



关于蒲惠智造科技股份有限公司 股票公开转让并挂牌申请文件的 审核问询函的回复

主办券商



光大证券股份有限公司
EVERBRIGHT SECURITIES CO., LTD.

（上海市静安区新闻路 1508 号）

二零二五年六月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于蒲惠智造科技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“问询函”）的内容要求。蒲惠智造科技股份有限公司（以下简称“蒲惠智造”或“公司”）会同光大证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）、北京德恒律师事务所（以下简称“律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“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。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询函回复。涉及对《蒲惠智造科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

如无特别说明，本问询函回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本问询函回复中可能存在个别数据加总后与相关汇总数据存在尾差，均系数据计算时四舍五入造成。

本问询函回复的字体：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对问询函所列问题的回复涉及公开转让说明书等申请文件本次补充披露或修订的内容	楷体（加粗）

目 录

问题 1. 关于历史沿革.....	4
问题 2. 关于研发费用.....	17
问题 3. 关于关联交易及独立性.....	65
问题 4. 关于公司业绩.....	97
问题 5. 关于采购及存货.....	126
问题 6. 关于公司业务及经营合规性.....	137
问题 7. 关于未决诉讼.....	163
问题 8. 其他问题.....	173
其他补充说明:	208

问题 1. 关于历史沿革

根据申报文件：2018 年 8 月，西子联合受让禧筠投资持有的蒲惠有限 250 万元认缴出资（未实缴）；2020 年 6 月，西子联合将其持有公司股份转让给花社投资并退出公司。

请公司：（1）说明前述股权转让的背景、原因及合理性，转让价格是否公允；（2）说明西子联合作为公司设立股东，短期内退出公司的原因及真实性，西子联合是否存在股权代持或其它利益安排，公司是否存在影响股权明晰的问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；（3）说明设立花社投资的背景、原因及合理性，花社投资对外投资的情况。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，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，持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人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、说明前述股权转让的背景、原因及合理性，转让价格是否公允；

公司前述股权转让的背景、原因及合理性、定价依据及价格公允性、所履行的法律程序情况如下：

序号	具体情况	背景、原因及合理性	定价依据及公允性	所履行的法律程序
1	2018 年 8 月，禧筠投资转让 5% 的股权给西子联合	禧筠投资基于基金内部投资策略所作的安排。2018 年 7 月 11 日公司设立，禧筠投资作为创始股东持股 5%。2018 年 7 月 25 日，禧筠投资的创业投资基金备案通过。根据当时政策法规《财政部 税务总局关于创业投资企业和天使投资个人有关税收政策的通知》（财税〔2018〕	因认缴出资额未实缴，双方协商定价为 0 元/注册资本，价格合理、公允	股东会决议；签署股权转让协议；修改公司章程；工商变更登记

序号	具体情况	背景、原因及合理性	定价依据及公允性	所履行的法律程序
2	2019年1月，西子联合转让5%的股权给禧筠投资	55号)和《上市公司创业投资基金股东减持股份的特别规定》((2018)4号),禧筠投资作为创业投资基金,对外投资已设立的中小企业在符合一定条件下能够享受税收优惠和锁定期缩短,即禧筠投资希望以天使投资人的身份对公司进行投资,而非创始股东	转让方实缴出资金额,即1元/注册资本。鉴于公司处于持续亏损状态,因此本次股权转让价格不存在被认定为明显偏低的情形,具有合理性和公允性	股东会决议;签署股权转让协议;修改公司章程;工商变更登记
3	2020年6月,西子联合转让70%股权给花社投资	王克飞凭借其在浙江省工业经济研究所的工作经历,深入了解了中小制造企业的现状,尤其是2017年底,浙江省委省政府提出数字经济“一号工程”,推动制造业数字化转型。基于上述背景,王克飞希望运用家族先进的生产管理理念和工业信息化软件,改造数字化基础薄弱的中小企业,因此创立了蒲惠智造,并独立从头组建了包括产品、技术、管理在内的核心团队。 随着蒲惠智造的发展和西子联合实际控制人王水福基于家族内部分工所作的股权调整安排,西子联合将持有蒲惠智造的股权转让给王克飞控制的花社投资	转让方实缴出资金额,即1元/注册资本。鉴于公司处于持续亏损状态,因此本次股权转让价格不存在被认定为明显偏低的情形,具有合理性和公允性	股东会决议;签署股权转让协议;修改公司章程;工商变更登记

综上所述,公司上述股权转让的原因和背景具有合理性;相关转让价格具有公允性;公司已履行了内部审批程序,历次股权转让双方签署了相关协议并办理了工商登记,股权变动相关程序合法合规。

二、说明西子联合作为公司设立股东,短期内退出公司的原因及真实性,西子联合是否存在股权代持或其它利益安排,公司是否存在影响股权明晰的问题,是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形;

2018年7月,西子联合与舵手投资、许琮浩、禧筠投资和陈翀共同出资设立蒲惠有限,出资方式为货币出资,其中西子联合出资额3,500万元。2020年6月,西子联合与花社投资签订《股权转让协议》,约定西子联合将拥有公司70%的3,500万元股权转让给花社投资。本次股权转让定价依据系转让方实缴出资金额,即1元/注册资本。鉴于股权转让时公司仍处于持续亏损状态,因此不存在股权转让定价被认定为明显偏低的情形,价格合理,具有公允性。

西子联合的实际控制人系王水福，王水福与王克飞系父子关系。蒲惠智造系由王克飞创立，随着蒲惠智造的发展和西子联合实际控制人王水福基于家族内部分工所作的股权调整安排，西子联合将持有蒲惠智造的股权转让给王克飞控制的花社投资。本次股权转让后，花社投资持有公司 70%股权，系公司控股股东；舵手投资持有公司 15%股权，系公司第二大股东；王克飞持有花社投资 99%股权，且系股东舵手投资的执行事务合伙人，合计控制公司 85%表决权，成为公司的实际控制人。上述主体相关出资款项均已支付完毕。

本次股权转让所涉及的内部程序均符合相关法律法规和《公司章程》的规定，具体如下：2020 年 6 月 28 日，公司召开股东会，一致同意西子联合将持有本公司 70%的 3,500 万元股权（已全部实缴）转让给花社投资，并相应修改公司章程。同日，西子联合与花社投资签订《股权转让协议》。本次股权转让后，花社投资持有公司 70%股权，系公司控股股东。2020 年 6 月 29 日，杭州市江干区市场监督管理局核发新的《营业执照》，对本次变更予以确认。

综上，西子联合作为公司设立股东，短期内退出公司，其原因在于蒲惠智造系由王克飞创立，随着蒲惠智造的发展和西子联合实际控制人王水福基于家族内部分工所作的股权调整安排，西子联合将持有蒲惠智造的股权转让给王克飞控制的花社投资；针对本次股权转让，公司已履行了内部审批程序，股权转让双方签署了相关协议并办理了工商登记，股权变动相关程序合法合规。同时相关股权转让对价款已支付完毕，本次交易真实存在，不存在股权代持或其他利益安排，不存在影响股权明晰的问题，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

三、说明设立花社投资的背景、原因及合理性，花社投资对外投资的情况。

花社投资成立于 2015 年 6 月，系王克飞对外投资的控股平台，主营业务为实业投资。基本情况如下：

名称	浙江花社投资有限公司
成立日期	2015 年 6 月 26 日
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	5,000 万元人民币
法定代表人	王克飞
住所	浙江省杭州市上城区采荷街道庆春东路 1-1 号西子联合大厦 13 层 1301 室

名称	浙江花社投资有限公司		
营业期限	2015 年 6 月 26 日至 2065 年 6 月 25 日		
统一社会信用代码	91330104341850468L		
经营范围	实业投资，服务：投资管理，企业管理咨询，财务咨询，受托资产管理，经济信息咨询（除商品中介）；（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
股权结构	股东姓名	认缴出资额（万元）	出资比例（%）
	王克飞	4,950.00	99.00
	卢婕	50.00	1.00
	合计	5,000.00	100.00

2020 年 6 月，花社投资受让西子联合持有的 70%的公司股权，成为公司控股股东。截至本问询回复出具日，花社投资仅对外投资于本公司，无其他对外投资业务。

综上，花社投资系王克飞对外投资的控股平台，除对外投资于公司外，花社投资不存在其他对外投资情况。

四、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，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，持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人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。

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

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- （1）取得并查阅公司的全套工商登记资料、历次决议文件；
- （2）取得并查阅公司各股东入股的相关协议、支付凭证等资料；
- （3）对公司现有股东进行访谈，了解其入股背景、出资情况、入股价格确

认因素等情况，了解其持有公司股权清晰且不存在为他人代持的相关情况；

（4）取得并查阅公司现有股东出具的调查问卷；

（5）查阅《财政部税务总局关于创业投资企业和天使投资个人有关税收政策的通知》（财税〔2018〕55号）和《上市公司创业投资基金股东减持股份的特别规定》（〔2018〕4号）；

（6）取得公司股东签署的《关于股权事宜的承诺》；

（7）查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统等网站的公开信息，确认公司是否涉及股权纠纷或潜在争议等情况；

（8）查阅《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》及《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》等规章。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）禧筠投资退股后再入股主要系禧筠投资基于基金内部投资策略所作的安排，具有合理商业背景；2018年8月，因认缴出资额未实缴，禧筠投资与西子联合协商定价为0元/注册资本；2019年1月，股权转让定价依据系转让方实缴出资金额，即1元/注册资本。鉴于股权转让时公司仍处于持续亏损状态，该定价不存在被认定为明显偏低的情形，具有公允性；

（2）西子联合退出公司主要原因在于蒲惠智造系由王克飞创立，随着蒲惠智造的发展和西子联合实际控制人王水福基于家族内部分工所作的股权调整安排，西子联合将持有蒲惠智造的股权转让给王克飞控制的花社投资，具有合理性；本次股权转让定价依据系转让方实缴出资金额，即1元/注册资本。鉴于股权转让时公司仍处于持续亏损状态，因此不存在股权转让定价被认定为明显偏低的情形，价格合理，具有公允性；

（3）针对前述股权转让，公司均已履行内部审批程序，股权转让双方签署了相关协议并办理了工商登记，工商变更登记时间及股权变动相关程序合法合规。同时相关股权转让对价款已支付完毕，本次交易真实存在，不存在股权代持或其他利益安排，不存在影响股权明晰的问题，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

（4）花社投资系王克飞对外投资的控股平台，除对外投资于本公司外，无

其他对外投资业务；

(5) 公司不存在未披露、未解除的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议情形，公司股权明晰，符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 2.1 条第（四）项及《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》第十条第（一）项、第十二条、第十三条规定的挂牌条件。

(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，持股 5%以上的自然人股东以及员工持股平台合伙人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；

1、核查主体

截至本问询回复出具日，除实际控制人、董事长、总经理外，公司其他董事、监事、高级管理人员未持有公司股份，不存在持股 5%以上的自然人股东，未设置员工持股平台。公司控股股东及其一致行动人、实际控制人等主体持股情况如下：

序号	主体	身份	持股数量 (万股)	直接持股 比例	间接持股 比例
1	花社投资	控股股东	3,665.63	69.66%	-
2	舵手投资	控股股东之一致行动人、持股 5%以上股东	784.13	14.90%	-
3	王克飞	实际控制人、董事长、总经理	4,405.25	-	83.71%

2、出资相关资金流水核查情况

根据公司的工商资料、历次股权变动涉及的相关协议、股东（大）会决议文件并经主办券商对公司控股股东及其一致行动人、实际控制人等主体的出资款及相关款项支付凭证、出资前后 3 个月资金流水进行核查，同时对其进行访谈，前述主体的资金流水核查情况如下：

序号	主体	入股时间	入股方式	金额（万元）	出资来源	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等取得情况	资金流水核查及相关情况	其他核查手段	是否存在股权代持情况
1	花社投资	2020.6	受让西子联合持有公司 70%的股权	3,500.00	自有资金及自筹资金，主要系股东王克飞投资款等	已取得股权转让协议、投资内部决策文件、决议文件、支付凭证；无转让所得，不涉及所得税缴纳	已取得并核查花社投资历次出资前后三个月流水情况	访谈、取得并查阅调查问卷、取得签署的《关于股权事宜的承诺》	否
		2021.6	参与公司 2021 年 6 月增资	5,600.00		已取得增资协议、投资内部决策文件、决议文件、支付凭证，不涉及所得税缴纳			否
		2024.5	参与公司 2024 年 5 月增资	5,625.00		已取得增资协议、投资内部决策文件、决议文件、支付凭证，不涉及所得税缴纳			否
2	舵手投资	2018.7	作为设立股东，持有公司 10%股权	500.00	自有资金及自筹资金，主要系合伙人王克飞投资款、代为支付款等	已取得公司设立时签署的公司章程、投资内部决策文件、支付凭证，不涉及所得税缴纳	已取得并核查舵手投资历次出资前后三个月流水情况	访谈、取得并查阅调查问卷、取得签署的《关于股权事宜的承诺》	否
		2019.1	受让许琮浩持有公司 5%的股权	250.00		已取得股权转让协议、投资内部决策文件、决议文件、支付凭证、无转让所得，不涉及所得税缴纳			否
		2021.6	参与公司 2021 年 6 月增资	1,200.00		已取得增资协议、投资内部决策文件、决议文件、支付凭证，不涉及所得税缴纳			否
		2024.5	参与公司 2024 年 5 月增资	1,125.00		已取得增资协议、投资内部决策文件、决议文件、支付凭证，不涉及所得税缴纳			否
3	王克	同上	通过花社投资和舵手投资间接持有公	按持股花社投资的比例及占舵手	自有资金及父	同上	已取得并穿透核查王克飞历次间	取得王克飞与父母签署	否

序号	主体	入股时间	入股方式	金额（万元）	出资来源	入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证等取得情况	资金流水核查及相关情况	其他核查手段	是否存在股权代持情况
	飞		司股份	投资的合伙份额进行出资	母赠与款		接出资前后三个月流水情况	的赠与协议	

综上所述，经结合入股协议、决议文件、支付凭证、流水核查情况等客观证据，并对公司控股股东、实际控制人等主体出资前后 3 个月的资金流水进行核查，同时对上述主体进行访谈、取得调查问卷、《关于股权事宜的承诺》、赠与协议等文件，确认其资金来源合法合规，其中花社投资和舵手投资出资来源于自有或自筹资金，主要系王克飞的投资款等，王克飞间接投资的资金系自有资金及父母赠与款。

3、股权代持核查程序充分有效

针对以上事项，主办券商及律师履行了如下核查程序：

（1）查阅公司工商变更登记资料、历次决议文件、历次增资协议和股权转让协议、价款支付凭证等材料，了解公司股东的价款支付情况；

（2）获取公司控股股东花社投资及其一致行动人舵手投资、实际控制人出资前后 3 个月出资银行卡的资金流水并进行核查，对相关主体流水执行访谈程序，并查阅其调查问卷，了解相关主体出资的资金来源，持股真实性以及是否存在代持的情形；

（3）取得公司股东签署的《关于股权事宜的承诺》，确认公司股东持有公司股份真实，不存在代他人持有或委托他人持有股权等情形，亦不存在隐名持股、信托持股、表决权委托或其他类似情形；

（4）取得王克飞与父母签署的赠与协议；

（5）获取报告期内公司董事（不含独立董事）、监事及高级管理人员的银行流水。

综上，主办券商及律师上述针对股权代持的核查程序充分、有效。

（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；

根据公司的工商登记资料、历次入股相关协议、出资凭证、相关股东的调查表，并经访谈相关股东进行确认，公司股东历次入股价格、入股背景、资金来源等情况如下：

事项	股权变动情况	原因及背景	转让方	受让方/增资方	出资额(万元)	资金来源	价格(元/出资额)	定价依据及公允性	是否存在股权代持未披露	是否存在不正当利益输送问题
2018年7月, 公司设立	蒲惠有限设立	2018年7月, 西子联合、舵手投资、许琮浩、禧筠投资和陈翀共同出资设立蒲惠有限。	/	西子联合	3,500.00	历史股东, 已取得支付凭证	1.00	/	否	否
				舵手投资	500.00	自有资金, 主要系合伙人王克飞投资款等	1.00		否	否
				许琮浩	500.00	自有资金, 如家庭薪资收益、投资理财收益等	1.00		否	否
				禧筠投资	250.00	/	/		否	否
				陈翀	250.00	自有资金, 如家庭薪资收益、投资理财收益等	1.00		否	否
2018年8月, 第一次股权转让	禧筠投资转让5%的股权给西子联合	禧筠投资基于基金内部投资策略所作的安排	禧筠投资	西子联合	250.00	/	0.00	因认缴出资额未实缴, 双方协商定价为0元/注册资本, 具有合理性和公允性	否	否
2019年1月, 第二次股权转让	西子联合转让5%的股权给禧筠投资		西子联合	禧筠投资	250.00	自有资金, 已备案的私募基金	1.00	鉴于公司处于持续亏损状态, 因此本次股权转让价格不存在被认定为明显偏低的情形, 具有合理性和公允性	否	否
	许琮浩转让5%		许琮浩	舵手投资	250.00	合伙人王克飞用其自有资金代为支付	1.00	鉴于公司处于持续亏损状态, 因此本次股	否	否

事项	股权变动情况	原因及背景	转让方	受让方/增资方	出资额(万元)	资金来源	价格(元/出资额)	定价依据及公允性	是否存在股权代持未披露	是否存在不正当利益输送问题
	的股权给舵手投资	人股东持股比例一致						权转让价格不存在被认定为明显偏低的情形，具有合理性和公允性		
2020年6月，第三次股权转让	西子联合转让70%股权给花社投资	蒲惠智造系由王克飞创立，随着公司的发展和西子联合实控人王水福基于家族内部分工所作的股权调整安排，西子联合将持有公司的股权转让给王克飞控制的花社投资	西子联合	花社投资	3,500.00	自有资金及自筹资金，主要系股东王克飞投资款等	1.00	鉴于公司处于持续亏损状态，因此本次股权转让价格不存在被认定为明显偏低的情形，具有合理性和公允性	否	否
2021年6月，第一次增资	所有股东按持股比例增资	一方面股东看好公司的发展，另一方面为了将蒲	/	花社投资	70.00	自有资金及自筹资金，主要系股东王克飞投资款等	80.00	本次增资价格为投前估值40亿元，并按市场化协商定价，价格合理、公允	否	否
				舵手	15.00	自有资金及自筹资金，			否	否

事项	股权变动情况	原因及背景	转让方	受让方/增资方	出资额(万元)	资金来源	价格(元/出资额)	定价依据及公允性	是否存在股权代持未披露	是否存在不正当利益输送问题
		惠有限整体变更为股份公司而进行的净资产补足		投资		主要系合伙人王克飞投资款等				
				许琮浩	5.00	自有资金，如家庭薪资收益、投资理财收益等			否	否
				禧筠投资	5.00	自有资金，作为已备案的私募基金，不涉及穿透核查			否	否
				陈翀	5.00	自有资金，如家庭薪资收益、投资理财收益等			否	否
2022年4月，第二次增资	新增观瑞投资入股	观瑞投资看好公司未来发展而进行的投资入股	/	观瑞投资	34.00	自有资金，主要系合伙人出资款等	58.8235	由双方协商一致，本次增资定价依据为公司投前估值30亿元，并按市场化定价，价格合理、公允	否	否
2024年5月，第三次增资	股东花社投资、舵手投资、陈翀、观瑞投资增资	一方面股东看好公司的发展，另一方面为了满足公司新三板每股净资产不低于1元的挂牌条件	/	花社投资	95.6250	自有资金及自筹资金，主要系股东王克飞投资款等	58.8235	主要系参考公司上一轮的增资价格以及2024年公司预计在手订单，经参与增资各股东谈判协商最终确定，具有合理性和公允性	否	否
				舵手投资	19.1250	自有资金及自筹资金，主要系合伙人王克飞投资款等			否	否
				禧筠投资	6.3750	自有资金，作为已备案的私募基金，不涉及穿透核查			否	否

事项	股权变动情况	原因及背景	转让方	受让方/增资方	出资额 (万元)	资金来源	价格(元/出资额)	定价依据及公允性	是否存在 股权代持 未披露	是否存在不 正当利益输 送问题
				陈翀	6.3750	自有资金，如家庭薪资收益、投资理财收益等			否	否
				观瑞投资	0.8500	自有资金，主要系合伙人出资款等			否	否

由上表可知，公司股东入股价格考虑了公司的发展阶段、入股背景、各方协商等综合原因，具备合理性、公允性，不存在明显异常的情况；公司历次股权转让和增资均为相关方的真实意思表示，并已签订了相关协议文件，履行了必要的内部决策程序，相关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。

（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。

如前述核查所述，并经主办券商和律师查阅公司股东签署的调查问卷、签署的《关于股权事宜的承诺》以及查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国等网站的公开信息，截至本问询回复出具日，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，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

问题 2. 关于研发费用

根据申报文件：（1）公司采用标准三申报。报告期各期，公司研发费用率分别为 27.83%和 11.72%，比例较高且波动较大；研发费用主要包括职工薪酬及信息服务费；（2）公司与浙江工业大学进行合作研发。

请公司：（1）说明公司研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因；各期信息服务费归集的主要内容和范围，将其归集为研发费用的准确性，是否符合行业惯例；（2）结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况、人均薪酬等，说明报告期研发人员薪资水平的合理性，并与同行业及当地人均薪酬进行比较，说明是否存在显著差异及原因，是否存在少计或多计员工薪酬、体外资金代为支付费用等情况；（3）说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，相关内部控制制度是否建立健全且得到有效执行；不同产品与服务之间，公司主营业务成本与研发费用、存货等科目之间归集分摊的具体方法及准确性，科目之间的勾稽关系和匹配性；（4）说明研发人员认定标准、数量及结构，关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定；是否存在混岗的研发项目、参

与人员及分配情况，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，计入研发费用的说明合理性；公司研发人员的稳定性，研发费用是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，是否与同行业可比公司存在显著差异；（5）说明研究阶段与开发阶段划分的界限点、标准、依据，公司研发费用资本化的时点、条件、会计处理方式是否符合行业惯例；补充披露与资本化相关研发项目的成果、完成时间（或预计完成时间）、经济利益产生方式（或预计产生方式），说明数据资产的具体内容、性质，预计为公司带来经济利益流入的方式；（6）说明公司报告期主要已完成的研发项目的发生金额、形成的专利、产品、收入情况，尚未形成收入的，说明预计盈利情况；无法形成专利或产品的，说明开展该项研发的合理性；对于未完成的研发项目，说明与公司业务的相关性，预期完成时间及取得成果；（7）说明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，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；（8）说明合作研发、委托研发项目中各方的权利义务及完成的主要工作、各研发项目取得的具体研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各方所支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷；（9）说明公司现有研发模式和未来研发规划情况，业务经营的持续性和公司的竞争优势。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项（1）-（7）并发表明确意见；（2）就报告期内公司研发费用的真实性及费用分摊的合理性发表明确意见，并对照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-2 挂牌标准的理解与适用”及“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见。

请主办券商及律师核查事项（8）（9）并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因；各期信息服务费归集的主要内容和范围，将其归集为研发费用的准确性，是否符合行业惯例；

（一）公司研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因；

报告期内，公司研发投入（包含资本化部分）占比与同行业公司对比情况如下：

公司	研发投入占比	
	2024 年度	2023 年度
用友网络（600588.SH）	30.10%	32.80%
鼎捷数智（300378.SZ）	14.26%	15.09%
赛意信息（300687.SZ）	15.24%	20.44%
宝信软件（600845.SH）	10.71%	11.26%
可比公司平均	17.58%	19.90%
公司	15.36%	27.83%

报告期内，公司研发投入占比分别为 27.83%和 15.36%，研发投入占比有所下降，主要系 2024 年度公司营业收入大幅增长，研发投入规模相对稳定所致。

同行业可比公司 2023 年度研发投入占比区间为 11.26%-32.80%，2024 年度为 10.71%-30.10%，平均研发投入占比分别为 19.90%和 17.58%，略有下降。公司 2023、2024 年度的研发投入占比均处于同行业区间范围内，变动趋势与同行业企业一致。

具体来看，用友网络面向大中型企业及各行业客户布局数字化产品，研发矩阵覆盖广、投入总量大，研发投入占比亦处于较高水平。公司聚焦于中小型制造企业，研发投入更具针对性，报告期内研发投入占比低于用友网络；鼎捷数智产品覆盖研发设计、数字化管理、生产控制及 AIoT 四类工业软件，研发活动主要基于工业软件，研发方向相对集中。2023 年度，公司研发投入占比高于鼎捷数智，主要因营业收入基数较小所致，2024 年度双方研发投入占比接近；赛意信息主要从事泛 ERP、智能制造和工业互联网等业务，研发投入占比与公司相近，报告期内占比下降，主要因削减创新类项目投入所致；宝信软件主要服务于钢铁、有色、化工、矿山等行业，提供全场景定制化解决方案，研发投入相对较低，低于公司和行业平均水平，主要系主营业务定制化程度较高，研发投入需求较小所致。

综上，公司报告期内的研发投入占比处于同行业可比公司区间范围内，2023

年度高于行业平均水平，2024 年度接近行业均值，变动趋势保持一致。结合公司定位于中小型制造企业的标准云化软件的业务特点，研发策略更为聚焦，投入水平具有合理性，与同行业可比公司不存在显著差异。

（二）各期信息服务费归集的主要内容和范围，将其归集为研发费用的准确性，是否符合行业惯例。

报告期内，公司研发投入中的信息服务费发生额分别为 512.29 万元和 632.05 万元，主要为向阿里云计算有限公司采购的云服务器服务费用。公司云化软件基于阿里云平台开发，相关研发活动需依托云服务器搭建开发、测试等环境，服务内容包括云存储、云计算、数据库等服务。

公司根据技术中心对云资源使用情况，将阿里云资源按照其实际用途划分为研发用途与运维用途两类。其中，研发用途主要指技术中心在产品开发、功能测试、系统验证、环境模拟等内部研发过程中所使用的资源；运维用途则指部署在客户蒲惠云平台中、用于运行环境、生产环境等持续运维与功能支持的各类服务资源。阿里云提供给公司的账单列明公司所使用的云资源类型和与之对应的专有实例 ID，公司据此可明确区分研发用途和运维用途的云资源金额，公司将研发使用部分计入研发费用，客户使用部分计入营业成本，划分依据合理、核算清晰。

经查询公开资料，同行业可比公司未披露信息服务费的具体核算情况，因此选取了其他明确披露云服务器相关信息服务费情况的软件及信息技术服务业上市公司作为比较对象，相关公司的披露情况如下：

单位：万元

公司	研发费用明细科目	2024 年度发生额	2023 年度发生额
合合信息	服务器及带宽	3,098.96	2,094.62
影石创新	云服务器费用	3,426.68	1,703.93
云汉芯城	技术服务费	664.20	820.84

注：相关内容来源为公开披露文件明确发生的云服务器费用计入上述研发费用明细科目。

综上，公司将信息服务费中与研发活动相关的云服务器资源费用归集至研发费用，依据明确，归集方式合理、准确，符合行业惯例。

二、结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况、人均薪酬等，说明报告期研发人员薪资水平的合理性，并与同行业及当地人均薪酬进行比较，说

明是否存在显著差异及原因，是否存在少计或多记员工薪酬、体外资金代为支付费用等情况；

（一）结合公司不同岗位员工人数变化、职级分布情况、人均薪酬等，说明报告期研发人员薪资水平的合理性；

报告期各期末，公司研发不同岗位及职级人员的分布情况如下：

项目	岗位/职级	2024 年末		2023 年末	
		人数	占比	人数	占比
岗位情况	用户体验设计	2	11.11%	5	17.86%
	测试	4	22.22%	4	14.29%
	技术开发	11	61.11%	19	67.85%
	产品经理	1	5.56%	-	-
	合计	18	100.00%	28	100.00%
职级情况	中层	2	11.11%	3	10.71%
	基层	16	88.89%	25	89.29%
	合计	18	100.00%	28	100.00%

2024 年度，公司研发工作聚焦于云化软件的持续优化、数据资产平台的开发及跨系统协同能力的建设，主要基于现有产品体系开展，要求研发人员具备较强的产品理解能力，前期界面设计工作量相对减少，用户体验设计岗位随之缩减，产品经理增加；2024 年度，公司研发工作技术开发岗位人员有所减少，主要系公司设立技术中心，统一承担云化软件的研发工作以及定制化软件的开发与交付任务，技术中心人员根据工作安排分别参与研发活动或定制化软件开发工作，2024 年度定制化软件开发任务较多，研发活动的技术开发人员有所减少。

报告期内，公司研发人员职级结构保持基本稳定，以基层研发人员为主，研发人员人均薪酬分别为 36.22 万元、33.88 万元，2024 年度人均薪酬有所下降，主要系薪酬水平相对较高的技术开发岗位占比下降所致。

公司技术团队吸纳了来自制造业、互联网领域的资深人才，公司薪酬水平遵循市场化原则，参照同行业领先企业的薪酬水平。结合公司技术人才的以往工作背景，招聘平台公开相关企业在杭州地区的薪酬数据如下：

公司	岗位	薪酬（万元）
海康威视	C++应用软件开发工程师	18.00-32.40

公司	岗位	薪酬（万元）
	嵌入式软件开发工程师	18.00-36.00
华橙网络	高级 JAVA 开发工程师	37.50-60.00
	服务端 C++开发工程师	21.00-35.00
杭州华为云计算	JAVA 开发	21.00-35.00
	云计算软件开发工程师	24.00-48.00
阿里巴巴集团	JAVA 研发工程师	26.00-45.50
	前端开发工程师	24.00-48.00
公司	技术中心	33.88-36.22

如上表所示，公司研发人员人均薪酬总体处在杭州地区相关岗位薪酬水平区间内，具有合理性。

（二）与同行业及当地人均薪酬进行比较，说明是否存在显著差异及原因，是否存在少计或多记员工薪酬、体外资金代为支付费用等情况。

报告期内，公司研发人员人均职工薪酬与同行业及当地人均薪酬的比较情况如下：

单位：万元

公司	2024 年度	2023 年度
用友网络	30.49	32.20
鼎捷数智	18.30	19.59
赛意信息	13.67	14.37
宝信软件	46.39	55.14
可比公司平均	22.64	30.33
杭州市人均薪酬	未公布	8.90
公司	33.88	36.22

注：可比公司研发人员平均薪酬=研发投入（包含资本化部分）*研发费用的职工薪酬占比/研发人员数量；杭州市人均薪酬数据来自杭州市统计局公布的平均薪酬。

如上表所示，公司研发人员薪酬与同行业可比公司相比，除了宝信软件外均高于同行业可比公司，亦高于杭州市人均薪酬，主要系公司业务正处于快速发展阶段，需要建立具有竞争力的薪酬体系以吸引人才，对技术人员的能力水平、专业知识和相关工作经验等专业能力要求较高，因此人均薪酬较高。宝信软件主要面向钢铁、有色、化工、矿山等行业的大中型企业的信息化和自动化，面向单个

客户的销售规模较大，硕士以上人员占比相对较高，人均创收和人均净利润是公司的 2-4 倍，因此研发人员的薪酬较高。

综上，公司研发人员的岗位设置、人员结构与云化软件的研发活动相匹配，公司研发人员人均薪酬除了宝信软件外，均高于同行业可比公司和杭州市人均薪酬，低于宝信软件具有合理性。公司研发人员人均薪酬总体处在杭州地区相关岗位薪酬区间内，与招聘市场薪资水平不存在较大差异。公司已建立系统的人力资源、研发活动和资金管理相关的内控制度，并在报告期内得到一贯执行，结合公司大额流水和个人流水核查，公司职工薪酬计提准确、完整，均通过公司账户足额发放，不存在少计或多记员工薪酬、体外资金代为支付费用等情形，公司薪酬水平具有合理性。

三、说明研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，相关内部控制制度是否建立健全且得到有效执行；不同产品与服务之间，公司主营业务成本与研发费用、存货等科目之间归集分摊的具体方法及准确性，科目之间的勾稽关系和匹配性；

（一）研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序等，研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异，相关内部控制制度是否建立健全且得到有效执行；

报告期内，公司研发费用构成如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
职工薪酬	791.06	1,345.26
信息服务费	570.35	512.29
折旧及摊销	77.77	102.83
委外研发费用	48.54	48.54
其他费用	43.57	51.90
合计	1,531.29	2,060.82

1、研发费用开支范围及归集方法、标准、审批程序

公司的研发费用主要包括从事研发活动人员的职工薪酬、信息服务费、折旧及摊销、委外研发费用及其他研发费用，各项研发费用的归集方法、标准及审批程序情况如下：

项目	开支范围	归集方法及标准	审批程序
职工薪酬	参与研发活动人员的工资、奖金、社保、住房公积金、福利费等	根据研发人员的工资明细及工时记录，按人员实际参与的研发项目情况，将职工薪酬归集至研发活动，并按工时占比合理分摊至各研发项目	技术中心提交工时系统生成的按项目归集的工时汇总表至财务中心，财务人员依据经审核工时数据将职工薪酬按项目工时占比分摊至对应的研发项目，由财务总监审核后记账
信息服务费	与研发活动直接相关的云资源，用于搭建开发环境、测试环境等	根据专用于研发活动的服务器账户清单及账单，将与研发活动直接相关的信息服务费计入研发费用，并按照研发项目工时占比合理分配至对应项目	技术中心提交信息服务费账单、云服务器账户清单及工时汇总表至财务中心，财务人员按工时占比分配至相关项目，由财务总监审核后记账
折旧及摊销	研发活动使用的场地租赁费，以及用于研发的电子设备、工具软件等资产的折旧及摊销	对于专项用于研发项目采购的设备、软件等，其折旧与摊销费用直接归集至该项目；对于和定制化软件开发及多个研发项目共用的场地租赁费、设备和软件支出，按工时占比分配至相关研发项目	财务中心按月编制资产折旧摊销分摊表，并按研发工时占总工时的占比归集至研发费用，并按研发项目的工时占比分摊至各项目，由财务总监核准后记账
委外研发费用	公司与高校开展合作研发所发生的相关费用	直接归集至对应的合作研发项目	财务人员根据合作研发协议、发票及研发成果将合作研发费用计入对应研发项目，经财务总监审核后记账
其他费用	研发人员开展研发活动发生的差旅及交通费等其他费用	按费用发生归属的研发项目归集	研发人员按项目填写费用报销单据，经技术中心负责人审核、财务中心复核，并由总经理批准后支付，财务中心据此核算相关费用

2、研发费用的归集方法与同行业公司是否存在重大差异；

报告期内，同行业可比公司研发费用的归集方法列示如下：

可比公司	研发费用归集方法
用友网络	研发费用核算的主要内容包括职工薪酬及福利、差旅交通费、咨询服务费、办公费、折旧及摊销、租赁费及物业管理费及其他，具体归集方法未披露
鼎捷数智	研发费用核算的主要内容包括人工费用、其他和股权激励费用，具体归集方法未披露
赛意信息	（1）人员人工费用 人员人工费用包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。研发人员同时服务于多个研究开发项目的，人工费用的确认依据

可比公司	研发费用归集方法
	公司管理部门提供的各研究开发项目研发人员的工时记录，在不同研究开发项目间按比例分配。 (2) 服务费 服务费是指公司委托境内外其他机构或个人进行研究开发活动所发生的费用（研究开发活动成果为公司所拥有，且与公司的主要经营业务紧密相关）等。 (3) 软件采购、设备采购 软件采购及设备采购费用是指公司为实施研究开发活动而需要使用到的软件及设备对应的采购费用。 (4) 其他费用 其他费用是指上述费用之外与研究开发活动直接相关的其他费用，包括用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费；软件、知识产权、非专利技术（专有技术、许可证、设计和计算方法等）的摊销费用；技术图书资料费、资料翻译费，会议费、差旅费、通讯费等。
宝信软件	(1) 人员人工费用 人员人工费用包括公司研发人员的工资薪金、基本养老保险费、基本医疗保险费、失业保险费、工伤保险费、生育保险费和住房公积金，以及外聘研发人员的劳务费用。研发人员同时服务于多个研究开发项目的，人工费用的确认依据公司管理部门提供的各研究开发项目研发人员的工时记录，在不同研究开发项目间按比例分配。直接从事研发活动的人员、外聘研发人员同时从事非研发活动的，公司根据研发人员在不同岗位的工时记录，将其实际发生的人员人工费用，按实际工时占比等合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。 (2) 直接投入费用 直接投入费用是指公司为实施研究开发活动而实际发生的相关支出。包括：①直接消耗的材料、燃料和动力费用；②用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，不构成固定资产的样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费；③用于研究开发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、检测、维修等费用。 (3) 折旧费用与长期待摊费用 折旧费用是指用于研究开发活动的仪器、设备和在用建筑物的折旧费。用于研发活动的仪器、设备及在用建筑物，同时又用于非研发活动的，对该类仪器、设备、在用建筑物使用情况做必要记录，并将其实际发生的折旧费按实际工时和使用面积等因素，采用合理方法在研发费用和生产经营费用间分配。长期待摊费用是指研发设施的改建、改装、装修和修理过程中发生的长期待摊费用，按实际支出进行归集，在规定的期限内分期平均摊销。 (4) 无形资产摊销费用 无形资产摊销费用是指用于研究开发活动的专利及使用权的摊销费用。 (5) 委托外部研究开发费用 委托外部研究开发费用是指公司委托境内外其他机构或个人进行研究开发活动所发生的费用（研究开发活动成果为公司所拥有，且与公司的主要经营业务紧密相关）。 (6) 其他费用 其他费用是指上述费用之外与研究开发活动直接相关的其他费用，包括劳动保护费、科研材料费、运输仓储费、公务用车费、咨询费、保险费、公共关系费

可比公司	研发费用归集方法
	等。

注：上述同行业公司研发费用归集方法取自其公开披露的财务报告。

结合上表可见，公司研发费用的归集方法与同行业可比公司不存在重大差异。

3、相关内部控制制度是否建立健全且得到有效执行。

（1）公司研发活动内部控制制度建立健全情况

公司建立了系统的研发活动管理内控制度体系，涵盖人员管理、项目管理及费用核算三个方面，具体如下：

公司制定《蒲惠智造技术中心员工管理办法》，对技术人员的考勤管理、工时填报、行为规范等事项作出明确规定，有效支撑研发活动中的人员管理与工时管理。

公司制定《研发项目管理制度》，对研发项目的立项审批、经费预算与控制、过程管理等环节进行系统规范。各项目自立项起设有明确的目标与开发计划，并对关键流程与节点明确了配套要求，确保研发活动按计划推进并形成可验证成果。

公司根据《企业会计准则》及业务实际制定《研发费用管理制度》，明确各类研发费用的归集范围与核算方式，确保研发投入的核算口径与业务执行相一致，以及财务核算的规范性与准确性。

（2）相关内部控制制度执行情况

1) 研发活动过程管理执行情况

公司根据研发活动的内控制度，围绕公司云化软件的新产品开发、产品迭代、功能拓展和持续优化展开，形成了从立项、执行到成果验收的闭环管理，公司各类研发活动的具体开展情况如下：

①研发项目立项

公司研发项目主要来源包括客户共性需求的归纳提炼、公司结合行业趋势研判对产品的战略规划、围绕数据资产及AI算法等前沿技术的探索性开发。研发立项由技术中心提出，形成《立项申请书》，提出明确的项目目标、开发内容、技

术可行性、开发计划及经费预算，经公司审批后纳入研发计划，并明确项目负责人及执行团队，确保研发项目在启动前具备明确方向与执行路径，为后续过程管理和资源投入提供保障。

②研发项目执行

公司以研发项目为单位开展具体研发活动，采用技术总监统筹、研发项目组具体实施的管理模式，项目按需求分析、开发、测试、上线部署的路径推进各阶段工作。在执行过程中，研发所需各类资源根据项目需求安排投入，明确归集至具体项目。

③研发工时的填报和管理

公司对技术中心员工实行按项目、按周填报工时的管理制度。员工根据实际参与项目的情况，在工时系统中如实填报项目名称及耗用工时。填报内容可准确区分研发活动与定制化软件开发活动，并明确所参与的具体项目。

工时数据由技术中心总监及主管根据员工实际工作安排进行审核，确保工时记录的真实性和准确性。工时审核完成后，系统根据工时明细自动生成技术人员工时汇总表。

④成果验收与产出管理

公司在研发项目完成后，由技术中心负责人提交验收申请，验收内容包括研发过程中形成的关键技术及其创新点与作用、知识产权的申报和获取情况、项目成果情况等，重点说明项目成果在公司云化软件产品中的应用情况。验收通过后，由公司审批形成《结题报告》。

公司研发成果实现产品化并纳入整体数字化解决方案体系，在后续销售活动中对外交付使用，完成从研发投入到商业转化的价值延伸，形成闭环的成果管理链条。通过标准化的研发立项、过程管理、验收与成果转化机制，公司有效提升了研发工作的规范性、成果的可用性与经验的积累效率。

2) 公司研发费用财务核算执行情况

公司已建立较为完善的研发费用核算机制，覆盖人员人工、信息服务费、租赁费用、折旧及摊销、合作研发等主要投入类型，相关核算均有制度依据予以指导和规范。各项费用的核算依据真实发生、用途明确，与实际研发活动和资源投

入紧密对应，核算口径与业务实质保持一致。

财务中心以技术中心发生的各项支出为基础，收集工资发放明细、云资源账单、租赁合同、合作研发协议等原始资料，并结合技术中心提供的工时记录，按月对研发费用进行归集与分配。对于可明确归属于特定研发项目的支出，直接计入对应项目；对于多个项目共用的支出，则按照项目工时占比进行合理分摊。研发费用归集与分配流程方法明确、逻辑清晰，能够实现与项目实施过程和原始资料的有效对应，财务核算规范、准确。

综上，公司已建立了较为完善的研发内控制度，对研发项目的各个主要流程进行了规范，并对研发活动产生的相关支出进行规范核算，相关制度建立健全且得到有效执行。

（二）不同产品与服务之间，公司主营业务成本与研发费用、存货等科目之间归集分摊的具体方法及准确性，科目之间的勾稽关系和匹配性；

1、不同产品与服务之间，公司主营业务成本与研发费用、存货等科目之间归集分摊的具体方法及准确性；

公司不同产品与服务的主营业务成本与研发费用、存货科目之间的归集分摊方法说明如下：

项目	研发费用核算方式	存货核算方式	主营业务成本结转方式
标准化软件销售	软件产品研发支出主要包括研发人员薪酬、信息服务费、折旧与摊销等，按研发项目进行归集，计入研发费用	实施人员薪酬等履约成本归集至合同履约成本，按项目工时占比分摊至具体项目	项目验收后，自合同履约成本转结为主营业务成本
数字化车间改造	业务使用的软件基于标准化软件产品实施，同标准化软件销售	实施人员薪酬、外购软硬件等履约成本归集至合同履约成本，实施人员薪酬按项目工时占比分摊至具体项目，外购软硬件直接计入对应项目	项目验收后，自合同履约成本转结为主营业务成本
定制化软件开发	不适用	履约成本主要包括开发人员薪酬、外购软硬件、折旧与摊销等，归集至合同履约成本，其中开发人员薪酬等间接支出按工时占比在项目间分摊，外购软硬件等直接支出按实际用途直接计	项目验收后，自合同履约成本转结为主营业务成本

项目	研发费用核算方式	存货核算方式	主营业务成本结转方式
		入具体项目	

综上，公司根据不同产品与服务，分别设置了研发费用、存货与主营业务成本的归集、分摊和结转方式，核算方法制定合理、逻辑清晰、准确。

2、科目之间的勾稽关系和匹配性

报告期内，主营业务成本与研发费用、存货等科目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	序号	2024 年度	2023 年度
当期成本：			
人员薪酬	A1	4,381.40	4,689.85
外购硬件	A2	4,107.53	1,007.35
外购软件及服务	A3	378.53	477.77
折旧及摊销	A4	351.03	343.46
云资源	A5	716.26	591.50
其他	A6	130.01	148.34
当期成本合计	$A=A1+A2+A3+A4+A5+A6$	10,064.76	7,258.27
减：研发投入分摊金额	B	2,006.06	2,060.82
减：销售费用投入分摊金额	C	287.59	314.88
本期合同履约成本	$D=A-B-C$	7,771.11	4,882.57
加：期初合同履约成本	E	1,103.79	103.74
减：期末合同履约成本	F	449.31	1,103.79
测算主营业务成本	$G=D+E-F$	8,425.59	3,882.52
报表列示主营业务成本	H	8,425.59	3,882.52
核对	$I=H-G$	-	-

综上，主营业务成本与研发费用、存货等科目之间归集分摊准确，科目之间相互勾稽，具有匹配性。

四、说明研发人员认定标准、数量及结构，关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定；是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，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，计入研发费用的说明合理性；公司研发人员的稳定性，研发费用是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，是否与同行业可比公司存在显著差异；

（一）研发人员认定标准、数量及结构，关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定；

1、研发人员认定标准、数量及结构

公司设立技术中心，承担研发工作以及客户定制化软件的开发与交付任务，技术中心人员根据工作安排分别参与研发项目或定制化开发工作。

公司在研发人员认定过程中考虑技术人员的实际工作内容及在不同项目中的投入情况，通过工时系统，公司对员工的项目参与情况进行准确记录与区分，并以当期研发工时占比达到 50%作为认定标准，将符合条件的技术中心人员认定为研发人员。

报告期各期末，公司研发人员数量和结构如下：

项目	学历/年龄	2024 年末		2023 年末	
		人数	占比	人数	占比
学历	硕士	2	11.11%	2	7.14%
	本科	13	72.22%	25	89.29%
	大专	3	16.67%	1	3.57%
	合计	18	100.00%	28	100.00%
年龄	31-40 岁	6	33.33%	20	71.43%
	30 岁以下	12	66.67%	8	28.57%
	合计	18	100.00%	28	100.00%

报告期各期末，公司研发人员以本科及以上学历为主，具备良好的理论基础和专业素养；同时 30 岁以下员工占比上升，研发团队呈现年轻化趋势，有助于推动技术迭代和提升研发效率。整体而言，公司研发人员学历与年龄结构能够较好地匹配公司研发活动的实际需求。

2、关于研发人员、研发投入的认定是否符合相关规定

（1）研发人员的认定

公司制定了研发人员的认定标准，与《监管规则适用指引发行类第 9 号：研发人员及研发投入》对照情况如下：

项目	《监管规则适用指引发行类第 9 号》 相关规定	公司研发人员认定情况	是否 符合
关于非全	对于既从事研发活动又从事非研发活	公司以当期研发工时占比达到	是

项目	《监管规则适用指引发行类第9号》 相关规定	公司研发人员认定情况	是否符合
时研发人员	动的人员,当期研发工时占比低于50%的,原则上不应认定为研发人员。如将其认定为研发人员,公司应结合该人员对研发活动的实际贡献等,审慎论证认定的合理性	50%作为认定标准,将符合条件的技术中心人员认定为研发人员	
从事定制化产品研发生产或提供受托研发服务的人员	公司与客户签订合同,为客户提供受托研发,除有充分证据表明履约过程中形成公司能够控制的并预期能给公司带来收益的研发成果外,原则上单纯从事受托研发的人员不能认定为研发人员	报告期内,公司不存在为客户提供受托研发的相关业务	不适用
关于研发人员聘用形式	研发人员原则上应为与公司签订劳动合同的人员。劳务派遣人员原则上不能认定为研发人员。公司将签订其他形式合同的人员认定为研发人员的,应当结合相关人员的专业背景、工作内容、未签订劳动合同的原因等,审慎论证认定的合理性	报告期内,公司研发人员均与公司签订劳动合同,不存在将劳务派遣人员认定为研发人员或与研发人员签订其他形式合同的情形	是

(2) 研发投入的认定

公司研发投入认定与《监管规则适用指引发行类第9号：研发人员及研发投入》对照情况如下：

项目	《监管规则适用指引发行类第9号》 相关规定	公司研发投入认定情况	是否符合
研发人员职工薪酬	公司存在非全时研发人员的,应能够清晰统计相关人员从事不同职能的工时情况,按照企业会计准则的规定将属于从事研发活动的薪酬准确、合理分摊计入研发支出。公司将股份支付费用计入研发支出的,应具有明确合理的依据,不存在利用股份支付调节研发投入指标的情形	公司存在非全时研发人员,技术中心通过工时系统记录各人员项目投入情况,财务中心根据经审核工时数据将职工薪酬合理分摊至研发支出和研发项目;报告期内公司无股权激励计划,不存在股份支付费用	是
共用资源费用	公司研发活动与其他生产经营活动共用设备、产线、场地等资源的,应当准确记录相关资源使用情况,并将实际发生的相关费用按照工时占比、面积占比等标准进行合理分配,无法合理分配或未分配的不得计入研发支出	公司技术中心与其他部门共用办公场所,财务部门按使用面积及人员工时分摊租赁费用;研发专用设备和软件的折旧摊销费用按项目归集,通用设备和软件的折旧摊销费用按照工时占比分摊计入研发费用,不存在无法合理分配或未分配的情况	是

