关于杭州衣科信息技术股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的
回复

兴业证券股份有限公司
CHINA INDUSTRIAL SECURITIES CO.,LTD.

地址：福建省福州市湖东路 268 号

2024 年 5 月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于杭州衣科信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，由兴业证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）作为推荐主办券商，会同杭州衣科信息技术股份有限公司（以下简称“公司”或“衣科股份”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）及中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“中汇会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构出具了核查意见，涉及对《杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照审核问询函要求进行相应修改和补充，并已在公开转让说明书中以楷体加粗标明。

说明：

如无特别说明，本审核问询函回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义。

如无特别说明，本审核问询函回复若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	审核问询函所列问题
楷体（加粗）	**对公开转让说明书等申请文件的修改、补充**
宋体（不加粗）	对审核问询函所列问题的回复、对公开转让说明书的引用

目录

1.关于公司业务及合规性。 3

2.关于子公司。 43

3.关于收入及经营业绩。 75

4.关于历史沿革。 130

5.关于特殊投资条款。 140

6.关于股权代持。 147

7.关于销售费用。 156

8.关于毛利率。 178

9.关于供应商。 197

10.关于财务规范性。 206

11.关于交易性金融资产。.....218

12.关于研发费用。 230

13.关于存货。 243

14.其他事项。 252

1.关于公司业务及合规性。

根据申请文件：（1）公司（含子公司，下同）主要为中小微商家提供移动数字化解决方案，具体包括移动数字化软件产品、云存储服务、配套硬件；（2）移动数字化软件产品为公司的核心产品，用于实现中小微商家移动化、前中后台一体化、线上线下融合销售及数字营销的综合管理需求；（3）子公司由她网络原计划做线上交易平台，现无实际经营业务；（4）报告期内子公司连帆科技向医疗机构或医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案。

请公司：（1）结合公司各项移动数字化软件的主要功能和应用场景，说明相关软件在商家的采购、销售、物流、库存、营销等各项业务环节中发挥的具体作用；（2）结合公司业务内容和各项移动数字化软件的具体功能，说明公司是否通过相关软件或在其他业务中提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务；公司是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，说明平台名称、搭建及运营主体、业务模式、盈利模式、服务内容、客户群体、收费及定价方式，并提供相关平台的注册用户数、入驻商家数、报告期内平台订单数量、交易总额等主要经营数据，相关平台是否属于大中型互联网平台；如不涉及，结合相关法律法规规定、行业监管政策说明认定不涉及的依据及充分性；补充说明子公司由她网络的目前经营情况及未来经营规划，是否已经或计划搭建或运营线上交易平台；（3）具体说明公司各项移动数字化软件的营销功能，包括但不限于营销目标群体、营销手段、营销内容、营销渠道等，并结合营销功能实现情况所说明公司是否涉及广告业务，如涉及，说明相关广告是否需要并办理广告发布审查、备案手续，公司对商家发布广告的是否建立健全的审查机制并有效运作，是否存在因商家广告内容违规而遭受行政处罚或存在其他投诉纠纷风险；（4）具体说明公司移动数字化软件实现会员充值功能的具体方式，公司与商家、充值会员之间的权利义务关系，是否可能或实际已在公司端形成资金结转或资金沉淀，公司是否涉及对充值金、保证金、押金的管理和使用，是否需要并就会员储值业务办理审批或备案手续；（5）补充说明公司及其员工在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的情形，如是，相关信息或数据的获取范围、内容、利用方式、用途及其合法合规性，公司是否存在因泄露或使用前述信息或数

据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，是否建立健全的信息数据保护机制并有效运作；（6）补充说明公司是否自行开发或运营 APP 相关业务，如是，具体说明 APP 名称、主要用途、应用场景，是否符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》相关规定；（7）补充说明公司取得《增值电信业务经营许可证》的背景及对应的具体业务，该项业务资质未覆盖报告期的原因及合理性；（8）报告期内子公司连帆科技的业务开展情况，是否需要并办理互联网药品信息服务资格证、药品医疗器械网络信息服务备案等审批或备案手续；公司是否已取得开展业务所需资质，是否存在未取得相关资质或超出资质范围开展业务的情形；（9）补充说明报告期内招投标收入及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形；公司获取订单的主要方式及合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争情形；（10）补充说明公司移动数字化软件与微信、抖音、视频号、小红书等平台对接方式、对接内容，公司、平台、商家三者间的权利义务关系；（11）补充说明公司开展业务过程中是否存在帮助商户刷单、竞价排名、虚构或操作信用评价等行为，是否存在利益输送、违反《反不正当竞争法》或其他违法违规的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、结合公司各项移动数字化软件的主要功能和应用场景，说明相关软件在商家的采购、销售、物流、库存、营销等各项业务环节中发挥的具体作用

公司移动数字化软件主要包括数字管理软件产品“商陆花”、“笑铺日记”、“连锁日记”、“商陆花工厂版”及数字运营软件产品“云单”、“会员商城”及“商陆通”，相关产品的主要功能、应用场景及在商家的采购、销售、物流、库存、营销等环节发挥的具体作用如下：

（一）商陆花

“商陆花”是公司针对批发行业的中小微商家推出的全能型门店管理软件产品，主要用于批发商家的日常经营管理，可有效满足批发商家销售、采购、货品、物流等各方面的数字化需求，其在各业务环节的主要功能及发挥的具体作用如下：

业务环节	主要功能	具体作用
销售	销售订单管理、销售出库管理、客户账款管理	支持建立销售订单及出库单，查询销售订单及出库单明细；支持建立客户档案，自动汇总客户交易情况，账款情况，生成客户画像及对账单。
采购	采购订单管理、采购入库管理、供应商账款管理	支持建立采购订货单及入库单，查询订货单及入库单明细；支持建立供应商档案，生成采购对账单。
物流	发货管理	与国内主流快递公司打通接口，支持在商陆花中直接下发快递单，实时显示订单物流状态。
库存	商品管理、库存管理、盘点管理	支持建立商品档案、门店及仓库相互调拨；支持查询库存明细、库存调整记录及调拨出入库情况；支持生成盘点单，根据盘点结果自动进行盘盈盘亏调整，形成盘点记录。
营销	短信群发管理	支持发送节日祝福、生日祝福、消费提醒、催款提醒等短信。
管理	统计分析管理	自动生成营业汇总表，利润分析表、销售分析表、采购分析表、收支表等，为商家提供直观清晰的经营分析数据表。

（二）笑铺日记

“笑铺日记”是公司针对零售行业的中小微商家开发的轻量级管理软件，覆盖零售商家日常经营管理各个场景所需，并重点在营销活动及会员管理方面设置了多种功能，其在各业务环节发挥的具体作用如下：

业务环节	主要功能	具体作用
销售	销售订单管理、销售出库管理、客户账款管理	与商陆花相似。
采购	采购订单管理、采购入库管理、供应商账款管理	与商陆花相似。
物流	无	-
库存	商品管理、库存管理、盘点管理	与商陆花相似。
营销	会员管理、营销活动管理、短信群发管理	支持设定会员卡、vip 等级；开展限时折扣、秒杀、N 元任选、优惠券、积分、满赠、满减等多种营销活动；支持发送节日祝福、生日祝福、消费提醒及促销活动提醒短信。
管理	统计分析管理	支持任选期间显示货品销售情况、客户消费情况、店员业绩、利润情况及收支情况。

（三）连锁日记

“连锁日记”是公司专为小微连锁商家打造的多层级管理软件产品，主要应用于存在直营店、加盟店及联营店多种店铺模式，同时涉及总部及分店多层级的连锁经营场景中，其在各业务环节发挥的具体作用如下：

业务环节	主要功能	具体作用
销售	销售订单管理、销售出库管理、客户账款管理	与商陆花相似。
采购	采购订单管理、采购入库管理、供应商账款管理、要货管理	支持分店向总部提出要货申请，查询要货调拨记录，其他与商陆花相似。
物流	无	-
库存	商品管理、库存管理、盘点管理	与商陆花相似。
营销	会员管理、营销活动管理、短信群发管理	与笑铺日记相似。
管理	统计分析管理；多层级管理	统计分析管理与笑铺日记类似；针对连锁多层次经营形态，支持设置数据权限及价格体系等，实现多门店统一或分隔管理。

（四）商陆花工厂版

“商陆花工厂版”是公司为中小微型服装生产商打造的移动生产管理软件，应用于生产各环节，可实时显示订单情况、生产进度、库存情况，其在各业务环节发挥的具体作用如下：

业务环节	主要功能	具体作用
销售	销售订单管理、销售出库管理、客户账款管理	支持建立销售订单并转化为生产计划单、建立出库单，查询销售订单及出库单明细；建立客户档案、查询应收、收款情况，并支持与商陆花绑定，将商陆花采购单一键转化为销售单。
采购	采购订单管理、采购入库管理、供应商账款管理	支持建立采购单及入库单，查询采购明细及入库情况；支持建立供应商、加工厂档案，查询应付、预付情况。
物流	无	-
库存	商品管理、库存管理	支持建立商品档案，新增、复制或停用商品；支持区分合格品库、次品库及残品库，支持调拨出入库及生产出入库，支持建立次品返厂单等，满足多种情况的库存调整需求。
生产	生产管理、委外加工管理	支持设定不同产品的工序流程；支持建立领料单、工序单、生产入库单，生成领料记录及加工轨迹记录；支持建立各工序的委外加工单及接收单对委外加工情况进行管理。
营销	无	-
管理	统计分析管理	支持自动汇总并显示原材料消耗情况，生产及委外加工进度，生产损耗；支持根据工时及工价自动汇总人员工资成本，为生产商经营决策提供数据支持。

（五）云单

“云单”是公司基于批发商家线上触及客户的需求而开发的一款软件产品。

该产品以微信小程序为载体与商陆花对接，可满足批发商家线上商品展示、下游客户线上订单查询等需求，帮助批发商家提升远程服务效率。其在各业务环节发挥的具体作用如下：

业务环节	主要功能	具体作用
销售	商品展示、订单管理、客户管理	支持商家选择商陆花中商品一键上架展示，自动或手动对线上订单进行确认或作废，查看客户浏览记录及订货记录；支持下游客户在线订货、查看货品及订单记录、订单状态等。
采购	无	-
物流	物流状态查询	支持下游客户查询订单物流情况。
库存	商品同步管理、库存同步管理	支持同步商陆花中的商品及库存情况。
营销	无	-
管理	统计分析管理	支持查看按浏览量及订货量排序的商品访问情况。

（六）会员商城

“会员商城”是公司向零售商家提供的支持其开展线上销售、线上营销的软件工具，其架构与云单类似，亦以微信小程序为载体与笑铺日记、连锁日记对接，其在各业务环节发挥的具体作用如下：

业务环节	主要功能	具体作用
销售	商品管理，订单管理、客户管理	支持商家选择笑铺日记及连锁日记中商品一键上架展示，查看客户下单情况，支持独立建立客户档案或同步笑铺日记及连锁日记中的客户档案；支持下游客户查看商品、在线购买、积分兑换商品，查看已购订单状态。
采购	无	-
物流	物流状态查询	支持商家在订单界面上传快递单号；支持客户实时查询物流情况。
库存	商品同步管理、库存同步管理	支持与笑铺日记及连锁日记同步商品及库存。
营销	营销活动管理	支持同步笑铺日记及连锁日记中的会员及会员卡，支持设置优惠券、限时折扣及秒杀等促销活动规则。
管理	统计分析管理	支持查看订单数、积分新增、兑换及剩余情况、客户复购情况及客户活跃情况。

（七）商陆通

“商陆通”是公司在线上线下融合销售的发展趋势下针对线下商家所推出的

Web 端应用程序，应用于商家同时开设线下店铺及电商平台店铺的经营管理场景。该产品目前与抖音、小红书等电商平台及公司数字管理软件产品对接，在各业务环节发挥的具体作用如下：

业务环节	主要功能	具体作用
销售	订单同步管理、售后管理	支持自动同步线上平台订单，查询订单详情；支持自动同步平台售后数据，进行退货退款、入库等售后处理。
采购	无	-
物流	发货管理	支持在商陆通中批量下发快递单，实时显示订单物流状态。
库存	商品同步管理、库存同步管理	支持线上线下商品同步、库存同步，商品上架。
营销	无	-
管理	统计分析管理	支持按商品汇总、按日期汇总显示下单数、取消数、已发数、退货数，售后情况；支持按主播或客户显示销售情况；支持按商品规格显示进销存情况。

综上，公司的移动数字化软件具备销售管理、采购管理、库存管理及统计分析管理等多项功能，相关功能覆盖中小微商家采购、销售、物流、库存、营销等多个业务环节，为各业务环节的数字化升级提供了全方位的技术支持。

二、结合公司业务内容和各项移动数字化软件的具体功能，说明公司是否通过相关软件或在其他业务中提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务；公司是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，说明平台名称、搭建及运营主体、业务模式、盈利模式、服务内容、客户群体、收费及定价方式，并提供相关平台的注册用户数、入驻商家数、报告期内平台订单数量、交易总额等主要经营数据，相关平台是否属于大中型互联网平台；如不涉及，结合相关法律法规规定、行业监管政策说明认定不涉及的依据及充分性；补充说明子公司由她网络的目前经营情况及未来经营规划，是否已经或计划搭建或运营线上交易平台

（一）结合公司业务内容和各项移动数字化软件的具体功能，说明公司是否通过相关软件或在其他业务中提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务；公司是否涉及互联网平台的搭建与运营，如涉及，说明平台名称、搭建及运营主体、业务模式、盈利模式、服务内容、客户群体、收费及定价方式，并提供相关平台的注册用户数、入驻商家数、报告期内平台订单数量、交易总额等主要经营数据，相关平台是否属于大中型互联网平台；如不涉及，结

合相关法律法规规定、行业监管政策说明认定不涉及的依据及充分性

1、公司业务内容和各项移动数字化软件的具体功能

公司主要为中小微商家提供移动数字化解决方案，并通过报告期内子公司连帆科技为医疗机构或医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案，主要包括公司自主研发的软件产品、云存储服务、维保服务及从供应商采购后直接销售的配套硬件。

公司的移动数字化解决方案主要包括移动数字化软件产品、云存储服务及配套硬件，其中，对于移动数字化软件的具体功能，公司已在本回复“1.关于公司业务及合规性。”之“一、结合公司各项移动数字化软件的主要功能和应用场景，说明相关软件在商家的采购、销售、物流、库存、营销等各项业务环节中发挥的具体作用”中对公司主要数字化软件的主要功能及应用场景进行了说明；云存储服务为公司向商家提供的满足其数据云端存储及使用需求的增值服务，配套硬件主要为公司从供应商处采购并直接销售给客户的打印机、扫码枪等与公司软件配套使用的硬件产品。

公司的护理数字化解决方案主要包括护理数字化软件产品、维保服务及配套硬件，为公司报告期内子公司连帆科技所营。护理数字化软件产品为连帆科技针对医疗护理需求所研发的覆盖护理工作管理及患者管理的软件产品；维保服务为连帆科技向已购买公司软件产品的客户提供的故障修复、定期维护、使用培训及升级优化等维护服务；配套硬件主要为与软件产品结合使用的医用手持终端、显示屏、呼叫铃等。

2、公司不存在通过相关软件或在其他业务中提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务，不涉及互联网平台的搭建与运营

（1）相关法律法规规定

针对互联网平台及平台经营者，《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》、《中华人民共和国电子商务法》、《网络交易监督管理办法》等法律法规对其进行了定义，具体如下：

序号	法规名称	概念	定义内容
1	《国务院反垄断委员会关于平台经济领域的反垄断指南》	互联网平台	指通过网络信息技术，使相互依赖的双边或者多边主体在特定载体提供的规则下交互，以此共同创造价值的商业组织形态
		平台经营者	指向自然人、法人及其他市场主体提供经营场所、交易撮合、信息交流等互联网平台服务的经营者
		平台内经营者	指在互联网平台内提供商品或者服务的经营者。
2	《中华人民共和国电子商务法》	电子商务经营者	指通过互联网等信息网络从事销售商品或者提供服务的经营活动的自然人、法人和非法人组织，包括电子商务平台经营者、平台内经营者以及通过自建网站、其他网络服务销售商品或者提供服务的电子商务经营者。
		电子商务平台经营者	指在电子商务中为交易双方或者多方提供网络经营场所、交易撮合、信息发布等服务，供交易双方或者多方独立开展交易活动的法人或者非法人组织。
		平台内经营者	指通过电子商务平台销售商品或者提供服务的电子商务经营者。
3	《网络交易监督管理办法》	网络交易经营者	指组织、开展网络交易活动的自然人、法人和非法人组织，包括网络交易平台经营者、平台内经营者、自建网站经营者以及通过其他网络服务开展网络交易活动的网络交易经营者。
		网络交易平台经营者	指在网络交易活动中为交易双方或者多方提供网络经营场所、交易撮合、信息发布等服务，供交易双方或者多方独立开展网络交易活动的法人或者非法人组织。
		平台内经营者	指通过网络交易平台开展网络交易活动的网络交易经营者。

综合上述法律法规的定义，互联网平台主要强调双边或多边主体的交互，平台经营者在其中主要承担提供经营场所、交易撮合、信息交流等服务的角色。

（2）公司相关软件或其他业务不涉及互联网平台服务、不涉及互联网平台的搭建及运营

公司主要向客户提供数字化软件产品、云存储服务、维保服务及配套硬件，其中，除公司用于销售的软件产品外，在配套硬件销售业务开展中，为满足客户的便捷采购需求，公司亦开发了一款依托于微信平台的自营电商小程序“衣科严选”，公司通过“衣科严选”向客户销售软件配套周边硬件及耗材，如手机、平板电脑及打印纸等。相关软件及其他业务中均不涉及互联网平台服务，具体分析如下：

①移动数字化软件产品

A、数字管理软件产品

公司的数字管理软件产品主要包括“商陆花”、“笑铺日记”、“连锁日记”及“商陆花工厂版”，该类软件产品以自身具备的销售管理、采购管理、商品管理及统计分析等功能，为商家日常经营管理提供数字化支持。商家主要通过数据录入实现业务流程智能化及经营数据电子化。该软件的使用及功能实现不涉及双边及多边主体的交互，亦不存在公司为客户提供了经营场所、交易撮合及信息交互等服务。

B、数字运营软件产品

公司的数字运营软件产品主要包括“云单”、“会员商城”及“商陆通”。其中云单及会员商城为微信小程序，而商陆通为 Web 端应用程序。

a 云单及会员商城

云单及会员商城为公司在微信小程序平台上，利用已成型的技术框架为商家搭建及部署微信小程序，用以帮助商家进行线上展示、线上销售及线上营销，小程序部署完成后，由商家在微信小程序平台上，自主对小程序进行经营及管理，而在此过程中，公司仅作为软件产品提供商为商家提供保证软件产品正常使用的技术支持服务，不涉及提供经营场所、交易撮合及信息交互等服务的情形。

b 商陆通

商陆通为公司基于线下商家开设电商店铺的融合管理需求，开发的一款与小红书、抖音等电商平台对接的 Web 端应用程序，可帮助商家进行线上商品展示、订单及发货管理等，实为店铺的后台管理软件。相关软件的使用及功能实现不存在双边或多边交互的情形，亦不存在经营场所、交易撮合及信息交互等情形。

②护理数字化软件产品

护理数字化软件产品为公司报告期内子公司连帆科技向医疗机构或医院智能化建设集成商提供的帮助其实现护理工作数字化升级的软件产品，主要包括“移动护理系统”、“护理管理系统”“移动输液系统”及“智护屏系统”。相关产品主要用于护理部门日常考勤、考试等工作管理，以及病人住院、输液管理等场

景。该类软件的使用及功能实现不涉及双边及多边主体的交互，亦不存在公司为客户提供了经营场所、交易撮合及信息交互等服务。

③云存储服务及维保服务

云存储服务为公司为满足客户数据云端存储及使用需求，向客户提供的数据存储服务；维保服务为公司客户提供对已销售的软件产品故障修复、定期维护、使用培训及升级优化等方面的服务。上述业务不涉及双边及多边主体的交互，亦不存在经营场所、交易撮合及信息交互等情形。

④配套硬件

基于对下游客户应用场景的深入了解，公司亦向客户销售与软件产品配套使用的设备及耗材，并出于满足客户便捷采购的需求，公司开发了一款基于微信平台的小程序“衣科严选”，以通过线上渠道向客户销售手机、平板电脑及打印纸等设备及耗材。“衣科严选”为公司作为商家主体的自营电商店铺，销售方为公司，客户可直接在小程序上下单，而后由公司自行或安排供应商发货至客户。

公司开发并运营“衣科严选”旨在为客户提供更好的服务体验，“衣科严选”小程序店铺中未引进其他商家，不存在通过小程序使双边或多边主体交互，亦不存在为其他主体提供经营场所、交易撮合、信息交流服务的情形。因其本身系公司依托于微信小程序自行搭建的自营电商店铺，依据《反垄断指南》等相关法律法规的规定，该业务开展模式下，公司属于“平台内经营者”。

综上所述，公司主要向客户提供数字化软件产品、云存储服务、维保服务及配套硬件，相关业务的开展不涉及公司为客户提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务的情形，公司亦不涉及互联网平台的搭建及运营。但在配套硬件销售业务中，因公司在微信小程序平台上开发并运营自营电商店铺，根据相关法律法规，公司属于“平台内经营者”。

（二）补充说明子公司由她网络的目前经营情况及未来经营规划，是否已经或计划搭建或运营线上交易平台

由她网络目前没有实际经营，主要提供电商平台宣传账号的企业认证，未来暂无其他经营规划。目前由她网络未搭建运营线上交易平台，未来亦无相关计划。

三、具体说明公司各项移动数字化软件的营销功能，包括但不限于营销目标群体、营销手段、营销内容、营销渠道等，并结合营销功能实现情况所说明公司是否涉及广告业务，如涉及，说明相关广告是否需要并办理广告发布审查、备案手续，公司对商家发布广告的是否建立健全的审查机制并有效运作，是否存在因商家广告内容违规而遭受行政处罚或存在其他投诉纠纷风险

（一）公司各项软件的营销功能

基于对下游客户需求及应用场景的深入了解，公司主要在笑铺日记、连锁日记、会员商城产品中开发并设置了多种营销功能，为商家开展促销、推广等营销活动提供软件工具支持，帮助商家提升消费者体验及粘性，进一步扩大销售规模。各产品中的营销功能、营销目标群体及营销内容具体如下：

营销功能	对应产品	营销目标群体	营销手段、营销内容、营销渠道等
会员卡	连锁日记、笑铺日记、会员商城	消费者	消费者通过注册会员可查看在门店的积分、余额及消费记录。
优惠券	笑铺日记、连锁日记、会员商城		可设置无门槛优惠券、生日券、新人券、满减券及折扣券等，并可通过自动或手动两种形式发放至消费者。
短信	商陆花、连锁日记、笑铺日记		支持自动或手动向会员发送节日祝福短信、生日祝福短信，消费提醒短信、上新短信、关怀短信及优惠券发放及到期提醒短信等。
VIP 等级	笑铺日记		商家可创建多个 VIP 等级，包括付费 VIP 及免费 VIP 对应不同积分规则及优惠折扣，并将消费者归入不同 VIP 等级，以实现对不同消费者的差异化积分及折扣。
积分	笑铺日记		商家可设置消费或充值的积分累积规则以及积分使用抵扣规则，开展积分促销活动。
限时折扣	笑铺日记、连锁日记、会员商城		商家可通过设置活动名称、活动时间、选择活动商品、设置活动商品折扣，实现限时折扣促销活动的开展。
秒杀	笑铺日记、连锁日记、会员商城		商家可通过设置活动时间、是否限购、选择秒杀货品，设置秒杀价和库存数，开展秒杀活动。
N 元任选	笑铺日记		商家可通过设置活动名称、活动时间、活动商品、X 元 X 件的活动规则并选择活动开展门店以开展 N 元任选的促销活动。
满减	笑铺日记		主要包括金额满减及件数满减两种形式，并可设置金额抵减及折扣抵减两种减免类型。

由上表所示，公司主要在软件产品“笑铺日记”、“连锁日记”及“会员商城”配置了营销功能，包括优惠券、短信、VIP 等级、积分等，协助商家开展促销活动或短信营销。

（二）公司营销功能的实现不涉及广告业务

依据《广告法》《互联网广告管理办法》等相关法律法规的规定：1、互联网广告活动指利用网站、网页、互联网应用程序等互联网媒介，以文字、图片、音频、视频或者其他形式，直接或者间接地推销商品或者服务的商业广告活动；2、广告发布者，是指为广告主或者广告主委托的广告经营者发布广告的自然人、法人或者其他组织；3、发布医疗、药品、医疗器械、农药、兽药、保健食品、特殊医学用途配方食品广告等法律、行政法规规定应当进行审查的广告，应当在发布前由广告审查机关对广告内容进行审查；未经审查，不得发布。

公司移动数字化软件产品中的营销功能包括会员卡、短信、VIP 等级等，商家可在相应功能中自行设置参数，形成多种促销规则，亦可调用祝福短信、上新短信、会员关怀短信模板向会员自动或手动发送短信。该功能实际为公司向商家提供的开展营销活动的数字化支持工具，商家通过使用该功能开展促销活动或会员关怀活动。该功能的实现并非互联网广告活动，不涉及广告业务，亦不存在需办理广告发布审查、备案手续的情况。

四、具体说明公司移动数字化软件实现会员充值功能的具体方式，公司与商家、充值会员之间的权利义务关系，是否可能或实际已在公司端形成资金结转或资金沉淀，公司是否涉及对充值金、保证金、押金的管理和使用，是否需要并就会员储值业务办理审批或备案手续

（一）公司移动数字化软件实现会员充值功能的具体方式

公司基于对下游客户需求及应用场景的深入理解，主要在笑铺日记、连锁日记及会员商城产品中配置了会员充值功能，该功能的实现方式主要分为三种，具体如下：

序号	对应产品	功能实现方式
1	笑铺日记、连锁日记	消费者通过微信、支付宝、现金、银行卡转账等多种渠道向商家付款后，商家在客户列表中选择该消费者建立充值单，记录充值金额及收款方式，完成充值。
2		消费者与商家确定充值金额后，商家在客户列表中选择该消费者建立充值单，而后扫描消费者付款二维码，付款成功后即完成充值。
3	会员商城	消费者在会员商城小程序中点击余额充值，通过微信支付完成充值并同步形成充值单。

由上表所示，公司的会员充值功能主要以建立充值单的形式，实现充值记录电子化，自动汇总充值余额，并支持在后期消费时直接扣减。该功能不仅能帮助商家提升资金及销售管理效率，更能协助商家提升消费者购物体验，从而进一步提升公司产品客户满意度及市场知名度。

（二）公司与商家、充值会员之间的权利义务关系，是否可能或实际已在公司端形成资金结转或资金沉淀，公司是否涉及对充值金、保证金、押金的管理和使用，是否需要并就会员储值业务办理审批或备案手续

在会员充值过程中，商家及充值会员为直接参与方，双方因充值形成权利义务关系，其中，充值会员因已履行充值的义务而享有在未来特定期间或不特定的期间要求商家提供产品或服务的权利，商家因收到充值款而负有需在未来向充值会员提供产品或服务的义务。而在此过程中，公司仅以软件产品中的会员充值功能，为商家实现会员充值的业务场景提供工具支持，公司以软件产品销售对商家负有保障软件产品正常使用的义务，除此之外，不存在其他权利义务关系。

公司所提供的会员充值功能实为充值的电子化记录，未参与商家与消费者间的资金流转及结算，相关充值金亦未在公司端形成资金结转或资金沉淀，亦不涉及充值金、保证金、押金的管理及使用，无需就会员储值业务办理审批或备案手续。

五、补充说明公司及其员工在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的情形，如是，相关信息或数据的获取范围、内容、利用方式、用途及其合法合规性，公司是否存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，是否建立健全的信息数据保护机制并有效运作

（一）公司及其员工在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的情形，如是，相关信息或数据的获取范围、内容、利用方式、用途及其合法合规性

公司护理数字化解决方案为报告期内子公司连帆科技向医疗机构或医院智能化建设集成商提供的产品及服务，主要包括护理数字化软件产品、维保服务及

配套硬件。连帆科技及其员工在客户控制的本地服务器或云服务器布置产品和系统，产品交付后通常不参与系统的运作与使用；连帆科技的终端客户主要为医院，相关客户重视数据安全，建立严格监管环境，连帆科技及其员工在与客户业务合作过程中，严格遵守客户信息数据安全管理制度，不存在私自收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形，亦不存在因泄露或使用客户信息或数据产生的纠纷或处罚。

1、公司及其员工在业务开展过程中存在收集、存储、传输、处理、使用客户数据或个人信息的情形

公司移动数字化解决方案业务在业务开展过程中收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的情形，获取范围、内容、利用方式、用途如下表：

公司业务	相关信息或数据的获取范围、内容	相关信息或数据的来源	相关信息或数据的利用方式	相关信息或数据的用途
移动数字化解决方案（数字管理软件、数字运营软件及云存储服务）	用户的注册信息、登录信息	在用户明示同意隐私政策后，用户自主上传或输入	存储于第三方云平台数据库	仅用于为用户提供注册、登录服务
	用户的第三方注册信息、第三方登录信息	在用户明示同意隐私政策后，通过第三方 SDK 采集	存储于第三方云平台数据库	仅用于为用户提供第三方账号快速登录服务
	用户的实名认证信息	在用户明示同意隐私政策后，用户自主上传或输入	存储于第三方云平台数据库	仅用于用户实名认证服务
	用户的设备信息、IP 地址等数据	在用户明示同意隐私政策后，通过第三方 SDK 采集	存储于第三方云平台数据库	仅用于保障用户网络访问和服务的基本安全，形成用户画像和相关风控记录
	用户的门店地理位置信息	在用户明示同意隐私政策后，用户自主上传、输入或通过第三方 SDK 采集	存储于第三方云平台数据库	仅用于为用户提供地点查询服务
	用户的商品、采购及销售订单、交易、物流、库存等信息、数据	在用户明示同意隐私政策后，用户自主上传、录入	存储于第三方云平台数据库	仅用于为用户提供商品、订单、库存管理和统计分析服务
	用户在电商平台的订单、物流信息等数据	在用户明示同意隐私政策后，通过接口与电商平台对接获取	存储于第三方云平台数据库	仅用于为用户提供订单管理和统计分析服务

2、收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的合法合规性

（1）符合《中华人民共和国数据安全法》（以下简称《数据安全法》）《中华人民共和国网络安全法》（以下简称《网络安全法》）、《中华人民共和国个人信息保护法》（以下简称《个人信息保护法》）等法律法规的相关规定

公司及其员工在业务开展过程中收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的情形符合《数据安全法》《网络安全法》《个人信息保护法》等法律法规的以下相关规定：

法律法规	具体规定	公司情况	是否符合规定
《数据安全法》	第二十七条 开展数据处理活动应当依照法律、法规的规定，建立健全全流程数据安全管理制度，组织开展数据安全教育培训，采取相应的技术措施和其他必要措施，保障数据安全。利用互联网等信息网络开展数据处理活动，应当在网络安全等级保护制度的基础上，履行上述数据安全保护义务。	1.公司制定并实施了《数据安全管理制度》； 2.报告期内，公司对涉及数据服务的员工进行信息化安全培训； 3.公司采取了数据加密、脱敏、身份认证及权限管控等技术、管理措施保障数据安全。	符合
	第二十九条 开展数据处理活动应当加强风险监测，发现数据安全缺陷、漏洞等风险时，应当立即采取补救措施；发生数据安全事件时，应当立即采取处置措施，按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。	公司制定了《数据安全管理制度》《信息安全事件应急预案》，对发生数据安全缺陷、漏洞等风险及信息泄露事件后的响应、处理、上报流程予以规范。	符合
	第三十二条 任何组织、个人收集数据，应当采取合法、正当的方式，不得窃取或者以其他非法方式获取数据。 法律、行政法规对收集、使用数据的目的、范围有规定的，应当在法律、行政法规规定的目的和范围内收集、使用数据。	1.公司在取得客户同意及签署的《隐私政策》《用户协议》《服务协议》《用户注册须知与使用协议》《软件用户使用许可协议》等相关业务协议授权、许可的范围内收集、使用数据； 2.公司制定了《数据安全管理制度》等相关内控制度，规定数据采集的合法和正当性。	符合
《网络安全法》	第二十二条第三款 网络产品、服务具有收集用户信息功能的，其提供者应当向用户明示并取得同意；涉及用户个人信息的，还应当遵守本法和有关法律、行政法规关于个人信息保护的规定。	公司通过《隐私政策》向用户明示相关产品、服务的用户信息收集情况，并取得客户同意。	符合
	第四十条 网络运营者应当对其收集的用户信息严格保密，并建立健全用户信息保护制度。	公司对收集的用户信息及数据严格保密，并已建立健全《数据安全管理制度》《信息安全事件应急预案》《用户信息保护制度》等相关用户信息保护制度。	符合
	第四十一条 网络运营者收集、使用个人信息，应当遵循合法、正当、必要的原则，公开收集、使用规则，明示收集、使用信息的目的、方式和范围，并经被收集者同意。 网络运营者不得收集与其提供的服务无关的个人信息，不得违反法律、行政法规的规定和双方的约定收	1.公司遵循“合法、正当、必要”的原则，通过《隐私政策》向用户公开收集、使用规则，明示收集、使用信息的目的、方式和范围，并经用户同意《隐私政策》； 2.公司根据经用户签署、同意的《隐私政策》《服务协议》《用户协议》《用户注册须知与使用协议》《软件用户	符合

法律法规	具体规定	公司情况	是否符合规定
	集、使用个人信息，并应当依照法律、行政法规的规定和与用户的约定，处理其保存的个人信息。	使用许可协议》及相关法律、行政法规的规定收集、使用用户个人信息。公司未收集与其提供服务无关的个人信息，未违反法律、行政法规的规定和双方的约定收集、处理其保存的个人信息。	
	第四十二条 网络运营者不得泄露、篡改、毁损其收集的个人信息；未经被收集者同意，不得向他人提供个人信息。但是，经过处理无法识别特定个人且不能复原的除外。 网络运营者应当采取技术措施和其他必要措施，确保其收集的个人信息安全，防止信息泄露、毁损、丢失。在发生或者可能发生个人信息泄露、毁损、丢失的情况时，应当立即采取补救措施，按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。	1.公司对收集的用户个人信息严格保密，并已建立健全《数据安全管理制度》《信息安全事件应急预案》《用户信息保护制度》《网络信息安全投诉、举报制度》等相关内控制度，规定了数据采集、传输、处理、存储、交换、销毁等全流程数据安全管理要求，规范数据信息管理，不存在泄露、篡改、毁损其收集的个人信息的情形； 2.公司在《隐私政策》中列明可能向第三方提供用户信息的必要情形，并经用户同意。不存在未经被收集者同意向他人提供个人信息的情形； 3.公司采取了数据加密、脱敏等技术措施、身份认证及权限管控等管理措施保障信息安全，制定并严格执行《数据安全管理制度》《信息安全事件应急预案》《用户信息保护制度》等信息安全相关内控制度，确保其收集的个人信息安全，防止信息泄露、毁损、丢失； 4.报告期内，公司未发生个人信息泄露、毁损、丢失的情况。	符合
	第四十四条 任何个人和组织不得窃取或者以其他非法方式获取个人信息，不得非法出售或者非法向他人提供个人信息。	公司获取个人信息均经过用户同意，不存在以窃取或者以其他非法方式获取个人信息的情形；不存在非法出售或者非法向他人提供个人信息的情形。	符合
	第四十九条 网络运营者应当建立网络信息安全投诉、举报制度，公布投诉、举报方式等信息，及时受理并处理有关网络信息安全的投诉和举报。	1.公司制定了《网络信息安全投诉、举报制度》； 2.公司已在各产品使用界面公布客服电话并及时响应； 3.报告期内，公司未收到网络信息安全相关投诉和举报。	符合
《个人信息保护法》	第五条 处理个人信息应当遵循合法、正当、必要和诚信原则，不得通过误导、欺诈、胁迫等方式处理个人信息。	公司处理个人信息遵循合法、正当、必要和诚信原则，不存在通过误导、欺诈、胁迫等方式处理个人信息的情形。	符合
	第六条 处理个人信息应当具有明确、合理的目的，并应当与处理目	公司为通过数字管理软件、数字运营软件向客户提供移动数字化解决	符合

法律法规	具体规定	公司情况	是否符合规定
	的直接相关，采取对个人权益影响最小的方式。	方案及云存储服务之业务需要处理个人信息，收集、处理的个人信息范围以满足用户注册、登录、操作、使用服务为限，并通过《隐私政策》向用户明示个人信息处理的目的。	
	第七条 处理个人信息应当遵循公开、透明原则，公开个人信息处理规则，明示处理的目的、方式和范围。	公司通过各产品《隐私政策》公开个人信息处理规则，明示处理的目的、方式和范围。	符合
	第十条 任何组织、个人不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息，不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息；不得从事危害国家安全、公共利益的个人信息处理活动。	公司根据经客户签署、同意的《隐私政策》《服务协议》《用户协议》《用户注册须知与使用协议》《软件用户使用许可协议》及相关法律、行政法规的规定进行个人信息处理活动，不存在非法收集、使用、加工、传输他人个人信息、非法买卖、提供或者公开他人个人信息、从事危害国家安全、公共利益的个人信息处理活动的情形。	符合
	第十三条 符合下列情形之一的，个人信息处理者方可处理个人信息： （一）取得个人的同意； （二）为订立、履行个人作为一方当事人的合同所必需，或者按照依法制定的劳动规章制度和依法签订的集体合同实施人力资源管理所必需； （三）为履行法定职责或者法定义务所必需； （四）为应对突发公共卫生事件，或者紧急情况下为保护自然人的生命健康和财产安全所必需； （五）为公共利益实施新闻报道、舆论监督等行为，在合理的范围内处理个人信息； （六）依照本法规定在合理的范围内处理个人自行公开或者其他已经合法公开的个人信息； （七）法律、行政法规规定的其他情形。 依照本法其他有关规定，处理个人信息应当取得个人同意，但是有前款第二项至第七项规定情形的，不需取得个人同意。	公司经客户签署、同意《隐私政策》《服务协议》《用户协议》《用户注册须知与使用协议》《软件用户使用许可协议》等相关协议、取得客户同意后处理个人信息。	符合
	第十六条 个人信息处理者不得以个人不同意处理其个人信息或者撤回同意为由，拒绝提供产品或者服务；处理个人信息属于提供产品或	除提供产品或者服务所必需的个人信息外，公司不存在因客户不同意其个人信息或撤回同意拒绝提供产品或服务的情形。	符合

法律法规	具体规定	公司情况	是否符合规定
	者服务所必需的除外。		
	第十七条 个人信息处理者在处理个人信息前，应当以显著方式、清晰易懂的语言真实、准确、完整地向个人告知下列事项： （一）个人信息处理者的名称或者姓名和联系方式； （二）个人信息的处理目的、处理方式，处理的个人信息种类、保存期限； （三）个人行使本法规定权利的方式和程序； （四）法律、行政法规规定应当告知的其他事项。 前款规定事项发生变更的，应当将变更部分告知个人。 个人信息处理者通过制定个人信息处理规则的方式告知第一款规定事项的，处理规则应当公开，并且便于查阅和保存。	公司在处理个人信息前，通过《隐私政策》《服务协议》《用户协议》《用户注册须知与使用协议》《软件用户使用许可协议》等方式，以清晰易懂的语言真实、准确、完整地向个人告知了公司名称、联系方式；个人信息的处理目的、处理方式，处理的个人信息种类、保存期限等事项。上述事项发生变更的，公司通过更新《隐私政策》告知客户。《隐私政策》公开、便于查阅和保存。	符合
	第二十五条 个人信息处理者不得公开其处理的个人信息，取得个人单独同意的除外。	公司制定了《数据安全管理规定》《用户信息保护制度》等相关个人信息保护制度，不存在未经客户同意，公开其处理的个人信息的情形。	符合
	第五十一条 个人信息处理者应当根据个人信息的处理目的、处理方式、个人信息的种类以及对个人权益的影响、可能存在的安全风险等，采取下列措施确保个人信息处理活动符合法律、行政法规的规定，并防止未经授权的访问以及个人信息泄露、篡改、丢失： （一）制定内部管理制度和操作规程； （二）对个人信息实行分类管理； （三）采取相应的加密、去标识化等安全技术措施； （四）合理确定个人信息处理的操作权限，并定期对从业人员进行安全教育和培训； （五）制定并组织实施个人信息安全事件应急预案； （六）法律、行政法规规定的其他措施。	1.公司制定了《数据管理规定》《衣科信息化安全方案》《衣科公有云信息化安全方案》等内部管理制度和操作规程； 2.公司制定了《信息资产安全管理与分级制度》《衣科信息化安全方案》《衣科公有云信息化安全方案》等制度对个人信息实行分类管理； 3.公司采取数据加密、脱敏等安全技术措施； 4.公司制定了《数据管理规定》《衣科信息化安全方案》《衣科公有云信息化安全方案》等制度，合理确定个人信息处理的操作权限，并对相关员工进行培训； 5.公司制定了《信息安全事件应应急预案》等个人信息安全事件应急预案。	符合

（2）不存在《App 违法违规收集使用个人信息行为认定方法》规定的违法违规收集使用个人信息行为

公司及其员工在业务开展过程中收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的行为不存在《App 违法违规收集使用个人信息行为认定方法》中规定的以下“违法违规收集使用个人信息”情形：

序号	违法违规情形	公司已采取的合规措施	是否违法违规
1	未公开收集使用规则	公司各 App 产品均在首次运行时通过弹窗方式提示用户阅读并选择是否同意《隐私政策》，相关《隐私政策》含有收集使用个人信息规则，不存在难以访问的情形，不存在难以阅读或未提供简体中文版的情形。	否
2	未明示收集使用个人信息的目的、方式和范围	公司各 App 产品《隐私政策》均逐一列出 App（包括委托的第三方或嵌入的第三方代码、插件）收集使用个人信息的目的、方式、范围等；在申请打开可收集个人信息的权限时，同步告知用户其目的；不存在收集使用规则的内容晦涩难懂、冗长繁琐，用户难以理解的情形。	否
3	未经用户同意收集使用个人信息	公司各 App 产品仅在用户明示选择同意《隐私政策》等协议后，在用户授权的范围内收集个人信息；不存在未经用户同意更改其设置的可收集个人信息权限状态的情形；不存在以欺诈、诱骗等不正当方式误导用户同意收集个人信息或打开可收集个人信息的权限的情形。	否
4	违反必要原则，收集与其提供的服务无关的个人信息	公司收集的个人信息类型、频度或打开的可收集个人信息权限均仅限于通过 App 产品向客户提供移动数字化解决方案及云存储服务的必要范围；不存在因用户不同意收集非必要个人信息或打开非必要权限而拒绝提供业务功能或原有业务功能的情形；不存在仅以改善服务质量、提升用户体验、定向推送信息、研发新产品等为由，强制要求用户同意收集个人信息的情形；不存在要求用户一次性同意打开多个可收集个人信息的权限的情形。	否
5	未经同意向他人提供个人信息	公司仅在经用户同意的《隐私政策》等协议约定的范围内或根据用户要求向第三方提供其个人信息，不存在未经用户同意、也未做匿名化处理向第三方提供收集的个人信息的情形。	否
6	未按法律规定提供删除或更正个人信息功能或未公布投诉、举报方式等信息	公司向用户提供更正、删除个人信息及注销用户账号功能，上述操作不存在不必要或不合理条件限制；公司在各产品使用界面公布了客服电话，并即时响应。	否

综上所述，公司及其员工在业务开展过程中收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的行为合法合规。

（二）公司是否存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形

经公开检索公安部、工业和信息化部、浙江省经济和信息化厅、杭州市经济

和信息化局、国家互联网信息办公室、浙江网信网、杭州市市场监督管理局、互联网信息服务投诉平台等相关网站，报告期内，公司不存在因泄露或使用商家信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚。经公开检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、企查查、天眼查等网站，报告期内，公司不存在个人信息、数据安全相关的诉讼、仲裁案件。经公开检索，不存在公司关于个人信息、数据安全方面的风险、纠纷或潜在纠纷的负面舆情。

根据公司《企业信用报告》（无违法违规证明），报告期内，公司不存在市场监管领域行政处罚情况。根据杭州市临平区市场监督管理局出具的《企业无违法违规证明》（临平市监信证（2023）96 号）：经浙江省全程电子化登记平台-市场准入和杭州市市场监督管理局案件管理信息系统查询，2021 年 01 月 01 日以来至 2023 年 11 月 14 日止，杭州衣科信息技术股份有限公司无因违法违规被本局行政处罚的记录，特此说明。

综上所述，公司不存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形。

（三）公司是否建立健全的信息数据保护机制并有效运作

1、内控制度

公司已建立健全的信息数据保护内控体系，相关的主要内控制度如下所示：

制度名称	主要内容
《数据安全管理制度》	包括数据安全管理组织机构及职责和权限；数据采集、传输、存储、处理、交换、销毁等全流程数据安全管理规定；个人信息数据保护规定等相关规定。
《信息资产安全管理与分级制度》	规定了信息资产安全管理的组织机构及职责和权限、信息资产的分类、信息资产的分级管理、信息分级标识、涉密信息使用管理等
《信息安全事件应急预案》	包括信息安全事件应急工作的组织机构及职责和权限、信息安全事件的应急相应流程、应急处置预案等规定。
《用户信息保护制度》	规定了用户信息的界定、保护要求、发生泄漏时的处理措施等。
《网络信息安全投诉、举报制度》	规定了网络信息安全投诉举报范围、方式、内容、处理流程等。
《衣科信息化安全规划方案》	包括信息化安全现状分析、信息化安全基础架构、网络安全、终端安全、基础设施安全、数据安全、软件安全、安全流程规范等相关规定
《衣科公有云信息化安全方案》	《衣科信息化安全规划方案》的子方案，规定了针对公有云的信息安全架构及技术措施。

制度名称	主要内容
《密码管理规定》	规定了密码管理职责和权限以及设备和计算机安全、网络和通信安全、应用和数据安全、密钥管理、敏感数据加密等密码控制措施。
《密码控制管理制度》	
《访问控制制度》	包括账号管理、权限管理、操作系统访问控制、云平台后台管理访问控制、安全登录制度、应用系统访问控制、网络隔离与应用威胁控制相关规定。
《记录控制制度》	规定了信息安全相关记录的模板编制、填写、储存、保护、借阅和处置等。
《数据脱敏方案》	规定了对运维场景、开发场景、测试环境、业务场景、大数据场景、备份数据等数据的脱敏方案。
《云上数据备份管理规范》	规定了数据备份职责、权限和具体备份要求。
《云服务器安全基线管理规范》	包括基线规范标准、操作系统基线、数据库系统基线、应用系统基线等安全基线管理规定。

2、信息数据安全保障技术

公司建立并运用包括数据获取、数据传输、数据存储、数据处理、数据交换、环境安全、风险监测与防范等环节的全链条信息、数据安全保障技术。

环节	信息数据安全保障技术	具体措施
数据获取	数据脱敏/去标识化	在个人信息展示、个人信息关联计算等环节，采用加密脱敏等数据脱敏技术增强安全性。
数据传输	数据加密	（1）用户通过互联网登录云平台：通过 https 加密传输协议等方式提供浏览服务； （2）APP 接入系统：通过私有协议加密，并定期对私有协议进行安全测试。
数据存储	数据隔离	（1）应用层：将唯一用户标识作为隔离入口，即租户业务标识（手机号）与租户标识共同确定唯一用户； （2）数据库层：将用户数据按照不同业务线分类，实现储存隔离；如在存储功能下，用户的原始图片或视频数据与用户的服务操作等信息分开存储； （3）网络层：数据库服务器之间按业务性质进行隔离。
	备份管理	公司每天将数据上传至云服务器进行全量热备，数据备份至云服务器上后上传至弹性文件夹进行冷备，备份周期均为一个月，若备份失败钉钉会进行告警。公司不定期对备份数据进行恢复性测试。
	分布式存储	公司采用的存储类型均为分布式存储，分布式存储除了具备空间和存储性能的优越性外，还可以提升数据的安全性，采用三副本模式进行服务保障，避免单点故障造成的数据丢失和损坏。
数据处理	访问控制	公司应用系统相关的操作系统和数据库安全参数均进行了适当的设置以保证系统的安全，公司所有系统的密码策略均不使用弱口令策略。远程访问方面，公司使用堡垒机对系统进行远程访问，仅研发部门个别授权人员拥有线上生产环境堡垒机访问权限。
	数据脱敏	在公司定义的敏感数据范围内，使用数据的过程中需对敏感字

环节	信息数据安全保障技术	具体措施
		段进行脱敏操作。
数据交换	权限管理	（1）公司数据的共享需经过公司的授权与审核，审核通过后才可以进行对应内容、对应权限属性的共享操作，禁止任何人员未经允许的情况下，对外发布、传输公司相关数据； （2）如对应的共享系统环境中存在安全隐患，则在整改完成之前，禁止一切共享数据操作。
	接口管理	（1）数据接口需使用相应的安全限制与安全控制措施，如身份鉴别、访问控制、授权策略、签名、时间戳、安全协议。同时规范接口名称、接口参数； （2）与数据接口的调用方签署相关合作协议，明确数据的使用目的、供应方式、保密约定、数据安全责任等。
环境安全	测试环境	（1）公司系统测试环境与正式环境进行了分离，测试为专用环境； （2）避免使用包含个人信息或其他敏感数据的线上数据用于测试，如需使用线上数据，应先进行脱敏操作； （3）严格管理在线上环境进行压力测试。
	网络隔离	区分生产环境、办公环境、测试环境、核心数据环境等网络环境，实现网络环境的隔离，并相应部署网络防火墙与堡垒机，堡垒机提供了访问行为审计功能。
	应用软件安装限制	公司建立了软件正版化制度与软件白名单，对于禁止安装软件有明确规定，并定期对员工安装软件情况进行检查。
	物理安全	本地机房主要为开发环境、大数据决策环境，人员进入机房需进行登记，并定期对机房环境进行巡检以保证正常的运行。公司主要的信息系统部署在华为云与腾讯云，云服务器供应商已经过相关的安全管理体系认证并拥有相关证书。
风险监测、防范	漏洞脆弱性管理	（1）针对信息系统在应用层部署 web 应用防火墙（WAF）、在网络层部署网络入侵检测系统（IDS），在主机层部署主机入侵检测系统（HIDS）； （2）定期组织信息系统的渗透测试、漏洞扫描等审计活动云服务器会由云服务商定期进行漏洞扫描； （3）通过线上化平台或工具及时收集信息系统及硬件设备相关漏洞或安全事件，确保安全漏洞评估工具或服务适应当前使用的虚拟化技术。
	安全基线管理	（1）对信息系统涉及的网络、系统、中间件、数据库等组件设置标准的基线规范，并根据实际情况不断更新和维护； （2）在上线前及运行过程中，通过自动化方式检测和监控信息系统的基线配置情况，并进行预警、跟踪和管理。
	恶意程序防范	（1）对拟使用的移动存储介质进行恶意程序查杀，确保其未感染病毒后使用； （2）不得随意下载和运行未确定安全的软件、程序和文档，收到携带附件的不明电子邮件，必须检测附件的安全性，不得随意浏览和运行； （3）目前公司服务器操作系统为 Linux，安全性较高故未安装防病毒软件，员工电脑端要求安装统一的防病毒软件； （4）服务器发生恶意程序事件时，通过人为通报或自动监控告警机制通知运维人员，及时进行处理。
	移动代码管理	（1）员工及其他第三方人员不得故意编写、生成、编译、复制、收集、扩散、执行或试图引入任何设计为自我复制、破坏或妨

环节	信息数据安全保障技术	具体措施
		碍公司信息资源的性能或访问的计算机代码； （2）源代码的访问统一通过 Git 服务器进行集中管控； （3）制定脚本规范； （4）对运维人员使用的重要脚本制定访问控制策略，限制脚本的使用。
	账户安全保障	针对账号的登录、密码找回等进行严格的安全管控，采用验证码，保障人机识别的能力，避免账号暴力破解等攻击行为，使用短信验证码校验保证用户账号的安全。用户账号等隐私数据的存储都进行了高等级的加密保护。针对 API 滥用等常见账号攻击都有实时的检测和报警机制进行安全响应。
	自动化运维	公司通过自动化运维发现风险并通过钉钉群进行告警，及时把控可能存在的信息科技风险并第一时间对风险进行管控。

3、信息数据安全资质、认证

公司及子公司取得的信息数据安全相关资质、认证如下：

序号	持证主体	证照名称	证照编号	发证单位	核发日期	有效期
1	衣科股份	信息系统安全等级保护备案证明	33011313002-24001	杭州市公安局	2024.03.22	-
2	衣科股份	信息安全管理体系认证证书	HIC23I10236R0S	北京海德国际认证有限公司	2023.12.29	2026.12.28
3	衣科股份	质量管理体系认证证书	0350223Q30567R1M	兴原认证中心有限公司	2023.10.25	2026.10.24
4	连帆科技	信息技术服务管理体系认证证书	0512023ITSM214R0C	挪亚检测认证集团有限公司	2023.08.25	2026.08.24
5	连帆科技	信息安全管理体系认证证书	NOA2310241	挪亚检测认证集团有限公司	2023.08.25	2025.10.31
6	连帆科技	质量管理体系认证证书	11722Q10145R0M	上海英格尔认证有限公司	2022.08.12	2025.08.11

4、公司信息数据安全保障措施的执行情况

公司数据安全保障措施得到了有效执行：

（1）第三方审计机构对公司信息系统的设计、执行、风险管理情况进行了 IT 审计。根据中汇会计师出具的《杭州衣科信息技术股份有限公司信息系统专项审计报告》，中汇会计师对公司 IT 治理概况、系统安全性管理、系统开发和变

更管理、信息系统运维管理等内容进行了审计，认为公司 IT 一般控制、IT 应用控制基本有效。

（2）报告期内，公司不存在信息数据安全相关投诉、举报、处罚、纠纷。详见本回复之“1.关于公司业务及合规性。”之“五、补充说明公司及其员工在业务开展过程中是否存在收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的情形……”之“（二）公司是否存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形”。

综上所述，公司制定了各项信息数据保护内控制度，采取了各项信息数据安全保障技术，取得了信息数据安全相关资质认证，不存在信息数据安全相关投诉、举报、处罚、纠纷。因此，公司已建立健全的信息数据保护机制并有效运作。

六、补充说明公司是否自行开发或运营 APP 相关业务，如是，具体说明 APP 名称、主要用途、应用场景，是否符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》相关规定

（一）公司是否自行开发或运营 APP 相关业务，如是，具体说明 APP 名称、主要用途、应用场景

报告期内，公司的主要产品及服务包括移动数字化解决方案及护理数字化解决方案。公司自行开发了“商陆花”“笑铺日记”“连锁日记”“商陆花工厂版”等 APP。

公司自行开发或运营的 APP 的名称、主要用途、应用场景详见本回复之“1.关于公司业务及合规性。”之“一、结合公司各项移动数字化软件的主要功能和应用场景，说明相关软件在商家的采购、销售、物流、库存、营销等各项业务环节中发挥的具体作用”。

（二）是否符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》相关规定

根据《移动互联网应用程序信息服务管理规定》（以下简称《应用程序管理规定》）第二条：“应用程序信息服务，是指通过应用程序向用户提供文字、图片、语音、视频等信息制作、复制、发布、传播等服务的活动，包括即时通讯、新闻资讯、知识问答、论坛社区、网络直播、电子商务、网络音视频、生活服务等类

型。应用程序分发服务，是指通过互联网提供应用程序发布、下载、动态加载等服务的活动，包括应用商店、快应用中心、互联网小程序平台、浏览器插件平台等类型。在中华人民共和国境内提供应用程序信息服务，以及从事互联网应用商店等应用程序分发服务，应当遵守本规定。”第二十六条：“本规定所称移动互联网应用程序，是指运行在移动智能终端上向用户提供信息服务的应用软件。本规定所称移动互联网应用程序提供者，是指提供信息服务的移动互联网应用程序所有者或者运营者。本规定所称移动互联网应用程序分发平台，是指提供移动互联网应用程序发布、下载、动态加载等分发服务的互联网信息服务提供者。”

公司自行开发或运营的 APP 系数字管理软件产品，主要功能为满足中小微商家移动化、前中后台一体化、线上线下融合销售及数字营销的综合管理需求，帮助客户快速实现数字化管理。根据《应用程序管理规定》，公司属于应用程序提供者。公司开发或运营 App 相关业务符合《应用程序管理规定》的相关规定，具体情况如下：

《应用程序管理规定》	公司情况	是否符合规定
第六条 应用程序提供者为用户提供信息发布、即时通讯等服务的，应当对申请注册的用户进行基于移动电话号码、身份证件号码或者统一社会信用代码等方式的真实身份信息认证。用户不提供真实身份信息，或者冒用组织机构、他人身份信息进行虚假注册的，不得为其提供相关服务。	公司开发、运营的应用程序不涉及为用户提供信息发布、即时通讯等服务的情形。	不适用
第七条 应用程序提供者通过应用程序提供互联网新闻信息服务的，应当取得互联网新闻信息服务许可，禁止未经许可或者超越许可范围开展互联网新闻信息服务活动。 应用程序提供者提供其他互联网信息服务，依法须经有关主管部门审核同意或者取得相关许可的，经有关主管部门审核同意或者取得相关许可后方可提供服务。	公司开发、运营的应用程序不涉及提供互联网新闻信息服务或其他依法须经有关主管部门审核同意或取得相关许可的情形。	不适用
第八条 应用程序提供者应当对信息内容呈现结果负责，不得生产传播违法信息，自觉防范和抵制不良信息。 应用程序提供者应当建立健全信息内容审核管理机制，建立完善用户注册、账号管理、信息审核、日常巡查、应急处置等管理措施，配备与服务规模相适应的专业人员和技术能力。	公司制定了《数据安全管理制度》等管理制度，建立了全流程数据安全管理措施，配备了与服务规模相适应的专业人员。	符合
第九条 应用程序提供者不得通过虚假宣传、捆绑下载等行为，通过机器或者人工刷榜、刷量、控评等方式，或者利用违法和不良信息诱导用户下载。	公司应用程序主要通过第三方应用商店等应用程序分发平台发布，接受第三方应用程序分发平台对 APP 内容及推广、下载	符合

《应用程序管理规定》	公司情况	是否符合规定
	方式、安全性等的监督管理。公司不存在通过虚假宣传、捆绑下载等行为，通过机器或者人工刷榜、刷量、控评等方式，或者利用违法和不良信息诱导用户下载等情形。	
第十条 应用程序应当符合相关国家标准的强制性要求。应用程序提供者发现应用程序存在安全缺陷、漏洞等风险时，应当立即采取补救措施，按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。	公司制定了《数据安全管理规定》《信息安全事件应急预案》《信息资产安全管理与分级制度》《衣科公有云信息化安全方案》《衣科信息化安全规划方案》等制度，防范、处理应用程序安全缺陷、漏洞等风险。 报告期内，公司应用程序未出现安全缺陷、漏洞等风险。	符合
第十一条 应用程序提供者开展应用程序数据处理活动，应当履行数据安全保护义务，建立健全全流程数据安全管理制度，采取保障数据安全技术措施和其他安全措施，加强风险监测，不得危害国家安全、公共利益，不得损害他人合法权益。	公司制定了《数据安全管理制度》，建立健全了包括数据采集、传输、存储、处理、交换、销毁等的全流程数据安全管理规定，采取了数据信息加密、脱敏传等安全技术措施和权限管理等安全管理措施，不存在危害国家安全、公共利益，不得损害他人合法权益的情形。	符合
第十二条 应用程序提供者处理个人信息应当遵循合法、正当、必要和诚信原则，具有明确、合理的目的并公开处理规则，遵守必要个人信息范围的有关规定，规范个人信息处理活动，采取必要措施保障个人信息安全，不得以任何理由强制要求用户同意个人信息处理行为，不得因用户不同意提供非必要个人信息，而拒绝用户使用其基本功能服务。	公司处理个人信息符合相关规定，不存在强制要求用户同意个人信息处理行为或因用户不同意提供非必要个人信息而拒绝用户使用其基本功能服务的情形。	符合
第十三条 应用程序提供者应当坚持最有利于未成年人的原则，关注未成年人健康成长，履行未成年人网络保护各项义务，依法严格落实未成年人用户账号真实身份信息注册和登录要求，不得以任何形式向未成年人用户提供诱导其沉迷的相关产品和服务，不得制作、复制、发布、传播含有危害未成年人身心健康内容的信息。	公司开发、运营的应用程序不存在向未成年人用户提供诱导其沉迷的相关产品和服务或制作、复制、发布、传播含有危害未成年人身心健康内容的信息的情形。	符合
第十四条 应用程序提供者上线具有舆论属性或者社会动员能力的新技术、新应用、新功能，应当按照国家有关规定进行安全评估。	公司开发、运营的应用程序不涉及具有舆论属性或者社会动员能力的新技术、新应用、新功能。	不适用
第十六条 应用程序提供者应当依据法律法规和国家有关规定，制定并公开管理规则，与注册用户签订服务协议，明确双方相关权利义务。对违反本规定及相关法律法规及服务协议的注册用户，应用程序提供者应当依法依约采取警	公司在业务开展过程中，为实现商家完成软件、小程序产品的注册、登录、实名认证及正常使用，经商家同意产品《隐私政策》《注册须知与使用协议》《软件用户	符合

《应用程序管理规定》	公司情况	是否符合规定
示、限制功能、关闭账号等处置措施，保存记录并向有关主管部门报告。	使用许可协议》《用户协议》等协议。	
第二十二条 应用程序提供者和应用程序分发平台应当自觉接受社会监督，设置醒目、便捷的投诉举报入口，公布投诉举报方式，健全受理、处置、反馈等机制，及时处理公众投诉举报。	公司已在各应用程序使用界面公布客服电话并及时响应。	符合

七、补充说明公司取得《增值电信业务经营许可证》的背景及对应的具体业务，该项业务资质未覆盖报告期的原因及合理性

（一）公司取得《增值电信业务经营许可证》的背景及对应的具体业务

公司曾经及目前持有的《增值电信业务经营许可证》情况及其取得背景、对应的具体业务如下：

持证人	证书名称	业务种类	服务项目	证书编号	有效期限	颁发机关	取得背景	对应的具体业务
衣科有限/衣科股份	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	在线数据处理与交易处理业务	仅限经营类电子商务，不含互联网金融、网络预约出租汽车服务。	浙B2-20180729	2018.06.14-2023.06.13	浙江省通信管理局	公司规划开展包含增值电信业务的经营活动	未实际开展增值电信业务
		信息服务业务（仅限互联网信息服务）	不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务。					
衣科股份	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	在线数据处理与交易处理业务（仅限经营类电子商务）	不含网络借贷信息中介类的互联网金融业务。	合字B2-20230457	2023.11.28-2028.11.28	中华人民共和国工业和信息化部	公司规划开展包含增值电信业务的经营活动	拟开发App产品内用户互动评论功能
		信息服务业务（仅限互联网信息服务）	不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务。					

（二）该项业务资质未覆盖报告期的原因及合理性

1、2018 年 6 月，公司首次办理取得《增值电信业务经营许可证》

2018 年 6 月，由于规划开展包含增值电信业务的经营活动，公司申请办理并取得了浙江省通信管理局颁发的编号为“浙 B2-20180729”的《增值电信业务经营许可证》，许可业务种类为“在线数据处理与交易处理业务”“信息服务业务”，有效期为 2018 年 6 月 14 日至 2023 年 6 月 13 日。公司后续未实际开展增值电信业务。

根据浙江省通信管理局于2021年4月19日发布的关于增值电信业务经营许可证相关问题的公告》:“根据行政许可设定和实施法定的有关要求，申请增值电信业务许可证的企业需符合《电信条例》《电信业务分类目录》《电信业务经营许可管理办法》等有关规定设立的条件。不属于依法必需取得许可的业务形态或企业申请材料不符合必备条件的，我局将依法不予许可。根据有关规定及工业和信息化部要求，下列业务形态无需取得《增值电信业务经营许可证》：1、企业利用自身网站并以自营方式直接销售自身或其它企业的商品或服务，无其它单位或个人以自身名义入驻该网站实施销售行为的，不涉及增值电信业务，无需取得《增值电信业务经营许可证》;2、企业利用自身网站自行发布与企业自身相关的信息，并非为其他单位或个人用户发布信息提供平台服务的，不涉及增值电信业务，无需取得《增值电信业务经营许可证》；3、企业依托微信、支付宝等互联网平台的小程序、公众号或依托智能终端设备的应用程序等形式经营业务，且无其他独立运营平台的，不涉及增值电信业务，无需取得《增值电信业务经营许可证》。”

因此，由于公司未开展增值电信业务，无需取得《增值电信业务经营许可证》，浙江省通信管理局在公司申请《增值电信业务经营许可证》续期时未予续期。

2、2023年11月，第二次重新办理取得《增值电信业务经营许可证》

2023年11月，由于规划开展包含增值电信业务的经营活动，公司申请办理并于2023年11月28日取得了中华人民共和国工业和信息化部颁发的编号为“合字 B2-20230457”的《增值电信业务经营许可证》，许可业务种类为“在线数据处理与交易处理业务”“信息服务业务”，有效期为2023年11月28日至2028年11月28日。

综上所述，公司《增值电信业务经营许可证》资质未覆盖报告期具有合理性。

八、报告期内子公司连帆科技的业务开展情况，是否需要并办理互联网药品信息服务资格证、药品医疗器械网络信息服务备案等审批或备案手续；公司是否已取得开展业务所需资质，是否存在未取得相关资质或超出资质范围开展业务的情形

（一）报告期内子公司连帆科技的业务开展情况

连帆科技主营业务为向医疗机构或医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案产品及服务，主要包括护理数字化软件产品、维保服务及配套硬件。其中，护理数字化软件产品为连帆科技针对医疗护理领域自主研发的软件产品，包括“移动护理系统”“护理管理系统”“智护屏系统”及“移动输液管理系统”，相关产品均围绕医院护理工作展开，可有效改善患者的就诊体验，提升护士工作效率，实现护理全流程智能化管理。基于软件产品销售，连帆科技还为客户提供维保服务，主要为对已销售软件产品的故障修复、定期维护、使用培训及升级优化。此外，连帆科技还会应客户需求，向客户销售手持终端、智能显示屏等配套硬件，助力客户实现护理流程的全面升级。

（二）是否需要并办理互联网药品信息服务资格证、药品医疗器械网络信息服务备案等审批或备案手续

根据《互联网药品信息服务管理办法》第二条，互联网药品信息服务，是指通过互联网向上网用户提供药品（含医疗器械）信息的服务活动。

根据《医疗器械网络销售监督管理办法》第四条，从事医疗器械网络销售的企业，是指通过网络销售医疗器械的医疗器械上市许可持有人（即医疗器械注册人或者备案人，以下简称持有人）和医疗器械生产经营企业。医疗器械网络交易服务第三方平台提供者，是指在医疗器械网络交易中仅提供网页空间、虚拟交易场所、交易规则、交易撮合、电子订单等交易服务，供交易双方或者多方开展交易活动，不直接参与医疗器械销售的企业。

根据《医疗器械分类目录》，连帆科技销售的生命体征监护仪、心电监护采集仪等配套硬件属于第二类医疗器械。连帆科技销售上述产品均系线下交易，不存在通过网络提供上述产品信息或通过网络销售的情况。除上述配套硬件产品外，

连帆科技不存在销售其他药品、医疗器械产品的情形。

因此，连帆科技不存在通过互联网向上网用户提供药品（含医疗器械）信息的服务活动或自建网站开展医疗器械网络销售的情形，根据相关规定，无需办理互联网药品信息服务资格证或药品医疗器械互联网信息服务备案等审批或备案手续。

（三）公司是否已取得开展业务所需资质，是否存在未取得相关资质或超出资质范围开展业务的情形

报告期内，公司的主要产品及服务包括移动数字化解决方案及护理数字化解决方案。移动数字化解决方案主要面向服装等行业的中小微商家，可满足中小微商家移动化、前中后台一体化、线上线下融合销售及数字营销的综合管理需求，帮助客户快速实现数字化管理，包括移动数字化软件产品、云存储服务及配套硬件；护理数字化解决方案为报告期内子公司连帆科技向医疗机构或医院智能化建设集成商提供的产品及服务，主要包括护理数字化软件产品、维保服务及配套硬件。

公司移动数字化解决方案开展相关业务不涉及资质要求，护理数字化解决方案业务在开展相关业务时所需资质要求如下：

根据《医疗器械监督管理条例》第四十一条：“从事第二类医疗器械经营的，由经营企业向所在地设区的市级人民政府负责药品监督管理的部门备案并提交符合本条例第四十条规定条件的有关资料。按照国务院药品监督管理部门的规定，对产品安全性、有效性不受流通过程影响的第二类医疗器械，可以免于经营备案。”根据《医疗器械经营监督管理办法》第四条：“按照医疗器械风险程度，医疗器械经营实施分类管理。经营第三类医疗器械实行许可管理，经营第二类医疗器械实行备案管理，经营第一类医疗器械不需要许可和备案。”第二十一条：“从事第二类医疗器械经营的，经营企业应当向所在地设区的市级负责药品监督管理的部门备案，并提交符合本办法第十条规定的资料（第七项除外），即完成经营备案，获取经营备案编号。医疗器械经营备案人应当确保提交的资料合法、真实、准确、完整和可追溯。”

根据《国家食品药品监督管理总局关于发布<医疗器械分类目录>的公告》之附件《医疗器械分类目录》，连帆科技销售的生命体征监护仪、心电监护采集等配套硬件属于“07 医用诊察和监护器械”之“03 生理参数分析测量设备”之“01 心电测量、分析设备”，管理类别为第二类。

因此，连帆科技销售生命体征监护仪、心电监护采集等配套硬件需办理第二类医疗器械经营备案。

报告期内，公司已取得了开展主营业务所需的资质，具体如下：

公司	证书名称	业务种类/经营方式	项目/经营范围	备案部门	编号	有效期（至）
连帆科技	第二类医疗器械经营备案凭证	批零兼营	第 II 类医疗器械（除植入介入类、体外诊断试剂（不含药品）、验配类）	杭州市市场监督管理局	浙杭食药监械经营备 20182827 号	2018.09.29-长期

根据公司企业信用报告（无违法违规证明），报告期内，公司在基本建设投资领域、人力资源社会保障领域、建筑市场监管领域、文化执法领域、安全生产领域、市场监管领域、消防安全领域、医疗保障领域、生态环境领域、卫生健康领域、房产开发和中介领域、物业管理领域、交通运输领域、税务领域、住房公积金领域等各领域不存在违法违规情况。根据杭州市临平区市场监督管理局出具的《企业无违法违规证明》（临平市监信证（2023）96 号）：经浙江省全程电子化登记平台-市场准入和杭州市市场监督管理局案件管理信息系统查询，2021 年 01 月 01 日以来至 2023 年 11 月 14 日止，杭州衣科信息技术股份有限公司无因违法违规被本局行政处罚的记录，特此说明。

经公开检索信用中国、市场监管部门、药品监管部门、通信管理局、外汇部门和海关部门等网站，公司不存在因未取得相关资质或超出资质范围开展业务而受到行政处罚的情形。

综上所述，公司已取得开展业务所需资质，不存在未取得相关资质或超出资质范围开展业务的情形。

九、补充说明报告期内招投标收入及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形；公司获取订单的主要方式及合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争情形

（一）补充说明报告期内招投标收入及占比情况，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形

1、报告期内公司招投标收入及占比情况

公司建立了线上线下全方位覆盖的销售团队，针对移动数字化业务，销售人员主要通过实地拜访、居间商撮合、线上推广等形式向潜在客户推荐产品并获取订单；针对护理数字化业务，销售人员通过实地拜访、他人推荐、居间商撮合及参与招标等形式与潜在客户接触，根据客户需求出具项目方案并与客户洽谈，最终通过商业洽谈、参加招投标等方式获取订单。公司的护理数字化业务中存在通过招投标获取的收入。报告期内，公司通过招投标及非招投标形式获取的收入金额及占比如下：

单位：万元

业务类型	订单获取方式	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
护理数字化业务	招投标	727.21	5.09%	94.19	0.88%	-	-
	非招投标	2,008.53	14.07%	663.62	6.22%	-	-
移动数字化业务	非招投标	11,537.82	80.83%	9,916.23	92.90%	10,759.13	100.00%
合计		**14,273.56**	**100.00%**	**10,674.04**	**100.00%**	**10,759.13**	**100.00%**

2023 年 1-9 月，公司的营业收入中通过招投标形式获取的占总收入比约为 5.09%，相较 2022 年有所增加，主要系公司报告期内子公司连帆科技医疗机构类客户增加所致。连帆科技自成立以来即聚焦于医疗护理领域，凭借优质的产品及服务积累了良好的口碑，市场知名度逐渐提升，同时基于此，连帆科技自 2021 年开始转变销售策略，进一步主动拓展医疗机构类客户，医疗机构类客户比例逐渐增加，使 2023 年通过招投标获取的收入比例有所增加。

2、公司不存在应履行招投标而未履行的情形

（1）公司不存在根据《中国人民共和国招标投标法》规定必须进行招标的

情形

根据《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》的规定，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。

公司主要向中小微商家、医疗机构及医院智能化建设集成商提供数字化解决方案，不属于《中华人民共和国招标投标法》规定的强制性招投标类业务，不存在根据《中华人民共和国招标投标法》规定的必须进行招标的情形。

（2）公司不存在依照《中华人民共和国政府采购法》相关规定应履行相应程序而未履行的情形

根据《中华人民共和国政府采购法》第二条规定：“在中华人民共和国境内进行的政府采购适用本法。本法所称政府采购，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。政府集中采购目录和采购限额标准依照本法规定的权限制定。”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。公开招标应作为政府采购的主要采购方式。”医疗机构采购受《中华人民共和国政府采购法》约束。

另外，各地人民政府公布的《政府采购集中采购目录和采购限额标准》等相关文件对应当履行公开招投标程序的政府采购金额标准进行了规定。同时，在相关规定的基础上，部分医疗机构亦会根据自身需求，对于超过一定金额的采购，通过院内招标的形式确定供应商。

基于上述法规及规定，公司报告期内子公司连帆科技与医疗机构的合作形式主要受当地采购限额标准及院方自身需求影响。对于销售金额超过当地采购限额标准或医院自身需招投标的，连帆科技均按客户要求履行了相应的招投标程序；对于销售金额未超过当地限额且院方无招投标要求的，连帆科技与相关客户通过商业谈判等其他采购程序达成合作，不存在应履行招投标程序未履行的情形。

（3）公司通过招投标取得项目的相关程序合法合规

根据《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》的相关规定，招投标的相关程序包括招标人或招标代理机构招标、投标人投标、开标、评标委员会评标、招标人发布中标结果、订立书面合同等。

报告期内，公司在参与的招投标项目均编制了投标文件并参与投标，在中标后取得中标通知书，并与招标人签订销售合同。公司不存在因违反招投标方面的法律法规、规范性文件而受到行政处罚的情形。公司通过招投标取得的项目的相关程序合法合规。

综上所述，报告期内，公司的护理数字化业务开展过程中，涉及需履行招投标程序的，已按照相关法律法规或医疗机构要求履行了招投标程序，合法合规。

（二）公司获取订单的主要方式及合法合规性，是否存在商业贿赂、不正当竞争情形

针对移动数字化业务，公司主要通过销售人员实地拜访、居间商撮合、线上推广等形式获取订单；针对护理数字化业务，销售人员通过实地拜访、他人推荐、居间商撮合及参与招投标等方式获取订单。对于招投标获取订单情形，公司严格按照《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》的相关规定参与项目投标，不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规情形；对于商务谈判等获取订单情形，公司在日常管理中定期对员工进行反商业贿赂的警示教育，禁止相关人员出现商业贿赂、不正当竞争的情形。

