



广东天亿马信息产业股份有限公司

(注册地址：汕头市嵩山路南 20 号天澜国际大厦西塔 2111-2112 房)

关于广东天亿马信息产业股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市申请 文件的审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



五矿证券有限公司
MINMETALS SECURITIES CO., LTD.

深圳市福田区金田路 4028 号荣超经贸中心办公楼 47 层 01 单元

深圳证券交易所：

贵所下发的《关于广东天亿马信息产业股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2021〕010385 号）（以下简称“审核函”）已收悉。非常感谢贵所对申请文件提出的宝贵意见。

广东天亿马信息产业股份有限公司（以下简称“天亿马”、“公司”、“发行人”）会同五矿证券有限公司（以下简称“券商”或“保荐机构”）、中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）、北京市中伦律师事务所（以下简称“发行人律师”），对问询函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复”），请予审核。

除另有说明外，本回复中的简称和名词释义与《广东天亿马信息产业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的含义一致。

本回复中若出现总计数与各分项数值之和的尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

审核问询函所列问题	黑体加粗
对审核问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对审核问询函回复中涉及问题的标题部分	宋体（加粗）

目 录

1.关于核心技术及业务拓展.....	3
2.关于委托及合作研发项目.....	16
3.关于劳务外包.....	24
4.关于客户稳定性.....	27
5.关于核查程序.....	31
6.关于应收账款.....	36
7.关于存货.....	43
8.关于业绩情况.....	46

1.关于核心技术及业务拓展

根据审核问询回复及申报文件，发行人的主要核心技术包括地理空间大数据技术、3D WebGL 数据加载技术、跨平台高性能实时视频通话技术等。

请发行人：

（1）补充披露相关技术是否属于行业通用技术，公司竞争对手是否均具备相关技术,信息系统集成业务收入是否以硬件部分的销售收入为主，公司信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务的竞争优势与劣势；

（2）结合相关技术的先进性，同行业可比公司业务规模、业务区域情况，发行人所在行业的发展现状、发展趋势、市场空间及需求等因素补充披露发行人在行业内的核心竞争力，说明发行人未来业务拓展能力，并就业务拓展的不确定性进行风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、补充披露相关技术是否属于行业通用技术，公司竞争对手是否均具备相关技术,信息系统集成业务收入是否以硬件部分的销售收入为主，公司信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务的竞争优势与劣势

（一）补充披露相关技术是否属于行业通用技术，公司竞争对手是否均具备相关技术

发行人作为智慧城市解决方案提供商，以智慧城市信息化建设应用需求为导向，基于行业通用技术，经过多年技术应用和研发创新，结合自身技术积累和相关应用解决方案的需求对各类行业技术进行融合应用、升级和优化，逐步积累了地理空间大数据技术、3D WebGL 数据加载技术、跨平台高性能实时视频通话技术等核心技术。发行人相关核心技术系基于行业通用技术进行创新和提升而获得，在技术集成、模型算法、数据融合、运算分析等方面具有一定的竞争优势。竞争对手亦不同程度地掌握了相关技术，发行人与竞争对手核心技术主要在应用场景、技术集成、用户体验、模型算法等应用层面进行差异化竞争，以针对特定领域客户需求及应用场景需要开发相应的产品解决方案并不断更新迭代，持续提升智慧

城市解决方案的服务能力。

（二）信息系统集成业务收入是否以硬件部分的销售收入为主

发行人信息系统集成业务收入并非以硬件部分的销售收入为主。发行人信息系统集成服务交付的是整合软硬件为一体的、具备独立系统功能的整套系统，硬件是信息系统集成项目的构成基础，但不是项目的全部，也非发行人实现营业利润的核心所在，信息系统集成项目高附加值依赖于发行人对项目整体规划、深化设计、项目实施、不同软硬件兼容调试接口调试、开发等专业服务。

发行人信息系统集成服务与硬件销售业务不同，信息系统集成服务是以满足客户的具体需求为出发点，基于合理规划，综合应用各种信息技术，通过软件系统定制、硬件平台搭建等，建设一个完整、可靠、经济有效的软硬件整体系统，并在目标系统达到约定的运行状态后交付客户使用。信息系统集成服务提供商通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术，采用功能集成、网络集成、软件界面集成等多种集成技术，将各个分离的设备（如终端设备、服务器、网络设备等）、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中。业务实施的关键在于解决系统之间的互连和互操作性问题，它是一个多厂商、多协议和面向各种应用的体系结构，需要解决各类设备、子系统间的接口、协议、系统平台、应用软件等与子系统、建筑环境、施工配合、组织管理和人员配备相关的面向集成的问题。

由于发行人信息系统集成服务相关客户主要关心的是目标系统的整体运行情况以及整体性价比，单独某项设备的影响权重较小，因此发行人信息系统集成业务主要采用整体报价的方式与客户确定项目金额，对于整体报价中的具体构成，发行人通常将目标系统分为不同功能的子系统进行定价，并未将软硬件作为项目各子系统的划分标准。不同客户需求不同，相关项目的软硬件占比存在差异，发行人信息系统集成业务中，存在对一部分软件产品单独报价的情况，但同时存在部分软件已经内置安装在硬件设备中，软硬件设备金额从采购环节即未严格区分，软硬件作为一套设备合并报价，且相关系统所涉及的二次开发、数据对接、接口调试等工作也通常难以准确反映在报价明细之中，因此发行人信息系统集成业务的软件及硬件收入占比难以准确量化分析。

以 2019 年濠江区综治指挥中心基础建设配套项目为例，该项目合同金额为

1,298.96 万元，建设内容包含以下部分：

序号	组成部分名称	主要产品名称	合同金额（万元）
1	视频云存储	云存储管理模块、云存储运维模块、云存储系统软件、交换机、万兆光模块、信息系统服务等。	114.74
2	后端智能应用平台	社区人脸识别子系统、社区微卡口子系统、违章智能分析子系统、山林防火应急子系统、人员聚集防范子系统、视频图像信息综合应用平台系统、其他后端设备等。	370.96
3	安全建设	防火墙、入侵检测、日志系统、网闸、信息管理工作站、配备硬件、备份服务器、日志服务器等。	71.58
4	区综治中心	显示系统、会议及音响系统、办公配套设施、中心大厅配套、中心大厅网络传输、信息服务等。	237.96
5	区综治中心机房	机房配电、环境控制设备、环境监控设备软硬件（环境监控管理软件、温湿度变送器、漏水报警器、精密空调设备、智能电量检测仪、短信警报模块等）、机房安防、机房配套、信息系统服务等。	36.36
6	区综治分中心	显示系统、会议及音响系统、网络设备、布线及管材、信息系统服务等。	83.19
7	社区综治平台	系统管理工作站、网络设备、信息系统服务等。	40.48
8	区公安分局管控中心	分局管控中心、自建区综治至分局线路、信息系统服务等。	24.48
9	派出所管控中心	系统管理工作站、液晶拼接屏及音响设备、信息系统服务等。	79.97
10	网格化信息服务管理平台	事件处理子系统、指挥调度子系统、研判分析子系统、考核评估子系统、视频集成子系统、网格地图子系统、互动交流子系统、移动应用子系统、平台接口开发、2.5 维地图制作、后台支撑设备(GIS 服务器、数据库服务系、操作系统、第三方数据库等)、信息系统服务等。	239.25
合计			1,298.96

濠江区综治指挥中心基础建设配套项目合同中对项目的部分软件进行单独定价，如网格化信息服务管理平台等。另有部分软件与硬件合并报价，如在提供人脸智能模块、车辆管理模块、违章分析模块、人体大数据模块、流媒体服务模块、数据管理模块、视频结构化分析模块等设备时，都是软硬件一体的整个产品报价；同时，防火平台系统、视频图像信息综合应用平台系统都是集合了软件与硬件设备的一整套系统，相关设备软件及硬件金额难以准确区分。

以 2020 年西港粮库和新溪粮库智能化升级改造项目为例，该项目合同金额为 479.13 万元，建设内容包含以下部分：

序号	组成部分名称	主要产品名称	合同金额（万元）
1	西港粮库综合布线	光纤、超五类网线、光纤配线架等	30.69
2	西港粮库机房建设	核心交换机、汇聚交换机、服务器、防火墙路由器 VPN 一体化网关设备、机柜。	35.16
3	西港粮库综合展示系统	液晶单元拼接屏、大屏拼接控制器、计算机多屏控制软件等。	36.11
4	西港粮库智能云盒系统	智能库级云盒，智能仓级云盒。	9.43
5	西港粮库智能出入库	入门登记环节相关设备（身份证读取卡、IC 读卡器、电脑等），车牌识别系统，扦样环节相关设备（条码打印	17.72

		机、扦样管理电脑、车辆摄像头等），质检环节相关设备（条码扫描、IC 读卡器等），称重环节设备（摄像头、手持机、语音播报系统等）。	
6	西港粮库智能安防	车辆出入管理（出入口视频单元、出入口控制机、出入口控制终端），网络硬盘录像机、网络枪式摄像机、仓内防熏蒸球机等。	32.03
7	西港粮库粮情检测	仓内外温湿度传感器、小型气象站等。	32.93
8	西港粮库气体检测	气体检测单元及相关辅材。	90.50
9	西港粮库仓门状态监控	仓门状态传感器设备及相关配套辅材。	8.05
10	西港粮库进仓留痕系统	指纹录入与读取。	4.16
11	西港粮库环流熏蒸集成	环流蒸风机启停。	2.59
12	西港粮库通风系统集成	轴流风机的启停。	4.14
13	西港粮库智能仓房一体化	智能控制柜及相关配套辅材。	58.16
14	西港粮库移动医用系统	移动终端等相关设备。	2.70
15	西港粮库软件系统	远程监管子系统、远程监管主系统。	67.15
16	新溪粮库综合布线	光纤相关配套辅材。	3.01
17	新溪粮库机房建设	核心交换机、机柜等硬件设备。	1.37
18	新溪粮库智能库级云盒	库级云盒、智能仓级云盒等。	5.04
19	新溪粮库智能出入库	身份读卡器等。	0.25
20	新溪粮库粮情检测	测控单元、仓外温湿度传感器。	3.45
21	安装调试	对整个粮库系统进行安装调试	34.50
合计			479.13

西港粮库和新溪粮库智能化升级改造项目合同中，项目的某些软件与硬件合并定价，难以准确区分。该项目在提供智能库级云盒、智能仓级云盒和网络硬盘录像机等设备时，都是软硬件一体的整个产品报价；在提供车辆出入管理的出入口控制终端、出口控制机、入口控制机、出入口视频单元等设备时，车辆出入管理软件已包含在硬件报价中，未再单独报价。该项目同时需要开发定制接口，对接省智能化粮库系统，上报进仓登记、扦样、质检、称重等粮情信息，以及将智能安防管理系统上联至省粮食物资和储备局，确保整套系统满足项目运行需求，与单纯的软件销售或硬件设备销售存在区别。

信息系统集成服务收入系涵盖了软件开发、技术服务、硬件提供、系统集成等服务的整体收入，与单纯的硬件设备销售业务存在明显区别。发行人信息系统集成项目的工作成果是一套协调运行的信息系统，而非独立的硬件或软件设备，项目所需的相关软件或者单独报价，或者包含在其他硬件报价之中，或者包含在项目整体报价之中，项目所需的软件及硬件设备的各自金额通常难以准确分离，

且不存在对软硬件设备各自金额进行剥离的业务需求，难以准确量化区分。

（三）公司信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务的竞争优势与劣势

发行人深耕智慧城市建设业务多年，业务规模不断扩大，具备较强的研发创新优势、项目经验优势、服务优势、人才优势、资质优势、品牌优势等竞争优势。

1、研发创新优势

公司始终秉承“技术缔造价值”的核心理念，坚持以研发创新作为驱动公司业务持续发展的核心动力。公司建立了由汕头研发中心、深圳研发中心和子公司互联精英组成的研发体系，充分利用深圳、汕头两地的研发创新人才和资源，培养形成了一支创新能力强的研发和技术服务团队。公司建设有广东省科学技术厅、广东省发展和改革委员会、广东省经济和信息化委员会评定的“广东省工程技术研究开发中心”，2017年通过CMMI3级认证，2018年公司被广东省高新技术企业协会认定为“广东省创新型企业”。截至本报告签署日，公司已取得了205项计算机软件著作权和44项高新技术产品证书。

公司及时跟进并应用GIS、人工智能等最新关键技术，已经掌握地理空间大数据技术、3D WebGL数据加载技术、跨平台高性能实时视频通话技术、大数据分析挖掘、视频监控图像识别技术、智能人机交互技术等核心技术，根据市场和客户需求变化情况、行业技术发展趋势等调整研发方向和产品结构，不断更新迭代产品方案的技术水平。根据国家关于推进“互联网+政务服务”政策公司于2017年及时开发了相关解决方案，并推出了社区化、自助式、跨部门、综合性的行政便民服务终端，以满足行政服务网络化、便民化建设需求；公司网格化管理产品持续升级，2015年以来陆续推出适用于社会管理、社会治理、数字城管、环保、疫情防控等不同场景的专业产品，相关应用实现从二维、2.5维到三维全景加载并应用大数据分析展示技术；对于社会治安综合治理解决方案，依据国家标准“9+X”架构，在9大基础业务系统基础上，可根据客户需求针对不同业务场景开发创新性应用功能。

2、项目经验优势

公司在信息技术服务领域深耕二十多年，对客户需求具有深刻的理解，具备

丰厚的行业沉淀和积累。公司目前已取得了广东省安全技术防范系统设计、施工、维修资格证一级资质、电子与智能化工程专业承包一级资质、涉密信息系统集成甲级资质等，形成了一系列产品及解决方案，涵盖信息系统集成服务、软件开发及技术服务、信息设备销售、信息系统运维服务等多种业务类型，在智慧政务、智慧教育、智慧医疗等领域成功实施了一大批典型项目。报告期内，公司完成的100万元以上项目数量分别为37个、59个和69个，其中株洲市石峰区“最多跑一次”政务服务平台社区（村）网格化管理和基层公共服务平台（二期）项目、株洲市石峰区社区（村）网格化管理和基层公共服务平台项目等受到业主的较高评价并在行业内产生较大影响力。

丰富的项目实践，为公司积累了各类型项目的实施经验，培养了技术、研发和项目实施团队，持续提升公司对客户需求的理解和服务水平，有利于公司保持良好的客户关系和增强拓展业务、承接项目的竞争力。

3、服务优势

公司坚持“技术+服务”的经营理念，为客户提供全面高效的服务，持续提升客户服务质量，赢得客户的认可和口碑。公司已积累了一大批长期客户，如屈臣氏、永旺集团、汕头市委等客户，均是公司连续服务多年的客户。

公司通过建立专业化的项目实施和技术服务团队，打造全面专业的服务和技术支持，可为客户提供售前需求分析和咨询、售中项目实施和培训、售后IT运维服务和技术支持。公司通过在广州、深圳、海南、湖南、重庆和香港等地设立分子公司，为区域客户提供本地化的技术服务，加深和扩展与客户多个层面的联系，提升对当地客户的服务能力。

公司通过建立标准化的服务体系，紧跟客户需求变化创新服务模式，提升服务交付能力，及时高效地响应客户需求，持续完善服务质量，不断提升服务水平和客户满意度。

4、人才优势

作为轻资产企业，人力资源是公司核心资源，公司自成立以来一直注重人才队伍的建设，把尊重人才、重视人才和激励人才放在最突出的地位。公司建立了科学合理的人才培养及选拔机制，推进战略绩效管理模式。公司管理团队大部分