项目	《监管规则适用指引发行类第9号》相关规定	公司研发投入认定情况	是否符合
承担由国家或指定方拨付款项的研发项目支出	公司承担国拨研发项目的，公司应结合项目目的和科研成果所有权归属等，判断从政府取得经济资源适用的具体会计准则，准确核算公司的研发支出金额。公司从政府取得的经济资源适用《企业会计准则第14号——收入》的，相关支出原则上不得计入研发支出。公司从政府取得的经济资源适用《企业会计准则第16号——政府补助》的，如公司采用净额法核算政府补助，在计算研发投入指标时，可以按照总额法做相应调整	报告期内，公司未承担国家或指定方拨付款项的研发项目	不适用
受托研发支出	公司与客户签订合同，为客户提供受托研发，对于合同履行过程中发生的支出，若公司无法控制相关研发成果，公司应按照《企业会计准则第14号——收入》中合同履约成本的规定进行会计处理，最终计入营业成本，相关支出原则上不得计入研发支出。若综合考虑历史经验、行业惯例、法律法规等因素后，公司有充分证据表明能够控制相关研发成果，该成果预期能够给公司带来经济利益，且公司会计基础和内部控制能够确保准确归集核算该成果相关支出的，可以将相关支出计入研发支出；不能准确归集核算的，相关支出应计入合同履约成本，不得计入研发支出	报告期内，公司不存在为客户提供受托研发的业务，不存在受托研发支出	不适用
委外研发	公司存在委外研发的，应签订委外研发合同，相关研发项目应与公司的研发项目或经营活动直接相关，委外研发具有必要性、合理性和公允性，研发成果归属于公司，不存在通过委外研发将与研发无关的成本费用计入研发支出或虚构研发支出的情形	公司在合作研发业务中与高校签订了合作研发协议，相关研发项目与公司的研发项目和经营活动直接相关，合作研发具有必要性、合理性和公允性；合作研发的成果归公司所有，不存在通过合作研发虚构研发支出的情形	是
研发过程中产出的产品	公司在研发过程中产出的产品或副产品，符合《企业会计准则第1号——存货》规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。公司应准确归集核算有关产品或副产品的成本，并在对外销售时，按照《企业会计准则第	公司研发过程产出的产品为标准化软件及相关模块，研发支出主要为人工与云服务费用，不涉及实物产品或副产品的产出。各项研发投入按会计准则计入研发费用或在满足资本化条件下确认为无形资	是

项目	《监管规则适用指引发行类第9号》相关规定	公司研发投入认定情况	是否符合
	14号——收入》《企业会计准则第1号——存货》《企业会计准则解释第15号》等规定，对销售相关的收入和成本分别进行会计处理。原则上研发过程中产出的产品或副产品，其成本不得计入研发投入	产，不存在不当计入研发支出的情形	

综上，公司研发人员、研发投入的认定符合《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关规定。

（二）是否存在混岗的研发项目、参与人员及分配情况，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，计入研发费用的说明合理性；

1、公司混岗的研发项目、参与人员及分配情况

报告期内，公司混岗的研发项目、参与人员及分配的具体情况如下：

单位：万元

人员类型	项目	2024 年度	2023 年度
全时研发人员	参与人员数量	12	19
	人员薪酬	369.17	702.60
非全时研发人员	参与人员数量	41	52
	人员薪酬	1,669.53	2,168.91
	其中：计入研发投入	834.98	642.66
	计入合同履行成本	834.55	1,526.25
合计	参与人员数量	53	71
	研发薪酬总额	1,204.15	1,345.26

公司设立技术中心，统一承担云软件的研发工作以及定制化软件的开发与交付任务。技术中心人员根据工作安排分别参与研发活动或定制化软件开发工作，因此公司的研发项目均存在非全时的研发人员参与的情况。

公司研发活动主要聚焦于云软件的核心能力建设，涉及产品架构设计、通用功能模块开发、系统性能优化等内容，旨在构建标准化、通用型的标准化软件研发成果。定制化软件开发则面向具体客户需求，主要围绕西子集团开展功能开发与系统实施，具有项目周期集中、交付节奏强的特点。鉴于研发活动和定制化软件开发在节奏上的差异，公司结合各类项目的实际进度，统筹安排技术中心人员

在不同项目之间参与，以提升人力资源使用效率。

技术人员按实际参与项目填报工时，财务中心据此将职工薪酬按项目属性归集至研发费用或合同履行成本，确保研发活动和定制化软件开发发生的支出归集准确、核算合理。

2、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，计入研发费用的说明合理性

2023 年度和 2024 年度，公司主要管理人员、董事、监事薪酬合计在合同履行成本、销售费用、管理费用和研发投入的归集和分配情况如下：

单位：万元

序号	姓名	职务	薪酬归集科目			
			合同履行成本	销售费用	管理费用	研发投入
1	王克飞	董事长、总经理			117.05	
2	应春红	董事、运营支撑中心总监			167.53	
3	黄永计	董事、实施主管	54.82	58.14		
4	徐超	董事、技术总监	120.11			43.70
5	凌春华	独立董事			12.00	
6	应立锋	监事会主席、销售负责人主管		180.12		
7	汤堃	监事、技术专家	170.67			7.16
8	刘俊	监事、产品专家	115.42			10.97
9	管丽群	财务总监			119.83	
10	罗兵桥	财务总监	-	-	-	-

注：罗兵桥 2025 年 3 月加入公司，报告期内未产生薪酬

报告期内，公司根据主要管理人员、董事、监事的岗位职责和工作内容，将相关职工薪酬分别计入相应会计科目，除黄永计、徐超、汤堃和刘俊外，其他主要管理人员、董事、监事不涉及计入多个科目的情形。

黄永计任公司董事和交付中心实施主管，主要负责公司标准化软件销售和数字化车间改造业务的现场实施和客情维护，公司根据黄永计从事实施活动和销售活动的工时数据，将其薪酬分别分摊至合同履行成本和销售费用。

徐超任公司董事和技术总监，全面负责蒲惠云软件的研发体系搭建、研发方向规划及研发项目管理，同时主导公司定制化软件开发项目的项目管理和开发，

工作兼顾研发和定制化软件开发两个方面，公司根据实际工时占比，将其薪酬分别计入研发投入和合同履行成本。

汤堃和刘俊任公司监事，隶属于公司技术中心，汤堃任技术专家，刘俊任产品专家，根据技术中心项目安排参与公司的研发活动和定制化软件开发，公司基于项目投入工时情况将薪酬在研发投入与合同履行成本间合理分配。

综上所述，公司在主要管理人员、董事、监事薪酬归集过程中，依据其实际承担职能及工作内容，结合工时数据进行分摊至相关会计科目。计入研发投入的部分均有明确的参与研发项目职责基础，工时投入划分准确，核算方法具有合理性。

（三）公司研发人员的稳定性，研发费用是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，是否与同行业可比公司存在显著差异；

1、公司研发人员的稳定性

报告期各期末，公司研发人员按司龄划分的数量及结构如下：

项目	2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比
3 年以上	9	50.00%	12	42.86%
1-3 年	5	27.78%	13	46.43%
1 年以内	4	22.22%	3	10.71%
合计	18	100.00%	28	100.00%

报告期末，公司研发人员主要由 3 年以上和 1-3 年司龄的员工构成，合计占比分别为 89.29%和 77.78%。其中，2024 年度 3 年以上的资深研发人员占比有所提升，公司在资深技术人才方面保持较强稳定性；1-3 年员工占比适中，作为研发团队中的骨干力量。同时，报告期内公司持续吸纳具备专业背景的研发人员，优化人才梯队结构，2024 年度司龄 1 年以内的研发人员占比有所提升，能够较好地保持团队的技术更新能力与活力。

整体来看，公司研发人员以中长期骨干为主、人员结构合理，具备良好的延续性和稳定性。

2、研发费用是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配

(1) 研发费用与研发项目、技术创新及产品储备的匹配情况

报告期内，公司研发项目、研发投入、技术创新及产品储备情况如下：

序号	研发项目	研发投入	技术创新	产品储备
1	蒲惠云 MES 智能制造多场景管理系统	345.08	在云 MES 中集成 BI、自定义驾驶舱、物料齐套计算、无代码平台等模块，提升系统配置效率和多场景适应能力	云 MES-数据决策中心、生产管理
2	数据决策平台	468.97	开发云 MES 的数据决策中心模块，支持通用供产销报表生成，增强数据分析的统一性与灵活性	云 MES-数据决策中心
3	锅炉服务平台	196.09	开发面向锅炉企业的自动化控制系统，提升运行监控与远程管理能力，适用于多种锅炉应用场景	锅炉服务平台
4	质量管理体系	283.00	新增质检单、报检单等模块，支持客户自定义配置，并配套质量仪表盘，实现质检流程的电子化与可视化	云 MES-质量管理模块
5	数字化成本管理平台	416.95	在 ERP 系统中拓展应收应付模块功能，增加成本计算能力，强化财务数据的一体化管理	云 ERP-财务模块
6	工业供应商关系管理云平台	350.74	在 SRM 系统中增加敏捷分析工具和智能看板，提升数据处理效率及用户个性化配置能力	云 SRM-供应商认证模块、采购管理模块等
7	制造业人工痛觉系统	573.03	围绕云 MES 开发集成与告警模块，通过规则定义与可视化分析提升生产异常响应能力	云 MES 基础模块
8	数字管理能源平台	151.41	开发企业监控与分析系统，实现设备级用能数据采集和关联分析，提升能耗管理	数字管理能源平台
9	业务系统协同管理平台	466.14	统一管理和整合各业务系统中的用户信息、消息通知、审批流程等，实现跨系统间的联通和协同	产品通用基础模块
10	主数据管理系统	129.63	将主数据从各业务系统中独立出来，集中管理物料、BOM 和工艺路线数据，支持接口共享	主数据管理系统
11	BOM 和工艺路线动态管理系统	211.07	用户可在工具中动态维护物料属性，系统自动生成 BOM 和工艺路线，提升订单响应能力与效率	云 MES-生产管理
12	企业数字化价值评估指导平台	87.36	基于业务大数据沉淀交付经验，形成评价标准并提供改进建议，提升交付效率，同时辅助客户评估与提升数字化水平	云 MES- MBA 掌上课堂、数字化价值交付价值评价报表、系统使用评分

序号	研发项目	研发投入	技术创新	产品储备
13	企业数据决策平台	353.04	面向云 MES 的客户分析需求场景，持续性实现数据分析目标多样化、可视化场景个性化等需求，实现企业的智能决策及可视化，并根据使用情况制作相应的使用技巧教学	云 MES-数据决策中心
14	技术保障数据决策平台	34.38	通过回放蒲惠云平台积累的用户操作记录，基于真实流量测试开发成果的有效性与稳定性。通过技术指标分析，实时监测开发与使用过程中的稳定性，排除故障、提升产品质量	技术保障-流量回放系统、业务支撑平台
合计		4,066.89	-	-

报告期内，公司高度重视研发工作，研发投入的金额分别为 2,060.82 万元和 2,006.06 万元，占营业收入的比重分别为 27.83%和 15.36%。公司研发项目均源于其在工业软件领域的长期经营积淀，依托对行业发展趋势的深入理解以及客户数字化转型需求的持续挖掘，结合客户反馈和实施过程中的一线经验形成。

报告期内，公司研发活动聚焦于云 MES、云 ERP、云 SRM 等核心产品线，持续开发创新功能模块，构建统一的全栈式工业 SaaS 解决方案体系。其中，云 MES 系统围绕智能配置、数据驱动、质量追溯等关键能力，推出了包括蒲惠云 MES 智能制造多场景管理系统、质量管理系统、制造业人工痛觉系统等多个研发成果，显著提升了产品灵活性、可视化能力与管理效率，增强了客户体验。

除 MES 系统外，公司也积极推进 ERP、SRM、主数据管理系统等产品矩阵的研发，如数字化成本管理平台、工业供应商关系管理平台等项目，提升了整体数字化转型解决方案的系统性、集成度和市场拓展潜力。

此外，公司前瞻性布局数据要素和项目交付管理领域，企业数字化价值评估指导平台、技术保障数据决策平台等尚在开发阶段的项目，贴合企业数据治理、实施标准化等行业发展趋势，助力公司沉淀实施经验、增强技术中台能力，同时也为客户提供数字化价值呈现与管理决策支持，进一步提升客户粘性，夯实公司核心技术竞争力。

综上，公司研发投入围绕核心产品展开，研发项目形成了具有针对性的技术创新成果，并有效转化为软件产品或功能模块，研发投入与公司的技术创新及产品储备相匹配。

(2) 研发费用与人员学历构成的匹配情况

报告期各期末，公司研发人员学历层次分类情况如下：

项目	2024 年末		2023 年末	
	人数	占比	人数	占比
硕士	2	11.11%	2	7.14%
本科	13	72.22%	25	89.29%
大专	3	16.67%	1	3.57%
合计	18	100.00%	28	100.00%

报告期各期末，公司研发人员以本科及以上学历为主，占比分别为 96.43% 和 83.33%。专业背景涵盖软件工程、电气工程、动力工程、计算机科学与技术等工业软件相关领域，整体学历结构与技术背景能够有效支撑公司在云化工业软件领域的持续研发。公司研发人员知识层次与专业方向和研发活动与研发投入具备较好的匹配性。

3、是否与同行业可比公司存在显著差异

公司在研发项目的布局、技术创新路径以及产品储备上，与同行业可比公司存在一定差异，主要由于主营业务范围和产品类型不尽相同，因而在上述方面缺乏直接可比性。

公司研发费用率与同行业公司对比情况详见本问询回复之“问题 2.研发费用”之“一、说明公司研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因；各期信息服务费归集的主要内容和范围，将其归集为研发费用的准确性，是否符合行业惯例；”之“（一）公司研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因”。

报告期末，公司研发人员学历构成情况与同行业可比公司的对比情况如下：

学历	用友网络	鼎捷数智	赛意信息	宝信软件	同行业平均	公司
博士	0.25%	-	-	1.23%	0.37%	-
硕士	12.06%	10.15%	3.21%	27.89%	13.33%	11.11%
本科	81.59%	79.52%	68.64%	59.85%	72.40%	72.22%
大专及其他	6.11%	10.33%	28.15%	11.03%	13.90%	16.67%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

报告期末，同行业可比公司的研发人员学历主要由本科和硕士构成，与公司研发人员学历构成类似，公司与同行业可比公司不存在显著差异。

五、研究阶段与开发阶段划分的界限点、标准、依据，公司研发费用资本化的时点、条件、会计处理方式是否符合行业惯例；补充披露与资本化相关研发项目的成果、完成时间（或预计完成时间）、经济利益产生方式（或预计产生方式），说明数据资产的具体内容、性质，预计为公司带来经济利益流入的方式；

（一）研究阶段与开发阶段划分的界限点、标准、依据，公司研发费用资本化的时点、条件、会计处理方式是否符合行业惯例；

根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定》中的“二、关于数据资源会计处理适用的准则”：企业使用的数据资源，符合《企业会计准则第6号——无形资产》（财会〔2006〕3号，以下简称无形资产准则）规定的定义和确认条件的，应当确认为无形资产；企业内部数据资源研究开发项目的支出，应当区分研究阶段支出与开发阶段支出。研究阶段的支出，应当于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，满足无形资产准则第九条规定的有关条件的，才能确认为无形资产。

《企业数据资源相关会计处理暂行规定》自2024年1月1日起施行。企业应当采用未来适用法执行本规定，本规定施行前已经费用化计入损益的数据资源相关支出不再调整。

1、研究阶段与开发阶段划分的界限点、标准、依据

根据《企业会计准则第6号——无形资产》的相关规定，研究阶段与开发阶段的区别主要在于，研究阶段的成果具有不确定性，主要目的是获取并理解新的科学或技术知识，不直接转化为可应用的成果；开发阶段具有针对性和目的性，已经有明确的应用目标和具体的技术方案，以产出新的或具有实质性改进的产品。

公司的数据资产项目中，研发阶段的工作主要集中在高质量数据资源的积累和分析的技术可行性研究与探索。这一阶段，公司主要进行数据的收集、初步分析和技术验证，探索潜在的应用场景。2024年以前，公司数据资产平台处于雏形阶段，尚未形成具体的应用目标或可直接转化的研究成果。

2024年度，随着前期公司云化产品的不断迭代与客户群体的增长，公司凭

借研究阶段的数据和技术积累，成功将价值评价报表、MBA 掌上课堂、流量回放系统等初步成果应用于企业数字化价值评估指导平台、技术保障数据决策平台和企业数据决策平台。公司的数据资产已具备明确的应用目标，技术方案已可实际应用的技术产品，符合开发阶段的特征和定义。

因此，2024 年度公司数据资产项目在发起立项申请，经内部审批流程完成立项后进入开发阶段，相关研发支出开始资本化，满足企业会计准则的相关规定。

2、公司研发费用资本化的时点、条件、会计处理方式是否符合行业惯例

(1) 公司研发费用资本化的时点、条件、会计处理方式

报告期内，公司对进入开发阶段且符合资本化条件的数据资产项目，将相关研发支出按规定进行资本化处理。根据无形资产准则第九条规定的条件，对照公司数据资产相关研发支出是否满足确认为无形资产的相关条件，具体分析如下：

企业会计准则相关规定	公司数据资产情况分析	是否满足条件
(一) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	根据公司现有数据资源，已成功构建了一套全面且高效的数据加工链路。该链路整合了来自不同业务系统、IoT 设备及日志文件的数据源，根据各数据源的特性制定了专业的数据采集策略，以确保数据的完整性和一致性。通过周期性的 ETL 作业（指数据抽取、转化、加载三个关键步骤），无论是静态数据还是增量更新，都能得到准确的抽取和处理。同时，实时流处理技术也被应用于捕获实时数据流，以确保数据的实时性和准确性。上述数据加工链路确保了项目实施及运用具备可行性。	是
(二) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图	企业数据决策平台、企业数字化价值评估指导平台通过连接客户的生产运营资源，加工客户的生产数据、销售数据、供应链数据等全流程数据，让企业管理者全面掌握销售订单情况、采购执行情况、生产制造情况、产品质量情况、库存需缺情况等，实现智慧生产运营；技术保障数据决策平台则通过采集用户数据，还原真实用户应用场景，提升公司研发团队的工作效率。公司通过持续积累高质量的数据资源，能够不断强化和提升公司的产品功能和使用体验，提升公司的服务能力，完成该项目并使用的意图明确。	是
(三) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或	公司开发的数据资产主要用于公司主营的标准化工业软件产品的升级和迭代，通过销售软件产品收取服务费用，因此与该资源有关的经济利益很可能流入企业。相关数据通过 BI 系统、大屏、看板、价值交付报表、	是

企业会计准则相关规定	公司数据资产情况分析	是否满足条件
无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，应当证明其有用性	项目管理系统、技术中心内部系统进行对接，为客户和公司提供实时数据分析及业务决策的强大支持。整个数据处理和分析流程确保了企业能够充分利用其数据资源，为业务发展和决策制定提供有力支持。	
（四）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产	公司数据仓库基于 Apache Hive 构建，利用 Apache Spark/Flink 提供强大的计算支持。结合业务场景，业务人员和数据开发人员利用多维建模模型进行可扩展的数仓数据建模。数据开发人员根据预先设计的数据模型进行数据转换，如维度建模、特征工程、数据聚合等，并将数据写入数仓的 DWD 明细层、DWM 中间层及 ADS 应用层。 这一流程实现了从数据源头到数据仓库的集中管理和分析的标准化，为企业提供了面向主题的、集成的、随时间变化且适合多维分析的数据视图。此外，对于已形成的数据资产，公司实施了系统管理，提供了元数据管理、血缘分析以及数据质量指标监控等平台化管理功能，为数据资产的查找、理解和治理提供了有力的技术支持。同时，公司充足的资本也为数据资产的研发提供了足够的财务资源。 公司已将数据资产形成具体的数据资产平台，并将相关研发成果在公司产品中应用，并形成了经济利益流入。公司具有使用无形资产的能力。	是
（五）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量	公司采集加工数据的成本，主要是技术中心从事数据资产项目的人工成本和云服务器费用，公司的数据资源成本能够可靠计量。	是

根据无形资产的定义和确认条件，无形资产是指企业在进行经营活动中所拥有的、不具有形态且预计能够产生未来经济利益的资产，与该资源有关的经济利益很可能流入企业，资产的成本或者价值能够可靠地计量。公司开发的数据资产主要用于公司主营软件产品的升级和迭代，通过销售软件产品收取服务费用，因此与该资源有关的经济利益很可能流入企业；公司采集加工数据的成本，主要是技术中心人员从事数据资产项目的人工成本和数据存储的云服务器费用，数据资产的成本能够可靠计量。因此，公司数据资产满足无形资产的定义和确认条件，公司按月归集研发费用资本化支出，并转为无形资产，会计处理符合企业会计准则要求。

（2）公司研发费用资本化的时点、条件、会计处理方式是否符合行业惯例

同行业可比公司研发费用资本化的时点、条件、会计处理方式如下：

可比公司	研发费用资本化时点	研发费用资本化条件及会计处理方式
用友网络	结合软件行业研发流程以及公司自身研发的特点，本集团的研发项目在同时满足下述条件时，方可作为资本化的开发支出。条件包括：具备相应的技术储备，为研发项目提供了充足的关键技术保证；该无形资产研发完成后具备可使用性或可销售性；该产品预期能够产生经济利益；具有足够技术、财务等方面资源支持该研发项目完成；相应的支出能够可靠计量。本集团经过前期研究阶段的研究论证后出具《可行性研究报告》，相应研发人员、设备已经到位，公司资金预算支持充足，足以支撑整个产品研发完成，并经公司管理层审议表决一致通过后形成《资本化项目决议》，本集团研发项目开始资本化。	本集团将内部研究开发项目的支出，区分为研究阶段支出和开发阶段支出。研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。开发阶段的支出，只有在同时满足下列条件时，才能予以资本化，即：完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；具有完成该无形资产并使用或出售的意图；无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。不满足上述条件的开发支出，于发生时计入当期损益。
赛意信息	公司划分内部研究开发项目研究阶段支出和开发阶段支出的具体标准： 公司将内部研究开发项目区分为研究阶段和开发阶段。 研究阶段：为获取新技术和知识等进行的有计划的调查阶段。具体为公司内部研究开发项目的前期调研、可行性研究、立项申请评审阶段。 开发阶段：已完成研究阶段的工作后再进行的开发活动阶段。具体时点为完成功能性设计，至项目终验，完成项目开发。 开发阶段符合条件的支出，确认为无形资产。	内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益。内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：(1)完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；(2)具有完成该无形资产并使用或出售的意图；(3)无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；(4)有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；(5)归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。
鼎捷数智	研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。 开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。 内部研究开发项目研究阶段的支出，在发生时计入当期损益。开发阶段符合条件的支出，确认为无形资产。	开发阶段支出符合资本化的具体标准 内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件时确认为无形资产： 1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性； 2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图； 3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能够证明其有用性；

可比公司	研发费用资本化时点	研发费用资本化条件及会计处理方式
		4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产； 5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。 不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。以前期间已计入损益的开发支出不在以后期间重新确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定用途之日起转为无形资产。

综上，公司数据资产资本化符合《企业数据资源相关会计处理暂行规定》《企业会计准则第6号——无形资产》关于研究阶段和开发阶段以及开发支出结转为无形资产的相关规定，符合行业惯例。

(二) 补充披露与资本化相关研发项目的成果、完成时间（或预计完成时间）、经济利益产生方式（或预计产生方式），说明数据资产的具体内容、性质，预计为公司带来经济利益流入的方式；

1、补充披露资本化相关研发项目的成果、完成时间（或预计完成时间）、经济利益产生方式（或预计产生方式）

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“七、创新特征”之“（三）报告期内研发情况”中补充披露如下：

“4、研发项目资本化项目情况

报告期内，公司与资本化相关研发项目的成果、预计完成时间、经济利益产生方式如下：

项目	研发成果	经济利益产生方式	预计完成时间
企业数字化价值评估指导平台	云 MES-MBA 掌上课堂、数字化价值交付价值评价报表、系统使用评分	公司通过交付过程中沉淀形成的评价标准与行业经验，构建具有专业性和可复用的评估工具，增强软件产品的差异化竞争力。在提升客户数字化管理能力的同时，提高产品服务效率和附加值，进而通过软件销售持续实现收入	2028 年 12 月 31 日
企业数据决策平台	云 MES-数据决策中心	平台通过满足客户在多样化、个性化的数据决策需求，提升用户粘性与系统使用频	2028 年 12 月 31

项目	研发成果	经济利益产生方式	预计完成时间
		率。公司依托该平台拓展软件管理赋能的功能，强化产品综合竞争力，通过软件销售和数字化改造实现经济利益	日
技术保障数据决策平台	技术保障-流量回放系统、业务支撑平台	平台通过回放用户真实操作记录、制定质量标准与开展稳定性监测，提升公司研发效率和产品质量，降低维护成本。相关技术成果增强了产品稳定性与市场口碑，从而提升客户留存和新客户获取，实现间接经济效益	2028 年 12 月 31 日

”

2、说明数据资产的具体内容、性质，预计为公司带来经济利益流入的方式

公司的数据资产服务于标准化软件销售和依托标准化软件为基础的数字化车间改造业务。通过持续为中小型制造企业提供标准化软件服务，公司积累了大量的数据资源，涵盖业务数据、操作日志、后台运行数据等。公司人员对采集到的数据进行脱敏、清洗、标注、分析，从中整理并抽象出具体应用平台，从而能够更为精准地把握客户在软件使用过程中的需求与潜在问题，进而以此为依据，对产品功能架构及交付服务流程进行针对性优化，持续提升产品市场竞争力。

公司根据数据资产的使用数据类型、原理及功能形成了三个数据资产平台：企业数字化价值评估指导平台、企业数据决策平台和技术保障数据决策平台。三项数据资产通过服务于公司标准化软件业务的不同环节，从而优化产品和服务、提高产品质量和增强产品竞争力，为公司带来经济利益流入，具体情况如下：

（1）企业数字化价值评估指导平台

该平台主要服务于软件交付过程，使用的数据包括用户操作日志、关键业务闭环和数据闭环等，目前该平台下形成的具体应用包括数字化价值交付、MBA掌上课堂和系统使用评分，具体情况如下：

数字化价值交付应用是根据企业用户在采购、领料、生产、销售等关键业务闭环产生的相关操作记录，通过自动化算法评价企业数字化价值交付的等级，从而优化云软件交付流程，并形成软件交付的评价标准，用以培训交付人员和提升交付和实施效率；

MBA 掌上课堂则是针对用户交付过程中的问题，将相关问题和解答数据通过大模型进行训练，提高服务水平、减少人员支出；系统使用评分则是制定了企业数字化水平的评价标准，用于评估客户的现有数字化水平，并根据现有数字化水平给出进一步提升的路径和具体建议；

数字化价值交付实现了对软件交付成果的标准化定量评价，从而有效提升交付和实施效率，降低项目实施过程中的人力投入；MBA 掌上课堂便于客户随时查询和解决软件使用过程中的疑问，替代传统人工客服的方式，从而节省服务成本；从增效方面而言，MBA 掌上课堂相较传统的人工回复大幅缩短了客户问题的响应时间，提升服务满意程度；

系统使用评分通过量化方式反映出公司现有客户使用软件的活跃程度，便于公司更直观的掌握和分析存量客户的数字化水平，了解部分活跃程度较低的客户在实际使用软件过程中的问题和困难，掌握售后服务的主动性，为后续业务拓展带来更多可能性。

综上，企业数字化价值评估指导平台这一数据资产项目能够优化云软件交付流程、提升交付和实施效率、提高服务水平和减少人员支出，从而增强公司标准化软件业务在实施环节的竞争力。公司正是通过在现有业务过程中积累良好的服务口碑，为公司带来了更多具有数字化转型需求的新客户。

（2）企业数据决策平台

企业数据决策平台是制造型企业全面业务分析和管理决策的工具，为客户企业在销售、采购、库存、生产、质量、设备等领域的管理进行优化。该平台为客户提供多样化的数据分析报表，包含产量分析可视化报表、销售价格分析、采购订单统计、生产质量统计等，客户通过报表的数据分析结果，能够更客观、系统性的减少人为的主观干扰，增强了决策的准确性和科学性，从而为企业的生产经营决策提供有力的数据支撑依据。

根据企业使用蒲惠云软件的各板块、各功能的活跃度、自定义报表的使用记录和客户的反馈等，公司能够更好地优化已有的软件功能，并根据使用情况制作相应的使用技巧教学，提升客户的使用体验。公司通过分析用户使用各板块、各功能的活跃度，对用户行为数据进行深度挖掘，从而为后续软件更新迭代提供更

有利的数据支撑，便于研发团队更精准地定位需求优先级，显著提升了产品迭代与客户需求的契合度。

（3）技术保障数据决策平台

该平台主要服务于技术人员的代码编写、产品测试、性能测试等软件开发过程。一方面，公司软件新版本或新模块上线前，将公司积累的蒲惠云软件的使用记录（包括后端接口调用记录、前端页面调用轨迹等），以及用户的操作记录通过流量回放的方式，通过真实的操作记录测试开发成果的有效性和稳定性；另一方面，通过分析用户报错记录（包括操作报错记录、闪退记录、埋点记录等）和用户性能记录等技术指标，监测软件开发和使用过程的稳定性，从而及时发现和排除软件故障，提升产品质量；此外，通过分析代码检查记录、研发表单流转记录、BUG 跟踪记录等，公司基于业务支撑平台制定了代码质量标准，通过扫描代码的质量，监测技术人员的开发质量，提升产品质量。

通过流量回放技术复用历史操作数据测试新版本软件，能够有效减少人工测试时长，降低测试环节的人力投入；通过监测软件开发过程，及时发现和排除软件故障，降低软件上线后的技术故障率，减少后续缺陷修复的投入；同时，基于代码质量标准扫描代码，自动拦截低质量代码提交，将问题代码解决在开发源头，减少了软件开发过程中的返工量，有效提高研发效率。

综上，技术保障数据决策平台是专为提高研发效率和确保产品质量而设计的先进工具，该平台能够有效提升研发流程的透明度和响应速度。该工具不仅能够提高研发团队的工作效率，也提升了产品的稳定性和质量，增强了公司的竞争力。

综上所述，数据资产帮助公司在软件交付和实施环节提高了服务质量，在软件开发环节提高了产品稳定性，同时基于数据积累，公司深度洞察客户需求，从而加深与存量客户的业务粘性，提高了公司业务的转化率。通过持续积累高质量的数据资源，不断强化和提升公司的产品功能和使用体验，提升公司的服务能力，提高公司的产品开发效率、提升产品的稳定性和质量，从而不断增强公司的核心竞争能力。公司基于企业数字化价值评估指导平台、企业数据决策平台和技术保障数据决策平台这三项数据资产项目，结合交付实施过程和软件开发环节实现降本增效的目的，为公司带来了经济利益流入。

六、公司报告期主要已完成的研发项目的发生金额、形成的专利、产品、收入情况，尚未形成收入的，说明预计盈利情况；无法形成专利或产品的，说明开展该项研发的合理性；对于未完成的研发项目，说明与公司业务的相关性，预期完成时间及取得成果；

（一）公司报告期主要已完成的研发项目的发生金额、形成的专利、产品、收入情况，尚未形成收入的，说明预计盈利情况；

报告期，公司主要已完成的研发项目的发生金额、形成的专利、产品、收入情况如下：

单位：万元

序号	项目	研发投入	形成的知识产权	形成的产品	报告期内收入情况
1	蒲惠云MES智能制造多场景管理系统	345.08	用于BOM订单的灵活存储方法及系统；一种基于云端的生产排程复合式调度方法；一种自动对流转卡进行修改的方法、装置和计算机存储介质；一种智慧工厂智能化数字仓库管理系统	云MES-数据决策中心、生产管理	3,332.28
2	数据决策平台	468.97	一种基于企业大脑的信息化管理方法、系统和存储介质；一种报表多维度智能分析处理系统	云MES-数据决策中心	3,332.28
3	锅炉服务平台	196.09	锅炉燃烧优化系统V1.0；一种APC与DCS系统安全切换的方法	锅炉服务平台	-
4	质量管理体系	283.00	蒲惠质量管理体系V1.0	云MES-质量管理模块	3,332.28
5	数字化成本管理平台	416.95	一种财务模块自动生成付款申请单的方法；一种基于云计算的订单阶段化跟进管理系统	云ERP-财务模块	314.16
6	工业供应商关系管理云平台	350.74	工业供应商关系管理云平台V1.0；用于SRM系统的权限控制方法、系统、介质及电子设备；用于SRM系统的表单定义方法、装置、存储介质及设备	云SRM-供应商认证模块、采购管理模块等	663.72
7	制造业人工痛觉系统	573.03	制造业人工智能痛觉系统V1.0；基于AI的制造业痛觉信号汇总方法、系统、介质及设备；基于自定义痛觉信号的业务预警方法、系统、介质及设备；生产过程的痛觉信号可视化方法及系统	云MES基础模块	3,332.28
8	数字管理能源平台	151.41	-	数字管理能源平台	-

序号	项目	研发投入	形成的知识产权	形成的产品	报告期内收入情况
9	业务系统协同管理平台	466.14	一种工业领域的云端数据内容对接和同步方法；工业领域的云端数据内容同步分发方法；工业领域的云端数据内容转化方法	产品通用基础模块	-
10	主数据管理系统	129.63	-	主数据管理系统	132.74
11	BOM 和工艺路线动态管理系统	211.07	物料属性驱动的 BOM 和工艺路线动态管理方法及系统	云 MES-生产管理	3,332.28

报告期内，公司共完成 11 个研发项目，相关研发项目均已形成相应的知识产权和产品成果，覆盖云 MES、云 ERP、云 SRM 等核心产品或模块，显著提升了公司在工业软件领域的技术能力和产品体系完善度。其中除锅炉服务平台、数字管理能源平台、业务系统协同管理平台等三个项目外，其余研发项目报告期内均已产生收入，尚未实现商业化的项目情况说明如下：

锅炉服务平台和数字管理能源平台是面向制造业客户精益化、节能化需求开发的专业软件产品，报告期内公司已围绕潜在的市场需求开展了相关推广与客户对接，尚处于导入阶段，后续将持续推进商业化落地。

业务系统协同管理平台旨在打通公司全栈式工业软件之间的接口与数据，作为公司产品体系的底层支撑模块，不单独对外销售，但显著提升了软件的协同性、集成效率和用户体验，有助于增强公司整体解决方案的竞争力。

（二）无法形成专利或产品的，说明开展该项研发的合理性；

报告期内，公司研发活动具有明确的技术目标与实际应用导向，已完成的研发项目均形成了相应的知识产权或产品成果，研发项目和具体知识产权或产品成果具有明确的对应关系，不存在未形成专利或产品的情形。

（三）对于未完成的研发项目，说明与公司业务的相关性，预期完成时间及取得成果；

报告期内，公司前瞻性布局数据要素和项目交付管理领域，正在推进企业数字化价值评估指导平台、企业数据决策平台、技术保障数据决策平台等三个数据资产研发项目。上述项目紧密结合公司云化软件产品的实际应用场景，贴合企业数字治理、实施标准化与智能决策的行业发展趋势，有助于公司沉淀实施经验、

增强技术中台能力，并通过为客户提供数字化价值呈现与管理决策支持，进一步提升客户粘性，夯实公司核心技术竞争力。

由于相关项目为公司在数据资产领域的战略性布局，公司制定了五年期的研发计划，逐年设定阶段性目标并开展立项与结题验收，预计研发项目整体完成时间为 2028 年末。各项目与公司业务的相关性及取得成果的情况说明如下：

1、企业数字化价值评估指导平台

项目基于公司在云 MES 项目实施中的实际经验，面向制造业客户在项目交付成效评估、管理优化等方面的需求，构建企业数字化价值评估体系，强化项目交付标准化与客户体验，紧密契合公司数字化改造的业务发展方向。

项目已实现 MBA 掌上课堂、数字化价值交付评价报表等成果，初步建立了数字化水平评估模型与交付价值评价标准，形成了用于展示客户系统使用效益的可视化分析工具，为公司推广标准化项目交付与实施评价提供了支撑。未来项目将继续拓展指标体系的广度与适应性，提升评估建模能力与报告自动生成效率，逐步形成覆盖从项目实施到成效管理的闭环体系，并将数据成果沉淀为可复用的知识资产，支撑公司规模化复制交付。

2、企业数据决策平台

项目聚焦制造业客户在云 MES 系统中的数据分析、统计报表与可视化需求，旨在打造面向企业管理层的智能数据决策平台，提升公司产品在数据处理、可视呈现与辅助决策等方面的能力，与公司主营业务具有较强的业务协同性。

项目已开发完成云 MES 软件的数据决策中心模块，初步实现了多业务数据的汇集与统一展示，构建了可配置的动态图表及看板系统。未来，平台将实现多类型数据的统一管理，完善个性化图表配置与分析维度自定义功能，进一步增强系统性能与灵活性。

3、技术保障数据决策平台

本项目服务于公司云 MES 产品的稳定性保障与技术质量管理，围绕新版本上线测试、运行数据监控与代码质量控制等环节构建全流程的技术支撑体系，提升公司产品在多租户、高并发环境下的运行安全性与可靠性，是公司技术中台建设的重要组成部分。

项目已完成流量回放系统、业务支撑平台等关键功能的开发，具备基于用户历史操作行为回放测试系统稳定性的能力，同时建立了初步的代码扫描规则与质量评估标准，支撑产品缺陷识别与性能优化，为公司技术保障体系建设提供了有效支持。后续项目将逐步建立完善的运行指标体系、安全风险预警机制与质量评估模型，推动系统故障识别、性能瓶颈解析与技术改进建议的数据化、标准化，构建公司面向 SaaS 产品全生命周期的技术保障体系，全面支撑产品持续优化与研发效率提升。

七、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，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；

公司 2023 年度、2024 年度的研发费用加计扣除数已经过税务机关认定，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
报表研发费用审定金额	1,531.29	2,060.82
纳税申报的研发费用加计扣除数	830.12	1,878.32
差异	701.17	182.50

2023 年度、2024 年度，公司研发费用审定金额与研发费用加计扣除数的差异明细如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
信息服务费	570.35	
场地租赁费	70.49	93.54
合作研发费	48.54	48.54
办公费用及其他零星项目	11.79	40.42
差异合计	701.17	182.50

上述主要项目存在差异的原因和合理性情况说明如下：

1、信息服务费

根据《财政部国家税务总局科技部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）相关规定，用于研发费用加计扣除的租赁费用仅限于研发活动的仪器、设备的租赁费用，云服务器费用未明确是否纳入加计扣除范围。根据主管税务部门的指导意见，2024 年度申报研发费用加计扣除基数

时对相关信息服务费未予加计扣除。

2、场地租赁费

根据《财政部国家税务总局科技部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）相关规定，用于研发费用加计扣除的租赁费用仅限于研发活动的仪器、设备的租赁费用，房屋租赁费用未纳入加计扣除范围，因此公司研发费用中的场地租赁费用未计入研发费用加计扣除金额。

3、合作研发费

根据《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）相关规定，企业应当不迟于年度汇算清缴纳税申报时，向税务机关报送《企业所得税优惠事项备案表》和研发项目文件完成备案，并将经科技行政主管部门登记的委托、合作研究开发项目的合同留存备查。2023年度、2024年度公司提交年度汇算清缴申报时，合作研发项目合同未经科技行政主管部门登记，因此合作研发费用在研发费用加计扣除基数中扣减。

4、办公费用

根据《财政部国家税务总局科技部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）相关规定，用于研发费用加计扣除的其他相关费用应与研发活动直接相关，由于部分办公费用难以准确界定是否与研发活动直接相关，公司未将相关办公费用计入研发费用加计扣除基数。

八、说明合作研发、委托研发项目中各方的权利义务及完成的主要工作、各研发项目取得的具体研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况，项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各方所支付的费用情况，研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷；

公司于2023年1月6日与浙江工业大学签订了《合作共建工程技术研究中心协议书》，设立科技创新研发基地“蒲惠智造科技股份有限公司--浙江工业大学工程技术研究中心”（以下简称“中心”），合作的内容包括行业标准起草、省级工业互联网平台建设、同行成果鉴定、知识产权申报等方面。除前述与浙江工业大学共建技术研究中心外，公司报告期内不存在与其他主体的合作研发项目。

（一）各方的权利义务

根据《合作共建工程技术研究中心协议书》第三条“责任和义务”等的约定，蒲惠智造负责：1、向中心提前下达工作计划和目标，对相关项目下达具体开发计划任务书；2、对中心开展和实施工作提供议定的相关条件，确保中心相关课题及项目经费的按时、足额支付；3、牵头申报政府部门发布的科技计划项目及中心项目课题的鉴定验收工作；4、为浙江工业大学人员提供在蒲惠智造工作的便利条件；5、对中心进行年度考核。

浙江工业大学负责：1、工作总体计划和发展目标任务，包含（1）负责就具体课题或项目根据甲方要求撰写核心期刊论文 2 篇，申报并授权发明专利 6 项，其中国际专利 1 项；（2）负责根据蒲惠智造要求针对我国制造业企业产业数字化重大需求，在离散制造数字化系统、分布式制造云服务方法、大型关键装备数字化设计、复杂机电液系统建模与调控等方面，完成相关数值计算与优化设计案例 3 项；（3）共同打造浙江省或杭州市未来工厂案例 1 项；（4）协助蒲惠智造完成省部级及以上课题的申报、课题研究及科技成果鉴定等；（5）协助蒲惠智造申报并获批相关领域的国家级、省级、市级荣誉；2、负责领导中心的项目课题研发和日常运行管理，含具体课题及项目的经费使用、人员及设备配置、日常工作和管理，并编写提交中心年终考核及总结报告；3、负责申报科技计划项目及中心项目课题材料的编写、编制；4、负责就蒲惠智造对中心日常运作过程中提出的疑问进行解答，配合蒲惠智造检查中心的工作；5、根据蒲惠智造提出的高新技术项目需求和企业技术难题，积极组织力量进行研究开发、成果转化和技术攻关，支持企业技术创新。

（二）完成的主要工作、各研发项目取得的具体研究成果（包括但不限于专利、非专利技术等标志性成果）、相关成果在公司业务中的应用情况

根据公司提供的相关成果资料及访谈公司负责人员，中心相关工作开展过程中，由蒲惠智造提出业务需求，浙江工业大学提出解决方案及理论支撑，公司技术研发人员对解决方案进行工程实现。在双方的通力合作下，中心工作目前已取得良好进展，具体如下：

1、中心协助公司进行制造业人工痛觉系统和蒲惠云 MES 智能制造多场景管理系统两个项目的研发，已取得 5 项发明专利，具体如下表所示：

序号	申请(专利权)人	专利名称	专利号	专利类型	发明人	对应研发项目
1	公司	基于自定义痛觉信号的业务预警方法、系统、介质及设备	ZL202410675345.0	发明	王克飞、徐超、应春红、谭大鹏	制造业人工痛觉系统
2	公司	基于 AI 的制造业痛觉信号汇总方法、系统、介质及设备	ZL202410675322.X	发明	王克飞、徐超、应春红、谭大鹏	
3	公司	生产过程的痛觉信号可视化方法及系统	ZL202411218588.8	发明	王克飞、徐超、应立锋、应春红、谭大鹏	
4	公司	用于工业平台软件与 DCS 系统的安全防护平台和方法	ZL202411028187.6	发明	王克飞、徐超、谭大鹏、应立锋、应春红	蒲惠云 MES 智能制造多场景管理系统
5	公司	平台软件的自动化部署方法及系统	ZL202411089644.2	发明	王克飞、徐超、谭大鹏、应立锋、应春红	

公司研发的“蒲惠云 MES 智能制造多场景管理系统”“制造业人工痛觉系统”已嵌入公司的云 MES 等标准化软件产品中。

2、中心协助公司申报并取得国家级专精特新“小巨人”企业、杭州市企业技术中心、国家工信部先进计算赋能新质生产力典型应用案例和 2024 年工业领域数据要素应用场景典型实践案例等 4 个荣誉和奖项；

3、中心协助公司起草并申报《离散型制造执行过程云化规范 第 2 部分：业务数据集成》（SJ/T 11839.2-2024）和《离散型制造执行过程云化规范 第 3 部分：安全防护》（SJ/T 11839.3-2024）两项国家标准。

（三）项目实际发生的费用及各方承担情况、公司向各方所支付的费用情况

1、项目实际发生的费用及各方承担情况

报告期内，公司合作研发项目发生的费用情况如下：

单位：万元

项目	所属年度	项目实际发生的费用	其中：合作研发费用（不含税）
蒲惠云 MES 智能制造多场景管理系统项目	2023 年度	345.08	48.54
制造业人工痛觉系统项目	2024 年度	573.03	48.54

如上表所示，公司 2023 年度和 2024 年度分别开展合作研发各一个，项目发生的费用包括职工薪酬、信息服务费、折旧及摊销和合作研发费用等，实际发生的费用由公司承担，合作研发的经费亦由公司提供给浙江工业大学，不存在合作研发方承担项目开支的情况。

2、公司向各方所支付的费用情况

根据《合作共建工程技术研究中心协议书》第五条“经费”的约定，中心的项目经费由蒲惠智造出资，原则上每年度不低于 50 万元。

报告期内，公司在该协议项下与浙江工业大学进行的合作研发项目主要系蒲惠云 MES 智能制造多场景管理系统和制造业人工痛觉系统。上述两个项目相对独立，分属于不同的期间，公司分别于 2023 年度和 2024 年度向其支付项目经费 50.00 万元（含税）。

（四）研究成果归属是否存在纠纷或潜在纠纷

针对上述合作取得的知识产权归属，双方签署了《<合作共建工程技术研究中心协议书>之补充协议》（以下简称“《补充协议》”），双方约定，前述专利的申请权及其全部知识产权（包括但不限于所有权、使用权、收益权及处置权）均归属于公司单独所有；浙江工业大学谭大鹏被登记为专利的发明人，浙江工业大学确认谭大鹏仅享有《中华人民共和国专利法》规定的发明人署名权，不享有专利使用权、收益权、处置权等其他权利。双方之间均不存在专利申请权、专利权、非专利技术等知识产权领域的任何争议及纠纷；将来亦不会产生因中心建设研发形成的科研成果方面的任何争议及纠纷。

发明人谭大鹏向公司出具了《发明人权利确认函》，确认公司对上述专利具有完全所有权（包括但不限于所有权、使用权、收益权及处置权），且公司对上述专利进行使用、许可、转让或者作价投资等一切行为时，其本人放弃除发明人署名权之外的一切权利。

综上，公司与浙江工业大学已就技术成果归属进行了明确约定，相关技术成果权属清晰，上述发明专利均属于公司一方所有，双方之间不存在、将来亦不会产生因中心建设研发形成的科研成果方面的任何争议及纠纷。

九、说明公司现有研发模式和未来研发规划情况，业务经营的持续性和公司的竞争优势。

（一）现有的研发模式

公司成立了产品、设计、前后端等团队为一体的技术中心，根据产品与研发

的职责分工，形成了产品规划、设计、研发及各支撑部门相互配合、职责明确的研发机制。

公司不定期地汇总市场调研信息和用户反馈信息，将收集到的相关信息汇成需求蓄水池并进行分析，根据技术可行性、研发周期、财务投入、成员配备和预计成果等各方面进行综合评审以确定是否立项。公司立项通过后，技术中心再进行软件产品的设计与开发、测试及上线发布等工作。

（二）未来的研发规划

1、加快全栈方案的融合

在未来的研发进程中，公司将全力推进云 MES、ERP、SRM 等系统的深度融合，统一企业 IT 架构。当前各系统间的数据孤岛现象严重制约了企业数据价值的挖掘与业务协同效率，公司计划通过构建统一的业务中台和数据中台技术，实现各系统间数据的无缝流通。通过这种全栈方案的融合，打破系统间的壁垒，让企业运营的各个环节紧密协作，发挥数据的最大效能，为企业决策提供全面、准确的数据支持。

2、提供更敏捷的数据分析

为满足企业日益增长的数据分析需求，公司致力于打造更敏捷的数据分析体系。公司将支持在线表格关联数据中台的数据源，让用户能够以低门槛的方式进行在线表格数据分析。用户无需复杂的编程知识，通过简单的传统 Excel 操作，就能在在线表格中快速关联数据中台丰富的数据资源，实现数据的实时查询、统计与分析。例如，客户销售团队可以通过在线表格实时获取销售数据，进行销售趋势分析、业绩对比等操作；财务部门能够便捷地关联财务数据，完成财务报表的制作与分析。这种低门槛的数据分析方式，将极大地提升企业各部门的数据利用效率，使数据驱动的决策在企业中得以更广泛、更高效地实施。

