



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的
审核中心意见落实函的回复

容诚专字[2021]230Z2612 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的回复

深圳证券交易所：

根据贵所下发的审核函〔2021〕010875号《关于安徽晶奇网络科技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》（以下简称“《意见落实函》”）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”）对意见落实函所列财务问题进行了认真核查，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（上会稿）》（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.关于营业收入	1
2.关于毛利率及可比公司	30
3.关于应收账款	38
4.关于审计截止日后财务信息及经营状况	46

1. 关于营业收入。

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 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）。

(2) 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。

(3) 2017年10月，公司股东冷浩、卢栋梁和刘全华与安元基金、磐磐投资、紫煦投资和兴泰光电签署了《股份认购协议之补充协议》，对赌条款包括：2017年度和2018年度经审计扣非后净利润不低于6,500万元。发行人2017年、2018年经审计的扣非后净利润合计4,115.12万元，低于对赌目标。

(4) 铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目为2019年第一大项目，当期确认收入1,252.15万元。该项目结算审核金额为1,697.92万元，按5年期等额回款并支付资金占用费，合计金额1,970.64万元。该项目为2018年4月中标，2018年5月签订《铜仁市“智慧医疗”医共体相关信息系统建设项目投资人合同》，约定城投公司作为医共体项目业主单位，公司作为投资人单位，双方成立合资公司，系统建设费用由合资公司根据收益分期支付。2019年12月，城投公司与卫生主管部门铜仁市卫生和计划生育委员会确认，按照5年期等额回款。

请发行人：(1) 说明山西省、浙江省竞争对手的具体情况，发行人与竞争对手相比的优劣势，在试点省份收入占比较低的原因、核心竞争力的体现，结合上述省份收入占比较低的实际情况，说明发行人向省外及其他领域拓展业务是否存在困难，未来收入是否面临下滑风险。

(2) 说明发行人已实施紧密型县域医共体信息化建设业务的试点县数量及占全国试点县比例和占安徽省试点县比例，紧密型县域医共体信息化建设由试点到全面推广的预计时间，发行人未来业务增长是否仍然主要来源于安徽省，安徽省内竞争对手具体情况及发行人竞争优劣势，结合上述情况说明发行人业务未来是否仍有较大发展空间，持续经营能力是否会发生重大不利变化。

(3) 充分分析说明发行人2017年、2018年业绩对赌失败的原因，该原因是否目前仍对发行人造成重大影响，目前对于细分行业（与发行人密切相关的细分

行业)市场空间的预测是否偏乐观,未来发行人业务的成长性及可持续性,并充分提示风险。

(4)详细说明铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目结算审核金额与收入确认金额存在差异的原因,相关会计处理及合规性,该项目收入是否一部分确认在2019年,一部分确认在2019年以后年度,如是,说明相关金额的拆分标准及依据,其他分期收款项目是否存在类似情形。

(5)说明铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目签订的合同为投资人合同的原因,后期是否补签项目合同,报告期内其他项目合同签订方式是否存在类似情形,该项目建设费用的最终来源及支付方;发行人对于合资公司的出资,该项目系统建设费用是否使用发行人出资。

(6)说明2021年在手订单及新增订单的结构变化及增长原因,2021年在手订单增长与新冠疫情防控需求的关系,疫情稳定后发行人的订单的变化趋势。

(7)结合业务的主要付费主体及其财政变化,说明发行人业务各地投入的变化。

(8)就企业业务规模较小及抗风险能力较弱、未来市场变化完善重大事项提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

【披露与说明】

一、说明山西省、浙江省竞争对手的具体情况,发行人与竞争对手相比的优劣势,在试点省份收入占比较低的原因、核心竞争力的体现,结合上述省份收入占比较低的实际情况,说明发行人向省外及其他领域拓展业务是否存在困难,未来收入是否面临下滑风险

(一)说明山西省、浙江省竞争对手的具体情况,发行人与竞争对手相比的优劣势,在试点省份收入占比较低的原因、核心竞争力的体现

根据《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,根据山西省、浙江省政府采购网的信息,承建上述两省紧密型县域医共体信息化建设的公司主要包

括卫宁健康科技集团股份有限公司、山西智杰软件工程有限公司、创业慧康科技股份有限公司、联众智慧科技股份有限公司等，其基本情况如下：

公司名称	基本情况
卫宁健康科技集团股份有限公司	卫宁健康科技集团股份有限公司系 A 股上市公司（以下简称“卫宁健康”，股票代码：300253）成立于 2004 年，致力于提供医疗健康卫生信息化解决方案，业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域
山西智杰软件工程有限公司	山西智杰软件工程有限公司（以下简称“智杰软件”）成立于 2007 年，注册地位于山西省，以大数据平台为载体，以医疗数据为对象，研究和探索智慧医疗发展模式，主要产品涵盖医疗保障、区域卫生、基层医疗、数字民政等业务领域
创业慧康科技股份有限公司	创业慧康科技股份有限公司系 A 股上市公司（以下简称“创业慧康”，股票代码：300451）成立于 1997 年，主要专注于医疗卫生行业的信息化建设、研发及服务创新
联众智慧科技股份有限公司	联众智慧科技股份有限公司（以下简称“联众智慧”）成立于 1999 年，注册地位于浙江省，是以智慧医院和智慧区域卫生为核心的医疗健康信息化整体解决方案提供商和服务商，主要提供全民健康信息平台、基层医疗卫生一体化平台、医院一体化项目等医疗卫生产品的解决方案

在上述竞争对手中，智杰软件和联众智慧系非上市公司，公开披露信息较少，在试点省份市场，公司与其相比不具有本地化优势；卫宁健康和创业慧康系上市公司，在试点省份市场，公司与其相比竞争优势情况如下：

竞争优势	竞争劣势
<p>1、差异化竞争优势。创业慧康和卫宁健康医疗卫生信息化产品主要覆盖二、三级医院，而公司自成立之日起，便聚焦基层医疗卫生信息化建设，对行业政策和基层医疗卫生机构需求具有较强的理解和认知，在市场竞争中形成了一定的差异化竞争优势；</p> <p>2、丰富的基层医疗卫生信息化项目实施经验。自成立之日起，公司始终坚持服务于基层医疗卫生机构，相继实施了肥东县全民健康信息平台项目、南陵县全民健康信息平台项目、长丰县全民健康信息平台项目、铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目、贵州省村卫生室信息化建设项目、大庆市信息惠民 PPP 项目区域医疗服务系统项目等多个典型项目，具有丰富的</p>	<p>1、品牌知名度需进一步加强。公司医疗卫生业务区域主要集中在安徽、贵州等省份，在山西、浙江试点省份中，尚未设立分支机构。相较于上述竞争对手，创业慧康地处浙江，卫宁健康在浙江和山西均设立分支机构，就试点省份而言，公司的品牌知名度需要进一步加强；</p> <p>2、技术人员需要进一步加强。2020 年末公司技术人员为 440 人，2020 年末卫宁健康技术人员为 1,953 人，创业慧康技术人员为 1,103 人，公司技术人员需要进一步加强；</p> <p>3、业务规模较小。2020 年度公司营业收入为 20,453.46 万元，2020 年卫宁健康实现营业收入为 226,657.98 万元，创业慧康实现营业收入为 163,284.13 万元，公司业务规模偏小。</p>

报告期内，公司在试点省份收入占比较低主要系公司结合自身规模、人员储备、市场状况、资金实力等因素战略选择的结果，也符合行业内企业的普遍特点，具有客观性。公司为安徽本地医疗卫生信息化建设服务商，试点政策出台前已在安徽省、贵州省部分县区实施了基层医疗卫生信息化项目，在该部分地区具有较为广泛的客户基础和产品认可度。2019年8月《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》中公布的试点地区中，安徽省、贵州省分别拥有37个、35个紧密型医共体建设试点县。因此公司集中主要精力重点开拓安徽、贵州等优势区域，借助在当地良好的认可度和广泛的客户基础，先行实施一批典型标杆项目，储备县域医共体建设项目实施经验，树立行业口碑，为后续业务进一步向其他地区拓展奠定基础。

在市场竞争中，公司的核心竞争力主要体现在以下几点：

1、具有丰富的基层医疗卫生信息化产品开发和项目实施经验

在信息化建设方面，我国二、三级医院起步较早，但基层医疗卫生机构仍普遍存在着信息化水平较低等问题。公司以医疗卫生机构信息化建设发展不均衡为切入点，聚焦基层医疗卫生信息化建设，利用信息化手段提升了基层医疗卫生机构服务水平和管理水平，在市场竞争中形成了一定的差异化优势。通过长期深耕于基层医疗卫生信息化建设领域，公司对基层信息化建设相关产业政策，客户的业务规则、业务流程以及特定业务需求具有较深的理解，能够准确进行产品商业定位和规划设计，保证软件产品的功能性和实用性，并持续跟踪行业政策、市场需求变化和用户使用反馈，及时进行产品研发和升级迭代。目前，公司针对基层医疗卫生场景建立了较为完善的产品体系，涵盖医疗机构信息化、公共卫生信息化、区域卫生信息化等业务领域，能够满足客户的多样业务需求。在医疗机构信息化方面，公司根据县级医院、乡镇卫生院（社区卫生服务中心）、村卫生室（社区卫生服务站）等基层医疗机构诊疗活动特点，开发了主要面向基层医疗机构的HIS、LIS、PACS、EMR等数字化医院管理信息系统，能够有效提升基层医疗机构信息化水平，提高医疗机构工作效率和诊疗质量；在公共卫生信息化方面，公司开发了包括基本公共卫生服务管理、家庭医生签约管理、妇幼保健管理、家庭医生综合管理等在内的信息系统，满足乡镇卫生院（社区卫生服务中心）、村卫生

室（社区卫生服务站）的基本公共卫生服务职责；在区域卫生信息化方面，公司基于技术积累和服务基层的业务经验，开发了全民健康信息平台，实现区域内各医疗卫生机构（包括县级医院、乡镇卫生院（社区卫生服务中心）、村卫生室（社区卫生服务站）等）与相关卫生行政部门的信息采集、数据交换共享和业务协同，满足区域医卫综合管理、区域医疗业务协同、辅助分析决策、信息惠民等需求，具有产品标准化、数据可视化、业务可配置化等特点。公司医卫信息化产品体系覆盖医疗机构内部管理、业务办理、业务协同、数据交互等关键环节，通过相互支撑、业务协同，共同提升基层医疗卫生机构服务水平，通过信息化有效支撑医共体内的深度协作。

同时，公司是国内较早进入基层医疗卫生信息化建设的软件供应商之一，相关产品已应用于安徽、贵州、黑龙江、广西、河南等省份，覆盖 1,200 余家乡镇卫生院（社区卫生服务中心）和 12,000 余家村卫生室（社区卫生服务站），相继实施了肥东县全民健康信息平台项目、南陵县全民健康信息平台项目、长丰县全民健康信息平台项目、铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目、贵州省村卫生室信息化建设项目、大庆市信息惠民 PPP 项目区域医疗服务系统项目等多个典型项目。经过多年的项目经验积累，结合服务管理实践，公司建立了完善的技术服务体系，能够为客户提供及时、有效的服务，为公司拓展客户、增强客户粘性提供了有效保证。

2、具有完善的核心技术体系和持续研发能力

公司历来高度重视产品研发和技术积累，坚持“技术驱动服务”的研发理念，以满足客户的应用场景需求为出发点，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，形成了包括复杂异构平台构建技术、流水线数据智能技术在内的核心技术体系，以核心技术支撑软件产品开发和解决方案创新，能够有效应对医疗卫生等领域业务流程复杂、客户行政管理层级多、服务对象数量大、众多系统互联互通和业务协同、存在多源多模态异构数据处理分析等特定需求，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。在业务开展过程中，公司也不断从管理体系、团队建设、研发流程和技术规范等多个层次上建立和完善机制，紧随行业发展趋势，不断对软件信息化行业的前沿技术成果进行充分消化、吸收和再创新，探索可行

的技术路线、技术架构和应用模式，推进技术研发和创新突破，提升客户需求的响应速度和软件开发效率，持续巩固公司技术竞争优势。

（二）结合上述省份收入占比较低的实际情况，说明发行人向省外及其他领域拓展业务是否存在困难，未来收入是否面临下滑风险

如上所述，公司在试点省份收入占比较低主要系公司结合自身规模、人员储备、市场状况、资金实力等因素战略选择的结果，也符合行业内企业的普遍特点，具有客观性。公司起步于安徽，在省内有较为广泛的客户积累，服务好安徽市场是保障公司持续成长和向外拓展扩张的基础。就公司产品和技术而言，向省外及其他领域扩张不存在显著困难，具备可行性，具体如下：