成员在公司服务超过 10 年以上，在智慧城市建设相关领域具备多年的沉淀和积累，对前沿技术、产品升级和行业发展动态具有清晰的认识，对客户需求变化具备深刻的理解，能够较好的把握公司业务发展方向。

通过健全人力资源开发和管理制度，完善培训、薪酬、绩效和激励机制，加强人才引进和培养力度，公司建立了一支专业的研发和项目实施团队。截至 2020 年 12 月 31 日，公司共有研发人员 53 人、项目实施人员 110 人，分别占员工总人数比例的 19.63%、40.74%，成为公司业务发展的骨干力量。

5、资质优势

公司所处行业实行资质认证，拥有完整、高级别资质的企业在满足客户多样化需求和项目承接上具备较强的竞争优势。经过多年业务发展和技术积累，公司已成为行业内资质体系较齐全且级别较高的企业之一，目前已拥有了广东省安全技术防范系统设计、施工、维修资格证一级资质、电子与智能化工程专业承包一级资质、涉密信息系统集成甲级资质、广东省涉密计算机、通信和办公自动化设备定点维修维护证书等业务开展必要的资质证书。上述资质的取得，系公司整体业务实力的体现，使公司在竞标和承接各类相关业务时具备较强的竞争优势。

6、品牌优势

公司成立二十多年来，一直坚守深耕信息技术服务行业，积累了丰富的项目实施经验和客户资源，在项目实施质量、技术能力和服务水平等方面获得了客户的广泛认可，积累了良好的口碑。

公司及子公司互联精英被认定为国家高新技术企业，公司组建的广东省应用信息工程技术研究开发中心被认定为“广东省工程技术研究开发中心”。公司曾入选“国家级守合同重信用企业”、“全国软件正版化工作示范单位”、“广东省创新型企业”、“广东省著名商标”等，公司产品或解决方案获得“广东省名牌产品”、“2019 中国信息化和软件服务业年度优秀解决方案”、“2019 行业信息化最佳产品”、“2020 中国信息技术优秀解决方案”等荣誉或奖项。2020 年初，公司开发的“疫情防控网格化管理平台”入选了广东省工业和信息化厅《广东省大数据、人工智能企业助力抗疫复工产品资源信息第一批名单》，成功应用于疫情防控工作中，有效支撑基层工作人员疫情排查、疫情上报、区域管控、疫情统

计等工作，为疫情管理提供全方位的技术保障。

信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务系发行人核心业务，其在技术方面的竞争优势还体现在：

1、应用场景优势

发行人作为智慧城市解决方案提供商，以智慧城市信息化建设应用需求为导向，经过多年技术应用和研发创新，积累了地理空间大数据技术、3D WebGL 数据加载技术、跨平台高性能实时视频通话技术等核心技术，取得了一系列软件著作权，并结合客户信息化建设各类典型应用场景，形成了社会网格化管理综合解决方案、“互联网+政务服务”解决方案、智能交通管理解决方案、智能安防解决方案和智慧校园解决方案等核心解决方案，广泛应用于信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务项目中。

基于核心技术的积累和对各类应用场景的开发，发行人信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务相关解决方案较为丰富，应用场景覆盖面较广，可满足各类应用场景的典型需求，并可针对客户特定需求进行定制化开发，具备较强的竞争优势。

2、技术创新优势

发行人多年来持续进行业务实践和研发创新，针对各类应用场景和客户需求变化对核心技术进行升级，在技术集成、用户体验、模型算法等方面进行优化，同时持续跟进物联网、云计算、大数据、人工智能、5G 等新一代信息技术的发展，对各类应用解决方案持续进行升级、优化，确保了发行人信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务具备较强的技术优势。

发行人信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务的竞争劣势主要体现在由于业务规模限制，与行业内收入排名前列的神州信息、科大讯飞、东华软件、千方科技、东软集团等上市公司相比，发行人在服务行业和解决方案的覆盖度等方面处于相对劣势。

二、结合相关技术的先进性，同行业可比公司业务规模、业务区域情况，发行人所在行业的发展现状、发展趋势、市场空间及需求等因素补充披露发行人在行业内的核心竞争力，说明发行人未来业务拓展能力，并就业务拓展的不确定性进行风险提示

（一）结合相关技术的先进性，同行业可比公司业务规模、业务区域情况，发行人所在行业的发展现状、发展趋势、市场空间及需求等因素补充披露发行人在行业内的核心竞争力，说明发行人未来业务拓展能力

1、发行人与同行业公司对比情况

发行人与同行业公司在业务规模、业务区域等方面的对比情况如下：

序号	公司名称	股票代码	2019 年营业收入	主要产品/解决方案	主要业务区域
1	深南股份	002417.SZ	28,944.14	大数据一体机平台、智达通指挥平台、大数据分析系统、云终端软件、数据采集器	华南
2	榕基软件	002474.SZ	72,732.28	电子政务（信创工程、互联网+政务、金关工程、互联网+党建、智慧法院、智慧司法）、大数据平台、物联网	华南、华东、华中、华北
3	华平股份	300074.SZ	47,768.12	视频会议、应急指挥、智慧城市（安防监控、平安城市、智能交通等）等可视化应用解决方案	西南、华中、华北、华东
4	易联众	300096.SZ	94,871.84	医疗保障、健康医疗、民生服务等领域产品或解决方案	福建、山西
5	浩云科技	300448.SZ	78,443.45	智慧物联网数据平台、UWB 系列、公共安全大数据系列产品	华南、西南
6	信息发展	300469.SZ	64,019.83	智慧食安、智慧档案、智慧司法	华东、华南、华北
7	博思软件	300525.SZ	89,876.82	财政信息化领域相关软件产品	东北、华东、华北、西南、中南、西北
8	和仁科技	300550.SZ	44,095.98	医疗信息系统、场景化应用系统	华东、西北、；华北、华中
9	佳发教育	300559.SZ	58,297.24	智慧招考、智慧教育（考教统筹、新高考、智慧校园整体解决方案）	西南、华东、华北
10	熙菱信息	300588.SZ	28,105.66	智能安防及信息化整体解决方案、信息安全产品、服务与综合解决方案	新疆
11	恒锋信息	300605.SZ	56,661.16	民生、公共安全、智慧城市领域解决方案	福建
12	科创信息	300730.SZ	38,292.79	智慧政务、智慧企业领域信息化综合解决方案	华中
13	麦迪科技	603990.SH	33,311.62	临床医疗管理信息系统（CIS）、临床信息化整体解决方案	华东、东北、华北、华中
14	开普云	688228.SH	29,806.77	互联网内容服务平台、大数据服务	华南、华北、华中
可比公司平均值			54,659.12	-	-
可比公司中位数			52,214.64	-	-
发行人			27,551.96	智慧政务、智慧教育及智慧医疗等领域解决方案	华南地区（广东省为主）

资料来源：同行业可比公司 2019 年年度报告，其中主要业务区域为营业收入占比 10%以上的区域。

同行业可比公司上市后在融资、品牌、业务机会等方面能获得更多资源和优势，业务规模增长更快。发行人 2019 年营业收入与深南股份、熙菱信息、麦迪科技、开普云等比较接近，与其它同行业可比公司存在一定差距。

同行业可比公司主要产品解决方案存在差异，分别具有各自专长的行业、业务领域。发行人以核心技术和关键应用为基础，聚焦智慧政务、智慧教育及智慧医疗等领域提供相关产品解决方案，与同行业可比公司在部分行业、业务领域存在竞争交集，但不存在所有领域发生全面竞争的情况，发行人较强的核心竞争力确保了未来业务规模具备较大上升空间。

同行业可比公司的业务区域亦存在差异，分别具有各自经营的主要业务区域。发行人在广东区域市场具备较强优势，报告期内在广东省 20 个地级市实现销售，收入规模和占比较高；发行人还为湖南、海南、香港、河南、山东、江西、北京、新疆、湖北、江苏等二十多个省市和地区客户提供服务，在全国市场布局已取得一定成效，但收入规模和占比仍较小，未来发行人将继续开拓全国性市场，业务拓展空间较大。

2、行业的发展现状和发展趋势

“十三五”以来，国家推出了多项智慧城市建设相关政策，并推进物联网、云计算、大数据、人工智能等技术发展，同时完善智慧城市评价指标体系。信息技术作为智慧城市建设的重要载体和技术保障，其投资规模随智慧城市建设持续增长。在新一代信息技术发展的推动下，信息化应用领域和应用深度不断拓展，政务、教育、医疗等领域客户的信息化建设需求不断增加，为智慧城市行业发展提供了良好的市场环境。

物联网、云计算、大数据、人工智能等技术全面渗透，将驱动经济发展的变革与创新，并推动城市的智慧化建设。新一代信息技术的快速发展推动了智慧城市技术体系升级，2020 年以来国家加快“新基建”建设亦将有效提升智慧城市基础设施水平。智慧政务、智慧教育、智慧医疗作为智慧城市体系中的一部分，其行业技术发展水平与智慧城市通用模型结构及关键技术发展息息相关。

发行人持续跟进新一代信息技术发展，不断升级、优化相关核心技术，在行业升级发展中具备较强的竞争力。

3、行业的市场空间及前景

随着信息化软硬件产品的不断迭代升级，物联网、云计算、大数据、人工智能、5G 等新一代信息技术的快速发展和深入应用，“新基建”的加快建设，智慧城市将向更高阶段发展，智慧城市建设需求将持续增长，进一步促进行业的快速发展。

随着云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术的快速发展和政务服务需求不断升级，国家加大政务信息化和数字政府建设力度，智慧政务市场规模将持续增长。根据前瞻产业研究院的预测，2023 年中国电子政务市场规模将突破 6,000 亿元，其中，硬件市场规模将达到 1,700 亿元，软件市场规模将达到 1,500 亿元，政务服务市场规模将突破 2,000 亿元。

根据前瞻产业研究院数据显示，2013-2018 年我国教育信息化经费持续增加，从 2013 年的 1,959 亿元增长至 2018 年的 3,132 亿元，预计 2020 年将达到 3,863 亿元。随着教育信息化 2.0 的建设推进，经费投入还将持续增长。

根据 IDC、前瞻产业研究院数据，2018 年中国医疗行业市场规模达到了 491.8 亿元。近年来，在国家政策推动下，我国医疗信息化投入不断加大，预测未来几年，我国医疗信息化规模将持续增长，到 2023 年我国医疗信息化市场规模将达到 791.6 亿元。

综上，鉴于发行人相关核心技术具备一定先进性，并持续跟进新一代信息技术升级、优化，同时在研发创新、项目经验、服务、人才、资质、品牌等方面具备较强的竞争优势，发行人在行业内具备较强的核心竞争力，未来业务拓展能力较强。发行人业务以广东市场为主并正在开拓全国市场，在新一代信息技术快速发展和“新基建”加快建设、智慧城市建设需求持续增长背景下，发行人未来业务拓展空间较大。

（二）就业务拓展的不确定性进行风险提示

发行人已在招股说明“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“（八）业务拓展的不确定性风险

报告期内，发行人营业收入持续增长，业务地域不断增加，但发行人业务规模相较于行业领先企业总体仍较小，业务区域上仍以广东省市场为主。未来，发行人将继续开拓全国性市场，促进公司业务的持续发展。但新项目的开拓对公司技术储备、项目实施能力、人才团队、资金实力等方面均有一定的要求。未来业务拓展能否成功受到技术发展状况、行业政策、市场需求变化、公司自身实力及市场竞争情况等多重因素影响，具有不确定性。因此，公司业务拓展可能不及预期，业务拓展结果存在不确定性。”

三、补充披露情况

1、发行人已在招股说明书“第六节 六、（三）发行人技术优劣势、同行业对比及业务应用情况”中补充披露了相关核心技术是否属于行业通用技术、公司竞争对手是否均具备相关技术、信息系统集成业务收入是否以硬件部分的销售收入为主、公司信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务的竞争优势与劣势等情况。

2、发行人已在招股说明书“第四节 一、经营风险”中补充披露了业务拓展的不确定性风险。

四、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅同行业公司招股说明书、年报、网站，了解同行业是否具有相关核心技术。

2、访谈发行人管理层、研发和技术负责人，查阅发行人相关核心技术说明，了解相关核心技术具体情况、与同行业比较、在发行人主营业务中的应用及相关业务的竞争优势与劣势，了解发行人核心竞争力和未来业务拓展能力。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人相关核心技术系基于行业通用技术进行创新和提升而获得，在技术集成、模型算法、数据融合、运算分析等方面具有一定的行业领先优势。竞争

对手亦不同程度地掌握了相关技术，发行人与竞争对手核心技术主要在应用场景、技术集成、用户体验、模型算法等应用层面进行差异化竞争，以针对特定领域客户需求及应用场景需要开发相应的产品解决方案并不断更新迭代，持续提升智慧城市解决方案的服务能力。

2、发行人信息系统集成服务交付的是软硬件整体系统，具体软硬件构成根据项目具体需求的不同而有所差异，并非都以硬件部分的销售收入为主。信息系统建设成果为整体交付，信息系统集成服务收入系涵盖了软件开发、技术服务、硬件提供、系统集成等服务的整体收入，与单纯的硬件设备销售业务存在明显区别。

3、发行人具备较强的研发创新优势、项目经验优势、服务优势、人才优势、资质优势、品牌优势等竞争优势，信息系统集成服务、软件开发及技术服务业务系发行人核心业务，基于核心技术形成了较强的竞争优势，主要体现在应用场景优势和技术升级优势。

4、发行人未来业务拓展能力较强，未来业务拓展空间较大。发行人已在招股说明书中补充披露了业务拓展的不确定性风险。

2.关于委托及合作研发项目

根据申报材料及审核问询回复：

(1) 对于委托研发，公司与供应商主要根据委托研发的子模块数量及各子模块的开发工作量、开发复杂程度进行市场化定价，双方在技术开发（委托）合同中对委托开发的模块名称、数量、价格予以明确。

(2) 对于合作研发，发行人主要为与部分高校合作的科研项目，相关项目合同约定合作研发涉及的知识产权归属发行人所有或各方独立完成的归各自所有（其他方有使用权）。

请发行人：

(1) 结合委托研发项目所需的人力、设备等成本进一步分析并披露委托研发“市场化定价”的具体情况，与公开市场价格是否存在重大差异；

(2) 补充披露合作研发项目成本分摊原则及公允性，报告期内发行人的实际成本/费用支出情况以及归集科目，合作研发成果的利用方式及收益分配原则。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，并进一步就委托及合作研发的必要性、研发费用核算的完整性、公允性以及是否利用委托方或合作研发方降低研发费用发表明确意见。

【回复】

一、结合委托研发项目所需的人力、设备等成本进一步分析并披露委托研发“市场化定价”的具体情况，与公开市场价格是否存在重大差异

2018 年-2020 年，发行人委托研发费用分别为 178.10 万元、339.67 万元和 349.81 万元，金额持续上升，主要是随着公司各年研发投入规模的扩大，导致金额相应增长。

委托研发是指被委托单位或机构基于企业委托而开发项目，企业以支付报酬的形式获得被委托单位或机构的成果。委托研发的内容为个性化的服务需求，不同于标准化商品可以直接比价，发行人存在委托研发需求时，通常会根据以往合作经验以及市场上相关服务的供应情况，寻找多家具备相关技术实力的供应商与发行人研发部负责人员进行对接，在考察相关供应商对开发需求的理解程度、响

应速度、技术实力等多方面因素后，由符合项目需求的供应商报价，发行人根据项目缓急程度、所需开发量、开发难易情况，预计资源和人力投入程度并测算开发投资金额，在此基础上，分析供应商竞争优劣势等判断报价合理性，双方作为平等的市场主体公平协商谈判定价，符合市场化定价原则。

