

关于郑州畅想高科股份有限公司公开发行 股票并在北交所上市申请文件的 第三轮审核问询函

郑州畅想高科股份有限公司并中原证券股份有限公司：

现对由中原证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的郑州畅想高科股份有限公司（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三轮问询意见。

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. 进一步分析 12 月份确认大额收入的真实性	3
问题 2. 现金支付及销售人员在取现流向的真实性	4
问题 3. 部分客户毛利率较高的合理性	6
问题 4. 进一步说明创新性特征与市场空间	7

问题1.进一步分析 12 月份确认大额收入的真实性

根据申报材料及二轮问询回复：（1）报告期内，发行人 12 月确认收入的金额分别为 4,059.37 万元、3,746.69 万元和 7,842.77 万元，销售占比分别为 43.28%、36.62%和 54.44%。2022 年 12 月销售占比显著较高，未中标即开始备货生产的情形涉及 8 个项目，上述项目均在 12 月当月中标、当月完成验收，合同执行周期较短，且部分项目金额较大，包括对客户辽宁铁道职业技术学院乘务员标准化作业实训项目（合同金额 1341 万）、对客户郑州铁路装备制造有限公司自助派班管理系统及相关设备项目（合同金额 418 万）等。其他年度发行人也存在未中标即开始备货生产的情形。（2）发行人验收周期 10 天以内的项目主要为公司承接的设备类产品销售项目，一般就设备外观、性能等进行验收，验收周期相对较短，同时部分客户之前已使用过公司同类产品，因此客户验收周期较短。发行人 12 月确认收入的项目中，多个项目验收周期较短。

请发行人说明：（1）针对 2022 年未中标即开始备货生产情形的项目，逐项说明发行人在中标前备货、开始生产的时点；中标前备货的，详细说明备货内容及合理性，中标前开始生产的，详细论证开始生产的合理性；针对上述项目，详细说明投标情况，竞争对手参与投标情况、发行人是否全部中标及中标合理性，是否存在串通投标、商业贿赂等不合规行为，结合资金流水核查情况说明是否存在与上述客户及人员之间的资金往来；说明发行人对上述行为的内部控制措施

及规范措施。(2) 上述项目均在 12 月当月中标、当月完成验收，各阶段合同执行周期较短是否存在异常情形，是否存在客户配合提前确认收入的情形，2022 年存在多个项目 12 月中标并验收是否与同行业公司特点一致。(3) 结合验收前安装、调试等程序要求及用时逐项说明 12 月确认收入项目中部分项目验收周期较短的合理性；分析发行人 12 月发货项目的验收周期是否短于其他月份发货项目的验收周期，并分析较短的合理性；发行人 12 月收入占比较高是否符合行业惯例。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，说明核查过程、方法、比例，并发表明确意见。

问题2.现金支付及销售人員取現流向的真實性

根据申报材料及二轮问询回复：(1) 2020-2021 年，发行人累计取现金额为 1,488.58 万元，部分（1,101.11 万元）存现至公司实际控制人冯献华控制的个人卡用于支付员工报销款或发放奖金薪酬，部分用于现金为员工支付报销款。上述发行人实际控制人冯献华控制的个人卡为发行人董事、第二大股東张宪鋒之母白均平的銀行卡。(2) 对关联自然人的资金流水核查中，存在较多取现的情形，主要为销售人员，取现的用途多为用于家庭生活开销、与亲戚朋友资金拆借等；报告期内，发行人销售人员人均薪酬较高且高于同区域可比公司捷安高科。

请发行人说明：(1) 实际控制人通过个人卡为员工发放工资、奖金、报销费用，未使用本人銀行卡而使用董事张宪

锋之母白均平银行卡的商业合理性，发行人是否存在通过发行人其他人员及其近亲属银行卡进行异常资金往来的情形。

(2) 针对发行人取现后现金支付的部分和通过个人卡支付的部分，分别说明不同用途的金额，并分析上述不同用途支付金额的月度分布、人员分布是否存在异常，与员工工资、费用报销水平等是否匹配。(3) 高管资金流水中未见较多取现但主要销售人员多以取现的方式给他人借款、进行日常消费的原因及合理性；涉及大额取现的销售人员，各年取现的具体情况，包括：取现时间、金额、交易对手方名称及是否为发行人客户供应商相关人员、支出用途、交易对手方使用资金时间、归还资金时间及还款方式，说明取现时间与交易对手方资金借入、使用时间是否匹配，取现的用途是否真实、合理。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：(1) 对发行人实际控制人及其近亲属，董监高、主要财务人员、主要销售人员以及其他关键岗位人员等关键人员与主要客户及相关人员是否存在异常资金往来执行核查程序并发表核查意见时，是否结合上述情况确定核查范围并进行延伸核查。(2) 员工收到现金支付款及个人卡支付款后，是否存在流向发行人客户及其董监高、经办人员等的情形，并分别说明对上述两类款项流向的核查程序、核查比例，说明交易金额核查标准确定的合理性，是否充分获取关于工资发放真实性及费用报销凭证齐备性及真实性的核查证据。(3) 针对关联自然人（高管、销售人员等）资金

流水核查中发现的取现情形，说明取现总金额，对取现用途真实性的核查程序及获取的核查证据是否充分。（4）实际控制人控制个人卡中划分为与公司无关的金额及收支情况，划分依据及准确性。

