

国泰君安证券股份有限公司

关于用友汽车信息科技（上海）股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市之上市保荐书

上海证券交易所：

国泰君安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“国泰君安”）接受用友汽车信息科技（上海）股份有限公司（以下简称“用友汽车”、“发行人”、“公司”）的委托，担任发行人首次公开发行股票并在科创板上市的保荐机构。

根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（以下简称“《注册办法》”）、《证券发行上市保荐业务管理办法》（以下简称“《保荐业务管理办法》”）、《上海证券交易所科创板上市保荐书内容与格式指引》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》等有关规定，保荐机构和保荐代表人本着诚实守信、勤勉尽责的职业精神，严格按照依法制定的业务规则和行业自律规范出具本上市保荐书，并保证所出具的本上市保荐书真实、准确、完整。

本上市保荐书如无特别说明，相关用语具有与《用友汽车信息科技（上海）股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》中相同的含义。

目录

| | |
|--|----|
| 目录..... | 2 |
| 一、发行人基本情况 | 4 |
| (一) 基本信息..... | 4 |
| (二) 主营业务..... | 4 |
| (三) 主要核心技术与研发情况..... | 5 |
| (四) 主要经营和财务数据及指标..... | 12 |
| (五) 主要风险..... | 14 |
| 二、发行人本次发行情况 | 19 |
| 三、本次证券发行上市的保荐代表人、项目协办人及其他项目组成员 | 19 |
| (一) 具体负责本次推荐的保荐代表人..... | 19 |
| (二) 项目协办人及其他项目组成员..... | 20 |
| 四、保荐机构与发行人之间的关联关系 | 20 |
| 五、保荐机构承诺事项 | 21 |
| 六、保荐机构对本次发行上市的推荐结论 | 22 |
| 七、本次证券发行履行的决策程序 | 22 |
| 八、保荐机构对发行人是否符合科创板定位作出的专业判断 | 22 |
| (一) 发行人技术先进性的核查情况..... | 22 |
| (二) 发行人符合科创板支持方向的核查情况..... | 25 |
| (三) 发行人符合科创板行业领域的核查情况..... | 31 |
| (四) 发行人符合科创属性相关指标的核查情况..... | 33 |
| 九、保荐机构关于发行人是否符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的上市条件的逐项说明 | 35 |
| (一) 发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之“(一)符合中国证监会规定的发行条件”规定..... | 35 |
| (二) 发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之“(二)发行后股本总额不低于人民币 3000 万元”规定..... | 38 |
| (三) 发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之“(三)公开发行的股份达到公司股份总数的 25% 以上；公司股本总额超过人民币 4 | |

| | |
|--|-----------|
| 亿元的，公开发行股份的比例为 10% 以上” 规定 | 38 |
| （四）发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之“（四） 市值及财务指标符合本规则规定的标准” 规定..... | 38 |
| （五）发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之“（五） 上海证券交易所规定的其他上市条件” 规定..... | 39 |
| 十、对发行人证券上市后持续督导工作的具体安排 | 39 |

一、发行人基本情况

（一）基本信息

| | |
|-----------------|--|
| 中文名称 | 用友汽车信息科技（上海）股份有限公司 |
| 英文名称 | Yonyou Auto Information Technology (Shanghai) Co., Ltd. |
| 注册资本 | 108,238,000 元 |
| 法定代表人 | 王文京 |
| 成立日期 | 2003 年 3 月 13 日 |
| 住所 | 上海市嘉定工业区叶城路 1288 号 1 幢 50138 室 |
| 邮政编码 | 200050 |
| 负责信息披露和投资者关系的部门 | 证券部 |
| 信息披露负责人 | 高海清 |
| 联系电话 | 021-62128038-5120 |
| 传真号码 | 021-52551656 |
| 公司网址 | www.yonyouqiche.com |
| 电子信箱 | zqb@yonyou.com |
| 经营范围 | 许可项目：第二类增值电信业务；第一类增值电信业务；货物进出口；技术进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准） 一般项目：从事计算机软硬件及网络设备、产品及系统集成领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；电子产品销售；通讯设备销售；企业管理咨询；信息系统集成服务；办公设备销售；办公用品销售；计算机及通讯设备租赁。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动） |

（二）主营业务

公司成立于 2003 年，自设立以来，公司主营业务一直聚焦于汽车行业营销与后市场服务领域，为客户提供相关软件产品及服务。2010 年被用友网络收购后，公司继续独立经营上述业务。

公司主要面向汽车行业的整车厂、经销商、服务站等客户，提供营销与后市场服务领域的数智化解决方案、云服务、软件及专业服务，并打造汽车产业链上下游和跨行业融合的数字化生态体系平台，赋能汽车行业数字化转型。报告期内，公司亦面向工程机械、摩托车行业客户提供营销与后市场服务领域的前述产品或服务。

公司作为行业内龙头企业，产品已在国内车企中得到广泛应用，服务过的整车厂近百家、经销商超过 1.5 万家。凭借全方位的竞争优势，公司产品成功替换了宝马中国、捷豹路虎中国、福特中国、福建奔驰、腾势新能源等外资及合资车企一直使用的国际知名品牌产品，实现了国产软件在该领域的进口替代。公司产品达到国际同类软件的先进水平。

（三）主要核心技术与研发情况

公司自主研发了多项先进核心技术，并形成了两大研发平台：用友汽车云原生技术平台和用友汽车数智化开发平台，为公司的车企营销系统、车主服务平台、汽车产业生态服务平台这三大主营业务产品提供了强有力的技术支撑。

1、核心技术及其先进性的具体表征

(1) 用友汽车云原生技术平台

| 序号 | 核心技术 | 技术来源 | 技术内容说明 | 衡量核心技术先进性的关键指标 | 用友汽车核心技术先进性的特征 |
|-----|----------------|------|---|--------------------|--|
| 1-1 | 动态线程池隔离数据分发技术 | 自研 | 本技术能够高效可靠地支持微服务体系中各个服务或应用之间传递消息。 | 数据分发可靠性 | 本技术通过对外分发数据时按照下游应用进行任务分组隔离，在某组下游应用出现故障或者过载的情况下，不会影响其他组下游数据的分发。相比未进行动态线程池隔离，该技术数据分发的数据处理能力提升近 4 倍，可靠性更高。 |
| 1-2 | 动态的非阻塞网关链式处理技术 | 自研 | 本技术用于实现微服务体系中的网关组件的处理策略。 | 网关吞吐量 | 本技术通过采用非阻塞的线程模型实现认证、鉴权等处理，针对认证和鉴权做了优化，提升了服务器资源的使用率，在高并发且同样有限的资源下，单个网关实例吞吐量可以达到阻塞式性能 2 倍以上。 |
| 1-3 | 工作负载动态分区技术 | 自研 | 本技术保障在产品与周边系统交互出现局部处理节点异常时，能够基于正常节点重新分配任务，保障系统的稳定性和负载平衡。 | 资源利用率 | 本技术实现了按工作负载的工作节点分区，针对业务负载权重，分配节点任务，防止工作节点访问冲突，并在检测到节点故障时重新分配。该技术通常可以使硬件利用率提升 1 倍以上。 |
| 1-4 | 数据库连接池切换技术 | 自研 | 本技术可以实现数据库的可扩展性，将数据存储和查询分配到不同的数据库服务器上，通过使用多台服务器提升了数据库层面的计算能力。 | 1、可靠性 2、可扩展性 | 1、采用本技术通过解析微服务请求，可稳定可靠实现数据库租户切换，能够准确地执行 SQL 语言，查询处理速度比一般技术高 40%。 2、具有良好的可扩展性，每个租户库可以配置经销商数量，最多可以配置经销商家数相当的租户数据库，最少可以所有经销商共用一个租户库。 |
| 1-5 | 异步容错存储消息转发技术 | 自研 | 本技术主要用于公网环境上星型网络拓扑的上下端业务系统的数据传输，通过自动侦测对端负载情况，来调整传输请求频率和流量。 | 1、传输稳定性 2、动态扩展性 | 1、同样带宽下数据传输处理稳定性更高。 2、可以支持 1000 个以上节点规模。 |
| 1-6 | 软硬件多算法组合加密技术 | 自研 | 通过线下分发含有密钥的硬件加密器，完成终端的身份认证，并应用密钥及特殊算法进行跨公网的数据加密及传输。 | 证书安装的便捷性 | 采用本技术后，证书的安装和部署无需要专业人士参与，通过插入 USB 硬件，即可完成终端身份认证，减少了安装部署的成本，有利于大规模的推广部署，且硬件密钥本身具有不易被攻破的特性，安全性更高，安装部署效率提升 3 倍。 |
| 1-7 | 消息多阈值封包发送控制技术 | 自研 | 本技术主要用于解决不同应用跨公网环境数据传输的效率问题，目标是保证业务数据的高效传输。 | 消息传输效率 | 本技术可以根据网络情况将多条消息组装成一条消息发送，与一条消息相比，在采用短连接的消息传输方式下，有效提升了传输效率，效率比业内常见做法提升 75%。 |

