



关于安徽晶奇网络科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第三轮审核问询函的回复

容诚专字[2021]230Z2036号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

关于安徽晶奇网络科技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第三轮审核问询函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所下发的审核函〔2021〕010686号《关于安徽晶奇网络科技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第三轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚会计师”或“申报会计师”）对问询函所列财务问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《安徽晶奇网络科技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（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（加粗/不加粗）
涉及招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）

目 录

1、关于运维及技术服务	4
2、关于营业收入	15
3、关于营业成本及采购	26
4、关于毛利率	55
5、关于应收账款	79
6、关于客户认定及第三方回款	86
7、关于审计截止日后财务信息及经营状况	91

1、关于运维及技术服务

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 公司的运维及技术服务业务包括运维服务和技术服务，公司运维及技术服务主要包括公司对医疗医保、民政养老领域所开发的软件产品提供的定期维护、故障诊断与解决、技术培训等运维服务，以及系统升级优化、接口开发、数据迁移等技术服务。

(2) 报告期内，公司的运维及技术服务业务的收入结构如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运维服务收入	2,901.16	44.79%	2,710.38	51.15%	1,879.99	75.11%
技术服务收入	3,575.96	55.21%	2,588.95	48.85%	623.04	24.89%
合计	6,477.12	100.00%	5,299.33	100.00%	2,503.03	100.00%

(3) 运维服务收入均为公司基于自身销售的软件为客户提供的运维服务而产生的收入。报告期内各期前五大运维客户的各期销售收入金额区间为 30-50 万元。

(4) 技术服务业务中，对于单次提供的服务，在服务已经提供并取得客户验收文件确认单时确认收入；对于在固定期间内持续提供的服务，在服务期内按照直线法或实际结算工作量分期确认收入。

请发行人：(1) 补充披露运维服务中发行人承担的主要工作内容，相关客户将运维业务外包给发行人的必要性，运维项目的区域分布情况以及与公司人员配置的匹配情况，运维项目的人工等成本的归集方法及准确性，报告期内运维项目的取得方式以及收入持续增长的原因及合理性。

(2) 结合运营模式补充披露技术服务与发行人“软件产品”的区别，报告期各期技术服务业务的具体开展情况，包括主要项目的订单取得方式、合同签订时间、产品生产过程、交付时间、验收时间、收入确认时间等，报告期内技术服务项目与发行人主营业务的相关性以及收入金额持续大幅增长的原因及合理性。

(3) 补充披露报告期各期按服务次数和按固定期间的技术服务收入金额及占

比，采用按固定期间提供技术服务的合理性，与运维服务的差异。

请保荐人、申报会计师核查上述事项，详细说明核查过程、核查方法、核查比例，发行人律师针对涉及的法律事项发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、运维服务中发行人承担的主要工作内容，相关客户将运维业务外包给发行人的必要性，运维项目的区域分布情况以及与公司人员配置的匹配情况，运维项目的人工等成本的归集方法及准确性，报告期内运维项目的取得方式以及收入持续增长的原因及合理性

（一）披露运维服务中发行人承担的主要工作内容，相关客户将运维业务外包给发行人的必要性

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”之“十一、（一）营业收入分析”之“2、（10）运维服务和技术服务的具体内容、服务对象、服务频率、收入金额及占比、报告期内收入变动的的原因，各期运维项目前五大客户情况及其合作模式，运维业务对应人员构成及分布的合理性，与收入、业务的匹配性”中披露如下：

①运维服务和技术服务的具体内容

运维服务系公司为保证系统稳定运行而向客户提供基于软件产品售后相关的定期维护、故障诊断与解决、技术培训等服务内容，具体如下：

1) 定期维护：定期检查业务系统运行状态、日志信息、排查故障隐患以及远程提供日常操作咨询服务；

2) 故障诊断与解决：分析诊断业务系统故障，解决故障或提供解决方案，提供远程或现场协助客户排查解决故障；

3) 技术培训：根据客户的要求，为保证客户能够准确、有效地操作使用各类软件产品和日常操作系统、网络问题的解决，提供的培训服务。

客户将软件产品相关的运维业务委托给公司实施具有必要性，具体如下：

A、在日常使用时，客户对软件产品的稳定性、故障服务响应速度等要求较高，该类软件产品的运行维护需要具有较强专业水准的人员来提供，而客户自身信息技术人才较为匮乏，因此，客户在使用软件产品期间存在运维服务的需求；

B、运维服务提供方在服务过程中需要依据相关软件产品原有的产品设计文档、数据接口文档、业务逻辑、数据库设计结构、数据加密算法等为基础，用户亦要求较高的服务响应速度和问题解决能力，原软件销售方对系统了解程度更深入，可以快速响应客户的需求，由原软件销售方提供运维及技术服务更具优势，因此公司销售软件产品的运维服务主要由公司提供；

C、公司自成立以来，在销售软件产品的同时不断完善运维技术服务流程，积累了丰富的运维技术服务经验，在服务过程中可以依据自身的经验积累快速定位、高效解决问题。

(二) 运维项目的区域分布情况以及与公司人员配置的匹配情况，运维项目的人工等成本的归集方法及准确性

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”之“十一、（一）营业收入分析”之“2、（10）运维服务和技术服务的具体内容、服务对象、服务频率、收入金额及占比、报告期内收入变动的的原因，各期运维项目前五大客户情况及其合作模式，运维业务对应人员构成及分布的合理性，与收入、业务的匹配性”中披露如下：

④各期运维项目前五大客户情况及公司运维业务对应人员构成及业务分布

报告期内，公司运维服务收入区域分布情况如下：

单位：万元

省份	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安徽省	1,695.98	58.46%	1,567.58	57.84%	1,058.49	56.30%
贵州省	792.77	27.33%	633.94	23.39%	432.31	23.00%
其他省份	412.40	14.22%	508.86	18.77%	389.19	20.70%

合计	2,901.16	100.00%	2,710.38	100.00%	1,879.99	100.00%
----	----------	---------	----------	---------	----------	---------

如上表所示，报告期内，公司安徽省和贵州省的运维服务收入合计金额分别为 1,490.80 万元、2,201.52 万元和 2,488.76 万元，占比分别为 79.30%、81.23% 和 85.78%。

公司软件产品以服务基层为主，标准化程度相对较高，相关的故障诊断与解决等运维服务工作的复用性高，并且随着计算机网络通信技术的发展，公司软件系统运行使用过程中易出现的大部分问题或故障类型已完全可通过远程协助的方式解决，例如对于在数据中心部署的应用系统，可通过远程网络连通客户机房网络，利用远程桌面功能进行故障分析排查、数据调整、程序升级等；对于用户端安装的系统，可通过远程协助软件控制对方电脑，进行故障分析排查、电脑的设置、驱动安装、程序更新等操作。对于远程协助无法解决的问题或故障，公司亦会及时组织相关运维人员及时提供现场服务，以最大程度保证公司的问题响应能力和服务效率。公司设有售后服务中心负责产品售后服务工作，截至 2020 年末，公司共有售后服务人员 53 人，可通过热线电话支持、远程网络支持、现场服务等方式，有效保障公司运维服务能力，公司运维服务收入与运维服务人员配置相匹配。

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“十一、（二）营业成本分析”之“3、（2）发行人不同业务类型成本归集、核算及结转方法”之“②运维及技术服务业务成本归集、核算、结转的方法”中披露如下：

4) 运维项目的人工等成本的归集方法及准确性

公司按照项目对运维服务业务进行成本归集与核算，其成本主要包括人工薪酬、差旅费等其他费用。

A、人工薪酬

运维业务人工薪酬主要为运维人员的工资、五险一金、绩效奖金等。由于单个项目运维时间短、处理迅速，无法准确核算各项目运维工时，故运维人工薪酬根据运维收入比例，分摊至各运维项目成本，即：

运维项目人工成本=该运维项目收入/运维项目总收入*运维人员人工薪酬

B、差旅费

差旅费报销按公司要求须先填写出差申请单并经过审批，差旅费报销单据中包括出差地点、出差时间等信息。财务部根据项目人员填报内容归集至该项目生产成本。

综上所述，公司运维项目的人工等成本的归集、核算的方法符合企业会计准则的规定，成本核算准确。

（三）报告期内运维项目的取得方式以及收入持续增长的原因及合理性

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”之“十一、（一）营业收入分析”之“2、（10）运维服务和技术服务的具体内容、服务对象、服务频率、收入金额及占比、报告期内收入变动的的原因，各期运维项目前五大客户情况及其合作模式，运维业务对应人员构成及分布的合理性，与收入、业务的匹配性”之“②运维及技术服务收入与软件产品销售之间的配比关系”中披露如下：

报告期内，公司提供的运维服务系基于自身销售的软件产品为客户提供的运维服务，公司与客户通常会在软件产品销售合同中就免费质保期以及过保后运维服务价格标准进行约定，免费质保期结束后一般另行签订软件运维合同并按年度收取运维费用。

报告期内，公司运维服务收入金额分别为 1,879.99 万元、2,710.38 万元和 2,901.16 万元。2019 年度和 2020 年度，运维服务收入分别较上年增长 44.17%、7.04%，主要原因是公司在软件产品销售后一般会提供定期维护、故障诊断与解决、技术培训等运维服务，以保证软件产品正常运行，随着公司客户的积累及实施项目的增多，已交付完毕的软件产品相关的后续运维服务需求持续增长。

公司运维服务与软件产品累计销售存在一定配比关系。报告期内，公司运维服务收入与软件产品累计销售的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
当期运维收入（A）	2,901.16	2,710.38	1,879.99
软件产品近三年累计销售额（B）	21,375.33	16,943.51	13,933.15

运维收入占软件产品近三年累计销售额比例 (C=A/B)	13.57%	16.00%	13.49%
--------------------------------	--------	--------	--------

注：由于软品产品一般有 1-3 年免费运维期，故比较基准按照近三年软件产品累计销售额计算。

从上表可见，随着公司软件产品销售规模的增长，运维服务收入逐年增长，报告期内，运维收入占软件产品近三年累计销售额的比例分别为 13.49%、16.00% 和 13.57%，占比较为稳定。因此，报告期内，公司运维服务收入持续增长原因合理。

二、结合运营模式补充披露技术服务与发行人“软件产品”的区别，报告期各期技术服务业务的具体开展情况，包括主要项目的订单取得方式、合同签订时间、产品生产过程、交付时间、验收时间、收入确认时间等，报告期内技术服务项目与发行人主营业务的相关性以及收入金额持续大幅增长的原因及合理性

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、（三）主营业务收入构成”之“2、（1）运维及技术服务与软件产品的关系”中披露如下：

公司技术服务包括与软件产品相关的技术服务以及其他领域的技术服务，其中与软件产品相关的技术服务主要系针对客户的特定需求，对客户已安装部署的公司软件产品进行升级优化、开发接口程序进行接口改造等，以满足客户的特定功能需求；其他领域的技术服务主要系向客户提供软件技术人员劳务，即由公司安排相关技术人员为客户的软件系统开发、测试、维护等提供技术支持。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“三、（三）前五大客户销售情况”之“1、（1）报告期内各类产品的前五大客户情况”之“②报告期内，公司运维及技术服务前五大客户销售情况如下：”中披露如下：

报告期内，公司技术服务业务前五大项目的具体开展情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	项目名称	收入金额	取得方式	合同签订时间	交付时间	验收时间	收入确认时间
2020年度	腾讯医疗健康（深圳）有限公司	微信医保电子凭证技术服务项目	997.88	商务谈判	2020.3	不适用	不适用	在服务期内按月结算确认收入

	北京市凌怡科技有限公司(注)	中石油销售信息系统一线运维技术服务项目	319.43	招投标	2018.10	不适用	不适用	在服务期内按照直线法分期确认收入
	支付宝(中国)网络技术有限公司	支付宝医保电子凭证技术服务项目	307.78	商务谈判	2020.5	不适用	不适用	在服务期内按月结算确认收入
	北京市凌怡科技有限公司	中石油互联网、人力资源运维和年度系统测试技术服务项目	214.62	询价	2020.7	不适用	不适用	在服务期内按照直线法分期确认收入
	安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司	智医助理接口开发技术服务项目	207.83	商务谈判	2019.9	不适用	不适用	按县区进行验收确认收入
2019年度	安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司	智医助理接口开发技术服务项目	681.13	商务谈判	2019.9	不适用	不适用	按县区进行验收确认收入
	北京市凌怡科技有限公司	中石油销售信息系统一线运维技术服务项目	319.43	招投标	2018.10	不适用	不适用	在服务期内按照直线法分期确认收入
	Big Networks Pty Ltd, Australia	统一分类模型及无创血糖仪技术服务项目	188.48	商务谈判	2019.2	2019.11	2019.12	2019.12
	支付宝(中国)网络技术有限公司	支付宝医保电子凭证技术服务项目	104.96	商务谈判	2019.7	不适用	不适用	在服务期内按月结算确认收入
	贵州银行股份有限公司	贵州省医疗保障税务系统与原医保相关信息系统接口开发技术服务项目	99.06	商务谈判	2019.9	2019.11	2019.11	2019.11
2018年度	北京市凌怡科技有限公司	中石油销售信息系统一线运维技术服务项目	79.86	招投标	2018.10	不适用	不适用	在服务期内按照直线法分期确认收入
	铜陵市居民经济状况核对中心	铜陵市居民经济状况核对平台升级改造项目	27.83	单一来源	2018.9	2018.11	2018.12	2018.12
	黑龙江林甸农村商业银行股	城乡居民基本医疗保险系统	21.12	商务谈判	2018.9	2018.11	2018.12	2018.12

份有限公司	与定点医院 HIS 系统接口 项目						
南陵县卫生和 计划生育委员 会	南陵县卫计委 全民健康信息 平台与芜湖市 平台接口项目	16.89	单一来源	2018.12	2018.12	2018.12	2018.12
云上贵州大数 据产业发展有 限公司	贵州省最低生 活保障信息系 统接口项目	14.65	商务谈判	2017.11	2018.9	2018.10	2018.10

注：北京市凌怡科技有限公司系中国石油天然气股份有限公司下属子公司。

如上表所示，报告期内公司技术服务业务项目主要为接口开发类项目以及为中石油等其他领域客户提供的技术服务，其中接口开发类项目生产流程为公司获取客户需求后，对客户提供的接口文档进行分析，开发接口程序，对客户已安装部署的公司软件产品进行接口改造，以打通客户使用的第三方软件与公司软件产品的信息传输，实现数据交换等功能；其他领域客户技术服务则由根据合同约定或客户需求，安排技术人员为客户的软件系统开发、测试、维护等提供技术支持。

上述项目情况详见本问询函回复之“问题 4. 关于毛利率”之“补充说明科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目合同及订单拆分具体情况，包括拆分原因、拆分标准、法律效力，该项目与其他类似接口开发项目毛利率对比情况，高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性”和“四、补充披露微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目的具体内容及收入构成情况（系统改造、绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等），高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性，说明绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等的结算单价及合理性，相关结算单价变动情况”之相关内容。

发行人已在招股说明书“第六节业务与技术”之“一、（二）主要产品及服务”之“2、运维及技术服务”中披露如下：

（3）报告期内技术服务项目与发行人主营业务的相关性

公司聚焦医疗医保、民政养老领域的信息化建设，主要为政府部门、医疗

卫生机构等客户提供软件产品和解决方案。

公司与软件产品相关的技术服务系为客户解决基于公司所开发的软件产品质保服务外的其他需求，如系统升级优化、接口开发等，该类业务基于公司软件产品销售所产生。公司其他领域的技术服务系公司基于不断的技术积累，形成了复杂异构平台构建技术和流水线数据智能技术两大类核心技术体系，能够有效满足不同领域客户复杂应用需求，而因此拓展的与公司主营业务相关业务。

(4) 技术服务收入金额持续大幅增长的原因及合理性

报告期内，公司技术服务收入构成如下：

单位：万元

收入类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
与软件产品相关的技术服务	2,453.92	34.07%	1,830.28	255.14%	515.37
其他领域技术服务	1,122.04	47.90%	758.67	604.63%	107.67
合计	3,575.96	38.12%	2,588.95	315.54%	623.04

报告期内，公司与软件产品相关的技术服务收入大幅增长，主要原因为满足客户信息系统间数据的调用和交换需求，公司基于自身软件产品向客户其他信息系统（如科大讯飞智医助理系统、第三方医疗保障信息系统、移动支付系统等）提供的接口开发服务增长较快。如 2019 年，科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目实现收入 681.13 万元，2020 年微信医保电子凭证技术服务项目实现收入 997.88 万元，支付宝医保电子凭证技术服务项目实现收入 307.78 万元。

报告期内，公司其他领域技术服务收入大幅增长，主要原因为公司为中国石油等企业单位客户提供技术服务的收入持续增加，2018 年、2019 年、2020 年分别实现收入 79.86 万元、467.95 万元和 978.79 万元。

综上所述，公司技术服务收入金额大幅增长原因合理。

三、报告期各期按服务次数和按固定期间的技术服务收入金额及占比，采用按固定期间提供技术服务的合理性，与运维服务的差异

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“十一、（一）营业收入分析”之“2、（10）运维服务和技术服务的具体内容、服务对象、服务频率、收入金额及占比、报告期内收入变动的的原因，各期运维项目前五大客

户情况及其合作模式，运维业务对应人员构成及分布的合理性，与收入、业务的匹配性”中披露如下：

⑤ 报告期各期按服务次数和按固定期间的技术服务收入金额及占比，采用按固定期间提供技术服务的合理性，与运维服务的差异

报告期内，公司单次提供服务的收入和固定期间内持续提供服务的收入构成如下：

单位：万元

收入类别	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
单次提供的技术服务收入	1,228.30	34.35%	2,016.04	77.87%	543.18	87.18%
固定期间的技术服务收入	2,347.66	65.65%	572.91	22.13%	79.86	12.82%
合计	3,575.96	100.00%	2,588.95	100.00%	623.04	100.00%

注：单次提供的技术服务收入 2019 年度金额及占比较大，主要系确认了科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目收入 681.13 万元；固定期间的技术服务收入 2020 年度金额及占比较大，主要系确认了微信医保电子凭证技术服务项目收入 997.88 万元，支付宝医保电子凭证技术服务项目收入 307.78 万元。

公司运维服务系为保证系统稳定运行而针对公司所开发的软件产品提供的定期维护、故障诊断与解决、技术培训等服务；公司按固定期间为中石油提供系统运维服务系公司派驻技术人员在客户现场对中石油相关信息系统运维提供技术支持，该服务非系公司软件产品销售产生，公司将相关服务列为技术服务收入。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人业务人员，获取运维服务合同及前期对应销售合同，分析主要合同条款，了解主要服务内容，分析两者间的相关性和合理性；

2、获取发行人运维收入明细表，了解运维项目的区域分布，获取员工花名册，访谈业务人员，了解发行人主要运维项目的区域分布情况及相应人员配置情况的匹配性；

3、获取发行人关于成本核算的内部控制制度，结合对公司财务负责人的访谈，了解了公司运维成本核算的具体方法和流程以及日常成本管理的相关措施，并对公司项目成本归集及核算中的关键控制点进行测试；

4、访谈发行人业务人员，获取运维合同、招投标文件等相关文件，了解运维项目的取得方式和具体服务内容，结合公司软件产品收入的变化趋势，分析其持续增长的合理性；

5、访谈发行人业务人员，获取技术服务合同、招投标文件、验收材料等，了解服务内容、应用领域等内容，分析与主营业务的相关性及收入增长的合理性；

6、获取技术服务收入明细表、技术服务合同、验收文件等材料，分析相关服务安排和收入确认的合理性；结合合同内容，访谈发行人业务人员，对比分析二者间差异；

运维服务具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
核查金额	2,020.64	1,816.56	1,371.90
当期运维收入	2,901.16	2,710.38	1,879.99
核查比例	69.65%	67.02%	72.97%

技术服务具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
核查金额	2,756.93	1,844.66	383.14
当期技术服务收入	3,575.96	2,588.95	623.04
核查比例	77.10%	71.25%	61.49%

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、相关客户将运维业务外包给发行人具有必要性，运维项目的区域分布情况以及与公司人员配置匹配，运维项目的人工等成本的归集准确，报告期内运维项目取得方式以及收入持续增长合理；

2、发行人技术服务项目与发行人主营业务相关，收入持续大幅增长原因合理；

3、发行人按固定期间提供技术服务合理。

2、关于营业收入

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 公司产品主要面向基层医疗卫生机构，以标准化产品为主，销售收费方式为一次收费。

(2) 公司部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收。

(3) 报告期内，公司存在项目开工时间早于招投标中标时间的情形。

(4) 报告期各期，发行人 100 万元以上项目的收入分别为 10,565.17 万元、9,054.78 万元和 13,356.10 万元，2020 年同比大幅上升。

请发行人：(1) 结合业务模式、收入区域分布、相关产品的市场占有率、产品普及率、订单增长情况、财政资金投入基层医疗机构信息化建设情况等，补充披露发行人所处细分行业是否基本饱和，未来业务增长的主要来源，收入是否存在大幅下滑风险。

(2) 补充披露报告期各期合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的项目数量、合同金额及占比、当期收入确认金额及占比。

(3) 补充披露针对项目开工时间早于招投标中标时间的项目，中标前项目投入情况、招投标过程的合法合规性、是否存在无法中标的风险及发行人风险控制措施。

(4) 充分分析并披露 2020 年 100 万元以上项目的收入大幅增加的原因及合理性，与发行人行业地位及“面向基层医疗卫生机构”的定位是否匹配，主要客户具体情况、需求产生的背景和原因及订单获取过程，相关客户与发行人是否存在关联关系（潜在关联关系）或利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、结合业务模式、收入区域分布、相关产品的市场占有率、产品普及率、订单增长情况、财政资金投入基层医疗机构信息化建设情况等，补充披露发行人所处细分行业是否基本饱和，未来业务增长的主要来源，收入是否存在大幅下滑风险

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“十七、审计截止日后财务信息及疫情影响”中补充披露如下：

8、公司所处细分行业情况及未来业务增长的主要来源

针对基层医疗卫生机构信息化建设，公司在业务模式、收入区域分布、市场占有率、产品普及率等相关具体情况如下：

类型	开展情况
业务模式	公司以服务基层群众的民生需求为宗旨，主要面向卫健部门、医疗卫生机构客户提供软件产品和解决方案，并持续提供软件售后相关的运维技术服务，通过参加客户组织的招投标、竞争性谈判、竞争性磋商等方式取得业务订单
收入区域分布	安徽省作为综合医改试点省份，随着“紧密型县域医共体”建设和公共卫生服务“两卡制”的推出，公司在安徽省内业务收入逐年增加。报告期内来源于安徽省内的主营业务收入分别为 4,380.74 万元、8,889.90 万元和 12,663.57 万元，占比分别为 27.67%、56.31%和 62.27%，占比较高，同行业可比公司亦呈现一定的区域性特征
市场占有率	根据 IDC 发布的《中国医疗行业 IT 市场预测 2019-2023》的报告，2019 年我国医疗信息化市场规模将在 540 亿元左右；以此作为医疗医保行业市场容量测算依据，卫宁健康市场占有率为 3.50%，创业慧康市场占有率为 2.17%，久远银海市场占有率为 0.71%，山大地纬市场占有率为 0.21%，公司市场占有率为 0.19%，总体呈现市场集中度较低，行业分布较为分散的特点
产品普及率	2019 年 8 月国家卫健委会同中医药局联合印发了《关于印发紧密型县域医疗卫生共同体建设试点省和试点县名单的通知》，确定山西省、浙江省为紧密型县域医共体建设试点省，北京市西城区等 567 个县为紧密型县域医共体建设试点县（其中安徽省 37 个），要求试点地区初步建成目标明确、权责清晰、分工协作的新型县域医疗卫生服务体系。从全国范围（2800 余个县区）或安徽省内（100 余个县区）来看，紧密型县域医共体信息化建设普及率仍较低，未来仍有较大的发展空间
在手订单	2018 年度至 2020 年度，公司新签合同不含税金额分别为 12,876.89 万元、17,715.04 万元和 20,743.26 万元，订单获取能力逐步增强
财政资金投入	2020 年财政部、国家卫健委、中医药管理局三部门联合印发《关于下达 2020 年公共卫生体系建设和重大疫情防控救治体系建设补助资金预算的通知》明确提出中央

