

北京梦天门科技股份有限公司



关于北京梦天门科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件的
审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

北京证券交易所：

根据贵所 2023 年 10 月 27 日出具的《关于北京梦天门科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，北京梦天门科技股份有限公司（以下简称“梦天门”“公司”或“发行人”），会同中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”“保荐机构”“保荐人”）、北京市环球律师事务所（以下简称“环球律所”“发行人律师”）、毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“毕马威”“申报会计师”“发行人会计师”），对审核问询函中提出的问题进行了逐项落实、核查，并出具本问询回复，请予审核。

除另有说明外，本问询回复所用释义与《梦天门招股说明书（申报稿）》（以下简称《招股说明书》）中的释义保持一致。

本问询回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入原因造成。

本问询回复所用字体对应内容如下

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问题的回答	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	楷体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

目录.....	2
一、基本情况	3
问题 1.实际控制人认定及控制权稳定性.....	3
二、业务与技术	33
问题 2.完善主营业务及业务模式相关披露内容.....	33
问题 3.准确披露行业与市场竞争格局情况.....	45
问题 4.客户结构变化较大的合理性.....	67
问题 5.研发情况与创新性体现.....	91
问题 6.业务合规性.....	121
三、公司治理与独立性	134
问题 7.发行人独立于第二大股东卫宁健康的相关情况.....	134
四、财务会计信息与管理层分析	145
问题 8.收入增速逐年下降.....	145
问题 9.2022 第四季度收入占比显著提高的合理性.....	171
问题 10.向集成商和经销商销售占比逐年提升的合理性.....	221
问题 11.2022 年毛利率显著提升且高于同行业的合理性.....	248
问题 12.对外采购软件及技术服务的必要性及公允性.....	269
五、募集资金运用及其他事项	314
问题 13.其他问题.....	314

一、基本情况

问题 1.实际控制人认定及控制权稳定性

(1) 其他主要股东持股比例较高。根据申请文件，实际控制人陈国贤控制发行人 32.05%的股份；前十大股东中其他股东持股 53.83%，其中，卫宁健康持股 23.53%、上海涌铎投资控制的基金持股 7.83%。请发行人：结合公司章程、协议或其他安排及公司股东大会、董事会、监事会及公司经营管理的实际运作情况，主要股东提名董事、参与公司治理的情况以及存在的一致行动关系情况等，进一步说明公司实际控制人认定的依据是否充分；并结合发行后股东持股情况、股份限售情况等，说明保持控制权稳定性、公司治理有效性的措施安排。

(2) 实际控制人向员工借款用于购买发行人土地。根据申请文件，2020年，为帮助发行人解决北石槽办公园区无法办理土地使用权登记的合规性问题，实际控制人根据评估结果以 1,673.23 万元受让发行人该处房产。为支付前述北石槽村房屋的相关价款，陈国贤向发行人员工借款 2273 万元。该次转让未履行集体组织的决议程序。请发行人：①补充披露实际控制人向公司员工借款的原因与事实情况，说明是否存在股权代持、员工激励或其他安排，是否存在争议纠纷或潜在的争议纠纷。②说明实际控制人债务偿还情况、偿付能力，是否存在到期无法偿还的风险，是否影响控制权稳定性。③补充披露出售房产的事实，说明转让价格的公允性、转租尚未履行集体组织的决议程序是否影响转让效力、转让事项对发行人经营的影响，说明发行人曾租赁集体土地的事项是否存在受处罚风险、是否构成重大违法行为。

(3) 补充披露股权代持与对赌协议事项。根据申请文件与公开信息，报告期内，发行人进行了部分股份代持的还原，就发行人、实际控制人等主体与卫宁健康、祥禾基金等机构的特殊投资条款签署了补充协议。请发行人：①补充披露股权代持及还原情况，说明相关股权是否存在争议纠纷或潜在的争议纠纷。②补充披露特殊投资约定及执行情况，说明目前是否仍有效及相关主要内容，是否存在替代性利益安排或其他可能导致股权结构变化的事项，对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响。

请保荐机构、发行人律师核查前述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 其他主要股东持股比例较高

1、结合公司章程、协议或其他安排及公司股东大会、董事会、监事会及公司经营管理的实际运作情况，主要股东提名董事、参与公司治理的情况以及存在的一致行动关系情况等，进一步说明公司实际控制人认定的依据是否充分；并结合发行后股东持股情况、股份限售情况等，说明保持控制权稳定性、公司治理有效性的措施安排

(1) 实际控制人认定的依据是否充分

①陈国贤为单一最大持股及控制表决权比例最高的股东，其持有公司股份的比例及控制公司表决权的比例均超过 30%

截至本问询回复签署日，陈国贤直接持有公司 1,622.6250 万股股份，并通过梦天门企管间接持有公司 13.00 万股股份，直接和间接持有公司股份占公司股份总数的 30.1815%；此外，陈国贤为梦天门企管的普通合伙人暨执行事务合伙人，控制梦天门企管持有的公司 114.50 万股股份的表决权，陈国贤直接和间接控制 32.0544%公司股份的表决权。截至本问询回复签署日，卫宁健康为公司第二大股东，持有公司 1,275.00 万股股份，占公司股份总数的 23.5270%；上海涌铎投资管理有限公司控制的祥禾基金、涌杰基金、涌月基金合计持有公司 500.00 万股股份，占公司股份总数的 9.2263%。陈国贤直接和间接控制的表决权比例与卫宁健康持有的表决权比例差额为 8.5274%，陈国贤直接和间接控制的表决权比例与上海涌铎投资管理有限公司控制的基金持有的表决权比例差额为 22.8281%。

陈国贤为单一持股以及控制公司表决权比例最大的股东，持有公司股份的比例及控制公司表决权的比例均超过 30%，且公司各股东间均未签署一致行动协议。根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》规定，控制，是指有权决定一个企业的财务和经营政策，并能据以从该公司的经营活动中获取利益。可以实际支配上市公司股份表决权超过 30%，或通过实际支配上市公司股份表决权能够决定公司董事会半数以上成员选任，为拥有上市公司控制权（有确凿

证据表明其不能主导公司相关活动的除外)。

报告期内，公司共召开 16 次股东大会，全体股东均出席报告期内历次股东大会且该等股东大会审议事项均由无关联股东一致决议通过。

②陈国贤为提名委员会委员，且陈国贤向提名委员会提名的董事占董事会全体董事半数以上

根据《公司章程》、第五届董事会换届选举相关的会议文件，董事会换届改选或者现任董事会增补董事时，董事会、单独或者合计持有公司 3%以上股份的股东可以按照拟选任的人数，提名下一届董事会的董事候选人或者增补董事的候选人，由董事会进行资格审查，经董事会决议通过后，提交股东大会选举。公司董事会现由 9 名董事组成，其中，非独立董事 6 名均由陈国贤向提名委员会提名，独立董事 3 名由公司董事会提名，陈国贤向提名委员会提名的董事占董事会全体董事半数以上。除陈国贤外，公司其他股东均未向公司提名委员会提名本届董事。

根据《公司章程》的规定，董事会会议应有过半数的董事出席方可举行。除《公司章程》另有规定外，董事会作出决议，必须经全体董事的过半数通过。董事会决议的表决，实行一人一票。

报告期内，公司共召开 24 次董事会，全体董事均出席报告期内历次董事会且该等董事会审议事项均由无关联董事一致决议通过。

③陈国贤对公司重要生产经营决策、人事任命等有重大影响

陈国贤为公司创始股东之一，担任公司董事长兼总经理，为公司核心管理人员；根据《公司章程》的规定，董事会根据总经理的提名，聘任或者解聘公司副总经理、财务负责人等高级管理人员，并决定其报酬事项和奖惩事项；陈国贤对公司重要生产经营决策、人事任命等具有重大影响。

此外，公司其他持股比例 5%以上的股东均做出不谋求公司控制权的承诺，具体如下：

卫宁健康于 2023 年 8 月 31 日出具了《关于不谋求北京梦天门科技股份有限公司控制权的承诺函》，卫宁健康承诺：

“1.本企业不存在通过一致行动协议及其他安排，与公司其他股东形成一致行动关系或其他影响陈国贤作为公司实际控制人地位的情形。

2.自公司本次发行之日起 36 个月内，本企业将不以任何形式谋求成为公司控股股东或实际控制人，不以控制为目的持有、增持公司股份，不参与任何可能影响陈国贤作为公司实际控制人地位的活动，或做出损害公司控制权和股份结构稳定性的任何其他行为。

3.本公司除于 2016 年至 2019 年向公司委派一名董事外，本公司未向公司委派董事、监事或其他人员，不存在对公司生产经营实施控制或施加影响的情形，与其他股东一同享有公司章程赋予的各项股东权利，但不参与公司的日常经营与管理。

4.如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，给公司造成损失，本企业将承担相应的赔偿责任。”

祥禾基金、涌杰基金、涌月基金于 2023 年 8 月 31 日出具了《关于不谋求北京梦天门科技股份有限公司控制权的承诺函》，祥禾基金、涌杰基金、涌月基金承诺：

“1.除上海祥禾涌原股权投资合伙企业（有限合伙）与上海涌杰私募投资基金合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区涌月股权投资合伙企业（有限合伙）系同一实际控制人控制以外，本企业不存在通过一致行动协议及其他安排，与公司其他股东形成一致行动关系或其他影响陈国贤作为公司实际控制人地位的情形。

2.自公司本次发行之日起 36 个月内，本企业将不以任何形式谋求成为公司控股股东或实际控制人，不以控制为目的持有、增持公司股份，不参与任何可能影响陈国贤作为公司实际控制人地位的活动，或做出损害公司控制权和股份结构稳定性的任何其他行为。

3.本企业作为私募股权投资基金，基于对公司发展前景的认可，作为财务投资者入股公司，未向公司委派董事、监事或其他人员，不存在对公司生产经营实施控制或施加影响的情形，与其他股东一同享有公司章程赋予的各项股东权利，但不参与公司的日常经营与管理。

4.如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，给公司造成损失，本企业将承担相应的赔偿责任。”

胡源于 2023 年 8 月 31 日出具了《关于不谋求北京梦天门科技股份有限公司控制权的承诺函》，胡源承诺：

“1.本人不存在通过一致行动协议及其他安排，与公司其他股东形成一致行动关系或其他影响陈国贤作为公司实际控制人地位的情形。

2.自公司本次发行之日起 36 个月内，本人将不以任何形式谋求成为公司控股股东或实际控制人，不以控制为目的持有、增持公司股份，不参与任何可能影响陈国贤作为公司实际控制人地位的活动，或做出损害公司控制权和股份结构稳定性的任何其他行为。

3.如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，给公司造成损失，本人将承担相应的赔偿责任。”

④监事会

公司监事会由 3 名监事组成，其中 2 名监事由监事会提名并经股东大会选举产生、1 名监事为职工代表监事由公司职工代表大会选举产生。

报告期内，公司共召开 20 次监事会，全体监事均出席报告期内历次监事会且该等监事会审议事项均由无关联监事一致决议通过。

综上，公司的控股股东、实际控制人为陈国贤，公司实际控制人的认定依据充分。

(2) 结合发行后股东持股情况、股份限售情况等，说明保持控制权稳定性、公司治理有效性的措施安排

根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等相关规则的规定，公司申请公开发行并上市，应当符合下列条件：……（六）公开发行后，公司股东人数不少于 200 人，公众股东持股比例不低于公司股本总额的 25%；公司股本总额超过 4 亿元的，公众股东持股比例不低于公司股本总额的 10%。

截至本问询回复签署日，公司股本总额 5,419.30 万股，并假定公司上市后公司现有股东均不转让所持有的公司股票以及持有/控股公司股份/控制表决权的

董事、监事、高级管理人员不发生变更，公司本次拟向不特定合格投资者公开发行不超过 1,807.00 万股新股（不含行使超额配售选择权所发新股）或不超过 2,078.0500 万股新股（包括全额行使超额配售选择权所发新股），发行后公众股东持股比例不低于公司股本总额的 25.00%。本次发行股份全部为公开发行新股，不涉及公司股东公开发售股份事项。本次发行前后公司股权结构分别如下：

序号	股东名称	本次发行前		本次发行完成后（不行使超额配售选择权）		本次发行后（全额行使超额配售选择权）	
		持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
1	陈国贤	1622.6250	29.94%	1622.6250	22.45%	1622.6250	21.64%
2	卫宁健康	1275.0000	23.53%	1275.0000	17.64%	1275.0000	17.01%
3	胡源	402.1300	7.42%	402.1300	5.56%	402.1300	5.36%
4	祥禾基金	286.5014	5.29%	286.5014	3.96%	286.5014	3.82%
5	慧医企管	254.0000	4.69%	254.0000	3.51%	254.0000	3.39%
6	涂欣	221.3690	4.08%	221.3690	3.06%	221.3690	2.95%
7	江河基金	200.0000	3.69%	200.0000	2.77%	200.0000	2.67%
8	任义民	140.1500	2.59%	140.1500	1.94%	140.1500	1.87%
9	涌杰基金	137.7410	2.54%	137.7410	1.91%	137.7410	1.84%
10	梦天门企管	114.5000	2.11%	114.5000	1.58%	114.5000	1.53%
11	王锡辉	83.1350	1.53%	83.1350	1.15%	83.1350	1.11%
12	房学	79.6050	1.47%	79.6050	1.10%	79.6050	1.06%
13	桑丽	78.5300	1.45%	78.5300	1.09%	78.5300	1.05%
14	涌月基金	75.7576	1.40%	75.7576	1.05%	75.7576	1.01%
15	丁学利	61.5860	1.14%	61.5860	0.85%	61.5860	0.82%
16	陈晖	60.0000	1.11%	60.0000	0.83%	60.0000	0.80%
17	中桥创盛	50.0000	0.92%	50.0000	0.69%	50.0000	0.67%
18	冯学强	29.9500	0.55%	29.9500	0.41%	29.9500	0.40%
19	李向荣	28.0390	0.52%	28.0390	0.39%	28.0390	0.37%
20	杨威	23.0060	0.42%	23.0060	0.32%	23.0060	0.31%
21	南辉	21.7600	0.40%	21.7600	0.30%	21.7600	0.29%
22	徐以峰	20.0000	0.37%	20.0000	0.28%	20.0000	0.27%
23	杨智宝	20.0000	0.37%	20.0000	0.28%	20.0000	0.27%
24	贾晨宇	18.9150	0.35%	18.9150	0.26%	18.9150	0.25%
25	李璐璐	15.0000	0.28%	15.0000	0.21%	15.0000	0.20%

序号	股东名称	本次发行前		本次发行完成后（不行使超额配售选择权）		本次发行后（全额行使超额配售选择权）	
		持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
26	张培培	15.0000	0.28%	15.0000	0.21%	15.0000	0.20%
27	刘莹	11.0000	0.20%	11.0000	0.15%	11.0000	0.15%
28	葛文杰	10.0000	0.18%	10.0000	0.14%	10.0000	0.13%
29	丁峰	10.0000	0.18%	10.0000	0.14%	10.0000	0.13%
30	杨鑫鑫	10.0000	0.18%	10.0000	0.14%	10.0000	0.13%
31	严建超	10.0000	0.18%	10.0000	0.14%	10.0000	0.13%
32	杨海东	9.0000	0.17%	9.0000	0.12%	9.0000	0.12%
33	崔长征	8.0000	0.15%	8.0000	0.11%	8.0000	0.11%
34	马华	7.0000	0.13%	7.0000	0.10%	7.0000	0.09%
35	周广昌	5.0000	0.09%	5.0000	0.07%	5.0000	0.07%
36	赵全霞	2.0000	0.04%	2.0000	0.03%	2.0000	0.03%
37	苏巧运	1.0000	0.02%	1.0000	0.01%	1.0000	0.01%
38	郭翔宇	1.0000	0.02%	1.0000	0.01%	1.0000	0.01%
39	程晨	1.0000	0.02%	1.0000	0.01%	1.0000	0.01%
40	北交所上市公开发行	-	-	1,807.0000	25.01%	2,078.0500	27.72%
合计		5,419.3000	100.00%	7,226.3000	100.00%	7,497.3500	100.00%

根据上表，在本次发行完成后，陈国贤直接或间接持有公司股份比例和实际控制的公司表决权比例、卫宁健康持有公司股份的比例和控制公司表决权的比例以及上海涌铨投资管理有限公司控制的祥禾基金、涌杰基金、涌月基金合计持有公司股份的比例和控制公司表决权的比例如下：

情形分类	股东名称	直接和间接持股		直接和间接控制表决权	
		持股数量（万股）	持股比例	表决权数量（万股）	表决权比例
本次发行后（不行使超额配售选择权）	陈国贤	1,645.6250	22.77%	1,737.1250	24.04%
	卫宁健康	1,275.0000	17.64%	1,275.0000	17.64%
	祥禾基金、涌杰基金、涌月基金	500.0000	6.92%	500.0000	6.92%
本次发行后（全额行使超额配售选择权）	陈国贤	1,645.6250	22.77%	1,737.1250	23.51%
	卫宁健康	1,275.0000	17.64%	1,275.0000	17.01%
	祥禾基金、涌杰基金、涌月基金	500.0000	6.92%	500.0000	6.67%

根据上表，在本次发行完成后，陈国贤仍为公司单一持股最大的股东及控制表决权最大的股东，且所控制表决权比例均超过 23%。在本次发行后且不行使超额配售权的情况下，陈国贤与卫宁健康表决权比例的差额为 6.40%，陈国贤与上海涌铨投资管理有限公司控制的祥禾基金、涌杰基金、涌月基金合计持有表决权比例的差额为 17.12%；在本次发行后且全额行使超额配售权的情况下，陈国贤与卫宁健康表决权比例的差额为 6.16%，陈国贤与上海涌铨投资管理有限公司控制的祥禾基金、涌杰基金、涌月基金合计持有表决权比例的差额为 16.50%。

陈国贤作为公司控股股东、实际控制人于 2023 年 8 月 31 日出具《关于北京梦天门科技股份有限公司股份流通限制、自愿锁定和减持的承诺函》，陈国贤承诺：

“1、自发行人审议本次公开发行事项的股东大会股权登记日次日起至发行人完成公开发行股票并在北京证券交易所（以下简称“北交所”）上市之日，本人/本企业不减持发行人股份。若发行人终止本次公开发行事项的，则本人/本企业可以申请解除上述限售承诺。

2、自发行人本次公开发行完成之日起 12 个月内，本人/本企业不转让或委托他人管理本人/本企业在本次公开发行前直接和间接持有的发行人股份，也不由发行人回购该部分股份。

3、在所持发行人股票的锁定期满后 24 个月内，本人/本企业拟减持股票的，将认真依照《公司法》《证券法》、中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）和北交所的相关规定执行。结合公司稳定股价、开展经营、资本运作的需要，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。具体减持方式包括但不限于证券交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本人/本企业承诺在减持前 3 个交易日予以公告，通过证券交易所集中竞价交易首次减持的在减持前 15 个交易日予以公告。本人/本企业以集中竞价交易方式减持其所持有的发行人股份的，应当及时通知发行人，并按照下列规定履行信息披露义务：（1）在首次卖出股份的 15 个交易日前预先披露拟减持股份的数量、减持时间区间、价格区间、减持原因等减持计划且每次披露的减持时间区间不超过 6 个月；减持股份属于公开发行并上市前持有的，减持计划还

应当明确未来 12 个月上市公司的控制权安排，保证公司持续稳定经营；（2）拟在 3 个月内卖出股份总数超过公司股份总数 1%的，除按照第（1）项规定履行披露义务外，还应当在首次卖出的 30 个交易日前预先披露减持计划；（3）在减持时间区间内，减持数量过半或减持时间过半时，及时披露减持进展情况；（4）在股份减持计划实施完毕或者披露的减持时间区间届满后及时公告具体减持情况；减持其通过北交所系统竞价买入的股票除外。

4、本人/本企业将按照发行人向不特定合格投资者公开发行股票招股说明书、本人/本企业出具的各项承诺载明的限售期限要求以及法律法规的相关规定，在限售期限内不减持公司股份。本人/本企业在持有发行人股票锁定期届满后两年内拟减持发行人股票的，减持价格不低于发行人本次公开发行股票的发行价，并将严格遵守相关法规、规范性文件、关于北交所上市公司股东的持股及股份变动的有关规定，及时申报本人/本企业持有的发行人股份及其变动情况，履行相应披露义务。在上述限售条件解除后，本人/本企业将认真遵守法律法规及证券监管机构关于股东减持的相关规定。本人/本企业在限售期届满后减持公开发行并上市前所持股份的，将明确并披露未来 12 个月的控制权安排，保持公司持续稳定经营。发行人在本次公开发行后 6 个月内如发行人股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者本次公开发行后 6 个月期末（如该日不是交易日，则为该日后第一个交易日）的收盘价低于发行价，本人/本企业本次公开发行前持有发行人股票的锁定期将自动延长 6 个月。若发行人上市后发生派发现金红利、送股、资本公积转增股本等除权、除息行为的，上述发行价为除权除息后的价格。

5、如相关法律、法规、规范性文件、中国证监会、北交所就股份减持出台了新的规定或措施，且上述承诺不能满足证券监管部门的相关要求时，本人/本企业承诺届时将按照相关规定出具补充承诺或重新出具新的承诺。

本人/本企业将忠实履行承诺，如本人/本企业违反上述承诺或法律强制性规定减持股票的，本人/本企业将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因并向股东和社会公众投资者道歉，且违规减持发行人股票所得（以下简称“违规减持所得”）归发行人所有。如本人/本企业未将违规减持所得上交发行人，则发行人有权扣留应付本人/本企业现金分红中与本

人/本企业应上交发行人的违规减持所得金额相等的现金分红。”

陈国贤于 2023 年 12 月 19 日出具《维持实际控制人地位的承诺函》，陈国贤承诺：

“1、本人将确保对公司的实际控制地位，截至本承诺出具之日不存在放弃对公司控制权的计划和安排，且承诺在公司本次向不特定合格投资者公开发行股票完成后 36 个月内亦不会主动放弃对公司的控制权。

2、本人将严格遵守特定期间不减持直接或间接持有的公司股份的相关承诺。

3、本人将采取在法律法规允许范围内的合法措施以切实维持或巩固本人的实际控制人地位。”

陈国贤于 2023 年 8 月 31 日出具《关于未履行承诺时的约束措施的承诺函》，陈国贤承诺：

“1.本人/本企业将严格履行所作出的各项公开承诺事项中的各项义务和责任，不得无故变更承诺内容或者不履行承诺，积极接受社会监督。

2.如因非不可抗力原因导致本人/本企业承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的，本人/本企业将视具体情况采取如下一项或多项措施：

（1）通过公司及时、充分披露未履行承诺的具体情况、原因及解决措施并向公司的股东和社会公众投资者道歉；

（2）在有关监管机关要求的期限内予以纠正或及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代性承诺；

（3）如因本人/本企业未能履行相关承诺事项，致使公司或者其投资者遭受损失的，本人/本企业将向公司或者其投资者依法承担赔偿责任；

（4）如本人/本企业未承担前述赔偿责任，公司有权立即停发本人/本企业应在公司领取的薪酬、津贴，直至本人/本企业履行相关承诺；若本人/本企业直接或间接持有公司股份，公司有权扣减本人/本企业从公司所获分配的现金分红用于承担前述赔偿责任，如当年度现金分配已经完成，则从下一年度应向本人/本企业分配的现金分红中扣减；

（5）在有关监管机关要求的期限内予以纠正；如本人/本企业因未履行相

关承诺事项而获得收益的，所获收益全部归公司所有；

(6) 其他根据届时规定可以采取的措施。

3.如因不可抗力原因导致本人/本企业承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的，本人/本企业将采取如下措施：

(1) 通过公司及时、充分披露承诺未能履行、承诺无法履行或无法按期履行的具体原因；

(2) 尽快研究将投资者利益损失降低到最小的处理方案，尽可能地保护公司和公司投资者的利益，本人/本企业应通过公司说明原有承诺在不可抗力消除后是否继续实施，如不继续实施的，本人/本企业应根据实际情况向投资者及时作出合法、合理、有效的补充承诺或替代性承诺，以尽可能保护投资者的权益。”

卫宁健康于 2023 年 8 月 31 日出具了《关于不谋求北京梦天门科技股份有限公司控制权的承诺函》，卫宁健康承诺：

“1.本企业不存在通过一致行动协议及其他安排，与公司其他股东形成一致行动关系或其他影响陈国贤作为公司实际控制人地位的情形。

2.自公司本次发行之日起 36 个月内，本企业将不以任何形式谋求成为公司控股股东或实际控制人，不以控制为目的持有、增持公司股份，不参与任何可能影响陈国贤作为公司实际控制人地位的活动，或做出损害公司控制权和股份结构稳定性的任何其他行为。

3.本公司除于 2016 年至 2019 年向公司委派一名董事外，本公司未向公司委派董事、监事或其他人员，不存在对公司生产经营实施控制或施加影响的情形，与其他股东一同享有公司章程赋予的各项股东权利，但不参与公司的日常经营与管理。

4.如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，给公司造成损失，本企业将承担相应的赔偿责任。”。

祥禾基金、涌杰基金、涌月基金于 2023 年 8 月 31 日出具了《关于不谋求北京梦天门科技股份有限公司控制权的承诺函》，祥禾基金、涌杰基金、涌月

基金承诺：

“1. 除上海祥禾涌原股权投资合伙企业（有限合伙）与上海涌杰私募投资基金合伙企业（有限合伙）、宁波梅山保税港区涌月股权投资合伙企业（有限合伙）系同一实际控制人控制以外，本企业不存在通过一致行动协议及其他安排，与公司其他股东形成一致行动关系或其他影响陈国贤作为公司实际控制人地位的情形。

2.自公司本次发行之日起 36 个月内，本企业将不以任何形式谋求成为公司控股股东或实际控制人，不以控制为目的持有、增持公司股份，不参与任何可能影响陈国贤作为公司实际控制人地位的活动，或做出损害公司控制权和股份结构稳定性的任何其他行为。

3.本企业作为私募股权投资基金，基于对公司发展前景的认可，作为财务投资者入股公司，未向公司委派董事、监事或其他人员，不存在对公司生产经营实施控制或施加影响的情形，与其他股东一同享有公司章程赋予的各项股东权利，但不参与公司的日常经营与管理。

4.如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，给公司造成损失，本企业将承担相应的赔偿责任。”

综上，公司及实际控制人等相关方已设置了合理可行的措施安排，以上约定和承诺有利于维持本次发行完成后公司控制权的稳定性及治理的有效性。

（二）实际控制人向员工借款用于购买发行人土地

1、补充披露实际控制人向公司员工借款的原因与事实情况，说明是否存在股权代持、员工激励或其他安排，是否存在争议纠纷或潜在的争议纠纷

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“八、董事、监事、高级管理人员情况”之“（四）其他披露事项”中补充披露如下：

“1、实际控制人陈国贤借款事项

公司曾向北京市顺义区北石槽镇北石槽村村民委员会租赁土地用于建设公司北石槽办公园区，因该处租赁土地性质为集体建设用地，且公司无法办理该处房产的不动产权证书，将该处房产作为公司主要经营场所并持续拥有该房

产存在一定合规性瑕疵。在公司谋划上市事宜，完善公司内部控制及合法合规性之际，为帮助公司解决这一问题，公司实际控制人陈国贤拟根据资产评估价格 1,673.23 万元购买此处房产，并由梦天门、陈国贤、北石槽村民委员会及北京市顺义区北石槽镇北石槽村经济合作社（“北石槽村经济合作社”）共同签订协议，约定：原合同下梦天门的权利和义务转让至陈国贤，陈国贤承租原合同下的前述土地，梦天门不再作为原合同协议一方。因陈国贤如在短期内一次性支出大额现金对于个人财务压力较大，加之公司部分员工在公司工作时间较久且为公司股东，该部分员工亦受益于公司发展，因此陈国贤与该部分员工达成一致，通过借款等方式合计筹集 2,273 万元，超出房产购买金额部分将用于北石槽房产日常维护及后期建设等。前述 2,273 万元筹集方式及来源如下：

单位：万元

序号	姓名	金额	筹集方式
1	丁学利	100	陈国贤向其借款
2	房学	130	陈国贤向其借款
3	冯学强	55	陈国贤向其借款
4	胡源	760	陈国贤向其借款
5	贾晨宇	17	陈国贤向其借款
6	李向荣	50	陈国贤向其借款
7	南辉	41	陈国贤向其借款
8	任义民	250	陈国贤向其借款
9	桑丽	146	陈国贤向其借款
10	涂欣	420	陈国贤向其借款
11	王锡辉	150	陈国贤向其借款
12	杨威	42	陈国贤向其借款
13	胡源	112	胡源向陈国贤归还借款
合计		2,273	-

陈国贤与所有借款员工均签订个人借款协议，协议中详细约定了借款金额、借款期限、借款用途、生效日期等。前述筹款不存在股权代持、员工激励或其他安排，亦不存在争议纠纷或潜在的争议纠纷。”

2、说明实际控制人债务偿还情况、偿付能力，是否存在到期无法偿还的风险，是否影响控制权稳定性

截至本问询回复出具日，实际控制人陈国贤尚未偿还因购买北石槽房产所借款项。根据借款协议，并通过保荐机构及发行人律师对于陈国贤及出借方的访谈，目前陈国贤尚未偿还的主要原因为根据借款协议，借款期限为自出借方实际提供借款之日起 5 年（以相关款项银行划转凭证为准），因此约定还款期限根据款项实际转入时间不同，为 2025 年 7 月-8 月到期，目前尚处在借款期限内。

根据保荐机构及发行人律师对于陈国贤及出借方的访谈，陈国贤借款行为不存在股权代持、员工激励或其他安排，双方对于借款不存在纠纷或潜在纠纷。

根据陈国贤截至 2023 年 6 月 30 日的征信报告，并根据保荐机构及发行人律师对其的访谈，陈国贤不存在其他到期未偿还债务。陈国贤多年来一直拥有稳定的薪酬或现金分红，亦拥有理财产品、房产、车辆等多种类型资产，资产合计金额超过其债务部分，个人财务状况良好。预计借款到期后，将通过工资薪酬、银行存款、分红款及赎回理财产品等方式以流动资金进行还款，预计无法偿还的风险较小，对于公司控制权稳定性不存在显著不利影响。

3、补充披露出售房产的事实，说明转让价格的公允性、转租尚未履行集体组织的决议程序是否影响转让效力、转让事项对发行人经营的影响，说明发行人曾租赁集体土地的事项是否存在受处罚风险、是否构成重大违法行为

（1）补充披露出售房产的事实

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“十、其他事项”补充披露如下：

“（一）北石槽办公园区房产剥离情况

因发行人原承租的北石槽村土地未取得不动产权证书，为规范公司物业事项，公司原租赁的北石槽村土地由公司控股股东、实际控制人陈国贤继续租赁、公司在北石槽村土地上自建的地上建筑物、构筑物剥离给陈国贤。2020 年 8 月 17 日及 2020 年 9 月 1 日公司分别召开第四届董事会第三次会议及 2020 年第三次临时股东大会审议通过《关于公司资产剥离相关事项的议案》，根据北

京国融兴华资产评估有限责任公司出具的《北京梦天门科技股份有限公司拟处置部分房屋建筑物、构筑物及其他辅助设施项目资产评估报告》（国融兴华评报字[2020]第 020122 号）就公司拟向陈国贤出售此处房产及转让协议、价格等事项进行审议，关联董事/股东陈国贤均回避表决。根据前述资产评估报告，上述房屋等于评估基准日 2020 年 6 月 30 日的评估价值为 1,673.23 万元。

2020 年 9 月 18 日，根据经公司董事会及股东大会审议通过的《关于公司资产剥离相关事项的议案》，公司与实际控制人陈国贤签署了《土地租赁权及地上物转让协议书》，约定自建建筑的成交价格为人民币 1,673.23 万元，合同签订之日起 120 日内支付首款 1,617.61 万元，1 年内支付尾款 55.62 万元。2021 年 7 月 14 日，陈国贤已将全部款项交付于公司，该处房产正式完成出售。”

（2）说明转让价格的公允性、转租尚未履行集体组织的决议程序是否影响转让效力、转让事项对发行人经营的影响

①转让价格的公允性

根据公司董事会及股东大会审议《关于公司资产剥离相关事项的议案》所依据的北京国融兴华资产评估有限责任公司出具的《北京梦天门科技股份有限公司拟处置部分房屋建筑物、构筑物及其他辅助设施项目资产评估报告》（国融兴华评报字[2020]第 020122 号），上述房屋等于评估基准日 2020 年 6 月 30 日的评估价值为 1,673.23 万元，评估价值类型为市场价值，评估方法为成本法，成本法是根据建筑工程资料和竣工结算资料按建筑物工程量，以现行定额标准、建设规费、贷款利率、增值税规定，计算出建筑物的重置全价，并按建筑物的使用年限和对建筑物现场勘察的情况综合确定成新率，进而计算建筑物的评估价值。2020 年 9 月 18 日，公司与实际控制人陈国贤签署了《土地租赁权及地上物转让协议书》，公司参考前述评估值将前述房屋等作价 1,673.23 万元转让给陈国贤。

该处房产资产评估时通过成本法考虑房屋建成后成新率，因此评估价格低于公司用于建设此处房产所支出金额，评估价格公允，不存在低估公司资产或变相向实际控制人进行利益输送的情形。

②此次转租已履行集体组织的决议程序

2003年3月26日，北京市顺义区北石槽镇北石槽村村民委员会（“北石槽村民委员会”）与发行人签署《土地租赁合同书》（“原合同”）。2003年7月18日，北石槽村民委员会就前述事项进行村民代表决议，共有47名村民代表同意该项决议，无反对或弃权的村民代表。

2020年8月31日，由梦天门、陈国贤、北石槽村民委员会及北石槽村经济合作社共同签订协议，约定：原合同下梦天门的权利和义务转让至陈国贤，陈国贤承租原合同下的前述土地，梦天门不再作为原合同协议一方。2020年8月22日，就前述事项，北石槽镇北石槽村进行村民代表决议，北石槽村有村民代表42人，实到39人，同意代表39人，同意发行人将承租土地转让给陈国贤。

2023年11月28日，北石槽村民委员会、北石槽村经济合作社出具《确认函》，确认2003年租赁及2020年转租均经过了该集体经济组织成员三分之二以上村民代表的同意，北石槽村民委员会、北石槽村村民与梦天门、陈国贤不存在任何争议、纠纷。

③转让事项对发行人经营的影响

公司转让前述房产当年（2020年）的总资产为16,758.94万元，前述房产占公司总资产比例为9.98%，占比较低。此外，自2009年起，因北石槽地处相对偏远，部分员工办公不便，故公司同时使用世奥国际中心房产，采取两地办公模式，并已逐渐减少对于北石槽办公园区的使用，因此该等转让事项对发行人经营不存在不利影响。

（3）说明发行人曾租赁集体土地的事项是否存在受处罚风险、是否构成重大违法行为

根据《中华人民共和国土地管理法》（2019年修正）等相关法律规定，公司租赁集体土地并用于非农业建设，存在被主管政府部门责令限期改正、没收违法所得、罚款等处罚的风险。

2020年，公司已将此处房产以经资产评估的公允价格转让给陈国贤，并已停止同北石槽村经济合作社的租约，由陈国贤个人租赁。房产转让后，公司人员已不在此处房产办公。陈国贤如使用此房产受到处罚，将由其个人承担。

针对公司历史上曾违规租赁集体土地，公司控股股东、实控人陈国贤已出具《承诺函》，承诺如公司因为租赁集体土地、自建房屋等而被有关部门处罚或使公司遭到损失，将足额补偿公司可能遭受的损失。

综上，2020 年至今公司已不租赁或使用此处土地，且公司实际控制人已作出相应承诺，不使公司因此遭受损失，此事件不构成重大违法违规行为。

（三）补充披露股权代持与对赌协议事项

1、补充披露股权代持及还原情况，说明相关股权是否存在争议纠纷或潜在的争议纠纷

（1）补充披露股权代持及还原情况

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五、发行人股本情况”之“（四）其他披露事项”中补充披露如下：

“1、公司历史沿革中的代持情况

“公司股东刘莹原持股的部分股份存在代持情形，现已依法解除，该等股权不存在争议纠纷或潜在的争议纠纷。公司股东刘莹于 2019 年 12 月自陈国贤处受让 80 万股后成为公司股东，经核查刘莹向陈国贤支付股权转让价款的银行账号于入股前的部分银行流水、代持方及被代持方的访谈及书面确认，原刘莹名下所持 69 万股公司股份为替杨海东、葛文杰、丁峰、陈晖等 4 人代为持有，具体代持情况如下：

序号	代持人	被代持人	代持股份数量（万股）	代持原因
1	刘莹	杨海东	9.00	为避免参加股东会，比较繁琐
2		葛文杰	10.00	持股少、工作忙、时间少，参加股东会等比较繁琐
3		丁峰	10.00	系技术人员、持股较少，不想参加过多股东会议事项
4		陈晖	40.00	不希望持股过高，关注度高

2021 年 1 月 15 日，刘莹分别与杨海东、葛文杰、丁峰、陈晖签署股权转让协议，约定刘莹分别向杨海东转让 9 万股公司股份、向葛文杰转让 10 万股公司股份、向丁峰转让 10 万股公司股份、向陈晖转让 40 万股公司股份。至此，公司前述股权代持情形已完成还原，公司已不存在其他代持情形。”

(2) 说明相关股权是否存在争议纠纷或潜在的争议纠纷

经保荐机构及发行人律师核查相关股权转让协议、支付凭证、前述股东（刘莹、杨海东、葛文杰、丁峰、陈晖）出具的书面确认及对前述股东的访谈，前述代持股权已还原至实际持股人持股，股权代持已解除，股权代持解除真实、有效，相关方对代持形成、执行及解除均无任何纠纷或潜在纠纷。

2、补充披露特殊投资约定及执行情况，说明目前是否仍有效及相关主要内容，是否存在替代性利益安排或其他可能导致股权结构变化的事项，对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

(1) 补充披露特殊投资约定及执行情况

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五、发行人股本情况”之“（四）其他披露事项”中补充披露如下：

“2、公司股权演变中曾签署的特殊投资约定情况

发行人的实际控制人、发行人的部分股东曾与卫宁健康、祥禾基金、涌杰基金、涌月基金、江河基金、中桥创盛签署了包括业绩对赌、股份回购等股东投资约定的协议，相关特殊投资约定的情况如下：

①卫宁健康相关的特殊投资约定的主要内容

陈国贤等 14 名公司股东与卫宁健康（“受让方”或“收购方”）于 2016 年 4 月签署了《股份收购协议》《备忘录》，包括如下特殊投资约定：

权利	特殊投资约定的主要内容
业绩承诺	1. 承诺净利润：转让方承诺，公司 2016 年、2017 年、2018 年实现的扣非净利润分别不低于 2,400 万元、2,880 万元、3,456 万元。若公司于 2016、2017 年、2018 年任一年度的实际净利润低于当年度承诺净利润，存续股东（指本次交易中除李建中之外的其他转让方，即：陈国贤、胡源、涂欣、任义民、王锡辉、桑丽、房学、丁学利、冯学强、李向荣、杨威、南辉、贾晨宇）须按差额部分的 25% 每 1 元乘以 4.1972 倍的金额用现金方式向收购方作出补偿。但如果截至 2018 年度结束时，公司在业绩承诺期间净利润累计实现的实际净利润达到 8,376 万元的，则受让方向存续股东返还以前年度的补偿款（税后金额）。2. 存续股东承诺，公司 2016 年、2017 年、2018 年实现的主营业务收入分别不低于 5,000 万元、6,000 万元、7,000 万元。若公司于业绩承诺期间内任一年度的主营业务收入未达到承诺主营业务收入金额，且该年度净利润达到该年度承诺净利润，则存续股东应向收购方支付违约金 1,000 万元。但若三年累计超过 18,000 万元，则收购方向存续股东返还以前年度的违约金（税后金额）。3. 存续股东承诺，公司在业绩承诺期间各年度净利润达到该年承诺净利润的前提下各年人均工资复合增长率不低于 10%。

权利	特殊投资约定的主要内容
	若该承诺无法完成，则存续股东应向收购方支付违约金 500 万元。4. 存续股东承诺，公司业绩承诺期间各年度净利润达到该年承诺净利润的前提下各年销售费用占主营业务收入比不低于 2015 年销售费用占主营业务收入比的 90%。若该承诺无法完成，则存续股东应向收购方支付违约金 500 万元。
知情权	在本次交易完成后，收购方享有对公司及附属公司的知情权，公司及附属公司应向卫宁健康提供：季度、半年度的合并、母公司财务报告、年度审计报告，对涉及公司技术（知识产权）、产品、生产、市场、财务、法律诉讼、管理团队的重大变化或有重大影响的事件、收购方需要的其他信息。
反稀释及最惠国	在本次交易完成后至公司完成 IPO 前，公司不得以低于本次交易的估值或优于本次交易的条件引入其他投资者，否则收购方有权要求存续股东无偿或按法律所允许的最低价格向收购方转让公司股份；如果公司或存续股东给予任一股东享有的权利优于本协议收购方享有的权利的，则本协议收购方将自动享有该等权利。
优先购买权	在本次交易完成后至公司完成 IPO 前，存续股东经同意通过直接或间接的方式向任何第三方转让公司股份时，同等条件下，收购方有权优先购买该等股份。
随售权	在本次交易完成后至公司完成 IPO 前，存续股东拟通过直接或间接的方式向任何第三方转让其持有公司的股份时，收购方有权选择要求以相同的价格与存续股东向该第三方出售同比例的公司股份。
优先认购权	在本次交易完成后至公司完成 IPO 前，公司股东大会决议后续进行增资的，在同等条件下，收购方有权根据其持有公司的股份比例享有优先认购权。
董事提名权	公司董事会由 7 名董事组成，收购方有权提名 1 名董事。
重大事项决定权	在本次交易完成后至公司完成 IPO 前，关于公司及其附属公司以下事项的决定须经董事会半数以上董事同意，且需经收购方提名并当选的董事同意方能通过：对外提供担保；对外提供贷款；修改公司章程；订立任何投机性的互换、期货或期权交易；聘请或变更年度审计机构；公司主要会计政策的任何改变；设立子公司、合资企业、合伙企业或对外投资；制定和修改公司年度预算和营业计划；增加或减少公司注册资本、发行或赎回任何股份或其它可转换为股份或带有股份认购权的其他证券或债券；终止或解散公司；公司合并或分立、或组建合资公司、战略联盟；改变公司性质或主要业务重大变更、进入新的业务领域；分派或支付任何股利股息或其他公司股东分配事项的决定。
优先清算权	在本次交易完成后至公司完成 IPO 前，如发生公司清算事件而进行资产分配时，公司按照《公司法》及相关法律规定，在支付清算费用、职工工资及社保费用、应交税金并清偿公司普通债务且有剩余财产时，应向收购方优先支付相当于收购方本次投资额 1 倍的资产及最近一期财务报表中“应付股利”中收购方应得的部分；上述优先分配完成后，如有剩余财产，则收购方、存续股东按照各自的出资比例分配剩余财产。
上市时间	存续股东承诺公司将于 2018 年 12 月 31 日前完成上市申报、并在 2020 年 12 月 31 日前完成首次发行股票并在交易所上市。
收购选择权	若因不可抗力导致公司无法于 2020 年 12 月 31 日前完成首次公开发行股票并上市，且公司已完成《股份收购协议》约定的业绩指标（包括扣非净利润、主营业务收入、费用率等指标）的前提下，收购方启动收购公司剩余 75% 的股份（或届时存续股东持有的公司全部股权），收购方式及估值届时另行协商确定。

②祥禾基金、涌杰基金、涌月基金相关的特殊投资约定的主要内容

陈国贤等 13 名公司股东与祥禾基金、涌杰基金、涌月基金（统称“涌铎基金”）于 2020 年 7 月 18 日签署了《股份转让补充协议》，包括如下特殊投资约定：

权利	条款内容
回购权	若公司在完成上市前出现以下任一情况，则涌铎基金有权启动收购条款，要求实际控制人收购涌铎基金所持有公司的全部或者部分股权：1. 公司未能在 2021 年 12 月 31 日前（含当日）在中国境内完成首次上市申报并被受理的；或 2. 公司虽然在 2021 年 12 月 31 日（含当日）前在中国境内完成首次上市申报并被受理，但申报最终被否决、终止或公司主动撤回，且公司未能再次申报并于 2021 年 12 月 31 日时点处于上市申报并被受理状态；或 3. 公司于 2021 年 12 月 31 日时点处于上市申报并被受理状态，但该次申报最终被否决、终止或公司主动撤回的；或 4. 本补充协议的《附件》中原股东之陈述和保证出现重大不真实、不准确、不完整的情形，或者原股东严重违反《附件》中的承诺及保证的导致涌铎基金遭受重大损失，或者，因受到政府主管部门行政处罚、公开谴责等原因，导致公司信誉以及业务受到严重损害的。涌铎基金根据本补充协议的约定要求主张收购的，实际控制人应当以下述较高的价格收购涌铎基金届时持有的全部或者部分目标股份：1. 涌铎基金要求收购的股份对应的实际投资额再加上每年 8% 的年化单利并扣除涌铎基金持有公司股份期间取得的公司利润分配总额；2. 涌铎基金要求收购的股份对应的公司净资产价格扣除涌铎基金应收股利后的余额。
上市申报时间	实际控制人应促使公司于 2021 年 12 月 31 日前（含当日）完成上市申报。
对重大事项同意权	在交割后至公司完成上市前，关于以下特别重大事项，实际控制人承诺在公司股东大会做出决议前，应取得涌铎基金所持表决权多数同意：提供重大对外担保；重大贷款；修改公司章程，根据上市要求规范除外；订立重大投机性互换、期货或期权交易；聘请或更换年度审计机构；公司主要会计政策的任何变更；设立重大子公司、合资企业、合伙企业或进行重大对外投资；制定或修改公司年度预算和营业计划；增加或减少公司注册资本、发行或赎回任何股份或其它可转换成股份或带有股份认购权的其他证券或债券；终止或解散公司；公司合并或分立，或组建合资公司、战略联盟；改变公司性质或主营业务重大变更、进入新的业务领域；分派或支付任何股息或其他公司股东分配事项的决定。
转让限制	在交割后至公司完成上市前，未经涌铎基金书面同意，实际控制人不得转让、质押或处置其持有的公司股份。
优先购买权	在交割后至公司完成上市前，当原股东提出向第三方出售其持有的公司股份时，涌铎基金有权要求以同等条件优先购买其出售的股份。
优先认购权	在交割后至公司完成上市前，公司股东大会决议后续进行增资的，在同等条件下，涌铎基金有权根据其持有公司的股份比例享有优先认购权。
随售权	在交割后至公司完成上市前，当实际控制人提出向第三方出售其持有的公司股份时，涌铎基金有权在答复期限内要求以同等条件向第三方出售其持有的公司股份，涌铎基金当次出售数量不超过实际控制人当次拟向第三方出售的公司股份的 50%。
反稀释	在交割后至公司完成上市前，公司发行股份融资或者原股东向涌铎基金之外的第三方转让股份的，融资或者股份转让价格不得低于本次转股价格。如果低于，则涌铎基金的股份比例应当按照适用的法律法规等允许的最低价格调整，涌铎基金有权选择采取以下方式进行调整：实际控制人应无偿向涌铎基金转让股权、补偿现金、或者经涌铎基金和实际控制人同意的其

权利	条款内容
	他方式进行调整。
知情和监督的权利	在交割后至公司完成上市前，实际控制人及公司应按照下列要求向涌铎基金及时提供公司的季度财务报表、年度审计报告、会计年度的年度预算（草案）及年度运营计划以及与涌铎基金利益相关、为涌铎基金自身审计目的而需要、为完成或符合监管部门及有关政府机关要求提供的信息。
优先清算权	在交割后至公司完成上市前，如发生公司清算，对于公司的剩余资产，涌铎基金有权先于原股东获得依照本补充协议约定的股份回购价格计算所得的收购价款作为清算款。对于前述收购价款与涌铎基金在清算中实际分配所得的剩余财产价值间的差额，实际控制人应以现金方式补足。
最优惠条款	交割日至公司完成上市前，若公司以未达到本次转股估值 120% 的估值引进其他投资人签署的投资协议或者其他法律文件中约定的投资条件优于涌铎基金享有的投资条件的，涌铎基金自动享有该等优惠条件。

③江河基金相关的特殊投资约定的主要内容

陈国贤等 13 名公司股东与江河基金于 2020 年 7 月 30 日签署了《股份转让补充协议》，包括如下特殊投资约定：

权利	条款内容
回购权	若公司在完成上市前出现以下任一情况，则江河基金有权启动收购条款，要求实际控制人收购江河基金所持有公司的全部或者部分股权：1. 公司未能在 2021 年 12 月 31 日前（含当日）在中国境内完成首次上市申报并被受理的；或 2. 公司虽然在 2021 年 12 月 31 日（含当日）前在中国境内完成首次上市申报并被受理，但申报最终被否决、终止或公司主动撤回，且公司未能再次申报并于 2021 年 12 月 31 日时点处于上市申报并被受理状态；或 3. 公司于 2021 年 12 月 31 日时点处于上市申报并被受理状态，但该次申报最终被否决、终止或公司主动撤回的；或 4. 本补充协议的《附件》中原股东之陈述和保证出现重大不真实、不准确、不完整的情形，或者原股东严重违反《附件》中的承诺及保证的导致江河基金遭受重大损失，或者，因受到政府主管部门行政处罚、公开谴责等原因，导致公司信誉以及业务受到严重损害的。江河基金根据本补充协议的约定要求主张收购的，实际控制人应当以下述较高的价格收购江河基金届时持有的全部或者部分目标股份：1. 江河基金要求收购的股份对应的实际投资额再加上每年 8% 的年化单利并扣除江河基金持有公司股份期间取得的公司利润分配总额；2. 江河基金要求收购的股份对应的公司净资产价格扣除江河基金应收股利后的余额。
上市申报时间	实际控制人应促使公司于 2021 年 12 月 31 日前（含当日）完成上市申报。
对重大事项同意权	在交割后至公司完成上市前，关于以下特别重大事项，实际控制人承诺在公司股东大会做出决议前，应取得江河基金同意：提供重大对外担保；重大贷款；修改公司章程，根据上市要求规范除外；订立重大投机性互换、期货或期权交易；聘请或更换年度审计机构；公司主要会计政策的任何变更；设立重大子公司、合资企业、合伙企业或进行重大对外投资；制定或修改公司年度预算和营业计划；增加或减少公司注册资本、发行或赎回任何股份或其它可转换成股份或带有股份认购权的其他证券或债券；终止或解散公司；公司合并或分立，或组建合资公司、战略联盟；改变公司性质或主营业务重大变更、进入新的业务领域；分派或支付任何股息或其他公司股东分配事项的决定。

权利	条款内容
转让限制	在交割后至公司完成上市前，未经江河基金书面同意，实际控制人不得转让、质押或处置其持有的公司股份。
优先购买权	在交割后至公司完成上市前，当原股东提出向第三方出售其持有的公司股份时，江河基金有权要求以同等条件优先购买其出售的股份。
优先认购权	在交割后至公司完成上市前，公司股东大会决议后续进行增资的，在同等条件下，江河基金有权根据其持有公司的股份比例享有优先认购权。
随售权	在交割后至公司完成上市前，当实际控制人提出向第三方出售其持有的公司股份时，江河基金有权在答复期限内要求以同等条件向第三方出售其持有的公司股份，江河基金当次出售数量不超过实际控制人当次拟向第三方出售的公司股份的50%。
反稀释	在交割后至公司完成上市前，公司发行股份融资或者原股东向江河基金之外的第三方转让股份的，融资或者股份转让价格不得低于本次转股价格。如果低于，则江河基金的股份比例应当按照适用的法律法规等允许的最低价格调整，江河基金有权选择采取以下方式进行调整：实际控制人应无偿向江河基金转让股权、补偿现金、或者经江河基金和实际控制人同意的其他方式进行调整。
知情和监督的权利	在交割后至公司完成上市前，实际控制人及公司应按照下列要求向江河基金及时提供公司的季度财务报表、年度审计报告、会计年度的年度预算（草案）及年度运营计划以及与江河基金利益相关、为江河基金自身审计目的而需要、为完成或符合监管部门及有关政府机关要求提供的信息。
优先清算权	在交割后至公司完成上市前，如发生公司清算，对于公司的剩余资产，江河基金有权先于原股东获得依照本补充协议约定的股份回购价格计算所得的收购价款作为清算款。对于前述收购价款与江河基金在清算中实际分配所得的剩余财产价值间的差额，实际控制人应以现金方式补足。
最优惠条款	交割日至公司完成上市前，若公司以未达到本次转股估值120%的估值引进其他投资人签署的投资协议或者其他法律文件中约定的投资条件优于江河基金享有的投资条件的，江河基金自动享有该等优惠条件。

④中桥创盛相关的特殊投资约定的主要内容

胡源等12名公司股东（注：以上12名公司股东为本次中桥创盛入股公司时的转让方）、陈国贤与中桥创盛于2021年9月15日签署了《股份转让补充协议》，包括如下特殊投资约定：

权利	条款内容
上市申报时间	实际控制人应促使公司于2022年12月31日前（含当日）完成上市申报。
对重大事项同意权	在交割后至公司完成上市前，关于以下特别重大事项，实际控制人承诺在公司股东大会做出决议前，应取得中桥创盛所持表决权多数同意：提供重大对外担保；重大贷款；修改公司章程，根据上市要求规范除外；订立重大投机性互换、期货或期权交易；聘请或更换年度审计机构；公司主要会计政策的任何变更；设立重大子公司、合资企业、合伙企业或进行重大对外投资；制定或修改公司年度预算和营业计划；增加或减少公司注册资本、发行或赎回任何股份或其它可转换成股份或带有股份认购权的其他证券或债券；终止或解散公司；公司合并或分立，或组建合资公司、战略联盟；改变公司性质或主营业务重大变更、进入新的业务领域；分派或支付任何股息或其他公司股东分配事项的决定。

权利	条款内容
转让限制	自交割日至公司完成上市前，未经中桥创盛书面同意，实际控制人不得转让、质押或处置其持有的公司股份。
优先购买权	自交割日至公司完成上市前，当原股东提出向第三方出售其持有的公司股份时，中桥创盛有权要求以同等条件优先购买其出售的股份。
优先认购权	自交割日至公司完成上市前，公司股东大会决议后续进行增资的，在同等条件下，中桥创盛有权根据其持有公司的股份比例享有优先认购权。
随售权	在交割后至公司完成上市前，当实际控制人提出向第三方出售其持有的公司股份时，中桥创盛有权在答复期限内要求以同等条件向第三方出售其持有的公司股份，中桥创盛当次出售数量不超过实际控制人当次拟向第三方出售的公司股份的50%。
反稀释	在交割后至公司完成上市前，公司发行股份融资或者原股东向中桥创盛之外的第三方转让股份的，融资或者股份转让价格不得低于本次转股价格。如果低于，则中桥创盛的股份比例应当按照适用的法律法规等允许的最低价格调整，中桥创盛有权选择采取以下方式进行调整：实际控制人应无偿向中桥创盛转让股权、补偿现金、或者经中桥创盛和实际控制人同意的其他方式进行调整。
知情和监督的权利	在交割后至公司完成上市前，实际控制人及公司应按照下列要求向中桥创盛及时提供公司的季度财务报表、年度审计报告、会计年度的年度预算（草案）及年度运营计划以及与中桥创盛利益相关、为中桥创盛自身审计目的而需要、为完成或符合监管部门及有关政府机关要求提供的信息。
优先清算权	自交割日至公司完成上市前，如发生公司清算，对于公司的剩余资产，中桥创盛有权先于原股东获得其根据《股份转让协议》向原股东支付的转让价款作为清算款。对于前述款项与中桥创盛在清算中实际分配所得的剩余财产价值间的差额，实际控制人应以现金方式补足。
最优惠条款	交割日至公司完成上市前，若公司以低于本次转股估值120%的估值引进其他投资人签署的投资协议或者其他法律文件中约定的投资条件优于中桥创盛享有的投资条件的，中桥创盛自动享有该等优惠条件。

⑤以上特殊投资约定的执行情况

a. 卫宁健康相关的特殊投资约定的执行情况

2023年8月31日，卫宁健康出具确认函，确认：“自公司提交申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让申报材料并被受理之日起，《股份收购协议》第七条“业绩承诺及补偿”、第八条“收购方权利义务”和《备忘录》第2条、第3条效力终止执行并视为自始至终，即自始不发生法律效力且不再恢复，前述条款对协议签署各方均不具有法律约束力。截至本确认函出具之日，除上述《股份收购协议》《备忘录》外，协议签署各方之间（包括但不限于各方共同或者各方中任意一方或者多方分别）、本企业与公司或公司其他股东之间均不存在其他以书面或口头形式达成的任何涉及或可能涉及与公司、公司实际控制人相关的投资回报承诺、经营业绩承诺、与公司上市有关的相关承诺或补偿条款、重大事项董事会/股东（大）会否决权、股份回购、

股份收购、反稀释、优先购买权、优先认购权、拖售权、随售权、清算优先权及任何超出现有法律法规规定的股东知情权等股东特殊权利或任何可能影响公司股权结构、管理权或控制权稳定性的相关协议、承诺或安排。本企业除于 2016 年至 2019 年向公司委派一名董事外，截至本确认函出具之日，本企业从未依照《股份收购协议》第七条“业绩承诺及补偿”、第八条“收购方权利义务”和《备忘录》第 2 条、第 3 条的约定主张或行使相关权利、执行相关条款，协议签署各方根据《公司法》《证券法》等法律法规和中国证监会、全国中小企业股份转让系统、北京证券交易所等主管部门的相关规定，以及公司章程及相应制度享有并行行使股东权利。”

根据卫宁健康签署的上述确认函、以及对卫宁健康、发行人实际控制人的访谈，自卫宁健康投资入股发行人、并签署《股份收购协议》《备忘录》之日起，除于 2016 年至 2019 年向公司委派一名董事外，卫宁健康未曾主张或行使相关特殊投资约定；自公司提交本次挂牌申报材料并被受理之日起，卫宁健康不再基于其签署的《股份收购协议》《备忘录》享有特殊投资约定，以上特殊投资约定不再具有可执行性。

b. 涌铎基金相关的特殊投资约定的执行情况

2022 年 4 月 21 日，涌铎基金与陈国贤等 13 名股东签署《股份转让补充协议（三）》，上述各方分别约定：

(i) 若公司在完成上市前出现以下任一情况，则涌铎基金有权在以下事项触发后启动收购条款，要求实际控制人收购涌铎基金所持有公司的全部或者部分股份：①公司未能在 2024 年 12 月 31 日前（含当日）在中国境内完成上市申报并被受理的；或②公司虽然在 2024 年 12 月 31 日（含当日）前在中国境内完成上市申报并被受理，但上市申报最终被否决、终止或公司主动撤回上市申报，且公司未能再次进行上市申报并于 2024 年 12 月 31 日时点处于上市申报并被受理状态；或③公司于 2024 年 12 月 31 日时点处于上市申报并被受理状态，但该次上市申报最终被否决、终止或公司主动撤回的；或④陈国贤等 13 名股东的陈述和保证出现重大不真实、不准确、不完整的情形，或者陈国贤等 13 名股东严重违反承诺及保证的导致涌铎基金遭受重大损失，或者，因受到政府主管部门行政处罚、公开谴责等原因，导致公司信誉以及业务受到严重

损害的。

(ii) 实际控制人应促使公司全力开展在中国境内上市的工作，实际控制人应促使公司于 2024 年 12 月 31 日前（含当日）完成上市申报。

(iii) 上述涌铎基金有权启动回购的条款、涌铎基金其他特殊股东权利的条款自公司向全国中小企业股份转让系统递交本次挂牌申报材料并被受理之日起终止。

2023 年 8 月 31 日，涌铎基金出具确认函，确认：“自公司提交股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让申报材料并被受理之日起，《股份转让补充协议》第四章“收购”、第七章“股东权利”和第三十四条第 1 款和第 2 款（以及后续对上述条款的修订，包括但不限于《股份转让补充协议（三）》第二条、第三条）效力终止并视为自始至终，即自始不发生法律效力且不再恢复，前述条款对协议签署各方均不具有法律约束力。截至本确认函出具之日，除上述协议外，协议签署各方之间（包括但不限于各方共同或者各方中任何一方或者多方分别）、本企业与公司或公司其他股东之间均不存在其他以书面或口头形式达成的任何涉及或可能涉及与公司、公司实际控制人相关的投资回报承诺、经营业绩承诺、其他任何与公司上市有关的相关承诺或补偿条款、重大事项董事会/股东（大）会否决权、股份回购、股份收购、反稀释、优先购买权、优先认购权、拖售权、随售权、清算优先权及任何超出现有法律法规规定的股东知情权等股东特殊权利或任何可能影响公司股权结构、管理权或控制权稳定性的相关协议、承诺或安排。截至本确认函出具之日，本企业从未依照《股份转让补充协议》第四章“收购”、第七章“股东权利”和第三十四条第 1 款和第 2 款（以及后续对上述条款的修订）的约定主张或行使相关权利、执行相关条款，协议签署各方根据《公司法》《证券法》等法律法规和中国证监会、全国中小企业股份转让系统、北京证券交易所等主管部门的相关规定，以及公司章程及相应制度享有并行行使股东权利。”

根据涌铎基金签署的上述确认函、以及对涌铎基金、发行人实际控制人的访谈，自涌铎基金投资入股发行人之日起，涌铎基金从未依照特殊投资约定主张或行使相关权利、执行相关条款；自公司提交本次挂牌申报材料并被受理之日起，涌铎基金不再基于其签署的《股份转让补充协议》（以及后续对相关条

款的修订)享有特殊投资约定,以上特殊投资约定不再具有可执行性。

c. 江河基金相关的特殊投资约定的执行情况

2022年4月25日,江河基金与陈国贤等13名股东签署《股份转让补充协议(二)》,上述各方分别约定:

(i)若公司在完成上市前出现以下任一情况,则江河基金有权在以下事项触发后启动收购条款,要求实际控制人收购江河基金所持有公司的全部或者部分股份:①公司未能在2023年12月31日前(含当日)在中国境内完成上市申报并被受理的;或②公司虽然在2023年12月31日(含当日)前在中国境内完成上市申报并被受理,但上市申报最终被否决、终止或公司主动撤回上市申报,且公司未能再次进行上市申报并于2023年12月31日时点处于上市申报并被受理状态;或③公司于2023年12月31日时点处于上市申报并被受理状态,但该次上市申报最终被否决、终止或公司主动撤回的;或④陈国贤等13名股东的陈述和保证出现重大不真实、不准确、不完整的情形,或者陈国贤等13名股东严重违反承诺及保证的导致江河基金遭受重大损失,或者,因受到政府主管部门行政处罚、公开谴责等原因,导致公司信誉以及业务受到严重损害的。

(ii)实际控制人应促使公司全力开展在中国境内上市的工作,实际控制人应促使公司于2023年12月31日前(含当日)完成上市申报。

(iii)上述江河基金有权启动回购的条款、江河基金其他特殊股东权利的条款自公司向全国中小企业股份转让系统递交本次挂牌申报材料并被受理之日起终止。

2023年8月10日,江河基金出具确认函,确认:“自公司提交股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让申报材料并被受理之日起,《股份转让补充协议》第四章“收购”、第七章“股东权利”和第三十四条第1款和第2款效力终止并视为自始至终,即自始不发生法律效力且不再恢复,前述条款对协议签署各方均不具有法律约束力。截至本确认函出具之日,除上述协议外,协议签署各方之间(包括但不限于各方共同或者各方中任意一方或者多方分别)、本企业与公司或公司其他股东之间均不存在其他以书面或口头形式达成

的任何涉及或可能涉及与公司、公司实际控制人相关的投资回报承诺、经营业绩承诺、其他任何与公司上市有关的相关承诺或补偿条款、重大事项董事会/股东（大）会否决权、股份回购、股份收购、反稀释、优先购买权、优先认购权、拖售权、随售权、清算优先权及任何超出现有法律法规规定的股东知情权等股东特殊权利或任何可能影响公司股权结构、管理权或控制权稳定性的相关协议、承诺或安排。截至本确认函出具之日，本企业从未依照《股份转让补充协议》第四章“收购”第七章“股东权利”和第三十四条第1款和第2款（以及后续对上述条款的修订）的约定主张或行使相关权利、执行相关条款，协议签署各方根据《公司法》《证券法》等法律法规和中国证监会、全国中小企业股份转让系统、北京证券交易所等主管部门的相关规定，以及公司章程及相应制度享有并行行使股东权利。”

根据江河基金签署的上述确认函、以及对江河基金、发行人实际控制人的访谈，自江河基金投资入股发行人之日起，江河基金从未依照特殊投资约定主张或行使相关权利、执行相关条款；自公司提交本次挂牌申报材料并被受理之日起，江河基金不再基于其签署的《股份转让补充协议》（以及后续对相关条款的修订）享有特殊投资约定，以上特殊投资约定不再具有可执行性。

d. 中桥创盛相关的特殊投资约定的执行情况

2022年3月31日，中桥创盛与陈国贤等13名股东签署《股份转让补充协议（二）》，上述各方约定：实际控制人应促使公司全力开展在中国境内上市的工作，实际控制人应促使公司于2024年12月31日前（含当日）完成上市申报；相关股东特殊权利等条款自公司提交本次挂牌申报材料并被受理之日效力终止。

2023年9月21日，中桥创盛出具确认函，确认：“自公司提交股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让申报材料并被受理之日起，《股份转让补充协议》第五条“上市发行”、第六章“股东权利”和第三十条第1款和第2款（以及后续对上述条款的修订，包括但不限于《股份转让补充协议（二）》第一条）效力终止并视为自始至终，即自始不发生法律效力且不再恢复，前述条款对协议签署各方均不具有法律约束力。截至本确认函出具之日，除上述协议外，协议签署各方之间（包括但不限于各方共同或者各方中任意一

方或者多方分别)、本企业与公司或公司其他股东之间均不存在其他以书面或口头形式达成的任何涉及或可能涉及与公司、公司实际控制人相关的投资回报承诺、经营业绩承诺、其他任何与公司上市有关的相关承诺或补偿条款、重大事项董事会/股东(大)会否决权、股份回购、股份收购、反稀释、优先购买权、优先认购权、拖售权、随售权、清算优先权及任何超出现有法律法规规定的股东知情权等股东特殊权利或任何可能影响公司股权结构、管理权或控制权稳定性的相关协议、承诺或安排。截至本确认函出具之日,本企业从未依照《股份转让补充协议》第五条“上市发行”、第六章“股东权利”和第三十条第1款和第2款(以及后续对上述条款的修订)的约定主张或行使相关权利、执行相关条款,协议签署各方根据《公司法》《证券法》等法律法规和中国证监会、全国中小企业股份转让系统、北京证券交易所等主管部门的相关规定,以及公司章程及相应制度享有并行使股东权利。”

根据中桥创盛签署的上述确认函、以及对中桥创盛、发行人实际控制人的访谈,自中桥创盛投资入股发行人之日起,中桥创盛从未依照特殊投资约定主张或行使相关权利、执行相关条款;自公司提交本次挂牌申报材料并被受理之日起,江河基金不再基于其签署的《股份转让补充协议》(以及后续对相关条款的修订)享有特殊投资约定,以上特殊投资约定不再具有可执行性。”

(2)说明目前是否仍有效及相关主要内容,是否存在替代性利益安排或其他可能导致股权结构变化的事项,对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

①目前是否仍有效及相关主要内容

如前所述,股东卫宁健康、涌铎基金、江河基金和中桥创盛通过签署补充协议、确认函的方式确认,相关特殊投资约定“效力终止并视为自始至终,即自始不发生法律效力且不再恢复,前述条款对协议签署各方均不具有法律约束力”。即:股东卫宁健康、涌铎基金、江河基金和中桥创盛投资入股时取得的相关特殊投资约定目前已终止、不再具有法律效力且未设置恢复条款。

②是否存在替代性利益安排或其他可能导致股权结构变化的事项,对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响,是否存在替代性利益安排

或其他可能导致股权结构变化的事项，对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面的影响

如前述，股东卫宁健康、涌铎基金、江河基金和中桥创盛均出具确认函，确认：相关投资人股东与公司或公司其他股东之间均不存在其他以书面或口头形式达成的任何涉及或可能涉及与公司、公司实际控制人相关的投资回报承诺、经营业绩承诺、其他任何与公司上市有关的相关承诺或补偿条款、重大事项董事会/股东（大）会否决权、股份回购、股份收购、反稀释、优先购买权、优先认购权、拖售权、随售权、清算优先权及任何超出现有法律法规规定的股东知情权等股东特殊权利或任何可能影响公司股权结构、管理权或控制权稳定性的相关协议、承诺或安排。

综上，发行人的股东不存在替代性利益安排或其他可能导致股权结构变化的特殊投资约定，不会对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面产生不利影响。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅公司工商登记档案、公司章程、曾签署的股权转让协议、截至公司审议在北交所上市事项的股东大会股权登记日的股东名册；股东大会、董事会、监事会会议文件；

2、查阅公司相关股东出具的调查表或承诺函/确认函等书面确认文件；

3、获取陈国贤与公司员工的借款协议及相关流水凭证；

4、对陈国贤及相关借款员工进行访谈，了解借款背景、是否存在特殊安排、是否存在纠纷或潜在纠纷；

5、获取陈国贤个人资产相关凭证，并对其访谈确认未来还款规划；

6、获取公司出售北石槽房产相关董事会及股东大会文件、《北京梦天门科技股份有限公司拟处置部分房屋建筑物、构筑物及其他辅助设施项目资产评估报告》（国融兴华评报字[2020]第 020122 号）《土地租赁权及地上物转让协议

书》及相关交易凭证；

7、获取《土地租赁合同书》《顺义区农村土地租赁合同（建设用地）》及历次租赁、转租赁所履行的北石槽村民委员会集体决议、北石槽村民委员会、北石槽村经济合作社出具的《确认函》；

8、对代持方、被代持方等相关股东进行访谈；

9、查阅针对股东卫宁健康、涌铎基金、江河基金、中桥创盛投资入股公司签署的股份转让协议、补充协议、备忘录，以及针对终止已取得的特殊投资条款签署的确认函、股份转让补充协议。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、公司实际控制人认定的依据充分，在本次发行完成后，陈国贤仍为公司单一持股最大的股东及控制表决权最大的股东，公司的控制权具有稳定性；发行人及实际控制人等相关方已设置了合理可行的措施安排，以上约定和承诺有利于维持本次发行完成后公司控制权的稳定性及治理的有效性；

2、由于目前尚处在借款期限内，实际控制人陈国贤尚未偿付债务；陈国贤个人财务状况良好，具有偿付能力，预计借款到期无法偿还的风险较小，对于公司控制权稳定性不存在显著不利影响；

3、北石槽房产采用经评估价格转让，转让价格公允；转租已履行集体组织的决议程序；房产转让事项对发行人经营不存在不利影响；发行人曾租赁集体土地，存在被处罚风险，对此陈国贤已出具承诺，承诺如公司因为租赁集体土地、自建房屋等而被有关部门处罚或使公司遭到损失，将足额补偿公司可能遭受的损失；此事件不构成重大违法违规行为；

4、公司股权代持已完成还原，各方对于股权不存在争议纠纷或潜在的争议纠纷；

5、公司目前不存在仍有效的特殊投资条款，亦不存在替代性利益安排或其他可能导致股权结构变化的事项；对发行人经营状况、财务状况、控制权变化等方面不存在不利影响；

二、业务与技术

问题 2.完善主营业务及业务模式相关披露内容

根据申请文件，（1）发行人按业务领域（卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同）披露了主要产品和服务。部分披露内容涉及宣传用语、较复杂业务术语，未披露各领域收入构成情况。（2）发行人按公共卫生信息化服务（含系统开发建设、系统运维服务）与公共卫生信息化产品（含软硬一体化及其他、软件产品销售）披露了主营业务收入构成情况，未披露不同类型业务的具体理解。

（1）简明清晰、通俗易懂的披露主要产品及服务情况。请发行人：使用简明、易懂、客观的语言，清晰披露各领域所提供产品服务的细分类别及相互关系，产品服务的形态（软件、硬件或软硬件集成等）、主要由哪些硬件或软件构成、是定制化还是标准化产品、是自主研发还是对外采购，主要客户和终端用户的类型、产品服务实际发挥的功能、主要应用哪类核心技术等。请避免使用易混淆的概念，减少宣传用语。涉及行业相关概念、政策的内容，可在该部分以索引形式简要披露，在释义、行业基本情况部分详细披露。

（2）完善业务模式相关披露内容。请发行人：①补充披露按应用领域（卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同）划分的收入构成情况。②结合不同类型业务的合同约定、关键业务流程和主要实施环节、业务获取方式、销售定价方式和依据等因素，以及各领域业务特征，进一步完善业务模式。

（3）其他业务披露内容。发行人官网显示，其与安贞医院共同推出针对患者术后的健康监测服务（安贞健康）。请发行人说明前述业务的主要内容、客户类型、开展情况，是否属于公共卫生信息化领域的业务。如正在开展该类业务，请结合实际情况补充披露。

请保荐机构核查前述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 简明清晰、通俗易懂的披露主要产品及服务情况

1、使用简明、易懂、客观的语言，清晰披露各领域所提供产品服务的细分类别及相互关系，产品服务的形态（软件、硬件或软硬件集成等）、主要由哪些硬件或软件构成、是定制化还是标准化产品、是自主研发还是对外采购，主要客户和终端用户的类型、产品服务实际发挥的功能、主要应用哪类核心技术等。请避免使用易混淆的概念，减少宣传用语。涉及行业相关概念、政策的内容，可在该部分以索引形式简要披露，在释义、行业基本情况部分详细披露。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（一）主营业务”之“2、公司主要产品及服务情况”处补充披露如下：

“

公司产品和服务按业务领域划分，主要包括卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等四大领域，每个领域按业务类别可划分为信息化系统开发建设服务、系统运维服务、软硬一体化及其他相关硬件产品以及软件产品四类。其中，公司以信息化系统开发建设为核心，并提供相关技术服务及配套硬件产品。

报告期内，公司各领域提供的系统开发和运维服务主要来源于自主研发，提供的配套硬件产品主要来源于对外采购，具体情况如下：

业务领域	细分类别	产品服务的形态	主要构成	是否为标准化产品	主要客户和终端客户类型	产品服务实际发挥的功能	技术应用情况
卫生健康监督	系统开发建设	软件、软硬件集成	软件方面：根据客户需求，定制化开发的智慧卫监平台各应用系统，包括行政许可、监督检查、行政处罚、双随机抽查、全过程记录、物联网在线监测、多元化综合监管系统等 硬件方面：软件服务配套的耗材和承载设备，主要包括非现场监管设备，如智能视频监控、空气、饮用水、消毒、放射等传感监测设备	定制化	各级卫生监督部门	智慧卫监平台通过数据分析和预测，提前发现潜在的卫生问题和卫生违法的蛛丝马迹，从而提高监管质量，提升了监管的精准性和实时性，能够更加有效的评估卫生风险隐患，做到提前预警，有效监督； 非现场监管设备主要是将工业类传感器与卫生监督行业应用软件有效结合，实现卫生监督部分非现场监管场景的创新应用，提升监管的时效性、准确性和公正性	面向行业的分布式系统集成技术、卫生健康监管数据中台构建技术等
	系统运维服务	远程或现场服务	基础设施运维、应用软件运维、系统安全运维、数据库运维、监控和日志分析、异常监控和日志分析、应急响应服务	定制化		对业务应用软件系统进行维护、监控和管理，以确保系统的正常运行和稳定性；保证客户 IT 系统的网络安全、数据安全和信息安全，包括对网络攻击的防范、安全漏洞的检测和修复等；对系统运行状态进行监控和日志分析，及时发现和解决异常问题，在系统出现故障或异常时，及时响应并解决问题，确保客户 IT 系统高效稳定运行	-
	软硬件一体及其他	软硬件集成	软件方面：公司现有的智能执法相关系统软件、卫生监督行业应用软件 硬件方面：搭载了公司自主研发的标准化软件的智能执法一体机、移动执法套装（执法箱、手持执法机、文书打印机）、全过程记录设备（执法记录仪、采集站）	标准化		智慧监管一体机内置智能执法相关系统，可对音视频进行转换处理及存储，并与云端进行协同，全面提升基层卫生监督机构创新监管能力； 移动执法套装是以执法软件+智能硬件一体化的形式，结合执法监督行业特点，为健康监督员提供全功能、智能衔接、便于携带的一体化移动执法装备	基于云-网-端协同的移动安全感知技术、一体化超融合智能设备集成构建技术等
	软件产品	软件	公司自主研发的行政许可、监督检查、行政处罚、双随机抽查、全过程记录、物联网在线监测、多元化综合监管等软件	标准化		实现卫生监督全业务管理、创新数据分析和运用，全面提升执法监督效率和效能	卫生执法监督双随机抽查技术、移动智能辅助执法监督技术等
专项健康体检	系统开发建设	软件	根据客户需求，定制化开发的健康体检质量控制和综合管理应用软件	定制化	卫生行政部门、体检机构	依据规定的体系规则，通过信息化手段运用统计理论对各体检机构体检数据与体检综合数据进行对比，实现质量预警和质量控制，通过自动化方法对医疗机构体检情况进行有效的评定，从而提升辖区健康体检医疗服务质量和水平	从业人员健康体检画像分析技术与服务推荐技术
	系统运维服务	远程或现场服务	基础设施运维、应用软件运维、系统安全运维、数据库运维、监控和日志分析、异常监控和日志分析、应急响应服务	定制化	体检机构	对业务应用软件系统进行维护、监控和管理，以确保系统的正常运行和稳定性；保证客户 IT 系统的网络安全、数据安全和信息安全，包括对网络攻击的防范、安全漏洞的检测和修复等；对系统运行状态进行监控和日志分析，及时发现和解决异常问题，在系统出现故障或异常时，及时响应并解决问题，确保客户 IT 系统高效稳定运行	-

业务领域	细分类别	产品服务的形态	主要构成	是否为标准化产品	主要客户和终端客户类型	产品服务实际发挥的功能	技术应用情况
	软硬件一体及其他	软硬件集成	软件方面：公司现有的健康体检管理系统和健康体检自助办理系统 硬件方面：搭载了公司自主研发的标准化软件的从业人员健康体检一体机、智能体检箱、体检手持终端设备、身份查验设备、凭条打印设备	标准化		从业人员健康体检一体机内置健康体检管理系统和健康体检自助办理系统，实现了从预约取号、智能拍照、在线缴费、报告打印等功能，提升了医院对从业人员健康体检的规范化管理水平和服务体验； 移动智能体检套装设备方便体检机构针对单位团检、上门体检业务的信息管理需求，提高了体检信息采集规范和效率，加强了体检信息安全管理需求	基于云-网-端协同的移动安全感知技术、一体化超融合智能设备集成构建技术等
	软件产品	软件	公司自主研发的公共卫生从业人员健康体检相关软件、专项健康体检相关管理软件	标准化		对健康体检过程的全面信息化管理，提升机构管理效率	从业人员健康体检画像分析技术与服务推荐技术
疾病预防控制	系统开发建设	软件、软硬件集成	软件方面：根据客户需求，定制化开发的智慧疾控平台、传染病多渠道监测和应急指挥平台等 硬件方面：软件服务配套的耗材和承载设备，主要包括计算机、手机等	定制化	各级疾控中心	智慧疾控平台全面整合包括慢性非传染病监测、疫苗管理、预防接种等免疫规划相关系统、实验室检测检验系统及疾控其它各类应用系统，包括业务整合、应用整合、数据整合，全面提升疾控一体化综合管理能力 传染病多渠道监测平台建立了监测预警模型和预测模型，实现风险评估与疫情研判，提高传染病早期监测敏感性和准确性，建立智慧化预警多点触发机制，提高实时分析、集中研判的能力； 应急指挥平台能够有效提高突发公共卫生事件早期发现、平急转换、应急处置效率，增强区域疾病预防控制与应急处置综合能力	公共卫生监测信息聚合与数据分析技术、面向行业的分布式系统集成技术等
	系统运维服务	远程或现场服务	基础设施运维、应用软件运维、系统安全运维、数据库运维、监控和日志分析、异常监控和日志分析、应急响应服务	定制化		对业务应用软件系统进行维护、监控和管理，以确保系统的正常运行和稳定性；保证客户 IT 系统的网络安全、数据安全和信息安全，包括对网络攻击的防范、安全漏洞的检测和修复等；对系统运行状态进行监控和日志分析，及时发现和解决异常问题，在系统出现故障或异常时，及时响应并解决问题，确保客户 IT 系统高效稳定运行	-
	软硬件一体及其他	软硬件集成	软件方面：公司现有的智能执法相关系统软件、疾控预防行业应用软件 硬件方面：搭载了公司自主研发的标准化软件的移动智能流调套装设备（包括智能流调箱、流调手持机、流调记录仪等）	标准化		移动智能流调套装设备能够针对不同的应用场景，实现流行病学调查的移动化、协同化、智能化、专业化，赋能没有相关经验的基层流调人员通过流调记录仪，全程录音录像，专家或管理人员随时远程接入，多人即时沟通，流调信息、文本信息、语音信息实时采集同步，实现前后端工作协同，辅助领导指挥决策，全面提升流调人员现场调查能力	基于云-网-端协同的移动安全感知技术、一体化超融合智能设备集成构建技术等
	软件产品	软件	公司自主研发的传染病监测、慢性非传染病疾病监测、健康危害因素监测系统、死因监测系统软件	标准化		全面整合疾病预防控制信息资源，实现资源的有效管理和利用，为相关业务和管理人员提供多维综合数据分析、展示以及各类业务指标监控预警服务，为各级领导决策提供数据支持，为公众提供公共卫生信息服务，建立高效的公共卫生监测网络	基于知识图谱的传染病感染预测技术等

业务领域	细分类别	产品服务的形态	主要构成	是否为标准化产品	主要客户和终端客户类型	产品服务实际发挥的功能	技术应用情况
医防协同	系统开发建设	软件	根据客户需求，定制化开发的县域医共体医防协同系统、全民健康信息平台医防协同系统、区域卫生平台医防协同系统等	定制化	卫生行政部门、医疗机构	医防协同系统可以推动医疗机构和公共卫生机构之间的深度合作，通过数据共享、远程医疗、健康管理和公共卫生管理等功能，可以为人民群众提供更加优质的医疗卫生服务	面向行业的分布式系统集成技术等
	系统运维服务	远程或现场服务	基础设施运维、应用软件运维、系统安全运维、数据库运维、监控和日志分析、异常监控和日志分析、应急响应服务	定制化		对业务应用软件系统进行维护、监控和管理，以确保系统的正常运行和稳定性；保证客户 IT 系统的网络安全、数据安全和信息安全，包括对网络攻击的防范、安全漏洞的检测和修复等；对系统运行状态进行监控和日志分析，及时发现和解决异常问题，在系统出现故障或异常时，及时响应并解决问题，确保客户 IT 系统高效稳定运行	-
	软件产品	软件	公司自主研发的医防协同报送系统、医疗机构院感控制系统等软件	标准化		全面提升医院与公共卫生信息融合手段和效率，提高医疗机构公共卫生管理能力	-

”

发行人已对招股说明书中存在的易混淆的概念，宣传用语等进行删除。涉及行业相关概念、政策的内容，已用索引形式简要披露，并在招股说明书行业基本情况部分详细披露。

（二）完善业务模式相关披露内容

1、补充披露按应用领域（卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同）划分的收入构成情况

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”之“2、主要产品的销售收入及价格变动”处补充披露如下：

“

报告期内，公司主营业务收入按业务领域分类情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
卫生健康监督	1,263.90	47.39	5,722.58	59.59	8,520.68	83.23	6,995.98	71.60
专项健康体检	662.95	24.86	1,548.12	16.12	1,285.55	12.56	1,870.29	19.14
疾病预防控制	661.57	24.81	1,337.90	13.93	395.78	3.87	778.77	7.97
医防协同	78.44	2.94	995.14	10.36	35.53	0.35	126.15	1.29
合计	2,666.86	100.00	9,603.75	100.00	10,237.55	100.00	9,771.19	100.00

”

2、结合不同类型业务的合同约定、关键业务流程和主要实施环节、业务获取方式、销售定价方式和依据等因素，以及各领域业务特征，进一步完善业务模式

（1）不同类型业务的合同约定情况

公司根据合同约定为客户提供系统开发建设服务、系统运维服务、软硬一体化及其他相关硬件产品以及软件产品，针对不同的业务类型，公司的服务模

式如下：

①系统开发建设服务

公司系统开发建设主要采取自主研发模式，针对已经签订合同的客户项目，即针对客户的特定个性化需求进行定制化开发。主要分为两种类型：

一是公司已经存在相对成熟的软件产品，但由于公司的客户类型多样、客户群体众多，可能未能满足单一客户的全部个性化需求，公司构建了标准的、成熟的功能模块，公司在此类产品的基础上配置标准、成熟的功能模块，在满足不同客户的个性化业务需求的同时，提高了开发工作效率，降低了开发成本，增强了产品交付能力，有利于公司客户拓展和产品价值提升，公司大部分业务属于该类业务；二是公司暂时不存在相对成熟的软件产品或功能模块，则公司根据的客户业务特点进行软件的深度开发，以满足客户的业务需求。

软件开发完成后，主要由公司技术人员通过现场或远程的方式负责软件实施工作，如系统部署、系统调试等。

②系统运维服务

公司提供的系统运维服务具体包括售后保障运维服务和专项运维服务。售后保障运维服务立足于保障用户软件正常、有序、安全运转，包含定期巡检服务、日常技术支持服务、现场技术支持服务、系统优化服务、满意度回访服务等，该类型服务与公司的软件运行保障直接相关，公司在一定期限内予以免费提供；公司的专项运维服务一般是根据客户的专项需求提供的服务，包括驻场技术服务、系统配置升级优化服务、系统接口服务等，该类服务与客户在软件使用过程中的特定业务需求相关，公司与客户签订相应的技术服务协议并按照约定提供相应服务。该类业务主要由公司技术人员参与完成。

③软硬一体化及其他硬件产品

公司提供的软硬一体化及其他硬件产品，即根据客户需求情况，基于外采硬件产品（包括监测传感设备、视频监控设备、移动执法设备、服务器、网络设备、安全设备等）并集成公司自行研究开发的、无需进行定制化二次开发的成熟软件后的软硬件一体产品，产品实现操作系统、应用软件与硬件进行兼容适配和调优，客户取得产品后，开箱即用，不用再安装操作系统和部署应用软