3、构建垂直领域大模型

（1）大模型对企业数据的检索与响应

公司将着力构建垂直领域大模型，使其具备强大的企业数据检索能力。大模型能够深入海量历史数据中，精准检索用户提出的各类问题，并通过统计分析自

动生成报表。比如，当企业管理层需要了解过去一年各产品线的销售情况时，大模型可迅速检索相关数据，进行多维度的统计分析，如按地区、时间、客户群体等维度，自动生成详细的销售报表，为管理层的战略决策提供有力支持。同时，在客户服务场景中，大模型能根据客户咨询内容，快速从企业知识库与历史服务记录中检索相关信息，自动响应客户需求，提升客户服务的质量与效率。

（2）大模型对 SaaS 产品 API 的调用与智能体构建

单据操作智能体：通过大模型对 SaaS 产品 API 的调用，公司将构建单据操作智能体，实现单据的增删改、审批等操作的智能化。例如，在采购流程中，智能体可根据采购申请信息，自动调用 SRM 系统的 API 完成采购订单的创建，并依据预设的审批规则，自动推送审批流程，极大地提高采购单据处理的效率与准确性，减少人工操作的繁琐与失误。

报表图表智能体：报表图表智能体能够实现数据的检索、查询、统计分析等功能。企业用户在生成财务报表、销售报表等各类图表时，只需向大模型提出需求，智能体即可调用相关系统 API，获取数据并进行分析处理，自动生成符合要求的报表图表，为企业的数据分析与展示提供便捷、高效的解决方案。

工单操作智能体：在工单处理方面，智能体可实现自动填单，并搜集上下文信息。以服务工单为例，智能体能够根据客户反馈的问题，自动填写工单相关信息，如问题描述、客户信息等，并从客户历史服务记录中搜集上下文信息，为维修人员提供更全面的问题背景，有助于快速定位与解决问题，提升售后服务的质量与效率。

智能排产、销售预测、人力配置、进货量配置等智能体：针对生产制造环节，构建智能排产智能体，大模型将深度融合生产节拍、设备 OEE（全局设备效率）、工艺参数等制造专属数据，结合订单需求、生产设备状态、原材料库存等多源信息，调用云 MES 系统的 API 进行智能排产。通过模拟不同排产方案，优化生产资源配置，提升设备利用率，缩短产品交付周期。在销售领域，销售预测智能体将引入行业展会、政策法规变动等外部变量，结合历史销售数据、市场趋势、客户行为等信息，为企业提供精准的销售预测，辅助企业制定合理的销售策略。人力配置智能体根据生产计划、工序复杂度等数据，实现车间工人与技术人员的动

态调配，确保各生产环节人力充足且不冗余。进货量配置智能体依据生产计划排程、在制品库存、供应商产能波动等因素，自动计算并优化原材料进货量，提高库存周转率，有效降低库存成本，保障企业供应链的稳定运行。

（三）业务经营的持续性

公司所处的中小型制造企业数字化改造市场具备长期刚性需求，叠加政策支持与产业升级双重驱动，公司业务具备持续性。目前，公司通过标准化平台产品为核心、数据资产服务为补充、定制化开发与运维支持为拓展，已建立覆盖客户全生命周期的产品与服务体系，形成良好的客户复购与粘性。同时，公司结合区域产业结构特点和政府项目资源，推动形成可复制的区域拓展机制。组织体系方面，公司已形成稳定的产品研发、项目交付、客户服务和经营管理架构，并持续完善内部流程与制度，具备稳定支持项目实施与多项目并行管理的能力。业务收入结构方面，公司已在平台产品、项目实施与运维服务等板块形成较明确的收入模型，具备抗周期能力与稳定的现金流基础。总体来看，公司在市场定位、产品结构、组织保障与经营机制方面已形成正向闭环，具备可持续经营与稳步扩张的基础。

（四）公司的竞争优势

公司作为聚焦中小制造企业数字化转型的工业 SaaS 服务商，在产品广度、技术深度、服务效率与客户理解等方面形成了差异化优势。产品方面，公司致力于提供全栈式的解决方案，涵盖云 MES、ERP、SRM 等关键模块，具备高度模块化和场景适配能力，能够覆盖从生产到管理的核心流程。技术方面，公司在大模型应用、数据中台、SaaS API 集成等方向持续投入，具备将前沿技术工程化落地的能力，能够快速响应行业趋势并转化为实际产品能力。服务方面，公司采用“标准化部署+快速交付”策略，特别适合中小企业“快部署、轻运维”的需求，显著优于传统定制软件厂商。客户理解方面，公司深耕中小制造企业场景，对行业流程与客户痛点有深入洞察，产品设计与服务方案更具针对性。此外，公司组织灵活、机制高效，内部形成了以客户为中心的快速响应体系，能够持续跟进客户业务变化与升级诉求。上述多重优势形成了公司在工业 SaaS 领域的竞争壁垒，并支撑其在未来获得更大的市场空间与用户规模。

十、请主办券商及会计师：（1）核查上述事项（1）-（7）并发表明确意见；（2）就报告期内公司研发费用的真实性及费用分摊的合理性发表明确意见，并对照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-2 挂牌标准的理解与适用”及“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见；

（一）请主办券商及会计师：（1）核查上述事项（1）-（7）并发表明确意见；

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅同行业可比公司公开信息，比较分析公司研发费用率与同行业可比公司是否存在显著差异，了解云服务器费用的归集情况；查阅公司研发投入明细表，了解各研发项目的核算内容、归集和核算方法，分析变动情况；

（2）获取公司报告期研发人员花名册和工资发放明细，了解岗位分布、职级结构及薪酬水平，分析报告期内研发人员薪酬水平变化趋势及其合理性；查阅同行业可比公司及杭州市城镇单位就业人员平均工资水平，分析差异原因及合理性；获取公司薪酬制度，抽查研发人员应付职工薪酬的入账凭证、工资计算表和银行回单，核查是否存在少计、多记或体外支付等异常情形；取得控股股东、实际控制人、公司董监高、主要销售、采购人员及出纳开立或控制的银行账户清单和资金流水（含个人银行账户及微信、支付宝等第三方支付工具个人账户）并进行核查，对于金额超过2万元或交易对手方为关联方的银行流水往来，要求核查对象对交易性质进行说明，并获取核查对象提供的依据材料；

（3）查阅公司研发费用相关内控制度，了解公司研发相关业务流程，了解、评价和测试与研发管理流程相关的关键内部控制设计和运行有效性；了解研发费用开支范围、归集方法、审批流程及执行情况，获取同行业公司披露信息，评价公司研发费用归集方式与同行业公司是否存在重大差异；了解研发费用、存货的核算方式和主营业务成本的结转方式，评价具体方法的合理性和准确性；测试公司不同产品与服务之间，主营业务成本、存货与研发费用等科目之间的归集逻辑、勾稽关系及分摊方法的准确性；

(4) 了解公司研发人员认定标准，获取研发人员花名册、学历背景及岗位结构，评价研发人员认定的规范性；查阅公司研发投入明细表，了解研发项目的费用性质、核算范围和核算方法，评价研发投入认定的规范性；了解研发项目混岗情况、参与人员及核算方法，评价研发活动的开展模式、混岗参与的必要性和混岗研发人员在研发活动中发挥的具体作用；了解公司主要管理人员、董事、监事的工作内容，并对其薪酬计入相应期间费用的合理性进行分析；分析报告期内研发人员数量、稳定性、学历结构与实际研发项目、技术储备情况的一致性，并对比同行业可比公司数据，分析差异原因及合理性；

(5) 了解公司报告期内研发费用资本化的基本情况和会计处理，评价研究阶段与开发阶段划分的界限点、标准、依据以及开发支出结转为无形资产的具体时点和依据是否符合企业会计准则的规定和行业惯例；获取公司研发费用资本化项目的开发计划和成果资料，了解与资本化相关研发项目的成果、预计完成时间、经济利益产生方式，评价资本化条件的具体符合情况；

(6) 获取公司报告期内主要研发项目清单，取得立项资料、结题报告，了解研发成果及商业化情况，评价未实现收入的研发项目的研发背景和盈利模式；评价已完成项目的收入贡献情况及未实现收入的项目预计盈利模式及合理性；获取公司报告期内主要研发项目清单和研发成果，查阅是否存在无法形成专利或产品的情况；对于在研项目，查阅研发项目资料，了解其与公司主营业务的关联性、研发进度、预计完成时间及预期成果，评价其合理性；

(7) 获取公司报告期各期所得税汇算清缴资料，查阅研发费用相关税务政策，对比公司研发费用与加计扣除申报的研发费用是否存在差异，分析两者匹配性和存在差异原因的合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司报告期内的研发投入占比处于同行业可比公司区间范围内，2023年度高于行业平均水平，2024年度接近行业均值，变动趋势保持一致。结合公司定位于中小型制造企业的标准云化软件的业务特点，研发策略更为聚焦，投入水平具有合理性，与同行业公司不存在显著差异；公司的信息服务费主要为云服

务器费用，公司将研发活动使用的云服务器资源费用归集至研发费用，归集方式合理，会计核算具有准确性，核算方式符合行业惯例；

（2）公司的研发人员人均薪酬除了宝信软件外，均高于同行业可比公司和杭州市人均薪酬，主要系公司发展阶段需要建立具备竞争力的薪酬体系吸引技术能力强、经验丰富的人才，薪酬水平较高具备合理性；低于宝信软件具有合理性。公司研发人员人均薪酬总体处在杭州地区相关岗位薪酬水平区间内，公司不存在少计或多记员工薪酬、体外资金代为支付费用等情形，公司薪酬水平具有合理性；

（3）公司研发费用开支范围与研发活动相匹配，公司针对各项开支制定了合理的归集方法、标准和审批程序，归集方法与同行业可比公司不存在重大差异；公司已建立覆盖研发活动全过程的规范内控制度并得到有效执行；不同产品与服务之间，主营业务成本、研发费用及存货的归集分摊依据充分，相关科目间互相勾稽，具有匹配性；

（4）公司研发人员认定标准清晰、执行规范，岗位职责与研发活动，研发人员认定及研发投入归集符合相关规定；公司技术中心人员根据工作需要参与研发活动或定制化软件开发，部分岗位存在混岗情形，公司按项目工时分摊人员薪酬；董事、监事及高级管理人员存在参与研发活动的情形，相关人员薪酬按参与研发活动的工时占比计入研发费用，具备合理性；报告期内，公司研发人员结构稳定，学历结构、数量及人员构成与研发项目及技术创新储备相匹配，与同行业公司对比不存在显著差异；

（5）公司数据资产项目在发起立项申请，经内部审批流程完成立项后进入开发阶段，相关研发支出开始资本化，并在项目技术路径清晰、产品设计可行、具备资源支持且预期产生经济利益时结转为无形资产，会计处理符合企业会计准则的规定和行业惯例；公司已经补充披露了数据资产项目的相关信息；

（6）公司报告期内已完成的主要研发项目已实现商业化，相关收入已在报告期内体现，尚未产生收入的项目处于试点应用或市场验证阶段，具备明确的商业化转化路径和盈利预期；公司报告期内完成的研发项目均形成了相关专利或产品；公司在研项目为数据资产相关项目，围绕公司主营业务和长期战略开展，报告期内已形成阶段性成果；

(7) 公司报告期内研发费用加计扣除数已经主管税务机关认定，加计扣除金额与账面研发费用存在差异，主要系研发费用会计核算和加计扣除认定口径不完全一致所致，差异原因具有合理性。

(二) 就报告期内公司研发费用的真实性及费用分摊的合理性发表明确意见，并对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-2 挂牌标准的理解与适用”及“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见；

1、就报告期内公司研发费用的真实性及费用分摊的合理性发表明确意见；

报告期内，公司根据研发活动的实际开展情况以及《企业会计准则》的相关规定，建立了完整的研发费用相关的内部控制制度，并在日常研发活动和财务核算中有效执行。公司研发费用的开支范围与研发活动的实际资源投入和公司业务性质相匹配，主要包括研发职工薪酬、信息服务费、折旧与摊销等，相关支出围绕公司云化软件和数据资产平台等核心研发任务展开，并形成一系列研发成果，提升了公司产品和业务的竞争力，对主营业务收入增长发挥了积极作用，相关研发费用的确认具有真实性。

在费用分摊方面，公司根据研发费用的性质和实际用途，区分相关支出应计入研发费用或其他会计科目；对于应当属于研发费用核算范围的支出，按研发项目的维度进行归集与核算。公司技术中心通过工时系统记录各人员在不同项目中的工时投入，经审核后作为职工薪酬和其他相关研发费用分摊的主要依据，分摊方法与公司研发活动的实际投入方式相匹配。公司研发费用的分摊方式和结果合理、准确，并在报告期内保持一贯性。

综上所述，报告期内公司研发费用的确认依据充分，具有真实性，相关费用的分摊方式和分摊结果具备合理性。

2、对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-2 挂牌标准的理解与适用”及“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入进行核查，对研发费用归集准确性、相关会计处理的恰当性和内控制度是否健全且得到有效执行发表明确意见；

对照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》“1-2 挂牌标准的理解与适用”及“1-19 研发投入”的相关要求，对公司研发投入核查情况如下：

序号	相关要求	核查程序	核查意见
1	是否建立研发项目的跟踪管理系统，有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性	查阅公司研发活动相关内控制度、研发项目立项资料、结题报告和研发成果，了解是否建立项目跟踪系统及技术可行性评估机制	公司已建立规范的项目跟踪系统，能够有效监控和记录研发项目的进展情况，并合理评估技术可行性
2	是否建立与研发项目相对应的人财物管理机制	查阅公司花名册，了解公司研发人员构成、职责分工，了解研发活动相关内控制度设计的有效性，并对研发活动关键控制的有效性进行测试	公司已建立与研发项目对应的人财物管理机制
3	是否已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行	了解研发费用管理制度，评价费用归集口径与标准是否具备合规性；抽查研发费用入账凭证，核查研发支出费用核算标准是否得到有效执行	公司已明确研发支出开支范围和标准，并有效执行
4	报告期内是否严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，是否存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形	获取各项目研发投入明细，评估其用途、性质是否合理，结合研发费用抽查记录，核查是否存在将研发不相关的支出计入研发投入的情形	报告期内公司严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关费用在研发支出中核算的情形
5	是否建立研发支出审批程序	查阅研发费用相关内控制度，抽查研发费用支出及入账资料，确认是否按照公司相关制度执行	公司已建立规范研发支出审批程序
6	研发投入的认定与组成：研发投入为企业研究开发活动形成的总支出。研发投入通常包括研发人员工资费用、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费、自行研发的无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。本期研发投入为本期费用化的研发费用与本期资本化的开发支出之和。	获取报告期内研发投入组成明细、研发项目资料，评价研发投入的组成是否适当、完整，研发投入核算是否具备合规性，数据来源和基础资料是否完备，研发投入的各项披露是否真实、准确、完整	公司研发投入核算范围合规、会计核算方式合理、数据来源及基础资料明确，研发投入的认定与组成披露准确
7	研发投入事项的披露：申请挂牌公司报告期内存在研发投入的，应当	查阅研发项目明细、进展报告、立项与转资本化节	公司已按规定披露研发投入金额、明细及

序号	相关要求	核查程序	核查意见
	披露研发投入金额、明细构成，相关研发项目名称及进展；研究阶段与开发阶段划分的界限点、标准、依据，开发支出结转为无形资产的具体时点和依据。	点，核对披露内容的完整性和合规性	进展；研究阶段和开发阶段划分合理，资本化时点明确，依据充分，符合企业会计准则的相关规定
8	研发支出资本化的披露：申请挂牌公司报告期内存在研发支出资本化的，应当披露与资本化相关研发项目的成果、完成时间（或预计完成时间）、经济利益产生方式（或预计产生方式）、当期和累计资本化金额、主要支出构成；与研发支出资本化相关的无形资产的预计使用寿命、摊销方法、减值等情况以及开发支出的减值情况；结合研发项目推进和研究成果运用时可能发生的内外部不利变化、与研发支出资本化相关的无形资产规模等因素，说明相关无形资产的减值风险及其对公司未来业绩可能产生的不利影响。	了解公司报告期内研发费用资本化的基本情况，获取资本化项目的项目资料和会计核算记录，评价资本化处理的恰当性；获取公司研发费用资本化项目的开支明细、研发规划、研发成果和评估报告等资料，评估与资本化相关研发项目的成果、预计完成时间、经济利益产生方式，结合与公司研发项目和主营业务相关的不利因素，评估研发支出资本化的会计处理和资本化项目的减值风险	公司已按规定披露研发支出资本化的相关情况；公司研发支出资本化项目会计处理恰当，未出现减值风险及对公司未来业绩的潜在不利影响
9	合作研发的披露：申请挂牌公司报告期内存在合作研发的，应当披露项目合作背景、合作方基本情况、相关资质、合作内容、合作时间、主要权利义务、知识产权的归属、收入成本费用的分摊情况、合作方是否为关联方等，以及合作研发对核心技术的贡献、是否对合作研发存在依赖等。	访谈技术中心负责人，了解合作研发背景、合作进展情况及研发成果；获取合作研发协议、研发成果及其他资料，结合访谈分析合作研发内容、双方权利义务、知识产权归属、是否对合作研发存在依赖等情形	公司已按规定披露合作研发的相关情况
10	研发投入事项的核查：研发投入归集是否准确、相关数据来源及计算是否合规、与公司的技术创新及产品储备是否匹配，并从技术上的可行性，预期产生经济利益的方式，技术、财务资源和其他资源的支持等方面核查研发支出资本化以及结转无形资产的依据是否充分，是否符合《企业会计准则》规定，并对公司研发相关内控制度是否健全且被有效执行	获取报告期内研发相关内控制度、研发投入组成明细、研发项目资料，结合研发负责人访谈及研发支出核查记录，分析研发投入研发内控是否健全，会计核算是否规范、数据来源是否合规，研发支出资本化依据是否充分等	公司研发投入归集准确，相关数据来源及计算合规，能够与公司技术创新和主营业务匹配；公司资本化项目技术可行，能够与现有业务深度协同产生经济利益，并具备充足的资源支持，资本化依据充分，研发内控制度健全并有效执行，符合企业会

序号	相关要求	核查程序	核查意见
			计准则规定

综上，报告期内公司研发投入归集准确，会计核算在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定，研发费用相关内控制度已建立健全并得到有效执行，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-2 挂牌标准的理解与适用”及“1-19 研发投入”的相关要求。

十一、请主办券商及律师核查事项（8）（9）并发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、核查公司与浙江工业大学签署的《合作共建工程技术研究中心协议书》《<合作共建工程技术研究中心协议书>之补充协议》，及浙江工业大学方面项目联系人、研发参与人谭大鹏出具的《发明人权利确认函》；

2、查阅中心建设及合作研发中形成的成果性文件；

3、对相关项目负责人员进行访谈，了解公司在中心建设及合作研发过程中发挥的作用，及中心完成的主要工作、取得的具体研究成果及成果在公司业务中的应用情况；

4、查阅公司财务凭证，确认公司在该项目项下的费用支付情况；

5、查询中国裁判文书网、执行信息公开网等网站；

6、获取公司报告期内的研发项目资料，访谈公司的技术负责人，了解公司的现有研发模式、未来研发规划情况和竞争优势。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司与浙江工业大学已就技术成果归属进行了明确约定，相关技术成果权属清晰，上述发明专利均属于公司一方所有，双方之间不存在、将来亦不会存在知识产权、科研成果方面的任何争议及纠纷。此外，公司不存在与专利、非专

利技术等相关的诉讼或执行案件；

2、公司一直重视研发投入，并对未来的研发有清晰的规划，同时公司的经营在政策和市场双重的正面影响下具有持续性，并具有较强的核心竞争力。

问题 3. 关于关联交易及独立性

根据申报文件：（1）报告期内，公司的第一大客户西子集团系公司关联方，其股份全部由实际控制人父母持有，且实际控制人在其中担任高级管理人员；（2）2023 年及 2024 年，公司向西子集团销售的金额分别为 4,328.29 万元及 6,845.78 万元，占营业收入的比例分别为 58.44%及 52.41%，比例较高；（3）报告期内，公司存在向关联方西子联合存在关联租赁的情况。

请公司：（1）补充披露关联交易的决策程序，章程对关联交易决策程序的规定，已发生关联交易的决策过程是否与章程相符，关联股东或董事在审议相关交易时是否回避，以及独立董事和监事会成员是否发表不同意见等；（2）结合所处行业特点、业务实质、产品或服务特点等分析公司关联交易的必要性；（3）说明公司与西子集团及其关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在人员兼职、资金体外循环、资金集中归集、利益输送等情形；公司在业务、资产、人员、财务、机构上是否与西子集团及其关联方相互独立，是否存在公司人员曾在西子集团任职、西子集团为公司承担人员成本费用的情况，是否构成对控股股东或实际控制人及其关联方的依赖；结合公司产品的技术水平，说明是否具备独立面向市场获客的能力；公司实际控制人王克飞父亲王水福是否能够对公司实际控制或产生重大影响；（4）结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等，或对比关联交易毛利率与第三方之间毛利率的差异等情况，说明关联交易定价是否公允、是否存在对公司或关联方的利益输送；（5）说明在公司主要客户变动频繁的情况下，西子集团持续向公司大额采购的合理性，后续是否具有持续的采购需求，未来西子洁能、西子电梯集团数字化转型完成后，公司是否会出现业绩大幅下滑的情形，是否会对公司持续经营能力构成重大不利影响，公司业绩是否具有稳定性和可持续性；公司应对措施及有效性；（6）说明公司向关联方租赁房屋的合理性，价格

是否具有公允性。

请主办券商、会计师及律师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）对公司是否与关联方存在异常资金往来、体外资金循环、利益输送等情况发表明确意见。

【回复】

一、补充披露关联交易的决策程序，章程对关联交易决策程序的规定，已发生关联交易的决策过程是否与章程相符，关联股东或董事在审议相关交易时是否回避,以及独立董事和监事会成员是否发表不同意见等；

公司已在公开转让说明书“第三节 公司治理”之“九、关联方、关联关系及关联交易”之“（四）关联交易决策程序及执行情况”中补充披露如下：

1、关联交易的决策程序

公司报告期内发生的主要关联交易的决策程序如下：

序号	关联方名称	关联交易	董事会审议情况	股东会审议情况
1	西子洁能	2022 年信息化项目	第一届董事会第四次会议	2022 年第二次临时股东大会
2		2023 年信息化项目	第一届董事会第九次会议	2023 年第一次临时股东大会
3		2023 年信息化项目二期	第一届董事会第十次会议	2023 年第二次临时股东大会
4		2024 年信息化项目	第一届董事会第十四次会议	2024 年第一次临时股东大会
5		工程项目管理平台建设项目	第一届董事会第十次会议	2023 年第二次临时股东大会
6	西子电梯集团	西子电梯集团信息化项目	第一届董事会第十四次会议	2024 年第一次临时股东大会
7	西子联合	关联租赁	第二届董事会第三次会议	2025 年第二次临时股东大会
8	关键管理人员	关键管理人员报酬	第二届董事会第三次会议	2025 年第二次临时股东大会

2、公司章程对关联交易决策程序的规定，已发生的关联交易决策过程和章程是否相符

根据公司历次关联交易决策文件、相关会议材料等，公司有关关联交易的

决策过程的合规情况如下：

序号	事项	章程相关规定	关联交易决策过程的合规性
1	股东会关联交易审议权限	第三十七条 股东会是公司的权力机构，依法行使下列职权：(十四) 审议公司与关联方发生的成交金额(除提供担保外)占公司最近一期经审计总资产5%以上且超过3,000万元的交易，或者占公司最近一期经审计总资产30%以上的交易；	公司报告期内发生的全部关联交易均经股东会审议
2	股东会关联担保审议权限	第三十八条 公司提供担保的，应当提交公司董事会审议。符合以下情形之一的，还应当提交公司股东会审议：……(六)对关联方提供的担保。(七)公司为股东、实际控制人及其关联方提供担保的；……公司为关联方提供担保的，应当具备合理的商业逻辑，公司为控股股东、实际控制人及其关联方提供担保的，控股股东、实际控制人及其关联方应当提供反担保。	公司报告期内未发生关联担保，亦不存在为股东、实际控制人及其关联方提供担保的情形。
3	关联股东回避表决	第七十六条 股东会审议有关关联交易事项时，关联股东不应当参与投票表决，其所代表的有表决权的股份数不计入有效表决总数；股东会决议应当充分披露非关联股东的表决情况。……	报告期内，公司股东会审议有关关联交易事项时，关联股东均未参与投票表决。
4	董事会关联交易审议程序	第一百零三条 董事会行使下列职权：……(八)在股东会授权范围内，决定公司对外投资、收购出售资产、资产抵押对外担保事项、委托理财、关联交易等事项；(九)审议公司与关联法人发生的成交金额占公司最近一期经审计总资产0.5%以上的交易(提供担保、受赠现金资产、单纯减免公司义务的债务除外)，且超过300万元；审议公司与关联自然人发生的成交金额在50万元以上的关联交易；	公司报告期内发生的全部关联交易经董事会审议后提请股东会审议决策(董事薪酬事项除外)。
5	公司董事会、股东会关联交易决策审议权限	(四)关联交易 公司发生的以下关联交易(提供担保除外)应经董事会审议批准：公司与关联自然人发生的交易金额在50万元以上的关联交易；公司与关联法人发生的交易金额在人民币300万元以上且占公司最近一期经审计总资产0.5%以上的关联交易。公司与关联人发生的交易金额在人民币3,000万元以上且占公司最近一期经审计总资产5%以上的关联交易，或者占公司最近一期经审计总资产30%以上的交易(公司提供担保、受赠现金资产、单纯减免公司义务的债务除外)，经独立董事认可及董事会批准后，需提交股东会审议。公司为关联人提供担保的，不论数额大小，均应当在董事会审议通过后提交股东会审议。	公司报告期内发生的全部关联交易均经董事会审议后，提交股东会审议批准。
6	关联董	第一百一十五条 董事与董事会会议决议事项所	报告期内，公司董事会

序号	事项	章程相关规定	关联交易决策过程的合规性
	回避表决	涉及的企业有关联关系的，不得对该项决议行使表决权，也不得代理其他董事行使表决权。该董事会会议由过半数的无关联关系董事出席即可举行，董事会会议所作决议须经无关联关系董事过半数通过。出席董事会的无关联董事人数不足3人的，应将该事项提交股东会审议。	审议有关关联交易事项时，关联董事均未参与投票表决。就董事薪酬事项，因无关联董事人数不足3人，直接提交股东会审议。

因此，报告期内已发生关联交易均已经董事会、股东（大）会审议通过，关联董事、股东亦按照章程要求回避表决，关联交易决策过程符合章程的规定。

3、关联股东或董事在审议相关交易时是否回避

关联董事及股东在审议相关交易时根据《公司章程》进行了回避，具体情况如下：

序号	关联方名称	关联交易	董事会届次	关联董事回避情况	股东会届次	关联股东回避情况
1	西子洁能	2022 年信息化项目	第一届董事会第四次会议	关联董事王克飞就相关议案回避表决，议案经无关联董事一致同意，提请股东（大）会审议。	2022 年第二次临时股东大会	关联股东花社投资、舵手投资回避表决，议案经无关联股东一致同意，批准实施。
2		2023 年信息化项目	第一届董事会第九次会议		2023 年第一次临时股东大会	
3		2023 年信息化项目二期	第一届董事会第十次会议		2023 年第二次临时股东大会	
4		2024 年信息化项目	第一届董事会第十四次会议		2024 年第一次临时股东大会	
5		工程项目管理平台建设项目	第一届董事会第十次会议		2023 年第二次临时股东大会	
6	西子电梯集团	西子电梯集团信息化项目	第一届董事会第十四次会议		2024 年第一次临时股东大会	
7	西子联合	关联租赁	第二届董事会第三次会议		2025 年第二次临时股东会	
8	关键管理人员	关键管理人员报酬	第二届董事会第三次会议	除独立董事凌春华外的其他董事回避表决，无关联董事不足三人，直接提交股东会审议。	2025 年第二次临时股东大会	

4、独立董事和监事会成员是否发表不同意见

报告期内独立董事就历次关联交易事项发表了事前认可意见及独立意见，独立董事认为，相关关联交易事项符合公司实际情况及业务需求，属于公司日

常业务范围，该等关联交易遵循了公开、公平、公正的原则，参考市场公允价格定价，不存在损害公司和非关联股东利益的情况，不会对公司独立性产生影响。

公司监事会向历次年度股东（大）会出具了《监事会工作报告》，已就各年度关联交易情况发表意见，认为公司各年度关联交易符合公司实际经营所需，关联交易涉及的价格按市场原则公允定价，符合公开、公正、公平原则，无内幕交易行为，未导致资金占用，也无损害股东利益的行为。

综上，报告期内，公司独立董事和监事会成员均认为公司关联交易事项符合实际情况，符合公开、公正、公平原则，未损害股东利益。独立董事和监事会成员不存在就公司关联交易事项发表不同意见的情况。

二、结合所处行业特点、业务实质、产品或服务特点等分析公司关联交易的必要性；

（一）所处行业特点

公司的主营业务是为不同发展阶段的制造型企业提供数字化改造解决方案，所处行业为软件和信息技术服务业下的应用软件开发。公司服务的客户类型主要为制造型企业，公司所处的具体细分行业为工业互联网。

工业互联网行业具有实践导向型的特点，相较于通用软件开发行业，工业互联网需要将工业技术、工艺经验与数字技术深度融合，深刻理解制造业企业的业务和管理痛点，从而解决制造业的实际问题。一方面，大型制造业企业具有长期积累的行业专业知识，包括生产制造、设备管理、供应链逻辑等制造业实践经验，这些行业经验形成了深厚的工业基因，成为工业互联网行业发展的基础；另一方面，工业互联网技术需要在复杂的生产环境中反复验证，从而形成技术积累和竞争优势。

关联方作为大型企业，其数字化改造项目具有示范作用。通过为其提供定制化软件开发服务，公司一方面能够在项目实践中验证技术方案的可行性，拓展产品在复杂生产场景的应用，另一方面项目技术人员也能通过大型项目的经验，积累行业最佳实践，从而形成标准化产品模块，为后续拓展中小客户提供技术储备。

公司通过大型企业集团定制化软件开发项目积累了宝贵的经验，相关的底层核心技术与实施交付经验能够反哺给标准化软件产品销售业务和数字化车间改造两块业务，为公司整体业务的持续发展奠定良好基础。因此，公司关联交易具有必要性。

（二）业务实质

定制化软件开发的业务实质是针对大型企业客户的需求，提供定制化的软件开发服务，根据客户需求进行开发，以获取项目开发服务费。公司为客户提供多类跨场景应用及服务，根据其产品特点、业务流程特征等要素设计产品，帮助其建立全场景、全流程、全业务的数字化管理体系，从而构建智能化、智慧化、协同化、绿色化、安全化的未来工厂生产体系。

报告期内，公司为关联方西子洁能和西子电梯集团提供定制化软件开发业务。西子洁能作为锅炉生产、节能环保能源发电装备的典型代表企业，在推进实施“精益智造战略”及数字化战略的指导下，存在降本增效、提升产品质量等数字化转型的迫切需求。公司专注于工业互联网平台及数字化解决方案，核心技术覆盖MES、ERP、数据中台等领域，能够为西子洁能提供“数字化、智能化、绿色化”的整体解决方案。在公司的协助下，西子洁能荣获浙江省绿色工厂、杭州市未来工厂（链主工厂）和浙江省科技领军企业等多项荣誉。

西子电梯集团作为投资控股集团，旗下控股公司涵盖锅炉、航空、租赁和商务服务等跨行业多个领域，随着旗下主要业务板块的数字化改造进程，集团为更好地打通与下属子公司的信息壁垒，从而达到管理下属公司关键业务数据的目标，同时完善集团内部控制，提高管理效率，同样面临数字化改造升级的需求。因此，双方合作既符合工业软件行业“深耕垂直领域、积累行业经验”的发展规律，又可实现技术能力与产业资源的互补。

综上，定制化软件开发的业务实质和关联方数字化转型的需求相匹配，公司与关联方之间形成了产业协同与技术互补，体现了关联交易的必要性。

（三）产品或服务特点

定制化软件开发的产品特点在于其面向大型企业，而大型企业通常具有业务

流程复杂、底层数据量庞大、人员及管理层级繁多等特点，因此在软件开发过程中，需要深度对接客户多套现有系统并重构复杂业务逻辑，投入大量资源进行个性化设计，产品功能复杂程度较高。

以公司报告期内为西子洁能开发的“生产制造执行系统 MES 二期”为例，该项目结合 MES 一期的数据基础，扩展到 OEM、核电、新能源等复杂订单体系，同时打通了西子洁能现有的 SAP、MES、SRM、料单系统、发运系统等多套系统，实现在制品、原材料、外协、配套件、外扩件的实时库存数据管理；同时，针对西子洁能业务的特性，对计划下达、流转卡下发、生产领料、车间报工、完工入库等模块在项目实施过程中进行定制化开发完善。

在产品服务方面，定制化软件开发业务流程包括项目准备阶段、项目蓝图阶段、系统研发实现、项目上线及验收等，要求开发人员在前期项目准备阶段深度洞察客户的需求，通过访谈、实地调研等方式精准定位管理流程中的信息孤岛、效率瓶颈等痛点，使解决方案从初始设计阶段就具备业务场景适配性；在项目蓝图阶段，项目团队需要将抽象的业务需求转化为界面操作流与数据看板雏形，支持客户进行沉浸式体验验证，同时根据客户对项目蓝图的实时反馈，及时修改项目开发方案；在项目上线及验收环节，业务人员需要提供多维度的培训体系，及时响应使用者的问题及系统运行异常。因此定制化软件开发在服务方面具有复杂性，项目实施周期普遍在 6 个月到 1 年左右。

基于上述定制化软件开发的产品和服务特点，可见该类业务具有复杂性和专业性，对数字化改造的供应商行业经验要求较高。公司深度融合工业制造基因与研究实践的“智能制造”技术，核心员工大多深耕制造业、互联网等领域多年，具有较强的软件开发能力，拥有丰富的行业知识、经验和敏锐性，能够帮助西子集团提升现代化治理能力与智能制造水平，增加企业的核心竞争力。因此，公司为关联方提供定制化软件开发服务，能够满足关联企业对行业经验的要求，关联交易具有必要性。

（四）关联交易的必要性

除上述因素外，公司关联交易的必要性还体现在以下方面：

1、关联方对数据安全的考虑

西子洁能和西子电梯集团作为大型制造业企业及综合型企业集团，在长期生产经营过程中积累了大量涉及业务、财务、客户供应商等核心商业数据，同时在生产过程和质量控制方面通过多年经验积累了关键技术数据，这些均为制造业企业在激烈的市场竞争环境中获取利润的核心竞争力，属于企业重要的商业秘密。而企业在数字化转型过程中，需要对底层数据进行系统性地梳理并录入定制化软件中，对服务商的技术能力、数据保密性均有较高的要求，因此关联方在选择定制化软件开发服务商的过程中需要考虑数据保密和数据安全因素。

公司作为西子集团的关联方，自其数字化战略实施初期即开始参与其数字化转型进程，在长期合作中建立了信任基础。通过双方的合作模式，有利于关联方强化数据安全保障，降低信息泄露风险，切实维护企业核心商业利益。

2、工业互联网行业发展路径的一致性

工业互联网平台发展的初期阶段，通常通过在特定行业深耕以积累项目经验，再逐步向其他行业拓展来丰富跨行业的实践并积累平台跨行业能力。从工业互联网平台企业的发展情况来看，普遍存在背靠大型制造业企业深耕垂直细分领域而发展成长的工业互联网平台。数字经济仍在行业发展初期，已具备了一定程度的工业数字化水平的工业企业，如徐工机械、宝钢股份、三一集团等企业大都通过关联方（徐工机械通过徐工汉云、宝钢股份通过宝信软件、三一集团通过树根互联）提供数字化解决方案服务，形成了金额较大的关联交易。因此公司目前关联交易金额占比较高的情形符合一般工业互联网行业的发展路径。

综上所述，基于工业互联网行业实践导向型的行业特点，公司向关联方提供服务能够积累项目经验并在行业内建立良好口碑，从而反哺公司的非关联方业务；公司定制化软件开发的业务实质和关联方数字化转型的需求相匹配，双方形成了产业协同与技术互补；并且，定制化软件开发具有复杂性和专业性，公司丰富的行业经验能够满足关联方的要求；此外，对于关联方而言，选择公司为其提供服务能够更好的满足其对数据安全的考虑，公司关联交易占比较高的情形也与行业内其他工业互联网企业的发展路径相一致。因此，公司关联交易具有必要性。

三、说明公司与西子集团及其关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技

术等混同情况，是否存在人员兼职、资金体外循环、资金集中归集、利益输送等情形；公司在业务、资产、人员、财务、机构上是否与西子集团及其关联方相互独立，是否存在公司人员曾在西子集团任职、西子集团为公司承担人员成本费用的情况，是否构成对控股股东或实际控制人及其关联方的依赖；结合公司产品的技术水平，说明是否具备独立面向市场获客的能力；公司实际控制人王克飞父亲王水福是否能够对公司实际控制或产生重大影响；

（一）公司与西子集团及其关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在人员兼职、资金体外循环、资金集中归集、利益输送等情形；

1、公司与西子集团及其关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况

公司为轻资产运营的软件企业，无自有房屋及建筑物，公司向关联方西子联合租赁办公楼，用于办公、研发等日常经营，关联租赁价格公允。租赁期内，公司独立享有西子联合大厦 5、6、7 层的使用权，不存在与西子集团及其关联方共用的情形；除母公司外，公司下属子公司基于项目开展需要，在子公司所在地租赁房屋用于办公或场所注册，亦不存在与关联方共用或混同的情形。

公司的设备主要为办公、研发用的电脑及显示器、服务器、交换机、显卡等，公司合法拥有设备的所有权和使用权，公司与关联方的设备不存在混同、交叉使用情形。

公司建立了独立的劳动、人事、工资报酬及社会保障管理体系，独立招聘员工，与员工签订劳动合同。公司高级管理人员未在关联方担任除董事、监事以外的其他职务或领取报酬；公司的财务人员不存在在关联方中兼职的情形。公司与关联方不存在员工混同或兼职行为。

在技术方面，公司根据行业趋势、用户反馈等，围绕客户需求开展研发活动，形成了一批具有实际应用价值的技术成果。截至本问询回复出具日，公司已取得 46 项专利（其中发明专利 44 项）、软件著作权 94 项、软件产品证书 15 项和注册商标 255 项。公司研发成果均已广泛应用于公司各类产品，并在业务的开展中提升了公司竞争力，推动了公司主营业务的持续增长。公司现有技术均系自主研

发取得，不存在与关联方共同研发的情形，不存在与关联方共有知识产权的情形。

综上，公司与西子集团及其关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况。

2、公司与西子集团及其关联方不存在人员兼职、资金体外循环、资金集中归集、利益输送等情形

公司建立了独立的劳动、人事、工资报酬及社会保障管理体系，独立招聘员工，与员工签订劳动合同。公司高级管理人员未在关联方担任除董事、监事以外的其他职务或领取报酬；公司的财务人员不存在在关联方中兼职的情形。除担任董事、监事外，公司与西子集团及其关联方不存在人员兼职情形；

报告期内，公司与西子集团及其关联方的资金往来，均是基于公司向关联方提供定制化软件销售服务或向关联方采购房屋租赁业务而发生，不存在无真实交易背景的资金往来，不存在资金拆借、资金体外循环、资金集中归集等情形。公司与关联方之间的关联交易均遵循等价、有偿、公平交易的原则，关联交易定价公允，不存在利益输送等情形。

综上，除担任董事、监事外，公司与西子集团及其关联方不存在人员兼职情形，不存在资金体外循环、资金集中归集、利益输送等情形。

（二）公司在业务、资产、人员、财务、机构上是否与西子集团及其关联方相互独立，是否存在公司人员曾在西子集团任职、西子集团为公司承担人员成本费用的情况，是否构成对控股股东或实际控制人及其关联方的依赖；

1、公司在业务、资产、人员、财务、机构上是否与西子集团及其关联方相互独立

（1）业务独立性

公司主营业务系为不同发展阶段的制造型企业提供数字化改造解决方案。公司建立了独立完整的研发、采购和销售系统，拥有独立完整的业务体系；公司已取得开展相关业务所必需的资质、许可、授权等，具有独立开展业务的能力；公司的业务独立于西子集团及其关联方，不存在构成重大不利影响的同业竞争或者显失公平且损害公司利益的关联交易，具备业务独立性。

公司自主研发的工业 SaaS 应用软件，聚焦产业数字化共性需求，积极通过不同行业的批量化、规模化的数字化改造来积累经验，树立行业标杆案例，同时结合客户所属行业的个性化应用场景，持续挖掘客户对传统生产车间的升级和改造需求，为其进行数字化赋能，通过实现生产过程的自动化、数字化、智能化和可视化来提升其治理能力和智能制造水平。上述两类主营业务均为公司独立开发及开展，关联方未参与任一业务环节，业务具有独立性。

（2）资产独立性

公司资产完整、权属清晰，合法拥有与经营有关的设备以及商标、专利、著作权的所有权；公司不存在主要资产、核心技术等的重大权属纠纷；公司的资产独立于西子集团及其关联方，不存在以其资产为关联方提供担保的情形，也不存在资产被关联方违规占用、挪用进而损害公司利益的情形。

（3）人员独立性

公司建立了健全的法人治理结构，董事、监事及高级管理人员严格按照《公司法》《公司章程》的有关规定产生，不存在控股股东和实际控制人超越董事会和股东会作出人事任免决定的情况；公司高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的其他职务或领取报酬；公司的财务人员不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职的情形。

（4）财务独立性

公司设立独立的财务部门，负责公司的会计核算和财务管理工作；公司财务负责人及财务人员均专职在本公司工作并领取薪酬，未在与本公司业务相同或相似、或存在其他利益冲突的企业任职；公司按照《会计法》《企业会计准则》等法律法规的要求，建立了符合自身特点的独立的会计核算体系和财务管理制度，拥有独立的财务会计账簿；公司开设独立的银行账户，作为独立纳税人依法纳税；公司能够依据《公司章程》和相关财务制度独立做出财务决策，不存在西子集团或其他关联方干预本公司资金使用的情况。

（5）机构独立性

公司根据《公司法》和《公司章程》的要求，设置股东会作为最高权力机构，

设置董事会为常设经营决策机构，设置监事会为监督机构，设置经理负责董事会决议的执行工作，并依据经营和管理的需要设有相应的职能部门；公司独立行使经营管理职权，建立独立完整的组织机构，设置了健全的内部经营管理机构；各机构的运行和管理独立于西子集团及关联方。

综上，公司在业务、资产、人员、财务、机构上均与西子集团及其关联方相互独立。

2、是否存在公司人员曾在西子集团任职、西子集团为公司承担人员成本费用的情况

公司实控人王克飞在西子集团任职情况如下：

期间	关联方单位	职务
2011年1月-2018年6月	西子联合	首席信息官
2011年1月-2019年12月	浙江方向投资有限公司	信息技术产业研究首席专家
2014年5月-至今	浙江方向融资租赁有限公司	副董事长
2018年12月-至今	杭州西子典当有限责任公司	董事
2019年10月-至今	浙江西子航空制造有限公司	董事长
2021年1月-至今	西子电梯集团	副董事长
2021年3月-至今	西子联合	董事
2025年5月-至今	西子洁能	董事、董事长

公司董事应春红曾在西子集团任职情况如下：

期间	关联方单位	职务
2020年6月-2021年8月	浙江方向投资有限公司	监事

除上述情形外，公司其他人员未曾在西子集团任职。综上，报告期内，公司人员未在关联方担任除董事、监事以外的其他职务，公司人员未在关联方领取报酬，不存在西子集团为公司承担人员成本费用的情况。

3、是否构成对控股股东或实际控制人及其关联方的依赖

报告期内，公司定制化软件开发业务的客户均为关联方。公司通过为关联方提供定制化软件开发服务积累了宝贵的经验，相关的底层核心技术与实施交付经验反哺给标准化软件产品销售和数字化车间改造两块业务，从而不断优化公司的标准化产品。通过技术积累，标准化产品的持续迭代更新，公司的标准化产品形

成了较强的竞争力，并自主开发了一批中小企业客户。同时，随着定制化软件业务的成熟，公司后续也会积极开发定制化软件业务的非关联方客户。

虽然目前公司对关联方存在一定的依赖，但不构成重大依赖，原因如下：

（1）标准化软件销售及数字化车间改造业务的客户均为独立开发

公司以标准化的云化软件为起点，2023年度及以前通过招投标方式进入区域市场，为中小型企业提供“低成本+模块化+标准引领”的工业SaaS应用软件，通过每年快速的积累，目前已经积累了500多家中小企业，公司优质的服务赢得了中小企业的良好口碑。2024年度开始，地方政府选择为当地企业提供数字化改造服务商的方式由招投标方式改为遴选入围方式，截至本问询回复出具日，公司已成功入围了杭州市中小企业数字化转型城市试点服务商、绍兴市中小企业数字化服务商、上虞区电机制造行业中小企业数字化改造总承包商、新昌县中小企业数字化服务商资源池首批入池服务商、嵊州市中小企业数字化改造服务商资源池入选服务商、嘉兴市级数字化改造服务商、宁波市鄞州区细分行业中小企业数字化改造服务机构以及深圳市龙岗区数字化服务商。

随着中小企业自身规模的扩大和政策的驱动，中小企业的数字化需求随之增加，2024 年度公司的数字化车间改造业务随之迅速增长。公司的数字化车间改造项目具体来源包括前期标准化软件销售客户的进一步转化、地方政府推荐、相关客户推荐等。报告期内公司数字化车间改造业务 50%为通过标准化软件销售业务转化而来。

因此，公司标准化软件销售及数字化车间改造业务的客户均系公司通过招投标、遴选或商务洽谈方式自主开发而来，与关联方无关。

（2）目前非关联方在手订单充足

截至本问询回复出具日，公司的在手订单情况如下：

单位：万元

类型	是否关联方	已签订单金额	比例
标准化软件销售	否	592.00	3.97%
数字化车间改造	否	11,049.01	74.08%
非关联方订单小计		11,641.01	78.05%

类型	是否关联方	已签订单金额	比例
定制化软件开发	是	2,958.00	19.83%
数字化系统运维	是	315.00	2.11%
关联方订单小计		3,273.00	21.95%
合计		14,914.01	100.00%

如上表所示，截至本问询回复出具日，公司在手订单中的非关联方订单金额 11,641.01 万元，占比 78.05%，关联方订单的占比较报告期内大幅减少，主要系公司随着业务经验积累及客户资源开拓，数字化车间改造业务规模增长较快，且这部分业务均为非关联销售。

（3）公司具备业务独立发展的人才资源

公司深度融合了西子 40 余年高端装备制造管理经验、供应链管理经验和精益制造基因，理解制造型中小企业生产制造及经营管理所面临的困扰与挑战，从顶层设计上规划制造型中小企业的转型路线，并将它进一步云化、软件化。但传统制造和数字化为两套独立发展体系，在人才结构上差异较大，因此公司包括产品、技术、管理在内的核心团队，均由实控人自公司创立时组建。公司自成立以来即高度重视人才团队的培养和建设，其中技术人员维持在 50%以上，技术团队成员具备丰富的行业经验和软件开发能力，不乏在工业信息化领域、互联网领域拥有多年资深研发经验的工程师。

（4）公司具备业务独立发展的技术条件

依托持续的研发工作，公司已形成一系列技术成果，成功构建了拥有自主知识产权的云软件产品系列，并获得了一批国家级、省级荣誉。公司目前已取得 46 项专利（其中发明专利 44 项）、软件著作权 94 项、软件产品证书 15 项和注册商标 255 项。公司凭借技术优势，获得了“国家级高新技术企业”“国家级专精特新‘小巨人’”“国家科技型中小企业”等称号，并取得“国家工信部 2023 年新一代信息技术典型产品、应用和服务案例（工业互联网平台创新领航应用案例）”“工信部工业互联网 APP 优秀解决方案”“全国民营企业数字化转型典型案例”等一批荣誉，公司技术研发实力获得了业内主管部门的充分肯定。