保荐机构及申报会计师对主要委托研发供应商进行了访谈和函证，报告期内，参与访谈的供应商各年受托研发金额分别为 178.10 万元、306.65 万元和 349.81 万元，占发行人当期委托研发总额的 100.00%、90.28%和 100.00%，中介机构对前述供应商均执行了函证程序，相关函证均回函相符。相关供应商均确认发行人采购价格与其他客户采购价格接近，不存在价格显著偏高或偏低的情况；对发行人实际控制人、董监高及关键人员的银行流水进行了检查，不存在与前述供应商或其重要人员存在经济往来的情况。对于未访谈或函证的供应商，中介机构通过复核相关业务合同、付款凭证、验收报告等资料，核查了相关业务的真实性。保荐机构及申报会计师复核了发行人报告期内委托研发明细表、委托研发合同、验收报告、付款凭证等资料，查询了主要供应商的工商登记资料等信息，发行人主要委托研发供应商与发行人的交易金额与其业务规模相匹配，双方合作均基于真实的交易背景。

综上，发行人根据项目缓急程度、所需投入多寡、开发难易情况以及供应商竞争环境等判断供应商报价的合理性，在双方平等的地位下，与相关供应商公平协商谈判定价，符合市场化定价原则。相关供应商向发行人提供服务的价格符合其一贯定价策略。发行人与前述供应商按照市场化交易原则进行合作，合作双方不存在关联关系或其他利益安排，采购价格公允合理。

二、补充披露合作研发项目成本分摊原则及公允性，报告期内发行人的实际成本/费用支出情况以及归集科目，合作研发成果的利用方式及收益分配原则

发行人合作研发项目依照合同约定归集需要自身承担的成本，不涉及成本分摊的情形。报告期内，发行人合作研发项目的相关情况如下：

序号	项目名称	研发周期	研发目的	研发成果	著作权	应用项目	知识产权归属约定	研发费用（万元）
1	综合性行政服务自助终端平	2019.9-2019.12	通过对各行政部门办理事项的集成，	综合性行政服务自助终端平	-	株洲市石峰区“最多跑一次”政务服务平台社	第二条 成果归属 1.项目实施过程中所产生的知识产权归甲方（发行人）所有；所有的成果优先在甲方进行产业	24.70

序号	项目名称	研发周期	研发目的	研发成果	著作权	应用项目	知识产权归属约定	研发费用(万元)
	台		统一办事窗口,方便办事群众	台		区(村)网格化管理和基层公共服务平台(二期)项目	化; 2.阶段性研究成果,由甲方统一组织成果鉴定,乙方需协助甲方完成成果鉴定工作;所有的阶段性成果归甲方所有。	
2	行政服务自助平台信息技术应用创新研发项目	2020.1-2022.6	结合人工智能技术,对传统行政服务自助终端平台进行升级改造	研发过程中	-	-	第二条 成果归属 1.项目实施过程中所产生的知识产权归甲方(发行人)所有;所有的成果优先在甲方进行产业化; 2.阶段性研究成果,由甲方统一组织成果鉴定,乙方需协助甲方完成成果鉴定工作;所有的阶段性成果归甲方所有。	63.47
3	网格化社会治理微服务体系的成果转化及产业化项目	2020.7-2021.6	通过网格化社会治理微服务体系实现数字化、精细化社区管理	社区(村)网格化数据管理平台、治安大数据研判系统应用、市域治安管理系统	社区(村)网格化数据管理平台 V1.0、治安大数据研判系统 V1.0、市域社会治安管理系统 V1.0	中国电信股份有限公司汕头分公司安全管理及数据分析系统研发及集成项目	第二条 成果归属 1.项目实施过程中所产生的知识产权归甲方(发行人)所有;所有的成果优先在甲方进行产业化; 2.阶段性研究成果,由甲方统一组织成果鉴定,乙方需协助甲方完成成果鉴定工作;所有的阶段性成果归甲方所有。	41.18
4	政府资源管理系统	2017.5-2018.6	开发一套功能齐全,满足政府各部门信息共享的管理系统	政府资源管理系统	政府资源管理系统 V1.0	汕头市行政服务中心管理办公室实体服务大厅“一门式、一网式”配套改造项目	第三条 成果归属 1.项目实施过程中所产生的知识产权,各方独立完成的所有权归各自所有,其他方有使用权;三方共同完成的,按照三方的贡献大小进行分配。 2.阶段性成果研究,各方可独立组织成果鉴定;阶段性成果归三方共享。	159.60
5	汕头市5G新一代智慧教育应用示范项目	2020.1-2022.12	结合5G网络等建设互联网+智慧教育服务平台	研发过程中	-	-	第三条 成果归属 1.项目实施过程中所产生的知识产权,各方独立完成的所有权归各自所有,任何一方可以享有使用权;甲、乙、丙三方共同完成的,按照甲、乙、丙三方的贡献大小进行分配。 2.甲、乙、丙三方共同完成的项目成果转让,须甲、乙、丙三方同意的前提下进行,任何一方不得私自展开。 3.阶段性成果研究,各方可独立组织成果鉴定;阶段性成果归甲、乙、丙三方共享。	109.60

注:本表研发费用统计为截至2020年12月31日的累计研发费用。

上述第1-3项合作研发项目的合作方为韩山师范学院,第4项合作研发项目的合作方为汕头大学、北京科展信达科技发展有限公司,第5项合作研发项目合作方为汕头大学、中国移动通信集团广东有限公司汕头分公司。前述合作研发方主要为公办大学院校或大型央企,相关主体与发行人不存在(潜在)关联关系或

其他利益安排，中介机构核查了发行人实际控制人、董监高及其他关键人员的银行流水信息，相关人员与前述主体均不存在资金往来记录，前述合作研发方不存在为发行人承担研发费用的行为。

发行人合作研发项目主要系基于部分科研项目而与部分高校及公司进行合作，合作过程中需要各方承担的职责以及研发成果分配已在合同中作出对应约定。发行人通常负责项目实施所需的场地、配套设备和研发资金，撰写项目可行性分析报告，负责具体技术实施，成果验收、知识产权撰写和申报，项目研究成果的应用推广及产业化等工作；其他参与方通常负责项目的整体规划和技术路线设计，负责项目基础理论研究及技术方案论证，为项目实施提供技术顾问、产品测试并提出修改意见，提供科技文献支持以及其他资料查询和学术交流，协助发行人完成项目申报及验收等工作。合作各方按照合同约定的分工情况，各自独立归集成本，不存在成本分摊的情况，发行人自身的研发成本均已经归集至研发费用科目。

对于合作研发成果，发行人与其他合作方主要根据彼此在合作研发中的投入情况进行分配，合作研发涉及的知识产权归属通常约定发行人所有或各方独立完成的归各自所有（其他方有使用权）。发行人合作研发知识产权归属约定系合作各方基于自身商业利益等因素考虑，通过市场化谈判协商的结果，具有商业合理性，合作各方未因合作研发项目所涉研发成果或知识产权发生争议或纠纷，不存在发行人利益受损的情形。

综上，发行人合作研发项目均有明确约定合作参与方的职责分工，合作各方依照合同约定归集自身成本，不存在成本分摊的情况，发行人在研发过程中的实际成本均已经归集至研发费用科目，报告期内研发费用金额真实准确完整。发行人与其他合作方根据分工投入的不同分配合作研发成果，分配结果系各方基于自身商业利益等因素考虑，通过市场化谈判协商的结果，具有商业合理性，合作各方未因合作研发项目所涉研发成果或知识产权发生争议或纠纷，不存在发行人利益受损的情形。

三、补充披露情况

1、发行人已在招股说明书“第八节 十、（五）3、（1）研发费用构成及变化情况”中结合委托研发项目所需的人力、设备等成本进一步分析并披露了委托研

发“市场化定价”的具体情况，与公开市场价格是否存在重大差异。

2、发行人已在招股说明书“第八节 十、（五）3、（1）研发费用构成及变化情况”中补充披露合作研发项目成本分摊原则及公允性，报告期内发行人的实际成本/费用支出情况以及归集科目，合作研发成果的利用方式及收益分配原则。

四、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、对发行人研发负责人进行了访谈，了解公司研发流程、采用委托研发的原因、委外供应商筛选依据及定价原则、合作研发中成本及收益分配等情况；

2、获取了发行人报告期内委托研发明细表，查看了委托研发项目内容、受托单位情况。

3、查看了发行人委托研发相关项目资料，包括委托研发合同、交付验收文件、付款单据等，核查委外研发真实性、准确性。

4、对主要受托单位进行了函证、访谈，了解双方合作渊源、对方业务规模、各项主要交易内容的合作背景、是否存在关联关系、具体合作金额、交易定价依据及公允性等内容，核实交易真实性、完整性。

5、取得了发行人合作研发项目的合作研发相关协议、立项报告、验收报告等项目文件，查阅了发行人合作研发项目相关的计算机软件著作权登记证书及应用项目相关合同等文件，取得了发行人住所地人民法院及仲裁机构出具的证明，访谈了发行人研发部门负责人，取得了发行人出具的关于合作研发的情况说明。

6、检索了中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）、发行人住所地法院网站等网站的公开信息。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人根据项目缓急程度、所需投入多寡、开发难易情况以及供应商竞

争环境等判断供应商报价的合理性，在双方平等的立场下，与相关供应商公平协商谈判定价，符合市场化定价原则。发行人采购价格与相关供应商向其他客户的服务价格接近，与公开市场价格不存在重大差异。发行人与前述供应商按照市场化交易原则进行合作，合作双方不存在关联关系或其他利益安排，采购价格公允合理。

2、发行人合作研发项目均有明确约定合作参与方的职责分工，合作各方依照合同约定归集自身成本，不存在成本分摊的情况，发行人在研发过程中的实际成本均已经归集至研发费用科目，报告期内研发费用金额真实准确完整。发行人与其他合作方根据分工投入的不同分配合作研发成果，分配结果系各方基于自身商业利益等因素考虑，通过市场化谈判协商的结果，具有商业合理性，合作各方未因合作研发项目所涉研发成果或知识产权发生争议或纠纷，不存在发行人利益受损的情形。

（三）请保荐人、发行人律师、申报会计师进一步就委托及合作研发的必要性、研发费用核算的完整性、公允性以及是否利用委托方或合作研发方降低研发费用发表明确意见。

智慧城市涉及的技术领域较多，技术要求比较广泛，部分领域外部的技术已经较为成熟。发行人作为综合集成企业，在避免核心技术外泄的前提下，委托开发有效地降低了开发成本，提高了开发效率，符合商业逻辑，具有必要性。同行业可比公司中，博思软件、恒锋信息、和仁科技、麦迪科技等公司均存在委托外部研究开发的情况。发行人合作研发项目主要系基于部分科研项目而与部分高校及公司进行合作。发行人委托及合作研发符合行业惯例。

针对研发费用，保荐机构及申报会计师主要执行了以下程序：

1、对发行人研发负责人进行了访谈，了解公司研发流程及项目研发情况。

2、查询主要研发项目的过程文档，包括立项报告、会议纪要、需求说明书、数据库文档、详细设计说明书、测试记录、操作手册、验收报告等资料，检查相关资料中对项目预算、人员安排、自主开发与委外研发分工、预计研发进度等事项的规划及其执行情况。

3、获取查看了发行人软件著作权明细表、报告期各期研发项目台账，对软

件著作权与研发项目台账进行了匹配核对。

4、查阅了发行人相关的计算机软件著作权登记证书及应用项目相关合同等文件，并在中国版权保护中心对发行人相关计算机软件著作权进行了复查，核查研发活动及其成果的真实性。

5、获取研发项目内部管理相关文件、公司研发人员明细表、工资明细表、委外研发明细表等文件，查看了发行人研发项目从立项到结项主要文件，如立项报告、结项报告、项目人员安排等资料，核查研发人员与研发项目的匹配性。

6、分析发行人研发人员平均薪酬情况，与地区、行业平均薪酬水平进行对比。

7、取得了发行人合作研发项目的合作研发相关协议、立项报告、验收报告等项目文件，核查合作研发中发行人与其他参与方的具体分工、研发成本及收益的具体分配、合作研发成果的利用方式等情况。

8、获取了发行人报告期内委托研发明细表，查看了委托研发项目内容、受托单位情况。

9、获取、查看了发行人委托研发相关项目资料，包括委托研发合同、交付验收文件、付款单据等，核查委外研发真实性、准确性。

10、对主要受托研发单位进行了函证、访谈，了解双方合作渊源、对方业务规模、各项主要交易内容的合作背景、是否存在关联关系、具体合作金额、交易定价依据及公允性等内容，核实交易真实性、完整性。

11、在企业信用信息公示系统查询主要委托研发供应商的工商信息，并将查询结果与访谈记录、交易合同等资料交叉印证，通过企查查等平台查询相关供应商与发行人是否存在直接或间接的关联关系。

12、查看了发行人及其董监高银行流水情况，核查是否存在其他资金往来或通过第三方承担研发费用的情形。

13、取得了主要供应商关于无商业贿赂的声明，确认其在与天亿马业务合作过程中，已严格遵守（并承诺将在后续合作中继续遵守）《反不正当竞争法》、《关于禁止商业贿赂的暂行规定》相关法律法规的规定，不存在进行任何形式的商业

贿赂等违法违规的行为，发行人也不存在利用其进行商业贿赂等违法违规的情形。

14、查阅同行业上市公司招股说明书、反馈意见回复及年度报告等公开资料。

保荐机构、申报会计师及发行人律师经核查后认为，发行人委托及合作研发有利于提高研发效率，具有商业必要性，发行人研发费用核算完整、公允，不存在利用委托方或合作研发方降低研发费用的情况。

3. 关于劳务外包

根据申报材料及审核问询回复：

(1) 发行人劳务及服务采购遵循市场化的定价原则及询价程序，多数供应商根据预估工作量直接报价，如深圳市华建工程劳务有限公司、广东博古建筑有限公司等；少数通过人月、天数结算，如广州智豪劳务有限公司、深圳市宇龙建筑劳务分包有限公司等。

(2) 回函以预估工作量报价的“文昌市公安局高铁沿线护路视频监控系统项目”和以人天报价的“不动产登记存量档案资料整理及扫描数字化工作采购项目”为例，说明发行人劳务、服务的相关采购价格是公允的，与市场单价不存在明显差异，不存在相关采购金额明显低于项目所需工作量的情形。

请保荐人、发行人律师、申报会计师说明针对发行人劳务外包项目定价公允性的核查过程、核查比例，以个别项目的具体情况论证发行人整体劳务、服务的相关采购价格公允性的合理性，并就发行人是否利用劳务外包转移成本、费用及利用外包商规避商业贿赂等违法违规行为发表明确意见。

【回复】

发行人劳务及服务采购遵循市场化的定价原则及询价程序，多数为供应商根据预估工作量直接报价，少数为通过人月、天数结算。由于单个项目劳务工序报价较为繁琐，为保证信息披露的可读性，因此仅以少数项目展示了询价的具体细节，发行人已在招股说明书“第六节 四、（四）发行人直接材料和劳务、服务采购价格的公允性”披露了报告期各期主要项目的整体询价情况。

针对发行人劳务外包项目，保荐机构及申报会计师主要执行了以下程序：

1、对发行人财务部门、采购部门负责人进行访谈，了解公司劳务服务外包相关管理制度以及采购合作流程，了解公司成本核算方法及流程、劳务服务采购定价方式等情况。

2、获取了发行人项目收入成本明细表、采购明细表，了解存在劳务、服务采购的主要项目情况以及主要的劳务、服务供应商的情况，核查劳务、服务成本的变动趋势。2018年-2020年，发行人主营业务成本中结转的劳务、服务成本的

