



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 第二轮审核问询函的回复

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）

二零二五年七月

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第二轮审核问询函》（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”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京德恒律师事务所（以下简称“律师”）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。本次回复不涉及对《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。

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）

目 录

问题 1. 关于业绩的真实性.....	4
问题 2. 关于公司的独立性.....	29
问题 3. 关于研发费用.....	46
其他补充说明	51

问题 1. 关于业绩的真实性

根据申报文件及前次问询回复，（1）2024 年公司数字化车间改造收入增长主要系政策支持、前次标准化软件客户转化、推广力度加大；（2）公司仅向西子集团提供定制化软件开发服务；（3）报告期内，公司第四季度的销售收入占比分别为 66.24%、72.16%；（4）公司 2025 年 1-6 月预计销售收入 1,980.00 万元，同比增长 59.20%；（5）公司财务总监管丽群 2025 年 5 月离职。

请公司：（1）说明从标准化软件销售转至数字化车间改造的中小企业客户的具体情况，包括但不限于客户名称、主营业务、规模、销售金额等；公司 2024 年营业收入增长幅度远高于同行业可比公司的合理性；公司加大推广的情况下，销售费用下滑的合理性；（2）结合定制化软件合同内容、公司承担的主要责任、软件具体开发情况、参与人员数、工时统计情况及相关内控制度、同行业定制化软件业务定价与公司是否存在显著差异，说明定制化软件收入的真实性；（3）说明报告期各期第四季度确认收入的主要客户，其中由政府付款的主要客户及比例；12 月份确认收入项目的具体情况，包括但不限于项目具体内容、开始时间、收入确认的时间、收入确认依据等；（4）说明期后营业收入增长的原因，营业收入的预计依据；（5）说明财务总监期后离职的原因。

请主办券商、会计师核查上述事项并对公司收入的真实性、准确性发表明确意见。

【回复】

一、说明从标准化软件销售转至数字化车间改造的中小企业客户的具体情况，包括但不限于客户名称、主营业务、规模、销售金额等；公司 2024 年营业收入增长幅度远高于同行业可比公司的合理性；公司加大推广的情况下，销售费用下滑的合理性；

（一）说明从标准化软件销售转至数字化车间改造的中小企业客户的具体情况，包括但不限于客户名称、主营业务、规模、销售金额等；

报告期内，公司标准化软件销售转至数字化车间改造的中小企业客户的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	成立时间	主营业务	销售规模	2024 年度确 认收入金额	2023 年度确 认收入金额
1	浙江傲腾工业科技有限公司	2022-01-26	各类厨用锅具的生产、销售	1.5 亿元左右	664.60	557.97
2	浙江圣腾胶业股份有限公司	2008-11-24	工业胶粘剂研发与生产、销售	1.2 亿元左右	-	259.29
3	浙江鑫峥机电科技有限公司	2022-04-01	电机用转子冲片的生产、销售	2 亿元左右	881.97	-
4	浙江诺肯机械科技有限公司	2017-03-22	汽车发动机钢盖的生产、销售	2 亿元左右	420.38	-
5	浙江业腾传动有限公司	2017-11-29	传动设备、减速机配件制造、销售	0.50 亿元左右	277.88	-
6	浙江耀辉工贸有限公司	2005-07-15	不锈钢杯、瓶的生产、销售	1 亿元左右	115.38	-
7	浙江锻博科技有限公司	2021-12-14	精密锻件加工	0.50 亿元左右	91.59	-
标准化软件销售转至数字化车间改造的收入合计					2,451.80	817.26
标准化软件销售转至数字化车间改造的两年收入合计						3,269.06
报告期内数字化车间改造收入总额						5,821.73
占比						56.15%

注：销售规模数据来自于客户访谈。

报告期内，公司标准化软件销售转至数字化车间改造的中小企业客户的销售收入分别为 817.26 万元和 2,451.80 万元，两年合计数占报告期内数字化车间改造收入总额的比例为 56.15%，超过 50%的数字化车间改造的客户系标准化软件销售客户转化。

2024 年度，公司标准化软件销售转至数字化车间改造的收入增长较快，主要系公司充分利用浙江省实施的数字经济发展战略及其独特的“块状经济”产业集群效应，积累了 500 多家中小企业客户资源，随着部分企业业务规模的增长、政策的宣导以及公司对产品的推广，客户对于数字化转型的需求也逐步升级，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数字化改造，推动了公司数字化车间改造业务收入的增长，增长具有合理性。

（二）公司 2024 年营业收入增长幅度远高于同行业可比公司的合理性；

报告期内，公司相较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	变动额	变动率
用友网络	915,272.94	969,362.99	-54,090.05	-5.58%
宝信软件	1,364,442.47	1,291,564.14	72,878.33	5.64%
鼎捷数智	233,067.29	222,774.00	10,293.29	4.62%
赛意信息	239,545.17	225,402.32	14,142.85	6.27%
公司	13,062.52	7,406.12	5,656.40	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、其部分客户需求阶段性延后，签约金额同比下滑；2、其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。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 2024 年营业收入增长幅度远高于同行业可比公司的原因包括：

1、公司的收入基数规模相对较小

从收入规模上来看，同行业可比公司鼎捷数智和赛意信息 2023 年度的收入规模 22 亿元左右，宝信软件 2023 年度收入规模在 130 亿元左右，用友网络 2023 年度的收入规模在 95 亿元左右，而公司 2023 年度的收入规模为 0.70 亿元左右，由于基数不高，因此公司 2024 年度收入规模增加额虽然小于除用友网络外的其他可比公司，但增幅比例较大。

2、公司数字化车间改造和定制化软件开发业务的增长

报告期内，公司的营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
标准化软件销售	1,117.41	2,187.43	-1,070.02	-48.92%
数字化车间改造	5,004.47	817.26	4,187.21	512.35%
定制化软件开发	6,845.78	4,328.29	2,517.49	58.16%
运维及其他	94.86	73.14	21.72	29.70%
合计	13,062.52	7,406.12	5,656.40	76.37%

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。

（1）数字化车间改造

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。

公司与可比公司类似业务的收入变化情况如下：

单位：万元

公司名称	业务类别	2024 年度	2023 年度	变动额	变动率
赛意信息	外购软硬件配套销售	16,550.10	9,604.54	6,945.56	72.32%
鼎捷数智	数智一体化软硬件解决方案	55,460.70	49,237.44	6,223.25	12.64%
公司	数字化车间改造	5,004.47	817.26	4,187.21	512.35%

公司的数字化车间改造和同行业可比公司的变动额差别不大，但由于 2023 年度基数较小，增幅比例较大。

（2）定制化软件开发

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%，主要原因为随着西子集团数字化战略的推进和西子集团对公司服务的认可，其数字化业务需求增加，有效带动了相关业务收入的增长。

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公司，主要原因包括：1、公司的收入基数规模相对较小，2024 年度收入规模增加额虽然小于除用友网络的其他公司，但增幅比例较大；2、由于政策推动、标准化软件销售客户转化、自身推广等因素，数字化车间改造收入增长较快；3、随着西子集团数字化战略的推进和西子集团对公司服务的认可，其数字化业务需求增加，有效带动了定制化软件开发收入的增长。

（三）公司加大推广的情况下，销售费用下滑的合理性；

1、公司数字化车间的推广情况

报告期内，公司数字化车间改造业务的情况如下：

单位：万元

序号	客户	获客方式	2024 年度	2023 年度
1	浙江傲腾工业科技有限公司	标准化软件销售客户转化	664.60	557.97
2	浙江圣腾胶业股份有限公司	标准化软件销售客户转化	-	259.29
3	浙江鑫峥机电科技有限公司	标准化软件销售客户转化	881.97	-
4	浙江诺肯机械科技有限公司	标准化软件销售客户转化	420.38	-
5	浙江业腾传动有限公司	标准化软件销售客户转化	277.88	-
6	浙江耀辉工贸有限公司	标准化软件销售客户转化	115.38	-
7	浙江锻博科技有限公司	标准化软件销售客户转化	91.59	-
8	缙云县酷可科技有限公司	朋友介绍后商务洽谈	619.49	-
9	浙江今味生物技术有限公司	朋友介绍后商务洽谈	454.11	-
10	艾利美塑胶制品有限公司	地方政府介绍后商务洽谈	380.53	-
11	嘉兴新安包装材料股份有限公司	朋友介绍后商务洽谈	202.17	-
12	浙江赫宇包装科技有限公司	朋友介绍后商务洽谈	668.14	-

序号	客户	获客方式	2024 年度	2023 年度
13	浙江元舜汽车零部件有限公司	公司上门推广后商务洽谈	228.23	-
合计			5,004.47	817.26

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%，由于政策推动、标准化软件销售客户转化、自身推广等因素推动了数字化车间改造收入增长较快。

公司自成立以来一直从事为制造业企业提供数字化改造解决方案，并参与起草相关行业和国家标准，对于国家和地方政府出台的推进中小企业数字化转型的政策比较重视并充分理解和领会，从而加强与中小企业客户、当地政府的沟通交流和推广，不断挖掘中小企业数字化车间改造的需求。

对于存量的标准化软件销售的客户而言，随着其销售规模的扩大和公司结合相关政策、服务的推广，客户对于数字化转型的需求也逐步升级，从以前仅对基础共性场景的数字化需求转向个性化的数字化车间改造，报告期内 50%以上数字化车间改造的客户系标准化软件销售客户的转化。

对于新客户而言，公司凭借在服务区域建立的良好口碑，经当地政府、朋友介绍后，再进行政策、服务的推广获取客户。

综上，公司结合中小企业数字化转型的政策，凭借在服务区域建立的良好口碑，通过当地政府、朋友的介绍等加大政策和服务的推广，挖掘中小企业数字化车间改造的需求，推动了公司数字化车间改造收入的增长。

