共 19 项，新取得授权的发明专利共 4 项，具体情况如下表所示：

序号	类型	名 称	专利号	申请人	专利申请日	是否已授权
1.	发明	一种数字电路、数据存储方法及装置	2019104257224	发行人	2019 年 5 月 21 日	是
2.	发明	一种数据库密码管理系统及方法	2018111140545	发行人	2018 年 9 月 25 日	是
3.	发明	帐号管理方法以及帐号管理系统设备	2017113196146	发行人	2017 年 12 月 12 日	是
4.	发明	异常行为识别系统	2020105516731	发行人	2020 年 6 月 17 日	是
5.	发明	一种数据中心的数据采集方法和采集系统	202010546291X	发行人	2020 年 6 月 15 日	否
6.	发明	数据中心运维的安全系统	202010366136X	发行人	2020 年 4 月 30 日	否
7.	发明	数据中心账号维护系统	2020103661730	发行人	2020 年 4 月 30 日	否
8.	发明	一种堡垒机	2020103680816	发行人	2020 年 4 月 30 日	否
9.	发明	一种数据中心的资产数据中台	202010368084X	发行人	2020 年 4 月 30 日	否
10.	发明	一种挑战码的实现方法、装置及系统	2019109779127	发行人	2019 年 10 月 15 日	否
11.	发明	一种报文传输方法及装置	2019108672546	发行人	2019 年 9 月 12 日	否
12.	发明	一种数据处理方法及装置	2019106559892	发行人	2019 年 7 月 19 日	否
13.	发明	一种身份认证方法及系统	2019105289612	发行人	2019 年 6 月 18 日	否
14.	发明	一种资产态势分析方法及装置	2019105290766	发行人	2019 年 6 月 18 日	否
15.	发明	一种消息的通知方法及装置	2019105165713	发行人	2019 年 6 月 14 日	否
16.	发明	一种密码管理方法及装置	2019104621564	发行人	2019 年 5 月 30 日	否
17.	发明	一种数据处理方法及装置	2019104349550	发行人	2019 年 5 月 23 日	否
18.	发明	一种设备安全性监测方法及安全性监测设备	2019103131197	发行人	2019 年 4 月 18 日	否

序号	类型	名 称	专利号	申请人	专利申请日	是否已授权
19.	发明	一种中间件获取密码的方法、装置及系统	2019101743004	发行人	2019 年 3 月 8 日	否
20.	发明	一种登录密码更改方法及装置	2019101555151	发行人	2019 年 3 月 1 日	否
21.	发明	一种双因子身份认证方法及装置	2019101557956	发行人	2019 年 3 月 1 日	否
22.	发明	设备访问权限的控制方法、装置及堡垒机	2018113181925	发行人	2018 年 11 月 7 日	否
23.	发明	一种资源访问控制方法及装置	2018105162797	发行人	2018 年 5 月 25 日	否

此外，发行人亦通过申请计算机软件著作权的方式对核心技术进行保护。截至报告期末，发行人已取得 32 项计算机软件著作权，其中 12 项系发行人在报告期内开发完成。

综上，截至本问询回复出具日，发行人不存在因专利申请时间较早而面临的重大技术迭代风险。

3、长期未申请专利的原因

由于发行人早期规模较小，品牌知名度及市场占有率较低，且发明专利的审核周期较长，发行人申请发明专利的迫切性不高，因此在较长一段时间内未申请发明专利。但发行人自设立以来始终重视技术研发，主要通过申请计算机软件著作权的方式对核心技术进行保护。

4、专利到期是否会对发行人的产品研发、生产等产生重大不利影响

根据《中华人民共和国专利法》第四十二条的规定，发明专利权的期限为二十年，自申请日起计算。截至报告期末，发行人拥有的 2 项发明专利的具体情况如下表所示：

序号	类型	名称	专利号	专利申请日	到期日
1	发明	一种识别终端命令行的方法和装置	2006100872439	2006 年 6 月 14 日	2026 年 6 月 13 日
2	发明	一种获取数据库访问过程的方法、装置及系统	2009101790815	2009 年 10 月 12 日	2029 年 10 月 11 日

此外，上述 2 项专利仅实现访问控制审计系统产品的基础功能，发行人已开发完成多项访问控制审计系统产品应用型功能，发行人的新产品及新技术在持续迭代更新，当前并已申请相关发明专利。截至本问询回复出具日，发行人新取得授权的发明专利共 4 项，已申请但尚未授权的发明专利共 19 项。同时，发行人亦通过申请计算机软件著作权的方式对核心技术进行保护。

综上，发行人已对近年研发的新技术进行专利申请，上述 2 项专利到期不会对发行人的产品研发、生产等产生重大不利影响。

二、请发行人律师就专利相关事项核查并发表明确意见。

发行人律师采取了以下核查手段：

1、查阅了发行人的专利证书、专利申请受理通知书。

2、查阅了齐治有限与奇智（上海）信息签署的《专利转让协议》。

3、取得了奇智（上海）信息注销前全体股东和发行人出具的说明。

4、对发行人相关负责人进行了访谈。

5、在互联网上进行了查询。

经查验，发行人律师认为：

1、奇智（上海）信息将一种获取数据库访问过程的方法、装置及系统（专利号 ZL200910179081.5）的发明专利无偿转让回齐治有限的定价公允；发行人以受让方式取得的前述发明专利不存在权属纠纷，发行人拥有的相关专利权属完整、清晰，未包含收益权分成、许可使用等特殊约定。

2、截至本问询回复出具日，发行人不存在因专利申请时间较早而面临的重大技术迭代风险；相关专利到期不会对发行人的产品研发、生产等产生重大不利影响。

（四）关于公司治理与独立性

12.关于关联方

招股说明书披露，奇智（上海）信息科技有限公司于 2020 年 1 月 3 日注销，注销前发行人实际控制人蔡永娟的母亲秦英持股 84%并担任执行董事、总经理。杭州聚证信息技术有限公司为发行人原监事王小芳担任执行董事、总经理。两者主营范围均与发行人业务存在相关性。

请发行人说明：（1）奇智（上海）信息和聚证信息的简要历史沿革、股权结构及实际控制人，主要经营情况、主要资产负债情况及财务指标、主要技术及知识产权或研发成果，是否为发行人或其实际控制人实际控制的企业；（2）两家企业是否与发行人经营同类业务，报告期内是否与发行人存在资金或业务往来，奇智（上海）信息注销的原因、注销后的资金、人员、技术去向，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）奇智（上海）信息和聚证信息的简要历史沿革、股权结构及实际控制人，主要经营情况、主要资产负债情况及财务指标、主要技术及知识产权或研发成果，是否为发行人或其实际控制人实际控制的企业

1、奇智（上海）信息

（1）简要历史沿革

根据奇智（上海）信息的工商登记资料，奇智（上海）信息的历史沿革如下：

①奇智（上海）信息的设立

奇智（上海）信息于 2009 年 3 月 3 日注册成立。成立时，奇智（上海）信息的注册资本为 50 万元，股权结构如下表所示：

序号	名称	出资额（万元）	持股比例（%）

序号	名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	齐治有限	50.00	100.00
合计		**50.00**	**100.00**

②2011 年 10 月股权转让

2011 年 10 月 13 日，齐治有限将其持有的奇智（上海）信息 30 万元和 20 万元出资额分别转让给秦英和仇克珍。本次股权转让完成后，奇智（上海）信息的股权结构如下表所示：

序号	姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	秦英	30.00	60.00
2	仇克珍	20.00	40.00
合计		**50.00**	**100.00**

③2018 年 8 月注册资本增加至 125 万元

2018 年 8 月 24 日，奇智（上海）信息注册资本增加 75 万元，新增注册资本全部由秦英以货币方式认缴。本次增资完成后，奇智（上海）信息的注册资本为 125 万元，股权结构如下表所示：

序号	姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	秦英	105.00	84.00
2	仇克珍	20.00	16.00
合计		**125.00**	**100.00**

④2020 年 1 月注销

2019 年 11 月 11 日，奇智（上海）信息作出股东会决议，同意解散奇智（上海）信息。

2020 年 1 月 3 日，奇智（上海）信息办理完成工商注销登记手续。

（2）股权结构及实际控制人

根据奇智（上海）信息的工商登记资料，奇智（上海）信息注销前的股权结构如下表所示：

序号	姓名	出资额（万元）	持股比例（%）

序号	姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	秦英	105.00	84.00
2	仇克珍	20.00	16.00
合计		**125.00**	**100.00**

根据奇智（上海）信息注销前全体股东出具的说明并结合上述股权结构，奇智（上海）信息注销前的实际控制人为秦英。

（3）主要经营情况

根据奇智（上海）信息注销前三年的财务报表、银行流水、奇智（上海）信息注销前全体股东和发行人出具的说明，奇智（上海）信息自 2017 年 1 月至注销前未实际开展经营业务。

（4）主要资产负债及财务指标情况

根据奇智（上海）信息的财务报表，奇智（上海）信息注销前一年一期的主要资产负债及财务指标情况如下表所示：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日	2019 年 9 月 16 日
资产总额	46.99	4.07
负债合计	131.75	0
项目	**2018 年度**	**2019 年 1 月 1 日-9 月 16 日**
营业收入	0	0
利润总额	-1.68	-0.16
净利润	-1.68	-0.16

（5）主要技术及知识产权或研发成果

根据奇智（上海）信息注销前全体股东出具的说明和发行人律师在互联网上的查询，奇智（上海）信息注销前拥有 3 项计算机软件著作权，具体情况如下表所示：

序号	著作权人	软件名称	登记号	首次发表日
1	奇智（上海）信息	奇智运维操作管理系统软件[简称：OPM]V3.0	2010SR004593	2010 年 1 月 26 日
2	奇智（上海）信息	奇智数据库操作审计系统软件 V1.0	2009SR060773	未发表

3	奇智（上海）信息	奇智 KVM 操作审计系统软件 V1.0	2009SR057196	未发表

奇智（上海）信息注销后，上述计算机软件著作权的处置情况详见本题回复之“请发行人说明：”之“（二）两家企业是否与发行人经营同类业务，报告期内是否与发行人存在资金或业务往来，奇智（上海）信息注销的原因、注销后的资金、人员、技术去向，是否存在纠纷或潜在纠纷”之回复。

（6）是否为发行人或其实际控制人实际控制的企业

奇智（上海）信息原系齐治有限的全资子公司。2011 年 10 月，齐治有限将其持有的奇智（上海）信息全部股权转让给秦英和仇克珍。

上述股权转让完成后，秦英持有奇智（上海）信息 60%的股权，并担任执行董事兼总经理。根据秦英的持股及任职情况并结合奇智（上海）信息注销前全体股东出具的说明，上述股权转让完成后，奇智（上海）信息成为秦英（发行人实际控制人蔡永娟的母亲）实际控制的企业。

2、聚证信息

（1）简要历史沿革

根据聚证信息的工商登记资料，聚证信息的历史沿革如下：

①聚证信息的设立

聚证信息于 2016 年 8 月 30 日注册成立。成立时，聚证信息的注册资本为 500 万元，股权结构如下表所示：

序号	姓名	出资额（万元）	持股比例（%）
1	王小芳	375.00	75.00
2	谭德虎	75.00	15.00
3	周岚	50.00	10.00
合计		**500.00**	**100.00**

②2016 年 11 月股权转让

2016 年 11 月 8 日，王小芳将其持有的聚证信息 225 万元出资额转让给杭州拾贝投资有限公司。本次变更完成后，聚证信息的股权结构如下表所示：

序号	姓名/名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	杭州拾贝投资有限公司	225.00	45.00
2	王小芳	150.00	30.00
3	谭德虎	75.00	15.00
4	周岚	50.00	10.00
合计		**500.00**	**100.00**

（2）股权结构及实际控制人

根据聚证信息的工商登记资料，截至本问询回复出具日，聚证信息的股权结构如下表所示：

序号	姓名/名称	出资额（万元）	持股比例（%）
1	杭州拾贝投资有限公司	225.00	45.00
2	王小芳	150.00	30.00
2	谭德虎	75.00	15.00
3	周岚	50.00	10.00
合计		**500.00**	**100.00**

根据聚证信息及其全体股东出具的说明并结合上述股权结构，截至本问询回复出具日，聚证信息不存在实际控制人。

（3）主要经营情况

根据聚证信息的主要销售合同及其出具的说明，聚证信息目前主要从事科技项目申报服务、政策信息咨询服务、资质荣誉认定服务等科技服务业务。

（4）主要资产负债情况及财务指标

根据聚证信息的财务报表，聚证信息最近一年一期的主要资产负债及财务指标情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019 年 12 月 31 日	2020 年 6 月 30 日
资产总额	7.52	6.37
负债合计	8.08	5.65
项目	**2019 年度**	**2020 年 1-6 月**
营业收入	11.62	3.83

利润总额	2.39	1.28
净利润	2.39	1.28

（5）主要技术及知识产权或研发成果

根据聚证信息出具的说明及发行人律师在互联网上的查询，截至本问询回复出具日，聚证信息未拥有主要技术、知识产权或研发成果。

（6）是否为发行人或其实际控制人实际控制的企业

根据聚证信息的工商登记资料、聚证信息出具的说明，聚证信息不是发行人或其实际控制人实际控制的企业。

（二）两家企业是否与发行人经营同类业务，报告期内是否与发行人存在资金或业务往来，奇智（上海）信息注销的原因、注销后的资金、人员、技术去向，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、奇智（上海）信息

（1）是否与发行人经营同类业务

根据奇智（上海）信息的财务报表、注销前全体股东及发行人出具的说明，报告期内，奇智（上海）信息未实际开展经营业务，不存在与发行人经营同类业务的情况。

（2）是否与发行人存在资金或业务往来

根据奇智（上海）信息和发行人的银行流水、发行人出具的说明，报告期内，奇智（上海）信息与发行人不存在资金或业务往来。

（3）注销的原因、注销后的资金、人员、技术去向，是否存在纠纷或潜在纠纷

①注销的原因

根据奇智（上海）信息的财务报表、注销前全体股东出具的说明，由于奇智（上海）信息报告期内未实际开展业务，全体股东一致同意注销奇智（上海）信息。

②注销后的资金、人员、技术去向

1）人员去向

根据奇智（上海）信息注销前全体股东出具的说明，奇智（上海）信息注销前未雇佣员工。

2）技术去向

根据奇智（上海）信息注销前全体股东出具的说明及发行人律师在互联网上的查询，奇智（上海）信息注销前拥有 3 项计算机软件著作权，鉴于相关软件为较早的版本，实际已不再需要，因此奇智（上海）信息未处置该等计算机软件著作权。

根据《中华人民共和国著作权法》第十九条第二款的规定，著作权属于法人或者其他组织的，法人或者其他组织变更、终止后，其相关权利在法律规定的保护期内，由承受其权利义务的法人或者其他组织享有。因此，奇智（上海）信息拥有的计算机软件著作权将由注销前全体股东享有。为此，奇智（上海）信息注销前全体股东已出具如下承诺：

“1、本人不会使用/协助他人使用奇智（上海）信息注销前未处置的 3 项软件著作权（登记号为 2010SR004593、2009SR060773 和 2009SR057196）从事任何经营活动；

2、如齐治科技拟使用上述软件著作权或向本人提出变更上述软件著作权权利人的要求，本人将协助办理上述软件著作权变更至齐治科技名下的手续；

3、如因奇智（上海）信息注销等原因致使上述软件著作权无法完成权利人变更之手续，本人承诺将上述软件著作权在有效期内独家且无偿许可给齐治科技使用。”

3）资产去向

根据奇智（上海）信息的银行流水、注销前全体股东出具的说明，除上述 3 项计算机软件著作权未予处置外，奇智（上海）信息注销后的剩余资产已向原股东分配完毕。

（3）是否存在纠纷或潜在纠纷

根据奇智（上海）信息的注销登记资料、注销前全体股东出具的说明及发

行人律师在互联网上进行的查询，奇智（上海）信息的注销不存在纠纷或潜在纠纷。

2、聚证信息

（1）聚证信息是否与发行人经营同类业务

根据聚证信息的主要销售合同、聚证信息出具的说明，报告期内，聚证信息主要从事科技项目申报服务、政策信息咨询服务、资质荣誉认定服务等科技服务业务，不存在与发行人经营同类业务的情况。

（2）报告期内聚证信息是否与发行人存在资金或业务往来

根据发行人的银行流水、聚证信息和发行人出具的说明，报告期内，聚证信息与发行人不存在资金或业务往来。

二、请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人律师采取了以下核查手段：

1、查阅了奇智（上海）信息的工商登记资料、注销前三年的财务报表、报告期内的银行流水。

2、取得了奇智（上海）信息注销前全体股东出具的说明/承诺。

3、查阅了聚证信息的工商登记资料、主要销售合同、最近一年一期的财务报表。

4、取得了聚证信息出具的说明。

5、核查了发行人报告期内的银行流水。

6、取得了发行人出具的说明。

7、在互联网上进行了查询。

经查验，发行人律师认为：

1、奇智（上海）信息原系齐治有限的全资子公司，2011 年 10 月，奇智（上海）信息成为发行人实际控制人蔡永娟的母亲秦英实际控制的企业；聚证信息不是发行人或其实际控制人实际控制的企业。

2、报告期内，奇智（上海）信息、聚证信息均未与发行人经营同类业务，与发行人均不存在资金或业务往来，奇智（上海）信息的注销不存在纠纷或潜在纠纷。

13.关于商标转让

招股说明书披露，2018 年 4 月蔡永娟将其持有的 9 项商标无偿转让给公司。

请发行人说明：商标转让的背景、蔡永娟取得商标的过程、对应的商标名称、实际控制人及其关联方所持有的与发行人相关的商标是否全部转移至发行人，发行人拥有的商标权属是否清晰、完整。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）商标转让的背景、蔡永娟取得商标的过程、对应的商标名称

1、转让商标的名称

2018 年 4 月，蔡永娟无偿转让给发行人的 9 项商标的基本情况如下表所示：

序号	注册号	注册商标	核定使用商品	到期日期
1.	5444015	齐治 天下	第 9 类	2029 年 6 月 13 日
2.	5444018		第 9 类	2029 年 6 月 13 日
3.	5444019		第 35 类	2029 年 9 月 13 日
4.	5444016	齐治 天下	第 35 类	2029 年 9 月 13 日
5.	5444017	齐治 天下	第 42 类	2029 年 9 月 20 日
6.	5444020		第 42 类	2029 年 9 月 20 日
7.	5896464	齐治	第 9 类	2029 年 12 月 6 日
8.	5896462	齐治	第 42 类	2030 年 3 月 27 日
9.	5896463	齐治	第 35 类	2030 年 3 月 27 日

2、商标转让的背景、蔡永娟取得商标的过程

鉴于上述商标系发行人日常生产经营中主要使用的商标，为保证发行人资

产的独立性和完整性，2018 年 4 月，蔡永娟将上述商标无偿转让给发行人。

根据发行人律师在互联网上的查询，上述商标均系蔡永娟通过自主申请方式取得。

（二）实际控制人及其关联方所持有的与发行人相关的商标是否全部转移至发行人，发行人拥有的商标权属是否清晰、完整

截至本问询回复出具日，发行人实际控制人及其关联方未拥有商标亦不存在作为权利人正在申请商标的情形。

二、请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人律师采取了以下核查手段：

1、查阅了发行人拥有的《商标注册证》、转让商标的《商标注册证》《商标转让申请受理通知书》《商标转让证明》。

2、查阅了蔡永娟与发行人签署的《商标转让协议》。

3、取得了发行人及实际控制人出具的说明。

4、向国家工商行政管理总局商标局进行了查证。

5、在互联网上进行了查询。

经查验，发行人律师认为，发行人实际控制人及其关联方所持有的与发行人相关的商标已全部转移至发行人，发行人拥有的商标权属清晰、完整。

14.关于员工借款

蔡永娟于 2018 年、2019 年分别从公司借款 150.00 万元、34.00 万元，按照 3%的年利率向公司支付利息；公司实际收取利息 2.72 万元。吴强于 2019 年从公司借款 119.00 万元，按照 3%的年利率向公司支付资金占用费；公司实际收取利息 3.16 万元。报告期内，公司制定了员工借款购房的福利政策，符合条件的公司员工在一定额度内可以向公司借款购买房产。根据招股说明书，购房借款利率为 3%。

请发行人：（1）说明借款均未计提坏账准备的依据、认为“无坏账风险”

的依据；（2）结合借款期限及对应市场公开利率的情况分析发行人收取的利息是否低于市场金额；（3）低息贷款是否属于员工福利，低于市场利率的利息是否应当作为职工薪酬等进行会计处理；（4）招股说明书披露的“职工福利费为非货币性福利的，如能够可靠计量的，按照公允价值计量”的会计政策是否得到执行。

请申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人：

（一）说明借款均未计提坏账准备的依据、认为“无坏账风险”的依据

报告期内，公司向员工提供借款的主要原因系为解决核心员工生活中面临的实际困难，帮助员工安家置业，以更好地留住和激励员工，促进员工与公司的长期共同发展。公司在《薪酬福利管理制度》中对员工借款进行规范和管理，根据政策规定，入职 2 年及以上的岗位员工及入职 1 年及以上的核心稀缺岗位员工，本人达到业绩标准后方可申请购房借款。根据发行人的会计政策和会计估计，对于该部分员工借款不计提坏账准备。

发行人与满足条件的员工签订《借款合同》，根据合同约定，发行人向员工发放借款后，与员工的劳动合同延长至借款到期日，如员工违反公司规章制度或考评不及格以及自动离职等，员工除返还全部借款本金外，应按照全部借款总额向公司支付全部利息，利息不低于同期商业贷款利率。员工收到借款，取得房产权证后将权证交由公司收存保管，对于尚未取得房产权证的，员工将购房合同交由公司留存。根据借款合同的约定，还款方式为分期偿还，并且员工分月偿还的部分由发行人自员工工资中直接扣减。基于该部分借款人均为发行人自有员工，发行人对员工的服务期限、房屋权证等进行了约束，根据历史还款情况，员工均按照借款合同约定期限还款，无逾期还款的情况，且公司采用了通过工资扣减分期收回的方法，进一步保证了借款的可回收性。因此，报告期内，发行人提供给员工的借款无坏账风险，未计提坏账准备。

（二）结合借款期限及对应市场公开利率的情况分析发行人收取的利息是否低于市场金额。

公司对于短期资金拆借按照 3%的年利率收取利息；对于普通员工购房借款，普通员工在未出现违反公司规定、提前离职、未按合同约定期限还款的情形下，公司不收取员工的借款利息；对于董事、监事、高级管理人员购房借款，向董事、监事、高级管理人员按 3%的年利率收取利息。当出现相关违规情形时，按照不低于同期商业贷款的利率计算收取借款利息。

短期资金拆借及公司员工向公司借款购房并偿还借款的利息计算情况如下：

（1）短期资金拆借

单位：万元

项目	拆借金额	起始日	到期日	实际结算利息（3%）	按同期银行贷款利率测算利息（4.35%）	差异
杨卫敏	183.00	2018/2/9	2018/2/12	0.05	0.07	0.02
杨卫敏	15.00	2018/2/10	2018/2/12	0.00	0.00	0.00
蔡永娟	50.00	2018/3/30	2018/6/19	0.34	0.49	0.15
蔡永娟	50.00	2018/3/30	2018/8/17	0.58	0.85	0.26
蔡永娟	50.00	2018/3/30	2018/10/31	0.90	1.30	0.40
2018 年合计	348.00			1.86	2.70	0.84
吴强	119.00	2019/1/14	2019/11/29	3.16	4.59	1.42
蔡永娟	34.00	2019/1/14	2019/11/29	0.90	1.31	0.41
2019 年合计	153.00			4.07	5.90	1.83

如上所示，短期资金拆借期限较短，报告期内均已经偿还，发行人对于短期资金拆借收取的借款利息若按照同期银行贷款利率计算，与目前实际收取的利息相比差异较小，对公司净利润影响较小。

（2）员工购房借款

单位：万元

所属年度	借款人数	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	实际结算利息	按同期银行贷款利率测算利息（4.75%）	差异
2017 年度	15	319.60	125.00	107.00	337.60	4.49	17.42	12.93

所属年度	借款人数	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额	实际结算利息	按同期银行贷款利率测算利息（4.75%）	差异
2018年度	20	337.60	266.00	119.85	483.75	4.36	20.44	16.08
2019年度	21	483.75	450.00	489.15	444.60	5.96	21.31	15.34
2020年1-6月	20	444.60	190.00	321.80	312.80	2.32	13.11	10.79

如上表所示：若按照同期银行贷款利率计算，对公司各期净利润不构成重大影响。公司编制申报财务报表时，基于重要性原则，未对低于市场利率的利息进行调整。

（三）低息贷款是否属于员工福利，低于市场利率的利息是否应当作为职工薪酬等进行会计处理

根据《企业会计准则》的相关规定公司向员工提供低息贷款属于员工福利，发行人收取的借款利息略低于市场金额，若按照同期银行贷款利率计算，对公司净利润影响较小，公司编制申报财务报表时，基于重要性原则，未对低于市场利率的利息进行调整。

（四）招股说明书披露的“职工福利费为非货币性福利的，如能够可靠计量的，按照公允价值计量”的会计政策是否得到执行。

非货币性福利是指企业以自己的产品或外购商品发放给职工作为福利，企业提供给职工无偿使用自己拥有的资产或租赁资产供职工无偿使用等。报告期内，公司未发生将自产产品发放给职工作为福利、将企业拥有的资产无偿提供给职工使用等非货币性福利的情况，但存在外购零食用于员工日常办公食用的情况，公司按照采购价格计入“应付职工薪酬-职工福利费”科目核算，相关会计政策得到执行。

二、请申报会计师核查并发表明确意见。

1、执行的核查程序

（1）获取《人力资源管理制度》、《薪酬福利管理制度》、《资金管理制度》等内部管理制度，评价相关制度设计是否合理，并开展控制测试，测试相关内部控制是否得到有效执行；

（2）检查员工借款审批单、付款申请、银行收付款记录等原始单据，确认员工借款是否经过了适当的审批；

（3）获取借款合同，检查合同条款，核对员工借款收付情况，取得员工资金流水和购房合同，检查员工借款用途是否与借款协议约定相符；

（4）对报告期各期末的大额员工借款执行函证程序；

（5）根据合同借款期限按照同期银行贷款利率匡算借款利息，判断其对公司净利润是否构成重大影响。

（6）检查发行人员工放在公司存放保管的产权证书或购房合同。

2、核查结论

经执行上述核查程序，申报会计师认为：

（1）公司建立了健全的关于资金管理的相关内部控制制度并得到有效执行；

（2）发行人与满足借款条件的员工签订《借款合同》，合同各项条款经双方协商后认可，借款以分期偿还的方式收回，发行人提供给员工的借款无坏账风险，未计提坏账准备具有合理性；

（3）发行人提供给员工的借款利率略低于市场利率，按照同期银行贷款利率计算借款利息，对公司净利润不构成重大影响，审计过程中基于重要性未对财务报表进行调整；

（4）招股说明书披露的“职工福利费为非货币性福利的，如能够可靠计量的，按照公允价值计量”的会计政策得到执行。

（五）关于财务会计信息与管理层分析

15.关于财务数据匹配性

招股说明书披露，发行人营业收入 2018 年较 2017 年、2019 年较 2018 年增长率分别为 23.89%、47.77%；报告期内，发行人净利润分别为 1,603.88 万元、1,438.70 万元、4,597.63 万元及 822.82 万元，请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十五条的相关要求，在招股说明书第八节：（1）补充概述净利润与营业收入不匹配的原因，2018 年营业收入增长较快而净利润降低的影响因素，2019 年净利润大额增长、增长幅度远高于营业收入增长幅度的影响因素；（2）补充分析 2020 年上半年的经营数据与前一年同期比较的情况及变动的原因，并分析 2020 年经营状况是否与报告期内其他年度相比发生较大变化。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第七十五条的相关要求，在招股说明书第八节：

（一）净利润与营业收入不匹配的原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）报告期利润的主要来源及净利润增减变化情况”之“”2、影响盈利能力连续性和稳定性的主要因素”中补充披露以下内容：

“3、公司净利润与营业收入不匹配的原因

报告期公司利润表主要科目变动情况列示如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年	2019 年较 2018 年		2018 年较 2017 年	
				变动金额	变动比例	变动金额	变动比例
营业收入	12,245.44	8,286.59	6,688.76	3,958.85	47.77%	1,597.83	23.89%
营业成本	1,769.33	880.58	684.03	888.75	100.93%	196.54	28.73%
销售费用	3,988.69	3,403.33	2,791.12	585.36	17.20%	612.21	21.93%
管理费用	975.25	909.98	817.83	65.26	7.17%	92.16	11.27%

项目	2019年	2018年	2017年	2019年较2018年		2018年较2017年	
				变动金额	变动比例	变动金额	变动比例
研发费用	2,627.09	2,133.94	1,099.16	493.15	23.11%	1,034.78	94.14%
资产处置收益	1,237.03	92.60	-	1,144.43	1235.91%	92.60	-
营业利润	4,783.45	1,592.04	1,770.04	3,191.41	200.46%	-178.00	-10.06%
利润总额	4,906.38	1,543.92	1,770.78	3,362.46	217.79%	-226.86	-12.81%
净利润	4,597.63	1,438.70	1,603.88	3,158.93	219.57%	-165.17	-10.30%
扣除非经常性损益后的净利润	3,144.42	1,394.58	1,598.11	1,749.84	125.47%	-203.53	-12.74%

（1）2018年营业收入增长较快而净利润降低的原因

1）为增强公司的技术竞争力，2018年公司进一步加大研发投入，研发项目较上年增加7个，研发团队从2017年末的35人增长至2018年末的50人，并且研发人员人均年薪酬从2017年的25.09万元增长至35.42万元，导致薪酬总额增加620.03万元。

2）发行人基于既有项目交付任务重，对数据采集服务单元组件实现需要较多的固定资产，并且采集技术在市场比较成熟，工作的重复量较大，发行人内部相关资源缺失，但外部技术资源和硬件资源丰富，同时考虑到研发交付时间，以及资产安全管理产品的战略性价值，发行人为缩短产品研发周期，保证产品快速稳定投向市场，2018年委托北京东方鲲鹏科技有限公司研发“数据采集装置”，发生委外研发费用支出236.15万元。

基于上述原因，2018年公司研发费用增长幅度高于营业收入，故出现营业收入增长较快而净利润有所降低的情形。

（2）2019年净利润大额增长、增长幅度远高于营业收入增长幅度的原因

1）公司2019年将自用和出租的办公楼对外出售，其中自用的办公楼出售价格与办公楼账面价值、处置办公楼相关税费之间的差额1,227.51万元确认为资产处置收益；出租的办公楼作为投资性房地产核算，出售价款648.99万元确认为其他业务收入，办公楼账面价值与处置办公楼相关税费417.67万元确认为其他业务成本。上述偶发性资产处置收益共计1,458.83万元，从而导致2019年净

利润大额增长。

剔除上述影响后，2019年较2018年净利润变动与收入变动的对比情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动比例
营业收入	11,596.45	8,286.59	39.94%
净利润	3,284.68	1,543.92	112.75%

2）随着公司营业收入规模扩大且毛利率稳定处于较高水平，规模效应逐渐显现，2019年营业收入增长幅度高于期间费用，固定费用占营业收入的比重有所下降。

综上，报告期内公司净利润与营业收入不匹配具有合理原因。”

（二）补充分析2020年上半年的经营数据与前一年同期比较的情况及变动的原因，并分析2020年经营状况是否与报告期内其他年度相比发生较大变化

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（九）2020 年上半年的经营数据与前一年同期比较的情况及变动的原因”中补充披露以下内容：

“（九）2020年上半年的经营数据与前一年同期比较的情况及变动的原因

1、2020年上半年的经营数据与前一年同期比较的情况及变动的原因

公司2020年1-6月主要经营数据变动情况列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动金额	变动幅度
营业收入	4,739.75	4,101.33	638.42	15.57%
营业成本	623.14	767.11	-143.96	-18.77%
其中：主营业务收入	4,739.75	3,432.42	1,307.34	38.09%
主营业务成本	623.14	338.51	284.63	84.08%
销售费用	1,713.32	1,606.21	107.11	6.67%
管理费用	463.06	537.11	-74.05	-13.79%
研发费用	1,579.24	1,063.23	516.01	48.53%
财务费用	123.42	-8.14	131.56	1616.40%

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动金额	变动幅度
资产处置收益	-	1,237.03	-1,237.03	-100.00%
营业利润	802.32	1,737.33	-935.01	-53.82%
利润总额	922.09	1,737.97	-815.88	-46.94%
净利润	822.82	1,581.56	-758.74	-47.97%
扣除非经常性损益后的净利润	616.85	223.50	393.34	175.99%

注：2019 年 1-6 月财务数据未经审计。

（1）营业收入

2020年1-6月营业收入为4,739.75万元，较上年同期增长15.57%，其中主营业务收入为4,739.75万元，较上年同期增长38.09%，公司主营业务收入持续快速增长。主营业务收入增长幅度高于营业收入增长幅度，主要系2019年上半年出售投资性房地产导致上年同期营业收入金额较高所致。

（2）营业成本

公司2020年1-6月营业成本为623.14万元，较上年同期下降18.77%，主要原因系公司2019年6月出售投资性房地产导致上年同期营业成本金额较高。剔除投资性房地产销售的影响，公司2020年1-6月主营业务成本为623.14万元，较上年同期上升84.08%，主要系硬件成本较高的资产安全管理系统产品收入占比提高，营业成本相对较高。

（3）毛利及毛利率

公司2020年1-6月主营业务的毛利构成及毛利率较上年同期变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	毛利额	毛利率
2019 年 1-6 月	3,093.91	90.14%
2020 年 1-6 月	4,116.61	86.85%
2020 年 1-6 月较上年同期变动	1,022.70	-3.28%

注：2019 年 1-6 月财务数据未经审计。

公司主营业务毛利率保持基本稳定且处于较高水平。2020年1-6月主营业务毛利率较上年同期略有下降，主要系毛利率相对较低的资产安全管理系统产品销售增长，相应的销售占比提高所致。

（4）期间费用

公司2020年1-6月期间费用较上年同期变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年 1-6 月		2020 年 1-6 月较上年同期	
	金额	占主营业务收入比例	金额	占主营业务收入比例	变动金额	变动幅度
销售费用	1,713.32	36.15%	1,606.21	46.80%	107.11	6.67%
管理费用	463.06	9.77%	537.11	15.65%	-74.05	-13.79%
研发费用	1,579.24	33.32%	1,063.23	30.98%	516.01	48.53%
财务费用	123.42	2.60%	-8.14	-0.24%	131.56	1,616.22%
期间费用合计	3,879.04	81.84%	3,198.41	93.18%	680.63	21.28%
主营业务收入	4,739.75	100.00%	3,432.42	100.00%	1,307.33	38.09%

注：2019 年 1-6 月财务数据未经审计。

公司2020年1-6月期间费用金额为3,879.04万元，较上年同期上升21.28%，主要原因如下：1）公司购置新办公楼，折旧摊销费用及购房借款对应的利息费用增加；2）随着公司销售规模的扩大，销售队伍及研发团队的进一步完善，销售、研发人员人数较上年增长，职工薪酬相应增加。

公司2020年1-6月期间费用率为81.84%，较上年同期下降11.34%，主要原因系：1）随着营业收入规模扩大，规模效应逐渐显现；2）新冠疫情期间，差旅费、业务招待费等费用降低。

综上所述，2020年1-6月经营数据较2019年1-6月未发生异常变化。

2、2020年经营状况是否与报告期内其他年度相比发生较大变化

2020年，公司所处行业的产业政策未发生重大调整，行业发展趋势良好，业务模式及竞争趋势未发生重大变化，税收政策未出现重大变化。公司全年经营状况良好，销售收入保持持续增长，随着销售收入的增长，发行人净利润继续保持较快速增长。受新冠疫情影响，公司2020年度营业收入增长速度较上期有所放缓。综上，发行人2020年度经营状况良好，与报告期内其他年度相比未发生较大变化。”

二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、执行的核查程序

（1）结合营业收入、毛利率、期间费用、资产处置收益等财务指标，分析发行人净利润的主要构成及变动原因。

（2）核查发行人收入的真实性，具体核查方式请参见本问询函回复“8.1 问题”之内容。

（3）核查发行人期间费用的真实性，具体核查方式请参见本问询回复“8.1 问题”之内容。

（4）核查发行人买卖房屋交易情况及相关会计处理，具体核查方式请参见本问询回复“4 问题”之内容。

（5）获取发行人 2019 年 1-6 月、2020 年 1-6 月财务报表等经营数据，分析 2020 年上半年的经营数据与前一年同期比较的情况及变动的原因，分析发行人 2020 年度的经营状况与报告期内其他年度相比是否发生较大变化。

2、核查结论

经执行上述核查程序，申报会计师认为：

（1）发行人净利润增长速度高于营业收入增长速度具备合理性。

（2）发行人已补充披露 2020 年上半年的经营数据与前一年同期比较的情况及变动的原因，变动原因合理；发行人 2020 年经营状况与报告期内其他年度相比未发生较大变化。

16.关于收入

16.1 关于收入确认

根据招股说明书披露和合同文件，本公司的收入主要来源于向客户销售软硬件产品、提供软件升级维护服务等业务，产品销售收入经客户验收或签收后确认收入，相关的验收条款存在初步验收和最终验收两个阶段；对于一定服务期限内的软件升级维护服务收入，公司按直线法分期确认收入。

请发行人披露：不同销售模式下具体收入确认方式，验收或签收的确认时点和确认依据。

请发行人披露：（1）新收入准则下如何识别各单项履约义务，各单项履约义务之间划分是否清晰，拆分出的单项履约义务为某一时点还是某一时段履约义务以及确认依据；（2）产品销售收入如何进行拆分计量，“按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例”中“相对比例”如何确定及确认依据，相关收入合同条款如何确定；实施新收入准则对收入确认、收入利润情况是否有重大影响；（3）需安装调试和不需要安装调试的货物的收入占比情况，不需要安装调试的产品以签收确认收入的合理性；产品经初步验收还是最终验收后确认收入，产品的验收方式、验收时长，是否出现验收不通过的情况；（4）不同销售模式下收入确认方式、确认依据的异同，对于渠道销售模式和 OEM 销售模式下相关产品由谁负责安装，安装后如验收不通过的处理机制，收入确认政策与同行业可比公司是否一致；（5）结合不同销售模式的客户与发行人签订的合同结算条款，说明客户付款条件与发行人收入确认的关系，是否存在相关客户实现销售收到下游货款后再行付款的情形、相关情形是否影响发行人的收入确认时点，发行人是否存在提前确认收入的情况。

请申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

16.2 关于收入结构

招股说明书披露，公司产品广泛应用于金融、电力、互联网、科技等行业，公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种；报告期内，公司营业收入分别为 6,688.76 万元、8,286.59 万元、12,245.44 万元和 4,739.75 万元；2018 年，发行人特权账号管理系统、资产安全管理系统两类新产品推向市场；2017 年-2019 年公司发行人下半年收入占比分别为 76.91%、71.42%、70.35%，收入显示出显著的季节性分布。

根据审阅数据，公司 2020 年 1-9 月实现主营业务收入 7,462.61 万元，较 2019 年同期增长 26.22%，扣除非经常性损益后的净利润为 1,091.99 万元，较去年同期增长 126.56%。2019 年 1-9 月主营业务收入为 5,912.38 万元，扣除非经常性损益后的净利润为 481.98 万元。根据招股说明书，（1）2019 年扣除非经常

性损益后的净利润为 3,144.42 万元，第四季度产生的利润约占当年全年的 85%左右；（2）2017 年-2019 年发行人第四季度收入占比分别为 54.55%、48.52%、48.63%。

请发行人披露：（1）按照产品下游应用行业分类、纯软件和软硬一体化分类、软硬一体化产品中的软件和硬件分类列示收入情况并分析变动原因；（2）按照《关于科创板申报及在审企业财务报告有效期相关事项的通知》的要求，披露相应季度的主要会计报表项目与财务报告审计截止日或上年同期相比发生较大变化的情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险；（3）披露财务数据呈现明显季节性的具体原因，是否符合行业惯例、是否与同行业可比公司一致；（4）披露分季度披露报告期内各季度的收入、利润构成情况；（5）请结合收入的主要影响项目、事项或因素对收入变动进行定量分析，而非做类似产品具备优势、市场规模增加等定性描述。

请发行人说明：（1）不同产品类别的报告期内前五大订单情况，包括但不限于订单签订、实施、验收时间、订单金额、客户名称、订单获取方式等；（2）发行人特权账号管理系统、资产安全管理系统两类新产品推出后销售即大幅增长的原因；（3）报告期各期主营业务收入的月度分布情况，是否存在集中在 12 月突击销售或确认收入的情形。

请申报会计师说明对发行人收入截止性的核查程序、核查过程和核查结论，并发表明确意见。

16.3 请保荐机构和申报会计师说明对发行人收入执行的核查程序及执行的程序是否到位、是否符合相关规定；请列表说明执行的各类核查程序的方式、比例、证据等，说明是否存在与发行人提供的情况不相符的情况，出现不相符的情况的处理方式；请说明是否利用 IT 技术等相关手段对发行人软件销售交易进行核查，相关手段是否有效。

请保荐机构、申报会计师结合上述情况，就核查程序是否到位且合规、发行人的收入是否真实、收入确认是否符合《企业会计准则》的规定发表明确意见。

回复：

16.1 问题回复

一、请发行人披露：不同销售模式下具体收入确认方式，验收或签收的确认时点和确认依据。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十）收入”中补充披露发行人产品销售收入确认时点和确认依据如下：“

销售模式	收入确认时点	收入确认依据
直销	根据合同约定，如需安装及验收的产品，以产品安装完成，并经客户验收通过作为收入确认时点	以客户签署的产品实施验收单进行确认
	根据合同约定，如无需安装及验收的产品，以产品送达客户指定地点，并经客户签收作为收入确认时点	以客户签署的收货确认单进行确认
经销	公司与经销商签订买断式销售协议，以产品送达经销商指定地点，并经经销商或经销商指定方签收作为收入确认时点	以经销商或经销商指定方签署的收货确认单进行确认
OEM	根据合同约定，以产品送达客户指定地点，并经客户签收作为收入确认时点	以客户签署的收货确认单进行确认

对于一定服务期限内的软件升级维护服务收入，公司采用直线法在服务期间内分期确认收入。”

二、请发行人披露：

（一）新收入准则下如何识别各单项履约义务，各单项履约义务之间划分是否清晰，拆分出的单项履约义务为某一时点还是某一时段履约义务以及确认依据

（1）新收入准则对单项履约义务的规定

《企业会计准则第 14 号——收入》第九条规定：合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。履约义务既包括合同中明确的承诺，也包括由于企业已公开宣布的政策、特定声明或以往的习惯做法等导致合同订立时客户合理预期企业将履行的承诺。

《企业会计准则第 14 号——收入》第十条规定：企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：

①客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；

②企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。

下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：

①企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户。

②该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制。

③该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。

（2）发行人对单项履约义务的识别及划分

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十）收入”中补充披露如下：

“（4）发行人对单项履约义务的识别及划分

公司标准的销售合同主要包括以下内容：①软件及配套硬件；②售后技术支持服务和保修；③软件升级维护服务。

公司主要产品为标准化软件及配套硬件，产品交付给客户后经简单配置后客户即可使用（产品安装工作包括拆箱、上架、接线、启动、配置IP地址、连接目标设备，全过程非常简单），软硬件产品是公司产品的核心内容，其构成一项单项履约义务。公司向客户提供的售后技术支持服务和保修，主要内容为疑问解答、故障排除、补丁更新、硬件保修，主要目的是向客户保证所销售的商品符合既定标准，即保证类质量保证，并非向客户提供的一项单独服务，且无法单独计价，客户不能单独选择是否购买该项服务。根据历史经验数据，公司的产品运行稳定，实际上为客户进行售后技术支持服务和保修的情况极少，故认为其不构成单项履约义务。

对于数据中心的安全性具有较高要求的客户，除产品附带的基础维保（即技术支持服务和保修）以外，会另行考虑采购公司提供的软件升级维护服务。软件升级维护服务期内，公司向客户提供的服务核心内容为软件版本升级，客户能够从单独使用合同中承诺的软件升级维护服务中获益，故将其识别为一项

单项履约义务。

因此，公司根据新收入准则的规定以及自身的业务特征，对所有存在“提供软件升级”条款的销售合同进行归类，将每个合同约定的“软件升级”服务识别为单项履约义务。

综上所述，公司销售合同中包含软件及配套硬件销售、软件升级维护服务两项单项履约义务。”

（3）发行人拆分出的单项履约义务为某一时点还是某一时段履约义务以及确认依据

《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条规定：满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

②客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

③企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

针对发行人拆分出的单项履约义务为某一时点还是某一时段履约义务以及确认依据，发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十）收入”中补充披露如下：

“（5）发行人拆分出的单项履约义务为某一时点还是某一时段履约义务以及确认依据

对于软硬件产品销售的履约义务，当发行人将产品送达客户指定地点并完成交付或验收后，客户已实物占有该产品，并取得该产品所有权上的主要风险和报酬，同时发行人享有现时收款权利，故发行人将软硬件产品销售确认为在某一时点履行的单项履约义务，在产品交付完成或验收完成时点确认收入。

对于软件升级维护服务，服务期内，客户能获得发行人提供的不定期软件版本免费升级服务，即客户在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益，故发行人将软件升级维护服务确认为在某一时段内履行的单项履约义务，在服务期间采用直线法分期确认收入。”

（二）产品销售收入如何进行拆分计量，“按照各单项履约义务所承诺商品或服务的单独售价的相对比例”中“相对比例”如何确定及确认依据，相关收入合同条款如何确定；实施新收入准则对收入确认、收入利润情况是否有重大影响

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十）收入”中补充披露如下：

“（6）产品销售收入如何进行拆分计量，“相对比例”如何确定及确认依据，相关收入合同条款如何确定

《企业会计准则第14号——收入》第十四条规定：企业应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

第二十条规定：合同中包含两项或多项履约义务的，企业应当在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务。企业不得因合同开始日之后单独售价的变动而重新分摊交易价格。

第二十一条规定：企业在类似环境下向类似客户单独销售商品的价格，应作为确定该商品单独售价的最佳证据。单独售价无法直接观察的，企业应当综合考虑其能够合理取得的全部相关信息，采用市场调整法、成本加成法、余值法等方法合理估计单独售价。在估计单独售价时，企业应当最大限度地采用可观察的输入值，并对类似的情况采用一致的估计方法。

根据新收入准则的规定，发行人采用可观察的输入值的方式进行比例分摊处理。发行人除向客户销售一揽子软硬件产品及软件升级维护服务外，也存在单独向客户销售软件升级维护服务的情况。发行人根据近半年来与客户签署的单独销售软硬件产品的所有协议，平均计算每种类型产品的单件价值，以此为基础确定软硬件产品的公允价值（A），同时根据近半年来与客户签署的单独销售软件升级维护服务的所有协议，平均计算每件产品每年的软件升级服务价值，以此为基础确定软件升级维护服务的公允价值（B）。

“相对比例”即以软硬件产品的公允价值A与软件升级维护服务的公允价值B作为价格分摊比例参数来确定，故软硬件产品的分摊比例为A/（A+B），软件升

级维护服务的分摊比例为B/（A+B）。

发行人根据新收入准则的规定以及自身的业务特征，对所有存在“提供软件升级”条款的销售合同进行归类，将每个合同约定的“软件升级”服务识别为单项履约义务。发行人根据分摊比例对所有未执行完毕的销售软硬件产品并提供软件升级维护服务的一揽子协议价格进行拆分，其中软硬件产品为某一时点履行的单项履约义务，在产品交付完成或安装验收完成时即代表完成相应的履约义务，确认产品销售收入；软件升级维护服务为在某一时段内履行的单项履约义务，在服务期间采用直线法分期确认服务收入。

