

关于北京兆信信息技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函

北京兆信信息技术股份有限公司并德邦证券股份有限公司：

现对由德邦证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的北京兆信信息技术股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出第二轮问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

目 录

问题 1. 贸易业务的真实性及商业合理性.....	3
问题 2. 由物联网标识业务向数字身份码生成服务转化的风险.....	5
问题 3. 业绩变动分析披露不充分.....	7
问题 4. 对山东泰宝收入划分准确性及定价的公允性.....	9
问题 5. 先开工后签订合同的情况及工时分摊的准确性.....	11
问题 6. 会计差错更正及股份支付计提分析披露不充分.....	12
问题 7. 细分领域尚未形成稳定竞争格局的风险.....	13
问题 8. 其他问题.....	15

问题1. 贸易业务的真实性及商业合理性

根据问询回复，（1）报告期内，发行人向关联方采购金额分别为 2,120.23 万元、7.14 万元、0.54 万元，主要为向发行人最终控制方慧聪集团控制的内蒙古三山供应链管理有限责任公司（简称“内蒙古三山”）、上海慧旌电子商务有限公司、慧旌（惠州）电子商务有限公司等采购电脑、打印机、显示器及配件等智能硬件产品，部分产品（如惠普打印机、机械革命电脑等）采购价格低于向第三方采购的价格。其中内蒙古三山于 2020 年 5 月进行股权转让变更为非关联方，于 2021 年 12 月注销，发行人未披露内蒙古三山贸易业务的销售、采购情况。（2）2020 年发行人存在与关联方同时销售清华同方电脑、机械革命电脑、惠普电脑、惠普打印机等多项产品，2021 年存在同时销售联想电脑的情形；慧聪集团控制的各主体间存在互相采购、向北京京东世纪信息技术有限公司等主体采购同时销售的情形。（3）报告期内，发行人向与慧聪集团重叠供应商的采购金额为 66.41 万元、1,055.59 万元、540.21 万元，向重叠客户的销售收入为 223.33 万元、151.55 万元、341.24 万元。（4）发行人具有一定的智能硬件供应商资源，凭借核心人员 IT 行业多年累积的经验和资源，发行人具有较强的供应商优势。（5）在总额法下，2020 年至 2022 年毛利率分别为 2.80%、5.32%和 5.10%，平均资金占用天数分别为 74 天、149 天和 165 天，全年平均占用资金分别为 678.82 万元、3,506.83 万元和 3,314.72 万元。（6）根据测算，若剔除

智能硬件贸易业务，发行人 2021 年和 2022 年的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）分别为 1,568.89 万元和 2,145.91 万元，其中 2021 年剔除收入 394.93 万元，期间费用 195.32 万元，剔除净利润 159.01 万元。

请发行人：（1）按总额法补充披露发行人智能硬件贸易业务的具体情况，补充说明内蒙古三山贸易业务的具体情况，慧聪集团控制的各主体与内蒙古三山之间交易的具体情况，在股权转让前后是否持续与发行人产生购销业务。（2）详细说明与重叠客户、供应商相关交易的背景、业务来源；说明 2021 年起发行人独立向直接供应商进行采购后，向重叠供应商的采购金额即大幅上升的原因及合理性。（3）结合与主要重叠客户、供应商合同主要条款比对情况，说明发行人、关联方是否均独立地与各自客户、供应商签署合同；结合与主要重叠客户、供应商的交易单价对比市场报价情况或对比向非重叠客户、供应商的交易价格情况，说明是否存在控股股东、实际控制人通过转移成本费用、人为调节发行人盈利水平的情况。（4）说明与关联方同时销售同类产品的原因及合理性，说明相关产品供应商的具体情况，是否存在相同供应商或向关联方采购的情形；说明发行人及关联方间相互采购商品的具体情况，相关采购定价的公允性，未通过相关主体直接销售的原因及合理性。（5）结合发行人贸易业务的供应商、客户的具体情况，说明是否存在与发行人主营业务的供应商、客户重合的情形，进一步说明凭借发行人核心

