



北京市朝阳区新东路首开幸福广场 C 座五层

5th Floor, Building C, The International Wonderland, Xindong Road, Chaoyang District, Beijing

邮编/Zip Code:100027 电话/Tel.:010-50867666 传真/Fax:010-65527227

网址/Website:<http://www.kangdalawyers.com>

北京 西安 深圳 海口 上海 广州 杭州 沈阳 南京 天津 菏泽 成都 苏州 呼和浩特 香港 武汉 郑州 长沙 厦门

北京市康达律师事务所
关于河北世窗信息技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的

补充法律意见书（二）

康达股发字【2021】第 0174-2 号

二〇二一年十二月

目录

一、审核问询问题 1.....	8
二、审核问询问题 2.....	36
三、审核问询问题 3.....	48
四、审核问询问题 5.....	53
五、审核问询问题 6.....	56
六、审核问询问题 7.....	75
七、审核问询问题 8.....	96
八、审核问询问题 9.....	105
九、审核问询问题 14.....	108

释义

在本《补充法律意见书（二）》中，除非文义另有所指，下列词语具有下述涵义：

发行人、世窗信息、公司、股份公司	指	河北世窗信息技术股份有限公司
有限公司、世窗有限	指	河北世窗信息技术有限公司，系发行人前身，曾用名沧州市中信信息技术有限公司
本次发行上市、首发	指	发行人在中华人民共和国境内首次公开发行人民币普通股（A股）并在创业板上市
沧州智云	指	沧州智云股权投资基金管理中心（有限合伙），系发行人股东，员工持股平台
沧州智舟	指	沧州智舟企业管理咨询中心（有限合伙），系发行人员工持股平台，同时系沧州智云的有限合伙人
海尔生物	指	青岛海尔生物医疗股份有限公司，系持有发行人5%以上股份的股东，科创板上市公司
德达致远	指	天津德达致远科技合伙企业（有限合伙），系发行人股东
世窗信息沧县分公司	指	河北世窗信息技术股份有限公司沧县分公司
国科健信杭州分公司	指	国科健信（北京）科技有限公司杭州分公司
河北易康	指	河北易康信息技术有限公司，系发行人全资子公司
中科世窗	指	中科世窗（北京）健康科技有限公司，系发行人全资子公司
国科健信	指	国科健信（北京）科技有限公司，系发行人控股子公司
国科云医	指	国科云医（重庆）科技有限公司，系发行人控股子公司
国科聊城	指	国科（聊城）科技发展有限公司，系发行人参股公司
博影云一	指	河北博影云一科技有限公司，系发行人参股公司
智慧神州	指	智慧神州（沧州）信息技术有限公司，系发行人参股公司
黑龙江世窗	指	黑龙江世窗健云科技有限公司，原系发行人控股子公司，2018年5月注销
北京纳腾	指	北京纳腾健康科技有限公司，原系发行人参股公司，2019年8月转出
北京京杏堂	指	北京京杏堂中医诊所有限公司，原系发行人参股公司，2020年1月转出
河北天保	指	河北天保网络技术有限公司，原系发行人参股公司，2019年12月转出
国科育星	指	国科育星（天津）企业管理咨询中心（有限合伙）
天津瀚海	指	天津瀚海荣创企业管理咨询中心（有限合伙）
申请豁免核查的股东	指	依据《监管规则适用指引—关于申请首发上市企业股东信息披露》，向中国证监会、深交所申请豁免核查

		和股份锁定要求的通过全国股转系统集合竞价交易方式新增的股东
本所	指	北京市康达律师事务所
中德证券、保荐机构	指	中德证券有限责任公司，系发行人的保荐机构
中汇会计师、审计机构	指	中汇会计师事务所（特殊普通合伙），系发行人的财务审计机构
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》（中华人民共和国第十三届全国人民代表大会常务委员会第十五次会议于 2019 年 12 月 28 日修订通过，自 2020 年 3 月 1 日起施行）
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》（中华人民共和国第十三届全国人民代表大会常务委员会第六次会议于 2018 年 10 月 26 日修订通过，自 2018 年 10 月 26 日起施行）
《律师法》	指	《中华人民共和国律师法》（中华人民共和国第十二届全国人民代表大会常务委员会第二十九次会议于 2017 年 9 月 1 日修订通过，自 2018 年 1 月 1 日起施行）
《管理办法》	指	《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（中国证券监督管理委员会令第 167 号，2020 年 6 月 1 日中国证券监督管理委员会 2020 年第 5 次委务会议审议通过，自 2020 年 6 月 12 日起施行）
《上市规则》	指	《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020 年 12 月修订）（深证上[2020]1292 号）
《编报规则 12 号》	指	《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号—公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》（证监发[2001]37 号）
《证券法律业务管理办法》	指	《律师事务所从事证券法律业务管理办法》（中国证券监督管理委员会主席办公会议和司法部部务会议审议通过，于 2007 年 3 月 9 日公布，自 2007 年 5 月 1 日起施行）
《证券法律业务执业规则（试行）》	指	《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》（中国证券监督管理委员会、中华人民共和国司法部公告[2010]33 号）
《创业板首发审核问答》	指	《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》
《公司章程》	指	现行有效的《河北世窗信息技术股份有限公司章程》
《公司章程（草案）》	指	发行人 2021 年第四次临时股东大会审议通过的待本次发行上市后实施的《河北世窗信息技术股份有限公司章程（草案）》
《招股说明书》	指	《河北世窗信息技术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》
《审计报告》	指	中汇会计师于 2021 年 8 月 25 日出具的《河北世窗信息技术股份有限公司审计报告》（中汇会审[2021]6615 号）
《内部控制鉴证报告》	指	中汇会计师于 2021 年 8 月 25 日出具的《关于河北世窗信息技术股份有限公司内部控制的鉴证报告》（中汇会鉴[2021]6616 号）
《纳税鉴证报告》	指	中汇会计师于 2021 年 8 月 25 日出具的《关于河北世窗信息技术股份有限公司最近三年主要税种纳税情况

		的鉴证报告》（中汇会鉴[2021]6618号）
《非经常性损益鉴证报告》	指	中汇会计师于2021年8月25日出具的《关于河北世窗信息技术股份有限公司最近三年非经常性损益的鉴证报告》（中汇会鉴[2021]6617号）
《法律意见书》	指	《北京市康达律师事务所关于河北世窗信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的法律意见书》（康达股发字【2021】第0174号）
《补充法律意见书（一）》	指	《北京市康达律师事务所关于河北世窗信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》（康达股发字【2021】第0174-1号）
《补充法律意见书（二）》	指	《北京市康达律师事务所关于河北世窗信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》（康达股发字【2021】第0174-2号）
《律师工作报告》	指	《北京市康达律师事务所关于河北世窗信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的律师工作报告》（康达股发字【2021】第0175号）
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
全国股转系统/新三板	指	全国中小企业股份转让系统
全国股转公司	指	全国中小企业股份转让系统有限责任公司
市监局	指	市场监督管理局
报告期	指	2018年度、2019年度、2020年度、2021年1月-6月
中国	指	中华人民共和国，仅为区别表述之目的，不包括台湾、香港特别行政区和澳门特别行政区
元	指	人民币元，文意另有所指除外

注：本《补充法律意见书（二）》部分数值根据具体情况保留至两位或四位小数，若出现总数与各分项数值之和不符的情况，均为四舍五入原因造成。

北京市康达律师事务所
关于河北世窗信息技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
补充法律意见书（二）

康达股发字【2021】第 0174-2 号

致：河北世窗信息技术股份有限公司

本所接受发行人的委托，作为发行人申请在中华人民共和国境内首次公开发行股票并在创业板上市的特聘专项法律顾问，于 2021 年 6 月出具了《法律意见书》《律师工作报告》，于 2021 年 9 月出具了《补充法律意见书（一）》。现根据深圳证券交易所出具的《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》的要求，本所律师根据法律、法规的相关规定对发行人本次发行上市重大事项进行了补充核查、验证，并出具本《补充法律意见书（二）》。

为出具本《补充法律意见书（二）》，本所及本所律师特别声明如下：

本所律师对所查验事项是否合法合规、是否真实有效进行的认定是以现行有效的（或事实发生时施行有效的）法律、法规、规范性法律文件、政府主管部门做出的批准和确认、本所律师从国家机关、具有管理公共事务职能的组织、会计师事务所、资产评估机构、资信评级机构、公证机构等公共机构直接取得的文书，以及本所律师从上述公共机构抄录、复制、且经该机构确认后的材料为依据做出判断；对于不是从上述公共机构直接取得的文书，或虽为律师从上述公共机构抄录、复制的材料但未取得上述公共机构确认的材料，本所律师已经进行了必要的核查和验证。

本所律师仅对与法律相关的业务事项履行法律专业人士特别的注意义务，对其他业务事项仅履行普通人一般的注意义务。本所律师对于会计、审计、资产评估等非法律专业事项不具有进行专业判断的资格。本所律师依据从会计师事务所、资产评估机构直接取得的文书发表法律意见并不意味着对该文书中的数据、结论的真实性、准确性、完整性做出任何明示或默示的保证。

本所律师严格履行了法定职责，遵循了勤勉尽责和诚实信用原则，保证本《补充法律意见书（二）》所认定的事实真实、准确、完整，所发表的结论性意见合法、准确。本《补充法律意见书（二）》中不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。本所律师依法对出具的法律意见承担相应法律责任。

发行人及接受本所律师查验的相关方已向本所保证，其所提供的书面材料或口头证言均真实、准确、完整，有关副本材料或复印件与原件一致，所提供之任何文件或事实不存在虚假、误导性陈述或者重大遗漏。

本所律师同意将本《补充法律意见书（二）》作为发行人申请本次发行所必备的法律文件，随同其他申请文件一起上报。本《补充法律意见书（二）》仅供发行人为本次发行之目的使用，不得用作其他目的。

本所同意发行人部分或全部在《招股说明书》中自行引用或按深圳证券交易所审核要求引用本《补充法律意见书（二）》的内容，但发行人作上述引用时，不得因引用而导致法律上的歧义或曲解。本所律师已对截至本《补充法律意见书（二）》出具之日的《招股说明书》的相关内容进行了审阅，并确认不存在上述情形。

正文

一、审核问询问题 1

关于主营业务。根据申报材料和审核问询回复：

（1）报告期各期，发行人的加权平均净资产收益率分别为 29.52%、32.27%、41.24% 和 9.89%，净利润率分别为 22.80%、25.06%、32.74% 和 21.55%，毛利率分别为 48.62%、57.00%、60.70% 和 59.34% 均明显高于行业均值且 2018 年至 2020 年呈现逐年上升趋势。

（2）报告期各期，发行人研发费用率分别为 7.20%、7.28%、7.59%、8.51%，低于同行业可比公司 10%-15% 的平均水平，发行人研发人员占比较行业均值也相对偏低。发行人认为，研发费用率较低主要是发行人研发人员主要集中在河北省沧州市，薪酬水平较低所致。

（3）报告期内收入第一大项目均为中国移动儿童健康管理服务系列产品合作项目，各期产生收入分别为 1,878.81 万元、1,890.99 万元、1,718.92 万元和 840.02 万元，该业务为 2009 年开始与河北移动合作的增值电信服务。

请发行人：

（1）说明其经营规模相对较小、研发强度相对较低但加权平均净资产收益率、净利润率、毛利率等指标均明显高于行业均值的原因及合理性，相关指标与发行人行业环境、竞争地位的匹配性。

（2）说明报告期内加权平均净资产收益率和净利润率的变动原因及合理性。

（3）说明中国移动儿童健康管理服务系列产品合作项目的具体业务内容、开展方式、与主营业务的关系、合规性、计费基础、计费方式、结算方式、分成比例，是否存在未告知终端用户即进行扣费、免费期后无需用户确认即进行收费、不当诱导用户开通业务等情形，用户投诉或发生纠纷的具体情况，相关合同是否限制发行人与中国移动之外的运营商进行合作，相关行业监管政策的变化是否对发行人业务产生重大不利影响。

（4）结合儿童健康管理服务的运用场景、替代方式（如通过小程序、公众号、其他互联网方式获取相关资讯）等，说明相关业务开展的业务前景及可持

续性；河北省之外的其他省份是否存在与该业务相类似的增值电信业务（业务主体不限于发行人）。

（5）对比与运营商存在生活信息服务分成模式的上市公司该类业务毛利率及成本情况，说明发行人该类业务的主要成本，是否存在推广成本，发行人该类业务的毛利率远高于其他类似生活信息收费分成公司的原因及合理性。

回复：

（一）说明其经营规模相对较小、研发强度相对较低但加权平均净资产收益率、净利润率、毛利率等指标均明显高于行业均值的原因及合理性，相关指标与发行人行业环境、竞争地位的匹配性。

报告期内，公司与同行业可比公司加权平均净资产收益率、净利润率、毛利率的对比情况如下：

公司名称	2021年1-6月			2020年度		
	加权平均净资产收益率	净利润率	毛利率	加权平均净资产收益率	净利润率	毛利率
山大地纬（688579.SH）	0.71%	6.22%	54.55%	9.13%	18.41%	55.37%
卫宁健康（300253.SZ）	2.41%	9.46%	49.13%	12.54%	22.30%	54.08%
创业慧康（300451.SZ）	3.39%	18.50%	54.23%	10.44%	20.59%	55.42%
和仁科技（300550.SZ）	1.73%	9.89%	39.00%	6.21%	9.25%	43.06%
南威软件（603636.SH）	0.14%	1.25%	34.22%	9.79%	16.85%	40.17%
榕基软件（002474.SZ）	1.16%	5.32%	39.48%	3.17%	6.61%	36.77%
久其软件（002279.SZ）	-8.26%	-10.63%	25.89%	7.12%	2.64%	25.86%
新点软件（688232.SH）	0.94%	0.91%	72.91%	60.61%	19.32%	68.53%
科创信息（300730.SZ）	-2.83%	-11.14%	31.99%	6.65%	7.39%	32.49%
平均值	-0.07%	3.31%	44.60%	13.96%	13.71%	45.75%
公司	9.89%	21.55%	59.34%	41.24%	32.74%	60.70%
公司名称	2019年度			2018年度		
	加权平均净资产收益率	净利润率	毛利率	加权平均净资产收益率	净利润率	毛利率

山大地纬 (688579.SH)	9.53%	16.00%	45.36%	13.23%	20.25%	47.17%
卫宁健康 (300253.SZ)	11.66%	20.73%	51.42%	10.57%	21.33%	52.00%
创业慧康 (300451.SZ)	12.79%	21.54%	53.45%	9.78%	17.06%	49.75%
和仁科技 (300550.SZ)	7.07%	9.38%	45.54%	7.68%	9.86%	46.11%
南威软件 (603636.SH)	11.66%	16.34%	41.72%	11.36%	17.35%	45.29%
榕基软件 (002474.SZ)	3.32%	7.38%	37.26%	2.42%	3.83%	32.90%
久其软件 (002279.SZ)	4.58%	1.70%	32.31%	-49.49%	-30.41%	42.64%
新点软件 (688232.SH)	39.23%	17.25%	66.06%	38.96%	18.18%	66.29%
科创信息 (300730.SZ)	8.61%	9.55%	33.67%	8.98%	10.61%	36.45%
平均值	12.05%	13.32%	45.20%	5.94%	9.78%	46.51%
公司	32.27%	25.06%	57.00%	29.52%	22.80%	48.62%

1、加权平均净资产收益率、净利润率、毛利率的对比情况

(1) 加权平均净资产收益率

报告期各期，公司加权平均净资产收益率分别为 29.52%、32.27%、41.24% 和 9.89%，同行业可比公司平均值分别为 5.94%、12.05%、13.96% 和 -0.07%，公司加权平均净资产收益率高于同行业可比公司平均值但低于新点软件，新点软件各期加权平均净资产收益率分别为 38.96%、39.23%、60.61% 和 0.94%。

报告期内，公司归属母公司股东的净利润约为同行业可比公司平均值的 20% 至 80% 之间，但由于归属于母公司所有者的净资产仅约为同行业可比公司归属于母公司所有者净资产的十分之一，故公司报告期内的加权平均净资产收益率高于同行业可比公司较多。公司净资产规模较低的主要原因，一是公司近年来处于业务迅速发展阶段，前期自身累积的净资产较少；二是公司自成立至今，仅进行了一次外部融资，引入一名外部股东海尔生物，外部融资增加的净资产较少。公司一直保持轻资产运营，作为非上市公司，相比同行业可比公司的资本实力较弱，具体对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月 /2021.6.30	2020年度 /2020.12.31	2019年度 /2019.12.31	2018年度 /2018.12.31
------	-------------------------	-----------------------	-----------------------	-----------------------

归属母公司股东的净利润

山大地纬 (688579.SH)	864.33	9,120.82	7,817.66	8,225.35
卫宁健康 (300253.SZ)	11,166.20	49,109.80	39,842.07	30,330.52
创业慧康 (300451.SZ)	14,251.35	33,233.74	31,407.04	21,268.11
和仁科技 (300550.SZ)	1,915.65	4,314.28	4,123.48	4,044.40
南威软件 (603636.SH)	362.09	23,952.72	21,353.50	17,252.33
榕基软件 (002474.SZ)	1,845.18	4,959.86	4,981.60	3,486.41
久其软件 (002279.SZ)	-8,389.07	7,162.66	5,226.49	-84,146.43
新点软件 (688232.SH)	823.52	41,028.88	26,345.79	21,604.78
科创信息 (300730.SZ)	-1,274.29	3,244.13	3,590.76	3,511.15
平均值	2,396.11	19,569.65	16,076.49	2,841.85
公司	1,900.38	5,969.21	3,069.50	2,052.03

归属母公司股东权益

山大地纬 (688579.SH)	121,645.50	120,781.17	84,073.82	79,496.16
卫宁健康 (300253.SZ)	469,299.67	452,202.23	373,333.08	313,418.45
创业慧康 (300451.SZ)	425,179.04	413,965.26	258,973.35	232,106.77
和仁科技 (300550.SZ)	112,374.10	109,508.27	61,827.76	54,719.11
南威软件 (603636.SH)	252,922.39	261,781.88	206,243.47	174,775.75
榕基软件 (002474.SZ)	158,939.57	158,133.64	153,754.71	145,698.09
久其软件 (002279.SZ)	97,772.95	105,344.52	116,241.55	113,382.85
新点软件 (688232.SH)	88,443.05	87,619.53	48,951.98	62,761.55
科创信息 (300730.SZ)	43,770.54	45,658.10	43,113.02	40,470.31
平均值	196,705.20	194,999.40	149,612.52	135,203.23
公司	20,236.52	18,207.34	11,046.68	7,977.17

同行业可比公司大多上市较早，业务发展较为成熟，与公司所处发展阶段不同，为了相关指标更为可比，现选取同行业可比公司在各自上市前 3 年的加权平均净资产收益率进行对比，具体情况如下：

公司名称	上市年度	上市前1年	上市前2年	上市前3年
------	------	-------	-------	-------

山大地纬 (688579.SH)	2020年	9.53%	13.23%	12.76%
卫宁健康 (300253.SZ)	2011年	37.02%	39.41%	41.25%
创业慧康 (300451.SZ)	2015年	14.67%	16.13%	18.46%
和仁科技 (300550.SZ)	2016年	27.46%	33.32%	63.53%
南威软件 (603636.SH)	2014年	24.22%	28.09%	31.83%
榕基软件 (002474.SZ)	2010年	30.12%	33.74%	43.96%
久其软件 (002279.SZ)	2009年	31.04%	37.41%	30.28%
新点软件 (688232.SH)	2021年	60.61%	39.23%	38.96%
科创信息 (300730.SZ)	2017年	23.13%	25.87%	12.43%
平均值	-	28.64%	29.60%	32.61%
公司	-	41.24%	32.27%	29.52%

注：公司数据以 2018 年度至 2020 年度数据列示。

由上表可知，同行业可比公司在各自上市前 3 年的加权平均净资产收益率平均值分别为 32.61%、29.60% 和 28.64%，在报告期内的加权平均净资产收益率平均值分别为 5.94%、12.05%、13.96% 和 -0.07%，受上市前净资产规模较小、业绩增长较快等因素影响，同行业可比公司在上市前的加权平均净资产收益率均较高。卫宁健康、新点软件在上市前 3 年的加权平均净资产收益率整体高于公司；榕基软件、久其软件、和仁科技上市前 3 年的加权平均净资产收益率整体与公司较为接近；公司在现阶段加权平均净资产收益率较高是符合行业特征及自身发展阶段的。

（2）毛利率

报告期各期，公司综合毛利率分别为 48.62%、57.00%、60.70% 和 59.34%，同行业可比公司毛利率平均值分别为 46.51%、45.20%、45.75% 和 44.60%。公司综合毛利率高于同行业可比公司平均值，主要是受业务结构差异影响。从细分产品结构来看，公司产品主要集中在软件开发及产品，同行业可比公司除毛利率相对较高的软件开发类业务外，还分布在其他不同细分领域，细分产品较多且不同产品之间毛利率存在较大差异。

公司软件开发及产品业务毛利率与同行业可比公司平均值基本一致，不存

在显著差异。报告期内，公司软件开发及产品业务与同行业可比公司软件开发类业务的毛利率对比情况如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
山大地纬 (688579.SH)	-	59.26%	55.80%	67.19%
卫宁健康 (300253.SZ)	67.62%	69.64%	64.18%	59.95%
创业慧康 (300451.SZ)	61.49%	65.89%	62.76%	62.99%
和仁科技 (300550.SZ)	54.18%	55.13%	60.33%	59.75%
南威软件 (603636.SH)	60.16%	49.76%	55.12%	62.59%
榕基软件 (002474.SZ)	70.80%	63.08%	61.48%	52.52%
久其软件 (002279.SZ)	85.44%	87.74%	86.47%	88.37%
新点软件 (688232.SH)	82.70%	74.75%	75.40%	74.43%
科创信息 (300730.SZ)	32.75%	37.07%	35.38%	39.13%
平均值	64.39%	62.48%	61.88%	62.99%
公司	62.35%	62.88%	59.83%	57.46%

如上表所示，公司软件开发及产品业务毛利率与同行业可比公司平均值基本一致，不存在显著差异。除毛利率较高的软件开发类业务外，还存在其他毛利率相对较低的业务，各公司业务结构的差异会导致综合毛利率存在差异。公司软件开发及产品与同行业可比公司的软件开发类业务在收入中的占比对比情况如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
山大地纬 (688579.SH)	49.53%	52.17%	35.93%	41.04%
卫宁健康 (300253.SZ)	47.55%	54.67%	55.30%	55.61%
创业慧康 (300451.SZ)	50.74%	36.18%	31.19%	27.29%
和仁科技 (300550.SZ)	58.88%	62.17%	47.03%	46.73%
南威软件 (603636.SH)	-	37.54%	38.91%	41.51%
榕基软件 (002474.SZ)	45.21%	44.43%	48.08%	49.95%
久其软件 (002279.SZ)	8.02%	6.81%	9.83%	16.20%
新点软件 (688232.SH)	54.79%	62.71%	53.57%	56.00%

科创信息（300730.SZ）	-	-	-	-
平均值	44.96%	44.58%	39.98%	41.79%
公司	85.05%	91.97%	89.15%	76.34%

注：同行业可比公司的披露口径存在差异，山大地纬、南威软件、新点软件为软件开发类业务占主营业务收入比，其他为软件类业务占营业收入比。科创信息未按照软件开发类业务口径划分业务类型。

如上表所示，公司软件开发及产品业务在公司收入中占比较高，各期收入占比分别为 76.34%、89.15%、91.97%和 85.05%，但该类业务在同行业可比公司中收入占比相对较低，各期收入占比平均值分别为 41.79%、39.98%、44.58% 和 44.96%，故公司综合毛利率高于同行业可比公司平均水平。

综上，公司综合毛利率高于同行业可比公司平均值，主要是受业务结构差异影响，具有合理性；公司软件开发及产品业务毛利率与同行业可比公司同类业务毛利率平均值基本一致。

（3）净利润率

报告期内，公司净利润率分别为 22.80%、25.06%、32.74%和 21.55%，同行业可比公司平均值分别为 9.78%、13.32%、13.71%和 3.31%，公司净利润率高于同行业可比公司平均值，但与山大地纬、卫宁健康、创业慧康和新点软件的净利润率差异较小。公司净利润率高于同行业可比公司平均值的主要原因包括：

①公司综合毛利率高于同行业可比公司平均值

公司主要业务软件开发及产品毛利率与同行业可比公司同类业务基本一致，因业务结构差异影响，公司综合毛利率高于同行业可比公司平均值，具体原因详见本题回复之“（一）1、（2）毛利率”。

②公司期间费用率低于同行业可比公司

报告期内，公司与同行业可比公司期间费用率对比情况如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
期间费用率				

山大地纬 (688579.SH)	60.81%	37.04%	28.64%	28.71%
卫宁健康 (300253.SZ)	37.30%	30.85%	30.96%	32.96%
创业慧康 (300451.SZ)	33.06%	31.45%	31.39%	31.67%
和仁科技 (300550.SZ)	29.03%	28.74%	33.42%	31.11%
南威软件 (603636.SH)	32.60%	22.43%	23.17%	24.00%
榕基软件 (002474.SZ)	36.04%	34.82%	35.42%	33.18%
久其软件 (002279.SZ)	37.26%	27.27%	28.66%	30.40%
新点软件 (688232.SH)	73.10%	47.80%	49.94%	49.98%
科创信息 (300730.SZ)	47.01%	24.10%	23.76%	23.75%
平均值	42.91%	31.61%	31.71%	31.75%
公司	34.71%	25.86%	25.84%	24.89%

销售费用率

山大地纬 (688579.SH)	11.15%	7.40%	5.54%	6.07%
卫宁健康 (300253.SZ)	15.65%	14.06%	12.67%	13.96%
创业慧康 (300451.SZ)	10.23%	10.06%	10.16%	9.26%
和仁科技 (300550.SZ)	7.11%	7.18%	7.61%	7.80%
南威软件 (603636.SH)	10.55%	6.57%	6.69%	5.82%
榕基软件 (002474.SZ)	6.06%	5.64%	5.54%	6.00%
久其软件 (002279.SZ)	4.68%	2.67%	3.19%	4.09%
新点软件 (688232.SH)	34.94%	22.13%	21.91%	22.14%
科创信息 (300730.SZ)	14.46%	8.14%	8.03%	7.58%
平均值	12.76%	9.32%	9.04%	9.19%
公司	16.52%	10.84%	11.71%	11.64%

管理费用率

山大地纬 (688579.SH)	16.77%	10.23%	8.77%	8.43%
卫宁健康 (300253.SZ)	9.15%	6.41%	7.35%	8.21%
创业慧康 (300451.SZ)	12.64%	10.69%	11.51%	11.76%
和仁科技 (300550.SZ)	11.57%	11.64%	14.38%	11.38%
南威软件 (603636.SH)	19.05%	11.36%	11.96%	16.19%

榕基软件 (002474.SZ)	12.03%	11.42%	12.89%	15.35%
久其软件 (002279.SZ)	16.00%	13.39%	13.32%	14.79%
新点软件 (688232.SH)	13.85%	10.45%	12.88%	12.22%
科创信息 (300730.SZ)	15.91%	7.49%	8.58%	9.05%
平均值	14.11%	10.34%	11.29%	11.93%
公司	9.83%	7.65%	7.09%	6.10%

研发费用率

山大地纬 (688579.SH)	34.69%	20.34%	15.68%	14.60%
卫宁健康 (300253.SZ)	11.57%	10.12%	10.78%	10.23%
创业慧康 (300451.SZ)	11.23%	10.85%	9.33%	10.06%
和仁科技 (300550.SZ)	11.07%	10.05%	10.74%	11.42%
南威软件 (603636.SH)	7.53%	7.03%	5.44%	2.27%
榕基软件 (002474.SZ)	14.58%	14.37%	14.15%	9.56%
久其软件 (002279.SZ)	14.70%	9.90%	10.43%	10.02%
新点软件 (688232.SH)	24.29%	15.24%	15.14%	15.66%
科创信息 (300730.SZ)	16.84%	8.59%	7.39%	7.29%
平均值	16.28%	11.83%	11.01%	10.12%
公司	8.51%	7.59%	7.28%	7.20%

财务费用率

山大地纬 (688579.SH)	-1.80%	-0.92%	-1.34%	-0.39%
卫宁健康 (300253.SZ)	0.93%	0.25%	0.17%	0.56%
创业慧康 (300451.SZ)	-1.04%	-0.16%	0.39%	0.58%
和仁科技 (300550.SZ)	-0.72%	-0.13%	0.69%	0.51%
南威软件 (603636.SH)	-4.53%	-2.53%	-0.93%	-0.28%
榕基软件 (002474.SZ)	3.37%	3.40%	2.84%	2.27%
久其软件 (002279.SZ)	1.88%	1.31%	1.71%	1.50%
新点软件 (688232.SH)	0.02%	-0.02%	0.02%	-0.04%
科创信息 (300730.SZ)	-0.20%	-0.13%	-0.24%	-0.17%
平均值	-0.24%	0.12%	0.37%	0.51%

公司	-0.15%	-0.22%	-0.25%	-0.05%
----	--------	--------	--------	--------

报告期内，公司期间费用率分别为 24.89%、25.84%、25.86%和 34.71%，低于同行业可比公司期间费用率平均值 31.75%、31.71%、31.61%和 42.91%。公司期间费用率低于同行业可比公司平均值的具体原因包括：

A.管理费用率

报告期内，公司管理费用率均低于同行业可比公司平均值，主要原因是：a.公司规模相较同行业可比上市公司较小，管理机构及人员精简，保持了较高的管理效率；b.公司位于河北省沧州市，当地人工薪酬水平较低，同行业上市公司中，较多位于北京、上海、杭州等大城市，受地区薪酬水平差异影响，公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司；c.公司固定资产以办公用房为主，由于沧州市的房价水平低于北京、上海、杭州等大城市较多，房屋价值相对较低，故计入管理费用的折旧金额相对较少。

B.研发费用率

公司研发人员主要集中在河北省沧州市，而同行业可比公司较多位于北京、上海、杭州等大城市，受地域工资差异影响，公司研发人员薪酬低于同行业可比公司。

C.财务费用率

公司报告期内无大额长期银行贷款，各期财务费用均为负数，财务费用率相对较低。

同行业可比公司大多上市较早，业务发展较为成熟，与公司所处发展阶段不同，为了相关指标更为可比，现选取同行业可比公司在各自上市前 3 年的净利润率情况进行对比，具体如下：