	<p>财政 149.23 亿元用于县级医院、乡镇卫生院、社区卫生服务中心等基层医疗机构公共卫生防控能力的提升。根据国务院深化医药卫生体制改革领导小组办公室简报公开披露的信息，2015 至 2019 年安徽省各级财政公立医院投入合计 226.5 亿元，年均增长 14.4%，财政资金投入持续加大</p>
政策支持	<p>十九大以来，党中央、国务院高度重视“互联网+医疗健康”工作。习近平总书记指出，要推进“互联网+医疗”，要求不断提升公共服务均等化、普惠化、便捷化水平。2020 年 11 月，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》正式出台，明确提出加快发展包括健康、养老等领域在内的现代服务业，深入实施健康中国行动；织牢国家公共卫生防护网，改革疾病预防控制体系，落实医疗机构公共卫生责任，创新医防协同机制，加快建设分级诊疗体系，加强公立医院建设和管理考核；大力发展中医药事业、医疗保障体系和养老服务体系，全方位推动实现健康中国目标</p>

由上表可知，公司所在的基层医疗机构信息化建设领域属于国家政策大力支持支持的领域，财政资金投入逐步加大，紧密型县域医共体信息化产品普及率仍较低，仍有较大的发展空间。未来公司业务增长主要来源于：

(1) 继续深耕安徽省内市场。在安徽省内，公司拥有近 50 个县区的基层医卫信息化系统市场，截至 2020 年末，公司已实施完成了长丰县、濉溪县、霍邱县、南陵县等 10 余个基于紧密型县域医共体信息化建设项目，随着“紧密型县域医共体”政策的推进，安徽省内其他县区也将逐步开展紧密型县域医共体信息化建设。同时，紧密型县域医共体信息化项目建设通常会根据当地财政预算和应用需求进行分期建设，未来仍有较大的升级改造需求，如 2019 年公司实施完成了肥东县全民健康信息平台项目（合同金额 436.75 万元），并于 2021 年公司成功中标了肥东县智慧医疗建设项目（合同金额 2,622 万元），该项目系对原有的全民健康信息平台进行升级改造。

(2) 大力加强安徽省外市场开拓。公司在深耕安徽市场的同时，也通过在省外设立分子公司等措施以增强业务承接和服务能力，积极开拓省外业务，已成功开拓了贵州、黑龙江、广西等省份市场，相继实施了大庆市信息惠民 PPP 项目区域医疗服务系统项目、贵州省村卫生室信息化建设项目等，拥有了当地基层医疗卫生信息化市场基础，未来随着“紧密型县域医共体”政策的推进，公司将积极参与当地的紧密型县域医共体信息化建设。同时凭借在安徽的紧密型医共体信息化建设的经验和案例，2021 年公司中标了河南省杞县县域紧密型医共体信息化建设项目（合同金额 1,420 万元），成功开拓了河南省紧密型县域医共体信息化建设市场。

截至 2021 年 5 月 31 日，公司在手订单金额为 18,231.36 万元，另外正处于合同签订流程的合同金额 4,285.00 万元（均为软件产品及服务），此外，公司还储备了较多的意向性订单，在手订单较为充裕。

综上，公司所处基层医疗信息化领域尚未饱和，仍有较大的发展空间，收入不存在大幅下滑的风险。

二、补充披露报告期各期合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的项目数量、合同金额及占比、当期收入确认金额及占比

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”之“十一、（一）营业收入分析”之“2、（6）不同类型业务的验收流程，发起验收的相关内部控制制度及执行情况，不同类型业务平均验收周期和实施周期，验收周期、实施周期与合同约定存在差异的具体情形及原因”之“⑨报告期内部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的原因及合理性”中补充披露如下：

报告期各期，合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的项目情况如下：

单位：万元

项目	项目数量	合同金额（不含税）		收入确认金额	
		金额	占比（%）	金额	占比（%）
2020 年度	6	1,828.19	8.81	1,828.19	8.94
2019 年度	4	501.46	2.83	501.46	3.16
2018 年度	9	1,529.94	11.88	1,529.94	9.65

注：合同金额占比=合同金额/当年新签合同金额；收入确认金额占比=收入金额/当年营业收入。

三、补充披露针对项目开工时间早于招投标中标时间的项目，中标前项目投入情况、招投标过程的合法合规性、是否存在无法中标的风险及发行人风险控制措施

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“十一、（一）营业收入分析”之“9、报告期内所有开工时间大幅早于合同签订时间项目的具体情况，相关客户要求发行人早于合同签订时间 1 年以上进场开工的合理性；报告期内项目开工时间早于招投标中标时间的情形，相关项目取得的合法合

规性”之“（2）报告期内项目开工时间早于招投标中标时间的情形，相关项目取得的合法合规性及风险控制措施”中补充披露如下：

报告期内，公司存在项目开工时间早于招投标中标时间的情形，具体如下：

单位：万元

客户名称	项目内容	开工时间	中标时间	合同金额	是否履行完毕	累计收款金额	原因	中标前项目投入金额
贵州省卫生和计划生育委员会	贵州省村卫生室信息化建设项目	2017.4	2018.4	823.00	是	493.80	根据《省财政厅关于下达 2017 年度省级部门预算指标的通知》（黔财预〔2017〕1 号）文件要求，该项目列入 2017 年省级预算，文件要求切实加快项目预算执行进度，公司应长期合作客户要求，选取部分站点提前试点建设	173.84
铜仁梵净山城市建设投资有限公司	铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目	2017.10	2018.4	1,970.64	是	385.02	根据铜卫计呈[2017]198 号文批复，公司应长期合作客户要求，选取部分站点提前试点建设	409.85
淮北市濉鑫建设投资有限公司	濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目	2018.11	2020.7	1,182.00	是	317.70	该项目系安徽省淮北市濉溪县乡村医养结合 PPP 项目子项目，整体项目于 2018 年 11 月发布了预中标、成交结果公示，公司应长期合作客户要求提前开工	330.26
霍邱县卫生健康委员会	霍邱县全民健康信息平台建设项目	2019.10	2020.1	1,186.87	是	356.06	该项目系对原有系统进行提升改造，公司应长期合作客户要求提前开工	184.58
长丰县卫生健康委员会	长丰县全民健康信息平台建设项目	2018.12	2019.9	1,260.00	是	1,134.00	2017 年合肥市卫生和计划生育委员会下文要求长丰县卫计委争取 2018 年底前基本完成卫生信息化试点项目建设任务，公司应长期合作客户要求提前开工	84.61
颍上县卫生健康委员会	颍上县卫生健康委员会基层卫生信息管理系统项目	2019.12	2020.5	259.98	是	181.99	客户原有信息化系统无法满足使用需求，拟变更软件厂商，因客户为政府部门，内部审批流程相对较长，为保证新进厂商软件满足需求，以及后期项目的顺利实施，降低项目重复建设风险，要求公司提前进行试点建设	73.85
肥东县卫生和计划生育委员会	肥东县 2020 智慧医疗建设项目	2019.10	2021.2	2,622.00	否	—	该项目系对原有系统进行提升改造，项目金额较大、建设内容复杂程度较高，公司应长期合作客户要求提前开工	596.49
安徽省医疗保障局	安徽省电子医保凭证中台系统项目	2018.11	2021.3	618.00	否	—	该项目系为确保安徽省医保电子凭证及时上线运行，安徽省医疗保障局希望项目尽快启动完成	238.35
杞县卫生健康委员会	杞县县域紧密型医共体信息化建设项目	2020.11	2021.1	1,420.00	否	—	2020 年 7 月河南省卫生健康委印发《河南省卫生健康委关于全面加强紧密型县域医共体信息化建设的意见》，公司应客户要求提前开工	142.76

注：累计收款金额截至 2021 年 5 月 31 日。

报告期内公司存在部分项目开工时间早于招投标时间，主要系：政府部门对项目实施完成时间要求较高，而内部审批流程相对较长，基于客户系公司长期合

作单位，原有系统多数由公司承建，应客户要求，要求公司先行投入，为避免正式签订合同后施工导致项目延期风险，在充分评判项目风险、项目重要性、竞争对手等因素并经公司内部审批后，方才启动项目先期投入，而后客户按内部管理流程进行招投标，公司中标后，双方签署业务合同，属于合作双方真实意思表示，均属有效合同，合同不存在纠纷，合同效力不存在法律瑕疵，合同合法有效。

公司获取上述项目均履行了招投标程序，项目取得合法合规。公司或实际控制人未因项目招投标程序等事项，受到过相关主管部门的行政处罚。根据公司及其子公司、分公司主管市场监督管理部门出具的证明、网络公开检索等，公司及其子公司在报告期内不存在受到主管市场监督管理部门行政处罚、列入严重违法失信企业名单的记录，不存在被主管政府机关或司法机关认定为商业贿赂的行为，也不存在因商业贿赂而被主管政府机关或司法机关处罚或立案调查的情形。

针对上述项目，在获取项目开标信息后，公司组织各部门对项目进行讨论，协调各部门进行投标方案的制作，并按客户要求提交投标材料。招标机构根据招标文件要求，组织相关专家对投标人进行评标，根据评标结果公布中标供应商，并与之签订相关合同。在投标过程中，公司均独立参与了招投标流程，依据相关法律法规及招标文件要求提交投标文件，按照相关招投标程序进行公平竞争，并于中标后独立与相关客户签署业务合同，招投标过程公开、透明，符合《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例、《中华人民共和国政府采购法》及其实施条例等相关法律法规规定。同时公司已针对招投标过程制定了《项目投标管理控制制度》，规范了公司招投标过程中招标信息获取、投标可行性分析、投标准备工作、投标工作办理、投标文件制作、招投标文件归档等环节的工作，并对招投标过程中公司的内部管理、投标价格和保密措施作出了规定。报告期内，公司不存在因违反招投标相关法律法规而被处以行政处罚的情形，不存在因向招标人或者评标委员会成员以商业贿赂的手段谋取中标的情形。

综上，报告期内，公司严格遵守《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例、《中华人民共和国政府采购法》及其实施条例等相关法律法规规定参与招投标活动，招投标过程合法合规。

报告期内，公司开工时间早于招投标中标时间的项目均已中标，针对该类情形，公司通过制定《项目管理制度》加强内部控制，对于未中标先开工项目，公司需要履行相应审批程序后方可开始投入，未通过审批程序的项目不得实施。

对于未中标先开工项目需满足以下条件：（1）应客户要求或相应政策文件支持，且客户需为政府部门或其下属单位；（2）对于公司维护客户关系、拓展新区域市场等方面具有重要意义；（3）与项目潜在竞争对手相比公司具有明显优势或原有系统为公司承建，未来与客户不能达成正式合作的风险较低；（4）不违背法律法规的相关规定，不存在重大法律风险。

针对未中标先开工项目，公司制定审批程序的具体控制措施如下：

①项目立项阶段，公司依据规定的审批权限组织相关部门、人员对项目进行逐级审批，充分考虑项目的可行性、项目实施的风险和收益，并报送营销中心分管领导复审。

②项目实施阶段，公司执行严格的预算管理制度，由项目经理负责预算编制工作，公司项目管理系统对项目预算进行实时监控。项目实际发生的成本超出预算时，需要提供证明材料提交部门经理初核，财务部复审和项目实施中心分管领导审批，并就是否继续开展该项目交由公司管理层、相关部门负责人及项目经理协商讨论，并作出决策。同时，公司及时获取客户招标信息，并依据相关法律法规及客户制定的相关规则提交投标文件，参与项目投标，降低公司项目风险。

对于未中标先开工的项目，主要风险系若未中标，公司在开工后是否能够收回已投入的成本。公司针对该类项目的风险应对措施主要包括：①在履行审批程序时，对项目承揽成功率及预先投入风险进行充分评估，当未来与客户达成正式合作关系的可能性很高时，公司方才同意预先投入；②对于未中标先开工项目，按项目发生的实际成本进行归集计入存货，在资产负债表日，并对其进行减值测试。

四、充分分析并披露 2020 年 100 万元以上项目的收入大幅增加的原因及合理性，与发行人行业地位及“面向基层医疗卫生机构”的定位是否匹配，主要

客户具体情况、需求产生的背景和原因及订单获取过程，相关客户与发行人是否存在关联关系（潜在关联关系）或利益安排

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、（三）前五大客户销售情况”之“7、不同层级客户的数量、销售金额、应收账款余额、平均销售金额”中补充披露如下：

（2）2020 年 100 万元以上项目收入大幅增加的原因及合理性，与公司行业定位的匹配性及相关客户与公司是否存在关联关系（潜在关联关系）或利益安排

① 报告期各期 100 万元以上客户销售情况

报告期各期 100 万元以上客户及销售金额情况如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
客户数量（个）	35	32	19
销售金额（万元）	13,356.10	9,054.78	10,565.17

2020 年度 100 万元以上客户销售金额收大幅增长主要系：

A、政策支持，2019 年 5 月，国家卫健委相继发布《关于推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的通知》以及《关于开展紧密型县域医疗卫生共同体建设试点的指导方案》，安徽省人民政府也同步发布了《安徽省人民政府办公厅关于推进紧密型县域医共体建设的意见》，提出开展紧密型县域医共体建设，加快提升基层医疗卫生服务能力，推动构建分级诊疗、合理诊治和有序就医新秩序，并要求发改委、财政等部门要积极支持县域医疗卫生基础设施建设和能力建设。基于上述政策的影响，基层医疗卫生机构信息化系统建设标准更高，项目合同金额较大，如 2020 年度确认长丰县卫健委收入 1,121.78 万元，确认淮北市濉鑫建设投资有限公司收入 1,046.02 万元，确认霍邱县卫健委收入 956.51 万元。

B、随着医疗医保信息化与互联网等相关技术的融合，部分互联网医疗企业基于其自身业务需求，需与公司承建的医疗医保信息化产品实现互联互通，从而向公司采购相关技术服务，如 2020 年度确认腾讯医疗健康（深圳）有限公司收入 997.88 万元，确认支付宝（中国）网络技术有限公司收入 307.78 万元。

C、客户基于自身信息化建设需求向公司采购，公司长期深耕于医疗医保、民政养老领域的信息化建设，在产品研发创新过程中，形成了复杂异构平台构建技术和流水线数据智能技术两大类核心技术体系，能够有效满足客户行政管理层级多、服务对象数量大、系统互联互通、业务衔接协同以及对多源多模态数据处理分析等需求。基于上述技术积累，公司进一步向其他应用领域拓展，如 2020 年度确认中国石油天然气股份有限公司下属子公司收入 1,250.48 万元。

②与公司行业定位的匹配性

自成立以来，公司以服务基层群众的民生需求为宗旨，长期深耕于医疗卫生信息化领域，产品主要面向基层医疗卫生机构。2019 年 5 月，国家卫健委相继发布《关于推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的通知》以及《关于开展紧密型县域医疗卫生共同体建设试点的指导方案》，提出通过紧密型医共体建设，进一步整合区域医疗卫生资源，推进县域医疗卫生资源共享，促进优质医疗卫生资源下沉到基层，提高县域医疗卫生资源配置和使用效率，加快提升基层医疗卫生服务能力，推动构建分级诊疗、合理诊治和有序就医新秩序。紧密型医共体的核心就是“推进县乡一体、乡村一体管理，提高县域医疗卫生服务体系整体绩效和基层医疗卫生服务能力”，分级诊疗的核心就是形成“基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动”。基于上述政策的影响，基层医疗卫生机构信息化系统建设标准更高，信息化系统功能更加丰富，因而单个项目的合同金额较大。

以长丰县全民健康信息平台项目为例，该项目系长丰县卫健委组织招标统一采购，信息化建设涵盖县域内医疗卫生机构，包括长丰县卫健委、2 所县级医疗机构、20 所乡镇卫生院（社区服务中心）、200 所村卫生室（社区服务站）等；以霍邱县全民健康信息平台项目为例，该项目系霍邱县卫健委组织招标统一采购，信息化建设涵盖县域内医疗卫生机构，包括霍邱县卫健委、4 所医共体牵头医院、31 所乡镇卫生院、2 所社区服务中心、10 所社区服务站、398 所村卫生室等。

综上，2020 年 100 万元以上项目的收入大幅增加合理，与发行人行业地位及“面向基层医疗卫生机构”的定位匹配。

③相关客户与公司是否存在关联关系（潜在关联关系）或利益安排

2020年度公司销售金额在100万元以上客户共计35家，其中前十大客户情

况如下：

单位：万元

客户名称	客户性质	收入金额	收入占比	获取方式	需求产生的背景	是否存在关联关系
中国石油天然气股份有限公司下属子公司	国有企业	1,250.48	9.36%	2018年公司通过招投标方式成为中国石油天然气股份有限公司规划总院/北京市凌怡科技有限公司两家单位的准入供应商，具备为其提供综合信息技术服务和测试技术服务的资格。公司获取客户需求后，主动推介，通过参与客户组织的招投标等方式获取	公司拥有的复杂异构平台构建技术和流水线数据智能技术两大类核心技术体系，能够有效满足中国石油行政管理层级多、加油站点数量多、业务衔接协同等需求。2018年公司成为准入供应商，并于当年开展业务合作，此后与中国石油合作不断深化，2020年度公司为中国石油提供投资项目一体化管理系统定制开发以及系统测试、系统维护等技术服务	否
长丰县卫生健康委员会	政府部门	1,121.78	8.40%	系公司老客户，在获取客户信息化建设需求后，主动推介，通过参与客户组织的招投标获取	基于“紧密型县域医共体”政策，长丰县开展紧密型县域医共体项目建设，公司为其提供全民健康信息平台、区域影像（PACS）、区域检验（LIS）等系统	否
淮北市濉鑫建设投资有限公司	城投公司	1,046.02	7.83%	该项目最终用户为濉溪县卫健委，系公司老客户，在获取客户信息化建设需求后，主动推介，通过参与客户组织的招投标获取	本项目系濉溪县乡村医养结合PPP项目子项目，基于“紧密型县域医共体”政策，濉溪县开展紧密型县域医共体项目建设，公司为其提供全民健康信息平台、区域影像（PACS）、区域检验（LIS）等系统	否
腾讯医疗健康（深圳）有限公司	上市公司子公司	997.88	7.47%	微信系国家医疗保障局医保电子凭证官方合作渠道之一，腾讯在获悉公司承建了合肥市、淮南市医保信息化系统，主动联系公司进行洽谈，通过商务谈判方式获取	为打通微信医保电子凭证系统与合肥市、淮南市医保支付系统和两定机构医保支付系统件间的信息传输，实现微信医保电子凭证的使用和支付等功能，公司为其提供医保电子凭证接口改造技术服务	否
霍邱县卫生健康委员会	政府部门	956.51	7.16%	系公司老客户，在获取客户信息化建设需求后，主动推介，通过参与客户组织的招投标获取	基于“紧密型县域医共体”政策，霍邱县开展紧密型县域医共体项目建设，公司为其提供全民健康信息平台、区域影像（PACS）、区域检验（LIS）等系统	否
中国工商银行股份有限公司	国有企业	691.96	5.18%	本项目使用方为淮南市医疗保障局，系公司老客户，在获取客户信息化建设需求后，主动推介，	基于“三保合一”政策，淮南市需对城乡居民医疗保障信息化系统进行升级改造，公司为其提供医疗保	否

淮南分行				通过商务谈判方式获取	障综合管理平台	
南陵县卫生健康委员会	政府部门	524.49	3.93%	系公司老客户，在获取客户信息化建设需求后，主动推介，通过参与客户组织的招投标获取	基于“紧密型县域医共体”政策，南陵县开展紧密型县域医共体项目建设，公司为其提供全民健康信息平台、区域影像（PACS）、区域检验（LIS）等系统	否
颍上县卫生健康委员会	政府部门	522.43	3.91%	系公司老客户，在获取客户信息化建设需求后，主动推介，通过参与客户组织的招投标获取	基于提升县域内乡镇卫生院服务能力，公司为其提供 HIS、LIS、PACS、EMR 等系统	否
深圳市盈讯方通信技术有限公司	上市公司子公司	518.87	3.88%	系公司客户天翼电子商务有限公司上海分公司介绍，通过商务谈判获取	基于客户内部项目从立项、预算、计划、控制和评价进行管理的需要，公司为其提供项目管理信息系统定制开发等服务	否
固镇县卫生健康委员会	政府部门	478.55	3.58%	系公司老客户，在获取客户信息化建设需求后，主动推介，通过参与客户组织的招投标获取	基于提升县域内乡镇卫生院服务能力，公司为其提供 LIS、PACS 等系统	否
合计		8,108.97	60.71%	—	—	—

由上表可知，2020 年度公司销售金额在 100 万元以上的主要客户与公司不存在关联关系（潜在关联关系）或利益安排。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解行业发展状况以及相关行业政策规划，查阅软件行业政策、市场规模等信息，并从发行人收入分布、市场占有率、产品覆盖范围、订单情况分析公司未来发展情况；

2、访谈发行人管理层和业务部门，了解发行人收入确认政策、合同签订情况、项目开工情况、项目中标情况、项目验收情况；了解部分合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的原因，检查报告期内合同约定区分初验和终验但实际只进行一次验收的项目合同、验收单据；

3、获取项目成本表，复核开工时间早于招投标中标时间的项目中标前成本投入情况；

4、访谈发行人管理层和业务部门，了解发行人招投标过程及风险控制措施，

查阅发行人《项目投标管理控制制度》、《项目管理制度》等内部控制制度，获取项目立项、执行等相关材料，核查内部控制制度执行情况；

5、获取 2020 年 100 万元以上项目的收入明细表，检查相应的招投标文件、销售合同、验收单据等，分析其合理性；询问发行人管理人员，了解 2020 年 100 万元以上项目的收入大幅增加的原因。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人所处的基层医疗信息化领域尚未饱和，仍有较大的发展空间，收入不存在大幅下滑风险；

2、公司开工时间早于招投标中标时间的项目均已中标，招投标过程合法合规，无法中标的风险较低；

3、2020 年 100 万元以上项目的收入增加主要受政策驱动，原因合理，与发行人行业地位及“面向基层医疗卫生机构”的定位匹配，相关客户与发行人不存在关联关系（潜在关联关系）或利益安排。

3、关于营业成本及采购

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 部分供应商与公司关联方电话相同，如葫芦电子、东诚信息、皖和信息。

(2) 报告期内，公司新增供应商家数分别为 101 家、92 家和 87 家，向新增供应商采购金额占比分别为 44.52%、45.57%和 48.02%。

(3) 2018 年至 2020 年，成立当年或次年成为公司供应商的数量分别为 16 家、18 家和 14 家，采购金额合计分别为 326.05 万元、412.68 万元和 239.10 万元，占当年采购金额比例为 4.00%、9.68%和 5.78%。

(4) 报告期各期，发行人“营业成本—外购产品”中软件系统金额分别为 455.69 万元、863.74 万元和 726.77 万元，“营业成本—外购服务”中软件产品

(软件开发) 分别为 156.36 万元、501.22 万元和 783.16 万元。

请发行人：(1) 补充披露与公司关联方电话相同供应商的采购情况，包括采购内容、采购金额及占比、采购用途、是否具有商业实质，充分分析相关采购价格的公允性。

(2) 充分分析并披露新增供应商家数较多、采购金额占比较大的原因及合理性，是否符合行业特点，发行人供应渠道的稳定性，通过比较相同产品(或服务)新增供应商和原有供应商的价格，分析相关采购价格的公允性。

(3) 补充披露报告期内成立当年或次年成为公司供应商的数量每年均超过 10 家的原因及合理性，是否符合行业特点，进一步分析并说明相关采购价格的公允性，是否存在通过新设主体为发行人承担成本费用的情形。

(4) 补充披露外购软件(含定制化开发)的具体构成情况，包括软件类型、供应商、采购金额及占比、采购价格及其公允性，发行人业务开展过程中需要采购较多软件产品(含定制化开发)的原因及合理性，相关产品或服务是否涉及业务核心环节，发行人是否具备软件开发能力。

(5) 补充披露运输费用的会计处理方式及是否符合《企业会计准则》相关规定，执行新收入准则后是否仍将商品控制权转移前发生的运费列报为销售费用，如是，模拟并说明运费计入营业成本对财务报表和相关指标的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对新增供应商、部分供应商成立当年或次年即成为公司供应商的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论。

(2) 发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员与供应商是否存在资金往来和业务往来，结合资金流水核查情况说明是否存在供应商为发行人承担成本费用的情形。

回复：

【披露与说明】

一、补充披露与公司关联方电话相同供应商的采购情况，包括采购内容、采购金额及占比、采购用途、是否具有商业实质，充分分析相关采购价格的公允性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、(二)报告期内前五大供应商采购情况”中补充披露如下：