（7）实施新收入准则对收入确认、收入利润情况是否有重大影响

1）执行新收入准则对收入确认的具体变化

合同类别	原收入准则	新收入准则	是否有变化
软硬件销售（不含软件升级维护服务）	按照产品合同销售金额经客户签收/验收全部一次性确认收入	按照产品合同销售金额经客户签收/验收全部一次性确认收入	无变化
软件升级维护服务	按照服务合同金额在服务期限内直线法分期确认收入	按照服务合同金额在服务期限内直线法分期确认收入	无变化
软硬件销售（含软件升级维护服务）	按照产品合同销售金额确认经客户签收/验收全部一次性收入	对合同单项履约义务进行拆分： 1、软硬件销售按照拆分的金额一次性确认收入 2、软件升级维护服务按照拆分的金额在服务期限内直线法分期确认收入	有变化

如上所示，软硬件销售（不含软件升级维护服务）合同、软件升级维护服务合同在新收入准则实施前后对收入确认没有变化，仅软硬件销售（含软件升级维护服务）合同在新收入准则实施前后存在变化。

2）执行新收入准则对2020年1-6月收入的具体影响

单位：万元

类别	按原收入准则	按新收入准则	新旧准则差异	差异占当期营业收入比例
软硬件销售	4,650.97	4,505.64	-145.33	-3.07%
软件升级维护服务	227.25	234.11	6.86	0.14%

类别	按原收入准则	按新收入准则	新旧准则差异	差异占当期营业收入比例
合计	4,878.22	4,739.75	-138.47	-2.92%

如上所示，实施新收入准则将软件升级维护服务识别为单项履约义务，影响2020年1-6月收入金额占当期营业收入比例为2.92%，占比较小，且新收入准则与原准则相比，对软硬件产品销售的收入确认原则未产生影响，故实施新收入准则对收入确认、收入利润情况不存在重大影响。”

（三）需安装调试和不需要安装调试的货物的收入占比情况，不需要安装调试的产品以签收确认收入的合理性；产品经初步验收还是最终验收后确认收入，产品的验收方式、验收时长，是否出现验收不通过的情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十）收入”中补充披露如下：

“3、需安装调试和不需要安装调试的货物的收入占比情况，不需要安装调试的产品以签收确认收入的合理性；产品经初步验收还是最终验收后确认收入，产品的验收方式、验收时长，是否出现验收不通过的情况

（1）公司经销模式下，按照货物签收确认收入；直销模式下，对于需要安装的产品以产品验收确认收入，对于不需要安装的产品以产品签收确认收入。

直销模式下需安装和无需安装的货物收入占比情况：

合同约定	收入确认时点	收入确认依据	占主营业务收入比			
			2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
需要发行人安装	验收后确认	产品验收单	20.24%	14.59%	16.21%	26.91%
无需发行人安装	签收后确认	收货确认单	25.74%	15.12%	5.36%	0.00%

根据合同约定，对于不需要发行人进行安装的产品，公司将产品送达客户指定地点并完成交付后，由客户自行对产品进行安装，客户已取得该产品所有权上的主要风险和报酬，故不需要安装的产品以签收确认收入符合《企业会计准则第14号——收入》的规定。

（2）直销客户部分合同的验收条款中存在初步验收和最终验收两个阶段，初步验收及最终验收具体验收方式及验收时长情况如下：

类型	验收方式	验收时长	验收结果
初步验收	发行人安装完成后，由客户组织按照合同约定标准对产品配置及性能指标等进行验收测试	一般安装完成后十天内	安装实施验收单、项目初验合格报告等
最终验收	试运行结束后，由客户组织按照合同约定标准对运行期间的系统稳定及故障报错等情况进行验收评估	一般试运行一至六个月	稳定运行验收报告、项目终验合格报告等

公司将产品安装完成上线后十天内，由客户组织对产品进行初步验收，检查系统的部署、功能及性能等是否符合合同约定标准，测试验收主要工作如下：

①基本测试：检查系统配置是否生效，包括网络连通性测试，功能性测试等；

②运行测试：配合整个系统的运行测试，微调设备各种功能参数；

③功能测试：将按照合同约定的功能要求进行功能测试，确保所提供的系统满足客户的需求。

初步验收完成后，进入试运行阶段，由客户相关人员记录系统运行的实际情况，试运行一定周期（一至六个月不等）后，客户对系统运行情况进行评估，系统稳定运行无异常则符合验收标准，同时客户对产品相关服务情况进行评估，包括培训计划、技术支持、服务质量等，并出具最终验收报告。

报告期内，发行人与客户合同中存在终验约定的收入金额占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
需终验的合同	381.04	457.92	280.32	350.30
主营业务收入	4,739.75	11,576.53	8,246.78	6,668.43
占比	8.04%	3.96%	3.40%	5.25%

如上表所示，报告期内，存在终验约定的收入金额占比较小，且在该部分合同执行过程中，发行人向客户提供标准化产品，安装过程较为简单，安装后参与完成客户要求的各项测试，初步验收通过后即表明发行人的产品满足合同约定的技术功能及配置条件，达到了预定的可使用状态。在通过初验后，产品由客户实际拥有并实施管理，发行人需履行的主要合同责任和义务已经完成，而最终验收仅为客户对产品整体服务核查后形成的总结报告。鉴于终验只是对

初验结果的进一步确认，且公司历史上未出现过初验通过以后而终验不通过的情况，故公司在取得初步验收单时确认收入，公司的该收入确认方法与公司业务实际情况相匹配。

同行业可比上市公司启明星辰、绿盟科技、安恒信息、奇安信对于需要安装的销售业务存在验收法确认收入，但未明确披露是初验或终验，除上述4家同行业可比上市公司以外，有较多软件和信息技术服务行业的公司采用初验确认收入，具体如下：

股票代码/公司名称	主营业务	收入确认原则
国电南瑞（600406）	公司以先进的控制技术和信息技术为基础，以“大数据、云计算、物联网、移动互联、人工智能”等技术为核心，为电网、发电、轨道交通、水利水务、市政公用、工矿等行业和客户提供软硬件产品、整体解决方案及应用服务。	销售商品业务在客户取得相关商品控制权时点确认收入；无需安装调试或简易安装的产品在发货并验收时确认收入；需要安装调试的集成产品在安装调试并经初验投运后确认收入。
万方发展（000638）	公司专注于医疗健康信息化的创新运营，致力于提供医疗健康卫生信息化解决方案，业务范围包括医院信息化软件的开发及服务、系统集成等方面。	公司在销售外购软硬件、自主开发软件产品、化工产品时，在商品安装调试完毕并取得购货方的初验报告或签收单，与交易相关的经济利益能够流入企业；相关的收入和成本能可靠计量时，确认收入实现。
中孚信息（300659）	公司专业从事网络安全产品研发、生产、销售及安全服务。	系统集成业务验收分初验和终验的，取得初验报告时确认收入；不分初验和终验的，取得验收报告时确认收入。
榕基软件（002474）	公司一直专注于行业应用软件研发、系统集成和运维服务，为党政、海关、能源、司法、环保等行业提供信息系统全生命周期、全方位的专业服务。	1、系统集成收入：系统集成包括外购商品、软件产品的销售与安装。公司在系统安装调试完毕已投入试运行或取得购货方的初验报告后确认收入。 2、技术开发收入：技术开发收入是指根据用户的需求，对自行研究开发的软件产品再次开发取得的收入。公司在劳务已经提供，收到价款或取得收款的依据，于技术开发项目投入用户试运行或取得用户的初验报告后确认收入实现。
易联众（300096）	公司以大数据为驱动，重点围绕“医疗保障、卫生健康、人力资源和社会保障”等民生领域，提供全方位的整体解决方案和综合运营服务。	本公司系统集成项目在系统安装调试完毕且项目经过客户初步验收后，相关的收入已经实现或取得收款的证据，本公司确认系统集成收入实现。

此外，自2014年度至今，公司一直按照企业会计准则的规定，在安装初验

时确认收入，保持了一贯的收入确认原则，收入确认政策具有一贯性。”

（四）不同销售模式下收入确认方式、确认依据的异同，对于渠道销售模式和OEM销售模式下相关产品由谁负责安装，安装后如验收不通过的处理机制，收入确认政策与同行业可比公司是否一致

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十）收入”中补充披露如下：

“4、不同销售模式下收入确认方式、确认依据的异同，对于经销销售模式和OEM销售模式下相关产品由谁负责安装，安装后如验收不通过的处理机制，收入确认政策与同行业可比公司是否一致

（1）不同销售模式下收入确认方式、确认依据的异同如下：

销售模式	收入确认时点	收入确认依据
直销	根据合同约定，需安装及验收的产品，以产品安装完成，并经客户验收通过作为收入确认时点	以客户签署的产品实施验收单进行确认
	根据合同约定，无需安装及验收的产品，以产品送达客户指定地点，并经客户签收作为收入确认时点	以客户签署的收货确认单进行确认
经销	公司与经销商签订买断式销售协议，以产品送达经销商指定地点，并经经销商或经销商指定方签收作为收入确认时点	以经销商或经销商指定方签署的收货确认单进行确认
OEM	根据合同约定，以产品送达客户指定地点，并经客户签收作为收入确认时点	以客户签署的收货确认单进行确认

发行人的销售模式分为直销、经销和OEM三大类。

直销模式下，根据合同约定，存在发行人安装条款及验收条款的，公司在安装完成并经客户验收后，按产品实施验收单确认收入；不存在发行人安装条款或验收条款的，由客户自行安装，公司在产品完成交付并经客户签收后，按收货确认单确认收入。

经销模式下，公司与经销商签订买断式经销协议，根据合同约定，货物所有权及风险自经销商签署收货确认单之日转移至经销商，产品安装工作部分由经销商完成，部分由发行人完成。在安装验收过程中，若产品硬件部分出现质量问题，由经销商提出退换货申请，经销售负责人审批通过进行退换货；若产品软件部分出现问题，公司以补丁包的形式交付给经销商，不存在退换货的情

况。根据历史经验，公司向经销商销售标准化的产品，安装过程较为简单，均能通过客户验收。产品安装工作包括拆箱、上架、接线、启动、配置IP地址、连接目标设备，全过程非常简单，安装程序不构成产品的关键要素。故经销商销售模式下，根据合同约定，公司将产品送达经销商指定地点并完成交付，产品所有权上的主要风险和报酬发生转移，经经销商或经销商指定方签收后，公司按收货确认单确认收入。

OEM销售模式下，客户看中公司的产品优势和技术实力，以买断的方式购买公司产品，客户将产品以其自身品牌进行系统集成销售，根据合同约定，当货物交到买方指定的交货地点且为买方接收后发生的灭失和损坏由买方负责，不存在发行人安装条款或验收条款，该模式下产品安装工作由客户负责。OEM销售模式下，公司主要进行纯软件的销售，交付后不存在退换货的情况。故公司在产品完成交付并经客户签收后，按收货确认单确认收入。

（2）根据同行业可比公司的公开资料，发行人与同行业可比公司同类业务的收入确认政策比较如下：

公司名称	收入类别	情形		收入确认政策
齐治科技	产品销售	直销	不需要安装	按合同约定将产品完成交付后确认收入
			需要安装	按合同约定将产品安装完成并经客户验收合格确认收入
		经销		按合同约定将产品完成交付后确认收入
		OEM		按合同约定将产品完成交付后确认收入
	软件升级维护服务			在服务期间内采用直线法分期确认收入
	利息收入			按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定
	使用费收入			按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定
启明星辰	标准化软件产品销售收入	不需要安装		在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入
		需要安装		按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入，对合同约定完工比例的，按合同约定的完工确认条件确认收入
	客户化软件销售收入			在资产负债表日采用完工百分比法确认收入，完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定
	安全服务收入	定期维护服务		在服务期间采用直线法确认收入

公司名称	收入类别	情形	收入确认政策
		其他服务	采用完工百分比法确认收入，完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定
	网络安全解决方案收入	可以分别单独核算	各类销售收入按以上方法分别确认
		不能单独核算	合并核算，并按完工百分比法确认收入，完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定
	第三方采购销售收入		按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入
绿盟科技	自有产品销售收入	不需要安装	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入
		需要安装	按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入
	服务收入	定期维护服务	在服务期间采用直线法确认收入
		其他服务	采用完工百分比法确认收入，完工程度按照已发生成本占预算总成本的比例确定
	第三方产品交付收入	不需要安装	在按合同约定将第三方产品转移给对方后确认销售收入
		需要安装	按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入
	网络安全解决方案收入	如果各类销售可以分别单独核算	各类销售收入按以上方法分别确认
		不能单独核算	合并核算，根据销售自有产品收入确认原则，在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入
	利息收入		按照他人使用本企业货币资金的时间和实际利率计算确定
	使用费收入		按照有关合同或协议约定的收费时间和方法计算确定
安恒信息	网络信息安全产品销售收入	不需要安装	在按合同约定将产品转移给对方后确认销售收入
		需要安装	按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入
	网络安全服务收入	定期维护服务	在服务期间采用直线法确认收入
		其他服务	在经客户验收合格后确认收入
	网络信息安全解决方案类收入	各类销售可以分别单独核算	各类销售收入按以上方法分别确认
		不能单独核算	合并核算，并经客户验收合格后确认收入
奇安信	安全产品收入	不需要安装	按合同约定将安全产品转移给对方后确认收入
		需要安装	按合同约定在项目实施完成后并经客户验收合格后确认收入
	安全服务收入	合同已约定验收条款	在服务已经提供，并经客户验收后确认收入
		未约定验收条款	在合同约定的服务期限内平均确认收入

公司名称	收入类别	情形	收入确认政策
	硬件及其他收入		按照安全产品收入的确认原则确认收入
	使用费收入		根据有关合同或协议，按权责发生制确认收入

根据上表所示，报告期内，发行人的收入确认政策与同行业可比公司基本一致。”

（五）结合不同销售模式的客户与发行人签订的合同结算条款，说明客户付款条件与发行人收入确认的关系，是否存在相关客户实现销售收到下游货款后再行付款的情形、相关情形是否影响发行人的收入确认时点，发行人是否存在提前确认收入的情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“六、重要会计政策和会计估计”之“（二十）收入”中补充披露如下：

“5、结合不同销售模式的客户与发行人签订的合同结算条款，说明客户付款条件与发行人收入确认的关系，是否存在相关客户实现销售收到下游货款后再行付款的情形、相关情形是否影响发行人的收入确认时点，发行人是否存在提前确认收入的情况

（1）不同销售模式下客户付款条件与发行人收入确认的关系：

销售模式	合同约定	收入确认	合同结算条款
直销	需要发行人安装	验收后确认	不同客户的结算条款不同，双方协商确定，客户按合同约定结算方式进行付款
	无需发行人安装	签收后确认	
经销		签收后确认	15 万元（含）以内的合同发货前付款 100%；15 万至 50 万元以内的合同发货前付款 50%，到货签收后 30 天内付款 50%；50 万元（含）以上的合同发货前付款 30%，到货签收后付款 40%，经销商完成安装验收后 30 天内付款 30%
OEM		签收后确认	到货签收后 90 天内付款 100%

不同销售模式下，发行人依据会计准则的规定，制定相应的收入确认政策，客户付款条件与发行人收入确认无直接关系。

（2）报告期内，发行人仅与云南思远数码科技有限公司合同中，存在部分

约定客户实现销售收到下游货款后再行付款（以下统一称为“背靠背”）的情形，具体如下：

单位：万元、套

合同编号	客户名称	签订时间	销售数量	金额	合同付款约定	合同中货物所有权保留及风险报酬的约定
SH171214	云南思远数码科技有限公司	2017年12月15日	15	135.00	第一期款项：甲方于收到对应使用方90%款项后10日内支付本合同项下对应金额的90%款项。 第二期款项：剩余10%款项，在第一笔到账后6个月内支付完。	自甲方签署收货确认单之日起合同项下货物的所有权及风险同时由乙方转移给甲方。
SH171227	云南思远数码科技有限公司	2017年12月20日	15	135.00	第一期款项：甲方于收到对应使用方90%款项后10日内支付本合同项下对应金额的90%款项。 第二期款项：剩余10%款项，在第一笔到账后6个月内支付完。	自甲方签署收货确认单之日起合同项下货物的所有权及风险同时由乙方转移给甲方。
SH180306	云南思远数码科技有限公司	2018年3月13日	9	81.00	第一期款项：甲方于收到对应使用方90%款项后10日内支付本合同项下对应金额的90%款项。 第二期款项：剩余10%款项，在第一笔到账后6个月内支付完。	自甲方签署收货确认单之日起合同项下货物的所有权及风险同时由乙方转移给甲方。
SH180401	云南思远数码科技有限公司	2018年4月3日	2	18.00	第一期款项：甲方于收到对应使用方90%款项后10日内支付本合同项下对应金额的90%款项。 第二期款项：剩余10%款项，在第一笔到账后6个月内支付完。	自甲方签署收货确认单之日起合同项下货物的所有权及风险同时由乙方转移给甲方。

如上所示：报告期内合同中存在背靠背条款约定的共四份合同，合计销售产品数量41套，含税金额369万元。

1）关于公司与云南思远签订背靠背销售合同的背景原因

基于云南思远在云南有多年的市场营销经验与丰富的客户资源，发行人拟开拓云贵地区的销售市场，与云南思远进行合作，云南思远对于发行人开拓云贵市场具有重要意义。2017年12月，云南思远成为云南国网信息安全设备框架

采购中“包16：堡垒机”项目的二级供应商，向发行人采购产品，因该项目金额较大、项目周期较长，云南思远出于资金考虑，故向发行人提出签订上述背靠背付款条款合同的特殊要求，但货物所有权及风险转移合同中明确约定自甲方签署收货确认单之日起合同项下货物的所有权及风险同时由乙方转移给甲方。此外，云南思远要求发行人对其客户向其采购35套堡垒机的货款支付出具共同付款函，发行人销售人员未经公司允许签订了共同付款承诺函。

2）报告期内，上述合同确认收入的情况

上述背靠背合同中，其中35套产品发行人向云南思远出具了共同付款承诺，故发行人对该35套产品未确认相关收入；另外6套产品虽然含有背靠背付款条款，但不存在共同付款承诺函，且合同明确约定货物所有权及风险转移自甲方签署收货确认单之日起合同项下货物的所有权及风险同时由乙方转移给甲方，根据会计准则的规定及公司收入确认原则，按照货物经客户签收时确认相关的收入。

报告期内，涉及背靠背付款条件的合同确认收入的情况如下：

客户名称	2018 年度	
	收入金额	收入占比
云南思远数码科技有限公司	46.29 万元	0.56%

如上所示，背靠背付款条件的合同销售金额较小，占当期销售收入比例较低。

故根据合同约定，发行人在获取了云南思远数码科技有限公司签署的收货确认单时确认收入，付款条件不是发行人的收入确认依据，因此“背靠背”条款不影响公司的收入确认时点，公司不存在提前确认收入的情况。”

三、请申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1、执行的核查程序

（1）取得发行人的主要销售合同，检查发行人合同条款的约定，了解合同履约义务，评估发行人是否按新收入准则识别出所有单项履约义务，各单项履约义务之间划分是否清晰，收入确认方法是否准确，判断新收入准则实施对发行人是否存在重大影响。

（2）了解发行人软件升级服务单项履约义务的拆分、计量、分摊的方法，结合合同条款复核分摊方法及相关依据是否准确、充分，是否符合企业会计准则的规定。

（3）获取发行人各销售模式下的主要销售合同或框架协议，根据销售合同的具体约定以及业务流程等判断收入确认原则是否合理。

（4）查阅同行业可比上市公司公开披露信息，将公司收入确认政策与同行业上市公司进行对比，分析收入确认政策是否与同行业可比公司一致。

（5）对发行人销售部门负责人、财务部负责人进行访谈，了解不同销售模式下产品安装实施情况、退换货政策、信用政策等及相关的内部控制流程。

（6）获取报告期内与发行人签订的验收条款中存在初验和终验的合同清单，检查主要客户销售合同中关于初验和终验约定的条款，向发行人进一步了解关于初验及终验实施的具体工作内容，历史上的惯例及验收周期，评价营业收入是否在恰当期间确认。

（7）获取报告期内存在“背对背”结算条款的合同清单，检查合同中关于货物所有权保留及风险转移的条款，判断“背对背”结算条款是否影响发行人的收入确认时点。

2、核查结论

经执行上述核查程序，申报会计师认为：

（1）发行人按照新收入准则识别合同中的单项履约义务，各单项履约义务之间划分清晰。

（2）发行人软件升级维护服务的拆分方法及“相对比例”的确认方法和依据符合企业会计准则的规定和核算要求，且实施新收入准则对发行人收入确认、收入利润情况不存在重大影响。

（3）发行人收入确认政策符合企业会计准则的规定，且与同行业可比上市公司基本一致。

（4）发行人产品经初步验收后确认收入符合企业会计准则的规定，报告期内，未出现验收不通过的情况。

（5）发行人收入确认与客户付款条件无直接关系，“背对背”条款合同销售金额较小，占比较低，不影响发行人的收入确认时点，且发行人不存在提前确认收入的情况。

16.2 问题回复

一、请发行人披露：

（一）按照产品下游应用行业分类、纯软件和软硬一体化分类、软硬一体化产品中的软件和硬件分类列示收入情况并分析变动原因

1、产品下游应用行业分类收入情况及变动原因

发行人已在招股说明书第八节 财务会计信息与管理层分析“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”补充披露以下内容：

“8、按下游应用行业划分的主营业务收入

报告期内，发行人产品主要应用于金融、电力、互联网、科技等行业，具体下游应用行业分类收入如下所示：

单位：万元

下游应用行业	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金融	1,479.81	31.22%	3,547.18	30.64%	3,193.75	38.73%	2,797.00	41.94%
电力	1,438.30	30.35%	2,829.03	24.44%	1,032.67	12.52%	658.46	9.87%
科技	1,134.59	23.94%	2,307.52	19.93%	1,630.54	19.77%	1,024.37	15.36%
互联网	288.75	6.09%	888.50	7.68%	771.98	9.36%	892.91	13.39%
公共事业	113.61	2.40%	720.79	6.23%	506.99	6.15%	435.08	6.52%
政府	111.85	2.36%	532.96	4.60%	536.78	6.51%	475.08	7.12%
其他	172.83	3.65%	750.55	6.48%	574.08	6.96%	385.53	5.78%
合计	4,739.75	100.00%	11,576.53	100.00%	8,246.78	100.00%	6,668.43	100.00%

报告期内，发行人产品收入主要来源于金融、电力以及科技行业，合计占各期主营业务收入比重分别为67.18%、71.02%、75.01%以及85.50%，是发行人收入的核心部分。2017年至2020年1-6月，上述行业销售收入占主营业务收入比重逐年上涨，收入规模实现较大增速，主要原因系：1）发行人自2018年采用直销模式向国家电网销售产品以来，国网通过集中采购的方式大量使用发行人

产品以满足其网络安全的需求；2）发行人自2018年以OEM模式与新华三进行合作，收入规模逐年增长。

综上，发行人主要用户群体具有行业分布广泛、规模及数据流量大、技术与知识密集、内部管理要求较高等特点，对发行人产品有着较高的需求，具备商业合理性。”

2、纯软件和软硬一体化分类收入情况及变动原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“**6、按产品交付形态划分的主营业务收入**”补充披露相关内容，详见本回复之 7.4 题“（一）纯软件产品销售收入和软硬一体化产品销售收入分布情况”

3、软硬一体化产品中的软件和硬件分类收入情况及变动原因

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“**6、按产品交付形态划分的主营业务收入**”补充披露以下内容：

“其中，发行人软硬一体化产品中的软件收入与硬件收入情况如下表所示：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软硬一体化产品收入		2,946.20	100.00%	7,181.54	100.00%	5,669.60	100.00%	5,271.10	100.00%
其中：	软件收入	2,121.74	72.02%	5,526.17	76.95%	4,545.99	80.18%	4,365.77	82.82%
	硬件收入	824.46	27.98%	1,655.37	23.05%	1,123.61	19.82%	905.33	17.18%

报告期内，发行人软硬一体化产品中的软件收入占比为82.82%、80.18%、76.95%以及72.02%，为软硬一体化产品的核心组成部分。在销售软硬件一体化产品时，发行人向供应商采购硬件设备，在供应商处将软件灌装到硬件设备中，通过复检后，由供应商直接将产品发货至客户，产品核心仍为发行人自主研发的软件产品。

报告期内，发行人软硬一体化产品中软件收入与硬件收入均保持增长趋势，主要原因系标杆客户的成功案例提升了发行人品牌影响力，新产品的推出也得到了大客户如国网等的认可；同时发行人所处的网络安全产业步入快速发展时期，数据中心规模迅速增长，对发行人产品需求增加。”

（二）按照《关于科创板申报及在审企业财务报告有效期相关事项的通知》的要求，披露相应季度的主要会计报表项目与财务报告审计截止日或上年同期相比发生较大变化的情况、变化原因以及由此可能产生的影响，并在重大事项提示中披露相关风险；

发行人已在招股说明书第八节“财务会计信息与管理层分析”之“十五、财务报告审计截止日后的主要财务信息及经营状况”之“（三）财务报告审计截止日后主要经营状况”补充披露了以下内容：

“1、主要财务数据

单位：万元

项目	2020年9月30日	2019年12月31日	变动
总资产	22,707.34	22,225.81	2.17%
负债合计	5,255.60	8,857.70	-40.67%
所有者权益合计	17,451.75	13,368.11	30.55%

发行人2020年9月30日负债合计相较2019年末有较大幅度下降，主要原因系发行人于当期归还了长期借款，长期借款余额由2019年末的5,362.69万元下降至2020年9月30日的2,297.09万元，对发行人整体运营未有不利影响。

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	同比变动
主营业务收入	7,462.61	5,912.38	26.22%
扣除非经常性损益后的净利润	1,091.99	481.98	126.56%

2020年1-9月，发行人扣除非经常性损益后的净利润较2019年同期有较大幅度上升，主要原因系当期发行人主营业务收入较上一年同期提升较高，同时系随着营业收入规模扩大，规模效应逐渐显现，期间费用率有所下降，对发行人整体运营未有不利影响。”

（三）披露财务数据呈现明显季节性的具体原因，是否符合行业惯例、是否与同行业可比公司一致；

发行人已在招股说明书第八节“财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“**4、按季度划分的主营业务收入**”补充披露以下内容：“

（1）主营业务收入的季节分类构成

报告期内，发行人各季度营业收入情况如下表所示：

单位：万元

所属区间	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	1,047.26	22.10%	1,223.23	10.57%	836.17	10.14%	515.26	7.73%
第二季度	3,692.49	77.90%	2,209.19	19.08%	1,520.54	18.44%	1,024.40	15.36%
上半年小计	**4,739.75**	**100.00%**	**3,432.42**	**29.65%**	**2,356.71**	**28.58%**	**1,539.66**	**23.09%**
第三季度	-	-	2,514.41	21.72%	1,888.81	22.90%	1,491.46	22.37%
第四季度	-	-	5,629.70	48.63%	4,001.26	48.52%	3,637.31	54.55%
下半年小计	**-**	**-**	**8,144.11**	**70.35%**	**5,890.07**	**71.42%**	**5,128.77**	**76.91%**
合计	**4,739.75**	**100.00%**	**11,576.53**	**100.00%**	**8,246.78**	**100.00%**	**6,668.43**	**100.00%**

根据上表，2017年-2019年公司发行人下半年收入占比分别为76.91%、71.42%、70.35%，一季度至四季度收入占比逐步上升，收入显示出显著的季节性分布，主要系客户的采购习惯和预算管理周期所致。**网络安全行业客户以金融、能源、科技等国家重点行业为主，这些单位通常采取预算管理制度和集中采购制度，上半年审批当年年度预算和投资采购计划，下半年进行项目招标采购，因此行业呈现显著的季节性特征，上半年销售订单较少，从年度中期开始增多，第四季度达到产品销售和交付的高峰。**通常情况下，客户在上半年进行采购项目立项和审批，于年中或者下半年进行招标采购，并对采购的软件和系统进行安装、验收。

（2）发行人主营业务收入的季节性特征符合行业特点

发行人与可比上市公司的主营业务收入具有相似的季节性特征。报告期内，发行人与可比上市公司主营业务收入按季节划分的分布情况如下：

项目		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
启明星辰	第一季度	34,710.13	11.23%	29,256.01	11.60%	28,670.82	12.58%
	第二季度	53,499.13	17.32%	44,785.63	17.76%	40,295.44	17.68%
	第三季度	70,084.91	22.68%	56,170.64	22.27%	48,601.71	21.33%
	第四季度	150,655.37	48.76%	121,968.30	48.37%	110,284.56	48.40%
安恒信息	第一季度	8,111.17	8.59%	5,872.80	9.37%	4,284.81	9.96%
	第二季度	18,386.73	19.48%	10,781.67	17.21%	7,732.45	17.97%
	第三季度	20,621.95	21.84%	14,388.30	22.96%	9,987.31	23.20%
	第四季度	47,283.44	50.09%	31,615.90	50.46%	21,035.25	48.87%
绿盟科技	第一季度	19,121.91	11.44%	16,503.98	12.27%	13,262.53	10.57%
	第二季度	32,987.15	19.74%	25,132.77	18.69%	22,927.33	18.27%
	第三季度	34,448.05	20.61%	24,910.53	18.52%	17,088.04	13.61%
	第四季度	80,552.00	48.20%	67,956.79	50.52%	72,233.18	57.55%
奇安信	第一季度	37,457.96	11.89%	20,277.90	11.30%	8,216.94	10.21%
	第二季度	60,302.67	19.15%	20,453.51	11.40%	9,911.65	12.32%
	第三季度	45,499.60	14.45%	29,415.39	16.39%	20,464.27	25.43%
	第四季度	171,673.25	54.51%	109,346.30	60.92%	41,869.42	52.04%
同行业平均水平	第一季度	-	10.79%	-	11.14%	-	10.83%
	第二季度	-	18.92%	-	16.27%	-	16.56%
	第三季度	-	19.90%	-	20.04%	-	20.89%
	第四季度	-	50.39%	-	52.57%	-	51.72%

报告期内，同行业上市公司主营业务收入普遍出现上半年占比较低，下半年占比较高的情形，发行人主营业务收入的季节性特征符合行业特点。”

（四）披露分季度披露报告期内各季度的收入、利润构成情况；

报告期内各季度的收入情况详见本题“请发行人披露：...（三）披露财务数据呈现明显季节性的具体原因，是否符合行业惯例、是否与同行业可比公司一致”。发行人已在招股说明书发行人已在招股说明书第八节“财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（三）毛利及毛利率变动分析”之“4、按季度划分的毛利情况”补充披露以下内容：

“报告期内，发行人各季度毛利情况如下所示：

单位：万元

所属区间	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	943.90	22.93%	1,115.24	10.90%	746.65	10.11%	471.63	7.87%
第二季度	3,172.71	77.07%	1,978.67	19.33%	1,326.49	17.95%	924.13	15.41%
上半年小计	4,116.61	100.00%	3,093.91	30.23%	2,073.14	28.06%	1,395.76	23.28%
第三季度	-	-	2,160.60	21.11%	1,653.00	22.37%	1,342.44	22.39%
第四季度	-	-	4,981.29	48.67%	3,661.93	49.57%	3,257.12	54.33%
下半年小计	-	-	7,141.89	69.77%	5,314.93	71.94%	4,599.56	76.72%
合计	4,116.61	100.00%	10,235.80	100.00%	7,388.07	100.00%	5,995.33	100.00%

报告期内，各季度毛利构成情况与主营业务收入相似，具有季节性，符合行业惯例情况。”

（五）请结合收入的主要影响项目、事项或因素对收入变动进行定量分析，而非做类似产品具备优势、市场规模增加等定性描述。

发行人已在招股说明书第八节“财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“1、营业收入构成”补充披露以下内容：

“（2）大客户的深化合作、需求量增加带来收入增长

报告期内，随着发行人的技术积累和品牌影响力的提升，大客户（如国网、新华三等）对发行人产品的需求不断增加，与发行人的合作规模持续上升。

报告期内，发行人对国家电网有限公司及其关联方、新华三技术有限公司及其关联方两大客户的销售金额情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国家电网有限公司及其关联方	1,220.02	25.74%	1,714.48	14.81%	436.24	5.29%	-	-
新华三技术有限公司及其关	609.32	12.86%	1,221.87	10.55%	609.07	7.39%	-	-

联方								
合计	1,829.34	38.60%	2,936.35	25.36%	1,045.31	12.68%	-	-
主营业务收入	4,739.75	100.00%	11,576.53	100.00%	8,246.78	100.00%	6,668.43	100.00%

自2018年深化与国网及新华三客户的合作关系以来，发行人向其销售规模持续保持上升，与主营业务收入变动趋势保持一致。2018年至2020年1-6月，各期国网及新华三客户合计占主营业务收入比重分别为12.68%、25.36%以及38.60%，对主营业务收入的增长具有重要推动作用。”

二、请发行人说明：

（一）不同产品类别的报告期内前五大订单情况，包括但不限于订单签订、实施、验收时间、订单金额、客户名称、订单获取方式等；

报告期内，发行人不同产品类别的前五大订单情况如下所示：

1、访问控制审计系统

单位：万元

所属期间	序号	客户名称	订单金额	签订时间	实施时间	验收/签收时间	订单获取方式
2020 年 1-6 月	1	新华三信息技术有限公司	227.85	2020-5-27	由 OEM 客户负责实施	2020-5-27	OEM
	2	新华三信息技术有限公司	170.73	2020-6-28	由 OEM 客户负责实施	2020-6-24	OEM
	3	中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）	96.00	2020-6-5	2020-6-24	2020-6-24	直销
	4	新华三信息技术有限公司	95.19	2020-3-30	由 OEM 客户负责实施	2020-3-30	OEM
	5	中兴通讯股份有限公司	95.00	2020-6-2	2020-6-24	2020-6-24	直销
2019 年度	1	广州市云方信息科技有限公司	201.50	2019-5-21	由经销商负责实施	2019-5-29	重要经销商
	2	广州市云方信息科技有限公司	180.62	2019-12-23	由经销商负责实施	2019-12-30	重要经销商
	3	新华三信息技术有限公司	177.16	2019-9-29	由 OEM 客户负责实施	2019-9-29	OEM
	4	新华三信息技术有限公司	151.69	2019-12-23	由 OEM 客户负责实施	2019-12-23	OEM
	5	万翼科技有限公司	148.80	2019-7-24	2020-1-14	2020-1-14	直销
2018 年度	1	平安银行股份有限公司	283.97	2018-8-1	2018-12-3	2018-12-3	直销
	2	新华三技术有限公司	121.39	2018-12-13	由 OEM 客户负责实施	2018-12-20	OEM
	3	新华三技术有限公司	119.89	2018-6-25	由 OEM 客户负责实施	2018-6-27	OEM
	4	新华三技术有限公司	113.33	2018-9-26	由 OEM 客户负责实施	2018-9-27	OEM
	5	沈阳云智科技有限公司	90.00	2018-12-17	由经销商负责实施	2018-12-30	普通经销商
2017 年度	1	平安银行股份有限公司	476.80	2017-12-15	2017-12-27	2017-12-27	直销
	2	中国外汇交易中心（全国银行间同业拆借中心）	220.00	2017-11-14	2017-12-26	2017-12-26	直销

所属期间	序号	客户名称	订单金额	签订时间	实施时间	验收/签收时间	订单获取方式
	3	上海证券交易所	177.00	2017-8-10	2017-12-5	2017-12-5	直销
	4	深圳市中兴康讯电子有限公司	117.78	2017-12-6	由经销商负责实施	2018-11-7	普通经销商
	5	云南网特科技有限公司	108.00	2017-12-14	由经销商负责实施	2017-12-21	重要经销商

注 1：新华三信息技术有限公司 2020 年 6 月 28 日签约时间略早于产品签收时间主要原因系：双方长期合作，形成了稳定的业务合作关系。新华三信息技术有限公司主要向发行人采购纯软件产品，该笔订单需求较为急迫，经双方沟通协商达成一致后，发行人发出产品，但书面合同签署流程较长，导致订单落款日期略晚于产品发货日期。

注 2：深圳市中兴康讯电子有限公司 2017 年 12 月 6 日订单实际签收时间较晚主要原因系使用方设备建设周期较长，同时出现运行环境故障，重新构建造成。

注 3:合同中存在分批发货、分批实施情况时，上述时间为第一批产品实施、验收/签收时间。

2、特权账号管理系统

单位：万元

所属期间	序号	客户名称	订单金额	签订时间	实施时间	验收/签收时间	订单获取方式
2020 年 1-6 月	1	重庆银行股份有限公司	90.00	2020-4-20	2020-6-8	2020-6-8	直销
	2	广州市云方信息科技有限公司	62.50	2020-4-29	2020-5-6	2020-5-6	直销
	3	北京腾达泰源科技有限公司	52.00	2020-5-21	由经销商负责实施	2020-6-11	重要经销商
	4	上海赛高数码科技有限公司	48.00	2020-6-23	由经销商负责实施	2020-6-24	重要经销商
	5	山东荣登信息技术有限公司	19.50	2020-5-13	由经销商负责实施	2020-6-28	重要经销商
2019 年度	1	中兴通讯股份有限公司	145.00	2019-12-6	2019-12-20	2019-12-20	直销
	2	北京腾达泰源科技有限公司	121.25	2019-10-23	由经销商负责实施	2019-12-6	重要经销商
	3	北京七乘二四信息技术有限公司	72.00	2019-1-28	由经销商负责实施	2019-12-20	普通经销商
	4	深圳市同步安讯信息技术有限公司	65.00	2019-7-22	由经销商负责实施	2019-12-25	重要经销商

所属期间	序号	客户名称	订单金额	签订时间	实施时间	验收/签收时间	订单获取方式
	5	华廷信息科技（上海）有限公司	63.00	2019-9-16	由经销商负责实施	2019-9-23	普通经销商
2018 年度	1	广州创湖电子科技有限公司	160.00	2018-5-16	由经销商负责实施	2018-5-25	重要经销商
	2	北京银行股份有限公司	123.36	2018-11-28	2019-3-11	2019-3-11	直销
	3	华夏银行股份有限公司信用卡中心	94.19	2018-3-15	2018-11-9	2018-11-9	直销
	4	深圳市众云网有限公司	60.00	2018-12-5	由经销商负责实施	2018-12-24	重要经销商
	5	北京华兴佳讯科技发展有限公司	57.00	2018-12-24	由经销商负责实施	2019-1-30	重要经销商

3、资产安全管理系统

单位：万元

所属期间	序号	客户名称	订单金额	签订时间	实施时间	验收/签收时间	订单获取方式
2020 年 1-6 月	1	国网湖南省电力公司	653.63	2020-1-8	2020-3-5	2020-3-5	直销
	2	国网河南省电力公司物资公司	622.50	2020-1-15	2020-3-5	2020-3-5	直销
	3	-	-	-		-	-
	4	-	-	-		-	-
	5	-	-	-		-	-
2019 年度	1	国网冀北电力有限公司	356.87	2019-11-1	2019-11-11	2019-11-11	直销
	2	国网上海市电力公司	286.72	2019-11-1	2019-12-31	2019-12-31	直销
	3	国网湖南省电力有限公司物资公司	148.18	2019-8-29	2019-10-16	2019-10-16	直销
	4	国网山东省电力公司物资公司	144.13	2019-5-15	2019-6-30	2019-6-30	直销
	5	国网山东省电力公司物资公司	114.69	2019-11-1	2019-11-26	2019-11-26	直销

所属期间	序号	客户名称	订单金额	签订时间	实施时间	验收/签收时间	订单获取方式
2018 年度	1	国网青海省电力公司	187.11	2018-6-26	2018-7-29	2018-7-29	直销
	2	国网山东省电力公司物资公司	106.33	2018-6-26	2018-12-7	2018-12-7	直销
	3	济南恒先科技有限公司	104.00	2018-9-17	由经销商负责实施	2018-10-6	重要经销商
	4	国网山东省电力公司物资公司	89.65	2018-6-26	2018-8-30	2018-8-30	直销
	5	国网山东省电力公司物资公司	89.65	2018-6-26	2018-9-11	2018-9-11	直销

4、维保服务

单位：万元

所属期间	序号	客户名称	订单金额	签订时间	服务开始时间	服务结束时间	订单获取方式
2020 年 1-6 月	1	广州创湖电子科技有限公司	20.00	2020-4-1	2020-2-1	2021-1-31	重要经销商
	2	上海巨人统平网络科技有限公司	17.50	2020-3-16	2020-6-11	2021-6-10	直销
	3	银联数据服务有限公司	14.56	2020-3-4	2020-3-21	2023-9-20	直销
	4	华夏基金管理有限公司	9.30	2020-1-16	2020-1-1	2020-12-31	直销
	5	瑛数信息科技（上海）有限公司	7.40	2020-4-13	2019-9-1	2020-8-31	重要经销商
2019 年度	1	华夏银行股份有限公司	105.00	2019-8-26	2019-8-26	2022-8-25	直销
	2	上海中科网威信息服务有限公司	46.50	2019-1-16	2019-2-18	2020/11/31	普通经销商
	3	济南恒先科技有限公司	19.60	2019-12-13	2019-1-1	2020-12-31	重要经销商
	4	上海巨人统平网络科技有限公司	18.00	2019-5-30	2019-6-11	2020-6-10	直销
	5	北京首都国际机场股份有限公司	16.00	-	2018-7-1	2020-6-30	直销

所属期间	序号	客户名称	订单金额	签订时间	服务开始时间	服务结束时间	订单获取方式
2018 年度	1	浙江省农村信用社联合社	38.70	2018-11-5	2018-8-1	2019-4-30	直销
	2	华夏银行股份有限公司	36.75	2018-7-13	2018-7-20	2019-7-19	直销
	3	紫光软件系统有限公司	30.00	2018-12-24	2018-12-24	2019-12-31	OEM
	4	紫光软件系统有限公司	30.00	2018-12-24	2018-12-24	2019-12-31	OEM
	5	东莞银行股份有限公司	22.23	2018-5-28	2018-5-28	2021-5-27	直销
2017 年度	1	平安银行股份有限公司	138.00	2017-6-21	2017-4-1	2019-3-31	直销
	2	华夏银行股份有限公司	36.75	2017-7-17	2017-7-20	2018-7-19	直销
	3	上海巨人统平网络科技有限公司	23.50	2017-6-11	2017-6-11	2018-6-10	直销
	4	浙江省农村信用社联合社	29.63	2017-5-27	2017-5-1	2018-7-31	直销
	5	北京京东尚科信息技术有限公司（京东商城）	14.90	2017-6-12	2015-3-22	2017-12-17	直销

注 1：紫光软件系统有限公司系新华三技术有限公司关联方。

注 2：部分维保服务订单/合同签订时间晚于服务开始时间，主要原因系双方长期合作，形成了稳定的业务合作关系，出于产品使用的维护需求以及书面合同签署流程所需时间的考虑，双方沟通协商一致先行开始合作。

报告期内，对于直销客户的收入确认方式，根据不同的合同条款，如产品需安装及验收的，当产品安装完成并取得客户的验收单后确认收入；如无需安装及验收的，当产品经客户签收后确认收入。由于发行人标准化产品性质，一般安装实施与验收为当天完成。对于经销客户和 OEM 客户的收入确认方式，发行人产品经客户签收后确认收入。

报告期内，存在少量订单签收或服务开始时间早于订单签约时间之情况，主要原因系实际业务中，对于部分长期合作客户，客户对产品有较急的需求，但书面协议的签约需要文件传递和签约等流程，在双方口头就订单约定达成一致并经公司销售负责人审批后，公司先向其供货，后补充签约正式书面协议，符合公司与客户销售的商业逻辑，具备合理性。

（二）发行人特权账号管理系统、资产安全管理系统两类新产品推出后销售即大幅增长的原因；

1、特权账号管理系统

发行人特权账号管理系统产品是对数据中心全部资产上存在的账号和密码进行统一管理的系统，通过对具有可访问权限的所有账号进行发现、梳理、分析、维护和安全存储，构建数据中心账号和密码管理的唯一平台。

发行人自 2018 年推出特权账号管理系统产品以来，2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月特权账号管理系统实现销售收入 624.65 万元、1,106.73 万元及 332.04 万元。2019 年增长幅度达到 77.18%，主要原因系：（1）产品的早期市场推广铺垫：发行人于 2016 年研发出特权账号管理系统，不断完善产品，总结市场拓展经验，历经 2 年左右的市场探索和实践后，在 2018 年取得销售额的迅速增长，并在多个行业的树立了高端样板，样板用户包括平安银行、华夏银行、中兴通讯等；（2）市场空间打开：根据权威咨询公司 Gartner 的报告，特权账号管理 2019 年的全球市场达到 17 亿美元，每年将以 19.3%的速度增长，国内特权账号管理市场是一个新兴市场，随着国内数据中心数量和规模的不断增加，客户对特权账号的安全需求有了进一步的提升，特权账号管理市场空间将迎来爆发式增长；（3）大客户的突破：2019 年，特权账号管理系统新增客户中兴通讯股份有限公司及北京银行股份有限公司，分别产生收入 128.32 万元和 72.78

万元，同时 2018 年大客户平安银行股份有限公司于 2019 年产生收入 72.01 万元，相关大客户订单促进产品收入的增长；（4）老用户的购买需求：发行人产品累计服务超过 2500 家客户，特权账号管理系统与访问控制审计系统同属于数据中心安全产品，特权账号管理的购买需求有部分是来自于老用户；面向老用户的项目周期短，营销推广难度低。

2、资产安全管理系统

发行人资产安全管理系统是对数据中心全部 IT 资产进行安全数据采集和安全风险分析的系统，通过对 IT 资产的自动发现和对安全风险相关的全数据采集，构建对资产安全综合分析的管理平台。资产安全产品主要应用于电力、金融行业。

发行人自 2018 年资产安全管理系统推出以来，2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月资产安全管理系统实现销售收入 522.39 万元、1,850.20 万元及 1,230.30 万元，2019 年增长幅度达到 254.18%，主要原因系：（1）大客户的突破：资产安全管理系统推向市场后，通过了中国电力科学研究院有限公司的型式试验，并中标国网系统客户；2019 年，国网系统客户对资产安全管理系统类产品加大招投标力度，发行人中标成交金额提升，当年国网系统客户实现收入金额 1,714.48 万元，较 2018 年其实现收入的 436.24 万元有较大涨幅；（2）行业需求迎来快速增长：根据赛迪顾问报告显示，近年来国内数据中心 IT 投资规模快速上升，数据中心 IT 资产管理的需求也随之快速增长，推动相关市场将迎来快速发展，同时面对数据中心资产类型多、资产变化快的现状，客户对资产安全管理系统产品具备较高需求，因此发行人适时研制并推出了数据中心资产安全管理系统。

（三）报告期各期主营业务收入的月度分布情况，是否存在集中在12月突击销售或确认收入的情形

报告期内，发行人主营业务收入的月度分布情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 月	426.90	9.01%	329.27	2.84%	241.71	2.93%	142.11	2.13%

项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2 月	124.33	2.62%	207.91	1.80%	131.30	1.59%	155.27	2.33%
3 月	496.04	10.47%	686.05	5.93%	463.17	5.62%	217.88	3.27%
4 月	1,000.73	21.11%	406.04	3.51%	264.74	3.21%	247.53	3.71%
5 月	767.57	16.19%	683.61	5.91%	639.50	7.75%	278.79	4.18%
6 月	1,924.18	40.60%	1,119.54	9.67%	616.30	7.47%	498.08	7.47%
7 月	-	-	665.36	5.75%	601.72	7.30%	356.93	5.35%
8 月	-	-	891.37	7.70%	495.39	6.01%	452.38	6.78%
9 月	-	-	957.68	8.27%	791.71	9.60%	682.15	10.23%
10 月	-	-	891.62	7.70%	684.37	8.30%	522.81	7.84%
11 月	-	-	1,459.61	12.61%	838.89	10.17%	926.09	13.89%
12 月	-	-	3,278.47	28.32%	2,478.00	30.05%	2,188.41	32.82%
合计	**4,739.75**	**100.00%**	**11,576.53**	**100.00%**	**8,246.78**	**100.00%**	**6,668.43**	**100.00%**

如上表所示，发行人主营业务收入月度分布符合季节性分布特点，与行业惯例保持一致。发行人主营业务收入实现时间主要为第四季度，主要系客户的采购习惯和预算管理周期所致。

发行人产品收入确认以客户签收或验收并取得客户确认凭据为依据，收入实现时间取决于具体项目的签收或验收时间；发行人维保服务收入确认按直线法在服务期限内分期确认收入。2017 年、2018 年、2019 年，发行人各年 12 月份确认的收入占全年主营业务收入的比重分别为 32.82%、30.05%和 28.32%，不存在集中在 12 月突击销售或确认收入的情形。