1、公司软件产品标准化程度相对较高，具备较强的通用性

公司长期深耕于医疗医保、民政养老领域信息化建设，持续跟进国家信息化建设相关产业政策，深入研究细分领域客户的特定业务需求和未来发展趋势，将先进的技术能力与行业应用场景相结合，形成了全民健康信息平台系列产品、医疗保障综合管理平台系列产品、智慧民政综合平台系列产品、智慧养老平台系列产品等软件产品，凭借其兼容性、可拓展性强的特点获得了各细分领域客户的广泛认可。公司软件产品主要面向基层，标准化程度相对较高，以医疗卫生领域为例，该领域的软件产品开发工作主要参考《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》等标准规范研发，各地信息化建设标准也相对统一，需求边界明确，个性化定制需求较少，因此软件产品具有较强的通用性和可复制性。

2、公司掌握的技术储备具备多场景应用可行性

软件产品研发的核心是将软件信息化技术与特定应用场景充分融合，公司在医疗医保、民政养老领域产品研发创新过程中，为应对业务流程复杂、客户行政管理层级多、服务对象数量大、众多系统互联互通和业务协同、存在多源多模态异构数据处理分析等特定需求，公司形成了复杂异构平台构建技术和流水线数据智能技术等核心技术储备。上述技术储备在医疗医保、民政养老领域外的其他相似场景也具有适用性。公司建立了技术研究中心和事业部两级研发体系，形成了从技术研发到应用的持续创新机制，并不断积极进行客户需求调研和应用场景研

究，探索将掌握的核心技术与多应用场景相结合，持续推动技术研发和解决方案创新，为公司业务开拓新的增长点。目前公司已在石油等其他领域拥有成功的技术和产品应用实践，入围了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和石化盈科信息技术有限责任公司的准入供应商目录，成为数字广东网络建设有限公司合作伙伴。以中石油为例，2019年度、2020年度，公司确认中国石油下属子公司收入分别为569.71万元、1,250.48万元，收入增长较快。

3、公司已积极参与全国市场竞争，省外市场拓展取得了积极成效

近年来，公司已积极参与全国市场竞争。为提高省外市场开拓能力，公司不断加强营销团队建设，在北京、四川、贵州、青海、广东、云南、黑龙江等地设立了分子公司，增强省外客户需求信息的获取能力，缩短客户服务半径，提升客户需求响应速度和服务效率，支撑全国化的布局。在医疗卫生领域，公司业务已覆盖安徽、贵州、黑龙江、广西、河南等省份，其中医共体信息化建设项目也实现了公司业务在河南、贵州等省份点的突破，为进一步深化与该地区客户合作以及向其他区域拓展打下了基础；在民政领域，公司业务已覆盖安徽、贵州、海南、四川、青海等16省份。公司也将以本次首次公开发行股票并在创业板上市为契机，通过募集资金投资项目—营销网络建设项目，拟在公司主要市场区域，建立区域营销服务中心，加强本地化营销和服务人员团队建设，巩固和加强与现有客户的合作关系，进一步提升公司省外业务营销能力和市场竞争力。

综上，公司软件产品具有较强的通用性和可复制性，核心技术具有较强的业务拓展性，并通过组建省外分子公司，依托前期的客户基础，积极进行业务开拓，公司向省外及其他领域扩张不存在显著困难，具备可行性。根据容诚会计师出具的《审计报告》（容诚审字[2021]230Z3888号），2021年1-6月，公司实现**主营业务收入9,957.09万元**，较上年同期增长**22.20%**，其中安徽省内实现收入**4,629.75万元**，占比**46.50%**，安徽省外实现收入**5,327.34万元**，占比**53.50%**；截至2021年6月30日，公司在手订单金额11,443.87万元，其中安徽省内**在手订单金额5,178.80万元**，安徽省外**在手订单金额6,265.07万元**，省外市场拓展效果显著。此外，公司正处于合同签订流程的合同金额为3,035.00万元（均为软件产品及服务），正在跟踪的意向性订单金额3.4亿元，充足的在手订单和项

目储备也将有效保障公司未来的业务规模和增长潜力，收入不存在下滑的风险。

二、说明发行人已实施紧密型县域医共体信息化建设业务的试点县数量及占全国试点县比例和占安徽省试点县比例，紧密型县域医共体信息化建设由试点到全面推广的预计时间，发行人未来业务增长是否仍然主要来源于安徽省，安徽省内竞争对手具体情况及发行人竞争优劣势，结合上述情况说明发行人业务未来是否仍有较大发展空间，持续经营能力是否会发生重大不利变化

(一) 说明发行人已实施紧密型县域医共体信息化建设业务的试点县数量及占全国试点县比例和占安徽省试点县比例，紧密型县域医共体信息化建设由试点到全面推广的预计时间

为进一步完善县域医疗卫生服务体系，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，2019年5月国家卫健委发布了《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》，以山西省、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个县为试点县开展紧密型县域医共体试点，提出将县域医疗卫生服务能力提升、医保基金有效利用、居民医药费用负担合理控制、有序就医格局基本形成作为县域医共体建设的工作目标，并从四个方面明确了医共体建设的13项工作内容：

项目	工作内容
完善县域医疗卫生服务体系	1、整合县乡医疗卫生资源。 每个县根据地理位置、服务人口、现有医疗卫生机构设置和布局等情况，组建若干个（一般为1—3个）以县级医疗机构为龙头、其他若干家县级医疗机构及乡镇卫生院、社区卫生服务中心为成员单位的紧密型医共体……
	2、加强医联体建设和乡村一体化管理。 充分发挥城市三级公立医院的作用，与医共体牵头机构组建多种形式的医联体，通过专科共建、临床带教、业务指导、教学查房、科研和项目协作等多种方式，提升牵头机构医疗服务能力与管理水平……
	3、完善医疗卫生资源集约配置。 按照精简、高效的原则，鼓励实行医共体内行政管理、业务管理、后勤服务、信息系统等统一运作，提高服务效率，降低运行成本。医共体实行药品耗材统一管理，统一用药目录、统一采购配送、统一支付货款……
	4、加强信息化建设。 推进医共体内县级医疗机构和基层医疗卫生机构信息系统融合，实现对医疗服务、公共卫生服务、财政管理、人事管理和绩效管理等的技术支撑……
深化体制机制改革	5、推进管理体制变革。 按照优化、协同、高效的原则，建立由县级党委、政府牵头，机构编制、发展改革、人力资源社会保障、财政、卫生健康、医保等部门及医共体成员单位等利益相关方代表参与的管理委员会，统筹医共体的规划建设、投入保障、人事安排和考核监管等重大事项……

	<p>6、推进人事制度改革。医共体内县级医疗机构和基层医疗卫生机构的编制分别核定，探索由医共体统筹使用……</p> <p>7、推进薪酬制度改革。按照“两个允许”的要求，推进基层医疗卫生机构逐步建立“公益一类保障与公益二类激励相结合”的运行新机制，进一步完善基层医疗卫生机构绩效工资政策，逐步建立符合医疗卫生行业特点、有利于人才下沉和医共体发展的薪酬制度……</p>
提升服务能力和质量	<p>8、强化医疗服务能力。加强医共体成员单位医疗服务能力建设，其中服务人口较多、规模较大的基层医疗卫生机构逐步达到乡镇卫生院或社区卫生服务中心服务能力推荐标准……</p> <p>9、加强医疗质量管理。医共体内各医疗机构在规章制度、技术规范、人员培训、质量控制、绩效考核等方面执行统一标准……</p> <p>10、做实做细家庭医生签约服务。充分利用医共体内技术资源，将县级医疗机构专科医生作为技术支撑力量纳入家庭医生团队，建立以家庭医生为主体、全科专科有效联动、医防有机融合的服务模式……</p> <p>11、强化公共卫生服务水平。做实基本公共卫生服务项目，开展健康教育和重点人群健康体检，完善居民电子健康档案，扎实做好基层儿童保健、妇女保健、老年人健康管理和计划免疫工作……</p>
	<p>12、深化医保支付方式改革。加强“三医”联动，完善医保总额付费等多种付费方式，探索实行医保按人头总额预算管理，建立结余留用、合理超支分担机制，引导医共体主动做好预防保健和健康管理，提高医保基金使用绩效……</p> <p>13、落实财政投入经费。根据医共体建设发展需要，依据公立医院和基层医疗卫生机构的补助政策，原渠道足额安排对医共体成员单位的补助资金。按照《公共卫生服务补助资金管理暂行办法》（财社〔2015〕255号）要求，实行基本公共卫生服务经费按医共体常住人口总额预算，由医共体统筹管理和使用，年初预拨部分工作经费，绩效考核后发放。医共体内财务实行统一管理、集中核算，各成员单位财务单独设账。加强医共体的内审管理，自觉接受审计监督……</p>

如上表所示，紧密型医共体建设是一项系统性工程，加强信息化建设仅为紧密型医共体建设 13 项工作内容之一。受各地医共体建设规划、推进程度、财政资金安排等因素影响，在信息化建设环节的进程也有所差异。截至 2020 年末，在安徽省 37 个试点县中，公司已实施了肥东县、南陵县等 9 个试点县医共体信息化建设项目，占省内试点县比例为 24.32%。同时公司前期已在省内和县、无为县、灵璧县等 10 余个试点县建设了 HIS、基本公共卫生管理、家庭医生签约等基层卫生信息化系统，支持各乡镇卫生院、村卫生室等基层医疗卫生机构日常业务开展，该 10 余个试点县尚未针对医共体启动信息化建设。通常情况下，为了避免系统重复建设，保证系统间兼容性和数据的一致性，以及系统在运行和维护上的可持续性和稳定性，客户一般倾向于在原有系统基础上进行升级改造。后续公司将密切关注该部分地区以及其他试点县的紧密型医共体建设和财政资金安排进度，积极参与信息化建设。此外，在其他省份试点县中，公司已实施了贵州省思南县、江口县等 6 个试点县医共体信息化建设项目，正在实施河南省杞县

医共体信息化建设项目，共计 16 个试点县，占全国 567 个试点县比例为 2.82%。

鉴于紧密型医共体在落实分级诊疗制度、提升基层医疗卫生服务能力等方面的积极成效。2021 年 6 月，国务院办公厅发布《关于推动公立医院高质量发展的意见》指出，进一步提出要发挥县级医院在县域医共体中的龙头作用，按照县乡一体化、乡村一体化原则，积极发展以县级医院为龙头的紧密型县域医共体。预计在未来 1-3 年内全国范围的紧密型县域医共体建设的力度和广度有望进一步加强。

（二）发行人未来业务增长是否仍然主要来源于安徽省，安徽省内竞争对手具体情况及发行人竞争优势

公司自成立之初便深耕于安徽市场，凭借良好的产品性能和优质的客户服务，获得了当地政府部门、医疗卫生机构等行业内主要客户的认可，建立起长期合作关系，具有一定的影响力和较为广泛的客户基础。因此，省内业务是公司业务的稳定来源之一。同时公司已积极参与全国市场竞争，在医疗卫生领域，公司业务已覆盖安徽、贵州、黑龙江、广西、河南等省份，其中医共体信息化建设项目实现了在河南、贵州等省份点的突破，为进一步向省外拓展打下了基础；在民政领域，公司业务已覆盖安徽、贵州、海南、四川、青海等 16 省份，公司未来业务增长来源于安徽省内和省外市场。

根据安徽省政府采购网的信息及公司投标竞争情况，安徽省内主要竞争对手包括卫宁健康科技集团股份有限公司、山东众阳健康科技集团有限公司等，其基本情况如下：

公司名称	基本情况
卫宁健康科技集团股份有限公司	卫宁健康科技集团股份有限公司系 A 股上市公司（以下简称“卫宁健康”，股票代码：300253）成立于 2004 年，致力于提供医疗健康卫生信息化解决方案，业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域
山东众阳健康科技集团有限公司	山东众阳健康科技集团有限公司（以下简称“众阳健康”）成立于 2006 年，是集软件设计、研发、销售、培训和服务于一体的健康医疗信息技术综合解决方案提供商，产品和服务涵盖各级卫健委、医院、医保、养老等业务领域。