注：相关数据来自于公开资料和技术测试报告。

(2) 用友汽车数智化开发平台

| 序号 | 核心技术 | 技术来源 | 技术内容说明 | 衡量核心技术先进性的关键指标 | 用友汽车核心技术先进性的特征 |
|-----|----------------|------|--|------------------------|--|
| 2-1 | 整车智能配额分配模型 | 自研 | 该模型用于帮助整车厂的计划制定人员做好面向经销商的车辆资源的分配。计划员可选择、设置不同的模型参数，对未来配额资源做试算，选定合适的资源分配数量。 | 1、分配效率 2、支持的经销商数量 | 1、模型算法支持多种因素的综合计算，优化整车厂车辆资源分配计划，提升了分配效率，并保证了公平性。 2、支持每年 200 万车辆面向 1000 多家经销商的分配运算，是业内实践中支持车辆和经销商最多的模型。 |
| 2-2 | 索赔审核规则引擎 | 自研 | 整车厂能够基于该引擎设计索赔申请的审核规则及流程，提高了审核效率和准确性，减轻了整车厂人员审批的工作量。 | 1、业务响应效率 2、支持的经销商数量 | 1、本引擎融合多家车厂业务场景，沉淀了行业中多种审核业务规则场景，将索赔单中的几十种核心数据封装成引擎规则参数，快速响应业务变更，支持索赔车型数量达 1600 种以上。 2、实践中已支持同一整车厂旗下 1000 多家经销商进行索赔单审核处理，支持的经销商家数为业内最多。 |
| 2-3 | 汽车行业通用售后配件数据模型 | 自研 | 构建汽车行业通用售后配件数据模型，承接设计院的设计图形和设计主数据，可在图形转换为售后平面图之后，设置热点做图形展示；为配件采购和维修查询提供图形化的导航和搜索。 | 模型适配性 | 1、公司已建立起具有良好适配性和通用性的数据模型。 2、本模型支持 1000 种以上车型和 30 多万种配件级别目录。 3、提供国外大厂专用配件目录数据导入工具。 |
| 2-4 | 工位控制器专利技术 | 自研 | 经销商车间技师可以在工位控制器上登记自己负责的开工时间、完工时间等操作，从而能够精确记录工单内的各道工序当前状态以及技师所用的时间。 | 1、数据采集精细度 2、及时性 | 1、提升了数据采集精细度，相对于原有基于工单粒度的管理，通过本技术，可以管理到工单上每个工序，使管理更加精细化，提升了工位利用率和技师绩效。 2、数据采集及时性更高，与传统纸质工单采集方式比较，从小时级别提升到分钟级别；与使用普通电脑采集工序信息比较，采集及时性提升了一倍以上。 |
| 2-5 | 跨企业网状层级混合组织模型 | 自研 | 汽车行业的营销网络比较复杂，存在整车厂、经销商等跨企业、多维度、相互交叉嵌套的组织架构。需要通过一套模型来方便后续产品研发时更方便的实现多品牌管理、多渠道管理、多经销商集团管理的交 | 组织模型适配性 | 1、适应多种整车厂、经销商组织模式，灵活支持人员在多个组织工作；支持基于汇报关系实现报表统计和数据权限管理。 2、适应的整车厂、经销商的组织模式更多，支持维度是常见模型的 3 倍。 3、支持员工跨组织兼职。 |

| 序号 | 核心技术 | 技术来源 | 技术内容说明 | 衡量核心技术先进性的关键指标 | 用友汽车核心技术先进性的特征 |
|------|----------------|------|--|---------------------|---|
| | | | 叉组织管理诉求。 | | |
| 2-6 | 工作流引擎 | 自研 | 本技术用于对各应用系统提供流程驱动，可以根据角色、分工、业务环节的不同决定业务流程的传递路径。 | 1、数据一致性 2、支持策略隔离 | 1、支持分布式事务，数据一致性更高。 2、通过支持租户隔离下超级租户(如整车厂)对其他租户(如经销商)的管理，实现了更丰富的隔离策略。 |
| 2-7 | 汽车增值服务互联网标准与技术 | 自研 | 本技术是为公司的汽车产业生态服务平台提供了标准化的生态对接能力。各家整车厂营销领域相关系统，通过本技术对接公司的汽车产业生态服务平台后，即能够获得平台所提供的各类增值服务。 | 对接生态服务的便捷性 | 1、本技术仅需整车厂营销领域相关系统和公司的汽车产业生态服务平台进行一次对接，服务需求方即可获得多家第三方生态资源供应商的服务。 2、本技术支持多种协议接入方式，支持针对访问资源及接入方单独授权，管控并发量及访问频率，保证整个系统的稳定性和可用性。 |
| 2-8 | 智能车联自适应网关技术 | 自研 | 车主有通过 APP 控制车辆的需求，但不同车厂、不同车型，会采用不同 TSP/TBOX，导致车联模块需要重复开发、联调测试。因此需要通过技术方案提升效率。 | 支持的车型数量 | 通过将车联服务场景抽象化，用友汽车提炼出一系列车联标准化功能，涵盖车控、车况、寻车、告警、授权、充电等场景，将标准化功能和 TSP/TBOX 适配层分离，解决了车联功能多车型匹配问题，能够快速支持各类车型，目前实践中已支持的车型数量超 200 个。 |
| 2-9 | 可配置异构系统数据交互技术 | 自研 | 本技术支持公司提供的业务系统和整车厂或经销商的周边系统快速集成，通过配置能够实现常见的系统间调用接口的协议转换调用，并能够做到接口执行的监控和异常重试。 | 操作简便性 | 1、支持通过简单配置方式实现消息传输和转换。 2、支持和汽车行业传统专用系统的数据交互协议，能够直接对接汽车厂商 90% 以上的 IT 系统。 |
| 2-10 | 车企体系集成技术 | 自研 | 本技术能够使得车企在公网环境下，和几百乃至上千家体系内的经销商企业之间进行消息数据交互通讯时，保障消息数据传输的完整性、安全性和高效性。 | 支持消息节点数量 | 支持汽车营销领域 1000 多个跨企业的系统互联，高度适配汽车行业整车厂和经销商之间星型拓扑结构的业务数据上下端交互需求，具备动态路由更新功能。 |

注：相关数据来自于公开资料和技术测试报告。

2、核心技术保护措施

公司各项核心技术与专利、软件著作权的对应关系如下：

(1) 用友汽车云原生技术平台

| 序号 | 核心技术 | 对应专利 | 对应软件著作权 |
|-----|----------------|---|---|
| 1-1 | 动态线程池隔离数据分发技术 | / | 用友微服务运维平台 (登记号：2018SR571552) |
| 1-2 | 动态的非阻塞网关链式处理技术 | / | 用友微服务运维平台 (登记号：2018SR571552) |
| 1-3 | 工作负载动态分区技术 | / | 用友企业级应用集成软件 (登记号：2021SR0133693) |
| 1-4 | 数据库连接池切换技术 | / | 用友微服务运维平台 (登记号：2018SR571552) |
| 1-5 | 异步容错存储消息转发技术 | 文件管理系统和文件管理方法 (专利号：ZL201210477748.1) | 用友商用数据交互平台标准版软件 (登记号：2013SR096191) |
| 1-6 | 软硬件多算法组合加密技术 | / | 英孚思为Infox 商用数据交互平台软件 (登记号：2007SR04114) |
| 1-7 | 消息多阈值封包发送控制技术 | 数据传输控制装置和数据传输控制方法 (专利号：ZL201110448730.4) | 用友商用数据交互平台标准版软件 (登记号：2013SR096191) |