三、请申报会计师说明对发行人收入截止性的核查程序、核查过程和核查结论，并发表明确意见

（一）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）获取并查阅发行人销售与收款管理制度，对相关业务流程进行了解并执行穿行测试，并对公司收入确认等关键节点执行控制测试，评价销售相关内部控制设计是否合理、执行是否有效。经测试，公司销售与收款的内部控制设计合理，并在报告期内得到有效执行。

（2）抽样检查各报告期最后一个季度及资产负债表日后收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货单、物流发运记录、收货确认单或实施验收单、销售发票、收款凭证等原始单据，核查收入确认的真实性和准确性。

由于发行人销售收入具备较明显的季节性特点，项目组对于各报告期内最后一个季度的产品销售收入，进行了逐笔 100%的查验，相关核查程序执行到位，符合相关规定。经查验，收入确认依据完整，收入真实、准确，收入准确记录在相应期间。

（3）对报告期内主要客户的销售收入及应收账款执行函证程序。

报告期内，客户函证情况如下：

单位：万元

核查科目	项目	2020.06.30/ 2020 年 1-6 月	2019.12.31/ 2019 年度	2018.12.31 /2018 年度	2017.12.31/ 2017 年度
应收账款	期末余额	2,693.96	3,212.91	2,990.52	2,336.22
	发函金额	2,222.10	2,643.84	2,254.64	1,802.59
	发函比例	82.48%	82.29%	75.39%	77.16%
	回函金额	1,755.39	2,352.86	1,838.71	1,534.67
	回函比例	79.00%	88.99%	81.55%	85.14%
营业收入	本期发生额	4,739.75	12,245.44	8,286.59	6,688.76
	发函金额	3,889.89	8,618.98	6,097.44	4,626.51
	发函比例	82.07%	70.39%	73.58%	69.17%
	回函金额	3,441.11	7,915.57	5,024.80	3,721.05
	回函比例	88.46%	91.84%	82.41%	80.43%

（4）对报告期内主要客户执行访谈程序，通过实地走访或视频访谈的方式向客户确认以下事项：

1）客户与发行人及其实际控制人、董监高，以及发行人主要供应商是否存在关联关系；

2）客户的合作背景、经营规模、货款结算方式、安装实施义务、定价原则、是否存在返利、产品质量及退换货约定等信息；

3）向其确认报告期内交易金额，各期末应收账款金额信息；

4）对于经销商，进一步了解其终端客户销售情况等。

发行人客户较为分散，报告期内，项目组选取了 80 家主要客户进行了走访，项目组对发行人客户总体走访的情况如下：

单位：万元

项目	数量	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
实地走访	74	3,460.38	73.01%	7,090.58	61.25%	5,135.86	62.28%	3,289.54	49.33%
视频访谈	6	68.75	1.45%	302.92	2.62%	181.13	2.20%	101.60	1.52%
小计	80	3,529.13	74.46%	7,393.50	63.87%	5,316.99	64.47%	3,391.13	50.85%

（5）检查销售货款的回收情况，是否根据合同约定信用期回款，相关交易记录是否与银行流水记录相一致。经核查，客户销售回款情况总体良好，交易记录与银行流水记录一致。

（6）对收入以及毛利情况执行分析性程序，判断收入金额较同期、同行业可比公司是否出现异常波动的情况。

（7）获取报告期内产品硬件发货清单，核查发行人向客户销售与向供应商采购硬件数量的配比情况。经核查，发行人销售与采购硬件数量相匹配，不存在异常情况。

（8）获取第三方物流记录，检查硬件发货及到货信息与第三方物流记录是否一致，核查销售发货的真实性。经核查，销售发货信息与第三方物流记录相一致，不存在异常情况。

2、核查结论

经执行上述核查程序，申报会计师认为：

报告期内发行人收入均确认在恰当的期间，符合《企业会计准则》相关规定。

16.3 问题回复

一、请保荐机构和申报会计师说明对发行人收入执行的核查程序及执行的程序是否到位、是否符合相关规定；请列表说明执行的各类核查程序的方式、比例、证据等，说明是否存在与发行人提供的情况不相符的情况，出现不相符的情况的处理方式；请说明是否利用 IT 技术等相关手段对发行人软件销售交易进行核查，相关手段是否有效。

二、请保荐机构、申报会计师结合上述情况，就核查程序是否到位且合规、发行人的收入是否真实、收入确认是否符合《企业会计准则》的规定发表明确意见。

1、执行的核查程序

（1）获取并查阅发行人销售与收款管理制度，对相关业务流程进行了解并执行穿行测试，并对公司收入确认等关键节点执行控制测试，评价销售相关内部控制设计是否合理、执行是否有效。经测试，公司销售与收款的内部控制设计合理，并在报告期内得到有效执行。

（2）通过互联网检索取得报告期内主要客户的基本工商资料，核查客户的业务性质、经营规模、商业背景等信息，判断其是否真实存在、是否与发行人及其实际控制人、董监高存在关联关系。经核查，发行人的主要客户均真实存在，交易具备商业合理性，且除北京腾达泰源科技有限公司实际控制人许立宪曾为发行人员工外，其余客户与发行人及其实际控制人、董监高不存在关联关系。

（3）抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货单、物流发运记录、收货确认单、实施验收单、销售发票、收款凭证等原始单据，核查收入确认的真实性和准确性。

报告期内，保荐机构、申报会计师对销售合同、收货确认单及实施验收单等查验比例如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
查验样本金额	4,114.89	10,203.60	7,363.98	5,764.95

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	4,739.75	11,576.53	8,246.78	6,668.43
查验比例	86.82%	88.14%	89.30%	86.45%

各期查验比例均达 80%以上，且由于发行人销售收入具备较明显的季节性特点，保荐机构、申报会计师对于报告期内各年度第四季度的产品销售收入，进行了逐笔 100%的查验，相关核查程序执行到位，符合相关规定。经查验，收入确认依据完整，收入确认真实、准确。

（4）对报告期内主要客户的销售收入及应收账款执行函证程序。报告期内函证情况如下：

应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期末余额	2,693.96	3,212.91	2,990.52	2,336.22
发函金额	2,222.10	2,643.84	2,254.64	1,802.59
发函比例	82.48%	82.29%	75.39%	77.16%
回函金额	1,755.39	2,352.86	1,838.71	1,534.67
回函比例	79.00%	88.99%	81.55%	85.14%

营业收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	4,739.75	12,245.44	8,286.59	6,688.76
发函金额	3,889.89	8,618.98	6,097.44	4,626.51
发函比例	82.07%	70.39%	73.58%	69.17%
回函金额	3,441.11	7,915.57	5,024.80	3,721.05
回函比例	88.46%	91.84%	82.41%	80.43%

保荐机构、申报会计师对报告期内重要且大额客户执行了函证程序，应收账款及收入发函比例均为 70%左右或以上，回函占发函比例也均为 70%以上。

（5）对报告期内主要客户执行访谈程序，通过实地走访或视频访谈的方式向客户确认以下事项：

1）客户与发行人及其实际控制人、董监高，以及发行人主要供应商是否存

在关联关系；

2）客户的合作背景、经营规模、货款结算方式、安装实施义务、定价原则、是否存在返利、产品质量及退换货约定等信息；

3）向其确认报告期内交易金额，各期末应收账款金额信息；

4）对于经销商，进一步了解其终端客户销售情况等。

保荐机构、申报会计师对发行人客户总体走访情况如下：

单位：万元

项目	数量	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
实地走访	74	3,460.38	73.01%	7,090.58	61.25%	5,135.86	62.28%	3,289.54	49.33%
视频访谈	6	68.75	1.45%	302.92	2.62%	181.13	2.20%	101.60	1.52%
小计	80	3,529.13	74.46%	7,393.50	63.87%	5,316.99	64.47%	3,391.13	50.85%

经上述核查，保荐机构、申报会计师认为：

1）发行人主要客户及终端客户均为政府、事业单位、金融机构以及大型民企等知名单位，客户均真实存在，具有合理交易背景；

2）除北京腾达泰源科技有限公司实际控制人许立宪曾为发行人员工外，其余客户与发行人及其实际控制人、董监高，以及发行人主要供应商不存在关联关系；

3）经销商在取得下游客户订单后向发行人进行采购，不提前备货或囤货，下单后由发行人将产品直接发往终端客户现场，故不存在经销产品库存的情况。

（6）对经销商下游终端客户执行穿透核查程序，具体如下：

1）发行人设有终端用户报备制度，经销商在向发行人提交订单或销售合同时，均需明确写明向终端用户销售产品的型号、数量等情况。保荐机构、申报会计师抽样检查与经销商签订的销售合同或订单，并确认其终端销售客户情况；

2）经销模式下产品通常由发行人或发行人供应商直接发往终端客户现场，保荐机构、申报会计师检查了发货单及相关物流记录，进一步验证了终端销售的真实性；

3）保荐机构、申报会计师获取经销商报备的下游终端客户销售明细，通过实地走访、视频访谈、邮件确认等方式对终端客户的销售收入真实性进行穿透核查，具体情况如下表所示：

单位：万元

类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
实地走访	230.30	12.55%	1,127.32	16.96%	1,039.89	18.82%	624.12	13.78%
视频访谈	15.90	0.87%	144.32	2.17%	140.72	2.55%	222.99	4.92%
邮件确认	455.21	24.82%	1,038.81	15.62%	647.92	11.72%	555.36	12.26%
小计	701.42	38.24%	2,310.46	34.75%	1,828.53	33.08%	1,402.46	30.97%

经穿透核查，发行人经销模式下的销售收入真实，不存在虚增收入的情况。

（7）获取报告期内产品硬件发货清单，核查发行人向客户销售与向供应商采购硬件数量的配比情况。经核查，发行人销售与采购硬件数量相匹配，不存在异常情况。

（8）报告期内，发行人产品发运主要通过顺丰快递进行，保荐机构、申报会计师获取第三方物流记录（顺丰物流记录清单），检查硬件发货及到货信息与第三方物流记录是否一致，核查销售发货的真实性。经核查，销售发货信息与第三方物流记录相一致，不存在异常情况。

（9）检查销售货款的回收情况，是否根据合同约定信用期回款，相关交易记录是否与银行流水记录相一致。经核查，客户销售回款情况总体良好，交易记录与银行流水记录一致。

（10）分销售模式、产品类别、销售区域等，对发行人毛利率进行多维度纵向分析。经核查，报告期内发行人毛利率基本稳定，不存在重大异常。

（11）结合产品类别、销售模式、客户属性等，对发行人收入增长率、毛利率与同行业可比上市公司进行横向分析，核查收入和毛利率变动的合理性。经核查，报告期内公司毛利率与同行业上市公司相比不存在重大异常。

（12）对资产负债表日前后记录的销售收入，抽样检查与收入确认相关的支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。经核查，发行人收入

确认时点准确，不存在跨期调节的情况。

（13）对发行人采取分期摊销确认收入的软件维保服务收入，执行了下列核查工作程序：

1）取得了发行人相应收入的台账，并结合相关合同等记录核实台账记录的信息是否真实准确；

2）复核匡算发行人摊销确认收入计算结果是否准确。经复核，发行人软件维保服务收入计算准确。

2、说明是否存在与发行人提供的情况不相符的情况，出现不相符的情况的处理方式

通过执行以上程序，存在部分客户回函金额与发行人应收账款账载金额不符的情况，客户回函差异金额及具体原因情况如下：

项目	2020.06.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31	差异原因
差异情况 1	92.66	48.49	16.26		发票入账时间差异
差异情况 2			91.50		票据回款未达账差异
差异情况 3	0.79				暂估销项税额差异
小计	93.45	48.49	107.76	0.00	
应收账款	2,693.96	3,212.91	2,990.52	2,336.22	
占比	3.47%	1.51%	3.60%	0.00%	

对于存在回函差异的客户，保荐机构、申报会计师编制回函差异调节表，并执行以下替代性程序：

（1）检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、发货单、收货确认单及实施验收单等原始单据，重点关注收货确认单及实施验收单的签署日期，复核收入确认时点的准确性。

（2）结合销售开票及期后货款回收情况，进一步确定应收账款期末余额的真实性和准确性。

3、说明是否利用 IT 技术等相关手段对发行人软件销售交易进行核查，相关手段是否有效

根据《首发业务若干问题解答》中关于信息系统核查的规定：部分申请首

发企业，如电商、互联网信息服务、互联网营销企业等，其**业务主要通过互联网开展**。此类企业，**报告期任意一期通过互联网取得的营业收入占比或毛利占比超过 30%**，原则上，保荐机构和申报会计师应**对该类企业通过互联网开展业务的信息系统可靠性分别进行专项核查并发表明确核查意见**。该类企业具体包括如下：

①对于直接向用户收取费用的此类企业，如互联网线上销售、互联网信息服务、互联网游戏等；

②对用户消费占整体收入比较低，主要通过展示或用户点击转化收入的此类企业，如用户点击广告后向广告主或广告代理商收取费用的企业；

③日常经营活动高度依赖信息系统的企业等。

发行人主营业务为数据中心安全产品的研发、生产、销售及服务，其产品销售模式主要分为直销模式及经销销售模式。其中，直销模式系公司依靠自有销售团队开拓市场，发现客户需求，通过参与招投标、竞争性磋商等方式获取客户订单；经销销售模式系公司利用经销商的客户资源和服务能力，将产品通过经销商销往终端客户。

虽然发行人依靠信息系统进行产品研发，但是其产品均通过自有销售团队及经销商进行线下销售，不存在通过互联网销售的情况，不属于上述规定涵盖的企业。申报会计师已详细执行相关收入核查程序，无需利用 IT 技术等相关手段对发行人软件销售交易进行核查。

4、核查结论

经执行上述核查程序，保荐机构、申报会计师认为：

（1）保荐机构、申报会计师对发行人收入执行的核查程序较为细致全面，符合相关规定。

（2）报告期内，发行人的收入确认真实、准确，且符合《企业会计准则》的规定。

17.关于采购和成本

报告期内，发行人各期主营业务成本分别为 673.10 万元、

858.72 万元、1,340.73 万元和 623.14 万元。其中，服务器作为软件产品的主要载体，是发行人主营业务成本的主要构成。配件主要是载体所使用的内存条、芯片等，报告期内占主营业务成本比重均低于 2%，金额较低。其他成本主要包括动态令牌或者授权许可，以及客户指定配套购入的软件硬件产品，报告期内仅零星发生，其他成本占比较低。

请发行人：（1）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第五十二条的要求，披露报告期内采购产品、原材料等的情况及相关价格变动趋势；（2）披露投入产出比的情况，并分析投入产出比是否正常；分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比。

请发行人：（1）说明成本中是否存在人工成本，若不存在人工成本，请分析合理性；（2）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性；（4）分产品类别说明报告期内的原材料采购数量、原材料领用数量、产品销售数量、各期末结存数量的勾稽关系，存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系，并分析相关金额是否合理。

请保荐机构、申报会计师说明针对报告期内成本的完整性和结转合规性核查所履行的核查程序，发表核查意见。

回复：

一、请发行人：

（一）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》第五十二条的要求，披露报告期内采购产品、原材料等的情况及相关价格变动趋势

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购及主要供应商情况”之“（一）采购情况”中补充披露如下：

“2、报告期内采购产品、原材料等的相关价格变动趋势

报告期内，发行人采购原材料主要由普通服务器、电网专用服务器（即“电网监测装置”）及硬盘、内存、CPU、机箱、网卡、主板、硬盘配件等其他配件构成，上述原材料占发行人各期采购总额的比例分别为99.06%、97.78%、96.32%及92.45%，其他原材料主要系研发测试、个别项目需求等原因发生的零星采购，对发行人采购不构成重大影响。报告期内，发行人采购普通服务器、电网专用服务器、硬盘、内存、CPU、机箱、网卡、主板、硬盘配件的价格变动趋势如下表所示：

单位：万元、万元/套、万元/块、万元/条

类别	2020年1-6月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
普通服务器	323.74	1.20	794.24	0.95	483.64	0.71	327.94	0.53
电网专用服务器	322.34	0.51	563.27	0.52	140.84	0.53	-	-
硬盘	5.94	0.08	-	-	162.38	0.07	149.58	0.07
内存	1.31	0.11	-	-	123.70	0.09	89.94	0.08
CPU	6.73	0.28	-	-	80.53	0.20	31.98	0.18
机箱	-	-	-	-	-	-	31.62	0.32
网卡	0.92	0.09	1.91	0.07	10.43	0.08	28.62	0.09
主板	-	-	-	-	1.42	0.14	19.23	0.19
硬盘配件	3.36	0.15	-	-	27.98	0.13	59.53	0.12

（1）普通服务器采购单价变动分析

报告期内，发行人普通服务器的采购单价分别为0.53万元/套、0.71万元/套、0.95万元/套及1.20万元/套，逐年上涨，主要系发行人采购模式变化、电子元器件整体涨价及客户对普通服务器的配置要求提高所致。

2017年至2018年7月末，发行人向金品科技采购基础配置的普通服务器等，公司根据客户需求将硬盘、内存条、CPU等配件自行装配至部分基础配置服务器上形成完整的普通服务器。2018年8月至今，金品科技向发行人交付的服务器为已经将硬件组装完毕的完整普通服务器，价格包含硬盘、内存、CPU等配件价格。因此，2018年发行人采购模式变化后，发行人采购普通服务器的价格发生较大变化。

另一方面，2018年电子元器件缺货潮后，上游硬件价格、人力成本整体价格上涨；同时由于电子行业的演进特性，客户对普通服务器的配置需求逐年提高。因此，2018年至今，发行人采购普通服务器的价格亦有上涨。

（2）电网专用服务器采购单价变动分析

2018年度至2020年半年度，发行人采购电网专用服务器的单价分别为0.53万元/套、0.52万元/套、0.51万元/套，整体价格稳定，主要系发行人自云涌科技采购该类产品，不同批次采购的电网专用服务器规格、配置无较大变化，故价格相对稳定。

（3）其他配件采购单价分析

报告期内，发行人采购硬盘、内存、CPU、机箱、网卡、主板、硬盘配件等配件的金额较小，且自发行人采购模式发生变化后，直接对配件的采购进一步减少。发行人采购其他配件产品的价格波动主要系当期电子元器件市场价格波动、配件规格配置差异所致。发行人对其他配件的采购单价无重大异常。”

（二）披露投入产出比的情况，并分析投入产出比是否正常；分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比

1、披露投入产出比的情况，并分析投入产出比是否正常

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“五、公司采购及主要供应商情况”之“（一）采购情况”中补充披露如下：

“3、投入产出比的情况

报告期内，公司软硬一体化产品的载体为服务器或机箱，每一台服务器或机箱与每一套软硬一体化产品呈1:1关系。同时，由2018年8月起，发行人服务器主要在复检通过后入库，供应商发货后出库，出库入库时间很短。因此，服务器及机箱的采购、领用、销售及结存数量能够体现发行人采购原材料的主要投入和产出情况。

报告期内，发行人存货中的服务器及机箱采购、领用、销售及结存数量如下表所示：

单位：台

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
服务器及机箱期初结存数量 A	133	74	60	40
服务器及机箱本期采购数量 B	897	1,904	948	713
服务器本期出库数量 C	917	1845	934	693
服务器及机箱期末结存数量 D=A+B-C	113	133	74	60
软硬件一体产品销售数量 E	906	1819	881	688
服务器结转营业成本数量 F	906	1819	881	688
服务器结转固定资产数量 G	10	23	5	2
服务器结转费用数量 H	1	3	13	3
服务器结转营业外支出数量 I	-	-	35	-
软硬件一体产品销售和耗用数量与服务器出库数量勾稽差异 C-E-G-H-I	-	-	-	-

注 1：存货转入固定资产主要系公司领用自用服务器，存货转入费用主要系研发人员及市场部技术支持人员领用项目测试用服务器。

注 2：存货转入营业外支出系云南思远与共同付款承诺函相关的销售收入不满足收入确认条件，对应服务器成本计入营业外支出。

如上表所示，报告期内，发行人服务器及机箱的投入产出情况正常，无重大异常情况。”

2、分析披露成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析“十、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”补充披露以下内容：

“4、成本的归集对象、成本的归集和结转与收入的确认是否配比

公司成本购成主要为配套的服务器、内存条、动态令牌等硬件，公司根据合同或订单对成本按照不同配置进行单项归集。

公司于产品对外实现销售时，将配套销售的服务器、内存条等硬件成本及少量动态令牌等其他成本一次性结转计入当期营业成本。

公司软件产品的生产过程具有标准化、流程化、自动化的特点，软件灌装到硬件设备的工作操作简单、耗时较少。报告期内，软件灌装工作主要在供应商金品科技、云涌科技现场完成。对于由供应商负责软件灌装的产品，成品采购价格已包含软件灌装等费用，公司以成品采购价格进行结算并核算成本，因

此产品成本是完整、准确的。针对资产安全管理系统产品，由发行人在供应商处负责软件灌装，由于安装、检测程序较为简单，不需要专职人员并且工作量很小，平均每月1个人耗用1-2天即可完成，由市场技术支持人员兼职完成，相关人员在软件灌装期间的职工薪酬金额很小，公司基于财务核算的成本效益原则，将相关人员薪酬费用在期间费用中核算。通过以上核算方式，发行人生产过程的成本、费用完整和准确。

报告期内，公司成本的归集和结转与收入的确认配比一致。”

二、请发行人：

（一）说明成本中是否存在人工成本，若不存在人工成本，请分析合理性

公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，其软件均为标准化产品，公司产品在研发、生产、销售流程中涉及到的人工费用及核算情况说明如下：

1）产品研发阶段

公司在软件产品前期研究开发阶段无对应的直接客户订单，无法预计技术可行性、未来经济利益流入的可能性，在研发阶段不能确定与之配比的收入，因此按照谨慎性原则及匹配原则将软件产品的研究开发费用，包括研发人员人工成本，在发生的当期费用化处理，计入研发费用。

2）产品生产灌装阶段

公司软件产品的生产过程具有标准化、流程化、自动化的特点，软件灌装到硬件设备的工作操作简单、耗时较少。报告期内，软件灌装工作主要在供应商金品科技、云涌科技现场完成。对于由供应商负责软件灌装的产品，成品采购价格已包含软件灌装等费用，公司以成品采购价格进行结算并核算成本，因此产品成本是完整、准确的。针对资产安全管理系统产品，由发行人在供应商处负责软件灌装，由于安装、检测程序较为简单，不需要专职人员并且工作量很小，平均每月 1 个人耗用 1-2 天即可完成，由市场技术支持人员兼职完成，相关人员在软件灌装期间的职工薪酬金额很小，公司基于财务核算的成本效益原则，将相关人员薪酬费用等在期间费用中核算。通过以上核算方式，发行人生产过程的成本、费用完整和准确。

3）产品销售阶段

公司产品安装过程较为简单，耗用工作量很小，公司无专门人员从事实施工作，为市场部技术支持人员兼职完成，在符合重要性原则下，统一在销售费用中核算。

公司市场部技术支持人员的主要工作内容具体如下：

①产品方案沟通交流；②产品销售测试工作；③招投标方案及资料的整理实施；④售后培训、问题反馈咨询工作；⑤产品项目现场实施工作；⑥维保服务工作。

综上所述，公司营业成本中不存在人工成本，该种核算方法与核算结果与公司的实际业务开展情况相匹配，具备合理性。

（二）结合生产模式及业务流程，说明产品成本的主要核算方法和核算过程，成本能否按照不同产品清晰归类，产品成本确认、计量、结转的完整性与合规性

（1）公司生产模式及业务流程如下：

公司以市场需求为导向，制定新产品或新模块的项目计划，在完成设计、开发、测试等环节后，面向市场发布标准化的产品。产品发布后，后期维护团队及时响应问题及需求，进行问题修复及产品的迭代更新。

公司产品形态分为纯软件及软硬一体化两种，其软件均为标准化产品。对于纯软件产品，公司将产品发货至客户。对于软硬件一体化产品，公司向供应商采购硬件设备，2017 年-2018 年 7 月供应商将产品发货至公司仓库，公司将软件灌装到硬件设备并完成调试、检测，随后公司将产品发货给客户；2018 年 8 月起至今，主要由供应商将软件灌装到硬件设备中，发行人复检通过后，由供应商直接将产品发货至客户。

（2）产品成本的主要核算方法和核算过程

公司产品按合同或订单归集成本，对外实现销售时将配套销售的服务器、内存条等硬件成本及少量动态令牌等其他成本一次性计入当期营业成本。

公司软件产品的生产过程具有标准化、流程化、自动化的特点，软件灌装

到硬件设备的工作操作简单、耗时较少。报告期内，软件灌装工作主要在供应商金品科技、云涌科技现场完成。对于由供应商负责软件灌装的产品，成品采购价格已包含软件灌装等费用，公司以成品采购价格进行结算并核算成本，因此产品成本是完整、准确的。针对资产安全管理系统产品，由发行人在供应商处负责软件灌装，由于安装、检测程序较为简单，不需要专职人员并且工作量很小，平均每月 1 个人耗用 1-2 天即可完成，由市场技术支持人员兼职完成，相关人员在软件灌装期间的职工薪酬金额很小，公司基于财务核算的成本效益原则，将相关人员薪酬费用等在期间费用中核算。通过以上核算方式，发行人生产过程的成本、费用完整和准确。

公司产品安装过程较为简单，耗用工作量很小，公司无专门人员从事实施工作，为市场部技术支持人员兼职完成，在符合重要性原则下，统一在销售费用中核算。

综上，公司成本能够按照不同合同配置清晰归类，产品成本确认、计量、结转完整、合规。

（三）分产品类别说明报告期内的原材料采购数量、原材料领用数量、产品销售数量、各期末结存数量的勾稽关系，存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系，并分析相关金额是否合理

1、分产品类别说明报告期内的原材料采购数量、原材料领用数量、产品销售数量、各期末结存数量的勾稽关系

报告期内，发行人各类产品的原材料主要系服务器。

2017 年 1 月至 2018 年 7 月，发行人采购机箱或基础配置服务器及 CPU、内存条等配件，计入“原材料”科目，自行组装成完整的服务器后，按对应合同或订单实际领用的原材料结转库存商品；2018 年 8 月至今，发行人直接采购完整服务器，计入“库存商品”科目。通过物流公司发出后，自库存商品结转至发出商品科目；待客户签收或验收完成后，发行人在确认销售收入的同时，将对应的发出商品结转至营业成本。

由于销售给同一客户的多个不同类别软件可以灌装在同一服务器中，发行人未将服务器数量在不同类别产品中进行区分。

报告期内，发行人存货中的服务器及机箱采购、领用、销售及结存数量如下表所示：

单位：台

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
服务器及机箱期初结存数量 A	133	74	60	40
服务器及机箱本期采购数量 B	897	1,904	948	713
服务器本期出库数量 C	917	1845	934	693
服务器及机箱期末结存数量 D=A+B-C	113	133	74	60
软硬件一体产品销售数量 E	906	1819	881	688
服务器结转营业成本数量 F	906	1819	881	688
服务器结转固定资产数量 G	10	23	5	2
服务器结转费用数量 H	1	3	13	3
服务器结转营业外支出数量 I	-	-	35	-
软硬件一体产品销售数量与服务器出库数量勾稽差异 C-E-G-H-I	-	-	-	-

注 1：存货转入固定资产主要系公司领用自用服务器，存货转入费用主要系研发人员及市场部技术支持人员领用项目测试用服务器。

注 2：存货转入营业外支出系云南思远与共同付款承诺函相关的销售收入不满足收入确认条件，对应服务器成本计入营业外支出。

如上表所示，报告期内的服务器采购数量、服务器领用数量、产品销售数量、各期末结存数量勾稽一致。

2、存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系，并分析相关金额是否合理

报告期内，发行人存货进销存与收入、成本的变动和勾稽关系如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初存货结存金额 A	96.37	193.56	98.06	59.88
本期存货采购金额 B	718.62	1,295.03	1,054.28	745.41
本期存货出库金额 C	721.68	1,392.22	958.78	707.23
期末存货结存金额 D=A+B-C	93.31	96.37	193.56	98.06
产品销售成本 E	623.14	1,340.73	858.72	673.10
存货转入固定资产金额 F	67.72	32.63	3.00	2.11
存货转入费用金额 G	30.82	18.86	42.98	32.02

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
存货转入营业外支出金额 H	-	-	54.08	-
产品出库金额与产品结转营业成本金额差异 C-E-F-G-H	-	-	-	-

注 1：存货转入固定资产主要系公司领用自用服务器及配件，存货转入费用主要系研发人员及销售部技术支持人员领用项目测试用服务器及配件。
注 2：存货转入营业外支出系云南思远与共同付款承诺函相关的销售收入不满足收入确认条件，对应服务器成本计入营业外支出。

如上表所示，各报告期存货出库金额与营业成本金额勾稽一致。

三、请保荐机构、申报会计师说明针对报告期内成本的完整性和结转合规性核查所履行的核查程序，发表核查意见。

1、保荐机构和申报会计师执行的核查程序

（1）向发行人的研发、销售、技术服务、财务等部门管理人员了解发行人主要产品的生产模式和业务流程，分析发行人目前的成本核算方法是否与生产模式及业务流程相匹配；

（2）取得了发行人内部组织架构图和研发、销售、技术支持等部门（岗位）的工作职责，检查各部门是否存在岗位职责交叉或人员交叉使用的情况。

（3）对发行人成本核算进行核查：

1）对发行人采购与付款等相关的内部控制执行了穿行测试和控制测试；

2）检查发行人存货采购合同、发票、物流记录、付款记录等，执行采购细节测试，核查采购是否入账准确、完整；

3）对发行人报告期内主要供应商进行了实地走访，并通过实施函证程序确认采购金额及应付账款余额与供应商记录是否一致；

4）核对发行人向客户销售与向供应商采购的硬件数量是否配比；抽样核对硬件收货确认单信息与物流记录是否一致；

5）复核发行人成本计算是否正确，产品成本确认、计量、结转是否完整、合规。

2、核查结论

经执行上述核查程序，保荐机构及申报会计师认为：

报告期内发行人成本确认和计量准确、成本结转完整，符合《企业会计准则》相关规定。

18.关于毛利率

招股说明书披露，报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 89.91%、89.59%、88.42%以及 86.85%。

请发行人说明：（1）不同销售模式下毛利率差异情况及差异原因；（2）软件产品收入、成本的配比情况，软件产品毛利是否可以与硬件产品毛利区分，软件和硬件产品毛利率情况，软件产品成本与费用是否可以明确区分、成本归集是否合规；（3）结合公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，说明相关产品毛利率与同行业公司的比较情况及差异原因；特权账号管理系统产品毛利率逐年上升的原因。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）不同销售模式下毛利率差异情况及差异原因

报告期内，发行人不同销售模式下的毛利率情况如下表所示：

销售模式	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
经销销售	1,834.40	88.58%	6,648.54	89. 61%	5,526.77	88.47%	4,528.11	87. 63%
直接销售	2,296.03	83. 18%	3,759.13	84.11%	2,112.10	90. 46%	2,140.31	94. 72%
OEM 销售	609.32	95.49%	1,168.87	95.50%	607.91	96. 68%	-	
合计	**4,739.75**	**86.85%**	**11,576.53**	**88.42%**	**8,246.78**	**89.59%**	**6,668.43**	**89.91%**

（1）经销毛利率

根据上表，报告期内，发行人经销模式的毛利率分别为 87.63%、88.47%、

89.61%及 88.58%，经销毛利率整体保持稳定。经销模式下，发行人不同类型产品的收入、毛利率情况如下表：

产品类型	2020 年 1-6 月			2019 年度		
	金额（万元）	毛利率	经销收入占比	金额（万元）	毛利率	经销收入占比
访问控制审计系统	1,578.06	87.15%	86.03%	5,668.14	88.52%	85.25%
特权账号管理系统	128.68	94.73%	7.01%	696.36	94.59%	10.47%
资产安全管理系统	10.28	100.00%	0.56%	100.38	97.38%	1.51%
维保服务	117.38	100.00%	6.40%	183.66	100.00%	2.76%
合计	**1,834.40**	**88.58%**	**100.00%**	**6,648.54**	**89.61%**	**100.00%**
产品类型	**2018 年度**			**2017 年度**		
	金额（万元）	**毛利率**	**经销收入占比**	**金额（万元）**	**毛利率**	**经销收入占比**
访问控制审计系统	4,956.88	88.24%	89.69%	4,443.11	87.39%	98.12%
特权账号管理系统	381.17	89.86%	6.90%	-	-	-
资产安全管理系统	80.11	80.65%	1.45%	-	-	-
维保服务	108.61	100.00%	1.97%	85.00	100.00%	1.88%
合计	**5,526.77**	**88.47%**	**100.00%**	**4,528.11**	**87.63%**	**100.00%**

如上表所示，报告期内，经销模式下访问控制审计系统的毛利率低于特权账号管理系统、资产安全管理系统及维保服务的毛利率。同时 2017 年至 2020 年 1-6 月，访问控制审计系统的经销收入占比分别为 98.12%、89.69%、85.25%及 86.03%，始终在 85%以上。因此经销模式下毛利率主要受访问控制审计系统的毛利率影响。报告期内，发行人经销模式下访问控制审计系统的毛利率基本稳定，故经销模式的毛利率亦保持基本稳定。

（2）直销毛利率

报告期内，发行人直销模式的毛利率分别为 94.72%、90.46%、84.11%及 83.18%，直销毛利率整体有所下滑。直销模式下，发行人不同类型产品的收入、毛利率情况如下表：

产品类型	2020 年 1-6 月	2019 年度

	金额（万元）	毛利率	直销收入占比	金额（万元）	毛利率	直销收入占比
访问控制审计系统	755.91	94.15%	32.92%	1,278.82	93.75%	34.02%
特权账号管理系统	203.36	99.48%	8.86%	410.37	97.98%	10.92%
资产安全管理系统	1,220.02	72.06%	53.14%	1,749.81	70.91%	46.55%
维保服务	116.73	100.00%	5.08%	320.12	100.00%	8.52%
合计	**2,296.03**	**83.18%**	**100.00%**	**3,759.13**	**84.11%**	**100.00%**
产品类型	**2018 年度**			**2017 年度**		
	金额	**毛利率**	**直销收入占比**	**金额**	**毛利率**	**直销收入占比**
访问控制审计系统	1,093.42	93.60%	51.77%	1,794.34	93.71%	83.84%
特权账号管理系统	243.48	98.67%	11.53%	-	-	-
资产安全管理系统	442.28	70.99%	20.94%	-	-	-
维保服务	332.93	100.00%	15.76%	345.98	100.00%	16.16%
合计	**2,112.10**	**90.46%**	**100.00%**	**2,140.31**	**94.72%**	**100.00%**

如上表所示，报告期内访问控制审计系统的毛利率均在 90%以上，同时资产安全管理系统的毛利率在 70%-75%之间，资产安全管理系统的毛利率低于访问控制审计系统的毛利率。另一方面，直销模式下，2017 年至 2020 年半年度，访问控制审计系统的直销收入占比分别为 83.84%、51.77%、34.02%及 32.92%，直销收入占比下降，资产安全管理产品系统的直销收入占比分别为 0.00%、20.94%、46.55%及 53.14%。毛利率相对较低的资产安全管理系统的直销收入占比快速提升，因此发行人直销毛利率整体有所下降。2019 年-2020 年上半年，发行人经销收入低于直销毛利率，主要原因系直销模式下销售的资产安全管理系统产品占比较高所致，资产安全管理系统产品多为软硬一体化产品，其毛利率较低。

（3）OEM 毛利率

2018 年至 2020 年半年度，发行人 OEM 销售模式下毛利率分别为 96.68%、95.50%、95.49%，OEM 销售模式下毛利率显著高于经销销售、直接销售，主要原因系发行人主要向 OEM 客户交付纯软件产品，成本主要为令牌等成本，其单位价值较低，毛利率始终保持在 95%以上。

（二）软件产品收入、成本的配比情况，软件产品毛利是否可以与硬件产品毛利区分，软件和硬件产品毛利率情况，软件产品成本与费用是否可以明确区分、成本归集是否合规

报告期内，发行人向客户交付的产品分为纯软件产品、软硬一体化产品两类。其中软硬一体化产品为发行人根据客户需要，将软件灌装入硬件设备中后将软硬一体化产品整体交付给客户。软硬一体化产品中的硬件为软件产品的载体，相较于软件产品，硬件部分的价值较低。

1、软件产品收入、成本的配比情况，软件产品毛利是否可以与硬件产品毛利区分

报告期内，发行人成本由硬件设备等原材料构成。发行人根据各合同单独核算各项目的成本，各合同的收入和成本可以一一对应。发行人向客户交付的产品分为纯软产品、软硬一体化产品两类，其中纯软产品为标准化产品，无对应成本，其毛利率为 100.00%。

针对软硬一体化产品，发行人大部分销售合同中会明确约定软件、硬件的价格明细（以下简称“可直接拆分合同”），按照价格明细对软件部分、硬件部分的收入进行拆分；少部分情况下，由于客户的预算、内部财务核算等要求，合同中未明确约定软件、硬件的价格明细（以下简称“不可直接拆分合同”）。对于可直接拆分合同，按照价格明细拆分软件部分收入、硬件部分收入，并分别计算报告期内可直接拆分合同下直销、经销的硬件毛利率。对于不可直接拆分合同，按照以下公式估算不可直接拆分下直销（经销）硬件收入：

$$\text{不可直接拆分下直销（经销）硬件收入}=\frac{\text{不可直接拆分合同下直销(经销)硬件成本}}{1-\text{可直接拆分合同下直销(经销)毛利率}}$$

其余金额为软件部分收入。根据上述拆分原则，报告期内，发行人纯软产品、软硬一体化产品的软件部分及硬件部分收入、成本、毛利及毛利率情况如下表所示：

单位：万元

类别	项目	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
纯软件	收入	1,559.45	32.90%	3,891.21	33.61%	2,135.65	25.90%	966.35	14.49%

产品	毛利		1,559.45	37.88%	3,891.21	38.02%	2,135.65	28.91%	966.35	16.12%
	毛利率		100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
软硬一体化产品	收入		2,946.20	62.16%	7,181.54	62.04%	5,669.60	68.75%	5,271.10	79.05%
	毛利		2,323.05	56.43%	5,840.81	57.06%	4,810.88	65.12%	4,598.00	76.69%
	毛利率		78.85%	-	81.33%	-	84.85%	-	87.23%	-
	其中：	软件部分收入	2,121.74	44.76%	5,526.17	47.74%	4,545.99	55.12%	4,365.77	65.47%
		软件部分毛利	2,121.74	51.54%	5,526.17	53.99%	4,545.99	61.53%	4,365.77	72.82%
		软件部分毛利率	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-	100.00%	-
		硬件部分收入	824.46	17.39%	1,655.37	14.30%	1,123.61	13.62%	905.33	13.58%
		硬件部分毛利	201.32	4.89%	314.64	3.07%	264.89	3.59%	232.23	3.87%
		硬件部分毛利率	24.42%	-	19.01%	-	23.57%	-	25.65%	-

注：上表中收入科目的占比指占当期主营业务收入的比例；毛利科目的占比指占当期主营业务毛利的比例。

如上表所示，关于发行人纯软产品、软硬一体化产品的收入、毛利及毛利率情况：

（1）软硬一体化产品收入占比、毛利占比均较高

报告期内，发行人软硬一体化产品收入占比分别为 79.05%、68.75%、62.04%及 62.16%，毛利占比分别为 76.69%、65.12%、57.06%及 56.43%，软硬件一体化产品是发行人主营业务收入及毛利的主要构成。

（2）纯软产品、软硬一体化产品的软件部分毛利率均为 100.00%

发行人主营业务成本均为硬件原材料，纯软交付的情况下无成本，故毛利率均为 100.00%。

（3）软硬一体化产品的硬件部分收入和毛利占比较低、毛利率较低

报告期内，发行人软硬一体化产品的硬件部分收入占比分别为 13.58%、13.62%、14.30%及 17.39%，占比较低。硬件部分收入非发行人主营业务收入的主要构成。

报告期内，发行人软硬一体化产品的硬件部分毛利占比分别为 3.87%、

3.59%、3.07%及 4.89%，硬件部分毛利率为 25.65%、23.57%、19.01%及 24.42%。与软件部分相比，硬件部分的毛利占比及毛利率均较低，主要原因系发行人作为国内领先且具有完全自主知识产权的数据中心安全软件产品提供商，毛利主要依靠软件产品获取。硬件仅作为发行人软件的载体，与软件共同实现产品功能，并非发行人毛利的主要来源。

2、软件和硬件产品毛利率情况，软件产品成本与费用是否可以明确区分、成本归集是否合规

如上表所示，报告期内，发行人纯软产品及软硬一体化产品中的软件部分毛利率均为 100.00%，软硬一体化产品中硬件部分的毛利率分别为 25.65%、23.57%、19.01%及 24.42%。发行人纯软产品、软硬一体化产品的毛利率差异主要系发行人的产品特征和核算方法所致。

公司软件产品具有较高的标准化特征，公司在软件产品前期研究开发阶段无对应的直接客户订单，无法预计技术可行性、未来经济利益流入的可能性，因此按照谨慎性原则及匹配原则将软件产品的研究开发费用在发生的当期费用化处理；同时，发行人标准化软件的灌装和安装程序非常简单，不需要专门人员灌装和安装，由市场技术人员兼职完成，相关人员薪酬在期间费用科目核算。

综上，发行人产品成本与费用可以明确区分，成本归集合规。

（三）结合公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，说明相关产品毛利率与同行业公司的比较情况及差异原因；特权账号管理系统产品毛利率逐年上升的原因

1、结合公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况，说明相关产品毛利率与同行业公司的比较情况及差异原因

报告期内，发行人与可比公司综合毛利率对情况如下表所示：

证券名称	毛利率（%）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
启明星辰	71.29	65.79	65.47	65.18
安恒信息	64.86	69.47	70.50	67.58
绿盟科技	73.09	71.71	76.93	71.16

证券名称	毛利率（%）			
	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
奇安信	60.80	56.72	55.68	74.91
均值	**67.51**	**65.92**	**67.15**	**69.71**
发行人	86.85	88.42	89.59	89.91

（数据来源：上市公司年报或招股书）

报告期内，发行人综合毛利率高于可比上市公司平均值，主要原因系发行人与可比公司产品结构不同。与发行人相比，同行业上市公司产品线较多，数据中心安全类软件系其主要产品中的一小部分，其他业务包含系统集成、整体解决方案等业务，其硬件占比相对较高，故而整体毛利率水平低于发行人。与市场同类产品相比，发行人专注于数据中心安全产品，产品以标准化软件为主，无需配置成本较高的硬件设备，且软件安装很简单，基本没有人工成本，因此发行人综合毛利率水平高于同行业可比公司。

（1）发行人与同行可比公司在产品结构方面的差异

根据公开资料，发行人与上述公司在 2019 年收入结构情况如下表所示：

公司名称	业务类型	各类业务中最高毛利率	各类业务中最低毛利率
安恒信息	网络信息安全基础产品、网络信息安全平台、网络信息安全服务、第三方硬件产品、其他	79.32%	0.71%
启明星辰	安全产品、安全运营与服务、其他业务	69.69%	64.96%
绿盟科技	安全产品、安全服务	74.37%	72.15%
奇安信	基础架构安全产品、新一代 IT 基础设施防护船票、大数据智能安全检测与管控产品、网络安全服务、硬件及其他	81.30%	3.18%
发行人	数据中心风险控制管理系统、特权账号管理系统、资产安全管理平台、技术服务	100.00%	72.35%

注：以上数据来源于可比公司 2019 年年报或招股说明书等公开资料。

与发行人相比，同行业上市公司产品线较多，运维安全类软件系其主要产品中的一部分，其他业务包含系统集成、整体解决方案等业务，其硬件占比相对较高，故而整体毛利率水平低于发行人。与同行业公司相比，发行人专注于数据中心安全管理产品，产品以标准化软件为主，无需配置成本较高的硬件设备，因此发行人综合毛利率水平高于同行业可比公司。

（2）发行人与同行业可比公司在采购和销售模式方面的差异

根据公开资料，发行人与上述公司在 2019 年采购和销售模式情况如下表所示：

公司名称	采购方面	销售方面
安恒信息	公司采购的主要物料为相关产品、服务、解决方案所需的各类硬件设备及相关配件，采购的主要内容为以下三个方面：（1）网络信息安全产品使用的工控机、服务器及相关配件；（2）网络安全解决方案相关的第三方软硬件（3）第三方实施安装服务	2019 年度直销收入占比为 51.64%，经销收入占比为 48.36%。
启明星辰	未披露	未披露
绿盟科技	未披露	未披露
奇安信	公司采购的物料主要为各类软硬件设备，主要包括两大类：一类是公司自有产品所需的服务器、工控机等相关硬件设备；另一类是公司承接网络安全集成类业务所需的第三方软硬件产品及服务	采用直销和经销销售结合的模式。2019 年度直销销售占比 31.46%，经销销售占比 68.54%
发行人	发行人主要采购普通服务器、电网专用服务器等硬件原材料	报告期内，发行人主要采用直销、经销和 OEM 相结合的销售模式。

注：以上数据来源于可比公司 2019 年年报或招股说明书等公开资料。由于启明星辰、绿盟科技年报中对采购、销售方面的情况披露较少，安恒信息、启明星辰在其科创板上市申请文件中披露了较多关于采购模式和销售模式的细节，故主要对比安恒信息、奇安信与发行人在采购和销售模式方面的差异。

采购模式方面，由于安恒信息、奇安信拥有更多的产品条线，安恒信息、奇安信可以向客户提供整体解决方案，因此其采购的内容包括第三方安装实施服务或承接网络安全集成业务所需要的第三方软硬件产品及服务。发行人作为专注数据中心安全软件产品的提供商，主要向客户提供标准化的软件产品，不承接整体解决方案性质或集成方面的业务。发行人主要采购软件产品所需要的硬件载体。

销售模式方面，发行人与安恒信息、奇安信均采用直销、经销销售模式，同时发行人还采用 OEM 销售模式。发行人采用 OEM 模式的主要原因系在细分软件产品市场，技术投入、研发经验、功能性以及产品兼容等要素会为其他厂家的进入带来实质性阻碍，因此采用 OEM 等代工模式是软件产品厂家的常用模式。发行人作为专注于数据中心安全产品领域的软件产品提供商，深耕数据中心安全软件产品应用领域，产品条线聚焦，产品标准化程度高，因此发行人产品存在通过 OEM 模式进行销售的情况。

2、特权账号管理系统产品毛利率逐年上升的原因

报告期内，发行人特权账号管理系统产品毛利率变动情况如下表所示：

类别	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率	收入（万元）	毛利率
特权账号管理系统产品	332.04	97.64%	1,106.73	95.85%	624.65	93.29%	-	-

报告期内，自 2018 年该产品推出以来，发行人特权账号管理系统产品毛利率分别为 93.29%、95.85%以及 97.64%，毛利率较高且波动较小，与其标准化软件产品的特征相匹配。2018 年至 2020 年半年度，特权账号管理系统产品的毛利率逐年上升，主要原因系采购特权账号管理系统产品的客户中仅小部分需要额外向公司采购硬件服务器，各期要求纯软交付的合同占比提升。2018 年至 2020 年半年度，特权账号管理系统各期确认收入的合同数量分别为 20 笔、43 笔、10 笔，纯软件形式交付的合同数量为 8 笔、22 笔、6 笔，纯软交付的合同数量占比为 40%、51%、60%，纯软交付的占比逐年提升，相应的销售毛利率逐年提升，具备合理性。

二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、就上述事项，申报会计师主要履行了以下核查程序：

（1）向管理层及业务人员了解公司相关的业务制度和流程，并了解影响毛利率的主要因素。

（2）向管理层进行访谈，了解公司的定价策略，选取销售合同或订单，结合公司定价策略，核查销售单价变动的合理性；选取主要产品的单位成本进行分析，访谈公司销售部门、采购部门及生产部门相关负责人，了解各类产品平均售价、平均单位成本变动原因。