综上所述，公司标准化软件销售及数字化车间改造业务的客户均为独立开发

的非关联方客户；截至本问询回复出具日，公司在手订单中的非关联方订单占比进一步上升，订单金额充足；公司自成立以来，在公司发展核心要素的人才队伍建设及技术研发过程中均保持了独立性，具备业务独立发展的必要条件。因此，虽然目前公司对关联方存在一定的依赖，但不构成重大依赖。随着公司对外业务的拓展，公司将逐步降低对关联方的依赖。

（三）结合公司产品的技术水平，说明是否具备独立面向市场获客的能力；

报告期内，公司主要业务包括三大类，其中标准化软件销售和数字化车间改造均基于公司自主研发的云化标准化软件产品，定制化软件开发业务为大型企业提供多跨场景的定制化软件产品。公司产品的技术水平如下：

1、公司标准化软件产品的技术水平

公司的标准化软件融合了云计算、大数据技术，为中小型制造企业量身打造了“模块化+无代码”平台模式，提供灵活配置的标准化功能模块，企业可根据需求进行个性化组合，省去编码和开发过程，提高自主性和灵活性。公司凭借在标准化软件产品的技术优势，荣获了工信部 2020 年制造业与互联网融合发展试点示范项目、工信部 2022 年工业互联网 APP 优秀解决方案、全国中小企业数字化转型典型产品和解决方案、浙江省首批省级工业互联网平台和浙江省重点工业互联网平台等多项国家级和省部级荣誉。公司标准化软件产品的技术水平具体体现在：

（1）运用云计算的弹性计算优势

公司自主研发的工业“云化”软件部署于云端，充分发挥云计算弹性计算的核心优势。当企业使用软件的频率提升、数据处理量增大时，云计算平台会基于实际负载情况，自动动态调配计算与存储资源，确保软件始终流畅运行，从容应对客户大规模生产调度和管理需求；当企业业务量减少、资源需求降低时，系统将智能缩减资源，有效规避资源闲置浪费，切实降低企业信息化建设成本。

基于云计算分布式架构搭建的 SaaS 平台，支持多企业并行使用。各企业在隔离的运行环境内开展生产管理业务，借助云端技术既实现数据的安全隔离，又能按需共享计算资源。

（2）运用大数据技术提供决策支持

公司的软件系统可以收集工业生产过程中的各种数据，并能通过对海量数据的分析来发现生产过程中的潜在问题和优化点。例如，分析生产管理数据，可精准调配人力资源与物料资源，避免人员闲置或物料浪费，优化生产排程，缩短订单交付周期，提升整体生产效率；分析质量检测数据，找出影响产品质量的关键因素，优化生产工艺，提高产品合格率；通过分析设备运行数据，预测设备故障发生的可能性，提前进行维护保养，减少设备停机时间；

大数据技术可以对企业的运营数据进行深度挖掘，为企业决策提供支持。比如，通过分析销售数据、市场需求数据以及生产能力数据，帮助企业合理安排生产计划、优化库存管理，提高企业的运营效率和经济效益。

2、公司定制化软件产品的技术水平

公司向西子集团提供定制化软件开发，通过深入洞察客户需求，提供契合实际的定制化设计方案，并注重技术的先进性和解决方案的可实施性，确保产品具备高可用性和高性能。同时，公司建立了严格的质量控制体系，确保产品在交付前经过全面验证并达到预期的功能和性能标准。在项目实施过程中，公司积极采纳客户反馈，持续优化解决方案，推动产品迭代，进一步提升用户体验和市场竞争能力。在项目交付后，持续积极响应客户需求，提供技术支持与售后服务。

关联方作为大型企业，其数字化改造项目具有示范作用。公司为其提供定制化软件开发，不仅通过项目实施积累行业经验，同时也希望树立行业标杆案例，为公司在市场上建立良好的口碑。因此，公司的定制化软件产品通常在满足市场普遍要求的基础上，基于对产品的严要求高标准，实现了更高的技术水平，具体包括：

（1）基于大数据平台的底层设计

相较于传统的定制化软件供应商，以独立的应用软件开发为目标相比，公司创新性的为客户建立大数据平台。该平台如同企业的“数据中枢神经”，可将生产管理、设备管理、质量检测、供应链等多套独立软件系统的数据进行统一收集、存储、处理和共享，并对外提供统一的数据服务接口，为定制化软件提供大数据

的应用能力，从而打破信息孤岛。通过建立统一的数据集成总线、统一的数据中台，形成统一的数据标准和治理平台，促进采购、生产、销售及质量管理等各环节的信息流通与协同作业。运用构建在数据中台上的数据决策系统及目标与绩效协同管理系统，实现基于数据的精细化管理，加速决策制定，提升企业运营效率与市场响应速度。

（2）利用云原生技术提升产品稳定性

公司运用了云原生技术，充分利用云计算的弹性、分布式和自动化能力，实现应用的快速开发、高效运维和持续迭代。具体包括：通过 K8S 开源平台实现容器编排管理，将软件功能拆分为独立微服务，每个微服务可独立部署、升级，避免传统架构跨服务依赖和冲突的风险，例如更新报表模块时不影响生产调度功能运行，使得各个模块可以独立升级；运用微服务和弹性扩容机制，具备按需优化、灵活收缩扩展的优势，根据需要分配各服务的资源配额，从而以较低的硬件投入成本承载更多的用户数和并发数。

（3）新增业务埋点功能

传统软件对用户行为的监测局限于输出结果，仅捕捉了最终形成的报表、单据等数据。公司的定制化软件在传统软件的基础上，新增了业务埋点功能，记录使用者在软件具体页面的停留时间、对特定功能按钮的操作行为等，从而实现对用户操作行为的深度采集与分析，为后续的产品功能优化、业务流程诊断和数据分析挖掘提供更详尽的分析依据。同时，当系统发生故障时，业务埋点能够帮助技术团队更快的定位到问题代码，从而减少系统故障对生产经营的影响。

3、说明是否具备独立面向市场获客的能力

公司的标准化软件产品系自主研发，融合了云计算、大数据等技术，聚焦产业数字化共性需求，积极通过不同行业的批量化、规模化的数字化改造来积累经验，树立行业标杆案例；同时结合客户所属行业的个性化应用场景，公司持续挖掘客户对传统生产车间的升级和改造需求，为其进行数字化赋能，通过实现生产过程的自动化、数字化、智能化和可视化来提升其治理能力和智能制造水平。公司的标准化软件产品服务于中小型制造业客户，相关业务均为公司独立开发及开展，因此公司的标准化软件产品具备独立面向市场获客的能力。

公司向西子集团提供的定制化软件产品，在满足市场普遍要求的基础上，基于对产品的严要求高标准，通过基于大数据平台的底层设计、云原生技术和业务埋点功能，实现了更高的技术水平，充分验证了公司具备定制化软件开发的技术能力和项目执行能力；公司利用其积累的行业经验和技术优势已经为西子集团提供了多项跨场景应用及定制化软件开发服务，在公司的协助下，关联方西子洁能荣获了浙江省绿色工厂、杭州市未来工厂（链主工厂）和浙江省科技领军企业等多项荣誉，充分论证了公司具备服务大型企业集团的能力，因此公司的定制化软件产品亦具备独立面向市场获客的能力。

综上所述，公司具备独立面向市场获客的能力。

（四）公司实际控制人王克飞父亲王水福是否能够对公司实际控制或产生重大影响。

公司实际控制人王克飞父亲王水福未对公司实际控制或产生重大影响，原因如下：

1、王水福持股及任职情况

根据公司目前股权结构，王水福通过西子电梯集团有限公司控制的浙江方向投资有限公司，系公司股东禧筠投资的有限合伙人，持有禧筠投资 13.33%的合伙份额；禧筠投资直接持有公司 4.97%的股份，因此王水福及其配偶合计间接持有公司 0.66%的股权，占比较小；此外，王克飞及其父亲王水福未达成关于蒲惠智造股权的任何安排或委托持股、一致行动协议等情形；

根据公司治理结构及董监高任职情况，自股份公司成立至今，王克飞一直负责公司经营的管理和决策，王水福未曾在公司中担任任何职务，未曾参与公司经营管理，因此王水福未对公司实际控制或产生重大影响。

2、王克飞创立公司及任职情况

基于此前在浙江省工业经济研究所的工作经历，王克飞深入了解了中小制造企业的现状，尤其是 2017 年底，浙江省委省政府提出数字经济“一号工程”，推动制造业数字化转型。基于上述背景，王克飞希望运用家族先进的生产管理理念和工业信息化软件，改造数字化基础薄弱的中小企业，因此筹建并创立了蒲惠

智造，并独立从头组建了包括产品、技术、管理在内的核心团队。

自公司成立至今，王克飞始终担任公司执行董事/董事长、总经理，负责公司日常生产经营的管理和决策，能够在经营决策及管理层面对公司保持稳定控制。在其长期稳定的领导下，公司的经营模式、发展方向、管理团队及主要客户结构等自成立以来均未发生重大变化。

综上，基于王水福持股及任职情况、王克飞创立公司及任职情况，公司实际控制人王克飞父亲王水福未对公司实际控制或产生重大影响。

四、结合可比市场公允价格、第三方交易价格、关联方与其他交易方的价格等，或对比关联交易毛利率与第三方之间毛利率的差异等情况，说明关联交易定价是否公允、是否存在对公司或关联方的利益输送；

（一）可比市场公允价格、第三方交易价格

报告期内，公司除了向西子集团提供定制化软件开发业务外，不存在向第三方提供此项业务。

报告期内，公司为关联方西子洁能、西子电梯集团提供定制化软件开发服务，各年度项目投入人天数、人天单价及人天成本情况如下：

年度	客户	项目投入人天 (人天)	人天单价 (元)	人天成本 (元)
2023 年度	西子洁能	14,677.17	2,530.23	1,441.14
2024 年度	西子洁能	14,039.95	2,913.47	1,591.16
	西子电梯集团	6,975.73	3,291.08	1,714.62
	合计	21,015.68	3,038.81	1,632.14

报告期内，公司为关联方提供定制化软件开发业务的人天单价在 2,500-3,300 元/人天，单位人工成本在 1,400-1,700 元/人天，换算成税前月薪 3.08-3.74 万元/月，符合互联网行业的工资水平。

公司的定制化软件开发业务中，由于项目部分内容非公司主要擅长的软件系统、非项目核心模块及属于行业专用型软件，为提高项目开发和交付效率，公司将部分项目的非核心模块开发和实施等任务外包至第三方技术服务供应商。报告期内，公司与上述第三方技术服务供应商签订的合同中，部分明确说明了合同金

额的构成，其中包括人天单价，具体如下：

合同签订时间	供应商	服务内容	描述	单价（元/人天）
2023 年 2 月 10 日	通格创智（杭州）信息技术有限公司	SolidWorks 与 Teamcenter 系统集成	定制化编码管理、定制化 BOM 管理、定制化文件管理、协调管理	3,600.00
2023 年 3 月 20 日	北京三维泰克科技有限公司	管道轴测图自动抽图及标注开发、dgn 图纸转化 dwg 二维导入程序工具开发	/	3,000.00
2023 年 3 月 30 日	上海金慧软件有限公司	系统维护服务费	自系统验收之日起满一年后的第二年进入有偿服务期，可按需提供系统维护服务	2,500.00
2023 年 9 月 26 日	上海华峰创享互联网络科技有限公司	数据采集、接口开发	设备数据采集配置、数据上传调试校验，上传 HG 数据平台、三方接口	2,500.00

由上表可见，报告期内上述第三方技术服务供应商的人天单价在 2,500-3,600 元/人天，与公司为关联方提供定制化软件开发业务的人天单价在 2,500-3,300 元/人天，整体处于相近区间，公司关联交易人天单价具有公允性。

（二）关联方与其他交易方的价格等，或对比关联交易毛利率与第三方之间毛利率的差异等情况

由于关联方报告期内未向其他供应商采购定制化软件，因此无法取得关联方与其他交易方的价格。

同行业可比公司中，用友网络和鼎捷数智主要产品以标准化软件及订阅服务为主，与公司的定制化软件开发业务差异较大；赛意信息和宝信软件业务聚焦于定制化软件开发和信息化集成，业务类型和公司的定制化软件开发业务可比程度较高。为比较公司定制化软件开发业务的毛利率，额外选取了三家公司，并选取其软件开发业务的毛利率进行比较，具体如下：

公司名称	业务类别	2024 年度	2023 年度	可比业务	可比产品
赛意信息	软件实施开发服务	31.53%	36.47%	面向制造、零售及现代服务等行业的集团及大中型企业客户提供以 ERP 为核心的相关业务运营管理软件、以 MES/MOM	以 ERP 为核心的相关业务运营管理软件、以 MES/MOM 为核心的相关智能制造及工业互联网综

公司名称	业务类别	2024 年度	2023 年度	可比业务	可比产品
				为核心的相关智能制造及工业互联网综合解决方案的规划、咨询及实施开发服务	合解决方案
宝信软件	软件开发及工程服务	31.14%	32.16%	聚焦制造业数字化升级，面向钢铁、有色、化工、矿山等行业提供全场景整体解决方案。	MES、ERP、APS、EAM等核心工业软件
威士顿	软件开发	43.17%	52.62%	重点聚焦制造、金融行业软件开发和信息化服务，致力提升企业在生产、经营过程中的数字化、网络化、智能化水平	MOM--集制造执行与运营于一体，面向生产制造全过程的制造管理一体化平台；PLM--研发创新，面向制造业的产品全生命周期管理；MRO--智慧运营保障等
金现代	定制化软件开发及服务	39.64%	41.35%	为电力、轨道交通、石化等大型集团性企业提供行业数字化解决方案	产品及服务主要集中于生产管理、安全管理、基建管理、营销管理和调度管理等多个业务领域
恒拓开源	软件开发及技术服务	41.52%	32.40%	为航空业、制造业、政府等企业或机构提供专业化定制服务并技术咨询、技术开发等	制造质量管理体系、企业中台建设、协同办公、工程管理、客户管理等
平均值	/	37.40%	39.00%		
公司	软件定制开发	38.62%	32.74%		

如上表所示，2023 年度，同行业可比公司可比业务的毛利率在 32.16%-52.62%，不同公司由于细分行业、服务客户及具体产品的差异，毛利率存在一定的差异。2023 年度公司定制化软件开发业务毛利率为 32.74%，与赛意信息、宝信软件、恒拓开源差异较小；2024 年度，同行业可比公司可比业务的毛利率在 31.14%-43.17%，平均毛利率为 37.40%，公司毛利率为 38.62%，与同行业平均毛利率接近。

就具体公司而言，报告期内赛意信息、宝信软件毛利率变动较小，威士顿 2024 年度软件开发业务毛利率较上年下降 9.45 个百分点，主要原因为：软件开发业务成本构成系人工成本和外购材料及服务，2023-2024 年度，威士顿人工成本占收入的比例从 34.97%提高至 45.07%，导致毛利率下滑。报告期内，公司软件定制开发业务的人天成本由 1,441.14 元上升至 1,632.14 元，与威士顿人工成本上升趋势一致，但由于公司定价策略、效率提升、技术优势等原因，使得毛利率

有所提高。

总体而言，公司软件定制开发业务的毛利率处在与同行业可比公司可比业务的毛利率区间范围内，与平均值相比差异较小。

（三）说明关联交易定价是否公允、是否存在对公司或关联方的利益输送

公司的软件开发服务为定制化程度比较高的产品，在定价方式上，公司通常以成本加成为基础，测算客户差异化的需求对应的人工支出、外购的软件产品、硬件产品等成本，同时综合考虑项目难易程度、客户需求与经营规模、产品定位等外部因素后进行报价。

在订单获取方式上，由于关联方西子洁能为上市公司，为保证关联交易价格的公允性，不损害公司和中小股东的利益，根据其内部相关制度的要求通过招投标方式确定供应商，由公司根据招投标文件投递投标材料并中标后与其签订相关协议。

尽管报告期内公司定制化软件开发业务的客户仅包括关联方，但公司在定价方式上保持了一贯性。如前所述，报告期内公司的人天单价与公司同期向外部第三方技术服务供应商采购的人天单价相近，且公司毛利率与同行业可比公司可比业务的平均毛利率差异较小，因此公司关联交易定价公允，不存在对公司或关联方利益输送的情形。

五、说明在公司主要客户变动频繁的情况下，西子集团持续向公司大额采购的合理性，后续是否具有持续的采购需求，未来西子洁能、西子电梯集团数字化转型完成后，公司是否会出现业绩大幅下滑的情形，是否会对公司持续经营能力构成重大不利影响，公司业绩是否具有稳定性和可持续性；公司应对措施及有效性；

（一）说明在公司主要客户变动频繁的情况下，西子集团持续向公司大额采购的合理性，后续是否具有持续的采购需求；

1、公司主要客户变动频繁的原因

公司主要客户变动频繁，主要是源于标准化软件 SaaS 产品的属性及服务中小型制造企业的业务模式特征。具体包括：

(1) 公司以标准化 SaaS 工业软件为核心产品，具备轻量化、快速部署、易于复制的特征，客户上线周期短、使用独立性强。公司以较低的客单价拓展市场，致力于通过累积服务客户的数量达到分摊研发和运维成本的目的，因此公司客户基数逐年扩大，新增客户数量较多；

(2) SaaS 产品的特征是软件即服务，是一种通过互联网提供软件的模式，用户不需要购买和安装软件，而是通过订阅服务的方式使用软件，SaaS 提供商通常负责软件的维护、升级和托管，确保软件的可用性和安全性；公司通过低成本的 SaaS 模式为中小企业构建涵盖全业务链条的一体化业务生态系统，包括云 MES、云 ERP、云 SRM 等多款核心应用产品，并提供软件后期运维、迭代等全周期服务，因此当软件升级迭代时，客户无需再次付费，即可享受软件更新迭代，这种模式下客户的复购率相对较低；

(3) 数字化改造的推进本身具备阶段性特点，不同行业、不同发展阶段的客户对数字化的投入节奏不一，部分客户在完成初期改造后，需要经过一定时期的发展，等待业务规模扩张后，才会再次产生数字化车间改造的需求，因此客户的采购具有间断性。

2、西子集团持续向公司大额采购的合理性

(1) 定制化软件业务粘性较高

定制化软件的产品特点在于根据企业业务流程和需求进行开发，要求软件开发供应商对客户业务逻辑、数据架构及管理痛点有深入理解。公司与关联方西子集团自 2019 年合作至今，已为关联方定制开发了涵盖业务流程、客户供应链管理、研发、人力资源管理、办公协同等涉及企业生产经营管理全方面的系统或平台，并通过对关联方底层业务数据的整理，为多家关联方企业搭建了底层大数据平台。公司作为西子集团数字化转型的长期战略合作伙伴，能够精准把握其数字化转型需求，实现底层数据互通互联和业务系统无缝集成。这种深度绑定使得替换供应商的成本较高，形成天然的业务粘性。

(2) 西子集团具有持续数字化转型的需求

报告期内，公司关联销售的具体客户包括西子洁能和西子电梯集团。其中西

子洁能主要从事余热锅炉、节能环保能源发电装备等产品的咨询、研发、生产、销售、安装及工程总承包业务，为客户提供节能环保设备和能源利用整体解决方案。在构建数字经济和制造业融合发展新模式、新业态和新机制的当下，西子洁能作为国内清洁能源装备领域的龙头企业，采取数字化、网络化、智能化三化并行推进、融合发展的策略，以“管理数字化、产品数字化、业务数字化、服务数字化”为目标，推进智能制造体系新模式，规划“12（12大系统：OA、BI、EHR、MDM、ERP、CRM、NC、PLM、PM、MES、SRM、QMS）+1（1大数据管理平台）”信息化平台。西子洁能在行业内率先探索未来工厂的建设模式，建立数字化研发平台，通过管理数字化，纵向打通数据，横向拉通产品，向外连接供应商及客户，实现三位一体的智能制造发展，全面提升公司整体的管理体系的数字化能力。

关联方西子电梯集团是一家投资控股型公司，下属子公司主要包括三大板块业务，分别为西子洁能从事的余热锅炉和节能环保能源发电装备业务，西子航空从事的飞机零部件制造业务，西子联合等从事的租赁和商务服务业。除上述三大板块外，西子电梯集团还控制了西子重工、杭州西子富沃德电器等制造业企业，以及金融业、房地产业、农业、住宿和餐饮业等多个行业的子公司，目前存续状态的控股子公司合计三十余家。基于西子电梯集团庞大的对外投资现状，其数字化改造的主要目标是完善集团内部控制，同时能够打通集团与下属子公司的信息壁垒，从而达到管理下属公司关键业务数据的目标。

因此基于定制化软件的业务粘性，以及西子集团数字化转型需求的增长，其持续向公司大额采购定制化软件开发业务具有合理性。

3、后续是否具有持续的采购需求

基于西子洁能和西子电梯集团的整体数字化战略规划，后续将继续采购定制化软件开发服务。

其中，西子洁能的定制化软件采购需求主要包括：

（1）西子洁能的德清新工厂正在建设当中，建成后将作为新能源科技制造产业基地，新厂房相应需要采购配套的数字化软件；

(2) 德清工厂建成后，西子洁能在崇贤、诸暨、德清将形成三大制造基地，为便于跨地区的生产管理，需开发相应的系统将各地的生产管理串联起来；

(3) 前期已开发的定制化软件在经过 1 年的免费运维期后，需采购日常的运营和维护服务，同时需根据公司业务发展的需求进行相应的升级。

公司和西子电梯集团的后续合作计划主要基于双方于 2024 年签订的《西子电梯集团信息化项目合作协议》，其中人工痛觉系统、集团数字化运营立体展示平台、综合能源管理系统、数字会议管理系统、业务系统协同管理、掌上报表、考勤管理、园区数字管理平台共 8 个子项目尚未完成，预计将于 2025 年完成。

(二) 未来西子洁能、西子电梯集团数字化转型完成后，公司是否会出现业绩大幅下滑的情形，是否会对公司持续经营能力构成重大不利影响，公司业绩是否具有稳定性和可持续性；

1、未来西子洁能、西子电梯集团数字化转型完成后，公司是否会出现业绩大幅下滑的情形

西子电梯集团的全资子公司西子联合控股有限公司为 2024 年中国民营企业 500 强，营收规模达到 337 亿元，旗下拥有西子洁能、西子航空、西子重工等众多制造业、商贸服务业等行业的大型公司，经营情况良好。伴随着集团整体推进数字化战略转型，集团下属公司在软件定制开发方面的需求也将持续增长。

未来，在技术创新层面，公司会持续加大研发投入，深度融合前沿科技，如人工智能、大数据、云计算与物联网技术，打造更具前瞻性与适配性的数字化改造解决方案；在业务拓展方面，公司会基于前期与关联方的良好合作、积累的业务口碑以及西子电梯集团及其子公司数字化转型的持续需求，持续与关联方进行深度合作，包括拓展集团旗下的其他关联制造企业，预计 2025-2027 年关联方能够为公司创造每年 4,000-5,000 万左右收入。

综上，西子洁能、西子电梯集团数字化转型完成后，公司将会继续拓展集团旗下的其他关联制造企业，因此不会出现业绩大幅下滑的情形，双方业务开展具有稳定性及可持续性。

2、是否会对公司持续经营能力构成重大不利影响，公司业绩是否具有稳定

性和可持续性

如前所述，公司会基于前期与关联方的良好合作、积累的业务口碑以及西子集团数字化转型的持续需求，持续与关联方进行深度合作，包括拓展集团旗下的其他关联制造企业，预计 2025-2027 年关联方能够为公司创造每年 4,000-5,000 万左右的收入，因此公司通过关联交易能够实现稳定的收入和利润，且双方业务开展具有稳定性和可持续性，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

除关联交易外，公司依然具有独立面向市场的持续经营能力，具体原因如下：

（1）工业软件市场空间广阔

根据《中国工业软件市场现状深度研究投资战略评估报告(2023-2030 年)》，2023 年中国的工业软件市场规模为 2,824 亿元，预计至 2030 年我国工业软件市场规模有望达到 4,698 亿元。

IDC 数据显示，2023 年中国制造执行系统（MES）软件市场（不含咨询、实施服务收入）总规模达到 56.8 亿元人民币，年增长率为 23.0%。2023 年中国 SaaS MES 软件子市场规模突破 12.1 亿元人民币，同比增长 57.5%，占整体市场比重提升至 21.3%，继续保持高速增长态势，本地部署 MES 增速稳定在 18.9%，SaaS 模式增速已超传统模式 3 倍。

（2）政策的大力支持

国家一直以来鼓励中小企业数字化转型，近几年，国务院等持续推出相关政策，鼓励中小企业推进数字化转型，推动工业软件与智能制造场景的深度结合，同时，浙江省将数字经济作为“一号工程”，并作为中小企业数字化转型试点城市之一，也积极出台相应政策，鼓励中小企业推动设备更新，紧盯数字赋能，加快推动制造业数字化转型。

（3）持续的研发投入

公司一直以来重视研发能力的提升，且聚焦于云 MES、云 ERP、云 SRM 等云化核心产品的功能完善与生态构建，涵盖生产管理、质量控制、成本核算、供应链协同、数据决策等多个关键环节，持续推进全栈式工业 SaaS 解决方案体系的打造。

报告期内，公司每年的研发投入金额均超过 2,000 万元，截至本问询回复出具日已取得 46 项专利（其中发明专利 44 项）、软件著作权 94 项、软件产品证书 15 项和注册商标 255 项，成功构建了拥有自主知识产权的云化产品系列，拥有单元化高可用异地容错技术、基于流量回放的质量故障识别技术和不停机条件下的自动托管热部署机制与在线透明升级技术等一系列核心技术，以保证公司云化产品的稳定性和高可用性，提升软件的易用性和上线效率。

（4）独立的市场开拓能力

2024 年度之前，公司通过招投标方式进入目标市场，为中小型企业提供工业 SaaS 应用软件，目前已经积累了 500 多家客户。2024 年度开始，地方政府选择数字化改造服务商的方式由招投标方式改为遴选入围方式，截至本问询回复出具日，公司凭借自身的技术优势、已有项目的成功案例与经验等因素成功入围了杭州、绍兴、嘉兴、宁波市鄞州区和深圳市龙岗区的数字化服务商名单。

同时，公司的数字化车间改造项目来源包括前期标准化软件销售客户的进一步转化、地方政府推荐、相关客户推荐等，均为独立自主开发获取，与关联方无关。

（5）充足的非关联方在手订单

截至本问询回复出具日，公司在手订单中的非关联方订单金额 11,641.01 万元，占比 78.05%，关联方订单的占比较报告期内大幅减少，主要系公司随着相关政策的推动、业务经验积累、标准化软件客户的转化以及新客户的开拓，数字化车间改造业务规模增长较快，且这部分业务均为非关联销售。

（6）业务独立发展的人才和技术条件

传统制造和数字化为两套独立发展体系，在人才结构上差异较大，公司包括产品、技术、管理在内的核心团队，均由实控人自公司创立时组建，与关联方相互独立，且公司自成立以来即高度重视人才团队的培养和建设，其中技术人员维持在 50%以上，技术团队成员具备丰富的行业经验和软件开发能力，不乏在工业信息化领域、互联网领域拥有多年资深研发经验的工程师，满足公司云化软件产品的研发、实施和交付工作要求。

综上，考虑到工业软件市场空间广阔，政府政策的大力支持，公司专注于云化软件产品的持续研发投入，独立开发的标准化软件销售及数字化车间改造业务的非关联方客户，充足的非关联方订单以及独立的人才和技术储备，除关联交易外，公司依然具有独立面向市场的持续经营能力，公司业绩具有稳定性和可持续性。

（三）公司应对措施及有效性

为提高公司业绩稳定性和可持续性，降低关联交易占比，减少公司对关联方的依赖，公司将通过以下措施，扩大非关联交易的规模，降低关联交易的占比：

1、积极拓展现有业务区域

截至 2024 底浙江省规上企业约 5.9 万家，市场比较广阔，公司将继续重点开发推广和培育浙江市场，同时在深耕浙江市场的基础上，尝试拓展省外市场，比如 2025 年初，公司已与深圳市艾克斯自动化技术开发有限公司和深圳市深航华创汽车科技有限公司等签署云 MES 销售合同，未来会积极在深圳地区以及其他地区拓展业务，因此拓展业务区域的措施具有有效性。

2、拓展向现有客户销售的产品类型

除 MES 系统外，公司积极推进 ERP、SRM、主数据管理系统等产品矩阵的研发，如数字化成本管理平台、工业供应商关系管理平台等项目，构建覆盖生产、采购、销售、成本、供应链管理等环节的完整业务链，相关研发项目契合公司全栈式工业软件战略，提升了整体数字化转型解决方案的系统性、集成度和市场拓展潜力。

此外，公司前瞻性布局数据要素和项目交付管理领域，企业数字化价值评估指导平台、技术保障数据决策平台等尚在开发阶段的项目，贴合企业数据治理、实施标准化等行业发展趋势，助力公司沉淀实施经验、增强技术中台能力，同时也为客户提供数字化价值呈现与管理决策支持，进一步提升客户粘性，夯实公司核心技术竞争力。

未来，公司将基于前期研发的全栈式工业软件产品矩阵，拓展不同类别的标准化软件销售，为企业提供生产管理至供应链协同的全链条数字化服务，打造工

业数据价值挖掘平台来赋能企业数据驱动决策，推动制造业整体升级。基于公司通过标准化软件服务积累了 500 多家中小企业客户资源，同时一直陪伴客户成长，公司具有丰富的客户资源，拓展向现有客户销售的产品类型具有有效性。

六、说明公司向关联方租赁房屋的合理性，价格是否具有公允性。

（一）公司向关联方租赁房屋的合理性

报告期内，公司向关联方西子联合租赁的房产情况如下：

序号	出租方	承租方	地址	租赁期间	使用权面积	年租金（万元）	元/天/平方米
1	西子联合	蒲惠智造	杭州市上城区庆春东路 1-1 号西子联合大厦 5、6、7 层	2021.7 -2024.7 2024.7-2027.6	3,390 平方米	433.08	3.50

公司主要经营场所位于杭州市上城区庆春东路 1-1 号西子联合大厦 5、6、7 层，系租赁关联方西子联合的房屋，公司租赁该房屋用于办公、研发等日常经营。公司租赁上述房屋作为主要经营场所的原因及合理性如下：

1、公司租赁房屋所处区域紧邻地铁，交通便利，配套齐全，房屋周边生活便利，相较于购买自有房屋，房屋租赁的形式成本较低；

2、公司为轻资产运行的软件企业，主要生产资源要素为员工，公司主要以项目形式开展业务，交付人员在浙江省各地的客户现场工作，租赁房屋主要系办公、研发之用，固定资产主要为办公、研发用电脑等硬件，对于生产场地的依赖性相对较低。

（二）租赁价格具有公允性

公司与其他公司租赁西子联合房产的价格对比情况如下：

序号	出租方	承租方	地址	面积（m ² ）	租赁期间	元/天/平方米
1	西子联合	蒲惠智造	杭州市上城区庆春东路 1-1 号西子联合大厦 5、6、7 层	3,390.00	2021.7 -2024.7 2024.7-2027.6	3.50
2	西子联合	中韩人寿保险有限	杭州市上城区庆春东路 1-1 号西子联	799.70	2021.4-2026.3	3.50，每 3 年递增 3%

序号	出租方	承租方	地址	面积 (m ²)	租赁期间	元/天/平方米
		公司	合大厦 4 楼 402			
3	西子联合	中国国际期货杭州分公司	杭州市上城区庆春东路 1-1 号西子联合大厦 8 楼 803	165.00	2022.12-2026.11	3.50, 第三年起每两年递增 5%
4	西子联合	中信证券凤起路营业部	杭州市上城区庆春东路 1-1 号西子联合大厦 9 楼 902	500.00	2021.8-2026.7	3.65, 每 2 年递增 4%

经对比,公司租赁关联方的租金价格与同栋楼其他公司租赁价格不存在重大差异,其中由于公司租赁层数较多,面积较大,因此租赁价格未执行递增。因此,租赁价格具有公允性。

七、请主办券商、会计师及律师：(1) 核查上述事项并发表明确意见；(2) 对公司是否与关联方存在异常资金往来、体外资金循环、利益输送等情况发表明确意见。

(一) 核查上述事项并发表明确意见；

1、核查程序

针对上述事项,主办券商、会计师及律师履行了以下核查程序:

(1) 查阅现行有效的公司章程,公司历次股东(大)会、董事会、监事会会议文件,公司独立董事发表的事前认可意见及独立意见,公司监事会历年工作报告;

(2) 查阅公司与关联方的招投标文件、业务合同,了解关联交易的具体内容,分析关联交易必要性;

(3) 查阅关联方的公开信息披露文件,了解关联方在数字化转型方面的战略规划,数字化改造进程等;

(4) 取得公司的资产清单,包括房屋租赁合同、主要设备清单、商标、专利、软件著作权等权属证明材料,确认公司的资产权属情况;

(5) 查阅公司的劳动合同样本、员工社保公积金缴纳凭证、员工名单及工资明细表,核实公司员工是否存在工资异常情形,是否存在关联方承担员工成本

费用的情形；

（6）取得董监高调查表，查阅董监高的履历、工作经历、兼职情况，分析公司主要人员是否与关联方存在混同；

（7）取得公司的在手订单，统计关联方和非关联方订单的金额及比例；

（8）对关联方进行访谈、函证，对关联交易收入执行细节测试，抽查相关合同、发票、回款单据、验收报告等；

（9）计算公司关联交易的人天单价，查阅公司与第三方技术服务供应商签订合同的人天单价，比较价格差异；

（10）查阅同行业公司可比业务的毛利率情况，与公司关联交易毛利率进行对比；

（11）查阅公司主要客户清单及交易内容、交易金额，了解公司主要客户变动频繁的原因；

（12）查阅关联方西子联合向其他公司提供办公楼租赁的合同及价格，分析关联租赁的价格公允性。

2、核查意见

经核查，主办券商、会计师及律师认为：

（1）公司已在公开转让说明书中补充披露关联交易的决策程序、章程对关联交易决策程序的规定等；已发生关联交易的决策过程与章程相符，关联股东或董事在审议相关交易时已回避；独立董事和监事会成员未发表不同意见；

（2）基于工业互联网行业实践导向型的行业特点，公司向关联方提供服务能够积累项目经验并在行业内建立良好口碑，从而反哺公司的非关联方业务；公司定制化软件开发的业务实质和关联方数字化转型的需求相匹配，双方形成了产业协同与技术互补；并且，定制化软件开发具有复杂性和专业性，公司丰富的行业经验能够满足关联方的要求；此外，对于关联方而言，选择公司为其提供服务能够更好的满足其对数据安全的考虑，公司关联交易占比较高的情形也与行业内其他工业互联网企业的发展路径相一致。因此，公司关联交易具有必要性；

(3) 公司与西子集团及其关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况；除担任董事、监事外，不存在人员兼职情形，不存在资金体外循环、资金集中归集、利益输送等情形；公司在业务、资产、人员、财务、机构上与西子集团及其关联方相互独立，除实控人王克飞在西子集团任职、董事应春红曾在方向投资担任监事外，其他人员未曾在西子集团任职、不存在西子集团为公司承担人员成本费用的情况；虽然目前公司对关联方存在一定的依赖，但不构成重大依赖；公司具备独立面向市场获客的能力；公司实际控制人王克飞父亲王水福未对公司实际控制或产生重大影响；

(4) 报告期内公司的人天单价与公司同期向外部第三方技术服务供应商采购的人天单价相近，且公司毛利率与同行业可比公司可比业务的平均毛利率差异较小，因此公司关联交易定价公允，不存在对公司或关联方利益输送的情形；

(5) 公司主要客户变动频繁，主要是源于标准化软件 SaaS 产品的属性及服务中小型制造企业的业务模式特征；西子集团持续向公司大额采购定制化软件开发业务，是基于定制化软件的业务粘性，以及数字化转型需求的增长，具有合理性，后续仍具有持续的采购需求；

西子洁能、西子电梯集团数字化转型完成后，公司将会继续拓展集团旗下的其他关联制造企业，因此不会出现业绩大幅下滑的情形，双方业务开展具有稳定性及可持续性，不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。除关联交易外，公司依然具有独立面向市场的持续经营能力，公司业绩具有稳定性和可持续性。公司将积极拓展现有业务区域，拓展向现有客户销售的产品类型，从而降低关联交易占比，减少公司对关联方的依赖；

(6) 公司为轻资产运行的软件企业，对于生产场地的依赖性相对较低，向关联方租赁房屋主要系考虑房屋所处位置及成本因素，具有合理性；公司租赁关联方的租金价格与同栋楼其他公司租赁价格不存在重大差异，租赁价格具有公允性。

(二) 对公司是否与关联方存在异常资金往来、体外资金循环、利益输送等情况发表明确意见。

针对上述事项，主办券商、会计师及律师履行了以下核查程序：

1、前往银行取得公司及子公司报告期内所有账户的银行资金流水，根据资金流水情况分别以 30 万元、50 万元为报告期两年的重要性水平，对单笔金额高于重要性水平和交易对手为关联方的资金流入或流出，取得对应的记账凭证及原始凭证，核查收付款人与公司的关系、记账内容与原始凭证是否相符、交易内容与公司经营实际情况是否相符、是否合法、合理、审批程序是否符合公司资金管理流程；

2、取得并核查控股股东、实际控制人、公司董监高、主要销售、采购人员及出纳开立或控制的银行账户清单和资金流水（含个人银行账户及微信、支付宝等第三方支付工具个人账户）并进行核查，对于金额超过 2 万元或交易对手方为关联方的银行流水往来，要求核查对象对交易性质进行说明，并获取核查对象提供的依据材料；

3、取得并核查报告期内关联交易的全部合同，关联销售项目的验收报告，向关联方西子洁能提供定制化软件开发业务相应的招标邀请和投标文件；

4、对报告期内存在关联交易的所有关联方执行访谈、函证程序，核对关联交易的内容、金额，确认关联交易的真实性、合理性；

5、对关联销售收入执行细节测试，抽取相关项目并取得对应的合同、验收报告、记账凭证、发票、收款凭证及银行回单，核查收入确认的相关依据是否齐备，判断关联销售的真实性。

经核查，公司与关联方不存在异常资金往来、体外资金循环、利益输送等情况。

问题 4. 关于公司业绩

根据申报文件：（1）报告期内，公司的营业收入分别为 7,406.12 万元及 13,062.52 万元，2024 年增长 76.37%；（2）报告期各期末，公司累计未弥补亏损分别为-6,033.71 万元及-5,242.57 万元；（3）公司的收入具有季节性，第四季度收入占比较高；报告期内，公司来自浙江省的销售收入占比在 99%以上；（4）公司的主要客户变动较频繁；（5）报告期内，公司的毛利率分别为 47.47%及 35.50%，2024 年显著下降。

请公司：（1）说明公司与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致，业绩是否具有稳定性；（2）补充披露累计未弥补亏损的成因，亏损对公司现金流、业务拓展、人才吸引、团队稳定性、研发投入、战略性投入、生产经营可持续性等方面的影响，公司应对措施及其有效性；（3）结合技术研发情况、技术人才流失风险、核心竞争力、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况等，说明公司未来经营业绩的稳定性；（4）说明是否存在集中于 12 月确认收入的情形，如有，请列示各报告期 12 月份确认收入的订单客户、订单内容、金额、占全年收入比重、客户确认验收情况、收入确认依据是否齐备、应收账款的回款情况；明确说明大额订单收入确认的谨慎性，结合客户实际使用情况说明是否存在人为调节收入确认时点的情形等；说明公司业绩的季节性分布是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异及原因；说明公司应对收入区域集中的具体措施及有效性；（5）说明公司人均创造收入及人均创造利润与同行业可比公司是否存在明显差异；（6）结合数字化车间改造业务的成本构成，说明 2024 年该业务毛利率显著下滑的原因。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、说明公司与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致，业绩是否具有稳定性；

（一）说明公司与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致

报告期内，公司与同行业可比公司的业绩变化情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年度	2023 年度	变动
用友网络	915,272.94	969,362.99	-5.58%
宝信软件	1,364,442.47	1,291,564.14	5.64%

公司名称	2024 年度	2023 年度	变动
鼎捷数智	233,067.29	222,774.00	4.62%
赛意信息	239,545.17	225,402.32	6.27%
公司	13,062.52	7,406.12	76.37%

从上表可知，可比公司用友网络 2024 年收入规模有所下滑，根据其年报披露的信息可知，主要系①公司部分客户需求阶段性延后，签约金额同比下滑；②公司更大力度地推进订阅业务模式，对短期整体收入造成一定影响。但其核心产品 BIP3 实现收入 31.4 亿元，占整体收入的比例同比提升 2.4 个百分点。除用友网络外，其他同行业可比公司的收入规模均呈现不同幅度的增长，公司业绩增速高于同行业平均水平。

报告期内，公司营业收入分别为 7,406.12 万元和 13,062.52 万元，2024 年度公司营业收入较 2023 年度增长 76.37%，数字化车间改造和定制化软件开发是公司实现主营业务收入增长的主要因素。

报告期内，公司数字化车间改造的收入分别为 817.26 万元和 5,004.47 万元，2024 年度增加 4,187.21 万元，增长 512.35%。公司数字化车间改造销售增长主要原因包括：①近年来，国家多部门出台数字化车间改造相关政策意见及行业发展规划，大力支持国内中小制造业企业数字化转型；②公司前期通过标准化软件销售积累的部分中小企业客户，随着其自身业务的发展，对数字化转型的需求逐步从基础通用型软件延伸至软硬件结合的深层次改造；③公司依托近年在工业软件开发和服务的经验积累了较好的品牌影响力和市场口碑，并加大了推广数字化改造业务的力度。

报告期内，公司定制化软件开发的营业收入分别为 4,328.29 万元和 6,845.78 万元，2024 年度增加 2,517.49 万元，增长 58.16%，主要原因为公司结合西子集团的数字化转型需求，提供的定制化解决方案的软件开发质量与服务能力获得客户认可，增加了西子电梯集团的业务，有效带动了相关业务收入的增长。

公司聚焦于中小制造企业的数字化转型，报告期内该领域在政策持续推动下需求持续释放。公司主要深耕浙江省内区域，地区经济基础较好、中小制造业高度集聚，具备旺盛的数字化改造需求。依托前期标准化软件积累的客户资源与良好服务口碑，公司在政策响应和客户转化方面反应迅速，形成以标准化软件为切

入、带动数字化车间改造协同推进的业务格局。相较于以大中型客户为主、扩张节奏较稳的同行业可比公司，公司在细分赛道的聚焦支撑了高于行业平均水平的收入增长。

综上，公司与同行业可比公司的业绩变化趋势一致，公司业绩增速高于同行业平均水平，主要原因为公司聚焦中小制造企业数字化转型，在细分赛道内布局早、转化快，受益于区域集中优势与政策推动，业绩变化趋势优于同行，具备合理性。

（二）业绩是否具有稳定性

截至本问询回复出具日，公司主营业务结构及所处经营环境未发生重大变化，现有业务基础稳固。公司将持续推进标准化软件销售、数字化车间改造及定制化软件开发三类业务的市场拓展。公司业绩的主要支撑因素及在手订单情况如下：

1、政策层面

2024 年度，国务院、国家工信部相继推出相关政策，鼓励中小企业推进数字化转型，推动工业软件与智能制造场景的深度结合，例如：2024 年 5 月，国务院发布《制造业数字化转型行动方案》，指出要加大对中小企业数字化转型的支持，与开展大规模设备更新行动、实施技术改造升级工程等有机结合，完善公共服务平台，探索形成促进中小企业数字化转型长效机制；2024 年 12 月，工业和信息化部等发布《中小企业数字化赋能专项行动方案（2025-2027 年）》，要求到 2027 年，中小企业数字化转型“百城”试点要取得显著成效：专精特新中小企业需完成数字化改造，形成一批数字化水平达三级、四级的转型标杆；试点省级专精特新中小企业数字化水平达到二级及以上，全国规上工业中小企业关键工序数控化率达 75%，中小企业上云率超 40%。

同时，浙江省作为中小企业数字化转型试点城市之一，也积极出台相应政策，鼓励中小企业推动设备更新，紧盯数字赋能，加快推动制造业数字化转型，例如 2024 年 4 月，浙江省人民政府发布《浙江省推动大规模设备更新和消费品以旧换新若干举措》，要求到 2027 年，全省规模以上工业企业数字化研发设计工具普及率、关键工序数控化率分别超过 93%、75%；全省规模以上工业企业数字化改造实现全覆盖，新增未来工厂 80 家、数字化车间（智能工厂）600 个（家）；2024 年 4 月，浙江省经济和信息化厅发布《浙江省工信领域推动设备更新和消费品以

旧换新实施方案》，要求全力推进工业“智改数转网联”，加快中小企业数字化改造扩面覆盖、建设数字化改造服务体系、增强数字基础设施支撑，加快实现规上工业企业数字化改造全覆盖。

2、市场拓展情况

经过几年的发展，公司培养了一批综合素质较高的销售人员和交付实施人员，并通过在各地设立子公司与地方政府建立与保持紧密联系。公司通常借助向客户销售自主研发的标准化工业 SaaS 应用软件的契机，销售人员和交付实施人员驻地服务客户，快速响应客户需求，提供优质的服务获取客户的信赖，通过标准化软件服务积累了 500 多家中小企业客户资源，同时一直陪伴客户成长，基于客户进一步提高自身治理能力和智能制造水平的需求为其提供标准化软件与客户个性化的硬件设备相集成的数字化改造服务。

标准化软件方面，公司继续开拓之前通过招投标方式与各地政府建立的合作关系，挖掘框架协议范围内约定的目标企业客户群体，为其提供数字化改造服务。同时，积极参与各地数字化服务商的遴选，公司凭借自身的技术优势以及客户的口碑、已有项目的成功案例与经验，已成功入围杭州市中小企业数字化转型城市试点服务商、绍兴市中小企业数字化服务商、上虞区电机制造行业中小企业数字化改造总承包商、新昌县中小企业数字化服务商资源池首批入池服务商、嵊州市中小企业数字化改造服务商资源池入选服务商、嘉兴市级数字化改造服务商、宁波市鄞州区细分行业中小企业数字化改造服务机构以及深圳市龙岗区数字化服务商，为后续与上述地区的目标客户建立标准化软件业务关系奠定了基础。

数字化车间改造业务方面，公司前期通过标准化软件销售积累了大量的中小企业客户资源，随着其中部分企业业务规模的增长及其自身的发展，客户对于数字化转型的需求也逐步加深，从以前仅对基础共性场景的数字化需求，转向个性化的软硬件结合改造，公司50%的数字化车间改造业务客户系前期标准化软件客户转化而来；同时，公司在前期业务过程中积累的项目经验和良好的服务口碑也为公司带来了更多具有数字化转型需求的新客户。

定制化软件开发业务方面，公司的此部分收入来源于关联方西子集团及其同一控制下的公司。2023年度和2024年度，公司对西子集团分别实现收入4,328.29万元和6,845.78万元，预计2025年全年公司对关联方西子集团的收入为

4,000-5,000万元左右。西子集团的业务涵盖锅炉、航空、地产、商业等多个领域。基于前期的良好合作、积累的业务口碑以及西子集团数字化转型的持续需求，公司将持续与关联方进行深度合作，业务具有可持续性。

3、价格优势

公司依托于 SaaS 技术，通过自主研发的全栈式工业 SaaS 软件矩阵，针对中小企业的数字化转型需求，提供低成本、模块化、标准引领的服务，帮助企业实现精益生产、精细管理和智能决策。公司标准化软件的价格一般在 15 万-30 万元之间，向数字化车间改造客户提供的云化 MES 和 ERP 的均价为 55 万元和 35 万元，与市场同类别产品的均价相比较低。

公司为客户提供的 SaaS 软件是通过互联网来提供软件服务的模式，客户可以通过网络连接到服务器，获取和使用软件服务，而无需配备本地化部署所需的服务器和技术人员，同时公司还为客户提供包括软件后期运维、迭代在内的一揽子专业化数字化全周期服务。SaaS 工业软件带来的低成本优势使得更多的中小企业能够负担得起并享受到高质量的软件服务。

4、在手订单情况

截至 2025 年 6 月 24 日，公司的在手订单情况如下：

单位：万元

类型	已签订单
标准化软件销售	592.00
数字化车间改造	11,049.01
定制化软件开发	2,958.00
运维	315.00
合计	14,914.01

根据公司的在手订单情况，预计2025年公司的整体业务规模有所增长。

公司标准化软件销售的在手订单金额为592.00万元，主要系公司遴选入围后参与竞争性谈判落地了上虞、新昌、嵊州地区的多家目标客户。

公司数字化车间改造业务的在手订单1.10亿元，其中嵊州市双港电器有限公司、浙江高轴精密机械有限公司、浙江鑫峥机电科技有限公司、浙江今味生物技术有限公司和缙云县弘力键科技有限公司等合同金额均在500万元以上。