2、公司销售费用下滑的合理性

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。公司职工薪酬及差旅费下降的原因主要系公司标准化软件销售业务量的减少引起从事销售活动的人员的流失，由 2023 年度的 27 人下降至 2024 年度的 22 人，减少了 5 人。

报告期内，公司标准化软件销售的收入分别为 2,187.43 万元和 1,117.41 万元，2024 年度下降 1,070.02 万元，下降比例 48.92%，主要受订单获取方式调整所致。2024 年度，地方政府根据《财政部 工业和信息化部关于开展中小企业数字化转型城市试点工作的通知》的通知要求，选择为当地企业提供数字化改造的服务商由招投标转变为遴选入围方式，方式的调整需要一定的过渡期，导致 2024 年度标准化软件销售业务的收入有所下降。

截至 2025 年 6 月末，财政部、工业和信息化部已经陆续公布了三批转型试点城市并配套奖补资金，每个城市试点期两年。省会城市、计划单列市、兵团奖补资金总额不超过 1.50 亿元，其他地级市、直辖市所辖区县奖补资金总额不超过 1 亿元，浙江省的杭州市、宁波市、绍兴市、金华市、温州市、丽水市共 6 个城市纳入试点范围。

公司积极参与各个地方的数字化服务商遴选入围工作，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，公司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，为后续业务的增长奠定了基础，公司将根据业务发展情况适时增加从事销售活动的人员数量。

综上，公司结合中小企业数字化转型的政策，凭借在服务区域建立的良好口碑，通过当地政府、朋友的介绍等加大政策和服务的推广，挖掘中小企业数字化车间改造的需求，推动了公司数字化车间改造收入的增长。公司职工薪酬及差旅费下降的原因主要系公司标准化软件销售获客方式的变化引起业务量的减少导致从事销售活动的人员的流失，公司已入围多个地方的数字化服务商，公司将

根据业务发展情况适时增加从事销售活动的人员数量。

二、结合定制化软件合同内容、公司承担的主要责任、软件具体开发情况、参与人员数、工时统计情况及相关内控制度、同行业定制化软件业务定价与公司是否存在显著差异，说明定制化软件收入的真实性；

（一）结合定制化软件合同内容、公司承担的主要责任、软件具体开发情况、参与人员数、工时统计情况及相关内控制度、同行业定制化软件业务定价与公司是否存在显著差异；

1、定制化软件合同内容、公司承担的主要责任、软件具体开发情况、参与人员数、工时统计情况及相关内控制度

（1）定制化软件合同内容、公司承担的主要责任、软件具体开发情况、参与人员数、工时统计情况

报告期内，公司定制化软件业务合同的简化情况如下：

合同	合同内容	公司承担的主要责任	软件具体开发情况	营业收入 (万元)	参与 人数	工时人 天数	人天单价 (元)
西子洁能 2023 年信 息化项目	数据决策平台采 购、锅炉服务平台 采购等项目	1、按照合同约定履行义务， 按期完成项目的产品交付， 具体项目执行要求参照协 议及附件； 2、为客户提供技术指导和 培训； 3、自项目验收合格后，提 供 12 个月的免费运维服务	公司已按照合同约定完成了软件开发，向西子洁能交付了 合同内容，履行了合同责任和义务，并取得了客户的验收 报告。以数据决策平台采购为例： 公司 2023 年 1 月开始项目开发，并于 2023 年 11 月取得 验收。项目整合 MES、SAP、CRM、OA、PLM 等多源 数据，搭建统一数据决策平台，完成数据清洗、建模和指 标口径统一，为管理层提供实时决策看板和分析报表。	1,062.46	50	4,084.24	2,601.37
西子洁能 2023 年信 息化项目 二期	生产制造执行系 统 MES 二期、客 户关系管理系统 CRM、数字化成本 管理平台、综合能 源管理平台等项 目	1、按照合同约定履行义务， 按期完成项目的产品交付， 具体项目执行要求参照协 议及附件； 2、为客户提供技术指导和 培训； 3、自项目验收合格后，提 供 12 个月的免费运维服务	公司已按照合同约定完成了软件开发，向西子洁能交付了 合同内容，履行了合同责任和义务，并取得了客户的验收 报告。以生产制造执行系统 MES 二期为例： 公司 2023 年 3 月开始项目开发，并于 2023 年 11 月取得 验收。项目在一期基础上，添加生产管理报表、车间实时 监控、大屏看板及异常告警；实现与 SAP、SRM 的双向 接口对接生产令号和物料清单，强化生产计划与执行闭环 管控。	5,161.97	96	18,929.04	2,727.01
西子洁能 2024 年信 息化项目	数字能源管理平 台、质量管理体系 二期、项目管理系 统三期、数字化管 理决策平台三期 等项目	1、按照合同约定履行义务， 按期完成项目的产品交付， 具体项目执行要求参照协 议及附件； 2、为客户提供技术指导和 培训；	公司已按照合同约定完成了软件开发，向西子洁能交付了 合同内容，履行了合同责任和义务，并取得了客户的验收 报告。以数字能源管理平台为例： 公司 2024 年 2 月开始项目开发，并于 2024 年 12 月取得 验收。项目在锅炉服务平台的基础上，实现锅炉燃烧优化 核心控制算法的平台化及 DCS 组态标准化，将锅炉控制	1,579.72	54	5,703.85	2,769.58

合同	合同内容	公司承担的主要责任	软件具体开发情况	营业收入 (万元)	参与 人数	工时人 天数	人天单价 (元)
		3、自项目验收合格后，提供 12 个月的免费运维服务； 4、若实际项目进度晚于计划进度，应根据合同约定与客户进行沟通确认，否则承担延期赔付责任	的核心算法移至后端服务器，能够对接控制不同版本的 DCS，减轻对多品牌多版本 DCS 重复算法开发问题，提升系统部署标准化；构建了锅炉数字化应用服务，新增运行数据报表、历史和实时数据监测、运行数据看板、控制台、告警信息等多个模块，实现锅炉使用效率的全方位监控。				
西子电梯集团 2024 年信息化项目	大数据平台、生产制造执行系统、质量管理系统、税务开票系统等项目	1、按照合同约定履行义务，按期完成项目的产品交付，具体项目执行要求参照协议及附件； 2、为客户提供技术指导和培训； 3、自项目验收合格后，提供 12 个月的免费运维服务	公司已按照合同约定完成了软件开发，向西子电梯集团交付了合同内容，履行了合同责任和义务，并取得了客户的验收报告。以大数据平台为例： 公司 2024 年 3 月开始项目开发，并于 2024 年 12 月取得验收。项目实现了对集团业务的全生命周期管理，支持一系列关键功能，包括但不限于数据抽取、建模、处理、调度、质量和安全管理、查询处理以及数据可视化。此外将构建集团级的数据仓库，整合各板块各业务系统的数据资源，并采用分层建模技术，以满足广泛的数据应用和分析需求。	2,295.77	53	6,975.73	3,291.08

注：合同内容和营业收入不含外采部分，部分合同存在跨年度执行情况

报告期内，公司与西子洁能、西子电梯集团签订多项定制化软件开发合同，合同内容涵盖数据决策平台、MES 系统、SRM 系统、质量管理、能源管理等多个核心业务领域。各项合同均明确约定了公司的履约责任，包括按期完成产品交付、提供技术指导与培训、项目验收后的运维服务等。各项合同均针对具体项目设定了预期实现的功能和技术要求，对交付内容、成果标准和实施节点进行了详细列明，具备明确的执行依据。

在项目推进过程中，公司根据合同的具体要求，结合客户实际业务场景，组织开展了软件开发与落地工作。例如，西子洁能 2023 年信息化项目二期中的生产制造执行系统二期，已实现车间实时监控、与 SAP 系统的接口对接、异常告警等功能，上述功能均已开发完成，并成功应用于客户的实际业务场景中。

从资源投入看，公司根据定制化软件开发项目的复杂度和工作量，合理安排开发团队，保障履约进度与质量。由于公司定制化软件开发协议均包括若干子项目，开发周期相对较长，人力资源投入较多，故各项协议参与人数均超过 50 人，工时投入均超过 4,000 人天；其中西子洁能 2023 年信息化项目二期由于项目规模较大，开发任务重，公司集中技术力量投入开发，因此项目投入人员和工时均较多。由于不同项目在开发规模、技术难度等方面存在差异，各协议对应的人天单价略有不同，总体维持在约 3,000 元/人天左右的水平。

综上，公司围绕客户需求，经过需求调研、方案设计、软件定制开发、项目交付等环节，完成了从合同签订到成果交付的全过程。各定制化软件开发项目均配备专门开发团队，技术人员参与人数充足，工时投入与项目复杂度和履约要求相匹配。相关成果已投入客户实际业务中使用并产生效益，具备明确的业务价值。报告期内，公司交付的定制化软件开发业务均形成了从合同签订到执行落地再到成果交付的完整业务闭环。

(2) 相关内控制度

公司根据定制化软件开发业务获取方式和执行特点，制定了相关的内控制度，包括关联交易制度、项目工时制度、财务核算制度，具体如下：

①关联交易制度

公司已根据有关法律、法规和规范性文件的规定，在《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》和《关联交易管理制度》中对关联交易做出了严格规定，包括关联交易的回避表决制度、决策权限、决策程序等的的内容，以保证关联交易的公开、公允和合理，保护公司和全体股东的利益。

报告期内，公司关联交易均严格按照《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》等的规定执行并履行董事会、股东会的内部审批决策程序，关联股东或董事在审议相关交易时进行了回避表决，相关制度得到有效执行。

②项目工时制度

公司制定了《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，为定制化软件开发过程中的人员管理和工时核算提供了制度保障。