(2) 用友汽车数智化开发平台

| 序号 | 核心技术 | 对应专利 | 对应软件著作权 |
|-----|----------------|---------------------------------|---|
| 2-1 | 整车智能配额分配模型 | / | 用友经销商业务协同软件 (登记号：2013SR057537) |
| 2-2 | 索赔审核规则引擎 | / | 用友汽车配件&服务协同云平台软件 (登记号：2014SR130122) |
| 2-3 | 汽车行业通用售后配件数据模型 | / | 用友汽车配件管理云服务平台软件 (登记号：2014SR130258) |
| 2-4 | 工位控制器专利技术 | 工位控制器 (专利号：ZL201530453410.7) | 用友数字化经销商精益车间管理软件 V5.0 (登记号：2016SR068649) |
| 2-5 | 跨企业网状层级混合组织模型 | / | 用友车营销软件 (登记号：2019SR0772508) |
| 2-6 | 工作流引擎 | / | 用友车营销软件 (登记号：2019SR0772508) |
| 2-7 | 汽车增值服务互联标准与技术 | / | 用友车店通软件 (登记号：2020SR0729499) |
| | | | 用友签约宝软件 (登记号：2020SR0729895) |
| 2-8 | 智能车联自适应网关技术 | / | 用友客户运营管理软件（友车行） |

| 序号 | 核心技术 | 对应专利 | 对应软件著作权 |
|------|---------------|------|--|
| | | | (登记号: 2019SR0589376) |
| 2-9 | 可配置异构系统数据交互技术 | / | 用友企业级应用集成软件 (登记号: 2021SR0133693) |
| 2-10 | 车企体系集成技术 | / | 英孚思为Infox 商用数据交互平台软件 (登记号: 2007SR04114) |
| | | | 用友商用数据交互平台标准版软件 (登记号: 2013SR096191) |
| | | | 用友商用数据交互平台企业版软件 (登记号: 2013SR106216) |

公司的核心技术均来自于自主研发。公司目前共拥有 87 项软件著作权及 3 项专利。公司均合法拥有该等知识产权,不存在产权纠纷的情形。公司与核心技术人员均签署了《知识产权保护及保密协议》、《竞业禁止协议》。报告期内公司核心技术人员稳定,不存在违反竞业禁止的情形,公司不存在与研发人员知识产权纠纷的情形,研发人员也无违反保密协议的情形。

公司的知识产权相关制度执行良好,公司未发生涉及软件著作权和专利的诉讼及纠纷。

3、核心技术收入

报告期内,公司核心技术在主营业务中的应用和贡献情况如下:

单位:万元

| 项目 | | 2021年1-6月 | | 2020年度 | | 2019年度 | | 2018年度 | |
|-----------|---------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|------------------|----------------|
| | | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| 核心技术业务收入 | 软件开发与服务 | 18,815.53 | 70.96% | 31,401.43 | 65.96% | 30,494.40 | 62.62% | 25,723.91 | 52.85% |
| | 系统运维服务 | 7,000.36 | 26.40% | 15,202.18 | 31.93% | 16,440.19 | 33.76% | 16,870.46 | 34.66% |
| | 小计 | 25,815.89 | 97.36% | 46,603.61 | 97.89% | 46,934.59 | 96.38% | 42,594.37 | 87.51% |
| 非核心技术业务收入 | 智能设备销售 | 698.02 | 2.64% | 1,006.01 | 2.11% | 1,763.03 | 3.62% | 6,079.62 | 12.49% |
| | 小计 | 698.02 | 2.64% | 1,006.01 | 2.11% | 1,763.03 | 3.62% | 6,079.62 | 12.49% |
| 合计 | | 26,513.91 | 100.00% | 47,609.62 | 100.00% | 48,697.62 | 100.00% | 48,673.99 | 100.00% |

报告期内的营业收入中,公司主要依靠核心技术开展生产经营产生收入,非核心技术业务收入为智能设备销售收入,占比较小。报告期内,公司智能设备销

售业务收入进一步减少，主要是一方面该业务规模受公司现有整车厂客户对应的新签约经销商数量以及新签约整车厂客户在其品牌经销商推广数量的影响，另一方面，因云化改造减少了对智能设备的需求。公司的主营业务收入变动分析详见招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”相关内容。

4、核心技术与同行业可比公司的竞争优劣势

(1) 优势

① 公司的核心技术是长期积累而成，蕴含了大量的工业领域行业知识与技术诀窍，形成对竞争对手的竞争壁垒，具备独特性和不可替代性

公司是国内汽车营销与后市场服务领域软件厂商中的龙头企业，在该细分领域深耕近二十年。公司相较业内的其他企业，覆盖、服务过更多的车企，积累了更多的行业经验和项目实施案例，从而能够形成更为完善的行业知识与技术诀窍。

公司将长期积累的行业知识与技术诀窍进行抽象化和标准化，并结合其优秀的软件技术能力，研发出相关核心技术，形成对竞争对手的竞争壁垒，具有独特性和不可替代性。

② 公司的核心技术具备先发优势

公司自主研发了用友汽车云原生技术平台及相关核心技术，技术架构具备先进性。公司是业内率先将云原生技术应用至产品研发和项目实施过程中的软件厂商。相对于竞争对手，公司此类核心技术具备先发优势，且已经积累了多个应用案例；同时，公司亦在不断迭代升级自身的核心技术，从而能够保持核心技术的先进性和竞争优势。

③公司的核心技术覆盖面更广，功能更为完善

公司在业内率先尝试打造汽车产业数字化生态体系，并研发了汽车生态相关核心技术，覆盖了汽车生态链接相关技术领域。

相较竞争对手，公司的核心技术功能亦更加完善，如车企体系集成技术对分布式部署的支持能力更强，可配置异构系统数据交互技术能够适配汽车行业年代较为久远的传统专用系统等。

(2) 劣势

公司国外客户的积累较少，虽然已经实现软件出海，但与国外的主流厂商相比，海外客户不多，海外业务行业知识形成的技术积累尚有不足，数智化开发平台目前还不能完全适配国外汽车营销领域业务。

(四) 主要经营和财务数据及指标

发行人子公司英孚思为咨询、用友汽车科技于 2019 年 1 月注销，不再纳入合并范围。发行人自 2019 年 2 月起成为单一主体公司，因此 2018 年及 2019 年为合并财务报表数据，2020 年及 2021 年 1-6 月为单体财务报表数据。

发行人合并资产负债表的主要数据如下：

单位：万元

| 项目 | 2021.6.30 (公司) | 2020.12.31 (公司) | 2019.12.31 (合并) | 2018.12.31 (合并) |
|--------------|-------------------|--------------------|--------------------|--------------------|
| 流动资产合计 | 67,292.48 | 70,454.76 | 62,312.86 | 56,199.61 |
| 非流动资产合计 | 8,534.09 | 1,809.12 | 1,475.83 | 967.03 |
| 资产总计 | 75,826.57 | 72,263.88 | 63,788.70 | 57,166.64 |
| 流动负债合计 | 26,634.32 | 25,501.63 | 19,298.45 | 15,762.64 |
| 非流动负债合计 | 472.11 | 107.00 | 72.00 | 72.00 |
| 负债合计 | 27,106.43 | 25,608.63 | 19,370.45 | 15,834.64 |
| 归属于母公司股东权益合计 | 48,720.14 | 46,655.25 | 44,418.25 | 41,332.00 |
| 股东权益合计 | 48,720.14 | 46,655.25 | 44,418.25 | 41,332.00 |

发行人合并利润表主要数据如下：

单位：万元

| 项目 | 2021 年 1-6 月 (公司) | 2020 年度 (公司) | 2019 年度 (合并) | 2018 年度 (合并) |
|--------------|----------------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 营业利润 | 7,465.02 | 8,802.33 | 9,880.97 | 9,010.44 |
| 利润总额 | 7,548.28 | 8,862.11 | 9,914.52 | 9,031.19 |
| 净利润 | 6,690.41 | 8,482.81 | 9,265.62 | 8,484.49 |
| 归属于母公司股东的净利润 | 6,690.41 | 8,482.81 | 9,265.62 | 8,484.49 |

发行人合并现金流量表主要数据如下：

单位：万元

| 项目 | 2021年1-6月 (公司) | 2020年度 (公司) | 2019年度 (合并) | 2018年度 (合并) |
|---------------|-------------------|----------------|----------------|----------------|
| 经营活动产生的现金流量净额 | 2,792.31 | 8,105.19 | 7,491.89 | 8,749.95 |
| 投资活动产生的现金流量净额 | -36,084.61 | 654.05 | 288.76 | 31,266.28 |
| 筹资活动产生的现金流量净额 | -5,935.93 | -2,523.42 | -5,532.40 | -6,426.00 |
| 现金及现金等价物净增加额 | -39,228.23 | 6,235.82 | 2,248.24 | 33,590.23 |