（3）抽查销售合同、发货单、到货签收单、验收单等销售相关资料并结合销售收款情况，核查公司报告期内营业收入的真实性、准确性。

（4）了解公司主要产品生产流程和成本核算方法，获取公司编制的成本计算表，经销实施分析程序，分析报告期各类产品单位成本、软硬一体化产品成

本的波动情况；检查公司成本核算方法在报告期内是否保持了一贯性原则。

（5）抽查原材料领用的原始单据，对截止报表日前后的出库单执行截止测试。

（6）获取并复核公司收入成本明细表，对报告期内公司主要产品的销售价格、单位成本的波动情况进行分析，结合产品的销售数量、产品结构、客户结构，分析不同业务毛利率变动的原因及合理性。

（7）执行公司主要产品的毛利率与可比上市公司相关业务毛利率的对比分析程序，分析毛利率差异的合理性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）公司不同销售模式下毛利率差异具有合理性，与公司实际经营情况相匹配。

（2）软件产品收入与成本配比，软件产品毛利可以与硬件产品毛利区分，软件和硬件产品毛利率情况合理，软件产品成本与费用可以明确区分，成本归集合规。

（3）基于公司和同行业产品结构、采购和销售模式、产品成本和定价等情况略有差异，公司产品毛利率与同行业公司的存在一定差异，公司毛利率无重大异常。

（4）特权账号管理系统产品毛利率逐年上升系纯软件交付比例提高，具有合理性。

19.关于销售费用

招股说明书披露，发行人销售人员和技术支持人员合计 84 人，销售费用分别为 2,791.12 万元、3,403.33 万元、3,988.69 万元以及 1,713.32 万元，占营业收入比重分别为 41.73%、41.07%、32.57%以及 36.15%。

请发行人说明：（1）报告期各期销售员工人数及变动，人均薪酬与销售收入变动和绩效考核结果是否匹配，是否与同行业可比公司、当地平均工资之间

存在显著差异及原因；（2）销售人员的薪酬是否显著高于其他类别的人员，若是，请说明原因；（3）技术支持人员的主要职能，其相关薪酬是否计入销售费用，与相关收入是否匹配；（4）市场开发费用与相关收入的匹配性，请列示报告期内发行人向市场推广合作伙伴支付的市场开发费用情况，包括但不限于市场推广合作伙伴名称、客户名称、合同签订时间、合同完成时间、销售内容、合同金额、市场开发费用金额，支付给不同市场推广合作伙伴的比例是否存在差异及原因；（5）市场推广合作伙伴的选取标准，是否存在为发行人代垫成本、费用或以不公允的价格向发行人输送利益的情况，发行人是否存在向客户或其关键经办人员直接或变相商业贿赂情况。

请申报会计师核查上述情况并发表明确意见。另请保荐机构和申报会计师核查市场开发费的真实性和市场推广合作伙伴的真实性、发行人及其关联方是否与市场推广合作伙伴存在资金往来或该类业务外的其他关系，说明核查方式、取得的核查证据，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）报告期各期销售员工人数及变动，人均薪酬是否与同行业可比公司、当地平均工资之间存在显著差异及原因

1、报告期各期销售员工人数及变动，人均薪酬与销售收入变动和绩效考核结果是否匹配，是否与同行业可比公司、当地平均工资之间存在显著差异及原因

报告期各期，发行人销售人员人数、月人均工资水平、杭州人均工资情况如下表所示：

单位：人、万元

类别	2020 年 1-6 月/2020 年 6 月末	2019 年/2019 年 12 月末	2018 年/2018 年 12 月末	2017 年/2017 年 12 月末
发行人销售人员数量	84	92	55	35
发行人销售人员人均月薪	2.39	2.75	3.21	2.81
杭州当地人均月薪	未披露	0.67	0.61	0.51
启明星辰销售人员人均月薪	未披露	3.49	3.86	3.82

绿盟科技销售人员人均月薪	未披露	3.84	3.99	3.58
安恒信息销售人员人均月薪	未披露	5.52	4.53	未披露
奇安信销售人员人均月薪	未披露	4.06	2.76	3.56
可比公司销售人员人均月薪算术平均值	-	4.23	3.79	3.65

注：平均月薪按照销售人员薪酬除以期初期末的销售人员平均人数计算。

如上表所示，报告期内，发行人销售人员人均月薪高于杭州当地人均月工资水平，发行人向销售人员提供了在杭州当地有竞争力的薪酬。

报告期内，发行人销售人员的人均月薪有所波动，同时发行人销售人员的薪酬水平低于同行业可比公司水平，主要原因系同行业可比公司产品业务类型丰富、经营规模较大，同时公司重视技术积累和产品研发，公司研发人员平均薪酬高于同行业可比公司，而对销售的投入相对有限。

2、报告期人均薪酬与销售收入变动和绩效考核结果是否匹配

（1）报告期内发行人销售人员职工薪酬与销售收入的匹配情况

报告期内，发行人销售人员薪酬、平均月薪及主营业务收入变动情况如下表所示：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售职工薪酬	1,259.85	2,425.44	1,734.27	1,011.20
销售人员人均月薪	2.39	2.75	3.21	2.81
主营业务收入	4,739.75	11,576.53	8,246.78	6,668.43
销售职工薪酬/主营业务收入	26.58%	20.95%	21.03%	15.16%

如上表所示，报告期内，发行人销售人员职工薪酬分别为 1,011.20 万元、1,734.27 万元、2,425.44 万元及 1,259.85 万元，主营业务收入分别为 6,668.43 万元、8,246.78 万元、11,576.53 万元及 4,739.75 万元，发行人销售人员职工薪酬总金额随着主营业务收入的增加而增加。报告期内，发行人销售人员职工薪酬占主营业务收入的比例分别为 15.16%、21.03%、20.95%及 26.58%，占比整体逐年提高，主要系报告期内公司逐步建立并扩大体系化的自有销售团队所致。报告期初，发行人专注于产品研发，销售人员较小，因此发行人选择在市场推广合作伙伴的协助下开发客户。随着公司经营规模的扩大，发行人扩大体系化

的自有销售团队，完善公司的销售网络，公司与市场推广合作伙伴的合作规模逐年减少，2020 年开始发行人不再新增与市场推广合作伙伴的合作项目。

报告期内，发行人销售人员数量分别为 35 人、55 人、92 人及 84 人，发行人销售人员人均月薪分别为 2.81 万元、3.21 万元、2.75 万元及 2.39 万元。2019 年、2020 年半年度发行人销售人员平均月薪有所下降，主要系销售人员中新员工占比提高所致。2019 年度，发行人基于自身经营情况和发展规划，扩充了销售人员队伍，销售人员数量增加较多。由于新入职的销售人员整体薪酬水平较低，故 2019 年发行人销售人员的整体薪酬有所下降。

综上，报告期内发行人主营业务收入保持增长，同时发行人销售人员平均薪酬有所波动，主要原因系公司自有销售体系的建立和扩大，发行人销售人员增多、基层销售人员占比提高。因此，发行人销售人员平均薪酬的变动具有合理性。

（2）销售人员平均薪酬与绩效考核的匹配情况

2019 年初，发行人对销售人员的考核体系做出过一次调整，将销售人员的考核机制从“提成制”改为“考核制”。具体而言，提成制下，发行人销售人员工资由“基本工资”、“提成”组成，销售人员每完成一笔订单的回款即可获得该笔业务一定比例提成；考核制下，发行人销售人员薪酬由“固定薪酬包”、“绩效奖金”组成，公司对销售人员设定多个考核目标，按照当期达到的考核目标级别获得该级别的固定薪酬包及该级别的绩效奖金。

报告期内，公司制定了符合自身发展阶段的销售人员考核制度，并严格执行，每年对销售人员的业绩进行量化考核并留档，依据制度向销售人员发放薪酬。报告期内，发行人销售人员人均薪酬与销售收入变动和绩效考核结果整体具有匹配关系。

（二）销售人员的薪酬是否显著高于其他类别的人员，若是，请说明原因

报告期内，发行人销售人员、管理人员、研发人员的平均薪酬情况如下表所示：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

销售人员人均月工资	2.39	2.75	3.21	2.81
管理人员人均月工资	3.19	4.57	4.39	3.83
研发人员人均月工资	2.29	2.62	2.95	2.25

如上表所示，报告期内发行人销售人员月工资不存在显著高于其他类别的人员之情况，发行人销售人员与研发人员薪酬水平相当，无重大异常情况。2019 年度，发行人销售、研发人员的平均月工资均有一定下降，主要原因系发行人在 2019 年大规模招聘新员工所致。2017 年至 2019 年，发行人员工人数分别为 80 人、117 人、198 人，由于新员工薪酬水平相对较低，故公司员工的整体平均薪酬水平有所下降。

（三）技术支持人员的主要职能，其相关薪酬是否计入销售费用，与相关收入是否匹配

1、技术支持人员的主要职能

发行人技术支持人员的主要职能包括：

（1）产品方案沟通交流；

（2）产品销售测试工作；

（3）招投标方案及资料的整理实施；

（4）售后培训、问题反馈咨询工作；

（5）产品项目现场实施工作；

（6）维保服务工作。

2、技术支持人员相关薪酬是否计入销售费用，与相关收入是否匹配

报告期内，发行人技术支持人员薪酬分别为 794.42 万元、1,110.75 万元、1,386.37 万元、661.39 万元，计入当期销售费用。

报告期内，公司技术支持人员工作内容包括产品方案沟通、测试工作、招投标方案及资料的整理、售后培训、现场安装、维保服务等。技术支持工作作为发行人服务客户的重要工作内容，贯穿售前、售中、售后、经销商常规培训等各个环节。因此，技术支持人员的工作为支撑公司主营业务的发展提供保障，技术支持人员的工作并不与特定产品或业务直接相关，技术支持人员的薪酬与

发行人的整体收入规模具有直接相关性。

报告期内，发行人技术人员数量、薪酬总额及主营业务收入情况如下表所示：

单位：人、万元

类别	2020 年 6 月末/2020 年 1-6 月	2019 年末/2019 年度	2018 年末/2018 年度	2017 年末/2017 年度
技术支持人员数量	55	58	33	24
技术支持人员薪酬总额	661.39	1,386.37	1,110.75	794.42
主营业务收入	4,739.75	11,576.53	8,246.78	6,668.43
技术支持人员薪酬/主营业务收入	13.95%	11.98%	13.47%	11.91%

如上表所示，技术支持人员薪酬占当期主营业务收入比例分别为 11.91%、13.47%、11.98%及 13.95%，占比基本稳定，技术支持人员的薪酬与公司主营业务收入的快速增长相匹配。随着公司业务规模的增长，公司为提高客户服务质量、提升品牌影响力，相应的扩大了技术支持人员的规模，加大了技术支持工作的投入力度。

（四）市场开发费用与相关收入的匹配性，请列示报告期内发行人向市场推广合作伙伴支付的市场开发费用情况，包括但不限于市场推广合作伙伴名称、客户名称、合同签订时间、合同完成时间、销售内容、合同金额、市场开发费用金额，支付给不同市场推广合作伙伴的比例是否存在差异及原因

1、市场开发费用与相关收入的匹配性

（1）市场开发费用及相关收入情况

报告期内，发行人向市场推广合作伙伴支付的市场开发费、在市场推广合作伙伴协助下获取的收入金额情况如下表所示：

单位：万元

类别	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
市场开发费（A）	46.45	508.53	893.71	1,312.40
市场推广合作伙伴协助开发的项目收入（B）	101.63	2,752.52	2,741.73	3,395.68
市场开发费/项目推广合作伙伴协助开发的项目收入（A/B）	45.71%	18.48%	32.60%	38.65%

2017 年度至 2020 年上半年，发行人市场开发费分别为 1,312.40 万元、893.71 万元、508.53 万元及 46.45 万元，市场推广合作伙伴协助开发的销售收入分别为 3,395.68 万元、2,741.73 万元、2,752.52 万元及 101.63 万元，市场开发费与市场推广合作伙伴协助开发的项目收入整体下降，主要原因系报告期内公司逐步建立并扩大体系化的自有销售团队，随着公司自有销售团队的逐步成熟，公司与市场推广合作伙伴的合作规模逐年减少。2020 年市场开发费系以前年度存量项目所发生，自 2020 年开始发行人无新增由市场推广合作伙伴协助开发的业务产生。

（2）发行人支付市场开发费的计算依据

报告期内，市场开发费占当期市场推广合作伙伴协助下开发的项目收入比例分别为 38.65%、32.60%、18.48%及 45.71%，占比波动较大，主要原因系发行人向不同市场推广合作伙伴支付市场开发费的计算方式不同。

报告期内，发行人对客户资源丰富、合作较为稳定的市场推广合作伙伴按照固定比例分成，一般情况下按照扣除硬件成本后合同不含税金额的 45%支付市场开发费，具体根据市场推广合作伙伴的贡献度等因素双方协商确定；发行人对其他市场推广合作伙伴按照底价模式支付市场开发费，即在客户需求沟通结束后，公司充分考虑客户的议价能力、行业影响力、硬件配置及市场推广合作伙伴在获取业务机会中的作用等因素，向市场推广合作伙伴报价作为底价，如相关项目成功签订合同，则发行人根据项目合同金额与报出底价之间的差价作为市场开发费用支付给市场推广合作伙伴。

（3）不同期间市场开费占相关收入比例变动的具体原因

2019 年，发行人市场开发费占相关收入的比例为 18.48%，较 2017 年度、2018 年度的比例有所下降，主要原因系国网资产安全管理平台项目的市场开发费用收取比例较低所致。2019 年，发行人国网资产安全管理平台项目实现收入 1,714.48 万元,占当期市场推广合作伙伴协助开发的项目收入比例为 62.29%，占比较高。同时，国网资产安全管理平台项目中发行人支付的市场开发费为 192.62 万元，支付的市场开发费占当期项目收入的比例为 11.24%，低于 2017 年、2018 年的市场开发费占比，主要原因系国网资产安全管理平台合同金额较

大，并且发行人通过招投标方式获得业务，市场推广合作伙伴主要工作为商机获取、协助制作招投标文件等辅助性工作，其贡献较小。剔除国网资产安全管理业务后，2017 年至 2020 年半年度，发行人市场开发费占当期在市场推广合作伙伴协助下实现的收入比例分别为 38.65%、35.66%、36.15%及 45.70%，差异较小。

2020 年 1-6 月，发行人市场开发费占当期收入的比例为 45.71%，主要原因系 2020 年市场开发费系主要为按照 45%比例支付市场开发费的市场推广合作伙伴协助开发的存量业务。

综上，随着市场推广合伙伙伴模式的逐渐退出，市场推广合作伙伴模式下发行人支付的市场开发费及产生的相关收入逐年降低，对发行人经营发展不构成重大影响。发行人已经自建了规模化的销售队伍和完善的销售体系，公司收入和净利润规模保持持续增长。

2、请列示报告期内发行人向市场推广合作伙伴支付的市场开发费用情况，包括但不限于市场推广合作伙伴名称、客户名称、合同签订时间、合同完成时间、销售内容、合同金额、市场开发费用金额，支付给不同市场推广合作伙伴的比例是否存在差异及原因

报告期内，发行人各期前五大市场推广合作伙伴情况如下表所示：

单位：万元

期间	序号	市场推广合作伙伴	当期市场开发费	市场开发费占比
2020 年 1-6 月	1	深圳市奥怡轩实业有限公司	22.75	48.99%
	2	上海伯言科技有限公司	8.86	19.08%
	3	上海敏一信息技术有限公司	8.04	17.31%
	4	重庆若翔数码科技有限公司	2.26	4.87%
	5	深圳瑞唐科技有限公司	1.8	3.88%
	小计		43.71	94.13%
2019 年度	1	北京远大图达科技有限责任公司	204.01	40.12%
	2	上海伯言科技有限公司	65.75	12.93%
	3	深圳瑞唐科技有限公司	63.59	12.50%
	4	深圳市奥怡轩实业有限公司	35.05	6.89%
	5	哈尔滨源田电站设备有限公司	21.96	4.32%

期间	序号	市场推广合作伙伴	当期市场开发费	市场开发费占比
	小计		390.36	76.76%
2018 年度	1	深圳市奥怡轩实业有限公司	229.33	25.66%
	2	深圳瑞唐科技有限公司	176.15	19.71%
	3	上海伯言科技有限公司	161.5	18.07%
	4	广州文昊信息技术有限公司	53.86	6.03%
	5	深圳市禾讯信息技术有限公司	43.97	4.92%
	小计		664.81	74.39%
2017 年度	1	广州文昊信息技术有限公司	352.36	26.85%
	2	上海伯言科技有限公司	331.92	25.29%
	3	北京飞舜信息技术有限公司	105.95	8.07%
	4	广州市努特信息科技有限公司	75.62	5.76%
	5	北京中科翔龙科技有限公司	61.63	4.70%
	小计		927.48	70.67%

如上表所示，报告期内前五大市场推广合作伙伴的市场开发费合计金额占比分别为 70.67%、74.39%、76.76%及 94.13%，集中度较高。同时，发行人支付市场开发费的对象均为法人，无自然人之情况。

为了明确各业务合同中合同金额、约定的市场开发费及二者之间的比例关系，发行人从实际业务的角度出发，按照签署时间列示各期签署的前五大在市场推广合作伙伴协助下开发的合同。由于 2020 年发行人无新增在市场推广合作伙伴协助下开发的合同，故下表仅包含 2017 年至 2019 年情况，具体如下示：

单位：万元

合同签约期间	序号	合同签约方	产品最终使用方	市场推广合作伙伴	合同签约时间	合同完成时间	销售内容	合同金额	硬件成本	约定市场开发费金额	约定市场开发费/（合同金额-硬件成本）
2019年度	1	国网冀北电力有限公司、国网山西省电力公司、国网上海市电力公司、国家电网山东省电力公司（注1）	国网冀北电力有限公司、国网山西省电力公司、国网上海市电力公司、国家电网山东省电力公司	北京远大图达科技有限责任公司	2019/11/1	2022/12/25	资产安全管理系统	825.95	189.29	82.60	12.97%
	2	国网山东省电力公司物资公司、国网安徽省电力有限公司物资分公司（注2）	国网山东省电力公司物资公司、国网安徽省电力有限公司物资分公司	北京远大图达科技有限责任公司	2019/5/15	2022/8/31	资产安全管理系统	799.74	211.77	85.47	14.54%
	3	国网湖南省电力有限公司物资公司、国网河南省电力公司物资公司、国网河南省电力公司、国网湖南省电力公司（注3）	国网湖南省电力有限公司物资公司、国网河南省电力公司物资公司、国网河南省电力公司、国网湖南省电力公司	北京远大图达科技有限责任公司	2019/8/28	2022/11/30	资产安全管理系统	481.80	118.65	48.18	13.27%
	4	南洋商业银行（中国）有限公司	南洋商业银行（中国）有限公司	上海安言信息技术有限公司、上海伯言科技有限公司	2019/1/4	2019/6/10	特权账号管理系统、访问控制审计系统	58.90	-	21.70	36.84%

合同签约期间	序号	合同签约方	产品最终使用方	市场推广合作伙伴	合同签约时间	合同完成时间	销售内容	合同金额	硬件成本	约定市场开发费金额	约定市场开发费/（合同金额-硬件成本）
	5	上海中科网威信息服务有限公司	上海证券交易所	上海伯言科技有限公司	2019/1/16	2020/4/29	维保服务	46.50	-	23.87	51.34%
2018年度	1	国网青海省电力公司、国网山东省电力公司物资公司（注4）	国网青海省电力公司、国网山东省电力公司物资公司	北京远大图达科技有限责任公司	2018/6/26	2021/9/30	资产安全管理系统	506.04	127.24	40.60	10.72%
	2	平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司	深圳市奥怡轩实业有限公司	2018/8/2	2018/12/3	特权账号管理系统、访问控制审计系统	283.97	-	84.58	29.78%
	3	广州创湖电子科技有限公司	广发银行股份有限公司	广州市欣晟网络科技有限公司	2018/5/16	2018/5/25	特权账号管理系统、访问控制审计系统	160.00	26.51	20.20	15.13%
	4	深圳市恒大创展科技有限公司	平安证券股份有限公司	深圳瑞唐科技有限公司	2018/12/6	2018/12/12	访问控制审计系统	90.00	-	38.70	43.00%
	5	上海治熵信息科技有限公司	深圳传音控股有限公司	上海伯言科技有限公司	2018/12/13	2021/12/28	访问控制审计系统	52.00	-	25.20	48.46%
2017年度	1	平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司	深圳市奥怡轩实业有限公司	2017/12/15	2019/12/27	特权账号管理系统、访问控制审计系统	476.80	-	173.83	36.46%
	2	中国外汇交易中心	中国外汇交易中心	上海澜湾信息技术有限公司	2017/8/14	2017/12/26	访问控制审计系统	220.00	12.62	42.75	20.61%
	3	上海证券交易所	上海证券交易所	上海伯言科	2017/8/10	2017/12/5	访问控制审	177.00	6.87	30.45	17.90%

合同签约期间	序号	合同签约方	产品最终使用方	市场推广合作伙伴	合同签约时间	合同完成时间	销售内容	合同金额	硬件成本	约定市场开发费金额	约定市场开发费/（合同金额-硬件成本）
				技有限公司			计系统				
	4	平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司	深圳市奥怡轩实业有限公司	2017/6/21	2017/4/1-2019/3/31	维保服务	138.00	-	67.50	48.91%
	5	深圳市中兴康讯电子有限公司	中兴通讯股份有限公司	深圳市禾讯信息技术有限公司	2017/12/7	2018/11/7	访问控制审计系统	117.78	-	46.61	39.57%

注1、2、3、4：上述业务均为招投标项目，合同金额、硬件成本、约定市场开发费等指标以中标项目下的全部业务合同合并计算。

如上表所示，报告期内发行人支付给不同市场推广合作伙伴的比例存在一定差异，主要系发行人与市场推广合作伙伴根据每一笔订单的销售产品类型、具体订单金额大小、合同争取的难易程度和市场推广合作伙伴的贡献情况等按照每一单笔订单进行单独商业谈判，并确定每一笔订单的服务费用所致。

（五）市场推广合作伙伴的选取标准，是否存在为发行人代垫成本、费用或以不公允的价格向发行人输送利益的情况，发行人是否存在向客户或其关键经办人员直接或变相商业贿赂情况

1、市场推广合作伙伴的选取标准

自成立以来，公司专注于产品的设计研发，销售团队建设投入有限。报告期初，公司销售人员数量较少。在此期间，公司与市场推广合作伙伴合作开拓市场。公司市场推广合作伙伴向公司推介客户，并开展售前工作。根据公司制定的市场推广合作伙伴管理制度，发行人对市场推广合作伙伴的选取标准包括如下：

（1）熟悉相关行业知识，有良好的客户资源、渠道资源或项目资源；

（2）能够配合公司开展市场推广活动；

（3）具有独立开展售前工作的能力，帮助公司进行销售；

（4）具有法人资格，不存在违法犯罪记录，向公司开具相应金额的增值税发票。

发行人在选择市场推广合作伙伴前，对市场推广合作伙伴的注册地址、成立时间、行业性质、员工人数、机构分布、联系方式、最近三年的总资产及营业收入、主要客户行业分布情况进行考察，并形成市场推广合作伙伴登记表留档，并进行定期更新，确保市场推广合作伙伴满足公司要求。

2、市场推广合作伙伴是否存在为发行人代垫成本、费用或以不公允的价格向发行人输送利益的情况，发行人是否存在向客户或其关键经办人员直接或变相商业贿赂情况

公司制定了针对市场推广合作伙伴的管理制度，其中对市场推广合作伙伴的义务进行了明确约定，其中包括：

1）市场推广合作伙伴应遵纪守法，不得有任何商业贿赂的行为，严格履行服务合同中规定的权利和义务，保证服务合同的顺利执行。

2）市场推广合作伙伴在合作中所获知的公司的商业资料与客户资料应负保密义务，不得泄露给第三方。

3）市场推广合作伙伴应努力提高服务水平，不得损害本公司的形象和声誉。

同时，发行人要求市场推广合作伙伴提交服务工作流程记录表。市场推广合作伙伴需要在服务工作流程记录表中详细填写市场推广过程中的各项工作内容，包括但不限于潜在商机情况、初步意向客户跟进情况等，如实记录市场推广合作伙伴的工作内容和项目进展。

报告期内，发行人按照相关制度要求对市场推广合作伙伴进行管理，相关内控制度之情情况良好。发行人与市场推广合作伙伴各自独立经营，市场推广合作伙伴不存在为发行人代垫成本、费用或以不公允的价格向发行人输送利益的情况。发行人制定了专门针对市场推广合作伙伴的管理制度，并且严格遵循客户的廉洁协议或反商业贿赂等规定，发行人不存在向客户或其关键经办人员直接或变相商业贿赂情况之情况。

报告期内，发行人合作的市场推广合作伙伴均为独立的法人，与发行人不存在关联关系。

自公司成立以来，发行人、发行人的董监高及发行人合作的市场推广合作伙伴无因商业贿赂等情形被起诉、立案调查或行政处罚。

二、请申报会计师核查上述情况并发表明确意见。另请保荐机构和申报会计师核查市场开发费的真实性和市场推广合作伙伴的真实性、发行人及其关联方是否与市场推广合作伙伴存在资金往来或该类业务外的其他关系，说明核查方式、取得的核查证据，并发表明确意见。

1、核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）通过与发行人管理层访谈，了解发行人市场开发费存在的背景、原因、合理性及管理制度，对市场开发费相关业务的具体流程、定价依据等方面的合

理性、合规性进行核验，并获得了发行人的相关说明及承诺。

（2）关联关系核查。获取报告期内全部市场推广合作伙伴的法定代表人、股东及工商信息公示系统可查询到的关键人员，并将上述人员与发行人及其关联方、发行人最近三年的员工花名册、发行人客户及其关联方、发行人其他供应商及其关联方之间进行了公司名称或人名的交叉比对，对重名情况通过访谈、身份证信息核查、工资发放记录核查等方式进行排查。

（3）获取报告期内发行人针对市场推广合作伙伴的制度文件，获取报告期内市场推广合作伙伴的登记表、服务流程记录表、市场开发费付款审批单等内部控制文件，核查发行人针对市场推广合作伙伴的内控制度的有效性；

（4）获取报告期内发行人全部市场开发费合同、市场开发费的业务沟通记录、市场开发费的支付凭证、对应客户的产品购买合同及其验收单及部分经销商向终端客户的销售发行人产品的合同、发票等文件，对市场开发费的真实性、市场开发费定价的合理性进行了复核，对市场开发服务费与发行人整体收入的匹配性进行了分析性复核。

（5）对主要市场推广合作伙伴进行了走访，就市场开发费发生的背景、原因、具体业务流程、交易金额等情况进行了确认，同时市场推广合作伙伴就是否与发行人及其关联方之间存在关联关系进行了明确声明和确认。截至本回复出具日，保荐机构、申报会计师对市场推广合作伙伴的走访比例情况如下表所示：

单位：万元

类别	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
走访金额	34.47	398.29	732.94	1,010.01
市场开发费	46.45	508.53	893.71	1,312.40
核查比例	74.20%	78.32%	82.01%	76.96%

（6）关于商业贿赂，保荐机构、申报会计师执行了以下核查手段：

1）访谈发行人管理层，就发行人订单获取的合法合规性进行确认，同时发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员等出具了承诺函。

2）对发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员及其

关联方的银行流水进行了核查，对大额、异常、频繁的资金往来进行确认。

3）获取了公司对市场推广合作伙伴的管理制度、框架性协议等文件，核查了相关内部控制制度的执行情况。

4）对报告期内的主要服务供应商进行了走访，对是否存在商业贿赂或其他违法违规情况进行访谈确认，访谈对象出具了相关声明。

5）对报告期内主要客户进行了走访，对是否存在商业贿赂或其他违法违规情况进行了访谈确认，访谈对象出具了相关声明。

6）通过互联网查询等方式查验发行人及其合作的市场推广合作伙伴是否因商业贿赂被起诉或处罚，并获取了公司董监高的无违法犯罪证明。

7）保荐机构、申报会计师对发行人管理层进行了访谈，了解发行人销售人员考核制度，查看发行人的销售人员考核制度文件、考核结果、薪酬发放记录等，核验了发行人销售人员考核制度执行的有效性。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）由于发行人作为软件型企业，将主要公司资源集中于产品研发，销售团队人数较少，故报告期初发行人发生较大的市场开发费。随着发行人业务规模扩大，发行人已经建立了较为完善的销售机制和销售团队。报告期各期销售员工人数及变动，人均薪酬与销售收入变动和绩效考核结果相匹配，与公司的实际经营情况保持一致。发行人销售人员的平均薪酬虽然略低于同行业可比公司，但是仍远高于当地平均工资水平。

（2）发行人销售人员的薪酬并非显著高于公司其他类别人员的平均薪酬。

（3）根据发行人技术支持人员的工作职责和日常工作内容，其相关薪酬计入销售费用具备合理性。

（4）报告期内，发行人市场开发费逐年减少，系公司逐渐建立完善自身的销售团队，与市场推广合作伙伴的合作规模减少， 与发行人实际经营情况相吻合，市场开发费对发行人业务开展不构成重大不利影响。

（5）报告期内，发行人市场开发费用与相关收入具备匹配性，虽然各年度的市场开发费用存在波动，但是与发行人销售情况的变动相吻合，具备合

理性，公司支付给不同市场推广合作伙伴的比例一般情况下按照扣除硬件成本后合同不含税金额的 45%为标准，具体根据市场推广合作伙伴的贡献度等因素双方协商确定。

（6）报告期内，发行人市场开发费支付对手方不存在发行人及其关联方、最近三年内的员工等情况，发行人市场推广合作伙伴与发行人及其关联方、发行人最近三年的员工花名册、发行人客户及其关联方、发行人其他供应商及其关联方之间不存在关联关系。

（7）发行人及其关联方与市场推广合作伙伴不存在资金往来或该类业务外的其他关系，也不存在市场推广合作伙伴为发行人代垫成本、费用或以不公允的价格向发行人输送利益的情况。

（8）报告期内，发行人市场开发费的核算真实、合理、准确。

（9）发行人订单获取方式合法合规，发行人不存在向客户或其关键经办人员直接或变相商业贿赂情况不存在商业贿赂或其他违法违规之情况。

（10）发行人、发行人的董监高及发行人合作的市场推广合作伙伴无因商业贿赂等情形被起诉、立案调查或行政处罚。

20.关于研发费用

招股说明书披露，公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出，开发阶段的支出同时满足相关条件时确认为无形资产，报告期内发行人不存在研发费用资本化的情形。报告期内，发行人研发费用分别为 1,099.16 万元、2,133.94 万元、2,627.09 万元和 1,579.24 万元，研发费用率分别为 16.43%、25.75%、21.45%和 33.32%。

请发行人说明：（1）研发支出资本化的具体确认时点和条件，研发费用与研发项目对应关系，报告期内公司研发费用的会计处理是否合规；（2）报告期各期计入研发费用的部门构成、研发人员数量变动及学历工作年限分布情况，人均薪酬与同行业可比公司之间是否存在显著差异；（3）研发人员和技术支持人员能否准确划分，是否存在研发人员参与业务支持活动、技术支持人员参与研发活动的情形，研发费用能否与其他成本费用准确划分；（4）研发费用-其他费用支出核算的具体内容及变动原因，能否准确对应至相应的研发项目；（5）

委托研发“数据采集装置”技术的合作方、合作方式、双方的权利义务安排、研发成果所有权归属、未来收益分享情况，开展委托研发的原因，相关会计处理是否合规；（6）报告期发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的差异并逐项定量分析原因。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，进一步说明：（1）对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规的核查过程及核查结论；（2）对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行的核查过程及核查结论。

回复：

一、请发行人说明：

（一）研发支出资本化的具体确认时点和条件，研发费用与研发项目对应关系，报告期内公司研发费用的会计处理是否合规；

报告期内，公司不存在研发支出资本化的情况。

公司各年度研发项目及对应研发费用金额情况如下：

单位：万元

项目名称	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月	项目进度
IT 安全基线管理系统	245.08	-	-	-	已完成
运维业务流控制系统	258.00	-	-	-	已完成
齐治人力资源管理系统	163.06	-	-	-	已完成
网络安全监测装置	138.17	-	-	-	已完成
动态权限控制	126.86	-	-	-	已完成
区域分权控制	167.99	-	-	-	已完成
电力网络监控系统/装置的研究	-	277.15	-	-	已完成
数据中心资产自动发现模块的研究	-	182.60	-	-	已完成
数据中心运维安全管理中的动态权限模块的研究	-	202.44	-	-	已完成
企业员工能力分析管理平台的研究	-	220.85	394.18	-	已完成
数据中心资产自动巡检模块的研究	-	198.12	-	-	已完成
数据中心帐号管理系统的研究	-	205.80	-	-	已完成
数据中心资产配置基线审计模块的研究	-	61.24	-	-	已完成
数据中心运维安全管理系统的跨域部署模块的研究	-	105.77	-	-	已完成
数据中心操作中心桌面审计系统的研究	-	118.08	-	-	已完成
数据中心运维管理的部门分权模块的研究	-	90.98	-	-	已完成
数据库/中间件改密后的应用适配模块的研究	-	83.48	53.18	-	已完成
数据中心运维安全管理交互平台的研究	-	54.66	98.45	-	已完成

项目名称	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年 1-6 月	项目进度
密码保险箱系统的研究	-	96.61	104.24	-	已完成
基于云部署的授权服务器管理系统的研究	-	-	36.12	-	已完成
数据中心运维安全管理系统的横向扩展模块的研究	-	-	122.29	-	已完成
高效分级管理系统的研究	-	-	299.97	-	已完成
数据中心快速高效统一审计平台的研究	-	-	116.53	-	已完成
数据中心运维安全风险分析的研究	-	-	151.20	-	已完成
云环境密码管理系统的研究	-	-	454.01	-	已完成
高可靠性密钥管理系统的研究	-	-	244.79	-	已完成
数据中心资产漏洞预警及分析系统的研究	-	-	201.66	-	已完成
高效安全保险箱国密保护模块的研究	-	-	166.41	-	已完成
全方位资产入侵行为检测系统的研究	-	-	96.69	126.05	已完成
特权账号管理-应用内嵌账号管理创新项目	-	-	-	470.67	编码阶段
支持 MIPS 和 ARM 芯片的硬件抽象层组件开发项目	-	-	-	252.13	编码阶段
数据中心全量存活资产发现技术开发项目	-	-	-	215.00	编码阶段
云计算资源自动化纳管技术开发项目	-	-	-	184.43	编码阶段
堡垒机优化维护项目	-	-	-	330.06	编码阶段
委外研发	-	236.15	87.38	0.89	已完成
合计	**1,099.16**	**2,133.94**	**2,627.09**	**1,579.24**	

公司为了促进自主创新，增强核心竞争力，强化研发全过程管理，规范研发行为，公司根据实际情况制定了《浙江齐治科技股份有限公司研发项目管理制度》、《研发费用核算与管理办法》。

《浙江齐治科技股份有限公司研发项目管理制度》主要内容包括：（1）项目调研安排；（2）项目审查和立项；（3）项目监督和管理；（4）项目验收等。《研发费用核算与管理办法》主要内容包括：（1）研发费用的使用范围；（2）研发费用的管理和审批；（3）研发费用核算科目；（4）研发费用核算方式。

公司研发费用核算方法具体如下：

（1）研发人员薪酬

研发人员薪酬包括基本工资、奖金、津贴、补贴、年终加薪、加班工资以及与其任职或者受雇有关的其他支出，研发人员的工资按项目归集。

（2）房租物业费用

企业为实施研究开发项目而支出的房租物业费用，由公司根据当月研发项目的人员人数情况，占公司整体人员数量在项目之间进行分摊，公司建立项目台帐进行记录。

（3）研发折旧费用

研发折旧包括为研究开发活动而购置的仪器、设备，以及研究开发人员在用的办公设备等折旧，并根据各研发项目的人员数量占比情况在项目之间进行分摊。

（4）其他费用

为研究开发活动所发生的其他费用，如检测费、差旅费、办公费、通讯费、专利申请维护费等。其他费用报销必须由项目负责人签字并指明所有项目的具体名称，财务部按指定项目直接归集至“研发费用—其他费用”。此项费用一般不得超过研究开发总费用的 5%，另有规定的除外。

综上，研发项目的人员薪酬、其他费用能与研发项目直接对应；折旧费用、房屋物业费用等核算至研发部门后按照各项目研发人员数量占比进行分摊，属于研发项目间接费用。报告期内，上述关于研发费用归集的内控制度得到一致

有效执行，研发费用与其他费用或生产成本能明确区分，相关费用均与研发活动相关，研发费用的会计处理合规。

（二）报告期各期计入研发费用的部门构成、研发人员数量变动及学历工作年限分布情况，人均薪酬与同行业可比公司之间是否存在显著差异；

（1）报告期各期计入研发费用的部门构成情况如下：

公司设立专门的研发部门开展产品研发工作，根据研发人员的不同工作职责，研发部门下设“开发部、测试部、系统部、资料部、产品支持部、产品管理部”等二级部门。

公司研发部下属各部门承担的职能如下：

（1）产品管理部：负责产品规划和产品定义。

（2）系统部：负责技术规划、新技术预研、新产品孵化、重大技术攻关以及系统设计。

（3）开发部：负责产品功能的设计和开发。

（4）测试部：负责产品功能的测试和验证。

（5）资料部：负责产品用户使用文档和渠道培训教材的编写。

（6）产品支持部：负责及时响应市场部提出的产品技术问题。

（7）质量运营部：负责研发项目的过程管理和质量管理。

报告期内，研发部人员数量构成情况如下：

单位：人

部门		2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
研发部	开发部	53	55	28	20
	测试部	15	16	9	8
	系统部	6	4	4	3
	产品管理部	6	6	4	
	资料部	4	4	1	
	产品支持部	6	7	3	5
	质量运营部	1	1	1	

部门	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
合计	**91**	**93**	**50**	**36**

（2）报告期各期研发人员学历、工作年限分布情况如下：

单位：人

学历	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
硕士研究生	13	12	8	3
本科	77	80	42	33
大专	1	1		
合计	**91**	**93**	**50**	**36**

单位：人

工作年限区间	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
5 年以下	61	68	31	21
5~10 年	15	12	9	12
10 年以上	15	13	10	3
合计	**91**	**93**	**50**	**36**

（3）报告期各期研发人员专业背景组成

单位：人

专业背景	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
计算机、电子及通信相关专业	66	66	36	26
数学及信息科学相关专业	13	11	5	5
其他工程、自动化、设计类专业	12	16	9	5
总计	**91**	**93**	**50**	**36**

（4）报告期内发行人与同行业上市公司人均薪酬相比情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年度 1-6 月			2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	研发人员薪酬	研发人员人数	人均薪酬	研发人员薪酬	研发人员人数	人均薪酬	研发人员薪酬	研发人员人数	人均薪酬	研发人员薪酬	研发人员人数	人均薪酬
安恒信息	10,204.25	799	14.79	18,312.55	581	35.39	13,166.23	454	32.43	7,833.23	358	26.24
启明星辰				41,794.50	1,936	23.34	35,876.97	1,645	23.47	30,006.08	1,412	21.80
绿盟科技				16,393.51	811	20.90	13,660.14	758	19.83	12,101.13	620	21.36
奇安信				86,089.83	2,591	37.06	68,254.74	2,183	37.50	43,662.77	1,541	36.86
行业平均	10,204.25	799	14.79	40,647.60	1,480	29.17	32,739.52	1,260	28.31	23,400.80	983	26.57
本公司	1,265.35	91	13.75	2,245.58	93	31.41	1,523.21	50	35.42	903.18	36	26.96

注：1、人均薪酬=当年薪酬费用÷[（期初人数+期末人数）/2]；2020 年 1-6 月数据为半年度数据；

2、2020 年 1-6 月启明星辰、绿盟科技、奇安信未披露相关信息。

如上所示，发行人研发人员人均薪酬维持在较高的水平，2019 年度研发人员人均薪酬较 2018 年略有下降，主要系 2019 年研发人员增长较多，由 2019 年初的 50 人增加到年末的 93 人，其中新入职应届毕业生较多，应届毕业生薪酬水平低于老员工，导致 2019 年整体研发人员人均薪酬略有下降。

根据上表统计可见，发行人研发人员整体平均薪酬处在较高的水平，略高于同行业可比上市公司。

（三）研发人员和技术支持人员能否准确划分，是否存在研发人员参与业务支持活动、技术支持人员参与研发活动的情形，研发费用能否与其他成本费用准确划分

（1）研发人员和技术支持人员从职责、工作内容、部门归属明确区分

项目	研发人员	技术支持人员
归属部门	研发部	市场部
职责定位	根据公司经营目标及战略制定产品研发目标和策略，持续产品技术创新，持续打造公司产品研发核心竞争力，持续提升产品研发效率及质量，对公司的产品技术竞争力、产品客户满意度负责。	根据公司经营目标制定服务策略，持续提升公司品牌、服务质量与效率，对公司的服务质量、客户满意度负责。
主要工作内容	1、收集市场新技术信息，对软件行业的前瞻性技术应用进行研究； 2、新技术动向研究及技术改造； 3、新产品或新功能设计、开发及迭代工作等。	1、产品方案沟通交流； 2、产品销售测试工作； 3、招投标方案及资料的整理实施； 4、售后培训、问题反馈咨询工作； 5、产品项目现场实施工作； 6、维保服务工作。

如上所示，公司研发人员与技术人员从部分归属、岗位职责、工作内容等方面均可以明确区分，不存在混同的情况。

（2）公司建立了研发活动相关的内部控制制度，并对于财务核算进行了明确规定

公司已建立健全有效的研发相关内部控制制度，包括《研发项目管理制度》、《研发费用核算与管理办法》和《全面预算管理办法》等，明确研发项目管理、核算、报销及审批流程，准确区分研发人员、资产及相关费用。

公司对研发人员范围进行了明确，研发人员主要指负责技术研究、技术应用及新产品开发、产品功能新升级迭代等人员，公司研发人员在《项目立项确认书》中进行明确列示，并根据研发计划每月向研发部门报送其核心工作内容。

综上所述，公司研发人员与技术支持人员各自的部门及岗位职责不同，两者存在明确区分，员工薪酬分开核算，公司将研发人员发生的费用作为研发费用核算，技术支持人员根据部门及岗位归集至对应费用，不存在将技术支持人员发生的费用作为研发费用核算的情况。

公司研发费用的核算严格按照制度规定执行，相关费用在研发费用规定的使用范围内据实报销归集，建立项目台帐进行记录，不存在将其他成本、费用计入研发费用的情况。

（四）研发费用-其他费用支出核算的具体内容及变动原因，能否准确对应至相应的研发项目；

报告期内，研发费用明细如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
人员薪酬	1,265.35	2,245.58	1,523.21	903.18
折旧摊销	204.27	119.84	182.29	83.73
委托研发设计费用	0.89	87.38	299.83	-
其他费用支出	108.73	174.29	128.61	112.25
合计	**1,579.24**	**2,627.09**	**2,133.94**	**1,099.16**

研发费用-其他费用支出核算的具体内容包括检测费用、房租物业费、差旅费、办公费、水电费等其他除人员薪酬、折旧摊销及委托研发设计费用之外的费用。研发费用-其他费用中检测费、差旅费、办公费等能够直接对应至相应的研发项目，房租物业费、折旧、水电费属于间接费用，研发部门归集后按照项目投入人员数量占比进行分摊至研发具体项目中。

报告期内各期研发费用-其他费用发生金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
其他费用发生额	108.73	174.29	128.61	112.25

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
占研发费用比例	6.88%	6.63%	6.03%	10.21%

如上所示，报告期内各期研发费用-其他费用总体发生金额较小，占研发费用比例整体较低，报告期内逐年增加，与销售收入变动趋势保持一致。

报告期内各期研发费用-其他费用支出进一步细分情况如下：

2020 年 1-6 月

单位：元

研发项目	水电费	检测费	差旅费	办公费	房租物业费	其他
全方位资产入侵行为检测系统的研究	710.58	39,600.00	702.00	0.00	96,577.03	6,178.97
特权账号管理-应用内嵌账号管理创新项目	2,330.80	38,834.95	19,794.75	78,201.33	159,180.36	3,058.16
支持 MIPS 和 ARM 芯片的硬件抽象层组件开发项目	1,055.38	0.00	8,879.24	39,847.30	69,818.66	45.00
数据中心全量存活资产发现技术开发项目	1,225.29	0.00	17,293.60	45,995.26	82,313.56	940.00
云计算资源自动化纳管技术开发项目	1,405.33	0.00	2,201.96	45,004.45	82,896.26	10,467.66
堡垒机优化维护项目	2,287.59	0.00	2,446.74	77,443.08	150,537.67	0.00
合计	9,014.97	78,434.95	51,318.29	286,491.42	641,323.53	20,689.79

2019 年

单位：元

研发项目	水电费	检测费	差旅费	办公费	房租物业	其他
数据库/中间件改密后的应用适配模块的研究	1,804.31	0.00	2,521.18	0.00	23,759.62	266.67
数据中心运维安全管理交互平台的研究	2,202.18	1,886.80	8,748.20	11,668.57	7,418.38	17,578.48
密码保险箱系统的研究	2,254.93	1,886.79	19,380.37	2,305.12	22,441.63	3,161.03
企业员工能力分析管理平台的研究	7,371.52	0.00	20,417.74	27,023.71	86,636.36	3,958.00
数据中心快速高效统一审计平台的研究	2,130.28	1,886.79	11,510.88	17,026.85	7,322.28	715.40

研发项目	水电费	检测费	差旅费	办公费	房租物业	其他
数据中心运维安全风险分析的研究	2,968.89	146,226.41	6,941.28	17,194.79	68,616.49	12,503.41
基于云部署的授权服务器管理系统的研究	1,277.14	0.00	0.00	3,827.34	5,099.12	0.00
高效安全保险箱国密保护模块的研究	3,748.47	0.00	775.56	25,605.63	78,553.85	0.00
云环境密码管理系统的研究	6,607.80	38,834.95	70,596.33	48,951.04	145,886.65	20,734.83
高可靠性密钥管理系统的研究	5,401.10	32,000.00	3,736.00	30,483.25	101,930.37	0.00
数据中心资产漏洞预警及分析系统的研究	4,420.84	0.00	106,477.09	57,598.68	16,138.63	30,117.86
全方位资产入侵行为检测系统的研究	540.00	0.00	22,026.25	8,995.10	95,085.45	1,456.63
高效分级管理系统的研究	5,942.28	0.00	73,220.78	20,110.34	17,760.04	1,219.00
数据中心运维安全管理系统的横向扩展模块的研究	3,312.23	0.00	63,146.53	5,631.54	12,324.40	3,564.00
合计	**49,981.97**	**222,721.74**	**409,498.19**	**276,421.96**	**688,973.27**	**95,275.31**

2018 年

单位：元

研发项目	水电费	检测费	差旅费	办公费	房租物业	其他
电力网络监控系统/装置的研究	6,738.21	219,056.60	129,974.31	14,780.52	37,226.51	68,728.50
数据中心资产自动发现模块的研究	7,238.98	0.00	8,237.49	10,200.59	29,443.47	8,485.90
数据中心资产自动巡检模块的研究	4,294.13	0.00	16,448.96	35,104.29	64,691.73	28,271.70
数据中心资产配置基线审计模块的研究	1,689.54	3,773.58	0.00	4,958.18	6,853.62	0.00
数据中心帐号管理系统的研究	5,047.22	0.00	59,420.28	28,473.70	24,789.11	1,498.10
数据中心操作中心桌面审计系统的研究	5,472.27	0.00	2,875.17	8,990.58	21,220.29	0.00

研发项目	水电费	检测费	差旅费	办公费	房租物业	其他
数据库/中间件改密后的应用适配模块的研究	2,250.31	0.00	687.00	9,277.48	55,030.65	1,140.80
数据中心运维安全管理中的动态权限模块的研究	3,301.71	3,773.58	11,979.50	63,295.72	30,033.91	10,956.40
数据中心运维安全管理系统的跨域部署模块的研究	1,417.65	0.00	6,239.00	27,272.30	10,201.51	7,526.30
数据中心运维管理的部门分权模块的研究	2,376.16	0.00	0.00	8,734.97	16,080.56	1,140.90
数据中心运维安全管理交互平台的研究	1,141.89	0.00	6,973.18	4,925.18	9,647.37	0.00
密码保险箱系统的研究	584.48	0.00	34,387.17	16,478.21	7,750.19	291.40
企业员工能力分析管理平台的研究	7,713.67	0.00	2,317.90	14,783.04	42,417.32	0.00
合计	**49,266.22**	**226,603.76**	**279,539.96**	**247,274.76**	**355,386.24**	**128,040.10**