件，提高了客户采购和使用的便利性。

④软件产品

公司销售的软件产品，即向客户销售的自行研究开发的、拥有自主知识产权的行业通用型软件产品。

(2) 关键业务流程和主要实施环节情况

发行人通常采用项目形式开展业务，典型项目关键业务流程和主要实施环节的情况如下：

流程和环节阶段	具体内容	
设计及投标营销阶段	发行人通过了解公开招投标信息、商务沟通、需求调研等方式获取项目信息，并就项目基本情况进行初步调研，形成项目方案。对于需要招标的项目，根据招标公告、招标文件等信息制定总体项目方案并编制投标书，中标后与甲方确定深化方案、技术协议并为签订合同做准备	
项目启动	项目人员就项目细节与客户进行详细沟通，并制定最终的项目方案	
项目实施	系统开发建设	根据合同的约定以及客户的需求，向客户提供定制化的公共卫生信息化系统平台，平台包括基础环境设施、行业应用软件及相关配套的体系建设（标准体系建设、安全体系建设、数据资源体系建设）等。在部分平台系统开发建设项目中，会涉及硬件设备的集成，例如智能执法配套设备、非现场监管配套设备等
	系统运维服务	根据客户需求就信息系统提供运行维护及安全保障服务，通常为按期间提供包括电话或网络支持、预防性巡检维护、现场应急技术支持等服务
	软硬件一体及其他	软硬件一体设备是采购第三方硬件设备（服务器、手机、平板、记录仪、采集站、摄像头、监测传感器等），通过预装发行人自有知识产权的标准化终端软件，使其硬件与终端软件有效衔接与集成，实现与后端平台系统高效互联互通
	软件产品	向客户销售自行研究开发的、拥有自主知识产权的行业通用型软件产品
项目验收	系统整体运行：在所需的具体业务流程中对公司的产品进行整体运行，对软件的功能性，安全性和可靠性进行检验	
	用户培训：制定培训计划、培训方案并实施培训、进行培训总结	
	软硬件一体化及其他硬件产品、软件产品：客户收货确认后出具签收单；客户定制化开发服务类项目：客户针对项目交付材料及部署上线的系统功能进行验收，并出具项目验收单	

(3) 业务获取方式

公司市场销售部门通过商务沟通、政府平台公开招标信息等方式获取客户需求信息。公司内部结合项目成本、技术要求、付款结算、实施周期等因素进行评估，售前部门完成建设方案设计，再通过招投标、竞争性谈判或直接协商等方式从客户处获取订单并签署业务合同。

发行人自成立以来，一直深耕公共卫生信息化行业，积累了丰富的项目经验。因此，基于公司在全国各级公共卫生信息化系统覆盖率较高的优势，公司通常以系统开发建设业务为基础，为客户提供定制化的信息化平台建设服务，而公共卫生领域的信息化平台需要进行日常的运行维护，且平台通过集成移动执法设备、监测传感设备、视频监控设备等产品，形成智能终端与系统深度融合的公共卫生信息化解决方案。因此，发行人通过为客户提供系统开发建设服务后，获得了客户的认可，且客户基于时间、成本和效率等因素考虑，会对系统运维服务和软硬件一体化产品等业务产生后续的需求。

(4) 销售定价方式和依据

产品类别	定价方式和依据
系统开发建设	主要根据系统开发建设项目的规模、复杂程度、开发周期、系统的功能模块、性能指标、使用效果等因素定价，综合考虑业务带来的示范效应及后续发展，通过招投标或者与客户协商确定最终价格
系统运维服务	根据系统运维服务所需的人力、物资、设备等成本作为定价基础，充分考虑市场需求、市场竞争状况、企业品牌竞争力等因素，结合整体解决方案设计思路，客户对产品的认可度等，测算合理的利润，再通过与客户协商或招投标形式确定产品的销售价格
软硬件一体及其他	根据产品所需消耗的硬件成本、软件成本、人工成本等为基础，同时综合考虑市场需求、客户支付能力、竞争对手的定价等因素，与客户协商或招投标形式确定产品定价
软件产品	主要根据产品相关成本作为定价基础，充分考虑市场需求、市场竞争状况、企业品牌竞争力等因素，通过与客户协商或招投标形式确定产品的销售价格

(5) 各领域业务主要特征

发行人按业务领域主要包括卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同，各领域业务主要特征情况如下：

①获取方式

公司在卫生健康监督、疾病预防控制、医防协同领域的终端客户为政府部门和事业单位，公司能够通过招投标方式直接获取终端客户订单，也可以通过商务谈判方式，通过集成商或经销商获取订单。

公司在专项健康体检领域的客户主要为开展相关业务的医院、基层卫生服务机构，因相应合同规模较小，业务获取方式主要为商务谈判。

②采购情况

公司在卫生健康监督、疾病预防控制、医防协同领域业务的主要采购内容为平板、手机、打印机、监测传感器设备、支撑系统运行的操作软件等；在专项健康体检领域的主要采购内容为专用纸、色带、磁卡、机柜等。上述采购产品均为与公司软件配套使用的耗材和承载设备。

③生产、服务情况

发行人各领域业务的产品类型均包括软件产品、配套硬件产品、运维及相关服务等。

软件产品方面，如果客户提出定制化开发需求，公司需要对客户需求和应用场景进行调研，与客户进行技术沟通和方案交流，最终形成产品方案，项目人员开始进行定制开发、测试、上线、培训、验收等后续工作；如果公司现有产品可以满足客户需求，公司直接在客户环境中安装、调试公司软件产品，通过对客户主要使用人员的培训和后续的运维服务确保软件系统稳定运行。

配套硬件产品方面，对于通过直接对外采购的产品，公司在硬件中集成自主研发设计的软件；对于通过 OEM 方式生产的产品，公司组织或参与研发设计后，向供应商提出定制化需求，由厂家完成硬件部分生产后集成自主研发设计的软件。

对于运维及相关服务，公司通过远程或现场服务的方式，为客户提供基础设施运维、应用软件运维、系统安全运维等服务。

④销售情况

公司在卫生健康监督、疾病预防控制、医防协同领域的销售模式为直销和渠道经销模式相结合的方式，且以直销模式为主，同时为了最大程度地覆盖更多客户的需求，公司亦通过渠道经销商进行销售。

公司在专项健康体检领域的业务以北京地区为主，销售模式以直销为主。

⑤定价方式和依据

发行人各领域业务的定价方式不存在显著差异，主要根据产品类型不同进行定价，具体详见本题“（二）完善业务模式相关披露内容”之“2、结合不同

类型业务的合同约定、关键业务流程和主要实施环节、业务获取方式、销售定价方式和依据等因素，以及各领域业务特征，进一步完善业务模式”之“（4）销售定价方式和依据”回复内容。

⑥产品复购周期

公司不同业务领域产品的复购周期不存在显著差异，主要与业务类别有关。发行人系统开发建设服务的周期通常在 2-3 年，系统运维服务的周期通常在 1 年，软硬件一体产品，根据产品损耗速度的不同，周期通常在 3-5 年，通用型软件产品主要取决于客户的临时性需求，不存在明显的复购周期。

（三）其他业务披露内容

1、发行人官网显示，其与安贞医院共同推出针对患者术后的健康监测服务（安贞健康）。请发行人说明前述业务的主要内容、客户类型、开展情况，是否属于公共卫生信息化领域的业务。如正在开展该类业务，请结合实际情况补充披露

公司为安贞医院提供的院后健康管理系统（即针对患者术后的健康监测服务）具体情况如下：

合同名称	首都医科大学附属北京安贞医院健康管理系统项目技术开发合同书	
业务获取方式	公开招投标	
合同内容	健康管理系统软件	中心服务端软件、移动端应用健康管理软件
	配套硬件	服务器、健康监测手机、心电检测仪、平板电脑
客户类型	三级甲等医院	
系统使用人员	院后居家患病人员、医院医生及护理人员、相关业务决策人员	
项目完成情况	2015 年时项目已完成，且系统功能完整	
系统运行情况	由于系统配套的相关医疗资源尚不满足运营条件，客户目前尚未正式投入使用	

公司为客户提供的上述系统开发建设服务旨在对慢性非传染性疾病及其风险因素进行定期检测，连续监测，评估与综合干预管理，属于公共卫生信息化领域中医防协同相关业务。发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品或服务情况”之“（一）主营业务”之“2、公司主要产品及服务情况”之“（4）医防协同领域”补充披露该类业务和客户情况。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人主要履行了如下核查程序：

1、对发行人的高级管理人员和业务人员进行访谈，了解发行人各领域所提供产品服务的细分类别及相互关系，产品服务的形态和构成、是定制化还是标准化产品、是自主研发还是对外采购，主要客户和终端用户的类型、产品服务实际发挥的功能、应用核心技术等情况；

2、获取发行人按应用领域划分的收入明细表，并了解业务领域划分的依据；对发行人的高级管理人员和业务人员进行访谈，了解公司不同类型业务的合同约定、关键业务流程和主要实施环节、业务获取方式、销售定价方式和依据，以及各领域业务特征情况；

3、获取发行人与安贞医院签订的业务合同，对发行人的业务人员进行访谈，了解该业务产品的功能和实际运行情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股书中对公司各领域所提供产品服务的细分类别及相互关系，产品服务的形态、主要由哪些硬件或软件构成、是定制化还是标准化产品、是自主研发还是对外采购，主要客户和终端用户的类型、产品服务实际发挥的功能、主要应用核心技术等情况进行清晰披露；

2、发行人已在招股说明书中补充披露各领域业务收入构成情况，同时结合了不同类型业务的合同约定、关键业务流程和主要实施环节、业务获取方式、销售定价方式和依据等因素，以及各领域业务特征，进一步完善说明了公司的业务模式；

3、发行人已充分说明与安贞医院关于院后健康管理系统业务的合同名称、业务获取方式、合同内容、客户类型、系统使用人员、项目情况等，该项服务旨在对慢性非传染性疾病及其风险因素进行定期检测，连续监测，评估与综合干预管理，属于公共卫生信息化领域中医防协同相关业务。发行人已在招股说

明书中披露该类业务和客户情况。

问题 3.准确披露行业与市场竞争格局情况

根据招股说明书披露，（1）发行人是一家专业服务于中国公共卫生信息化的领先企业；发行人被誉为中国公共卫生电子政务领域“最具影响力企业”。

（2）卫生监督信息化系统方面，公司目前主要覆盖了国家级和省级平台的建设。在全国 31 个省级平台建设中，20 余个省级平台都采用了公司的平台产品，市场覆盖率超 70%，形成了行业市场领先优势。（3）发行人医防协同领域的业务目前处于开展初期阶段。

（1）补充披露行业产业细分领域与竞争格局。请发行人：①结合医疗监管行业相关规定，说明招股书所披露的医疗信息化、公共卫生信息化、公共卫生电子政务，以及卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同信息化等概念的内涵、外延及相互关系。请以简明的语言补充披露前述内容。②补充披露发行人所处医疗信息化产业的总体构成与细分领域、代表性公司，发行人与竞争对手主要业务所覆盖的领域、在细分领域所处的位置。③结合前述事项，以及发行人业务规模、产品服务特点、技术实力水平等，分析比较并披露发行人与行业内主要竞争对手的竞争优势。

（2）准确披露市场地位。公开信息显示，同行业公司中卫信承建了国家卫生健康监督协管员信息报告系统、决策辅助系统等国家级信息平台。请发行人：①说明国家级卫生健康信息平台包含的子系统，公司产品服务应用于哪些子系统，未能取得其他子系统订单的原因及拓展相关业务面临的障碍、是否具备相应开发能力，该类业务是否面临瓶颈。结合前述情况说明“市场覆盖率超 70%”等披露内容是否准确。②说明“最具影响力企业”荣誉的获得时间，说明“领先企业”相关披露内容是否准确，说明前述披露内容是否可能存在误导，请结合实际情况完善相关披露内容。

（3）补充披露行业政策影响和市场空间情况。请发行人：①按发行人业务的四大领域，补充披露国家相关产业政策及变化、财政资金投入、市场容量、发展阶段，发行人和行业内主要企业受政策影响的经营变化情况与发展趋势；补充披露主要业务区域的相关政策及变化、财政资金投入、市场空间、发行人

产品服务的市场份额、受政策影响情况。②结合前述情况，及发行人各领域业务的收入构成变化、发展阶段、拓展情况等，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。请就前述事项作重大事项提示。

请保荐机构核查前述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

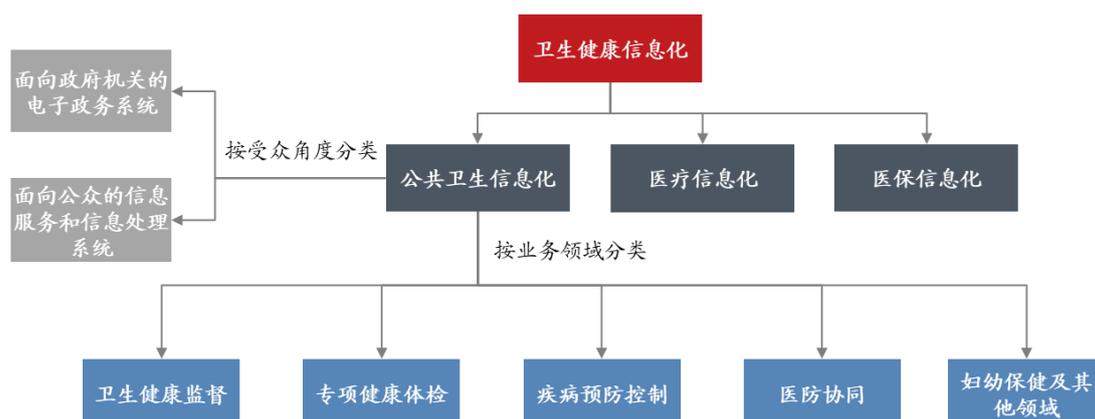
（一）补充披露行业产业细分领域与竞争格局

1、结合医疗监管行业相关规定，说明招股书所披露的医疗信息化、公共卫生信息化、公共卫生电子政务，以及卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同信息化等概念的内涵、外延及相互关系。请以简明的语言补充披露前述内容

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（一）发行人所属行业类别及确定依据”补充披露如下：

“

公司主营业务包括公共卫生信息化服务与公共卫生信息化产品，业务所处行业细分领域情况如下图：



如上图所示，公司业务所处行业为卫生健康信息化大行业中的公共卫生信息化行业，该行业的受众群体包括政府机关及社会公众，主要包括卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等业务领域。上述主要概念的内涵和外延情况如下：

1、医疗信息化

医疗信息化指医疗机构为提高医疗服务，利用计算机技术、信息通信技术等信息技术，突破传统医疗模式的限制，实现高质量、高效率、个性化的医疗服务，进而提高医疗创新能力和医疗管理水平。医疗信息化主要包括移动医护系统、医院信息集成平台、数据中心、重症监护系统、手术麻醉系统、心电信息系统、科研信息系统等。

2、公共卫生信息化

公共卫生信息化指国家到地方各级卫健委下属的公共卫生健康主管部门，为提高公共卫生信息化水平，综合运用计算机技术、信息通信技术等信息技术，以提升各业务领域运行效率和管理水平。公共卫生信息化主要包括卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同、妇幼保健等领域的信息化。

3、公共卫生电子政务

公共卫生电子政务指公共卫生领域相关的国家机关在政务活动中，全面应用现代信息技术、网络技术以及办公自动化技术等进行办公、管理和为社会提供公共服务的一种全新的管理模式。电子政务通常主要包括三种模式：G2G（政府间电子政务）、G2B（政府与企业间的电子政务，如电子采购与招标、网上审批等）以及 G2C（政府与公众间的电子政务，如向公众发布信息，提供各种公众服务等）。

4、卫生健康监督领域

卫生健康监督是指国家授权卫生部门对所辖区内的企业、事业单位贯彻执行国家的卫生法令、条例和标准的情况进行监督和管理，对违反卫生法规并造成危害人体健康的情况，进行严肃处理。卫生健康监督的覆盖领域主要包括公共场所监督（宾馆酒店等住宿场所、游泳场所、美容美发场所、文化娱乐场所）、生活饮用水卫生监督（集中供水单位、社区二次供水、饮用水制水设备等）、医疗服务监督（医疗机构执业、无证行医、医疗美容、大型医用设备、处方管理、互联网医疗服务、医疗广告等）、传染病防治监督（疫情报告与控制、消毒隔离管理、医疗废物处理、餐饮具集中消毒等）、学校卫生监督（教学和生活环境、校内饮用水及制水设备、校内传染病防控等）、职业病防治监

督（职业健康检查、职业病诊断、用人单位职业防护等）、放射防护监督（放射场所、放射设备、诊疗过程等）、血液安全监督（单采血浆、采供血、临床用血）等。

5、专项健康体检领域

专项健康体检是指由政府或相关机构组织并负责的一种公共卫生服务活动，目的是通过定期或不定期的健康检查，对特定群体或整个社区的居民进行全面的健康评估和风险筛查，以预防疾病、促进健康、提高生活质量。专项健康体检主要包括公共卫生从业人员健康体检（针对特定行业需要办理健康证明的健康检查）、基层公共卫生健康体检（针对国家基本公共卫生服务项目提供的重点人群免费健康检查）、职业健康体检（针对职业病危害因素的劳动者进行健康检查）及其他领域的专项健康检查（教师资格认定、药师从业人员、公务员录用体检等）。

根据《传染病防治法》《公共场所卫生管理条例》《食品安全法》等法律法规规定，公共卫生从业人员应该进行健康体检，取得健康检查合格和卫生知识培训合格后方可上岗从事相关工作，公共卫生从业人员主要包括从事食品行业、餐饮行业、快递外卖、家政服务等从业人员；直接从事饮用水供、管水的从业人员；直接从事化妆品、消毒产品生产从业人员；在住宿、娱乐、美容美发、沐浴四类场所中直接为顾客服务的从业人员。

6、疾病预防控制领域

疾病预防控制是指通过制定和实施相关政策、建立监测系统、进行健康教育和宣传、控制传染病、实施计划生育、改善环境卫生、应对公共卫生事件以及利用创新科技等手段，防止或减少疾病在人群中发生。

公司在该领域主要的客户群是各级疾病预防控制中心，疾控中心的核心职责是开展疾病预防控制、突发公共卫生事件应急、环境与职业健康、营养健康、老龄健康、妇幼健康、放射卫生和学校卫生等工作；开展传染病、慢性病、职业病、地方病、突发公共卫生事件和疑似预防接种异常反应监测及国民健康状况监测与评价；参与国家公共卫生应急准备和应对，开展疾病预防控制、突发公共卫生事件应急、公众健康关键科学研究和技术开发等。

7、医防协同领域

2023年3月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》，该文件明确提出了要提高公共卫生服务能力，全面推进医疗机构和专业公共卫生机构的深度协作，推进县域医共体建设，加强防治结合。信息技术是医防协同的主要抓手和驱动力，数据通才能够业务通，在推动公立医院高质量发展实施方案中，明确要求要加强公立医院公共卫生科室标准化建设，提升公共卫生服务能力。

2020年前 探索试点	2020年后 规范发展	2023年 试点区县 增至827个	2025年 目标：形成国家省为骨干，市县为支点 紧密型县域医共体网络
以治病为中心	以健康为中心（关口前移，预防为主）		

医防协同是指医疗卫生部门与公共卫生部门之间的合作与协同，共同推进疾病的预防、控制和治疗，主要是从传染病监测、形势研判，到应对处置等各环节，均需要充分发挥医疗机构和疾控机构的协同作用。医防协同涵盖了疾病监测、预警、流行病学调查、传染病防控、健康教育、科学研究等各个方面。

”

2、补充披露发行人所处医疗信息化产业的总体构成与细分领域、代表性公司，发行人与竞争对手主要业务所覆盖的领域、在细分领域所处的位置

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（四）发行人产品或服务的市场地位、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“2、行业内的主要竞争企业”补充披露如下：

“

公司所处卫生健康信息化相关产业可以分为上游软硬件及云服务供应商、中游信息化产品及下游应用环节。上游软硬件及云服务供应商包括迈瑞医疗、东软医疗、华为等 IT 硬件及医疗设备供应商，金山云、阿里云等软件及云服务厂商；中游信息化产品厂商包括卫宁健康、创业汇康、麦迪科技等医疗信息化厂商，万达信息、山大地纬等医保信息化厂商，中科软、中卫信、梦天门等公共卫生信息化厂商；下游根据应用群体的不同，可分为医院、各级卫健委、

医保局、病患和医务工作者等。具体情况如下图：



...

发行人与上述竞争对手业务覆盖领域、行业地位及经营规模等方面对比情况如下：

公司名称	业务覆盖领域	行业地位	经营规模 (2022 年度)	产品服务特点	技术水平
和仁科技 (300550. SZ)	医疗信息化领域为主，包括医疗服务、临床服务、运营管理智能化应用系统	国内较早进入临床医疗信息化的产品服务商之一，在行业内具有领先优势	收入规模 36,033.03 万元	客户主要为大中型医疗机构，产品服务以定制化为主	拥有专利 10 项（其中发明专利 6 项），软件著作权 313 项
麦迪科技 (603990. SH)	医疗信息化领域为主，包括麻醉、重症监护、急诊等临床信息系统等	在临床信息化细分领域形成了领先的市场地位和较高品牌知名度	收入规模 30,550.73 万元	客户主要为医疗结构，产品服务以定制化为主	拥有专利 84 项（其中发明专利 15 项），软件著作权 305 项
创业慧康 (300451. SZ)	医疗信息化领域为主，包括门诊挂号预约、门急诊一体化管理、医技预约中心系统等	公司在医疗卫生信息化行业跻身前列	收入规模 152,713.87 万元	客户主要为公立医院、卫生管理部门，产品服务以定制化为主	拥有专利 31 项（其中发明专利 20 项），软件著作权 572 项
山大地纬 (688579. SH)	业务覆盖医保信息化领域，主要包括医保公共服务、基金监管等信息化系统	国内第一批医保信息化软件厂商，具有二十余年行业经验，服务人群数量超过 3 亿	收入规模 45,390.91 万元	客户主要为政府部门、医疗机构、国企等，产品服务以定制化为主	拥有专利 51 项（其中发明专利 46 项），软件著作权 441 项
卫宁健康 (300253. SZ)	医疗信息化领域为主，包括	公司在医疗信息化行业有较	收入规模 309,286.47 万元	客户主要为公立医	拥有专利 115 项（其

公司名称	业务覆盖领域	行业地位	经营规模 (2022 年度)	产品服务 特点	技术水平
	临床信息系统、急诊急救一体化解决方案、数字化康复信息管理系统等	高的知名度和行业地位		院、卫生管理部门等，产品服务以定制化为主	中发明专利 16 项），软件著作权 372 项
万达信息 (300168.SZ)	业务覆盖医保信息化和公共卫生信息化领域，包括医保平台系统、全民健康信息平台、检验检查互联互通互认系统等	全国首个集中式医保实时结算信息系统的承建商；国内领先的智慧城市整体解决方案提供商之一	收入规模 322,353.70 万元	客户主要为政府机关、事业单位和医疗机构等，产品服务以定制化为主	拥有专利 41 项（其中发明专利 34 项），软件著作权 1386 项
中科软 (603927.SH)	业务覆盖公共卫生信息化领域，包括基本公共卫生服务系统、突发公共卫生事件应急机制监测信息系统等	2003 年，在第一时间参与了公共卫生和疾病控制领域的信息化建设工作，成为公共卫生、疾病控制行业信息化建设优秀的“解决方案供应商”	收入规模 670,470.79 万元	客户主要为金融保险、政府、教科文、医疗卫生等行业中的企事业单位，产品服务以定制化为主	拥有专利 12 项（其中发明专利 12 项），软件著作权 1278 项
中卫信	公共卫生信息化领域为主，包括免疫规划信息管理系统、卫生监督综合管理系统、职业健康监管系统等	江苏省内公共卫生信息化的主要企业之一	未公开披露 2022 年度财务数据，2021 年度收入规模 19,223.38 万元	客户主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构等，产品服务以定制化为主	拥有专利 6 项（其中发明专利 4 项），软件著作权 190 项
广东智源	公共卫生信息化领域为主，包括预防性健康体检信息系统、学校卫生监测管理系统等	是国家卫生信息标准制订单位之一	未公开披露财务数据	客户主要为疾病预防控制机构、医疗机构等，产品服务以定制化为主	拥有专利 16 项（其中发明专利 2 项），软件著作权 124 项
梦天门	公共卫生信息化领域为主，包括卫生健康	国内较早进入公共卫生信息化的服务商之	收入规模 9,603.75 万元	客户主要为各级卫生行政部	截至招股说明书签署日，拥有专

公司名称	业务覆盖领域	行业地位	经营规模 (2022 年度)	产品服务特点	技术水平
	监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等	一，参与起草了国家卫生监督相关行业标准，中国公共卫生健康行业重要企业		门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构等，产品服务以定制化为主	利 28 项（其中发明专利 21 项），软件著作权 235 项

注：竞争对手的专利和软件著作权数量为截至 2023 年 6 月 30 日情况

”

3、结合前述事项，以及发行人业务规模、产品服务特点、技术实力水平等，分析比较并披露发行人与行业内主要竞争对手的竞争优势

发行人与行业内主要竞争对手在业务规模、产品服务特点、技术实力水平等方面的对比情况详见本题之“（一）补充披露行业产业细分领域与竞争格局”之“2、补充披露发行人所处医疗信息化产业的总体构成与细分领域、代表性公司，发行人与竞争对手主要业务所覆盖的领域、在细分领域所处的位置”相关回复内容。

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（四）发行人产品或服务的市场地位、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、竞争优势与劣势”补充披露发行人与行业内主要竞争对手的竞争优势情况如下：

“

与行业内主要竞争对手相比，公司的竞争优势情况如下：

（1）公司竞争优势

①行业经验丰富

成立 20 多年来，梦天门科技公司逐步成长为中国公共卫生健康行业重要企业。卫生健康监督领域，公司自主研发的智慧卫监执法平台覆盖了全国 20 多个省级平台，70 多项行业产品推广普及平台内省地市县监督员队伍；专项健康体检领域，公司产品覆盖了北京市 16 区近 200 余家医疗机构，每年服务近 400 万

人次；疾病预防控制领域，公司拥有疾病预防控制领域的全线产品，已覆盖国家级、省级、市级、区县级 4 级机构，开发了流行病学调查系统，传染病多点触发预警系统，并在北京、甘肃、新疆、山东、河南、内蒙古、黑龙江等地得到应用。

②公共卫生信息化领域产品线体系丰富

目前公司产品覆盖卫生健康监督、疾病预防控制、专项健康体检、医防协同等公共卫生行业关键领域，拥有面向政府机构、企业、社会公众不同客群需求的全面产品体系，包括智能执法监督、非现场智慧监管、传染病监测及预警平台等各类公共卫生信息化领域的系统和配套硬件产品，丰富全面的行业经验及完备的产品体系有利于增强公司既有客户粘性并助力开拓新的市场。

③兼具纵向与横向业务整合能力

公司公共卫生专业领域服务覆盖全国，建设了国家级卫生监督信息报告系统、20 余个省级卫生监督业务系统、北京市全市疾控系统、体检系统，并在北京外设立 4 家控股子公司为全国客户提供本地化服务。纵向上，公司具有国家级系统、省地市县级区域卫生信息系统业务协同整合经验；横向上，公司不断挖掘并解决公共卫生信息化行业的新增需求，以满足监管事务和对象的高度复杂多样和高度动态变化特征，开拓新的业务市场。

④先进的技术水平

公司研发实力雄厚、技术水平先进，自 2000 年中国开始设立卫生监督机构以来，便着手于卫生监督应用的搭建和开发，经过二十余年项目建设经验的积累与沉淀，公司已掌握公共卫生电子政务领域软件开发的核心理念，通过了 ISO9001 质量体系认证、ISO/IEC27001:2013 信息安全管理体系资质认证、ISO/IEC20000-1:2011 信息技术服务管理资质认证、信息系统建设和服务能力等级证书等业内多项认证。同时，公司及核心技术人员参与制定了多项行业标准和团体标准，如卫生部发布的“卫生管理基本数据集”四大部分行业标准，包括卫生监督检查与行政处罚、卫生监督行政许可与登记、卫生监督监测与评价和卫生监督机构与人员，因此相较于行业内其他竞争对手，公司对于公共卫生信息化标准的理解更加深刻，可以更加高效及时地满足客户复杂多样的需求。

截至本招股说明书签署日，公司拥有 235 项软件著作权，21 项发明专利，已获得了实用新型专利 3 个，外观设计专利 4 个。

⑤客户及品牌优势

公司一直深耕公共卫生信息化行业，承建了国家级卫生监督系统，使用机构覆盖全国各级卫生监督机构。同时，公司研发了面向省、市、县应用的智慧卫监平台，其中卫生监督综合业务管理系统中的三个基础子系统（行政许可、监督检查、行政处罚）在全国超 20 多个省级部署。因此，公司基于省级基础业务系统覆盖率的優勢，以及与这些客户之间长期的合作经验，可以为未来公司业绩的开拓奠定了良好的基础。

公司具备丰富的行业经验，深入了解和掌握市场需求，开发出了众多比较成熟的产品及大量成功案例。公司获得“2019 年中国互联网+健康大数据服务创新企业”“北京市软件企业核心竞争力评价（创新型）”“软件行业‘30 周年突出贡献企业’”“北京市科学技术进步奖”“中国公共卫生电子政务领域最具影响力企业奖”“首都信息化示范项目、折子工程”及“奥运会卫生信息化重点项目”等多项荣誉。

（2）公司竞争劣势

①营收规模相对较小

公司自成立以来，公司业务发展良好、经营规模不断扩大，已成为公共卫生信息化行业具有核心竞争力的企业之一。但与行业内大型信息化公司相比，目前公司营收规模相对较小。公共卫生事关全面健康，随着国家治理体系和治理能力的不断增强，未来将构建强大公共卫生体系，公共卫生信息化的建设也将进一步提速，新技术的落地、新行业信息化产品的开发、新服务模式的拓展，以及行业内资源的重新整合都将加速进行。公司将通过本次公开发行股票并上市的机会，进一步拓展公司业务，提高公司的业务规模和抗风险能力。

②融资渠道单一

公司以往发展，资金来源主要靠自身业务积累。目前，公司受制于融资渠道单一、融资能力有限的问题，难以满足公司长期业务发展的需要。目前该问题已经成为制约公司业务快速发展、研发水平提升和扩大经营的瓶颈。

”

（二）准确披露市场地位

1、说明国家级卫生健康信息平台包含的子系统，公司产品服务应用于哪些子系统，未能取得其他子系统订单的原因及拓展相关业务面临的障碍、是否具备相应开发能力，该类业务是否面临瓶颈。结合前述情况说明“市场覆盖率超70%”等披露内容是否准确

国家级卫生监督信息平台主要包括卫生健康监督信息报告系统、卫生健康监督网络培训系统、卫生健康监督辅助决策系统、医疗服务综合监管系统，其中，卫生健康监督信息报告系统是国家级卫生监督信息平台的核心系统，管理全国卫生监督被管理对象的档案，接收全国卫生监督人员每天生成的监督检查、行政处罚、案件办理、双随机抽查等信息；卫生健康监督决策辅助系统对收集的信息进行汇总统计和数据分析；卫生健康监督网络培训系统主要对全国卫生监督工作人员进行网上知识培训；医疗服务综合监管信息系统通过数据分析和监控，及时发现医疗服务中的问题和风险，采取相应的预警措施。国家级卫生监督信息平台中包含众多子系统，其中主要子系统及发行人参与情况如下：

系统名称	子系统名称	是否由公司承建
卫生健康监督信息报告系统	信息报告管理	是
	双随机监督	是
	饮用水综合评价	是
	学校卫生综合评价	是
	放射卫生综合评价	是
	传染病综合评价	是
	消毒产品综合评价	是
	卫生监督协管	否
卫生健康监督网络培训系统	-	否
医疗服务综合监管信息系统	-	是
卫生健康监督决策辅助系统	-	否

由上表可知，公司主要承建了国家级卫生监督信息平台的卫生健康监督信息报告系统（除卫生监督协管子系统）、医疗服务综合监管信息系统。公司由于当时人员和精力等限制，部分子系统未参与承建，但公司在省级或地市级平

台均开展了相关业务，具有相应开发能力，不存在该类业务面临瓶颈的情况。

在全国 31 个省级平台中，公司建设了 22 个省级卫生监督信息平台系统，其中监督检查、行政处罚和双随机监督子系统与国家级平台的信息报告管理系统相关联，为省级平台的核心业务系统，公司基本全覆盖，实现了省级卫生监督信息平台与国家级卫生监督信息平台的高效互联互通，发行人覆盖的省级卫生监督信息平台具体情况如下：

省份/直辖市	承建主要系统情况
北京	包括行政许可、监督检查、行政处罚、双随机监督、全过程记录、应急指挥、医疗综合监管、大数据分析、行政办公、电子档案等十余个系统
天津	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
山西	包括行政许可、监督检查、行政处罚、双随机监督、全程记录、数据综合分析等系统
辽宁	包括行政许可、监督检查、行政处罚、信用监管等系统
吉林	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
黑龙江	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
安徽	包括行政许可、监督检查、行政处罚、双随机监督、学校自评价等系统
福建	包括监督检查、行政处罚、双随机监督、全程记录、应急指挥、一体化执法协同等系统
江西	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
山东	包括监督检查、行政处罚、双随机监督、全程记录、应急指挥、电子档案、举报投诉、医疗记分、传染病评价、综合分析、医疗废弃物监管、物联网非现场监管、公众服务、领导桌面等系统
河南	包括行政许可、监督检查、双随机监督、电子档案、全程记录、应急指挥、医疗综合监管、物联网在线监管、数据综合分析、医疗废弃物监管等系统
湖北	包括行政许可、监督检查、行政处罚、食品备案、统计分析等系统
海南	包括行政许可、监督检查、行政处罚、三医监管协同等系统
云南	包括监督检查、行政处罚、双随机监督、举报投诉、数据综合分析、依法执业自查、信用评价、学校卫生监管、数据服务等系统
陕西	包括行政许可、监督检查、行政处罚、全程记录、应急指挥等系统
甘肃	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
青海	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
内蒙古	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
广西	包括行政许可、监督检查、行政处罚、双随机监督、统计分析等系统
西藏	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
宁夏	包括行政许可、监督检查、行政处罚等系统
新疆	包括行政许可、监督检查、行政处罚、数据分析等系统

由上表，公司在全国已建设省级平台的省份中，覆盖了 70.97%的省份，且承建的子系统均为平台的核心子系统。但由于卫生健康监督仅为公共卫生信息化业务的其中一个领域，公司在全国范围内并未取得全部公共卫生信息化业务量的 70%，因此披露的市场覆盖率而非市场占有率超 70%的内容准确，不存在误导投资者的情况。

2、说明“最具影响力企业”荣誉的获得时间，说明“领先企业”相关披露内容是否准确，说明前述披露内容是否可能存在误导，请结合实际情况完善相关披露内容

公司于 2012 年 8 月，被中国计算机报社、中国信息化推进联盟及中国计算机行业协会联合评选为“2012 年度中国公共卫生电子政务领域最具影响力企业奖”。

公司为卫生健康产业提供信息化建设，面向卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等关系民生健康的细分领域提供全方位服务。公司属于“中国公共卫生信息化的领先企业”的具体依据如下：

(1) 公司产品获得公共卫生信息化领域客户的认可

公司客户主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、药品药械监督机构、市场监管机构、医疗服务机构等，上述客户对信息化平台的要求较高。除各级卫生行政部门客户外，公司的其他客户包括讯飞医疗科技股份有限公司、阿里云计算有限公司等知名信息化企业。

公司与上述客户建立了长期稳定的合作关系，各级卫生行政部门等对供应商的选定有较为严格的标准，公司进入其供应体系，是对公司产品质量以及综合实力的认可，证明公司在公共卫生信息化领域具有一定的行业地位。

(2) 公司具备持续地新产品开发能力

公共卫生行业涉及个人健康和公共卫生安全，需满足公共卫生学科严谨性和信息技术先进性的需要。公司自 2000 年中国开始设立卫生监督机构以来，便着手于卫生监督应用的搭建和开发，经过二十余年项目建设经验的积累与沉淀，已掌握公共卫生电子政务领域软件开发的核​​心技术，并获得了二十余项发明专利，包括“一种公共卫生执法监督智能机器人”“公共卫生企业从业人员的体

检画像和服务推荐系统及方法”“传染病多维数据的显示方法、装置、电子设备及存储介质”等。

同时，公共卫生机构需求多样性进一步加大了产品开发的难度和创新要求，传统的公共卫生服务与监管模式越来越难以满足人们日益快速增长的健康需求，有效的监管体系须覆盖公共卫生服务领域中的各个细分领域。公司不断优化公共卫生行业的信息化管理，持续完善产品方案，并在此基础上推出新产品。公司持续地新产品开发能力，有利于公司及时应对公共卫生信息化行业的需求变化，为产品的领先性提供保障。

(3) 公司是行业标准的主要起草单位

公司自成立以来，专注于公共卫生信息化行业的研究和开发，是该领域的先行者之一。公司作为主要起草单位之一，参与了由中华人民共和国卫生部2012年归口执行的《卫生管理基本数据集》行业标准的讨论和制定，从检查与行政处罚、行政许可和登记、监测与评价、机构与人员等方面为公共卫生信息化行业建立规范化标准，促进行业的规范发展和整体技术水平的提升。

综上所述，公司专注于公共卫生信息化领域，持续开发新产品，与各级卫生行政部门建立了长期稳定的合作关系；公司作为主要单位参与了行业标准的制定，促进行业的规范发展和整体技术水平的提升，因此，公司属于“中国公共卫生信息化的领先企业”，相关披露内容不存在误导性陈述的情况。

(三) 补充披露行业政策影响和市场空间情况

1、按发行人业务的四大领域，补充披露国家相关产业政策及变化、财政资金投入、市场容量、发展阶段，发行人和行业内主要企业受政策影响的经营变化情况与发展趋势；补充披露主要业务区域的相关政策及变化、财政资金投入、市场空间、发行人产品服务的市场份额、受政策影响情况

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“二、行业基本情况”之“（四）发行人产品或服务的市场地位、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“4、行业发展态势”补充披露如下：

“

①国家相关产业政策及变化

发行人主营业务属于公共卫生信息化行业，相关产业政策及变化情况详见本招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（二）所处行业主管部门、监管体制、主要法律法规和政策”之“2、行业主要法律法规和政策”。

②财政资金投入

与公司业务相关的财政资金投入主要来源于中央财政补助资金以及地方财政补助资金。目前，全国各级卫健委公布的公共预算支出计划中，不会对公共卫生信息化领域的财政预算进行明确，但公共卫生信息化的市场规模与国家和各省级卫健委对公共卫生领域的支出紧密相关。

根据国家和各省级卫健委 2022 年财政决算数据统计，全国各省级卫健委在公共卫生领域的项目相关资金预算支出总额从 2020 年约 222 亿元增长至 2022 年约 268 亿元，呈稳定上升趋势。

③发展阶段情况

1) 卫生健康监督领域

我国拥有 34 个省级行政区，333 个地级行政区，2,844 个县级行政区，各级卫生监督机构均需要通过信息化手段提升自身监管能力，目前我国地县级行政区卫生健康监督平台的覆盖率仍较低，且卫生健康监督平台配套的执法监督产品的迭代周期通常在 3-5 年。

同时，随着信用+自监管的逐步实施，被监督单位的自监管需求逐步增加，传统的公共卫生服务与监管模式越来越难以满足人们日益快速增长的健康需求，有效的监管体系须覆盖公共卫生服务领域中的各个细分领域，如：饮水安全、放射卫生、消毒卫生等，导致监管事务和对象的高度复杂多样和高度动态变化，为卫生健康监督信息化建设带来持续的需求。

2) 专项健康体检领域

目前，全国各地针对专项体检人员的监管情况各不相同，发达地区的应用场景和数量相对较多，使其专项体检监督模式在全国相对更为领先和完善。

根据华经产业研究院数据，2021 年中国体检服务总体规模达到约 2,810 亿元，体检人数达 4.86 亿人，其中专项体检人员占比 10.7%。

3) 疾病预防控制领域

与卫生健康监督领域的信息化发展相似，我们目前在疾病预防控制领域的信息化建设程度较低，各级疾控机构具有较大的信息化监测需求。

根据国家疾控局 2023 年印发的《加快建设完善省统筹区域传染病监测预警与应急指挥信息平台实施方案》，加快建设完善省统筹区域传染病监测预警与应急指挥信息平台是提高疫情防控和突发公共卫生事件应急处置水平的重要手段。

4) 医防协同领域

创新医防协同、医防融合机制，是党的二十大部署的重点任务，该领域业务目前处于开展初期阶段，主要为推进医疗机构和专业公共卫生机构的深度合作，推进县域医共体建设，加强防治结合。

截至 2018 年底，全国共组建 1,860 个城市医疗集团、3,129 个医共体；2019 年，国家公布了 118 个城市医疗集团建设试点城市、567 个紧密型县域医共体建设试点县，以加快推进医联体建设。

④市场容量情况

由于目前尚无公开、权威数据对公共卫生信息化行业市场规模进行统计，因此发行人根据可能存在的客户数量和投入金额对市场规模进行粗略估计。

1) 卫生健康监督和疾病预防控制领域

2017 年，原国家卫生计生委制定了《“十三五”全国卫生计生监督工作规划》，“构建覆盖国家、省、地市、县四级业务应用的卫生计生监督信息体系框架。推广信息化监督执法模式，配置和推进手持移动执法终端的应用。”因此，未来从国家到县一级单位均存在完善信息系统的需求。

根据国家卫健委统计信息中心编著的《全民健康信息化调查报告——区域卫生信息化与医院信息化（2021）》，“省市县区域卫生信息平台中，平台管理功能的建设率分别为 93.3%、54.9%和 36.6%。”因此，目前至少有 1,500 个

以上的行政区存在区域卫生信息化建设的需求。

卫生健康监督信息化平台以行政许可、监督检查、行政处罚、双随机监督等为核心业务系统，每个业务系统发行人承建的收入约 50 万元，因此以每个行政区核心卫生健康监督信息化平台建设的平均投入金额 200 万元进行测算，我国卫生健康监督信息化平台建设的未来市场空间不低于 30 亿元。根据发行人历史上按业务类别的收入构成情况，其带来的系统运维服务和软硬件一体产品业务收入与系统开发建设规模相近，因此，我国卫生健康监督领域信息化未来市场空间至少在 60 亿元。

按相同的测算逻辑，我国疾病预防控制领域信息化平台以传染病监测及预警系统、应急指挥系统、慢性病防治系统、免疫规划及疫苗进销存系统等为核心业务系统，未来市场空间亦至少在 60 亿元。

2) 专项健康体检领域

目前，全国各地针对专项体检人员的监管情况各不相同，公司专项体检相关业务目前主要在北京地区开展，目前已有武汉、吉林等地卫监部门与发行人沟通引入北京的专项体检监督模式。因此，公司专项健康体检业务市场未来将不断向其他地区拓展，业务规模随着体检人群的增加而增长。发行人每年专项健康体检领域的收入在 1,500 万元左右，对应北京地区约 2,000 万的人口规模，因此，以发行人未来可以覆盖全国 30%人口规模的专项健康体检领域业务进行测算，发行人在专项健康体检领域未来市场空间约 3 亿元。

3) 医防协同领域

由于区域、部门建设的独立性，目前，我国的绝大多数信息化系统平台以某地区、行业或某一厂家的操作系统与系统集成技术为基础，各系统自成体系，从而带来信息资源分散、信息共享困难等问题，且系统之间无法互联互通。

医防协同信息化建设是指将目前独立的公共卫生监管部门信息化系统、医院信息化系统、基层公共卫生机构信息化系统三者相互关联，使医疗机构和公共卫生机构之间建立合作关系，共同开展疾病预防、控制、防治等工作。

在医防协同信息化系统中，医疗机构负责诊治患者，公共卫生机构则负责疾病的监测、预警、防控和健康教育等工作，双方互相补充，协同配合，以达

到更好的卫生保健效果。发行人在医防协同信息化业务开展中，主要负责为医疗机构客户提供与公共卫生机构系统平台进行信息互联互通的信息化建设服务。

截至 2023 年 4 月，我国已有 800 余个县市区正在进行“紧密型县域医共体”建设，同时尚有约 2,000 个县市区尚未开展，目前该业务领域市场具有巨大的发展空间。根据艾瑞咨询公开发布的《医疗信息化市场分析》，“为贯彻落实‘十四五规划’、《公立医院高质量发展促进行动（2021-2025 年）》等，进一步巩固县医院综合能力建设成果，卫健委于 2021 年 10 月颁布《‘千县工程’县医院综合能力提升工作方案（2021-2025 年）》，据此，艾瑞预测 2021 年中国区域医疗信息化市场空间为 466 亿，2021-2025 年复合增长率为 27.9%，2025 年市场空间可达 1,245 亿。”

⑤企业受政策影响的经营变化情况与发展趋势

1) 卫生健康监督领域

根据 2020 年国家卫生健康委发布的《全国公共卫生信息化建设标准与规范》和总体要求，卫生监督信息化是公共卫生的核心部分，各级机构也逐步加大信息化资金投入能力。行业内主要企业将逐步下沉信息化项目建设到市级县级区域，并拓展智慧化监管产品的场景，并根据客户的个性化业务需求，为部分省、市、县卫生监督机构，建设了定制化的智慧卫监平台。

2) 专项健康体检领域

专项健康体检主要包括从业人员体检、征兵体检、公务员体检、招生体检、机动车驾驶员体检等，每个细分领域在不同的地域可能会设立各自的标准规范。我国目前主要由当地财政部门拨付专项资金建立体检信息化管理系统。行业内主要公司分布在不同的地区，根据当地对于专项体检的政策要求，定制化信息化系统的开发建设。未来各地对于专项体检的信息化建设将不断完善，相关标准逐渐统一，有利于前期已提供成熟专项体检信息化建设的企业进行业务拓展。

3) 疾病预防控制领域

与卫生健康监督领域相似，疾病预防控制领域信息化建设的主要公司将逐步下沉项目到市级县级区域，并建设一套能够协同各级、各类部门的数字化管理系统，同时配套相关的疾控流调设备，以促进信息传递和联通。

4) 医防协同领域

2023年3月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》，在国家政策和财政资金的大力支持下，行业内主要公司将积极在公司各地开展构建医防协同信息化体系，加强专业公共卫生机构和医院、基层医疗卫生机构的公共卫生科室标准化建设。

”

发行人已在招股说明书“第五节 业务与技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”之“2、主要产品的销售收入及价格变动”补充披露如下：

“

近年来出台的《“健康中国 2030”规划纲要》《“十四五”卫生健康规划纲要》和《“十四五”全民健康信息化规划》等政策文件中，均明确提出将建立我国强大的公共卫生体系，各省也先后发布了本省的卫生健康或公共卫生发展三年行动计划，未来国家和地方均会有大量的财政资金投入到公共卫生领域。在上述政策的支持和影响下，公司报告期内营业收入总体保持稳定，净利润水平逐渐提升。

报告期内，公司在华北地区、华东地区、华中地区及西北地区的销售金额占比较大，上述地区主要业务省份的公共卫生信息化平台建设情况和省级卫健委财政支出情况如下：

区域	主要业务地区	信息化平台建设情况	信息化平台覆盖情况	2020-2023年公共卫生项目支出预决算情况
华北	北京市	北京市下辖 16 个区中，目前朝阳区和海淀区已建立卫生监督平台	公司承建了北京市、朝阳区和海淀区的卫监平台信息化建设	市卫健委项目支出预决算分别为 10.93 亿元、57.30 亿元、37.59 亿元和 34.52 亿元
华东	山东省	山东省下辖 16 个地级市中，目前已有 4 个地级市建立卫生监督平台	公司承建了山东省和德州市的卫监平台信息化建设	省卫健委项目支出预决算分别为 12.77 亿元、11.26 亿元、8.21 亿元和 9.14 亿元
华中	河南省	河南省下辖 17 个地级市中，目前已有 8 个地级市建立卫生监督平台	公司承建了河南省和三门峡市、郑州市、新乡市、商丘市、濮阳市、鹤壁市、平顶山市、南阳市的卫监平台信息化建设	省卫健委项目支出预决算分别为 0.53 亿元、0.37 亿元、0.39 亿元和 0.44 亿元

西北	陕西省	陕西省下辖 10 个地级市中，目前西安市已建立卫生监督平台	公司承建了陕西省和西安市的卫监平台信息化建设	省卫健委项目支出预算分别为 4.64 亿元、5.83 亿元、11.33 亿元和 0.13 亿元
----	-----	-------------------------------	------------------------	---

数据来源：各地卫健委官网

”

2、结合前述情况，及发行人各领域业务的收入构成变化、发展阶段、拓展情况等，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。请就前述事项作重大事项提示

发行人各业务领域属于国家鼓励和支持的行业，目前正处在快速发展阶段，财政资金投入较大，市场空间较为广阔，公司各领域业务的发展阶段详见本题“（三）补充披露行业政策影响和市场空间情况”之“1、按发行人业务的四大领域，补充披露国家相关产业政策及变化、财政资金投入、市场容量、发展阶段，发行人和行业内主要企业受政策影响的经营变化情况与发展趋势；补充披露主要业务区域的相关政策及变化、财政资金投入、市场空间、发行人产品服务的市场份额、受政策影响情况”回复内容。

发行人各业务各领域业务的收入构成情况详见本问询回复“问题 2.完善主营业务及业务模式相关披露内容”之“（二）完善业务模式相关披露内容”之“1、补充披露按应用领域（卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同）划分的收入构成情况”回复内容。

公司各领域业务尚未达到市场饱和状态，业务未来业绩增长点具体情况详见本题“（三）补充披露行业政策影响和市场空间情况”之“1、按发行人业务的四大领域，补充披露国家相关产业政策及变化、财政资金投入、市场容量、发展阶段，发行人和行业内主要企业受政策影响的经营变化情况与发展趋势；补充披露主要业务区域的相关政策及变化、财政资金投入、市场空间、发行人产品服务的市场份额、受政策影响情况”内容。

发行人主营业务为公共卫生信息化建设，产品主要应用于各级公共卫生行政管理机构、卫生健康监督机构、各级疾病预防控制中心等。因此，公司在未来经营过程中，受到的障碍和风险主要为行业发展和财政投入的不确定性，发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经

营风险”中披露如下：

“

3、受公共卫生信息化行业波动影响较大的风险

公司设立以来专注于公共卫生信息化行业，产品主要应用于各级公共卫生行政管理机构、卫生健康监督机构、各级疾病预防控制中心等。因此，公司的业务发展与国家公共卫生行业信息化进程密切相关。如果未来我国经济环境发生重大变化，公共卫生信息化行业产生波动或者发展放缓，政府及公共卫生机构对信息化建设的投入减少，将对公司业务发展产生不利影响，**公司可能面临业务开拓受阻，收入和毛利率下降，甚至经营亏损的风险。**

”

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人主要履行了如下核查程序：

1、对发行人的业务人员进行访谈，并查阅医疗监管行业相关规定，了解医疗信息化、公共卫生信息化、公共卫生电子政务，以及卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同信息化等概念的内涵、外延及相互关系；对发行人的业务人员进行访谈，并查阅卫生健康信息化行业的相关研究报告，了解发行人所处产业的总体构成与细分领域、代表性公司，发行人与竞争对手主要业务所覆盖的领域、在细分领域所处的位置、发行人与行业内主要竞争对手的竞争优势情况；

2、对发行人的业务人员进行访谈，了解国家级卫生健康信息平台包含的子系统情况，以及公司产品业务具体应用情况，发行人未能取得其他子系统订单的原因及拓展相关业务情况；取得发行人获得“最具影响力企业”荣誉证书；对发行人的业务人员进行访谈，了解发行人在中国公共卫生信息化行业的优势和领先情况；

3、查阅国家相关产业政策及发行人主要业务地区的财政预算情况，并对发行人的业务人员进行访谈，了解相关政策及变化、财政资金投入、市场空间、

发行人产品服务的市场份额、受政策影响情况；获取发行人按应用领域划分的收入明细表，并对发行人的高级管理人员进行访谈，了解发行人各领域业务的收入构成变化、发展阶段和业务拓展情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人认为：

1、发行人已在招股说明书中披露了医疗信息化、公共卫生信息化、公共卫生电子政务，以及卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同信息化等概念的内涵、外延及相互关系；发行人补充披露了所处卫生健康信息化产业的总体构成与细分领域、代表性公司，发行人与竞争对手主要业务所覆盖的领域、在细分领域所处的位置情况；发行人补充披露了其行业内主要竞争对手的竞争优势，竞争优势主要包括行业经验丰富、公共卫生信息化领域产品线体系丰富、业务整合能力强、先进的技术水平、客户及品牌优势，竞争劣势主要包括营收规模相对较小和融资渠道单一；

2、发行人已说明国家级卫生监督信息平台包含的主要子系统情况，公司产品服务应用在主要子系统中，未能取得其他子系统订单具有合理性；公司在拓展相关业务时未面临障碍、具备相应开发能力。公司披露的“市场覆盖率超70%”等披露内容准确，不存在误导投资者的情况；公司于2012年8月取得“最具影响力企业”；公司专注于公共卫生信息化领域，持续开发新产品，与各级卫生行政部门建立了长期稳定的合作关系；公司作为主要单位参与了行业标准的制定，促进行业的规范发展和整体技术水平的提升，因此，公司属于“中国公共卫生信息化的领先企业”，相关披露内容不存在误导性陈述的情况；

3、发行人已在招股说明书中，按业务领域补充披露国家相关产业政策及变化、财政资金投入、市场容量、发展阶段，发行人和行业内主要企业受政策影响的经营变化情况与发展趋势情况；同时补充披露了主要业务区域的相关政策及变化、财政资金投入、市场空间、发行人产品服务的市场份额、受政策影响情况；发行人已说明各领域业务市场容量情况、业绩增长点、及面临的障碍和风险情况，并就前述事项在招股说明书中已作重大事项提示。

问题 4.客户结构变化较大的合理性

根据申请文件，公司 2020、2021 年度的主要客户为卫生监督机构等最终客户，2022 年前五大客户类型与 2021 及 2020 年度存在较大不同，以科技类企业为主，公司的收入结构中来自直销-集成商客户以及渠道-经销商客户的收入占比逐年上升，主要系政府政策变更导致客户的市场采购需求与采购方式发生改变导致。

请发行人：（1）结合报告期内相关政策变更的具体情况，说明 2022 年发行人主要客户类型及收入结构较以前年度发生较大变化的合理性，列示 2022 年前五大客户对应的具体终端客户和项目情况；说明 2022 年公司提供的服务及产品，获取业务机会模式、获客能力、盈利能力与以往相比是否发生较大变化，公司在产品技术方面与该等科技类企业例如广西联怡科技有限责任公司、讯飞医疗科技股份有限公司、阿里云计算有限公司相比是否处于显著不利竞争地位，获客是否依赖该等集成商或经销商，直接客户减少是否意味公司竞争力下降，未来获取订单能力是否显著下降，并补充说明该等业务模式下合同毛利率水平、信用政策、付款条件、执行周期等与直接客户相比的情况。

（2）说明报告期各期与各类业务前十大客户的销售情况，包括但不限于产品或服务内容、金额、毛利率、信用政策、应收账款、逾期情况、期后回款等情况，说明报告期内收入变化的原因及合理性，向同一客户的销售定价及毛利率变动、不同客户相同服务定价及毛利率差异的原因。

（3）结合公司与主要客户的合作历史及长期合作协议（如有）、主要客户在系统开发支出的变动趋势、公司与同类供应商的竞争优势劣势、报告期各期来自主要客户的收入金额及变动趋势、在手订单、行业周期、软件及设备使用周期等情况，分析并补充披露公司与主要客户合作的稳定性及可持续，是否存在被其他竞争对手抢占客户的风险。

（4）说明与主要客户的具体合作模式，报告期内与公司保持持续合作关系的客户数量及金额情况，结合行业发展趋势及竞争状况、下游信息化趋势及需求情况等，详细分析说明各业务条线主要客户的稳定性、合作的可持续性。

（5）说明报告期各期各类业务前十大客户与发行人、发行人董监高、其他

核心人员、实际控制人、主要股东及前述人员的关联方是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 结合报告期内相关政策变更的具体情况, 说明 2022 年发行人主要客户类型及收入结构较以前年度发生较大变化的合理性, 列示 2022 年前五大客户对应的具体终端客户和项目情况; 说明 2022 年公司提供的服务及产品, 获取业务机会模式、获客能力、盈利能力与以往相比是否发生较大变化, 公司在产品技术方面与该等科技类企业例如广西联怡科技有限责任公司、讯飞医疗科技股份有限公司、阿里云计算有限公司相比是否处于显著不利竞争地位, 获客是否依赖该等集成商或经销商, 直接客户减少是否意味公司竞争力下降, 未来获取订单能力是否显著下降, 并补充说明该等业务模式下合同毛利率水平、信用政策、付款条件、执行周期等与直接客户相比的情况

1、结合报告期内相关政策变更的具体情况, 说明 2022 年发行人主要客户类型及收入结构较以前年度发生较大变化的合理性, 列示 2022 年前五大客户对应的具体终端客户和项目情况

2022 年度, 公司来自直销-集成商客户的收入占比上升, 由 2021 年度的 7.44% 上升至 26.70%; 同时, 来自公共卫生信息化服务的收入占比由 2021 年度的 38.52% 提升至 70.00%, 均主要系政府政策变更导致客户的市场采购需求与采购方式发生变化所致, 具体情况如下:

(1) 客户采购需求变化

2019 年 8 月, 国家卫生健康委办公厅发布了《职业卫生执法装备标准》, 国家相应拨付了人民币 20 亿元左右的政府资金用于支持各地职业卫生执法设备的采购, 随着 2020-2021 年该等预算逐步的审批和拨付完毕, 硬件需求提升, 来自各地卫监执法系统的设备采购需求逐渐增加, 主要包括执法车, 执法记录仪和执法箱及其他执法设备。因此 2020 与 2021 年度, 公司的主要收入来源于针对卫生监督机构销售的公共卫生信息化产品收入。

2022 年度，公司的系统开发建设业务实现收入占比上升较大，主要系国务院出台了《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》（国发〔2022〕14 号），其中明确提出了坚持整体协同，强化系统观念，加强系统集成，全面提升数字政府集约化建设水平，统筹推进技术融合、业务融合、数据融合，提升跨层级、跨地域、跨系统、跨部门、跨业务的协同管理和服务水平。因此，公司公共卫生信息化服务收入在 2022 年呈现大幅上升的情况。

（2）客户采购方式变化

2022 年在相关政策的引导下，客户的采购模式由单一功能的产品或服务采购转变为综合需求的统一采购，在此背景下，下游客户的采购项目规模较高。由于集成商信息化系统的建设能力更加全面，因此政府在招标时更加倾向于将综合性信息化建设的项目整体给与大型的集成商进行建设。同时，由于公司历史上在国家级卫生监督信息平台的服务经验，以及经过 20 年的发展，覆盖国家、省、市、县各级卫监、疾控等机构部门拥有的分布全国卫生与相关政务领域的客户群体以及产品成果，出于相关领域专业度的考虑，集成商会倾向将总项目中和卫监、疾控等公共卫生相关领域的系统开发交给发行人完成。在此环境和背景下，公司针对集成商销售以及公共卫生信息化服务收入在 2022 年呈现大幅上升的情况。

综上，公司 2022 年主要客户类型及收入结构较以前年度发生较大变化，主要系政府政策变更使得客户的市场采购需求与采购方式发生改变导致，具备商业合理性。

发行人 2022 年度前五大客户及其对应的具体终端客户和项目情况具体如下：

客户名称	客户类型	项目名称	终端客户名称
广西联怡科技有限责任公司	直销-集成商	生活饮用水监测信息系统软件产品销售及技术服务	容县卫生健康局、南宁经济技术开发区卫生健康局、鹿寨县卫生健康局、融安县卫生计生监督所、资源县卫生健康局等
讯飞医疗科技股份有限公司	直销-集成商	安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	芜湖市疾病预防控制中心
	渠道-经销商	智慧卫监-执法终端设备	
北京市卫生健康监督所	直销-最终用户	北京市卫生健康监督所 2021 年卫生监督信息化运维项目基础运维服务采购项目（卫生监督信息统	-

		计及执法系统维护项目)、北京市卫生健康监督系统云迁移项目、北京市卫生监督所运维项目	
阿里云计算有限公司	直销-集成商	郑州城市大脑/医疗智慧卫监综合管理软硬件采购合同	郑州市卫生计生监督局
北京市疾病预防控制中心	直销-最终用户	北京市疾病预防控制中心设备智能盘点定位与能效分析系统项目合同书、社区脑卒中筛查及防控信息系统完善及维护合同书、信息化与信息安全保障项目安全运维项目采购项目、基因测序管理系统项目、结核病控制研究与防治所信息化硬软件系统维护服务、中小学学校物质环境监测数据维护合同	

2、说明 2022 年公司提供的服务及产品，获取业务机会模式、获客能力、盈利能力与以往相比是否发生较大变化，公司在产品技术方面与该等科技企业例如广西联怡科技有限责任公司、讯飞医疗科技股份有限公司、阿里云计算有限公司相比是否处于显著不利竞争地位，获客是否依赖该等集成商或经销商，直接客户减少是否意味公司竞争力下降，未来获取订单能力是否显著下降，并补充说明该等业务模式下合同毛利率水平、信用政策、付款条件、执行周期等与直接客户相比的情况

(1) 说明 2022 年公司提供的服务及产品，获取业务机会模式、获客能力、盈利能力与以往相比是否发生较大变化

2022 年度，公司针对开发建设业务的销售收入占比提升，软硬件一体产品的收入占比呈现下降趋势。在获取业务机会的模式方面，公司从 2020、2021 年度的主要面向卫生监督机构等最终客户销售，2022 年度由于政府政策影响，政府的采购主要为综合性信息化建设的项目。由于集成商的信息化系统建设能力更加全面，因此政府在招标时更加倾向于将综合性信息化建设的项目整体给与大型的集成商进行建设。2022 年度，公司的销售收入与过往年份基本保持整体一致，毛利率水平与净利润同比增长。

此外，集成商与经销商客户对发行人提供的服务和产品认可度较高，通过此业务模式，公司可加速发展新客户、拓展新领域，更有效地面向全国市场提供产品和服务，从而提高市场占有率及品牌知名度，获客能力与盈利能力有望进一步提升。

综上，2022 年受政策影响，公司提供服务产生的收入占比提升，且集成商客户占比上升，但公司的获客能力、盈利能力与以往相比未发生重大不利变化。

(2) 公司在产品技术方面与该等科技类企业例如广西联怡科技有限责任公司、讯飞医疗科技股份有限公司、阿里云计算有限公司相比是否处于显著不利竞争地位，获客是否依赖该等集成商或经销商，直接客户减少是否意味公司竞争力下降，未来获取订单能力是否显著下降

伴随《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》（国发〔2022〕14 号）的出台，政府对于大规模、集成类系统开发项目的采购需求增加，采购项目规模高达上千万元。由于梦天门过去的经验主要是提供卫生监督 and 执法软件的开发，尤其是和国家卫监和国家疾控中心等的行业标准相关的软件开发，对非公共卫生信息化领域经验较少，因此政府在招标时更加倾向于将项目整体给与一个大型的集成商来建设。

公司在国家级卫生监督信息平台的项目服务经验丰富，以及经过 20 年的发展，覆盖国家、省、市、县各级卫监、疾控、食药监等机构部门拥有的分布全国卫生与相关政务领域的客户群体以及产品成果，出于相关领域专业度的考虑，集成商会倾向将总包项目中卫监、疾控相关领域的系统开发交给梦天门来执行。

综上，公司与集成商客户相比在细分领域的项目经验更加丰富，并且在商业模式上，公司与集成商和经销商客户之间为合作共赢的关系。公司获取订单不存在依赖集成商或经销商的情形，公司的竞争力与获取订单能力保持稳定。此外，伴随公司项目集成能力的持续提升，与最终客户直接签订合同的情况有望进一步提升。

(3) 说明该等业务模式下合同毛利率水平、信用政策、付款条件、执行周期等与直接客户相比的情况

公司面向广西联怡科技有限责任公司、讯飞医疗科技股份有限公司、阿里云计算有限公司等公司的销售业务主要为系统开发建设，发行人 2022 年度系统开发建设业务中，直接客户与集成商/经销商客户各自金额前五大合同的相关条款具体情况如下：

客户分类	合同编号	客户名称	信用政策与付款条件	开工时间	交付时间	验收时间	收入(万元)	毛利率
集成商/经销商	MTM-XS-2022-010079	讯飞医疗科技股份有限公司	本合同签订后 30 个工作日内, 甲方收到客户款项后, 甲方支付给乙方 30% 款项, 项目初验收后 30 个工作日内, 支付合同金额 40% 款项, 项目终验合格后 30 个工作日内支付剩余 30%	2022/8/1	2022/12/23	2022/12/30	367.92	80.59%
	XS-2020-1102	阿里云计算有限公司	合同签订后, 收到发票 15 个工作日付 30%, 初验通过后, 付 25%, 终验通过后, 付 25%, 竣工验收报告后, 付 15%, 剩余合同总价款 5% 作为质保金, 逐年支付, 第三年支付完成	2020/9/25	2020/12/1	2022/12/30	364.93	43.51%
	MTM-XS-2022-010051	成都四方伟业软件股份有限公司	验收后甲方收到验收款后同比例支付给乙方	2022/9/1	2022/12/24	2022/12/27	236.79	77.90%
	MTM-XS-2022-010081	河南嘉端信息科技有限公司	本合同签订后 30 个工作日内, 甲方支付给乙方 50% 款项, 剩余 50% 甲方收到最终客户全款后 30 个工作日内付清	2022/9/1	2022/12/20	2022/12/26	226.42	76.56%
	MTM-XS-2022-010001	河南奥博特信息科技有限公司	合同签订后支付 40 万元; 2022 年 12 月 31 日前支付 138 万元; 2023 年 12 月 31 日支付 52 万元	2022/4/1	2022/6/22	2022/6/26	203.54	75.71%
直销-最终用户	MTM-XS-2021-010075	北京市卫生健康监督所	合同签订后 15 个工作日内付 70%, 验收合格 15 个工作日内付清全款	2022/1/4	2022/2/23	2022/3/24	153.19	45.58%
	MTM-XS-2021-010073	宜昌市卫生健康委员会	合同签订后付 30%, 系统上线运行 1 个月后付 60%, 系统验收 1 年后付 10%	2021/12/27	2022/2/25	2022/12/14	147.22	61.11%
	MTM-XS-2022-010020	北京阳光春雨科技有限责任公司	1、本合同签订后 30 个工作日内, 甲方支付给乙方 10% 款项 2、项目验收后 60 个工作日内, 甲方支付给乙方 70% 款项	2022/4/22	2022/6/20	2022/10/28	146.23	80.37%

客户分类	合同编号	客户名称	信用政策与付款条件	开工时间	交付时间	验收时间	收入(万元)	毛利率
		公司	3、项目验收满 1 年后 30 个工作日内，甲方支付给乙方 20%款项					
	XS-2022-1218	南阳市卫生计生监督局	合同签订后 7 个工作日内，甲方向乙方支付合同约定总价款的 60%，经甲方验收合格后，甲方向乙方支付合同约定总价款的 35%，自验收合格之日起一年期满后，甲方向乙方支付合同约定总价款的 5%	2022/7/1	2022/12/10	2022/12/28	102.21	70.83%
	SD-XS-202106-032	山东省卫生健康委员会	项目交付后经乙方安装、调试并经双方验收合格之日起 20 个工作日内甲方支付乙方全部货款	2021/3/15	2022/12/15	2022/12/28	223.77	64.94%

由上表可知，公司针对直接客户与集成商/经销商客户的销售毛利率整体保持 60%以上水平，其中，公司面向集成商客户阿里云计算有限公司的销售毛利率为 43.51%，毛利率水平较低主要系销售合同中有约 234 万元硬件产品收入所致。面向直接客户北京市卫生健康监督的销售毛利率为 45.58%，毛利率水平相对较低主要系项目开发过程中有在部分委外成本导致，在此合同中，发行人承接了北京市卫生健康监督系统的迁移云平台项目，其中部分系统此前为其他服务商进行开发，迁移至云平台过程中需要原服务商协助联调，此外还需委托第三方机构进行三级等保评测服务，因此产生相关的委外支出。

在信用政策方面，发行人报告期内未对不同类型的业务模式制定统一的信用政策，按照《销售业务内部控制制度》等相关制度对客户进行统一管理，根据市场惯例或者对手方的议价能力确定客户的付款安排。

在付款条件方面，集成商客户合同主要按照预付款、验收款、质保金等节点进行结算，通常在验收前支付约 30%比例的合同款，验收后支付约 60%比例的合同款，剩余合同款在质保期满后支付，与直接客户合同保持一致。

在执行周期方面，公司根据客户需求进行系统的定制化开发，项目整体的开发周期在几个月左右时间，由于客户定制化需求的难易程度存在差异，导致不同项目的开发周期存在一定差异。

综上，公司面对主要集成商/经销商客户签订的合同与向最终用户签订的合同毛利率水平、信用政策、付款条件、执行周期等整体保持一致。

（二）说明报告期各期与各类业务前十大客户的销售情况，包括但不限于产品或服务内容、金额、毛利率、信用政策、应收账款、逾期情况、期后回款等情况，说明报告期内收入变化的原因及合理性，向同一客户的销售定价及毛利率变动、不同客户相同服务定价及毛利率差异的原因

1、说明报告期各期与各类业务前十大客户的销售情况，包括但不限于产品或服务内容、金额、毛利率、信用政策、应收账款、逾期情况、期后回款等情况

发行人报告期各期，公共卫生信息化服务和信息化产品业务前十大客户销售情况如下：

1、2023年1-6月

(1) 公共卫生信息化服务

单位：万元

序号	客户名称	服务内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
1	北京市疾病预防控制中心	信息化系统开发和运维服务	597.17	74.91%	242.66	否	156.18
2	北京市卫生健康监督所	信息化系统运维服务	156.62	69.76%	0.00	否	0.00
3	北京金风易通科技有限公司	健康体检管理系统开发服务	146.23	71.16%	155.00	否	18.50
4	中国疾病预防控制中心	信息化系统开发服务	76.42	57.50%	8.10	否	8.10
5	中科软科技股份有限公司	信息化系统开发服务	58.49	80.02%	18.60	否	0.00
6	太原市小店区207社区卫生服务站	信息化系统开发服务	54.72	78.70%	58.00	否	0.00
7	河南省卫生健康技术监督中心	信息化系统开发和运维服务	48.68	78.91%	0.00	否	0.00
8	国家疾病预防控制中心综合监督二司	信息化系统运维服务	46.65	83.30%	29.67	否	0.00
9	北京市朝阳区卫生健康监督所	信息化系统运维服务	35.45	83.30%	0.00	否	0.00
10	中牟县人民医院	信息化系统开发服务及配套设备	25.38	32.78%	26.90	否	0.00

注：逾期情况统计截至2023.6.30，期后回款统计截至2023.11.30

(2) 公共卫生信息化产品

单位：万元

序号	客户名称	产品内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
1	北京北旺美康门诊部	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	101.08	74.49%	25.22	否	4.87
2	北京康圣德门诊部	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	45.13	77.34%	21.33	否	8.96
3	北京瑞贝特科技有限公司	智慧卫监-执法终端设备	38.29	17.77%	0.00	否	0.00
4	北京加稳健康管理有限公司	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	34.08	74.80%	26.50	否	8.35
5	北京万和颈椎病医院	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	24.13	82.45%	12.10	否	12.10

序号	客户名称	产品内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
6	北京国研门诊部	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	23.32	77.98%	0.00	否	0.00
7	北京市朝阳区呼家楼第二社区卫生服务中心	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	18.65	82.14%	8.69	否	8.69
8	北京丰台金都满泰门诊部	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	16.57	77.72%	3.50	否	3.50
9	北京泽惠永康医院管理有限公司永康诊所	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	15.58	74.32%	0.00	否	0.00
10	沈阳乐羽卫康科技有限公司	智慧卫监-执法终端设备	13.66	20.18%	0.00	否	0.00

注：逾期情况统计截至 2023.6.30，期后回款统计截至 2023.11.30

2、2022 年度

(1) 公共卫生信息化服务

单位：万元

序号	客户名称	服务内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
1	广西联怡科技有限责任公司	信息化系统开发服务	532.63	94.52%	431.60	是	190.10
2	北京市卫生健康监督所	信息化系统开发和运维服务	411.94	61.82%	0.00	否	0.00
3	讯飞医疗科技股份有限公司	信息化系统开发服务	367.92	80.59%	390.00	否	117.00
4	阿里云计算有限公司	信息化系统开发服务及配套设备	364.93	43.51%	287.86	否	0.00
5	北京市疾病预防控制中心	信息化系统开发和运维服务	344.92	52.92%	0.00	否	0.00
6	成都四方伟业软件股份有限公司	信息化系统开发服务	236.79	77.90%	251.00	否	251.00
7	北京威斯盾网络科技有限公司	信息化系统开发服务	226.42	81.70%	216.00	否	59.60
8	河南嘉端信息科技有限公司	信息化系统开发服务	226.42	76.56%	240.00	否	120.00
9	山东省卫生健康委员会	信息化系统开发和运维服务	223.77	64.94%	66.90	否	66.90
10	河南奥博特信息科技有限公司	信息化系统开发服务	203.54	75.71%	140.00	是	30.00

注：逾期情况统计截至 2023.6.30，期后回款统计截至 2023.11.30

(2) 公共卫生信息化产品

单位：万元

序号	客户名称	产品内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
1	北京金山云网络技术有限公司	卫生监督软件产品及相关执法设备	219.29	75.13%	173.46	否	80.00
2	北京康圣德门诊部	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	150.01	80.88%	9.65	否	9.65
3	讯飞医疗科技股份有限公司	智慧卫监-执法终端设备	143.44	9.61%	162.09	否	147.92
4	北京丰台金都满泰门诊部	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	93.01	78.53%	3.74	否	3.74
5	北京市朝阳区疾病预防控制中心	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	90.97	65.48%	0.00	否	0.00
6	中移系统集成有限公司	系统软件产品	87.19	90.95%	93.10	否	93.10
7	大理文庄办公设备有限公司	智慧卫监-执法终端设备	79.05	22.18%	0.00	否	0.00
8	北京九泽堂综合门诊部	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	70.07	80.86%	8.80	否	8.80
9	太原市小店区开元社区卫生服务站	系统软件产品	69.03	99.82%	73.00	否	6.00
10	云南自由贸易试验区铂钛科技开发有限公司	智慧卫监-执法终端设备	55.57	18.32%	0.00	否	0.00

注：逾期情况统计截至 2023.6.30，期后回款统计截至 2023.11.30

3、2021 年度

(1) 公共卫生信息化服务

单位：万元

序号	客户名称	服务内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
1	北京神威远通科技有限公司	信息化系统开发服务	508.49	49.43%	257.30	是	0.00
2	北京市疾病预防控制中心	信息化系统开发和运维服务	349.90	64.28%	0.00	否	0.00
3	国电康能科技股份有限公司	信息化系统开发服务	349.06	76.80%	0.00	否	0.00
4	鹤壁市卫生健康监督局	信息化系统开发服务	334.19	71.80%	7.00	是	0.00
5	西安市卫生监督所	信息化系统开发和运维服务	239.83	61.02%	11.88	否	11.88

序号	客户名称	服务内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
6	北京市卫生健康监督所	信息化系统运维服务	218.91	74.67%	0.00	否	0.00
7	北京金山云网络科技有限公司	信息化系统开发服务	184.87	90.98%	94.01	否	94.01
8	山东瑞之杰信息科技有限公司	信息化系统开发服务	126.56	73.34%	73.01	否	73.01
9	国家卫生健康委卫生健康监督中心	信息化系统开发和运维服务	122.79	67.82%	0.00	否	0.00
10	北京市朝阳区卫生健康监督所	信息化系统运维服务	97.76	71.29%	0.00	否	0.00

注：逾期情况统计截至 2023.6.30，期后回款统计截至 2023.11.30

(2) 公共卫生信息化产品

单位：万元

序号	客户名称	产品内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
1	青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所	智慧卫监-执法终端设备	906.85	34.70%	0.00	否	0.00
2	北京大兴新媒体产业基地管理委员会	应急综合指挥软硬件产品	774.81	62.59%	433.43	是	289.50
3	山东省卫生健康委员会执法监察局	智慧卫监-执法终端设备	735.19	27.88%	0.00	否	0.00
4	陕西省卫生健康委员会	智慧卫监-执法终端设备	678.05	38.22%	38.31	否	38.31
5	山西清众科技股份有限公司	智慧卫监-执法终端设备	514.64	12.50%	20.37	否	20.37
6	新疆英吉旭医学科技有限公司	智慧卫监-执法终端设备	252.60	39.80%	30.94	否	30.94
7	北京市朝阳区疾病预防控制中心	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	106.46	64.94%	0.00	否	0.00
8	重庆市卫生健康综合行政执法总队	卫生监督软件产品及相关执法设备	92.28	50.11%	0.00	否	0.00
9	沈阳市浪琴轩电子科技有限公司	卫生监督软件产品及相关执法设备	88.48	84.04%	0.00	否	0.00
10	北京三天信息咨询有限公司	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	75.95	76.54%	1.12	否	1.12

注：逾期情况统计截至 2023.6.30，期后回款统计截至 2023.11.30

4、2020年度

(1) 公共卫生信息化服务

单位：万元

序号	客户名称	服务内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
1	北京市卫生健康监督所	信息化系统开发和运维服务	1,038.35	74.28%	0.00	否	0.00
2	北京市疾病预防控制中心	信息化系统开发和运维服务	701.43	67.41%	0.00	否	0.00
3	北京市大兴区卫生健康委员会	信息化系统开发服务	336.49	34.67%	53.50	否	53.50
4	永城市卫生计生监督局	信息化系统开发和配套设备、运维服务	306.43	26.30%	16.84	否	16.84
5	国家卫生健康委统计信息中心	信息化系统开发和运维服务	235.09	78.31%	0.00	否	0.00
6	新乡市卫生计生监督局	信息化系统开发和配套设备、运维服务	182.23	22.18%	0.00	否	0.00
7	重庆市南岸区卫生健康综合行政执法大队	信息化系统开发服务和配套设备	156.53	31.35%	8.50	否	0.00
8	广西联怡科技有限责任公司	信息化系统开发服务	145.09	82.41%	138.80	否	138.80
9	临颖县卫生计生监督所	信息化系统开发和配套设备、运维服务	124.38	49.55%	136.85	是	81.10
10	信阳市平桥区卫生计生监督所	信息化系统开发服务	113.96	59.50%	120.80	否	120.80

注：逾期情况统计截至 2023.6.30，期后回款统计截至 2023.11.30

(2) 公共卫生信息化产品

单位：万元

序号	客户名称	产品内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
1	山东省卫生健康委员会执法监察局	智慧卫监-执法终端设备	600.48	27.32%	0.00	否	0.00
2	陕西省卫生健康委员会	智慧卫监-执法终端设备	408.65	21.69%	0.00	否	0.00
3	重庆信科通信工程有限公司	智慧卫监-执法终端设备	243.29	38.65%	144.42	否	144.42
4	北京市朝阳区疾病预防控制中心	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	212.39	61.12%	0.00	否	0.00
5	北京和润恺安科技发展股份	智慧卫监-执法终端设备	205.59	20.34%	168.01	否	168.01

序号	客户名称	产品内容	收入金额	毛利率	期末应收账款账面余额	是否逾期	期后回款金额
	有限公司						
6	北京九泽堂综合门诊部有限公司	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	140.20	79.86%	66.25	否	66.25
7	北京市康圣德门诊部	智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件	138.36	83.40%	55.65	否	55.65
8	重庆市卫生健康综合行政执法总队	卫生监督软件产品及相关执法设备	137.65	48.65%	0.00	否	0.00
9	青海省卫生健康委员会	卫生监督软件产品及相关执法设备	103.62	70.43%	0.00	否	0.00
10	新疆维吾尔自治区卫生健康委员会	智慧卫监-执法终端设备	90.77	30.10%	0.00	否	0.00

注：逾期情况统计截至 2023.6.30，期后回款统计截至 2023.11.30

报告期内，发行人未对不同类型的业务模式制定统一的信用政策，发行人按照《销售业务内部控制制度》等相关制度对客户进行统一管理，根据市场惯例或者对手方的议价能力确定客户信用额度和信用期限。在销售合同订立前，由发行人业务员就销售价格、信用政策、发货及收款方式等具体事项与客户进行谈判。

2、说明报告期内收入变化的原因及合理性

报告期各期，发行人公共卫生信息化服务和信息化产品收入构成情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公共卫生信息化服务	1,818.84	68.20	6,722.24	70.00	3,943.17	38.52	5,110.04	52.30
其中：系统开发建设	1,036.38	38.86	4,941.83	51.46	1,947.29	19.02	3,341.90	34.20
系统运维服务	782.46	29.34	1,780.41	18.54	1,995.88	19.50	1,768.14	18.10
公共卫生信息化产品	848.01	31.80	2,881.51	30.00	6,294.37	61.48	4,661.15	47.70
其中：软硬件一体及其他	811.23	30.42	2,581.95	26.88	6,205.49	60.61	4,592.04	47.00
软件产品	36.78	1.38	299.56	3.12	88.88	0.87	69.11	0.70
合计	2,666.86	100.00	9,603.75	100.00	10,237.55	100.00	9,771.19	100.00

(1) 公共卫生信息化服务收入变动分析

公共卫生信息化服务包括系统开发建设和系统运维服务两类业务。报告期内，系统开发建设业务收入存在波动主要为系统开发建设投入存在周期性。2021 年度业务收入大幅下降，主要系宏观经济形势导致公共卫生部门在信息化建设领域的投入存在一定延后。2022 年度该项业务收入较高，主要原因系公共卫生行业直接客户当期主要以软件系统开发需求为主，公司参与的集成项目也主要承建软件开发部分工作，同时公共卫生和医疗卫生业务发展获得了更多项目商机。报告期内，系统运维服务的收入整体保持稳定。

(2) 公共卫生信息化产品收入变动分析

公共卫生信息化产品包括软硬件一体化产品和软件产品。报告期内，2020 与 2021 年度公司的软硬件一体及其他产品的收入金额较高，主要原因是 2019 年国家下发《国家卫生健康委办公厅关于印发职业卫生执法装备标准的通知》，各省在该段时间陆续招标采购职业卫生设备所致。2022 年，相关设备的采购需求基本实现满足，因此公司 2022 年度的软硬件一体及其他产品的收入规模下降。

报告期内，公司软件产品销售收入整体较小，主要系公司前期自主研发的医疗机构管理信息系统、流行病学调查系统等产品逐步获得市场化推广所致。

3、向同一客户的销售定价及毛利率变动、不同客户相同服务定价及毛利率差异的原因

报告期内，公司提供的公共卫生信息化服务大多是向客户提供定制化开发和运维服务，业务合同主要根据《招标投标法》《政府采购法》等相关法律法规规定，通过招投标和商务谈判等方式取得。由于客户的个性化需求差异较大，公司在实际业务中会根据系统开发难度、客户需求特点等因素综合确定销售价格。因此，由于项目的定制化需求特点、开发难度以及项目中软件和硬件占比差异，公司向同一客户提供服务或产品的毛利率存在一定差异。如公司向北京市疾病预防控制中心提供的“北京市人口死亡登记报告信息系统数据库加密服务技术开发服务”和“北京市疾控传染病多点触发预警监测信息平台建设”的毛利率分别为 63.78%和 78.49%。

公司针对不同客户提供相同服务或产品主要包括智慧体检-从业人员健康体

检综合管理平台套件、智慧卫监-执法终端设备等较为成熟的产品体系。向不同客户销售的价格会参考其具体需求的数量，硬件产品的市场价格和双方议价能力等因素综合确定，整体看来，公司针对不同客户提供相同产品的毛利率较为稳定。如公司 2022 年度向北京康圣德门诊部和北京丰台金都满泰门诊部销售的智慧体检-从业人员健康体检综合管理平台套件产品毛利率分别为 80.88%和 78.53%；向云南自由贸易试验区铂钛科技开发有限公司和大理文庄办公设备有限公司销售的智慧卫监/执法终端设备产品毛利率分别为 18.32%和 22.18%。

(三) 结合公司与主要客户的合作历史及长期合作协议（如有）、主要客户在系统开发支出的变动趋势、公司与同类供应商的竞争优势、报告期各期来自主要客户的收入金额及变动趋势、在手订单、行业周期、软件及设备使用周期等情况，分析并补充披露公司与主要客户合作的稳定性及可持续，是否存在被其他竞争对手抢占客户的风险

发行人已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”处补充披露如下：

“

5、发行人与报告期内主要客户合作情况

(1) 与主要客户的合作历史情况

发行人报告期内主要客户包括北京市卫生健康监督所、北京市疾病预防控制中心、陕西省卫生健康委员会和山东省卫生健康委员会执法监察局等各地公共卫生行政部门，以及广西联怡科技有限责任公司、讯飞医疗科技股份有限公司和阿里云计算有限公司等集成商客户。公司与上述主要客户的业务获取方式和初次合作时间情况如下：

客户名称	获取方式	初次合作时间
北京市卫生健康监督所	通过招投标程序获取业务	2006 年
北京市疾病预防控制中心	通过招投标程序获取业务	2008 年
陕西省卫生健康委员会	通过招投标程序获取业务	2019 年
山东省卫生健康委员会执法监察局	通过招投标程序获取业务	2019 年
广西联怡科技有限责任公司	基于发行人服务经验和服务能力优势，选择发行人作为合作伙伴	2017 年

客户名称	获取方式	初次合作时间
讯飞医疗科技股份有限公司	基于发行人服务经验和服务能力优势，选择发行人作为合作伙伴	2022年
阿里云计算有限公司	基于发行人服务经验和服务能力优势，选择发行人作为合作伙伴	2020年

由上表可知，公司与报告期内的主要公共卫生行政部门客户的合作历史较长，且主要通过招投标程序获取业务，双方合作比较稳定；报告期内的主要集成商客户系国内或区域知名信息化系统建设企业，该类客户通过招投标方式取得业务后，由于缺少公共卫生信息化相关内容的开发经验，因此基于发行人在相关领域的服务经验和服务能力优势，选择发行人作为其合作伙伴。其中，广西联怡科技有限责任公司取得生活饮用水在线监测项目后，将其中生活饮用水监测信息系统、省平台数据接入开发服务部分的系统开发工作交付发行人完成；讯飞医疗科技股份有限公司取得芜湖市突发公共卫生事件多点触发早期监测预警系统项目后，发行人通过商务谈判方式取得其中应急指挥管理子系统的开发工作；阿里云计算有限公司取得郑州市城市大脑项目后，将其中医疗-智慧卫监综合管理部分的系统开发工作交付发行人完成。

(2) 主要客户在系统开发支出的变动趋势

报告期内，公司业务区域主要为华北地区、华东地区和华中地区等，上述地区主要客户受国家对公共卫生体系建设领域的政策和财政预算支持，在相关领域支出呈现稳步增长趋势。发行人主要客户所在地区在公共卫生信息化平台建设的公共预算情况详见本节“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”之“2、主要产品的销售收入及价格变动”相关内容。

(3) 与主要客户合作的可持续性

相较于同行业其他竞争对手，发行人具有一定的竞争优势，包括行业经验和产品线体系丰富、业务整合能力强、技术水平先进以及客户和品牌优势等，具体情况详见本节之“二、行业基本情况”之“（四）发行人产品或服务的市场地位、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、竞争优势与劣势”相关内容。