发行人主要财务指标如下：

| 指标 | 2021.6.30 | 2020.12.31 | 2019.12.31 | 2018.12.31 |
|---------------------------|-----------|------------|------------|------------|
| 流动比率（倍） | 2.53 | 2.76 | 3.23 | 3.57 |
| 速动比率（倍） | 2.24 | 2.56 | 3.23 | 3.56 |
| 资产负债率 | 35.75% | 35.44% | 30.37% | 27.70% |
| 归属于母公司股东的每股净资产（元） | 4.50 | 4.31 | 4.21 | 4.05 |
| 指标 | 2021年1-6月 | 2020年度 | 2019年度 | 2018年度 |
| 应收账款周转率（次/年） | 1.81 | 3.16 | 3.20 | 3.99 |
| 存货周转率（次/年） | 2.03 | 9.62 | 324.22 | 303.97 |
| 息税折旧摊销前利润（万元） | 7,648.70 | 9,001.74 | 10,086.85 | 9,194.87 |
| 归属于母公司股东的净利润（万元） | 6,690.41 | 8,482.81 | 9,265.62 | 8,484.49 |
| 归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润（万元） | 5,792.79 | 7,086.70 | 7,560.46 | 6,780.80 |
| 研发投入占营业收入的比例 | 14.62% | 16.73% | 15.26% | 15.13% |
| 每股经营活动产生的现金流量（元） | 0.26 | 0.75 | 0.71 | 0.86 |
| 每股净现金流量（元） | -3.62 | 0.58 | 0.21 | 3.29 |

注：计算公式如下：

- 1、流动比率=流动资产/流动负债
- 2、速动比率=(流动资产-存货)/流动负债
- 3、资产负债率(合并)=负债总额/总资产
- 4、归属于母公司股东每股净资产=归属于母公司股东权益/公司期末股本总额
- 5、应收账款周转率=营业收入/((期初应收账款余额+期末应收账款余额)/2)
- 6、存货周转率=营业成本/((期初存货余额+期末存货余额)/2)
- 7、息税折旧摊销前利润=利润总额+计入财务费用的利息支出+固定资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销(注：不包括使用权资产折旧)
- 8、每股经营活动现金净流量=经营活动现金流量净额/期末股本总额

9、每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股本总额

（五）主要风险

1、技术风险

（1）不能持续保持技术领先的风险

公司业务聚焦汽车营销与后市场服务领域，下游大客户多为汽车行业内知名大型企业，其对该领域软件产品的技术领先性要求较高，而营销与后市场服务领域又是汽车行业的核心业务环节，客户需求复杂多样、业务模式变革快速，因此公司需要不断进行技术创新，才能快速、持续的满足客户对软件产品提出的技术要求。

一方面，公司需要紧跟 IT 业界前沿发展趋势，在云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术领域不断创新，研发相关技术，保持公司软件产品底层技术的先进性。另一方面，公司需要持续积累汽车行业技术诀窍，洞察行业及市场发展趋势，将技术创新成果与汽车行业深度融合，保持公司技术创新和行业实际应用需求的高度匹配性。

若公司的技术升级迭代速度和技术创新效果未达预期，致使技术水平落后于行业先进水平，将会影响在此基础上研发的软件产品的竞争力，从而降低市场竞争力、错失市场发展机会，对公司未来业务发展造成不利影响。

（2）技术人员缺失的风险

公司所处的行业属于技术密集型行业，对技术人员的需求较大；高质量、高稳定性的技术团队是公司长期保持技术创新优势和加强未来发展潜力的重要基础。如果公司不能有效的吸引新的技术人才，或公司现有技术人员大量流失，将可能造成公司部分软件开发及迭代进度推迟甚至停止，对公司未来的持续经营造成不利影响。

2、经营风险

（1）不能适应新能源汽车发展带来的新营销、新服务模式变革的风险

随着新能源汽车的快速发展，新能源汽车品牌正在给汽车行业带来新的营销和服务模式变革，例如整车直销、电池管理、电桩管理等。这些变革都对汽车营

销与后市场服务领域的软件产品功能迭代和创新提出了新的要求。

若公司无法及时、准确把握行业变革趋势，并对相关产品及时进行功能迭代、升级，或发展速度未达预期，则可能出现竞争优势下降、客户流失、公司市场份额萎缩的风险。

(2) 未来潜在竞争对手增加的风险

国内汽车营销与后市场服务领域软件产品竞争力的核心是软件技术和行业经验。未来，国内互联网巨头依托在云计算、大数据、AI 等方面的综合实力，亦有可能布局该领域市场，加剧该领域的市场竞争；或者未来海外市场龙头改变竞争策略，加大针对中国市场的投入，亦将加剧该领域的市场竞争。

若公司无法保持产品的前瞻性、满足客户的多样化需求，并在技术创新、产品研发、服务质量、客户维护等方面不断增强实力，持续保持竞争优势，则可能出现客户流失、公司市场份额下降的风险。

(3) 汽车行业周期波动的风险

公司的产品和服务主要应用于汽车行业，公司业务的发展和汽车行业的整体发展状况以及景气程度密切相关。汽车产业作为国民经济支柱产业，受宏观经济、产业政策等因素的影响会产生周期波动。2001-2017 年期间，我国汽车产销量实现大幅度增长；2018 年我国汽车产销量开始下滑；2020 年，受到新冠肺炎疫情等多重因素影响，汽车产销量有所下降，后伴随着疫情的逐渐控制、经济复苏和政策支持，我国汽车行业有所回暖，2021 年我国汽车产销量同比增长 3.4% 和 3.8%。

若未来宏观经济下行，或者国家产业政策发生重大不利变化，则可能导致汽车行业产销量下滑，对公司客户生产经营和盈利能力造成不利影响，从而间接对公司的持续盈利能力产生不利影响。

(4) 新冠肺炎疫情可能对公司正常生产经营造成不利影响的风险

2020 年 1 月以来，新冠肺炎疫情爆发，为防范疫情扩散，全国春节假期延长，各省市采取了延期复工、人口流动管制、隔离相关人员等措施予以防控。疫情蔓延期间，公司及主要客户、主要供应商的生产经营均受到一定程度的影响。

如果国内疫情出现较大程度反复，以及国外疫情持续蔓延，新冠肺炎疫情将可能对公司的经营业绩造成不利影响。

3、内控风险

(1) 控股股东控制风险

公司的控股股东用友网络直接及间接持有公司 8,200 万股股份，占本次发行前总股本的 75.76%。本次发行后用友网络仍将为公司控股股东。如果用友网络利用其控制地位通过行使表决权或其他方式对公司的人事、经营决策等进行不当控制，可能会使公司和广大中小股东的权益受到损害。

4、财务风险

(1) 系统运维服务收入波动的风险

报告期内，公司系统运维服务收入分别为 16,870.46 万元、16,440.19 万元、15,202.18 万元和 7,000.36 万元，收入占比分别为 34.66%、33.76%、31.93%和 26.40%。公司系统运维服务收入有所下降，主要系汽车行业周期波动、疫情影响及部分车企因自身经营策略变化缩减系统运维服务采购。

若公司未来不能持续与车企保持合作，或不能持续开拓新客户，或车企的经营情况发生重大不利变化，或车企自身经营策略、经营模式变化，将导致公司的系统运维服务收入产生相应波动。

(2) 人工成本上升的风险

公司所处软件行业属于技术和人才密集型行业，业务发展需要大量的技术人员，人工成本是公司成本费用的主要组成部分。报告期内，公司营业成本中的自有人员成本和服务采购成本合计分别为 22,666.99 万元、24,316.97 万元、22,842.57 万元和 11,864.49 万元，人工成本合计占当期营业成本的比重分别为 76.46%、85.89%、86.93%和 86.81%，占比较大。

同时，汽车行业营销与后市场服务领域优秀的软件开发实施人员不仅需要精通软件创新技术，而且还要具有多年汽车行业知识积累。为适应日益激烈的市场竞争，公司将加大引入此类复合型人才的力度，但此类人才的薪酬水平较高，将推升公司的人工成本。

随着公司所处行业人才竞争的加剧、社会整体薪酬水平的提升，公司的员工薪酬开支也呈现上升趋势，公司将面临人工成本上升的风险，进而影响公司的经营业绩。

(3) 应收账款发生坏账损失的风险

报告期内，公司各期末应收账款账面余额分别为 13,531.30 万元、16,931.03 万元、13,170.42 万元和 16,062.47 万元，占营业收入的比重分别为 27.80%、34.77%、27.66%和 60.58%，公司应收账款期末余额较大，其中账龄在 1 年以内的应收账款余额占比分别为 94.79%、85.71%、82.62%和 87.21%。如果未来汽车行业景气度持续下行或宏观经济持续出现疲软，公司客户的财务状况可能发生不利变化，则公司应收账款发生坏账的风险增加，从而对公司的经营业绩产生不利影响。