公司名称	上市年度	上市前1年	上市前2年	上市前3年
山大地纬（688579.SH）	2020年	16.00%	20.25%	19.48%
卫宁健康（300253.SZ）	2011年	29.40%	23.07%	15.85%
创业慧康（300451.SZ）	2015年	11.73%	12.09%	12.20%

和仁科技 (300550.SZ)	2016年	22.61%	20.23%	31.32%
南威软件 (603636.SH)	2014年	28.14%	29.29%	27.28%
榕基软件 (002474.SZ)	2010年	23.81%	23.68%	22.39%
久其软件 (002279.SZ)	2009年	37.53%	32.81%	38.98%
新点软件 (688232.SH)	2021年	17.25%	18.18%	17.26%
科创信息 (300730.SZ)	2017年	13.96%	13.12%	7.33%
平均值	-	22.27%	21.41%	21.34%
公司	-	32.74%	25.06%	22.80%

注：公司数据以 2018 年度至 2020 年度数据列示。

由上表可知，同行业可比公司在各自上市前 3 年的净利润率平均值分别为 21.34%、21.41% 和 22.27%，公司 2018 年度至 2020 年度净利润率分别为 22.80%、25.06% 和 32.74%，公司在报告期前两个会计年度的净利润率水平与同行业可比公司平均值基本一致，公司 2020 年度净利润率高于同行业可比公司平均值，主要原因是公司在当年综合毛利率有小幅上升、政府补助及投资收益增加较多。久其软件上市前 3 年的净利润率高于公司报告期内的净利润率；卫宁健康、南威软件上市前 3 年的净利润率整体与公司报告期内一致。经对比，公司报告期内净利润率与同行业可比公司在各自上市前 3 年的净利润率平均值不存在较大差异。

综上，报告期内，公司受毛利率较高和期间费用率较低等因素影响，净利润率高于同行业可比公司平均值是合理的。

2、相关指标与发行人行业环境、竞争地位的匹配性

公司所处行业的市场规模广阔，发展前景良好。根据中研普华产业研究院发布的数据，预计 2020-2025 年我国医疗信息化市场规模年均复合增长率为 9.73%，到 2025 年我国医疗信息化市场规模将达到 1,288.2 亿元。我国政务信息化市场广阔，市场规模逐年增加，市场增长率长期保持在 10% 以上，根据前瞻产业研究院发布的数据，预计到 2022 年我国电子政务市场规模将达到 5,034 亿元，市场前景良好。2018 年至 2020 年，同行业可比公司营业收入平均值复合增长率为 14.35%，净利润平均值复合增长率为 70.56%。

我国软件和信息技术服务行业市场竞争者众多，市场竞争激烈，市场集中度较低，行业分布呈现较为分散的特点。随着信息技术的持续发展和技术应用的不断深入，市场呈现明显的专业化分工发展趋势，行业内公司普遍采取差异化竞争策略，聚焦于特定行业领域或特定地区的软件开发和信息化业务，凭借长期的技术研发投入、典型案例实施和项目经验积累建立竞争优势。

公司自 2004 年成立以来，一直专注于为医疗健康与政务行业提供信息化解决方案，经过持续的研发投入，公司沉淀了大量的核心技术。公司核心技术均拥有自主知识产权，覆盖了公司业务的各个环节，显著提高了业务运营效率，有效满足了客户的服务需求。截至报告期末，公司及子公司拥有 9 项专利、150 项计算机软件著作权，具备较强的自主研发能力。经过多年积累，公司在免疫规划、公共卫生、预防接种、疫苗接种与疫情防控、协同办公等细分行业打造了大量成功案例，积累了丰富的行业经验，获得了客户的广泛认可，具备良好的市场口碑，社会效益显著，公司已成长为河北省内智慧大健康、智慧政务领域的领军企业之一。

报告期内，同行业可比公司加权平均净资产收益率平均值分别为 5.94%、12.05%、13.96% 和 -0.07%，整体呈增长趋势；同行业可比公司净利润率平均值分别为 9.78%、13.32%、13.71% 和 3.31%，整体呈增长趋势，公司加权平均净资产收益率和净利润率亦整体呈增长趋势，与持续增长的市场规模及良好的行业环境相匹配。

公司业务近年来处于迅速发展阶段，前期自身累积的净资产较少，故加权平均净资产收益率高于同行业可比公司平均值，公司净资产收益率是与公司自身发展阶段相匹配的。

目前，软件开发类业务的市场竞争较为激烈，各软件企业充分竞争，已形成了较为稳定的盈利水平，软件开发类业务毛利率趋于稳定。报告期内，同行业可比公司中软件开发类业务毛利率平均值分别为 62.99%、61.88%、62.48% 和 64.39%，公司软件开发类业务毛利率与其基本一致，与目前市场竞争激烈、市场集中度较低、行业分布分散的竞争格局相匹配。但受业务结构差异影响，同行业可比公司中高毛利率的软件开发类业务占比较低，故公司综合毛利率高于

同行业可比公司毛利率平均值。同时，由于公司位于河北省沧州市，人力成本相对较低，期间费用率较低，故公司净利润率水平高于同行业可比公司平均值，但不存在显著差异。

综上所述，公司所处的软件行业处于稳定增长期，公司及同行业可比公司营业收入、净利润平均值均呈增长趋势。由于发展阶段、业务结构等差异，公司净资产收益率、毛利率、净利润率等指标略高于同行业可比公司平均值是合理的，与公司所处行业环境、竞争地位相匹配。

（二）说明报告期内加权平均净资产收益率和净利润率的变动原因及合理性。

1、加权平均净资产收益率

报告期各期，公司加权平均净资产收益率情况如下：

指标	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
净资产收益率	9.89%	41.24%	32.27%	29.52%
扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率	9.46%	36.45%	30.84%	26.12%

报告期内，公司加权平均净资产收益率分别为 29.52%、32.27%、41.24% 和 9.89%，扣除非经常性损益后加权平均净资产收益率分别为 26.12%、30.84%、36.45% 和 9.46%，整体呈增长趋势。公司业务近年来处于迅速发展阶段，前期自身累积的净资产较少，公司归属母公司净利润增长率高于净资产增长率。

（1）2019 年度

2019 年度，公司加权平均净资产收益率由 2018 年度的 29.52% 增长至 32.27%，增长了 2.75 个百分点。当年归属母公司股东的净利润由上年的 2,052.03 万元增长至 3,069.50 万元，增幅为 49.58%；归属母公司股东的净资产加权平均数由上年的 6,951.16 万元增长至 9,511.92 万元，增幅为 36.84%，公司归属母公司净利润增长率高于净资产增长率。

2019 年度，公司营业收入的增长主要来自于软件开发及产品，该业务收入较上年增加 4,048.79 万元，增长 58.92%，带动公司当年归属母公司股东的净利

润增加 1,017.47 万元，增长 49.58%。

公司净资产在 2019 年的增长主要系公司所计提的留存收益及未分配利润结转引起，其增幅低于净利润增幅。

（2）2020 年度

2020 年度，公司加权平均净资产收益率由上年度的 32.27% 增长至 41.24%，增长了 8.97 个百分点。当年归属母公司股东的净利润由上年的 3,069.50 万元增长至 5,969.21 万元，增幅为 94.47%；归属母公司股东的净资产加权平均数由上年的 9,511.92 万元增长至 14,473.78 万元，增幅为 52.16%，公司归属母公司净利润增长率高于净资产增长率。

2020 年度，公司营业收入的增长主要来自于软件开发及产品，该业务收入较上年度增加 5,821.03 万元，增长 53.30%，带动公司当年归属母公司股东的净利润增加 2,899.71 万元，增长 94.47%。

公司净资产在 2020 年的增长主要系公司所计提的留存收益及未分配利润结转及股东增资引起，同时当年公司对股东分红 1,800.01 万元，其增幅低于净利润增幅。

2、净利润率

报告期各期，公司净利润率分别为 22.80%、25.06%、32.94% 和 21.55%，整体呈增长趋势，净利润率增长的原因主要是 2018 年至 2020 年综合毛利率增长，以及 2020 年度其他收益与投资收益金额较往年增长较多，具体如下：

报告期各期，公司综合毛利率分别为 48.62%、57.00%、60.70% 和 59.34%，整体呈上升趋势，主要原因为：（1）报告期内公司较高毛利率的软件开发及产品业务在主营业务收入中占比整体呈增长趋势，各期占比分别为 88.60%、93.14%、89.83% 和 77.55%；（2）公司对于系统集成业务进行了筛选，减少承接毛利率较低的项目，该项业务毛利率提高较多，报告期内分别为 17.62%、31.97%、29.60% 和 35.81%。上述因素带动公司报告期内综合毛利率的上升。

2020 年度，公司净利润率增长 7.88 个百分点，增加较多的主要原因是：一

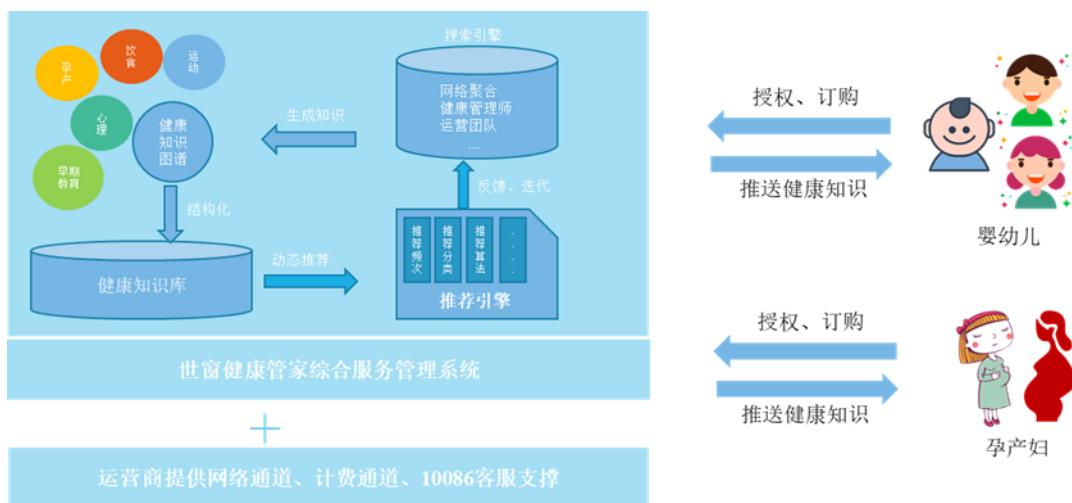
是公司综合毛利率上升，二是公司其他收益与投资收益金额较往年增长较多，其中政府补助 398.36 万元，较上年增加 248.51 万元，公司本年度处置所持参股公司京杏堂股份，确认处置收益 224.83 万元。

综上所述，受综合毛利率上升及 2020 年度其他收益与投资收益金额较往年增长较多影响，公司净利润率在 2018 年至 2020 年呈增长趋势是合理的。

（三）说明中国移动儿童健康管理服务系列产品合作项目的具体业务内容、开展方式、与主营业务的关系、合规性、计费基础、计费方式、结算方式、分成比例，是否存在未告知终端用户即进行扣费、免费期后无需用户确认即进行收费、不当诱导用户开通业务等情形，用户投诉或发生纠纷的具体情况，相关合同是否限制发行人与中国移动之外的运营商进行合作，相关行业监管政策的变化是否对发行人业务产生重大不利影响。

1、说明中国移动儿童健康管理服务系列产品合作项目的具体业务内容、开展方式、与主营业务的关系、合规性、计费基础、计费方式、结算方式、分成比例。

报告期内公司与河北移动合作的儿童健康管理服务系列产品的合作模式如下图：



合作的具体情况如下：

项目	具体内容
具体业务内容	该产品以公司自研的“健康管家综合服务管理系统”为基础，以短信（彩信）为载体为孕产妇和儿童提供健康管理知识，公司会定期对核心引擎和知识库进行迭代更新。健康管家综合服务管理系统包括如下功能：（1）搜索引擎，系自动化配置检索内容，根据相关数据检索策略、更新频次，数据来源地址进行自动搜索及结构化存储；（2）知识图谱，根据不同年龄段人群，从孕产、早期教育、日常饮食、疫苗接种、疾病预防等维度建立健康知识图谱，自动形成健康关联关系，支持辅助推理、持续动态优化；（3）健康知识库，形成孕产、早期教育、日常饮食、疫苗接种、疾病预防健康知识库；（4）推荐引擎，根据不同的人群，结合环境、区划、季节等维度，结合对于推荐算法、策略进行自动化内容推荐。
合作模式	该产品是由公司自行研发并注册商标，在河北移动的业务系统上线，由双方共同运营。河北移动提供网络通道、计费通道和 10086 客服支撑；公司提供除网络和计费之外的所有基础设施（如服务器、防火墙、网络平台、运行维护等，保障平台稳定运行）和短信服务内容（生长发育类、早期教育类、疾病预防类、疫苗接种提醒等，保障用户获得信息服务）。
计费方式	根据河北移动的订阅方案，共三种套餐，分别为 A 套餐 5 元/月，B 套餐 3 元/月，C 套餐 30 元/年。A 套餐、B 套餐为连续包月业务，每月计费；C 套餐为包年套餐，一次性计费。 三种套餐均提供健康管理知识及疫苗接种提醒服务，A 套餐在服务内容上更加精细化，内容发送频率为每两天 1 条；B 套餐、C 套餐内容发送频率为每周 1 条。 报告期内绝大多数终端用户订阅 A 套餐业务。
开展方式	公司通常在接种门诊、移动营业厅等地通过宣传海报、宣传手册等方式宣传介绍儿童健康管理服务系列产品，用户在确认订阅需求后，按照如下流程订阅服务： 1、用户编辑短信开通指令发送到移动运营商端口号； 2、用户接收运营商端口下发的二次确认短信，根据短信内容 24 小时内回复“是”确认开通，用户自主决定是否开通，逾期未回复的视为不开通； 3、运营商系统计费成功后，公司系统平台开始为用户提供健康管理知识服务； 4、对于 A 套餐、B 套餐用户，用户不再使用该服务时，由用户发送退订指令至移动运营商端口号；对于 C 套餐用户，到期自动退订。退订后系统平台停止计费。
与主营业务的关系	公司主营业务包括医疗健康产品与政务服务产品的研发、销售、运维及技术服务，并致力于为上述行业的信息化提供整体的解决方案，按照具体业务类型，公司主营业务可划分为软件开发及产品、运维及技术服务、系统集成。其中，公司的软件开发及产品业务系根据客户的需求，提供软件产品或将软件嵌入硬件设备提供软硬件结合的产品。 儿童健康管理服务系列产品由公司自主研发，基于健康管理平台为移动用户提供健康管理的知识服务，属于主营业务中的软件开发及产品业务。
合规性	公司与河北移动合同签订真实有效，双方业务合作模式和合作过程合法合规，不存在违反有关政策、法律法规和河北移动内部规定的情形。
计费基础	按照套餐短信费实收金额进行结算分成。
结算方式	由河北移动负责按月出具结算报表，并提供给公司进行核对确认。
分成比例	报告期内，公司与河北移动按照 7:3 的分配比例进行分成。

2、是否存在未告知终端用户即进行扣费、免费期后无需用户确认即进行收费、不当诱导用户开通业务等情形，用户投诉或发生纠纷的具体情况，相关合同是否限制发行人与中国移动之外的运营商进行合作，相关行业监管政策的变化是否对发行人业务产生重大不利影响。

关于儿童健康管理服务，用户在确认订阅需求后，编辑短信发送到移动运营商端口号，用户接收移动运营商端口下发的二次确认短信，根据短信内容 24 小时内自主决定是否开通，不存在未告知终端用户即进行扣费的情形。用户订阅套餐后，在订阅期限内享受健康管理知识服务，不存在免费期，用户退订后系统平台停止计费，不存在套餐到期后未告知用户继续扣费的情形。

公司通常在接种门诊、移动营业厅等地通过宣传海报、宣传手册等方式宣传介绍儿童健康管理服务系列产品，在产品介绍中明确说明套餐费用、套餐内容等事项，由用户自主决定是否订阅。此外，用户订阅套餐收到的二次确认短信中明确说明套餐类型、套餐费用、套餐内容等事项，不存在不当诱导用户开通业务的情形。

根据合同约定，该业务由河北移动负责受理客户对有关网络通信问题引起的咨询投诉及处理反馈工作，公司负责协助配合河北移动解决客户对非网络通信问题引起的用户咨询投诉及处理反馈工作。根据走访调研、公司和河北移动确认，报告期内不存在用户投诉或发生纠纷的情形。

经查阅合同并经河北移动确认，相关合同未限制公司与中国移动之外的运营商进行合作。报告期内，公司与河北联通、河北电信等运营商也存在儿童健康管理服务系列产品的业务合作，其中来自河北联通的业务收入各期分别为 28.10 万元、37.46 万元、32.83 万元、23.21 万元；来自河北电信的业务收入各期分别为 54.54 万元、105.37 万元、140.20 万元、71.59 万元。

公司与中国移动所属行业均为信息传输、软件和信息技术服务业，根据公司及河北移动出具的说明并查询国家市场监督管理总局官网、中华人民共和国工业和信息化部官网、国家医疗保障局官网、国家卫生健康委员会官网等网站，公司及河北移动所处行业监管政策未发生重大变化，也不存在可预期的行业监管政策的重大变化，对公司生产经营不存在重大不利影响。

综上所述，报告期内公司儿童健康管理服务系列产品不存在未告知终端用户即进行扣费，不存在免费期，不存在套餐到期后未告知用户继续扣费、不当诱导用户开通业务等情形，不存在用户投诉或发生纠纷的情形，相关合同未限制公司与中国移动之外的运营商进行合作，所处行业监管政策未发生重大变化，也不存在可预期的行业监管政策的重大变化，对公司生产经营不存在重大不利影响。

（四）结合儿童健康管理服务的运用场景、替代方式（如通过小程序、公众号、其他互联网方式获取相关资讯）等，说明相关业务开展的业务前景及可持续性；河北省之外的其他省份是否存在与该业务相类似的增值电信业务（业务主体不限于发行人）。

1、结合儿童健康管理服务的运用场景、替代方式（如通过小程序、公众号、其他互联网方式获取相关资讯）等，说明相关业务开展的业务前景及可持续性。

公司儿童健康管理服务系列产品主要提供涵盖儿童生长发育、营养膳食、疫苗知识、早期教育等健康知识宣教和疫苗接种提醒等服务，主要应用场景如下：

产品	产品功能	主要应用场景	举例
儿童健康管理服务系列产品	生长发育知识宣教	产品根据儿童成长所处的不同阶段，定期提供儿童生长发育过程中的相关知识及注意事项，包含大动作发育、精细动作发育、身高体重发育等。	儿童从满月（1月龄）开始容易出现攒肚现象，公司产品在儿童满月时提醒家长注意攒肚情况，并指导家长区分攒肚和便秘；随着儿童成长，在4月龄时开始进入口欲期，公司产品及时更新知识内容，提醒家长注意给宝宝能放到嘴里的物品进行清洁。
	营养膳食知识宣教	产品根据儿童成长所处的不同阶段，定期提供儿童营养膳食知识，主要包含母乳喂养、奶粉喂养、辅食喂养等。	儿童从6月龄开始添加辅食，容易出现拒绝辅食的情况，公司产品在儿童6月龄后期时提醒家长如何提高宝宝的食欲；随着儿童成长，在1岁时即可喝纯牛奶、酸奶等乳制品，公司产品及时更新知识内容，提醒家长正确选择儿童乳制品。
	疫苗知识宣教	产品根据儿童成长所处的不同阶段，定期提供儿童接种疫苗的相关知识及注意事项。	儿童从出生24小时内要接种卡介苗，公司产品在儿童出生16天后，会提醒家长注意卡介苗接

		种处的溃破护理；随着儿童成长，3月龄需要接种百白破疫苗，公司产品及时更新知识内容，提醒家长注意百白破疫苗接种后容易出现红肿硬结情况，并告知家长护理方法。
早期教育 知识宣教	产品根据儿童成长所处的不同阶段，定期提供儿童早教知识，主要为儿童智力发育方面的知识内容。	儿童从3月龄逐渐开始区分白天和黑夜，公司产品在儿童3月龄时提醒家长帮助宝宝认识白天与黑夜；随着儿童成长，在1岁以后开始逐渐学会说有意义的词汇，公司产品及时更新知识内容，提醒家长注意培养宝宝说话的能力。
疫苗接种 提醒服务	产品根据儿童的成长阶段，匹配国家免疫规划疫苗儿童免疫程序等规范规定的接种时间要求，通过短信（彩信）方式提醒家长在特定时间带儿童接种特定疫苗。	根据国家规范要求，儿童出生2月龄需要接种脊髓灰质炎疫苗，公司产品提前1天通过短信（彩信）方式提醒家长在接种日带儿童接种脊髓灰质炎疫苗。

报告期各期，公司儿童健康管理服务系列产品业务收入分别为1,978.14万元、2,064.51万元、1,962.55万元、940.37万元，收入规模基本保持稳定，业务具有一定的稳定性和可持续性，具体依据如下：

（1）公司儿童健康管理服务系列产品与中国移动合作多年，为孕产妇和0~6岁儿童提供健康管理知识服务，积累了一定数量的用户基础，也培养了良好的用户使用习惯，树立了优质的用户口碑。

（2）儿童健康管理服务业务所属行业监管政策未发生重大变化，也不存在可预期的行业监管政策的重大变化，对公司生产经营不存在重大不利影响。

（3）短信作为最基础的通信业务，相较于小程序、公众号或其他互联网方式，通过短信发送消息具有①稳定：通过短信发送/查收信息无需联网，受网络状况影响小，稳定、到达率高；②及时：即时发送，即时到达，受干扰因素少；③覆盖范围广：只要是安装手机卡的手机就能接收信息，无需手机开机、联网；④门槛低：接收信息不需要下载app、注册账号、添加好友等互联网常见操作设置等优势。因此，伴随移动互联网技术的迅速发展，短信作为最基础的通信业务将会在很长一段时间内与其他互联网方式并存。

（4）随着互联网的快速发展，家长虽然可以通过小程序、公众号或其他互

联网方式获取健康管理相关知识，但相关知识鱼龙混杂、针对性差，使得家长容易产生知识过载，为了获取到正确的且对自己有价值的消息，家长往往要耗费时间对信息进行筛选和比对。公司经过多年的行业深耕，已形成儿童健康管理核心知识库，覆盖 0-6 岁儿童所需的生长发育、营养膳食、疫苗知识、早期教育等各类健康知识，为家长提供相对应的健康知识服务。公司是中国疫苗行业协会理事单位，并拥有健康管理师等人员提供专业服务，同时公司在与医疗服务机构的长期合作过程中，对家长健康管理知识方面的需求有着较为深入的理解和积累，公司提供的知识服务针对性强，可以节省家长获取信息的时间与精力。

（5）公司儿童健康管理核心知识库基于知识推荐引擎，根据儿童所处年龄段、不同年龄段需要关注的健康指征等关键指标，为家长提供不同年龄相对应的健康知识。随着儿童的成长，公司提供的知识内容能够及时更新，匹配儿童成长阶段，满足家长个性化需求。同时，公司及时同步关于免疫规划的政策规定、育儿百科全书等知识资讯，经公司健康管理专业人员筛选整理后不断补充录入儿童健康管理核心知识库，保持知识库动态更新。

（6）根据国家预防接种规范要求，0-6 周岁儿童需要按照一定的免疫程序接种 22 剂次免疫规划疫苗，例如儿童出生后 24 小时内需要接种卡介苗/乙肝第 1 针、1 月龄接种乙肝第 2 针、2 月龄接种脊髓灰质炎、3 月龄接种百白破、6 月龄接种 A 群流脑疫苗等，规范对于接种时间、接种疫苗、注意事项有着严格的规定。由于儿童接种疫苗种类较多、接种时间较为紧凑，容易出现漏打等问题。为了使儿童及时接种正确疫苗，家长往往具有及时提醒接种疫苗的需求。公司产品严格按照国家规范的接种时间要求，通过短信（彩信）方式提醒家长在特定时间带儿童接种特定疫苗，可以有效避免漏打等接种问题，满足家长需求。此外，鉴于移动互联网技术的迅速发展，在以短信服务为主的儿童健康管理服务模式上，公司已升级系统平台，为用户提供了微信小程序、微信公众号、支付宝小程序等互联网渠道的资讯推送功能，支持以多渠道的方式服务儿童家长的多样化使用习惯与需求。

鉴于移动互联网技术对消费者的影响日益广泛，未来小程序、公众号或其

他互联网方式可能会对公司相关业务收入造成冲击，公司儿童健康管理服务系列产品收入规模面临一定的下滑风险。鉴于此，公司已在招股说明书“第四节风险因素”之“一、经营风险”中补充披露如下：

“(七) 儿童健康管理服务系列产品收入下滑风险

报告期内，公司儿童健康管理服务系列产品业务收入规模基本保持稳定，公司预计该产品具有一定的稳定性和可持续性。随着公司营收规模的持续快速增长，报告期各期儿童健康管理服务系列产品收入占公司营业收入的比例分别为 21.98%、16.85%、10.78%、10.66%，占比不断下降，对公司生产经营不存在重大影响。但是，鉴于移动互联网技术对消费者的影响日益广泛，未来小程序、公众号或其他互联网方式可能会对公司儿童健康管理服务系列产品业务收入造成冲击，公司儿童健康管理服务系列产品收入规模可能面临一定的下滑风险。”

2、河北省之外的其他省份是否存在与该业务相类似的增值电信业务（业务主体不限于发行人）。

经检索各地运营商的移动商城业务，广东移动可以办理的套餐业务中包括“12580 生活播报—健康宝典短信版”、内蒙古移动可以办理的套餐业务中包括“健康宝典”等类似业务，具体如下：

广东移动的“12580 生活播报—健康宝典短信版”套餐业务展示页面如下：

产品名称	业务状态	生效时间	操作
12580生活播报-健康宝典短信版	--	--	办理

“12580 生活播报—健康宝典短信版”套餐业务以短信（彩信）方式，围

绕时令养生、亚健康、常见病、时节多发病等，为用户提供本地各大医院专家对于健康养生及疾病防治的临床经验总结和观点精髓、围绕时令和地域的健康百科知识、本地化就医宝典、专家咨询、专家讲座等服务，帮助用户准确就医、正确健康养生和康复保健，短信包月资费为3元/月。

内蒙古移动的“健康宝典”套餐业务展示页面如下：



“健康宝典”套餐业务以短信（彩信）方式，结合时令与地域差异，为用户提供健康养生、疾病防治、诊后健康康复等健康知识与指导，并以“医生观点+本地医疗资源”的方式，从时令健康、常见病、时节多发病等出发，以专家观点、专家介绍、患者实名评价/就医经验分享等内容为主线，帮助用户准确就医、正确健康保健，短信包月资费为8元/月。

综上所述，报告期内，公司儿童健康管理服务系列产品业务收入规模基本保持稳定，公司预计该产品具有良好的业务前景一定的稳定性和可持续性。随着公司营收规模的持续快速增长，报告期各期儿童健康管理服务系列产品收入占比不断下降，对公司生产经营不存在重大影响。但是，鉴于移动互联网技术对消费者的影响日益广泛，未来小程序、公众号或其他互联网方式可能会对公司相关业务收入造成冲击，公司儿童健康管理服务系列产品收入规模面临一定的下滑风险，公司已在招股说明书中补充披露了相关风险提示。经检索各地运营商的移动商城业务，广东移动、内蒙古移动等地运营商的套餐业务中包括与公司儿童健康管理服务系列产品相类似的产品。

（五）对比与运营商存在生活信息服务分成模式的上市公司该类业务毛利

率及成本情况，说明发行人该类业务的主要成本，是否存在推广成本，发行人该类业务的毛利率远高于其他类似生活信息收费分成公司的原因及合理性。

1、与运营商存在生活信息服务分成模式的上市公司相关业务的具体情况

根据披露的定期报告及招股说明书等公开资料，经检索与运营商存在生活信息服务分成业务模式的（拟）上市公司，拓维信息、挖金客存在与运营商进行生活信息服务分成的业务模式，具体情况如下：

项目	拓维信息	挖金客	世窗信息
主营业务介绍	拓维信息以教育服务为主航道，以软件云服务和移动游戏业务为两翼协同发展。在教育服务领域，业务具体包括全国中、高考等考试评卷及教育评价服务、面向教育管理部门及校园的信息化解决方案、面向 K12 的线上线下相结合课外培训服务的拓维学堂、幼儿园多媒体教学内容服务以及面向小学、初中的优质全日制办学；在软件云服务领域，主要为各行业提供流程与资讯管理服务、应用管理平台、大数据平台及一对一解决方案等；在移动游戏领域，业务模式主要包括代理发行和自主研发。	挖金客是一家移动互联网应用技术和服务提供商，业务范围涵盖增值电信服务、移动信息化服务和移动营销服务等领域，针对各行业大型企业客户个性化的业务需求，提供包括技术、运营、营销等方面的综合解决方案及服务，致力于成为行业领先的移动互联网应用技术和信息服务提供商。	世窗信息立足于医疗健康与政务行业的信息化建设业务，主营业务包括医疗健康产品与政务服务产品的研发、销售、运维及技术服务，并致力于为上述行业的信息化提供整体的解决方案。
与运营商的生活信息服务分成业务介绍	拓维信息校讯通业务是借助通信运营商通讯手段为家庭教育提供信息服务。	挖金客与运营商合作的信息交互类业务，是一种功能性交互工具，广泛应用于电视、手机应用 APP、平面媒体、大型活动等多种场景，主要通过语音、短信等交互方式满足终端用户在情感、社交、体育、旅游、财经、娱乐等方面的需求。 互动模式包括线上线下联动选拔、安全教育宣传答题、星座爱情相关测试、体育知识有奖竞答等多种形式。 目前，信息交互类产品作为一种功能性交互工具，主要通过与电视、手机应用 APP、平面媒体、大型活动等多种场景融合联动的形式开展。 在这类业务开展过程中，挖金客提供的增值电信服务实质是为运营商提供的产品联合开发、运营服务和营销推	公司与河北移动合作，产品在河北移动的业务系统上线，由双方共同运营。河北移动提供网络通道、计费通道和 10086 客服支撑；公司提供除网络和计费之外的所有基础设施（如服务器、防火墙、网络平台、运行维护等，保障平台稳定运行）和短信服务内容（生长发育类、早期教育类、疾病预防类等，保障用户获得信息服务）。