公司报告期各期来自前五大客户的收入金额和占比总体较为稳定，但各年

度间因各客户需求阶段性变化呈现一定的波动。近年来，我国持续出台相关产业政策推动公共卫生领域信息化、数字化建设，行业呈现积极发展态势，可预期行业的市场规模在未来仍将保持增长趋势，不存在明显的周期性。客户需求的阶段性变化主要受政策推动、宏观经济发展、行业信息化建设水平和突发公共卫生事件等因素综合影响，且产品和服务存在持续更新迭代特征，其中信息化系统每年均会有升级更新和运行维护的服务需求，主要设备产品的复购周期通常在 3-5 年。公司在手订单较为充裕，截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单金额为 4,836.92 万元。

综上所述，公司与主要客户业务开展较为稳定，合作历史较长，且客户需求呈增长趋势，公司相较于同行业其他竞争对手具有一定的优势，在手订单较为充裕，行业不存在显著周期性。因此，公司与主要客户合作具有稳定性及可持续性，但仍可能存在被其他竞争对手抢占客户的风险，具体情况详见本招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”部分内容。

”

（四）说明与主要客户的具体合作模式，报告期内与公司保持持续合作关系的客户数量及金额情况，结合行业发展趋势及竞争状况、下游信息化趋势及需求情况等，详细分析说明各业务条线主要客户的稳定性、合作的可持续性

1、与主要客户的具体合作模式

公司采取直接销售和渠道销售相结合的销售模式。

对于公司传统优势地区客户以及大中型政企客户，公司一般通过招投标或商务谈判获取订单，并与用户签署销售合同。公司根据用户信息化具体需求提供行业软件产品或解决方案，采用直销模式能更好地为客户创造价值，从而确保与客户持续、稳定的合作，为公司带来长期收益。

同时，为提高销售效率和产品市场占有率，公司采取与区域渠道经销商合作的渠道销售模式，即渠道经销商通过招投标或其他合法方式取得项目，由公司向经销商提供解决方案或销售产品。渠道销售模式下，公司主要通过商务谈判获取客户项目。

2、报告期内与公司保持持续合作关系的客户数量及金额情况

报告期内，公司每年为上千家客户提供公共卫生信息化服务和产品，其中与公司保持持续合作关系（至少有 3 个年度与公司有合作）的客户数量为 882 家，持续合作的客户各期收入金额分别为 5,990.98 万元、5,358.10 万元、3,963.47 万元和 1,615.69 万元，占各期收入比例分别为 61.31%、52.34%、41.27%和 60.58%。

3、各业务条线主要客户的稳定性、合作的可持续性

（1）行业发展趋势及竞争状况、下游信息化趋势及需求情况

1) 行业发展趋势

①智慧卫生监督将成为智慧公共卫生的重点应用方向

智慧卫生监督让执法过程全程留痕、执法数据动态云存储、执法结果全程可追溯，显著提升了执法公正、执法公信、执法质量和执法效率，并推动监管方法从注重事前审批转向注重事中事后全流程监管。政府机构利用大数据精准分析发现违法违规行为并及时查处，推动了监管手段向多样性、开放性转变，为信息化减负增效、便民惠民起到重要作用，全面促进卫生健康监督跨部门、跨系统信息互联互通和协同共享。

卫生健康监管保障着人民最关心日常健康问题。随着移动互联网的快速发展，新产业、新业态、新模式层出不穷，智慧卫生监督将有效解决由于监管事务和对象的复杂多样、高度动态变化等导致的监管难度较大的问题。

作为公共卫生的重要组成部分，智慧卫生监督将成为未来的重点发展方向，其覆盖的领域也随着人民生活需求的不断丰富，拓展衍生出新的业务范畴，如智慧酒店卫生监督、智慧社区/校园直饮水卫生监督、托幼服务机构卫生安全监管、医疗美容综合监管、医疗废物可视化智慧监管、医疗放射防护智慧监管、职业健康安全防护智慧监管等。

②公共卫生健康非现场监管将成为重要监管方式

根据 2019 年国家卫生健康委办公厅发布的《关于进一步加强公共场所卫生监管工作的通知》，明确了公共场所的法定代表人或者经营者为该场所卫生安

全的第一责任人。公共卫生健康监管由原来的政府监管的方式，开始转型为企业自律。转型后，公共卫生健康自监管将成为公共场所经营者的管理趋势，即主要通过企业公共卫生监督系统自查自报。该模式下，经营者一方面向政府上报自我检查数据，一方面可以向社会公开、公示自我检查数据。例如，游泳场馆可以实时公示场馆的人口密度、空气质量、水质等相关信息，消费者通过互联网即时获取场馆卫生状况，调整出行计划和时间。对企业来说，既满足了公众对卫生知情的需求，又增加了新的营销宣传和自我展示的渠道。

自监管趋势使得监测项目增加、种类增多，政府需要整理不同类型信息，同时需要基准数据与新上报数据对比，从而评价各企事业单位质量，这使得政府工作量及工作难度均大幅增加。而信息化平台可以帮助政府为各企事业单位提供一个卫生健康培训学习、自查自报、公开公示、信息互联的统一信息服务系统，同时使得拥有不同类型的数据和数据源以及数据量大的高新技术企业在当前的数字化市场中竞争优势更大。

③推进县域医共体建设快速发展

我国公共卫生信息化发展起步晚、理论基础薄弱、信息标准体系建设滞后，导致此方面的资金投入、技术能力不足、不同区域及不同公共卫生机构发展不平衡等问题，故未来相关信息化平台的建设和升级完善的空间巨大。

近年来，国家和各级政府对县域公共卫生信息化日益重视，颁布一系列政策以促进其快速发展。在农村地区以县域为单位发展医共体，由县级医院牵头，其他若干家县级医疗卫生机构及乡镇卫生院、社区卫生服务中心等为成员单位。推进紧密型县域医共体建设，实行县乡一体化管理，逐步实现行政、人事、财务、业务、用药目录、信息系统等统筹管理，建立责任、管理、服务、利益共同体。建立开放共享的影像、心电、病理诊断和医学检验等中心，推动基层检查、上级诊断和检查检验结果互认。加强医共体内部和医共体间床位、号源、设备的统筹使用。持续推进医疗卫生乡村一体化管理。完善以医共体为单位的绩效考核，从就医和诊疗秩序、医疗卫生服务能力、医疗卫生资源利用、医保基金使用效能等方面考核医共体整体绩效。

④云计算、大数据、人工智能等新兴技术快速应用落地，促进公共卫生信

息化的智慧化发展

以人工智能、物联网为代表的数字基础设施，持续推动公共卫生应急管理体系数字化、网络化、智能化发展。智慧赋能中枢是支撑和引领应急管理一体化和跨越式发展的关键推动力，以充分汇聚城市数据资源为基础，综合利用大数据、人工智能、区块链等新一代信息技术，实现城市全面感知互联、分析应用和决策响应，有效助力相关机构做到及时发现、快速追踪、精准管控、有效救治，是提高我国公共卫生机构联防联控能力的关键，也是提高医疗卫生服务的可及性和有效性的关键，是现代公共卫生体系不可或缺的中坚力量。

⑤创新医防协同、医防融合机制

公立医疗机构设立公共卫生科等直接从事疾病预防控制工作的科室。全面推进医疗机构和专业公共卫生机构的深度协作，建立人才流动、交叉培训、服务融合、信息共享等机制。探索疾病预防控制专业人员参与医疗联合体工作，建立社区疾病预防控制片区责任制，完善网格化的基层疾病预防控制网络。以重点人群和重点疾病管理为主要内容，优化公共卫生服务，对孕产妇、婴幼儿、学生、职业人群和老年人等开展针对性的健康促进和预防保健服务。

2) 行业竞争状况

公司主营业务归属于软件和信息技术服务业（I65）细分公共卫生信息化领域。该领域主要有两类厂商，一类是传统的公共卫生信息化企业，拥有完整的解决方案，同时不断推动人工智能、云计算等技术在公共卫生信息化领域的应用，以梦天门、创业汇康、山大地纬、万达信息、中科软、中卫信为代表；另一类是从细分领域切入公共卫生信息化建设的综合性 IT 厂商，典型的有讯飞医疗、阿里云、金山云等。通过一定时期的竞争，优质公共卫生信息化产品或方案提供商的市场占有率将不断提高，越来越多的弱势提供商将退出竞争。

此外，公共卫生信息化行业是先发优势较为明显的行业，对行业业务的理解、丰富的行业实施服务经验及成熟的产品和行业解决方案是赢得客户信任的决定性因素。各级卫生行政部门客户通常将行业应用成功案例、技术实力和业绩表现等因素作为其选择信息化建设供应商的重要参考指标。技术门槛、行业专业服务经验和客户资源门槛使得市场新进入者一般难以快速获取重大项目。

3) 下游信息化发展趋势及需求情况

公司所处公共卫生信息化领域的发展趋势和下游需求情况详见本回复问题 3 之“一、发行人说明”之“（三）补充披露行业政策影响和市场空间情况”相关内容。

（2）主要客户的稳定性、合作的可持续性

公司根据各级公共卫生行政部门用户信息化建设需求，提供自主研发的行业软件产品和解决方案。经过多年深耕，凭借丰富的业务积累和实施经验、优秀的技术团队以及解决方案的定制能力，公司在公共卫生信息化建设领域中具有较强的品牌优势，与众多公共卫生领域客户形成了长期、良好的合作关系。发行人作为国内公共卫生信息化领域的主要供应商之一，在卫生健康监督、专项健康体检和疾病预防控制等方面具有显著的竞争优势。

卫生健康监督方面，公司智慧卫监执法平台产品覆盖了全国 20 多个省级平台，70 多项行业产品推广普及平台内省地市县监督员队伍，用户群扩展空间巨大，并承建了国家级卫生监督系统，可直接通过系统对接全国所有省份，3,300 多家卫生监督机构及全行业近 8 万名监督员；专项健康体检方面，公司产品覆盖了北京市 16 区近 200 余家医疗机构，每年服务近 400 万人次；疾病预防控制方面，公司近几年开发了流行病学调查系统、传染病多点触发预警系统，并在北京、甘肃、新疆、山东、河南、内蒙古、黑龙江等地得到应用。

公司直接销售客户和渠道销售的终端客户以各级公共卫生行政部门为主。公共卫生信息化行业是先发优势较为明显的行业，对行业业务的理解、丰富的行业实施服务经验及成熟的产品和行业解决方案是赢得客户信任的决定性因素。同时，出于稳定性、可靠性和保密性的考虑，公共卫生行政部门用户大多倾向于选择具有长期合作关系、产品质量稳定、服务响应及时的品牌综合解决方案供应商。公司经过多年发展，业务区域范围已覆盖全国主要省市，在客户中有着良好的服务口碑和知名度。

因此，综合考虑未来公共卫生信息化市场发展空间，公司在该领域的竞争优势及在手订单情况，公司与主要客户的合作具有稳定性和可持续性。

(五) 说明报告期各期各类业务前十大客户与发行人、发行人董监高、其他核心人员、实际控制人、主要股东及前述人员的关联方是否存在关联关系或其他利益安排

报告期各期各类业务前十大客户与发行人、发行人董监高、其他核心人员、实际控制人、主要股东及前述人员的关联方不存在关联关系或其他利益安排。

二、中介机构核查

(一) 核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅相关政策文件，并对发行人的主要管理人员进行访谈，了解发行人集成商客户和服务类业务收入占比上升的原因和合理性；获取主要集成商或经销商客户与终端客户签订的合同，了解终端客户信息；对发行人的主要管理人员和业务人员进行访谈，了解公司提供的服务及产品，获取业务机会模式、获客能力、盈利能力方面的变化情况，公司与集成商或经销商的合作关系，在产品技术方面是否处于显著不利竞争地位；选取发行人 2022 年度系统开发建设业务中，主要直接客户与集成商/经销商客户的合同，对比合同毛利率、信用政策、付款条件、执行周期等情况；

2、获取发行人报告期各期收入明细表、应收账款期后回款明细表，并对发行人的主要管理人员和财务人员进行访谈，核查并了解公共卫生信息化服务和信息化产品业务前十大客户对应的产品或服务内容、金额、毛利率、信用政策、应收账款、逾期情况、期后回款情况；报告期内收入变化的原因及合理性；公司向同一客户的销售定价及毛利率变动情况、不同客户相同服务定价及毛利率差异的原因；

3、对发行人的主要管理人员进行访谈，获取并查阅发行人截至 2023 年 9 月 30 日的在手订单情况，了解在手订单的合同履约情况，了解公司与主要客户的合作历史、主要客户在系统开发支出的变动趋势、公司的竞争优势、报告期各期来自主要客户的收入金额及变动趋势、行业周期等情况，分析公司与主要客户合作的稳定性及可持续；

4、对发行人的主要管理人员进行访谈，了解公司与主要客户的合作模式；

获取发行人报告期各期收入明细表，了解报告期内与公司保持持续合作关系的客户数量及金额情况；

5、获取发行人关联方清单、董监高调查表以及员工名册，对发行人董监高、其他核心人员、实际控制人、主要股东报告期内银行流水进行核查，并对主要客户进行走访和网络核查，确认发行人、发行人董监高、其他核心人员、实际控制人、主要股东及前述人员的关联方与报告期各期各类业务前十大客户的关联关系或其他利益安排情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司 2022 年主要客户类型及收入结构较以前年度发生较大变化，主要系政府政策变更使得客户的市场采购需求与采购方式发生改变导致，具备商业合理性；2022 年受政策影响，公司提供服务产生的收入占比提升，且集成商客户占比上升，但公司的获客能力、盈利能力与以往相比未发生重大不利变化；公司与集成商客户相比在细分领域的项目经验更加丰富，并且在商业模式上，公司与集成商和经销商客户之间为合作共赢的关系。公司获取订单不存在依赖集成商或经销商的情形，公司的竞争力与获取订单能力保持稳定。此外，伴随公司项目集成能力的持续提升，与最终客户直接签订合同的情况有望进一步提升；公司面对主要集成商/经销商客户签订的合同与向最终用户签订的合同毛利率水平、信用政策、付款条件、执行周期等整体保持一致；

2、报告期内，发行人系统开发建设和软硬件一体及其他产品业务收入存在波动主要为系统开发建设投入存在周期性，以及国家相关政策影响所致；系统运维服务的收入整体保持稳定；软件产品销售收入逐年增长，主要系公司前期自主研发的医疗机构管理信息系统、流行病学调查系统等产品逐步获得市场化推广；由于项目的定制化需求特点、开发难度以及项目中软件和硬件占比差异，公司向同一客户提供服务或产品的毛利率存在一定差异；向不同客户销售的价格会参考其具体需求的数量，硬件产品的市场价格和双方议价能力等因素综合确定，整体看来，公司针对不同客户提供相同产品的毛利率较为稳定；

3、发行人与主要客户业务开展较为稳定，合作历史较长，且客户需求呈增

长趋势，公司相较于同行业其他竞争对手具有一定的优势，在手订单较为充裕，行业不存在显著周期性，公司与主要客户合作具有稳定性及可持续性；公司已在招股说明书中就上述内容进行补充披露，并对可能存在的被其他竞争对手抢占客户的风险进行风险提示；

4、公司采取直接销售和渠道销售相结合的销售模式；报告期内，与公司保持持续合作关系的客户数量较多，收入金额占比较高；未来公共卫生信息化市场发展空间较大，且公司在该领域具有一定的竞争优势，在手订单情况较好，与主要客户的合作具有稳定性和可持续性；

5、报告期各期各类业务前十大客户与发行人、发行人董监高、其他核心人员、实际控制人、主要股东及前述人员的关联方不存在关联关系或其他利益安排。

问题 5.研发情况与创新性体现

根据申请文件，报告期内，发行人研发投入占比分别为 6.20%、9.16%、8.88%和 43.91%，其中，2020 年至 2022 年远低于可比公司，2023 年一季度显著高于可比公司；公司没有专职研发人员，存在技术人员兼任研发工作及产品开发工作的情形。发行人对外采购硬件设备及耗材、软件开发和服务等。发行人的 19 项发明专利中，有 5 项为受让取得。

(1) 研发投入占比显著低于同行业公司的合理性。请发行人：①说明研发人员的认定标准、报告期内研发人员的数量、研发投入情况，研发人员结构和规模是否与发行人营收规模是否匹配，发行人 2020 年至 2022 年研发费用率远低于同行业平均水平的原因，结合 2023 年一季度的主要研发项目情况、研发进度、费用结构较去年同期的变动情况等说明 2023 年一季度研发费用占比显著提高的合理性。②说明发行人报告期内主要研发项目的具体情况，结合研发项目开始、完成时间及项目开始、完成时间说明研发项目是否为专门业务而投入，说明研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分，自主研发投入与项目成本如何区分，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否合理确保报告期内相关人工成本核算的完整性。

(2) 研发能力与创新性披露。请发行人：①说明受让专利的来源、在发行

人业务中的作用，是否属于发行人核心技术和主要产品。说明发行人是否存在重要开发环节外包的情形，说明主要产品的开发难度、行业进入壁垒、竞争对手从事相同工作的难易程度，结合前述事项客观说明发行人的研发能力与同行业公司相比的优劣势。②结合细分行业特点，说明发行人经营规模相对较小、研发强度相对较低情况下，体现创新性的主要因素；说明发行人的研发投入与成果，产品（服务）的独特性、新颖性、相应核心技术及应用在行业内的先进性、在细分领域的竞争优势、市场占有率及其他市场认可情况，请结合前述问题进一步量化创新性披露。

请保荐机构核查前述事项并发表明确意见，请申报会计师补充核查问题（1）并发表明确意见。

【回复】

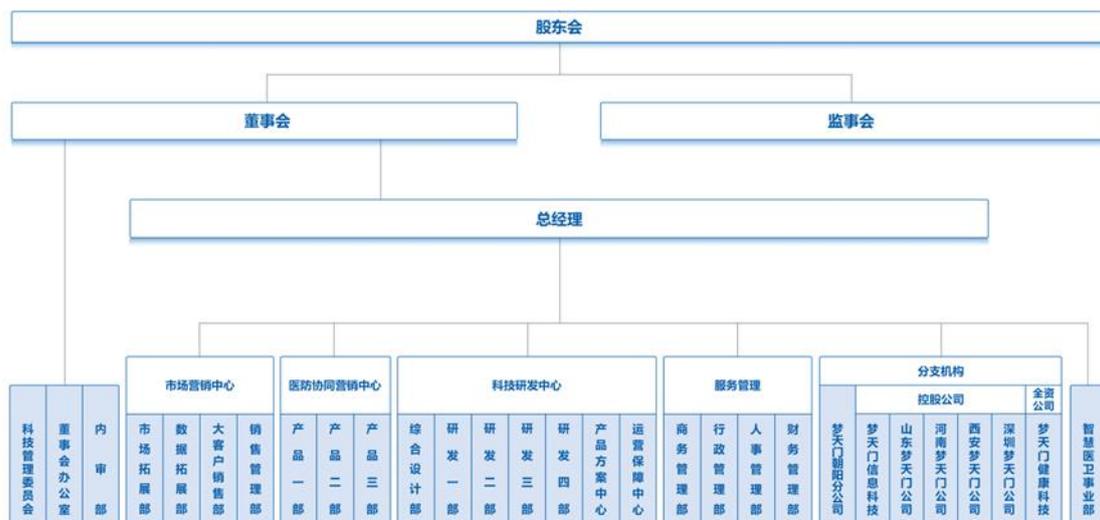
一、发行人说明

（一）研发投入占比显著低于同行业公司的合理性

1、说明研发人员的认定标准、报告期内研发人员的数量、研发投入情况，研发人员结构和规模是否与发行人营收规模是否匹配，发行人 2020 年至 2022 年研发费用率远低于同行业平均水平的原因，结合 2023 年一季度的主要研发项目情况、研发进度、费用结构较去年同期的变动情况等说明 2023 年一季度研发费用占比显著提高的合理性

（1）说明研发人员的认定标准、报告期内研发人员的数量、研发投入情况，研发人员结构和规模是否与发行人营收规模是否匹配

报告期内，发行人的人员任职岗位划分严格，主要由科技研发中心部门员工参与项目开发活动。发行人的组织架构情况及科技研发中心的部门构成情况如下：



报告期内，发行人的研发活动主要是对公共卫生领域信息化系统的标准化构建和应用软件开发两方面来进行，发行人技术和研发人员结构和规模以及营收规模如下：

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
技术人员（人）	77	76	71	58
研发投入（万元）	577.13	853.29	937.87	605.91
营业收入（万元）	2,666.86	9,603.75	10,237.55	9,771.19
研发投入占收比	21.64%	8.88%	9.16%	6.20%

注：表中员工人数为平均人数=（期初人员人数+期末人员人数）/2

2020年至2022年，发行人研发投入与营业收入的变动趋势整体一致，研发投入占收入的比例较为稳定。2023年1-6月，发行人的研发投入占收入比例较高，一方面系发行人的研发模式主要体现为以最终用户的需求为导向，大部分项目一般会在结合市场调研及以往用户需求的情况下，在年底确定下一年度研究方向，于次年上半年将主要资源投入在自主项目的研发上，下半年主要集中对研发项目进行测试及优化，研发资源投入较少。另一方面，主要系发行人收入受营业收入季节性分布的影响，上半年确认收入金额较少所致。

报告期内，发行人的技术人员逐年增加，其中，2022年发行人的技术人员相较2021年度有所增加，主要系发行人的系统开发建设项目以及自研项目需求增加，增加招聘新的技术人员导致。整体而言，报告期内研发人员结构和规模与其营收规模整体是匹配的。此外，受到行业季节性波动的影响，发行人上半年收入占全年收入比例相对较低，研发投入占收比会高一些，与往年同期可比。

(2) 发行人 2020 年至 2022 年研发费用率远低于同行业平均水平的原因

2020 年至 2022 年发行人研发费用率与可比公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年	2021 年	2020 年
山大地纬	23.42%	15.94%	20.34%
和仁科技	15.00%	11.60%	10.05%
麦迪科技	15.52%	13.57%	13.97%
创业慧康	14.26%	11.08%	10.85%
平均数 (%)	17.05%	13.05%	13.80%
梦天门 (%)	8.88%	9.16%	6.20%

2020 年至 2022 年发行人研发费用率低于同行业可比公司的平均水平。主要系相较于同行业其他规模较大、资金雄厚且研发领域广泛的上市公司，发行人研发项目相对专注；且报告期内发行人研发项目中，主要系围绕在卫生健康监督、疾病预防控制、专项健康体检等核心领域的深入研发，报告期内，发行人拥有的专利权及软件著作权的领域与可比公司相比较为集中，研发费率整体低于可比公司。

(3) 结合 2023 年一季度的主要研发项目情况、研发进度、费用结构较去年同期的变动情况等说明 2023 年一季度研发费用占比显著提高的合理性

发行人 2023 年一季度主要研发项目情况如下：

单位：万元

项目名称	项目内容（拟达到目标）	研发进度	研发金额
智能医废数据汇聚平台 V1.0（智慧医废综合数据管理平台）	实现医疗废弃物相关数据的集中管理和利用，实时监控医疗废弃物的产生和处理过程，及时发现异常情况	进行中	89.45
公共卫生智慧应急综合管理平台项目（MCEM）	以应急事件为主线，以应急资源为基础，以应急预案为驱动，构建分级分层的应急响应和救治网络，支持突发公共卫生事件的触发、接报、处置、指挥等处置任务的闭环管理	进行中	71.62
公共卫生统一物联在线监管服务平台（2023 年度）	公共卫生统一物联在线监管服务平台通过物联网技术和在线监管，实现对公共卫生事件的实时监控和预警。通过大数据分析和挖掘，为决策者提供科学决策依据，提高公共卫生监管的针对性和有效性	进行中	69.73
公共卫生统一门户集成平台项目（MPIP）	提供一致的用户界面和体验将不同的应用程序和服务进行整合，实现跨平台的数据共享和业务协同，实现对各类信息资源的集中管理和调度，优化资源的配置和利用，一体化的安全控	进行中	67.59

项目名称	项目内容（拟达到目标）	研发进度	研发金额
	制机制		
公共卫生从业人员健康管理服务平台建设项目	建立和管理从业人员的健康档案，提供健康教育和服务，监测和预警健康问题，整合医疗资源	进行中	24.51

2) 发行人 2023 年一季度研发费用结构较去年同期的变动情况，说明 2023 年一季度研发费用占比显著提高的合理性。

发行人在 2023 年一季度的研发费用情况与去年同期的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-3 月		2022 年 1-3 月	
	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	308.84	82.02%	233.73	81.22%
委外开发费	25.52	6.78%	19.64	6.82%
办公场地费用	9.04	2.40%	9.61	3.34%
交通差旅费	9.82	2.61%	4.04	1.40%
办公费	1.64	0.44%	8.41	2.92%
其他	21.67	5.76%	12.37	4.30%
合计	376.52	100.00%	287.79	100.00%

2023 年一季度研发费用主要费用类别占比与去年同期相比未发生明显变化。2023 年一季度，发行人研发费用率为 43.91%，占比较 2020-2022 年度显著提高，主要系发行人 2023 年一季度的研发投入有所增加，如公共卫生统一门户集成平台项目（MPIP）、公共卫生统一物联在线监管服务平台（2023 年度）等；同时，由于发行人的营业收入存在较明显的季节性特征，第一季度为销售淡季，因此 2023 年一季度研发费用率较 2020-2022 年度显著提高。

2、说明发行人报告期内主要研发项目的具体情况，结合研发项目开始、完成时间及项目开始、完成时间说明研发项目是否为专门业务而投入，说明研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分，自主研发投入与项目成本如何区分，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否合理确保报告期内相关人工成本核算的完整性

(1) 说明发行人报告期内主要研发项目的具体情况，结合研发项目开始、完成时间及项目开始、完成时间说明研发项目是否为专门业务而投入

报告期内，发行人主要研发项目的具体情况如下：

1) 2023年1-6月

研发项目	研发费用投入（万元）	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间（该项目合同签署时间）	应用项目完成时间
智能医废数据汇聚平台 V1.0（智慧医废综合数据管理平台）	148.41	2023/01/03	进行中	通过收集区域所有医疗机构医疗废弃物的数据，包括产生量、类型、处理方式、处置方式、运输信息等，通过对医疗废弃物数据的挖掘和分析，可以发现其中的规律、趋势和问题，从而为医疗机构和监管部门提供决策支持	1.对接标准；2.视频监控接入流程；3.全局错误码等 5 项应用	/	/	/	/
公共卫生智慧应急综合管理平台项目（MCEM）	84.34	2023/01/03	进行中	主要包括应急作业管理、应急预案管理、应急演练管理、应急资源管理、应急指挥调度、应急分析一张图等应用，实现对突发公共卫生事件的触发、接报、处置、指挥等处置任务的闭环管理	1.应急队伍管理；2.应急资源管理；3.应急预案管理等 7 项应用	/	/	/	/
公共卫生统一物联在线监管服务平台（2023年度）	73.67	2023/01/03	进行中	主要针对物联网安全体系建设和服务体系建设，包括设备接入安全、访问控制安全等，服务体系主要包括安全监测服务，联动处置服务和互联网+服务等	1.物联监管云服务；2.互联网公众服务；3.安全接入服务等 7 项功能	/	/	/	/
公共卫生统一门户集成平台项目（MPIP）	71.66	2023/01/03	进行	实现组织体系整合、应用体系整合、业务数据整合和消息协同整合，实现对各类信息资源的集中管理和调	1.统一门户平台 WEB 端；2.统一门户平台	/	/	/	/

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
			中	度,优化资源的配置和利用,一体化的安全控制机制	移动端;3.统一标准、数据集成管理;				
公共卫生从业人员健康管理服务平台建设项目	49.21	2023/01/03	进行中	主要实现了面向医疗机构的服务、用人单位的服务、从业人员的服务和社会公众的服务,打造高效、安全、有序的一体化健康管理综合服务平台	1.从业人员端;2.用人单位端;3.医疗机构端等5项功能	/	/	/	/

2) 2022 年度

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
“智能医废”监管平台	138.19	2022/01/04	2022/06/30	面向政府监管部门提供可实时监控医疗废弃物的产生、收集、处理、处置等环节的系统,及时发现和解决潜在问题,确保医疗废弃物管理的合规性和安全性,对即将超期的医废进行智能提醒,以及对违规操作进行警示,确保医废得到及时处理和防止违规行为的发生	1.基础信息和权限管理;2.医废相关规范管理和法律法规;3.医废预警的管理和统计等6项功能	/	/	/	/
智慧卫监综合业务管理平台V2.0	137.02	2022/07/01	2022/12/31	面向卫生监督机构提供的综合管理系统,包括卫生监督举报投诉管理、证照人脸核验与识别、卫生监督大数据可视化分析与大屏展示及卫生监督工作效能评估管理等,全面提升卫生监督监管效率	1.举报投诉系统2.证照核验人脸识别系统3.大数据可视化与大屏展示系统4.监管效能评估系统5.诚信自律系统等7项功能	滑县卫生计生监督所智慧卫监	应用1.举报投诉系统及3.大数据可视化与大屏展示系统等	2023/03/20	2023/03/28

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
						商丘市卫生计生监督局“智慧卫监”综合管理平台建设项目	应用 1. 举报投诉系统等	2023/04/20	2023/07/14
公共卫生智能流调与疫情协同处置平台	90.38	2022/01/04	2022/07/29	通过接收移动流调智能终端与小程序上报的感染者、密接实时调查信息;从时间、空间、地理位置等多维轨迹信息中构建传关系图谱;利用传播关系图谱进行溯源分析、传播链预测、风险场所告警等	1.疫情事件功能;2.感染者流调功能;3.流调溯源功能;4.全景指挥功能;5.其他调查功能等 12 项功能	安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	应用 3.流调溯源功能及 4.全景指挥功能	2022/10/26	2022/12/30
						北京市传染病智慧化多点触发监测预警平台项目	应用 1.疫情事件功能等	2022/10/12	2023/06/29
公共卫生一体化疫情防控指挥与调度平台	86.67	2022/01/04	2022/07/29	通过大屏实时展示疫情数据,预测疫情发展趋势,为决策者提供支持;以图形化、图表化的方式展示防疫工作进展和成果;支持多部门、多机构协同工作,信息共享,任务分发,实时反馈等	1.疫情防控核酸检测系统;2.疫情防控集中医学观察系统;3.疫情联防联控区域协查系统等 5 项功能	安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	应用 3.疫情联防联控区域协查系统	2022/10/26	2022/12/30
						北京市传染病智慧化多点触发监测预警平台项目	应用 2.疫情防控集中医学观察系统	2022/10/12	2023/06/29
公共卫生从业人员健康体检质控培训平台	83.55	2022/01/04	2022/10/30	实现从业人员健康体检数据采集、体检数据汇总、医疗机构管理等功能	1.从业人员健康体检数据采集;2.体检数据汇总功能;3.医疗机构管理等 5 项功能	健康体检管理系统	应用 1.从业人员健康体检数据采集等	2023/04/13	2023/06/27

3) 2021 年度

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
医疗废弃物处置管理系统	153.57	2021/01/04	2021/12/30	面向医疗机构提供医疗废弃物的智能化管理功能,通过系统对医废的来源、分类、数量、称重情况、流转情况等信息进行记录,以实现精细化管理	1.管理巡查; 2.统计报表; 3.动态医废箱管理; 4.交接	河南科技大学第一附属医院医废智能化管理设备及配套设施与河南省智能医废监管平台、智能医废管理系统采购项目	应用 1.管理巡查; 应用 2.统计报表; 应用 3.动态医废箱管理; 应用 4.交接	2022/07/11	2022/12/06
						河南省中医院(河南中医药大学第二附属医院)“智能医废”信息化管理系统(含硬件)采购项目		2023/03/15	2023/05/06
						中牟县人民医院(中牟县人民医院总院)智能医废系统采购项目		2023/03/09	2023/05/24
职业卫生在线管理平台	127.14	2021/04/01	2021/12/31	通过职业卫生物联网综合监管系统对所有职业卫生场所监测、监控设备进行总体管控,在管理平台进行汇总,结合职业卫生申报系统和监督执法信息等进行综合研判分析,对职业卫生被监管单位做到综合管理,实时监管	1、职业场所远程监控系统; 2、职业卫生在线监管平台用人单位端; 3、职业卫生在线监管平台监督端	宝丰县卫生计生监督所智慧卫监系统二期项目(智慧卫监系统服务)系统集成服务	应用 1、职业场所远程监控系统; 应用 2、职业卫生在线监管平台用人单位端; 应用 3、职业卫生在线监管平台监督端	2023/02/24	2023/04/10
						濮阳市智慧卫监综合业务管理平台服务		2022/07/23	2022/12/06

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
AI+云端协同一体化智能执法终端研发项目	123.48	2021/01/04	2021/11/30	研发一款手机端的操作软件,实现远程视频监控、语音对讲、异常情况下报等功能,方便执法人员进行实时非现场监管等6项功能	1.视联终端手机端操作软件;2.智算终端远程连接软件;3.智算终端集成的专业操作系统定制等6项功能	智慧医院人脸服务AI平台系统开发	应用2.智算终端远程连接软件部分功能	2022/10/10	2022/12/27
						钟祥市卫生健康局“互联网+医疗健康”采购项目	应用2.智算终端远程连接软件部分功能	2022/06/01	2022/11/04
公共卫生传染病智慧化多点预警监测平台建设	109.13	2021/01/04	2021/11/30	利用云计算、大数据、AI等技术,开发传染病多点监测预警分析系统,实时获取、整合和分析公共卫生数据,为决策者提供科学依据;该系统针对肠道门诊进行实时监控,及时发现和预警肠道传染病疫情;对发热门诊进行实时监控,发现异常情况及时预警等6项功能	1.智慧疾控一体化平台驾驶舱2.肠道门诊早期监测预警信息系统3.发热门诊监测及预警系统等6项功能	安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	应用1.智慧疾控一体化平台驾驶舱,3.发热门诊监测及预警系统	2022/10/26	2022/12/30
						石景山区疾控中心传染病预警监测	应用1.智慧疾控一体化平台驾驶舱及3.发热门诊监测及预警系统	2023/08/21	2023/09/27
						北京市传染病智慧化多点触发监测预警平台项目	应用2.肠道门诊早期监测预警信息系统等2个功能	2022/10/12	2023/06/29
公共卫生统一物联网在线监管服务平台建设项目	103.29	2021/01/01	2021/06/30	本期项目建设主要面向公共卫生监督非现场监管的业务需求开发相应的应用系统,主要包括公共场所空气质量监测系统、生活饮用水监测系统、游泳场馆水质监测系统、重点场所视频监控信息系统等,实现监测数据的采集、处理、分	1.重点场所视频监控系统2.物联网统一设备安全管理系统3.生活饮用水在线监测系统6项功能	冷链温湿度及全要素物联网监测服务平台	应用2.物联网统一设备安全管理系统	2022/04/20	2022/10/26
						德州市智慧卫生监督信息平台	应用3.生活饮用水在线	2022/08/11	2022/12/22

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
				析和展示, 借助大数据分析技术, 能够实现监管、监测的智能化			监测系统		
						阿克苏地区卫生健康综合监督执法局卫生健康智慧物联管理平台	应用 3.生活饮用水在线监测系统	2023/01/16	2023/08/23

4) 2020 年度

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
卫生监督智能移动执法办案系统	73.18	2020/07/01	2020/12/31	主要通过移动执法办案系统能够实时查看和办理处罚案件, 查看案件办理进度情况, 即时处理待办的案件以及查看整个案件办理过程信息, 可实时调取相关视频资料和处罚等信息等	1.智能处罚裁量; 2.移动现场处罚; 3.处罚优秀案件; 4.电子卷宗功能、 5 移动现场处罚等 12 项功能	宜昌市卫生健康监督信息化项目	应用 1.智能处罚裁量及应用 2.移动现场处罚等	2021/12/24	2022/12/14
						芜湖市卫生监督所信息化系统升级项目	应用 1.智能处罚裁量及应用 2.移动现场处罚等	2022/09/26	2022/12/19
数字化流行病学调查	66.99	2020/07/01	2020/12/31	数字化流行病学调查综合管理通过多种方式收集流行病学调查相关的数据, 包括现场调查、视频调查、语音调查等, 完成流行病学调查报告编写, 并将这些数据进行整合和标准化处	1.流行病学调查管理系统; 2.可视化决策分析系统	安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	应用 1.流行病学调查管理系	2022/10/26	2022/12/30

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
查综合管理系统				理,对数据进行深度分析和挖掘,发现流行病传播规律、危险因素、防控策略等,支撑疾控部门的流调人员更好地进行流行病学调查和数据分析			统		
						河南省一体化疫情防控管理平台中流调管理信息系统项目	应用1.流行病学调查管理系统	2023/09/04	2023/09/26
卫生健康综合管理平台	61.76	2020/01/01	2020/12/31	整合平台涵盖公共场所、生活饮用水、职业卫生、学校卫生、传染病与消毒、医疗机构、血液管理、放射卫生等是一个专业、主要针对举报投诉处理、远程案件合议、健康证明核验等业务需求,实现对卫生健康监督工作的全面管理和监督	1.双随机抽取系统 2.监督协管系统 3.举报投诉系统 4.远程案件合议系统 5.健康证明核验系统等36个模块	新县卫生健康信息化建设项目“智慧卫监”建设	应用3.举报投诉系统及4.远程安检合议系统等	2022/04/01	2022/08/11
						南阳市卫生计生监督局“智慧卫监”综合业务管理平台采购	应用1.双随机抽取系统及3.举报投诉系统等	2022/10/13	2022/12/28
						濮阳市智慧卫监综合业务管理平台服务采购项目	应用1.双随机抽取系统及3.举报投诉系统等	2022/07/23	2022/12/06
智慧卫监大数据	55.22	2020/07/01	2020/12/31	智慧卫监大数据分析综合展示平台主要实现管理相对人所属专业类别进行专业分析、按业务类型设定分析维度,构建分析模型、按主体对	1.专业分析功能; 2.业务分析功能; 3.组织机构功能	山东省省统筹区域全民健康信息平台项目	应用1.专业分析功能	2021/03/15	2021/05/31

研发项目	研发费用投入(万元)	开始时间	完成时间	研发内容	实现的具体功能	具体应用项目名称	应用项目内容	应用项目开始时间(该项目合同签署时间)	应用项目完成时间
据析合示平台				象进行分析,包含机构分析、人员分析等,旨在为卫生监督执法部门提供全面、实时、直观的数据分析和展示服务			及2.业务分析功能等		
						甘肃省卫生健康监督保障中心甘肃省卫生监督信息平台升级改造项目(二次)数据统计及可视化展示软件	应用1.专业分析功能	2022/12/21	2022/12/30
						云南省卫生健康执法监督综合管理平台升级改造服务项目	应用1.专业分析 2.业务分析 3.组织架构分析	2023/08/08	2023/09/28
梦天门线训统发项目	54.55	2020/04/02	2020/06/30	卫生监督在线培训系统是一款专为卫生监督员打造的在线学习平台,该系统包含了卫生监督课程资源,法律法规、专业知识、技能操作等内容,同时还有实战案例和互动交流环节	1.课程资源播放功能; 2.业务知识分析功能; 3.法律法规查询功能等 6项功能	/	/	/	/

发行人根据市场的前景预测和潜在的商机,综合评判并进行前瞻性研发活动立项,发行人研发活动完成后根据需求可自主选择申请软件著作权或专利,能够控制相关研发成果,根据客户需求将研发成果应用到相应的产品当中。在不同的项目场景中,可直接应用已有的研发成果中,或者根据项目需求经过定制化的修改应用于业务项目中,也存在部分研发项目暂时没有能够转换为实际产品需求

的情况。研发项目成本不是为了专门的单笔业务而发生。

(2) 说明研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分，自主研发投入与项目成本如何区分，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否合理确保报告期内相关人工成本核算的完整性

1) 说明研发人员和项目人员如何区分，研发人员成本和项目人员成本如何划分

发行人根据员工所属部门（即科技研发中心部门）以及承担的工作职责界定研发人员和项目人员：

A、研发人员主要工作职责：负责软件产品的研发、制订发行人产品研发战略和产品生命周期管理工作；负责当前产品的研发升级工作。根据员工在研发活动中承担的工作职责，将研发人员从事研发活动所产生的相关费用进行归集和核算。公司研发部门根据研发项目工作内容明确各项目的研发人员构成，发生的研发相关费用均与研发项目挂钩，财务核算上计入对应的研发项目。

B、项目人员工作职责：负责公共卫生信息化的系统开发建设、系统运维实施以及公共卫生信息化产品的相关实施工作职责。根据员工在项目实施活动中承担的工作职责，将项目人员从事项目实施所产生的相关支出计入成本。

因业务发展的需要，发行人存在研发人员从事实施项目的情况，发行人研发人员成本和项目人员成本划分具体情况如下：

发行人建立了工时管理系统，每月末人事部门对企业管理系统记录的考勤进行核对，财务部门按照企业管理系统记录的按项目的研发人员名单以及人事部门核对的考勤表，编制《项目成本核算表》，将人工成本和费用按研发和业务项目进行归集，财务总监进行审核后，会计人员进行账务处理。发行人根据员工参与研发或业务项目的工时情况，分配对应的职工薪酬按照所属项目分别计入研发费用或营业成本，若工时对应的项目形成收入，则职工薪酬计入营业成本，若工时对应的项目为研发项目，则职工薪酬计入研发费用。财务总监进行审核后，会计人员进行账务处理。

2) 自主研发投入与项目成本如何区分，是否存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施是否合理确保报告期内相关人工成本核算的完

整性

发行人制定了《科技研发中心管理及激励制度》并严格执行，科技研发中心会根据市场研判情况，于年末规划未来年度的产品研发计划，经过项目管理委员会最终讨论确定后，科技研发中心编制开发立项报告、可行性报告和工程计划书等文件，对发行人自主研发项目具体情况进行明确。因此，发行人可以对自主研发项目和业务项目进行明确区分。

公司将成本按归集方法分为可直接归集的成本和需要分摊归集的成本。可直接归集的成本主要包括为特定项目所发生的软硬件或服务采购成本等。需要分摊归集的成本主要包括项目实施人员薪酬、房租、折旧等费用，其中人员薪酬按员工参与各项目的工时为依据进行分摊归集；房租、折旧等费用在发生时先按部门人员数量占比归集，再分摊至每个项目，并在验收时结转为相应的项目成本。

综上，发行人不存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施可以合理确保报告期内相关人工成本核算的完整性。

（二）研发能力与创新性披露

1、说明受让专利的来源、在发行人业务中的作用，是否属于发行人核心技术和主要产品。说明发行人是否存在重要开发环节外包的情形，说明主要产品的开发难度、行业进入壁垒、竞争对手从事相同工作的难易程度，结合前述事项客观说明发行人的研发能力与同行业公司相比的优劣势

（1）说明受让专利的来源、在发行人业务中的作用，是否属于发行人核心技术和主要产品

发行人 2020 年购买了 5 项未授权公告的专利，具体情况如下：

专利名称	转让方名称	协议时间	过户时间	转让价格 (万元)
系统数据安全增强方法	重庆稳稳科技有限公司 ^注	2020.6.12	2020.7.28	5.40
一种基于云的使用移动终端的移动医疗系统	上海喆之信息科技有限公司	2020.6.11	2020.7.24	6.00
一种通知消息的管理方法及终端计算机可读存储介质	努比亚技术有限公司	2020.6.15	2020.7.24	5.30
一种关联应用程序的动态图标显示方法及装置	努比亚技术有限公司	2020.6.15	2020.7.24	5.51

专利名称	转让方名称	协议时间	过户时间	转让价格 (万元)
一种基于指纹识别的身份验证安全认证系统	杭州在信科技有限公司	2020.6.12	2020.7.28	5.50

注：原专利权所有人成都鼎智汇科技有限公司书面授权委托重庆稳稳科技有限公司出售该专利并代为收款。

公司受让的 5 项专利与公司业务无关联，不属于发行人核心技术和主要产品，不存在对公司的收入和利润的贡献。由于公司未实际使用外购专利且预计未来没有使用需求，计划全部转让。公司已与北京风雅颂专利代理有限公司签订了委托协议，委托其寻找买方、办理转让手续。

公司在计划购买专利时，选择了多项专利作为备选，综合比较后确定了购买专利清单，最终根据市场情况协商决定了转让价格。该等专利的购买涉及金额较小，且出让方均与公司不存在任何关联关系，不存在利益输送或特殊安排。

(2) 说明发行人是否存在重要开发环节外包的情形

报告期内，发行人存在委托研发情形，具体情况如下：

受托机构名称	委托研发具体内容	权属和利益相关约定	是否属于重要开发环节
北京邮电大学	主要包括案件相关性推荐、案件标签搜索、图像视频标注、人像采集和识别、视频标签搜索等功能	公司享有申请专利、计算机软件著作权的权利，专利权取得后的使用权及有关利益归公司所有	不属于，主要用于对海量音视频数据进行检索分析，属于技术储备
秦皇岛思信计算机网络有限公司	检测工作流程模块	除根据法律法规规定进行的披露外，任何一方不得将对方提供的任何保密信息应用于除本合同约定范围以外的其他任何用途，亦不得以任何方式向第三方披露本项目资料或信息	不属于，主要用于实现通过小程序自动获取核酸信息的功能，是公司家校协同健康服务平台的一个附属功能模块，属于技术储备
河南创争网络科技有限公司	校园疫情防控大数据分析模块	本协议履行过程中产生的技术成果的知识产权归公司所有，受托机构不得因本协议的签或履行而获取公司任何与本项目的知识产权	不属于，主要用于将监测辖区学校的疫情重要指标、校园风险分级分类地图分布、中高风险地区分布等信息进行分析，是公司校园疫情防控综合管理的一个附属功能模块，属于技术储备
北京中康医数科技有限公司	医共体医疗健康档案统计服务模块	在合同中所提供给公司的新开发的软件、可执行代码及其技术文档等全部研究开发成果所有权及其知识产权归公司所有	不属于，主要用于针对医疗健康档案相关情况进行统计，是公司医共体医防协同服务平台的一个附属功能模块，属于技术储备

受托机构名称	委托研发具体内容	权属和利益相关约定	是否属于重要开发环节
深圳市金中志和科技有限公司	智慧执法融合机（视联终端）硬件设计	本项目的知识产权为公司所有，被委托方不得泄露相关资料和商业信息	不属于，主要用于对公司终端设备进行外观、结构设计工作

报告期内，公司存在将少量非核心类技术需求委托研发的情形，主要是由于发行人从经济效益角度出发，通过将非核心类开发需求外包，可以在满足研发需求的同时提高自身研发作业效率，降低开发成本；此外，由于市场上可选择的满足研发要求的供应商较多，发行人对单一委托研发方不存在依赖。报告期内，发行人委托研发不涉及相关产品的核心技术及重要功能，且项目金额较小，主要为对公司自主研发的补充需求，不存在将重要开发环节外包的情形。

(3) 说明主要产品的开发难度、行业进入壁垒、竞争对手从事相同工作的难易程度

发行人所属公共卫生信息化领域的主要产品开发难度及壁垒体现在如下方面：

1) 公共卫生监测信息聚合与数据分析技术壁垒

公共卫生信息包括传染性疾病预防库、慢性非传染病监测库、免疫规划监测库及死因监测库等行业数据与医疗机构的互联互通，长期以来一直是行业难题。

发行人的疾控资源数据整合系统将来自各医疗机构信息源、不同网域、不同存储方式、不同格式原始数据进行处理和采集，从而解决医疗机构内部系统与公共卫生系统的信息融合，实现公共卫生信息资源的统一管理和利用，实现对医疗机构传染病、慢性病、死因数据等多业务数据的提取和采集，构建基于大数据的健康危害计算模型，通过核心算法实现各个业务数据的可视化展示，按时间、空间、人群特征进行汇总、统计、分析，按不同分类进行图表、地图等相关展示，构建面向主体的公共卫生疾病控制数据的多维分析，在主题库的基础上，通过在线分析、报表，地图等工具对数据进行挖掘与分析展现，为公共卫生突发事件提供决策支持服务，提升公共卫生疾控大数据整合运用的能力。

发行人承建的北京市疾病预防控制中心疾控资源信息整合分析平台，全面

整合了传染病监测、慢性非传染病监测、免疫规划监测、健康危害因素监测、实验室病原监测等八大专题数据资源库，同时通过数据专报、接口协同、前置采集等多种方式，打通医疗机构内部相关数据，建立了医防协同、医防融合的机制。全面整合汇聚多方数据资源，构建面向主体的公共卫生数据整合分析平台。

发行人相关技术取得的发明专利以及著作权如下：传染病多维数据的显示方法、装置、电子设备及存储介质（发明专利：2022110989626）、流行病学调查报告生成方法、装置、存储介质和电子设备（发明专利：2022103819692）、疫情防控综合研判与数据挖掘系统 V1.0（著作权编号：2022SR0713060）、传染病症状监测信息系统 V6.0（著作权编号：2009SR022346）、区域死因监测数据管理与大数据分析平台（著作权编号：2019SR0128763）、卫生防病监测信息资源整合分析平台 V3.0（著作权编号：2014SR147633）等。

2) 面向行业的应用整合和分布式系统集成技术壁垒

行业应用系统实现从国家、省、市、县四级系统互联互通，一直是行业信息化建设的难题，由于各级公共卫生部门的应用系统在不同年代、不同厂商、不同技术路线构建，要整合的系统技术体系异构且复杂分散，因此对这些异构业务在技术上进行整合有较大的技术难度。

发行人研发的面向行业的分布式系统集成技术是基于互联网+时代的新架构体系，在技术体系上有与传统的企业集成技术有很大的创新性，其中核心技术是解决在虚拟网络体系下的网络安全、数据安全、应用的安全问题，使安全防御的体系可以深入网络虚拟空间内部，利用集中控制的架构形成全网协同防御的机制。

系统运用轻量化的 API、事件、消息、数据集成能力，通过连接中心、接口中心、事件中心、监控中心、管理控制台 5 大组件，实现各应用在不同的部署环境，不同厂商、不同架构、不同协议的应用互联互通，使它们像一个整体一样进行业务处理和信息共享，实现各级平台的信息交换、业务协同、过程集成和组建虚拟组织等，打破“信息孤岛”，加速数字化转型。

发行人自 2010 年以来，承建了多个国家级卫生监督相关业务系统，先后承

建了 22 个省级卫生监督信息平台、20 余个地市、区县级卫生监督信息平台，使用卫生监督机构数超 2000 家以上，各级卫生监督信息平台通过分布式系统集成技术实现应用一体化集成，数据一体化融合，全面提升了业务协同效率。

发行人相关技术对应的发明专利及著作权如下：

一种数据同步方法、设备、电子设备及存储介质（发明专利：2021101150608）、一种卫生监督对象寻址方法、电子设备及存储介质（发明专利：2020110539930）、卫生监督数据共享传输交换平台 V1.0（著作权编号：2019SR0128761）、智慧卫监综合业务管理平台 V1.0（著作权编号：2019SR0348634）等。

3) 传染病多点多渠道监测及早期智能预警预测技术壁垒

传染病监测的目的是通过对监测数据的分析和利用，及时发现和预测传染病疫情，为政府决策和社会应对提供科学依据。在传染病监测工作中，监测方法的科学性和准确性直接影响到监测结果的质量，然而，目前一些监测方法还存在着不科学、不准确的问题。从“传染性非典型肺炎”到甲型 H1N1 流感，再到新型冠状病毒肺炎暴发，我国大多数的传染病监测系统只针对事件发生后的报告，尚缺乏系统有效的早期发现与报告机制与技术手段，实现对突发公共卫生事件的主动监测。

传染病能形成流行，是通过传染源、传播途径和感染者这三个基本环节实现的，而要实现传染病的早期监测预警必须通过多点多渠道获取感知数据，包括哨点医院监测、病例监测、症候监测、病原监测、病媒监测、免疫监测、部门协同、社会感知等八个监测渠道，结合事件报告、流病调查、医学救治等监测数据，通过对大量多渠道数据的挖掘和分析，根据传染病传播的特点和规律，建立预警模型，通过知识图谱的传染病感染预测技术，及时发现和预测传染病疫情，发现潜在的传染病疫情和流行趋势，为决策提供科学依据。

发行人 2022 年承建了北京市疾病预防控制中心传染病智慧化多点触发监测预警平台项目，实现对网络直报、哨点监测、网络舆情等多渠道监测，通过对医疗机构、学校和托幼机构等场所的人群症状监测，重点监测医疗机构发热门诊的所有发热病例、急性呼吸道感染的住院病例等、监测急诊、肠道门诊的腹

泻病例，对不明原因肺炎病例进行重点实时监测，建立智能预警多点触发风险评估模型，实现风险预警关口前移，实现对群体性不明原因疾病和异常健康事件的监测，提高评估监测敏感性和准确性，建立智慧化预警多点触发机制，健全多渠道监测预警机制，提高实时分析、科学研判的能力。

发行人相关技术对应的发明专利及著作权如下：传染病多维数据的显示方法、装置、电子设备及存储介质（发明专利：2022110989626）、一种流行病学调查报告存储及应用方法（发明专利：202211507910X）、传染病症状监测信息系统 V6.0（著作权编号：2009SR022346）、社区肺炎监测信息管理系统 V4.0（著作权编号：2014SR147915）、疫情发热门诊监测预警系统 V1.0（著作权编号：2022SR0713003）、肠道门诊早期监测预警系统（著作权编号：2009SR022344）、高校学生流感样病例监测预警信息系统 V7.0（著作权编号：2010SR024617）、流行病学调查管理子系统 V1.0（2022SR0061060）、艾滋病检测信息智能采集与上报系统 V1.0（2020SR0548214）等。

4）基于云-网-端协同的安全感知和管控技术壁垒

云网端融合体系是将云计算、通信网络和终端设备三者紧密结合起来，形成一个新的计算体系，整个体系中，云、网、端各司其职，相互协作，共同提供更优质、更高效、更智能的服务。云网端协同的新计算体系，为各行各业带来新的机遇和挑战，特别是在云网端协同的环境下，数据在传输、存储和处理过程中都可能面临安全风险，因此，通过有效的技术手段来保障云网端的数据安全性问题，是行业信息化平台建设厂商迫切需要解决的关键问题。

发行人研发的统一设备安全管理与服务云平台实现对各省卫生监督平台、VPN 专用网和移动智能执法终端进行全方位的安全防护，保障移动执法监督信息高效、安全有序流转。平台借助大数据分析技术，实现操作行为判断，针对有风险的设备进行定向的远程侦测和监控，并实时通过终端向用户进行预警和提示。通信网络采用标准化安全协议，实现应用数据的可靠安全传输，可对用户、设备、应用三个维度实现独立的网络通道开启、关闭管理。平台动态感知终端安全状态，通过预定义安全事件及处理流程，自动对发生的安全事件，进行跟踪处理，提高事件处理效率，通过锁屏、定位、跟踪、关机、设备限制、违规等功能实现终端安全的整体管控，云网端协同的安全感知技术研发和应用，

建立完善的安全管理体系和技术防护体系，加强网络安全、数据安全和隐私保护等方面的管理和监管力度。

发行人坚持在云网端一体化安全方面持续不断地加大研发投入，完善具有自主研发的核心技术，具体内容如下：一种基于云-网-端协同的监督执法安全感知方法及系统（发明专利：2021101394744）、双模云执法记录终端控制方法、终端及装置（发明专利：2022105040283）、统一设备安全管理与服务云平台V1.0（著作权编号：2019SR0968793）、卫生行业移动操作系统（简称：mOS）V4.0（著作权编号：2012SR113309）等。

综上，发行人提供的公共卫生信息化主要产品已形成一定的技术壁垒，相较于同行业公司，发行人提供的信息化产品在稳定性及技术先进性等方面具备竞争优势，并能迅速响应客户对产品的定制化需求；发行人产品已向主要客户持续供货多年，各级公共卫生行政部门为保证系统运行的稳定性、可靠性，一般不会轻易更换与其有多年合作历史的供应商，故发行人产品中短期内不易被替代，竞争对手从事相同工作的难度较大。

发行人与同行业公司相比，竞争的优劣势已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（四）发行人产品或服务的市场地位、行业内的主要企业、竞争优势与劣势、行业发展态势、面临的机遇与挑战，以及上述情况在报告期内的变化及未来可预见的变化趋势”之“3、竞争优势与劣势”进行说明。

2、结合细分行业特点，说明发行人经营规模相对较小、研发强度相对较低情况下，体现创新性的主要因素；说明发行人的研发投入与成果，产品（服务）的独特性、新颖性、相应核心技术及应用在行业内的先进性、在细分领域的竞争优势、市场占有率及其他市场认可情况，请结合前述问题进一步量化创新性披露

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“九、发行人自身的创新特征”处补充披露如下：

“

（一）公司坚持公共卫生监管向“自监管”转变的业务定位

根据 2019 年国家卫生健康委办公厅发布的《关于进一步加强公共场所卫生监管工作的通知》，明确了公共场所的法定代表人或者经营者为该场所卫生安全的第一责任人。公共卫生健康监管由原来的政府监管的方式，开始转型为企业自律。转型后，公共卫生健康自监管将成为公共场所经营者的管理趋势，即主要通过企业公共卫生监督系统自查自报。例如，游泳场馆可以实时公示场馆的人口密度、空气质量、水质等相关信息，消费者通过互联网即时获取场馆卫生状况，调整出行计划和时间。

自监管趋势使得监测项目增加、种类增多，政府需要整理不同类型信息，同时需要基准数据与新上报数据对比，从而评价各企事业单位质量，这使得政府工作量及工作难度均大幅增加。

公司不断创新产品思路，引领公共卫生信息化行业发展，公司提供的场景应用体系产品，管理重心和突出特色是在被监管对象的自律管理上。场景应用体系产品根据不同监管场所特点，通过传感器设备、视频监控设备，运用物联网、大数据、移动互联网等技术，对监管对象的特定业务场景进行在线监管，实时收集监管对象相关数据，利用人工智能、数据挖掘等技术，对采集到的数据进行分析挖掘，对监管单位进行风险评估，及时发现风险隐患，将预警信息及时传递给企业管理人员和监督人员，提醒其采取措施，避免卫生安全事件的发生，提高公共卫生监管水平和效率。

（二）通过持续研发，创新产品及服务体系

1、公司拥有完善的产品研发体系及丰富的研发队伍

公司科技研发中心负责各类型产品的开发及技术创新工作，其中，各研发部门负责公司自主研发项目及客户定制化项目的技术开发工作，对所研发的项目进行全生命周期的研发管理和控制，包括完成客户需求调研、系统设计、编码实现和最终的交付验收执行；综合设计部负责公司自主研发项目及客户定制化项目的设计和规划工作，包括公司产品及技术规划设计，制定技术标准和规范，规划设计公司新技术、新产品研发方向等；产品方案中心负责收集公司主营行业信息化需求及技术发展动态，结合公司行业产品、核心技术、商业运营等能力，将客户需求转化为可落地可复制的解决方案和项目实施方案；运营保

障中心负责组织对客户定制化项目、运行维护类项目的实施支持工作、包括部署架构设计、安全架构设计、系统部署、硬件安装与调试，系统培训等，此外负责对客户项目的运维管理与实施，包括建立现场运维、远程运维的规范和机制，定期编制项目运维报告，并及时寄送给相关客户等。公司已经建立完善的产品研发体系。

公司在长期发展过程中建立了一支研发经验丰富、公共卫生信息化专业知识深厚的软件开发人员队伍。截至 2023 年 6 月 30 日，公司拥有技术人员 77 人，占公司员工总数的 43.75%，技术人员中本科及以上学历人员 44 人，占比 57.14%，占比相对较高。研发技术团队业务骨干、技术骨干多数具备 10 年以上的公共卫生信息化系统开发相关工作经验。报告期内，公司研发投入金额分别为 605.91 万元、937.87 万元、853.29 万元和 577.13 万元，占营业收入比例分别为 6.20%、9.16%、8.88%和 21.64%，通过持续的研发投入，深入研究行业形势和政策要求，研发项目不断推进，促进了公司原有产品不断迭代升级和推出新产品，较好的满足了市场需求。

2、公司通过持续研发，公司拥有完善的产品研发体系及丰富的研发队伍

公司通过持续的研发投入，根据客户不同公共卫生信息化需求，针对不同细分领域、不同应用场景等，形成了一个完整的多元化的公共卫生信息化产品体系。

(1) 针对不同细分领域，公司面向卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制等领域开发了不同的信息化产品。卫生健康监督领域，公司自主研发的智慧卫监执法平台覆盖了全国 20 多个省级平台，70 多项行业产品推广普及平台内省地市县监督员队伍；专项健康体检领域，公司产品覆盖了北京市 16 区近 200 余家医疗机构，每年服务近 400 万人次；疾病预防控制领域，公司拥有疾病预防控制领域的全线产品，已覆盖国家级、省级、市级、区县级 4 级机构，开发了流行病学调查系统，传染病多点触发预警系统，并在北京、甘肃、新疆、山东、河南、内蒙古、黑龙江等地得到应用。

针对不同应用场景，公司开发了执法监督、非现场在线监管、综合监管、健康证明查验、传染病监测及预警等不同的信息化系统。同时，公司构建了标

准的、成熟的功能模块，在满足不同客户的个性化业务需求的同时，提高了开发工作效率，降低了开发成本，增强了产品交付能力，有利于公司客户拓展和产品价值提升。

(2) 基于 SaaS 模式创新提供卫生健康云服务综合管理平台产品

针对公共卫生信息化需求特点，公司运用移动互联、物联网、大数据、人工智能等新一代信息技术创新产品研发，以 SaaS 运营服务模式向客户提供卫生健康云服务综合管理平台产品与服务。各级卫生监督机构不需要投入大量信息化系统建设成本，即可以享受 MTMHiCloud 提供的智慧卫监各个子系统的全部功能，以及基于手持移动执法终端的各类智慧卫监移动应用服务，从而降低公共卫生信息化建设成本，提高公共卫生管理效率。

(3) 公司研发了与信息化平台配套的物联网硬件产品，创新了公共卫生信息化的思路与手段

各级公共卫生行政部门的监管事务和监管对象的复杂性和多样性不断变化，监督管理难度越来越大，传统信息化管理手段已不能完全满足管理需要，为了提升公共卫生信息化管理效率和水平，公司基于监控、传感、感知、识别等物联网设备对公共卫生监管手段和模式进行创新升级。

公司从 2021 年起进行创新研究，立项开发公共卫生统一物联在线监管服务平台等公共卫生信息化专用物联网终端和设备，将传统的公共卫生信息化监管与物联网技术进行深度融合，开发一体化智能平台，用于解决公共卫生监管过程产生的由于时间和空间的限制，传统卫生监督很难对被监管对象进行全天候、全方位的监督和管理，导致监管难度大、效率低等痛点。上述物联网硬件产品与公司的信息化系统集成应用，全面提高公共卫生信息化水平。

3、在公共卫生信息化领域为客户提供一体化服务，创新升级服务模式

(1) 公司在长期从事公共卫生信息化服务过程中发现，多数部门、单位期望通过信息化手段提高公共卫生监管效率，但在实施过程中，由于建设方、承建方等经验不足、认识不够，没有能够准确理解信息化的真正涵义，没有真正解决公共卫生监管面临的基础不牢、管理头绪多等管理问题和困难。

公司积极布局“信息系统、云平台、互联网+健康服务、软硬件一体化”

四位一体的产品架构，围绕公共卫生信息化平台开发服务，综合为客户提供信息化系统开发和运维服务、一体化智能设备和软件产品等一体化解决方案，聚焦公共卫生信息化建设的难点、痛点、堵点，为客户提供更精准、更优质的公共卫生监管服务，创新升级了服务模式，更好地发挥信息化平台作用，提高平台应用水平，从而提高公共卫生监管效益。

(2) 我国公共卫生信息化建设通常分为国家级、省级、市级、区县级等四个层次，各级平台的监管事务各有侧重。市级和区县级信息化平台主要负责数据采集和数据共享，实现业务高效协同；省级和国家级平台主要负责汇聚、存储、汇总、分析辖区业务数据、为社会公众提供应用服务，为政府提供决策支持。公司客户涵盖了公共卫生监管领域各级各类客户，有利于理解公共卫生领域的政策动态、公共卫生监管的实务与特点，有利于在信息化平台设计时兼顾宏观、中观与微观。公司创新性地成体系地为客户提供服务，提高了服务质量和效率。

(三) 技术创新

经过多年的技术积累，公司通过自主研发形成了多项关键核心技术。公司的技术创新情况如下：

序号	核心技术名称	技术简介及创新性
1	移动智能辅助执法监督技术	充分运用了机器学习及相关算法，将被监管单位按信用级别、风险级别等多种因素进行模型分析，定向为监督人员进行任务推荐，监督内容推荐、规范用语推荐等。此外，此技术集成了面向行业需求的各个专业执法标准，在标准的基础上，提供执法自由裁量的推荐，在规范执法行为的同时，将极大提高执法的效率和准确性
2	基于大数据及多网融合的非现场卫生监督监测技术	充分运用互联网、移动互联网及物联网相关技术，实现监督监测信息的多网融合，通过建立感知层、传输层、平台服务层、应用服务层的物联网架构体系，有效整合各类传感器采集的监测信息，监测范围涵盖公共场所空气质量、生活饮用水、游泳场馆水质、放射卫生、消毒杀菌、尘毒危害、医疗废物等。非现场卫生监督监测技术的运用，进一步促进了卫生监督工作模式的创新
3	卫生健康监管数据中台构建技术	提供在线数据分析、离线数据分析、近线数据分析等多种数据服务，建立行业专属特性的预测分析模型，实现卫生健康风险评估和预测，包括被监管单位的健康风险评估、传染病防治风险评估、消毒类产品卫生风险评估等，为卫生健康执法监督与综合监管的各级各类应用系统或平台提供数据支撑
4	从业人员健康体检画像分析技术与服务推荐技术	根据企业人群的健康变化动态，为企业推荐改善或保持健康状态的建议，根据地区人群的健康变化特征，为当地的卫生监管部门提供趋势分析并且推荐相关决策

序号	核心技术名称	技术简介及创新性
5	卫生执法监督双随机抽查技术	遵循卫生监管领域属地监管、分层监管的行业特点，充分考虑被监管对象的分类、分级属性，季节影响和目标距离等因素，通过任务抽取、任务执行、任务稽查、任务评价多个功能模组，形成信息闭环，同时满足网格化管理、随机监管、重点监管和精准监管的多重需求
6	基于云-网-端协同的移动安全感知技术	云端平台动态收集各托管移动终端的各种运行指标、状态及应用操作日志数据，云端平台借助大数据分析技术，实现操作行为判断，针对有风险的设备进行定向的远程侦测和监控，并实时通过终端向用户进行预警和提示。通信网络采用标准化安全协议，实现应用数据的可靠安全传输，可对用户、设备、应用三个维度实现独立的网络通道开启、关闭管理。云端平台动态感知终端安全状态，通过预定义安全事件及处理流程，自动对发生的安全事件，进行跟踪处理，提高事件处理效率，通过锁屏、定位、跟踪、关机、设备限制、违规等功能实现终端安全的整体管控
7	行业专用移动安全操作系统技术	运用容器安全隔离技术，构建移动端的安全工作区，将个人事务与工作事务进行隔离，确保工作业务处在一个安全可控的独立域中，工作事务域集成面向行业的安全中心、应用中心、文档中心及消息中心，实现对设备、应用、数据等进行全方面的安全管控，个人事务域不受任何安全管控范围，有效地解决了安全控制和用户使用体验、个人隐私保护的关系
8	基于知识图谱的传染病感染预测技术	基于流行病学调查数据库，运用机器学习的方法进行传染病相关知识抽取，包括实体抽取和关系抽取。运用相关算法对所述流行病学原始知识图谱进行训练，得到流行病学实体向量和流行病学关系向量，再通过预先构造的评价模型评估所述两个流行病学实体之间是否存在隐含关系，从而针对性预测疑似患者
9	一体化超融合智能设备集成构建技术	通过云端平台实现对硬件设备、虚拟资源以及业务应用的统一配置管理、资源动态监控、主动故障排查、多维度安全管控，配备数据库、中间件、容器平台等服务套件、行业系统预置安装，各套件与系统能够有效协同，保障系统能够稳定、安全、有效运行
10	面向行业的分布式系统集成技术	系统运用轻量化的 API、事件、消息、数据集成能力，通过连接中心、接口中心、事件中心、监控中心、管理控制台 5 大组件，实现各应用在不同的部署环境、不同厂商、不同架构、不同协议的应用互联互通，进行业务处理和信息共享；同时实现各级平台的信息交换、业务协同、过程集成和组建虚拟组织等，打破“信息孤岛”，加速数字化转型
11	公共卫生监测信息聚合与数据分析技术	构建基于大数据的健康危害计算模型，通过核心算法实现各个业务数据的可视化展示，按时间、空间、人群特征进行汇总、统计、分析，按不同分类进行图表、地图等相关展示，构建面向主体的公共卫生疾病控制数据的多维分析，在主题库的基础上，通过在线分析、报表、地图等工具对数据进行挖掘与分析展现，为公共卫生突发事件提供决策支持服务，提升公共卫生疾控大数据整合运用的能力

(四) 科技成果转化

公司始终坚持创新驱动发展战略，不断推进公共卫生信息化领域相关软件开发、技术服务，提升公司市场竞争力。经过多年的自主研发技术沉淀和项目经验积累，公司逐步建立了具有自主知识产权的核心技术体系，掌握多项核心

技术，包括移动智能辅助执法监督技术、基于大数据及多网融合的非现场卫生监督监测技术、卫生健康监管数据中台构建技术、从业人员健康体检画像分析技术与服务推荐技术在内的多项核心技术，并应用到公司公共卫生信息化管理相关软件开发、技术服务等业务中，实现了核心技术的应用和成果转化，具体应用情况如下：

体系类别	核心产品及服务	应用的核心技术	对应专利
卫生健康监督信息化	卫生监督信息化系统建设开发服务、信息化系统运维服务、智慧卫监平台软件及移动应用软件产品	面向行业的分布式系统集成技术、卫生监督双随机抽查技术、基于大数据及多网融合的非现场卫生监督监测技术	2020110539930（一种卫生监督对象寻址方法、电子设备及存储介质） 2020107114102（医疗废弃物在线监控与预测方法及系统） 202110531715X（客房卫生清洁监督方法、电子设备及存储介质） 202011114719.X（管理相对人风险预测以及信息推荐方法及装置）
		公共卫生行业专用移动操作系统实现技术、移动智能辅助执法监督技术、基于云-网-端协同的移动安全感知技术	2020106236865（一种规范用语推荐方法及装置） 2020106236009（一种执法视频截取方法、设备、电子设备及存储介质） 2021101394744（一种基于云-网-端协同的监督执法安全感知方法及系统）
	智能执法超融合一体机及移动智能执法终端套装产品	一体化超融合智能设备集成构建技术	2019301551310（智能微型一体化机房） 2019301547391（智能一体化机柜） 2022105040283（双模云执法记录终端控制方法、终端及装置）
专项健康体检信息化	专项健康体检信息化系统建设开发、信息化系统运维、专项体检大数据服务平台软件及移动应用产品	从业人员健康体检画像分析与服务推荐技术	2020111596358（公共卫生企业从业人员的体检画像和服务推荐系统及方法）
	智能体检一体机及移动智能体检终端套装产品	一体化超融合智能设备集成构建技术	2019301551310（智能微型一体化机房） 2019301547391（智能一体化机柜） 2022105040283（双模云执法记录终端控制方法、终端及装置）
疾病预防控制信息化	疾控信息化系统建设开发、信息化系统运维、智慧疾控平台软件及移动应用产品	基于知识图谱的传染病感染预测技术	2020106956508（基于知识图谱的流行病感染者预测方法及系统）
		公共卫生监测信息聚合与数据分析技术	2021101150608（一种数据同步方法、设备、电子设备及存储介质） 2022110989626（传染病多维数据的显示方法、装置、电子设备及存

体系类别	核心产品及服务	应用的核心技术	对应专利
			储介质) 2022103819692 (流行病学调查报告生成方法、装置、存储介质和电子设备)

公司创新能力以及快速发展也得了相关部门以及第三方机构的认可。公司于 2008 年入选国家卫健委卫生监督信息标准化制定小组，作为主要起草方参与制定了我国卫生健康监督行业信息化标准；此外，公司产品也获多项荣誉，其中“北京市卫生监督执法综合管理信息系统”被北京市经济和信息化委员会推荐为“国家 2010 年信息产业重大技术发明”项目，并获得北京市信息化基础设施提升计划专项经费支持；公司研发的“基于互联网的现场执法模式与国家级卫生监督信息系统项目”荣获“北京市科学技术奖”；研发的“卫生监督检查和行政处罚信息系统”被北京软件和信息服务业协会评为软件行业“30 周年突出贡献产品”等。截至本招股说明书签署日，公司已获得专利 28 项、软件著作权 235 项。

”

二、中介机构核查

(一) 核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人研发部门负责人，了解发行人研发组织机构设置、研发人员具体安排、岗位职责情况；结合发行人营业收入规模及变动，分析人员配置及变动的合理性。

2、获取报告期各期发行人研发项目明细，分析报告期及其可比期间研发投入变动情况，与可比公司平均水平存在差异的原因及合理性。

3、针对报告期内的主要研发项目检查相关项目的立项报告、研发成果等资料，选取样本，了解报告期内各研发项目投入情况、研发进度、成果等选取样本，与研发项目成本核算表核对。

4、了解发行人研发费用归集和核算方法，获取并检查按项目归集的研发项目核算表，检查计入研发费用的支出是否符合发行人明确的研发支出标准，同

时评价发行人有关研发费用的会计核算是否符合企业会计准则的相关规定。

5、了解与研发费用相关的内部控制制度，并检查其设计及执行的有效性。

6、获取了公司继受取得的发明专利证书、转让协议；获取了国家知识产权局专利查册证明文件；通过国家知识产权局中国及多国专利审查信息系统对继受取得的 5 项专利的申请人变更情况进行了确认；获取了公司与北京风雅颂专利代理有限公司签订的委托协议；获取了公司与受委托研发公司签订的合同，并对发行人技术人员进行访谈，了解委托研发的原因和背景、公司主要产品的开发难度、行业进入壁垒、竞争对手从事相同工作的难易程度、以及体现公司创新性的主要因素，同时了解发行人的研发投入与成果转化情况，公司产品和服务的独特性、新颖性、相应核心技术及应用在行业内的先进性、在细分领域的竞争优势、市场占有率及其他市场认可情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人研发人员结构和规模与发行人营收规模匹配；发行人 2020 年至 2022 年研发费用率远低于同行业平均水平主要因为同行业上市公司产销规模大，资金实力雄厚，发行人与其对比更专注于卫生健康监督、疾病预防控制、专项健康体检等核心领域的深入研发所致；2023 年一季度研发费用占比显著提高主要因为发行人的销售收入存在较明显的季节性特征，第一季度的销售收入占比最少，且受周期性影响，一季度研发投入增加所致，具有合理性。

2、发行人报告期内研发项目不为专门业务而投入，研发人员和项目人员合理划分，自主研发投入与项目成本可以区分，不存在应计入项目成本而计入研发费用的情形，相关内控措施合理确保报告期内相关人工成本核算的完整性。

3、公司受让取得的专利与公司业务无关联，不属于发行人核心技术和主要产品，不存在对公司的收入和利润的贡献；报告期内，发行人委托研发不涉及相关产品的核心技术及重要功能，且项目金额较小，主要为对公司自主研发的补充需求，不存在将重要开发环节外包的情形；发行人提供的公共卫生信息化主要产品具有一定的技术壁垒，相较于同行业公司，发行人提供的信息化产品在稳定性及技术先进性等方面具备竞争优势，并能迅速响应客户对产品的定制

化需求；发行人产品中短期内不易被替代，竞争对手从事相同工作的难度较大；公司的创新性特征主要体现在公司坚持公共卫生监管向“自监管”转变的业务定位、拥有完善的产品研发体系及丰富的研发队伍、完善的产品研发体系及丰富的研发队伍、在公共卫生信息化领域为客户提供一体化服务，创新升级服务模式、技术创新以及实现了核心技术的应用和成果转化等方面。

问题 6.业务合规性

（1）数据合规性。 根据申请文件及公开信息，根据申请文件，在卫生健康监督信息化领域，公司承建了国家级卫生监督系统，可直接通过系统对接全国所有省份，3,300 多家卫生监督机构及全行业近 8 万名监督员；前期收购公告中显示，公司提供的产品覆盖国家级、全国所有省市县，掌握单位档案和卫生监督信息、人员档案等信息；在专项健康体检信息化领域，公司产品覆盖了北京市 16 区近 200 余家医疗机构，每年服务近 400 万人次，并拥有从业人员健康体检云中心，对各体检医疗机构的一体机统一管理、监控、数据备份。

请发行人：①说明发行人及员工在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据、个人信息或其他敏感信息的情形，相关信息或数据获取及使用的合法合规性、发行人风险控制制度及执行情况，是否存在泄露、使用或允许第三方使用前述信息或数据的情形及是否产生纠纷或处罚，公司产品关于采集、使用个人信息等数据的功能设置是否符合法律法规规定。②结合发行人的研发模式、测试模式、产品功能、大数据和人工智能等技术在公司产品中应用情况等，说明发行人是否存在对外采购或获取原料数据的情形，相关数据的获取方式及其合规性，是否存在数据采集或使用侵犯个人隐私或其他合法权益的风险。

（2）业务资质合规性。 根据申请文件，报告期内，发行人存在未取得 IDC 经营许可证，为客户提供与项目相关的互联网数据中心服务器托管服务等互联网数据中心业务，公司已于 2020 年 5 月取得了 IDC 经营许可证。发行人存在第二类医疗器械经营备案凭证、计算机信息系统安全专用产品销售许可证等资质，部分资质即将到期。请发行人：补充披露即将到期资质的续期情况；补充披露未取得 IDC 经营许可证期间从事互联网数据中心业务的主要项目、取得的收入情况，说明前述违规事项是否存在被处罚风险、是否构成重大违法，

对公司经营的影响；说明发行人各项资质对应的主要业务，是否存在其他应取得而未取得的业务资质。

(3) 订单获取合规性。根据申请文件，发行人主要客户为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、企事业单位等，通过招投标、竞争性谈判或直接协商等方式获取订单。请发行人：说明报告期内公司主要订单获取是否符合招投标规定和主要客户采购的相关规定，是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形，如有，请列表说明前述订单所涉具体项目名称、金额及占比、执行情况、订单的有效性、合规性、是否存在被处罚的风险、是否存在纠纷或潜在纠纷以及对公司经营的影响。

请保荐机构、发行人律师核查前述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 数据合规性

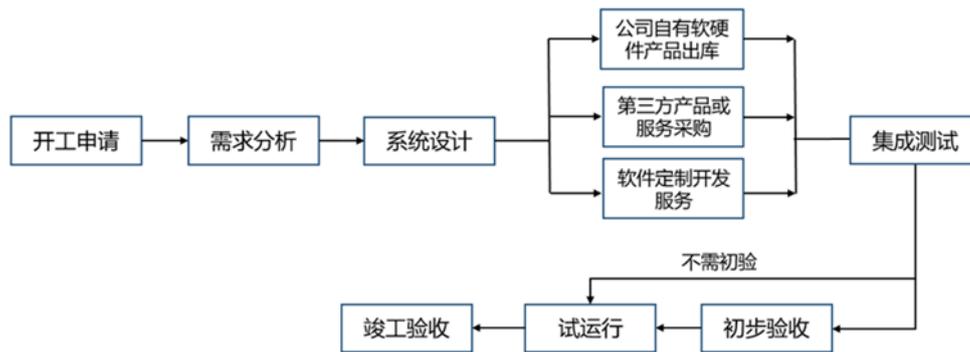
1、说明发行人及员工在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据、个人信息或其他敏感信息的情形，相关信息或数据获取及使用的合法合规性、发行人风险控制制度及执行情况，是否存在泄露、使用或允许第三方使用前述信息或数据的情形及是否产生纠纷或处罚，公司产品关于采集、使用个人信息等数据的功能设置是否符合法律法规规定

公司的业务流程情况如下：

①系统开发建设服务流程

公司面向行业客户提供信息系统集成服务，从客户和用户的需求出发，提供行业解决方案及技术咨询、方案设计、软硬件定制开发、产品采购、项目实施、售后服务等一体化综合服务。公司在自主研发行业软件产品或客户委托开发项目建设中涉及的测试数据为模拟仿真业务数据。

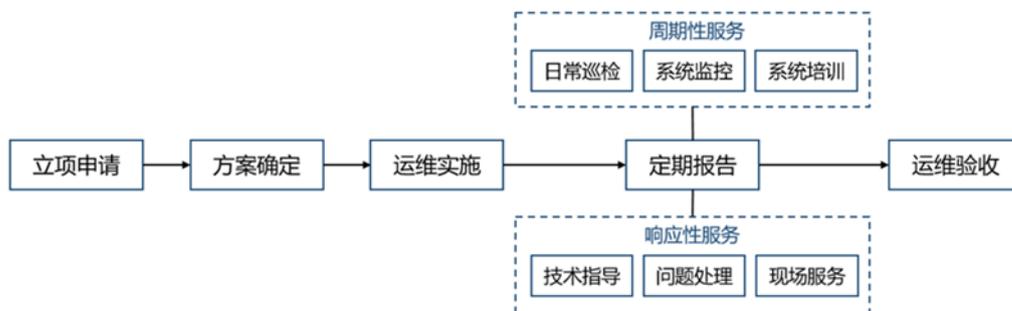
公司信息化系统开发建设服务流程如下：



②系统运维服务流程

系统运维服务是公司通过远程、现场或驻场等方式对客户 IT 系统及设备稳定和安全运行提供保障服务，运维服务中技术支持、问题解答、缺陷修复、日常巡检、安全监控等，均不存在接触数据的情形。在客户系统出现异常问题需公司解决时，公司技术人员会前往客户现场进行数据排查处理，在该过程中相关技术人员会接触客户收集、存储的部分信息，但该过程均在客户全程监控下完成，公司及相关员工不存在对相应数据进行收集、存储、传输、处理与使用的情形，公司会根据客户要求签署保密协议。

公司制定了完善的运维服务规范和服务流程，具体流程如下：



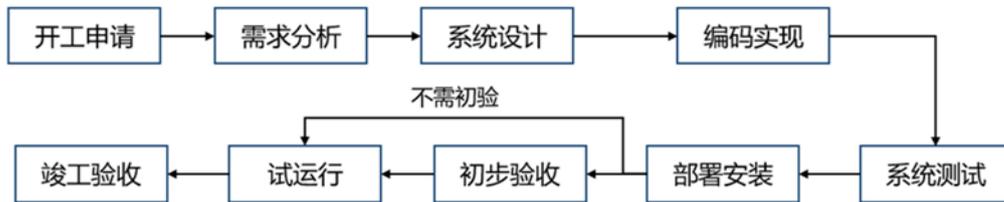
③软件产品销售流程

项目签订合同后或收到市场部门提交的研发申请，软件研发部门组建项目开发小组，与客户就具体需求进行沟通和交流，确定开发实施方案和项目实施计划，进行开工申请，项目建设期间，要完成需求分析、系统设计、编码实现、系统测试、系统部署、试运行、验收等后续工作。

为保证项目整体质量，严格过程管理控制，重点阶段和关键节点要进行项目评审，严格项目质量控制，质管组对项目的过程产出物进行管理，项目完成

交付后要进行项目的验收和确认。在该过程中，公司及其员工不涉及收集、存储、传输、处理、使用客户数据、个人信息或其他敏感信息的情形。

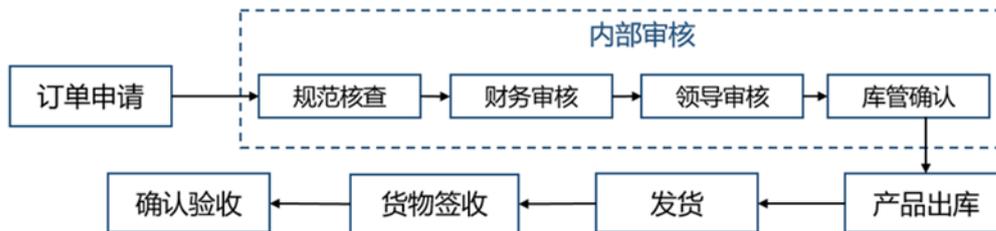
公司软件产品销售流程具体流程如下：



④ 软硬件一体产品销售流程

公司基于公共卫生信息化行业的经验，深入挖掘行业用户的共性需求，自主研发的面向行业领域的通用软硬件一体化产品，销售给终端客户或渠道商，目前公司销售的自研产品主要为：行业应用软件产品和软硬件一体化智能设备。公司自研硬件产品的销售流程主要包括订单申请、内部核查、产品出库、发货、货物签收和确认验收等几个步骤。在该过程中，公司及其员工不涉及收集、存储、传输、处理、使用客户数据、个人信息或其他敏感信息的情形。

公司软硬件一体产品销售流程具体的业务流程如下：



⑤ 公共卫生从业人员健康体检预约及健康证明系统

公司健康体检领域存在收集和使用必要个人信息用于运营公共卫生从业人员健康体检预约及健康证明系统的情况，主要用于公共卫生从业人员通过该小程序提交个人基本信息，实现在线体检预约、查询合格健康证明。该小程序主要功能包括体检预约、查看预约记录、证件丢失补办、申领健康培训证明、个人信息登记、查询合格健康证明，公司将用户个人和预约信息提交给对应的体检医疗机构、体检机构针对体检合格人员发放健康证明，并同步给公司。公司在用户使用该系统过程中，存在收集用户姓名、身份证号、健康证明号及健康检查信息的情况，公司通过《用户协议》及《隐私协议》明确告知用户所收集

的信息范围及用途并取得用户合法授权，公司执行安全加密传输和存储措施，未在《用户协议》及《隐私协议》约定的用途外进行使用，公司对相关信息或数据获取及使用合法合规。公司不存在未经用户授权收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情况，公司关于采集、使用个人信息等数据的功能设置是符合法律法规规定，公司在健康体检领域收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情况符合《中华人民共和国网络安全法》《中华人民共和国数据安全法》等相关法律、法规和规范性文件的要求。

综上，除已披露的情况外，公司及其员工在业务开展过程中不存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形。

为保障业务开展过程中的涉及的数据安全问题，公司取得了《信息系统安全等级保护备案证明》（11010545004-20001）、《信息技术服务管理体系认证证书》（U00662021ITSM0042R3MN）、《信息安全管理体系认证证书》（U006620I0067R3S）、《信息安全服务资质认证证书》（CCRC-2022-ISV-SM-1881）等备案及认证，并制定了《信息安全风险评估管理程序》《物理访问控制程序》等与信息及数据安全有关的控制制度。公司及员工根据客户要求签署保密协议，并履行严格履行保密义务。

综上，报告期内公司相关制度运行良好，不存在泄露、使用或允许第三方使用前述信息或数据的情形，不存在因泄露、使用或允许第三方使用前述信息或数据产生的纠纷或处罚。公司产品关于采集、使用个人信息等数据的功能设置符合法律法规规定。

2、结合发行人的研发模式、测试模式、产品功能、大数据和人工智能等技术在公司产品中应用情况等，说明发行人是否存在对外采购或获取原料数据的情形，相关数据的获取方式及其合规性，是否存在数据采集或使用侵犯个人隐私或其他合法权益的风险

公司研发模式、测试模式、产品功能、大数据和人工智能等技术在公司产品应用过程中均不涉及对外采购原料数据的情形，具体情况如下：

项目	描述	与数据相关的情形	是否存在对外采购或获取原料数据的情形
----	----	----------	--------------------

项目	描述	与数据相关的情形	是否存在对外采购或获取原料数据的情形
研发模式	公司研发面向公共卫生信息化产品，并将相关产品应用到行业客户的定制化项目中，将标准化软件产品与客户定制化需求相结合，缩短建设开发周期、节省实施成本，实现项目的快速交付。公司产品类研发项目由公司项目管理委员会根据市场需求进行立项，由科技研发中心负责设计、研发	公司在产品研发中，会涉及物联网、大数据和人工智能，研发时使用的数据均为研发人员自行模拟的仿真业务数据	否
测试模式	公司在产品研发完成后或客户项目建设开发完成后，由测试人员对软件产品、系统功能进行测试，测试范围包括功能测试、安全测试和压力测试等	无论是针对单一功能的单元测试，还是针对整个系统的集成测试，均是为了验证系统功能是否完全满足客户需求，测试过程中编造的业务数据，均为研发人员自行模拟的仿真业务数据	否
产品功能	公司软件产品主要是满足卫生监督部门、疾控中心、医疗机构等行业客户的日常业务管理需求，主要包括卫生行政许可管理、卫生监督检查管理、卫生处罚案件管理、公共卫生综合监管、医疗服务综合监管、职业卫生综合监管、传染病监测、疾控应急管理、公共卫生从业人员健康体检管理等方面的信息化需求。公司行业信息化产品详细功能、应用场景等参见招股说明书“第五节业务和技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及服务情况”	公司产品开发完成后部署或安装在用户所控制的生产环境下，产品或系统交付后，与产品或系统相关的数据的来源由客户自行决定	否
大数据和人工智能技术应用情况	大数据和人工智能主要应用于智慧卫监、智慧疾控等业务板块的产品中，主要包括人工智能辅助执法监督、大数据违法案例分析、人工智能辅助疫情研判和传染病监测等，用户可通过系统实现数据分析、数据决策、风险预警等方面的功能，以及提升系统的智能化水平	所有大数据、人工智能等技术的应用，均体现在产品或客户信息化项目建设中，系统部署在用户所控制的生产系统环境下，系统部署上线交付后，与系统相关的数据来源均由客户自行决定	否

综上所述，公司在研发、测试、产品功能等实现的过程中均不存在向第三方采购数据的情形，亦不存在数据采集或使用侵犯个人隐私或其他合法权益的风险。

(二) 业务资质合规性

1、补充披露即将到期资质的续期情况；补充披露未取得 IDC 经营许可证期间从事互联网数据中心业务的主要项目、取得的收入情况，说明前述违规事项是否存在被处罚风险、是否构成重大违法，对公司经营的影响；说明发行人各项资质对应的主要业务，是否存在其他应取得而未取得的业务资质

(1) 补充披露即将到期资质的续期情况

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（二）业务资质、资格及认证证书”中补充披露如下：

“.....