公司定制化软件开发业务的在手订单主要包括西子洁能和西子电梯集团项目。

综上所述，公司所处的中小企业数字化转型领域持续受到国家和地方政策的高度支持，发展前景广阔；公司通过持续深耕标准化软件市场，积累了稳定的客户基础，并在各地持续入选多项政府数字化改造服务商名录，具备较强的区域拓展能力。公司已形成标准化软件、数字化车间改造和定制化开发三类业务协同发展的格局，叠加标准化软件 SaaS 模式带来的价格和服务优势，盈利模式清晰、市场前景广阔。结合在手订单与市场拓展节奏，公司 2025 年度业绩规模增长基础较好，具备稳定性与持续性。

二、补充披露累计未弥补亏损的成因，亏损对公司现金流、业务拓展、人才吸引、团队稳定性、研发投入、战略性投入、生产经营可持续性等方面的影响，公司应对措施及其有效性；

公司已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（七）公司累计未弥补亏损”中补充披露如下：“

（七）公司累计未弥补亏损

1、累计未弥补亏损的成因

报告期内，公司归属于母公司股东的净利润分别为-1,028.88 万元和 791.14 万元，报告期末，公司累计未弥补亏损为-5,242.57 万元，公司累计未弥补亏损的成因主要为：

（1）软件行业前期投入大、回报周期滞后

工业软件特别是 SaaS 模式的软件企业普遍存在前期持续投入、盈利周期滞后的特点。公司作为面向中小型制造企业的工业 SaaS 服务商，需在产品研发、平台搭建、交付体系建设等方面投入大量资源，打磨产品性能、稳定性与可复制性。前期投入较大是提升软件产品竞争力的必要阶段。

（2）公司处于快速发展期，收入规模不能完全覆盖各项固定成本

公司处于业务快速拓展阶段，客户数量和收入规模持续增加，但整体收入

规模尚不能完全覆盖各项固定成本，影响了整体盈利水平。报告期内，随着客户基础扩大、订单增长，公司 2024 年度已实现扭亏为盈，经营状况持续向好。

2、亏损对公司现金流、业务拓展、人才吸引、团队稳定性、研发投入、战略性投入、生产经营可持续性等方面的影响

(1) 现金流方面

报告期内，公司营业收入分别为 7,406.12 万元和 13,062.52 万元，经营活动现金流量净额分别为 1,011.09 万元和 106.66 万元，营业收入增长带动了经营性现金流的持续改善。截至 2024 年末，公司流动比率为 2.57，资产负债率为 37.25%，现金及现金等价物余额为 10,522.16 万元，具备保障日常经营及业务拓展所需的现金储备，不存在影响公司持续经营的情形。

(2) 业务拓展方面

公司聚焦中小型制造企业数字化改造需求，已在浙江省内积累大量落地案例与客户资源。2024 年度，公司陆续入围多个地市的数字化改造服务商资源池，客户获取渠道持续拓宽，公司业务拓展稳中向好，未受到累计未弥补亏损的不利影响。

(3) 人才吸引及团队稳定性方面

公司注重技术与产品导向，自成立以来已建立起较为稳定的技术与交付团队，关键岗位人员稳定，未因亏损出现核心人员离职。同时，公司不断优化员工激励与培养路径，持续吸引工业软件领域的专业人才加入，并通过产品持续迭代与业务规模增长带动员工发展空间，增强人才吸引力及团队稳定性。

(4) 研发投入及战略性投入方面

公司持续围绕全栈式工业软件战略开展技术研发，研发投入保持稳定，相关产品持续优化并支撑业务拓展需求。此外，公司根据市场拓展节奏与重点区域布局计划，稳步推进省外子公司设立、产品推广等战略性投入。公司整体投入安排以提升核心竞争力为导向，兼顾当前运营和未来发展所需，研发投入及战略性投入未因未弥补亏损而受到压缩。

(5) 生产经营可持续性

公司以标准化软件产品为核心，服务对象覆盖多行业中小型制造企业，客

户基数广、市场空间大，业务具备较强的持续拓展潜力。现有产品体系成熟、交付机制完善，能够支持公司稳定开展经营活动。前期亏损主要源于研发及市场投入，对公司现有和未来持续经营能力不构成不利影响。

3、公司应对措施及其有效性

(1) 强化标准化产品能力，提升交付效率与边际效益

公司持续优化云 MES、云 ERP、云 SRM 等核心产品，推动功能模块化与交付流程标准化，提升项目实施效率与通用性。一方面，有效降低了交付成本和人力消耗；另一方面，也增强了产品的复制推广能力和客户粘性，为持续扩大收入规模奠定基础。

(2) 加快数字化车间改造推广，扩大市场覆盖与项目单体价值

公司以服务中小型制造企业为核心，积极响应各地制造业数字化转型政策，聚焦数字化车间改造场景的系统交付。2024 年度，公司在浙江区域持续积累成功案例，由于数字化车间改造业务单体合同金额较高，成为推动当期公司营业收入快速增长、实现盈利的关键因素。

(3) 稳定核心团队，提升组织效率与资源配置能力

公司保持关键技术、交付、销售等核心团队的长期稳定，结合内部晋升与激励机制，增强团队凝聚力和组织执行力。同时，公司不断优化组织结构与业务流程，在项目管理、费用控制、人力配置等方面推进精细化管理，有效提升内部运转效率。报告期内，公司管理费用与销售费用规模同比下降，人员产出水平提升，人效水平持续改善。

综上，公司累计未弥补亏损的主要成因在于工业软件行业前期投入大、回报周期长，公司尚处于业务拓展与规模积累阶段。存在未弥补亏损对公司现金流、业务拓展、人才吸引、团队稳定性、研发投入、战略性投入、生产经营可持续性等方面未产生显著不利影响。公司已通过加强产品标准化建设、加快数字化车间改造业务拓展、优化组织结构与费用控制、稳步提升人效水平等举措，不断改善经营质量。2024 年度，公司已实现扭亏为盈，相关应对措施成效显著。”

三、结合技术研发情况、技术人才流失风险、核心竞争力、期末在手订单、期后新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动

现金流量)情况等,说明公司未来经营业绩的稳定性;

(一) 技术研发情况

公司一直以来重视研发能力的提升,且聚焦于云 MES、云 ERP、云 SRM 等云化核心产品的功能完善与生态构建,涵盖生产管理、质量控制、成本核算、供应链协同、数据决策等多个关键环节,持续推进全栈式工业 SaaS 解决方案体系的打造。

报告期内,公司已开展的研发项目共计 14 个,研发投入的金额分别为 2,060.82 万元和 2,006.06 万元,占营业收入的比重分别为 27.83%和 15.36%。截至本问询回复出具日,公司已取得 46 项专利(其中发明专利 44 项)、软件著作权 94 项、软件产品证书 15 项和注册商标 255 项,成功构建了拥有自主知识产权的云化产品系列,拥有单元化高可用异地容错技术、基于流量回放的质量故障识别技术和不停机条件下的自动托管热部署机制与在线透明升级技术等一系列核心技术,以保证公司云化产品的稳定性和高可用性,提升软件的易用性和上线效率。

(二) 技术人才流失风险

研发技术人才是软件企业的核心资源之一,拥有行业经验丰富、技术研发能力强、人员结构稳定的团队是公司保持技术优势和竞争力的关键。公司自成立以来即高度重视人才团队的培养和建设,其中技术人员维持在 50%以上,技术团队成员具备丰富的行业经验和软件开发能力,不乏在工业信息化领域、互联网领域拥有多年资深研发经验的工程师。同时,公司为保障技术人员的稳定性,建立长效的技术团队培养机制,向技术团队提供充足的研发资源支持,以及提供具有市场竞争力的薪酬激励。

(三) 核心竞争力

公司一直以来始终坚持自主创新,公司的核心竞争力具体体现在以下几个方面:

1、以数据生产要素为核心的产品设计

公司聚焦行业共性需求和痛点,从生产制造的执行管理过程出发,推行客户

员工参与数字化覆盖业务流程，通过客户员工的工作线上化，实现每个生产环节的实时数据采集，助力其精细化管理。同时，公司通过先进的大数据分析技术对实时采集的业务数据进行智能化处理，采用综合的数据分析框架，将客户的业务执行行为可视化。公司重视数据安全与合规性，为客户构建安全可靠的数据环境，帮助其形成和管理数据资产。

2、SaaS 模式的数字化全周期服务

公司通过低成本的 SaaS 模式为中小企业构建涵盖全业务链条的一体化业务生态系统，包括云 MES、云 ERP、云 SRM 等多款核心应用产品，并提供软件后期运维、迭代等全周期服务，不仅消除了信息孤岛，实现了业务流程的无缝衔接，还为客户提供全方位的数据要素以帮助其了解分析生产运营情况。

同时，公司在服务过程中积累的大量业务数据以及用户行为数据可以反馈给客户以完善其运行架构、优化其运转效率，并在后续转化为公司的其他增值服务。此外通过大数据统计等技术，上述数据在一定程度上反映了不同地区、不同行业、不同发展周期的工业信息，为公司后续的产品设计及系统优化提供支持。

3、持续的技术创新

截至本问询回复出具日，公司已拥有 46 项专利（其中发明专利 44 项）、94 项软件著作权、15 项软件产品证书和 255 项注册商标。

公司在云制造平台与工业软件开发领域先后攻克了 SaaS 单元化服务架构、发布代码无需停机重启的热部署、线上流量全链路压测模拟、用户行为回放、自动故障演练以及 SaaS 多租户模式下数据迁移等关键技术，解决了企业数字化需求快速迭代带来的软件频繁升级导致系统不稳定、软件质量不可控、用户体验和满意度不佳等问题，确保所提供产品和服务的高可用、稳定性以及安全可靠。

同时公司通过自主研发，实现了混合云技术、服务自愈技术、服务高可用技术、不停机热部署技术、数据强一致技术等核心技术突破，针对性地解决了制造企业云化系统应用中面临的挑战性问题。

4、完善的运维和技术安全保障体系

公司为企业用户提供优质的持续迭代服务，企业用户可以以较低的成本投入

享受服务。运维体系上，通过全链路实时监控、自动化部署管理、异地多活灾备以及持续性能优化，确保平台稳定高效运行，可快速响应故障、灵活应对业务流量变化；技术安全保障体系则从网络、数据、应用、审计多维度构建安全防线，采用加密、权限控制、漏洞扫描等技术，遵循国际国内安全标准，保障数据安全和合规，为客户提供可靠、安全的 SaaS 服务。

公司已形成较为完善的技术安全保障体系，拥有 5 大安全防护手段、6 大管理工具、7 大管理模式，面向全用户共享安全防护服务，已通过 ISO27001、ISO9001、信息系统安全等级保护三级认证，并牵头研制安全防护行业标准。

5、优质的交付和实施能力

公司凭借多年数字化改造领域的积淀，搭建起一支涵盖项目管理、技术应用、客户服务等领域的高素质交付实施团队，其以专业的技术能力与高效的执行效率，持续为客户提供优质的数字化改造解决方案，成功赢得超 500 家中小企业客户的信赖。公司在过往项目中积累的丰富实施经验、卓越交付成果及良好服务口碑，已成为吸引具有数字化转型需求新客户的核心竞争力，为公司持续拓展市场份额、深化行业布局奠定坚实基础。

6、背景优势

公司深度融合中国民营企业 500 强西子 40 余年高端装备制造管理经验、供应链管理经验和精益制造基因，理解制造型中小企业生产制造及经营管理所面临的困扰与挑战，从顶层设计上规划制造型中小企业的转型路线，利用云计算、大数据等技术自主研发全栈式工业“云化”软件，以批量化的数字化改造服务，帮助广大制造业中小企业实现全面数字化转型，积累数据要素，挖掘数据价值，深度赋能实体经济发展，因地制宜发展新质生产力。

7、人才和品牌优势

公司自成立以来高度重视人才力量，将人才引进与培养相结合，目前已拥有一支思想政治积极、业务能力强劲、科研技术先进的综合型人才队伍，公司员工大多深耕制造业、互联网等领域多年，拥有丰富的行业知识、经验和敏锐性，其中技术人员占比超过 50%。

公司获得国家级专精特新“小巨人”企业、国家科技型中小企业、国家鼓励的软件企业、全国两化融合标准化工作先进集体、工信部 2023 年新一代信息技术典型产品、应用和服务案例(工业互联网平台创新领航应用案例)、工信部 2020 年制造业与互联网融合发展试点示范项目、工信部 2019 年工业互联网试点示范项目、工信部首批工业互联网企业网络安全分类分级管理试点、工信部 2022 年工业互联网 APP 优秀解决方案、全国中小企业数字化转型典型产品和解决方案、2024 年“浙江数商”、2023 年浙江省首版次软件产品、浙江省首批省级工业互联网平台和浙江省重点工业互联网平台等多项国家级和省部级荣誉,具有出色的口碑和市场影响力。

（四）期末在手订单情况

截至 2024 年末，公司在手订单情况如下：

单位：万元

类型	已签订单
标准化软件销售	160.00
数字化车间改造	6,212.08
定制化软件开发	2,958.00
合计	9,350.08

（五）期后新签订单与期后经营业绩情况

1、期后新签订单情况

自 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 6 月 24 日，公司新签的订单情况具体如下：

单位：万元

类型	已签订单
标准化软件销售	432.00
数字化车间改造	4,836.93
定制化软件开发	-
数字化系统运维	315.00
合计	5,583.93

2、期后经营业绩情况（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月(预计)	2024 年 1-6 月	增长幅度
营业收入	1,980.00	1,243.73	59.20%
毛利率	30.00%	43.52%	-
净利润	-1,350.00	-1,641.31	17.75%
经营活动现金净流量	-2,950.00	-3,009.29	1.97%

2025 年 1-6 月，公司预计实现的收入为 1,980.00 万元，预计同比增长 59.20%，毛利率预计为 30.00%，净利润预计为-1,350.00 万元，经营活动现金净流量预计为-2,950.00 万元，相比 2024 年同期，公司预计营业收入同比有较大幅度的增长，净利润有一定的增加，公司期后的经营情况良好，稳步增长。

四、说明是否存在集中于 12 月确认收入的情形，如有，请列示各报告期 12 月份确认收入的订单客户、订单内容、金额、占全年收入比重、客户确认验收情况、收入确认依据是否齐备、应收账款的回款情况；明确说明大额订单收入确认的谨慎性，结合客户实际使用情况说明是否存在人为调节收入确认时点的情形等；说明公司业绩的季节性分布是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异及原因；说明公司应对收入区域集中的具体措施及有效性；

（一）说明是否存在集中于 12 月确认收入的情形，如有，请列示各报告期 12 月份确认收入的订单客户、订单内容、金额、占全年收入比重、客户确认验收情况、收入确认依据是否齐备、应收账款的回款情况；

1、说明是否存在集中于 12 月确认收入的情形

报告期内，公司按季度划分的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
第一季度	423.89	3.25%	940.99	12.71%
第二季度	819.84	6.28%	558.37	7.54%
第三季度	2,391.70	18.31%	1,000.42	13.51%
第四季度	9,427.09	72.16%	4,906.33	66.24%
其中：12 月	6,964.07	53.32%	1,666.11	22.50%
合计	13,062.52	100.00%	7,406.12	100.00%

报告期内，公司第四季度收入占比分别为 66.24%和 72.16%，其中 12 月确

认收入的比例分别为 22.50%和 53.32%，存在集中确认的特点，主要系政府部门及大型企业通常在年初制定财政支持计划或采购预算，客户根据自身需求和财政鼓励政策进行数字化改造，综合考虑实施周期等因素，第四季度进入项目交付，在 12 月份集中验收完毕并确认收入所致，符合公司业务特点。

2、如有，请列示各报告期 12 月份确认收入的订单客户、订单内容、金额、占全年收入比重、客户确认验收情况、收入确认依据是否齐备、应收账款的回款情况

报告期 12 月份确认收入的订单客户、订单内容、金额、占全年收入比重、客户确认验收情况、收入确认依据、应收账款回款情况如下：

(1) 2023 年 12 月

单位：万元

收入类型	客户	订单内容	营业收入	占全年收入比重	客户确认验收情况	收入确认依据	回款情况
数字化车间改造	浙江圣腾胶业股份有限公司	数字化车间改造	259.29	3.50%	已验收	验收报告	6.10 万元质保尾款待收取
	浙江傲腾工业科技有限公司	数字化车间改造	557.97	7.53%	已验收	验收报告	已全额回款
	小计		817.26	11.03%	-	-	-
定制化软件开发	西子清洁能源装备制造股份有限公司	项目管理系统二期	264.15	3.57%	已验收	验收报告	已全额回款
		质量管理体系	396.23	5.35%	已验收	验收报告	已全额回款
	小计		660.38	8.92%	-	-	-
标准化软件销售	其他客户	标准化软件销售	174.44	2.36%	已验收	验收报告	已全额回款
运维及其他	其他客户	运维及其他	14.03	0.19%	-	-	-
合计			1,666.11	22.50%	-	-	-

(2) 2024 年 12 月

单位：万元

收入类型	客户	订单内容	营业收入	占全年收入比重	客户确认验收情况	收入确认依据	回款情况
数字化	浙江鑫崢机电科	数字化车	881.97	6.75%	已验收	验收报	已全额回款

收入类型	客户	订单内容	营业收入	占全年收入比重	客户确认验收情况	收入确认依据	回款情况
车间改造	技有限公司	间改造				告	
	浙江锻博科技有限公司	数字化车间改造	91.59	0.70%	已验收	验收报告	已全额回款
	浙江元舜汽车零部件有限公司	数字化车间改造	228.23	1.75%	已验收	验收报告	20 万元质保尾款待收取
	浙江诺肯机械科技有限公司	数字化车间改造	420.38	3.22%	已验收	验收报告	已全额回款
	浙江今味生物技术有限公司	数字化车间改造	454.11	3.48%	已验收	验收报告	已全额回款
	嘉兴新安包装材料股份有限公司	数字化车间改造	202.17	1.55%	已验收	验收报告	已全额回款
	小计		2,278.45	17.45%	-	-	-
定制化软件开发	西子清洁能源装备制造股份有限公司	客户关系管理系统 CRM	1,084.91	8.31%	已验收	验收报告	115 万元质保尾款待收取
		数字能源管理平台	452.83	3.47%	已验收	验收报告	48 万元质保尾款待收取
		项目管理系统三期	330.19	2.53%	已验收	验收报告	35 万元质保尾款待收取
	西子电梯集团有限公司	大数据平台	735.85	5.63%	已验收	验收报告	已全额回款
		生产制造执行系统	735.85	5.63%	已验收	验收报告	已全额回款
		质量管理体系	679.24	5.20%	已验收	验收报告	已全额回款
	小计		4,018.87	30.77%	-	-	-
标准化软件销售	其他客户	标准化软件销售	638.81	4.89%	已验收	验收报告	主要系 20 万元政府尾款待收取
运维及其他	其他客户	运维及其他	27.94	0.21%	-	-	-
合计			6,964.07	53.32%	-	-	-

如上表所示，公司报告期内 12 月份各类主营业务均有收入确认单据，主要包括标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发，收入确认依据为客户验收报告，相关产品或服务已完成交付，控制权已转移，收款情况良好，收入具

备真实性。

其中，12 月收入集中于数字化车间改造和定制化软件开发两类业务，报告期内，这两类业务 12 月收入分别占全年收入的 19.95%、48.22%，占 12 月收入的 88.69%、90.43%。两类业务集中确认的合理性分析如下：

①数字化车间改造

报告期内，12 月份公司数字化车间改造业务实现营业收入 817.26 万元和 2,278.45 万元，占全营业收入比例分别为 11.03%和 17.45%。

公司前期通过标准化软件销售积累了 500 余家中小型制造企业客户资源，随着部分客户业务规模扩大、对数字化转型需求加深，改造内容由通用型软件逐步延伸至个性化的软硬件一体化改造。同时，公司在既有项目中积累的 implementation 经验与服务口碑，带动了新客户的拓展。

2023 年度为数字化车间改造业务的导入阶段，项目数量和金额相对有限。进入 2024 年度后，受国家政策驱动（2024 年 4 月国务院、工信部发布相关文件鼓励中小企业数字化转型），公司加大市场开拓力度，第二季度起新增多个数字化改造项目。鉴于该类项目实施周期一般为 6-12 个月，多个项目集中在第四季度完成验收并确认收入，导致 12 月份收入规模增长幅度较大，占全年营业收入比例上升，具有合理性。

②定制化软件开发

报告期内，公司定制化软件开发业务于 12 月份确认收入分别为 660.38 万元和 4,018.87 万元，占全营业收入比例分别为 8.92%、30.77%，是公司 12 月份收入占比上升的主要原因。

2024 年度，由于客户信息化需求论证、预算安排及内部审批的原因，公司分别于 3 月和 4 月与西子电梯集团及西子洁能签署当年采购协议，考虑到开发周期，相关项目集中于第四季度交付并于 12 月份完成验收，导致当月确认收入金额较高。

综上，报告期内公司 12 月份收入主要集中于数字化车间改造和定制化软件开发两类业务，相关项目收入确认依据充分，集中确认受项目实施开发周期影响，收入集中确认具备合理性。

（二）明确说明大额订单收入确认的谨慎性，结合客户实际使用情况说明是否存在人为调节收入确认时点的情形等；

1、明确说明大额订单收入确认的谨慎性

报告期内，公司大额订单主要来源于数字化车间改造和定制化软件开发业务。公司严格按照《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，制定的收入确认政策如下：

数字化车间改造：结合客户所属行业的个性化应用场景，运用数字化技术和信息化手段对传统的生产车间进行升级和改造，在项目实施完毕并经客户验收合格、取得项目验收报告时确认收入；

定制化软件开发：根据客户数字化转型的需求为其提供个性化的软件定制开发服务，向客户交付合同约定的成果并取得验收报告时确认收入。

《企业会计准则第 14 号——收入》第九条规定：“合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后在履行了各单项履约义务时分别确认收入。”

《企业会计准则第 14 号——收入》第十条规定：“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。”

数字化车间改造项目通常包含标准化软件、定制化配置、硬件设备及系统集成联调等多个环节。根据合同约定，公司需完成系统整体部署及调试，使客户在其生产环境中实现预期功能，方可组织验收。客户在验收完成后签署验收报告，公司据此认定控制权已发生转移。由于软硬件单项交付并不足以实现客户预期效果，公司不将各环节视为单独履约义务，也不在软硬件交付时单独确认收入，只有在整体系统完成、客户确认具备使用和控制能力后，才进行收入确认，符合会计准则关于第九条、第十条的规定。

定制化软件开发项目主要面向西子集团特定业务流程开发，属于非通用型、定制化程度较高的软件产品，需根据客户具体业务场景进行功能设计、系统开发和调试优化。在履约过程中，公司需在整体系统完成后统一交付，客户仅在全

功能模块达到合同约定要求并通过整体测试后才进行最终验收，签署验收报告。合同未设置分阶段交付和分阶段验收机制，客户在开发过程中亦未取得对软件的控制权。因此，定制化软件开发项目不满足在某一时段内履行的条件，应当按照时点法确认收入，即在客户完成整体验收、公司完成合同义务后确认收入。

综上，公司在处理大额订单时，充分考虑项目实施特征及控制权转移的实质，结合合同条款及项目执行情况综合判断并制定收入确认时点，收入确认政策具有谨慎性，符合企业会计准则的相关规定。

2、结合客户实际使用情况说明是否存在人为调节收入确认时点的情形等

2023 年 12 月和 2024 年 12 月，公司收入占比超过当年 5%以上的大额订单收入明细及客户实际使用情况如下：

序号	客户	收入类型	项目名称	验收/收入确认时间	收入确认金额（万元）	占当年收入比重	实际使用情况
1	浙江傲腾工业科技有限公司	数字化车间改造	数字化车间改造（一期）	2023 年 12 月	557.97	7.53%	已实际使用
2	西子清洁能源装备制造股份有限公司	定制化软件开发	质量管理体系	2023 年 12 月	396.23	5.35%	已实际使用
3	西子清洁能源装备制造股份有限公司	定制化软件开发	客户关系管理系统 CRM	2024 年 12 月	1,084.91	8.31%	已实际使用
4	西子电梯集团有限公司	定制化软件开发	大数据平台	2024 年 12 月	735.85	6.75%	已实际使用
5	西子电梯集团有限公司	定制化软件开发	生产制造执行系统	2024 年 12 月	735.85	6.75%	已实际使用
6	西子电梯集团有限公司	定制化软件开发	质量管理体系	2024 年 12 月	679.25	5.20%	已实际使用
7	浙江鑫峥机电科技有限公司	数字化车间改造	数字化车间改造	2024 年 12 月	881.97	6.75%	已实际使用

2023 年 12 月和 2024 年 12 月，公司收入占比超过当年 5%以上的大额订单，主要集中于定制化软件开发和数字化车间改造两类项目型业务。其中，数字化车

间改造结合客户个性化应用场景，在项目调研、方案确定、召开项目启动会后，开展硬件采购、软件安装调试，完成软、硬件联调、人员培训、系统上线试运行及整体交付验收，为客户数字化转型提供系统化支撑。定制化软件开发则面向大型企业复杂且个性化的数字化转型需求，实施流程包括项目准备、蓝图设计、软件开发、实施上线及验收，以满足客户在业务流程和管理模式等方面的差异化需求。

上述项目普遍采用整体交付、整体验收的模式，客户验收以系统整体运行达到预期功能为前提，未设置阶段性验收条款，公司亦未按项目进度分阶段确认收入。公司在收入确认时，严格遵循控制权转移原则，在履行合同约定的履约义务、取得客户签署的验收报告且客户取得控制权后确认收入。报告期内，公司大额订单的收入确认均严格按该政策执行，收入确认时点与客户整体验收节点一致，且交付成果已投入实际使用，收入确认依据充分。

综上，公司大额订单的收入确认依据充分、判断标准明确，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，不存在人为调节收入确认时点的情形。

（三）说明公司业绩的季节性分布是否符合行业经营特征，与同行业公司是否存在显著差异及原因；

1、说明公司业绩的季节性分布是否符合行业经营特征

报告期内，公司主要产品的季度收入分布如下：

单位：万元

2024 年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
标准化软件销售	125.70	118.10	129.66	743.94
数字化车间改造	-	-	773.79	4,230.68
定制化软件开发	257.72	688.68	1,474.85	4,424.53
运维及其他	40.47	13.06	13.40	27.94
合计	423.89	819.84	2,391.70	9,427.09
2023 年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
标准化软件销售	913.61	548.93	304.18	420.71
数字化车间改造	-	-	-	817.25
定制化软件开发	-	-	679.25	3,649.05
运维及其他	27.38	9.45	16.99	19.32

合计	940.99	558.38	1,000.42	4,906.33
----	--------	--------	----------	----------

由上表可见，公司第四季度收入占比较高，收入季节性分布特点主要系数字化车间改造业务和定制化软件开发业务集中在年末完成验收所致，具体分析如下：

（1）数字化车间改造

数字化车间改造项目通常于年初启动，主要系该类项目资金投入相对较大，对中小型制造企业而言属于年度重要支出事项，需纳入年度预算统筹安排。客户一般在年初根据资金状况、业务扩张节奏及补贴政策的判断，决定是否推进相关改造，并启动采购决策及前期准备工作。由于数字化车间改造涉及方案多轮优化、采购周期较长、软硬件系统集成联调及客户现场配合等多个环节，整体推进节奏相对较长。项目通常于三季度进入实施高峰期，硬件设备集中进场，最终验收及收入确认集中于四季度。

此外，2024 年 4 月，国务院、国家工信部相继推出相关政策，鼓励中小企业推进数字化转型，推动工业软件与智能制造场景的深度结合。公司及时领悟政策精神，加大市场开拓力度，在 2 季度新增了多个数字化车间改造的目标客户，且公司实施数字化车间改造业务的周期一般为 6-12 个月，使得当年项目集中在 4 季度验收并确认收入。

（2）定制化软件开发

公司定制化软件开发业务服务于西子洁能、西子电梯集团等大型制造企业，由于客户信息化需求论证、预算安排及内部审批的原因，公司通常于 3 月和 4 月与西子电梯集团及西子洁能签署当年采购协议，推动项目在一季度末或者二季度进入实施阶段。定制化软件开发系根据客户实际需求开展的个性化开发，业务推进节奏受需求明确程度、反馈响应速度、现场协同及测试调整等因素影响，整体周期较长，通常需经过多轮沟通、方案优化、测试验证后方可提交验收，呈现阶段性实施、集中性交付的特征。

在此背景下，项目往往在四季度进入成果交付阶段，客户也会在年末集中安排预算执行与付款，公司在保障交付质量的前提下合理协调资源，推进具备验收条件的项目。上述项目制开发的经营特点与客户预算制度的推动安排共同作用，导致定制化软件开发收入呈现出较为明显的季节性分布特征。

综上，公司第四季度收入占比较高，符合数字化车间改造和定制化软件开发

业务的实施开发周期。公司业绩的季节性分布符合行业经营特征，具有合理性。

2、与同行业公司是否存在显著差异及原因

报告期内，同行业可比公司的收入季度分布情况具体如下：

单位：万元

2024 年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
用友网络	174,927.52	205,601.57	193,282.92	341,460.93
鼎捷数智	40,590.40	59,804.27	56,911.15	75,761.47
赛意信息	54,036.62	53,055.40	63,424.62	69,028.52
宝信软件	339,112.76	335,153.69	301,386.91	388,789.10
2023 年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
用友网络	147,478.64	189,479.58	233,815.78	408,833.16
鼎捷数智	35,834.38	54,629.18	50,981.04	81,329.40
赛意信息	51,706.04	53,978.36	62,529.28	57,188.63
宝信软件	252,249.07	315,444.06	314,132.66	409,738.34

注：数据来源于可比公司定期报告

从上表可知，同行业可比公司在第四季度的收入规模普遍高于前三个季度，公司第四季度的收入集中度相较可比公司更高，主要原因在于公司整体规模较小、客户数量有限，业务集中度较高，易受单一客户或业务类型推进节奏影响，导致收入确认相对集中。相比之下，同行业可比公司客户基数更大、项目分布更为分散，季度间收入分布相对均衡。公司在季节性收入分布方面虽存在一定差异，但该差异主要系发展阶段和客户结构所致，具备合理性。

综上，同行业可比公司亦因项目交付节奏、预算管理安排等因素，收入普遍集中于第四季度。公司虽受个别客户或业务类型影响导致集中度略高，但整体收入分布趋势与行业一致，不存在重大差异。

（四）说明公司应对收入区域集中的具体措施及有效性

报告期内，公司来源浙江省内的营业收入占比分别为99.61%和99.97%，公司收入区域集中与浙江长期实施的数字经济发展战略及其独特的“块状经济”产业集群结构密切相关。一方面，浙江省数字经济政策持续深化，推动形成了有利于工业软件服务企业发展的政策环境；另一方面，浙江省经济发达，区域内中小型企业分布密集、数字化改造需求明确，为公司标准化软件产品和数字化改

造解决方案提供了稳定的市场基础。

为降低区域集中带来的经营风险，公司已采取以下具体应对措施，并在实践中逐步取得成效：

1、充分利用区域优势，深度绑定浙江本地市场

公司在浙江区域内深度参与了“数字经济一号工程”“山区26县数字化改造”等重点政策项目，积累了大量数字化改造落地案例与交付经验，形成了适配跨行业中小型制造企业的标准化解决方案。2024年度，随着政府采购方式由招投标向服务商遴选机制转变，公司已成功入围了杭州市中小企业数字化转型城市试点服务商、绍兴市中小企业数字化服务商、上虞区电机制造行业中小企业数字化改造总承包商、新昌县中小企业数字化服务商资源池首批入池服务商、嵊州市中小企业数字化改造服务商资源池入选服务商、嘉兴市级数字化改造服务商、宁波市鄞州区细分行业中小企业数字化改造服务机构，客户获取渠道进一步拓宽，市场覆盖范围持续扩大。公司将持续深耕浙江市场，巩固业务基本盘。

2、借助政策机制，稳步拓展省外区域

在深度参与浙江省制造业数字化改造实践并形成较强本地业务基础的同时，公司积极响应各地政府推动制造业数字化转型的政策号召，稳步拓展省外市场。2025年初，公司已成功入围深圳市龙岗区数字化服务商名录，并与深圳市艾克斯自动化技术开发有限公司、深圳市深航华创汽车科技有限公司等企业签署云MES销售合同，公司在长三角以外区域实现了服务模式的落地实践。

同时，公司已在湖北、河南等地设立子公司，依托区域内制造业基础与政策支持，开展本地化运营和市场开拓，为后续的业务扩张提供组织保障与资源支撑。未来，公司将以浙江省为支点，逐步拓展至广东、湖北、河南等制造业集聚地区，不断优化收入结构的区域布局，加强市场拓展。

3、强化产品标准化能力，增强跨区域复制效率

基于已落地的数百家中小企业数字化改造项目，公司持续优化标准化软件产品 and 数据资产平台，提升产品通用性与实施效率，缩短项目交付周期，降低跨区域服务成本。随着产品和交付标准化程度的提升，公司具备快速适配不同行业、不同区域中小企业的的能力，为后续区域拓展提供技术与交付保障。

综上，公司在立足浙江区域优势的基础上，已建立起较为成熟的标准化产品

体系和项目实施模式。同时，通过在浙江大规模服务中小企业客户，公司逐步建立了较好的品牌认知和服务口碑，为进一步拓展外部市场奠定了基础。随着浙江省外子公司设立、服务模式在外省落地，公司收入区域结构具备进一步优化的基础，公司在收入区域分布方面有望实现更均衡的发展，具备良好的持续经营能力。

五、说明公司人均创造收入及人均创造利润与同行业可比公司是否存在明显差异；

报告期内，公司人均创造收入及人均创造利润与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	人均创造收入		人均创造利润	
	2024 年度	2023 年度	2024 年度	2023 年度
用友网络	43.00	39.26	-9.73	-3.74
鼎捷数智	45.57	42.39	3.10	2.95
赛意信息	32.55	30.50	1.94	3.49
宝信软件	227.86	226.04	38.86	45.70
公司	91.99	44.62	5.57	-6.20

注：人均创造收入、利润=当期收入、净利润/当期期末人数

（一）人均创造收入

2023 年度，公司人均创造收入为 44.62 万元，与用友网络和鼎捷数智相当，高于赛意信息低于宝信软件。高于赛意信息主要系其期末研发人员占其员工总人数的比例为 42.87%，公司的占比为 16.87%，其研发投入较大，此部分人员不直接创造收入；2024 年度，公司人均创造收入为 91.99 万元，除了宝信软件外公司人均创造收入均高于同行业可比公司，主要系 2024 年度公司的数字化车间业务收入增长较快，数字化车间相对标准化软件销售而言，单个项目的金额较大，人员投入没有同比例增加所致；公司的人均创造收入低于宝信软件主要系其业务主要面向钢铁、有色、化工、矿山等行业的大中型企业的信息化和自动化，面向单个客户的销售规模较大。

（二）人均创造利润

报告期内，公司的人均创造利润为-6.20 万元和 5.57 万元，同行业可比公司

除了用友网络外，均实现盈利。公司主要向中小企业提供云化的数字化服务，业务具有处于前期投入大、人力成本高、培育成本高等特点，2024 年度公司开始扭亏为盈；而宝信软件、鼎捷数智、赛意信息成立时间较早，开始进入软件定制开发、大中型企业的数字化的时间较早，积累了充足的客户，因此一直保持盈利；用友网络由于收入下降、研发投入的资本化摊销、商誉减值、投资损失等因素导致亏损。

综上，公司人均创造收入及人均创造利润与同行业可比公司对比虽然存在一定的差异，但差异具有合理理由。

六、结合数字化车间改造业务的成本构成，说明 2024 年该业务毛利率显著下滑的原因；

（一）报告期内，公司数字化车间改造业务的成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
外购软硬件成本	3,911.99	97.87%	562.97	99.03%
人工成本	85.05	2.13%	5.53	0.97%
合计	3,997.04	100.00%	568.50	100.00%

公司数字化车间改造的成本包括实施成本和外购软硬件成本。数字化车间业务软件产品标准化程度高，具备标准化、通用性强的特点，人工成本主要体现在现场实施、设备联调等人力投入环节；配套的软硬件设备构成了成本的主要部分，软硬件的采购环节价格相对透明。

（二）报告期内，公司数字化车间改造业务的收入和毛利率情况如下：

单位：万元

年度	收入金额	毛利率	产品收入构成							
			自研软件毛利贡献率				外购软硬件毛利贡献率			
			自研软件收入	收入占比	自研软件毛利率	自研软件毛利贡献率	外购软硬件	占比	外购软硬件毛利率	外购软硬件毛利贡献率
2023	817.26	30.44%	226.55	27.72%	97.56%	27.04%	590.71	72.28%	4.70%	3.40%
2024	5,004.47	20.13%	911.50	18.21%	90.67%	16.51%	4,092.97	81.79%	4.42%	3.62%

注：分析时将交付实施人员的成本计入自研软件的成本。

报告期内，公司数字化车间改造业务毛利率由 2023 年度的 30.44%下降至 2024 年度的 20.13%，毛利率下降明显，主要系：（1）外购软硬件毛利率不高，收入占比由 2023 年的 72.28%增加至 2024 年的 81.79%，占比提升拉低了毛利率；（2）2024 年公司自研软件毛利率有所降低，主要系 2023 年公司的数字化车间改造项目 2 家，其中 1 家系浙江傲腾工业科技有限公司，公司与浙江傲腾工业科技有限公司的合作时间较久，公司深度参与了浙江傲腾工业科技有限公司的数字化改造，辅助企业入选了浙江省 2023 年度示范项目名单，公司依靠软件的稳定性和负责任的实施交付能力赢得了客户的信任，公司与客户的价格谈判中具有优势，2023 年度公司对其销售的自研软件价格相对较高。

七、请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）获取公司报告期内收入明细表，分析营业收入增长的原因及合理性；对比同行业可比公司报告期内收入及增长情况，分析公司与同行业可比公司的业绩变化趋势是否一致及原因；结合行业政策、公司客户结构、在手订单等情况，评估未来收入的稳定性和持续性；

（2）对公司管理层进行访谈，结合历史财务数据、行业状况，了解并分析累计未弥补亏损形成的原因及合理性；分析尚未盈利及存在未弥补亏损对公司现金流、业务拓展、人才吸引、团队稳定性、研发投入、战略性投入、生产经营可持续性等方面的影响；了解公司应对未弥补亏损的措施，评价相关措施是否起到成效；

（3）查阅宏观及行业政策，通过公开检索、公司业务访谈和数据分析等形式了解公司的技术研发情况、技术人才储备情况、核心竞争力等，访谈公司财务负责人，取得公司期末在手订单及期后未经审计的业绩情况，了解公司经营业绩

的稳定性；

（4）获取公司报告期内收入明细表，分析按季度和月份划分的收入结构，识别是否存在集中确认特征；对主要业务类型实施穿行测试，了解业务流程和收入确认节点，判断集中确认的合理性；实施收入截止测试，检查资产负债日前后收入确认情况，判断是否存在人为调节收入确认时点的情形；分析公司业绩的季节性分布是否符合行业经营特征，公司与同行业可比公司是否存在显著差异；了解公司应对区域集中的措施，评价相关措施是否起到成效；

（5）查阅同行业可比公司公开资料，分析同行业可比公司人均创造收入和人均创造利润差异的原因；

（6）获取并查阅公司收入成本明细表，统计收入、成本、毛利率情况，分析公司毛利率变动的原因。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司与同行业可比公司的业绩变化趋势一致，公司业绩增速高于同行业平均水平，主要原因为公司聚焦中小制造企业数字化转型，受益于政策推动、先发优势与区域优势，业绩增速高于同行业可比公司，具有合理性；公司在手订单与市场拓展节奏较好，公司业绩具备稳定性与可持续性；

（2）公司累计未弥补亏损的主要成因为工业软件行业前期投入大、回报周期长，公司尚处于业务拓展阶段，为获取客户亦实施了适度让利策略所致；未弥补亏损对公司现金流、业务拓展、人才吸引、团队稳定性、研发投入、战略性投入、生产经营可持续性等方面未产生显著不利影响；公司已通过加强产品标准化、加快业务拓展、优化组织结构与费用控制等举措，相关应对措施成效显著；公司已补充披露了以上相关事项；

（3）公司未来经营业绩具有稳定性，主要系①公司通过持续的研发投入来保证公司 SaaS 产品的稳定性和高可用性，也提升了客户使用软件的体验感；②前期大量的项目落地、国家云化规范等标准的起草造就了公司具备提供标准化解决方案的突出能力，包括产品的标准化和交付实施的标准化，同时打通 MES、SRM、ERP 等多个系统模块，帮助企业业务流程一体化管理，提升了软件的易

用性和上线效率，有利于产品的推广；③SaaS 模式低成本与模块化的特性大大降低了客户使用软件的成本，并且公司为客户提供包括软件后期运维、迭代在内的一揽子专业化数字化全周期服务，增加了客户的粘性；④基于前期与西子集团的良好合作以及其自身数字化转型的持续需求，公司将持续与关联方进行深度合作，除了对公司业绩的帮助，还包括通过其复杂的高端制造经验来反哺公司现有的知识体系，帮助公司快速成长；⑤较强的股东实力以及未来充足的订单也都为公司的业绩的稳定性带来正面的影响；

（4）报告期内，公司收入在第四季度和 12 月份存在收入集中确认的特点，与数字化车间改造和定制化软件开发项目的实施周期相关，相关项目在年底集中交付并取得验收报告的情况与业务特点相匹配，收入确认依据齐备；公司依据企业会计准则和业务特点制定了收入确认政策，客户已实际使用相关产品，不存在人为调节收入确认时点的情形，收入确认具备谨慎性与真实性；公司业绩的季节性分布符合工业软件行业经营特征，与同行业公司一致；针对收入区域集中的情况，公司已持续拓展区域市场和行业客户结构，分散业务来源，相关措施成效良好；

（5）公司人均创造收入及人均创造利润与同行业可比公司对比虽然存在一定的差异，但差异具有合理性；

（6）2024 年度，公司数字化车间改造业务的毛利率下降主要系外购硬件占比提高和数字化改造业务中自研软件的毛利率有所下降所致。

（二）说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例，说明针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施及有效性，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

1、针对营业收入的核查方式及程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）实施控制测试程序，了解公司与收入确认相关的关键内部控制的设计，评价控制的设计并确定控制是否得到执行；

（2）了解公司销售业务模式，抽取公司与各类业务主要客户签订的销售合同，结合主要条款，对收入确认时点进行分析评估判断，是否符合企业会计准则

要求：

（3）获取公司报告期各期收入明细表，执行分析性程序，分析公司收入的构成与变动的合理性；

（4）对报告期内公司主营业务毛利率进行比较分析，识别收入的异常波动情况，并与同行业公司毛利率进行比较，分析差异原因及合理性；

（5）对公司报告期内确认的收入实施细节测试，查阅报告期内主要客户的销售合同、验收报告、发票、银行回单等原始单据，并与账面记录相匹配，验证收入确认的真实性与完整性；

（6）获取公司报告期各期银行流水，并对主要客户及大额银行流水与公司银行日记账进行核对，检查销售回款情况；

（7）执行销售收入截止性测试，检查营业收入是否记入了正确的会计期间；

（8）了解关联交易的商业合理性，检查招投标文件、销售合同、销售发票、验收单据、收款凭证等相关支持性文件资料，同时对关联交易价格的公允性执行分析性程序；

（9）对公司主要客户和特殊情形客户执行函证程序，报告期内营业收入发函金额及比例、回函率、回函金额及比例、替代程序及覆盖比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入①	13,062.52	7,406.12
发函金额②	12,734.24	6,837.48
发函比例③=②/①	97.49%	92.32%
有效回函金额④	12,719.71	6,837.48
有效回函金额占发函金额比例⑤=④/②	99.89%	100.00%
未回函替代测试确认金额⑥	14.53	-
有效回函及替代测试确认金额占收入金额比例⑦=（④+⑥）/①	97.49%	92.32%

对于回函存在差异和未回函的客户执行替代程序，获取并检查报告期内与客户签订的合同、验收报告、银行回单、销售发票等交易单据，检查期后回款情况等方式对报告期内各期交易的真实性进行确认；

(10) 对公司主要客户和特殊情形客户执行走访程序，对其成立时间、主营业务等基本情况进行访谈确认，并核实与公司的合作背景、业务开展情况、结算方式和付款政策、报告期内交易数据及是否存在关联关系等，具体走访比例如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
营业收入①	13,062.52	7,406.12
走访金额②	12,706.85	6,752.17
走访客户收入金额占营业收入比例③=②/①	97.28%	91.17%

2、针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施

主办券商和会计师针对公司收入确认方式及时点恰当性采取的具体核查措施如下：

(1) 了解公司销售业务模式，各业务模式下的销售流程，风险报酬和控制权转移的时点；

(2) 对收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解，并测试关键内部控制流程运行的有效性；

(3) 检查主要客户销售合同、销售订单和验收报告，识别与商品所有权上的风险和报酬转移的时点，评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

(4) 获取公司销售明细，分析是否存在季节性特征，并与同行业可比公司公开信息比较，分析是否存在重大差异；

(5) 实地走访公司主要客户，了解公司业务验收方式和验收流程，查看客户产品的使用情况，评价产品的控制权转移时点。

3、对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见

经核查，主办券商和会计师认为公司收入确认方式及时点，符合企业会计准则的规定，报告期内公司营业收入真实、完整、准确。

问题 5. 关于采购及存货

根据申报文件：(1) 报告期内，公司主要供应商的变动较大；(2) 报告期内，公司标准化软件业务的成本占比较低；(3) 公司存在长账龄应付账款；(4)

报告期内，公司存货的账面价值分别为 1,103.79 万元及 448.67 万元，波动较大。

请公司：（1）说明公司主要供应商变动频繁的原因及合理性，是否存在客户指定供应商的情况；（2）说明标准化软件销售业务成本占比较低的合理性，相关成本费用的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；（3）说明对浙江康勒工业软件有限公司的应付账款账龄较长的原因及合理性；（4）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货余额较高或变动较大的原因及合理性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

【回复】

一、说明公司主要供应商变动频繁的原因及合理性，是否存在客户指定供应商的情况；

报告期内，公司的前五大供应商的情况如下：

单位：万元

供应商	采购内容	2024 年度	2023 年度	2024 年排名	2023 年排名
阿里云计算有限公司	云资源	716.26	591.50	1	1
广东希顿智能机器有限公司	机器设备	-	321.68	-	2
通格创智（杭州）信息技术有限公司	软件及服务	61.17	278.98	21	3
永康市丰钰科技有限公司	机器设备	265.49	265.49	6	4
中控技术股份有限公司	机器设备、软件	-	184.65	-	5
上海太阳机械有限公司	机器设备	515.93	-	2	-
扬州锻压机床有限公司	机器设备	452.39	-	3	-
宁波中能液压机械有限公司	机器设备	424.78	-	4	-
浙江涧水蓝智能科技有限公司	机器设备	299.12	-	5	-

公司的主营业务系为不同发展阶段的制造型企业提供数字化改造解决方案，包括标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发等业务，标准化软件销售业务主要系外购零星的电子设备，外购的硬件较少；定制化软件开发系外购服务器和机房硬件、第三方专业化的软件和服务等；公司外购的软硬件主要集中在数字化车间改造业务。

公司的数字化车间改造业务系根据客户的数字化要求进行的软硬件结合的整体解决方案，客户所处行业的不同，公司所外购的软硬件的产品亦不同，因此提供软硬件的供应商随之变化，供应商变动符合公司数字化车间改造业务的特点，变动具有合理性。公司在与客户签署数字化改造协议后，作为直接采购方与供应商签订采购合同，主导主要机器设备的选型、技术参数确认等关键环节，不存在客户指定供应商的情况。

阿里云系公司的稳定的第一大供应商，系公司云化软件的研发和中小企业客户的运维基于阿里云平台。

二、说明标准化软件销售业务成本占比较低的合理性，相关成本费用的会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；

报告期内，公司标准化软件销售业务的收入分别为 2,187.43 万元和 1,117.41 万元，成本分别为 304.48 万元和 133.88 万元，毛利率分别为 86.08%和 88.02%，毛利率整体稳定。报告期内，公司标准化软件销售业务的成本构成及占比情况如下：

单位：万元

成本构成	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
人员薪酬	123.85	92.50%	287.21	94.33%
外购硬件及其他	10.04	7.50%	17.27	5.67%
合计	133.88	100.00%	304.48	100.00%

公司标准化软件成本包括软件交付人员的薪酬以及少量外购硬件等，其中人员薪酬是标准化软件成本的主要组成部分，占比在 90%以上。相较数字化车间改造、定制化软件开发业务，标准化软件销售业务成本占比较低，主要系其业务模式和成本构成与其他两类业务存在较大差异，因此相对于其他两类业务毛利率较