人员 IT 行业多年累积的经验和资源公司具有较强的供应商优势的合理性及相关业务开展的商业逻辑，是否属于资金拆借。(6) 补充说明资金占用天数、平均占用资金金额的具体计算方式，并说明报告期各期单位资金占用天数对应的毛利率不断下降的原因及合理性。(7) 补充说明剔除收入、期间费用等科目的具体情况，并说明此业务期间费用较高的原因及合理性，并结合平均占用资金与剔除净利润的情况说明贸易业务的收益率，与购买理财、委托放贷等闲置资金管理方式在收益率上的差别，并结合前述情况进一步说明开展贸易业务的商业合理性，是否存在通过让渡商业机会进行利益输送以满足上市标准的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。根据问询回复，发行人及中介机构分别选取报告期内各采购产品类别下，型号相同的部分产品，将关联采购单价与向第三方采购的单价进行对比，认为发行人关联方采购交易定价公允。请保荐机构、发行人律师及申报会计师说明对前述事项的具体核查情况及是否充分，进一步分析说明发行人向关联方采购的定价是否公允。

问题2. 由物联网标识业务向数字身份码生成服务转化的风险

根据问询回复，(1) 发行人对贵州兆信 2022 年物联网标识业务毛利减少 99.51 万元，但数字身份码生成服务毛利增加 80.16 万元，综合导致毛利下降 19.35 万元；2021 年贵

州兆信采购物联网标识 22,074.44 万枚，2022 年采购数字身份码 20,001.56 万枚，销售给经销商的产品由物联网标识变更为 SaaS 服务及配套产品中的数字身份码生成服务，由于两个产品由于形态不同导致单价具有显著差异，但毛利基本保持一致；经计算 2022 年单位标识/身份码的毛利较 2021 年下降 11.10%，相关业务获利下降；2021 年贵州兆信物联网标识业务毛利率为 8.90%。（2）浙江兆信采购的数字身份码数量 2021 年为 18,391.31 万枚，2022 年为 23,162.25 万枚，2021 年、2022 年数字身份码生成服务收入为 82.30 万元和 88.89 万元，毛利率为 93.90%和 95.01%；经计算 2021 年、2022 年单位数字身份码的单价为 0.00447 元和 0.00384 元，单价下降 14.09%。（3）按照公司定价政策，直销客户由于配套使用发行人 SaaS 平台软件，因此销售单价多在 0.003 元/枚上下浮动；经销商客户由于为采购数字身份码后进行外协印刷，以物联网标识的形态进行终端客户销售，因此销售单价多在 0.005 元/枚上下浮动。（4）报告期各期，数字身份码生成服务经销商客户销售单价分别为 0.0050 元/枚、0.0046 元/枚和 0.0043 元/枚，直接客户销售单价分别为 0.0021 元/枚、0.0023 元/枚和 0.0026 元/枚。（5）数字化解决方案客户通常可自主生成数字身份码并进行数字化管理。

请发行人：（1）结合对浙江兆信、贵州兆信不同业务的销量、单价、单位毛利变动情况进一步说明业务转换前后毛利基本保持一致的结论是否准确，对前述两家经销商的获利

能力是否存在继续下降的风险。(2) 说明 2022 年对浙江兆信销售数字身份码的单价下降、毛利率上升的原因及合理性,与经销商单价 0.005 元/枚存在较大差异的原因及合理性,是否存在单价继续下滑的风险。(3) 说明对经销商销售价格与直销客户价格基准存在较大差异且变动趋势不一致的原因及合理性,并说明在贵州兆信物联网标识毛利率较低的情况下转换为数字身份码业务毛利未发生较大变动的原因及合理性。(4) 补充说明报告期内对客户销售由物联网标识转换为数字身份码业务的具体情况,并说明相关变化是否会导致对单一客户毛利大幅下降及对发行人的盈利能力的影响。(5) 说明数字化解决方案客户在购买数字化解决方案后是否继续购买物联网标识或数字身份码,结合各类业务之间的联系与区别,说明是否存在业务间互相替代或支撑,结合前述情况说明与客户合作的可持续性,相关业务变动是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题3. 业绩变动分析披露不充分