		广：（1）公司根据运营商产品开发需求进行产品方案策划和技术开发，与运营商经过沟通、修改、对接、测试等联合开发工作后，最终形成信息交互类产品并由运营商上线运营；（2）信息交互类产品正式上线运营后，公司对业务运行状态进行智能监控与维护，并根据运营商此类产品与各类场景融合的变化持续进行辅助研发；（3）公司结合信息交互类产品特性，选择匹配的合作渠道进行营销推广，扩大运营商此类业务的市场规模。	
服务内容	未披露	报告期内，挖金客提供服务的信息交互类业务应用于体育类、情感类、手机安全类、旅游类和综合资讯类等业务场景。 以体育类服务为例，挖金客的“足球百乐汇”是一款体育互动答题类产品，终端用户可以通过拨打产品号码，参与足球方面的答题闯关，并有机会赢得心爱的明星足球签名。	报告期内，公司儿童健康管理服务系列产品为孕产妇和儿童提供健康管理知识服务，具体包括健康知识库、预防接种知识库、健康宣教、疫苗接种通知等全周期的健康管理服务等。
是否存在渠道推广	未披露	信息交互类产品需要通过多种渠道进行营销推广，向终端用户进行展示并促进其最终消费使用。公司不直接从事渠道推广业务，因此需要与渠道供应商开展合作。渠道供应商具备广泛的推广资源，将信息交互类产品推广至众多媒体、手机应用 APP 等渠道，协助公司开拓市场、发展用户，公司向其支付渠道推广服务费。	公司通过宣传海报、宣传手册等方式自行宣传，不存在渠道推广情形。
分成比例	未披露	报告期内挖金客与运营商之间根据向终端用户收取的信息费按照 7:3 的分配比例进行分成，挖金客根据向运营商收取的服务费，以“有效计费”数据为结算依据，对渠道推广服务的采购分成比例在 65% 至 80% 之间。	报告期内公司与河北移动以套餐短信费实收金额作为结算基础，按照 7:3 的分配比例进行分成。
收入确认政策	公司在取得运营商提供的对账结算凭据并经业务部门核对后确认收入，如果运营商超过对账结算期（通常按月结算）尚未提供结算数据，在相关收入成本能够可靠计量的情况下，集团根据业务系统数据估算确认收入与成本。	电信运营商向手机用户收取信息费，公司根据合同约定以电信运营商收取的信息费为基础，从电信运营商或合作商获取服务费。公司在收到电信运营商或合作商提供计费账单并经公司相关部门核对无误后确认为收入。	公司在取得运营商提供的对账结算凭据并经业务部门核对后确认收入。
结算方式	未披露	次月公司与中国移动通信集团江苏有限公司对上月应结算的信息费用进行对账，由中国移动江苏负责按月出具结算报表，并提供给本公司进行核对	由河北移动负责按月出具结算报表，并提供给本公司进行核对确认。

		确认，公司确认无误后将相关业务收入计入业务发生次月。	
生活信息 服务分成 业务毛利 率	校内内容及服务业务 2018 年-2020 年毛利率分别为 49.34% 、 46.17% 和 44.36%。	增值电信服务业务 2018 年-2020 年毛利率分别为 40.75% 、 42.91% 和 47.14%。	儿童健康管理服务业务 2018 年-2020 年毛利率分别为 50.37% 、 53.02% 和 63.04%。
生活信息 服务分成 业务主要 成本	未披露	运营商增值电信业务相关营销推广支出（以“有效计费”数据进行结算）。	主要是产品安装及运维、技术服务等。

2、发行人儿童健康管理服务业务的主要成本，是否存在推广成本

报告期内，公司儿童健康管理服务系列产品主要合作对象为河北移动，其收入占该类产品比例分别为 94.98%、91.60%、87.59%和 89.33%，河北移动儿童健康管理服务系列产品的成本构成明细如下：

单位：万元

成本构成	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
安装及运维	381.37	84.27%	595.14	93.72%	861.16	90.06%	678.32	72.70%
技术服务	68.08	15.04%	34.14	5.38%	91.75	9.59%	251.56	26.96%
其他	3.11	0.69%	5.77	0.91%	3.33	0.35%	3.18	0.34%
合计	452.56	100.00%	635.04	100.00%	956.23	100.00%	933.06	100.00%

报告期内公司儿童健康管理服务系列产品的成本主要由安装及运维、技术服务两部分构成，2020 年公司儿童健康管理服务系列产品的营业成本有所下降，主要原因详见本《补充法律意见书（二）》“五、审核问询问题 6”之“（三）、充分说明中国移动 2020 年收入同比下降情况下毛利率反而出现大幅上升的原因及合理性，2021 年又大幅下降的原因及合理性，相关收入确认和成本分摊是否出现跨期情形。”

公司儿童健康管理服务系列产品与中国移动合作多年，积累了一定数量的用户基础，也培养了良好的用户使用习惯，树立了优质的用户口碑，公司通常在接种门诊、移动营业厅等地通过宣传海报、宣传手册等方式宣传介绍儿童健康管理服务系列产品，报告期内公司该类业务不存在渠道推广的情形，成本构成中不存在渠道推广成本，但是报告期内公司存在产品手册、宣传海报等印刷

宣传支出，计入销售费用核算。

3、毛利率对比分析

报告期各期，公司儿童健康管理服务系列产品毛利率与拓维信息、挖金客业务中与运营商进行生活信息服务分成业务的毛利率对比如下：

公司名称	业务/产品	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
拓维信息	校内内容及服务业务	未披露	44.36%	46.17%	49.34%
挖金客	增值电信服务业务	未披露	47.14%	42.91%	40.75%
世窗信息	儿童健康管理服务系列产品	51.50%	63.04%	53.02%	50.37%

公司儿童健康管理服务系列产品与拓维信息校内内容及服务业务相比，2018 年和 2019 年毛利率差异较小，2020 年由于成本下降原因公司毛利率有所上升。拓维信息 2019 年、2020 年毛利率呈下降趋势，导致其 2020 年与公司毛利率存在差异，其年报未披露毛利率下降原因。

公司儿童健康管理服务系列产品与挖金客增值电信服务业务相比，报告期内公司毛利率高于挖金客，主要是因为公司相关业务成本构成与挖金客不同，公司儿童健康管理服务系列产品成本主要是安装及运维、技术服务等，不存在渠道推广的情形；挖金客增值电信服务业务的主要成本是渠道推广服务采购成本，该成本占比较大，渠道推广成本较高，导致其毛利率低于公司。

综上所述，公司儿童健康管理服务系列产品毛利率与拓维信息、挖金客业务中与运营商进行生活信息服务分成业务的毛利率存在一定的差异，主要原因是各业务之间成本构成不同，具有合理性。

（六）核查程序及意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述问题履行了如下主要核查程序：

（1）查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开资料，就加权平均净资产收益率、净利润率、毛利率、细分业务结构等指标，以及行业环境、竞争地位与发行人进行对比，访谈发行人管理层和业务人员，了解发行人及同行

业可比公司的经营情况、市场地位、技术实力集中度、地域性等情况，分析发行人加权平均净资产收益率、净利润率、毛利率等指标的变化情况及合理性、高于行业均值的原因及合理性，分析相关指标与发行人行业环境、竞争地位的匹配性；

（2）访谈发行人相关负责人，了解发行人儿童健康管理服务系列产品与河北移动的合作开展情况、开展方式、计费方式、结算方式、分成比例等信息，确认报告期内发行人儿童健康管理服务系列产品业务是否存在未告知终端用户即进行扣费等可能引致纠纷或客户投诉的情形。获取儿童健康管理服务系列产品宣传手册、用户订阅套餐后的短信提示截图等资料；

（3）查阅相关合同，确认双方关于咨询投诉及处理反馈工作的分工：河北移动负责受理客户对有关网络通信问题引起的咨询投诉及处理反馈工作，公司负责协助配合河北移动解决客户对非网络通信问题引起的用户咨询投诉及处理反馈工作；相关合同未限制发行人与中国移动之外的运营商进行合作；

（4）根据走访调研，河北移动和发行人出具的说明，确认报告期内双方业务合作模式和合作过程合法合规，不存在违反有关政策、法律法规和中国移动内部规定的情形；不存在未告知终端用户即进行扣费、不当诱导用户开通业务等违规情形；不存在终端用户套餐到期之后未告知终端用户即进行扣费的情形；不存在用户投诉或发生纠纷的情形；相关业务合同未限制发行人与中国移动之外的运营商进行合作；双方业务合作关系稳定，相关行业监管政策预计不会发生重大变化，不会对双方后续的业务合作和发行人的业务产生重大不利影响；

（5）获取报告期内工商局等监管部门对发行人出具的合规证明，结合网络搜索查询，确认报告期内发行人不存在受到行政处罚的情形；

（6）查询国家市场监督管理总局官网、中华人民共和国工业和信息化部官网、国家医疗保障局官网、国家卫生健康委员会官网等网站，确认发行人及河北移动所处行业监管政策未发生重大变化，也不存在可预期的行业监管政策的重大变化，对发行人生产经营不存在重大不利影响；

（7）查询各省份中国移动等电信运营商的移动商城，确认广东移动、内蒙古移动等地运营商的套餐业务中包括与发行人儿童健康管理服务系列产品相类似的产品；

(8) 根据披露的定期报告及招股说明书等公开资料，检索与运营商存在生活信息服务分成业务模式的（拟）上市公司信息，与发行人儿童健康管理服务系列产品的业务模式进行对比分析；取得发行人儿童健康管理服务系列产品的成本明细表，与同行业可比公司的毛利率进行对比分析。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

(1) 由于发展阶段、业务结构等差异，发行人净资产收益率、毛利率、净利润率等指标略高于同行业可比公司平均值，是合理的，与发行人所处行业环境、竞争地位相匹配；

(2) 发行人近年来处于业务迅速发展阶段，前期自身累积的净资产较少，发行人归属母公司净利润增长率高于净资产增长率，因此加权平均净资产收益率整体呈增长趋势是合理的；发行人受综合毛利率上升及 2020 年度其他收益与投资收益金额较往年增长较多影响，净利润率在 2018 年至 2020 年呈增长趋势是合理的；

(3) 报告期内发行人儿童健康管理服务系列产品不存在未告知终端用户即进行扣费，不存在免费期，不存在不当诱导用户开通业务等情形，不存在用户投诉或发生纠纷的情形，相关合同未限制发行人与中国移动之外的运营商进行合作，所处行业监管政策未发生重大变化，也不存在可预期的行业监管政策的重大变化，对发行人生产经营不存在重大不利影响；

(4) 报告期内，发行人儿童健康管理服务系列产品业务收入规模基本保持稳定，发行人预计该产品具有一定的稳定性和可持续性。广东移动、内蒙古移动等地运营商的套餐业务中包括与发行人儿童健康管理服务系列产品相类似的产品；

(5) 报告期内发行人儿童健康管理服务系列产品的成本主要是安装及运维、技术服务等，不存在渠道推广成本。发行人儿童健康管理服务系列产品毛利率与拓维信息、挖金客业务中与运营商进行生活信息服务分成业务的毛利率存在一定的差异，主要原因是各业务之间成本构成不同，具有合理性。

二、审核问询问题 2

关于业务获取方式。根据申报材料和审核问询回复：

（1） 报告期各期，发行人不同业务获取方式形成收入的占比波动较大，如各期通过招投标方式获取业务收入占比分别为 27%、22.97%、21.21% 和 8.24%，通过竞争性谈判方式获取业务收入占比分别为 4.24%、14.81%、9.01% 和 4.37%。

（2） 发行人未说明是否存在项目开工时间早于合同签订时间或招投标中标时间的情形。

请发行人：

（1） 说明不同业务获取方式在适用条件、报价方式、谈判/沟通过程等方面的差异，报告期各期不同业务获取方式形成收入占比波动较大的原因及合理性，发行人业务获取方式是否发生重大变化。

（2） 说明是否存在项目开工时间早于合同签订时间或招投标中标时间的情形，如存在，请说明是否为发行人的销售策略、是否符合行业特点、相关风险控制措施。

（3） 结合《政府采购法》相关规定和《招标投标法》第四十九条的规定，说明应招投标项目开工时间早于中标时间是否存在项目暂停执行或者暂停资金拨付的风险，是否可能导致合同被认定无效、发行人丧失竞标资格等情况。

（4） 结合未招标先开工的情况，说明相关项目是否存在串标、围标、商业贿赂等违反招投标法规规定的情形，发行人是否可能被追究相关责任，是否采取应对措施。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一） 说明不同业务获取方式在适用条件、报价方式、谈判/沟通过程等方面的差异，报告期各期不同业务获取方式形成收入占比波动较大的原因及合理性，发行人业务获取方式是否发生重大变化。

1、不同业务获取方式在适用条件、报价方式、谈判/沟通过程等方面差异

公司非政府类客户采购，且不属于《中华人民共和国招标投标法》等规定的必须进行招标的情形，客户一般根据内部规定要求，按照市场原则进行商业谈判的方式确定合作关系。公司政府类客户采购中，根据《中华人民共和国政府采购法》《政府采购非招标采购方式管理办法》等相关规定，招投标、竞争性谈判、单一来源、询价与商业谈判在适用条件、报价方式、谈判/沟通过程等方面存在一定差异，具体如下：

序号	事项	采购方式	具体内容
1	适用条件	招投标	公开招标应作为政府采购的主要采购方式；应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定。
		竞争性谈判	招标后没有供应商投标或者没有合格标的或者重新招标未能成立的；技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；采用招标所需时间不能满足用户紧急需要的；不能事先计算出价格总额的。
		单一来源	只能从唯一供应商处采购的；发生了不可预见的紧急情况不能从其他供应商处采购的；必须保证原有采购项目一致性或者服务配套的要求，需要继续从原供应商处添购，且添购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的。
		询价	采购的货物规格、标准统一、现货货源充足且价格变化幅度小的政府采购项目。
		商业谈判	非必须通过上述采购方式进行采购的可以采用商业谈判的方式进行采购。
2	报价方式	招投标	投标人应当在招标文件要求提交投标文件的截止时间前，将投标文件密封送达投标地点。采购人或者采购代理机构收到投标文件后，应当如实记载投标文件的送达时间和密封情况，签收保存，并向投标人出具签收回执，任何单位和个人不得在开标前开启投标文件；投标人在投标截止时间前，可以对所递交的投标文件进行补充、修改或者撤回，并书面通知采购人或者采购代理机构。补充、修改的内容应当按照招标文件要求签署、盖章、密封后，作为投标文件的组成部分。
		竞争性谈判	谈判小组要求所有作出实质性响应的有效供应商在规定时间内集中进行最终竞争性报价，一般情况最终报价不能高于上一次报价。
		单一来源	采购人、采购代理机构应当组织具有相关经验的专业人员与供应商商定合理的成交价格并保证采购项目质量。
		询价	询价小组要求被询价的供应商一次报出不得更改的价格。
		商业谈判	采购方与供应商可以多次互相报价。

3	谈判/沟通过程	招投标	由采购人或者采购代理机构主持开标，邀请投标人参加，开标时，应当由投标人或者其推选的代表检查投标文件的密封情况；经确认无误后，由采购人或者采购代理机构工作人员当众拆封，宣布投标人名称、投标价格和招标文件规定的需要宣布的其他内容。评标委员会应当按照招标文件中规定的评标方法和标准，对符合性审查合格的投标文件进行商务和技术评估，综合比较与评价。
		竞争性谈判	谈判小组与供应商应围绕技术、商务、合同条款等内容分别进行一轮或多轮的谈判，并给予所有参加谈判的供应商平等的谈判机会。
		单一来源	采购人、采购代理机构与供应商围绕项目质量、价格等进行合理商定。
		询价	在询价采购过程中不得与供应商进行协商谈判。
		商业谈判	采购方与供应商就价格进行讨价还价，就交货时间、履约条款等进行谈判。

2、报告期各期不同业务获取方式形成收入占比波动较大的原因及合理性，发行人业务获取方式是否发生重大变化

报告期内，公司主要通过招投标、竞争性谈判、商业谈判等方式取得订单，上述方式合计占收入的比例分别为 96.63%、97.91%、86.44%和 85.57%。公司不同业务获取方式形成收入及占比情况如下：

单位：万元、%

业务获取方式	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	697.81	8.24	3,812.59	21.21	2,793.05	22.97	2,392.41	27.00
竞争性谈判	369.73	4.37	1,619.28	9.01	1,800.82	14.81	375.42	4.24
单一来源	484.51	5.72	2,203.37	12.26	202.54	1.67	261.23	2.95
询价	737.12	8.71	233.63	1.30	52.03	0.43	37.68	0.43
商业谈判	6,175.95	72.96	10,106.24	56.22	7,309.46	60.12	5,794.91	65.39
合计	8,465.12	100.00	17,975.11	100.00	12,157.90	100.00	8,861.64	100.00

报告期内，公司通过招投标方式获取业务收入占比分别为 27.00%、22.97%、21.21%和 8.24%，2021 年 1-6 月占比较低，主要是通过招投标方式获取的客户主要为医疗健康和政务行业的政府机关或事业单位，基于其预算管理的要求，年末验收的情况较多，造成下半年确认的招投标方式获取业务收入的占比较上半年高。同时，采用招投标方式的项目金额一般较大，实施周期较长，在下半

年验收并确认收入的居多。因此，发行人 2021 年 1-6 月通过招投标方式获取业务收入占比较低，符合行业及企业自身的一贯性特点，具有合理性。

报告期内，公司通过竞争性谈判方式获取业务收入占比分别为 4.24%、14.81%、9.01% 和 4.37%，2019 年度和 2020 年度占比较高，系 2019 年、2020 年公司的政府审计系列产品主要通过竞争性谈判方式获取所致。该产品是公司在河北省建立政府投资项目审计平台的背景下推出的审计局及相关系统专用的系列产品，在 2019 年度与 2020 年度分别实现收入 1,358.31 万元与 322.11 万元，当年收入占比 11.17% 和 1.79%。因此发行人 2019 年度和 2020 年度通过竞争性谈判方式获取业务收入占比较高。

报告期内，公司通过单一来源方式获取业务收入占比分别为 2.95%、1.67%、12.26% 和 5.72%，2020 年度占比较高，主要是当年公司完成的中国科学院大学深圳医院（光明）的“智慧医疗·健康光明”项目为单一来源采购，相关收入金额 1,825.47 万元，占比 10.16% 所致。

报告期内，公司通过询价方式获取业务收入占比分别为 0.43%、0.43%、1.30% 和 8.71%，2021 年 1-6 月占比较高，主要是根据 2020 年财政部的财办库[2020]23 号《关于疫情防控采购便利化的通知》文件规定，在疫情防控期间使用财政性资金采购疫情防控相关货物、工程和服务的，应以满足疫情防控工作需要为首要目标，建立采购“绿色通道”，可不执行政府采购法规定的方式和程序，因此部分地方政府通过询价方式采购疫情相关的产品，故公司通过询价方式获取业务收入占比有所增加。

报告期内公司商业谈判方式主要分为以下三种：（1）公司与卫健委等管理机构谈判，与各个卫生院或社区卫生服务中心等服务机构分别签订合同；（2）卫健委等管理机构为辖区内卫生院或社区卫生服务中心采购相关产品或服务，与公司统一谈判并签订合同；（3）公司与各个客户分别谈判并分别签订合同。

报告期内，公司通过商业谈判方式获取的主营业务收入占比分别为 65.39%、60.12%、56.22% 和 72.96%，高于其他订单获取方式，为公司获取业务的主要方式，主要是公司客户大多为基层医疗服务机构，客户较为分散且单个合同金额偏小，公司达到招投标等政府采购标准的项目较少。2021 年 1-6 月商业谈判方

式占比较高，主要是上半年招投标项目收入占比较低所致。

综上所述，发行人报告期各期不同业务获取方式形成收入占比波动符合行业及企业自身的一贯性特点，并非业务获取方式发生重大变化，具有合理性。

（二）说明是否存在项目开工时间早于合同签订时间或招投标中标时间的情形，如存在，请说明是否为发行人的销售策略、是否符合行业特点、相关风险控制措施。

1、项目开工时间早于合同签订时间或招投标中标时间的情形

经核查公司报告期内金额在 30 万元以上的合同，部分项目存在开工时间早于合同签订时间或招投标中标时间的情形：

单位：万元

年份	客户名称	项目内容	开工时间	业务获取方式/ 合同签订时间	合同金额	原因
2018 年	河北伊诺光学科技股份有限公司	河北伊诺光学科技股份有限公司张家口万全区协同办公平台项目	2018.08.25	商业谈判/ 2018.08.28	115.60	与客户达成合作意向后，应客户要求，提前开工
2018 年	河北沧州经济开发区党政办公室	河北沧州经济开发区党政办公室协同办公升级项目	2018.07.18	招投标 (2018.06.29) / 2018.07.30	64.60	因是在原系统的基础上进行升级，为了保障客户正常使用系统，中标后先开工
2018 年	内蒙古自治区综合疾病预防控制中心	疫苗储运监管服务系统及配套设备项目	2018-09-23	招投标 (2018.12.11) /2018.12.15	141.53	基于对内蒙古市场的重视，提前做相关准备工作，包括设备的前期采购、测试等，且相关设备属于通用设备，若公司顺利中标则能保障顺利完工，若不能中标，设备也可用于其他项目
2019 年	吴桥县审计局	吴桥县审计局政府投资审计项目	2019.08.10	竞争性谈判/ 2019.09.03	81.50	为保证工期顺利完工，定标日期后提前组织实施准备工作
2019 年	沧州市第一中学	沧州市第一中学无线网络覆盖与认证项目	2019.12.06	竞争性谈判/ 2019.12.19	49.60	在原有的系统上进行升级改造，为保证客户正常使用，提前进行系统测试
2019 年	孟村回族自治县审计局	孟村回族自治县审计局政府投资审计项目	2019.08.09	招投标 (2019.07.16) / 2019.08.13	79.65	为保证工期顺利完工，中标后提前组织实施准备工作

2020年	秦皇岛市疾病预防控制中心	秦皇岛市疾控系统升级改造项目	2020.02.17	单一来源/ 2020.03.17	34.50	用户为老客户，国家CDC发布明确的技术要求和升级计划。参照2020年财政部的财办库[2020]23号《关于疫情防控采购便利化的通知》文件，尽快为客户提供服务
2020年	中国科学院大学深圳医院（光明）	智慧医疗健康光明建设项目	2019.12.01	单一来源/ 2019.12.04	1,935.00	单一来源结果公告时间为11月27日，为保证项目顺利开展，提前进行环境调查和系统测试
2020年	丰宁满族自治县疾病预防控制中心	丰宁满族自治县疾控预防控制中心数字门诊项目	2020.11.25	单一来源/ 2020.12.04	50.98	此项目涉及疫情防控，相关配套设备货源紧张，提前预定出库，单一来源结果11月23日公告后组织实施准备工作
2020年	邯郸冀南新区卫生健康局	邯郸冀南新区卫生健康局签核项目	2020.09.25	商业谈判/ 2020.10.25	59.85	参照2020年财政部的财办库[2020]23号《关于疫情防控采购便利化的通知》文件，尽快为客户提供疫情防控所需产品
2020年	青岛海特生物医疗有限公司	青岛海特生物医疗有限公司内蒙数字门诊建设	2020.3.24	商业谈判/ 2020.04.17	46.90	根据双方协商，合同内容已经商议确定，施工与合同审批流程同步进行
2020年	邯郸市疾病预防控制中心	邯郸市疾病预防控制中心免疫规划系统升级改造项目	2020.04.12	招投标 (2020.04.09) / 2020.04.27	34.60	因为当时项目时间紧任务重，且是原有系统的改造，中标后先行施工
2021年	呼和浩特市卫生健康委员会	内蒙古自治区综合业务项目	2021.05.17	商业谈判/ 2021.05.18	44.66	参照2020年财政部的财办库[2020]23号《关于疫情防控采购便利化的通知》文件，尽快为客户提供疫情防控所需产品
2021年	呼和浩特市卫生健康委员会	内蒙古自治区综合业务项目	2021.04.01	商业谈判/ 2021.05.14	31.90	参照2020年财政部的财办库[2020]23号《关于疫情防控采购便利化的通知》文件，尽快为客户提供疫情防控所需产品
2021年	邢台市信都区疾病预防控制中心	邢台市信都区疾病预防控制中心冷链项目	2020.12.25	招投标 (2020.12.23) / 2020.12.26	68.46	合同在中标后已经拟定，用户要承担新冠接种工作，所以需要先实施

2021 年	保定市徐水区妇幼保健院	保定徐水区妇幼保健院智慧化预防接种门诊项目	2021.01.19	竞争性谈判/ 2021.01.25	44.70	竞争性谈判成交通知书时间为 1 月 4 日，用户要承担新冠接种工作，所以需要先实施
--------	-------------	-----------------------	------------	----------------------	-------	---

如上表所示，报告期内，发行人部分项目开工时间小幅早于合同签订时间，其中①内蒙古自治区综合疾病预防控制中心“疫苗储运监管服务系统及配套设备项目”开工时间早于中标时间，公司获取上述项目已履行了招投标程序，项目取得合法合规，项目已实施完毕并回款，项目收入占公司 2018 年营业收入的比例仅为 1.36%；②其他通过招投标方式获取的业务，开工时间均在招投标中标时间之后，通常是发行人已中标，因项目工期紧张、客户合同审批流程较长等原因，客户要求发行人先行开工③通过商业谈判等非招投标方式获取的项目，在合同签订前开工的原因通常系双方对合同商务条款无异议，合同用印流程正在进行中，根据客户要求公司提前进场开工。上述两种情况均符合行业惯例，报告期内不存在纠纷。

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检察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检察机关处罚或立案调查的情形。

2、是否为发行人的销售策略、是否符合行业特点

报告期内公司大部分项目均为先签订合同后开工，上述开工时间早的项目主要是因为项目工期紧张、疫情期间项目任务紧急等原因，应客户要求先行开工，并非发行人的销售策略。

经查询部分同行业可比公司及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提前开工的情形，具体如下：

公司	是否存在 提前开工	提前开工情况摘要	披露材料来源
----	--------------	----------	--------

山大地纬 (688579)	存在	报告期内开工时间早于合同签订时间的已完工验收合同有18个，收入金额未披露，合同金额9,201.09万元；提前开工的原因主要包括已中标或与客户签订合作备忘录；应客户要求提前进行项目需求调研；合同签订流程长，客户需求紧迫等。	发行人及保荐机构关于发行注册环节反馈意见落实函的回复
凌志软件 (688588)	存在	报告期内各期前十大合同中有11个合同的开工时间早于合同签订时间，收入金额1540.38万元、占比39.45%，提前开工的原因未披露。	关于苏州工业园区凌志软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复
普联软件 (300996)	存在	公司主要客户为大型企业，由于该类客户其内部审批环节较多，流程较复杂，致使合同签订时间延迟，所以存在已施工但签订合同较晚的情形。	首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）
金智教育 (已提交注 册)	存在	报告期各期末发行人存在少量已开始实施未签署合同的项目，占当期末在手订单金额的比例分别为0.51%、4.25%、7.99%及4.19%，未披露收入金额；其产生的主要因为部分项目中标后由于客户合同审批流程较长但对验收时间要求较高，要求发行人在合同签订前开始项目实施所致。	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审核问询函的回复
晶奇网络 (已提交注 册)	存在	报告期内，各期前五大合同中有9个合同的开工时间早于合同签订时间，收入金额9,467.01万元、占比49.56%；公司存在部分项目开工时间早于招投标时间的情形，该类项目客户主要为政府部门，项目涉及民生领域，存在启动及完成时限要求较紧，内部审批流程相对较长的情况	首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（注册稿）

综上所述，公司提前进场开工并非公司的销售策略，与行业通常情况相符，具有合理性。

3、相关风险控制措施

根据公司规定，未中标或未签订合同先开工项目需满足以下条件：①项目工期紧张或任务紧急，应客户要求或相应政策文件支持先行开工；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。

对于未中标或未签订合同先开工的项目，主要风险系若未中标或不能签订合同，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对于先开工项目，按项目发生实际成本进行归集计入存货，公司项目管理系统对项目成本支出进行实时监控，关注存货项目的可回收性。同时，公司及时跟进客户的招标进展，依据相关法律法规及客户制定的相关规则参与项目投标，降低公司项目风险。

综上所述，公司报告期内部分项目存在开工时间早于合同签订时间或招投标中标时间的情形，主要是因为项目工期紧张、疫情期间项目任务紧急等原因，应客户要求先行开工，并非发行人的销售策略，符合行业特点，公司已制定并严格执行相关风险控制措施。

（三）结合《政府采购法》相关规定和《招标投标法》第四十九条的规定，说明应招投标项目开工时间早于中标时间是否存在项目暂停执行或者暂停资金拨付的风险，是否可能导致合同被认定无效、发行人丧失竞标资格等情况。

报告期内，公司应招投标项目不存在开工时间早于中标时间的情形。报告期内，公司应招投标项目的开工时间、中标时间具体情况如下：

单位：万元

序号	合同名称	客户名称	合同金额	开工时间	中标时间
1	沧州医学高等专科学校第一期无线、有线网络升级改造采购项目合同	沧州医学高等专科学校	475.39	2018.1.19	2018.1.5
2	任丘市卫生与计划生育局数字门诊升级建设项目合同书	任丘市卫生和计划生育局	150.00	2018.11.3	2018.8.24
3	沧州市审计局工程建设项目审计管理采购合同	沧州市审计局	466.20	2018.10.27	2018.9.26
4	内蒙古自治区政府采购中心服务采购合同	内蒙古自治区综合疾病预防控制中心	448.02	2018.11.20	2018.11.14
5	中国共产党邱县委员会办公室协同办公平台及无纸化智能化会议室建设项目采购合同书	中共邱县县委	123.56	2019.1.5	2018.12.14
6	沧州市疾病预防控制中心能力建设项目合同书	沧州市疾病预防控制中心	245.53	2019.3.7	2019.2.15
7	冠县人民医院数字化医院建设	冠县人民医院	731.40	2019.2.15	2019.2.5