金额分别为 1,683.79 万元、3,380.86 万元和 3,476.39 万元，占主营业务成本的比重分别为 14.25%、19.72%和 13.60%，整体占比较小，2020 年劳务、服务成本比重下降，主要系发行人 2020 年信息设备销售收入占比上升，该类业务一般不涉及劳务、服务成本，2020 年发行人劳务、服务成本金额同比略有增长。

3、对报告期内的主要项目（主要为收入在 100 万元以上的项目，2018 年-2020 年分别覆盖当期收入的 70.93%、77.41%和 73.32%）进行穿行测试，获取了对应项目的销售合同、项目劳务服务成本明细表、所有的劳务服务合同、劳务服务成本确认单及对应付款凭证，检查劳务、服务采购内容与销售合同的相关性，相关劳务、服务采购内容与销售合同整体具备相关性，外购劳务、服务具备必要性，劳务服务成本完整、准确。

4、针对前述主要项目中劳务、服务成本在 30 万元以上的项目，获取了发行人选择劳务供应商的全部询价过程材料，2018 年-2020 年核查范围覆盖当期劳务及服务总成本的 65.33%、79.93%和 81.48%，相关询价金额较为接近，不存在极端价格等异常情况，发行人劳务、服务采购遵循市场化的定价策略及询价程序，采购价格具备公允性。

5、对发行人 2018 年-2020 年主要供应商进行函证，按采购金额计算，2018 年-2020 年各期发函比例分别为 84.99%、92.07%和 89.11%，回函比例分别为 95.50%、94.02%和 99.70%，其中劳务及服务的回函金额占劳务及服务采购总额的 81.53%、85.25%和 87.51%，对回函不符或未回函情况，执行了检查采购合同、付款单据、成本结转测算等替代程序，发行人各期劳务、服务采购金额准确完整。

6、对发行人 2018 年-2020 年主要供应商进行了访谈，其中参与访谈的劳务、服务供应商采购总额占各期劳务、服务采购总额的 59.71%、65.68%和 59.91%。通过对主要供应商的访谈并获取其营业执照、章程、资质证书等复印件，核查了相关供应商的主营业务范围、业务规模、与发行人合作渊源、具体交易内容、交易付款情况、合作定价方式及其公允性、发行人采购价格与其他客户采购价格的比较情况、与发行人是否存在关联关系或其他利益安排等信息。发行人劳务、服务采购遵循市场化的定价策略及询价程序，采购定价与相关供应商的其他销售定价不存在明显差异；发行人均通过银行转账支付货款，不存在第三方代发行人付款的情况；相关供应商与发行人不存在关联关系，不存在为发行人承担成本费用、

利益输送或其他利益安排的情形。

5、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）查询了主要供应商的供应商信息，将查询结果与访谈记录、采购合同等资料互相印证，核查相关采购的真实性。

6、查看了发行人实际控制人、董监高以及其他关键人员的银行流水情况，与相关供应商均不存在资金往来，不存在通过资金体外循环的情况。

7、取得了主要供应商关于无商业贿赂的声明，确认其在与天亿马业务合作过程中，已严格遵守（并承诺将在后续合作中继续遵守）《反不正当竞争法》、《关于禁止商业贿赂的暂行规定》相关法律法规的规定，不存在进行任何形式的商业贿赂等违法违规行为，发行人也不存在利用其进行商业贿赂等违法违规行为的情形。

8、取得了发行人主管政府部门出具的证明文件，检索了国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/>）、企查查（<https://www.qcc.com/>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）、发行人住所地人民法院、检察院及市场监督管理部门网站等网站的公开信息。报告期内，发行人及其董事、监事、高级管理人员不存在因商业贿赂违法违规行为而受到行政处罚或刑事处罚的情形，发行人主要劳务外包供应商不存在因与发行人合作而涉及商业贿赂违法违规行为被行政处罚或刑事处罚的情形。

保荐机构、申报会计师及发行人律师已经针对发行人劳务外包项目履行了必要的核查程序，覆盖了较高的核查比例。发行人通过市场化的定价原则及询价程序采购劳务、服务，采购价格具备公允性。发行人相关劳务、服务采购均与真实的项目相关，发行人与相关供应商不存在关联关系或其他利益安排，不存在利用劳务外包转移成本、费用及利用外包商规避商业贿赂等违法违规行为。

4.关于客户稳定性

根据申报材料，公司以项目制的形式开展业务，当客户有信息化建设需求的时候，以一个系统集成、软件开发和技术服务大额项目的形式体现，且通常需要通过招投标程序进行采购。由于各期项目的变动，报告期内，公司客户结构经常发生变动，大客户的收入缺乏稳定性。

请发行人补充披露报告期各期持续合作的客户数量、收入金额及占比，一次性项目对发行人客户稳定性和收入的影响，发行人维护客户稳定性所采取的措施及其有效性，并就客户波动性作充分风险提示。

请保荐人发表明确意见。

【回复】

一、补充披露报告期各期持续合作的客户数量、收入金额及占比，一次性项目对发行人客户稳定性和收入的影响，发行人维护客户稳定性所采取的措施及其有效性，并就客户波动性作充分风险提示

（一）补充披露报告期各期持续合作的客户数量、收入金额及占比，一次性项目对发行人客户稳定性和收入的影响，发行人维护客户稳定性所采取的措施及其有效性

发行人主要服务对象为各级政府部门、事业单位和企业客户。信息系统集成建设通常属于客户的大型固定资产投资内容，发行人以项目制的形式开展业务，通常以招投标方式获取项目，由于客户项目需求的不固定以及招投标结果的不确定性，报告期内发行人客户结构变动比例较高。

报告期内，每年均与发行人存在项目合作的持续合作的客户共 100 家，相关客户收入金额及占比如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
持续合作客户收入金额（万元）	7,836.60	12,332.04	8,072.87
占当期营业收入的比例	21.36%	44.71%	41.08%

2020 年持续合作客户的收入占比较 2018 年、2019 年偏低，主要系各期合作项目的规模、复杂性具有波动性，导致持续合作收入占比不稳定。

报告期内，发行人除持续运维业务由于业务性质的原因，收入确认较为稳定外，其余业务均以项目制的形式一次性独立开展合作，公司客户结构较易发生变化，但发行人已经积极采取措施维护客户稳定性。

发行人维护客户采取的主要措施如下：

1、发行人坚持“技术+服务”的经营理念，致力于打造全面的服务能力，经过多年发展形成了一系列核心的智慧城市解决方案，可为客户提供项目总体规划、方案设计、软件研发、项目实施及运维服务一体化的信息技术服务，涵盖售前需求分析和咨询、售中项目实施和培训、售后信息系统运维和技术支持，为客户提供专业、全面、高效的服务，持续提升服务质量和客户满意度，建立长期、稳定的客户合作关系。

2、发行人跟进客户需求，并根据客户反馈持续优化服务和产品，解决客户业务痛点。发行人在为客户服务过程中，不断了解最新的产品和功能需求，创新解决方案，帮助客户解决业务上的需求和痛点，提高服务深度和服务质量。

3、发行人通过建设由政企业务中心、营销业务中心及各地分子公司组成的营销服务体系，建立规范化的客户管理制度，及时响应客户需求，提升服务的效率和质量。

4、发行人在人才培养和引进、产品和技术研发上持续投入，不断提升员工素质和自身技术水平，不断提升致力于为客户信息化建设提供专业化的解决方案和项目实施服务的能力。

通过上述措施，公司有效地维护了客户的稳定性，与屈臣氏集团（香港）有限公司、汕头市政务服务数据管理局等客户均有 5 年以上的合作历史。2017 年-2020 年，公司每年合作的客户中，在之前年度已经有过合作历史的客户数量、收入金额及占比情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年
有合作历史的客户数量	276.00	274.00	385.00	481.00
有合作历史的客户当期收入（万元）	16,365.20	20,106.13	17,383.80	18,543.64
占当期营业收入的比例	44.61%	72.90%	88.46%	95.90%

2017 年-2020 年，与发行人有过合作历史的客户收入占比呈下降趋势，主要是发行人在维护已有客户的同时，亦在积极拓展新增客户。2017 年-2020 年，与

发行人有过合作历史的客户收入虽有波动，但主要系发行人以项目制形式开展业务的原因，前述收入金额各年整体变动不大。

（二）客户波动性作充分风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“（四）客户结构波动较大的风险

报告期内，公司主营业务前五大客户收入占比分别为 32.11%、32.86%和 32.99%，占发行人各期收入占比较高。公司为客户服务过程中以项目制的形式开展业务，当客户有信息化建设需求的时候，以一个系统集成、软件开发和技术服务大额项目的形式体现，且通常需要通过招投标程序进行采购。由于各期项目的变动，公司客户结构发生变动，报告期内，公司持续合作的客户收入占比分别为 41.08%、44.71%、21.36%。公司持续合作的客户以及大客户的收入缺乏稳定性。如果公司不能维持现有客户的稳定性以及持续拓展新的大客户，将对发行人的业绩带来不利影响。”

二、补充披露情况

1、发行人已在招股说明书“第八节 十、（二）15、持续合作客户情况”中补充披露报告期各期持续合作的客户数量、收入金额及占比，一次性项目对发行人客户稳定性和收入的影响，发行人维护客户稳定性所采取的措施及其有效性，并在已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”中就客户波动性作充分风险提示。

三、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、对报告期内主要客户进行访谈，了解主要客户未来与公司继续合作的意愿。

2、获取并复核报告期内持续合作客户收入金额统计表及各期有合作历史的客户收入金额统计表。

3、访谈公司管理层，了解公司维护客户稳定性所采取的措施。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人已经补充披露了报告期各期持续合作的客户数量、收入金额及占比，一次性项目对发行人客户稳定性和收入的影响，发行人维护客户稳定性所采取的措施及其有效性，并就客户波动性作充分风险提示。由于各期项目的变动，公司客户结构发生变化，但是公司已经采取各项措施维护客户稳定性，同时采取各种措施开拓新客户并取得了积极效果，客户的波动性未对发行人的经营业绩造成重大不利影响。

5.关于核查程序

根据审核问询回复，中介机构访谈客户的营业收入金额占营业收入的比例分别为 53.29%、56.39%、62.89%、42.20%。

请保荐人、申报会计师说明 2020 年 1-6 月访谈客户营业收入金额占比较低的原因，疫情期间对客户/供应商/外协方等合作单位的走访和函证、往来款项函证和替代性程序、存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘等核查情况及后续补充核查情况，说明相关核查的充分性、有效性，对核查结论的影响情况。

【回复】

保荐机构及会计师核查程序和核查意见

2020 年初，境内外新冠疫情相继爆发，因疫情管理的需要，发行人部分客户及供应商复工相对推迟，中介机构在开展核查工作的同时，也需采取严格防疫管理措施。但国内防疫局面迅速稳定，同时发行人主要业务经营地汕头地区疫情风险等级较低，发行人客户及供应商在疫情稳定后均能较快实现复产复工，未出现因疫情无法联系的情况，除了相关单位对中介机构的访谈接待管理相对严格外，整体影响相对较小。发行人主要业务位于所在汕头地区，疫情期间关于发行人合作单位函证、存货等资产盘点监盘工作未受到重大影响。

新冠疫情期间，中介机构关于发行人及其合作方的相关核查工作及依据充分，核查结论意见有效，新冠疫情对核查结论未产生重大不利影响。中介机构具体核查情况如下：

（一）2020 年 1-6 月访谈客户营业收入金额占比较低的原因

2020 年 1-6 月访谈客户营业收入金额占比较低，主要系发行人 2020 年 1-6 月营业收入总体较小、客户较为分散，且主要客户中政府客户收入占比较高。政府客户对访谈接待审核更加严格，对视频访谈接受度也较低，报告期内发行人政府客户均以现场访谈为主，接受视频访谈的政府客户仅 5 家，因此 2020 年 1-6 月访谈客户的营业收入金额占比较低。保荐机构及申报会计师已于后续对发行人主要客户补充安排走访，2020 年全年访谈客户营业收入占比已回升至 69.22%。

（二）疫情期间对客户和供应商的走访核查工作

保荐机构及申报会计师根据中国证券业协会《关于疫情防控期间证券公司开展保荐承销业务有关事宜的通知》（中证协发[2020]27 号）和中国注册会计师协会《关于在新冠肺炎疫情下执行审计工作的指导意见》有关尽职调查和审计工作的要求，对发行人所在地的汕头地区客户和供应商进行实地走访，对汕头地区以外的主要客户及供应商采用了视频访谈与实地走访相结合的访谈形式。在视频访谈中，保荐机构及申报会计师对受访对象的职务身份及相关佐证资料、公司营业执照或注册证书、工作场所等信息进行了核实，做好了相关材料的复核、留档和记录工作，确保核查工作可回溯可检验，核查结论真实、准确、完整。

保荐机构及申报会计师对发行人客户及供应商具体访谈情况如下：

单位：万元

工作类别	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
客户访谈	营业收入	36,689.69	27,581.49	19,653.15	19,336.17
	访谈客户的营业收入	25,395.66	19,387.88	12,096.00	10,304.29
	访谈客户的营业收入占营业收入的比例	69.22%	70.78%	61.55%	53.29%
供应商访谈	采购额	24,694.42	14,708.66	11,097.83	11,048.90
	访谈供应商的采购额	17,301.61	9,852.54	6,579.39	6,187.47
	访谈供应商的采购额占采购额的比例	70.06%	65.68%	59.71%	70.39%

保荐机构及申报会计师在疫情期间通过现场走访及视频访谈等方式对发行人的主要客户及供应商完成了走访核查，并就视频访谈客户和供应商补充加强了函证、企业基本情况调查、交易测试等核查程序，走访核查工作未受到新冠疫情的重大影响。

（三）疫情期间对客户和供应商的函证核查工作

保荐机构及申报会计师对发行人客户和供应商的往来款项、交易情况的函证核查工作未受到疫情重大影响。发行人的客户和供应商全部位于国内，没有出现经营歇业、中断联系的情况，在国内疫情得到有效控制后较快实现复产复工，并对中介机构的函证予以回函，发行人合作单位的函证工作未受到疫情重大影响。

疫情期间，保荐机构及申报会计师关于发行人客户、供应商的交易额及往来款的函证情况如下：

项目	函证内容	2020.12.31		2020.6.30	
		函证确认金额（万元）	回函金额占账面余额比例	函证确认金额（万元）	回函金额占账面余额比例
客户	营业收入	26,673.50	72.70%	4,980.84	67.67%
	应收账款和合同资产	9,777.64	71.88%	8,008.62	63.00%
	合同负债	3,996.45	71.04%	1,096.61	61.22%
供应商	采购总额	21,939.83	88.85%	4,897.69	91.08%
	应付账款	6,759.86	92.40%	2,381.04	67.75%
	预付款项	486.25	66.33%	810.44	77.91%

综上，中介机构关于客户和供应商往来款项、交易情况的函证回函情况良好，函证核查工作未受到疫情重大影响。

（四）疫情期间对客户和供应商的其他核查工作

保荐机构及申报会计师在对发行人的客户、供应商进行走访、函证的同时，为全面核查发行人财务数据的真实性，还采取了以下主要核查程序：

1、对销售执行的其他核查程序

（1）了解发行人与收入确认相关的关键内部控制，评价控制程序的设计及执行情况，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）检查发行人主要客户销售对应的中标通知书、销售合同、验收报告等，核查交易内容、金额、客户名称、验收时间等信息与收入记账凭证及销售明细表的一致性；