高。公司标准化软件销售业务成本占比较低的合理性分析如下：

（一）各类业务的业务模式与成本构成存在差异

标准化软件销售业务为中小型制造企业提供标准化的云化软件，包括云 MES、云 ERP 和云 SRM 等，应用于中小型且有基础共性数字化需求（如销售、采购、仓库、生产、质量等模块）的离散型制造业客户。由于其标准化的特性，相应地采用标准化的实施路径，经项目调研、方案确定、召开项目启动会、软件系统调试、人员培训、系统上线试运行、项目验收等流程，配置功能模块与调试智能终端后即可快速使用，实施过程相对简单，实施周期较短，且公司通常在同一地区批量化服务多家企业，通过集中实施降低实施成本，因此投入的人员薪酬成本较定制化软件显著降低。

标准化软件销售业务的成本金额总体较小，主要包括交付人员的薪酬以及少量外购硬件。标准化软件产品的开发投入已在其前期研发中计入研发费用，形成标准化软件后可在新客户上快速实现模式复制，从而通过规模化销售分摊研发成本。因此标准化软件销售的成本构成与其业务模式相匹配，具有合理性。

数字化车间改造业务在满足企业共性需求的基础上，结合客户所属行业的个性化应用场景，对传统的生产车间进行升级和改造，将自主研发的工业 SaaS 应用软件与硬件设备集成后整体进行交付，以实现生产过程的自动化、数字化、智能化和可视化。公司的数字化车间改造项目采用软硬件结合的方式，其中硬件由公司根据自身积累的资源，并结合设备技术参数、端口设置等要求，向合适的供应商进行询价，最终确定供应商并进行采购。基于数字化车间改造的业务模式，其成本构成中外购硬件的占比较高，而硬件市场由于价格透明，毛利率相对不高，使得数字化车间改造业务的毛利率相对较低；外购硬件主要包括生产设备，由于生产设备通常价值较高，使得该类业务的成本金额较大。

定制化软件开发面对大型企业复杂且个性化的数字化转型需求，进行项目准备、蓝图设计、软件开发、实施上线及验收，以满足客户个性化需求；由于定制化软件开发难以依托标准化产品的基础架构，其开发需深度对接客户多套现有系统并重构复杂业务逻辑，独立投入资源进行需求分析、个性化设计、开发和测试，因此人力成本较高。在成本核算上，由于其定制化的特性，无法通过前期研发形

成标准化产品并重复服务于不同客户，而是需要根据单独项目独立投入资源形成相应成果，因此软件开发过程的人员薪酬按照项目进行单独核算，使得成本金额较大。

（二）公司标准化软件销售业务毛利率与同行业公司相当

公司标准化软件销售业务毛利率与同行业公司同类业务的对比如下：

公司名称	业务类型	2024 年度	2023 年度
用友网络	产品许可	93.72%	95.25%
鼎捷数智	自制软件销售	100.00%	100.00%
中望软件	标准通用软件	98.91%	99.37%
福昕软件	软件	93.43%	94.79%
可比公司平均		96.52%	97.35%
公司	标准化软件销售	88.02%	86.08%

报告期内，公司标准化软件销售毛利率分别为 86.08%和 88.02%，同行业可比公司平均毛利率分别为 97.35%和 96.52%，公司和同行业可比公司的毛利率水平相当，均处于较高水平。因此标准化软件销售业务成本占比较低具有合理性。

（三）相关成本费用的会计处理符合《企业会计准则》的要求

公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准，公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。针对标准化软件销售业务，公司向客户销售公司自主研发的工业 SaaS 应用软件，在交付相关软件产品并取得验收报告时确认收入。

在成本核算方面，标准化软件销售业务的成本以人员薪酬为主，外购硬件为辅。公司标准化软件的实施与交付由公司交付中心负责。公司交付中心人员至客户现场实施项目，月末财务中心根据交付人员出勤统计表，计算交付人员在各项目现场工作的小时数，将交付人员的当月薪酬按小时数分配至不同的项目中。外购硬件成本根据所属项目进行归集，计入相关项目的合同履约成本。随着项目验收达到收入确认条件时，该项目的合同履约成本相应结转进入该项目成本，体现了项目收入与成本匹配的特点。

因此，公司标准化软件销售业务相关成本费用的会计处理符合《企业会计准

则》的要求。

综上，标准化软件销售业务成本占比较低，主要系其业务模式和成本构成与其他两类业务存在较大差异，公司标准化软件销售业务毛利率与同行业可比公司平均水平相当，均处于较高水平，因此业务成本占比较低具有合理性，相关成本费用会计处理符合《企业会计准则》的要求。

三、说明对浙江康勒工业软件有限公司的应付账款账龄较长的原因及合理性；

2021年10月，公司与浙江康勒工业软件有限公司（以下简称“浙江康勒”，更名前为“浙江康勒科技有限公司”）签订合同购买其专业软件及实施服务，项目分为一期和二期。由于浙江康勒提供的服务未能达到合同约定的验收标准，因此2024年末公司暂未全额支付项目上线及验收款，截至2024年末公司应付其款项59.96万元。

2025年3月，浙江康勒对一期项目故障修复后，双方对一期进行了验收，同时公司支付了一期尾款25.36万元；由于二期项目一直没有达到验收标准，双方于2025年6月签订了终止二期项目的补充协议，约定双方无需履行关于二期项目的任何义务，根据补充协议二期的款项无需支付，至此双方之间的合作结束。因此2024年末应付账款中浙江康勒工业软件有限公司的账龄较长具有合理性。

四、结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配，存货余额较高或变动较大的原因及合理性。

（一）结合合同签订、备货和发货周期、订单完成周期等，说明存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

1、合同签订

公司不同业务类型的合同签订方式有所差异，其中标准化软件销售通过招投标或遴选方式进入区域市场，并与相关政府部门或目标企业或分别与两方签订业务合同；数字化车间改造业务通过商务洽谈获取客户，并根据客户需求确定软硬件结合的项目方案，签订正式合同；定制化软件开发业务在参与投标或者商务洽谈时明确客户需求，并根据客户需求设计项目方案，签订正式合同。

2、备货和发货周期、订单完成周期

标准化软件产品如工业 SaaS 软件，针对行业共性需求，采用标准化实施方法，经项目调研、方案确定、召开项目启动会、软件系统调试、人员培训、系统上线试运行、项目验收等流程，配置功能模块与调试智能终端后即可快速使用，从合同签订到项目验收的周期在 1-3 个月；

数字化车间改造业务的实施周期一般为 6-12 个月，在项目调研、方案确定、召开项目启动会后，进行硬件采购、软件安装调试，完成软、硬件联调、人员培训、系统上线试运行、整体交付验收；

定制化软件开发面对大型企业复杂且个性化的数字化转型需求，进行项目准备、蓝图设计、软件开发、实施上线及验收，以满足客户个性化需求，项目周期通常为 6-12 个月。

3、存货余额是否与公司的订单、业务规模相匹配

（1）存货余额与订单的匹配情况

报告期各期末，公司存货余额与在手订单的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末	2023 年末
存货余额	449.31	1,103.79
期末在手订单	9,330.08	4,509.91
在手订单/存货余额	2,076.54%	408.58%

报告期各期末，公司的在手订单对期末存货余额覆盖率均超过 100%，主要系公司存货均为合同履约成本。公司将与合同直接相关的人力成本、软硬件成本，根据项目工时比例分摊至该项目的折旧摊销以及因该合同而发生的其他成本计入合同履约成本。公司以项目为单位进行合同履约成本的归集。资产负债表日，未交付验收项目对应的合同履约成本确认为存货。

因此，公司合同履约成本按项目核算，期末余额均能归属至已签订的具体合同或订单，与公司期末在手订单存在匹配关系。

（2）存货余额与业务规模的匹配情况

报告期各期末，存货余额与业务规模情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
存货余额	449.31	1,103.79
营业收入	13,062.52	7,406.12
存货余额/营业收入	3.44%	14.90%

如上表所示，公司存货余额与业务规模不存在显著的匹配关系，主要系期末存货余额的变化受特定项目的交付进度影响，2023 年末部分定制化软件开发项目尚未验收，归属于对应项目的合同履约成本尚未结转，从而使得期末存货余额较大；同时，受业务结构变化影响，2024 年度数字化车间改造业务和定制化软件开发业务收入增长较大，导致 2024 年度存货余额与营业收入比率有所降低。

（二）存货余额较高或变动较大的原因及合理性

报告期内，公司存货均由合同履约成本构成，合同履约成本为已开工尚未验收结算的项目成本。期末存货余额按业务类型分类情况如下：

单位：万元

业务类型	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动金额
标准化软件销售	19.29	51.01	-31.72
数字化车间改造	430.02	321.68	108.34
定制化软件开发	-	731.10	-731.10
合计	449.31	1,103.79	-654.48

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 1,103.79 万元和 449.31 万元，2024 年末存货余额较上年末减少 654.48 万元，主要系已投入尚未验收的定制化软件开发业务减少 731.10 万元。

2023 年末，公司在为西子洁能提供的定制化软件开发业务中涉及的客户关系管理系统、数字化成本管理平台、综合能源管理平台、锅炉服务平台采购四个项目尚未完成最终验收，相关投入计入期末合同履约成本，导致当期存货金额基数较高。而 2024 年度，随着这些项目陆续验收并确认收入，相应存货金额减少。

综上，公司存货管理或业务模式并未发生重大变化，期末存货余额的变化主要受特定项目交付进度影响，存货余额变动较大具有合理性。

五、请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

（一）核查上述事项并发表明确意见：

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司的采购明细表、采购合同、销售合同，访谈公司的销售负责人，访谈公司的客户、供应商，了解公司主要供应商变动频繁的原因及合理性，是否存在客户指定供应商的情况；

（2）取得公司的收入成本明细表，分析各类业务的成本构成明细，分析标准化软件销售业务成本占比较低的原因及合理性；

（3）对公司不同类型的业务分别执行成本穿行测试，了解不同业务的成本构成、成本归集和分配方法；

（4）查阅同行业公司标准化软件销售业务的毛利率情况，与公司同类业务毛利率进行对比，分析公司毛利率是否合理；

（5）取得公司交付中心人员打卡记录统计表，并抽取部分打卡明细，取得原始打卡记录，核对员工的定位与填报项目是否一致，签到签退时间与工作时间是否一致；

（6）查阅公司与浙江康勒的合同、付款凭证、银行回单，对公司技术总监进行访谈，了解公司与浙江康勒的合作背景、合作内容，应付账款账龄较长的原因；对浙江康勒进行访谈、函证，核实交易金额的准确性；

（7）对公司各类业务执行穿行测试，了解公司自合同签订、项目执行至项目验收的完成周期；

（8）取得公司的存货明细表，分析存货期末余额构成及其变动情况。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）公司的数字化车间改造业务客户所处行业的不同，公司所外购的软硬件的产品亦不同，因此提供软硬件的供应商随之变化，供应商变动符合公司数字化车间改造业务的特点，变动具有合理性。公司在与客户签署数字化改造协议后，作为直接采购方与供应商签订采购合同，主导主要机器设备的选型、技术参数确认等关键环节，不存在客户指定供应商的情况；

（2）标准化软件销售业务成本占比较低，主要系其业务模式和成本构成与其他两类业务存在较大差异，公司标准化软件销售业务毛利率与同行业可比公司平均水平相当，均处于较高水平，因此业务成本占比较低具有合理性，相关成本费用的会计处理符合《企业会计准则》的要求；

（3）浙江康勒应付账款账龄较长主要系其提供的产品及服务没有达到验收要求，尾款未支付，账龄较长具有合理性；

（4）公司存货均为合同履约成本。存货余额与期末在手订单存在匹配关系，但与业务规模不存在显著的匹配关系。期末存货余额的变化主要受特定项目交付进度影响，存货余额变动较大具有合理性。

（二）说明期末存货的监盘情况（包括监盘的金额和比例以及监盘结论），并对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见。

1、期末存货的监盘情况

报告期末，公司存货均为合同履约成本，包括人员薪酬、外购硬件成本、折旧摊销等，具体构成如下：

单位：万元

项目	2024年12月31日	2023年12月31日
人员薪酬	24.53	728.79
外购硬件成本	424.78	321.68
折旧摊销	-	53.32

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
合计	449.31	1,103.79

针对存货中的人员薪酬及折旧摊销，主办券商及会计师通过检查、重新计算等程序复核相关成本费用归集的准确性。对于硬件类存货，主办券商及会计师已对 2024 年末硬件类存货执行了监盘程序；由于主办券商及会计师于 2024 年 4 月起进驻公司并开展尽调，因此未对 2023 年末硬件类存货执行监盘，而是于 2025 年对客户进行现场走访时，对相关硬件的真实存在进行了确认。对相关存货的核查情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
核查范围	外购硬件	
账面余额（万元）	424.78	321.68
核查程序	实地监盘	走访时现场查看
监盘/核查金额（万元）	424.78	321.68
监盘/核查比例	100%	100%
监盘/核查结论	不存在重大差异	不存在重大差异

报告期内，公司存货真实存在，管理情况良好，监盘或现场查看过程中未发现重大差异，不存在毁损等重大异常的情况。

2、对期末存货是否真实存在、计价是否准确、成本费用的结转金额及时点是否准确，各存货项目跌价准备计提是否合理、充分，相关内控制度是否完善并有效执行发表明确意见

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈采购负责人，了解公司采购业务以及存货管理相关流程的执行情况；获取与存货相关的内部控制制度，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

（2）获取公司报告期各期末的存货盘点表，对期末存货实施监盘程序；

（3）对主要供应商实施函证及走访程序，核实报告期各期采购额的真实性、准确性；

（4）复核期末存货可变现净值的计算过程，复核跌价准备计提情况，分析

公司存货跌价准备计提的充分性；

(5) 核查成本费用的归集过程及收入确认和成本费用结转时点，核查收入确认以及成本费用结转是否匹配。

经核查，公司存货期末余额真实存在、计价准确、成本费用的结转金额及时点准确，2023 年末各存货项目不存在减值迹象，无需计提跌价准备；2024 年末各存货项目跌价准备计提合理、充分，相关内控制度完善并有效执行。

问题 6. 关于公司业务及经营合规性

根据申报文件：公司为不同发展阶段的制造型企业提供数字化改造解决方案，包括标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发等业务。

(1) 关于商业模式。请公司：①结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等；②分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；③结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势；④公司数字化车间改造业务中采购的软硬件的具体内容；结合业务实质，说明公司数字化车间改造业务中需外购软硬件的商业合理性；结合生产工序，说明该业务中公司的核心工序、核心技术及承担的具体义务。

(2) 关于业务合规性。请公司说明：①是否可以通过向客户提供产品及服务而获得监测数据和信息，如是，请说明获取方式及范围，公司产品是否依法收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据和个人数据，是否符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护的规定；②公司关于信息安全、数据保护的内部控制制度，是否有效执行；③请公司说明报告期内产生的罚没及违约金收入的背景及原因。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、关于商业模式

（一）结合公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等；

1、公司业务分类与产品、服务分类的对应关系

公司的主营业务系为不同发展阶段的制造型企业提供数字化改造解决方案，包括标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发等业务。

公司业务分类与产品、服务分类的对应关系如下：

业务类型	提供的产品或服务	产品服务的具体内容
标准化软件销售	云 MES、云 ERP、云 SRM 等标准化工业 SaaS 软件	面向各细分行业中的中小型制造企业，服务内容聚焦于销售、采购、仓库、生产、质量等基础共性场景的数字化应用
数字化车间改造	标准化工业 SaaS 软件与硬件结合的解决方案	面向具有一定业务规模的制造型企业，在共性板块应用的基础上，结合个性化需求，开展软硬件一体化的系统集成，提升企业治理能力与智能制造水平
定制化软件开发	智能化、智慧化、协同化、绿色化、安全化的未来工厂整体解决方案	为大型集团企业提供多跨场景应用及定制化软件开发服务
运维服务	运维服务	以远程技术支持和驻场服务相结合的形式提供运维工作

2、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流

（1）在业务链条的位置

公司作为一家数字化改造解决方案提供商，处于制造业信息化和智能化升级过程中的中游环节，承担着数字化软件平台提供、集成实施、系统运维等关键职能，连接着上游提供基础服务的软硬件供应商与下游制造领域的企业客户，发挥承上启下作用。

(2) 承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户

主营业务类型	提供的产品或服务	承担的主要责任和风险	上下游供应商和客户
标准化软件销售	云 MES、云 ERP、云 SRM 等标准化工业 SaaS 软件	主要责任：承担产品研发、系统部署、客户培训及售后技术支持责任； 主要风险：公司无法按期提供符合客户要求的云化软件，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户：中小型制造企业、政府客户 供应商：云资源提供商、IT 设备供应商
数字化车间改造	标准化工业 SaaS 软件与硬件结合的解决方案	主要责任：需统筹软硬件集成部署、项目管理、实施交付及验收等全过程； 主要风险：公司无法按期提供符合客户要求的个性化的系统集成应用成果，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户：中小型制造企业 供应商：云资源提供商、IT 设备供应商、软硬件提供商
定制化软件开发	智能化、智慧化、协同化、绿色化、安全化的未来工厂整体解决方案	主要责任：承担定制研发、方案设计、项目交付等职责，需对系统匹配度、开发周期、开发质量与客户满意度负责； 主要风险：公司无法按期提供符合客户要求的定制化软件系统，从而面临合同违约、款项无法收回的风险。	客户：大型企业集团 供应商：技术服务供应商、软硬件提供商
运维服务	以远程技术支持和驻场服务相结合的形式提供运维工作	主要责任：保障系统稳定运行、快速响应客户反馈、解决运行故障； 主要风险：服务执行不达标、服务响应不及时，从而面临影响客户满意度、合同违约、款项无法收回的风险。	客户：中小型制造企业 供应商：云资源提供商

(3) 是否有与业务匹配的生产及物流

主营业务类型	生产环节	物流环节
标准化软件销售	负责客户现场的软件交付与实施	不涉及
数字化车间改造	负责客户现场的软硬件集成	部分涉及，主要系向客户提供硬件产品，通过对外采购后由供应商直接发往项目实施地点
定制化软件开发	根据客户要求定制开发软件	
运维	现场、非现场的运维服务	不涉及

3、收入构成

公司业务及产品服务的主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

业务类型	产品服务类型	2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比
标准化软件销售	云 MES、云 ERP、云 SRM 等标准化工业 SaaS 软件	1,117.40	8.55%	2,187.44	29.55%
数字化车间改造	标准化工业 SaaS 软件与硬件结合的解决方案	5,004.47	38.31%	817.26	11.03%
定制化软件开发	多跨场景应用及定制化软件开发服务	6,845.78	52.41%	4,328.29	58.44%
运维及其他	运维服务	94.87	0.73%	73.13	0.98%
合计		13,062.52	100.00%	7,406.12	100.00%

公司已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中补充披露如下：

4、公司上述不同类型业务的基本情况汇总如下：

业务类型	标准化软件销售	数字化车间改造	定制化软件开发	运维
业务实质	基于云端部署的工业 SaaS 软件销售，涵盖 MES、ERP、SRM 等核心模块，采用“模块化+无代码”平台模式，提供灵活配置的标准化功能模块，支持企业按需灵活组合功能	结合个性化的应用场景，提供工业 SaaS 软件与智能制造场景深度集成的数字化改造服务	根据产品特点、业务流程特征等要素为大型集团公司提供多跨场景应用及定制化软件开发服务	根据客户实际需要，提供远程技术支持和驻场服务相结合的运维工作，以保障各系统平稳、可靠运行
直接客户群体	政府机构、中小型制造企业	中小型制造企业	大型集团公司	制造企业
终端客户群体	中小型制造企业		大型集团公司	制造企业
合作模式	为中小型制造企业提供标准化的云化软件，相应地采用标准化的业务合同和实施路径、通过和地方政府合作进行批量化推广	根据中小型制造企业的需求，制定软硬件结合的工厂级解决方案，承担项目统筹管理工作	针对大型企业客户的需求，提供定制化的软件开发服务，根据客户需求进行开发，以获取项目开发服务费	提供软件后续运维服务
应用场景	离散制造企业的订单管理、库存管理、采购流程等业务场景	智能产线改造、设备联网、现场数据采集与可视化	大型企业集团数字化工厂顶层规划与系统集成	日常系统维护、问题处理、用户支持服务场景

业务周期	1-3 个月	6-12 个月	6-12 个月	按照年度收取或者分 摊服务费
业务开展方式	主要通过招投标达成合作， 并与客户签署合同，根据客 户需求完成工业 SaaS 软件 的交付与实施。	通过商务谈判达成合 作，并与客户签署合 同，根据客户需求，将 自主研发的工业 SaaS 应用软件与个性化硬 件设备集成后整体进 行交付。	通过招投标或商务谈判 达成合作，并与客户签署 合同，依据客户需求，研 发软件并完成实施交付， 为客户提供整体数字化 解决方案。	远程技术支持和驻场 服务相结合

(二) 分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统；

1、说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况

主营业务类型	采购模式	销售模式	研发模式
标准化软件销售	公司根据项目需求，采取“以销定采”为主的方式进行采购，采购内容主要系配合云化软件使用平板、扫码枪等。	公司标准化软件产品的获客方式主要系招投标和遴选等。 公司与政府的主要合作模式具体如下： (1) 公司仅与相关政府部门签订合同，约定由政府部门将所采购的云 MES 产品给指定区域的目标企业使用，由政府部门根据合同约定金额支付款项给公司； (2) 公司分别与相关政府部门、目标企业签订合同，由政府部门和目标企业根据合同约定的付款比例分别向公司支付云 MES 产品款项； (3) 公司分别与相关政府部门、目标企业签订合同，约定由目标企业根据合同约定自行支付云 MES 产品款项给公司，待目标企业项目验收合格后，由目标企业根据相关的政府补贴政策申请全额政策资金。	公司成立了产品、设计、前后端等团队为一体的技术中心，根据产品与研发的职责分工，形成了产品规划、设计、研发及各支撑部门相互配合、职责明确的研发机制。 公司不定期地汇总市场调研信息和用户反馈信息，将收集到的相关信息汇成需求蓄水池并进行分析，根据技术可行性、研发周期、财务投入、成员配备和预计成果等各方面进行综合评审以确定是否立项。公司立项通过后，技术中心再进行软
数字化车间改造	公司根据项目需求，采取“以销定采”为主的方式进行采购，采购内容主要包括硬件、软件，其中硬件主要系公司根据技术参数和集成等要求来选择合适的供应商进行采购；软件主要系配套生产设备需要的专	公司数字化车间改造业务的获客方式主要系商务谈判。公司在满足企业共性需求的基础上，结合客户所属行业的个性化应用场景，运用云计算、IPaaS、IoT 和数字孪生等工业物联网技术和信息化手段进行数字化赋能，对传统的生产车间进行升级和改造，将自主研发的工业 SaaS 应用软件与硬件设备集成后整体进行交付，以实现生产过程的自动化、数字化、智能化和可视化，帮助企业提升现代化治理能力和智能制造水平，保证企业经营数据的准确、及时以	

	业化软件系统。	及数据间的有效流通，从而增加企业的经济效益。	件产品的设计与开发、测试及上线发布等工作。
定制化软件开发	公司根据项目需求，采取“以销定采”为主的方式进行采购，采购内容主要包括硬件、软件、技术服务等，其中软件主要系为满足客户特定需求所配套采购的第三方软件等；技术服务系公司将少量的专业软件定制服务外包给第三方；硬件系配套的服务器、交换机等。	公司定制化软件开发项目的获客方式主要包括招投标和商务谈判等。公司通过深入洞察客户需求，提供契合实际的定制化设计方案，并注重技术的先进性和解决方案的可实施性，确保产品具备高可用性和高性能。同时，公司建立了严格的质量控制体系，确保产品在交付前经过全面验证并达到预期的功能和性能标准。在项目实施过程中，公司积极采纳客户反馈，持续优化解决方案，推动产品迭代，进一步提升用户体验和市场竞争能力。	不涉及研发事项

在采购模式上，公司各业务的差异主要体现在采购内容方面。公司经询价、比价、内部审批之后，与供应商签订采购合同，采购内容依据项目具体需求存在一定差异。

在销售模式上，公司各业务的差异主要体现在获客方式和销售内容方面，其中标准化软件产品的获客方式主要包括招投标和遴选等，数字化车间改造业务的获客方式主要为商务谈判，定制化软件开发项目的获客方式主要包括招投标和商务谈判等，此外，公司各业务对应的销售内容根据合同约定存在一定差异。

在研发模式上，公司定制化软件开发业务不涉及研发事项，标准化软件销售和数字化车间改造业务的研发模式不存在差异。公司以自主研发为主，并同浙江工业大学开展产学研合作，建立良好的合作研发机制，根据市场需求，结合产品技术动态以及生产工艺现状，确定产品和技术的研发方向并进行相关研发。

2、公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

主营业务类型	提供的产品或服务	用途	硬件材料	核心技术
标准化软件销售	云 MES、云 ERP、云 SRM 等标准化工业 SaaS 软件	基于云端部署，由公司统一开发和持续升级，支持多家企业在线共享使用，显著降低软件投入的资金与人力成本，助力中小型制造企业实	电子设备等	单元化高可用异地容错技术、业务中台技术、数据中台技术、自动化故障演练技术、基于流量回放的质量故障识别技术、

		现高效、低门槛的数字化转型，同时根据客户实际应用场景，逐步推动云 ERP、云 SRM、工作榴等自主研发的工业 SaaS 产品落地，有效解决系统间难以对接的问题，构建可扩展、可集成的企业数字化平台体系		不停机条件下的自动托管热部署机制与在线透明升级技术、数据集成并发性能波动抑制、运维自动化发布技术、混合云网关等
数字化车间改造	标准化工业 SaaS 软件与硬件结合的解决方案	结合客户所属行业的个性化应用场景，运用云计算、IPaaS、IoT 和数字孪生等工业物联网技术和信息化手段进行数字化赋能，对传统的生产车间进行升级和改造，将自主研发的工业 SaaS 应用软件与硬件设备集成后整体进行交付，以实现生产过程的自动化、数字化、智能化和可视化，帮助企业提升现代化治理能力和智能制造水平，保证企业经营数据的准确、及时以及数据间的有效流通，从而增加企业的经济效益	电子设备、机器设备等	
定制化软件开发	智能化、智慧化、协同化、绿色化、安全化的未来工厂整体解决方案	根据大型企业集团的产品特点、业务流程特征等要素设计产品，提供多跨场景应用及定制化软件开发服务。	服务器、存储设备、网络设备	业务中台技术、数据中台技术、不停机条件下的自动托管热部署机制与在线透明升级技术、数据集成并发性能波动抑制、混合云网关等

（三）结合同行业可比公司情况，说明公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势；

1、同行业可比公司与公司在产品及服务的功能方面的对比

公司名称	可比产品及服务	具体功能
用友网络	用友 BIP 平台、用友 U8 等 ERP/MES 产品	提供从财务、供应链、生产、人力资源到协同办公的全模块企业管理功能，强调大中型企业数字化全景集成能力
宝信软件	MES、ERP、APS、EAM 等核心工业软件	支持大型制造企业生产计划、设备管理、能源管理等核心环节，功能覆盖面广，强调工业场景的纵深整合能力
鼎捷数智	ERP、MES、APS 解决方案	强调中小企业快速部署与本地化支持，聚焦企业资源计划与产销协同，提供灵活配置与行业特化能力
赛意信息	以 ERP 为核心的相关业务运营管理软件、以 MES/MOM 为核心的相关智能制造及工业	集成多模块系统，构建客户全生命周期数字支撑体系

公司名称	可比产品及服务	具体功能
	互联网综合解决方案	

公司聚焦于制造业中小企业的数字化转型需求，其产品及服务功能呈现出独特的优势，以云 SaaS 解决方案为核心，集成微服务架构、容器化部署、大数据分析等先进技术，采用“模块化+无代码平台”配置方式。通过该方式，开发出众多满足制造行业共性需求的功能模块，可实现用户个性化配置，让中小企业能依据自身业务流程灵活搭建管理系统，极大提升了软件的适用性。与可比公司相比，各家产品各有侧重点，如用友网络产品功能体系完备，能够提供综合性解决方案，但在中小企业细分场景的服务方面不够有针对性；宝信软件专注于大型企业数字化领域，技术架构更适配于复杂场景；鼎捷数智在行业适配方面有较好成果，但在产品功能的轻量化设计与快速配置方面略薄弱；赛意信息的产品功能则更偏向于大型企业复杂业务流程的整合。

2、同行业可比公司与公司在产品及服务的工艺流程方面的对比

公司名称	工艺流程
用友网络	以依托“标准化产品+行业解决方案”模式，将模块化构建的通用软件产品作为业务根基。从销售部门或客户获取订单后，系统自动生成生产计划，结合设备、人力等资源进行产能分析，制定物料需求计划。面对不同行业客户时，通过适配与组合标准化模块输出定制化方案，如制造业场景中融合通用生产管理与行业专属工艺管理模块。同时，借助合作伙伴生态，提供软件安装、调试、培训及运维的一站式交付服务，推动企业高效应用数字化系统。
宝信软件	以高度定制化开发为核心，深耕钢铁、电力等行业。在平台设计前期，深入调研行业特性，像钢铁行业的复杂长流程生产、电力行业对实时性的严苛要求等，据此打造适配平台。项目实施采用“集中开发+本地交付”模式，先由研发团队完成平台核心功能开发，再于项目地进行安装调试、二次开发与操作培训，确保平台与客户实际生产环境、管理流程无缝衔接，例如其制药生产过程无纸化解决方案严格遵循行业标准，实现全流程数字化质量管控。
鼎捷数智	以标准化产品为主体，融合多行业通用业务逻辑，如 MRP 系统中优化工艺路线编制用于多环节数据计算与在制品跟踪。针对不同行业客户，从标准产品模块库快速筛选、组合适配功能模块，满足制造业生产订单处理、物料采购等环节需求。交付流程遵循“项目启动-配置部署-培训上线”闭环模式，前期明确客户需求，中期完成模块参数设置与系统集成，后期提供培训并持续跟进，保障系统稳定运行，其设备云 APP 助力企业强化设备数据采集与监控能力。

公司名称	工艺流程
赛意信息	采用“平台化产品+项目制实施”模式，以具备强基础架构与通用模块的平台化产品为支撑。项目实施时，先发挥咨询优势，剖析客户行业现状、运营痛点与发展战略，针对流程制造行业问题打造专属解决方案；随后依据客户需求，对平台化产品进行定制开发与系统集成，整合多源软硬件及数据资源，创新“1+2+3+X”模式满足个性化需求，最终提供全流程服务，助力企业实现数字化转型目标。

在工艺流程方面，公司通过云 MES 实现了生产流程的数字化再造，由终端自动完成，并通过云端数据传递，将全流程数据、信息实时、安全、可追溯地汇总提交给管理者，大幅降低生产流程损耗，提高生产和管理效率。与同行业可比公司相比，各家产品各有侧重点，如用友网络产品在大型企业复杂工艺流程管理方面优势显著，其功能体系完备且适配深度高，但针对中小企业相对简单灵活的工艺流程，该系统因功能架构较为复杂，导致实施与运维成本偏高；宝信软件主要聚焦于大型工业企业生产场景的工艺流程优化，在中小企业工艺流程适配的通用性上存在一定局限；鼎捷数智已在工艺流程数字化集成方面取得阶段性成果，但在数据实时性与流程简化方面略薄弱；赛意信息在工艺流程管理领域擅长大型项目定制化开发，但在中小企业多样化工艺流程的快速复制与应用方面存在一定挑战。

3、同行业可比公司与公司在研发投入方面的对比

公司研发费用率与同行业公司对比情况详见本问询回复之“问题 2.研发费用”之“一、说明公司研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因；各期信息服务费归集的主要内容和范围，将其归集为研发费用的准确性，是否符合行业惯例；”之“（一）公司研发费用率与同行业公司对比情况，是否存在显著差异及原因”。

4、同行业可比公司与公司在专利获取情况等方面的对比

公司与同行业可比公司在专利获取方面的对比情况如下：

公司名称	专利数量（个）	其中：发明专利数量（个）
用友网络	451	352
宝信软件	364	315

公司名称	专利数量（个）	其中：发明专利数量（个）
鼎捷数智	39	35
赛意信息	25	23
可比公司中位数	201	175
公司	46	44

注：可比公司专利数量来源于企查查（截至 2025 年 6 月 16 日）

在行业专利布局对比中，虽然公司的专利数量（46 个）和发明专利数量（44 个）低于用友网络、宝信软件等综合性头部企业，但发明专利的数量高于可比上市公司鼎捷数智和赛意信息。公司一直聚焦制造业数字化转型的核心场景，专利布局紧密围绕“低代码开发平台”“工业数据实时采集与分析”“中小企业 SaaS 服务”等技术，专利成果转化率与应用实效显著。未来，公司将持续深化研发投入，随着正在申请中的专利逐步获得授权，将会进一步提高技术壁垒，巩固产品和服务的竞争优势，推动产业数字化升级。

5、公司的竞争优势及劣势

（1）竞争优势

公司凭借精准的市场定位与创新技术，在制造业数字化转型领域构筑起显著竞争优势。产品层面，以云 SaaS 解决方案为核心，依托“模块化+无代码平台”实现灵活配置，针对不同的产业集群定制功能模块，相比用友网络、宝信软件等更贴合中小企业细分场景需求；工艺流程上，云 MES 系统实现生产全流程数据自动化采集与云端传输，较鼎捷数智、赛意信息在数据实时性与流程简化上更具优势；研发环节聚焦低代码开发、工业数据采集等中小企业刚需技术，虽投入总量不及行业巨头，但资源投放精准、成果转化效率突出；专利布局深度绑定核心业务，在产业集群改造项目中应用成效显著，同时牵头制定行业标准，强化技术话语权。相较用友网络、宝信软件专利与中小企业场景的弱关联性，以及鼎捷数智、赛意信息在专利数量与场景覆盖上的不足，公司以“专精特新”路径实现差异化突围，成为中小企业数字化转型的优选伙伴。

（2）竞争劣势

相较于同行业可比公司，公司成立时间相对较短、整体经营规模相对较小，

由此积累的研发投入、获取的专利数量相较于同行业可比公司存在差异。

（四）公司数字化车间改造业务中采购的软硬件的具体内容；结合业务实质，说明公司数字化车间改造业务中需外购软硬件的商业合理性；结合生产工序，说明该业务中公司的核心工序、核心技术及承担的具体义务。

1、公司数字化车间改造业务中采购的软硬件的具体内容；

报告期内，公司数字化车间改造业务中采购软硬件的具体内容如下：

项目	具体内容
硬件	不粘漆涂装生产线、铝锅自动生产线、数控旋压机、激光配口焊机、数控缩口机、全自动上光四色丝印机、全自动立式锁盖机、压力机、高速级进模、喷涂生产线、数控蜗杆磨床、柔版印刷机、连续滚筒式热处理炉、高速立式带锯床、高速圆盘锯、螺旋速度装置、卧螺离心机、喷涂流水线、激光切割机、激光卷料生产线、分切机、自动化冷轧机以及其它零星设备
软件	配套制冷系统、兴舜利涂装控制系统、赫兹自动计量系统控制软件、工业自动控制仪表系统—DCS 控制系统

公司数字化车间改造业务中购买设备主要系不同行业企业需求的机器设备，软件系配套机器设备需要的专业化软件系统。

2、结合业务实质，说明公司数字化车间改造业务中需外购软硬件的商业合理性；

公司数字化车间业务的实质在于提升生产制造企业的数字化水平与智能制造水平。公司通过将自主研发的云化软件与生产设备进行集成，构建整体性的数字化解决方案，实现生产过程的自动化和智能化，进而提升生产效率。

公司的数字化车间改造业务系根据客户的数字化要求进行的软硬件结合的整体解决方案。公司向客户提供的数字化车间改造内容涵盖客户现场调研、改造方案设计、软硬件设备选型、采购协调、软件开发与实施、联调测试、培训与售后支持等。公司不仅提供自研软件，还通过自主选定供应商采购软硬件产品，并对设备是否满足系统对接要求进行技术验证和集成适配，最终向客户交付的是实现完整功能的组合产出。

因此，公司数字化车间改造业务中外购机器设备及其配套的软件符合公司数字化车间改造的业务实质，具有商业合理性。

3、结合生产工序，说明该业务中公司的核心工序、核心技术及承担的具体

义务。

公司数字化车间改造的业务流程如下：



公司向客户提供的数字化车间改造内容涵盖客户现场项目调研、方案确认、软硬件设备选型及采购、项目实施交付、培训与售后支持等。

（1）核心工序

公司数字化车间改造业务的核心工序包括方案确认、硬件设备选型、项目实施交付，具体情况如下：

核心工序	具体内容
方案确认	1、需求诊断与规划阶段：企业痛点调研：通过“诊断工具 + 行业经验”识别核心需求；目标拆解：长短期目标相结合。 2、方案设计与架构搭建：分层架构设计感知层、网络层、平台层、应用层。
硬件设备选型	提供硬件选型支持，确保所选设备具备兼容的数字化接口，可与公司云软件对接，实现设备数据实时采集与预处理，实时监控车间环境与设备状态。
项目软硬件结合实施交付	公司利用自身的核心技术能力，对软硬件产品进行一系列的测试、调整和适配，以满足客户数字化的整体需求。
运维阶段	公司利用自身的核心技术能力保证产品运行的高可用性、稳定性、安全性。

（2）核心技术

公司数字化车间改造业务的核心技术应用主要体现在项目软硬件结合实施交付和运维环节，具体情况如下：

业务流程	核心技术应用
项目软硬件结合实施交付	公司凭借多年数字化改造领域的积淀，搭建起一支涵盖项目管理、技术应用、客户服务等领域的高素质交付实施团队，其以专业

	的技术能力与高效的执行效率，持续为客户提供优质的数字化改造解决方案。公司在过往项目中积累的丰富实施经验、卓越交付成果及良好服务口碑，已成为吸引具有数字化转型需求新客户的核心竞争力，为公司持续拓展市场份额、深化行业布局奠定坚实基础。 公司在先后攻克了 SaaS 单元化服务架构、发布代码无需停机重启的热部署、线上流量全链路压测模拟、用户行为回放、自动故障演练以及 SaaS 多租户模式下数据迁移等关键技术，解决了企业数字化需求快速迭代带来的软件频繁升级导致系统不稳定、软件质量不可控、用户体验和满意度不佳等问题，确保所提供产品和服务的高可用、稳定性以及安全可靠。
运维阶段	运维体系上，通过全链路实时监控、自动化部署管理、异地多活灾备以及持续性能优化，确保平台稳定高效运行，可快速响应故障、灵活应对业务流量变化；技术安全保障体系则从网络、数据、应用、审计多维度构建安全防线，采用加密、权限控制、漏洞扫描等技术，遵循国际国内安全标准，保障数据安全和合规，为客户提供可靠、安全的 SaaS 服务。

（3）承担的具体义务

公司数字化车间改造业务承担的主要义务包括提供数字化改造方案、软件授权使用的合法合规、保证数据的安全和完整、约定的时间内整体交付和质保，具体义务包括：

具体义务	具体内容
数字化改造方案	合同签订后约定的时间内提供数字化改造项目方案。
软件使用的授权	公司保证拥有关于蒲惠软件系统的合法授权，且未侵犯任何第三方的合法权益，对客户的正常授权使用不与他人之间存在任何知识产权纠纷或潜在纠纷。
数据安全和完整性	公司应采取相应措施保护客户使用蒲惠软件系统过程中产生数据的安全性和完整性，但公司不对在必要限度内采取合理措施仍无法预防的风险负责。同时，双方确认客户因使用蒲惠软件系统所产生的数据系双方共同创造产生，由双方共同享有所有权和使用权，不受服务期限的影响。
整体验收交付	合同签订后约定的时间内将数字化改造项目实施完成、调试至可使用状态，并完成项目的软硬件整体验收交付。
质保	自项目验收之日起，公司提供 12 个月的免费在线运维服务。在 12 个月免费在线运维服务到期后，客户若需要公司提供继续运维服务的，双方另行签署运维补充协议。

综上，公司数字化车间改造业务中购买设备主要系不同行业企业需求的机器设备，软件系配套机器设备需要的专业化软件系统；公司数字化车间改造业务中外购机器设备及其配套的软件符合公司数字化车间改造的业务实质，具有商业合理性；公司的数字化车间改造业务使用了公司的核心技术，公司承担了相应的义

务。

二、关于业务合规性

(一)是否可以通过向客户提供产品及服务而获得监测数据和信息，如是，请说明获取方式及范围，公司产品是否依法收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据和个人数据，是否符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护的规定；

1、是否可以通过向客户提供产品及服务而获得监测数据和信息，如是，请说明获取方式及范围；

公司的主营业务系为不同发展阶段的制造业企业提供数字化改造解决方案，包括①标准化软件销售；②由标准化软件、适配性硬件设备构成的数字化车间改造；③定制化软件开发三类。

其中，定制化软件开发业务主要系公司以自主研发的软件为核心，根据客户需求，进行二次开发、采购配置专业硬件设备并进行安装调试和交付。定制化项目在客户单位进行本地化部署，在项目实施完毕交付给客户试运行后，系统已完全处于客户控制的环境下，并由客户自行收集、存储、传输、处理、使用相关数据或个人信息，相关数据不会传送至公司或公司租用的阿里云平台，公司亦无法触及相关数据。因此，定制化软件开发业务中，公司无法通过向客户提供产品及服务而获得监测数据和信息。

标准化软件销售业务及由标准化软件、适配性硬件设备构成的数字化车间改造业务中，公司可以通过向客户提供商品及服务而获得监测数据和信息，具体方式和范围如下：

(1) SaaS 产品

公司通过签订合同，向客户提供 MES、ERP、SRM、OA、工作榴等 SaaS 产品。公司向客户提供 SaaS 云平台软件，由于 SaaS 云平台软件具有“即开即用，共享云资源”的特点，无需进行软件本地化部署，公司向客户开通其账号权限、配置 SaaS 云平台使用所需的硬件（如需）后即完成交付工作，客户即可自行登录 SaaS 云平台使用。客户基于与公司签订的协议使用 SaaS 云平台，客户在使用过程中产生的企业生产经营数据、行为数据等存储在公司租用的云服务厂商的阿里云平台中，形成“业务应用数据库”；公司基于与客户的协议约定，在阿里云

平台上经过预先设定的算法进行自动脱敏、清洗、分析，根据使用数据类型、原理及功能等，进一步形成三个数据资产平台-企业数字化价值评估指导平台、技术保障数据决策平台和企业数据决策平台。

公司全部客户数据均存储在阿里云平台中，不涉及本地存储客户数据或个人信息的情形；公司相关数据处理行为均在阿里云平台中开展，不涉及公司本地处理客户数据或个人信息的情形。

(2) APP

为使客户更便捷地获取公司的 SaaS 产品，公司在第三方应用商城上架了工作榴、蒲惠云 MES（云 MES-生产助手）、蒲惠云库存（云库存-仓库助手）等 APP。前述 APP 仅为公司提供的 SaaS 产品的接入端，客户授权员工对该等 APP 进行登入及使用。其中，仅工作榴、蒲惠云 MES、蒲惠云库存在授权、登入及使用涉及获取个人信息，获取个人信息的方式和范围的情况如下：

序号	APP 名称	授权中的个人信息获取	登入中的个人信息获取	使用时的个人信息获取	个人信息存储
1	工 作 榴	客户单位管理员收集员工手机号、姓名，将相关信息录入公司为其开通的企业账号中，并在企业账号项下为员工开通个人账号	员工下载 APP，使用已开通的个人账号进行登入	基于《隐私权政策》收集员工的用户 IP、设备唯一标识、MAC 地址等。 员工使用工作榴进行工作打卡签到，提供其位置信息，该等信息收集的目的在于客户经营管理	前述全部信息均存储在公司租用的阿里云平台中
2	蒲 惠 云 MES	客户单位管理员使用收集的员工手机号、姓名，在系统内生成特定激活码，给到员工个人用于公司设备/员工个人设备及 APP 的绑定	员工下载 APP，登录时输入经备案的员工手机号后四位，或使用工作榴 APP 进行扫码。 登入时位置受控方式有网络路由、地点定位、IP 限制三种，APP 采集员工网络路由信息、IP 地址信息、位置信息作一次性校验，不进行存储	客户授权员工使用 APP 时，不涉及个人信息的收集，所收集的信息均为客户运营过程中产生的业务信息	
3	蒲 惠 云 库 存				

2、公司产品是否依法收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据和个人数据，是否符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》及相关法律法规、行政法规关于个人信息保护的规定；

公司 SaaS 产品依法收集、使用、存储、对外提供计算机信息系统数据的情况如下：

序号	SaaS 产品	软件功能简介	收集方式及内容	使用方式及内容	存储方式及内容	对外提供方式及内容
1	工 作 榴	工作榴是一款企业一站式移动管理平台，深度集成云 MES、云 ERP、云 SRM 系统，构建统一入口、统一管理、统一应用的移动办公体验。平台支持工作流、审批流、报表集成等功能，实现“一个端口，全局协同”的数字化运营模式	公司通过 APP《隐私权政策》及内设弹窗向客户员工进行告知、取得同意，收集客户单位员工进行工作打卡时的位置信息，以协助客户对员工进行管理。同时，公司还存在应客户需求或以提升服务质量为目的，在业务分析过程中，对少量上述信息进行自动脱敏、清洗，最终提取出其中仅与业务有关内容的情形	数据采集之后，公司使用自研的数据处理算法，对采集的数据进行自动化脱敏、清洗等动作（含对协助客户单位采集的员工个人位置信息进行脱敏、清理，提取仅反映业务内容的信息）。经过公司自动化处理后的数据最终服务于客户，客户可凭借平台强大的检索、存储和分析能力，深度挖掘企业数据价值，实现业务场景的智能化应用，助力企业决策更科学高效	公司业务所收集的数据存储于公司租用的阿里云平台中，不进行本地化存储	不涉及
2	蒲 惠 云 MES	云端生产制造执行系统，将销售、采购、库存、生产到质量控制、设备管理等全业务链条全面线上化，实现业务流程的数据采集与智能化管理。子模块包含销售管理、采购管理、仓库管理（蒲惠云库存 APP）、生产管理（云 MES 生产助手 APP）、质量管理	《蒲惠云软件销售合同》约定：客户因使用蒲惠云软件所产生的数据系公司与客户双方共同创造产生，由公司与客户双方共同享有所有权和使用权，不受年限的影响。公司获取的企业生产经营数据及行为数据系：客户单位在使用公司 SaaS 软件系统过程中			
3	蒲 惠 云 ERP	财务数字化管理平台，对应收、应付、出纳、总账、智能会计、财务报表进行数智化管理	产生的行为操作数据，及客户单位为使用软件正常功能向软件中录入的交易记录、业务信息等生产经营数据			
4	蒲 惠	在线供应商关系管理系统，集成供应商资源，实				

序号	SaaS 产品	软件功能简介	收集方式及内容	使用方式及内容	存储方式及内容	对外提供方式及内容
	云 SRM	现对供应商全生命周期及采购业务全流程的数字化管理				
4	云 OA	在线办公云平台，集成自定义流程表单、工作流引擎、智能考勤、问卷等多项数字化办公功能，构建企业高效协同的一站式办公解决方案				

公司 APP 产品收集、使用、存储、对外提供个人数据的情况如下：

APP 名称	收集	使用	存储	对外提供
工作榴	客户单位自行收集员工手机号、姓名，并录入客户账号中	该等信息收集的目的在于为客户进行经营管理，相关信息通过 APP 上传至阿里云平台的业务数据库，由客户单位进行使用。上述个人信息的收集和使用系客户单位借助 APP 实施人力资源管理所必需	存储在阿里云平台	不涉及
	基于《隐私权政策》收集员工的用户 IP、设备唯一标识、MAC 地址等。			
	员工使用工作榴进行打卡签到，APP 基于《隐私权政策》和权限申请弹窗取得客户员工同意，收集地理位置信息	如客户提出需求或公司为提升服务质量，公司可以在阿里云平台上对相关业务数据自动执行严格的脱敏和清洗，将经脱敏、清洗后的信息存储在数据应用数仓中进行分析。在少数情况下，会涉及到对工作榴 APP 收集的员工地理位置信息经脱敏处理后进行分析。上述个人信息的使用方式已通过《隐私权政策》取得客户员工同意		
蒲惠云 MES	客户单位对其员工受控登录方式有三种，包括网络路由、IP 限制、地点定位。如客户单位对其员工受控登录方式设置为“网络路由”和“IP 限制”，在员工登录时，APP 基于《隐私权政策》取得客户员工同意，收集员工所在网络		不涉及存储个人数据	