(4) 部分项目的存货减值风险

2021 年 6 月末，公司存货账面余额为 8,029.72 万元，主要为期末未完工项目的合同履行成本，期末合同履行成本的减值准备余额为 287.84 万元，减值的主要原因是暂停项目的收款无法弥补已发生成本。如后续持续出现项目暂停、或因客户的需求变更等原因无法及时对项目进行验收的情况，会导致项目成本增加，摊薄项目毛利甚至出现减值的风险。

(5) 经营业绩波动的风险

报告期内，公司营业收入分别为 48,673.99 万元、48,697.62 万元、47,609.62 万元和 26,513.91 万元。其中，2018 年-2020 年营业收入总体较为平稳，2020 年主要受新冠肺炎疫情的影响，公司营业收入略有下降；2021 年 1-6 月，公司持续进行优质客户和优质项目的开拓，营业收入较 2020 年同期（未经审计）增长 22.24%。报告期内，公司营业利润分别为 9,010.44 万元、9,880.97 万元、8,802.33 万元和 7,465.02 万元，2020 年主要受减值损失的影响，公司营业利润相比 2019 年下降 10.92%；2021 年 1-6 月，公司营业利润较 2020 年同期（未经审计）增长 62.22%。若未来持续出现疫情等不确定性因素，或公司不能有效加强产品研发和市场拓展，公司将面临经营业绩波动的风险。

5、法律风险

(1) 知识产权风险

公司目前已拥有多项软件著作权，公司的软件著作权等知识产权被窃取、遭受侵害或被竞争对手所获知和模仿，将可能对公司的生产经营、市场份额等方面造成一定的不利影响，在市场竞争中削弱自身的竞争优势，从而对公司的经营和业绩产生不利影响。

此外，公司部分软件著作权存在与其他公司合作开发的情形，如果公司与合作方产生知识产权纠纷，也会对公司的经营造成不利影响。

(2) 授权使用使用的商标到期后无法续展的风险

公司在经营过程中使用“用友”等7项经授权使用使用的商标，该商标的所有权人为用友网络。公司与用友网络签订了《商标许可协议》及《商标许可协议之补充协议》，用友网络将负责维持该等商标的注册有效性。虽然用友网络长期无偿授权公司使用上述商标，但若出现相关商标到期时用友网络的续期申请未被商标主管部门批准等无法续展的客观情形，公司将无法继续使用该等注册商标，从而对公司的业务开展造成不利影响。

6、发行失败风险

公司本次拟申请首次公开发行股票并在科创板上市，根据科创板股票发行与承销相关规定，本次发行将通过向证券公司、基金管理公司、信托公司、财务公司、保险公司、合格境外机构投资者和私募基金管理人等专业机构投资者询价的方式确定股票发行价格。如公司的投资价值未能获得足够多投资者的认可，将有可能导致最终发行认购不足、或因发行定价过低导致未能达到预计市值上市条件等情况发生，从而使公司面临发行失败的风险。

7、募集资金相关风险

公司本次发行募集资金投资项目未来在开拓新市场、推销新产品的过程中可能会面临一定的不确定性。如果新产品、新平台的未来市场空间低于预期，或者新产品、新平台的效果与预测产生较大差异，公司将会面临募集资金投资项目投产后达不到预期效益，从而导致公司经营业绩受损的风险。

募集资金投资项目需要一定的研发及建设周期，在短期内难以全部产生效益。同时，本次募集资金投资项目新增的研发、营销投入以及固定资产、无形资产所产生的折旧摊销费用，将在短期内给公司的利润水平产生压力。如果公司收入、利润不能持续增长或增速放缓，或公司募集资金投资项目未达到预期效益，则公司存在利润下滑的风险。且公司净利润的增长速度可能在短期内低于净资产的增长速度，因此公司存在发行后（包括发行当年）净资产收益率在短期内被摊薄的风险。

二、发行人本次发行情况

| | |
|-------------------|--|
| 股票种类 | 人民币普通股（A股） |
| 每股面值 | 1.00元 |
| 发行股数及占发行后总股本的比例 | 发行人本次发行的股票数量不超过 3,607.94 万股（不含采用超额配售选择权发行的股票数量），公开发行股份数量不低于本次发行后总股本的 25%；本次发行不涉及原股东公开发售股份的情况 |
| 保荐人相关子公司拟参与战略配售情况 | 保荐机构将安排相关子公司参与本次发行战略配售，具体按照上交所相关规定执行。保荐机构及其相关子公司后续将按要求进一步明确参与本次发行战略配售的具体方案，并按规定向上交所提交相关文件 |
| 发行方式 | 采用网下配售和网上资金申购发行相结合的方式或者中国证监会、上交所认可的其他发行方式 |
| 发行对象 | 符合中国证监会等监管机关相关资格要求的询价对象以及已在上交所开立 A 股证券账户的自然人、法人及其他机构投资者（中国法律、法规、规章及规范性文件禁止者除外） |
| 承销方式 | 余额包销 |

三、本次证券发行上市的保荐代表人、项目协办人及其他项目组成员

（一）具体负责本次推荐的保荐代表人

孙逸然：保荐代表人，曾主持或参与景嘉微创业板 IPO、博睿数据科创板 IPO、瑞博生物科创板 IPO、中远海能非公开发行、浦东金桥非公开发行、文投控股非公开发行、中远海能（原中海发展）公司债、浦东金桥公司债、华域汽车公司债、洪城水业重大资产重组、中远海发（原中海集运）重大资产重组等项目。在上述项目的保荐及持续督导阶段，主要参与了尽职调查、发行申请文件的审阅、监督公司募集资金使用情况、持续督导公司规范运作等工作。在保荐业务执业过程中严格遵守《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

黄央：保荐代表人，曾主持或参与中芯国际科创板 IPO、景嘉微创业板 IPO、

华海清科科创板 IPO、景嘉微非公开发行、兆易创新重组收购上海思立微、北京君正重组收购北京矽成、成飞集成非公开发行、上海梅林非公开发行、包钢股份非公开发行、传化股份重组等项目。在上述项目的保荐及持续督导阶段，主要参与了尽职调查、发行申请文件的审阅、监督公司募集资金使用情况、持续督导公司规范运作等工作。在保荐业务执业过程中严格遵守《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定，执业记录良好。

(二) 项目协办人及其他项目组成员

项目协办人：陶灵芝。

陶灵芝女士，硕士研究生，中国注册会计师非执业会员、具有法律职业资格证书，拥有丰富的投资银行从业经验。曾主持或参与科新生物、苏达汇诚等重大资产重组项目，银音科技、图南股份、鸿图建筑、同是科技、建筑数据、沃田集团、科新生物等多个的项目挂牌或定向发行。

其他项目组成员：孙兴涛、刘莱、王鲲鹏、陈嘉韡、孙力、李桐、张晓博。

四、保荐机构与发行人之间的关联关系

截至 2021 年 6 月 30 日，公司的保荐人（主承销商）国泰君安直接持有公司 353,485 股，占公司本次发行前总股本的 0.33%，通过国泰君安证裕间接持有公司 3,200,000 股，占公司本次发行前总股本的 2.96%，合计持有公司 3,553,485 股，占公司本次发行前总股本的 3.28%。

截至 2021 年 6 月 30 日，公司的保荐人（主承销商）国泰君安自营业务股票账户、信用融券专户及资产管理业务股票账户合计持有公司控股股东用友网络 645,022 股，占用友网络总股本的 0.02%。本保荐机构确认保荐机构及保荐代表人公正履行保荐职责不受影响；

本次发行时本保荐机构子公司国泰君安证裕投资有限公司将参与本次发行战略配售，具体按照上交所相关规定执行。保荐机构及其相关子公司将在发行前进一步明确参与本次发行战略配售的具体方案，并按规定向上交所提交相关文件。

除前述事项外，本保荐机构和保荐代表人承诺：

1、截至本上市保荐书出具日，不存在保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

2、截至本上市保荐书出具日，不存在发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

3、截至本上市保荐书出具日，不存在保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员，持有发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份，以及在发行人或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况；

4、截至本上市保荐书出具日，不存在保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

5、截至本上市保荐书出具日，不存在保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

五、保荐机构承诺事项

(一)保荐机构按照法律、法规和中国证监会及上海证券交易所的有关规定，对发行人及其实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，充分了解发行人经营状况及其面临的风险和问题，履行了相应的内部审核程序。