2017 年

单位：元

研发项目	水电费	检测费	差旅费	办公费	房租物业	其他
IT 安全基线管理系统	10,567.54	60,000.00	7,921.00	42,153.99	12,670.16	312,944.71
运维业务流控制系统	12,566.60	1,886.79	129,994.70	50,322.17	103,823.60	63,823.93
动态权限控制	5,066.72	0.00	30,329.24	31,846.13	30,744.06	1,359.04
区域分权控制	6,448.28	0.00	11,750.40	27,992.67	15,455.80	1,301.00
网络安全监测装置	6,829.78	0.00	11,391.96	29,777.70	15,166.56	17,516.53
齐治人力资源管理系统	12,399.77	0.00	200.00	42,460.17	15,747.19	0.00
合计	**53,878.69**	**61,886.79**	**191,587.30**	**224,552.83**	**193,607.37**	**396,945.21**

（五）委托研发“数据采集装置”技术的合作方、合作方式、双方的权利义务安排、研发成果所有权归属、未来收益分享情况，开展委托研发的原因，相关会计处理是否合规

（1）开展委托研发的背景原因及合作方情况

为加强电力监控系统的网络安全防护，实现电网范围内各级电力调度控制中心、各电压等级变电站和发电厂内的电力监控系统网络安全数据采集、分析，实现网络空间安全的实时监控和有效管理。发行人具备与电力系统国产化设备对接的技术积累和成功经验，同时市场部也有迫切的销售业务机会，发行人需要补充快速与不同类型、版本、业务环境中的大量现网设备对接的技术能力，进而完善资产安全管理系统产品功能。

发行人基于既有项目交付任务重，该产品的数据采集服务单元组件实现需要较多的固定资产，并且采集技术在市场比较成熟，工作的重复量较大，发行人内部相关资源缺失，但外部技术资源和硬件资源丰富，同时考虑到研发交付时间，以及资产安全管理产品的战略性价值，发行人为缩短产品研发周期，保证产品快速稳定投向市场，将其中的“数据采集装置”委托北京东方鲲鹏科技有限公司（以下简称“东方鲲鹏”）进行外部研发，该项装置属于数据中心安全产品的通用辅助性接口装置软件。

东方鲲鹏成立于 2015 年，是一家集 IT 产品分销、系统集成、应用软件开发与虚拟化实施云计算咨询建设为一体的多元化信息系统集成公司，主营业务范围为技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务、计算机系统服务及销售计算机、软件及辅助设备。东方鲲鹏拥有充足的人员和技术实力，能够保证并按时向发行人提交合格的研发成果，在合同有效期内及合同终止后 1 年内，向发行人提供免费维护支持服务。

（2）委托研发的合作方式、双方的权利义务安排、研发成果所有权归属、未来收益分享情况

发行人向东方鲲鹏提供《数据采集分析装置需求规格说明书》，东方鲲鹏按照合同约定的研究开发计划，遵守发行人的开发流程及开发、测试规范，完成软件的概要设计、详细设计、源代码编写、系统测试、验收测试，输出各阶段

文档和源代码；东方鲲鹏提交给发行人的委托开发成果必须满足《数据采集分析装置需求规格说明书》的各项指标要求，提交的研发成果包括数据采集分析软件安装文件、源代码、技术白皮书、系统测试报告，并在研发成果移交给发行人且经发行人项目结题验收后 3 日内销毁上述合同成果交付件和阶段性成果。

研发成果（含开发过程中产生的阶段性成果）的全部知识产权，包括不限于版权、专利权、专利申请权、技术秘密归发行人所有，未经发行人许可，东方鲲鹏（包括参与项目开发的人员）不得实施该项技术成果，也不得将该项技术成果以任何形式提供给任何第三方。发行人与东方鲲鹏对研发成果未来收益不共享，公司将委托研发计入研发费用具体项目核算，相关会计处理合规。

（六）报告期发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的差异并逐项定量分析原因

报告期内，发行人发生的研发费用与税务加计扣除金额的差异情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
一、税务机关申报加计扣除部分			
1、人员人工费用	2,179.63	1,433.66	888.30
2、直接投入费用	28.25	31.57	14.41
3、折旧摊销费用	25.58	21.81	28.01
4、设计费	-	63.68	-
5、其他相关费用	98.94	70.44	29.18
小计	2,332.40	1,621.16	959.90
二、未申报加计扣除部分			
1、不可加计扣除	203.97	242.87	139.26
2、超过加计扣除限额	3.34	33.76	-
3、其他	87.38	236.15	-
小计	294.69	512.78	139.26
合并账面研发费用	**2,627.09**	**2,133.94**	**1,099.16**

2017 年至 2019 年，公司发生的研发费用与税务机关确认的研发费用加计扣除数，报告期内具体差异说明如下：

1）不可加计扣除部分系根据《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归

集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）的规定，对于公司研发活动发生的办公楼折旧、房屋物业费、办公费、快递费、汽车费、业务招待费、职工培训费、设计费等不属于研发费用税前加计扣除归集范围内的费用未进行申报加计扣除；

2）超过加计扣除限额部分为：研发各项目其他费用超过可加计扣除研发费用总额的 10%的部分；

3）其他部分主要为 2018、2019 年的委外研发支出，公司未申报加计扣除。

综上，公司向税务机关申报加计扣除的研发费与研发费账面金额差异在合理范围内，差异金额占 2017 年至 2019 年研发费用账面金额的比例分别为 12.67%、24.03%和 11.22%，其中 2018 年度差异率略高，主要系公司委外研发费用 236.15 万元未进行申报税务加计扣除，具有合理性。

二、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，进一步说明：（1）对报告期内发行人的研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规的核查过程及核查结论；（2）对发行人研发相关内控制度是否健全且被有效执行的核查过程及核查结论。

1、执行的核查程序

（1）向发行人研发部负责人访谈，了解发行人研发人员及部门设置情况，报告期内研发项目的研发进度及成果；

（2）获取发行人报告期内研发项目清单及研发费用明细，并与明细账、总账及财务报表合计数核对一致；

（3）执行分析性程序，分析研发费用的构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，分析其合理性；

（4）获取发行人员工花名册及公司组织架构图，了解研发人员部门构成、人数、学历等信息；

（5）对研发费用归集进行查验和复核，执行实质性测试程序：

1）取得发行人工资表，统计计入研发费用中的人员薪酬与账面记录的研发人员薪酬是否一致。

2）对计入研发费用中的其他费用进行查验，检查归集是否有误；

3）对于折旧、房租物业费等间接费用，复核分配是否准确；

4）执行费用截止性测试。

（6）对研发费用中的职工薪酬实施实质性分析程序，分析人员薪酬总额、人均薪酬变动是否合理，并与同行业上市公司研发人员人均薪酬相比，分析是否合理；

（7）取得委外技术开发服务合同，检查发票、银行流水、研发成果等确认是否真实发生；

（8）向委托技术开发服务供应商访谈，了解委托开发的具体内容、研发成果、未来收益分享及相关权利义务等；

（9）向委托技术开发服务供应商进行函证，确认服务费用发生的金额完整性；

（10）查阅发行人报告期各年度所得税汇算清缴报告、《2017 年-2019 年度企业研究开发费用加计扣除专项鉴证报告》，与发行人实际发生的研发费用逐项进行比较，并分析具体差异原因；

（11）询问、了解并获取公司研发活动相关的内部控制制度，测试各年度主要研发项目的计划书、任务书、总结报告、项目经费预算及项目执行情况是否符合内部控制的规定，内部控制是否有效执行；

2、核查结论

经上述核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，发行人不存在研发费用资本化的情况。公司按照研发项目具体核算研发费用发生情况，研发费用与研发项目具备明确对应关系，报告期内公司研发费用的会计处理合规。

（2）报告期内，发行人研发人员平均薪酬略高于同行业可比公司平均水平。

（3）发行人设立了独立的研发部门，研发人员和技术支持人员岗位职责明确分离、能够准确划分，不存在研发人员参与业务支持活动、技术支持人员参

与研发活动的情形，研发费用能够与其他成本费用准确划分。

（4）研发费用-其他费用发生金额相对较低，主要包括检测费、差旅费、办公费、房租物业费、折旧、水电费等，其他费用能够能否准确对应至相应的研发项目。

（5）报告期内，发行人委托东方鲲鹏开展研发活动具备合理性，相关会计处理合规。

（6）报告期发行人向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策的研发费用金额与发行人实际发生的研发费用金额之间的差异主要是不允许税前加计扣除的其他费用以及发行人主动未申报加计扣除的委外研发等内容，具备合理性。

（7）报告期内发行人的研发投入归集准确、相关数据来源及计算过程合规。

（8）发行人与研发活动相关的内部控制制度健全且有效执行。

21.关于应收账款

招股说明书披露，报告期各期末，发行人应收账款分别为 2,170.67 万元、2,654.24 万元、2,864.88 万元以及 2,369.12 万元，2017-2019 年，应收账款占营业收入的比例分别为 32.45%、32.03%和 23.40%，应收云南思远的应收账款 134.77 万元全额计提坏账准备。

请发行人补充披露：（1）应收账款周转率与同行业可比公司是否有显著差异及原因；（2）预期信用损失率的确定依据以及坏账准备计提的充分性；（3）报告期各期末对单项应收账款计提坏账准备的情况，包括应收单位名称、应收金额、坏账计提金额及比例、坏账计提原因。

请发行人说明：（1）前五大应收账款和前五大客户的账期、结算方式与发行人制定的信用政策的匹配关系及报告期内的调整情况，相关信用政策的审批程序及执行情况；（2）前五大应收账款与前五大客户销售收入之间的匹配关系。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人补充披露：

（一）发行人应收账款周转率与同行业可比公司是否有显著差异及原因；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析“十一、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”补充披露以下内容：

“1、应收账款周转率情况分析

发行人应收账款周转率与同行业可比公司的比较情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
启明星辰	**0.41**	1.71	1.81	2.12
安恒信息	**1.70**	5.09	4.46	4.30
绿盟科技	**0.81**	2.13	1.67	1.72
奇安信	**0.84**	3.43	4.73	3.65
平均值	**0.94**	**3.09**	**3.17**	**2.95**
本公司	**1.81**	4.44	3.43	3.12

（数据来源：上市公司半年报、年报或招股书）

2017 年-**2020 年 6 月 30 日**，发行人应收账款周转率分别为 3.12 次/年、3.43 次/年、4.44 次/年及 **1.81 次/年**，略高于同行业上市公司水平，主要系发行人与同行业上市公司相比，给予客户的信用期相对较短，回款情况良好。”

（二）预期信用损失率的确定依据以及坏账准备计提的充分性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析“十一、资产质量分析”之“（一）流动资产构成及变动分析”之“3、应收账款”补充披露以下内容：

“（3）预期信用损失率的确定依据以及坏账准备计提的充分性、发行人应收款项计提坏账准备的政策与可比公司对比

1）应收账款内控控制设计合理并得到有效执行

公司对于货款回收内部控制合理并且得到有效的执行。对于应收账款，采取事前谨慎对待赊销合同的措施，根据合同金额的大小，在达到收款条件后设置一定的到款比例；对于回款，由销售人员、商务人员、财务人员定期或不定期与客户对账，结合每月收款情况，由销售部门负责货款催收，财务部门协

助。对催收无效的逾期应收账款，由销售部门会同财务部提出申请，经财务负责人审核、总经理批准后，通过法律程序予以解决。

2）应收账款账龄大多为1年以内，客户的整体资质及信用情况良好

2017年、2018年和2019年，公司应收账款余额中，账龄在1年以内的比例分别为93.29%，92.64%，91.32%，从账龄结构来看，公司绝大多数应收账款余额均在1年以内，应收账款质量好，发生坏账的风险较小。

从客户结构来看，公司主营业务收入主要来源于金融、电力、互联网、科技等行业，主要客户包括：入围《财富》世界500强中的61家中国企业、8家全国性股份制银行、42家全国100强商业银行、6家全国性交易所、国家电网和南方电网下属近30个省级以上单位、以及京东、百度、华为、中兴通讯等多家大型互联网和科技企业。客户资产规模、商业信誉情况整体较好，货款支付能力较强。

3）预期信用损失率的确定依据及坏账准备计提的充分性。

发行人自2019年1月1日开始执行新金融工具准则，发行人始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备，并以逾期天数与预期信用损失率对照表为基础计算其预期信用损失，预期信用损失率基于应收账款过去期间的实际信用损失经验计算，并考虑历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与发行人所认为的预计存续期内的经济状况三者之间的差异。

针对逾期款项，公司由专人负责应收账款催收工作，重点关注客户是否存在资金周转困难、重大经营不善、产品质量纠纷、破产清算等导致公司应收款项回收困难的情形，评估应收账款收回的可能性，对收回可能性较低的应收账款及时单项计提坏账准备。

根据历史应收账款回款情况，预期信用损失率计算情况如下：

账龄	2019年应收账款实际收回率	2018年应收账款实际收回率	预期收回率（注1）	迁徙率（注2）		预期损失率	预期损失率计算方法	原账龄分析法下的计提比例
1年以内	93.88%	94.46%	94.17%	5.83%	a	0.46%	a*b*c*d	5%

账龄	2019 年应收账款实际收回率	2018 年应收账款实际收回率	预期收回率（注 1）	迁徙率（注 2）		预期损失率	预期损失率计算方法	原账龄分析法下的计提比例
1-2 年	62.25%	46.12%	54.19%	45.81%	b	7.83%	b*c*d	10%
2-3 年	86.20%	79.63%	82.91%	17.09%	c	17.09%	c*d	30%
3 年以上	0.00%	0.00%	0.00%	100.00%	d	100.00%	d	100%

注 1：预期收回率选择两年实际收回率的平均值；
注 2：迁徙率=1-预期收回率。

如上所示，公司根据历史款项收回情况，运用迁徙法计算预期信用损失率，预期信用损失率整体低于原账龄分析法下的计提比例，基于谨慎性和政策一致性原则，公司仍按照原坏账计提比例估计预期信用损失率，坏账准备计提充分。

发行人应收款项计提坏账准备的政策与可比公司对比情况：

账龄	坏账准备计提比例				
	启明星辰	安恒信息	绿盟科技	奇安信	发行人
1 年内	0.50%	5.00%	2.75%-8.26%	5.00%	5.00%
1-2 年	8.00%	10.00%	9.54%-26.15%	15.00%	10.00%
2-3 年	20.00%	30.00%	28.66%-53.18%	30.00%	30.00%
3-4 年	50.00%	100.00%	46.88%-93.23%	50.00%	100.00%
4-5 年	50.00%	100.00%	82.48%-95.40%	80.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：相关数据来源上市公司年报或其招股说明书，绿盟科技计提比例为其 2019 年年报中披露的针对不同行业客户计提应收账款坏账比例的区间数字。

根据上表，发行人与可比公司坏账计提政策不存在重大差异，公司计提坏账政策谨慎。

综上所述，公司应收账款坏账计提比例符合公司的实际情况，相关会计估计合理并保持了一贯性，坏账准备计提充分。”

（三）报告期各期末对单项应收账款计提坏账准备的情况，包括应收单位名称、应收金额、坏账计提金额及比例、坏账计提原因。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析“十一、资产质量分析”之“（一）流动资产构成及变动分析”之“3、应收账款”补充披露

以下内容：

“（5）报告期各期末对单项应收账款计提坏账准备的情况，包括应收单位名称、应收金额、坏账计提金额及比例、坏账计提原因。

1）报告期各期末对单项应收账款计提坏账准备的情况

名称	2020年6月30日			应收单位名称	2019年12月31日			应收单位名称
	应收账款	计提比例（%）	坏账		应收账款	计提比例（%）	坏账	
按单项计提坏账准备的应收账款	134.77	100.00	134.77	云南思远数码科技有限公司	134.77	100.00	134.77	云南思远数码科技有限公司
名称	2018年12月31日			应收单位名称	2017年12月31日			应收单位名称
	应收账款	计提比例（%）	坏账		应收账款	计提比例（%）	坏账	
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	246.77	54.61	134.77	云南思远数码科技有限公司	-	-	-	

2）上述单项计提应收账款客户具体原因

2018年3月，发行人向云南思远出具两份共同付款承诺函，承诺愿意对编号为sys2018-03-05A合同及sys2018-03-06A的《产品购销合同》项下付款义务向云南思远出具共同付款责任，2019年7月，云南思远就sys2018-03-05A和sys2018-03-06A的《产品购销合同》及齐治科技出具的共同付款函于河南省郑州高新技术产业开发区人民法院提起诉讼，2019年12月法院一审判决百年金海赔偿金额为390.85万元，齐治科技承担连带赔偿责任，由于百年金海无实际偿还能力，发行人承担连带赔偿责任的概率较大。

基于上述情况，发行人2019年末预计应收云南思远款项很有可能无法收回，故发行人在2019年末将应收账款云南思远全额计提坏账。发行人结合期后回款情况，对应收云南思远款项的可收回情况进行审慎评估后，2018年末对于预计无法收回的部分单项计提了坏账准备。

根据2020年12月18日发行人与云南思远签订的和解协议书，双方已达成和解，云南思远向发行人支付89万元欠款，同时公司与云南思远在2019年10月30日签署的《协议》解除，公司无需再向云南思远履行任何款项支付义务，云南

思远不再依据2018年3月1日公司签署的《共同付款承诺函》主张任何权利。2021年1月7日，根据和解协议书的约定，发行人已收到云南思远支付的货款89万元。”

二、请发行人说明：

（一）前五大应收账款和前五大客户的账期、结算方式与发行人制定的信用政策的匹配关系及报告期内的调整情况，相关信用政策的审批程序及执行情况

公司对于经销客户、OEM 客户与直销客户信用政策执行不同的信用政策，对于经销商，目前信用政策总体如下：

经销商签约商务基本条款						
收款方式	合同金额	收款条件	到款比例	支付方式	经销商信用等级	是否担保
一次性	<=15 万	发货前	100%	汇款		
	软件合同	软件实施前	100%	汇款		
分期付款	>15 万，<50 万	发货前	50%	汇款		
		到货验收后 30 天	50%	指定银行延期支票	良好	
	>=50 万	发货前	30%	汇款		
		到货验收后，实施前	40%	汇款		
		终端客户实施验收后 30 天	30%	指定银行延期支票	良好	是

注：单笔账期金额>=100 万或账期>=31 天，按合同逐个审批。

对于直销客户及 OEM 客户，信用政策由公司与客户协商确定。

报告期内，前五大应收账款和前五大客户的账期和结算方式情况如下：

年度	序号	客户名称	客户分类	账期	结算方式	信用政策是否匹配	备注
2020 年 1-6 月	1	国家电网有限公司及其关联方	直销客户	10 万以下到货 30 日内；10 万以上到货 30 日 90%，剩余 1 年后	电汇	是	应收余额前五大；前五大客户
	2	新华三技术有限公司及其关联方	直销客户	OEM 合同到货 90 天，软硬件合同签订 60 日 30%，验收 30 日 30%，验收 60 日 40%	电汇	是	应收余额前五大；前五大客户
	3	中国外汇交易中心	直销客户	验收 30 日	电汇	是	应收余额前五大
	4	云南思远数码科技有限公司	经销商	未发生交易	电汇	是	应收余额前五大
	5	深圳市桑威科技有限公司	经销商	按经销商政策	电汇	是	应收余额前五大
	6	南京立有信科技有限公司及其关联方	经销商	合同签订 30 日内	电汇	是	前五大客户
	7	北京腾达泰源科技有限公司	经销商	合同签订 3-10 天，20 万以上合同签订 5-11 日 50%，验收 30 日 50%	电汇	是	前五大客户
	8	万科企业股份有限公司	直销客户	安装调试验收后，开票 30 日 30%，完成整体部署验收后，开票 30 日 60%，业务上线并稳定运行 6 个月，开票 30 日 10%	电汇	是	前五大客户
2019 年	1	国家电网有限公司及其关联方	直销客户	10 万以下到货 30 日内，以上到货 60 日 90%剩余 1 年后	电汇	是	应收余额前五大；前五大客户
	2	新华三技术有限公司及其关联方	直销客户	OEM 合同到货 90 天，软硬件合同签订 60 日 30%，验收 30 日 30%，验收 60 日 40%	电汇	是	应收余额前五大；前五大客户
	3	广州市云方信息科技有限公司	经销商	合同签订 3-15 天,50 万以上合同签订 3 日 17%，验收 30 日 83%	电汇	是	应收余额前五大；前五大客户
	4	中兴通讯股份有限公司	直销客户	验收 30 日	电汇	是	应收余额前五大

年度	序号	客户名称	客户分类	账期	结算方式	信用政策是否匹配	备注
	5	云南思远数码科技有限公司	经销商	未发生交易	电汇	是	应收余额前五大
	6	南京立有信科技有限公司及其关联方	经销商	合同签订 10-15 日，20 万以上 20-30 日	电汇	是	前五大客户
	7	深圳市欧朋科技有限公司	经销商	合同签订之日 3 天，大额 40 天	电汇	是	前五大客户
2018 年	1	国家电网有限公司及其关联方	直销客户	10 万以下到货 30 日内，以上到货 45-60 日 90%剩余 1 年后	电汇	是	应收余额前五大
	2	新华三技术有限公司及其关联方	直销客户	OEM 合同到货 90 天，软硬件合同签订 60 日 30%，验收 30 日 30%，验收 60 日 40%	电汇	是	应收余额前五大；前五大客户
	3	云南思远数码科技有限公司	经销商	合同签订 30 日，15 万以上到货 30 天	电汇	是	应收余额前五大
	4	广州创湖电子科技有限公司	经销商	签订 10 日 10%，到货 60 日 25%，验收 10 日 65%（仅 160w 合同）	电汇	是	应收余额前五大
	5	深圳市众云网有限公司	经销商	合同签订 30 天；15 万以上签订 7 日 30%，剩余到货或验收 30 日	电汇	是	应收余额前五大
	6	南京立有信科技有限公司及其关联方	经销商	合同签订之日起 8-15 日；合同签订 7-15 天	电汇	是	前五大客户
	7	平安银行股份有限公司	直销客户	验收 30 日，服务合同分期开票	电汇	是	前五大客户
	8	北京华兴佳讯科技发展有限公司	经销商	验收或合同签订 14-60 天	电汇	是	前五大客户
2017 年	1	北京华兴佳讯科技发展有限公司	经销商	验收或合同签订 14-60 天	电汇	是	应收余额前五大；前五大客户
	2	广州市云方信息科技有限公司	经销商	到货或验收 30 天	电汇	是	应收余额前五大
	3	上海赛高数码科技有限公司	经销商	合同签订 90-180 天（大部分合同金额 50w）	电汇	是	应收余额前五大

年度	序号	客户名称	客户分类	账期	结算方式	信用政策是否匹配	备注
	4	云南网特科技有限公司	经销商	发货 20 日 30%，验收 30 日 70%（仅一个 100w）	电汇	是	应收余额前五大
	5	华夏银行股份有限公司	直销客户	验收 90-140 日	电汇	是	应收余额前五大；前五大客户
	6	南京立有信科技有限公司及其关联方	经销商	合同签订 7-15 天	电汇	是	前五大客户
	7	上海证券交易所及其关联方	直销客户	合同签订 45 日 30%，验收 60%，验收 75 日 10%	电汇	是	前五大客户
	8	中国外汇交易中心	直销客户	合同签订 80 日 45%，到货 30 日 50%，服务开始 1200 日 5%	电汇	是	前五大客户

（二）报告期内的客户信用政策的调整情况，相关信用政策的审批程序及执行情况

报告期内，公司为规避应收账款回收风险，加快资金回笼，自 2019 年起对经销商信用政策进一步收紧。

2019 年以前，公司对于经销商信用政策较为灵活，一般由销售人员与经销客户对信用政策进行初步协商确定，相关合同和信用政策经销售副总、总经理进行审批通过后执行。2019 年开始公司对于经销商信用政策进行了细化和明确，对于合同销售金额小于等于 15 万元或合同类型为软件合同的，采取一次性收费的方式；对于销售金额在 15 万-50 万之间的合同，采取发货前收取 50%货款，到货验收后 30 天收取剩余 50%货款的方式；对于销售金额大于等于 50 万元的合同，采取发货前收取 30%货款，到货验收后收取 40%货款，终端客户实施验收后 30 天收取剩余 30%货款的方式。本次信用政策实施，经公司总经理审批后执行。

直销客户主要为金融、电力、互联网、科技等行业优质客户，信用政策与客户协商确定，报告期内信用政策维持不变。

公司制定了《销售和收款使用手册》等有关的内部控制制度，规范信用政策及销售合同审批流程，对于销售合同及信用政策由营销管理部、市场部负责人、总经理进行审批；对于货款催收和办理，由销售部门负责货款催收，财务部督促销售部门加紧催收，并协助办理。

报告期内，经销商客户信用政策收紧，已经公司相应审批程序审批。发行人内部控制运行有效，信用政策得到执行。

（三）前五大应收账款与前五大客户销售收入之间的匹配关系；

应收账款前五名	应收账款账面余额（万元）	当期销售收入金额（万元）	对应当期收入排名
2020.6.30		2020 年 1-6 月	
国家电网有限公司及其关联方	571.78	1,220.02	1
新华三技术有限公司及其关联方	492.36	609.32	2
中国外汇交易中心	175.10	145.22	6

应收账款前五名	应收账款账面余额（万元）	当期销售收入金额（万元）	对应当期收入排名
云南思远数码科技有限公司	134.77	0.00	本期无交易额
深圳市桑威科技有限公司	100.92	55.80	16

应收账款前五名	应收账款账面余额（万元）	当期销售收入金额（万元）	对应当期收入排名
2019.12.31		2019 年	
国家电网有限公司及其关联方	977.13	1,714.48	1
新华三技术有限公司及其关联方	522.42	1,221.87	2
广州市云方信息科技有限公司	170.52	503.86	4
中兴通讯股份有限公司	145.00	128.32	15
云南思远数码科技有限公司	134.77	0.00	本期无交易额

应收账款前五名	应收账款账面余额（万元）	当期销售收入金额（万元）	对应当期收入排名
2018.12.31		2018 年	
国家电网有限公司及其关联方	311.82	436.24	4
新华三技术有限公司及其关联方	275.27	609.07	2
云南思远数码科技有限公司	246.77	172.75	10
广州创湖电子科技有限公司	144.00	137.93	12
深圳市众云网有限公司	141.40	294.14	6

应收账款前五名	应收账款账面余额（万元）	当期销售收入金额（万元）	对应当期收入排名
2017.12.31		2017 年	
北京华兴佳讯科技发展有限公司	133.50	258.43	2
广州市云方信息科技有限公司	116.76	147.23	7
上海赛高数码科技有限公司	114.58	98.37	10
云南网特科技有限公司	108.00	92.31	11
华夏银行股份有限公司	106.47	209.82	4

注：云南思远数码科技有限公司应收账款预计无法收回，已全额计提坏账准备。

如上所示，公司应收账款前五名与前五大客户基本匹配，主要应收账款客户均系公司主要销售客户。

三、请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、执行的核查程序

（1）查看同行业上市公司公开信息，获取同行业上市公司应收账款周转情况，对比报告期内公司与同行业上市公司的应收账款周转率是否一致；

（2）了解并测试发行人销售与收款、信用政策相关的内部控制设计和执行情况，评价公司应收账款内控管理制度的合理性及有效性；

（3）查阅公司与主要客户签订的销售合同或订单，核查主要客户的信用政策；

（4）对主要客户进行访谈，了解公司与其约定的信用政策及执行情况；

（5）查阅公司坏账计提政策及实际坏账发生情况，核查公司应收账款坏账准备相关会计政策及会计估计是否符合《企业会计准则》的规定及行业特点；

（6）获取了公司报告期内各期应收账款期末余额明细表，坏账准备核销明细表，复核了公司报告期内各期应收账款期末坏账准备计提明细表，重点核查了应收账款期末余额、期末坏账准备计提金额及坏账准备核销金额的准确性；

（7）根据新金融工具准则，了解并评估管理层对于预期信用损失率的确定是否合理，复核公司计算的准确性；

（8）查阅公司信用政策、结算政策及销售合同的结算条款，了解关于应收账款的回款情况及逾期情况；

（9）取得发行人应收账款明细表及客户收入明细表，对比分析前五大应收账款与前五大客户销售收入之间的匹配关系；

（10）对报告期内单项计提的坏账准备，了解形成原因，重点关注坏账准备计提的充分性及合理性；

（11）对报告期内主要客户的销售收入及应收账款执行函证程序。报告期内函证情况如下：

应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
期末余额	2,693.96	3,212.91	2,990.52	2,336.22
发函金额	2,222.10	2,643.84	2,254.64	1,802.59
发函比例	82.48%	82.29%	75.39%	77.16%
回函金额	1,755.39	2,352.86	1,838.71	1,534.67
回函比例	79.00%	88.99%	81.55%	85.14%

营业收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
营业收入	4,739.75	12,245.44	8,286.59	6,688.76
发函金额	3,889.89	8,618.98	6,097.44	4,626.51
发函比例	82.07%	70.39%	73.58%	69.17%
回函金额	3,441.11	7,915.57	5,024.80	3,721.05
回函比例	88.46%	91.84%	82.41%	80.43%

保荐机构、申报会计师对报告期内重要且大额客户执行了函证程序，应收账款及收入发函比例均为 70%左右或以上，回函占发函比例也均为 70%以上。

（12）对报告期内以及期后应收账款回款进行查验，核查回款真实性。

2、核查结论

经上述核查，申报会计师认为：

（1）发行人应收账款周转率与同行业可比上市公司基本保持一致，应收账款周转率较高；

（2）发行人预期信用损失率的确定依据合理，坏账准备计提充分；

（3）发行人前五大应收账款和前五大客户的账期、结算方式与发行人制定的信用政策相匹配，相关信用政策的审批得到有效执行；

（4）发行人前五大应收账款与前五大客户销售收入相匹配。

22.关于税收

招股说明书披露，2017 年公司取得《高新技术企业证书》，证书有效期为 2017 年-2019 年；此外公司可享受国家规划布局内重点软件和集成电路设计企业所得税优惠政策，2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月公司企业所得税按照 10%计缴；增值税退税金额占当期利润总额的比例分别为 34.07%、54.13%、17.47%和 52.62%。

请发行人披露：（1）招股说明书中披露的增值税即征即退金额是否均是与软件产品销售相关的退税，结合相关销售等情况定量分析上述金额与相关收入的匹配情况；（2）发行人能否继续取得《高新技术企业证书》及后续认证进展情况，2020 年 6 月过后发行人是否继续享受企业所得税优惠政策。

请发行人说明：（1）增值税即征即退的具体执行情况，软件产品销售的发票开具方式，及是否符合增值税即征即退的相关规定；（2）发行人是否对税收优惠存在重大依赖，如是请在重大事项提示和风险因素作定量揭示。

请保荐机构、申报会计师核查，说明核查内容及依据，并发表明确意见。

回复：

一、请发行人披露：

（一）招股说明书中披露的增值税即征即退金额是否均是与软件产品销售相关的退税，结合相关销售等情况定量分析上述金额与相关收入的匹配情况

《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100 号）规定：增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按 17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。

公司销售自行开发生产的软件产品享受上述税收优惠政策，公司软件产品销售（销售自行开发生产的软件产品且未一并转让著作权、所有权）和软件版本升级收入先按 17%（2018 年 5 月开始为 16%、2019 年 4 月开始为 13%）的税率计缴，实际税负超过 3%部分经主管税务部门审核后实行即征即退政策，相关税收优惠合法合规。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析“十、经营成

果分析”之“（六）构成经营成果的其他项目分析”补充披露以下内容：

“招股说明书中披露的增值税即征即退金额系计入“其他收益-软件产品即征即退的增值税”科目的实收金额，均为与软件产品销售相关的退税。

期间	账面软件产品销售收入（A）	当期申报即征即退软件产品收入（B）	增值税税率（C）（%）	销项税额（D=C*B）注1	进项税额（E）	软件产品增值税应纳税额（F=D-E）	申请即征即退金额（G=F-B*3%）	其他收益-软件产品即征即退的增值税			退税申请与实际收到的差异注2
								退税款所属申报年度	实际收到金额	实际收到金额按申报年度汇总	
2020年1-6月	3,681.18	2,789.62	13%	364.73	8.50	356.23	272.54	2020年1-6月	218.35	218.35	54.19
								2019年度	266.84	831.23	0.00
2019年度	9,417.38	8,065.71	16%、13%	1,103.96	30.76	1,073.20	831.23	2019年度	564.39		
								2018年度	292.53	855.28	0.00
2018年度	6,681.64	6,641.28	17%、16%	1,080.19	25.67	1,054.52	855.28	2018年度	562.75		
								2017年度	272.94	710.76	0.00
2017年度	5,332.12	5,266.14	17%	895.24	26.50	868.75	710.76	2017年度	437.82		
								2016年度	165.52	165.52	0.00

注1：公司为增值税一般纳税人，销售货物收入2017年1月1日-2018年4月30日适用17%的税率，2018年5月1日-2019年3月31日适用16%的税率，2019年4月1日-2020年6月30日适用13%的税率。

注2：公司于2020年7月27日收到实际归属2020年6月的增值税即征即退金额54.19万元

如上所示，公司申报即征即退软件收入与账面软件销售收入之间存在差异，主要系向国家电网销售的资产安全管理系统为软硬一体化产品，根据国家电网的要求向其开具的增值税发票内容为硬件产品，该部分软件销售收入未能申享受软件增值税即征即退税收优惠所致，此外，因开具发票时间差异，税务口径即征即退软件收入与会计口径软件收入亦存在部分时间差异。

综上所述，受部分软件收入未能享受即征即退政策及发票开具所处年度、期间不一致等因素的影响，发行人申报的即征即退软件产品收入与公司软件销售收入存在差异，具有合理性。”

（二）发行人能否继续取得《高新技术企业证书》及后续认证进展情况，2020年6月过后发行人是否继续享受企业所得税优惠政策

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析“八、税项”之“（三）报告期内公司税收政策及税收优惠政策变化情况”之“3、未来税收优惠的可持续性”中补充披露以下内容：

“根据《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32号）、《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）有关规定，2017年11月13日，发行人取得由浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（编号为GF201733002800，证书有效期为2017年-2019年），认定发行人为高新技术企业，2017年度公司企业所得税按照15%计缴。2020年12月1日发行人已通过高新技术企业资格复审，被公示为高新技术企业。截至本回复出具之日，公示期已满，公司将取得《高新技术企业证书》。

经浙江省发展和改革委员会认证，公司系国家规划布局内重点软件企业。根据财政部、国家税务总局《关于进一步鼓励软件产业和集成电路产业发展企业所得税政策的通知》（财税〔2012〕27号）和财政部、国家税务总局《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税〔2016〕49号）的相关规定，发行人可享受国家规划布局内重点软件和集成电路设计企业所得税优惠政策。2018年度、2019年度、2020年1-6月发行人企业所得税按照10%计缴。

2020年，发行人继续满足财税〔2016〕49号文件中规定的“四、财税〔2012〕27号文件所称软件企业”的所有条件及“六、财税〔2012〕27号文件所称国家规划布局内重点软件企业”第二条“在国家规定的重点软件领域内，汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入不低于5,000万元，应纳税所得额不低于250万元，研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于25%，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例不低于70%”的各项要求。具体情况如下：

认定条件	公司情况	是否符合相关条件
在中国境内（不包括港、澳、台地区）依法注册的居民企业	**公司属于中国境内依法注册的居民企业**	符合
汇算清缴年度具有劳动合同关系且具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例不低于40%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于20%	2020年6月末公司具有劳动合同关系且具有大学专科以上学历的职工人数占企业月平均职工总人数的比例为95.38%，其中研究开发人员占企业月平均职工总数的比例为46.67%。	符合
拥有核心关键技术，并以此为基础开展经营活动，且汇算清缴年度研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例不低于6%；其中，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例不低于60%	公司拥有**核心关键技术**，并以此为基础开展经营活动，2020年1-6月研究开发费用总额占企业销售（营业）收入总额的比例为32.66%，且全部在境内发生。	符合
汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于50%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于40%），其中：软件产品自主开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于40%（嵌入式软件产品和信息系统集成产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例不低于30%）	2020年1-6月公司软件产品开发销售（营业）收入占企业收入总额的比例为51.55%，其中：且全部为软件产品自主开发销售（营业）收入。	符合
主营业务拥有自主知识产权	公司拥有3项已授权专利；公司拥有32项已授权软件著作权。	符合
具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境（如合法的开发工具等）	公司具备良好软件开发条件，具有与软件开发相适应软硬件设施等开发环境。	符合
汇算清缴年度未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	2020年公司未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。	符合
（一）汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入不低于2亿元，应纳税所得额不低于1000万元，研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于25%；（二）在国家规定的重点软件领域内，	公司软件产品属于国家规定的重点软件领域，2020年1-6月公司软件产品开发销售（营业）收入为2,789.62万元，应纳税所得额为954.93万元，研究开发人员占企	符合

认定条件	公司情况	是否符合相关条件
汇算清缴年度软件产品开发销售（营业）收入不低于5000万元，应纳税所得额不低于250万元，研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于25%，企业在中国境内发生的研究开发费用金额占研究开发费用总额的比例不低于70%；（三）汇算清缴年度软件出口收入总额不低于800万美元，软件出口收入总额占本企业年度收入总额比例不低于50%，研究开发人员占企业月平均职工总数的比例不低于25%	业月平均职工总数的比例为46.67%，研究开发费用全部在境内发生。公司预计2020年全年经营情况不会发生变化，能够满足第（二项）认定条件。	

但是，根据2020年12月17日财政部、税务总局、发展改革委、工业和信息化部《关于促进集成电路产业和软件产业高质量发展企业所得税政策的公告》（2020年第45号），对于财税〔2012〕27号第四条“国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业，如当年未享受免税优惠的，可减按10%的税率征收企业所得税”停止执行，同时规定国家鼓励的重点集成电路设计企业和软件企业，自获利年度起，第一年至第五年免征企业所得税，接续年度减按10%的税率征收企业所得税，国家鼓励的重点集成电路设计和软件企业清单由国家发展改革委、工业和信息化部会同财政部、税务总局等相关部门制定，并由国家发展改革委、工业和信息化部于每年3月底前按规定向财政部、税务总局提供上一年度可享受优惠的企业和项目清单，截止本回复出具之日，上述清单尚未公布。

综上所述，公司基于谨慎性， 2020年度企业所得税暂按享受高新技术企业优惠税率15%计提。”

二、请发行人说明：

（一）增值税即征即退的具体执行情况，软件产品销售的发票开具方式，及是否符合增值税即征即退的相关规定

1、软件产品销售的发票开具方式

针对纯软产品，公司向客户开具货物明细为软件名称的发票。针对软硬一体化产品，一般情况下合同中会明确约定软件、硬件的价格明细，公司根据合同明细分别向客户开具软件、硬件发票；少部分情况下，由于客户的预算、内

部财务核算等要求，合同中未明确约定软件、硬件的价格明细，公司根据合同约定开具发票。公司后续申请增值税即征即退时，仅依据对应软件收入的发票申请退税。报告期内，发行人严格遵守税务机关的规定，足额、及时开具发票。

2、增值税即征即退的具体执行情况

（1）申请退税

报告期内，公司根据向客户开具的软件产品发票申请退税额，发行人每月向税务部门提交软件产品增值税超税负税计算表（以下简称“申请表”），以申请增值税即征即退。公司计算退税额的公式如下：

即征即退税额=当期软件产品增值税应纳税额-当期软件产品销售额*3%

当期软件产品增值税应纳税额=当期软件产品销项税额-当期软件产品可抵扣进项税额

当期软件产品销项税额=当期软件产品销售额*17%（2018 年 5 月 1 日起增值税税率从 17%降至 16%、2019 年 4 月开始为 13%）

（2）收到退税

发行人提交申请表后，一般在 2 周至 2 个月内，收到申请的增值税退税。出于财务核算的谨慎性考虑，公司在期末不计提增值税即征即退退税额，仅在收到增值税退税时在“其他收益”科目核算增值税即征即退额。

3、是否符合增值税即征即退的相关规定

报告期内，发行人严格按照财政部及税务部门的要求，如实申报增值税即征即退，审慎核算软件退税金额。报告期内，发行人增值税软件退税符合增值税即征即退的相关规定。

（二）发行人是否对税收优惠存在重大依赖，如是请在重大事项提示和风险因素作定量揭示

发行人已经在招股说明书之风险因素部分披露以下内容：

“（一）增值税及所得税税收优惠政策变动的风险

根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税

[2011]100 号）的规定：增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，按17%税率征收增值税后，对其增值税实际税负超过 3%的部分实行即征即退政策。公司销售自行开发生产的软件产品享受该税收优惠政策。如果未来软件产品增值税税收优惠政策发生不利变化，将给公司经营业绩带来一定程度的不利影响。

根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条的规定，国家需要重点扶持的高新技术企业减按 15%的税率征收企业所得税。2017 年 11 月 13 日，公司取得由浙江省科学技术厅、浙江省财政厅、浙江省国家税务局、浙江省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》（编号为 GF201733002800，证书有效期为 2017 年-2019 年），认定公司为高新技术企业，2017 年度公司企业所得税按照 15%计缴。

经浙江省发展和改革委员会认证，公司系国家规划布局内重点软件企业。根据财政部、国家税务总局《关于软件和集成电路产业企业所得税优惠政策有关问题的通知》（财税〔2016〕49 号）的相关规定，公司可享受国家规划布局内重点软件和集成电路设计企业所得税优惠政策。2018 年度、2019 年度公司企业所得税按照 10%计缴。**根据 2020 年 12 月 17 日财政部、税务总局、发展改革委、工业和信息化部《关于促进集成电路产业和软件产业高质量发展企业所得税政策的公告》（2020 年第 45 号），对于财税〔2012〕27 号第四条“国家规划布局内的重点软件企业和集成电路设计企业，如当年未享受免税优惠的，可减按 10%的税率征收企业所得税”停止执行，同时规定国家鼓励的重点集成电路设计企业和软件企业，自获利年度起，第一年至第五年免征企业所得税，接续年度减按 10%的税率征收企业所得税，国家鼓励的重点集成电路设计和软件企业清单由国家发展改革委、工业和信息化部会同财政部、税务总局等相关部门制定，并由国家发展改革委、工业和信息化部于每年 3 月底前按规定向财政部、税务总局提供上一年度可享受优惠的企业和项目清单，截止本招股说明书签署之日，上述清单尚未公布。公司基于谨慎性， 2020 年度企业所得税暂按享受高新技术企业优惠税率 15%计提。**如果国家所得税税收优惠政策发生不利变化，公司将无法继续享受优惠税率。因此，公司存在所得税税收优惠政策变动的风险。

（二）财政补贴变化产生的风险

我国政府一直重视高新技术企业的发展，并给予重点鼓励和扶持。如果政府对公司所处行业及高新技术企业的扶持政策发生变化，将对公司的发展产生一定的影响。”

三、请保荐机构、申报会计师核查，说明核查内容及依据，并发表明确意见。

1、执行的核查程序

（1）查阅了税收优惠相关政策法规，获取了公司税收优惠相关申请文件，逐条与公司进行比较，核实是否具备相关条件及相关政策的时效性；

（2）获取高新技术企业、重点软件企业及软件产品增值税即征即退相关的税收优惠的证书、税务备案及证明文件等；

（3）获取了税务主管机关对公司纳税合规的相关证明文件；

（4）获取了公司增值税即征即退申报文件，与公司软件收入进行了对比，分析差异的原因；

（5）获取公司报告期各期应交税费明细表、企业所得税纳税申报表、增值税纳税申报表、软件产品增值税超税负退税计算表，检查公司软件产品销售额的核算方式和分配方法，复核报告期内税收优惠的申请金额准确性；

（6）分析税收优惠占公司利润总额的比重，结合公司所处的行业状况及获利方式，分析税收优惠对公司经营业绩的影响；

（7）向公司财务负责人进行了访谈，确认公司是否仍符合税收优惠政策的相关条件，了解高新技术企业复审的进度。

2、核查结论

经执行上述核查程序，保荐机构、申报会计师认为：

（1）公司符合高新技术企业所得税优惠政策、软件产品增值税即征即退税收优惠政策以及国家规划布局内重点软件和集成电路设计企业所得税优惠政策，所享受的税收优惠合法合规；公司申报即征即退的软件产品均已登记备案，软

件产品即征即退销售额申报准确、合理；

（2）公司享受的税收优惠依据系我国长期实施的全国范围内的法律规定或政策，具有全国性、长期性、持续性的特点，公司的各项指标符合相关税收优惠政策的要求，且享受的各项税收优惠政策具有稳定性，预计未来可持续享受该等税收优惠政策；税收优惠政策在可预期范围内认可持续，并在软件行业上市公司中广泛存在，税收优惠不构成对持续经营能力重大不利影响。

23.关于现金流量

招股说明书披露，2019 年发行人向杭州银行股份有限公司科技支行借款 6,000.00 万元用于商业房产购买，2019 年现金分红 3,174.28 万元；报告期各期发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 2,241.36 万元、1,713.64 万元、2,834.33 万元以及 1,531.55 万元。

请发行人说明：（1）2018 年度未分配股利，2019 年度分配了两次股利的原因，2019 年增资的股东出资来源、出资款是否来源于分红；（2）2019 年度分红金额显著较高的原因，2019 年大额借款又进行大额分红的原因及合理性，进行中期股利分配的依据，是否执行公司规定的股利分配制度；（3）上市前后股利分配政策是否存在或将存在显著不同，若存在不同，请做好单项重大事项提示；（4）股利是否已分配完毕；（5）结合现金流、工程支出、授信额度和融资到期时间、司法诉讼等因素分析对发行人偿债能力和可持续经营能力的影响；（6）结合发行人的业务模式、收款模式等，分析并说明报告期内销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例是否符合行业惯例；（7）2019 年“支付其他与经营活动有关的现金”大幅增长的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查、发表意见，并说明对货币资金履行的核查程序和核查结论。

回复：

一、请发行人说明：

（一）2018年度未分配股利，2019年度分配了两次股利的原因，2019年增资的股东出资来源、出资款是否来源于分红

1、2018 年度未分配股利的原因

公司结合当年利润情况及并考虑未来经营计划及资金需求，经 2019 年 5 月召开的 2018 年年度股东大会审议通过《关于公司 2018 年度利润分配预案的议案》，2018 年度不进行利润分配。

2、2019 年度分配了两次股利的原因

2019 年度第一次股利分配：根据 2019 年 12 月 1 日公司 2019 年第二次临时股东大会审议批准的《关于公司 2019 年半年度利润分配预案的议案》，公司以截至 2019 年 6 月 30 日止总股本 2,027.00 万股为基数向全体股东每 10 股派发现金股利 12.00 元（含税），共分配现金股利 2,432.40 万元，该次分配股利原因实际为公司股东对股本规模的调整并搭建持股平台考虑，股东将税后分红款项主要用于向公司增资。

本次增资前后公司股本结构情况如下：

序号	股东名称	增资前		增资后	
		持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
1	吴强	1,095.00	54.02%	1,095.00	44.28%
2	蔡永娟	594.30	29.32%	594.30	24.03%
3	齐治管理			247.80	10.02%
4	达晨恒胜	108.00	5.33%	131.76	5.33%
5	辟地管理			123.85	5.01%
6	沈建响	101.35	5.00%	123.65	5.00%
7	李方宁	101.35	5.00%	123.65	5.00%
8	熊人杰	27.00	1.33%	32.94	1.33%
合计		**2,027.00**	**100.00%**	**2,472.94**	**100.00%**

2019 年第二次股利分配：根据 2020 年 5 月 22 日公司 2020 年第一次临时股东大会审议批准的《关于公司利润分配及资本公积转增股本的议案》，公司以截至 2019 年 12 月 31 日止总股本 2,472.94 万股为基数向全体股东每 10 股派发现

金股利 3.00 元（含税），共分配现金股利 741.88 万元，该次分配现金股利的原因为解决股东 2020 年 6 月资本公积转增股本过程中个人所得税的资金来源。该次转增后公司股本由 2,472.94 万元增加至 3,442.50 万元。