在安徽省内市场，公司与上述竞争对手相比竞争优势劣势情况如下：

竞争优势	竞争劣势
1、稳定的客户基础。公司长期深耕于医疗卫生领域的信息	1、技术人员需要进一步加

<p>化建设，公司的 HIS 等数字化医院管理信息系统、基本公共卫生管理、家庭医生签约等基层卫生信息化系统覆盖了安徽省内近 50 个县区的基层医疗卫生机构，与当地政府部门、医疗卫生机构等客户保持了良好的合作关系，具有较强的客户粘性。为了保证其系统在后期运行和维护上的可持续性 & 稳定性，客户一般选择在原有系统基础上进行升级改造，多倾向于与服务商进行长期合作。相较于上述竞争对手，在安徽省内基层医疗卫生信息化市场，公司拥有稳定的客户基础；</p> <p>2、丰富的基层医疗卫生信息化建设经验。公司是国内较早进入基层医疗卫生信息化建设的软件供应商之一，十余年来一直专注于基层医疗卫生领域信息化建设，具有丰富的基层医疗卫生信息化项目建设经验。公司的 HIS 等数字化医院管理信息系统、基本公共卫生管理、家庭医生签约等基层卫生信息化系统覆盖了安徽省内近 50 个县区的基层医疗卫生机构，在安徽省内相继实施了肥东县全民健康信息平台项目、南陵县全民健康信息平台项目、长丰县全民健康信息平台项目、霍邱县全民健康信息平台项目等多个典型医共体信息化建设项目，熟悉掌握基层医疗卫生机构日常工作内容和安排，精准把控项目实施的关键节点。相较于上述竞争对手，在安徽省内基层医疗卫生信息化市场，公司具有丰富的基层医疗卫生信息化建设经验；</p> <p>3、本地化服务优势。良好的客户服务，是公司赢得客户、增强客户黏性并持续创造客户需求的关键。公司通过建立专业化服务团队，打造全面专业的服务和技术支持，能够为客户提供售前分析和咨询、售中项目实施和培训、售后运维服务和技术支持。相较于上述竞争对手，公司总部地处安徽中部，服务半径短，响应更加及时，更能贴近省内客户需求。基于长期贴近客户的服务经验，公司更能挖掘和满足客户各类实际或潜在的需求，提升用户体验和满意度。</p>	<p>强。2020 年末公司技术人员 440 人，相较于上述竞争对手，2020 年末卫宁健康技术人员 1,953 人，根据众阳健康官网，其专业技术人员 800 余人，公司技术人员需要进一步加强；</p> <p>2、业务规模较小。2020 年公司营业收入为 20,453.46 万元，相较于上述竞争对手，2020 年卫宁健康实现营业收入 226,657.98 万元，公司业务规模偏小，众阳健康未披露其营业收入，故无法与其比较。</p>
--	--

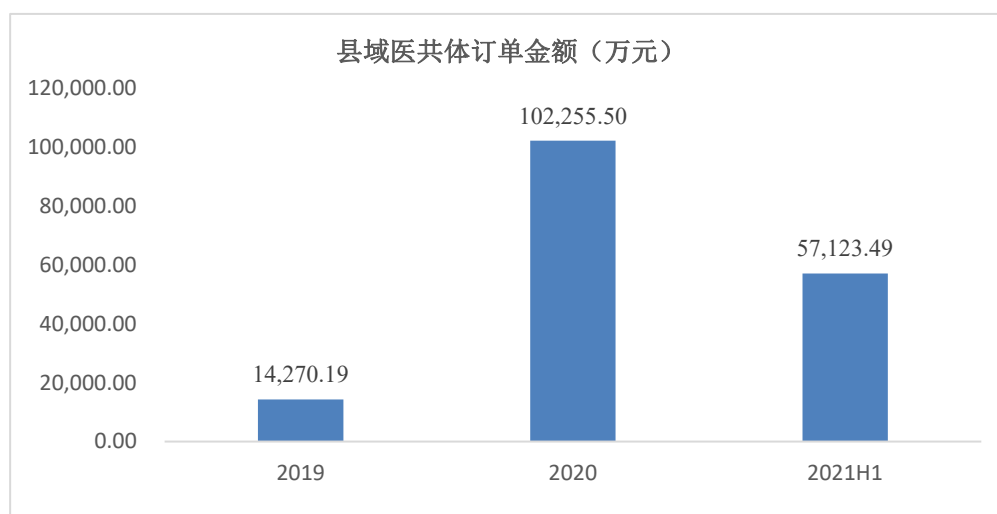
(三) 结合上述情况说明发行人业务未来是否仍有较大发展空间，持续经营能力是否会发生重大不利变化

1、医共体建设深入开展，信息化是医共体建设的重要支撑

自 2019 年 8 月，国家卫生健康委办公厅、国家中医药局办公室发布《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》确定了紧密型县域医共体建设试点地区以来，各地区紧密型县域医共体建设取得了良好的进展。2021 年 6 月，国务院办公厅发布《关于推动公立医院高质量发展的意见》，进一步指出要发挥县级医院在县域医共体中的龙头作用，按照县乡一体化、乡村一体化原则，积极发展以县级医院为龙头的紧密型县域医共体。

在医共体的建设中，信息化是医共体建设的重要支撑，是促进优质医疗资源向基层延伸最便捷的方式，是实现医共体内部人、财、物高效管理的重要载体，也是实现医保资金规范管理的重要手段，通过信息化建设，能够加快推进分级诊疗，充分发挥各级医疗机构卫生资源优势，为县域内居民提供各层次、多样化的医疗卫生服务。因此，2020年1月，国家卫生健康委发布《县域医共体信息化建设指南（征求意见稿）》，通过对县域医共体信息化建设进行需求分析，提出建设思路，并进行设计，包括应用设计和遵循的信息标准。2020年7月，国家卫健委、国家医保局、国家中医药局联合印发《紧密型县域医疗卫生共同体建设评判标准和监测指标体系（试行）的通知》，将信息互联互通作为医共体评判标准之一，提出要加快医疗卫生机构之间信息互联互通，实现对医疗服务、公共卫生服务、财政管理、人事管理和绩效管理等技术支撑；要依托区域全民健康信息平台，推进医疗卫生信息共享，提升医疗卫生机构协同服务水平和政府监管水平；要发展远程医疗服务，以县级医院为纽带，向下辐射有条件的乡镇卫生院和村卫生室，向上与城市三级医院远程医疗系统对接。

受益于医共体建设的深入开展，信息化建设订单也逐步放量。据统计，2019年、2020年、2021年1-6月县域医共体信息化建设500万元以上订单金额分别为14,270.19万元、102,255.50万元和57,123.49万元。目前，部分试点地区信息化建设相较于医共体组建挂牌及其他工作内容存在一定的滞后性，同时随着政策的不断加持，以及非试点地区筹划或启动医共体建设，县域医共体建设的深度和广度有望进一步加深，相应也需要更多的信息化支撑。

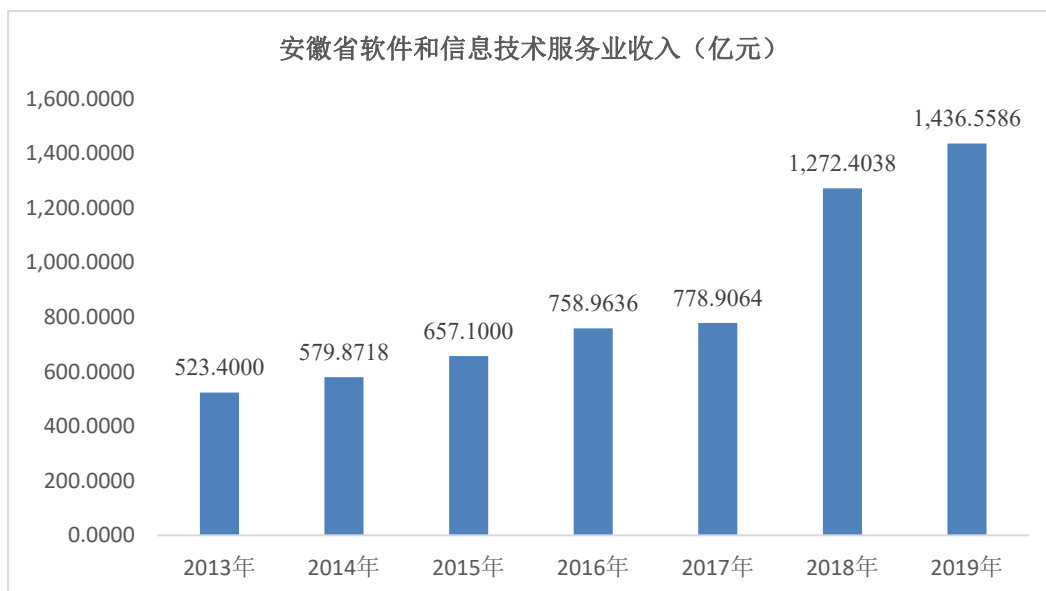


数据来源：中国招采网，国泰君安证券整理

注：订单金额系 500 万元以上订单金额，2021H1 为截止 2021 年 6 月 24 日

2、安徽省内市场具备良好的市场前景及持续发展潜力

报告期内，安徽省软件和信息技术服务业实现平稳较快增长，2019 年实现软件和信息技术服务业收入 1,436.59 亿元，同比增长 12.90%。



数据来源于 Wind

近年来，安徽省出台了一系列医疗卫生健康产业支持政策，2019 年 5 月，安徽省人民政府发布了《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。2021 年 1 月，安徽省人民政府印发《健康安徽行动实施方案》，提出加强财政支持，强化资金统筹，优化资源配置，保障行动落实；强化信息支撑，促进“互联网+医疗健康”发展，推动健康信息共享；推进县域医共体建设，落实“两包三单六贯通”，加强医疗和预防职能相融合，推进医疗机构从以治病为中心向预防为主、提供全周期健康服务转变等。2021 年 1 月，安徽省人民政府印发《安徽省“数字政府”建设规划（2020-2025 年）的通知》，提出推进全民健康信息平台建设，发展互联网医院，拓展完善“智医助理”功能，加强老年慢性病在线服务管理，建设家庭医生签约服务管理信息系统，优化“互联网+”家庭医生签约服务。2021 年 4 月，《安徽“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要发布》发布，提出全面推进公共卫生体系建设，把健康融入所有政策，全方位干预健康影响因素；改革疾病预防控制体

系，统筹推进传染病、重大疾病、职业病危害防治，推进医防协同创新；加快优质医疗资源扩容和区域均衡布局，建设中科院临床研究医院（安徽临床研究医院），推进国家区域医疗中心建设试点，建设省级区域医疗中心，发展紧密型县域医共体和城市医联体，加强标准化村卫生室和城市社区卫生机构建设，创建一批国家卫生城市和健康城市、健康村镇。健全公共卫生应急管理体系；完善不明原因疾病和异常健康事件预警机制，构建“1+5+N”重大疫情分级分层分流医疗救治体系；深化药品、医用耗材集中带量采购制度改革，健全分级诊疗、现代医院管理等制度。

同时，安徽省作为综合医改试点省份，对于医疗卫生领域的政府投入也逐年增加，根据安徽省财政厅相关公开数据，2018-2020年安徽卫生健康总支出分别为627.10亿元、686.48亿元和760.55亿元，是财政支出的主要方向之一。

政策的陆续出台以及有力的财政支持为安徽省医疗卫生信息化及医共体建设提供了良好的发展环境，安徽省内市场具备良好的市场前景及持续发展潜力。

3、公司在省内具有较高的市场认可度，并积极开拓省外市场

公司自成立之初便深耕于安徽市场，具有丰富的省内业务实施经验和典型项目案例，凭借良好的产品性能和优质的客户服务，获得了当地政府部门、医疗卫生机构等行业内主要客户的认可，具有一定的影响力和较为广泛的客户基础，目前公司的HIS等数字化医院管理信息系统、基本公共卫生管理、家庭医生签约等基层卫生信息化系统覆盖了安徽省内近50个县区的基层医疗卫生机构，与当地政府部门、医疗卫生机构等客户保持了良好的合作关系，具有较强的客户粘性。为了保证其系统在后期运行和维护上的可持续性及其稳定性，客户一般选择在原有系统基础上进行升级改造，多倾向于与服务商进行长期合作。**2018年-2020年**，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，呈现较快增长趋势。

同时公司已积极参与全国市场竞争，在医疗卫生领域，公司业务已覆盖安徽、贵州、黑龙江、广西、河南等省份，其中医共体信息化建设项目实现了在河南、贵州等省份点的突破，为进一步向省外拓展打下了基础；在民政领域，公司业务已覆盖安徽、贵州、海南、四川、青海等16省份。根据容诚会计师出具的《**审计报告**》（**容诚审字[2021] 230Z3888号**），2021年1-6月，公司实现**主营业务**

收入 9,957.09 万元，较上年同期增长 **22.20%**，其中安徽省内实现收入 **4,629.75 万元**，占比 **46.50%**，安徽省外实现收入 **5,327.34 万元**，占比 **53.50%**；截至 2021 年 6 月 30 日，公司在手订单金额 11,443.87 万元，其中安徽省内在手订单金额 5,178.80 万元，安徽省外在手订单金额 6,265.07 万元，省外市场拓展效果显著。此外，公司正处于合同签订流程的合同金额为 3,035.00 万元（均为软件产品及服务），正在跟踪的意向性订单金额 3.4 亿元，充足的在手订单和项目储备也将有效保障公司未来的业务规模和增长潜力。

综上，公司业务未来仍有较大发展空间，持续经营能力不会发生重大不利变化。

三、充分分析说明发行人 2017 年、2018 年业绩对赌失败的原因，该原因是否目前仍对发行人造成重大影响，目前对于细分行业（与发行人密切相关的细分行业）市场空间的预测是否偏乐观，未来发行人业务的成长性及可持续性，并充分提示风险