(二)保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会等有关规定对发行人进行了充分的尽职调查和辅导，保荐机构有充分理由确信发行人符合下列要求：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证上市保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依照《保荐业务管理办法》采取的监管措施；

六、保荐机构对本次发行上市的推荐结论

在充分尽职调查、审慎核查的基础上，保荐机构认为，用友汽车首次公开发行股票并在科创板上市符合《公司法》、《证券法》、《注册办法》、《保荐业务管理办法》等法律、法规和规范性文件中有关首次公开发行股票并在科创板上市的条件，同意推荐用友汽车本次证券发行上市。

七、本次证券发行履行的决策程序

经核查，发行人已就本次证券发行履行了《公司法》、《证券法》和中国证监会及上海证券交易所有关规定的决策程序，具体如下：

2021年3月26日，发行人召开第二届董事会第十八次会议，审议通过了《关于用友汽车信息科技（上海）股份有限公司申请首次公开发行股票并上市方案的议案》等与本次发行上市相关的议案。

2021年4月16日，发行人召开2020年年度股东大会，审议通过了上述与本次发行上市相关的议案。

八、保荐机构对发行人是否符合科创板定位作出的专业判断

（一）发行人技术先进性的核查情况

1、核查内容

保荐机构对发行人研发的技术及其功能性能、取得的研发进展及其成果、获得的专业资质和主要奖项等进行了核查。

2、核查方法、核查过程及核查取得的核查证据

保荐机构主要履行了以下核查程序：

(1) 向发行人的研发负责人了解发行人研发的技术及其功能性能、取得的研发进展及其成果；

(2) 现场察看发行人的技术演示和产品演示，了解发行人的技术能力和产品功能；

(3) 收集、查阅相关技术研究报告、软件行业发展趋势文章；核查发行人的技术先进性；

(4) 查阅发行人提供的专利、软件著作权证书和国家知识产权局网站相关信息；

(5) 查阅发行人取得的专业资质；

(6) 查阅发行人公司承担的主要课题或攻关项目；

(7) 查阅发行人获得的荣誉或奖项证书；

(8) 查阅发行人的核心技术人员简历；

(9) 通过公开渠道检索可比上市公司的基本情况、主要产品信息；

(10) 向发行人了解产品的技术、服务交付能力与同行业竞争对手的对比情况。

3、对发行人技术先进性的核查

(1) 发行人拥有和应用的技术

公司利用云计算、大数据等新一代信息技术，自主研发出了多项先进的核心技术，形成了公司的两大研发平台：用友汽车云原生技术平台和用友汽车数智化开发平台，并在此基础上研发出了车企营销系统、车主服务平台、汽车产业生态服务平台等主营产品。公司的产品在技术架构和功能应用等方面较国内外同行业厂商都具有较强的竞争力。

用友汽车云原生技术平台包含的核心技术有：动态线程池隔离数据分发技术、动态的非阻塞网关链式处理技术、工作负载动态分区技术、数据库连接池切换技术、异步容错存储消息转发技术、软硬件多算法组合加密技术、消息多阈值

封包发送控制技术。

用友汽车数智化开发平台包含的核心技术有：整车智能配额分配模型、索赔审核规则引擎、汽车行业通用售后配件数据模型、工位控制器专利技术、汽车增值服务互联标准与技术、智能车联自适应网关技术、跨企业网状层级混合组织模型、工作流引擎、可配置异构系统数据交互技术、车企体系集成技术。

(2) 发行人的技术具备先进性

发行人的底层框架采用了云原生相关技术，在技术架构的云转型方面起到了行业引领作用。云原生是一种构建和运行应用程序的技术体系和方法论，这套技术体系从设计之初即考虑到云的环境，专门为云环境而生。目前普遍认为云原生技术的要点包括：微服务、Devops、持续交付、容器化。

随着云计算的发展，云原生技术越来越受到重视。2020年7月，工信部旗下中国信息通信研究院发布《云原生发展白皮书》指出：“云原生成为下一代云计算的技术‘内核’大幅提升用云效能”，要“进一步推进国内的云原生产业发展和落地实践”。云原生技术符合国家科技创新支持方向。2021年12月，工信部、国家发改委、科技部等八部门联合发布《“十四五”智能制造发展规划》，在“工业软件突破提升行动”中将云原生软件纳入其中。

在这种行业技术发展趋势下，发行人的可比上市公司作为金融、政务、医疗等行业的应用软件提供商，也在积极发展微服务等云原生技术。

另一方面，公司的产品应用于汽车营销与后市场服务领域，该领域和汽车的研发、设计、制造等领域一样，有着汽车行业庞杂的行业知识体系。这一行业特征对软件产品的研发提出了很高的要求。软件厂商不仅需要同时具备丰富的行业经验和先进的IT创新技术，能够将完善的行业知识体系凝结到软件产品中，还需要拥有将其抽象化和标准化的创新能力，形成可复用的技术和模型，才能和行业深度融合，打造出满足汽车工业复杂和快速变化业务需求的优秀软件产品。

公司在汽车行业营销与后市场服务领域深耕近二十年，汇聚了大量既精通软件创新技术、又有多年汽车行业知识积累的复合型科技人才，服务过的车企涵盖了国内和国际各大主流品牌。这使得公司相较众多竞争对手积累了更为完善的行

业知识体系以及更多的软件开发及实施的成功案例。

因此，公司能够将汽车这一工业支柱行业在营销与后市场服务领域庞杂的行业知识体系形成行业智慧沉淀至软件产品中，并形成一整套核心技术，研发出较国内外同行业厂商都具备较强竞争力的产品，体现出公司的科技创新能力和核心技术先进性。

(3) 公司产品的技术、服务交付能力与同行业竞争对手的对比

公司根据软件产品在研发及实际应用中需要考虑的维度，以及以往业务竞标过程中客户对产品技术和服务交付能力的关注点，并结合咨询业内相关人士获得的信息，将公司产品技术、服务交付能力和 CDK、凯捷咨询、金蝶汽车等主要竞争对手进行了对比。

具体对比的维度包括：车企营销系统、车主服务平台、生态服务平台、国内行业技术诀窍、技术架构先进性、系统集成及链接技术能力、产品标准化程度、数智化技术应用趋势、国内客户、定制化能力、国外客户等。

经对比，公司产品综合能力在国内相对同行业竞争对手具有明显竞争优势。

4、核查结论

综上，保荐机构认为，发行人利用云计算、大数据等新一代信息技术，自主研发出了多项先进的核心技术，形成了发行人的两大研发平台，打造出了相较国内和国际同行业厂商都具备较强竞争力的产品，发行人拥有和应用的技术具备先进性。发行人的产品综合能力在国内相对同行业竞争对手具有明显竞争优势。

(二) 发行人符合科创板支持方向的核查情况

1、核查内容

保荐机构对发行人符合国家科技创新战略相关要求，先进技术应用形成的产品（服务）以及产业化情况，核心技术人员的科研能力和研发投入情况，在境内与境外发展水平中所处的位置和细分行业领域的排名情况，保持技术不断创新的机制安排和技术储备、市场认可程度等情况进行了核查。

2、核查方法、核查过程及核查取得的核查证据

保荐机构主要履行了以下核查程序：

(1) 收集、查阅我国的《十四五规划》相关文件，发行人主管部门出具的十四五发展规划相关文件，相关产业政策文件；

(2) 向发行人的总经理了解发行人的主营业务定位，未来发展战略，和国内外同行业公司相比的竞争力水平，以及市场地位、市场认可度等情况；

(3) 向发行人的研发负责人了解核心技术人员的科研能力和研发投入情况、保持技术不断创新的机制安排、技术储备等情况；

(4) 现场察看发行人的产品演示，了解发行人产品及服务的产业化情况，应用的行业和领域；

(5) 核查核心技术产品的收入构成和销售数量，并复核核心技术产品实现的销售收入占公司营业收入的比例；

(6) 收集、查阅行业研究报告，了解发行人产品应用行业领域的发展趋势；

(7) 查阅发行人的核心技术人员简历。

3、对发行人符合科创板支持方向的核查

(1) 公司产品属于工业软件

① 《软件产品分类》对工业软件的定义及分类

随着工业软件的发展，我国对工业软件的相关定义及分类标准也在不断的演进与完善。在 2018 年《软件产品分类》（标准号：GB/T 36475-2018）出台后，国家又陆续公布了多个和工业软件相关的政策文件，具体如下：