4、与公司关联方电话相同供应商的采购情况

(1) 与公司关联方电话相同供应商的采购情况

报告期内，公司与公司关联方电话相同供应商的采购情况具体情况如下：

单位：万元

年度	供应商	采购内容	采购金额	占当年采购总额比例	采购用途	是否具有商业实质
2020年度	安徽东诚信息科技有限公司(注1)	外购服务	33.12	0.80%	项目实施服务(协助完成现场安装部署、用户培训工作)	是
2019年度	广东葫芦电子科技有限公司(注2)	外购服务	149.57	3.51%	项目实施服务(协助完成现场安装部署、用户培训工作)	是
	安徽皖和信息技术有限公司(注3)	外购服务	30.00	0.70%	项目实施服务(协助完成现场用户培训工作)	是

注：1、安徽东诚信息科技有限公司与公司董事、董事会秘书、财务总监吴有青的姐姐吴青控制的企业合肥爱之蔓装饰工程有限公司联系电话相同，该号码为代账公司联系电话，经查询，工商系统中填报“18956882045”的企业共284家；
2、广东葫芦电子科技有限公司与公司董事、副总经理卢栋梁的姐姐卢竹娥及配偶胡旭明控制的企业惠州市致学实业有限公司联系电话相同，该号码为代账会计个人电话，其同时为多家企业提供工商登记工作；
3、安徽皖和信息技术有限公司与公司独立董事吴林控制的企业安徽中科博融投资管理有限公司联系电话相同，该号码为代账公司联系电话，经查询，工商系统中填报“0551-62692983”的企业共60家。

(2) 采购价格的公允性说明

报告期内，公司人月计价模式下外购服务的平均人月单价(不含税)、与公司关联方电话相同供应商外购服务的平均人月单价(不含税)对比如下：

单位：万元/月/人

年份	与公司关联方电话相同供应商		其他供应商		采购单价差异
	名称	采购单价	名称	采购单价	
2020	安徽东诚信息科技有限公司	0.92	安徽伙伴教育科技有限公司	0.97	-5.15%

年度					
2019年度	广东葫芦电子科技有限公司	0.96	惠州市金安电气工程有限公司	0.94	2.13%
	安徽皖和信息技术有限公司	1.00	安徽伙伴教育科技有限公司	0.98	2.04%

公司外购服务的市场较为成熟、竞争较为充分，公司通过询价比价等方式确定采购价格，签订外购服务的协议。公司向与公司关联方电话相同供应商的采购单价与向同期、同区域其他供应商的采购单价不存在较大差异，相关采购价格公允。

综上，与公司关联方电话相同供应商的采购具有商业实质，相关采购价格公允。

二、充分分析并披露新增供应商家数较多、采购金额占比较大的原因及合理性，是否符合行业特点，发行人供应渠道的稳定性，通过比较相同产品（或服务）新增供应商和原有供应商的价格，分析相关采购价格的公允性

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、（二）报告期内前五大供应商采购情况”中补充披露如下：

5、报告期内新增供应商情况及采购价格公允性

（1）新增供应商家数较多、采购金额占比较大的原因及合理性

报告期内，公司新增供应商家数分别为 101 家、92 家和 87 家，按照采购内容可分类如下：

年份	项目	数量（家）	采购金额（万元）	金额占比（%）
2020年	外购产品（含软件、硬件）	66	1,457.39	73.22
	外购服务	21	533.03	26.78
	合计	87	1,990.42	100.00
2019年	外购产品（含软件、硬件）	71	1,033.27	53.19
	外购服务	21	909.20	46.81
	合计	92	1,942.47	100.00
2018年	外购产品（含软件、硬件）	90	3,426.23	94.35
	外购服务	11	205.25	5.65
	合计	101	3,631.47	100.00

由上表可知，报告期内，公司外购产品（软硬件）的新增供应商数量分别

为 90 家、71 家和 66 家，外购服务的新增供应商数量分别为 11 家、21 家和 21 家，总体上，新增供应商的数量逐渐减少。公司新增供应商家数较多、采购金额占比较大的原因如下：

①外购产品供应商数量、采购金额增加的原因

公司项目地区分散、技术参数复杂，采购项目特定需求的软硬件系统，原有供应商体系无法满足项目的需求时，公司商务部门根据产品技术参数在市场上寻找相应产品，并与销售代表建立联系确立候选供应商，最终通过询价比价方式确定采购。此外，对于市场化程度较高的通用产品，公司综合考虑产品价格、采购成本和售后服务及时性，择优选择项目所在区域的供应商。

报告期内，公司前五大新增外购产品供应商的采购情况及占新增外购产品供应商采购金额的比例情况如下表所示：

单位：万元

年度	新增供应商名称	采购内容	主要采购原因	采购金额	占比(%)
2020 年度	安徽点新信息科技有限公司	通讯监测系统、语音显示管理系统	基于盈华讯方云通信服务平台开发集成等项目，采购相关软件系统实现数据通讯监测和语音叫号	240.27	16.48
	中国移动通信集团安徽有限公司宿州分公司	智能网关、摄像机等	基于宿州市灵璧县智慧养老信息化平台采购项目，采购智能网关、摄像机等设备实现视频监控及数据交换	107.75	7.39
	心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	远程会诊模块	基于霍邱县全民健康信息平台建设项目，采购远程会诊模块用于辅助实现上下级医院针对患者在远程诊疗过程的申请、登记和多点视频语音交流	87.17	5.98
	安徽瑞霖信息技术有限公司	北京 CA 时间戳服务器等	基于濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目，采购北京 CA 时间戳服务器等设备部署电子签章相关软件系统	84.07	5.77
	安徽恒灿通信技术服务有限公司	华为交换机等	基于北明软件申能安徽平山电厂二期工程管理信息系统项目设备供货及安装项目，采购华为交换机等设备用于网络数据交换	79.69	5.47
	合计			598.95	41.10
2019 年度	沈阳东软熙康医疗系统有限公司	熙康健康一体机等	基于五河县基本公共卫生服务“两卡制”支撑设备及配套软件采购等项目，采购熙康健康一体机等产品实现基层医生对居民心率、血糖等指标的检测	199.56	19.31

	易航科技股份有限公司	民政数据采集及BI商业智能分析模块	基于海南省民政厅信息整合共享项目(A包), 采购相关系统模块实现民政各业务数据的采集、汇聚和可视化决策分析及数据展现	99.92	9.67
	中科曙光南京研究院有限公司	曙光服务器等	基于南京超联云合科技有限公司硬件采购项目, 采购曙光服务器等设备用于部署运行相关软件系统	70.00	6.77
	河北飒鼎健康科技有限公司	健康一体机等	基于含山县卫计委基本公共卫生服务两卡制项目设备采购项目, 采购健康一体机等产品实现基层医生对居民心率、血糖等指标的检测	58.41	5.65
	北京中青旅创格科技有限公司	宏衫双活存储	基于合肥市医疗保障信息系统建设项目, 采购宏衫双活存储用于存储和备份系统数据	56.03	5.42
	合计			483.92	46.83
2018年度	重庆黔城医药有限公司	健康一体机设备配置(血脂检测仪等)	基于贵州省卫计委健康一体机硬件项目, 采购血脂检测仪等实现基层医生对居民血脂指标的检测	688.43	20.09
	安徽智索信息科技有限公司	录播设备、会议系统等	基于泗县人民检察院检务工作区信息化建设等项目, 采购相关设备实现会议通讯等功能	358.54	10.46
	中控智慧科技股份有限公司	居民身份证阅读机等	基于贵州省卫计委健康一体机硬件等项目, 采购居民身份证阅读机等产品实现基层医生对居民身份信息的读取	327.28	9.55
	安徽辰希科技有限公司	GQY LED显示屏等	基于北明软件安徽泾县交警视频专网等设备项目, 采购GQY品牌显示屏等设备搭建交警视频专网	271.36	7.92
	深圳市深图医学影像设备有限公司	数字化X射线成像系统	基于长安区社区卫生中心影像设备及相关系统标准化建设项目, 采购数字化X射线成像系统搭建长安区社区卫生中心影像系统	201.72	5.89
	合计			1,847.33	53.92

②外购服务供应商数量、采购金额增加的原因

报告期内, 随着软件产品及技术服务业务规模持续增长, 公司现有项目实施人员难以及时满足项目现场实施工作的需要, 公司通过外购服务的方式保障项目的及时实施。公司通常考虑项目需求、服务难度、供应商项目经验等因素, 通过供应商准入、询价或比价等方式择优选择项目所在地的服务供应商。报告期内, 公司向新增供应商外购服务的金额分别为 205.25 万元、909.20 万元和 533.03 万元; 前五大新增外购服务供应商的采购情况及占新增外购服务供应商

采购金额的比例情况如下表所示:

单位: 万元

年度	供应商名称	供应商所在地	项目所在地	采购金额	占比 (%)
2020年	北京顺鑫天宇建设工程有限公司(注1)	北京	安徽	73.58	13.80
	成都清科西南科技有限公司	四川	四川	63.68	11.95
	合肥远正科技有限公司	安徽	安徽	52.87	9.92
	广西宝众互联网科技有限公司	广西	广西	44.15	8.28
	深圳市鑫伟嘉科技有限公司	广东	广东	41.04	7.70
	合计			275.32	51.65
2019年	安徽伙伴教育科技有限公司	安徽	安徽	190.79	20.98
	广东葫芦电子科技有限公司	广东	广东、海南	149.57	16.45
	惠州市金安电气工程有限公司	广东	广东、广西	145.15	15.96
	合肥途思电子科技有限公司	安徽	安徽	80.00	8.80
	合肥市旭程电子科技有限公司	安徽	安徽	47.15	5.19
	合计			612.66	67.38
2018年	西安谱弘信息科技有限公司	陕西	陕西	87.86	42.81
	贵州医博士教育科技有限公司	贵州	贵州	48.54	23.65
	太极计算机股份有限公司(注2)	北京	辽宁	20.00	9.74
	广州市睿志信息科技有限公司	广东	广东	17.74	8.64
	深圳市显和科技有限公司	广东	广东	4.95	2.41
	合计			170.09	82.87

注: 1、北京顺鑫天宇建设工程有限公司为北京市顺义区人民政府国有资产监督管理委员会控制的公司, 系濉溪县乡村医养结合 PPP 项目的社会资本方之一, 公司因实施濉溪县乡村医养结合 PPP 项目数字化农村三级医疗卫生服务网络项目向其采购项目勘察、需求调研等技术服务, 因此供应商所在地与项目所在地不一致;

2、公司因实施本溪市居民家庭经济状况核对中心平台建设软件产品项目, 需要实现与太极计算机股份有限公司开发的省、部相关信息系统互联互通, 公司向太极计算机股份有限公司采购接口开发相关的服务等, 因此供应商所在地与项目所在地不一致。

此外, 公司通过网络平台、项目所在地供应商进行零星采购的新增供应商数量较多。报告期内, 公司采购金额 10 万元及以下的新增供应商数量、采购金额及占比情况如下:

年度采购金额	2020 年度			2019 年度			2018 年度		
	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比	数量	采购金额	占比

	(家)	(万元)	(%)	(家)	(万元)	(%)	(家)	(万元)	(%)
10 万以上	39	1,835.94	92.24	32	1,786.27	91.96	36	3,430.30	94.46
10 万及以下	48	154.47	7.76	60	156.20	8.04	65	201.17	5.54
合计	87	1,990.42	100.00	92	1,942.47	100.00	101	3,631.47	100.00

由上表可知，报告期内，采购金额 10 万元及以下的供应商数量分别为 65 家、60 家和 48 家，采购金额占新增供应商采购金额比例分别为 5.54%、8.04% 和 7.76%。

综上所述，报告期内，公司新增供应商数量较多、采购金额较大主要系基于项目特定需求及采购便利性，具有合理性。

公司作为软件企业，软件产品的主要成本为人工成本，系统集成业务的主要成本为外购材料，主要为终端设备、服务器、存储设备、网络设备等硬件，所处的市场竞争充分、价格透明，产品及供应商之间存在较大的替代性；公司外购服务主要为软硬件安装部署、用户培训等项目现场实施辅助工作，市场较为成熟、竞争较为充分。因此，公司在项目实施时，能够及时从相关市场采购产品及服务，供应渠道相对稳定。

(2) 相关采购价格的公允性

① 报告期各期，外购产品中相同产品新增供应商和原有供应商的价格对比

情况如下：

产品名称	规格型号	单位	新增供应商		原有供应商		差异比例
			供应商名称	单价	供应商名称	单价	
浪潮服务器	TS860M5	元/台	贵阳携康科技有限公司	304,336.28	安徽铭大云信息科技有限公司	303,716.82	0.20%
惠普存储	3PAR SS8200	元/台	安徽新天创信息科技有限公司	239,316.25	安徽秉佑信息科技有限公司	237,168.14	0.91%
惠普服务器 (注1)	DL580 Gen10	元/台	贵州丰胜信息技术有限公司	92,453.99	合肥爱迪力信息技术有限公司	83,620.69	10.56%
曙光服务器	I840-G30	元/台	重庆佳杰创盈科技有限公司	60,000.00	安徽凯讯信息科技有限公司	61,592.92	-2.59%
戴尔服务器	R730	元/台	西安超越电子科技有限公司	23,106.80	哈尔滨拾砾伟业科技发展有限公司	23,076.92	0.13%
健康一体机	/	元/台	沈阳东软熙康医疗系统有限公司	4,867.26	江苏盖睿健康科技有限公司	4,741.38	2.65%
健康一体机	/	元/台	河北飒鼎健康科技有限公司	4,867.26	江苏盖睿健康科技有限公司	4,741.38	2.65%
华为平板	Matepad pro	元/个	广州晶东贸易有限公司	3,450.44	上海圆迈贸易有限公司	3,450.44	0.00%

文件柜	/	元/个	安徽佰瑞发办公家具有限公司	530.97	上海圆迈贸易有限公司	525.67	1.01%
智能睡眠监测仪(注2)	/	元/台	辽宁宜居尚雅科技有限公司	398.23	浙江舒眠科技有限公司	371.68	7.14%
电子签章(网页版)	金格	元/个	安徽泰朴网络科技有限公司	130.10	安徽永道电子科技有限公司	130.10	0.00%
CA数字证书	/	元/个	安徽泰朴网络科技有限公司	101.94	安徽永道电子科技有限公司	101.94	0.00%
USB KEY存储介质	诚信飞天	元/个	安徽泰朴网络科技有限公司	53.40	安徽永道电子科技有限公司	53.40	0.00%
大华声光报警器	DH-ARA11	元/个	合肥鑫旭阳电子科技有限公司	26.55	浙江大华科技有限公司	26.55	0.00%
大华电源	DH-PFW301	元/个	合肥鑫旭阳电子科技有限公司	17.70	浙江大华科技有限公司	17.70	0.00%
大华支架	DH-PFB121W	元/个	合肥鑫旭阳电子科技有限公司	17.70	浙江大华科技有限公司	17.70	0.00%

注1: 惠普服务器 DL580 Gen10 价格存在差异, 主要原因系: 向贵州丰胜信息技术有限公司采购的产品配置为 4 颗 5218 处理器, 8 条 32GB 内存, 3*1.2T 硬盘; 向合肥爱迪力信息技术有限公司采购的产品配置为 2 颗 5118 处理器、64GB DDR4-2666 内存, 3*600GB 硬盘。

注2: 智能睡眠监测仪价格存在差异, 主要原因系: 向辽宁宜居尚雅科技有限公司采购的产品为该公司生产的睡倍健 SY58001 产品, 向浙江舒眠科技有限公司采购的产品为该公司生产的喜临门 BS1 产品, 品牌存在差异。

②报告期各期, 外购服务中新增供应商采购价格情况如下:

年度	新增供应商名称	计价方式	初级工程师	中级工程师	高级工程师	平均单价
2020年	北京顺鑫天宇建设工程有限公司	项目计价	-	-	-	-
	成都清科西南科技有限公司	人月计价	0.94	1.09	-	0.99
	合肥远正科技有限公司	人月计价	0.93	1.08	1.20	0.98
	广西宝众互联网科技有限公司	人月计价	0.88	1.05	-	0.94
	深圳市鑫伟嘉科技有限公司	人月计价	-	1.17	-	1.17
2019年	安徽伙伴教育科技有限公司	人月计价	0.85	1.06	1.16	0.98
	广东葫芦电子科技有限公司	人月计价	0.96	-	-	0.96
	惠州市金安电气工程有限公司	人月计价	0.94	-	-	0.94
	合肥途思电子科技有限公司	人月计价	0.84	1.02	-	0.90
	合肥市旭程电子科技有限公司	人月计价	0.83	1.03	-	0.89
2018年	西安谱弘信息科技有限公司	人月计价	0.84	0.96	-	0.90

贵州医博士教育科技有限公司	人月计价	0.81	0.92	-	0.87
太极计算机股份有限公司	项目计价	-	-	-	-
广州市睿志信息科技有限公司	人月计价	0.94	1.10	-	0.99
深圳市显和科技有限公司	人月计价	0.95	1.12	-	1.03

注：人月计价方式下，公司外购服务供应商的采购内容主要为软件实施服务，可通过人月单价进行比较。项目计价方式下，由于客户需求具体、多样，项目技术特点、工期等均不相同，不存在采购单价，采购价格不具有可比性。

报告期内，公司人月计价模式下外购服务的平均人月单价（不含税）如下：

单位：万元/月/人

人员类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
初级实施工程师	0.84	0.84	0.82
中级实施工程师	1.04	0.99	0.95
高级实施工程师	1.19	1.13	-
加权平均人月单价	1.04	0.92	0.89
公司项目实施人员月平均工资	0.87	0.88	0.81

公司外购服务的市场较为成熟、竞争较为充分，公司结合项目需求、公司人工成本、项目所属区域等因素，通过询价比价等方式确定采购价格，签订外购服务的协议。由上表可知，以人月计价模式下，公司外购服务的人月单价总体较为稳定，新增供应商与原有供应商不存在重大差异。

综上，通过比较相同产品及服务新增供应商和原有供应商的价格，不存在显著差异，相关采购价格公允。

经查询软件行业其他公司公开披露的信息，软件和信息技术服务行业存在新增供应商家数较多、采购金额占比较大的情况，具体如下：

公司名称	披露材料来源	具体表述
三维天地 (上市委会议通过)	北京三维天地科技股份有限公司创业板首次公开发行股票招股说明书（上会稿）	各期供应商变化较频繁、新增供应商较多
科蓝软件 (300663)	首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书	公司采购的软、硬件项目物资一般根据客户指定的品牌、根据客户项目技术要求进行，且由于公司客户遍布全国各地，项目物资种类较多，导致报告期内供应商出现一定变动，新增供应商较多
中科信息 (300678)	首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书	在公司新增供应商中，50 万元以下的小额采购新增家数最多，但采购金额占相对少数，2014-2016 年占当期新增供应商采购总额比例分别为 35.39%、49.86%和 35.26%；50 万元以上的新增家数较少，但

		采购金额占相对多数，2014-2016年占当期新增供应商采购总额比例分别为64.61%、50.14%和64.74%
开普云 (688228)	首次公开发行股票并在科创板上市招股意向书	公司业务覆盖全国各地，为及时响应客户，会优先在项目实施地拓展合适的供应商或选用客户在当地原有的供应商，因此会随着新增项目而新增供应商
普联软件 (300996)	关于普联软件股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市之发行保荐工作报告	新增供应商系发行人日常开展业务所需，因发行人的主要成本为人工成本，对外协、软硬件的采购具有较大不确定性，使得报告期内发行人前五大供应商变化较大

综上，公司新增供应商家数较多、采购金额占比较大与行业通常情况相符，具有合理性。

三、补充披露报告期内成立当年或次年成为公司供应商的数量每年均超过10家的原因及合理性，是否符合行业特点，进一步分析并说明相关采购价格的公允性，是否存在通过新设主体为发行人承担成本费用的情形

发行人已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、(二)报告期内前五大供应商采购情况”之“1、(6)成立当年或次年即成为发行人供应商的情形及该供应商的具体情况”中补充披露如下：

①报告期内成立当年或次年成为公司供应商的数量每年均超过10家的原因及合理性，符合行业特点

报告期内，成立当年或次年成为公司供应商的数量分别为16家、18家和14家，采购金额合计分别为326.05万元、412.68万元和239.10万元，占当年采购金额比例为4.00%、9.68%和5.78%，该类供应商数量每年均超过10家，但交易金额占公司当年采购额的比重较低。上述供应商成立当年或次年即与公司发生交易，具备商业合理性，主要原因系：1)公司每年均有新增供应商，主要将供应商的代理资质或代理资格作为准入标准，而未将供应商成立年限作为准入标准；2)供应商股东/所处集团在信息服务领域有着多年的从业经验，因经销/代理其他品牌、开拓新区域或开展新业务设立新公司；3)公司通过网络平台、项目所在地供应商进行零星采购，在项目实施过程中，对于金额小、市场化程度高的常规产品，如台式电脑、硬盘、电视等，商务部门通过网络平台查

询或向项目所在地供应商询价确定供应商，优先考虑采购的便利而非供应商的成立时间。

②公司相关采购价格的公允性

1) 相关采购具有同类产品

单位：元

产品名称	规格型号	成立当年或次年成立供应商		非成立当年或次年成立供应商		差异比例
		供应商名称	单价	供应商名称	单价	
数字证书及电子签章客户端	-	合肥亘众信息科技有限公司	265.49	安徽永道电子科技有限公司	271.23	-2.12%
曙光服务器	I620-G30	重庆佳杰创盈科技有限公司	25,492.92	安徽凯讯信息科技有限公司	25,619.47	-0.49%
曙光服务器	I840-G30	重庆佳杰创盈科技有限公司	60,000.00	安徽凯讯信息科技有限公司	61,592.92	-2.59%
华为服务器(注1)	2288H V5	华太东方科技发展有限公司合肥分公司	12,654.87	滁州华安智能信息技术有限公司	14,159.29	-10.62%
硬盘	4TB	北京奥伟科技有限公司	883.19	安徽智索信息科技有限公司	884.48	-0.15%
电子签章(网页版)	金格	安徽泰朴网络科技有限公司	130.10	安徽永道电子科技有限公司	130.10	0.00%
USB KEY 存储介质	诚信飞天	安徽泰朴网络科技有限公司	53.40	安徽永道电子科技有限公司	53.40	0.00%
浪潮服务器(注2)	NF8465M4	安徽天映信息工程有限公司	29,000.00	安徽欣利今信息科技有限公司	59,059.83	-50.90%
华为交换机(注3)	SNS2124	安徽时宇数码科技有限公司	17,725.00	安徽恒灿通信技术服务有限公司	28,849.56	-38.56%
华为网络交换机	S5720-28P-LI-AC	安徽时宇数码科技有限公司	2,586.21	安徽恒灿通信技术服务有限公司	2,477.88	4.37%

注 1：华为服务器 2288H V5 价格存在差异，主要原因系：向华太东方科技发展有限公司合肥分公司采购为 2019 年，主要配置为 1 颗英特尔至强铜牌 3104 处理器、16G 内存、2GB 缓存、2 个 GE 千兆网口、2 个万兆光口、2 块 4T SATA 硬盘、2 个 550W 电池、DVD，向滁州华安智能信息技术有限公司采购为 2020 年，主要配置为 2 颗 Intel 3204 (6C, 1.9GHz) 处理器、16GB 内存、2 块 300G 10K SAS 2.5 吋热插拔硬盘、2 块热插拔电源、1Gb 独立的远程管理控制端口；两者配置存在差异。

注 2：浪潮服务器 NF8465M4 价格差异较大，主要原因系：向安徽天映信息

工程有限公司采购为 2019 年，主要配置为 2 颗英特尔至强 E5 系列处理器、64GB 内存、16 个内存槽、2 块 600GB 热插拔硬盘，向安徽欣利今信息科技有限公司采购为 2017 年，主要配置为 4 颗 Xeon E7-4809v4 (2.1GHz/8c) 处理器、64GB ECC DDR4 内存、3 块 300GB 10K 热插拔 SAS 硬盘、配置独立 Raid 卡 (2GB 缓存)、DVD-RW 光驱、2+1 冗余电源；两者配置存在较大差异。

注 3: 华为交换机 SNS2124 价格差异较大，主要原因系：向安徽时宇数码科技有限公司采购为 2018 年，主要配置为物理端口数量为 24 端口（当前激活 8 端口）、8 个 8Gb 多模 SFP 接口、支持 384 Gbps 的集合带宽，向安徽恒灿通信技术服务有限公司采购为 2020 年，主要配置为 24 端口 (16 端口激活)、16 个 8Gb 多模 SFP 接口、单电源 (交流)、含光纤交换机上架套件；两者配置存在较大差异。