问题3.部分客户毛利率较高的合理性

根据申报材料及二轮问询回复，报告期内，发行人综合毛利率分别为 59.49%、59.55%和 58.02%，发行人部分客户的毛利率较高，如 2022 年向中国中车集团销售出退勤一体机的毛利率为 84.01%，向湖南中车时代销售产品的毛利率分别为 85.79%，且毛利率高于同类产品平均毛利率。该部分客户毛利率偏高的原因包括以下几类：一是产品差异，产品性能及配置较高、新产品竞争力较强；二是销售价格高，包括报价方式差异导致报价较高、竞争方少导致定价较高等；三是项目成本低，包括中标价格较高而项目成本较低、采购数量较多批量化生产导致成本低。

请发行人说明：（1）列示报告期内仿真实训、数智运营主要产品销售毛利率偏高的主要客户的销售情况，说明覆盖的比例并梳理毛利率偏高的主要影响因素。（2）针对产品差异导致毛利率偏高的项目，结合产品具体性能及配置差异、价格及成本差异说明毛利率较高的原因。（3）针对产品无明显差异、因销售价格高导致毛利率高的项目，说明发行人订单获取方式、报价是否高于竞争对手、客户愿意高价采购的商业合理性、基于报价方式及竞争方少获取高毛利率是否符合行业特点及行业竞争状况，发行人订单获取是否合规。（4）

针对项目成本低导致毛利率偏高的项目，结合采购价格等因素说明具体成本差异程度、毛利率高是否受销售价格影响，说明发行人由于客户采购数量相对较多获取更高毛利率是否与发行人对客户的议价能力、行业竞争状况相符，是否与同行业公司特点一致。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并说明：（1）对成本完整性的各类核查方法的核查比例。（2）通过核查询价、竞争性谈判记录文件确定公允性的采购金额分别为 1,178.31 万元、2,154.61 万元、2,458.35 万元和 1,048.95 万元，占采购公允性的比例较高，说明具体核查情况，获取的其他供应商的比价资料、谈判资料是否真实。

问题4.进一步说明创新性特征与市场空间

根据申请文件，（1）截至 2023 年 6 月 30 日，发行人研发人员 140 人、占员工总数的 56.22%，高于同行业可比公司研发人员占比平均值 34.90%。发行人报告期内的研发投入占比与同行业公司接近。（2）公司“数智运营”业务方面，主要产品为乘务一体机等，市场参与者普遍布局了乘务标准化出退勤管理系统和车载视频监控系统等产品，产品迭代周期一般为六到八年；目前 69 个机务段中，有 62 个机务段已经装备了乘务员一体机，发行人占比为 52.45%，但目前整体装备数量较低，市场仍然有待进一步开发；发行人在铁路领域的业务布局主要集中于机务工作中的乘务人员管理环节，尚未有效布局机务工作中的机车整备、机车检修等细分领域，尚未涉及机务段之外的铁路调度指挥、车辆段、客（货）运

段、工务段、电务段、供电段等其他铁路信息化领域，同行业可比公司已在前述领域提供服务。（3）公司仿真实训技术在轨道交通领域的应用已经成熟。轨道交通仿真实训市场的头部企业主要为运达科技和捷安高科，在市场竞争中具有一定的优势地位。（4）发行人相较于竞争对手具有技术研发优势、算法模型训练优势和业务联动优势，但资金实力、营销能力较弱，业务布局单一。关于业务联动优势，数智运营产品主要专注于铁路运营中的机务环节，重点关注乘务人员全流程管理，熟悉机车驾驶的操作标准和乘务人员的行为规范。这为虚拟仿真系列产品中的教学功能奠定了基础。

请发行人：（1）说明研发人员的确定依据、研发人员占比更高的原因与合理性，研发人员薪酬情况及合理性，研发费用核算的准确性。（2）说明公司主要产品及所应用技术的迭代更新情况，核心技术、创新技术和产品的对应关系；说明产品（服务）的独特性、新颖性，核心技术及相关应用的先进性与特点，与同行业公司的产品、技术等相比的差异性特征等，说明发行人产品、技术的竞争优势与创新性特征；结合研发投入与成果、创造的商业价值等情况，进一步论证研发等创新投入对经营业绩的贡献情况；结合发行人产品（服务）市场占有率，以及获得奖励、参与制定行业标准以及其他市场认可情况，说明发行人在细分行业领域内是否具有优势地位。（3）关于“数智运营”业务，结合发行人产品在机务段内占有率较高、各机务段更新换代频率较低、发展至今主要限于机务段少数细分领域等情况，说明该产品

的细分市场已趋于饱和、该业务是否存在成长性较弱的风险，发行人是否存在较难拓展铁路信息化其他领域、该部分业务发展受限的风险。(4)关于“仿真实训”业务，请结合学院、铁路公司对仿真实训的需求和实际投资情况，发行人与行业内主要竞争对手的产品和技术的差异化特点等，说明细分行业是否呈现技术成熟、产品标准化程度较高等特点，发行人业务数据、场景模型能否形成核心壁垒，发行人该部分业务是否存在主要公司竞争激烈、发行人尚未形成差异化竞争优势、业务拓展难度较高、业绩增长受限的风险。请结合前述问题，进一步说明发行人各领域业务是否趋于饱和、业绩增长点、面临的障碍和风险。请就前述风险作重大事项提示。

请保荐机构核查前述事项并发表明确意见。

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，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市要求、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。

二〇二三年十一月七日