2018 年 6 月 7 日，国家市场监督管理总局、中国国家标准化管理委员会联合发布了《软件产品分类》（标准号：GB/T 36475-2018）。

根据《软件产品分类》，工业软件的定义为：在工业领域辅助进行工业设计、生产、通讯、控制的软件。工业软件的分类包括：F.1 工业总线、F.2 计算机辅助设计（CAD）、F.3 计算机辅助制造（CAM）、F.4 计算机集成制造系统、F.5 工业仿真、F.6 可编程逻辑控制器（PLC）、F.7 产品生命周期管理（PLM）、F.8 产品数据管理（PDM）和 F.9 其他工业软件。

② 公司产品符合工信部等相关部门对于工业软件的定义及分类

2021年12月，工信部、国家发改委、科技部等八部门联合发布《“十四五”智能制造发展规划》，其中“工业软件突破提升行动”包括经营管理类软件。工信部在《“十四五”智能制造发展规划》解读中亦提到，要“聚力研发工业软件产品，引导软件、装备、用户等企业以及科研院所等联合开发研发设计、生产制造、经营管理、控制执行等工业软件”。

2021年11月，工信部发布《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》，并在“重点突破工业软件”这一任务中，提出要“研发推广计算机辅助设计、仿真、计算等工具软件，大力发展关键工业控制软件，加快高附加值的运营维护和经营管理软件产业化部署”。

2021年3月，国家发改委、工信部、财政部、海关总署、税务总局联合发布了《关于做好享受税收优惠政策的集成电路企业或项目、软件企业清单制定工作有关要求的通知》（发改高技〔2021〕413号），在附件2：《重点集成电路设计领域和重点软件领域》中，对重点软件领域的分类进行了细化，其中和工业软件相关的重点软件领域包括：研发设计类工业软件、生产控制类工业软件、经营管理类工业软件等。

2020年12月，工信部制定、国家统计局批准了《软件和信息技术服务业统计调查制度》，其对工业软件的定义为：“工业软件：指在工业领域辅助进行工业设计、生产、通讯、控制和工业企业业务管理的软件。”

综上，公司产品专注于服务汽车行业的工业企业，聚焦营销与后市场服务领域，公司产品在汽车工业的研发设计、生产制造、营销、售后等环节都发挥了重要作用，属于上述文件中的“经营管理类工业软件”，亦属于《软件产品分类》（标准号：GB/T 36475-2018）中的“F.9 其他工业软件”。

③ 公司产品解决了汽车行业多环节的痛点，对我国汽车行业实现大规模产销量发挥了核心作用

i 为销售和售后市场提供高效、精准、可靠的管理和服务，提升营销和售后服务效率

公司产品能够帮助车企有效提升客户销售转化率、满足客户个性化购车订单需要、实现新车资源的合理和公平分配、提升车企维修服务的精细化管理能力、

实现车企后市场服务的精准推荐等，覆盖车企在开展营销与后市场服务时的各类经营管理需求。每年有近 900 万辆新车通过公司的软件产品实现销售，公司产品在我国汽车销售及售后市场发挥了核心作用。

ii 通过营销网络数字化对市场进行精准预测，实现产供销协同，高效配置车企资源

公司产品可有效打通整车厂、经销商等主体，在经销商端及时收集销售与维修等信息，对市场进行精准预测，并结合整车厂、经销商的库存情况等，指导整车厂合理安排生产计划、提升整车厂零部件采购与库存管理能力、提升经销商配件采购与库存管理能力，从而实现产供销协同，高效配置车企资源。

iii 通过营销网络数字化及时反馈营销及车联服务数据，为车企研发迭代创新提供重要决策依据

公司产品可为车企提供业内最具代表性和最具时效性的营销及车联数据，一方面通过分析车辆行驶状态、智能配件使用及运行情况、自动驾驶安全性等信息，辅助车企进行车辆的智能化、网联化等功能设计创新；另一方面帮助车企及时了解消费者对于新车造型的偏好，并将其作为造型设计的重要参考因素。公司产品为车企研发迭代创新提供了重要决策依据。

iv 通过服务网络数字化和对维修数据的智能分析，为车企提升质量改进能力赋能，保障车主的人身及财产安全

公司产品从售后服务端高效收集维修数据并进行智能分析，能够协助整车厂及时发现工程设计缺陷、监控零部件质量缺陷、优化生产工艺，从而有效提升车企的质量改进能力，保障车主的人身和财产安全。

(2) 公司符合国家科技创新战略相关要求

2022 年 1 月，习近平总书记在《不断做强做优做大我国数字经济》中指出：“发展数字经济意义重大，是把握新一轮科技革命和产业变革新机遇的战略选择”；并要求：“推动数字经济和实体经济融合发展。要把握数字化、网络化、智能化方向，推动制造业、服务业、农业等产业数字化，利用互联网新技术对传统产业进行全方位、全链条的改造，提高全要素生产率，发挥数字技术对经济发展的放大、叠加、倍增作用”。

2021年3月，国家《十四五规划》指出，要“推进产业数字化转型”、“深化研发设计、生产制造、经营管理、市场服务等环节的数字化应用”。

2021年12月，国务院印发《“十四五”数字经济发展规划》指出，要“加快企业数字化转型升级”、“全面系统推动企业研发设计、生产加工、经营管理、销售服务等业务数字化转型”；要“全面深化重点产业数字化转型”、“纵深推进工业数字化转型，加快推动研发设计、生产制造、经营管理、市场服务等全生命周期数字化转型”。

2021年12月，工信部、国家发改委、科技部等八部门联合发布《“十四五”智能制造发展规划》，提出要“合力发展工业软件产品”，并制定了“工业软件突破提升行动”。

2021年11月，工信部发布了《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》和《“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划》，提出“不断拓展软件在制造业各环节应用的广度和深度”，“汽车行业数字化转型重点为聚焦设计周期长、下游需求个性化、售后服务低效化等痛点，以规模化定制生产为切入点，加速向研发协同化、生产柔性化、产供销协同化、制造服务化等方向数字化转型。”

2021年7月，工信部、科技部、证监会等六部门联合印发《关于加快培育发展制造业优质企业的指导意见》，提出要“推动产业数字化发展，大力推动自主可控工业软件推广应用，提高企业软件化水平”。

汽车产业是国民经济战略性、支柱性产业，营销与后市场服务领域是汽车行业的核心业务环节之一。公司的软件产品能够提高汽车工业的服务与管理水平，深化经营管理、市场服务等环节的数字化应用，并赋能汽车产业数字化转型，推动汽车产业向前发展，符合国家科技创新战略相关要求。

(3) 公司行业地位突出、市场认可度高，相关产品实现了进口替代

公司以“全球领先的汽车行业营销领域软件与云服务提供商”为愿景，深耕行业近二十年，通过长期不懈的研发投入、大量行业项目经验的积累与专业服务实践的磨砺，逐步在技术架构、系统功能、服务响应等各方面积累起相较国外厂商的竞争优势，已成为国内汽车营销与后市场服务领域软件厂商中的龙头企业。

近年来，公司产品不仅在国内车企中得到了广泛应用，而且成功替换了宝马

中国、捷豹路虎中国、福特中国、福建奔驰、腾势新能源等外资及合资车企一直使用的国际知名品牌产品，有效实现了国产软件在该领域的进口替代，也体现了公司的科技创新能力和核心技术先进性。

(4) 发行人产品作为代表性国产软件已实现软件出海

公司积极把握我国车企全球化发展机遇，参与国外车企在营销与后市场服务领域相关软件产品及云服务的建设项目，加大海外市场的开拓力度。报告期内已实现来自泰国、印尼等境外客户的收入。

(5) 公司核心技术具备先进性，科技创新能力突出

公司利用云计算、大数据等新一代信息技术，自主研发出了多项先进的核心技术，形成了公司的两大研发平台：用友汽车云原生技术平台和用友汽车数智化开发平台。

用友汽车云原生技术平台是公司独立研发、自主可控、基于云原生架构的技术底座，该平台涵盖了云原生的关键技术，并针对汽车行业应用的性能需求进行了特殊的优化，相关核心技术具备先进性。公司产品在技术架构的云转型方面起到了行业引领作用。

用友汽车数智化开发平台沉淀了公司多年服务各大车企品牌后积累的完善的汽车行业知识体系，通过抽象化和标准化，形成了公司独特的行业模型和行业应用技术，支撑公司产品创新，提升交付效率，相关核心技术具备先进性。

公司能够将汽车这一工业支柱行业在营销与后市场服务领域庞杂的行业知识体系形成行业智慧沉淀至软件产品中，并形成一整套核心技术，研发出较国内外同行业厂商都具备较强竞争力的产品，体现出公司的科技创新能力和核心技术先进性。