根据问询回复,(1) 2022 年物联网标识业务收入、毛利下降主要是由于发行人进行对经销商产品结构调整和华东地区物联网标识业务毛利下降造成。(2) 2020 年-2022 年物联网标识业务非直销收入分别为 2,272.91 万元、1,583.76 万元和 379.72 万元,2021 年下滑 689.15 万元,但产品结构调

整导致非直销收入变动的两家经销商浙江兆信、贵州兆信的收入下降 208.13 万元，其他非直销收入客户的收入变动情况未充分分析披露；仅选取 2020 年直销收入前十大客户以及该部分客户后续年度销售情况进行对比分析且未对收入变动较大的客户进行充分分析披露。（3）数字身份码生成服务非直销收入 2022 年较 2021 年增长 53.65 万元，浙江兆信、贵州兆信 2022 年数字身份码生成服务收入较 2021 年增长 91.00 万元，数字身份码生成服务非直销收入剔除两家经销商收入后存在较大幅度的下滑。（4）2022 年度华东地区物联网标识业务毛利总体较 2021 年度下降 422.29 万元，其中第二、三、四季度毛利分别较上年同期下降 210.07 万元、49.53 万元和 146.55 万元，但数字身份码生成服务毛利较 2021 年度增加 148.91 万元，综合毛利下降 273.38 万元。（5）报告期各期，当期新增客户数量、当期减少客户数量均较高，且减少数量均大于新增数量，对客户定义为当期新增客户为当期产生收入但历史上未发生过交易的客户，当期减少客户为上期产生收入但本期未发生交易的客户。（6）根据名称具有“兆信”字样的，且销售金额大于 2 万元的主要经销商出具的情况说明，其除销售兆信股份的产品外还销售其他公司相关产品，但未披露主要经销商销售其他公司产品收入的具体情况。

请发行人：（1）重新梳理披露各类业务按直销、经销商、信息化商的收入、单价、销量、毛利率变动情况，补充说明

各类业务不同销售模式下主要客户的收入、单价、销量、毛利率变动情况，并说明变动的原因及合理性，是否存在客户采购量大幅减少、单价及毛利率大幅下滑等情形。(2) 结合非直销客户收入的变动情况说明剔除浙江兆信、贵州兆信两家经销商后非直销客户的物联网标识业务 2021 年及数字身份码生成服务 2022 年收入下降金额较大的原因及合理性，是否存在持续大幅下滑的风险。(3) 结合客户、单价、销量等因素补充说明华东地区物联网标识业务 2022 年第二至四季度毛利较上年同期均下降的原因及合理性，与数字身份码生成服务毛利变动趋势不一致的原因及合理性，报告期后华东地区物联网标识业务毛利是否保持下降趋势，是否存在持续大幅下滑的风险。(4) 说明报告期各期客户减少数量均大于新增数量的原因及合理性，相关概念的含义是否符合企业经营的实际情况，如不符合请进行修改并重新披露分析。(5) 补充说明主要经销商除销售发行人产品外销售其他公司产品收入的具体情况，并结合前述说明发行人经销商客户不存在专门销售发行人产品的情形是否准确。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并进一步说明对发行人收入真实性、准确性的核查情况。

问题4. 对山东泰宝收入划分准确性及定价的公允性

根据问询回复，(1) 公司根据客户采购公司产品后是否为自用，将公司销售分类为直接销售和非直接销售。其中，针对非直接销售，根据客户性质分类为经销商销售和信息化

服务企业销售。(2) 发行人报告期内客商重叠中针对外协印刷厂销售，根据产品用途分为直接销售和非直接销售。其中直接销售主要系针对外协印刷厂超出正常废品率的部分，进行数字身份码补充；非直销主要系针对外协印刷厂下游客户的零星标识需求，由外协印刷厂进行采购。(3) 山东泰宝即是发行人的外协印刷厂也是发行人的客户，在收入划分方面，销售给山东泰宝由其自行使用或加工后进行销售的产品，归类为直接销售；结合双方优势共同为第三方客户进行数字化解决方案实施的项目，归类为非直接销售。根据合同约定以及业务实质判定，该客户非发行人经销商。(4) 发行人向山东泰宝销售的数字身份码的单价分别为 0.0036 元/枚、0.0046 元/枚和 0.0043 元/枚，由于其销售的终端用户多为酒类企业，因此单价略高于其他客户。对比同为下游终端客户多为酒类的企业的贵州兆信数码技术有限公司，2022 年发行人向其销售数字身份码的平均单价为 0.0042 元/枚，山东泰宝销售平均单价与其基本保持一致。