（3）检查公司报告期内各期末应收账款余额明细及期后回款明细、银行流水，检查主要客户的期末欠款金额和期后回款情况；

（4）检查公司收入成本明细，访谈公司财务人员、销售人员等，了解报告期内营业收入增长情况的变动原因及合理性；

（5）核查主要客户的工商登记信息，了解其与公司的交易背景、合作渊源、定价原则，核查公司与其交易情况的真实性，核查是否存在关联方关系，是否存在经营异常情况；了解其经营情况、资信情况；

2、对采购执行的其他核查程序

（1）了解发行人与采购付款相关的关键内部控制，评价控制程序的设计及

执行情况，并测试相关内部控制的运行有效性；

（2）执行采购细节测试，对采购合同或者订单、入库单、发票、付款单据等进行检查，并与会计记录核对，核查采购的准确性；

（3）执行采购截止性测试，核查是否存在提前或推迟入库的情况，并与会计记录核对，核查采购的完整性；

（4）核查主要供应商的工商登记信息，了解其与公司的交易背景，核查公司与其交易情况的真实性，核查是否存在关联方关系，是否存在经营异常情况；了解其经营情况、资信情况；

（5）检查主要供应商的采购合同等资料，了解交易价格的公允性、结算方式，确认是否按照合同要求的进度支付货款；

综上，保荐机构及申报会计师通过执行上述核查程序，结合走访、函证核查工作，消除了新冠疫情对项目核查的不利影响，有效保障了核查工作的充分性、有效性。

（五）疫情期间对存货及其他资产负债项目的监盘、函证等核查工作

发行人的主要资产位于公司注册地汕头地区，存货及其他资产负债项目的监盘、函证等核查工作未受到疫情重大影响。疫情期间，中介机构对存货及其他资产负债项目实施的监盘、函证等核查工作的具体情况如下：

单位：万元

核查工作	项目	2020.12.31		2020.6.30	
		监盘/函证金额	监盘/函证金额占账面余额的比例	监盘/函证金额	监盘/函证金额占账面余额的比例
监盘	库存现金	3.91	100%	2.98	100%
	存货	1,999.69	76.18%	2,355.17	77.08%
	在建工程	-	-	53.23	100%
	固定资产	499.86	100%	520.61	100%
函证	银行存款	18,276.19	100%	9,405.59	100%
	其他应收款	303.33	67.82%	297.45	64.84%
	存货	1,305.38	49.73%	1,496.01	48.96%
	其他权益工具投资	500.00	100%	440.00	100%
	短期借款	501.24	100%	2,001.59	100%
	应付票据	461.80	100%	111.26	100%
	其他应付款	134.41	75.06%	103.88	58.18%

注：2020 年 12 月 31 日，在建工程余额为 0 元。

除存货外，中介机构对库存现金、在建工程、固定资产等资产的监盘，以及对银行存款、其他往来款、短期借款等其他资产负债项目的函证均覆盖了足够高的比例，能够保证中介机构核查结论的可靠性。中介机构未覆盖监盘的存货以及采取的替代核查措施情况，详见本回复第 7 题之“监盘未覆盖的存货类型及基本情况，存货抽盘比例是否充分，对未抽盘存货采取的替代测试程序，盘点差异情况”部分。

综上，疫情期间，保荐机构及申报会计师关于存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘等核查工作正常开展，未受到疫情重大影响。

（六）关于核查工作充分性、有效性及核查结论的说明

基于以上各项核查工作，保荐机构及申报会计师认为：

（1）中介机构在疫情期间通过现场走访及视频访谈等方式对发行人的主要客户及供应商完成了走访核查，并就视频访谈客户和供应商补充加强了函证、企业基本情况调查、交易测试等核查程序，走访核查工作未受到新冠疫情的重大影响。

（2）中介机构关于客户和供应商往来款项、交易情况的函证回函情况良好，函证核查工作未受到疫情重大影响。

（3）中介机构通过对客户和供应商的其他核查程序，加强了对销售与采购相关的工商信息调查、交易测试等核查，确保消除新冠疫情对项目尽职调查的不利影响。

（4）疫情期间，中介机构关于存货及其他资产负债项目的盘点、函证、监盘等核查工作正常开展，未受到疫情重大影响。

（5）中介机构关于发行人及其合作方的相关核查工作及依据充分、有效，对核查结论未产生不利影响。

6.关于应收账款

根据审核问询回复：

(1) 报告期各期末应收账款余额截至 2020 年 12 月底的回款比例分别为 87.46%、79.44%、62.11%和 56.65%。

(2) 发行人销售合同条款中有关于质保金的约定。

请发行人补充披露：

(1) 各期末应收账款余额及逾期应收账款截至反馈意见回复日最新的回款比例，是否存在回款比例下降，逾期应收账款比例上升的情形；

(2) 报告期各期末应收账款中质保金的金额，新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响,并结合收款条件、收款风险等分析其是否符合新收入准则相关规定,报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形,如是,请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、各期末应收账款余额及逾期应收账款截至反馈意见回复日最新的回款比例，是否存在回款比例下降，逾期应收账款比例上升的情形

发行人依据合同对付款节点的相关约定，把已经达到了合同约定收款时点后，仍未收到的款项定义为逾期应收款。报告期各期末应收账款余额及逾期金额，截至 2021 年 3 月 31 日回款情况如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年
应收账款期末余额（万元）	13,001.75	13,844.06	9,369.07
营业收入（万元）	36,689.69	27,581.49	19,653.15
应收账款期末余额占当期营业收入的比例	35.44%	50.19%	47.67%
逾期应收账款（万元）	6,485.03	4,484.63	4,274.42
逾期应收账款占应收账款余额比例	49.88%	32.39%	45.62%
截至 2021 年 3 月 31 日回款金额（万元）	2,563.28	9,265.52	7,676.60
应收账款期后回款占比	19.71%	66.93%	81.94%
逾期应收账款期后回款金额（万元）	927.36	2,516.72	3,614.59
逾期应收账款期后回款占逾期应收账款比例	14.30%	56.12%	84.56%

截至 2021 年 3 月 31 日, 发行人报告期各期末应收账款期后回款比例为 81.94%、66.93%和 19.71%, 发行人 2018 年末和 2019 年末的应收账款期后回款率较高。发行人 2020 年末应收账款期后回款比例低于 2018 年末及 2019 年末应收账款期后回款比例, 主要系当前统计时点距收入确认时点较近以及 2021 年 2 月份为春节期间, 回款通常滞后等因素所致。报告期各期, 发行人营业收入分别为 19,653.15 万元、27,581.49 万元和 36,689.69 万元, 期末应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 47.67%、50.19%和 35.44%, 呈波动下降趋势, 发行人应收账款回款及时性有所上升, 发行人不存在回款比例下降的情况。

2019 年末逾期应收账款占比相对于 2018 年末下降, 得益于发行人积极对外沟通, 公司各部门协同配合, 采取各类手段提高回款及时性。2020 年末应收账款逾期占比相对于 2019 年末上升, 主要系因为: ①受 2020 年初开始的新冠疫情影响, 客户开工较晚, 付款审批流程相对滞后; ②政企单位在 2020 年度多以疫情防控为工作重心, 内部资金支付优先级变化; ③新会计准则适用, 发行人将未到期的应收质保金调整至合同资产等会计科目, 将已经到期的应收质保金在应收账款科目列示, 由于质保金通常在到期后客户才会发起付款流程, 已到期的质保金逾期比例相对较高, 而未到期的应收质保金则不涉及逾期问题, 对应会计处理间接拉高了 2020 年末的逾期应收账款比例。④发行人 2020 年度信息设备销售收入占比较高, 此类账期较短、回款较快, 因此发行人 2020 年末应收账款中, 当年收入对应的新增应收账款占比相对下降, 导致 2020 年末逾期应收账款占比有所提升。发行人应收账款信用风险较低, 逾期应收账款通常在 1-2 年内可以收回。

二、报告期各期末应收账款中质保金的金额, 新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响, 并结合收款条件、收款风险等分析其是否符合新收入准则相关规定, 报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形, 如是, 请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因

(一) 报告期各期末应收账款中质保金的金额, 新收入准则下质保金的会计处理及对发行人财务报表的影响, 并结合收款条件、收款风险等分析其是否符合新收入准则相关规定

报告期各期末, 发行人应收款项中质保金的金额分别为 1,205.53 万元、1,548.29 万元和 1,636.77 万元, 发行人自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则,

并已经根据新收入准则的相应要求，结合收款条件、收款风险等对财务报表作了相应调整。公司对质保金的处理主要为报表列示项目的变化，相关处理符合新收入准则的规定，也与公司一贯收入确认政策一致。执行新收入准则对发行人 2020 年 1 月 1 日财务报表的主要影响如下：

单位：万元

报表项目	2019.12.31	新收入准则调整影响	2020.01.01
应收账款	12,547.20	-763.70	11,783.50
合同资产	-	419.37	419.37
一年内到期的非流动资产	1,264.48	204.08	1,468.56
其他非流动资产	-	140.26	140.26
预收账款	1,827.39	-1,827.39	-
合同负债	-	1,827.39	1,827.39

新收入准则第三十三条规定：对于附有质量保证条款的销售，企业应当评估该质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。企业提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照收入会计准则规定进行会计处理；否则，质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。在评估质量保证是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独服务时，企业应当考虑质量保证是否为法定要求、质量保证期限以及企业承诺履行任务的性质等因素。客户能够选择单独购买质量保证的，该质量保证构成单项履约义务。

新收入准则第四十一条规定：企业应当根据本企业履行履约义务与客户付款之间的关系在资产负债表中列示合同资产或合同负债。企业拥有的、无条件（即仅取决于时间流逝）向客户收取对价的权利应当作为应收款项单独列示。合同资产是指企业已向客户转让商品而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素。如企业向客户销售两项可明确区分的商品，企业因交付其中一项商品而有权收取款项，但收取该款项还取决于企业交付另一项商品的，企业应当将该收款权利作为合同资产。

发行人针对产品的质量问题的质量保证是为了向客户保证所销售商品、服务符合国家标准、行业标准等产品质量要求，并非为客户提供的一项单独服务，不构成单项履约义务。根据发行人与客户合同约定，质保金通常于“质保期内卖方履行相应维保服务后支付”或者“买卖双方对合同的履行不存在争议后支付”，

即合同质保期满且无质量问题后支付质保金，其收取并非单纯取决于时间流逝，还取决于交付的产品在质保期内是否产生质量问题。因此，公司根据新收入准则的相关规定，自 2020 年 1 月 1 日起将质保金从应收账款重分类至合同资产，并根据流动性分别列示为合同资产、其他非流动资产、一年内到期的其他非流动资产。质保期满后且无质量问题，公司拥有无条件向客户收取对价的权利，质保金从合同资产转入应收账款核算。

（二）报告期内是否存在质保金未能按时收回或无法收回的情形,如是,请披露应收金额、客户名称及未能收回的原因

报告期内，发行人不存在质保金无法收回的情形，但存在未能按时收回质保金的情形，主要系发行人通常约定质保金在质保期到期时即需支付，而发行人客户通常是在项目约定质保期到期后，才会发起付款流程，此时已经属于未能按时收回质保金的情形；在实际过程中，质保金的支付通常需要在财审完成后才能发起，若财审结算时长超过了质保期，也会导致应收质保金出现逾期，随着发行人项目收入增多，质保金规模变大，各期末的到期质保金（即未能按时收回的质保金）余额也会同步增长。另外，发行人部分大客户付款审批手续和流程较为严格，付款所需时间较长，未能按合同约定的信用政策及时支付款项，而大客户对应的应收质保金余额较高，因此各期末到期应收质保金金额也会相应提升。

报告期各期末，发行人到期质保金余额分别为 379.78 万元、733.57 万元和 1,035.73 万元，到期质保金余额增加主要是汕头东海岸新城交通工程项目交通监控及信号系统项目、株洲市石峰区社区（村）网格化管理和基层公共服务平台项目（一期）软件及硬件采购以及汕头市数字化城市管理项目等大型项目应收质保期到期影响，上述项目体量较大、且在财审过程中需要合并其他非发行人负责的项目（包括基建、其他专业类分包项目）一并进行，中间沟通反馈次数和补充材料的内容都较多，导致财审完成的时间较长。发行人项目质保期通常为项目验收之后的 1-3 年，而发行人各期末账龄在 4 年以上的应收账款占比不足 4%，5 年以上的应收账款占比不足 1%，发行人质保金通常都能在质保期到期后 1-2 年收回，不存在无法收回的情况。发行人已经对质保金按照信用风险计提了坏账准备。

报告期各期末，发行人到期应收质保金中，前五大项目对应的质保金金额分别为 182.79 万元 463.84 万元和 586.94 万元，占同期到期应收质保金总额的

48.13%、63.23%和 56.67%，具体情况如下：

序号	项目名称	客户名称	客户性质	到期应收质保金(万元)	已计提坏账准备金额(万元)	未能到期即收回的原因
2020 年度						
1	汕头东海岸新城交通工程项目交通监控及信号系统	中交机电工程局有限公司	国企	224.25	43.84	财政审计工作滞后（本项目和基建、道路照明以及绿化等其它主体承担的项目共同财审）
2	株洲市石峰区社区（村）网格化管理和基层公共服务平台项目（一期）	株洲循环经济资源经营有限公司	国企	151.83	45.55	财政资金未到位、财政付款流程滞后
3	汕头市数字化城市管理项目（建设采购）	汕头市城市综合管理局	政府部门	102.77	10.28	财政审计工作滞后（本项目涉及其他主体中标的配套项目一并财审）
4	汕头火车站综合客运枢纽首期智能弱电安装工程	广东中联建建筑工程有限公司	民企	60.31	18.09	财政审计工作滞后（本项目和基建、装修等其它主体承担项目共同财审）
5	株洲市石峰区“最多跑一次”政务服务平台社区（村）网格化管理和基层公共服务平台（二期）项目	株洲市石峰区机关事务服务中心	政府部门	47.79	4.78	财政付款流程滞后（注：期后已回款 40.74 万元）
合计				586.94	122.54	
2019 年度						
1	汕头东海岸新城交通工程项目交通监控及信号系统	中交机电工程局有限公司	国企	224.25	24.60	财政审计工作滞后（本项目和基建、道路照明以及绿化等其它主体承担的项目共同财审）
2	株洲市石峰区社区（村）网格化管理和基层公共服务平台项目（一期）	株洲循环经济资源经营有限公司	国企	151.83	15.18	财政资金未到位、财政付款流程滞后
3	汕头市金土工程项目包三（数据中心及网络建设）	汕头市自然资源局	政府部门	46.38	37.10	财政审计工作滞后（涉及其它主体相关项目共同财审）
4	惠州市代建项目管理局 0911019 采购项目	惠州市代建项目管理局	政府部门	20.96	10.48	财政付款申请流程较长
5	2015 年交通 001 系统集成项目（B 包）	中国电信集团系统集成有限责任公司海南分公司	国企	20.43	10.21	业主及客户付款流程冗长
合计				463.84	97.58	
2018 年度						
1	汕头市金土工程项目包三（数据中心及网络建设）	汕头市自然资源局	政府部门	46.38	23.19	项目财政审批未完成（涉及其它主体相关项目共同财审）
2	汕头市 120 急救指挥系统重建项目	汕头市 120 急救指挥中心	事业单位	44.83	2.24	财政付款申请流程复杂
3	澄迈县网格化服务管理暨社会管理综合治理信息平台（一期）建设项目	中国电信集团系统集成有限责任公司海南分公司	国企	37.35	11.20	业主及客户付款流程冗长
4	汕头市公安局交警支队高速公路大队指挥室建设及智能	汕头市公安局	政府部门	33.27	9.98	财政付款申请流程较长