报告期内，公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等核心人员及关键岗位人员不存在因商业贿赂、不正当竞争等违法违规行为受到主管机关行政处罚、被公安机关、检察机关立案侦查或审查起诉的记录以及其他相关诉讼、仲裁的情况。

根据公司《企业信用报告》（无违法违规证明），报告期内，公司不存在市场监管领域行政处罚情况。根据杭州市临平区市场监督管理局出具的《企业无违法违规证明》（临平市监信证（2023）96 号）：经浙江省全程电子化登记平台-市场准入和杭州市市场监督管理局案件管理信息系统查询，2021 年 01 月 01 日以来至 2023 年 11 月 14 日止，杭州衣科信息技术股份有限公司无因违法违规被本局

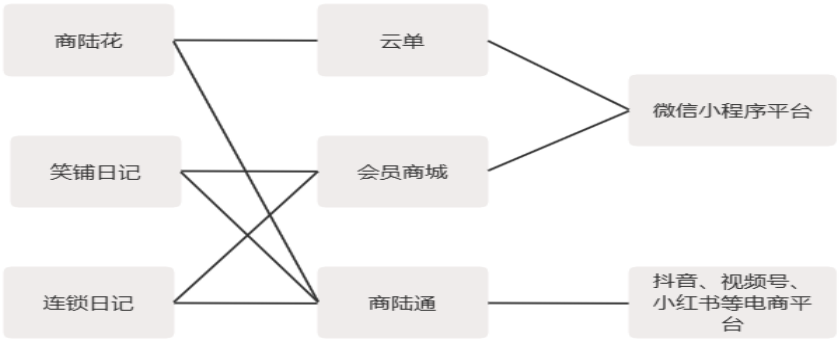
行政处罚的记录，特此说明。

综上，报告期内，公司通过招投标、商务谈判等方式取得订单，相关获取订单的过程合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争的情形。

十、补充说明公司移动数字化软件与微信、抖音、视频号、小红书等平台对接方式、对接内容，公司、平台、商家三者间的权利义务关系

（一）公司移动数字化软件与微信、抖音、视频号、小红书等平台的对接方式、对接内容

公司移动数字化软件产品包括数字管理软件产品及数字运营软件产品，数字管理软件产品为公司向客户提供的涉及销售管理、采购管理、商品管理及统计分析等经营管理全方位的数字化工具，而数字运营软件为公司向已购买数字管理软件产品的客户提供的增值软件服务，一端与数字管理软件结合使用，另一端与微信、抖音、视频号、小红书等平台对接，帮助商家实现线上线下经营一体化。公司各数字管理软件与数字运营软件、数字运营软件及与各类平台的对接情况具体如下：



1、云单及会员商城

云单、会员商城是公司为批发、零售、连锁商家提供的帮助其提升远程服务效率的软件产品，前端为在微信小程序平台开发的小程序，帮助商家实现线上商品展示、线上订单管理、线上营销等，后端嵌入商陆花、笑铺日记或连锁日记中，实现商品、订单、物流的同步。日常使用中，该小程序主要通过调用平台的 API 接口与平台对接，对接内容仅包括登录小程序所需的消费者 OpenID、手机号及应微信管理要求与其同步的发货物流信息。

2、商陆通

商陆通为公司基于线下实体商家向电商平台拓展的线上线下店铺综合管理需求开发的一款管理系统，目前主要与抖音、视频号、小红书等电商平台对接。该产品一方面作为电商店铺的后台管理系统，通过调用上述电商平台的 API 接口的方式与电商平台实现系统对接，对接内容包括店铺授权、商品信息、订单信息、发货物流等店铺经营信息；同时，亦通过公司中台系统将线上店铺经营信息同步至商陆花、笑铺日记及连锁日记，实现平台店铺及线下店铺的综合管理。

（二）公司、平台、商家三者间的权利义务关系

上述应用场景下，公司均作为独立软件服务商的角色，在各平台指定的开发工作平台上，为商家提供线上销售模式下的智能管理工具，公司、平台、商家三者间的权利义务关系如下：

参与方	权利	义务
公司	应用的创作、开放、编辑、加工、修改、测试、运营及维护等	使用开放平台服务及相关接口、技术文档时应遵守法律法规
平台	对申请在开放平台展示的应用进行审查	提供开放平台，接口及技术支持服务
商家	向公司购买产品后，在约定的服务期限内，享有产品使用权	遵守平台运营规则

十一、补充说明公司开展业务过程中是否存在帮助商户刷单、竞价排名、虚构或操作信用评价等行为，是否存在利益输送、违反《反不正当竞争法》或其他违法违规的情形

衣科股份是一家在移动数字化领域具有深厚积累的新型软件公司。自设立以来，公司聚焦于服装数字化领域，专注于服装行业移动数字化解决方案的开发、迭代及优化。

相关法律法规对于刷单、竞价排名、虚构或操作信用评价等行为的规定如下：

（一）《网络交易监督管理办法》第十四条规定，“网络交易经营者不得违反《中华人民共和国反不正当竞争法》等规定，实施扰乱市场竞争秩序，损害其他经营者或者消费者合法权益的不正当竞争行为。网络交易经营者不得以下列方式，作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者：（一）虚构交易、编造用户评价……”。

（二）《反不正当竞争法》第八条规定，“经营者不得对其商品的性能、功能、质量、销售状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者；经营者不得通过组织虚假交易等方式，帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传”。

（三）根据《中华人民共和国电子商务法》《互联网广告管理暂行办法》《互联网信息搜索服务管理规定》的规定，“竞价排名”属于付费搜索，本质为互联网广告。

公司不提供包括帮助客户刷单、竞价排名、虚构或操作信用评价等服务，经核查公司、控股股东、实控人、以及董监高及关键人员的流水，不存在帮助商户刷单、竞价排名、虚构或操作信用评价等相关事项，公司在经营过程中不存在利益输送情形，不提供涉及误导消费、虚假宣传、商业贿赂等《反不正当竞争法》等相关法律法规明确禁止的营销服务或其他违法违规的情形。

十二、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、访谈公司总经理及研发总监，了解各移动数字化软件产品的主要功能、应用场景，在下游客户采购、销售、物流、库存、营销中发挥的具体作用；各软件产品中所具备的营销功能及营销内容、营销渠道、营销手段等；会员充值功能的实现方式及是否涉及资金沉淀等；

2、查阅《关于平台经济领域的反垄断指南》等互联网平台相关法律法规；访谈公司总经理及研发总监，了解公司业务开展情况，公司移动数字化软件产品及其他业务中涉及互联网相关业务的情况，各软件产品的使用主体及各主体的角色；

3、访谈了公司研发总监，了解公司业务开展过程中收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的情形及相关信息或数据的获取范围、内容、利用方式、用途及其合法合规性，公司信息数据安全保障技术，公司《增值电信业务经营许可证》情况及其取得背景、对应的具体业务等；

4、查阅了《数据安全法》《网络安全法》《个人信息保护法》《App 违法违规收集使用个人信息行为认定方法》《移动互联网应用程序信息服务管理规定》《关于增值电信业务经营许可证相关问题的公告》《互联网药品信息服务管理办法》《医疗器械网络销售监督管理办法》《中华人民共和国电信条例》《电信业务分类目录（2015 年版）》《医疗器械监督管理条例》《医疗器械分类目录》等相关规定；

5、查阅了公司各产品的相关协议；

6、查阅了公司的数据、信息安全相关各项制度文件；

7、通过网络搜索公司个人信息、数据安全相关诉讼、仲裁情况和公司关于个人信息、数据安全方面的风险、纠纷或潜在纠纷的负面舆情；

8、查阅中汇会计师出具的《杭州衣科信息技术股份有限公司信息系统专项审计报告》；

9、查阅了公司及其控股股东的无违法违规证明和实际控制人、董事、监事、高级管理人员的无犯罪记录，网络核查实际控制人、董事、监事、高级管理人员的违法违规、诉讼仲裁情况；

10、查阅了公司取得的各项资质、认证、备案；

11、取得了公司和连帆科技出具的声明承诺文件；

12、访谈公司总经理，了解公司获取订单的主要方式，查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等关于招投标的法律规定，取得公司的招投标项目清单并查阅主要招投标项目的中标通知书，并查阅了相关合同；

13、访谈公司研发总监，了解公司移动数字化软件产品与微信、抖音等平台的对接情况、对接方式及对接内容，公司、商家、平台三者的权利义务关系；

14、访谈公司实际控制人，了解子公司由她网络目前经营情况及未来经营规划；

15、查阅相关法律法规对于刷单、竞价排名、虚构或操作信用评价等行为的规定；

16、核查公司、控股股东、实际控制人、董监高及关键人员的流水，获取公司关于业务模式与是否存在帮助客户刷单等情形的说明。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司的移动数字化软件具备销售管理、采购管理、库存管理及统计分析管理等多项功能，相关功能覆盖中小微商家采购、销售、物流、库存、营销等多个业务环节，为各业务环节的数字化升级提供了全方位的技术支持；

2、公司未通过相关软件或在其他业务中提供经营场所、交易撮合、信息交互等互联网平台服务，不涉及互联网平台的搭建与运营；

3、公司子公司由她网络目前没有实际经营，主要提供电商平台宣传账号的企业认证，未来暂无其他经营规划；目前由她网络未搭建运营线上交易平台，未来亦无相关计划；

4、公司的营销功能实为商家开展以促销为主的营销活动的技术支持工具，该功能的实现并非互联网广告活动，不涉及广告业务，亦不存在需办理广告发布审查、备案手续的情况；

5、会员充值功能为公司向商家收取、记录会员充值款项提供的技术支持工具，未参与商户与消费者的资金流转及结算，相关充值金亦未在公司端形成资金结转或资金沉淀，亦不涉及充值金、保证金、押金的管理及使用，无需就会员储值业务办理审批或备案手续；

6、公司及其员工在业务开展过程中存在收集、存储、传输、处理、使用商家数据或个人信息的情形，相关信息或数据的获取范围、内容、利用方式、用途合法合规，公司不存在因泄露或使用前述信息或数据产生的投诉纠纷或行政处罚的情形，公司建立了健全的信息数据保护机制并有效运作；

7、公司自行开发或运营 APP 相关业务，符合《移动互联网应用程序信息服务管理规定》相关规定；

8、公司取得《增值电信业务经营许可证》的背景为公司规划开展增值电信

业务，对应的具体业务为 APP 内互动评论功能，目前未实际开展增值电信业务。该项业务资质未覆盖报告期的原因为首次取得的《增值电信业务经营许可证》到期后，由于公司未实际从事增值电信业务，主管部门根据相关规定未予续期，具有合理性；

9、报告期内子公司连帆科技的主营业务为向医疗机构或医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案产品及服务，主要包括护理数字化软件产品、维保服务及配套硬件，不需要办理互联网药品信息服务资格证、药品医疗器械网络信息服务备案等审批或备案手续；公司已取得开展业务所需资质，不存在未取得相关资质或超出资质范围开展业务的情形；

10、报告期内，公司主要通过实地拜访、居间商撮合、商务谈判等方式获取订单；公司存在通过招投标的方式获取订单的情形，通过招投标获取的收入占各期收入比例相对较低，公司不存在应履行招投标程序而未履行的情形，公司获取订单合法合规，不存在商业贿赂、不正当竞争情形；

11、公司主要通过数字运营软件产品与微信小程序平台，抖音、小红书、视频号等电商平台对接，通过 API 接口与平台进行数据调取及传输；公司、平台、商家均需在相关约定的合同/规则的前提下，履行各自的权利与义务；

12、公司不提供包括帮助客户刷单、竞价排名、虚构或操作信用评价等服务。公司在经营过程中不存在利益输送、违反《反不正当竞争法》或其他违法违规的情形。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

2. 关于子公司。

根据申请文件：（1）公司收购取得由她网络、连帆科技的股权；（2）2022年公司收购连帆科技并纳入合并报表范围，公司主要财务报表科目大幅变动均与此有关，2023 年 9 月，公司转让连帆科技部分股权后不再将其纳入合并报表范围；（3）2017 年 4 月，公司设立衣科（香港）信息技术有限公司，其目前无实际经营业务；（4）报告期后，公司新设立杭州笑铺、深圳笑铺、笑铺果果、鸿果果、深蓝雨、黄花猫、白狮子、红风铃、绿披风等 9 家全资子公司。

请公司：（1）补充说明公司收购由她网络、连帆科技股权的具体情况，包括但不限于收购原因、收购时间、交易对手方、收购价格、定价依据及公允性，是否履行审计或评估程序，是否存在损害公司利益的情形；（2）连帆科技报告期对公司收入、利润的贡献情况，剔除连帆科技后公司主要财务指标及变动原因分析，补充披露备考报表；纳入、不再纳入合并报表的具体时间及判断依据、相关会计处理的恰当性；列表说明该事项对合并报表主要科目余额、发生额变化的影响，股权转让后是否导致公司主要经营业绩来源于投资收益；（3）结合连帆科技被公司收购以来的业务开展情况及财务情况，说明公司收购后短期内即转让部分股权的原因及合理性，转让后对公司业绩是否存在重大不利影响；对于连帆科技的财务核查是否充分，是否存在受限的情形；（4）结合报告期内收购连帆科技的定价公允性，说明大额商誉产生的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；（5）补充说明连帆科技 2023 年经营情况；说明出售后公司对连帆科技的长期股权投资是否存在因双方不再享有业务联动、公司无法使用连帆科技资源及资产等原因而存在减值迹象；说明减值测试主要参数是否具有事实支撑，相关商誉减值测试是否审慎，分析长期股权投资减值风险对公司经营业绩的不利影响；（6）公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与连帆科技其他股东是否存在关联关系，转让连帆科技部分股权履行的内部审议程序及合法合规性；相关股权转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排；（7）设立境外子公司的原因及必要性，其业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增

资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规；（8）公司报告期后设立多家子公司的背景及合理性，各子公司的具体设立时间、注册及实缴资本、主要业务及与公司业务的关联性、设立以来的合法规范经营情况。

请主办券商、会计师核查上述事项（1）至（5），并发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项（6）至（8），并发表明确意见。

回复：

一、补充说明公司收购由她网络、连帆科技股权的具体情况，包括但不限于收购原因、收购时间、交易对手方、收购价格、定价依据及公允性，是否履行审计或评估程序，是否存在损害公司利益的情形

（一）公司收购由她网络的具体情况

2019 年 7 月 15 日，衣科有限作出《执行董事决定》，同意收购衣科创投持有的由她网络 92.5%的股权（认缴出资额 555 万元，实缴出资额 525 万元）。交易双方约定转让价款为 525 万元，本次定价系根据衣科创投持有的由她网络 92.5%的股权实际出资额 525 万元确定，价格公允合理。截至 2019 年 7 月 16 日，由她网络已完成全部实缴出资。

本次收购的主要原因：由她网络原计划独立拓展电商平台业务，故于 2018 年 12 月衣科有限将其持有的由她网络股权转让给控股股东衣科创投。2019 年，由于市场情况变化及公司管理层对于未来电商平台业务发展的预判，决定放弃由她网络独立拓展电商平台业务的计划，为避免形式上的同业竞争情形，故将衣科创投持有的由她网络股权转回给衣科有限。

2019 年 7 月 16 日，由她网络就上述事宜在杭州市高新区（滨江）市场监督管理局办理完成工商变更手续。本次股权转让完成后，衣科有限持有由她网络 100%的股权。

上述收购定价公允，不存在损害公司利益的情形。

（二）公司收购连帆科技的具体情况

2022 年 9 月 20 日，公司与连帆科技共同实际控制人陆满妙签署了《有关杭州连帆科技有限公司之股份转让协议》。本次股权转让系衣科股份以 3,834.0905 万元收购陆满妙持有的连帆科技 327.5609 万元出资额（对应连帆科技注册资本的比例为 50.9539%），转让作价是交易双方协商确定。根据坤元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，连帆科技全部股东权益于评估基准日 2022 年 6 月 30 日的评估值为 7,400 万元。

本次收购的主要原因：连帆科技自成立以来深耕于医疗护理数字化领域，具有成熟丰富的产品体系和多年积累的销售渠道，公司拟通过收购连帆科技快速切入移动医疗数字化市场。

2022 年 9 月 28 日，连帆科技完成工商变更。本次工商变更完成后，连帆科技成为衣科股份控股子公司。

上述收购定价公允，不存在损害公司利益的情形。

二、连帆科技报告期对公司收入、利润的贡献情况，剔除连帆科技后公司主要财务指标及变动原因分析，补充披露备考报表；纳入、不再纳入合并报表的具体时间及判断依据、相关会计处理的恰当性；列表说明该事项对合并报表主要科目余额、发生额变化的影响，股权转让后是否导致公司主要经营业绩来源于投资收益

（一）连帆科技报告期对公司收入、利润的贡献情况，剔除连帆科技后公司主要财务指标及变动原因分析，补充披露备考报表

1、连帆科技报告期对公司收入、利润的贡献情况

公司于 2022 年 9 月末完成对连帆科技的收购，2022 年 10 月 1 日起连帆科技纳入公司合并范围，报告期内，连帆科技所带来的营业收入、净利润对公司营业收入、净利润的贡献情况如下：

单位：万元

项目	项目	2023 年 1-9 月	2022 年

项目	项目	2023 年 1-9 月	2022 年
营业收入	连帆科技营业收入	2,735.74	757.81
	合并营业收入	14,273.56	10,674.04
	占比	19.17%	7.10%
净利润	连帆科技净利润	270.07	77.74
	合并净利润	5,044.63	3,205.60
	占比	5.35%	2.43%

由上表所示，2022 年、2023 年 1-9 月，连帆科技营业收入占公司合并营业收入的 7.10%及 19.17%，连帆科技净利润占公司合并净利润的 2.43%及 5.35%，对公司的营业收入及净利润变动影响相对有限。

2、剔除连帆科技后公司主要财务指标及变动原因分析，补充披露备考报表

（1）备考报表

公司基于假设报告期内未发生收购连帆科技事项编制了备考报表，具体如下：

①资产负债表

单位：元

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
流动资产：			
货币资金	116,883,273.48	93,468,159.59	42,200,198.64
交易性金融资产	128,538,344.74	83,276,257.43	100,815,743.72
衍生金融资产	-	-	-
应收票据	-	-	-
应收账款	132,524.00	46,863.77	318,270.49
应收款项融资			
预付款项	147,020.51	1,138,986.29	960,587.14
其他应收款	5,058,931.73	5,701,419.36	2,381,867.44
存货	1,975,770.54	1,556,819.68	889,745.95
合同资产	-	-	-
持有待售资产	-	-	-
一年内到期的非流动资产	32,268,109.60	-	-
其他流动资产	3,542,183.05	2,944,721.68	3,029,467.25

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
流动资产合计	288,546,157.65	188,133,227.80	150,595,880.63
非流动资产：			
债权投资	-	31,471,547.95	40,538,821.92
其他债权投资	-	-	-
长期应收款	527,268.33	512,617.09	562,826.60
长期股权投资	-	-	-
其他权益工具投资	-	-	-
其他非流动金融资产	-	-	-
投资性房地产	27,263,725.45	28,022,250.03	-
固定资产	4,274,160.51	6,590,107.39	35,214,977.19
在建工程	-	-	-
生产性生物资产	-	-	-
油气资产	-	-	-
使用权资产	4,165,913.13	6,786,297.36	10,435,392.80
无形资产	-	-	2,586.15
开发支出	-	-	-
商誉	-	-	-
长期待摊费用	3,259,881.31	5,133,495.36	5,591,135.12
递延所得税资产	41,625.82	71,466.41	95,994.17
其他非流动资产	-	-	218,780.00
非流动资产合计	39,532,574.55	78,587,781.59	92,660,513.95
资产总计	328,078,732.20	266,721,009.39	243,256,394.58
流动负债：			
短期借款	-	-	-
交易性金融负债	-	-	-
衍生金融负债	-	-	-
应付票据	-	-	-
应付账款	4,079,635.03	2,903,028.20	1,983,109.92
预收款项	466,507.43	20,533.92	-
合同负债	30,671,705.10	20,790,697.24	18,520,651.76
应付职工薪酬	10,957,204.12	6,045,999.85	9,134,955.17
应交税费	9,995,381.46	3,119,416.96	1,649,987.29
其他应付款	2,113,738.95	1,420,056.61	1,581,742.18

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
持有待售负债	-	-	-
一年内到期的非流动负债	3,519,672.07	3,478,912.46	3,422,970.55
其他流动负债	2,403,693.20	1,429,260.63	1,325,861.26
流动负债合计	64,207,537.36	39,207,905.87	37,619,278.13
非流动负债：			
长期借款	-	-	-
应付债券	-	-	-
其中：优先股	-	-	-
永续债	-	-	-
租赁负债	434,951.26	2,327,060.88	5,873,878.11
长期应付款	-	-	-
长期应付职工薪酬	-	-	-
预计负债	-	-	1,154.00
递延收益	-	-	-
递延所得税负债	-	13,385.00	1,512.88
其他非流动负债	-	-	-
非流动负债合计	434,951.26	2,340,445.88	5,876,544.99
负债合计	64,642,488.62	41,548,351.75	43,495,823.12
所有者权益：			
股本	55,555,555.00	55,555,555.00	55,555,555.00
其他权益工具	-	-	-
其中：优先股	-	-	-
永续债	-	-	-
资本公积	108,487,276.88	108,293,648.30	108,035,476.87
减：库存股	-	-	-
其他综合收益	34,925.33	10,630.08	-64,684.38
专项储备	-	-	-
盈余公积	8,134,841.85	8,134,841.85	5,081,931.66
未分配利润	91,223,644.52	53,177,982.41	31,152,292.31
归属于母公司所有者权益合计	263,436,243.58	225,172,657.64	199,760,571.46
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	263,436,243.58	225,172,657.64	199,760,571.46

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
负债和所有者权益总计	328,078,732.20	266,721,009.39	243,256,394.58

②利润表

单位：元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
一、营业收入	115,378,229.54	99,162,272.83	107,591,339.76
二、营业总成本	67,231,497.94	77,818,694.38	81,046,263.56
其中：营业成本	5,493,770.68	7,233,543.02	8,236,033.69
税金及附加	1,618,925.96	1,364,329.73	1,710,153.02
销售费用	41,522,124.13	39,104,718.14	41,232,083.83
管理费用	8,258,068.48	13,369,793.53	14,951,528.65
研发费用	10,869,091.87	16,661,877.70	14,628,935.90
财务费用	-530,483.18	84,432.26	287,528.47
其中：利息费用	168,009.12	333,589.22	73,156.07
利息收入	1,320,302.94	1,017,000.89	570,092.61
加：其他收益	4,784,207.98	5,526,005.86	5,441,177.61
投资收益（损失以“-”号填列）	2,144,103.32	3,999,162.75	2,576,816.70
其中：对联营企业和合营企业的投资收益	-	-	-
以摊余成本计量的金融资产终止确认收益	-	-	-
净敞口套期收益（损失以“-”号填列）	-	-	-
公允价值变动收益（损失以“-”号填列）	499,700.05	260,469.13	433,623.20
信用减值损失（损失以“-”号填列）	-314,660.71	18,409.86	4,387.41
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-	-49,499.59	-25,616.63
资产处置收益（损失以“-”号填列）	-80,893.42	9,179.29	-
三、营业利润（亏损以“-”号填列）	55,179,188.82	31,107,305.75	34,975,464.49
加：营业外收入	4,200.00	4,054,776.65	54,387.17
减：营业外支出	42,379.99	2,231.63	56,503.49
四、利润总额（亏损总额以“-”号填列）	55,141,008.83	35,159,850.77	34,973,348.17
减：所得税费用	7,395,346.72	3,881,250.48	3,837,220.33
五、净利润（净亏损以“-”号	47,745,662.11	31,278,600.29	31,136,127.84

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
填列）			
（一）按经营持续性分类			
1.持续经营净利润（净亏损以“-”号填列）	47,745,662.11	31,278,600.29	31,136,127.84
2.终止经营净利润（净亏损以“-”号填列）	-	-	-
（二）按所有权归属分类			
1.归属于母公司所有者的净利润	47,745,662.11	31,278,600.29	31,136,127.84
2.少数股东损益			-
六、其他综合收益的税后净额	34,925.33	10,630.08	-64,684.38
归属母公司所有者的其他综合收益的税后净额	34,925.33	10,630.08	-64,684.38
（一）不能重分类进损益的其他综合收益	-	-	-
1.重新计量设定受益计划变动额	-	-	-
2.权益法下不能转损益的其他综合收益	-	-	-
3.其他权益工具投资公允价值变动	-	-	-
4.企业自身信用风险公允价值变动	-	-	-
5.其他	-	-	-
（二）将重分类进损益的其他综合收益	34,925.33	10,630.08	-64,684.38
1.权益法下可转损益的其他综合收益	-	-	-
2.应收款项融资公允价值变动	-	-	-
3.其他债权投资公允价值变动	-	-	-
4.金融资产重分类计入其他综合收益的金额	-	-	-
5.应收款项融资信用减值准备	-	-	-
6.其他债权投资信用减值准备	-	-	-
7.现金流量套期储备	-	-	-
8.外币财务报表折算差额	34,925.33	10,630.08	-64,684.38
9.其他	-	-	-
归属于少数股东的其他综合收益的税后净额	-	-	-
七、综合收益总额（综合亏损总额以“-”号填列）	47,780,587.44	31,289,230.37	31,071,443.46
归属于母公司股东的综合收益	47,780,587.44	31,289,230.37	31,071,443.46

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
总额			

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“一、财务报表”之“（三）财务报表的编制基础、合并财务报表范围及变化情况”之“2、合并财务报表范围及变化情况”之“（1）合并财务报表范围”之“其他情况”中补充披露。

（2）剔除连帆科技后公司主要财务指标及变动原因分析

基于上述备考报表，剔除连帆科技后，公司 2023 年 1-9 月及 2023 年 9 月 30 日对比上期主要财务指标变动情况及原因分析如下：

单位：元

项目	2023 年 9 月 30 日/2023 年 1-9 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	变动幅度	变动原因
流动资产	288,546,157.65	188,133,227.80	53.37%	主要系①收入增加带来的收款增加，使经营性现金净流入导致货币资金、交易性金融资产增加 6,800 万；②公司购买的金额约 3,200 万的大额存单将在一年内到期由非流动资产调整至流动资产所致。
非流动资产	39,532,574.55	78,587,781.59	-49.70%	主要系公司购买的大额存单将于一年内到期，由非流动资产调整列报至流动资产及固定资产、使用权资产、长期待摊费用的折旧摊销使账面价值减少 680 万所致。
流动负债	64,207,537.36	39,207,905.87	63.76%	主要系①整体付费客户数量的增加及第三季度为公司销售旺季的季节性特征使合同负债余额增加约 980 万；②业绩增长及员工人数的增加使应付职工薪酬增加约 490 万；③所得税费用增加使应交税费增加约 687 万所致。
非流动负债	434,951.26	2,340,445.88	-81.42%	主要系支付租赁款使租赁负债减少 189 万所致。
所有者权益	263,436,243.58	225,172,657.64	16.99%	主要系本期持续盈利未分配利润增加所致。
营业收入	115,378,229.54	99,162,272.83	16.35%	主要系本期在下游市场快速复苏的推动下，公司加大宣传推广力度等带来了新增客户数量的增加以及较高的复购率带来整体付费客户数量的增加所致。

项目	2023 年 9 月 30 日/2023 年 1-9 月	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	变动幅度	变动原因
净利润	47,745,662.11	31,278,600.29	52.65%	主要系营业收入快速增加，而成本及费用增幅小于营业收入增幅所致。

公司 2022 年 12 月 31 日及 2022 年度对比上期主要财务指标变动情况及原因分析如下：

项目	2022 年 12 月 31 日/2022 年度	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	变动幅度	变动原因
流动资产	188,133,227.80	150,595,880.63	24.93%	主要系当期公司收入及盈利持续稳定，经营性现金净流入使货币资金及交易性金融资产增加约 3,300 万所致。
非流动资产	78,587,781.59	92,660,513.95	-15.19%	主要系赎回 1,000 万债权投资及使用权资产的摊销账面价值减少约 360 万所致
流动负债	39,207,905.87	37,619,278.13	4.22%	主要系应交税费增加 146 万所致。
非流动负债	2,340,445.88	5,876,544.99	-60.17%	主要系租赁房屋减少及支付租赁款使租赁负债减少约 232 万所致。
所有者权益	225,172,657.64	199,760,571.46	12.72%	主要系本期持续盈利未分配利润增加所致。
营业收入	99,162,272.83	107,591,339.76	-7.83%	与上期相比基本稳定。
净利润	31,278,600.29	31,136,127.84	0.46%	与上期相比基本稳定。

（二）纳入、不再纳入合并报表的具体时间及判断依据、相关会计处理的恰当性

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》应用指南的规定：企业应当在合并日或购买日确认因企业合并取得的资产、负债。按照本准则第五条和第十条规定，合并日或购买日是指合并方或购买方实际取得对被合并方或被购买方控制权的日期，即被合并方或被购买方的净资产或生产经营决策的控制权转移给合并方或购买方的日期。

同时满足下列条件的，通常可认为实现了控制权的转移：

1、企业合并合同或协议已获股东大会等通过。

2、企业合并事项需要经过国家有关主管部门审批的，已获得批准。

3、参与合并各方已办理了必要的财产权转移手续。

4、合并方或购买方已支付了合并价款的大部分（一般应超过 50%），并且有能力、有计划支付剩余款项。

5、合并方或购买方实际上已经控制了被合并方或被购买方的财务和经营政策，并享有相应的利益、承担相应的风险。

公司根据上述规定对连帆科技合并日及出表日的具体时间进行判断，具体如下：

1、合并日的判断

2022 年 5 月 9 日，公司召开第一届董事会第七次会议并作出决议，同意公司投资杭州连帆科技有限公司。同日，公司召开第一届监事会第六次会议并审议通过上述事项。

2022 年 9 月 13 日，衣科股份向陆满妙支付 50%的股权转让款 1,917.04525 万元。

2022 年 9 月 20 日，公司与连帆科技共同实际控制人陆满妙签署了《有关杭州连帆科技有限公司之股份转让协议》，协议条款约定衣科股份以 3,834.0905 万元收购陆满妙持有的连帆科技 327.5609 万元出资额（对应连帆科技注册资本的比例为 50.9539%）。

2022 年 9 月 28 日，连帆科技完成工商变更。

2022 年 9 月 29 日，衣科股份向陆满妙支付了剩余的股权转让款 1,917.04525 万元，至此股权转让款支付完毕。

综上，截至 2022 年 9 月 29 日，衣科股份已获得连帆科技的控制权，因该日期与月末仅间隔 1 天，期间损益影响较低，为便于核算，公司将本次合并的合并日定为 2022 年 9 月 30 日，自 2022 年 10 月 1 日起将连帆科技纳入合并财务报表范围，相关会计处理恰当。

2、出表日的判断

2023 年 9 月 5 日，公司召开第一届董事会第十一次会议并作出决议，同意转让子公司杭州连帆科技有限公司部分股权。同日，公司召开第一届监事会第十一次会议并决议审议通过上述事项。

2023 年 9 月 26 日，公司与连帆科技共同实际控制人许国宵、陆满妙夫妇签署《有关杭州连帆科技有限公司之股权转让协议》，约定衣科股份以 464.2782 万元向陆满妙转让连帆科技 38.2752 万元出资额（对应连帆科技注册资本的 5.9539%）。

2023 年 9 月 26 日，连帆科技法定代表人许国宵、陆满妙与宁波连帆投资管理合伙企业（有限合伙）、叶昂越、金敏孝签署了一致行动协议，约定许国宵、陆满妙为连帆科技实际控制人，宁波连帆投资管理合伙企业（有限合伙）、叶昂越、金敏孝与连帆科技实际控制人许国宵、陆满妙为一致行动关系。许国宵、陆满妙与其一致行动人合计控制连帆科技 55.00%的表决权。

2023 年 9 月 26 日，陆满妙向衣科股份支付了 51%转让价款 236.7819 万元，并在 2023 年 12 月 26 日支付了剩余款项。

2023 年 9 月 27 日，连帆科技完成工商变更。本次工商变更完成后，衣科股份持有连帆科技 289.2857 万元出资额（对应连帆科技注册资本的比例为 45.00%），且不再参与连帆科技日常经营管理。

综上，截至 2023 年 9 月 27 日，衣科股份已丧失连帆科技的控制权，即出表日应为 2023 年 9 月 27 日，鉴于时间间隔较短，期间损益影响较低，为便于核算，公司将连帆科技出表日定为 2023 年 9 月 30 日，相关会计处理恰当。

（三）列表说明该事项对合并报表主要科目余额、发生额变化的影响，股权转让后是否导致公司主要经营业绩来源于投资收益

1、列表说明该事项对合并报表主要科目余额、发生额变化的影响

公司已在本回复之“2.关于子公司。”之“二、连帆科技报告期对公司收入、利润的贡献情况，剔除连帆科技后公司主要财务指标及变动原因分析，补充披露备考报表；纳入、不再纳入合并报表的具体时间及判断依据、相关会计处理的恰当性；列表说明该事项对合并报表主要科目余额、发生额变化的影响，股权转让

后是否导致公司主要经营业绩来源于投资收益”之“（一）连帆科技报告期对公司收入、利润的贡献情况，剔除连帆科技后公司主要财务指标及变动原因分析，补充披露备考报表”中列示剔除连帆科技后公司的主要财务指标并披露了备考报表。

根据备考报表，公司收购连帆科技及转让部分连帆科技股权丧失控制权事项主要对公司 2022 年资产负债表余额及 2022 年、2023 年 1-9 月利润表发生额变化有一定影响，其中，2022 年资产负债表受连帆科技并表影响超过 50%的科目具体如下：

单位：元

科目	2022 年 12 月 31 日		
	合并金额	剔除连帆科技后	变动比例
货币资金	57,591,721.17	93,468,159.59	62.29%
应收账款	19,029,055.16	46,863.77	-99.75%
其他应收款	2,484,223.62	5,701,419.36	129.51%
存货	19,506,131.99	1,556,819.68	-92.02%
无形资产	11,636,363.64	-	-100.00%
商誉	39,134,200.85	-	-100.00%
短期借款	11,173,722.46	-	-100.00%
应付账款	10,155,395.32	2,903,028.20	-71.41%
合同负债	42,489,420.22	20,790,697.24	-51.07%
其他应付款	6,622,551.75	1,420,056.61	-78.56%
递延所得税负债	1,823,683.81	13,385.00	-99.27%
少数股东权益	-382,315.89	-	-100.00%

2022 年、2023 年 1-9 月利润表主要科目受连帆科技影响如下：

单位：元

科目	2023 年 1-9 月		
	合并金额	剔除连帆科技后	变动比例
营业收入	142,735,635.27	115,378,229.54	-19.17%
营业成本	13,756,137.08	5,493,770.68	-60.06%
销售费用	48,898,855.99	41,522,124.13	-15.09%
管理费用	10,926,927.14	8,258,068.48	-24.42%
研发费用	18,346,301.56	10,869,091.87	-40.76%

净利润	50,446,348.95	47,745,662.11	-5.35%
科目	**2022 年**		
	合并金额	**剔除连帆科技后**	**变动比例**
营业收入	106,740,411.50	99,162,272.83	-7.10%
营业成本	9,528,954.79	7,233,543.02	-24.09%
销售费用	40,376,562.12	39,104,718.14	-3.15%
管理费用	14,214,329.56	13,369,793.53	-5.94%
研发费用	19,197,237.55	16,661,877.70	-13.21%
净利润	32,055,986.52	31,278,600.29	-2.43%

由上表所示，连帆科技并表及出表事项对公司 2022 年资产负债表部分科目影响较大，但对公司经营成果影响较小，2022 年、2023 年 1-9 月连帆科技净利润仅占公司合并净利润的 2.43%及 5.35%，公司净利润主要来自公司自成立以来持续经营的移动数字化业务。

2、股权转让后是否导致公司主要经营业绩来源于投资收益

根据中汇会计师出具的审阅报告，衣科股份 2023 年实现净利润 6,733.58 万元，其中对联营企业和合营企业的投资收益即对连帆科技的投资收益为 185.38 万元，占净利润的 2.75%，占比极小，公司主要经营业绩仍来源于自身移动数字化业务的经营，不存在股权转让后导致公司主要经营业绩来源于投资收益的情形。

三、结合连帆科技被公司收购以来的业务开展情况及财务情况，说明公司收购后短期内即转让部分股权的原因及合理性，转让后对公司业绩是否存在重大不利影响；对于连帆科技的财务核查是否充分，是否存在受限的情形

（一）结合连帆科技被公司收购以来的业务开展情况及财务情况，说明公司收购后短期内即转让部分股权的原因及合理性，转让后对公司业绩是否存在重大不利影响

1、连帆科技被公司收购以来的业务开展情况

①连帆科技仍专注于护理数字化解决方案的研发及销售

连帆科技成立于 2015 年，自成立以来即聚焦于医疗护理数字化领域，为医疗机构或医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案，主要包括护理数字化

软件产品、维保服务及配套硬件，经过多年发展，连帆科技逐渐构建了成熟的产品体系及优质的交付团队，逐渐在医疗行业中形成了一定的客户基础及行业口碑，业务区域不断拓展，并形成了一定的客户基础及市场知名度。收购后，基于连帆科技的经营经验及市场积累考虑，连帆科技仍专注于护理数字化领域。

②连帆科技与公司业务开展相对独立

公司本拟通过收购连帆科技，借助连帆科技的客户渠道及医疗软件产品的研发经验，与连帆科技合作研发移动医药类产品以快速切入医疗数字化市场。但收购后，公司进一步调研发现，医药数字化市场因政策及使用习惯等因素开拓难度较大，新产品的预期收益存在较大不确定性，故公司推迟了双方合作研发的计划，并基于护理数字化业务与公司原移动数字化业务在客户群体、销售渠道、采购渠道等方面存在较大的差异，且连帆科技具备全业务链条的自主经营能力等方面的考量，护理数字化业务由连帆科技继续并独立开展，与公司移动数字业务的协同效应较弱。

2、连帆科技被公司收购以来的财务情况

2022 年、2023 年 1-9 月，连帆科技实现营业收入 757.81 万元、2,735.74 万元，占公司同期营业收入的 7.10%、19.17%，实现净利润 77.74 万元、270.07 万元，占公司同期净利润的 2.43%及 5.35%，占公司营业收入及净利润的比例较小。

公司于 2022 年 9 月收购连帆科技旨在借助连帆科技的行业经验及积累快速打开医疗数字化市场，而在收购一年后即转让所持连帆科技部分股权主要出于医疗市场开拓难度、连帆科技业务开展情况及与公司原业务的协同情况考虑，具有合理性。且因连帆科技仍处在发展中，经营规模较小，转让连帆科技对公司业绩不存在重大不利影响。

（二）对于连帆科技的财务核查是否充分，是否存在受限的情形

中介机构已针对连帆科技所处行业特点，制定了充分的财务核查计划，并根据核查计划执行了走访、函证、细节测试及分析性复核等程序，不存在受限的情形。

四、结合报告期内收购连帆科技的定价公允性，说明大额商誉产生的原因及合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）报告期内收购连帆科技的定价公允性

2022 年 9 月 20 日，公司与连帆科技共同实际控制人陆满妙签署了《有关杭州连帆科技有限公司之股份转让协议》。本次股权转让系衣科股份以 3,834.0905 万元收购陆满妙持有的连帆科技 327.5609 万元出资额（对应连帆科技注册资本的比例为 50.9539%），转让作价是交易双方协商确定。

根据坤元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，连帆科技全部股东权益于评估基准日 2022 年 6 月 30 日的评估值为 7,400 万元，连帆科技 50.9539%股权权益评估值约为 3,771 万元，本次收购连帆科技 50.9539%股份的对价为 3,834.0905 万元，与上述评估值基本一致。

综上，本次收购连帆科技的交易定价具有合理性，是公允的。

（二）大额商誉产生的原因及合理性

2022 年，公司收购连帆科技 50.9539%股权确认商誉 3,913.42 万元。

连帆科技致力于为医疗机构提供护理信息化解决方案，自主研发了包括“移动护理系统”、“护理管理系统”、“智护屏系统”及“移动输液系统”，相关产品均围绕医院护理工作展开，可有效改善患者的就诊体验，提升护士工作效率，实现护理全流程智能化管理。连帆科技的客户及终端客户主要为二级及三级医院，包括但不限于“上海瑞金医院”、“西京医院”、“中山大学附属第一医院”、“浙江大学附属第一医院”等全国知名医院。

连帆科技自成立以来深耕于医疗护理数字化领域，具有成熟丰富的产品体系和多年积累的销售渠道，公司拟通过收购连帆科技快速切入移动医疗数字化市场。

综上，公司收购连帆科技定价经评估机构客观审慎复核评估，同时基于公司的多行业发展预期，公司对连帆科技的收购具有一定的经营战略价值，高溢价收购并确认大额商誉具有合理性。

（三）相关会计处理符合《企业会计准则》规定

2022 年 9 月，公司收购连帆科技 50.9539%股权，依据《企业会计准则第 20 号——企业合并》进行会计处理，即作为非同一控制下企业合并，于购买日将合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额确认为商誉，上述会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

五、补充说明连帆科技 2023 年经营情况；说明出售后公司对连帆科技的长期股权投资是否存在因双方不再享有业务联动、公司无法使用连帆科技资源及资产等原因而存在减值迹象；说明减值测试主要参数是否具有事实支撑，相关商誉减值测试是否审慎，分析长期股权投资减值风险对公司经营业绩的不利影响

（一）补充说明连帆科技 2023 年经营情况

连帆科技始终专注于为医疗机构及医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案，凭借自身性能稳定、功能丰富的产品、优质的交付能力及多年来积累的行业口碑获取订单及实现业绩的增长。2023 年，连帆科技经营情况良好，根据中汇会计师出具的《审计报告》，连帆科技全年实现营业收入 4,034.01 万元，实现净利润 777.03 万元。

（二）说明出售后公司对连帆科技的长期股权投资是否存在因双方不再享有业务联动、公司无法使用连帆科技资源及资产等原因而存在减值迹象

公司自成立以来专注于为中小微商家提供移动数字化解决方案，主要面向服装行业的中小微商家，而连帆科技自成立以来专注于为医疗机构及医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案，双方在客户群体、销售渠道、采购渠道等方面差异较大。在合并期间，因所涉具体业务领域不同且连帆科技具备全业务链条的自主经营能力，公司未将两项业务进行整合，移动数字化业务与护理数字化业务开展相对独立，各业务间未有联动，且资源及资产均独立使用。

基于公司原移动数字化业务及连帆科技所营护理数字化业务独立开展的情况，出售连帆科技事项未对公司原业务运行产生影响，且对连帆科技的正常经营亦无实质影响，不存在因双方不再享有业务联动，公司无法使用连帆科技资源及资产等原因，使连帆科技存在经营异常等减值迹象。

此外，根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司对长期股权投资于 2023 年资产负债表日是否存在减值迹象进行了评估，将《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定的可能存在减值迹象的情况与连帆科技实际情况逐项比对，具体如下：

序号	准则相关规定	连帆科技情况
1	资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	连帆科技主营业务未发生变化，经营状况良好，盈利与预期基本一致，财务状况未发生重大不利变化。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	连帆科技专注于医疗护理领域，为医疗机构提供数字化软件产品。连帆科技所处的经济、技术或法律等环境或市场近期未发生重大变化，医疗信息化市场前景良好。
3	市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	2023 年 10 月至 2023 年 12 月，市场利率或其他市场投资报酬率未发生重大变化。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	连帆科技经营情况良好。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	连帆科技经营情况良好。
6	企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	根据连帆科技财务报表，2023 年，连帆科技实现利润 777.03 万，与预期基本相符，获利能力良好，且呈上升趋势，预计未来收入及利润将进一步增长，未存在经济绩效已经低于或将低于预期的情形。
7	其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	连帆科技不存在其他表明可能已经发生减值的迹象。

综上，公司对连帆科技的长期股权投资不存在减值迹象。

（三）说明减值测试主要参数是否具有事实支撑，相关商誉减值测试是否审慎，分析长期股权投资减值风险对公司经营业绩的不利影响

1、公司商誉减值测试的基本情况

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司聘请了坤元资产评估有限公司对 2022 年末商誉的相关资产组进行了评估，确定其可收回金额，并据此进行减值测试。根据坤元评估出具的《杭州衣科信息技术股份有限公司拟对收购杭州连帆科技有限公司股权形成的商誉进行减值测试涉及的相关资产组价值评估项目资产评估报告》（坤元评报[2023]751 号），相关资产组的评估价值为 99,300,000.00 元，账面价值（含商誉）为 97,522,923.54 元，未发生减值。

2、主要预测参数及假设的选取依据和合理性

（1）商誉减值测试资产组的认定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，资产组，是指企业可以认定的最小资产组合，其产生的现金流入应当基本上独立于其他资产或者资产组产生的现金流入。基于上述规定，公司考虑了管理层对连帆科技及公司原业务的管理方式和对资产的持续使用或处置的决策方式，认定本次评估资产组所在企业为连帆科技，实质与连帆科技的营运资产组重合。

（2）商誉减值测试的方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定，资产可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。由于本次测试资产组在 2022 年末时不存在销售协议价格，也不存在类似的资产活跃市场，同行业类似资产最近的交易价格亦无法取得，但结合管理层编制的未来预测数据资料，资产组的未来收益可进行合理预测，故本次预测选用预计未来现金流量的现值的方法（简称“收益法”）对资产组的可收回金额进行了计算。

（3）主要参数的选取依据及合理性

公司根据历史情况及市场发展趋势确定收入增长率、毛利率等关键参数，并采用能够反映资产组的特定风险的折现率，具体如下：

①营业收入及收入增长率

公司通过预测营业收入的增长率确定预测期的营业收入。增长率主要根据连帆科技历史经营情况、在手订单、医疗信息化行业发展状况及趋势等，结合公司管理层的业务规划进行预测，具体分析如下：

A、连帆科技收购前后的经营情况及在手订单情况

2022 年 1-9 月、2022 年 10-12 月连帆科技分别实现收入 1,537.62 万元、757.81 万元。截止 2022 年末，连帆科技的在手订单金额约为 7,022.86 万元。

B、医疗信息化行业发展状况及趋势

医疗卫生信息化主要是指服务于医疗卫生机构，为之提供公共卫生、计划生育、医疗服务、医疗保障、药品供应、综合管理等业务应用系统。我国人口基数庞大，医疗卫生机构众多，根据卫健委发布的《2022 年我国卫生健康事业发展统计公报》，2022 年末全国医疗卫生机构总数达 1,032,918 个，其中：医院 36,976 个，基层医疗卫生机构 979,768 个，专业公共卫生机构 12,436 个。

随着我国医疗卫生健康水平不断提高、居民生活水平的不断提升、互联网和大数据的快速发展，医疗信息化建设是提高就医体验、降低就医成本、改善医患关系、促进和谐就医的关键因素，对缓解医疗资源分布不均、医疗资源紧张，推进医疗公平、提升医疗体验具有重要意义。近年随着新医改等相关政策的出台，国家在医疗、公共卫生领域的信息化建设方面的投资规模持续扩大，促使我国医疗卫生信息化建设呈现良好发展态势。据统计，2015~2022 年间，我国医疗信息化市场规模从 302.4 亿元增长至 546.4 亿元，复合增长率达 8.82%，保持高增长水平。随着新一代信息技术的广泛应用、行业政策变化以及卫生部门、医院对产品的要求日益提高，未来医疗信息化仍有广阔的发展空间，市场规模将进一步扩大。

基于以上自身发展状况及行业发展趋势，公司预计连帆科技 2024 年及以前可实现销售收入的快速增长，2025 年及以后增速放缓并达到稳定状态。具体如下表所示：

单位：万元

项目	2022 年实际	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入	2,295.43	3,740.66	4,462.26	4,854.75	5,428.66	5,428.66	5,428.66
增长率	-	62.96%	19.29%	8.80%	11.82%	0.00%	-

②毛利率

公司根据连帆科技历史各项业务毛利率水平、同行业公司毛利率水平、各项业务收入比例变化等影响毛利率变动的因素，综合确定预测期毛利率，预测期毛利率基本保持稳定，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
毛利率	67.21%	66.70%	66.54%	65.78%	65.78%	65.78%

③折现率

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。本次评估中，因资产组实质与连帆科技的营运资产组重合，其未来现金流的风险程度与连帆科技的经营风险相当，故折现率为按照连帆科技的加权平均资本成本为基础调整后确定。

在具体计算折现率时，公司以 2022 年期末为基准日，从公开市场查询无风险报酬率、上市公司平均资本结构、相关行业的系统风险系数、市场风险溢价率、债务资本成本，并根据连帆科技风险特征等确定企业特定风险系数，得出税后折现率再调整为税前折现率。经计算，预测期折现率为 11.68%。

综上所述，公司商誉减值测试以商誉减值测试时相关资产的状况为基础，结合连帆科技历史运营业绩数据、在手订单、行业发展态度及公司管理层的业务规划合理可靠确定关键参数及假设，符合企业会计准则相关规定，具有事实支撑，截止 2022 年末，商誉不存在减值的情形，相关商誉减值测试审慎。

2022 年后，连帆经营情况良好，未发生与预测参数出现较大差异的情况，截止 2023 年末，公司对长期股权投资是否减值根据《企业会计准则》的相关规定进行了评估，不存在长期股权投资减值迹象，长期股权投资减值风险对公司影响较小。

六、公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与连帆科技其他股东是否存在关联关系，转让连帆科技部分股权履行的内部审议程序及合法合规性；相关股权转让是否真实、是否存在代持或其他利益安排

（一）公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与连帆科技其他股东是否存在关联关系，转让连帆科技部分股权履行的内部审议程序及合法合规性

1、公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与连帆科技其他股东不存在关联关系

截至本回复出具日，连帆科技的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
1	许国宵	207.5367	32.2835
2	叶昂越	15.9644	2.4834
3	金敏孝	11.9733	1.8625
4	衣科股份	289.2857	45.00
5	宁波连帆投资管理合伙企业（有限合伙）	79.8218	12.4167
6	陆满妙	38.2752	5.9539
合计		**642.8571**	**100.00**

根据连帆科技工商档案资料、公司董监高调查表以及连帆科技股东出具的声明，并经通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等搜索，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与连帆科技其他股东不存在关联关系。

2、转让连帆科技部分股权履行的内部审议程序及合法合规性

2023 年 9 月 5 日，公司召开第一届董事会第十一次会议，审议通过了《关于转让子公司杭州连帆科技有限公司部分股权的议案》。根据《公司章程》第二十三条第（十三）项、第（十六）项的规定，该事项无须提交股东大会审议。

2023 年 9 月 25 日，连帆科技召开股东会并通过决议，同意衣科股份将持有的连帆科技 5.9539%（计出资额 38.2752 万元）作价 464.2782 万元转让给陆满妙。

2023 年 9 月 26 日，公司与陆满妙签署股权转让协议，约定以 464.2782 万元的价格向陆满妙转让连帆科技 38.2752 万元出资额（对应连帆科技注册资本的 5.9539%）。根据坤元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》，连帆科技全部股东权益于评估基准日 2023 年 6 月 30 日的评估值为 7,980 万元。本次股权转让作价系交易双方在参考评估值的基础上协商确定，定价具有合理性和公允性。

2023 年 9 月 27 日，连帆科技就上述股权转让事宜完成变更登记。本次股权转让完成后，衣科股份持有连帆科技 45%的股权。

根据公司《企业信用报告》（无违法违规证明），报告期内，公司不存在市场监管领域行政处罚情况。根据杭州市临平区市场监督管理局出具的《企业无违法违规证明》（临平市监信证（2023）96 号）：经浙江省全程电子化登记平台-市场准入和杭州市市场监督管理局案件管理信息系统查询，2021 年 01 月 01 日以来

至 2023 年 11 月 14 日止，杭州衣科信息技术股份有限公司无因违法违规被本局行政处罚的记录，特此说明。

综上，公司转让连帆科技部分股权已履行相应的内部审议程序，转让程序合法合规，不存在因该转让事项受到主管机关处罚的情形。

（二）相关股权转让真实、不存在代持或其他利益安排

结合上述回复，并经查阅衣科股份收款凭证，股权转让合同以及股权转让双方出具的书面确认文件，相关股权转让款已实际支付，本次股权转让系双方真实意思表示，不存在代持或其他利益安排的情形。

七、设立境外子公司的原因及必要性，其业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍；结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

（一）设立境外子公司的原因及必要性，其业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，境外子公司分红是否存在政策或外汇管理障碍

1、设立境外子公司的原因及必要性，其业务与公司业务是否具有协同关系，投资金额是否与现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应

衣科香港设立的目的系公司拟开拓境外客户以及结算的便利性，并未实际开展经营业务。

衣科香港股本总额为 100 万港元，已全部实缴。衣科香港自设立至今，不存在实际经营业务，亦无人员，与公司业务不具有协同关系。

2、境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍

（1）境外子公司的历史分红情况

报告期内，衣科香港的财务状况如下：

单位：万元

期间	净利润	营业收入
2021 年	-0.03	-
2022 年	0.04	-
2023 年 1-9 月	0.33	-

由上表可知，由于衣科香港设立至今未实际开展经营业务，历年未发生营业收入，不存在利润分配的情形。

（2）公司具有控制境外子公司分红决策的权力

衣科香港为公司投资设立的全资子公司，公司享有其全部收益权。衣科香港公司章程中不存在特殊的禁止或者限制其分红的规定，公司拥有控制衣科香港进行分红的权力，不存在分红障碍。

（3）境内外法律法规对境外子公司向境内公司进行分红无限制

在境外法律法规方面，根据英士律师行出具的《关于衣科（香港）信息技术有限公司之香港法律意见书》，香港地区没有外汇管制，衣科香港向境内股东分红不存在障碍或其他限制性规定，可以确保在符合相关法律法规的前提下向衣科股份进行利润分配。

在境内法律法规方面，公司提交业务登记凭证及利润相关证明材料后，可办理境外直接投资利润入账或结汇手续，分红款汇入无外汇法规的限制，具体规定如下：《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》及其附件，办理相关业务的审核材料仅限于业务登记凭证及境内投资主体获得境外企业利润的真实性证明材料，主管机关及银行主要审核境外直接投资存量权益登记情况；《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第十七条：“境内机构将其所得的境外直接投资利润汇回境内的，可以保存在其经常项目外汇账户或办理结汇。外汇指定银行在审核境内机构的境外直接投资外汇登记证、境外企业的相关财务报表及其利润处置决定、上年度年检报告书等相关材料无误后，为境内机构办理境外直接投资利润入账或结汇手续。”

综上，境外子公司衣科香港分红不存在政策或外汇管理障碍。

（二）结合境外投资相关法律法规，补充说明公司投资设立及增资境外企业是否履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，是否符合《关于进一步指导和规范境外投资方向的指导意见》规定

1、公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序

（1）发改部门备案

根据《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号）第十三条、十四条，公司投资设立衣科香港属于投资主体直接开展的非敏感类项目，实行备案管理，且其投资额在 3 亿美元以下，备案机关为投资主体注册地的省级政府发展改革部门。第五十八条，“各省级政府发展改革部门要加强对本地企业境外投资的指导、服务和监管，可以按照本办法的规定制定具体实施办法”。根据《浙江省企业境外投资管理实施办法》:“中方投资额 3 亿美元以下非敏感类境外投资项目由省发展改革委实行备案管理。其中：中方投资 1000 万美元以下的项目，省发展改革委委托投资主体注册地所在设区市、县（市、萧山区、余杭区、富阳区、临安区、柯桥区、上虞区）发展改革委（局）（以下简称地方发展改革部门）实行备案管理”。

2018 年 12 月 6 日，公司取得了杭州市发展和改革委员会下发的《境外投资项目备案通知书》，对其在中国香港新设衣科香港项目予以备案。

（2）商务部门备案

根据《境外投资管理办法》（商务部令 2014 年第 3 号）第六条、第七条以及第九条规定，公司投资设立衣科香港不涉及敏感国家和地区、敏感行业，属于实行备案管理的境外投资，应当报所在地省级商务主管部门备案。

2017 年 8 月 10 日，公司取得了浙江省商务厅颁发的境外投资证第 N3300201700333 号《企业境外投资证书》。

（3）外汇管理部门审批

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》（汇发[2015]13 号）相关规定，取消境内直接投资项下外汇登记核准和境外直接投资项下外汇登记核准两项行政审批事项，并改由银行按照该通知及所附《直接投资外汇业务操作指引》直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。自 2015 年 6 月 1 日起，境外直接投资项下外汇登记由银行负责审核。

经中国农业银行股份有限公司杭州滨江支行审批并出具业务编号为 35330000201812182625 号的《业务登记凭证》，业务类型为 ODI 中方股东对外义务出资，2018 年 12 月 24 日，公司将投资款由中国农业银行股份有限公司杭州滨江支行银行账户转入香港子公司银行账户。

（4）境外主管机构审批

2017 年 4 月 6 日，公司取得了由香港特别行政区公司注册处处长根据香港法例第 622 章《公司条例》颁发的《公司注册证明书》。根据英士律师行出具的《关于衣科（香港）信息技术有限公司之香港法律意见书》，衣科香港的历次变更均已经完成所有根据香港法律及公司章程文件应当完成的法律登记、备案和其他必要法律手续。

衣科香港注册时间与取得发改部门、商务部门、外汇管理部门审批、备案时间间隔较长的原因如下：

①根据《企业境外投资管理办法》第三十二条规定：“属于核准、备案管理范围的项目，投资主体应当在项目实施前取得项目核准文件或备案通知书。本办法所称项目实施前，是指投资主体或其控制的境外企业为项目投入资产、权益（已按照本办法第十七条办理核准、备案的项目前期费用除外）或提供融资、担保之前。”公司应当在向境外子公司实际投入资产之前到发改部门办理备案手续。

②根据《境外投资管理办法》第六条规定，公司开展境外投资，应当完成商务主管部门的企业境外投资项目备案，但该法规未明确规定办理备案时间。

③根据《中华人民共和国外汇管理条例》第十七条规定：“境内机构、境内个人向境外直接投资或者从事境外有价证券、衍生产品发行、交易，应当按照国务院外汇管理部门的规定办理登记。国家规定需要事先经有关主管部门批准或者备案的，应当在外汇登记前办理批准或者备案手续。”根据《境内机构境外直接投资外汇管理规定》第八条规定：“境内机构应凭境外直接投资主管部门的核准文件和境外直接投资外汇登记证，在外汇指定银行办理境外直接投资资金汇出手续。外汇指定银行进行真实性审核后为其办理。”以及根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》的规定，由指定银行直接审核办理境内直接投资项下外汇登记和境外直接投资项下外汇登记（以下合称直接投资外汇登记），且境内投资主体设立或控制的境外企业在境外再投资设立或控制新的境外企业无需办理外汇备案手续。结合前述法律法规，公司开展境外投资，应当在外汇指定银行办理资金汇出手续前办理外汇登记，并应在办理外汇登记前到发改、商务部门办理对外投资备案手续。

境外子公司衣科香港注册后，公司未立即实施出资行为，相关法律法规仅规定在投资项目实施前（实际出资前）办理发改、商务备案和外汇登记，未强制要求在境外子公司注册时办理相关备案、登记手续。因此，公司根据其出资计划，于 2018 年 12 月 24 日将投资款由中国农业银行股份有限公司杭州滨江支行银行账户转入香港子公司银行账户前办理完成了相关备案、登记手续符合相关法律法规的规定。

综上，公司投资设立境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序。

2、公司投资设立及增资境外企业符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定

根据《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》：

“四、限制开展的境外投资

限制境内企业开展与国家和平发展外交方针、互利共赢开放战略以及宏观调控政策不符的境外投资，包括：

（一）赴与我国未建交、发生战乱或者我国缔结的双多边条约或协议规定需要限制的敏感国家和地区开展境外投资。

（二）房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等境外投资。

（三）在境外设立无具体实业项目的股权投资基金或投资平台。

（四）使用不符合投资目的国技术标准要求的落后生产设备开展境外投资。

（五）不符合投资目的国环保、能耗、安全标准的境外投资。

其中，前三类须经境外投资主管部门核准。

五、禁止开展的境外投资

禁止境内企业参与危害或可能危害国家利益和国家安全等的境外投资，包括：

（一）涉及未经国家批准的军事工业核心技术和产品输出的境外投资。

（二）运用我国禁止出口的技术、工艺、产品的境外投资。

（三）赌博业、色情业等境外投资。

（四）我国缔结或参加的国际条约规定禁止的境外投资。

（五）其他危害或可能危害国家利益和国家安全的境外投资。”

衣科香港系公司直接投资设立的境外子公司，其经备案的经营范围为：技术开发、技术服务、技术咨询；计算机软件开发与销售业务，截至本回复意见书出具日，衣科香港未开展实际经营业务，不属于上述“限制开展的境外投资”或“禁止开展的境外投资”情形，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定。

（三）公司是否取得境外子公司所在国家或地区律师关于前述公司设立、股权变动、业务合规性、关联交易、同业竞争等问题的明确意见，前述事项是否合法合规

公司已取得英士律师行出具的《关于衣科（香港）信息技术有限公司之香港法律意见书》，根据该法律意见书，衣科香港在设立、股权变动、业务合规性、

关联交易、同业竞争等方面均不存在违法违规的情况。

八、公司报告期后设立多家子公司的背景及合理性，各子公司的具体设立时间、注册及实缴资本、主要业务及与公司业务的关联性、设立以来的合法规范经营情况

公司报告期后设立多家子公司的具体情形如下：

公司	设立背景及合理性	设立时间	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	主要业务及与公司业务的关联性	是否有违法违规情形
深圳笑铺	各电商平台对一个营业执照可认证的企业号数量有限制，公司在各电商平台有部分账号运营成效显著，粉丝数过千，通过将此类账号认证为企业号等，以方便后期管理及运营	2023-11-20	5.00	-	新设立子公司主要为电商平台账号提供企业认证，用于宣传推广公司产品等	否
杭州笑铺		2023-11-24	5.00	-		否
笑铺果果		2024-01-03	1.00	-		否
鸿果果		2024-01-17	1.00	-		否
深蓝雨		2024-01-19	1.00	-		否
黄花猫		2024-01-19	1.00	-		否
白狮子		2024-01-19	1.00	-		否
红风铃		2024-01-19	1.00	-		否
绿披风		2024-03-07	1.00	-		否
橙上启下	公司拟通过新设立子公司建设办公总部大楼	2024-04-28	1,000.00	-	拟建设公司办公总部大楼	否

注 1：企业号是普通账号通过关联企业营业执照进行认证。认证为企业号的账户可获取身份标识（包括蓝 V）的展示等功能，有利于更好地服务客户，深化企业与客户的关系，建立品牌信赖度。

注 2：目前公司主要在抖音、小红书等平台进行产品宣传推广等。

经网络核查及获取公司报告期后设立子公司的无违法违规证明，截至本回复出具日，报告期后设立的子公司不存在受到行政处罚的情况。

九、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅衣科有限关于收购由她网络的决议文件、由她网络股东会决议、衣科有限与衣科创投签署的相关协议、衣科有限实缴由她网络的股东决定以及由她网络工商档案资料；

2、查阅了连帆科技的工商档案资料、股权转让合同、资产评估报告、转让款对应支付凭证等文件；

3、获取公司关于收购由她网络和连帆科技的说明；

4、查阅了公司就收购/转让连帆科技股权事项履行的内部审批程序；

5、获取公司剔除连帆科技的备考报表，了解连帆科技报告期内对公司收入、利润的贡献情况，分析主要财务指标的变动原因；获取中汇会计师出具的衣科股份审阅报告及连帆科技 2023 年度审计报告；

6、访谈公司财务总监，了解连帆科技纳入及不再纳入合并报表的具体时间及判断依据，该事项对合并报表主要科目余额、发生额变化的影响，股权转让后投资收益情况，大额商誉产生的原因及合理性，相关会计处理是否与《企业会计准则》相符；

7、对合并期间内连帆科技的财务报表科目执行走访、函证、细节测试及分析性复核等核查程序；

8、访谈公司管理层及财务总监，了解连帆科技被公司收购以来的业务开展情况及财务情况，了解公司收购后短期内即转让部分股权的原因，转让后对公司业绩是否存在重大不利影响，商誉减值测试的具体情况，长期股权投资是否存在减值迹象；

9、查阅了公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的调查表，通过网络搜索与连帆科技其他股东之间的关联关系；

10、取得了连帆科技股东出具的声明承诺文件；取得公司的相关合规证明；

11、访谈了公司相关负责人员，了解境外子公司的设立原因；

12、查阅了境外投资需要履行的审批备案程序、境内外外汇管制法律法规以及《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》的相关规定；

13、查阅了公司设立境外子公司的审批、备案文件和出资凭证；

14、查阅了衣科香港公司章程以及报告期内的财务报表；

15、取得了香港律师就衣科香港出具的法律意见书；

16、了解报告期后设立子公司的背景原因及业务情况；获取报告期后设立子公司的营业执照和工商档案资料；网络核查报告期后设立子公司的基本信息和违法违规情形；获取报告期后设立的子公司的企业信用报告（无违法违规版）。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司收购由她网络、连帆科技原因合理，定价公允，不存在损害公司利益的情形；

2、报告期内，连帆科技对公司收入贡献相对不高，利润贡献较小；公司以获取控制权或丧失控制权作为连帆科技并表或出表的依据，相关会计处理恰当；连帆科技并表事项对公司合并报表的货币资金、应收账款、存货、营业成本、期间费用等科目存在一定影响，但因连帆科技规模较小，股权转让后，投资收益对公司经营业绩影响较小；

3、连帆科技被公司收购以来业务开展较为独立，财务情况良好，公司收购后短期内即转让部分股权主要出于医疗市场开拓难度、连帆科技业务开展情况及与公司原业务的协同情况考虑，转让后对公司业绩不存在重大不利影响，对连帆科技的财务核查不存在受限的情形；

4、公司收购连帆科技的交易定价系双方协商确定，与坤元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》的价值相近，交易作价公允；公司将合并成本与取得的可辨认净资产公允价值份额间的差异确认为商誉，相关处理符合《企业会计准则》的规定；

5、连帆科技 2023 年经营状况良好，因公司与连帆科技业务相互独立，不存在出售后公司对连帆科技的长期股权投资因双方不再享有业务联动、公司无法使用连帆科技资源及资产等原因而存在减值迹象；公司于 2022 年对连帆科技进行减值测试的主要参数具有事实支撑，减值测试审慎；2023 年末，公司的长期股权投资未出现减值迹象；

6、公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员与连帆科技其他股东不存在关联关系；公司转让连帆科技部分股权已履行相应的内部审议程序，履行程序合法合规；公司相关股权转让系真实行为、不存在代持或其他利益安排；

7、公司设立的境外子公司未实际开展业务，与公司业务不具有协同关系，境外子公司分红不存在政策或外汇管理障碍；公司投资设立及增资境外企业已履行发改部门、商务部门、外汇管理部门、境外主管机构等主管机关的备案、审批等监管程序，符合《关于进一步引导和规范境外投资方向的指导意见》规定；公司已取得香港律师就衣科香港出具的法律意见书，衣科香港设立、股权变动、业务合规性等事项合法合规；

8、报告期后设立多家子公司主要系产品推广和业务发展需要，主营业务与公司经营相关，具有合理性；经核查，报告期后设立的子公司自设立以来不存在违法违规情形。

【会计师回复】

会计师已对本问题（1）-（5）进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

【律师回复】

律师已对本问题（6）-（8）进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

3.关于收入及经营业绩。

根据申请文件：报告期内，公司营业收入分别为 10,759.13 万元、10,674.04 万元和 14,273.56 万元；公司客户主要为服装等行业的中小微商家及医疗机构及医院智能化建设集成商，客户数量多且较为分散，新增付费客户增长较多，公司建立线上线下全覆盖的销售渠道；各期经营活动现金流量与净利润存在较大差异；报告期内，公司在银行对公账户的第三方回款金额分别是 866.29 万元、559.75 万元和 492.39 万元；2022 年至 2023 年 1-9 月，公司通过小红书、抖音等线上平台店铺存在少量刷单行为，金额分别为 12.97 万元和 41.96 万元。

请公司：（1）补充说明对公司 2023 年 1-9 月收入与 2021 年、2022 年同期业绩进行对比分析，2023 年 1-9 月份业绩增加的原因及合理性；结合 2023 年全年业绩情况，说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节补充披露收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性；（2）补充说明报告期各期付费客户数量，2023 年 1-9 月新增付费客户数较上两年有较大增长的主要原因；最近一期的新增付费客户数虽有较大增长，但整体付费客户增长相对较小，请说明存量客户的复购及流失情况，是否符合同行业可比公司情况；（3）列表说明护理数字化解决方案业务的主要客户中，是否存在成立时间较短即合作、参保人数较低、前员工参与设立等异常客户情况；（4）结合具体业务模式、各类型收入占比，列表说明数字化软件产品、云存储、维保服务及配套硬件服务的各项收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性，是否与同行业可比公司存在明显差异；按照时段法确认相关收入是否谨慎、合理，是否符合《企业会计准则》规定；（5）补充说明公司线上、线下销售金额占比情况，产品价格、毛利率是否存在显著差异，原因是否合理；（6）结合公司行业周期性、客户变动、产品占有率、客户留存率、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期各期营业收入、净利润波动的原因及合理性；（7）量化分析报告期各期经营活动现金流与收入、净利润变动差异较大的原因及合理性；（8）第三方回款的金额、对象、占比，是否存在虚构交易或虚增收入的情形，第三方回款相关内控机制是否健全有效；（9）详细说明公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为的相关情况、各期刷单、刷好评金额、占比及资金来源、账务处理方法等，

是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；（10）结合公司所处行业、产品市场占有率、客户留存率、客户获取能力、期末在手订单、2023年全年业绩情况，说明市场需求是否接近饱和，公司业绩是否具有可持续性。

请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求核查上述事项并发表明确意见；并说明：（1）针对客户分散且小客户较多的情形，按销售金额分层说明对各层客户收入发出函证、回函、回函不符以及未回函、走访及访谈的数量、金额及占比情况，对回函不符以及未回函所实施的进一步核查、替代程序，相关核查证据能否支撑核查结论；（2）针对刷单收入的核查方法及核查过程，刷单行为的识别及完整性，对于第三方平台数据的主要核查方式和结论；（3）对第三方IT审计报告执行的核查程序，信息系统内控控制及关键业务数据是否建立健全并得到有效执行；说明对存在一个支付账号对应2个及以上客户订单的情形的核查程序；结合公司业务模式、可比上市公司的收入核查方法等，说明对公司收入真实性的核查程序、方式是否充分有效，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证、细节测试等情况及占比，列表说明报告期各期各项尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重，并对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确核查意见。

回复：

一、补充说明对公司2023年1-9月收入与2021年、2022年同期业绩进行对比分析，2023年1-9月份业绩增加的原因及合理性；结合2023年全年业绩情况，说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节补充披露收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性

（一）补充说明对公司2023年1-9月收入与2021年、2022年同期业绩进行对比分析，2023年1-9月份业绩增加的原因及合理性

1、经营业绩情况

2023年1-9月公司经营业绩及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2023 年 1-9 月（剔除收购连帆科技影响金额）	2022 年 1-9 月	2021 年 1-9 月
营业收入	14,273.56	11,537.82	7,831.71	8,414.89
归属于母公司所有者净利润	4,927.98	4,774.57	2,574.87	2,558.25
扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润	4,535.46	4,529.56	1,922.11	2,710.73

注：因上表列示的 2023 年 1-9 月经营业绩数据含收购连帆科技产生的影响，导致与 2022 年 1-9 月及 2021 年 1-9 月经营业绩数据（2022 年 9 月 30 日为收购日，故 2022 年 1-9 月及 2021 年 1-9 月经营数据不含上述收购事项的影响）不可比，故对剔除收购连帆科技的影响后 2023 年 1-9 月经营业绩进行补充列示。

鉴于公司 2021 年与 2022 年可比区间均不包含连帆科技数据，且并表连帆科技 2023 年 1-9 月数据并非公司 2023 年 1-9 月经营业绩大幅增加的主要因素。故以下分析均按照剔除连帆科技后数据进行说明。

2021 年 1-9 月、2022 年 1-9 月和 2023 年 1-9 月，公司营业收入金额分别为 8,414.89 万元、7,831.71 万元和 11,537.82 万元，2023 年 1-9 月营业收入较 2021 年和 2022 年同比增加 3,122.93 万元和 3,706.11 万元，增幅分别为 37.11%、47.32%；2021 年 1-9 月、2022 年 1-9 月和 2023 年 1-9 月，公司扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润分别为 2,710.73 万元、1,922.11 万元和 4,529.56 万元，2023 年 1-9 月扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润较 2021 年和 2022 年同比增加 1,818.83 万元和 2,607.45 万元，增幅分别为 67.10%、135.66%。

2、2023 年 1-9 月份业绩增加的原因及合理性

2023 年 1-9 月，公司扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润较 2021 年和 2022 年同比有所增加，主要是因为营业收入同比增加 3,122.93 万元和 3,706.11 万元带来扣除非经常损益后归属于母公司所有者净利润同比增加 1,818.83 万元和 2,607.45 万元，具体原因如下：

（1）社会经济活动全面恢复

根据工业和信息化部公布的统计数据，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8 万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，2014 年至 2023

年复合增长率达 14.30%，我国软件行业整体上处于高速增长期；2023 年以来，随着社会消费场景逐渐恢复，服装行业也迎来了快速复苏，根据国家统计局数据，2023 年限额以上单位服装、鞋帽、针纺织品类零售额为 14,095 亿元，同比增长 12.9%。得益于社会经济活动全面恢复，下游客户业务拓展持续活跃，对公司拓展业务提供了良好的外部环境。

（2）公司具有较强的技术优势和产品优势

公司是国家高新技术企业、浙江省专精特新中小企业。公司坚持自主研发，持续进行研发投入，构建了一批产品研发经验丰富、技术实力突出的研发团队，多年来形成了大规模订单实时处理引擎、基于多维适用条件的随需可扩展智能促销引擎等多项核心技术，并据此申请了多项专利及软件著作权，截至报告期末，公司已取得专利 15 项（其中 11 项为发明专利）、软件著作权 50 项，为公司业务发展提供了充分的技术保障。

公司自成立以来即聚焦于服装行业，是较早进入服装行业的移动数字化软件企业之一。多年的积累使公司在中小微服装商家中率先形成了一定的客户基础及品牌知名度，目前已形成以“商陆花”、“笑铺日记”、“连锁日记”等品牌为主的移动数字化软件产品，树立了良好的品牌美誉度。

（3）公司拥有较为完善的销售服务体系

公司目前主要客户为中小微企业，其分布范围较广、数量较多，公司建立了线上线下全覆盖的销售渠道。一方面，公司的线下销售网络覆盖全国主要城市，销售人员主要通过实地拜访的方式积极开拓市场，与意向客户进行接洽，为客户提供实时本地化服务，从而获取客户订单；另一方面，公司通过微信公众号、抖音、淘宝、小红书等社交平台及电商平台进行推广，销售人员通过在线互动或电话营销等方式达成交易。除积极开拓客户外，公司销售人员还持续与现有客户保持良好沟通，及时了解客户需求变化，为公司产品迭代升级提供方向。经过长期积累，公司已形成较为完善的市场销售和服务体系。

综上，得益于社会经济活动的全面恢复、研发与推广并举等，公司不仅增加了拓客渠道，也提升了公司的营销能力，经过有效的推广和口碑裂变，公司的收

入实现了快速增长。由于边际成本问题，公司的营业成本不会随着收入成比例增加，具有明显的规模效应，因此公司的盈利情况不断改善。

（二）结合 2023 年全年业绩情况，说明公司收入是否存在季节性特征，如有，请按季节补充披露收入构成情况，并说明是否与可比公司存在重大差异及合理性

依据中汇会计师出具的《审阅报告》，2023 年公司收入 18,194.85 万元，净利润为 6,733.58 万元，公司护理数字化解决方案的营业收入系报告期内收购连帆科技所产生，连帆科技的并表期间为 2022 年第 4 季度至 2023 年前 3 季度，未有完整的会计年度，其收入占比相对较低，且因项目验收周期受项目规模、复杂度及部署难度影响，存在一定的差异，不存在明显的季节性特征；公司移动数字化解决方案的客户群体中，商陆花对应的客户群体以服装批发端客户为主，存在一定的季节性特性，笑铺日记对应的客户群体以零售端客户为主，季节性特征不明显。2021 年和 2022 年，公司收入存在第一季度和第三季度占比相对较高的情形，2023 年，随着笑铺日记收入占比逐步提高，季节性特征相对不再明显。