	项目				
8	蠡县电子公文办公平台建设项 目合同书	蠡县人民政府办公 室	155.00	2019.5.14	竞争性磋商
9	沧州工贸学校信息化服务采购 项目	沧州工贸学校	298.80	2019.6.12	2019.6.5
10	沧州市第一中学大数据精准教 学系统采购项目合同书	沧州市第一中学	150.70	2019.7.3	2019.6.26
11	智慧云数字门诊建设项目合同 书	献县卫生健康局	104.05	2019.12.1	2019.9.12
12	中国科学院大学健康医疗大数 据遂宁研究中心技术委托服务 项目采购合同	中国科学院大学健 康医疗大数据遂宁 研究中心	1,306.29	2019.11.1	2019.10.23
13	中国科学院大学深圳医院（光 明）智慧医疗健康光明建设项 目合同	中国科学院大学深 圳医院（光明）	1,935.00	2019.12.1	单一来源
14	海兴县行政审批局搬迁信息化 建设（一标段）工程合同书	海兴县行政审批局	285.79	2020.7.14	2019.12.23
15	巨鹿县疾控机构能力建设项目 (一标段) 合同书	巨鹿县疾病预防控 制中心	100.21	2020.3.23	2019.12.30
16	桃城区预防接种门诊数字化建 设采购项目合同书	衡水市桃城区卫生 健康局	351.96	2020.1.16	2019.12.30
17	承德县疾病预防控制中心预防 接种能力提升项目建设合同书	承德市承德县疾病 预防控制中心	118.85	2020.4.23	绿色通道
18	正定县乡镇卫生院（分院）预 防接种门诊数字化建设疫苗可 追溯系统项目采购合同	正定县卫生健康局	179.06	2020.8.11	绿色通道
19	南皮县行政审批局电子设备购 置、办公室家具购置（A包） 合同书	南皮县行政审批局	179.86	2020.10.27	2020.3.26
20	中国共产党赵县委员办公室 OA 协同办公平台及督察督办 系统建设项目合同书	中国共产党赵县委 员办公室	143.86	2020.6.18	2020.4.24
21	邢台县数字化预防接种门诊建 设和疫苗冷链设备更新项目 (一标段) 合同书	邢台县卫生健康局	204.07	2020.6.3	2020.4.24
22	西藏自治区全区疫苗冷链设备 补充和预防接种信息化建设项 目采购合同	西藏自治区疾病预 防控制中心	480.52	2020.10.29	2020.4.15
23	泊头市卫生健康局数字化预防 接种门诊建设项目合同书	泊头市卫生健康局	181.10	2020.10.26	2020.6.30
24	吴桥县行政审批局远程异地评 标设备采购合同书	吴桥县行政审批局	162.90	2020.6.23	2020.6.22
25	沧州工贸学校信息化服务采购 项目（二期） ^注	沧州工贸学校	200.00	2020.9.11	2019.6.5 (一期项目 中标时间)
26	“健康黄骅·品质医疗”管理 软件开发建设与运行维护服务 采购合同	黄骅市卫生健康局	368.90	2020.10.31	2020.10.9

注：根据沧州工贸学校出具的说明，沧州工贸学校信息化服务采购项目采用的三年期

采购合同模式，沧州工贸学校信息化服务采购项目（二期）系在 2019 年 6 月 5 日中标的沧州工贸学校信息化服务采购项目基础上直接续期，符合《财政部关于推进和完善服务项目政府采购有关问题的通知》（财库〔2014〕37 号）“三、灵活开展服务项目政府采购活动：……采购需求具有相对固定性、延续性且价格变化幅度小的服务项目，在年度预算能保障的前提下，采购人可以签订不超过三年履行期限的政府采购合同”及《政府购买服务管理办法》（财政部令第 102 号）第二十四条“……政府购买服务项目，可以签订履行期限不超过 3 年的政府购买服务合同”等的相关法律规定。因此该项目的中标时间为沧州工贸学校信息化服务采购项目一期的中标时间。

公司应招投标项目均履行了招投标程序，项目取得合法合规，不存在违反《中华人民共和国政府采购法》及其实施条例、《中华人民共和国招标投标法》等相关法律法规的情况。公司应招投标项目中不存在开工时间早于中标时间的情形，不存在项目暂停执行或者暂停资金拨付的风险，不存在可能导致合同被认定无效、公司丧失竞标资格等情况。

（四）结合未招标先开工的情况，说明相关项目是否存在串标、围标、商业贿赂等违反招投标法规定的情形，发行人是否可能被追究相关责任，是否采取应对措施。

报告期内，公司部分项目存在未招标先开工的情况。公司在上述项目投标过程中，均独立参与了招投标流程，严格按照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《中华人民共和国政府采购法》及其实施条例等相关法律法规规定。

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检察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检察机关处罚或立案调查的情形。

公司内部已制定了《招投标管理规范》《项目招投标信息通报管理办法》《财务管理制度》《费用报销制度及流程》等内部控制制度，对公司招投标过

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、招投标文件归档等工作环节进行规范，保证招投标行为的合规性要求，并通过规范公司日常经营资金支出、投资资金支出及其他资金支出等资金业务，禁止招投标过程中的违法违规行为。针对未中标先开工的情况公司已制定了风险控制措施，具体详见本题回复之“（二）2、说明是否存在项目开工时间早于合同签订时间或招投标中标时间的情形，如存在，请说明是否为发行人的销售策略、是否符合行业特点、相关风险控制措施。”

综上所述，公司部分项目存在未招标先开工的情况，该等项目均已合法的履行了招投标程序，不存在串标、围标、商业贿赂等违反招投标法规定的情形，公司不存在被追究相关责任的情形，且公司已制定了相应的风险控制措施。

（五）核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师就上述问题履行了如下主要核查程序：

（1）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；

（2）获取项目成本表，复核开工时间早于招投标中标时间或合同签订时间的项目情况；

（3）取得发行人合同清单，查阅合同签订时间；取得报告期各项目的开工、验收完成时间，分析报告期内开工时间早于合同签订时间的具体情况及原因；

（4）访谈发行人高级管理人员、业务人员，了解发行人项目开工时间早于中标时间或合同签订时间的具体原因；

（5）通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、信用中国、企查查等网站公开信息查询，核查发行人是否存在因招投标事宜而受到主管部门行政处罚，是否因商业贿赂或不正当竞争遭受行政处罚、受到审查起诉和刑事处罚的情形；

- (6) 核查发行人及子公司招投标项目的中标文件；
- (7) 查阅发行人《招投标管理规范》《项目招投标信息通报管理办法》《财务管理制度》《费用报销制度及流程》等制度文件；
- (8) 查阅发行人取得的市场监督管理部门的合规证明。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- (1) 发行人报告期各期不同业务获取方式形成收入占比波动符合行业及企业自身的一贯性特点，并非业务获取方式发生重大变化，具有合理性；
- (2) 公司报告期内部分项目存在开工时间早于合同签订时间或招投标中标时间的情形，主要是因为项目工期紧张、疫情期间项目任务紧急等原因，应客户要求先行开工，并非发行人的销售策略，符合行业特点，公司已制定并严格执行相关风险控制措施；
- (3) 公司应招投标项目中不存在开工时间早于中标时间的情形，不存在项目暂停执行或者暂停资金拨付的风险，不存在可能导致合同被认定无效、公司丧失竞标资格等情况。
- (4) 公司部分项目存在未招标先开工的情况，该等项目均已合法的履行了招投标程序，不存在串标、围标、商业贿赂等违反招投标法规定的情形，公司不存在被追究相关责任的情形，且公司已制定了相应的风险控制措施。

三、审核问询问题 3

关于经营资质。根据申报材料和审核问询回复：

- (1) 公司原增值电信业务经营许可证已于 2021 年 4 月 18 日到期，由于河北省新冠肺炎疫情的影响，公司未能及时提交续期申请。公司于 2021 年 4 月 22 日向河北省通信管理局提交重新审核申请，并于 2021 年 6 月 25 日获发编号为冀 B2-20210593 的增值电信业务经营许可证。公司认为增值电信业务经营许可证不是公司业务开展所必须的经营资质。

（2）公司主要从事医疗健康产品与政务服务产品的研发、销售、运维及技术服务，但报告期各期存在对外销售医用冰箱、医用冷藏箱等第二类医疗器械产品的情形。

请发行人：

（1）说明报告期内开展的所有增值电信业务及对经营资质的要求，如若开展相关业务无需取得增值电信业务经营许可证，提交增值电信业务经营许可证续期申请的必要性。

（2）说明发行人作为软件企业销售第二类医疗器械产品的合理性，各期销售金额及占比、毛利率、主要销售对象。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）说明报告期内开展的所有增值电信业务及对经营资质的要求，如若开展相关业务无需取得增值电信业务经营许可证，提交增值电信业务经营许可证续期申请的必要性。

公司立足于医疗健康与政务行业的信息化建设业务，主营业务为医疗健康产品与政务服务产品的研发、销售、运维及技术服务，并致力于为上述行业的信息化提供整体的解决方案。

报告期内公司聚焦医疗健康与政务行业的信息化建设，未开展增值电信业务，无需取得增值电信业务经营许可证。公司办理增值电信业务经营许可证系根据自身经营战略规划所储备的资质，公司互联网相关业务主要系依托微信、支付宝等互联网平台的小程序、公众号开展，且无其他独立运营平台。经河北省通信管理局官网确认并电话访谈河北省通信管理局相关人员，公司依托微信、支付宝等互联网平台的小程序、公众号等形式经营业务，且无其他独立运营平台的，无需取得增值电信业务经营许可证。

公司为防止互联网相关业务对微信、支付宝等互联网平台的小程序、公众号的依赖以及未来可能通过独立平台提供增值电信业务，且增值电信业务经营

许可证办理周期较长、流程较为复杂，因此公司重新办理了增值电信业务经营许可证（冀 B2-20210593）作为公司的未来战略储备资质，有效期为 2021 年 6 月 25 日至 2026 年 6 月 25 日。

综上所述，报告期内公司聚焦医疗健康与政务行业的信息化建设，未开展增值电信相关业务，无需取得增值电信业务经营许可证，公司重新办理增值电信业务经营许可证主要为公司的未来战略储备资质。

（二）说明发行人作为软件企业销售第二类医疗器械产品的合理性，各期销售金额及占比、毛利率、主要销售对象。

报告期内，公司销售的第二类医疗器械产品主要包括医用冷藏箱、医用低温保存箱、医用冷藏冷冻箱等，公司作为软件企业销售第二类医疗器械产品的主要原因如下：

1、为客户提供整体解决方案。公司立足于医疗健康与政务行业的信息化建设业务，为客户提供整体解决方案，根据客户的需求，提供软件产品或软硬件结合的产品，从而为用户提供更稳定、高效的一体化服务，提升产品的市场竞争力。例如冷藏箱、保温箱等医疗器械产品，一方面能够提供稳定的疫苗存储环境，另一方面还需要配合相关监测探头将相关的温度、湿度数据与软件系统进行交互，当发生异常情况时软件系统可以实时预警，这个过程需要软件系统和硬件设备进行数据对接，从整体业务角度，公司提供的二类器械类产品从硬件的配置、稳定性、安全性、软件的适配等方面相对传统硬件企业更有优势。

2、与公司核心产品服务密切相关。销售的相关二类医疗器械类产品均属于公司冷链管理系统、全程疫苗电子监管系统、预防接种管理系统等软件产品服务的配套产品。以免疫规划业务为例，公司的核心软件产品服务涵盖免疫规划的儿童管理、疫苗接种、疫苗储运管理和冷链监测等全周期服务，其中在疫苗的存储过程中，会涉及到疫苗的冷藏箱、保温箱等，此部分设备是免疫规划业务服务的一部分，从业务的角度具有业务的一致性。

3、可以为用户提供更高效、闭环服务。公司的核心业务定位为软件开发，公司销售相关医疗器械产品主要目的是根据客户需求更好的完成服务的闭环，

保障为客户提供产品质量稳定。软硬件的适配需要一定的专业门槛，客户尤其是政府类客户，一般是软硬件一揽子采购，公司根据客户需求，在提供软件的同时配套提供相关硬件，可以更好地为客户提供高效、闭环服务。

公司第二类医疗器械产品各期销售金额及占比、毛利率、主要销售对象的情况如下：

单位：万元

期间	销售金额	占比	毛利率	主要销售对象
2018年	0.95	0.01%	16.36%	医疗管理机构和医疗服务机构
2019年	62.58	0.51%	57.82%	医疗管理机构和医疗服务机构
2020年	473.57	2.63%	36.68%	医疗管理机构和医疗服务机构
2021年1-6月	247.12	2.92%	46.01%	医疗管理机构和医疗服务机构

报告期内，公司第二类医疗器械产品收入占主营业务收入的比重逐年增加，但销售金额总体较小。该部分产品毛利率受客户整体项目采购的报价影响，无单独销售的情况。2018 年销售金额较小，毛利率较低；2019 年、2020 年、2021 年 1-6 月毛利率存在差异系项目中软硬件价格分配比例存在差异所致。

公司第二类医疗器械产品的销售对象主要是医疗服务机构与医疗管理机构，各期收入占比前五名的销售对象情况如下：

销售对象	销售金额（万元）	占比
2021年1-6月		
迁西县疾病预防控制中心	47.72	19.31%
邢台市襄都区疾病预防控制中心	20.45	8.28%
保定市徐水区妇幼保健院	19.47	7.88%
涿州市卫生健康局	17.26	6.98%
呼和浩特市卫生健康委员会	16.28	6.59%
合计	121.18	49.04%
2020年度		
北京嘉事正元医疗科技有限公司	41.19	8.70%

丰宁满族自治县疾病预防控制中心	26.62	5.62%
容城县疾病预防控制中心	23.81	5.03%
枣强县疾病预防控制中心	23.20	4.90%
贵州万凯商贸有限公司	17.52	3.70%
合计	132.34	27.94%

2019年度

康保县疾病预防控制中心	26.40	42.18%
雄县卫生健康局	19.56	31.25%
鄂托克旗蒙医综合医院	8.31	13.28%
衡水市冀州区官道李中心卫生院	1.55	2.48%
巨鹿县疾病预防控制中心	1.24	1.98%
合计	57.06	91.18%

2018年度

乌审旗疾病预防控制中心	0.95	100.00%
-------------	------	---------

综上所述，公司立足于医疗健康与政务行业的信息化建设业务，为客户提供整体解决方案，销售第二类医疗器械产品是根据客户需求，在提供软件的同时配套提供相关硬件，是合理的。

（三）核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述问题履行了如下主要核查程序：

- (1) 查询发行人及子公司开展生产经营活动相关的法律法规及规范性文件；
- (2) 查阅河北省通信管理局官网就公司的增值电信业务经营的确认情况，并电话访谈河北省通信管理局相关人员；
- (3) 查阅市场监督管理局等政府部门开具的合规证明，核查发行人在业务开展过程中的合法合规情况；
- (4) 查阅发行人及子公司已取得的与业务相关的经营资质；

(5) 访谈发行人相关高级管理人员，了解提交增值电信业务经营许可证续期申请的原因；

(6) 获取发行人的销售清单，获取并复核发行人报告期各期第二类医疗器械产品销售金额及占比、毛利率、主要销售对象等；

(7) 访谈发行人相关业务人员，了解发行人销售第二类医疗器械产品的原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

(1) 报告期内发行人聚焦医疗健康与政务行业的信息化建设，未开展增值电信业务，无需取得增值电信业务经营许可证，发行人重新办理增值电信业务经营许可证主要为公司的未来战略储备资质；

(2) 发行人立足于医疗健康与政务行业的信息化建设业务，为客户提供整体解决方案，销售第二类医疗器械产品是根据客户需求，在提供软件的同时配套提供相关硬件，是合理的。

四、审核问询问题 5

关于对赌协议。根据申报材料和审核问询回复：发行人作为《股东协议》及《补充协议（一）》的签署方，但不作为承担对赌义务的当事人。

请发行人：

(1) 说明不作为承担对赌义务当事人但作为对赌协议签署方的原因及合理性，列示涉及发行人为主体（或主体之一）的所有对赌条款，发行人是否自始无需承担回购义务或补偿责任。

(2) 说明对赌协议是否存在业绩承诺与补偿事项，对赌业绩的实现情况，如果未实现，分析未实现原因并说明相关业绩对赌方需要承担的赔偿责任、相关股东的资金实力、是否影响发行人控制权稳定性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复

（一）说明不作为承担对赌义务当事人但作为对赌协议签署方的原因及合理性，列示涉及发行人为主体（或主体之一）的所有对赌条款，发行人是否自始无需承担回购义务或补偿责任。

1、说明不作为承担对赌义务当事人但作为对赌协议签署方的原因及合理性

海尔生物因看好公司发展前景对公司进行投资，《股东协议》及《补充协议（一）》中，公司系协议中的目标公司，约定了海尔生物向公司的缴付投资款的时间、条件、公司对投资款的使用及用途等条款，因此经过海尔生物、公司及签署时的股东协商同意，公司作为《股东协议》及《补充协议（一）》的签署方，但不作为承担对赌义务的当事人，相关特殊条款责任主体为控股股东王炳章或签署时公司的股东，而非公司。综上所述，公司不作为承担对赌义务当事人但作为《股东协议》及《补充协议（一）》的签署方具有合理性。

2、列示涉及发行人为主体（或主体之一）的所有对赌条款，发行人是否自始无需承担回购义务或补偿责任。

经核查，《股东协议》及《补充协议（一）》的对赌条款或特殊条款责任主体仅涉及控股股东王炳章或签署时公司的股东，公司不涉及任何对赌条款或特殊条款。因此，公司不存在作为主体或主体之一的对赌条款或特殊条款，公司自始无需承担回购义务或补偿责任。

上述部分内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立及报告期内的股本和股东变化情况”之“（三）报告期内的股本和股东变化情况”中进行了补充披露。

（二）说明对赌协议是否存在业绩承诺与补偿事项，对赌业绩的实现情况，如果未实现，分析未实现原因并说明相关业绩对赌方需要承担的赔偿责任、相关股东的资金实力、是否影响发行人控制权稳定性。

《股东协议》及《补充协议（一）》存在业绩承诺与补偿事项，具体情况如下：公司控股股东王炳章承诺，经具有证券资格的会计师事务所审计的公司

2019 年度、2020 年度和 2021 年度对应的净利润均不得出现亏损，其中净利润以扣除非经常性损益前后归属于母公司净利润孰低者为计算依据。若上述某一年度出现亏损，则在对应年度审计报告出具后 30 日内，控股股东以现金补足公司对应年度亏损，即控股股东向公司支付对应金额，产生的税金由控股股东承担。

根据《审计报告》，公司 2019 年度、2020 年度以及 2021 年 1-6 月归属于母公司所有者的净利润分别为 3,069.50 万元、5,969.21 万元、1,900.38 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 2,933.66 万元、5,275.51 万元、1,818.45 万元。

报告期内，公司涉及的对赌业绩均已实现，且根据《补充协议（二）》，《股东协议》及《补充协议（一）》中涉及的具有对赌性质、股东特别权利事项的约定条款自公司向深圳证券交易所报送上市申报材料前已终止，在公司上市审核期间均不存在触发生效的可能，不会影响公司控制权稳定性，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》第 13 条规定的条件，不会对本次上市构成实质障碍。

综上所述，《股东协议》及《补充协议（一）》存在业绩承诺与补偿事项，对赌业绩均已实现，不存在需要承担的补偿责任，且上述协议中涉及的业绩承诺与补偿事项在内的全部特殊条款均已在上市申报前终止，在公司上市审核期间均不存在触发生效的可能，不会影响公司控制权稳定性，不会对本次上市构成实质障碍。

上述部分内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的设立及报告期内的股本和股东变化情况”之“（三）报告期内的股本和股东变化情况”中进行了补充披露。

（三）核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述问题履行了如下主要核查程序：

- (1) 查阅发行人及相关股东与海尔生物签署的《股东协议》《补充协议(一)》《补充协议(二)》等法律文件；
- (2) 查阅发行人的工商档案、三会文件及相关公告；
- (3) 查阅发行人的《审计报告》；
- (4) 访谈董事会秘书关于发行人不作为承担对赌义务当事人但作为对赌协议签署方的原因。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

- (1) 发行人不作为承担对赌义务当事人但作为《股东协议》及《补充协议(一)》的签署方具有合理性；发行人不存在作为主体或主体之一的对赌条款或特殊条款，发行人自始无需承担回购义务或补偿责任；
- (2) 《股东协议》及《补充协议(一)》存在业绩承诺与补偿事项，对赌业绩均已实现，不存在需要承担的补偿责任，且上述协议中涉及的业绩承诺与补偿事项在内的全部特殊条款均已终止，在发行人上市审核期间均不存在触发生效的可能，不会影响发行人控制权稳定性，不会对本次上市构成实质障碍。

五、审核问询问题 6

关于客户。根据申报材料和审核问询回复：

- (1) 报告期各期，发行人客户数量分别为 922 家、1,356 家、2,831 家、2,500 家，整体呈现逐年大幅增加的趋势。
- (2) 报告期各期，发行人直接销售的毛利率分别为 50.28%、55.96%、60.09% 和 61.40%；间接销售的毛利率分别为 37.39%、70.37%、69.25% 和 58.99%，部分年份间接销售毛利率大幅高于直接销售。

（3）报告期内，发行人向第一大客户中国移动销售儿童健康管理服务系列产品，各期毛利率分别为 52.61%、53.17%、63.40%、49.36%，2020 年在相关收入同比下降情况下毛利率反而出现大幅上升，2021 年毛利率又大幅下降。

（4）2018 年 12 月 14 日，公司全资子公司中科世窗与国科大（北京）健康管理有限公司（以下简称“国科大健康”）出资设立国科健信。国科大健康为中国科学院大学（以下简称“国科大”）的全资子公司。报告期内，国科健信多次向中国科学院大学支付技术服务费。报告期内，公司通过国科大引荐拜访了遂宁研究中心、光明医院并获取了相关业务。

请发行人：

（1）说明报告期内客户数量逐年大幅增加的原因及合理性，发行人如何覆盖与服务数量众多的客户，销售费用及销售费用率与客户数量的匹配性（请结合人均创收、人均创利或其他合理指标量化分析）。

（2）充分说明部分年份间接销售毛利率高于直接销售毛利率的原因及合理性。

（3）充分说明中国移动 2020 年收入同比下降情况下毛利率反而出现大幅上升的原因及合理性，2021 年又大幅下降的原因及合理性，相关收入确认和成本分摊是否出现跨期情形。

（4）说明发行人与国科大的相关合作是否涉及高校经商，并结合高校经商的相关规定说明双方合作的合规性及可持续性。

（5）说明发行人能否通过国科大或其关联主体引荐客户持续获得业务订单，如若不能，对发行人的影响，发行人对前述主体是否存在依赖。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，说明如何对数量众多的客户执行核查程序及相关核查的充分性。请保荐人、申报会计师结合资金流水核查情况说明发行人及实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员是否与客户及其股东存在非经营性资金往来，是否涉及体外循环形成收入。

回复：

（一）说明报告期内客户数量逐年大幅增加的原因及合理性，发行人如何覆盖与服务数量众多的客户，销售费用及销售费用率与客户数量的匹配性（请结合人均创收、人均创利或其他合理指标量化分析）。

1、报告期内客户数量逐年大幅增加的原因及合理性

在我国医疗健康行业软件市场总体快速增长的态势下，医疗管理机构和医疗服务机构的信息化建设需求持续增加，各基层门诊的数字化建设持续推进，带动医疗健康行业需求大幅增加；同时，2020 年新冠疫情爆发以来，各地对于新冠检测及疫苗接种的建设带动新冠疫苗接种系列等产品的销售。

公司持续增强智慧大健康领域以及河北省外市场的开拓能力，促使业务规模增长、客户数量增加。同时，因公司智慧大健康业务的部分产品（如数字化预防接种门诊系列产品）主要面向社区、乡镇等基层医疗服务机构销售，公司该类客户数量众多，单个机构销售金额较小，报告期内公司客户数量逐年大幅增加主要是单家销售金额较小的基层医疗服务机构的大幅增加所致。

报告期内，公司按照销售收入低于 5 万元和大于 5 万元的标准划分，各层级客户的具体销售情况如下：

单位：万元、家

客户层级	金额	金额占比	数量	数量占比
2021 年 1-6 月				
低于 5	1,514.89	17.18%	2,182	87.28%
大于 5（含）	7,303.19	82.82%	318	12.72%
合计	8,818.08	100.00%	2,500	100.00%
2020 年度				
低于 5	2,264.21	12.44%	2,313	81.70%
大于 5（含）	15,939.14	87.56%	518	18.30%
合计	18,203.35	100.00%	2,831	100.00%
2019 年度				

客户层级	金额	金额占比	数量	数量占比
低于 5	1,012.22	8.26%	929	68.51%
大于 5（含）	11,238.12	91.74%	427	31.49%
合计	12,250.34	100.00%	1,356	100.00%

2018 年度

低于 5	623.72	6.93%	656	71.15%
大于 5（含）	8,377.96	93.07%	266	28.85%
合计	9,001.68	100.00%	922	100.00%

收入低于 5 万元的客户的销售金额占比 10%左右，数量占比为 80%左右，销售金额低的客户数量众多，占客户数量的大部分，报告期内公司客户数量逐年大幅增加主要是单家销售金额较小的客户大幅增加。

销售金额低的客户其主要的产品构成及客户数量变化情况如下：

单位：万元、家

产品	金额	客户数量	平均销售额
2021 年 1-6 月			
冷链储存运输管理系列产品	810.51	931	0.87
数字化预防接种门诊系列产品	3,277.39	525	6.24
新冠疫苗接种系列产品	1,359.95	1,153	1.18
条码扫描枪	8.33	16	0.52

2020 年度

冷链储存运输管理系列产品	1,046.46	904	1.16
数字化预防接种门诊系列产品	7,234.50	976	7.41
新冠疫苗接种系列产品	104.61	101	1.04
条码扫描枪	92.94	1,002	0.09

2019 年度

冷链储存运输管理系列产品	492.12	573	0.86
数字化预防接种门诊系列产品	3,385.95	462	7.33
新冠疫苗接种系列产品	-	-	-

产品	金额	客户数量	平均销售额
条码扫描枪	-	-	-
2018 年度			
冷链储存运输管理系列产品	342.67	304	1.13
数字化预防接种门诊系列产品	1,435.74	239	6.01
新冠疫苗接种系列产品	-	-	-
条码扫描枪	-	-	-

注：同一年度中，某客户采购多类产品时，上表按照多次采购统计客户数量。

从上表可以看出，报告期内客户数量的大幅增加，一方面是冷链储存运输管理系列产品、数字化预防接种门诊系列产品的业务量持续增长导致报告期内客户数量持续大幅增加，另一方面是新增的条码扫描枪业务、新冠疫苗接种系列产品分别导致 2020 年度和 2021 年 1-6 月的客户数量大幅增加。

冷链储存运输管理系列产品、数字化预防接种门诊系列产品方面。报告期内冷链储存运输管理系列产品、数字化预防接种门诊系列产品的单位客户平均销售额分别为 1.13 万元、0.86 万元、1.16 万元、0.87 万元和 6.01 万元、7.33 万元、7.41 万元、6.24 万元，无重大波动，客户数量与销售规模基本呈同步增长趋势。

新增的条码扫描枪业务、新冠疫苗接种系列产品 2020 年度和 2021 年 1-6 月客户数量的增加主要是因为新冠疫情的影响。2020 年下半年，财政部、国家卫健委下发《关于下达 2020 年重大传染病防控经费预算的通知》《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》等文件，明确要求各地区接种单位强化基础建设尤其是冷链存储、运输、管理能力的提升，保障疫情防控背景下的重大传染病防控工作正常进行。基于政策要求，各地基层接种单位基于因疫情防控可能导致的大规模人群快速核酸检测与疫苗接种工作，在短期内完成条码扫描枪等便携设备的采购。条码扫描枪需与各接种单位的软件系统适配及互联，公司的免疫规划系列产品、数字化预防接种门诊系列产品已应用于河北、内蒙古、西藏等省份的众多接种单位。因此大量基层门诊客户向公司采购条码扫描枪，2020 年度该类客户数量大幅增加

1,002 家；2021 年上半年，各地接种单位继续完善提升冷链与接种相关设备，同时根据国家加快新冠疫苗接种工作的要求，亟需能适应多场景、操作便捷、兼容性强的接种信息化工具，而公司的新冠疫苗接种系列产品提供了覆盖接种预约、疫苗需求预警、疫苗接种管理、指挥调度等面向居民、接种单位、各级监管机构的全场景应用工具，能够支持各级各类疾控及接种单位的采购需求，因此该系列产品客户数量大幅增加 1,052 家，导致 2021 年 1-6 月公司的客户数量大幅增加。

综上所述，报告期内客户数量逐年大幅增加主要是单家销售金额较小的基层医疗服务机构的大幅增加所致，具有合理性。

2、发行人如何覆盖与服务数量众多的客户

公司销售人员主要负责开拓并维护区域内行业客户、收集项目信息、签订合同等，公司报告期内销售人员数量持续增长，采用“打造样板，以点带面”的市场推广策略，同时公司配备了专业的客服团队，从而覆盖与服务数量众多的客户，具体如下：

(1) 报告期各期，公司销售人员平均数量分别为 95 人、108 人、121 人和 132 人，销售人员数量持续增长，与公司业务规模和客户数量的增长趋势相匹配。

(2) 公司的市场推广策略为“打造样板，以点带面”。销售人员在目标区域市场一般采用省、市、县/区三级客户（卫健委、疾控中心等）同时进行业务推介的模式，根据客户的合作意向和市场调研情况，优先选择合作意向明确、所属区域市场空间较大的客户作为公司的试点单位，集中优质资源，进行重点开拓。业务合同签订后，公司以客户具体需求为导向，以高品质的产品质量和服务质量满足客户需求，获得客户的认可和信赖，形成良好的口碑，打造成为样板项目。由于同一区域市场的客户需求和使用习惯差异较小，公司以该等样板项目作为成功案例，深入研究当地客户的差异化需求和使用习惯，形成针对性实施方案，以点带面，推动业务拓展。

(3) 公司数字化预防接种门诊系列产品、免疫规划系列产品等产品，部分

客户采用由县/区/旗级主管部门（卫健委、疾控中心等）集中区域内门诊统一谈判，分开签订合同的模式，此模式下单个销售人员服务的客户数量较多。例如公司 2021 年上半年执行的内蒙古巴彦淖尔市临河区智慧门诊设备采购项目，由临河区卫健委主导，通过对全区 27 家预防接种单位（社区卫生服务中心及卫生院）的实际情况调研，按照内蒙古对于标准化、示范化预防接种门诊的建设要求对下属各个单位提出具体的建设意见，由 27 家预防接种单位自行建设。临河区卫健委组织 27 家成员单位与公司销售人员进行统一谈判，各方协商一致后，由 27 家预防接种单位分别与公司签署有关合同。

（4）公司数字化预防接种门诊系列产品、免疫规划系列产品等产品已应用于河北、内蒙古、西藏等省份的众多接种单位，该等客户新购条码扫描枪等需要与原有系统适配的设备时，会优先向公司采购，较传统的销售人员上门销售模式，节省了人力，提高了效率，无需公司销售人员花费较多精力推介，减少了对销售人员数量的需求。