序号	项目名称	客户名称	客户性质	到期应收质保金(万元)	已计提坏账准备金额(万元)	未能到期即收回的原因
	交通系统公开招标采购项目					
5	惠州市代建项目管理局0911019 采购项目	惠州市代建项目管理局	政府部门	20.96	6.29	财政付款申请流程复杂
合计				182.79	52.90	

发行人客户主要为政府部门、事业单位和大型企业，由于政府部门、事业单位等付款审批手续复杂、流程较长，导致发行人应收质保金出现逾期的情况，但发行人客户信用良好，有稳定的回款资金来源，发行人报告期内不存在无法收回质保金的情形。

三、补充披露情况

1、发行人已在招股说明书“第八节 十一、（二）2、（7）应收账款期后回款及逾期情况”中补充披露了各期末应收账款余额及逾期应收账款截至反馈意见回复日最新的回款比例，是否存在回款比例下降，逾期应收账款比例上升的情形。

2、发行人已在招股说明书“第八节 十一、（二）2、（7）应收账款期后回款及逾期情况”中补充披露了逾期应收质保金的金额、客户名称及未能收回的原因。

四、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

- 1、检查销售合同中关于质保金的条款。
- 2、检查发行人报告期内应收款项期末余额中的质保金金额。
- 3、查询新收入准则对质保金的相关规定、查询同行业上市公司执行新收入准则后质保金列报项目以及质保金的相关会计处理，与发行人进行比较，相关处理是否存在重大差异。
- 4、访谈公司管理层、财务人员是否存在未能按时收回或无法收回质保金的情形及原因。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人不存在回款比例下降的情形，2020 年末发行人逾期应收账款比例有所上升，但信用风险较低。

2、发行人对于质保金的会计处理符合新收入准则的规定。

3、报告期内，发行人存在部分质保金未能按时收回的情形，主要是政府部门、事业单位等付款审批手续复杂、流程较长，发行人已经对质保金按照信用风险计提了坏账准备。

4、报告期内，发行人不存在无法收回的质保金情形。

7.关于存货

审核问询回复显示，2019 年末和 2020 年 6 月末存货监盘金额占期末存货余额的比例分别为 68.17%和 77.08%。

请保荐人、申报会计师说明监盘未覆盖的存货类型及基本情况，存货抽盘比例是否充分，对未抽盘存货采取的替代测试程序，盘点差异情况。

【回复】

保荐机构及会计师核查程序和核查意见说明如下：

2019 年末、2020 年 6 月末以及 2020 年末，发行人账面存货余额分别为 2,455.65 万元、3,055.62 万元和 2,625.09 万元，发行人已于各期末对所有存货进行了盘点，保荐机构及申报会计师对发行人的重要存货进行了监盘，并对所有监盘存货同步进行了抽盘复核，监盘未覆盖的存货主要系发出商品以及部分在产品，各期末占当期存货余额的比例分别为 31.83%、22.92%和 23.82%，整体金额较小，中介机构已经通过其他替代程序核查此部分存货的真实性及准确性。发行人历次盘点差异金额均极小并已按照公司相关规定进行处理。

（一）监盘未覆盖的存货类型及基本情况

发出商品系发行人已发出但未满足收入确认条件的库存商品，该部分商品主要系笔记本电脑、液晶电视、显示器等硬件产品，由于商品发出后客户已在使用，设备分布较为分散，中介机构难以实施全面监盘程序，因此未纳入监盘范围。在产品系发行人正在建设的、尚未被客户验收的工程项目，中介机构已经对发行人主要的在建项目实施了监盘程序，但由于发行人在建项目较多，项目分布较为分散，部分小型在建项目对存货整体金额影响较小，且部分建设项目属于政府涉密项目，中介机构监盘环境受限，因此未将所有的在建项目纳入监盘范围。发行人已对所有存货执行了盘点程序，中介机构针对未监盘的存货，复核了发行人的原始盘点记录，并通过其他替代程序核查此部分存货的真实性及准确性。

（二）存货抽盘比例是否充分，对未抽盘存货采取的替代测试程序，盘点差异情况

2019 年末、2020 年 6 月末以及 2020 年末，保荐机构及申报会计师对发行人

的重要存货进行了监盘，监盘比例覆盖当期存货余额的 68.17%、77.08%和 76.18%，监盘覆盖的比例整体较高。针对未监盘的存货，保荐机构及申报会计师主要执行了以下程序：

1、针对发出商品及在产品相关的客户执行函证程序，由于相关客户对发行人的成本并不知晓，中介机构主要函证发出商品的品名、规格型号、数量、是否有留置权，函证在产品项目的项目名称、项目是否完工验收、期后验收情况、合同结算金额等情况，中介机构通过核查发行人成本核算明细账、材料出库单、送货单、劳务服务结算单、采购合同、银行单据、人工分配表等资料确定相关存货金额的准确性。2019 年末、2020 年 6 月末以及 2020 年末，中介机构对发出商品及在产品的函证情况如下：

单位：万元		
项目	在产品	发出商品
2020 年末		
存货账面余额	2,234.16	84.00
函证金额【注】	1,226.25	67.65
回函金额	1,226.25	60.00
回函金额占发函金额的比例	100.00%	94.60%
2020 年 6 月末		
存货账面余额	2,753.87	79.56
函证金额	1,492.46	3.55
回函金额	1,210.53	3.55
回函金额占发函金额的比例	81.11%	100%
2019 年末		
存货账面余额	2,244.82	66.74
函证金额	1,574.52	65.28
回函金额	1,373.14	65.28
回函金额占发函金额的比例	87.21%	100%

注：由于客户仅能知道发出商品的名称及数量、在建项目（即在产品）的合同金额以及是否完工等信息，无法知晓发行人的成本信息。因此上表中，在产品的函证金额系根据已函证项目，结合核查发行人成本核算明细账、材料出库单、劳务服务结算单、银行单据、人工分配表予以确定在产品金额准确性计算出来的结果。发出商品的函证金额系根据已函证情况，结合核查发行人与供应商之间的采购合同、送货单、采购发票、银行单据予以确定发出商品金额准确性计算出来的结果。

2、对在产品中的主要在建项目执行细节测试，获取了材料出入库明细表、主要材料采购合同、劳务及服务成本明细表及对应的采购合同、相关银行付款单据、人工成本计算表等资料，2017 年至 2020 年执行了细节测试的在建项目覆盖当期在产品总金额的 75.61%、66.03%、71.40%和 77.21%。

3、获取发行人各报告期内的存货盘点计划、对所有存货的盘点记录，对于中介机构未执行监盘程序的存货逐一核对盘点记录以及相关入账情况，确认存货账实相符，对于盘点差异，核实后续处理措施。

4、对主要客户进行走访，了解与发行人合作的主要项目、各期交易金额以及付款情况等信息，对发出商品、在产品的真实性进行核实。

5、查询发行人各期发出商品明细表、在产品明细表、收入成本明细表等数据，核查发出商品、在产品的期后验收情况。

6、对发行人主要供应商执行访谈及函证程序，确认报告期内采购情况，并结合生产领用、发出情况，用以佐证公司发出商品、在产品余额的真实性。

综上，2019 年末、2020 年 6 月末以及 2020 年末，保荐机构及申报会计师对发行人的重要存货进行了监盘，监盘比例覆盖当期存货余额的 68.17%、77.08% 和 76.18%，监盘覆盖的比例整体较高。针对未监盘的存货，中介机构已经通过其他替代程序核查了相关存货的真实性及准确性。发行人历次盘点差异金额均极小并已按照公司相关规定进行处理。

8.关于业绩情况

根据审核问询回复：

(1)发行人 2020 年度营业收入为 36,669.27 万元(经审阅财务数据,下同),净利润为 5,431.86 万元。营业收入增长幅度较大,主要是因为信息设备销售业务的大幅增长,但由于信息设备销售业务毛利率较低,因此净利润同比增长金额较少。

(2) 2020 年度,发行人信息系统集成服务收入为 17,496.82 万元,同比下降 7.53%,主要是受疫情影响,部分信息系统集成项目进展延期,未能当年完工确认收入。

(3) 发行人软件开发及技术服务收入为 4,036.62 万元,同比上升 12.90%,主要是因为发行人档案数字化业务日趋成熟且疫情下对社会网格化管理相关软件需求增加所致。

(4) 发行人信息系统运维服务收入为 1,147.51 万元,同比下降 31.19%,主要是因为发行人 2020 年初汕头礮石大桥收费系统运维技术服务项目等大型项目结束(该收费站依据相关规定取消),而疫情影响下未能及时拓展新业务,导致收入相对减少。

请发行人：

(1) 补充披露 2020 年全年业绩变动情况,对应变动较大的主要财务数据变化情况及原因,与同行业可比公司变动趋势是否一致,如不一致披露其原因及合理性;

(2) 结合 2020 年确认收入的订单数量、当年确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期情况等因素,分析并补充披露 2020 年信息系统集成服务收入金额同比下降的原因,是否存在收入下滑的不利因素;

(3) 结合下游客户市场需求、市场环境变化、2020 年新增客户情况等因素补充披露 2020 年软件开发及技术服务收入增长的原因及可持续性;

(4) 结合国产化替代进程、相关政府政策、发行人在信息设备销售服务方面的业务优势等因素,补充披露信息设备销售业务收入大幅增长的原因及未来

趋势，主要项目名称、销售内容、合同签订时间、收入确认时间、回款情况以及订单获取方式；

(5) 补充披露 2021 年 1-3 月的业绩预计情况及在手订单情况、同比变动情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明 2020 年末对各类收入的截止性测试核查程序，核查比例和核查结论，是否存在提前确认收入的情形，相关核查的充分性、有效性。

【回复】

一、补充披露 2020 年全年业绩变动情况，对应变动较大的主要财务数据变化情况及原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致，如不一致披露其原因及合理性

经中审众环审计，发行人 2020 年主要业绩变动情况如下：

单位：万元			
项目	2020 年度	2019 年度	变动率
营业收入	36,689.69	27,581.49	33.02%
其中：信息系统集成服务	17,496.82	18,922.05	-7.53%
软件开发及技术服务	4,036.62	3,575.43	12.90%
信息系统运维服务	1,147.51	1,667.58	-31.19%
信息设备销售	13,988.32	3,386.90	313.01%
其他业务收入	20.42	29.53	-30.83%
营业成本	25,581.33	17,161.81	49.06%
毛利率	30.28%	37.78%	-19.85%
归属于母公司所有者的净利润	5,446.23	4,811.46	13.19%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,099.44	4,561.57	11.79%

2020 年度，发行人实现营业收入 36,689.69 万元，同比上升 33.02%；归属于母公司所有者的净利润为 5,446.23 万元，同比上升 13.19%；扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 5,099.44 万元，同比上升 11.79%，收入及净利润均实现了增长。发行人 2020 年营业成本为 25,581.33 万元，同比上升 49.06%，2020 年综合毛利率为 30.28%，2019 年综合毛利率 37.78%，综合毛利率有所下降，主要系收入结构变化所致：高毛利率的信息系统集成业务收入有所下降、低毛利的信息设备销售业务大幅增长。同行业可比公司尚未披露 2020 年度毛利率

情况，发行人各个细分业务的毛利率与历史水平接近，综合毛利率下降具备合理性。

2020 年度，发行人信息系统集成服务以及信息系统运维服务收入均出现了部分下滑，主要是年初新冠疫情爆发，政府等业主单位的日常工作受到影响，处于各阶段的相关信息系统集成项目进展延期，未能当年完工确认收入，信息系统运维服务新业务拓展进度受阻等因素所致。但得益于发行人档案数字化业务日趋成熟且疫情下对社会网格化管理相关软件需求增加，发行人软件开发及技术服务收入有所增长。另外，发行人连续中标批量集中采购项目及国产化替代政策下客户对信息设备的更新需求上升，信息设备销售业务增长较大，因此发行人整体营业收入呈增长趋势。

2020 年度，同行业可比公司主要业绩指标变动趋势如下：

序号	公司名称	股票代码	2020 年主要业绩指标同比变动情况		
			营业收入	归属于母公司所有者的净利润	归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润
1	深南股份	002417.SZ	未披露	79.12%至 138.83%	194.23%至 296.46%
2	榕基软件	002474.SZ	0.43%	-0.44%	3,282.95%
3	易联众	300096.SZ	0.14%至 10.68%	-16.24%至 18.98%	0.21%至 45.23%
4	浩云科技	300448.SZ	未披露	-91.06%至-87.05%	未披露
5	信息发展	300469.SZ	-6.28%	106.64%	80.88%
6	博思软件	300525.SZ	未披露	45%至 65%	20%至 40%
7	佳发教育	300559.SZ	1.26%	2.59%	-0.11%
8	熙菱信息	300588.SZ	26.31%至 28.80%	-1,438.75%至 -1,885.00%	326.78%至 466.83%
9	恒锋信息	300605.SZ	-9.66%	7.01%	未披露
10	开普云	688228.SH	1.06%	-12.06 %	-45.36 %
天亿马			33.02%	13.19%	11.79%

注：数据来源于同行业可比公司 2020 年度报告或 2020 年度业绩快报

由于不同公司在业务细分领域、经营地域、发展策略等方面均存在差异，因此具体业绩变动趋势也有所差异。2020 年度，根据同行业可比公司披露的业绩快报数据，易联众、熙菱信息、开普云、佳发教育等公司营业收入均有所增长，深南股份、信息发展、博思软件、恒锋信息等公司归属于母公司所有者的净利润、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润均保持增长趋势；信息发展、恒锋信息等公司营业收入均出现一定下滑，易联众、浩云科技、熙菱信息等公司

归属于母公司所有者的净利润、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润均出现不同程度的下降。

2020 年度，发行人信息系统集成服务、信息系统运维服务等业务收入均略有下降，但软件开发及技术服务、信息设备销售等业务营业收入出现不同程度增长，发行人 2020 年度营业收入增长 33.02%、归属于母公司所有者的净利润同比增长 13.19%、归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润同比增长 11.79%，主要业绩变动情况处于同行业可比公司的变动区间内，不存在与同行业可比公司明显偏离的情况。

二、结合 2020 年确认收入的订单数量、当年确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期情况等因素，分析并补充披露 2020 年信息系统集成服务收入金额同比下降的原因，是否存在收入下滑的不利因素

2020 年度，发行人信息系统集成服务业务收入为 17,496.82 万元，同比下降 7.53%，主要系受新冠疫情影响，部分信息系统集成项目进展延期，未能当年完工确认收入。2020 年度，发行人确认收入的订单共 114 个，订单签订时间主要集中于 2020 年第三季度。2020 年度，发行人前十大信息系统集成项目收入合计 11,474.30 万元，占当期信息系统集成服务收入的 65.58%，相关项目合同签订及验收情况如下：