1、公司收入季节性特征

公司收入存在季节性特征，按季节补充披露收入构成情况如下：

单位：%

项目	2023 年度			
	一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
主营业务收入	26.52	20.93	31.20	21.35
其中：移动数字化解决方案	24.25	20.66	29.94	25.15
其中：护理数字化解决方案	39.25	22.48	38.27	-
其他业务收入	25.60	22.10	21.75	30.56
合计	26.50	20.96	30.99	21.55
项目	2022 年度			
	一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
主营业务收入	24.81	19.01	29.64	26.54
其中：移动数字化解决方案	26.72	20.48	31.93	20.88
其中：护理数字化解决方案	-	-	-	100
其他业务收入	15.89	17.22	35.56	31.33

合计	24.65	18.98	29.75	26.63
项目	2021 年度			
	一季度占比	二季度占比	三季度占比	四季度占比
主营业务收入	26.38	21.19	30.50	21.93
其中：移动数字化解决方案	26.38	21.19	30.50	21.93
其中：护理数字化解决方案	-	-	-	-
其他业务收入	26.23	26.96	34.04	12.77
合计	26.38	21.28	30.55	21.79

由上表可知，2021 年度及 2022 年度公司移动数字化解决方案的一季度营业收入和三季度营业收入占比较高，主要系公司所服务的客户群体为服装行业的中小微商家，其中批发商家通常于 8-9 月份开始预备秋、冬装销售，同时很多店铺选择在每年 8-9 月份开店，属于公司商陆花软件销售的旺季，存在较多新增客户的情况；每年 2-3 月份批发商家开始预备春、夏装销售，同样会造成新增客户数量变多。2023 年度公司移动数字化解决方案的营业收入除一季度、三季度占比较高外，四季度营业收入占比超过了一季度，主要原因系一方面，公司存量客户的持续增加，导致四季度营业收入不断提高；另一方面，服务于零售行业的笑铺日记软件收入占比逐渐增高，而零售行业中小微商户经营的淡旺季不显著，上述原因导致四季度收入占比也较高。

公司护理数字化解决方案的营业收入系收购连帆科技所产生，连帆科技的并表期间为 2022 年第四季度至 2023 年前三季度，未有完整的会计年度，其收入占比相对较低，且因项目验收周期受项目规模、复杂度及部署难度影响，存在一定的差异，故未分析护理数字化解决方案业务是否存在季节性特征。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2.营业收入的主要构成”之“（5）其他分类”中补充披露。

2、可比公司按季度的收入构成情况

单位：%

年度	项目	公司	平均值	光云科技	美登科技	合合信息
2023 年度	第一季度	26.50	22.88	23.13	22.63	未披露
	第二季度	20.96	25.19	25.96	24.43	未披露

年度	项目	公司	平均值	光云科技	美登科技	合合信息
	第三季度	30.99	24.80	24.87	24.72	未披露
	第四季度	21.55	27.13	26.03	28.22	未披露
2022 年度	第一季度	24.65	23.82	25.03	24.43	21.99
	第二季度	18.98	24.86	25.75	25.37	23.45
	第三季度	29.75	24.96	24.13	24.55	26.21
	第四季度	26.63	26.36	25.09	25.65	28.35
2021 年度	第一季度	26.38	22.25	23.29	未披露	21.22
	第二季度	21.28	25.34	25.49	未披露	25.18
	第三季度	30.55	24.39	23.92	未披露	24.85
	第四季度	21.79	28.02	27.30	未披露	28.74

注：可比公司的季度收入比例为相关公司公开披露的招股说明书、定期报告整理所得。

经分析上述公司的季度收入情况，同行业可比公司收入也存在季节性分布的特点，但其收入在季度间的分布情况与公司存在不同：（1）光云科技与美登科技营业收入呈现二季度与四季度收入占比较高的季节性特征，主要系其客户群体为淘宝商家，受“618”、“双十一”、“双十二”等大型电商节日主要集中于第二、四季度所致。（2）合合信息第四季度营业收入占比较高，主要原因为①合合信息智能文字识别和商业大数据的主要 B 端客户集中在金融、信息科技服务等大型企业，上述客户通常会制定年度采购预算，如年末剩余预算较多，会在年末集中进行采购；②电商平台每年促销活动多集中在年末举行，因此合合信息广告推广业务收入在 12 月大幅增加。

综上所述，公司营业收入季节性的分布与可比公司存在差异主要因客户群体、业务特点与可比公司存在差异所致。

二、补充说明报告期各期付费客户数量，2023 年 1-9 月新增付费客户数较上两年有较大增长的主要原因；最近一期的新增付费客户数虽有较大增长，但整体付费客户增长相对较小，请说明存量客户的复购及流失情况，是否符合同行业可比公司情况

（一）补充说明报告期各期付费客户数量，2023 年 1-9 月新增付费客户数较上两年有较大增长的主要原因

1、报告期各期付费客户数量

报告期内，公司营业收入分别为 10,759.13 万元、10,674.04 万元和 14,273.56 万元，其中其他业务收入主要核算的是租金收入以及子公司衣策广告通过“衣科严选”销售手机、平板电脑、打印纸等产品净额法下的收入，占营业收入的比重不足 2%。

报告期内，主营业务收入的金额分别为 10,597.72 万元、10,485.64 万元和 13,992.31 万元，其中与移动数字化解决方案有关的收入占主营业务收入的比重为 100.00%、92.84%和 80.76%；与护理数字化解决方案有关的收入占主营业务收入的比重为 0.00%、7.16%和 19.24%，主要核算的是子公司连帆科技的营业收入。

因移动数字化解决方案业务与护理数字化解决方案业务销售内容以及客户群体均有所不同，且截止报告期末，公司已对连帆科技不形成控制，基于此，公司主要分析与移动数字化解决方案有关的付费客户数量，报告期各期的付费客户数量情况如下：

单位：个

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
新增付费客户数量	27,342	4,839	22,503	-	-
整体付费客户数量	87,211	9,359	77,852	12,260	65,592

注 1：公司整体付费客户数量核算的是移动数字化解决方案软硬件产品当期付费购买者的数量；

注 2：公司以 2021 年整体付费客户数量为第一期基准数，故 2021 年无新增客户数量列示；2022 年新增付费客户数量核算的是当期付费客户数量中较 2021 年新增未重复购买的客

户数量；2023 年 1-9 月新增付费客户数量核算的是当期付费客户数量中较 2021 年和 2022 年新增未重复购买的客户数量。

报告期各期，公司整体付费客户数量分别为 65,592 个、77,852 个和 87,211 个，2023 年 1-9 月整体付费客户数量较 2021 年和 2022 年增加 21,619 个和 9,359 个。

2、2023 年 1-9 月新增付费客户数较上两年有较大增长的主要原因

由上表可知，基于 2021 年为第一期基准数，报告期内新增付费客户数量为 0 个、22,503 个和 27,342 个，2023 年 1-9 月新增付费客户数较上两年有较大增长的主要原因：

（1）社会经济活动全面恢复

根据工业和信息化部公布的统计数据，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8 万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，2014 年至 2023 年复合增长率达 14.30%，我国软件行业整体上处于高速增长期；2023 年以来，随着社会消费场景逐渐恢复，服装行业也迎来了快速复苏，根据国家统计局数据，2023 年限额以上单位服装、鞋帽、针纺织品类零售额为 14,095 亿元，同比增长 12.9%。得益于社会经济活动全面恢复，下游客户业务拓展持续活跃，对公司拓展业务提供了良好的外部环境。

（2）公司具有较强的技术优势和产品优势

公司是国家高新技术企业、浙江省专精特新中小企业。公司坚持自主研发，持续进行研发投入，构建了一批产品研发经验丰富、技术实力突出的研发团队，多年来形成了大规模订单实时处理引擎、基于多维适用条件的随需可扩展智能促销引擎等多项核心技术，并据此申请了多项专利及软件著作权，截至报告期末，公司已取得专利 15 项（其中 11 项为发明专利）、软件著作权 50 项，为公司业务发展提供了充分的技术保障。

公司自成立以来即聚焦于服装行业，是较早进入服装行业的移动数字化软件企业之一。多年的积累使公司在中小微服装商家中率先形成了一定的客户基础及品牌知名度，目前已形成以“商陆花”、“笑铺日记”、“连锁日记”等品牌为主的

移动数字化软件产品，树立了良好的品牌美誉度。

（3）公司拥有较为完善的销售服务体系

公司目前主要客户为中小微企业，其分布范围较广、数量较多，公司建立了线上线下全覆盖的销售渠道。一方面，公司的线下销售网络覆盖全国主要城市，销售人员主要通过实地拜访的方式积极开拓市场，与意向客户进行接洽，为客户提供实时本地化服务，从而获取客户订单；另一方面，公司通过微信公众号、抖音、淘宝、小红书等社交平台及电商平台进行推广，销售人员通过在线互动或电话营销等方式达成交易。除积极开拓客户外，公司销售人员还持续与现有客户保持良好沟通，及时了解客户需求变化，为公司产品迭代升级提供方向。经过长期积累，公司已形成较为完善的市场销售和服务体系。

公司产品所处相关行业市场需求保持高速增长，另外经过多年的高研发投入，公司的产品技术实力和综合竞争力持续增强，经过有效的推广和口碑裂变，公司的收入实现了快速增长。由于边际成本问题，公司的营业成本不会随着收入成比例增加，具有明显的规模效应，因此公司的盈利情况不断改善。

（二）最近一期的新增付费客户数虽有较大增长，但整体付费客户增长相对较小，请说明存量客户的复购及流失情况，是否符合同行业可比公司情况

1、最近一期存量客户复购情况

报告期内，公司付费客户数情况如下：

期间	新增付费客户数	当年整体付费客户数（个）	当年存量客户数（个）	复购率
2021 年度	-	65,592	-	-
2022 年度	22,503	77,852	55,349	84.38%
2023 年 1-9 月	27,342	87,211	59,869	76.90%

注：复购率为当年存量客户数/上一期整体付费客户数。

由上表可知，公司 2023 年 1-9 月当年存量客户数为 59,869 个，复购率 76.90%较小于 2022 年度复购率 84.38%，主要系 2023 年 1-9 月复购率的复购期间与上一期基础期间存在差异所致；公司客户的复购大多为云存储的续费业务，公司云存储服务一般以 12 个月为一期售卖，客户到期进行付费续期，故相应的复购率的复购期间与基础期间间隔周期以 12 个月为单位进行核算较为合适，而公司

2023 年 1-9 月仅有 9 个月的周期，与 2022 年 12 个月的周期存在时间上的不一致性，存在部分因 2022 年四季度的客户云存储服务尚未到期而尚未续费复购的情形，故导致公司 2023 年 1-9 月存量客户复购率较低。

公司按照 12 个月为间隔周期，2023 年 1-9 月的基础期间修改为时间长度一致的 2022 年 1-9 月进行复购率的重新统计，具体情况如下：

基础期间	基础期间当期整体付费客户数（个）	复购期间	复购付费客户数（个）	复购率
2021 年度	65,592	2022 年	55,349	84.38%
2022 年 1-9 月	67,145	2023 年 1-9 月	55,524	82.69%

注：复购率=复购付费客户数/基础期间当期整体付费客户数。

由上表可知，2021 年有 55,349 个在 2022 年进行了复购，占 2021 年当期整体付费客户数的比例（复购率）为 84.38%；2022 年 1-9 月有 55,524 个在 2023 年 1-9 月进行了复购，占 2022 年 1-9 月当期整体付费客户数的比例（复购率）为 82.69%，复购率较为稳定，公司最近一期存量客户的复购及流失未出现较大变动。

2、同行业可比公司复购情况

经查阅公开信息，公司与同行业可比公司复购情况如下：

公司	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
光云科技	-	-	-
美登科技	-	-	61.04%
合合信息	-	82.65%	77.28%
公司	82.69%	84.38%	-

注 1：美登科技取自美折产品 2021 年月平均续费率；合合信息取自扫描全能王月 VIP 续费率；

注 2：公司因 2021 年为基期数据，不存在复购率数据统计情况；2023 年 1-9 月复购率取自以 2022 年 1-9 月为基础期间计算的复购率。

通过公开信息渠道查询，尚未找到 2023 年 1-9 月和 2022 年度部分同行业可比公司复购情况的数据，公司 2022 年复购率数据与可比公司合合信息 2022 年的数据较为接近。

三、列表说明护理数字化解决方案业务的主要客户中，是否存在成立时间较短即合作、参保人数较低、前员工参与设立等异常客户情况

公司主要通过报告期内子公司连帆科技开展护理数字化业务，客户类型主要包括医疗机构及医院智能化建设集成商，报告期内，公司护理数字化解决方案业务的各期前五名客户基本情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入金额		成立时间	参保人数	与连帆科技开始合作的时间	是否为前员工参与设立
		2023 年 1-9 月	2022 年				
1	医惠科技有限公司	302.28	281.71	2009 年 6 月	172	2014 年 1 月	否
2	杭州市富阳区第一人民医院	285.60	0.35	1941 年	未披露	2016 年 4 月	否
3	上海市肺科医院	243.14	19.98	1933 年	未披露	2019 年 7 月	否
4	上海市闵行区中心医院	162.95	0.50	1969 年	未披露	2014 年 6 月	否
5	北大医疗信息技术有限公司	155.14	-	2014 年 3 月	988	2018 年 5 月	否
6	惠州市第六人民医院	2.11	53.73	1949 年 9 月	未披露	2020 年 7 月	否
7	江苏曼荼罗软件股份有限公司	2.15	48.92	2004 年 6 月	262	2022 年 4 月	否
8	浙江南辰科技有限公司	1.65	42.73	2020 年 6 月	-	2022 年 2 月	否
9	东阳花园田氏医院	2.46	28.15	2006 年 12 月	未披露	2022 年 3 月	否
合计		**1,157.47**	**476.07**				
占连帆科技营业收入比例		**42.31%**	**62.82%**				

注：医惠科技有限公司包括医惠科技有限公司及其控股子公司杭州医惠软件有限公司、新昌医惠数字科技有限公司。

由上表所示，公司护理数字化业务的主要客户均成立于 2020 年 6 月之前，不存在成立不久即与公司合作的情况，亦不存在前员工参与设立的情况；其中，浙江南辰科技有限公司参保人数较低，主要因其成立时间较短、规模较小所致，不影响其业务交付及经营能力，公司主要客户中不存在异常客户情形。

四、结合具体业务模式、各类型收入占比，列表说明数字化软件产品、云存储、维保服务及配套硬件服务的各项收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性，

是否与同行业可比公司存在明显差异；按照时段法确认相关收入是否谨慎、合理，是否符合《企业会计准则》规定

（一）公司具体业务模式、各类型收入占比情况

报告期内，公司产品和服务主要分为两大模块，其一为移动数字化解决方案，主要包含移动数字化软件、云存储服务及配套硬件，客户主要为服装等行业的中小微商家；其二为护理数字化解决方案，主要包含护理数字化软件、维保服务及配套硬件，客户主要为医疗机构及医院智能化建设集成商。

报告期内，公司各业务类型收入金额及占比情况具体列示如下：

单位：万元、%

产品名称	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
主营业务收入	**13,992.31**	**98.03**	**10,485.64**	**98.23**	**10,597.72**	**98.50**
1、移动数字化解决方案	**11,300.24**	**79.17**	**9,735.06**	**91.20**	**10,597.72**	**98.50**
1.1 移动数字化软件	7,640.88	53.53	5,628.87	52.73	6,616.26	61.49
1.1.1 永久授权式软件	7,500.02	52.54	5,550.56	52.00	6,526.53	60.66
1.1.2 订阅式软件	140.86	0.99	78.31	0.73	89.73	0.83
1.2 云存储服务	3,027.42	21.21	3,542.54	33.19	3,283.62	30.52
1.3 配套硬件	544.51	3.81	443.54	4.16	547.93	5.09
14 其他业务	87.43	0.61	120.11	1.13	149.92	1.39
2、护理数字化解决方案	**2,692.07**	**18.86**	**750.58**	**7.03**	-	-
2.1 护理数字化软件	1,687.39	11.82	560.49	5.25	-	-
2.1.1 永久授权式软件	1,593.14	11.16	538.01	5.04	-	-
2.1.2 订阅式软件	94.25	0.66	22.48	0.21	-	-
2.2 维保服务	401.38	2.81	122.61	1.15	-	-
2.3 配套硬件	535.28	3.75	27.26	0.26	-	-
2.4 其他业务	68.02	0.48	40.22	0.38	-	-
其他业务收入	**281.25**	**1.97**	**188.40**	**1.77**	**161.41**	**1.50**
合计	**14,273.56**	**100.00**	**10,674.04**	**100.00**	**10,759.13**	**100.00**

（二）列表说明数字化软件产品、云存储、维保服务及配套硬件服务的各项收入确认的具体原则、时点、依据及恰当性；按照时段法确认相关收入是否谨慎、合理，是否符合《企业会计准则》规定

1、报告期内，公司各业务类型收入确认的具体原则、时点、依据列示如下：

业务类型	收入总体确认原则	收入具体确认原则与时点	收入确认依据
永久授权式软件销售	时点法确认收入	对于不需要安装就可以使用的移动数字化软件产品，公司在为客户开通软件并收款时确认收入；对于需要提供安装服务的护理数字化软件产品，在相关软件安装在硬件设备上并经客户验收后确认收入	（1）对于移动数字化的永久授权式软件按开通记录与收款时间孰晚；（2）对于护理数字化的永久授权式软件按验收报告
订阅式软件销售	时段法确认收入	公司在客户已经接受服务，根据约定的服务期间，按服务进度确认收入	按约定的服务期间
云存储服务	时段法确认收入	公司在客户已接受服务，收到价款或取得收款的依据后，根据约定的服务期间及金额，按提供服务的进度确认收入	按约定的服务期间
维保服务	时段法确认收入	公司在客户已接受服务，收到价款或取得收款的依据后，根据约定的维保期间及金额，按提供维保的进度确认收入	按约定的服务期间
配套硬件销售	时点法确认收入	公司将销售硬件产品于交付时点按净额法确认收入	（1）对于移动数字化软件配套的硬件：按硬件安装记录；（2）对于护理数字化软件配套的硬件：①仅硬件增补，按签收单；②与软件配套销售，按验收报告

2、各项收入确认的恰当性

（1）永久授权式软件销售收入确认原则的恰当性说明

永久授权式软件销售是指以不转让软件著作权而采用买断式销售自行研发的标准化软件产品业务。

①对于移动数字化软件产品，公司在为客户开通软件时点即交付软件永久使用权，公司无需为该软件授权、安装等提供额外的服务，客户即可享有使用该软件的权利，故并不符合企业边履约客户边受益的情形。公司标准化软件产品的功

能已比较完善，为客户开通授权时点已完成交付，并非在建商品；公司在交付软件时即一次性收取产品价款；故不满足某一时段内履行履约义务的条件，应按时点法确认收入。

根据新收入准则第五条规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：

序号	内容	说明
1	企业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	公司与客户合同中明确约定该权利义务。
2	企业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	合同约定公司移动数字化软件产品为永久授权式销售，开通软件时点便向客户让渡了软件的永久使用权。
3	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	软件开通时，客户可随时下载软件并进行登录使用，表明其已实物占用该软件并可从使用该软件中获得经济利益。
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	风险转移：包括软件产品自动升级从而具有新版本新增功能，新产品升级功能使得原产品存在使用价值降低的风险；客户已获得软件永久使用权，在使用过程中由于自身原因导致软件工具、终端设备等使用不当或受到病毒入侵、黑客攻击等不良影响的风险。 报酬转移：客户能够自软件持续使用中受益。
5	客户已接受该商品	基于谨慎性认定，在客户软件开通并收款后，此时表明客户已接受该商品。

综上，公司永久授权式软件销售不满足在某一时段内履行的履约义务，应按时点法确认收入。公司在为客户开通软件并收款时点，移动数字化软件产品的控制权转移至客户。

②对于护理数字化软件产品，据合同约定，公司需要由实施人员至客户处进行安装调试并经客户验收，验收完成后软件控制权转移至客户，公司才享有收款权，故对于需要提供安装服务的护理数字化软件产品，在相关软件安装在硬件设备上并经客户验收后进行收入确认。

（2）订阅式软件销售收入确认原则的恰当性说明

订阅式软件销售是指以不转让软件著作权而采用订阅式销售自行研发的标准化软件产品业务，软件的使用权存在一定的服务期限。

根据《企业会计准则第 14 号-收入（财会[2017]22 号）》第十一条的相关规定，满足下列条件之一的，属于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客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益；

②客户能够控制企业履约过程中在建的商品；

③企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业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。

对于订阅式软件，公司仅授权客户在合同约定的服务期限内享有软件的使用权，即在该期限内，客户在公司履约的同时享有使用软件所带来的经济利益，符合新收入准则第十一条第一点的约定。故公司根据合同约定的使用期间，将其作为在某一时段内履行的履约义务，在合同约定的软件使用期间摊销确认收入。

（3）云存储服务收入确认原则的恰当性说明

云存储服务是公司为满足中小微商家移动数字化管理场景下数据存储及使用的需求，为其提供的数据云存储服务。对提供数据存储服务的履约义务，公司在履约过程中需提供云存储服务以满足客户的数据存储需求，即满足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，符合新收入准则第十一条第一点的规定，属于在某一时段内履行履约义务。

（4）维保服务收入确认原则的恰当性说明

维保服务是公司对已销售的护理数字化软件产品所提供的故障修复、定期维护、使用培训及升级优化等服务。公司在履约过程中需提供系统维护、深度巡检、驻场服务、软件升级等以支持软件运行，即满足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，符合新收入准则第十一条第一点的规定，属于在某一时段内履行履约义务。

综上，公司各业务类型收入确认政策恰当，按照时段法确认相关收入谨慎、合理，符合《企业会计准则》规定。

（5）配套硬件销售收入确认原则的恰当性说明

公司移动数字化解决方案中的配套硬件产品主要为打印机、扫码枪等，为公司基于对下游客户经营场景的深入了解，向其提供的与软件产品配套使用的设备；公司护理数字化解决方案中的配套硬件产品主要为手持终端、智能显示屏等，助力客户实现护理流程的全面升级。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的相关规定：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。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；

②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；

③企业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。

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：企业承担向客户转让商品的主要责任；企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；企业有权自主决定所交易商品的价格。

结合公司经营模式与该业务实际执行情况，说明如下：虽然公司出于为客户提供更完整、全面的数字化解决方案的角度进行了外购硬件再销售的业务，在交易过程中针对硬件产品为客户提供了技术支持或服务，并非以赚取买卖差价为唯一目的，但考虑到公司在交易过程中未提供重大服务将硬件产品与相关软件产品整合成产品组合后转让给客户，公司基于谨慎性将配套硬件类业务认定为贸易业务；基于此，公司采用净额法对配套硬件类业务进行核算。

（三）公司收入确认政策是否与同行业可比公司一致

公司收入确认政策与可比公司的比较情况如下：

公司名称	主营业务	收入确认方法	备注
光云科技	基于电子商务平台为电商商家提供SaaS产品，配套硬件、运营服务及CRM 短信等	公司电商 SaaS 产品的收入确认政策为：客户订购公司超级店长等电商 SaaS 产品并支付相应款项，公司在服务期间内按月摊销确认软件服务收入，并结转相应成本。 公司配套硬件的收入确认政策为：经销模式，公司与客户签订买断式采购协议，公司在货物交付客户后确认销售收入，并结转相应的成本；自营模式，客户在各自营店铺下单，公司向客户发货，在货物交付客户后确认收入，并结转相应的成本。 公司运营服务的收入确认政策为：线上支付渠道，公司在服务期间内根据电商平台服务市场结算单按月确认服务收入，并结转相应成本；线下收款渠道，公司在收到客户支付的相应款项后，在服务期间内按月确认运营服务收入，并结转相应成本。	公司订阅式的移动数字化与护理数字化软件业务与其SAAS 产品收入确认政策一致；配套硬件公司基于谨慎性按净额法确认收入；公司云存储服务与维保服务与其运营服务业务性质类似，均在合同约定的服务期限内为客户提供服务，收入确认政策一致。
美登科技	在淘宝卖家服务市场销售SAAS软件	电商 SAAS 产品：客户在商家平台按月度、季度、半年度和年度等时段购买公司软件，公司根据收到的商家平台账单按照软件服务期分期确认收入，并结转相应成本	公司订阅式的移动数字化与护理数字化软件业务与其SAAS 产品收入确认政策一致。
合合信息	基于自主研发的领先的智能文字识别及商业大数据核心技术，为全球C 端用户和多元行业 B 端客户提供数字化、智能化的产品及服务	软件授权-永久一次授权、交付扫描仪、数据报告或数据包等等：合同未约定验收条款时，公司在按照合同约定向客户交付软件授权后确认收入；合同有约定验收条款时，公司在交付完成并取得客户验收报告或验收期满客户无异议后，确认收入；软件授权-期间授权、升级和更新及技术支持服务：按照合同约定，在服务期间内分期确认收入或按照当月客户实际使用量和约定单价进行结算并确认收入	公司永久授权式的移动数字化与护理数字化软件产品与其永久一次授权的软件销售业务收入确认政策一致；公司订阅式软件收入确认政策与其期间授权式软件收入确认政策一致。

注：上述同行业可比公司相关信息来自于其招股书、发行上市反馈回复以及年度报告等公告文件

综上，公司各类业务的收入确认政策与同行业公司可比业务基本一致，不存在较大差异，符合《企业会计准则》的相关规定。

五、补充说明公司线上、线下销售金额占比情况，产品价格、毛利率是否存在显著差异，原因是否合理

公司报告期内子公司连帆科技主要业务为护理数字化解决方案，客户群体为医疗机构及医院智能化建设集成商。其销售均为线下销售，定价主要为招投标或者协商定价，报告期内，连帆科技收入分别为 0 万元、757.81 万元和 2,735.74 万元。故以下分析不考虑连帆科技的影响。

报告期内，公司（剔除连帆科技）线上、线下销售金额及占比情况列示如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
线上销售收入	1,759.64	15.25	975.23	9.83	116.12	1.08
线下销售收入	9,778.19	84.75	8,941.00	90.17	10,643.01	98.92
合计	**11,537.82**	**100.00**	**9,916.23**	**100.00**	**10,759.13**	**100.00**

公司线上销售收入主要指通过第三方线上零售渠道，包括淘宝平台、抖音平台、拼多多平台和小红书平台等产生的收入，公司同时期线上、线下适用同一套定价体系，产品不区分拓客渠道而分别定价。相同产品同一时期线上销售价格和线下销售价格不存在差异，年度平均价格差异主要因不同下单时点所适用的定价不同所致。

此外，线上、线下销售的成本核算方式亦完全相同，2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-9 月线上销售渠道毛利率分别为 97.93%、93.70%、96.83%；同业务类型的线下销售渠道同期毛利率分别为 92.23%、93.00%、95.67%，2022 年度和 2023 年 1-9 月毛利率不存在显著差异，2021 年度差异率相对较大系该年度线上销售额占比极低及不同月份公司定价有差异、产品结构与线下销售有所不同所致。

综上，报告期内公司线上销售收入占比逐年提升，主要为公司逐步改善营销渠道，加大线上推广等所致；针对相同产品，公司线上销售产品和线下销售价格同一时期保持一致，销售单价和毛利率均不存在显著差异。

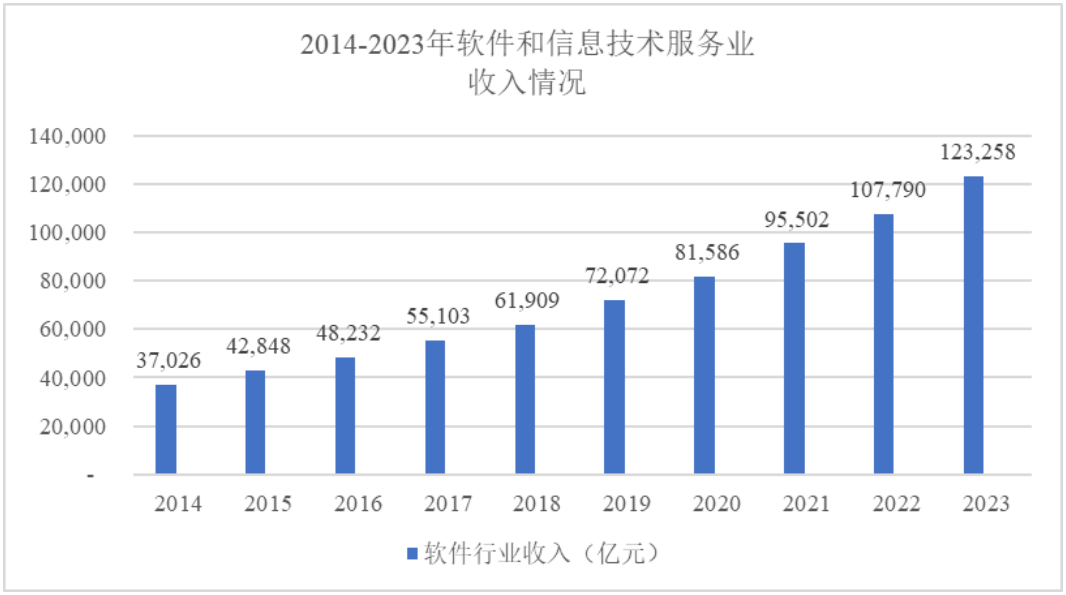
六、结合公司行业周期性、客户变动、产品占有率、客户留存率、公司在手订单情况等因素，分产品量化分析报告期各期营业收入、净利润波动的原因及合理性

（一）公司行业周期性、客户变动、产品占有率、客户留存率、公司在手订单情况

1、行业周期性

（1）软件和信息技术服务业

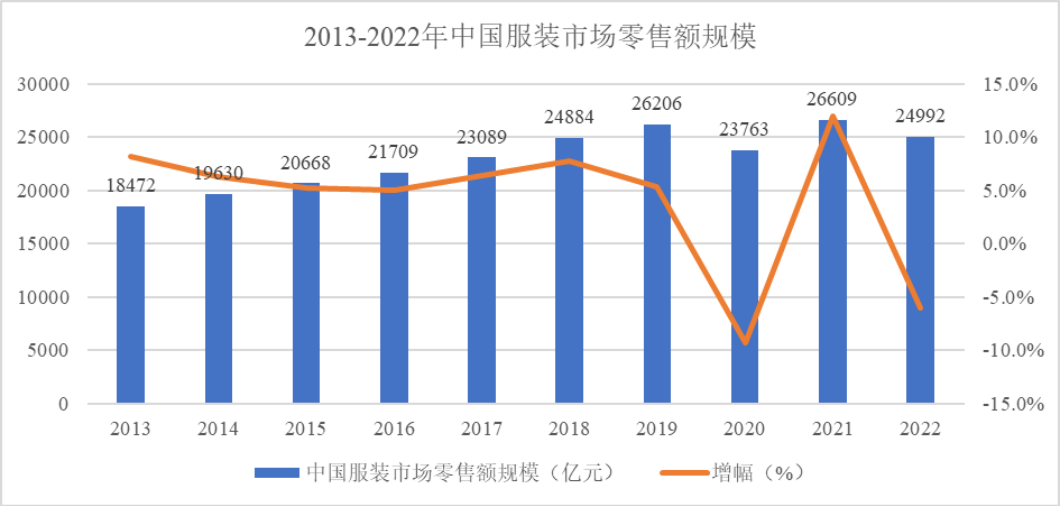
根据工业和信息化部公布的统计数据，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8 万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，2014 年至 2023 年复合增长率达 14.30%，我国软件行业整体上处于高速增长期。



数据来源：工信部

（2）服装行业

根据 Euromonitor 欧睿国际数据显示，2013 年至 2022 年，中国内地服装市场零售额规模自 1.8 万亿元持续增长至 2.5 万亿元。2023 年以来，随着社会消费场景逐渐恢复，服装行业也迎来了快速复苏，根据国家统计局数据，2023 年限额以上单位服装、鞋帽、针纺织品类零售额为 14,095 亿元，同比增长 12.9%。未来，随着人们生活水平的进一步提升，服装行业市场规模预计将持续增长。



数据来源：Euromonitor、浙商证券研究所

2、客户变动

报告期内，公司移动数字化解决方案相关的客户变动情况如下：

单位：个

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
新增付费客户数量	27,342	4,839	22,503	-	-
整体付费客户数量	87,211	9,359	77,852	12,260	65,592

注 1：公司整体付费客户数量核算的是移动数字化解决方案软硬件产品当期付费购买者的数量；

注 2：公司以 2021 年整体付费客户数量为第一期基准数，故 2021 年无新增客户数量列示；2022 年新增付费客户数量核算的是当期付费客户数量中较 2021 年新增未重复购买的客户数量；2023 年 1-9 月新增付费客户数量核算的是当期付费客户数量中较 2021 年和 2022 年新增未重复购买的客户数量。

报告期内，公司整体付费客户数量呈现上升的趋势。

3、产品占有率

公司自成立以来即深耕于服装移动数字化领域，主要为中小微客户提供移动数字化解决方案，重点是为其生产经营进销存管理功能，根据向量智库出具的《中小企业数字化转型进销存测评报告》预计，2023 年中国中小企业进销存市场规模为 39.2 亿元，公司 2023 年移动数字化软件产品的市场占有率约为 3.64%，公司产品的市场占有率相对较小，未来具有一定的发展潜力。

4、客户留存率

公司移动数字化解决方案客户复购率情况具体如下：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
复购率	82.69%	84.38%	-

注：公司取自间隔期间为 12 个月的复购率数据，因 2021 年为基期数据，不存在复购率数据统计情况；2023 年 1-9 月复购率取自以 2022 年 1-9 月为基础期间的复购率。

由上表所示，报告期内，公司移动数字化解决方案客户复购率情况较为稳定且较高。

5、期末在手订单

公司移动数字化解决方案在手订单分别为 2,336.96 万元、2,538.94 万元及 3,686.55 万元，呈现整体上升的趋势。2022 年，公司护理数字化业务的在手订单为 7,022.86 万元。

（二）报告期各期营业收入、净利润波动的原因及合理性

1、营业收入变动的原因及合理性

报告期内，公司营业收入情况如下：

单位：万元

产品或业务	2023 年 1 月—9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
主营业务收入	**13,992.31**	**3,506.67**	**10,485.64**	**-112.09**	**10,597.72**
其中：移动数字化解决方案	11,300.24	1,565.18	9,735.06	-862.66	10,597.72
护理数字化解决方案	2,692.07	1,941.50	750.58	750.58	-
其他业务收入	**281.25**	**92.85**	**188.40**	**26.99**	**161.41**
合计	**14,273.56**	**3,599.52**	**10,674.04**	**-85.09**	**10,759.13**

报告期内，公司营业收入分别为 10,759.13 万元、10,674.04 万元和 14,273.56 万元。公司 2022 年营业收入较 2021 年相比较为稳定。2023 年 1-9 月营业收入较 2022 年增加 3,599.52 万元，主要系移动数字化解决方案主营业务收入增加 1,565.18 万元和护理数字化解决方案主营业务收入增加 1,941.50 万元所致；其中护理数字化解决方案业务的变动主要是因为连帆科技合并期间导致的对比期间范围不同所致；移动数字化解决方案的收入变动，分析如下：

2023 年 1-9 月，移动数字化解决方案主营业务收入较 2022 年增加 1,565.18 万元，主要是因为：①行业周期方面：社会消费场景逐渐恢复带来了服装行业的复苏，据国家统计局数据，2023 年限额以上单位服装、鞋帽、针纺织品类零售额为 14,095 亿元，同比增长 12.9%；根据工业和信息化部公布的统计数据，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8 万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，2014 年至 2023 年复合增长率达 14.30%，我国软件行业整体上处于高速增长期；②客户变动方面：2023 年 1-9 月，公司移动数字化解决方案付费客户数为 87,211 个，较 2022 年整体付费客户数 77,852 个有所增加，最终带来移动数字化解决方案营业收入的增加；③公司市场占有率较低，未来具有一定发展潜力；④2023 年 1-9 月的客户留存率与 2022 年相比较为稳定且保持较高的水平，带来整体付费客户数量的增加，从而导致营业收入的增加；⑤在手订单情况：公司移动数字化解决方案在手订单分别为 2,336.96 万元、2,538.94 万元及 3,686.55 万元，呈现整体上升的趋势，带来整体付费客户数量的增加，从而导致营业收入的增加。

2、净利润变动的原因及合理性

报告期内，公司净利润情况如下：

单位：万元

项目		剔除连帆科技后数据		连帆科技数据		合计	
		金额	变动	金额	变动	金额	变动
2023 年 1 月-9 月	营业收入	11,537.82	1,621.59	2,735.74	1,977.93	14,273.56	3,599.52
	净利润	4,774.57	1,646.71	270.07	192.32	5,044.63	1,839.03
2022 年度	营业收入	9,916.23	-842.90	757.81	757.81	10,674.04	-85.09
	净利润	3,127.86	14.25	77.74	77.74	3,205.60	91.99
2021 年度	营业收入	10,759.13	-	-	-	10,759.13	-
	净利润	3,113.61	-	-	-	3,113.61	-

报告期内，公司净利润分别为 3,113.61 万元、3,205.60 万元和 5,044.63 万元，2022 年净利润较 2021 年保持相对稳定，2023 年 1-9 月净利润较 2022 年增加 1,839.04 万元，主要系剔除连帆科技后的公司净利润增加 1,646.71 万元所致；因移动数字化业务边际成本的问题，公司净利润的增加主要依托于营业收入的增加所致，营业收入增加的具体原因详见本回复之“3.关于收入及经营业绩。”之“六、

结合公司行业周期性……”之“（二）报告期各期营业收入、净利润波动的原因及合理性”之“1、营业收入变动的原因及合理性”。

七、量化分析报告期各期经营活动现金流与收入、净利润变动差异较大的原因及合理性

（一）报告期各期经营活动现金流与收入差异较大的原因及合理性

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的差异金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
销售商品、提供劳务收到的现金①	19,623.70	14,771.10	13,757.54
营业收入②	14,273.56	10,674.04	10,759.13
差异③=①-②	5,350.14	4,097.06	2,998.40

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与当期营业收入存在一定差异，分别为 2,998.40 万元、4,097.06 万元和 5,350.14 万元，公司销售商品、提供劳务收到的现金与收入的具体勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
营业收入	14,273.56	10,674.04	10,759.13
减：租金收入	83.84	44.60	-
加：净额法列报收入影响金额（注 1）	4,218.39	2,744.72	1,360.12
销项税额	2,056.72	1,466.96	1,334.39
应收账款的减少（期初-期末）	-1,302.41	-227.51	-7.68
合同负债的增加（期末-期初）	385.15	151.22	369.70
其他	76.13	6.26	-58.12
合计	**19,623.70**	**14,771.10**	**13,757.54**

注：报告期内，公司数字化软件产品配套的硬件销售业务等按净额法确认收入及成本，而现金流量系根据其收入、支出全额反映，导致公司 2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-9 月营业收入相比销售商品、提供劳务收到的现金分别少 1,360.12 万元、2,744.72 万元、4,218.39 万元。

报告期内，因收购、转让连帆科技导致报表科目余额变动与上表应收账款的减少与合同负债的增加金额无法直接勾稽，故补充列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月			2022 年度			2021 年度
	报表变动	转让连帆科技影响	合计	报表变动	收购连帆科技影响	合计	报表变动
应收账款的减少	2,220.90	-3,523.31	-1,302.41	-2,201.35	1,973.84	-227.51	-7.68
合同负债的增加	-1,181.77	1,566.92	385.15	2,396.88	-2,245.66	151.22	369.70

2021 年度，公司移动数字化解决方案业务以现款现货为主，故应收账款余额变动影响极小；2022 年度及 2023 年度应收账款的减少金额主要系受公司护理数字化解决方案业务的影响，该业务的客户群体主要为医疗机构及医院智能化建设集成商，项目验收后存在一定的结算周期，随着护理数字化解决方案收入的增长，导致应收账款期末金额大于期初。报告期内，合同负债期末相比期初均有所增加主要原因为公司移动数字化解决方案业务营收不断扩大，各期末时点的合同负债余额亦随之逐渐增大。

综上，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入存在差异，主要是因为营业收入按照净额法列报而销售商品、提供劳务收到的现金按照总额法全额列示，销项税额计入销售商品、提供劳务收到的现金而未计入营业收入中，以及相应收款和收入存在差异带来的应收账款和合同负债余额的变动，具有合理性。

（二）报告期各期经营活动现金流与净利润变动差异较大的原因及合理性

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额①	12,118.62	-406.32	4,210.83
净利润②	5,044.63	3,205.60	3,113.61
差异③=①-②	7,073.99	-3,611.92	1,097.22

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与当期净利润存在一定差异，分别为 1,097.22 万元、-3,611.92 万元和 7,073.99 万元，公司净利润与经营活动现金流量净额的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
净利润	**5,044.63**	**3,205.60**	**3,113.61**

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
信用减值损失（利得）	221.87	32.90	-0.44
固定资产折旧	130.08	158.23	156.82
使用权资产折旧	316.11	380.17	64.64
无形资产摊销	109.09	36.62	0.52
长期待摊费用摊销	187.36	368.15	319.35
投资损失（收益）	-274.79	-399.92	-257.68
存货的减少（增加）	891.81	-69.55	-59.40
经营性应收项目的减少（增加）	2,955.69	-4,426.50	-175.88
经营性应付项目的增加（减少）	2,514.02	256.98	816.78
以权益结算的股份支付费用	28.84	29.55	262.94
其他	-6.09	21.45	-30.43
经营活动产生的现金流量净额	**12,118.62**	**-406.32**	**4,210.83**

2021 年度经营活动现金流量净额高于当期净利润 1,097.22 万元，主要影响因素为：①减值计提、折旧摊销、股份支付费用等非付现金额合计影响约 803.83 万元；②投资收益含在净利润中而现金流量表不作为经营活动净流量；③经营性应付项目的增加主要系 2021 年度同比营收规模扩大、人员增加，导致应付采购款增加、合同负债等预收款项增加以及应付职工薪酬余额增大。

2022 年度经营活动现金流量净额低于当期净利润 3,611.92 万元，影响因素除减值计提、折旧摊销、股份支付费用等非付现金额影响以及收到投资收益现金流列报筹投资活动外，2022 年末，公司因搬迁需变更工商登记信息，与开户银行基础信息产生不一致，导致 4,227.03 万元的款项被银行冻结，导致公司 2022 年整体经营性应收款项类科目金额大幅增加，公司经营活动产生的现金流量净额减少，最终导致公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在较大的差异。

2023 年 1-9 月经营活动现金流量净额高于当期净利润 7,073.99 万元，影响因素除上述减值计提、折旧摊销、股份支付费用等非付现金额影响以及收到投资收益现金流列报筹投资活动外，主要原因系：①2022 年末被冻结的 4,227.03 万元的款项已于 2023 年 1 月恢复正常，增加了 2023 年 1-9 月的经营活动现金流入；②存货的减少系 2022 年末大额发出商品已于 2023 年 1-9 月验收，相应结转至成本所致；③经营性应付项目增加的主要原因为随着营收的增加而相应增加硬件采

购规模导致应付账款期末余额增大。此外，本期净利润大幅增加导致当期所得税费用金额增大而增加了应交税费余额。

综上，受报告期内折旧摊销、股份支付费用等非付现费用、大额资金的使用受限与解除冻结、存货规模变动、经营性应收应付项目变动额等因素的综合影响，导致经营活动现金流量净额与净利润存在差异。

八、第三方回款的金额、对象、占比，是否存在虚构交易或虚增收入的情形，第三方回款相关内控机制是否健全有效

（一）第三方回款的金额、对象、占比，是否存在虚构交易或虚增收入的情形

报告期内，公司第三方回款的金额、对象及占比情况如下表所示：

单位：万元、%

对象	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
居间商及其员工代收款	257.86	1.31	289.85	1.96	477.82	3.47
客户关联方（注）	80.59	0.41	85.30	0.58	163.24	1.19
其他与客户存在密切关系人员（注）	153.94	0.78	184.59	1.25	225.23	1.64
合计	**492.39**	**2.51**	**559.75**	**3.79**	**866.29**	**6.30**

注：上表占比计算方式为第三方回款金额/销售商品、提供劳务收到的现金；客户关联方指客户为付款方股东、经营者或董监高；其他与客户存在密切关系人员指客户的亲友、店员、公司财务等。

报告期各期，公司第三方回款金额分别为 866.29 万元、559.75 万元和 492.39 万元，占各期销售商品、提供劳务收到的现金金额的比例分别为 6.30%、3.79%和 2.51%。公司存在第三方回款行为与客户群体主要为中小微商家，尤其是个体工商户的经营模式相关，中小微商家一般付款时为了交易的便利性，其对小额采购支付较为灵活，符合公司下游客户交易特征。公司付费客户数量多、客单价低，报告期内第三方回款金额所对应的客户数量与平均第三方回款金额列示如下：

单位：个、万元

客户回款规模分层	2023 年 1-9 月			2022 年度			2021 年度		
	客户数量	第三方回款金额	平均第三方回款金额	客户数量	第三方回款金额	平均第三方回款金额	客户数量	第三方回款金额	平均第三方回款金额
1 万（含）以下	1,174	335.89	0.29	1,394	357.91	0.26	2,111	567.13	0.27
1-5 万（含）	44	78.19	1.78	64	125.70	1.96	72	154.33	2.14
5 万以上	8	78.31	9.79	9	76.14	8.46	19	144.83	7.62
合计	**1,226.00**	**492.39**	**0.40**	**1,467.00**	**559.75**	**0.38**	**2,202.00**	**866.29**	**0.39**

从上表可知公司第三方回款涉及的客户家数众多且较为分散；从回款金额分层上看主要集中于 1 万元（含）以下。报告期内第三方回款金额均能够与销售订单相匹配，不存在虚构交易或虚增收入的情形。整体而言，公司第三方回款金额逐渐减少，涉及的各期客户较为分散，且总金额占比较低。

（二）第三方回款相关内控机制是否健全有效

报告期内，公司第三方回款金额及占比均较低，历史上亦未出现因第三方回款导致的回款纠纷情形。目前，公司正在积极引导客户直接通过聚合支付等方式向公司账户付款，逐步减少第三方回款情形。为规范第三方回款情况，加强财务内控体系建设，公司完善了第三方回款内控制度，包括但不限于公司销售人员积极关注客户自身的回款能力及回款方式，在客户回款前主动提前与其联系，对于可能以第三方账户回款的客户，积极加强沟通，尽量避免或降低通过第三方回款的金额；报告期内，公司相关内部控制整体得到有效执行，但是由于公司客户的数量众多，公司管理难度较大，导致仍然出现第三方回款的情形发生。

九、详细说明公司及其关联方通过自身或委托第三方对线上销售平台进行刷单、刷好评等行为的相关情况、各期刷单、刷好评金额、占比及资金来源、账务处理方法等，是否规范，是否存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形

（一）刷单、刷好评的情况

2022 年-2023 年 1-9 月，公司在小红书、抖音等电商平台为增加平台流量以提升店铺排名和产品曝光度，存在少量网络销售“刷单、刷好评”情形。

公司“刷单、刷好评”的操作流程为：

1、公司先将刷单资金以备用金方式支付给公司个别员工；

2、上述人员通过自行或委托第三方人员进行下单并支付货款；

3、上述人员将刷单订单明细反馈给公司，由公司形成专门的刷单台账；

4、刷单人员在电商平台确认签收，并在电商平台发表好评，公司根据平台规则收到平台结算货款；公司仅存在刷单人员刷好评的情形。

5、公司员工将扣除刷单金额后的剩余资金，转回公司账户；

6、公司根据刷单明细抵扣员工个人备用金。

（二）各期刷单金额及占比

报告期内，公司刷单的金额分别为 0.00 万元、12.97 万元和 41.96 万元，占当期收入金额的比例较低，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
抖音	29.35	7.87	0.00
小红书	8.40	0.00	0.00
快手	4.20	0.00	0.00
拼多多	0.00	5.10	0.00
合计	**41.96**	**12.97**	**0.00**
占当期销售商品、提供劳务收到的现金比例	**0.21%**	**0.09%**	**0.00%**

（三）刷单资金的来源

公司的刷单资金均来自公司自有资金。

（四）账务处理方法

公司针对刷单的具体账务处理方法如下：

1、公司在支付给刷单人员相关备用金时，进行如下的账务处理：

借：其他应收款

　　贷：银行存款

2、公司进行收入确认时，仅确认正常订单产生的相关收入，刷单的订单未确认收入；

3、公司于刷单完成后，确认相应的手续费和回款：

借：销售费用

其他货币资金

贷：其他应收款

（五）规范性

1、刷单的相关规定

（1）相关法律法规的规定

①《中华人民共和国电子商务法》第十七条规定，电子商务经营者不得以虚构交易、编造用户评价等方式进行虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者。

②《反不正当竞争法》第八条规定，“经营者不得对其商品的性能、功能、质量、销售状况、用户评价、曾获荣誉等作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者；经营者不得通过组织虚假交易等方式，帮助其他经营者进行虚假或者引人误解的商业宣传”。

③《网络交易监督管理办法》第十四条规定，“网络交易经营者不得违反《中华人民共和国反不正当竞争法》等规定，实施扰乱市场竞争秩序，损害其他经营者或者消费者合法权益的不正当竞争行为。网络交易经营者不得以下列方式，作虚假或者引人误解的商业宣传，欺骗、误导消费者：（一）虚构交易、编造用户评价……”。

④《侵害消费者权益行为处罚办法》第六条规定，经营者向消费者提供有关商品或者服务的信息应当真实、全面、准确，不得有下列虚假或者引人误解的宣传行为：（一）不以真实名称和标记提供商品或者服务；（二）以虚假或者引人误解的商品说明、商品标准、实物样品等方式销售商品或者服务；（三）作虚假或

者引人误解的现场说明和演示；（四）采用虚构交易、虚标成交量、虚假评论或者雇佣他人等方式进行欺骗性销售诱导；（五）以虚假的“清仓价”、“甩卖价”、“最低价”、“优惠价”或者其他欺骗性价格表示销售商品或者服务；（六）以虚假的“有奖销售”、“还本销售”、“体验销售”等方式销售商品或者服务；（七）谎称正品销售“处理品”、“残次品”、“等外品”等商品；（八）夸大或隐瞒所提供的商品或者服务的数量、质量、性能等与消费者有重大利害关系的信息误导消费者；（九）以其他虚假或者引人误解的宣传方式误导消费者。

（2）相关电商平台的规定

根据抖音公告的《抖音社区自律公约》和《【商家-虚假交易】细则》、小红书公告的《小红书第三方商家违规积分管理规则》、快手公告的《虚假交易规则解读》、拼多多公告的《拼多多虚假交易处理规则》等相关规则，该等平台对于在其平台所开设的店铺制定了严格的监管规则并实施严格的监控措施。若店铺被识别存在刷单、虚构评价等违规行为，可能被平台处以扣分、警告、扣除店铺违约金、删除违规商品销量和评价、下架、终止合作、禁售商品等处理措施。

2、刷单的规范性

（1）公司制定了《预防刷单管理制度》，进一步完善公司的内控制度及相应部门的监督职责；

（2）经核查，公司电商平台不存在被市场监督管理部门及相关电商平台处罚的情形；

（3）针对存在的“刷单、刷好评”行为，公司已进行了整改并出具了说明，后续因刷单、刷好评而被平台实施罚款等处罚措施风险较低；

（4）公司控股股东及实际控制人需对上述刷单行为导致的潜在处罚风险进行兜底承诺。

综上，报告期内，为增加平台流量以提升店铺排名和产品曝光度，公司存在少量“刷单、刷好评”的情况，是一种非日常持续发生的互联网营销行为，存在不合规的情况，存在欺诈消费者、违反电商平台规定的情形；截止 2023 年 12 月底，公司已停止刷单行为，公司“刷单、刷好评”金额较小，未因上述“刷单、

刷好评”受到市场监督管理部门以及电商平台的处罚。针对存在的“刷单、刷好评”行为，公司已制定了相关内控制度并进行了整改，后续因“刷单、刷好评”而被平台实施罚款等处罚措施风险较低；且公司实际控制人已出具了相关兜底承诺。

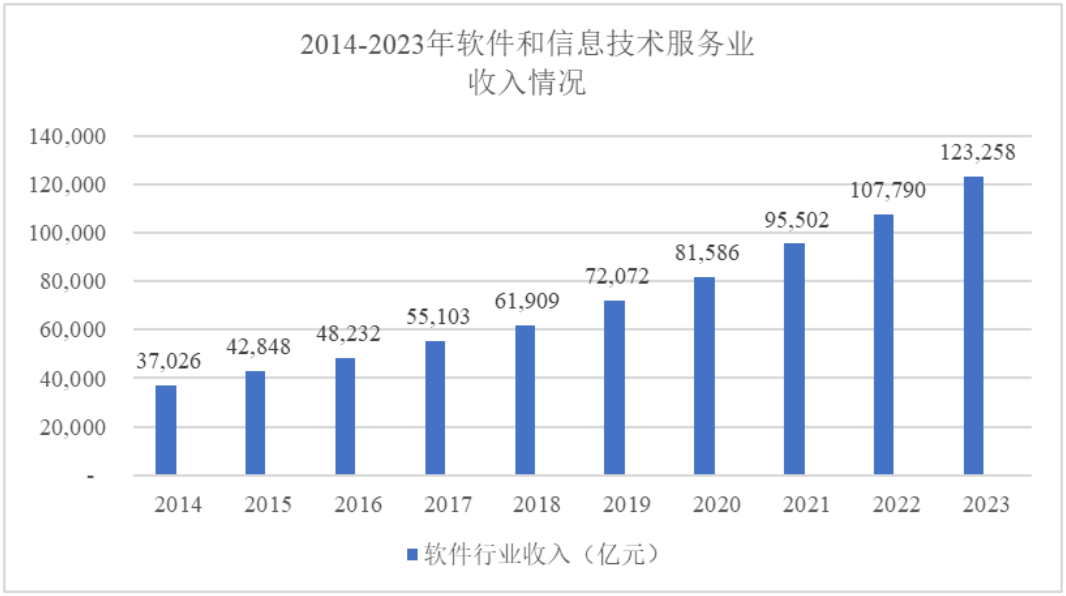
十、结合公司所处行业、产品市场占有率、客户留存率、客户获取能力、期末在手订单、2023 年全年业绩情况，说明市场需求是否接近饱和，公司业绩是否具有可持续性

公司业务主要分为移动数字化解决方案和护理数字化解决方案两种类型；2023 年 9 月末，公司出售子公司连帆科技部分股权，导致公司丧失对其连帆科技的控制权，公司后续营业收入主要为移动数字化解决方案业务产生的收入，具体业务情况如下：

（一）所处行业

1、软件和信息技术服务业

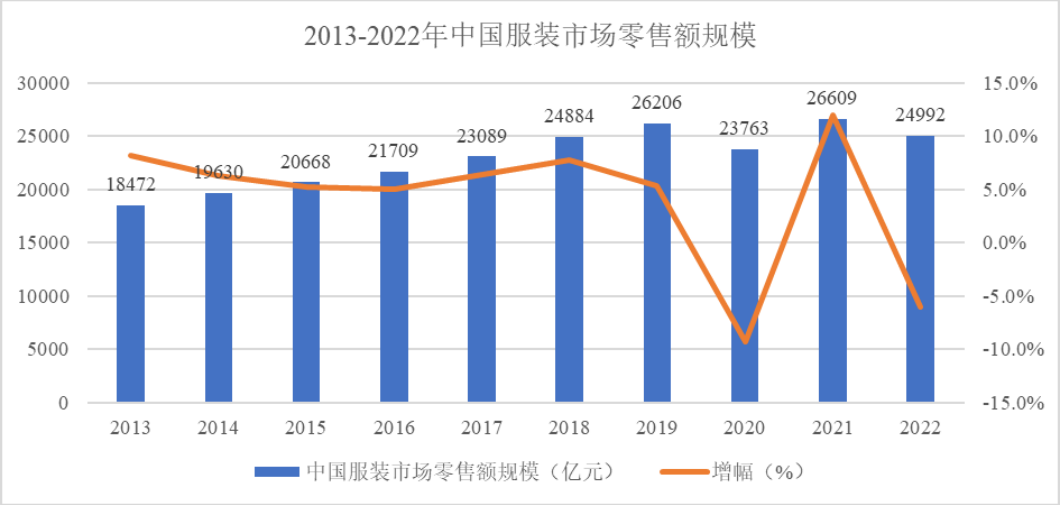
根据工业和信息化部公布的统计数据，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8 万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，2014 年至 2023 年复合增长率达 14.30%，我国软件行业整体上处于高速增长期。



数据来源：工信部

2、服装行业

根据 Euromonitor 欧睿国际数据显示，2013 年至 2022 年，中国内地服装市场零售额规模自 1.8 万亿元持续增长至 2.5 万亿元。2023 年以来，随着社会消费场景逐渐恢复，服装行业也迎来了快速复苏，根据国家统计局数据，2023 年限额以上单位服装、鞋帽、针纺织品类零售额为 14,095 亿元，同比增长 12.9%。未来，随着人们生活水平的进一步提升，服装行业市场规模预计将持续增长。



数据来源：Euromonitor、浙商证券研究所

综上，公司移动数字化解决方案主要的客户群体为中小微商家，我国目前中小微企业数量庞大，经营管理涉及的移动数字化程度相对较低，未来，在国民经济增长，居民消费持续升级、数字经济快速发展的推动下，中小微企业对数字化转型的需求将进一步增强，公司的产品市场空间较大，业绩发展具有可持续性。

（二）公司主要产品市场占有率

公司自成立以来即深耕于服装移动数字化领域，主要为中小微客户提供移动数字化解决方案，重点是为其生产经营进销存管理功能，根据向量智库出具的《中小企业数字化转型进销存测评报告》预计，2023 年中国中小企业进销存市场规模为 39.2 亿元，公司 2023 年移动数字化软件产品的市场占有率约为 3.64%，公司产品的市场占有率相对较小，未来具有一定的发展潜力。

（三）客户留存率

公司移动数字化解决方案客户复购率情况具体如下：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
复购率	82.69%	84.38%	-

注：公司取自间隔期间为 12 个月的复购率数据，因 2021 年为基期数据，不存在复购率数据统计情况；2023 年 1-9 月复购率取自以 2022 年 1-9 月为基础期间的复购率。

由上表所示，报告期内，公司移动数字化解决方案客户复购率情况较为稳定且较高，公司移动数字化解决方案业绩具有可持续性。

（四）客户获取能力

公司的客户获取能力体现在公司的产品优势及服务优势。公司通过丰富的产品功能、持续的迭代以及完善的产品体系逐渐构建起自身的产品优势，并通过线上线下融合的销售网络，为客户提供及时的售前、售中、售后服务，不仅提升了客户满意度及粘性，同时也提升了公司的品牌知名度及影响力，公司的客户获取能力持续增强，新客户持续增加，未来业绩发展具有可持续性。

（五）期末在手订单

公司移动数字化解决方案在手订单分别为 2,336.96 万元、2,538.94 万元及 3,686.55 万元，呈现整体上升的趋势。

（六）2023 年全年业绩

依据中汇会计师出具的《审阅报告》，2023 年公司收入 18,194.85 万元，净利润为 6,733.58 万元，业绩稳步增长。我国目前中小微企业数量庞大，经营管理涉及的移动数字化程度相对较低，未来，在国民经济增长，居民消费持续升级、数字经济快速发展的推动下，中小微企业对数字化转型的需求将进一步增强，公司的产品市场空间较大，业绩发展具有可持续性。

综上所述，服装数字化领域仍有较大的发展空间，市场空间不存在饱和的情形，公司凭借自身的产品优势及服务优势，客户留存率较高，客户获取能力持续增强，在手订单整体上升，业绩具有持续性。

十一、核查程序及核查意见

（一）按相关要求核查上述事项并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）查阅公司 2021 年 1-9 月与 2022 年 1-9 月的财务报表，对公司 2023 年 1-9 月业绩与 2021 年、2022 年同期进行对比分析；

（2）访谈公司高级管理人员，了解 2023 年 1-9 月业绩与 2021 年、2022 年同期相比的变动原因、收入增长的原因并分析变动的合理性及对公司盈利能力的影响，了解公司营业收入季节性情况及原因；与同行业可比公司收入季节性情况进行比较分析，了解同行业可比公司的收入季节性情况，分析是否存在明显差异及原因；

（3）获取报告期各期订单明细数据，统计报告期各期客户数量情况；访谈公司财务负责人，了解公司 2023 年 1-9 月新增客户人数增加的主要原因；了解公司客户复购的主要业务场景，核实相应客户复购率数据；查阅同行业可比公司复购率情况，与公司复购率进行对比；

（4）获取护理数字化业务的收入明细表，通过公开渠道查询主要客户的工商信息，包括成立时间、参保人数等，访谈连帆科技总经理，了解合作时间及是否为前员工设立的情况，并与公司报告期内离职员工名单对比，核查公司前员工与主要客户的公开信息是否重合；

（5）对主要客户执行访谈程序，了解经营状况，合作背景，结算方式等；

（6）了解公司各业务模式收入确认时点，查阅相关销售合同关注客户取得相关商品控制权时点，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；了解并测试与收入确认相关的关键内部控制，评价其设计是否合理并是否得到执行，并测试了相关内部控制运行的有效性；查询同行业可比公司收入确认政策，检查公司收入确认政策，是否与行业惯例存在显著差异；

（7）取得公司编制的分渠道销售明细表，对各渠道的单位售价、毛利率、

产品结构等进行对比分析；查阅公司与不同渠道主要客户签署的销售合同，检查结算价格等条款；对公司相关人员进行访谈，确认公司销售体系中对不同销售渠道的定位，以及确认不同销售渠道的定价是否相同；

（8）获取公司报告期内主要产品的收入明细和净利润数据，结合行业周期性、客户变动、产品占有率、客户留存率、公司在手订单情况等因素分析收入和净利润变动的原因；

（9）获取报告期内现金流量表以及现金流量表补充资料，对销售商品、提供劳务收到的现金流以及经营活动产生的现金流量进行复算，分析报告期各期经营活动现金流与收入、净利润变动有所差异的具体原因；

（10）了解公司第三方回款的基本情况、处理流程；获取公司报告期各期第三方回款统计明细表，将回款明细与销售订单予以匹配，复核第三方回款金额计算的准确性；对付款方为法人主体、个体工商户的部分进行工商信息查询，以确认其与个人客户的关联关系；对第三方回款涉及的客户执行现场走访、电话访谈、用户行为分析等，确认第三方回款收入的真实性；获取公司实际控制人、主要股东、董监高调查表，结合关联方清单，与第三方回款的支付方对比；核查公司实际控制人、董监高、关键岗位人员等的银行流水，核查其是否与第三方付款方存在资金往来；获取公司报告期内居间商及其员工清单，与支付方进行对比，确认居间商代收款的金额；结合公司的经营模式、客户群体等特点，分析第三方回款的原因、必要性及商业合理性；

（11）访谈公司财务负责人，了解公司存在的刷单及刷好评行为，包括产生的原因背景及过程、刷单金额及来源、账务处理方法；核查公司及其关联方、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、关键岗位人员报告期内银行账户资金流水，重点核查是否存在异常大额、异常重复购买或其他刷单及刷好评行为；获取公司的刷单明细，核实其订单未确认收入；查阅《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》等相关法律规定；查阅线上平台关于刷单行为的处罚规定；查阅公司及实控人出具的关于杜绝刷单行为的承诺函；查阅市场监管部门出具的文件及公司通过信用中国官网申请的《企业信用报告（无违法违规证明版）》；

（12）询问公司相关人员并查阅行业公开资料，了解并获取公司所处行业、市场占有率、客户留存率、客户获客能力、期末在手订单、2023 年全年业绩情况等，分析公司业绩是否具有可持续性；

（13）获取中汇会计师事务所出具的《审阅报告》。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）公司 2023 年 1-9 月业绩增加的原因主要受外部宏观环境、以及公司自身研发与推广并举的策略的影响，具有相应的合理性；报告期内，公司收入存在季节性特点，但收入分布与同行业可比公司存在一定差异，主要系公司的客户群体、业务特点与可比公司存在差异所致；报告期内，公司各期季度收入分布情况符合公司的客户群体特征和业务特点，具有合理性；

（2）报告期各期，公司移动数字化解决方案业务整体付费客户数量分别为 65,592 个、77,852 个和 87,211 个；公司 2023 年 1-9 月新增付费客户数量较高主要系服装行业的复苏以及公司持续研发及加大推广力度所致；因同行业可比公司数据披露有限，公司存量客户的复购及流失情况与合合信息基本一致；

（3）公司护理数字化业务的主要客户不存在成立不久即与公司合作的情况，亦不存在前员工参与设立的情况，公司主要客户中不存在异常客户情形；

（4）报告期内，公司收入确认的时点准确，收入确认政策具有合理性，与同行业可比公司不存在较大差异，按照时段法确认收入具有谨慎性、合理性，符合《企业会计准则》规定；

（5）报告期内，公司线上渠道和线下渠道的定价体系相同，单位售价、毛利率之间不存在显著差异；

（6）公司 2021 年和 2022 年营业收入和净利润保持相对稳定性，公司营业收入的波动带来净利润的波动，公司 2023 年 1-9 月营业收入的增加主要系新增客户数量的增加、服装市场的复苏以及保持稳定的客户留存率等因素所致，具有相应的合理性；

（7）销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的差异主要为配套硬件收入按净额列报收入金额而现金流量全额反映、销项税额计入现金流以及应收账款与合同负债余额的变动，具有合理性；受报告期内折旧摊销、股份支付费用等非付现费用、大额资金的使用受限与解除冻结、存货规模变动、经营性应收应付项目变动额等因素的综合影响，导致经营活动现金流量净额与净利润存在差异，具有合理性；

（8）公司第三方回款的形成主要系公司业务模式及主要客户群体特征导致。报告期各期，公司第三方回款主要为个体工商户的经营模式相关，存在其关联方、亲友等进行代付销售款符合其业务场景，该代付行为合理且存在一定必要性和商业合理性；第三方回款金额均能够与销售订单所对应，销售收入具有真实性，不存在虚构交易或虚增收入的情形。报告期内第三方回款部分各期收入金额及占比较小且呈现逐年下降趋势；第三方回款相关内控机制整体有效；

（9）公司存在为增加平台流量以提升店铺排名和产品曝光度而进行少量刷单及刷好评的行为，公司已如实说明相关情况、报告期各期刷单金额、占比及账务处理方法，刷单资金来源均为公司自有资金；公司刷单行为存在不规范的情形，违反了电商平台规则及《反不正当竞争法》《网络交易监督管理办法》相关规定；但公司已主动停止刷单行为，此前存在的刷单金额较小，未被电商平台及市场监管部门处罚，未来被罚款的风险较小；针对刷单行为，公司采取了一系列规范整改措施，规范整改措施有效，已整改完毕；

（10）通过分析公司行业、产品市场占有率、客户留存率、2023 年全年业绩等情况可知，公司市场占有率相对较低，市场空间较大，公司业绩具有可持续性。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

（二）针对客户分散且小客户较多的情形，按销售金额分层说明对各层客

户收入发出函证、回函、回函不符以及未回函、走访及访谈的数量、金额及占比情况，对回函不符以及未回函所实施的进一步核查、替代程序，相关核查证据能否支撑核查结论

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）函证程序

报告期内，对主要客户执行函证程序。具体发函及回函情况如下：

①剔除连帆科技后的业务

报告期内，主办券商对于剔除连帆科技后的业务收入的具体发函及回函情况列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
发函金额	437.09	624.93	78.11
发函比例（%）	3.30	5.13	0.64
回函金额	437.09	624.93	78.11
其中：回函相符金额	437.09	624.93	78.11
回函比例（%）	3.30	5.13	0.64
对未回函收入执行替代程序金额	-	-	-
回函相符金额加执行替代程序金额占营业收入的比例（%）	3.30	5.13	0.64
其中：1 万元以下	0.02	0.00	0.02
1-5 万元(含 1 万元）	0.08	0.09	0.09
5 万元以上	3.20	5.03	0.53

注：该部分比例计算，为占总额法下收入金额的比例。

报告期内，由于客户数量广泛且集中度不高，导致发函及回函比例较低，主办券商并不主要依赖函证结果，同时执行了其他核查程序，如实地走访、电话访谈、进行 IT 审计等。

②连帆科技业务

报告期内，主办券商对于连帆科技业务收入的具体发函及回函情况列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年 10-12 月
发函金额	4,057.29	980.00
发函比例（%）	77.47	79.77
回函金额	2,291.09	726.57
回函比例（%）	43.75	59.14
回函相符金额	1,427.45	726.22
回函不符金额	863.64	0.35
其中：通过差异调节相符金额	863.64	0.35
对未回函执行替代程序金额	1,766.20	253.43
回函相符金额+执行替代程序+差异调节后相符金额占营业收入的比例（%）	77.47	79.77

注：该部分比例计算，为占总额法下收入金额的比例。

报告期内，对于回函不符的客户，经核查主要系对方按照收到发票入账时点与公司确认收入时点不同所致；针对未回函的部分，中介机构通过获取销售合同、验收资料、发票、银行回单等执行替代测试，确认收入的真实性及收入确认时点的准确性。

（2）走访程序

报告期内，主办券商获取公司收入明细表，对报告期内主要客户以及随机抽样选取的客户进行了走访，具体走访情况如下：

①剔除连帆科技后的业务

报告期内，该业务类型的客户数量较多且较分散，中介机构走访的具体情况列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
客户走访家数	1,356	1,216	1,117
客户走访收入金额	306.67	280.49	281.51
走访收入金额占比（%）	2.31	2.30	2.32
其中：1 万元以下	1.34	1.40	1.41
1-5 万元(含 1 万元）	0.48	0.28	0.45
5 万元以上	0.48	0.62	0.47

注：该部分比例计算，为占总额法下收入金额的比例。

由上表可知，报告期内，中介机构走访家数均在一千家以上，但因移动数字化解决方案收入的客户数量大、客单价低，故走访数量占比以及金额占比均较低。

②连帆科技业务

报告期内，主办券商按照收入规模大小选取了 7 家主要客户进行走访，具体列示如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年 10-12 月
客户走访家数	7	6
客户走访收入金额	1,676.12	620.33
走访收入金额占比（%）	32.01	50.49

注：该部分比例计算，为占总额法下收入金额的比例。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：针对客户分散且小客户较多的情形，除依托于对客户走访、函证外，还执行了 IT 审计等核查程序等，通过上述多项核查证据，可以支撑核查结论。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

（三）针对刷单收入的核查方法及核查过程，刷单行为的识别及完整性，对于第三方平台数据的主要核查方式和结论

【主办券商回复】

1、核查方式

（1）刷单收入的核查方法

①访谈公司财务负责人，了解并核实公司刷单的具体流程及账务处理方法，如何充分有效区分刷单订单与非刷单订单、确认刷单明细是否完整；

②独立获取第三方平台的业务数据，并将第三方平台的业务数据与公司业务

系统订单数据进行比对，识别出相应的刷单明细；

③将涉及刷单的员工借支明细与刷单销售明细进行双向比对，核实员工借支刷单明细的完整性，并从刷单明细追查至公司财务记录，检查刷单订单是否确认收入；

④获取公司在第三方平台的订单明细，并剔除刷单订单，对剔除刷单订单后的电商销售数据进行多维度核查，分析订单真实性，包括客户在第三方平台的下单时间、软件活跃情况分析等，核查是否存在异常情形；

⑤对公司及其关联方、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、关键岗位人员报告期内银行账户资金流水进行核查，核实是否存在与公司开设的第三方电商平台店铺进行大额异常消费行为。

（2）刷单收入的核查过程

公司刷单的操作流程为：

①公司先将刷单资金以备用金方式支付给公司个别员工；

②上述人员通过自行或委托第三方人员进行下单并支付货款；

③上述人员将刷单订单明细反馈给公司，由公司形成专门的刷单台账；

④刷单人员在电商平台确认签收，并在电商平台发表好评，公司根据平台规则收到平台结算货款；

⑤公司员工将扣除刷单金额后的剩余资金，转回公司账户；

⑥公司根据刷单明细抵扣员工个人备用金。

由上述刷单操作流程可知，公司刷单订单均未实际录入公司业务系统中并未予以软件账户的开通，且公司对刷单销售明细进行了收集整理并提供给财务人员。公司通过查阅刷单销售明细、核对相关订单是否录入公司业务系统，可有效区分刷单订单与非刷单订单，对刷单订单不作收入确认，仅对录入公司业务系统并开通软件账户的真实订单确认收入，不存在虚增收入的情况，收入数据真实准确。

通过获取公司在第三方平台的订单明细并剔除刷单订单，对剔除刷单订单后的电商销售数据进行多维度核查，分析订单真实性，未发现有异常情形。对公司及其关联方、控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、董监高、关键岗位人员报告期内银行账户资金流水进行核查，亦未发现在公司开设的第三方电商平台店铺进行大额异常消费行为。

经核查公司的真实线上交易数据，真实线上交易均有相应的订单及交易流水，除退货退款等特殊情形外相关交易流水未发生退还行为，相应的线上交易客户及收入真实、准确。

经查阅公司刷单订单的相关会计凭证，确认公司对刷单订单不作收入确认，不存在虚增收入的情况。

（3）第三方平台数据的主要核查方式

①了解公司线上销售业务流程、销售模式及具体销售情况，以及公司会计处理等；

②会同 IT 审计团队执行 IT 专项核查程序。核查公司信息系统是否能够有效支持和验证公司线上销售的运行、数据记录的完整与准确。对公司线上零售业务涉及的相关信息系统执行信息系统一般环境（ITGC）测试、信息系统功能有效性的应用控制（ITAC）测试及关键业务数据分析（CAATs）的计算机辅助审计核查；

③取得报告期内公司线上销售明细表、订单明细表等，将线上订单与业务系统订单进行比对；

④对包含线上订单（剔除刷单后）的用户进行用户行为分析和真实性分析等，包括客户在第三方平台的下单时间、软件活跃情况分析等，核查是否存在异常情形；

⑤取得公司线上销售收款账户流水，核查销售订单回款情况；

⑥取得公司报告期内退换货明细，核查线上销售是否存在异常退货情况。

2、核查结论

经核查，主办券商认为，

公司可有效区分刷单订单与非刷单订单，对刷单订单不作收入确认，仅对真实线上交易确认收入；对真实线上交易的用户进行用户行为分析和真实性分析，未发现存在重大异常的情形；真实线上交易均有相应的订单及交易流水，除退货退款等特殊情形外相关交易流水未发生退还行为，相应的线上交易客户及收入真实、准确。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

（四）对第三方 IT 审计报告执行的核查程序，信息系统内控控制及关键业务数据是否建立健全并得到有效执行；说明对存在一个支付账号对应 2 个及以上客户订单的情形的核查程序；结合公司业务模式、可比上市公司的收入核查方法等，说明对公司收入真实性的核查程序、方式是否充分有效，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证、细节测试等情况及占比，列表说明报告期各期各项尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重，并对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确核查意见