（5）公司软件是通用化产品，公司配备了二三十人组成的专业的客服和售后团队，能够提供各种场景下的客户售后服务，主要以线上方式解决客户的常规售后问题。

上述部分内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、公司主营业务、主要产品及其变化情况”之“（四）发行人主要经营模式、关键影响因素及未来变化趋势”中进行了补充披露。

3、销售费用及销售费用率与客户数量的匹配性

报告期内，公司销售费用、销售费用率与客户数量及相关指标的情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
客户数量（A）	2,500	2,831	1,356	922
销售人员平均数量（B）	132	121	108	95
销售费用（C）	1,457.10	1,973.57	1,434.84	1,047.60
营业收入（D）	8,818.08	18,203.35	12,250.34	9,001.68

净利润 (E)	1,818.45	5,275.51	2,933.66	1,815.41
销售费用率 (F=C/D)	16.52%	10.84%	11.71%	11.64%
客户数量增长率 (G)	44.01%	108.78%	47.07%	-
销售费用增长率 (H)	85.37%	37.55%	36.96%	-
收入增长率 (I)	72.10%	48.59%	36.09%	-
员工平均数量 (J)	318	285	257	234
人均创收 (K=D/J)	27.73	63.87	47.67	38.47
人均创利 (L=E/J)	5.72	18.51	11.42	7.76

注：1、员工平均数量为期间期初期末员工数量的平均值；2、净利润系扣除非经常性损益后的归属母公司所有者的净利润；3、公司 2020 年 1-6 月数据未经审计。

报告期内，公司销售费用增长率为 36.96%、37.55% 和 85.37%，营业收入增长率为 36.09%、48.59% 和 72.10%，销售费用和营业收入增长趋势一致，因此报告期内公司销售费用率基本稳定，其中 2021 年 1-6 月稍高，主要是基于公司客户特点，年末验收的情况较多，公司每年上半年收入占比较低，而销售费用支出无明显季节性波动所致。

报告期内，公司客户数量增长率为 47.07%、108.78% 和 44.01%，销售费用增长率为 36.96%、37.55% 和 85.37%，收入增长率为 36.09%、48.59% 和 72.10%。销售费用和收入增长趋势一致，客户数量逐年增加，主要为 2020 年新冠疫情爆发以来，新增的单位客户销售金额较低的条码扫描枪业务、新冠疫苗接种系列产品分别导致 2020 年度和 2021 年 1-6 月的客户数量大幅增加。

2018 年度至 2020 年度，营业收入规模、人均创收和人均创利均持续提升，2021 年 1-6 月有所下降，主要是公司客户主要为医疗健康和政务行业的政府机关或事业单位，基于其预算管理的要求，年末验收的情况较多，故公司每年上半年收入占比较低，上半年相关指标下降符合行业及企业自身的一贯性特点。

综上，报告期内，公司销售费用和营业收入增长趋势一致，因此报告期内公司销售费用率基本稳定；报告期内公司销售人员保持增长，人均创收、人均创利保持提升，公司的销售费用和收入规模、客户数量相匹配，具有合理性。

（二）充分说明部分年份间接销售毛利率高于直接销售毛利率的原因及合

理性。

报告期各期，公司直接销售和间接销售的金额和毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率	金额	毛利率
直接销售	7,412.12	61.40%	16,657.08	60.09%	11,142.49	55.96%	7,970.65	50.28%
间接销售	1,053.00	58.99%	1,318.03	69.25%	1,015.40	70.37%	890.99	37.39%
合计	8,465.12	60.98%	17,975.11	60.76%	12,157.90	57.16%	8,861.64	48.98%

报告期各期，公司直接销售的毛利率分别为 50.28%、55.96%、60.09%和 61.40%，与公司主营业务毛利率基本一致。报告期各期，公司间接销售的毛利率分别为 37.39%、70.37%、69.25%和 58.99%，其中 2019 年和 2020 年的毛利率高于直接销售毛利率。

公司间接销售的毛利率主要影响因素如下：（1）间接销售的客户一般不直接使用公司产品，部分间接客户不要求公司进行安装，对于公司不负责安装的项目，会降低项目成本；（2）部分间接客户主要向公司采购软件系统，对配套的硬件设备采购较少，不同间接客户采购的硬件设备不同；（3）智慧大健康领域产品毛利率高于智慧政务领域产品，产品结构差异会影响间接客户毛利率；（4）对于有助于拓展公司业务范围的间接客户，公司会有一定价格优惠；（5）报告期内，公司间接销售的收入金额较小，占比较低，间接销售毛利率受单个项目毛利率的影响较大。

2019 年度、2020 年度，公司间接销售的产品主要是毛利率较高的智慧大健康领域的数字化预防接种门诊系列产品等，同时由于间接销售产生的安装施工服务成本相对较低、配套的硬件设备采购较少，故毛利率较高。其中，2019 年度，直接销售和间接销售方式中安装服务及硬件成本占收入比重分别为 44.04%、29.63%；2020 年度，直接销售和间接销售方式中安装服务及硬件成本占收入比重分别为 39.85%、30.62%。

2019 年度，间接销售毛利率高于直接销售，主要是间接销售中数字化预防

接种门诊系列产品、政府协同办公系列产品两类产品毛利率较高。1、间接销售中的数字化预防接种门诊系列产品方面，2019 年公司向呼和浩特市宏晟医疗器械有限公司（以下简称“宏晟医疗”）销售合同的收入为 217.33 万元，占当期间接销售的数字化预防接种门诊系列产品收入比为 45.15%，毛利率为 75.26%，宏晟医疗中标数字化接种门诊建设项目订单后，主要向公司采购数字化预防接种门诊系统软件，非核心设备由宏晟医疗自行提供或向其他企业采购，导致公司向宏晟医疗销售的产品中软件部分占比高达 95.90%，因此毛利率较高；2019 年公司向中科美菱低温科技股份有限公司销售合同的收入为 159.29 万元，占当期间接销售的数字化预防接种门诊系列产品收入比为 33.09%，毛利率高达 96.02%，公司向其销售的是数字化预防接种门诊系统软件，为纯软件产品且无安装运维成本，因此毛利率高。2、间接销售中的政府协同办公系列产品方面，2019 年公司向北京同方软件有限公司、河北悦诚信息技术有限公司销售合同的收入分别为 129.46 万元和 85.80 万元，占当期间接销售的政府协同办公系列产品收入比为 36.42%、24.14%，毛利率分别为 75.05% 和 76.05%，系客户作为系统集成商向公司采购 OA 协同办公系统，主要标的为公司自有软件，因此毛利率较高。

2020 年度，间接销售毛利率高于直接销售的主要原因是间接销售中数字化预防接种门诊系列产品、政府协同办公系列产品等毛利率较高。1、数字化预防接种门诊系列产品方面，2020 年公司向宏晟医疗销售合同的收入为 135.35 万元，毛利率为 88.26%，系宏晟医疗中标数字化接种门诊建设项目订单后，向公司采购数字化预防接种门诊系统软件，而项目的非核心设备由其自行提供或向其他企业采购，导致该项目中软件部分占比高达 96.14%，因此毛利率较高。2、政府协同办公系列产品方面，2020 年公司向北京同方软件有限公司销售合同的收入为 57.94 万元，毛利率为 68.10%，系客户作为系统集成商向公司采购 OA 协同办公系统，主要标的为公司自有软件，因此毛利率较高。此外，当期直接销售中新增的健康城市系列产品毛利率较低，该类业务收入占当期直接销售收入的 14.90%，其中中国科学院大学健康医疗大数据遂宁研究中心的“健康遂宁·智慧医疗”项目收入 410.78 万元，毛利率为 30.15%，该项目毛利率较低的原因是客户功能需求复杂，非公司核心业务领域且专业性较强，公司选择与实力较强

的中国科学院生物物理研究所、中国科学院计算技术研究所合作，同时将项目中的非核心技术服务向外协服务商采购，相关成本投入金额较大。

综上所述，公司部分年份间接销售毛利率高于直接销售毛利率，主要是受产品结构影响，且间接销售的金额较小、受单个项目的毛利率波动影响较大，各期之间有所差异，具有合理性。

（三）充分说明中国移动 2020 年收入同比下降情况下毛利率反而出现大幅上升的原因及合理性，2021 年又大幅下降的原因及合理性，相关收入确认和成本分摊是否出现跨期情形。

1、充分说明中国移动 2020 年收入同比下降情况下毛利率反而出现大幅上升的原因及合理性，2021 年又大幅下降的原因及合理性

公司第一大客户中国移动各期毛利率分别为 52.61%、53.17%、63.40%、49.36%，中国移动各期毛利率变化主要是受河北移动儿童健康管理服务系列产品项目毛利率影响，河北移动儿童健康管理服务系列产品项目收入占对中国移动收入比分别为 77.40%、81.13%、83.65%和 66.69%，河北移动的儿童健康管理服务系列产品项目的收入、成本及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
收入	840.02	1,718.92	1,890.99	1,878.81
成本	452.56	635.04	956.23	933.06
其中：安装及运维	381.37	595.14	861.16	678.32
技术服务	68.08	34.14	91.75	251.56
其他	3.11	5.77	3.33	3.18
毛利率	46.13%	63.06%	49.43%	50.34%

如上表所示，河北移动 2020 年毛利率上升主要原因系安装及运维、技术服务的成本下降导致。因 2020 年国内多次多地出现集中爆发性新冠疫情，公司为响应国家疫情防控政策、做好各地联防联控工作，将往年线下为主的运维工作转移至线上远程开展，现场运维工作减少，相应运维费用较前一年下降明显。

同时儿童健康管理服务系列产品已推出多年并趋于成熟，安装及运维、技术服务采购减少。上述因素导致 2020 年该项目的成本相对下降，故毛利率较其他各期有所上升。2021 年 1-6 月毛利率恢复至 2018 年度和 2019 年度的毛利率水平，主要是恢复线下运维模式以及为了给用户提供更好的终端体验，结合运营商“5G 短消息”新技术的推出，采购了云计算平台及系统升级导致各项成本上升所致。

（1）安装及运维成本

儿童健康管理服务系列产品项目的安装及运维成本主要内容包括保障相关系统数据的安全性、完整性、可用性，实时监控相关业务服务器的各项指标，进行检测维护、故障排除的运维成本；以及提供数据库、网络服务、云服务器、数据存储服务等的服务器相关成本。报告期内儿童健康管理服务系列产品项目的安装及运维支出情况如下：

单位：万元

供应商	内容	2021年 1-6月	2020年	2019年	2018年
石家庄云通信息技术有限公司	系统数据监测维护（包括但不限于服务器资源使用率、系统安全、网络带宽、数据库计算性能、数据备份情况、用户侧访问速度等），确保系统持续、稳定运行，为用户不间断服务。实时监控相关业务所有服务器的各项运行指标，根据监测数据对可能存在的风险点提前做出预判并进行解决；对服务器系统、网络环境、安全状况等进行检测维护、故障排除等；根据用户需求，定期到用户侧或甲方指定位置进行现场运维服务，保障用户侧系统使用效果，出现问题后及时向甲方反馈。	106.89	420.70	638.38	511.65
北京中软融通科技有限公司		136.05	-	-	-
阿里云计算有限公司	提供数据库、网络服务、云服务器、数据存	118.61	131.58	129.82	45.43

	储服务等				
其他	-	19.83	42.86	92.97	121.23
合计		381.37	595.14	861.16	678.32

公司的运维服务主要由石家庄云通信息技术有限公司和北京中软融通科技有限公司负责，2020 年运维服务支出降幅较大，主要是疫情原因将往年线下为主的运维工作转移至线上远程开展，现场运维工作减少，相应运维费用较前一年下降明显。

公司的服务器相关服务主要由阿里云计算有限公司提供，2021 年服务器相关成本增幅较大，主要是服务升级所致。随着公司业务的发展，文字短信的作用较原来稍显单一。基于此，公司制定了基于 5G 技术的短信服务升级计划，未来将原来纯文本短信通知升级为集语音、图片、视频等多种形式于一体的富文本短信服务，并采购了用于技术升级改造的云计算平台及相关储备；另外智能化知识库构建、大数据分析、分布式存储等新型技术也在此次改造过程中进行应用。由此，带来了对服务器支撑能力要求的增加，从计算力需求到数据存储需求均较原来都有了较大的提高。

（2）技术服务成本

儿童健康管理服务系列产品项目的技术服务成本主要包括项目相关的儿童健康管理服务器资源监控系统、基于 MQTT 的通讯机制引擎、儿童健康管理预防接种免疫算法等模块的开发及升级。

儿童健康管理服务器资源监控系统：主要用于对儿童健康管理服务的服务资源进行实时监控与统一监测，保障服务器资源的日常管理、运行情况检查与问题排查等。

基于 MQTT（MQTT 是基于二进制消息的发布/订阅编程模式的消息协议，最早由 IBM 提出的，如今已经成为 OASIS 规范）的通讯机制引擎：用于实现 MQTT 通讯服务搭建，支持终端设备接入应用并实现在线管理。

儿童健康管理预防接种免疫算法：由于疫苗的免疫程序多种多样，免疫程序与生日有间隔、与同种疫苗不同剂次有间隔、与其他种类疫苗有关系、与不

同厂家、不同规格的疫苗有不同的关联关系，需要一套完整的预防接种免疫算法，实现根据个案不同情况精准计算出应种疫苗清单及对应的应用日期。

公司前期对儿童健康管理服务系列产品的服务升级支出较多，随着系统功能的逐步完善并趋于成熟，近年技术服务采购大幅减少。2021年1-6月，技术服务金额有所增加，主要是公司升级了儿童健康管理视频播放管理系统，未来将为用户精准推送包含视频格式的儿童健康管理知识，同时可以配套在接种门诊的多媒体终端播放相应视频，达到日常和接种场景多渠道宣教的目的。

综上所述，中国移动2020年收入同比下降情况下毛利率反而出现大幅上升主要是因疫情原因导致运维成本下降以及技术服务支出减少所致，2021年又大幅下降恢复至2018年度和2019年度的毛利率水平，主要是恢复线下运维模式以及服务升级等导致各项成本上升所致，毛利率波动具有合理性，相关收入确认和成本分摊不存在跨期情形。

2、相关收入确认和成本分摊是否出现跨期情形

儿童健康管理服务系列产品属于需要结算确认的合同，该产品采用的是与运营商合作分成模式，每月由运营商提供结算表对收入分成情况进行确认，按月确认收入，同时根据安装及运维和技术服务等相关支出的服务期间相应结转成本，相关收入确认和成本分摊不存在跨期情形。

综上所述，中国移动2020年收入同比下降情况下毛利率反而出现大幅上升主要是因疫情原因导致运维成本下降以及技术服务支出减少所致，2021年又大幅下降恢复至2018年度和2019年度的毛利率水平，主要是恢复线下运维模式以及服务升级等导致各项成本上升所致，毛利率波动具有合理性，相关收入确认和成本分摊不存在跨期情形。

（四）说明发行人与国科大的相关合作是否涉及高校经商，并结合高校经商的相关规定说明双方合作的合规性及可持续性。

1、说明发行人与国科大的相关合作是否涉及高校经商

（1）2017年7月，世窗信息和中国科学院大学经济与管理学院、中国科学院大学创新创业学院签订了合作协议

2016年10月25日，国务院印发了“健康中国2030”规划纲要，规划从普及健康生活、优化健康服务等五大任务出发对未来15年的健康工作进行了部署。

公司深耕大健康领域十多年，具备丰富的大健康领域技术和服务经验。中国科学院大学经济与管理学院具有领先的大数据挖掘与知识管理交叉研究基地，中国科学院大学创新创业学院旨在探索以市场需求为主导的“政产学研”联合的新型创新创业教育新机制，促进科技成果转移转化，中国科学院大学经济与管理学院、中国科学院大学创新创业学院依托中国科学院强大的科研团队和社会能力，负责技术资源对接、社会资源对接等内容，与公司发挥各自优势，构建中国健康城市建设与运营模型，推动健康城市建设，助力“健康中国”战略的落地实施。

(2) 2018年12月，世窗信息全资子公司中科世窗与国科大健康出资设立国科健信

为更加聚焦智慧大健康领域的科研及推广，2018年12月，世窗信息全资子公司中科世窗与国科大健康出资设立国科健信，其中国科大健康持有国科健信20%股权，中科世窗持有国科健信80%股权。

国科大健康为国科大（北京）资产经营管理有限公司全资子公司（以下简称“国科大资产管理公司”），国科大资产管理公司系国科大独资企业，代表国科大对投资企业行使出资人职责，其主要职能为代表国科大进行股权投资并对所投资企业进行股权管理和布局结构调整，确保国有资产的保值增值。

2018年11月1日，国科大健康召开董事会并作出决议，同意国科大健康与中科世窗共同投资设立国科健信；2018年12月12日，公司召开第二届董事会第十四次会议并作出决议，同意《关于公司全资子公司投资成立控股孙公司—国科健信（北京）科技有限公司》议案。2018年12月14日，国科健信完成工商设立登记并取得北京经济技术开发区市场监督管理局核发的《营业执照》。

综上所述，国科大健康与中科世窗共同设立国科健信程序合法合规，不存在《中共教育部党组关于深入推进高等学校惩治和预防腐败体系建设的意见》（教党〔2014〕38号）规定的，院（系）、教师违规利用学校资源兴办企业，

“一手办学、一手经商”情形，不存在《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）等相关法规规定的高校及高校教师违规经商的情形。

（3）报告期内，国科健信多次向中国科学院大学支付技术服务费合作事项

报告期内，国科健信存在向中国科学院大学支付技术服务费的情况，国科大向公司提供的技术服务主要是理论性、前沿性的指导，技术服务费的定价系由双方商业谈判所决定，主要基于技术难度、工作量、紧迫性等因素确定，定价公允。公司采购国科大技术服务的合同签署方为国科健信与中国科学院大学，合同真实有效，相关技术服务费均按照合同及相关法律法规的规定由国科健信支付至国科大对公账户，合同履行过程及费用的支付合法合规，不存在《中共教育部党组关于深入推进高等学校惩治和预防腐败体系建设的意见》（教党〔2014〕38号）规定的，院（系）、教师违规利用学校资源兴办企业，“一手办学、一手经商”情形，不存在《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）等相关法规规定的高校及高校教师违规经商的情形。

2、结合高校经商的相关规定说明双方合作的合规性及可持续性。

公司与国科大的合作均系基于正常的合作展开，合法合规，不存在违反《中共中央纪委、教育部、监察部关于加强高等学校反腐倡廉建设的意见》（教监[2008]15号）、《中共教育部党组关于深入推进高等学校惩治和预防腐败体系建设的意见》（教党〔2014〕38号）、《国务院办公厅关于高等学校所属企业体制改革的指导意见》（国办发〔2018〕42号）等高校经商的相关规定，公司与国科大相关合作合法合规。

2021年4月30日，国科大资产管理公司作出2021年第3次董事会议决议，决定国科大（北京）健康管理有限公司通过协议转让或公开挂牌转让方式整体脱钩剥离。2021年11月，公司收到国科大健康的通知，中国科学院大学为响应《教育部 财政部关于全面推开中央高校所属企业体制改革工作的通知》（教财函〔2020〕60号）、《教育部办公厅 财政部办公厅关于加快推进中央高校所属企业体制改革工作的通知》（教财厅函〔2021〕4号）相关精神，对所属企

业体制进行改革并对部分企业进行脱钩剥离。

经公司与国科大资产管理公司协商沟通，国科大资产管理公司同意将国科大健康持有的国科健信 20%股权单独以公开挂牌转让方式整体脱钩剥离，之后国科大健康通过协议转让或公开挂牌转让方式整体脱钩剥离于国科大资产管理公司。公司将在不放弃对国科健信优先受让权的前提下参与国科健信 20%股权的公开挂牌转让。

基于中国科学院大学的整体要求，国科大健康持有的国科健信 20%股权将要剥离，但国科大健康持有国科健信股权期间未参与国科健信的日常经营管理，此次股权转让不会对国科健信的业务产生重大不利影响。公司深耕大健康领域十多年，具备丰富的大健康领域技术和服务经验，公司业务的发展对国科大不存在重大依赖。公司与中国科学院大学经济与管理学院、中国科学院大学创新创业学院的合作协议仍在有效期内，公司仍为国科大在健康城市、智慧大健康领域的重要的合作伙伴，是国科大产学研重要实施基地。

综上所述，报告期内公司与国科大的相关合作不涉及高校经商，合作合法合规，即使将来国科大健康持有的国科健信 20%股权剥离，公司仍为国科大在健康城市、智慧大健康领域的重要的合作伙伴，公司与国科大的合作具备一定的可持续性。

（五）说明发行人能否通过国科大或其关联主体引荐客户持续获得业务订单，如若不能，对发行人的影响，发行人对前述主体是否存在依赖。

公司的“健康黄骅·品质医疗”项目是健康城市建设的县级城市样板点，取得了突出的成绩，国科大相关人员对公司的项目给予了充分肯定。2018 年，国科大引荐公司拜访遂宁研究中心和光明医院，公司向遂宁研究中心和光明医院介绍了公司在健康城市方面的技术积累和项目经验；2019 年，公司通过政府采购程序取得“健康遂宁·智慧医疗”项目和“智慧医疗·健康光明”项目，主要是基于公司在智慧大健康领域具有十多年的经验积累、良好的技术创新以及产品研发能力、完善的服务管理体系等全面的信息化服务能力。国科大仅是初期的引荐，公司最终凭借自身实力、通过合法合规的政府采购程序获取业务，不存在直接通过国科大或其关联主体获得业务订单的情况。

公司深耕大健康领域十多年，具备丰富的大健康领域技术和服务经验。公司与国科大相关学院开展产学研合作，国科大为公司提供技术指导，公司促进国科大相关研究成果的转换和推广应用，双方互相发挥各自优势，互利共赢。公司围绕“健康城市”开展城市样板点建设工作，构建健康卫生服务体系与科研转化体系，为国科大深化全国布局提供强大的助力。因此，公司与国科大或其关联主体为合作关系，公司业务的开展对国科大或其关联主体不存在依赖。

报告期各期，公司业务发展稳定，业务规模、知名度不断提升，竞争地位有所提高，积累了丰富的项目经验和良好的市场口碑，公司的业务发展具有成长性和可持续性。截至 2021 年 11 月 5 日，公司全部在手订单金额为 9,979.61 万元（含税）。公司具备持续性的技术创新以及产品研发能力。公司自主研发能力强，截至报告期期末，公司拥有注册商标 75 项、专利 9 项、计算机软件著作权 150 项，均为公司自主研发。同时，公司设立有独立的销售业务部门，销售体系完整独立。公司的业务均为其独立取得，具备独立面向市场的持续经营能力。

综上所述，公司自主研发能力强，销售体系独立，业务发展持续高速增长，不存在直接通过国科大或其关联主体获得业务订单的情况，公司对国科大或其关联主体不存在依赖。

（六）核查程序及意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述问题履行了如下主要核查程序：

（1）访谈发行人销售负责人，了解发行人不同业务客户的特点以及获取情况；访谈发行人财务总监，了解发行人不同方式获取业务的毛利率情况及变动原因；

（2）获取发行人收入成本明细表，了解不同客户、不同业务的收入及成本构成情况，分析不同客户、不同业务毛利率变动的具体原因及合理性；

（3）结合对中国移动业务相关供应商合同、发票、银行水单等资料的检查，分析其毛利率变动的具体原因及合理性；

- (4) 查阅国科健信工商档案及公司、国科大健康投资设立国科健信的会议文件；
- (5) 查阅公司和中国科学院大学经济与管理学院、中国科学院大学创新创业学院签订合作协议；
- (6) 查阅公司与国科大签署的技术服务合同；
- (7) 查阅《教育部 财政部关于全面推开中央高校所属企业体制改革工作的通知》(教财函〔2020〕60号)、《教育部办公厅 财政部办公厅关于加快推进中央高校所属企业体制改革工作的通知》(教财厅函〔2021〕4号)；
- (8) 查阅国科大资产管理公司作出的2021年第3次董事会会议决议；
- (9) 查阅国科大资产管理公司出具的说明；
- (10) 访谈董事会秘书，了解公司与国科大合作的合规性以及拟参与国科健信公开挂牌转让事宜；
- (11) 获取发行人销售清单、在手订单，查阅合同、发票、验收单等资料；
- (12) 查阅发行人的商标、专利、软件著作权等权属证书。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

- (1) 报告期内公司客户数量逐年大幅增加主要是新开拓的单家销售金额较小的基层医疗服务机构的大幅增加所致，具有合理性；公司销售人员主要负责开拓并维护区域内行业客户、收集项目信息、签订合同等，公司报告期内销售人员数量持续增长，采用“打造样板，以点带面”的市场推广策略，同时公司配备了专业的客服团队，从而覆盖与服务数量众多的客户；
- (2) 公司部分年份间接销售毛利率高于直接销售毛利率，主要是受产品结构影响，且间接销售的金额较小、受单个项目的毛利率波动影响较大，各期之间有所差异，具有合理性；
- (3) 中国移动2020年收入同比下降情况下毛利率反而出现大幅上升主要是

因疫情原因导致运维成本下降以及技术服务支出减少所致，2021年1-6月又大幅下降恢复至2018年度和2019年度的毛利率水平，主要是恢复线下运维模式以及服务升级等导致各项成本上升所致，毛利率波动具有合理性，相关收入确认和成本分摊不存在跨期情形；

(4) 报告期内发行人与国科大的相关合作不涉及高校经商，合作合法合规，即使将来国科大健康持有的国科健信20%股权剥离，发行人仍为国科大在健康城市、智慧大健康领域的重要的合作伙伴，发行人与国科大的合作具备一定的可持续性；

(5) 发行人自主研发能力强，销售体系独立，业务发展持续高速增长，不存在直接通过国科大或其关联主体获得业务订单的情况，发行人对国科大或其关联主体不存在依赖；

(6) 经核查资金流水情况，发行人及实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员与主要客户及其股东不存在大额异常频繁非经营性资金往来，不涉及体外循环形成收入。

六、审核问询问题 7

关于供应商及采购。根据申报材料和审核问询回复：

(1) 报告期各期，发行人营业成本中外采设备、外协费的占比均在40%-50%左右，是营业成本的主要构成，自有职工薪酬的占比较低，仅有5%左右。

(2) 发行人采购的硬件设备包括终端设备、低温储存设备、身份信息识别设备、网络设备、音视频设备、电器元件及其他设备等，相关设备的采购金额及占比报告期内存在波动。

(3) 报告期各期，发行人采购软件金额分别为269.89万元、450.17万元、346.73万元和163.18万元。

(4) 报告期各期，发行人外协服务的成本分别为1,986.43万元、2,325.70万元、3,843.16万元和1,229.08万元，占主营业务成本比例分别为43.94%、

44.65%、54.49%和37.21%。发行人前五大外协商注册地与发行人项目分布地存在一定差异，发行人说明，部分外协服务与地域无关。

请发行人：

(1) 结合相关硬件设备在项目实施中发挥的具体作用及发行人的服务模式，进一步分析客户向发行人采购设备（而非直接向硬件生产商采购）的必要性，是否存在部分项目客户仅向发行人采购软件（而向其他第三方采购硬件设备）的情形。

(2) 说明外购软件（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，发行人作为软件企业需要外购软件的原因及合理性，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。

(3) 分别说明与地域相关及与地域无关的外协服务内容、服务方式、各期采购金额及占比、相关采购金额与营业成本的勾稽关系。

(4) 说明报告期各期采购外协服务、未采购外协服务的项目收入及占比情况，并作变动分析。

(5) 说明自有员工薪酬在营业成本中占比较低情形与行业惯例的匹配性，在业务地域分布相对集中情形下仍然选择外协为主模式的合理性，进一步分析发行人对外协服务供应商的依赖性。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见，请保荐人、申报会计师结合资金流水核查情况说明发行人及实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员是否与供应商及其股东存在非经营性资金往来，是否涉及体外代垫成本费用。

回复：

(一) 结合相关硬件设备在项目实施中发挥的具体作用及发行人的服务模式，进一步分析客户向发行人采购设备（而非直接向硬件生产商采购）的必要

性，是否存在部分项目客户仅向发行人采购软件（而向其他第三方采购硬件设备）的情形。

1、结合相关硬件设备在项目实施中发挥的具体作用及发行人的服务模式，进一步分析客户向发行人采购设备（而非直接向硬件生产商采购）的必要性

（1）为客户提供整体解决方案

公司立足于医疗健康与政务行业的信息化建设业务，为客户提供整体解决方案，根据客户的需求，提供软件产品或软硬件结合的产品，从而为用户提供更稳定、高效的一体化服务，提升产品的市场竞争力。例如：客户向公司采购的条码扫描枪需与其软件系统适配及互联，公司的免疫规划系列产品、数字化预防接种门诊系列产品已应用于河北、内蒙古、西藏等省份的众多接种单位，因此门诊客户会向公司采购条码扫描枪等硬件设备。

（2）可以为用户提供更高效、闭环服务

公司的核心业务定位为软件开发，公司销售相关硬件设备主要目的是根据客户需求更好的完成服务的闭环，保障为客户提供的产品质量、稳定性。软硬件的适配需要一定的专业门槛，客户尤其是政府类客户，一般是软硬件一揽子采购，公司根据客户需求，在提供软件的同时配套提供相关硬件，可以更好地为客户提供高效、闭环服务。

（3）可以为用户持续提供售后服务

公司配备了专业的售后服务团队，能够快速响应客户诉求，对客户在产品使用过程中出现的软件方面的问题、硬件方面的问题以及软硬件适配方面的问题均能够提出快速、有效的解决方案，主动做好售后服务工作，提高客户粘性。

（4）硬件设备在项目实施中发挥的具体作用

报告期内，公司对外采购的硬件设备主要为项目所需的终端设备、低温存储设备、身份信息识别设备、网络设备、音视频设备、电器元件及其他等。报告期各期，公司采购的硬件设备金额分别为 2,058.34 万元、1,918.73 万元、3,243.47 万元和 2,873.36 万元，具体采购情况如下：

单位：万元、%

采购类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端设备	1,317.55	45.85	1,652.38	50.94	814.16	42.43	608.50	29.56
低温存储设备	178.65	6.22	396.33	12.22	44.24	2.31	5.09	0.25
身份信息识别设备	720.48	25.07	25.78	0.79	-	-	0.37	0.02
网络设备、音视频设备、电器元件及其他	656.68	22.85	1,168.98	36.04	1,060.33	55.26	1,444.38	70.17
合计	2,873.36	100.00	3,243.47	100.00	1,918.73	100.00	2,058.34	100.00