在定制化软件开发执行过程中，技术中心员工实行按项目、按周填报工时的管理制度，结合实际参与情况，在工时系统中如实登记项目名称与耗用工时，明确记录参与人员及其投入情况。工时数据由技术中心总监及主管根据员工工作安排进行审核，确保记录真实、准确。经审核确认后，系统自动汇总生成工时明细报表，作为项目成本分摊的依据。

③财务核算制度

公司已根据《企业会计准则》及业务实际制定了较为完善的会计政策和配套内控措施，财务中心以定制化软件开发业务开展发生的各项支出为基础，收集工资发放明细、采购协议等原始资料，并结合技术中心提供的工时记录，按月对定制化软件开发业务按项目进行归集与分配。对于可明确归属于特定项目的支出，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。成本归集与分配流程方法合理，并在报告期内一贯执行，财务核算规范、准确。

综上所述，公司围绕定制化软件开发业务的获取方式与执行特征，建立了较为完善的内部控制制度体系。其中，关联交易制度覆盖决策权限、回避机制及审

议流程，保证相关交易的规范性与合规性；项目工时制度实现了对项目人员投入过程的制度化管理，为项目执行过程中的资源投入、成本归集与真实性支撑提供了基础保障；财务核算制度则确保了各类支出的准确归集与分配。相关制度设计合理、执行有效，为公司定制化软件开发业务的规范开展提供了有力支撑。

2、同行业定制化软件业务定价与公司是否存在显著差异

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。

报告期内，公司定制化软件开发业务的客户仅包括关联方，但在定价方式上保持了一贯性。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，按合同签订口径的投入人天数和人天单价情况如下：

合同	工时人天数	人天单价（元）
西子洁能 2023 年信息化项目	4,084.24	2,601.37
西子洁能 2023 年信息化项目二期	18,929.04	2,727.01
西子洁能 2024 年信息化项目	5,703.85	2,769.58
西子电梯集团 2024 年信息化项目	6,975.73	3,291.08
合计	35,692.86	2,829.68

由上表可见，公司为关联方提供定制化软件开发业务的人天单价在 2,600-3,300 元/人天，西子电梯集团 2024 年信息化项目人天单价较高，主要原因为公司为其开发的软件主要以平台型项目为主，核心目标在于实现对子公司数据的获取与管控，公司为西子电梯集团提供的部分项目方案和软件底层架构对西子洁能前期已完成的项目采取了一定借鉴，从而提升了西子电梯集团项目的开发和实施效率。

（1）同行业定制化软件业务定价情况

同行业可比公司定制化软件业务定价的情况如下：

公司	主营业务	人天单价（元）	
		2024 年度	2023 年度
用友金融	金融行业各细分领域的数智化产品及解决方案提供商	4,340.35	4,090.88
宝信软件	流程型制造数字化智慧化综合解决方案提供商	16,618.85	15,343.90
赛意信息	聚焦于工业互联网、智能制造、新一代信息技术等领域的企业数智化服务	2,332.55	2,540.28

注：同行业可比公司未明确披露人天单价数据，表内人天单价=营业收入/（技术人员数量-研发人员数量）/当期工作日

注：用友网络及鼎捷数智主营业务不以定制化软件开发为主，因此未选取鼎捷数智，并选取定制化程度较高的用友网络子公司用友金融进行对比。

根据上表数据可知，报告期内可比公司反映出的人天单价分布区间在 2,300-17,000 元/人天之间。其中，宝信软件的人天单价显著高于其他公司，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，同时公司存在劳务外包的情况，推高了单位人天单价水平。

除宝信软件外，其余两家可比公司用友金融、赛意信息人天单价区间集中于 2,300-4,300 元/人天之间。公司在报告期内向关联方提供定制化软件开发服务所采用的人天单价为 2,600-3,300 元/人天，处于上述区间内，与同行业可比公司定价水平相比不存在显著差异。

（2）第三方交易价格情况

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

合同签订时间	供应商	服务内容	描述	单价（元/人天）
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 2,600-3,300 元/人天相比，整体处于相近区间，公司关联交易人天单价具有公允性。

综上所述，公司综合考虑项目成本、客户需求、项目难易程度等因素进行报价，关联方交易定价具备合理性。公司报告期内向关联方提供定制化软件开发业务所采用的人天单价区间为 2,600 - 3,300 元/人天，处于同行业可比公司 2,300 - 4,300 元/人天的人天单价区间内，亦与公司委外第三方技术服务供应商 2,500 - 3,600 元/人天的定价水平基本一致，不存在显著差异。

（二）说明定制化软件收入的真实性；

公司定制化软件开发收入的真实性说明如下：

1、合同内容和责任明确

报告期内，公司与西子洁能、西子电梯集团签订多项定制化软件开发合同，合同内容涵盖 MES 系统、质量管理体系、数据决策平台等多个数字化业务领域，并对项目交付内容、成果标准、实施节点和运维服务等履约责任作出明确约定，各项目均围绕客户实际数字化需求和具体功能目标实施。

2、软件已实际开发并投入使用

报告期内，在项目推进过程中，公司结合客户业务流程，组织开展系统开发

与交付，已完成项目已按合同约定功能进行开发并投入客户实际业务场景使用。例如，西子洁能 2023 年信息化项目二期的生产制造执行系统二期已实现车间实时监控、SAP 系统对接、异常告警等功能。

3、项目开发投入真实

公司根据定制化软件开发项目的复杂程度和工作量，合理配置开发人员，保障履约进度与交付质量。报告期内，各定制化开发项目均由公司组织专门团队实施，参与人数普遍超过 50 人，累计工时投入均在 4,000 人天以上，人力投入与合同内容及项目复杂度相匹配。公司实行按项目、按周工时填报制度，员工如实记录工时信息，技术中心总监及主管审核后系统自动生成工时汇总表，用于项目管理和成本分摊，保障项目投入的真实性和准确性。

4、相关内控制度健全

公司针对定制化软件业务建立了较为完善的内部控制体系，涵盖关联交易管理、工时管理和财务核算等方面。关联交易严格按照公司章程和制度执行，履行内部决策程序并落实回避机制；项目工时制度明确了填报、审核与归集流程，有效保障了项目执行过程的管理和基础数据的准确性；财务核算制度则确保了各类支出的准确归集与分配。

5、人天单价具备合理性

报告期内，公司为西子集团提供的定制化软件开发项目人天单价为 2,600 - 3,300 元/人天，处于同行业以定制化开发为主的可比公司的人天单价水平范围区间内，与公司委外第三方技术服务供应商 2,500 - 3,600 元/人天的定价水平基本一致，不存在明显差异，定价具备合理性。

6、客户信息化需求和业务背景真实

西子洁能作为锅炉及清洁能源装备制造的典型代表企业，正在推进“精益智造”及全面数字化战略，具备系统性的信息化需求。在公司协助下，西子洁能逐步构建了覆盖核心业务的智能制造体系，已获得“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

为控股型企业集团，数字化改造目标明确，着力打通下属子公司之间的信息壁垒、实现关键业务数据统一管理。公司承接的定制化软件开发项目是围绕上述实际客户需求开展，业务背景客观真实。

综上所述，公司定制化软件开发收入具备明确的合同基础、可验证的成果交付、真实的人员与工时投入、健全的内控制度、合理的定价水平以及实际的客户业务需求背景。公司的定制化软件开发收入均按照合同约定完成开发并投入实际使用，形成了从合同签订、项目实施到成果交付的完整闭环，定制化软件收入真实。

三、说明报告期各期第四季度确认收入的主要客户，其中由政府付款的主要客户及比例；12 月份确认收入项目的具体情况，包括但不限于项目具体内容、开始时间、收入确认的时间、收入确认依据等；

（一）说明报告期各期第四季度确认收入的主要客户，其中由政府付款的主要客户及比例；

报告期内，公司第四季度确认收入类型主要为标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发，其中标准化软件销售业务政府根据合同约定向公司支付款项；数字化车间改造和定制化软件开发业务完成后，客户根据项目成果申请配套政府补贴，如客户成功申请成为“生产制造方式转型示范项目”或“未来工厂”等，客户将获取相应的财政补助，不存在政府将款项支付给公司的情况。

报告期内，第四季度分业务类型确认收入的主要客户情况如下：

1、标准化软件销售

单位：万元

客户名称	是否由政府付款	2024 年第四季度				2023 年第四季度			
		收入	占比	家数	政府付款比例	收入	占比	家数	政府付款比例
台州东方海博机械有限公司等客户	是	240.71	32.36%	17	55.88%	316.35	75.19%	22	53.35%
嵊州市三九灯具有限公司等客户	否	503.23	67.64%	11	-	104.36	24.81%	10	-
小计		743.94	100.00%	28	-	420.71	100.00%	32	

报告期内，公司第四季度标准化软件销售金额分别为 420.71 万元和 743.94 万元。其中政府付款部分的业务收入金额分别为 316.35 万元和 240.71 万元，家数分别为 22 家和 17 家，政府付款比例分别为 53.35%和 55.88%；非由政府付款部分的业务收入金额分别为 104.36 万元和 503.23 万元，家数分别为 10 家和 11 家，2024 年第四季度金额较高，主要系公司向自主开发的客户嵊州市双港电器有限公司销售的产品蒲惠云 SRM、主数据管理系统完成验收，相关收入金额 309.73 万元。

2、数字化车间改造

单位：万元

客户名称	2024 年第四季度	2023 年第四季度
浙江傲腾工业科技有限公司	664.60	557.97
浙江圣腾胶业股份有限公司	-	259.29
浙江鑫峥机电科技有限公司	881.97	-
浙江赫宇包装科技有限公司	668.14	-
缙云县酷可科技有限公司	619.49	-
浙江今味生物技术有限公司	454.11	-
浙江诺肯机械科技有限公司	420.38	-
浙江元舜汽车零部件有限公司	228.23	-
嘉兴新安包装材料股份有限公司	202.17	-
浙江锻博科技有限公司	91.59	-
小计	4,230.68	817.26