【主办券商回复】

1、核查程序及说明

（1）对第三方 IT 审计报告执行的核查程序，信息系统内控控制及关键业务数据是否建立健全并得到有效执行

①查阅 IT 审计报告对公司信息系统一般控制设计及运行情况进行的测试，具体包括 IT 治理概况、信息安全、系统开发、系统变更及计算机运行等；

②IT 审计针对支撑公司关键业务流程的信息系统应用控制的设计和执行进行有效性测试，通过对公司采购、接收客户订单、产品登录使用等流程了解并进

行测试，确认相关业务功能基本有效实现并能够准确地记录业务数据；经查看这一流程的执行情况，未见异常；

③收款与订单比对，查看并检查 IT 审计对报告期内的收款与业务订单全量核对的工作底稿；

④对公司业务系统订单数据进行复核，具体包括：

A、IT 审计对客户消费行为进行多维度分析，包括：新增客户消费情况、客户平均软件消费金额、客户地域分布；查看相关维度的分析数据，相关原因解释合理，未见重大异常；

B、IT 审计对订单量与订单金额双趋势分析，包括：用户软件内操作时间分析、客户软件活跃度分析、客户消费集中度分析等；查看相关维度的分析数据，针对这些维度存在的异常情况执行进一步分析程序，通过客户走访、电话访谈、身份认证等程序予以佐证用户的真实性，未见明显异常。

针对信息系统内控控制及关键业务数据，核查情况如下：

序号	核查事项	核查过程及结论
1	经营数据的完整性和准确性	1）对申请人信息系统组织机构、制度建设、风险监控、系统开发与变更、数据备份、账号和权限管理、数据访问和安全等关键控制流程进行测试、核查； 2）对公司财务和业务数据直接相关的信息系统和财务系统等进行测试、核查； 3）CRM 产品销售记录与收款/资金结算流水的一致性；CRM 产品销售记录与第三方线上零售平台订单的一致性进行分析。 未发现公司信息系统存在影响经营数据完整性及准确性的情形，未发现被篡改的情形或存在相关风险，经核查财务数据基本一致。
2	用户真实性与变动合理性	访谈公司主要业务人员，了解公司的行业惯例、消费群体，1）对 CRM 软件及相关产品销售业务进行新增及存量客户数量占比趋势分析、新增客户置信分析、复购率分析、客单价分析、客户软件活跃情况分析、客户地域分布分析； 2）对衣科严选线上零售业务进行新增及存量客户数量占比趋势分析、新增客户置信分析、客户地域分布分析。 经核查，公司用户真实、变动合理，上述经营数据不存在异常情况。
3	用户行为核查	访谈公司技术负责人，公司无法获取 MAC 地址；公司业务无充值情况。 1 从公司的 CRM 系统后台获取软件及相关产品销售业务订单数据，对客户消费行为进行分析，包括订单量与订单

序号	核查事项	核查过程及结论
		金额趋势分析、客户软件内操作时间分析、客户消费集中度分析、同一付款方集中度分析，对趋势异常月份的订单、具有消费集中性的客户的订单进行核查。 2）从公司的衣科严选管理后台获取线上零售业务订单数据，对用户消费行为进行分析，包括订单量与订单金额趋势分析、用户消费集中度分析、同一用户与收件人姓名、收件地址的对应关系分析、同一收件人信息涉及订单集中度分析，对具有消费集中性的客户的订单进行核查。 经分析，公司用户行为核查具有合理性。
4	系统收款或交易金额与第三方支付渠道交易金额是否一致，是否存在自充值或刷单情况	访谈公司主要业务人员及财务负责人，了解公司业务产品涉及的支付方式， 1）从公司的 CRM 系统后台获取软件及相关产品销售业务订单数据，从第三方支付渠道（如支付宝、微信等）获取支付流水数据，将审计期间业务订单数据，分别与支付流水数据、财务核算数据进行核对，分析差异原因并进行进一步验证，公司该部分业务中不存在充值行为，存在刷单行为。 2）从公司的衣科严选=后台获取线上零售业务订单数据，从第三方支付渠道（微信）获取支付流水数据，将审计期间业务订单数据，分别与支付流水数据、财务核算数据进行核对，分析差异原因并进行进一步验证，公司业务中不存在充值行为，并了解报告期内公司该部分业务不存在刷单行为。 经核查，报告期内，公司线上销售收入金额与线上平台订单交易金额、支付流水金额基本一致，存在刷单行为。
5	平均用户收入、平均付费用户收入等数值的变动趋势是否合理	获取报告期内公司 CRM 软件及相关产品销售业务和衣科严选线上零售业务订单数据，对客户消费时间分布、消费集中度、客单价等情况进行分析。经核查，公司的用户消费行为变动趋势合理。
6	业务系统记录与计算虚拟钱包（如有）的充值、消费数据是否准确	访谈公司线上平台负责人，了解客户的付款方式。经核查，公司客户通过支付渠道直接进行订单支付，不涉及虚拟钱包的充值和消费业务。
7	互联网数据中心（IDC）或带宽费用的核查情况，与访问量是否匹配	访谈公司技术负责人，了解公司是互联网数据中心（IDC）的使用情况，分析各年云服务器数量及费用情况，核实是否存在异常的情形。 经核查，公司云服务器均价相对稳定。

综上，除存在个别刷单行为，公司信息系统内控控制及关键业务数据健全并得到有效执行。

（2）说明对存在一个支付账号对应 2 个及以上客户订单的情形的核查程序

报告期内，一个支付账号对应 2 个及以上客户订单的情况如下：

单位：万元

项目	期间	客户数	收款金额	占现金流比例
一个支付账号对应多个客户	2021 年度	2 个	206.10	1.50%
		3 个	44.57	0.32%
		4 个及以上	1,141.05	8.29%
	2022 年度	2 个	340.18	2.30%
		3 个	81.32	0.55%
		4 个及以上	538.40	3.64%
	2023 年 1-9 月	2 个	521.95	2.66%
		3 个	142.59	0.73%
		4 个及以上	573.81	2.92%

注 1：占现金流比例主要核算的是占销售商品、提供劳务收到的现金比例；
注 2：上述客户数量为剔除身份证重复后的客户数量。

对一个支付账号对应 2 个及以上客户的情形执行以下核查程序：

①访谈公司主要财务负责人，询问公司存在一个支付账号对应 2 个及以上客户情形的原因；

②获取公司收款明细，独立从第三方支付平台下载账单明细，并将收款数据与订单数据进行一一比对，核实一个支付账号对应 2 个及以上客户的明细情况；

③针对一个支付账号对应 2 个及以上客户的情形，获取其客户明细，针对该客户执行收入真实性核查程序，如：函证、走访、电话访谈、用户活跃度分析等。

（3）结合公司业务模式、可比上市公司的收入核查方法等，说明对公司收入真实性的核查程序、方式是否充分有效，包括但不限于对公司各期主要客户销售数量及价格所履行的具体尽调及审计程序，主要客户走访、函证、细节测试等情况及占比，列表说明报告期各期各项尽调及审计程序确认的金额占总金额的比重，并对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确核查意见

①公司业务模式

报告期内，公司营业收入分别为 10,759.13 万元、10,674.04 万元和 14,273.56 万元，其中其他业务收入主要核算的是租金收入以及子公司衣策广告售卖打印纸等产品净额法下的收入，占营业收入的比重不足 2%。报告期内，主营业务收入

的金额分别为 10,597.72 万元、10,485.64 万元和 13,992.31 万元，其中与移动数字化解决方案有关的收入占主营业务收入的比重为 100.00%、92.84%和 80.76%，该收入模式下客户具有相应的分散性等特点；与护理数字化解决方案有关的收入占主营业务收入的比重为 0.00%、7.16%和 19.24%，主要核算的是子公司连帆科技的营业收入。

②收入核查方法

A、移动数字化解决方案收入核查方法

a 用户身份实名制核查

公司自 2018 年开始通过上上签电子签约云平台（一个线上合同签约平台，签约者通过平台完成身份认证后签署合同信息）进行客户身份认证，公司用户软件开通后，用户软件管理系统会提请用户完成身份认证，身份认证分为二要素认证（姓名+身份证认证）和三要素认证（姓名+身份证+手机号/人脸认证），用户通过完成要素认证后，用户才能与公司签订软件购买协议。

报告期内，公司 CRM 系统中确认收入涉及用户 ID 120,840 个，其中 117,601 个完成了身份认证，3,239 个未完成认证；存在部分客户未完成身份认证，主要是因为部分客户无内地身份证，无法进行身份认证以及前期公司未强制要求进行身份认证。目前，针对前期未强制进行身份认证的客户，其在再次购买产品或服务时已要求进行身份认证。上述未完成认证的用户 ID 总额法下收入金额占报告期内总额法下移动数字化解决方案收入的比例为 2.51%。

b 走访

详细的走访金额及信息，详见本回复之“3.关于收入及经营业绩。”之“十一、核查程序及核查意见”之“（二）针对客户分散且小客户较多的情形……”之“1、核查程序”之“（2）走访程序”。

c 函证

详见本回复之“3.关于收入及经营业绩。”之“十一、核查程序及核查意见”之“（二）针对客户分散且小客户较多的情形……”之“1、核查程序”之“（1）

函证程序”。

d 电话

对于电话核查，通过外部第三方专业机构拨打电话进行验证交易真实性并全程录音。

报告期内，对公司当期付费用户进行了电话核查，确认上述用户是否真实购买了公司产品，第三方专业机构累计拨打电话涉及用户数量 11 万个以上，具体情况如下：

单位：个

项目	拨打数量	回复有效数量	有效数量占总客户数的比例	有效回复收入占总额法下移动数字化解决方案收入的比例
拨打电话	116,706	43,156	35.71%	37.11%

注：有效数量核算的是客户接听并回复有真实购买/报告期内确认收入的客户数量。

e 收款数据业财核对

通过将收款原始账单与业务订单进行比对，并将业务订单与财务账面收款信息进行比对，未发现重大差异，具体程序如下：

（a）通过获取支付宝、微信、聚合支付等第三方平台的账单及第三方平台转入公司账户的银行流水，核查回款是否真实发生，核查比例达到 100%；

（b）将支付宝、微信、聚合支付等第三方支付平台的账单明细数据与 CRM 系统中的订单明细数据进行一一比对，核查比例 100%。

（c）将 CRM 系统中的销售订单金额与财务账面的收款金额进行一致性比对。

f 个人流水核查

针对实控人、控股股东、董监高、以及关键岗位人员资金流水进行核查，未发现重大异常的流水交易，具体核查程序如下：

（a）针对个人流水中单笔发生额大于等于 2 万元的资金流水或大于等于 2 万元的现金存取进行逐笔核查。

（b）取得了相关自然人报告期内的银行资金流水，通过云闪付和流水交叉核对，确认前述人员提供的报告期内银行资金流水的完整性。

（c）对大额交易记录的交易对手方身份及交易原因进行了核查，并与公司员工名册、公司股东、董监高、主要客户或供应商的名单进行了交叉比对，核实是否存在异常的交易流水情况，并针对异常的交易流水情况逐笔与流水提供放进行确认和进一步核查程序。

g 销售与收款的穿行和控制测试

了解公司销售与收款流程财务报告内部控制的设计与执行，在此基础上对公司软件产品销售、硬件产品销售、第三方电商平台销售等销售与收款流程执行穿行测试。

h 销售细节测试

针对报告期前十大客户，抽取其报告期内的订单进行收款记录、合同、发票等支持性文件的核查。

获取前十大客户的订单明细，统计各期间产品的单价，并与同期同类产品单价进行对比，未见重大异常。

i 信息系统核查

获取了中汇会计师出具的信息系统审计报告，与信息系统审计师进行访谈沟通，了解信息系统审计师执行的具体审计程序、审计发现、审计建议事项与审计结论，结合信息系统审计报告的内容，对公司的业务运营活动中的主要信息系统内部控制的有效性进行评价，对公司业务系统订单数据进行多维度分析，评估客户的真实性，销售订单的真实性、准确性和完整性，具体包括：

维度选取	具体分析指标	核查逻辑
用户真实性与变动合理性	新增客户消费情况分析	分析每年/每月新增客户数量的变化趋势，核查是否有明显波动和异常情况。
	客户平均软件消费金额分析	分析主要软件产品客户平均消费金额的变化趋势，判断各产品客户平均软件消费金额变化情况的合理性。
	客户地域分布分析	分析主要软件产品各期销售前十的城市分布，核查是否有明显波动和异常情况。
用户行为	订单与订单金额双趋势分析	分析各月订单量、订单金额的变动趋势，核查

维度选取	具体分析指标	核查逻辑
分析		是否有明显波动和异常情况。
	用户软件内操作时间分析	分析主要软件产品各年操作时间点的情况，核查操作时间分布情况是否基本一致，是否存在异常。
	用户线上零售平台下单时间分析	分析各年用户线上零售平台下单时间点的情况，下单时间是否符合日常作息时间规定。
	客户软件活跃情况分析	分析客户在软件内操作次数和操作天数的情况，核查客户整体活跃度情况。
	客户消费集中度分析	分析各年同一客户每年消费主要软件产品订单量、订单金额、单笔订单金额以及同一付款方的集中度情况，核查是否存在明细波动和异常。
	互联网数据中心费用与访问量匹配情况分析	分析各年客户云服务器数量及费用情况，核实是否存在异常的情形。

其中，活跃度具体情况如下：

（a）活跃度的定义

根据商陆花、笑铺日记和连锁日记三款主软件的客户使用情况，公司将客户在软件内每进行一次建单、客户维护、供应商维护、商品维护、收款记录等都视为一次活跃行为，上述操作行为是客户进行软件操作最基础的软件使用行为，故公司将用户活跃记录定义为上述操作动作具有合理性。

关于活跃的定义，通过查询公开市场信息，具体情况如下：

公司名称	活跃定义
合合信息	开单、浏览等不同动作
思维造物	登录及其他操作
卓创资讯	登录或浏览
吉比特	登录
公司	建单、客户维护、供应商维护、商品维护、收款等

由上可知，公司活跃的定义是根据公司产品客户群体定位做出的，与其他案例公司不存在重大异常。

（b）低活跃的认定

关于低活跃的定义，通过查询公开市场信息，具体情况如下：

公司名称	指标名称	活跃定义
合合信息	未活跃用户	自用户注册日之后截至报告期期末再产生活跃行为的用户
思维造物	长期未活跃用户	2017 年自注册日之后未再活跃的用户
卓创资讯	僵尸用户	僵尸用户是指用户在购买平台类产品后在一定期间内的登录或浏览次数少于 10 次
吉比特	僵尸用户	指最近 1 年内未登陆游戏的账号，也称为非活跃用户或流失用户
公司	低活跃用户	2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日（考虑报告期期后）每年活跃天数少于 100 天且活跃次数小于 1000 次的用户

公司与其他几家案例公司关于低活跃用户的定义均是在一定期间内各家公司未发生有效活跃行为的用户，公司出于自身客户群体的日常操作习惯，谨慎的定义低活跃用户标签，且低活跃用户的定义较严格于公开案例中低活跃的定义，与公开案例不存在重大异常。

（c）活跃情况分析

2021 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日（考虑报告期期后），客户针对上述操作次数汇总情况如下：

单位：个

活跃度	用户 ID 数量	2021 年收入占比	2022 年收入占比	2023 年 1-9 月收入占比
低活跃	15,179	6.15%	6.06%	7.67%
非低活跃	105,661	93.85%	93.94%	92.33%
合计	120,840	100.00%	100.00%	100.00%

注：该部分收入金额，为总额法下收入金额。

由上表可知，低活跃的用户，2021-2023 年 1-9 月总额法下收入占比分别为 6.15%、6.06%和 7.67%。低活跃度用户 ID 约 15,179 个，其中有 2,276 个进行有效的电话回复确认、6 个执行实地走访程序、14,385 个完成身份认证，剔除重复后，剩余 671 个用户 ID 未执行实地走访程序、身份认证、有效的电话回复，报告期内涉及收入（总额法下）金额为 132.60 万元，占报告期内总额法下移动数字化解决方案收入的比例为 0.39%。

B、衣策广告收入核查方法

子公司衣策广告主要通过其衣科严选平台销售手机、平板电脑、打印纸等产品，该部分按照净额法结算。报告期内，通过联合 IT 审计对销售订单和资金流

水进行一致性比对，针对衣科严选订单进行全量的核对，从订单金额和订单量维度进行趋势合理性分析、从客户消费行为、销售订单合理性等方面进行合理性分析，暂未发现重大异常。

C、护理数字化解决方案收入核查方法

a 函证

详见本回复之“3.关于收入及经营业绩。”之“十一、核查程序及核查意见”之“（二）针对客户分散且小客户较多的情形……”之“1、核查程序”之“（1）函证程序”。

b 走访

详细的走访金额及信息，详见本回复之“3.关于收入及经营业绩。”之“十一、核查程序及核查意见”之“（二）针对客户分散且小客户较多的情形……”之“1、核查程序”之“（2）走访程序”。

c 收入真实性核查

针对主要客户的订单执行收入真实性核查程序，抽取其报告期内的订单进行收款记录、合同、发票及银行回单等支持性文件的核查，未发现重大异常；2022年10-12月核查的订单涉及总额法下收入金额524.50万元，占连帆科技当期总额法下收入金额的42.69%以上；2023年1-9月涉及总额法下收入金额2,456.92万元，占连帆科技当期总额法下收入金额的46.92%以上。

③可比上市公司收入核查方法

通过公开信息查阅可比公司执行的收入主要核查程序，并与公司的收入核查程序进行对比，具体情况如下：

序号	项目	合合信息	衣科股份	是否一致
1	用户真实性核查	电话/问卷推送抽样核查	针对客户电话核查	衣科有效反馈客户数量为35.71%；合合信息不足0.01%
2	IT审计核查	已执行	已执行	一致
3	对公司及其实控人、控股股东、董监高、关键岗位人	已执行	已执行	一致

序号	项目	合合信息	衣科股份	是否一致
	员资金流水核查			
4	收款数据业财核对	已执行	已执行	一致
5	三要素认证	未执行	已执行	
6	走访/函证	未执行	报告期前十大及随机选取 1,367 个客户走访；报告期前十大客户面函	

（续）

序号	项目	美登科技	衣科股份	是否一致
1	用户真实性核查	抽样电话/针对主要产品全量问卷推送（抽取1681个商户进行电话访谈，美折和我打产品 2022 年 9 月末阿里巴巴服务市场付费用户数之和约 41.5 万个）	针对报告期内11万多个客户进行电话核查	不存在重大差异
2	IT 审计核查	已执行	已执行	一致
3	对公司及其实控人、控股股东、董监高、关键岗位人员资金流水核查	已执行	已执行	一致
4	收款数据业财核对	已执行	已执行	一致
5	三要素认证	未执行	已执行	
6	走访/函证	主要向平台例如淘宝等函证、对阿里巴巴集团进行走访、随机抽取 26 家客户进行现场访谈	报告期前十大及随机选取 1,367 个客户走访；报告期前十大客户面函	不存在重大差异

（续）

序号	项目	光云科技	衣科股份	是否一致
1	用户真实性核查	前十客户背景调查;共对 4,912 家客户进行了电话访谈,访谈总体有效率在30%-40%之间。	针对报告期内11万多个客户进行电话核查	不存在重大差异
2	IT 审计核查	已执行	已执行	一致
3	对公司及其实控人、控股股东、董监高、关键岗位人员资金流水核查	已执行	已执行	一致
4	收款数据业财核对	已执行	已执行	一致

序号	项目	光云科技	衣科股份	是否一致
5	三要素认证	未执行	已执行	
6	走访/函证	向主要客户发送函证；向主要经营平台函证结算金额；对30家客户实施现场走访。	报告期前十大及随机选取 1,367 个客户走访；报告期前十大客户面函	不存在重大差异

注：衣科股份主要取自移动数字化解决方案的核查程序。

由上表可知，公司收入核查方法与可比公司不存在重大异常。

2、核查结论

经核查，主办券商认为：

报告期内，公司收入真实性的核查程序、方式充分有效，公司收入真实、准确、完整。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

4.关于历史沿革。

根据申请文件：（1）2016 年 8 月，衣科同人、天渔投资增资入股公司；（2）2017 年 4 月，衣科创投、超链投资通过受让实际控制人徐克强、沈蔚的股权进入公司。

请公司补充说明：（1）衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资入股公司的背景，相关机构股东是否系单纯以持有公司股权为目的的公司或合伙企业；（2）相关机构股东的合伙人/股东或是否系公司内部人员或内部人员的关联方，公开转让说明书未将前述机构股东认定为员工持股平台的准确性及合理；相关人员的出资来源情况，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排；（3）公司是否通过衣科同人实施股权激励计划，如是，激励对象的确定标准及激励份额的日常管理、流转、退出机制，股权激励实施过程中是否存在纠纷争议，是否已实施完毕。

请主办券商、律师：（1）核查上述事项，并发表明确意见；（2）说明衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资股东或合伙人的出资价格、定价依据及合理性，对相关人员出资资金来源履行的核查程序、取得的事实依据，并对是否存在代持或其他利益安排、代持核查的充分性发表明确意见。

回复：

一、衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资入股公司的背景，相关机构股东是否系单纯以持有公司股权为目的的公司或合伙企业

（一）衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资入股公司的背景

1、衣科创投、超链投资入股公司的背景

（1）衣科创投、超链投资入股公司的具体情况

2017 年 4 月 5 日，衣科有限召开股东会并通过决议：股东沈蔚将其持有的衣科有限 38%的股权（计出资额 190 万元）转让给超链投资；股东徐克强将其持有的衣科有限 40%的股权（计出资额 200 万元）转让给衣科创投。

同日，各转让方与受让方签署了《股权转让协议》，转让价款分别为 190 万

元、200 万元。

2017 年 4 月 14 日，衣科有限就上述股权转让事宜在杭州市市场监督管理局办理完成了工商变更登记。

（2）衣科创投、超链投资入股公司的背景

上述股权转让系公司的实际控制人沈蔚、徐克强夫妇基于长期持股的考虑而变更持股方式，将个人直接持股变更为通过控股公司间接持股。

2、衣科同人、天渔投资入股公司的背景

（1）衣科同人、天渔投资入股公司的具体情况

2016 年 8 月 25 日，衣科有限作出股东决定，新增注册资本 300 万元，其中，新股东沈蔚认缴投资 195 万元，新股东衣科同人认缴投资 100 万元，新股东天渔投资认缴投资 5 万元，投资方式均为货币出资；修改公司章程。本次增资后，衣科有限的注册资本增加至 500 万元。

2016 年 8 月 28 日，衣科有限就上述增资在杭州市高新区（滨江）市场监督管理局办理完成工商变更手续。

2016 年 11 月 11 日，杭州正瑞会计师事务所（普通合伙）出具了杭正瑞验字[2016]第 2073 号《验资报告》，经审验，截至 2016 年 11 月 11 日，衣科有限已收到天渔投资、衣科同人、沈蔚缴纳的新增注册资本，合计人民币 300 万元，各股东以货币出资。

（2）衣科同人、天渔投资入股公司的背景

①衣科同人入股公司的背景

公司实际控制人为了对公司的核心人员进行激励，由实际控制人之一沈蔚作为执行事务合伙人设立了衣科同人，用以后续通过合伙平台内份额转让的方式对公司核心人员进行激励。

②天渔投资入股公司的背景

天渔投资执行董事兼总经理王剑伟系天渔投资实际控制人，曾于 2016 年 8

月至 2020 年 5 月担任公司财务总监一职，公司实际控制人沈蔚、徐克强约定于入职时给予王剑伟 1%的衣科有限股权。因此，王剑伟通过其控制下的天渔投资入股公司并持有该部分股权。

（二）相关机构股东是否系单纯以持有公司股权为目的的公司或合伙企业

衣科创投、超链投资、衣科同人除持有公司股权外无实际经营业务，系单纯以持有公司股权为目的的公司或合伙企业。

天渔投资成立于 2015 年 2 月，于 2015 年 8 月开始对外投资。截至本回复出具日，天渔投资除持有衣科股份 0.50%的股份外，还投资参股了其他多家公司，因此，天渔投资不是单纯以持有公司股权为目的的公司。

二、相关机构股东的合伙人/股东或是否系公司内部人员或内部人员的关联方，公开转让说明书未将前述机构股东认定为员工持股平台的准确性及合理；相关人员的出资来源情况，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

（一）相关机构股东的合伙人/股东或是否系公司内部人员或内部人员的关联方

截至本回复出具日，公司相关机构股东的合伙人/股东情况如下：

1、衣科创投

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	股权比例（%）	公司任职情况
1	徐克强	2,700.00	90.00	实际控制人，任公司董事长兼总经理
2	沈蔚	300.00	10.00	实际控制人，任公司董事兼副总经理
合计		**3,000.00**	**100.00**	-

2、超链投资

序号	股东姓名	认缴出资额（万元）	股权比例（%）	公司任职情况
1	徐克强	20.00	10.00	实际控制人，任公司董事长兼总经理
2	沈蔚	180.00	90.00	实际控制人，任公司董事兼副总经理
合计		**200.00**	**100.00**	-

3、衣科同人

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）	公司任职情况
1	沈蔚	普通合伙人	36.875	73.75	实际控制人，任公司董事长兼总经理。
2	赖少飞	有限合伙人	5.00	10.00	董事兼首席架构师
3	金新华	有限合伙人	4.50	9.00	研发经理
4	王小军	有限合伙人	1.00	2.00	董事兼副总经理
5	薛锋	有限合伙人	1.00	2.00	董事兼研发经理
6	叶亚跃	有限合伙人	0.725	1.45	无
7	高章磊	有限合伙人	0.25	0.50	财务总监兼董事会秘书
8	张永智	有限合伙人	0.25	0.50	架构师
9	冯德贵	有限合伙人	0.20	0.40	研发总监
10	刘山红	有限合伙人	0.20	0.40	JAVA 开发
合计			**50.00**	**100.00**	-

4、天渔投资

序号	股东姓名	认缴出资（万元）	股权比例（%）	公司任职情况
1	王剑伟	400.00	80.00	无
2	张少婕	100.00	20.00	无
合计		**500.00**	**100.00**	-

如上表所述，衣科创投、超链投资的股东均为实际控制人徐克强、沈蔚夫妇。衣科同人除叶亚跃为公司前顾问叶亚明的哥哥而非公司内部人员外，其余合伙人均为公司内部员工。天渔投资的股东为公司前财务总监及其配偶，非公司内部人员或内部人员的关联方。

（二）公开转让说明书未将前述机构股东认定为员工持股平台的准确性及合理性

衣科创投、超链投资系实际控制人为了变更持股方式而成立的持股平台，其实质上属于实际控制人持股平台，不属于员工持股平台。

衣科同人系实际控制人用以对公司核心人员进行激励的持股平台，现任合伙人中叶亚跃为公司前顾问的哥哥，非公司员工，不属于员工持股平台。

天渔投资的股东均非公司员工，不属于员工持股平台。

（三）相关人员的出资来源情况，是否存在公司或控股股东、实际控制人提供财务资助的情形，是否存在代持或其他利益安排

叶亚明为公司外部技术顾问，基于叶亚明对公司的技术支持，叶亚明与公司实际控制人约定以 0 元对价获得公司部分股权。2021 年 11 月，叶亚明已将由赖少飞代持的全部合伙份额无偿转让给其哥哥叶亚跃。

2017 年 7 月，高宇健受让沈蔚转让的合伙份额时未向沈蔚支付对价；2021 年 7 月其退出时，将其持有的合伙份额平价转让给沈蔚亦未收取对价。

赖少飞的出资来源为实控人沈蔚无偿提供，实控人基于对公司初创时期老员工的激励，无偿提供资金具有合理性，不存在代持或其他利益安排。其余合伙人的出资来源均为自有资金。

根据本回复“4.关于历史沿革。”之“一、衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资入股公司的背景……”所述，公司实际控制人沈蔚、徐克强与王剑伟约定于其入职时给予 1%的衣科有限股权，因此，王剑伟通过其控制下的天渔投资入股公司并持有该部分股权，实际出资资金由沈蔚无偿提供。实际控制人基于对公司引入优秀人才的激励，无偿提供资金具有合理性，不存在代持或其他利益安排。

衣科创投、超链投资的股东的资金来源均为自有资金。

三、公司是否通过衣科同人实施股权激励计划，如是，激励对象的确定标准及激励份额的日常管理、流转、退出机制，股权激励实施过程中是否存在纠纷争议，是否已实施完毕

公司通过衣科同人实施股权激励计划的具体情况如下：

激励对象的确定标准	激励对象均为公司自设立至今的核心员工/顾问，各方经协商一致后入股
激励方式	通过持有衣科同人的合伙份额从而间接持有公司股份
激励份额的日常管理	执行事务合伙人负责企业日常运营
激励份额的流转、退出机制	新合伙人入伙时，应取得包括执行事务合伙人在内的半数以上合伙人同意，依法订立书面协议。订立书面协议时，原合伙人向新合伙人告知合伙企业的经营状况和财物状况。

	新合伙人与原合伙人享有同等权利，承担同等责任。
	有下列情形之一时，合伙人可以退伙：合伙协议约定的退伙事由出现；发生合伙人难以继续参加合伙企业的事由；其他合伙人严重违反合伙协议约定的义务；经全体合伙人一致同意。 合伙人有下列情形之一的，当然退伙：作为合伙人的自然人死亡或者被依法宣告死亡；作为合伙人的法人或者其他组织依法被吊销营业执照、责令关闭撤销，或者被宣告破产；法律规定或者合伙协议约定合伙人必须具有相关资格而丧失该资格；合伙人在合伙企业中的全部财产份额被人民法院强制执行；个人丧失偿债能力。
	1.衣科同人于 2016 年成立后，分别于 2017 年、2019 年进行了两次份额转让，相关人员即沈蔚、赖少飞、金新华、薛锋、高宇健（已退出）、王小军，不存在关于激励份额的特殊流转、退出约定。 2.衣科同人于 2020 年 9 月进行一次份额转让，涉及的受让方为高章磊、张永智、冯德贵、刘山红，沈蔚与前述四人对持有份额的流转存在如下主要约定：自取得激励份额之日起至公司首次公开发行股票并在上市后三年届满之日，激励对象不得转让其持有的激励份额，但如同时符合如下条件的，激励对象可以转让激励份额：（1）激励份额转让经沈蔚书面同意；（2）激励份额转让对象为公司或其子公司的员工。 3.2020 年 12 月，沈蔚向顾问叶亚明转让 0.725 万元财产份额实由赖少飞代持，亦不存在关于激励份额的特殊流转、退出约定。
是否存在纠纷争议	不存在
是否已经实施完毕	实施完毕

四、核查程序及核查意见

（一）核查上述事项，并发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）查阅了衣科创投、超链投资、衣科同人的全套工商资料、天渔投资的工商外档资料；

（2）访谈了衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资的股东/合伙人/实际控制人；

（3）通过企查查，查阅了衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资的对外投资情况；

（4）查阅了公司员工名册，了解机构股东的合伙人/股东在公司内部的任职情况；

（5）查阅了衣科同人合伙人签订的财产份额转让协议、出资份额持有协议书。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

（1）衣科创投、超链投资入股公司系公司的实际控制人变更持股方式；衣科同人入股公司系实际控制人为了通过衣科同人对公司的核心人员进行激励；天渔投资入股公司系公司实际控制人对于王剑伟的入职激励。衣科创投、超链投资、衣科同人除持有公司股权外无实际经营业务，系以单纯以持有公司股权为目的的公司或合伙企业；天渔投资不是单纯以持有公司股权为目的的公司；

（2）衣科创投、超链投资的股东均为实际控制人徐克强、沈蔚夫妇。衣科同人除叶亚跃为公司前顾问的哥哥而非公司内部人员外，其余合伙人均为公司实际控制人、内部人员。天渔投资的股东为公司前财务总监及其配偶，非公司内部人员或内部人员的关联方。衣科同人合伙人高宇健、叶亚明和叶亚跃不涉及实际出资，赖少飞的出资来源为实控人沈蔚无偿提供，其余合伙人的出资来源均为自有资金。天渔投资的出资来源为实际控制人沈蔚无偿提供。实际控制人基于对公司初创时期老员工的激励，无偿提供资金具有合理性，不存在代持或其他利益安排。衣科创投、超链投资股东的资金来源均为自有资金；

（3）公司通过衣科同人实施股权激励计划，股权激励实施过程中不存在纠纷争议，已实施完毕。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

（二）说明衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资股东或合伙人的出资价格、定价依据及合理性，并对相关人员出资资金来源履行的核查程序、取得的事实依据，并对是否存在代持或其他利益安排、代持核查的充分性发表明确意见。

【主办券商回复】

1、衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资股东或合伙人的出资价格、定价依据及合理性

衣科股份直接股东衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资的入股价格、定价依据及合理性如下：

入股时间	主体	事项描述	出资价格	定价依据及合理性
2016.08	衣科同人	衣科同人增资衣科有限 100.00 万元（对应 20.00%出资比例）	1 元/出资额	本次增资按照公司的整体估值 200.00 万元（增资前注册资本 200.00 万元），综合考虑公司处于成立初期的发展阶段及经营状况确定 1 元/出资额，定价具有合理性
2016.08	天渔投资	天渔投资增资衣科有限 5.00 万元（对应 1.00%出资比例）	1 元/出资额（由沈蔚实际出资）	本次增资按照公司的整体估值 200.00 万元（增资前注册资本 200.00 万元），综合考虑公司处于成立初期的发展阶段及经营状况确定 1 元/出资额，定价具有合理性
2017.04	衣科创投	衣科创投受让徐克强持有的 200.00 万元出资额（对应 40.00%出资比例）	1 元/出资额	本次股权转让价格为 1 元/出资额，系受让方衣科创投、超链投资均为公司共同实际控制人徐克强、沈蔚夫妇 100.00%持股的企业，本次股权转让为徐克强、沈蔚夫妇调整其持股方式，平价转让具有合理性
2017.04	超链投资	超链投资受让沈蔚持有的 190.00 万元出资额（对应 38.00%出资比例）	1 元/出资额	本次股权转让价格为 1 元/出资额，系受让方衣科创投、超链投资均为公司共同实际控制人徐克强、沈蔚夫妇 100.00%持股的企业，本次股权转让为徐克强、沈蔚夫妇调整其持股方式，平价转让具有合理性

衣科股份持股平台衣科同人合伙人入股价格、定价依据及合理性如下：

入股时间	主体	入股事项描述	入股价格	对应公司的股权比例	定价依据及合理性
2016.08	沈蔚	沈蔚持有衣科同人 42.50 万元财产份额（对应 85.00%出资比例），衣科同人增资衣科有限	1 元/出资额	17.00%	新设企业，不涉及

入股时间	主体	入股事项描述	入股价格	对应公司的股权比例	定价依据及合理性
		100.00 万元（对应 20.00%出资比例）			
	赖少飞	赖少飞持有衣科同人 7.50 万元财产份额（对应 15.00%出资比例），衣科同人增资衣科有限 100.00 万元（对应 20.00%出资比例）	1 元/出资额（由沈蔚实际出资）	3.00%	新设企业，不涉及
2017.07	金新华	沈蔚、赖少飞合计向金新华转让 4.50 万元财产份额（对应 9.00%出资比例）	1 元/出资额	1.80%	根据公司经营状况以及员工激励协商确定，定价具有合理性
	薛锋	沈蔚向薛锋转让 1.00 万元财产份额（对应 2.00%出资比例）	1 元/出资额	0.40%	根据公司经营状况以及员工激励协商确定，定价具有合理性
	高宇健	沈蔚向高宇健转让 1.00 万元财产份额（对应 2.00%出资比例）	1 元/出资额（未实际支付）	0.40%	根据公司经营状况以及员工激励协商确定，定价具有合理性
2019.03	王小军	沈蔚向王小军转让 1.00 万元财产份额（对应 2.00%出资比例）	1 元/出资额	0.40%	根据公司经营状况以及员工激励协商确定，定价具有合理性
2020.09	高章磊	沈蔚向高章磊转让 0.25 万元财产份额（对应 0.50%出资比例）	1 元/出资额	0.10%	根据公司经营状况以及员工激励协商确定，定价具有合理性
	张永智	沈蔚向张永智转让 0.25 万元财产份额（对应 0.50%出资比例）	1 元/出资额	0.10%	根据公司经营状况以及员工激励协商确定，定价具有合理性
	冯德贵	沈蔚向冯德贵转让 0.20 万元财产份额（对应 0.40%出资比例）	1 元/出资额	0.08%	根据公司经营状况以及员工激励协商确定，定价具有合理性
	刘山红	沈蔚向刘山红转让 0.20 万元财产份额（对应 0.40%出资比例）	1 元/出资额	0.08%	根据公司经营状况以及员工激励协商确定，定价具有合理性
2020.12	赖少飞（实为叶亚明持有）	沈蔚向赖少飞转让 0.725 万元财产份额（对应 1.45%出资比例）	0 元/出资额	0.29%	叶亚明为衣科股份外部技术顾问，基于叶亚明对衣科股份的技术支持，叶亚明与衣科股份实际控制人协商约定以 0 元对价获得衣科股份部分股权，定价具有合理性
2021.07	沈蔚	因高宇健离职，高宇健向沈蔚转让其持有的 1.00 万元财产份额（对应 2.00%出资比例）	1 元/出资额（未实际支付）	0.36%	根据公司经营状况和入股价格双方协商确定，定价具有合理性
2021.11	叶亚跃	赖少飞（实为叶亚明持有）向叶亚跃转让 0.725 万元财产份额（对应	0 元/出资额	0.26%	叶亚跃系叶亚明哥哥，叶亚明考虑到其哥哥叶亚跃长期赡养父母的付出，

入股时间	主体	入股事项描述	入股价格	对应公司的股权比例	定价依据及合理性
		1.45%出资比例）			决定将衣科同人财产份额无偿转让至叶亚跃，定价具有合理性

2、对相关人员出资资金来源履行的核查程序、取得的事实依据，对是否存在代持或其他利益安排、代持核查的充分性发表明确意见

（1）核查程序

①获取衣科股份直接股东衣科创投、超链投资、衣科同人以及衣科同人的现有员工合伙人出资时点前后三个月的资金流水；

②查看相关公司工商资料、股权转让协议等；

③对衣科创投、超链投资、天渔投资以及衣科同人合伙人进行访谈或获取出具确认文件，确认资金来源。

（2）核查意见

经核查，主办券商认为：

通过核查相关出资资金流水、相关公司工商资料、股权转让协议等，并对上述主体进行访谈确认，公司相关直接或间接股东，除已披露信息外，不存在其他代持或其他利益安排。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

5.关于特殊投资条款。

根据申请文件：2021 年 3 月，聚水潭作为投资方与公司、徐克强、沈蔚、其他股东约定特殊投资条款；2023 年 10 月，各方签署股权回购合同，约定衣科股份回购聚水潭持有的公司 10%股权，自聚水潭收到全部回购价款之日起各原特殊投资条款终止执行。

请公司补充说明：（1）特殊投资条款的具体内容、履行及终止情况，履行及终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响；（2）聚水潭要求履行股权回购条款的原因，是否系约定的回购条件触发；股权回购价格、定价依据及公允性，是否与约定的回购价格计算方式相符；公司就承担回购义务事项履行的内部审议程序及合法合规性，是否存在损害股东利益的情形；公司支付回购价款的具体时间及资金来源，聚水潭就公司完成支付回购价款义务事项是否存在纠纷争议；（3）公司是否存在现行有效的特殊投资条款，如是，是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、特殊投资条款的具体内容、履行及终止情况，履行及终止过程中是否存在纠纷、是否存在损害公司及其他股东利益的情形、是否对公司经营产生不利影响

（一）特殊投资条款的具体内容、履行及终止情况

1、特殊投资条款的签署情况

根据公司提供的文件，公司历史沿革中存在如下涉及特殊投资条款的协议：

投资者名称	协议名称	签署时间	特殊投资条款权利人	特殊投资条款义务人
聚水潭	《杭州衣科信息技术股份有限公司股东协议》（以下简称“股东协议”）	2021 年 3 月	聚水潭	徐克强、沈蔚、衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资

2、特殊投资条款的具体内容

根据股东协议，存在以下特殊权利条款，具体内容如下：

序号	协议条款	主要内容
1	11.1 优先认购权	11.1.1 投资人的优先认购权 公司完成合格上市前，公司计划拟进行下一轮融资（包括但不限于股权融资、可转债权融资或其他可能导致公司股权发生变动的方式，“下一轮融资”），投资人有权以同等条件和价格购买下一轮融资的新增注册资本(“优先认购权”)，以维持其目前全面摊薄后的持股比例。……
2	11.2 反稀释	11.2.1 如果公司通过后续融资而发行的可转换为股份的证券票据的价格或新增注册资本的认购价格（“新低价格”）低于投资人在公司某一轮投资的所认购新增注册资本的价格（如有注册资本转增、送红股等导致公司股本变化，投资人的投资单价应相应调整），则作为一项反稀释保护措施，投资人有权要求创始股东方以零对价或其他法律允许的最低价格向该投资人转让其对公司持有的股份（“额外股份”），以使得创始股东方向投资人转让额外股份后投资人为其所持的公司该部分股份权益所支付的每股价格等同于新低价格。为免疑义，创始股东方向投资人转让额外股份的相关税费由公司和/或创始股东方承担。……
3	11.3 回购权	11.3.1 如果出现下述任何事件之一的，投资人有权发出书面通知（“回购通知”），要求公司和/或创始股东方按照本第 11.3 条约定的回购价款回购投资人届时持有的公司全部或部分股份（“回购股份”）： （1）公司在本轮投资交割日起五年内未能实现合格上市； （2）公司符合规定的合格上市之条件，且投资人董事均已同意上市，但由于实际控制人或创始股东方的原因导致上市决议未能通过，或由于公司管理层不尽最大努力配合导致上市未能按上市计划及时间表如期进行； （3）公司和/或创始股东方严重违反法律法规、致使严重影响公司的持续经营能力； （4）公司和/或创始股东方严重违反其在本协议及其他交易文件项下的义务（包括但不限于创始人违反全职及竞业限制承诺、创始股东违反约定转让公司股份、未经合规审议程序占用或挪用公司资金等），且经投资人要求纠正后在 30 天内仍未纠正； （5）会计师事务所无法就公司出具无保留意见的审计报告； （6）公司主营业务发生重大变化（经公司股东大会决议通过的除外）。……
4	11.6 最惠待遇权	11.6.1 公司和创始股东承诺，其各自均已经向本轮投资人充分披露了公司和/或创始股东方已向其他股东提供的其他投资条件或保障投资的条件，不存在以附属协议、补充协议等任何形式签署的、未向本轮投资人充分披露的该等条件的内容。 11.6.2 除 A 轮增资协议和本协议约定外，如公司和/或创始股东方向其他股东提供了新的其他投资条件或保障投资的条件，公司和/或创始股东方必须向本轮投资人充分披露该等条件的内容并征得本轮投资人的事先同意。该等条件在任何方面不得优于本轮投资人根据 A 轮增资协议和本协议享有的权利、条款和条件。如本轮投资人认为该等条件优于 A 轮增资协议或本协议约定的条件，则本轮投资人有权自动适用并享有该等条件，即本轮投资人可以根据该等条件享受同样的权利或待遇，或本轮投资人可以要求公司和/或创始股东方根据该等条件向本轮投资人履行同样的义务。

注：股东协议所指“创始股东方”包括徐克强、沈蔚、衣科创投、超链投资、衣科同人、天渔投资，“创始股东”为徐克强、沈蔚。

3、特殊投资条款的履行情况

根据公司提供的文件并经查验，上述特殊投资条款不存在履行的情形。

4、特殊投资条款的终止情况

2023 年 10 月 25 日，公司及“创始股东方”与聚水潭签订《股权回购合同》，就原特殊投资条款约定如下：各方同意，自乙方（聚水潭）收到本合同项下约定的全部股权回购价款之日起，各方于 2021 年 3 月签订的《股东协议》终止执行；当且仅当乙方收到本合同项下约定的全部股权回购价款的前提下，乙方同意《股东协议》之第“11.3 回购权”条款自始无效，其效力在任何情形下均不再恢复。

2023 年 10 月 26 日，公司将相关股权回购款通过银行电汇方式支付给聚水潭，至此，公司及“创始股东方”与聚水潭之间约定的相关特殊投资条款终止执行，原股东协议约定“回购权”条款自始无效，其效力在任何情形下均不再恢复。

（二）特殊投资条款履行及终止过程中不存在纠纷、损害公司及其他股东利益的情形、未对公司经营产生不利影响

经与公司股东及聚水潭访谈确认，并经在国家企业信用信息公示系统（https://www.gsxt.gov.cn/index.html）、信用中国（https://www.creditchina.gov.cn/）、中国裁判文书网（https://wenshu.court.gov.cn/）等公开信息网站检索，公司及其他股东均作为股东协议的相对方，协议签订、终止均为合同当事方真实意思表示，上述特殊投资条款履行及终止过程中不存在纠纷、损害公司及其他股东利益的情形，未对公司经营产生重大不利影响。

二、聚水潭要求履行股权回购条款的原因，是否系约定的回购条件触发；股权回购价格、定价依据及公允性，是否与约定的回购价格计算方式相符；公司就承担回购义务事项履行的内部审议程序及合法合规性，是否存在损害股东利益的情形；公司支付回购价款的具体时间及资金来源，聚水潭就公司完成支付回购价款义务事项是否存在纠纷争议

（一）聚水潭要求履行股权回购条款的原因，是否系约定的回购条件触发

衣科股份基于其资本规划需要对股权结构进行调整，经双方友好协商，约定

由公司按照股东协议约定的回购价格回购其股份并注销，聚水潭则退出公司。

根据股东协议，聚水潭之回购权行使条件详见本回复之“5.关于特殊投资条款。”之“一、特殊投资条款的具体内容、履行及终止情况……”之“（一）特殊投资条款的具体内容、履行及终止情况”。截至股东协议终止之日，公司或创始股东方并未触发上述回购条件，理由如下：

1、公司自该轮投资交割日起至股东协议终止之日（以下简称“期间内”），未逾五年，该条属于附期限的合同条款，在约定期限未到来前，聚水潭回购权不发生效力。

2、未发生由于实际控制人或创始股东方的原因导致上市决议未能通过，或由于公司管理层不尽最大努力配合导致上市未能按上市计划及时间表如期进行的情形。期间内，公司及创始股东方积极推进上市计划，并聘请了相关证券服务机构就上市计划进行磋商，但尚未就上市事项进行决议，不存在上市决议未通过的情况。

3、未发生公司和/或创始股东方严重违反法律法规、致使严重影响公司的持续经营能力的情形。根据公司提供的政府合规证明、自然人股东户籍所在地派出所出具的《无犯罪记录证明》以及创始股东方出具的关于不存在重大诉讼、仲裁或行政处罚事项的承诺文件，并经网络核查，期间内，公司和/或创始股东方不存在严重违法违规行为。

4、未发生公司和/或创始股东方严重违反其在本协议及其他交易文件项下的义务（包括但不限于创始人违反全职及竞业限制承诺、创始股东违反约定转让公司股份、未经合规审议程序占用或挪用公司资金等），且经投资人要求纠正后在30 天内仍未纠正的情形。期间内，公司和/或创始股东方不存在严重违反股东协议约定义务的情形，股东协议各方就股东协议履行、终止过程不存在纠纷或潜在纠纷。

5、未发生会计师事务所无法就公司出具无保留意见的审计报告的情形。

6、未发生公司主营业务发生重大变化（经公司股东大会决议通过的除外）的情形。报告期内，公司主要为中小微商家提供移动数字化解决方案，且其工商

登记的经营范围未发生变化，主营业务亦未发生重大变化。

综上，回购聚水潭股权按照股权回购条款约定的回购价款并非约定的回购条件触发。

（二）股权回购价格、定价依据及公允性，是否与约定的回购价格计算方式相符

根据公司提供的股权回购价款支付凭证，相关股权回购款最终支付价格为83,032,143.73 元。本次回购股权定价依据系根据 8%复利确定。

经验算，实际股权回购价格与约定的回购价格计算方式相符，系经各方商业谈判及协商一致的结果，具备公允性。

（三）公司就承担回购义务事项履行的内部审议程序及合法合规性，是否存在损害股东利益的情形

2023 年 10 月 9 日，公司召开第一届董事会第十二次会议审议通过了《关于公司拟回购注销上海聚水潭网络科技有限公司股份暨减少注册资本的议案》，并将该议案提交股东大会审议。

2023 年 10 月 25 日，公司召开 2023 年第二次临时股东大会审议并通过了前述议案。同日，公司及公司全体股东、实际控制人与聚水潭签订《股权回购合同》，约定由公司回购聚水潭持有的 10%股权，并按照年复利 8%计算标的股权回购价款。

2023 年 10 月 26 日，公司就本次减资事项于国家企业信用信息公示系统进行公告，公告期限为 2023 年 10 月 26 日至 2023 年 12 月 9 日。

2024 年 1 月 31 日，公司就减资事项在杭州市市场监督管理局办理完成了工商变更登记。

综上，公司已依据《公司法》《公司章程》规定，就承担回购义务事项履行了内部审议程序，并就减资事项履行了公告义务，相关程序合法合规，不存在损害股东利益的情形。

（四）公司支付回购价款的具体时间及资金来源，聚水潭就公司完成支付

回购价款义务事项是否存在纠纷争议

根据公司提供的股权回购价款支付凭证，公司于 2023 年 10 月 26 日向聚水潭支付了本次股权回购价款，资金来源为公司自有资金。

经访谈确认，聚水潭已收到公司支付的股权回购款，就公司完成支付回购价款义务事项不存在纠纷或争议。详见本回复之“5.关于特殊投资条款。”之“一、特殊投资条款的具体内容、履行及终止情况……”之“（二）特殊投资条款履行及终止过程中不存在纠纷……”。

三、公司是否存在现行有效的特殊投资条款，如是，是否存在《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定应当清理的情形

经查阅公司历次增资工商变更档案、公司与股东签署的增资协议或投资协议，除上述已清理的特殊投资条款，公司不存在其他现行有效的涉及特殊投资条款协议。

公司已出具承诺：“本公司及其控股股东、实际控制人与本公司股东或任何其他第三方之间不存在对赌协议或者设置特殊投资条款的协议或相关承诺。”

综上，截至本回复出具日，公司不存在现行有效的特殊投资条款。

四、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅了聚水潭与公司及其他股东签订的增资协议、股东协议、《股权回购合同》以及对应的工商档案资料；

2、就公司增资、回购股权并注销减资事项，对公司股东、聚水潭进行了访谈；

3、查阅了公司就回购事项履行的内部审批程序文件，减资事项公告文件；

4、取得并查阅了聚水潭投资款入账凭证、历年分红凭证，对股权回购款的计算方式进行了验证；

5、取得并查阅了公司股权回购款的支付凭证，相关资金来源的银行流水；

6、取得并查阅了公司出具的关于不存在特殊投资条款的承诺函；

7、在国家企业信用信息公示系统、信用中国、裁判文书网等政府网站进行了网络检索。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司与聚水潭之间签订的特殊投资条款的履行及终止过程不存在纠纷、损害公司及其他股东利益的情形、不会对公司经营产生不利影响；

2、聚水潭要求履行股权回购条款系与公司协商的结果，并非约定的回购条件触发；

3、股权回购价格系经各方商业谈判及协商一致的结果，具备公允性；

4、公司就承担回购义务事项已履行了内部审议程序，相关程序合法合规，不存在损害股东利益的情形；

5、公司系以自有资金支付回购价款，聚水潭就公司完成支付回购价款义务事项不存在纠纷或争议；

6、截至本回复出具日，公司不存在现行有效的特殊投资条款。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

6.关于股权代持。

请公司补充披露历史沿革是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程。请公司补充说明以下事项：（1）公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况；（2）公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；（3）公司股东人数是否存在超过 200 人的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；（2）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

回复：

一、请公司补充披露历史沿革是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程

公司股东衣科同人曾存在间接股权代持的情形，现已解除，具体情况如下：

叶亚明为公司技术顾问，于 2020 年 1 月至 7 月期间为公司提供技术顾问服务，公司实际控制人徐克强、沈蔚夫妇考虑叶亚明对公司业务发展的贡献，同意向叶亚明无偿授予衣科同人 0.725 万元财产份额（对应衣科股份 0.29%股权）。因叶亚明为外籍身份，考虑到办理变更登记备案手续的便利性，叶亚明决定委托赖少飞代其持有衣科同人财产份额，并签署了股权委托持有协议。

2020 年 12 月沈蔚将其持有的衣科同人 0.725 万元财产份额（对应公司 0.29%股份）转让给赖少飞，转让价格为 0 万元。2020 年 12 月，衣科同人完成了工商变更登记。

2021 年 11 月 16 日，赖少飞、叶亚明和叶亚跃签署了三方确认协议，三方约定赖少飞与叶亚明解除股权代持关系，同时叶亚明考虑到其哥哥叶亚跃长期赡养父母的付出，决定将衣科同人财产份额无偿转让至叶亚跃。

2022 年 1 月，衣科同人完成了工商变更登记，上述代持事项得以解除。

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（六）、其他情况”中披露股权代持的形成、演变和解除过程。

二、公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认情况

公司股权代持行为已在申报前解除还原，2021 年 11 月 16 日赖少飞、叶亚明和叶亚跃签署了三方确认协议，约定赖少飞与叶亚明解除股权代持关系。2022 年 1 月，衣科同人完成了工商变更登记。具体详见本回复之“6.关于股权代持。”之“一、请公司补充披露历史沿革是否存在股权代持情形，如存在，并请披露股权代持的形成、演变、解除过程”。

三、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

根据工商登记资料股权代持各方签署的确认协议以及公司股东出具的说明，目前全体股东持有的公司股份均为各自真实持有，股权权属清晰，公司股东入股定价公允合理，不存在异常入股事项，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

四、公司股东人数是否存在超过 200 人的情形

公司直接间接股东情况具体如下：

序号	股东名称/姓名	股东性质	是否需要穿透	穿透后情况	穿透后人数
1	衣科创投	有限公司	是	徐克强	2
				沈蔚	
2	超链投资	有限公司	是	沈蔚	2
				徐克强	
3	衣科同人	有限合伙	是	沈蔚	10

序号	股东名称/姓名	股东性质	是否需要穿透	穿透后情况	穿透后人数
		企业		赖少飞	
				金新华	
				薛锋	
				王小军	
				叶亚跃	
				张永智	
				高章磊	
				冯德贵	
				刘山红	
4	沈蔚	自然人	否	-	1
5	天渔投资	有限公司	是	王剑伟	2
				张少婕	
合计（剔除重复人数）					**13**

综上，公司不存在代持导致公司股东经穿透还原计算超 200 人的情形，不存在非法集资、非法公开发行或变相非法公开发行的行为及风险，公司目前实际股东不超过 200 人。

五、核查程序及核查意见

（一）请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

【主办券商回复】

1、核查程序

（1）获取并查阅了衣科同人工商档案资料；

（2）查阅股权委托持有协议和代持解除的三方确认协议，访谈赖少飞、叶亚明，确认代持解除事项；访谈公司股东和持股平台合伙人，确认持股行为真实性；

（3）获取公司股东关于股权清晰的承诺函和公司关于股权清晰的声明；

（4）对公司股东进行穿透还原计算，核查公司股东人数是否超过 200 人。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司历史上的股权代持行为已解除，公司股权明晰，权属明确，不存在股权权属纠纷或潜在纠纷，符合“股权明晰”的挂牌条件，公司目前实际股东不超过200人。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

【主办券商回复】

1、核查程序及说明

衣科股份历次股权变动的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证情况如下：

工商变更时间	事项	协议	决议文件	支付凭证	完税凭证
2015.12	设立。注册资本200.00万	不涉及	2015年12月31日，杭州市上城区市场监督管理局出具《准予设立登记通知书》，同意杭州衣科信息技术有限公司设立登记。	2016年7月5日，浙江正大会计师事务所有限公司出具了《验资报告》（浙正大验字（2016）第032号），截至2016年2月16日，衣科有限已收到股东缴纳的注册资本人民币200.00万元，为货币出资。	不适用

工商变更时间	事项	协议	决议文件	支付凭证	完税凭证
2016.08	增资。注册资本由200.00 万增至500.00 万，其中沈蔚认缴出资 195.00 万元，占注册资本的39.00%；衣科同人认缴出资 100.00 万元，占注册资本的20.00%；天渔投资认缴出资 5.00 万元，占注册资本的1.00%。	2016 年 8 月，沈蔚、衣科同人、天渔投资与徐克强、衣科有限共同签署增资协议书，约定增资衣科有限相关事项。	2016 年 8 月 25 日，衣科有限股东作出增加新股东沈蔚、衣科同人和天渔投资并增加注册资本至500.00 万元的决定。	2016 年 11 月 11 日，杭州正瑞会计师事务所（普通合伙）出具了《验资报告》（杭正瑞验字（2016）第 2073 号），验证新增股东出资全部到位，为货币出资。（其中，天渔投资认缴部分由沈蔚无偿提供）	不适用
2017.04	股权转让。徐克强将40%的股权（对应200.00 万元出资额）以 200.00 万元转让给衣科创投；沈蔚将38%的股权（对应190.00 万元出资额）以 190.00 万元转让给超链投资。	2017 年 4 月 5 日，徐克强与衣科创投签署《股权转让协议》，沈蔚与超链投资签署《股权转让协议》，约定股权转让事项。	2017 年 4 月 5 日，衣科有限召开股东会并通过决议，同意股权转让事项。	衣科创投已向徐克强支付股权转让款 200.00 万元，超链投资已向沈蔚支付股权转让款 190.00 万元。	根据税务局于 2017 年 4 月确认的股东变动情况报告表，本次股权转让无需缴纳个人所得税。
2020.05	股权转让。天渔投资将 0.5%的股权（对应 2.50 万元出资额）以 2.5 万元转让给沈蔚。	2020 年 5 月 10 日，天渔投资与沈蔚签署《股权转让协议》，约定股权转让事项。	2020 年 5 月 10 日，衣科有限召开股东会并通过决议，同意股权转让事项。	经访谈，天渔投资确认沈蔚已向天渔投资支付股权转让款 2.5 万元。	不适用
2020.11	股改。由经审计净资产折股成 5,000 万股，每股 1 元。	2020 年 11 月 6 日，衣科有限全体股东签订了《发起人协议》。	2020 年 11 月 6 日，衣科有限召开股东会并作出决议，同意将有限公司整体变更为股份有限公司，同日召开股份公司创立大会。	以净资产折合 5,000.00 万股，每股 1 元	根据税务局出具的税收完税证明，衣科股份自然人股东已缴纳相应个人所得税。
2021.04	增资。注册资本由 5,000.00 万元增至 5,555.5555 万元，聚水潭以 7,000.00 万认缴新增注册资本。	2021 年 3 月，衣科股份与聚水潭签署了《杭州衣科信息技术股份有限公司增资协议》	2021 年 4 月 6 日，衣科股份召开 2021 年第一次临时股东大会并作出决议，同意公司增加注册资本	2021 年 4 月，聚水潭支付增资款 7,000.00 万元。	不适用

工商变更时间	事项	协议	决议文件	支付凭证	完税凭证
2024.01	减资。公司回购聚水潭持有的公司 10%股权（对应 555.5555 万元出资额）并注销，注册资本为 5,000.00 万元。	2023 年 10 月 25 日，农科股份与聚水潭签署《股权回购合同》	2023 年 10 月 25 日，公司召开 2023 年第二次临时股东大会并作出决议，同意减资事项。	2023 年 10 月，农科股份支付股权回购款 8,303.21 万元。	不适用

公司持股平台农科同人历次财产份额变动的入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证情况如下：

工商变更时间	事项	协议	决议文件	支付凭证	完税凭证
2016.08	企业设立，出资额 50.00 万元，沈蔚持有 85.00%财产份额（对应 42.50 万元出资额），赖少飞持有 15.00%财产份额（对应出资额 7.50 万元）	2016 年 7 月 23 日，沈蔚、赖少飞签署了《宁波梅山保税港区农科同人投资管理合伙企业（有限合伙）合伙协议》	2016 年 7 月 14 日，宁波市北仑区市场监督管理局出具《企业名称预先核准通知书》，同意预先核准企业名称为“宁波梅山保税港区农科同人投资管理合伙企业（有限合伙）”。	2016 年 10 月，沈蔚向农科同人出资 42.50 万元；赖少飞出资 7.5 万元部分，由沈蔚无偿提供。	不适用
2017.07	沈蔚、赖少飞合计向金新华、高宇健、薛锋转让 13.00%的财产份额（对应 6.50 万元出资额）	2017 年 4 月 10 日，赖少飞与金新华、沈蔚与金新华、高宇健、薛锋分别签署了《财产份额转让协议书》	2017 年 4 月 10 日，农科同人全体合伙人签署变更决定书，同意财产份额转让	金新华已向沈蔚、赖少飞支付转让款 4.50 万元，薛锋已向沈蔚支付转让款 1.00 万元，高宇健未实际支付转让款 1.00 万元	2017 年 5 月 22 日，宁波市地方税务局已出具企业股权转让、变更纳税证明，农科同人已按规定申报办理涉税事宜。
2019.03	沈蔚向王小军转让 2.00%的财产份额（对应 1.00 万元出资额）	2019 年 2 月 20 日，沈蔚与王小军签署了《财产份额转让协议书》	2019 年 2 月 20 日，农科同人全体合伙人签署变更决定书，同意财产份额转让	王小军已向沈蔚支付转让款 1.00 万元	2019 年 3 月 12 日，宁波梅山保税港区税务局已出具企业股权转让、变更纳税证明，农科同人已按规定申报办理涉税事宜。 根据沈蔚个人所得税纳税记录，沈蔚已缴纳财产转让所得税。
2020.09	沈蔚合计向高章磊、张永智、	2020 年 7 月 10 日，沈蔚分别	2020 年 9 月 25 日，农科同人	高章磊、张永智、冯德贵和刘山红	根据税务局出具的税收完税证

工商变更时间	事项	协议	决议文件	支付凭证	完税凭证
	冯德贵、刘山红转让 1.80%的财产份额（对应0.90万元出资额）	与高章磊、张永智、冯德贵和刘山红签署《出资份额转让协议书》	全体合伙人签署变更决定书，同意财产份额转让	已分别向沈蔚支付转让款0.25万元、0.25 万元、0.20 万元和 0.20 万元	明、沈蔚个人所得税纳税记录，沈蔚已缴纳财产转让所得税。
2020.12	沈蔚向赖少飞（实为叶亚明持有）转让1.45%的财产份额（对应0.725 万元出资额）	2020 年 10 月，叶亚明与赖少飞签订股权委托持有协议，叶亚明委托赖少飞持有衣科股份的股权；2020 年 12 月 21 日，沈蔚和赖少飞签署《财产份额转让协议书》	2020 年 12 月 21 日，衣科同人全体合伙人签署变更决定书，同意财产份额转让	本次财产份额转让价格为 0 元，无需支付对价	根据沈蔚个人所得税纳税记录，沈蔚已缴纳财产转让所得税。
2021.07	高宇健因离职向沈蔚转让2.00%的财产份额（对应1.00 万元出资额）	2021 年 7 月 2 日，高宇健和沈蔚签署《财产份额转让协议书》	2021 年 6 月 10 日，衣科同人全体合伙人签署变更决定书，同意财产份额转让	因 2017 年高宇健受让财产份额时未实际支付对价，与本次转让涉及的款项支付抵消	根据税务局出具的税收完税证明，高宇健已缴纳财产转让所得税。
2022.01	赖少飞向叶亚跃转让 1.45%的财产份额（对应 0.725 万元出资额）给叶亚跃	2021 年 11 月 16 日，赖少飞、叶亚明和叶亚跃签署了三方确认协议，三方约定赖少飞与叶亚明解除股权代持关系，叶亚明将相应财产份额转让给叶亚跃	2021 年 11 月 16 日，衣科同人全体合伙人签署变更决定书，同意财产份额转让	本次财产份额转让价格为 0 元，无需支付对价	根据税务局出具的税收完税证明和叶亚明的付款凭证，实际纳税义务人叶亚明已代赖少飞缴纳财产转让所得税。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

根据公司历次入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证以及对公司控股股东、实际控制人和持股平台现任合伙人的访谈或出具的确认函，高宇健、叶亚明和叶亚跃不涉及实际出资，天渔投资和赖少飞的出资资金由实际控制人沈蔚无偿提供，并经核查控股股东、实际控制人、衣科同人现任其他合伙人出资前后三个月银行流水，公司相关直接或间接股东，除已披露的历史上的代持关系外，不存

在其他代持的情形，核查充分有效。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

（三）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

【主办券商回复】

1、核查程序

公司股东入股价格不存在明显异常，入股背景、入股价格及出资来源详见本回复之“4.关于历史沿革。”之“四、核查程序及核查意见”之“（二）说明衣科创投、超链投资……”和本回复之“6.关于股权代持。”之“五、核查程序及核查意见”之“（二）结合入股协议、决议文件、支付凭证……”。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司股东入股行为不存在股权代持未披露的情形，不存在不正当利益输送问题。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议

【主办券商回复】

1、核查程序

公司曾存在股权代持情形，已在申报前解除还原并在公开转让说明中进行披露，详见本回复之“6.关于股权代持。”之“一、请公司补充披露历史沿革是否存在股权代持情形……”、“三、公司是否存在影响股权明晰的问题……”、“四、公司股东人数是否存在超过 200 人的情形”和“五、核查程序及核查意见”之“（一）请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见”。

2、核查意见

经核查，主办券商认为：

公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

7.关于销售费用。

根据申请文件：报告期内，公司销售费用分别为 4,123.21 万元、4,037.66 万元和 4,889.89 万元，占当期营业收入比重分别为 38.32%、37.83%和 34.26%，公司销售费用主要由职工薪酬、服务费和宣传费构成。

请公司：（1）补充说明销售费用水平、销售人员数量、占比、平均薪酬水平与同行业、当地薪资水平是否存在显著差异；销售费用率与同行业可比公司是否存在差异及原因；（2）补充说明服务费及宣传费的款项性质及主要明细，金额及占比是否符合行业惯例；（3）对于居间服务费，补充说明与居间商的合作情况，结合居间商成立时间、注册资本、人员情况以及合作历史、是否同时代理其他与公司产品性能相同或类似的产品、终端销售情况等，说明是否存在异常的合作方，如成立时间较短、员工或前员工参与设立、仅为公司提供服务、异常注销等情形，相关业务的真实性及商业合理性；（4）结合连帆科技主要业务模式、下游客户、是否存在第三方推广商、居间费用情况等，说明报告期是否存在开展如学术会议、展会、客户拜访、调研咨询等发生的销售推广费情形，如存在，说明报告期各期金额占比及相关核查情况；（5）居间商在拓展业务过程中提供的服务内容及发挥的具体作用，公司通过居间商拓展业务的原因，是否符合行业惯例；报告期内公司通过居间商获取销售收入金额及占比情况，公司是否对居间商存在依赖；（6）报告期内通过灵活用工平台与居间服务商结算的原因及合理性，是否合法合规；（7）报告期内公司及董监高人员、关键岗位员工、宣传推广合作方是否发生过商业贿赂等违法违规行为，公司为保证采购、销售、市场推广等活动合法合规所采取的主要措施，相关内控制度的建立及执行情况。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，详细说明对销售费用真实性、准确性及完整性所做的具体核查工作、核查比例、取得的核查证据及核查结论；

请主办券商、会计师、律师结合对报告期内公司及相关主体的资金流水核查情况，说明上述主体是否与宣传推广合作方存在异常资金往来，是否存在资金体外循环或设置体外账目等情形；是否存在商业贿赂等违法违规行为，并对上述事项发表明确核查意见。

回复：

一、补充说明销售费用水平、销售人员数量、占比、平均薪酬水平与同行业、当地薪资水平是否存在显著差异；销售费用率与同行业可比公司是否存在差异及原因

（一）销售费用水平、销售人员数量、占比、平均薪酬水平与同行业、当地薪资水平是否存在显著差异

报告期内公司销售费用水平、销售人员数量、占比及平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
销售费用	4,889.89	4,037.66	4,123.21
营业收入	14,273.56	10,674.04	10,759.13
占营业收入的比例	34.26%	37.83%	38.32%
销售人员平均人数	282	241	227
平均薪酬（万元/人）	11.61	11.51	12.96
杭州市当地平均薪资	未公开	8.58	8.49
可比公司平均薪资情况如下：			
光云科技	未披露	13.53	13.08
美登科技	未披露	未披露	未披露
合合信息	未披露	44.40	42.18
可比公司均值	-	28.96	27.63

注：当地平均薪资取自杭州市统计局公告杭州市私营单位就业人员年平均工资；美登科技因未单独披露销售人员的数量，故无法计算出销售人员的平均薪酬。

2021 年度、2022 年度公司销售人员平均薪酬略高于杭州当地平均薪资水平，主要系公司所处信息传输、软件及信息技术服务行业，从业人员整体素质高于就业人员平均水平，公司销售人员平均薪酬略高于当地平均水平具有合理性。

与同行业公司对比来看，公司销售人员平均薪资与光云科技差异不大，2022 年度公司销售人员平均薪酬降低主要系销售人员薪资与业绩挂钩所致，2022 年度收入业绩略微下降，销售人员平均薪酬也随之有所降低；与合合信息对比销售人员平均薪酬较低主要系合合信息地处上海，平均薪酬较高于公司所在地杭州，此外，合合信息 2021 年和 2022 年销售人员本科及以上学历占比远高于公司销售

人员学历构成；且合合信息销售人员主要面向 B 端业务，与公司主要面向中小微商家业务不同，双方在业绩提成方面可能会有所不同；另外合合信息还开展了境外销售推广业务，与公司目前全部为境内销售推广业务也有所不同；因公司与合合信息，在产品提成、公司地理位置、销售人员学历结构、营销区域等方面存在不同，导致合合信息销售人员平均薪酬较高于公司销售人员平均薪酬水平。

（二）销售费用率与可比公司比较情况

公司销售费用主要由职工薪酬、服务费及宣传费构成，以上三项合计各期占比均为 85%以上，2021 年度、2022 年度、2023 年 1-9 月、各期公司销售费用率分别为 38.32%、37.83%、34.26%，与同行业可比公司对比情况如下：

1、与光云科技对比情况

单位：%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	光云科技	公司	光云科技	公司	光云科技	公司
职工薪酬率	-	22.94	30.18	26.00	26.16	27.34
宣传费率	-	1.12	2.60	1.88	3.34	1.59
服务费率	-	6.25	-	4.68	-	4.49
其他费率	-	3.95	2.00	5.27	2.68	4.90
合计	**35.06**	**34.26**	**34.78**	**37.83**	**32.18**	**38.32**

注：可比公司未公开 2023 年 1-9 月销售费用明细，2023 年 1-9 月合计销售费用率由第三季度报告披露销售费用及营业收入计算得出；

如上表所示，报告期内公司销售费用率与光云科技相比整体差异不大，2021 年和 2022 年公司略高于光云科技，2023 年 1-9 月随着公司收入大幅增长，销售费用率下降，公司销售费用率略低于光云科技。具体对比情况如下：

2021 年和 2022 年，公司和光云科技占销售费用比重最大的均为职工薪酬，2021 年度公司职工薪酬率与光云科技基本一致，人均薪酬也较为接近。2022 年度公司收入下降，员工绩效收入随之下降，销售人员职工薪酬占收入比重较为稳定，光云科技 2022 年度收入较 2021 年下降，销售人员 2022 年平均薪酬较 2021 年增加，销售人员职工薪酬占收入比重有所上升。

2021 年和 2022 公司整体销售费用率略高于光云科技，主要原因为公司各期

服务费率分别为 4.49%、4.68%、6.25%，而光云科技无销售费用之服务费支出。具体原因为衣科股份客户主要为中小微商家等，下游客户区域性和分散性的特点，服装商家分布于全国各地，且各地商务习惯有所不同，故公司销售团队现阶段较难对所有地区实现有效全面覆盖及渗透。居间服务商通常在当地具有客户资源优势及沟通优势，或较早布局了天猫、抖音等线上平台的营销渠道并积累了客户资源，因此，公司将居间服务商作为自有销售渠道的补充，以提高客户开拓及市场渗透效率，故需支付一定金额的服务费；光云科技客户主要为电商商家，电商平台天然汇聚大量的电商客户，设立服务市场的该类平台自然流入的客户聚集效应有效的降低了电商 SaaS 产品提供商的获客成本，使得电商商家不再依赖于传统线下推广模式，线上销售渠道包括电商平台自然流量的导入、网站宣传、直通车等，仅需支付一定的宣传推广费。

2、与美登科技对比情况

单位：%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	美登科技	公司	美登科技	公司	美登科技	公司
职工薪酬率	-	22.94	1.51	26.00	1.28	27.34
宣传费率	-	1.12	0.12	1.88	0.17	1.59
服务费率	-	6.25	-	4.68	-	4.49
其他费率	-	3.95	0.13	5.27	0.08	4.90
合计	**2.70**	**34.26**	**1.76**	**37.83**	**1.53**	**38.32**

注：可比公司未公开 2023 年 1-9 月销售费用明细，2023 年 1-9 月合计销售费用率由第三季度报告披露销售费用及营业收入计算得出；

2021 年度、2022 年度、2023 年 1-9 月公司与可比公司美登科技销售费用率差异较大，公司销售费用率均远高于可比公司美登科技。主要原因为美登科技 2021 年度、2022 年度、2023 年 1-9 月销售费用分别为 182.47 万元、198.73 万元、221.39 万元，销售费用绝对金额相对较少所致。美登科技收入增长主要依靠产品驱动，营销策略是依靠电商服务市场的聚集效应进行线上销售。给予商家试用版并进行付费转化，销售团队较为精简，销售费用率长期保持在较低水平。而公司客户主要为线下中小微商家，公司依靠自有业务人员以及居间商进行业务拓展，销售费用率相对较高。

3、与合合信息对比情况

单位：%

项目	2022 年度		2021 年度	
	合合信息	公司	合合信息	公司
职工薪酬率	9.88	26.00	10.15	27.34
宣传费率	15.34	1.88	20.37	1.59
服务费率	-	4.68	-	4.49
其他费率	1.97	5.27	2.75	4.90
合计	**27.19**	**37.83**	**33.27**	**38.32**

注：可比公司 2023 年 1-9 月数据未公开，不进行对比；

公司 2021 年销售费用率略高于可比公司合合信息销售费用率，主要是因为公司面向客户为中小微商家，公司 2021 年主要依赖于销售人员及居间商进行线下拓客，拓客方式较为传统，营销效率较低，导致公司销售费用率略大于可比公司合合信息的销售费用率。2022 年，可比公司合合信息销售费用率有所下降，主要是因为随着合合信息规模的扩大，品牌知名度不断提升，合合信息的广告推广费等费用并未随着收入增长同比例上升，而公司 2022 年销售费用率与 2021 年保持相对稳定，最终导致公司 2022 年销售费用率较高于可比公司合合信息 2022 年的销售费用率。

综上，报告期内，公司销售费用率和光云科技较为接近，高于美登科技、合合信息，造成差异的原因为各家公司客户对象、营销策略等存在差异所致。

二、补充说明服务费及宣传费的款项性质及主要明细，金额及占比是否符合行业惯例

报告期内，公司销售费用中服务费及宣传费合计金额分别为 654.02 万元、700.28 万元和 1,051.38 万元，具体明细、金额、占比情况如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
居间费	816.12	77.62	451.88	64.53	453.34	69.31
宣传推广费	82.59	7.86	69.88	9.98	75.93	11.61
广告推广费	68.77	6.54	110.30	15.75	69.20	10.58
平台服务费	71.04	6.76	35.64	5.09	24.21	3.70

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他	12.86	1.22	32.58	4.65	31.34	4.79
合计	**1,051.38**	**100.00**	**700.28**	**100.00**	**654.02**	**100.00**

由上表可知，服务费及宣传费主要为居间费、广告推广费及宣传推广费构成，以上三项占服务费及宣传费比例各期均达到 90%以上。居间费主要为拓展销售渠道，委托居间商按照公司确定的销售政策和统一的产品售价寻找客户，以促成公司与客户订立销售合同，公司按居间商成功开拓客户形成的销售金额乘以一定比率向居间商支付的费用，支付金额和其对应的订单金额直接相关。广告宣传费和宣传推广费为公司批发市场租赁广告位、图文宣传册制作等费用，是公司为了提升整体形象而发生的费用，和公司收入没有直接关联配比关系，报告期内变动幅度较小。

2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月公司居间费用分别为 453.34 万元、451.88 万元、816.12 万元，居间费各期波动主要系受连帆科技并表影响。报告期内，分业务类型居间费计提基础及占比如下：