硬件设备是公司为客户提供的整体解决方案中的重要组成部分，各类别硬件设备采购情况及在项目中发挥的作用如下：

①终端设备

报告期各期，公司采购的终端设备明细情况如下：

单位：万元、%

采购类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
签核设备、手写电脑	875.93	66.48	722.41	43.72	420.13	51.60	381.14	62.64
温度监控设备	139.41	10.58	170.31	10.31	51.16	6.28	50.96	8.38
取号机	102.76	7.80	230.11	13.93	118.41	14.54	77.41	12.72
电脑	53.42	4.05	147.16	8.91	137.71	16.91	86.44	14.20
留观机	43.14	3.27	93.30	5.65	22.99	2.82	-	-
查询一体机	41.09	3.12	81.46	4.93	21.09	2.59	-	-
工控机	38.50	2.92	102.32	6.19	38.64	4.75	12.25	2.01
移动 PDA 手持终端	23.30	1.78	90.34	5.47	-	-	-	-
其他	-	-	14.97	0.89	4.03	0.51	0.30	0.05
合计:	1,317.55	100.00	1,652.38	100.00	814.16	100.00	608.50	100.00

终端设备指经由通信设施向计算机输入程序或接收计算机输出结果的设备，公司采购的终端设备主要包括笔记本电脑、平板电脑以及应用于预防接种等流

程的取号机、留观机、温度监控设备、查询一体机等专用设备。

设备名称	功能描述	样图
取号机	用于预防接种门诊，受种者通过自助取号机扫描接种证条码或移动终端信息后，取号机将受种者信息推送至排队队列并向接种者打印排号凭证。	
签核设备、手写电脑	用于预防接种门诊，在登记、接种场景下，该类设备把接种问询、疫苗知情同意书等相关信息以电子化形式展现，并配有语音提示，受种者或监护人通过该类产品完成信息确认。	
电脑	常用办公设备之一，项目中多用于各软硬件系统的承载端及管理端。	
留观机	用于记录受种者的留观信息。受种者通过显示屏实时查看留观信息；受种者留观结束、离开门诊时，通过扫码记录实际留观时间。	
查询一体机	用于预防接种门诊，受种者通过自助查询一体机查询疫苗接种等信息。	
温度监控设备	用于监测、采集、记录疾控中心冷库和接种单位冰箱等疫苗存储设备的温湿度信息，并将数据传输到信息平台进行保存，实现疫苗存储温度的实时监测、温度异常预警等功能。	
工控机	用于预防接种门诊，可完成从取号、排队、登记、接种、留观等各个环节间终端设备的数据交换，保障接种流程涉及的各类设备正常运行。	
移动 PDA 手持终端	用于疾控中心和预防接种门诊，在疫苗出入库时扫描监管码，对疫苗的品类、批号等信息进行验证。	

②低温储存设备

报告期各期，公司采购的低温储存设备金额分别为 5.09 万元、44.24 万元、396.33 万元和 178.65 万元，低温储存设备在项目实施中发挥的具体作用如下：

设备名称	功能描述	样图
低温存储设备	低温存储设备主要包含冷库、冷藏箱、保温箱等。该类产品一方面能够提供稳定的疫苗存储环境，另一方面配合温度监控设备将温湿度数据与软件系统进行交互，当发生异常情况时可以及时预警。	

③身份信息识别设备

报告期各期，公司采购的身份信息识别设备的金额分别为 0.37 万元、0 万元、25.78 万元和 720.48 万元，身份信息识别设备在项目实施中发挥的具体作用如下：

设备名称	功能描述	样图
身份信息识别设备	身份信息识别设备是指身份证阅读机具，主要应用于新冠疫苗接种系列产品，门诊工作人员通过身份证阅读设备扫描身份证获取接种者身份信息，身份证阅读设备将相关信息自动读取至新冠接种系统。	

④网络设备、音视频设备、电器元件及其他

报告期各期，公司采购的网络设备、音视频设备、电器元件及其他情况如下：

采购类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络设备	367.12	55.91	102.39	8.76	489.55	46.17	478.19	33.11
音视频设备	78.30	11.92	237.71	20.33	166.14	15.67	227.39	15.74
电器元件及其他	211.26	32.17	828.88	70.91	404.64	38.16	738.80	51.15
合计	656.68	100.00	1,168.98	100.00	1,060.33	100.00	1,444.38	100.00

A.网络设备

报告期各期，公司采购的网络设备情况如下：

采购类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
网络安全设备	273.65	74.53	27.02	26.37	280.60	57.32	123.56	25.84
数据通信设备	72.42	19.73	25.00	24.43	38.31	7.83	236.47	49.45
服务器	21.05	5.74	46.48	45.40	113.35	23.15	95.74	20.02
存储设备	-	-	3.89	3.80	57.29	11.70	22.42	4.69

合计	367.12	100.00	102.39	100.00	489.55	100.00	478.19	100.00
----	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------	--------

网络设备在项目实施中发挥的具体作用如下：

主要设备名称	功能描述	样图
网络安全设备	在内外部网络之间、专用网络与公共网络之间构造保护屏障，通过监测、限制、更改跨越安全设备的数据流，对外屏蔽内部网络的信息、结构和运行状况，以实现网络安全保护功能。	
数据通信设备	主要包括为交换机、路由器等，其主要功能是承载数据在网络中传输。交换机是电/光信号转发的网络设备，可以为接入交换机的任意两个网络节点提供独享的电信号通道；路由器是连接互联网中各局域网、广域网、城域网的一种互联设备。	
服务器	用于在网络中为其它客户机（如PC机、智能手机等）提供计算或者应用服务。	
存储设备	用于储存电子信息。	

B. 音视频设备

公司采购的音视频设备在项目实施中发挥的具体作用如下：

主要设备名称	功能描述	样图
音视频设备	音视频设备主要包括显示器、电视、音箱，主要用于输出声音、图像等多媒体信息。	

C. 电器元件及其他

报告期各期，公司采购电器元件及其他的情况如下：

单位：万元、%

采购类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
打印扫描设备	112.94	53.46%	179.70	21.68%	33.03	8.16%	75.28	10.19%
电器元件	40.71	19.27%	128.25	15.47%	136.50	33.73%	197.90	26.79%
紧急供电设备	10.08	4.77%	81.02	9.77%	6.86	1.70%	67.85	9.18%

线缆	7.04	3.33%	43.77	5.28%	13.64	3.37%	32.75	4.43%
公共安全设备	6.90	3.27%	136.71	16.49%	39.77	9.83%	154.51	20.91%
会议设施	1.01	0.48%	118.44	14.29%	67.50	16.68%	87.02	11.78%
电子签章终端	0.67	0.32%	17.38	2.10%	20.17	4.98%	46.82	6.34%
其他	31.91	15.10%	123.61	14.91%	87.17	21.55%	76.67	10.38%
合计	211.26	100.00%	828.88	100.00%	404.64	100.00%	738.80	100.00%

电器元件及其他的主要产品及功能描述如下：

设备名称	功能描述	样图
打印扫描设备	打印机用于打印纸质材料。扫描设备用于扫描条形码、二维码等编码信息，将编码信息快速录入计算机。	
电器元件	电子元器件是电子元件和小型的机器、仪器的组成部分，包括硬盘、时序器、放大器、声音采集设备等。应用于配合监控系统的拾音，各种音频输入线路的连接、多路电源的接入等。	
紧急供电设备	用于给单台计算机、计算机网络系统或其它电力电子设备提供不间断的电力供应。	
线缆	包括光缆、弱电通信线、电缆等，用于控制安装、连接设备、网络传输、输送电力等多重作用。	
公共安全设备	用于采集与公共安全相关的图像、视频等信息。	
会议设施	用于提供召开会议所需的音视频管理功能等。	
电子签章终端	利用图像处理技术将电子签名操作转化为与纸质文件盖章操作相同的可视效果，同时利用电子签名技术保障电子信息的真实性和完整性以及签名人的不可否认性。	

综上所述，公司立足于医疗健康与政务行业的信息化建设业务，为客户提供整体解决方案，硬件设备是公司为客户提供的整体解决方案中的重要组成部分，通过硬件设备与软件系统的适配，可以更好地为客户提供服务。

2、公司存在部分项目客户仅向发行人采购软件（而向其他第三方采购硬件设备）的情形

报告期内，公司存在部分项目客户仅向公司采购软件的情形，具体情况如下：

类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接销售	740.13	70.92%	2,878.22	87.74%	1,867.05	93.71%	1,847.47	89.28%
间接销售	303.44	29.08%	402.17	12.26%	125.23	6.29%	221.89	10.72%
合计	1,043.57	100.00%	3,280.39	100.00%	1,992.28	100.00%	2,069.36	100.00%

报告期各期，公司客户仅向公司采购软件的金额分别为 2,069.36 万元、1,992.28 万元、3,280.39 万元、1,043.57 万元，一是部分直接销售项目本身为纯软件项目，无需搭配硬件设备使用；二是公司存在少量间接销售的情形，其中主要是渠道商仅向公司采购软件后，搭配其自有或自行采购的硬件设备，为终端客户提供整体解决方案。

（二）说明外购软件（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，发行人作为软件企业需要外购软件的原因及合理性，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。

1、公司外购软件（含定制化开发）的具体构成情况

报告期内，公司外购软件类型包括网络安全系统类、电子签批系统类、远程评标系统类、音视频处理类、校园教学系统类和其他软件等基础软件，具体构成情况如下：

类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
网络安全系统类	87.37	53.54	2.18	0.63	100.22	22.26	40.98	15.18

电子签批系统类	37.67	23.08	41.43	11.95	68.80	15.28	49.95	18.51
远程评标系统类	10.50	6.43	257.99	74.41	-	-	-	-
音视频处理类	2.96	1.82	30.83	8.89	78.09	17.35	98.15	36.36
校园教学系统类	-	-	-	-	146.36	32.51	26.94	9.98
其他软件	24.68	15.12	14.31	4.13	56.70	12.59	53.88	19.96
合计	163.18	100.00	346.73	100.00	450.17	100.00	269.89	100.00

报告期内，由于公司各客户对项目的需求存在一定差异，导致公司对各类型软件的采购存在一定波动。网络安全系统类软件主要配合各类系统集成项目中安全设备使用，例如防火墙、VPN 等，构建网络安全环境，为用户提供更好的网络使用体验，属于基础通用型软件；电子签批系统类软件主要为配合公司开发的“政府协同办公系列产品”软件使用，为政企用户提供公文流转、督查督办等服务涉及到的公文电子签章、版式文件等，来满足用户的整体需求，该类软件采购额各期整体波动较小；远程评标系统类软件基于政企远程异地评标项目所采购，主要包括新点远程评标视频终端软件及星震蓝光归档系统等，由于公司在 2020 年承接了河北省部分县市远程异地评标项目，如：“海兴审批局信息化”、“任丘审批局远程异地评标项目”和“黄骅市行政审批局远程评标项目”等项目，导致该类软件采购额较大；音视频处理类软件主要用于系统集成项目中，具体用途为广播、大屏显示、监控等与硬件配套使用，实现高清音视频传输、无纸化办公会议等目的，属于基础通用型软件；校园教学系统类软件主要用于实现大数据精准教学系统的用户基础信息管理、题库资源服务、网阅数据采集、基础数据分析、中英文自动评分等目的，为教育单位客户提供校园信息化整体解决方案，公司在 2018-2019 年承接“沧州市第一中学多媒体维护项目”，导致该类软件采购金额较大；其他软件主要包括操作系统软件、人脸识别软件和环境监控软件等偶发性业务采购的软件。

2、报告期各期外购软件供应商及采购价格公允性如下：

报告期各期外购软件供应商及采购价格公允性如下：

单位：万元、%

单位名称	采购金	占比	主要采购内容	平均采购	同类产品平均采
------	-----	----	--------	------	---------

	额			单价	购单价或询价区间
2021年1-6月					
河北汇友网络科技有限公司	40.24	24.66	深信服上网行为管理系统	98,230.09元/套	B 公司 报价 106,194.70 元/套
			深信服网络入侵防御系统	48,672.57元/套	C 公司 报价 49,557.52 元/套
北京点聚信息技术有限公司	37.67	23.08	点聚电子签章系统 V4.0-SFT1802-G 电子签章系统	105,309.73元/套	B 公司 报价 150,000.00 元/套
					C 公司 报价 148,000.00 元/套
河北佳联网络工程有限公司	26.64	16.32	亚信安全高级威胁网络安全防护 AIS Edge EE (EE) 系统	133,185.84元/套	B 公司 报价 162,000.00 元/套
					C 公司 报价 170,000.00 元/套
北京中唐方德科技有限公司	16.98	10.41	内部质量保证体系诊断与改进信息化管理平台系统 V2.0	56,603.77元/套	56,603.77 元/套
河北星震同源网络科技有限公司	10.50	6.43	星震蓝光归档系统 V2.0	105,000.00元/套	105,000.00 元/套
合计	132.03	80.91		-	-

注：部分平均采购单价和平均单价或询价金额一致，系因该类产品仅有一家供应商，下同。

续：

单位名称	采购金额	占比	主要采购内容	平均采购单价	同类产品平均采购单价或询价区间
2020年度					
河北星震同源网络科技有限公司	174.38	50.29	星震蓝光归档系统	116,559.73元/套	116,559.73 元/套
国泰新点软件股份有限公司	83.60	24.11	新点远程评标视频终端软件	7,345.13元/套	7,345.13 元/套
北京点聚信息技术有限公司	41.43	11.95	点聚电子签章系统 V4.0-AIP 组件	8,849.56元/套	B 公司 报价 10,000.00 元/套 (不含对接费)
					C 公司 报价 12,000.00 元/套 (不含对接费)
河北壕景科技有限责任公司	14.80	4.27	视联网/统一视频高清终端服务系统[简称：高清终端服务系统]V1.0	18,500.00元/套	B 公司 报价 19,800.00 元/套

广州市保伦电子有限公司	14.22	4.10	无纸化会议终端客户端软件	2,159.29元/套	B 公司报价 2,500.00元/套 C 公司报价 2,560.53元/套
合计	328.43	94.72	-	-	-

续：

单位名称	采购金额	占比	主要采购内容	平均采购单价	同类产品平均采购单价或询价区间
2019 年度					
北京点聚信息技术有限公司	68.54	15.23	点聚电子签章系统 V4.0-Android 端签批	528.82 元/套	528.82 元/套
			点聚电子签章系统 V4.0-AIP 组件	8,620.69 元/套	8,620.69 元/套
北京超星智慧教育科技有限公司	56.10	12.46	超星集团网络教学综合服务平台 v1.0	561,000.00 元/套	561,000.00 元/套
科大讯飞股份有限公司	47.26	10.50	讯飞大数据精准教学系统 V1.0	221,238.94 元/套	B 公司报价 260,000.00 元/套
					C 公司报价 254,716.98 元/套
南京苏文软件技术有限公司	43.00	9.55	数字化校园平台 V1.0	430,000.00 元/套	B 公司报价 440,000.00 元/套
					C 公司报价 438,000.00 元/套
河北讯泰科技有限公司	40.34	8.96	锐捷易安全系统 RG-ESS 系统 V1.0	18,000.00 元/套	18,000.00 元/套
合计	255.24	56.70	-	-	-

续：

单位名称	采购金额	占比	主要采购内容	平均采购单价	同类产品平均采购单价或询价区间
2018 年度					
视联动力信息技术股份有限公司	73.52	27.24	视联网/统一视频高清终端服务系统[简称：高清终端服务系统]V1.0	19,000.00 元/套	B 公司报价 21,500.00 元/套
			软件*视联网/统一视频高清终端服务系统	16,239.32 元/套	B 公司报价 18,000.00 元/套
北京点聚信息技术有限公司	49.84	18.47	点聚电子签章系统 V4.0	544.88 元/套	544.88 元/套

石家庄市天成辰泰科技有限公司	23.78	8.81	锐捷网络骨干产品管理软件	123,589.74元/套	B 公司 报价 145,589.05 元/套
			锐捷认证计费软件 SAM	45,128.21元/套	B 公司 报价 55,128.37 元/套
北京和气聚力教育科技有限公司	17.04	6.31	新高考走班排课系统 (简称：走班排课系统) V3.0	108,000.00元/套	B 公司 报价 152,000.00 元/套
					C 公司 报价 143,000.00 元/套
河北广电网络集团沧州有限公司	13.54	5.02	高清视频会议双流服务系统(启明2)	19,000.00元/套	B 公司 报价 21,000.00 元/套
			高清视屏会议双流服务系统	16,239.32元/套	B 公司 报价 18,500.00 元/套
合计	177.72	65.85	-	-	-

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，主要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。

3、发行人作为软件企业需要外购软件的原因及合理性，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。

（1）公司外购软件及在项目中的应用情况

公司经过不断的创新及技术积累，自主研发形成了核心技术能力平台——应用开发框架平台双层架构，其中核心技术能力平台层提供底层核心技术支持，基于底层核心技术形成应用开发框架平台层进行功能模块框架开发，基于功能模块框架并根据不同客户诉求实现不同产品。公司作为信息化建设项目整体解决方案提供商，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，向客户提供包括配套的网络安全系统类、电子签批系统类、远程评标系统类、音视频处理类、校园教学系统类以及其他软件，具体情况如下：

外购软件类别	外购软件名称	购买原因及合理性
网络安全系统类	FusionSphere 虚拟化套件、H3C 软件、华为 SMC2.0 软件、科力锐智动全景灾备软件、蓝盾安全扫描系统、蓝盾入侵防御系统、联软 IT 安全运维管理软件 V5.0 等	该类软件主要应用于智慧政务下的系统集成项目。系统集成项目不包含公司自研软件，公司提供系统设计、硬(软件)件选型选购、安装施工、联动调试软硬件产品的全流程服务。项目所需的硬件和材料、软件市场供应充足，价格公开透明并相对稳定，公司向供应商直接采购。

电子签批系统类	点聚电子签章系统 V4.0	该类软件主要应用于智慧政务下的政府协同办公系列产品，零星用于智慧大健康下项目。公司政府协同办公系列产品具有公文流转、手写签批、电子印章、会议管理、综合办公、印章管理、接待管理、即时通讯、党建管理等功能，是以自研软件-世窗政府系统协同办公平台软件、世窗移动政务 APP 软件为核心，与非核心功能其他外购软件进行配套，达到客户整体的需求。
远程评标系统类	星震蓝光归档系统、新点远程评标视频终端软件 V2.0、电子档案管理系统	该类软件主要用于智慧政务下的政府协同办公系列产品。 目前河北省公共资源交易中心、沧州市公共资源交易中心招投标平台系统均采用新点软件的招投标专用系统，为保障客户与全省公共资源交易系统无缝对接，更好的完成河北省交易数据采集以及大数据分析。星震蓝光归档系统 电子档案管理系统均为非核心功能配套软件向河北星震同源网络科技有限公司采购。
音视频处理类	海康威视智慧教学互动系统软件 V1.0、银澎好视通视频会议终端软件 V3.0、升降器控制软件 V1.0 等	该类软件主要用于智慧政务下的系统集成产品，零星用于智慧大健康。系统集成项目不包含公司自研软件，公司提供系统设计、硬（软件）件选型选购、安装施工、联动调试软硬件产品的全流程服务。项目所需的硬件和材料、软件市场供应充足，价格透明并相对稳定，公司向供应商直接采购。
校园教学系统类	讯飞考试阅卷系统 V1.0、讯飞大数据精准教学系统 V1.0、讯飞题库组卷系统 V1.0、讯飞作业系统 V1.0 等	该类软件全部用于智慧政务下的系统集成产品。系统集成项目不包含公司自研软件，公司提供系统设计、硬（软件）件选型选购、安装施工、联动调试软硬件产品的全流程服务。项目所需的硬件和材料、软件市场供应充足，价格透明并相对稳定，公司向供应商直接采购。
其他软件	微软 Windows server2012、微软 SQL server2012、东方通应用服务器软件、金蝶 Apusic 应用服务器软件 V9.0、人脸识别门禁系统、神州视翰多媒体综合业务显示系统 V8.0 等	该类软件主要用于智慧政务，少量用于智慧大健康。这些软件与公司核心软件配套使用，满足客户综合需求，市场供应充足，价格透明并相对稳定，公司向供应商直接采购。

公司外购软件仅用于满足部分客户特定的需求，外购软件与公司核心技术关联度较低，不属于公司业务核心环节。外购软件均为市场上成熟产品，供应充足、价格充分竞争，可以保障公司项目及时、稳定开展。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，公司外购与核心业务无关的软件具有合理性。

（2）公司具备软件开发能力

公司自成立以来，一直注重核心技术的研发及产品服务的创新，组建专业研发团队，不断加大研发投入。报告期各期，公司研发投入金额分别为 647.98 万元、892.13 万元、1,382.16 万元和 750.84 万元，占营业收入的比例分别为 7.20%、7.28%、7.59% 和 8.51%。经过多年研发投入，公司在支撑系统高可用和高并发、快速进行多元（源）异构数据的挖掘和治理、高效率敏捷开发、高效运维与交付能力等方面积累了一定的核心技术和研发成果，均具有自主知识产权，截至报告期期末，公司及子公司拥有 9 项专利、150 项计算机软件著作权，形成了儿童健康管理服务系列产品、免疫规划系列产品、新冠疫苗接种系列产品、数字化预防接种门诊系列产品、冷链储存运输管理系列产品、政府协同办公系列产品、政府审计系列产品等多类型软件产品，公司核心技术支持基于功能模块框架并根据不同客户诉求实现不同产品的快速迭代，大大提升了开发效率和产品质量，并能够支撑多云环境、多地协同、多版本持续交付的模式，支持大规模快速交付，公司具备较强的技术创新以及产品研发能力。

综上，公司外购软件主要基于项目需求，相关交易价格具有公允性；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，外购软件不涉及公司业务的核心环节；公司具备软件开发能力。

（三）分别说明与地域相关及与地域无关的外协服务内容、服务方式、各期采购金额及占比、相关采购金额与营业成本的勾稽关系。

报告期内，公司采购外协服务类型为技术服务和安装运维服务两类。技术服务主要包括远程技术服务或低频次现场技术服务等形式，公司在筛选供应商时主要考虑其技术实力能否满足项目需求，与项目所在地无明显关联性；而公司采购安装运维服务时，为降低采购成本以及充分利用集群效应，要求供应商具备相关安装运维能力的基础上，还需要考虑供应商与项目所在地的距离，因而与地域之间具有明显的关联性。

公司采购外协服务具体情况如下：

单位：万元、%

类别	服务 内容	服务方式	2021 年 1-6 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
			采购金	占比	采购金	占比	采购金	占比	采购金	占比

			额		额		额		额	
与地域相关	安装运维	现场安装运维/远程售后运维	977.58	59.75	2,228.45	57.17	1,864.63	66.79	1,348.94	69.00
与地域无关	技术服务	非现场技发服务	658.44	40.25	1,669.41	42.83	927.04	33.21	605.91	31.00
合计	-	-	1,636.02	100.00	3,897.86	100.00	2,791.67	100.00	1,954.85	100.00

报告期内，公司采购与地域相关和与地域无关的服务金额整体均呈上升趋势，主要是公司业务收入逐年增长的原因导致；公司各类别采购金额占比波动较小。

外协采购金额与营业成本的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2021年1-6月	2020年	2019年	2018年
外协服务采购金额	1,636.02	3,897.86	2,791.67	1,954.85
结转营业成本中的外协服务金额	1,229.08	3,843.16	2,325.70	1,986.43
存货（预付）-外协服务期末与期初差额	406.94	54.70	465.97	-31.58
营业成本中外协服务金额	1,229.08	3,843.16	2,325.70	1,986.43
勾稽关系	一致	一致	一致	一致

由上表可知，公司采购产品及服务金额与营业成本勾稽一致。

（四）说明报告期各期采购外协服务、未采购外协服务的项目收入及占比情况，并作变动分析。

报告期各期，公司主营业务收入中采购外协服务、未采购外协服务的项目收入及占比情况如下：

单位：万元、%

类别	2021年1-6月		2020年度		2019年度		2018年度		
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	
采购外协服务	软件开发及产品-智慧大健康	3,965.75	46.85	9,111.57	50.69	4,677.24	38.47	3,649.57	41.18

项目收入	软件开发及产品-智慧政务	527.34	6.23	1,552.45	8.64	2,103.54	17.30	1,593.57	17.98
	系统集成	295.38	3.49	664.85	3.70	808.22	6.65	995.97	11.24
	运维及技术服务	317.99	3.76	98.39	0.55	60.24	0.50	64.86	0.73
	小计	5,106.46	60.32	11,427.26	63.57	7,649.25	62.92	6,303.97	71.14
未采购外协服务项目收入	软件开发及产品-智慧大健康	2,736.61	32.33	5,224.48	29.07	2,449.59	20.15	949.18	10.71
	软件开发及产品-智慧政务	270.38	3.19	853.47	4.75	1,690.57	13.91	679.83	7.67
	系统集成	255.23	3.02	410.90	2.29	309.42	2.54	893.77	10.09
	运维及技术服务	96.45	1.14	58.99	0.33	59.08	0.49	34.90	0.39
	小计	3,358.66	39.68	6,547.85	36.43	4,508.65	37.08	2,557.68	28.86
	合计	8,465.12	100.00	17,975.12	100.00	12,157.89	100.00	8,861.64	100.00

报告期各期，公司采购外协服务的项目收入分别为 6,303.97 万元、7,649.25 万元、11,427.26 万元和 5,106.46 万元，占主营业务收入的比重分别为 71.14%、62.92%、63.57% 和 60.32%。未采购外协服务的项目收入分别为 2,557.68 万元、4,508.65 万元、6,547.85 万元和 3,358.66 万元，占主营业务收入的比重分别为 28.86%、37.08%、36.43% 和 39.68%。2019 年度至 2021 年 1-6 月，公司未采购外协服务的项目收入占比较为均衡，2018 年度未采购外协服务的项目收入占比较低，主要是因为智慧大健康业务中的未采购外协服务项目的收入较小且其收入占主营业务收入比重较小所致，2018 年度智慧大健康领域的软件开发及产品未采购外协服务项目收入为 949.18 万元，占收入比重为 10.71%，伴随公司业绩大幅上升，智慧大健康业务大幅增加，未采购外协服务项目销售收入和占比大幅上升，2019 年达到 2,449.59 万元，占主营业务收入比重上升至 20.15%，采购外协服务项目收入与未采购外协服务项目收入之间结构趋于均衡。

（五）说明自有员工薪酬在营业成本中占比较低情形与行业惯例的匹配性，在业务地域分布相对集中情形下仍然选择外协为主模式的合理性，进一步分析发行人对外协服务供应商的依赖性。

1、自有员工薪酬在营业成本中占比较低情形与行业惯例的匹配性

报告期内，同行业可比公司员工薪酬在营业成本中的占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
山大地纬（688579.SH）	-	27.84%	22.35%	17.10%
卫宁健康（300253.SZ）	35.20%	28.47%	26.73%	30.44%
创业慧康（300451.SZ）	9.59%	27.98%	26.26%	26.87%
和仁科技（300550.SZ）	33.62%	41.00%	35.02%	29.60%
南威软件（603636.SH）	-	-	-	-
榕基软件（002474.SZ）	-	1.19%	1.19%	1.21%
久其软件（002279.SZ）	-	-	-	-
新点软件（688232.SH）	34.07%	39.96%	36.41%	38.45%
科创信息（300730.SZ）	27.55%	26.40%	28.27%	24.85%
平均值	25.66%	19.58%	17.23%	17.85%
公司	3.81%	4.03%	5.33%	4.92%

注：部分上市公司未披露相关信息。

除同行业可比公司外，同行业其他软件企业如银江技术、佳缘科技、卫士通、云从科技的员工薪酬占营业成本比例均较低，具体情况如下：

公司名称	2021年1-6月	2020年度	2019年度	2018年度
银江技术（300020.SZ）	1.61%	0.92%	1.07%	1.30%
卫士通（002268.SZ）	5.72%	2.06%	2.61%	2.64%
云从科技（A20636.SH）	-	1.26%	1.19%	0.63%
佳缘科技（A20625.SZ）	2.86%	3.73%	2.42%	2.73%
平均值	3.40%	1.99%	1.82%	1.83%
公司	3.81%	4.03%	5.33%	4.92%

公司自有员工薪酬在营业成本中占比处于同行业可比公司区间范围内，与同行业可比公司榕基软件及同行业其他软件企业银江技术、佳缘科技、卫士通、云从科技基本一致。公司主营业务成本中的职工薪酬主要包括与项目实施相关的人员工资、奖金、社会保险和住房公积金等，公司自有员工薪酬在营业成本中占比较低的主要原因是：（1）同行业公司均存在定制化软件开发，需要大量

技术及实施人员，而公司的核心软件为通用化软件，实施阶段在通用化产品的基础上根据客户的具体场景需求形成能模块组合、个性化调整、软硬件适配等差异化技术方案，仅需少量的技术及实施人员或者委托外协即可完成；（2）公司持续投入智慧大健康及智慧政务软件模块的研发，形成了通用化的产品并持续更新，该等投入在研发费用科目核算；软件开发及产品业务根据客户的需求，在通用化模块的基础上进行组合，需单独开发的比例较小；（3）对于部分项目涉及的安装、调试及运维工作，公司通过外部采购进行，该部分成本在外协费中核算；（4）公司规模较小，同时人员主要集中在河北省沧州市，平均工资水平偏低，而同行业可比公司较多位于北京、上海、杭州等大城市。综上因素导致公司主营业务成本中员工薪酬占比较低是合理的，符合行业惯例。

2、在业务地域分布相对集中情形下仍然选择外协为主模式的合理性

公司属于软件服务型企业，软件服务企业的服务中存在大量日常性、非核心工序以及阶段性开展的工作。为保证管理灵活性，实现经济效益最优化，本行业企业普遍对非核心工序通过外协方式实施。除榕基软件外，同行业可比公司年度报告未对外协费用进行区分，无法与公司直接对比。同行业公司中，榕基软件披露了收入的地域分布及成本中外包服务及其他的数据，其 2018 年至 2020 年在华南华东地区的销售收入占比分别为 64.15%、72.24% 和 62.05%，外包服务及其他占营业成本比重分别为 37.14%、34.49% 和 30.28%；近期上市的软件行业企业中科星图（688568）公开披露的信息显示，其 2018 年至 2020 年在华北地区的销售收入占比分别为 72.35%、66.31% 和 84.01%，外协成本占营业成本比重分别为 44.48%、38.88% 和 47.68%，上述两家软件行业上市公司的地域集中度及外协服务占比与公司较为接近。