报告期内，公司第四季度数字化车间改造销售金额分别为 817.26 万元和 4,230.68 万元，款项均由客户直接支付，不存在由政府付款的情况。

3、定制化软件开发

单位：万元

客户名称	2024 年第四季度	2023 年第四季度
西子洁能	2,273.58	3,649.05
西子电梯集团	2,150.94	-
小计	4,424.53	3,649.05

报告期内，公司第四季度定制化软件开发销售金额分别为 3,649.05 万元和 4,424.53 万元，款项均由客户直接支付，不存在由政府付款的情况。

（二）12 月份确认收入项目的具体情况，包括但不限于项目具体内容、开始时间、收入确认的时间、收入确认依据等；

报告期内，公司 12 月份确认收入的项目包含标准化软件销售、数字化车间改造和定制化软件开发业务，其中标准化软件销售的项目内容为公司自主研发的云化软件，包括蒲惠云 MES、ERP、SRM 和主数据管理系统等；数字化车间改造项目的内容将自主研发的工业 SaaS 应用软件与硬件设备集成后整体进行交付，软件主要包括蒲惠云 MES、ERP、SRM 等，硬件则主要根据客户自身的实际需要和行业特点进行配套；定制化软件开发的项目内容主要根据客户个性化的数字化需求进行开发，主要包括项目管理系统、客户关系管理系统、大数据平台等。

报告期内，公司各项业务 12 月份确认收入项目的具体情况如下：

1、标准化软件销售

单位：万元

客户	订单内容	营业收入		项目开始 时间	项目验收 时间	收入 确认 依据
		2024 年 12 月	2023 年 12 月			
嵊州市三 九灯具有限 公司等 37 家客户	蒲惠云 MES、蒲惠云 ERP、蒲 惠 SRM、主数据管理系统	638.81	174.44	项目开始时间区间 主要集中在当期 9 月 -11 月，项目验收时 间为当期 12 月		验收 报告

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，整体实施周期主要在 1-3 月左右，实施周期较短。

2、数字化车间改造

单位：万元

客户	订单内容	营业收入		项目开始时间	项目验收时间	收入确认依据
		2024年12月	2023年12月			
浙江圣腾胶业股份有限公司	蒲惠云 ERP、蒲惠云主数据管理系统、控制仪表、集散控制系统等	-	259.29	2023/1/3	2023/12/28	验收报告
浙江傲腾工业科技有限公司	蒲惠云 ERP、蒲惠云 MES、数据集成大屏、不粘漆涂装生产线、铝锅自动生产线等	-	557.97	2023/5/4	2023/12/8	验收报告
浙江鑫崢机电科技有限公司	蒲惠云 ERP、蒲惠云 MES、压力机、偏摆送料机、理片机、理片机、接料一体机等	881.97	-	2024/1/18	2024/12/27	验收报告
浙江今味生物技术有限公司	蒲惠云 MES、悬臂款气流筛、螺旋速度装置、配套制冷系统、卧螺离心机等	454.11	-	2024/6/17	2024/12/26	验收报告
浙江诺肯机械科技有限公司	蒲惠云 ERP、蒲惠云主数据管理系统、连续滚筒式热处理炉、数控分度盘、高速立式带锯床、高速圆盘锯等	420.38	-	2023/12/5	2024/12/16	验收报告
浙江元舜汽车零部件有限公司	蒲惠云 ERP、蒲惠云 MES、喷涂生产线等	228.23	-	2024/3/12	2024/12/2	验收报告
嘉兴新安包装材料有限公司	蒲惠云 MES、分切机、在线横向控制系统、流延机挤出机电器、硬片线计量系统等	202.17	-	2024/8/25	2024/12/20	验收报告
浙江锻博科技有限公司	蒲惠云 MES、硬件设备等	91.59	-	2023/12/22	2024/12/1	验收报告
小计		2,278.45	817.26	-	-	-

数字化车间改造业务将公司自主研发的工业 SaaS 软件与配套软硬件深度集成后整体交付。工业软件部分包括蒲惠云 MES、ERP、SRM 等，配套软硬件则根据客户的行业属性、产线结构和工艺要求进行配套选型。同时，项目方案需兼顾企业的经营管理特点、数字化基础、厂房布局、现有设备条件及采购周期，并结合软硬件系统进行联合调试，确保交付的数字化改造成果实际运行稳定可靠。上述因素导致了数字化车间改造的项目周期通常在 6 至 12 个月，长于标准化软件项目。

3、定制化软件开发

单位：万元

客户	订单内容	营业收入		项目开始时间	项目验收时间	收入确认依据
		2024 年 12 月	2023 年 12 月			
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	2023/3/1	2023/12/25	验收报告
	质量管理体系	-	396.23	2023/3/1	2023/12/5	验收报告
	客户关系管理系统 CRM	1,084.91	-	2023/3/1	2024/12/25	验收报告
	数字能源管理平台	452.83	-	2024/2/1	2024/12/18	验收报告
	项目管理系统三期	330.19	-	2024/5/1	2024/12/25	验收报告
西子电梯集团有限公司	大数据平台	735.85	-	2024/3/1	2024/12/20	验收报告
	生产制造执行系统	735.85	-	2024/3/1	2024/12/17	验收报告
	质量管理体系	679.24	-	2024/3/1	2024/12/17	验收报告
小计		4,018.87	660.38	-	-	-

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，因此项目开发周期通常需要 6-12 个月。

报告期内，公司于 12 月份确认收入的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，公司根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，结合各类业务的履约特征，采用时点法确认收入。公司各项业务收入均以客户签署的验收报告为依据，相关服务已完成交付、客户已取得控制权。收入确认方法合理，并在报告期内一贯执行。

四、说明期后营业收入增长的原因，营业收入的预计依据；

1、说明期后营业收入增长的原因

(1) 公司 2024 年 1-6 月及 2025 年 1-6 月未经会计师事务所审计和审阅的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	增长幅度
营业收入	2,004.66	1,243.73	61.18%
毛利率	30.62%	43.52%	-
净利润	-1,400.33	-1,671.45	16.22%
经营活动现金净流量	-2,313.80	-2,767.38	16.39%

(2) 2025 年 1-6 月，公司营业收入与去年同期的数据对比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	变动额	变动原因
标准化软件销售	164.67	243.80	-79.13	由于实施周期的影响，公司的部分在手订单还未实现收入
数字化车间改造	1,659.70	-	1,659.70	数字化车间的在手订单 13 个，金额 11,049.01 万元，上半年完成 4 个项目
定制化软件开发	-	946.40	-946.40	2023 年未完成的项目在 2024 年上半年完成，本年实施的项目还未完成交付
运维及其他	180.29	53.53	126.76	主要系西子洁能的部分项目进入付费运维期，确认运维收入 148.58 万元
合计	2,004.66	1,243.73	760.93	

注：以上数据未经审计和审阅

(3) 2025 年 1-6 月，数字化车间改造的具体项目情况如下：

单位：万元

客户	合同签署日	验收日期	销售额	回款金额	备注
浙江辰标五金制品有限公司	2024 年 10 月	2025 年 5 月	101.92	115.18	支付完毕，回款金额为含税数，因此存在差异
嘉兴恩阔弗汽车零部件有限公司	2024 年 11 月	2025 年 6 月	225.22	224.20	尾款未支付
浙江诺肯机械科技有限公司	2025 年 1 月	2025 年 6 月	401.23	331.83	
浙江今味生物技术有限公司	2025 年 1 月	2025 年 6 月	931.32	796.16	
合计	-	-	1,659.70	1,467.37	-

2025 年 1-6 月，公司的营业收入增长 760.93 万元，增长 61.18%，主要原因包括：(1) 公司数字化车间的在手项目 13 个，订单金额 11,049.01 万元，上半年完成 4 个项目确认收入 1,659.70 万元；(2) 西子洁能的部分项目进入付费运维期，确认运维收入 148.58 万元。

2025 年 1-6 月，由于公司收入的增长和季节性的影响，净利润和经营活动现金净流量均有所增长但仍为负数；2025 年 1-6 月，公司的毛利率为 30.62%，低于去年同期，主要系本期收入以数字化车间改造为主，数字化车间改造的毛利率相对不高所致。

2、营业收入的预计依据

公司标准化软件销售、数字化车间改造、定制化软件开发根据验收报告确认收入；公司的运维服务根据合同约定的服务期限内分摊确认收入。公司已经取得了相应项目确认收入的验收报告和服务合同作为营业收入的预计依据。

五、说明财务总监期后离职的原因。

2025 年 5 月，财务总监管丽群因个人家庭原因向公司提请离职，具体原因系其父母年事已高，精力有限，难以继续协助照顾孩子，因此管丽群选择离职以专注于孩子学习教育辅导及家庭照料。管丽群辞去财务总监后在家待业，未在其他任何单位任职。离任财务总监对其任职期间财务内控的规范性，财务数据的真实、准确、完整性不存在异议，且与公司不存在纠纷。

2025 年 5 月，公司召开第二届董事会第五次会议，聘请罗兵桥为公司新任财务总监。新任财务总监系外部聘任，财务经验丰富，熟悉财务工作，能够胜任公司财务管理要求。同时，公司已建立健全了内部控制管理制度，在日常经营及财务工作过程中均按照内部控制管理制度进行监督管理，内部控制制度能够有效执行。因此，财务总监的更换不会对公司财务工作规范性和稳定性造成影响，亦未对公司的持续经营造成影响。

此外，报告期内，公司财务报表经中汇会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具中汇会审[2025]8526 号《审计报告》。同时，新任财务总监已对公司报告期内财务数据进行全面核查，确认数据真实、准确、完整性。