（一）充分分析说明发行人 2017 年、2018 年业绩对赌失败的原因，该原因是否目前仍对发行人造成重大影响

2017 年、2018 年公司业绩对赌失败的原因主要系公司跟踪的意向性订单受政府机构改革及财政预算安排的影响，客户信息化建设有所延缓。

2018 年 3 月国务院机构改革方案发布，组建国家医疗保障局，集合了此前人社部的城镇职工城镇居民基本医疗保险和生育保险职责、国家卫计委的新型农村合作医疗职责、国家发改委的药品和医疗服务价格管理职责、民政部的医疗救助职责；组建国家卫生健康委员会，集合了此前民政部的健康养老领域工作职责、国务院深化医药卫生体制改革领导小组办公室职责。公司客户以政府部门为主，原先所对应的客户主要为卫计委和民政等部门，机构改革后变更为卫健委、医保局和民政等部门。国务院机构改革对公司的影响主要体现在：（1）机构改革“拆、撤、并、分”过程中，部分机构合并、取消或职责变更，使得客户信息化建设需求发生变化。以医保领域为例，在国务院机构改革前，城镇职工基本医疗保险、城镇居民医疗保险和新型农村合作医疗相对独立，分属于不同主管部门。自医保局成立后，集合了人社部、卫计委等部门医保职责，成为医保领域的主管部门，

并全面推进“三保合一”建设，各地医保局根据《关于医疗保障信息化工作的指导意见》、《医疗保障信息平台建设指南》等规定，建设新一代医保信息平台；（2）因政府机构调整，部分政府客户的预算审批和执行暂缓、对接人员变动等，招投标、合同签订等工作有所暂停或延迟，影响到公司意向性订单的后续跟进。

目前国务院机构改革已经完成，各部门的机构设置、预算审批和执行、对接人员等变动影响逐渐减少或消除，政府机构客户的预算恢复稳定。2019年和2020年公司主营业务收入分别为15,786.69万元和20,336.28万元，增长较快，机构改革的影响已消除。

综上，2017年、2018年业绩对赌失败的原因目前不会对公司产生重大影响。

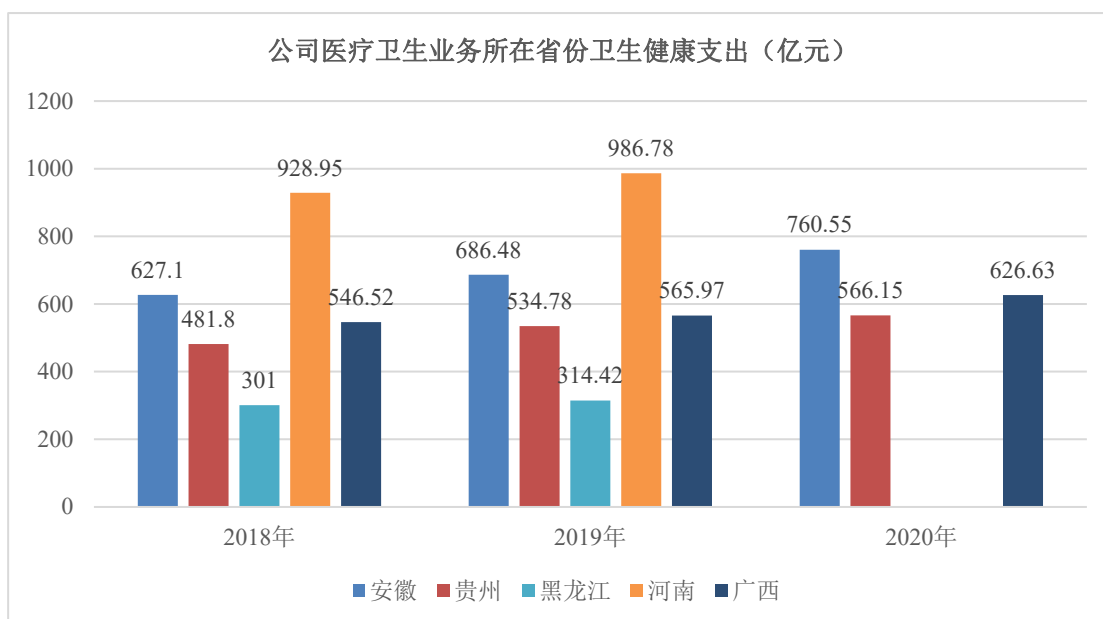
（二）目前对于细分行业（与发行人密切相关的细分行业）市场空间的预测是否偏乐观，未来发行人业务的成长性及可持续性，并充分提示风险

1、行业政策、财政资金投入为公司发展带来广阔市场空间

（1）医疗卫生领域

在行业政策方面，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。2021年5月国务院办公厅下发《关于印发深化医药卫生体制改革2021年重点工作任务的通知》要求推进医疗联合体建设，加快推进分级诊疗体系建设，推进全民健康信息化建设。2021年6月国务院办公厅发布《关于推动公立医院高质量发展的意见》明确提出加强以县级医院为龙头的紧密型县域医共体建设。

在财政资金投入方面，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%。随着相关政策的持续出台，各地在医疗卫生领域的信息化投入也会持续加大。



数据来源于 Wind；黑龙江、河南两省 2020 年数据未公开披露

（2）医疗保障领域

在行业政策方面，2019 年 6 月国务院及国家医疗保障局印发了《关于医疗保障信息化工作的指导意见》、《医疗保障信息平台建设指南》等一系列文件，要求各级医保局按照“标准全国统一、数据两级集中、平台分级部署、网络全面覆盖”的要求，建设经办管理、公共服务、智能监管和数据分析于一体的新一代医保信息平台。2021 年 7 月国家医疗保障局印发《关于优化医保领域便民服务的意见》，提出将在“互联网+医保服务”等十个方面全面提升医保惠民力度。

在财政资金投入方面，2019 年 4 月，国家财政部、国家医保局联合下发了《关于下达 2019 年医疗服务与保障能力提升补助资金预算的通知》，2019 年中央财政将投入 33.05 亿元重点用于医保信息化建设、基金监管和支付方式改革等工作进行资金补助支持。2019 年 10 月，国家财政部、国家医保局联合下发了《关于提前下达 2020 年中央财政医疗服务与保障能力提升补助资金预算的通知》，2020 年中央财政将投入 79.97 亿元重点用于医保信息化、基金监管和支付方式改革等工作进行资金补助支持，按照地方财政与中央预算金额的 1:1 进行配比测算，2020 年全国用于医保信息化、基金监管和支付方式改革方面的资金投入超过 150 亿元。2020 年 10 月国家医疗保障信息平台主体建设完成，目前正处于省级医保平台的建设阶段并逐步开展建立地市级医疗保障信息平台阶段。

（3）民政养老领域

在行业政策方面，2019年8月民政部办公厅印发《金民工程一期项目试点工作方案》的通知，明确建立“互联网+民政服务”平台，提高民政服务规范化、标准化水平。2020年12月，中共中央、国务院印发《关于实现巩固拓展脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的意见》，要求建立健全巩固拓展脱贫攻坚成果长效机制，健全防止返贫动态监测和帮扶机制。2021年2月，民政部印发《关于巩固拓展民政领域脱贫攻坚成果同乡村振兴有效衔接的实施意见》，聚焦民政部门职责任务，制定细化工作措施，包括健全农村低收入人口监测预警机制、完善分层分类的社会救助制度体系、健全农村养老服务网络、加强农村基层政权建设和社区治理等。2021年4月，民政部办公厅印发《全国低收入人口动态监测信息平台总体建设方案》，将全国低收入人口动态监测机制情况列入2021年民政重点工作综合评估项目和2021年困难群众基本生活救助工作绩效评价项目。2021年5月民政部、国家发改委联合印发《“十四五民政事业发展规划”》，明确提出提升民政信息化水平，推动提升政务服务效能。2021年7月，中共中央、国务院印发《关于加强基层治理体系和治理能力现代化建设的意见》，明确要求：市、县级政府要将乡镇（街道）、村（社区）纳入信息化建设规划，统筹推进智慧城市、智慧社区基础设施、系统平台和应用终端建设，部署实施“互联网+基层治理”行动。

2020年12月国务院办公厅发布了《国务院办公厅关于建立健全养老服务综合监管制度促进养老服务高质量发展的意见》，明确大力推行“互联网+监管”，充分运用大数据等新技术手段，实现监管规范化、精准化、智能化，减少人为因素，实现公正监管，减少对监管对象的扰动。根据《“十四五”规划纲要和2035年远景目标纲要》，“十四五”期间，我国将完善养老服务体系，着重发展普惠型养老服务、社区嵌入式养老、互助性养老、医养康养、银发经济和智慧养老等领域。

在财政资金投入方面，民政一般行政事务行政支出包含了信息化系统建设运营整体费用，根据Wind数据显示，2017-2020年全国公共财政支出中民政一般行政管理事务支出分别为29.37亿元、36.58亿元和33.18亿元，总体呈现增长趋势。

2、多项竞争优势确立了公司市场竞争力

（1）持续研发投入使公司保持技术创新能力

公司高度重视产品研发和技术积累，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，有效解决了业务流程复杂、用户对象层级多数量大、众多系统互联互通和业务协同等问题，同时能够对多源多模态异构数据进行分布式存储和数据融合，满足了不同领域客户复杂应用需求。

公司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，设有“国家高性能计算中心（成都分中心）”、“安徽省企业技术中心”、“合肥市农村社会保障软件工程技术研究中心”、“院士工作站”、“博士后工作站”，致力于通过基础技术研究、软件研发和解决方案创新，为客户提供优质的技术支持和服务，具备按客户要求灵活定制、快速交付的能力，并持续地进行核心技术的跟踪、探索、研究、创新、攻关、落地和产业化，不断提高公司技术创新能力和自主研发实力，加速科技成果产业化。截至本回复出具日，公司拥有软件著作权**280**项、发明专利**2**项，实用新型专利7项，并先后获得省、市级科学技术进步奖4项，省级科学技术研究成果1项，省级优秀软件产品10项，省级消费创新产品1项。

公司的技术及研发能力能够为客户提供优质的软件产品和服务，并为公司不断开拓新的业务领域提供技术保障，是公司核心竞争力的一种体现。

（2）深刻的行业理解和认知

医疗卫生信息化应用场景具有多样性，所需的软件产品既需适用于医疗卫生机构内部管理、公共卫生管理等，也需满足区域业务协同、数据共享和监管等不同场景需求，同时医疗卫生领域的客户需求根据行业政策变化而有所变化，这些行业特性需要公司研发团队在行业政策和客户需求方面具备深刻的理解和认知。公司已建立起一支行业经验丰富、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，公司核心技术人员均在公司服务十余年，在医疗医保、民政养老信息化建设领域具备多年的沉淀和积累，对行业发展动态、前沿技术、产品升级具有清晰的认识、对客户需求变化具备深刻的理解，进而可针对性地进行产品研发。公司研发团队所具备的复合专业背景和深刻的行业理解满足

了医疗卫生领域特性，成为公司保持竞争优势的重要因素。

（3）长期稳定的客户合作关系

公司长期深耕于医疗卫生领域的信息化建设，与政府部门、医疗卫生机构建立了良好合作关系，具有较强的客户粘性。为了保证其系统在后期运行和维护上的可持续性及其稳定性，客户一般选择在原有系统基础上进行升级改造，多倾向于与服务商进行长期合作。2018-2020 年度，公司老客户销售收入占当年营业收入比例分别为 73.36%、76.30%和 74.75%，占比较高，体现出较强的客户粘性，公司能够提供相对稳定的持续性服务。

（4）严格的产品质量控制

公司医卫信息化产品涵盖医疗机构信息化、公共卫生信息化、区域卫生信息化等业务领域，客户群体包括卫健部门、县级医院、乡镇卫生院（社区卫生服务中心）、村卫生室（社区卫生服务站）等，涉及客户层级较多、应用场景多样，并能够满足不同客户之间业务协同、数据共享和监管等需求，这些要求对软件产品的质量和可靠性要求较高，因此，公司将高可靠性作为产品研发过程中重要的把控方向。

公司坚持以可靠、优质的产品服务于客户，通过了 ISO9001 质量管理体系认证、ISO20000 信息技术服务管理体系认证、ISO27001 信息安全管理体认证，质量体系覆盖了公司完整的业务流程。同时公司拥有最高级别的软件能力成熟度模型 CMMI5 认证，并根据 CMMI5 建立了全面的项目管理体系，成功应用于日常开发管理，实现了软件开发中持续的过程改进，保证了软件的开发质量与进度，能够有效降低软件开发成本。