公司存在 2 项已到期的业务资质，具体情况如下：

序号	主体	证照名称	编号	发证机关/认证机构	有效期限	是否已续期，是否无续期计划
1	发行人	食品经营许可证	JY31113242151179	北京市顺义区食品药品监督管理局	2018.11.8-2023.11.7	因公司已不再经营职工食堂，因此无续期此项资质计划
2	发行人	计算机信息系统安全专用产品销售许可证	0107212139	中华人民共和国公安部	2021.11.4-2023.11.4	根据《关于调整网络安全专用产品安全管理有关事项的公告》，自 2023 年 7 月 1 日起，停止颁发《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》；对于列入《网络关键设备和网络安全专用产品目录》的网络安全专用产品应当按照《信息安全技术网络安全专用产品安全技术要求》等相关国家标准的强制性要求，由具备资格的机构安全认证合格或者安全检测符合要求后，方可销售或者提供。公司“移动安全一体化管理平台”产品属于前述规定的需由具备资格的机构安全认证合格或者安全检测符合要求后方可销售或者提供的

序号	主体	证照名称	编号	发证机关/认证机构	有效期限	是否已续期，是否无续期计划
						情形，公司在《计算机信息系统安全专用产品销售许可证》过期后已暂停销售或提供该产品，并正在按照相关规定要求对该产品履行所需的认证或检测程序，预计获得认证或检测通过不存在实质障碍；该产品占公司收入比例较低，如无法认证通过亦对公司生产经营不存在实质影响

”

(2) 补充披露未取得 IDC 经营许可证期间从事互联网数据中心业务的主要项目、取得的收入情况

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（二）业务资质、资格及认证证书”中补充披露如下：

“报告期内，公司存在未取得 IDC 经营许可证从事互联网数据中心业务的情形。主要项目为公司应客户的需求，为客户提供与项目相关的互联网数据中心服务器托管服务，或为客户建立“私有云”的数据平台，提供与之相关的软件及硬件设备并负责运维服务等，根据《中华人民共和国电信条例》《电信业务经营许可管理办法》《电信业务分类目录》以及其他相关的法律法规，上述业务属于第一类增值电信业务中的 B11 类“互联网数据中心业务”，公司应取得相应的增值电信业务经营许可资质，即 IDC 经营许可证。

公司于报告期内未取得 IDC 经营许可证期间从事互联网数据中心业务取得的营业收入为 33.30 万元，占公司总营业收入的比例不足 1%，占比较小。公司未因未取得 IDC 经营许可证从事相关业务被主管部门处罚。截至本招股说明书签署日，公司已取得 IDC 经营许可证。”

(3) 说明前述违规事项是否存在被处罚风险、是否构成重大违法，对公司经营的影响

根据《中华人民共和国电信条例》第六十九条，未取得电信业务经营许可

证从事电信业务经营活动的，或者是超范围经营电信业务的，由国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市电信管理机构依据职权责令改正，没收违法所得，处违法所得 3 倍以上 5 倍以下罚款；没有违法所得或者违法所得不足 5 万元的，处 10 万元以上 100 万元以下罚款；情节严重的，责令停业整顿。

报告期内，公司未因未取得 IDC 经营许可证从事相关业务被主管部门处罚。截至本回复出具日，公司已取得 IDC 经营许可证；公司控股股东、实际控制人陈国贤已出具书面承诺，承诺如公司因为未取得 IDC 经营许可证被主管部门处罚的，将足额补偿公司因此受到的损失。

综上，公司报告期内存在未取得资质前从事相关业务的情形不构成重大违法违规行为，对公司经营影响较小。

(4) 说明发行人各项资质对应的主要业务，是否存在其他应取得而未取得的业务资质

公司各项资质对应的主要业务情况如下：

序号	证照名称	资质/认证内容	发证机关/认证机构	对应公司的主要业务
1	增值电信业务经营许可证	互联网数据中心业务（机房所在地北京、上海）、互联网接入服务（北京、上海）	工业和信息化部	信息系统的运维与托管
2	信息系统安全等级保护备案证明	第三级卫生健康云服务综合管理平台系统予以备案	北京市公安局朝阳分局	智慧卫监平台
3	食品经营许可证	单位食堂（职工食堂）熟食类食品制售	北京市顺义区食品药品监督管理局	无
4	取水许可证	水源类型：地下水取水用途：生活用水 取水类型：自备水源	北京市顺义区水务局	无
5	第二类医疗器械经营备案凭证	零售 2002 年版分类目录 II 类 6821***, 2017 年版分类目录 II 类 07, 21***	北京市朝阳区市场监督管理局	无
6	计算机信息系统安全专用产品销售许可证	准许发行人生产（代理）的移动安全一体化管理平台 V2.0 移动安全管理类产品（三级品）进入市场销售	中华人民共和国公安部	移动执法终端设备安全管控
7	中国国家强制性产品认证证书	执法记录仪（具有新视频播放存储功能）	中国质量认证中心	执法记录仪销售
8	中国国家强制性产品认证证书	自助服务终端	中国质量认证中心	公共卫生从业人员健康体检智能自助服务

序号	证照名称	资质/认证内容	发证机关/认证机构	对应公司的主要业务
				一体机
9	防爆合格证	防爆型 4G 智能记录仪	国家低压防爆电器质量监督检验中心（辽宁）	执法记录仪

截至本回复出具之日，公司及其下属子公司已经取得业务经营所必需的法定资质、许可、认证，除报告期内存在未取得 IDC 经营许可证从事互联网数据中心业务外，相关业务合法合规。

（三）订单获取合规性

1、说明报告期内公司主要订单获取是否符合招投标规定和主要客户采购的相关规定，是否存在应当履行招投标程序而未履行的情形，如有，请列表说明前述订单所涉具体项目名称、金额及占比、执行情况、订单的有效性及其合规性、是否存在被处罚的风险、是否存在纠纷或潜在纠纷以及对公司经营的影响

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条第一款规定，“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标。”根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定，“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”

公司主营业务为公共卫生信息化服务和公共卫生信息化产品，不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》规定的必须招投标的情形。

公司主要客户包括各级卫生行政管理部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、药品药械监督机构、市场监管机构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位。公司客户中各级国家机关、事业单位使用财政性资金采购的，适用《中华人民共和国政府采购法》相关规定。《中华人民共和国政府采购法》

第二条规定，“政府采购是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。”第二十六条规定：“政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。”

根据中央及各地发布的政府采购目录及限额标准，政府采购金额达到采购限额标准的，应当履行政府采购程序，包含公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源采购、询价以及国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式；政府采购达到公开招标数额标准的，应当履行公开招标程序。经访问政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn>）等网站，报告期内，政府采购需履行招投标程序的限额标准均在 50 万元以上。保荐机构及发行人律师核查了报告期内公司签订的金额超过 50 万元的销售合同，经核查，报告期内，公司主要订单获取符合招投标规定和主要客户采购的相关规定，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。

对于民营企业客户，无需参照政府采购方式获取订单，发行人通过商务谈判等方式与其签订合同。

综上，发行人获取的订单符合招投标相关法律法规及主要客户采购等相关规定，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人核心技术人员，了解发行人在业务开展过程中的数据使用情况及是否在业务开展过程中存在对外采购或获取原料数据的情形；

2、获取发行人信息安全管理相关制度；

3、查阅发行人健康体检业务有关的《隐私协议》《用户协议》；

4、查阅互联网数据中心业务相关的业务合同；

5、查阅发行人的《增值电信业务经营许可证》；

6、查阅发行人的相关资质证书；

7、访谈发行人核心技术人员及高管，了解发行人业务的主要内容及与资质的对应情况；

8、查阅发行人报告期内合同台账、金额超过 50 万元的销售合同及履行招投标程序的相关文件；

9、查阅《招标投标法》《招标投标法实施条例》《政府采购法》《政府采购法实施条例》等法律法规；

10、在政府采购网（<http://www.ccgp.gov.cn>）、采招网（<https://www.bidcenter.com.cn>）、机电产品招标投标电子交易平台（<https://www.chinabidding.com>）及客户官网等网站核查相关采购、中标信息；

11、公开查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、失信被执行人网、信用中国、发行人及其控股子公司所在地的业务主管部门网站，查询发行人及其控股子公司报告期内是否存在销售相关违规处罚情形；

12、对发行人主要客户进行访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内发行人相关制度运行良好，不存在泄露、使用或允许第三方使用前述信息或数据的情形，不存在因泄露、使用或允许第三方使用前述信息或数据产生的纠纷或处罚。发行人产品关于采集、使用个人信息等数据的功能设置符合法律法规规定；

2、发行人在研发、测试、产品功能等实现的过程中均不存在向第三方采购数据的情形，亦不存在数据采集或使用侵犯个人隐私或其他合法权益的风险；

3、发行人报告期内存在未取得资质前从事相关业务的情形不构成重大违法违规行为，对发行人经营影响较小；

4、截至本回复出具之日，发行人及其下属子公司已经取得业务经营所必需的业务资质，相关业务合法合规；

5、发行人订单获取符合招投标相关法律法规及主要客户采购等相关规定，不存在应当履行招投标程序而未履行的情形。

三、公司治理与独立性

问题 7. 发行人独立于第二大股东卫宁健康的相关情况

根据申请文件，（1）卫宁健康（300253.SZ）2016 年通过股权转让方式收购了发行人 25% 的股份，目前持有发行人 23.53% 的股份，为第二大股东。卫宁健康入股公司曾有业绩承诺条款。（2）卫宁健康主营业务为医疗卫生信息化、互联网医疗健康。报告期外存在作为渠道经销客户向发行人采购公共卫生信息化产品的情况，报告期内存在重叠客户、供应商。（3）卫宁健康年报显示，卫宁健康与公司 2022 年期初及期末存在应付账款 560,344.83 元。卫宁健康近两年业绩持续下滑，2023 年上半年净利润为-4,510.60 万元。

请发行人：（1）说明发行人与卫宁健康在客户、供应商、业务模式等方面的差异，业务合作模式、关联交易及公允性情况，存在重合供应商、客户的原因与合理性，是否依赖于卫宁健康，是否存在竞争关系或潜在竞争关系，并结合前述事项进一步说明发行人与卫宁健康在业务、人员、资产、财务、机构等方面的独立性情况；说明卫宁健康业绩下滑是否反映行业发展情况，是否对公司经营发展存在不利影响。（2）补充披露卫宁健康收购相关业绩承诺条款的执行情况，说明是否启动支付违约金条款，是否存在卫宁健康放弃相关赔偿权利的情形、是否存在争议纠纷。（3）说明发行人是否存在资产来自于卫宁健康的情况，说明发行人所披露的相关信息与卫宁健康披露信息是否一致、存在差异的原因。

请保荐机构、发行人律师核查前述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

1、说明发行人与卫宁健康在客户、供应商、业务模式等方面的差异，业务合作模式、关联交易及公允性情况，存在重合供应商、客户的原因与合理性，是否依赖于卫宁健康，是否存在竞争关系或潜在竞争关系，并结合前述事项进一步说明发行人与卫宁健康在业务、人员、资产、财务、机构等方面的独立性情况；说明卫宁健康业绩下滑是否反映行业发展情况，是否对公司经营发展存在不利影响

(1) 说明发行人与卫宁健康在客户、供应商、业务模式等方面的差异，业务合作模式、关联交易及公允性情况

①客户

根据卫宁健康公开披露的信息，卫宁健康主要从事医疗卫生信息化及相关互联网+医疗健康等相关业务，业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域，客户以国内的公立医院、卫生管理部门等机构为主。在公司所从事的公共卫生信息化领域，卫宁健康主要从事社区卫生、妇幼保健领域的信息化建设，不涉及公司卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等领域。

公司主要从事公共卫生信息化业务，主要为客户提供智慧卫监综合管理软硬件服务、从业人员健康体检系统及相关耗材和服务等，客户以各级卫生监督系统为主，医院类客户为辅，且仅为医院类客户提供卫生监督系统、从业人员健康体检系统、医防协同系统等，与卫宁健康主要业务方向及客户结构均有所差异。

②供应商

根据公开披露信息，卫宁健康采购商品包括光盘、U 盘等低值易耗品，也包括为客户提供软件运行环境相关的硬件，包括服务器、交换机、网络存储设备等产品。卫宁健康对硬件采购的供应商进行评价、选择，建立了《供应商评定记录表》和《合格供应商名册》，将供应商分为 A、B、C 三类，每一次采购在满足客户要求的前提下，在《合格供应商名册》中选择至少 3 家供应商进行询价，从中选择合适的供应商。

公司采购的产品主要包括体检卡、手持机、网络系统集成设备等，系公司软件服务配套的耗材和承载设备。其中，健康体检相关器材（如体检卡、培训卡、身份证阅读器等）、执法监督通用设备（如蓝牙打印机等）通常根据库存情况定期采购。由各部门根据需求提交采购申请，批准后由采购部门负责采购。

因此，公司与卫宁健康均根据自身业务需要进行独立采购。

③业务模式

卫宁健康主要以“信息化工程项目合同”“软件销售合同”或“购买服务合同”等方式，向医院或卫生部门提供信息系统全面解决方案，构建硬件和软件应用平台，向用户收取相关的项目合同款、软件销售合同款或技术服务款，实现收入与盈利。在为客户提供信息系统全面解决方案之后，以技术支持服务合同的方式长期为客户提供产品升级、软硬件维护等服务，通过向客户收取技术支持与服务合同款的方式，实现收入与盈利。

公司为卫生健康产业提供信息化建设，面向卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等关系民生健康的细分领域提供专业的行业软件、智能化设备、运维及相关服务。公司的收入及利润均主要来源于公共卫生信息化服务和产品的销售。

公司主要的销售模式包括直销-最终客户、直销-集成商、渠道-经销商等，卫宁健康主要通过直销的方式进行销售，均为行业惯有销售模式。

④公司与卫宁健康的业务合作模式

在报告期外，卫宁健康存在作为渠道经销客户向公司采购公共卫生信息化产品的情况，卫宁健康通过其市场地位和资源，取得部分公共卫生领域信息化的订单，因当时其自身不具有相关的技术积累和公共卫生行业系统开发经验，因此向公司进行采购后移交终端客户。因卫宁健康通过该类方式，实现收入规模相对较小，且未能通过该方式实现其在公共卫生领域的业务发展，因此后续双方不再存在业务往来。因此，在报告期内公司与卫宁健康不存在业务合作及业务往来。

⑤关联交易及公允性情况

公司与卫宁健康在报告期内不存在关联交易情形，双方不存在交易往来。

(2) 存在重合供应商、客户的原因与合理性，是否依赖于卫宁健康，是否存在竞争关系或潜在竞争关系

①重叠客户情况

报告期内，公司与卫宁健康重叠客户涉及营业收入分别占梦天门营业收入的 0.07%、0.12%、11.78%及 1.67%，分别占卫宁健康收入的 0.24%、0.18%、1.29%及 1.06%，占各自营业收入比例均较小且覆盖业务领域不同。

②重叠供应商情况

报告期内，公司与卫宁健康重叠供应商涉及采购金额分别占梦天门采购总额的 2.78%、0.01%、3.94%及 0.00%，分别占卫宁采购总额的 0.10%、0.33%、0.89%及 0.00%，采购金额占采购比例均较小，主要系卫宁健康和公司根据自身业务需要进行独立采购所致。

③是否依赖于卫宁健康，是否存在竞争关系或潜在竞争关系

基于前述，公司与卫宁健康在主营业务、客户、供应商、业务模式等方面均有所不同，报告期内客户及供应商重叠情况较小，且所涉及的业务有较大差异，因此公司并未依赖于卫宁健康，亦不存在竞争关系或潜在竞争关系。

(3) 结合前述事项进一步说明发行人与卫宁健康在业务、人员、资产、财务、机构等方面的独立性情况

在业务角度，卫宁健康在报告期外曾存在少量通过投资公司取得其他业务机会的情况，双方存在一定的合作关系。报告期内，双方不存在业务上的合作关系和关联交易情况。双方业务实质、业务模式存在本质不同，因此公司不存在依赖于卫宁健康的，与其亦不存在竞争关系或潜在竞争关系。

在人员角度，卫宁健康除于 2016 年至 2019 年向公司委派一名董事外，未向公司委派董事、监事或其他人员，公司人员独立于卫宁健康。

在资产角度，卫宁健康除持有公司股份外，公司资产完全独立于卫宁健康，不存在资产来源于卫宁健康的情形。

在财务及机构领域，公司拥有独立自主的财务部门、财务人员及财务系统等，卫宁健康未派驻人员参与公司财务工作，亦无权在未经公司许可的情况下查看公司账务。此外卫宁健康亦未在公司设立部门或向公司派驻其委派的人员等。

此外卫宁健康于 2023 年 8 月出具了《不谋求北京梦天门科技股份有限公司控制权的承诺函》，卫宁健康承诺，“1.本企业不存在通过一致行动协议及其他安排，与公司其他股东形成一致行动关系或其他影响陈国贤作为公司实际控制人地位的情形。2.自公司本次发行之日起 36 个月内，本企业将不以任何形式谋求成为公司控股股东或实际控制人，不以控制为目的持有、增持公司股份，不参与任何可能影响陈国贤作为公司实际控制人地位的活动，或做出损害公司控制权和股份结构稳定性的任何其他行为。3.本公司除于 2016 年至 2019 年向公司委派一名董事外，本公司未向公司委派董事、监事或其他人员，不存在对公司生产经营实施控制或施加影响的情形，与其他股东一同享有公司章程赋予的各项股东权利，但不参与公司的日常经营与管理。4.如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，给公司造成损失，本企业将承担相应的赔偿责任。”

同时，卫宁健康于 2023 年 8 月出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，“1、截至本承诺函出具之日，本公司及本公司控制的企业（发行人及其下属企业除外）未在中国境内或境外以任何方式直接或间接从事与发行人及其下属企业的业务相竞争的业务。2、本公司及本公司控制的企业（发行人及其下属企业除外）将不会以任何形式直接或间接从事与发行人及其下属企业的业务构成同业竞争或潜在同业竞争的业务或活动。3、本公司将继续尊重发行人在人员、资产、业务、财务和机构方面的独立性，尽最大努力避免与发行人之间出现非公平竞争或利益输送的情况，亦不会占用发行人的商业机会。4、若根据适用法律法规等的规定、监管机构或北京证券交易所监管要求，本公司或本公司控制的企业（发行人及其下属企业除外）从事上述业务与发行人或其下属企业的业务构成同业竞争或发行人或其下属企业拟从事上述业务的，本公司将采取法律法规允许的方式（包括但不限于转让、委托经营、委托管理、租赁、承包等方式）予以规范。5、本公司承诺不以发行人大股东的地位谋求不正当利益或损害发行人及其他股东、发行人投资者的权益。6、本承诺函自出具之日起生效，直至发

生下列情形之一时终止：（1）本公司不再是持有发行人 5%以上股份的股东；（2）发行人终止本次发行。“下属企业”就本承诺函的任何一方而言，指由其①持有或控制 50%或以上已发行的股本或享有 50%或以上的投票权（如适用），或②有权享有 50%或以上的税后利润，或③有权控制董事会之组成或以其他形式控制的任何其他企业或实体（无论是否具有法人资格）。7、如本承诺函被证明是不真实或未被遵守，给发行人造成损失，本公司将承担相应的赔偿责任。”

综上，发行人在业务、人员、资产、财务、机构等方面独立于卫宁健康，卫宁健康不存在对公司生产经营实施控制或施加影响的情形，与其他股东一同享有公司章程赋予的各项股东权利，但不参与公司的日常经营与管理，其投资公司未对公司独立性产生不利影响。

（4）说明卫宁健康业绩下滑是否反映行业发展情况，是否对公司经营发展存在不利影响

①卫宁健康业绩下滑与其行业发展情况不存在直接关系

卫宁健康 2022 年实现营业收入 30.9 亿元，同比增长 12.5%；实现归母净利润 1.1 亿元，同比下降 71.3%；实现扣非归母净利润 1.2 亿元，同比下降 43.7%。根据卫宁健康公开披露信息，其 2022 年利润下滑较大，主要系其报告期内受宏观环境影响，部分商机订单延后，在手订单实施和项目交付验收部分延缓；同时持续投入 WiNEX 系列产品及培育“互联网+医疗健康”等创新研发及市场拓展，创新业务板块（互联网+医疗健康业务）尚处于开拓期，成本费用增速快于收入增速以及产出的滞后性致使该业务板块尚未实现盈利。因此，卫宁健康近一年收入规模稳中有增，利润规模下降主要系其对互联网+医疗健康的新业务的投入加大所致，不存在业务萎缩的情况，与行业发展情况不存在直接关系。

卫宁健康 2023 年上半年实现销售收入 11.9 亿元，同比增长 8.8%；实现归母净利润 0.17 亿元，同比下降 75.2%；实现扣非归母净利润-0.45 亿元，同比下降 165.4%。根据卫宁健康公开披露信息，以上情况主要因其报告期内受宏观环境影响，部分商机订单延后，在手订单实施和项目交付验收部分延缓；同时持续投入 WiNEX 系列产品及培育“互联网+医疗健康”等创新研发及市场拓展投入；此外股权激励摊销成本同比增加较多等，综合导致其 2023 年上半年仍处于

亏损状态，亦与行业发展情况不存在直接关系。

②公司所在细分行业与卫宁健康有所不同

根据卫宁健康公开披露的信息，卫宁健康主要从事医疗卫生信息化及相关互联网+医疗健康等相关业务，业务覆盖智慧医院、区域卫生、基层卫生、公共卫生、医疗保险、健康服务等领域，客户以国内的公立医院、卫生管理部门等机构为主。在公司所从事的公共卫生信息化领域，卫宁健康主要从事社区卫生、妇幼保健领域的信息化建设，不涉及公司卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等领域。公司主要从事公共卫生信息化业务，主要为客户提供智慧卫监综合管理软硬件服务、从业人员健康体检系统及相关耗材和服务等，客户以各级卫生监督系统为主，医院类客户为辅，且仅为医院类客户提供卫生监督系统、从业人员健康体检系统、医防协同系统等，与卫宁健康主要业务方向及客户结构均有所差异，细分行业亦有所不同。

综上所述，卫宁健康业绩下滑与其行业发展情况不存在直接关系，加之公司所在细分行业与卫宁健康有所不同，公司近三年归母扣非净利润保持增持趋势，卫宁健康业绩下滑对公司经营发展不存在不利影响。

2、补充披露卫宁健康收购相关业绩承诺条款的执行情况，说明是否启动支付违约金条款，是否存在卫宁健康放弃相关赔偿权利的情形、是否存在争议纠纷

公司已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“五、发行人股本情况”之“（四）其他披露事项”中补充披露如下：

“3、卫宁健康收购相关业绩承诺条款的执行情况

根据陈国贤等 14 名公司股东（“转让方”）与卫宁健康（“受让方”）于 2016 年 4 月签署的《股份收购协议》的约定，受让方自转让方收购其合计持有的 25%公司股份并约定了相关业绩承诺及补偿事项。前述业绩承诺及补偿安排以及相应业绩承诺实现情况如下：

序号	业绩承诺	业绩承诺实现情况
1	承诺净利润：转让方承诺，公司 2016 年、2017 年、2018 年实现的扣非净利润分别不低于 2,400 万元、2,880 万	根据华普天健会计师事务所（特殊普通合伙）于 2017 年 4 月 30 日出具的《审计报告》（会审字[2017]3617 号）、四川中方

序号	业绩承诺	业绩承诺实现情况
	<p>元、3,456万元。若公司于2016、2017年、2018年任一年度的实际净利润低于当年度承诺净利润，存续股东（指除李建中之外的陈国贤等13名向卫宁健康转让股份的股东，下同）须按差额部分的25%每1元乘以4.1972倍的金额用现金方式向受让方作出补偿。但如果截至2018年度结束时，公司在业绩承诺期间净利润累计实现的实际净利润达到8,376万元的，则受让方向存续股东返还以前年度的补偿款（税后金额）。</p>	<p>会计师事务所有限责任公司于2018年3月25日出具的《审计报告》（中方所审[2018]8026号）、四川中方会计师事务所有限责任公司于2019年4月4日出具的《审计报告》（中方所审[2019]第1021号）及公司的书面确认，公司2016年-2018年净利润累计超过8,376万元，实现了左述业绩承诺。</p>
2	<p>其他财务指标承诺：存续股东承诺，公司2016年、2017年、2018年实现的主营业务收入分别不低于5,000万元、6,000万元、7,000万元。若公司于业绩承诺期间内任一年度的主营业务收入未达到承诺主营业务收入金额，且该年度净利润达到该年度承诺净利润，则存续股东应向受让方支付违约金1,000万元。但若三年累计超过18,000万元，则受让方向存续股东返还以前年度的违约金（税后金额）。存续股东承诺，公司在业绩承诺期间各年度净利润达到该年承诺净利润的前提下各年人均工资复合增长率不低于10%。若该承诺无法完成，则存续股东应向受让方支付违约金500万元。存续股东承诺，公司业绩承诺期间各年度净利润达到该年承诺净利润的前提下各年销售费用占主营业务收入比不低于2015年销售费用占主营业务收入比的90%。若该承诺无法完成，则存续股东应向受让方支付违约金500万元。</p>	<p>公司完成了左述三项业绩承诺。</p>

卫宁健康于2023年8月31日出具确认函，确认：自公司提交申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让申报材料并被受理之日起，《股份收购协议》第七条“业绩承诺及补偿”、第八条“收购方权利义务”和《备忘录》第2条、第3条效力终止执行并视为自始至终，即自始不发生法律效力且不再恢复，前述条款对协议签署各方均不具有法律约束力；截至本确认函出具之日，除上述《股份收购协议》《备忘录》外，协议签署各方之间（包括但不限于各方共同或者各方中任意一方或者多方分别）、本企业与公司或公司其他股东之间均不存在其他以书面或口头形式达成的任何涉及或可能涉及与公司、公司实际控制人相关的投资回报承诺、经营业绩承诺、与公司上市有关

的相关承诺或补偿条款、重大事项董事会/股东（大）会否决权、股份回购、股份收购、反稀释、优先购买权、优先认购权、拖售权、随售权、清算优先权及任何超出现有法律法规规定的股东知情权等股东特殊权利或任何可能影响公司股权结构、管理权或控制权稳定性的相关协议、承诺或安排；本企业除于2016年至2019年向公司委派一名董事外，截至本确认函出具之日，本企业从未依照《股份收购协议》第七条“业绩承诺及补偿”、第八条“收购方权利义务”和《备忘录》第2条、第3条的约定主张或行使相关权利、执行相关条款。

根据以上卫宁健康的确认函、公司的书面确认，《股份收购协议》项下相关方未启动支付违约金条款，卫宁健康已放弃相关赔偿权利，各方对于《股份收购协议》的签署、执行和终止不存在争议或纠纷。”

3、说明发行人是否存在资产来自于卫宁健康的情况，说明发行人所披露的相关信息与卫宁健康披露信息是否一致、存在差异的原因

（1）说明发行人是否存在资产来自于卫宁健康的情况

卫宁健康除持有公司股份外，公司资产完全独立于卫宁健康，不存在资产来源于卫宁健康的情形。

（2）说明发行人所披露的相关信息与卫宁健康披露信息是否一致、存在差异的原因

公司所披露的卫宁健康相关信息主要包括卫宁健康基本情况、持有公司股份情况以及卫宁健康主营业务、主要财务情况，均来源于国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开渠道以及卫宁健康公开披露的定期报告，与卫宁健康披露的信息一致。

根据卫宁健康的2022年年度报告，卫宁健康与公司2022年期初及期末存在应付账款560,344.83元。该笔业务系卫宁健康作为公司经销商为最终用户提供系统开发建设服务。由于公司对通过经销商向最终用户提供系统开发建设服务的收入确认依据是最终客户出具验收报告，且截至本报告出具之日，该项目暂未取得最终客户出具的验收报告，所以公司目前无法确认该项业务的收入，同时公司未收到卫宁健康预收款项，因此也不涉及关联方往来余额的披露，进而在招股说明书中披露该交易事项。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、对发行人董事、高管及核心技术人员进行访谈、了解发行人客户、供应商及业务模式等的主要特点及发行人所在细分行业情况；

2、获取卫宁健康出具的关于与发行人在业务、人员、资产、财务、机构等方面的独立性情况的说明；

3、获取卫宁健康与发行人重合的客户及供应商信息；

4、获取发行人报告期内合同台账及采购台账；

5、查阅发行人 2016 年-2018 年各年度的审计报告；

6、查阅卫宁健康入股发行人签署的《股份收购协议》《备忘录》；查阅卫宁健康的股东调查表、针对其入股发行人时特殊投资条款的《股东确认函》；

7、登陆国家企业信用信息公示系统、巨潮资讯等网站对卫宁健康的基本情况公开查询；

8、查阅《北京梦天门科技股份有限公司公开转让说明书》；

9、查阅卫宁健康定期报告及临时公告。

（二）核查结论

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、公司与卫宁健康在客户、供应商、业务模式等方面均存在一定差异；公司与卫宁健康在报告期内不存在关联交易情形，双方不存在交易往来；

2、报告期内公司与卫宁健康客户及供应商重叠情况较小，且所涉及的业务有较大差异，因此公司并未依赖于卫宁健康，亦不存在竞争关系或潜在竞争关系；

3、公司在业务、人员、资产、财务、机构等方面完全独立于卫宁健康，卫宁健康不存在对公司生产经营实施控制或施加影响的情形，与其他股东一同享有公司章程赋予的各项股东权利，但不参与公司的日常经营与管理，其投资公

司未对公司独立性产生不利影响；

4、卫宁健康业绩下滑与其行业发展情况不存在直接关系，加之公司所在细分行业与卫宁健康有所不同，公司近三年归母扣非净利润保持增持趋势，卫宁健康业绩下滑对公司经营发展不存在不利影响；

5、根据以上卫宁健康的确认函及公司的书面确认，《股份收购协议》项下相关方未启动支付违约金条款，卫宁健康已放弃相关赔偿权利，各方对于《股份收购协议》的签署、执行和终止不存在争议或纠纷；

6、公司不存在资产来自于卫宁健康的情况，除因公司尚未涉及关联方往来余额的披露事项而与卫宁健康存在披露差异情况外，与卫宁健康披露信息一致。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 8.收入增速逐年下降

根据申请文件，（1）报告期内，发行人营业收入分别为 9,771.19 万元、10,237.55 万元、9,603.75 万元和 857.39 万元，归母扣非后净利润分别为 2,347.33 万元、2,557.17 万元、3,154.42 万元和-131.54 万元，发行人 2020 年至 2022 年的收入增速分别为 14.04%、4.77%、-6.19%，发行人目前经营规模较小且收入增速呈现逐年下降的趋势。（2）报告期各期末，公司合同负债分别为 1,562.08 万元、1,419.87 万元、1,224.44 万元和 1,109.62 万元，呈下降趋势。

（1）收入增速逐年下降的原因。请发行人：①说明各类业务收入变化的原因及合理性，结合各类业务收入、毛利率、费用的变化情况说明报告期内收入增速逐年下降但净利润持续增长且 2022 年净利润增长较快的原因及合理性，不同区域收入、毛利率变动存在较大差异的原因及合理性，发行人收入、净利润变动趋势是否与可比公司一致，收入增速逐年下降是否对发行人盈利能力产生重大不利影响。②结合各类业务销售的具体内容，不同项目硬件配置、软件配置程度之间的差异，补充说明硬件、软件的销售数量、销售单价，说明主要产品价格变动的原因及合理性，同型号产品向不同客户的销售价格和毛利率是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性。

（2）业绩稳定性。请发行人：①说明报告期各期合同负债对应的主要项目和客户情况，说明项目合同负债持续下降的原因、报告期末已签订合同数量是否存在不利变化，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响，如有必要，请发行人作重大事项提示。②说明报告期新增、减少的客户情况及对应金额，并说明报告期的业绩增长主要来源于新客户还是老客户；结合报告期客户变化情况、与主要客户的合作历史、上下游行业供需变化情况、发行人的竞争优势、产品使用周期、在手订单情况等说明与主要客户合作是否具有稳定性，发行人是否具备持续获取订单的能力。③说明报告期期后收入变动情况、截至目前新签订合同、已中标但尚未签订合同、未签订合同已开工的项目情况，包括但不限于项目类型、数量、金额、地域分布、执行情况等，若新增项目数量、金额较以前年度下降较大，说明相关具体原因，并就期后经营业绩不利变动风险进

行揭示和重大事项提示。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、金额和占比，并结合销售合同、发票、收款情况、产品验收或服务提供情况，说明对发行人销售真实性采取的具体核查程序、比例及核查结论。

【回复】

一、发行人说明

（一）收入增速逐年下降的原因

1、说明各类业务收入变化的原因及合理性，结合各类业务收入、毛利率、费用的变化情况说明报告期内收入增速逐年下降但净利润持续增长且 2022 年净利润增长较快的原因及合理性，不同区域收入、毛利率变动存在较大差异的原因及合理性，发行人收入、净利润变动趋势是否与可比公司一致，收入增速逐年下降是否对发行人盈利能力产生重大不利影响

（1）说明各类业务收入变化的原因及合理性

报告期内，公司各类业务的收入金额及占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
公共卫生信息化服务	1,818.84	68.20	6,722.24	70.00	3,943.17	38.52	5,110.04	52.30
其中：系统开发建设	1,036.38	38.86	4,941.83	51.46	1,947.29	19.02	3,341.90	34.20
系统运维服务	782.46	29.34	1,780.41	18.54	1,995.88	19.50	1,768.14	18.10
公共卫生信息化产品	848.01	31.80	2,881.51	30.00	6,294.37	61.48	4,661.15	47.70
其中：软硬件一体及其他	811.23	30.42	2,581.95	26.88	6,205.49	60.61	4,592.04	47.00
软件产品	36.78	1.38	299.56	3.12	88.88	0.87	69.11	0.70
合计	2,666.86	100.00	9,603.75	100.00	10,237.55	100.00	9,771.19	100.00

报告期内，公司的收入主要来源于公共卫生信息化服务和公共卫生信息化产品。

1) 公共卫生信息化服务收入变动分析

公共卫生信息化服务包括系统开发建设和系统运维服务两类业务。报告期内，系统开发建设业务的收入分别为 3,341.90 万元、1,947.29 万元、4,941.83 万元和 1,036.38 万元。业务收入存在波动主要为系统开发建设投入存在周期性。2021 年度业务收入下降，主要系宏观经济形势导致公共卫生部门在信息化建设领域的投入存在一定延后，该部分需求在 2022 年逐渐释放。此外，2022 年国务院出台了《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》（国发〔2022〕14 号），提出强化系统观念，加强系统集成，全面提升数字政府集约化建设水平，在政策驱动背景下，公司签订并交付较多公共卫生监督领域的系统开发建设合同，导致 2022 年系统开发建设收入有所上升。报告期内，系统运维服务的收入分别为 1,768.14 万元、1,995.88 万元、1,780.41 万元和 782.46 万元，业务收入整体保持稳定。

2) 公共卫生信息化产品收入变动分析

公共卫生信息化产品包括软硬件一体化产品和软件产品。报告期内，软硬件一体产品的销售额分别为 4,592.04 万元、6,205.49 万元、2,581.95 万元和 811.23 万元。2020 与 2021 年度公司的软硬件一体及其他产品的收入金额较高，主要原因系根据 2019 年《国家卫生健康委办公厅关于印发职业卫生执法装备标准的通知》发布后，各省在 2020-2021 年陆续招标采购职业卫生设备，预算资金较为充裕，导致公司在 2020-2021 年软硬件一体化产品销售规模较大。

报告期内，软件产品的销售金额分别为 69.11 万元、88.88 万元、299.56 万元和 36.78 万元。软件产品销售收入逐年增长主要原因系公司前期自主研发的医疗机构管理信息系统、流行病学调查系统等产品逐步获得市场化推广。

(2) 结合各类业务收入、毛利率、费用的变化情况说明报告期内收入增速逐年下降但净利润持续增长且 2022 年净利润增长较快的原因及合理性

报告期内，公司各类业务的收入变化情况详见本题“（一）收入增速逐年下降的原因”之“1、说明各类业务收入变化的原因及合理性，结合各类业务收入、毛利率、费用的变化情况说明报告期内收入增速逐年下降但净利润持续增长且 2022 年净利润增长较快的原因及合理性，不同区域收入、毛利率变动存在较大差异的原因及合理性，发行人收入、净利润变动趋势是否与可比公司一致，

收入增速逐年下降是否对发行人盈利能力产生重大不利影响”之“（1）说明各类业务收入变化的原因及合理性”。

报告期内，公司各类业务的毛利率情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
系统开发建设	69.42%	75.94%	67.83%	61.94%
系统运维服务	76.12%	70.43%	68.22%	63.09%
软硬件一体及其他	67.31%	57.76%	44.96%	46.82%
软件产品销售	87.04%	92.25%	87.72%	88.02%
合计	70.98%	70.54%	54.22%	55.23%

报告期内，公司系统开发建设业务的毛利率分别为 61.94%、67.83%、75.94%和 69.42%，近三个完整年度逐年上升，主要系公司参与的系统开发项目中软件开发部分工作的比例有所提升，硬件部分工作的比例有所下降导致。2020-2022 年度，公司系统开发建设项目的硬件产品成本占系统开发建设项目收入的比例分别为 6.80%、6.57%及 5.43%。近一期系统开发建设业务相对稳定，报告期内该业务的毛利率一直维持在较高水平。

报告期内，公司系统运维服务的毛利率分别为 63.09%、68.22%、70.43%和 76.12%，系统运维服务主要是针对已经销售的软硬件产品提供服务，包括系统运行维护及安全保障服务。该业务类别的主要成本为运维部门的直接人工成本及相关费用，在前期的运维服务平台搭建后，后续的人力投入与材料领用金额相对较小，报告期内该项业务的毛利率保持逐年上升的趋势。

报告期内，公司软硬件一体产品的毛利率分别为 46.82%、44.96%、57.76%和 67.31%，2022 年以来毛利率保持上升趋势，主要系产品结构中软件类产品的占比上升，硬件类产品占比下降，软件产品毛利率高导致产品综合毛利率上升。报告期内，公司软硬一体化及其他硬件类项目的硬件产品成本占软硬一体化及其他硬件产品收入的比例分别为 51.92%、54.61%、38.38%及 29.22%。

报告期内，公司软件产品销售业务的毛利率分别为 88.02%、87.72%、92.25%和 87.04%，该类别业务的成本包括直接人工成本和其他费用支出。软件产品销售业务主要为成熟产品的销售，由于前期研发支出已经费用化，因此报告期内该业务的毛利率一直维持在较高水平。

报告期内，公司期间费用分别为 2,799.91 万元、2,857.21 万元、3,310.42 万元和 1,760.23 万元，占营业收入比例分别为 28.65%、27.91%、34.47%和 66.00%。报告期内完整年度，公司期间费用金额及占营业收入的比例相对稳定，其中 2022 年管理费用中的中介费为 611.46 万元，同比增长 746.61%，导致 2022 年公司期间费用率有所上升。2023 上半年公司的期间费用率较高，主要系受到下游客户的项目实施进度与验收时间安排影响，上半年实现营业收入较少，而期间费用在各季度平稳发生所致。

综上，报告期内，公司在人员资金有限的情况下，重点承接毛利率较高的系统开发建设业务，2022 年系统开发建设业务收入规模、占比显著提升，导致公司整体毛利润呈上涨趋势。报告期内，公司期间费用随业务量增长有所增加，整体结构相对稳定。报告期内公司收入增速逐年下降但净利润持续增长且 2022 年净利润增长较快具有合理性。

(3) 不同区域收入、毛利率变动存在较大差异的原因及合理性

报告期各期，公司分区域统计的毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入
华北	75.14%	1,946.54	73.31%	4,447.84	53.01%	4,598.76	67.20%	4,892.60
华中	58.95%	363.28	67.42%	1,871.25	70.90%	1,330.86	51.09%	1,392.72
华东	59.13%	140.84	68.98%	1,398.25	44.95%	1,137.69	33.36%	1,122.44
西北	71.25%	47.12	50.74%	211.66	60.17%	2,362.87	39.18%	1,067.37
华南	86.83%	3.92	86.33%	826.82	66.55%	95.24	74.55%	194.02
西南	57.22%	121.22	54.32%	711.45	62.74%	383.33	42.29%	920.43
东北	60.41%	43.95	58.51%	136.47	35.56%	328.80	38.76%	181.62
合计	70.98%	2,666.86	70.54%	9,603.75	54.22%	10,237.55	55.23%	9,771.19

1) 不同区域收入变动差异：

报告期内，公司在东北、西南、华南地区的收入占比均低于 10%，对业绩影响较小，其收入及毛利变动随各年确认收入的合同类型及金额而变化，不存在异常情形。

从主要区域收入变动趋势看，华北地区近三年收入金额相对稳定，华东地

区收入金额稳定增长，华中地区收入在 2022 年明显提升，西北地区在 2021 年收入规模较大。报告期内，公司在华中、西北地区的营业收入存在不同程度的变动，从主要明细构成进行分析如下：

①华中地区

报告期内完整年度，公司在华中地区收入规模呈上升趋势，其中 2022 年收入增幅较大，主要系公司加大对河南省下辖地级市卫生监督平台的开发力度，2022 年完成的两个系统开发建设项目——荥阳市家校协同健康服务平台项目、罗山县妇幼保健院信息化升级预选项目确认收入金额分别为 226.42 万元和 203.54 万元，金额较高。

②西北地区

2021 年度，公司在西北地区的销售收入较高，主要系当期完成了青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所职业卫生监督执法能力提升设备采购项目，确认收入金额 910.03 万元。

2) 不同区域毛利率变动差异：

报告期内，公司在各个区域的毛利率不同，主要系不同区域销售的产品结构不同所致。各期不同区域新增项目的产品类型、合同金额、交付内容等存在差异，导致不同期间的区域毛利率存在变化，比如 2022 年度公司在华中地区确认系统开发建设收入的两个项目——荥阳市家校协同健康服务平台项目、罗山县妇幼保健院信息化升级预选项目的毛利率分别为 76.56%、75.71%；2021 年公司在西北地区确认软硬一体及其他硬件类收入的主要项目——青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所职业卫生监督执法能力提升设备采购项目毛利率为 34.85%。报告期内，公司主要毛利来源于华北地区、华东地区、华中地区及西北地区，符合自身产品结构及客户的区域分布情况。

(4) 发行人收入、净利润变动趋势是否与可比公司一致，收入增速逐年下降是否对发行人盈利能力产生重大不利影响

单位：万元

名称	指标	2023 年 1-6 月	2022 年度 (A)	2021 年度	2020 年度 (B)	三年复合增长率
山大地纬	营业收入	20,180.63	45,390.91	63,750.99	49,544.24	-4.28%

名称	指标	2023年1-6月	2022年度(A)	2021年度	2020年度(B)	三年复合增长率
	净利润	2,020.19	6,191.25	10,310.01	9,120.81	-17.61%
麦迪科技	营业收入	15,336.69	30,550.73	35,384.65	30,807.86	-0.42%
	净利润	-5,631.01	3,548.91	4,350.47	4,196.57	-8.04%
创业慧康	营业收入	70,438.77	152,713.87	189,897.70	163,284.13	-3.29%
	净利润	2,565.31	4,127.69	41,414.94	33,624.09	-64.96%
和仁科技	营业收入	17,871.19	36,033.03	46,419.97	45,473.83	-10.98%
	净利润	-238.80	-8,419.73	3,461.46	4,204.63	-
梦天门科技	营业收入	2,666.86	9,603.75	10,237.55	9,771.19	-0.86%
	净利润	398.21	3,699.02	3,025.24	2,727.36	16.46%

注 1：复合增长率计算公式= $(A/B)^{(1/2)}-1$

注 2：可比公司财务数据来源为公开披露的年度报告

报告期内，公司收入变动趋势与可比公司基本一致。因可比公司与公司在客户类型、产品构成、下游应用领域等方面存在较大差异，毛利率存在差异，因此净利润变动的趋势并不完全可比。

报告期内，收入增速逐年下降不会对公司盈利能力产生重大不利影响。原因分析如下：

1) 公司可比公司中，山大地纬主要面向政府部门、医疗机构、国家电网及下属企业等客户提供行业新兴软件开发、技术服务及系统集成等一揽子解决方案；和仁科技以医疗机构临床医疗管理信息系统及数字化场景应用系统的研发销售、实施集成、服务支持为主营业务；麦迪科技以临床医疗管理信息系统系列应用软件产品和临床信息化整体解决方案为核心业务；创业慧康的主要业务为医疗卫生信息化应用软件和基于信息技术的系统集成业务。可比公司主要客户以医疗机构为主，相关市场竞争较为激烈。公司主要客户为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构等，受上述因素影响较小。

2) 2022 年，国家疾控部门敲定职能配置、内设机构和人员编制规定，之后各地陆续成立疾病预防控制局，预计将催生新的系统开发需求。2023 年 3 月，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于进一步完善医疗卫生服务体系的意见》，提出健全公共卫生体系，加强专业公共卫生机构和医院、基层医疗卫生机构的公共卫生科室标准化建设，推进紧密型县域医共体建设，实行县乡一体

化管理等。国家及产业政策的陆续出台为公司创造了广阔的下游市场需求。

3) 在手订单情况

2023年1-9月，根据经审阅财务报表，公司实现营业收入4,777.07万元，较上年同期增长8.30%。实现归属于母公司所有者的净利润778.06万元，同比上升38.57%，主要系公司管理费用中中介费支出同比下降的影响。扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润697.86万元，同比上升54.82%。

截至2023年9月30日，公司在手订单的具体情况如下：

单位：万元

项目	合同金额	占比
系统开发建设	2,979.64	61.60%
系统运维服务	808.08	16.71%
软硬件一体及其他	767.06	15.86%
软件产品销售	282.14	5.83%
合计	4,836.92	100.00%

截至2023年9月30日，公司在手订单总金额4,836.92万元，其中系统开发建设业务订单金额2,979.64万元，占比61.60%。截至2022年9月30日，公司在手订单总金额3,003.46万元，相比2022年同期，公司的在手订单总金额同比增加61.04%。

综上，公司在2023年前三季度的经营状况良好，在手订单充裕。公司的收入变动趋势与持续盈利能力保持稳定。

2、结合各类业务销售的具体内容，不同项目硬件配置、软件配置程度之间的差异，补充说明硬件、软件的销售数量、销售单价，说明主要产品价格变动的原因及合理性，同型号产品向不同客户的销售价格和毛利率是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性

(1) 各类业务销售的具体内容，不同项目硬件配置、软件配置程度之间的差异

报告期内，公司各类业务销售的具体内容详见本问询回复“问题2.完善主营业务及业务模式相关披露内容”之“(一)简明清晰、通俗易懂的披露主要产品及服务情况”之“1、使用简明、易懂、客观的语言，清晰披露各领域所提

供产品服务的细分类别及相互关系，产品服务的形态（软件、硬件或软硬件集成等）、主要由哪些硬件或软件构成、是定制化还是标准化产品、是自主研发还是对外采购，主要客户和终端用户的类型、产品服务实际发挥的功能、主要应用哪类核心技术等。请避免使用易混淆的概念，减少宣传用语。涉及行业相关概念、政策的内容，可在该部分以索引形式简要披露，在释义、行业基本情况部分详细披露”。

报告期内，公司主营业务收入按产品或服务分类情况如下：

单位：万元、%

项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
公共卫生信息化服务	1,818.84	68.20%	6,722.24	70.00%	3,943.17	38.52%	5,110.04	52.30%
其中：系统开发建设	1,036.38	38.86%	4,941.83	51.46%	1,947.29	19.02%	3,341.90	34.20%
系统运维服务	782.46	29.34%	1,780.41	18.54%	1,995.88	19.50%	1,768.14	18.10%
公共卫生信息化产品	848.01	31.80%	2,881.51	30.00%	6,294.37	61.48%	4,661.15	47.70%
其中：软硬件一体及其他	811.23	30.42%	2,581.95	26.88%	6,205.49	60.61%	4,592.04	47.00%
软件产品销售	36.78	1.38%	299.56	3.12%	88.88	0.87%	69.11	0.70%
合计	2,666.86	100.00%	9,603.75	100.00%	10,237.55	100.00%	9,771.19	100.00%

公司所提供的专项运维服务主要包括驻场技术服务、系统配置升级优化服务、系统接口服务等，该类服务与客户在软件使用过程中的特定业务需求相关，公司与客户签订相应的技术服务协议并按照约定提供相应服务。该类业务主要由公司技术人员参与完成，一般不涉及软件、硬件配置。公司销售的软件产品，即向客户销售的自行研究开发的、拥有自主知识产权的通用型软件产品，一般无需配置硬件。因此，公司系统运维服务、软件产品销售不涉及硬件、软件配置的情况。

公司信息化系统开发建设业务主要采取自主开发模式，针对客户的特定个性化需求进行定制化开发，提供从方案设计、软硬件定制开发、产品采购、项目实施、售后服务等一体化综合服务，交付内容为配置完善的软件系统及配套耗材或承载设备。公司不涉及直接生产环节，所配置的硬件类型和数量需根据软件定制需求确定，主要来源于对外采购，且一般属于价值相对较低的耗材，

公司主要考虑项目规模、需求复杂程度、软件开发难度、人工投入等综合报价。报告期内，公司系统开发建设项目的硬件产品成本占系统开发建设项目收入的比例分别为 6.80%、6.57%及 5.43%。

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
硬件成本	268.22	127.99	227.15
系统开发建设收入	4,941.83	1,947.29	3,341.90
占比	5.43%	6.57%	6.80%

公司提供的软硬一体化及其他硬件产品，为根据客户需求情况，基于外采硬件产品（包括监测传感设备、视频监控设备、移动执法设备等）并集成公司自行研究开发的、无需进行定制化二次开发的成熟软件后的软硬件一体产品，可实现操作系统与底层硬件良好的兼容适配和优化，提高了客户采购和使用的便利性。产品所配置的硬件一般根据软件集成需求及客户具体使用场景进行外采，公司在软件及人工投入基础上，考虑所消耗的硬件成本后综合定价。报告期内，公司软硬一体化及其他硬件类项目的硬件产品成本占软硬一体化及其他硬件产品收入的比例分别为 51.92%、54.61%及 38.38%。

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
硬件成本	991.00	3,388.65	2,384.25
软硬件一体收入	2,581.95	6,205.49	4,592.04
占比	38.38%	54.61%	51.92%

（2）补充说明硬件、软件的销售数量、销售单价，说明主要产品价格变动的原因及合理性

公司不存在直接的生产体系，也不涉及采购原材料等生产类物料进行自主生产某一硬件的情况，提供的硬件产品主要来源于对外采购。实际流程包含外采硬件、项目需求研究、标准化软件预装等步骤，不涉及直接生产环节。

1) 系统开发建设业务

公司系统开发建设主要采取自主研发模式，即针对客户的特定个性化需求进行定制化开发，主要交付内容为配置完善的软件系统，配套耗材的类型和数量需根据软件定制需求确定。公司根据每个项目的规模、复杂程度、开发周期、

系统的功能模块、性能指标、使用效果等因素综合定价，不同项目定价存在一定差异。报告期内公司系统开发建设业务毛利率分别为 61.94%、67.83%、75.94%和 69.41%，呈稳定上升趋势。

2) 系统运维服务

公司系统运维服务主要为客户提供技术支持服务，不涉及软硬件销售。

3) 软硬一体化及其他硬件

公司提供的软硬一体化及其他硬件产品，为基于客户需求，在采购的第三方硬件设备上预装公司自行研究开发的、无需进行定制化二次开发的成熟软件，使硬件与软件有效兼容，产品交付和应用形态主要为一体化的软硬件配套产品，公司采购硬件的数量根据客户对一体化产品的需求确定。公司在软件及人工投入基础上，考虑所消耗的硬件成本后综合定价。报告期内，公司软硬一体化及其他硬件产品可划分主要软、硬件的销售数量、平均单价情况如下：

①软件类：

单位：套、元

从业人员健康体检/培训信息系统（分布式应用版）（配体检卡）							
2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
666,750	1.33	1,684,300	1.33	957,550	1.34	1,871,000	1.33
从业人员健康体检/培训信息系统（分布式应用版）（配培训卡）							
2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
423,900	0.71	1,188,613	0.70	808,984	0.71	2,365,895	0.71
卫生行业移动操作系统							
2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
81	605.05	889	579.13	1,858	1,155.48	1,715	786.08
公共卫生行业现场打印系统							
2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
22	458.57	487	528.96	1,352	531.01	1,210	648.06

报告期内，公司软硬一体化及其他硬件产品拆分的主要软件产品中，从业

人员健康体检/培训信息系统（分布式应用版）（配体检卡）、从业人员健康体检/培训信息系统（分布式应用版）（配培训卡）平均单价较为稳定。公司公共卫生行业现场打印系统各期平均单价分别为 648.06 元、531.01 元、528.96 元及 458.57 元，各年波动相对较小。

卫生行业移动操作系统在 2020 年及 2021 年的平均单价较高。其中 2020 年系卫计委卫生监督执法终端采购项目确认收入导致。该项目整体毛利率 70.64% 处于正常区间，其中卫生行业移动操作系统数量 112 套，单价（不含税）5,973.45 元/套。该合同中卫生监督执法套装为青海省定制版产品，预装的卫生行业移动操作系统为智慧卫监版，除一般用户采购的基础版移动监督执法功能外，还额外包括了：行政许可系统、电子档案系统、场所量化分级系统、双随机抽查系统等 4 个功能模块，上述功能模块的售价也包含在内，因此销售单价较高。剔除该项目后 2020 年卫生行业移动操作系统平均单价 423.64 元/套。

2021 年公司青海省卫计委卫生监督所职业卫生监督执法能力提升设备采购项目确认收入，项目整体毛利率 34.85% 处于正常区间，其中卫生行业移动操作系统数量 135 套，单价（不含税）7,663.72 元/套。该合同项下卫生行业移动操作系统在上述智慧卫监版基础上，根据客户需求，还额外包括了职业卫生监督检查管理功能模块，该功能模块的售价也包含在内，因此销售单价较高。剔除该项目后 2021 年卫生行业移动操作系统平均单价 645.55 元/套。

剔除上述两个合同后，公司卫生行业移动操作系统各期平均单价分别为 423.64 元、645.55 元、579.13 元及 605.05 元，各年间波动相对较小。

②硬件类：

单位：个、元

卫生监督执法手持机							
2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
233	3,340.78	965	3,612.96	2,676	2,580.57	2,930	2,563.36
执法记录仪							
2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
15	2,221.24	124	2,341.71	3,154	2,297.93	1,290	2,611.15

色带							
2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
1,386	564.37	2,108	592.21	2,125	581.77	3,226	600.33

报告期内，公司软硬一体化及其他硬件产品拆分的主要硬件产品中，色带、执法记录仪平均单价相对稳定。卫生监督执法手持机 2020-2021 年平均单价较低，主要系存在型号差异，2020-2021 年软硬一体化及其他硬件产品搭配的主要是价位在[1500, 3500]的低端型号。公司一般根据客户型号、内存、网络等配置需求选配华为、荣耀、畅享等不同品牌的多种机型，不同期间卫生监督执法手持机的平均单价存在变化具有合理性。

针对软硬一体化及其他硬件产品，公司与客户签订合同时主要关注合同总金额是否符合预期，后续也会就合同整体进行验收，在合同内具体软、硬件的价格约定上，一般会根据市场环境、客户采购习惯等综合调整，因此软、硬件的单价存在一定波动。整体来看，报告期内，公司软硬一体化及其他硬件产品的毛利率保持在较高水平，收入变动趋势与持续盈利能力保持稳定。

4) 自产软件

报告期各期，公司销售自产软件的收入金额较小，主要是小批量销售各类通用型软件产品，各期平均单价较为稳定。报告期内，公司销售的主要自产软件的销售数量、平均单价情况如下：

单位：套、元

卫生行业移动操作系统							
2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价	数量	平均单价
473	526.80	1,167	542.66	1,364	571.36	1,051	575.45

(3) 同型号产品向不同客户的销售价格和毛利率是否存在差异，如存在，说明差异原因及合理性

公司各类业务定价方式有所不同，客户在进行软件产品及技术服务采购时，通常采取招标或商务谈判采购两种方式。公共卫生机构通常采用招标方式，在进行方案交流、考察等环节后，请备选供应商进行投标，最后经过综合评议后

确定供应商。

报告期内，针对公共卫生信息化服务而言，不同项目在解决方案设计内容、硬件设备类型、软件开发复杂程度等方面存在较大差异，通常在标准化产品的基础上根据客户的实际需求来定价。同类业务不同客户的项目之间售价及毛利率存在一定差异，主要系受到不同项目客户需求、技术成果复用率、客户预算情况、项目的战略意义和实施周期、项目成本控制、项目获取方式等因素的综合影响。

针对公共卫生信息化产品而言，软件类相对来说较为标准化，硬件价格一般根据采购价格确定，整体来看销售毛利率保持在较高水平。报告期内，公司销售自产软件价格较为稳定，同型号产品对不同客户的销售价格不存在显著差异。公司软硬一体化及其他硬件产品中的软件、硬件向不同客户的售价存在一定差异，系公司在保证合同整体毛利率符合预期前提下，按照客户采购习惯分开对软件、硬件报价导致。

报告期内，公司预装软件出售给较多客户的硬件卫生监督执法手持机（荣耀平板 V6, KRJ-AN00, 6+128g, 5G）主要销售情况如下，可以看出，硬件定价基本采用成本加成方式，在合理区间内有所波动。

单位：元

客户名称	硬件单价 (含税)	硬件 数量	硬件成本价 (含税)	硬件 毛利率
新疆英吉旭医学科技有限公司	2,900.00	459	2,790.00	3.79%
沈阳乐羽卫康科技有限公司	3,200.00	6	3,164.00	1.13%
沈阳乐羽卫康科技有限公司	3,200.00	5	3,028.89	5.35%
荆门市卫生和计划生育综合监督执法局	3,380.00	1	3,164.00	6.39%

报告期内，公司整体毛利率保持在较高水平，收入变动趋势与持续盈利能力保持稳定。

（二）业绩稳定性

1、说明报告期各期合同负债对应的主要项目和客户情况，说明项目合同负债持续下降的原因、报告期末已签订合同数量是否存在不利变化，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响，如有必要，请发行人作重大事项提示

（1）说明报告期各期合同负债对应的主要项目和客户情况，说明项目合同

负债持续下降的原因

报告期各期末，公司的合同负债总金额分别为 1,562.08 万元、1,419.87 万元、1,224.44 万元和 1,088.07 万元，呈下降趋势。其中前五大项目的合同负债余额合计分别为 678.49 万元、413.59 万元、507.56 万元和 251.37 万元，占合同负债总金额的 43.44%、29.12%、41.45%和 23.10%，报告期各期合同负债对应的前五大项目具体情况如下：

单位：万元、%

单位名称	项目名称	合同负债 余额	占比	期后结转收入情况
2023 年 6 月 30 日				
北京市卫生健康监督所	2023 年北京市卫生健康监督所卫生监督信息化运维项目-卫生监督信息统计及执法系统维护项目	94.06	8.64%	2023 年三季度确认 85.61 万元
北京市朝阳区卫生健康监督所	2023 年度北京市朝阳区卫生健康监督所卫生健康监督综合管理平台运维项目	47.23	4.34%	2023 年三季度确认 17.72 万元
重庆市卫生健康综合行政执法总队	重庆市政府采购合同	40.44	3.72%	2023 年三季度确认 0.62 万元
灵宝市卫生计生监督所	灵宝市卫生计生监督所“智慧卫监”建设项目	36.67	3.37%	截至 2023 年 9 月末尚未验收确认
国家疾病预防控制中心综合监督二司	2022 年国家级卫生健康监督信息系统运维项目	32.97	3.03%	2023 年三季度确认 23.33 万元
合计	—	251.37	23.10%	-
2022 年度				
北京市疾病预防控制中心	北京市疾控传染病多点触发预警监测信息平台建设项目	294.56	24.06%	2023 年上半年已全部确认
华海智汇技术有限公司	东莞市数字政府项目干部保健信息系统建设项目采购协议	96.72	7.90%	2023 年一季度确认 10.35 万元
国家疾病预防控制中心	2022 年国家级卫生健康监督信息系统运维项目合同书	49.76	4.06%	2023 年前三个季度已全部确认
重庆市卫生健康综合行政执法总队	重庆市政府采购合同（移动智能执法箱）	40.65	3.32%	2023 年前三个季度确认 1.87 万元
北京和润恺安科技发展股份有限公司	智慧卫监/执法终端设备销售服务项目	25.87	2.11%	2023 年前三个季度确认 6.20 万元
合计	—	507.56	41.45%	-
2021 年度				

单位名称	项目名称	合同负债 余额	占比	期后结转收入情况
阿里云计算有限公司	郑州城市大脑-医疗智慧卫监综合管理软硬件采购合同	110.18	7.76%	2022年已全部确认
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维项目采购项目	92.78	6.53%	2022年已全部确认
中国电信股份有限公司北京分公司	北京疾控中心死因系统技术服务项目	89.36	6.29%	期后至2023年9月末确认78.05万元
云南省卫生健康综合监督中心	云南省卫生健康综合监督中心云南医疗机构依法执业自查管理系统	53.91	3.80%	2022年已全部确认
山东省卫生健康委员会	山东省省统筹区域全民健康信息平台	67.36	4.74%	2022年已全部确认
合计	—	413.59	29.12%	-
2020年度				
鹤壁市卫生健康监督局	鹤壁市智慧卫监项目	227.72	14.58%	2021年已全部确认
北京大兴新媒体产业基地管理委员会	政府采购合同（国家新媒体产业基地应急综合指挥中心建设项目）	154.80	9.91%	2021年已全部确认
阿里云计算有限公司	郑州城市大脑-医疗智慧卫监综合管理软硬件采购合同	110.18	7.05%	2022年已全部确认
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目软件运维服务采购项目服务采购合同	93.68	6.00%	2021年已全部确认
西安市卫生监督所	陕西/西安卫生监督综合管理监督平台信息化	92.11	5.90%	2021年已全部确认
合计	—	678.49	43.44%	-

报告期各期末，公司合同负债主要为公司向客户提供产品或服务所预收的款项，各期余额前五大项目变动较大。公司合同负债余额报告期内呈下降趋势主要系大额预收款订单次年验收确认收入导致。

其中，2021年公司合同负债余额下降，主要系2020年末合同负债余额227.72万元的项目——鹤壁市卫生健康监督局智慧卫监项目于2021年确认收入导致，2020-2021年合同负债前五大项目的余额分别为678.49万元、413.59万元，2021年主要项目的预收款金额减少。

2022年公司合同负债余额下降，一方面，除部分运维项目按期确认收入外，公司2021年度合同负债余额前五大项目均已在2022年确认收入；另一方面，公司销售的最终客户主要为政府机构，近年来受宏观经济形势的影响，政府机构的项目结算进度放缓，付款周期延长，导致公司预收情况变差，2022年末公

司预收货款的客户数量较 2021 年末有所下降。

2023 年 6 月末公司合同负债余额下降，主要系 2022 年末合同负债余额 294.56 万元的项目——北京市疾控传染病多点触发预警监测信息平台建设项目在 2023 年上半年全部确认收入导致。

(2) 报告期末已签订合同数量是否存在不利变化，是否会对发行人持续经营能力产生重大不利影响，如有必要，请发行人作重大事项提示

公司在报告期各期间内新签订的合同数量分别为 2,572 个、2,272 个、2,097 个和 1,218 个，合同金额分别为 13,509.68 万元、10,546.39 万元、9,605.77 万元和 4,745.18 万元。公司各期新签订合同数量相对稳定，各期新签订合同金额存在一定程度的波动。

截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单对应的合同数量为 98 个，合同金额为 3,365.07 万元。截至报告期末，公司在手订单较为充裕。

截至 2023 年 11 月 30 日，公司在手订单总金额为 4,804.16 万元。目前正在执行的订单不存在重大不利变化，不会对公司持续经营能力产生重大不利影响。

目前，公司所属行业正处于高速发展的阶段，未来仍具有良好的市场空间。长期来看，正是基于行业良好的发展前景，预计将会有更多的企业进入到该行业中，市场竞争可能加剧。在此过程中，公司产品销售价格可能存在下降的压力。此外，随着行业政策以及客户需求的变化，也可能会增加公司未来销售收入下降的风险，进而影响公司整体毛利率水平。

此外，针对公司收入下降以及毛利率水平下降的风险，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（一）经营风险”中披露如下：

“

3、受公共卫生信息化行业波动影响较大的风险

公司设立以来专注于公共卫生信息化行业，产品主要应用于各级公共卫生行政管理机构、卫生健康监督机构、各级疾病预防控制中心等。因此，公司的业务发展与国家公共卫生行业信息化进程密切相关。如果未来我国经济环境发

生重大变化，公共卫生信息化行业产生波动或者发展放缓，政府及公共卫生机构对信息化建设的投入减少，将对公司业务发展产生不利影响，公司可能面临业务开拓受阻，收入和毛利率下降，甚至经营亏损的风险。

”

2、说明报告期新增、减少的客户情况及对应金额，并说明报告期的业绩增长主要来源于新客户还是老客户；结合报告期客户变化情况、与主要客户的合作历史、上下游行业供需变化情况、发行人的竞争优势、产品使用周期、在手订单情况等说明与主要客户合作是否具有稳定性，发行人是否具备持续获取订单的能力

(1) 说明报告期新增、减少的客户情况及对应金额，并说明报告期的业绩增长主要来源于新客户还是老客户

单位：万元、个

客户类型	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
客户数	1,068	1,374	1,439	1,319
其中：当期新增数	99	100	113	151
当期减少数	549	442	274	-
新增客户占比	9.27%	7.28%	7.85%	11.45%
减少客户占比	51.40%	32.17%	19.04%	-
主营业务收入	2,666.86	9,603.75	10,237.55	9,771.19
其中：当期新增客户收入	602.95	2,513.20	1,957.85	2,064.14
当期减少客户上期收入	6,091.22	3,390.80	949.59	-
其中：系统开发建设	4,389.34	1,208.57	486.04	不适用
其中：软硬件一体及其他	1,081.19	1,860.26	286.26	不适用
新增客户收入占比	22.61%	26.17%	19.12%	21.12%
减少客户上期收入占比	63.43%	33.12%	9.72%	-
当期复购客户家数	969	1272	1322	1168
当期复购客户家数占比	90.73%	92.58%	91.87%	88.55%
当期复购客户收入	2,078.40	7,100.11	8,278.20	7,709.07
当期复购客户收入占比	77.93%	73.93%	80.86%	78.90%

注 1：当期新增客户统计口径为当期产生收入但历史上未发生过交易的客户；

注 2：当期减少客户统计口径为上期产生收入但本期及之后报告期内未发生交易的客户，考虑到公司主要产品具有一定复购周期，不代表与客户终止合作；

注 3：当期复购客户家数/收入统计口径为历史上发生过合作且当期产生收入的客户家数/收

入。

报告期各期，公司主营业务收入分别为 9,771.19 万元、10,237.55 万元、9,603.75 万元和 2,666.86 万元，其中新增客户收入分别为 2,064.14 万元、1,957.85 万元、2,513.20 万元和 602.95 万元，新增客户收入占比分别为 21.12%、19.12%、26.17%和 22.61%。因此，报告期内公司业绩增长主要来源于老客户。

2021 年、2022 年、2023 年 1-6 月，公司减少客户的上期收入分别为 949.59 万元、3,390.80 万元、6,091.22 万元，减少客户上期收入占比分别为 9.72%、33.12%、63.43%，减少客户上期收入以系统开发建设、软硬件一体及其他产品为主。2022 年、2023 年 1-6 月减少客户的数量及占上期收入的比例提高，主要系公司系统开发建设业务、软硬件一体设备有一定的复购周期，公司部分客户虽未持续发生交易但并未终止合作。报告期内各期，公司复购客户数量分别为 1,168 家、1,322 家、1,272 家及 969 家，占当期客户数量的比例分别为 88.55%、91.87%、92.58%及 90.73%；复购客户产生的收入分别为 7,709.07 万元、8,278.20 万元、7,100.11 万元及 2,078.40 万元，占当期收入的比例分别为 78.90%、80.86%、73.93%及 77.93%。此外，2023 年 1-6 月减少客户上期收入占比较高也受统计期间只有半年的影响。

(2) 结合报告期客户变化情况、与主要客户的合作历史、上下游行业供需变化情况、发行人的竞争优势、产品使用周期、在手订单情况等说明与主要客户合作是否具有稳定性，发行人是否具备持续获取订单的能力

1) 报告期客户变化情况详见本题“（二）业绩稳定性”之“2、说明报告期新增、减少的客户情况及对应金额，并说明报告期的业绩增长主要来源于新客户还是老客户；结合报告期客户变化情况、与主要客户的合作历史、上下游行业供需变化情况、发行人的竞争优势、产品使用周期、在手订单情况等说明与主要客户合作是否具有稳定性，发行人是否具备持续获取订单的能力”之“（1）说明报告期新增、减少的客户情况及对应金额，并说明报告期的业绩增长主要来源于新客户还是老客户”。

2) 与主要客户的合作历史：

公司报告期内各期的前五大客户及开始合作时间见下表。公司与主要客户的合作时间较长，大部分超过 3 年。部分客户合作时间较短，主要系公司通过

集成商开展业务，此外部分项目涉及疾控等业务领域。2022 年公司与讯飞医疗科技股份有限公司在疾控领域展开首次合作，主要就安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目提供应急指挥管理子系统、流行病调查管理子系统等技术开发服务。2023 年北京金风易通科技有限公司作为集成商与公司首次展开合作，双方签订健康体检管理系统开发项目合同，终端客户为地方卫生健康局。2023 年公司通过公开招标首次获得中国疾病预防控制中心的系统开发建设项目，为其控烟数据管理平台提供功能升级及改造服务。

客户名称	开始合作时间
北京市卫生健康监督所	2006 年
北京市疾病预防控制中心	2008 年
广西联怡科技有限责任公司	2017 年
青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所	2018 年
山东省卫生健康委员会执法监察局	2019 年
陕西省卫生健康委员会	2019 年
北京北旺美康门诊部	2019 年
北京市大兴区卫生健康委员会	2020 年
阿里云计算有限公司	2020 年
北京大兴新媒体产业基地管理委员会	2020 年
山西清众科技股份有限公司	2021 年
讯飞医疗科技股份有限公司	2022 年
北京金风易通科技有限公司	2023 年
中国疾病预防控制中心	2023 年

3) 上下游行业供需变化情况：

公司采购主要为根据业务需求，对外采购的硬件设备及耗材、软件开发和服务等，其中硬件类主要包括超融合一体机、大屏、手持终端、执法记录仪等。软硬件相关产品的供应市场成熟、竞争充分、价格透明，拥有充足的供应来源，整体采购价格在报告期内比较稳定。

公司下游行业需求变化情况，详见本问询回复“问题 3.准确披露行业与市场竞争格局情况”之“（三）补充披露行业政策影响和市场空间情况”之“1、按发行人业务的四大领域，补充披露国家相关产业政策及变化、财政资金投入、市场容量、发展阶段，发行人和行业内主要企业受政策影响的经营变化情况与

发展趋势；补充披露主要业务区域的相关政策及变化、财政资金投入、市场空间、发行人产品服务的市场份额、受政策影响情况”。

4) 公司的竞争优势：

公司的竞争优势详见本问询回复“问题 3.准确披露行业与市场竞争格局情况”之“（一）补充披露行业产业细分领域与竞争格局”之“3、结合前述事项，以及发行人业务规模、产品服务特点、技术实力水平等，分析比较并披露发行人与行业内主要竞争对手的竞争优势”。

5) 产品使用周期：

公司面向卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等关系民生健康的细分领域提供全方位服务，包括各个领域信息化系统的开发维护，以及搭配使用的监测传感设备、视频监控设备、移动执法设备、移动体检设备、智能流调设备和软硬一体机等产品。公司所提供的现场执法终端设备等硬件产品一般使用周期在 2-3 年左右，软件类如现场执法系统的使用按年度缴纳服务费。其他软件类产品一般质保期为 1-2 年，超过后缴纳运行维护费就可以继续正常使用。公司用户根据实际业务情况和不断提升的新需求决定是否更新或扩展。

新增需求通常来自于：①新建公共卫生领域信息化系统或剩余尚未完成信息化建设的客户单位；②现有软件的业务覆盖范围领域与智慧能力升级扩建；③现有信息化系统设备等硬件升级；④政府政策要求的采购与建设。

随着国家强大公共卫生体系建设的不断推进，公司借助多年的公共卫生信息化建设的品牌优势、产品优势，进一步拓展市场，开发了智慧体检、医防协同业务。公司未来市场增量较大，业绩增长具有可持续性。

6) 在手订单情况：

截至 2023 年 6 月 30 日，公司在手订单金额为 3,365.07 万元。截至 2023 年 11 月 30 日，公司在手订单金额 4,804.16 万元。截至目前，公司在手订单较为充裕。中长期而言，伴随公共卫生信息化建设的持续推进，公司有望凭借自身技术与客户积累，实现业绩的持续稳定增长。

综上，公司与主要客户合作具有稳定性，公司具备持续获取订单的能力，业绩可持续性较强。

3、说明报告期后收入变动情况、截至目前新签订合同、已中标但尚未签订合同、未签订合同已开工的项目情况，包括但不限于项目类型、数量、金额、地域分布、执行情况等

根据经审阅财务报表，2023年1-9月，公司实现营业收入4,777.07万元，较上年同期增长8.30%。实现归属于母公司所有者的净利润778.06万元，同比上升38.57%，主要系公司管理费用中中介费支出同比下降的影响。扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润697.86万元，同比上升54.82%。

2023年7月1日至11月30日，公司新签订合同、已中标但尚未签订合同、未签订合同已开工的项目情况如下：

1) 新签订合同

公司于2023年7月1日至11月30日新签订合同的情况如下：

单位：个、万元

项目类型	项目数量	项目金额	地域分布	执行情况
系统开发建设	947	2,046.22	华北、华东、华南、华中、西北、西南、东北	正在执行：391个；执行完毕：556个
系统运维服务		990.25		
软硬件一体及其他		1,268.16		
软件产品销售		607.97		
合计		4,912.59	-	-

2) 已中标但尚未签订合同

发行人截至2023年11月30日已中标未签订合同的情况如下：

单位：万元

项目类型	客户名称	中标时间	项目金额
系统运维服务	国家疾病预防控制中心综合监督二司	2023/11/22	21.65
系统开发建设	湖北省卫生健康委员会综合监督局	2023/11/23	7.90
合计	-	-	29.55

3) 未签订但已开工合同

公司主要客户为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机

构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位，在获取客户需求、与客户厘定合同内容之后，签订正式合同需要经过客户相关部门审批，且其内部审批制度较为严格，环节较多，流程较复杂，致使部分合同签订时间会有所延迟。同时，该类客户信用情况良好，项目确定性强，一旦方案确定，客户即希望项目组尽快投入工作，尽快完成开发项目，不会因为合同签订时间因素影响项目周期，故一般在中标或者与客户确定好合同内容之后，就开展项目前期工作。因此，公司先于合同签订时间即投入项目实施的情况具有合理性，且期后均已签署相应合同。

报告期内，公司开工时间早于签订合同时间一个月的的项目合计为 41 个，确认收入金额合计为 3,849.32 万元，占报告期内总收入的比例为 11.93%，主要为系统开发建设项目，因项目建设周期相对较长，客户对工期要求急迫，公司在正式合同签订前开展前期的规划设计工作，后续均已补充签订合同。

截至 2023 年 11 月 30 日，公司未签订合同已开工的项目数量为 2 个，项目金额合计 102.63 万元，金额较小，公司正在推进合同签订工作。具体情形如下：

单位：万元

项目名称	客户名称	订单获取方式	订单获取时间	开工时间	项目金额	建设内容
西安委托开发项目	陕西省卫生监督中心	商务谈判	2023年4月	2023年5月	50.00	1、公共场所集中空调通风卫生监督信息系统；2、陕西省二次供水单位卫生监督信息系统
福建省一体化大融合行政执法平台项目	福建省枢建通信技术有限公司	商务谈判	2023年8月	2023年10月	52.63	1、执法系统；2、统一用户，统一认证，统一入口；3、电子亮证；4、电子印章；5、检查移送，处罚移送，协查协办等业务协同
合计	-	-	-	-	102.63	-

4、若新增项目数量、金额较以前年度下降较大，说明相关具体原因，并就期后经营业绩不利变动风险进行揭示和重大事项提示

2023 年 7 月 1 日至 11 月 30 日，公司新增项目数量、金额较 2022 年同期对比情况如下：

期间	数量（个）	项目金额（万元）
2023 年 7 月 1 日至 11 月 30 日	947	4,912.59
2022 年同期	912	4,787.75

期间	数量（个）	项目金额（万元）
差异	35	124.84

2023年7月1日至11月30日，公司新增项目数量较上年同期增加3.84%，金额增加2.61%，不存在下降较大的情形。截至2023年11月30日，公司在手订单金额4,804.16万元，在手订单较为充裕。

目前，公司所属行业正处于高速发展的阶段，未来仍具有良好的市场空间。长期来看，正是基于行业良好的发展前景，预计将会有更多的企业进入到该行业中，市场竞争可能加剧。在此过程中，公司产品销售价格可能存在下降的压力。此外，随着行业政策以及客户需求的变化，也可能会增加公司未来销售收入下降的风险，进而影响公司整体毛利率水平。

针对公司收入下降以及毛利率水平下降的风险，公司已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”进行了充分的风险提示，具体如下：

“

3、受公共卫生信息化行业波动影响较大的风险

公司设立以来专注于公共卫生信息化行业，产品主要应用于各级公共卫生行政管理机构、卫生健康监督机构、各级疾病预防控制中心等。因此，公司的业务发展与国家公共卫生行业信息化进程密切相关。如果未来我国经济环境发生重大变化，公共卫生信息化行业产生波动或者发展放缓，政府及公共卫生机构对信息化建设的投入减少，将对公司业务发展产生不利影响，**公司可能面临业务开拓受阻，收入和毛利率下降，甚至经营亏损的风险。**

”

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人报告期内收入成本台账，分析各类型服务和产品以及不同区域收入、成本及毛利率变动情况、原因及合理性；

2、获取并查阅发行人期间费用明细表，分析各类费用变动情况，原因及合

理性；

3、查阅同行业可比公司披露的公开信息，对比分析发行人各类业务营业收入波动趋势的合理性；

4、获取发行人报告期内各期末及截至 2023 年 9 月 30 日和 2023 年 11 月 30 日的在手订单情况，了解在手订单的合同履约情况，对比分析业务的可持续性；

5、对发行人的高级管理人员和业务人员进行访谈，了解发行人各领域所提供产品服务的细分类别及相互关系，产品服务的形态和构成；

6、查阅各类业务销售合同的具体内容，获取全部客户首次合作时间，了解发行人主营业务开展情况和主要客户合作情况、所处行业位置及上下游情况、市场竞争情况，评价相关业务的合理性；

7、获取发行人报告期内合同负债的明细表和主要客户的项目合同，通过对比各期合同负债对手方余额与收入成本明细的对应关系、结合合同条款、项目验收报告，判断是否存在提前或延后确认收入；

8、获取发行人报告期各期间的签订合同统计表，对比分析并检查各期签订合同数量、金额是否存在异常变动；

9、对发行人的业务人员进行访谈，了解发行人所处产业的总体构成与细分领域、代表性公司，发行人与竞争对手主要业务所覆盖的领域、在细分领域所处的位置、发行人与行业内主要竞争对手的竞争优势情况；

10、查阅国家相关产业政策及发行人主要业务地区的财政预算情况，并对发行人的业务人员进行访谈，了解相关政策及变化、财政资金投入、市场空间、发行人产品服务的市场份额、受政策影响情况；

11、获取报告期后新中标、新签订合同的统计表，对比分析期后业绩的变动情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人比较了与可比公司的收入、净利润变动趋势，2022 年净利润与收入变动趋势差异主要系各类业务收入占比变化导致。发行人说明了不同区域

收入、毛利率变动原因，不存在异常。发行人未来业绩驱动因素较多，结合报告期末在手订单及期后审阅数据认为发行人盈利能力不存在重大不利变动，已就公司收入下降以及毛利率水平下降的风险补充重大事项提示。发行人补充说明了各类业务销售的具体内容及不同项目的软硬件配置差异，主要产品价格具有稳定性，向不同客户供应的主要产品不具有可比性。

2、发行人补充说明了报告期各期合同负债对应的主要项目和客户情况，说明了合同负债大幅下降的原因，报告期末发行人已签订合同数量不存在不利变化，不会对发行人持续经营能力产生重大不利影响，已就收入、毛利率下降的风险补充重大事项提示；发行人已经说明了报告期新增、减少的客户情况及对应金额，报告期的业绩增长主要来源于老客户，发行人与主要客户合作具有稳定性，具备持续获取订单的能力；发行人已说明了期后截至 2023 年 11 月 30 日新签订合同和已中标但尚未签订合同项目情况，期后经营业绩无不利变动影响，已就收入、毛利率下降的风险补充重大事项提示。

三、中介机构说明

（一）核查方式、金额和占比，并结合销售合同、发票、收款情况、产品验收或服务提供情况，说明对发行人销售真实性采取的具体核查程序、比例及核查结论

针对上述问题，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查程序

（1）执行细节测试：对于系统运维服务收入，选取服务合同，根据合同约定的服务期间重新计算系统运维服务收入金额，与财务账面记录进行核对，检查收入确认的准确性；对于其他类型业务收入，选取主要合同执行细节测试，核验公司销售合同、合同审批单、中标通知书（如需通过招投标取得的合同）、收入记账凭证、发货通知单、运输单、签收/验收单、销售发票及回款单据，报告期内各期核查的收入比例分别为 92.78%、85.30%、81.23%、84.56%；

（2）执行截止性测试：结合公司业务周期选取资产负债表日前后 1 个月确认收入的合同的若干笔销售，查看相关的合同签署日期、中标通知书（如需通过招投标取得的合同）、发货单、签收单/验收单等支持性文件并取得销售订单、

发货单、签收单、验收单据等相关支持性单据进行核查，以确认收入是否准确的记录在恰当的财务报表期间；

(3) 对主要客户进行独立发函，报告期内各期，客户收入发函比例分别为 71.04%、73.14%、81.98%和 75.17%，其中回函确认金额占收入比例分别为 57.53%、62.50%、77.69%及 64.26%，剩余函证均执行替代性程序进行确认；

(4) 对主要客户履行走访程序，报告期内各期，完成走访确认的客户对应的收入占比分别为 65.51%、66.82%、70.99%和 73.34%；

(5) 银行流水核查：结合发行人公司征信报告、银行账户流水、发行人及控股股东、实际控制人、董监高等的银行流水核查等工作，核查发行人及其关联方是否与客户存在关联关系或非经营性资金往来，核查发行人是否存在体外资金循环。

2、核查结论

经对销售情况进行细节测试、截止性测试，并经访谈、函证、银行流水等充分核查，保荐人、申报会计师认为，发行人的销售业务具有真实性。

问题 9.2022 第四季度收入占比显著提高的合理性

根据申请文件，(1) 发行人收入存在较为明显的季节性特征，一般而言，第一季度的销售收入占比最少，第四季度的销售占比最高。公司客户主要为全国各级卫生健康监督机构等政府机构，其项目规划、预算审批、项目执行等均按年度或半年度计划执行，具有一定的周期性。公司产品及服务一般在 4-6 月及 10-12 月为销售旺季，因此，公司主营业务收入也主要集中在 4-6 月及 10-12 月形成和确认。2020 年至 2022 年，发行人第四季度收入占当年收入比例分别为 39.40%、22.85%、54.07%，2022 年第四季度收入占比显著提升。(2) 发行人的收入主要来源于公共卫生信息化领域的系统开发建设、系统运维服务、软硬一体化及其他相关硬件产品销售以及软件产品销售。(3) 报告期内，发行人对部分销售合同采用净额法确认收入，主要是存在部分系统或产品公司未参与开发且未提供整合服务，而直接委托外部供应商提供，由供应商按照最终用户的项目功能需求进行主体功能开发建设，直接对最终用户进行安装和部署，并根据用户反馈实施和完善系统，公司在此过程中给予配合但对于系统未进行