综上，财务总监管丽群离职系个人家庭原因，其任职期间对财务数据等信息不存在异议，与公司不存在纠纷；公司已建立健全了内部控制管理制度，财务总监离任不影响公司财务工作规范性和稳定性，对公司不存在重大不利影响；报告

期内，公司财务数据真实、准确、完整。

六、请主办券商、会计师核查上述事项并对公司收入的真实性、准确性发表明确意见。

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司的客户，了解客户的主营业务、经营规模、合作时间、合作原因等；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；获取并查阅国家和地方关于推进中小企业数字化的政策；获取并查阅公司报告期内销售费用明细表，对销售费用下降原因进行了解，并分析其合理性；

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；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；对相关业务实施穿行测试，了解业务相关内控是否建立健全，并测试内控的有效性；对关联方进行现场访谈，实地了解定制化软件开发的具体情况和成果；查阅同行业公司定制化软件开发业务的定价情况，与公司人天单价进行对比；

3、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；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；

4、获取 2025 年 1-6 月的未审财务报表；获取 2025 年 1-6 月公司的在手订单，2025 年上半年确认收入的数字化车间改造、标准化软件销售验收报告及回款单和西子洁能运维的合同及回款单；获取 2025 年 1-6 月的收入明细表，与去年同期相比分析收入变动的原因；

5、获取离任财务总监在任期间签署的相关文件等，了解其在任期间履职情况；对离任财务总监进行访谈，了解其离职的具体原因、是否与公司存在纠纷以

及是否对任职期间公司财务数据存在异议等情况；查阅公司财务内部控制制度。

（二）核查意见

经核查，主办券商、会计师认为：

1、通过前期标准化软件销售客户的积累及部分企业业务规模的增长和公司结合政策、服务的推广下，公司数字化车间改造业务 50%以上来自前期标准化软件销售客户的转化，数字化车间改造收入的增长具有合理性；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具有合理性；公司加大数字化车间业务推广的情况下，销售费用下滑主要系公司标准化软件获客方式的变化引起业务量减少导致销售人员有所流失所致；

2、公司已按照定制化软件的合同内容和应承担的相关责任，投入技术人员进行软件开发，完成并交付了定制化软件开发工作，软件具体开发情况和使用情况良好，符合合同约定，并满足了西子洁能和西子电梯集团的战略和实际需求；公司已针对相关业务制定了较为完善的内控制度并得到有效执行；公司定制化软件业务定价与同行业公司 and 第三方报价不存在显著差异，定制化软件收入具备真实性；

3、报告期内，公司收入在第四季度收入确认的主要客户来源于公司各项主营业务，其中由政府付款的客户来源于标准化软件销售业务，政府付款比例分别为 53.35%和 55.88%；公司 12 月份确认收入项目主要来源于数字化车间改造和定制化软件开发业务，业务实施周期具备合理性，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；

4、2025 年 1-6 月公司的营业收入增长主要系公司数字化车间改造项目收入增加和西子洁能的运维收入增加所致。

5、财务总监期后离职系其个人家庭原因，具有合理性，其任职期间就财务数据等信息不存在异议，与公司不存在纠纷；公司已建立健全了内部控制管理制度，财务总监离职不会对公司构成实质影响；报告期内，公司财务数据真实、准确、完整；

综上，报告期内公司营业收入增长较快，主要系基数较小、数字化车间改造和定制化软件开发业务增速较快引起，业绩增长趋势与同行业可比公司一致，增速较快具备合理性；公司加大数字化车间业务推广的情况下，销售费用下滑主要系公司标准化软件获客方式的变化引起业务量减少导致销售人员有所流失所致；第四季度和 12 月份收入主要来自数字化车间改造和定制化软件开发项目，均按合同完成交付并取得验收，收入确认依据充分，收入确认集中与公司业务特点相匹配；2025 年 1-6 月，公司收入保持增长，主要来自数字化车间改造及运维业务；财务总监期后因个人原因离职，对公司不构成实质影响。因此，公司收入具有真实性和准确性。

问题 2. 关于公司的独立性

根据申报文件及前次问询回复，（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，公司向其销售的金额分别为 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%；报告期各期末，公司累计未弥补亏损分别为-6,033.71 万元、-5,242.57 万元；（2）截至 2025 年 6 月末，公司在手订单中的非关联方订单金额为 11,641.01 万元，占比 78.05%。

请公司：（1）说明公司与西子集团合作的开始时间，在与西子集团合作前，公司的经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况；结合公司与西子集团合作前后的业绩变化，说明公司业绩是否主要来源于西子集团，公司是否具有独立面向市场的能力；（2）说明公司期后非关联方在手订单对应的客户情况（注册资本、实际控制人、主营业务等）、与公司的合作情况（合作开始时间、客户获取方式、定价原则、信用政策等），是否与西子集团存在业务往来。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司与西子集团合作的开始时间，在与西子集团合作前，公司的

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；结合公司与西子集团合作前后的业绩变化，说明公司业绩是否主要来源于西子集团，公司是否具有独立面向市场的能力

（一）说明公司与西子集团合作的开始时间，在与西子集团合作前，公司的经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况

公司成立于 2018 年 7 月，于 2019 年与西子集团开始合作，在合作前的 2018 年系公司的成立筹备期，主要精力聚焦于业务模式打磨和资源整合方面，包括市场调研、流程搭建等，因此 2018 年度公司暂未实现相关业务收入，当年度仅有相关费用支出，导致净利润为-92.99 万元，经营活动现金流量净额为-179.23 万元。

（二）结合公司与西子集团合作前后的业绩变化，说明公司业绩是否主要来源于西子集团，公司是否具有独立面向市场的能力

1、双方的合作同步推动公司自身产品、业务的发展和西子集团的数字化战略转型

公司自成立以来一直秉承为制造型企业提供数字化改造解决方案的初心，所处的工业互联网行业具有实践导向型的特点，需将工业技术、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。

西子集团作为大型企业，旗下的业务范围涵盖锅炉、航空、租赁和商务服务等跨行业多个领域，其数字化改造项目具有示范作用。公司通过为其提供定制化软件开发服务，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。

公司与西子集团的初次合作始于 2019 年，双方在合作初期的业务类型相对简单。2021 年，西子洁能正式实施“十四五发展规划”，明确要打造精益数字化核心竞争力公司。公司为其成功开发供应商管理系统，获得其高度认可，在此基础上于 2021 年底与其签署首个综合性、涵盖多个项目的信息化合作协议。2022

年，西子洁能开始全面推进智能制造转型，提升整体管理体系的数字化能力，建立“1+3+N”的产业链生态模式。基于前期的良好合作背景，公司在其数字化战略推进过程中扮演重要角色，为其提供的定制化软件开发服务涵盖多系统集成、大数据平台建设以及全生产流程数字化转型等复杂的应用场景。

与此同时，公司聚焦云 MES 系统的模块化开发和迭代升级，将大量的研发资源投入于蒲惠云 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项目，增强 MES 系统在智能配置、数据可视化、质量追溯等方面的功能完整性与数据驱动能力，以进一步提升产品竞争力与客户使用体验；并积极推进 ERP、SRM、主数据管理系统等产品矩阵的研发，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。

此外，公司积极响应国务院、国家工信部等鼓励中小企业推进数字化转型的相关政策，深度参与浙江区域内的“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。

公司与西子集团在长期合作中建立了信任基础，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，同时又有利于保障西子集团的数据安全，降低信息泄露风险，切实维护其核心商业利益。此外，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。

2、公司与西子集团合作前后的业绩情况

2018 年，公司尚处筹备期，未实现收入。公司自 2019 年与关联方西子集团开始合作。公司 2019 年至 2024 年的业绩情况具体如下：

单位：万元

年度	业务类型	收入金额	收入占比	毛利额	毛利额占比
2019 年度	非关联交易	167.32	32.68%	122.43	53.39%
	关联交易	344.72	67.32%	106.87	46.61%
	小计	512.03	100.00%	229.30	100.00%

年度	业务类型	收入金额	收入占比	毛利额	毛利额占比
2020 年度	非关联交易	711.82	69.58%	295.95	70.28%
	关联交易	311.27	30.42%	125.16	29.72%
	小计	1,023.09	100.00%	421.11	100.00%
2021 年度	非关联交易	1,781.51	64.49%	1,219.91	78.23%
	关联交易	981.13	35.51%	339.43	21.77%
	小计	2,762.64	100.00%	1,559.34	100.00%
2022 年度	非关联交易	2,709.66	39.10%	1,820.62	53.86%
	关联交易	4,220.32	60.90%	1,559.72	46.14%
	小计	6,929.98	100.00%	3,380.34	100.00%
2023 年度	非关联交易	3,077.82	41.56%	2,098.53	59.69%
	关联交易	4,328.29	58.44%	1,416.90	40.31%
	小计	7,406.12	100.00%	3,515.43	100.00%
2024 年度	非关联交易	6,216.75	47.59%	1,993.06	42.98%
	关联交易	6,845.78	52.41%	2,643.87	57.02%
	小计	13,062.52	100.00%	4,636.93	100.00%