综上所述：

1）2018 年度未分配股利，2019 年度分配了两次股利，均系公司及股东基于对经营计划及资金安排的权衡考虑，具备合理性。

2）2019 年增资的股东出资款来源于 2019 年度第一次股利分配。

（二）2019年度分红金额显著较高的原因，2019年大额借款又进行大额分红的原因及合理性，进行中期股利分配的依据，是否执行公司规定的股利分配制度。

1、2019 年度分红金额显著较高的原因，2019 年大额借款又进行大额分红的原因及合理性

2019 年股利分配的原因如下表所示：

所属年度	股利金额	决议时间	股利分配原因及款项用途
2019 年	2,432.40	2019 年 12 月	为调整股本规模，各股东用于 2019 年 12 月对公司增资。
2019 年	741.88	2020 年 5 月	股东用于缴纳 2020 年 6 月公司资本公积转增股本个税。

如上所示，2019 年度两次分红均基于公司对股本规模调整导致的股东资金安排，其中 2019 年度首次分红款主要用于对公司再投资，税后分红款当月以增资实缴形式增资至公司；2019 年度第二次分红主要基于公司将资本公积转增股本，股东需要分红款缴纳个人所得税，以完成公司股本规模的调整。

2019 年大额借款系公司购置办公楼需要，向银行取得的长期借款 6,000 万元，借款期限为 2019 年 11 月 12 日至 2029 年 11 月 10 日。

综上，2019 年度分红金额较高系股本规模调整及股东资金需求，大额借款系购置办公楼所进行的长期债务融资，具有合理性。

2、公司进行中期股利分配的依据，是否执行公司规定的股利分配制度

发行人《公司章程》对于利润分配政策的主要规定如下：

“第一百四十八条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不参与分配利润。”

“第一百五十条公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。”

如上所示，公司不存在未弥补亏损，2019 年度中期股利分配根据股东持有的份额比例分配，符合公司规定的股利分配制度。

（三）上市前后股利分配政策是否存在或将存在显著不同，若存在不同，请做好单项重大事项提示。

1、上市前的股利分配政策

“第一百四十八条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。公司持有的本公司股份不参与分配利润。”

“第一百五十条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。”

2、上市后的股利分配政策

“1、利润分配政策

公司实施较为积极的利润分配政策，重视对投资者的合理投资回报，并保持利润分配政策的连续性和稳定性。公司可以采取现金或者股票等方式分配利润，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。

2、利润分配形式

采取现金、股票或两者相结合的方式分配股利，现金分红优先于其他分红方式。具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配；采用股票股利进行利润分配的，应当具有公司成长性、每股净资产的摊薄等真实合理因素。

3、现金分红的具体条件和比例

（1）现金分红的具体条件

公司未分配利润为正、当年度实现盈利且该年度实现的可分配利润（即公司弥补亏损、提取公积金后的税后利润）为正，现金分红后公司现金流仍可以满足公司正常生产经营的需要；审计机构对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告（中期现金分红无需审计）；公司未来十二个月内无重大对外投资计划或重大现金支出（公司首次公开发行股票或再融资的募集资金投资项目除外）。重大投资计划或重大现金支出是指公司未来十二个月内拟建设项目、对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的 30%且超过人民币 5,000 万元。

（2）现金分红的比例与时间间隔

公司原则上每年进行一次现金分红，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可分配利润的 10%，公司董事会可以根据公司的盈利状况及资金需求提议进行中期现金分红。

公司董事会应当综合考虑公司所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照本章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

存在下列情形之一时，公司当年可以不进行现金分配或现金分配比例可低于当年实现的可分配利润的 10%：

①当年实现的每股收益低于 0.1 元；

②当年经营活动所产生的现金流量净额为负数；

③公司现金流出现困难导致公司到期融资无法按时偿还；

④公司存在重大资金支出安排。

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。重大资金支出安排是指公司未来十二个月内拟建设项目、对外投资、收购资产或者购买设备的累计支出达到或者超过公司最近一期经审计净资产的 30%且超过人民币 5,000 万元或者其他可能对公司的资产、负债、权益和经营成果产生重大影响的交易。

4、发放股票股利的具体条件

公司当年盈利且可供分配利润为正时，在保证公司股本规模和股权结构合理的前提下，基于回报投资者和分享企业价值考虑，当公司股票估值处于合理范围内，可以在满足现金分配的条件下，公司可以发放股票股利，具体方案需经公司董事会审议后提交公司股东大会批准。

5、利润分配政策的决策机制及程序

（1）利润分配预案应经公司董事会、监事会分别审议后方能提交股东大会审议。董事会在审议利润分配预案时，须经全体董事过半数表决同意，且经公司二分之一以上独立董事表决同意。董事会审议现金分红方案时，应当认真研究和论证现金分红的时机、条件和比例、调整的条件、决策程序等事宜，独立董事应当发表明确意见。监事会在审议利润分配预案时，需经全体监事过半数以上表决同意。独立董事可征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交

董事会审议。

（2）股东大会在审议利润分配方案时，须经出席股东大会的股东所持表决权的二分之一以上表决同意；股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应当通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，充分听取中小股东的意见和诉求。

6、利润分配的调整或变更的决策机制与程序

（1）公司调整利润分配方案，必须由董事会进行专题讨论，详细论证并说明理由。公司董事会在利润分配政策的调整过程中，应当充分考虑独立董事、监事会和公众投资者的意见。董事会在审议调整利润分配政策时，须经全体董事过半数表决同意，且经公司二分之一以上独立董事表决同意，独立董事应当对调整利润分配方案发表独立意见；监事会在审议利润分配政策调整时，须经全体监事过半数以上表决同意。

（2）利润分配政策调整应分别经董事会和监事会审议通过后方能提交股东大会审议。公司应在股东大会提案中详细说明利润分配政策调整的原因。公司应安排通过证券交易所交易系统、互联网投票系统等网络投票方式为社会公众股东参加股东大会提供便利。股东大会审议调整利润分配政策的议案需经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。”

3、前后股利分配政策对比

公司于科创板上市后将注重中小股东的投资回报，保障外部投资者取得股息红利作为投资合理回报的权利。上市前后公司股利分配政策基本原则未发生重大变化。上市后公司股利分配政策对于股利分配的具体政策、决策程序、政策的制定和调整等作出了更为明确、详细的规定，从股利分配的原则、形式、条件、现金分红和股利分红的具体条件、现金分红比例等方面落实、细化，主要包括不限于：①对公司不同的发展阶段，提出差异化的现金分红政策；②明确了重大投资计划及重大现金支出的界定标准；③明确了不进行现金分配或现金分配比例可低于当年实现的可分配利润的 10%的具体情形。

（四）股利是否已分配完毕

报告期内，公司历次股利分配情况如下表所示：

单位：万元

所属年度	股利金额	决议时间	支付时间
2017 年	810.80	2018 年 5 月	2018 年 5 月、8 月
2019 年	2,432.40	2019 年 12 月	2019 年 12 月、2020 年 1 月
2019 年	741.88	2020 年 5 月	2020 年 6 月

如上表所示，截至 2020 年 6 月 30 日，公司股利已全部分配完毕。

（五）结合现金流、工程支出、授信额度和融资到期时间、司法诉讼等因素分析对发行人偿债能力和可持续经营能力的影响。

1、公司现金流情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额均为正数，分别为 2,241.36 万元、1,713.64 万元、2,834.33 万元、1,531.55 万元。截至 2020 年 6 月 30 日，公司现金及现金等价物余额为 3,571.68 万元，现金较为充裕。

2、公司工程支出情况

2020 年 6 月，公司装修工程已经达到预定可使用状态并结转固定资产，待最终验收与结算。截至 2020 年 6 月 30 日，公司包含暂估装修工程结算款在内的应付长期资产购置款余额为 880.84 万元。

截止 2020 年 12 月 31 日，公司包含暂估装修工程结算款在内的应付长期资产购置款余额为 203.84 万元（未经审计），尚未偿付的工程款金额较少。

3、公司授信额度和借款情况

报告期内，公司相应需求，未签署综合授信合同。公司按揭类借款合同金额为 6,000.00 万元,借款期限为 2019 年 11 月 12 日至 2029 年 11 月 10 日，截至 2020 年 6 月 30 日，公司于 2020 年 7 月、8 月，提前偿付了借款共计 1,000.00 万元。截止 2020 年 12 月 31 日，公司尚未偿还的借款金额为 2,500.84 万元，每月应偿还约 23 万元。

4、公司司法诉讼情况

2020 年 6 月 30 日，公司司法诉讼事项的预计负债计提金额为 101.90 万元。2020 年 12 月 18 日，公司与云南思远签署了和解协议书。根据和解协议，云南思远需履行向公司支付 89 万元欠付货款的义务，截至本回复出具之日，已实际

收到该笔货款。同时公司与云南思远在 2019 年 10 月 30 日签署的《协议》解除，公司无需再向云南思远履行任何款项支付义务，云南思远不再依据 2018 年 3 月 1 日公司签署的《共同付款承诺函》主张任何权利。协议签署后，双方根据《和解协议》的相关约定，撤销各自相关诉讼，目前正在办理撤诉手续中。

公司司法诉讼事项已经达成和解，公司无需承担付款责任，对公司未来经营发展不构成重大影响。

综上所述，公司经营活动产生的现金流量净额长期保持稳定正数，经营活动持续为公司带来经营所需现金，公司现金及现金等价物余额充足，可以完全覆盖短期内装修工程、按揭借款等的现金支出，公司偿债能力较强，对可持续经营能力不会产生不利影响。

（六）结合发行人的业务模式、收款模式等，分析并说明报告期内销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例是否符合行业惯例。

公司产品和服务的销售采用经销销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式，对直销客户及 OEM 客户、经销客户分别给予不同的信用政策。针对经销客户，对于合同销售金额小于或等于 15 万元或合同类型为软件合同的，采取一次性收费的方式；对于销售金额在 15 万-50 万之间的合同，采取发货前收取 50%货款，到货验收后 30 天收取剩余 50%货款的方式；对于销售金额大于等于 50 万元的合同，采取发货前收取 30%货款，到货验收后收取 40%货款，终端客户实施验收后 30 天收取剩余 30%货款的方式；直销客户及 OEM 客户的信用政策一般为双方协商确定，信用期一般在 30-90 天。公司收款方式以银行电汇为主。

报告期内，公司与同行业上市公司应收账款周转率情况相比如下：

公司名称	期末应收账款占营业收入的比例				应收账款周转率		
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
启明星辰	217.79%	66.80%	61.86%	53.57%	1.71	1.81	2.12
安恒信息	54.75%	21.28%	27.09%	25.81%	5.09	4.46	4.3
绿盟科技	113.33%	43.49%	62.63%	61.00%	2.13	1.67	1.72
奇安信	108.85%	41.13%	29.88%	27.40%	3.43	4.73	3.65
平均值	**123.68%**	**43.18%**	**45.37%**	**41.95%**	**3.09**	**3.17**	**2.95**

公司名称	期末应收账款占营业收入的比例				应收账款周转率		
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
本公司	49.98%	23.40%	32.03%	32.45%	4.44	3.43	3.12

（数据来源：上市公司年报或招股书）

与同行业上市公司相比，公司规模较小，为减少应收账款资金压力，给予客户的信用期相对较短，公司应收账款周转率较高，故 2017 年-2019 年销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例略高于同行业可比上市公司平均水平。

公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例与可比公司的比较情况如下：

公司名称	销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
启明星辰	154.08%	95.40%	92.73%	100.26%
安恒信息	108.03%	109.80%	107.55%	107.70%
绿盟科技	157.38%	108.68%	102.83%	99.41%
奇安信	143.67%	91.30%	101.56%	124.78%
平均值	**140.79%**	**101.29%**	**101.17%**	**108.04%**
本公司	126.26%	106.82%	108.01%	115.65%

（数据来源：上市公司年报或招股书）

2017 年至 2020 年 1-6 月，公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例分别为 115.65%、108.01%、106.82%、126.26%，公司 2017 至 2019 年销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例略高于同行业可比上市公司平均水平，回款情况较好。

综上所述，公司报告期内销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例符合行业惯例，与公司实际业务情况保持一致。

（七）2019年“支付其他与经营活动有关的现金”大幅增长的原因

2019 年“支付其他与经营活动有关的现金”较上年增长 1,678.30 万元，主要原因如下：

（1）2019 年公司参与国家电网有限公司的招投标项目增加，支付国网物

资有限公司投标保证金较上年增加 1,088.00 万元；

（2）2019 年公司支付普通员工购房借款金额较上年增加 334.00 万元。

二、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查、发表意见，并说明对货币资金履行的核查程序和核查结论。

1、执行的核查程序

（1）获取发行人的《公司章程》，报告期内与现金分红相关的董事会、股东大会议案和决议，确认发行人利润分配是否履行恰当法定程序，是否符合《公司章程》的规定。

（2）获取发行人上市后适用的《公司章程（草案）》，比对发行人上市前后利润分配条款，确认是否存在重大差异。

（3）获取发行人 2017 年-2020 年 6 月的财务报告，分析 2019 年度现金分红的原因及合理性。

（4）检查发行人报告期内历次股利分配款项对应的银行回单，确认股利分红款已全部支付且真实流向股东。

（5）结合关联方资金流水的核查，核查报告期内现金股利分配的资金流向和用途。

（6）获取发行人 2017 年-2020 年 6 月的现金流量表、工程支出明细、借款合同，就诉讼事项对发行人代理律师进行访谈，了解现金流、工程支出、授信额度和融资到期时间、司法诉讼等情况，分析 2019 年现金分红对发行人偿债能力和可持续经营能力的影响。

（7）获取并复核报告期内发行人现金流量表的编制基础和编制过程，检查现金流量表编制的准确性。

（8）检查报告期内“销售商品、提供劳务收到的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”与相关资产负债表、利润表科目的勾稽关系。

（9）查阅同行业上市公司销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例，分析是否符合行业惯例。

（10）对货币资金履行的核查程序：

1）查阅并了解发行人的资金管理内部控制制度，并执行相关穿行测试；

2）对发行人货币资金内控制度执行控制测试，核查资金收付是否均具备相关审批流程，以确认货币资金内控制度执行的有效性；

3）货币资金真实性的核查：

①查阅发行人的银行账户资料，并取得报告期内新增银行账户的开户、销户资料；取得银行已开立账户清单，与账面记录核对；核对结果显示不存在未在账内核算的账户。

②亲自前往银行获取银行对账单，与发行人提供的对账单核对；核对结果一致。

③亲自前往相关开户银行进行函证或邮寄发送函证，核实包括账户余额、资金使用受限情况、期末未到期票据金额等情况；

报告期内，货币资金各期末银行函证情况如下：

单位：元

日期	项目	账面金额	函证金额	发函比例	回函比例
2017.12.31	银行存款	31,509,351.50	31,509,351.50	100.00%	100.00%
	其他货币资金	-	-	-	-
2018.12.31	银行存款	26,772,196.43	26,772,196.43	100.00%	100.00%
	其他货币资金	177,000.00	177,000.00	100.00%	100.00%
2019.12.31	银行存款	34,296,097.87	34,296,097.87	100.00%	100.00%
	其他货币资金	-	-	-	-
2020.6.30	银行存款	36,396,370.64	36,396,370.64	100.00%	100.00%
	其他货币资金	-	-	-	-

根据回函情况，期末余额与账面金额一致，不存在异常情况。

④获取报告期内货币资金明细账及银行对账单，并执行双向核对，核对财务记录和银行流水记录是否一致，公司账面记录是否完整；经核对，所有的银行对账单记录均在公司账内核算，公司货币资金账面记录完整。

⑤抽查大额货币资金收付的原始凭证，检查原始凭证是否齐全、记账凭证

与原始凭证是否相符，账务处理是否正确，是否记录于恰当的会计期间等项内容；经检查，没有异常情况。

4）统计报告期内各期间现金收付占比情况，核查是否有异常现金收支情况。报告期内，发行人各期现金收付占比情况如下：

①现金收取货款

单位：万元

年度	现金收款金额	当期营业收入总金额	现金收款占比
2017 年度	0.24	6,688.76	0.00%
2018 年度	-	8,286.59	0.00%
2019 年度	-	12,245.44	0.00%
2020 年 1-6 月	-	4,739.75	0.00%

②现金报销费用

单位：万元

年度	现金报销期间费用金额	当期期间费用总金额	现金报销占比
2017 年度	-	4,698.77	0.00%
2018 年度	7.69	6,416.41	0.12%
2019 年度	-	7,603.29	0.00%
2020 年 1-6 月	-	3,879.04	0.00%

如上表所示，报告期内，发行人各期现金收付占同类型交易总额的比例很低，无异常现金收支情况，公司现金收付相关的内部控制运行良好。

2、核查结论

经执行上述核查程序，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人 2018 年度未进行股利分配、2019 年度分配的现金股利金额较大符合公司实际情况，具有合理性；

（2）发行人现金股利分配执行了公司规定的股利分配制度，且均已支付完毕；发行人上市前后股利分配政策不存在重大差异。

（3）公司偿债能力较强，2019 年度股利分配对可持续经营能力不会产生不利影响；

（4）报告期内销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例符合行业惯例。

（5）2019 年“支付其他与经营活动有关的现金”大幅增长的主要原因系支付的投标保证金及员工借款增加，不存在重大异常情况。

（6）货币资金的核查结论：

1）发行人货币资金收付均有严格的审批流程，货币资金的内部控制制度设计合理并执行有效；

2）发行人货币资金真实存在，财务核算准确，不存在异常现金收支的情形。

24.关于募投项目

招股说明书披露，本次募集资金主要用于基于“零信任”架构的安全产品研发及产业化项目、下一代安全管理平台建设项目、研发中心建设项目以及营销服务网络升级扩展项目，总计 40,477.38 万元；本次募集资金投资项目的支出主要用于研发支出、设备购置、场地租赁和装修等。

请发行人说明：（1）本次募集资金投资项目与发行人目前主要业务及产品的关系及区别；（2）结合公司现有设备、研发人员薪酬情况，分析募集资金计划用于购置设备、支付研发人员工资的情况及合理性；（3）募投项目达产后扩大销售的具体措施，募投项目是否符合数据安全的技术发展趋势，是否存在项目建设完成产品过时的风险；（4）结合现有资产规模，说明募集资金远高于总资产规模的合理性，公司管理和运用募集资金的具体举措。

请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明：

（一）本次募集资金投资项目与发行人目前主要业务及产品的关系及区别

公司本次实际募集资金扣除发行费用后全部用于与公司主营业务相关的项目，并由董事会根据项目的具体情况负责实施，具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	使用募集资金金额
1	基于“零信任”架构的安全产品研发及产业化项目	10,552.03	10,552.03
2	下一代安全管理平台建设项目	10,413.13	10,413.13
3	研发中心建设项目	14,212.35	14,212.35
4	营销服务网络升级扩展项目	5,299.87	5,299.87
	合计	**40,477.38**	**40,477.38**

公司当前主营业务为数据中心安全产品的研发、生产及销售，建立了运维安全、账号安全和资产安全三大产品体系，主要产品或服务包括访问控制审计系统、特权账号管理系统、资产安全管理系统及相关维保服务。

本次募投项目是对上述数据中心安全管理业务的延伸和拓展：“基于‘零信任’架构的安全产品研发及产业化项目”将构建一套符合“零信任”安全架构标准的方案，具备“端到端管控”的特性，实现实时感知环境风险、可信管理访问通道、持续评估身份，提供对人员、设备、应用访问的统一可信安全接入；“下一代安全管理平台建设项目”将构建一个以安全管理为中心的整体解决方案，通过安全事件的全要素采集、异常行为分析、无代理与轻代理连接、可编排任务管理等具体功能模块，实现对网络安全数据的融合分析，并根据客户需求灵活组合解决方案中的安全能力产品与功能组件方案。

本次募投项目的实施是现有业务的发展与补充，将有效提高公司核心竞争力，促进现有主营业务的持续稳定发展。上述两个产业化项目与发行人目前主要业务及产品的关系及区别如下：

1、基于“零信任”架构的安全产品研发及产业化项目

公司当前主要产品面向数据中心生产环境的运维通道安全场景与募投项目面向的安全场景有所不同。数据中心运维操作管理员人数有限，且访问资产对象有确定范围，同时都是从特定终端甚至受限的物理办公空间进行操作，因此访问控制审计系统产品的安全管控着力点侧重于网络通道，采用网络旁路部署方式；募投项目需要在“端到端管控”提供产品方案，侧重于身份与访问管理，在管理、控制、流量层面进行风险驱动的零信任安全控制，着力点包括终端、网络、主机多端，同时还可以与“下一代安全管理平台建设项目”的管理平台

以及第三方安全产品构建更多安全解决方案。

募投项目的新产品与现有访问控制审计系统产品具有部分相似功能，但不会形成替代关系。募投项目建设有助于构筑公司在安全管理以及身份与访问管理领域的领先性，有效提高公司的品牌影响力，支撑公司的长远可持续发展。

2、下一代安全管理平台建设项目

在数字化进程加快、风险和威胁日趋严峻的大环境下，随着数据中心里安全产品，以及系统复杂度提升，安全管理与运营效率提高是客户重要的诉求。募投项目“下一代安全管理平台建设项目”意在顺应传统安全管理平台向具备可运营能力综合管理平台的转型趋势，依托公司在数据中心安全领域所积累的丰富经验和积累，构建一个以安全管理为中心的整体解决方案，通过安全事件的全要素信息采集、异常行为分析、无代理与轻代理连接、可编排任务管理等具体功能模块，实现对网络安全数据的融合分析，并根据客户需求灵活组合解决方案中的安全能力产品与功能组件。

下一代安全管理平台项目建设，帮助客户建立数据驱动安全的风险管控体系，提升客户的智能化安全管理水平，同时也提升公司创新技术水平，扩大公司市场份额，保持公司竞争优势，提升公司盈利能力。

上述产业化项目的顺利实施，有利于进一步强化公司在数据中心安全细分领域业务的布局，增强公司的技术及产品领先优势，提高公司综合竞争力。

（二）结合公司现有设备、研发人员薪酬情况，分析募集资金计划用于购置设备、支付研发人员工资的情况及合理性

1、公司现有设备、研发人员薪酬情况

（1）公司现有设备情况

截至 2020 年 6 月 30 日，公司现有设备情况如下：

单位：万元

项目	原值	累计折旧	账面价值	成新率
电子设备及其它	798.73	294.95	503.78	63.07%

报告期末，公司现有电子设备等固定资产主要为服务器、计算机、交换机

等用于研发及测试的硬件设备，主要由发行人所属行业特点所致，公司当前产品线相对简单，无需进行大型生产设备等投入，因此整体设备资产规模较小。

（2）公司研发人员薪酬及数量情况

2017 年-2019 年，公司研发人员薪酬及数量情况如下：

单位：人、万元

2019 年度			2018 年度			2017 年度		
研发人员薪酬	研发人员人数	人均薪酬	研发人员薪酬	研发人员人数	人均薪酬	研发人员薪酬	研发人员人数	人均薪酬
2,245.58	72	31.41	1,523.21	43	35.42	903.18	36	25.09

注：发行人研发人员人数为上期末及本期末的算术平均数

近年来，公司在整体规模快速增长的同时不断丰富产品线。为保持产品和技术的先进性，公司持续加大研发投入，对优秀研发人员需求较大。因此，近年来公司不断招募优秀的技术型人才，研发人员数量增长较快。

2、募集资金计划用于购置设备、支付研发人员工资的情况及合理性

（1）募集资金计划用于购置设备、支付研发人员工资的情况

本次募集资金投资项目各项目的投资概况如下：

①基于“零信任”架构的安全产品研发及产业化项目

本项目预计投资总额为 10,552.03 万元，各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	占比
1	装修工程	770.00	7.30%
2	软硬件购置	3,247.60	30.78%
3	安装调试费用	48.71	0.46%
4	预备费	200.88	1.90%
5	研发人员薪酬及福利费用	6,284.84	59.56%
	合计	**10,552.03**	**100.00%**

②下一代安全管理平台建设项目

本项目预计投资总额为 10,413.13 万元，各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	占比
1	物业购置	-	-
2	装修工程	300.00	2.88%
3	软硬件购置	3,755.60	36.07%
4	安装调试费用	56.33	0.54%
5	预备费	202.78	1.95%
6	研发人员薪酬及福利费用	6,098.42	58.56%
	合计	**10,413.13**	**100.00%**

③研发中心建设项目

本项目计划投资总额为 14,212.35 万元，各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	投资总额	占比
1	工程装修费用	750.00	5.28%
2	软硬件购置费用	3,390.00	23.85%
3	设备安装调试费用	50.85	0.36%
4	研发人员薪酬及福利费用	9,598.10	67.53%
5	调研论证费	150.00	1.06%
6	认证、知识产权事务费	70.00	0.49%
7	预备费	203.4	1.43%
	合计	**14,212.35**	**100.00%**

④营销服务网络升级扩展项目

本项目计划投资总额为 5,299.87 万元，各项明细及占比情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目总投资	占比
1	办公场地租赁费用	2,575.44	48.59%
2	工程装修费用	392.00	7.40%
3	设备购置费用	1,697.11	32.02%
4	设备安装及调试费	25.46	0.48%
5	市场推广费用	300.00	5.66%
6	培训费	225.00	4.25%
7	预备费	84.86	1.60%

序号	项目	项目总投资	占比
	合计	**5,299.87**	**100.00%**

本次募集资金投资项目中，用于购置设备的投资金额为 12,090.31 万元，占总体募投项目投资总额比重为 29.87%；用于支付研发人员薪酬及福利费用的金额为 21,981.36 万元，占总体募投项目投资总额比重为 54.31%。

（2）募集资金计划用于购置设备、支付研发人员工资的合理性

①募集资金计划用于购置设备的合理性

近年来，随着政策对网络安全行业的不断推动以及应用场景的不断丰富，公司整体规模快速增长、产品线逐渐丰富，现有的研发及测试设备已经无法满足公司日益复杂的研发需求以及持续扩大的研发团队，需要按照最新的技术发展方向及公司人员的增长，购置与之匹配的研发及测试等相关设备。

公司当前主要产品面向数据中心生产环境的运维通道安全场景，数据中心运维操作管理员人数有限，且访问资产对象有确定范围，同时都是从特定终端甚至受限的物理办公空间进行操作，因此需要搭建的研发测试环境所需的设备规模相对较小。

与公司当前产品不同，募投项目需要在“端到端管控”提供产品方案，侧重于身份与访问管理，在管理、控制、流量层面进行风险驱动的零信任安全控制，着力点包括终端、网络、主机多端，同时还可以与“下一代安全管理平台建设项目”的管理平台以及第三方安全产品构建更多安全解决方案。因此公司本次募投项目及未来研发方向需要购置较多的网络设备及终端，搭建一定规模且拓扑较为复杂的网络体系以模拟多种网络环境。

本次募投项目购置的设备主要为各型号的核心交换机、网络测试仪、高性能服务器、计算机，以及各类型存储设备、开发工具等，均为研发项目开展所需的研发、测试及办公用设备及相关软件工具等，募集资金计划用于购置设备具有合理性。

②募集资金计划用于支付研发人员工资的合理性

本次募集资金投资项目建设期各年研发人员数量如下：

单位：人、万元

募投项目名称	第一年			第二年			第三年		
	人数	薪酬总额	人均薪酬	人数	薪酬总额	人均薪酬	人数	薪酬总额	人均薪酬
基于“零信任”架构的安全产品研发及产业化项目	45	1,245.00	27.67	75	2,173.60	28.98	95	2,866.24	30.17
下一代安全管理平台建设项目	43	1,210.00	28.14	70	2,038.40	29.12	96	2,850.02	29.69
研发中心建设项目	104	2,590.00	24.90	117	3,184.50	27.22	127	3,823.60	30.11
营销服务网络升级扩展项目	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	**192**	**5,045.00**	**26.28**	**262**	**7,396.50**	**28.23**	**318**	**9,539.86**	**30.00**

注：本次募投项目建设期均为 3 年，各列为建设期各期末研发人员数量；估算人均薪酬=薪酬总额/期末人数。

网络安全行业作为人才密集型行业，对各类专业技术人才有较高的需求，公司产品的开发和完善均依赖于具有丰富经验的技术型人才。充足、资深的关键技术人才以及强大的核心技术研发能力是网络安全企业保持市场竞争力与行业地位的关键。如果高端、专业人才或核心人员不能及时补充或因薪资或激励不到位出现大规模流失，将给公司正常经营、可持续发展带来较大的冲击，进而影响公司未来的发展。

因此，为实现公司的稳定运营及中长期发展规划，需要更多的研发人才加入，持续推进数据中心安全领域的自主创新，公司拟通过本次募投项目的建设，加大人才引进及培养力度，完善技术人才激励机制和科技成果管理体系，推进科技成果转化，构建满足公司快速发展的更加完善的技术支撑体系。本次募投项目的投入中研发人员工资占比较高的情况具有合理性。

（三）募投项目达产后扩大销售的具体措施，募投项目是否符合数据安全的技术发展趋势，是否存在项目建设完成产品过时的风险

1、募投项目达产后扩大销售的具体措施

（1）进行营销服务网络升级建设，提升客户需求相应速度

本次募投项目中“营销服务网络升级扩展项目”将在未来三年中，对原 15 个区域服务中心进行扩展升级，并增设石家庄、郑州、太原、天津、福州、重庆、南宁、乌鲁木齐、兰州、宁波 10 个区域服务中心，进一步贴近客户，便于对客户精益化、差异化管理需求快速响应。

营销服务网络升级项目的建成，将形成以公司总部为中心辐射全国的营销服务网络，进一步提升客户满意度及客户黏性，增强公司的竞争优势，提高公司综合竞争力。

（2）建设总部产品展示中心，提升公司品牌形象

公司拟建设杭州总部产品展示中心，全方位展示公司产品和技术的成熟度和先进性，进一步提升公司品牌形象。

（3）完善销售团队培训体系，提升服务能力

公司将完善销售人员、售前售后服务人员培训体系，提升销售和服务团队的业务水平和整体素质，提高销售效率和服务能力，提升公司在行业内专业、规范的企业形象。

2、募投项目是否符合数据安全的技术发展趋势，是否存在项目建设完成产品过时的风险

本次募投项目中，基于“零信任”架构的安全产品研发及产业化项目、下一代安全管理平台建设项目顺应当前网络安全领域最新技术趋势，具体情况如下：

（1）基于“零信任”架构的安全产品研发及产业化项目

在国家“上云、用数、赋智”政策鼓励下，行业的业务流程和生产管理系统在加速数字化转型进程，越来越多的关键业务应用系统以及核心业务数据在驻留在企业数据中心。高价值或高敏感的数据和应用在企业内部，是一个巨大的安全风险。云计算、大数据、物联网、移动互联网、人工智能，5G 边缘云网等新兴技术应用提高了生产力水平，也会引入安全风险。从相关政策合规要求以及业务风险控制需求，全面有效的安全管控势在必行，而传统的企业安全边界因新技术的导入已经被打破，这就需要新的安全防护思路。“零信任”安全

架构方案是当前业界公认的有效设计方法。

（2）下一代安全管理平台建设项目

在数字化时代充满机遇和挑战，企业在取得降本增效等经营效益的同时，数字化带来的风险和威胁也日趋严峻。加强数字安全管理，已成为数字经济时代企业提升核心竞争力的重要内容，受到企业管理层的高度重视。IDS、WAF等安全防护技术在数字生态圈的重要防护点上仍然起着保护作用，但无法对整条数字业务链或企业的整个数字生态圈做到完善的防护、控制和管理。

公司依托数据中心安全领域的经验，规划建设下一代安全管理平台项目，将数据中心的 IT 资产和业务系统紧密关联，以可视化方式呈现数据中心的具体业务，以及每个业务下包含的各类资产和风险，可以帮助客户快速判断风险处理优先级，提高安全管理效率，持续满足数据中心安全领域的管理效率需求。

综上所述，公司募投项目的产品符合网络安全行业及数据中心安全领域发展趋势，所涉及的相关技术均为业内当前研究的热点，不存在项目建设完成产品过时的风险。

（四）结合现有资产规模，说明募集资金远高于总资产规模的合理性，公司管理和运用募集资金的具体举措

1、结合现有资产规模，说明募集资金远高于总资产规模的合理性

发行人本次募集资金总额为 40,477.38，高于最近一期末总资产 23,490.53 万元，主要受发行人所处软件行业及发行人自身经营发展特点所致。

发行人所属的软件行业为轻资产行业，主要进行软件产品的研发、销售，自身不进行生产和制造。同时，作为市场上以科技创新为主的企业，需要持续进行研发方面的投入，不断地提升研发实力和创新能力，丰富核心技术储备和优化产品种类，保证公司有能力向市场推出性能更为优质的产品，巩固公司的市场竞争力。

因此，发行人日常经营中采购的设备主要系研发工具和测试设备，无需进行自主厂房和大型生产设备等重资产投入。发行人所处软件行业对技术人才需求较高，关键技术人员是公司获得持续竞争优势的基础，也是公司持续进行技

术创新和保持竞争优势的主要因素之一。公司需持续补充相关的技术研发人才，且软件行业内人才的薪酬水平普遍较高，预计未来公司支付给员工的薪酬将继续增长，这对公司的资金实力提出了更高的要求。

发行人本次拟募集资金总额 40,477.38 万元，其中软硬件设备投入金额共计 12,090.31 万元，支付研发人员薪酬及福利费用金额共计 21,981.36 万元，其余主要资金投入为办公场地租赁费、装修费和预备费等，符合发行人自身发展及行业经营特点。

网络安全相关企业首次公开发行募集资金总额及首发上市前一年期末总资产对比情况如下：

证券代码	证券简称	首发募集资金（万元）	首发上市前期末资产总计（万元）
002439.SZ	启明星辰	62,500.00	54,124.79
688023.SH	安恒信息	104,629.63	89,189.45
300369.SZ	绿盟科技	39,360.00	73,491.02
688561.SH	奇安信	571,892.26	715,485.71
688168.SH	安博通	72,777.96	31,163.37
688030.SH	山石网科	94,887.94	74,677.17
300188.SZ	美亚柏科	54,000.00	21,682.47

由上表可见，网络安全属于轻资产行业，相关企业首发募集资金总额大于其总资产的情况较为普遍，符合行业特点。

综上，发行人本次募集资金总额远高于总资产规模具有合理性。

2、公司管理和运用募集资金的具体举措

公司 2020 年第三次临时股东大会通过了《浙江齐治科技股份有限公司募集资金管理制度（草案）》，其主要内容如下：

公司募集资金应当存放于经董事会批准设立的专项账户（以下简称“募集资金专户”）集中管理。公司存在两次以上融资的，应当独立设置募集资金专户。公司应当在募集资金到账后一个月以内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订募集资金专户三方监管协议。实际募集资金净额超过计划募集资金金额（以下简称“超募资金”）也应当存放于募集资金专户管理。募集资金专户

不得存放非募集资金或用作其它用途。公司通过控股子公司实施募集资金投资项目的，应由公司、实施募集资金投资项目的控股子公司、商业银行和保荐机构共同签署募集资金专户三方监管协议，公司及其控股子公司应当视为共同一方。

公司应当按照发行申请文件中承诺的募集资金投资计划使用募集资金。出现严重影响募集资金投资计划正常进行的情形时，公司应当及时报告交易所并公告。公司募集资金原则上应当用于主营业务，募集资金投资项目不得为持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司。公司不得通过质押、委托贷款或其他方式变相改变募集资金用途。公司不得将募集资金直接或者间接提供给控股股东、实际控制人等关联人使用，为关联人利用募集资金投资项目获取不正当利益提供便利。

公司的超募资金可用于永久补充流动资金或者归还银行贷款，但每 12 个月内累计使用金额不得超过超募资金总额的 30%，且应当承诺在补充流动资金后的 12 个月内不进行高风险投资以及为他人提供财务资助。超募资金用于永久补充流动资金或者归还银行贷款的，应当经公司董事会、股东大会审议通过，并为股东提供网络投票表决方式，独立董事、监事会、保荐机构发表明确同意意见。公司应当在董事会会议后 2 个交易日内报告交易所并公告有关内容。

二、请发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

1、核查程序

发行人律师执行了如下核查程序：

（1）查阅本次募集资金可行性研究报告；

（2）与公司管理层了解募集资金投资项目和公司现有业务的区别与联系；

（3）与公司管理层了解募集资金投资项目新增产品的未来销售措施；

（4）查阅同行业公司首发上市时募集资金规模与总资产的对比情况；

（5）查阅公司募集资金管理及使用的相关制度。

（6）取得了发行人出具的说明。

2、核查意见

经核查，发行人律师认为：

（1）本次募集资金投资项目的实施是发行人现有业务的发展与补充。

（2）募集资金计划用于购置设备、支付研发人员工资，具有合理性。

（3）发行人已经制定了相关的措施以满足募投项目达产后的销售需求，募投项目符合数据安全的技术发展趋势，不存在项目建设完成产品过时的风险。

（4）募集资金远高于总资产规模具有商业合理性，发行人已建立了募集资金管理及运用的相关制度。

（六）关于其他事项

25.关于风险因素和重大事项提示

请发行人仔细阅读《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》，并按照第三十六条的要求重新撰写风险因素章节；请特别注意：风险因素中不得包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述。

请发行人：（1）删除重大事项提示中的承诺事项等内容；（2）精简“重大事项提示”章节“特别提醒投资者关注的风险”的信息披露内容，请仅提示最重要的几项风险。

回复：

（一）请发行人仔细阅读《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》，并按照第三十六条的要求重新撰写风险因素章节；请特别注意：风险因素中不得包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述

公司已经根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》第三十六的要求，重新撰写风险因素章节，删除了风险对策、发行人竞争优势及类似表述，修改前后的风险因素对比情况如下：

风险因素名称	修改前	修改后
技术升级迭代风险	发行人所处行业为网络安全行业，细分领域为数据中心安全领域。网络安全行业的发展呈现技术升级与产品迭代迅速的特点，用户面临的安全环境及对产品的需求也在不断变化，本行业企业需具备对网络安全行业发展趋势的准确预测能力，及时根据预测调整创新方向，并将创新成果转化为成熟产品推向市场。得益于多年的技术研发和经验积累，公司能够紧密贴合用户的市场需求，持续进行产品升级和创新，但若公司技术创新步伐未能契合网络安全技术和数据中心技术升级迭代的趋势、对技术研究和开发的路线做出合理规划，将可能导致公司竞争力减弱，或者核心技术发展滞后甚至被替代的风险。	发行人所处行业为网络安全行业，细分领域为数据中心安全领域。网络安全行业的发展呈现技术升级与产品迭代迅速的特点，用户面临的安全环境及对产品的需求也在不断变化，本行业企业需具备对网络安全行业发展趋势的准确预测能力，及时根据预测调整创新方向，并将创新成果转化为成熟产品推向市场。若公司技术创新步伐未能契合网络安全技术和数据中心技术升级迭代的趋势、对技术研究和开发的路线做出合理规划，将可能导致公司竞争力减弱，或者核心技术发展滞后甚至被替代的风险。
技术人才短缺	网络安全行业属于专业人才稀缺的	网络安全行业属于专业人才稀缺的

及流失的风险	行业，存在明显的人才壁垒。经验丰富的专业人才是网络安全企业未来可持续发展的基础，直接决定了网络安全企业的综合竞争力。公司已拥有一支专业的技术人才队伍，建立了较为完善的考核和激励机制，营造了良好的企业文化，努力创造条件吸引、培养和留住人才。但随着网络安全行业竞争的不断加剧，同行业企业对专业技术人才的竞争也日趋激烈。如果未来公司的人力资源政策、考核和激励机制、企业文化等未能满足公司发展的需要，难以吸引和稳定核心人员，将可能造成技术人才短缺及流失，降低公司核心竞争力。	行业，存在明显的人才壁垒。经验丰富的专业人才是网络安全企业未来可持续发展的基础，直接决定了网络安全企业的综合竞争力。随着网络安全行业竞争的不断加剧，同行业企业对专业技术人才的竞争也日趋激烈。如果未来公司的人力资源政策、考核和激励机制、企业文化等未能满足公司发展的需要，难以吸引和稳定核心人员，将可能造成技术人才短缺及流失，降低公司核心竞争力。
产品单一风险	公司自创立以来一直专注于数据中心安全产品的发展和创新，并在产品、技术、研发、品牌等方面形成了自身的优势。报告期内，公司主营业务收入主要来源于访问控制审计系统产品。2017 年至 2020 年 6 月，公司访问控制审计系统收入占同期主营业务收入之比为 93.54%、80.74%、70.11%、62.10%。公司产品类别单一，未来可能因数据中心安全市场竞争加剧、产品价格下降或下游行业需求量下降导致公司的产品销售量减少，将会对公司的经营业绩产生不利的影响。	报告期内，公司主营业务收入主要来源于访问控制审计系统产品。2017 年至 2020 年 6 月，公司访问控制审计系统收入占同期主营业务收入之比为 93.54%、80.74%、70.11%、62.10%。公司产品类别单一，未来可能因数据中心安全市场竞争加剧、产品价格下降或下游行业需求量下降导致公司的产品销售量减少，将会对公司的经营业绩产生不利的影响。
市场竞争加剧的风险	我国网络安全行业正处于快速成长期，网络安全需求呈多元化的趋势，为数据中心安全厂商的差异化定位提供了可能。同时，由于网络安全行业各细分领域的技术差异程度较高，虽然网络安全厂商数量较多，但市场竞争主要集中在各细分领域内的专业厂商之间。经过多年的发展，公司在数据中心安全细分领域已具有一定的市场影响力，但未来随着市场竞争的加剧，具有资金、客户、人才、技术以及品牌等优势的各细分龙头厂商可能会依托已有的核心技术及客户群向其他细分市场渗透。如果公司不能准确把握行业发展动态，未能根据技术发展和客户需求及时进行创新，则会在激烈的市场竞争中面临竞争力和市场影响力减弱的风险。	我国网络安全行业正处于快速成长期，网络安全需求呈多元化的趋势，为数据中心安全厂商的差异化定位提供了可能。同时，由于网络安全行业各细分领域的技术差异程度较高，虽然网络安全厂商数量较多，但市场竞争主要集中在各细分领域内的专业厂商之间。未来随着市场竞争的加剧，具有资金、客户、人才、技术以及品牌等优势的各细分龙头厂商可能会依托已有的核心技术及客户群向其他细分市场渗透。如果公司不能准确把握行业发展动态，未能根据技术发展和客户需求及时进行创新，则会在激烈的市场竞争中面临竞争力和市场影响力减弱的风险。

市场拓展不利的风险	随着我国政府对网络安全的重视程度不断提高，政策对行业发展的引导和推动不断加强，用户对网络安全产品的需求不断增长。公司利用自身在客户中的良好基础及优势，计划加大销售体系的投入，提升公司营销服务水平，以不断拓展下游客户及用户，推广数据中心安全管理产品。但若公司的拓展策略、营销服务水平等不能很好地适应并满足用户需求，公司将面临市场拓展不利的风险。	随着我国政府对网络安全的重视程度不断提高，政策对行业发展的引导和推动不断加强，用户对网络安全产品的需求不断增长。公司计划加大销售体系的投入，提升公司营销服务水平，以不断拓展下游客户及用户，推广数据中心安全管理产品。但若公司的拓展策略、营销服务水平等不能很好地适应并满足用户需求，公司将面临市场拓展不利的风险。
经销商管理不善风险	公司产品用户的区域和行业分布广泛，公司销售采用渠道销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式，多种销售模式互相配合共同进行市场开拓。报告期各期，公司渠道收入占比分别为 67.90%、67.02%、57.43%、38.70%。公司已建立了符合自身发展阶段且较为健全的渠道销售体系，但随着未来公司经营规模的继续扩大，公司对渠道商管理的难度也将加大，若公司不能及时提高渠道商管理能力，可能对公司品牌和产品销售造成不利影响。	公司销售采用经销销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式，多种销售模式互相配合共同进行市场开拓。报告期各期，公司经销收入占比分别为 67.90%、67.02%、57.43%、38.70%。公司已建立了符合自身发展阶段且较为健全的经销销售体系，但随着未来公司经营规模的继续扩大，公司对经销商管理的难度也将加大，若公司不能及时提高经销商管理能力，可能对公司品牌和产品销售造成不利影响。

（二）删除重大事项提示中的承诺事项等内容

公司已经删除重大事项提示中的承诺事项内容。

（三）精简“重大事项提示”章节“特别提醒投资者关注的风险”的信息披露内容，请仅提示最重要的几项风险。

公司已精简“重大事项提示”章节“特别提醒投资者关注的风险”的信息披露内容中“技术人才短缺及流失风险”、“净利率下滑风险”两项内容，提示以下风险：

“（一）技术升级迭代风险

发行人所处行业为网络安全行业，细分领域为数据中心安全领域。网络安全行业的发展呈现技术升级与产品迭代迅速的特点，用户面临的安全环境及对产品的需求也在不断变化，本行业企业需具备对网络安全行业发展趋势的准确预测能力，及时根据预测调整创新方向，并将创新成果转化为成熟产品推向市场。得益于多年的技术研发和经验积累，公司能够紧密贴合用户的市场需求，

持续进行产品升级和创新，但若公司技术创新步伐未能契合网络安全技术和数据中心技术升级迭代的趋势、对技术研究和开发的路线做出合理规划，将可能导致公司竞争力减弱，或者核心技术发展滞后甚至被替代的风险。

（二）收入增速下滑风险

报告期各期，公司的收入分别为 6,688.76 万元、8,286.59 万元、12,245.44 万元和 4,739.75 万元，2018 年较 2017 年、2019 年较 2018 年发行人营业收入增长率分别为 23.89%、47.77%，公司处于收入快速增长阶段。尽管目前公司所属行业受国家产业政策支持，且公司发展状况、技术水平、销售、经营、研发和管理模式均未发生较大变化。但若未来行业竞争加剧，公司不能持续巩固和提升市场竞争优势、产品技术更新迭代速度不及预期、市场开拓能力下滑、募集资金投资项目的实施不及预期等，则公司业绩增长速度可能会下滑。

（三）经销商管理不善风险

公司产品用户的区域和行业分布广泛，公司销售采用**经销**销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式，多种销售模式互相配合共同进行市场开拓。报告期各期，公司**经销**收入占比分别为 67.90%、67.02%、57.43%、38.70%。公司已建立了符合自身发展阶段且较为健全的经销销售体系，但随着未来公司经营规模的继续扩大，公司对**经销**商管理的难度也将加大，若公司不能及时提高**经销**商管理能力，可能对公司品牌和产品销售造成不利影响。

（四）发行失败风险

根据相关法规要求，若本次发行时有效报价投资者或网下申购的投资者数量不足法律规定要求，或者发行时总市值未能达到预计市值上市条件的，本次发行应当中止，若发行人中止发行上市审核程序超过交易所规定的时限或者中止发行注册程序超过3个月仍未恢复，或者存在其他影响发行的不利情形，或将会出现发行失败的风险。”

26.关于新冠疫情

招股说明书未披露新冠疫情的具体影响。

请发行人说明：（1）新冠疫情对发行人生产经营和财务状况的影响，包括停工及开工复工程度，日常订单或重大合同的履行是否存在障碍，并结合 2020 年半年度财务数据，披露上半年产能产量销量等业务指标情况及是否有重大变化，相应期间预计营业收入、扣非前后净利润等主要财务数据情况及与上年同期相比是否有重大变化，发行人管理层的自我评估及依据；（2）截至目前主要客户、供应商停复工情况，是否存在客户因疫情影响取消或推迟订单、供应商延期交货的具体情况；（3）截至目前 2020 年新增订单与上年同期的比较，是否发生重大不利变化；（4）管理层评估新冠疫情影响是否为暂时性或阶段性，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，及发行人采取的应对措施。

若新冠疫情对发行人存在较大影响，请做好相应信息披露和重大事项提示。

回复：

一、请发行人说明

（一）新冠疫情对发行人生产经营和财务状况的影响，包括停工及开工复工程度，日常订单或重大合同的履行是否存在障碍，并结合2020年半年度财务数据，披露上半年产能产量销量等业务指标情况及是否有重大变化，相应期间预计营业收入、扣非前后净利润等主要财务数据情况及与上年同期相比是否有重大变化，发行人管理层的自我评估及依据；