（5）差异化竞争优势

根据国家统计局公开披露的数据，在医疗卫生领域，截至 2020 年我国医疗卫生机构共有 1,022,922 家，其中医院为 35,394 家，基层医疗卫生机构 970,036 家。在信息化建设方面，二、三级医院信息化建设起步较早、资金投入量大，行业内知名软件企业参与较多，市场竞争较为充分。而基层医疗卫生机构存在着信息化水平较低，资金投入有限等问题。随着国家卫健委《关于印发全国基层医疗卫生机构信息化建设标准与规范（试行）的通知》、《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》等政策的推出，将进一步支持促进基层医疗卫生

机构信息化发展。公司聚焦基层医疗卫生信息化，通过业务下沉、深入耕耘，实施了多个典型标杆项目，利用信息化手段提升了基层医疗卫生机构服务水平和管理水平，在市场竞争中形成了一定的差异化优势。

3、充足的在手订单和项目储备保证公司业务规模

根据容诚会计师出具的《**审计报告**》(容诚审字[2021] 230Z3888号)，2021年1-6月，公司实现营业收入10,031.33万元，较上年同期增长22.42%；截至2021年6月30日，公司在手订单金额11,443.87万元，此外，公司正处于合同签订流程的合同金额为3,035.00万元(均为软件产品及服务)，正在跟踪的意向性订单金额3.4亿元，充足的在手订单和项目储备也将有效保障公司未来的业务规模和增长潜力。

综上，公司所处的医疗医保、民政养老领域属于国家大力支持发展的领域，未来市场空间仍较为广阔。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：

(八) 成长性风险

公司所处的医疗医保、民政养老领域受行业政策的影响较大。公司未来能否保持持续成长，受到宏观经济、产业政策、行业竞争态势、技术研发等多个方面的影响，同时，公司也必须不断提升运营能力、管理能力，加大人才队伍建设力度、研发投入力度，以持续保持较强的市场竞争力。如果上述影响公司持续成长的因素发生不利变化，且公司未能及时采取措施积极应对，将使得公司存在成长性下降或者不能达到预期的风险。

四、详细说明铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目结算审核金额与收入确认金额存在差异的原因，相关会计处理及合规性，该项目收入是否一部分确认在2019年，一部分确认在2019年以后年度，如是，说明相关金额的拆分标准及依据，其他分期收款项目是否存在类似情形

(一) 详细说明铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目结算审核金额与收入确认金额存在差异的原因，相关会计处理及合规性

1、详细说明铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目结算审核金额与收入确认金额存在差异的原因

2018年4月，公司中标铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目（以下简称医共体项目），2018年5月，公司与铜仁梵净山城市建设投资有限公司签订《医共体项目投资人合同》，约定项目建设内容包括铜仁市六县（区）乡镇卫生院（社区卫生服务中心）的HIS、LIS、PACS、医共体绩效考核管理系统等，并约定项目建设控制金额在2,136.00万元内（最终以审计为准）。2019年医共体项目验收后，铜仁锦辉项目管理咨询有限公司出具了锦辉咨询编审字[2019]第020号《医共体项目结算审核报告》，因项目标准数据维护、护士工作站、电子病历等模块需要发生变更，确认医共体项目结算审核金额为1,697.92万元。2019年12月铜仁梵净山城市建设投资有限公司出具了说明，明确了“经与卫生主管部门铜仁市卫生和计划生育委员会确认，医共体项目费用按5年期等额回款，并支付相应资金占用费，合计金额1,970.64万元。”2019年度，公司确认医共体项目软件产品销售收入1,252.15万元，该项目结算审核金额与收入确认金额存在差异，原因具体如下：

单位：万元

项目	金额	说明
结算审核金额（A）	1,697.92	依据锦辉咨询编审字[2019]第020号《医共体项目结算审核报告》
合同总金额（B）	1,970.64	依据铜仁梵净山城市建设投资有限公司出具的《关于铜仁市“智慧医疗”医共体相关信息系统建设项目费用结算的说明》
其中：售后运营维护金额（C）	328.44	系公司委托控股子公司梵晶网络（注）进行医共体项目的售后运营维护合同中约定金额，该金额系参考公司运维服务费一般收费标准，按照软件产品金额的20%协商确定
软件产品金额（D）	1,642.20	D=B-C
软件产品收入金额（E）	1,252.15	$E=A * (D/B) / (1+13\%)$

注：梵晶网络系公司与铜仁梵净山城市建设投资有限公司合资成立的控股子公司贵州梵晶网络科技有限公司。

综上，铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目结算审核金额与收入确认金额存在差异主要系医共体项目结算审核金额包含了售后运营维护金额及税金。

2、相关会计处理及合规性

如上所述，该医共体项目合同金额包含公司软件产品金额和梵晶网络售后运营维护金额，其中软件产品在产品交付客户并取得客户的验收文件确认单时确认

收入，售后运营维护在服务期内分期确认收入。

(1) 软件产品收入

该医共体项目于 2019 年度完成验收，并取得了《医共体项目验收报告》，按照《企业会计准则》规定及公司软件产品收入确认具体方法，2019 年确认软件产品收入。借记“长期应收款”，贷记“营业收入-软件产品”、“未实现融资收益”、“应交税费”。

(2) 运维服务收入

梵晶网络为医共体项目售后运营维护提供单位，其于售后运营维护提供期间（2020 年至 2024 年）分期确认运维服务收入。借记“应收账款”，贷记“营业收入-运维服务”、“应交税费”。

综上，公司医共体项目相关会计处理符合《企业会计准则》规定，具有合规性。

(二) 该项目收入是否一部分确认在 2019 年，一部分确认在 2019 年以后年度，如是，说明相关金额的拆分标准及依据，其他分期收款项目是否存在类似情形

根据《投资人合同》的约定，双方成立合资公司对医共体项目进行售后运营维护，并对售后运营维护单独定价。该医共体项目收入包括公司软件产品收入和梵晶网络售后运营维护收入，其中软件产品收入于 2019 年度验收后确认，售后运营维护收入在项目验收后约定的服务期间（2020 年至 2024 年）分期确认。该项目合同总金额为 1,970.64 万元，其中公司软件产品合同金额为 1,642.20 万元（含税），梵晶网络 5 年期售后运营维护金额按照合同约定为 328.44 万元（含税）。根据上述约定，公司及梵晶网络分别确认软件产品收入和售后运营维护收入。

报告期内，公司其他分期收款项目不存在上述类似情形。

五、说明铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目签订的合同为投资人合同的原因，后期是否补签项目合同，报告期内其他项目合同签订方式是否存在类似情形，该项目建设费用的最终来源及支付方；发行人对于合资公司的出资，该项目系统建设费用是否使用发行人出资

(一) 说明铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目签订的合同为投资人合同的原因，后期是否补签项目合同，报告期内其他项目合同签订方式是

否存在类似情形

2017年12月铜仁市人民政府对铜仁市卫生和计划生育委员会和贵州省铜仁市投资控股集团有限公司《关于加快推进铜仁市智慧医疗项目建设有关事项的请示》的批复（六科办第701号）提出，“加快推进省政府提出的乡镇卫生院远程医疗全覆盖及我市医共体建设工作，请示同意由晶奇网络开展医共体信息系统建设工作”。因受当地财政资金预算安排影响，医共体项目的建设费用预算尚未落实，但由于项目建设时间要求较紧，铜仁梵净山城市建设投资有限公司要求以招募投资人方式推进项目建设，故公司与铜仁梵净山城市建设投资有限公司签订了《投资人合同》，由公司先行投入项目实施人员安装部署医共体项目涉及的软件产品并对用户进行培训等工作。后期补签了相关项目合同，具体情况如下：

2020年1月，公司分别与铜仁市卫生和计划生育委员会下辖的六县（区）112个乡镇卫生院（社区卫生服务中心）补签了医共体项目合同，明确由各乡镇卫生院（社区卫生服务中心）分5年（2020年-2024年）每年支付3.519万元，合计金额1,970.64万元。

报告期内其他项目合同签订方式不存在类似情形。

（二）该项目建设费用的最终来源及支付方；发行人对于合资公司的出资，该项目系统建设费用是否使用发行人出资

2020年1月，公司分别与铜仁市卫生和计划生育委员会下辖的六县（区）112个乡镇卫生院（社区卫生服务中心）签订了医共体项目合同，明确约定由112个乡镇卫生院（社区卫生服务中心）支付医共体项目款1,970.64万元，截至2021年6月30日，已累计收取各乡镇卫生院（社区卫生服务中心）医共体项目款401.166万元（2020年分期款已全部收回）。因此，该项目建设费用的最终来源及支付方为铜仁市六县（区）112个乡镇卫生院（社区卫生服务中心）。

2017年4月公司开工建设该医共体项目，并于2019年3月实际交付，梵晶网络成立于2018年12月，2019年5月，公司对合资公司实际出资113.00万元，主要用于梵晶网络日常运营等开支，医共体项目系统建设费未使用公司出资款。

六、说明2021年在手订单及新增订单的结构变化及增长原因，2021年在手订单增长与新冠疫情防控需求的关系，疫情稳定后发行人的订单的变化趋势

（一）2021 年在手订单及新增订单的结构变化及增长原因

2021 年公司在手订单及新增订单具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 6 月 30 日金额	2021 年 1-6 月实现收入金额（含税）	2021 年 1-6 月新增金额	2020 年 12 月 31 日金额
软件产品	5,708.08	5,182.14	8,860.22	2,030.00
运维及技术服务	4,932.68	3,444.14	1,394.13	6,982.69
系统集成	803.11	2,382.61	3,047.96	137.76
合计	11,443.87	11,008.89	13,302.31	9,150.45

根据容诚会计师出具的《**审计报告**》（**容诚审字[2021] 230Z3888 号**），2021 年 1-6 月，公司实现营业收入 10,031.33 万元，较上年同期增长 22.42%；截至 2021 年 6 月 30 日，公司在手订单金额 11,443.87 万元，此外，公司正处于合同签订流程的合同金额为 3,035.00 万元（均为软件产品及服务）。

2021 年 1-6 月，公司软件产品新增订单金额 8,860.22 万元，主要系基于产业政策支持，国家对医疗医保、民政养老领域信息化建设的投入进一步加大；运维及技术服务的新增订单金额 1,394.13 万元，主要系公司已交付完毕的软件产品相关的运维技术服务以及中石油技术服务订单的增长。

（二）2021 年在手订单增长与新冠疫情防控需求的关系

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。近年来，医疗卫生信息化领域的政策密集出台，医疗卫生信息化成为政策推进的重点，行业景气度逐年提高。

2020 年初新冠疫情的爆发，国家关于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信息化建设短板，有着迫切的需求。2020 年国家卫生健康委、国家医保局出台了一系列支持政策，助力了医疗卫生信息化行业的进一步发展，激发了市场需求。具体有 2020 年 2 月发布的《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》、《关于进一步落实科学防治精准施策分区分级要求做好疫情期间医疗服务管理工作的通知》；2020 年 5 月发布的《关于进一步完善预约诊疗制度加强智慧医院

建设的通知》、《公共卫生防控救治能力建设方案》；2020年11月发布的《关于积极推进“互联网+”医疗服务医保支付工作的知道意见》；2020年12月发布的《关于深入推进“互联网+医疗健康”“五个一”服务行动的通知》等。此外，党中央、国务院决策部署发行1万亿元抗疫特别国债，用于公共卫生等基础设施建设和抗疫相关支出。

综上，公司在手订单的增长主要系医疗卫生信息化行业景气度持续提升，同时新冠疫情的爆发助力了医疗卫生信息化行业的进一步发展，激发了市场需求。在疫情防控需求方面，国家在完善基层医疗机构信息化建设的基础上增加疫情防控功能模块，如公司2021年中标的肥东县2020智慧医疗建设项目，新增了互联网+疫情防控等功能模块。

（三）疫情稳定后发行人的订单的变化趋势

国内疫情从2020年5月开始趋于稳定，疫情前后，公司订单的变化趋势情况如下：

期间	2020年1-5月	2020年6-12月	2021年1-5月
新增订单金额（万元）	5,155.96	17,531.55	9,080.91

由上表可知，疫情爆发初期，由于各级政府、医疗卫生机构全力推进疫情防控工作，招投标工作有所放缓，公司的订单获取相应受到影响，2020年1-5月新增订单金额为5,155.96万元；国内疫情从2020年5月开始趋于稳定，公司2020年6-12月新增订单金额为17,531.55万元，2021年1-5月新增订单金额为9,080.91万元，疫情稳定后公司的订单金额呈现增长的趋势。

七、结合业务的主要付费主体及其财政变化，说明发行人业务各地投入的变化

报告期内，公司医疗信息化领域收入主要来源于安徽、贵州、黑龙江等省份。医疗信息化领域的客户主要为政府部门及事业单位（卫健部门、公立性质的医院/乡镇卫生院/社区卫生服务中心等），其中政府部门资金来源于财政资金，事业单位资金来源于日常运营及财政拨款。