注：其中 2019-2022 年数据未经审计

2019 年至 2024 年，公司与关联方西子集团交易实现的收入分别为 344.72 万元、311.27 万元、981.13 万元、4,220.32 万元、4,328.29 万元和 6,845.78 万元，占比分别为 67.32%、30.42%、35.51%、60.90%、58.44%和 52.41%。2019 年，公司来自西子集团的收入占比 67.32%，主要系公司刚成立不久，标准化软件产品尚处于开发和市场开拓阶段，非关联方的收入较小；2020 年和 2021 年，随着公司云化 MES 产品的迭代成熟和绍兴市新昌县与诸暨市、嘉兴市平湖市、丽水市缙云县、温州市永嘉县、湖州市长兴县等区域标准化软件销售业务的批量化开拓，非关联方的收入由 2019 年的 167.32 万元增长到 2021 年的 1,781.51 万元，非关联方的收入增长较快，关联交易的占比降至 35%左右；2022 年至 2024 年，虽然公司标准化软件产品体系趋于成熟和丰富，如 MES、SRM、ERP、工作榴、OA 等，以及新增开拓了河南省荥阳市、温州市永嘉县、台州市三门县和玉环市、嘉兴市平湖市、金华市武义县、绍兴市新昌县、丽水市松阳县等区域的数字化改造业务，使得非关联方收入从 2022 年的 2,709.66 万元增长到 2024 年的 6,216.75 万元，但随着西子集团数字化战略的深入推进，其对数字化服务的需求也不断升

级，从单一的管理系统软件开发，发展至复杂的多系统集成及覆盖全业务流程的数字化系统建设，双方交易规模也不断扩大，导致关联方收入的占比超过 50%。

2019 年至 2024 年，公司与关联方西子集团交易实现的毛利额分别为 106.87 万元、125.16 万元、339.43 万元、1,559.72 万元、1,416.90 万元和 2,643.87 万元，占比分别为 46.61%、29.72%、21.77%、46.14%、40.31%和 57.02%，2019 年至 2023 年关联方交易的毛利额占比均低于 50%；2024 年，由于新增了关联方西子电梯集团的业务和非关联方数字化车间改造收入的毛利额不高，导致关联方交易的毛利额占比有所提高。

综上，由于关联方西子集团数字化战略的推进，公司的收入和毛利主要来源于西子集团，同时基于公司标准化软件产品种类的丰富与体系的成熟及市场的开拓等因素，公司非关联方交易的收入和毛利额持续增长。

3、公司与关联方合作的必要性

（1）数据安全性

西子集团作为大型企业集团，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）合作稳定性

定制化软件的核心在于根据企业业务流程和需求进行开发，实现与企业业务流程的精准匹配，并且需要根据企业实际经营业务的发展变化、软件使用过程中

产生的新增需求等进行相应的软件升级和二次开发。以公司为西子洁能开发的供应商管理系统 SRM 为例，公司于 2021 年为西子洁能开发了供应商管理系统一期，实现了基础的采购执行管理、供应商门户管理等功能，又在 2022 年根据西子洁能的实际使用情况和新增需求，开发了供应商管理系统二期。根据西子洁能官方披露的信息，2022 年 SRM 系统在供应商推广比例达到 100%，大幅提高供应商的协作效率、物流效率及响应时效，降低了仓储成本。

基于 SRM 项目已经建立的数据基础，2023 年公司为西子洁能开发了 SRM 三期，在采购管理、供应商绩效、关键业务数据分析等方面新增实施了多项功能，促进企业与供应商之间的高效协同。除了 SRM 系统外，公司为关联方定制的多个系统均进行了二期、三期的开发和升级。

基于系统开发逻辑一贯性、双方对软件需求的沟通成本以及多套系统底层数据共享的便利性等因素考虑，定制化软件的客户替换软件开发供应商的成本较高，存在一定的依赖，故具有较高的业务粘性。而软件开发行业的团队稳定性较低，团队的变动会导致客户在软件升级时面临重复沟通、临时加价等问题。公司基于较强的股东实力、明确的经营目标和战略规划，能够保障双方合作的稳定性，因此关联方选择公司作为定制化软件供应商具有合理性。预计 2025-2027 年关联方能够为公司创造每年 4,000-5,000 万左右的稳定收入。

4、公司具有独立面向市场的能力

（1）政策支持

近年来，国家及地方层面密集出台支持制造业数字化转型的政策，为公司所处的工业软件及数字化服务领域创造了广阔的市场空间，也为公司的技术升级提供了核心驱动力。例如，2024 年，国务院发布《制造业数字化转型行动方案》、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）》，均支持中小企业数字化转型；截至 2025 年 6 月末，财政部、工业和信息化部已经陆续公布了三批转型试点城市并配套奖补资金，每个城市试点期两年，浙江省的杭州市、宁波市、绍兴市、金华市、温州市、丽水市共 6 个城市纳入试点范围。同时，浙江省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。

公司积极参与各个地方的数字化服务商遴选入围工作，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，公司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，为后续业务的增长奠定了基础。

（2）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，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，通过每年快速地积累，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。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，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、相关客户与朋友推荐等。

2024 年 7 月，《人民日报》头版的“走企业，看高质量发展”专栏报道《蒲惠智造推动数字化变革——以云技术助力制造业中小企业转型升级》，肯定公司云技术助力数实融合，推进新型工业化的实践成果。新华社专题报道公司为中小制造企业打造“智造”新路径，助力发展制造业新质生产力。

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，与关联方西子集团无关。

（3）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%

类型	是否关联方	已签订单金额	比例
非关联方订单小计		11,641.01	78.05%
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。

（4）公司具备业务独立发展的人才资源

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，能深刻理解制造型中小企业的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。

（5）公司具备业务独立发展的技术条件

公司的标准化云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。面对规模化的客户数量、严苛的稳定性要求、复杂的性能挑战和持续高频的迭代压力，公司具备一套涵盖高级架构（单元化部署）、大规模监控与稳定性工程（故障感知、演练、自愈）和高效研发运维一体化（自动化发布、压力测试、流量回放）的技术体系，通过统一实施方法论交付，为多行业、数百家中小企业客户提供数字化改造服务奠定坚实技术基础。

综上，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；公司凭借自身的实力及政策支持，已经入围部分试点城市的服务商，

为后续业务的增长奠定了基础；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，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，因此公司自研的标准化软件相关产品具备独立面向市场的能力。

二、说明公司期后非关联方在手订单对应的客户情况（注册资本、实际控制人、主营业务等）、与公司的合作情况（合作开始时间、客户获取方式、定价原则、信用政策等），是否与西子集团存在业务往来

报告期后，公司非关联方业务包括标准化软件销售和数字化车间改造业务，相关在手订单情况具体如下：

（一）期后非关联方在手订单金额

类型	已签订单金额（万元）
标准化软件销售	592.00
数字化车间改造	11,049.01
小计	11,641.01

(二) 期后非关联方在手订单对应的客户与合作情况

1、标准化软件销售业务

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	合作开始时间/ 合同签订时间	合同金额 (万元)	客户获取方式	定价原则	信用政策
1	台州道麒新材料股份有限公司	2005/5/31	130 万元 人民币	李凌	EVA 橡塑材料的研发、生产、销售	2025 年 2 月 20 日	20.00	招投标或遴选入围后商务洽谈	成本加成为基础，双方协商或者招投标程序确定合同价格	自合同签署之日起*个工作日内支付合同总金额的 50%；待云软件验收确认后，在*个工作日内支付剩余 50%款项
2	浙江尔原聚氨酯股份有限公司	2013/8/5	1500 万元 人民币	叶铠铭	聚氨酯制品、橡胶制品、塑料制品的制造	2025 年 6 月 19 日	20.00			
3	台州东松铝业有限公司	2015/12/14	200 万元 人民币	林哲根	汽车零部件和铸铝产品生产	2025 年 3 月 26 日	20.00			
4	深圳市艾克斯自动化技术开发有限公司	2005/8/24	500 万元 人民币	廖波	振动盘、非标自动化设备和各种精密组件和 FA 工厂自动化标准部件的研究、开发、设计、制造、销售及售后服务	2025 年 4 月 11 日	20.00			
5	浙江恒洋伞业有限公司	2003/1/23	3570 万元 人民币	韩树洋	户外休闲用品设计、开发、生产、销售	2025 年 4 月 3 日	40.00			

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	合作开始时间/ 合同签订时间	合同金额 (万元)	客户获取方式	定价原则	信用政策
6	浙江安格鲁传动科技有限公司	2022/1/24	1200 万元 人民币	阮益谊	高精密汽车及工业 传动带设计、制造、 销售	2025 年 5 月 13 日	40.00			
7	绍兴上虞五州电机制造有限公司	2003/1/29	6000 万元 人民币	胡建标	电机研发、制造、 销售	2025 年 5 月 13 日	20.00			
8	深圳市深航华创汽车科技有限公司	2013/4/8	1918.3993 万元人民 币	黄官富	汽车电子产品研 发、生产及销售	2025 年 4 月 2 日	20.00			
9	武义艺佳休闲用品有限公司	2017/8/11	100 万元 人民币	何伟航	户外休闲用品相关 产品的制造、加工 与销售	2025 年 3 月 18 日	20.00			
10	浙江顺畅精密机械有限公司	2023/6/5	1800 万元 人民币	丁麓涵	通用零部件制造和 机械零件、零部件 加工	2025 年 3 月 4 日	20.00			
11	浙江金百旺休闲用品有限公司	2022/8/29	1000 万元 人民币	李严挺	休闲用品及相关产 品的制造与销售	2025 年 1 月 13 日	20.00			
12	武义众顺工具有限公司	2016/10/17	200 万元 人民币	王全	电动工具、园林工 具、手工具的制造 与销售	2025 年 4 月 18 日	20.00			
13	深圳市万宝隆科技发展有限	2008/4/29	1000 万元 人民币	范伟强	电子、电器等产品 提供标识及相关配	2025 年 4 月 21 日	20.00			