1、新冠疫情对发行人生产经营的影响

新冠疫情爆发期间，居家隔离、停工、交通管制等防疫管控措施的实施，对发行人的生产经营产生了一定影响。

（1）停工及开工复工程度

春节假期后，发行人原定于 2020 年 1 月 31 日结束假期正常上班，受新冠疫情及当地政府管控措施影响，发行人复工复产时间延后。根据当地政府的统筹安排及自身经营情况，发行人于 2020 年 2 月 20 日起逐步实现全面复工复产。截至报告期末，发行人严格按照政府新冠疫情防控要求，在保证疫情防控的同时，有序恢复经营，复工复产有效实施。

（2）日常订单或重大合同的履行不存在障碍

发行人经营办公场所位于浙江省杭州市，不属于本次疫情严重地区。公司根据当地疫情防控要求及自身实际情况，已于 2020 年 2 月底开始逐步实现复工复产，生产经营活动恢复正常。发行人对于日常订单均能保证正常供应，公司的重大合同的履行不存在障碍。

2、新冠疫情对发行人财务状况的影响

发行人属于软件和信息技术服务业，在各类销售模式下均根据终端客户订单进行原材料的采购及产品发货，不适用产能产量指标。

关于新冠疫情对发行人财务状况的影响，发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十 经营成果分析”中补充披露如下

“（十）新冠疫情对发行人财务状况的影响

1、主要财务数据

单位：万元

项目	2020年9月30日	2019年12月31日	变动
总资产	22,707.34	22,225.81	2.17%
负债合计	5,255.60	8,857.70	-40.67%
所有者权益合计	17,451.75	13,368.11	30.55%

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	同比变动
主营业务收入	7,462.61	5,912.38	26.22%
扣除非经常性损益后的净利润	1,091.99	481.98	126.56%

2、主要经营状况

经审阅，公司2020年1-9月实现主营业务收入7,462.61万元，较2019年同期增长26.22%，扣除非经常性损益后的净利润为1,091.99万元，较去年同期增长126.56%。2020年度，发行人新增订单总金额为15,409.38万元，较2019年度的新增订单总金额13,502.29万元增长了14.12%，发行人业务未因新冠疫情影响发生重大不利变化。虽然发行人全年业绩有所增长，但由于疫情导致了客户

的采购推迟在一定程度上影响了发行人业绩的增速。”

3、发行人管理层的自我评估及依据

根据发行人目前的复工情况、在手订单以及生产经营情况，发行人管理层认为，疫情对发行人正常经营的影响属于短期影响且非重大影响，具有暂时性。发行人所处网络安全行业发展前景良好，不会因疫情发生重大不利变化，且发行人已经采取必要的应对措施。若新冠疫情不发生进一步的重大不利变化，发行人未来业绩及持续经营能力将不会受到来自新冠疫情的重大不利影响。

（二）截至目前主要客户、供应商停复工情况，是否存在客户因疫情影响取消或推迟订单、供应商延期交货的具体情况；

截至本问询函回复出具日，发行人主要客户、供应商均已复工。发行人产品具备标准化特性，对订单响应速度快速，可满足客户灵活下单的需求，目前尚不存在主要客户因疫情影响取消原有订单的情况，但部分客户受疫情影响，推迟了招投标或采购程序，对发行人全年营业收入的增长产生了一定的影响。发行人所需采购原材料均属标准化电子元器件，供应充足，不存在供应商延期交货情形。

（三）截至目前新增订单与上年同期的比较，是否发生重大不利变化；

2020 年度，发行人新增订单总金额为 15,409.38 万元，较 2019 年度的新增订单总金额 13,502.29 万元上升了 14.12%，发行人业务未因新冠疫情影响发生重大不利变化。虽然发行人全年业绩有所增长，但由于疫情导致了客户的采购推迟在一定程度上影响了发行人业绩的增速。

基于公司前三季度良好的业绩支撑，综合考虑新冠疫情持续时间及市场恢复情况，发行人管理层认为，新冠疫情未导致发行人生产经营和财务状况发生重大不利变化。

（四）管理层评估新冠疫情影响是否为暂时性或阶段性，未来期间是否能够逆转并恢复正常状态，是否会对全年经营业绩情况产生重大负面影响，及发行人采取的应对措施。

发行人管理层根据 2020 年半年度审计报告、2020 年三季度审阅报告以及

2020 年全年在手订单及执行情况综合考量，新冠疫情对公司业绩影响可控且暂时，影响范围主要集中于 2020 年前三季度，在一定程度上影响了客户的下单，降低了发行人业绩增速。截至本回复报告出具日，公司研发、采购、销售以及日常运营均已恢复稳定。在当前国内新冠疫情得到有效控制的情况下，对发行人 2020 年经营、业绩情况及未来发展无重大负面影响。

为保障公司顺利复产、复工，发行人严格按照当地政府的疫情防控要求，采取了一系列有效措施，具体包括：

1、发行人管理层牵头成立了疫情防控小组，积极采取疫情防控应对措施，确保有序复工。同时，发行人制定了完备的防控方案、复工计划以及重要事项提醒等，在做好疫情防疫的基础上，对发行人员工返程、办公环境病毒消杀以及防疫物资储备等方面进行统筹安排，保证了生产经营工作的正常开展。

2、追踪客户停复工情况，采用电话、视频等形式保持与客户的沟通联络，确保存量项目的稳定推进，以最快速度响应客户要求。同时对于已复工的客户积极了解其采购需求，保障发行人的市场活跃性。

3、关注供应商停复工动态，积极与供应商保持沟通。截至目前，发行人主要供应商已复工复产，发行人所需原材料市场供应较为充足，预计发行人后续产品所需可以得到满足。

二、若新冠疫情对发行人存在较大影响，请做好相应信息披露和重大事项提示

新冠疫情未导致发行人生产经营和财务状况发生重大不利变化，发行人已经在招股说明书重大事项提示及第八节对新冠疫情对公司的影响进行了信息披露。

27.关于云南客户及诉讼

27.1 根据招股书，2017 年 12 月至 2018 年 4 月，发行人与云南思远签署 5 份销售合同。云南思远向发行人采购堡垒机（注：软硬一体化产品）共计 45 台，合同金额共计 404 万元，最终客户为云南电网。

2018 年 3 月至 8 月，云南思远与百年金海及其指定方签署产品购销合同：（1）2018 年 3 月 5 日，签署编号为 sys2018-03-05A 的产品购销合同，约定百年金海向云南思远购买总金额为 4,699,100 元的堡垒机；（2）2018 年 3 月 6 日，签署编号为 sys2018-03-06A 的产品购销合同，约定宝龙公司向云南思远购买价值 2,013,900 元的安防监控产品；（3）2018 年 3 月 8 日，签署编号为 sys2018-03-08A 的产品购销合同约定，百年金海向云南思远采购 4 台堡垒机，合同金额为 537,040 元；（4）2018 年 8 月 30 日，签署 sys2018-08-08 的产品购销合同约定，百年金海向云南思远采购 2 台堡垒机，合同金额为 326,060 元。2018 年 3 月 1 日，发行人向云南思远出具两份共同付款承诺函，承诺愿意对编号为 sys2018-03-05A 和 sys2018-03-06A 的《产品购销合同》项下百年金海的付款义务向云南思远出具共同付款责任。主要系云南思远在与百年金海业务合作过程中，对百年金海的负债情况有一定疑虑。考虑到发行人系最终供应商，故要求发行人出具与百年金海出具共同还款承诺函。

请发行人说明:（1）发行人与分销商共同承担付款义务的原因及商业合理性，发行人在百年金海偿付能力已存疑的情况下仍选择共同付款的合理性；（2）共同付款承诺签署时间早于编号为 sys2018-03-05A 和 sys2018-03-06A 的合同签署时间的原因及合理性，sys2018-03-06A 对应的产品为安防监控产品而发行人需承担付款义务的商业合理性，未对剩余两个合同共同付款的原因；（3）全面核查发行人的所有销售合同及客户，说明是否存在其他共同付款或承担担保责任等情形，共同付款义务或担保责任是否为发行人实现销售的前置条件，分析发行人存在潜在义务的情形下确认收入的合理性。

请发行人律师对上述事项进行核查并说明：（1）上述共同付款义务履行的发行人内部决策程序，发行人能否有效管控其资金、用章、销售人员等，历史上是否存在因用章出现纠纷的情形；（2）发行人出具共同付款义务的时点是否已有明显迹象表明百年金海偿付能力有限、发行人是否应当关注到该迹象、其共同付款承诺是否谨慎，发行人对超出其所售产品范围进行共同付款承诺的合理性；（3）结合合同签署时间冲突的情况，说明发行人内部控制是否存在缺陷。请说明核查过程、核查手段、核查方式，并发表明确核查意见。

请保荐机构、申报会计师对发行人的销售、资金、担保、人员管理等内控

制度进行全面核查，说明共同付款义务或担保责任是否为发行人实现销售的前置条件、发行人在该种情形下的收入确认情况，请说明核查过程、核查手段、核查方式，并对发行人内控制度是否健全、有效发表明确意见。

27.2 百年金海因故无法向云南思远支付货款，2019 年 10 月 30 日，发行人与云南思远签署协议约定，根据编号为 sys2018-03-05A 和 sys2018-03-06A 的《产品购销合同》的约定，百年金海未付货款为 4,407,549 元，其中包括云南思远欠发行人货款 3,150,000 元；云南思远以其拥有的百年金海 4,407,549 元债权换取发行人免除云南思远 3,150,000 元债务，发行人代百年金海向云南思远支付剩余款项 1,257,549 元。

请发行人说明：（1）发行人与云南思远有关销售合同的具体情况，包括合同签署时间、销售金额、交货及验收、收入确认、结算情况等，收入确认时点是否准确；（2）债务抵扣所履行的程序及有效性，2019 年 10 月签署债务抵扣协议的具体主要条款、是否存在其他特殊约定，发行人向杭州市滨江区人民法院提起诉讼，请求判决撤销该《协议》的原因及背景、目前的诉讼进展情况；（3）相关诉讼的进展情况，是否符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条第（三）项的规定。

请保荐机构、发行人律师对协议内容及效力核查并发表意见，请保荐机构、申报会计师对销售合同及收入确认核查并发表意见。

27.3 上述合同纠纷共涉及四起诉讼，其中云南思远 2019 年 6 月起诉要求发行人支付货款并要求科陆电子、达晨恒胜承担清偿责任。在会计处理上，公司对涉诉业务相关云南思远的销售未确认收入及应收账款，同时对其他业务合同产生的应收云南思远的应收账款 134.77 万元已单项全额计提坏账准备，并预提了 101.90 万元的预计对外担保损失。

请发行人：（1）全面梳理四项诉讼的基本情况，披露涉诉时间、涉诉具体事由、涉诉金额、涉诉双方及主要诉求、相关纠纷的具体情况、产生纠纷的原因及背景、目前进展情况；（2）核实是否存在其他重大诉讼情况或其他合同纠纷，如有请补充披露基本情况。

请发行人说明：（1）科陆电子、达晨恒胜是否与销售合同相关，其他业务

合同的具体情况及销售产品内容、涉诉未确认收入及应收账款的具体金额、已确认的云南思远销售收入等情况；

（2）对涉诉业务相关云南思远的销售是否在交易之初便未确认收入及应收账款，还是于申报时进行调整，相关会计处理是否符合会计准则规定；（3）四起诉讼的预计负债计提依据，计提金额是否充分。

请发行人律师全面梳理涉诉基本情况及进展，请保荐机构、申报会计师对涉诉会计处理核查并发表明确意见。

回复：

27.1 问题回复

一、请发行人说明：

（一）发行人与分销商共同承担付款义务的原因及商业合理性，发行人在百年金海偿付能力已存疑的情况下仍选择共同付款的合理性

1、发行人与云南思远、百年金海之间的合作及诉讼所涉事项的具体情况

（1）发行人与云南思远合作关系的建立

2016 年，发行人拟开拓云贵地区的销售市场。基于云南思远在云南有多年的市场营销经验和丰富的客户资源，2016 年 12 月，发行人与云南思远建立了合作关系。

（2）云南电网项目的招投标

2017 年 10 月 9 日，云南电网进行信息安全设备框架采购（编号：0002200000021625）招标，招标项目包含了“包 16：堡垒机”项目（以下简称“合作项目”），招标文件中明确了投标人资格要求，且投标人的资格审查方式为资格后审。

为了确保通过投标人资格审查并顺利中标，云南思远引入与云南电网有长期业务合作的百年金海（当时百年金海为上市公司深圳科陆电子股份有限公司（以下简称“科陆电子”）的全资子公司），由百年金海进行投标。

2017 年 11 月 22 日，云南电网发布合作项目中标结果公示，百年金海中标

合作项目。

（3）发行人、云南思远和百年金海签署合作协议

2017 年 12 月 7 日，发行人与云南思远、百年金海签署《合作协议书》。协议约定，发行人作为生产厂商，授权云南思远作为在云南电网全省调度体系市场中针对云南电网调度控制中心和地州供电局调度中心采购的堡垒机的代理商（即经销商）；百年金海为合作项目的招标单位签约商，所有涉及云南电网调度控制中心和地州供电局调度中心的堡垒机采购全部通过云南思远采购。协议对三方在合作项目中的权利义务进行了约定，合作期限为 2017 年 12 月 7 日至 2018 年 12 月 31 日。

（4）云南思远向发行人采购

2017 年 12 月至 2018 年 4 月期间，云南思远就上述合作项目向发行人采购堡垒机合计 41 台，具体的合同内容如下表所示：

序号	合同签署时间	购买台数	合同总价款（万元）
1	2017 年 12 月 15 日	15	135
2	2017 年 12 月 20 日	15	135
3	2018 年 3 月 13 日	9	81
4	2018 年 4 月 3 日	2	18
合 计		**41**	**369**

（5）百年金海与云南思远关于采购合作项目产品的沟通

2017 年 12 月，百年金海拟根据合作项目需求向云南思远采购堡垒机 35 台。百年金海要求云南思远签署两份合同，其中编号 sys2018-03-05A 的《产品购销合同》约定百年金海向云南思远采购堡垒机 35 台，合同金额为总货款的 70%（即 4,699,100 元）；编号 sys2018-03-06A 的《产品购销合同》约定百年金海指定的河南宝龙电子科技有限公司（以下简称“河南宝龙”）向云南思远采购安防监控产品，合同金额为总货款的 30%（即 2,013,900 元），该合同不存在真实交易，不存在货物交付，仅为应付云南思远的堡垒机货款。

由于云南思远第一次与百年金海开展大项目合作，且百年金海指定 30%货款由河南宝龙支付，因此云南思远一直与百年金海磋商，双方迟迟未签署购销合同。

（6）《共同付款承诺函》

2017 年 12 月底，发行人已与云南思远签署 30 台堡垒机的《销售合同》，且

发行人已按照合同的约定向云南思远发货，但云南思远收到货物后迟迟未签收该批货物，亦未向发行人提供货物签收记录。

2018 年 1 月，云南思远向发行人合作项目负责人（齐治科技销售人员）提出要求发行人出具 2 份《共同付款承诺函》，分别对编号为 sys2018-03-05A 和 sys2018-03-06A 的《产品购销合同》项下的付款义务承担共同付款责任，并称在发行人出具《共同付款承诺函》后方与百年金海签署协议并发送货物。合作项目负责人拒绝了云南思远的要求。

合作项目负责人拒绝后，云南思远不肯与百年金海签署协议，合作项目无法推进。云南电网与百年金海多次要求尽快发货，云南思远亦催促合作项目负责人要求发行人出具共同付款函。合作项目负责人受到种种压力：一方面，30 台堡垒机货物已从公司发出，但合作项目却无法推进，业绩无法达成；另一方面，还有可能被最终客户投诉。同时，鉴于百年金海当时系上市公司科陆电子的全资子公司，与云南电网有长期业务合作，信用相对良好；最终客户云南电网系央企下属公司，电网客户付款信用一直良好；合作项目负责人认为，云南电网和百年金海具备良好的偿付能力，出具《共同付款承诺函》的风险较低。于是，在公司项目招投标外借公章的过程中，合作项目负责人未经公司审批和授权，于 2018 年 3 月 1 日私自向云南思远出具了上述二份《共同付款承诺函》。

（7）云南思远与百年金海之间《产品购销合同》的签署

在取得《共同付款承诺函》后，2018 年 3 月 5 日，云南思远与百年金海签署编号为 sys2018-03-05A 的《产品购销合同》，百年金海在合作项目下向云南思远采购堡垒机 35 台，合同总价款为 469.91 万元；2018 年 3 月 6 日，云南思远与河南宝龙签署编号为 sys2018-03-06A 的《产品购销合同》，合同总价款为 201.39 万元。

2018 年 7 月 8 日，云南思远与百年金海签署编号为 sys2018-03-08A 的《产品购销合同》。合同约定，百年金海在合作项目下向云南思远采购堡垒机 4 台，合同总价款为 53.7040 万元。

2018 年 8 月 13 日，云南思远与百年金海签署编号为 sys2018-08-08 的《产品购销合同》。合同约定，百年金海在合作项目下向云南思远采购堡垒机 2 台，合同总价款为 32.6060 万元。

（8）发行人知晓《共同付款承诺函》及处理

在 2018 年年度财务收款核对过程中，发行人财务部发现合作项目未按合同约定收到货款，遂向合作项目负责人询问缘由，合作项目负责人反馈百年金海已收到部分款项，正在走付款流程。2019 年 4 月，基于公司应收款的管理要求，公司决定暂缓发放合作项目负责人部分奖金。

此后发行人财务部、营销管理部（市场部下属二级部门）与合作项目负责人进行持续跟踪沟通，直至 2019 年 5 月财务部拟向云南思远发催款函时，合作项目负责人才告知其未经授权代表公司出具《共同付款承诺函》的事项。同时，发行人发现合作项目回款存在重大风险。

根据发行人 2015 年 8 月制定的《印章证照使用管理规定》规定：“印章应在公司办公地使用，如确须带离公司的，相关人员应提交申请明确的用途，不得擅作他用；否则，使用人将承担因此给公司造成的全部损失。”在按公司规定程序外借公章进行招投标的过程中，合作项目负责人私自将公章用于投标之外的其他事项，严重违反了公司的相关规定。

2019年5月17日，发行人就上述事项召开了总经理办公会，经讨论后认为：

1）虽然合作项目负责人是违反公司相关制度与规定私自出具函件的，但合作项目负责人确为公司员工，且相关函件明确盖有公司章，因此公司须承担相关法律责任。

2）针对合作项目负责人违反公司相关管理制度与规定的行为，公司作出以下决定：①给予其内部警告处罚；②停发其未来三年年终奖，以弥补上述行为给公司造成的损失（具体损失以公司最终计算的数据为准）；如年终奖金额不足以弥补所有损失，不足部分的弥补方式另行讨论决定；③公司保留最终追究其法律责任的权利。

3）公司全面排查和梳理采购、销售、财务、人事等方面的内控运行情况，完善用章管理制度。

4）公司与云南思远积极沟通，从商务和法律途径一起向百年金海追讨合作项目的剩余款项。

9）债权债务抵消协议

2019 年 5 月，云南思远就百年金海存在偿付能力问题与发行人就合作项目的收款事项进行多次磋商。发行人建议并支持云南思远起诉百年金海，向百年金海追索合作项目的所有剩余款项。

2019 年 9 月，云南思远向发行人提出，要求将云南思远对百年金海的应收债权转让给发行人，转让的债权用于抵消合作项目中云南思远应付发行人堡垒机的货款。

2019年10月18日，发行人召开总经理办公会，经讨论后认为：

（1）《共同付款承诺函》确实为合作项目负责人出具，公司已经作出相关决定与处罚；公司本着发展和向前看的眼光解决问题，积极推进云贵市场后续业务的开展。

（2）公司同意签署《协议》，受让云南思远对百年金海的债权；经债权抵扣后，公司还应代百年金海向云南思远支付剩余款项1,257,549元。

（3）公司在取得上述对百年金海的债权后，将通过法律途径向百年金海追讨所有款项。

2019 年 10 月 30 日，发行人与云南思远签署《协议》。协议签署后，云南思远未按照《协议》的约定提供债权转让的相关资料。

（10）四起诉讼的情况

1）河南付款之诉

2019 年 6 月，云南思远向河南省郑州高新技术产业开发区人民法院提起诉讼，要求百年金海和发行人共同支付合作项目的货款。由于云南思远故意向发行人隐瞒其起诉发行人的事实，且发行人未收到法院的开庭通知，发行人并不知晓云南思远起诉发行人并要求其承担共同付款义务，发行人仍然积极与云南思远沟通合作项目剩余货款的追讨方式。

2020 年 1 月，发行人法务人员在互联网上查询到，2019 年 12 月，河南省郑州高新技术产业开发区人民法院作出（2019）豫 0191 民初 21846 号《民事判决书》，判决百年金海向云南思远支付货款和违约金合计 3,908,471.07 元，并判决发行人对上述债务承担连带责任。由于时处新冠肺炎疫情期间，发行人无法向司法机关提起申诉。在疫情缓解后，发行人立即聘请律师，就上述判决提起

重审申请。2020 年 7 月 15 日，河南省郑州市中级人民法院作出（2020）豫 01 民申 418 号《民事裁定书》，裁定上述案件由河南省郑州市中级人民法院提审。2020 年 11 月 9 日，河南省郑州市中级人民法院作出（2020）豫 01 民再 326 号《民事裁定书》，裁定撤销河南省郑州高新技术产业开发区人民法院（2019）豫 0191 民初第 21846 号民事判决，本案发回河南省郑州高新技术产业开发区人民法院重审。

2）杭州无效之诉

鉴于云南思远在起诉发行人后故意隐瞒，且要求发行人与其签署债权债务抵消协议，发行人与聘请的诉讼律师从诉讼策略的角度考虑，2020 年 5 月，发行人以云南思远为被告向杭州市滨江区人民法院提起诉讼，要求撤销发行人与云南思远于 2019 年 10 月签署的《协议》。杭州市滨江区人民法院和浙江省杭州市中级人民法院分别作出（2020）浙 0108 民初 1388 号和（2020）浙 01 民终 7910 号《民事判决书》，判决驳回发行人的诉讼请求。

3）云南执行之诉

2020 年 5 月，昆明市盘龙区人民法院受理了云南思远要求发行人履行《协议》中付款义务的债权转让纠纷。发行人提起管辖权异议，以昆明市盘龙区人民法院受理时间晚于杭州市滨江区人民法院为由，根据法律法规的规定要求将该案件移送至有管辖权的杭州市滨江区人民法院。

4）云南货款支付之诉

2020 年 8 月，发行人以云南思远为被告向昆明市盘龙区人民法院提起诉讼，要求云南思远支付除合作项目所涉货款之外的其他货款，共计 89 万元。2020 年 10 月 30 日，昆明市盘龙区人民法院作出（2020）云 0103 民初 8140 号《民事判决书》，判决云南思远支付齐治科技货款 89 万元并支付违约金。

（11）《和解协议书》

2020 年 12 月 18 日，发行人与云南思远签署《和解协议书》，就上述纠纷事宜，包括但不限于发行人与云南思远之间的债权债务、上述四起诉讼以及《共同付款承诺函》等事项达成和解。截至本问询函回复出具日，《和解协议书》被有效执行。

2、发行人与分销商共同承担付款义务的原因及商业合理性，发行人在百年

金海偿付能力已存疑的情况下仍选择共同付款的合理性

1、2018 年 3 月，发行人向百年金海出具《共同付款承诺函》系发行人项目负责人的个人行为，未履行发行人相关内部审批程序。

如上所述，在百年金海中标后，发行人已与云南思远签署了合同并已发货，但云南思远一直未与百年金海签署购销合同且未发货。云南思远将《共同付款承诺函》作为其与百年金海签署合同的前置条件。在云南思远和百年金海的多次催促下，发行人合作项目负责人受到多种压力，且其认为出具函件的风险不大，于是，合作项目负责人未经授权代表公司出具了上述文件。

2、发行人知晓该事项后，于 2019 年 5 月召开总经理办公会议讨论后认为，合作项目负责人违反公司相关制度与规定私自出具函件虽然是个人行为，但公司依然要承担相关法律责任。

综上，基于当时的业务需求，发行人项目负责人未经授权代表公司出具与百年金海共同承担付款义务的函件具有商业合理性，发行人在事后对于共同付款函的确认系基于法律理解，具有合理性。

（二）共同付款承诺签署时间早于编号为sys2018-03-05A和sys2018-03-06A的合同签署时间的原因及合理性，sys2018-03-06A对应的产品为安防监控产品而发行人需承担付款义务的商业合理性，未对剩余两个合同共同付款的原因

1、共同付款承诺签署时间早于编号为 sys2018-03-05A 和 sys2018-03-06A 的合同签署时间的原因及合理性

如上所述，云南思远将发行人出具《共同付款承诺函》作为其签署《产品购销合同》的前提条件，因此《共同付款承诺函》签署时间早于《产品购销合同》的签署时间，相关事宜具有合理性。

2、sys2018-03-06A 对应的产品为安防监控产品而发行人需承担付款义务的商业合理性

如上所述，云南思远要求发行人对产品为安防监控产品的 sys2018-03-06A 合同承担共同付款义务，实际系要求发行人对云南思远销售给百年金海堡垒机的部分款项承担共同付款义务，相关事项具有商业合理性。

3、未对剩余两个合同共同付款的原因

《共同付款承诺函》是当时针对合作项目的实际需求共 35 台堡垒机的付款情况。云南思远未对合作项目涉及的剩余 6 台堡垒机的采购有共同付款承诺的要求，所以，发行人未对剩余二个合同承担共同付款义务。

（三）全面核查发行人的所有销售合同及客户，说明是否存在其他共同付款或承担担保责任等情形，共同付款义务或担保责任是否为发行人实现销售的前置条件，分析发行人存在潜在义务的情形下确认收入的合理性。

1、全面核查发行人的所有销售合同及客户，说明是否存在其他共同付款或承担担保责任等情形，共同付款义务或担保责任是否为发行人实现销售的前置条件

（1）全面核查发行人的所有销售合同及客户，说明是否存在其他共同付款或承担担保责任等情形，共同付款义务或担保责任是否为发行人实现销售的前置条件

经发行人全面排查，除上述为百年金海提供共同付款承诺外，发行人不存在其他共同付款或承担担保责任等情况，上述诉讼中涉及的共同付款承诺函为单一的偶发事件。发行人承担共同付款义务或担保责任不是实现销售的前置条件，承担共同付款义务或担保责任并非发行人的常规销售模式，不具有普遍性。

同时，保荐机构、发行人律师及申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取报告期内发行人与客户签订的合同、会计凭证、银行流水，查验其中是否有共同付款或承担担保责任的相关文件或异常资金流动。

（2）在判决网站搜索了与公司相关的诉讼事件及判决书，查询是否有其他因共同付款或承担担保责任而发生的诉讼，并取得了发行人住所地人民法院出具的证明。

（3）与发行人的实际控制人、财务总监、副总经理等进行了相关访谈，了解报告期内发行人是否存在其他类似事件。同时发行人出具了相关承诺函，承诺报告期内不存在其他类似事件。

（4）对发行人报告期内主要经销商进行访谈，经销商就是否存在类似共同付款承诺函进行确认，同时在访谈问卷的无关联关系声明后附《无追索或共同

签署付款承诺函的声明》，经销商确认报告期内无与发行人共同签署、向发行人要求或追索或知悉发行人与其他方签署共同付款承诺函或类似文件之情况。出具《无追索或共同签署付款承诺函的声明》的经销商销售收入占发行人当期收入的比例分别为 51.40%、68.08%、68.14%及 68.66%。

经核查，截至本问询函回复出具日，除为百年金海提供共同付款承诺外，发行人不存在其他共同付款或承担担保责任的情形，共同付款义务或担保责任不是发行人实现销售的前置条件。

2、分析发行人存在潜在义务的情形下确认收入的合理性

（2）分析发行人存在潜在义务的情形下确认收入的合理性

《企业会计准则第 14 号—收入准则（2006 年版）》第四条规定，销售商品收入同时满足下列条件的，才能予以确认：

（一）企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方；

（二）企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；

（三）收入的金额能够可靠地计量；

（四）相关的经济利益很可能流入企业；

（五）相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量。

发行人在编制 2018 年度财务报表时，财务人员未能准确分析《共同付款承诺函》对发行人的潜在义务，未能准确判断销售给云南思远货物相关的经济利益是否很有可能流入公司，导致发行人错误地将销售给云南思远的产品确认营业收入，构成会计核算差错。

发行人在编制 2019 年度财务报表时发现了上述会计差错，发行人根据《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，在 2019 年度对上述会计差错进行了追溯调整，调整冲减 2018 年度的营业收入。

如上所述，发行人在2018年度将涉及重大潜在义务的产品销售确认营业收入系会计差错，但发行人已在2019年度及时发现了该会计差错并在编制2019年度财务报表时进行了追溯调整，调整后发行人2018年度和2019年度的财务报表符合《企业会计准则》的相关规定。

二、请发行人律师对上述事项进行核查并说明：

（一）上述共同付款义务履行的发行人内部决策程序，发行人能否有效管控其资金、用章、销售人员等，历史上是否存在因用章出现纠纷的情形

1、上述共同付款义务履行的发行人内部决策程序

如上所述，上述《共同付款承诺函》系发行人项目负责人私自出具的，未履行发行人内部决策程序。

发行人知悉上述事项后，于2019年5月召开总经理办公会，基于法律理解，对《共同付款函》予以确认。

2、发行人能否有效管控其资金、用章、销售人员等

经发行人律师核查：

报告期初，发行人已制定了《印章证照使用管理制度》《资金管理制度》《销售和收款使用手册》，具体内容如下：

（1）《印章证照使用管理制度》

“第二条 类别

本管理办法所指公司印章包括基本印章和业务印章。基本印章包括公司章、法定代表人印章等；业务印章包括合同专用章、财务专用章、人事专用章等。

第五条 印章的使用

1、印章的使用应按照用印审批流程，由经办人填写申请审批表，并依次经相关人员审核批准。

2、印章使用范围：

（1）公司章主要用于人事类用印（主要包括收入证明、在职证明、劳动关系文件等）、业务类用印（主要包括业务报价单、标书、催款单、结算单、开户对账明细单、授权书等）；财务类用印（主要包括询证函、银行对账单、理财协议、办理工资卡等）；办理工商事务变更；公共事务类（主要包括对外公共事务部各类专项、专款申请用印等）等；

（2）法定代表人印章主要用于财务会计业务，合同、协议类文件等；

（3）合同专用章主要用于合同、协议类文件等；

（4）财务专用章主要用于财务会计业务及相关文件等；

（5）人事专用章主要用于离职手续、签署解除劳动协议等；

3、合同用印的流程：

（1）经办人填写《用印申请审批表》，填报时应写明申请用章部门、用章申请人、使用印章的名称、用章事由及需盖章材料具体内容等，提交相关领导审批签字；

（2）经办人至对应的印章专管员处加盖印章，并登记用印文件名称、用印日期、用印部门等内容后由本人签名，印章专管员复核无误后用印；

（3）印章专管员归档《用印申请审批表》。

4、非合同用印的流程：

（1）经办人填写《用印申请审批表》，提交相关领导审批签字；

（2）经办人至对应的印章专管员处加盖印章，并登记相关信息后由本人签名，印章专管员复核无误后用印；

（3）印章专管员归档《用印申请审批表》。

5、印章专管员在用印时须核对《用印申请审批表》中相关负责人已审批确认，方可用印。两页以上须加盖骑缝章；公司章须盖在公司名称落款处；提供公司各种证件复印件时，须在盖章处填写好使用范围。严禁在空白合同、协议、证明、介绍信、空白纸、空白凭证等上面盖章。

6、财务专用章必须按照规定的范围和程序使用，严格遵守‘章证分管、业务真实’原则，不得超越工作职权和业务范围使用，严禁错用、串用、提前或过期使用。

7、印章专管员在使用印章过程中发现不符合印章使用要求的，或盖章可能对公司造成各类损失的，应不予用章，并向公司管理层进行汇报等待处理。

8、对于审批权限范围内的相关管理人员外出，材料、文件等急需用印的，可通过短信、传真、邮件等留痕方式批准，但得到审批人同意后方可盖章，事后需及时补办审批手续。

9、运营部应定期对印章管理工作进行规范化检查指导，加强管理，明确职责，确保印章管理使用安全。

……

第七条 印章的外带

1、印章应在公司办公地使用，原则上严禁带离公司使用。

2、如确须带离公司的，相关人员应提交申请，明确的用途，不得擅作他用；否则，使用人将承担因此给公司造成的全部损失。

3、印章的外带申请须经总经理审批。

4、公司的法人章及其财务章不得同一人外带。

……

第十条 相关责任

公司相关负责人须在公司制度规定的范围内审慎行使被授予的用印审批权利，并承担因不当使用权限而引发的各项后果，具体如下：

（1）不恰当使用权限或超越所授权限处理公司事务，相关部门应拒绝办理相关事务，同时将其不恰当的履职情形报告其上级领导；

（2）违反印章使用规定，给公司带来损失的，视情节轻重，给予相应处罚。”

（2）《资金管理制度》

“第五条 资金预算管理

（一）资金实施预算管理，实现对公司的资金集中统一管理。公司各部门必须按规定编制年度资金预算，经财务部审核，汇总呈报总经理批准后执行。

（二）为实施公司的整体发展规划，提高经营效益，各部门除应按年度编制资金预算外，还应逐月编列资金预算表上报公司，由财务部统筹计划使用。

（三）预算内的支出，可以根据授权范围，由相关负责人审核批准使用；超过预算的支出，应由业务部门提出追加预算计划，按预算批准程序经批准后执行。

（四）对于投资和融资，经审核批准后纳入预算管理。

第六条 投资资金管理

（一）董事会决定运用公司资金进行对外投资、收购资产等行为，按照《对外投资管理制度》相关规定执行。

（二）公司投资项目，由总经理、董事会秘书在充分调研分析的基础上编制投资项目可行性研究报告及相关文件，经总经理审批后报董事会，根据《上市规则》、《公司章程》等相关规定及程序，经董事会或股东大会审议通过后，

制定具体实施方案和工作计划，实施投资活动。

第七条 融资管理

（一）公司融资事项，由财务部提出融资方案，报总经理批准后，经董事会或股东大会审议通过后具体实施。

（二）董事会在股东大会授权范围内，对公司资产抵押、流动资金贷款等事项做出决议。

（三）董事会或股东大会决议通过的总体授信范围内流动资金贷款，授权总经理审批并由董事长核准。

（四）公司发行股票、债券等募集资金的管理按《募集资金管理制度（草案）》执行。

第八条 营运资金管理：

（一）公司银行账户由财务部统一开立和管理。未经公司批准，各业务部门不得开设资金账户。

（二）资金收支与记账岗位分离；资金收支经办人员与审核人员分离。

（三）为有效防止控股股东及其附属企业占用公司资金、侵害公司利益，由公司财务负责人牵头，加强公司财务过程控制，严格资金流出的内部审批及支付程序，建立对公司日常资金收支行为的监控机制，防止发生控股股东及其他关联方资金占用；日常经营中，财务部应重点关注控股股东及其他关联方与公司的资金、业务往来；公司在日常生产经营过程中与控股股东及其他关联方发生经营性业务，须严格按照相关法律法规及上市公司财务管理制度的相关要求进行核算，不得损害公司的利益，严格按公司财务管理制度履行审批及支付程序，保障资金安全，防止出现资金被占用的情形，如有异常，应及时向经营管理层汇报。实施细则按公司《关联交易管理制度》、《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》执行。”

（3）《销售和收款使用手册》

“二、岗位分工与授权批准

1、不相容岗位分离

（1）销售部门的销售业务与发货业务分离；

（2）销售业务、发货业务与会计业务分离；

（3）销售人员与发票开具人员分离；

（4）公司不由同一部门或个人办理销售与收款业务的全过程。

2、业务归口办理

（1）销售部门主要负责处理订单、执行销售政策和催收货款；

（2）财务部主要负责销售款项的结算和记录、监督管理货款回收；

（3）销售收据和发票由财务部门指定专人负责开具；

3、授权批准

3.1、审批权限

项目	审批人
1、销售政策	总经理
2、销售价格和折扣权限控制	市场部负责人
3、销售价格确定和销售合同签订	营销管理部
4、超过公司既定销售政策规定范围的特殊事项	总经理

3.2、批准和越权批准处理

（1）审批人根据公司对销售业务授权批准的规定，在授权范围内进行审批，不得超越审批权限；

（2）经办人在职责范围内，按照审批人的批准意见办理销售业务；

（3）对于审批人超越授权范围审批的销售业务，经办人有权拒绝并应当拒绝，并及时向审批人的上一级授权部门报告。

三、销售和发货

1、销售政策

（1）公司对销售业务制定明确销售目标，列入年度预算；

（2）公司对销售业务进行产品定价控制，制定产品销售价目表、折扣机制、商务条款等政策。

2、销售和发货业务流程

2.1、下单

在销售合同签订前，销售人员应先对客户进行信用评估，再就销售价格、发货及收款方式等具体事项与客户进行谈判，达成一致后提起下单申请。

2.2、合同签订

（1）商务人员根据下单申请，拟定《销售合同》；

（2）市场部主管对《销售合同》进行审批；

（3）总经理或其授权人对《销售合同》进行审核；

（4）公司与客户签订《销售合同》。”

2019 年 5 月，发行人重新修订并完善了《印章证照使用管理制度》，进一步规范了印章外带的程序、相关人员的责任，具体修订如下：

“第二条 类别

本管理办法所指公司印章包括基本印章和业务印章。基本印章包括公司章、法定代表人印章等；业务印章包括合同专用章、财务专用章、人事专用章、招投标专用章等。

第七条 印章的外带

1、印章应在公司办公地使用，原则上严禁带离公司使用。

2、如确须带离公司的，相关人员应提交申请，明确的用途，不得擅作他用；否则，使用人将承担因此给公司造成的全部损失。

3、印章的外带申请须经总经理审批。

4、招标使用，原则上外借招投标专用章。

5、印章外带前，由运营部对印章进行封印。封印印章拆印使用时，应至少两人在场；用章完毕后应当场再次对印章封印，且由两人或以上在封印处签字确认并签署日期。印章使用完毕，应及时予以封印返还至公司印章专管员处。

6、公司的法人章及其财务章不得同一人外带。

第十条 相关责任

公司相关负责人须在公司制度规定的范围内审慎行使被授予的用印审批权利，并承担因不当使用权限而引发的各项后果，具体如下：

（1）不恰当使用权限或超越所授权限处理公司事务，相关部门应拒绝办理相关事务，同时将其不恰当的履职情形报告其上级领导；

（2）违反印章使用规定，依情节轻重，对责任者分别进行批评教育、行政处分、经济处罚直至追究法律责任。责任者违规行为给公司带来损失的，应赔偿公司全部经济损失。”

目前，发行人已建立健全了《印章证照使用管理制度》《资金管理制度》《销售和收款管理制度》等相关内控制度，并根据上市公司治理规范性要求制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工

作制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等制度。

综上，发行人律师认为，截至本问询函回复出具日，发行人能有效管控其资金、用章和销售人员。

3、历史上是否存在因用章出现纠纷的情形

根据发行人报告期各期确认收入金额占比分别为 51.40%、68.08%、68.14%和 68.66%的经销商出具的说明、发行人住所地人民法院出具的证明和发行人出具的确认，并结合发行人律师在互联网上的查询，发行人历史上不存在因用章出现纠纷的情形。

（二）发行人出具共同付款义务的时点是否已有明显迹象表明百年金海偿付能力有限、发行人是否应当关注到该迹象、其共同付款承诺是否谨慎，发行人对超出其所售产品范围进行共同付款承诺的合理性

如上所述，出具共同付款义务系合作项目负责人的个人行为。在出具共同付款义务的时点，尚无明显迹象表明百年金海偿付能力有限，合作项目负责人并未关注到该迹象。此外，发行人在该时点尚不知悉共同付款义务的存在，其在事后对于共同付款义务的确认系基于法律理解，并无不谨慎之处。

发行人对超出其所售产品范围进行共同付款承诺的原因详见“27.1 问题”之回复。

（三）结合合同签署时间冲突的情况，说明发行人内部控制是否存在缺陷。请说明核查过程、核查手段、核查方式，并发表明确核查意见。

1、合同签署时间冲突的情况

如上所述，云南思远将共同付款承诺函作为其与百年金海签署合同的前置条件，所以，共同付款函的出具时间早于云南思远与百年金海合同的签署日。

报告期初，发行人已制定了《印章证照使用管理制度》《资金管理制度》《销售和收款管理制度》等内控制度，《共同付款承诺函》的出具系员工个人行为，发行人知悉后已进行了自查，加强内部管理并完善了相关制度。目前，发行人已制定了符合上市公司治理规范性要求的《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《对外

担保管理制度》等制度，形成了权责明确、互相制衡的公司治理结构与机制。

2020 年 9 月 8 日，立信会计师出具编号为信会师报字（2020）第 ZF10904 号的《内部控制鉴证报告》，确认发行人截至 2020 年 6 月 30 日，在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

综上，发行人律师认为，截至本问询函回复出具日，发行人内控制度不存在缺陷。

2、核查说明

发行人律师执行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人与云南思远签署的销售协议、云南思远与百年金海签署的《产品购销协议》、发行人出具的《共同付款承诺函》。

（2）查阅了发行人与百年金海之间四起诉讼的全套资料。

（3）查阅了发行人全套内部控制制度、立信会计师出具的《内部控制鉴证报告》。

（4）对发行人合作项目负责人进行了访谈。

（5）抽查了报告期内发行人公章使用的内部审批文件。

（6）查阅了发行人关于《共同付款承诺函》和与云南思远签署协议事宜的总经理办公会会议记录。

（7）查阅了发行人与主要客户签署的合同。

（8）偕同保荐机构、申报会计师核查了发行人报告期内的银行流水。

（9）对发行人报告期内主要经销商进行了访谈，并取得了报告期各期确认收入金额占比分别为 51.40%、68.08%、68.14%及 68.66%的经销商出具的《无追索或共同签署付款承诺函的声明》。

（10）对发行人相关负责人进行了访谈。

（11）取得了发行人住所地人民法院出具的证明和发行人出具的确认/说明。

（12）在互联网上进行了查询。

经查验，发行人律师认为：

1、截至本问询函回复出具日，除为百年金海提供共同付款承诺外，发行人不存在其他共同付款或承担担保责任的情形，共同付款义务或担保责任不是发行人实现销售的前置条件。

2、截至本问询函回复出具日，发行人能有效管控其资金、用章、销售人员；发行人历史上不存在因用章出现纠纷的情形。

3、发行人项目负责人未经授权代表公司出具与百年金海共同承担付款义务的函件具有商业合理性，发行人在事后对于共同付款函的确认系基于法律理解，具有合理性。

4、截至本问询函回复出具日，发行人内控制度不存在缺陷。

三、请保荐机构、申报会计师对发行人的销售、资金、担保、人员管理等内控制度进行全面核查，说明共同付款义务或担保责任是否为发行人实现销售的前置条件、发行人在该种情形下的收入确认情况，请说明核查过程、核查手段、核查方式，并对发行人内控制度是否健全、有效发表明确意见。

1、请保荐机构、申报会计师对发行人的销售、资金、担保、人员管理等内控制度进行全面核查，说明共同付款义务或担保责任是否为发行人实现销售的前置条件、发行人在该种情形下的收入确认情况

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取报告期内发行人与客户签订的合同、会计凭证、银行流水，查验其中是否有共同付款或承担担保责任的相关文件或异常资金流动。

（2）在判决网站搜索了与公司相关的诉讼事件及判决书，查询是否有其他因共同付款或承担担保责任而发生的诉讼。

（3）与发行人的实际控制人、财务总监、副总经理等进行了相关访谈，了解报告期内发行人是否存在其他类似事件。同时发行人出具了相关承诺函，承诺报告期内不存在其他类似事件。

（4）对发行人报告期内主要经销商进行访谈，经销商就是否存在类似共同付款承诺函进行确认，同时在访谈问卷的无关联关系声明后附《无追索或共同签署付款承诺函的声明》，经销商确认报告期内无与发行人共同签署、向发行

人要求或追索或知悉发行人与其他方签署共同付款承诺函或类似文件之情况。出具《无追索或共同签署付款承诺函的声明》的经销商销售收入占发行人当期收入的比例分别为 51.40%、68.08%、68.14%及 68.66%。

（5）查阅了发行人与云南思远签署的销售协议、云南思远与百年金海签署的《产品购销协议》、发行人出具的《共同付款承诺函》及发行人与云南思远之间四起诉讼的全套资料。

（6）获取发行人销售、资金、担保、人员管理相关内部控制制度，了解和评价内部控制设计的有效性，并测试内部控制执行的有效性。经核查，发行人已建立并完善相关的内部控制制度，具体如下：

1）建立了《销售和收款管理制度》，系统规范业务流程，进一步优化各岗位分工与职权，明确销售、发货、收款等环节的审批权限和责任义务。

2）建立了《资金管理制度》，严格控制资金流出的内部审批及支付流程，建立对公司日常资金收支行为的监控机制。

3）建立了《印章、证照使用管理制度》，对印章管理实行流程化审批，专人保管、专人使用，加强印章使用监督。

4）建立了《对外担保管理制度》，规范公司对外担保行为，有效控制公司经营风险。

（7）获取了发行人销售收入明细表，检查存在共同付款承诺义务合同所对应的发行人销售合同是否确认收入，经检查，该上述销售合同未确认销售收入。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）除为百年金海提供共同付款承诺外，发行人不存在其他共同付款或承担担保责任的情形，共同付款义务或担保责任不是发行人实现销售的前置条件。

（2）共同付款义务或担保责任不是发行人实现销售的前置条件，发行人未确认与共同付款承诺有关的销售收入和应收账款。

（3）发行人销售、资金、担保、人员管理等相关制度建设完善，并得到有效执行。

27.2 问题回复

一、请发行人说明：

（一）发行人与云南思远有关销售合同的具体情况，包括合同签署时间、销售金额、交货及验收、收入确认、结算情况等，收入确认时点是否准确

报告期内，发行人与云南思远签订的涉诉销售合同具体情况如下：

单位：万元

发行人合同编号	签约日期	产品内容	合同金额	交货验收时间	收入确认时间	数量	对应云南思远销售合同	确认收入金额	结算情况	共同付款承诺函对应合同内容
SH171214	2017/12/15	访问控制审计系统	135.00	2018/3/20	-	15	135.00	-	尚未付款	sys2018-03-05A：云南思远销售百年金海35套自齐治科技购入的堡垒机（含软件） sys2018-03-06A：云南思远销售百年金海自河南宝龙购入的硬件产品
SH171227	2017/12/20	访问控制审计系统	135.00	2018/3/20	-	15	135.00	-	尚未付款	
SH180306	2018/3/13	访问控制审计系统	81.00	2018/3/20	-	5	45.00	-	尚未付款	
					2018/3/20	4	36.00	30.77	尚未付款	-
SH171222	2017/12/21	访问控制审计系统	35.00	2018/3/12	2018/3/12	4	35.00	29.91	尚未付款	-
SH180401	2018/4/3	访问控制审计系统	18.00	2018/5/4	2018/5/4	2	18.00	15.52	尚未付款	
合 计			**404.00**			**45**	**404.00**	**76.20**		

如上表所示，云南思远编号为 sys2018-03-05A 和 sys2018-03-06A 的销售合同，涉及发行人共同付款承诺义务，对应发行人与云南思远销售合同金额合计 315.00 万元，发行人未确认对应的收入；其他销售合同不存在发行人共同付款承诺，合同金额合计 89.00 元，货物所有权及风险转移合同中明确约定自甲方签署收货确认单之日起合同项下货物的所有权及风险同时由乙方转移给甲方，发行人按照企业会计准则的规定及公司收入确认政策，在客户签收后确认收入。

公司与云南思远签订的为买断式经销协议，根据合同约定，公司将产品交付给云南思远时，相关货物风险和报酬发生转移，故公司在产品运抵客户指定地点，经云南思远签收后确认收入，收入确认时点准确。

此外，2020 年 12 月 18 日，公司与云南思远签署了《和解协议书》。根据和解协议，云南思远需履行向公司支付 89.00 万元欠付货款的义务，同时公司与云南思远在 2019 年 10 月 30 日签署的《协议》解除，公司无需再向云南思远履行任何款项支付义务，云南思远不再依据 2018 年 3 月 1 日公司签署的《共同付款承诺函》主张任何权利。2021 年 1 月 7 日，公司已收到云南思远支付的货款 89.00 万元。