报告期内，安徽、贵州、黑龙江省份的财政及卫生健康支出情况如下表所示：

单位：亿元

年份	项目	安徽	贵州	黑龙江
2020 年度	一般公共预算收入	3,215.96	1,786.78	1,152.50
	一般公共预算支出	7,470.96	5,723.27	5,449.40
	其中：卫生健康支出	760.55	566.15	-
	卫生健康支出占预算支出比例	10.18%	9.89%	-
2019 年度	一般公共预算收入	3,182.54	1,767.47	1,262.76
	一般公共预算支出	7,391.02	5,948.74	5,011.56
	其中：卫生健康支出	686.48	534.78	314.42
	卫生健康支出占预算支出比例	9.29%	8.99%	6.27%
2018 年度	一般公共预算收入	3,048.67	1,726.85	1,282.60
	一般公共预算支出	6,572.15	5,029.68	4,676.75
	其中：卫生健康支出	627.10	481.80	301.00
	卫生健康支出占预算支出比例	9.54%	9.58%	6.44%

注：数据来源于 Wind；地方政府一般公共预算收入包含税收收入及非税收入，体现当地政府的财政实力；一般公共预算收入加上转移支付收入、税收返还收入、一般债务收入等，构成地方政府的收入总额；黑龙江未公布 2020 年卫生健康支出数据。

由上表可知，报告期内，安徽省一般公共预算收入分别为 3,048.67 亿元、3,182.54 亿元和 3,215.96 亿元，2020 年位列全国第 10 名，财政实力较强；安徽省卫生健康支出呈逐年增长趋势，占一般预算支出的比例均在 9%以上，安徽省对卫生健康领域的投入未发生不利变化。

报告期内，贵州省一般公共预算收入分别为 1,726.85 亿元、1,767.47 亿元和 1,786.78 亿元，黑龙江省一般公共预算收入分别为 1,282.60 亿元、1,262.76 亿元和 1,152.50 亿元，预算收入相对安徽省低，但一般公共预算支出规模与安徽省不存在较大差异，且卫生健康支出的占比较为稳定，对卫生健康的投入未发生不利变化。

综上，卫生健康是与民生息息相关的重要事业，得到国家政策的大力支持，各省财政部门也通过预算、转移支付等收入保障卫生健康事业的发展，保证了卫生健康领域的财政支出，未发生不利变化。

八、就企业业务规模较小及抗风险能力较弱、未来市场变化完善重大事项提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（四）业务规模较小的风

险”和“第四节 风险因素”之“一、（一）业务规模较小的风险”中补充披露如下：

2018年度、2019年度和2020年度，公司营业收入分别为15,851.34万元、15,866.04万元和20,453.46万元，而同行业其他上市公司2020年度实现营业收入如久远银海115,354.08万元、创业慧康163,284.13万元、卫宁健康226,657.98万元、易联众105,106.41万元、山大地纬49,515.68万元，相比之下公司的业务规模明显偏小。考虑到公司目前业务规模相对较小，抗风险的能力相比同行业上市公司存在一定的劣势，面对愈发激烈的市场竞争环境，可能面临安徽省外市场拓展不利进而影响公司发展速度及盈利能力的风险。此外，若未来我国宏观经济形势、行业政策、市场竞争环境、公司自身生产经营等因素出现重大不利变化，将可能对公司经营业绩造成较大不利影响。

【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、查询政府采购网了解山西省、浙江省、安徽省紧密型医共体承建商情况，查询相关承建商工商信息、上市公司年报，了解优劣势情况；
- 2、访谈发行人高管、核心技术人员、营销人员，了解公司核心竞争力、紧密型医共体建设情况；
- 3、获取三会资料、《股权认购协议》、《补充协议》，访谈发行人高管，了解对赌失败的具体原因；
- 4、访谈发行人高管、财务总监，询问铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目结算审核金额与收入确认金额存在差异的原因、相关会计处理、相关金额拆分的标准及依据以及其他分期收款项目是否存在类似情况；
- 5、获取医共体项目相关的招投标文件、投资人合同、铜仁市人民政府批复等相关的合同或说明等文件；
- 6、检查公司账面该笔业务的会计处理，依据《企业会计准则》判断是否合规；
- 7、获取公司其他分期收款项目的合同与会计处理方式，检查其他分期收款项目是否存在类似情形；

8、访谈发行人高管、医共体项目负责人，询问医共体项目签订的合同为投资人合同原因、报告期内其他项目合同签订方式是否存在类似情况以及项目系统建设费用是否使用发行人出资；

9、获取医共体项目回款的银行流水，检查资金支付方；

10、获取并检查获取并检查发行人 2021 年以来的在手订单及新增订单情况及财务数据，按照不同业务类型计算、分析收入和利润变动情况；

11、查询国家关于紧密型县域医共体及基层卫生信息化相关政策，了解行业政策及相关市场变化；

12、查询新冠疫情爆发前后国家关于健全公共卫生应急管理体系、加强公共卫生防控救治能力、补足基层医疗资源短板等政策变化；对比新冠疫情爆发前后公司订单数量的变化趋势，结合相关政策，分析公司在手订单增长与新冠疫情防控需求的关系；

13、获取发行人在业务所在各省的经营数据，了解各地主要付费主体的财政状况，通过 Wind 终端查询主要省份的财政收支及卫生健康支出，分析各地投入的变化；

14、查询同行业上市公司规模情况，了解市场规模和竞争环境，分析公司业务规模在行业中的地位；访谈发行人的高管和业务人员，询问公司业务规模对公司的业务发展及抗风险能力的影响；查询医疗信息化行业的研究报告，分析公司业务规模较小对公司未来经营的影响。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人向省外及其他领域拓展业务不存在显著困难，具备可行性；发行人拥有充足的在手订单和项目储备，收入不存在下滑的风险；

2、发行人未来业务增长来源于安徽省内和省外市场，发行人业务未来仍有较大发展空间，持续经营能力不会发生重大不利变化；

3、对赌失败的原因目前对发行人不造成重大影响，发行人对所处细分行业（与发行人密切相关的细分行业）市场空间的预测合理，发行人已在招股说明书中对成长性风险进行了风险提示；

4、铜仁市智慧医疗医共体相关信息系统建设项目结算审核金额与收入确认

金额存在差异合理，相关会计处理合规；其他分期收款项目不存在类似情形；

5、铜仁智慧医疗医共体相关信息系统建设项目签订的合同为投资人合同的原因真实、合理，后续出具了说明并签订了相关合同；报告期内其他项目合同签订方式不存在类似情形，该项目系统建设费用未使用发行人出资；

6、发行人在手订单的增长主要系行业景气度持续提升，同时新冠疫情的爆发助力了医疗卫生信息化行业的进一步发展，激发了市场需求；疫情稳定后发行人的订单金额呈现增长的趋势；

7、发行人业务各地卫生健康领域的财政支出相对稳定，未发生不利变化；

8、发行人已在招股说明书中就业务规模较小及抗风险能力较弱完善了风险提示。

2. 关于毛利率及可比公司。

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 在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时，发行人选取的可比公司与原先的可比公司存在较大差异。

(2) 公司软件产品、运维及技术服务业务毛利率高于同行业平均值。

(3) 报告期内，部分项目毛利率超过 90%。

请发行人：(1)说明上述可比公司选择的原则，与发行人相关业务的可比性，是否存在选择性挑选可比公司进行毛利率对比的情形。

(2) 充分分析并说明软件产品、运维及技术服务业务高毛利率的可持续性，说明运维服务的主要投入。

(3) 说明发行人与高毛利率客户（毛利率超过 90%）业务合作的可持续性，毛利率是否存在下滑风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、说明上述可比公司选择的原则，与发行人相关业务的可比性，是否存在选择性挑选可比公司进行毛利率对比的情形

公司主要聚焦于医疗医保、民政养老领域的信息化建设业务。结合行业标准、数据可得性与可比性标准、业务标准等因素，公司在招股说明书中选取久远银海、创业慧康、卫宁健康、易联众、山大地纬等公司为同行业可比公司。

公司运维及技术服务包括与软件产品相关的运维服务、与软件产品相关的技术服务、其他领域的技术服务三类业务。在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时，由于同行业可比公司中仅有山大地纬在招股说明书中将类似业务进行了拆分，其他同行业可比公司的类似业务毛利率情况无法公开取得。

因此，在进行上述三类业务的毛利率对比分析时，选取了软件和信息技术服务业上市公司（或 IPO 在审企业）公开披露的具体业务内容或业务特点与公司上述业务较为类似的业务进行对比，具体如下：

1、与软件产品相关的运维服务的对比

公司与软件产品相关的运维服务与同行业公司可比业务具体如下：

公司名称	主营业务	用于对比的业务	对比业务的特点
山大地纬 (688579)	主要面向政府部门、医疗机构、国家电网及下属企业等客户提供行业新兴应用软件开发、技术服务及系统集成等	软件维护服务	主要系为医疗保险定点医院、药店提供结算软件维护服务，在合同约定的维护期间提供服务，收入在维护期间内平均确认
普元信息 (688118)	主要面向金融、政务、能源、电信、制造业等行业大中型用户，提供自主可控、安全可靠的软件基础平台及应用软件开发服务	软件维护服务	主要系在约定的免费维护期届满后，向客户提供有偿的产品维护升级服务，主要通过客户热线电话、网站、邮件完成，一般无需提供现场服务
麦迪科技 (603990)	主营业务为临床医疗管理信息系统（CIS）系列应用软件产品和临床信息化整体解决方案	软件运维服务	主要系向客户提供系统维护等方面的服务，根据合同的约定实施
顶点软件 (603383)	公司主营业务为金融行业及其他行业提供以业务流程管理（BPM）为核心、以“互联网+”	软件运维服务	主要系为存量客户提供的常年软件系统运营和维护服务，通常根据存量

	应用为重点方向的信息化解决方案		合同金额的一定比例按年收取运维费用
晶奇网络	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，主营业务可划分为软件产品、运维及技术服务和系统集成	与软件产品相关的运维服务	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，大部分运维服务工作可以通过远程协助方式完成，服务方式以热线电话支持、远程网络支持为主

2、与软件产品相关的技术服务的对比

公司与软件产品相关的技术服务与同行业公司可比业务具体如下：

公司名称	主营业务	用于对比的业务	对比业务的特点
宝兰德 (688058)	公司主营业务为基础软件中的中间件软件产品以及云管理平台软件、应用性能管理软件等智能运维产品的研发和销售，并提供配套专业技术服务，产品主要应用于电信行业	系统升级及补丁服务	升级及补丁服务主要依托于研发人员的工作成果，且通常可以通过远程方式同时服务不同的客户系统
致远互联 (688369)	公司专注于企业级管理软件领域，为客户提供协同管理软件产品、解决方案、协同管理平台及云服务，集协同管理产品的设计、研发、销售及服务为一体	系统优化及升级 升迁服务	公司在全国范围内设立了较完善的服务网点，以本地化方式为客户提供现场技术服务支持。在远程技术支持方面，通过电话、网络及自主服务工具等手段，及时响应客户问题和反馈。
泛微网络 (603039)	公司主要从事协同管理软件产品的研发、销售及相关技术服务，在各行业的企事业单位和政府机构中形成了一整套成熟的协同管理软件应用方案。	系统升级及开发 服务	将客户使用的软件产品版本升级到当前最新版本，以持续提高用户使用体验的服务
晶奇网络	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，主营业务可划分为软件产品、运维及技术服务和系统集成	与软件产品相关的 技术服务	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

3、其他领域的技术服务的对比

公司其他领域的技术服务与同行业公司可比业务具体如下：

公司名称	主营业务	用于对比的业务	对比业务的特点
山大地纬 (688579)	主要面向政府部门、医疗机构、国家电网及下属企业等客户提供行业新兴应用软件开发、技术服务及系统集成等	用电领域的技术服务	用电领域的技术服务,在合同签订后指定专门的项目负责人,组建技术服务团队为客户提供服务
普联软件 (300996)	主营业务是为大型集团企业提供管理信息化方案及 IT 综合服务。提供管理信息系统的方案设计、软件开发、系统实施及运维服务,提供管理软件产品及售后服务	石油领域的技术服务	组织专职团队跟踪石油领域客户的业务需求,提供长期服务,包括采用向重点大客户按人天提供开发或服务
三维天地(提交注册)	主营业务系检验检测信息化、数据资产管理等应用软件产品的研发、销售及实施,并提供相关的技术服务。	非自研软件相关的技术服务	该业务系根据不同下游客户所属行业的具体需求,对外购软件进行定制化的技术开发,添加不同的模块和功能
泽宇智能(提交注册)	专注于电力信息化业务,提供电力信息系统整体解决方案。	电力企业信息化技术服务	该业务为针对终端应用客户为非电力系统客户(电需求大的企业或发电厂自建的变电站)的信息化建设和改造业务
晶奇网络	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,主营业务可划分为软件产品、运维及技术服务和系统集成	石油领域的技术服务	公司为中国石油提供的系统测试、系统维护等技术服务,根据客户的具体需求在服务期限内安排技术人员驻场持续提供技术服务