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	合作开始时间/ 合同签订时间	合同金额 (万元)	客户获取方式	定价原则	信用政策
	公司				件的生产加工					
14	深圳市伟畅达汽车科技有限公司	2024/4/22	500 万元 人民币	莫智伟	汽车电子产品研发、生产与销售	2025 年 4 月 23 日	20.00			
15	浙江朝舜机电有限公司	2008/7/16	1058 万元 人民币	曹丹	电机与风机相关产品的研发、生产和销售	2025 年 5 月 21 日	46.00			
16	浙江九昇机电股份有限公司	2005/5/31	1168 万元 人民币	潘巧平	电机、水泵及其配套配件的研发制造	2025 年 6 月 9 日	20.00			
17	浙江春晖磁电科技有限公司	2016/12/21	2000 万元 人民币	杨言荣	磁性材料及元器件的研发、生产	2025 年 5 月 26 日	46.00			
18	浙江欧思托电子科技有限公司	2013/3/26	500 万元 人民币	吴能赏	各类微型电磁阀的研发、生产	2024 年 5 月 23 日	20.00			
19	浙江图海新材料科技有限公司	2010/9/14	1000 万元 人民币	魏中直	改性高分子材料研发和生产	2024 年 6 月 14 日	20.00			
20	浙江省三门南方工业有限公司	1999/6/14	500 万元 人民币	黎仲友	多种橡胶产品和玻璃纤维帘子线，聚酯线绳生产	2024 年 9 月 14 日	20.00			
21	浙江巨泰轮胎股份有限公司	2009/4/27	1800 万元 人民币	管敏富	登高车轮胎、实心轮胎制造	2024 年 9 月 13 日	20.00			

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	合作开始时间/ 合同签订时间	合同金额 (万元)	客户获取方式	定价原则	信用政策
22	浙江嘉瑞机械有限公司	2010/8/18	340 万美元	森工科技股份有限公司	机械类农业机具、发电机、动力泵的生产、加工、销售	2024 年 5 月 27 日	20.00			
23	浙江三聪厨具有限公司	2018/5/9	500 万元人民币	李永建	各类厨具的制造、加工、销售	2024 年 3 月 15 日	20.00			
24	武义海纳电器有限公司	2014/10/11	100 万元人民币	应剑	电气机械和器材制造	2024 年 12 月 3 日	20.00			
25	浙江山宝汽车零部件有限公司	1992/3/27	1489 万元人民币	侯爱琴	汽车零部件及配件制造	2024 年 11 月 15 日	20.00			

2、数字化车间改造业务

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	合作开始时间	合同签订时间	合同金额 (万元)	客户获取方式	定价原则	信用政策
1	嵊州市双港电器有限公司	2006/11/16	200 万元人民币	施马康	电器元件制造	2021 年 5 月 20 日	2024 年 12 月 20 日	845.50	标准化软件销售 客户转化	结合软件研发成本、项目实施交付成本、配套的软硬件外购成本等因素进行报价，最终由	合同签订之日起*个工作日内，甲方支付合同价款*万元；硬件发货前支付相应货款*万元；软、硬件
2	浙江高轴精密机械有限公司	2021/7/28	1000 万元人民币	吴竹松	精密机械零部件制造	2024 年 8 月 1 日	2024 年 10 月 28 日	3,269.00	标准化软件销售 客户转化		
3	浙江鑫峥机电科技有限公司	2022/4/1	2888 万元人民币	蒋海朋	电机用转子冲片的生产销售	2022 年 3 月 1 日	2024 年 4 月 5 日	1,341.90	标准化软件销售 客户转化		

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	合作开始时间	合同签订时间	合同金额 (万元)	客户获取方式	定价原则	信用政策
4	浙江联特新材料科技有限公司（曾用名：三门联特建材有限公司）	2008/9/25	1090 万元 人民币	陈朔裕	建材批发零售及新材料技术研发	2024 年 11 月 14 日	2024 年 12 月 16 日	386.00	标准化软件销售 客户转化	双方协商后确定合同价格	联调完成后*日内支付价款*万元；剩余尾款待项目整体验收交付完成后*日内支付（部分项目约定尾款在项目质保期满后支付）
5	浙江诺肯机械科技有限公司	2017/3/22	5000 万元 人民币	杨程日	汽车发动机钢盖的生产销售	2023 年 11 月 20 日	2025 年 1 月 5 日	453.39	标准化软件销售 客户转化		
6	浙江爱宇新材料有限公司	2023/5/19	3000 万元 人民币	严伯明	环保新材料相关产品的生产与销售	2024 年 11 月 18 日	2025 年 2 月 10 日	375.50	标准化软件销售 客户转化		
7	浙江雅邦科技有限公司	2009/10/15	508 万元 人民币	陈建富	铝制装饰材料的生产与销售	2024 年 4 月 15 日	2025 年 4 月 30 日	260.00	标准化软件销售 客户转化		
8	浙江傲腾工业科技有限公司	2022/1/26	5000 万元 人民币	陈宁	金属制品及铝制不粘锅相关产品的生产与销售	2023 年 4 月 30 日	2025 年 5 月 8 日	374.50	标准化软件销售 客户转化		
9	浙江辰标五金制品有限公司	2017/8/16	1000 万元 人民币	熊虎峰	五金制品制造与销售	2024 年 10 月 8 日	2024 年 10 月 8 日	115.18	商务谈判		
10	嘉兴恩阔弗汽车零部件有限公司	2023/4/6	500 万元 人民币	王志斌	汽车零部件及配件制造	2024 年 11 月 25 日	2024 年 11 月 25 日	254.50	商务谈判		

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实际控制人	主营业务	合作开始时间	合同签订时间	合同金额 (万元)	客户获取方式	定价原则	信用政策
11	浙江今味生物技术有限公司	2017/11/7	12000 万元人民币	夏小华	食品添加剂、调味品等研发、生产和销售	2024 年 6 月 17 日	2025 年 1 月 5 日	1,052.39	商务谈判		
12	缙云县弘力键科技有限公司	2023/11/10	500 万元人民币	曹宇	保温杯等金属制品生产制造	2025 年 4 月 1 日	2025 年 4 月 1 日	1,612.15	商务谈判		
13	德库智能驱动（浙江）有限公司	2024/1/26	1000 万元人民币	刘洪军	减速机和高精度伺服系统的研发、生产与销售	2025 年 4 月 10 日	2025 年 4 月 10 日	709.00	商务谈判		

注：公司与浙江鑫崢机电科技有限公司的合作开始时间早于其注册时间，主要系公司与其同一控制下的台州鑫源电机制造有限公司于 2022 年 3 月 1 日开始合作。

西子电梯集团是一家投资控股型公司，主要业务为对外投资管理。西子洁能主要从事余热锅炉、清洁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。西子洁能的主要客户包括电力企业或具有节能减排项目需求的工商企业、境内外工程总承包商等；主要供应商包括钢管、钢板等钢材料供应商，钢材等结构件、受压件的外扩采购部件供应商，以及其他定制化辅件供应商。

公司非关联方的在手订单对应的客户不属于西子集团及下属公司的上下游。经与西子集团确认，其与上述列表中所列示的公司期后在手订单客户均无业务往来；公司非关联方在手订单均为独立获取，均不存在公司在职或离职员工、关联方设立的情形。

公司非关联方的在手订单对应的客户均为制造型企业，公司根据其数字化转型进程为其提供聚焦于销售、采购、仓库、生产、质量等基础共性场景的数字化应用或结合其个性化需求，开展软硬件一体化的系统集成，不存在向无需使用公司软件产品的客户销售的情形。

公司非关联方的在手订单均为双方真实签署，目前各项目均按照计划在推进，相应的收款也按照合同约定在执行，项目执行情况良好，执行不及预期的风险较小，预计期后能确认收入。

三、请主办券商、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、会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司自成立以来的财务数据，了解公司获取客户的途径，核实公司与关联方的交易情况；

2、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；

3、访谈公司销售负责人，查阅并获取公司报告期后非关联方的在手订单清单、合同及订单执行与收款情况、期后已完工项目的验收报告；查询非关联方的在手订单客户的工商信息，核查其成立时间、注册资本、实际控制人、主营业务等；将非关联方的在手订单客户的股东、董监高与公司在职和离职员工、关联方进行匹配，核查是否存在公司在职或离职员工、关联方设立的情形；

4、随机抽取 2 家标准化软件销售和订单金额超过 1,000 万元的数字化车间改造业务的在手订单客户进行视频访谈，了解受访客户的基本情况、采购目的，订单的获取方式、合同内容、真实性和执行情况，访谈在手订单的金额 7,315.44 万元，占期后非关联方在手订单的比例为 62.50%；

5、与西子集团相关人员沟通并获取《无业务往来的说明》，核实西子集团与公司的相关客户是否存在业务往来情况；

6、对公司管理层进行访谈，结合历史财务数据、行业政策、公司客户结构、

公司收入结构、在手订单等情况，根据公司非关联方收入的稳定性和持续性来评估公司独立面向市场的能力。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、2018 年，公司处于成立之初的筹备期，尚未实现收入。2019 年，公司与西子集团合作后，伴随着西子集团数字化改造进程的深入推进，公司的经营业绩主要来源于关联方西子集团，同时基于公司标准化软件产品种类的丰富与体系的成熟及市场的开拓等因素，公司非关联方交易的收入和毛利额持续增长，公司已积极扩大非关联交易的规模，减少对关联方的依赖，以提高业绩稳定性和可持续性；

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；公司凭借自身的实力及政策支持，已经入围部分试点城市的服务商，为后续业务的增长奠定了基础；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，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，因此公司自研的标准化软件相关产品具备独立面向市场的能力；

2、公司期后非关联方在手订单充足，均为独立获取，且相应的客户均与西子集团不存在业务往来；公司期后非关联方在手订单相关客户均不存在公司在职或离职员工、关联方设立的情形；

3、公司期后非关联方的在手订单对应的客户均为制造型企业，不存在向无需使用公司软件产品的客户销售的情形；

4、公司期后非关联方的在手订单需求真实，协议均经双方实际签署，目前各项目均按照计划在推进，相应的收款也按照合同约定在执行，项目的执行情况良好，执行不及预期的风险较小，预计期后能确认收入。