再开发或集成工作，在产品转让给客户前，公司对开发产品也没有控制权，因此并非主要责任人，公司对该类合同采用净额法确认收入。

(1) 区分业务说明收入确认的具体方法及依据。请发行人：①说明主要业务的分类标准，并举例说明各类业务的具体收入确认方法（收入确认的具体时点、外部依据和方法）、结合合同条款约定说明销售业务流程（如安装、调试、试运行、验收、质保等）、各环节收款比例，与同行业可比上市公司同类业务收入确认是否存在差异及差异原因。②说明单个合同下是否存在多项履约义务情形，如存在，请说明各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行的确认依据以及合同价款在多项履约义务下的分摊情况。③说明发行人部分直接客户非终端客户的原因及合理性，直接客户与终端客户的关系、交易背景，从合同签订、项目执行、交付验收、开票结算等各环节进行具体说明，说明相关收入确认的依据，是否符合行业惯例，是否存在无法获知终端客户的情形。④分析说明发行人集成项目交付后验收报告的一般出具时长，如直接客户为集成商或经销商，对发行人产品或服务验收的具体流程，是否需终端客户验收，发行人收入确认时点是否谨慎，公司是否存在相关内控措施保障收入确认的及时性与准确性。⑤说明各类业务实施完毕后是否存在免费运维期间，是否预提了相关费用、相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；如存在免费运维期间，请说明报告期内免费运维的具体情况。

(2) 收入确认是否与合同匹配。请发行人说明：①报告期各期末各主要业务类别下主要合同项目情况，包括签署时间、客户名称、项目所处阶段及进度、各期收入确认金额及毛利率、回款情况、合同重大变动情况。②发行人主要合同关于验收、成果确认、款项结算等约定情况，相应合同收入确认的方式、时点、数额是否与合同约定情况相匹配。

(3) 2022 年第四季度收入占比显著提高的合理性。请发行人：①按月份补充说明报告期各期第二季度及第四季度的销售金额、占比及变化情况，列表说明报告期各期第二季度及第四季度收入确认的主要项目合同签订时间、合同金额、项目开始及结束时间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据、相关收入期末应收账款及期后回款情况，是否存在项目工期显著异常情形，合同验收周期、关键里程碑的执行周期与合同约定是否存在较大差异，是否存在突

击确认或延后确认等调节业绩情形，量化分析发行人 2022 年第四季度收入占比显著提高的合理性。②结合报告期各期主要合同的项目周期、合同金额、结算金额、各期确认收入时点及金额等情况，补充说明收入季节性波动的原因及合理性，是否符合行业特征，发行人收入季节性特征与同行业可比公司的比较情况，是否存在较大差异及差异原因，发行人与收入截止性相关的内部控制制度设计情况及执行的有效性。

(4) 部分合同采用净额法确认收入的合规性。请发行人：①分别说明报告期内采用总额法或净额法确认收入的合同数量、合同金额及收入确认金额，是否存在同一销售合同既采用总额法又采用净额法确认收入的情形，如存在，说明合理性。②结合合同具体约定及关键条款，对照新收入准则逐一说明采用净额法或总额法确认收入的合规性，对于净额法确认收入的合同，请发行人列示报告期内的所有合同情况，包括客户名称、合同金额、确认收入金额、业务类型、委托外部供应商的基本情况、毛利率情况、应收账款及回款情况等，最终用户未直接与发行人委托的外部供应商直接合作的原因，净额法确认收入对应合同的业务实质，发行人是否能准确识别、区分发行人在合同中为主要责任人或代理人，同行业可比公司是否存在净额法确认收入的情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）核查发行人收入确认时点是否符合《企业会计准则》规定，说明对发行人确认收入外部证据的核查情况，对收入截止性测试的核查情况，对发行人是否存在突击确认或延后确认等调节业绩情形发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）区分业务说明收入确认的具体方法及依据

1、说明主要业务的分类标准，并举例说明各类业务的具体收入确认方法（收入确认的具体时点、外部依据和方法）、结合合同条款约定说明销售业务流程（如安装、调试、试运行、验收、质保等）、各环节收款比例，与同行业可比上市公司同类业务收入确认是否存在差异及差异原因

（1）主要业务的分类标准，并举例说明各类业务的具体收入确认方法（收

入确认的具体时点、外部依据和方法)

发行人根据产品不同形态将主要业务分为公共卫生信息化服务和公共卫生信息化产品，又根据产品和服务的不同模式，将公共卫生信息化服务分为系统开发建设和系统运维服务，将公共卫生信息化产品分为软硬一体化及其他相关硬件产品销售和软件产品销售。不同业务类型下的收入确认时点和收入确认依据如下：

业务类型	收入确认时点	收入确认依据
系统开发建设	系统开发建设是指根据合同的约定以及客户的需求，向客户提供定制化的公共卫生信息化系统软件平台的部署开发及硬件系统信息化集成的经重大整合而成的组合产出，在按照合同约定完成交付并经客户验收后一次性确认收入。	直销-最终客户：最终客户验收报告； 直销-集成商：集成商验收报告，如合同约定需终端客户验收，须同时取得终端客户验收报告； 渠道-经销商：最终客户验收报告
系统运维服务	系统运维服务是指为保证公共卫生信息化系统的持续稳定运行，根据客户需求就信息系统提供运行维护及安全保障服务，通常为按期间（如年度）提供包括电话或网络支持、预防性巡检维护、现场应急技术支持等服务，按照合同约定的总价在服务期间内根据直线法确认收入。	按照期间分期测算运维服务收入
软硬件一体及其他相关硬件产品销售、软件产品销售	软硬一体化及其他相关硬件产品销售指将自行研究开发的、无需进行定制化二次开发的成熟软件产品装载在硬件中形成一体化产品或将其他相关硬件产品销售给客户。 软件产品销售是指向客户销售自行研究开发的、拥有自主知识产权的通用型软件产品。对于上述无需安装调试或只需简易安装的产品，在送达客户指定地点并由客户完成到货签收后确认收入；对于需安装调试的产品在合同约定完成交付并经客户验收时确认收入。	客户签收单/验收报告

(2) 结合合同条款约定说明销售业务流程（如安装、调试、试运行、验收、质保等）、各环节收款比例

发行人在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入，对于在某一时点履行的履约义务，在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入，对于在某一时段内履行的履约义务，在该段时间内按照履约进度确认收入。报告期内，发行人不同收入确认方式下主要合同的条款如下：

收入确认	业务类型	代表性项目	是否安装调试	各环节收款比例	收入确认方法	收入确认依据	收入确认时点	业务流程
在某一时点确认收入	系统开发建设	卫生计生执法监督信息管理平台升级改造项目	是	1、签订合同，预付 30% 货款；2、项目初步验收合格后，支付 60% 货款；3、项目最终验收合格，支付剩余 10% 货款；4、履约保函：在合同签订后 15 个工作日内缴纳合同总价 5% 的履约保函，项目最终验收合格后退回	发行人安装调试工作完成后，由客户验收并出具验收报告，发行人根据验收报告确认对应收入	验收报告	验收报告中记载的验收日期	项目获取-项目立项与方案制定-项目实施-项目验收-会计确认收入
	软硬一体及其他	青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所卫生监督执法项目	是	1、项目验收合格后支付 100% 货款；2、履约保证金：乙方在合同签订后向甲方提交合同价款 5% 金额作为质量保证金，待约定的免费质保期满无质量问题后退还	发行人安装调试工作完成后，客户出具验收单，发行人根据验收单确认对应收入	验收单	验收单中记载的验收日期	项目获取-项目立项与方案制定-采购硬件-预安装软件-货物运输-货物验收-会计确认收入
在某一时段确认收入	系统运维服务	北京市疾控中心信息化与信息安全保障项目软件运维服务项目	否	1、本合同签署后 20 个工作日内，预付 70% 货款；2、待服务周期结束项目验收合格后，支付剩余 30% 货款	根据该项目合同，提供 1 年的运维服务，服务期间，发行人在服务期间分期确认收入	运维期限内实施服务	于服务期间内根据直线法确认收入	项目获取-项目立项与方案制定-提供服务-会计分期确认收入

发行人合同的付款阶段一般分为签订合同环节、终验环节及质保期，由于客户的付款能力、双方的谈判情况，各合同的比例存在差异化，也符合行业惯例。

(3) 同行业可比公司收入政策及比较

同行业公司	收入确认具体方式
山大地纬	<p>(1) 软件开发是指本公司根据合同的约定以及客户的需求，为满足客户的某种特定需求或利用开发工具为客户提供一整套实现某种功能的软件产品，定制软件业务实质上是提供劳务。对于满足有权就累计至今已完成的履约部分收取款项且具有不可替代性的项目，公司按照投入法在一段时期内确认收入。资产负债表日根据投入确定履约进度，公司每月根据销售合同确定的项目营业收入总额乘以履约进度扣除以前会计期间累计已确认提供劳务收入后的金额，确认当期营业收入。对于不满足以上条件的软件开发项目，在公司提供完软件开发服务并经验收通过后确认收入。</p> <p>(2) 产品化软件是指本公司自行研究开发的，拥有自主知识产权，可直接对外销售或预装硬件产品一起销售的软件。公司已将软件交付给购货方，在产品交付后收款或取得收款依据时确认收入。</p> <p>(3) 运维及技术服务主要包括为客户提供的软硬件系统优化升级、运营维护、数据迁移、容灾管理、信息安全管理及其他服务工作，通常包括按期（如年度）提供的服务和按次提供的服务：按期提供的服务，公司按照合同约定内容提供了劳务，在服务期间内分期确认运维服务收入；按次提供的服务，公司在劳务已经提供完毕，并符合合同约定的服务条款时确认收入。</p> <p>(4) 硬件及系统集成是指应客户需求，提供 IT 系统咨询及规划、数据中心集成设计、产品选型、软硬件详细配置、基础软硬件供货、软硬件安装调试、IT 系统软硬件改造升级、技术咨询以及相关的售后服务等。公司按照合同约定，在相关货物发出或服务完成后，经客户验收合格后确认收入。</p>
和仁科技	<p>(1) 医疗信息系统软件的销售与开发 该类业务主要包括医院临床信息系统、区域智慧医疗系统的销售与开发，根据合同履约义务的性质判断，属于在某一时点履行的履约义务，公司在完成履约义务并经客户确认、已收取款项或者享有现时收款权利时确认收入。</p> <p>(2) 医疗信息系统服务 该类业务主要为在一段时间内向客户提供系统运维服务，由于客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，属于在某一时段内履行履约义务，按照公司与客户的约定分期确认收入。</p> <p>(3) 数字化场景应用系统的实施 公司提供数字化场景应用系统的实施属于在某一时段内履行履约义务，根据投入法按照已交付的产品或已确认的工程量确定履约进度。履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。</p> <p>(4) 其他软件及硬件产品销售业务 公司其他软件及硬件产品销售业务属于在某一时点履行履约义务，在客户验收、已收取货款或取得了收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认。</p>
麦迪科技	<p>(1) 外购软、硬件 外购软、硬件收入同时满足下列条件时予以确认：1) 公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；2) 公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；3) 公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；4) 公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该</p>

同行业公司	收入确认具体方式
	<p>商品所有权上的主要风险和报酬；5) 客户已接受该商品；6) 其他表明客户已取得商品控制权的迹象。</p> <p>(2) 自制软件 软件在合同约定的安装及其他服务等完成，经验收确认后，同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量时，确认销售收入；不需要安装及其他服务的以软件产品交付并经购货方签收后确认销售收入。</p> <p>(3) 提供整体解决方案 整体解决方案在所需的软硬件安装、调试完毕，经验收确认后，同时满足收入的金额能够可靠地计量、相关经济利益很可能流入、交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量时，确认销售收入。</p> <p>(4) 提供运维服务 根据合同约定提供的相应技术服务，取得明确的收款依据，并在相关成本能够可靠地计量时，确认相关技术服务收入。合同明确约定服务期限的，在合同约定的服务期限内按时间进度确认收入；合同明确约定了服务成果需经客户验收确认的，根据合同约定条款经客户验收后确认收入。</p>
创业慧康	<p>(1) 软件销售 软件销售属于在某一时刻履行的履约义务，在公司完成履约义务并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益可能流入时确认收入。</p> <p>(2) 技术服务 技术服务包括软件开发服务和软硬件维护服务。软件开发服务，属于在某一时刻履行的履约义务，在公司完成履约义务并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益可能流入时确认收入。软硬件维护服务属于在某一时段内履行的履约义务，根据服务期间的的时间进度确定提供服务的履约进度，并按履行进度确认收入。</p> <p>(3) 系统集成 系统集成包括计算机信息设备系统集成业务和智能化网络布线工程集成业务。计算机信息设备系统集成业务属于在某一时刻履行的履约义务，在公司完成履约义务并由客户确认接受、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益可能流入时确认收入。智能化网络布线工程集成业务属于在某一时段履行的履约义务，根据工程项目的实际进度确定提供服务的履约进度，并按履约进度确认收入。</p>

发行人的收入确认类型分为在某一时刻确认收入以及在某一时段内按照履约进度确认收入，公司各类型收入的确认政策与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异，符合《企业会计准则》的相关规定。

2、说明单个合同下是否存在多项履约义务情形，如存在，请说明各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时刻履行的确认依据以及合同价款在多项履约义务下的分摊情况

发行人在以下两种情形下，单个合同会具有多项履约义务：

- ① 发行人在销售软硬件一体化产品时，同时会给客户开通卫生监督执法操

作系统的服务，客户可以选择同时采购 1-3 年的操作系统运维服务，并在合同中明确约定了操作系统每年运维服务的价款，和单独销售的售价一致。

② 在国家卫健委全民健康保障信息化工程项目中，建设内容包括国家级系统的完善开发工作，国家卫健委会在合同中同时采购试点省份的省级平台年度运维服务，该部分作为单项履约义务，在约定的期限内摊销，因此，存在个别在同一合同约定系统开发和运维服务的情况。

在以上两种情形的合同中，合同明确约定了各项履约义务价格，发行人根据合同约定价格分别确认软硬件一体产品销售、系统开发建设以及运维服务的金额。

发行人在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。满足下列条件之一时，在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益。

②客户能够控制公司履约过程中在建的商品。

③公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

基于上述原则，发行人对于系统开发建设服务和软硬件一体化产品，在按照合同约定完成交付并经客户验收或签收后确认收入；对所提供的系统运维服务，发行人按照合同约定的价格在服务期间内根据直线法确认收入。

3、说明发行人部分直接客户非终端客户的原因及合理性，直接客户与终端客户的关系、交易背景，从合同签订、项目执行、交付验收、开票结算等各环节进行具体说明，说明相关收入确认的依据，是否符合行业惯例，是否存在无法获知终端客户的情形

(1) 发行人部分直接客户非终端客户的原因及合理性

发行人的销售采用直销和经销相结合的模式，客户类型分为三类：直销-最终用户、直销-集成商以及渠道-经销商。现对“直接客户”和“终端客户”定义如下：

①直接客户为与发行人签订合同的甲方；

②终端客户为发行人所提供产品或服务的最终使用方。

根据该定义，发行人三类客户均为与发行人签订合同的甲方，为直接客户，其中直销-最终用户为终端客户，直销-集成商和渠道-经销商为非终端客户。

直销-最终用户为发行人传统优势地区客户以及大中型政企客户，发行人一般采用直销的方式。发行人需要为该类客户提供中长期的系统级解决方案和持续的运维服务，采用直销模式能更好地为客户创造价值，从而确保与客户持续、稳定的合作，为公司带来长期收益。

直销-集成商客户为业内知名的信息化服务提供商，其通过自身的行业经验和综合实力从终端客户承接大型综合性项目，并基于项目及其自身产品情况，将其自有产品或其他厂商产品进行集成并完成项目的整体交付。发行人在卫生监督和执行系统平台的开发中积累了行业经验，尤其是在国家卫监和国家疾控中心等行业标准相关的系统开发建设中有服务的经验，出于相关领域专业度的考虑，集成商会倾向将总包项目中和卫监、疾控、食药监相关领域的系统交由发行人进行开发。

渠道-经销商为具有销售网络和客户资源的企业，为最大程度地覆盖更多客户的需求，随着发行人产品及服务用户的不断下沉以及地域分布逐步分散，通过经销商的销售和技术支持体系可以助力发行人实现客户的拓展，加速发展新客户、拓展新领域，更有效的面向全国市场提供产品和服务，从而提高市场占有率及品牌知名度。

(2) 直接客户与终端客户的关系、交易背景，从合同签订、项目执行、交付验收、开票结算各环节进行具体说明

1) 直接客户与终端客户的关系、交易背景

发行人直接客户与终端客户的关系有两类：

①与发行人签署合同的客户为产品和服务的最终使用方的，即为终端客户。终端客户主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、药品药械监督机构、市场监管机构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位

位。

②与发行人签署合同的客户并非最终使用方的，即为非终端客户，终端客户为非终端客户的最终下游客户。在发行人承接的业务范围中这种情况区分为以下两种：A.直销-集成商主要为直接面对终端客户（各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构等）的集成商，拥有自有的 IT 产品和/或丰富的行业服务经验，对终端客户的业务需求场景有较深入的理解，从而为终端客户设计整体解决方案，该模式下集成商根据终端客户的需求采购发行人的产品和服务，并结合其自有 IT 产品或其他厂商产品集成销售，交付给终端客户；B.渠道-经销商主要为在下游客户当地开展业务、拥有下沉渠道和客户资源的客户，其在获取下游客户的订单后，向发行人进行采购，对于采购的产品，经销商直接销售给下游终端客户，对于采购的系统开发服务及产品，不会进一步整合和集成。

2) 合同签订、项目执行、交付验收、开票结算情况

在业务实施过程中，发行人均可合理获知终端客户的情况，在合同签订、项目执行、交付验收、开票结算等环节中的具体情况如下：

①合同签订

A.客户为终端客户的，该类客户主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生监督机构、药品药械监督机构、市场监管机构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位。发行人主要向其销售公共卫生信息化服务和产品，其采购需要符合《中华人民共和国政府采购法》及各地政府发布的政府集中采购目录及标准的要求。对于合同金额达到相关法律法规规定的项目，发行人通过参加招投标获取；对于合同金额未达到相关法律法规规定的项目发行人通过商务谈判获取。

B.客户为非终端客户的，分为集成商和经销商客户，该类客户主要为企业，企业在采购发行人的服务或产品时，根据自身的采购制度进行采购，发行人根据客户需求提供服务方案并进行商务谈判，双方就服务方案达成一致后签订业务合同，在合同中约定产品和服务内容、项目周期、项目验收、付款方式等条款。

②项目执行

对于终端客户和非终端客户，发行人结合与客户签订合同中约定的项目需求和产品内容条款，制定交付方案，并根据业务形态执行定制化开发、系统运行维护、产品采购和软件预装等工作。

③交付验收

发行人依据与客户签订的合同中所约定的验收标准和交付条款要求，提交交付成果物。在与集成商客户的系统开发建设项目中，由发行人向集成商进行交付，集成商客户根据合同约定对交付成果进行验收确认；在与经销商客户的系统开发建设项目中，由发行人向终端客户进行交付，终端客户组织验收。在验收过程中发行人会与客户留存相应的验收单据。

④开票结算

发行人依据与直接客户签订的合同中约定的付款条款，向客户开具发票，客户根据合同约定在规定的时间内向公司直接付款结算。

综上，发行人与客户根据自身的情况通过招投标或商务谈判签订合同后，依据合同中的约定在各环节中自主地履行各自的责任和义务，发行人向客户负责，具有独立性。

(3) 相关收入确认的依据，是否符合行业惯例

发行人对于终端客户非直接客户的收入确认依据与公司整体收入确认依据一致，详见本问题回复之“一、区分业务说明收入确认的基本方法”之“（一）说明主要业务的分类标准，并举例说明各类业务的具体收入确认方法（收入确认的时点、依据和方法）、结合合同条款约定说明销售业务流程（如安装、调试、试运行、验收、质保等）、各环节收款比例，与同行业可比上市公司同类业务收入确认是否存在差异及差异原因”。发行人与同行业可比公司在收入确认方面均主要根据是否履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权为收入确认原则，以及结合具体业务类型进行细分，确定具体的收入方式。综上，对于直接客户非终端客户的情形，发行人的相关收入确认的依据，符合行业惯例。

(4) 是否存在无法获知终端客户的情形

发行人不存在无法获知终端客户的情形，详见本题“一、区分业务说明收入确认的具体方法”之“（三）说明发行人部分直接客户非终端客户的原因及合理性，直接客户与终端客户的关系、交易背景，从合同签订、项目执行、交付验收、开票结算各环节进行具体说明，说明相关收入确认的依据，是否符合行业惯例，是否存在无法获知终端客户的情形”之“1、说明发行人部分直接客户非终端客户的原因及合理性”。

4、分析说明发行人集成项目交付后验收报告的一般出具时长，如直接客户为集成商或经销商，对发行人产品或服务验收的具体流程，是否需终端客户验收，发行人收入确认时点是否谨慎，公司是否存在相关内控措施保障收入确认的及时性与准确性

(1) 集成项目交付后验收报告的一般出具时长

报告期各期，发行人主要集成项目具备交付条件至验收报告出具日的平均时长如下表所示：

年度	验收报告平均出具时长（天）
2023年1-6月	25.12
2022年度	54.18
2021年度	62.31
2020年度	51.86

发行人各项目严格执行项目验收内部控制流程以及合同中关于验收的相关条款，在项目完成安装测试、系统上线、系统调试，达到预定可运行状态并具备交付条件后，发行人及时交付给客户进行验收。客户根据自身的验收流程，组织专家进行验收工作。发行人在整个项目实施过程中，保持与客户的实时沟通，报告期内，总体上集成项目的平均验收周期为1个月至2个月左右，在此期间项目人员进行培训实操、答疑解惑及准备测试报告、验收文档等工作等，受到不同客户验收流程组织进度的影响，不同项目交付至验收的时长存在差异。2023年上半年的集成项目主要为平均合同金额不超过人民币40万元的项目，该类项目规模均不大，需要实施和验收的周期较短。

(2) 如直接客户为集成商或经销商，对发行人产品或服务验收的具体流程，是否需终端客户验收，发行人收入确认时点是否谨慎

在系统开发建设业务中，发行人的集成商客户多为业内知名的厂商如阿里云技术有限公司、北京金山云网络技术有限公司、中科软科技股份有限公司等。上述厂商的主营业务为计算机软件开发、技术服务与系统集成，具备客户所需技术支持、项目验收以及安装调试能力。集成商为了满足最终用户不同的定制化需求，进行多模块的组合，由于发行人的产品相对成熟，具有独立的用途，发行人承担定制开发的子系统/功能模块可以单独使用、进行可用性的验收工作并独立对客户产生价值，发行人在开发完成后也会进行严格的内部审核与测试，通常发行人交付至集成商后，集成商对发行人开发的模块进行独立验收，发行人在获取集成商的验收报告时确认收入。在个别合同中，约定了验收环节需要终端客户的参与，因此，此类合同中，发行人在获取集成商和终端客户的验收报告时确认收入。

在系统开发建设业务中，经销商具有终端客户的客户资源，利用自己的资源和渠道获取订单，但在项目建设中不执行具体系统开发工作，由发行人直接对终端客户进行系统交付，收入确认时点为取得最终客户的验收报告时确认收入。在软硬件一体化产品销售业务中，经销商获取终端用户的产品订单后向发行人进行采购，发行人将货物控制权转移给经销商，经销商拥有商品全部的销售和处置权，发行人在获取经销商的签收/验收单据后确认收入。

上述收入确认时点符合行业惯例，较为谨慎。

(3) 公司保障收入确认的及时性与准确性的相关内控措施

发行人为了规范销售与收款行为，加强销售与收款的内部控制，制定了《销售业务内部控制制度》等相关制度，对定价原则、信用标准和条件、收款方式以及涉及销售业务的机构和人员的职责权限等相关内容作了明确规定。

在销售合同订立前，由业务员就销售价格、信用政策、发货及收款方式等具体事项与客户进行谈判。合同审批均严格按公司企业管理系统中合同管理模块的授权审批流程进行，由业务员发起，各事业部分管副总经理审批，最终由总经理审批。业务员在接受订货、签订合同时，会根据产品库存情况，参加公

司开发或采购周期确定交货期限，库存不足的订单，由销售人员与采购部门协调，发出采购任务单，由采购部门组织采购。业务员在接到用户提出的软件开发意向后，将项目需求提交项目开发部门，项目开发部门进行项目工作量、建设周期评估，达到项目启动标准后，组建项目团队进行实施开发。项目执行过程中，业务员核对验收报告、货物签收单等验收材料后，及时将项目验收材料提交商务部工作人员进行归档。依据审核通过后的销售合同、客户盖章的验收材料，财务部进行收入确认的账务处理，同时结转营业成本。

项目启动后，业务员根据合同的约定以及客户的开票需求，从财务管理模块提交开票申请，开票人员核对客户的销售合同作为开票的依据。客户根据合同约定付款安排进行付款，出纳人员每日在网银系统查看来款，并与业务人员确认来款对应的客户以及销售合同，次日出纳从银行获取回款单，并在回款单上记录对应的合同号，会计人员进行相应的账务处理。在与客户对账环节，各事业部门业务员定期与客户核对应收货款余额和发生额，发现不符，及时查明原因，向财务部报告，并进行处理。

发行人制定了上述内部控制制度，从流程上严格规范了发行人的收入确认流程，保证发行人收入确认的及时性、准确性和完整性。综上所述，发行人的内部控制流程能够保障收入确认的及时性与准确性。

5、说明各类业务实施完毕后是否存在免费运维期间，是否预提了相关费用、相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；如存在免费运维期间，请说明报告期内免费运维的具体情况

发行人报告期业务类型和相关会计处理详见本题回复之“一、区分业务说明收入确认的具体方法”之“（一）说明主要业务的分类标准，并举例说明各类业务的具体收入确认方法（收入确认的时点、依据和方法）、结合合同条款约定说明销售业务流程（如安装、调试、试运行、验收、质保等）、各环节收款比例，与同行业可比上市公司同类业务收入确认是否存在差异及差异原因”。发行人的软硬件一体化产品销售业务不存在免费的运维期间。在系统开发建设项目中，发行人承担项目质量保证，在项目交付后发行人为客户提供一段时间的维护服务及质保服务，通常约定质保期为项目终验后 1-3 年，目的是为了客户能更好地使用相关产品，更好地满足客户使用要求，主要提供故障响应、热

线服务及解决系统 BUG 等服务，符合行业惯例，发行人的各类业务在实施完毕后不存在免费运维期间。

发行人根据相关会计政策在客户验收时一次性确认合同收入，并根据历史经验，进行了未来质保义务的估计，按照合同金额的 5%计提了质保金。发行人按照企业会计准则进行了会计处理。

(二) 收入确认是否与合同匹配

1、报告期各期末各主要业务类别下主要合同项目情况，包括签署时间、客户名称、项目所处阶段及进度、各期收入确认金额及毛利率、回款情况、合同重大变动情况

报告期各期发行人收入前十大主要合同均未发生重大变动，具体客户名称、签署时间、项目进度、收入、毛利率及回款情况如下：

1、2023年1-6月发行人确认前十大合同的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	项目类型	签署时间	合同金额	截至 2023 年 11 月 30 日项目进度	当期收入金额	毛利率 (%)	截至 2023 年 11 月 30 日累计回款
北京市疾病预防控制中心	北京市疾控传染病多点触发预警监测信息平台建设项目	系统开发建设	2022/10/12	420.80	已验收	413.65	78%	294.56
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务	系统运维服务	2022/8/30	333.50	运维期结束	157.31	77%	333.50
北京金风易通科技有限公司	健康体检管理系统开发项目	系统开发建设	2023/4/13	155.00	已验收	146.23	71%	18.50
北京市卫生健康监督所	北京市卫生监督所运维项目	系统运维服务	2022/5/24	253.25	运维期结束	99.55	81%	253.25
中国疾病预防控制中心	控烟数据管理平台升级改造项目	系统开发建设	2023/4/27	81.00	已验收	76.42	66%	72.90
中科软科技股份有限公司	症状监测信息系统集成治理相关项目	系统开发建设	2022/10/20	62.00	已验收	58.49	80%	43.40
北京市卫生健康监督所	北京市卫生监督所运维项目	系统运维服务	2023/5/22	363.00	运维期内，执行中	57.08	68%	254.10

客户名称	项目名称	项目类型	签署时间	合同金额	截至 2023 年 11 月 30 日项目进度	当期收入金额	毛利率 (%)	截至 2023 年 11 月 30 日累计回款
太原市小店区 207 社区卫生服务站	医疗机构信息管理协同系统项目	系统开发建设	2023/4/1	58.00	已验收	54.72	74%	-
国家疾病预防控制中心综合监督二司	国家级卫生健康监督信息系统运维项目	系统运维服务	2022/11/18	98.90	运维期内, 执行中	46.65	74%	69.23
河南省卫生健康技术监督中心	河南省卫生健康监督综合管理平台升级改造项目	系统开发建设	2022/12/28	46.60	已验收	43.96	74%	46.60

2、2022 年度发行人确认前十大合同的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	项目类型	签署时间	合同金额	截至 2023 年 11 月 30 日项目进度	当年收入金额	毛利率 (%)	截至 2023 年 11 月 30 日累计回款
讯飞医疗科技股份有限公司	安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	系统开发建设	2022/10/26	390.00	已验收	367.92	81%	117.00
阿里云计算有限公司	郑州城市大脑/医疗智慧卫监综合管理项目	系统开发建设	2020/9/21	412.37	已验收	364.93	44%	124.50
成都四方伟业软件股份有限公司	预防接种数字化门诊软件采购项目	系统开发建设	2022/11/22	251.00	已验收	236.79	78%	251.00
河南嘉端信息科技有限公司	荥阳市家校协同健康服务平台项目	系统开发建设	2022/12/1	240.00	已验收	226.42	77%	120.00
山东省卫生健康委员会	山东省省统筹区域全民健康信息平台	系统开发建设	2021/6/15	237.20	已验收	223.77	65%	237.20
北京金山云网络	钟祥市卫生健康局“互	软硬件一体及其	2022/6/1	247.80	已验收	219.29	76%	154.34

客户名称	项目名称	项目类型	签署时间	合同金额	截至 2023 年 11 月 30 日项目进度	当年收入金额	毛利率 (%)	截至 2023 年 11 月 30 日累计回款
技术有限公司	“互联网+医疗健康”智慧医疗配套设施项目	他硬件						
河南奥博特信息科技有限公司	罗山县妇幼保健院信息化升级预选项目	系统开发建设	2022/1/13	230.00	已验收	203.54	76%	120.00
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务	系统运维服务	2021/8/6	296.40	运维期结束	186.42	37%	296.40
中瑞国康科技有限公司	医疗综合监管系统开发项目	系统开发建设	2022/5/6	160.00	已验收	160.00	82%	16.00
北京市卫生健康监督所	北京市卫生监督所运维项目	系统运维服务	2022/5/24	253.25	运维期结束	159.28	81%	253.25

3、2021 年度发行人确认前十大合同的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	项目类型	签署时间	合同金额	截至 2023 年 11 月 30 日项目进度	当年收入金额	毛利率 (%)	截至 2023 年 11 月 30 日累计回款
青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所	职业卫生监督执法能力提升项目	软硬一体及其他硬件	2021/1/29	1,036.08	已验收	910.03	35%	1,036.08
北京大兴新媒体产业基地管理委员会	国家新媒体产业基地应急综合指挥中心建设项目	软硬一体及其他硬件	2020/12/4	866.87	已验收	774.81	63%	722.93
山东省卫生健康委员会执法监察局	山东省 2020 职业卫生监督执法能力提升项目	软硬一体及其他硬件	2021/4/1	804.17	已验收	711.65	27%	804.17
陕西省卫生健	职业卫生监督执法能	软硬一体及其他硬件	2020/12/31	766.20	已验收	678.05	38%	766.20

客户名称	项目名称	项目类型	签署时间	合同金额	截至 2023 年 11 月 30 日项目进度	当年收入金额	毛利率 (%)	截至 2023 年 11 月 30 日累计回款
康委员会	力提升项目							
山西清众科技股份有限公司	山西省监督执法能力建设项目	软硬一体及其他硬件	2021/2/19	600.00	已验收	523.48	12%	600.00
北京神威远通科技有限公司	区域卫生互联网医疗服务平台项目	系统开发建设	2021/7/23	539.00	已验收	508.49	49%	281.70
鹤壁市卫生健康监督局	鹤壁市智慧卫监项目	系统开发建设	2019/12/9	393.68	已验收	334.19	72%	366.07
新疆英吉旭医学科技有限公司	智慧卫监/执法终端设备销售项目	软硬一体及其他硬件	2021/8/6	309.37	已验收	242.69	39%	309.37
西安市卫生监督所	陕西/西安卫生监督综合管理监督平台信息化项目	系统开发建设	2019/12/30	244.80	已验收	239.76	69%	244.80
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务	系统运维服务	2020/7/8	306.50	运维期结束	192.77	66%	306.50

4、2020 年度发行人确认前十大合同的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	项目类型	签署时间	合同金额	截至 2023 年 11 月 30 日项目进度	当年收入金额	毛利率 (%)	截至 2023 年 11 月 30 日累计回款
北京市卫生健康监督所	卫生计生执法监督信息管理平台升级改造项目	系统开发建设	2019/12/16	798.00	已验收	790.55	79%	798.00
山东省卫生健康委员会执法	职业卫生监督执法能力提升项目	软硬件一体及其他硬件	2020/4/15	630.50	已验收	557.97	25%	630.50

客户名称	项目名称	项目类型	签署时间	合同金额	截至 2023 年 11 月 30 日项目进度	当年收入金额	毛利率 (%)	截至 2023 年 11 月 30 日累计回款
监察局								
陕西省卫生健康委员会	2019 年职业卫生监督执法能力提升项目	软硬件一体及其他硬件	2019/12/31	380.92	已验收	377.15	22%	380.92
北京市大兴区卫生健康委员会	大兴区人口健康信息平台二期项目	系统开发建设	2020/1/21	356.68	已验收	336.49	35%	356.68
永城市卫生计生监督局	永城市生活饮用水水质在线监督监测项目	系统开发建设	2020/1/4	336.88	已验收	306.04	26%	320.04
北京市疾病预防控制中心	北京市人口死亡登记报告信息系统建设项目	系统开发建设	2020/5/18	270.00	已验收	268.62	73%	243.00
重庆信科通信工程有限公司	卫生监督执法手持机及相关设备项目	软硬件一体及其他硬件	2019/12/5	310.06	已验收	249.64	41%	310.06
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务	系统运维服务	2019/6/4	332.00	运维期结束	208.81	72%	332.00
国家卫生健康委统计信息中心	全民健康保障信息化工程项目	系统开发建设	2019/1/15	216.50	已验收	204.25	80%	216.50
新乡市卫生计生监督局	新乡市卫生计生监督局“智慧卫监”综合业务管理平台项目	系统开发建设	2019/12/31	246.68	已验收	182.23	22%	246.68

2、发行人主要合同关于验收、成果确认、款项结算等约定情况，相应合同收入确认的方式、时点、数额是否与合同约定情况相匹配

1、2023年1-6月发行人确认前十大合同的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
北京市疾病预防控制中心	北京市疾控传染病多点触发预警监测信息平台建设项目	420.80	验收单	1、合同签订后支付合同总金额的30%；2、完成《软件需求规格说明书》编写并通过评审后支付项目合同总金额的40%；3、在项目终验合格后，支付剩余合同款	根据验收单确认收入	2023/6/29	是
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务	333.50	运维期限内实施服务	1、合同签订支付合同总金额的70%，2、待服务周期结束项目验收合格后支付剩余合同款	于服务期间内按照直线法确认收入	2022/9/1至2023/8/31	是
北京金风易通科技有限公司	健康体检管理系统开发项目	155.00	验收报告	1、合同签订支付10%款项；2、终验合格后支付70%款项；3、项目终验合格满1年后，支付20%款项	根据验收报告确认收入	2023/6/27	是
北京市卫生健康监督所	北京市卫生监督所运维项目	253.25	运维期限内实施服务	1、合同签订后支付50%；2、在合同签订后向甲方提供银行出具的合同总价5%的履约保函；3、第三季度末前支付合同总价的20%；4、服务期满前15个工作日内组织考	于服务期间内按照直线法确认收入	2022/5/24至2023/5/23	是

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
				核，验收合格后甲方向乙方全额退还履约保函；在 2022 年财政资金到位后 15 个工作日内支付剩余的 30% 合同款			
中国疾病预防控制中心	控烟数据管理平台升级改造-软件安全升级	81.00	验收报告	1.合同正式签订两个月内支付合同款的 90%；2.系统正式验收后支付合同款的 10%	根据验收报告确认收入	2023/6/20	是
中科软科技股份有限公司	北京市传染病智慧化多点触发监测预警平台系统	62.00	验收单	1、合同签订后支付 30%； 2、完成《软件需求规格说明书》编写并通过评审，支付 40% 项目款；3、完成开发服务工作、项目终验合格，支付剩余合同款	根据验收单确认收入	2023/6/26	是
北京市卫生健康监督所	北京市卫生监督所运维项目	363.00	运维期限内实施服务	1、合同签订后支付合同总价的 50%；乙方向甲方提供银行出具的合同总价 5% 的履约保函，保函截止日为合同到期日。2、第三季度末支付合同总价的 20%；3、在 2024 年财政资金预算批复后 30 个工作日内支付剩余的 30% 合同款；4、服务期满前 15 个工作日内甲方对乙方的工作组织考核，验收合格后甲方向乙方全额退还履约保函	于服务期间内按照直线法确认收入	2023/5/24 至 2024/5/23	是
太原市小店区 207 社区卫生	医疗机构信息管理协同系统项目	58.00	验收报告	1、乙方先行为甲方安装软件，验收后 6 个月后如果运	根据验收报告确认收入	2023/6/20	是

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
服务站				行稳定无 BUG，甲方支付 30%款项；3、12 个月后如系统稳定并可以满足甲方后续所提的需求，支付 40%，质保金 30%，24 个月后支付			
国家疾病预防控制中心综合监督二司	国家级卫生健康监督信息系统运维项目	98.90	运维期限内实施服务	1、合同签订后支付合同金额的 70%；2、项目服务期满支付合同金额的 30%	于服务期间内直线法确认收入	2022/11/1 至 2023/10/31	是
河南省卫生健康技术监督中心	河南省卫生健康监督综合管理平台升级改造项目	46.60	验收报告	1.合同签订支付本合同总价 40%的首付款；2.部署实施完毕并验收合格，支付剩余总价款的 60%	根据验收报告确认收入	2023/4/26	是

2、2022 年度发行人确认前十大合同的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
讯飞医疗科技股份有限公司	安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	390.00	验收报告	1、本合同签订后 30 个工作日内，甲方收到客户款项后，甲方支付给乙方 30% 款项，2、项目初验收后 30 个工作日内，支付合同金额 40% 款项，3、项目终验合格后 30 个工作日内支付剩余 30%	根据验收报告确认收入	2022/12/30	是

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
阿里云计算有限公司	郑州城市大脑/医疗智慧卫监综合管理项目	412.37	验收报告	1、合同签订后，收到发票 15 个工作日付 30%，2、初验通过后，付 25%，3、终验通过后，付 25%，4、竣工验收报告后，付 15%，5、剩余合同总价款 5% 作为质保金，逐年支付，第三年支付完成	根据验收报告确认收入	2022/12/30	是
成都四方伟业软件股份有限公司	预防接种数字化门诊软件采购项目	251.00	验收报告	验收后甲方收到验收款后同比例支付给乙方	根据验收报告确认收入	2022/12/27	是
河南嘉端信息科技有限公司	荥阳市家校协同健康服务平台项目	240.00	验收报告	1、本合同签订验收合格后 30 日内付合同额 50%；2、剩余 50%甲方收到最终客户全款后 30 日内付清	根据验收报告确认收入	2022/12/26	是
山东省卫生健康委员会	山东省省统筹区域全民健康信息平台	237.20	验收报告	项目交付后经乙方安装、调试并经双方验收合格之日起 20 个工作日内甲方向乙方支付全部款项	根据验收报告确认收入	2022/12/28	是
北京金山云网络技术有限公司	钟祥市卫生健康局“互联网+医疗健康”项目	247.80	验收报告	1、合同签订并生效后支付本合同总价的 30%；2、初步验收合格后支付本合同总价的 40%；3、安装完毕调试上线后，审计结算完成支付 25%；4、质保期 2 年结束后支付 5%	根据验收报告确认收入	2022/12/9	是
河南奥博特信息科技有限公司	罗山县妇幼保健院信息化升	230.00	验收报告	1、合同签订后支付 40 万元；2、2022 年 12 月 31 日前甲方向乙方支付 138 万元；3、2023 年 12 月 31 日前支付尾款	根据验收报告确认收入	2022/6/26	是

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
司	级预选项目			52 万元			
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务	296.40	运维期限内实施服务	1、合同签订 7 个工作日内向乙方支付合同总金额的 70%；2、待服务周期结束项目验收合格后支付剩余合同款	于服务期间内按照直线法确认收入	2021/9/1 至 2022/8/31	是
中瑞国康科技有限公司	医疗综合监管系统开发项目	160.00	验收报告	1、合同签订支付 10%款项；2、项目验收后支付 70%款项；3、项目验收满 1 年后支付给 20%款项	根据验收报告确认收入	2022/10/8	是
北京市卫生健康监督所	北京市卫生监督所运维项目	253.25	运维期限内实施服务	1、合同签订后支付 50%；2、乙方提供合同总价 5%的履约保函；3、第三季度末前支付 20%；4、服务期满前 15 个工作日内甲方对乙方的工作组织考核，验收合格后甲方向乙方全额退还履约保函；甲方在 2022 年财政资金到位后 15 个工作日内支付剩余的 30%合同款	于服务期间内按照直线法确认收入	2022/5/24 至 2023/5/23	是

3、2021 年度发行人确认前十大合同的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所	职业卫生监督执法能力提升项目	1,036.08	验收单	1、项目验收合格后支付 100% 货款；2、履约保证金：乙方在合同签订后向甲方提交合同价款 5% 金额作为质量保证金，待约定的免费质保期满无质量问题后退还	根据验收单确认收入	2021/4/1	是
北京大兴新媒体产业基地管理委员会	国家新媒体产业基地应急综合指挥中心建设项目	866.87	验收报告	1、合同签订提供合同总金额 5% 的履约保函作为履约保证金；2、合同生效后支付合同总金额的 20% 作为预付款；3、设备安装调试验收合格并通过审计后，于 2021 年 6 月后，支付至合同总金额的 100%	根据验收报告确认收入	2021/6/28	是
山东省卫生健康委员会执法监察局	山东省 2020 职业卫生监督执法能力提升项目	804.17	验收表	合同签订后预付每套设备合同金额的 30%，供货、安装、调试完毕且验收合格、完成技术培训后付合同金额的 70%。	根据验收表确认收入	2021/6/28	是
陕西省卫生健康委员会	职业卫生监督执法能力提升项目	766.20	验收单	验收合格支付合同总金额的 95%；剩余合同总金额的 5% 作为质量保证金，待质保期满一年以后返还	根据验收单确认收入	2021/4/15	是

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
山西清众科技股份有限公司	山西省监督执法能力建设项目	600.00	验收单	验收合格后支付合同总价款的100%	根据验收单确认收入	2021/6/23	是
北京神威远通科技有限公司	区域卫生互联网医疗服务平台项目	539.00	验收报告	1、完成系统功能设计，并通过甲方评审后支付10%款项；2、完成开发工作，并通过甲方试运行通过后支付20%款项；3、项目通过验收后支付60%款项；4、验收满1年后支付10%款项	根据验收报告确认收入	2021/12/20	是
鹤壁市卫生健康监督局	鹤壁市智慧卫监项目	393.68	验收证书	1、合同签订后支付人民币100万元；2、甲方支付上述人民币壹佰万元整的款项后，60日历天内乙方向甲方交付第一批次建设内容；3、第二批次建设内容根据资金到位情况，双方共同另行协商付款方式	根据验收证书确认收入	2021/12/22	是
新疆英吉旭医学科技有限公司	智慧卫监/执法终端设备销售项目	309.37	验收报告	甲方在收到合同和发票后20个工作日内向乙方支付全部货款	根据验收报告确认收入	2021/8/25	是
西安市卫生监督所	陕西/西安卫生监督综合管理监督平台信息化项目	244.80	验收报告	1、合同签订后，待此项目西安市财政预算下拨后，支付拨付总价款的40%；2、系统完工验收合格后，支付拨付总价款的55%；3、剩余拨付总价款的5%作为质保金，验收合格后1年无质量问题后无息付清	根据验收报告确认收入	2021/5/26	是

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务	306.50	运维期限内实施服务	1、合同签订支付合同总金额的70%；2、待项目验收合格后7个工作日内支付剩余合同款	于服务期间内按照直线法确认收入	2020/9/1至2021/8/31	是

4、2020年度发行人确认前十大合同的具体情况

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
北京市卫生健康监督所	卫生计生执法监督信息管理平台升级改造项目	798.00	验收报告	1、签订合同，预付30%货款；2、项目初步验收合格后，支付60%货款；3、项目最终验收合格，支付剩余10%货款；4、履约保函：在合同签订后15个工作日内缴纳合同总价5%的履约保函，项目最终验收合格后退回	根据验收报告确认收入	2020/6/20	是
山东省卫生健康委员会执法监察局	职业卫生监督执法能力提升项目	630.50	验收表	1、合同生效后支付合同金额的30%；2、货物交付后经乙方安装、调试并经双方联合验收合格后，支付合同金额的70%	根据验收表确认收入	2020/8/9	是
陕西省卫生健	2019年职业卫生监督	380.92	验收单/回执单	待所有市级单位收货回执单、	根据验收单/回	2020/4/28	是

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
康委员会	执法能力提升项目			验收回执单和培训效果回执单统一交付陕西省卫生健康委后，支付合同金额的 95%，预留 5%在质保期满一年无质量问题后支付	执单确认收入		
北京市大兴区卫生健康委员会	大兴区人口健康信息平台二期项目	391.68	验收报告	1、合同生效支付项目首付款 30%；2、项目初验合格后，支付 55%；3、项目终验合格支付尾款	根据验收报告确认收入	2020/11/12	是
永城市卫生计生监督局	永城市生活饮用水水质在线监督监测项目	336.88	验收报告	1、合同签订支付 50%；2、设备到达甲方交货地点经验收后支付 45%；3、自验收合格之日起一年期满后支付 5%。	根据验收报告确认收入	2020/11/10	是
北京市疾病预防控制中心	北京市人口死亡登记报告信息系统建设项目	270.00	验收报告	1、本合同的付款方式为:合同签订后 5 个工作日内先行向甲方缴纳相当于合同总金额 10% 履约保证金；2、买方收到该笔款项后 5 个工作日内即向卖方支付全部合同价款；3、行业应用软件开发服务验收合格后，买方退还履约保证金。	根据验收报告确认收入	2020/12/23	是
重庆信科通信工程有限公司	卫生监督执法手持机及相关设备项目	310.06	验收单	1、合同签订后支付 65%；2、货物验收合格支付剩余 35%	根据验收单确认收入	2020/8/10	是
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务	332.00	运维期限内实施服务	1、合同签订支付 70%；2、项目验收合格支付剩余合同款	于服务期间内按照直线法确认收入	2019/9/1 至 2020/8/31	是

客户名称	项目名称	合同金额	验收、确认工作量的具体形式、成果确认约定	款项结算约定	收入确认方式	确认收入时点或期间	收入方式是否与合同约定情况相匹配
北京和润恺安科技发展股份有限公司	智慧卫监/执法终端设备销售项目	216.50	验收报告	1、合同签订支付 70%；2、合同完成项目初验支付 20%；3、合同完成项目终验后支付 10%	根据验收报告确认收入	2020/7/3	是
北京市卫生健康监督所	北京市卫生监督执法系统维护项目	246.68	验收报告	1、项目建设所需设备（硬件）交付后支付合同金额的 40%；2、项目验收合格后支付合同金额的 50%；3、剩余合同金额的 10%为质保金,在项目验收合格 180 日后支付	根据验收报告确认收入	2020/11/17	是

综上所述，发行人主要合同关于验收的约定与项目类型相关，发行人主要合同的收款结算条款系与客户协商确定，不同合同约定略有差异。发行人主要合同收入确认的方式、时点、数额正确无误，与合同约定情况相匹配。

(三) 2022 年第四季度收入占比显著提高的合理性

1、按月份补充说明报告期各期第二季度及第四季度的销售金额、占比及变化情况，列表说明报告期各期第二季度及第四季度收入确认的主要项目合同签订时间、合同金额、项目开始及结束时间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据、相关收入期末应收账款及期后回款情况，是否存在项目工期显著异常情形，合同验收周期、关键里程碑的执行周期与合同约定是否存在较大差异，是否存在突击确认或延后确认等调节业绩情形，量化分析发行人 2022 年第四季度收入占比显著提高的合理性

(1) 按月份说明报告期各期第二季度及第四季度的销售金额、占比及变化情况

报告期内，发行人各期第二季度及第四季度的销售收入金额以及占合计收入比例按月份列示如下：

单位：万元

月份	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
4 月	215.88	-	282.73	2.94%	1,103.54	10.78%	735.37	7.53%
5 月	201.61	-	293.03	3.05%	391.55	3.82%	298.80	3.06%
6 月	1,332.28	-	884.82	9.21%	4,041.06	39.47%	2,050.99	20.99%
小计	1,749.77	-	1,460.58	15.21%	5,536.15	54.08%	3,085.16	31.57%
10 月	-	-	853.72	8.89%	465.52	4.55%	237.71	2.43%
11 月	-	-	339.20	3.53%	371.69	3.63%	1,361.51	13.93%
12 月	-	-	3,999.80	41.65%	1,501.01	14.66%	2,250.64	23.03%
小计	-	-	5,192.72	54.07%	2,338.22	22.84%	3,849.86	39.40%

发行人第二季度和第四季度各月收入金额主要受合同数量、合同约定交付时间、项目实施周期等因素综合影响，不同月份收入占比存在一定的变化，发行人受到客户项目预算、招投标、合同签订、上线运行时间等时间规划的影响，存在较明显的季节性特征。一般而言，发行人第四季度收入较为集中，主要系发行人的客户主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位，其项目规划、预算审批、项目执行等均按年度或半年度计划执行，具有一定的周期性。因此，发行人的产

品及服务一般在 4-6 月及 10-12 月实现销售和项目验收，有一定季节性波动。

2019 年，国家为进一步规范职业卫生执法工作，加强卫生监督执法机构规范化建设，提高执法效能和水平，国家卫生健康委办公厅印发了《职业卫生执法设备标准的通知》，相应的由国家匹配了人民币 20 亿左右的政府资金用于支持各地职业卫生执法设备的采购，公司于 2019 年底中标陕西省执法能力提升项目，并于 2020 年第二季度完成交付和验收，随后于 2020 年底中标了并签署了青海省、山东省、山西省以及陕西省第二批职业卫生项目，并于 2021 年第二季度完成了该类项目的交付和验收，导致 2020 年和 2021 年第二季度收入增多，如剔除该类合同影响，报告期内第二季度的收入较为稳定。

发行人 2021 年职业卫生项目较多，各省卫健委的预算到位比较充分，项目主要集中于上半年进行了交付和验收，2021 年下半年相对来说项目规模和数量较以往同期有所减少。2022 年，发行人的系统开发建设的项目增多，对于该类项目，通常政府客户在上半年制定采购计划，在下半年进行实际的采购，许多项目还需要纳入财政预算、政府采购，周期相对较长，因此项目的验收在第四季度相对较多。

(2) 列表说明报告期各期第二季度及第四季度收入确认的主要项目合同签订时间、合同金额、项目开始及结束时间、验收时间、收入金额、收入确认的具体依据、相关收入期末应收账款及期后回款情况，是否存在项目工期显著异常情形，合同验收周期、关键里程碑的执行周期与合同约定是否存在较大差异

报告期各期，发行人第二季度及第四季度主要项目具体情况

1) 2023 年第二季度主要项目具体情况

单位：万元

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20230630 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
北京市疾控传染病多点触发预警监测信息平台建设项目	系统开发建设	2022/10/12	2022/10/8	420.80	2023/6/29	413.65	验收单	126.24	-
健康体检管理系统开发项目	系统开发建设	2023/4/13	2023/4/3	155.00	2023/6/27	146.23	验收报告	155.00	18.50
信息化与信息安全保障项目安全运维服务	系统运维服务	2022/8/30	2022/9/1	333.50	-	78.66	于服务期间内按照直线法确认收入	100.05	100.05
控烟数据管理平台升级改造项目	系统开发建设	2023/4/27	2023/5/5	81.00	2023/6/20	76.42	验收报告	8.10	-
症状监测信息系统集成治理相关项目	系统开发建设	2022/10/20	2022/10/8	62.00	2023/6/26	58.49	验收单	18.60	-

2) 2022 年第二季度主要项目具体情况

单位：万元

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20221231 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
罗山县妇幼保健院信息化升级预选项目	系统开发建设	2022/1/13	2022/4/1	230.00	2022/6/26	203.54	验收报告	140.00	30.00
新县疾控 2021 年中央转移支付能力建设项目	系统开发建设	2022/1/6	2022/2/21	150.80	2022/4/26	133.60	验收报告	50.80	50.80
河南省卫生健康监督综合管理平台升级改造项目技术开发合同	系统开发建设	2021/12/30	2021/7/1	89.58	2022/6/16	84.51	验收报告	-	-
信息化与信息安全保障项目安全运维项目采购项目	系统运维服务	2021/8/6	2021/9/1	296.40	-	69.91	于服务期间内按照直线法确认收入	-	-
云南省卫生健康综合监督中心云南医疗机构依法执业自查管理系统	系统开发建设	2021/9/7	2021/9/1	59.90	2022/6/10	56.51	验收报告	-	-

3) 2022 年第四季度主要项目具体情况

单位：万元

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20221231 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	系统开发建设	2022/10/26	2022/8/1	390.00	2022/12/30	367.92	验收报告	390.00	117.00

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20221231 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
郑州城市大脑/医疗智慧卫监综合管理项目	系统开发建设	2020/9/21	2020/9/25	412.37	2022/12/30	364.93	验收报告	287.86	-
预防接种数字化门诊软件采购项目	系统开发建设	2022/11/22	2022/9/1	251.00	2022/12/27	236.79	验收报告	251.00	251.00
荥阳市家校协同健康服务平台项目	系统开发建设	2022/12/1	2022/9/1	240.00	2022/12/26	226.42	验收报告	240.00	120.00
山东省省统筹区域全民健康信息平台	系统开发建设	2021/6/15	2021/3/15	237.20	2022/12/28	223.77	验收报告	66.90	66.90

4) 2021 年第二季度主要项目具体情况

单位：万元

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20211231 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
青海省职业卫生监督执法能力提升项目	软硬一体及其他	2021/1/29	2021/1/29	1,036.08	2021/4/1	907.65	验收单	-	-
国家新媒体产业基地应急综合指挥中心建设项目	软硬一体及其他	2020/12/4	2020/12/4	866.87	2021/6/28	774.81	验收报告	433.43	289.50
山东省 2020 职业卫生监督执法能力提升项目	软硬一体及其他	2021/4/1	2021/4/1	804.17	2021/6/28	711.65	验收表	-	-
陕西省职业卫生监督执法能力提升项目	软硬一体及其他	2020/12/31	2020/12/31	766.20	2021/4/15	678.05	验收单	38.31	38.31
山西省监督执法能力建设项目	软硬一体及其他	2021/2/19	2021/2/19	600.00	2021/6/23	512.91	验收单	30.00	30.00

5) 2021 年第四季度主要项目具体情况

单位：万元

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20211231 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
区域卫生互联网医疗服务平台项目	系统开发建设	2021/7/23	2021/8/2	539.00	2021/12/20	508.49	验收报告	257.30	-
仙桃卫生监督项目	系统开发建设	2020/12/19	2020/12/24	208.90	2021/11/15	184.87	验收报告	94.01	94.01
“扬尘监控管理平台技术开发”项目	系统开发建设	2021/7/20	2021/7/14	400.00	2021/10/22	138.36	验收报告	-	-
“风机健康监测管理系统技术开发”项目	系统开发建设	2021/7/20	2021/7/16	380.00	2021/10/22	119.50	验收报告	-	-
“智慧水厂运维监测管理系统技术开发”项目	系统开发建设	2021/6/15	2021/7/7	350.00	2021/10/22	91.19	验收报告	-	-

6) 2020 年第二季度主要项目具体情况

单位：万元

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20201231 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
卫生计生执法监督信息管理平台升级改造项目	系统开发建设	2019/12/16	2019/9/2	798.00	2020/6/20	790.55	验收报告	-	-
2019 年职业卫生监督执法能力提升项目	软硬件一体及其他	2019/12/31	2019/12/31	380.92	2020/4/28	377.15	验收单/回执单	-	-
南岸区智慧卫生健康综合监管平台建设项目	系统开发建设	2020/6/1	2020/5/6	170.00	2020/6/29	156.53	验收报告	8.50	-

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20201231 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
青海省卫生健康委员会卫生监督执法终端采购项目	软硬件一体及其他	2020/3/24	2020/3/24	149.00	2020/5/28	106.13	验收单	-	-
2019 年卫生监督信息统计及执法系统维护项目	系统运维服务	2019/5/15	2019/5/15	281.40	——	88.49	于服务期间内按照直线法确认收入	-	-

7) 2020 年第四季度主要项目具体情况

单位：万元

合同名称	项目类型	签署时间	项目开始时间	合同金额	验收日期	收入	收入确认依据	20201231 期末应收账款	截至 20231130 期后回款情况
大兴区人口健康信息平台二期项目	系统开发建设	2020/1/21	2020/1/2	356.68	2020/11/12	336.49	验收报告	53.50	53.50
永城市生活饮用水水质在线监督监测项目	系统开发建设	2020/1/4	2020/5/16	336.88	2020/11/10	306.04	验收报告	16.84	-
北京市人口死亡登记报告信息系统建设项目	系统开发建设	2020/5/18	2020/5/6	270.00	2020/12/23	268.62	验收报告	27.00	-
新乡市卫生计生监督局“智慧卫监”综合业务管理平台项目	系统开发建设	2019/12/31	2019/12/10	246.68	2020/11/17	182.23	验收报告	-	-
甘肃省智慧卫监/执法终端设备销售项目	软硬件一体及其他	2020/11/30	2020/11/30	240.01	2020/12/16	174.31	验收单	168.01	168.01

上述合同不存在项目工期显著异常情形，合同验收周期、关键里程碑的执行周期与合同约定不存在较大差异。

(3) 是否存在突击确认或延后确认等调节业绩情形

由上表可知，发行人在第四季度的项目主要包括系统开发建设、软硬件一体产品与系统运维服务三种类型。其中，系统运维服务在运维期内按照直线法确认收入，软硬件一体产品按照合同约定交付给客户，并经客户签收/验收后确认收入。系统开发建设业务中，受到客户自身项目实施进度、宏观经济形势等因素影响，导致项目的验收周期也存在一定差异。上述列示的发行人第四季度主要项目中，2022 年度，发行人针对阿里云计算有限公司的项目验收周期较长。其中发行人负责的智慧卫监项目在开发完成后便进行交付，但由于 2021 年郑州突发水灾，政府把更多精力投入在相关事项等多种因素，间接造成了总集成商阿里云计算有限公司的智慧城市整体项目进度滞后，验收进度受到影响。其余项目实施周期较为稳定，不存在重大异常情形，不存在突击或延后确认收入的情形。

(4) 量化分析 2022 年第四季度收入占比显著提高的合理性

参见本回复第一小问，发行人 2022 年第四季度收入占比显著提高，主要系发行人 2021 年主要集中交付了职业卫生项目，2022 年系统开发建设的项目增多，该类项目受到客户内部规划和流程影响，具有季节性特征，项目的验收会集中于第四季度。

2、结合报告期各期主要合同的项目周期、合同金额、结算金额、各期确认收入时点及金额等情况，补充说明收入季节性波动的原因及合理性，是否符合行业特征，发行人收入季节性特征与同行业可比公司的比较情况，是否存在较大差异及差异原因，发行人与收入截止性相关的内部控制制度设计情况及执行的有效性

(1) 报告期各期主要合同的项目周期、合同金额、结算金额、各期确认收入时点及金额等情况，补充说明收入季节性波动的原因及合理性

报告期各期主要合同详见本回复问题 9 之“二、主要合同的收入确认是否与合同匹配”之“(二) 发行人主要合同关于验收、成果确认、款项结算等约定情况，相应合同收入确认的方式、时点、数额是否与合同约定情况相匹配”。

发行人的主要客户为各级卫生监管机构，这些客户执行严格的预算管理和

集中采购制度，通常在上半年制定采购计划，在下半年进行实际的采购，许多项目还需要纳入财政预算、政府采购，周期相对较长。所以，项目的验收和回款在下半年相对较多，有一定季节性波动。收入的季节性波动具有合理性。

(2) 是否符合行业特征，收入季节性特征与同行业可比公司的比较情况，是否存在较大差异及差异原因

同行业可比公司第四季度收入占全年收入比例情况具体如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
山大地纬	44.26%	59.54%	55.89%
和仁科技	15.93%	34.10%	36.24%
麦迪科技	32.64%	38.36%	44.94%
创业慧康	25.44%	36.31%	31.54%
同行业可比公司平均数	29.57%	42.08%	42.15%
发行人	54.07%	22.84%	39.40%

同行业可比公司中，山大地纬的主要客户包括政府部门、医疗机构、国家电网及下属企业等，上述客户在实施信息化建设时大多有严格的预算管理制度，其审批、招标的安排通常在上半年，系统测试、验收则更多集中在下半年，导致营业收入呈季节性波动，与发行人较有可比性。和仁科技、麦迪科技和创业慧康的主要客户为医疗机构，受到整体预算的拨付的影响，亦存在一定的季节性波动，2022 年底受到公共卫生防护的要求，现场部署出现一定延迟，收入有所下滑。

综上，发行人的收入季节性波动特点主要系受到下游客户项目整体规划、支出及验收安排所致，由于可比公司的产品类型和客户结构有所差别，同行业可比公司第四季度收入变动趋势相较于发行人而言有一定差异，具备合理性。

(3) 与收入截止性相关的内部控制制度设计情况及执行的有效性

针对收入确认，发行人的项目负责人根据合同相关条款，在项目用户测试、上线、验收等阶段条件满足后及时发起项目内部验收流程，并组织客户验收并在对应的验收报单据上签字盖章。项目负责人将签字盖章后的验收单据传递至商务部，商务部在限定期限内将项目相关单据归档，并将电子版上传系统。财务部相关人员根据签字盖章版验收报告确认收入并结转对应项目成本。

发行人的上述内部控制制度设计合理，能有效防止公司的收入跨期。报告期内，发行人的上述制度得到了有效的执行，公司的收入不存在跨期现象。

（四）部分合同采用净额法确认收入的合规性

1、分别说明报告期内采用总额法或净额法确认收入的合同数量、合同金额及收入确认金额，是否存在同一销售合同既采用总额法又采用净额法确认收入的情形，如存在，说明合理性

（1）说明报告期内采用总额法或净额法确认收入的合同数量、合同金额及收入确认金额

单位：万元

期间	收入确认方法	合同数量	合同金额	收入确认金额
2023.1-6月	总额法	2,078	7,549.35	2,654.93
	净额法	2	156.70	11.93
2022年度	总额法	3,096	15,941.87	9,543.89
	净额法	14	272.71	59.86
2021年度	总额法	3,166	14,430.46	9,841.17
	净额法	14	1,300.40	396.30
2020年度	总额法	2,922	13,065.25	9,751.32
	净额法	11	317.53	19.87

（2）是否存在同一销售合同既采用总额法又采用净额法确认收入的情形

发行人报告期内不存在同一销售合同既采用总额法又采用净额法确认收入的情形。

2、结合合同具体约定及关键条款，对照新收入准则逐一说明采用净额法或总额法确认收入的合规性，对于净额法确认收入的合同，请发行人列示报告期内的所有合同情况，包括客户名称、合同金额、确认收入金额、业务类型、委托外部供应商的基本情况、毛利率情况、应收账款及回款情况等，最终用户未直接与发行人委托的外部供应商直接合作的原因，净额法确认收入对应合同的业务实质，发行人是否能准确识别、区分发行人在合同中为主要责任人或代理人，同行业可比公司是否存在净额法确认收入的情形

（1）合同具体约定及关键条款，对照新收入准则逐一说明采用净额法或总

额法确认收入的合规性

发行人根据《企业会计准则第 14 号-收入》（2017）第三十四条对于收入的总额法或净额法确认进行判断：企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：①企业承担向客户转让商品的主要责任。②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。③企业有权自主决定所交易商品的价格。④其他相关事实和情况。

发行人向客户转让商品前能够控制该商品的情形主要为公司自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。通常情况下，发行人在公共卫生信息化产品及服务中承担了向客户转让商品的主要责任，即公司在向客户转让商品前能够控制该商品。具体来看，

（1）在公共卫生信息化服务业务中，公司根据合同的约定以及客户的需求，先向供应商采购部分商品和服务，然后结合公司自己的产品和服务向客户提供定制化的公共卫生信息化系统软件平台的部署开发及硬件系统信息化集成的经重大整合而成的组合产出，在按照合同约定完成交付并经客户验收后确认收入；

（2）在公共卫生信息化产品业务中，公司向供应商采购硬件产品后，根据客户的需求，将标准化软件和不同的硬件进行集成交付。上述业务通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。因此根据《企业会计准则第 14 号-收入》第三十四条规定，相关收入的确认方法为总额法。

部分情况下，由于个别销售合同中的主要系统发行人未直接参与开发，而委托外部供应商按照最终用户的项目功能需求进行主体功能开发建设，发行人负责对项目整体统筹和管理，对于系统开发的部分并非主要责任人，发行人对该类合同采用净额确认收入。

综上所述，根据发行人的业务性质，在向客户转让商品前能够控制该商品，符合企业会计准则中的主要责任人条件时，发行人按照已收或应收对价总额确认收入。否则，该类业务中公司为代理人，应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额确定收入。

(2) 报告期内的所有合同情况，包括客户名称、合同金额、确认收入金额、业务类型、委托外部供应商的基本情况、毛利率情况、应收账款及回款情况等，最终用户未直接与发行人委托的外部供应商直接合作的原因

报告期内，发行人以净额法确认收入的合同数量分别为 11 笔、14 笔、14 笔和 2 笔，公司通过净额法确认收入的合同金额分别为 317.53 万元、1,300.40 万元、272.71 万元和 141.70 万元，按净额确认的收入合计分别为 19.87 万元、396.30 万元、59.86 万元和 11.93 万元，该类项目主要集中于卫生健康与食药监督以及医防协同业务领域，除国电康能科技股份有限公司项目毛利率为 77%外，其余项目毛利率为 100%。

1) 2023年1-6月

单位：万元

客户名称	合同金额	确认收入金额	委托外部供应商	截至2023年6月30日应收账款	截至2023年11月30日回款情况
东莞长安新安医院*	20.00	1.58	东莞市佳医科技有限公司	10.00	-
华海智汇技术有限公司*	136.70	10.35	广州赛迅信息技术有限公司等	34.18	-

2) 2022年度

单位：万元

客户名称	合同金额	确认收入金额	委托外部供应商	截至2022年12月31日应收账款	截至2023年11月30日回款情况
东莞市光华医院有限公司*	25.00	4.78	东莞市佳医科技有限公司	2.50	2.50
东莞市南城医院*	34.90	6.73	东莞市佳医科技有限公司	1.75	1.75
东莞市金慈护理院有限公司*	29.00	4.77	东莞市佳医科技有限公司	5.80	4.35
东莞市南城医院*	5.90	1.90	东莞市佳医科技有限公司	-	-
东莞长安新安医院*	5.00	1.25	东莞市佳医科技有限公司	-	-
东莞长安新安医院*	5.00	1.25	东莞市佳医科技有限公司	2.00	2.00
东莞光华医院有限公司*	4.30	1.00	东莞市佳医科技有限公司	4.30	4.30
东莞市南城医院*	3.98	0.98	东莞市佳医科技有限公司	0.20	0.20
山东大学	79.92	19.33	合肥中科深谷科技发展有限公司	-	-
山东大学	7.08	-	南京易司拓电力科技股份有限公司	-	-
山东大学	10.35	3.23	电励士（上海）电子有限公司	10.35	10.35

客户名称	合同金额	确认收入金额	委托外部供应商	截至 2022 年 12 月 31 日应收账款	截至 2023 年 11 月 30 日回款情况
山东大学	8.70	4.87	东莞中逸电子有限公司	8.70	8.70
山东大学	19.78	6.88	烟台艾睿光电科技有限公司	19.78	19.78
山东大学	33.80	8.42	北京阿尔泰科技发展有限公司	33.80	33.80

3) 2021 年度

单位：万元

客户名称	合同金额	确认收入金额	委托外部供应商	截至 2021 年 12 月 31 日应收账款	截至 2023 年 11 月 30 日回款情况
东莞市南城医院*	48.80	12.89	东莞市新维电脑网络有限公司等	2.44	-
十堰探路人电子有限公司*	6.50	1.44	东莞市佳医科技有限公司	-	-
武汉伴医同行医疗科技有限公司*	4.00	0.76	东莞市佳医科技有限公司	-	-
十堰中西医结合医院*	25.80	5.54	东莞市佳医科技有限公司	2.58	2.58
十堰中西医结合医院*	29.50	7.21	东莞市佳医科技有限公司	1.48	1.48
十堰中西医结合医院*	1.50	0.74	东莞市佳医科技有限公司	-	-
东莞市南城医院*	15.10	6.95	东莞市佳医科技有限公司等	-	-
西安市高新区丈八惠仁社区卫生服务站	9.80	2.93	西安申鹏电子科技有限公司	1.96	-
西安市长安区灵沼街道卫生院	9.80	2.93	西安申鹏电子科技有限公司	-	-
西安市长安区细柳中心卫生院	9.80	2.93	西安申鹏电子科技有限公司	-	-
西安市长安区兴隆街道卫生院	9.80	2.93	西安申鹏电子科技有限公司	-	-
国电康能科技股份有限公司	350.00	91.19	北京天地和兴科技有限公司	-	-

客户名称	合同金额	确认收入金额	委托外部供应商	截至 2021 年 12 月 31 日应收账款	截至 2023 年 11 月 30 日回款情况
国电康能科技股份有限公司	400.00	138.36	北京天地和兴科技有限公司	-	-
国电康能科技股份有限公司	380.00	119.50	北京天地和兴科技有限公司	-	-

4) 2020 年度

单位：万元

客户名称	合同金额	确认收入金额	委托外部供应商	截至 2020 年 12 月 31 日应收账款	截至 2023 年 11 月 30 日回款情况
北京新海联达科技有限公司	26.05	2.45	浙江和仁科技股份有限公司	26.05	26.05
北京新海联达科技有限公司	49.15	1.74	深圳市西蒙智造科技有限公司	49.15	49.15
北京新海联达科技有限公司	135.26	5.11	东软集团股份有限公司	135.26	135.26
北京新海联达科技有限公司	57.40	2.12	北京言成科技有限公司	57.40	57.40
东莞市南城医院*	17.28	4.14	广东巨龙信息技术有限公司等	17.28	17.28
东莞光华医院有限公司*	3.20	0.45	东莞五行信息科技有限公司	-	-
东莞东城美兆健康医疗门诊部有限公司*	2.80	0.39	东莞市佳医科技有限公司	-	-
东莞虎门美年大健康门诊部有限公司*	2.80	0.39	东莞市佳医科技有限公司	-	-
东莞光华医院*	2.60	0.47	东莞市佳医科技有限公司	1.60	1.60
东莞光华医院有限公司*	13.00	1.62	东莞五行信息科技有限公司	4.50	4.50
东莞长安新安医院*	8.00	0.97	东莞五行信息科技有限公司	2.00	2.00

注：*为深圳梦天门承接的项目

上述净额法确认的合同主要为深圳梦天门承接的项目、2020年北京新海联达科技有限公司项目以及2022年国电康能科技股份有限公司项目。深圳梦天门的团队有该地区医疗机构的客户资源，但未建立本地化的开发团队，在报告期内，深圳梦天门与东莞市佳医科技有限公司合作，采购其开发的医疗信息化产品，销售给常年合作的当地医院，维系客户关系，为发行人以后推广自身的公共卫生机构和医疗机构融合系统，即医防协同领域的产品打下基础。对新海联达销售的商品为东软智能自助终端、和仁HI医生系统软件以及系统维护费等，该产品和服务直接委托外部供应商提供，发行人承担了管理和协调的工作，未进行再开发或集成工作，在产品转让给客户前对开发产品没有控制权，因此并非主要责任人，采用净额确认收入。对国电康能科技股份有限公司项目为工业安全体系的物联网采集项目，该客户为发行人自行开拓的客户资源，项目核心的系统为工业领域相关的监控系统，非发行人的核心业务，因此发行人委托第三方供应商进行主体功能的开发，由于行业经验较少，开发过程中对于这部分开发缺乏技术控制，发行人负责项目的总体统筹、管理、培训以及硬件和软件的集成工作，对于该部分发行人未获取控制权的系统开发部分采用净额确认收入。

(3) 净额法确认收入对应合同的业务实质，发行人是否能准确识别、区分发行人在合同中为主要责任人或代理人

参见本回复第一小问，发行人根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。报告期内，发行人在个别销售合同中直接委托外部供应商提供了产品或服务，发行人未进行再开发或集成工作，在产品转让给客户前，发行人对开发产品也没有控制权。对于该类合同，发行人能够识别其在合同执行过程中并非主要责任人，对该部分合同采用净额确认收入。

(4) 同行业可比公司是否存在净额法确认收入的情形

同行业可比公司中，山大地纬存在净额法确认收入的情形，在报告期内2笔业务中。根据合同权利义务的约定，山大地纬提供技术咨询及技术服务，供应商提供的设备是由客户指定采购，由于山大地纬不对该设备承担相关的义务

及后续的质保服务，山大地纬申报财务报表按净额法把扣除该设备成本后的相关技术咨询及技术服务金额确认收入。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、选取样本，检查发行人与客户签订的销售合同或订单的主要条款，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的规定；将发行人收入确认政策与同行业可比公司进行比较，核实公司收入确认政策的合理性；

2、获取发行人各主要业务类别下的主要合同，分析收入确认与合同的匹配关系；获取主要对应合同约定的各环节收款比例统计，分析收入确认的合理性；评价发行人对合同履约义务的分拆、各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行的确认依据以及合同价款在多项履约义务下的分摊是否合理；

3、访谈发行人管理层，了解发行人部分直接客户非终端客户的原因、直接客户与终端客户的关系、交易背景，从合同签订、项目执行、交付验收、开票结算等环节分析收入确认政策的合理性；

4、获取发行人主要直接客户与最终客户的明细表，选取部分项目，通过查看中标通知/直接客户与最终客户的合同/最终客户验收等，对最终客户情况进行识别；

5、获取发行人报告期内主要集成项目的开工、交付、验收文档，核对主要项目交付周期是否准确，检查收入确认的及时性与准确性；

6、对财务及销售人员进行访谈，了解和评价与收入确认相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

7、选取样本，根据不同的收入类型和销售模式，将报告期内记录的收入核对至相关的订单、中标通知书（如需通过招投标取得的订单）、发货单、签收单/验收单等支持性文件，以评价收入是否按照公司的会计政策予以确认；

8、检查发行人与客户合同中约定的售后服务条款，了解发行人对质量保证期间提供的相关服务的会计处理原则和依据，确认会计处理的恰当性；

9、取得发行人报告期内收入成本台账，选取样本，检查相关合同并根据发行人的收入确认方式、时点、数额等进行匹配性分析；

10、对于发行人报告期内第二季度和第四季度确认收入的项目合同，访谈发行人管理层，了解发行人 2022 年第四季度收入占比显著提高的原因，选取样本，评估是否存在项目工期显著异常情形；

11、选取样本，检查公司与客户签订的销售合同的主要条款，评价相应的合同执行情况与收入总额或净额的确认的政策是否符合企业会计准则的规定；访谈业务人员对应合同的业务实质、最终用户未直接与发行人委托的外部供应商直接合作的原因，对比同行业可比公司净额法确认收入的情况。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人各类业务的具体收入确认政策符合收入确认准则，与同行业可比公司同类业务收入确认不存在重大差异。发行人对单个合同中多项履约义务的分拆、各单项履约义务是在某一时段内履行还是在某一时点履行的确认依据以及合同价款在多项履约义务下的分摊方式符合会计准则的规定，具有合理性。发行人存在部分直接客户非终端客户的情形，直接客户主要为集成商和经销商等，终端用户主要为卫生监督管理部门。终端用户依据自身需求与发行人或集成商、经销商签订业务合同，具有合理性，收入确认的依据符合行业惯例，不存在无法获知终端客户的情形。发行人已经建立了相关内控措施，能够保障收入确认的及时性与准确性。发行人业务实施完毕后不存在免费运维期间，发行人相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

2、发行人主要合同关于产品和服务签收/验收的具体形式、成果确认、款项结算与收入确认的方式、时点、数额相匹配，发行人主要合同的收入确认的时点、金额和方式与合同约定情况相符；

3、发行人收入存在季节性波动的特点，主要集中于第四季度，发行人与收入确认截止性相关的内部控制制度设计合理并得到有效执行；发行人第四季度的收入不存在提前或延迟确认收入的跨期情形，公司收入季节性特点符合行业特性，具有合理性；

4、发行人销售收入具有真实性，在确认销售收入的同时及时结转相关成本，报告期内，发行人销售收入及对应的成本及相关费用具有匹配性，不存在提前确认收入、延迟确认成本和费用的情况；

5、发行人在总额法和净额法确认收入模式下，根据合同的条款、约定的履约义务和合同执行情况，总额和净额法分别确认收入的会计处理符合会计准则规定，不存在同一销售合同既采用总额法又采用净额法的情况，发行人净额法确认收入对应的合同具备业务实质，发行人能够准确识别、区分在合同中为主要责任人或代理人，净额法确认收入的模式与同行业可比公司可比。

三、中介机构说明

（一）对发行人确认收入外部证据的核查情况，对收入截止性测试的核查情况，对发行人是否存在突击确认或延后确认等调节业绩情形发表明确意见

针对上述问题，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查程序

（1）了解并获取发行人收入相关内控制度，对关键控制点进行运行有效性测试；

（2）获取发行人报告期内第二季度及第四季度收入成本台账，选取样本，对资产负债表日前后 1 个月期间确认收入的合同，查看相关的合同签署日期、中标通知书（如需通过招投标取得的合同）、发货单、签收单/验收单等支持性文件，以评价收入确认时点的准确性；

（3）访谈发行人管理层，了解发行人 2022 年第四季度收入占比显著提高的原因，选取样本，评估是否存在项目工期显著异常情形；

（4）通过同行业可比公司的官网、公开披露的年度报告和招股说明书等资料，查阅同行业可比公司的营业收入季节性分布情况，与发行人进行对比分析。

2、核查结论

发行人收入存在季节性波动的特点，主要集中于第四季度，发行人与收入确认截止性相关的内部控制制度设计合理并得到有效执行；发行人第四季度的收入不存在跨期情形，发行人收入季节性特点符合行业特性，具有合理性。

问题 10.向集成商和经销商销售占比逐年提升的合理性

根据申请材料，报告期各期，发行人直接向最终用户销售的占比分别为 82.90%、75.11%、54.70%和 88.97%，向集成商销售的占比分别为 4.04%、7.44%、26.70%和 0.00%，向经销商销售的占比为 13.06%、17.45%、18.60%和 11.03%，发行人向集成商及经销商销售的占比呈现逐年提升的趋势，

主要系公司加强销售渠道建设，与下游的集成商和经销商合作共赢进行市场拓展与订单获取，效果显著。

(1) 通过集成商和经销商客户销售的必要性和合理性。请发行人：①结合具体案例补充说明向集成商和经销商销售的具体开展过程，并说明在该模式下公司提供产品和服务的具体情况，说明采用间接销售模式的必要性及合理性，向集成商和经销商销售占比逐年提升的原因，发行人直接面对终端客户销售是否存在重大不利变化。②说明发行人直接最终用户与集成商客户、经销商客户的具体情况，包括但不限于地区及收入分布情况、客户数量变动情况、新增客户数量占比及收入占比，量化分析新增客户对发行人各期收入增长的贡献程度、与其他客户是否存在定价及折让差异等。③补充说明报告期各期集成商和经销商专门销售发行人产品的家数、金额及占比，是否存在成立时间较短即成为发行人集成商或经销商的情况，是否存在发行人直接终端客户与集成商或经销商终端客户重合的情形及合理性，说明各类客户和发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管和核心技术人员是否存在关联关系或其他利益安排。④说明集成商客户、经销商客户与直接终端客户在销售单价、毛利率、信用政策、结算方式、退换货政策等方面是否存在明显差异，是否存在折扣让利政策及其变化情况。⑤说明不同销售模式下，发行人与客户之间就未完成销售任务或撤销时剩余产品的风险承担的具体约定，收入确认情况与相关合同约定风险和报酬转移条件或行业惯例是否相符。

(2) 集成商和经销商是否实现最终销售。请发行人：①分别说明报告期各期集成商、经销商地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况，各期新增集成商、经销商的主要获客方式及收入占比，各期减少集成商、经销商的主要退出原因及收入占比，各期新增、减少集成商、经销商中是否存在前十大集成商或经销商，若是，补充说明具体名称、各期购销金额、相关产品、变动原因。

②按合作年限分布说明各期集成商、经销商对应的销售收入、收入占比、平均毛利率、期末应收账款金额及占比等，分析说明与集成商、经销商交易的稳定性、持续性，是否符合行业惯例。③结合集成商、经销商的备货周期、期末库存及期后销售情况、终端客户构成情况，说明是否存在向集成商、经销商压货、提前确认收入的情形，是否实现了终端销售，终端客户同集成商、经销商地域是否匹配。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明针对报告期内集成商、经销商最终销售实现情况是否进行核查以及核查方式、核查标准、核查比例、核查证据并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）通过集成商和经销商客户销售的必要性和合理性

1、结合具体案例补充说明向集成商和经销商销售的具体开展过程，并说明在该模式下公司提供产品和服务的具体情况，说明采用间接销售模式的必要性及合理性，向集成商和经销商销售占比逐年提升的原因，发行人直接面对终端客户销售是否存在重大不利变化

（1）结合具体案例补充说明向集成商和经销商销售的具体开展过程，并说明在该模式下公司提供产品和服务的具体情况

1) 向集成商销售的具体开展过程

以发行人与北京金山云网络技术有限公司（以下简称“金山云”）合作的仙桃市智慧医疗项目为例，项目的整体内容包括区域影像云平台、远程超声平台、卫生监督综合业务管理平台等，金山云将整体项目中的卫生监督综合业务管理平台交付给发行人进行开发。

项目的具体开展过程如下：1、金山云通过公开招投标方式取得仙桃市卫生和计划生育委员会的智慧医疗项目；2、金山云与发行人签署采购合同，向发行人采购项目所需卫生监督综合业务管理平台；3、发行人在金山云指定交货地点完成系统的安装部署和软件测试等工作；4、金山云验收后出具验收报告，发行

人完成该项目销售；5、金山云根据仙桃市卫生和计划生育委员会中标响应要求，将智慧医疗项目完成交付，仙桃市卫生和计划生育委员会针对完整招标项目出具验收报告。

2) 向经销商销售的具体开展过程

以发行人与云南昂略科技有限公司（以下简称“云南昂略”）合作的丽江市职业卫生监督执法设备合同为例，项目的具体开展过程如下：1、云南昂略签订合同为丽江市卫生健康委员会提供职业卫生监督执法设备；2、云南昂略与发行人签署采购合同，向发行人采购执法记录仪、移动执法终端等卫生监督产品；3、发行人在云南昂略指定交货地点完成产品的交付工作；4、云南昂略对货物进行签收，发行人完成该项目销售；5、云南昂略根据丽江市卫生健康委员会的采购要求，将从发行人处采购的软硬件产品交付给终端客户。

(2) 说明采用间接销售模式的必要性及合理性，向集成商和经销商销售占比逐年提升的原因，发行人直接面对终端客户销售是否存在重大不利变化

1) 采用间接销售模式的必要性及合理性，向集成商和经销商销售占比逐年提升的原因

①采用间接销售模式的必要性及合理性

报告期内，公司采用间接销售模式进行公共卫生信息化服务与产品的交付，主要原因为：（1）公司深耕公共卫生信息化领域二十余年，具备一定的行业知名度与系统开发能力，部分集成商和经销商客户在获取终端客户订单后，从自身成本效益角度考虑，倾向于将项目分包给梦天门进行承接开发工作；（2）部分信息化建设的项目规模整体较大，考虑到部分项目的施工量大小、工期长短、资金回收期等因素，公司与集成商和经销商客户进行合作，以最大程度地覆盖更多客户的需求，提高市场占有率；（3）较多集成商与经销商客户在覆盖区域内拥有较多的客户资源，具备本地化优势，发行人与经销商和集成商客户之间实现合作共赢。随着公司产品及服务用户的不断下沉以及地域分布逐步分散，通过集成商和经销商的销售和技术支持体系可以助力公司实现客户的全面覆盖，并保障客户得到技术支撑服务。

综上，公司采用间接销售模式进行卫生信息化服务与产品的交付，具有商

业合理性。

②向集成商和经销商销售占比逐年提升的原因

2022 年度，公司的收入结构中来自直销-集成商客户以及渠道-经销商客户的收入占比逐年上升，主要系政府政策变更导致客户的市场采购需求与采购方式发生改变导致。

2019 年 8 月，国家卫生健康委办公厅发布了《职业卫生执法装备标准》，国家相应拨付了人民币 20 亿元左右的政府资金用于支持各地职业卫生执法设备的采购，随着 2020-2021 年该等预算逐步的审批和拨付完毕，硬件需求提升，来自各地卫监执法系统的设备采购需求逐渐增加，主要包括执法车，执法记录仪和执法箱及其他执法设备。因此 2020 与 2021 年度，公司的主要收入来源于针对卫生监督机构销售的公共卫生信息化产品收入。

2022 年度，公司的系统开发建设业务实现收入占比上升较大，主要系客户的采购模式发生改变所致，由单一功能的产品或服务采购转变为综合需求的统一采购所致。2022 年国务院出台了《国务院关于加强数字政府建设的指导意见》（国发〔2022〕14 号），其中明确提出了坚持整体协同。强化系统观念，加强系统集成，全面提升数字政府集约化建设水平，统筹推进技术融合、业务融合、数据融合，提升跨层级、跨地域、跨系统、跨部门、跨业务的协同管理和服务水平。在此背景下，采购项目规模高达几千万元。由于集成商的市场知名度更高，信息化系统的建设能力更加全面，因此政府在招标时更加倾向于将综合性信息化建设的项目整体给与大型的集成商进行建设。同时，由于公司历史上在国家级卫生监督信息平台的服务经验，以及经过 20 年的发展，覆盖国家、省、市、县各级卫监、疾控、食药监等机构部门拥有的分布全国卫生与相关政务领域的客户群体以及产品成果，出于相关领域专业度的考虑，集成商会倾向将总包项目中和卫监、疾控、食药监相关领域的系统开发交给梦天门来执行。在此环境和背景下，公司针对集成商销售以及系统开发建设收入在 2022 年呈现上升的趋势。