综上所述，在有同类产品的采购中，公司向成立当年或次年成为供应商的采购价格符合市场化定价原则。

2) 相关采购无同类产品

供应商名称	产品名称	规格型号	单价 (元, 不含税)	具体技术参数	询价区间/比价结果 (含税)
合肥鑫旭阳电子科技有限公司	大华 55 寸 LCD 拼接屏	DHL550UDM-EG	9,327.43	1、尺寸:55 寸; 2、物理拼接缝隙 1.8MM; 3、亮度≥700cd/m ² , 分辨率≥1920*1080; 4、对比度: > 4200:1, 并具备色域校正技术, 使拼接屏色温一致性, 确保整墙画面色彩还原真实、准确、不偏色。5、寿命>60000 小时; 6、响应时间<8ms	该供应商 (大华品牌) 报价 10,550 元/块, 供应商 B (海康品牌) 报价 11,500 元/块, 供应商 C (创维品牌) 报价 10,000 元/块
	大华监视器	DHL550UCM-EF	6,017.70	55 寸, 物理拼接缝隙 3.5MM, 亮度 600cd/m ² , 对比度 4000:1, 分辨率 1920*1080	该供应商报价 (大华品牌) 6,800 元/块, 供应商 B (海康品牌) 报价 7,500 元/块, 供应商 C (创维品牌) 报价 7,000 元/块
	大华多屏图像拼接控制处理器	DH-NVD0905DH-4I-4K	10,619.47	支持 4 路本地信号采集; 提供 9 路 HDMI 解码输出接口	该供应商 (大华品牌) 报价 12,000 元/块, 供应商 B (海康品牌) 报价 15,000 元/块, 供应商 C (创维品牌) 报价 13,000 元/块

成都网动云链科技有限公司	网动多媒体服务器	RCS5000/S12 (含 V5.0)	119,247.79	支持最大 50 路 4K 硬件终端和 50 路 1080P 软件终端同时接入能力, 本次配置 12 个 4K 硬件终端和 12 个 1080P 软件终端同时接入授权数量	该供应商 (网动品牌) 报价 13.4 万元, 供应商 B (好视通品牌) 报价 13.8 万元, 供应商 C (科达品牌) 报价 14 万元
	网动多媒体服务器	WD-H-MRS-011111(含 V5.0)	55,330.97	1、标准 19 英寸机架式结构, 具备多网口功能, 可跨接不同网段; 2、采用嵌入式操作系统, 可保证对病毒和攻击的免疫; 3、设备支持会议的点播和直播; 4、支持 RAID, 存储容量 RAID 后 2TB	该供应商 (网动品牌) 报价 6.25 万元, 供应商 B (好视通品牌) 报价 6.5 万元, 供应商 C (科达品牌) 报价 7 万元
安徽软创信息科技有限公司	火星舱备份一体机	MSA-DPA-A7	77,079.65	1、2U 机架式/1+1 冗余电源/1 颗 64 位多核处理器 (Intel Pentium G5400) /32GB 内存 /6 个热插拔盘位/提供 4 个千兆以太网接口/4 块 4TB 企业级硬盘。2、产品系统配置 Windows/Linux 平台 CDP 容量使用授权 16TB、CDM 高级备份容量使用授权 16TB, 不限制客户端数量	该供应商 (火星舱品牌) 报价 8.71 万元/台, 供应商 B (浪擎品牌) 报价 9 万/台, 供应商 C (爱数品牌) 报价 9.5 万/台
华太东方科技发展有限公司合肥分公司	华三服务器	UniServer R4900 G3	22,300.88	Intel Xeon Silver 4210*2/128B 内存/4*600GB 10K 2.5 寸 SAS 热插拔硬盘/2GB 缓存 RAID/双口千兆网卡/热插拔 1+1 550W 冗余电源/DVD 光驱	该供应商报价 2.52 万元/台, 供应商 B 报价 2.63 万/台, 供应商 C 报价 2.7 万元/台
安徽贝隆信息技术有限公司	华为平板	MON-AL19B	1,061.95	全网通, 高通 MSM8940 八核处理器, 8.0 英寸, IPS 屏, 屏幕色彩 1600 万色, 分辨率 1920×1200, 内存 3G+32G, 摄像头 800 万像素, 副摄像头 200 万像素, 电池容量 4800mAh	该供应商报价 1,200 元/台, 供应商 B 报价 1,300 元/台, 供应商 C 报价 1,250 元/台
	华为平板	BZT-AL00	1,548.67	全网通, 麒麟 659 (A53 4×2.36GHz+4×A53 1.7GHz), 10.1 英寸, IPS 屏, 屏幕色彩 1600 万色, 分辨率 1920×1200, 内存 3G+32G, 主摄像头 800 万像素, 副摄像头 800 万像素, 电池容量 7500mAh	该供应商报价 1,750 元/台, 供应商 B 报价 1,780 元/台, 供应商 C 报价 1,830 元/台
安徽晴若曦信息技术有限公司	联想台式机	启天 M425-D193	3,761.06	I5-8500/8G/1T/2GB 独显 /win10/S22e-10 显示器	该供应商报价 4,250 元/台, 供应商 B 报价 4,300 元/台, 供应商 C 报价 4,500 元/台

	联想台式电脑一体机	AI0520C-24	3,168.14	23.8英寸/I3-8145/8G/256G SSD+16G 傲腾/无光驱/集成/win10 黑色	该供应商报价 3,580元/台, 供应商 B 报价 3,650元/台, 供应商 C 报价 3,600元/台
	联想笔记本	小新-15	4,867.26	I7-8565/8G/1T+256G SSD/2G MX250/win10/含包鼠标	该供应商报价 5,500元/台, 供应商 B 报价 5,550元/台, 供应商 C 报价 6,000元/台
安徽开创志远科技有限公司	华三交换机	S1850-52P	3,362.83	万兆上行以太网交换机, 交换容量 336Gbps/3.36Tbps, 包转发率 144Mpps, 48×10/100/1000TX 以太网端口+ 4个 SFP+端口	该供应商报价 3,800元/台, 供应商 B 报价 3,965元/台, 供应商 C 报价 4,120元/台
广州锐德网络科技有限公司	锐捷云桌面终端	RG-Rain310E(500HD)	2,792.24	X86架构, Intel I3 处理器, CPU 主频 2.3GHz, 内存 4GB, 缓存盘 32GB, 配置 500GB 机械硬盘, 显卡 Intel HD 520; 软硬件一体化设备, 内置虚拟化系统和软件; USB 接口 6, 配置 1 个千兆网口、1 个 VGA 接口、1 个 HDMI 接口、1 对音频输入输出接口	该供应商(锐捷品牌)报价 3,239元/台, 供应商 B(深信服品牌)报价 3,620元/台, 供应商 C(新华三品牌)报价 3,400元/台
山东雷奥智能工程有限公司	菲尼克斯精密空调系统	DA30/30	92,607.76	-	指定品牌、型号
	菲尼克斯精密空调系统	DA20	53,448.28	-	指定品牌、型号
安徽时宇数码科技有限公司	华为服务器	RH2288 V3	31,273.28	处理器: 配置 2 颗 Intel E5-2620v4CPU/存容量: 64G DDR4 内存/2 块 2.5 英寸 300GB 12Gb 10K SAS 盘/4 个 GE 网口/2*460W 电源/单口 HBA 卡/工程安装服务	该供应商报价 3.63 万元/台, 供应商 B 报价 3.7 万/台, 供应商 C 报价 3.75 万元/台
	华为存储	2600 V3	112,243.97	配置 2 个控制器, 双控缓存容量 32GB/本次配置 8*8G FC+2*6*GE 前端主机接口/本次配置 12*1200G 10K SAS 磁盘/工程安装服务	该供应商报价 13.02 万元/台, 供应商 B 报价 14 万/台, 供应商 C 报价 13.8 万元/台
	华为虚拟化软件	FusionSphere	109,593.10	提供虚拟化软件 8 颗 CPU 授权许可(含管理功能)/云计算 -FusionSphere 解决方案实施服务	该供应商报价 12.71 万元/台, 供应商 B 报价 13.43 万元/台, 供应商 C 报价 13.2 万元/台

上海途汉新能源有限公司	UPS	MPLUS-30KVA	17,241.39	-	指定品牌、型号
	电气柜	MPLUS-180KVA	48,275.86	-	指定品牌、型号
安徽畅翔信息科技有限公司	华三交换机	LS-5800-32C-EI	10,155.17	24个10/100/1000Base-T以太网口, 4个1G/10Gbps速率SFP+口, 交换容量: 7.58Tbps, 包转发率: 333Mpps	该供应商报价11,780元/台, 供应商B报价12,500元/台, 供应商C报价12,300元/台

由上表可知，公司向成立当年或次年成为供应商采购产品时，根据产品的技术参数向不同品牌供应商询价采购，价格具有公允性。

综上所述，公司向成立当年或次年成为公司供应商采购价格具有公允性，不存在通过新设主体为公司承担成本费用的情形。

公司向成立当年或次年成为供应商外购服务价格公允性的分析详见本问题回复之“二、充分分析并披露新增供应商家数较多、采购金额占比较大的原因及合理性，是否符合行业特点，发行人供应渠道的稳定性，通过比较相同产品（或服务）新增供应商和原有供应商的价格，分析相关采购价格的公允性”之相关内容。

经查询软件行业其他公司公开披露的信息，软件和信息技术服务行业存在成立当年或次年成为供应商的情况，具体如下：

公司名称	披露材料来源	具体情况
中科星图 (688568)	关于中科星图股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第五轮审核问询函回复	报告期内新成立当年与中科星图发生交易的供应商家数为6家，2016年至2018年度交易金额分别为110.88万元、172.77万元和488.14万元，占当年采购比例分别为3.15%、1.76%和3.34%
金智教育 (提交注册)	关于江苏金智教育信息股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复	金智教育共披露了11家成立时间较短且成立当年即与发行人开展合作的供应商，据统计，2017年至2019年分别采购金额为222.86万元、671.90万元和1,048.09万元，占当年采购金额比例分别为3.21%、8.87%和11.68%
汇博科技 (688004)	《关于北京市博汇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二轮审核问询函》之回复报告	汇博科技披露了成立当年或次年就成为其前五大劳务外购厂商的供应商信息，合计采购金额431.81万元，未按年度披露金额及占比情况
开普云 (688228)	首次公开发行股票并在科创板上市招股意向书	开普云披露了部分供应商信息，根据披露信息，存在6家供应商成立当年或次年成为其供应商的情形；据披露数据测算，其

		中2家供应商2017年采购额为294.46万元，占当年采购总额的9.27%
佳缘科技 (创业板申报在审阶段)	《关于佳缘科技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第二轮审核问询函》之回复报告	佳缘科技存在成立当年或次年即成为发行人供应商的情况，2017年至2019年该类供应商数量分别为18家、12家和17家，采购金额分别为753.71万元、259.58万元和435.06万元，占当期采购金额比例分别为11.07%、3.79%和3.44%

综上，成立当年或次年成为公司供应商的情形与行业通常情况相符，具有合理性。

报告期内，公司不存在通过外购产品及服务供应商承担成本费用情形，具体分析如下：

(1) 报告期内，公司外购产品及服务成本按业务类型分类及与对应收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2019年度	2018年度
外购产品及服务成本 (其中用于系统集成业务)	3,099.76	3,057.24	6,942.33
系统集成营业收入	3,856.87	3,770.95	8,671.93
外购产品及服务成本/对应业务收入	80.37%	81.07%	80.06%
外购产品及服务成本 (其中用于软件产品业务)	1,139.57	817.89	535.54
软件产品营业收入	10,002.30	6,716.41	4,656.62
外购产品及服务成本/对应业务收入	11.39%	12.18%	11.50%
外购产品及服务成本 (其中用于运维及技术服务业务)	206.52	108.29	1.42
运维及技术服务营业收入	6,477.12	5,299.33	2,503.03
外购产品及服务成本/对应业务收入	3.19%	2.04%	0.06%

由上表可知，报告期内，公司系统集成业务的外购产品及服务成本占对应业务收入的比例为80.06%、81.07%和80.37%，较为稳定；软件产品业务的外购产品及服务成本占对应业务收入的比例为11.50%、12.18%和11.39%，较为稳定；运维及技术服务业务的外购产品及服务成本占对应业务收入的比例为0.06%、2.04%和3.19%，呈逐年增长趋势，主要原因系报告期内公司驻场持续为中国石油提供技术服务，随着中国石油技术服务收入的增加，相应的外购服务成本增加。

综上，公司不同业务类型的外购产品及服务成本与对应业务收入匹配。

(2) 报告期内，公司外购产品及服务成本按业务类型分类如下：

单位：万元

按业务类型分类	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占外购产品及服务成本比例	金额	占外购产品及服务成本比例	金额	占外购产品及服务成本比例
软件产品	1,139.57	25.63%	817.89	20.53%	535.54	7.16%
运维及技术服务	206.52	4.65%	108.29	2.72%	1.42	0.02%
系统集成	3,099.76	69.72%	3,057.24	76.75%	6,942.33	92.82%
合计	4,445.84	100.00%	3,983.41	100.00%	7,479.28	100.00%

由上表可知，报告期内公司外购产品及服务主要应用于系统集成业务，占比分别为 92.82%、76.75%和 69.72%。

报告期内，公司系统集成业务毛利率与同行业可比公司毛利率对比如下：

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
久远银海	22.71%	19.08%	17.98%
创业慧康	16.72%	18.03%	18.18%
卫宁健康	14.66%	14.02%	14.95%
易联众	20.65%	24.77%	18.61%
山大地纬	22.37%	20.39%	17.88%
平均值	19.42%	19.26%	17.52%
本公司	17.42%	17.92%	19.37%

由上表可知，公司系统集成业务毛利率相对稳定，且处于同行业可比公司合理水平。

报告期内，公司软件产品业务和运维及技术服务业务成本主要为人工成本。报告期内公司软件产品毛利率高于同行业可比公司，主要系软件产品的应用领域、项目规模等方面存在差异；运维及技术服务毛利率高于同行业可比公司，主要系运维及技术服务的内容、运维及技术服务收入结构等方面存在差异。公司软件产品、运维及技术服务业务毛利率的分析详见本问询函回复之“问题 4. 关于毛利率”之“二、对公司运维及技术服务毛利率进一步拆分，选取可比公司可比的运维服务或技术服务毛利率进行对比，充分分析差异原因及合理性，逐个分析各期

前五大运维服务项目和前五大技术服务项目毛利率的合理性”之相关内容。

综上所述，报告期内，公司不存在通过外购产品及服务供应商承担成本费用的情形。

四、补充披露外购软件（含定制化开发）的具体构成情况，包括软件类型、供应商、采购金额及占比、采购价格及其公允性，发行人业务开展过程中需要采购较多软件产品（含定制化开发）的原因及合理性，相关产品或服务是否涉及业务核心环节，发行人是否具备软件开发能力

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“十一、（二）营业成本分析”中补充披露如下：

12、营业成本中外购软件（含定制化开发）的具体构成情况及公司具备软件开发能力

（1）公司营业成本中外购软件具体情况

报告期内，公司营业成本中外购软件包括医疗应用类、民政应用类、其他行业（通信、地铁等）应用类、办公及安全类、数据库及操作系统等基础软件类，具体构成情况如下：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
医疗应用类	290.22	10.30	58.21
其中：语音视频管理类	209.73	-	-
民政应用类	40.17	111.57	-
其中：民政数据采集及 BI 商业智能分析模块	-	99.92	-
其他行业（通信、轨道交通等）应用类	372.49	595.44	211.56
办公及安全类	8.85	54.88	74.63
数据库及操作系统等基础软件类	15.04	91.55	111.29
合计	726.77	863.74	455.69

公司业务开展过程中外购软件的原因及合理性：1）公司主要为医疗医保、民政养老领域客户提供数字化医院管理信息系统（HIS、LIS、PACS、EMR）、基本公共卫生服务管理系统、全民健康信息平台、医疗保障综合管理平台、智慧

民政综合平台等核心软件产品。公司作为信息化建设项目整体承建商，在部分项目执行过程中，除向客户提供核心软件产品外，同时会根据项目的建设内容或客户特定需求，还向客户提供包括配套的数据库、操作系统等基础软件，以及应客户特定需求需要嵌入的其他附加功能软件或模块，如采购的语音视频管理类软件主要包括远程会诊（辅助实现上下级医院针对患者在远程诊疗过程中的申请、登记和多点语音视频交流）、语音显示管理（辅助实现门诊语音叫号）等；2）公司专注于医疗医保、民政养老核心业务领域的软件开发工作，对于其他行业领域软件系统，公司一般会结合项目情况和公司技术资源情况，部分其他行业领域软件系统通过外购方式完成，以降低公司人力成本的投入。

报告期内，公司主要外购软件供应商情况如下：

年度	供应商名称	金额 (万元)	占比	采购内容	采购用途及合理性	应用业务 类型	采购价格及公允性
2020 年	安徽点新信息科技有限公司	176.99	33.06%	通讯监测系统	基于盈华讯方云通信服务平台开发集成项目，采购相关软件系统实现数据通讯监测	系统集成	该供应商报价 205.00 万元，供应商 B 报价 213.60 万元、供应商 C 报价 221.00 万元
		63.27		语音显示管理系统	基于固镇提升基层服务能力建设支撑设备采购项目，采购相关软件系统实现门诊语音叫号功能	软件产品	该供应商报价 73.00 万元，供应商 B 报价 78.50 万元、供应商 C 报价 80.80 万元
	心医国际数字医疗系统（大连）有限公司	87.17	11.99%	远程会诊模块	基于霍邱县全民健康信息平台建设项目，采购远程会诊模块用于辅助实现上下级医院针对患者在远程诊疗过程的申请、登记和多点视频语音交流	软件产品	该供应商报价 106.40 万元，供应商 B 报价 115.00 万元、供应商 C 报价 133.30 万元
	上海闪银信息科技有限公司	72.37	9.96%	商户管理平台移动端 APP	基于天翼商务平台建设项目，采购具备商户分类等管理功能的 APP	系统集成	该供应商报价 77.75 万元，供应商 B 报价 80.90 万元、供应商 C 报价 86.50 万元
	杭州融御科技有限公司	59.29	8.16%	融御远程会诊模块	基于南陵县全民健康信息平台升级改造项目，采购远程会诊模块用于辅助实现上下级医院针对患者在远程诊疗过程的申请、登记和多点视频语音交流	软件产品	该供应商报价 70.00 万元，供应商 B 报价 85.50 万元、供应商 C 报价 93.00 万元
	安徽蓝杰鑫	44.41	6.11%	安全生产管理平	基于合肥供水集团有限公	系统集成	该供应商报价 47.10

	信息科技有限公司			台	司系统集成项目,建立供水生产安全智库,实现供水安全生产任务的过程管控、跟踪分析		万元,供应商B报价50.20万元、供应商C报价52.80万元
	合计	503.51	69.28%	—	—	—	—
2019年	安徽义慈信息科技有限公司	382.42	44.27%	合肥市轨道交通公共信息服务平台、合肥市轨道交通0A移动办公一体化管理平台	基于合肥市轨道交通等项目,采购相关系统实现地铁乘车结算服务等	系统集成	该供应商报价410.68万元,供应商B报价426.34万元、供应商C报价447.80万元
	安徽蓝杰鑫信息科技有限公司	155.23	17.97%	新装业务报建协同系统	基于合肥供水集团有限公司系统集成项目,采购相关系统实现用户新办业务申请及安装协同	系统集成	该供应商报价164.00万元,供应商B报价172.00万元、供应商C报价178.60万元
	易航科技股份有限公司	99.92	11.57%	民政数据采集及BI商业智能分析模块	基于海南省民政厅信息整合共享项目(A包),采购相关系统模块实现民政各业务数据的采集、汇聚和可视化决策分析及数据展现	软件产品	该供应商报价115.00万元,供应商B报价126.40万元、供应商C报价149.90万元
	安徽中杰信息科技有限公司	63.25	7.32%	Oracle数据库	基于铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目,采购相关软件实现项目的数据管理	软件产品	该供应商报价74.00万元,供应商B报价81.00万元、供应商C报价86.50万元
	安徽米尔科技有限公司	11.65	1.35%	基础管理、业务办理、综合查询、统计分析系统模块	基于蚌埠市殡仪馆项目,采购相关软件模块用于殡葬业务的办理、统计与查询	软件产品	该供应商报价12.80万元,供应商B报价19.90万元、供应商C报价22.00万元
	合计	712.47	82.49%	—	—	—	—
	2018年	湖南青果软件有限公司	103.45	22.70%	高校数字校园综合管理系统	基于惠州工程技术学校智慧校园平台建设采购项目,采购相关管理系统实现统一身份认证,集中管理各种信息资源与应用服务	软件产品
安徽申东信息科技有限公司		87.71	19.25%	管理信息平台、通用用户权限系统	基于北明软件室内小间距LED显示屏等设备项目,实现多系统、全阶段的用户权限统一管理	系统集成	该供应商报价95.50万元,供应商B报价103.70万元、供应商C报价105.20万元
安徽义慈信息科技有限公司		57.08	12.53%	智能超高分辨率可视化应用软件、控制系统软件	基于北明软件安徽泾县交警视频专网等设备项目,采购相关软件实现交警视频专网业务数据的采集、汇聚和可视化数据展现	系统集成	该供应商报价61.50万元,供应商B报价66.50万元、供应商C报价72.50万元

贵州华宇云天信息科技有限公司	33.96	7.45%	人工智能诊断模块、诊断推荐模块、知识库模块等	基于贵州省村卫生室信息化建设项目，采购相关模块用于提高村室诊断效率和信息查询	软件产品	该供应商报价 36.80 万元，供应商 B 报价 39.20 万元、供应商 C 报价 42.50 万元
四川智诚天逸科技有限公司	29.43	6.46%	数据库审计系统、电子签章系统	基于四川省低收入家庭认定指导中心居民家庭经济状况核对信息系统项目，采购相关系统用于实时记录网络上的数据库活动，对数据库操作进行合规性管理和实现与纸质文件盖章操作相同的效果	系统集成	该供应商报价 35.20 万元，供应商 B 报价 39.50 万元、供应商 C 报价 40.70 万元
合计	311.63	68.39%	—	—	—	—

报告期内，公司外购软件主要基于项目需求，根据软件系统或模块需要实现的功能寻找供应商并询价。公司综合考虑软件实现的功能、售后服务等因素，通过采购询价方式择优选择供应商，相关交易价格具有公允性。

综上，报告期内公司销售收入主要来源于客户对公司核心软件产品的认可，外购软件系统用于满足部分客户特定的需求，不属于公司业务核心环节。

(2) 公司营业成本中外购定制开发具体情况

报告期内，公司营业成本中外购定制开发包括 OA 办公软件开发类、接口开发类，具体构成情况如下：

单位：万元

类型	2020 年度	2019 年度	2018 年度
OA 办公软件开发类	68.44	-	-
接口开发类	-	9.95	25.66
合计	68.44	9.95	25.66

公司业务开展过程中外购定制开发的原因及合理性：1) 公司作为信息化建设项目整体承建商，在项目执行过程中，部分项目还涉及到与自身业务关联度较低的 OA 办公软件，通过外购定制开发服务的方式满足客户的需求；2) 公司部分项目在向客户进行安装部署过程中，需要和客户现有的其他信息系统进行对接，以方便数据的调用和交换，为此公司需向相应的信息系统厂商采购接口开发服务。

综上，公司外购定制开发包括 OA 办公软件开发和接口开发，不涉及公司业务核心环节。

2018 年，公司采购接口开发类金额为 25.56 万元，主要系向太极计算机股份有限公司采购 20 万元；2020 年度，公司采购 OA 办公软件开发类金额 68.44 万元，主要系向合肥远正科技有限公司采购 52.87 万元。相关定价公允性情况详见本问题回复之“二、充分分析并披露新增供应商家数较多、采购金额占比较大的原因及合理性，是否符合行业特点，发行人供应渠道的稳定性，通过比较相同产品（或服务）新增供应商和原有供应商的价格，分析相关采购价格的公允性”之相关内容。