单位：万元

项目	移动数字化解决方案业务			护理数字化解决方案业务		
	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度	2023 年 1-9 月	2022 年 10-12 月	2021 年度
居间费	482.41	419.32	453.34	333.71	32.57	-
对应的计提基础	1,156.98	1,041.86	1,095.74	1,851.43	159.14	-
比例	41.70%	40.25%	41.37%	18.02%	20.46%	-

2021 年、2022 年、2023 年 1-9 月公司移动数字化解决方案业务各期居间费计提比例分别为 41.37%、40.25%、41.70%，护理数字化解决方案业务 2022 年 10-12 月、2023 年 1-9 月居间费计提比例分别为 20.46%、18.02%。分业务类型居间费各期波动较为稳定。

2021 年度、2022 年度、2023 年 1-9 月同行业可比公司光云科技、美登科技、合合信息与公司客户群体及营销策略不同，均无居间费支出。通过查询其他存在支付居间费或类似费用的上市公司，如浩辰软件（688657）自主软件产品在部分地区采取推广代理模式并按销售情况分成，根据 2022 年 6 月浩辰软件披露的《发

行人及保荐机构关于审核问询函回复》，浩辰软件对代理商的推广服务费=结算期内的销售回款金额*服务费率±扣减或奖励金额，其中，广州、成都地区推广服务商推广服务费率为 45%，苏州地区推广服务费率为 30%，与公司移动数字化解决方案业务居间费的计提比例相接近；2022 年 10 月-12 月、2023 年 1-9 月，公司护理数字化解决方案业务通过居间商拓客发生的居间费计提比例为 20.46%和 18.02%，因不同项目具有特殊性，计提比例存在不等，同行业公司慧影医疗（874245）亦存在居间服务商为公司提供客户资源的情形，因其未实际披露居间商所对应的营业收入，无法获知居间费具体的计提比例。公司采用居间的方式拓宽销售渠道，符合行业惯例。

三、对于居间服务费，补充说明与居间商的合作情况，结合居间商成立时间、注册资本、人员情况以及合作历史、是否同时代理其他与公司产品性能相同或类似的产品、终端销售情况等，说明是否存在异常的合作方，如成立时间较短、员工或前员工参与设立、仅为公司提供服务、异常注销等情形，相关业务的真实性及商业合理性

报告期内，公司居间费用分别为 453.34 万元、451.88 万元和 816.12 万元，其中与移动数字化软件产品等相关的居间费用为 453.34 万元、419.32 万元和 482.41 万元，与护理数字化产品等相关的居间费用为 0.00 万元、32.57 万元和 333.71 万元。与移动数字化软件产品等相关的报告期内居间费用加总金额前五大居间商，占与移动数字化软件产品等相关的居间费用的比例为 76.62%；与护理数字化产品等相关的前五大居间商，占护理数字化产品等相关的居间费用的比例为 68.30%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
与移动数字化软件产品等相关的居间商：			
商丘有农手网络科技有限公司	221.49	158.87	92.13
重庆大维信息科技有限公司	69.24	78.85	151.54
苏州渠淄成信息技术有限公司	42.45	38.04	36.14
成都一九九一信息技术有限公司	17.66	28.67	47.02
叶**	7.85	26.33	21.98
合计	**358.69**	**330.75**	**348.79**

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
与移动数字化软件产品等相关的居间费用的占比			**76.62%**
与护理数字化软件产品等相关的居间商：			
上海合传医疗器械销售中心	106.40	-	-
上海医浦信息科技有限公司	79.81	-	-
新北区三井仲珏计算机网络技术服务中心	28.50	-	-
济南弘顺祥信息科技有限公司	19.54	-	-
新疆海川科技有限公司	15.92	-	-
合计	**250.17**	-	-
与护理数字化软件产品等相关的居间费用的占比			**74.97%**

注：公司对居间商进行穿透核查，叶**为个人，居间费用的发放通过灵活用工平台予以结算；与护理数字化软件产品等相关的居间费用因 2022 年仅第四季度纳入合并范围，金额较小，故在计算与护理数字化软件产品等相关的居间费用的占比时未予考虑。

上述居间商的信息情况如下：

居间商名称	成立时间	注册资本 (万元)	人员情况	合作历史	代理其他与公司产品性能相同或类似的产品	终端销售情况
重庆大维信息科技有限公司	2020 年 2 月 11 日	100.00	7 人	2019 年与公司建立合作（原先以个人的形式合作，后成立公司开展合作）	无	实现终端销售
商丘有农手网络科技有限公司	2019 年 10 月 22 日	50.00	4 人	2019 年与公司建立合作	无	实现终端销售
苏州渠淄成信息技术有限公司	2019 年 6 月 4 日	100.00	4 人	2019 年与公司建立合作	无	实现终端销售
成都一九九一信息技术有限公司	2019 年 3 月 16 日	50.00	-	2019 年与公司建立合作	无（合作期间）	实现终端销售
叶**	-	-	-	2019 年与公司建立合作	无（合作期间）	实现终端销售

居间商名称	成立时间	注册资本(万元)	人员情况	合作历史	代理其他与公司产品性能相同或类似的产品	终端销售情况
上海合传医疗器械销售中心	2017 年 12 月 19 日	50.00	4 人	2020 年与公司建立合作	是	实现终端销售
上海医浦信息科技有限公司	2016 年 9 月 20 日	1,190.48	70 人	2018 年与公司建立合作	是	实现终端销售
新北区三井仲珏计算机网络技术服务中心	2023 年 2 月 23 日	3.00	2 人	2023 年与公司建立合作	是	实现终端销售
济南弘顺祥信息科技有限公司	2019 年 7 月 11 日	10.00	4 人	2021 年与公司建立合作	是	实现终端销售
新疆海川科技有限公司	2021 年 10 月 11 日	666.00	30 人	2022 年与公司建立合作	是	实现终端销售

注：成都一九九一信息技术有限公司和叶**因报告期内已与公司解约，员工人数未知。

（一）成立时间

上述主要居间商中，存在成立时间不足 5 年的居间商，其提供居间服务的核心竞争力在于对当地服装/医疗市场的了解以及线上营销的客户资源，与公司成立时间并不存在一定的必然联系；因此，居间商对应的公司成立时间短并不影响居间商的业务能力。

（二）员工或前员工参与设立

上述主要居间商中存在前员工参与设立的情形，具体情况为：①成都一九九一信息技术有限公司中的股东、执行董事兼总经理李计曾为公司的前员工，其于 2019 年 3 月从公司离职，并后续成立成都一九九一信息技术有限公司以该主体为公司提供居间服务；②苏州渠淄成信息技术有限公司的法定代表人、股东、执行董事和总经理江帆曾为公司的前员工，其于 2019 年 4 月从公司离职，并开始为公司提供居间服务，于 2019 年 6 月成立苏州渠淄成信息技术有限公司以该主体继续为公司提供居间服务。

由于员工个人的职业规划，导致部分员工离职创业，成为公司居间商为公司介绍客户资源，其原因具有相应的合理性。

（三）仅为公司提供服务

报告期内，重庆大维信息科技有限公司、商丘有衣手网络科技有限公司、苏州渠淄成信息技术有限公司主要为公司提供居间服务，其除为衣科股份提供居间

服务以外，未代理其他与公司产品性能相同或类似的产品。

此外，公司与居间商签订协议中约定，在本协议有效期内及本协议解除或终止后 2 年内，居间商均不得代理或销售与公司产品有竞争性关系的产品，除重庆大维信息科技有限公司、商丘有衣手网络科技有限公司、苏州渠淄成信息技术有限公司得到对方确认外，成都一九九一信息技术有限公司以及叶**虽已不合作，但依据相关协议约定，其不能代理其他与公司产品性能相同或类似的产品，合作期间，公司亦未发现上述居间商存在代理其他与公司产品性能相同或类似的产品情形。故公司与移动数字化解决方案有关的居间商未代理其他与公司产品性能相同或类似的产品具有合理性。

（四）异常注销

上述主要居间商，不存在异常注销的情形。

综上，报告期内，公司不存在异常的合作方，上述主要居间商不存在异常注销的情形，其核心的资源为人员对服装/医疗领域的营销经验，不需要进行大规模的资金投入，往往呈现个人或小团队的经营模式，因此存在成立时间较短、注册资本较低、仅为公司提供居间服务等情形；公司员工基于个人职业规划，存在离职创业转为居间商为公司提供居间服务，具有相应的合理性。

四、结合连帆科技主要业务模式、下游客户、是否存在第三方推广商、居间费用情况等，说明报告期是否存在开展如学术会议、展会、客户拜访、调研咨询等发生的销售推广费情形，如存在，说明报告期各期金额占比及相关核查情况

公司报告期内子公司连帆科技主要向医疗机构或医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案，包括护理数字化软件产品、维保服务及配套硬件。日常业务开展中，连帆科技主要通过销售人员实地拜访、熟人介绍、居间商撮合等方式与客户进行商务接洽获取订单，部分订单获取涉及支付居间商居间费用。连帆科技与居间商合作的具体情况详见本回复之“7.关于销售费用。”之“三、对于居间服务费，补充说明与居间商的合作情况，结合居间商成立时间、注册资本、人员情况以及合作历史、是否同时代理其他与公司产品性能相同或类似的产品、终端销售情况等，说明是否存在异常的合作方，如成立时间较短、员工或前员工

参与设立、仅为公司提供服务、异常注销等情形，相关业务的真实性及商业合理性”。

除基于销售人员及居间商拓展业务外，连帆科技亦偶尔参与护理类的学术会议及展会的方式拓展产品知名度。报告期内，连帆科技赞助了“2023 护理经济管理学术年会暨护理高质量发展大会”及“首期院长参访活动（杭州站）——走进阿里”两场学术会议，旨在推广自身产品、提升行业知名度。上述赞助行为涉及金额为 9.90 万元，占 2023 年销售费用中服务费及推广费的 0.94%，除此之外，连帆科技不存在其他赞助或举办学术会议或展会、客户拜访、调研咨询等发生销售推广费的情形。

通过获取上述销售推广费所对应的赞助合同、发票及支付水单，经核查，不存在异常情形。

五、居间商在拓展业务过程中提供的服务内容及发挥的具体作用，公司通过居间商拓展业务的原因，是否符合行业惯例；报告期内公司通过居间商获取销售收入金额及占比情况，公司是否对居间商存在依赖

（一）居间商在拓展业务过程中提供的服务内容及发挥的具体作用，公司通过居间商拓展业务的原因，是否符合行业惯例

1、居间商提供服务的内容及发挥的具体作用

公司居间销售属于直销模式的一种，公司拥有产品的自主定价权，客户均直接与公司签订合同，居间商在该业务中主要承担撮合公司与客户签约的作用，公司向居间商支付相应佣金。

与移动数字化软件产品相关的居间商提供服务的内容主要为：为公司开发客户、进行软件演示、软件的销售等工作；与护理数字化软件产品相关的居间商提供服务的内容主要为：提供潜在客户资源、客户及项目信息，协助连帆科技了解客户具体需求，与客户进行洽谈沟通、商务谈判等，促成连帆科技与客户之间的业务合作。

2、公司通过居间商拓展业务的原因

经过多年发展，公司已具备独立完整的销售体系，销售网络的覆盖范围也日益扩大。但由于公司下游客户区域性和分散性的特点，服装市场和医院分布于全国各地，且各地商务习惯有所不同，故公司销售团队现阶段较难对所有地区实现有效全面覆盖及渗透。居间服务商通常在当地具有客户资源优势及沟通优势，或较早布局了天猫、抖音等线上平台的营销渠道并积累了客户资源，因此，公司将居间服务商作为自有销售渠道的补充，以提高客户开拓及市场渗透效率。

3、是否符合行业惯例

根据公开披露信息，同行业可比公司的销售费用中较少存在单独列示居间服务支出，主要系同行业可比公司业务模式和营销渠道存在差异所致。可比公司美登科技和光云科技主要产品为线上平台的软件产品，营销渠道主要为线上平台的广告推送；合合信息主要推广服务费用亦为线上广告营销支出。经查询其他已上市/挂牌软件信息等相关行业公司案例，亦存在使用居间商的情形：

公司名称	主营业务	居间服务商使用情况
浩辰软件（688657）	主要从事 CAD 相关软件的研发及推广销售业务	销售费用包含推广服务费，主要为公司委托推广服务商协助公司销售软件产品所产生的费用，主要服务内容包括为公司寻求潜在业务机会，推广公司软件产品，撮合公司与软件用户完成签约。
慧影医疗（874245）	主要从事医学影像人工智能产品的研发与销售	销售费用包含居间服务费，主要为居间服务商向公司提供潜在客户资源或客户信息，协助公司与意向采购方接洽沟通、进行商务谈判等，并促成公司与客户之间的业务合作。

由上可知，公司通过居间服务商获取客户订单符合行业惯例。

另外，公司虽然存在使用居间服务商的情况，但通过居间服务商获取的收入占比较低，仅将其作为日常业务拓展渠道的补充，通过自主拓展获取订单始终是公司开展销售的主要方式，与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上，软件信息行业和医疗行业通过居间服务商获取订单的情况较为常见，公司通过居间服务商获取客户订单符合行业惯例。

（二）报告期内公司通过居间商获取销售收入金额及占比情况，公司是否对居间商存在依赖

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
移动数字化解决方案：通过居间商获取销售收入	1,086.72	1,026.80	1,061.71
占移动数字化解决方案相关的主营业务收入比例	8.86%	9.73%	9.34%
护理数字化解决方案：通过居间商获取销售收入	1,851.43	159.14	-
占护理数字化解决方案相关的主营业务收入比例	41.49%	15.72%	-
合计占主营业务收入的比例	**17.57%**	**10.26%**	**9.34%**

注：上述收入为总额法下的收入。

报告期内，公司通过居间商获取的收入占主营业务收入的比例分别为 9.34%、10.26%和 17.57%，收入占比不重大，公司对居间商亦不存在重大依赖，具体原因如下：

1、公司具有较强的技术优势和产品优势

公司是国家高新技术企业、浙江省专精特新中小企业。公司坚持自主研发，持续进行研发投入，构建了一批产品研发经验丰富、技术实力突出的研发团队，多年来形成了大规模订单实时处理引擎、基于多维适用条件的随需可扩展智能促销引擎等多项核心技术，并据此申请了多项专利及软件著作权，截至报告期末，公司已取得专利 15 项（其中 11 项为发明专利）、软件著作权 50 项，为公司业务发展提供了充分的技术保障。

公司自成立以来即聚焦于服装行业，是较早进入服装行业的移动数字化软件企业之一。多年的积累使公司在中小微服装商家中率先形成了一定的客户基础及品牌知名度，目前已形成以“商陆花”、“笑铺日记”、“连锁日记”等品牌为主的移动数字化软件产品，树立了良好的品牌美誉度。

2、公司拥有较为完善的销售服务体系

公司目前主要客户为中小微企业，其分布范围较广、数量较多，公司建立了线上线下全覆盖的销售渠道。一方面，公司的线下销售网络覆盖全国主要城市，销售人员主要通过实地拜访的方式积极开拓市场，与意向客户进行接洽，为客户提供实时本地化服务，从而获取客户订单；另一方面，公司通过微信公众号、抖

音、淘宝、小红书等社交平台及电商平台进行推广，销售人员通过在线互动或电话营销等方式达成交易。除积极开拓客户外，公司销售人员还持续与现有客户保持良好沟通，及时了解客户需求变化，为公司产品迭代升级提供方向。经过长期积累，公司已形成较为完善的市场销售和服务体系。

综上，公司具有较强的技术优势和产品优势，公司依托自身的销售团队，能够独立承揽业务；公司经营业绩并非完全依靠居间费用支撑，公司能否获取客户主要取决于产品质量、技术服务能力和产品价格竞争力，部分客户获取过程中由居间商承担销售辅助工作，帮助公司提升营销效率；在该模式下，公司获取客户/相关订单并非实质上依赖于居间商。

六、报告期内通过灵活用工平台与居间服务商结算的原因及合理性，是否合法合规

（一）报告期内通过灵活用工平台与居间服务商结算的原因及合理性

公司存在部分个人居间商通过灵活用工平台进行居间费结算的情形，因服装市场分布全国各地，公司部署营销人员有限，遂选取灵活用工平台作为中间撮合方，公司和灵活用工人员签订居间服务协议，公司与第三方人力代征平台（即“灵活用工平台”）签署共享经济智能综合服务协议或合作框架协议书；公司通过灵活用工平台发布用工需求，灵活用工人员在平台上注册并自行接单，公司支付灵活用工平台相应的服务费，灵活用工平台向为公司提供服务的灵活用工人员（即居间商）提供支付结算服务。

（二）公司通过灵活用工平台与居间服务商结算是否合法合规性

根据深圳统计局对零工经济的释义，通过互联网平台获取工作机会、且与平台和企业都不存在劳动关系，以自由的工作时间、灵活的工作方式提供商品或服务而获得报酬的从业人员称之为零工。公司通过灵活用工平台进行结算的居间商大都为个人，以个人自由的工作时间、工作方式为公司开拓客户，提供居间服务，符合零工经济的定义。

根据公司与灵活用工平台签署的相关服务协议约定，平台向公司提供共享经济综合服务并收取服务费，并向为公司提供服务的灵活用工人员提供支付结算服

务。

综上，公司通过灵活用工平台与居间服务商结算具有相应的合法合规性，2023 年 8 月开始，公司停止使用该模式，相关提供居间服务的灵活用工人员以自行注册的个体工商户或公司等形式向公司提供居间服务。截至本回复出具日，公司未因前述灵活用工受到行政处罚或被采取强制措施，且控股股东和实际控制人已出具承诺函，承诺“如公司因灵活用工平台相关情形违反税务、劳动保障等相关法律、法规、规章、规范性文件的规定，而被任何行政主管部门给予处罚，本企业/本人将对此承担责任，并无条件全额承担应补缴或被追偿的金额、滞纳金和罚款等相关经济责任及因此所产生的相关费用，保证公司不会因此遭受任何损失”。

七、报告期内公司及董监高人员、关键岗位员工、宣传推广合作方是否发生过商业贿赂等违法违规行为，公司为保证采购、销售、市场推广等活动合法合规所采取的主要措施，相关内控制度的建立及执行情况

（一）报告期内公司及董监高人员、关键岗位员工、宣传推广合作方是否发生过商业贿赂等违法违规行为

报告期内，公司及董监高、关键岗位员工、宣传推广合作方不存在商业贿赂等违法违规行为，具体情况如下：

1、公司建立了反商业贿赂的控制措施

公司在日常经营过程中严格遵守《中华人民共和国反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》等相关法律法规，在《销售管理规定》《货币资金管理制度》等内部控制制度中制定了相应的控制措施，对公司员工在市场开拓、客户获取等活动中的行为加以规范及约束，相关内部控制完善并有效执行。

2、公司所在地主管机关确认公司报告期内不存在商业贿赂相关犯罪行为

根据公司《企业信用报告》（无违法违规证明），报告期内，公司不存在市场监管领域行政处罚情况。根据杭州市临平区市场监督管理局出具的《企业无违法违规证明》（临平市监信证（2023）96 号）：经浙江省全程电子化登记平台-市场准入和杭州市市场监督管理局案件管理信息系统查询，2021 年 01 月 01 日以来

至 2023 年 11 月 14 日止，杭州衣科信息技术股份有限公司无因违法违规被本局行政处罚的记录，特此说明。

3、公司及董监高、关键岗位员工与宣传推广合作方之间在报告期内不存在异常大额资金往来

根据公司及董监高、关键岗位员工报告期内的银行对账单及相关资金流水情况，公司及董监高、关键岗位员工与公司宣传推广合作方之间不存在异常大额资金往来。

4、公司及董监高、关键岗位员工、宣传推广合作方不存在商业贿赂相关涉诉及被立案调查的情形

根据“信用中国”网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查等公开网站查询，公司及董监高、关键岗位员工、宣传方不存在商业贿赂相关的刑事案件，不存在因商业贿赂及相关行为被调查的情形。

综上，报告期内公司及董监高、关键岗位员工、宣传方、居间商不存在商业贿赂等违法违规行为。

（二）公司为保证采购、销售、市场推广等活动合法合规所采取的主要措施，相关内控制度的建立及执行情况

采购方面：公司制定了《采购控制程序》《物资采购与管理制度》等内控制度，制定了采购政策和流程，建立健全了供应商准入和管理制度等，明确要求采购信息、过程和结果应及时公开，减少暗箱操作的可能性，通过公开招标、竞争性谈判等方式，增加采购活动的透明度，降低腐败风险；并建立举报机制，鼓励员工积极举报采购活动中的违规行为，对采购人员在采购过程中发生的违反廉洁制度的行为，公司有权对相关人员进行处罚甚至追究其法律责任。

销售方面：公司制定了《销售管理规定》《销售管理制度》《销售业务流程及收款管理规定》等内控制度，对岗位职责、销售流程等方面进行详细规定，对销售活动及费用进行管理，对相关费用的申请、审批、支付、监督等进行了明确规定，确保公司大额资金支出具有相关真实业务背景，不存在违法违规之处。

市场推广方面：根据《营销费用预算与使用执行细则》《付款管理制度》的规定，每个月根据上个月的业绩情况预估营销费用，并对营销费用的用途进行了限制，财务部等部门对营销费用使用的合理性等进行核查。

公司在内控制度建设方面，已按照《中华人民共和国反不正当竞争法》《关于禁止商业贿赂行为的暂行规定》《企业内部控制基本规范》等法律法规制定了《反商业贿赂管理制度》，明确要求企业全体员工，包括正式员工、临时员工、实习生以及代表公司从事商业活动的第三方人员不得为谋取交易机会或者竞争优势，向交易相关方及其工作人员或者其代理人、受让人等给付财物或者其他利益的行为；公司对于违反《反商业贿赂管理制度》的员工或第三方，将依法依规进行处理，包括但不限于解除劳动合同、追究法律责任等。

八、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取报告期内公司工资表明细，分析报告期内公司各年销售人员数量及人均薪酬情况，与同行业公司及当地平均薪资水平是否存在差异；获取报告期内销售费用明细账，查阅销售费用构成情况并分析可比公司销售费用率，与公司管理层及销售部门沟通并了解有关业务开拓、销售模式、服务内容等情况，分析公司销售费用率与可比公司是否存在差异及合理性；

2、报告期内公司销售费用主要系服务费及宣传费，分析服务费及宣传费占比较高的原因及合理性；

3、获取公司关于居间商服务开展的原因、模式等介绍的说明；对主要居间商通过企查查了解相关的基本信息，并结合走访或视频访谈等形式，核查其成立时间、注册资本、人员情况以及合作历史等信息；

4、获取公司销售费用明细，访谈公司财务总监，了解连帆科技主要业务模式、下游客户、居间费用及销售推广费情况，获取销售推广费明细，核查合同、发票、支付水单及活动公开信息；

5、获取主要居间商的协议，查看居间商提供服务的内容；获取公司关于居间商服务开展的原因；查阅同行业可比公司招股说明书及其他公开披露资料，了解同行业可比公司营销推广费的情况；查询客户订单明细，了解公司通过居间商获取销售收入的金额及占比；访谈公司相关人员，了解公司是否对居间商存在依赖；

6、访谈居间商主要负责人和财务负责人，了解公司通过灵活用工平台与居间商结算的原因；通过谈判文书网、中国执行信息公开网等公开渠道进行查询，以及查阅公司相关合规证明，了解公司是否存在因灵活用工而受到行政处罚或被采取强制措施的情形；

7、查阅公司《销售管理制度》《货币资金管理制度》等内部控制制度，了解公司反商业贿赂的相关制度建立情况；查阅公司相关合规证明，了解公司是否存在商业贿赂相关的案件及处罚记录；查阅公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及关键岗位人员报告期内的银行对账单并对相关资金流水情况进行核查，核查其是否存在与公司宣传推广方发生异常大额资金往来的情形；通过“信用中国”网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查等公开渠道进行查询，了解公司及董监高、关键岗位人员、宣传推广方是否存在商业贿赂相关的刑事案件及因相关行为被调查的情形；核查公司内控制度及相关规定，确认公司为保证采购、销售、市场推广等活动合法合规制定健全的费用支付流程和预防商业贿赂的体系。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司销售人员平均薪酬水平略高于当地平均薪资水平，与可比公司光云科技销售人员平均薪资基本一致，较低于可比公司合合信息，具有合理性；报告期内，公司销售费用率和光云科技较为接近，较高于美登科技、合合信息，造成差异原因为各家公司客户对象、营销策略等存在差异所致；

2、公司客户主要为中小微商家，主要依赖线下拓客，客户数量多、单家采购金额低，另外公司依托居间商在当地的产品销售渠道和客户资源，故宣传费及

服务费金额较大；

3、公司居间商中存在成立时间较短、前员工参与设立、并仅为公司提供服务的情形，具有相关的合理性，相关居间业务具有真实性；

4、报告期内，连帆科技存在赞助学术会议进行推广而发生销售推广费的情形，经核查相关合同、发票、支付水单及公开信息，相关费用的发生不存在异常的情形；

5、软件信息行业和医疗行业通过居间服务商获取订单的情况较为常见，公司通过居间服务商获取客户订单符合行业惯例；公司通过居间商获取的收入占比不高，公司能否获取客户主要取决于产品质量、技术服务能力和产品价格竞争力，公司获取客户/相关订单并非实质上依赖于居间商；

6、公司通过灵活用工平台与居间商结算的原因具有合理性；公司通过灵活用工平台与居间商结算具有相应的合法合规性，截至本回复出具日，公司未因前述灵活用工受到行政处罚或被采取强制措施，且控股股东和实际控制人已出具承诺函；

7、报告期内公司及董监高人员、关键岗位员工、宣传推广合作方未发生因商业贿赂等违法违规行为受到处罚的情形；公司制定了一系列内部控制制度对采购、销售和市场推广等业务行为进行规范，采取了有效措施防范商业贿赂行为的出现，内部控制运行有效。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

九、销售费用真实性、准确性及完整性所做的具体核查工作、核查比例、取得的核查证据及核查结论

【主办券商回复】

对销售费用真实性、准确性及完整性进行核查，具体情况如下：

（一）核查程序

1、获取并查阅公司制定的薪酬管理制度、报销管理制度，了解报告期内薪酬制度的变化情况，了解公司对销售人员制定的薪资结构、业绩考核机制；

2、获取公司报告期内销售人员名册，薪酬明细表；

3、获取公司销售人员薪酬计算表，了解销售人员薪酬的计算与发放情况，复核计算金额是否准确，核对是否与账面记录一致；

4、选取样本追查公司销售费用相关的合同、发票、付款审批单，检查销售费用账务处理是否符合会计准则规定，对销售费用执行截止性测试，检查销售费用是否存在跨期，抽取会计凭证核对账务处理是否符合会计准则规定；

5、对公司报告期内主要居间商进行实地走访/视频访谈程序，并核实其工商信息，确认其与公司不存在关联关系；

6、访谈公司管理层，了解居间销售模式下公司业务开展的主要流程，了解公司佣金确认模式；

7、抽查公司主要居间商报告期内签订的居间服务合同，检查其佣金确认、发票开具等条款，不存在异常情形，并与通过走访、访谈了解的情况确认一致；

8、获取报告期内佣金计提台账，并逐笔核对至佣金支付和销售费用入账凭证，检查发票、银行回单、佣金台账的佣金金额，不存在重大差异，对于报告期期后开票付款的佣金，抽取大额银行回单与发票核查确认真实性；获取并核查连帆科技主要居间商的居间服务合同、发票与银行回单及项目验收报告，确认真实性；

9、根据公司与居间商的协议约定与销售情况重新计算各居间商佣金，并与账面佣金金额进行对比，不存在重大差异；

10、检查公司控股股东、实际控制人、董监高流水，关键岗位人员与公司宣传推广方不存在资金往来；

11、获取公司折旧摊销有关的资产清单，对折旧、摊销金额进行重新计算；

12、获取公司股份支付相关资料，复核公司关于股份支付的计算的准确性。

（二）核查比例

单位：万元

核查项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
销售费用总额	4,889.89	4,037.66	4,123.21
销售费用核查金额	4,270.07	3,423.74	3,440.75
核查比例	87.32%	84.80%	83.45%

（三）核查证据

1、公司制定的《薪酬管理制度》、报告期各期销售人员名册及销售人员薪酬计算表、销售人员《劳动合同》；

2、报告期内居间商相关的支付凭证、发票、佣金计算表；

3、公司及董监高人员、关键岗位员工相关银行账户资金流水；

4、《采购控制程序》、《销售管理规定》、《销售管理制度》、《营销费用预算与使用执行细则》、《反商业贿赂管理制度》等制度、销售费用明细表；

5、居间商访谈记录与经确认的交易明细表、往来余额询证函；

6、报告期内，公司相关资产清单，折旧、摊销计算表；

7、股份支付相关的计算表。

（四）核查结论

经核查，主办券商认为：

公司销售费用具有真实性、准确性及完整性。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

十、请主办券商、会计师、律师结合对报告期内公司及相关主体的资金流水核查情况，说明上述主体是否与宣传推广合作方存在异常资金往来，是否存在资金体外循环或设置体外账目等情形；是否存在商业贿赂等违法违规行为，并对上述事项发表明确核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、核查公司实际控制人、董监高、关键岗位等人员的银行流水；

2、核查公司制定的《采购控制程序》、《销售管理规定》、《销售管理制度》、《营销费用预算与使用执行细则》、《反商业贿赂管理制度》等制度、销售费用明细表。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司及相关主体与宣传推广合作方不存在异常资金往来，不存在资金体外循环或设置体外账目等情形，不存在商业贿赂等违法违规行为。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

8.关于毛利率。

根据申请文件:报告期内,公司综合毛利率分别为 92.35%、91.07%和 90.36%,显著高于同行业可比公司。

请公司:(1)结合报告期各期主要产品价格、员工人工数及平均薪酬、云服务器及软件和技术服务采购成本、折旧费用等变化情况,分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性;(2)补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性,量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性;(3)结合同行业可比公司客户构成、人工成本、采购成本、设备情况等,说明公司综合毛利率显著高于同行业公司的原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复:

一、结合报告期各期主要产品价格、员工人工数及平均薪酬、云服务器及软件和技术服务采购成本、折旧费用等变化情况,分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性

公司 2021 年度营业毛利率为 92.35%,2022 年营业毛利率为 91.07%,2023 年 1-9 月营业毛利率为 90.36%,报告期内,公司综合毛利率较高且较为平稳,各产品类型收入占比、毛利率及变动情况列示如下:

单位:%

产品类别	2023 年 1-9 月			2022 年度			2021 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
移动数字化软件产品	53.53	97.45	3.28	52.73	94.17	0.68	61.49	93.50
护理数字化软件产品	11.82	66.47	-7.65	5.25	74.12	不适用	-	-
配套硬件	7.56	100.00	-	4.41	100.00	-	5.09	100.00
云存储服务	21.21	91.19	0.65	33.19	90.54	1.89	30.52	88.65
维保服务	2.81	41.09	3.73	1.15	37.36	不适用	-	-
其他	1.09	76.80	-7.08	1.50	83.87	-2.34	1.39	86.22
主营业务收入合计	**98.03**	**90.71**	**-0.60**	**98.23**	**91.31**	**-0.91**	**98.50**	**92.23**

产品类别	2023 年 1-9 月			2022 年度			2021 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
其他业务收入合计	**1.97**	**73.03**	**-4.60**	**1.77**	**77.63**	**-22.37**	**1.50**	**100.00**
营业收入合计	**100.00**	**90.36**	**-0.71**	**100.00**	**91.07**	**-1.27**	**100.00**	**92.35**

注：公司配套硬件业务为净额法结算。

报告期内，公司提供的主要产品及服务包括移动数字化解决方案及护理数字化解决方案，具体类型包括移动数字化软件产品、护理数字化软件产品、配套硬件、云存储服务、维保服务和其他业务。其中 2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-9 月移动数字化软件产品、护理数字化软件产品、云存储服务合计占营业收入比例分别为 92.01%、91.17%与 86.56%，且其他产品的毛利率变动未见较大异常。综上，对报告期内收入占比较高的主要业务毛利率变化逐一分析如下：

（一）移动数字化软件产品

报告期内，公司移动数字化软件产品毛利率分别为 93.50%、94.17%和 97.45%，整体呈现上升的趋势，主要的产品包括商陆花软件、笑铺日记软件和其他软件产品，各产品收入占比及毛利率情况如下：

单位：%

产品应用类别	2023 年 1-9 月			2022 年度			2021 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
商陆花软件	36.77	98.00	2.52	38.74	95.48	0.64	51.90	94.85
笑铺日记软件	57.78	96.99	4.04	56.13	92.95	1.69	42.08	91.26
其他软件	5.46	98.70	1.01	5.13	97.68	0.16	6.02	97.52
合计	**100.00**	**97.45**	**3.28**	**100.00**	**94.17**	**0.67**	**100.00**	**93.50**

报告期内，商陆花软件及笑铺日记软件收入金额占移动数字化软件产品收入金额的比例分别为 93.98%、94.87%、94.54%，收入占比较高，其他产品收入占比较小且毛利率变动未见较大异常，公司移动数字化软件产品的毛利率主要以商陆花软件及笑铺日记软件进行分析，具体产品单价及单位成本情况如下：

1、商陆花软件

商陆花软件为公司针对批发行业的中小微商家推出的全能型门店管理软件

产品，报告期内其销售单位售价/成本及各项成本变动比例具体列示如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售收入	2,809.28	71.79	2,180.40	-36.50	3,433.62
销售成本	56.28	-23.84	98.53	-44.33	176.98
其中：人工成本	47.53	-28.10	88.14	-48.10	169.82
销售数量（个）	17,711.00	70.45	13,854.00	-36.72	21,892.00
销售单位售价（元）	1,586.18	0.78	1,573.84	0.34	1,568.44
销售单位成本（元）	31.78	-55.32	71.12	-12.03	80.84
毛利率	98.00	2.52	95.48	0.64	94.85

注：上表列示的 2023 年 1-9 月销售收入、销售成本和销售数量的变动比例为年化后的数据。

报告期内，商陆花软件产品的毛利率分别为 94.85%、95.48%和 98.00%，2022 年毛利率较 2021 年保持相对平稳，2023 年 1-9 月毛利率较 2022 年增加 2.52%，主要系受销售单位成本的变动影响。

（1）销售单位售价

报告期内，公司商陆花软件产品的销售单位售价分别为 1,568.44 元、1,573.84 元和 1,586.18 元，单位售价保持相对稳定。

（2）销售单位成本

商陆花软件产品的销售成本主要为人工成本，2023 年 1-9 月，商陆花软件产品的销售单位成本较 2022 年有所减少，主要系人工成本的减少所致。

报告期内，公司移动数字化软件产品中成本核算的人员类型如下：

类型	模式	主要职能	成本归集方法
技术支持岗位	线上远程支持、线上服务	负责为客户产品使用提供解决方案并进行软件实施；持续跟踪产品使用情况，新产品功能持续推进及服务转化；编写需求方案、实施方案、改进方案、使用手册、教学视频等，为公司开发相应服务、功能、产品提供需求来源	按客户数量在移动数字化软件的各产品类型中进行分配
	线下支持与服务		

报告期内，上述人员的数量及人均薪酬情况如下：

单位：人、万元、%

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
当期技术支持部人员平均数量	25.00	35.00	50.00
当期技术支持部人员平均数量变动比例	-28.57	-30.00	-
当期技术支持部人员月均薪酬	0.75	0.71	0.70
当期技术支持部人员月均薪酬变动比例	5.07	1.38	-

注 1：当期技术支持部人员平均数量为当期各月人员数量的算术平均数取整；
注 2：当期技术支持部人员平均薪酬=技术支持部总薪酬/当期技术支持部人员平均数量；
注 3：当期技术支持部人员月均薪酬=当期技术支持部人员平均薪酬/当期月份数。

由上表可知，技术支持部人员的月均薪酬保持相对稳定，公司 2023 年 1-9 月商陆花软件产品的人工成本有所减少，主要系公司纳入成本核算的技术支持部的人员减少所致。移动数字化软件的交付过程相对简单，操作流程标准化后，公司可实现线上远程服务，故从 2022 年第二季度起，公司逐渐取消线下技术支持岗，转而以远程支持、线上服务为主。2023 年 1-9 月，技术支持部人员进一步减少，一方面随着内部服务流程的逐渐优化以及人员技能的提升，人员效率有所提高，另一方面，公司移动数字化软件功能亦在逐步优化，通过优化软件功能亦可减少技术支持的服务内容从而减少人员投入成本。

2、笑铺日记软件

笑铺日记软件为公司针对零售行业的中小微商家开发的轻量级管理软件，报告期内其销售单位售价/成本及各项成本变动比例具体列示如下：

单位：%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售收入（万元）	4,414.63	86.30	3,159.55	13.47	2,784.40
销售成本（万元）	133.00	-20.38	222.73	-8.51	243.44
其中：人工成本	114.55	-23.35	199.26	-14.70	233.59
销售数量（个）	39,741.00	69.84	31,199.00	6.09	29,407.00
销售单位售价（元）	1,110.85	9.69	1,012.71	6.96	946.85
销售单位成本（元）	33.47	-53.12	71.39	-13.76	82.78
毛利率（%）	96.99	4.04	92.95	1.69	91.26

注：上表列示的 2023 年 1-9 月销售收入、销售成本和销售数量的变动比例为年化后的数据。

报告期内，公司笑铺日记软件产品的毛利率分别为91.26%、92.95%和96.99%，2022年毛利率较2021年保持相对平稳，2023年1-9月毛利率较2022年增加4.04%，主要系受销售单位售价的增加以及销售单位成本的减少所致。

（1）销售单位售价

报告期内，公司笑铺日记软件产品的销售单位售价分别为946.85元、1,012.71元和1,110.85元，整体单位售价略微增长，主要是因为笑铺日记软件产品市场认可度正在逐步提高，公司2022年三季度开始逐步取消为笑铺日记软件产品开拓市场而给予的折扣，导致公司笑铺日记软件产品单位售价的略微上涨。

（2）销售单位成本

报告期内，公司笑铺日记软件产品的销售单位成本分别为82.78元、71.39元和33.47元，2023年1-9月，笑铺日记软件产品的单位成本较2022年有所减少，主要系人工成本的减少所致，详细原因分析详见本回复之“8.关于毛利率。”之“一、结合报告期各期主要产品价格……”之“（一）移动数字化软件产品”之“1.商陆花软件”之“（2）销售单位成本”。

综上，公司移动数字化软件销售中的主要软件产品商陆花软件产品和笑铺日记软件产品2022年毛利率较2021年毛利率保持相对稳定，2023年1-9月毛利率较2022年毛利率有所上升，主要是因为2022年度，公司陆续取消线下实施与支持服务而导致人工成本的下降；2023年1-9月随着内部服务流程和软件功能的逐渐优化、以及人员技能的提升，减少技术支持岗位人数，带来人工成本的下降；以及笑铺日记软件产品因逐渐取消折扣价格而带来销售单位售价的增加，最终导致产品毛利率的上升。

（二）护理数字化软件产品

报告期内，护理数字化软件产品的收入、成本及毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2023年1-9月	占成本的比例	2022年第四季度	占成本的比例
主营业务收入	**1,687.39**	**-**	**560.49**	**-**
主营业务成本	**565.77**	**-**	**145.05**	**-**
其中：人工成本	208.87	36.92%	61.54	42.43%

项目	2023 年 1-9 月	占成本的比例	2022 年第四季度	占成本的比例
软件及技术服务	136.49	24.13%	4.03	2.78%
折旧摊销	122.97	21.74%	40.83	28.15%
其他	97.43	17.22%	38.65	26.65%
毛利率	**66.47%**		**74.12%**	

2023 年 1-9 月，护理数字化软件产品的毛利率为 66.47%，相较 2022 年第四季度下降 7.65%，主要受成本结构变化，软件及技术服务成本增加的影响。

1、产品价格

连帆科技主要以承接智能化建设项目的形式销售护理数字化软件产品，该种销售模式下的交易价格受双方协商、招投标预算、项目规模、复杂程度等因素综合影响，各项目的销售单价均存在一定的差异，产品未有统一定价。

2、人工成本

护理数字化软件产品的人工成本主要为连帆科技实施交付部的人员薪资，其在报告期内的月平均人数及人均成本变动比例具体如下：

单位：人、万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年 10-12 月
当期实施交付部人员平均人数	20.33	20.67
当期实施交付部人员平均人数变动比例	-1.64%	-
当期实施交付部人员月人均成本	1.14	0.99
当期实施交付部人员月人均成本变动比例	15.15%	-

注 1：当期实施交付部人员的月平均人数按当期验收项目工时占比进行换算；

注 2：当期实施交付部人员月人均成本=当期护理数字化软件产品人工成本总额/当期实施交付部人员平均数量/当期月份数。

由上表所示，2023 年 1-9 月，连帆科技实施交付部门的平均人数基本保持稳定，人员工资略有上涨，主要系随着业绩的逐步改善，2023 年 2 月连帆科技对实施交付部门的人员薪资进行普调所致。

3、软件和技术服务

软件及技术服务主要为连帆科技应客户需求或在自身人手不足时进行的偶发性采购，其金额大小主要与项目具体需求相关。2023 年 1-9 月，软件及技术服

务成本增加较快，主要因杭州市富阳区第一人民医院与宝鸡市陈仓医院护理智能化建设项目于 2023 年 1-9 月验收所致。上述项目因客户整体交付需求，存在外购软件的情况，导致 2023 年 1-9 月软件及技术服务成本大幅增加。

4、折旧摊销及其他

护理数字化软件产品的折旧摊销成本主要为租赁办公地点的使用权资产折旧以及实施交付部人员使用的电脑等办公设备的折旧等，其他成本项主要为实施交付部人员的办公用品支出、差旅费等，报告期内相对稳定。

综上，护理数字化软件产品 2023 年 1-9 月毛利率与 2022 年四季度相比有所降低的主要受成本结构变化，2023 年 1-9 月验收的部分项目存在应客户需求外采的软件使软件和技术服务成本的大幅增加影响所致。

（三）云存储服务

云存储服务是公司为满足中小微商家移动数字化管理场景下数据存储及使用的需求，为其提供的数据云存储服务。报告期内其营业收入和营业成本变动比例具体列示如下：

单位：%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售收入（万元）	3,027.42	13.95	3,542.54	7.89	3,283.62
销售成本（万元）	266.74	6.13	335.10	-10.08	372.66
其中：云服务器资源（万元）	243.58	14.22	284.34	-11.00	319.47
云服务器资源/收入（%）	8.05	0.02	8.03	-1.70	9.73
毛利率（%）	91.19	0.65	90.54	1.89	88.65

注：销售收入和销售成本的变动比例取自 2023 年 1-9 月年化数据与 2022 年数据的变动比例。

报告期内，云存储服务的毛利率分别为 88.65%、90.54%、91.19%，2023 年 1-9 月毛利率较 2022 年保持相对平稳，2022 年毛利率较 2021 年增加 1.89 个百分点主要系云服务器资源/收入的比例减少所致，云服务具体采购情况如下：

期间	服务器数量（万台）	服务器数量/收入比例（台/元）	服务器均价（元/台）
2022 年度	74.18	0.0209	3.83

期间	服务器数量（万台）	服务器数量/收入比例（台/元）	服务器均价（元/台）
2021 年度	79.86	0.0243	4.00

由上表可知，2022 年，公司云服务器资源/收入的比例较 2021 年有所减少，主要是因为：公司 2022 年云服务器均价较 2021 年云服务器均价有所降低，导致云服务器采购成本的下降；公司 2022 年云服务器整体均价有所下降，主要是因为公司将部分云服务器资源从腾讯云迁移至华为云，华为云给予公司一定的优惠折扣，导致公司云服务器整体均价下降。

二、补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性

（一）补充说明各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性

报告期内，公司的主要产品及服务包括移动数字化解决方案及护理数字化解决方案，其他业务主要为自有房产对外出租等。报告期各期，公司营业成本主要构成如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1 月-9 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	**1,299.76**	**94.49**	**910.76**	**95.58**	**823.60**	**100.00**
人工成本	582.72	42.36	469.33	49.25	474.61	57.63
云服务器资源	243.58	17.71	284.34	29.84	319.47	38.79
折旧摊销	156.85	11.40	80.80	8.48	11.26	1.37
软件和技术服务	154.03	11.20	5.11	0.54	-	-
其他	162.57	11.82	71.18	7.47	18.27	2.22
其他业务成本	**75.85**	**5.51**	**42.14**	**4.42**	**-**	**-**
合计	**1,375.61**	**100.00**	**952.90**	**100.00**	**823.60**	**100.00**

由上表可知，公司主营业务成本主要包括人工成本、云服务器资源、折旧摊销、软件和技术服务及其他构成。其中主要为人工成本和与云服务器资源，两项合计占 2021 年度、2022 年度及 2023 年 1-9 月成本总额比例分别为 96.42%、79.09%、60.07%，呈逐年下降趋势，主要系收购连帆科技带来新的软件和技术服务成本构

成项金额较大所致。鉴于连帆科技的护理数字化解决方案业务和归属于公司其他业务的自有房产租赁等与同行业可比公司从事的业务均不可比，为便于分析，剔除上述影响后，公司移动数字化解决方案业务成本的主要构成如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1 月-9 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工成本	190.88	40.31	347.90	51.07	474.61	57.63
云服务器资源	243.58	51.44	284.34	41.74	319.47	38.79
折旧摊销	25.08	5.30	36.51	5.36	11.26	1.37
其他	13.99	2.95	12.46	1.83	18.27	2.22
合计	**473.52**	**100.00**	**681.21**	**100.00**	**823.60**	**100.00**

注：上述成本核算的产品包含移动数字化软件产品、云存储服务和其他业务。

报告期各期，公司移动数字化解决方案业务的成本构成情况与可比公司比较如下：

单位：%

光云科技			
类别	**2023 年 1-9 月**	**2022 年度**	**2021 年度**
人工成本	未披露	20.68	12.83
服务器、宽带费用	未披露	17.49	17.73
API 费用	未披露	13.92	10.65
技术服务费	未披露	30.41	36.25
短信资源费	未披露	4.20	9.70
折旧摊销及其他	未披露	13.30	12.85
合计	**未披露**	**100.00**	**100.00**
美登科技			
类别	**2023 年 1-9 月**	**2022 年度**	**2021 年度**
人工成本	未披露	未披露	12.71
服务器、宽带费用	未披露	未披露	11.95
API 费用	未披露	未披露	7.92
技术服务费	未披露	未披露	52.64
短信资源费	未披露	未披露	12.90
折旧摊销及其他	未披露	未披露	1.88
合计	**未披露**	**未披露**	**100.00**

合合信息			
类别	**2023 年 1-9 月**	**2022 年度**	**2021 年度**
人工成本	未披露	8.79	7.32
服务器、宽带费用	未披露	73.57	77.61
技术服务费	未披露	3.52	4.32
短信资源费	未披露	8.13	8.68
折旧摊销及其他	未披露	5.99	2.07
合计	**未披露**	**100.00**	**100.00**
公司			
类别	**2023 年 1-9 月**	**2022 年度**	**2021 年度**
人工成本	40.31	51.07	57.63
云服务器资源	51.44	41.74	38.79
短信	2.08	1.64	1.33
折旧摊销及其他	6.17	5.55	2.26
合计	**100.00**	**100.00**	**100.00**

注 1：因公司配套硬件销售按净额法确认收入，故上表列示的光云科技成本构成未包含其配套硬件成本；

注 2：合合信息主要为全球 C 端用户和多元行业 B 端客户提供数字化、智能化的产品及服务，公司 C 端业务主要为面向全球个人用户的 C 端 APP 产品，包括扫描全能王（智能扫描及文字识别 APP）、名片全能王（智能名片及人脉管理 APP）、启信宝（企业商业信息查询 APP）3 款核心产品。其中可比业务为 C 端业务产品中的智能文字识别业务（扫描全能王与名片全能王），故上表列示的合合信息成本构成选取其智能文字识别业务 C 端产品；

注 3：美登科技 2022 年年报未披露成本按性质分类的数据，故未予以列示。

由上表可见，光云科技与美登科技的 SAAS 产品及其增值服务的成本构成中，API 费用与技术服务费两项成本约占其总成本的 50%左右，系因光云科技与美登科技的客户群体为电商商家，主营业务为基于电商平台为电商商家提供 SaaS 软件与短信等增值服务。其通过电商服务市场销售电商 SaaS 软件需要按软件服务收入的一定比例支付技术服务费以及需要向电商平台采购 API 接口费。而公司移动数字化解决方案业务的客户群体主要为线下的中小微商户，成本构成主要为人工薪酬和云服务器资源成本，剔除上述 API 接口费和技术服务费两项费用后其成本构成与公司对比如下：

期间	类别	光云科技	美登科技	合合信息	平均值	公司
2023 年 1-9 月	人工成本	未披露	未披露	未披露	未披露	40.31
	服务器、宽带费用	未披露	未披露	未披露	未披露	51.44

期间	类别	光云科技	美登科技	合合信息	平均值	公司
	短信资源费	未披露	未披露	未披露	未披露	2.08
	折旧摊销及其他	未披露	未披露	未披露	未披露	6.17
2022 年度	人工成本	37.14	未披露	9.11	23.12	51.07
	服务器、宽带费用	31.42	未披露	76.26	53.84	41.74
	短信资源费	7.55	未披露	8.43	7.99	1.64
	折旧摊销及其他	23.89	未披露	6.21	15.05	5.55
2021 年度	人工成本	24.15	32.23	7.65	21.34	57.63
	服务器、宽带费用	33.39	30.29	81.12	48.27	38.79
	短信资源费	18.27	32.72	9.07	20.02	1.33
	折旧摊销及其他	24.19	4.76	2.16	10.37	2.26

由上表可见，公司移动数字化解决方案业务的人工成本与服务器成本均高于光云科技与美登科技，一方面系因光云科技与美登科技的 CRM 短信收入规模较大，相应短信资源费成本占比高，而公司移动数字化软件业务所带来的短信增值服务收入占比极低；另一方面，光云科技的折旧摊销及其他项成本金额占比较高，主要系其近年来除中小商家 SAAS 产品外，大商家 SAAS 产品的营收占比不断增加，其中的快麦 ERP 等产品大多需要线下实施交付，相应差旅费等支出较大，此外快麦小智客服机器人等产品需外采店小蜜费用等。

合合信息的智能文字识别业务 C 端产品成本构成中，其服务器及宽带成本占比较高，主要原因为其 C 端活跃客户数量较大，对服务器需求亦较大，导致其智能文字识别业务 C 端产品中 IDC 服务器租赁及 CDN 宽带服务的成本开支占比较高。

综上，公司移动数字化解决方案业务与同行业可比公司类似业务成本构成差异主要由各公司根据其客户群体、产品特点、自身实际情况等产生，具有合理性。

（二）量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性

公司移动数字化软件产品、护理数字化软件产品以及云存储服务为公司主要产品，合计收入金额占公司营业收入的比例大于 85%，该三类产品报告期内成本与收入变动金额及比例具体列示如下：

单位：万元、%

产品类型	2023 年 1-9 月				2022 年度			
	收入变动金额	收入变动比例	成本变动金额	成本变动比例	收入变动金额	收入变动比例	成本变动金额	成本变动比例
移动数字化软件产品	4,558.96	80.99	-68.32	-20.83	-987.39	-14.92	-102.34	-23.78
护理数字化软件产品	1.98	0.35	43.54	30.02	不适用	不适用	不适用	不适用
云存储服务	494.01	13.95	20.55	6.13	258.92	7.89	-37.56	-10.08

注 1：2023 年 1-9 月移动数字化解决方案的各产品收入及成本变动比例为年化后计算列示；

注 2：因并表连帆科技数据期间为 2022 年四季度与 2023 年 1-9 月，故护理数字化解决方案的各产品收入及成本变动比例为季度化后计算列示；

由上表可知，上述产品成本变动比例不完全与收入变动比例一致，由此导致了各产品毛利率的波动，关于毛利率波动的原因及合理性详见本回复之“8.关于毛利率。”之“一、结合报告期各期主要产品价格、员工人工数及平均薪酬、云服务器及软件和技术服务采购成本、折旧费用等变化情况，分产品量化分析毛利率波动的原因及合理性”。以下对上述产品成本变动比例与收入变动比例有所差异的原因及合理性概括说明如下：

1、移动数字化软件产品

2022 年度移动数字化软件销售收入减少 14.92%，成本降低 23.78%；2023 年 1-9 月移动数字化软件销售收入增长 80.99%，成本降低 20.83%。2022 年度主要因经济活动受阻而导致营收下降，2023 年 1-9 月得益于经济活动的全面恢复、持续研发及加强推广力量带来了移动数字化软件销售收入的大幅增长；成本持续降低的原因主要受占比最高的人工成本支出减少的影响：移动数字化软件的交付过程相对简单，操作流程标准化后，公司可实现线上远程服务，故从 2022 年第二季度起，公司逐渐取消线下技术支持岗，转而以远程支持、线上服务为主。2023 年 1-9 月，技术支持部人员进一步减少，一方面随着内部服务流程的逐渐优化以及人员技能的提升，人员效率有所提高，另一方面，公司移动数字化软件功能亦在逐步优化，通过优化软件功能亦可减少技术支持的服务内容从而减少人员投入成本。

2、护理数字化软件产品

2023 年 1-9 月护理数字化软件销售收入增长 0.35%，成本增加 30.02%。成本增幅较大的原因主要为软件和技术服务成本的大幅增加。2023 年 1-9 月所验收的部分项目应客户具体需求而外采软件，以完成智慧医疗系统的整体交付，从而导致软件和技术服务成本相比 2022 年四季度大幅增长。

3、云存储服务

2022 年度云存储服务销售收入增长 7.89%，成本降低 10.08%；2023 年 1-9 月云存储服务销售收入增长 13.95%，成本增加 6.13%。收入持续增长主要因公司保持较高的复购率而带来整体付费客户数量的持续增加。2022 年度成本降低，主要是因为公司将部分云服务器资源从腾讯云迁移至华为云，华为云给予公司一定的优惠折扣，导致公司云服务器整体均价下降，从而带来云存储服务营业成本的降低。2023 年 1-9 月，云存储服务的成本随着收入的增加而增加，因存在规模效应，营业成本增加的比例略小于营业收入增加的比例。

综上，公司上述主要产品成本变动比例虽不完全与收入变动比例一致，但收入与成本变动的原因均存在以上合理原因，与实际业务情况相符，各产品毛利率的变动具有合理性。

三、结合同行业可比公司客户构成、人工成本、采购成本、设备情况等，说明公司综合毛利率显著高于同行业公司的原因及合理性

（一）公司与可比公司的具体情况

1、客户构成

公司主要业务分为移动数字化解决方案业务和护理数字化解决方案两项业务，其中移动数字化解决方案业务的主要客户为中小微商家，而护理数字化解决方案业务的主要客户为医疗机构及医院智能化建设集成商。而可比公司美登科技和光云科技的主要客户为线上店铺，合合信息的主要客户为全球个人用户及企业客户。

2、人工成本和采购成本

由上述成本构成分析可知，公司和可比公司在成本构成项目中有着共同的成

本构成项目：人工成本和服务器资源采购成本这两项成本，故以下列示这两项成本占收入的比重：

单位：%

期间	类别	光云科技	美登科技	合合信息	平均值	公司
2023 年 1-9 月	人工成本占收入比例	未披露	未披露	未披露	未披露	4.08
	服务器、宽带费用占收入比例	未披露	未披露	未披露	未披露	1.71
2022 年度	人工成本占收入比例	6.12	未披露	4.93	5.53	4.40
	服务器、宽带费用占收入比例	5.18	未披露	6.99	6.09	2.66
2021 年度	人工成本占收入比例	3.53	3.75	4.51	3.93	4.41
	服务器、宽带费用占收入比例	4.88	3.53	7.60	5.33	2.97

由上表可知，公司与可比公司人工成本占收入的比例和服务器等资源占收入的比例与可比公司存在差异。

3、设备情况

公司与可比公司均为轻资产运营，无需投入大量设备，经营所需主要设备为日常办公用电脑、平板电脑、手机及其他办公设备，因该类设备型号众多，价格差异较大，且可比公司均未披露详细信息，故无法结合设备情况来分析公司综合毛利率和可比公司的差异。

（二）公司与可比公司综合毛利率情况

报告期内，公司及可比公司综合毛利率情况如下：

单位：%

公司	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
光云科技	63.99	60.83	64.13
美登科技	71.67	69.41	69.30
合合信息	未披露	83.70	83.44
公司	90.36	91.07	92.35

报告期内，公司综合毛利率分别为 92.35%、91.07%和 90.36%，较高于可比公司的综合毛利率。因公司及可比公司各业务类型不具有完全可比性，故以下选取公司及可比公司各主要业务类型进行具体的分析。

报告期内，公司的主要产品及服务包括移动数字化解决方案和护理数字化解决方案，其他业务主要为自有房产对外出租等。鉴于连帆科技的护理数字化解决方案业务和归属于公司其他业务的自有房产租赁等业务与可比公司从事的业务均不可比。同时，可比公司美登科技与合合信息基本无配套硬件销售，光云科技硬件收入占比不高，为便于分析，仅对公司移动数字化解决方案涉及的移动数字化软件销售和云存储服务二类业务和同行业可比公司的相关业务进行对比，具体毛利率情况如下：

单位：%

公司	主要产品/业务	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
光云科技	SAAS 产品及运营服务	未披露	未披露	85.60	67.68	83.35	71.64
美登科技	我打+美折	未披露	未披露	91.07	72.65	90.87	72.44
合合信息	智能文字识别业务 C 端	未披露	未披露	66.13	88.55	63.55	87.86
公司	移动数字化软件销售与云存储服务	74.74	95.67	85.92	92.77	92.01	91.89

注 1、光云科技主要业务类型有 SaaS 产品、配套硬件、CRM 短信及运营服务等，其中可比业务为 SaaS 产品业务。但鉴于 SaaS 产品和运营服务在成本项中难以划分，故两种产品合并加以考虑；

注 2、美登科技主要业务类型为 SaaS 软件及在此基础上内嵌的短信增值服务，其中美折和我打产品占比较高，故选择该两项产品的毛利率作为可比数据；

注 3、合合信息主要为全球 C 端用户和多元行业 B 端客户提供数字化、智能化的产品及服务，公司 C 端业务主要为面向全球个人用户的 C 端 APP 产品，包括扫描全能王（智能扫描及文字识别 APP）、名片全能王（智能名片及人脉管理 APP）、启信宝（企业商业信息查询 APP）3 款核心产品。其中可比业务为 C 端业务产品中的智能文字识别业务（扫描全能王与名片全能王）；

注 4：可比公司 2023 年 1-9 月未披露按业务/产品分类的毛利率。

报告期内，公司移动数字化软件产品和云存储服务汇总的毛利率分别为 91.89%、92.77%和 95.67%，较大于可比公司主要产品毛利率的平均值，主要是因为公司的业务模式与可比公司存在差异，例如：可比公司光云科技和美登科技主要面向线上电商平台，成本构成中较大一部分占比为向电商平台支付的技术服务费以及 API 接口费等，而公司主要面向线下服装市场，成本构成主要为人工薪酬和云服务器采购成本。

报告期内，可比公司剔除向电商平台支付的技术服务费以及 API 接口费后

的毛利率情况如下：

单位： %

可比公司	剔除成本项	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
光云科技	服务市场技术服务费和 API 费用	未披露	83.01	87.13
美登科技	技术服务费	未披露	未披露	92.91
合合信息	技术服务费	未披露	88.96	88.39
平均值	-	未披露	85.98	89.48
公司	-	95.67	92.77	91.89

注：美登科技 2022 年年报中营业成本未披露按性质分类的数据，故无法进行成本剔除项分析；2021 年，因我打产品未披露成本的构成明细，且我打产品和美折产品各期毛利率相近，故 2021 年毛利率数据为美折产品剔除技术服务成本后的毛利率。

1、光云科技

光云科技 SAAS 产品及运营服务的成本构成项为服务市场技术服务费、服务器费用、员工薪酬、API 费用及其他；光云科技剔除服务市场技术服务费和 API 费用成本项后的 SAAS 产品及运营服务 2021 年和 2022 年的毛利率分别为 87.13%和 83.01%，略小于公司移动数字化软件产品和云存储服务主营业务毛利率，主要是因为提供产品的方式存在差异，导致人工成本存在差异，以及面向的客户规模存在差异，导致服务器的成本存在差异。

（1）人工成本

2021 年和 2022 年，光云科技 SAAS 产品及运营服务的人工成本占收入的比例分别为 4.24%和 7.15%，2021 年-2023 年 1-9 月，公司移动数字化软件产品与云存储服务的人工成本占收入的比例分别为 4.70%、3.73%和 1.77%，前述光云科技 SAAS 产品及运营服务的人工成本占收入的比例与公司移动数字化软件产品与云存储服务的人工成本占收入存在差异，主要是因为：光云科技主要为面向电商平台的商家提供 SaaS 产品及运营服务，营业成本中人工成本的核算包含为直通车投放进行数据分析等有关的人员以及负责品牌、店铺数据进行统计和展位投放等有关的人员；而公司移动数字化软件产品和云存储服务营业成本中的人工成本核算则为产品使用提供解决方案等技术支持的人员，未包含一些展位投放及产品投放人员，导致公司人工成本与光云科技人工成本占收入存在差异。

（2）服务器成本

2021 年和 2022 年，光云科技 SAAS 产品及运营服务的服务器成本占收入的比例分别为 5.86%和 6.05%，2021 年-2023 年 1-9 月，公司移动数字化软件产品与云存储服务的服务器成本占收入的比例分别为 3.23%、3.10%和 2.28%，光云科技 SAAS 产品及运营服务的服务器成本占收入的比例与公司移动数字化软件产品与云存储服务的服务器成本占收入存在差异，主要是因为：光云科技 SaaS 产品及运营服务主要面向中小商家、大商家以及企业这三种，其中，中大型电商 SaaS 产品服务器成本占收入的比例较高于中小型电商 SaaS 产品服务器成本占收入的比例，而公司主要客户为中小微企业商家，客户规模的差异导致服务器成本占收入的比例存在差异。

2、美登科技

2021 年，美登科技剔除技术服务成本后的美折 SaaS 产品毛利率为 92.91%，接近于 2021 年公司移动数字化软件产品和云存储服务主营业务毛利率 91.89%，毛利率相比不存在重大差异。

3、合合信息

合合信息智能文字识别业务 C 端业务剔除掉技术服务费成本项目后 2021 年和 2022 年的毛利率分别为 88.39%和 88.96%，公司移动数字化软件产品和云存储服务主营业务毛利率 2021 年和 2022 年的毛利率分别为 91.89%和 92.77%，公司移动数字化软件产品和云存储服务主营业务毛利率略高于 2021 年和 2022 年合合信息的毛利率，主要是因为合合信息无论用户付费与否均需消耗资源，导致服务器及宽带支出较多，故相比而言毛利率较低。

综上，公司综合毛利率大于可比公司综合毛利率，主要系公司主要产品移动数字化软件产品和云存储服务的毛利率大于可比公司主要产品的毛利率所致；公司移动数字化软件产品和云存储服务的毛利率大于可比公司主要产品的毛利率，主要系公司与可比公司在客户群体、业务模式或核算内容等存在差异所致，具有相对的合理性。

四、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、了解公司销售产品的结构、成本构成、毛利率变化的原因等情况，比对分析了报告期内各成本与收入的匹配关系；

2、获取公司的销售明细表，复核公司各类产品销售单价及成本变动情况，分析产品毛利率变化的原因及合理性；

3、获取了可比上市公司的招股说明书、年报、公开资料，将公司与可比公司的区分业务类型的毛利率、业务模式、客户结构进行比对分析。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内综合毛利率总体保持平稳，各产品毛利率变动与其实际发展情况相符；公司各产品收入、成本变动比例与实际业务情况相符，具有合理性；

2、公司主要为中小微商家提供移动数字化解决方案，致力于帮助客户实现智慧运营管理，完成由传统管理至数字化管理的转型升级，而光云科技和美登科技主要客户为电商商家，以光云科技为例，相关 API 接口服务费和服务市场技术服务费占其成本比重较高，与公司成本核算内容存在差异；合合信息的智能文字识别业务因活跃客户数量较大，对服务器的需求亦较大，导致服务器与宽带支出占比较高；

3、公司综合毛利率大于可比公司综合毛利率，主要系公司主要产品移动数字化软件产品和云存储服务的毛利率大于可比公司主要产品的毛利率所致；公司移动数字化软件产品和云存储服务的毛利率大于可比公司主要产品的毛利率，主要系公司与可比公司在客户群体、业务模式或核算内容等存在差异所致，具有相对的合理性。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

9.关于供应商。

根据申请文件：报告期内，前五名供应商采购金额占采购总额的比例分别为100.00%、94.57%和88.08%；公司存在与刚成立、参保人数较少的供应商合作的情形；客户供应商存在重合情况。

请公司：（1）补充说明采购集中度较高的原因及合理性，与同行业公司是否存在显著差异，是否存在对供应商的依赖；（2）结合主要供应商的基本情况（成立时间、实缴资本、参保人数）补充说明公司向其进行采购的合理性，是否存在异常资金往来，采购是否真实；是否存在主要为公司提供服务或产品的情况，是否与公司董监高等关键人员存在关联关系，是否为前员工设立或参与设立；（3）报告期各期客户指定供应商的情况、供应商重合的具体交易内容（包括与关联方间）、金额及占收入、采购的比例，双方之间的定价和结算模式，说明相关交易的定价公允性及商业合理性，公司采用总额法或净额法确认收入的恰当性，是否符合《企业会计准则》的规定，与可比公司是否存在明显差异。

请主办券商及会计师核查上述情况并发表明确意见。

回复：

一、补充说明采购集中度较高的原因及合理性，与同行业公司是否存在显著差异，是否存在对供应商的依赖

（一）公司采购集中度较高的原因及合理性

报告期内，公司前五名供应商采购金额占采购总额的比例分别为 100.00%、94.57%和 88.08%，采购集中度相对较高，主要系公司为一家向客户提供数字化解决方案的软件公司，成本主要为人工，对外采购类型较少及各采购类型中供应商较为稳定所致。报告期各期，公司采购的具体情况如下：

单位：万元

采购类型	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
云服务器资源	238.87	68.31%	288.59	91.61%	319.35	96.69%
软件及技术服务	108.49	31.02%	16.54	5.25%	-	-

采购类型	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短信	2.33	0.67%	9.89	3.14%	10.92	3.31%
合计	**349.69**	**100.00%**	**315.03**	**100.00%**	**330.27**	**100.00%**

由上表所示，公司对外采购内容包括云服务器资源、软件及技术服务和短信，采购类型较少，且云服务器资源、软件及技术服务采购占比较高，合计占各期采购比例的 96.69%、96.86%及 99.33%。

云服务器资源为公司日常经营中的主要采购内容，占各期采购的 96.69%、91.61%及 68.31%，系公司为满足云存储业务移动化数据存储及使用所需而进行对外采购。基于云服务器的安全性、稳定性，云服务商的服务能力和价格等方面考虑，公司与行业内知名、服务能力优秀的多家云服务商建立了合作关系，并主要向华为云、腾讯云采购。

软件及技术服务为公司报告期内子公司连帆科技对外采购的主要内容，主要基于客户整体交付要求或人手短缺的情况下，偶尔外采的其他类型的成熟软件产品或技术服务。

短信为公司向第三方通信平台采购的短信通道资源，用于为客户提供短信推广服务，该类业务需求量较少，公司主要向上海创蓝云智信息科技股份有限公司采购短信通道服务。

综上所述，公司主营数字化解决方案的业务特性使其采购类型较少且各采购类型供应商较为稳定，使整体采购集中度呈现较高的情形，具有合理性。

（二）与同行业公司的比较情况

报告期内，公司及同行业可比公司前五大供应商集中度如下：

公司	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
光云科技	未披露	59.43%	69.74%
美登科技	未披露	98.59%	99.62%
合合信息	未披露	41.29%	34.60%
平均值	-	66.44%	67.99%
公司	88.08%	94.57%	100.00%

注：截止本回复出具日，可比公司未披露 2023 年 1-9 月前五大供应商集中度。

公司的供应商集中度与美登科技较为相近，高于光云科技及合合信息，主要系采购类型的差异导致。美登科技采购类型主要包括技术服务、API 和服务器资源及短信通道等；光云科技采购类型包括电商平台技术服务、短信、API、云服务等业务资源，配套硬件及配套耗材；合合信息的供应商统计范围包括广告服务商、服务器提供商、技术服务供应商、房屋物业出租方、装修公司等。公司的采购内容主要涉及云服务器资源、软件及技术服务、短信，与美登科技采购类型相似，与光云科技及合合信息相比较少，故公司供应商集中度与美登科技相近，与光云科技及合合信息存在差异但具有合理性。

（三）公司对供应商不构成依赖

公司的采购内容主要为云服务器资源、软件及技术服务、短信。其中，云服务资源采购及短信采购为公司的日常持续性采购，虽公司出于需求及价格等考虑合作的相关供应商较为稳定、数量较少，但云服务市场及短信通道市场已较为成熟，行业内企业数量较多，服务较为同质化，各服务商之间可替代性较强，替代成本亦不高，公司不存在对某一云服务或短信供应商的依赖；而软件及技术服务采购为公司报告期内子公司连帆科技根据项目需要进行的偶发性采购，连帆科技日常主要以自身软件产品及员工完成项目交付，上述情况较少发生且非项目核心部分，不存在对相应供应商的依赖。

综上，公司采购集中度较高主要因其业务特性所致，与同行业公司相比存在一定差异但具有合理性，不存在依赖某一供应商的情形。

二、结合主要供应商的基本情况（成立时间、实缴资本、参保人数）补充说明公司向其进行采购的合理性，是否存在异常资金往来，采购是否真实；是否存在主要为公司提供服务或产品的情况，是否与公司董监高等关键人员存在关联关系，是否为前员工设立或参与设立

（一）结合主要供应商的基本情况（成立时间、实缴资本、参保人数）补充说明公司向其进行采购的合理性，是否存在异常资金往来，采购是否真实

报告期内，公司主要供应商的基本情况如下：

序号	供应商名称	采购内容	成立时间	注册资本	实缴资本	参保人数（人）
1	腾讯云计算（北京）有限责任公司	云服务器资源	2010/10/21	104,250 万元人民币	104,250 万元人民币	1,903
2	华为云计算技术有限公司	云服务器资源	2019/12/6	500,000 万元人民币	500,000 万元人民币	1,809
3	华为技术有限公司	云服务器资源	1987/9/15	4,074,113.182 万元人民币	未披露	62,816
4	北京火山引擎科技有限公司	云服务器资源	2020/5/11	100,000 万元人民币	35,000 万元人民币	202
5	北京百度网讯科技有限公司	云服务器资源	2001/6/5	1,342,128 万元人民币	1,342,128 万元人民币	3,944
6	阿里云计算有限公司	云服务器资源	2008/4/8	101,010.10101 万元人民币	5,000 万元人民币	1,841
7	上海创蓝云智信息科技股份有限公司	短信	2011/4/19	6,000 万元人民币	6,000 万元人民币	315
8	吉林省智慧医卫科技有限公司	软件	2021/7/22	500 万元人民币	未披露	-
9	新疆海川科技有限公司	技术服务	2021/10/11	666 万元人民币	未披露	27

注：截至本回复出具日，华为技术有限公司、吉林省智慧医卫科技有限公司及新疆海川科技有限公司未披露实缴资本。

公司在采购云服务器资源时，主要从提供服务的安全性、稳定性及价格等方面对供应商进行考量，腾讯云、华为云、火山云、百度云及阿里云为目前云服务市场上规模较大、较为知名的云服务商，可提供满足公司云服务业务下数据存储及使用所需的安全稳定的云服务器资源，故公司与上述供应商建立了合作关系。且出于分散风险的考虑，公司一般同时向两到三家云服务商采购云服务器资源。

上海创蓝云智信息科技股份有限公司成立于 2011 年 4 月，是一家第三方通信平台公司，可提供验证码短信、会员营销短信、通知短信等多类消息服务，客户包括京东、阿里巴巴、三只松鼠等多家知名企业，具有较强的短信服务提供能力，故公司选择其作为公司短信通道的供应商，与其建立了长期稳定的合作关系。

吉林省智慧医卫科技有限公司成立于 2021 年 7 月，主营业务为医疗信息化软件的及医疗器械的销售。公司报告期内子公司连帆科技在 2023 年承接宝鸡市陈仓医院智能化建设项目的过程中，院方需求包括移动护理及移动查房两项软件且需整体交付，但连帆科技自身没有可满足院方需求的移动查房软件，出于综合成本、交付期限、技术能力及服务能力等方面的考虑，连帆科技向吉林省智慧医

卫科技有限公司采购了移动查房软件，与自身移动护理软件结合后整体交付。

新疆海川科技有限公司成立于 2021 年 10 月，主营业务为医疗信息化软件的销售，公司向其采购技术服务为公司报告期内子公司连帆科技因新疆项目所需采购的驻场实施服务。连帆科技于 2022 年 12 月承接了阿拉山口市人民医院护理智能化建设项目，但因阿拉山口市位于新疆边陲较为偏远，出于成本及服务时间等方面考虑，连帆科技拟向经验丰富的新疆本地软件公司采购驻场实施服务以保证项目按期交付，故与新疆海川达成了合作关系。

综上，公司向主要供应商的采购具有合理性，并经核查公司及控股股东、实控人、董事、监事、高级管理人员及相关关键人员流水，未与上述供应商发生除正常业务往来之外的交易，不存在异常资金往来，采购业务真实。

（二）是否存在主要为公司提供服务或产品的情况，是否与公司董监高等关键人员存在关联关系，是否为前员工设立或参与设立

报告期内，公司的主要供应商涉及云服务商、信息技术公司及第三方通信平台，相关公司不存在主要为公司提供服务或产品的情况，与公司的董事、监事、高级管理人员等关键人员不存在关联关系，不存在前员工设立或参与设立的情形。

三、报告期各期客户指定供应商的情况、供应商重合的具体交易内容（包括与关联方间）、金额及占收入、采购的比例，双方之间的定价和结算模式，说明相关交易的定价公允性及商业合理性，公司采用总额法或净额法确认收入的恰当性，是否符合《企业会计准则》的规定，与可比公司是否存在明显差异

（一）报告期各期客户指定供应商的情况、供应商重合的具体交易内容（包括与关联方间）、金额及占收入、采购的比例，双方之间的定价和结算模式，说明相关交易的定价公允性及商业合理性

报告期各期，公司不存在客户指定供应商的情况，客户供应商重合的具体交易情况如下：

单位：万元

客户/供应商名称	类型	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
厦门狄耐克智能科	销售	2.14	0.01%	5.07	0.05%	-	-

客户/供应商名称	类型	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
技股份有限公司	采购	233.71	6.42%	89.98	2.84%	-	-
慧信科技（天津）有限公司	销售	29.21	0.20%	0.78	0.01%	-	-
	采购	63.04	1.73%	28.65	0.90%	-	-
杭州海康威视数字技术股份有限公司	销售	5.80	0.04%	5.18	0.05%	-	-
	采购	25.36	0.70%	39.57	1.25%	-	-
合计	销售	37.15	0.26%	11.03	0.10%	-	-
	采购	322.11	8.84%	158.2	4.99%	-	-

注 1：厦门狄耐克智能科技股份有限公司包括厦门狄耐克智能科技股份有限公司及其子公司厦门狄耐克物联智慧科技有限公司；

注 2：杭州海康威视数字技术股份有限公司包括杭州海康威视数字技术股份有限公司及其子公司杭州海康威视系统技术有限公司、杭州海康威视科技有限公司；

注 3：根据重要性原则，上述客户及供应商重合为报告期内任意一期同期销售、采购金额均超过 5 万元的客户及供应商，覆盖报告期各期客户供应商重合的销售及采购比例的 85%以上。

报告期内，客户、供应商重合的情况主要涉及厦门狄耐克智能科技股份有限公司（以下简称“狄耐克”）、杭州海康威视数字技术股份有限公司（以下简称“海康威视”）及慧信科技（天津）有限公司（以下简称“慧信科技”），均为公司报告期内子公司连帆科技的客户及供应商。