报告期内，公司在河北省内收入占主营业务收入比例分别为 89.00%、85.18%、74.36% 和 73.63%，外协服务占主营业务成本分别为 43.94%、44.65%、54.49% 和 37.21%。公司目前客户规模较大，客户平均销售额小，在保持一定的实施技术团队的同时，将项目中的基础性劳务工作和非核心环节技术服务委托外协服务供应商完成。一方面公司具有一定规模的实施技术团队，正常开展业务的同时可以对应突发情况，提高公司项目保障水平，另一方面公司选取一定

数量通过外协服务商提供服务，可以有效提高公司对项目实施、运维的响应效率，增加客户满意度，从保持公司良好商业信誉。

综上，公司在业务地域分布相对集中情形下仍然选择外协为主模式具有合理性，符合行业惯例。

3、发行人不存在对外协服务供应商的依赖性

公司外协服务主要是向外部采购的与项目直接相关的非核心技术服务，以及安装、调试与后期运行维护的费用，这些服务是项目实施中的基础性劳务工作和非核心环节技术服务，如设备安装、远程调试、现场施工、运维工作、技术服务，外协服务是对公司项目执行的有益补充。

客户是基于对公司产品和技术能力的认可，公司直接面向客户，对提供的产品和服务负责，外协服务商提供的服务由公司在项目工作中指导并考核验收技术服务商的工作。报告期亦有大量公司自主执行、无外协服务商项目，公司未采购外协服务的项目收入占比分别为 28.86%、37.08%、36.43% 和 39.68%。

公司报告期内前五名外协供应商采购占比合计分别为 26.47%、28.25%、19.85% 和 17.27%，不存在对单一外协供应商采购超过当期采购总额 50% 的情形，外协供应商集中度处于合理水平，且供应充足、供应商可替代性强，公司并不因此形成对外协服务供应商的依赖。

（六）核查程序及意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师就上述问题履行了如下主要核查程序：

- (1) 询问发行人的管理人员、技术人员，硬件设备在项目实施中发挥的具体作用及发行人的服务模式；
- (2) 获取发行人对外采购的硬件设备清单和主要样图，了解相应的功能、作用，统计其金额和占比；

(3) 询问发行人的管理人员、业务人员，客户向发行人采购设备的（而非直接向硬件生产商采购）的必要性，通过查询销售清单及相关合同等文件，统计客户仅向发行人采购软件（而向其他第三方采购硬件设备）的情形；

(4) 统计外购软件（含定制化开发）的具体构成明细，获取与采购相关的询比价资料；

(5) 向发行人的管理人员询问发行人作为软件企业需要外购软件的原因，并分析其合理性，了解公司核心软件及业务，分析外购软件是否公司核心环节，发行人是否具备软件开发能力；

(6) 获取发行人统计的与地域相关及与地域无关的外协服务内容、服务方式、各期采购金额及占比明细，复核发行人提供的相关采购金额与营业成本的勾稽关系；

(7) 获取发行人统计的报告期各期采购外协服务、未采购外协服务的项目收入及占比表，获取并复核发行人关于报告期各期采购外协服务、未采购外协服务的项目收入及占比的变动分析；

(8) 获取发行人统计的自有员工薪酬在营业成本中占比明细表，获取并复核发行人对同行业公司关于自有员工薪酬在营业成本中占比情形的分析及与行业惯例的匹配性的判断；

(9) 向发行人的管理人员询问在业务地域分布相对集中情形下仍然选择外协为主模式、对外协供应商的依赖程度，分析并判断其合理性；查询同行业可比公司公开资料，分析与行业惯例的匹配性。

2、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：

(1) 发行人立足于医疗健康与政务行业的信息化建设业务，为客户提供整体解决方案，客户向发行人采购设备（而非直接向硬件生产商采购）具有合理性及必要性，发行人存在部分项目客户仅向发行人采购软件（而向其他第三方采购硬件设备）的情形；

（2）发行人外购软件主要基于项目需求，相关交易价格具有公允性；报告期内公司销售收入主要来源于客户对发行人核心软件产品的认可，外购软件不涉及发行人业务的核心环节；发行人具备软件开发能力；

（3）报告期内，发行人采购外协服务的金额与营业成本勾稽一致；

（4）报告期各期，发行人主营业务收入中采购外协服务、未采购外协服务的项目收入占比基本稳定；

（5）发行人主营业务成本中员工薪酬占比较低是合理的，符合行业惯例；发行人在业务地域分布相对集中情形下仍然选择外协为主模式具有合理性，符合行业惯例；发行人对外协服务供应商不存在依赖；

（6）发行人及实际控制人、董监高、主要股东、关键核心人员与主要供应商及其股东不存在大额频繁异常非经营性资金往来，不涉及体外代垫成本费用。

七、审核问询问题 8

关于子公司入股及监管措施。根据申报材料和审核问询回复：

（1）国科健信（北京）科技有限公司为发行人控股子公司，王丽丽任国科健信副总经理、李杏敏任国科健信管理部经理，上述两人及刘晓梅通过国科育星（天津）企业管理咨询中心（有限合伙）入股国科健信（持有 10%股权）。王丽丽、李杏敏未持有发行人股份。

（2）国科云医（重庆）科技有限公司为发行人控股子公司，章沛系国科健康产业重庆有限公司行政人事部主管，秦伯系国科健信销售负责人，两人通过天津瀚海荣创企业管理咨询中心（有限合伙）入股国科云医（持股 20%）。章沛未持有发行人股份。

（3）2021 年 7 月 20 日，因公司向交易所报送首次公开发行股票并在创业板上市的申请材料后，未申请于次一交易日停牌，全国股转公司对世窗信息、王炳章、刘东采取出具警示函的自律监管措施。

请发行人：

（1）说明刘晓梅、章沛、秦伯的简历，王丽丽、李杏敏、章沛等相关人员在发行人子公司层面入股而非在发行人层面入股的原因，是否构成股份支付，如构成，相关股份支付费用在母子公司中确认的具体情况，对发行人的影响。

（2）说明发行人是否存在通过外部人员入股（含入股子公司）而获取资源或订单的情形，是否涉及商业贿赂或利益输送。

（3）说明发行人及董监高收到全国股转公司监管措施对本次发行上市的影响，发行人提高规范运作意识的具体措施，中介机构对发行人及董监高的规范运作培训情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

（一）说明刘晓梅、章沛、秦伯的简历，王丽丽、李杏敏、章沛等相关人员在发行人子公司层面入股而非在发行人层面入股的原因，是否构成股份支付，如构成，相关股份支付费用在母子公司中确认的具体情况，对发行人的影响。

1、说明刘晓梅、章沛、秦伯的简历

刘晓梅的简历为：1977年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权，研究生学历。2005年7月至2019年2月，任国家卫生健康委人才交流服务中心行政员工；2019年3月至2021年2月，任中国科学院大学健康医疗大数据研究院行政员工；2021年3月至今，任国家卫生健康委人才交流服务中心行政员工。

章沛的简历为：1975年1月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2011年7月至2014年5月，任复旦大学继续教育学院副院长；2014年6月至2018年9月，任重庆化医控股（集团）公司组织与人力资源部副部长；2018年10月至今，任国科大健康产业重庆有限公司行政人事部部长。

秦伯的简历为：1987年7月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2010年3月至2014年7月，任公司研发和产品经理；2014年7月至2019年2月，任公司行销总监；2019年2月至今，任国科健信副总经理。

2、王丽丽、李杏敏、章沛等相关人员在发行人子公司层面入股而非在发行人层面入股的原因

（1）王丽丽、李杏敏

2018 年 12 月 14 日，中科世窗与国科大健康共同出资设立国科健信，中科世窗以货币认缴出资 800 万元，占注册资本的 80%；国科大健康以货币认缴出资 200 万元，占注册资本的 20%。

2020 年 9 月 11 日，中科世窗与国科育星签署股权转让协议，约定中科世窗将其持有的国科健信 10% 的股权（未实缴）以 0 元的价格转让给国科育星。根据国科健信财务报表，国科健信 2019 年度、2020 年度以及 2021 年 1-6 月归属于母公司股东的净利润分别为 -314.11 万元、-49.38 万元、-113.63 万元。

国科健信于 2018 年 12 月成立，为公司大健康业务的重要实施主体，需要信息技术行业方面的人才。2018 年公司招聘王丽丽与李杏敏的主要原因是看重其在信息技术行业多年的从业经验以及积累的客户资源。王丽丽与李杏敏自入职公司以来，积极推动公司的业务发展，而王丽丽与李杏敏也看好公司子公司国科健信未来在大健康领域的发展，因此，王丽丽、李杏敏持股的国科育星于 2020 年 9 月入股国科健信。

公司 2020 年 12 月的员工激励选取员工均考虑在公司入职五年以上，王丽丽、李杏敏入职时间较短不符合公司 2020 年 12 月的员工激励条件。因此王丽丽、李杏敏通过持股平台在公司子公司国科健信层面入股而非在公司层面入股。

（2）章沛

2020 年 3 月 5 日，国科健信与天津瀚海共同投资设立国科云医，其中国科健信认缴出资 800 万元，占注册资本的 80%；天津瀚海认缴出资 200 万元，占注册资本的 20%。目前章沛持有天津瀚海 6 万元出资份额，占出资比例 60%，秦伯持有天津瀚海 4 万元出资份额，占出资比例 40%。

因看好未来互联网医院的发展，公司决定设立一家子公司聚焦互联网医院业务。章沛系国科大健康产业重庆有限公司行政人事部主管，可以对接重庆市相关医院方面的资源，国科云医的业务由国科健信销售负责人秦伯负责，因此

章沛和秦伯持有国科云医的股权，推动国科云医的进一步发展，享受未来国科云医的发展成果并承担经营风险。由于国科云医尚未取得经营互联网医院所需的资质，截至本《补充法律意见书（二）》出具之日，国科云医尚未实际经营。

公司 2020 年 12 月的员工激励选取员工均考虑在公司入职五年以上，章沛非公司员工，不符合公司 2020 年 12 月员工激励的条件，因此通过持股平台在公司子公司国科云医层面入股而非在公司层面入股。

3、是否构成股份支付，如构成，相关股份支付费用在母子公司中确认的具体情况，对发行人的影响

（1）王丽丽、李杏敏通过国科育星受让发行人子公司国科健信 10% 的股权，根据《首发业务若干问题解答》问题 26 要求，不构成股份支付，具体情况如下：

序号	《首发业务若干问题解答》问题 26 要求	本次股权转让相关情形	是否适用
1	对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》	本次股权转让时王丽丽与李杏敏系国科健信员工，需考虑适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》。然而转让价格公允，不存在股份支付的情形	适用
2	对于报告期前的股份支付事项，如对期初未分配利润造成重大影响，也应考虑是否适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》	本次股权转让在报告期内	不适用
3	有充分证据支持属于同一次股权激励方案、决策程序、相关协议而实施的股份支付事项的，原则上一并考虑适用	本次股权转让前公司未实施过股权激励	不适用
4	通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理	本次股权转让不属于解决股份代持等规范措施导致的股份变动，也不属于家族内部财产分割等非交易行为	不适用
5	对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付；如果增资协议约定，所有股东	本次股权转让不涉及增资	不适用

均有权按各自原持股比例获得新增股份，但股东之间转让新增股份受让权且构成集团内股份支付，导致实际控制人/老股东超过其原持股比例获得的新增股份，也属于股份支付		
---	--	--

国科健信设立后一直处于亏损的状态，因此中科世窗将其持有的国科健信10%的股权（未实缴）以0元的价格转让给国科育星的股权转让价格公允，根据《首发业务若干问题解答》问题26要求，无需考虑股份支付。

（2）章沛通过天津瀚海持有发行人子公司国科云医20%的股权，根据《首发业务若干问题解答》问题26要求不构成股份支付，具体情况如下：

序号	《首发业务若干问题解答》问题26要求	章沛入股国科云医相关情形	是否适用
1	对于报告期内发行人向职工（含持股平台）、客户、供应商等新增股份，以及主要股东及其关联方向职工（含持股平台）、客户、供应商等转让股份，均应考虑是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》	章沛非公司职工、客户或者供应商	不适用
2	对于报告期前的股份支付事项，如对期初未分配利润造成重大影响，也应考虑是否适用《企业会计准则第11号——股份支付》	章沛入股国科云医在报告期内	不适用
3	有充分证据支持属于同一次股权激励方案、决策程序、相关协议而实施的股份支付事项的，原则上一并考虑适用	章沛入股国科云医前公司未实施过股权激励	不适用
4	通常情况下，解决股份代持等规范措施导致股份变动，家族内部财产分割、继承、赠与等非交易行为导致股权变动，资产重组、业务并购、持股方式转换、向老股东同比例配售新股等导致股权变动等，在有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的情况下，一般无需作为股份支付处理	章沛入股国科云医不属于解决股份代持等规范措施导致的股份变动，也不属于家族内部财产分割等非交易行为	不适用
5	对于为发行人提供服务的实际控制人/老股东以低于股份公允价值的价格增资入股事宜，如果根据增资协议，并非所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，对于实际控制人/老股东超过其原持股比例而获得的新增股份，应属于股份支付；如果增资协议约定，所有股东均有权按各自原持股比例获得新增股份，但股东之间转让新增股份受让权且构成集团内股份支付，导致实际控制人/老股东超过其原持股比例获得的新增股份，也属于股份支付	章沛入股国科云医不涉及增资	不适用

（二）说明发行人是否存在通过外部人员入股（含入股子公司）而获取资源或订单的情形，是否涉及商业贿赂或利益输送。

1、公司层面外部人员入股的情况

除申请豁免核查的股东外，公司层面外部人员入股的情况为，郭刚等七人于 2020 年 11 月通过持股平台德达致远以每股 14.19 元的价格通过全国股转系统以大宗交易的方式取得实际控制人王广云转让的 710,000 股股份。

因看好公司未来发展，郭刚等七人自愿成立德达致远受让公司股份，入股价格参照同期海尔生物的定增价格，定价公允。郭刚等七人不参与公司日常经营管理，仅作为财务投资，公司不存在通过郭刚等人入股而获取资源或订单的情形，也不存在商业贿赂或利益输送等情况。

郭刚等七人的简历如下：

郭刚，男，1976 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历。1996 年 9 月至 2002 年 5 月，任中国石化集团沧州炼油厂聚丙烯车间空分岗工人；2002 年 5 月至 2004 年 11 月，任中国石化集团沧州炼油厂车用液化气车间设备技术员；2004 年 11 月至 2009 年 2 月，任沧州信昌化工股份有限公司办公室职员；2009 年 2 月至 2020 年 4 月，任沧州市高速公路建设管理局办公室职员；2020 年 4 月至今，任沧州交通发展（集团）有限责任公司办公室职员。

刘静，女，1976 年 7 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历。2014 年 8 月至今，任沧州市双维劳务有限责任公司职工；2016 年 3 月至今，任沧州市乐活健康管理有限公司执行董事、经理。

张金明，男，1972 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历。1992 年 8 月至 2004 年 11 月，任中国石化集团沧州炼油厂炼油一部安全员；2004 年 11 月至 2012 年 11 月，任沧州信昌化工股份有限公司质检部主任；2012 年 11 月至 2016 年 6 月，任洋浦中溢化工有限公司副经理；2016 年 7 月至今，任河北融科环保科技有限公司经理。

许璐，女，1984 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2006 年 7 月至 2007 年 7 月，任北京市中能基业科技发展有限公司大客户经理；

2007 年 7 月至 2007 年 11 月，待业；2007 年 11 月至今，任河北化工医药职业技术学院讲师；2018 年 6 月至今，任萍聚投资管理（深圳）有限公司基金经理。

祁建发，男，1960 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，专科学历。1979 年 11 月至 1980 年 8 月，任泊头市面粉厂技术员；1980 年 9 月至 1987 年 4 月，任泊头市自行车厂助理工程师；1987 年 4 月至 1992 年 1 月，任泊头市纺织工业局技术科长；1992 年 2 月至 1997 年 6 月，任泊头市棉纺厂副厂长；1997 年 6 月至 2002 年 6 月，任泊头市酿酒厂厂长；2002 年 6 月至今，任河北三井酿酒有限责任公司负责人；2003 年 5 月至今，任十里香股份有限公司董事长。

王文来，男，1964 年 9 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。1986 年 9 月至 1992 年 7 月，任沧州地区律师事务所律师；1992 年 8 月至 2002 年 1 月，任沧州海岳律师事务所副主任；2002 年 1 月至今，任河北建平律师事务所主任。

郭志浩，男，1988 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士研究生学历。2014 年 7 月至 2019 年 6 月，任沧州市中心医院住院医师；2019 年 6 月至今，任沧州市中心医院主治医师。

上述部分内容已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人股本情况”之“（五）最近一年发行人新增股东的相关情况”中进行了补充披露。

2、公司子公司层面外部人入股的情况

①刘晓梅通过国科育星入股国科健信

因看重新丽丽与李杏敏在信息技术行业多年的从业经验以及积累的客户资源，公司于 2018 年招聘其入职。王丽丽与李杏敏自入职公司以来，积极推动公司的业务发展，王丽丽与李杏敏也看好公司子公司国科健信未来在大健康领域的发展，因此，王丽丽、李杏敏持股的国科育星于 2020 年 9 月入股国科健信。刘晓梅作为王丽丽、李杏敏的朋友，其持有国科育星 10% 的股权，刘晓梅通过国科育星入股国科健信以来从未参与过国科健信的日常经营管理。公司不存在通过刘晓梅入股国科健信而获取资源或订单的情形，不涉及商业贿赂或利益输送等情况。

②章沛通过天津瀚海入股国科云医

2020年3月5日，国科健信与天津瀚海共同投资设立国科云医，其中国科健信认缴出资800万元，占注册资本的80%；天津瀚海认缴出资200万元，占注册资本的20%。目前章沛持有天津瀚海6万元出资份额，出资比例为60%，秦伯持有天津瀚海4万元出资份额，出资比例为40%。

截至本《补充法律意见书（二）》出具之日，国科云医尚未取得经营互联网医院所需的资质，尚未实际经营。因此，公司不存在通过章沛间接入股而获取资源或订单的情形，不涉及商业贿赂或利益输送等情况。

综上所述，公司不存在通过外部人员入股（含入股子公司）而获取资源或订单的情形，不涉及商业贿赂或利益输送。

（三）说明发行人及董监高收到全国股转公司监管措施对本次发行上市的影响，发行人提高规范运作意识的具体措施，中介机构对发行人及董监高的规范运作培训情况。

1、发行人及董监高收到全国股转公司监管措施对本次发行上市的影响

2021年7月20日，全国股转公司出具《关于对河北世窗信息技术股份有限公司及相关责任主体采取自律监管措施的决定》（股转系统公监函【2021】086号），因公司向交易所报送首次公开发行股票并在创业板上市的申请材料后，未申请于次一交易日停牌，对世窗信息、王炳章、刘东采取出具警示函的自律监管措施。

根据《中华人民共和国行政处罚法》《证券法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》《全国中小企业股份转让系统业务规则》等相关规定，全国股转公司采取的出具警示函的自律监管措施并非行政处罚的法定种类，因此公司受到的全国股转公司自律监管措施不属于行政处罚，公司在新三板挂牌期间未及时申请停牌的行为不构成重大违法违规，不会对公司本次发行上市构成法律障碍。

2、公司提高规范运作意识的具体措施，中介机构对公司及董监高的规范运作培训情况

公司收到上述自律监管措施决定后高度重视，针对性学习了相关信息披露制度及法规，努力提高全员合规意识和风险意识，具体措施如下：（1）了解并逐项分析未及时停牌的原因，对相关责任人员批评教育；（2）组织学习信息披露相关制度，加强信息披露岗位的人员配备，努力提高专业水平和业务素质，做好公司信息披露的监督管理工作，确保公司信息披露的准确性、及时性和合规性；（3）组织董事、监事、高级管理人员的培训学习，加强对《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等全国股转公司制度及公司《信息披露管理制度》等信息披露制度的重点学习。

公司收到上述自律监管措施决定后，中介机构会同公司新三板挂牌期间的主办券商山西证券股份有限公司对公司的董事、监事、高级管理人员、证券事务代表等信息披露责任人进行针对《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》《全国中小企业股份转让系统业务规则》等法规的专项培训，以提高公司及相关人员的信息披露意识和规范运作水平。

（四）核查程序和核查意见

1、核查程序

保荐机构、发行人律师就上述问题履行了如下主要核查程序：

- (1) 查阅王丽丽、李杏敏及刘晓梅填写的调查表并访谈王丽丽、李杏敏及刘晓梅；
- (2) 查阅章沛及秦伯填写的调查表并访谈章沛及秦伯；
- (3) 取得王丽丽、李杏敏、章沛等人出具的承诺函；
- (4) 查阅郭刚等七人填写的调查表、德达致远合伙协议等；
- (5) 查阅国科健信及国科云医的工商档案以及相关三会文件；
- (6) 访谈公司董事会秘书，了解王丽丽、李杏敏、章沛等相关人员在发行人子公司层面入股而非在发行人层面入股的原因；
- (7) 查阅发行人《2020 年员工激励计划草案（修订版）》，查询股份支付的相关规定；

(8) 查阅发行人收到的自律监管措施，获取发行人关于规范运作的培训记录及培训提纲；

(9) 查询全国股转系统“监管公开信息”栏目、信用中国网、证券期货市场失信记录查询平台等网站。

2、核查结论

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

(1) 王丽丽、李杏敏、章沛等相关人员在发行人子公司层面入股而非在发行人层面入股原因具有合理性，该等人员的入股行为不构成股份支付；

(2) 发行人不存在通过外部人员入股（含入股子公司）而获取资源或订单的情形，不涉及商业贿赂或利益输送；

(3) 发行人收到全国股转公司监管措施不属于行政处罚，发行人在新三板挂牌期间未及时申请停牌的行为不构成重大违法违规，不会对发行人本次发行上市构成法律障碍。发行人及中介机构已通过组织培训等方式提高发行人及董监高的规范运作意识。

八、审核问询问题 9

关于募投项目。根据申报材料和审核问询回复，本次发行募集资金为 69,801.64 万元，主要用于大健康信息产业基地项目、研发中心建设项目、营销中心建设项目等。

请发行人结合相关建设项目的具体用途和配套功能说明是否存在募集资金变相投入房地产的情形，是否符合相关产业政策和监管政策。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

(一) 请发行人结合相关建设项目的具体用途和配套功能说明是否存在募集资金变相投入房地产的情形，是否符合相关产业政策和监管政策。

公司本次募集资金投资项目包括大健康信息产业基地项目、智慧政务信息应用平台建设项目、研发中心建设项目、营销中心建设项目与补充流动资金。其中大健康信息产业基地项目主要包括新建办公场地、购置软硬件设备、新产品研发等；智慧政务信息应用平台建设项目主要包括购置软硬件设备、新产品研发等；研发中心建设项目主要包括购置专业研发设备、招募研发人才、进行前瞻性课题研发等；营销中心建设项目主要包括现有营销网点的装修、新增营销网点的场地租赁与装修、招募营销人才、市场推广费用支出等。

除营销中心建设项目外，公司本次募集资金建设项目实施地点均位于河北省沧州市求是大道以东、松源路以南，公司已取得土地使用权，证书号为冀（2021）沧州市不动产权第 0013293 号，权利人为河北世窗信息技术股份有限公司，用途为工业用地；公司新建办公大楼包括办公区域、研发中心、设备用房、食堂、地下车库等建筑及配套设施，系自身经营使用，不存在对外销售房屋建筑物的情形；营销中心建设项目涉及在深圳、长沙、成都、武汉、西安、呼和浩特等地新增营销网点，相关场地均系租赁，不存在购买房屋建筑物的情形。

根据《城市房地产开发经营管理条例》第二条，“本条例所称房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为。”

根据《建设部、国家统计局关于布置综合开发商品房屋建设统计报表制度的通知》，商品房屋系指有资格的开发公司用自有资金、银行贷款和其它资金，为销售（出租）而统一开发建设的住宅及其它房屋。

根据《房地产开发企业资质管理规定》第三条、第六条等规定，从事房地产开发经营业务，应当向房地产开发主管部门申请核定房地产开发经营资质证书。

公司及子公司未持有房地产开发、经营资质，经营范围不涉及房地产开发、经营，不属于房地产开发企业，募集资金建设用地和拟建设的办公场地系公司自身经营使用，不存在变相用于房地产开发的情形。

公司主营业务包括医疗健康产品与政务服务产品的研发、销售、运维及技术服务，所属行业为软件和信息技术服务业，本次募集资金投资项目主要用于智慧大健康、智慧政务领域的软件产品升级、软件开发、软件测试等，根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，本次募集资金投资领域属于科技服务业中的“行业（企业）管理和信息化解决方案开发、基于网络的软件服务平台、软件开发和测试服务、信息系统集成、咨询、运营维护和数据挖掘等服务业务”，属于鼓励类产业。募集资金投资项目已取得项目投资备案证（备案文号分别为：沧高经发备变更字〔2021〕6 号、沧高经发备字〔2021〕26 号）、无需环评的说明函、建设用地规划许可证（地字第 130902202100009 号）、建设工程规划许可证（建字第 130927G2021-12 号），建设用地符合土地规划用途，建设工程符合国土空间规划和用途管制要求。

此外，公司已出具承诺将严格按照法律法规和监管部门的要求使用本次发行的募集资金，不会将本次发行的募集资金用于房地产开发经营。

综上所述，公司及子公司不属于房地产开发企业，募集资金建设用地由公司自身持有，用途为工业用地，拟建设的办公场地系公司自身经营使用，不存在变相用于房地产开发的情形。本次募集资金投资领域属于鼓励类产业，建设用地符合土地规划用途，建设工程符合国土空间规划和用途管制要求。公司已出具承诺将合规使用募集资金。因此，本次募集资金投资不存在变相投入房地产的情形，符合相关产业政策和监管政策。

（二）核查程序及意见

1、核查程序

保荐机构、申报会计师、发行人律师履行了如下主要核查程序：

- (1) 查阅发行人的未来发展规划、募投项目的可行性研究报告及募投项目的决策文件、投资备案、环评文件等；
- (2) 获取发行人募投项目用地相关的《国有建设用地使用权出让合同》《不动产权证书》《建设用地规划许可证》《建设工程规划许可证》等法律文件；

- (3) 获取募投项目涉及的国土资源及房屋主管部门出具的合规证明；
- (4) 查询政府网站募投项目建设工程规划公示信息；
- (5) 查询房地产开发经营相关的政策法规；
- (6) 获取发行人出具的说明与承诺。

2、核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：本次募集资金投资不存在变相投入房地产的情形，符合相关产业政策和监管政策。

九、审核问询问题 14

关于资金流水核查。请保荐人、发行人律师、申报会计师详细说明根据《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求对相关法人及非法人主体进行资金流水核查的具体情况、核查结论，相关账户核查的完整性及采取的措施，列示大额支出、取现的情况及流向，关联方与客户、供应商等发行人合作主体及其主要股东、经营层的资金往来情况、相关主体（含发行人）之间非经营性资金往来情况，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

回复

(一) 根据《首发业务若干问题解答》问题 54 的要求对相关法人及非法人主体进行资金流水核查的具体情况、核查结论，相关账户核查的完整性及采取的措施，列示大额支出、取现的情况及流向，关联方与客户、供应商等发行人合作主体及其主要股东、经营层的资金往来情况、相关主体（含发行人）之间非经营性资金往来情况

保荐机构、发行人律师、申报会计师已充分评估发行人所处经营环境、行业类型、业务流程、规范运作水平、主要财务数据水平及变动趋势等因素，根据《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，对发行人相关法人及非法人主体开立的银行账户进行了核查，具体情况如下：

1、核查范围及账户数量

保荐机构、发行人律师、申报会计师对发行人及其控股股东、实际控制人、实际控制人控制的其他企业、董事（独立董事除外，下同）、监事、高级管理人员及关键岗位人员开立的银行账户进行了核查，核查范围及账户情况如下：

核查对象	核查对象名称	核查银行账户数量
发行人	世窗信息、河北易康（一级子公司）、中科世窗（一级子公司）、国科健信（二级子公司）、国科云医（三级子公司）	8
实际控制人	王炳章（控股股东、实际控制人、董事长、总经理）、王广云（实际控制人）	23
实际控制人控制的其他企业	沧州智云股权投资基金管理中心（有限合伙）、河北湜德企业管理咨询有限公司、河北爱的牧歌信息技术咨询服务有限公司（以下简称“爱的牧歌”）、沧州市运河区爱的牧歌教育培训学校有限公司（以下简称“培训学校”）、北京爱诺兰德教育科技有限公司（以下简称“北京爱诺”）、河北爱诺兰德科技有限公司（以下简称“河北爱诺”）	7
其他董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及关键岗位人员	刘大鹏（董事、副总经理）、闫海涛（董事、副总经理）、李磊（董事）、王忠（监事会主席）、张玉朴（监事）、李立伟（监事）、张海洋（报告期内曾任监事）、刘东（副总经理、董事会秘书）、李素英（财务总监）、刘秀红（母公司财务经理）、高鑫（子公司财务经理）、杨柳（母公司财务副经理）、李梦然（母公司出纳）、李敬一（子公司出纳）、耿永谦（销售经理）、王树理（采购经理）	178

报告期内，发行人及子公司的银行账户共 8 个，具体情况如下：

序号	名称	开户行	账号
1	世窗信息	建行	1300169570805050****
2	世窗信息	中信银行	811180101250071****
3	河北易康	建行	130016957080505****
4	中科世窗	建行	11055016387000000****
5	国科健信	招商银行	11093655871****
6	国科健信	建行	1105017136000000****
7	国科健信	招商银行	57191472001****
8	国科云医	招商银行	12391196331****

报告期内，发行人控股股东、实际控制人开立的银行账户共 23 个，具体情况如下：

序号	姓名	开户行	账号
1	王炳章	建行	621499015099****
2		建行	621700015002520**** (621700015000143****)
3		工行	622208040800034****
4		中行	621786500000692****
5		农行	622848173254275****
6		农行	622848173187451****
7		农行	622848173170009****
8		工行	622203040800175****
9		工行	621226020000916****
10		建行	622700015057027****
11		建行	622700001484016****
12		建行	622700015082012****
13		工行	622202040801497****
14		民生银行	622622400000****
15		民生银行	421865400123****
16	王广云	建行	1621700015000143**** (621700015002044****)
17		农行	622827173122090****
18		工行	622208040800142****
19		中行	621785500005876****
20		中信银行	621773180780****
21		工行	621226020002351****
22		工行	621721040800134****
23		民生银行	621692004037****