序号	客户名称	名称	收入金额（万元）	占比	合同签订时间	验收时间
1	惠州市骏成实业有限公司	惠东机动车全科考场项目	4,297.83	24.56%	2020 年 8 月	2020 年 12 月
2	中国移动通信集团广东有限公司汕头分公司	澄海区智慧交通（违停抓拍电子警察）建设服务项目	1,251.46	7.15%	2020 年 10 月	2020 年 12 月
3	汕头市金平区城市更新局	汕头市金平局城市更新局汕头市小公园开埠区修复改造二期工程（智慧安防）	1,113.04	6.36%	2020 年 4 月	2020 年 12 月
4	珠海宏桥高科技科技有限公司	综合保税区信息化建设项目	1,085.79	6.21%	2020 年 10 月	2020 年 12 月
5	新丰县公安局	新丰县公共安全视频监控系统建设“十三五”规划一类点系统建设项目	775.64	4.43%	2020 年 9 月	2020 年 12 月
6	中国电信股份有限公司汕头分公司	中国电信股份有限公司汕头分公司视频信息中心建设及集成项目	767.65	4.39%	2020 年 8 月	2020 年 12 月
7	南澳县公安局	南澳县海防打私与社会治安共享视频监控工程及配套项目	689.49	3.94%	2019 年 10 月	2020 年 6 月
8	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	塔河油田托甫台区 TP37 井区奥陶系油藏 2020 年第二期产能建设项目	541.67	3.10%	2020 年 12 月	2020 年 12 月

	司					
9	汕头市濠江区教育局	濠江区 2019 年中小学教育装备“校园网络、监控及广播系统”项目	526.60	3.01%	2020 年 2 月	2020 年 5 月
10	汕头市储备粮食和物资有限公司	西港粮库和新溪粮库智能化升级改造项目	425.13	2.43%	2020 年 1 月	2020 年 12 月
合计			11,474.30	65.58%		

受新冠疫情影响，上述项目以下半年新增订单为主，上半年新增订单较少，且部分上半年新增项目施工周期有所延长。但发行人项目周期通常在一年以内，且国家防疫工作迅速稳定，汕头地区疫情风险等级较低，发行人主要项目工作在 2020 年中恢复，发行人全年信息系统集成服务收入下降幅度不大。针对发行人 2020 年确认收入的项目，保荐机构及申报会计师复核了相关合同、验收报告、出入库单等资料，并实地查看了主要项目的建设成果，项目所建系统均已经正常运行，主要材料设备出库时间与合同约定时间一致，项目验收报告均盖章完整，项目建设工期无明显差异。保荐机构及申报会计师对相关客户进行了访谈及函证，相关客户均能确认项目验收时间且相关函证均回函相符，发行人 2020 年度信息系统集成业务收入真实、准确、完整。截至 2021 年 3 月 31 日，发行人期末在手订单为 19,462.00 万元，比 2020 年 3 月 31 日的在手订单金额增长 232.64%，其中信息系统集成类在手订单 14,324.84 万元，另外处于合同签订流程中的信息系统集成类订单 6,089.58 万元，为 2021 年业绩打下良好基础，不存在收入继续下滑的不利因素。

综上，受新冠疫情影响，发行人部分信息系统集成项目进展延期，2020 年度信息系统集成业务收入出现同比下降，但发行人项目周期通常在一年以内，且汕头地区疫情风险等级较低，发行人项目工作在 2020 年中恢复。发行人在手订单充足，业务执行、验收进度受疫情负面影响已经逐渐减弱，发行人后续持续经营未受到重大不利影响，不存在收入继续下滑的不利因素。

三、结合下游客户市场需求、市场环境变化、2020 年新增客户情况等因素补充披露 2020 年软件开发及技术服务收入增长的原因及可持续性

2020 年度，发行人软件开发及技术服务收入为 4,036.62 万元，同比上升 12.90%，主要是因为发行人档案数字化业务日趋成熟且疫情下对社会网格化管理相关软件需求增加所致。2020 年度，发行人前十大软件开发及技术服务项目合

计 2,364.03 万元，占当期软件开发及技术服务业务收入的 58.56%，相关项目情况如下：

序号	客户名称	新增客户	名称	主要内容	收入金额 (万元)	占比	合同签订时间	验收时间
1	株洲云龙示范区政法信访局	是	株洲经开区、云龙示范区社会治理综治应用平台（二期）建设项目	建设社会治理综合平台指挥调度、资源汇聚、升级基层社会治理、社会风险防控、政务服务、特色应用系统等	631.38	15.64%	2020 年 10 月	2020 年 12 月
2	株洲市石峰区网格化管理服务中心	是	株洲市石峰区“最多跑一次”政务服务平台社区（村）网格化管理和基层公共服务平台（三期）项目	政府网格化管理和基层公共服务平台相关子系统、第三方对接等	406.83	10.08%	2020 年 9 月	2020 年 12 月
3	中山市自然资源局	否	不动产登记存量档案资料整理及扫描数字化工作采购项目	利用公司档案数字化管理解决方案，提供不动产登记存量档案资料的整理及数字化服务	347.91	8.62%	2018 年 11 月	2020 年 7 月
4	重庆两江新区产业发展集团有限公司	是	礼嘉智慧公园第三届智博会体验场景数字化服务	为礼嘉智慧公园第三届智博会体验场景数字化服务以及湖畔里、白云寨体验场景建设提供总体方案及技术支撑。	198.11	4.91%	2020 年 5 月	2020 年 12 月
5	汕头市元康医药有限公司	否	汕头市元康医药有限公司-医疗系统改造项目	医疗系统改造升级	147.17	3.65%	2019 年 12 月	2020 年 5 月
6	中共惠州市惠城区委组织部	是	中共惠州市惠城区委组织部干部档案数字化采购项目	利用公司档案数字化管理解决方案，提供档案资料的整理及数字化服务	145.62	3.61%	2019 年 6 月	2020 年 12 月
7	中共龙门县委组织部	是	中共龙门县委组织部档案数字化采购项目	利用公司档案数字化管理解决方案，提供档案资料的整理及数字化服务	136.08	3.37%	2020 年 4 月	2020 年 12 月
8	中共博罗县委组织部	是	中共博罗县委组织部干部档案数字化	利用公司档案数字化管理解决方案，提供档案资料的整理及数字化服务	124.16	3.08%	2019 年 2 月	2020 年 12 月
9	中共普宁市委政法委员会	是	普宁市基层网格化治理信息平台	充分运用互联网、网格化和地理信息服务等技术，开发普宁市基层网格化治理信息平台，并提供相关技术服务咨询	114.71	2.84%	2020 年 12 月	2020 年 12 月
10	广州韵为信息科技有限公司	否	混合云数据中心运维服务流程制定和平台开发项目	混合云数据中心运维服务流程制定和运维服务平台开发，混合云数据中心动环监控开发，混合云数据中心（noc）监控定制开发	112.08	2.78%	2020 年 7 月	2020 年 9 月
合计					2,364.03	58.56%		

上述项目主要为档案数字化管理解决方案、社会网格化管理综合解决方案以及社会治安综合治理解决方案等。发行人软件开发及技术服务新增客户较多，但主要为党政单位，业务取得方式主要为公开招投标，业务来源公开透明。保荐机构及申报会计师复核了相关合同、验收报告等资料，并对主要客户进行了访谈及

函证，相关客户均能确认项目验收情况且相关函证均回函相符，发行人 2020 年度软件开发及技术服务收入真实、准确。

报告期内，发行人在网格化管理领域以及档案数字化领域承接业务较多，且发行人坚持研发投入，形成了社会管理网格化服务系统 V1.0、数字城管网格化管理系统 V2.0、档案数字化系统 V1.0、档案数字化加工软件 V1.0 等一系列研发成果，在上述领域拥有足够的技术实力和项目经验。2020 年初，发行人开发的“疫情防控网格化管理平台”入选了广东省工业和信息化厅《广东省大数据、人工智能企业助力抗疫复工产品资源信息第一批名单》，成功应用于疫情防控工作中，有效支撑基层工作人员疫情排查、疫情上报、区域管控、疫情统计等工作，为疫情防控提供全方位的技术保障。

档案数字化建设与社会网格化管理建设均是我国建设数字型政府的重要内容，市场前景广阔。《十八届三中全会关于全面深化改革若干重大问题的决定》提出，要改进社会治理方式，创新社会治理体制，以网格化管理、社会化服务为方向，健全基层综合服务管理平台。目前我国各地政府均在积极建设当地网格化管理平台，市场需求巨大。2020 年 6 月，新修订的《中华人民共和国档案法》，对电子档案的合法要件、地位和作用、安全管理要求和信息化系统建设等方面作出了明确规定，要求各级人民政府将档案信息化纳入信息化发展规划，保障电子档案、传统载体档案数字化成果等档案数字资源的安全保存和有效利用，我国档案数字化业务将得到进一步发展。

综上，发行人 2020 年度软件开发及技术服务收入上升，主要是因为发行人档案数字化业务日趋成熟且疫情下对社会网格化管理相关软件需求增加所致。发行人已经在相关业务领域积累了足够的技术实力和项目经验，且前述领域均为我国建设数字化政府的重要内容，市场前景广阔，发行人收入增长具备可持续性。

四、结合国产化替代进程、相关政府政策、发行人在信息设备销售服务方面的业务优势等因素，补充披露信息设备销售业务收入大幅增长的原因及未来趋势，主要项目名称、销售内容、合同签订时间、收入确认时间、回款情况以及订单获取方式

2020 年度，发行人信息设备销售业务收入为 13,988.32 万元，同比上升

313.01%，主要是系发行人多次中标广东省级、广州市级（通用配置）批量集中采购项目以及国产化替代政策下客户对信息设备的更新需求上升所致，同时受益于数字化建设加速，发行人对企业客户的服务器等产品销售收入也有大幅增长。发行人涉足信息化建设领域多年，对行业内主要货源的供应有信息、服务和资金等优势，发行人充分挖掘在以往业务开展中积累的供应商和客户资源，使得信息设备销售业务收入得以不断增长。

2020 年度，发行人信息设备销售业务收入中政府部门、事业单位及学校、运营商等单位业务收入为 6,946.64 万元，占当期信息设备销售业务收入的 49.66%，其中：批量集中采购业务收入 3,091.73 万元，与国产化替代相关的党政机关采购收入 2,990.43 万元，其他政府及事业单位、学校、运营商等采购收入 864.48 万元。其他对企业客户收入合计为 7,041.69 万元，占当期信息设备销售业务收入的 50.34%，该部分客户主要是销售浪潮及 DELL 服务器产品。

2020 年度，发行人前十大信息设备销售项目合计 6,496.78 万元，占当期信息设备销售业务收入的 46.44%，相关项目情况如下：

序号	客户名称	销售内容	销售收入 (万元)	占比	回款 情况 (万元)	合同签订 时间	收入确 认时间	订单 获取 方式
1	飞达乐享（深圳）科技开发有限公司	服务器 NF5280M5（含（巡检）服务和电源线）、DVD 刻录机、网卡、硬盘等	3,794.39	27.13%	4,273.13	2020 年 7 月	2020 年 8 月	商务谈判
2	中移铁通有限公司汕头分公司	DC-350-HS 安全数据交换系统、PCI-HW-FC-C 数据汇聚设备、UG350-8100 数据网闸等	405.98	2.90%	435.82	2020 年 11 月	2020 年 11 月	内部邀标
3	北京青云聚力信息技术有限公司	DELL 服务器	361.56	2.58%	408.56	2020 年 12 月	2020 年 12 月	商务谈判
4	广东恒电信息科技股份有限公司	DELL 服务器	330.47	2.36%	373.43	2020 年 1 月	2020 年 3 月	商务谈判
5	广东商红信息技术有限公司	DELL 服务器	312.23	2.23%	352.82	2020 年 1 月	2020 年 2 月	商务谈判
6	汕头市住房和城乡建设局	软硬件信息设备等	307.47	2.20%	173.72	2020 年 12 月	2020 年 12 月	涉密邀标
7	微创（上海）网络技术股份有限公司	政务服务平台系统	303.02	2.17%	81.25	2020 年 9 月	2020 年 11 月	商务谈判
8	汕头市自然资源局	软硬件信息设备等	255.45	1.83%	288.66	2020 年 11 月	2020 年 12 月	涉密邀标
9	广州兴谱尔信息科技有限公司	DELL 服务器	245.68	1.76%	277.62	2020 年 3 月	2020 年 3 月	商务谈判
10	深圳市蔚蓝云集信息技术有限公司	DELL 服务器	180.53	1.29%	204.00	2020 年 1 月	2020 年 2 月	商务谈判
合计			6,496.78	46.44%	6,869.01			

由于政府集中采购的运作模式是发行人在政府采购平台中标后由各个相关

使用单位下单采购实施，单一单位的采购金额相对较小，因此政府集中采购的客户较为分散，未进入发行人此类业务前十大项目名单。2020 年度，发行人中标的批量集中采购业务主要有广东省省级 2020 年度第四季度计算机（通用配置）批量集中采购项目包（公告网址：<http://www.ccgp-guangdong.gov.cn/showNotice/id/2d9a8cb67510ee9a01752be8eb16345c.html>）、广州市 2020 年度第二周期台式计算机设备批量集中采购项目（公告网址：http://www.ccgp.gov.cn/cggg/dfgg/zb主gg/202010/t20201029_15331376.htm）、广东省省级 2020 年度第 7 期计算机（通用配置 A2）批量集中采购项目成交公告（公告网址：http://www.ccgp.gov.cn/cggg/dfgg/cjgg/202007/t20200723_14702950.htm）、广州市 2020 年度第一周期台式计算机设备批量集中采购项目（公告网址：<http://ggzy.gz.gov.cn/jyywzfcgzfcgggjjggg/699831.jhtml>）、汕头市 2020 年度第 1 期计算机批量集中采购项目（公告网址：http://www.ccgp.gov.cn/cggg/dfgg/zb主gg/202005/t20200521_14330060.htm）等。发行人中标批量集中采购业务后，根据各采购单位的下单情况分批次配送相关设备，单个项目金额较小，2020 年度发行人批量集中采购业务前十大项目情况如下：

序号	客户名称	项目名称	销售收入 (万元)	占比
1	华南农业大学	省第四季度 A2-华南农业大学	108.73	3.52%
2	广东食品药品职业学院	2020 年省 7 期-广东食品药品职业学院	92.96	3.01%
3	广东省广州女子监狱	2020 年 7 月集采 A3-广东省广州女子监狱	72.04	2.33%
4	华南农业大学	省第四季度 A2-华南农业大学（12 月）	72.00	2.33%
5	广州番禺职业技术学院	2020 年 9 月 A4-广州番禺职业技术学院	65.13	2.11%
6	广东省乐昌监狱	省第四季度 A2-广东省乐昌监狱	55.10	1.78%
7	龙门县公安局	2020 年 3 月集采(13-A3-广州市公安局从化区分局)	54.03	1.75%
8	佛山市南海区人民法院	省第四季度 A2-佛山市南海区人民法院	53.38	1.73%
9	广州市番禺区何贤纪念医院	2020 年 5 月集采(A3-1 广州市番禺区何贤纪念医院)	46.82	1.51%
10	广州市公安局南沙区分局	2020 年 3 月集采（2-A3-广州市公安局南沙区分局）	43.22	1.40%
合计			620.19	21.46%

注：上表收入占比金额为该项目收入占当年批量集中采购业务总收入的比重。

以上项目因单个金额较小，未出现在发行人当年的前十大信息设备销售项目名单之中。

2018 年-2020 年，发行人信息设备销售收入分别为 2,431.91 万元、3,386.90 万元和 13,988.32 万元，收入金额不断增长。报告期内发行人此类业务持续增长的原因主要如下：

1、发行人与主要厂商合作历史较久

发行人作为智慧城市解决方案提供商，多年来专注于为政务、教育、医疗等领域客户的信息化建设提供解决方案、软硬件产品和服务，与联想、戴尔、浪潮、海康威视、大华等知名设备厂商均有十五年以上的合作历史，在业务开展过程中积累了丰富的供应商资源及采购经验，建立了良好的合作关系，对行业内主要货源的供应变动情况、信息设备价格变动情况等均较为熟悉。