综上，公司在报告期内客户结构变化主要系政府政策变更导致客户的市场采购需求与采购方式发生改变导致，具备商业合理性。

2) 发行人直接面对终端客户销售是否存在重大不利变化

2022 年度，公司针对开发建设业务的销售收入占比提升，软硬件一体产品的收入占比呈现下降趋势。在获取业务机会的模式方面，公司从 2020、2021 年度的主要面向卫生监督机构等最终客户销售，2022 年度由于政府政策影响，政府的采购主要为综合性信息化建设的项目。由于集成商的市场知名度更高，信息化系统的建设能力更加全面，因此政府在招标时更加倾向于将综合性信息化建设的项目整体给与大型的集成商进行建设。因此，公司的商业模式由面向卫生监督机构等最终客户销售转变为通过商务谈判的形式与集成商、经销商客户签订合同。2022 年度，公司的销售收入与过往年份基本保持整体一致，毛利率水平与净利润同比增长。

此外，通过集成商与经销商客户进行销售，公司可加速发展新客户、拓展新领域，更有效的面向全国市场提供产品和服务，从而提高市场占有率及品牌知名度，获客能力与盈利能力有望进一步提升。

2、说明发行人直接最终用户与集成商客户、经销商客户的具体情况，包括但不限于地区及收入分布情况、客户数量变动情况、新增客户数量占比及收入占比，量化分析新增客户对发行人各期收入增长的贡献程度、与其他客户是否存在定价及折让差异等

1) 报告期内直接最终用户与集成商、经销商销售规模按地区分布情况

①直接最终用户销售规模按地区分布情况

单位：万元

地区	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华北	1,633.40	74.56%	3,247.81	61.83%	3,265.55	42.46%	4,431.40	54.71%
华中	311.72	14.23%	834.77	15.89%	1,056.50	13.74%	1,045.27	12.90%
华东	121.90	5.56%	697.51	13.28%	921.99	11.99%	811.80	10.02%
西北	26.22	1.20%	142.39	2.71%	1,987.20	25.84%	965.60	11.92%
西南	72.20	3.30%	224.47	4.27%	277.10	3.60%	708.64	8.75%
东北	21.40	0.98%	76.89	1.46%	152.07	1.98%	116.47	1.44%
华南	3.78	0.17%	29.22	0.56%	29.66	0.39%	21.01	0.26%
合计	2,190.62	100.00%	5,253.06	100.00%	7,690.06	100.00%	8,100.19	100.00%

②集成商销售规模按地区分布情况

单位：万元

地区	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华北	204.72	90.72%	549.74	21.44%	555.66	72.99%	92.57	23.47%
华南	-	-	793.69	30.95%	20.75	2.73%	145.09	36.79%
华中	20.94	9.28%	507.38	19.79%	184.87	24.28%	129.04	32.72%
华东	-	-	476.75	18.59%	-	-	-	-
西南	-	-	236.79	9.23%	-	-	27.72	7.03%
东北	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	225.66	100.00%	2,564.35	100.00%	761.28	100.00%	394.42	100.00%

③经销商销售规模按地区分布情况

单位：万元

地区	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华北	108.42	43.27%	650.30	36.40%	777.55	43.53%	368.64	28.88%
西南	49.01	19.56%	250.19	14.01%	106.23	5.95%	185.56	14.54%
华中	30.61	12.22%	529.09	29.62%	89.49	5.01%	218.41	17.11%
华东	18.94	7.56%	223.99	12.54%	215.70	12.08%	310.64	24.33%
东北	22.55	9.00%	59.59	3.34%	176.73	9.89%	67.66	5.30%
西北	20.90	8.34%	69.26	3.88%	375.67	21.03%	101.76	7.97%
华南	0.14	0.06%	3.92	0.22%	44.83	2.51%	23.92	1.87%
合计	250.57	100.00%	1,786.33	100.00%	1,786.20	100.00%	1,276.58	100.00%

由于各地方政府机构在公共卫生信息化领域的预算投入有所不同，导致不同地区之间公共卫生信息化产品和服务的采购计划以及项目实施进度存在一定差异，公司面向直接最终用户与集成商、经销商的销售规模按地区分布情况在不同年度存在一定程度的变化。

整体而言，公司在华北地区、华东地区、华中地区及西北地区的销售金额占比较大。报告期内，公司的区域性扩张战略有利于保障企业在卫生健康监督信息化领域的重要地位，同时也为未来开展数据服务构筑坚实的竞争壁垒。

2) 报告期内客户数量变动情况、新增客户数量占比及收入占比，量化分析新增客户对发行人各期收入增长的贡献程度

报告期内，客户数量变动情况、新增客户数量占比及收入占比请参见“问题 8.收入增速逐年下降”之“（二）业绩稳定性”之“2、说明报告期新增、减少的客户情况及对应金额，并说明报告期的业绩增长主要来源于新客户还是老客户；结合报告期客户变化情况、与主要客户的合作历史、上下游行业供需变化情况、发行人的竞争优势、产品使用周期、在手订单情况等说明与主要客户合作是否具有稳定性，发行人是否具备持续获取订单的能力”之“（1）说明报告期新增、减少的客户情况及对应金额，并说明报告期的业绩增长主要来源于新客户还是老客户”之回复。

3) 新增客户与其他客户是否存在定价及折让差异等

在销售定价的过程中，公司综合考虑项目规模、供货周期、所需自有软硬件产品具体种类、功能版本及数量，通过招投标和商务谈判方式确定，新增客户与其他客户之间在定价策略上不存在明显差异。以公司在 2022 年度为集成商客户中瑞国康科技有限公司（中瑞国康）和中科软科技股份有限公司（中科软）提供的系统开发业务为例，两项目均为针对公共健康信息平台进行系统开发，其中中瑞国康为 2022 年度新增客户，中科软为过往年度进行合作的既有客户。公司在考虑自身成本等多种因素后进行报价，2022 年度，两项目的销售毛利率分别为 81.70%和 80.80%，不存在定价及折让差异。

报告期各期，公司新增客户、既有客户的销售毛利率情况如下：

客户类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新增客户毛利率	69.13%	76.85%	48.22%	51.67%
既有客户毛利率	71.53%	68.30%	55.64%	56.18%
综合毛利率	70.98%	70.54%	54.22%	55.23%

报告期内，既存在新增客户毛利率高于既有客户毛利率的情况，又存在新增客户毛利率低于既有客户毛利率的情况，具备商业合理性。

3、补充说明报告期各期集成商和经销商专门销售发行人产品的家数、金额及占比，是否存在成立时间较短即成为发行人集成商或经销商的情况，是否存在发行人直接终端客户与集成商或经销商终端客户重合的情形及合理性，说明各类客户和发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管和核心技术人员是否存在关联关系或其他利益安排

(1) 补充说明报告期各期集成商和经销商专门销售发行人产品的家数、金额及占比

报告期内，发行人的集成商客户主要为本地专业化信息系统开发商和行业内知名的软件技术开发公司，具备一定的软件开发和系统集成业务整合能力，发行人的经销商客户主要为具有一定销售渠道和客户资源的企业。报告期各期，发行人的主要集成商和经销商客户不仅采购发行人的产品和服务，还向其它各类信息化服务供应商采购，不存在专门销售发行人产品的情况。

(2) 成立时间较短即成为发行人集成商或经销商的情况

报告期内，成立时间较短（首次合作时间与成立日期在同一年度）即成为公司客户的集成商和经销商情况如下：

名称	客户性质	成立日期	首次合作年度	注册资本 (万元)	首次合作年度 销售额 (万元)
北京医北健康管理有限公司	经销商	2023/2/3	2023年	14.14	7.08
河南嘉端信息科技有限公司	经销商	2022/2/10	2022年	500.00	226.42
北京乐天研康科技有限公司	经销商	2021/6/22	2021年	500.00	26.17
武汉伴医同行医疗科技有限公司	经销商	2021/3/1	2021年	100.00	0.76
沈阳乐羽卫康科技有限公司	经销商	2020/3/3	2020年	100.00	43.38

如上表所示，除 2022 年新增客户河南嘉端信息科技有限公司（以下简称“河南嘉端”）外，公司对其他成立时间较短（首次合作时间与成立日期在同一年度）即成为公司的客户的集成商和经销商的销售金额较小，合计占当期营业收入的比例不超过 1%，占比极低。

河南嘉端成立于 2022 年 2 月，主营业务包括信息系统集成服务、信息技术咨询服务、数据处理和存储支持服务以及互联网数据服务等业务。2022 年度，河南嘉端承接了河南省当地的健康服务平台开发工作，考虑到公司在健康卫生

领域的项目经验较为丰富，因此将项目开发工作交给公司进行开发建设。项目最终于 2022 年 12 月获得终端客户验收，顺利完成产品交付。综上，河南嘉端虽成立时间较短，但具有河南当地的客户资源积累，与公司之间的业务往来具有商业合理性。

(3) 存在发行人直接终端客户与集成商或经销商终端客户重合的情形

报告期内，公司的直接终端客户与集成商或经销商终端客户重合的具体情况如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
重合客户数量	43	90	80	46
对应直接终端客户销售金额	602.71	467.01	314.08	602.08
占直接终端客户收入总额比例	27.51%	8.89%	4.08%	7.43%
对应集成商或经销商销售金额	74.78	621.55	422.59	315.09
占集成商和经销商收入总额比例	15.70%	14.29%	16.59%	18.86%
合计销售金额	677.49	1,088.57	736.67	917.17
占主营业务收入的比例	25.40%	11.33%	7.20%	9.39%

报告期内，公司直接终端客户与集成商或经销商终端客户重合，主要系公司在面向政府卫监机构进行，既存在发行人直接面向终端客户进行项目开发及产品交付的情况，也存在集成商或经销商客户与终端客户签订合同后，交付给公司进行项目开发的情况，主要系公司通过集成商与经销商客户为终端客户提供系统开发和软硬件一体产品后，终端客户多与公司直接签订运维合同导致，具备商业合理性。

报告期各期，公司直接客户与区域系统集成商对应的终端客户重合数量分别为 46 家、80 家、90 家和 43 家，销售额分别为 917.17 万元、736.67 万元、1,088.57 万元和 677.49 万元，分别占当期主营业务收入的 9.39%、7.20%、11.33%和 25.40%。2023 年 1-6 月，公司的直接终端客户与集成商或经销商终端客户重合的销售收入占营业收入比例较高，主要系公司面向北京市疾病预防控制中心开展的北京市传染病智慧化多点触发监测预警平台系统开发项目，项目确认收入 413.65 万元，金额整体较高。

(4) 各类客户和发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管和核心技

术人员是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，发行人的经销商和集成商客户中，与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管和核心技术人员存在关联关系的具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	客户类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
		金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例
北京新海联达科技有限公司	经销商	-	-	95.28	1.44%	-	-	11.43	0.12%
河南泽润电子科技有限公司	集成商	-	-	-	-	-	-	47.17	0.49%
天津梦天门科技有限公司	经销商	-	-	-	-	-	-	13.18	0.13%
北京赛文世纪信息系统有限公司	集成商	-	-	-	-	-	-	44.78	0.46%
小计		-	-	95.28	1.44%	-	-	116.56	1.20%

上述关联交易系正常业务开展需要，定价公允，不存在关联方利益输送或关联方侵占公司利益等情况。除上述情形外，报告期内，发行人的经销商和集成商客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管和核心技术人员不存在关联关系或其他利益安排。

4、说明集成商客户、经销商客户与直接终端客户在销售单价、毛利率、信用政策、结算方式、退换货政策等方面是否存在明显差异，是否存在折扣让利政策及其变化情况

报告期内，公司面向集成商客户、经销商客户与直接终端客户在销售单价、毛利率、信用政策、结算方式、退换货政策等方面的具体情况如下：

项目	集成商客户	经销商客户	直接最终客户
销售价格确定方式	综合考虑项目规模、供货周期、所需自有软硬件产品具体种类、功能版本及数量，通过商务谈判方式确定		结合项目规模、供货周期、所需自有软硬件产品具体种类、功能版本及数量，并结合招投标竞争程度等，通过招投标等政府采购方式确定，主要通过招投标方式确定
毛利率	从整体来看，公司经销模式下销售毛利率低于直销模式毛利率，主要系公司为利用经销商的渠道优势提高自身品牌影响力、增大市场占有率，给予经销商一定的利润		

	空间。公司面对最终用户的销售毛利率低于向集成商销售产品的毛利率，主要系公司面向集成商业务以系统开发建设为主。系统开发建设业务主要为基于基础版本的二次开发，相比较之下开发投入较少，因此毛利率较高；而其他渠道的收入包含软硬件一体及其他硬件业务，该等业务因硬件占比较高，所以毛利率相对系统开发建设业务较低	
信用政策	公司未对不同类型的业务模式制定统一的信用政策，采用“一单一议”政策，根据市场惯例或者对手方的议价能力确定客户的付款安排，在合同中具体约定	
结算方式	银行电汇方式结算为主，报告期内存在少量银行承兑汇票结算	银行电汇方式结算
退换货政策	在合同约定保修期内，因发行人产品质量问题由发行人免费维修解决或退换货	

如上表所示，公司集成商、经销商客户与直接客户在销售价格确定方式、结算方式、退换货政策方面不存在显著差异，相关毛利率及信用政策差异具备合理性。报告期内，公司对区域系统集成商客户和直接客户的销售政策未进行重大调整。报告期内，对于单个项目，公司通常会根据客户具体需求，依据项目所需自有产品种类和数量、所需购置的第三方产品种类和数量（如涉及）等因素，并结合竞争程度、区域开拓情况等因素综合确定价格，不存在折扣让利政策。

5、说明不同销售模式下，发行人与客户之间就未完成销售任务或撤销时剩余产品的风险承担的具体约定，收入确认情况与相关合同约定风险和报酬转移条件或行业惯例是否相符

在面向直销-最终客户的销售模式下，发行人与最终客户直接签订销售合同。在面向集成商和经销商的销售模式下，集成商和经销商一般在有明确的最终客户项目后向公司订货，发行人与客户之间的销售均有相对应的终端客户的项目需求。

综上，在各类销售模式下，发行人与客户之间不存在未完成销售任务或撤销时剩余产品的风险承担的约定，收入确认情况与相关合同约定风险和报酬转移条件和行业惯例相符。

（二）集成商和经销商是否实现最终销售

1、分别说明报告期各期集成商、经销商地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况，各期新增集成商、经销商的主要获客方式及收入占比，各期减少集成商、经销商的主要退出原因及收入占比，各期新增、减少集成商、经销商中是否存在前十大集成商或经销商，若是，补充说明具体名称、各期购销金额、相关产品、变动原因

（1）分别说明报告期各期集成商、经销商地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况

报告期各期集成商、经销商地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况请参见“问题 10.向集成商和经销商销售占比逐年提升的合理性”之“（一）通过集成商和经销商客户销售的必要性和合理性”之“2、说明发行人直接最终用户与集成商客户、经销商客户的具体情况，包括但不限于地区及收入分布情况、客户数量变动情况、新增客户数量占比及收入占比，量化分析新增客户对发行人各期收入增长的贡献程度、与其他客户是否存在定价及折让差异等”之回复。

（2）各期新增集成商、经销商的主要获客方式及收入占比，各期减少集成商、经销商的主要退出原因及收入占比

1) 各期新增集成商、经销商的主要获客方式及收入占比

报告期各期，公司新增集成商、经销商客户的销售金额和收入占比情况如下：

单位：万元

客户类型	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
新增集成商客户销售金额	146.23	838.64	508.49	27.72
新增经销商客户销售金额	49.11	864.49	896.00	608.06
新增集成商和经销商客户合计销售金额	195.34	1,703.13	1,404.49	635.78
新增客户销售金额占比	7.32%	17.73%	13.72%	6.51%

报告期各期新增集成商、经销商获取终端客户的方式主要为招投标和商务谈判。报告期各期，公司新增集成商客户收入分别为 27.72 万元、508.49 万元、

838.64 万元和 146.23 万元，新增经销商客户收入分别为 608.06 万元、896.00 万元、864.49 万元和 49.11 万元，集成商和经销商中新增客户的合计销售金额占当期主营业务收入的比例分别为 6.51%、13.72%、17.73%和 7.32%。报告期内完整年度，新增集成商和经销商客户的收入占比保持上升趋势，主要系公司加强销售渠道建设，与更多的下游集成商和经销商合作共赢进行市场拓展与订单获取，效果显著。

2) 各期减少集成商、经销商的主要退出原因及收入占比

报告期各期，公司减少集成商、经销商客户的销售金额和收入占比情况如下：

单位：万元

客户类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度
减少集成商客户上年度销售金额	2,466.49	508.49	167.45
减少经销商客户上年度销售金额	1,287.83	455.98	217.32
减少集成商和经销商客户合计上年度销售金额	3,754.32	964.47	384.77
减少客户上年度销售金额占比	39.09%	9.42%	3.94%

集成商和经销商客户采用“以销定采”模式，在有明确的最终客户项目后向公司订货。受行业特点影响，终端政府与卫生监督机构用户根据本地的需求，进行公共卫生信息化建设、维护或更新。同时，各地各级公共卫生信息化建设步伐和需求存在一定差异，各级机构在信息化建设阶段和需求上亦存在一定差异。由于终端用户较为分散，用户购买产品后，短时间内不会重复进行大额采购，故公司与多家集成商和经销商客户建立合作关系，高效覆盖更广泛的市场，服务更多的政府与卫生监督机构。报告期内减少的集成商和经销商客户将会由新增的客户进行补充，集成商和经销商客户的增减具有合理性，不会对公司主营业务收入产生重大不利影响。

(3) 各期新增、减少集成商、经销商中是否存在前十大集成商或经销商，若是，补充说明具体名称、各期购销金额、相关产品、变动原因

1) 各期新增、减少集成商中存在前十大集成商

①新增情况

单位：万元

2023年1-6月新增					
排名	客户	销售金额	年度销售 额占比	销售内容	终端客户名称
1	北京金风易通科技 有限公司	146.23	5.48%	健康体检管理系统开 发项目	平山县卫生健康局
2022年度新增					
排名	客户	销售金额	年度销售 额占比	销售内容	终端客户名称
2	讯飞医疗科技股份 有限公司	367.92	3.83%	安徽芜湖多点触发早 期监测预警系统项目	芜湖市疾病预防控制中心
7	中瑞国康科技有限 公司	160.00	1.67%	医疗综合监管系统开 发项目	潜江市卫生健康委
8	和光海天信息技术股份 有限公司	142.45	1.48%	新县卫生健康信息化 建设项目“智慧卫 监”建设	新县卫生计生监督所
9	汇联达健康医疗发展 (德州)有限公司	108.82	1.13%	智慧卫监平台	德州市卫生综合执法队
2021年度新增					
排名	客户	销售金额	年度销售 额占比	销售内容	终端客户名称
1	北京神威远通科技有 限公司	508.49	4.97%	区域卫生互联网医疗 服务平台项目	北京市房山区中医医院
2020年度新增					
6	重庆希杰卡科技有限 公司	27.72	0.28%	可视化视频辅助执法 项目	重庆西永微电子产业园 开发有限公司

②减少情况

单位：万元

2023年1-6月减少					
排名	客户	销售金额	年度销售 额占比	销售内容	终端客户名称
1	广西联怡科技有限责 任公司	532.63	5.55%	生活饮用水监测信 息系统软件产品销 售及技术服务	容县卫生健康局等终端客户
2	讯飞医疗科技股份有 限公司	367.92	3.83%	安徽芜湖多点触发 早期监测预警系统 项目	芜湖市疾病预防控制中心
3	阿里云计算有限公司	364.93	3.80%	郑州城市大脑/医疗 智慧卫监综合管理 软硬件采购合同	郑州市卫生计生监督局
4	成都四方伟业软件股 份有限公司	236.79	2.47%	预防接种数字化门 诊软件采购项目	广东省各市卫生局
5	北京威斯盾网络科技 有限公司	226.42	2.36%	《冷链温湿度及全 要素物联网监测服 务平台》开发项目	国药控股遵义有限公司等终端 客户
6	广东辰宜信息科技有 限公司	163.21	1.70%	卫生监督移动执法	佛山市南海区卫生健康局

	限公司			及政务数据管理平台开发及集成	
7	中瑞国康科技有限公司	160.00	1.67%	医疗综合监管系统开发项目	潜江市卫生健康委
8	和光海天信息技术股份有限公司	142.45	1.48%	新县卫生健康信息化建设项目“智慧卫监”建设	新县卫生计生监督所
9	汇联达健康医疗发展(德州)有限公司	108.82	1.13%	智慧卫监平台	德州市卫生综合执法队
2022年度减少					
排名	客户	销售金额	年度销售额占比	销售内容	终端客户名称
1	北京神威远通科技有限公司	508.49	4.97%	《区域卫生互联网医疗服务平台项目》开发项目	北京市房山区中医医院
2021年度减少					
排名	客户	销售金额	年度销售额占比	销售内容	终端客户名称
3	北京易康医信科技有限公司	47.79	0.49%	软件产品供销	北京市大兴区卫生健康委员会
4	河南泽润电子科技有限公司	47.17	0.48%	移动设备操作系统定制开发项目合同	河南思维信息技术有限公司
5	北京赛文世纪信息系统有限公司	44.78	0.46%	软件产品供销	北京中医药大学东直门医院
6	重庆希杰卡科技有限公司	27.72	0.28%	可视化视频辅助执法项目	重庆西永微电子产业园区开发有限公司

2) 各期新增、减少经销商中存在前十大经销商

①新增情况

单位：万元

2023年1-6月新增					
排名	客户	销售金额	年度销售额占比	销售内容	终端客户名称
3	河南轩颂电子科技有限公司	16.04	0.60%	许昌市电信智能医废服务项目	许昌市人民医院、许昌市妇幼保健院、许昌市中医院
2022年度新增					
排名	客户	销售金额	年度销售额占比	销售内容	终端客户名称
1	河南嘉端信息科技有限公司	226.42	2.36%	荥阳市家校协同健康服务平台项目	荥阳市大数据局
3	河南奥博特信息科技有限公司	203.54	2.12%	罗山县妇幼保健院信息化升级预选项目	罗山县妇幼保健院
4	讯飞医疗科技股份有限公司	143.44	1.49%	芜湖市突发公共卫生事件多点触发早期监测预警系统项目	芜湖市疾病预防控制中心

5	河南灵创电子科技有限公司	133.60	1.39%	新县疾控中心 2021 年中央转移支付能力建设 项目	新县疾病预防控制中心
6	中移系统集成有限公司	87.19	0.91%	河南省中牟县数字化智能流行病学调查系 统采购合同	中牟县疾病预防控制中心
2021 年度新增					
排名	客户	销售金额	年度销售 额占比	销售内容	终端客户名称
1	山西清众科技股份有 限公司	527.03	5.15%	山西省监督执法能力 建设项目	山西省卫生健康委 员会等终端客户
5	北京三天信息咨询有 限公司	75.95	0.74%	智慧体检	北京锦绣安康门诊 部等终端客户
6	洛阳大通网络技术有 限公司	70.70	0.69%	“智慧卫监”建设项 目合同	新安县卫生计生监 督所
7	宁夏瀚森远益科贸有 限公司	70.69	0.69%	智慧卫监—执法终端 设备	宁夏回族自治区卫 生健康委员会
10	北京欧米特科技发展 有限公司	44.52	0.43%	智慧卫监-执法终端 设备	吉林省卫生健康委 员会
2020 年度新增					
排名	客户	销售金额	年度销售 额占比	销售内容	终端客户名称
2	北京和润恺安科技发 展股份有限公司	207.60	2.12%	智慧卫监—执法终端	甘肃省卫生健康委 员会
3	云南昂略科技有限公 司	91.35	0.93%	智慧卫监—执法终端	云南省卫生健康委 员会等终端客户
4	新华网股份有限公司	75.47	0.77%	软件委托开发	商丘市卫生计生监 督局
5	新疆英吉旭医学科技 有限公司	65.30	0.67%	智慧卫监—执法终端	新疆维吾尔自治区 卫生健康综合监督 执法局等终端客户
9	沈阳乐羽卫康科技有 限公司	43.38	0.44%	智慧卫监—执法终端	本溪市卫生监督所 等终端客户

②减少情况

单位：万元

2023 年 1-6 月减少					
排名	客户	销售金额	年度销售 额占比	销售内容	终端客户名称
1	河南嘉端信息科技有 限公司	226.42	2.36%	荥阳市家校协同健康服务平 台项目	荥阳市大数据局
2	北京金山云网络技术有 限公司	219.29	2.28%	卫生监督应急指挥与智能辅 助执法平台建设	钟祥市卫生健康局 “互联网+医疗 健康”智慧医疗 配套设施项目
3	河南奥博特信息科技有 限公司	203.54	2.12%	罗山县妇幼保健院信息化升 级预选项目	罗山县妇幼保健院
4	讯飞医疗科技股份有限	143.44	1.49%	芜湖市突发公共卫生事件多	芜湖市疾病预防

	公司			点触发早期监测预警系统项目	控制中心
5	河南灵创电子科技有限公司	133.60	1.39%	新县疾控中心 2021 年中央转移支付能力建设项目	新县疾病预防控制中心
6	中移系统集成有限公司	87.19	0.91%	河南省中牟县数字化智能流行病学调查系统采购合同	中牟县疾病预防控制中心
9	云南自由贸易试验区铂钛科技开发有限公司	55.57	0.58%	智慧卫监-执法终端设备	德宏傣族景颇族自治州德宏州卫生健康委员会
2022 年度减少					
排名	客户	销售金额	年度销售额占比	销售内容	终端客户名称
3	山东瑞之杰信息科技有限公司	126.56	1.24%	数字疾控流调终端设备	滨州市疾病预防控制中心
4	沈阳市浪琴轩电子科技有限公司	88.48	0.86%	卫生监督—执法终端设备	辽宁省卫生健康委员会
6	洛阳大通网络技术有限公司	70.70	0.69%	“智慧卫监”建设项目合同	新安县卫生计生监督所
7	宁夏瀚森远益科贸有限公司	70.69	0.69%	智慧卫监—执法终端设备	宁夏回族自治区卫生健康委员会
10	北京欧米特科技发展有限公司	44.52	0.43%	智慧卫监-执法终端设备	吉林省卫生健康委员会
2021 年度减少					
排名	客户	销售金额	年度销售额占比	销售内容	终端客户名称
4	新华网股份有限公司	75.47	0.77%	软件委托开发	商丘市卫生计生监督局
10	河南信本科技有限公司	41.98	0.43%	河南省水文水资源局水文信息网网站群系统、《河南省水文水资源局重点部位视频监控》运行维护	河南省水文水资源局

报告期内，公司的前十大经销商和集成商中存在新增和减少的客户，主要系公司的集成商和经销商客户的区域性特征较为明显，在面向不同地区的公共卫生监督机构进行信息化建设的过程中，公司可以与不同区域范围内的集成商和经销商客户开展项目合作，因此报告期内的主要集成商和经销商客户存在新增和减少的情况，具备商业合理性。

2022 年度，公司的主要集成商客户中新增客户较多，主要系终端客户的采购模式由单一功能的产品或服务采购转变为综合需求的统一采购，公司凭借分布全国卫生与相关政务领域的客户群体以及产品成果，与较多的新增集成商客户进行合作。2023 年 1-6 月，公司的部分集成商与经销商客户减少，主要系客户的信息系统建设与产品采购具有一定周期性，截至目前部分客户暂时未发

生二次采购导致。此外，公司与集成商和经销商客户的合作关系良好，不存在诉讼、质量纠纷以及终止合作的情形。

整体而言，报告期内减少的集成商和经销商客户将会由新增的客户进行补充，集成商和经销商客户的增减具有合理性，不会对公司主营业务收入产生重大不利影响。

2、按合作年限分布说明各期集成商、经销商对应的销售收入、收入占比、平均毛利率、期末应收账款金额及占比等，分析说明与集成商、经销商交易的稳定性、持续性，是否符合行业惯例

(1) 各期集成商、经销商对应的销售收入、收入占比按合作年限分布情况

① 集成商销售收入、收入占比按合作年限分布情况

单位：万元

合作年限	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占集成商收入比例	收入	占集成商收入比例	收入	占集成商收入比例	收入	占集成商收入比例
1年以内	146.23	64.80%	838.64	32.70%	508.49	66.79%	27.72	7.03%
1-3年	-	-	999.95	38.99%	232.04	30.48%	318.91	80.86%
3年以上	79.43	35.20%	725.76	28.30%	20.75	2.73%	47.79	12.12%
合计	225.66	100.00%	2,564.35	100.00%	761.28	100.00%	394.42	100.00%

② 经销商销售收入、收入占比按合作年限分布情况

单位：万元

合作年限	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	收入	占经销商收入比例	收入	占经销商收入比例	收入	占经销商收入比例	收入	占经销商收入比例
1年以内	49.11	19.61%	864.49	48.39%	914.06	51.17%	608.07	47.63%
1-3年	184.07	73.48%	642.31	35.96%	738.62	41.35%	595.95	46.68%
3年以上	17.40	6.95%	279.53	15.65%	133.52	7.48%	72.57	5.68%
合计	250.57	100.00%	1,786.33	100.00%	1,786.20	100.00%	1,276.58	100.00%

报告期内，公司的集成商、经销商客户中以合作年限在3年以内的公司为主。报告期各期，合作年限在3年以内的集成商客户占当期集成商销售收入的比例分别为87.89%、97.27%、71.69%和64.80%，合作年限在3年以内的经销商客户占当期集成商销售收入的比例分别为94.31%、92.52%、84.35%和

93.09%。

(2) 各期集成商、经销商对应的平均毛利率按合作年限分布情况

① 集成商销售毛利率按合作年限分布情况

合作年限	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
1年以内	71.16%	82.45%	49.43%	97.70%
1-3年	-	63.07%	87.68%	76.33%
3年以上	69.03%	91.08%	60.97%	96.50%
合计	70.41%	77.34%	61.40%	80.27%

② 经销商销售毛利率按合作年限分布情况

单位：万元

合作年限	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
1年以内	60.54%	68.15%	33.10%	36.27%
1-3年	42.14%	65.79%	51.01%	55.97%
3年以上	78.30%	38.93%	72.36%	61.19%
合计	48.24%	62.50%	43.44%	46.88%

(3) 各期期末集成商、经销商应收账款金额及占比按合作年限分布情况

① 集成商应收账款金额及占比按合作年限分布情况

合作年限	2023年6月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	155.00	7.64%	816.40	34.99%	-	-	-	-
1-3年	1,338.14	65.99%	853.79	36.59%	52.13	16.63%	212.93	39.98%
3年以上	534.62	26.37%	663.29	28.42%	261.30	83.37%	319.66	60.02%
合计	2,027.75	100.00%	2,333.48	100.00%	313.43	100.00%	532.59	100.00%

② 经销商应收账款金额及占比按合作年限分布情况

合作年限	2023年6月末		2022年末		2021年末		2020年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	10.05	0.98%	724.98	56.90%	26.29	6.30%	284.66	50.52%
1-3年	896.91	87.59%	437.80	34.36%	384.29	92.21%	268.70	47.70%
3年以上	117.02	11.43%	111.35	8.74%	6.20	1.49%	10.00	1.78%
合计	1,023.98	100.00%	1,274.14	100.00%	416.77	100.00%	563.37	100.00%

报告期内，集成商、经销商应收账款金额及占比按合作年限分布情况与各

期集成商、经销商对应的销售收入、收入占比按合作年限分布情况存在一定差异，主要系不同合同的信用政策、项目整体金额以及客户自身的回款计划等多种因素影响，具备合理性。

(4) 与集成商、经销商交易的稳定性、持续性，是否符合行业惯例

集成商和经销商客户采用“以销定采”模式，在有明确的最终客户项目后向公司订货。受行业特点影响，终端政府与卫监机构用户根据本地的需求，进行公共卫生信息化建设、维护或更新。同时，各地各级公共卫生信息化建设步伐和需求存在一定差异，各级机构在信息化建设阶段和需求上亦存在一定差异。因此，公司合作的集成商和经销商客户在一定程度上有所变动符合行业惯例，具有合理性。

3、结合集成商、经销商的备货周期、期末库存及期后销售情况、终端客户构成情况，说明是否存在向集成商、经销商压货、提前确认收入的情形，是否实现了终端销售，终端客户同集成商、经销商地域是否匹配

(1) 结合集成商、经销商的备货周期、期末库存及期后销售情况、终端客户构成情况，说明是否存在向集成商、经销商压货、提前确认收入的情形，是否实现了终端销售

公司主要集成商和经销商客户采用“以销定采”模式，即一般在有明确的最终客户项目后向公司订货，基本无备货。

报告期内，集成商客户对应的终端客户主要为政府事业单位以及国企与民营企业，2021年度的收入中有508.49万元的销售额来自于医院类型终端客户，主要系集成商神威远通面向房山中医医院承建的信息系统改造项目，具体终端客户情况如下：

单位：万元

终端客户类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占集成商模式下收入比例	金额	占集成商模式下收入比例	金额	占集成商模式下收入比例	金额	占集成商模式下收入比例
政府及相关单位	225.66	100.00%	2,327.55	90.77%	252.79	33.21%	319.53	81.01%
国企与民营企业	-	-	236.79	9.23%	-	-	74.89	18.99%

医院	-	-	-	-	508.49	66.79%	-	-
合计	225.66	100.00%	2,564.35	100.00%	761.28	100.00%	394.42	100.00%

报告期内，经销商客户对应的终端客户主要为政府事业单位，此外包括部分企业性质与医院类的终端客户，2023年1-6月的终端客户中医院客户占比较高，主要系经销商客户面向医院销售的智能体检一体机产品。具体终端客户情况如下：

单位：万元

终端客户类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占经销商模式下收入比例	金额	占经销商模式下收入比例	金额	占经销商模式下收入比例	金额	占经销商模式下收入比例
政府及相关单位	157.90	63.02%	1,660.28	92.94%	1,612.49	90.27%	1,078.88	84.51%
国企与民营企业	-	-	49.65	2.78%	22.18	1.24%	75.48	5.91%
医院	92.67	36.98%	76.41	4.28%	151.53	8.48%	122.22	9.57%
合计	250.57	100.00%	1,786.33	100.00%	1,786.20	100.00%	1,276.58	100.00%

公司与集成商和经销商客户根据项目签署协议，按照协议约定安排发货进程，在产品交付到指定地点并验收通过后确认收入，不存在向区域集成商和经销商压货、提前确认收入的情况。报告期内，除少量项目因终端用户需求变动导致执行后延或退换货外，集成商和经销商向公司采购的产品基本实现了最终销售。

（2）终端客户同集成商、经销商地域是否匹配

1) 终端客户同集成商地域匹配情况

报告期各期前十大集成商对应终端客户所处区域具体如下：

①2023年1-6月

序号	集成商	主要终端客户所在区域	终端客户同集成商地域是否一致
1	北京金风易通科技有限公司	北京	否，主要系金风易通在软件开发领域实力较强，经营范围遍布全国各地
2	中科软科技股份有限公司	北京	是
3	沈阳乐羽卫康科技有限公司	沈阳	是

②2022 年度

序号	集成商	主要终端客户所在区域	终端客户同集成商地域是否一致
1	广西联怡科技有限责任公司	广西	是
2	讯飞医疗科技股份有限公司	安徽	是
3	阿里云计算有限公司	河南	是
4	成都四方伟业软件股份有限公司	广东	否，项目系广东预防接种数字化设备及服务采购，四方伟业在获取项目后由梦天门进行承接
5	北京威斯盾网络科技有限公司	北京	否，主要系威斯盾在软件开发领域实力较强，经营范围遍布较广
6	广东辰宜信息科技有限公司	广东	是
7	中瑞国康数据科技有限公司	湖北	否，中瑞国康通过招投标形式获取湛江市卫生健康委“互联网+全民健康信息化”建设项目
8	和光海天信息技术股份有限公司	河南	是
9	汇联达健康医疗发展（德州）有限公司	山东	是
10	中科软科技股份有限公司	广东	否，主要系中科软在公共卫生软件开发领域实力较强，经营范围遍布全国各地

③2021 年度

序号	集成商	主要终端客户所在区域	终端客户同集成商地域是否一致
1	北京神威远通科技有限公司	北京	是
2	北京金山云网络技术有限公司	湖北	否，主要系金山云在公共卫生软件开发领域实力较强，经营范围遍布全国各地
3	中科软科技股份有限公司	北京	是
4	广西联怡科技有限责任公司	广西	是
5	北京和润恺安科技发展股份有限公司	甘肃	否，主要系和润科技是专业提供监测分析系统与应用服务的高科技企业，客户覆盖范围较广

④2020 年度

序号	集成商	主要终端客户所在区域	终端客户同集成商地域是否一致
1	北京神威远通科技有限公司	北京	是
2	北京金山云网络技术有限公司	湖北	否，主要系金山云在公共卫生软件开发领域实力较强，经营范围遍布全国各地

3	中科软科技股份有限公司	北京	是
4	广西联怡科技有限责任公司	广西	是
5	北京和润恺安科技发展股份有限公司	甘肃	否，主要系和润科技是专业提供监测分析系统与应用服务的高科技企业，客户覆盖范围较广

2) 终端客户同经销商地域匹配情况

报告期各期前十大经销商对应终端客户所处区域具体如下：

①2023年1-6月

序号	经销商	主要终端客户所在区域	终端客户同经销商地域是否一致
1	北京瑞贝特科技有限公司	云南	否，主要系瑞贝特的主要经营范围在云南省
2	北京加稳健康管理有限公司	北京	是
3	河南轩颂电子科技有限公司	河南	是
4	沈阳乐羽卫康科技有限公司	辽宁	是
5	江西警隼科技有限公司	江西	是
6	北京双旗世纪科技有限公司	北京	是
7	中电万维信息技术有限责任公司	甘肃	是
8	兔途医疗科技（北京）有限公司	北京	是
9	阿左旗新凌市政公用工程有限责任公司	内蒙古	是
10	华海智汇技术有限公司	广东	是

②2022年度

序号	经销商	主要终端客户所在区域	终端客户同经销商地域是否一致
1	河南嘉端信息科技有限公司	河南	是
2	北京金山云网络技术有限公司	湖北	否，主要系金山云在公共卫生软件开发领域实力较强，经营范围遍布全国各地
3	河南奥博特信息科技有限公司	河南	是
4	讯飞医疗科技股份有限公司	安徽	是
5	河南灵创电子科技有限公司	河南	是
6	中移系统集成有限公司	河南	否，主要系中移系统为中国移动的全资子公司，经营覆盖范围较广
7	大理文庄办公设备有限公司	云南	是

序号	经销商	主要终端客户所在区域	终端客户同经销商地域是否一致
8	中国电信股份有限公司北京分公司	北京	是
9	云南自由贸易试验区铂钛科技开发有限公司	云南	是
10	中国联合网络通信有限公司平顶山市分公司	河南	是

③2021 年度

序号	经销商	主要终端客户所在区域	终端客户同经销商地域是否一致
1	山西清众科技股份有限公司	山西	是
2	新疆英吉旭医学科技有限公司	新疆	是
3	山东瑞之杰信息科技有限公司	山东	是
4	沈阳市浪琴轩电子科技有限公司	辽宁	是
5	北京三天信息咨询有限公司	北京	是
6	洛阳大通网络技术有限公司	河南	是
7	宁夏瀚森远益科贸有限公司	宁夏	是
8	重庆信科通信工程有限公司	福建	否，主要系重庆信科设立福建办事处，专门负责福建区域的客户开展
9	沈阳乐羽卫康科技有限公司	辽宁	是
10	北京欧米特科技发展有限公司	吉林	否，该合同系吉林省职业卫生监督执法能力提升项目，欧米特在获取项目后由梦天门进行承接

④2020 年度

序号	经销商	主要终端客户所在区域	终端客户同经销商地域是否一致
1	重庆信科通信工程有限公司	福建	否，主要系重庆信科设立福建办事处，专门负责福建区域的客户开展
2	北京和润恺安科技发展股份有限公司	甘肃	否，主要系和润科技是专业提供监测分析系统与应用服务的高科技企业，客户覆盖范围较广
3	云南昂略科技有限公司	云南	是
4	新华网股份有限公司	河南	否，主要系新华网的销售区域与服务范围覆盖较广
5	新疆英吉旭医学科技有限公司	新疆	是
6	重庆尚诚致远科技有限公司	重庆	是
7	中国电信集团系统集成有限责任公司河南分公司	河南	是

序号	经销商	主要终端客户所在区域	终端客户同经销商地域是否一致
8	圣益健康管理（北京）集团有限公司	北京	是
9	沈阳乐羽卫康科技有限公司	辽宁	是
10	河南信本科技有限公司	河南	是

综上，公司报告期内主要集成商和经销商客户对应的终端客户与直接客户覆盖的地域整体相匹配，存在少量的终端客户同集成商或经销商客户所在注册地不一致的情形，主要系部分企业在软件开发领域实力较强，日常经营和覆盖客户的区域范围较广导致，具备商业合理性。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人的主要销售人员，了解发行人与主要集成商和经销商客户合作的背景，向集成商和经销商销售的具体开展过程；

2、获取发行人在报告期内的收入成本台账，对于发行人报告期内客户的地区及收入分布情况、客户数量、新增客户数量及收入，新增客户与其他客户的毛利率进行量化分析；

3、针对发行人报告期内的主要集成商和经销商客户进行走访，了解客户经营的基本情况，获取了客户无关联关系声明函；

4、查阅发行人报告期内主要集成商与经销商客户的成立时间、注册资本、股东情况、对外投资情况等信息，并和发行人关联方清单以及员工名册进行比对，确认是否与发行人存在关联关系或其他利益安排的情况；

5、获取发行人在报告期内的收入成本台账，对于直接客户和终端客户重合的情况进行分析；

6、获取发行人关联方清单、董监高调查表以及员工名册，对发行人董监高、其他核心人员、实际控制人、主要股东报告期内银行流水进行核查；

7、查阅报告期内公司针对集成商客户、经销商客户和直接最终客户的主要销售合同，了解公司与客户之间的信用政策、结算方式与退换货政策；

8、查阅同行业公司的公开资料，了解同行业公司的经营模式与销售条款，与发行人的经销商模式进行对比分析；

9、针对报告期各期集成商、经销商的地区及销售规模分布情况、数量及增减变动情况进行量化分析；

10、根据合作年限分布针对各期集成商、经销商对应的销售收入、收入占比、平均毛利率、期末应收账款金额及占比进行量化分析；

11、针对报告期内的集成商、经销商客户执行穿透核查和穿透走访程序；

12、针对报告期内集成商、经销商的终端客户构成情况，终端客户和集成商、经销商的地域分布情况进行分析。

(二) 核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、公司面向集成商和经销商销售的具体开展过程符合合同的实际约定情况，通过集成商和经销商客户销售产品和服务具备必要性和商业合理性，发行人直接面对终端客户销售不存在重大不利变化；

2、报告期内，新增客户对发行人收入增长的贡献程度保持整体稳定，新增客户与其他客户之间在定价策略上不存在明显差异；

3、报告期内，发行人的集成商和经销商客户主要为本地专业化信息系统开发商和行业内知名的软件技术开发公司，不存在专门销售发行人产品的情况，公司对其他成立时间较短（首次合作时间与成立日期在同一年度）即成为公司的客户的集成商和经销商的销售金额较小；

4、报告期内，存在发行人直接终端客户与集成商或经销商终端客户重合的情形，销售额占比整体保持稳定，具备商业合理性；

5、报告期内，发行人部分经销商和集成商客户与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管和核心技术人员存在关联关系，公司存在针对集成商和经销商客户进行关联销售的情形，销售额占比整体较小，定价公允，具备商业合理性，不存在关联方利益输送或关联方侵占公司利益等情况；

6、报告期内，公司针对集成商客户、经销商客户与直接终端客户在销售单

价、毛利率、信用政策、结算方式、退换货政策等方面不存在明显差异，不存在折扣让利的情形；

7、在各类销售模式下，发行人与客户之间不存在未完成销售任务或撤销时剩余产品的风险承担的约定，收入确认情况与相关合同约定风险和报酬转移条件和行业惯例相符；

8、报告期内，公司集成商和经销商客户的增减变动情况主要系承接项目所在区域不同导致，报告期内减少的集成商和经销商客户将会由新增的客户进行补充，集成商和经销商客户的增减具有合理性，不会对公司主营业务收入产生重大不利影响；

9、报告期内，集成商、经销商应收账款金额及占比按合作年限分布情况与各期集成商、经销商对应的销售收入、收入占比按合作年限分布情况存在一定差异，主要系不同合同的信用政策、项目整体金额以及客户自身的回款计划等多种因素影响，具备合理性。公司与集成商、经销商的交易具备稳定性、持续性；

10、报告期内公司主要集成商和经销商客户采用“以销定采”模式，即一般在有明确的最终客户项目后向公司订货，基本无备货；

11、公司报告期内主要集成商和经销商客户对应的终端客户与直接客户覆盖的地域整体相匹配，存在少量的终端客户同集成商或经销商客户所在注册地不一致的情形。

三、中介机构说明

（一）针对报告期内集成商、经销商最终销售实现情况是否进行核查以及核查方式、核查标准、核查比例、核查证据并发表明确意见

针对上述问题，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查程序

针对报告期内的集成商与经销商客户，保荐机构及申报会计师执行穿透核查程序，包括公司与集成商/经销商签订的合同、记账凭证、银行回单、发票、发货单、签收单、验收单、集成商/经销商中标通知、集成商/经销商与最终客户

签订的合同等。

其中，对经销商客户进行穿透核查的情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
终端客户核查收入金额合计	194.48	1,356.12	1,429.68	795.80
经销商销售收入合计	250.57	1,786.33	1,786.20	1,276.58
终端客户核查收入金额占比	77.62%	75.92%	80.04%	62.34%

注：获取终端客户穿透资料金额为取得终端客户招投标文件、取得终端合同、取得终端客户验收单三种情况取并集

对集成商客户进行穿透核查的情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
终端客户核查收入金额合计	204.72	2,555.74	731.09	352.92
集成商销售收入合计	225.66	2,564.35	761.28	394.42
终端客户核查收入金额占比	90.72%	99.66%	96.03%	89.48%

注：获取终端客户穿透资料金额为取得终端客户招投标文件、取得终端合同、取得终端客户验收单三种情况取并集

2、核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为报告期内公司主要的集成商、经销商客户实现了最终销售，公司收入具备真实性、准确性和完整性，公司收入确认具备谨慎性。

问题 11.2022 年毛利率显著提升且高于同行业的合理性

根据申请文件，报告期各期，发行人综合毛利率分别为 55.23%、54.22%、70.54%和 75.03%，发行人 2022 年起毛利率显著提升且高于同行业可比公司平均水平，主要系 2022 年系统开发建设毛利率大幅提升。发行人面向最终用户的销售毛利率低于向集成商销售产品的毛利率。

请发行人：（1）结合业务内容、业务模式、技术差异、客户类型、定价机制、成本构成、人均创收、创利等方面差异，按细分业务类别量化分析说明发行人毛利率变动的原因及合理性，同类业务与同行业可比公司是否存在差异及

差异原因，发行人自 2022 年起综合毛利率水平显著高于可比公司平均水平的合理性，高毛利率是否可持续，毛利率水平是否符合业务实质，结合期后各业务结构变化等分析毛利率是否存在下滑风险，风险揭示是否充分。（2）进一步说明系统开发建设业务毛利率大幅提升的合理性，列示毛利率较高合同的具体情况，结合开发任务、成本构成等，对比可比公司可比业务的毛利率水平详细说明。（3）说明同类业务不同项目毛利率差异的原因，同一项目各期毛利率差异原因，针对毛利率水平偏高偏低甚至为负或毛利率波动较大的项目，请结合项目情况具体分析原因。（4）结合发行人针对最终用户、集成商、经销商等不同客户群体销售的业务类型、金额及占比、毛利率情况等量化分析说明发行人面向不同客户群体销售的毛利率存在较大差异的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合业务内容、业务模式、技术差异、客户类型、定价机制、成本构成、人均创收、创利等方面差异，按细分业务类别量化分析说明发行人毛利率变动的原因及合理性，同类业务与同行业可比公司是否存在差异及差异原因，发行人自 2022 年起综合毛利率水平显著高于可比公司平均水平的合理性，高毛利率是否可持续，毛利率水平是否符合业务实质，结合期后各业务结构变化等分析毛利率是否存在下滑风险，风险揭示是否充分

1、结合业务内容、业务模式、技术差异、客户类型、定价机制、成本构成、人均创收、创利等方面差异，按细分业务类别量化分析说明发行人毛利率变动的原因及合理性

（1）细分业务毛利率变动的原因及合理性

1) 毛利率变化与公司收入的产品结构变化相关

根据产品类型，发行人不同产品毛利率情况如下：

类别/ 项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率 (%)	主营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营业收入占比 (%)

类别/ 项目	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	毛利率 (%)	主营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营业收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营业收入占比 (%)
系统开发建设	69.41%	38.86%	75.94%	51.46%	67.83%	19.02%	61.94%	34.20%
系统运维服务	76.12%	29.34%	70.43%	18.54%	68.22%	19.50%	63.09%	18.10%
软硬件一体及其他	67.31%	30.42%	57.76%	26.88%	44.96%	60.61%	46.82%	47.00%
软件产品销售	87.04%	1.38%	92.25%	3.12%	87.72%	0.87%	88.02%	0.70%
合计	70.98%	100.00%	70.54%	100.00%	54.22%	100.00%	55.23%	100.00%

报告期内，公司在系统开发建设、系统运维服务、软硬件一体及其他和软件产品销售四类业务之间的毛利率存在一定的差距。由上表可知，2022年度的产品收入结构相较过往年份发生一定变化，主要原因为系统开发建设业务的毛利率水平相对较高，收入占比从2021年度的19.02%上升到2022年度的51.46%，软硬件一体业务的毛利率相对较低，收入占比从2021年度的60.61%下降到2022年度的26.88%。分产品收入结构发生变化，导致2022年度公司毛利率较上期发生改变。2023年1-6月系统开发建设收入占比较2022年度有所下降，系统运维服务收入占比有所上升，该项业务毛利率处在较高水平，因前期行业软件开发及运维服务平台搭建后，后续的成本投入较少，毛利率水平相对较高。

2) 毛利率变化与公司软件业务收入占比提升有关

2022年度，系统开发建设业务与软硬件一体产品的毛利率相较2020年度与2021年度均保持上升趋势，主要系两类业务的细分产品构成中，软件收入的占比提高及硬件部分的成本占比下降导致。

报告期内完整年度，系统开发建设业务的硬件部分成本占收入比例与毛利率变化情况如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
硬件成本	268.22	127.99	227.15
系统开发建设业务总收入	4,941.83	1,947.29	3,341.90
占比	5.43%	6.57%	6.80%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
系统开发建设业务毛利率	75.94%	67.83%	61.94%

报告期内完整年度，系统开发建设业务的软件、硬件部分收入占比与毛利率变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
硬件收入（A）	437.18	299.90	411.62
软件收入（B）	4,504.65	1,647.39	2,930.28
收入合计（C）	4,941.83	1,947.29	3,341.90
软件部分收入占比 D=B/C	91.15%	84.60%	87.68%
毛利率	75.94%	67.83%	61.94%

报告期内完整年度，软硬件一体产品的硬件部分成本占收入比例与毛利率变化情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
硬件成本	991.00	3,388.65	2,384.25
软硬件一体收入	2,581.95	6,205.49	4,592.04
占比	38.38%	54.61%	51.92%
软硬件一体毛利率	57.76%	44.96%	46.82%

（2）业务模式及客户类型

在产品销售过程中，公司拥有直销和渠道销售两种销售模式，其中直销客户包括最终用户和集成商客户。

报告期内各类业务不同客户类型毛利率情况如下：

项目	2023 年 1 月-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
直销-最终用户	73.65%	82.14%	69.95%	54.70%	56.01%	75.11%	55.32%	82.90%
直销-集成商	70.41%	8.46%	77.34%	26.70%	61.40%	7.44%	80.27%	4.04%
渠道-经销商	48.24%	9.40%	62.50%	18.60%	43.44%	17.45%	46.88%	13.06%
合计	70.98%	100.00%	70.54%	100.00%	54.22%	100.00%	55.23%	100.00%

报告期内，公司经销模式下销售毛利率低于直销模式，主要系公司为利用

经销商的渠道优势提高自身品牌影响力、增大市场占有率，给予经销商一定的利润空间。

报告期内完整年度，公司面对最终用户的销售毛利率低于向集成商销售产品的毛利率，主要系公司面向集成商业务以系统开发建设为主。系统开发建设业务的内容主要为基于标准版本行业软件进行的二次开发，相比较之下成本投入较少，因此报告期内该业务的毛利率一直维持在较高水平。

2023年1-6月，公司面对最终用户的销售毛利率高于向集成商销售产品的毛利率，主要系在此期间内，公司面向最终客户销售的健康体检类产品和运维服务业务占比较高导致，两类业务的毛利率较高导致公司面对最终用户的销售毛利率较高。

(3) 成本构成

公司报告期内的主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023年1月-6月		2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
直接材料	262.29	33.90%	1,353.57	47.84%	3,512.61	74.95%	3,001.53	68.61%
直接人工	347.58	44.92%	1,078.43	38.11%	813.78	17.36%	826.12	18.88%
委外成本	120.16	15.53%	279.46	9.88%	241.96	5.16%	362.96	8.30%
其他	43.78	5.66%	117.98	4.17%	118.66	2.53%	184.29	4.21%
合计	773.81	100.00%	2,829.43	100.00%	4,687.01	100.00%	4,374.91	100.00%

公司成本结构中，直接材料主要包括手机、平板电脑、体检卡、色带、培训卡、打印机、执法记录仪、服务器等，主要用于软硬件一体产品。

2022年度，伴随着公司软硬件一体业务的销售收入占比下降，以及系统开发与软硬件一体业务中硬件部分收入占比的下降，直接材料成本相较2020年度与2021年度下降，从而导致营业总成本的下降以及综合毛利率的提升。

(4) 定价机制

报告期内公司各类业务定价机制如下：

产品类别	定价方式和依据
------	---------

系统开发建设	主要根据系统开发建设项目的规模、复杂程度、开发周期、系统的功能模块、性能指标、使用效果等因素定价，综合考虑业务带来的示范效应及后续发展，通过招投标或者与客户协商确定最终价格
系统运维服务	根据系统运维服务所需的人力、物资、设备等成本作为定价基础，充分考虑市场需求、市场竞争状况、企业品牌竞争力等因素，结合整体解决方案设计思路，客户对产品的认可度等，测算合理的利润，再通过与客户协商或招投标形式确定产品的销售价格
软硬件一体及其他	根据产品所需消耗的硬件成本、软件成本、人工成本等为基础，同时综合考虑市场需求、客户支付能力、竞争对手的定价等因素，与客户协商或招投标形式确定产品定价
软件产品	主要根据产品相关成本作为定价基础，充分考虑市场需求、市场竞争状况、企业品牌竞争力等因素，通过与客户协商或招投标形式确定产品的销售价格

公司各类业务定价方式有所不同，客户在进行软件产品及技术服务采购时，通常采取招标或商务谈判采购两种方式。公共卫生机构通常采用招标方式，在进行方案交流、考察等环节后，请备选供应商进行投标，最后经过综合评议后确定供应商。受报价构成、实施内容、开发业务的复杂程度、客户议价能力及公司对该客户的战略定位等多重因素的综合影响，项目定价存在一定的波动，公司与可比公司之间不存在较大差异。

(5) 人均创收、创利

报告期内完整年度，公司人均创收分别为 59.58 万元、59.87 万元和 55.84 万元，人均创利分别为 16.63 万元、17.69 万元和 21.51 万元，整体来看，除 2022 年受宏观经济因素的人均创收相对有所下降外，报告期内整体人均创收及人均创利水平均较为稳定。

2、同类业务与同行业可比公司是否存在差异及差异原因

类型	公司	毛利率 (%)	业务内容	2022 年成本结构
系统开发建设	山大地纬	55.41	定制软件开发业务	外购产品及服务成本占比 42.24%，人员薪酬占比 48.31%
	麦迪科技	40.89	临床医疗管理信息系统及数字化场景应用系统	材料成本占比 90.16%，直接人工成本占比 5.73%
	创业慧康	58.00	软件开发服务和软硬件维护服务	服务职工薪酬占比 47.21%
	发行人	75.94	定制化的公共卫生信息化系统软件平台的部署开发及硬件系统信息化集成	人工成本占比 65.55%，材料成本占比 22.55%
系统运维服务	山大地纬	66.56	软硬件系统优化升级、运营维护、数据迁移、容灾管理、信息安全管理及	外购产品及服务占比 46.77%，人员薪酬占

类型	公司	毛利率 (%)	业务内容	2022 年成本结构
			其他服务工作	比 40.93%
	麦迪科技	87.39	向客户提供系统维护、产品升级和技术支持等方面的服务	材料占比 17.12%，直接人工占比 48.61%
	创业慧康	-	-	-
	发行人	70.43	对客户 IT 系统及设备进行日常巡检、数据服务、安全监控、告警处置、定期报告等工作	人工成本占比 48.06%，材料成本占比 9.11%
软硬件一体	山大地纬	17.86	提供 IT 系统咨询及规划、数据中心集成设计、产品选型、软硬件详细配置、基础软硬件供货、软硬件安装调试、IT 系统软硬件改造升级、技术咨询以及相关的售后服务等	外购产品及服务占比 90.84%，人员薪酬占比 6.84%
	麦迪科技	6.30	在项目实施的同时配套外购软硬件产品，一般通过公司向第三方供应商采购然后销售给客户完成	材料占比 99.99%
	创业慧康	13.14	计算机信息设备系统集成业务：向客户提供计算机硬件设备、第三方软件及系统架构的集成服务 智能化网络布线工程集成业务：为智能化办公楼宇和建筑项目提供网络布线工程的方案设计、施工组装、集成调试等服务	材料成本占比 93.13%
	发行人	57.76	基于外采硬件产品集成公司自行研究开发的、无需进行定制化二次开发的成熟软件后的软硬件一体产品	人工成本占比 2.09%，材料成本占比 94.99%
软件产品销售	山大地纬	96.54	公司自行研究开发的，拥有自主知识产权，可直接对外销售或嵌入硬件产品一起销售	外购产品及服务占比 100%
	麦迪科技	82.81	公司在成熟产品基础上进行安装调试，对客户主要软件使用人员的培训，部分客户在安装过程中需要进行定制化开发	材料占比 8.96%，直接人工占比 63.62%
	创业慧康	60.29	医疗卫生信息化应用软件销售	人员薪酬占 6.84%
	发行人	92.25	向客户销售的自行研究开发的、拥有自主知识产权的通用型软件产品	人工成本占比 51.92%，材料成本占比 6.18%

注：和仁科技未披露按产品分类毛利率及成本构成。

(1) 系统开发建设

由上表可知，梦天门开展系统开发业务主要面向卫生执法监督机构提供定制化的公共卫生信息化系统软件平台的部署开发及硬件系统信息化集成服务，成本结构中人工开发成本占比较高。不同公司在客户群体、开发任务以及成本结构方面均存在较大差异，导致不同公司提供的系统开发业务的毛利率水平存

在差异，彼此之间不具备完全可比性。公司系统开发业务毛利率水平高于可比公司可比业务的毛利率水平，可比公司之间系统开发业务的毛利率也存在一定差异。

(2) 系统运维服务

可比公司中创业慧康未披露运维服务业务，山大地纬及麦迪科技主要业务内容为系统及产品优化升级服务，而发行人系统运维业务主要为系统运行维护及安全保障服务，其材料成本占比较同行业可比公司相对较小，毛利率在合理区间内。

(3) 软硬件一体

发行人软硬件一体业务类型与同行业可比公司具有一定差异，发行人软硬件一体业务主要为销售基于外采硬件产品集成公司自行研究开发的、无需进行定制化二次开发的成熟软件后的软硬件一体产品，而同行业可比公司主要业务内容为系统集成及其他纯硬件产品销售。发行人硬件成本占比相对较低，导致其与可比公司软硬件一体业务的毛利率水平存在差异。

(4) 软件产品销售

软件产品销售业务中，同行业可比公司创业慧康的软件产品中人工成本占比较低，材料成本较高，导致毛利率处于较低水平。发行人与麦迪科技在软件产品销售业务中较为相似，因麦迪科技需对客户使用人员进行培训，导致成本提升，其毛利率略低于发行人。

3、发行人自 2022 年起综合毛利率水平显著高于可比公司平均水平的合理性

公司及同行业可比公司报告期内综合毛利率情况如下：

公司名称	2023 年 1 月-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
山大地纬	52.91%	57.40%	48.03%	55.37%
和仁科技	31.90%	20.44%	34.72%	43.06%
麦迪科技	72.10%	70.52%	69.80%	72.29%
创业慧康	51.88%	49.39%	54.22%	55.42%
平均数 (%)	52.20%	49.44%	51.69%	56.54%

公司名称	2023年1月-6月	2022年度	2021年度	2020年度
发行人(%)	70.98%	70.54%	54.22%	55.23%

因不同公司在客户群体、开发任务、收入结构以及成本结构方面均存在较大差异，导致不同公司提供的系统开发业务的毛利率水平存在差异，彼此之间不具备完全可比性。同行业上市公司中，山大地纬主要面向政府部门、医疗机构、国家电网及下属企业等客户提供行业新兴软件开发、技术服务及系统集成等一揽子解决方案；和仁科技以医疗机构临床医疗管理信息系统及数字化场景应用系统的研发销售、实施集成、服务支持为主营业务；麦迪科技以临床医疗管理信息系统系列应用软件产品和临床信息化整体解决方案为核心业务；创业慧康的主要业务为医疗卫生信息化应用软件和基于信息技术的系统集成业务。发行人 2022 年度及 2023 年 1 月-6 月毛利率较高原因主要为销售收入中软件产品收入提升所致。

4、高毛利率是否可持续，毛利率水平是否符合业务实质，结合期后各业务结构变化等分析毛利率是否存在下滑风险，风险揭示是否充分

(1) 2023 年 1-9 月毛利率水平较高

2023 年 1-9 月份，公司的销售收入与毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	2022年1-9月	同比变动
营业收入	4,777.07	4,411.04	8.30%
营业成本	1,516.33	1,356.91	11.75%
毛利率	68.26%	69.24%	减少 0.98 个百分点

2023 年 1-9 月，公司实现营业收入 4,777.07 万元，相较于上年同期增长 8.30%。公司在 2023 年 1-9 月的销售毛利率为 68.26%，相较于上年同期保持稳定。

(2) 公司在手订单中系统开发业务占比较高

截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单的具体情况如下：

单位：万元

项目	合同金额	占比
系统开发建设	2,979.64	61.60%

系统运维服务	808.08	16.71%
软硬件一体及其他	767.06	15.86%
软件产品销售	282.14	5.83%
合计	4,836.92	100.00%

截至 2023 年 9 月 30 日，公司在手订单总金额 4,836.92 万元，其中系统开发建设业务订单金额 2,979.64 万元，占比 61.60%。

综上，公司在 2023 年上半年的经营状况良好，发行人在手订单与期后签订订单充裕，且系统开发建设业务占比较高。公司的收入变动趋势与持续盈利能力保持稳定，毛利率维持在较高水平。目前，公司所属行业正处于高速发展的阶段，未来仍具有良好的市场空间。长期来看，正是基于行业良好的发展前景，预计将会有更多的企业进入到该行业中，市场竞争可能加剧。在此过程中，公司产品销售价格可能存在下降的压力。此外，随着行业政策以及客户需求的变化，也可能会增加公司未来销售收入下降的风险，进而影响公司整体毛利率水平。

针对发行人收入下降以及毛利率水平下降的风险，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”进行了充分的风险提示，具体如下：

“（四）受公共卫生信息化行业波动影响较大的风险

公司设立以来专注于公共卫生信息化行业，产品主要应用于各级公共卫生行政管理机构、卫生健康监督机构、各级疾病预防控制中心等。因此，公司的业务发展与国家公共卫生行业信息化进程密切相关。如果未来我国经济环境发生重大变化，公共卫生信息化行业产生波动或者发展放缓，政府及公共卫生机构对信息化建设的投入减少，将对公司业务发展产生不利影响，**公司可能面临业务开拓受阻，收入和毛利率下降，甚至经营亏损的风险。**”

考虑到公共卫生行业发展态势良好，公司目前在手订单充足，新定点项目、新客户拓展情况良好，与客户均保持了良好的合作关系，在可预见期内，未来可能出现的毛利率下降预计不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

(二) 进一步说明系统开发建设业务毛利率大幅提升的合理性，列示毛利率较高合同的具体情况，结合开发任务、成本构成等，对比可比公司可比业务的毛利率水平详细说明

1、请进一步说明系统开发建设业务毛利率大幅提升的合理性，列示毛利率较高合同的具体情况

报告期内，系统开发建设业务的毛利率分别为 61.94%、67.83%、75.94%和 70.87%，该业务毛利率逐年上升，主要系公司参与的系统开发项目中软件开发部分工作的收入占比逐年上升。

2023 年 1-6 月和 2022 年度的系统开发建设业务中，高毛利合同主要如下：

单位：万元

年份	客户名称	合同编号	开发任务	收入金额	占当年系统开发建设收入比例	成本构成	毛利率	高毛利原因
2022 年	讯飞医疗科技股份有限公司	MTM-XS-2022-010079	安徽芜湖多点触发早期监测预警系统项目	367.92	7.45%	直接人工：71.25 万元；其他：0.15 万元	80.59%	监测预警系统开发，合同主要为开发收入
	中瑞国康科技有限公司	MTM-XS-2022-010018	医疗综合监管系统开发项目	160.00	3.24%	直接人工：29.29 万元	81.70%	系统开发合同，开发业务占比 100%
	北京阳光春雨科技有限责任公司	MTM-XS-2022-010020	《学校卫生健康监测管理平台》开发项目	146.23	2.96%	直接人工：28.71 万元	80.37%	卫生健康管理平台开发，开发收入占比 100%
2023 年	北京市疾病预防控制中心	MTM-XS-2022-010038	北京市疾控传染病多点触发预警监测信息平台建设项目	413.65	39.91%	直接人工：88.26 万元；委外服务：8.76 万元；其他：1.31 万元	76.23%	系统开发合同，开发业务占比 100%
	中科软科技股份有限公司	MTM-XS-2022-010064	北京市传染病智慧化多点触发监测预警平台系统-症状监测接口服务	58.49	5.64%	直接人工：11.53 万元；其他：0.16 万元	80.02%	系统开发合同，开发业务占比 100%
	北京金风易通科技有限公司	MTM-XS-2023-010013	健康体检管理系统开发项目	146.23	14.11%	直接人工：41.65 万元；其他：0.53 万元	71.16%	系统开发合同，开发收入占比 100%

由上表可知，2023 年 1-6 月及 2022 年度的高毛利合同主要系产品结构中高毛利的软件或服务类产品的收入占比较高所致。

2、结合开发任务、成本构成等，对比可比公司可比业务的毛利率水平详细说明

在系统开发业务的开展过程中，同行业可比公司的客户群体、开发任务以及成本结构存在差异，具体情况如下：

公司	客户群体	开发任务	2022年度系统开发业务成本结构
山大地纬	人社局、医保局、数据局等政府部门、医疗机构、国家电网及社会企业	定制软件开发业务	外购产品及服务成本占比 42.24%，人员薪酬占比 48.31%
麦迪科技	医院等医疗机构	临床医疗管理信息系统及数字化场景应用系统	材料成本占比 90.16%，直接人工成本占比 5.73%
创业慧康	医院、公共卫生管理机构	软件开发服务和软硬件维护服务	服务职工薪酬占比 47.21%
和仁科技	公立性医疗机构	医疗信息系统软件及数字化场景应用系统	商品采购占比 37.63%，技术服务占比 18.78%，实施成本占比 41.70%
发行人	卫生执法监督机构	定制化的公共卫生信息化系统软件平台的部署开发及硬件系统信息化集成	人工成本占比 65.55%，材料成本占比 22.55%

注：和仁科技未披露系统开发业务的成本构成，表中采用主营业务成本构成情况

由上表可知，梦天门开展系统开发业务主要面向卫生执法监督机构提供定制化的公共卫生信息化系统软件平台的部署开发及硬件系统信息化集成服务，成本结构中人工开发成本占比较高。不同公司在客户群体、开发任务以及成本结构方面均存在较大差异，导致不同公司提供的系统开发业务的毛利率水平存在差异，彼此之间不具备完全可比性。

报告期内完整年度，公司系统开发业务毛利率水平与可比公司可比业务的对比情况如下：

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
山大地纬	55.41%	56.94%	59.26%
麦迪科技	40.89%	50.63%	53.98%
创业慧康	58.00%	62.54%	61.61%
和仁科技	17.41%	42.74%	55.13%
发行人	75.94%	67.83%	61.94%

由上表可知，公司系统开发业务毛利率水平高于可比公司可比业务的毛利

率水平，可比公司之间系统开发业务的毛利率也存在一定差异。

(三) 说明同类业务不同项目毛利率差异的原因，同一项目各期毛利率差异原因，针对毛利率水平偏高偏低甚至为负或毛利率波动较大的项目，请结合项目情况具体分析原因

1、说明同类业务不同项目毛利率差异的原因

公司主营业务包括公共卫生信息化服务与公共卫生信息化产品。报告期内，针对服务板块来说，不同项目在解决方案设计内容、硬件设备类型、软件开发复杂程度等方面存在较大差异，通常在标准化产品的基础上根据客户的实际需求来定价。同类业务不同项目之间毛利率存在一定差异，主要系受到不同项目客户需求、技术成果复用率、客户预算情况、项目的战略意义和实施周期、项目成本控制、项目获取方式等因素的综合影响。

针对产品板块来说，软件类相对来说较为标准化，同型号软件的价格波动相对较小；硬件类参照采购价格，根据市场变化略有波动。受不同客户采购预算、项目获取方式、项目规模、配置要求等因素影响，公司不同项目的毛利率存在一定波动。

综合来看，报告期内，公司毛利率维持在较高水平，收入变动趋势与持续盈利能力保持稳定。因此，公司同类业务不同项目毛利率存在差异具有合理性。

2、同一项目各期毛利率差异原因

1) 报告期内，不存在同一项目下多次/分批按时点确认收入的情形。

2) 针对同一合同项下存在分时段履约的项目：

①合同内容均为系统运维服务，不存在差异，核算准确。

②合同内容包括系统运维及其他产品销售，主要为首次一次性确认产品或服务的收入，及后续分时段确认的运维服务收入，业务内容的差异及成本构成存在差异，使得各期毛利率不同，不具有可比性。

3、针对毛利率水平偏高偏低甚至为负或毛利率波动较大的项目，请结合项目情况具体分析原因

报告期内发行人各类业务的毛利率情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
系统开发建设	69.42%	75.94%	67.83%	61.94%
系统运维服务	76.12%	70.43%	68.22%	63.09%
软硬件一体及其他	67.31%	57.76%	44.96%	46.82%
软件产品销售	87.04%	92.25%	87.72%	88.02%
合计	70.98%	70.54%	54.22%	55.23%

报告期各期，公司毛利率位于[30%,90%]区间内的项目收入占比均高于70%，按毛利率高于90%或低于30%的口径梳理毛利率偏高或偏低的项目。由于公司提供的主要是非标准化的产品或服务，且报告期内涉及的项目较多，因而选取项目收入在100万以上（含）的项目进行毛利率波动分析。

公司部分项目毛利率偏高或偏低的主要影响因素包括：

（1）项目获取方式：通过公开招投标方式获取的项目，因价格竞争激烈，报价相对受限；

（2）客户行政级别：省级卫健委单位的项目示范效应较强，市场竞争激烈，公司基于后续市场开拓考虑，可让渡一定的盈利空间；

（3）直接客户类型：渠道经销商客户一般在获取终端客户项目后向公司采购，赚取中间费用；

（4）公司软硬件一体及其他类项目的毛利率一般低于其他业务板块，导致相较整体毛利率产生异常；

（5）项目产品结构：合同交付内容中软硬件收入占比不同，盈利空间差异；

（6）业务开发难度不同：部分领域公司具备成熟业务积累，项目的交付内容为公司过往成熟系统的二次开发，相关投入较少。

报告期内毛利率偏高或偏低的具体项目情况如下：

单位：万元

年份	收入类型	合同名称	客户名称	客户性质	终端客户	订单获取方式	收入合计	成本合计	毛利率	异常类型	原因分析
2020	技术开发	永城市关于建立“生活饮用水水质在线监督监测”项目	永城市卫生计生监督局	直销-最终用户	-	公开招标	306.04	225.75	26.24%	低于 30%	1、该项目采取公开招标形式，公司出于中标考虑，报价相对受限； 2、该合同提供“智慧卫监”水质综合在线监测平台、大数据展示、数据中心、指挥中心、监测监控终端与接入终端，其中硬件类产品收入占比较高，盈利空间有限。
2020	软硬件一体及其他硬件	2019年职业卫生监督执法能力提升项目（为区县卫生监督执法机构配置执法取证装备和现场快速检测设备）	陕西省卫生健康委员会	直销-最终用户	-	公开招标	377.15	295.12	21.75%	低于 30%	1、该项目甲方为陕西省卫健委，具备较强地区示范性，市场竞争激烈； 2、该项目采取公开招标形式，公司出于中标考虑，报价相对受限； 3、相较其他板块，公司软硬件一体及其他硬件板块的整体毛利率较低。
2020	软硬件一体及其他硬件	智慧卫监/执法终端设备销售服务合同书	北京和润恺安科技发展股份有限公司	渠道-经销商	甘肃省卫生健康委员会	直接采购	173.62	136.68	21.28%	低于 30%	1、相较其他板块，公司软硬件一体及其他硬件板块的整体毛利率较低； 2、该项目为通过渠道经销商参与终端客户甘肃省卫生健康委员会的公开招标项目，渠道经销商会抽取一部分利润； 3、该项目交付产品的硬件类收入占比较高，盈利空间有限。
2020	软硬件一体及其他硬件	山东省职业卫生监督执法能力提升项目	山东省卫生健康委员会执法监察局	直销-最终用户	-	公开招标	557.97	420.19	24.69%	低于 30%	1、该项目甲方为山东省卫健委机关，具备较强地区示范性，市场竞争激烈； 2、该项目采取公开招标形式，公司出于中标考虑，报价相对受限； 3、相较其他板块，公司软硬件一体及其他硬件板块的整体毛利率较低。
2021	技术开发	仙桃卫生监督项目	北京金山云网络技术有限公司	直销-集成商	仙桃市卫生健康委员会	直接采购	184.87	16.67	90.98%	超过 90%	该项目交付内容主要是公司自主开发的智慧卫监综合管理系统，为在过往成熟系统上进行二次开发，相关成本投入较少，毛利率水平高。
2021	软硬一体及其他硬件	山西省监督执法能力建设项目	山西清众科技股份有限公司	渠道-经销商	山西省卫生健康委员会	直接采购	511.15	447.93	12.37%	低于 30%	1、相较其他板块，公司软硬件一体及其他硬件板块的整体毛利率较低； 2、该项目为通过渠道经销商参与终端客户山西省卫

年份	收入类型	合同名称	客户名称	客户性质	终端客户	订单获取方式	收入合计	成本合计	毛利率	异常类型	原因分析
											生健康委员会的公开招标项目，渠道经销商会抽取一部分利润； 3、该项目交付产品的硬件类收入占比较高，盈利空间有限。
2021	软硬一体及其他硬件	山东省 2020 职业卫生监督执法能力提升（执法取证）项目	山东省卫生健康委员会执法监察局	直销-最终用户	-	公开招标	711.65	517.46	27.29%	低于 30%	1、该项目甲方为山东省卫健委机关，具备较强地区示范性，市场竞争激烈； 2、该项目采取公开招标形式，公司出于中标考虑，报价相对受限； 3、相较其他板块，公司软硬件一体及其他硬件板块的整体毛利率较低。
2022	技术开发	新县疾病预防控制中心新县疾控中心 2021 年中央转移支付能力建设项目	河南灵创电子科技有限公司	渠道-经销商	新县疾病预防控制中心	直接采购	133.60	4.20	96.85%	超过 90%	该项目交付内容主要是公司自主开发的软件系统，为在过往成熟系统上进行二次开发，相关成本投入较少，毛利率水平高。
2022	软硬件一体及其他硬件	芜湖市突发公共卫生事件多点触发早期监测预警系统项目	讯飞医疗科技股份有限公司	渠道-经销商	芜湖市疾病预防控制中心	直接采购	143.44	129.66	9.61%	低于 30%	1、相较其他板块，公司软硬件一体及其他硬件板块的整体毛利率较低； 2、该项目为通过渠道经销商参与终端客户芜湖市疾病预防控制中心的公开招标项目，渠道经销商会抽取一部分利润； 3、该项目交付产品主要为移动智能体检终端套件，硬件类收入占比较高，盈利空间有限。

(四) 结合发行人针对最终用户、集成商、经销商等不同客户群体销售的业务类型、金额及占比、毛利率情况等量化分析说明发行人面向不同客户群体销售的毛利率存在较大差异的合理性

报告期内，公司面向直销-最终用户的销售收入分别为 8,100.19 万元、7,690.06 万元、5,253.06 万元及 2,190.62 万元，占总收入的比例分别为 82.90%、75.11%、54.70%及 82.14%。报告期内，公司面向直销-最终用户销售的业务类型较为均匀，具体收入情况如下：

单位：万元、%

业务类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
系统开发建设	770.39	35.17	1,740.91	33.14	1,052.54	13.69	2,811.71	34.71
系统运维服务	702.15	32.05	1,536.64	29.25	1,754.32	22.81	1,511.84	18.66
软硬件一体及其他	692.75	31.62	1,728.47	32.90	4,822.09	62.71	3,718.53	45.91
软件产品销售	25.34	1.16	247.04	4.70	61.11	0.79	58.11	0.72
小计	2,190.62	100.00	5,253.06	100.00	7,690.06	100.00	8,100.19	100.00

报告期内，公司面向直销-最终用户销售的各类业务毛利率情况如下：

业务类型	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
系统开发建设	73.81%	72.12%	71.90%	59.09%
系统运维服务	75.80%	71.41%	67.05%	61.08%
软硬件一体及其他	70.82%	63.28%	48.13%	49.62%
软件产品销售	85.93%	92.30%	87.26%	87.97%
小计	73.65%	69.95%	56.01%	55.32%

报告期内，公司面向渠道-经销商的销售收入分别为 1,276.58 万元、1,786.20 万元、1,786.33 万元及 250.57 万元，占总收入的比例分别为 13.06%、17.45%、18.60%及 9.40%。报告期内，公司面向渠道-经销商销售的业务类型以软硬件一体及其他产品为主，报告期各期软硬件一体及其他产品的销售金额分别为 873.50 万元、1,383.40 万元、853.48 万元及 118.49 万元，毛利率分别为 34.90%、33.93%、46.58%及 46.75%。

报告期内，公司面向直销-集成商的销售收入分别为 394.42 万元、761.28 万元、2,564.35 万元及 225.66 万元，占总收入的比例分别为 4.04%、7.44%、

26.70%及 8.46%。报告期内，公司面向直销-集成商销售的业务类型均为系统开发建设，各期毛利率分别为 80.27%、61.40%、77.34% 及 70.41%。

报告期内，公司面向不同客户群体销售的毛利率存在较大差异，主要包括以下两个原因：

1、公司面向不同客户群体的销售策略差异

公司市场销售部门通过商务沟通、政府平台公开招标信息等方式获取客户需求信息。公司内部结合项目成本、技术要求、付款结算、实施周期等因素进行评估，售前部门完成建设方案设计，再通过招投标、竞争性谈判或直接协商等方式从客户处获取订单并签署业务合同。

报告期内，公司销售模式以面向最终用户直销为主。最近三年，公司的收入结构中来自渠道-经销商客户的收入占比逐年上升，主要系公司加强销售渠道建设，与下游的渠道商合作共赢进行市场拓展与订单获取。相较直销-最终用户，公司针对经销商会提供一定的让利，公司面向不同客户群体的销售策略差异导致毛利率差异。

2、公司面向不同客户群体的产品结构差异

公司面对不同客户群体的毛利率存在较大差异，主要系销售的产品结构差异导致。公司面向直销-集成商客户销售的均为系统开发建设产品，面向渠道-经销商客户销售的主要是软硬件一体产品，面向直销-最终用户销售的产品类型较为平均。产品类型的差异导致不同客户群体的毛利率差异，报告期内完整年度，按客户群体划分的毛利率由高到低依次为直销-集成商客户、直销-最终用户、渠道-经销商客户。

对不同客户群体追溯至销售的产品类型，并进一步量化分析不同产品类型毛利率差异的原因。

1) 不同产品毛利率差异与产品的软硬件构成相关

从产品的软硬件构成看，系统开发业务的硬件占比明显低于软硬件一体产品，因此业务毛利率更高。

报告期内完整年度，系统开发业务的硬件产品成本占系统开发业务收入的

比重与毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
硬件成本	268.22	127.99	227.15
系统开发业务总收入	4,941.83	1,947.29	3,341.90
占比	5.43%	6.57%	6.80%
系统开发业务毛利率	75.94%	67.83%	61.94%

报告期内完整年度，软硬件一体业务的硬件产品成本占软硬件一体业务收入的比重与毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
硬件成本	991.00	3,388.65	2,384.25
软硬件一体业务总收入	2,581.95	6,205.49	4,592.04
占比	38.38%	54.61%	51.92%
软硬件一体业务毛利率	57.76%	44.96%	46.82%

2) 不同产品毛利率差异与合同平均金额相关

从合同金额来看，报告期内确认收入的合同中，软硬件一体业务的平均合同金额约为 6 万元，系统开发建设业务的平均合同金额约为 72 万元，两者存在较大差异，系统开发建设业务的平均合同金额高于软硬件一体业务的平均合同金额。

从毛利率水平来看，系统开发建设业务为系统软件平台的部署开发及硬件系统信息化集成，因开发难度较高，毛利率水平也相对较高。软硬件一体产品主要为成熟软硬件产品的搭配销售，无需进行二次研发与系统集成，软硬件一体业务的毛利率也低于系统开发业务的整体毛利率水平。

报告期内，两类业务的毛利率水平对比如下：

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比	毛利率	主营收入占比
系统开发建设	69.42%	38.86%	75.94%	51.46%	67.83%	19.02%	61.94%	34.20%
软硬件一体及其他	67.31%	30.42%	57.76%	26.88%	44.96%	60.61%	46.82%	47.00%

3) 不同产品毛利率差异与成本结构相关

报告期内，公司系统开发建设业务的内容主要为基于标准版本行业软件进行的二次开发。系统开发建设业务与软硬件一体产品在成本结构方面存在差异，系统开发建设业务的成本结构主要为开发系统所需要的直接人工成本，其次为系统集成所搭配的硬件设备等直接材料成本；软硬件一体产品的成本结构主要为外采的直接材料成本，主要包括手机、平板电脑、体检卡、色带、培训卡、打印机、执法记录仪、服务器等。其次为直接人工成本，主要为软硬件产品的安装与部署所发生的人工支出，软硬件一体产品采购直接材料的规模较大，成本增大。

公司报告期内细分产品成本构成、金额如下：

①2023年1-6月主营成本明细：

单位：万元

项目	直接材料	直接人工	委外成本	其他费用	合计
系统开发建设	38.14	206.31	66.33	6.18	316.96
软硬件一体及其他	219.95	33.94	-	11.31	265.20

②2022年主营成本明细：

单位：万元

项目	直接材料	直接人工	委外成本	其他费用	合计
系统开发建设	268.12	790.56	108.58	21.67	1,188.92
软硬件一体及其他	1,036.03	22.76	15.67	16.26	1,090.73

③2021年度主营成本明细：

单位：万元

项目	直接材料	直接人工	委外成本	其他费用	合计
系统开发建设	120.13	473.65	14.20	18.46	626.45
软硬件一体及其他	3,265.38	60.55	75.55	13.82	3,415.30

④2020年度主营成本明细：

单位：万元

项目	直接材料	直接人工	委外成本	其他费用	合计
系统开发建设	544.69	468.12	230.93	28.17	1,271.90
软硬件一体及其他	2,361.64	27.11	39.33	14.07	2,442.14

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、获取发行人报告期各期收入成本台账，对各主要类别产品和服务的销售收入、销售成本、产品结构、毛利率等明细及其变化进行分析；
- 2、查阅发行人同行业可比公司披露文件，并对可比公司综合毛利率及分业务类型毛利率进行分析及与发行人比对；
- 3、获取发行人在手订单情况，并对其业务结构及毛利率情况进行预测分析；
- 4、获取报告期各期收入成本台账，对系统开发建设毛利率变动进行分析，对毛利率偏离度较大的项目，访谈发行人管理层和业务人员，了解毛利率偏差的原因，确认各主要项目的销售收入及对应的成本及相关费用是否能够匹配，分析公司毛利率波动的合理性；
- 5、整理针对不同客户群体的业务类型、金额及占比、毛利率情况，进一步分析不同客户群体毛利率差异的原因；
- 6、查阅报告期内公司针对集成商客户、经销商客户和直接最终客户的主要销售合同。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

- 1、发行人报告期内毛利率变动主要因业务结构改变，其中系统开发与软硬件一体产品及服务占比有所增加，因其软件收入占比较大，导致毛利率水平较高，发行人报告期内毛利率变化具有合理性；
- 2、发行人与同行业可比公司在同类业务中具体业务内容及客户类别具有一定差异，发行人 2022 年起毛利率水平高于同行业可比公司主要为业务结构变化导致软件收入占比提高所致，毛利率水平符合业务实质；
- 3、发行人报告期后在手订单充足，业务结构稳定，毛利率下滑风险较小，风险揭示较为充分；

4、受不同项目客户需求、技术成果复用率、客户预算情况、项目的战略意义和实施周期、项目成本控制等因素综合影响，发行人同类业务不同项目毛利率存在一定差异，同一项目各期毛利率不具有可比性。对毛利率偏离度较大的主要合同进行分析，不存在毛利率异常情形；

5、报告期内发行人按客户群体划分的毛利率由高到低依次为直销-集成商客户、直销-最终用户、渠道-经销商客户，主要系不同客户群体的销售策略、产品差异导致，具有合理性。

问题 12.对外采购软件及技术服务的必要性及公允性

根据申请文件，（1）发行人采购主要为根据业务需求，对外采购的硬件设备及耗材、软件开发和服务等。其中，硬件设备及耗材主要系为客户提供的与信息化平台配套的产品，包括超融合一体机、大屏、手持终端、执法记录仪等；软件开发和服务主要系公司将不属于公司专业领域的开发工作或者辅助工作对外进行采购。报告期各期，发行人直接材料成本占主营业务成本的比例分别为 68.61%、74.95%、47.84%和 36.88%，委外成本占比分别为 8.30%、5.16%、9.88%和 8.04%。（2）报告期内，发行人前五大供应商变动较大，根据公开资料，公司报告期内前五名应付款项及主要供应商中，存在成立时间较短、实缴资本较低、参保人数为 0 的情况。