请发行人：(1) 进一步说明销售分类的依据，并说明对山东泰宝的销售分类情况，并结合具体的经营模式说明山东泰宝不属于经销商的原因及合理性，如存在分类错误的情形，请对涉及的相关数据进行更正。(2) 说明直接销售主要系针对外协印刷厂超出正常废品率的部分进行数字身份码补充的具体含义，是否属于发行人对外协印刷厂的采购交易，并结合具体情况说明相关会计处理的准确性。(3) 说明

报告期内向山东泰宝销售数字身份码的单价发生较大变动的的原因及合理性，并说明与贵州兆信在单价上的可比性，进一步说明山东泰宝作为发行人第一大供应商且销售数字身份码金额较大的情况下如何保证相关交易定价的公允性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题5. 先开工后签订合同的情况及工时分摊的准确性

根据问询回复，（1）公司与四川郎酒股份有限公司、泸州老窖股份有限公司等重要客户存在先开工后签订合同的情况，原因主要系部分客户内部盖章审批流程相对较长，但项目工期较为紧张，公司在确认项目需求后为避免项目延期，在客户的要求下提前进场实施；对于长期合作的重要客户或新开拓的大客户，为了稳定客户关系及深度挖掘客户需求，在对方签约意向较为明确的前提下，公司为了锁定客户需求及维护客户关系，在完成内部开工审批后进场开工。（2）报告期内，先开工后签约的项目数量分别为 8 个、7 个和 12 个，对应收入分别为 765.64 万元、882.48 万元和 2,174.17 万元，其中郎酒立体仓软件开发项目合同签订时间为 2022 年 12 月 27 日，验收时间为 2022 年 12 月 25 日。（3）项目成本各要素归集分配的依据是以各项目耗用的工时数为权重在不同项目之间进行分配归集。（4）公司研发与技术人员根据实际情况填列研发项目的工时及交付项目的工时，各月将发生的工时填入对应的研发项目编号及交付项目编号，财务部

门每月将填入每个研发项目或交付项目的工时汇总后，将相应研发人员工资、奖金、社保公积金等费用按照工时比例分摊计入研发费用或营业成本。

请发行人：（1）补充说明报告期内全部先开工后签约的项目的具体情况，并说明是否均为长期合作的重要客户或新开拓的大客户，进一步说明先开工后签约的合理性及风险防控措施。（2）说明郎酒立体仓软件开发项目合同签订时间晚于验收时间的原因及合理性，请核对相关披露是否准确，如存在错误请进行更正。（3）详细说明填列研发项目的工时及交付项目的工时的具体方式以及操作流程、各环节保留的可验证的过程性记录，管理人员审核判断属于研发支出、成本所依据的支持性文件。（4）列表说明公司各部门职责及报告期内相关人工成本计入研发费用、开发支出或成本费用的人数及占比、金额及占比等；结合薪酬分配依据（如工时统计表等）按合理区间列表详细说明参与研发的各部门各员工各期实际工时（以天为单位）、计入研发和非研发的实际工时分布或构成情况。（5）结合前述情况，说明各部门研发人员薪酬分配是否严格按照披露的核算方法（即按月工时填报、统计、核算）执行；如有例外，分析披露相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定、是否谨慎。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题6. 会计差错更正及股份支付计提分析披露不充分

根据问询回复，（1）问询回复中未对财务报表会计差错更正具体事项对财务报表科目的影响，未充分分析披露是否存在调节各期收入、利润以满足上市标准的情形。（2）2019年度，兆信股份实际控制人慧聪集团向兆信股份员工授予股票期权，原报表未确认股份支付费用，差错更正后2020-2022年度分别确认股份支付费用259.09万元、97.41万元和6.26万元；考核期内，发行人四名员工均完成了业绩要求及工作年限要求。