综上所述,在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时,选取的同行业公司可比业务与公司相关业务具有可比性;公司不存在选择性挑选同行业公司可比业务进行毛利率对比的情形。

二、充分分析并说明软件产品、运维及技术服务业务高毛利率的可持续性,说明运维服务的主要投入

(一) 软件产品、运维及技术服务业务高毛利率的可持续性

报告期内,公司软件产品、运维及技术服务业务的毛利率如下:

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
------	-----------	--------	--------	--------

软件产品	65.47%	68.14%	64.79%	69.96%
运维及技术服务	63.48%	77.03%	76.16%	82.95%

1、软件产品

报告期内，公司软件产品的毛利率分别为 69.96%、64.79%、68.14%和**65.47%**，毛利率较高且具有可持续性，原因如下：

(1) 公司软件产品的毛利率较高，主要原因是公司软件产品主要系按照行业政策、业务流程及行业发展趋势进行自主研发，形成软件产品，并在此基础上进行客户化生产，软件产品在交付过程中，只需要根据客户实际需求进行适度组合修改，投入的二次开发工作量相对较少，主要成本为软件在实施部署过程中发生的成本。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，项目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。

公司高度重视产品研发和技术积累，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 6 月末，公司拥有研发人员 201 名，占员工总数 **34.42%**。公司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，在医疗医保、民政养老等领域不断加强研发投入，进行产品优化升级，丰富产品种类，持续满足客户市场需求。报告期内，公司研发费用分别为 2,557.30 万元、3,290.72 万元、3,288.01 万元和 **1,746.94 万元**，占同期营业收入的比例分别为 16.13%、20.74%、16.08%、和 **17.41%**。未来，公司将立足于已有的技术成果，紧随行业技术发展趋势，不断完善技术研发机制，推进技术研发和创新突破，持续巩固公司技术竞争优势。公司持续的研发投入和技术积累，亦能有效降低未来项目实施阶段的工作量，使得公司软件产品毛利率保持在较高水平。

(2) 公司软件产品主要面向基层。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，具有较强的通用性和可复制性，可以作为基线产品快速复制。

(3) 公司聚焦医疗医保、民政养老信息化建设领域，对行业信息化发展趋势具有前瞻性，对用户行业有深刻的理解，积累了丰富的行业经验。近年来，国家在医疗医保、民政养老等信息化领域相继出台了一系列政策支持产业快速发展，同时人工智能、大数据、云计算等新一代信息技术向经济和社会生活的各个领域加速渗透，带动了医疗医保、民政养老信息化建设需求的持续增长。公司所处行业的市场前景广阔。

(4) 公司所处软件和信息技术服务业，主要面向医疗医保、民政养老等领域，属于知识密集、技术应用型行业，且由于所处领域固有的特点和复杂性，新进入该行业存在较高的行业经验壁垒、技术壁垒、人才壁垒、客户迁移壁垒等。

(5) 在医疗医保领域，公司产品已应用于安徽、贵州、黑龙江、广西等省份，覆盖 1,200 余家乡镇卫生院（社区服务中心）和 12,000 余家村卫生室（社区服务站），实施了多个医疗卫生、医疗保障信息化示范项目；在民政养老领域，公司具有民政部低收入家庭认定指导中心基础平台技术服务商资格，相关产品已应用于安徽、贵州、海南、四川、青海等 16 省份。公司凭借坚实的技术基础和优质的客户服务，已取得了客户高度认可。

综上所述，公司所处行业市场前景广阔、进入壁垒较高，公司凭借坚实的技术基础和优质的客户服务已取得客户高度认可，并高度重视产品研发和技术积累，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，能有效降低未来项目实施阶段的工作量。因此，公司软件产品高毛利率具有可持续性。但未来随着大项目市场竞争的加剧和人工成本的上升，公司软件产品仍存在毛利率下降的风险。公司已在招股说明书就毛利率下降的风险进行了风险提示。

2、运维及技术服务

公司运维及技术服务包括与软件产品相关的运维服务、与软件产品相关的技术服务、其他领域的技术服务三类业务。报告期内，各类业务的毛利率如下：

业务类别	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
与软件产品相关的运维服务	76.19%	78.20%	77.21%	82.62%

与软件产品相关的技术服务	85.44%	87.43%	83.70%	90.10%
其他领域技术服务	41.64%	51.25%	54.19%	54.54%
小计	63.48%	77.03%	76.16%	82.95%

由上表可知，报告期内，与公司软件产品相关的运维服务、与软件产品相关的技术服务毛利率较高，高毛利率具有持续性，具体分析如下：

（1）与软件产品相关的运维服务

报告期内，公司与软件产品相关的运维服务业务的毛利率分别为 82.62%、77.21%、78.20%和 **76.19%**，与同行业公司可比业务基本持平。该类业务毛利率较高，主要系：1）与软件产品相关的运维服务是在公司软件产品免费维护期届满后向客户提供的有偿运维服务。对于运维服务，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，因此由原软件销售方提供运维服务更具优势，替代难度较高；2）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，相关的运维服务工作的复用性高，大部分运维服务工作可以通过远程协助方式完成。

因此，公司与软件相关的运维服务毛利率具有可持续性。

（2）与软件产品相关的技术服务

报告期内，公司与软件产品相关的技术服务业务的毛利率分别为 90.10%、83.70%、87.43%和 **85.44%**，与同行业公司可比业务基本持平。该业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。通常情况下，软件产品升级优化、接口开发服务均由软件销售方提供，软件销售方议价能力较强，投入的工作量相对较小，服务附加值较高，毛利率普遍较高。

因此，公司与软件相关的技术服务毛利率具有可持续性。

（二）运维服务的主要投入

报告期内，公司运维服务的主要投入为人工成本，占比约为 90%。公司设有售后服务中心负责产品售后服务工作，通过热线电话支持、远程网络支持、现场服务等方式，为公司产品售后提供定期维护、故障诊断与解决等运维服务，截至**2021年6月30日**，公司共有售后服务人员**56人**。

三、说明发行人与高毛利率客户（毛利率超过 90%）业务合作的可持续性，毛利率是否存在下滑风险

报告期内，公司高毛利率客户（毛利率超过 90%）主要为接口开发项目的客户，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，毛利率普遍较高且下滑的风险较小。

由于接口开发系根据各客户的特定需求提供，因此，公司各年高毛利率客户会存在一定的变动。但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仍将持续存在新的接口开发服务需求：（1）安徽省医保局 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近 50 个县区进行接口改造工作，预计 2021 年内全部完成，如含山单县接口改造合同金额为 18 万元；（2）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；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。

综上所述，公司各年高毛利率客户会因客户特定需求发生一定的变动；但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仍将持续存在新的接口开发服务需求，公司高毛利率的接口开发业务具有可持续性；该类业务毛利率下滑的风险较小。

【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、查询同行业可比公司相关资料，了解各可比公司软件产品、运维及技术服务的主要内容，分析其与发行人同类业务的可比性，选择同行业公司可比业务与发行人业务类型相似的业务进行比较分析；

2、获取发行人毛利率较高的业务合同，查阅主要合同条款，分析其毛利率较高的原因及合理性；获取运维服务的主要合同，了解运维服务的主要内容；

3、访谈技术研究中心、各事业部负责人，分业务类型了解发行人高毛利率业务的原因，结合发行人所处行业的政策和市场前景分析其可持续性；

4、获取发行人主要运维合同及成本明细表，了解运维服务的主要投入；访谈发行人的高管及业务人员，询问运维服务和主要内容和主要投入；

5、访谈发行人的主要高毛利率客户，询问其业务合作的背景、合作内容及未来合作意向，分析其合作的可持续性及其未来毛利率变动情况。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、选取的可比公司与发行人相关业务具有可比性，不存在选择性挑选可比公司进行毛利率对比的情形；

2、发行人软件产品、运维及技术服务业务高毛利率具有可持续性；

3、发行人高毛利率（超过 90%）的接口开发业务具有可持续性，毛利率下滑风险较小。

3. 关于应收账款。

根据申报材料 and 审核问询回复，报告期内，公司应收账款余额占当期营业收入比重分别为 67.05%、69.40%和 77.00%，呈逐年增长趋势。发行人应收账款回

款速度较慢。

请发行人：（1）说明业务开展过程中是否需要垫资，业务扩张是否受限于资金实力。

（2）说明各类业务中具体回款对象及资金来源，结合业务省份地方政府财政压力及基层医疗卫生机构资金充裕性等，说明应收账款的回收风险，坏账准备计提的充分性。

（3）充分分析说明回款较慢对业务开展及业务扩张的影响，并充分提示风险。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

【披露与说明】

一、说明业务开展过程中是否需要垫资，业务扩张是否受限于资金实力

（一）业务开展过程中是否需要垫资

公司在业务开展过程中与客户签订合同，约定在合同签订、验收、质保期等节点向客户收取项目款，项目收款与项目实施节点密切相关，且由于公司客户主要为政府部门、医疗卫生机构，该等客户执行严格预算管理制度，其资金拨付的审批流程较长，加之受各地方的财政实力和资金计划安排影响，部分项目未完全按照合同约定的付款期限执行，存在项目收款迟于合同约定收款时点。而在项目实施过程中，公司发生支出主要为：①每月支付员工工资薪酬、差旅费等日常资金支出；②根据项目需要外购产品及服务发生的支出。该等支出与项目实施节点相关性较弱。因此，公司业务开展过程中存在因项目未达到收款节点或达到收款节点尚未收到项目款而出现资金流入与资金流出不匹配的情形，从而形成垫资。

（二）业务扩张是否受限于资金实力

公司作为软件企业，主营业务为软件产品、运维及技术服务和系统集成，其中软件产品、运维及技术服务业务成本支出主要为人员工资薪酬及差旅费等，公司均于每月支付该等支出；系统集成业务成本支出主要为外购产品成本等支出，根据项目需求进行采购，并按照合同约定支付。由于业务开展需发生一定的项目支出，资金实力对公司业务扩张具有一定的影响，故公司在开展或扩张业务时，需结合自有资金及资金计划情况进行统筹安排。同时公司通过多年的资金积累和

滚动发展，能够平衡日常经营和业务拓展中的长短期资金需求，维持业务可持续增长。

报告期内，公司应收账款余额占当期营业收入比重分别为 67.05%、69.40%、77.00%和 **214.24%**，但公司持续加强催收，积极回笼资金，报告期内公司经营活动产生的现金流量如下：

单位：万元

项 目	2021 年 1-6 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	5,878.20	17,634.39	15,859.08	11,400.02
收到的税费返还	176.48	909.58	1,038.98	403.91
收到其他与经营活动有关的现金	315.63	1,632.44	1,205.75	1,168.97
经营活动现金流入小计	6,370.31	20,176.41	18,103.81	12,972.90
购买商品、接受劳务支付的现金	4,166.06	5,464.87	6,039.25	6,953.75
支付给职工以及为职工支付的现金	4,798.11	6,859.12	6,021.61	4,919.49
支付的各项税费	1,167.25	1,803.61	2,474.14	849.15
支付其他与经营活动有关的现金	1,063.09	1,808.79	1,567.51	1,304.86
经营活动现金流出小计	11,194.51	15,936.39	16,102.51	14,027.25
经营活动产生的现金流量净额	-4,824.20	4,240.02	2,001.30	-1,054.34

报告期内公司“销售商品、提供劳务收到的现金”持续增加，且高于“购买商品、接受劳务支付的现金”，公司经营活动产生的现金流量净额持续改善。**2021 年 1-6 月的经营活动产生的现金流量净额为负数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。**

综上，资金实力对公司业务的扩张具有一定的影响，但公司持续加强催收，积极回笼资金，合理安排资金使用，现阶段业务扩张未受限于资金实力。在未来持续稳定增长的过程中，发行人需在保持现有业务基础上，扩大对销售规模、研发活动的投入，未来业务发展将面临一定的资金压力。但随着募集资金的到位、融资能力的提升，发行人的资金实力将进一步增强，为发行人持续发展提供良好的资金保障，有效促进发行人稳健成长和自主创新能力的提升。

二、说明各类业务中具体回款对象及资金来源，结合业务省份地方政府财政压力及基层医疗卫生机构资金充裕性等，说明应收账款的回收风险，坏账准备计提的充分性

（一）公司各类业务中具体回款对象及资金来源

公司主营业务按类型可划分为软件产品、运维及技术服务和系统集成，各业务类型中客户对象均涉及政府部门及事业单位（卫健部门、医疗保障部门、民政部门，以及公立性质的医院、乡镇卫生院、社区卫生服务中心等）、国有企业、民营企业及民办非企业单位。其中政府部门资金来源于财政资金，事业单位资金来源于日常运营及财政拨款，国有企业、民营企业及民办非企业单位资金来源于自有资金。