（1）对外采购软件、技术服务的必要性。请发行人：①说明各类业务中发行人、软件提供方、技术服务商提供的具体商品及从事的具体工作，发行人是否具备独立提供产品及服务的能力，发行人采购软件及技术服务的原因和必要性，软件、技术服务是否涉及业务关键环节，是否存在将部分业务外包给其他公司的情形，是否符合行业惯例。②分别列示报告期各期发行人对外采购硬件、软件及服务的具体内容、金额及占比，分析说明采购金额变动的原因及合理性，说明各类业务的主营业务成本构成及变动原因，成本构成与同行业可比公司是否存在差异，如存在差异请说明原因及合理性，关于软件、技术服务采购成本的确认依据，相关依据是否充分。③说明与客户签订的相关协议中是否约定了禁止对外采购软件、技术服务的条款及具体内容，发行人是否存在违反相关约定的情形，业务承接方是否具备相应资质，是否存在或可能导致法律诉讼纠纷或赔偿风险。④说明报告期内依靠软件、技术服务外部采购比例较高的项目数

量及收入占比情况，存在此类项目的原因及合理性，发行人控制项目工作质量和进度的措施，该类项目发行人的定价方式，与自行执行是否存在差异。⑤说明 2022 年直接材料成本占比大幅下降且委外成本明显提升的合理性。

(2) 补充分析说明采购价格的公允性。根据申请文件，公司硬件设备整体采购价格在报告期内比较稳定，软件及技术服务个性化需求差异较大，发行人未说明硬件、软件及技术服务采购价格的具体情况。请发行人：①补充说明报告期内的硬件、软件、技术服务主要供应商的基本情况、合作历史、采购内容、采购原因及必要性、采购金额及占比，对应主要项目的情况（项目名称、项目金额、采购金额）。②说明供应商的选取方式、报告期内供应商及采购金额变动的合理性、新增供应商的合作背景，硬件、软件、技术服务采购定价依据是否公允，与市场价格及对同类供应商采购价格是否存在较大差异及合理性。③说明存在部分主要供应商成立时间较短、实缴资本较低、参保人数为 0 的原因及合理性，采购金额是否与供应商经营情况相符，是否符合行业惯例。

(3) 是否存在通过采购交易进行利益输送。请发行人：①说明主要供应商与发行人及其实际控制人、客户、终端用户是否存在关联关系，是否存在客户指定供应商或介绍的情形，如是，说明相关客户未直接采购而通过发行人进行购买的原因及合理性，是否存在依赖供应商获取项目的情形，采购付款是否具有真实业务背景，是否存在通过采购交易向客户及其相关人员直接或间接输送利益的情形。②说明是否存在供应商主要营业收入来自发行人的情形，是否存在专门为发行人提供商品、服务而设立或者主要为发行人提供商品、服务的情形，供应商与发行人是否存在关联关系，是否存在为发行人分担成本费用的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。并说明对主要供应商采购真实性、公允性采取的核查程序、核查比例及核查结论。

【回复】

一、发行人说明

(一) 对外采购软件、技术服务的必要性

1、说明各类业务中发行人、软件提供方、技术服务商提供的具体商品及从事的具体工作，发行人是否具备独立提供产品及服务的能力，发行人采购软件及技术服务的必要性和必要性，软件、技术服务是否涉及业务关键环节，是否存在将部分业务外包给其他公司的情形，是否符合行业惯例

(1) 说明各类业务中发行人、软件提供方、技术服务商提供的具体商品及从事的具体工作

报告期内，发行人销售的软件产品主要是在核心业务领域卫生健康监督、疾病预防控制、专项健康体检和医防协同服务提供成熟标准化的软件产品，不存在外采软件及技术服务的状况。

发行人在系统开设建设、软硬件一体及其他、系统运维服务业务中存在将非核心的环节交付给第三方软件及技术服务供应商的状况，具体情况如下：

业务	发行人提供的商品和从事的工作	软件提供方提供的商品	技术服务商从事的工作
系统开发建设	主要包括系统集成服务、软件定制化开发服务等，开发建设过程充分结合公司自有软件进行二次开发或以往项目建设案例经验，能够实现系统开发建设项目的快速交付	主要包括辅助行业应用系统运行的数据库系统、系统中间件、地理信息软件、电子签名签章软件等	根据客户的需求、现场实施的需求，采购一些技术服务类工作
系统运维服务	提供信息化运维服务，包括提供远程在线运维服务和现场运维服务等	主要包括数字化管理系统等	包括本地化的辅助性、临时性工作
软硬件一体及其他	提供软硬件一体产品，包括智能执法一体机、智能体检一体机、智能执法移动套装、智能体检移动套装、智能流调智能套装等设备	-	设备安装服务等

(2) 发行人是否具备独立提供产品及服务的能力，发行人采购软件及技术服务的必要性和必要性，软件、技术服务是否涉及业务关键环节，是否存在将部分业务外包给其他公司的情形，是否符合行业惯例

1) 发行人具备独立提供产品及服务的能力

报告期内，发行人主要面向卫生健康监督、疾病预防控制、专项健康体检和医防协同服务等业务领域提供信息化系统建设开发服务、信息化运维服务、软硬件一体产品及成熟的标准化软件产品，作为高新技术企业，发行人重视产

品的研发和技术的积累，在出售前已完成集成和测试工作。发行人对外采购软件和技术服务会根据客户的需求、现场实施的情况，通常情况下，对于非核心的工作，则出于成本效益的考虑，发行人会从第三方采购软件及技术服务。该等外采软件及技术服务通常是市场未来预期可拓展的空间较小的软件或辅助性的技术服务，不涉及发行人核心业务方向。发行人对外采购不涉及业务关键环节，发行人具备独立提供产品及服务的能力。

2) 发行人采购软件及技术服务的原因和必要性，软件、技术服务是否涉及业务关键环节，是否存在将部分业务外包给其他公司的情形，是否符合行业惯例

报告期内，发行人采购软件及技术服务总体采购占比不重大。发行人外采的软件主要是数据库系统、系统中间件等均具备市场成熟功能的软件，是基于成本效益原则的市场通用做法；发行人采购技术服务主要是基于行业特点和项目成本管控等考虑，根据项目实施过程中的需求，采购辅助性、临时性的驻地服务等劳动密集型服务，以及采购部分发行人非核心技术领域的研发技术服务，有利于加快项目开发进度和交付效率，节约研发资源。发行人采购的软件及技术服务不涉及业务关键环节，不存在将部分业务外包给其他公司的情形，符合行业惯例。

2、分别列示报告期各期发行人对外采购硬件、软件及服务的具体内容、金额及占比，分析说明采购金额变动的原因及合理性，说明各类业务的主营业务成本构成及变动原因，成本构成与同行业可比公司是否存在差异，如存在差异请说明原因及合理性，关于软件、技术服务采购成本的确认依据，相关依据是否充分

(1) 分别列示报告期各期发行人对外采购硬件、软件及服务的具体内容、金额及占比，分析说明采购金额变动的原因及合理性

报告期内，发行人对外采购硬件、软件及服务的具体情况如下：

单位：万元

项目	采购内容	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
硬件	手持机、电	355.66	35.40%	1,264.31	77.56%	3,156.17	70.93%	3,700.80	82.27%

项目	采购内容	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	脑等								
软件	数据软件等	-	-	3.95	0.24%	79.88	1.80%	305.04	6.78%
技术服务	系统开发服务、模块开发费等	678.30	64.60%	361.77	22.19%	1,213.49	27.27%	492.58	10.95%
合计		1,033.96	100.00%	1,630.03	100.00%	4,449.54	100.00%	4,498.42	100.00%

报告期内，发行人采购总额分别是 4,498.42 万元、4,449.54 万元、1,630.03 万元和 1,033.96 万元，发行人在 2020 年及 2021 年度的销售主要为软硬件一体产品采购总额较高，主要系 2019 年国家下发《国家卫生健康委办公厅关于印发职业卫生执法装备标准的通知》，各省在 2020 年到 2021 年陆续招标采购职业卫生设备，预算资金较为充裕，因此导致发行人在 2020 年与 2021 年度硬件销售占比较高所致，因此导致发行人对于手持机、电脑等硬件配套产品的采购金额相应较高。2022 年发行人的收入结构中，系统开发业务的收入占比上升，发行人对于客户系统的开发建设主要以自行开发为主，因此对外采购相应较少。

2021 年外采技术服务金额较大，主要是为国电康能科技股份有限公司系统建设项目涉及物联网安全领域相关的技术能力，而通过北京天地和兴科技有限公司采购的系统建设开发服务，为准确反映该项目的商业实质，对于该项目中委托第三方供应商进行主体功能开发，发行人缺乏技术控制的部分，发行人采用净额法确认收入。2023 年 1-6 月，发行人的外采技术服务金额有所增长，主要系由于系统开发建设项目而采购的系统中间件开发服务。

(2) 说明各类业务的主营业务成本构成及变动原因

报告期内，发行人各类业务的主营业成本构成情况如下：

1) 2023 年 1-6 月

单位：万元

成本类型	系统开发建设	系统运维服务	软硬件一体及其他	软件产品销售	合计	占比
直接材料	38.14	4.01	219.95	0.18	262.29	33.89%
直接人工	206.31	104.05	33.94	3.28	347.58	44.92%
委外成本	66.33	53.83	-	-	120.16	15.53%
其他	6.18	24.99	11.31	1.31	43.78	5.66%

合计	316.96	186.88	265.20	4.77	773.81	100.00%
----	--------	--------	--------	------	--------	---------

2) 2022 年度

单位：万元

成本类型	系统开发建设	系统运维服务	软硬件一体及其他	软件产品销售	合计	占比
直接材料	268.12	47.98	1,036.03	1.43	1,353.56	47.84%
直接人工	790.56	253.04	22.76	12.06	1,078.42	38.11%
委外成本	108.58	155.21	15.67	-	279.46	9.88%
其他	21.66	70.32	16.27	9.74	117.99	4.17%
合计	1,188.92	526.55	1,090.73	23.23	2,829.43	100.00%

3) 2021 年度

单位：万元

成本类型	系统开发建设	系统运维服务	软硬件一体及其他	软件产品销售	合计	占比
直接材料	120.13	126.88	3,265.39	0.21	3,512.61	74.94%
直接人工	473.65	272.12	60.55	7.46	813.78	17.36%
委外成本	14.20	152.21	75.55	-	241.96	5.16%
其他	18.47	83.14	13.81	3.24	118.66	2.53%
合计	626.45	634.35	3,415.30	10.91	4,687.01	100.00%

4) 2020 年度

单位：万元

成本类型	系统开发建设	系统运维服务	软硬件一体及其他	软件产品销售	合计	占比
直接材料	544.69	95.20	2,361.64	-	3,001.53	68.61%
直接人工	468.12	325.64	27.11	5.25	826.12	18.88%
委外成本	230.93	92.70	39.33	-	362.96	8.30%
其他	28.16	139.04	14.06	3.03	184.29	4.21%
合计	1,271.90	652.58	2,442.14	8.28	4,374.91	100.00%

报告期内发行人主营业务成本中直接材料、直接人工、委外成本及其他成本构成。其中，直接材料主要为软硬件一体产品中硬件产品成本。相较于系统开发建设业务而言，软硬件一体产品结构中的硬件产品占比较高，导致其成本结构中直接材料的金额较高。2022 年软硬件一体化及其他硬件业务类别的收入下降，从而导致主营业务成本中直接材料金额下降。

系统开发建设系针对客户提供的系统开发建设业务，由于项目规模和不同

项目的功能需求不同，项目的开发难度以及开发周期存在一定差异，从而导致各年人工成本存在变化。

系统运维服务成本主要为直接人工及委外成本，报告期内，系统运维服务收入较为平稳，对应成本各年变动不大。

(3) 成本构成与同行业可比公司是否存在差异

报告期各期成本构成与同行业可比公司是否存在差异请参见“问题 11.2022 年毛利率显著提升且高于同行业的合理性”之“（一）结合业务内容、业务模式、技术差异、客户类型、定价机制、成本构成、人均创收、创利等方面差异，按细分业务类别量化分析说明发行人毛利率变动的原因及合理性，同类业务与同行业可比公司是否存在差异及差异原因，发行人自 2022 年起综合毛利率水平显著高于可比公司平均水平的合理性，高毛利率是否可持续，毛利率水平是否符合业务实质，结合期后各业务结构变化等分析毛利率是否存在下滑风险，风险揭示是否充分。”之“2、同类业务与同行业可比公司是否存在差异及差异原因”之回复。

(4) 关于软件、技术服务采购成本的确认依据，相关依据是否充分

发行人根据项目需要确定从第三方采购软件及技术服务的必要性，并按照《采购管理制度》及《采购及供方控制程序》履行采购流程。

发行人根据采购合同、发票、采购入库单等确认软件、技术服务的采购成本及入库情况，并根据项目完成情况结转成本。发行人财务部对相关凭证的真实性、完整性、合法性及合规性进行严格审核确保软件、技术服务采购成本的准确性。

3、说明与客户签订的相关协议中是否约定了禁止对外采购软件、技术服务的条款及具体内容，发行人是否存在违反相关约定的情形，业务承接方是否具备相应资质，是否存在或可能导致法律诉讼纠纷或赔偿风险

报告期内，发行人与客户签订的主要销售合同（合同金额在 50 万元以上）中存在禁止对外采购软件、技术服务的条款，并且发生对外采购的具体情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	禁止条款	合同金额	项目完成情况	供应商名称	采购内容	供应商经营范围	是否因该事项发生纠纷或影响与客户的合作
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务采购项目服务采购合同	未经北京市疾病预防控制中心的书面许可，梦天门不得以任何形式将其在本合同项下的权利义务转让给任何第三方	333.50	已完成	北京深育技术服务股份有限公司	1套深信服 URL 系统软件 V5.0	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；软件开发	否
					环玺信息科技有限公司（上海）有限公司	GlobalSign 数字证书产品	开发、设计、制作计算机软件，销售自产产品，提供相关技术咨询和技术服务	
					北京富安通达工程技术有限公司	UPS 维保服务	技术开发及转让、技术咨询与服务；建筑机械设备租赁；园林绿化；计算机系统的设计、集成、安装、调试及管理；软件开发	
					北京鑫茂创新科技有限公司	特征库升级、防病毒软件升级	技术开发、技术服务；销售机械设备、电子产品、电子元器件、计算机软硬件及外围设备	
国家卫生健康委卫生监督中心	国家级卫生监督信息系统运维合同书	未经甲方书面同意，乙方不得将本合同项下全部或部分工作转让、分包给第三方	95.85	已完成	环玺信息科技有限公司（上海）有限公司	SSL 数字证书	开发、设计、制作计算机软件，销售自产产品，提供相关技术咨询和技术服务	否
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目安全运维服务采购	未经甲方同意，不得擅自将本合同所列内容和与甲方业务相关的信息转让给第三方	296.40	已完成	北京世纪华风科技发展有限公司	安全审计系统、网络入侵检测系统	技术开发、转让、咨询、服务；销售计算机软硬件及外围设备、机械电器设备	否
					北京天成九方商贸有限公司	机房空调维保	空调制冷设备、家具、技术开发、技术转让、经济信息咨询	

客户名称	项目名称	禁止条款	合同金额	项目完成情况	供应商名称	采购内容	供应商经营范围	是否因该事项发生纠纷或影响与客户合作
	项目服务采购合同				北京富安通达工程技术有限公司	机房设备保养维护服务	技术开发及转让、技术咨询与服务；计算机系统的设计、集成、安装、调试及管理；软件开发	
					北京睿峰云科国际供应链管理有限公司	服务器维保服务	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；专业设计服务；计算机系统服务	
					北京鑫茂创新科技有限公司	UTM 设备征库升级服务、特征库升级、防病毒软件升级	技术开发、技术服务；销售机械设备、电子产品、电子元器件、计算机软硬件及外围设备	
					北京深育技术服务有限公司	1套深信服 URL 库系统软件 V5.0	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；软件开发；专业设计服务	
					北京合众思壮时空物联科技有限公司	管理系统维护	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机技术培训；基础软件服务、应用软件开发	
国电康能科技股份有限公司	智慧水厂运维监测管理系统技术开发	未经甲方同意，乙方不得将本合同项目部分或全部研究开发工作转让给第三人承担	350.00	已完成	北京天地和兴科技有限公司	智慧水厂运维系统开发	技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让	否
	“扬尘监控管理平台技术开发”项目		400.00	已完成		扬尘监控平台技术开发		

客户名称	项目名称	禁止条款	合同金额	项目完成情况	供应商名称	采购内容	供应商经营范围	是否因该事项发生纠纷或影响与客户的合作
	“风机健康监测管理系统技术开发”项目		380.00	已完成		风机健康监测管理系统技术开发		
北京市朝阳区卫生健康监督所	2021年度朝阳区卫生监督全模式综合管理平台运维合同书	乙方……并不得将合同项下整体或部分转交给第三方完成。否则，甲方有权解除本合同	84.58	已完成	环玺信息科技有限公司	GIOBALSIGN 数字证书产品	开发、设计、制作计算机软件，销售自产产品，提供相关技术咨询和技术服务	否
					北京数字认证股份有限公司	个人数字证书	电子认证服务；数字证书方面的技术开发、技术服务、技术培训；信息咨询（中介除外）；计算机通信网络安全系统的开发；计算机系统安全集成	
					北京深育技术服务有限公司	4套深信服安全云脑-云智订阅软件 V8.0	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；软件开发	
阿里云计算有限公司	郑州城市大脑/医疗智慧卫监综合管理采购合同	未经另一方事先书面同意，任何一方不得部分或全部转让本合同	325.00	已完成	河南松峰科技信息有限公司	防火墙软件	计算机系统服务，信息科技技术开发、技术咨询、技术服务；通信技术开发；网络工程施工；通信设备的安装、维护	否
北京大兴新媒体产业基地管理委员会	国家新媒体产业基地应急综合指挥中心建设项目	经需方书面同意，供方可以将合同条款下非主体、非关键性工作分包给他人完成，接受分包的人应当具备相应的资格条件，并不得再次分	866.87	已完成	北京极光愿景科技有限公司	人脸识别智能软件等	技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；智能机器人销售；智能机器人的研发；智能控制系统集成	否
					华鑫万力科技发展有限公司	防火墙软件、日志审计系统	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务；销售计算	

客户名称	项目名称	禁止条款	合同金额	项目完成情况	供应商名称	采购内容	供应商经营范围	是否因该事项发生纠纷或影响与客户的合作
		包					机、软件及辅助设备、机械设备	
北京市大兴区卫生健康委员会	大兴区人口健康信息平台二期项目/区域电子病历系统项目软件开发合同	本合同项下的项目禁止转包和分包	356.68	已完成	北京嘉和美康信息科技有限公司	区域社区卫生信息系统数据对接及部分功能扩展	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；软件开发；基础软件服务、应用软件开发；运行维护服务	否
北京市疾病预防控制中心	信息化与信息安全保障项目软件运维服务采购项目服务采购合同	未经甲方同意，不得擅自将本合同所列内容和与甲方业务相关的信息转让给第三方	306.50	已完成	北京天成九方商贸有限公司	机房空调维保	技术开发、技术转让；经济信息咨询；清洁服务；家庭劳务服务；安装机电设备	否
					北京安腾伟业工程技术有限公司	机房设备保养维护服务	工程勘察；工程设计；技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、技术推广；计算机系统集成服务；数据处理	
					北京鑫茂创新科技有限公司	UTM 特征库升级服务、URL 库软件及维保服务、特征库升级及维护服务	技术开发、技术服务；销售机械设备、电子产品、电子元器件、计算机软硬件及外围设备	
					北京天成九方商贸有限公司	防病毒软件升级	技术开发、技术转让；经济信息咨询	
					中科软科技股份有限公司	运行系统维护	计算机软件开发及产品的销售及售后服务；计算机系统集成及服务	

客户名称	项目名称	禁止条款	合同金额	项目完成情况	供应商名称	采购内容	供应商经营范围	是否因该事项发生纠纷或影响与客户合作
北京市疾病预防控制中心	北京市人口死亡登记报告信息系统建设项目行业应用软件服务采购	未经甲方的书面许可，乙方不得以任何形式将其在本合同项下的权利义务转让给任何第三方	270.00	已完成	北京润乾信息系统技术有限公司	润乾报表软件	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广；基础软件服务、应用软件开发；软件开发	否
					环玺信息科技有限公司（上海）有限公司	数字证书产品	开发、设计、制作计算机软件，销售自产产品，提供相关技术咨询和技术服务	
重庆市南岸区卫生健康综合行政执法支队	南岸区智慧卫生健康综合监管平台建设项目	未经甲方的书面许可，乙方不得以任何形式将本合同项下的权利义务转让给任何第三方；本合同项下之权利义务，非依据法定条件或双方书面同意，甲乙双方均不得以任何方式予以转让	170.00	已完成	重庆磐海科技有限公司	防火墙软件等	计算机系统集成；智能化系统技术开发及应用；从事计算机领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；远程监控系统技术开发；计算机软硬件的研发	否
重庆市卫生健康综合行政执法总队	重庆市政府采购合同	如有转让和未经需方同意的分包行为，需方有权解除合同	204.35	执行中	重庆尚诚致远科技有限公司	设备日常维护	计算机软硬件的开发、销售；电气机械及器材的技术开发；计算机系统服务；安防设备安装	否

由上表可知，发行人在经营过程中存在将机房设备保养维护服务、服务器维保服务等基础型服务以及防病毒软件、防火墙等通用型软件面向第三方进行采购的情形。对外采购主要为针对部分非核心的软件和技术服务进行采购，且供应商多为从事技术开发服务的专业厂商，具备相关的产品与服务资质。

上述合同中，多数合同已顺利完成交付并获得客户验收。其中，发行人与重庆市卫生健康综合行政执法总队签署的合同尚在执行，发行人考虑到客户地处重庆，因此将设备日常维护工作交付给重庆尚诚致远科技有限公司，以实现更加及时、准确地响应客户需求。

此外，通过对上述企业的走访，发行人与公司与对方客户和合作关系良好，不存在纠纷或潜在纠纷的情况。

4、说明报告期内依靠软件、技术服务外部采购比例较高的项目数量及收入占比情况，存在此类项目的原因及合理性，发行人控制项目工作质量和进度的措施，该类项目发行人的定价方式，与自行执行是否存在差异

(1) 软件、技术服务外部采购比例较高的项目数量及收入占比情况

报告期内，发行人外部采购软件及技术服务成本占收入比例超过 50%的项目在报告期内收入金额及占比较小，其数量及收入占比情况如下：

项目	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
数量（个）	9	6	4	14
数量占比	0.43%	0.19%	0.13%	0.48%
收入（万元）	4.91	38.06	75.66	32.89
收入占比	0.18%	0.40%	0.74%	0.34%

注：数量占比为此类合同数量占当年确认收入合同数量比例/收入占比为此类项目收入占当年营业收入比例

(2) 存在此类项目的原因及合理性

存在此类项目的原因及合理性请参见本题“（一）对外采购软件、技术服务的必要性。”之“（2）发行人是否具备独立提供产品及服务的能力，发行人采购软件及技术服务的原因和必要性，软件、技术服务是否涉及业务关键环节，是否存在将部分业务外包给其他公司的情形，是否符合行业惯例。”之“2）发行人采购软件及技术服务的原因和必要性，软件、技术服务是否涉及业务关键

环节，是否存在将部分业务外包给其他公司的情形，是否符合行业惯例”之回复。

(3) 发行人控制项目工作质量和进度的措施，该类项目发行人的定价方式，与自行执行是否存在差异

发行人在委托第三方的技术服务，一般基于成本和客户需求的考虑，将非核心的技术需求委托给专业的公司，通过委托技术服务，企业能够快速获得专业技术支持。发行人在技术服务供应商的选择标准主要包括机构的资质、信誉、案例、服务能力等，其次与技术服务供应商签订技术服务合同时，明确技术服务内容、质量标准、服务期限等，其次在技术服务项目实施中，建立了严格的过程控制机制，主要包括进度控制、质量控制等，所委托的技术服务完成后，发行人要进行严格的测试和验收工作，确保技术服务的质量要求。发行人拥有完整的控制措施用来确保项目工作质量和进度。

发行人将不涉及业务关键环节的部分委托第三方，因此相关的项目对技术的要求不高，在项目工作质量和进度的措施保障下，通过向第三方采购技术服务的方式执行，以加快项目开发进度和交付效率，有效控制成本；发行人自行执行的而项目主要是技术要求较高，仅有少量的外采技术服务，以保证项目的进度与质量。

5、说明 2022 年直接材料成本占比大幅下降且委外成本明显提升的合理性

报告期内，发行人主营业务成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	262.29	33.89%	1,353.56	47.84%	3,512.61	74.95%	3,001.53	68.61%
直接人工	347.58	44.92%	1,078.42	38.11%	813.78	17.36%	826.12	18.88%
委外成本	120.16	15.53%	279.46	9.88%	241.96	5.16%	362.96	8.30%
其他	43.78	5.66%	117.99	4.17%	118.66	2.53%	184.29	4.21%
合计	773.81	100.00%	2,829.43	100.00%	4,687.01	100.00%	4,374.90	100.00%

发行人直接材料主要包括手机、平板电脑、体检卡、色带、培训卡、打印

机、执法记录仪、服务器等，主要用于软硬件一体化产品项目。相较于系统开发建设业务而言，软硬件一体化产品结构中的硬件产品占比较高，导致其成本结构中直接材料的金额较高。伴随 2019 年国家下发《国家卫生健康委办公厅关于印发职业卫生执法装备标准的通知》，各省在 2020 到 2021 年陆续招标采购职业卫生设备，因金额较大数量较多，又有预算资金，因此导致发行人在 2020 与 2021 年度软硬件一体化业务销售占比较高，从而导致成本中直接材料占比较高。

2022 年度，发行人软硬件一体化产品中硬件业务类别的收入下降，从而导致主营业务成本中直接材料金额下降。发行人委外成本的金额未有明显上涨，2022 年度的委外成本占成本比明显提升而直接材料成本下降，主要是由于软硬件一体产品业务收入下降，导致主营业务成本以及主营业务成本中直接材料成本金额下降所致，具备商业合理性。

（二）补充分析说明采购价格的公允性

1、补充说明报告期内的硬件、软件、技术服务主要供应商的基本情况、合作历史、采购内容、采购原因及必要性、采购金额及占比，对应主要项目的情况（项目名称、项目金额、采购金额）

发行人在软硬件一体产品销售中，对外采购硬件后将发行人自行研究开发的、无需进行定制化二次开发的成熟软件产品装载在硬件中形成一体化产品或将其他相关硬件产品销售给客户的软硬件一体及其他销售业务。

发行人采购软件及服务的原因及必要性详见本题“问题 12.对外采购软件及技术服务的必要性及公允性”之“（一）对外采购软件、技术服务的必要性。”之“（2）发行人是否具备独立提供产品及服务的能力，发行人采购软件及技术服务的原因和必要性，软件、技术服务是否涉及业务关键环节，是否存在将部分业务外包给其他公司的情形，是否符合行业惯例。”之“2）发行人采购软件及技术服务的原因和必要性，软件、技术服务是否涉及业务关键环节，是否存在将部分业务外包给其他公司的情形，是否符合行业惯例”之回复。

(1) 报告期内，发行人硬件主要供应商基本情况如下：

1) 2023年1-6月

单位：万元

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
北京易恩世嘉科贸有限公司	主要经营技术开发、技术推广；销售通讯设备、计算机、软件及辅助设备	2018年	手持机	73.40	7.10%	不专用于某一项目	-
北京普瑞途科技有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息安全设备销售；信息系统集成服务	2017年	体检卡、培训卡	61.41	5.94%	通用产品，不专用于某一项目	-
烟台艾睿光电科技有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件制造；电子元器件批发；集成电路制造	2022年	在线测温热像仪	36.80	3.56%	山东大学设备采购	57.90
新北洋东方体系公司	主要经营纸制品制造；不干胶标签、办公用品、电脑耗材、纸制品、计算机软件及辅助设备、电子元器件、机械设备批发兼零售；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广	2017年	热敏打印纸、便携式热敏打印机、智能一体机	34.71	3.36%	不专用于某一项目	-
河南予墨电子科技有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广	2023年	服务器、综合管理平台	34.00	3.29%	灵宝市“智慧卫监”综合业务管理平台	99.80

注：新北洋东方体系公司包括北京新北洋东方科技股份有限公司、天津市东码纸业有限公司

2) 2022 年度

单位：万元

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
北京易恩世嘉科贸有限公司	主要经营技术开发、技术推广；销售通讯设备、计算机、软件及辅助设备	2018 年	手持机	220.71	13.51%	不专用于某一项目	-
新北洋东方体系公司	主要经营纸制品制造；不干胶标签、办公用品、电脑耗材、纸制品、计算机软件及辅助设备、电子元器件、机械设备批发兼零售；技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广	2017 年	热敏打印纸、便携式热敏打印机、智能一体机	183.20	11.21%	通用产品，不专用于某一项目	-
北京普瑞途科技有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息安全设备销售；信息系统集成服务	2017 年	体检卡、培训卡	179.07	10.96%	通用产品，不专用于某一项目	-
北京商道人和科技有限公司	主要经营技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；销售办公用品、计算机软硬件及辅助设备、通讯器材	2022 年	笔记本电脑、手持机、打印机	65.40	4.00%	芜湖市突发公共卫生事件多点触发早期监测预警系统项目	162.09
合肥中科深谷科技发展有限公司	主要经营半导体、集成电路、微电子和芯片技术研究、技术咨询及相关产品的设计、销售；量子器件研发、设计、生产及销售	2022 年	视觉抓取移动作业机器人平台	61.20	3.75%	山东大学设备采购	79.92

注：新北洋东方体系公司包括北京新北洋东方科技股份有限公司、天津市东码纸业有限公司

3) 2021 年度

单位：万元

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
西安优普仪器	主要经营一类、二类、三类（含诊断试剂）	2020 年	湿球黑球温度	362.33	8.05%	青海省卫生和计划生育	1,036.08

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
设备有限公司	医疗器械的销售；仪器仪表、水处理设备、工业自动化控制设备、机电设备（除专控）、通讯产品（除专控）、计算机及外围设备		（WBGT）指数测定仪、表面污染检测仪等			委员会卫生监督所职业卫生监督执法能力提升设备采购项目	
北京博安创鑫科技有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售	2019年	手持机、执法记录仪、采集站、打印机	360.76	8.01%	不专用于某一项目	——
警佳电子科技有限公司（上海）有限公司	主要经营电子科技专业领域内的技术开发、技术服务，计算机网络科技领域内的技术开发、技术服务，计算机系统集成	2018年	记录仪、采集站	279.76	6.21%	不专用于某一项目	——
北京易恩世嘉科贸有限公司	主要经营技术开发、技术推广；销售通讯设备、计算机、软件及辅助设备	2018年	手持机	196.02	4.35%	通用产品，不专用于某一项目	——
深圳警翼智能科技有限公司	主要经营执法视音频记录仪及其系统、执法数据采集设备、摄录机、特种计算机、无线数据终端、酒精测试仪及其软件系统	2021年	防爆记录仪、手机	153.12	3.40%	山东省2020职业卫生监督执法能力提升（执法取证）项目	804.17

4) 2020年度

单位：万元

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
北京易恩世嘉科贸有限公司	主要经营技术开发、技术推广；销售通讯设备、计算机、软件及辅助设备	2018年	手持机	410.31	9.12%	通用产品，不专用于某一项目	——
北京普瑞途科技有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息安全设备销售；信息系统集成服务	2017年	体检卡、培训卡	278.25	6.19%	通用产品，不专用于某一项目	——
北京和润恺安科	主要经营技术开发、技术转让、技术咨	2020年	职业卫生气体设	270.72	6.02%	不专用于某一项	——

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
技发展股份有限公司	询、技术服务；销售机械设备、仪器仪表		备			目	
北京博安创鑫科技有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询	2019年	手持机、执法记录仪、采集站、打印机	242.83	5.40%	不专用于某一项目	—
陕西正崇信息技术有限公司	主要经营计算机系统集成；计算机软件的开发	2020年	采集站	178.60	3.97%	陕西委员会2020年职业卫生监督执法能力提升项目	766.20

(2) 报告期内，发行人软件及技术服务主要供应商基本情况如下：

1) 2023年1-6月

单位：万元

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
北京麦克斯泰科技有限公司	主要经营技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务	2023年	图谱引擎中间件开发服务	300.00	29.01%	公共卫生安全图谱分析技术服务技术开发	498.00
北京融信交泰科技有限公司	主要经营技术推广、技术服务；销售安全技术防范产品、计算机、软件及辅助设备	2020年	搜索引擎中间件开发服务	183.00	17.70%	公共卫生安全舆情智能分析技术服务技术开发	468.00
东莞市佳医科技有限公司	主要经营医疗技术研发；软件的技术研发与销售	2020年	软件开发、接口开发	46.20	4.47%	不专用于某一项目	—
河南湃舟信息技术有限公司	主要经营信息技术咨询服务；网络与信息安全软件开发；软件开发	2023年	技术服务	35.00	3.39%	新县疾控中心2021年中央转移支付能力建设项目设备采购	150.80
北京飞思拓源科技	主要经营技术推广服务	2022年	技术服务	15.64	1.51%	2022年度北京市朝阳区卫	75.15

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
有限公司						生健康监督所卫生健康监督综合管理平台运维项目	

2) 2022 年度

单位：万元

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
广州赛迅信息技术有限公司	主要经营信息技术咨询服务;集成电路设计;数字内容制作服务	2021 年	技术服务	44.75	2.75%	东莞市数字政府项目干部保健信息系统建设项目	136.70
北京乾程景泰信息技术有限公司	主要经营技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术培训	2022 年	设备迁移及调试服务、应用系统迁移服务	35.00	2.15%	北京市卫生健康监督系统云迁移项目行业应用软件开发服务	163.00
北京睿峰云科信息技术有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广	2022 年	服务器维护服务	29.00	1.78%	信息化与信息安全保障项目安全运维服务采购项目-第一包:信息系统及其支撑硬件和网络运维服务	296.40
东莞市佳医科技有限公司	主要经营医疗技术研发;软件的技术研发与销售	2020 年	软件开发、接口开发	25.08	1.54%	不专用于某一项目	——
北京涵鑫盛科技有限公司	主要经营技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广	2017 年	硬件设备维护	25.00	1.53%	北京市卫生健康监督所 2021 年卫生监督信息化运维项目基础环境运维服务	253.05

3) 2021 年度

单位：万元

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
北京天地和兴科技有限公司	主要经营技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让	2021年	软件开发	760.00	16.88%	“智慧水厂运维监测管理系统技术开发”项目	1,130.00
东莞市佳医科技有限公司	主要经营医疗技术研发；软件的技术研发与销售	2020年	软件开发、接口开发	111.91	2.48%	不专用于某一项目	——
北京睿通森阳科技有限公司	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机系统服务	2021年	数据库	35.60	0.79%	北京疾控中心死因系统技术服务	94.50
河南创洋信息科技有限公司	主要经营信息技术咨询服务及技术推广；电子产品的技术开发、技术咨询、技术推广及服务	2019年	运维服务工作	34.95	0.78%	不专用于某一项目	——
济南慧通达电子有限公司	主要经营销售：电子产品、五金交电、非专控通讯器材、家用电器、计算机及耗材、办公用品、实验室设备的销售与维修；系统集成	2020年	设备维护服务	30.00	0.67%	山东省2020职业卫生监督执法能力提升（执法取证）项目	82.62

4) 2020年度

单位：万元

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
北京嘉和美康信息技术有限公司	主要经营技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；软件开发；基础软件服务、应用软件开发；运行维护服	2020年	区域社区卫生信息系统数据对接及部分功能扩展	170.00	3.78%	大兴区人口健康信息平台二期项目-区域电子病历系统项目软件开发	391.68

供应商名称	基本情况	合作时间	主要采购内容	采购金额	占采购总额比	项目名称	项目金额
	务						
北京创新世纪生化科技发展有限公司	技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务、技术推广	2020年	技术开发服务	60.00	1.33%	新乡市卫生计生监督局“智慧卫监”综合业务管理平台项目建设	246.68
永城市瑞阳商贸有限公司	主要经营文具用品零售；计算机软硬件及辅助设备零售；电子产品销售；	2020年	设备安装、巡检、装修、家具安装	48.45	1.08%	永城市关于建立“生活饮用水水质在线监督监测”项目	336.88
中安交科技有限公司	主要经营技术服务、技术转让、技术开发、技术推广、技术咨询	2020年	接口开发及服务	38.00	0.84%	大兴区人口健康信息平台二期项目-区域电子病历系统项目软件开发	391.68
河南创洋信息科技有限公司	主要经营信息技术咨询服务及技术推广；电子产品的技术开发、技术咨询、技术推广及服务	2019年	运维服务工作	34.99	0.78%	不专用于某一项目	——

2、说明供应商的选取方式、报告期内供应商及采购金额变动的合理性、新增供应商的合作背景，硬件、软件、技术服务采购定价依据是否公允，与市场价格及对同类供应商采购价格是否存在较大差异及合理性

(1) 供应商的选取方式

为规范供应商选择及管理，发行人制订了《采购管理制度》《采购及供方控制程序》，明确了公司采购原则、采购流程及审批程序、供应商的选择和管理等。对于供应商管理方面，发行人制定了《采购管理制度》及《采购及供方控制程序》，采购人员负责建立并保存供方档案，包括：《合格供方名单》《供方评价记录》等，

在采购与供应关系发生前，由采购人员对采用样品检验、报价、调查问卷、质量审核等方式对潜在供方的质量保证能力进行调研，并组织相关人员进行评估，确信其具有能够满足我方采购产品要求的能力并经主管负责人审批后，列入《合格供方名单》中。采购发生后，采购人员根据收集到的供方供货记录，定期对供方进行评价，形成《供方评价记录》。采购人员负责建立并保存供方档案，并负责在年底时对供方的供货情况进行统计分析，统计结果报行政管理部的负责人。发行人会综合市场行情、供应商报价和产品质量、信用政策等因素，适时淘汰不符合考核条件的供应商及引进新的优质供应商。

(2) 报告期内供应商及采购金额变动的合理性

报告期内，发行人前五大硬件供应商采购金额及占同类采购额比例情况如下：

单位：万元

供应商名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北京普瑞途科技有限公司	61.41	17.27%	179.07	14.16%	135.42	4.29%	278.25	7.52%
北京易恩世嘉科贸有限公司	73.40	20.64%	220.71	17.46%	196.02	6.21%	410.31	11.09%
新北洋东方体系公司	34.71	9.76%	183.20	14.49%	247.96	7.86%	143.41	3.88%
烟台艾睿光电科技有限公司	36.80	10.35%	12.00	0.95%	-	-	-	-
河南予墨电子科技有限公司	34.00	9.56%	-	-	-	-	-	-

供应商名称	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北京商道人和科技有限公司	-	-	65.40	5.17%	-	-	-	-
西安优普仪器设备有限公司	-	-	-	-	362.33	11.48%	-	-
北京博安创鑫科技有限公司	-	-	8.00	0.63%	360.76	11.43%	242.83	6.56%
警佳电子科技（上海）有限公司	2.49	0.70%	4.58	0.36%	279.76	8.86%	0.14	0.01%
深圳警翼智能科技股份有限公司	-	-	-	-	153.12	4.85%	-	-
北京和润恺安科技发展股份有限公司	-	-	-	-	-	-	270.72	7.32%
陕西正崇信息技术有限公司	-	-	-	-	-	-	178.60	4.83%

报告期内，北京普瑞途科技有限公司、北京易恩世嘉科贸有限公司、新北洋东方体系公司为发行人体检卡、体检耗材、手持机、执法设备类产品的主要供应商，报告期内，对其采购规模保持稳定，各年采购额受销售产品类型及规模变动而有所变动。对于不同业务领域内不同项目的需求，发行人在市场上进行比较而选择出相应产品的供应商。

报告期内，发行人主要软件及技术服务供应商为北京嘉和美康信息技术有限公司、北京天地和兴科技有限公司、北京麦克斯泰科技有限公司、北京融信交泰科技有限公司等，发行人采购主要系承接项目的工作量以及在项目中涉及的其他非发行人具备相关技术，依据项目需求选取具有相关经验的供应商导致的变动。

(3) 新增供应商的合作背景

报告期内，发行人主要新增的硬件供应商有陕西正崇信息技术有限公司、北京和润恺安科技发展股份有限公司、深圳警翼智能科技股份有限公司、北京商道人和科技有限公司、河南予墨电子科技有限公司、西安优普仪器设备有限公司、烟台艾睿光电科技有限公司等。

主要新增的软件及技术服务供应商有北京嘉和美康信息技术有限公司、北京天地和兴科技有限公司、东莞市佳医科技有限公司、北京创新世纪生化科技发展有限公司、永城市瑞阳商贸有限公司等。

报告期内，新增供应商的合作开始时间、交易内容、首次合作年度采购额、合作背景等情况如下：

单位：万元

供应商名称	合作开始时间	交易内容	首次合作年度采购额	交易背景
陕西正崇信息技术有限公司	2020年	采集站	178.60	因陕西委员会 2020 年职业卫生监督执法能力提升项目，其产品设备与项目技术要求相符合，且多方询价后，价格合适
北京和润恺安科技发展股份有限公司	2020年	职业卫生气体设备	270.72	其产品质量稳定，价格合理，能够满足发行人的采购需求
深圳警翼智能科技有限公司	2021年	防爆记录仪、手机	153.12	作为广东省本地企业，在项目实施及配合程度方面较好，经与当地设备供应商综合评估后选择开展合作
北京商道人和科技有限公司	2022年	笔记本电脑、手持机、打印机	65.40	因芜湖市突发公共卫生事件多点触发早期监测预警系统项目时间紧张，因货源充足且能按时发货而向其采购
河南予墨电子科技有限公司	2023年	服务器、综合管理平台	34.00	为灵宝市“智慧卫监”综合业务管理平台涉及的硬件进行的采购，因其为位于河南，发货节奏较快
西安优普仪器设备有限公司	2020年	湿球黑球温度（WBGT）指数测定仪、表面污染检测仪等	362.33	结合地域因素、技术水平及供应商稳定性等考虑，经多方询价综合考虑后，选择合作
烟台艾睿光电科技有限公司	2022年	在线测温热像仪	12.00	因其具有较强的交付能力和稳定性，在行业内也有一定的知名度
合肥中科深谷科技发展有限公司	2022年	视觉抓取移动作业机器人平台	61.20	该供应商专注于人工智能在，在机器人领域拥有先进技术，且价格合理，故进行合作
北京嘉和美康信息技术有限公司	2020年	区域社区卫生信息系统数据对接及部分功能扩展	170.00	该公司是国内最早从事医疗信息化软件研发的企业之一，业内有一定的知名度，质量有保障
北京麦克斯泰科技有限公司	2023年	图谱引擎中间件开发服务	300.00	成立时间久，技术团队有明显优势，业务配合程度高，故向其采购
北京融信交泰科技有限公司	2020年	搜索引擎中间件开发服务	183.00	成立时间久，技术团队有明显优势，业务配合程度高，故向其采购
河南湃舟信息技术	2023年	技术服务	35.00	规模虽小，但能满足项目需求，且价格合理

供应商名称	合作开始时间	交易内容	首次合作年度采购额	交易背景
有限公司				
北京飞思拓源科技有限公司	2022年	技术服务	5.64	成立时间久，技术较为成熟，业务配合程度高，故选择合作
北京乾程景泰信息技术有限公司	2022年	设备迁移及调试服务、应用系统迁移服务	35.00	公司规模虽小，但成立时间较早，相关技术服务较为成熟，复核项目要求，故达成合作
北京睿峰云科信息技术有限公司	2022年	服务器维护服务	29.00	成立时间较早、经验丰富，行业内有一定的知名度，且为北京本地公司
北京天地和兴科技有限公司	2021年	软件开发	760.00	因承接项目涉及物联网安全相关技术，发行人届时在该领域执行经验较少，预计无法按时完成项目，而该供应商具备相关专业能力
东莞市佳医科技有限公司	2020年	软件开发、接口开发	10.00	委托开发医疗信息化产品，因其有相关系统的开发经验，且价格合理
济南慧通达电子有限公司	2020年	执法终端及设备维护服务	141.42	既有硬件销售又能提供技术服务，业务配合程度高而进行合作
广州赛迅信息技术有限公司	2021年	技术服务	19.00	规模虽小，但能满足项目需求，且价格合理
北京创新世纪生化科技发展有限公司	2020年	技术开发服务	60.00	因承建了新乡市卫生计生监督局的“智慧卫监”综合业务管理平台项目，其中需要对压力蒸汽灭菌器进行监测，其具有相关专业能力
永城市瑞阳商贸有限公司	2020年	设备安装、巡检、装修、家具安装	48.45	作为河南省本土供应商，在项目实施、设备安装调试方面具有较强的优势，可以满足当地所需技术服务的需求
中安交科技有限公司	2020年	接口开发及服务	38.00	具有价格优势且人员配备满足技术服务的需求

(4) 硬件、软件、技术服务采购定价依据是否公允，与市场价格及对同类供应商采购价格是否存在较大差异及合理性

发行人采购硬件定价方式主要为以市场价格为基础的协商定价。发行人制定了严格的供应商筛选机制并按照相应内部控制制度执行采购活动，在发行人审核供应商的报价后确定价格。

报告期内，发行人累计采购金额前五大的硬件产品中最大的一笔采购订单，结合其具体参数和订单条款，并对比公开市场价格信息，情况如下：

单位：元

名称	技术参数	供应商	采购单价 (含税)	公开市场报价
卫生监督执法手持机	M6 VRD-AL09 4+64G	云南巨业信息技术有限公司	1,970	1,970-2,055
采集站	SHJJ-YT24W	警佳电子科技（上海）有限公司	14,750	14,750-14,900
卫生监督执法手持机荣耀	X10 Max Kingkong-AN00 8G+128G	陕西华耀瑞隆通信科技发展有限公司	2,199	2,199-2,260
采集站	Workstation TSP720 3204	陕西正崇信息技术有限公司	19,000	19,000-19,800
执法记录仪	4G版：DSJ-N2	北京博安创鑫科技有限公司	1,850	1,850-1,950

发行人采购硬件时在确定产品型号等统一技术参数，经过公开市场多方询价后，选取价格最优、供应稳定、满足供应时限要求的供应商。

发行人采购软件及技术服务时根据项目要求在向供应商采购时，发行人对相关软件和技术服务供应商进行询价，发行人根据供应商资质、过往经验和报价情况等，经过发行人内部评审后，选择合适的软件和技术服务供应商，采购定价依据公允。由于相关软件及技术服务采购价格的确定受到诸多因素的影响，不存在可比的公开市场价格。

3、说明存在部分主要供应商成立时间较短、实缴资本较低、参保人数为 0 的原因及合理性，采购金额是否与供应商经营情况相符，是否符合行业惯例

报告期内，发行人前五大供应商情况如下：

(1) 硬件供应商

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	注册资本	参保人数 (人)	2023年 1-6月采 购金额	2022年度 采购金额	2021年度 采购金额	2020年度 采购金额
1	北京易恩世嘉科贸有限公司	2001/08/15	30.00	200.00	2	73.40	220.71	196.02	410.31
2	北京普瑞途科技有限公司	2013/12/25	200.00	600.00	10	61.41	179.07	135.42	278.25
3	烟台艾睿光电科技有限公司	2010/07/01	20,000.00	20,000.00	876	36.80	12.00	-	-
4	天津市东码纸业有限公司	2016/08/16	未公开	1,080.00	4	33.17	63.09	107.96	73.41
5	河南予墨电子科技有限公司	2017/06/21	未公开	500.00	5	34.00	-	-	-
6	北京新北洋东方科技股份有限公司	2016/11/02	未公开	1,000.00	7	1.54	120.11	140.00	70.00
7	北京商道人和科技有限公司	2018/08/20	未公开	100.00	6	-	65.40	-	-
8	西安优普仪器设备有限公司	2007/04/13	116.00	300.00	35	-	-	362.33	-
9	北京博安创鑫科技有限公司	2007/03/23	未公开	500.00	2	-	8.00	360.76	242.83
10	警佳电子科技（上海）有限公司	2014/09/12	未公开	500.00	1	2.49	4.58	279.76	0.14
11	深圳警翼智能科技股份有限公司	2010/06/18	6,000.00	6,000.00	190	-	-	153.12	-
12	北京和润恺安科技发展股份有限公司	2007/01/05	3,220.00	3,220.00	44	-	-	-	270.72

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	注册资本	参保人数 (人)	2023年 1-6月采 购金额	2022年度 采购金额	2021年度 采购金额	2020年度 采购金额
13	陕西正崇信息技术有限公司	2018/03/13	未公开	500.00	11	-	-	-	178.60

(2) 软件及技术服务供应商

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	注册资本	参保人数 (人)	2023年 1-6月采 购金 额	2022年度 采购金额	2021年度 采购金额	2020年度 采购金额
1	北京麦克斯泰科技有限公司	2007/03/16	436.00	500.00	71	300.00	-	-	-
2	北京融信交泰科技有限公司	2012/08/22	500.00	1,000.00	38	183.00	-	-	-
3	河南湃舟信息技术有限公司	2022/03/30	未公开	600.00	-	35.00	-	-	-
4	北京飞思拓源科技有限公司	2012/04/16	200.00	200.00	10	15.64	5.64	-	-
5	北京乾程景泰信息技术有限公司	2002/06/11	65.00	65.00	1	-	35.00	-	-
6	北京睿峰云科信息技术有限公司	2009/02/06	200.00	3,000.00	3	-	29.00	-	-
7	广州赛迅信息技术有限公司	2021/05/06	未公开	500.00	7	-	44.75	19.00	-
8	北京涵鑫盛科技有限公司	2013/11/20	5,000.00	9,000.00	24	-	25.00	-	-
9	河南创洋信息科技有限公司	2019/07/24	501.00	501.00	14	3.45	23.75	34.95	34.99
10	北京天地和兴科技有限公司	2007/08/14	6,304.5115	6,869.7821	103	-	-	760.00	-
11	东莞市佳医科技有限公司	2020/04/01	未公开	100.00	5	46.20	25.08	111.91	10.00
12	济南慧通达电子有限公司	2006/07/28	510.00	510.00	5	-	-	30.00	-
13	北京睿通森阳科技有限公司	2016/04/22	1,000.00	2,000.00	7	-	-	35.60	-

序号	供应商名称	成立时间	实缴资本	注册资本	参保人数 (人)	2023年 1-6月采购金 额	2022年度 采购金额	2021年度 采购金额	2020年度 采购金额
14	北京嘉和美康信息技术有限公司	2005/07/13	51,000.00	51,000.00	841	-	-	-	170.00
15	北京创新世纪生化科技发展有限公司	2004/11/29	100.00	100.00	3	-	-	-	60.00
16	永城市瑞阳商贸有限公司	2016/06/29	未公开	510.00	-	-	-	-	48.45
17	中安交科技有限公司	2018/07/30	未公开	5,000.00	1	-	-	-	38.00

由上表可知，实缴资本低于 50.00 万的北京易恩世嘉科贸有限公司，注册资本为 200.00 万元，发行人向其采购的主要是手持机及配件等产品，该公司作为北京本地供应商，处于行业靠前地位，经华为厂家推荐，在项目实施过程中沟通顺畅及配合度较好，综合评估后发行人选择与其开展长期合作。

参保人数为 0 的供应商为河南湃舟信息技术有限公司、永城市瑞阳商贸有限公司，发行人主要是因项目实施过程中的需求，而向其采购的设备安装、维护等辅助性的劳动密集型服务，该部分公司规模较小，部分成立时间较短，且部分岗位职能采取劳务外包性质，仅签订劳务合同而非劳动合同故不涉及缴纳社保，此外还存在通过该公司法人持有的其他公司缴纳社保导致的参保人数为 0。

除河南湃舟信息技术有限公司外，成立时间较短即成为发行人主要供应商的为东莞市佳医科技有限公司、广州赛迅信息技术有限公司，该类公司成立当年即与发行人开展合作。主要为深圳梦天门承接的项目而进行的采购。深圳梦天门的团队有该地区医疗机构的客户资源，但未建立本地化的开发团队，在报告期内，深圳梦天门与东莞市佳医科技有限公司合作，主要采购其开发的医疗信息化产品。

发行人上述供应商合作的过程中服务质量较好，售后服务可以保证，且其资质良好，历史期间未出现违约情况。因此，发行人与其进行合作具有合理性，采购金额与供应商经营情况相符，符合行业惯例。

（三）是否存在通过采购交易进行利益输送

1、说明主要供应商与发行人及其实际控制人、客户、终端用户是否存在关联关系，是否存在客户指定供应商或介绍的情形，如是，说明相关客户未直接采购而通过发行人进行购买的原因及合理性，是否存在依赖供应商获取项目的情形，采购付款是否具有真实业务背景，是否存在通过采购交易向客户及其相关人员直接或间接输送利益的情形

（1）说明主要供应商与发行人及其实际控制人、客户、终端用户是否存在关联关系

报告期内公司各期前十大供应商法人、股权结构及主要人员情况如下：

供应商名称	法定代表人	股权结构	主要人员
北京天地和兴科技有限公司	王小东	<p>王小东（26.0453%）；天津兴远企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（11.2948%）；江苏省现代服务业发展创业投资基金（有限合伙）（4.9023%）；深圳松禾创智创业投资合伙企业（有限合伙）（4.9023%）；天津兴辉致远企业管理咨询中心（有限合伙）（4.0069%）；青岛尚颀汇铸战新产业投资基金合伙企业（有限合伙）（3.5895%）；重庆市涪陵区松禾智讯私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）3.5895%）；中电科核心技术研发股权投资基金（北京）合伙企业（有限合伙）（3.5319%）；上海中电投融和新能源投资管理中心（有限合伙）（3.5160%）；湖北长江中信科移动通信技术产业投资基金合伙企业（有限合伙）（3.3497%）；深圳市慧悦成长投资基金企业（有限合伙）（2.8637%）；南京俱成秋实股权投资合伙企业（有限合伙）（2.4512%）；天津美固企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（2.3161%）；浙江如山汇鑫创业投资合伙企业（有限合伙）（2.3141%）；诸暨如山汇盈创业投资合伙企业（有限合伙）（2.3141%）；上海物联网二期创业投资基金合伙企业（有限合伙）（2.2075%）；北京国科鼎智股权投资中心（有限合伙）（2.0918%）；复星（重庆）私募股权投资基金合伙企业（有限合伙）（1.7237%）；南京南钢转型升级产业投资合伙企业（有限合伙）（1.7237%）；上海中叶至源创业投资合伙企业（有限合伙）（1.6735%）；广州黄埔智造产业投资基金合伙企业（有限合伙）（1.6341%）；苏州国发科技创新投资企业（有限合伙）（1.3945%）；龙岩鑫达股权投资中心（有限合伙）（1.3356%）；浙江春晓数字出版股权投资基金合伙企业（有限合伙）（1.2558%）；杭州银杏源股权投资合伙企业（有限合伙）（0.8508%）；深圳市天慧成长投资基金企业（有限合伙）（0.8189%）；苏州国发港航物流产业投资开发合伙企业（有限合伙）（0.6973%）；北京中融元昌投资担保有限公司（0.5963%）；共青城华赫股权投资合伙企业（有限合伙）（0.4174%）；共青城钛不平凡投资合伙企业（有限合伙）（0.2981%）；嘉兴融和海川股权投资合伙企业（有限合伙）（0.2404%）；李鹏（0.0244%）；杨安琪</p>	<p>王小东（董事长）；江炳思（经理,董事）；周喆（董事）；向人鹏（董事）；杨小帅（董事）；方铭（董事）；姜欣（董事）；李培信（监事）；佟天颐（财务负责人）</p>

供应商名称	法定代表人	股权结构	主要人员
		(0.0146%)；扬州乾益投资合伙企业(有限合伙)(0.0142%)	
西安优普仪器设备有限公司	李新锋	费晓明(44.00%)；四川优普超纯科技有限公司(40.00%)；刘秀玲(10.00%)；李新锋(5.00%)；邱勇(1.00%)	李新锋(执行董事兼总经理)；邱勇(监事)；王晓盈(财务负责人)
警佳电子科技(上海)有限公司	杨佳佳	杨佳佳(100%)	杨佳佳(执行董事兼总经理)；严义华(监事)
深圳广微智能科技有限公司	朱润权	朱润权(82.00%)；曹永煜(18.00%)	朱润权(执行董事、总经理)；张蓉(监事)
深圳警翼智能科技股份有限公司	荣勤	荣勤(52.42%)；张平清(14.33%)；深圳市众翼投资合伙企业(有限合伙)(8.80%)；陈历北(8.55%)；李晓龙(4.90%)；崔乘刚(4.00%)；深圳市众壹投资合伙企业(有限合伙)(4.00%)；郭秀霞(2.00%)；李朝兴(1.00%)	荣勤(董事长,董事,总经理)；张平清(董事,董事会秘书)；崔乘刚(董事,副总经理)；陈历北(董事)；郜树智(独立董事)；蔡敬侠(独立董事)；李朝兴(监事会主席)；张江涛(监事)；张胡丽(职工监事)；李鑫(副总经理)；饶旭(财务负责人)
武汉市拾宝商城电子商务有限公司	舒月	舒月(100%)	舒月(执行董事兼总经理,财务负责人)；林刚(监事)
北京和润恺安科技发展股份有限公司	吴吕梁	吴吕梁(31.6770%)；马焕明(30.4348%)；北京华胜天成科技股份有限公司(30.0000%)；天津海鹭商务信息咨询合伙企业(有限合伙)(7.8882%)	吴吕梁(董事长)；马焕明(经理,董事)；杨晖(董事)；田驰(董事)；周培勇(董事)；李秋莲(监事会主席)；陈佳(监事)；赵传玺(监事)
北京博安创鑫科技有限公司	罗先志	罗先志(100%)	罗先志(执行董事、经理)；果学珍(监事)
东莞市春成智能电子有限公司	朱洪学	温花利(53.00%)；朱洪学(47.00%)	朱洪学(执行董事兼经理)；温花利(监事)
陕西正崇信息技术有限公司	张胜利	张胜利(70.00%)；沙建喜(20.00%)；刘广延(10.00%)	张胜利(执行董事兼总经理)；沙建喜(监事)；王延峰(财务负责人)

供应商名称	法定代表人	股权结构	主要人员
北京嘉和美康信息技术有限公司	任勇	嘉和美康（北京）科技股份有限公司（100%）	任勇（执行董事）；夏军（经理）；王清（监事）
济南慧通达电子有限公司	王芳	王芳（90.00%）；崔峰（10.00%）	王芳（执行董事兼总经理）；崔峰（监事）
北京极光愿景科技有限公司	罗乾	罗乾（51.00%）；马晓丽（39.00%）；聚将（海南）科技合伙企业（有限合伙）（10.00%）	罗乾（执行董事,经理,财务负责人）；马晓丽（监事）
北京商道人和科技有限公司	王怀印	王怀印（70.00%）；赵茜（30.00%）	王怀印（执行董事,经理）；王成年（监事）
合肥中科深谷科技发展有限公司	陈锋	陈锋（90.00%）；代良春（5.00%）；深圳市前海唐朝机器人科技有限公司（5.00%）	陈锋（执行董事兼总经理,财务负责人）；陈雨（监事）
济南乐醇电子科技有限公司	孙娟	孙娟（100%）	孙娟（执行董事兼总经理）；吴红星（监事）
广东艾捷莫电子有限公司	余陈志	深圳市艾捷莫科技有限公司（87.4291%）；余陈志（8.3885%）；潘松（4.1824%）	余陈志（执行董事、经理、财务负责人）；潘松（监事）
北京亿金松昌商贸有限公司	李劲松	何志勇（50.00%）；李劲松（50.00%）	李劲松（执行董事,经理）；何志勇（监事）
广东九联科技股份有限公司	詹启军	詹启军（12.27%）；林榕（8.23%）；胡嘉惠（5.24%）；汇文添富（苏州）投资企业（有限合伙）（4.40%）；许华（3.24%）；赖伟林（3.24%）；凌俊（2.04%）；张佳宾（1.72%）；广东九联科技股份有限公司-2023年员工持股计划（1.40%）；广东九联科技股份有限公司回购专用证券账户（1.19%）；广东九联科技股份有限公司-2022年员工持股计划1.05%）；苏州汇文运通投资合伙企业（有限合伙）（0.93%）；集成投资控股集团有限公司（0.80%）；惠州市海纳百川科技有限公司（0.75%）；段晖（0.72%）；郑文涌（0.68%）	詹启军（董事长,董事,总经理）；林榕（副董事长,董事）；胡嘉惠（董事,董事会秘书,副总经理）；许华（董事,副总经理）；喻志勇（独立董事）；肖浩（独立董事）；李东（独立董事）；梁文娟（监事会主席）；王丽凤（监事）；刘晓燕（职工监事）；凌俊（财务总监）
北京乾程景泰信息技术有限公司	刘福有	刘小卉（67.00%）；席镇（30.00%）；孙磊（3.00%）	刘福有（执行董事、经理、财务负责人）；侯怀东（监事）
北京麦克斯泰科技	滕石欣	滕石欣（77.00%）；贾敏（13.00%）；吴剑（10.00%）	滕石欣（执行董事,经理）；吴剑（监

供应商名称	法定代表人	股权结构	主要人员
有限公司			事)
北京融信交泰科技有限公司	刘紫洋	刘紫洋 (100%)	刘紫洋 (执行董事,经理); 刘婴石 (监事)
北京易恩世嘉科贸有限公司	刘影	李荣华 (99.00%); 刘影 (1.00%)	刘影 (执行董事); 王博 (经理); 李荣华 (监事)
北京普瑞途科技有限公司	王彬	王彬 (54.00%); 敖松 (36.00%); 郑媛媛 (5.00%); 郭佳梁 (5.00%)	王彬 (执行董事); 孟娣 (经理); 敖松 (监事)
烟台艾睿光电科技有限公司	赵芳彦	烟台睿创微纳技术股份有限公司 (100%)	赵芳彦 (董事长); 王宏臣 (总经理); 马宏 (董事); 江斌 (董事); 杨水长 (监事)
河南湃舟信息技术有限公司	戴新明	郑州赛睿特信息安全技术有限公司 (60.00%); 戴新明 (20.00%); 陈雪华 (20.00%)	戴新明 (执行董事兼总经理); 陈雪华 (监事); 李少辉 (财务负责人)
天津市东码纸业有 限公司	张延山	张延山 (95.00%); 王益荣 (5.00%)	张延山 (执行董事,经理); 王益荣 (监事)
北京互联互通科技 有限公司	王仁龙	王仁龙 (50.00%); 王涛 (25.00%); 王仁虎 (25.00%)	王仁龙 (执行董事,经理,财务负责人); 王涛 (监事)
河南创争网络科技 有限公司	张丕炎	张丕炎 (80.00%); 关慎伟 (20.00%)	张丕炎 (执行董事兼总经理、财务负责人)
北京飞思拓源科技 有限公司	赵云仙	吴雅婕 (100%)	赵云仙 (执行董事、经理); 王达华 (监事)

报告期内公司各期前十大客户（终端用户）法人、股权结构及主要人员情况如下：

客户/最终用户名称	法定代表人 (负责人)	股权结构	主要人员
北京市卫生健康监督所	李亚京	—	—
北京市疾病预防控制中心	曾晓芑	—	—
山东省卫生健康委员会执法监察局	高峰	—	—
陕西省卫生健康委员会	刘宝琴	—	—
北京市大兴区卫生健康委员会	李爱芳	—	—
重庆信科通信工程有限公司	熊炼	重庆中邮信科集团股份有限公司 (100%)	肖寒春 (董事长); 熊炼 (经理,董事); 明黎皓 (董事); 李艳军 (职工代表监事); 刘浩澜 (监事会主席); 田瑜 (监事)
永城市卫生计生监督局	李倩	—	—
国家卫生健康委统计信息中心	吴士勇	—	—
北京市朝阳区疾病预防控制中心	赵伟	—	—
北京和润恺安科技发展股份有限公司	吴吕梁	吴吕梁 (31.6770%); 马焕明 (30.4348%); 北京华胜天成科技股份有限公司 (30.0000%); 天津海鹭商务信息咨询合伙企业 (有限合伙) (7.8882%)	吴吕梁 (董事长); 马焕明 (经理,董事); 杨晖 (董事); 田驰 (董事); 周培勇 (董事); 李秋莲 (监事会主席); 陈佳 (监事); 赵传玺 (监事)
青海省卫生和计划生育委员会卫生监督所	杨钧	—	—
北京大兴新媒体产业基地管理委员会	宋强	—	—
山西清众科技股份有限公司	王庆生	王庆生 (47.26%); 杭州阿里创业投资有限公司 (10.00%); 闫国玉 (8.06%); 刘莎 (5.41%); 李圣洁 (3.45%); 郝奇杰 (3.15%); 周进 (1.92%); 周赞 (1.74%); 闫广宏 (1.40%);	王庆生 (董事长,董事); 郝奇杰 (副董事长,董事); 高志熙 (董事,总经理); 王海艳 (董事,董事会秘书,财务负责人); 闫俊英 (董事,副总经理); 黄海清 (董事); 王程 (董

客户/最终用户名称	法定代表人 (负责人)	股权结构	主要人员
		朱永安 (1.28%)	事); 李瑞 (监事会主席); 崔亚琦 (监事); 岳永玲 (职工监事)
北京神威远通科技有限公司	矫涌本	矫涌本 (96.9840%); 张琳莉 (3.0160%)	矫涌本 (执行董事,经理); 张琳莉 (监事)
国电康能科技股份有限公司	张永	陈少辉 (36.16%); 陈少忠 (24.97%); 湖南恒程新能源科技有限公司 (17.00%); 杭州国核富盈股权投资合伙企业 (有限合伙) (4.10%); 宋宝威 (2.28%); 谢铿 (1.81%); 卢国淼 (1.81%); 深圳宏泰源资产管理有限公司-新余至诚宏安资产管理合伙企业 (有限合伙) (1.49%); 深圳宏泰源资产管理有限公司-新余宏杰康资产管理合伙企业 (有限合伙) (1.09%); 长沙笑天投资有限公司 (0.90%)	张永 (董事长,董事); 陈莎莎 (董事,董事会秘书); 陈文丽 (董事); 陈少忠 (董事); 陈燕珊 (董事); 唐美安 (监事会主席); 张文洲 (监事); 宋宝威 (职工监事); 陈少辉 (总经理); 罗琼青 (副总经理); 崔晓菊 (财务负责人)
鹤壁市卫生健康监督局	秦法军	—	—
新疆英吉旭医学科技有限公司	刘云菲	刘云菲 (100%)	刘云菲 (执行董事); 刘天师 (经理); 赵福华 (监事); 马莉 (财务负责人)
广西联怡科技有限责任公司	黄二文	黄二文 (100%)	黄二文 (执行董事,经理); 李会来 (监事)
安徽讯飞医疗股份有限公司	刘庆峰	科大讯飞股份有限公司 (51.6230%); 合肥正昇信息科技合伙企业 (有限合伙) 17.5435%); 安徽科讯创业投资基金合伙企业 (有限合伙) (15.9024%); 胡国平 (5.2554%); 深圳市天正投资有限公司 (3.5135%); 淄博集智股权投资基金合伙企业 (有限合伙) (1.5676%); 上海水遥企业管理咨询服务有限责任公司 (1.3514%); 海南耘通股权投资合伙企业 (有限合伙) (0.9459%); 合肥同创中小企业发展基金合伙企业 (有限合伙) (0.6757%); 讯飞海河 (天津) 人工智能创业投资	刘庆峰 (董事长); 陶晓东 (董事兼总经理); 赵志伟 (董事); 江涛 (董事); 段大为 (董事); 盛艳 (监事); 张旋旋 (监事); 桂雅骏 (监事); 钱金平 (财务负责人)

客户/最终用户名称	法定代表人 (负责人)	股权结构	主要人员
		基金合伙企业(有限合伙)(0.6757%); 深圳市国科瑞华三期股权投资基金合伙企业(0.6757%); 合肥科讯连山创新产业投资基金合伙企业(有限合伙)(0.2703%)	
阿里云计算有限公司	郑俊芳	杭州臻希投资管理有限公司(100%)	郑俊芳(执行董事兼总经理); 朱奕(监事)
成都四方伟业软件股份有限公司	查文字	查文字(17.4645%); 成都伟业星程企业管理中心(有限合伙)(13.5472%); 南威软件股份有限公司(11.8993%); 徐振宇(5.2987%); 陈勇(4.4155%); 其他(47.3749%)	查文字(董事长); 王纯斌(董事兼总经理); 蔡栋梁(董事); 张小松(董事); 蒋洪庆(董事); 冯美轲(董事); 赵神州(董事); 张艳清(董事); 周玮(董事); 苟洪兵(监事); 李红(监事); 杨洋(监事)
河南嘉端信息科技有限公司	毕一凡	毕一凡(40.00%); 马跃华(30.00%); 白华暖(30.00%)	毕一凡(执行董事兼总经理); 白华暖(监事); 马跃华(财务负责人)
北京威斯盾网络科技有限公司	封志清	封志清(90.00%); 北京爱康未来投资管理中心(有限合伙)(10.00%)	封志清(董事长,经理); 李彦龙(董事); 孙云鹏(董事); 封士作(监事)
山东省卫生健康委员会	高峰	—	—
北京金山云网络技术有限公司	邹涛	珠海金山云科技有限公司(100%)	邹涛(执行董事,经理); 彭博(监事); 杨丽静(财务负责人)
北京金风易通科技有限公司	郭俊杰	内蒙古易数科技(集团)有限公司(76.00%); 陈超(16.00%); 陶莉(5.60%); 郭俊杰(2.40%)	郭俊杰(执行董事,经理); 陶莉(监事)
北京北旺美康门诊部	高军	高军(36.50%); 宫辉(28.50%); 庞冠中(20.00%); 高英花(15.00%)	高军(执行董事,经理); 朱绪辉(监事)
中国疾病预防控制中心	沈洪兵	—	—
中科软科技股份有限公司	左春	北京科软创源软件技术有限公司(23.4400%); 北京市海淀区国有资本运营有限公司(8.1100%); 北京市海淀区国有资产投资经营有限公司(4.9000%); 全国社保基金一一一组合	左春(董事长,董事,总经理); 邢立(董事,副总经理); 孙熙杰(董事,副总经理); 张璐(董事); 武延军(董事); 梁剑(董事); 祝中山(独立董事); 李馨(独立董事); 何召滨(独立

客户/最终用户名称	法定代表人 (负责人)	股权结构	主要人员
		(1.8900%)；香港中央结算有限公司(1.8300%)；中科软科技股份有限公司-2023年员工持股计划(1.3000%)；程明荣(1.1300%)；左春(0.9700%)；招商银行股份有限公司-南方阿尔法混合型证券投资基金(0.9100%)；郭丹(0.7939%)	董事)；张正(监事会主席)；刘琛(监事)；王笛(监事)；蔡宏(董事会秘书)；张志华(副总经理,财务总监)；孙静(副总经理)；谢中阳(副总经理)；王欣(副总经理)；王万成(副总经理)
太原市小店区 207 社区卫生服务站	马永强	—	—
河南省卫生健康技术监督中心	李青山	—	—
国家疾病预防控制中心综合监督二司		—	—
北京康圣德门诊部	郝海峰	郝海峰(100%)	—
福建省卫生计生监督所	缪伟	—	—
甘肃省卫生健康委员会	郭玉芬	—	—
山西省卫生健康委员会	武晋	—	—
新疆维吾尔自治区卫生健康委员会	于爱平	—	—
广西壮族自治区卫生监督所	朱定辉	—	—
芜湖市疾病预防控制中心	朱建胜	—	—
郑州市卫生计生监督局	杨德林	—	—
荥阳市大数据局	魏惠英	—	—
钟祥市卫生健康局	李明祥	—	—

经保荐机构及申报会计师比对报告期各期前十大供应商与发行人及其实际控制人、报告期各期前十大客户和终端用户的法定代表人、股权结构及主要人员，公司各期前供应商与发行人及其实际控制人、客户及终端用户不存在关联关系。

(2) 是否存在客户指定供应商或介绍的情形，是否存在通过采购交易向客户及其相关人员直接或间接输送利益的情形

发行人的销售及采购行为独立运行，独立管理，不存在客户指定供应商或介绍情形。发行人制定了采购相关各类制度，规范员工的销售与采购行为。公司对供应商实行条件准入管理，公司仅与合格供应商进行交易。选择供应商时，对供应商资质、信誉情况的真实性和合法性进行审查。新增供应商的清单准入、调整供应商商品目录，由采购人员根据需要提出申请，由审批部门监批准后，纳入供应商清单，并根据批准进行维护；销售中心为销售业务管理的主责部门，负责新客户开发、客户关系维护、客户信息维护等客户管理工作。经保荐机构、申报会计师对发行人查验交易相关的主要销售合同和采购合同，合同约定条款中均不存在指定供应商或指定客户的情形。

综上，发行人的销售与采购相互独立，不存在客户指定供应商或介绍的情形，亦不存在依赖供应商获取项目的情形。发行人拥有独立的采购渠道，且采购主要基于自身业务需求，具有商业合理性，采购付款具有真实业务背景。员工销售及采购严格遵循公司管理制度，不存在通过采购交易向客户及其相关人员直接或间接输送利益的情形。

(3) 是否存在依赖供应商获取项目的情形

发行人深耕公共卫生信息化领域，积累了丰富的行业经验、客户资源，具有一定品牌优势。公司建立了稳定的销售团队，大力开拓新市场，不存在依赖供应商获取项目的情形。公司针对销售和采购行为制定了严格的内控制度，能够确保公司销售及采购行为独立运行。经保荐机构、申报会计师对发行人主要供应商的采购合同和采购付款进行核查，发行人采购付款均具有真实业务背景。

2、说明是否存在供应商主要营业收入来自发行人的情形，是否存在专门为发行人提供商品、服务而设立或者主要为发行人提供商品、服务的情形，供应商与发行人是否存在关联关系，是否存在为发行人分担成本费用的情形

根据保荐机构及申报会计师对发行人及其董监高和关键岗位人员的流水核查情况、主要供应商访谈函证的情况以及主要供应商工商信息的查询情况，报告期内，不存在为发行人与客户签订的项目特意成立的供应商公司，不存在供应商主要营业收入来自发行人的情况，不存在与发行人工商信息相同或相似情况以及关联关系，不存在供应商为发行人分担成本费用的情形。

二、中介机构核查

（一）核查程序

保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、访谈管理层、采购及销售负责人，了解发行人业务模式，发行人、软件及技术服务供应商在不同业务下分别从事的具体工作，了解对外采购软件及技术服务的原因及合理性；

2、查阅同行业可比公司成本构成及对外技术服务采购的情形，对比发行人与同行业可比公司成本构成差异，评价发行人业务模式的合理性，是否符合行业惯例；

3、公开查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、失信被执行人网、信用中国等网站，查询发行人及其控股子公司报告期内与客户是否存在诉讼纠纷等情况；

4、针对报告期内存在禁止外采软件或技术服务条款的客户进行走访，了解双方的合作情况，是否存在纠纷或潜在纠纷的情况；

5、对报告期内各年主要供应商及新增供应商进行背景调查，识别主要供应商是否存在工商登记信息异常情况，违法情况，是否为关联企业，是否有注册地址与关联企业地址相同的企业；

6、对报告期内各年主要供应商、新增供应商以及参保人数为0的供应商，进行走访或视频访谈，询问其与发行人的业务往来情况，关注是否存在异常；

确认采购原因及合作背景，及采购定价依据，报告期各期访谈供应商占总采购金额的比例分别为 61.01%、68.40%、65.37%和 85.81%；并对各年主要供应商执行函证程序，发函金额占当期总采购金额的比例分别为 77.78%、76.95%、74.54%和 85.50%，回函金额占当期采购金额的比例分别为 74.05%、75.96%、74.54%和 85.50%，未回函函证均执行替代程序；

7、获取发行人主要采购的硬件设备供应商报价单和询价审批文件，核查采购价格公允性；

8、获取发行人制定的《采购管理制度》《采购及供方控制程序》，了解其技术服务供应商的选取标准，获取发行人关于项目实施过程中对项目管理措施的说明，分析发行人对项目及供应商的管理措施；

9、获取并查阅发行人收入成本表及采购台账，获取报告期各期主要经销商、客户及最终用户名单；

10、检查发行人及其董事、监事、高级管理人员、实际控制人、主要股东以及其他核心人员报告期内银行流水，核查发行人资金主要流入和流出是否与客户、供应商相匹配，资金流向是否存在异常。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人具备独立提供产品及服务的能力，发行人采购软件及技术服务不涉及业务关键环节；不存在将部分业务外包给其他公司的情形，符合行业惯例；发行人成本主要由外采硬件、软件及服务构成，成本构成与可比公司因业务构成差异导致采购成本差异；

2、发行人与客户签订的协议中存在禁止对外采购软件、技术服务的条款，主要是发行人将部分非核心的软件和技术服务对外采购，供应商具备相关的产品与服务资质，且多数合同已顺利完成交付并获得客户验收，不涉及重大的法律诉讼纠纷或赔偿风险；

2、发行人存在外采比例较高的项目主要是对非核心的工作，出于成本效益等考虑而发生，存在合理性；发行人拥有完整的控制措施用来确保项目工作质

量和进度，此类项目的定价方式，与自行执行不存在明显差异；

3、报告期内，发行人部分项目存在采购软件和技术服务的情况，主要为控制人力成本、有利于加快项目开发进度和交付效率，发行人针对非核心业务流程对外采购技术服务，软件定制开发业务中技术服务商均是配合发行人或按照发行人的要求在发行人的技术上依据发行人的产品原型开展业务，且相关环节整体技术含量较低，因此，该等项目采购技术服务金额较高均符合商业逻辑、具有合理性；

4、报告期内，由于不同业务领域内不同项目的需求，供应商及采购金额会有所变化，具有合理性；新增供应商的采购定价依据公允，与同类供应商采购价格不存在较大的差异；部分主要供应商成立时间较短、实缴资本较低、参保人数为 0 的主要是其部分岗位采取外包的形式，采购价格低于其他供应商且服务质量较好，故一直保持合作关系，具有合理性；

5、发行人主要供应商与发行人及其实际控制人、客户、终端用户未存在关联关系，未存在客户指定供应商或介绍的情形，未存在依赖供应商获取项目的情形，采购付款具有真实业务背景，未存在通过采购交易向客户及其相关人员直接或间接输送利益的情形；

6、未存在供应商主要营业收入来自发行人的情形，未存在专门为发行人提供商品、服务而设立或者主要为发行人提供商品、服务的情形，供应商与发行人未存在关联关系，未存在为发行人分担成本费用的情形。

三、中介机构说明

（一）对主要供应商采购真实性、公允性采取的核查程序、核查比例及核查结论

针对上述问题，保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查程序

（1）选取样本，就采购交易金额及预付/应付账款余额执行函证程序；报告期各期函证供应商占总采购金额的比例分别为 77.78%、76.95%、74.54%和 85.50%；

(2) 对报告期内每年前十大供应商及新增供应商进行背景调查，识别主要供应商是否存在工商登记信息异常情况，违法情况，是否为关联企业，是否有注册地址与关联企业地址相同的企业；

(3) 选取主要供应商，与供应商相关负责人进行走访或视频访谈，询问其与发行人的业务往来情况，关注是否存在异常；

(4) 了解及评估存货及成本结转相关的内部控制的设计和执行情况；

(5) 选取样本，查看库存商品入库对应的采购合同、入库单、发票、银行付款单等支持性文件。

2、核查结论

(1) 报告期内，由于不同业务领域内不同项目的需求，以及受销售产品类型及规模变动的影 响，供应商及采购金额会有所变化，变动具有合理性；新增供应商的采购定价依据公允，与同类供应商采购价格不存在较大的差异。

(2) 发行人主要供应商与发行人及其实际控制人、客户、终端用户未存在关联关系，未存在客户指定供应商或介绍的情形，未存在依赖供应商获取项目的情形，采购付款具有真实业务背景，未存在通过采购交易向客户及其相关人员直接或间接输送利益的情形。

五、募集资金运用及其他事项

问题 13.其他问题

(1) 募投项目的合理性。根据申请文件，公司本次发行募集资金预计 2.01 亿元，投向为：智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目 7,010.30 万元，智能医防协同一体化管理平台建设开发项目 4,029.50 万元，企业技术中心及研发中心建设项目 3,095.20 万元，补充流程资金 6,000 万元。前三个项目均在同宗土地建设实施，合并备案，其中购置办公场所费用 3,609 万元。请发行人：
①说明本次募集资金投资项目与发行人目前主要业务、产品、核心技术的关系，募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况及合理性，大额分红的同时募集资金的必要性及合理性。②说明募投项目达产后相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响测算，经济效益预测的依据及合理性。③说明募集资金数额和投资项目与企业现有业务规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等是否相适应及依据，并对公司募集资金后的管理和消化能力做风险提示。

(2) 应收款项占比较高且呈上升趋势。根据申请文件，发行人报告期各期末应收账款账面余额分别为 2,461.31 万元、2,367.73 万元、5,699.75 万元和 5,108.21 万元，2022 年末应收账款大幅增长，占流动资产的比例显著提升，发行人信用期外应收账款占比分别为 18.78%、43.63%、19.55%和 22.65%，截至 2023 年 9 月末期后回款率分别为 95.29%、77.72%、42.25%和 29.83%；2020 年末及 2021 年末，发行人前五大应收账款客户包括北京新海联达科技有限公司，为公司的关联方。

请发行人：①结合报告期内各类收入变化情况，分析报告期各期末各类业务的应收账款变动原因及合理性，应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配，2022 年及以后应收账款占比显著提高的合理性，说明报告期内主要业务条线的销售信用政策，是否发生变化，是否存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入情形。②说明发行人向关联方北京新海联达科技有限公司销售产品或提供服务的具体情况，包括报告期内销售产品或提供服务的具体内容、交易金额、应收账款余额、账龄及逾期情况、期后回款情况，说明关联方为应收

账款前五大客户的合理性，交易是否真实，关联方回款是否存在较大风险，结合关联方经营情况、信用情况（是否列为失信被执行人、限制高消费等）说明针对关联方的应收账款计提是否充分。③说明应收账款的逾期标准，报告期内超过约定付款期限的应收账款的回款计划，发行人对逾期应收账款是否持续催收，各期末前十大逾期应收账款期后收回情况，回收应收账款的内控制度及运行情况，相关客户是否与发行人保持联络，说明上述客户是否存在无法回款的现时风险，是否存在应单项计提坏账准备但未计提的情形，对于长期未回款客户是否形成回款计划。④补充说明应收账款坏账准备计提比例的确定依据，与可比公司坏账准备计提比例相比是否存在显著差异，应收账款核销的具体依据。⑤说明发行人最终用户群体主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、药品药械监督机构、市场监管机构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位但直接客户为集成商、经销商是否存在信用风险，是否存在背靠背付款的情形，如有，说明具体情况。

（3）部分客户供应商重合的合理性。根据申请文件，发行人存在部分客户供应商重合的情形。请发行人：①说明存在部分客户供应商重合的原因及合理性，并补充说明具体情况，包括但不限于公司名称、提供服务的种类、金额及合作原因、采购的种类、金额及合作原因，如涉及具体的项目，还需列出项目名称。②说明客户供应商重合情况下的业务实质，销售及采购价格公允性，是否构成委托加工业务，相关会计处理是否合规。

（4）增值税即征即退的合规性。根据申请文件，报告期各期，发行人计入其他收益的增值税退税金额分别为 138.52 万元、74.36 万元、61.87 万元和 35.58 万元，发行人享受销售自行开发生生产的软件产品时对增值税实际税负超过 3%的部分享受即征即退政策。请发行人：①结合《关于软件产品增值税政策的通知》补充说明发行人各类产品中软件与硬件的划分依据，是否能从合同条款上予以明确区分，划分标准与税务部门规定是否相符。②说明软件和硬件产品收入的变化情况、毛利率水平，软件和硬件产品收入之间的关系，结合业务模式、报告期各期增值税即征即退的计算过程、会计处理和依据，说明即征即退金额与业务规模的匹配性，是否通过调整软、硬件收入比重违规取得增值税返还的情形。

(5) 对参股公司赛文世纪未构成控制的合理性。截至 2023 年 3 月末，发行人持有北京赛文世纪信息系统有限公司 43% 的股份，赛文世纪第一大股东持股比例为 44%，发行人董事长及董事会秘书在赛文世纪兼职，发行人将赛文世纪认定为参股公司，按照权益法进行核算。请发行人：① 结合股权结构、董事席位委派、其他主要股东持股比例分布、一致行动安排或其他安排、参与董事会表决、参与公司实际经营管理的情况，进一步说明发行人对赛文世纪不具有控制权的依据是否充分，测算若将赛文世纪并表对发行人财务数据及发行上市条件的影响。② 结合实际控制人各自持股对方所投资的企业，业务协同关系、客户供应商重合或竞争关系、所处行业或潜在业务拓展方向等，进一步说明公司未来是否有合并或整合计划、对其投资收益是否将逐年增加。

(6) 2022 年进行大额分红的合理性和必要性。根据申请文件，发行人 2022 年进行大额分红。请发行人：① 结合报告期内公司财务状况、现金流及资金需求、报告期内定向发行补充流动资金等情况，说明大额现金分红的原因及合理性。② 结合主要股东（尤其是实际控制人）取得分红资金的具体去向及客观支持证据，说明是否存在流向发行人客户、供应商的情形，是否存在为发行人代垫成本费用、进行商业贿赂、利益输送的情形。

(7) 子公司相关情况。根据申请文件，发行人与其他方合作设立了控股子公司北京梦天门信息与河南、深圳、西安、山东子公司，股权比例均为发行人 51%、其他主体 49%；北京梦天门为发行人与孙毅平、濮石、张宁于 2021 年 6 月 23 日共同投资设立，孙毅平于 2022 年 3 月被聘任为公司副总经理；2021 年，公司注销了成都梦天门。请发行人说明：① 发行人与子公司少数股东在当地开展业务的合作模式，子公司地域分布与业务辐射范围，发行人对子公司的管理和控制情况。② 发行人与高级管理人员共同投资设立北京梦天门信息的原因及合理性，是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-26 共同投资的相关规定。③ 报告期内注销子公司的背景和原因，是否因重大违法违规导致，是否存在纠纷或者潜在纠纷，注销后的业务、资产、人员去向。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见；请申报会计师核查上述问题（1）-（6）并发表明确意见，补充说明应收账款的核查范围、方式及依据；各期末

应收账款函证的比例、未回函的比例和原因，替代方式及其充分性，分类说明函证调整情形及金额；请发行人律师核查上述问题（1）（7）并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）募投项目的合理性

1、说明本次募集资金投资项目与发行人目前主要业务、产品、核心技术的关系，募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况及合理性，大额分红的同时募集资金的必要性及合理性

（1）募集资金投资项目与发行人目前主要业务、产品、核心技术的关系

本次募集资金主要用于智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目、智能医防协同一体化管理平台建设开发项目、企业技术中心及科研中心建设项目和补充流动资金项目。募投项目与发行人主要业务、产品、核心技术的关系如下：

募投项目	所涉及的公司产品/业务	与业务/产品的关系	所涉及的核心技术	与核心技术的关系
智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目	卫生健康监督业务、专项健康体检业务和疾病预防控制业务	对公司三大领域业务线的IT产品进行全面升级，运用数字化、智能化的技术手段，创新行业应用，赋能行业数字化转型	基于大数据及多网融合的非现场卫生监督监测技术	持续深入研究基于大数据及多网融合的非现场卫生监督监测技术，创新智能化监管应用场景
			公共卫生监测信息聚合与数据分析技术	公共卫生监测信息聚合与数据分析是未来整合行业数据的核心技术，本项目将具体拓展更多、更先进聚合与分析方式
智能医防协同一体化管理平台建设开发项目	医防协同业务	基于现有的医防协同产品体系进行扩展和升级，包括产品线升级和新技术应用升级。由现在县域医共体、区域卫生医防系统，逐步拓展医院医防协同智能化产品，提升医防一体化融合能力	面向行业的分布式系统集成技术	本项目将创新医院电子病历数据与公共卫生系统数据的融合与集成，通过医疗机构部署前置智能插件的方式，实现医防数据的创新融合与协同