1、狄耐克及海康威视

狄耐克及海康威视为业内知名医用硬件设备供应商，连帆科技主要向狄耐克、海康威视采购智能显示屏、管理机等配套硬件设备，同时应其需求，偶尔向狄耐克销售医用手持终端，向海康威视自身软件产品，相关采购及销售的产品种类不同。报告期内，公司向上述两家公司的采购金额较大，相关的销售金额较小。

2、慧信科技

慧信科技为一家医院智能化建设集成商，既可承接医院智能化建设项目，亦具有丰富的供应商资源，故报告期内连帆科技存在承接由慧信科技分包的天津市泰达医院及天津市肿瘤医院项目并交付而形成的销售，应天津市妇产医院、天津市医科大学附属第二医院项目需求向其采购手持终端、移动推车等配套硬件而形成的采购，但不存在交易双方针对同一项目互相采购及销售的情形。

综上所述，基于双方的业务需求及供货能力，公司与上述交易对手同时存在采购和销售产品的情况，但相关采购及销售交易相互独立，且均因不同项目产生，双方在采购或销售均参考市场价格协商确定交易价格，后续结算根据销售及采购合同独立结算，不存在采购、销售互抵的情形，相关交易具有商业合理性，定价公允。

（二）公司采用总额法或净额法确认收入的恰当性，是否符合《企业会计准则》的规定，与可比公司是否存在明显差异

1、公司采用总额法或净额法确认收入的恰当性，是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条的相关规定，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。

公司对同一单位的销售采购内容不为同一项目的同时销售采购行为，且销售采购内容存在明显差异，交易双方均独立签署销售或采购合同。公司在向客户转让商品前均拥有对商品的控制权，可自主独立安排相关产品或服务的采购，独立承担风险，是相关项目执行过程中的主要责任人。公司采用总额法对客商重合涉及的相关业务进行收入确认符合《企业会计准则》的规定，但对于配套硬件销售业务，公司基于谨慎性原则，采用净额法对硬件业务收入进行确认。

2、与可比公司是否存在明显差异

公司的同行业可比公司客户及供应商重合情况具体如下：

公司	客户供应商重合情况
光云科技	光云科技存在向巨益科技及钉学科技采购及销售推广服务，向秦丝科技、广州睿本采购推广服务、销售配套硬件产品，向实在智能采购 SaaS 产品、销售推广服务，向马帮科技采购推广服务、销售推广服务及 SaaS 产品的情形。
合合信息	合合信息存在向北京北森云计算股份有限公司采购会务和培训服务、销售产

公司	客户供应商重合情况
	品，向百望股份有限公司采购技术服务、销售产品的情形。

公司的同行业可比公司中，光云科技及合合信息亦存在客户及供应商重合的情形，公司与可比公司相比不存在明显差异。

四、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取公司报告期内的采购清单及与主要供应商的采购合同，了解公司向供应商采购的产品或服务内容、金额及占比情况；

2、通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询主要供应商的基本情况，核查其成立时间、实缴资本、参保人数等；

3、获取报告期内公司及控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键人员流水，核查其与供应商是否存在异常资金往来；

4、对主要供应商执行访谈、函证等核查程序，了解公司与主要供应商之间合作历史、交易规模、结算方式及周期、履约情况、是否主要为公司提供服务或产品、是否与公司董监高等关键人员存在关联关系，是否为公司前员工设立及参与设立等交易情况；

5、抽查采购合同、入库单、采购发票、银行付款单等，确认交易发生的真实性、准确性；

6、获取公司报告期内花名册及离职人员名单，与主要供应商的公开信息进行比对，核查其是否存在关联关系，是否为前员工设立或参与设立；

7、查阅公司主要销售合同，核查是否存在客户指定供应商的情况；

8、获取公司客户清单及供应商清单，核查客户及供应商重合的情况，查阅相关销售及采购合同，了解客户及供应商重合的交易内容、双方的定价及结算模式，分析交易金额占收入、采购的比例，定价公允性及商业合理性；

9、访谈公司总经理及财务总监，了解采购集中度较高的原因及合理性，是否存在对供应商的依赖，公司向主要供应商采购的原因及合理性，是否存在主要为公司提供服务或产品的情况，是否与公司董监高等关键人员存在关联关系，是否为前员工设立或参与设立，客户指定供应商的情况，客户及供应商重合的原因、定价公允性及商业合理性，公司采用总额法或净额法确认收入的恰当性；

10、查阅同行业可比公司招股说明书及年度报告等公开信息，了解同行业可比公司供应商集中度、是否存在客户指定供应商、供应商重合的情况，分析差异产生的原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司采购集中度较高主要因其业务特性所致，与同行业公司相比存在一定差异但具有合理性，不存在依赖某一供应商的情形；

2、公司向主要供应商的采购具有合理性，并经核查公司及控股股东、实控人、董事、监事、高级管理人员及相关关键人员流水，未与上述供应商发生除正常业务往来之外的交易，不存在异常资金往来，采购业务真实，不存在主要为公司提供服务或产品的情况，不存在与公司董监高等关键人员存在关联关系的情形，不存在为前员工设立或参与设立的情形；

3、报告期内，公司不存在客户指定供应商的情况。基于业务需求及供货能力，公司存在客户及供应商重合的情况，相应情况占同期销售及采购的比例较小，交易双方采购、销售相互独立，具有商业合理性，定价公允；相关销售及采购中，公司作为主要责任人，采用总额法确认收入符合《企业会计准则》的规定，与可比公司不存在明显差异。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

10.关于财务规范性。

根据申请文件：公司客户存在使用第三方平台付款情形，第三方平台用户因保护用户隐私等原因，没有实际付款方名称。报告期各期，通过上述平台员工代收款金额分别为 63.70 万元、121.02 万元和 138.72 万元。2021 年，员工代收客户款项并通过个人银行卡向公司对公账户付款 427.91 万元，相关个人银行卡于 2024 年 1 月全部注销。报告期后至 2024 年 2 月末，公司通过员工个人卡代收款的金额为 12.24 万元。公司实际控制人沈蔚存在占用公司资金情形；存在向关联方衣科同人拆出资金的情形。报告期内，公司存在少量现金收付款情形。

请公司补充说明：（1）在无法判断第三方支付平台实际付款方的情形下，如何验证销售回款是否真实发生；涉及第三方平台员工代收款相关账户的整改情况及规范措施；使用个人卡收款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性；（2）报告期后再次发生通过个人卡收款的原因，内控制度是否建立健全并得到有效执行；(3)实控人、关联方资金拆借事项发生的原因，是否约定利息及利息支付情况，如未约定，测算应支付的利息金额及影响，是否构成资金占用，公司清理规范情况，期后是否新增资金占用事项；（4）现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性及规范情况。

请主办券商、会计师及律师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

回复：

一、在无法判断第三方支付平台实际付款方的情形下，如何验证销售回款是否真实发生；涉及第三方平台员工代收款相关账户的整改情况及规范措施；使用个人卡收款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性

（一）在无法判断第三方支付平台实际付款方的情形下，如何验证销售回款是否真实发生

1、收款数据业财核对

公司在第三方支付平台中下载平台账单，将平台账单与业务订单进行一致性比对，并将平台账单与财务收款进行比对，未见明显异常。

2、用户支付唯一性

（1）支付账号与客户 ID 的对应关系

公司聘请中汇会计师进行信息系统审计，对第三方支付平台中的付款账户进行核查，具体情况如下：

单位：万元

项目	期间	客户数	收款金额	占比
一个支付账号对应一个客户	2021 年	1 个	11,934.10	94.20%
	2022 年	1 个	11,936.21	
	2023 年 1-9 月	1 个	13,651.87	
一个支付账号对应多个客户	2021 年	2 个	174.36	4.86%
		3 个	44.57	
		4 个及以上	223.20	
	2022 年	2 个	274.17	
		3 个	79.45	
		4 个及以上	236.32	
	2023 年 1-9 月	2 个	456.69	
		3 个	136.83	
		4 个及以上	312.11	

注 1：上述信息主要取自移动数字化解决方案业务系统中通过聚合支付、微信和支付宝渠道收款涉及的订单情况以及子公司衣策广告衣科严选平台的订单情况；

注 2：存在部分线上订单，如抖音、小红书等，因保护用户隐私需要，无法识别支付账号信息，该部分收款金额约占第三方支付平台收款金额的比例为 0.93%。

公司第三方支付平台收款的模式下，客户在不同的支付渠道下具有该支付渠道赋予的唯一身份标识，公司通过这一身份标识进行支付账号的识别。报告期内，公司一个支付账号对应一个客户的收款占比较大，占第三方支付平台收款金额的比例为 94.20%，销售回款具有相应的真实性。

报告期内，公司存在一个支付账户对应多个客户的原因主要为：①基于付款的便捷性，存在由公司员工代收款而在线支付的情形；②存在客户亲属和好友等代为支付的情形。

（2）一个支付账号对应多个客户的真实性分析

公司聘请IT审计对上述一个支付账户对应2个及以上客户的用户ID共涉及8,586个进行用户真实性分析，具体情况如下：

2021年1月1日至2023年12月31日，上述低活跃的用户ID约762个，其中有148个进行有效的电话回复确认、1个执行实地走访程序、685个完成身份认证，剔除重复后，剩余61个低活跃的用户ID未执行实地走访程序、身份认证以及有效的电话回复，报告期内涉及收入（总额法下）金额为28.68万元，占报告期内总额法下移动数字化解决方案收入的比例为0.08%。

3、用户真实性分析

公司聘请IT审计对第三方支付平台收款对应的CRM系统113,604个用户ID进行用户真实性分析，核实其用户的活跃度等，具体情况如下：

上述113,604个用户ID中有10,688个低活跃的用户ID，其中有2,029个进行有效的电话回复确认、6个执行实地走访程序、10,143个完成身份认证，剔除重复后，剩余439个用户ID未执行实地走访程序、身份认证以及有效的电话回复，报告期内涉及收入（总额法下）金额为 111.59 万元，占报告期内总额法下移动数字化解决方案收入的比例为0.33%，金额占比较小。

综上，公司第三方支付平台的回款能与订单进行一一匹配，一个支付账户对应一个客户的收款占比约 94.20%，回款账户与客户对应关系未见明显异常；公司对第三方支付平台对应的客户以及一个支付账户对应多个客户的用户进行了用户真实性分析，通过活跃次数、活跃天数、走访、电话访谈以及身份认证核查后，未核查的客户报告期内收入占比较低，未见明显异常，相应用户具有真实性，订单真实发生，公司第三方支付平台的回款具有真实性。

（二）涉及第三方平台员工代收款相关账户的整改情况及规范措施

报告期后，公司2023年10月-2024年2月通过员工代收款的金额为12.24万元，金额较小，不构成实质性障碍；公司自2024年2月末起不存在通过第三方平台员工代收款的情形。

根据员工个人账户代收款情形，公司颁布相应的内控制度，对员工进行代收款的情形进行规范；另外公司制定并实施了针对员工代收款行为校验的内部控制程序，用以防范并事后纠正员工代收款行为。

（三）使用个人卡收款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环，是否影响公司内部控制有效性

报告期内，公司使用个人卡收款存在两种情形，一种是通过员工银行卡收款，另一种则是通过员工个人微信、支付宝等账户进行收款。

1、员工使用个人卡收款的原因及必要性，是否涉及资金体外循环

公司员工使用个人账户收款是出于自身业务开展的便利，由于公司客户较多为个体工商户，对公转账意识较为薄弱，为支付便捷，习惯性将货款直接支付至业务员的支付宝、微信等，业务员在收到货款后再将款项从个人银行卡账户或自身微信、支付宝等第三方支付账户转入公司账户。上述代收货款行为属于为适应客户付款习惯而做出的应对，公司未主动要求业务员专门开立个人账户为公司进行代收货款。业务员在收款后及时将款项划转至公司账户，不存在业务员坐支货款的行为，公司通过个人卡支付的款项均已如实反映在财务报表中，通过个人卡账户进行付款的情形不影响报告期内公司财务报表的真实性、完整性及合规性，不涉及资金体外循环。

2、是否影响公司内部控制有效性

（1）个人卡收款情况

报告期内，员工代收客户款项并通过微信、支付宝等第三方平台向公司付款的金额分别为 63.70 万元、121.02 万元和 138.72 万元，占各期销售商品、提供劳务收到的现金金额的比例分别为 0.46%、0.82%和 0.71%。

2021 年，员工代收客户款项并通过个人银行卡向公司对公账户付款 427.91 万元，占 2021 年销售商品、提供劳务收到的现金金额的比例为 3.11%。2022 年、2023 年 1-9 月，不存在员工代收客户款项并通过个人银行卡向公司对公账户付款的情形。

2021 年，公司存在 7 名员工通过其个人银行卡向公司转账的行为，上述个人银行卡均为业务员本人持有及管理，并非专卡专用；除代收客户回款外，上述银行卡无其他与公司相关的用途，相关业务员收到客户回款后及时转至公司对公银行账户，个人用途和公司用途明确区分，不存在资金混同和挪用情形。上述相关个人银行卡已于 2024 年 1 月全部注销。

（2）个人卡内部控制制度的建立及执行

针对个人卡进行业务收支的财务内控不规范事项，公司于 2024 年颁布相应的内控制度，严禁员工进行代收款的情形。针对上述员工代收款，公司制定并实施了一系列内部控制程序，主要包括：①收集所有员工的支付账号信息；②公司针对员工聚合支付账号在收款端设置隔离并定期校验；③针对支付宝支付（线上店铺事后校验），公司财务平账人员定期下载所有线上店铺支付流水，并与员工支付宝/手机号进行模糊匹配，校验是否存在员工个人卡回款；④针对微信支付，公司获取员工手机号并识别员工在衣科严选平台注册信息，对该部分员工账号进行禁止下单的设置并定期校验。

公司已对财务人员和经营管理层进行培训，强化规范意识，坚决杜绝和禁止使用个人卡核算等不规范行为。管理层对公司内部控制高度重视，坚决杜绝在日常经营中使用个人卡结算的情形。

综上，报告期内，公司虽存在个人卡行为，但个人卡付款占各期销售商品、提供劳务收到的现金金额的比例分别为 3.57%、0.82%和 0.71%，金额占比较小，且公司通过个人卡支付的款项均已如实反映在财务报表中，通过个人卡账户进行付款的情形不影响报告期内公司财务报表的真实性、完整性及合规性，公司不存在通过体外资金循环粉饰业绩的情形等。公司对个人卡进行业务收支的财务内控不规范事项进行整改后，内部控制制度健全且被有效执行，2024 年 2 月末至本回复出具日，公司不存在通过员工个人卡收款的情形。

二、报告期后再次发生通过个人卡收款的原因，内控制度是否建立健全并得到有效执行

报告期后至 2024 年 2 月末，公司通过第三方平台员工代收款的金额为 12.24

万元，不存在通过员工个人银行卡收款的情形。报告期后再次通过个人卡收款的主要原因是公司基于业务员业务开展的便利性，仍存在少量个人卡直接收款的不规范情形，相关款项在收取后均及时划转至公司账户，不存在业务员坐支货款的行为。

公司自 2024 年 2 月末颁布相关内控制度后，已不存在通过第三方平台员工代收款的情形。公司 2022 年 1 月 1 日至本回复出具日，不存在通过员工个人银行卡收款的情形；2024 年 2 月末至本回复出具日，不存在通过第三方平台员工代收款的情形。公司针对个人卡收款（第三方平台员工代收款和员工个人卡收款）制定了相应的内部控制制度，整改后的内部控制制度合理并有效运行。

三、实控人、关联方资金拆借事项发生的原因，是否约定利息及利息支付情况，如未约定，测算应支付的利息金额及影响，是否构成资金占用，公司清理规范情况，期后是否新增资金占用事项

（一）实控人、关联方资金拆借事项发生的原因，是否约定利息及利息支付情况，如未约定，测算应支付的利息金额及影响，是否构成资金占用

报告期内，公司发生的实控人、关联方资金拆借事项具体列示如下：

单位：万元

关联方	拆出金额	拆出时间	归还时间	拆借原因
沈蔚	13.50	2022/2/11	2023/9/30	代缴股改个税
衣科同人	22.32	2022/10/17	2022/12/30	代缴分红个税
衣科同人	120.00	2021/6/25	2021/12/9	代缴股改个税

如上表所示，报告期内，公司曾为沈蔚和衣科同人代扣代缴股改个税款及垫付分红个税款，构成关联方资金占用。因代扣代缴税款形成资金占用合计共 155.82 万元，均于期后予以归还，同时归还资金占用利息合计 2.72 万元，按照约定利息、资金占用金额及实际占用天数计算，上述资金占用款项拆借利率为年化利率 3.34%。除自然人沈蔚占用期间超过一年外，衣科同人占用款项均在一年以内，关联方实际支付的利息对应资金占用利率和中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率（LPR）3.45%接近。

综上，实控人、关联方资金拆借事项发生的原因主要为公司为其代扣代缴税

款而形成，合计资金占用金额 155.82 万元，构成资金占用。实控人、关联方合计共支付利息 2.72 万元，对应资金拆借利率和一年期贷款市场报价利率接近，对公司经营业绩影响极小。

（二）公司清理规范情况，期后是否新增资金占用事项

截至 2023 年 9 月 30 日，公司的关联方资金占用均已规范清理完毕。报告期期后，公司也未再发生关联方资金占用事宜。对此，公司控股股东、实际控制人签署了《关于避免资金占用的承诺函》，具体内容如下：

（一）截至本承诺函出具之日，本人/企业、本人的近亲属及本人/企业控制的其他企业不存在以委托管理、借款、代偿债务、代垫款项或其他任何方式占用公司资金、资产等资源的情形。

（二）本人/企业将严格按照《中华人民共和国公司法》（以下简称《公司法》）、《中华人民共和国证券法》（以下简称《证券法》）等法律法规及公司章程、资金管理等制度的规定，杜绝一切非法占用公司资金、资产的行为，不要求公司为本人/企业提供任何形式的违法违规担保，不从事损害公司及其他股东合法权益的行为。

（三）本人/企业保证促使本人的近亲属及本人/企业控制的其他企业严格按照《公司法》《证券法》等法律法规及公司章程、资金管理等制度的规定，杜绝一切非法占用公司资金、资产的行为，不要求公司提供任何形式的违法违规担保，不从事损害公司及其他股东合法权益的行为。

四、现金收付款相关账务处理是否恰当，是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性及规范情况

（一）现金收付款相关账务处理是否恰当

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
现金收款金额	-	0.01	-
现金付款金额	-	0.30	0.62

报告期内，仅 2022 年存在 0.01 万元现金收款，系卖废品收入。2021 年与

2022 年，公司现金付款的金额分别为 0.62 万元和 0.30 万元，主要系支付部分员工奖励金、工资等。上述现金收款与现金付款金额均已完整纳入账面核算、账务处理恰当。

（二）现金交易是否具有可验证性，是否存在现金坐支等情形，是否影响公司内部控制的有效性及规范情况

公司针对现金交易制定了严格的内部管理制度，并建立了严格的授权批准程序，办理现金业务的不相容岗位已作分离。针对现金收付款业务，公司制定了《货币资金管理制度》并严格按制度执行相关管理工作；关于销售方面，公司严格要求客户采用对公转账、聚合支付等方式支付货款，不允许使用现金收款；关于采购货物，公司要求每月与供应商对账，对账确认后出纳安排进行转账付款。2022 年 12 月 31 日之后，不再进行现金支付工资等，未发生现金收支情况。

报告期内，公司现金管理制度包括现金收取、支付范围、现金收款审核、现金付款审批程序、库存现金限额及日常保管管理、现金对账管理、现金报销管理等内容，对公司现金收付款环节进行了详细、严格规范。公司现金交易相关收付款单据、审批单据、现金盘点表等相关单据齐备。现金交易具有可验证性，公司报告期内不存在现金坐支情形，现金交易的内部控制制度完备、设计合理，执行有效。

公司已按照《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等规则，建立了与自身业务模式相匹配的《财务管理制度》，对现金管理进行了规定：①不准用不符合财务制度的凭证充抵库存现金，不准谎报用途套取现金，不准将公司收入的现金以个人名义存入银行，不准保留帐外公帐、私设小金库。②货币资金内部控制的基本要求是：货币资金收支与记帐的岗位分离；货币资金收支的经办人员与货币资金收支的审核人员分离。③货币资金的管理应遵循《现金管理暂行条例》《银行结算办法》《外汇管理条例》等各种法规和规章，正确使用各种银行结算工具，按照规定核定库存现金限额，按现金收付范围使用现金。④应加强货币资金收支业务的内部审计，货币资金的管理应纳入公司内部审计的重要内容。审计货币资金的收入、支出的合法性、真实性和合理性，审计货币资金保管的安全性等。⑤货币资金的收支必须有合法、合规、合理的原始凭证为依据。经办人

员根据原始凭证填列必要的内部凭证，由各级负责人对收入、支出的合法性、真实性、合理性审批后，出纳人员应根据审核签章的收付款凭证，进行核对后，办理收付款项。⑥财务负责人或财务主管对各部门收入、支出的原始凭证的合法性、真实性和合理性进行复核。会计人员根据经过审核的原始凭证编制记帐凭证，作为出纳人员办理收付的依据。⑦严禁现金坐支，不准用“白条”抵库存现金，现金收入应及时送存银行。出纳人员每日盘点现金，并与现金日记帐余额核对相符。每月月末，会计人员必须将现金、银行存款、其他货币资金总帐余额与出纳人员的银行存款日记帐、现金日记帐、其他货币资金日记帐核对相符。⑧应加强现金出纳工作的监督，财务负责人或财务主管要定期或不定期对库存现金进行检查，以保证现金的安全，发现问题及时解决处理。

五、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取公司业务订单和财务收款明细，并将业务订单与财务收款明细进行一致性匹配；

2、获取第三方支付平台的账单，进行支付账户与订单的匹配，核实一个支付账户对应多个客户的订单情形；

3、针对第三方支付平台对应的用户，统计其用户活跃度情形，并对其进行走访、电话访谈等程序，核实其用户的真实性；

4、获取员工在微信、支付宝、聚合等第三方支付平台的支付账户信息，统计公司通过员工第三方支付平台代收款的金额；

5、获取公司完整的银行卡流水明细，以及员工花名册，统计公司通过员工个人银行卡代收款的金额；

6、获取员工代收客户款项并通过个人银行卡向公司回款涉及的全部账户报告期初至销户前的银行流水以及销户证明；将员工个人银行卡流水与公司银行流水、销售订单等进行匹配，逐一对应交易对象、时间、金额，确保个人用途与公

司用途可明确区分，不存在通过个人账户挪用公司资金或虚增销售及采购的情形，不存在利用个人账户隐瞒收入或偷逃税款等情形；

7、获取报告期后的公司流水明细，核实期后员工代收款的金额；

8、核查报告期内公司及关联自然人流水，核实不存在其他应当规范的个人账户；

9、获取公司对于个人卡收款建立的内控制度；

10、取得并查阅关联方资金拆借凭证、支付记录、明细台账，确认资金拆借的资金流向以及发生原因；

11、检查公司报告期内的大额资金流水并进行双向核对，分析资金拆借记录的准确性与完整性；

12、对上述资金拆借实际支付的利息进行测算，分析关联方资金拆借利息的公允性；

13、取得并查阅公司内部控制相关制度及相关主体出具的承诺，了解公司资金拆借的规范措施，内控建立健全及运行情况；

14、了解公司现金交易的原因、必要性、合理性；了解现金交易内部控制制度的完备性、合理性及执行的有效性；

15、检查报告期内每笔现金交易的账务处理是否恰当，检查现金交易记账凭证以及后附的付款审批单等原始单据，对相关记录进行查验、复核，对其真实性进行查验；

16、了解公司现金交易的对手方情况，并核查其是否为公司的关联方；

17、取得并查阅了公司的《财务管理制度》等内部控制制度，关注公司关于资金管理的相关内容及内部控制等。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、在第三方支付平台收款下，公司通过业财数据核对，用户支付唯一性占

比较大，以及用户活跃度等多种维度的分析下，可以有效验证销售回款真实发生；

2、公司针对通过第三方平台员工代收款以及通过员工个人银行卡代收款进行了整改，并颁布了相应的内控制度，整改后的内控执行有效，2024 年 2 月末至今不存在个人卡收款的情形；

3、公司使用个人卡收款的原因主要是因为客户为了支付便捷，习惯性将货款直接支付给业务员，再由业务员打回给公司，针对中小微商家具有相应的合理性；公司个人卡收款不存在资金体外循环的情形；

4、报告期后至 2024 年 2 月末，公司通过第三方平台员工代收款的金额为 12.24 万元，不存在通过员工个人银行卡收款的情形；公司通过个人卡支付的款项均已如实反映在财务报表中，通过个人卡账户进行付款的情形不影响报告期内公司财务报表的真实性、完整性及合规性，公司不存在通过体外资金循环的情形等；

5、报告期后再次通过个人卡收款的主要原因是公司基于业务员业务开展的便利性，相关款项在收取后均及时划转至公司账户，不存在业务员坐支货款的行为；

6、报告期内，公司存在关联方资金占用情况，相关利息收入金额较小，对应资金拆借利率和一年期贷款市场报价利率接近，对公司生产经营均未构成重大不利影响；截至 2023 年 9 月 30 日，公司的关联方资金拆借均已清理完毕，报告期期后也未再发生关联方资金占用事宜，公司控股股东、实际控制人也均已出具相关承诺；

7、报告期内，公司存在少量现金交易情形，现金交易金额较小，采用现金交易主要为了结算的便利性和及时性，与公司主营业务无关，主要为零散行为；现金交易与记账凭证、收款收据、付款审批单等原始单据一致，现金交易具有可验证性，公司制定了严格的现金交易相关的内控制度并有效执行，报告期现金交易真实、合理，不存在现金坐支的情形。报告期内，公司对现金管理逐渐规范，2022 年 12 月 31 日之后，未再使用现金进行交易，整改规范及时。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

11.关于交易性金融资产。

根据申请文件：报告期各期末，公司交易性金融资产账面价值分别为10,081.57万元、8,327.63万元和12,853.83万元，占各期末流动资产的比例分别为66.94%、44.37%和50.46%。

请公司补充说明：（1）交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施；（2）前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性；（3）交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理的恰当性。

请主办券商及会计师补充核查公司对外短期投资的风险管理情况，结合购买理财产品具体情况，核查说明公司对于理财产品的会计处理及依据、是否符合《企业会计准则》的要求发表专业意见。

回复：

一、交易性金融资产明细情况，包括产品名称、期限、收益率、基础资产情况、金融机构、风险特征等，其基础资产是否存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形，各期投资收益情况，相应投资风险及对应内控措施

（一）交易性金融资产明细及投资收益情况

报告期各期公司交易性金融资产明细及投资收益具体情况如下：

1、2023年1-9月

单位：万元

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款12107期	中信银行股份有限公司	英镑/美元即期汇率	2022/10/21-2023/01/27	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	2.88	1.60%-3.15%
共赢智信汇率挂钩人民	中信银行股份	英镑/美元即期	2022/11/12-2023/02/09	保本浮动收益、封	PR1级-谨	-	5.73	1.30%-3.17%

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
币结构性存款 12425 期	有限公司	汇率		闭式	慎型			
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 12695 期	中信银行股份有限公司	欧元/美元即期汇率	2022/12/03-2023/03/02	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	13.10	1.30%-3.17%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 00185 期	中信银行股份有限公司	欧元/日元即期汇率	2023/09/01-2023/11/30	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	1,502.92	-	1.05%-2.85%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 16187 期	中信银行股份有限公司	欧元/美元即期汇率	2023/08/12-2024/02/16	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	1,004.03	-	1.25%-3.00%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 15937 期	中信银行股份有限公司	英镑/美元即期汇率	2023/07/15-2023/10/13	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	1,006.43	-	1.05%-3.05%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 14717 期	中信银行股份有限公司	美元/日元即期汇率	2023/04/14-2023/07/13	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	12.79	1.30%-3.15%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 13765 期	中信银行股份有限公司	美元/加拿大元即期汇率	2023/02/10-2023/04/10	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	8.23	1.30%-3.10%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 14038 期	中信银行股份有限公司	欧元/英镑即期汇率	2023/03/04-2023/06/01	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	18.98	1.30%-3.15%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 13638 期	中信银行股份有限公司	欧元/美元即期汇率	2023/02/04-2023/05/11	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	10.24	1.30%-3.15%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 15427 期	中信银行股份有限公司	澳元/新西兰元即期汇率	2023/06/02-2023/08/31	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	18.98	1.05%-3.12%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 15067 期	中信银行股份有限公司	欧元/澳元即期汇率	2023/05/12-2023/08/10	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	9.49	1.30%-3.12%
招商银行点金系列看涨三层区间 92 天结构性存款（产品代码：	招商银行股份有限公司	黄金	2022/11/02-2023/02/02	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	2.01	1.65%-2.95%

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
NHZ01509）								
招商银行点金系列看涨三层区间 91 天结构性存款（产品代码：NHZ01579）	招商银行股份有限公司	黄金	2022/12/05-2023/03/06	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	4.62	1.65%-2.95%
招商银行点金系列看涨三层区间 94 天结构性存款（产品代码：NHZ01706）	招商银行股份有限公司	黄金	2023/02/03-2023/05/08	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	5.35	1.65%-2.95%
招商银行点金系列看涨三层区间 92 天结构性存款（产品代码：NHZ01782）	招商银行股份有限公司	黄金	2023/03/07-2023/06/07	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	6.54	1.65%-2.95%
招商银行点金系列看涨两层区间 92 天结构性存款（产品代码：NHZ01940）	招商银行股份有限公司	黄金	2023/05/16-2023/08/16	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	5.35	1.65%-2.81%
招商银行点金系列看涨两层区间 21 天结构性存款（产品代码：NHZ02009）	招商银行股份有限公司	黄金	2023/06/09-2023/06/30	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	1.36	1.65%-2.51%
招商银行点金系列看跌三层区间 95 天结构性存款（产品代码：NHZ02092）	招商银行股份有限公司	黄金	2023/07/06-2023/10/09	保本浮动收益	R1-谨慎型	3,019.08	-	1.65%-2.90%
招商银行点金系列看跌三层区间 92 天结构性存款（产品代	招商银行股份有限公司	黄金	2023/08/17-2023/11/17	保本浮动收益	R1-谨慎型	501.63	-	1.65%-2.75%

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
码：NHZ02226）								
单位结构性存款 231691	宁波银行股份有限公司	欧元兑美元即期价格	2023/06/30-2023/09/26	保本浮动收益型	产品风险较小	-	3.58	1.50%-3.15%
单位结构性存款 231832	宁波银行股份有限公司	欧元兑美元即期价格	2023/07/07-2023/10/10	保本浮动收益型	产品风险较小	805.54	-	1.50%-3.15%
单位结构性存款 232279	宁波银行股份有限公司	欧元兑美元即期价格	2023/08/16-2023/11/14	保本浮动收益型	产品风险较小	1,002.87	-	1.50%-3.15%
杭州银行“添利宝”结构性存款产品（TLBB202306876）	杭州银行股份有限公司	欧元兑美元汇率	2023/09/08-2024/01/03	保本浮动收益	产品风险较小	3,005.15	-	1.50%-3.05%
杭州银行“添利宝”结构性存款产品（TLBB20235159）	杭州银行股份有限公司	欧元兑美元汇率	2023/07/24-2023/10/24	保本浮动收益	产品风险较小	1,005.31	-	1.50%-3.05%
杭州银行“添利宝”结构性存款产品（TLBB20232304）	杭州银行股份有限公司	欧元兑美元汇率	2023/03/31-2023/06/30	保本浮动收益	产品风险较小	-	5.52	1.50%-3.10%
余利宝	浙江网商银行股份有限公司	公募货币基金	随时赎回	开放式非保本浮动收益型	低风险	0.87	0.01	-
合计						**12,853.83**	**134.75**	-

2、2022 年度

单位：万元

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 06656 期	中信银行股份有限公司	澳元/美元即期汇率	2021/10/16-2022/01/17	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	4.09	1.48%-3.50%
共赢智信汇	中信银	英镑/美	2021/11/13-	保本浮动	PR1	-	6.84	1.48%-

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
率挂钩人民币结构性存款 07148 期	行股份有限公司	元即期汇率	2022/02/11	收益、封闭式	级-谨慎型			3.55%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 07244 期	中信银行股份有限公司	澳元/新西兰元即期汇率	2021/11/23-2022/02/23	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	24.42	1.48%-3.50%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 08194 期	中信银行股份有限公司	欧元/美元即期汇率	2022/01/22-2022/04/22	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	23.73	1.60%-3.40%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 08299 期	中信银行股份有限公司	澳元/新西兰元即期汇率	2022/02/12-2022/05/13	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	13.96	1.60%-3.40%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 08638 期	中信银行股份有限公司	澳元/新西兰元即期汇率	2022/02/26-2022/05/27	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	34.89	1.60%-3.40%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 09362 期	中信银行股份有限公司	澳元/新西兰元即期汇率	2022/04/23-2022/07/22	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	20.59	1.60%-3.35%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 09674 期	中信银行股份有限公司	澳元/新西兰元即期汇率	2022/05/14-2022/08/12	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	14.19	1.60%-3.45%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 09900 期	中信银行股份有限公司	英镑/美元即期汇率	2022/05/28-2022/08/26	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	35.47	1.60%-3.45%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 10808 期	中信银行股份有限公司	澳元/美元即期汇率	2022/07/23-2022/10/20	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	20.01	1.60%-3.30%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 11115 期	中信银行股份有限公司	美元/挪威克朗即期汇率	2022/08/13-2022/11/10	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	15.32	1.60%-3.33%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 11356 期	中信银行股份有限公司	英镑/美元即期汇率	2022/09/01-2022/12/02	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	-	34.24	1.60%-3.28%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 12107 期	中信银行股份有限公司	英镑/美元即期汇率	2022/10/21-2023/01/27	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	1,508.02	-	1.60%-3.15%
共赢智信汇	中信银	英镑/美	2022/11/12-2023/02/09	保本浮动	PR1	2,007.44	-	1.30%-3.17%

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
率挂钩人民币结构性存款 12425 期	行股份有限公司	元即期汇率		收益、封闭式	级-谨慎型			
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 12695 期	中信银行股份有限公司	欧元/美元即期汇率	2022/12/03-2023/03/02	保本浮动收益、封闭式	PR1级-谨慎型	3,006.37	-	1.30%-3.17%
招商银行点金系列看跌三层区间 91 天结构性存款（产品代码：NHZ01200）	招商银行股份有限公司	黄金	2022/04/26-2022/07/26	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	5.64	1.54%-3.20%
招商银行点金系列看涨三层区间 92 天结构性存款（产品代码：NHZ01363）	招商银行股份有限公司	黄金	2022/07/27-2022/10/27	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	5.61	1.65%-3.15%
招商银行点金系列看涨三层区间 91 天结构性存款（产品代码：NHZ01423）	招商银行股份有限公司	黄金	2022/09/01-2022/12/01	保本浮动收益	R1-谨慎型	-	6.70	1.65%-3.05%
招商银行点金系列看涨三层区间 92 天结构性存款（产品代码：NHZ01509）	招商银行股份有限公司	黄金	2022/11/02-2023/02/02	保本浮动收益	R1-谨慎型	803.81	-	1.65%-2.95%
招商银行点金系列看涨三层区间 91 天结构性存款（产品代码：NHZ01579）	招商银行股份有限公司	黄金	2022/12/05-2023/03/06	保本浮动收益	R1-谨慎型	1,001.96	-	1.65%-2.95%
余利宝	浙江网商银行股份有限公司	公募货币基金	随时赎回	开放式非保本浮动收益型	低风险	0.02	0.47	-
合计						**8,327.63**	**266.18**	-

3、2021 年度

单位：万元

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
共赢利率结构 01807 期人民币结构性存款产品	中信银行股份有限公司	欧元/英镑即期汇率价格	2020/10/24-2021/01/22	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	3.30	1.48%-3.30%
共赢利率结构 02536 期人民币结构性存款产品	中信银行股份有限公司	新西兰元/美元即期汇率	2020/12/31-2021/03/31	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	17.74	1.48%-3.45%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 03010 期	中信银行股份有限公司	欧元/澳元即期汇率价格	2021/02/01-2021/05/02	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	13.49	1.48%-3.30%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 03718 期	中信银行股份有限公司	欧元/澳元即期汇率价格	2021/04/05-2021/06/30	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	17.23	1.48%-3.50%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 04214 期	中信银行股份有限公司	英镑/日元即期汇率价格	2021/05/11-2021/08/09	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	14.65	1.48%-3.55%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 05078 期	中信银行股份有限公司	英镑/美元即期汇率价格	2021/07/08-2021/10/13	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	16.05	1.48%-3.60%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 05052 期	中信银行股份有限公司	英镑/美元即期汇率价格	2021/07/12-2021/10/14	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	7.65	1.48%-3.55%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 05675 期	中信银行股份有限公司	美元/日元即期汇率价格	2021/08/13-2021/11/11	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	16.52	1.48%-3.55%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 05770 期	中信银行股份有限公司	欧元/英镑即期汇率价格	2021/08/19-2021/11/17	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	-	36.64	1.48%-3.55%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 06656 期	中信银行股份有限公司	澳元/美元即期汇率价格	2021/10/16-2022/01/17	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	3,019.36	-	1.48%-3.50%
共赢智信汇率挂钩人民币结构性存款 07148 期	中信银行股份有限公司	英镑/美元即期汇率价格	2021/11/13-2022/02/11	保本浮动收益、封闭式	PR1 级-谨慎型	2,008.28	-	1.48%-3.55%
共赢智信汇	中信银	澳元/新	2021/11/23-2022/02/23	保本浮动	PR1 级-谨	5,018.22	-	1.48%-3.50%

产品名称	发行机构	投资标的	产品期限	产品类型	风险等级	期末余额	当期收益额	收益率
率挂钩人民币结构性存款 07244 期	行股份有限公司	西兰元即期汇率价格		收益、封闭式	慎型			
汇利丰 2021 年第 4699 期对公定制	中国农业银行股份有限公司	欧元/美元汇率中间价	2021/04/15-2021/05/20	保本浮动收益	低风险	-	12.30	1.50%-3.40%
汇利丰 2021 年第 4944 期对公定制	中国农业银行股份有限公司	欧元/美元汇率中间价	2021/05/12-2021/06/16	保本浮动收益	低风险	-	9.23	1.50%-3.40%
汇利丰 2021 年第 5140 期对公定制	中国农业银行股份有限公司	欧元/美元汇率中间价	2021/05/28-2021/07/02	保本浮动收益	低风险	-	9.67	1.50%-3.40%
汇利丰 2021 年第 5447 期对公定制	中国农业银行股份有限公司	欧元/美元汇率中间价	2021/06/25-2021/07/30	保本浮动收益	低风险	-	8.41	1.40%-3.10%
汇利丰 2021 年第 5576 期对公定制	中国农业银行股份有限公司	欧元/美元汇率中间价	2021/07/09-2021/08/13	保本浮动收益	低风险	-	11.22	1.40%-3.10%
步步增盈安心版理财产品	华夏银行股份有限公司	货币市场类、债券市场类资产（20%~100%）、非标准化债权类资产（0%~40%）及其他类（0%~50%）	无固定期限，持续运作	开放式非保本浮动收益型	PR2-稳健型	-	9.70	3.35%-3.75%
余利宝	浙江网商银行股份有限公司	公募货币基金	随时赎回	开放式非保本浮动收益型	低风险	35.71	-	-
合计						**10,081.57**	**203.80**	-

结合上表，报告期内，公司购买的理财产品除浙江网商银行余利宝和华夏银行步步增盈安心版理财产品为开放式非保本浮动收益型产品外，其余均为保本浮动收益型结构性存款，相关基础资产存在违约风险或预期无法收回资产的可能性

较小。

（二）投资风险及对应内控措施

公司拟购买的理财产品主要为风险较低类理财产品，一般情况下收益稳定、风险可控，但受金融市场宏观经济和市场波动的影响，不排除投资收益具有一定的不可预期性。为防范风险，公司会安排财务人员对理财产品进行持续跟踪、分析，加强风险控制和监督，确保资金的安全。

二、前述投资资金的具体流向，是否涉及关联方资金占用；公司购买前述金融资产是否履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施及有效性

（一）前述投资资金的具体流向，不涉及关联方资金占用

公司购买的理财产品均为大型国有商业银行和股份制商业银行公开发售并管理的理财产品，主要为保本浮动收益型机构性存款及风险较低的开放式非保本浮动收益型产品，不存在投向公司关联方的情形，不涉及关联方资金占用。

（二）公司购买前述金融资产履行内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控有效

为了提供自有资金的使用效率，增加闲置资金收益，在预留合理的日常周转运营资金前提下，利用自有闲置资金购买理财产品获取额外的资金收益，公司制定了《对外投资管理制度》等制度防范对外投资风险。

公司在不影响公司主营业务发展，确保日常经营资金需求的情况下，对闲置自有资金进行现金管理。公司根据自有资金的实际情况设置一定的理财产品单日最高余额，在上述额度及授权期限内，资金可以循环使用，上述资金仅可用于购买中低风险的理财产品。报告期内，公司购买的交易性金融资产均已履行对应的审批程序，根据银行理财产品购买明细及投资收益率测算，公司在报告期内购买的银行理财产品，符合公司对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关规定，理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内部控制有效执行。

三、交易性金融资产的具体核算内容、分类、列报及相关会计处理的恰当性

报告期内公司交易性金融资产具体核算内容为前述交易性金融资产明细中各理财产品，主要系结构性存款。

对于商业银行吸收的符合《中国银保监会办公厅关于进一步规范商业银行结构性存款业务的通知》（银保监办发〔2019〕204 号）定义的结构性存款，即嵌入金融衍生产品的存款，通过与利率、汇率、指数等的波动挂钩或者与某实体的信用情况挂钩，使存款人在承担一定风险的基础上获得相应的收益，企业通常应当分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，记入交易性金融资产科目，并在资产负债表中的交易性金融资产项目列示。

综上，公司购买的结构性存款的收益与汇率、利率价格等指数挂钩，不符合本金加利息的合同现金流量特征，结构性存款中嵌入衍生金融工具难以拆分单独计量，公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，在交易性金融资产科目中列报，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

四、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、对所有银行账户实施函证程序，函证内容包括账户余额、是否受限、购买的银行理财产品情况、借款情况等多项内容；

2、对购买理财产品实施检查程序：获取公司购买理财产品的合同，检查理财产品的类型、发行方、投资标的、投资期限等内容，检查付款申请手续及银行回单，并通过检查理财合同等内容判断是否构成关联方资金占用、是否涉及公司的客户或供应商；

3、检查公司购买的理财产品是否履行了内部审批程序、是否符合公司对理财产品投资规模、收益及风控管理等相关内控制度的规定；

4、对理财产品赎回进行检查，检查理财产品赎回的银行回单，同时检查理财收益的金额是否准确；

5、核实与理财产品相关的财务报表项目、取得的收益等相关会计处理及列报是否符合《企业会计准则》规定。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司购买的理财产品除浙江网商银行余利宝和华夏银行步步增盈安心版理财产品为开放式非保本浮动收益型产品外，其余均为保本浮动收益型结构性存款；存在投资于存在违约风险或预期无法收回资产的情形较小；为防范风险，公司会安排财务人员对理财产品进行持续跟踪、分析，加强风险控制和监督，确保资金的安全；

2、公司购买的理财产品不存在定向投资的情形，投资对象不存在是公司的供应商、客户或关联方的情况；公司购买的理财产品均履行了内部审批程序，公司对金融资产投资规模、收益及风控管理等相关内控措施执行有效；

3、报告期内与理财产品相关的资产、计量、取得的收益等相关会计处理及列报符合《企业会计准则》的规定。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

五、请主办券商及会计师补充核查公司对外短期投资的风险管理情况，结合购买理财产品具体情况，核查说明公司对于理财产品的会计处理及依据、是否符合《企业会计准则》的要求发表专业意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

主办券商履行的核查程序具体情况详见本回复之“11.关于交易性金融资产。”之“四、核查程序及核查意见”之“（一）核查程序”。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

公司对外短期投资主要系购买保本浮动收益型结构性存款，收益稳定、风险可控。公司对于理财产品的会计处理及依据、符合《企业会计准则》的要求。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

12.关于研发费用。

根据申请文件：报告期内，公司研发费用分别为 1,462.89 万元、1,919.72 万元和 1,834.63 万元，占当期营业收入比重分别为 13.60%、17.98%和 12.85%。

请公司：（1）补充说明各期研发人员的员工数量，人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，是否与公司业务发展及业绩变动相匹配；（2）补充说明研发人员认定标准、数量及结构，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，技术研发人员工资如何在成本与研发费用中区分；说明公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的，请说明合理性；研发费用与成本划分依据及准确性；（3）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因；（4）研发相关成果的具体内容、实际运用情况，补充说明研发费用率变化的原因及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项，并针对研发费用的真实性、完整性发表明确意见。

回复：

一、补充说明各期研发人员的员工数量，人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因，是否与公司业务发展及业绩变动相匹配

（一）报告期各期公司研发人员的员工数量

报告期各期，公司研发人员按月平均人数分别为 58 人、78 人及 96 人，呈现逐渐增加的趋势，其中，母公司研发人员平均数量分别为 58 人、67 人及 54 人，报告期内子公司连帆科技于 2022 年、2023 年 1-9 月的研发人员平均数量分别为 45 人及 42 人。

2022 年公司整体研发人员平均人数相较 2021 年增加 20 人，主要是因为：（1）2022 年，公司基于持续深耕服装行业以及向多行业拓展并研发新产品的长期规划，对研发团队进行了扩充，使研发人员平均人数增加了 9 人；（2）2022 年 9

月公司收购了连帆科技，连帆科技本身所具备的 40 余名研发人员带来了研发人员平均人数的增加。

2023 年 1-9 月公司研发人员平均人数相较 2022 年增加 18 人，为报告期内子公司连帆科技所具备的研发人员带来了人数的增加以及 2022 年下半年由于公司调整研发架构，对部分研发人员进行优化使母公司研发平均人数下降 13 人综合所致。

（二）公司研发人员人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况及人均薪酬变动的原因

1、公司研发人员人均薪酬情况及变动原因

报告期各期，公司研发人员人均薪酬变动情况如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
研发费用-职工薪酬	1,707.93	1,774.35	1,386.28
当期研发人员平均数量	96.00	78.00	58.00
当期研发人员平均薪酬	17.79	22.75	23.90
当期研发人员月均薪酬	1.98	1.90	1.99

注 1：当期研发人员平均数量为当期各月研发人员数量的算术平均数取整；
注 2：当期研发人员平均薪酬=研发费用-职工薪酬/当期研发人员平均数量；
注 3：当期研发人员月均薪酬=当期研发人员平均薪酬/当期月份数。

报告期各期，公司研发人员月均薪酬分别为 1.99 万元、1.90 万元及 1.98 万元，整体保持稳定。

2、与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况

报告期内，公司研发人员人均薪酬与同行业可比公司及当地平均薪酬水平的对比情况如下：

单位：万元/人

公司名称	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
光云科技	未披露	25.09	24.38
美登科技	未披露	29.28	29.79
合合信息	未披露	45.10	41.03
平均值	-	33.16	31.73

公司名称	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
杭州市私营单位	-	8.58	8.49
公司	17.79	22.75	23.90

注 1：光云科技研发人员平均薪酬取自 2022 年年度报告披露信息；美登科技研发人员平均薪酬取自 2022 年年度报告，为研发费用-职工薪酬金额/期末研发人员人数；合合信息研发人员平均薪酬取自《合合信息科创板首次公开发行股票招股说明书（注册稿）》；杭州市私营单位平均薪资水平取自杭州市统计局。

注 2：截至本回复出具日，可比公司未披露 2023 年 1-9 月研发人员平均薪酬；杭州市统计局未披露杭州市私营单位平均薪资水平。

报告期内，公司的研发人员人均薪酬低于可比公司研发人员人均薪酬，主要是因为可比公司光云科技、美登科技作为 A 股上市公司，合合信息作为拟在科创板上市的公司，相较公司在经营规模、盈利水平、融资能力等方面具有优势，故研发人员的薪酬水平相应也较高；公司的研发人员平均薪酬高于杭州市私营单位平均薪资水平，主要是因为公司所处软件行业为技术密集型行业，对研发人员知识、技术水平要求较高，故其薪资水平亦显著高于杭州市私营单位平均薪资水平。

（三）公司研发人员人均薪酬与公司业务发展及业绩变动的匹配情况

报告期内，公司研发人员月均薪酬变动与收入变动情况如下：

单位：万元/人、万元

公司名称	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
研发人员月均薪酬	1.98	1.90	1.99
人均薪酬变动率	4.28%	-4.83%	
营业收入	14,273.56	10,674.04	10,759.13
营业收入变动率	33.72%	-0.79%	

报告期内，公司研发人员月均薪酬较为稳定，主要是因为公司研发人员的薪酬由月度基本工资、在岗津贴、绩效工资及年终奖金构成，其中绩效工资根据出勤率及月度考核分每月发放，年终奖金根据公司全年业绩情况及研发部门整体考核情况确定发放基数，通常为月薪的一定倍数，浮动范围较小，与公司业绩不完全挂钩，故公司研发人员月均薪酬的变动趋势虽与公司业绩变动趋势一致，但相较业绩波动较为稳定。

综上，报告期内，公司研发人员按月平均人数变动情况主要受收购连帆科技

及公司研发策略变动影响；公司研发人员人均薪酬和同行业可比公司及当地平均薪资水平存在的差异具有合理性；公司研发人员月均薪酬变动趋势与公司业绩变动趋势一致，但波动较小，基本保持稳定。

二、补充说明研发人员认定标准、数量及结构，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，技术研发人员工资如何在成本与研发费用中区分；说明公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的，请说明合理性；研发费用与成本划分依据及准确性

（一）补充说明研发人员认定标准、数量及结构，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，技术研发人员工资如何在成本与研发费用中区分

1、公司研发人员的认定标准、数量及结构

公司根据《企业会计准则》《高新技术企业认定管理办法》《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》的有关规定，以员工所属部门及具体工作内容作为研发人员的划分标准，将归属于研发中心且直接从事产品及技术研发活动的专业人员认定为研发人员。

公司研发人员均具备相应的行业背景或行业工作经验，日常从事新产品、新技术及日常迭代研发工作，岗位主要包括开发工程师、测试工程师、产品经理、架构师、UI 设计师等。报告期各期末，公司研发人员岗位结构情况如下所示：

单位：人

岗位	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
研发总监	1	1.82%	2	2.11%	1	1.82%
开发工程师	32	58.18%	54	56.84%	33	60.00%
测试工程师	10	18.18%	16	16.84%	10	18.18%
产品经理	6	10.91%	14	14.74%	5	9.09%
架构师	3	5.45%	4	4.21%	3	5.45%
UI 设计师	2	3.64%	4	4.21%	2	3.64%
大数据工程师	1	1.82%	1	1.05%	1	1.82%
合计	**55**	**100.00%**	**95**	**100.00%**	**55**	**100.00%**

报告期各期末，公司研发人员的学历结构如下所示：

单位：人

学历	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	人数	比例	人数	比例	人数	比例
硕士	3	5.45%	13	13.68%	5	9.09%
本科	42	76.36%	69	72.63%	37	67.27%
大专及以下	10	18.18%	13	13.68%	13	23.64%
合计	**55**	**100.00%**	**95**	**100.00%**	**55**	**100.00%**

注：2023 年 9 月末、2022 年末研发人数与本问题之“一、补充说明各期研发人员的员工数量……”中列示的按月平均人数差异较大主要是因为公司于 2022 年 9 月收购连帆科技，而后于 2023 年 9 月转出，故 2022 年末研发人员数量高于 2022 年平均研发人员数量，2023 年 9 月末研发人员数量少于 2023 年 1-9 月平均研发人员数量。

由上所示，岗位结构方面，公司的研发人员以开发工程师、测试工程师及产品经理为主；学历结构方面，公司的研发人员以硕士及本科学历为主。2022 年末公司研发人员数量大幅上升主要为公司于 2022 年 9 月收购了连帆科技所致。

2、公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，技术研发人员工资如何在成本与研发费用中区分

报告期内，公司的研发人员均为专职研发人员，不存在混岗的兼职研发人员。研发人员日常工作内容为新产品、新技术的研发及产品功能的更新迭代，不存在参与其他经营活动的情形。

公司的专职研发人员薪酬全额计入研发费用，并按照工时在各项目之间分摊，不存在需在成本及研发费用中分配的情况。

（二）说明公司主要管理人员、董事、监事薪酬在管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的，请说明合理性

报告期内，在公司任职的主要管理人员、董事、监事的薪酬归集及分配情况如下：

姓名	职位	薪资归集及分配
徐克强	董事长、总经理	管理费用
沈蔚	董事、副总经理	管理费用
王小军	董事、副总经理	管理费用
赖少飞	董事、首席架构师	研发费用

姓名	职位	薪资归集及分配
薛锋	董事、研发经理	研发费用
徐元瑾	董事、人事经理	管理费用
陶妃妃	监事会主席、行政经理	管理费用
沈晨菱	监事、运营总监	销售费用
林孝英	监事、商务部经理	管理费用
高章磊	财务总监、董事会秘书	管理费用
郭有权	前监事会主席、人事总监	管理费用
俞洁	前监事会主席、行政总监	管理费用

注：郭有权、俞洁已离职。

如上表所示，公司主要管理人员、董事、监事除赖少飞、薛锋的薪酬全部计入研发费用外，其余人员薪酬均不存在计入研发费用的情形。

赖少飞为公司研发中心首席架构师，负责公司产品底层架构建立、优化及高阶设计，对开发团队进行技术指导、管理和培训及人才梯队培养等工作；薛锋为公司研发中心项目经理，负责公司连锁日记项目的需求分析、产品规划、产品设计、代码实现及项目推进工作。赖少飞与薛锋均为公司的专职研发人员，其薪酬全额计入研发费用具有合理性。

（三）研发费用与成本划分依据及准确性

公司制定了《研发部门管理制度》《研发项目管理制度》及《财务管理制度》等内部控制制度，对研发部门的工作流程及职责分工，员工考勤、工时记录及研发费用的核算进行了明确的规定。

报告期内，公司的研发费用主要包括专职研发人员的职工薪酬、折旧与摊销、股份支付及其他费用等，成本主要包括技术支持部、运维部、连帆科技交付部门及维保部门的人工成本、折旧与摊销、云服务器资源成本、技术服务费成本及其他费用。

报告期内，公司研发费用与成本划分依据充分、准确。

三、列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

报告期内，公司年度所得税汇算清缴时向税务机关申报加计扣除的研发费用金额与财务报表列报的研发费用金额的差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
财务报表列报的研发费用	1,834.63	1,919.72	1,462.89
申报加计扣除的研发费用	-	1,787.69	1,416.39
差额	**-**	**132.03**	**46.50**
其中：折旧与摊销费	-	102.78	14.72
股份支付费	-	18.65	26.10
办公费	-	0.99	3.32
员工保险费	-	9.61	2.36

注：由于公司尚未进行 2023 年度所得税纳税汇算清缴，故未对 2023 年 1-9 月财务报表列报的研发费用金额与申报加计扣除的研发费用金额进行比对。

上表中，公司向税务机关申请加计扣除的研发费用金额小于财务报表列报的研发费用金额，主要原因系根据《关于完善研究开发费用税前加计扣除政策的通知》（财税[2015]119 号）、《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）等文件的规定及谨慎性原则，公司归集研发费用与申报加计扣除研发费用分别属于会计核算和税务范畴，口径存在一定差异，相关折旧与摊销费、股份支付费、办公费、员工保险费不允许或限制比例加计扣除，差异金额较小，具有合理性。

报告期内，公司执行相关研发费用加计扣除涉及的企业所得税纳税申报表均已取得当地税务部门的认可。

综上所述，公司研发费用与可加计扣除数差异主要为研发费用会计核算范围与税收政策认定可加计扣除范围差异导致，公司研发费用与加计扣除金额的差异具有合理性。

四、研发相关成果的具体内容、实际运用情况，补充说明研发费用率变化的原因及合理性

（一）研发相关成果的具体内容、实际运用情况

报告期内，公司研发相关成果的具体内容、实际运用情况如下：

序号	项目名称	项目周期	具体内容	实际运用情况
1	适用于零售商家的门店管理小程序	2020 年 7 月~2021 年 3 月	取得软著一项：笑铺小主店铺管理软件 V1.0[简称:笑铺小主]（登记号：2021SR1138929）	已作为公司产品发布
2	基于微信小程序的线上接单系统	2020 年 10 月~2021 年 5 月	取得软著一项：衣科商陆花云单智能管理软件 V3.0.8（登记号：2022SR0773924）	已作为公司产品发布
3	适用于安卓端及 iOS 端等跨平台的手机版智慧管理软件	2020 年 11 月~2021 年 3 月	取得软著一项：商陆花店铺智能管理超越版软件 V1.0（登记号：2021SR1138635）	已作为公司产品发布
4	一种基于 MQ 的分布式事务实现技术	2020 年 12 月~2021 年 7 月	取得专利一项：一种基于 MQ 的分布式事务实现方法（专利号：2021101181131）	已嵌入公司产品后台系统
5	基于小程序的营销推广工具	2021 年 1 月~2021 年 9 月	取得软著一项：推一个小程序软件 V1.0（登记号：2021SR1509803）	已作为公司产品发布
6	基于异步容灾服务系统的 iOS 平台界面设置技术	2021 年 5 月~2022 年 1 月	形成了一套高度灵活及适用性强的 iOS 界面设置框架，将容灾系统应用其中，用以提升数据传输稳定性。	已嵌入公司产品后台系统
7	一种针对 iOS 系统的多客户端连接打印技术	2021 年 7 月~2022 年 2 月	取得专利一项：一种针对 iOS 系统的多客户端连接打印系统（专利号：202111458052X）	已嵌入公司产品后台系统
8	一种基于动态路网信息的最优路径分析技术	2021 年 7 月~2022 年 1 月	已申请专利一项：一种基于动态路网信息的最优路径分析方法	已嵌入公司产品后台系统
9	针对零售和连锁商家智慧营销的会员商城小程序	2021 年 10 月~2022 年 7 月	形成了公司的主要产品之一“会员商城”，相应软著正在申请中。	已作为公司产品发布
10	适用于食品生鲜行业的门店管理软件	2022 年 1 月~2022 年 5 月	取得软著一项：衣科商陆花（食品生鲜）智能管理软件 V1.0.0（登记号：2022SR0675737）	已作为公司产品发布
11	线下进销存与多个电商平台无缝互通技术	2022 年 1 月~2022 年 7 月	取得软著一项：衣科商陆通（电商对接）软件 V1.0（登记号：2022SR1358821）	已作为公司产品发布
12	基于企业微信的会员管理系统	2022 年 2 月~2022 年 9 月	取得软著一项：笑铺营销助手（企业微信版）管理软件 V1.0（登记号：2022SR1073122）	已作为公司产品发布

序号	项目名称	项目周期	具体内容	实际运用情况
13	基于微信小程序的档口与工厂协同订单管理系统	2022 年 3 月~2022 年 10 月	取得软著一项：商陆花接单宝（微信版）管理软件 V1.0（登记号：2022SR1451694）	已作为公司产品发布
14	工厂 ERP 智能管理系统	2022 年 5 月~2023 年 2 月	取得软著一项：商陆花 ERP 工厂版智能管理系统 V1.0（登记号：2023SR0587457）	已作为公司产品发布
15	一种实现配置中心配置项递进式灰度发布的方法	2022 年 7 月~2023 年 2 月	已申请专利一项：一种实现配置中心配置项递进式灰度发布的方法	已嵌入公司产品后台系统
16	一种基于 Api 网关的应用集群全域健康状态快速检测方法	2022 年 8 月~2023 年 2 月	已申请专利一项：一种基于 Api 网关的应用集群全域健康状态快速检测方法	已嵌入公司产品后台系统
17	一种基于代理模拟 app 投票的自动灾备切换方法	2023 年 1 月~2023 年 6 月	已申请专利一项：一种基于代理模拟 app 投票的自动灾备切换方法	已嵌入公司产品后台系统
18	基于 MQTT 协议的智能蓝牙打印调度系统	2023 年 1 月~2023 年 4 月	已申请专利一项：基于 MQTT 协议的智能蓝牙打印调度系统	已嵌入公司产品后台系统
19	一种基于远程云服务的多设备同时打印系统	2023 年 1 月~2023 年 6 月	已申请专利一项：一种基于远程云服务的多设备同时打印系统	已嵌入公司产品后台系统
20	一种基于蓝牙的动态切换扫码设备的解决方案	2023 年 4 月~未结束	截止报告期末未结项	-
21	AI 穿版系统（aigc）	2023 年 5 月~未结束	截止报告期末未结项	-
22	适用于服务行业的进销存管理系统	2023 年 6 月~未结束	截止报告期末未结项	-
23	迭代项目	-	公司产品持续性的迭代升级，包括问题修复、功能优化、产品升级等	-
24	连帆护士长手册系统	2022 年 5 月~2022 年 10 月	形成护理管理系统的功能模块之一	作为功能模块已上线
25	连帆乳品喂养管理系统	2022 年 6 月~2022 年 12 月	形成移动护理系统的功能模块之一	作为功能模块已上线
26	连帆输血管理系统	2022 年 7 月~2022 年 12 月	形成移动输液系统的功能模块之一	作为功能模块已上线
27	连帆中医护理方案系统	2022 年 11 月~2023 年 3 月	形成移动护理系统的功能模块之一	作为功能模块已上线

序号	项目名称	项目周期	具体内容	实际运用情况
28	连帆护理部看板系统	2023 年 1 月~2023 年 5 月	形成护理管理系统的功能模块之一	作为功能模块已上线
29	连帆护理计划辅助决策系统	2023 年 1 月~2023 年 6 月	形成移动护理系统的功能模块之一	作为功能模块已上线
30	连帆护理上门服务管理系统	2023 年 4 月~未结束	截止报告期末未结项	-
31	连帆护理兼职排班管理系统	2023 年 6 月~未结束	截止报告期末未结项	-
32	连帆生命体征设备接入系统	2023 年 7 月~未结束	截止报告期末未结项	-

（二）研发费用率变化的原因及合理性

报告期内，公司研发费用率的变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
研发费用	**1,834.63**	**1,919.72**	**1,462.89**
其中：职工薪酬	1,707.93	1,774.35	1,386.28
折旧费	88.35	116.49	36.33
股份支付费用	13.98	18.65	26.10
其他	24.36	10.24	14.17
营业收入	**14,273.56**	**10,674.04**	**10,759.13**
研发费用占营业收入比例	**12.85%**	**17.98%**	**13.60%**

报告期各期，公司研发费用金额分别为 1,462.89 万元，1,919.72 万元及 1,834.63 万元，占营业收入比率分别为 13.60%、17.98%及 12.85%。

2022 年研发费用率相较 2021 年增加 4.38%，主要受研发费用金额相较 2021 年增加了 456.83 万元而营业收入略有下降影响所致。2022 年研发费用快速增加主要是因为：（1）2022 年初，公司基于持续深耕服装行业以及向多行业拓展并研发新产品的长期规划，对研发团队进行了扩充，使研发人员平均人数增加了 9 人；（2）公司于 2022 年 9 月收购了连帆科技，连帆科技本身所具备的 40 余名研发人员带来了研发人数的大幅增加。上述情况综合导致 2022 年研发人员平均人数相较上期增加 20 人，从而带来了研发费用及研发费用率的上升。

2023 年 1-9 月研发费用率相较 2022 年下降 5.13%，主要是因为公司营业收入增长较快，增速高于研发费用增速所致。2023 年 1-9 月，随着社会消费场景的

复苏，公司营业收入快速增长，已达 2022 年全年营业收入的 133.72%；而公司出于产品及技术研发整体规划及研发人员架构考虑，对研发人员采取稳步扩招的招聘政策，故 2023 年 1-9 月研发费用相较 2022 年全年未明显增加，从而导致了研发费用率的下降。

综上，公司研发成果主要为新产品、新功能模块及新技术，均已运用于公司日常业务中。公司 2022 年研发费用率较高，2023 年 1-9 月有所下降，主要受研发人员变动及收入变动影响，具有合理性。

五、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、获取公司研发人员花名册和工资表，核查研发人员数量及人均薪酬的变动情况；

2、查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开披露文件，获取同行业可比公司研发人员人均薪酬，从杭州市统计局获取公司所在地平均薪酬水平，并将公司研发人员平均薪酬与其进行对比；

3、获取公司制定的《研发部门管理制度》《研发项目管理制度》及《财务管理制度》等内部控制制度，了解公司研发费用的归集、核算情况；

4、获取公司研发费用明细表、研发项目工时记录表、研发立项及结项报告等资料，核查公司研发费用人工成本的划分、核算、归集、结转是否准确，了解公司研发相关成果、实际运用情况；

5、获取公司花名册和工资表，了解公司主要管理人员、董事、监事薪酬的归集情况及合理性；

6、获取公司报告期各期所得税汇算清缴报告，了解所得税申报中允许加计扣除的研发费用金额，查阅研发费用相关税务政策，了解研发费用加计扣除和账面研发费用入账的口径差异，分析两者匹配性和存在差异的合理性；查阅税务机关出具的合规证明及公司的企业信用报告；

7、对公司研发中心负责人和财务总监进行访谈，了解公司研发人员数量变动情况，人均薪酬与同行业可比公司、当地平均薪酬水平的对比情况，人均薪酬变动的原因、与公司业务发展及业绩变动的匹配性；研发人员的认定标准及结构，公司是否存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，研发人员工资的核算情况，公司主要管理人员、董事、监事薪酬归集情况及合理性，研发费用与成本划分依据及准确性；研发费用加计扣除情况，与向税务部门申报情况是否存在差异；研发相关成果的具体内容、实际运用情况，研发费用率变化的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，公司研发人员按月平均人数变动情况主要受收购连帆科技及公司研发策略变动影响。公司研发人员人均薪酬和同行业可比公司及当地平均薪资水平存在的差异具有合理性。相较业绩上涨，公司研发人员月均薪酬波动较小主要因其工资结构较为固定所致；

2、公司将归属于研发中心且直接从事产品及技术研发活动的专业人员认定为研发人员；公司不存在混岗的研发项目参与人员及分配情况，技术研发人员工资薪酬全额计入研发费用，不存在需在成本及研发费用中进行分配的情况。公司主要管理人员、董事、监事中赖少飞、薛锋的薪酬全部计入研发费用，具有合理性，除此之外其余人员薪酬均不存在计入研发费用的情形。报告期内，公司研发费用与成本划分依据充分、准确；

3、报告期内公司研发费用加计扣除数已经过税务机关认定；公司研发费用与可加计扣除数差异主要为研发费用会计核算范围与税收政策认定可加计扣除范围差异导致，公司研发费用与加计扣除金额的差异具有合理性；

4、公司研发成果主要为新产品、新功能模块及新技术，均已运用于公司日常业务中。公司 2022 年研发费用率较高，2023 年 1-9 月有所下降，主要受研发人员变动及收入变动影响，研发费用率变动具有合理性。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭

州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

13.关于存货。

根据申请文件：报告期各期末，公司存货账面价值分别为 88.97 万元、1,950.61 万元和 197.58 万元，主要为收购连帆科技所致。

请公司补充说明：（1）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分；（2）公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效。

请主办券商及会计师结合存货监盘及替代程序执行情况等详细说明存货核查方式、核查范围（比例）及核查结论，对存货真实性发表明确意见。

回复：

一、报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，是否有在手订单相匹配；结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

（一）报告期内存货分类及结构与同行业可比公司是否存在明显差异，各类存货变化的具体原因，是否有在手订单相匹配

1、报告期内各期末公司存货明细及构成如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
移动数字化业务						
库存商品	199.29	97.63	163.94	8.28	90.48	97.54
发出商品	4.84	2.37	-	-	2.28	2.46
小计	204.13	100.00	163.94	8.28	92.76	100.00
护理数字化业务（连帆科技）						
库存商品	-	-	43.58	2.20	-	-
发出商品	-	-	1,301.32	65.72	-	-
合同履约成本	-	-	471.19	23.80	-	-
小计	-	-	1,816.10	91.72	-	-
合计	204.13	100.00	1,980.04	100.00	92.76	100.00

2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 9 月 30 日，公司存货金额分别为 92.76 万元、1,980.04 万元、204.13 万元。报告期各期末，公司存货变动主要受连帆科技并表影响。

其中连帆科技 2022 年末，存货余额为 1,816.10 万元，占比 91.72%，主要原因系其主要提供护理数字化解决方案，客户主要为医疗机构及医院智能化建设集成商，项目验收存在一定周期，相应发出商品及合同履约成本金额较大所致。

公司移动数字化业务存货余额分别为 92.76 万元、163.94 万元和 204.13 万元，2022 年末移动数字化业务存货余额较 2021 年末有所增加主要系 2022 年度移动数字化解决方案配套硬件收入规模下降及硬件采购量增加，综合导致存货周转率变慢，进而导致存货金额增加；2023 年 9 月末，剔除连帆科技后存货余额较 2022 年末增加，主要系 2023 年销售规模扩大，收入业绩随之增加，企业根据业绩情况增加硬件备货量，进而导致存货余额增加。

2、报告期各期末，移动数字化业务存货分类及结构与同行业可比公司对比如下：

单位：%

日期	存货类别	光云科技	合合信息	平均值	公司
2023 年 9 月 30 日	库存商品	未披露	未披露	-	97.63
	发出商品	未披露	未披露	-	2.37
	合计	-	-	-	100.00
2022 年 12 月 31 日	库存商品	77.76	77.88	77.82	100.00
	发出商品	16.06	22.12	19.09	-
	合同履约成本	6.19	-	3.09	-
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00
2021 年 12 月 31 日	库存商品	71.05	55.62	63.34	97.54
	发出商品	21.78	44.38	33.08	2.46
	合同履约成本	7.14	-	3.57	-
	周转材料	0.03	-	0.01	-
	合计	100.00	100.00	100.00	100.00

注 1：上述数据取自存货账面余额；

注 2：可比公司美登科技无硬件销售，无存货，无可比性；

注 3：公司列示数据为剔除连帆科技后的存货余额数据。

如上表所示，本公司移动数字化业务存货结构以库存商品及发出商品为主，与同行业可比公司各存货类别结构相近。

因连帆科技并表时间较短，且其以项目制为主，与其可比公司在存货分类与结构上不具备可比性，故本部分未予对比分析。

3、公司各期末在手订单情况

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
移动数字化业务			
库存商品账面余额（A1）	199.29	163.94	90.48
发出商品账面余额（B1）	4.84	-	2.28
期末在手订单对应存货金额（C1=B1）	4.84	-	2.28
在手订单覆盖率（E1=C1/（A1+B1））	2.37%	-	2.46%
护理数字化业务			
库存商品账面余额（A2）	-	43.58	-
发出商品账面余额（B2）	-	1,301.32	-
合同履约成本账面余额（C2）	-	471.19	-
期末在手订单对应存货金额（D2=B2+C2）	-	1,772.51	-
在手订单覆盖率（E2=D2（（A2+B2+C2））	-	97.60%	-
合计在手订单覆盖率（F=（C1+D2）/（A1+B1+A2+B2+C2））	2.37%	89.52%	2.46%

公司 2021 年 12 月 31 日及 2023 年 9 月 30 日期末在手订单覆盖率均在 2%左右，而 2022 年 12 月 31 日期末在手订单覆盖率为 89.52%，主要与公司业务模式相关，衣科股份主要提供移动数字化，客户主要为批发行业中小微企业，基于下游客户经营场景配套硬件销售，客户下订单具有批次多、周期短的特点，主要采用备货模式，期末在手订单金额较小；2022 年 9 月末，公司收购连帆科技，连帆科技主要为医疗机构及医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案，主要采用“以销定采”模式，故 2022 年 12 月 31 日期末在手订单覆盖率较高。

综上，2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 9 月 30 日，公司存货金额分别为 92.76 万元、1,980.04 万元、204.13 万元。2022 年公司存货余额变动主要受连帆科技并表影响；因连帆科技并表时间较短，且其以项目制为主，与其可比公司在存货分类与结构上不具备可比性，故本部分未予对比分析。公司

移动数字化业务存货结构以库存商品及发出商品为主，与同行业可比公司各存货类别结构相近；移动数字化业务因其业务模式问题，客户下订单具有批次多、周期短的特点，主要采用备货模式，期末在手订单金额相对较小，护理数字化业务为医疗机构及医院智能化建设集成商，主要采用“以销定采”模式，故 2022 年 12 月 31 日期末在手订单覆盖率较高。

（二）结合公司存货库龄、期后存货结转及销售情况进一步说明是否存在滞销风险、存货跌价准备计提是否充分

公司存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

2021 年 12 月 31 日、2022 年 12 月 31 日、2023 年 9 月 30 日，公司存货金额分别为 92.76 万元、1,980.04 万元、204.13 万元，公司对应计提的存货跌价准备分别为 3.78 万元、29.42 万元、6.55 万元。其中主要对没有订单对应的滞销库存商品进行计提。

1、公司各报告期末库龄情况及对应的存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

日期	存货项目	期末原值	存货库龄			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
剔除连帆科技后						
2023 年 9 月 30 日	库存商品	199.29	192.68	6.22	0.02	0.37
	发出商品	4.84	4.84	-	-	-
	合计	204.13	197.52	6.22	0.02	0.37
	占比	100.00%	96.76%	3.05%	0.01%	0.18%
	跌价金额	6.55	0.13	6.03	0.02	0.37
2022 年 12 月 31 日	库存商品	163.94	163.20	0.02	0.20	0.52
	发出商品	-				
	合计	163.94	163.20	0.02	0.20	0.52
	占比	100.00%	99.55%	0.01%	0.12%	0.31%

日期	存货项目	期末原值	存货库龄			
			1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
	跌价金额	8.26	7.52	0.02	0.20	0.52
2021 年 12 月 31 日	库存商品	90.48	89.37	0.46	0.65	-
	发出商品	2.28	2.28	-	-	-
	合计	92.76	91.65	0.46	0.65	-
	占比	100.00%	98.80%	0.50%	0.70%	-
	跌价金额	3.78	2.67	0.46	0.65	-
连帆科技						
2022 年 12 月 31 日	库存商品	43.58	27.71	5.40	1.40	9.07
	发出商品	1,301.32	396.12	886.67	8.77	9.77
	合同履约成本	471.19	282.32	188.88	0.00	0.00
	合计	1,816.10	706.15	1,080.95	10.17	18.83
	占比	100.00%	38.88%	59.52%	0.56%	1.04%
	跌价金额	21.16	1.90	0.03	1.02	18.21

注：2021 年 12 月 31 日及 2023 年 9 月 30 日，连帆科技因未纳入合并范围，期末无存货余额。

报告期各期末，剔除连帆科技后公司各类存货库龄 1 年以内占比 90%以上，库龄结构较好，连帆科技各类存货库龄集中在 1 年以内及 1-2 年，主要系连帆科技项目验收存在一定周期，导致发出商品及合同履约成本库龄有所延长。公司计提存货跌价准备时，已充分考虑库龄影响，结合期末在手订单情况计提存货跌价准备，对一年期以上库龄且没有订单对应存货计提比例达 70%以上。

2、存货期后结转及销售情况

截止 2023 年 12 月 31 日，公司各期末各类别存货期后结转情况如下：

单位：万元

日期	存货项目	期末余额	期后结转金额	比例
剔除连帆科技后				
2023 年 9 月 30 日	库存商品	199.29	169.01	84.81%
	发出商品	4.84	4.84	100.00%
	合计	204.13	173.85	85.17%
2022 年 12 月 31 日	库存商品	163.94	157.53	96.09%
	发出商品	-	-	-

日期	存货项目	期末余额	期后结转金额	比例
	合计	163.94	157.53	96.09%
2021 年 12 月 31 日	库存商品	90.48	90.24	99.74%
	发出商品	2.28	2.28	100.00%
	合计	92.76	92.52	99.74%
连帆科技				
2022 年 12 月 31 日	库存商品	43.58	29.35	67.33%
	发出商品	1,301.32	884.42	67.96%
	合同履约成本	471.19	402.50	85.42%
	合计	1,816.10	1,316.26	72.48%