（二）债务抵扣所履行的程序及有效性，2019年10月签署债务抵扣协议的具体主要条款、是否存在其他特殊约定，发行人向杭州市滨江区人民法院提起诉讼，请求判决撤销该《协议》的原因及背景、目前的诉讼进展情况

1、债务抵扣所履行的程序及有效性

2019 年 10 月 30 日和 2020 年 12 月 18 日，发行人分别与云南思远签署了《协议》和《和解协议书》，上述 2 份协议均涉及债务抵扣事项。发行人签署上述协议履行的内部决策程序如下：

（1）2019 年 10 月 30 日签署的《协议》

2019 年 10 月，发行人召开总经理办公室，经与会人员吴强、蔡永娟、沈建响讨论，同意云南思远以其拥有的百年金海 4,407,549 元债权换取发行人免除云南思远 3,150,000 元债务，发行人代百年金海向云南思远支付剩余款项 1,257,549 元，并同意发行人与云南思远签署《协议》。

（2）2020 年 12 月 18 日签署的《和解协议书》

2020 年 12 月，发行人董事长吴强作出决定，同意发行人与云南思远就相关纠纷事宜达成和解，并签署《和解协议书》。

综上，发行人债务抵扣所履行的程序符合发行人现行有效的公司章程的规定，决策程序合法有效。

2、协议内容

2019 年 10 月 30 日，发行人与云南思远签署《协议》，主要条款如下：

（1）双方确认事项

1）根据项目协议，百年金海与河南宝龙应付云南思远款项中，云南思远应得 6,713,000 元，其中齐治科技承担前述全部 6,713,000 元。百年金海已支付给云南思远款项 2,305,451 元。

2）百年金海未支付款项中包含两部分：云南思远欠齐治科技堡垒机货款 3,150,000 元，齐治科技与云南思远结算后云南思远应得剩余款项 1,257,549 元。双方同意，云南思远以拥有的百年金海 4,407,549 元债权换取齐治科技免除云南思远前述 3,150,000 元债务，齐治科技代百年金海向云南思远支付剩余款项 1,257,549 元。

（2）结算方式

1）云南思远应得剩余款项 1,257,549 元（含税金额，税率 13%）。未税金额 1,112,875 元。

2）双方签订《协议》后，云南思远应收百年金海剩余款项 4,407,549 元，以债权转移的形式换取齐治科技免除云南思远 3,150,000 元债务。云南思远拥有的百年金海债权权利转移给齐治科技，云南思远应配合齐治科技取得上述款项。

3）若后续云南思远收到百年金海支付到账的款项，应在收到后 3 日内全额支付给齐治科技。

3、协议效力

2020 年 12 月 18 日，发行人与云南思远签署《和解协议书》。《和解协议书》

约定，自《和解协议书》签订之日起，解除双方于 2019 年 10 月 30 日签订的《协议》。

综上，截至本问询函回复出具日，《协议》已解除，不再具有法律效力。

（三）相关诉讼的进展情况，是否符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条第（三）项的规定。

截至本问询函回复出具日，相关诉讼的进展情况详见本问询函回复之“27.3 问题回复”之“一、请发行人说明：”之“（一）全面梳理四项诉讼的基本情况，披露涉诉时间、涉诉具体事由、涉诉金额、涉诉双方及主要诉求、相关纠纷的具体情况、产生纠纷的原因及背景、目前进展情况”。

《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条第（三）项的规定：“（三）发行人不存在主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。”

综合考虑上述一系列案件的影响，公司应收云南思远的应收账款金额已单项全额计提坏账准备，并预提了 101.90 万元的预计对外担保损失。发行人对上述案件涉及的应收账款坏账准备计提充足，预计担保损失预提充分，相关金额占发行人净利润、营业收入占比较小，因此相关诉讼对发行人持续经营无重大不利影响。

二、请保荐机构、发行人律师对协议内容及效力核查并发表意见，请保荐机构、申报会计师对销售合同及收入确认核查并发表意见。

（一）保荐机构、发行人律师对协议内容及效力核查并发表意见

保荐机构、发行人律师查阅了发行人与云南思远签署的《协议》和《和解协议书》。

经核查，保荐机构、发行人律师认为，截至本问询函回复出具日，《协议》已解除，不再具有法律效力。

（二）保荐机构、申报会计师对销售合同及收入确认核查并发表意见。

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并检查发行人与云南思远签订的合同，确定与收货及验收有关的条款，评价收入确认方法和收入确认时点是否符合企业会计准则的要求。

（2）检查发行人与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、入账记录、物流发运记录、收货确认单，判断销售业务是否真实发生，收入确认金额是否正确。

（3）获取了发行人销售收入明细表，检查存在共同付款承诺义务合同所对应的发行人销售合同是否确认收入，经检查，该上述销售合同未确认销售收入。

（4）获取并检查发行人与云南思远的债务抵扣《协议》及《和解协议书》。

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

云南思远编号为 sys2018-03-05A 和 sys2018-03-06A 的销售合同涉及发行人共同付款承诺，该合同对应的发行人与云南思远销售合同未确认相关收入，除此以外，其他销售合同不存在共同付款承诺，发行人根据收入确认政策确认收入，收入确认时点准确，符合《企业会计准则》的规定。

27.3 问题回复

一、请发行人：

（一）全面梳理四项诉讼的基本情况，披露涉诉时间、涉诉具体事由、涉诉金额、涉诉双方及主要诉求、相关纠纷的具体情况、产生纠纷的原因及背景、目前进展情况

发行人已在招股说明书之“第十一节 其他重要事项”之“三、重大诉讼、仲裁事项”之“（一）重大诉讼或仲裁事项”之“2、诉讼相关情况”补充披露以下内容：

“发行人与云南思远和百年金海买卖合同纠纷相关的四起诉讼基本情况及进展如下表所示：

时间	具体事由	涉诉金额	涉诉双方及主要诉求	产生纠纷的原因	目前进展
2019 年 12 月	买卖合同纠纷	3,908,471.07 元	原告：云南思远 被告：百年金海、齐治科技、达晨恒胜、科陆电子 主要诉求：云南思远向河南省郑州高新技术产业开发区人民法院提出诉讼请求：（1）判令被告百年金海、被告齐治科技向原告共同支付拖欠的货款 5,558,659.07 元及以该欠款为基数按照每年 24%计算的违约金，直到付清全部货款为止（暂计算至 2019 年 6 月 22 日为 889,385.45 元），合计 6,448,044.5 元；（2）判令被告科陆电子对上述款项承担连带清偿责任；（3）判令被告达晨恒胜在未出资 229.6 万元范围内承担清偿责任；（4）本案的诉讼费、保全费、担保费、律师费 18 万元等一切实现债权的费用由被告承担。	（1）2018 年 3 月 5 日和 2018 年 3 月 6 日，云南思远与百年金海及其指定的河南宝龙分别签订《产品购销合同》，约定百年金海及河南宝龙向云南思远购买堡垒机等产品，总金额 4,699,100 元。（2）2018 年 3 月 1 日，发行人合作项目负责人未经授权代表公司向云南思远出具《共同付款承诺函》，承诺愿意对《产品购销合同》项下货款 4,699,100 元及违约金、利息、开具全部发票的税费等一切费用承担共同付款责任。 （3）2019 年 10 月 30	（1）2019 年 12 月 20 日，河南省郑州高新技术产业开发区人民法院作出（2019）豫 0191 民初 21846 号《民事判决书》，判决百年金海向云南思远支付货款 3,257,059.07 元、违约金 651,412 元，共计 3,908,471.07 元，齐治科技对上述债务承担连带责任，驳回云南思远要求达晨恒胜在未出资范围内承担清偿责任的诉讼请求。 （2）2020 年 7 月 15 日，河南省郑州市中级人民法院作出（2020）豫 01 民申 418 号《民事裁定书》，裁定上述案件由河南省郑州市中级人民法院提审，提审期间，中止原判决的执行。

				日，鉴于百年金海未向云南思远支付 4,407,549 元的货款，齐治科技与云南思远签署《协议》。协议约定，云南思远以其拥有的百年金海 4,407,549 元债权换取齐治科技免除云南思远 3,150,000 元债务，齐治科技代百年金海向云南思远支付剩余款项 1,257,549 元。	（3）2020 年 11 月 9 日，河南省郑州市中级人民法院作出（2020）豫 01 民再 326 号《民事裁定书》，裁定撤销河南省郑州高新技术产业开发区人民法院（2019）豫 0191 民初第 21846 号民事判决；本案发回河南省郑州高新技术产业开发区人民法院重审。 （4）根据发行人出具的说明，云南思远已申请撤回起诉，由于案件未分配法官，云南思远的撤诉申请暂未受理。
2020 年 5 月	合同纠纷	1,257,549 元及相关费用	原告：齐治科技 被告：云南思远 主要诉求：齐治科技向杭州市滨江区法院提出诉讼请求：（1）依法撤销原被告于 2019 年 10 月 30 日签署的《协议》，暂计 1,257,549 元；（2）判令被告承担本案原告律师费 5,000 元，以及本案诉讼费。		（1）2020 年 7 月 22 日，杭州市滨江区人民法院作出（2020）浙 0108 民初 1388 号《民事判决书》，判决驳回齐治科技的诉讼请求。齐治科技已就前述判决向杭州市中级人民法院提起上诉。 （2）浙江省杭州市中级人民

					法院作出（2020）浙 01 民终 7910 号《民事判决书》，判决驳回上诉，维持原判。
2020 年 4 月	合同纠纷	1,257,549 元及相应利息、相关费用	原告：云南思远 被告：齐治科技 主要诉求：云南思远向昆明市盘龙区人民法院提出诉讼请求：（1）判令齐治科技支付云南思远 1,257,549 元，并判令齐治科技以 1,257,549 元为基数，支付云南思远自 2020 年 3 月 31 日起至实际付清前述款项之日止的全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率计算的利息；（2）判令齐治科技承担诉讼费、律师费、公证费等实现债权的费用。		2020 年 12 月 23 日，云南思远向昆明市盘龙区人民法院提出撤诉申请。2020 年 12 月 24 日，昆明市盘龙区人民法院作出（2020）云 0103 民初 3191 号《民事裁定书》，裁定准许云南思远撤诉。
2020 年 8 月	买卖合同纠纷	89 万元及违约金、相关费用	原告：齐治科技 被告：云南思远 主要诉求：原告向昆明市盘龙区人民法院提出诉讼请求：（1）判令被告立即向原告支付欠付货款 890000 元并承担违约金（自 2019 年 3 月 25 日起，以 890000 元为基数，按日万分之三的标准，计算至被告实际支付货款之日止，截至 2020 年 7 月 28 日已产生违约金 130,830		2020 年 10 月 30 日，昆明市盘龙区人民法院作出（2020）云 0103 民初 8140 号《民事判决书》，判决云南思远支付齐治科技货款 890000 元并支付违约金。云南思远已就前述判决向昆明市中级人民法院提起上诉。根据发行人出具的说明，

			元）；（2）判令被告承担本案诉讼费。		云南思远已申请撤回上诉，由于案件未分配法官，云南思远的撤诉申请暂未受理。

”

2、和解协议书主要内容及执行情况

（1）和解协议书主要内容

2020 年 12 月 18 日，发行人与云南思远签署《和解协议书》，就相关纠纷事宜达成和解。《和解协议书》主要内容如下：

1、云南思远应付款项

云南思远于《和解协议书》签订后 2 个工作日内向昆明市中级人民法院申请撤回上诉，使得昆明市中级人民法院作出的（2020）云 0103 民初 8140 号《民事判决书》生效，但如果昆明市中级人民法院尚未分配承办人的不受 2 个工作日的限制。

2、双方之间其他案件的处理

双方分别于《和解协议书》签订后 2 个工作日内向相关法院申请撤回对对方的诉讼，并解除对对方账户的查封（如有）。但因案件承办人尚未确定，无法提交撤诉申请的，双方应在接到法院通知后 2 个工作日内申请撤诉和解封。

3、对 2019 年 10 月 30 日签订的《协议》达成的一致约定

（1）自《和解协议书》签订之日起，解除双方于 2019 年 10 月 30 日签订的《协议》。

（2）上述《协议》解除后，发行人无需再向云南思远履行任何款项支付义务。

（3）双方均已按照《和解协议书》第一条、第二条的约定履行相关义务后，发行人同意免除云南思远欠发行人的 315 万元债务（除根据（2020）云 0103 民初 8140 号《民事判决书》已经支付的 89 万以外的剩余债务）。同时云南思远同意在收到其享有对百年金海的剩余债权（合同编号 sys2018-03-05A，合同金额 4,699,100 元，扣除百年金海已还款 2,305,451 元，剩余 2,393,649 元）和其可能享有对河南宝龙的债权（合同编号 sys2018-03-06A，合同金额 2,013,900 元）的任何部分或全部回款后的 3 日内将回款金额的 70%支付给发行人。

（4）云南思远不再依据发行人出具的 2 份《共同付款承诺函》向发行人主张任何权利。

（2）和解协议书的执行情况

根据发行人、云南思远出具的说明并经发行人律师核查，云南思远已于2021年1月7日根据《和解协议书》的约定向发行人支付货款89万元，云南思远与发行人之间相关案件的处理情况详见本问询函回复“27.3 问题回复”之“一、请发行人说明：”之“（一）全面梳理四项诉讼的基本情况，披露涉诉时间、涉诉具体事由、涉诉金额、涉诉双方及主要诉求、相关纠纷的具体情况、产生纠纷的原因及背景、目前进展情况”。

（二）核实是否存在其他重大诉讼情况或其他合同纠纷，如有请补充披露基本情况

发行人全面核实了是否存在其他重大诉讼情况或其他合同纠纷。经核查，公司无其他重大诉讼情况或其他合同纠纷。

二、请发行人说明：

（一）科陆电子、达晨恒胜是否与销售合同相关，其他业务合同的具体情况及销售产品内容、涉诉未确认收入及应收账款的具体金额、已确认的云南思远销售收入等情况

科陆电子系被告百年金海的控股股东，达晨恒胜系发行人外部投资者，科陆电子和达晨恒胜均与销售合同无关。

报告期内，发行人与云南思远签订的其他业务合同具体情况及已确认的云南思远销售收入情况如下：

单位：万元

合同编号	签约日期	产品内容	合同金额	交付时间	数量	收入确认时间	收入确认金额	备注
SH170931	2017/9/30	访问控制审计系统	35.04	2017/12/27	4	2017/12/27	29.95	
SH171222	2017/12/21	访问控制审计系统	35.00	2018/3/12	4	2018/3/12	29.91	-
SH180306	2018/3/13	访问控制审计系统	81.00	2018/3/20	5	-		其中5套涉及共同付款承诺函未确认销售收入
					4	2018/3/20	30.77	

合同编号	签约日期	产品内容	合同金额	交付时间	数量	收入确认时间	收入确认金额	备注
SH180401	2018/4/3	访问控制审计系统	18.00	2018/5/4	2	2018/5/4	15.52	-
SWH181001	2018/10/31	访问控制审计系统	8.00	2018/11/9	1	2018/11/9	6.90	
SWH181103	2018/11/15	访问控制审计系统	8.00	2018/11/26	1	2018/11/26	6.90	
SWH181201	2018/12/7	访问控制审计系统	40.00	2018/12/18	5	2018/12/18	34.48	
SWH181202	2018/12/7	访问控制审计系统	8.00	2018/12/18	1	2018/12/18	6.90	
SWH181203	2018/12/7	访问控制审计系统	16.00	2018/12/18	2	2018/12/18	13.79	
SWH181204	2018/12/7	访问控制审计系统	32.00	2018/12/22	4	2018/12/22	27.59	
合计			**281.04**				**202.70**	

如上所示，编号为 SH180306 的销售合同中，其中 5 套产品涉及共同付款承诺函，发行人未确认相关收入，对于其余 4 套不涉及共同付款承诺函，且合同明确约定货物所有权及风险转移自甲方签署收货确认单之日起合同项下货物的所有权及风险同时由乙方转移给甲方，根据会计准则的规定及公司收入确认原则，发行人按照货物经客户签收时确认相关的收入。除此，其他业务合同均为向云南思远的正常销售，发行人根据会计准则的规定及收入确认政策确认销售收入。

对于涉诉合同，根据发行人出具的共同付款承诺函，云南思远编号为 sys2018-03-05A 和 sys2018-03-06A 的销售合同，涉及发行人共同付款承诺义务，其对应发行人与云南思远销售合同金额合计 315.00 万元，发行人未确认对应的收入，故涉诉未确认收入及应收账款的金额分别为 269.23 万元、315.00 万元。

（二）对涉诉业务相关云南思远的销售是否在交易之初便未确认收入及应收账款，还是于申报时进行调整，相关会计处理是否符合会计准则规定

发行人并非在 2020 年申报并编制三年一期申报财务报表时对涉诉业务相关的云南思远销售收入和应收账款进行调整。

发行人在编制 2018 年度财务报表时，财务人员未能准确分析《共同付款承诺函》对发行人的潜在义务，未能准确判断销售给云南思远货物相关的经济利益是否很有可能流入公司，导致发行人错误的将销售给云南思远的产品确认营

业收入。

发行人在编制 2019 年度财务报表时发现了上述会计差错，根据《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，在 2019 年度对上述会计差错进行了追溯调整。追溯调整冲回 2018 年营业收入及应收账款 2,692,307.55 元。根据期后回款情况，发行人判断应收云南思远货款的可收回金额为 1,120,000.00 元，故追溯调整补提应收账款坏账准备 1,089,692.45 元。

上述会计差错更正对 2018 年度财务报表主要科目影响如下：

项目	调整前	调整后	调整金额	差异率
应收账款	30,324,361.83	26,542,361.83	-3,782,000.00	-12.47%
未分配利润	44,144,036.72	40,957,392.36	-3,186,644.36	-7.22%
营业收入	85,558,246.32	82,865,938.77	-2,692,307.55	-3.15%
净利润（净亏损以“-”号填列）	17,927,731.10	14,387,015.15	-3,540,715.95	-19.75%

如上所述，发行人前期会计差错更正对 2018 年度财务报表不构成重大影响，发行人进行追溯调整的会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）四起诉讼的预计负债计提依据，计提金额是否充分。

截至发行人首次报送招股书时点，发行人与云南思远四起诉讼的进展情况如下：

案件（1）云南思远与百年金海、发行人、达晨恒胜的买卖合同纠纷

根据 2019 年 12 月 20 日河南省郑州高新技术产业开发区人民法院作出的（2019）豫 0191 民初 21846 号《民事判决书》，百年金海向云南思远支付货款 3,257,059.07 元、违约金 651,412 元，共计 3,908,471.07 元，发行人对上述债务承担连带责任。

上述判决生效后，发行人向河南省郑州市中级人民法院提起再审申请。2020 年 7 月 15 日，河南省郑州市中级人民法院作出（2020）豫 01 民申 418 号《民事裁定书》，裁定上述案件由河南省郑州市中级人民法院提审，提审期间，中止原判决的执行。

截至发行人首次申报的财务报表批准报出日，上述再审案件尚在审理中。

发行人诉讼案件代理律师意见：公司对其中超过共同付款承诺之外的其他销售合同约 86 万元并没有提供担保，我们认为公司不承担其中 86 万元付款义务被支持的可能性较大。

案件（2）发行人作为原告向杭州市滨江区人民法院提起诉讼

2020 年 5 月 6 日，发行人向杭州市滨江区人民法院提起诉讼，请求判决撤销发行人与云南思远于 2019 年 10 月 30 日签署的《协议》。

2020 年 7 月 22 日，杭州市滨江区人民法院作出（2020）浙 0108 民初 1388 号《民事判决书》，判决驳回发行人的诉讼请求。发行人已就前述判决向杭州市中级人民法院提起上诉。

截至发行人首次申报的财务报表批准报出日，上述诉讼尚在进行中。

发行人诉讼案件代理律师意见：根据目前公司提供的资料，被支持的概率可能不高，但是该案件对四个案件的共同处理具有意义。

案件（3）云南思远作为原告向昆明市盘龙区人民法院提起诉讼

2020 年 4 月 14 日，云南思远向昆明市盘龙区人民法院提起诉讼，请求判决发行人根据《协议》约定支付 1,257,549 元及相应利息。

就前述诉讼，发行人向昆明市盘龙区人民法院提出管辖权异议申请。2020 年 5 月 21 日，昆明市盘龙区人民法院作出（2020）云 0103 民初 3191 号《民事裁定书》，裁定驳回发行人对管辖权提出的异议。发行人已就前述裁定向昆明市中级人民法院提起上诉。

截至发行人首次申报的财务报表批准报出日，上述诉讼尚在审理中。

发行人诉讼案件代理律师意见：由于该案件的起诉原因系案件（2）杭州滨江诉讼中撤销的协议，云南应诉案件具有不确定性。若不考虑协议的撤销情况，在云南，公司被要求支付 125 万元的概率是存在的。

案件（4）发行人作为原告向昆明市盘龙区人民法院提起诉讼

2020 年 8 月，发行人以云南思远为被告向昆明市盘龙区人民法院提起诉讼，发行人认为根据发行人与云南思远签署的《销售合同》，云南思远欠发行人 404 万元的货款，即使按照双方 2019 年 10 月签署的《协议》约定抵扣 315 万元，

云南思远依然尚余 89 万元的货款未支付。发行人请求判决云南思远支付 89 万元的货款。

截至发行人首次申报的财务报表批准报出日，上述案件尚在审理中。

发行人诉讼案件代理律师意见：公司请求判决云南思远支付 89 万元货款被法院支持的概率较大。

由于四起诉讼案件密切相关，发行人将四起诉讼案件综合考虑，结合公司代理律师意见对诉讼案件结果的分析如下：

由于案件（2）于 2020 年 7 月法院判决驳回发行人撤销《协议》的诉讼请求。发行人根据《协议》债务抵扣的相关约定，需要承担对云南思远的债务金额 1,257,549.00 元。由于共同付款承诺包含违约金及利息，《协议》没有与违约金及利息相关的债权债务抵扣约定，发行人不能因《协议》免除案件（1）中违约金及利息支付责任，根据案件（1）一审判决，发行人需要承担违约金 651,412.00 元。同时，案件（4）公司享有的对云南思远的 890,000.00 元债权很可能被法院支持。公司账面已对云南思远应收款全额计提坏账准备；公司将案件（1）（3）（4）综合考虑，根据未来很可能发生的净损失计提预计负债，计算结果为：1,257,549.00＋651,412.00－890,000.00＝1,018,961.00 元。

公司综合法院的一审判决和诉讼案件代理律师的意见，计提预计负债 1,018,961.00 元，预计负债计提金额估计合理、充分。

三、请发行人律师全面梳理涉诉基本情况及进展，请保荐机构、申报会计师对涉诉会计处理核查并发表明确意见。

（一）请发行人律师全面梳理涉诉基本情况及进展

发行人律师已全面梳理涉诉基本情况及进展，具体详见本题回复之“ 27.3 问题回复”之“一、请发行人：”之“（一）全面梳理四项诉讼的基本情况，披露涉诉时间、涉诉具体事由、涉诉金额、涉诉双方及主要诉求、相关纠纷的具体情况、产生纠纷的原因及背景、目前进展情况”。

（二）保荐机构及申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）查阅了发行人与云南思远签署的销售协议、云南思远与百年金海签署的《产品购销协议》、发行人出具的《共同付款承诺函》；

（2）查阅了发行人与云南思远之间四起诉讼的全套资料；

（3）对发行人代理律师就诉讼事项进行了访谈；

（4）获取并检查发行人与云南思远签订的合同，确定与收货及验收有关的条款，评价收入确认方法和收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

（5）检查发行人与涉诉业务相关的账务记录，与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、入账记录、物流发运记录、收货确认单，判断销售业务是否真实发生，收入确认金额是否正确；

（6）获取并检查发行人与云南思远签署的《和解协议书》；

（7）检查发行人预计负债的计提方法和判断依据，判断预计负债计提金额是否充分。

2、核查结论

经执行上述核查程序，保荐机构及申报会计师认为：

发行人涉诉业务会计处理正确，预计负债计提充分，符合《企业会计准则》的规定。

28.其他问题

28.1 招股说明书披露，发行人持有苏州苹果天使四期投资中心（有限合伙）7.56%的份额，苏州苹果的执行事务合伙人为北京苹果天使投资中心（有限合伙）。

请发行人说明：发行人参股私募投资基金的背景，苏州苹果、北京苹果的实际控制人、是否与发行人存在关联关系或其他利益关系，苏州苹果对外投资的情况、发行人与被投资单位是否存在合作

请发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

28.2 请发行人说明报告期内应收票据的背书、贴现和承兑情况，包括但不

限于到期时间、对手方、出票银行、发行人的终止确认情况及相关终止确认是否符合《企业会计准则》的规定。

请申报会计师发表意见。

28.3 请发行人：针对报告期未足额缴纳社保情况，说明具体原因、补缴对发行人经营的影响，发行人控股股东及实际控制人是否已采取有效措施避免因未缴纳社保、公积金所面临的风险及处罚。

28.4 请发行人修改关于欺诈发行回购股份的相关承诺。

28.5 请修改错误表述，如招股说明书 216 页“2017 年-2019 年公司发行人下半年收入占比分别为…”

28.6 请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，并就相关媒体质疑核查并发表意见。

回复：

28.1 问题回复

一、请发行人说明： 发行人参股私募投资基金的背景，苏州苹果、北京苹果的实际控制人、是否与发行人存在关联关系或其他利益关系，苏州苹果对外投资的情况、发行人与被投资单位是否存在合作

发行人参股私募投资基金，主要原因系苏州苹果的主要投资方向为网络安全领域的企业，公司为获取行业内的技术发展动态而投资苏州苹果。苏州苹果的执行事务合伙人为北京苹果，北京苹果的执行事务合伙人为北京艾普优计算机系统有限公司，胡红涛持有北京艾普优计算机系统有限公司合计 87.50%的股权。根据苏州苹果、北京苹果、胡红涛出具的说明，苏州苹果无实际控制人，北京苹果的实际控制人为胡红涛。除发行人作为有限合伙人持有苏州苹果 7.56%的份额之外，苏州苹果、北京苹果及其实际控制人与发行人之间不存在关联关系或其他利益关系。

苏州苹果对外投资的基本情况如下：

序号	企业名称	持股比例	经营范围
1	北京原点	8.39%	人工智能、网络信息、通信领域内的技术开发、技术咨

序号	企业名称	持股比例	经营范围
	数安科技有限公司		询、技术转让、技术推广、技术服务；计算机系统服务；基础软件服务；应用软件服务；软件开发；软件咨询；产品设计；模型设计；包装装潢设计；教育咨询（中介服务除外）；数据处理；市场调查；企业管理咨询；公共关系服务；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；自然科学研究与试验发展；工程和技术研究与试验发展；销售自行开发的产品、计算机、软件及辅助设备、电子产品、通讯设备、安全技术防范产品（不得从事实体店铺经营）；货物进出口、技术进出口、代理进出口；商标代理；版权代理；版权转让。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
2	北京探真科技有限公司	1.00%	技术开发、技术咨询、技术转让、技术推广、技术服务；软件开发；应用软件服务；计算机系统服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.4 以上的云计算数据中心除外）；企业管理；市场调查；经济贸易咨询；基础软件服务；承办展览展示活动；会议服务；设计、制作、代理、发布广告；企业策划；产品设计；信息处理和存储支持服务；销售通讯设备、电子产品、计算机、软件及辅助设备（不得从事实体店铺经营）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
3	北京指掌易科技有限公司	0.68%	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；会议服务；承办展览展示活动；教育咨询；计算机系统服务；经济贸易咨询；市场调查；销售计算机、软件及辅助设备、电子产品、机械设备；基础软件服务；应用软件服务；数据处理；计算机维修；投资管理；资产管理；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
4	北京志翔科技股份有限公司	0.37%	计算机软硬件、网络安全设备、网关、云计算产品、网络安全软件、信息、网络产品、计算机信息系统集成及相关产品的技术开发、技术咨询、技术推广、技术转让、技术服务；计算机系统服务；基础软件服务；软件开发；应用软件服务；软件咨询；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.4 以上的云计算数据中心除外）；销售自行开发后的产品。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

发行人与苏州苹果对外投资的企业不存在合作关系。

二、请发行人律师对上述事项进行核查，并发表明确意见。

发行人律师采取了以下核验手段进行核查：

1、查阅了苏州苹果、北京苹果的合伙协议，北京艾普优计算机系统有限公司的公司章程；

2、查阅了北京探真科技有限公司、北京指掌易科技有限公司、北京志翔科技股份有限公司的公司章程与营业执照；

3、取得苏州苹果、北京苹果、胡红涛及发行人的说明；

4、就苏州苹果的对外投资情况在互联网上进行了公开查询。

经查验，发行人律师认为：

1、除发行人作为有限合伙人持有苏州苹果 7.56%的份额之外，苏州苹果、北京苹果及其实际控制人与发行人不存在关联关系或其他利益关系；

2、发行人与苏州苹果被投资单位不存在合作关系。

28.2 问题回复

一、请发行人说明报告期内应收票据的背书、贴现和承兑情况，包括但不限于到期时间、对手方、出票银行、发行人的终止确认情况及相关终止确认是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司应收票据的收支情况具体如下：

1、2020 年 1-6 月

种类	票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	出票人	背书/贴现/到期承兑	对手方（前手）	期末是否终止确认	期后兑付情况
商业承兑汇票	2313331090013201909264845151 31	2019/9/26	2020/1/5	56,500.00	宁波银行股份有限公司杭州分行	浙江大华科技有限公司	到期承兑	浙江大华科技有限公司	是	-
商业承兑汇票	2313331090013201912275513206 88	2019/12/27	2020/4/5	56,500.00	宁波银行股份有限公司杭州分行	浙江大华科技有限公司	到期承兑	浙江大华科技有限公司	是	-
商业承兑汇票	2313331090013202004266251666 91	2020/4/26	2020/8/5	97,000.00	宁波银行股份有限公司杭州分行	浙江大华科技有限公司	到期承兑	浙江大华科技有限公司	否	已兑付

2020 年 1-6 月，发行人不存在应收票据背书转让或贴现的情形，不存在应收票据无法兑付的情形，期后均已兑付。

2、2019 年度

种类	票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	出票人	背书/贴现/到期承兑	对手方（前手）	期末是否终止确认	期后兑付情况
商业承兑汇票	2313331090013201810232747503 73	2018/10/23	2019/2/5	61,470.00	宁波银行股份有限公司杭州分行	浙江大华技术股份有限公司	到期承兑	浙江大华技术股份有限公司	是	-
银行承兑汇票	1308302007025201812143063361 26	2018/12/14	2019/6/15	600,000.00	招商银行股份有限公司无锡分行城西支行	江阴多复包装材料有限公司	到期承兑	国网青海省电力公司	是	-
银行承兑汇票	1313290050116201812073024368 99	2018/12/7	2019/12/6	915,000.00	江苏银行股份有限公司上海奉贤支行	上海恒润文化集团有限公司	到期承兑	国网青海省电力公司	是	-

种类	票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	出票人	背书/贴现/到期承兑	对手方（前手）	期末是否终止确认	期后兑付情况
商业承兑汇票	23133310900132019092648451513 1	2019/9/26	2020/1/5	56,500.00	宁波银行股份有限公司杭州分行	浙江大华科技有限公司	到期承兑	浙江大华科技有限公司	否	已兑付
商业承兑汇票	23133310900132019122755132068 8	2019/12/27	2020/4/5	56,500.00	宁波银行股份有限公司杭州分行	浙江大华科技有限公司	到期承兑	浙江大华科技有限公司	否	已兑付

2019 年，发行人不存在应收票据背书转让或贴现的情形，不存在应收票据无法兑付的情形，期后均已兑付。

3、2018 年度

种类	票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	出票人	背书/贴现/到期承兑	对手方	期末是否终止确认	期后兑付情况
商业承兑汇票	23133310900132018102327475037 3	2018/10/23	2019/2/5	61,470.00	宁波银行股份有限公司杭州分行	浙江大华技术股份有限公司	到期承兑	浙江大华技术股份有限公司	否	已兑付

2018 年，发行人不存在应收票据背书转让或贴现的情形，不存在应收票据无法兑付的情形，期后均已兑付。

4、2017 年度

种类	票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	出票人	背书/贴现/到期承兑	对手方（前手）	期末是否终止确认
银行承兑汇票	3130005229281705	2016/9/23	2017/3/23	100,000.00	潍坊银行昌乐支行	潍坊得力混凝土有限公司	到期承兑	广西玉柴机器股份有限公司	是

种类	票据号	出票日	到期日	票面金额	出票银行	出票人	背书/贴现/到期承兑	对手方（前手）	期末是否终止确认
银行承兑汇票	0021672894	2017/3/31	2017/4/10	145,000.00	广发银行股份有限公司北京奥运村支行	东华软件股份公司	到期承兑	东华软件股份公司	是
商业承兑汇票	0010006122211669	2017/8/14	2017/11/13	67,737.00	华夏银行松江支行	北京斐瑞康通信技术有限公司	到期承兑	北京天保佳晟进出口贸易有限公司	是

2017 年，发行人不存在应收票据背书转让或贴现的情形，不存在应收票据无法兑付的情形。

综上，报告期内，发行人不存在应收票据背书转让或贴现的情形、不存在应收票据无法兑付的情形。

公司收到的商业票据计入应收票据科目核算，票据到期承兑并收到相关款项时，增加银行存款同时减少应收票据余额，公司上述会计处理符合企业会计准则的相关规定。

（二）申报会计师核查情况

1、执行的核查程序

（1）检查发行人票据及票据结算的内控制度及执行情况，了解发行人承兑票据的会计政策和计算方法，确认相关内控制度和会计政策是否符合《企业内部控制基本规范》、《企业会计准则》的规定；经查验，发行人已经建立与承兑汇票相关的完善的内部控制，公司相关会计处理符合《企业会计准则》的规定；

（2）获取发行人报告期内的票据备查簿，检查备查簿信息与财务账面信息是否一致；经查验，发行人票据备查簿与财务账目信息保持一致；

（3）获取发行人商业票据收取和到期承兑相关的原始单据，检查相关业务发生的真实性、收取的银行承兑汇票是否具有合理的商业背景和账务处理的准确性；经查验，发行人商业票据发生真实，不存在无真实交易背景的商业票据情况，发行人相关会计处理准确；

（4）对应收票据进行盘点，查看所有票据原件，并与应收票据备查簿相应的记录逐一核对，包括票据种类、出票日期、票据号、出票人、前手等。经查验，未发现异常情况。

2、核查结论

经执行上述核查程序，申报会计师认为：

（1）发行人报告期内不存在应收票据背书转让或贴现的情形、不存在应收票据无法兑付的情形；

（2）发行人应收票据会计处理符合《企业会计准则》的规定。

28.3 问题回复

一、请发行人：针对报告期未足额缴纳社保情况，说明具体原因、补缴对发行人经营的影响，发行人控股股东及实际控制人是否已采取有效措施避免因未缴纳社保、公积金所面临的风险及处罚。

（一）针对报告期未足额缴纳社保情况，说明具体原因、补缴对发行人经营的影响

1、报告期未足额缴纳社保的具体原因

报告期各期末，发行人缴纳社保的员工人数、未缴纳的员工人数及原因如下：

项目	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
员工人数	188 人	198 人	117 人	80 人
社会保险缴纳人数	181 人	197 人	114 人	79
未缴纳社会保险人数	7 人	1 人	3 人	1 人
其中：①退休返聘人员无需缴纳	1 人	1 人	1 人	1 人
②新入职员工因社会保障部门数据采集原因尚未开始缴纳	6 人	——	2 人	——

如上表所示，除因新入职员工社会保险数据采集延迟无法为之缴纳外，发行人已为符合条件的员工缴纳了社会保险。

2、补缴对发行人经营的影响

（1）需补缴金额的测算对发行人经营业绩的影响

如补缴上述因社会保障部门数据采集原因导致的新入职员工社会保险，则补缴社保金额对发行人报告期内的经营影响情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6	2019 年度	2018 年度	2017 年度
社会保险补缴金额	0.33	-	3.32	-
减：所得税影响额	0.03	-	0.33	-
合计	0.30	-	2.99	-
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	616.85	3,144.42	1,394.58	1,598.11
占比	0.05%	-	0.21%	-

注：测算过程为（1）依据每个月的工资发放表，统计每个月应缴社保人数；（2）当期发行人未缴纳社保人员当期应缴纳社保金额总额=公司当期缴纳社保员工的月平均缴纳社保额*12*未缴纳社保人数

如上表所示，2017 年至 2020 年半年度，发行人社会保险补缴金额分别为 0.00 万元、3.32 万元、0.00 万元及 0.33 万元，占各期扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润的比例分别为 0.00%、0.21%、0.00%及 0.05%，整体金额及占比均较小，对发行人经营情况不构成重大不利影响。

（2）发行人住所地社会保险主管单位已出具无违法违规证明

2020 年 8 月 31 日，杭州市人力资源和社会保障局出具《征信意见书》，确认 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 30 日未发现发行人有严重违反劳动保障法律法规的行为。

（3）发行人实际控制人已出具相关承诺

2020 年 10 月，发行人实际控制人吴强和蔡永娟出具《关于社会保险费用、住房公积金事项的承诺函》，承诺：

“若公司因违反社会保险、住房公积金相关法律、法规、规章、规范性文件的规定，而被任何行政主管机关、主管机构给予处罚或要求补缴相关费用，或被相关员工主张承担补缴等任何赔偿或补偿责任的，则就公司依法应承担的该等罚款、滞纳金或赔偿和补偿款项，均将由本人以自有资产承担和支付，以确保公司不会因此遭受任何损失；在公司必须支付该等款项的情况下，本人将在公司支付后的五日内及时以现金形式偿付公司。”

综上，发行人在社会保险缴费基数方面存在瑕疵，但该等瑕疵所涉补缴金额较低，占发行人报告期内各期净利润比例较低，且发行人实际控制人已出具承担补缴金额及罚款金额等款项的相关承诺。因此，发行人报告期内需要补缴的社会保险费用不会对发行人经营产生重大不利影响。

（二）发行人控股股东及实际控制人是否已采取有效措施避免因未缴纳社保、公积金所面临的风险及处罚

发行人实际控制人吴强和蔡永娟已于 2020 年 10 月月出具《关于社会保险费用、住房公积金事项的承诺函》，发行人实际控制人出具的上述承诺真实、有

效，能够有效避免发行人因未缴纳社保、公积金所面临的风险及处罚。

28.4 问题回复

一、请发行人修改关于欺诈发行回购股份的相关承诺。

发行人已经在招股说明书之“第十节 投资者保护”之“六、发行人、股东、实际控制人、发行人董事、监事、高级管理人员、核心技术人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构作出的重要承诺、履行情况及未能履行承诺的约束措施”之“（五）关于欺诈发行上市的股份购回的承诺”中修改了关于欺诈发行回购股份的相关承诺，具体披露内容如下：

“1、发行人关于欺诈发行上市的股份购回的承诺

发行人就该事宜承诺如下：

“1、保证本公司本次公开发行股票并在科创板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如本公司不符合发行上市条件，以欺诈手段骗取发行注册并已经发行上市的，本公司将在中国证券监督管理委员会等有权部门认定之日起五个工作日内启动股份购回程序，购回本公司本次公开发行的全部新股。”

2、控股股东、实际控制人关于欺诈发行上市的股份购回的承诺

发行人控股股东、实际控制人吴强、蔡永娟就该事宜承诺如下：

“1、保证公司本次公开发行股票并在科创板上市不存在任何欺诈发行的情形。

2、如公司不符合发行上市条件，以欺诈手段骗取发行注册并已经发行上市的，本人将在中国证券监督管理委员会等有权部门认定之日起五个工作日内启动股份购回程序，购回公司本次公开发行的全部新股。””

28.5 问题回复

请修改错误表述，如招股说明书 216 页“2017 年-2019 年公司发行人下半年收入占比分别为…”

发行人已经对招股说明书中的若干错误表述进行修改，修改内容列式如下：

修改位置	原表述	订正后表述
第八节财务会计信息及管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“4、按季度划分的主营业务收入	2017年-2019年公司发行人下半年收入占比分别为…	2017年-2019年公司下半年收入占比分别为…
第五节发行人基本情况”之“十、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员”之“（一）董事会成员”之“1、吴强先生”	2001年3月至2002年3月担任网讯（中国）软件有限公司测试工程师	2001年3月至2002年3月担任网迅（中国）软件有限公司测试工程师
第七节公司治理与独立性”之“七、同业竞争”之“（一）同业竞争	齐治管理及辟地管理系创始人持股平台	齐治管理及辟地管理系公司控股股东、实际控制人持股平台

28.6 问题回复

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的媒体质疑情况，并就相关媒体质疑核查并发表意见。

（一）主要媒体质疑情况

自发行人首次公开发行股票并在科创板上市申请于 2020 年 11 月 5 日获上海证券交易所受理并公开披露相关信息以来，保荐机构对媒体的相关报道进行了持续关注，自查了各类传统媒体及自媒体报道。经核查，除了仅对招股说明书有关内容摘录和评论的报道外，媒体主要关注要点如下：

序号	日期	媒体	标题	关注点
1	2020年11月6日	资本邦	科创板IPO|聚焦数据中心安全领域，齐治科技科创板IPO能否突破产品类别单一风险？	1、产品类别单一 2、净利率一直处于高位，未来可能因竞争加剧、政策调整等因素而出现下滑 3、研发投入占营业收入的比例逐年增加
2	2020年11月27日	金融界	毛利率高企但研发投入不及同行 齐治科技募资4.05亿元用于产品开发和技术升级 | 产业新股	1、产品类别单一 2、资产负债率逐年上升 3、增值税退税金额对相应期间净利润影响较大 4、研发投入低于同业水平，可能导致研发滞后，对市场竞争力和业绩产生不利影响"
3	2020年12月4日	面包财经	【看新股】齐治科技：产品结构相对单一 未来有望受益数据中心安全需求增长	1、产品结构相对单一 2、渠道商管理能力不足"

序号	日期	媒体	标题	关注点
4	2020年12月4日	发现网	齐治科技IPO：产品单一化难以突破，期间费用占比高达81.84%	1、产品单一化问题 2、期间费用占比较高 3、研发费用低于行业均值 4、2020年8月21日因涉及买卖合同纠纷案件被列为被执行人"

（二）针对媒体质疑的前述主要问题的核查及说明

针对上述媒体关注点，保荐机构的主要说明及核查情况如下：

1、关于产品类别单一

公司自创立以来一直专注于数据中心安全产品的发展和创新，并在产品、技术、研发、品牌等方面形成了自身的优势。报告期内，公司主营业务收入主要来源于访问控制审计系统产品。2017 年至 2020 年 6 月，公司访问控制审计系统收入占同期主营业务收入之比为 93.54%、80.74%、70.11%、62.10%。公司产品类别单一，未来可能因数据中心安全市场竞争加剧、产品价格下降或下游行业需求量下降导致公司的产品销售量减少，将会对公司的经营业绩产生不利的影响。

发行人已经在招股说明书之“第四节 风险因素”部分提示投资者公司产品类别单一之风险。

2、关于净利率水平较高

报告期各期，公司的净利率分别为 23.98%、17.36%、37.55%、17.36%，净利率处于较高水平。报告期内，发行人与同行业可比公司净利率情况如下表所示：

若未来出现市场竞争加剧、行业政策调整等情形，或公司未能在技术研发以及业务推广等方面保持竞争优势、维持品牌影响力，将可能导致公司产品价格下滑，从而导致净利率下滑风险。

发行人已经在招股说明书之“第四节 风险因素”部分提示投资者公司净利率下滑之风险。

3、关于研发投入占比逐年提升及研发占比低于同行业平均水平

报告期内，发行人研发费用分别为 1,099.16 万元、2,133.94 万元、2,627.09

万元和 1,579.24 万元，各年增长率分别达到 94.14%及 23.11%，研发费用整体保持逐年增长态势。发行人研发费用主要由研发人员的职工薪酬构成，职工薪酬占研发费用比例达 70%以上。报告期内，发行人研发费用率分别为 16.43%、25.75%、21.45%和 33.32%。发行人研发费用占比高主要是公司以技术研发为核心，为维持产品及技术优势，持续投入较多研发支出。

报告期内，发行人研发费用占营业收入比例与同行业可比上市公司对比情况如下表所示：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
启明星辰	42.80%	19.11%	21.19%	20.57%
安恒信息	35.85%	21.67%	24.25%	22.29%
绿盟科技	27.20%	18.63%	20.14%	19.13%
奇安信	54.23%	33.20%	45.04%	65.86%
均值	**40.02%**	**23.15%**	**27.66%**	**31.96%**
发行人	33.32%	21.45%	25.75%	16.43%

（数据来源：上市公司年报或招股书）

报告期内，发行人同行业可比公司研发费用占营业收入比例的平均值分别为 31.96%、27.66%、23.15%以及 40.02%，发行人研发费用占主营业务收入比例分别为 16.43%、25.75%、21.45%以及 33.32%，与同行业相比较低，主要系奇安信研发费用占主营业务收入比例显著高于其他同行业可比公司，发行人与其他可比公司相比处于相同水平。

4、关于资产负债率逐年提升

报告期内，发行人资产负债率分别为 17.96%、22.06%、39.85%及 27.85%，2017 年至 2019 年发行人资产负债率逐年提升，主要原因系公司因购买新办公楼向银行借款产生。相关借款情况如下所示：

序号	合同当事人	协议名称	合同金额（万元）	签署日期	还款日期	履行状态
1	杭州银行股份有限公司科技支行	借款合同	6,000.00	2019.11.14	2029.11.10	正在履行
2		抵押合同		2019.12.20		正在履行

报告期内，发行人向杭州银行股份有限公司科技支行借款 6,000.00 万元用

于商业房产购买，借款期限为 2019 年 11 月 12 日至 2029 年 11 月 10 日，采取 5 年期以上 LPR 作为借款利率。截至报告期末，相关银行借款余额为 3,650.00 万元。报告期内，公司正常支付利息费用，不存在逾期未偿还的银行借款。

5、关于经销商管理能力不足

公司产品用户的区域和行业分布广泛，公司销售采用经销销售、直接销售和 OEM 销售相结合的模式，多种销售模式互相配合共同进行市场开拓。报告期各期，公司经销收入占比分别为 67.90%、67.02%、57.43%、38.70%。公司已建立了符合自身发展阶段且较为健全的经销销售体系，但随着未来公司经营规模的继续扩大，公司对经销商管理的难度也将加大，若公司不能及时提高经销商管理能力，可能对公司品牌和产品销售造成不利影响。

6、关于期间费用率较高

报告期内，发行人期间费用率分别为 70.25%、77.43%、62.09%、81.84%。2017 年度至 2019 年度，公司期间费用率有所下降，主要系随着营业收入规模扩大，规模效应逐渐显现。2020 年 1-6 月，发行人期间费用率上升，主要系受季节性影响，公司上半年收入占比较小，导致上半年的期间费用率较全年平均水平高。

7、关于合同纠纷

截至本问询回复出具日，发行人存在未决诉讼，已签署和解协议，具体情况详见本问询回复之 27 题之回复。综合考虑上述一系列案件的影响，公司应收云南思远的应收账款金额已单项全额计提坏账准备，并预提了 101.90 万元的预计对外担保损失。上述合同纠纷对发行人经营发展无重大不利影响。

（三）中介机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

截至本问询函回复出具日，媒体未对本次发行的发行申请文件的真实性、准确性及完整性提出质疑，保荐机构针对媒体关注问题已做了相应合理解释。

保荐机构总体意见：对本回复材料中发行人回复（包括补充披露和说明的事项），保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（本页无正文，为《关于浙江齐治科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》之发行人签章页）

浙江齐治科技股份有限公司

2021 年 1 月 29 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江齐治科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函回复》的全部内容，本次审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对审核问询函回复的真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长： 吴强

吴 强

浙江齐治科技股份有限公司

2021年1月29日

问询函回复报告的声明

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

保荐机构总经理：

熊剑涛

招商证券股份有限公司

2021 年 1 月 29 日

（本页无正文，为《关于浙江齐治科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》之保荐机构签章页）

保荐代表人：

杨华伟 张 健

保荐机构总经理：

熊剑涛

招商证券股份有限公司

2021 年 1 月 29 日