（3）公司具备软件开发能力

公司以服务基层群众的民生需求为宗旨，经过十余年的发展，已成为医疗医保、民政养老信息化建设领域的重要企业之一。公司高度重视产品研发和技术积累，建立了技术研究中心和事业部两级研发体系，形成了从研发到应用的持续创新机制。在业务开展过程中，公司秉承“技术驱动服务”的理念，以满足客户的应用场景需求为出发点，持续跟进软件信息化行业的关键核心技术成果，形成了包括复杂异构平台构建技术和流水线数据智能技术在内的核心技术体系。基于核心技术的应用，公司在医疗医保、民政养老等信息化领域进行软件产品的开发、销售和运维及技术服务。

公司高度重视人才团队建设，把重视人才、激励人才放在最突出的地位，拥有一支行业经验丰富、专业配置完备、年龄结构合理、软件技术和业务知识兼备的复合型人才队伍，截至 2020 年末，公司拥有研发人员 174 名，占员工总数 32.28%。经过十余年的研发积累，公司在医疗医保、民政养老领域已经形成了较为完善的软件产品体系，具备向客户提供信息化整体解决方案的能力。

综上，公司具备软件开发能力。

五、补充披露运输费用的会计处理方式及是否符合《企业会计准则》相关规定，执行新收入准则后是否仍将商品控制权转移前发生的运费列报为销售费用，如是，模拟并说明运费计入营业成本对财务报表和相关指标的影响

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“十一、

(四) 期间费用分析”中补充披露如下：

7、运输费用的会计处理方式情况

由于公司采购由供应商送达，且采购运输费由供应商承担，故公司运输费用金额较小，主要为快递费，分为与项目相关的运输费用和非项目相关的运输费用。各期，公司按照物流公司实际完成的运输服务金额，计入相关成本费用，2020年1月1日起，公司执行新收入准则，公司将商品控制权转移前发生的运输作为履行合同而从事的活动，相关成本作为合同履约成本，待确认收入时，结转至营业成本，不再列报为“销售费用”。具体情况如下：

分类	2020年1月1日及之后	2020年1月1日之前
与项目相关的运输费用	计入存货，待项目完工验收后，确认收入，同时结转至营业成本	销售费用
非项目相关的运输费用	管理费用/销售费用	管理费用/销售费用

综上，公司按照权责发生制原则将发生的运输费用及时计入对应科目，会计处理方式符合《企业会计准则》相关规定，执行新收入准则后将商品控制权转移前发生的运费不再列报为销售费用。

六、对新增供应商、部分供应商成立当年或次年即成为公司供应商的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

1、对新增供应商的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

报告期内，申报会计师针对新增供应商主要执行如下核查程序：

(1) 获取发行人关于采购相关内部控制制度，了解关于供应商准入、选择等关键控制点内控流程，并执行控制测试，评价相关内控执行的有效性；

(2) 访谈发行人采购负责人及财务总监，了解发行人选择新增供应商原因，是否存在特殊利益安排；

(3) 获取发行人采购清单，对采购清单进行核实及对比，形成报告期各期新增供应商清单；

(4) 根据梳理形成主要新增供应商情况表，逐一查询其工商登记信息、官方网站、年度报告，了解其成立时间、注册资本、主营业务及股权结构，核查其与发行人的关联关系等情况；

(5) 对新增供应商执行函证程序，具体比例如下：

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增供应商采购额 (A)	1,990.41	1,942.47	3,631.47
发函金额 (B)	1,486.91	1,167.66	2,285.71
发函比例 (C=B/A)	74.70%	60.11%	62.94%
回函确认金额 (D)	1,243.10	868.18	2,137.43
替代测试确认金额 (E)	243.81	299.48	148.28
回函确认比例 (F=D/B)	83.60%	74.35%	93.51%
回函及替代测试确认比例 (G= (D+E)/B)	100.00%	100.00%	100.00%

(6) 通过实地或视频的方式访谈了主要新增供应商，了解采购模式、定价依据等双方合作情况，以及发行人与主要新增供应商间是否存在与业务无关的资金往来或任何形式的利益安排。具体比例如下：

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
新增供应商采购额 (A)	1,990.41	1,942.47	3,631.47
访谈采购额 (B)	1,294.87	1,260.14	3,022.04
访谈比例 (C=B/A)	65.06%	64.87%	83.22%

(7) 检查新增供应商采购合同、询价记录等，核查采购明细、采购单价是否存在重大异常；

(8) 执行分析性程序。①统计新增供应商数量、采购金额及其占比情况，结合发行人业务模式及采购需要，分析新增供应商数量及金额规模的合理性；②对比分析同类产品（或服务）与原有供应商采购单价的差异；③结合公司各业务毛利率，分析发行人向新增供应商采购单价是否存在显著异常；

(9) 结合发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行流水核查情况，核查其是否与新增供应商或其实际控制人存在资金往来；

(10) 查询软件和信息技术服务业企业，了解新增供应商较多是否符合行业特点。

经核查，申报会计师认为：发行人与新增供应商交易真实、准确，相关采购价格公允；发行人新增供应商家数较多、采购金额占比较大具有合理性，符合行业特点；发行人供应渠道相对稳定。

2、对部分供应商成立当年或次年即成为公司供应商的核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

报告期内，申报会计师对部分供应商成立当年或次年即成为公司供应商主要执行如下核查程序：

(1) 获取发行人关于采购相关内部控制制度，了解关于供应商准入、选择等关键控制点内控流程，并执行控制测试，评价相关内控执行的有效性；

(2) 访谈发行人采购负责人及财务总监，了解部分供应商成立当年或次年即成为公司供应商原因，是否存在特殊利益安排；

(3) 获取发行人采购清单，对采购清单进行核实及对比，形成报告期各期成立当年或次年即成为发行人供应商清单；

(4) 根据梳理形成主要成立当年或次年即成为发行人供应商情况表，逐一查询其工商登记信息、官方网站、年度报告，了解其成立时间、注册资本、主营业务及股权结构，核查其与发行人的关联关系等情况；

(5) 对成立当年或次年即成为发行人供应商执行函证程序，具体比例如下：

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
成立当年或次年即成为公司 供应商采购额 (A)	239.10	412.68	326.05
发函金额 (B)	168.38	293.36	226.24
发函比例 (C=B/A)	70.42%	71.09%	69.39%
回函确认金额 (D)	168.38	293.36	137.02
替代测试确认金额 (E)	—	—	89.22
回函确认比例 (F=D/B)	100.00%	100.00%	60.56%
回函及替代测试确认比例	100.00%	100.00%	100.00%

(G= (D+E) /B)			
---------------	--	--	--

(6) 通过实地或视频的方式访谈了主要成立当年或次年即成为发行人供应商，了解采购模式、定价依据等双方合作情况，以及发行人与主要成立当年或次年即成为发行人供应商间是否存在与业务无关的资金往来或任何形式的利益安排。具体比例如下：

单位:万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
成立当年或次年即成为公司供应商采购额(A)	239.10	412.68	326.05
访谈采购额 (B)	168.38	331.47	226.24
访谈比例 (C=B/A)	70.42%	80.32%	69.39%

(7) 检查成立当年或次年即成为发行人供应商的采购合同、询价记录等，核查主要采购明细、采购单价是否存在重大异常；

(8) 执行分析性程序。①统计成立当年或次年即成为发行人供应商数量、采购金额及其占比情况，结合发行人业务模式及采购需要，分析成立当年或次年即成为发行人供应商数量及金额规模的合理性；②对比分析同类产品（或服务）与原有供应商采购单价的差异；③结合发行人各业务毛利率，分析发行人向成立当年或次年即成为发行人供应商采购单价是否存在显著异常；④选取向成立当年或次年即成为发行人供应商采购的主要明细，公开信息查询同型号产品的市场价格，比较是否存在显著异常；

(9) 结合发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员银行流水核查情况，核查其是否与成立当年或次年即成为发行人供应商单位或其实际控制人存在资金往来；

(10) 查询软件和信息技术服务业企业，了解向成立当年或次年成为发行人供应商采购的情形是否符合行业特点。

经核查，申报会计师认为：发行人与成立当年或次年成为发行人供应商交易真实、准确，相关采购价格公允；报告期内成立当年或次年成为发行人供应商的数量每年均超过 10 家具有合理性，符合行业特点；不存在通过新设主体为发行人承担成本费用的情形。

七、发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员与供应商是否存在资金往来和业务往来，结合资金流水核查情况说明是否存在供应商为发行人承担成本费用的情形

报告期内，申报会计师针对结合资金流水核查情况是否存在供应商为发行人承担成本费用的情形主要执行如下核查程序：

1、获取发行人报告期内全部供应商清单，并与账载数据、合同、银行对账单等进行比对，核查供应商清单的真实性和完整性；

2、获取发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员的银行账户清单，通过中介机构陪同前往主要银行查询开户情况、交叉追踪核查已提供的银行账户流水以及自然人签署的关于提供银行账户完整性的承诺函的方式核实银行账户的完整性；

3、获取报告期内发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员的所有银行账户的对账单，逐笔核查银行资金往来的对手方及交易原因，重点关注对手是否为公司供应商单位或其实际控制人，并对5万元及以上的全部银行流水逐笔询问款项用途并记录、核对，提供相应客观证据佐证；

4、对发行人主要供应商进行了走访，访谈确认：①发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员与供应商是否存在私下利益交换或者其他特殊利益安排；②发行人是否存在其公司以外的账户向贵公司支付货款的情形；

5、查阅发行人与供应商的采购订单及对应的入库单、发票、记账凭证及银行付款凭证等资料，核查发行人与供应商交易的真实性、准确性、完整性。

经核查，申报会计师认为：发行人实际控制人及其控制的其他企业、董监高、其他关键人员与供应商不存在资金往来和业务往来，通过结合资金流水核查情况，不存在供应商为发行人承担成本费用的情形。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期内采购明细表，统计与发行人关联方电话相同供应商

的采购情况：

2、获取并检查葫芦电子、东诚信息和皖和信息采购合同；核实对应项目采购完整性；比对外购服务类似供应商单价，分析相关采购的公允性；

3、检查外购软件（含定制化开发）采购合同，访谈相关业务人员，了解发行人业务开展过程中需要采购较多软件产品（含定制化开发）的原因及合理性；

4、获取主要外购软件（含定制化开发）采购合同的报价文件，检查采购价格的公允性；

5、查阅发行人外购软件采购情况，取得并检查发行人主要外购软件供应商的采购合同、发票、付款凭证、记账凭证等原始凭证；

6、访谈发行人销售人员、财务总监，了解发行人销售业务中产生的运输费用及其核算方式、内部控制流程；

7、查阅《企业会计准则》及应用指南等相关规定的会计处理，判断发行人运输费用的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人与其关联方电话相同供应商的采购具有商业实质，采购价格公允；

2、发行人新增供应商家数较多、采购金额占比较大具有合理性，符合行业特点；发行人供应渠道相对稳定，向新增供应商发生的相关采购价格公允；

3、报告期内成立当年或次年成为发行人公司供应商的数量每年均超过 10 家具有合理性，符合行业特点，相关采购价格公允，不存在通过新设主体为发行人承担成本费用的情形；

4、报告期内发行人外购软件（含定制化开发）采购价格公允；发行人业务开展过程中需要采购较多软件产品（含定制化开发）具有合理性；相关产品或服务不涉及业务核心环节，公司具备软件开发能力；

5、公司按照权责发生制原则将发生的运输费用及时计入对应科目，会计处理方式符合《企业会计准则》相关规定，执行新收入准则后将商品控制权转移前发生的运费不再列报为销售费用。

4、关于毛利率

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 报告期内，公司软件产品毛利率分别为 69.96%、64.79%和 68.14%，高于同行业可比公司，发行人认为主要系产品标准化程度较高，投入的二次开发工作量相对较少，且公司拥有一支成熟的软件研发队伍，每年投入大量研发费用进行前沿技术预研、软件研发等研发活动，有效降低项目实施阶段的工作量。

(2) 报告期内，公司运维及技术服务毛利率分别为 82.95%、76.16%和 77.03%，大幅高于同行业可比公司。

(3) 2019 年公司获取了科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目，确认收入 681.13 万元，毛利率为 92.77%，相关合同及订单存在拆分情形。

(4) 2020 年，微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目分别确认收入 997.88 万元和 307.78 万元，毛利率分别为 93.96%和 90.99%，相关合同及订单显示，项目收入包括系统改造及运营推广收入，运营推广结算金额包含绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等。

请发行人：(1) 客观描述软件产品的开发难度、开发工作量、行业进入壁垒、竞争对手从事相同工作的难易程度，结合上述情况充分分析软件产品毛利率高于同行业可比公司的合理性，以及发行人工作内容与较高毛利率的匹配性，提供“每年投入大量研发费用进行前沿技术预研、软件研发等研发活动，有效降低项目实施阶段的工作量”的具体证据，相关信息披露是否客观、准确。

(2) 对公司运维及技术服务毛利率进一步拆分，选取可比公司可比的运维服务或技术服务毛利率进行对比，充分分析差异原因及合理性，逐个分析各期前五

大运维服务项目和前五大技术服务项目毛利率的合理性。

(3) 补充说明科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目合同及订单拆分具体情况，包括拆分原因、拆分标准、法律效力，该项目与其他类似接口开发项目毛利率对比情况，高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性。

(4) 补充披露微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目的具体内容及收入构成情况（系统改造、绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等），高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性，说明绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等的结算单价及合理性，相关结算单价变动情况。

(5) 补充披露报告期内是否存在其他客户毛利率超过 90% 的情形及具体情况，充分分析毛利率较高的原因及合理性，相关客户与发行人是否存在关联关系（潜在关联关系）及利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，对软件产品、运维及技术服务毛利率高于同行业是否予以了重点关注，是否采取了针对性核查措施及具体情况。

回复：

【披露与说明】

一、客观描述软件产品的开发难度、开发工作量、行业进入壁垒、竞争对手从事相同工作的难易程度，结合上述情况充分分析软件产品毛利率高于同行业可比公司的合理性，以及发行人工作内容与较高毛利率的匹配性，提供“每年投入大量研发费用进行前沿技术预研、软件研发等研发活动，有效降低项目实施阶段的工作量”的具体证据，相关信息披露是否客观、准确

(一) 客观描述软件产品的开发难度、开发工作量、行业进入壁垒、竞争对手从事相同工作的难易程度结合上述情况充分分析软件产品毛利率高于同行业可比公司的合理性

1、公司软件产品的开发难度、开发工作量、行业进入壁垒、竞争对手从事

相同工作的难易程度

(1) 开发难度和开发工作量

医疗卫生业务专业化程度较高，软件产品开发难度和工作量主要体现在产品规划设计和技术研发两个方面。产品规划设计需深入理解行业信息化建设相关政策标准，分析客户的业务规则、业务流程以及特定业务需求，准确进行产品定位和规划设计，以保证软件产品的功能性和实用性，同时，需要不断完善和丰富产品线，以形成整体解决方案；技术研发需结合客户的需求特征，探索可行的技术路线、技术架构和应用模式，充分结合云计算、大数据、物联网、人工智能、移动互联网等新兴关键技术，进行技术研发和集成应用，形成契合客户需求的软件信息化系统，保证软件产品的创新性和可靠性。

因此，信息化服务厂商既需要在产品定位的细分领域具有较强的专业知识和行业服务经验积累；也需具有专业的研发团队对软件行业的关键成果和前沿技术进行充分消化、吸收和再创新，形成自主核心技术储备，以核心技术支撑软件产品开发和解决方案创新，提升客户需求的响应速度和软件开发效率，并随着信息技术发展以及产业政策、客户需求变化，不断进行技术研发和产品升级迭代，否则开发出来的产品很难满足客户需求并形成有效的行业竞争力。综上，医疗卫生行业软件产品开发难度和工作量较大。

公司软件产品主要定位于基层医疗卫生信息化，相较于三甲医院信息化，各自的需求特征存在差异，具体对比情况如下：

项目	基层医疗卫生	三甲医院
需求特征	基层医疗卫生信息化通常为区域内统筹规划实施，涉及卫健委等政府管理部门、县级医院、乡镇卫生院（社区卫生服务中心）、村卫生室（社区服务站）等多个用户主体，用户对象层级多数量大，既存在服务医疗卫生活动需求，又存在服务卫生行政管理需求。因此在单个机构层面，需实现基层医疗和公共卫生机构行政管理、业务处理和诊疗活动的电子化和流程化；在区域层面，需通过信息化手段构建区域平台，将相关主体信息系统连接汇总，实现“上下联、信息通”，整合区域内医疗卫生资源和服务，规范基层医疗卫生机构内部管理和医疗卫生监督考核，提升基层医疗卫生服务能力、医疗卫生体系运转效率以及卫生行政管理的科学性。	三甲医院信息化主要由各医院自主实施，以服务院内运营管理和诊疗活动需求为主。但三甲医院相对体量庞大、专业科室多，业务内容多样，诊疗活动流量大，一般要求通过信息化手段对医院的人流、物流、资金流等进行综合管理，并对医疗活动各阶段中产生的数据充分采集、共享、统计、分析，实现医院运行全面自动化，支持医院的门诊、医技、临床、科研、行政、后勤等部门和科室业务活动，指导医院的经营和决策，提升医院工作效率和竞争力。同时，由于不同三甲医院在医疗资源体量、资金实力、组织架构、科室管理等方面差异较大，需求也更加多元。
开发难	基于用户主体和用户对象层级多，相关	基于医院内部科室多，业务内容多样，

<p>度及开发工作量</p>	<p>业务系统较多，既包括基层业务系统，如医疗机构的数字化医院系统、基本公共卫生服务系统等；还包括平台类系统，如：全民健康信息平台、区域 LIS 系统、区域 PACS 系统、医共体绩效考核系统、双向转诊系统等。</p> <p>基层医疗机构信息化各地建设标准相对统一，需求边界明确，个性化定制需求较少，主要参照《基层医疗卫生信息系统基本功能规范》、《全国基层医疗卫生机构信息化建设标准与规范（试行）》、《基于居民健康档案的区域卫生信息平台技术规范》等标准，进行医疗卫生机构信息化产品和全民健康平台等软件的开发工作。开发工作量主要在产品推广销售前完成，在项目实施阶段安装部署的通常是公司成熟软件产品，二次开发内容较少。</p>	<p>相关子系统较多，需要支撑医院的门诊、医技、临床、科研、行政、后勤等部门和科室业务活动，如：门诊医生工作站、住院医生工作站、手术室管理、体检管理、药库管理、药房管理、病案管理、人事工资管理、LIS、PACS、EMR 等。</p> <p>三甲医院客户需求较为复杂和多元，因此软件系统项目化开发内容较多，开发工作通常先依据《医院信息平台应用功能指引》、《全国医院信息化建设标准与规范（试行）》、《医院信息化建设应用技术指引（2017 年版）》等标准进行基础模块和框架的开发，形成基础版本，获取客户订单后再结合特定客户的各种定制需求进行二次开发，丰富优化模块功能，进行模块集成整合，形成完整信息化系统。</p>
----------------	---	--

综上，如上表所示，基层医疗卫生与三甲医院软件开发各自具有特定的需求特征、开发难度及工作量，相对而言基层医疗卫生信息化个性化定制需求较少，产品标准化程度高，能够较大程度形成规模经济。

（2）行业进入壁垒

就基层医疗卫生信息化而言，进入壁垒主要包括：

①行业经验壁垒

基层医疗卫生软件开发和项目建设过程中需要充分考虑卫生行政部门、医疗卫生机构、医卫人员与患者的联动，信息化服务厂商除要求具备计算机、通信、网络等专业技能，还要求其对医疗卫生机构建设规划、医疗卫生机构功能设置、医疗卫生业务规则、业务流程以及行业信息化建设及技术演变过程和未来的发展趋势有较为深刻的认识，具备丰富行业经验积累和典型实施案例的服务厂商更易获得客户认可，缺乏长期积累的新进入者很难形成有效的行业竞争力。

②技术壁垒

基层医疗卫生信息化具有管理层级多、机构数量多等特征，需要吸收消化云计算、大数据、物联网等软件信息化行业新兴技术，并针对业务场景进行创新和优化。信息技术的升级迭代以及客户需求的多样性和快速增长也不断加大产品开发的技术难度和创新要求。同时基层医疗卫生信息化涉及卫生行政部门，县、乡、村三级医疗卫生机构以及个人健康和公共卫生安全，对系统稳定性、信息安全性、业务综合性以及快速服务响应方面的要求也相对较高。优质的服务厂商需要建立持续有效的研发创新体系，同时还要与客户进行技术对接，在服务的过程中持续

优化调整。对于行业新进入者，核心技术的积累、研发体系的搭建和基于行业深度理解把控将形成较高的技术壁垒。

③人才壁垒

人才是软件企业的核心竞争力之一。行业软件供应商需要拥有既具备丰富行业经验和信息技术双重知识背景、又掌握软件研发核心技术的专业团队。企业人才队伍的形成是一个逐步发展和长期积累的过程，从而进入本行业面临较高的人才壁垒。

④客户迁移壁垒

医疗卫生信息化用户数量多、业务条线多、流程复杂，对应的信息系统功能繁多、架构复杂、数据安全性要求高，加之医疗政策变动频繁，因此决定了客户与信息化服务厂商之间以长期合作为主。更换服务厂商不仅需要付出较高的关键信息迁移成本，且服务厂商难以在短期内全面了解既有系统的技术特点，因此，若服务厂商的产品与服务质量较好，双方往往会形成长期稳定的合作关系。这一特点有利于市场先入者的业务持续发展，而对新的市场竞争者形成了较高的进入壁垒。

(3) 竞争对手从事相同工作的难易程度

竞争对手从事相同工作需根据基层医疗卫生信息化需求特征有针对性地进行产品规划设计和核心技术研发，同时客户选择供应商也倾向选择在特定领域具有较多行业经验积累和典型实施案例的企业，相关产品需要经过实际市场验证才能逐步推广取得客户认可。公司是国内较早进入基层医疗卫生信息化的软件供应商之一，实施了多个典型标杆项目，积累了丰富的服务经验，对客户形成了深刻的理解，能够满足客户的各类特定需求，增强了公司产品的竞争力。

2、公司软件产品毛利率与同行业可比公司对比分析

报告期内，公司软件产品与同行业可比公司软件业务毛利率对比如下：

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
久远银海	55.16%	55.55%	54.04%
创业慧康	65.89%	62.76%	62.99%
卫宁健康	69.64%	64.18%	59.95%
易联众	58.09%	57.57%	62.66%
山大地纬	59.26%	55.80%	67.19%

平均值	61.61%	59.17%	61.37%
本公司	68.14%	64.79%	69.96%

如上表所示，公司毛利率高于同行业可比上市公司，主要原因系：

(1) 产品应用领域差异。同行业可比公司中，久远银海、易联众和山大地纬软件产品主要应用于人力资源和社会保障领域，客户对象主要为人力资源、医疗保障等政府部门，公司及创业慧康、卫宁健康软件产品主要应用于医疗卫生领域，客户对象主要为卫健部门。相较而言，人社领域软件产品存在较多的定制化需求，而医疗卫生领域软件产品相对产品化程度高，因此久远银海、易联众和山大地纬毛利率略低于创业慧康、卫宁健康及公司。

(2) 项目规模差异。通常情况下，单项合同规模较大的项目一般需通过招投标方式取得，市场竞争相对更加激烈，毛利额较高但毛利率相对偏低。从报告期内公司收入根据项目金额分层来看，公司各期确认收入 100 万以上软件产品项目的毛利率均低于 100 万以下项目毛利率，具体情况如下：

项目分层	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
100 万以上项目	74.85%	64.74%	53.58%	53.46%	52.47%	63.40%
100 万以下项目	25.15%	78.28%	46.42%	77.88%	47.53%	77.21%
合计	100.00%	68.14%	100.00%	64.79%	100.00%	69.96%

由上表可知，2019 年公司 100 万以上软件产品项目毛利率较低，主要受铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目影响，剔除该项目影响，2018 年、2019 年和 2020 年，公司 100 万元以上软件产品项目毛利率分别为 63.40%、61.66% 和 64.74%，与创业慧康、卫宁健康毛利率较为接近。2018 年、2019 年和 2020 年，公司 100 万以上软件产品项目收入占比分别为 52.47%、53.58% 和 74.85%，大项目数量及收入占比逐年上升，主要系 2019 年 5 月，国家卫健委相继发布《关于推进紧密型县域医疗卫生共同体建设的通知》以及《关于开展紧密型县域医疗卫生共同体建设试点的指导方案》，提出通过紧密型医共体建设，进一步整合区域医疗卫生资源，推进县域医疗卫生资源共享，促进优质医疗卫生资源下沉到基层，提高县域医疗卫生资源配置和使用效率，加快提升基层医疗卫生服务能力，推动构建分级诊疗、合理诊治和有序就医新秩序。紧密型医共体的核心就是“推进县乡一体、乡村一体管理，提高县域医疗卫生服务体系整体绩效和基层医疗卫