注：2021 年 12 月 31 日及 2023 年 9 月 30 日，连帆科技因未纳入合并范围，期末无存货余额。

截至 2023 年 12 月 31 日，2021 年末和 2022 年末剔除连帆科技后的公司存货结转销售比例分别为 99.74%、96.09%，存货已基本实现销售。截至 2023 年 12 月 31 日，2023 年 9 月 30 日剔除连帆科技后的存货销售结转比例为 85.17%，期后存货销售结转比例较高。

截至 2023 年 12 月 31 日，连帆科技 2022 年末存货结转销售比例为 72.48%，主要为部分项目仍处于安装调试阶段，未验收所致。

综上，截至 2023 年 12 月 31 日，除 2022 年末因为子公司连帆科技部分合同履约成本及发出商品因项目尚未验收导致期后结转销售比例较低外，2021 年 12 月 31 日和 2023 年 9 月 30 日，公司存货结转销售比例分别为 99.74%和 85.17%，整体存货销售结转率较高，存货不存在滞销风险，存货跌价准备计提具有充分性。

二、公司存货管理的具体措施，相关内控是否健全有效

报告期内，公司建立了存货相关的管理制度，具体情况如下：

物料到货后，经仓管员核对清点物资名称、数量同交货人交接验收，一般情况下，若包装完好，可以按件清点商品数量；若出现包装破损，必须开箱验货清点商品数量。验收清点完毕后填写“入库单”。根据不同类型录入系统，存货应及时入库，分批交货的商品，应按批办理验收入库手续。运到的商品在未经验收前，应与其他库存商品分开存放，并加以标记。

仓管员按要求登记仓库台帐，并按日结出存货余额，做到日清日结。仓管员每天收、发完货物后应进行盘点对帐，防止错入或错发实物。在库物资必须合理存放，科学养护，保证物资的质量与数量不受影响，确保其使用价值。

发货应有客户的“订货通知单”，“订货通知单”的订货数量、收货人、收货地点，应由客户以可信赖的形式确认；仓管员据实发货，各子公司、驻外办事处、服务站领用或调拨存货物资的，应在 OA 系统作调拨申请单，并按规定经相关保管人员签署调拨申请单。

报告期内存货盘点结果与账面数量不存在重大差异，整体执行情况较好，相关内控健全有效。

三、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、了解公司与存货、仓储管理、成本核算相关的内部控制，评价内部控制设计的合理性，并通过执行控制测试确认内部控制运行的有效性；

2、获取报告期各期末库存商品、发出商品、合同履约成本明细表，了解存货具体构成情况，分析各期末存货总额及明细变动的原因及合理性；

3、复核公司存货跌价准备测试过程，核实存货跌价计提的准确性；获取公司期后存货结转情况明细表，结合公司的销售模式，判断是否存在滞销风险；

4、对报告期各期末的库存商品实施监盘，获取公司的存货盘点计划并结合存货的内容、相关内部控制等编制存货监盘计划。在监盘过程中，重点观察存货是否存在报废、损毁等迹象，是否与库存记录一致。

报告期各期末，中介机构针对库存商品具体监盘情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
库存商品期末余额	199.29	207.52	90.48
监盘比例	73.92%	88.29%	89.45%

5、考虑 2021 年 12 月 31 日及 2023 年 9 月 30 日发出商品余额较小，仅对 2022 年 12 月 31 日发出商品余额执行监盘程序。报告期内发出商品监盘程序情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日
发出商品余额①	1,301.32
监盘程序确认金额②	935.21
监盘程序确认金额占发出商品比例③=②/①	71.87%

6、对报告期内合同履约成本，获取并查阅主要项目服务费的合同、入账依据。合同履约成本核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日
合同履约成本余额①	471.19
其中：人工成本金额②	163.23
核查程序确认金额③	277.56
核查确认金额占合同履约成本比例④=③/（①-②）	90.13%

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、报告期内，2022 年公司存货余额变动主要受连帆科技并表影响；因连帆科技并表时间较短，且其以项目制为主，与其可比公司在存货分类与结构上不具备可比性，故未予对比分析。剔除掉连帆科技后的公司存货分类及结构与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异；公司存货变动原因合理，与在手订单相匹配；

2、报告期内，存货库龄结构较好且各类存货期后结转或销售情况良好，不存在滞销风险，存货跌价准备的计提依据和方法合理，存货跌价准备计提充分；

3、报告期内，公司建立了《存货管理规定》等存货相关的管理制度，整体执行情况较好，相关内控健全有效；

4、报告期各期末，通过监盘等程序，核查的存货金额占比较高，未发现存货实物与账面记录有重大差异的情形。报告期各期末，公司存货金额真实、准确。

【会计师回复】

会计师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

14. 其他事项。

（1）关于董监高任职。

请公司：①公司多名董监高曾在杭州东灵信息技术有限公司任职，公开信息显示该公司已注销，补充说明杭州东灵信息技术有限公司注销背景，是否存在重大违法行为或其他纠纷，是否与公司业务、人员、资产存在承继关系；②补充披露徐克强、沈蔚、陶妃妃、沈晨菱等董监高的任职经历，确保相关信息披露完整、连贯；③补充说明公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司多名董监高曾在杭州东灵信息技术有限公司任职，公开信息显示该公司已注销，补充说明杭州东灵信息技术有限公司注销背景，是否存在重大违法行为或其他纠纷，是否与公司业务、人员、资产存在承继关系

（一）杭州东灵信息技术有限公司注销背景

杭州东灵信息技术有限公司是衣科股份实际控制人、董事长徐克强于 2009 年 9 月设立并控制的公司，该公司主要业务是为实体商家提供管理软件产品。杭州东灵信息技术有限公司的产品中商陆花是较早专注于服装行业的软件产品，在市场上具有较强的竞争力。但杭州东灵信息技术有限公司产品类型较为繁杂，客户了解商陆花时容易被其他产品信息所干扰。为提高公司业务的专注性并优化用户体验，公司实际控制人徐克强于 2015 年 12 月创立衣科有限，将杭州东灵信息技术有限公司商陆花产品相关的业务、人员、资产等转入衣科有限。

2016 年 12 月 1 日，杭州东灵信息技术有限公司召开股东会，同意公司解散。2016 年 12 月 7 日，杭州东灵信息技术有限公司在《浙江工人日报》上刊登注销清算公告。2017 年 5 月 16 日，杭州市上城区国家税务局出具清税证明，证明杭州东灵信息技术有限公司所有税务事项均已结清。2017 年 5 月 24 日，杭州市上城区市场监督管理局出具工商企业注销证明（（上）准予注销[2017]第 086817 号），

准予歇业。

（二）杭州东灵信息技术有限公司不存在重大违法行为或其他纠纷

杭州东灵信息技术有限公司已取得税务部门的清税证明和工商部门的注销证明，并于 2017 年 5 月完成工商注销。杭州东灵信息技术有限公司不存在行政处罚等重大违法违规记录，不存在纠纷及潜在纠纷。

（三）杭州东灵信息技术有限公司与公司业务、人员、资产的承继关系

杭州东灵信息技术有限公司主要为实体商家提供管理软件产品，为提高公司业务的专注性并优化用户体验，公司实际控制人徐克强创办衣科有限，承继杭州东灵信息技术有限公司关于服装行业软件产品相关业务，对杭州东灵信息技术有限公司软件产品商陆花进行更新迭代，并将人员、商陆花产品相关的商标等资产转入衣科有限。

二、补充披露徐克强、沈蔚、陶妃妃、沈晨菱等董监高的任职经历，确保相关信息披露完整、连贯

徐克强的简历为：1996 年 8 月至 1999 年 10 月，担任浙江银江工贸集团有限公司工程师；**1999 年 11 月至 2000 年 8 月，自由职业**；2000 年 9 月至 2001 年 12 月，担任浙江省外文书店有限责任公司工程师；2002 年 1 月至 2008 年 8 月，期间担任杭州中天软件有限公司、北京通览科技有限公司杭州分公司工程师；**2008 年 9 月至 2009 年 8 月，自由职业**；2009 年 9 月至 2017 年 5 月，创立杭州东灵信息技术有限公司并担任执行董事兼总经理。2015 年 12 月，创立衣科有限并担任执行董事。现任公司董事长、总经理。

沈蔚的简历为：**2001 年 6 月至 2005 年 12 月，自由职业**；2006 年 1 月至 2007 年 1 月，担任浙江省国际合作旅行社有限公司会奖旅游部经理；2007 年 2 月至 2010 年 3 月，担任浙江立喜国际旅游有限公司总经理助理；2010 年 4 月至 2016 年 8 月，担任杭州东灵信息技术有限公司副总经理；2015 年 12 月，共同创立衣科有限，现任公司董事、副总经理。

徐元瑾的简历为：2002 年 10 月至 2006 年 3 月，分别担任浙江点石广告策划有限公司文案策划、杭州万泰认证有限公司策划；**2006 年 4 月至 2007 年 5 月，**

自由职业;2007 年 5 月至 2007 年 8 月,担任杭州明宇科技有限公司总经理助理;2007 年 9 月至 2014 年 3 月，自由职业；2014 年 3 月至 2019 年 8 月，分别担任浙江政安信息安全研究中心有限公司行政人事经理、浙江航芯源集成电路科技有限公司人事经理、浙江希瑞干细胞基因工程有限公司总经理助理；2019 年 9 月入职衣科有限，现任公司人事经理、董事。

陶妃妃的简历为：**2009 年 3 月至 2010 年 5 月，自由职业；2010 年 6 月至 2010 年 10 月,担任中国移动通信集团终端有限公司浙江分公司实习业务员;2010 年 11 月至 2015 年 3 月，自由职业**；2015 年 4 月至 2018 年 5 月，担任杭州云上珠宝设计有限公司店长；2018 年 6 月至 2019 年 12 月，担任衣科有限人事专员；**2020 年 1 月至 2020 年 8 月，自由职业**；2020 年 9 月起担任衣科有限行政专员，现任公司行政经理、监事会主席。

林孝英的简历为：2001 年 9 月至 2010 年 6 月，分别担任杭州东岱珠宝饰品有限公司仓库主管、杭州博亚汽车座垫有限公司物流经理、杭州友晟卫浴有限公司生产采购经理；**2010 年 7 月至 2010 年 12 月，自由职业**；2011 年 1 月至今，创立杭州萧山城厢百尺娄房产中介有限公司，现担任执行董事、经理；2015 年 9 月至 2016 年 5 月，担任杭州东灵信息技术有限公司商务部经理；2016 年 6 月入职衣科有限，现任公司商务部经理、监事。

沈晨菱的简历为：2001 年 7 月至 2012 年 7 月，分别担任杭州市西湖游船有限公司职员、中国联通有限公司杭州分公司大客户经理、浙江立喜国际旅游有限公司运营经理、杭州途宝网络有限公司运营总监、杭州联络互动信息科技股份有限公司（曾用名：杭州新世纪信息技术股份有限公司）电力行业经理等；**2012 年 8 月至 2014 年 5 月，自由职业**；2014 年 6 月至 2018 年 11 月，创立杭州菱妮电子商务有限公司并担任运营总监；2018 年 12 月入职衣科有限，现任公司运营总监、监事。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”和“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”中补充披露。

三、补充说明公司独立董事设置是否符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》相关规定

（一）公司独立董事的设置情况

2021 年 12 月 1 日，公司召开 2021 年第三次临时股东大会，选举刘杰、胡先伟、仇如愚为公司第一届董事会独立董事。2023 年 11 月 6 日，公司召开 2023 年第四次临时股东大会，选举刘杰、胡先伟、仇如愚为公司第二届董事会独立董事。2024 年 1 月 29 日，刘杰因个人原因辞去公司独立董事职务。2024 年 2 月 22 日，公司召开 2024 年第二次临时股东大会，选举邬建敏为公司独立董事。

（二）公司独立董事的设置符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》（以下简称“《独立董事指引》”）的相关规定

《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
第六条　独立董事及独立董事候选人应当符合法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的相关规定。	公司独立董事不存在《公司法》第一百四十六条所列禁止担任公司董事的情形，符合法律法规、部门规则、规范性文件及全国股份系统业务规则有关独立董事任职资格、条件和要求的相关规定，符合《独立董事指引》第六条的规定。
第七条　独立董事及独立董事候选人应当同时符合以下条件： （一）具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则； （二）具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验； （三）全国中小企业股份转让系统有限责任公司（以下简称全国股转公司）规定的其他条件。	公司独立董事邬建敏 1998 年至今任浙江大学教授，2016 年至今创办并担任杭州汇健科技有限公司董事长兼总经理；胡先伟 2002 年至今曾任浙江航民股份有限公司财务负责人、普星能量有限公司副总经理和财务总监、诚邦生态环境股份有限公司副总裁、董事会秘书和投资总监等职务，现担任杭州海的动力机械股份有限公司财务总监；仇如愚自 2005 年至今从事法律相关工作，现担任上海市通浩律师事务所主任。 该等人员均具有五年以上法律、经济、财务、管理或者其他履行独立董事职责所必需的工作经验，具备挂牌公司运作相关的基本知识，熟悉相关法律法规、部门规章、规范性文件及全国股转系统业务规则。因此，公司独立董事符合《独立董事指引》第七条的规定。
第八条　以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少	公司独立董事胡先伟具有正高级会计师、高级经济师、注册税务师等

《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
符合下列条件之一： （一）具有注册会计师职业资格； （二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位； （三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。	职称，符合《独立董事指引》第八条的规定。
第九条　独立董事及独立董事候选人应当具有独立性，下列人员不得担任独立董事： （一）在挂牌公司或者其控制的企业任职的人员及其直系亲属和主要社会关系； （二）直接或间接持有挂牌公司 1%以上股份或者是挂牌公司前十名股东中的自然人股东及其直系亲属； （三）在直接或间接持有挂牌公司 5%以上股份的股东单位或者在挂牌公司前五名股东单位任职的人员及其直系亲属； （四）在挂牌公司控股股东、实际控制人及其控制的企业任职的人员； （五）为挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业提供财务、法律、咨询等服务的人员，包括但不限于提供服务的中介机构的主办券商全体人员、各级复核人员、在报告上签字的人员、合伙人及主要负责人； （六）在与挂牌公司及其控股股东、实际控制人或者其各自控制的企业有重大业务往来的单位担任董事、监事或者高级管理人员，或者在有重大业务往来单位的控股股东单位担任董事、监事或者高级管理人员； （七）最近十二个月内曾经具有前六项所列情形之一的人员； （八）全国股转公司认定不具有独立性的其他人员。 前款第（四）项、第（五）项及第（六）项的挂牌公司控股股东、实际控制人控制的企业，不包括根据《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十八条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业。	公司独立董事不存在本条规定的影响独立性的情形，符合《独立董事指引》第九条的规定。
第十条　独立董事及独立董事候选人应无下列不良记录： （一）存在《公司法》规定的不得担任董事、监事、高级管理人员的情形的； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施，期限尚未届满的； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满的； （四）最近三十六个月内因证券期货违法犯罪，受到中国证监会行政处罚或者司法机关刑事处罚的； （五）因涉嫌证券期货违法犯罪，被中国证监会立案调查或者被司法机关立案侦查，尚未有明确结论意见的； （六）最近三十六个月内受到全国股转公司或证券交易所公开谴责或三次以上通报批评的；	公司独立董事不存在本条规定的不良记录，符合《独立董事指引》第十条的规定。

《独立董事指引》的具体规定	公司实际情况
（七）根据国家发改委等部委相关规定，作为失信联合惩戒对象被限制担任董事或独立董事的； （八）在过往任职独立董事期间因连续三次未亲自出席董事会会议或者因连续两次未能出席也不委托其他董事出席董事会会议被董事会提请股东大会予以撤换，未满十二个月的； （九）全国股转公司规定的其他情形。	
第十一条　在同一挂牌公司连续任职独立董事已满六年的，自该事实发生之日起十二个月内不得被提名为该挂牌公司独立董事候选人。	公司独立董事胡先伟、仇如愚自2021年12月起担任公司独立董事，邬建敏自2024年2月起担任公司独立董事，未满六年，符合《独立董事指引》第十一条的规定。
第十二条　已在五家境内上市公司或挂牌公司担任独立董事的，不得再被提名为其他挂牌公司独立董事候选人。	公司独立董事在境内担任独立董事的上市公司或挂牌公司未满五家，符合《独立董事指引》第十二条的规定。

综上，公司独立董事设置符合《独立董事指引》等相关规定。

四、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅杭州东灵信息技术有限公司公司解散的股东会决议、登报公告、清税证明和工商企业注销证明；

2、访谈公司实际控制人，了解杭州东灵信息技术有限公司的注销背景和与衣科股份在业务、人员、资产方面的承继关系；

3、网络核查杭州东灵信息技术有限公司的行政处罚等违法违规情形和纠纷、诉讼情形；

4、查阅公司董事、监事和高级管理人员填写的调查表，检查职业经历是否连续；

5、查阅独立董事的调查表、声明、《独立董事指引》和公司的《独立董事工作制度》，并获取选聘独立董事的股东大会会议文件和决议。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、杭州东灵信息技术有限公司注销系业务方向调整，具有合理性；杭州东灵信息技术有限公司不存在重大违法违规情形和其他纠纷，衣科股份承继了杭州东灵信息技术有限公司的相关业务、人员及资产；

2、已补充完善相关董监高人员的任职经历；

3、公司独立董事设置符合《独立董事指引》等相关规定。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

（2）关于公司治理。

根据申请文件，徐克强、沈蔚夫妇合计控制公司 99.50%股权。请公司：①结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；②结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责；③说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属）

公司间接股东、总经理徐克强与公司股东、副总经理沈蔚系夫妻关系。除前述亲属关系外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系（不限于近亲属）。

（二）公司股东、董事、监事、高级管理人员在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有）

1、历史股东、董事、监事在公司、客户、供应商处任职或持股情况

2021 年 4 月，聚水潭通过增资入股公司，2024 年 1 月，公司回购聚水潭持有的全部股份，聚水潭退出公司。报告期内，聚水潭为公司的客户、居间商。

公司历史董事、监事在公司、客户、供应商处任职或持股的情况如下：

姓名	在公司曾经担任的职务	在公司任职董事/监事时间	在公司客户、供应商处的任职或持股情况
骆海东	董事	2021 年 4 月至 2021 年 11 月	在公司居间商/客户聚水潭处担任执行董事兼总经理，并控制聚水潭 43.98%的股份。
曹张华	董事	2021 年 12 月至 2023 年 10 月	在公司居间商/客户聚水潭之嘉兴分公司处担任产品经理。
郭有权	监事	2020 年 11 月至 2022 年 2 月	在公司宣传推广商杭州橙速网络科技有限公司处担任董事。

关于报告期内公司与聚水潭、杭州橙速网络科技有限公司的具体交易情况，公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（三）关联交易及其对财务状况和经营成果的影响”进行披露。

2、现任股东、董事、监事在公司、客户、供应商处任职或持股情况

截至本回复出具日，公司董事、监事、高级管理人员在公司的任职及持股情况如下：

姓名	在公司担任的职务	在公司的持股情况
徐克强	董事长、总经理	间接持股 1,990 万股
沈蔚	董事、副总经理	直接持股 75 万股，间接持股 2,647.5 万股
王小军	董事、副总经理	间接持股 20 万股
赖少飞	董事、首席架构师	间接持股 100 万股
薛锋	董事、研发经理	间接持股 20 万股
徐元瑾	董事、人事经理	无
胡先伟	独立董事	无
仇如愚	独立董事	无
邬建敏	独立董事	无
林孝英	监事、商务部经理	无
沈晨菱	监事、运营总监	无
陶妃妃	监事、行政经理	无
高章磊	董事会秘书、财务总监	间接持股 5 万股

公司现任股东、董事、监事不存在在公司客户、供应商处任职或持股的情况。

（三）公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，公司股东、董事、监事、高级管理人员是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

2021 年 8 月 6 日，公司召开第一届董事会第五次会议、第一届监事会第四次会议，审议通过了《关于确认公司 2020 年度关联交易的议案》《关于预计公司 2021 年度经常性关联交易的议案》，关联董事回避了表决；2021 年 8 月 30 日，公司召开 2020 年年度股东大会，审议通过了《关于确认公司 2020 年度关联交易的议案》《关于预计公司 2021 年度经常性关联交易的议案》，关联股东回避了表决；

2022 年 5 月 9 日，公司召开第一届董事会第七次会议、第一届监事会第六次会议，审议通过了《关于确认公司 2021 年度关联交易的议案》《关于预计公司

2022 年度经常性关联交易的议案》，关联董事回避了表决，公司独立董事发表了独立意见；2022 年 5 月 30 日，公司召开 2021 年年度股东大会，审议通过了《关于确认公司 2021 年度关联交易的议案》《关于预计公司 2022 年度经常性关联交易的议案》，关联股东回避了表决；

2022 年 10 月 10 日，10 月 27 日，公司分别召开第一届董事会第八次会议，第一届监事会第八次会议，审议通过了《关于向子公司杭州连帆科技有限公司提供借款的议案》，公司独立董事发表了独立意见；

2023 年 10 月 12 日，公司召开第一届董事会第十三次会议、第一届监事会第十三次会议，审议通过了《关于确认公司 2022 年度关联交易的议案》《关于预计公司 2023 年度经常性关联交易的议案》，关联董事回避了表决，公司独立董事发表了独立意见；2023 年 10 月 30 日，公司召开 2023 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司 2022 年度关联交易的议案》《关于预计公司 2023 年度经常性关联交易的议案》，关联股东回避了表决；

2024 年 1 月 31 日，公司召开第二届董事会第二次会议、第二届监事会第二次会议，审议通过了《关于确认公司 2023 年 1-9 月关联交易的议案》，关联董事回避了表决，公司独立董事发表了独立意见；2024 年 2 月 19 日，公司召开 2024 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司 2023 年 1-9 月关联交易的议案》，关联股东回避了表决。

综上所述，报告期内，公司关联交易、关联担保、资金占用等事项均履行了董事会、监事会、股东大会审议程序，关联股东、董事均回避了表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

二、结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

（一）公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系

公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系详见本回复之“14.其他事项。”之“（2）关于公司治理”之“一、结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）……”之“（一）公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属）”

（二）公司董事、监事、高级管理人员兼任多个职务（三个及以上）的情况

公司董事、监事、高级管理人员不存在兼任多个职务（三个及以上）的情况。

（三）上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

1、《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等关于公司董事、监事、高级管理人员的任职资格的规定

《公司法》第一百四十六条规定：“有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：

（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；

（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年；

（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业

的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；

（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾三年；

（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿。

公司违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，该选举、委派或者聘任无效。

董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。”

第一百一十七条第四款规定：“董事、高级管理人员不得兼任监事。”

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十六条规定：“挂牌公司董事、高级管理人员不得兼任监事。”

第四十七条规定：“董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。

挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：

（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；

（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；

（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；

（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。

财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。”

第四十八条规定：“挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。”

第四十九条规定:“董事、监事和高级管理人员候选人存在下列情形之一的，挂牌公司应当披露该候选人具体情形、拟聘请该候选人的原因以及是否影响公司规范运作，并提示相关风险：

（一）最近三年内受到中国证监会及其派出机构行政处罚；

（二）最近三年内受到全国股转公司或者证券交易所公开谴责或者三次以上通报批评；

（三）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。

上述期间，应当以公司董事会、股东大会等有权机构审议董事、监事和高级管理人员候选人聘任议案的日期为截止日。”

《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》第 1-10 条第二款规定：“申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。”

《公司章程》第七十一条规定：“公司董事为自然人，有下列情形之一的，不能担任公司的董事：

（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；

（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，执行期满未逾 5 年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾 5 年；

（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、总经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾 3 年；

（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照之日起未逾 3 年；

（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿；

（六）法律、行政法规或部门规章规定的其他内容。

违反本条规定选举、委派董事的，该选举、委派或者聘任无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务。”

第一百条规定：“本章程关于不得担任董事的情形、同时适用于高级管理人员。”

第一百一十条规定：“本章程关于不得担任董事的情形，同时适用于监事。董事、总经理和其他高级管理人员不得兼任监事。公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。”

2、公司董事、监事、高级管理人员符合上述相关规定

经查阅公司董事、监事、高级管理人员的简历、调查表、访谈记录、学历证明、专业资格证书、《个人信用报告》《无犯罪记录证明》，并经查询上海证券交易所网站、深圳证券交易所网站、全国中小企业股份转让系统、证券期货失信记录、中国裁判文书网、中国证监会网站、中国执行信息公开网、失信被执行人查询、中国审判流程信息公开网、浙江政务服务网等网站，公司董事、监事、高级管理人员不存在上述规定中不得担任董事、监事、高级管理人员的情形，公司董事、高级管理人员及其配偶、直系亲属不存在兼任监事的情形，公司财务负责人具备注册会计师、中级会计专业技术资格，从事会计工作三年以上，符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定。

公司已出具《杭州衣科信息技术股份有限公司关于董事、监事、高级管理人员任职资格的说明》《关于董监高核心是否涉及诉讼、是否有到期未偿还债务、是否存在违规行为等情况的说明》，公司董事、监事、高级管理人员已出具《杭州衣科信息技术股份有限公司董事、监事、高级管理人员、核心技术人员关于诚信状况的书面声明》《杭州衣科信息技术股份有限公司董事、监事、高级管理人员关于任职资格的声明》《杭州衣科信息技术股份有限公司董事、监事、高级管理人员关于不存在重大债务负担、重大违法违规行为、重大诉讼、仲裁或行政处罚事项的承诺》等相关说明承诺，承诺公司董事、监事、高级管理人员具备相关

任职资格。

综上所述，公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定。

（四）是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第四十七条第三款规定：“财务负责人作为高级管理人员，除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。”

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理指引第 2 号——独立董事》第八条规定：“以会计专业人士身份被提名为独立董事候选人的，应具备较丰富的会计专业知识和经验，并至少符合下列条件之一：

（一）具有注册会计师职业资格；

（二）具有会计、审计或者财务管理专业的高级职称、副教授及以上职称或者博士学位；

（三）具有经济管理方面高级职称，且在会计、审计或者财务管理等专业岗位有五年以上全职工作经验。”

经核查，公司财务负责人具备注册会计师、中级会计专业技术资格，从事会计工作三年以上。以会计专业人士身份被提名的公司独立董事候选人具备较丰富的会计专业知识和经验，具有正高级会计师、高级经济师、注册税务师专业资格。符合上述规定。

关于公司董事、监事、高级管理人员的基本信息、学历、职业（创业）经历，公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”进行披露。上述人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质。

（五）相关人员是否勤勉尽责

1、相关人员符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《公司章程》等规定关于董事、监事、高级管理人员关于勤勉尽责的规定

《公司法》第一百四十七条规定：“董事、监事、高级管理人员应当遵守法律、行政法规和公司章程，对公司负有忠实义务和勤勉义务。董事、监事、高级管理人员不得利用职权收受贿赂或者其他非法收入，不得侵占公司的财产。”

第一百四十八条规定：“董事、高级管理人员不得有下列行为：

（一）挪用公司资金；

（二）将公司资金以其个人名义或者以其他个人名义开立账户存储；

（三）违反公司章程的规定，未经股东会、股东大会或者董事会同意，将公司资金借贷给他人或者以公司财产为他人提供担保；

（四）违反公司章程的规定或者未经股东会、股东大会同意，与本公司订立合同或者进行交易；

（五）未经股东会或者股东大会同意，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；

（六）接受他人与公司交易的佣金归为己有；

（七）擅自披露公司秘密；

（八）违反对公司忠实义务的其他行为。

董事、高级管理人员违反前款规定所得的收入应当归公司所有。”

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》第十条规定：“挂牌公司董事会应当切实履行职责，在本规则第九条规定的期限内按时召集股东大会。全体董事应当勤勉尽责，确保股东大会正常召开和依法行使职权。”

第五十五条规定：“董事、监事、高级管理人员应当遵守法律法规、部门规章、业务规则和公司章程，对公司负有忠实义务和勤勉义务，严格履行其作出的公开承诺，不得损害公司利益。”

经核查，公司董事、监事、高级管理人员不存在违反上述忠实勤勉义务的情形。

2、相关人员按规定出席了任职期间公司全部相关会议并行使了表决权

报告期内，公司董事按时出席了任职期间公司全部董事会会议并行使了表决权，列席了任职期间公司全部股东大会会议；公司董事会各专门委员会委员按时出席了任职期间公司全部专门委员会会议并行使了表决权；公司监事按时出席了任职期间公司全部监事会会议并行使了表决权、列席了任职期间公司全部股东大会会议；公司高级管理人员列席了任职期间公司全部董事会会议、股东大会会议。

3、相关人员具备勤勉尽责履职的时间、精力

关于公司董事、监事、高级管理人员的兼职情况，公司已在《公开转让说明书》“第三节 公司治理”之“八、公司董事、监事、高级管理人员的具体情况”之“（四）董事、监事、高级管理人员的兼职情况”进行披露。报告期内，公司董事、监事、高级管理人员除在公司任职外，对外兼职数量较少，能够确保其将时间和精力集中于在公司的履职、勤勉尽责地履行董事、监事、高级管理人员的职责。

4、相关人员已就勤勉尽责履职作出相关承诺

公司董事、监事、高级管理人员已出具《杭州衣科信息技术股份有限公司董事、监事、高级管理人员关于勤勉尽责的承诺》，承诺不存在违反忠实、勤勉义务的情形，能够勤勉尽责履职。

综上所述，公司董事、监事、高级管理人员勤勉尽责，具备相应的履职时间、精力，不存在违反勤勉忠实义务的情形。

三、说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

（一）公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

1、资产独立

公司董事会制定了《对外担保管理制度》《对外提供财务资助管理制度》《对

外投资管理制度》《防止控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管理制度》《内部控制制度》《内部审计制度》《子公司管理制度》等制度，确保公司资产独立于控股股东、实际控制人及其关联企业，避免公司资产被控股股东、实际控制人及其关联企业占用的情形。

2、人员独立

公司董事会制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》等公司治理规则，设立了董事会提名委员会、薪酬与考核委员会并制定了《董事会提名委员会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会议事规则》，规范公司的董事、监事、高级管理人员提名、选举、聘任程序以及薪酬考核、管理工作。

公司董事会按照《公司章程》等相关规定提名、考核、选举、聘任董事、监事、高级管理人员，不存在控股股东、实际控制人超越公司股东大会或董事会做出人事任免决定的情形，避免上述人员在控股股东、实际控制人及其关联企业中担任除董事、监事以外的其他职务或在控股股东、实际控制人及其关联企业领薪的情形。

3、机构独立

公司董事会建立健全公司治理机构，设有专门委员会并聘任总经理、董事会秘书负责日常经营管理，避免控股股东及其关联企业的职能部门与公司混同、存在上下级关系或干预公司的经营管理活动。

公司董事会制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《董事会战略发展委员会议事规则》《董事会提名委员会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》等管理制度，规范公司组织机构及内部经营管理机构的活动，保证公司机构独立。

4、财务独立

公司董事会制定了《对外担保管理制度》《对外提供财务资助管理制度》《对外投资管理制度》《防止控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管

理制度》《内部控制制度》《内部审计制度》《子公司管理制度》等制度；设立了董事会审计委员会并制定了《董事会审计委员会议事规则》；下设内审部门，对公司财务独立情况按季度进行内部审计，保证公司财务独立。

5、业务独立

公司董事会制定了《对外担保管理制度》《对外提供财务资助管理制度》《对外投资管理制度》《防止控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管理制度》等制度，设立了董事会战略发展委员会并制定了《董事会战略发展委员会议事规则》，确保公司独立从事其经营范围内的业务，与控股股东、实际控制人及其关联企业之间不存在同业竞争，也不存在业务交叉，相互占用资产、资源的情况。

公司董事会按照《公司章程》等规定对公司报告期内的关联交易进行了审议，确保不存在严重影响公司独立性或者显失公平的关联交易。

（二）公司监事会是否能够独立有效履行职责

公司不存在董事、高级管理人员及其配偶、直系亲属兼任监事的情形。

公司制定了《公司章程》《监事会议事规则》等公司治理文件，建立了职工监事制度，保证监事会独立有效履行职责。

报告期内，公司监事会共召开 10 次会议，均由全体监事出席，审议了包括但不限于公司增加或减少注册资本、对外投资、会计政策变更、利润分配、关联交易等职权范围内的事项并作出了有效决议，关联监事在审议相关事项时进行了回避，会议的召开、审议程序符合相关法律法规及《公司章程》等相关规定。报告期内，公司全体监事列席了任职期间的全部董事会、股东大会，对公司经营运作的规范性、董事会和高级管理人员履行职责的合法性进行监督，切实维护公司及股东的合法权益。

综上所述，公司监事会能够独立有效履行职责。

（三）公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善

经核查，公司制定了《公司章程》及挂牌后适用的《公司章程（草案）》；制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《董事会战略发展委员会议事规则》《董事会提名委员会议事规则》《董事会审计委员会议事规则》《董事会薪酬与考核委员会议事规则》及挂牌后适用的《股东大会议事规则（草案）》《董事会议事规则（草案）》《监事会议事规则（草案）》等三会议事规则；制定了《独立董事工作制度》《董事、监事及高级管理人员薪酬、津贴管理制度》《对外担保管理制度》《对外提供财务资助管理制度》《对外投资管理制度》《防止控股股东及关联方占用公司资金管理制度》《关联交易管理制度》《内部控制制度》《内部审计制度》《子公司管理制度》及挂牌后适用的《投资者关系管理制度（草案）》《利润分配管理制度（草案）》《承诺管理制度（草案）》等内控管理及信息披露管理等内部制度。

综上所述，公司制定了完善的章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度。

（四）公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

根据公司提供的报告期内的三会会议文件及有关公司治理制度，公司根据《公司法》《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》等相关规定建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的治理结构；建立了符合全国中小企业股份转让系统创新层挂牌公司治理规范性要求的《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《内部控制制度》《内部审计制度》《子公司管理制度》《投资者关系管理制度（草案）》《利润分配管理制度（草案）》《承诺管理制度（草案）》等公司治理制度；公司的权力机构、决策机构、监督机构和管理层之间权责分明，相互协调、相互制衡，形成了规范、完善的治理机制。

报告期内，公司董事会、股东大会、监事会会议的召集、召开、出席会议人员及决议程序均符合相关法律法规及《公司章程》的规定，会议决议内容不存在违反相关法律法规及《公司章程》的情形，并已得到有效执行，相关机构和人员

能够依法履行职责。

根据公司提供的《2021 年度内部控制自我评价报告》《2022 年度内部控制自我评价报告》及经公司第二届董事会第二次会议审议通过的《关于公司董事会就公司治理机制执行情况的说明和自我评价的议案》：公司依据《公司法》等法律法规，已通过制定公司章程、三会议事规则、《对外投资管理制度》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等办法，健全了公司的投资者关系管理、纠纷解决机制、关联股东和董事回避制度以及财务管理、风险控制相关的内部管理制度建设，完善了公司的各项决策制度，健全了公司治理机制……公司现有的治理机制能够有效地提高公司治理水平和决策质量、有效地识别和控制经营管理中的重大风险，能够给所有股东提供合适保护以及保证股东充分行使知情权、参与权、质询权和表决权等权利，便于接受全体股东尤其是中小股东的监督，符合公司发展的要求。

综上所述，公司已建立健全公司治理机制和内部控制机制，并能够有效执行，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

四、核查程序及意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅了公司董事、监事、高级管理人员的身份证、调查表、访谈记录、专业资格证书等；

2、查阅了聚水潭集团股份有限公司的招股说明书、聚水潭及杭州橙速网络科技有限公司工商档案，了解公司历史董事、监事在公司客户、供应商处的任职、持股情况；

3、取得了公司及其董事、监事、高级管理人员出具的相关声明、承诺；

4、通过网络核查公司自然人股东、董事、监事、高级管理人员对外投资及任职情况和公司董事、监事、高级管理人员的违法违规情况；

5、取得并查阅了公司董事、监事、高级管理人员的《无犯罪记录证明》《个

人信用报告》；

6、查阅了公司报告期内的股东大会、董事会、监事会、董事会各专门委员会会议材料；

7、查阅了《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等相关规定；

8、查阅了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》等公司治理相关制度。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、因公司与历史股东聚水潭存在相互提供居间服务的情形，故公司存在报告期内的历史股东为公司居间商/客户的情形；在聚水潭为公司股东期间内，聚水潭曾提名其实控人骆海东、员工曹张华分阶段担任公司外部董事，故存在历史董事在聚水潭任职、持股的情形。历史监事郭有权曾在公司宣传推广商杭州橙速网络科技有限公司处担任董事。截至本回复出具日，公司股东、董事、监事、高级管理人员不存在在公司、客户、供应商处任职或持股情况；公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行了符合《公司法》《公司章程》等规定的相关程序，关联董事、监事、股东均回避了表决，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

2、公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责履职；

3、公司董事会采取了切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，适应公众公司的内部控制要求。

【律师回复】

律师已对上述事项进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

（3）关于其他财务事项。

①对公开转让书说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响；②补充说明 2022 年公司应收账款大幅增加的原因及合理性，期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，是否存在无法收回风险，采取的具体措施，坏账准备计提的充分性；③补充说明其他应收款中股权转让款、借款的款项性质及分类是否准确，采用低信用风险组合计提坏账是否符合行业惯例，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；④补充说明固定资产余额变动较大的原因及合理性，固定资产的盘点情况、盘点结果；补充说明投资性房地产增加的原因及合理性，资产重分类的依据及合理性，会计核算及后续处理方法、折旧年限、折旧方法、残值率等；⑤结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，补充说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例；说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，确认金额是否均存在对应的销售合同、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况；⑥补充说明股份支付公允价值的确认依据及合理性、股权激励费用核算的准确性、管理费用中股份支付费变动较大的原因及合理性，会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定；⑦补充说明部分商标权系继受取得，相关商标权的出让主体、转让价格、定价依据及合理性，商标权权属是否存在纠纷争议；⑧补充说明公司取得各项域名的背景、目前使用或计划使用情况，各项域名所对应网站的主要内容、功能、用途及其与公司业务的关联性，公司是否通过相关网站开展互联网信息服务或其他互联网服务；⑨结合《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披

露指引第 7 号-软件和信息技术服务公司（试行）》第 12、15 条等相关规定在公开转让说明书中补充披露相关内容。

请主办券商、会计师核查上述事项①至⑥，发表明确意见。请主办券商、律师核查上述事项⑦至⑨，发表明确意见。

回复：

一、对公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响

报告期内，公司主要财务数据和财务指标如下：

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
营业收入（万元）	14,273.56	10,674.04	10,759.13
毛利率	90.36%	91.07%	92.35%
资产负债率	19.63%	29.51%	17.88%
流动比率（倍）	3.96	2.10	4.00
速动比率（倍）	3.93	1.88	3.98
利息保障倍数（倍）	96.79	63.84	479.06
应收账款周转率（次/年）	14.90	11.03	381.82
存货周转率（次/年）	1.28	0.93	13.60
总资产周转率（次/年）	0.44	0.38	0.58
经营活动产生的现金流量净额（万元）	12,118.62	-406.32	4,210.83
投资活动产生的现金流量净额（万元）	-3,952.35	-1,006.62	-9,332.43
筹资活动产生的现金流量净额（万元）	-1,609.83	-1,281.12	6,266.32

（一）盈利（收入、毛利率）指标分析

1、营业收入分析

单位：万元

产品或业务	2023 年 1 月—9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
主营业务收入	13,992.31	3,506.67	10,485.64	-112.09	10,597.72
1、移动数字化解决方案	11,300.24	1,565.18	9,735.06	-862.66	10,597.72
1.1 移动数字化软件	7,640.88	2,012.00	5,628.87	-987.39	6,616.26

产品或业务	2023 年 1 月—9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
1.2 云存储服务	3,027.42	-515.13	3,542.54	258.92	3,283.62
1.3 配套硬件	544.51	100.97	443.54	-104.38	547.93
1.4 其他业务	87.43	-32.67	120.11	-29.82	149.92
2、护理数字化解决方案	2,692.07	1,941.50	750.58	750.58	0.00
2.1 护理数字化软件	1,687.39	1,126.90	560.49	560.49	0.00
2.2 维保服务	401.38	278.77	122.61	122.61	0.00
2.3 配套硬件	535.28	508.02	27.26	27.26	0.00
2.4 其他业务	68.02	27.80	40.22	40.22	0.00
其他业务收入	281.25	92.85	188.40	26.99	161.41
合计	14,273.56	3,599.52	10,674.04	-85.09	10,759.13

报告期内，公司营业收入分别为 10,759.13 万元、10,674.04 万元和 14,273.56 万元，整体处于平稳和增长的趋势；公司 2022 年营业收入较 2021 年相比较为稳定。2023 年 1-9 月营业收入较 2022 年增加 3,599.52 万元，主要系移动数字化解决方案主营业务收入增加 1,565.18 万元和护理数字化解决方案主营业务收入增加 1,941.50 万元所致；其中护理数字化解决方案业务的变动主要是因为连帆科技合并期间导致的对比期间范围不同所致;移动数字化解决方案的收入变动，具体分析如下：

2023 年 1-9 月,移动数字化解决方案主营业务收入较 2022 年增加 1,565.18 万元，主要系公司移动数字化解决方案新增付费客户数的增加以及较高的复购率带来整体付费客户数量的增加。

（1）整体付费客户数量情况

2022 年和 2023 年 1-9 月，公司移动数字化解决方案付费客户情况如下：

单位：个

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度
	数量	变动	数量
新增付费客户数量	27,342	4,839	22,503
存量付费客户数量	59,869	4,520	55,349
整体付费客户数量	87,211	9,359	77,852

注 1：公司整体付费客户数量核算的是移动数字化解决方案软硬件产品当期付费购买者的数量；

注 2：公司以 2021 年整体付费客户数量为第一期基准数，故 2021 年无新增客户数量列示；2022 年新增付费客户数量核算的是当期付费客户数量中较 2021 年新增未重复购买的客户数量；2023 年 1-9 月新增付费客户数量核算的是当期付费客户数量中较 2021 年和 2022 年新增未重复购买的客户数量。

2022 年和 2023 年 1-9 月，公司移动数字化解决方案整体付费客户数量为 77,852 个和 87,211 个，2023 年 1-9 月整体付费客户数量较 2022 年增加 9,359 个，其中新增付费客户数量新增 4,839 个，存量付费客户数量新增 4,520 个。

（2）新增付费客户数量增加的原因

2023 年 1-9 月，公司新增付费客户数量较 2022 年增加 4,839 个，主要是因为外部宏观环境的利好以及加大营销推广，导致客户新增付费客户数量的增加，具体原因如下：

①社会经济活动全面恢复

根据工业和信息化部公布的统计数据，2023 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业超 3.8 万家，累计完成软件业务收入 123,258 亿元，2014 年至 2023 年复合增长率达 14.30%，我国软件行业整体上处于高速增长期；2023 年以来，随着社会消费场景逐渐恢复，服装行业也迎来了快速复苏，根据国家统计局数据，2023 年限额以上单位服装、鞋帽、针纺织品类零售额为 14,095 亿元，同比增长 12.9%。得益于社会经济活动全面恢复，下游客户业务拓展持续活跃，对公司拓展业务提供了良好的外部环境。

②公司具有较强的技术优势和产品优势

公司是国家高新技术企业、浙江省专精特新中小企业。公司坚持自主研发，持续进行研发投入，构建了一批产品研发经验丰富、技术实力突出的研发团队，多年来形成了大规模订单实时处理引擎、基于多维适用条件的随需可扩展智能促销引擎等多项核心技术，并据此申请了多项专利及软件著作权，截至报告期末，公司已取得专利 15 项（其中 11 项为发明专利）、软件著作权 50 项，为公司业务发展提供了充分的技术保障。

公司自成立以来即聚焦于服装行业，是较早进入服装行业的移动数字化软

件企业之一。多年的积累使公司在中小微服装商家中率先形成了一定的客户基础及品牌知名度，目前已形成以“商陆花”、“笑铺日记”、“连锁日记”等品牌为主的移动数字化软件产品，树立了良好的品牌美誉度。

③公司拥有较为完善的销售服务体系

公司目前主要客户为中小微企业，其分布范围较广、数量较多，公司建立了线上线下全覆盖的销售渠道。一方面，公司的线下销售网络覆盖全国主要城市，销售人员主要通过实地拜访的方式积极开拓市场，与意向客户进行接洽，为客户提供实时本地化服务，从而获取客户订单；另一方面，公司通过微信公众号、抖音、淘宝、小红书等社交平台及电商平台进行推广，销售人员通过在线互动或电话营销等方式达成交易。除积极开拓客户外，公司销售人员还持续与现有客户保持良好沟通，及时了解客户需求变化，为公司产品迭代升级提供方向。经过长期积累，公司已形成较为完善的市场销售和服务体系。

综上，得益于社会经济活动的全面恢复、研发与推广并举等，公司不仅增加了拓客渠道，也提升了公司的营销能力，经过有效的推广和口碑裂变，公司的收入实现了快速增长。

（3）较高复购率的合理性

公司报告期内客户留存率情况如下：

基础期间	基础期间当期整体付费客户数（个）	复购期间	复购付费客户数（个）	复购率
2021 年度	65,592	2022 年度	55,349	84.38%
2022 年 1-9 月	67,145	2023 年 1-9 月	55,524	82.69%

注：复购率=复购付费客户数/基础期间当期整体付费客户数。

由上表可知，2022 年 1-9 月有 55,524 人在 2023 年 1-9 月进行了复购，占 2022 年 1-9 月当期整体付费客户数的比例（复购率）为 82.69%，复购率保持较高的水平。

公司与同行业可比公司复购情况如下：

公司	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
光云科技	-	-	-

公司	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
美登科技	-	-	61.04%
合合信息	-	82.65%	77.28%
公司	82.69%	84.38%	-

注 1：美登科技取自美折产品 2021 年月平均续费率；合合信息取自扫描全能王月 VIP 续费率；

注 2：公司因 2021 年为基期数据，不存在复购率数据统计情况；2023 年 1-9 月复购率取自以 2022 年 1-9 月为基础期间计算的复购率。

通过公开信息渠道查询，尚未找到 2023 年 1-9 月和 2022 年度部分同行业可比公司复购情况的数据，公司复购率数据与可比公司合合信息 2022 年的数据较为接近，皆保持较高的复购率。

综上，公司移动数字化解决方案新增付费客户数的增加以及较高的复购率带来整体付费客户数量的增加，导致公司 2023 年 1-9 月移动数字化解决方案主营业务收入较 2022 年有所增加。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、其他事项”中补充披露。

2、毛利率指标分析

（1）2023 年 1-9 月

单位：元

项目	2023 年 1-9 月		
	收入	成本	毛利率
主营业务收入	**139,923,096.88**	**12,997,612.50**	**90.71%**
移动数字化解决方案：	**113,002,381.41**	**4,735,246.10**	**95.81%**
移动数字化软件产品	76,408,761.12	1,947,139.37	97.45%
云存储服务	30,274,151.66	2,667,411.93	91.19%
配套硬件	**5,445,134.50**	**-**	**100.00%**
其他	**874,334.13**	**120,694.80**	**86.20%**
护理数字化解决方案：	**26,920,715.47**	**8,262,366.40**	**69.31%**
护理数字化软件产品	16,873,866.23	5,657,740.38	66.47%
维保服务	4,013,840.44	2,364,592.44	41.09%
配套硬件	**5,352,806.40**	**-**	**100.00%**

项目	2023 年 1-9 月		
	收入	成本	毛利率
其他	**680,202.40**	**240,033.58**	**64.71%**
其他业务收入	**2,812,538.39**	**758,524.58**	**73.03%**
合计	**142,735,635.27**	**13,756,137.08**	**90.36%**

（2）2022 年度

单位：元

项目	2022 年度		
	收入	成本	毛利率
主营业务收入	**104,856,382.22**	**9,107,552.24**	**91.31%**
移动数字化解决方案：	**97,350,624.10**	**6,812,140.47**	**93.00%**
移动数字化软件产品	56,288,723.12	3,279,422.13	94.17%
云存储服务	35,425,405.62	3,351,025.43	90.54%
配套硬件	**4,435,433.17**	**-**	**100.00%**
其他	**1,201,062.19**	**181,692.91**	**84.87%**
护理数字化解决方案：	**7,505,758.12**	**2,295,411.77**	**69.42%**
护理数字化软件产品	5,604,859.01	1,450,487.17	74.12%
维保服务	1,226,098.04	768,034.84	37.36%
配套硬件	**272,615.25**	**-**	**100.00%**
其他	**402,185.82**	**76,889.76**	**80.88%**
其他业务收入	**1,884,029.28**	**421,402.55**	**77.63%**
合计	**106,740,411.50**	**9,528,954.79**	**91.07%**

（3）2021 年度

单位：元

项目	2021 年度		
	收入	成本	毛利率
主营业务收入	**105,977,243.48**	**8,236,033.69**	**92.23%**
移动数字化解决方案：	**105,977,243.48**	**8,236,033.69**	**92.23%**
移动数字化软件产品	66,162,574.20	4,302,772.79	93.50%
云存储服务	32,836,164.77	3,726,591.60	88.65%
配套硬件	5,479,258.10	-	100.00%
其他	1,499,246.41	206,669.30	86.22%
其他业务收入	**1,614,096.28**	**-**	**100.00%**

项目	2021 年度		
	收入	成本	毛利率
合计	107,591,339.76	8,236,033.69	92.35%

报告期各期，公司综合毛利率分别为 92.35%、91.07%和 90.36%，保持相对稳定；公司移动数字化软件产品、护理数字化软件产品以及云存储服务为公司主要产品，合计营业收入占公司营业收入的比例大于 85%，这三类产品具体毛利率情况如下：

（1）移动数字化软件产品

报告期内,公司移动数字化软件产品毛利率分别为 93.50%、94.17%和 97.45%，整体呈现上升的趋势，主要的产品包括商陆花软件、笑铺日记软件及其他软件，各产品收入占比及毛利率情况如下：

单位：%

产品应用类别	2023 年 1-9 月			2022 年度			2021 年度	
	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率	毛利率变动	收入占比	毛利率
商陆花软件	36.77	98.00	2.52	38.74	95.48	0.64	51.90	94.85
笑铺日记软件	57.78	96.99	4.04	56.13	92.95	1.69	42.08	91.26
其他软件	5.46	98.70	1.01	5.13	97.68	0.16	6.02	97.52
合计	100.00	97.45	3.28	100.00	94.17	0.67	100.00	93.50

报告期内，商陆花软件及笑铺日记软件收入金额占移动数字化软件产品收入金额的比例分别为 93.98%、94.87%、94.54%，收入占比较高，其他产品收入占比较小且毛利率变动未见较大异常，公司移动数字化软件产品的毛利率主要以商陆花软件及笑铺日记软件进行分析，具体产品单价及单位成本情况如下：

① 商陆花软件

商陆花软件为公司针对批发行业的中小微商家推出的全能型门店管理软件产品，报告期内其销售单位售价/成本及各项成本变动比例具体列示如下：

单位：万元、%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售收入	2,809.28	71.79	2,180.40	-36.50	3,433.62

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售成本	56.28	-23.84	98.53	-44.33	176.98
其中：人工成本	47.53	-28.10	88.14	-48.10	169.82
销售数量（个）	17,711.00	70.45	13,854.00	-36.72	21,892.00
销售单位售价（元）	1,586.18	0.78	1,573.84	0.34	1,568.44
销售单位成本（元）	31.78	-55.32	71.12	-12.03	80.84
毛利率	98.00	2.52	95.48	0.64	94.85

注：上表列示的 2023 年 1-9 月销售收入、销售成本和销售数量的变动比例为年化后的数据。

报告期内，商陆花软件产品的毛利率分别为 94.85%、95.48%和 98.00%，2022 年毛利率较 2021 年保持相对平稳，2023 年 1-9 月毛利率较 2022 年增加 2.52%，主要系受销售单位成本的变动影响。

A、销售单位售价

报告期内，公司商陆花软件产品的销售单位售价分别为 1,568.44 元、1,573.84 元和 1,586.18 元，单位售价保持相对稳定。

B、销售单位成本

商陆花软件产品的销售成本主要为人工成本，2023 年 1-9 月，商陆花软件产品的销售单位成本较 2022 年有所减少，主要系人工成本的减少所致。

报告期内，公司移动数字化软件产品中成本核算的人员类型如下：

类型	模式	主要职能	成本归集方法
技术支持岗位	线上远程支持、线上服务	负责为客户产品使用提供解决方案并进行软件实施；持续跟踪产品使用情况，新产品功能持续推进及服务转化；编写需求方案、实施方案、改进方案、使用手册、教学视频等，为公司开发相应服务、功能、产品提供需求来源	按客户数量在移动数字化软件的各产品类型中进行分配
	线下支持与服务		

报告期内，上述人员的数量及人均薪酬情况如下：

单位：人、万元、%

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
当期技术支持部人员平均数量	25.00	35.00	50.00
当期技术支持部人员平均数量变动比例	-28.57	-30.00	-

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
当期技术支持部人员月均薪酬	0.75	0.71	0.70
当期技术支持部人员月均薪酬变动比例	5.07	1.38	-

注 1：当期技术支持部人员平均数量为当期各月人员数量的算术平均数取整；
注 2：当期技术支持部人员平均薪酬=技术支持部总薪酬/当期技术支持部人员平均数量；
注 3：当期技术支持部人员月均薪酬=当期技术支持部人员平均薪酬/当期月份数。

由上表可知，技术支持部人员的月均薪酬保持相对稳定，公司 2023 年 1-9 月商陆花软件产品的人工成本有所减少，主要系公司纳入成本核算的技术支持部的人员减少所致。移动数字化软件的交付过程相对简单，操作流程标准化后，公司可实现线上远程服务，故从 2022 年第二季度起，公司逐渐取消线下技术支持岗，转而以远程支持、线上服务为主。2023 年 1-9 月，技术支持部人员进一步减少，一方面随着内部服务流程的逐渐优化以及人员技能的提升，人员效率有所提高，另一方面，公司移动数字化软件功能亦在逐步优化，通过优化软件功能亦可减少技术支持的服务内容从而减少人员投入成本。

② 笑铺日记软件

笑铺日记软件为公司针对零售行业的中小微商家开发的轻量级管理软件，报告期内其销售单位售价/成本及各项成本变动比例具体列示如下：

单位：%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售收入（万元）	4,414.63	86.30	3,159.55	13.47	2,784.40
销售成本（万元）	133.00	-20.38	222.73	-8.51	243.44
其中：人工成本	114.55	-23.35	199.26	-14.70	233.59
销售数量（个）	39,741.00	69.84	31,199.00	6.09	29,407.00
销售单位售价（元）	1,110.85	9.69	1,012.71	6.96	946.85
销售单位成本（元）	33.47	-53.12	71.39	-13.76	82.78
毛利率（%）	96.99	4.04	92.95	1.69	91.26

注：上表列示的 2023 年 1-9 月销售收入、销售成本和销售数量的变动比例为年化后的数据。

报告期内，公司笑铺日记软件产品的毛利率分别为 91.26%、92.95%和 96.99%，2022 年毛利率较 2021 年保持相对平稳，2023 年 1-9 月毛利率较 2022 年增加 4.04%，主要系受销售单位售价的增加以及销售单位成本的减少所致。

A、销售单位售价

报告期内，公司笑铺日记软件产品的销售单位售价分别为 946.85 元、1,012.71 元和 1,110.85 元，整体单位售价略微增长，主要是因为笑铺日记软件产品市场认可度正在逐步提高，公司 2022 年三季度开始逐步取消为笑铺日记软件产品开拓市场而给予的折扣，导致公司笑铺日记软件产品单位售价的略微上涨。

B、销售单位成本

报告期内，公司笑铺日记软件产品的销售单位成本分别为 82.78 元、71.39 元和 33.47 元，2023 年 1-9 月，笑铺日记软件产品的单位成本较 2022 年有所减少，主要系人工成本的减少所致。

综上，公司移动数字化软件产品中的主要软件产品商陆花软件产品和笑铺日记软件产品 2022 年毛利率较 2021 年毛利率保持相对稳定，2023 年 1-9 月毛利率较 2022 年毛利率有所上升，主要是因为 2022 年度，公司陆续取消线下实施与支持服务而导致人工成本的下降；2023 年 1-9 月随着内部服务流程和软件功能的逐渐优化、以及人员技能的提升，减少技术支持岗位人数，带来人工成本的下降；以及笑铺日记软件产品因逐渐取消折扣价格而带来销售单位售价的增加，最终导致产品毛利率的上升。

（2）护理数字化软件产品

报告期内，护理数字化软件产品的收入、成本及毛利率具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	占成本的比例	2022 年第四季度	占成本的比例
主营业务收入	1,687.39		560.49	
主营业务成本	565.77		145.05	
其中：人工成本	208.87	36.92%	61.54	42.43%
软件及技术服务	136.49	24.13%	4.03	2.78%
折旧摊销	122.97	21.74%	40.83	28.15%
其他	97.43	17.22%	38.65	26.65%
毛利率	66.47%		74.12%	

2023 年 1-9 月，护理数字化软件产品的毛利率为 66.47%，相较 2022 年第四季度下降 7.65%，主要受成本结构变化，软件及技术服务成本增加的影响。

①产品价格

连帆科技主要以承接智能化建设项目的形式销售护理数字化软件产品，该种销售模式下的交易价格受双方协商、招投标预算、项目规模、复杂程度等因素综合影响，各项目的销售单价均存在一定的差异，产品未有统一定价。

②人工成本

护理数字化软件产品的人工成本主要为连帆科技实施交付部的人员薪资，其在报告期内的月平均人数及人均成本变动比例具体如下：

单位：人、万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年 10-12 月
当期实施交付部人员平均人数	20.33	20.67
当期实施交付部人员平均人数变动比例	-1.64%	-
当期实施交付部人员月人均成本	1.14	0.99
当期实施交付部人员月人均成本变动比例	15.15%	-

注 1：当期实施交付部人员的月平均人数按当期验收项目工时占比进行换算；

注 2：当期实施交付部人员月人均成本=当期护理数字化软件产品人工成本总额/当期实施交付部人员平均数量/当期月份数。

由上表所示，2023 年 1-9 月，连帆科技实施交付部门的平均人数基本保持稳定，人员工资略有上涨，主要系随着业绩的逐步改善，2023 年 2 月连帆科技对实施交付部门的人员薪资进行普调所致。

③软件和技术服务

软件及技术服务主要为连帆科技应客户需求或在自身人手不足时进行的偶发性采购，其金额大小主要与项目具体需求相关。2023 年 1-9 月，软件及技术服务成本增加较快，主要因杭州市富阳区第一人民医院与宝鸡市陈仓医院护理智能化建设项目于 2023 年 1-9 月验收所致。上述项目因客户整体交付需求，存在外购软件的情况，导致 2023 年 1-9 月软件及技术服务成本大幅增加。

④折旧摊销及其他

护理数字化软件产品的折旧摊销成本主要为租赁办公地点的使用权资产折旧以及实施交付部人员使用的电脑等办公设备的折旧等，其他成本项主要为实施交付部人员的办公用品支出、差旅费等，报告期内相对稳定。

综上，护理数字化软件产品 2023 年 1-9 月毛利率与 2022 年四季度相比有所降低的主要受成本结构变化，2023 年 1-9 月验收的部分项目存在应客户需求外采的软件使软件和技术服务成本的大幅增加影响所致。

（3）云存储服务

云存储服务是公司为满足中小微商家移动数字化管理场景下数据存储及使用的需求，为其提供的数据云存储服务。报告期内其营业收入和营业成本变动比例具体列示如下：

单位：%

项目	2023 年 1-9 月		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
销售收入（万元）	3,027.42	13.95	3,542.54	7.89	3,283.62
销售成本（万元）	266.74	6.13	335.10	-10.08	372.66
其中：云服务器资源（万元）	243.58	14.22	284.34	-11.00	319.47
云服务器资源/收入（%）	8.05	0.02	8.03	-1.70	9.73
毛利率（%）	91.19	0.65	90.54	1.89	88.65

注：销售收入和销售成本的变动比例取自 2023 年 1-9 月年化数据与 2022 年数据的变动比例。

报告期内，云存储服务的毛利率分别为 88.65%、90.54%、91.19%，2023 年 1-9 月毛利率较 2022 年保持相对平稳，2022 年毛利率较 2021 年增加 1.89 个百分点主要系云服务器资源/收入的比例减少所致，云服务具体采购情况如下：

期间	服务器数量（万台）	服务器数量/收入比例（台/元）	服务器均价（元/台）
2022 年度	74.18	0.0209	3.83
2021 年度	79.86	0.0243	4.00

由上表可知，2022 年，公司云服务器资源/收入的比例较 2021 年有所减少，主要是因为：公司 2022 年云服务器均价较 2021 年云服务器均价有所降低，导致云服务器采购成本的下降；公司 2022 年云服务器整体均价有所下降，主要是因为公司将部分云服务器资源从腾讯云迁移至华为云，华为云给予公司一定的

优惠折扣，导致公司云服务器整体均价下降。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1.按产品（服务）类别分类”中修订及补充披露。

3、公司与同行业可比公司

报告期内，公司综合毛利率分别为92.35%、91.07%和90.36%，较高于可比公司的综合毛利率。因公司及可比公司各业务类型不具有完全可比性，故以下选取公司及可比公司各主要业务类型进行具体的分析。

报告期内，公司的主要产品及服务包括移动数字化解决方案和护理数字化解决方案，其他业务主要为自有房产对外出租等。鉴于连帆科技的护理数字化解决方案业务和归属于公司其他业务的自有房产租赁等业务与可比公司从事的业务均不可比。同时，可比公司美登科技与合合信息基本无配套硬件销售，光云科技硬件收入占比不高，为便于分析，仅对公司移动数字化解决方案涉及的移动数字化软件销售和云存储服务二类业务和同行业可比公司的相关业务进行对比，具体毛利率情况如下：

单位：%

可比公司	业务类型	2023年1-9月	2022年度	2021年度
光云科技	SAAS产品及运营服务	未披露	67.68	71.64
美登科技	美折+我打产品	未披露	72.65	72.44
合合信息	智能文字识别业务C端	未披露	88.55	87.86
平均值		未披露	76.29	77.31
公司	移动数字化软件销售与云存储服务	95.67	92.77	91.89

注1、光云科技主要业务类型有SaaS产品、配套硬件、CRM短信及运营服务等，其中可比业务为SaaS产品业务。但鉴于SaaS产品和运营服务在成本项中难以划分，故两种产品合并加以考虑；

注2、美登科技主要业务类型为SaaS软件及在此基础上内嵌的短信增值服务，其中美折和我打产品占比较高，故选择该两项产品的毛利率作为可比数据；

注3、合合信息主要为全球C端用户和多元行业B端客户提供数字化、智能化的产品及服务，公司C端业务主要为面向全球个人用户的C端APP产品，包括扫描全能王（智能扫描及文字识别APP）、名片全能王（智能名片及人脉管理APP）、启信宝（企业商业信息查询APP）3款核心产品。其中可比业务为C端业务产品中的智能文字识别业务（扫描全能王与名片全能王）；

注 4：可比公司 2023 年 1-9 月未披露按业务/产品分类的毛利率。

报告期内，公司移动数字化软件产品和云存储服务汇总的毛利率分别为 91.89%、92.77%和 95.67%，较大于可比公司主要产品毛利率的平均值，主要是因为公司的业务模式与可比公司存在差异，例如：可比公司光云科技和美登科技主要面向线上电商平台，成本构成中较大一部分占比为向电商平台支付的技术服务费以及 API 接口费等，而公司主要面向线下服装市场，成本构成主要为人工薪酬和云服务器采购成本。

报告期内，可比公司剔除向电商平台支付的技术服务费以及 API 接口费后的毛利率情况如下：

单位：%

可比公司	剔除成本项	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
光云科技	服务市场技术服务费和 API 费用	未披露	83.01	87.13
美登科技	技术服务费	未披露	未披露	92.91
合合信息	技术服务费	未披露	88.96	88.39
平均值	-	未披露	85.98	89.48
公司	-	95.67	92.77	91.89

注：美登科技 2022 年年报中营业成本未披露按性质分类的数据，故无法进行成本剔除项分析；2021 年，因我打产品未披露成本的构成明细，且我打产品和美折产品各期毛利率相近，故 2021 年毛利率数据为美折产品剔除技术服务成本后的毛利率。

（1）光云科技

光云科技 SAAS 产品及运营服务的成本构成项为服务市场技术服务费、服务器费用、员工薪酬、API 费用及其他；光云科技剔除服务市场技术服务费和 API 费用成本项后的 SAAS 产品及运营服务 2021 年和 2022 年的毛利率分别为 87.13%和 83.01%，略小于公司移动数字化软件产品和云存储服务主营业务毛利率，主要是因为提供产品的方式存在差异，导致人工成本存在差异，以及面向的客户规模存在差异，导致服务器的成本存在差异。

①人工成本

2021 年和 2022 年，光云科技 SAAS 产品及运营服务的人工成本占收入的比例分别为 4.24%和 7.15%，2021 年-2023 年 1-9 月，公司移动数字化软件产品与云存储服务的人工成本占收入的比例分别为 4.70%、3.73%和 1.77%，前述光云

科技 SAAS 产品及运营服务的人工成本占收入的比例与公司移动数字化软件产品与云存储服务的人工成本占收入存在差异，主要是因为：光云科技主要为面向电商平台的商家提供 SaaS 产品及运营服务，营业成本中人工成本的核算包含为直通车投放进行数据分析等有关的人员以及负责品牌、店铺数据进行统计和展位投放等有关的人员；而公司移动数字化软件产品和云存储服务营业成本中的人工成本核算则为为产品使用提供解决方案等技术支持的人员，未包含一些展位投放及产品投放人员，导致公司人工成本与光云科技人工成本占收入存在差异。

②服务器成本

2021 年和 2022 年，光云科技 SAAS 产品及运营服务的服务器成本占收入的比例分别为 5.86%和 6.05%，2021 年-2023 年 1-9 月，公司移动数字化软件产品与云存储服务的服务器成本占收入的比例分别为 3.23%、3.10%和 2.28%，光云科技 SAAS 产品及运营服务的服务器成本占收入的比例与公司移动数字化软件产品与云存储服务的服务器成本占收入存在差异，主要是因为：光云科技 SaaS 产品及运营服务主要面向中小商家、大商家以及企业这三种，其中，中大型电商 SaaS 产品服务器成本占收入的比例较高于中小型电商 SaaS 产品服务器成本占收入的比例，而公司主要客户为中小微企业商家，客户规模的差异导致服务器成本占收入的比例存在差异。

（2）美登科技

2021 年,美登科技剔除技术服务成本后的美折 SaaS 产品毛利率为 92.91%，接近于 2021 年公司移动数字化软件产品和云存储服务主营业务毛利率 91.89%，毛利率相比不存在重大差异。

（3）合合信息

合合信息智能文字识别业务 C 端业务剔除掉技术服务费成本项目后 2021 年和 2022 年的毛利率分别为 88.39%和 88.96%，公司移动数字化软件产品和云存储服务主营业务毛利率 2021 年和 2022 年的毛利率分别为 91.89%和 92.77%，公司移动数字化软件产品和云存储服务主营业务毛利率略高于 2021 年和 2022 年

合合信息的毛利率，主要是因为合合信息无论用户付费与否均需消耗资源，导致服务器及宽带支出较多，故相比而言毛利率较低。

综上，公司综合毛利率大于可比公司综合毛利率，主要系公司主要产品移动数字化软件产品和云存储服务的毛利率大于可比公司主要产品的毛利率所致；公司移动数字化软件产品和云存储服务的毛利率大于可比公司主要产品的毛利率，主要系公司与可比公司在客户群体、业务模式或核算内容等存在差异所致，具有相对的合理性。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》"第四节 公司财务"之"六、经营成果分析"之"（四）毛利率分析"之"2.与可比公司毛利率对比分析"中补充披露。

（二）偿债指标分析

（1）资产负债率分析

公司与同行业可比公司资产负债率比较情况如下：

证券简称	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
光云科技	35.45%	33.78%	24.97%
美登科技	3.62%	3.78%	11.94%
合合信息	未披露	47.88%	52.73%
同行业可比公司平均水平	19.54%	28.48%	29.88%
公司	19.63%	29.51%	17.88%
剔除连帆科技后	19.70%	15.58%	17.88%

报告期各期末，公司资产负债率分别为 17.88%、29.51%和 19.70%，2021 年末和 2023 年 9 月末，公司资产负债率较为接近，2022 年末公司资产负债率有所上升主要系公司收购连帆科技带来的业务结构的变动所致。公司剔除连帆科技后的资产负债率水平分别为 17.88%、15.58%和 19.70%，较为接近或较小于同行业可比公司平均水平，偿债能力较强。

（2）流动比率和速动比率分析

公司与同行业可比公司流动比率和速动比率情况如下：

财务指标	证券简称	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
流动比率（倍）	光云科技	1.44	1.09	1.84
	美登科技	21.31	18.87	3.50
	合合信息	未披露	2.00	1.63
	同行业可比公司平均水平	1.44	1.55	1.74
	公司	3.96	2.10	4.00
	剔除连帆科技后	4.49	4.80	4.00
速动比率（倍）	光云科技	1.40	1.05	1.79
	美登科技	21.31	18.87	3.50
	合合信息	未披露	2.00	1.63
	同行业可比公司平均水平	1.40	1.53	1.71
	公司	3.93	1.88	3.98
	剔除连帆科技后	4.46	4.76	3.98

注：同行业可比公司平均水平未包含美登科技，美登科技 2021 年末完成股票定向发行，募集资金 1,883 万元，导致流动资产增加，速动比率和流动比率增加。

报告期各期末，公司流动比率分别为 4.00 倍、2.10 倍和 3.96 倍，速动比率分别为 3.98 倍、1.88 倍和 3.93 倍。2021 年末和 2023 年 9 月末，公司流动比率和速动比率较为接近，2022 年末公司流动比率和速动比率有所下降，主要系公司收购连帆科技所致，连帆科技因项目建设周期较长，资金回流速度较慢，导致公司流动比率和速动比率有所下降。

报告期各期末，公司剔除连帆科技后的流动比率和速动比率分别为 4.00 倍、4.80 倍、4.49 倍和 3.98 倍、4.76 倍、4.46 倍，均较高于同行业可比公司平均水平，具有较好的短期偿债能力。

（3）利息保障倍数分析

报告期内，公司利息保障倍数分别为 479.06 倍、63.84 倍和 96.79 倍。2022 年及 2023 年 1-9 月，公司利息保障倍数有所下降，主要系公司收购连帆科技带来银行借款金额的增加所致；公司整体的偿债能力较强，现金较为充裕。

综上，公司资产负债结构相对稳定，偿债能力良好。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、

偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中补充披露。

（三）营运指标分析

（1）应收账款周转率

公司与同行业可比公司应收账款周转率情况如下：

证券简称	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
光云科技	5.64	9.20	11.50
美登科技	10.58	15.35	15.27
合合信息	未披露	12.53	13.07
同行业可比公司平均水平	8.11	12.36	13.28
公司	14.90	11.03	381.82
剔除连帆科技后	1,286.36	543.16	381.82

报告期内，公司应收账款周转率分别为 381.82 次/年、11.03 次/年和 14.90 次/年。2022 年和 2023 年 1-9 月，公司应收账款周转率相比 2021 年有所下滑，主要系公司收购连帆科技所致；报告期内，公司移动数字化解决方案业务主要采用现款现货的结算模式，应收账款周转率相对较高，而 2022 年 9 月末，由于公司收购连帆科技，该公司的护理数字化解决方案业务因存在一定的信用期，导致公司 2022 年和 2023 年 1-9 月整体应收账款周转率的下降。

报告期内，公司剔除连帆科技后应收账款周转率分别为 381.82 次/年、543.16 次/年和 1,286.36 次/年，较高于同行业可比公司平均水平，主要是因为同行业可比公司应收账款存在结算周期，而公司主要为现款现货的结算模式，导致公司应收账款周转率较高于可比公司平均水平。

（2）存货周转率

报告期内，公司存货周转率分别为 13.60 次/年、0.93 次/年和 1.28 次/年，因公司采取硬件收入净额法确认，相应存货并未在成本科目予以核算，存货周转率数据不具有分析性。

（3）总资产周转率

报告期内，公司总资产周转率分别为 0.58 次/年、0.38 次/年和 0.44 次/年，**整体波动较为稳定，主要原因系报告期内公司保持较为稳定的资产规模和经营业绩。**

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中补充披露。

（四）现金流量指标分析

1、经营活动现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 4,210.83 万元、-406.32 万元和 12,118.62 万元；公司 2022 年经营活动产生的现金流量净额较低，主要系公司 2022 年 12 月因未及时在银行进行工商信息变更，导致 4,227.03 万元的款项被银行冻结，带来经营性现金流量支出的增加；2023 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额有所增加，主要系公司 2023 年 1-9 月业务不断发展，营业收入及净利润有所增长，以及 2022 年冻结款项 4,227.03 万元于 2023 年 1 月恢复正常所致。

报告期内，公司净利润分别为 3,113.61 万元、3,205.60 万元和 5,044.63 万元，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异，主要是经营性应收、应付项目变动等因素影响。报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润差异情况具体如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
净利润	5,044.63	3,205.60	3,113.61
信用减值损失（利得）	221.87	32.90	-0.44
固定资产折旧	130.08	158.23	156.82
使用权资产折旧	316.11	380.17	64.64
无形资产摊销	109.09	36.62	0.52
长期待摊费用摊销	187.36	368.15	319.35
投资损失（收益）	-274.79	-399.92	-257.68
存货的减少（增加）	891.81	-69.55	-59.40

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
经营性应收项目的减少（增加）	2,955.69	-4,426.50	-175.88
经营性应付项目的增加（减少）	2,514.02	256.98	816.78
以权益结算的股份支付费用	28.84	29.55	262.94
其他	-6.09	21.45	-30.43
经营活动产生的现金流量净额	12,118.62	-406.32	4,210.83

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 4,210.83 万元、-406.32 万元和 12,118.62 万元，公司净利润分别为 3,113.61 万元、3,205.60 万元和 5,044.63 万元；2021 年和 2023 年 1-9 月，公司经营活动产生的现金流量净额高于净利润的主要原因为：①公司于 2021 年起执行新租赁准则，租赁相关现金流量的列报由经营活动现金流出调整至筹资活动现金流出，而净利润指标则已考虑相关租赁成本影响；②利润表中的其他折旧、摊销等非现金项目会影响净利润但不影响现金流出，亦会导致经营活动产生的现金流量净额偏高；③期末，应付采购款的增加以及应付职工薪酬等余额的增加带来经营性应付项目的增加，导致经营活动产生的现金流量净额的增加；④2022 年末发出商品已于 2023 年 1-9 月验收，相应结转成本，带来存货的减少，导致经营活动产生的现金流量净额的增加；⑤2022 年冻结款项 4,227.03 万元于 2023 年 1 月恢复正常带来经营活动现金流入。

2022 年，公司经营活动产生的现金流量净额/净利润为负数，主要是因为公司 2022 年经营性应收项目的增加导致公司经营活动产生的现金流量净额减少。公司 2022 年 12 月因未及时在银行进行工商信息变更，导致 4,227.03 万元的款项被银行冻结，带来公司 2022 年整体经营性应收款项类科目金额增加，公司经营活动产生的现金流量净额减少，最终导致公司经营活动产生的现金流量净额为负数；相应银行账户及款项已于 2023 年 1 月恢复正常。

2、投资活动现金流量分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
收回投资收到的现金	26,200.00	43,635.60	39,571.02

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
取得投资收益收到的现金	170.45	368.55	218.53
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	207.00	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	113.20	-	-
收到其他与投资活动有关的现金	67.68	107.80	109.00
投资活动现金流入小计	26,758.32	44,111.94	39,898.56
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	9.82	438.77	684.37
投资支付的现金	30,700.85	40,900.00	48,546.62
质押贷款净增加额	-	-	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	3,766.29	-
支付其他与投资活动有关的现金	-	13.50	-
投资活动现金流出小计	30,710.67	45,118.56	49,230.99
投资活动产生的现金流量净额	-3,952.35	-1,006.62	-9,332.43