APP 名称	收集	使用	存储	对外提供
蒲惠云库存	路由地址和 IP 地址信息，进行一次性校验。如客户单位对其员工受控登录方式设置为“地点定位”的，在员工登录时，APP 基于《隐私权政策》和权限申请弹窗取得客户员工同意，收集员工所在地理位置信息进行一次性校验			

公司产品收集、使用、存储计算机信息系统数据和个人数据符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》等规定的以下关于个人信息保护的要求：

法规名称	法律法规具体规定	执行情况
《反不正当竞争法》	第十二条 经营者利用网络从事生产经营活动，应当遵守本法的各项规定。经营者不得利用技术手段，通过影响用户选择或者其他方式，实施下列妨碍、破坏其他经营者合法提供的网络产品或者服务正常运行的行为：（一）未经其他经营者同意，在其合法提供的网络产品或者服务中，插入链接、强制进行目标跳转；（二）误导、欺骗、强迫用户修改、关闭、卸载其他经营者合法提供的网络产品或者服务；（三）恶意对其他经营者合法提供的网络产品或者服务实施不兼容；（四）其他妨碍、破坏其他经营者合法提供的网络产品或者服务正常运行的行为。	公司产品不存在前述情况
《网络安全法》	第二十二条 ……网络产品、服务的提供者应当为其产品、服务持续提供安全维护；在规定或者当事人约定的期限内，不得终止提供安全维护。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。	公司为其产品持续提供安全维护措施，建立健全了信息/数据保护制度，承诺并采取了一系列信息保密措施。
	第四十条 规定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。	对于产品内收集个人信息情况，符合合法、正当、必要原则，已明示并取得用户同意，且符合个人信息保护的相关规定。
	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	公司产品不存在窃取或非法获取、出售或非法提供个人信息的情况

法规名称	法律法规具体规定	执行情况
	的个人信息。 第四十二条 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…… 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。	
《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。 第六条 处理个人信息应当具有明确、合理的目的，并应当与处理目的直接相关，采取对个人权益影响最小的方式。收集个人信息，应当限于实现处理目的的最小范围，不得过度收集个人信息。 第七条 个人信息处理者应当对其个人信息处理活动负责，并采取必要措施保障所处理的个人信息的安全。 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…… 第十四条 基于个人同意处理个人信息的，该同意应当由个人在充分知情的前提下自愿、明确作出。法律、行政法规规定处理个人信息应当取得个人单独同意或者书面同意的，从其规定……” 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。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	公司有三款 APP 涉及个人信息的收集，即：蒲惠云 MES、蒲惠云库存、工作榴。其中，蒲惠云 MES、蒲惠云库存 APP 将网络路由地址、IP 地址、地理位置信息用于 APP 登入时的一次性位置校验，不对其进行存储；工作榴 APP 为协助客户进行经营管理，会在员工打卡时收集其地理位置信息。 公司通过蒲惠云 MES、蒲惠云库存 APP 搭载的《隐私权政策》向个人信息主体进行告知，取得个人信息主体对收集其网络路由地址、IP 地址信息的同意；当蒲惠云 MES、蒲惠云库存、工作榴 APP 收集客户员工敏感个人信息“地理位置信息”时，在实际收集该信息前，均会弹出位置信息获取/访问的权限申请弹窗，以获取个人信息主体的单独同意。上述 APP 对个人信息的收集符合《个人信息保护法》对于个人信息收集合法性基础的要求，对相关信息的处理目的和方式具有正当性和必要性。

法规名称	法律法规具体规定	执行情况
	阅和保存。	蒲惠云 MES、蒲惠云库存 APP 收集个人信息进行一次校验，不存在对相关信息进行存储的情况；工作榴 APP 收集的员工打卡地理位置信息及客户单位管理员上传的员工姓名、手机号，存储时间为“隐私权政策所述目的所必需的期间”，且在《隐私权政策》中向客户员工完成告知，符合《个人信息保护法》对个人信息保存期限的要求。 此外，如客户提出需求或公司为提升服务质量，公司可以在阿里云平台上对相关业务数据自动执行严格的脱敏和清洗，将经脱敏、清洗后的信息存储在数据应用数仓中进行分析。在少数情况下，会涉及到对工作榴 APP 收集的员工地理位置信息经脱敏处理后进行分析。上述对经脱敏处理的个人信息进行使用，已通过《隐私权政策》取得客户员工同意，符合《个人信息保护法》对于个人信息处理合法性基础的要求。 公司已制定《数据安全管理办法》《数据全生命周期管理制度》《数据分类分级管理制度》《数据安全应急管理制度》等，对个人信息实行分类管理，并采取一系列安全技术措施，公司工业数据安全小组亦将定期对相关人员进行安全教育和培训
	第十九条 除法律、行政法规另有规定外，个人信息的保存期限应当为实现处理目的所必要的最短时间。	
	第二十八条 敏感个人信息是一旦泄露或者非法使用，容易导致自然人的人格尊严受到侵害或者人身、财产安全受到危害的个人信息，包括生物识别、宗教信仰、特定身份、医疗健康、金融账户、行踪轨迹等信息，以及不满十四周岁未成年人的个人信息。只有在具有特定的目的和充分的必要性，并采取严格保护措施的情形下，个人信息处理者方可处理敏感个人信息。	
	第二十九条 处理敏感个人信息应当取得个人的单独同意；法律、行政法规规定处理敏感个人信息应当取得书面同意的，从其规定。	
	第三十条 个人信息处理者处理敏感个人信息的，除本法第十七条第一款规定的事项外，还应当向个人告知处理敏感个人信息的必要性以及对个人权益的影响；依照本法规定可以不向个人告知的除外。	
	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。	

法规名称	法律法规具体规定	执行情况
其他主要法律法规	《App 违法违规收集使用个人信息行为认定方法》 一、以下行为可被认定为“未公开收集使用规则”：1.在 App 中没有隐私政策，或者隐私政策中没有收集使用个人信息规则；2.在 App 首次运行时未通过弹窗等明显方式提示用户阅读隐私政策等收集使用规则；3.隐私政策等收集使用规则难以访问，如进入 App 主界面后，需多于 4 次点击等操作才能访问到；4.隐私政策等收集使用规则难以阅读，如文字过小过密、颜色过淡、模糊不清，或未提供简体中文版等。 二、以下行为可被认定为“未明示收集使用个人信息的目的、方式和范围”：1.未逐一列出 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……3.在申请打开可收集个人信息的权限，或申请收集用户身份证号、银行账号、行踪轨迹等个人敏感信息时，未同步告知用户其目的，或者目的不明确、难以理解；4.有关收集使用规则的内容晦涩难懂、冗长繁琐，用户难以理解，如使用大量专业术语等。 三、以下行为可被认定为“未经用户同意收集使用个人信息”：1.征得用户同意前就开始收集个人信息或打开可收集个人信息的权限；2.用户明确表示不同意后，仍收集个人信息或打开可收集个人信息的权限，或频繁征求用户同意、干扰用户正常使用；3.实际收集的个人信息或打开的可收集个人信息权限超出用户授权范围；4.以默认选择同意隐私政策等非明示方式征求用户同意；5.未经用户同意更改其设置的可收集个人信息权限状态，如 App 更新时自动将用户设置的权限恢复到默认状态；6.利用用户个人信息和算法定向推送信息，未提供非定向推送信息的选项；7.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，如故意欺瞒、掩饰收集使用个人信息的真实目的；8.未向用户提供撤回同意收集个人信息的途径、方式；9.违反其所声明的收集使用规则，收集使用个人信息。 四、以下行为可被认定为“违反必要原则，收集与其提供的服务无关的个人信息”：1.收集的个人信息类型或打开的可收集个人信息权限与现有业务功能无关；2.因用户不同意收集非必要个人信息或打开非必要权限，拒绝提供业务功能……4.收集个人信息的频度等超出业务功能实际需要；5.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，	公司蒲惠云 MES、蒲惠云库存、工作榴 APP 搭载的《隐私权政策》、使用测试账号登入 APP，公司不存在违法违规收集个人信息的情况

法规名称	法律法规具体规定	执行情况
	强制要求用户同意收集个人信息；6.要求用户一次性同意打开多个可收集个人信息的权限，用户不同意则无法使用。 五、以下行为可被认定为“未经同意向他人提供个人信息”：1.既未经用户同意，也未做匿名化处理，App 客户端直接向第三方提供个人信息，包括通过客户端嵌入的第三方代码、插件等方式向第三方提供个人信息……3.App 接入第三方应用，未经用户同意，向第三方应用提供个人信息。 六、以下行为可被认定为“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”：1.未提供有效的更正、删除个人信息及注销用户账号功能；2.为更正、删除个人信息或注销用户账号设置不必要或不合理条件……5.未建立并公布个人信息安全投诉、举报渠道……	

因此，公司通过产品收集、使用、存储计算机信息系统数据和个人数据符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》等法律法规的上述规定，公司工作榴、蒲惠云 MES、蒲惠云库存三款 App 处理用户个人信息的方式符合《个人信息保护法》第 13 条、第 28 条、第 29 条对于个人信息收集合法性基础的要求，对相关信息的处理目的和方式具有正当性和必要性。

此外，经查询公安部、工业和信息化部、国家互联网信息办公室、互联网信息服务投诉平台等相关网站，公司报告期内不存在数据及个人信息保护相关的行政处罚。经查询中国裁判文书网、人民法院公告网、中国执行信息公开网等网站，公司报告期内不存在因数据及个人信息保护引起的未决诉讼、仲裁案件。

综上，公司产品收集、使用、存储计算机信息系统数据和个人数据符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》等关于个人信息保护的上述规定。

（二）公司关于信息安全、数据保护的内部控制制度，是否有效执行；

公司已具备较为完善的组织治理结构，并制定了《数据安全管理办法》《数据安全人员管理制度》《数据全生命周期管理制度》《数据分类分级管理制度》《数据安全审计管理制度》《数据安全应急管理制度》《数据内部登记审批制度》等，从公司各部门职责分工、数据安全策略、数据分类分级管理、数据安全审计管理、数据安全应急处置等方面作出规定，以增强信息系统的安全性、可靠性以及相关信息的保密性、完整性和可用性。

在上述制度的指导下，公司重视采取相应措施降低 SaaS 云服务模式下的数据安全性风险，在服务过程中亦设置了相应的安全技术措施，构建了覆盖网络安全全生命周期的立体化防护体系，包括：（1）数据采集阶段，使用 Sqoop、Flume 等开源技术实现多数据源数据的离线采集进入大数据 Hive 数仓；（2）数据存储阶段，使用 HDFS 文件系统支持的文件格式，如 Parquet、Avro、txt 等进行文件存储，同时按天完成数据的全量快照备份至 NAS；（3）数据使用阶段，使用 Ranger 完成对 Hive 数仓数据的权限管控，对内建立数据权限接入审批流程；（4）数据更新与维护阶段，基于 Dolphinscheduler 进行数据任务的调度，保证数据按天进行更新（T+1）；（5）数据退役与销毁阶段，建立了完善的数据下线流程，对过期、冗余且不再需要的数据进行安全删除。

为应对突发数据丢失或系统故障，公司建立了数据备份与恢复策略：（1）各应用系统负责人根据业务需求将需要备份的重要数据信息提交数据管理员进行统一备份；员工个人终端重要数据信息由个人负责定期备份；（2）对备份文件保存周期较长的数据要定期进行相应的检查，保证其备份实体与备份数据的完好，以在需要时能及时地进行恢复。

此外，公司涉及数据业务的相关人员均签署了《保密协议》，明确了员工应对属于公司或者虽属于第三方但公司负有保密义务的商业秘密信息等承担保密义务。

截至本问询回复出具日，公司已经获得信息安全管理体系认证证书(GB/T22080-2016/ISO/IEC27001:2013)；公司云 SRM 系统、云 MES 系统于 2022 年 7 月 20 日取得杭州市公安局颁发的第三级信息系统安全等级保护备案证明；公司云 OA 系统于 2022 年 7 月 20 日取得杭州市公安局颁发的第二级信息系统安全等级保护备案证明；公司工作榴、蒲惠云 MES、蒲惠云库存三款 APP 均已履行了法律法规所规定的 ICP 及网络安全备案程序；公司具备相应的数据安全保护能力。

综上，公司已建立了信息安全与数据保护相关管理制度要求，形成了事前预防、事中控制、事后追溯的多层次管理机制，履行了法律法规所规定的 ICP 及网络安全备案程序，并取得了相应的资质及认证；报告期内，公司不存在因信息安全与数据保护事项而被起诉或受到行政处罚的情况；公司信息安全、数据保护的内部控制制度得到有效执行。

（三）报告期内产生的罚没及违约金收入的背景及原因。

报告期内，公司罚没及违约金收入金额分别为 17.50 万元、12.68 万元。公司产生的罚没及违约金收入明细、相关事项发生的背景及原因如下：

年度	事项	发生时间	金额（万元）	发生背景及原因
2023 年度	员工韩*华违反竞业协议赔偿金	2023.4	12.50	因公司原员工韩*华违反与公司签署的《竞业限制协议》，公司提起劳动仲裁申请（案号：浙杭上城劳人仲案（2022）4906 号），杭州市上城区劳动仲裁委员会于 2023 年 3 月 20 日作出《仲裁调解书》，韩*华向公司返还竞业

年度	事项	发生时间	金额（万元）	发生背景及原因
				限制补偿金、支付竞业限制违约金共计 12.50 万元，韩*华需继续履行《竞业限制协议》
	员工梁*锋违反竞业协议赔偿金	2023.7	5.00	因公司原员工梁*锋违反与公司签署的《竞业限制协议》，公司提起劳动仲裁申请（案号：浙杭上城劳人仲案（2023）3077 号），杭州市上城区劳动仲裁委员会于 2023 年 7 月 14 日作出《仲裁调解书》，梁*锋一次性支付公司 5.00 万元，包括应返还的竞业限制补偿金和支付的竞业限制违约金，公司与梁*锋签订的《竞业限制协议》继续履行
合计			17.50	
2024 年度	员工韩*华违反竞业协议赔偿金	2024.10	12.68	因公司原员工韩*华违反与公司签署的《竞业限制协议》，多次入职与公司存在竞争性业务的公司，主观过错严重。公司提起诉讼（案号：（2024）浙 0102 民初 4462 号）。杭州市上城区人民法院于 2024 年 6 月作出判决，韩*华返还竞业限制补偿金 0.68 万元；支付竞业限制违约金 10.00 万元、律师费 2.00 万元
合计			12.68	

综上，报告期内，公司产生的罚没及违约金收入均系离职员工违反竞业协议所支付的赔偿金，不存在异常情况。

三、请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理层、销售负责人及核心技术人员，了解公司业务分类与产品、服务分类的对应关系、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、与业务匹配的生产及物流情况、公司采购、销售、研发等环节的业务流程，了解公司应用于不同领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统等情况；

2、获取并查阅公司收入明细表、采购统计表，了解公司收入构成情况；获取并查阅公司与主要客户的销售合同，了解采购内容与客户合同的匹配方式；对公司主要客户进行访谈，了解公司直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场

景、业务开展方式等；实地走访公司项目现场，了解不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况；

3、查询同行业公司公开披露的年度报告、公开转让说明书等资料，了解同行业公司可比公司的产品功能、工艺流程、研发投入、专利等无形资产获取情况；获取公司报告期内研发投入情况、专利等无形资产明细并通过网络核查与可比公司比较，分析公司相关竞争优势及劣势；

4、访谈公司的销售负责人、技术负责人，获取并查阅公司的采购合同、采购统计表；

5、查阅公司与部分客户签订的云软件销售合同；

6、下载并以测试账号登录公司的 SaaS 产品 APP，查阅 APP 所搭载的隐私政策，了解 APP 实际运行情况；

7、查阅公司所取得的网络安全方面的资质及认证证书；

8、查阅上海协力律师事务所出具的法律意见书；

9、登录 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统网站，查询公司软件产品的归属及软件产品是否被工信部列入黑名单；登录全国互联网安全管理服务平台网站，查询公司软件产品网安备案情况；

10、登录国家企业信用信息公示系统、信用中国、工信部、网信办、中国裁判文书网、被执行人信息查询平台等网站，查询公司是否存在因信息安全与数据保护事项而被起诉或受到行政处罚的情况；

11、查阅公司关于网络和数据安全的内控制度；

12、取得并查阅公司报告期内罚没及违约金收入所涉的相关诉讼、仲裁的起诉状、判决书/调解书、记账凭证等资料。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司已在《公开转让说明书》“第二节公司业务”之“一、主要业务、产

品或服务”之“（二）主要产品或服务”部分就不同业务类型的具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式，具体应用场景与业务周期，业务目标客户与业务开展方式，进行了补充披露；

2、公司主要提供标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发等业务，其中定制化软件开发业务不涉及研发事项，标准化软件销售和数字化车间改造业务的研发模式不存在差异，采购模式、销售模式的差异主要体现在采购或销售内容方面，在不同业务领域有相匹配的硬件材料和技术系统，符合公司实际业务情况；

3、公司与同行业可比公司相比，服务功能、工艺流程各有侧重，擅长的领域不尽相同；研发投入占比与可比公司的变动趋势保持一致；专利数量低于可比公司，但专利成果转化率与应用实效显著，故不存在重大差异；

4、公司数字化车间改造业务中购买设备主要系不同行业企业需求的机器设备，软件系配套机器设备需要的专业化软件系统；公司数字化车间改造业务中外购机器设备及其配套的软件符合公司数字化车间改造的业务实质，具有商业合理性；公司的数字化车间改造业务使用了公司的核心技术，公司承担了相应的义务。

5、公司定制化软件开发业务中，无法通过向客户提供产品及服务而获得监测数据和信息；标准化软件销售业务及由标准化软件、适配性硬件设备构成的数字化车间改造业务中，公司可以通过向客户提供商品及服务而获得部分监测数据和信息。公司产品依法收集、使用、存储计算机信息系统数据和个人数据，不存在对外提供数据的情形。公司产品收集、使用、存储计算机信息系统数据和个人数据符合《反不正当竞争法》《网络安全法》《个人信息保护法》等关于个人信息保护的相关规定；

6、公司信息安全、数据保护的内部控制制度得到有效执行；

7、报告期内，公司产生的罚没及违约金收入均系离职员工违反竞业协议所支付的赔偿金，不存在经营异常等情况。

问题 7. 关于未决诉讼

根据申报文件：公司及其下属子公司存在尚未了结的诉讼案件为商标权无效宣告请求行政纠纷。

请公司：（1）根据《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，以列表形式区分公司作为原告方或被告方，补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施；（2）结合报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等，公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，公司采取的规范措施及诉讼风险防范措施。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、根据《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，以列表形式区分公司作为原告方或被告方，补充披露报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项的案由、进展、金额等相关情况、是否影响公司与主要客户或供应商后续合作、对公司的影响及公司采取的应对措施；

根据《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》1-9 重大诉讼或仲裁之“一、重大诉讼或仲裁的披露”的规定：“申请挂牌公司报告期内及期后涉及未决或未执行完毕重大诉讼或仲裁事项的，应当披露案件审理进度和基本案情，诉讼或仲裁请求，涉案金额，判决、裁决结果及执行情况，可能承担的责任或损失，诉讼或仲裁事项对公司经营、股权结构、财务状况、未来发展等可能产生的影响及公司采取的应对措施等。申请挂牌公司涉及多次诉讼或仲裁事项的，应当按照上述要求以列表方式予以披露，并汇总披露累计涉案金额、执行结果；诉讼或仲裁事项可能对申请挂牌公司产生重大影响的，应当提示相关风险。”

公司已在《公开转让说明书》“第二节、五、（四）其他经营合规情况”补充披露公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项涉案金额、进展情况、对公司业务的影响及公司采取的应对措施等相关情况。具体如下：

“截至本公开转让说明书签署之日，公司及其下属子公司存在尚未了结的诉讼案件，系 4 项商标权无效宣告请求行政纠纷和 1 项劳动争议，如下表所示：

序号	案号	案由	原告	被告	涉案金额 (元)	诉讼请求	进展情况
1	(2025)京 73 行初 8926 号	商标权无效宣告请求行政纠纷	蒲惠智造	国家知识产权局，第三人惠普慧与集团有限责任公司	不涉及民事赔偿责任，无涉案金额	撤销被告作出的商标无效宣告请求裁定书；判令被告重新作出裁定	案件已于 2025 年 6 月 24 日开庭，尚未出具判决书
2	(2025)京 73 行初 8928 号						
3	(2025)京 73 行初 12276 号						北京知识产权法院于 2025 年 4 月 10 日受理，开庭时间未定
4	(2025)京 73 行初 16371 号						北京知识产权法院于 2025 年 6 月 11 日受理，开庭时间未定
5	(2025)浙 0102 民初 13221 号	劳动争议	蒲惠智造	郑*健	12,965.52	依法判决要求被告向原告返还和谐劳动关系专项奖金 12,965.52 元	案件将于 2025 年 7 月 23 日开庭

具体情况如下：

1、关于第 69412724 号、第 71532275 号“蒲惠”商标的行政诉讼

公司拥有的注册号为第 69412724 号、第 71532275 号“**蒲惠**”境内商标被惠普慧与提出无效宣告申请。2024 年 12 月 24 日，国家知识产权局作出商评字[2024]第 0000366988 号《关于第 69412724 号“蒲惠”商标无效宣告请求裁定书》、商评字[2024]第 0000367009 号《关于第 71532275 号“蒲惠”商标无效宣告请求裁定书》，对第 69412724 号、第 71532275 号“**蒲惠**”商标宣告无效。

2025 年 1 月 22 日，公司就前述两项争议商标无效宣告裁定依法向北京知识产权法院提起行政诉讼，主张其商标与惠普慧与的引证商标在整体外观、文字构成、呼叫、含义等方面存在显著差异，请求法院撤销无效宣告裁定并重新作出裁定；2025 年 3 月 5 日，北京知识产权法院受理两起行政诉讼（案号：（2025）京 73 行初 8926 号、（2025）京 73 行初 8928 号）。该案件已于 2025 年 6 月 24 日开庭，尚未出具判决书。

2、关于第 33045534 号“蒲惠”商标的行政诉讼

公司拥有的注册号为第 33045534 号“**蒲惠**”境内商标被惠普惠与提出无效宣告申请。2025 年 2 月 27 日，国家知识产权局作出商评字[2025]第 0000047819 号《关于第 33045534 号“蒲惠”商标无效宣告请求裁定书》，对前述商标宣告无效。

2025 年 4 月 2 日，公司就前述争议商标无效宣告裁定依法向北京知识产权法院提起行政诉讼，请求法院撤销无效宣告裁定并重新作出裁定；2025 年 4 月 10 日，北京知识产权法院受理该起行政诉讼（案号：（2025）京 73 行初 12276 号）。截至本公开转让说明书签署之日，前述案件尚未开庭。

3、关于第 48287790 号“蒲惠”商标的行政诉讼

公司拥有的注册号为第 48287790 号“**蒲惠**”境内商标被惠普惠与集团有限责任公司提出无效宣告申请。2025 年 4 月 10 日，国家知识产权局作出商评字[2025]第 0000127352 号《关于第 48287790 号“蒲惠”商标无效宣告请求裁定书》，对前述商标宣告无效。

2025 年 5 月 30 日，公司就前述争议商标无效宣告裁定依法向北京知识产权法院提起行政诉讼，请求法院撤销无效宣告裁定并重新作出裁定；2025 年 6 月 11 日，北京知识产权法院受理该起行政诉讼（案号：（2025）京 73 行初 16371 号）。截至本公开转让说明书签署之日，前述案件尚未开庭。

上述案件均系公司为维护商标权益而主动提起。案件相对方均为国家知识产权局，第三人为惠普惠与，非公司的主要客户或供应商，不涉及民事赔偿责任，不会对公司与主要客户或供应商的后续合作等造成影响。

公司主营业务系为不同发展阶段的制造型企业提供数字化改造解决方案。公司产品的销售对象系各类制造业企业，并不属于大众消费产品。依据行业特点，客户选择供应商主要基于公司的产品及服务质量、长期合作关系等。商标并非产品销售的核心要素；公司产品的获客方式主要系招投标、遴选、商务谈判等，市场开拓具有一定的稳定性和连贯性，亦不依赖于商标。

公司产品及日常经营活动主要使用的商标/商标组合为“蒲惠智造”“”“”“ 蒲惠智造 | 为工厂服务”“ 蒲惠智造”，相关商标“ 蒲惠智造”“”“INCLUTION”“蒲惠智造”均已在国内合法注册并取得相应商标权利。公司未曾将上述案件中所涉的第 69412724 号（第 9 类）、第 71532275 号（第 2 类）“ 蒲惠”商标、第 33045534 号（第 9 类）“ 蒲惠”商标及第 48287790 号（第 7 类）“ 蒲惠”商标用于产品销售或生产经营。同时，公司已为业务发展注册了数个商标，已确保业务的连续性和稳定性。

据此，如果该等商标最终被判决无效，也不会对公司的经营、未来发展等造成重大不利影响；同时该等案件不涉及金额赔偿，不会对公司财务状况产生重大不利影响；该等案件不涉及公司股东及股权相关事宜，亦不会对公司股权结构产生影响。此外，公司已积极搜集诉争商标与引证商标在整体外观、文字构成、呼叫、含义以及应用领域等方面存在明显差异的证据材料，并委托商标诉讼律师制定相应诉讼策略，尽全力争取胜诉结果，维护公司的合法权益。

4、关于要求离职员工返还和谐劳动关系专项奖金而主动提起的劳动争议

离职员工郑*健入职时，与公司在劳动合同和《薪资确认函》中对和谐劳动关系专项奖金的取得要求做出约定，员工在职期间及离职后两年内与公司发生纠纷，应首先提交公司设立的调解委员会进行调解。离职员工郑*健未经调解委员会调解而直接申请仲裁违反相关约定。公司要求离职员工郑*健返还向其发放的和谐劳动关系专项奖金。该案件将于 2025 年 7 月 23 日开庭。

本起劳动争议中，公司无需承担责任或损失，同时该离职员工并非公司董事、监事、高级管理人员或核心技术人员，且已与公司签署《保密协议》。因此该案件不会对公司造成重大影响。

公司已制定《员工岗位管理制度》《招聘与入离职管理制度》《考勤管理办法》《薪酬管理制度》《员工奖惩制度》《保密制度》等管理制度，规定了人力资源管理、劳动者权利保障、劳动纠纷解决等内容，并对劳动纠纷预防、协商解决措施进行了详细规定。在维护公司合法权益的前提下，公司力求劳动争议和

平解决。除建立完善的人力资源制度管理体系外，公司在未来的生产经营中，将定期对高级管理人员、研发人员、人力资源部门人员等进行针对性培训，必要时将聘请专业机构进行法制宣传，强化相关人员的合规意识及风险防范意识，做到事先防范争议和纠纷的发生。

综上所述，上述案件均不会对公司与主要客户或供应商的后续合作、生产经营、财务状况、未来发展造成重大不利影响，亦不会构成本次挂牌的实质障碍。除上述事项外，公司及其下属企业不存在尚未了结的或可预见的重大诉讼、仲裁案件。”

二、结合报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等，公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，公司采取的规范措施及诉讼风险防范措施；

（一）报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、是否胜诉等；

公司报告期内及期后已决的其他诉讼情况、各项诉讼类型及发生原因、公司反诉情况、判决结果等具体情况如下：

序号	案号	原告	被告	案由	诉讼请求	案件结果	判决/调解日期	是否胜诉
1	(2024)浙0102民初4462号	蒲惠智造	韩*华	劳动争议	1、依法判决被告向原告返还原告已经向其支付的竞业限制补偿金 6,840 元（2023 年 4 月—2023 年 6 月）； 2、依法判决被告向原告支付竞业限制违约金 218,880 元； 3、依法判决被告向原告支付律师代理费 20,000 元； 4、依法判决被告继续履行与原告签订的竞业限制协议	1、被告于本判决生效之日起 10 日内向原告返还竞业限制补偿金 6,840 元； 2、被告于本判决生效之日起 10 日内向原告支付竞业限制违约金 100,000 元、律师费 20,000 元； 3、驳回原告其他诉讼请求	2024.6.14	胜诉
2	(2022)浙01民终1219	蒲惠智造	闫*婉	劳动争议	上诉人蒲惠智造与被上诉人闫*婉劳动争议一案，不服浙江省杭州市上城（2022）浙0102民初5777号民事判决，提起上诉	上诉人应于 2023 年 3 月 9 日前向被上诉人指定账户支付款项 20,000 元	2023.3.6	经调解，双方达成和解

序号	案号	原告	被告	案由	诉讼请求	案件结果	判决/调解日期	是否胜诉
	4号							
3	(2022)浙0102民初5777号	闫*婉	蒲惠智造	劳动争议	被告支付原告2020年4月至2021年12月的周末加班费差额29,862元	被告于本判决生效之日起十日内支付原告闫*婉2020年4月至2021年12月的周末加班工资差额29,862元	2022.10.25	公司提起上诉

此外，公司报告期内及期后已决的其他仲裁案件的具体情况如下：

序号	案号	申请人	被申请人	案由	仲裁请求	案件结果	裁决/调解日期
1	浙杭上城劳人仲案(2024)5592号	郑*健	蒲惠智造	劳动争议	请求被申请人支付申请人： 1、违法解除劳动合同赔偿金31,087.68元； 2、2024年10月1日至15日期间的工资3,600元 3、2024年第三季度绩效奖金4,000元。合计38,687.68元	驳回申请人的全部仲裁请求。	2024.12.18
2	浙杭上城劳人仲案(2024)2903号	侯*原	蒲惠智造	劳动争议	1、请求被申请人（反申请人）支付申请人（被反申请人）：解除劳动合同赔偿金30,000元，当庭撤回该项仲裁请求；折算未安排年休假工资报酬8,275.86元；周六加班费用差额12,413.79元；重新开具离职证明； 2、被申请人提起反申请，请求被反申请人向反申请人返还和谐劳动关系专项奖金18,000元，当庭变更为17,103.45元。	本案于2024年5月27日作出《仲裁调解书》。双方当事人自愿达成以下协议： 1、申请人一次性退还被申请人和谐劳动关系奖励金10,000元，于2024年5月27日当天支付； 2、申请人自愿放弃全部仲裁请求；被申请人自愿放弃全部反申请仲裁请求。今后双方之间不存在任何劳动纠纷，也不互相主张其他权利	2024.5.27
3	浙杭上城	韩*华	蒲惠	劳动	1、被申请人按照申请人解除劳动合同前十二个月平	驳回申请人的全部仲裁请求	2023.11.24

序号	案号	申请人	被申请人	案由	仲裁请求	案件结果	裁决/调解日期
	劳人仲案(2023)4785号		智造	争议	均工资的三分之二的月补偿标准，向申请人补足2023年3月21日至2023年8月31日的差额，共计143,413.47元； 2、被申请人按照每月28,038.10元标准，向申请人支付自2023年9月1日起至《竞业限制协议》终止之日止的经济补偿		
4	浙杭上城劳人仲案(2023)3077号	蒲惠智造	梁*锋	劳动争议	1、被申请人向申请人支付竞业限制违约金218,880元； 2、被申请人继续履行与申请人签订的竞业限制协议； 3、被申请人向申请人支付律师代理费20,000元	本案于2023年7月14日作出《仲裁调解书》。双方当事人自愿达成以下协议： 1、被申请人一次性支付申请人人民币50,000元，上述款项包括应返还的竞业限制补偿金和支付的竞业限制违约金，于2023年7月31日前支付。如果被申请人逾期支付上述款项的，应按逾期未付款项的10%支付逾期违约金； 2、被申请人于2023年8月31日之前从竞对公司离职，申请人与被申请人签订的《竞业限制协议》继续履行； 3、申请人自愿放弃全部仲裁请求。双方就本案再无任何争议	2023.7.14
5	浙杭上城劳人仲案(2023)3067	蒲惠智造	韩*华	劳动争议	1、被申请人返还申请人已经支付的竞业限制补偿金6,840元（2023年3月—5月）； 2、被申请人向申请人支付竞业限制违约金218,880元；	驳回申请人的全部仲裁请求。	2023.11.24

序号	案号	申请人	被申请人	案由	仲裁请求	案件结果	裁决/调解日期
	号				3、被申请人向申请人支付律师代理费 20,000 元； 4、被申请人继续履行与申请人签订的竞业限制协议。		
6	浙杭上城劳人仲案(2023)3066号	倪*彬	蒲惠智造	劳动争议	/	因申请人经送达开庭通知书后，无正当理由拒不到庭，本案视为申请人倪书彬撤回仲裁申请。	2023.9.1
7	浙杭上城劳人仲案(2022)4906号	蒲惠智造	韩*华	劳动争议	1、被申请人返还申请人已经支付的竞业限制补偿金 4,560 元，当庭变更为 11,400 元； 2、被申请人向申请人支付竞业限制违约金 218,880 元； 3、被申请人继续履行与申请人签订的竞业限制协议。	1、被申请人一次性支付申请人 125,000 元，上述款项包括应返还的竞业限制补偿金和支付的竞业限制违约金，于 2023 年 4 月 20 日前打入申请人卡内。如果被申请人逾期支付上述款项的，应按逾期未付款项的 10% 支付逾期违约金； 2、申请人与被申请人于 2018 年 12 月 10 日签订的《竞业限制协议》继续履行； 3、申请人自愿放弃全部仲裁请求。双方就本案再无任何争议。	2023.3.20

如上表所列示，上述已决诉讼案件及劳动仲裁案件主要系公司与离职员工之间的劳动争议纠纷。报告期内及期后，公司在已决诉讼、仲裁案件中承担责任的金额 2 万元，占公司合并报表最近一期经审计净资产的比例为 0.02%，未对公司财务状况产生重大影响。同时上述涉案人员均不属于公司董事、监事、高级管理人员或核心技术人员，且均与公司签署了《保密协议》，未对公司经营等造成重大不利影响。

（二）公司是否存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，公司采取的规范措施及诉讼风险防范措施。

公司已建立相对完善的内控及合规管理体系，制定了公司治理、商标管理、交付、技术、营销、采购、人事管理等内部制度，如《公司章程》《商标管理制度》《员工岗位管理制度》《招聘与入离职管理制度》《交付中心员工管理办法》《技术中心员工管理办法》《营销中心员工管理办法》《采购管理办法》《考勤管理办法》《薪酬管理制度》《员工奖惩制度》《保密制度》等制度规范，不存在内控及合规管理体系不健全、不规范的情形。

为进一步防范公司诉讼、仲裁风险，公司已进一步采取了如下规范措施及诉讼风险防范：

（1）公司持续强化商标管理体系建设。针对商标的设计、注册申请、使用管理、保护、风险防范等事项，进行了制度规定，明确由知识产权管理部门作为商标管理部门，在其统一领导下，由商标管理工作人员负责商标日常事务，运营支撑中心负责主管商标流通过程中的商标（含广告宣传、商标标识的委托印制等）。知识产权管理部门作为统筹推进自有商标的申请及授权工作，同时负责监控和防范公司生产经营过程中的知识产权风险，并通过法律手段保护公司的知识产权不受侵犯。

（2）公司进一步建立健全员工管理制度与工作规范，并确保员工知悉相关制度。公司设立了和谐劳动关系专项奖金，由劳动者代表和企业代表组成调解委员会，主要职责系对公司发生的劳动争议进行调解、监督和解/调解协议的履行、参与研究涉及劳动者切身利益的重大方案等。如果员工与公司发生纠纷，无法达成一致，进而引发劳动争议仲裁或诉讼，公司将积极配合劳动仲裁委或法院的工作，在维护自身合法权益的前提下，寻求纠纷的和平解决。同时，公司将从自身合法利益出发，跟踪检查相关离职人员竞业禁止义务、保密义务等的履行情况，保护公司核心技术、商业秘密等不受侵犯，防范由此产生影响公司经营及未来发展的重大纠纷。

综上，公司不存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形，建立了较为完善和规范的内控及合规管理体系，并采取了有效的诉讼风险防范措施。

三、主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

1、取得并查阅公司报告期内及期后相关诉讼、仲裁的起诉状、判决书/调解书、记账凭证等资料，并结合公司实际情况分析公司因前述诉讼仲裁可能承担的责任和损失、对公司经营的具体影响等；

2、取得并查阅公司未决劳动争议所涉离职员工的劳动合同及《薪资确认函》；

3、取得上述涉诉员工的保密协议；

4、访谈公司法务人员及商标诉讼律师，了解公司诉讼仲裁案件相关信息与进展情况；

5、登录国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询、信用中国网站、中国市场监管行政处罚文书网、各省级高院网站、企查查、天眼查、百度等网站，查询了解公司报告期内及期后的诉讼或仲裁情况；

6、取得并查阅公司相关内控及合规管理制度并确认该等制度的健全性。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

报告期内及期后公司全部未决或未执行完毕的诉讼或仲裁事项不会影响公司与主要客户或供应商后续合作，对公司经营等不会产生重大不利影响；公司已采取行动积极应对，维护自身权益，不会对本次挂牌造成实质性法律障碍；公司不存在内控及合规管理体系不健全、不规范等情形；公司已建立了较为完善和规范的内控及合规管理体系，并采取了有效的诉讼风险防范措施。

问题 8. 其他问题

（1）关于期间费用。

请公司：①说明在 2024 年业绩上涨的情况下，销售、管理及研发费用下降的合理性；②列表分析销售、管理人员数量及报告期薪酬波动情况，结合报告期人均薪酬情况，说明报告期薪酬费用合理性，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性。

请主办券商及会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明报告期内期间费用分摊的恰当性。

【回复】

一、说明在 2024 年业绩上涨的情况下，销售、管理及研发费用下降的合理性；

1、销售费用下降的原因及合理性

报告期内，公司销售费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动率
销售费用	647.77	738.83	-91.06	-12.33%
其中：职工薪酬	549.77	606.37	-56.60	-9.33%
差旅费	44.40	78.34	-33.94	-43.33%
其他	53.60	54.12	-0.52	-0.97%

公司 2024 年销售费用与上期相比有所下降，主要系职工薪酬及差旅费下降所导致。

公司 2024 年营业收入的增长主要来自定制化软件开发和数字化车间改造业务，相比标准化软件销售，这两类业务的客单价较高，投入的销售人员数量稳定；同时，由于标准化软件销售的客户数量减少导致公司 2024 年销售人员数量有所减少引起销售人员薪酬总额有所下降。

由于公司 2024 年销售人员数量的减少及业务主要集中在定制化软件开发和数字化车间改造业务，2024 年度销售人员整体出差频次降低，从而导致差旅费较上期有一定幅度下降。

综上所述，由于公司 2024 年客单价的提升使得销售人员数量的减少未影响公司整体创收能力，呈现出销售人员减少、收入增长、销售费用下降的趋势，体

现了公司销售效率和人均产出的提升，具有合理性。

2、管理费用下降的原因及合理性

报告期内，公司管理费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动金额	变动率
管理费用	1,790.85	2,057.02	-266.17	-12.94%
其中：职工薪酬	1,162.03	1,395.83	-233.80	-16.75%
其他	628.83	661.19	-32.36	-4.89%

公司 2024 年管理费用与上期相比有所下降，主要系职工薪酬下降所致。2024 年，公司出于提升管理效率的考虑，在不影响公司日常运营的前提下，针对部分职能部门进行结构性优化，压缩冗余岗位，使得管理人员数量有所减少，从而导致管理人员薪酬有所减少。

3、研发费用下降的原因及合理性

报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动比率
研发投入	2,006.06	2,060.82	-2.66%
其中：研发费用	1,531.29	2,060.82	-25.70%
开发支出资本化	474.77		100.00%

报告期内，公司的研发投入分别为 2,060.82 万元和 2,006.06 万元，整体投入相对稳定。2024 年度，公司根据财政部发布的《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，对符合资本化条件的数据资产研发支出按规定进行了资本化处理，导致当期研发费用有所减少，相关变动具有合理性。

二、列表分析销售、管理人员数量及报告期薪酬波动情况，结合报告期人均薪酬情况，说明报告期薪酬费用合理性，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；

1、销售人员

报告期内，公司销售费用员工薪酬核算的范围包括公司销售人员和从事销售活动交付人员的薪酬，具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	增长率
薪酬总额（万元）	549.77	606.37	-9.33%
平均销售人员数量（人）	9	10	-10.00%
平均从事销售活动交付人员数量（人）	13	17	-23.53%
从事销售活动人员小计（人）	22	27	-18.52%
平均薪酬（万元/人）	24.99	22.46	11.26%

注：平均销售人员数量为各期月平均人数，平均从事销售活动交付人员数量按照员工全年工时在销售、交付的工时占比折算的人数，计算后均四舍五入取整，下同。

报告期内，公司销售人员薪酬总额分别为 606.37 万元和 549.77 万元，有所下降，主要受标准化软件销售项目减少的影响，报告期内公司从事销售活动的人员数量由 27 人下降至 22 人。报告期内，公司销售人员平均薪酬分别为 22.46 万元和 24.99 万元，有所上升，主要系 2024 年度公司业绩增长，销售人员提成增长所致。

报告期内，公司销售人员的人均职工薪酬与同行业的比较情况如下：

单位：万元

公司	2024 年度	2023 年度	增长率
用友网络	47.03	45.01	4.49%
鼎捷数智	57.50	60.68	-5.24%
赛意信息	70.62	77.78	-9.21%
宝信软件	78.59	80.34	-2.18%
可比公司平均	63.43	65.95	-3.82%
公司	24.99	22.46	11.26%

注 1：数据来源于可比公司年度报告，下同；

注 2：同行业可比公司人均薪酬=销售费用中职工薪酬/（（期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2）

在销售人员薪酬方面，公司销售费用人员薪酬包括销售人员与从事销售活动的交付人员两类，其中交付人员以项目实施为主，具备较强的产品理解能力与现场落地经验，在售前阶段亦承担独立获客的职责，在售后阶段承担客情维护的职责。交付人员通过实施经验，能够增强客户信任、推动项目转化，较好地契合了中小制造企业在数字化转型过程中对实用性的重视，交付人员参与销售活动，可以提升客户信赖度和粘性。交付人员的整体薪酬水平低于销售人员，交付人员的参与一定程度上拉低了人员人均薪酬水平。

同行业可比公司均为已上市企业，业务规模优于公司，带动销售人员整体薪酬水平处于较高区间。相比之下，公司虽在报告期内实现了业务增长与市场拓展，但整体营收与销售规模仍低于可比公司，销售人员薪酬水平相对较低，符合公司当前业务发展阶段的实际情况。

2、管理人员

报告期内，公司管理人员平均数量及人均薪酬如下：

项目	2024 年度	2023 年度	增长率
薪酬总额（万元）	1,162.03	1,395.83	-16.75%
平均管理人员数量（人）	36	40	-10.00%
平均薪酬（万元/人）	32.28	34.04	-5.17%

报告期内，公司管理费用薪酬分别为 1,395.83 万元和 1,162.03 万元，管理人员薪酬总额有所减少，主要原因为公司经营模式逐步稳定、管理体系趋于成熟，公司对部分职能部门进行了人员结构调整，管理人员数量有所减少所致。由于减少的人员薪酬水平相对较高，2024 年度平均薪酬水平由 34.04 万元下降至 32.28 万元。

报告期内，公司管理人员的人均职工薪酬与同行业可比公司的比较情况如下：

单位：万元

公司	2024 年度	2023 年度	增长率
用友网络	72.76	54.97	32.36%
鼎捷数智	33.78	34.24	-1.34%
赛意信息	41.52	37.54	10.60%
宝信软件	43.42	41.63	4.30%
可比公司平均	47.87	42.10	13.71%
公司	32.28	34.04	-5.17%

注：同行业可比公司人均薪酬=管理费用中职工薪酬/（（期初管理人员数量+期末管理人员数量）/2）。

报告期内，公司管理人员平均薪酬低于同行业可比公司，主要系同行业可比公司均为上市公司，普遍规模更大，管理层级较多、组织架构较为复杂，管理难度和岗位职责高于公司现阶段水平，其管理人员薪酬水平相应更高。相比之下，公司管理体系相对扁平，组织结构精简高效，对管理岗位的薪酬政策更为理性和审慎。

综上所述，报告期内，公司销售人员、管理人员的数量均有所下降，薪酬波

动符合公司实际情况；销售人员、管理人员的平均薪酬与同行业可比公司存在一定差异，差异原因具有合理性。

三、请主办券商及会计师：①核查上述事项并发表明确意见；②说明报告期内期间费用分摊的恰当性。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）获取并查阅公司报告期内销售费用、管理费用、研发费用明细表，对销售、管理、研发费用下降原因进行了解，并分析其合理性；计算分析公司销售费用率、管理费用率、研发费用率的变动情况，并与同行业可比公司对比，分析是否存在明显差异及差异原因；对报告期内期间费用执行细节测试和截止性测试，检查公司期间费用的准确性、真实性、完整性以及分摊的恰当性；

（2）获取报告期内花名册、薪酬明细表，统计各类型员工数量及人均薪酬，分析薪酬波动原因及合理性；查阅同行业可比公司的公开披露信息并计算可比公司各类人员人均薪酬情况，对比分析各类型员工薪酬与同行业可比公司是否存在差异及其合理性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）2024 年度，公司销售费用下降主要系受收入结构变化、客单价提升、标准化软件销售的客户的整体数量减少引起交付人员减少所导致；公司通过提升管理效率等手段来降本增效，从而使得管理费用下降；研发费用下降主要系受数据资产研发支出资本化的影响；公司在 2024 年业绩上涨的情况下，销售、管理及研发费用下降与公司实际情况相符，具有合理性；

（2）报告期内，公司销售、管理人员数量变动主要系公司收入结构变化、部分职能部门进行了人员结构调整所致；公司岗位薪酬整体较为稳定；公司平均薪酬与同行业可比公司相比稍低，主要系公司与可比公司经营规模、组织架构差异等所致，差异具有合理性。

（二）报告期内期间费用分摊的恰当性

公司根据企业会计准则的相关规定，对期间费用与主营业务成本进行了合理区分。期间费用按性质划分为销售费用、管理费用和研发费用，并结合具体业务内容和职责边界进行归集。对于人工薪酬等可明确归属的支出，依据岗位职责和工作内容按职责直接归集至相应科目。对于不能直接归属的间接性费用，如使用权资产折旧等，公司根据各职能部门的使用面积或其他合理分摊因素，在不同期间费用中进行分摊。

综上，公司期间费用的归集与分摊具备合理性和恰当性。

（2）关于信息披露一致性。

请公司说明公司与上市公司、挂牌公司客户及供应商公开信息披露的一致性及差异情况。

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、请公司说明公司与上市公司、挂牌公司客户及供应商公开信息披露的一致性及差异情况；

公司与上市公司、挂牌公司客户及供应商公开披露信息的差异情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	合计
公司销售额	4,386.06	4,328.29	8,714.35
西子洁能披露采购额	2,774.94	5,893.59	8,668.53
差异	1,611.12	-1,565.30	45.82

公司与西子洁能信息披露差异主要系双方入账时间差异所致。报告期内，西子洁能向公司采购定制化软件开发项目作为在建工程项目，按照支付购买价款和获取发票的进度进行归集，达到可预定使用状态时转入固定资产和无形资产；公司对西子洁能提供的定制化软件开发服务，按照时点法确认收入，由客户分项目进行验收，以验收报告中验收日期为收入确认时点，因此西子洁能披露的采购金额与公司收入确认金额存在差异，报告期内累计差异金额 45.82 万元，差异率为 0.53%，差异较小。

此外，2023 年度公司与供应商中控技术的交易金额 184.65 万元，中控技术

未披露与公司的交易情况。除上述情况外，不存在其他客户、供应商在公开信息中披露公司相关财务信息的情况。

二、请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及会计师执行了以下核查程序：

（1）获取公司收入成本明细表、采购明细表，核查客户和供应商是否为公众公司；

（2）检索客户、供应商公开披露信息中涉及公司的内容，与公司财务数据进行比对，并核查差异原因。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：公司与西子洁能信息披露存在差异，但差异具有合理性。

（3）关于招投标。

公司标准化软件产品如云 MES 等的获客方式包括招投标方式。请公司：①说明订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为；②说明报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规；公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为；

（一）说明订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规

公司主要为不同发展阶段的制造型企业提供数字化改造解决方案，主营业务包括标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发等，上述业务的获客方式有所不同，其中标准化软件销售的获客方式包括招投标等；数字化车间改造的获客方式主要为商务谈判；定制化软件开发的获客方式包括招投标、商务谈判等。