问题 3. 关于研发费用

根据申报文件及前次问询回复，（1）报告期内，公司研发费用中的信息服务费分别为 512.29 万元、570.35 万元；（2）2024 年，公司研发费用资本化的金额为 474.77 万元，主要系公司将符合资本化条件的研发费用确认为数据资产所致。

请公司：（1）说明公司运用云资源的具体项目，阿里云提供的账单如何区分研发用途及运维用途，将云资源费用归集为研发费用的合理性，会计处理方式是否与同行业可比公司存在差异；（2）说明公司将符合资本化条件的研发费用确认为数据资产的依据与同行业可比公司是否存在差异，相关会计处理是否准确。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明公司运用云资源的具体项目，阿里云提供的账单如何区分研发用途及运维用途，将云资源费用归集为研发费用的合理性，会计处理方式是否与同行业可比公司存在差异；

（一）公司运用云资源的具体项目

公司将云计算引入到工业软件领域，致力于为中小型制造企业提供自主研发的工业 SaaS 应用软件，公司的研发活动和运维服务均需要使用云资源。

1、研发活动：公司的研发活动均围绕云化的工业 SaaS 应用软件开展，研发活动需依托云服务器搭建开发、测试等环境，因此所有研发项目均建立在云服务器的基础上进行研究开发，所有研发项目均需运用云资源。公司通过持续的研发投入，对云化产品不断进行更新迭代优化，从而显著增强软件功能的完整性与数据驱动能力，进一步提升产品竞争力。

2、运维服务：公司的工业 SaaS 应用软件均部署在云服务器上，无需客户配置机房、技术人员和维护人员等，从而降低中小型制造企业数字化改造的成本，因此公司的标准化软件在后续运维过程中需运用云资源。

（二）阿里云提供的账单如何区分研发用途及运维用途

阿里云提供的账单明细中包含公司采购云服务对应的实例 ID。阿里云服务器实例 ID 是用来唯一标识云服务器实例的一个字符串，每个在阿里云上创建的云服务器实例都会被分配一个唯一的实例 ID，该实例 ID 是阿里云服务器上识别云服务器实例的重要标识，可以用来查找和管理云服务器。公司技术中心根据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。

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。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。

（三）将云资源费用归集为研发费用的合理性

根据《监管规则适用指引——发行类第 9 号：研发人员及研发投入》，研发投入为企业研发活动直接相关的支出，通常包括研发人员职工薪酬、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费用、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。发行人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。

公司研发活动和生产经营中的运维业务均需使用阿里云资源，公司能够根据阿里云提供的账单中列明的公司所使用的云资源类型和与之对应的专有实例 ID，明确区分研发使用和客户使用的云资源金额，对阿里云资源的费用分摊以资源的实际使用用途为基础进行分类，从而准确地反映云资源消耗的真实归属。公司将研发使用部分计入研发费用，客户使用部分计入主营业务成本，其中计入研发费用的部分是与研发活动直接相关的投入，满足企业会计准则对于研发费用的定义。

在研发费用中的云资源费用具体归集方法上，公司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；在研发费用相关的内部控制方面，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，

就云资源费用的归集而言，由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，相关制度建立健全且得到有效执行。

综上，公司将与研发活动直接相关的云资源费用归集为研发费用具有合理性。

（四）会计处理方式是否与同行业可比公司存在差异

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相关产业公司作为比较对象，相关公司的披露情况如下：

单位：万元

公司	主营业务	研发费用明细科目	2024年度发生额	2023年度发生额
合合信息	智能文字识别与图像处理相关软件产品	服务器及带宽	3,098.96	2,094.62
影石创新	消费级智能影像设备与配套软件系统	云服务器费用	3,426.68	1,703.93
云汉芯城	电子元器件工业互联网平台	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。

如上表所示，尽管上述公司在主营业务方向上与公司存在一定差异，但均属于软件及信息技术服务业的相关产业，主营业务普遍涉及基于云架构的软件开发、平台运行与数据处理，其在研发过程中对云服务器、技术服务等信息服务资源的使用场景具有可比性。上述公司均将云服务器费用计入研发费用，公司的会计处理方式与上述公司不存在差异。

二、说明公司将符合资本化条件的研发费用确认为数据资产的依据与同行业可比公司是否存在差异，相关会计处理是否准确。

根据财政部《关于印发<企业数据资源相关会计处理暂行规定>的通知》（财会〔2023〕11号），企业应当按照企业会计准则相关规定，根据数据资源的持有目的、形成方式、业务模式，以及与数据资源有关的经济利益的预期消耗方式等，对数据资源相关交易和事项进行会计确认、计量和报告；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）规定的定义和确认条件的，应当确认为无形资产；企业应当按照无形资产准则、《〈企业会计准则第 6 号——无形资产〉应用指南》（财会〔2006〕18 号）等规定，对确认为无形资产的数据资源进行初始计量、后续计量、处置和报废等相关会计处理；该规定自 2024 年 1 月 1 日起施行。因此报告期内，公司自 2024 年度开始将数据资产相关的研发投入进行资本化处理。

同行业可比公司中，除宝信软件外，其他三家同行业可比公司用友网络、鼎捷数智、赛意信息均存在研发费用资本化情况。2024 年度，公司研发费用资本化率为 23.67%，低于三家可比公司的平均值 43.33%。

2024 年度同行业可比公司仅存在研发费用资本化情况，但未确认数据资产。经查询，与公司同属软件和信息技术服务业的上市公司中，存在将符合资本化条件的研发费用确认为数据资产的相关案例，具体如下：

单位：万元

公司名称	数据资产名称	数据资源账面价值	归集方法	确认为数据资产的依据
合合信息	基础数据、知识数据、组件数据	4,551.39	企业数据加工链路主要包含数据采集、加工、入库及应用，从数据采集开始至组件数据入库期间内发生的且满足相关资本化认定条件的支出可计入数据资产的初始成本。公司按月归集数据资源的成本并每月形成无形资产	根据《企业数据资源相关会计处理暂行规定》的要求，公司自 2024 年 1 月 1 日起对符合规定的商业大数据新增资产进行了资本化处理。
国源科技	国源地图数据服务平台、国源地图基础数据、国源地图遥感解译数据	547.76	公司数据资源的形成需要通过收集、清洗与转换、分析与挖掘等工序，经过上述专业处理后，最终形成符合公司业务研发所需的数据资源，并存储于阿里云第三方云存储中。	报告期内公司执行《企业数据资源相关会计处理暂行规定》，对合规的数据资源研发资本化并将其计入无形资产核算。公司报告期研发项目满足企业会计准则关于研发费用资本化的相关条件；该项目研发支出资本化时点为项目立项审批通过日，符合资本化时点的相关条件和要求；公司将立项审批后项目相关开发支出计入“开发支出-资本化支出”核算，待

公司名称	数据资产名称	数据资源账面价值	归集方法	确认为数据资产的依据
				项目达到预定可使用状态之日起转为无形资产。
航天宏图	SAR 遥感卫星数据	4,491.02	研发费用资本化具体时点是 2024 年 1 月，相关卫星已发射完成并正常在轨运行，获取的相关 SAR 数据资源可正常取得的情况下，将每月数据资源维护、运行、处理的成本进行资本化，研发过程主要系研发人员对卫星拍摄的原始数据进行初步或深度加工处理的过程。资本化成本主要是卫星资产的折旧、人工成本、数据处理的相关成本费用等。	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”，公司将数据资源确认为“无形资产”，符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定的定义和确认条件。 公司按照无形资产准则、《〈企业会计准则第 6 号——无形资产〉应用指南》（财会〔2006〕18 号，以下简称“无形资产准则应用指南”）等规定，对确认为无形资产的数据资源进行初始计量、后续计量、处置和报废等相关会计处理。 公司资本化时点：研发项目发生时即进入开发阶段，进行资本化。
公司	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	422.86	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。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。	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，满足无形资产的定义和确认条件。 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。

注：数据来源于上述公司年度报告、年报问询回复等。

综上，公司将符合资本化条件的研发费用确认为数据资产的依据与同行业上市公司不存在差异，相关会计处理准确。

三、请主办券商、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，主办券商及会计师履行了以下核查程序：

1、查阅公司与阿里云的相关合同，了解阿里云提供的服务具体内容；查阅公司报告期内关于阿里云资源费用的分配情况，了解公司的分配依据；

2、分别抽取公司云资源相关费用明细中计入生产成本和研发费用的云资源对应的实例 ID，调取对应服务器的底层代码进行查验。其中，计入生产成本的相关实例 ID 所属服务器的底层代码均能显示运维对应的客户名称，计入研发费用的则无客户名称；

3、查阅软件及信息技术服务业相关产业公司公开信息，结合相关监管规定评价公司将云资源费用归集为研发费用的合理性，会计处理方式是否与相关公司存在差异；

4、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，并查阅同行业公司确认数据资产的相关情况及确认依据，分析公司相关会计处理是否准确。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、公司生产经营中的运维和所有研发项目均需要运用云资源；公司技术中心根据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，可明确区分研发用途和运维用途的云资源金额。公司计入研发费用的云资源费用是与研发活动直接相关的投入，满足企业会计准则对于研发费用的定义，归集为研发费用具有合理性，公司的会计处理方式与软件及信息技术服务业相关产业公司不存在差异；

2、公司将符合资本化条件的研发费用确认为数据资产的依据与同行业上市公司不存在差异，相关会计处理准确。

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《非上市公司监督管理办法》《非上市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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

蒲惠智造科技股份有限公司（盖章）



法定代表人（签字）：

王克飞

2015年7月21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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）： 马涛
马涛

项目小组成员（签字）：

黄成章
黄成章

丁鹏
丁鹏

葛文博
葛文博

章思琪
章思琪

王学飞
王学飞

李明发
李明发