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-9,332.43 万元、-1,006.62 万元和-3,952.35 万元。报告期内，公司投资活动现金流量净额为负，主要是由于公司购买结构性存款等理财产品以及收购连帆科技导致投资活动现金支出大于现金流入所致。

3、筹资活动现金流量分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
吸收投资收到的现金	-	-	7,000.00
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款收到的现金	2,024.00	5.00	-
发行债券收到的现金	-	-	-
收到其他与筹资活动有关的现金	60.00	34.00	-
筹资活动现金流入小计	2,084.00	39.00	7,000.00
偿还债务支付的现金	2,264.76	200.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	1,001.19	633.98	480.00
其中：子公司支付给少数股东的股利、利润	-	-	-

项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
支付其他与筹资活动有关的现金	427.88	486.14	253.68
筹资活动现金流出小计	3,693.83	1,320.12	733.68
筹资活动产生的现金流量净额	-1,609.83	-1,281.12	6,266.32

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为6,266.32万元、-1,281.12万元和-1,609.83 万元。2021 年，公司筹资活动现金流量净额为正数，主要系公司收到聚水潭投资款 7,000.00 万元导致筹资活动现金流入大于筹资活动现金流出所致；2022 年和 2023 年 1-9 月，公司筹资活动现金流量净额为负，主要是由于公司派发现金股利导致的分配股利、利润或偿付利息支付的现金流出金额较大所致。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中修订及补充披露。

二、补充说明 2022 年公司应收账款大幅增加的原因及合理性，期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，是否存在无法收回风险，采取的具体措施，坏账准备计提的充分性

（一）2022 年公司应收账款大幅增加的原因及合理性

2022 年末，公司应收账款账面价值大幅增加，主要系公司在 2022 年 9 月末收购连帆科技带来的应收账款余额的增加所致；连帆科技主要为医疗机构及医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案，通常存在一定的结算及付款周期，导致公司 2022 年末应收账款余额增幅较大；2023 年 9 月末，随着公司转让部分连帆科技的股权丧失对连帆科技的控制权，连帆科技由子公司变为联营企业，相应的应收账款金额快速下降。报告期内，公司分业务类型的应收账款余额具体如下：

单位：万元

业务类型	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
移动数字化业务	13.25	100.00%	4.69	0.25%	31.83	100.00%

业务类型	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
护理数字化业务	-	0.00%	1,898.22	99.75%	-	0.00%
合计	**13.25**	**100.00%**	**1,902.91**	**100.00%**	**31.83**	**100.00%**

由上表所示，2022 年末，公司的应收账款主要由护理数字化业务带来，占比达 99.75%。

（二）期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、是否符合行业惯例

报告期各期末，移动数字化业务的应收账款账面余额金额较低，报告期各期末应收账款账面余额的变动主要来自于报告期内子公司连帆科技的护理数字化业务。2022 年末，连帆科技应收账款账面余额占比为 99.78%，2022 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额 2,234.85 万元，期后回款金额 1,146.60 万元，其中连帆科技应收账款账面余额为 2,229.92 万元，截至 2024 年 4 月 30 日已经回款 1,141.66 万元。故本部分主要分析连帆科技的应收账款事项。

公司报告期内子公司连帆科技开展护理数字化解决方案业务时，通常存在一定的实施周期，故基于行业惯例及现金流考虑，连帆科技一般会与客户约定分阶段收款，在合同签订、发货/验收、维保期满等时点收款。连帆科技通常与客户约定达到相关节点时结算相应款项，但一般未再明确约定各付款节点的信用期，主要因连帆科技的客户为医疗机构及医院智能化建设集成商，其中，医疗机构付款程序内控流程严格，款项结算、付款流程审批通常亦需要一定周期，相应客户一般较难于结算节点即回款，且回款速度通常较慢；医院智能化建设集成商的回款受整体建设项目进度及医院回款速度影响，亦存在一定的期限。

根据上述行业特点，连帆科技在合同执行的实际过程中，结合客户的资质、财务和经营状况、以往的合作情况等因素，一般给予客户 1 年的信用期，作为应收账款管理的实际信用期，并将实际信用期满但仍未收回的应收账款作为逾期账款进行管理。同行业可比公司中，如思创医惠存在为维持客户关系，延长部分客户的实际信用期，星图测控亦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期为 12 个月，故公司以 12 个月作为应收账款实际信用期符合

行业惯例。

基于上述情况，2022 年末连帆科技应收账款逾期情况及截至 2024 年 4 月 30 日的期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日
账期内	1,446.18
已逾期	783.74
账面余额合计	2,229.92
逾期应收账款比例	35.15%
期后回款金额	1,141.66

2022 年末，连帆科技已逾期应收账款占整体应收账款 35.15%，主要因部分项目回款较慢所致，截至 2024 年 4 月 30 日，连帆科技相应应收账款已回款 1,141.66 万元。

2022 年度，连帆科技一年以上应收账款占比为 35.15%。经查阅从事医疗信息化上市公司公开信息，创业慧康一年以上应收账款占比约为 55%，和仁科技一年以上应收账款占比约为 82%，连帆科技应收账款逾期情况相比同行业公司较好。

综上，公司期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、符合行业惯例。

（三）主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，是否存在无法收回风险，采取的具体措施，坏账准备计提的充分性

鉴于存在逾期未收款项的主要为 2022 年 12 月 31 日连帆科技应收账款，对其前 10 名应收账款对应客户的截止 2024 年 4 月 30 日的期后回款情况列示如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	期后回款金额
1	医惠科技有限公司（注 1）	1,131.49	514.61
2	杭州任远博康医院有限责任公司	125.40	-
3	医惠科技（广东）有限公司（注 2）	83.15	57.33
4	慧信科技（天津）有限公司	49.58	-
5	浙江南辰科技有限公司	48.29	0.24

序号	客户名称	应收账款余额	期后回款金额
6	东阳花园田氏医院	37.00	34.98
7	杭州奥朗信息科技有限公司	36.19	34.89
8	上海交通大学医学院附属瑞金医院	29.95	29.95
9	江苏曼荼罗软件股份有限公司	29.28	29.28
10	中山大学附属第一医院	29.11	29.11
合计		**1,599.44**	**730.39**

注 1：医惠科技有限公司包括医惠科技有限公司、其控股子公司杭州医惠软件有限公司、新昌医惠数字科技有限公司及其关联公司杭州医惠物联网科技有限公司。

注 2：医惠科技（广东）有限公司包括医惠科技（广东）有限公司、其控股子公司广东百慧科技有限公司及其关联公司广东百慧健康服务有限公司。

连帆科技前 10 名应收账款对应主要客户合计 1,599.44 万元，占其整体应收账款比例为 71.73%，针对存在逾期的客户逐一分析如下：

医惠科技有限公司应收账款余额 1,131.49 万元，期后已经回款 514.61 万元，该公司目前经营正常，整体回款进度较慢主要为多个合作项目终端客户验收及回款较慢所致，随着终端客户逐步对其项目整体验收结算，预计未来会逐步回款。连帆科技目前对该客户加强催收，保持持续跟踪回款，同时基于考虑自身流动资金占用的情况，目前也逐步减少与其合作项目。鉴于医惠科技有限公司母公司为上市公司，且目前仍在陆续回款中，公司对其按照正常账龄组合计提坏账准备。

杭州任远博康医院有限责任公司应收账款 125.40 万元，账龄已超 3 年。2021 年，因得知该客户已出现经营异常情况，连帆科技已对该客户提起诉讼。鉴于上述情况，对该笔应收账款，公司已经全额计提单项坏账准备。

慧信科技（天津）有限公司应收账款 49.58 万元，账龄在两年以内，主要是因为连帆科技所承接的护理部分的智能化建设虽已完成，但整体智能化建设项目规模及难度较大，交付验收较晚所致。目前项目已经整体完成验收，预计 2024 年可以回款，公司亦在积极催收。鉴于慧信科技（天津）有限公司整体经营正常，公司对该笔应收账款按照账龄组合计提。

公司应收账款减值计提比例同可比公司比较，列示如下：

单位：%

账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
思创医惠	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00
创业慧康	5.00	20.00	30.00	50.00	80.00	100.00
和仁科技	3.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00
行业平均	4.33	13.33	26.67	50.00	80.00	100.00
公司	5.00	10.00	50.00	100.00	100.00	100.00

注：思创医惠的应收账款减值准备计提比例取自其智慧医疗业务的应收账款预期信用损失率。

由上表可知，公司的应收账款坏账准备计提比例相较同行业可比公司更为谨慎，对于账龄在 3 年以上的应收账款，公司按照 100%计提。

综上，公司主要客户除杭州任远博康医院有限责任公司存在经营恶化情况外，其他主要应收账款对应客户经营正常，不存在无法收回风险。对逾期应收账款，公司亦会积极了解项目回款进度异常的原因，除加强催收外，亦会考虑通过诉讼手段追回货款，以加强应收账款回款的管理。公司目前以单项及账龄组合相结合的方式计提坏账准备，公司坏账准备计提充分。

三、补充说明其他应收款中股权转让款、借款的款项性质及分类是否准确，采用低信用风险组合计提坏账是否符合行业惯例，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）补充说明其他应收款中股权转让款、借款的款项性质及分类

报告期各期末，其他应收款账面价值分别为 238.19 万元，248.42 万元和 722.01 万元，具体明细情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
备用金	4.09	0.87	3.22	6.72	1.00	5.72	2.70	0.80	1.90
股权转让款	227.50	11.37	216.12	-	-	-	-	-	-
社保公积金	33.82	1.69	32.13	41.79	2.09	39.70	20.97	1.05	19.92
借款	415.51	20.78	394.73	-	-	-	-	-	-
押金保证金	79.72	22.89	56.83	128.84	24.92	103.91	53.62	8.77	44.86

项目	2023 年 9 月 30 日			2022 年 12 月 31 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值	账面余额	坏账准备	账面价值
员工安居借款	18.60	0.93	17.67	72.20	3.61	68.59	180.00	9.00	171.00
其他	1.42	0.11	1.32	33.13	2.63	30.50	0.54	0.03	0.51
合计	**780.65**	**58.64**	**722.01**	**282.68**	**34.25**	**248.42**	**257.84**	**19.65**	**238.19**

报告期内，因收购带来的协同发展效果未及预期。2023 年 9 月 5 日，公司召开第一届董事会第十一次会议并作出决议，同意转让子公司杭州连帆科技有限公司部分股权；公司与连帆科技共同实际控制人许国宵、陆满妙夫妇于 2023 年 9 月 26 日签订《关于杭州连帆科技有限公司之股权转让协议》，公司将所持有的杭州连帆科技有限公司 5.9539%股权以合计人民币 464.28 万元转让给陆满妙。截至 2023 年 9 月 30 日，公司已收到该项股权转让款 236.78 万元，剩余款项 227.50 万元计入其他应收款中的股权转让款。

2023 年 9 月末，其他应收款中的借款 415.51 万元，主要由衣科股份对连帆科技的借款本金 400 万元以及截至 2023 年 9 月 30 日尚未偿付的利息 15.51 万元构成，合计共 415.51 万元暂未归还。

上述股权转让款及借款分类准确，均采用账龄组合计提坏账。

（二）采用低信用风险组合计提坏账是否符合行业惯例，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、报告期内公司信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据

组合名称	确定组合的依据	按组合计提坏账准备的计提方法
账龄组合	按账龄划分的具有类似信用风险特征的其他应收款	按账龄分析法计提坏账准备
关联方组合	应收本公司合并范围内子公司款项	不计提坏账准备
低信用风险组合	(1)员工安居借款、备用金；(2)代扣代缴社保、公积金。	单项认定计提

其他应收款中备用金为公司代垫性质款项，公司定期对该类款项进行清理收回。员工安居借款为员工购买住房向衣科股份借款，余额为报告期前发生，报告期内无新增，公司定期对该类款项进行催回，报告期各期余额逐渐减少，历史回款情况较好。社保公积金为公司代扣代缴社保公积金个人部分，公司公积金本月

计提本月缴纳，该类款项公司在下月发放本月工资时予以扣回。

公司认定此类款项出现信用损失风险较低，具有相似的风险特征，划分为低信用风险组合。公司假设其信用风险自初始确认后并未显著增加，按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况预测信用损失计提比例，低信用风险组合的坏账计提比例为 5%。

2023 年 9 月 30 日，低信用风险组合账面金额 55.81 万元，计提坏账准备 2.79 万元。除员工安居借款账龄较长外，其余款项账龄均为一年以内。截至 2024 年 3 月 31 日，员工安居借款已经全部归还完毕。

2、同行业可比公司其他应收款的坏账计提政策如下所示：

可比公司	其他应收款坏账准备计提政策
光云科技	划分为关联方往来组合和应收其他组合。其中，合并范围内关联方组合系将合并范围内母公司及各子公司间的应收款项不计提坏账准备，应收其他组合按账龄分析法计提坏账准备。
美登科技	按照预期信用损失模型计提坏账准备
合合信息	划分为无风险组合、合并范围内关联方组合及账龄分析法组合。其中，无风险组合系将确信可收回的押金保证金及备用金等应收款项、合并范围内关联方组合系将合并范围内母公司及各子公司间的应收款项，无风险组合及合并范围内关联方组合：参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失率 0%。

注：同行业可比公司数据来源于各企业招股说明书等公开信息；

同行业可比公司光云科技和美登科技未单独披露代缴社保公积金、备用金等坏账计提政策，公司将代缴社保公积金、备用金等采用低信用风险组合，与同行业可比公司合合信息一致，具有一定可比性。

综上，公司将代缴社保公积金、备用金等采用低信用风险组合计提坏账准备，符合行业惯例，相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

四、补充说明固定资产余额变动较大的原因及合理性，固定资产的盘点情况、盘点结果；补充说明投资性房地产增加的原因及合理性，资产重分类的依据及合理性，会计核算及后续处理方法、折旧年限、折旧方法、残值率等

（一）固定资产余额变动较大的原因及合理性，固定资产的盘点情况、盘

点结果

1、固定资产余额变动原因及合理性

报告期各期末，固定资产账面余额分别为 3,997.32 万元，1,053.39 万元和 685.32 万元，具体明细情况如下：

单位：万元

类别	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
房屋及建筑物	298.37	516.72	3,710.51
运输工具	134.00	179.20	100.48
电子及其他设备	252.95	357.47	186.34
合计	685.32	1,053.39	3,997.32

从上表可知，2022 年 12 月 31 日公司固定资产大幅减少，主要为房屋及建筑物大幅减少所致。随着公司业务不断发展，公司原自有物业难以满足公司员工办公需要，考虑到较难租赁或购买自有物业相邻的场地，公司于 2022 年初进行办公场所整体搬迁。2022 年 8 月，原自有闲置办公场所用于对外出租，由固定资产科目转入投资性房地产科目核算，故 2022 年公司账面房屋及建筑物账面余额有所下降。2023 年 9 月 30 日公司固定资产进一步减少，主要系 2023 年随着连帆科技控制权的转让，纳入合并范围内的固定资产有所减少，同时 2023 年 8 月衣科股份出售一套用于员工宿舍的公寓，也导致了公司账面固定资产的减少。综上，固定资产余额变动与公司经营紧密相关，具有合理性。

2、固定资产盘点情况及结果

报告期内，公司固定资产盘点情况及盘点结果如下表：

名称/报告期	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
盘点时间	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
盘点地点	杭州、异地视频盘点		
盘点人员	公司资产使用及管理人员、公司财务人员	公司资产使用及管理人员、公司财务人员	公司资产使用及管理人员、公司财务人员
监盘人员	主办券商、申报会计师	申报会计师	申报会计师
盘点范围	房屋建筑物、运输工具、电子及其他设备		
盘点程序和方法	①盘点前，财务部及资产使用部门根据公司固定资产的特点及实际情况制定盘点计划，打印出盘点表；②在盘点过程中，盘点人员逐项清点实物并与盘点表核对确认是否一致，对盘点中发现有毁损、闲置、		

	待报废固定资产等情况进行备注说明，如存在差异，则予以记录并查明原因以便后续处理；④盘点完毕后，盘点人员在盘点表上签字确认。		
盘点比例	81.01%	79.90%	98.66%
账实是否相符	相符	相符	相符
盘点结果	不存在盘亏、盘盈或闲置、毁损等情况		

（二）投资性房地产增加的原因及合理性，资产重分类的依据及合理性，会计核算及后续处理方法、折旧年限、折旧方法、残值率等

1、报告期各期末，投资性房地产账面价值分别为 0 万元，2,802.23 万元和 2,726.37 万元，具体情况如下：

单位：万元

序号	所在位置	类型	原值	2022 年 12 月 31 日		2023 年 9 月 30 日	
				累计折旧	净值	累计折旧	净值
1	浙江省杭州市滨江区江陵路 1916 号兴祺大厦 1 幢 22 层 2202 号	房屋及建筑物	239.78	32.90	206.88	38.60	201.18
2	浙江省杭州市滨江区江陵路 1916 号兴祺大厦 1 幢 16 层 1601~1606 号	房屋及建筑物	2,925.26	355.09	2,570.17	424.57	2,500.69
3	浙江省杭州市滨江区江陵路 1916 号兴祺大厦车位 A1-7\A1-9\B2-16\B2-17\B2-01\B2-207	房屋及建筑物	28.75	3.57	25.18	4.25	24.50
合计			**3,193.79**	**391.56**	**2,802.23**	**467.42**	**2,726.37**

报告期内投资性房地产增加的原因主要为：2022 年 8 月，公司进行了办公地址搬迁，原自用闲置办公场所用于对外出租，固定资产转入投资性房地产核算所致。

根据《企业会计准则第 3 号—投资性房地产》第二条和第三条规定，投资性房地产是指为赚取租金或资本增值，或两者兼有而持有的房地产，包括已出租的土地使用权、持有并准备增值后转让的土地使用权、已出租的建筑物。

根据《企业会计准则第 3 号—投资性房地产》第十三条规定，企业有确凿证据表明房地产用途发生改变，满足下列条件之一的，应当将其他资产转换为投资性房地产：“（一）投资性房地产开始自用；（二）作为存货的房地产，改为出租；（三）自用土地使用权停止自用，用于赚取租金或资本增值；（四）自用建筑物

停止自用，改为出租。”

报告期内，公司投资性房地产为已出租的建筑物，于租赁开始日转为投资性房地产，符合企业会计准则规定。

2、公司投资性房地产会计核算及后续处理方法

公司投资性房地产相关会计核算及后续计量具体情况如下：

序号	所在位置	取得方式	计入固定资产成本	固定资产初始计量及后续计量模式	转入投资性房地产入账成本	投资性房地产初始计量及后续计量模式
1	浙江省杭州市滨江区西兴街道江陵路 1916 号兴祺大厦 1 幢 22 层 2202 号	购入	外购成本，包括购买价款、相关税费等	采用成本模式计量；使用年限平均法进行折旧	房产外购成本减去出租前折旧后的净值	采用成本模式计量；遵循固定资产折旧政策，使用年限平均法进行折旧
2	浙江省杭州市滨江区西兴街道江陵路 1916 号兴祺大厦 1 幢 16 层 1601~1606 号	购入				
3	浙江省杭州市滨江区西兴街道江陵路 1916 号兴祺大厦车位 A1-7\A1-9\B2-16\B2-17\B2-01\B2-207	购入				

根据《企业会计准则第 3 号—投资性房地产》第九条规定，企业应当在资产负债表日采用成本模式对投资性房地产进行后续计量，采用成本模式计量的建筑物的后续计量，适用《企业会计准则第 4 号—固定资产》。公司投资性房地产采用成本模式计量，于租赁开始日转为投资性房地产计量，相应的折旧遵循固定资产政策，与转化前计提标准一致。

五、结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，补充说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例；说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，确认金额是否均存在对应的销售合同、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况

（一）结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，补充说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例

报告期各期末，公司合同负债分业务类型情况如下：

单位：万元

合同负债	2023 年 9 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日
	余额	变动比例	余额	变动比例	余额
移动数字化解决方案	3,067.17	47.53%	2,079.07	12.26%	1,852.07
护理数字化解决方案	-	-100.00%	2,169.87	100.00%	-
合计	**3,067.17**	**-27.81%**	**4,248.94**	**129.42%**	**1,852.07**

由上表所示，报告期各期末，公司合同负债金额分别为 1,852.07 万元、4,248.94 万元及 3,067.17 万元，主要系公司开展移动数字化业务及护理数字化业务的预收产品销售款或服务款，具体分析如下：

1、公司业务特点及收款政策

报告期内，公司的主营业务包括移动数字化业务及护理数字化业务，后者由公司于 2022 年 9 月收购的子公司连帆科技开展。

公司的移动数字化业务系公司向中小微商家提供的以移动数字化软件为主，云存储服务及配套硬件为辅的移动数字化整体解决方案，其中，移动数字化软件产品包括永久授权式及订阅式两种形式。基于下游客户规模小、数量多及分散的特点，公司通常在开通账号、开通服务或客户下单后即收取全部款项，而后向客户交付产品或在约定期限内提供服务，因永久授权式移动数字化软件产品开通账号、收取款项至软件交付时间通常较短，而订阅式软件产品及云存储服务为在一段期限内向客户提供的服务，公司移动数字化业务的合同负债主要来自云存储服务及订阅式软件产品销售。

公司的护理数字化业务为报告期内子公司连帆科技向医疗机构及医院智能化建设集成商提供的护理模块数字化的整体解决方案，包括软件产品、维保服务及配套硬件。该类业务主要以项目形式开展，不同项目的实施内容、规模、实施难度及实施周期上均存在差异，故公司未制定统一的收款政策，通常由客户及公司双方商议决定预付款、验收款及尾款等合同款项的支付时点及比例，在验收前收取的客户款项，公司相应在合同负债中列示。

2、获取订单的情况

报告期各期末，公司各业务类型在手订单与合同负债对比情况如下：

单位：万元

业务类型	项目	2023 年 1-9 月	2022 年度	2021 年度
移动数字化解决方案	合同负债	3,067.17	2,079.07	1,852.07
	在手订单	3,686.55	2,538.94	2,336.96
	合同负债占在手订单的比例	83.20%	81.89%	79.25%
护理数字化解决方案	合同负债	-	2,169.87	-
	在手订单	-	7,022.86	-
	合同负债占在手订单的比例	-	30.90%	-

由上表所示，报告期各期末，公司移动数字化业务的在手订单分别为2,336.96 万元、2,538.94 万元及 3,686.55 万元，各期合同负债占在手订单比例分别为 79.25%、81.89%及 83.20%，合同负债与在手订单变动趋势基本一致，且占在手订单比例较高，主要系公司移动数字化部分业务在订阅式服务模式下，先收款再提供产品或服务的销售方式所致。

2022 年，公司护理数字化业务的合同负债为 2,169.87 万元，在手订单为7,022.86 万元，合同负债占在手订单比例为 30.90%，主要系护理数字化业务通常存在预付款、验收款及尾款多个收款节点所致。

3、公司的议价能力

公司自成立以来即专注于移动数字化业务的经营开展，持续进行新产品、新技术的研发和迭代升级，逐渐形成了覆盖全产业链条的产品体系，产品功能丰富，性能优异，并与下游应用场景高度贴合，同时，公司亦构建了线上线下融合的销售网络，为客户提供及时、快速的售前、售中、售后服务。基于产品标准化及下

游客户主要为中小微商家的特性，公司实行统一价格政策，对各产品制定了标准价格，并以标准价格向客户销售。凭借优质的产品及服务，公司在与客户的交易中具有较强的议价能力，近年来客户数量持续增加，收入及利润规模逐渐增长亦为公司议价能力的体现。

公司的护理数字化业务主要由报告期内的子公司连帆科技开展，连帆科技长期深耕于医疗护理领域，逐渐形成了优质的研发及交付能力，并以丰富的产品体系形成了良好的市场口碑，在行业内享有一定的知名度。因该业务主要以项目形式开展，各项目在内容、规模上均存在一定差异，连帆科技主要根据项目具体需求，结合预估成本进行报价，并通过招投标或与客户商务谈判最终确定销售价格，具有一定的议价能力。

4、同行业可比公司情况

公司的同行业可比公司的合同负债及营业收入情况如下：

单位：万元

合同负债	2023 年 9 月末/2023 年 1-9 月			2022 年末/2022 年度			2021 年末/2021 年度		
	合同负债余额	营业收入	占比	合同负债余额	营业收入	占比	合同负债余额	营业收入	占比
光云科技	13,415.67	35,169.91	38.15%	13,553.85	49,396.15	27.44%	13,071.22	54,533.91	23.97%
美登科技	551.29	8,192.31	6.73%	490.49	11,311.52	4.34%	353.01	11,881.34	2.97%
合合信息	未披露	未披露	-	44,411.44	98,846.18	44.93%	36,034.32	80,578.16	44.72%
公司	3,067.17	14,273.56	21.49%	4,248.94	10,674.04	39.81%	1,852.07	10,759.13	17.21%
公司（剔除连帆科技后）	3,067.17	11,537.82	26.58%	2,079.07	9,916.23	20.97%	1,852.07	10,759.13	17.21%

公司的合同负债与营业收入比例低于同行业可比公司光云科技、合合信息，高于美登科技，主要系产品或服务的提供方式存在差异。

光云科技、美登科技的产品主要为电商 SaaS 产品，主要通过电商平台销售，以客户预先购买，后续在约定期限内为客户提供软件服务为其产品或服务的主要提供方式。各电商平台的结算规则不同，其中，阿里巴巴、拼多多、1688、抖店等服务市场在收取款项后按月与服务商摊销结算，京东及其他服务市场在一次性收取款项后即扣抵平台分成与服务商结算，在不同平台的销售占比对预收款项存在一定影响。

合合信息主要向 C 端及 B 端用户提供智能文字识别及商业大数据相关的 APP 产品及服务，收入来自在 APP 产品中提供增值服务（VIP 会员）、为 B 端客户提供标准 SaaS 软件服务或解决方案等，其中 C 端 APP 产品的 VIP 会员费为其收入主要来源。该服务的提供方式亦为客户预先购买并一次性付款后，在约定期限内为客户提供。

区别于上述可比公司，公司收入来源主要包括软件产品销售及云存储服务的提供，其中，移动数字化软件产品销售为公司收入的最主要来源，而公司的预收款项主要来自护理数字化软件产品销售及云存储服务，故相比光云科技及合合信息，公司的合同负债占收入比例较低，而因美登科技主要以阿里巴巴市场为主，预收款项较少，故公司合同负债占收入比例相比美登科技较高。

综上所述，基于公司主要采取预收的业务特点及收款政策、公司的在手订单情况及议价能力，公司合同负债余额较高具有合理性，与同行业公司存在一定的差异但具有合理性。

（二）说明报告期内公司的预收政策、以预收款项方式的收款比例，确认金额是否均存在对应的销售合同、报告期及期后合同履约进展及收入确认情况

公司已在本题第一小问“（一）结合业务特点、获取订单情况、收款政策、公司议价能力、同行业可比公司情况等，补充说明公司合同负债余额较高的原因及合理性、是否符合行业惯例”中对公司的预收政策进行了说明。其中，移动数字化业务因其在开通软件或服务后即收取全部款项，而后完成软件交付或服务提供，故其以预收款项方式的收款比例为 100%；护理数字化业务通常存在预付款、验收款及尾款等多个付款节点，合同签订后通常需支付部分款项作为预付款，后期根据合同进度逐步支付剩余款项，故该业务下，以预收款项方式的收款比例主要依据合同约定各有不同，通常在合同总金额的 20%~50%。

根据公司业务特点，公司预收销售货款而尚未履约完成的金额计入合同负债，公司合同负债对应收款均存在相应的订单。报告期各期末各业务产生的合同负债具体如下：

单位：万元

项目	2023 年 9 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
移动数字化解决方案	3,067.17	2,079.07	1,852.07
护理数字化解决方案	-	2,169.87	-
合计	**3,067.17**	**4,248.94**	**1,852.07**

其中，移动数字化解决方案业务 2021 年 12 月 31 日和 2022 年 12 月 31 日确认的合同负债期后公司基本已履约完成，并确认营业收入。2023 年 9 月 30 日确认的合同负债因主要为云存储服务业务形成，正常合同期限为一年，预计在 2024 年 9 月 30 日前履约完毕，将在未来一年内分摊确认收入。护理数字化解决方案业务 2022 年 12 月 31 日合同负债余额 2,169.87 万元，截至 2023 年 12 月 31 日已交付验收并确认收入金额为 1,381.91 万元，剩余 787.96 万元因项目尚未完结验收而还未确认营业收入，目前相关项目开展顺利，预计在 2024 年交付验收。

综上，公司移动数字化业务以预收款项的收款比例为 100%，护理数字化业务以预收款项的收款比例在 20%-50%间，相应预收款项均对应客户订单，报告期及期后，公司履约情况与预期基本相符，在相应期间逐步确认收入。

六、补充说明股份支付公允价值的确认依据及合理性、股权激励费用核算的准确性、管理费用中股份支付费变动较大的原因及合理性，会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定

（一）股份支付公允价值的确认依据及合理性、股权激励费用核算的准确性

1、直接股东的股份支付情况

工商变更时间	事项	增资/转让价格	对应衣科股份的股权比例	股份支付情况
2016.08	天渔投资增资衣科有限 5.00 万元	1 元/出资额（由沈蔚实际出资）	1.00%	不涉及股份支付。 本次增资时点距公司设立时间较近，且根据天源资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（天源评报字[2020]第 0521 号），衣科有限于 2016 年 12 月 31 日每股净资产约 0.30 元，2016 年净利润为-349.32 万元，结合公司财务状况，本次增资不计提股份支付费用，具有合理性
2020.05	天渔投资向沈蔚转	1 元/出资额	0.50%	不涉及股份支付。 沈蔚受让天渔投资持有的衣科有限 0.5%的股权

工商变更时间	事项	增资/转让价格	对应衣科股份的股权比例	股份支付情况
	让将其持有的0.50%股权（对应2.5万出资额）			后，分别于2020年9月和2020年12月在持股平台衣科同人向公司员工和技术顾问转让1.8%和1.45%的出资份额（上述两次转让出资份额合计直接持有公司0.36%和0.29%的股权（共计0.65%的股权）），转让作价分别1元/出资额和0元/出资额。 根据《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定，沈蔚在2020年度内受让股权后，未从受让股份中获得收益，仅暂时持有受让股份并在该年度内将其持有的股份（直接或间接持有）转让给其他员工，无需确认股份支付。

2、间接股东的股份支付情况

2016年8月衣科同人设立时，创始合伙人为衣科股份实际控制人沈蔚（持有出资份额为42.50万元）和衣科股份员工赖少飞（持有出资份额为7.50万元）两人。衣科同人平台上的股份支付公允价值的确认依据及股权激励费用核算具体如下：

工商变更时间	事项	增资/转让价格	对应衣科股份的股权比例	股份支付公允价值的确认依据及合理性	转让份额对应的公允价值（万元）	股权支付费用核算的准确性
2016.08	衣科同人设立并增资衣科有限。其中合伙人赖少飞持有15%财产份额（对应7.5万元出资额）	1元/出资额（由沈蔚实际出资）	3%	不涉及股份支付。因本次增资时点距公司设立时间较近，且根据天源资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（天源评报字[2020]第0521号），衣科有限于2016年12月31日每股净资产约0.30元，2016年净利润为-349.32万元，结合公司财务状况，本次增资不计提股份支付费用，具有合理性		
2017.07	沈蔚、赖少飞合计向金新华、高宇健、薛锋转让13.00%的财产份额（对应6.50万元出资额）	1元/出资额	2.60%	本次股份支付根据天源资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（天源评报字[2020]第0521号），衣科有限于2017年10月31日净资产公允价值为2.4233亿元，具有合理性	630.058	因高宇健未实际支付转让款，故财产份额转让价格合计5.50万元，公司确认股份支付金额624.558万元。
2019.03	沈蔚向王小军转让2.00%的	1元/出资额	0.40%	本次股份支付根据天源资产	140.548	财产份额转让价格1.00万元，公

工商变更时间	事项	增资/转让价格	对应衣科股份的股权比例	股份支付公允价值的确认依据及合理性	转让份额对应的公允价值（万元）	股权支付费用核算的准确性
	财产份额（对应 1.00 万元出资额）			评估有限公司出具的《资产评估报告》（天源评报字[2020]第 0522 号），衣科有限于 2019 年 2 月 28 日净资产公允价值为 3.5137 亿元，具有合理性		司确认股份支付金额 139.548 万元。
2020.09	沈蔚合计向高章磊、张永智、冯德贵、刘山红转让 1.80%的财产份额（对应 0.90 万元出资额）	1 元/出资额	0.36%	本次股份支付根据最近一次外部投资者聚水潭 2021 年 4 月入股前的公司估值 6.3 亿元为公允价值，具有合理性	226.80	财产份额转让价格合计 0.90 万元，公司需确认股份支付金额 225.90 万元。因此次股权激励约定员工服务期限为转让之日起至公司首次公开发行上市后三年，上述股份支付金额分期计入 2020 年至 2026 年的管理费用和资本公积，2020 年当期确认股份支付金额为 9.036 万元，2021 年确认股份支付金额为 36.144 万元。2022 年对等待期进行重新评估，2022 年和 2023 年分别确认股份支付金额 25.82 万元。
2020.12	沈蔚向赖少飞（实为叶亚明持有）转让 1.45%的财产份额（对应 0.725 万元出资额）	0 元/出资额	0.29%	本次股份支付根据最近一次外部投资者聚水潭 2021 年 4 月入股前的公司估值 6.3 亿元为公允价值，具有合理性	182.70	财产份额转让价格合计 0 万元，故公司确认股份支付金额 182.70 万元。
2021.07	高宇健因离职向沈蔚转让	1 元/出资额	0.36%	本次股份支付根据最近一次	226.80	因本次财产份额转让未实际支付

工商变更时间	事项	增资/转让价格	对应衣科股份的股权比例	股份支付公允价值的确认依据及合理性	转让份额对应的公允价值（万元）	股权支付费用核算的准确性
	2.00%的财产份额（对应1.00万元出资额）			外部投资者聚水潭2021年4月入股后的公司估值7亿元为公允价值，具有合理性		对价，故公司确认股份支付金额226.80万元。
2022.01	赖少飞向叶亚跃转让1.45%的财产份额（对应0.725万元出资额）给叶亚跃	0元/出资额	0.29%	本次财产份额转让系赖少飞与叶亚明解除股权代持关系，叶亚明将持有的衣科同人1.45%的财产份额无偿转让其兄弟叶亚跃	不涉及	不涉及

（二）管理费用中股份支付费变动较大的原因及合理性

报告期内，管理费用中股份支付金额分别为236.84万元、7.17万元和5.38万元，2021年管理费用中股份支付金额较大，主要是因为2021年7月，公司前研发项目经理兼架构师高宇健将其持有衣科同人2.00%的财产份额以1.00万元的价款转让给实控人沈蔚，公司针对该项股权转让确认股份支付226.80万元，最终导致2021年管理费用中股份支付金额较大。因实施股权激励计划，高宇健于2017年7月受让衣科同人2.00%的财产份额，该财产份额转让并未约定任何的服务期限以及相应的回购等限制性条款；2021年，高宇健在公司的磋商下与沈蔚签署财产份额转让协议，双方约定高宇健将其持有的衣科同人2.00%的财产份额（对应认缴出资额1万元）转让给沈蔚，沈蔚在受让该份额前无任何打算将该受让股份再次授予其他激励对象，该股权转让亦未设定服务期限，公司基于谨慎性，对该股权转让确认一次性股份支付。

（三）会计处理是否符合《企业会计准则第11号-股份支付》相关规定

根据《企业会计准则第11号——股份支付》应用指南的规定，企业授予职工期权、认股权证等衍生工具或其他权益工具，对职工进行激励或补偿，以换取职工提供的服务，实质上属于职工薪酬的组成部分，由于股份支付是以权益工具的公允价值为计量基础，因此由本准则进行规范。

完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在等待期内的每个资产负债表日，对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积；等待期是指可行权条件得到满足的期间。

对于存在等待期的股权激励，在等待期内的每个资产负债表日，以可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期股份支付费用计入管理费用及资本公积；对于授予后立即可行权的股权激励，在授予日按照权益工具的公允价，将股份支付费用计入当期管理费用，相应增加资本公积。

公司根据授予股份公允价值与授予价格的差额计算股份支付费用，根据是否存在服务期对费用进行不同的处理（一次性计入或分摊），并根据被授予对象性质、岗位职责划分计入相应的成本费用，同时确认资本公积。

报告期内，公司股份支付具体情况如下所示：

序号	股权变动事项	股份支付对象	股份支付总额（万元）	摊销期限 1（月数）	2021 年分摊情况		变更	摊销期限 2（月数）	2022 年分摊情况		2023 年 1-9 月分摊情况	
					分摊月份	摊销金额（万元）			分摊月份	摊销金额（万元）	分摊月份	摊销金额（万元）
1	沈蔚合计向高章磊、张永智、冯德贵、刘山红转让 1.80% 的财产份额（对应 0.90 万元出资额）	高章磊	62.75	75	12	10.04	预估锁定期延长至 2028 年年末	99	12	7.17	9	5.38
		其他员工	163.15	75	12	26.10		99	12	18.65	9	13.98
2	高宇健因离职向沈蔚转让 2.00% 的财产份额（对应 1.00 万元出资额）	沈蔚	226.8	-	-	226.8	-	-	-	-	-	-

综上，报告期内，公司股份支付的处理符合《企业会计准则第 11 号-股份支

付》相关规定。

七、补充说明部分商标权系继受取得，相关商标权的出让主体、转让价格、定价依据及合理性，商标权权属是否存在纠纷争议

（一）公司继受取得部分商标基本情况

截至报告期末，公司共有 16 项商标权为继受取得，具体如下：

序号	权利人	商标标识	注册号	类别	取得方式	出让主体	转让申请时间
1	衣科股份	商路花	10384850	9	继受取得	杭州东灵	2016.12.26
2	衣科股份	商路花	10384892	42	继受取得	杭州东灵	2016.12.26
3	衣科股份	商陆花	10513176	42	继受取得	杭州东灵	2016.04.28
4	衣科股份	商陆宝	14265057	42	继受取得	杭州东灵	2016.04.28
5	衣科股份	商陆宝	14265049	38	继受取得	杭州东灵	2016.04.28
6	衣科股份	商陆宝	16301942	35	继受取得	杭州东灵	2016.10.28
7	衣科股份	拇指女人	16301900	35	继受取得	杭州东灵	2016.12.26
8	衣科股份	拇指女人	16302051	38	继受取得	杭州东灵	2016.12.26
9	衣科股份	拇指女人	16302092	42	继受取得	杭州东灵	2016.12.26
10	衣科股份	商陆花	18360067	9	继受取得	杭州东灵	2016.04.28
11	衣科股份	商陆花	18360206	38	继受取得	杭州东灵	2016.04.28
12	衣科股份	商陆花	18360121	35	继受取得	杭州东灵	2016.04.28
13	衣科股份	一米之外	23745627	35	继受取得	衣策广告	2022.02.23
14	衣科股份	一米之外	23745632	36	继受取得	衣策广告	2022.02.23
15	衣科股份	一米之外	23771287	38	继受取得	衣策广告	2022.02.23
16	衣科股份	一米之外	23745649	42	继受取得	衣策广告	2022.02.23

（二）相关商标权的出让主体、转让价格、定价依据及合理性

上述继受取得部分商标权序号 1-12 出让方为杭州东灵，序号 13-16 出让方为子公司衣策广告，均为公司无偿取得。

1、由杭州东灵转让部分商标权定价依据及合理性

杭州东灵系公司实控人之一徐克强曾经控制的企业，已于 2017 年 5 月 26 日注销。具体情况详见本回复之“14.其他事项。”之“（1）关于董监高任职”之“一、公司多名董监高曾在杭州东灵信息技术有限公司任职……”之回复。

杭州东灵与公司前身衣科有限存在资产上的承继关系，经徐克强介绍，衣科有限设立后，拟逐步转移业务重心至衣科有限并筹备杭州东灵注销事项，清理相关股权关系。基于上述原因，在业务转移过程中，衣科有限无偿受让了杭州东灵持有的相关商标，具备合理性。

2、衣策广告转让部分商标权定价依据及合理性

由衣策广告转让部分商标权给公司，系根据公司业务调整的需要，在公司与其全资子公司之间发生的转让，故为无偿转让，具备合理性。

（三）商标权权属是否存在纠纷争议

根据公司提供的商标证书、商标转让证明以及国家知识产权局出具的《商标档案》查册文件，上述继受取得商标权权属均已变更至公司；根据公司说明并经检索国家知识产权局商标局官网（https://sbj.cnipa.gov.cn/）、中国裁判文书网（https://wenshu.court.gov.cn/）、浙江省市场监督管理局（http://zjamr.zj.gov.cn/）等政府网站公开信息，截至本回复出具日，公司未收到第三方针对上述商标提出的异议，不存在有关上述商标的尚未了结或可预见的重大诉讼、仲裁案件。

综上，公司上述继受取得部分商标权权属不存在纠纷或争议的情况。

八、补充说明公司取得各项域名的背景、目前使用或计划使用情况，各项域名所对应网站的主要内容、功能、用途及其与公司业务的关联性，公司是否通过相关网站开展互联网信息服务或其他互联网服务

（一）公司取得各项域名的背景、目前使用或计划使用情况

截至本回复出具日，公司及其子公司拥有的注册且已备案域名共 16 项，具体情况如下：

序号	持有单位	网站域名	访问网站网址	ICP 备案号	注册日期	到期日期
1	衣科股份	xiaopuriji.cn	https://www.hzecool.com/	浙 ICP 备 10201938 号-9	2018.08.28	2028.08.28
2		xiaopuriji.net		浙 ICP 备 10201938 号-9	2018.08.28	2028.08.28
3		xiaopuriji.com		浙 ICP 备 10201938 号-9	2018.08.28	2028.08.28
4		sunluhua.com		浙 ICP 备 10201938 号-4	2012.02.23	2027.02.13
5		hzecool.com		浙 ICP 备 10201938 号-3	2016.01.13	2027.01.13
6		shop-diary.com		浙 ICP 备 10201938 号-10	2020.04.07	2030.04.07
7		liansuoriji.com		浙 ICP 备 10201938 号-11	2021.03.12	2025.03.12
8		hzdlsoft.com	https://www.hzdlsoft.com/	浙 ICP 备 10201938 号-7	2009.09.13	2026.09.13
9		4006770909.com	http://4006770909.com/	浙 ICP 备 10201938 号-8	2018.07.04	2028.07.04
10		6805685.com		浙 ICP 备 10201938 号-6	2014.10.15	2026.10.15
11		shop-diary.cn	http://shop-diary.cn/	浙 ICP 备 10201938 号-13	2020.04.07	2030.04.07
12		yk1.co	https://yk1.co/	浙 ICP 备 10201938 号-12	2021.05.08	2025.05.08
13	由她网络	slhdb2b.com	未投入使用	浙 ICP 备 18044692 号-1	2018.09.27	2024.09.27
14		slhdb2b.net	未投入使用	浙 ICP 备 18044692 号-1	2018.09.27	2024.09.27
15		slhdb2b.cn	未投入使用	浙 ICP 备 18044692 号-1	2018.09.27	2024.09.27

序号	持有单位	网站域名	访问网站网址	ICP 备案号	注册日期	到期日期
16		slhdb2b.com.cn	未投入使用	浙 ICP 备 18044692 号-1	2018.09.27	2024.09.27

经核查，并根据对公司相关人员的访谈以及公司的说明，公司的域名主要分为两类，第一类域名是与业务相关的域名，第二类域名则是防御性域名。第一类域名主要用于开展公司业务推广宣传等；第二类域名则是为避免与第一类域名近似的域名、计划使用的域名被他方提前注册和使用。

结合上表，由衣科股份直接持有部分域名目前均在实际使用中，该部分域名注册背景系服务于公司业务开展需要；子公司由她网络持有域名取得之初曾用于建设其官网，后因由她网络实际经营状况不佳，公司逐渐弱化了其各方面的运营工作，目前该部分域名未投入使用，暂无使用计划，属于上述第二类防御性域名。

（二）各项域名所对应网站的主要内容、功能、用途及其与公司业务的关联性

截至本回复出具日，公司实际在用域名对应的主要网站的主要内容、功能、用途及其与公司业务的关联性如下：

序号	网站名称	主要内容	功能及用途	与公司业务是否存在关联性
1	https://www.hzecool.com/	公司官网	宣传推广，介绍公司主营业务、动态、产品等情况。	是
2	https://www.hzdlsoft.com/			
3	http://4006770909.com/	下载站点	为客户提供软件产品下载安装渠道	是
4	http://shop-diary.cn/	笑铺日记软件展示	专门产品的宣传推广	是
5	https://yk1.co/	短链服务介绍	无实质性功能和用途	否

（三）公司是否通过相关网站开展互联网信息服务或其他互联网服务

1、关于互联网信息服务的法律规定

根据《互联网信息服务管理办法》第二条：在中华人民共和国境内从事互联网信息服务活动，必须遵守本办法。本办法所称互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户提供信息的服务活动。

第三条：互联网信息服务分为经营性和非经营性两类。经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动。非经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户无偿提供具有公开性、共享性信息的服务活动。

根据《互联网信息服务管理办法（修订草案征求意见稿）》第五十二条：互联网信息服务，是指为用户提供互联网信息发布和应用平台，包括但不限于互联网新闻信息服务、搜索引擎、即时通讯、交互式信息服务、网络直播、网络支付、广告推广、网络存储、网络购物、网络预约、应用软件下载等互联网服务。

2、公司通过相关网站开展互联网信息服务或其他互联网服务情况

根据互联网信息服务相关法律规定，结合公司实际使用网站主要内容、功能及用途情况，截至本回复出具日，公司网站开展互联网信息服务或其他互联网服务情况如下：

序号	网站名称	开展互联网信息服务/其他互联网服务情况
1	https://www.hzecool.com/	该网站为公司官网，用于发布与企业自身业务、产品、企业文化相关的信息，不具有盈利目的，具备无偿性特征；该网站向互联网用户开放，具备公开性特征；公司借助官网可与用户进行信息共享、展示公司信息，具备共享性特征，因此该网站向上网用户无偿提供了具有公开性、共享性信息的服务活动，属于非经营性互联网信息服务。
2	https://www.hzdlsoft.com/	
3	http://4006770909.com/	该网站为公司客户提供了所购买软件产品的下载渠道，属于向上网用户提供应用软件下载平台的非经营性互联网信息服务。
4	http://shop-diary.cn/	该网站主要介绍了公司旗下笑铺日记软件产品功能等信息，属于非经营性互联网信息服务。
5	https://yk1.co/	该网站页面未提供实质性服务，未开展互联网信息服务或其他互联网服务。

九、结合《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第 7 号-软件和信息技术服务公司（试行）》第 12、15 条等相关规定在公开转让说明书中补充披露相关内容

（一）研发人员结构

截至 2023 年 9 月 30 日，公司研发人员 55 人，占全部员工的比例为 13.72%，研发人员按学历及年龄分类的人员结构具体如下：

类别		人数	占研发人员比重
按学历分类	硕士	3	5.45%
	本科	42	76.36%
	大专及以下	10	18.18%
	合计	55	100.00%
按年龄分类	50 岁以上	1	1.82%
	41-50 岁	4	7.27%
	31-40 岁	23	41.82%
	21-30 岁	27	49.09%
	合计	55	100.00%

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“1、员工情况”之“（4）其他情况披露”中补充披露。

（二）核心研发人员具体情况

公司核心研发人员为徐克强、冯德贵和赖少飞，报告期内未发生变动。核心研发人员的教育背景、从业经历如下：

徐克强，复旦大学研究生学历，1996 年 8 月至 1999 年 10 月，担任浙江银江工贸集团有限公司工程师；**1999 年 11 月至 2000 年 8 月，自由职业**；2000 年 9 月至 2001 年 12 月，担任浙江省外文书店有限责任公司工程师；2002 年 1 月至 2008 年 8 月，期间担任杭州中天软件有限公司、北京通览科技有限公司杭州分公司工程师；**2008 年 9 月至 2009 年 8 月，自由职业**；2009 年 9 月至 2017 年 5 月，创立杭州东灵信息技术有限公司并担任执行董事兼总经理。2015 年 12 月，创立衣科有限并担任执行董事。现任公司董事长、总经理。

冯德贵，浙江大学研究生学历，2012 年 7 月至 2012 年 11 月，担任杭州健达创锋软件有限公司 Java 开发工程师；2012 年 12 月至 **2015** 年 12 月，担任杭州比特瑞旺电脑有限公司 Java 开发工程师；2016 年 1 月至 2016 年 2 月担任杭州东灵信息技术有限公司 Java 开发工程师；2016 年 3 月入职衣科有限，现任公司研发总监。

赖少飞，浙江理工大学本科学历，2007 年 7 月至 2008 年 5 月，担任杭州中

天软件有限公司程序员；2008 年 5 月至 2009 年 12 月，担任杭州新世纪电子科技有限公司程序员；2009 年 12 月至 2016 年 2 月，担任杭州东灵信息技术有限公司服务端主管；2016 年 3 月入职衣科有限，现任公司董事、首席架构师。

公司核心技术人员徐克强作为公司董事长兼总经理，冯德贵作为公司研发总监，赖少飞作为公司董事、首席架构师，负责、参与公司各项专利、核心技术以及多项产品的研究开发，在研发过程中发挥了重要的作用，同时是公司多个专利的发明人。

核心研发人员参与已授权专利的具体情况如下：

核心研发人员	参与发明的专利名称	专利类型
徐克强	一种适用于多种云环境的 MySQL 应用层高可用系统及方法	发明专利
	一种基于 iOS 平台的自定义查询界面设置方法	发明专利
	一种基于异步容灾服务系统的 iOS 平台界面设置方法	发明专利
	一种基于 iOS 平台的事件引擎和数据引擎的运作方法	发明专利
	一种发布更新 web 应用程序时业务服务不间断的方法	发明专利
	一种针对 iOS 系统的多客户端连接打印系统	发明专利
	一种针对 iOS 系统的多客户端协调连接打印系统	发明专利
	应用冷启动优化方法、装置、计算机设备及存储介质	发明专利
	一种基于层级串联技术的营销中台系统	发明专利
	接口自动化测试方法、装置、计算机设备及存储介质	发明专利
	测试覆盖率提高方法、装置、计算机设备及存储介质	发明专利
	一种基于异步容灾服务技术的 iOS 平台界面引擎处理方法	发明专利
	带销售管理菜单的图形用户界面的平板电脑（1）	外观设计
	带销售管理菜单的图形用户界面的平板电脑（2）	外观设计
	带销售管理图形用户界面的手机	外观设计
冯德贵	一种基于 MQ 的分布式事务实现方法	发明专利
	一种针对 iOS 系统的多客户端连接打印系统	发明专利
	一种针对 iOS 系统的多客户端协调连接打印系统	发明专利
赖少飞	一种适用于多种云环境的 MySQL 应用层高可用系统及方法	发明专利
	一种发布更新 web 应用程序时业务服务不间断的方法	发明专利
	一种针对 iOS 系统的多客户端连接打印系统	发明专利
	一种针对 iOS 系统的多客户端协调连接打印系统	发明专利

核心研发人员	参与发明的专利名称	专利类型
	带销售管理菜单的图形用户界面的平板电脑（1）	外观设计
	带销售管理菜单的图形用户界面的平板电脑（2）	外观设计

核心研发人员参与核心技术的具体情况如下：

核心研发人员	核心技术名称	参与情况
徐克强	基于 iOS 系统的低代码开发技术	参与了配置文件的解析并渲染成前端页面并实现对应的功能
	多客户端高可靠打印系统	参与高可靠打印系统的方案设计
	应用可扩展技术	参与了参数化配置、元数据驱动和业务流引擎的实现
冯德贵	多客户端高可靠打印系统	参与高可靠打印系统的方案设计；完成了服务端的核心实现
	应用健康检测引擎	参与检测引擎的总体方案设计。并参与服务端应用健康检测的实现，以及与健康检测引擎的通信
	应用安全发布技术	参与整体发布技术的设计
赖少飞	大规模订单实时处理引擎	参与企业自研的海量订单管理架构的核心实现，包括多机房智能路由算法和数据分片算法
	基于多维适用条件的随需可扩展智能促销引擎	参与促销引擎的多维多层算法的设计与实现
	高可用的异地多云部署架构	参与混合云部署模式的架构设计以及与客户端通信协议的设计与实现

截至本回复出具日，公司核心研发人员未与原任职单位存在知识产权、商业秘密等方面的纠纷或潜在纠纷。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”之“2、实际控制人”和“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“2、核心技术（业务）人员情况”和“第一节 基本情况”之“七、公司董事、监事、高级管理人员”中补充披露。

（三）各业务的收入、成本及毛利率情况

报告期内，公司各业务的收入、成本及毛利率情况如下：

1、2023 年 1-9 月

单位：元

项目	2023 年 1-9 月		
	收入	成本	毛利率
主营业务收入	**139,923,096.88**	**12,997,612.50**	**90.71%**
移动数字化解决方案：	**113,002,381.41**	**4,735,246.10**	**95.81%**
移动数字化软件产品	76,408,761.12	1,947,139.37	97.45%
云存储服务	30,274,151.66	2,667,411.93	91.19%
配套硬件	**5,445,134.50**	**-**	**100.00%**
其他	**874,334.13**	**120,694.80**	**86.20%**
护理数字化解决方案：	**26,920,715.47**	**8,262,366.40**	**69.31%**
护理数字化软件产品	16,873,866.23	5,657,740.38	66.47%
维保服务	4,013,840.44	2,364,592.44	41.09%
配套硬件	**5,352,806.40**	**-**	**100.00%**
其他	**680,202.40**	**240,033.58**	**64.71%**
其他业务收入	**2,812,538.39**	**758,524.58**	**73.03%**
合计	**142,735,635.27**	**13,756,137.08**	**90.36%**

2、2022 年度

单位：元

项目	2022 年度		
	收入	成本	毛利率
主营业务收入	**104,856,382.22**	**9,107,552.24**	**91.31%**
移动数字化解决方案：	**97,350,624.10**	**6,812,140.47**	**93.00%**
移动数字化软件产品	56,288,723.12	3,279,422.13	94.17%
云存储服务	35,425,405.62	3,351,025.43	90.54%
配套硬件	**4,435,433.17**	**-**	**100.00%**
其他	**1,201,062.19**	**181,692.91**	**84.87%**
护理数字化解决方案：	**7,505,758.12**	**2,295,411.77**	**69.42%**
护理数字化软件产品	5,604,859.01	1,450,487.17	74.12%
维保服务	1,226,098.04	768,034.84	37.36%
配套硬件	**272,615.25**	**-**	**100.00%**
其他	**402,185.82**	**76,889.76**	**80.88%**
其他业务收入	**1,884,029.28**	**421,402.55**	**77.63%**
合计	**106,740,411.50**	**9,528,954.79**	**91.07%**

3、2021 年度

单位：元

项目	2021 年度		
	收入	成本	毛利率
主营业务收入	**105,977,243.48**	**8,236,033.69**	**92.23%**
移动数字化解决方案：	**105,977,243.48**	**8,236,033.69**	**92.23%**
移动数字化软件产品	66,162,574.20	4,302,772.79	93.50%
云存储服务	32,836,164.77	3,726,591.60	88.65%
配套硬件	5,479,258.10	-	100.00%
其他	1,499,246.41	206,669.30	86.22%
其他业务收入	**1,614,096.28**	**-**	**100.00%**
合计	**107,591,339.76**	**8,236,033.69**	**92.35%**

公司已在本回复之“14.其他事项。”之“（3）关于其他财务事项。”之“一、对公开转让说明书“报告期内的主要财务指标分析”段落涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析进行补充细化，更加突出变动的业务原因分析和数据分析，量化分析业务变动对财务数据影响”之“（一）盈利（收入、毛利率）指标分析”之“2、毛利率指标分析”对报告期各期的毛利率变动进行了分析，并将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1.按产品（服务）类别分类”中补充披露。

（四）各类业务的主要客户及供应商

1、各类业务的主要客户

报告期内，公司的业务主要包括移动数字化解决方案及护理数字化解决方案两大业务模块，各类业务的前五名客户如下：

（1）移动数字化解决方案

单位：万元

2023 年 1-9 月					
序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占各业务营业收入比例
1	彭**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	17.73	0.15%

2	魏*	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	12.73	0.11%
3	叶**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	12.52	0.11%
4	朱**	否	移动数字化软件及云存储服务	8.85	0.08%
5	牟**	否	移动数字化软件及云存储服务	8.62	0.07%
合计		-	-	60.45	0.52%
2022 年度					
序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占各业务营业收入比例
1	魏*	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	22.14	0.22%
2	李**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	18.58	0.19%
3	彭**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	16.77	0.17%
4	曹**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	7.86	0.08%
5	许**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	6.10	0.06%
合计		-	-	71.45	0.72%
2021 年度					
序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占各业务营业收入比例
1	李**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	43.12	0.40%
2	赵**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	29.32	0.27%
3	宋**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	12.71	0.12%
4	董*	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	11.49	0.11%
5	李**	否	移动数字化软件、云存储服务及配套硬件	11.38	0.11%
合计		-	-	108.02	1.01%

（2）护理数字化解决方案

单位：万元

2023 年 1-9 月					
序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占各业务营业收入比例
1	医惠科技	否	护理数字化软件、维保服务及配套硬件	302.28	11.05%

2	杭州市富阳区第一人民医院	否	护理数字化软件、维保服务及配套硬件	285.6	10.44%
3	上海市肺科医院	否	护理数字化软件、维保服务及配套硬件	243.14	8.89%
4	上海市闵行区中心医院	否	护理数字化软件、维保服务及配套硬件	162.95	5.96%
5	北大医疗信息技术有限公司	否	护理数字化软件、维保服务及配套硬件	155.14	5.67%
合计		-	-	1,149.11	42.00%
2022 年度					
序号	客户名称	是否为关联方	销售内容	金额	占各业务营业收入比例
1	医惠科技	否	护理数字化软件、维保服务及配套硬件	281.71	37.17%
2	惠州市第六人民医院	否	护理数字化软件及维保服务	53.73	7.09%
3	江苏曼荼罗软件股份有限公司	否	护理数字化软件及维保服务	48.92	6.46%
4	浙江南辰科技有限公司	否	护理数字化软件及维保服务	42.73	5.64%
5	东阳花园田氏医院	否	护理数字化软件、维保服务及配套硬件	28.15	3.71%
合计		-	-	455.24	60.07%

注：医惠科技包括医惠科技有限公司及其控股子公司杭州医惠软件有限公司、新昌医惠数字科技有限公司。

2、各类业务的主要供应商

报告期内，公司的业务主要包括移动数字化解决方案及护理数字化解决方案两大业务模块，各类业务的前五名供应商如下：

（1）移动数字化解决方案

单位：万元

2023 年 1-9 月					
序号	供应商名称	是否为关联方	采购内容	金额	占各业务采购总额比例
1	华为云计算技术有限公司	否	云服务器资源	137.17	56.87%
2	腾讯云计算（北京）有限责任公司	否	云服务器资源	87.24	36.17%
3	北京火山引擎科技有限公司	否	云服务器资源	8.51	3.53%
4	阿里云计算有限公司	否	云服务器资源	4.35	1.80%

5	上海创蓝云智信息科技股份有限公司	否	短信	2.33	0.96%
合计		-	-	239.60	99.34%
2022 年度					
序号	供应商名称	是否为关联方	采购内容	金额	占各业务采购总额比例
1	腾讯云计算（北京）有限责任公司	否	云服务器资源	141.69	47.47%
2	华为云计算技术有限公司	否	云服务器资源	124.79	41.81%
3	北京百度网讯科技有限公司	否	云服务器资源	13.15	4.41%
4	上海创蓝云智信息科技股份有限公司	否	短信	9.89	3.31%
5	阿里云计算有限公司	否	云服务器资源	8.40	2.81%
合计		-	-	297.93	99.81%
2021 年度					
序号	供应商名称	是否为关联方	采购内容	金额	占各业务采购总额比例
1	腾讯云计算（北京）有限责任公司	否	云服务器资源	188.9	57.20%
2	华为技术有限公司	否	云服务器资源	72.10	21.83%
3	北京百度网讯科技有限公司	否	云服务器资源	30.12	9.12%
4	阿里云计算有限公司	否	云服务器资源	28.22	8.55%
5	上海创蓝云智信息科技股份有限公司	否	短信	10.92	3.31%
合计		-	-	330.27	100.00%

注：华为技术有限公司包含华为云计算技术有限公司和华为软件技术有限公司。

（2）护理数字化解决方案

单位：万元

2023 年 1-9 月					
序号	供应商名称	是否为关联方	采购内容	金额	占各业务采购总额比例
1	吉林省智慧医卫科技有限公司	否	软件	63.73	58.74%
2	新疆海川科技有限公司	否	技术服务	11.36	10.48%
3	合肥鑫跃机电设备有限公司	否	技术服务	7.52	6.93%
4	杭州伯仲信息科技有限公司	否	软件	6.57	6.06%

5	东集技术股份有限公司	否	维修服务	6.06	5.59%
合计		-	-	95.25	87.79%
2022 年度					
序号	供应商名称	是否为关联方	采购内容	金额	占各业务采购总额比例
1	庚赞（上海）信息科技有限公司	否	技术服务	6.55	39.58%
2	杭州焕英科技有限公司	否	技术服务	4.11	24.84%
3	东集技术股份有限公司	否	维修服务	2.59	15.64%
4	钉钉(中国)信息技术有限公司	否	技术服务	1.93	11.70%
5	安徽惠银网络科技有限公司	否	技术服务	0.47	2.87%
合计		-	-	15.65	94.61%

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务的相关情况”之“（二）产品或服务的主要消费群体”之“3、其他情况”和“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务的相关情况”之“（三）供应商情况”之“3、其他情况披露”中分别进行补充披露。

（五）各类业务所应用的主要知识产权及其在业务开展过程中的作用

公司各类业务所应用的主要知识产权及其在业务开展过程中的作用具体如下：

产品名称	知识产权类型	主要知识产权	具体作用
移动数字化解决方案	软件著作权	“商陆花大屏版 APPV10.96” “衣科商陆花手机版 Pro 软件 V1.1.0” “商陆花店铺智能管理超越版软件 V1.0” “衣科笑铺日记（iOS 版）管理软件 V1.0” “衣科笑铺日记（Android 版）管理软件 V1.0” “商陆花连锁版 iOS 版管理软件 V1.0” “商陆花连锁日记安卓版软件 V1.0” “商陆花 ERP 工厂版智能管理系统 V1.0” “衣科商陆花云单智能管理软件 V3.0.8” “衣科商陆通（电商对接）软件 V1.0”	应用于公司数字管理及数字运营产品中。
	专利	“一种适用于多种云环境的 MySQL 应用层高可用系统及方法” “一种基于 iOS 平台的事件引擎和数据引擎的运作方法” “一种发布更新 web 应用程序时业务服务不间断的方法”	应用于公司后台系统中，用于保证后台系统稳定运行。

产品名称	知识产权类型	主要知识产权	具体作用
护理数字化解决方案	软件著作权	“连帆护理管理系统软件 V1.0” “连帆移动护理信息系统软件 V1.0” “连帆移动输液管理系统软件 V1.0” “连帆智护屏交互平台系统 V1.0”	应用于“移动护理系统”、“护理管理系统”、“移动输液系统”及“智护屏系统”产品中。
	专利	“睡眠质量评估方法、装置、电子设备及介质” “用于病房智能交互系统的图形用户界面” “一种用于智能显示终端的显示屏控制装置”	应用于“智护屏系统”产品中。

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（二）知识产权取得情况”之“2、著作权”中补充披露。

（六）从事各类业务的主要人员构成

公司自成立以来即专注于为中小微商家提供移动数字化解决方案，为了进一步拓展市场，公司于 2022 年 9 月收购了连帆科技，连帆科技聚焦于医疗护理领域，为医疗机构及医院智能化建设集成商提供护理数字化解决方案。因两类业务下游应用领域差异较大，且各自均具有全业务链条的自主经营能力，收购后公司未进行业务融合，护理数字化业务仍由连帆科技独立开展，且因协同发展不及预期，公司于 2023 年 9 月转让所持连帆科技部分股权后放弃对连帆科技的控制权。基于上述情况，公司从事各类业务的主要人员构成及核心技术人员的数量及占比如下：

业务类型	人员所属主体	主要参与人员构成	其中：核心技术人员
移动数字化解决方案	衣科股份	管理人员、销售人员、研发人员、技术支持人员、采购人员	3
护理数字化解决方案	连帆科技	管理人员、销售人员、交付人员、维保人员、采购人员	0

公司已将上述楷体加粗部分在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“三、与业务相关的关键资源要素”之“（六）公司员工及核心技术（业务）人员情况”之“1、员工情况”中补充披露。

十、核查程序及核查意见

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、通过与公司管理层沟通、查阅同行业可比公司相关报告等，了解业务变动对财务数据的影响，进一步针对公司报告期内的主要财务指标涉及的盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析等进一步细化分析；

2、获取公司报告期各期末应收账款明细表、期后回款明细表，了解公司 2022 年末应收账款大幅增加的原因，获取期后回款的银行回单，核查公司期后应收账款回款情况；

3、查阅公司与主要客户签订的销售合同，访谈公司财务总监，了解公司的信用政策，主要应收账款客户的情况，应收账款逾期的原因，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险，是否存在无法收回风险，公司对逾期应收账款采取的具体措施；

4、通过企查查等公开渠道查询主要收款对象是否存在经营异常的情况；

5、查阅公司应收账款坏账准备计提政策及坏账准备计提明细表，了解公司应收账款坏账准备计提政策及执行情况；

6、查询同行业可比公司的年度报告，对比公司与同行业可比公司的坏账准备计提政策是否存在差异，分析公司应收账款坏账准备计提的充分性；

7、获取其他应收款明细并查阅对应合同内容，了解重大明细项目的其他应收款内容及性质，进行类别分析，核实款项性质分类是否准确；

8、了解公司其他应收款划分低风险组合和账龄组合的依据，不同组合的确定依据；结合其他应收款的具体明细、性质及收回情况，对其他应收款中坏账准备计提进行分析，会计处理及金额计提是否合理准确；

9、取得并检查报告期内公司的固定资产明细台账，了解固定资产的构成及使用情况；并对公司报告各期末固定资产及投资性房地产执行监盘程序，核实是否账实相符，是否存在闲置、损毁等减值情形；

10、获取并查阅报告期内公司投资性房地产明细、相关的产权证书、租赁合同及审批程序，查阅合同条款，确认房屋租赁用途及使用情况；

11、复核投资性房地产应计提的折旧，复核投资性房地产的会计处理是否准确，是否符合《企业会计准则》的相关要求；将相关折旧政策与其他固定资产进行比较，确认是否与其他固定资产折旧的计提存在重大差异；

12、获取公司的合同负债明细表及期后结转情况表，访谈公司总经理及财务总监，了解公司业务特点及收款政策、在手订单情况、公司的议价能力、合同负债余额较高的原因及合理性，了解公司合同负债是否均存在对应订单，报告期及期后合同履约进展及收入确认情况；

13、查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开披露文件，获取其合同负债及营业收入金额，并将公司的合同负债占营业收入比例进行对比；

14、查阅了《企业会计准则第 11 号—股份支付》，复核公司关于股份支付的计算的准确性；

15、查阅了公司的商标证书，商标转让证明以及国家知识产权局出具的《商标档案》查册；

16、通过国家知识产权局商标局网站、中国裁判文书网、浙江省市场监督管理局进行网络检索；

17、取得了公司出具的关于商标受让情况、域名使用情况的书面说明；

18、查阅了公司的域名注册证书，并通过工业和信息化部政务服务平台域名信息备案管理系统网站进行查询；

19、对公司域名相关管理人员进行访谈，了解持有域名的背景和实际使用、备案情况；

20、查阅了公司现有网站的主要内容，了解网站功能、用途等情况；

21、查阅公司员工花名册、核心研发人员的调查表和专利证书，了解研发人员情况及核心研发人员的主要研发成果；

22、网络核查核心研发人员的诉讼及纠纷情况，获取核心研发人员的声明;

23、获取公司各类业务的收入成本表，分析公司各项业务的收入、成本、毛利情况；

24、获取公司报告期内各类业务的前五大客户及供应商清单，分析其占收入及采购总体的比例情况；

25、获取公司的知识产权清单，查阅公司的主要知识产权如专利、软件著作权等取得的情况，访谈公司研发总监，了解主要知识产权在业务开展中的作用；

26、获取公司的员工花名册，了解从事各类业务的主要人员构成，核心技术人员情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为：

1、公司已补充披露针对盈利（收入、毛利率）、偿债、营运、现金流量分析等进一步细化分析等，量化业务变动对财务数据的影响；

2、2022 年末，公司应收账款大幅增加主要由连帆科技导致，因连帆科技业务特性，应收账款回款较慢，存在逾期的情形，但期后除杭州任远博康医院有限责任公司因经营恶化未回款外，其他主要应收账款对应客户经营正常，回款亦处于正常状态，不存在无法收回风险，公司应收账款逾期情形符合行业惯例。对逾期应收账款，公司已加强催收，亦考虑通过诉讼手段追回货款。公司坏账准备计提充分，其比例和同行业公司相比，不存在重大差异；

3、报告期内公司其他应收款中股权转让款、借款的款项性质及分类准确；

4、公司将代缴社保公积金、备用金等采用低信用风险组合计提坏账准备，符合行业惯例及企业会计准则规定；

5、报告期内固定资产变动原因合理，固定资产的盘点账实相符，不存在盘点差异，报告各期末固定资产真实存在；

6、报告期内公司投资性房地产系对外出租的房产，采用成本模式进行初始

计量及后续计量，并按照与固定资产中房屋及建筑物一致的政策进行折旧，具有合理性；

7、基于公司主要采取预收的业务特点及收款政策、公司的在手订单情况及议价能力，公司合同负债余额较高具有合理性，与同行业公司存在一定的差异但具有合理性。公司移动数字化业务以预收款项的收款比例为 100%，护理数字化业务以预收款项的收款比例在 20%-50%间，相应预收款项均对应客户订单，报告期及期后，公司履约情况与预期基本相符，在相应期间逐步确认收入；

8、公司股份支付计算合理、准确，符合《企业会计准则第 11 号-股份支付》相关规定；

9、公司继受取得部分商标权权属不存在纠纷争议；

10、公司通过部分开设网站开展了互联网信息服务；

11、公司已按照《全国中小企业股份转让系统公开转让说明书信息披露指引第 7 号-软件和信息技术服务公司（试行）》第 12、15 条等相关规定进行补充披露。

【会计师回复】

会计师已对本问题①-⑥进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《关于杭州衣科信息技术股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的审核问询函有关财务问题回复的专项说明》。

【律师回复】

律师已对本问题⑦-⑨进行补充核查并发表核查意见，具体内容详见《上海市锦天城律师事务所关于杭州衣科信息技术股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的补充法律意见书（一）》。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

回复：

公司、主办券商已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商认为：公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2023 年 9 月 30 日，截至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”和《推荐报告》“九、股转公司要求的其他内容”中补充披露如下楷体加粗内容：

1、财务报告审计截止日后 6 个月主要财务信息

（1）公司 2024 年 3 月 31 日经中汇会计师审阅数据财务数据如下：

单位：元

项目	2023 年 12 月 31 日	2024 年 3 月 31 日
资产总计	255,628,587.22	257,503,886.53
股东权益合计	199,291,111.05	197,450,703.54
每股净资产	3.99	3.95
资产负债率	22.04%	23.32%

（2）公司 2023 年 10-12 月和 2024 年 1-3 月经中汇会计师审阅数据财务数据如下：

单位：元

项目	2023 年 10-12 月	2023 年 1-12 月	2024 年 1-3 月
营业收入	39,212,899.95	181,948,535.22	46,611,410.64
净利润	16,889,403.42	67,335,752.37	16,094,720.40
扣除非经常性损益后的净利润	15,974,644.45	61,459,326.94	14,477,500.68
经营活动产生的现金流量净额	9,294,680.67	130,480,930.24	20,340,703.49
研发投入金额	4,034,096.09	22,380,397.65	4,589,253.17
研发投入占营业收入比例	10.29%	12.30%	9.85%

其中纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：元

项目	2023 年 10-12 月	2023 年 1-12 月	2024 年 1-3 月
非流动资产处置损益	-8,699.45	514,242.02	-
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	263,097.61	2,719,182.05	1,431,544.27
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	744,615.60	3,388,418.97	761,342.13
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	20,696.13	-17,567.86	-277,278.07
其他符合非经常性损益定义的损益项目	52,021.04	52,021.04	35,179.18
非经常性损益总额	1,071,730.93	6,656,296.22	1,950,787.51
减：所得税影响数	156,971.96	779,870.79	333,567.79
少数股东权益影响额（税后）	-	1,036,499.08	-
非经常性损益净额	914,758.97	4,839,926.35	1,617,219.72

报告期后 6 个月内，公司经营情况正常，公司所处行业的产业政策等未发生重大变化、公司主要经营模式、销售模式等未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，采购内容、销售内容、主要客户及供应商构成、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等均未发生重大变化。

2、订单获取情况

公司的在手订单主要系公司移动数字化部分业务在订阅式服务模式下，先收款再提供产品或服务的销售方式所致。2023 年 10-12 月和 2024 年 1-3 月，公司营业收入分别为 3,921.29 万元和 4,661.14 万元。2023 年 1-12 月，公司营业收入为 18,194.85 万元，高于 2022 年全年营业收入。

3、主要原材料的采购规模

2023 年 10-12 月、2024 年 1-3 月，公司原材料采购金额约为 123.84 万元、132.45 万元。公司采购规模随公司的销售规模而变化，公司采购具有持续性、稳定性，其采购金额的变化具有合理性。

4、公司报告期后关联交易情况

2023 年 10-12 月、2024 年 1-3 月，公司发生的关联交易情况如下：

资金拆入：

单位：元

关联方名称	2024 年 1-3 月			
	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
衣科同人	212,000.00	-	212,000.00	-
关联方名称	2023 年 10-12 月			
	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
衣科同人	-	212,000.00	-	212,000.00

5、重要资产及董监高变动情况

报告期后 6 个月内，公司重要资产不存在变动情况。

2024 年 1 月独立董事刘杰因个人原因辞任，2024 年 2 月公司股东大会选举邬建敏为公司独立董事。除上述情况外，报告期后 6 个月内，公司董监高不存在其他变动情况。

6、对外担保情况

报告期后 6 个月内，公司无对外担保情况。

7、债权融资情况

报告期后 6 个月内，公司无债权融资情况。

8、对外投资情况

报告期后 6 个月内，公司无对外投资情况。

9、重要研发项目进展

报告期后 6 个月内，公司截止报告期末的在研项目已结项，新增 2 个研发项目，具体如下：

序号	研发项目	研发模式	研发进展
1	一种基于蓝牙的动态切换扫码设备的解决方案	自主研发	已结项
2	AI 穿版系统（aigc）	自主研发	在研
3	适用于服务行业的进销存管理系统	自主研发	在研
4	针对批发及零售商家的新连锁系统	自主研发	期后新增，目前在研
5	一种 AI 自动生成商品详情的方法	自主研发	期后新增，目前在研

综上，公司财务报告审计截止日至本次公开转让说明书签署日，公司经营状况、主营业务、经营模式、税收政策、行业市场环境、主要客户及供应商构成未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员未发生变更，亦未发生其他重大事项。

（本页无正文，为杭州衣科信息技术股份有限公司《关于杭州衣科信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

杭州衣科信息技术股份有限公司

2024年 5月31日

（本页无正文，为兴业证券股份有限公司《关于杭州衣科信息技术股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人签字：

张敏涛

张敏涛

项目小组成员签字：

张云龙	袁园	沈洁琳
傅雪逸子	李一诺	陈宇

兴业证券股份有限公司

2024 年 5 月 31 日