报告期内，实际控制人控制的其他企业的银行账户共 7 个，具体情况如下：

序号	姓名	开户行	账号
----	----	-----	----

1	北京爱诺兰德教育科技有限公司	建行	1100107130005301****
2	北京爱诺兰德教育科技有限公司	农行	5060350104001****
3	沧州智云股权投资基金管理中心（有限合伙）	建行	1305016957080000****
4	河北淏德企业管理咨询有限公司	建行	1305016986370000****
5	沧州市运河区爱的牧歌教育培训学校有限公司	中行	10100434****
6	河北爱诺兰德信息技术有限公司	农行	5060410104003****
7	河北爱的牧歌信息技术咨询服务有限公司	农行	5060410104003****

报告期内，发行人其他董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户共 178 个，具体情况如下：

序号	姓名	开户行	账号
1	刘大鹏	中行	601382500100414****
2		中行	601382500100294****
3		建行	622280015080100****
4		建行	621499015014****
5		农行	622848173065283****
6		农行	622846173800145****
7		中信银行	621768180260****
8		兴业银行	62290857631221****
9		中行	10164385****
10		邮储银行	621098143000083****
11		建行	436742015006817****
12		沧州银行	621422010220104****
13		沧州银行	621266010120196****
14		兴业银行	57502012620009****
15		沧州农商行	623025036080069****
16	闫海涛	中国银行	621666500000042****
17		建行	621700015000143****
18		建行	436742015028807****

19	李磊	建行	434061015036****
20		农行	622827173123910****
21		民生银行	622619400039****
22		农行	5060410110015****
23		沧州银行	621422011920017****
24		工行	621721040800178****
25		农行	622848173043641****
26	王忠	招商银行	622609021736****
27		光大银行	622662280728****
28		工行	622202020010535****
29		建行	621700015000434****
30		农行	622848100111381****
31		中行	621756500003681****
32	张玉朴	建行	621700015000143****
33		中行	601382500100299****
34		沧州农商行	623501016140108****
35		中信银行	621773180705****
36		工行	621226040800666****
37	张玉朴	中信银行	621771072438****
38		民生银行	62169236090****
39		民生银行	622622408008****
40		浦发银行	621793350027****
41		平安银行	622298009245****
42		兴业银行	62290857694796****
43		中行	621666500000016****
44		中行	601382500100297****
45		招商银行	621483017641****
46		交通银行	62226271800004****
47		华夏银行	623021077010**** (623021077004****)

48	李立伟	华夏银行	622633779000****
49		华夏银行	622630771000****
50		华夏银行	622630772003****
51		建行	621700015000143****
52		光大银行	621491280006****
53		工行	621226040800129****
54		工行	622208040800319****
55		工行	621476040800004****
56		农行	622848173133487****
57		邮储银行	622150143000010****
58		中行	438088617545****
59		农行	955998173005048****
60		建行	436742015005821****
61	张海洋	中行	601382500100297****
62		建行	621700015000143****
63		工行	622202040800131****
64		交通银行	622262011006867****
65		沧州银行	621422010120798****
66		浦发银行	621793355235****
67		农行	622848001029716****
68		农行	622848001022885****
69		沧州银行	622498040000062**** (621422010120798****)
70		苏宁银行	623643051111978****
71		中行	409666935759****
72		工行	622208040800349****
73		工行	621476040860182****
74		建行	621700015000143****
75		民生银行	622619100035****
76		中行	621785500001755****

77	刘东	中行	621569500001524****
78		农行	622848173801637****
79		中信银行	621773180437****
80		河北银行	622498089900167****
81		建行	434061015039****
82		建行	622707072042****
83		邮政储蓄	621098143000136****
84		邮政储蓄	622188143002006****
85		农商行	621021026010037****
86		农商行	621021006030006****
87	李素英	中信银行	622689014019****
88		建行	621700015000408****
89		建行	621700015002946****
90		中行	621790500000550****
91		沧州银行	62126601120026****
92		农行	622848173924702****
93		工行	622203040800206****
94		河北银行	622498089901000****
95		中行	625906139347****
96	李素英	建行	622700015057037****
97		建行	622700015057036****
98		建行	622700015000143****
99		农行	622848173913023****
100		农行	622848173802755****
101		工行	622203040800172****
102		工行	622203040800172****
103		建行	524094015000****
104		沧州农商行	623501276010002****
105		沧州银行	621422010120095****

106	刘秀红	建行	622700015002466****(436742015006828***)
107		中行	621661500100029****
108		中行	621785500000352****
109		邮储银行	621799143001151****
110		农行	622848173053762****
111		农行	622848173181052****
112		工行	622203040800172****
113		沧州农商行	621021006010005****
114		工行	621721040800136****
115		浦发银行	622521350028****
116		河北银行	623582009900366****
117		民生银行	622619400119****
118	高鑫	建行	621700015000143****
119		建行	621700015000930****
120		建行	622700015026003****
121		工行	621226040800927****
122		工行	621721040800159****
123		农行	622848173847909****
124		农行	622848173898768****
125		沧州银行	621422010120374****
126	高鑫	建行	621700015000558****
127		建行	622700014084066****
128		建行	622700015023004****
129		邮储银行	621098143000811****
130		农行	625996009269****
131		农行	622848173911199****
132		工行	621226040801179****
133		工行	621721040800708****
134		中国银行	621785500003999****

135		光大银行	625944019505****
136		交通银行	622262718000045****
137		沧州银行	621422010160004****
138		河北银行	622498089900898****
139	杨柳	建行	621499015055**** (434061015036****)
140		建行	621700015000143****
141		中行	621666500000016****
142		民生银行	622619400116****
143		工行	622202040801944****
144	李梦然	建行	621700015000438****
145		工行	621226040801282****
146		中行	621569500000954****
147		张家口银行	621413880900011****
148		农行	622848100194542****
149		农行	622848100194276****
150		沧州银行	621422010120365****
151		浦发银行	621793350142****
152	李敬一	建行	621700015002932****
153		建行	621700006600618****
154		工行	622203020000387****
155		农行	622848173926634****
156		沧州农商银行	623501266010080****
157		交通银行	622262092000783****
158		邮储银行	621098121001327****
159		邮储银行	621098143000557****
160		河北银行	622498029900033****
161		招商银行	621483018567****
162		北京银行	621468004846****
163		天津农商银行	623103991200180****

164	耿永谦	建行	621700015000143****
165		中行	621666500000042****
166		邮政储蓄	621799143001841****
167		农行	622848173925695****
168		沧州农商行	622358050689000****
169		沧州银行	621422010220104****
170	王树理	农行	6228 4817 3012 325****
171		中国银行	6216 6650 0000 016****
172		建行	4367 4201 5006 836****
173		建行	6217 0001 5000 143****
174		建行	6227 0001 5040 010****
175		民生银行	6226 2240 0041****
176		工行	62122604080151****
177		农行	622848001023300****
178		农行	622848173091879****

2、取得资金流水的方法、核查完整性

（1）取得资金流水的方法

对于发行人及其子公司的资金流水，保荐机构、申报会计师陪同企业人员到银行现场打印获取。

对于实际控制人控制的其他企业的资金流水，由实际控制人控制的其他企业的人员自行赴银行打印后交保荐机构、发行人律师、申报会计师。

对于自然人主体的银行流水，在保荐机构、申报会计师陪同下到报告期内已开立账户银行现场打印银行流水。同时，为进一步确认银行账户的完整性，保荐机构、申报会计师陪同自然人主体到中国工商银行、中国农业银行、中国建设银行、中国银行、交通银行、邮政储蓄银行及发行人当地的沧州银行、沧州农商银行等8家主要银行查询自然人主体的在使用账户情况。

（2）关于完整性的核查

对于发行人及子公司等，保荐机构、发行人律师、申报会计师获得并核对了已开立银行结算账户清单等文件，并对报告期内大额资金的明细进行银行流水与发行人财务明细账的双向核对，以确认账户信息的完整性。

对于实际控制人控制的其他企业，保荐机构、发行人律师、申报会计师获得并核对了已开立银行结算账户清单等文件，以确认账户信息的完整性。

对于控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等自然人主体，保荐机构、发行人律师、申报会计师获取了自然人出具的已提供了全部银行账户资金流水的承诺函，并对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，通过银行流水显示的对手方账户信息确认是否存在未提供的银行账户，以确认银行账户的完整性。

（3）核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施

①核查金额重要性水平

对于发行人及子公司、实际控制人控制的其他企业等法人主体：确定其流水核查的重要性水平为单笔 50 万元；

对于控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等自然人主体：确定其流水核查的重要性水平为单笔 5 万元。

②核查程序

A.对发行人资金管理相关内控制度进行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷；

B.获取发行人及其子公司、实际控制人控制的其他企业《已开立银行结算账户清单》，并与公司账面记录的银行账户进行核对，以确认账户信息的完整性，核查银行账户记录的完整性及是否存在账外账户；

C.对发行人及其子公司报告期内各期末的银行账户余额进行函证，以确认各期末银行存款余额的存在性及准确性；

D.获取发行人及其子公司报告期内银行流水、现金日记账、银行日记账，

对报告期内的各银行账户流水超过重要性水平的收支进行双向核对，关注相关关联方在报告期内是否与发行人及其子公司有异常资金往来，是否存在体外资金循环的情形；

E.根据大额银行流水中显示的交易对方的名称与发行人报告期内的客户、供应商、主要客户和供应商的实际控制人、股东、董监高进行了交叉核对。检查记账凭证、银行转账凭证、银行对账单三者金额、交易对方的名称是否一致。若为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人、股东、董监高，检查交易性质是否具备合理性。关注发行人与股东、董事、监事、高级管理人员等相关重要人员是否存在异常往来；

F.获取报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的资金流水，检查是否存在大额异常取现、大额异常收支的情况，检查是否存在代替发行人承担成本费用的情况；

G.获取控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员相关银行账户完整的承诺、大额资金流水的情况说明；

H.访谈发行人及主要关联方，确认是否存在体外资金循环形成销售回款等异常资金往来情形；

I.获取报告期内，控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员从发行人获得现金分红情况，核查是否存在股权代持的情形。

③异常标准及确定程序

A.发行人大额资金往来存在重大异常，与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

B.发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等存在异常大额资金往来；

C.发行人存在大额或频繁取现的情形，且无合理解释；发行人同一账户或

不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，且无合理解释；

D.发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

E.发行人实际控制人个人账户存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

F.发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

G.发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额资金往来；

H.存在代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

若存在上述情形，保荐机构、发行人律师、申报会计师逐笔进行核查，核查其账户的实际归属、资金来源及其合理性。

④受限情况和替代措施

发行人独立董事因不参与公司具体经营和涉及个人隐私等原因，未提供银行流水。

替代措施：A.结合对发行人报告期内银行流水现金日记账、银行日记账等的核查，关注独立董事及其控制或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人是否存在大额异常资金往来；B.结合对控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员等的流水核查，关注独立董事及其控制的或任董事、高级管理人员的关联法人在报告期内与发行人的主要相关方是否存在大额异常资金往来。

3、对发行人及子公司资金流水的核查情况

报告期内，子公司中科世窗存在向国科大健康借出资金的情况，中科世窗于 2018 年 11 月 30 日拆出 450 万元，2020 年 11 月 23 日，国科大健康向中科世

窗归还本金及利息 498.94 万元。根据国科大健康出具的说明，其向中科世窗的借款 450 万元用于投资重庆转化医学院项目的流动资金周转，不存在用于对国科健信出资的情况，还款和对国科健信出资的资金来源系国家财政补助收入及日常经营所得。当年重庆转化医学院项目急需筹备资金，但国科大健康资金支出需经过相应的流程审批，时间周期较长，经与世窗信息沟通，世窗信息当时有闲置资金，因此，2018 年 11 月 30 日国科大健康向公司借款 450 万元，后因重庆转化医学院项目没有按照预期盈利，因此还款时间经与世窗信息协商进行了延期，450 万元借款及利息已于 2020 年 11 月归还。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为，除上述情形外，报告期内发行人大额资金流水主要为与客户供应商的业务往来、支付工资、缴纳税款、政府补助、银行贷款及还款等与日常经营活动相关的事项，不存在其他大额异常交易的情形。发行人报告期内不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行账户开户数量等与业务需要不符的情况。

4、对实际控制人控制的其他企业的资金流水核查情况

保荐机构、发行人律师、申报会计师查阅了发行人实际控制人控制的其他企业的共计 7 个银行账户流水，对单笔 50 万元以上流水进行核查，了解款项性质。

经核查，发行人实际控制人控制的其他企业存在与发行人的供应商、客户重叠的情形，具体情况如下：

单位：万元

供应商/客户	主体性质	发行人		实际控制人控制的其他企业		
		交易金额	交易性质	公司名称	交易金额	交易性质
广东源创智能科技有限公司（曾用名：广州源创网络科技有限公司，以下简称“广东源创”）	供应商	429.30	采购安装运维服务、触控一体机等硬件设备	北京爱诺、培训学校	64.26	采购教学用一体机
	客户	-	-	北京爱诺	27.03	销售教学软件
河北天艺建筑装饰工程有限公司	供应商	75.48	自用办公楼装修费	北京爱诺、爱的牧歌	33.00	自用办公楼装修费

沧州市运河区诚信电脑经营部	供应商	15.03	条码扫描枪	河北爱诺	24.49	交换机 46、六类网线 149 箱、电源线 97 箱、支架 902 个
沧县双玲商贸中心	客户	22.94	身份证阅读机具、信息交互终端	河北爱诺	15.68	摄像头 902 个、路由器 14 个
香河县人民医院	客户	6.15	智慧门诊设备及服务	河北爱诺、北京爱诺	14.41	廊坊市香河县天使幼儿园采购幼儿教学课件

注：1、交易金额为报告期内合计交易金额；

2、由于少量重叠的供应商/客户交易金额较小，本表统计报告期内交易金额在 5 万以上的供应商/客户。

报告期内，发行人实际控制人控制的其他企业存在与发行人的供应商、客户重叠的情形，其中交易金额较大的是广东源创。广东源创是发行人供应商，发行人向广东源创采购安装运维服务、触控一体机等硬件设备，报告期各期金额分别为 290.90 万元、116.85 万元、3.06 万元和 18.49 万元。广东源创是北京爱诺、培训学校的供应商、客户，双方自 2015 年建立合作关系，其中北京爱诺、培训学校自 2015 年合作至今向广东源创采购教学用一体机，报告期内北京爱诺、培训学校合计采购 64.26 万元；北京爱诺仅于 2018 年度向广东源创销售教学软件 27.03 万元（双方约定按照 27.00 万元结算，该款项由王广云代为收取），2019 年后广东源创未再向北京爱诺采购教学软件。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为，报告期内发行人实际控制人控制的其他企业与发行人客户/供应商的资金往来均为具有实际业务的经营性资金往来，不存在发行人实际控制人控制的其他企业与发行人客户/供应商存在大额异常非经营性资金往来情况，也不存在为发行人承担成本费用的情形。

5、对其控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及关键岗位人员等自然人主体的资金流水核查情况

保荐机构、发行人律师、申报会计师查阅了发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的共计 178 个银行账户流水，对单笔 5 万元以上及同时段连续多笔累计 5 万元以上流水进行核查，了解款项性质，

并对其进行访谈确认。上述人员的个人卡大额资金支出的主要情况如下：

单位：万元

姓名	年度	笔数	金额	其中： 取现金 额	主要支出性质
王炳章（实际控制人、控股股东、董事长、总经理）	2021年1-6月	4	48.84	-	消费、亲朋好友借款
	2020年度	12	329.67	-	同事新三板开户借款（120万元）、缴税（60万元）、退回股权激励出让股份的收款、（31.95万元）、消费
	2019年度	3	32.05	-	缴税、购买保险
	2018年度	3	224.38	-	股权投资款（200万元）、消费
	合计	22	634.94	-	-
王广云（实际控制人、股东）	2021年1-6月	7	163.00	-	对发行人外的企业投资（52万元）、购买保险、亲朋好友借款
	2020年度	31	1,180.24	9.00	购房（580万元）、对发行人外的企业投资（60万）、购买保险、亲朋好友借款
	2019年度	14	196.69	-	购买保险、支付房租、对发行人外的企业投资（40万元）
	2018年度	15	294.97	-	对发行人外的企业投资（80万元）、购买保险、消费、亲朋好友借款
	合计	67	1834.9	9.00	-
刘大鹏（董事、副总经理）	2021年1-6月	1	10.00	-	消费
	2020年度	3	113.30	-	购买股权激励股份、亲朋好友借款、消费
	2019年度	1	10.00	-	亲朋好友借款
	2018年度	-	-	-	-
	合计	5	133.30	-	-
闫海涛（董事、副总经理）	2021年1-6月	-	-	-	-
	2020年度	10	265.03	-	购买股权激励股份（85.2万元）、购房（131.83万元）、亲朋好友借款

	2019年度	6	50.00	-	亲朋好友借款
	2018年度	2	10.00	10.00	个人消费
	合计	18	325.03	10.00	-
李磊（董事）	2021年1-6月	2	10.00	-	亲朋好友借款
	2020年度	2	26.30	-	购买股权激励股份、亲朋好友借款
	2019年度	2	25.00	-	购买保险、亲朋好友借款
	2018年度	3	70.02	-	偿还贷款、亲朋好友借款
	合计	9	131.32	-	-
王忠（监事会主席）	2021年1-6月	1	5.50	-	亲朋好友借款
	2020年度	1	7.00	-	亲朋好友借款
	2019年度	3	20.00	-	购房、亲朋好友借款
	2018年度	-	-	-	-
	合计	5	32.50	-	-
张玉朴（监事）	2021年1-6月	1	24.50	-	亲朋好友借款
	2020年度	-	-	-	-
	2019年度	4	81.03	-	购车、偿还房贷、还信用卡、亲朋好友借款
	2018年度	6	72.00	-	亲朋好友借款
	合计	11	177.53	-	-
李立伟（监事）	2021年1-6月	-	-	-	-
	2020年度	1	23.14	-	购房
	2019年度	-	-	-	-
	2018年度	-	-	-	-
	合计	1	23.14	-	-
张海洋（报告期内曾任监事）	2021年1-6月	-	-	-	-
	2020年度	18	164.37	5.00	购买股权激励股份（21.3万元）、个人对外承包工程（94.07万元）、亲朋好友借款
	2019年度	35	286.38		个人对外承包工程（126.46万元）、偿还

					房贷（39.92万元）、亲朋好友借款
	2018年度	10	76.71	10.00	个人对外承包工程（15.17万元）、购房（33.65万元）、亲朋好友借款
	合计	63	527.46	15.00	-
刘东（副总经理、董事会秘书）	2021年1-6月	1	24	-	偿还贷款
	2020年度	9	277.70	-	购买股权激励股份（35.5万元）、偿还新三板开户借款（120万元）、购房（62.20万元）、亲朋好友借款
	2019年度	-	-	-	-
	2018年度	1	5.00	-	亲朋好友借款
	合计	11	306.70	-	-
李素英（财务总监）	2021年1-6月	-	-	-	-
	2020年度	15	145.60	-	购买股权激励股份（35.5万元）、亲朋好友借款
	2019年度	3	28.95	-	亲朋好友借款
	2018年度	8	55.23	-	亲朋好友借款
	合计	26	229.78	-	-
刘秀红（母公司财务经理）	2021年1-6月	2	113.50		购房、亲朋好友借款
	2020年度	1	7.10	-	购买股权激励股份
	2019年度	-	-	-	-
	2018年度	-	-	-	-
	合计	3	120.60	-	-
杨柳（母公司财务副经理）	2021年1-6月	5	40.00	-	投资民间借贷
	2020年度	7	319.96	-	购买股权激励股份、投资民间借贷（294.46万元）、亲朋好友借款
	2019年度	2	20.00	-	亲朋好友借款
	2018年度	9	114.33	-	投资民间借贷（108.83万元）、亲朋好友借款
	合计	23	494.29	-	-

高鑫（子公司 财务经理）	2021年1- 6月	-	-	-	-
	2020年度	2	37.50	-	亲朋好友借款
	2019年度	1	5.00	-	亲朋好友借款
	2018年度	-	-	-	-
	合计	3	42.50	-	-
李梦然（母公 司出纳）	2021年1- 6月	-	-	-	-
	2020年度	-	-	-	-
	2019年度	2	20.10	-	消费、亲朋好友借款
	2018年度	-	-	-	-
	合计	2	20.10	-	-
李敬一（子公 司出纳）	2021年1- 6月	-	-	-	-
	2020年度	2	14.40	5.30	消费、亲朋好友借款
	2019年度	-	-	-	-
	2018年度	-	-	-	-
	合计	2	14.40	5.30	-
耿永谦（销售 经理）	2021年1- 6月	1	12.33	-	还房贷
	2020年度	4	297.93	-	购买股权激励股份 (21.30万元)、购房及 还房贷(271.63万 元)、亲朋好友借款
	2019年度	4	207.01	-	购房(199.68万元)、 亲朋好友借款
	2018年度	-	-	-	-
	合计	9	517.27	-	-
王树理（采购 经理）	2021年1- 6月	1	6.00	-	亲朋好友借款
	2020年度	2	38.62	-	购买股权激励股份、银 行贷款
	2019年度	-	-	-	-
	2018年度	2	13.00	5.00	亲朋好友借款
	合计	5	57.62	5.00	-

注：上表中银行流水往来不包括同一人不同账户间转账、家庭内部转账以及个人银证
账户转账、购买赎回金融机构理财产品。

经核查，发行人董事、监事、高级管理人员和关键岗位人员的个人账户大额资金往来均具有合理解释，不存在大额频繁异常支出、取现的情形。

（1）与发行人及子公司之间

经核查，发行人报告期内分红情况、股权变动情况、高管薪酬变动情况，报告期内上述人员与发行人存在的资金往来主要系正常工资、年终奖及报销发放、日常业务备用金借款等经营性往来，薪酬款项资金流向或用途不存在重大异常。

（2）与发行人客户、供应商及其关联自然人之间

保荐机构、发行人律师、申报会计师查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户流水，分析大额资金往来的款项性质、交易对手方是否存在异常，重点关注是否与公司主要客户、供应商及其相关人员之间存在异常大额资金往来；并与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员访谈。

经核查，发行人关联自然人与主要客户供应商或其股东、董监高的大额往来情况如下：

序号	关联自然人	交易对手	时间	金额(万元)	主要往来实质
1	王广云	张洪德（供应商广东源创股东、高管）	2019年1月	27.00	王广云以个人卡收北京爱诺兰德教育科技有限公司货款，详见本题回复之（一）4.。
2	闫海涛	吴又奎（客户中科恒运股份有限公司股东、董事长）	2018年12月	30.00	闫海涛与吴又奎为朋友关系，吴又奎因需要资金周转，借款一个月后归还。
3	张海洋	梁秀凤（客户沧州市鼎新科技有限公司监事）	2018年6月	20.00	张海洋与梁秀凤是同乡兼好友，张海洋以梁秀凤任监事的沧州市鼎新科技有限公司名义承包了《张涿高速公路张家口段机电工程项目视频会议产品及相应服务》项目，工程回款由鼎新收到并扣除相关税费后，通过梁秀凤转给张海洋。

		高庆林（供应商沧州齐天恒业信息技术有限公司法人）	2018 年至 2020 年	135.00	张海洋与高庆林是朋友，张海洋以高庆林个人独资公司沧州齐天恒业信息技术有限公司的名义分包了《河北省承唐高速承德段收费、监控系统高清视频改造等工程施工 JD2 标段施工任务》中的施工部分，齐天恒业收到相关工程款项后，通过高庆林转给张海洋。
--	--	--------------------------	----------------	--------	---

经核查报告期内全部客户/供应商、占各期采购额 70%以上的供应商及占收入 70%以上的客户的主要股东、经营层，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与发行人主要客户、供应商及其主要股东、经营层不存在大额异常非经营性资金往来。

（3）与发行人股东、其他员工或其他关联自然人之间

报告期内，公司存在通过李素英（财务总监）个人卡向部分员工发放奖金的情况。详细介绍如下：

王广云（实际控制人之一）、李素英、王洪艳为同学关系，交情较好，曾共同投资并经营沧州市运河区爱朗软件销售中心（以下简称“爱朗中心”），主要业务为面向部分高端私立幼儿园销售代理的课程软件，销售范围主要为河北省沧州市及下辖区县幼儿园。上述业务存在利润高但回款周期慢的特点。

爱朗中心为个体工商户，工商登记中由王洪艳持有 100%权益，实际由王广云、王洪艳、李素英分别持有 70%、20%、10%的权益。由于代理业务终止，爱朗中心于 2015 年 5 月注销，三人约定主要由王洪艳负责催要欠款。

2018 年至 2019 年，王洪艳陆续收回部分款项，并在收到欠款后，将属于王广云、李素英的金额陆续转入李素英账户。2018 年、2019 年，王洪艳分别向李素英转账 73.36 万元、47.60 万元，两年合计 120.96 万元，其中 101.61 万元归属于王广云，19.35 万元归属于李素英。2020 年后，王洪艳未再收回爱朗中心客户欠款。

2018 年后，公司业务发展迅速，而市场竞争较为激烈，为提高员工工作积

极性，避免核心员工流失，公司拟对部分核心员工发放奖金；为避免对其他员工的造成负面影响，该等奖金拟由实际控制人提供。鉴于王洪艳将属于王广云的爱朗中心款项转入了李素英账户，且李素英担任公司财务总监，故王炳章、王广云委托李素英对公司部分核心员工发放奖金，资金来源为归属于王广云的爱朗中心款项，其中 2018 年金额合计 25.20 万元，2019 年金额合计 36.99 万元，明细如下：

人员	金额（万元）	职务
2018 年度		
刘东	7.69	副总经理、董事会秘书
刘大鹏	5.00	副总经理
闫海涛	5.00	副总经理
李素英	3.00	财务总监
刘秀红	2.41	财务经理
王忠	1.25	监事会主席、研发中心智慧政务高级经理
马兰荣	0.85	财务部员工
合计	25.20	-
2019 年度		
王忠	8.25	监事会主席、研发中心智慧政务高级经理
刘东	7.80	副总经理、董事会秘书
李素英	7.50	财务总监
王树理	3.28	采购部经理
刘大鹏	3.00	副总经理
闫海涛	3.00	副总经理
刘秀红	2.96	财务经理
马兰荣	1.20	财务部员工
合计	36.99	-
2 年合计	62.19	-

除上述用途外，李素英账户中属于王广云的款项已根据王广云要求，转入其指定账户。截至 2020 年 1 月，经双方确认，李素英与王广云已结清上述款项。

保荐机构、发行人律师、申报会计师入场后，公司与保荐机构、发行人律师、申报会计师就上述事项进行了沟通。保荐机构、发行人律师、申报会计师取得并核查了公司及相关人员的流水，核查相关情况，要求公司进行整改：

- ①将通过李素英个人卡支付的奖金调整到相关年度期间费用；
- ②相关人员补缴个人所得税；
- ③公司加强内部控制并有效实施。

2020年至今，发行人未再发生通过个人卡支付奖金的情形。

经核查，报告期内，除发行人通过李素英个人卡向部分员工发放奖金的情况外，控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户除与少数员工之间发生的个人资金借款等情况外，不存在与发行人其他员工或关联自然人的其他大额频繁异常资金往来的情形。

（二）结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

1、针对发行人是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用

针对发行人是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用，保荐机构、发行人律师、申报会计师执行了以下程序：

（1）对发行人资金管理执行穿行测试，测试现行资金管理相关内部控制制度是否健全有效；

（2）获取发行人《已开立银行结算账户清单》，核查公司账面账户，确认是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况；

（3）获取发行人流水、主要关联自然人资金流水，查看其是否存在大额异常取现、大额异常支付等情形，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性、了解该等情形是否表明其代替公司承担成本费用；

（4）核查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户流水，确认其是否存在异常；

(5) 根据银行流水中显示的交易对方的名称与发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在异常往来，与公司报告期内的主要客户、主要供应商进行了交叉核对。若为销售收款，检查交易对方是否为公司真实客户；若为采购付款，检查交易对方是否为公司真实供应商。若交易对方为个人，检查该个人是否为关联方或主要客户、供应商的实际控制人、股东及董监高，检查交易性质是否具备合理性；

(6) 获取发行人采购合同、采购发票、付款单据、入库单据等资料，对发行人采购循环执行穿行测试和内控测试程序，测试发行人采购内部控制的运行有效性；检查与发行人签订的合同、订货单、发货单据、回款单据等支持性单据，对发行人的销售与收款内部控制循环进行了解并执行穿行测试和控制测试；

(7) 对发行人主要客户、主要供应商进行了走访，确认其是否存在与发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、主要关联方存在资金往来、利益安排等情形；

经核查，保荐机构、发行人律师和申报会计师认为：

(1) 发行人现行资金管理相关内部控制制度健全有效，发行人严格按照制度执行，不存在较大缺陷；

(2) 报告期内，发行人除向国科大健康拆借资金外，其大额资金流水主要为与客户供应商的业务往来、支付工资、缴纳税款、政府补助、银行贷款及还款等与日常经营活动相关的事项，不存在其他大额异常交易的情形。发行人报告期内不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，亦不存在发行人银行账户开户数量等与业务需要不符的情况；

(3) 经核查，占各期采购额 70%以上的供应商及占收入 70%以上的客户及其主要股东、经营层，发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员与发行人主要客户、供应商及其主要股东、经营层不存在大额异常非经营性资金往来；

(4) 报告期内，发行人实际控制人控制的其他企业与发行人客户/供应商的资金往来均为具有实际业务的经营性资金往来，不存在发行人实际控制人控

制的其他企业与发行人客户/供应商存在大额异常非经营性资金往来情况，也不存在为发行人承担成本费用的情形。

(5) 除发行人通过李素英个人卡向部分员工发放奖金的情况外，控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员的银行账户除与少数员工之间发生的个人资金借款等情况外，不存在与公司其他员工或关联自然人的其他大额频繁异常资金往来的情形。

2、发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险

根据《中华人民共和国会计法》和《上市公司内部控制指引》结合公司实际情况，发行人制定了《财务管理制度》《对外担保决策制度》《对外投资决策制度》《重大交易决策制度》《重大投资决策管理办法》《关联交易决策制度》《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》《内部审计制度》等制度用于规范公司管理，内控健全有效；中汇已经出具《内部控制鉴证报告》（中汇会鉴[2021]6616号），认为公司于2021年6月30日在所有重大方面有效地保持了按照《企业内部控制基本规范》建立的与财务报表相关的内部控制。发行人财务报表不存在重大错报风险。

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为，发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

本《补充法律意见书（二）》一式四份，具有同等效力。

(以 下 无 正 文)

（本页无正文，为《北京市康达律师事务所关于河北世窗信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》之签字盖章页）



单位负责人：乔佳平

经办律师：

陈昊
陈昊

纪勇健

纪勇健

张一哲

张一哲

2021年12月13日