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。通常情况下，基层医疗卫生机构信息化建设资金主要由卫健部门统一支付，因各地政府财政情况存在差异，部分地区未将该类支出由卫健部门统一支付，而由基层医疗卫生机构自行支付，资金来源于日常运营及财政拨款。公司各类业务中具体回款对象及资金来源具体情况如下：

业务类型	回款对象及资金来源
软件产品	主要由县级卫健部门统一支付，资金来源于财政资金；少部分由基层医疗卫生机构支付，资金来源于日常运营及财政拨款
运维服务及技术服务	主要由县级卫健部门统一支付，资金来源于财政资金；少部分由基层医疗卫生机构支付，资金来源于日常运营及财政拨款
系统集成	由县级卫健部门统一支付，资金来源于财政资金

（二）公司业务省份地方政府财政压力及基层医疗卫生机构资金充裕性

报告期内，公司医疗信息化领域收入主要来源于安徽、贵州和黑龙江等省份，报告期内，安徽、贵州、黑龙江省份的财政及卫生健康支出情况如下表所示：

单位：亿元

年份	项目	安徽	贵州	黑龙江
2020 年度	一般公共预算收入	3,215.96	1,786.78	1,152.50
	一般公共预算支出	7,470.96	5,723.27	5,449.40
	其中：卫生健康支出	760.55	566.15	-
	卫生健康支出占预算支出比例	10.18%	9.89%	-
2019 年度	一般公共预算收入	3,182.54	1,767.47	1,262.76
	一般公共预算支出	7,391.02	5,948.74	5,011.56
	其中：卫生健康支出	686.48	534.78	314.42
	卫生健康支出占预算支出比例	9.29%	8.99%	6.27%
2018 年度	一般公共预算收入	3,048.67	1,726.85	1,282.60
	一般公共预算支出	6,572.15	5,029.68	4,676.75
	其中：卫生健康支出	627.10	481.80	301.00
	卫生健康支出占预算支出比例	9.54%	9.58%	6.44%

注：数据来源于 Wind；地方政府一般公共预算收入包含税收收入及非税收入，体现当地政府的财政实力；一般公共预算收入加上转移支付收入、税收返还收入、一般债务收入等，构成地方政府的收入总额；黑龙江未公布 2020 年卫生健康支出数据。

由上表可知，报告期内，安徽省一般公共预算收入分别为 3,048.67 亿元、3,182.54 亿元和 3,215.96 亿元，2020 年位列全国第 10 名，财政实力较强，安徽省卫生健康支出呈逐年增长趋势。

报告期内，贵州省一般公共预算收入分别为 1,726.85 亿元、1,767.47 亿元和 1,786.78 亿元，黑龙江省一般公共预算收入分别为 1,282.60 亿元、1,262.76 亿元和 1,152.50 亿元，预算收入相对安徽省较低；但一般公共预算支出规模与安徽省不存在较大差异，且卫生健康支出呈逐年增长趋势。

报告期内，公司基层医疗机构客户主要为公立性质的医院、乡镇卫生院、社区卫生服务中心等，其资金来源于日常运营及财政拨款，资金来源保障稳定。

（三）应收账款的回收风险，坏账准备计提的充分性

1. 应收账款的回收风险

公司客户主要为政府部门及事业单位，资金最终主要来源为财政资金；国有

企业客户主要为中国石油及其子公司、北明软件有限公司等，民营企业客户主要为腾讯医疗健康（深圳）有限公司、支付宝（中国）网络技术有限公司、安徽科大讯飞医疗信息技术有限公司等。虽然公司客户资信、经营情况及偿债能力良好，若未来公司欠款客户的资信状况发生变化，导致付款延迟，可能存在部分应收款项不能及时回收的风险，进而影响公司经营现金流入，对公司带来不利影响。此外，如果客户丧失付款能力，公司将因发生坏账损失对公司利润造成负面影响。

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。报告期内，公司与客户合作良好，不存在纠纷或潜在纠纷，应收账款亦未发生大额的坏账损失。

2. 坏账准备计提的充分性

通过以上分析可知，公司在相应地区对政府及事业单位的应收账款回款具有可靠保证，信用风险未发生显著变化；公司其他客户经营情况及偿债能力良好，信用风险亦未发生显著变化；公司基于应收账款及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，以应收款项的账龄作为信用风险特征计提了相应的坏账准备。报告期各期末应收账款（含质保金）坏账准备计提及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2021.6.30	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款余额	21,490.78	15,748.35	11,011.64	10,628.71
期后回款情况	2,301.50	5,566.47	6,845.11	8,695.58
期后回款比例	10.71%	35.35%	62.16%	81.81%
坏账准备金额	2,169.34	1,700.80	1,055.22	767.00
坏账准备计提比例	10.09%	10.80%	9.58%	7.22%

注：期后回款截止日为 2021 年 8 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 **81.81%、62.16%、35.35%和 10.71%**,坏账准备计提比例分别 7.22%、9.58%、10.80%和 **10.09%**,2018 年末、2019 年末、2020 年末**和 2021 年 6 月末**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。

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 **2021 年 6 月 30 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、充分分析说明回款较慢对业务开展及业务扩张的影响,并充分提示风险

报告期内,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,应收账款回款周期一般相对较长,发行人面临一定营运资金压力,但发行人主要客户均为政府部门、医疗卫生机构,资信状况好,资金实力较强,回款具有保障,截至目前不存在信用风险恶化、财务状况发生重大不利变化等情形。发行人主要客户的期后回款正常,短期资金压力可通过资金回笼逐步减缓。同时,发行人近年来持续盈利,发展态势健康,财务较稳健,经营现金流较强,拥有较强资金实力,可用的银行授信额度较充裕,回款较慢不会对发行人的经营稳定性产生重大不利影响。

发行人近年来处于业务发展阶段,现有资金实力和财务状况可支撑当前业务发展的需要。报告期内,一方面公司积极推动客户的及时验收并催收回款,另一方面公司将继续加强与供应商的合作并争取更长的信用周期,公司经营活动净现金流将不断向有利方向发展,业务开展正常,亦不存在对持续经营有重大不利影响。报告期内公司“销售商品、提供劳务收到的现金”(金额分别为 11,400.02 万元、15,859.08 万元、17,634.39 万元**和 5,878.2 万元**)持续增加,且高于“购

买商品、接受劳务支付的现金”（金额分别为 6,953.75 万元、6,039.25 万元、5,464.87 万元和 **4,166.06 万元**），公司经营活动产生的现金流量净额（金额分别为-1,054.34 万元、2,001.30 万元、4,240.02 万元和 **-4,824.20 万元**）情况良好。**2021 年 1-6 月的经营活动产生的现金流量净额为负数主要原因系公司客户主要为政府部门、医疗卫生机构，一般上半年付款较少。**

在未来持续稳定增长的过程中，发行人需在保持现有业务基础上，扩大对销售规模、研发活动的投入，未来业务发展将面临一定的资金压力。但随着募集资金的到位、融资能力的提升，发行人的资金实力将进一步增强，为发行人持续发展提供良好的资金保障，有效促进发行人稳健成长和自主创新能力的提升。因此，发行人现有资金实力和财务状况可满足当前及未来业务发展需求。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、（六）经营性净现金流波动的风险”之和“第四节 风险因素”之“一、（三）经营性净现金流波动的风险”中补充披露如下：

2018 年度、2019 年度、2020 年度和 **2021 年 1-6 月**，公司经营性净现金流分别为-1,054.34 万元、2,001.30 万元、4,240.02 万元和 **-4,824.20 万元**，波动较大。公司客户主要为政府部门、医疗卫生机构，该类客户均执行严格的预算管理制度，通常来说公司销售回款上半年较少，下半年较多，而公司的人力成本、差旅费等支出在年度内发生较为均衡。若未来公司经营性净现金流持续波动，且资金流入长期不能覆盖资金流出，将会出现无法支付员工工资或供应商款项等流动性危机，给公司营运资金管理带来一定影响，从而不利于公司业务开展及业务扩张。

【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、获取发行人主要合同，了解合同的主要内容及执行过程，了解业务开展过程中的垫资情况；
- 2、获取发行人成本明细表，了解项目实施过程中的主要支出；

3、询问发行人的管理层和主要业务人员，了解发行人业务扩张和资金实力的关系；

4、获取发行人报告期内的现金流量表，分析资金实力对业务扩张的影响；

5、获取发行人应收账款明细表，查阅主要合同，了解各类业务中的具体回款情况；网络查询地方政府财政预算情况、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；

6、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；

7、获取客户出具的可执行的回款计划；

8、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；

9、访谈发行人高管及业务人员，询问回款较慢对业务开展及业务扩张的影响；结合行业及公司自身特性，对相关风险进行分析。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人业务开展过程中存在因项目未达到收款节点或达到收款节点尚未收到项目款而出现资金流入与资金流出不匹配的情形，从而形成垫资；资金实力对发行人业务的扩张具有一定的影响，但发行人持续加强催收，积极回笼资金，合理安排资金使用，现阶段业务扩张未受限于资金实力；

2、发行人客户中政府部门资金来源于财政资金，事业单位资金来源于日常运营及财政拨款，国有企业、民营企业及民办非企业单位资金来源于自有资金；发行人应收账款回款具有可靠保证，坏账准备计提充分；

3、发行人应收账款回款较慢不会对业务开展及业务扩张产生重大不利影响，发行人已在招股说明书进行了风险提示。

4. 关于审计截止日后财务信息及经营状况。

请发行人：（1）按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020年修订）》的要求补充披露审计截止日后的主要经营状况以及期后审阅报告。

（2）说明2021年半年度业绩（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,2021年1-9月业绩预计及同比变动情况,发行人业绩是否存在下滑风险,如是,请充分揭示风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

【披露与说明】

一、按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引(2020年修订)》的要求补充披露审计截止日后的主要经营状况以及期后审阅报告

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、审计截止日后的主要经营状况以及期后审阅报告

公司财务报告审计截止日后至本招股说明书签署日,公司主要经营状况正常,经营业绩继续保持持续增长,公司所处行业的产业政策等未发生重大变化,公司业务经营模式、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。

二、说明2021年半年度业绩(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,2021年1-9月业绩预计及同比变动情况,发行人业绩是否存在下滑风险,如是,请充分揭示风险

2021年1-6月,公司经营业绩及同比变动情况如下:

单位:万元

项 目	2021年1-6月	2020年1-6月	变动比例
营业收入	10,031.33	8,193.88	22.42%
归属于母公司所有者净利润	1,593.98	1,329.16	19.92%
扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润	1,324.31	1,024.70	29.24%

注:公司2021年上半年经营业绩已经会计师审计。

由上表可知,公司2021年上半年营业收入10,031.33万元,同比增长22.42%;归属于母公司所有者净利润1,593.98万元,同比增长19.92%;扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润1,324.31万元,同比增长29.24%。2021年上半年,

公司营业收入的增长主要来源于软件产品、运维及技术服务业务的持续增长；同时由于上述业务毛利率相对较高，公司归属于母公司所有者净利润也相应增长。

2021年1-9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1-9月（预计）		2020年1-9月
	金额	变动比例	金额
营业收入	13,500.00-15,000.00	20.70%-34.12%	11,184.34
归属于母公司所有者净利润	2,920.00-3,280.00	13.39%-27.37%	2,575.22
扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润	2,650.00-3,010.00	17.62%-33.60%	2,252.96

根据公司2021年1-6月经审计的数据，并结合在手订单、现有项目进展、历史毛利率、期间费用率等多方面因素，公司预估了2021年1-9月的主要财务数据，公司2021年1-9月预计营业收入同比增长20.70%至34.12%，归属于母公司所有者净利润同比增长13.39%至27.37%，扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润同比增长17.62%至33.60%。公司经营业绩具有季节性特征，净利润实现主要集中在第四季度。

上述2021年1-9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。

综上，公司主营业务稳定，业绩持续增长，不存在下滑风险。

【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、获取发行人2021年半年度审计报告，了解发行人资产负债、收入利润、现金流量、非经常性损益的情况；

2、获取并检查发行人2021年以来的财务数据、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；

3、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1-9月与业绩预计相关的财务数据，并对发行人2021年1-9月业绩预计与上年同期进行对比分析；

4、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。

二、核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已按照《关于首次公开发行股票并上市公司招股说明书财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况信息披露指引（2020年修订）》的要求补充披露2021年1-6月的审计数据；2021年上半年，发行人经营情况未发生重大不利变化；

2、2021年上半年发行人业绩实现增长；结合在手订单、现有项目进展等因素，预计2021年1-9月业绩能够实现增长，业绩不存在下滑风险。

(此页无正文，为《关于安徽晶奇网络科技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的回复》容诚专字[2021]230Z2612 号报告之签字盖章页。)



中国注册会计师：
(项目合伙人)

郑磊
中国注册会计师
郑磊
340100030120

中国注册会计师：

黄冰
中国注册会计师
黄冰
110100323979

中国注册会计师：

何平平
中国注册会计师
何平平
110100323942

2021年9月24日