募投项目	所涉及的公司产品/业务	与业务/产品的关系	所涉及的核心技术	与核心技术的关系
企业技术中心及科研中心建设项目	卫生健康监督业务、专项健康体检业务、疾病预防控制业务、医防协同业务	本项目是对公司四大业务领域的基础能力支撑项目，通过提升公司在医疗卫生资源大数据技术、云计算技术、区块链技术、物联网技术等方向的技术研究、技术创新、技术开发与技术服务能力，打造国内领先的医疗卫生信息技术研发平台	基于云-网-端协同的移动安全感知技术 一体化超融合智能设备集成构建技术	人工智能在提升公共卫生行业管理智能化水平，提升业务工作效率，降低运营处成本，借助募投项目的云计算基础设施，构建公共卫生行业大模型，关注云网端一体化安全防护等核心能力

(2) 募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况及合理性

①智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目

本项目预计投资人民币 7,010.30 万元，其中场地投入 2,187.00 万元；人员薪酬 2,497.50 万元。场地投入及人员薪酬的情况和测算逻辑如下：

1) 场地建设

场地建设的测算具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	总金额
1	房产购置费用	1,963.00
2	装修工程费用	224.00
合计		2,187.00

注：房产购置费用=房产购置单价*房产购置面积；
装修工程费用=装修单价*装修面积，其中装修单价为所属地区平均水平，装修面积与上述房产购置面积一致

2) 人员费用

本项目的所需人员薪酬参考北京当地同类人员的平均薪酬。人员费用的测算具体情况如下：

单位：万元

序号	职位名称	数量	金额
1	产品经理	2	124.30

序号	职位名称	数量	金额
2	项目经理	3	278.20
3	系统架构师	3	333.80
4	测试工程师	24	599.30
5	UI 设计师	2	93.30
4	后端工程师	10	356.20
7	前端工程师	10	356.20
8	开发工程师	10	356.20
合计		64	2,497.50

注：职位薪资=各职位人数*建设期内各年薪资水平之和

②智能医防协同一体化管理平台建设开发项目

本项目预计投资人民币 4,029.50 万元，其中场地投入 952.00 万元；人员薪酬 1,285.30 万元。场地投入及人员薪酬的情况和测算逻辑如下：

1) 场地建设

场地建设的测算具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	总金额
1	房产购置费用	854.00
2	装修工程费用	98.00
合计		952.00

注：房产购置费用=房产购置单价*房产购置面积；

装修工程费用=装修单价*装修面积，其中装修单价为所属地区平均水平，装修面积与上述房产购置面积一致

2) 人员费用

本项目的所需人员薪酬参考北京当地同类人员的平均薪酬。人员费用的测算具体情况如下：

单位：万元

序号	职位名称	数量	金额
1	产品经理	1	74.20
2	项目经理	1	92.70
3	系统架构师	1	111.30
4	测试工程师	12	336.00

5	UI 设计师	2	111.30
6	后端工程师	4	186.60
7	前端工程师	4	186.60
8	开发工程师	4	186.60
合计		29	1,285.30

注：职位薪资=各职位人数*建设期内各年薪资水平之和

③企业技术中心及科研中心建设项目

本项目预计投资人民币 3,095.20 万元，其中场地投入 883.00 万元；人员薪酬 1,050.90 万元。场地投入及人员薪酬的情况和测算逻辑如下：

1) 场地建设

场地建设的测算具体情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	总金额
1	房产购置费用	792.00
2	装修工程费用	91.00
合计		883.00

注：房产购置费用=房产购置单价*房产购置面积；

装修工程费用=装修单价*装修面积，其中装修单价为所属地区平均水平，装修面积与上述房产购置面积一致

2) 人员费用

本项目的所需人员薪酬参考北京当地同类人员的平均薪酬。人员费用的测算具体情况如下：

序号	职位名称	数量	金额
		人	万元
1	产品经理	1	74.20
2	项目经理	1	92.70
3	系统架构师	1	111.30
4	测试工程师	10	213.10
5	UI 设计师	1	55.60
6	后端工程师	4	168.00
7	前端工程师	4	168.00
8	开发工程师	4	168.00

合计	26	1,050.90
----	----	----------

注：职位薪资=各职位人数*建设期内各年薪资水平之和

④募集资金用于办公场地购置、人员薪酬的合理性

在办公场地购置方面：截至 2023 年 6 月 30 日，公司自有房产面积 364.04 m²，租赁房屋面积 829.96 m²，员工总数为 176 人，人均办公面积 6.78 m²，现有办公环境难以满足现代化智能办公需求。同时，随着公司业务的发展，以及管理、技术、销售等员工团队不断壮大，办公场所已不能满足当前的办公需求。因此公司需要新的办公场地承载不断扩张的员工队伍，同时优化公司的品牌形象。

此外，公司目前的自有房产面积相对较少，租赁房屋面积所占比例过高，每年需支付一定的房屋租赁资金，通过购置房产增加办公场地的方式一定程度上可以减少未来持续的租赁房屋费用。同时购置房屋有利于满足公司自身研发活动的需要，并且可以避免租赁场地被收回或者到期无法续租、租赁费用持续提高、频繁变更工作场地等风险，从而消除租赁房产存在的潜在经营风险。

在人员薪酬方面：公司高度重视研发团队的培育，在本次募投的三个项目中，配置了一定的技术人员，用于公司智能公共卫生服务综合管理平台、智能医防协同一体化管理平台的研发升级，和企业技术中心及科研中心的人才配置。所需人员薪酬参考北京当地同类人员的平均薪酬，利用募集资金对新增部分人员的工资薪酬发放具备合理性。

(3) 大额分红的同时募集资金的必要性及合理性

公司的现金分红体现了公司回馈股东的社会责任，公司根据经营状况及时与全体股东分享经营成果，保护了包括中小投资者在内的全体股东的利益，符合监管政策要求。各年度分红金额主要根据股票市场的变化、年度利润情况及未来年度的资本支出计划所做出，现金分红规模及比例合理，公司不存在刻意高额分红的情形。大额分红主要是重视对股东的合理投资回报，有助于提升公司形象和进行市值管理，具有必要性和合理性。

2、说明募投项目达产后相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响测算，经济效益预测的依据及合理性

(1) 说明募投项目达产后相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响测算

由于企业技术中心及研发中心建设项目不产生直接经济效益，故募投项目人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响，仅对智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目、智能医防协同一体化管理平台建设开发项目开展分析。

项目计算期共计 7 年，其中前 3 年为建设期，后 4 年进入运营期。取募投项目实现达成后的四年均值（即运营期均值）开展测算分析，相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响如下：

项目名称	智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目	智能医防协同一体化管理平台建设开发项目	合计
人员薪酬	832.50	428.43	1,260.93
折旧摊销	565.07	370.24	935.31
人员薪酬和折旧摊销合计	1,397.57	798.67	2,196.24
总成本费用	2,994.16	1,318.01	4,312.17
营业收入	5,244.86	2,186.55	7,431.41
净利润	1,503.31	531.14	2,034.45

募投项目达产后，相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用，将对公司未来成本费用和利润将产生一定影响。在公司经营环境不发生重大变化的情况下，募投项目实施后带来的营业收入增长，将可以消化本次募投项目新增的人员薪酬、折旧摊销等费用支出。

(2) 经济效益预测的依据及合理性

经济效益的预测涉及的主要假设参数包括：

①销售量：产品销售量按募投项目设计年产量及投产进度测算，建设期第 1 年至第 3 年达产比例分别为 15%、40%、80%；

②销售单价：参考报告期内各类产品平均售价制定；

③达产后，智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目年销售收入约 4,709.25 万元人民币；智能医防协同一体化管理平台建设开发项目年销售收入约 1,935.00 万元人民币；

④燃料及动力费：根据类似项目生产统计数据，外购燃料及动力费主要为天然气、电力、水计算；

⑤人员工资及福利费：智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目建成后，增加职工为 64 人；智能医防协同一体化管理平台建设开发项目建成后，增加职工为 29 人；

⑥公共卫生信息化服务增值税税率为 6%；公共卫生信息化产品增值税税率为 13%，税率来源于公司 2022 年财务报表；

⑦城市维护建设税税率为 7%；

⑧教育费附加及地方教育费附加税率为 5%；

⑨所得税税率为 15%。

根据以上参数测算，本次募投项目营业收入分产品构成具体情况如下：

序号	项目名称	项目投资总额	预期年均收入
1	智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目	7,010.30 万元	4,709.25 万元
2	智能医防协同一体化管理平台建设开发项目	4,029.50 万元	1,935.00 万元

报告期内，公司的收入主要来源于公共卫生信息化服务和公共卫生信息化产品。本次募投项目中，研发后的产品单价以相关产品的价格区间为基础，并结合对市场的预判等因素预估确定，本次募投项目产品预测单价均在相关产品的价格区间范围内，公司本次募投项目经济效益测算具有合理性。

3、说明募集资金数额和投资项目与企业现有业务规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等是否相适应及依据，并对公司募集资金后的管理和消化能力做风险提示

(1) 募集资金数额和投资项目与企业现有业务规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等相适应

①与公司业务规模相适应

公司作为一家专业服务于中国公共卫生信息化的企业，近年来业务规模显著扩大，整体普遍呈增长趋势。报告期内，公司营业收入分别为 9,771.19 万元、10,237.55 万元、9,603.75 万元和 2,666.86 万元。公共卫生信息化建设需求受政策推动、宏观经济发展、行业信息化建设水平和突发公共卫生事件等影响，产品和服务存在持续更新迭代特征，产业发展主要取决于区域的信息化水平及未来投资建设力度。从目前看，我国持续出台相关产业政策推动公共卫生领域信息化、数字化建设，行业呈现积极发展态势，可预期行业的市场规模在未来仍将保持增长趋势。因此，公司需要开展产品持续性创新迭代、研发投资、科研中心建设投资来满足快速增长的市场需求，本次募集资金数额和投资项目与公司现有经营规模相适应。

②与公司财务状况相适应

公司资产规模持续增长。报告期内，公司总资产分别为 16,758.94 万元、17,814.19 万元、18,401.92 万元和 19,442.92 万元；净资产分别为 12,865.96 万元、14,788.34 万元、14,932.60 万元和 14,402.47 万元。公司本次募集资金投资项目总投资额为 20,135.00 万元。公司如果利用自有资金进行投资，将对公司资金造成较大压力，而利用募集资金进行投资可有效缓解该等压力。因此，为优化公司财务状况，进一步提高公司的盈利能力，公司拟通过募集资金实施智能公共卫生服务综合管理平台建设开发项目、智能医防协同一体化管理平台建设开发项目、企业技术中心及科研中心建设项目和补充流动资金项目，本次募集资金数额和投资项目与公司现有的财务状况相适应。

③与公司技术水平相适应

公司自成立以来，一直重视科技创新，注重对于技术人才的培养以及技术研发投入，目前已经搭建起了较为完善的创新激励机制以及人才培养机制，具备了自主研发的智慧卫监平台、智慧专项体检平台等产品，目前已拥有 28 项专利（21 项发明专利、3 项实用新型和 4 项外观设计专利）和 235 项软件著作权。公司已有的研发成果为本次资金的募集提供了保障，同时在行业内的优势明显，本次募集资金数额和投资项目与公司的技术水平相适应。

④与公司管理能力相适应

公司长期从事公共卫生信息化行业，对于行业的流程，业务管理模式拥有丰富、长期、深刻的经验，同时配备了专业的经营管理团队，对于公司未来的经营发展方向、面对客户的针对性需求的满足以及针对市场的发展对公司内部管理方式的改善均有一套独立成熟的管理体系，有力地支撑着公司的稳健运营，本次募集资金数额和投资项目与公司的管理能力相适应。

⑤与公司订单情况相适应

目前公司的客户订单较为分散，不存在向单个客户销售的比例超过营业收入的 50%或严重依赖少数客户的情况。同时，公司积极拓展业务，持续提升公司产品能力和技术水平，积极与下游的客户群体进行市场拓展以及订单获取，为客户群体的保持以及未来订单的持续获取提供保障，具有一定的未来订单获取能力，当前公司的产品订单正稳步提高。本次募集资金数额和投资项目与公司的订单情况相适应。

综上，本次募集资金数额和投资项目与企业现有业务规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等相适应，投资项目具有良好的市场前景和盈利能力。

(2) 募集资金管理和消化能力的风险提示

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“四、募集资金投资项目风险”处进行了募集资金管理和消化能力的风险提示。

(二) 应收款项占比较高且呈上升趋势

1、结合报告期内各类收入变化情况，分析报告期各期末各类业务的应收账款变动原因及合理性，应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配，2022年及以后应收账款占比显著提高的合理性，说明报告期内主要业务条线的销售信用政策，是否发生变化，是否存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入情形

(1) 结合报告期内各类收入变化情况，分析报告期各期末各类业务的应收账款变动原因及合理性

报告期内，发行人收入变化和应收账款变动情况具体如下：

单位：人民币万元

收入类型	2023年1-6月		2022年度		2021年度		2020年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
系统开发建设	1,036.38	-	4,941.83	153.78%	1,947.29	-41.73%	3,341.90
系统运维服务	782.46	-	1,780.41	-10.80%	1,995.88	12.88%	1,768.14
软硬件一体及其他	811.23	-	2,581.95	-58.39%	6,205.49	35.14%	4,592.04
软件产品销售	36.78	-	299.56	237.04%	88.88	28.61%	69.11
收入合计	2,666.85	-	9,603.75	-6.19%	10,237.54	4.77%	9,771.19
期/年末应收账款合计	5,184.42	-9.04%	5,699.75	140.73%	2,367.73	-3.80%	2,461.31

发行人 2021 年收入较 2020 年有小幅上涨，当年整体应收账款回款情况良好，因此年末应收账款余额较 2020 年略有下降，收入和应收账款波动不大。2022 年底，发行人总体收入较 2021 年小幅下降，应收账款余额为 5,699.75 万元，相较 2021 年增加人民币 3,332.02 万元，其中主要为系统开发建设项目对应的应收账款增加人民币 3,038.28 万元。一方面，发行人服务和产品的最终客户主要为政府机构，2022 年受公共卫生事件的影响，卫生部门财政资金趋于紧张，政府机构在项目结算、验收后的款项拨付进度放缓，付款周期延长；另一方面，2022 年，发行人在保障自身正常经营的前提下，对信用良好的合作厂商客户采用背对背付款模式，由于集成商承接的项目通常预算规模大、建设周期长，受其最终客户在结算货款前需履行较长的审批及资金划拨程序影响，对发行人回款周期较长。2023 年上半年，发行人积极催收欠款，确认收入金额人民币 2,666.86 万元中已收回应收款项人民币 1,738.08 万元，应收账款余额较 2022 年底有所下降。

(2) 应收账款主要对象与营业收入主要客户是否匹配，2022 年及以后应收账款占比显著提高的合理性

报告期内，前五名应收账款与客户收入匹配情况如下：

单位：万元

日期	客户	应收账款金额	收入金额	按收入客户排名
2023 年 6 月 30 日	讯飞医疗科技股份有限公司	552.14	0.00	客户内部实际付款流程较长，历史应收承继
	广西联怡科技有限责任公司	314.00	0.00	
	阿里云计算有限公司	287.86	0.00	

	北京金山云网络技术有限公司	267.47	0.00	
	北京神威远通科技有限公司	257.30	0.00	
日期	客户	应收账款金额	收入金额	按收入客户排名
2022年 12月31日	讯飞医疗科技股份有限公司	552.09	511.37	第2名
	广西联怡科技有限责任公司	431.60	532.63	第1名
	北京大兴新媒体产业基地管理委员会	293.93	0.00	客户内部实际付款流程较长，历史应收承继
	阿里云计算有限公司	287.86	364.93	第4名
	北京金山云网络技术有限公司	267.47	219.29	第8名
日期	客户	应收账款金额	收入金额	按收入客户排名
2021年 12月31日	北京大兴新媒体产业基地管理委员会	433.43	774.81	第2名
	北京神威远通科技有限公司	257.30	508.49	第6名
	北京新海联达科技有限公司	217.28	0.00	客户内部实际付款流程较长，历史应收承继
	北京市体检中心	133.12	0.00	
	信阳市平桥区市场监督管理局	100.80	0.00	
日期	客户	应收账款金额	收入金额	按收入客户排名
2020年 12月31日	北京新海联达科技有限公司	267.86	11.43	第102名
	北京市体检中心	251.32	29.01	第57名
	广西联怡科技有限责任公司	181.80	145.09	第13名
	北京和润恺安科技发展股份有限公司	168.01	207.60	第10名
	重庆信科通信工程有限公司	144.42	325.33	第6名

报告期内，发行人2020年应收账款的主要客户与营业收入主要客户存在一定匹配度，2021年和2022年度个别客户和收入可以匹配，以及2023年上半年受到部分应收账款回款放慢的影响，应收账款和收入不形成直接匹配关系，主要原因系该等客户受到财政拨款进度的影响，付款审批流程较长，故2023年起应收账款与收入匹配度较低。

(3) 说明报告期内主要业务条线的销售信用政策，是否发生变化，是否存在通过放宽信用政策、加大赊销力度扩大收入情形

发行人未对不同类型的业务模式制定统一的信用政策，发行人按照《销售业务内部控制制度》等相关制度对客户进行统一管理，根据市场惯例或者对手方的议价能力确定客户的付款安排。在销售合同订立前，由发行人业务员就销

售价格、信用政策、发货及收款方式等具体事项与客户进行谈判。报告期内发行人信用政策未发生变更，不存在主动放宽信用期限以促进销售的情形。

2、说明发行人向关联方北京新海联达科技有限公司销售产品或提供服务的具体情况，包括报告期内销售产品或提供服务的具体内容、交易金额、应收账款余额、账龄及逾期情况、期后回款情况，说明关联方为应收账款前五大客户的合理性，交易是否真实，关联方回款是否存在较大风险，结合关联方经营情况、信用情况（是否列为失信被执行人、限制高消费等）说明针对关联方的应收账款计提是否充分

(1) 向关联方北京新海联达科技有限公司销售产品或提供服务的具体情况，包括报告期内销售产品或提供服务的具体内容、交易金额、应收账款余额、账龄及逾期情况、期后回款情况

报告期内，发行人向关联方北京新海联达提供了软件平台建设服务以及销售系统软件产品，具体情况如下：

单位：万元

期间	收入类型	服务内容	合同金额	收入金额	年末应收账款	是否逾期	期后回款
2022年度	系统开发建设	智慧医院人脸 AI 平台	101.00	95.28	101.00	是	30.00
2020年度	软硬件一体及其他	东软智能自助终端、和仁 HI 医生系统软件以及系统维护费等	267.86	11.43	267.86	否	267.86

2020 年对新海联达销售的商品为东软智能自助终端、和仁 HI 医生系统软件以及系统维护费等，由于该产品和服务为发行人直接委托外部供应商按照最终用户的项目功能需求进行主体功能提供和开发，发行人负责对项目整体统筹和管理，对于该项目并非主要责任人，对该部分合同采用净额确认收入，金额为人民币 11.43 万元。2022 年为新海联达提供智慧医院人脸识别系统开发工作，由新海联达集成后进行交付。

(2) 说明关联方为应收账款前五大客户的合理性，交易是否真实，关联方回款是否存在较大风险，结合关联方经营情况、信用情况（是否列为失信被执行人、限制高消费等）说明针对关联方的应收账款计提是否充分

新海联达成立于 2014 年，一直都深耕医疗信息化领域并且与国内部分三甲

医院有合作项目，主要从事整体项目系统集成、软件采购、硬件采购及服务等相关工作，积累了丰富的经验和专业化团队。

2020 年，新海联达通过正常合规的招投标流程以及优质服务和价格优势成功中标取得软硬件一体产品项目，中标合同中无不许分包条款。同时，发行人的业务也在向“医防协同”拓展，新海联达的主要客户就是大型三甲医院并且在医院领域具有代表性，发行人借助与新海联达的合作可以渗透到医院客户，并且与行业内的一些头部企业建立联系和渠道关系获取后期合作的机会，因此与新海联达开展了该项目的合作。

2021 年，新海联达的项目实施人员入职发行人，新海联达此前承接的智慧医院人脸 AI 平台的系统开发项目未实施完成，考虑到最终使用方为医院，有潜在的合作机会，发行人因此承接了该项目。因此，发行人在报告期内与新海联达发生了少量交易，交易真实。

该系统开发项目的交易发生后，发行人始终与新海联达负责人保持联系，对方亦明确了付款意向，公司预计应收款项的可收回性没有发生重大不利变化，且 2022 年底，新海联达银行账号未被冻结，具备支付的意愿和能力，因此发行人未对该笔应收账款单项计提坏账准备。后在发行人的积极催收下，于 2023 年 11 月 15 日，新海联达公司法人向发行人支付了货款人民币 30 万元。因对于剩余款项的支付计划及途径双方还在协商中，尚未明确，且新海联达目前账户冻结，考虑到该笔应收账款的可收回情况具有一定的不确定性，发行人对剩余款项人民币 71 万元计提了坏账准备。

3、说明应收账款的逾期标准，报告期内超过约定付款期限的应收账款的回款计划，发行人对逾期应收账款是否持续催收，各期末前十大逾期应收账款期后收回情况，回收应收账款的内控制度及运行情况，相关客户是否与发行人保持联络，说明上述客户是否存在无法回款的现时风险，是否存在应单项计提坏账准备但未计提的情形，对于长期未回款客户是否形成回款计划

(1) 说明应收账款的逾期标准

发行人的客户主要为政府各级卫生管理机构，客户信用度较高，应收账款发生坏账的风险较小，公司依据签订的合同条款约定时间向客户收取业务款项，

鉴于上述客户的特殊性，信用期对公司业务取得没有明显的影响，公司没有明确具体的信用政策，在项目达到付款条件时，公司督促业务员积极与客户协商回款事项。公司在评估客户交易量和实际付款信用的基础上，并综合考虑客户审批流程、付款习惯等时间因素，确定客户的实际信用账期。整体而言，公司给予客户 12 个月左右的实际信用账期。

(2) 报告期内超过约定付款期限的应收账款的回款计划，发行人对逾期应收账款是否持续催收，各期末前十大逾期应收账款期后收回情况，相关客户是否与发行人保持联络，说明上述客户是否存在无法回款的现时风险，是否存在应单项计提坏账准备但未计提的情形，对于长期未回款客户是否形成回款计划

截至 2023 年 6 月 30 日，逾期应收账款前十大客户余额合计人民币 771 万元，占应收账款余额的 15%，具体情况如下：

客户名称	应收账款逾期金额	回款计划	是否继续催收	截至 2023 年 12 月 15 日回款金额	是否保持联系	是否存在现时风险
北京神威远通科技有限公司	257.30	预计 2023 年 12 月前收回部分	是	-	保持联系	否
北京大兴新媒体产业基地管理委员会	143.93	预计 2024 年 3 月前回款	是	41.61	保持联系	否
北京金山云网络技术有限公司	94.01	已于 2023 年 8 月回款	是	94.01	不适用	否
北京加稳健康管理有限公司	73.60	预计 2024 年 3 月前回款	是	46.83	保持联系	否
临颍县卫生计生监督所	56.51	等待财政资金拨付	是	-	保持联系	否
重庆信科通信工程有限公司	64.24	预计 2024 年 6 月前回款	是	6.60	保持联系	否
新疆智康创联信息科技有限公司	25.14	预计 2024 年 3 月前回款	是	-	保持联系	否
广西联怡科技有限责任公司	20.00	已于 2023 年 9 月回款	是	20.00	不适用	否
山东维平信息安全测评技术有限公司	19.20	已于 2023 年 10 月回款	否	19.20	不适用	否
新郑市卫生计生监督所	16.85	预计 2024 年 3 月 31 日前回款	是	-	保持联系	否

上述客户不存在应单项计提坏账准备但未计提的情形，长期未回款客户具有回款计划。

4、补充说明应收账款坏账准备计提比例的确定依据，与可比公司坏账准备计提比例相比是否存在显著差异，应收账款核销的具体依据

(1) 应收账款坏账准备计提比例的确定依据

发行人按照《销售业务内部控制制度》等相关制度对客户进行统一管理，根据市场惯例或者对手方的议价能力确定客户的付款安排。在销售合同订立前，由业务员就销售价格、信用政策、发货及收款方式等具体事项与客户进行谈判。报告期内公司信用政策未发生变更，不存在主动放宽信用期限以促进销售的情形。各事业部门业务员定期与客户核对应收货款余额和发生额，发现不符，及时查明原因，向财务管理部报告，并进行处理。财务管理部根据财务报表数据，每月统计应收账款余额、应收账款回收情况分析和应收账款账龄分析，并将统计分析数据提报各事业部门，各事业部门进行催收。发行人服务及产品客户主要为资信状况良好的政府公共卫生机构及事业单位，一般通过公开招标方式采购公共卫生信息化系统服务及相关产品，根据当地财政资金安排付款计划，一般在招标文件中明确项目付款周期，发行人中标后根据招标条款与客户签署销售合同，该类客户发生坏账的风险较小。对于非政府机构的应收账款，发行人时刻关注客户的回款情况以及客户的经营状况，针对经营状况较差客户，及时催收货款，必要时采取法律措施。

报告期内，发行人始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量应收账款的减值准备，并以账龄与违约损失率对照表为基础计算其预期信用损失。根据历史经验，不同细分客户群体发生损失的情况没有显著差异，因此在根据账龄信息计算减值准备时未进一步区分不同的客户群体。预期信用损失率基于历史实际信用损失经验计算，并根据历史数据收集期间的经济状况、当前的经济状况与公司所认为的预计存续期内的经济状况三者之间的差异进行调整。

(2) 与可比公司坏账准备计提比例相比是否存在显著差异

发行人同行业可比公司应收账款坏账计提比例对比：

账龄	山大地纬	和仁科技	麦迪科技	创业慧康	平均计提比例	公司比例
1年以内	3%	3%	5%	5%	4%	5%
1-2年	10%	10%	10%	20%	13%	10%
2-3年	30%	20%	30%	30%	28%	30%

3-4年	50%	50%	50%	50%	50%	50%
4-5年	80%	80%	80%	80%	80%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

综合上述可比公司坏账准备计提情况，发行人的坏账准备计提政策与同行业可比公司均值是可比的。报告期各年末，发行人均严格按照坏账准备计提政策充分计提了坏账准备。

(3) 应收账款核销的具体依据

报告期内，发行人在 2022 年及 2023 年 1-6 月存在应收账款核销情形。发行人于 2022 年核销应收账款 27.9 万元，其中主要为核销应收廊坊市卫生和计划生育委员会款项 17 万元，原因系该笔款项已逾期超过 5 年，客户内部机构组织改革，对接的联系人员已无法取得联系；发行人于 2023 年 1-6 月期间核销应收账款 14.1 万元，其中主要为核销北京基恩医院有限公司款项 11.4 万元，该医院的体检业务已经终止，对接的联系人员已无法取得联系。对以上客户，发行人业务员多次上门及电话催收，查证确实无法收回后，发行人根据实际情况，对无法收回的应收账款进行相关审批后执行核销，发行人与以上客户已无交易或其他往来。

5、说明发行人最终用户群体主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、药品药械监督机构、市场监管机构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位但直接客户为集成商、经销商是否存在信用风险，是否存在背靠背付款的情形，如有，说明具体情况

(1) 说明发行人最终用户群体主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、药品药械监督机构、市场监管机构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位但直接客户为集成商、经销商是否存在信用风险

发行人最终用户群体为各级卫生监管机构但直接客户为集成商和经销商的情况存在一定信用风险，但集成商和经销商的最终服务对象也为各级卫生监管机构，集成商和经销商出于自身信誉考虑，违约风险较低。从公司历史实质坏账的情况来看，坏账实质风险较低。公司近年来发生坏账损失情况为单例，应收账款坏账计提比例与应收账款迁徙率基本匹配，能够真实反映公司应收账款

信用风险情况，与同行业可比公司一致。

(2) 是否存在背靠背付款的情形，如有，说明具体情况

报告期内，发行人存在部分背靠背的合约安排，涉及 2021 年及 2022 年的收入金额分别为人民币 561.21 万元及 1,385.96 万元，采用该类合约安排主要考虑以下几方面：

(1) 2022 年在周期性经济增长放缓的情况下，部分话语权较强的集成商为了减轻资金压力，在部分合同上要求了背靠背付款条款；

(2) 该类集成商一般自身信用情况较好，具有一定的实力和项目经验，与发行人有长期合作意愿；

(3) 该类集成项目最终用户通常为政府、大型企事业单位，信用情况较好；但其内部审批流程较为复杂，且受到了经济下行压力，付款周期较长；

(4) 部分客户会预付一定比例货款，可以覆盖产品的大部分成本和费用，保障公司营运资金，且期后正在陆续回款中，不会对发行人持续经营产生不利影响。

综合考虑以上因素，发行人在保障自身正常经营的前提下，对信用良好的合作厂商客户采用背对背付款模式，可以适当降低客户的资金压力，有利于增强客户粘性，使得双方合作关系健康、可持续，该模式是基于互利共赢的商业原则确定，且风险较低，具有商业合理性。发行人与“背对背”条款客户的结算条款中，均是只约定回款进度和其终端客户的实际回款进度相关联，不存在其他依据终端客户项目进度和验收等收款的情况。

发行人对这类客户进行严格的信用评估，以上客户企业均具备一定的规模，对风险管控要求较高，项目建设内容包括系统开发或软件产品销售，实施周期较长，整体项目金额较大，加上经销商/集成商与最终用户方签订的合同均分多次付款，付款条件与项目上线验收相关，因此，为减少资金压力，经销商/集成商要求约定该类型结算条款。发行人的背靠背收款条款与同行业公司不存在实质性差异，符合行业惯例。

（三）部分客户供应商重合的合理性

1、说明存在部分客户供应商重合的原因及合理性，并补充说明具体情况，包括但不限于公司名称、提供服务的种类、金额及合作原因、采购的种类、金额及合作原因，如涉及具体的项目，还需列出项目名称

报告期内，公司存在部分客户供应商重合的情况，相关交易系公司在正常生产经营过程中的业务需要，符合公司实际情况，具有真实性和合理性，具体情况如下：

单位：万元

公司名称	采购内容	报告期内采购金额	合作原因	销售内容	项目名称	报告期内收入金额	最终用户	合作原因
重庆尚诚致远科技有限公司	本地化服务、硬件维修、故障排除等	22.00	因发行人当地直接客户有本地化服务需求，考虑到尚诚致远与发行人有长期合作便于沟通以及对公司产品较为熟悉，委托其对当地客户手持机等硬件进行维修	智慧卫监移动应用、信息化系统运维服务、移动智能执法终端套件	执法终端设备销售、智慧卫监体系软件销售	76.55	重庆市大渡口区卫生计生监督执法局；重庆市涪陵区卫生健康综合行政执法支队；重庆市卫生健康综合行政执法总队	正常销售
新疆英吉旭医学科技有限公司	本地化服务、硬件维修、故障排除等	4.50	因发行人当地直接客户有本地化服务需求，考虑到英吉旭与发行人有长期合作便于沟通以及对公司产品较为熟悉，委托其对当地客户手持机等硬件进行维修	智慧卫监/移动执法设备、智慧卫监-执法终端设备、数字疾控/流调终端设备	新疆维吾尔自治区卫生健康和监督管理局医疗广告预受理模块改造项目、超融合一体机设备销售、流调终端设备销售、执法终端设备销售、新疆维吾尔自治区卫生健康综合监督执法局医疗广告与国家政务服务平台跨省通办开发项目	351.10	乌鲁木齐高新区疾病预防控制中心；博乐市卫生监督所；新疆维吾尔自治区卫生健康综合监督执法局；乌鲁木齐市天山区卫生健康委员会；天山区卫生计生综合监督执法局；且末县卫生和计生综合监督执法局；巴音郭楞蒙古自治州卫生健康综合监督执法局	正常销售
北京和润恺安科技发展股份有限公司	数字测尘仪、便携式气体复合式检测报警仪、检气管、声级计	270.72	和润恺安与公司长期合作，彼此业务流程熟悉，且公司位于北京，发货节奏较快	智慧卫监/移动执法设备	执法终端设备销售、甘肃省卫生监督系统与CA电子认证系统登录功能开发改造项目	242.91	甘肃省卫生健康委员会	正常销售
郑州鑫立业网络科技有限公司	平板电脑、手机	8.37	正常采购	3台华为平板 M6	-	0.58	无	2021年公司采购手持机型号错误，因间隔时间较长无法退货。鑫立业作为专业电子产品销售厂商，考虑其多年合作期间设备价格合理，服务到位后，低价将错误型号手机销售给鑫立业帮忙处理，价格公允
河南华检检测技术服务有限公司	水质在线监测仪器	77.00	发行人部分客户水质检测设备需求，经过对比河南华检所提供设备功能及价格均优	执法全过程记录系统建设	执法全过程记录系统建设项目	10.45	开封市兰考县卫生计生监督所	正常销售

公司名称	采购内容	报告期内采购金额	合作原因	销售内容	项目名称	报告期内收入金额	最终用户	合作原因
			势，且为长期合作伙伴，便与其进行采购					
中科软科技股份有限公司	北京市人禽流感医学观察病例个案报告系统、北京市流感监测信息系统运维服务	40.50	发行人每年承建北京市疾病预防控制中心信息化运维项目，该项目中“北京市人禽流感医学观察病例个案报告系统”与“北京市流感监测信息系统”由中科软建设，后续需中科软负责维护	疾病预防控制、技术开发	北京市传染病智慧化多点触发监测预警平台系统-症状监测接口服务、智慧城市公共健康信息平台项目-接种信息检索系统、国家卫生健康委信用信息管理平台升级改造项目-信用评价功能模块升级完善、国家级妇幼健康信息平台升级改造项目	212.53	北京、深圳市疾控中心	正常销售
济南慧通达电子有限公司	防爆手持终端、现场执法仪	199.42	济南慧通达电子有限公司为深圳警翼智能科技有限公司执法记录仪产品总代理，因报告期内山东省采购职业卫生设备，公司向其采购警翼执法记录仪	示波器测试软件集成及服务、手术智能装备驱动系统等	软件产品销售	89.91	无	正常销售

上述客户供应商重合的原因主要如下：

①公司向客户/供应商提供产品，客户/供应商提供劳务

公司主要为卫生健康产业提供信息化建设，面向卫生健康监督、专项健康体检、疾病预防控制、医防协同等关系民生健康的细分领域提供全方位服务，具体包括信息化系统开发和运维服务、一体化智能设备和软件产品等，由于公司客户较为分散，公司员工数量有限，因此公司会采取外协的方式将部分硬件维修、故障排除等基础业务交由本地公司处理，以满足直接客户对于响应速度的需要。公司部分客户对相关产品较为熟悉，具备相应的外协能力，该种模式的存在系公司根据自身服务能力情况与客户的长期合作中建立的，具有合理性。

②公司向客户/供应商销售产品，客户/供应商向公司提供原材料

报告期，公司向客户/供应商销售的产品与从客户/供应商处采购的原材料无对应关系，双方仅根据自身需求选择从能够提供相关产品的供应商处采购。公司向客户/供应商销售产品以及从客户/供应商采购原材料是两个独立的交易行为，具有合理性。

③郑州鑫立业网络科技有限公司、中科软科技股份有限公司

公司主要向郑州鑫立业网络科技有限公司采购平板电脑、手机等硬件设备，由于公司在其他供应商处采购了错误型号的手持机，且间隔时间较长无法退货，因此将错误型号设备销售给有该型号产品需求的郑州鑫立业网络科技有限公司，具有合理性。

公司通过招投标方式取得北京市疾病预防控制中心信息化运维项目，由于该系统中“北京市人禽流感医学观察病例个案报告系统”与“北京市流感监测信息系统”子系统由中科软科技股份有限公司建设，公司考虑到成本效益原则，将相关子系统的维护工作委托中科软科技股份有限公司完成，并在过程中对子系统的运维情况予以管理和控制，具有合理性。

2、说明客户供应商重合情况下的业务实质，销售及采购价格公允性，是否构成委托加工业务，相关会计处理是否合规

客户供应商重合情况下的业务系公司在正常生产经营过程中的业务需要，

符合公司实际情况，并非委托加工业务，定价公允，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，具体情况如下：

①交易模式与交易价格形成机制

对于同时为发行人客户与供应商的企业，发行人与交易对手方就销售事项和采购事项分别签订合同，采购与销售的产品之间无关联性，系两项独立的交易事项。采购与销售的定价模式也与发行人其他一般购销交易的定价模式不存在差异，具体而言，对于销售交易，发行人综合考虑产品或服务种类、产品或服务成本、客户类型、客户采购规模等因素确定售价；对于采购交易，发行人一般根据产品市场价格与供应商协商确定采购价格。因此，发行人销售及采购价格具有公允性。

②会计核算方法、依据及合规性

在发行人客户与供应商重叠的情形下发生的均为独立购销交易，签署的是独立的销售合同而非委托加工合同，采购的产品并不用于生产向这些客户销售的特定商品、采购的服务与向这些客户提供的系统开发服务不相关。发行人对这些销售和采购分别单独进行会计处理，符合交易的实际情况。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。”由于公司的销售与采购交易均基于独立的销售或采购合同，且公司在转让商品前拥有对商品完整的控制权，属于交易中的主要责任人，因此按照交易对价的总额确认收入，符合《企业会计准则》的要求。

因此，公司的上述交易不构成委托加工业务，公司对这些销售和采购分别单独进行会计处理，符合交易的实际情况，符合《企业会计准则》的规定。

（四）增值税即征即退的合规性

1、结合《关于软件产品增值税政策的通知》补充说明发行人各类产品中软件与硬件的划分依据，是否能从合同条款上予以明确区分，划分标准与税务部门规定是否相符

（1）结合《关于软件产品增值税政策的通知》补充说明发行人各类产品中软件与硬件的划分依据

根据财税[2011]100号《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》，公司软件的划分依据为：“本通知所称软件产品，是指信息处理程序及相关文档和数据。软件产品包括计算机软件产品、信息系统和嵌入式软件产品。嵌入式软件产品是指嵌入在计算机硬件、机器设备中并随其一并销售，构成计算机硬件、机器设备组成部分的软件产品。”

发行人享受优惠政策的软件产品均为计算机软件产品，符合《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》规定的“软件产品”范围。

（2）是否能从合同条款上予以明确区分，划分标准与税务部门规定是否相符

报告期内，发行人销售的软件产品均为计算机软件，在销售合同中均列明产品明细，并逐项列示各项产品价格和数量。对计算机软件、硬件设备及技术服务，发行人在销售合同中逐项列示软件、硬件、服务类产品明细，并分别定价。

综上，发行人可对软件产品、硬件产品在合同条款上进行区分，并识别符合增值税退税条件的已备案软件产品的销售收入，与《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》相关约定相符。

2、说明软件和硬件产品收入的变化情况、毛利率水平，软件和硬件产品收入之间的关系，结合业务模式、报告期各期增值税即征即退的计算过程、会计处理和依据，说明即征即退金额与业务规模的匹配性，是否通过调整软、硬件收入比重违规取得增值税返还的情形

（1）软件和硬件产品收入的变化情况、毛利率水平，软件和硬件产品收入

之间的关系

(1) 软件和硬件产品收入的变化情况、毛利率水平，软件和硬件产品收入之间的关系

报告期内发行人软件产品、硬件产品收入，毛利率的情况如下：

单位：万元

类别	2023年1-6月		2022年		2021年		2020年	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
软件产品	231.42	91.27%	1,989.78	91.41%	739.33	92.77%	1,139.54	94.32%
硬件产品	627.94	59.87%	2,309.56	45.31%	5,899.74	39.89%	4,122.79	36.57%
技术服务	1,807.50	72.25%	5,304.40	73.77%	3,598.47	69.79%	4,508.87	62.40%
合计	2,666.86	70.98%	9,603.75	70.58%	10,237.55	54.22%	9,771.19	55.23%

软件和硬件产品收入之间的关系详见本题“（一）、结合《关于软件产品增值税政策的通知》补充说明发行人各类产品中软件与硬件的划分依据，是否能从合同条款上予以明确区分，划分标准与税务部门规定是否相符、2.是否从合同条款上予以明确区分，划分标准与税务部门规定是否相符”。

(2) 报告期各期增值税即征即退的计算过程、会计处理和依据，说明即征即退金额与业务规模的匹配性，是否通过调整软、硬件收入比重违规取得增值税返还的情形

1) 增值税即征即退的会计处理和依据

报告期内，根据《财政部、国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税〔2011〕100号）的相关规定，增值税一般纳税人销售其自行开发生产的软件产品，对其增值税实际税负超过3%的部分实行即征即退政策。

满足下列条件的软件产品，经主管税务机关审核批准，可以享受通知规定的增值税政策：

- (1) 取得省级软件产业主管部门认可的软件检测机构出具的检测证明材料；
- (2) 取得软件产业主管部门颁发的《软件产品登记证书》或著作权行政管理部门颁发的《计算机软件著作权登记证书》。

发行人收到软件产品增值税即征即退金额均是符合上述规定的软件产品销

售相关的退税。具体流程和账务处理为：公司按当月增值税应纳税额申报并缴纳增值税，应退税金额计入当期损益。完税后向主管税务机关申请退税，经主管税务机关审核批准后，退税至公司账户。该等会计处理方式符合《企业会计准则》相关要求及行业惯例。

2) 报告期各期增值税即征即退测算

企业享受优惠政策的软件类型属于计算机软件，兼有一般货物销售。增值税进项税额对专用于软件产品开发生产设备及工具的进项税额，未进行分摊。对于无法划分的进项税额，按照销售收入比例确定软件产品应分摊的进项税额。符合《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》的规定。

经测算，报告期内软件产品增值税即征即退金额如下：

单位：万元

项目	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
软件收入①	231.42	1,989.78	739.33	1,139.54
其中：已开票软件收入②	477.03	921.50	724.57	1,401.02
进项税额③	0.89	1.76	1.42	1.42
3%实际税负④=②*3%	14.31	27.64	21.74	42.03
测算退税额 A=②*13%-③-④	46.81	90.39	71.04	138.68
实际申报退税额 B	46.39	89.73	71.04	138.20
测算额与实际退税额的差 A-B	0.42	0.66	-	0.48

发行人实际申报退税额与测算值差异不大。报告期内，发行人增值税即征即退的计算过程符合相关规定，不存在通过调整软、硬件收入比重违规取得增值税返还的情形。

3) 不存在税务风险

公司依据相关规定享受软件产品增值税即征即退的税收优惠，相关退税事宜均经主管税务机关审核批准，报告期内，相关退税事宜均经主管税务机关备案和审核，发行人未收到来自税务机关的税务处罚文件，故公司申请软件产品即征即退税收优惠不存在税务风险。

（五）对参股公司赛文世纪未构成控制的合理性

1、结合股权结构、董事席位委派、其他主要股东持股比例分布、一致行动安排或其他安排、参与董事会表决、参与公司实际经营管理的情况，进一步说明发行人对赛文世纪不具有控制权的依据是否充分，测算若将赛文世纪并表对发行人财务数据及发行上市条件的影响

（1）结合股权结构、董事席位委派、其他主要股东持股比例分布、一致行动安排或其他安排、参与董事会表决、参与公司实际经营管理的情况，进一步说明发行人对赛文世纪不具有控制权的依据是否充分

截至本问询回复签署日，赛文世纪的股权结构如下：

股东	持股比例
陈晖	44%
梦天门	43%
张宁	4.3%
葛文杰	3.5%
杨海东	3.5%
丁峰	1.7%

根据赛文世纪公司章程，股东会行使决定公司的经营方针和计划、审议批准公司的年度财务预算方案、决算方案，审议批准公司的利润分配方案和弥补亏损方案等职权，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权，相关活动需要出席股东大会的股东所持表决权过半数通过，梦天门持股比例未超过二分之一，且无其他特殊权利及一致行动安排。同时，根据赛文世纪公司章程，董事会对所议事项应由二分之一以上的董事表决通过方为有效。赛文世纪共有五位董事会成员，包括陈晖、陈国贤、桑丽、张宁、葛文杰。其中陈国贤、桑丽为梦天门相关人员，亦不存在超过半数的情况。

综上，梦天门持有的表决权比例未过半数，无法主导赛文世纪的相关活动，因此梦天门对其不具有控制权。

（2）测算若将赛文世纪并表对发行人财务数据及发行上市条件的影响

公司最近两个完整会计年度将赛文世纪并表前后财务数据情况如下：

单位：元

项目	模拟并表后		模拟并表前	
	2022年	2021年	2022年	2021年

项目	模拟并表后		模拟并表前	
营业收入	19,539.31	21,629.42	9,603.75	10,237.55
净利润	4,227.04	3,683.55	3,699.02	3,025.24
非经常性损益	333.13	304.11	331.38	303.35
扣非后净利润	3,893.90	3,379.44	3,367.64	2,721.88
净资产收益率	36.50%	24.86%	23.13%	22.09%
扣非后净资产收益率	33.82%	22.56%	20.93%	19.75%

根据《北京证券交易所股票上市规则（试行）》2.1.3 发行人申请公开发行并上市，市值及财务指标应当至少符合下列标准中的一项：

“（一）预计市值不低于 2 亿元，最近两年净利润均不低于 1500 万元且加权平均净资产收益率平均不低于 8%，或者最近一年净利润不低于 2500 万元且加权平均净资产收益率不低于 8%；

（二）预计市值不低于 4 亿元，最近两年营业收入平均不低于 1 亿元，且最近一年营业收入增长率不低于 30%，最近一年经营活动产生的现金流量净额为正；

（三）预计市值不低于 8 亿元，最近一年营业收入不低于 2 亿元，最近两年研发投入合计占最近两年营业收入合计比例不低于 8%；

（四）预计市值不低于 15 亿元，最近两年研发投入合计不低于 5000 万元……”

公司选用的上市标准为标准（一），在将赛文世纪并表后，公司仍满足该上市标准。综上所述，公司将赛文世纪并表后对于发行上市条件不存在不利影响，公司仍符合发行上市条件。

2、结合实际控制人各自持股对方所投资的企业，业务协同关系、客户供应商重合或竞争关系、所处行业或潜在业务拓展方向等，进一步说明公司未来是否有合并或整合计划、对其投资收益是否将逐年增加

（1）实控人各自持股对方所投资的企业情况

发行人实际控制人陈国贤通过发行人间接持有赛文世纪 12.8749%股权，主要系发行人于 2019 年计划借助赛文世纪在北京市医疗资源服务和渠道优势，形

成面向医防协同的信息化服务体系；赛文世纪的实际控制人陈晖则出于其自身对梦天门未来业务发展的看好，直接持有发行人 1.1072%股权。

(2) 业务协同关系

赛文世纪的主要业务为面向数字化医院和智慧医疗信息化领域研发具有自主知识产权的应用产品和解决方案，为各级医疗卫生行业用户提供包括系统集成、软件开发、系统维护在内的 IT 服务。主要客户包括北京协和医院、北京大学第三医院、北京大学人民医院、北京大学肿瘤医院等在内的众多京津地区等近百家医疗机构。

公司与赛文世纪存在合作关系，主要系随着公司在智慧医防协同领域的发展，会更多地拓展医院等医疗机构类客户，从而实现专业公共卫生机构、医院公共卫生科室、基层公共卫生机构（社区卫生服务中心）的业务协同。而赛文世纪积累了非常多的医院类客户资源，因此未来可能通过赛文世纪获得医共体项目中的公共卫生信息化部分业务。

(3) 客户供应商重合情况

公司与赛文世纪存在客户和供应商重叠的情况，具体如下：

(1) 客户重叠

单位：万元

客户名称	2022 年						2023 年 1-6 月					
	赛文世纪			公司			赛文世纪			公司		
	收入金额	占比	销售内容	收入金额	占比	销售内容	收入金额	占比	销售内容	收入金额	占比	销售内容
北京市朝阳区垡头第二社区卫生服务中心	-	-	-	5.47	0.06%	从业人员健康体检套件	-	-	-	1.62	0.06%	从业人员健康体检套件
北京市大兴区亦庄医院	187.21	1.88%	网络设备、安全系统	7.55	0.08%	从业人员健康体检套件	-	-	-	2.12	0.08%	色带
北京市疾病预防控制中心	-	-	-	347.72	3.62%	服务费	-	-	-	597.17	22.39%	服务费
北京市顺义区空港	-	-	-	4.49	0.05%	从业人员健康	-	-	-	0.09	0.00%	服务费

医院						体检套 件						
北京中西 结合医院	-	-	-	2.02	0.02%	从业人 员健康 体检套 件	45.41	1.77%	网络 系统	-	-	-
航天中心 医院	5.24	0.05%	安全系 统	0.47	0.00%	服务费	-	-	-	0.24	0.01%	-
中国电 信股份 有限公 司北京 分公司	-	-	-	65.71	0.68%	技术服 务费	-	-	-	5.91	0.22%	技术 服务 费
中科软 科技股 份有限 公司	526.89	5.30%	技术开 发	97.85	1.02%	技术开 发	263.44	10.25%	网络 安全 设备	58.49	2.19%	技术 开发
北京市 大兴区 卫生健 康委员 会	44.44	0.45%	网络设 备、安 全系统	28.21	0.29%	技术开 发	-	-	-	-	-	-
北京市 体检中 心	161.72	1.63%	网络设 备、安 全系 统、服 务器、 存储	27.03	0.28%	技术开 发	14.54	0.57%	服务 器、 技术 服务	-	-	-
中移系 统集成 有限公 司	-	-	-	87.19	0.91%	移动智 能流调 箱	-	-	-	-	-	-
北京市 海淀区 北下关 社区卫 生服务 中心	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12.34	0.46%	证卡 打印 机
中国医 学科学 院肿瘤 医院	114.71	1.15%	网络设 备、安 全系统	-	-	-	-	-	-	11.79	0.44%	服务 费
北京大 学第三 医院	149.31	1.50%	网络设 备、安 全系 统、技 术服务	3.79	0.04%	从业人 员健康 体检套 件	103.75	4.04%	安全 系统	1.67	0.06%	从业 人员 健康 体检 套件
北京市 大兴区 人民医 院	-	-	-	-	-	-	84.73	3.30%	信息 设备	-	-	-
合计	1,189.52	11.96%	-	677.50	7.05%	-	511.87	19.93%	-	691.44	25.91%	-
客户名称	2020年						2021年					
	赛文世纪			公司			赛文世纪			公司		
	收入 金额	占比	销售内 容	收入金 额	占比	销售内 容	收入金 额	占比	销售内 容	收入金 额	占比	销售内 容

北京市朝阳区垡头第二社区卫生服务中心	1.11	0.02%	网络设备、耗材	-	-	-	3.2	0.03%	网络设备	6.5	0.06%	从业人员健康体检套件
北京市大兴区亦庄医院	-	-	-	2.53	0.03%	从业人员健康体检套件	-	-	-	3.9	0.04%	从业人员健康体检套件
北京市疾病预防控制中心	85.25	1.36%	系统集成	701.43	7.18%	技术开发	244.07	2.15%	音频工作站	364.63	3.56%	服务费
北京市顺义区空港医院	-	-	-	4.44	0.05%	从业人员健康体检套件	-	-	-	4.49	0.04%	色带
北京中西医结合医院	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.47	0.00%	服务费
航天中心医院	2.25	0.04%	安全系统	0.47	0.00%	服务费	7.48	0.07%	安全系统	0.47	0.00%	服务费
中科软科技股份有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	56.19	0.55%	技术开发
北京市大兴区卫生健康委员会	78.58	1.25%	系统集成	336.49	3.44%	技术开发	70.78	0.62%	系统集成	-	-	-
北京市体检中心	-	-	-	29.01	0.30%	服务费	0.85	0.01%	服务器、技术服务	-	-	-
北京市海淀区北下关社区卫生服务中心	-	-	-	-	-	-	13.61	0.12%	网络设备、耗材	-	-	-
中国医学科学院肿瘤医院	-	-	-	-	-	-	82.59	0.73%	网络设备、安全系统	-	-	-
北京大学第三医院	120.42	1.92%	安全系统	3.00	0.03%	从业人员健康体检套件	567	5.00%	网络设备、安全系统、耗材	0.27	0.00%	从业人员健康体检套件
北京市大兴区人民医院	-	-	-	10.37	0.11%	健康体检智能一体机	-	-	-	-	-	-
合计	287.61	4.59%		1,087.74	11.14%	-	989.58	8.73%	-	436.92	4.25%	-

如上表所示，公司虽然与赛文世纪存在重叠客户，但占营业收入比例较小

且覆盖业务领域不同：赛文世纪主要为客户提供网络设备、服务器、安全系统、耗材等，而公司主要为客户提供技术开发服务、运维服务、从业人员健康体检套件等。

(2) 供应商重叠

报告期内，赛文世纪与公司供应商重叠情况如下表所示：

单位：万元

供应商名称	2022年						2023年1-6月					
	赛文世纪			公司			赛文世纪			公司		
	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容
北京基业傲腾科技发展有限公司	35.84	0.62%	信息安全产品、数据备份与恢复系统	-	-	-	-	-	-	-	-	-
北京圣世明羽网络科技有限公司	133.7	2.31%	网络设备、配件、技术服务	-	-	-	7.46	0.23%	交换机	-	-	-
北京天融信网络安全技术有限公司	62.57	1.08%	信息安全产品	-	-	-	28.42	0.89%	入侵防御系统	-	-	-
北京深育技术服务有限公司	13.01	0.23%	信息安全产品	4.71	0.27%	上网行为管理服务、深信服防火墙软件升级	55.58	1.74%	防火墙、云桌面	3.54	0.37%	防火墙软件
北京天信宏达科技有限公司	0.9	0.02%	安全系统及服务	-	-	-	-	-	-	-	-	-
北京鑫星国运贸易有限公司	-	-	-	7.4	0.42%	A4喷墨打印机	-	-	-	-	-	-
众虎物联网（广州）有限公司	1.59	0.03%	室内导航、大屏导航机	2.69	0.15%	智能资产标签	7.50	0.24%	导航系统	-	-	-
北京涵鑫盛科技有限公司	2.19	0.04%	信息安全产品	25.00	1.41%	服务器设备维护服务	-	-	-	3.54	0.37%	储存卡
深信服科	180.21	3.12%	安全系	0.08	0.00%	ssl	33.27	1.04%	上网	-	-	-

供应商名称	2022年						2023年1-6月					
	赛文世纪			公司			赛文世纪			公司		
	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容
技股份有限公司			统			VPN 移动端			行为 管理软件			
中国联合网络通信有限公司北京市分公司	3.71	0.06%	线路租赁	4.84	0.27%	网 费、 电话 费	-	-	-	-	-	-
北京百达睿通科技有限公司	20.2	0.35%	配件	-	-	-	-	-	-	-	-	-
北京京东世纪信息技术有限公司	-	-	-	-	-	-	1.59	0.05%	耗材	-	-	-
北京融信交泰科技有限公司	-	-	-	-	-	-	17.55	0.55%	软件	183.00	18.95%	技术 服务
合计	453.92	7.86%	-	44.72	2.52%	-	151.37	4.75%		190.08	19.69%	

(续上表)

供应商名称	2020年						2021年					
	赛文世纪			公司			赛文世纪			公司		
	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容
北京基业傲腾科技发展有限公司	-	-	-	13.76	0.23%	防火 墙、 等保 一体 机	-	-	-	-	-	-
北京融信交泰科技有限公司	-	-	-	31.00	0.52%	防火 墙、 安全 隔离 与信 息交 换系 统 V3	-	-	-	-	-	-
北京圣世明羽网络科技有限公司	8.85	0.13%	操作系 统	13.56	0.23%	交换 机、 单模 千兆 模块	144.08	1.80%	网络 设备、 配件、 技术 服务	-	-	-
北京天融信网络安全技术有限公司	2.47	0.04%	信息安 全产品	0.58	0.01%	杀毒 软件 升级	32.04	0.40%	安全 产品	-	-	-

供应商名称	2020年						2021年					
	赛文世纪			公司			赛文世纪			公司		
	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容
北京深育技术服务有限公司	66.62	0.99%	信息安全产品、配件、技术服务	-	-	-	64.76	0.81%	信息安全产品、配件、技术服务	0.24	0.00%	技术服务：深信服安全云脑-云智订阅软件、深信服防火墙软件升级
北京天信宏达科技有限公司	-	-	-	-	-	-	1.03	0.01%	安全系统及服务	4.88	0.10%	入侵防御 AF-1780-IPS UTL 库升级服务
北京鑫星国运贸易有限公司	6.39	0.1	打印机	-	-	-	-	-	-	0.50	0.01%	A4 喷墨打印机
众虎物联网（广州）有限公司	117.52	1.75%	室内导航、大屏导航机	-	-	-	86.9	1.09%	室内导航、大屏导航机	32.36	0.65%	物联网通信基站、iBeacon 蓝牙定位信标、3D 地图制作、设备定位和能效分析系统
北京涵鑫盛科技有限公司	-	-	-	14.79	0.25%	移动执法手持设备辅助刷机及延保服务	11.47	0.14%	信息安全产品	-	-	-
深信服科技股份有限公司	56	0.84%	安全系统	-	-	-	231.74	2.89%	安全系统	-	-	-
中国联合网络通信有限公司北京市分公司	-	-	-	6.42	0.11%	网费、电话费+市监督所通讯服务费	9.17	0.11%	线路租赁	2.92	0.06%	网费、电话费

供应商名称	2020年						2021年					
	赛文世纪			公司			赛文世纪			公司		
	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容	采购金额	占比	采购内容
北京百达睿通科技有限公司	-	-	-	16.28	0.27%	IP 语音电话机、IP 语音电话控制主机	-	-	-	-	-	-
北京京东世纪信息技术有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0.11	0.00%	存储硬盘
合计	257.85	13.75%	-	96.39	1.62%	-	581.19	7.25%	-	41.01	0.82%	-

如上表所示，公司与赛文世纪存在一定重叠供应商，但采购金额占采购比例均较小，主要系赛文世纪和公司根据自身业务需要进行独立采购所致。

(4) 所处行业或潜在业务拓展方向

目前赛文世纪已经发展成为中国医疗卫生行业初具规模和影响力的企业之一。在系统集成领域，赛文世纪为各级医疗机构及政府卫生监管部门提供包括网络系统、存储超融合系统、信息安全等在内的信息化基础建设整体解决方案及 IT 运维服务。在应用软件产品领域，赛文世纪为各级医疗机构提供以智慧医院为核心的全线应用软件产品及解决方案。赛文世纪基于领先的室内地图、定位技术，结合物联网等相关技术，面向医院业务需求提供医院院内智能导诊导航，医疗设备的智能定位与资产管理、急诊病人定位流向与急诊救治全流程跟踪管理等基于位置信息的医院智慧应用整体解决方案，市场拓展潜力巨大。

综上，公司与赛文世纪未来在业务上可能会形成一定的合作关系，但双方的业务和提供的服务和产品存在显著差异，因此公司目前仅作为财务投资人的角色持股赛文世纪，并希望借助赛文世纪在北京市医疗资源服务和渠道优势，形成面向医防协同的信息化服务体系，尚不存在合并或整合赛文世纪的计划。

截至 2022 年末、2023 年 3 月末和 2023 年 6 月末，赛文世纪的在手订单金额分别为 5,443.31 万元、4,911.12 万元和 5,014.24 万元，公司对其投资收益未来预计将保持稳定。

（六）2022 年进行大额分红的合理性和必要性

1、结合报告期内公司财务状况、现金流及资金需求、报告期内定向发行补充流动资金等情况，说明大额现金分红的原因及合理性

（1）现金分红方案

2022 年，公司权益分派情况如下：

权益分派除权除息日	每 10 股派现数（含税）	分红金额（万元）
2021 年 2 月 3 日	2	1,063.66
2022 年 9 月 27 日	6.60	3,510.08

由上表所述，公司报告期内共进行两次权益分派，分别为 2021 年 2 月分派 2020 年度利润，及 2022 年 9 月分配 2021 年度及 2022 年半年度利润。

（2）定向发行补充流动资金情况

2023 年 4 月 24 日，公司召开 2023 年第二次临时股东大会，审议通过《关于〈北京梦天门科技股份有限公司股票定向发行说明书〉的议案定向发行共发行股票 1,010,000 股，发行价格为人民币 10.00 元，实际募集资金总额为 10,100,000 元。截至 2023 年 5 月 10 日，本次股票定向发行募集资金全部缴款到位，募集资金将用于补充流动资金。

（3）发行人现金分红的原因

①回报股东

自 2022 年挂牌新三板以来，发行人规范运作，注重保护股东的合法权益，公司为回报股东长期以来对公司发展的支持，与全体股东共享公司近年来的经营成果，在充分考虑公司盈利能力、经营发展规划、股东回报、社会资金成本以及外部融资环境等因素，按照《公司章程》适时实施分红，建立对投资者持续稳定的回报机制，积极落实现金分红，回报股东。

②激励员工

自公司成立以来，公司员工为公司的发展壮大作出了较大贡献，为激励员工股东未来为公司创造更大价值，在充分考虑业务开展资金需求，兼顾公司的长远利益和可持续发展以及保持利润分配政策的连续性和稳定性前提下，公司

实施了本次现金分红。

③满足股东资金需求

公司股东包括外部投资人及公司员工，出于投资回报、自身家庭消费及其他投资等需求，需要通过公司分红获取投资收益。发行人结合公司业务发展阶段对股本的要求、近期发展对资金的使用需求、未来募投项目建设投产的资金需求等因素，实施了现金分红，以满足股东部分现金需求、投资者合理投资收益。

(4) 发行人现金分红的合理性

报告期内公司主要财务数据及财务指标如下：

项目	2023年6月30日/2023年1-6月	2022年12月31日/2022年度	2021年12月31日/2021年度	2020年12月31日/2020年度
资产总计（万元）	19,442.92	18,401.92	17,814.19	16,758.94
股东权益合计（万元）	14,402.47	14,932.60	14,788.34	12,865.96
归属于母公司所有者的股东权益（万元）	13,844.83	14,173.80	14,200.96	12,404.09
资产负债率（母公司）（%）	26.24	18.01	14.28	19.12
营业收入（万元）	2,666.86	9,603.75	10,237.55	9,771.19
毛利率（%）	70.98	70.54	54.22	55.23
净利润（万元）	398.21	3,699.62	3,025.24	2,727.36
归属于母公司所有者的净利润（万元）	412.19	3,485.80	2,860.53	2,664.52
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润（万元）	353.05	3,154.42	2,557.17	2,347.33
加权平均净资产收益率（%）	2.85%	23.14	22.09	24.07
扣除非经常性损益后净资产收益率（%）	2.44%	20.94	19.75	21.20
基本每股收益（元/股）	0.08	0.66	0.54	0.50
稀释每股收益（元/股）	0.08	0.66	0.54	0.50
经营活动产生的现金流量净额（万元）	86.06	1,978.84	2,490.55	3,275.55
研发投入占营业收入的比例（%）	21.64	8.88	9.16	6.20

2020 年以来，公司经营业绩稳定，公司经营性现金流始终为正，为本次分红奠定了良好基础。适当分红，对于发行人维护股东的利益，建立稳定持续的股东回报机制，具有重要的意义。由于 2022 年分红包含一年及一期利润，加之公司报告期内净利润逐年增长，现金流良好，公司遂积极践行回报股东意识，将利润通过现金分红的方式回馈股东。

根据公司《2022 年半年度报告》，截至 2022 年 6 月 30 日，公司合并报表未分配利润为 43,949,422.91 元，母公司未分配利润为 41,728,020.10 元，公司本次派发现金红利未超过前述未分配利润孰低，因此不存在超额分配利润的情况，不存在违反《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关规定的情形。

2、结合主要股东（尤其是实际控制人）取得分红资金的具体去向及客观支持证据，说明是否存在流向发行人客户、供应商的情形，是否存在为发行人代垫成本费用、进行商业贿赂、利益输送的情形

公司实控人及公司董事、监事、高级管理人员、持有公司 5%以上股份的自然人股东 2022 年度取得分红收益情况如下：

单位：万元、万股

姓名	职位	直接持股数量	直接分红金额	间接持股数量	间接分红金额	个税缴纳	实收分红金额
陈国贤	实控人、董事长、总经理、持股 5% 以上股东	1,622.63	1,070.93	13.00	8.58	1.72	1,077.80
胡源	董事、副总经理、持股 5% 以上股东	402.13	265.41	-	-	-	265.41
涂欣	董事、副总经理	221.37	146.10	-	-	-	146.10
丁学利	董事	55.59	36.69	-	-	-	36.69
桑丽	董事、董事会秘书	78.53	51.83	-	-	-	51.83
李向荣	董事	28.04	18.51	-	-	-	18.51
南辉	监事会主席	21.76	14.36	-	-	-	14.36
冯学强	监事	29.95	19.77	-	-	-	19.77
苏巧运	职工代表监事	-	-	4.00	2.64	0.53	2.11
任义民	副总经理	140.15	92.50	-	-	-	92.50
王丹月	财务总监	-	-	25.00	16.50	3.30	13.20
孙毅平	副总经理	-	-	86.70	57.22	11.44	45.78

上述人员中除苏巧运分红金额较少，不属于大额分红（金额小于 5 万元）外，其余人员分红款使用情况如下：

单位：万元

股东名称	资金流向或用途	分红收入	支出/结存金额	是否存在流向发行人客户、供应商及关联方的情形
陈国贤	收到分红	1,077.80	-	-
	转账给女儿陈瑶，陈瑶后转账给其母亲饶小雪进行理财	-	1,000.00	否
	购买理财产品	-	77.80	否
胡源	收到分红	265.41	-	-
	购买理财产品	-	265.41	否
涂欣	收到分红	146.10	-	-
	归还 21 年向其母亲借款，及转账给母亲用于日常开销	-	48.00	否
	装修采购	-	8.00	否
	购买理财产品	-	85.00	否
	信用卡还款	-	5.10	否
丁学利	收到分红	36.69	-	-
	购买理财产品	-	36.69	否
桑丽	收到分红	51.83	-	-
	还对婆婆借款	-	5.00	否
	资助弟弟装修	-	5.00	否
	理财	-	41.83	否
李向荣	收到分红	18.51	-	-
	取现，后用于支付孩子升学辅导相关费用	-	18.50	否
	购买理财产品	-	0.01	否
南辉	收到分红	14.36	-	-
	转账给妻子用于购房	-	14.36	否
冯学强	收到分红	19.77	-	-
	理财	-	19.77	否
任义民	收到分红	92.50	-	-
	转账给儿子用于信用卡还款、创业资金、婚纱照拍摄	-	50.00	否
	理财	-	42.50	否

股东名称	资金流向或用途	分红收入	支出/结存金额	是否存在流向发行人客户、供应商及关联方的情形
王丹月	收到分红	13.20	-	-
	用于理财	-	12.00	否
	偿还贷款	-	1.20	否
孙毅平	收到分红	45.78	-	-
	理财	-	45.78	否

通过访谈并查阅客观支持证据（包括但不限于银行对账单、购房合同、理财合同等），公司实际控制人及董事、监事、高管获得大额现金分红后，主要资金流向为偿还借款、购买股权及投资理财、转账给亲属、日常消费等，不存在频繁大额存现、取现情形，不存在重大异常；不存在与公司关联方、客户和供应商及其关联方异常大额资金往来的情形。

（七）子公司相关情况

1、发行人与子公司少数股东在当地开展业务的合作模式，子公司地域分布与业务辐射范围，发行人对子公司的管理和控制情况

（1）发行人与子公司少数股东在当地开展业务的合作模式，子公司地域分布与业务辐射范围

截至本回复出具日，公司子公司情况如下表所示：

子公司名称	所在地	主营业务	与少数股东合作模式	业务辐射范围
河南梦天门	河南省郑州市	为公司主营业务在各地的延伸，主要在当地销售公司软件及配套产品，并负责当地的售后、运行维护、培训等服务	公司利用在公共卫生信息化领域积累的丰富经验为当地客户提供解决方案及产品，少数股东利用其属地优势进行客户维护、项目承揽、现场实施、验收及后期维护等相关工作	河南省
山东梦天门	山东省济南市			山东省
西安梦天门	陕西省西安市			陕西省
深圳梦天门	广东省深圳市			广东省
梦天门信息	北京市	负责公司医防协同领域项目商机拓展、市场推广项目落地	公司利用在医防协同领域积累的经验进行市场推广、方案设计、系统落地等，少数股东利用其在相关经验辅助公司进行客户覆盖及维护、项目承揽等工作	全国
梦天门数智	北京市	公司新设子公司，处于	在未来规划中，主要	全国

子公司名称	所在地	主营业务	与少数股东合作模式	业务辐射范围
		试运行阶段，未来主要用于公司在如大数据及人工智能等领域的创新型公共卫生信息化产品的项目落地	由公司进行产品设计、研发、验证等工作，少数股东协助公司开展项目落地及推广等工作	

(2) 发行人对子公司的管理和控制情况

①公司已制定合法有效的公司章程及《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》

公司已制定合法有效的公司章程及《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》，对于公司对外投资子公司、子公司管理、子公司担保等事项进行约定。

②公司子公司已制定合法有效的公司章程

公司子公司已制定合法有效的公司章程，约定了公司作为股东的权利及对控股子公司重大事项的决策权限和程序。

③公司已制定《控股子公司管理办法》

除子公司的公司章程外，公司制定了《控股子公司管理办法》，对控股子公司的日常经营管理和重大事项决策进行了全面规定，主要内容如下：

管理事项	主要条款
子公司控制架构的修订	母公司通过子公司股东会行使股东权力制定子公司章程，并依据子公司章程规定推选董事、股东代表监事及高级管理人员，明确任职权限
子公司战略的制定	子公司的经营及发展规划必须服从和服务于母公司的发展战略和总体规划，在母公司发展规划框架下，细化和完善自身规划；子公司的董事、股东代表监事、高级管理人员保证母公司发展战略、董事会及股东大会决议的贯彻执行
子公司的绩效考核	子公司的董事、监事、高级管理人员在任职期间，应于每年度结束后1个月内，向公司董事长提交年度述职报告，在此基础上按公司考核制度进行年度考核，连续两年考核不符合公司要求者，母公司将提请子公司董事会、股东会按其章程规定予以更换
子公司应履行的报告义务	子公司的董事、股东代表监事、高级管理人员定期或应公司要求向母公司汇报任职子公司的生产经营情况，及时向母公司报告信息披露制度所规定的重大事项；子公司应当在股东会、董事会结束后一个工作日内，将有关会议决议情况提交母公司董事会秘书；子公司应当及时向母公司董事会秘书通报可能对母公司股票及其衍生品种交易价格产生重大影响的事项
对子公司开展审计	母公司定期或不定期实施对子公司的审计监督；内部审计内容主要包括：经济效益审计、工程项目审计、重大经济合同审计、制度审计及单位负责人任期经济责任审计和离任经济责任审计等

管理事项	主要条款
与子公司开展密切沟通	列入子公司董事会、监事会或股东会审议的事项，应事先与母公司沟通，酌情按规定程序提请母公司总经理、董事会或股东大会审议
子公司人事管理	子公司应建立规范的劳动人事管理制度，并将该制度和职员花名册及变动情况及时向母公司备案。各子公司管理层的人事变动应向母公司汇报并备案

④报告期内对子公司管理和控制的执行情况

公司下属各控股子公司已按照要求建立内部治理架构，公司按照各控股子公司的章程行使股东权利，委派或任命董事、监事、管理人员，并对子公司员工设置绩效和业绩考核机制，加强对各控股子公司的控制和管理。

报告期内，公司及其委派人员能够直接参与子公司的经营管理及重大事项的决策，且公司子公司的重大事项均按照其公司章程及公司的内部规定执行，需要公司审批的事项由子公司决策后由公司相关部门决策审批，公司能够有效控制及管理、监督子公司，防范经营风险。

此外，公司聘请的毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）已对其出具了毕马威华振审字第 2309940 号《内部控制审核报告》，认为公司于 2023 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了按照《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的有效的内部控制。综上所述，公司已建立健全有效的内部控制制度，公司能够对子公司进行有效的管理。

2、发行人与高级管理人员共同投资设立北京梦天门信息的原因及合理性，是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-26 共同投资的相关规定

2021 年，公司布局医防协同业务，建立子公司北京梦天门信息负责企业医防协同领域项目商机拓展及市场推广，梦天门特色医防协同解决方案的构建及企业内外部推广及其他销售部门医防协同型项目的解决方案支持。孙毅平、濮石、张宁亦因看好相关领域发展，且具备一定相关运营经验，遂与公司共同投资设立北京梦天门信息。

2022 年 3 月，基于孙毅平多年在公共卫生信息化领域所积累的行业经验及管理经验，公司拟聘任孙毅平为公司副总经理，为公司发展及管理贡献其专业能力。鉴于在此前公司已与孙毅平共同投资设立梦天门信息，公司聘任孙毅平

为公司副总经理将触发公司与高级管理人员直接共同设立公司情形，针对此情形，公司分别召开第四届董事会第十一次会议及 2022 年第一次临时股东大会，审议《关于与关联方共同投资设立控股子公司的议案》，就公司拟聘请孙毅平为公司副总经理及公司已与孙毅平共同设立企业相关事项进行表决，该议案分别经董事会及股东大会审议通过。因此，公司与孙毅平共同设立公司不存在违反《公司法》第 148 条规定，即董事、高级管理人员未经股东会或者股东大会同意，不得利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会，自营或者为他人经营与所任职公司同类的业务的情形。

自梦天门信息成立后，公司与梦天门信息存在资金往来的交易情况如下：

序号	甲方	乙方	最终用户	交易内容	交易金额 (元)	合同签订 时间
1	梦天门信息	公司	新县疾病预防控制中心	公司为梦天门信息提供移动智能流调箱、传染病数字化流调现场智能访视系统等软硬件产品	909,000	2022 年 6 月 8 日
2	公司	梦天门信息	荥阳市政务服务和大数据管理局	公司委托梦天门信息提供校园防疫风险大数据平台系统开发技术服务	120,000	2022 年 12 月 1 日
3	梦天门信息	公司	中牟县疾病预防控制中心	公司为梦天门信息提供移动智能流调箱、传染病数字化流调现场智能访视系统	49,000	2022 年 3 月 3 日

公司与梦天门信息交易均与公司主营业务中的医防协同业务有关，公司与梦天门信息间交易的原因均为利用双方技术或客户优势开展业务所产生，价格均为市场价格，具有必要性、合理性及公允性，不存在损害发行人利益的行为。

因此，报告期内公司与孙毅平共同设立梦天门信息事宜符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-26 共同投资的相关规定。

3、报告期内注销子公司的背景和原因，是否因重大违法违规导致，是否存在纠纷或者潜在纠纷，注销后的业务、资产、人员去向

报告期内，公司共有 1 家子公司注销，为成都梦天门，注销原因为在当地业务发展不利，与公司成立该子公司的初衷不符，遂于 2021 年注销。成都梦天门在经营期间不存在重大违法违规行为，不存在纠纷或者潜在纠纷，在注销时已无存续业务，按照子公司章程约定根据清算报告划分剩余资产。

因成都梦天门注销后，公司不在其所在地继续经营，相关人员均已妥善办理离职手续。前述子公司注销后，均在税务、工商、公积金等主管部门取得了注销证明，未与少数股东产生纠纷或潜在纠纷，公司子公司注销流程合法合规。

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对问题 13，（一）保荐人、申报会计师、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、查阅本次募集资金可行性研究报告，访谈发行人核心技术人员，了解募集资金投资项目和发行人目前主要业务、产品、核心技术的关系及区别；查阅发行人募集资金投资项目的购房意向书、当地同类人员的平均薪酬等，分析募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬的情况及合理性；对发行人主要管理人员进行访谈，了解公司分红的必要性及合理性；

2、查阅本次募集资金可行性研究报告，测算募投项目达产后相关人员薪酬、折旧摊销等成本费用对发行人未来成本费用、利润的影响；

3、访谈发行人管理人员，了解募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力的匹配性、获取并查阅发行人在手订单及了解发行人未来订单的获取能力。

针对问题 13，（二）保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

一、对应收账款的核查范围、方式及依据列示如下：

1、了解发行人销售管理相关的内部控制，应收账款账龄表的编制及审核等，并测试合同审批及签订、销售收款控制等关键财务报告内部控制设计和运行有效性；

2、针对新海联达进行访谈，了解发行人与新海联达之间交易的背景情况，查看发行人与新海联达之间往来交易的合同、验收单、期后回款情况等资料，对交易真实性执行核查程序；

3、向主要客户函证应收账款余额，并对主要客户进行实地/视频走访；

4、了解发行人应收账款的逾期标准，关注一年以上应收账款长期未结算的

原因，对发行人主要客户进行背景调查，了解其经营情况是否正常；选取样本，检查报告期的应收账款期后收款及银行对账单等相关支持性文件；

5、获取发行人报告期各期末应收账款账龄明细表、应收账款坏账准备计算表，取得发行人采用预期信用减值损失模型计提坏账的测算，复核计提依据及准确性；同时比较与同行业公司应收账款坏账计提政策是否存在重大差异；获取并查阅报告期内发行人应收账款核销的依据；

6、查阅报告期内经销商与集成商客户的销售合同，了解公司针对经销商与集成商客户的信用政策，查看存在背靠背条款的销售合同，访谈发行人管理层，了解背靠背安排的原因及合理性。

二、各期末应收账款函证的比例、未回函的比例和原因，替代方式及其充分性，分类说明函证调整情形及金额：

单位：万元

项目	2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
应收账款金额	5,184.42	5,699.75	2,367.73	2,461.31
发函数量	50	46	28	42
发函金额	3,867.49	5,151.76	1,813.01	1,974.76
发函比例	74.60%	90.39%	76.57%	80.23%
回函数量	40	43	22	32
回函金额	3,276.96	4,531.64	1,568.53	1,719.06
回函金额占发函 金额比例	84.73%	87.96%	86.52%	87.05%
回函相符金额	2,935.52	3,993.44	1,385.91	1,441.79
回函相符金额占 发函金额比例	75.90%	77.52%	76.44%	73.01%

报告期各期发行人应收账款函证回函不符主要原因为：部分政府机构客户仅确认合同金额和开票回款金额，未对应收账款和收入金额进行确认，相关函证列示为不符，不涉及发行人调账事项。对于回函有差异的，询问发行人差异原因，查阅至差异支持凭证并分析差异的合理性；针对未回函证的客户执行了替代程序，具体包括：1）抽取全部合同和发票，检查对应的中标通知书（如需通过招投标取得的合同）、签收单/验收单、回款凭证等原始单据；2）检查未回函证客户的当期和期后收款情况。替代测试执行情况如下：

单位：万元

项目	2023年 6月30日	2022年 12月31日	2021年 12月31日	2020年 12月31日
未回函金额	590.53	620.12	244.48	255.71
回函不符金额	341.44	538.20	182.62	277.26
替代测试比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

申报会计师对全部应收账款回函不符金额以及未回函金额进行了核查，各报告期末应收账款余额真实、准确。

针对问题 13，（三）保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、获取并查看发行人客户供应商重合的相关合同资料，与发行人业务人员进行访谈，了解发行人向客户进行采购以及向供应商进行销售的具体原因及业务背景；

2、与发行人管理人员进行访谈，了解发行人向客户进行采购以及向供应商进行销售的业务实质及价格公允性情况，判断是否构成委托加工业务。

针对问题 13，（四）保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、了解发行人即征即退的软件构成，产品中软件与硬件的划分依据；查阅《关于软件产品增值税政策的通知》等软件产品增值税即征即退相关政策，了解发行人划分标准与税务部门规定是否相符。

2、获取报告期内增值税纳税申报表，核查软件产品增值税即征即退税申报情况；

3、获取并复核发行人软件产品增值税即征即退计算表，评价相关收入计算依据及过程是否符合税务机关下发的相关规定。

针对问题 13，（五）保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人对赛文世纪投资的协议、赛文世纪股东名册、工商档案及《公司章程》；

2、查阅赛文世纪董事会、监事会、股东会文件；

3、获取赛文世纪报告期内财务报表及审计报告；

4、获取赛文世纪客户及供应商清单；

5、访谈发行人实际控制人陈国贤及公司董事、高级管理人员、赛文世纪实际控制人陈晖，了解双方投资原因、业务协同情况及未来发展规划。

针对问题 13，（六）保荐人、申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅发行人分红相关决议；

2、核查发行人及其实控人、董监高以及关键岗位人员报告期内银行流水并访谈相关人员，了解分红资金流向并获取进一步支持依据，包括但不限于银行对账单、购房合同、理财合同等；

3、查阅发行人审计报告，了解发行人现金流、未分配利润等财务状况。

针对问题 13，（七）保荐人、发行人律师主要履行了如下核查程序：

1、访谈发行人董事及高级管理人员、子公司主要负责人员，了解发行人与子公司少数股东在当地开展业务的合作模式，子公司地域分布与业务辐射范围；

2、查阅发行人子公司的工商档案；

3、查阅《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》；

4、获取孙毅平、濮石、张宁的调查表；

5、查阅发行人与北京梦天门信息之间的交易；

6、查阅梦天门 2022 年第一次临时股东大会决议；

7、对发行人董事及高级管理人员、孙毅平进行访谈、了解与孙毅平共同投资设立北京梦天门信息的原因，聘任孙毅平为公司副总经理的原因；

8、对发行人董事及高级管理人员进行访谈，了解报告期内注销子公司的背景和原因，注销后的业务、资产、人员去向，是否存在违法违规、纠纷或潜在纠纷等情形；

9、登陆国家企业信用信息公示系统、裁判文书网等网站，查询发行人报告期内注销子公司是否存在违法违规、纠纷等情形；

10、查阅成都梦天门、天津梦天门的注销文件。

（二）核查结论

问题 13，（一）经核查，保荐人、申报会计师、发行人律师认为：

1、本次募集资金投资项目的实施是发行人现有业务的发展与补充，募集资金计划用于办公场地购置、人员薪酬具备合理性；公司大额分红主要是重视对股东的合理投资回报，有助于提升公司形象和进行市值管理，具有必要性和合理性；

2、若本次募集资金投资项目按预期实现效益，预计主营业务收入的增长可以消化本次募投项目新增的折旧摊销等费用支出；

3、发行人募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力、在手订单及未来订单获取能力等相适应，发行人已在招股说明书中披露了公司募集资金后的管理和消化能力的风险提示。

问题 13，（二）经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、报告期内，发行人应收账款变动情况具备合理性，主要客户的信用状况未发生重大不利变化；

2、发行人与新海联达之间的业务安排有合理的商业原因，交易真实，发行人已合理评估关联方回款风险并相应计提坏账；

3、发行人已说明了应收账款的逾期标准，报告期内超过约定付款期限的应收账款的回款计划，发行人对逾期应收账款持续催收；发行人说明了各期末逾期应收账款期后收回情况，回收应收账款的内控制度及运行情况；发行人对逾期应收账款制定了催收回款计划，并与相关客户保持联络，上述客户不存在无法回款的现时风险，不存在未计提单项坏账准备的情形；

4、发行人已经说明了应收账款的账龄确定方法、计提坏账准备的具体过程和步骤、坏账准备计提比例的确定依据，发行人与同行业可比公司相比应收账款坏账准备计提政策不存在重大差异，坏账计提比例较为谨慎；

5、最终用户群体主要为各级卫生行政部门、疾病预防控制机构、卫生健康监督机构、药品药械监督机构、市场监管机构、医疗服务机构及其他政府部门、企事业单位但直接客户为集成商、经销商，存在一定的信用风险，存在背靠背

付款的情形，存在商业合理性。

问题 13，（三）经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人存在部分客户供应商重合主要为公司正常生产经营过程中的业务需要，符合公司实际情况，具有真实性和合理性；

2、客户供应商重合情况下的业务系发行人在正常生产经营过程中的业务需要，符合公司实际情况，并非委托加工业务，定价公允，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 13，（四）经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人软件销售收入划分标准、计算方法与税务部门的规定相符；发行人软件及硬件的划分能够从合同条款上予以明确区分。

2、报告期内发行人增值税即征即退的计算过程，符合《财政部国家税务总局关于软件产品增值税政策的通知》（财税[2011]100号）文件的相关规定；增值税即征即退的会计处理符合企业会计准则规定；报告期内发行人即征即退金额与业务规模相匹配，不存在通过调整软、硬件收入比重违规取得增值税返还的情形。

问题 13，（五）经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人持有赛文世纪的表决权比例未过半数，无法主导赛文世纪的相关活动，因此发行人对其不具有控制权。

2、发行人将赛文世纪并表后对于发行上市条件不存在不利影响，仍符合发行上市条件；

3、发行人与赛文世纪未来在业务上可能会形成一定的合作关系，但双方的业务和提供的服务和产品存在显著差异，因此发行人目前仅作为财务投资人的角色持股赛文世纪，尚不存在合并或整合赛文世纪的计划。

问题 13，（六）经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人报告期内财务状况良好，分红主要为回报股东并符合相关规定，具有合理性；

2、主要股东取得分红后资金流向无异常，未存在向发行人客户、供应商的情形，是否存在为发行人代垫成本费用、进行商业贿赂、利益输送的情形。

问题 13，（七）经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、发行人子公司少数股东主要为发行人在各地主营业务的延伸，在当地销售公司软件及配套产品，并负责当地的售后、运行维护、培训等服务或负责公司新业务领域的推广及业务落地，公司主要利用在公共卫生信息化领域积累的丰富经验为当地客户提供解决方案及产品、拓展当地商机等；

2、公司已制定合法有效的相关制度并在报告期内运行良好，发行人能够有效对子公司进行管理和控制；

3、2021 年，公司与孙毅平曾因共同看好医防协同业务且孙毅平具有相关管理经验，公司遂与其共同建立北京梦天门信息；2023 年，基于孙毅平多年在公共卫生信息化领域所积累的行业经验及管理经验，公司拟聘任孙毅平为公司副总经理，并相应履行了董事会及股东大会审议程序，因此报告期内公司与孙毅平共同设立梦天门信息事宜符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-26 共同投资的相关规定，具有合理性；

4、成都梦天门因当地业务发展不利，与公司成立该子公司的初衷不符，遂于 2021 年注销；因成都梦天门注销后，公司不在其所在地继续经营，相关人员均已妥善办理离职手续；公司未与少数股东产生纠纷或潜在纠纷，公司子公司注销流程合法合规。

（本页无正文，为北京梦天门科技股份有限公司《关于北京梦天门科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人：



陈国贤

北京梦天门科技股份有限公司



2023年12月22日

(本页无正文，为中信证券股份有限公司《关于北京梦天门科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人：



冯鹏凯



安楠

中信证券股份有限公司

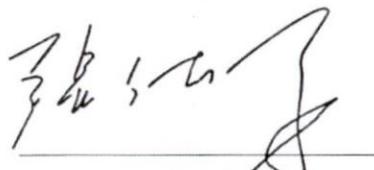
2023年12月22日



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读北京梦天门科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人：


张佑君