请发行人：（1）补充说明会计差错更正中各更正事项的原因及对财务报表科目的影响，尤其是跨期收入成本、跨期服务费、股份支付费用等调整项目对财务报表的影响，进一步说明是否存在调节各期收入、利润以满足上市标准的情形。（2）补充说明慧聪集团向兆信股份员工授予股票期权的具体情况，对业绩及工作年限的约定和完成情况，会计差错更正是否对业绩要求的达成产生影响，并说明股份支付相关会计处理的合规性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题7. 细分领域尚未形成稳定竞争格局的风险

根据问询回复，（1）公司技术创新最主要表现在数字身份码生成速度与安全性方面，为公司发展三项主营业务的基础。公司产品性能获得行业认可，核心技术难以被其他竞争对手替代。报告期内，前五大客户销售收入3,717.20万元、

3,350.32 万元、2,761.50 万元，占比 27.30%、21.95%、18.69%，金额及占比均呈下降趋势。(2) 由于“一物一码”行业存在较多细分领域，且无公开数据，总体竞争格局较为分散，因此公司在整体行业中的市场份额较小；目前，我国“一物一码”行业细分领域尚未形成稳定的竞争格局，公司凭借多年的发展经营，已在多个细分领域市场占有一定的市场地位。

请发行人：(1) 结合数字身份码生成速度与安全性的具体衡量标准、发行人与竞争对手的对比情况，量化分析发行人数字身份码生成速度与安全性方面的技术创新体现，进一步说明并客观披露发行人的创新特征。(2) 说明公司产品性能获得行业认可的具体依据；结合相关下游知名客户向发行人的采购额占其同类产品采购的比例、发行人与其他同类产品服务提供商的比较情况，以及报告期内主要客户销售收入及占比持续下降的原因，说明发行人“在不同行业打造了符合行业特点的标杆案例，与众多知名龙头企业保持深度稳定合作关系”、“获得了主要客户的持续认可，品牌认可度较高”、“与头部客户深度绑定”、“拥有丰富的头部客户资源”等表述是否客观、准确，是否存在误导性陈述。(3) 说明有关行业格局及发行人市场地位的信息披露是否存在前后矛盾，相关信息披露是否客观、准确；结合前述事项，进一步说明发行人是否存在被竞争对手替代的风险，并充分揭示相关风险。

请保荐机构核查并发表明确意见。

问题8. 其他问题

(1) 实际控制人认定的准确性。根据问询回复，慧聪再创持有发行人 64.20% 股份，为发行人控股股东；慧聪科技持有慧聪再创 100% 股权，香港慧聪持有慧聪科技 100% 股权，香港慧聪系港交所上市公司慧聪集团的全资子公司，慧聪集团股权结构分散，无控股股东和实际控制人，但发行人将慧聪集团认定为发行人实际控制人。请发行人结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》第四十一条相关要求，说明将实际控制人认定为慧聪集团的合理性、合规性、依据是否充分，是否存在规避股份限售、关联交易、同业竞争、违法违规等监管的情形。

(2) 募投项目合理性及必要性。根据问询回复，发行人现有生产经营场地均为租赁取得；本次募投项目中，物业购置及装修费合计 5,827.50 万元，占项目总投资的 26.65%，拟购置 1,850 平方米办公场地。此外，截至 2022 年末，公司货币资金 20,466.20 万元，较为充裕；2020 年至 2022 年发行人购买理财产品金额分别为 33,488.00 万元、136,747.50 万元和 99,218.00 万元。请发行人：①说明在原有轻资产运营模式下，公司技术研发、产品开发的工作开展方式，结合上述情况分析说明用大额资金用于物业购置及装修的必要性。②进一步说明本次募集资金规模是否与发行人的规模相匹配，公司是否具备有效使用资金的能力，结合报告期内现金分红、

货币资金、银行理财等情况，分析说明闲置资金未投入募投项目而用于分红、购买理财的原因及合理性，募集资金是否存在闲置风险。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

二〇二三年九月六日