2、发行人项目运作熟练，合作伙伴满意度较高

发行人对政府采购需求理解透彻，能够根据招标文件对产品型号、规格的要求以及评分机制，制定切实可行的投标策略。同时，发行人与诸多品牌厂商均有合作经验，对各品牌设备的投标策略比较熟悉，能够结合市场中主要设备的供需情况、价格变动趋势以及主要竞争对手可能的报价区间等信息，制定针对性的投标策略，提高中标概率。发行人先后在与同方、戴尔以及联想等主要品牌厂商的合作中，均能保持较高的中标记录。中标政府采购项目可以提升设备厂商的品牌知名度及影响力，相关厂商对此类业务均较为看重，与发行人存在合作基础。此外，此类大型企业对下游企业的服务要求比较高，尤其是在服务政府及相关事业单位时对产品的发货周期、安装调试、运维服务等服务需求很高，批量集中采购等政府采购业务，客户实际采购订单较为分散、供货周期较短，对供应商的服务响应能力要求较高，发行人多年的政务信息化服务经验能够较好的实现品牌企业产品落地，合作伙伴满意度较高。

3、发行人良好的客户优势

发行人广泛服务于公检法、交通、教育、医疗卫生等政府部门、事业单位及企业客户，在行业内积累了丰富的客户资源，拥有较好的服务口碑，相关客户通过其他客户介绍等方式与发行人联系，向发行人采购信息设备。另外，发行人各业务类型存在一定的相关性，可以形成生态，彼此促进发展，如集成系统中相关设备发生老旧，会存在设备更新采购的需求，相关客户往往会优先考虑向原有集成商采购此类设备。最后，戴尔、联想等大型设备厂商在销售设备时通常会全额收取款项，发行人在发货销售后一般会有一定的账期，部分客户出于资金周转考虑也会向发行人采购信息设备。

4、受益于国产化替代以及政府批量集中采购等政策

发行人 2020 年以来多次中标广东省级、广州市级（通用配置）批量集中采购项目以及国产化替代政策下客户对信息设备的更新需求上升也促使了信息设备销售收入的大幅增加。党的十八届五中全会提出了实施网络强国的战略，要求网络与信息安全有足够的保障手段和能力，通过切实推进自主可控和国产化替代，政策化培养和市场化发展双向结合，信息安全市场国产化脚步逐步加快。当前国际局势下，中美争端不断，我国更重视先进技术领域的“自主可控”，国产化替代进程得以进一步加速，发行人在相关领域的销售收入也不断增加。此外，近年来，我国政府批量集中采购的范围不断提升，信息设备的批量集中采购规模不断增加，发行人中标批量集中采购的业务金额明显上升。发行人已经连续中标广东省省级 2021 年第一季度计算机（通用配置）批量集中采购项目（公告网址：<http://www.ccgp-guangdong.gov.cn/showNotice/id/2d908ce576858fd20176b87ef80017bd.html>）和 2021 年度第二季度计算机（通用配置）批量集中采购项目（公告网址：<http://www.ccgp-guangdong.gov.cn/showNotice/id/2d908ce57810434b01787ccae51b6b54.html>），2021 年第一季度，发行人已完成的批量集中采购订单约 1,300.00 万元，另有 1,300 万元订单将会在 4 月份执行完成，根据发行人已中标情况以及政府批量采购的历史需求情况，预计 2021 年第二季度的批量集中采购订单金额约 5,000.00 万元（注：此金额不包含在 2021 年 3 月底的在手订单金额内），发行人信息设备销售业务增长具备可持续性。

此外，伴随数字经济的不断深化，各行业的数字化建设也不断提速，数据中心建设高速增长，也带动了服务器、网络安全等相关产品需求大幅增长。

针对信息设备销售业务，保荐机构及申报会计师复核了销售合同、发货清单、物流单、产品签收单、收款凭证等资料，并对主要的客户进行了访谈和函证，了解相关合作过程及采购用途，相关客户均对采购事实及签收时点予以确认，相关函证均回函相符。保荐机构及申报会计师复核了发行人收款明细表及银行流水等资料，信息设备销售收入基本按约定回款完毕，检查了发行人实际控制人、董监高以及关键人员的银行流水，不存在资金体外循环的情况。针对招投标获取的销售项目，保荐机构和申报会计师在中国政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn/>）进行了检索复核，均能得到印证。发行人信息设备销售收入真实、准确、完整。

2020 年度，信息设备销售业务的最大客户为飞达乐享（深圳）科技开发有

限公司（以下简称“飞达乐享”），除该公司外，发行人信息设备销售业务客户仍然以政府及事业单位为主，此类客户均在按照国家相关法律法规的要求履行采购程序后，向发行人采购相关信息设备。发行人 2020 年向飞达乐享销售浪潮服务器等信息设备 3,794.39 万元，均应用于中国光大银行总行大数据平台服务器调试服务项目，相关设备已经被最终业主方签收。飞达乐享向发行人采购相关设备，主要系基于：（1）尽管飞达乐享业务规模较大，但其以存储类、中央处理器等产品为主，本次项目需求以浪潮服务器产品为主，而发行人有多年浪潮设备采购历史且在 2020 年 7 月与浪潮集团有限公司签订了战略合作框架协议，发行人在相关领域更为熟悉；（2）飞达乐享相关人员与发行人相关人员认识较早，飞达乐享对发行人的运作经验和服务质量信任度较高；（3）本项目采购金额较大，对资金需求较高，在项目运作中，发行人在 7 月份向上游供应商支付共计 3,800.00 万元，但从飞达乐享仅收到 2,100.00 万元，通过发行人的介入交易，帮助飞达乐享缓解资金压力，促进了整体交易的实施。发行人已于 2020 年 8 月完成该项目设备供货及安装调试并由客户验收，项目货款已于 2020 年 10 月回款完毕。根据中介机构访谈、企业信用信息公示系统查询记录、飞达乐享工商内档等相关资料，飞达乐享经营计算机信息产品相关业务多年，2020 年向发行人采购金额占其整体采购金额比重较小，不存在向发行人独家采购的情况。发行人与飞达乐享不存在（潜在）关联关系或其他利益安排，中介机构核查了发行人实际控制人、董监高及其他关键人员的银行流水信息，相关人员与飞达乐享及其关键人员均不存在资金往来记录，发行人与飞达乐享基于真实的业务背景而发生信息设备销售业务，交易金额真实准确。

综上，发行人与主要厂商合作历史较长，对行业内主要货源的供应有信息、服务和资金等优势，项目运作熟练，具有广泛的客户基础，各类型业务已经形成生态，彼此促进发展，同时受益于国产化替代以及政府批量集中采购等政策，促进了发行人报告期内信息设备销售收入持续增长。保荐机构及申报会计师复核了相关销售合同、发货清单、物流单、产品签收单、收款凭证等资料，并对主要的客户进行了访谈和函证，了解相关合作过程及用途，相关客户均对采购事实及签收时点予以确认，相关函证均回函相符，相关收入基本按约定回款，发行人信息设备销售收入真实、准确。基于发行人的竞争优势和良好的外部市场和政策环境，

以及最新的政府集中采购中标情况，发行人信息设备销售业务增长态势良好。

五、补充披露 2021 年 1-3 月的业绩预计情况及在手订单情况、同比变动情况

（一）2021 年 1-3 月业绩情况

发行人 2021 年 1-3 月已经实现的业绩情况为：营业收入 3,235.77 万元，归属于母公司所有者的净利润-95.43 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润-95.43 万元。

上述业绩情况未经审计或审阅。发行人经营业绩具有季节波动性，收入确认通常集中在第四季度，因此 1-3 月营业收入以及净利润金额均相对偏小。

（二）发行人在手订单及同比变动情况

2021 年 1-3 月，发行人新签合同情况如下：

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月
新签合同金额（万元）	5,408.51	3,913.66

2021 年 1-3 月，发行人新签合同金额为 5,408.51 万元，比去年同期增长 38.20%。发行人客户主要为政府部门、事业单位等，很多合同需要通过招投标程序，2020 年 1-3 月，受新冠疫情影响，政府部门上半年复工时间推迟、部分工作不能正常履行，使得一些项目招投标程序滞后，影响了发行人新增业务订单的情况。随着国内防疫局势的稳定，新冠疫情对发行人业务订单的影响已经逐步减弱，截至 2021 年 3 月 31 日，发行人期末在手订单 19,462.00 万元，正在合同签订流程中的订单 6,089.58 万元，为发行人业绩增长奠定了较好的基础。

六、补充披露情况

1、发行人已在招股说明书“第八节 十、经营成果分析”中补充披露了 2020 年全年业绩变动情况，对应变动较大的主要财务数据变化情况及原因，与同行业可比公司变动趋势是否一致的情况。

2、发行人已在招股说明书“第八节 十、（二）3、（1）信息系统集成服务”中结合 2020 年确认收入的订单数量、当年确认收入的订单从合同签订至收入实现的周期情况等因素，分析并补充披露了 2020 年信息系统集成服务收入金额同

比下降的原因，是否存在收入下滑的不利因素等情况。

3、发行人已在招股说明书“第八节 十、（二）3、（2）软件开发及技术服务”中结合下游客户市场需求、市场环境变化、2020 年新增客户情况等因素补充披露了 2020 年软件开发及技术服务收入增长的原因及可持续性。

4、发行人已在招股说明书“第八节 十、（二）3、（4）信息设备销售”结合国产化替代进程、相关政府政策、发行人在信息设备销售服务方面的业务优势等因素，补充披露了信息设备销售业务收入大幅增长的原因及未来趋势，主要项目名称、销售内容、合同签订时间、收入确认时间、回款情况以及订单获取方式。

5、发行人已在招股说明书“第八节 十四、期后事项、承诺及或有事项及其他重要事项”补充披露了 2021 年 1-3 月的业绩预计情况及在手订单情况、同比变动情况。

七、保荐机构核查程序和核查意见

（一）保荐机构核查程序

保荐机构主要执行了以下核查程序：

1、获取了发行人 2020 年度财务报表，核查全年业绩变动情况，并分析主要原因。

2、获取了发行人 2020 年收入成本明细表，核查各类业务的变动趋势及原因。

3、对发行人 2020 年度主要项目（全年收入在 100 万元以上的项目，覆盖当期营业收入的 73.32%）进行细节测试，获取了招投标文件、项目合同、验收报告，核实收入是否确认在正确的期间；检查是否取得验收报告、验收报告是否为最终验收报告、验收项目名称、验收报告具体内容、验收数量、验收结论、验收日期、验收报告是否经过客户签字及盖章等；获取材料出入库清单，核查主要材料出库时间与项目进度的匹配性；

4、获取银行流水明细，并抽取主要项目的回款凭证，核查主要项目回款情况。

5、实地查看已经完工的大额项目，核查项目是否已经竣工验收，相关系统是否已经上线运行。

6、对主要客户进行访谈及函证，核查客户基本信息、双方合作的背景、项目开工及验收时间、结算金额及付款情况、是否存在纠纷、是否存在关联关系等情况，2020 年访谈客户合计收入 25,395.66 万元，占当年营业收入的 69.22%，2020 年函证客户合计收入 26,673.50 万元，占当年营业收入的 72.70%。

7、通过国家企业信用信息公示系统查阅主要客户的基本情况，核查其业务规模、经营范围与向发行人采购内容的匹配性。

8、搜索查询同行业上市公司业绩预告、2020 年度业绩快报等公开资料，了解行业企业同比增长情况并进行分析。

9、查询发行人各类业务相关法规或报道，核查发行人各类业务的市场行情变化及业务可持续发展情况。

10、在中国政府采购网对主要的招投标项目进行检索复核，核查项目真实性。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人营业收入增长幅度较大，主要是因为信息设备销售业务的大幅增长，但由于信息设备销售业务毛利率较低，因此净利润同比增长较少。发行人业绩变动情况与同行业可比公司不存在重大差异。

2、受新冠疫情影响，发行人部分信息系统集成项目进展延期，2020 年度信息系统集成业务收入出现同比下降，但发行人项目周期通常在一年以内，且汕头地区疫情风险等级较低，发行人主要项目工作均能在 2020 年中及时恢复，发行人在手订单充足，业务执行、验收进度受疫情负面影响已经逐渐减弱，发行人后续持续经营未受到重大不利影响，不存在收入继续下滑的不利因素。

3、发行人 2020 年度软件开发及技术服务收入上升，主要是因为发行人档案数字化业务日趋成熟且疫情下对社会网格化管理相关软件需求增加所致。发行人已经在相关业务领域积累了足够的技术实力和项目经验，且前述领域均为我国建设数字化政府的重要内容，市场前景广阔，发行人收入增长具备可持续性。

4、发行人在供应商及客户方面的诸多优势和成熟的运作经验，以及国产化替代和政府集中采购等政策，促进了发行人报告期内信息设备销售收入持续增长。

信息设备销售相关客户均对采购事实及签收时点予以确认，相关函证均回函相符，相关收入基本按约定回款，发行人信息设备销售收入真实、准确。基于发行人的竞争优势和良好的外部市场和政策环境，以及最新的政府集中采购中标情况，发行人信息设备销售业务增长态势良好。

5、发行人经营业绩具有季节波动性，收入确认通常集中在第四季度，因此1-3月营业收入以及净利润金额均相对偏小。截至2021年3月31日，发行人期末在手订单19,462.00万元，正在合同签订流程中的订单6,089.58万元，为发行人2021年业绩增长奠定了较好的基础。

（三）请保荐人、申报会计师说明2020年末对各类收入的截止性测试核查程序，核查比例和核查结论，是否存在提前确认收入的情形，相关核查的充分性、有效性

针对收入确认截止准确性，保荐机构及申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解发行人与销售相关的关键内部控制，评价控制程序的设计及执行情况，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、了解发行人销售收入确认政策，检查报告期内主要客户销售合同，对与收入确认有关的控制权和风险报酬转移时点进行分析评估，评价收入确认时点是否符合会计准则的规定，检查公司执行的收入确认政策是否一致，是否与行业惯例存在明显差异。

3、分析发行人营业收入变动的合理性，分析季节性波动的合理性，并与同行业公司进行对比。

4、对资产负债表日前后一个月的收入确认进行截止测试，核对销售明细表，检查销售合同、出库单、客户验收报告、销售发票等相关资料，检查验收报告的日期是否与账面确认收入日期一致，是否计入正确的会计期间。

5、对主要客户进行访谈，了解客户的基本情况、与发行人业务合作情况、项目验收情况，检查收入确认时间是否准确。

6、对主要客户进行函证，函证内容包括营业收入、应收账款和项目验收情况，检查是否存在提前或推迟确认收入的情况。

7、检查资产负债表日后是否存在销售退回记录，经查验无退货记录。

8、检查资产负债表日后是否存在向客户退款的银行记录，经查验无退款记录。

9、保荐机构及申报会计师通过上述手段对发行人 2020 年 12 月确认收入的项目进行核查，相关项目收入共 17,973.58 万元，占当月收入的 95.25%；同时，对发行人 2021 年 1 月确认收入的项目也全部进行了核查。

综上，保荐机构及申报会计师已经执行了有效的收入确认截止测试，核查充分、有效，发行人收入确认截止准确，不存在提前或推迟确认收入的情况。

（本页无正文，为《关于广东天亿马信息产业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

法定代表人、董事长签字：



林明玲

广东天亿马信息产业股份有限公司



（本页无正文，为《五矿证券有限公司关于广东天亿马信息产业股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

温波

温 波

宋平

宋 平



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读广东天亿马信息产业股份有限公司本次意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司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，意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：


黄海洲



2021年4月13日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读广东天亿马信息产业股份有限公司本次意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司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，意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：


郭泽林