现行法律、法规及规范性文件中关于政府采购、招标投标的主要规定如下：

法规名称	具体规定
《中华人民共和国招标投标法》（2017 修正）	第三条 在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。
《中华人民共和国招标投标法实施条例》（2019 修订）	第二条 招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。
《中华人民共和国政府采购法》（2014 修正）	第二条 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。本法所称采购，是指以合同方式有偿取得货物、工程和服务的行为，包括购买、租赁、委托、雇用等。本法所称货物，是指各种形态和种类的物品，包括原材料、燃料、设备、产品等。本法所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建、装修、拆除、修缮等。本法所称服务，是指除货物和工程以外的其他政府采购对象。
	第二十六条 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。
	第二十八条 采购人不得将应当以公开招标方式采购的货物或者服务化整为零或者以其他任何方式规避公开招标采购。
	第二十九条 符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用邀请招标方式采购：（一）具有特殊性，只能从有限范围的供应商处采购的；（二）采用公开招标方式的费用占政府采购项目总价值的比例过大的。
	第三十条 符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用竞争性谈判方式采购：（一）招标后没有供应商投标或者没有合格标的或者重新招标

	未能成立的；（二）技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；（三）采用招标所需时间不能满足用户紧急需要的；（四）不能事先计算出价格总额的。 第三十一条 符合下列情形之一的货物或者服务，可以依照本法采用单一来源方式采购：（一）只能从唯一供应商处采购的；（二）发生了不可预见的紧急情况不能从其他供应商处采购的；（三）必须保证原有采购项目一致性或者服务配套的要求，需要继续从原供应商处添购，且添购资金总额不超过原合同采购金额百分之十的。 第三十二条 采购的货物规格、标准统一、现货货源充足且价格变化幅度小的政府采购项目，可以依照本法采用询价方式采购。
《中华人民共和国政府采购法实施条例》（2015 施行）	第七条 政府采购工程以及与工程建设有关的货物、服务，采用招标方式采购的，适用《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例；采用其他方式采购的，适用政府采购法及本条例。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。政府采购工程以及与工程建设有关的货物、服务，应当执行政府采购政策。 第二十三条 采购人采购公开招标数额标准以上的货物或者服务，符合政府采购法第二十九条、第三十条、第三十一条、第三十二条规定情形或者有需要执行政府采购政策等特殊情况的，经设区的市级以上人民政府财政部门批准，可以依法采用公开招标以外的采购方式。
《必须招标的工程项目规定》	本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（1）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（2）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（3）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。

从业务性质角度来看，公司的业务不属于工程建设类项目，不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》等规定的必须经客户以招标方式进行采购的情形。

报告期内，公司标准化软件销售业务的部分合同对手方包括党政机关、事业单位，相应的采购程序均已按照《中华人民共和国政府采购法》《中华人民共和国政府采购法实施条例》等相关规定进行，通过招投标程序合法合规进行投标，并在中标后签订正式的业务合同。

报告期内，公司数字化车间改造和定制化软件开发业务的合同对手方均为民营企业客户，项目开展过程中，相关客户根据其需求并结合招投标管理法律法规及其内部规章制度的相关规定，综合判断相关采购是否需要履行招标程序，公司根据客户要求，参与投标或与其进行商务谈判。对于客户组织招投标程序选定供

应商的项目，公司在相应程序中合法合规进行投标，并在中标后签订正式的业务合同。

除上述情形之外，对于合同对手方为民营企业客户的各类业务，公司与客户按照市场规则通过商业洽谈达成合作意向，合同依法成立并生效，系双方的真实意思表示，合法合规。

因此，公司订单获取渠道合法合规，招投标渠道获得项目的合同合法合规。

（二）是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为

公司数字化车间改造业务、定制化软件开发业务及部分标准化软件业务的合同对手方为民营企业客户，在项目开展过程中，相关客户根据其需求及内部规章制度的相关规定，综合判断需履行的采购程序为遴选或商务谈判。

报告期内，公司存在通过遴选、商务谈判的形式取得项目合同的情况。公司未履行招投标程序的合同均不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等法律法规规定必须进行招投标的情形，不存在应履行而未履行招投标程序即获取订单的情形，亦不存在相关合同因此被认定为无效的风险。

综上，报告期内，公司订单获取渠道合法合规，招投标渠道获得项目的合同合法合规，不存在应履行而未履行招投标程序即获取订单的情形，未履行招投标程序的合同均不属于《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等法律法规规定必须进行招投标的情形，相关合同未履行招投标手续均不存在被认定无效、争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

二、说明报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规；公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。

报告期内，公司对于客户组织招投标程序选定供应商的项目，均在招投标程序中合法合规进行投标，并于中标后与客户签订正式的业务合同，不存在商业贿赂、围标、串标等情形。

同时，公司为防范商业贿赂相关风险，已制定《防范商业贿赂管理制度》《销售顾问管理制度》等制度，该制度对禁止商业贿赂行为及认定进行了规定并得到有效执行。

三、请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

针对以上事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- 1、查阅招投标相关的法律、法规及规范性文件；
- 2、查阅客户单位发布的招标公告、公司投标、中标文件及签署的业务合同；
- 3、查询公司及其子公司的《企业专项信用报告》《市场主体专项信用报告（无违法违规记录证明版）》《湖北省企业信用报告（无违法违规证明版）》《无违法违规证明 公共信用信息报告》；
- 4、对公司、客户及供应商进行的访谈；
- 5、查阅公司制定的《防范商业贿赂管理制度》《销售顾问管理制度》；
- 6、查询国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民检察院案件信息公开网、政府采购严重违法失信行为信息记录平台等网站。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

- 1、报告期内，公司订单获取渠道均合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同均合法合规，不存在应履行而未履行招投标程序获取的项目合同；
- 2、报告期内，公司及其控股子公司不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，不存在因上述事项受到过任何行政处罚，不存在相关重大违法违规行为；同时，公司已建立防范商业贿赂的相关内部制度并得到有效执行。

（4）关于子公司。

公司共设立 20 家子公司，请公司：说明公司设立多家子公司的合理性和必

要性，子公司实际经营情况，多家子公司营业收入及利润水平均较低的原因及合理性，与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务。

请主办券商及律师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司设立多家子公司的合理性和必要性；

报告期内及期后，公司累计设立 20 家一级全资子公司，具体设立时间和设立背景如下：

序号	子公司全称	子公司简称	设立时间	设立背景
1	金华蒲惠智造科技有限公司	金华蒲惠	2019/7/29	基于开拓金华地区业务发展的需要
2	绍兴蒲惠智造科技有限公司	绍兴蒲惠	2019/8/6	基于开拓绍兴地区业务发展的需要
3	台州蒲惠智造科技有限公司	台州蒲惠	2019/9/11	基于开拓台州地区业务发展的需要
4	嵊州蒲惠智造科技有限公司	嵊州蒲惠	2019/9/12	基于开拓嵊州地区业务发展的需要
5	永嘉蒲惠智造科技有限公司	永嘉蒲惠 ^[注]	2020/4/9	基于开拓永嘉地区业务发展的需要
6	嘉兴蒲惠智造科技有限公司	嘉兴蒲惠	2020/4/28	基于开拓嘉兴地区业务发展的需要
7	诸暨驻云智造科技有限公司	诸暨驻云	2020/6/4	基于开拓诸暨地区业务发展的需要
8	温州蒲惠智造科技有限公司	温州蒲惠	2020/6/5	基于开拓温州地区业务发展的需要
9	平湖蒲惠智造科技有限公司	平湖蒲惠	2020/7/1	基于开拓平湖地区业务发展的需要
10	湖州云中言科技有限公司	湖州云中言	2020/7/16	基于开拓湖州地区业务发展的需要
11	丽水蒲惠智造科技有限公司	丽水蒲惠	2020/7/31	基于开拓丽水地区业务发展的需要
12	郑州蒲惠智造科技有限公司	郑州蒲惠	2020/8/5	基于开拓郑州地区业务发展的需要
13	湖北蒲惠智造科技有限公司	湖北蒲惠	2020/10/20	基于开拓湖北地区业务发展的需要
14	舟山蒲惠智造科技有限公司	舟山蒲惠	2021/6/21	基于开拓舟山地区业务发展的需要

序号	子公司全称	子公司简称	设立时间	设立背景
15	松阳蒲惠智造科技有限公司	松阳蒲惠	2022/2/28	基于开拓松阳地区业务发展的需要
16	嘉善蒲惠智造科技有限公司	嘉善蒲惠	2023/2/22	基于开拓嘉善地区业务发展的需要
17	玉环蒲惠智造科技有限公司	玉环蒲惠	2023/10/17	基于开拓玉环地区业务发展的需要
18	东莞蒲惠智造科技有限公司	东莞蒲惠	2023/12/20	基于开拓东莞地区业务发展的需要
19	平湖云中言科技有限公司	平湖云中言	2024/4/25	在平湖地区新设子公司系为了在当地探索新的业务模式，以及再次启用“云中言”商标
20	深圳蒲惠智造科技有限公司	深圳蒲惠	2025/5/21	基于开拓深圳地区业务发展的需要

注：永嘉蒲惠已于 2025 年 3 月 28 日注销。

由上表可知，公司设立多家子公司主要系基于各地区业务开拓的需要。公司主营业务系为不同发展阶段的制造型企业提供数字化改造解决方案，包括标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发等业务。其中，标准化软件销售业务主要通过当地政府招投标和遴选等渠道获取客户，具有较强政府关联性和区域性。一方面，公司参与当地政府招投标或遴选项目时，为了深化与当地政府的长期合作，快速融入地方发展建设，公司战略布局在当地注册子公司；另一方面，公司自成立以来，不断区域规模化开发客户，并持续重视客户维护，积累客户资源。通过在当地设立子公司，能够在项目执行过程中更加贴近当地客户，快速响应市场需求，完善售后服务体系，提高品牌在不同地区的知名度，进而确保当地客户的权益得到充分保障，巩固市场竞争优势。

综上，公司在多地成立的子公司主要系基于业务开拓的实际需求，具备合理性和必要性。

二、子公司实际经营情况，多家子公司营业收入及利润水平均较低的原因及合理性；

报告期各期，公司各子公司资产、收入、利润以及占公司合并报表的比例情况如下：

单位：万元、%

序号	子公司简称	2024 年度						2023 年度					
		总资产	占比	营业收入	占比	净利润	占比	总资产	占比	营业收入	占比	净利润	占比
1	金华蒲惠	332.00	2.09	165.41	1.27	-5.07	-0.64	357.1	5.34	235.05	3.17	-4.13	0.40
2	绍兴蒲惠	30.71	0.19	1.89	0.01	-3.13	-0.40	69.28	1.04	1.89	0.03	-8.66	0.84
3	台州蒲惠	306.61	1.93	198.23	1.52	-8.21	-1.04	385.97	5.77	283.19	3.82	7.44	-0.72
4	嵊州蒲惠	99.56	0.63	0.94	0.01	-1.95	-0.25	101.46	1.52	23.01	0.31	-2.74	0.27
5	永嘉蒲惠	45.14	0.28	0.00	0.00	-0.63	-0.08	46.34	0.69	2.65	0.04	-25.29	2.46
6	嘉兴蒲惠	68.04	0.43	0.00	0.00	-0.05	-0.01	68.09	1.02	0.00	0.00	-0.80	0.08
7	诸暨驻云	11.14	0.07	0.00	0.00	-0.05	-0.01	11.19	0.17	0.00	0.00	-0.82	0.08
8	温州蒲惠	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9	平湖蒲惠	45.18	0.28	19.21	0.15	6.93	0.88	228.61	3.42	308.85	4.17	-3.84	0.37
10	湖州云中言	131.6	0.83	5.31	0.04	0.12	0.02	137.49	2.05	5.31	0.07	0.11	-0.01
11	丽水蒲惠	60.63	0.38	14.16	0.11	1.11	0.14	61.16	0.91	59.29	0.80	0.95	-0.09
12	郑州蒲惠	29.40	0.18	0.00	0.00	-0.05	-0.01	29.45	0.44	0.00	0.00	-1.82	0.18
13	湖北蒲惠	9.00	0.06	0.00	0.00	-0.05	-0.01	9.05	0.14	0.00	0.00	-0.19	0.02
14	舟山蒲惠	2.73	0.02	0.00	0.00	-0.05	-0.01	9.18	0.14	0.00	0.00	-0.11	0.01
15	松阳蒲惠	9.03	0.06	0.00	0.00	-0.37	-0.05	9.40	0.14	0.00	0.00	-0.31	0.03

序号	子公司简称	2024 年度						2023 年度					
		总资产	占比	营业收入	占比	净利润	占比	总资产	占比	营业收入	占比	净利润	占比
16	嘉善蒲惠	22.64	0.14	0.00	0.00	0.64	0.08	47.09	0.70	40.71	0.55	-5.38	0.52
17	玉环蒲惠	152.23	0.96	88.46	0.68	5.00	0.63	196.50	2.94	103.21	1.39	-0.17	0.02
18	东莞蒲惠	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
19	平湖云中言	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
合计		1,355.64	8.52	493.61	3.78	-5.81	-0.73	1,767.37	26.41	1,063.15	14.36	-45.78	4.45
公司合并报表		15,904.30	100.00	13,062.52	100.00	791.14	100.00	6,691.67	100.00	7,406.12	100.00	-1,028.88	100.00

注：深圳蒲惠成立于 2025 年 5 月 21 日，报告期内尚未成立，故未在上表中列示（下同）。

由上表可知，各子公司单体的资产、收入、利润整体水平较低，报告期各期均不超过 10%。子公司总资产合计占合并报表总资产的比例分别为 26.41%和 8.52%，营业收入占合并报表营业收入 14.35%和 3.78%，净利润占合并报表净利润 4.45%和-0.73%，整体占比亦处于较低水平。可见，公司主要资产及经营成果主要源自母公司蒲惠智造，各子公司的业务规模相对有限，盈利能力较弱。

报告期内，各子公司销售收入类型及服务客户数量情况如下：

序号	公司简称	2024 年度		2023 年度	
		收入类型	家数	收入类型	家数
1	金华蒲惠	标准化软件销售	12	标准化软件销售	16
2	绍兴蒲惠	运维及其他	1	运维及其他	1
3	台州蒲惠	标准化软件销售	14	标准化软件销售	20
		-	-	数字化车间改造	1
4	嵊州蒲惠	运维及其他	1	标准化软件销售	1
5	永嘉蒲惠	-	-	标准化软件销售	1
6	嘉兴蒲惠	-	-	-	-
7	诸暨驻云	-	-	-	-
8	温州蒲惠	-	-	-	-
9	平湖蒲惠	标准化软件销售	1	标准化软件销售	19
		运维及其他	44	-	-
10	湖州云中言	标准化软件销售	1	标准化软件销售	1
11	丽水蒲惠	标准化软件销售	1	标准化软件销售	5
12	郑州蒲惠	-	-	-	-
13	湖北蒲惠	-	-	-	-
14	舟山蒲惠	-	-	-	-
15	松阳蒲惠	-	-	-	-
16	嘉善蒲惠	-	-	标准化软件销售	2
17	玉环蒲惠	标准化软件销售	6	标准化软件销售	7
18	东莞蒲惠	-	-	-	-
19	平湖云中言	-	-	-	-

由上表可知，报告期内部分子公司实际开展业务，其销售收入主要源自标准化软件销售业务等。公司利用“云 MES”这一标准化产品作为切入口，积极对

接地方政府产业数字化相关政策，参与区域招投标或遴选工作，推动产品在当地中小型制造业企业中实现批量化、规模化落地。

从各子公司运营情况来看，多家子公司营业收入及利润水平均较低主要原因系部分子公司设立时间较短，尚处于业务筹备或初期拓展阶段，同时各地市场环境、政策推动节奏及业务落地进展存在差异，导致部分子公司在报告期内尚未形成收入，如嘉兴蒲惠、诸暨驻云、温州蒲惠、郑州蒲惠、湖北蒲惠、舟山蒲惠、松阳蒲惠、东莞蒲惠以及平湖云中言。

综上，公司子公司的业务规模相对有限，盈利能力较弱；子公司营业收入和利润水平均较低主要系部分子公司设立时间短、尚处于业务筹备或初期拓展阶段，且各地市场环境、政策推动节奏及业务落地进展存在差异，致其报告期内尚未形成收入，具有合理性。

三、说明与子公司的业务分工及合作模式及未来规划，是否主要依靠子公司拓展业务；

1、公司与子公司业务分工和合作模式

为更好地开拓区域市场，推动公司业务布局，公司在全国范围内设立了多家子公司，子公司的设立是公司整体战略在区域市场的延伸与落地。通过在浙江地区，乃至全国布局子公司，公司能够更广泛地覆盖市场，深入挖掘各区域市场潜力，推动公司业务在不同地区的持续发展。

各子公司业务方向与母公司保持一致，均围绕公司主营业务开展。在实际运营中，公司对各子公司实行统一管理和业务统筹，相关市场开拓、客户维护、运营管理等核心工作均由母公司主导执行，各子公司未实际配备人员，仅作为业务布局与响应地方政策的载体。

2、公司关于子公司的未来规划

在未来规划方面，公司将继续维持现有业务分工和合作模式，进一步开拓不同地区市场，并对子公司实施动态化、差异化的统筹管理。具体而言：

(1) 加强对子公司的精细化管理：对于具备实际业务开展需求、市场空间广阔的子公司，公司将结合业务发展情况，配备必要资源，支持其有序推进业务拓展；

(2) 优化资源配置与组织结构：对于长期无实际经营活动或业务量极少、缺乏发展前景的子公司，公司将按照法定程序逐步推进清算或注销，进一步优化公司资产结构与管理体制，确保公司资源得到合理配置；

(3) 灵活响应区域发展需求：若未来在其他地区出现新的市场机会或政策导向，公司将延续既有经验与业务拓展逻辑，采取设立子公司的方式开展属地化业务，快速实现区域市场接入与客户服务能力的提升，保障公司业务的健康持续发展。

3、公司是否主要依靠子公司拓展业务

从各子公司资产、收入和利润占公司合并报表的比例来看，公司各子公司业务规模相对较小，公司业务核心集中于母公司。因此，公司不存在依靠单一子公司拓展业务的情形，各子公司对公司整体经营、财务状况的影响较为有限。

综上所述，基于开拓不同区域市场的需求，公司于各目标地区设立子公司，各子公司与公司主营业务和整体战略目标保持一致，未配备实际人员，仅作为业务布局与响应地方政策的载体。负责各地区业务人员由母公司统一管理、统一调配，以快速响应客户需求，完善售后服务体系。公司后续将根据实际业务开展情况对各子公司进行统筹规划，公司不存在主要依靠单一子公司开展业务的情形。

四、主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

(一) 核查程序

针对以上事项，主办券商、律师履行了以下核查程序：

1、查阅公司全部子公司的全套工商登记档案、营业执照、公司章程、出资凭证等资料，核查公司各子公司的股权结构及历史沿革情况；

2、访谈公司董事长/总经理、财务总监，了解各子公司的业务分工、合作模

式及未来规划情况；

3、查阅公司及子公司财务报表，以及会计师出具的《审计报告》，核查各子公司资产、收入、盈利状况，分析各子公司经营情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司在多地设立子公司，主要是基于各地区业务拓展的实际需要，具备合理性和必要性；公司子公司营业收入及利润水平均较低主要系部分子公司设立初期业务尚未全面铺开，加之受区域政策落地节奏所致；公司各子公司均围绕公司主营业务与整体战略目标开展运营，与公司形成良好的业务协同效应；公司将维持现有业务分工和合作模式，进一步开拓不同地区市场；公司不存在依靠单一子公司拓展业务的情形。

（5）关于实际控制人认定。

请公司结合实际控制人亲属持有公司股份、参与公司日常经营等方面说明公司实际控制人认定是否真实、准确。

请主办券商及律师核查上述事项，并就公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌相关要求的情形发表明确意见。

【回复】

一、实际控制人亲属持有公司股份及参与公司日常经营等方面的情况

公司实际控制人王克飞亲属持有公司股份（含入股及退出）情况、参与公司日常经营管理（含任职及离职）等的情况如下：

姓名	关系	入股主体	入股情况	退股情况	任职及离职情况	经营管理参与情况
王水福、陈桂	实际控制人王克飞父母，间接持有西	西子联合	西子联合于公司成立时认缴出资 3,500 万元，持股比例为 70%；	2019 年 1 月，西子联合向禧筠投资转让出资 250	始终未在公司	未曾参与公司

姓名	关系	入股主体	入股情况	退股情况	任职及离职情况	经营管理参与情况
花	子联合 100% 股权		2018 年 8 月，受让禧筠投资 250 万元出资，持股比例增加至 75%	万元，持股比例减少至 70%； 2020 年 6 月，西子联合向花社投资转让所持全部出资，退出公司	担任职务	经营管理
	实际控制人王克飞父母，间接持有禧筠投资 13.33% 合伙份额	禧筠投资	禧筠投资于公司成立时认缴出资 250 万元，持股比例为 5%； 2019 年 1 月，受让西子联合 250 万元出资，持股比例增加至 5%	2018 年 8 月，禧筠投资向西子联合转让出资 250 万元，退出公司。后于 2019 年 1 月受让股权入股		

二、公司实际控制人认定的真实性、准确性

（一）未将实际控制人相关亲属认定为共同实际控制人的原因及合理性

公司实际控制人父亲王水福及母亲陈桂花曾通过西子联合间接持有公司股权，西子联合已于 2020 年 6 月将所持公司全部出资转让给花社投资，实际控制人父母王水福、陈桂花自此不再通过西子联合持有公司任何股份。

禧筠投资方面，截至本问询回复出具日，王水福、陈桂花通过浙江方向投资有限公司持有公司少数股东禧筠投资 13.33% 的合伙份额，对应间接持有公司 0.66% 股份。该间接持股比例极低，二者无法对公司的表决权形成控制。同时根据《杭州禧筠朝旭创业投资合伙企业（有限合伙）合伙协议》的规定，禧筠投资由执行事务合伙人杭州禧筠股权投资基金管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“禧筠基金管理”）执行企业合伙事务并对外代表企业，其他合伙人不再执行合伙企业事务。根据公司股东（大）会会议材料，历次公司股东（大）会均由禧筠基金管理委派汤筠代表禧筠投资出席并对议案进行审议、表决，其中汤筠系禧筠基金管理的实际控制人。方向投资作为禧筠投资的有限合伙人，不参与合伙企业事务执行，无法通过对禧筠投资施加重大影响从而影响公司的经营决策。

此外，自公司成立至今，王水福、陈桂花均未曾在公司担任职务，也未曾以

任何形式参与公司经营管理，无法对公司的经营决策施加影响。

综上，未将实际控制人亲属认定为公司的共同实际控制人具有合理性。

（二）公司实际控制人认定的真实、准确性

《公司法》第二百六十五条（三）规定：“实际控制人，是指通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人。”

《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第六十九条（六）规定：“实际控制人，是指通过投资关系、协议或者其他安排，能够支配、实际支配公司行为的自然人、法人或者其他组织。”

截至本问询回复出具日，花社投资持有公司 69.66%股权，系公司控股股东；舵手投资持有公司 14.90%股权，系公司第二大股东；王克飞持有花社投资 99%股权，且系股东舵手投资的执行事务合伙人，合计控制公司 84.56%的表决权，为公司的实际控制人。

王克飞通过花社投资、舵手投资实际支配公司股份表决权的比例自股份公司设立以来变动情况如下：

股东名称	2021.10-2022.4	2022.4-2024.5	2024.5 至今
花社投资	70.00%	69.54%	69.66%
舵手投资	15.00%	14.90%	14.90%
合计控制表决权比例	85.00%	84.44%	84.56%

如上表所示，股份公司设立至本问询回复出具日，王克飞通过花社投资、舵手投资合计控制公司股份的表决权比例始终处于 80%以上。根据《公司章程》规定，股东（大）会作出普通决议，应当由出席股东会的股东所持表决权的二分之一以上通过；股东（大）会作出特别决议的，应当由出席股东会的股东所持表决权的三分之二以上通过。因此，王克飞能够在股东（大）会层面对公司的重大事项决策实施控制。

此外，自公司成立至今，王克飞先生始终担任公司执行董事/董事长、总经理，负责公司日常生产经营的管理和决策，能够在经营决策及管理层面对公司保

持稳定控制。在其长期稳定的领导下，公司的经营模式、发展方向、管理团队及主要客户结构等自成立以来均未发生重大变化。

综上所述，将王克飞认定为公司的实际控制人具有真实性和准确性。

三、主办券商及律师核查上述事项，并就公司是否存在通过实际控制人认定规避挂牌相关要求的情形发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- 1、取得并查阅公司的全套工商登记资料；
- 2、取得并查阅公司成立以来历次股东（大）会、董事会会议文件、总经理日常经营管理决策记录；
- 3、取得查阅公司实际控制人及花社投资、舵手投资、禧筠投资出具的调查问卷、签署的访谈记录；
- 4、取得并查阅花社投资的公司章程、股东会决议文件；取得并查阅舵手投资的合伙协议、合伙人会议决议文件；取得并查阅禧筠投资的合伙协议、合伙人会议决议文件。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司未将实际控制人亲属王水福、陈桂花认定为公司共同实际控制人的原因合理、充分，符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审查业务规则适用指引第1号》等相关规定，不存在通过实际控制人认定规避挂牌条件相关要求的情形。

（6）请公司：①在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《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挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计

划的具体内容、时间安排及完成进展；②说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；③说明申报文件 2-2 及 2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件；④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。

请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】

一、在公开转让说明书“公司治理”章节“公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况，相关设置是否符合《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挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并制定调整计划，调整计划的具体内容、时间安排及完成进展；

公司已在公开转让说明书“第三节 公司治理”之“一、公司股东会、董事会、监事会的建立健全及运行情况”中补充披露公司内部监督机构的设置情况：

“（四）内部监督机构的设置情况

公司按照《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股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等有关规定设置监事会。公司监事会由 3 名监事组成，其中职工监事 1 名。公司未设置审计委员会，不涉及监事会与审计委员会并存的情形，符合法律法规的规定。”

公司内部监督机构的设置符合《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挂牌公司治理规则》等相关规定，具体如下：

相关规定		公司内部监督机构情况
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》	第十四条 申请挂牌公司应当依据法律法规、中国证监会及全国股转系统相关规定制定完善公司章程和股东会、董事会、监事会议事规则，建立健全公司治理组织机构，并有效运作。 申请挂牌公司按照《公司法》、部门规章、业务规则 and 公司章程等规定在董事会中设置由董事组成的审计委员会，行使《公司法》等规定的监事会职权的，不设监事会或者监事。 申请挂牌公司应当明确公司与股东等主体之间的纠纷解决机制，建立投资者关系管理、关联交易管理等制度，切实保障投资者和公司的合法权益。 申请挂牌公司董事、监事、高级管理人员应当具备法律法规、部门规章或规范性文件、全国股转系统业务规则 and 公司章程等规定的任职资格	公司已依法设立监事会，作为公司内部监督机构，履行对公司董事、高级管理人员履职情况及公司财务等事项的监督职责；监事会由 3 名监事组成，其中职工监事 1 名；自股份公司设立以来，历次监事会在召集、召开、表决方式和决议内容等方面，均符合有关法律法规和《公司章程》《监事会议事规则》的规定，决议内容合法有效；公司未设置审计委员会
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第三十五条 董事会可以根据需要设立审计、战略、提名、薪酬与考核等专门委员会。 设置专门委员会的，应当在公司章程中载明专门委员会的组成、职权、程序、运行机制及议事规则。 挂牌公司设置审计委员会的，其成员应当为三名以上且不在挂牌公司担任高级管理人员的董事，过半数成员为独立董事，并由独立董事中会计专业人士担任召集人。 公司董事会成员中的职工代表可以成为审计委员会成员	
	第四十二条 监事会应当了解公司经营情况，检查公司财务，监督董事、高级管理人员履职的合法合规性，行使公司章程规定的其他职权，维护挂牌公司及股东的合法权益。监事会可以独立聘请中介机构提供专业意见	

同时，公司目前尚处于新三板申报阶段，公司治理结构中仍由监事会行使内部监督职责，暂无明确计划对内部监督机构进行调整。

综上所述，公司已依法设立监事会作为监督机构，治理机制能够有效运行，当前未设立审计委员会符合相关自律规则要求，暂无明确计划对内部监督机构进行调整。

二、说明公司章程及内部制度是否符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，是否需要并按规定完成修

订，修订程序、修订内容及合法合规性，并在问询回复时上传修订后的文件；

公司现行《公司章程》及附件《股东会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》已根据《公司法》等规定完成修订；公司挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度均已按照《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号-章程必备条款（2025修订）》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则（2025年4月25日修订）》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则（2025年4月25日第三次修订）》等规定完成起草。具体情况如下：

（一）公司现行《公司章程》及附件

1、修订程序

2025年3月，公司召开董事会、监事会、股东会，审议通过《关于修订〈公司章程〉的议案》及《关于修订章程附件的议案》。具体情况如下：

议案	董事会	监事会	股东会
《关于修订〈公司章程〉的议案》	第二届董事会第二次会议	第二届监事会第二次会议	2025年第一次临时股东大会
《关于修订〈股东大会议事规则〉〈董事会议事规则〉的议案》	第二届董事会第三次会议	-	2025年第二次临时股东大会
《关于修订〈监事会议事规则〉的议案》	-	第二届监事会第三次会议	

2、《公司章程》主要修订内容

序号	《公司章程》主要修订内容	依据
1	第七条 公司的法定代表人由股东会指定执行公司事务的董事担任，担任法定代表人的董事辞任的，视为同时辞去法定代表人。法定代表人辞任的，公司应当在法定代表人辞任之日起三十日内确定新的法定代表人，并办理法定代表人变更登记	《公司法》第十条
2	第十八条 公司不得为他人取得本公司或者母公司的股份提供赠与、借款、担保以及其他财务资助，公司实施员工持股计划的除外。 为公司利益，经股东会决议，或者董事会按照本章程或者股东会的授权作出决议，公司可以为他人取得本公司或者母公司的股份提供财务资助，但财务资助的累计总额不得超过已发行股本总额的10%。董事会作出决议应当经全体董事的三分之二以上通过。 违反前两款规定，给公司造成损失的，负有责任的董事、监事、高级管理人员应当承担赔偿责任	《公司法》第一百六十三条
3	第二十一条 公司在下列情况下，可以依照法律、行政法规、部门规	《公司法》第

序号	《公司章程》主要修订内容	依据
	章和本章程的规定，收购本公司的股份：（一）减少公司注册资本；（二）与持有本公司股票的其他公司合并；（三）将股份用于员工持股计划或者股权激励；（四）股东因对股东会作出的公司合并、分立决议持异议，要求公司收购其股份的。除上述情形外，公司不得收购本公司股份	一百六十二条第一款
4	第二十三条 公司因本章程第二十一条第一款第（一）项、第（二）项的原因收购本公司股份的，应当经股东会决议。公司因本章程第二十一条第一款第（三）项规定的情形收购本公司股份的，可以按照本章程的规定或者股东会的授权，经三分之二以上董事出席的董事会会议决议	《公司法》第一百六十二条第二款
5	第二十七条 ……股份在法律、行政法规规定的限制转让期限内出质的，质权人不得在限制转让期限内行使质权	《公司法》第一百六十条第三款
6	第二十八条 公司依据《公司法》规定建立股东名册，股东名册是证明股东持有公司股份的充分证据。股东名册由公司董事会保管。股东按其所持有股份的种类享有权利，承担义务。持有同一种类股份的股东，享有同等权利，承担同种义务。股东名册应当记载下列事项：（一）股东的姓名或者名称及住所；（二）各股东所认购的股份种类及股份数；（三）各股东取得股份的日期	《公司法》第一百零二条
7	第二十九条 公司股东享有下列权利：…… 连续 180 日以上单独或者合计持有公司 3% 以上股份的股东要求查阅公司的会计账簿、会计凭证的，应当向公司提出书面请求，说明目的。公司有合理根据认为股东查阅会计账簿、会计凭证有不正当目的，可能损害公司合法利益的，可以拒绝提供查阅，并应当自股东提出书面请求之日起 15 日内书面答复股东并说明理由。公司拒绝提供查阅的，股东可以向人民法院提起诉讼。 股东查阅公司会计账簿、会计凭证，可以委托会计师事务所、律师事务所等中介机构进行。 股东及其委托的会计师事务所、律师事务所等中介机构查阅、复制有关材料，应当遵守有关保护国家秘密、商业秘密、个人隐私、个人信息等法律、行政法规的规定。 股东要求查阅、复制公司全资子公司相关材料的，适用本条第一款第（五）项及第二、三、四款的规定	《公司法》第一百一十条
8	第三十一条 公司股东会、董事会决议内容违反法律、行政法规的，股东有权请求人民法院认定无效。 股东会、董事会的会议召集程序、表决方式违反法律、行政法规或者本章程，或者决议内容违反本章程的，股东有权自决议作出之日起 60 日内，请求人民法院撤销。但是，股东会、董事会的会议召集程序或者表决方式仅有轻微瑕疵，对决议未产生实质影响的除外。 未被通知参加股东会会议的股东自知道或者应当知道股东会决议作出之日起 60 日内，可以请求人民法院撤销；自决议作出之日起 1 年	《公司法》第二十六条

序号	《公司章程》主要修订内容	依据
	内没有行使撤销权的，撤销权消灭	
9	第三十二条 董事、高级管理人员执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定，给公司造成损失的，连续 180 日以上单独或合并持有公司 1%以上股份的股东有权书面请求监事会向人民法院提起诉讼；监事会执行公司职务时违反法律、行政法规或者本章程的规定，给公司造成损失的，前述股东可以书面请求董事会向人民法院提起诉讼。 监事会或者董事会收到前款规定的股东书面请求后拒绝提起诉讼，或者自收到请求之日起 30 日内未提起诉讼，或者情况紧急、不立即提起诉讼将会使公司利益受到难以弥补的损害的，前款规定的股东有权为了公司的利益以自己的名义直接向人民法院提起诉讼。 他人侵犯公司合法权益，给公司造成损失的，本条第一款规定的股东可以依照前两款的规定向人民法院提起诉讼。公司全资子公司的董事、监事、高级管理人员有前条规定情形，或者他人侵犯公司全资子公司合法权益造成损失的，公司连续 180 日以上单独或者合计持有公司 1%以上股份的股东，可以依照前三款规定书面请求全资子公司的监事会、董事会向人民法院提起诉讼或者以自己的名义直接向人民法院提起诉讼	《公司法》第一百八十九条
10	第三十六条 公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定的，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。 公司的控股股东、实际控制人指示董事、高级管理人员从事损害公司或者股东利益的行为的，与该董事、高级管理人员承担连带责任。	《公司法》第一百九十二条
11	第五十条 公司召开股东会，董事会、监事会以及单独或者合并持有公司 1%以上股份的股东，有权向公司提出提案。 单独或者合计持有公司 1%以上股份的股东，可以在股东会召开 10 日前提出临时提案并书面提交召集人。召集人应当在收到提案后 2 日内发出股东会补充通知，通知临时提案的内容。但临时提案违反法律、行政法规或者公司章程的规定，或者不属于股东会职权范围的除外。 除前款规定的情形外，召集人在发出股东会通知后，不得修改股东会通知中已列明的提案或增加新的提案。 股东会通知中未列明或不符合本章程第四十九条规定的提案，股东会不得进行表决并作出决议	《公司法》第一百一十五条
12	第五十一条 召开股东会会议，应当将会议召开的时间、地点和审议的事项于会议召开 20 日前通知各股东；临时股东会应于会议召开 15 日前通知各股东。 公司在计算起始期限时，不包括会议召开当日	《公司法》第一百一十五条
13	第九十一条 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，	《公司法》第一百七十八条

序号	《公司章程》主要修订内容	依据
	被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾 5 年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾 2 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、责令关闭之日起未逾 3 年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人；（六）被中国证监会处以证券市场禁入处罚或者认定为不适当人选，期限未届满的；（七）被全国中小企业股份转让系统或被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，期限未届满的；（八）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、委派无效。董事在任职期间出现本条情形的，公司解除其职务	
14	第九十二条 董事由股东会选举或更换，任期 3 年。董事任期届满，可连选连任。股东会可以决议解任董事，决议作出之日解任生效。无正当理由，在任期届满前解任董事的，该董事可以要求公司予以赔偿	《公司法》第七十一条
15	第九十三条 董事应当遵守法律、行政法规和本章程，采取措施避免自身利益与公司利益冲突，不得利用职权牟取不正当利益。董事对公司负有下列忠实义务：（一）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；（二）不得挪用公司资金；（三）不得将公司资产或者资金以其个人名义或者其他个人名义开立账户存储；（四）不得违反本章程的规定，未经股东会或董事会同意，将公司资金借贷给他人或者以公司财产为他人提供担保；（五）未向董事会或股东会报告，并按照本章程的规定经董事会或股东会决议通过，不得与本公司订立合同或者进行交易。董事的近亲属，董事或者其近亲属直接或者间接控制的企业，以及与董事有其他关联关系的关联人，与公司订立合同或者进行交易，适用前述规定；（六）未向董事会或者股东会报告，并按照本章程的规定经董事会或股东会决议，不得利用职务便利，为自己或他人谋取本应属于公司的商业机会（根据法律、行政法规或者本章程的规定，公司不能利用该商业机会的除外），不得自营或者为他人经营与本公司同类的业务；（七）不得接受与公司交易的佣金归为己有；（八）不得擅自披露公司秘密；（九）不得利用其关联关系损害公司利益；（十）法律、行政法规、部门规章及本章程规定的其他忠实义务。董事违反本条规定所得的收入，应当归公司所有；给公司造成损失的，应当承担赔偿责任	《公司法》第一百八十条
16	第九十四条 董事应当遵守法律、行政法规和本章程，执行职务应当为公司的最大利益尽到管理者通常应有的合理注意。董事对公司负有下列勤勉义务：……	《公司法》第一百八十条
17	第一百四十六条 公司设监事会，监事会由 3 名监事组成，其中非职工代表二人，由股东会选举监事；职工代表一人，由职工代表大会	《公司法》第一百三十条

序号	《公司章程》主要修订内容	依据
	民主选举产生。监事会设主席 1 人，由全体监事过半数选举产生。监事会主席召集和主持监事会会议；监事会主席不能履行职务或者不履行职务的，由过半数监事共同推举一名监事召集和主持监事会会议	
18	第一百四十八条 监事会每 6 个月至少召开一次会议。监事可以提议召开临时监事会会议。监事会决议应当经全体监事的过半数通过。监事会决议的表决，应当一人一票	《公司法》第一百三十二条
19	第一百五十四条 ……股东会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东应当将违反规定分配的利润退还公司；给公司造成损失的，股东及负有责任的董事、监事、高级管理人员应当承担赔偿责任	《公司法》第二百一十一条
20	第一百七十二条 公司合并，应当由合并各方签订合并协议，并编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出合并决议之日起 10 日内通知债权人，并于 30 日内在报纸上或者国家企业信用信息公示系统上公告。债权人自接到通知书之日起 30 日内，未接到通知书的自公告之日起 45 日内，可以要求公司清偿债务或者提供相应的担保	《公司法》第二百二十条
21	第一百七十四条 公司分立，其财产作相应的分割。公司分立，应当编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出分立决议之日起 10 日内通知债权人，并于 30 日内在报纸上或者国家企业信用信息公示系统公告	《公司法》第二百二十二条
22	第一百七十六条 公司需要减少注册资本时，必须编制资产负债表及财产清单。公司应当自作出减少注册资本决议之日起 10 日内通知债权人，并于 30 日内在报纸上或者国家企业信用信息公示系统公告。债权人自接到通知书之日起 30 日内，未接到通知书的自公告之日起 45 日内，有权要求公司清偿债务或者提供相应的担保。 公司减少注册资本，应当按照股东出资或者持有股份的比例相应减少出资额或者股份，法律另有规定或者本章程另有规定的除外。 公司减资后的注册资本将不低于法定的最低限额	《公司法》第二百二十四条
23	第一百七十七条 违反《公司法》的规定减少注册资本的，股东应当退还其收到的资金，减免股东出资的应当恢复原状；给公司造成损失的，股东及负有责任的董事、监事、高级管理人员应当承担赔偿责任	《公司法》第二百二十六条
24	第一百八十一条 公司因本章程第一百七十九条第（一）项、第（二）项、第（四）项、第（五）项规定而解散的，应当清算。董事为公司清算义务人，应当在解散事由出现之日起 15 日内成立清算组，开始清算。清算组由董事或者股东会确定的人员组成。清算义务人未及时履行清算义务，给公司或者债权人造成损失的，应当承担赔偿责任。逾期不成立清算组进行清算或者成立清算组后不清算的，利害关系人可以申请人民法院指定有关人员组成清算组进行清算	《公司法》第二百三十二条、第二百三十三条
25	第一百八十三条 清算组应当自成立之日起 10 日内通知债权人，并于 60 日内在报纸上或者国家企业信用信息公示系统公告。债权人应	《公司法》第二百三十五

序号	《公司章程》主要修订内容	依据
	当自接到通知书之日起 30 日内，未接到通知书的自公告之日起 45 日内，向清算组申报其债权。 债权人申报债权，应当说明债权的有关事项，并提供证明材料。清算组应当对债权进行登记。 在申报债权期间，清算组不得对债权人进行清偿	条
26	第一百八十五条 清算组在清理公司财产、编制资产负债表和财产清单后，发现公司财产不足清偿债务的，应当依法向人民法院申请破产清算。 人民法院受理破产申请后，清算组应当将清算事务移交给人民法院指定的破产管理人	《公司法》第二百三十七条
27	第一百八十七条 清算组成员应当忠于职守，依法履行清算义务。清算组成员不得利用职权收受贿赂或者其他非法收入，不得侵占公司财产。 清算组成员怠于履行清算职责，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任；因故意或者重大过失给债权人造成损失的，应当承担赔偿责任	《公司法》第二百三十八条

3、合法合规性

公司现行《公司章程》及附件已按照《公司法》等规定完成修订，相关内部治理制度合法合规，公司按照治理制度规定规范运作。

（二）公司挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度

1、起草程序

公司挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度均已根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号——章程必备条款（2025 修订）》《关于发布〈全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则〉等 36 件规则的公告》（股转公告〔2025〕186 号）的规定进行起草。具体起草程序如下：

2025 年 5 月 5 日，公司召开第二届董事会第四次会议，审议了挂牌后适用的《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《总经理工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《防范控股股东及其关联方资金占用管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》《控股子公司管理制度》《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》。同日，公司第二届监事会第四次会议审议了挂牌后适用的《监事会议事规则》。前

述制度中，除《总经理工作细则》《投资者关系管理制度》《信息披露管理制度》由董事会审议通过后于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让后适用外，其余制度于2025年5月21日由2025年第三次临时股东会审议通过，并将于公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让后适用。

2、合法合规性

公司拟于挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度均系根据《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款（2025修订）》等最新治理规定进行起草，合法合规，不存在违反法律法规规定的情形。

综上，公司现行《公司章程》及附件符合《公司法》的规定；公司挂牌后适用的《公司章程》及附件、其他内部制度符合《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等的规定。

三、说明申报文件2-2及2-7是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，如需更新，请在问询回复时上传更新后的文件

公司申报文件“2-2 主办券商与申请人签订的推荐挂牌并持续督导协议”及“2-7 主办券商关于股票公开转让并挂牌申请文件受理、审核关注要点落实情况表”均符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新。

四、说明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

截至本问询回复出具日，公司共有5名董事，其中独立董事1名。

2021年10月18日，公司召开首次股东大会，审议并通过《关于选举蒲惠智造科技股份有限公司第一届董事会成员的议案》，选举凌春华作为公司第一届董事会独立董事，并审议通过《关于制定蒲惠智造科技股份有限公司独立董事工作制度的议案》等议案，规定独立董事的任职资格、职责、职权保障等内容。2024

年 10 月 11 日，公司召开 2024 年第三次临时股东大会，审议并通过了《关于选举蒲惠智造科技股份有限公司第二届董事会成员的议案》，选举凌春华为第二届董事会独立董事，任期 3 年。股份公司设立至今，除凌春华外，未设立其他独立董事。

公司独立董事设置符合《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“《治理指引 2 号》”）等相关规定，具体如下：

《治理指引 2 号》的具体规定	公司独立董事情况
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》第一百七十八条所列禁止担任公司董事的情形，不存在因违反法律法规、部门规章、规范性文件及全国股份转让系统业务规则而承担刑事责任、受到行政处罚或全国股份转让系统给予的监管措施、纪律处分的情形，符合《治理指引 2 号》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。	根据独立董事填写的《调查问卷》、签署的《独立董事声明》，并对其进行访谈，公司独立董事凌春华于 1985 年 5 月—2022 年 4 月在浙江大学管理学院先后任讲师、副教授，现已退休；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；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，符合《治理指引 2 号》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。	公司独立董事凌春华于 2009 年 12 月 31 日取得《注册会计师协会会员证》（浙注协[2009]200 号），且曾系浙江大学管理学院副教授（现已退休），具备较丰富的会计专业知识和经验，符合《治理指引 2 号》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	根据独立董事填写的《调查问卷》、签署的《独立董事声明》，并对其

《治理指引 2 号》的具体规定	公司独立董事情况
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项目组全体人员、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》第六十九条规定，与挂牌公司不构成关联关系的企业。	进行访谈，公司独立董事凌春华不存在《治理指引 2 号》第九条规定的不具备独立性的情形
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；（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。	根据独立董事填写的《调查问卷》、提供的《个人信用报告》《无犯罪记录证明》以及签署的《独立董事声明》《关于诚信状况的书面声明》，并经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、企查查等网站，公司独立董事凌春华不存在《治理指引 2 号》第十条规定的不良记录
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	公司独立董事凌春华自 2021 年 10 月起担任公司独立董事，连续任职

《治理指引 2 号》的具体规定	公司独立董事情况
牌公司独立董事候选人。	未满 6 年，符合《治理指引 2 号》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。	根据独立董事的《调查问卷》，并经查询企查查、国家企业信用信息公示系统等网站，除公司外，凌春华同时在上海创米数联智能科技发展股份有限公司、光云科技（688365.SH）、伟荣股份（874171.NQ）担任独立董事，在境内上市公司或挂牌公司担任独立董事未超过五家。符合《治理指引第 2 号》第十二条的规定

综上，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》等相关规定。

五、主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商及律师履行了以下核查程序：

- 1、对比公司内部监督机构的设置是否符合《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挂牌公司治理规则》等规则；查阅公司历次“三会”文件；对公司董事进行关于公司治理机制的访谈；取得董事会对公司治理机制的评估意见；
- 2、查阅公司现行及挂牌后适用的《公司章程》、内部制度以及相关决议等文件，并与《公司法》《非上市公众公司监管指引第 3 号-章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定进行对比；
- 3、查阅全国中小企业股份转让系统有限责任公司于 2025 年 4 月 25 日发布的《关于发布〈全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则〉等 36 件规则的公告》（股转公告〔2025〕186 号）；对比公司申请文件 2-2、2-7 是否符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第 1 号——申报与审核》附

件及官网模板要求；

4、查阅《公司法》《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》《公司章程》以及《独立董事工作制度》；查阅公司的工商档案、三会会议文件；查阅公司独立董事的资格证书、《调查问卷》《无犯罪记录证明》《聘任合同》《个人信用报告》《独立董事声明》《关于诚信状况的书面声明》等相关资料；对公司独立董事进行访谈；登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、国家外汇管理局网站、中国证券监督管理委员会网站、上海证券交易所网站、深圳证券交易所网站、北京证券交易所网站、全国中小企业股份转让系统网站等，查询公司独立董事任职及诉讼、仲裁、违法违规等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司已依法设立监事会作为监督机构，公司管理运营健康稳定开展，治理机制运行有效，暂无明确计划对内部监督机构进行调整；

2、公司章程及内部制度符合《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》《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挂牌公司治理规则》等规定，已按规定完成修订，修订程序、修订内容合法合规，无需更新；

3、公司申报文件 2-2 及 2-7 符合《全国中小企业股份转让系统股票公开转让并挂牌业务指南第1号——申报与审核》附件及官网模板要求，无需更新；

4、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》等相关规定。

其他补充说明：

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、律师及会计师已对照《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》等规定进行了审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师及会计师认为，公司不存在未披露或需要补充说明的涉及公开转让条件、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 2024 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日尚未超过 7 个月，无需按相关要求补充披露、核查，并更新相关申请文件。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

截至本问询回复出具日，公司尚未向中国证券监督管理委员会浙江监管局申请北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（以下无正文）

（本页无正文，为蒲惠智造科技股份有限公司《关于蒲惠智造科技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）



法定代表人（签字）：

王克飞

2025年 6 月 27 日

（此页无正文，为光大证券股份有限公司《关于蒲惠智造科技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）： 马涛
马涛

项目小组成员（签字）：

<u>黄成章</u> 黄成章	<u>丁鹏</u> 丁鹏	<u>葛文博</u> 葛文博
<u>章思琪</u> 章思琪	<u>王学飞</u> 王学飞	<u>李明发</u> 李明发