生服务能力”，分级诊疗的核心就是形成“基层首诊、双向转诊、急慢分治、上下联动”。基于上述政策的影响，基层医疗卫生机构信息化系统建设标准更高，信息化系统功能更加丰富，因而单个项目的合同金额较大。

创业慧康、卫宁健康软件产品主要服务于三甲医院等大型医院，需求更加复杂和多元，实施过程中存在较多的个性化定制需求，人员投入较多，单项合同规模较大；公司软件产品主要服务于基层医疗卫生机构（乡镇卫生院、村卫生室），单项合同规模相对较小，相较而言，公司拥有数量较多的小项目，公司软件产品业务毛利率略高于创业慧康、卫宁健康。此外，公司地处安徽合肥，当地工资水平相对较低，从而人工成本低于创业慧康、卫宁健康。

综上，公司软件产品毛利率高于同行业可比公司平均水平具有合理性。

（二）发行人工作内容与较高毛利率的匹配性，提供“每年投入大量研发费用进行前沿技术预研、软件研发等研发活动，有效降低项目实施阶段的工作量”的具体证据，相关信息披露是否客观、准确。

公司高度重视研发工作，持续跟进行业相关政策和技术发展，并结合客户的产品应用反馈和需求，不断对已有软件产品进行迭代升级或进行新产品预研。2018年度、2019年度和2020年度，公司研发费用分别为2,557.30万元、3,290.72万元和3,288.01万元，占同期营业收入的比例分别为16.13%、20.74%和16.08%，研发投入较大；报告期内公司研发费用率高于同行业可比公司，主要原因系公司研发支出均费用化处理，而同行业可比公司均存在资本化的情形。同时基层医疗卫生信息化方面各地建设标准相对统一，需求边界较为明确，个性化定制需求较少。因此在项目实施阶段，安装部署的通常是公司成熟软件产品，相关软件或功能模块多为前期已经研发完成，二次开发内容较少，主要工作为安装部署、用户培训等工作。另外，公司针对实施阶段工作特点研发了部分辅助平台工具支持项目实施工作，如通过开发的测试运维管理云平台，实现标准化产品安装和迭代升级可以一键完成，无需对每一台服务器逐一操作；通过开发的大数据与人工智能一体化平台，实现在各系统之间的数据汇集过程中对所采集数据的自动校验、清洗、转换的自动化数据治理工作等，有效降低了项目实施阶段的工作量，提高项目实施效率。

以报告期内公司开展的研发项目来看，报告期内公司研发项目主要可归结为两类：一类为基础业务支撑类软件和新技术的研发，即持续研究、跟踪软件信息

化行业关键成果和前沿技术，进行消化、吸收和再创新，探索新技术在软件开发上的融合吸收，实现技术集成应用和关键技术突破，包括技术路线规划、软件架构设计、支撑平台（如大数据运维管理平台、数据支撑与数据交互平台）开发等，为软件产品演进和升级提供基础技术支持，赋能软件产品的快速研发和升级；另一类即为软件产品研发或更新升级。报告期内公司研发项目具体情况如下：

项目	研发费用			研发类别	取得的研发成果
	2020 年度	2019 年度	2018 年度		
大数据与人工智能一体化平台	574.14	-	-	技术研发	已取得软件著作权 4 项： 数据交换与整合系统、数据采集适配工具软件、数据总线管理系统、数据采集调度管理平台。 正在申请中的软件著作权 1 项： 数据标准管理系统。
健康养老物联网平台	356.44	-	-	技术研发/ 产品研发	拟申请软件著作权 3 项： 健康养老物联网系统、数据传输协议统一解析与管理系统、物联网设备接入与安全管理系统。
处方流转平台	389.33	-	-	产品研发	已取得软件著作权 3 项： 医疗保障公共服务消息推送系统、医疗保障公共服务注册认证系统、医疗保障公共服务安全接入系统。
测试运维管理云平台	389.28	-	-	技术研发	公司内部使用，未申请软件著作权。
社会救助平台升级	187.87	-	-	产品研发	已取得软件著作权 2 项： 基层移动服务系统、民政对象管理系统。
临床数据整合分析智能管理平台	517.15	470.61	-	产品研发	已取得软件著作权 2 项： 数据中台平台、卫生统计与决策分析系统。 正在申请中的软件著作权 2 项： 医改监管决策平台、区域临床路径管理系统。
智慧医疗健康大数据管理平台	565.61	681.63	-	产品研发	已取得软件著作权 2 项： 业务中台平台、区域中心药房管理系统。 正在申请中的软件著作权 3 项： 医共体资金管理系统、电子健康卡管理系统、医疗机构绩效考核系统。
基于钉钉的医共体解决方案	92.20	18.36	-	产品研发	已取得软件著作权 3 项： 医防融合 Saas 管理系统、紧密型医共体 BI Saas 管理系统、妇女儿童健康

					管理 Saas 管理系统。
体检流程及健康档案管理服务平台	78.42	-	-	产品研发	已有健康体检管理系统软件著作权，本次是产品升级。
手术麻醉临床信息管理系统	77.09	-	-	产品研发	已有手术与麻醉管理系统软件著作权，本次是产品升级。
移动端远程监测护理平台	60.48	-	-	产品研发	已取得软件著作权 1 项： 基层移动服务系统
居民健康检测及分析管理系统	-	493.63	-	产品研发	已取得软件著作权 3 项： 区域处方点评系统、区域病历点评系统、互联网预约挂号系统。
数据支撑与数据交互平台	-	492.83	-	技术研发/ 产品研发	已取得软件著作权 4 项： 应用支撑中台平台、医疗保障公共服务系统应用支撑系统、公共服务业务中台平台、医疗保障电子凭证系统。
退役军人智能信息管理系统	-	540.43	-	产品研发	已取得软件著作权 6 项： OCR 智能识别系统、光荣院移动端应用系统、智慧光荣院管理平台、光荣院数据交换共享平台、光荣院医养护系统、光荣院志愿服务与捐赠管理系统。
诊疗流程录入信息管理平台	-	464.28	-	产品研发	已取得软件著作权 3 项： 移动医生站管理系统、电子处方流转平台、影像远程诊断 Saas 管理系统。
县级卫生综合管理平台	-	-	461.67	产品研发	已取得软件著作权 4 项： 移动健康管理平台、基本公共卫生两卡制系统、移动智慧公卫系统、全民健康信息平台。
高值耗材管理系统	-	38.85	-	产品研发	已有高值耗材管理系统软件著作权，本次是产品升级。
消毒供应室追溯管理系统	-	51.45	-	产品研发	已取得软件著作权 1 项： 消毒供应室追溯管理系统
资产追溯管理系统	-	38.65	-	产品研发	已有资产追溯管理系统软件著作权，本次是产品升级。
养老信息管理平台	-	-	588.55	产品研发	已取得软件著作权 3 项： 智慧健康养老平台、居家养老服务平台、智慧养老云平台。
县域医共体信息管理系统	-	-	421.70	产品研发	已取得软件著作权 4 项： 智慧医疗智能提醒服务管理系统、数据质量分析与智能控制系统、医疗健康大数据质量控制与监测管理系统、医疗化验数据整合信息软件。
大数据运维管理平台	-	-	415.23	技术研发/ 产品研发	已取得软件著作权 3 项： 可视化 workflow 配置系统、民政数据资

					源库管理系统、民政数据采集系统。
晶奇云 HIS 医院管理信息系统	-	-	300.90	产品研发	已取得软件著作权 5 项： 移动院务通系统、 手持护理系统、人事及档案管理信息系统、高值耗材管理系统、资产追溯管理系统。
社会组织管理平台	-	-	369.25	产品研发	已取得软件著作权 3 项： 社会组织大数据应用平台、社会组织信息网平台、法人库移动端系统。
合计	3,288.01	3,290.72	2,557.30		

公司所属的软件和信息技术服务行业具有技术迭代快、下游客户升级需求多等特点，公司需不断的进行技术和产品研发攻关，才能持续巩固公司竞争优势。

综上，在项目实施阶段，公司的工作内容和较高毛利率具有匹配性，公司每年投入大量研发费用进行前沿技术预研、软件研发等研发活动，有效降低项目实施阶段的工作量信息披露客观、准确。

二、对公司运维及技术服务毛利率进一步拆分，选取可比公司可比的运维服务或技术服务毛利率进行对比，充分分析差异原因及合理性，逐个分析各期前五大运维服务项目和前五大技术服务项目毛利率的合理性

(一) 对公司运维及技术服务毛利率进一步拆分，选取可比公司可比的运维服务或技术服务毛利率进行对比

报告期内，公司运维及技术服务分为与软件相关运维服务、与软件相关的技术服务和其他领域技术服务，具体情况如下：

单位：万元

业务类别	明细类别	收入金额	收入占比	毛利金额	毛利占比	毛利率
2020 年度						
运维服务	与软件相关的运维服务	2,901.16	44.79%	2,268.63	45.47%	78.20%
技术服务	与软件相关的技术服务	2,453.92	37.89%	2,145.57	43.00%	87.43%
	其他领域技术服务	1,122.04	17.32%	575.10	11.53%	51.25%
合计		6,477.12	100.00%	4,989.30	100.00%	77.03%
2019 年度						
运维服务	与软件相关的运维服务	2,710.38	51.15%	2,092.72	51.85%	77.21%
技术服务	与软件相关的技术服务	1,830.28	34.54%	1,531.92	37.96%	83.70%

	其他领域技术服务	758.67	14.32%	411.13	10.19%	54.19%
合计		5,299.33	100.00%	4,035.77	100.00%	76.16%
2018 年度						
运维服务	与软件相关的运维服务	1,879.99	75.11%	1,553.33	74.81%	82.62%
技术服务	与软件相关的技术服务	515.37	20.59%	464.34	22.36%	90.10%
	其他领域技术服务	107.66	4.30%	58.72	2.83%	54.54%
合计		2,503.03	100.00%	2,076.39	100.00%	82.95%

注：其他领域技术服务主要系为中国石油提供的系统测试、系统维护等技术服务工作。

经查询软件及信息技术服务业公司的招股说明书或年度报告等公开披露资料，公司运维及技术服务业务与下列公司的相关业务较为类似，具体如下：

1、与软件产品相关的运维服务的毛利率与同行业公司可比业务对比

报告期内，公司与软件产品相关的运维服务毛利率与同行业公司可比业务毛利率对比如下：

公司名称	用于对比的业务	2020 年度	2019 年度	2018 年度
山大地纬 (688579)	软件维护服务	未披露	89.36%	76.00%
普元信息 (688118)	软件维护服务	未披露	100.00%	100.00%
麦迪科技 (603990)	软件运维服务	75.29%	83.15%	88.45%
顶点软件 (603383)	软件运维服务	87.44%	89.37%	89.28%
平均数		81.37%	90.47%	88.43%
晶奇网络	与软件产品相关的 运维服务	78.20%	77.21%	82.62%

由上表可知，报告期内，公司与软件产品相关的运维服务业务的毛利率与同行业公司可比业务均处于较高水平，不存在较大差异。公司软件产品以服务基层为主，客户基数大，标准化程度较高，相关的故障诊断与解决工作的复用性高，大部分运维服务工作可以通过远程协助方式完成，服务附加值较高。因此，公司与软件产品相关的运维服务毛利率合理。

2、与软件产品相关的技术服务的毛利率与同行业公司可比业务对比

公司与软件产品相关的技术服务的毛利率与同行业公司可比业务毛利率对比如下：

公司名称	用于对比的业务	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宝兰德 (688058)	系统升级及补丁服务	80.56%	95.11%	93.54%
致远互联 (688369)	系统优化及升级 升迁服务	93.12%	88.20%	88.11%
泛微网络 (603039)	系统升级及开发 服务	96.81%	97.44%	96.97%
平均数		90.16%	93.58%	92.87%
晶奇网络	与软件产品相关的 技术服务	87.43%	83.70%	90.10%

由上表可知，报告期内，公司与软件产品相关的技术服务业务的毛利率与同行业公司可比业务的毛利率均处于较高水平，不存在较大差异；公司与软件产品相关的技术服务，系根据客户具体需求按次为其提供系统升级优化、接口开发等服务，服务附加值较高。因此，公司与软件产品相关的技术服务毛利率合理。

3、其他领域的技术服务的毛利率与同行业公司可比业务对比

公司其他领域的技术服务的毛利率与同行业公司可比业务毛利率对比如下：

公司名称	用于对比的业务	2020 年度	2019 年度	2018 年度
山大地纬 (688579)	用电领域的技术服务	未披露	60.18%	58.48%
普联软件 (300996)	石油领域的技术服务	53.74%	35.29%	37.12%
三维天地（上市 委会议通过）	非自研软件相关的技术服务	38.44%	50.55%	56.01%
泽宇智能（上市 委会议通过）	电力企业信息化技术服务	69.08%	60.20%	49.10%
平均数		53.75%	51.56%	50.18%
晶奇网络	石油领域的技术服务	51.25%	54.19%	54.54%

注：普联软件石油领域技术服务业务为其对中国石油、中国石化、中国海油提供的定制开发和技术服务，2020 年毛利率为其披露的 2020 年 1-6 月数据，2018 年度、2019 年度其该业务毛利率较低主要系受个别大项目毛利率较低影响所致。

由上表可知，报告期内，公司其他领域的技术服务的毛利率与同行业公司可比业务的毛利率基本持平；其他领域技术服务的毛利率低于与软件产品相关的运维服务、与软件产品相关的技术服务的毛利率，主要原因是公司配备了专门的服务团队驻场持续为中国石油提供技术服务，发生的人工薪酬、差旅费、房租办公费较多所致。因此，公司其他领域的技术服务的毛利率合理。

综上所述，公司运维及技术服务的毛利率与同行业公司的可比业务毛利率不

存在较大差异，且毛利率与公司的业务特点相符合，公司运维及技术服务的毛利率合理。

(二) 各期前五大运维服务项目和前五大技术服务项目毛利率的合理性

1、报告期内，公司前五大运维服务项目及其毛利率情况

单位：万元

2020 年度				
序号	客户名称	项目名称	收入金额	毛利率 (%)
1	佛山市民政局	佛山市社会救助信息平台运行维护项目	45.28	79.26
2	贵州省医疗保障局	贵州省新型农村合作医疗平台运维服务项目	42.45	56.96
3	合肥市民政局	合肥市社会救助综合服务平台运维服务项目	41.34	78.20
4	铜仁梵净山城市建设投资有限公司	铜仁市“智慧医疗”医供体相关信息系统运维服务项目	38.78	82.11
5	海南省民政厅	海南省民政厅信息系统运行维护项目	37.99	72.23
2019 年度				
序号	客户名称	项目名称	收入	毛利率 (%)
1	贵州省医疗保障局	贵州省新型农村合作医疗平台运维服务项目	42.45	76.18
2	合肥市民政局	合肥市社会救助综合服务平台运维服务项目	41.34	74.26
3	毕节市七星关区新型农村合作医疗管理中心	七星关区新型农村合作医疗信息化系统运维服务项目	36.75	77.91
4	安徽省卫生和计划生育委员会	安徽省新型农村合作医疗省级平台系统运行维护项目	33.02	81.09
5	黔西县新型农村合作医疗领导小组办公室	黔西县新型农村合作医疗信息化系统运维服务项目	32.20	77.91
2018 年度				
序号	客户名称	项目名称	收入	毛利率 (%)
1	合肥市民政局	合肥市社会救助综合服务平台运维服务项目	45.06	82.92
2	贵州省卫生和计划生育委员会	贵州省新型农村合作医疗平台运维服务项目	42.45	71.38
3	毕节市七星关区新型农村合作医疗管理中心	七星关区新型农村合作医疗信息化系统运维服务项目	37.28	83.15
4	黔西县新型农村合作医疗领导小组办公室	黔西县新型农村合作医疗信息化系统运维服务项目	34.72	83.15

5	安徽省卫生和计划生育委员会	安徽省新型农村合作医疗省级平台系统运行维护项目	33.02	81.09
---	---------------	-------------------------	-------	-------

公司运维服务业务系公司为保证系统稳定运行而向客户提供基于软件产品售后相关的定期维护、故障诊断与解决、技术培训等服务内容。公司按照项目对运维服务业务进行成本归集与核算，运维服务成本主要包括人工薪酬、差旅费等其他费用。公司软件产品运行使用过程中易出现的大部分问题或故障类型可通过远程协助的方式解决，通常单个项目运维时间短、处理迅速，公司运维人工薪酬根据运维收入比例分摊至各运维项目成本；差旅费等费用根据出差申请单等信息直接归集至所属运维项目成本。

报告期内，公司运维服务业务的毛利率分别为 82.62%、77.21%和 78.20%，毛利率较为稳定。2018 年度、2020 年度，贵州省新型农村合作医疗平台运维服务项目的毛利率低于当期公司运维服务业务的毛利率，主要原因是该项目当期存在运维人员到项目现场进行售后维护，发生交通、住宿等相关费用所致；除此之外，报告期内公司运维服务前五大项目的毛利率与当期运维服务业务的毛利率基本持平，不存在较大差异。

综上，报告期内公司前五大运维服务项目毛利率合理。

2、报告期内，公司前五大技术服务项目及其毛利率情况

单位：万元

2020 年度					
序号	客户名称	项目名称	业务类别	收入金额	毛利率 (%)
1	腾讯医疗健康(深圳)有限公司	微信医保电子凭证技术服务项目	与软件产品相关的技术服务	997.88	93.96
2	中国石油天然气股份有限公司下属子公司	中石油销售信息系统一线运维技术服务项目	其他领域的技术服务	319.43	50.97
3	支付宝(中国)网络技术有限公司	支付宝医保电子凭证技术服务项目	与软件产品相关的技术服务	307.78	90.99
4	中国石油天然气股份有限公司下属子公司	中石油互联网、人力资源运维和年度系统测试技术服务项目	其他领域的技术服务	214.62	48.73
5	安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司	智医助理接口开发技术服务项目	与软件产品相关的技术服务	207.83	89.50
2019 年度					
序号	客户名称	项目名称	业务类别	收入	毛利率 (%)
1	安徽科大讯飞医疗信	智医助理接口开发技术服务项	与软件产品相	681.13	92.77

	息技术有限公司	目	关的技术服务		
2	中国石油天然气股份有限公司下属子公司	中石油销售信息系统一线运维技术服务项目	其他领域的技术服务	319.43	47.02
3	Big Networks Pty Ltd, Australia	统一分类模型及无创血糖仪技术服务项目	其他领域的技术服务	188.48	68.26
4	支付宝（中国）网络技术有限公司	支付宝医保电子凭证技术服务项目	与软件产品相关的技术服务	104.96	90.42
5	贵州银行股份有限公司	贵州省医疗保障税务系统与原医保相关信息系统接口开发技术服务项目	与软件产品相关的技术服务	99.06	85.35
2018 年度					
序号	客户名称	项目名称	业务类别	收入	毛利率（%）
1	中国石油天然气股份有限公司下属子公司	中石油销售信息系统一线运维技术服务项目	其他领域的技术服务	79.86	43.10
2	铜陵市居民经济状况核对中心	铜陵市居民经济状况核对平台升级改造项目	与软件产品相关的技术服务	27.83	87.26
3	黑龙江林甸农村商业银行股份有限公司	城乡居民基本医疗保险系统与定点医院 HIS 系统接口项目	与软件产品相关的技术服务	21.12	92.13
4	南陵县卫生和计划生育委员会	南陵县卫计委全民健康信息平台与芜湖市平台接口项目	与软件产品相关的技术服务	16.89	90.60
5	云上贵州大数据产业发展有限公司	贵州省最低生活保障信息系统接口项目	与软件产品相关的技术服务	14.65	93.75

公司技术服务业务包括与软件产品相关的技术服务、其他领域的技术服务。与软件产品相关的技术服务系公司为客户解决基于软件产品质保服务外的其他需求，如系统升级优化、接口开发、数据迁移等；其他领域技术服务主要系公司为中国石油提供的系统测试、系统维护等技术服务。报告期内，公司前五大技术服务项目毛利率的合理性如下：

项目名称	确认年度	具体情况
微信医保电子凭证技术服务项目	2020 年度	该项目毛利率较高，具体原因详见本题答复“四、补充披露微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目的具体内容及收入构成情况(系统改造、绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等)，高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性，说明绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等的结算单价及合理性，相关结算单价变动情况”中相关内容。
支付宝医保电子凭证技术服务项目	2020 年度 2019 年度	
中国石油天然气股份有限公司下属子公司相关的技术服务项目	2020 年度 2019 年度 2018 年度	公司为中国石油天然气股份有限公司下属子公司提供系统测试、系统维护等技术服务，毛利率处于合理水平。

智医助理接口开发技术服务项目	2020 年度 2019 年度	该项目毛利率较高，具体原因详见本题答复“三、补充说明科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目合同及订单拆分具体情况，包括拆分原因、拆分标准、法律效力，该项目与其他类似接口开发项目毛利率对比情况，高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性”中相关内容。
统一分类模型及无创血糖仪技术服务项目	2019 年度	该项目系公司为客户提供其他领域的技术服务，毛利率处于合理水平。
林甸县城乡居民基本医疗保险系统与定点医院 HIS 系统接口项目	2018 年度	该项目系为完成林甸县区域内 8 家定点医院信息系统与城乡居民基本医疗保险系统对接，实现 HIS 系统医保读卡、病人登记、费用上传、出院登记、出院结算等医保报销业务，服务附加值较高，毛利率较高。
铜陵市居民经济状况核对平台升级改造项目	2018 年度	该项目系为完成铜陵市居民经济状况核对平台与铜陵市“互联网+政务服务”平台的无缝对接，实现核对业务“全程网上办理”，服务附加值较高，毛利率较高。
南陵县卫计委全民健康信息平台与芜湖市平台接口项目	2018 年度	该项目系为完成南陵县全民健康信息平台与芜湖市平台对接，实现南陵县两家县级医院、乡村两级医疗服务数据、基本公共卫生服务数据上传至芜湖市平台，服务附加值较高，毛利率较高。
贵州省最低生活保障信息系统接口项目	2018 年度	该项目系为完成毕节市、铜仁市两市的城乡居民医保系统与税务部门信息系统对接，实现城乡居民参保缴费业务，服务附加值较高，毛利率较高。

综上，报告期内公司前五大技术服务项目毛利率合理。

三、补充说明科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目合同及订单拆分具体情况，包括拆分原因、拆分标准、法律效力，该项目与其他类似接口开发项目毛利率对比情况，高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性

为提高基层医疗机构诊疗服务水平，科大讯飞中标了安徽省多个县区的“智医助理”系统建设项目，根据《安徽省人民政府办公厅关于促进“互联网+医疗健康”发展的实施意见》（皖政办[2018]39 号）和各区县招标文件的要求，“智医助理”系统在其应用区域需实现与当地医卫信息化系统对接，通过接口服务实现数据互通共享。公司拥有其中 52 个县区的医卫信息化系统市场，为实现“智医助理”与该部分区域的医卫信息化系统对接，科大讯飞向公司进行了接口开发服务采购，由公司开发接口程序。应客户安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司要求，公司与其签署了两份《“智医助理”接口开发及技术服务框架协议》并将订

单金额拆分，最终结算及付款以两份协议合计金额计算。根据安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司出具的说明：“两份《“智医助理”接口开发及技术服务框架协议》均为本公司真实意思表述，本公司对晶奇网络的协议履行情况予以确认。”

2019年、2020年，科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目公司确认收入681.13万元、207.83万元，毛利率分别为92.77%、89.50%。就接口开发而言，主要工作内容包括接口文档分析、函数调用开发、安装部署等。科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目中，接口文档为全省统一版本，公司涉及的52个县区医卫信息化系统均为统一版本，因此只需开发一版接口程序即可在各县区系统直接复制使用，且相关系统支持在线改造升级，而科大讯飞智医助理接口开发项目为按县区结算付费，因此项目毛利率较高，服务附加值较高。

公司接口开发服务主要系基于公司销售的软件产品提供的技术服务，即在客户使用的第三方软件需要与公司软件产品进行数据交换时，公司开发接口程序对已安装部署的公司软件产品进行接口改造，实现客户使用的第三方软件与公司软件产品对接。通常情况下接口开发服务均由软件销售方提供，议价能力较强，投入的工作量相对较小，服务附加值较高，毛利率普遍较高。其他类似接口开发项目毛利率情况详见本题“二、对公司运维及技术服务毛利率进一步拆分，选取可比公司可比的运维服务或技术服务毛利率进行对比，充分分析差异原因及合理性，逐个分析各期前五大运维服务项目和前五大技术服务项目毛利率的合理性”中相关内容。

随着各地以及各行业信息化建设的推进，公司已销售的软件产品未来仍存在潜在的接口开发服务需求。以即将实施的安徽省医保平台为例，安徽省医保局于2021年5月下发关于印发《安徽省医疗保障信息平台建设工程两定机构接口改造通知》的函，要求各地市遵照国家医疗保障局《医疗保障信息平台定点医药机构接口规范》，进行两定机构接口改造工作，推动安徽省医疗保障信息平台在各市的顺利落地，因此公司已启动与使用公司医卫信息化系统的县区进行业务洽谈工作，目前已完成与含山县的签约，单县合同金额18万元。

四、补充披露微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目的具体内容及收入构成情况（系统改造、绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等），高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性，

说明绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等的结算单价及合理性，相关结算单价变动情况

(一) 补充披露微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目的具体内容及收入构成情况（系统改造、绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等），高毛利率的合理性及与工作量、工作难度的匹配性，相关业务的可持续性

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”之“十一、（三）毛利及毛利率变动分析”之“3、报告期前五大客户毛利率情况，分析并披露毛利率波动原因”之“（1）、②腾讯医疗微信医保电子凭证在线系统改造项目”中补充披露如下：

微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目均为接口开发项目，主要系基于合肥、淮南部署的公司医保信息化系统，开发接口程序，打通医保系统和微信、支付宝医保电子凭证系统的信息传输，实现参保人员能通过微信、支付宝渠道完成在线身份认证、医保电子凭证激活申领等功能，以及基于合肥、淮南地区两定医药机构部署的公司医保刷卡结算信息系统，开发接口程序，打通两定机构医保刷卡结算信息系统和微信、支付宝医保电子凭证系统的信息传输，实现参保人员在该两定机构能使用微信、支付宝渠道医保电子凭证完成医保支付。

医保电子凭证由国家医保局自 2019 年 11 月发布并推广，微信、支付宝均是国家医保局官方合作渠道之一。因此为打通微信、支付宝医保电子凭证系统与合肥、淮南地区医保系统和两定机构医保支付系统之间的信息传输，实现该地区参保居民能够通过微信、支付宝渠道完成医保电子凭证的激活和使用等功能，以扩大各自渠道医保电子凭证的使用用户规模，享受医保电子凭证带来的用户流量，腾讯医疗、支付宝向公司采购了接口开发技术服务。根据公司与腾讯医疗、支付宝的相关约定，项目收入由系统改造、绑卡激励、运营激励等构成，具体构成情况如下：

单位：万元

渠道	系统改造	绑卡激励	基础运营激励	活动运营激励	小计
微信	301.89	566.86	11.15	117.98	997.88
支付宝	9.43	4.77	0.00	293.58	307.78

注：绑卡激励指腾讯、支付宝分别以在其渠道进行医保电子凭证激活的用户数量为基础，按照约定的单价向公司结算支付费用；基础运营激励指腾讯以使用微信医保电子凭证进行医保结算的结算总额为基础，按照比例向公司结算支付费用；活动运营激励指腾讯、支付宝分别以在其渠道使用医保电子凭证进行医保结算的人次数为基础，按照约定的单价向公司结算支付费用。

由于合肥、淮南部署的公司医保信息化系统中医保支付系统以及两定医药机构医保刷卡结算信息系统均为同一版本，公司只需开发一版相关接口程序即可直接复制使用，且微信、支付宝提供的接口标准相似度较高，项目中需开发的函数调用和对系统改造相对较少，且相关系统亦支持在线改造升级，投入成本相对较低。但基于合作，微信、支付宝渠道医保电子凭证激活数量和使用频次较高，结算金额较大，因此项目毛利率较高，服务附加值较高，具有合理性。

2021年5月，公司与腾讯医疗签订《微信医保电子凭证在线系统改造合作协议》，双方以扩大微信渠道医保电子凭证的使用用户规模为目的，合作推进医保信息系统及医保两定机构相关系统改造，实现微信医保电子凭证在线上进行医保结算功能，该项目的实施将为公司带来直接收益。此外，2021年公司中标安徽省医疗保障信息平台公共服务子系统和信用评价管理子系统项目，负责承建全省医保公共服务平台。医保公共服务平台建设的主体思路是通过移动互联网向C端参保用户提供医保服务，项目建设内容中明确要求建设微信和支付宝端医保公共服务小程序，未来公司与互联网厂商将会有更多的合作空间。

（二）说明绑卡激励、基础运营激励、活动运营激励等的结算单价及合理性，相关结算单价变动情况

公司与腾讯医疗、支付宝的结算单价系按照客户内部自身标准并协商确定，具体情况如下：

结算类型	微信结算单价（含税）		支付宝结算单价（含税）	
	净新增有效激活用户量	结算单价（元）	净新增有效激活用户量	结算单价（元）
绑卡激励	20万以下	1	20万以下	1.5
	满20万不足50万	1.5	满20万不足50万	2.25
	满50万不足100万	2	满50万不足100万	3
	100万及以上	3	100万及以上	3.75

基础运营激励	月度微信医保支付金额*1%	无
活动运营激励	5月到7月：6元/笔 8月到12月：2元/笔	6元/笔

其中，绑卡激励结算单价根据核定净新增有效激活用户数量分档确定，微信活动运营激励5月到7月为6元/笔，8月到12月为2元/笔。

五、补充披露报告期内是否存在其他客户毛利率超过90%的情形及具体情况，充分分析毛利率较高的原因及合理性，相关客户与发行人是否存在关联关系（潜在关联关系）及利益安排

报告期内公司其他客户毛利率超过90%的情形主要系接口开发项目，即在客户使用的第三方软件需要与公司软件产品进行数据交换时，公司开发接口程序对已安装部署的公司软件产品进行接口改造，实现客户使用的第三方软件与公司软件产品对接。通常情况下接口开发服务均由软件销售方提供，议价能力较强，投入的工作量相对较小，服务附加值较高，毛利率普遍较高。除微信医保电子凭证技术服务项目、支付宝医保电子凭证技术服务项目、智医助理接口开发技术服务项目外，报告期内其他毛利率超过90%的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	收入金额	毛利率	是否存在关联关系（潜在关联关系）及利益安排
黑龙江林甸农村商业银行股份有限公司	林甸县城乡居民基本医疗保险系统与定点医院HIS系统接口项目	21.12	92.13%	否
南陵县卫生和计划生育委员会	南陵县卫计委全民健康信息平台与芜湖市平台接口项目	16.89	90.60%	否
云上贵州大数据产业发展有限公司	贵州省最低生活保障信息系统接口项目	14.65	93.75%	否

上述项目具体情况详见本题“二、对公司运维及技术服务毛利率进一步拆分，选取可比公司可比的运维服务或技术服务毛利率进行对比，充分分析差异原因及合理性，逐个分析各期前五大运维服务项目和前五大技术服务项目毛利率的合理性”中相关内容。

六、对软件产品、运维及技术服务毛利率高于同行业是否予以了重点关注，是否采取了针对性核查措施及具体情况

申报会计师针对软件产品、运维及技术服务毛利率高于同行业公司进行了针对性核查，核查措施如下：

1、查阅同行业上市公司招股说明书、年度报告等公开披露的材料，对研发人员、销售人员、项目实施人员进行了访谈，了解市场竞争状况，技术特点、产品差异等情况；

2、了解发行人各产品的收入确认方法、成本核算流程及成本归集与分配的标准和方法；

3、获取发行人收入成本明细表，核查报告期内收入结构变动情况及其原因，计算发行人不同产品的毛利率，并分析变动情况；

4、对收入确认的真实性执行的核查程序如下：

(1) 收入真实性核查

①了解、评价和测试发行人收入确认相关的关键内部控制设计的合理性及执行的有效性；

②执行细节测试、选取样本检测收入确认相关的支持性文件，包括招投标文件、销售合同、验收报告及收款单据等，以验证收入确认的真实性；

报告期内执行细节性测试情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易额（营业收入）	20,453.46	15,866.04	15,851.34
细节测试检查收入金额	16,388.47	11,450.05	12,426.13
细节测试检查比例	80.13%	72.17%	78.39%

③对主要客户进行函证及走访，确认报告期内各期的交易项目、交易金额、项目验收及付款情况，以验证发行人收入真实性；

1) 报告期内通过走访覆盖的收入金额统计情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易额(营业收入)	20,453.46	15,866.04	15,851.34
走访交易额	14,403.28	10,337.37	11,390.90
走访覆盖比例	70.42%	65.15%	71.86%

2) 函证程序：对发行人销售收入、应收账款、预收款项/合同负债、合同金额、项目验收状态等进行了函证，并统计各类函证回函确认比例(回函确认金额占发行人对应数据的当期金额)情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易额(营业收入)	20,453.46	15,866.04	15,851.34
发函金额	15,319.72	11,255.25	11,350.73
发函占收入比例	74.90%	70.94%	71.61%
回函确认交易额	12,534.14	9,148.50	10,002.03
回函比例	81.82%	81.28%	88.12%
收入替代测试确认金额	2,785.58	2,106.75	1,348.70
替代测试比例	18.18%	18.72%	11.88%
回函及替代测试确认金额	15,319.72	11,255.25	11,350.73
回函及替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

注：1、回函比例=回函确认金额/发函金额

2、替代测试比例=收入替代测试确认金额/发函金额

3、回函及替代测试比例=(回函确认交易额+收入替代测试确认金额)/发函金额

(2) 收入截止性核查

①执行细节测试，选取样本检查收入确认相关的支持性文件，包括招标文件、销售合同、验收报告及收款单据等，关注验收报告时间与账面收入确认时点是否相符；

②对主要客户进行函证及走访，确认报告期内各期项目验收情况，以验证发行人收入确认时点的准确性；

③结合销售合同、验收时间及实际回款情况等，了解项目回款是否与合同约定相符及逾期的合理性，判断收入确认时点的准确性；

④对发行人报告期各期资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本核对销

售合同、验收报告等，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间。

5、对成本核算的真实性、准确性、完整性执行的核查程序如下：

(1) 对发行人采购与付款循环进行控制测试；

(2) 网络检索发行人主要供应商的工商登记信息，了解其基本情况，包括但不限于注册资本、实缴资本、经营状态、成立时间、注册地址、经营范围、股权结构等，分析向主要供应商的采购金额与其生产规模的匹配性，分析主要供应商增减变动及交易金额变动的原因及合理性；

(3) 查阅发行人收入成本明细表、生产成本明细账、存货收发存明细账，核查成本归集、核算情况，抽查主要采购合同及对应的入库单、发票、记账凭证等资料，抽查资产负债表日前后主要材料出入库资料，核查是否存在成本跨期情形；

(4) 查阅发行人工时考勤记录，核对工资分配表是否与考勤记录一致；

(5) 查阅发行人工资明细表，核查生产人员工资情况，并与合肥市在岗职工年平均工资比较分析；

(6) 通过现场或视频方式对主要供应商进行访谈，实地查看主要供应商生产经营场所并通过访谈了解双方交易情况，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购总额	4,144.84	4,262.22	8,156.84
走访供应商采购额	3,073.94	3,546.18	7,185.67
核查比例	74.16%	83.20%	88.09%

(7) 对主要供应商实施函证程序，通过函证确认与供应商交易的真实性、准确性、完整性，具体核查比例如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
采购总额	4,144.84	4,262.21	8,156.84
发函金额	3,231.28	2,983.34	5,732.13
发函比例	77.96%	70.00%	70.27%
回函金额	2,926.92	2,681.70	5,582.16
回函比例	90.58%	89.89%	97.38%

6、针对科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目、微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目、城乡居民基本医疗保险系统与定点医院 HIS 系统接口项目、南陵县卫计委全民健康信息平台与芜湖市平台接口项目、贵州省最低生活保障信息系统接口项目执行的核查程序如下：

(1) 结合上述项目技术服务合同，访谈发行人业务人员了解上述项目的具体内容、前期同类项目情况、前期同类项目与上述项目内容的对应关系；

(2) 访谈发行人业务人员技术服务项目附加值较高或复制简单的具体原因；

(3) 获取上述项目销售合同、验收报告、结算单、回款单，并对主要项目进行访谈、函证或执行替代程序，以确认收入的真实性；；

(4) 复核上述项目成本计算过程，检查成本核算的执行是否与成本核算方法一致，成本结转是否准确、及时；

(5) 获取上述项目成本构成明细表，分析成本构成与项目工作内容等是否匹配合理，了解发行人与同行业可比公司成本构成的差异及原因；

经核查，申报会计师认为发行人软件产品、运维及技术服务毛利率高于同行业可比公司合理。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人技术研究中心、各事业部负责人，了解发行人软件产品开发难度、开发工作量、行业进入壁垒以及竞争对手从事相同工作难易程度；

2、查询同行业可比公司相关资料，分析其软件产品应用领域、项目规模等对毛利率的影响程度，分析其运维及技术服务内容、服务方式等对毛利率的影响程度；结合研发投入、项目实施等分析毛利率较高的合理性；查阅近期上市的软件及信息技术服务业公司公开披露资料，获取可比业务毛利率并对比分析；

3、获取科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目、微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目、城乡居民基本医疗保险系统与定点医院 HIS 系统接口项目、南陵县卫计委全民健康信息平台与芜湖市平台接口项目、贵州省

最低生活保障信息系统接口项目销售合同、验收报告、结算单、回款单，并访谈和函证确认收入的真实性；

4、结合科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目、微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目、城乡居民基本医疗保险系统与定点医院 HIS 系统接口项目、南陵县卫计委全民健康信息平台与芜湖市平台接口项目、贵州省最低生活保障信息系统接口项目技术服务合同，访谈发行人业务人员了解该类项目的具体内容、毛利率较高的合理性；

5、获取安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司出具的说明，了解协议拆分的原因、标准及合同履行情况。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人软件产品毛利率高于同行业可比公司具有合理性，发行人工作内容与较高毛利率匹配，相关信息披露客观、准确；

2、发行人运维及技术服务毛利率与同行业可比公司对比差异合理，报告期各期前五大运维服务项目和前五大技术服务项目毛利率具有合理性；

3、科大讯飞智医助理接口开发技术服务项目高毛利率合理与工作量、工作难度匹配，相关业务具有可持续性；

4、微信医保电子凭证、支付宝医保电子凭证技术服务项目高毛利率合理与工作量、工作难度匹配，相关业务具有可持续性；

5、报告期内，发行人存在其他客户毛利率超过 90%的情形，相关项目毛利率较高合理，相关客户与发行人不存在关联关系（潜在关联关系）及利益安排。

5、关于应收账款

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 发行人披露了报告期各期末应收账款和逾期应收账款截至 2021 年 2 月 26 日的期后累计回款情况。

(2) 发行人披露了 2020 年末逾期应收账款前十大客户情况。

请发行人：(1) 更新并披露报告期各期末应收账款和逾期应收账款最新的期后回款情况（金额及比例），相关回款比例是否正常，坏账准备计提是否充分。

(2) 补充披露 2020 年末逾期应收账款前十大客户的应收账款逾期账龄、最新期后累计回款金额及比例、是否存在纠纷或潜在纠纷、是否形成可执行的回款计划，逐个说明客户经营情况和偿债能力，结合上述情况披露相关应收账款坏账准备计提的充分性，是否需要单项计提坏账准备。

(3) 依据迁徙率矩阵模型计算应收账款的历史损失率，说明应收账款坏账准备计提比例是否能够覆盖应收账款历史损失率。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、更新并披露报告期各期末应收账款和逾期应收账款最新的期后回款情况（金额及比例），相关回款比例是否正常，坏账准备计提是否充分。

(一) 更新并披露报告期各期末应收账款最新的期后回款情况（金额及比例）

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“十二、（二）流动资产分析”之“2、（6）报告期各期末应收账款累计期后回款情况”中补充披露如下：

报告期各期末应收账款（含质保金）期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	15,748.35	11,011.64	10,628.71
期后回款情况	3,527.45	6,409.07	8,558.65
期后回款比例	22.40%	58.20%	80.52%
坏账准备金额	1,700.80	1,055.22	767.00

坏账准备计提比例	10.80%	9.58%	7.22%
----------	--------	-------	-------

注：期后回款截止日为 2021 年 5 月 31 日。

如上表所示，报告期各期末应收账款期后回款占比分别为 80.52%、58.20% 和 22.40%，坏账准备计提比例分别 7.22%、9.58% 和 10.80%，2018 年末、2019 年末和 2020 年末计提的坏账准备未能覆盖未回款的应收账款金额，主要原因系公司客户主要为政府部门、医疗卫生机构等，该等客户严格执行预算管理制度，受财政资金安排、付款审批流程等影响，付款周期一般相对较长，且一般上半年付款较少。

（二）更新并披露报告期各期末逾期应收账款最新的期后回款情况（金额及比例）

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“十二、（二）流动资产分析”之“2、（15）逾期应收账款坏账准备计提的充分性”中补充披露如下：

③逾期应收账款坏账准备计提的充分性

报告期各期末，公司逾期应收账款坏账计提比例及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
逾期应收账款余额①	8,470.25	6,888.26	7,417.77
逾期应收款坏账准备②	1,255.21	830.70	570.12
逾期应收款期后回款③	2,407.42	3,036.59	5,546.83
期后回款比例	28.42%	44.08%	74.78%
期后回款加坏账准备余额④=②+③	3,662.63	3,867.29	6,116.95
覆盖率⑤=④/①	43.24%	56.14%	82.46%

注：期后回款截止日为 2021 年 5 月 31 日；应收账款包含质保金。

报告期各期末，公司逾期应收账款期后回款比例分别为 74.78%、44.08% 和 28.42%，期后回款及计提坏账准备金额占逾期应收账款余额比例分别为 82.46%、56.14%、43.24%，相关比例呈下降趋势，主要原因系公司客户主要为政府部门、医疗卫生机构，该等客户严格执行预算管理制度，受财政资金安排、付款审批流程等影响，付款周期一般较长。

（三）相关回款比例是否正常，坏账准备计提是否充分

报告期各期末，公司应收账款期后回款比例分别为 80.52%、58.20%和 22.40%，公司逾期应收账款期后回款比例分别 74.78%、44.08%和 28.42%，相关比例呈下降趋势，主要原因系公司客户主要为政府部门、医疗卫生机构，该等客户严格执行预算管理制度，受财政资金安排、付款审批流程等影响，付款周期一般较长，且一般上半年付款较少，相关回款比例不存在重大异常。

报告期各期末，应收账款期后回款及计提坏账准备金额占应收账款余额比例分别为 87.74%、67.78%和 33.20%。逾期应收账款期后回款及计提坏账准备金额占逾期应收账款余额比例分别为 82.46%、56.14%和 43.24%。公司基于应收账款及逾期应收账款账龄结构的变化、相关客户的性质等，已针对应收账款账龄按照现有既定的会计政策，计提了相应的坏账准备，坏账准备计提充分。

二、补充披露 2020 年末逾期应收账款前十大客户的应收账款逾期账龄、最新期后累计回款金额及比例、是否存在纠纷或潜在纠纷、是否形成可执行的回款计划，逐个说明客户经营情况和偿债能力，结合上述情况披露相关应收账款坏账准备计提的充分性，是否需要单项计提坏账准备。

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“十二、（二）流动资产分析”之“2、（15）逾期应收账款坏账准备计提的充分性”中补充披露如下：

2020 年末，公司逾期应收账款前十大客户的总体情况如下：

单位：万元

公司名称	客户性质	逾期账款金额	占逾期应收账款余额比例	逾期账龄	期后累计回款	期后累计回款比例
贵州省卫生健康委员会	政府部门	1,226.95	14.49%	1 年以内 1.00 万元，1-2 年 2.39 万元，2-3 年 1,223.56 万元	84.30	6.87%
安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司	上市公司子公司	358.40	4.23%	1 年以内 198.55 万元，1-2 年 159.85 万元	53.56	14.94%
明光市卫生健康委员会	政府部门	291.71	3.44%	1-2 年	—	—

北明软件有限公司	上市公司 子公司	271.70	3.21%	1年以内 238.10 万元, 1-2年 33.60 万元	23.00	8.47%
湖南维斯登信息科技 有限公司	民企	230.00	2.72%	1年以内	—	—
舒城县卫生健康委员 会	政府部门	218.82	2.58%	1-2年	—	—
中国石油天然气股份 有限公司规划总 院	大型国企	172.80	2.04%	1年以内	172.80	100.00%
卫宁健康科技集团 股份有限公司	上市公司	140.00	1.65%	1-2年 50万, 2-3年 90 万	—	—
江苏康尚生物科技有 限公司	民企	134.64	1.59%	2-3年	30.00	22.28%
海南省民政厅信息 中心	政府部门	134.10	1.58%	1年以内 13.20 万元, 1-2 年 120.90 万元	—	—
合计		3,179.12	37.53%		363.66	11.44%

注：期后回款截止日为 2021 年 5 月 31 日。

2020 年末，公司逾期应收账款前十大客户主要为政府部门和大型国企，其经营情况、偿债能力相对较好，公司与其均不存在纠纷或潜在纠纷。截至本招股说明书签署日，2020 年末应收账款期后回款金额比例不高，主要系期后回款涵盖期间仅为 2021 年 1 月至 5 月，且公司客户主要为政府部门、医疗卫生机构，该等客户严格执行预算管理制度，一般上半年付款较少。

针对应收账款随着业务发展而增加的情况，公司已强化了应收账款管理，将应收账款回收情况纳入考核内容，有效调动收款的积极性，促进销售回款速度的提高。同时，公司应收账款主要逾期客户为政府部门、大型国企等，该等客户资信良好，偿付能力强，应收账款回款风险较小；且公司承做项目为政府民生工程，资金最终来源为财政资金，其严格执行预算管理制度，受财政资金安排、付款审批流程等影响，付款周期一般相对较长。公司大力加强回款催收制度，积极与客户就回款进度进行沟通协调，形成相应的回款计划。

除政府部门客户外，其他客户的经营情况和财务状况具体如下：

1) 安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司为中国最大的智能语音技术提供商

上市公司科大讯飞股份有限公司子公司，2020 年度，科大讯飞实现营业收入 1,302,465.79 万元，净利润 144,178.40 万元，经营情况和财务状况良好。

2) 北明软件有限公司为国有上市公司石家庄常山北明科技股份有限公司子公司，2020 年度，常山北明实现营业收入 988,379.56 万元，净利润 10,710.94 万元，经营情况和财务状况良好。

3) 湖南维斯登信息科技有限公司为广州市林云医疗技术有限公司全资子公司，根据其提供的情况说明，2020 年度，湖南维斯登信息科技有限公司实现营业收入 1.15 亿元，资产总额 1.34 亿元，经营情况和财务状况良好。

4) 卫宁健康科技集团股份有限公司为上市公司，是中国医疗健康信息行业具有竞争力的整体产品、解决方案与服务供应商，2020 年度，卫宁健康实现营业收入 226,657.98 万元，净利润 50,552.54 万元，经营情况和财务状况良好。

5) 江苏康尚生物医疗科技有限公司成立于 2013 年，注册资本 1,876.49 万元，是一家专注于家用医疗、移动医疗、体外诊断、基层互联网医疗以及大健康生态链建设的创新型科技公司。经访谈及实地查看，公司经营情况良好。

公司已严格按照坏账计提政策计提应收账款坏账准备，截止 2020 年 12 月 31 日，公司客户均不存在经营困难无法偿债导致的需要单项计提坏账准备的情况。公司管理层对不需要单项计提坏账准备的应收账款参考历史信用损失经验、当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对账表，计算预期信用损失。报告期各期末公司应收账款坏账准备计提充分。

三、依据迁徙率矩阵模型计算应收账款的历史损失率，说明应收账款坏账准备计提比例是否能够覆盖应收账款历史损失率

依据迁徙率矩阵模型计算应收账款的历史损失率步骤具体如下：

1、以账龄为基础的应收账款期末各时点账龄分布情况：

单位：万元

项目	2015 年末余额	2016 年末余额	2017 年末余额	2018 年末余额	2019 年末余额	2020 年末余额
1 年以内	1,468.04	2,716.73	3,665.00	8,772.42	7,107.50	10,252.82

1-2年	328.83	364.28	496.70	1,492.71	2,900.22	2,960.07
2-3年	92.45	117.56	219.65	159.55	759.17	2,154.00
3-4年	—	13.08	73.18	118.42	90.16	252.25
4-5年	—	—	9.52	67.89	88.02	46.95
5年及以上	—	—	—	9.24	58.09	73.79

注：上述应收账款包含质保金，并剔除了单项计提的应收账款。

2、根据上表的数据计算迁徙率如下：

账龄	2015-2016 年迁徙率	2016-2017 年迁徙率	2017-2018 年迁徙率	2018-2019 年迁徙率	2019-2020 年迁徙率	平均迁徙 率
1年以内（A）	24.81%	18.28%	40.73%	33.06%	41.65%	31.71%
1-2年（B）	35.75%	60.30%	32.12%	50.86%	74.27%	50.66%
2-3年（C）	14.15%	62.25%	53.91%	56.51%	33.23%	44.01%
3-4年（D）	0.00%	72.78%	92.77%	74.33%	52.08%	58.39%
4-5年（E）	0.00%	0.00%	97.06%	85.56%	83.83%	53.29%
5年及以上（F）	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：当年迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重；5年以上应收账款的预期损失率直接设定为100%。

3、基于当前可观察以及考虑前瞻性因素对依据历史数据计算出的历史信用损失率做出调整：

账龄	平均迁徙 率	历史损失 率	历史损失率计算 过程	前瞻率	前瞻性调整	现行比例
1年以内（A）	31.71%	2.20%	A*B*C*D*E*F	10%	2.42%	5.00%
1-2年（B）	50.66%	6.94%	B*C*D*E*F	10%	7.63%	10.00%
2-3年（C）	44.01%	13.69%	C*D*E*F	10%	15.06%	30.00%
3-4年（D）	58.39%	31.12%	D*E*F	10%	34.23%	50.00%
4-5年（E）	53.29%	53.29%	E*F	10%	58.62%	80.00%
5年及以上（F）	100.00%	100.00%	F	—	100.00%	100.00%

由上表可知，考虑前瞻性因素后，各账龄段历史损失率低于现行应收账款坏

账计提比例，应收账款坏账准备计提比例能够覆盖应收账款历史损失率。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取公司最新的期后回款统计表，检查相应银行流水，核实期后回款统计表的准确性；

2、网络检索相关客户的财务状况、偿债能力、资信情况，分析客户是否存在信用状况恶化导致款项无法收回的风险；

3、获取相关客户出具的经营情况和财务状况说明或财务报表；

4、获取客户出具的可执行的回款计划；

5、访谈发行人高管及财务总监，了解公司应收账款逾期管理、催收措施以及主要逾期应收账款客户的经营情况和财务状况、是否存在纠纷或潜在纠纷；

6、采用迁徙率矩阵模型计算应收账款的历史损失率，分析公司应收账款坏账准备计提比例是否能够覆盖应收账款历史损失率。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末应收账款和逾期应收账款回款比例正常，坏账准备计提充分；

2、发行人与 2020 年末逾期应收账款前十大客户不存在纠纷或潜在纠纷，公司已获取了主要逾期客户可执行的回款计划，应收账款坏账准备计提充分，不需要单项计提坏账准备；

3、公司应收账款坏账准备计提比例能够覆盖应收账款历史损失率。

6、关于客户认定及第三方回款

根据申报材料和审核问询回复，发行人部分项目执行“省级集中招标、县级分签采购”的原则，发行人将客户认定为省级部门（如省级卫健委），但实际使用方和付款方为下属县级、村镇卫生部门。

请发行人详细说明“省级集中招标、县级分签采购”的流程（含招投标与合同签订）、主体、资金流转情况，客户认定及第三方回款认定的准确性，发行人是否存在其他客户与实际使用方、付款方不一致的情形，相关情形中客户认定及第三方回款认定的具体情况及准确性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、详细说明“省级集中招标、县级分签采购”的流程（含招投标与合同签订）、主体、资金流转情况，客户认定及第三方回款认定的准确性

（一）详细说明“省级集中招标、县级分签采购”的流程（含招投标与合同签订）、主体、资金流转情况

报告期内，公司贵州省健康一体机硬件项目按“省级集中招标、县级分签采购”原则由贵州省卫生和计划生育委员会进行公开招标的，具体情况如下：

1、“省级集中招标、县级分签采购”的流程

2017年8月贵州省卫生和计划生育委员会下发《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目实施方案》（黔卫计办函[2017]143号），文件明确提出：“为确保健康一体机符合统一标准，顺利接入省级健康一体机管理平台，实现数据互联互通和信息化，经与省财政厅研究，2017年村卫生室健康一体机项目采取“统采分签”方式，由省卫生计生委依据地域等因素分包，通过省公共资源交易中心统一招标，各县按照省级中标结果，分别与中标承建商签署采购合同并付款，各地不得擅自采购”。同时，该文件还要求“各市、县必需签署《2017年村卫生室健康一体机配置项目统采分签承诺书》，由各市州卫生计生委收集汇总后，于9月5日前上报至省卫生计生委基层卫生处，并通过邮政快递邮寄原件”。

2017年9月，贵州省卫生和计划生育委员会作为采购人对“2017年健康一体机设备配置项目”发布招标公告，该项目按不同县区分A、B、C三个分包；公司于2017年10月中标该项目A包，中标金额为3,820.29万元。

2017年12月公司根据《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目实施方案》（黔卫计办函[2017]143号）“省级集中招标、县级分签采购”的原则要求，与贵州省卫生和计划生育委员会签订《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目省级集中政府采购合同》，约定合同总价为3,820.29万元；同时，根据合同约定，公司与A包隶属于贵州省卫生和计划生育委员会的具体区域各县市区卫生计生部门按照招标价格、数量及权力义务等约定分别签订了《2017年健康一体机设备配置项目合同书》。

2、“省级集中招标、县级分签采购”的主体

《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目实施方案》（黔卫计办函[2017]143号）系由贵州省卫生和计划生育委员会制定并下发，贵州省卫生和计划生育委员会完成项目统一公开招标并与公司签订《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目省级集中政府采购合同》，且招标文件中明确项目采购人为贵州省卫生和计划生育委员会。

综上，贵州省卫生和计划生育委员会作为该项目的统筹部门，系项目采购主体。

3、“省级集中招标、县级分签采购”的资金流转

公司与贵州省卫生和计划生育委员会签订《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目省级集中政府采购合同》，约定了隶属于贵州省卫生和计划生育委员会的各县区卫生计生部门的采购内容、数量、价格及付款等约定了双方的权利和义务，并在此基础上，与各县区卫生计生部门分别签订了订单。根据约定，由各县区卫生计生部门按照各自实际采购金额向公司支付货款。

（二）客户认定及第三方回款认定的准确性

1、客户认定的准确性

贵州省健康一体机硬件项目系根据《贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目实施方案》（黔卫计办函(2017)143号）“省级集中招标、县级分签采购”的原则要求，由贵州省卫生和计划生育委员会采取公开招标的方式选择供应

商，公司中标后，贵州省卫生和计划生育委员会作为采购方与公司签订了《2017年健康一体机设备配置项目省级集中采购合同书》，约定了双方权利和义务，且约定了贵州省中标县区卫生计生部门按照招标文件的要求签订采购订单并付款，同时综合考虑整体业务实质，更好的反映项目的收入及应收账款整体情况，以便于投资者更好的理解，将贵州省健康一体机硬件项目的客户认定为贵州省卫生和计划生育委员会，认定准确。

2、第三方回款认定的准确性

《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54关于第三方回款的答复，“第三方回款通常是指发行人收到的销售回款的支付方（如银行汇款的汇款方、银行承兑汇票或商业承兑汇票的出票方或背书转让方）与签订经济合同的往来客户（或实际交易对手）不一致的情况”。

贵州省健康一体机硬件项目一部分回款由各县区卫健部门直接支付给公司，由于各县区卫健部门隶属于省卫健委，在省卫健委统一安排下与公司签订了采购合同并支付货款，货款的支付方与合同签订方一致，不属于第三方回款；一部分由各县区财政资金支付给公司，货款的支付方与合同签订方不一致，属于第三方回款。具体回款及第三方回款认定情况如下：

单位：万元

回款支付方	累计回款金额	是否认定为第三方回款
各县区财政支付款项（注）	2,130.11	是
各县区卫健部门支付款项	792.52	否
合计	2,922.61	

注：公司已按照“公司众多政府客户普遍存在由财政资金进行支付的情况”认定为第三方回款已在招股说明书中进行了披露。

综上，公司贵州省健康一体机硬件项目第三方回款认定符合《首发业务若干问题解答》规定，认定准确。

二、发行人是否存在其他客户与实际使用方、付款方不一致的情形，相关情形中客户认定及第三方回款认定的具体情况及准确性

公司存在购买方与实际使用方不一致的情形，主要为卫健部门统一为辖区内基层医疗卫生机构采购公司产品或服务。根据国家发展改革委、卫生部于2012

年4月联合下发的《关于印发基层医疗卫生机构管理信息系统建设项目指导意见的通知》（发改办社会[2012]911号）文件，基层医疗机构的信息化建设资金由财政资金投入，不得要求基层医疗卫生机构和医务人员个人筹资。因此，基层医疗卫生机构信息化建设通常由当地卫健部门为辖区内基层医疗机构统一采购。公司将相关卫健部门认定为客户方，认定准确。

以长丰县全民健康信息平台项目为例，2019年公司中标了长丰县卫健委全面健康信息平台与软件开发工程项目，并与长丰县卫健委签订了《长丰县卫健委全面健康信息平台与软件开发工程合同》。该项目由长丰县卫健委组织招标统一采购，但使用方覆盖全县所有医疗卫生机构，其中主要包括长丰县卫健委，2所县级医疗机构、20所乡镇卫生院（社区服务中心），200所村卫生室（社区服务站）等，公司将长丰县卫健委认定为客户，认定准确。

报告期内，公司存在客户与付款方不一致的情形，主要包括：

（1）公司众多政府客户普遍存在由财政资金进行支付的情况；

（2）公司客户存在大量的村卫生室、社区卫生服务站，存在个人回款及微信、支付宝回款。

此类情形，公司已在招股说明书中进行了相应的披露。由于回款方与公司签订经济合同的往来客户不一致，公司依据《首发业务若干问题解答》（2020年6月修订）问题54的规定，将此类情形认定为第三方回款，第三方回款认定准确。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取贵州省健康一体机硬件项目招投标文件、合同、贵州省2017年村卫生室健康一体机设备配置项目实施方案等相关资料；

2、获取并检查贵州省健康一体机硬件项目的银行回款单据；

3、获取公司收入明细表，核实客户认定、实际使用方和付款方；

4、访谈公司财务总监，询问客户认定和第三方回款的认定依据，判断相关认定的准确性。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人贵州省健康一体机硬件项目按“省级集中招标、县级分签采购”原则执行，相关客户认定及第三方回款认定准确；

2、发行人存在其他客户与实际使用方、付款方不一致的情形，相关情形中客户认定及第三方回款认定准确。

7、关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人：（1）补充披露 2021 年半年度业绩预计（包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况、变动原因，发行人业绩是否存在下滑风险，如是，请充分揭示风险。

（2）按不同业务类型补充披露 2021 年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况，相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化。

（3）补充披露主要原材料价格变动情况，原材料价格是否出现大幅上涨，原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、2021 年半年度业绩预计（包括营业收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况、变动原因，发行人业绩是否存在下滑风险，如是，请充分揭示风险

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“十七、审计截止日后财务信息及疫情影响”中补充披露如下：

6、2021 年半年度业绩预计及同比变动情况、变动原因

2021 年 1-6 月，公司经营业绩（预计数）及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月（预计）		2020年1-6月
	金额	变动比例	金额
营业收入	9,500-11,000	15.94%-34.25%	8,193.87
归属于母公司所有者净利润	1,450-1,600	9.09%-20.38%	1,329.16
扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润	1,180-1,330	15.16%-29.79%	1,024.70

由上表可知,公司2021年1-6月预计营业收入同比增长15.94%至34.25%,归属于母公司所有者净利润同比增长9.09%至20.38%,扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润同比增长15.16%至29.79%。上述2021年1-6月经营业绩（预计数）为公司根据现有项目进展等多方面因素做出的预估数,未经会计师审计或审阅,且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

公司主营业务稳定,业绩持续增长,不存在下滑风险。

二、按不同业务类型2021年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况,相关业务市场规模及竞争环境是否发生不利变化

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“十七、审计截止日后财务信息及疫情影响”中补充披露如下:

7、2021年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况

(1) 2021年以来收入和利润变动趋势、在手订单情况

2021年1-3月,公司不同业务类型的收入较上年同期变动情况如下:

单位：万元

项目	2021年1-3月	2020年1-3月	变动比例
主营业务收入	2,591.33	2,141.97	20.98%
其中：软件产品	990.55	825.66	19.97%
运维及技术服务	1,438.24	1,156.80	19.57%
系统集成	162.54	159.51	1.90%
其他业务收入	36.85	22.86	61.20%
营业收入	2,628.18	2,164.82	21.40%
归属于母公司所有者净利润	323.35	265.73	21.68%

注：公司2021年第一季度经营业绩未经会计师审计或审阅。

由上表可知，公司 2021 年第一季度营业收入同比增长 21.40%，其中软件产品收入 990.55 万元，同比增长 19.97%，运维及技术服务收入 1,438.24 万元，同比增长 19.57%，系统集成收入 162.54 万元，同比增长 1.90%；归属于母公司所有者净利润 323.35 万元，同比增长 21.68%。

2021 年 1-5 月，公司不同业务类型的订单获取情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-5 月新增订单金额	2020 年 1-5 月新增订单金额	变动比例
软件产品	5,858.82	3,673.62	59.48%
运维及技术服务	954.13	638.68	49.39%
系统集成	2,267.96	843.66	168.82%
合计	9,080.91	5,155.96	76.12%

由上表可知，公司 2021 年 1-5 月份新增订单金额为 9,080.91 万元，较上年同期增长 76.12%，主要为软件产品订单的增长；公司 2020 年同期订单金额相对较低，主要原因系疫情爆发初期，各级政府、医疗卫生机构全力推进疫情防控工作，订单的获取相应受到影响。

截至 2021 年 5 月 31 日，公司不同业务类型的在手订单情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年 5 月 31 日金额	2020 年 12 月 31 日金额	变动比例
软件产品	7,888.82	2,030.00	288.61%
运维及技术服务	7,936.82	6,982.69	13.66%
系统集成	2,405.72	137.76	1,646.32%
合计	18,231.36	9,150.45	99.24%

截至 2021 年 5 月 31 日，公司在手订单金额为 18,231.36 万元，较 2020 年末增长 99.24%，主要系软件产品订单的增加。另外正处于合同签订流程的合同金额 4,285.00 万元（均为软件产品及服务）。此外，公司还储备了较多的意向性订单，预计将于近期逐步落地。

2021 年以来公司收入、利润持续增长，在手订单充足，经营情况良好。

(2) 相关业务市场规模及竞争环境未发生不利变化

公司以服务基层群众的民生需求为宗旨，聚焦医疗医保、民政养老领域的信息化建设，致力于提升民生服务的普惠性和公平性。公司所从事的软件开发服务业务属于战略新兴产业，是国家政策支持的重点领域。

自 2016 年中共中央、国务院联合发布《国家信息化发展战略纲要》后，我国不断推进信息现代化建设，软件产业因而得到了普及和推广。随着“十四五”规划发布，将“数字化转型”上升到了推动现代产业体系改革的战略高度，提出发展数字经济，推进数字产业化和产业数字化，推动数字经济和实体经济深度融合。据《中国互联网发展报告 2020》统计数据显示，2020 年我国数字经济增加值规模突破 40 万亿元，已成为推动我国经济复苏发展的重要引擎。

十九大以来，党中央、国务院高度重视“互联网+医疗健康”工作。习近平总书记指出，要推进“互联网+医疗”，要求不断提升公共服务均等化、普惠化、便捷化水平。2020 年 11 月，《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》正式出台，明确提出加快发展包括健康、养老等领域在内的现代服务业，深入实施健康中国行动；织牢国家公共卫生防护网，改革疾病预防控制体系，落实医疗机构公共卫生责任，创新医防协同机制，加快建设分级诊疗体系，加强公立医院建设和管理考核；大力发展中医药事业、医疗保障体系和养老服务体系，全方位推动实现健康中国目标；健全防止返贫动态监测和精准帮扶机制，对易返贫致贫人口实施常态化监测，建立健全快速发现和响应机制，分层分类及时纳入帮扶政策范围。完善农村社会保障和救助制度，健全农村低收入人口常态化帮扶机制。中共中央办公厅、国务院办公厅《关于改革完善社会救助制度的意见》要求建立健全分层分类的社会救助制度体系，强调运用现代信息技术推进救助信息聚合、救助资源统筹、救助效率提升，实现精准救助、高效救助、温暖救助、智慧救助。

除了宏观政策方面的引导，疫情影响下的医疗卫生体系建设也让数字化转型成为提升医疗机构服务能级和创新力的关键。2020 年初新冠肺炎疫情的爆发后，国家对健全公共卫生应急管理体系，加强公共卫生防控救治能力和补足县级公立医院及基层医疗机构建设短板，深入发展互联网医疗及在线医疗，有着迫切的需求。2020 年，国家先后发布了《关于加强信息化支撑新型冠状病毒感染的肺炎疫情防控工作的通知》、《关于在疫情防控中做好互联网诊疗咨询服务工作的通知》、《关于推进新冠肺炎防控期间开展“互联网+”医保服务的指导意见》、《关于进一步完善预约诊疗制度加强智慧医院建设的通知》、《关于积极推进“互联网+”医疗服务医保支付工作的知道意见》、《关于深入推进“互

“互联网+医疗健康”“五个一”服务行动的通知》等文件，助力了医疗卫生信息化行业的进一步发展。

后疫情时代的医疗卫生体系建设，要求我们坚持以健康为中心，健全公共卫生应急管理体系，持续深化医疗、医保、医药联动改革。政策层面持续深化医改，推进智慧医院、疫情防控、医联体、医共体等信息化发展。据 IDC《中国医疗行业 IT 市场预测 2020-2024》预测，2021 年中国医疗行业 IT 支出市场规模约为 750 亿元，同比增长约为 15%；互联网+医疗市场规模将达 556 亿元，同比增长 36.10%。

综上，在我国相关政策支持、行业持续增长的背景下，公司相关业务市场规模及竞争环境未发生不利变化。

三、主要原材料价格变动情况，原材料价格是否出现大幅上涨，原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）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“十七、审计截止日后财务信息及疫情影响”中补充披露如下：

9、主要原材料价格变动情况

(1) 主要原材料价格变动较为稳定，原材料价格未出现大幅上涨

2021 年 1-5 月公司主要外购材料的采购单价较 2020 年度变动趋势如下：

单位：万元

采购类别	具体产品	2021 年 1-5 月		2020 年度
		采购单价	变动幅度	采购单价
终端设备	捷宇智能交互终端	0.35	-	0.35
	捷宇高拍仪 (MZ1008U)	0.12	-	0.12
	熙康健康一体机 (SCP-XIKANG-3001P)	0.49	-	0.49
网络设备	天融信防火墙 (NGFW4000-UF)	4.87	22.36%	3.98
服务器	浪潮服务器 (NF8480M5)	8.41	29.18%	6.51
	华为服务器 (2288HV5)	1.42	-	1.42
存储设备	宏杉存储 (MS3000G2)	27.88	-7.34%	30.09
其他设备	华三交换机 (LS-7503E-M)	3.51	17.79%	2.98
	华三路由器 (MSR5660)	2.61	7.85%	2.42

公司为软件企业，对公司经营成果贡献较大的软件产品、运维及技术服务业外购材料较少，系统集成业务一般在向客户报价时会充分考虑各项目外购材料成本，并根据项目实际竞争情况灵活调节自身报价范围。公司外购材料主要为终端设备、服务器、存储设备、网络设备等硬件，所处的市场竞争充分、价格透明，主要外购材料价格未出现大幅上涨的情形，但部分设备由于技术参数不同存在价格差异。

具体技术参数差异情况如下：

天融信防火墙（NGFW4000-UF）：2020年采购配置为吞吐6Gbps，并发连接220万，2021年采购配置为吞吐12Gbps，并发连接260万。

浪潮服务器（NF8480M5）：2020年采购配置为128G DDR4内存、8GB双口HBA卡*1；2021年采购配置为512G DDR4内存、单口16GB HBA卡*2。

宏杉存储（MS3000G2）：2020年采购配置为1.8TB 10000转SAS磁盘*41；2021年采购配置为600G 10000转SAS磁盘*4+ 1.8TB 10000转SAS磁盘*29。

华三交换机（LS-7503E-M）、华三路由器（MSR5660）：①配置升级：2020年采购的交换机配置一块24端口千兆以太网电接口引擎模块，2021年采购的交换机配置一块48端口千兆以太网电接口引擎模块；②单笔合同数量不同导致厂家折扣力度不同：2020年单笔采购金额27万，2021年单笔采购金额13.84万。

（2）原材料价格变动对业务开展和财务数据（包括利润、毛利率等）的影响

报告期内，公司生产采购的主要原材料包括终端设备、网络设备、服务器、存储设备、其他设备等。2018年至2020年，公司的原材料占主营业务成本的比重分别为77.03%、37.02%和34.47%。报告期内，假设公司产品售价未随着原材料成本变动作相应调整情况下，就原材料价格上涨1%对公司利润总额及毛利率的影响分析如下：

项目	2020年度	2019年度	2018年度
原材料成本（万元）	2,709.28	2,488.76	6,792.42
原材料价格上涨1%对毛利及利润总额的影响（万元）	-27.09	-24.89	-67.92
营业收入（万元）	20,453.46	15,866.04	15,851.34

毛利额 (万元)	12,536.39	9,082.22	7,024.63
利润总额 (万元)	6,810.40	4,130.16	2,602.63
原材料价格上涨 1%对毛利率的敏感系数	-0.22	-0.27	-0.97
原材料价格上涨 1%对利润总额的敏感系数	-0.40	-0.60	-2.61

由上表可知，原材料价格上涨 1%对毛利率的敏感系数绝对值均小于 1；除 2018 年外，原材料价格上涨 1%对利润总额的敏感系数绝对值均小于 1。2018 年原材料价格上涨 1%对利润总额的敏感系数较高的原因主要系 2018 年公司承接了贵州省卫计委健康一体机项目，当年系统集成业务占比较高，材料采购金额相对较大。

以 2020 年为例，在其他因素不变的情况下，原材料采购单价每上涨 1%，则公司毛利率下降 0.22 个百分点，利润总额下降 0.4 个百分点，原材料价格变动对公司毛利率和利润总额影响较小，主要原因系公司为软件企业，对公司经营成果贡献较大的软件产品、运维及技术服务对外材料采购较少。因此，公司原材料价格变动对公司的业务开展和财务数据影响较小。

【核查情况】

一、核查过程

针对上述事项，申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取并检查发行人 2021 年以来的财务数据及经营数据，按照不同业务类型计算、分析收入和利润变动情况；

2、对 2021 年以来发行人的主要经营状况进行分析，获取发行人 2021 年 1-6 月与业绩预计相关的财务数据，并对发行人 2021 年 1-6 月业绩预计与上年同期进行对比分析；

3、访谈发行人管理层，获取并检查发行人在手订单；

4、查询软件行业政策、市场规模等信息，了解相关市场规模及竞争环境；

5、访谈发行人财务负责人及管理层，了解引起主要会计报表项目变化的原因，结合发行人业务模式和经营规模的变动情况，分析其变动的合理性及持续性影响，了解发行人未来经营业绩预计、市场规模与竞争环境情况；

6、获取并检查截至 2021 年 5 月 31 日的原材料采购情况并对比分析材料采购单价变动情况，分析原材料价格变动对业务开展和财务数据的影响。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- 1、发行人业绩不存在下滑风险；
- 2、发行人相关市场规模及竞争环境未发生不利变化；
- 3、公司主要原材料价格稳定，未出现价格大幅上涨情形，公司原材料价格变动对公司的业务开展和财务数据影响较小。

(本页无正文，为《关于安徽晶奇网络科技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第三轮审核问询函的回复》容诚专字[2021]230Z2036号专项报告之盖章页)



中国·北京

中国注册会计师:  

中国注册会计师:  

中国注册会计师:  