(6) 公司科技成果转化能力突出，主营产品和汽车产业进行了深度融合

公司自主研发了多个核心技术，形成了两大研发平台，并在此基础上研发了公司的三大主营产品：车企营销系统、车主服务平台、汽车产业生态服务平台。该等产品已在汽车营销与后市场服务领域进行了深度的应用，符合产业发展趋势和客户需求，与汽车产业深度融合，并赋能汽车产业数字化转型。报告期内，公司核心技术业务收入占营业收入比重分别为 87.51%，96.38%，97.89%，97.36%。

4、核查结论

综上，保荐机构认为：发行人符合《暂行规定》第三条规定的科创板支持方向。

（三）发行人符合科创板行业领域的核查情况

1、核查内容

核查发行人所属行业领域是否属于《暂行规定》第四条规定的行业领域。

2、核查方法、核查过程及核查取得的核查证据

保荐机构主要履行了以下核查程序：

- （1）向发行人总经理了解发行人主营业务内容；
- （2）向发行人的研发负责人了解发行人在产品研发中覆盖的技术领域；
- （3）现场察看发行人的主营产品演示，了解发行人产品的功能以及应用的行业和领域；
- （4）对发行人主要客户进行访谈，核实发行人产品应用的行业和领域；
- （5）收集、查阅相关权威产业分类目录、规划或指南的规定；
- （6）收集、查阅行业研究报告；
- （7）查询可比上市公司的行业领域归类。

3、对发行人符合科创行业领域的核查

（1）发行人主营业务与所属行业领域归类匹配

公司主要面向汽车行业的整车厂、经销商、服务站等客户，提供营销与后市场服务领域的数智化解决方案、云服务、软件及专业服务，并打造汽车产业链上下游和跨行业融合的数字化生态体系平台，赋能汽车行业数字化转型。报告期内，公司亦面向工程机械、摩托车行业客户提供营销与后市场服务领域的前述产品或服务。

公司利用云计算、大数据等新一代信息技术，自主研发出了多项先进的核心技术，形成了公司的两大研发平台：用友汽车云原生技术平台和用友汽车数智化

开发平台，并在此基础上研发出汽车营销与后市场服务领域的数智化软件产品及云服务。

公司的主营产品已在汽车营销与后市场服务领域进行了深度的应用，符合产业发展趋势和客户需求，与汽车产业深度融合。车企营销系统满足传统燃油车品牌以及新能源汽车品牌和造车新势力营销与售后需求；车主服务平台帮助车企直接触达终端车主、为车主提供汽车相关的专业服务，提高车企客户运营能力、提升车主体验与忠诚度；汽车产业生态服务平台则对接汽车产业第三方生态资源，打造产业生态体系，提供产业生态增值服务。

鉴于公司前述的主营业务定位，提供的相关产品和服务、技术应用的具体领域，根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，公司属于“1 新一代信息技术产业”之“1.3 新兴软件和新型信息技术服务”；根据国家统计局《高技术产业（服务业）分类（2018）》，公司所属行业为“1 信息服务”。

根据国家统计局《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司所属行业为“软件和信息技术服务业（行业代码：I65）”。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所属行业为“软件和信息技术服务业（行业代码：I65）”。

因此，根据《暂行规定》，发行人所属行业领域为“新一代信息技术领域”。

（2）与可比公司行业领域归类不存在显著差异

目前，国内及国际上与公司从事同类业务的公司主要有 CDK、金蝶汽车、Capgemini（凯捷咨询）等。其中金蝶汽车为非上市公司无法获取其营业收入、利润、毛利率等数据；Capgemini 为综合性咨询公司，业务领域较广泛，其业务类型与公司不具备可比性；CDK 为美国纳斯达克上市公司，业务聚焦于汽车营销与后市场服务领域。因此，公司目前在汽车营销与后市场软件行业的可比上市公司为 CDK（CDK.O）。

结合公司属于所处行业为“软件和信息技术服务业”、下游主要客户包括汽车行业制造商以及业务模式以软件开发与服务为主等，公司选取了具有一定相似度的中科创达（300496.SZ）、诚迈科技（300598.SZ）、光庭信息（301221.SZ）作为国内可比上市公司。

公司还选取了与公司业务模式、收入规模相似、在其他领域从事信息化服务，并且能够从公开渠道获取相对充分信息的山大地纬（688579.SH）作为可比上市公司。

该等可比公司的行业领域归类均属于“软件和信息技术服务业”，和公司不存在显著差异。

4、核查结论

综上，保荐机构认为，发行人所属行业领域属于《暂行规定》第四条规定的“新一代信息技术领域”，发行人主营业务与所属行业领域归类匹配，与可比公司行业领域归类不存在显著差异。

（四）发行人符合科创属性相关指标的核查情况

由于发行人属于软件企业，根据《暂行规定》第五条的规定，发行人所选择的科创属性具体指标包括：（一）最近3年累计研发投入占最近3年累计营业收入比例10%以上，或者最近3年研发投入金额累计在6000万元以上；（二）研发人员占当年员工总数的比例不低于10%；（三）最近3年营业收入复合增长率达到20%，或者最近一年营业收入金额达到3亿元。具体核查情况如下：

1、发行人最近三年累计研发投入占营业收入比例为15.70%

2018年-2020年，发行人研发费用分别为7,365.71万元、7,430.89万元和7,963.44万元，占营业收入的比例分别为15.13%、15.26%和16.73%。发行人持续对研发进行投入，报告期内，研发费用及占比呈上升趋势。

保荐机构就研发费用履行的核查程序主要包括：

（1）取得了发行人与研发相关的内部控制制度，了解发行人的研发组织体系、部门职能；询问、了解并获取发行人研发活动相关的流程，测试各年度主要研发项目的执行情况是否符合内部控制的规定，内部控制是否有效执行；

（2）获取并检查报告期内发行人主要研发项目立项文件、费用预算、成果验收等文件资料，了解报告期内各研发项目的基本情况；

（3）询问发行人财务部人员，了解发行人研发支出归集和核算方法，评价发行人有关研发费用的会计核算是否符合企业会计准则的相关规定；

(4) 获取发行人报告期内按研发项目归集的研发费用明细表，了解各研发项目实际进度情况、主要核算内容，并抽样检查了与发行人研发费用支出相关的支持性文件；

(5) 获取并检查发行人员工花名册，检查研发人员与项目实施人员、销售人员及管理人員的划分情况，了解计入研发费用的人员范围、研发相关岗位职责，了解研发人员数量、平均工资及变动情况；

(6) 向研发部门经理了解日常研发模式和工作内容；访谈部分研发人员，了解其工作内容，获得工作记录文件；

(7) 分析发行人报告期内研发费用的构成，检查是否存在异常或变动幅度较大的情况，并分析其合理性；

(8) 复核了发行人会计师出具的最近三年的《审计报告》。

综上，保荐机构认为：发行人 2018 年-2020 年三年累计研发投入金额为 22,760.04 万元，占三年累计营业收入 144,981.23 万元的比例为 15.70%，数据真实，满足“最近 3 年累计研发投入占最近 3 年累计营业收入比例 10% 以上，或者最近 3 年研发投入金额累计在 6000 万元以上”的标准。

2、2020 年 12 月 31 日，公司研发人员占员工总数的比例为 25.89%

保荐机构就期末研发人员及占比履行的核查程序主要包括：

(1) 获取发行人报告期各期末员工花名册、职工薪酬明细等信息，核对工资发放及社保缴纳情况；

(2) 了解研发部门及岗位设置情况、计入研发费用的人员范围；

(3) 取得发行人各期末研发人员花名册及工资表，了解研发人员数量及变动情况；

(4) 复核期末研发人员人数占员工总数的比例。

综上，保荐机构认为：截止 2020 年 12 月 31 日，公司研发人员为 285 人，员工总数为 1,101 人，研发人员占员工总数的比例为 25.89%，满足“研发人员占当年员工总数的比例不低于 10%”的标准。

3、最近一年营业收入金额为 47,609.62 万元

发行人 2018 年-2020 年的营业收入分别为 48,673.99 万元、48,697.62 万元和 47,609.62 万元，收入较为稳定。

保荐机构就收入履行的核查程序主要包括：

(1) 获取发行人报告期内销售收入明细账，了解报告期内主要客户及新增主要客户情况，查阅发行人主要客户销售合同、验收单据、记账凭证、销售发票、回款银行流水等原始凭证，核查交易的真实性；

(2) 通过公开信息查阅主要客户工商登记信息，对主要客户核查其经营范围、主营业务、股东及报告期历史股东、董监高及报告期历史董监高，核查与发行人是否存在关联关系；

(3) 向发行人管理层、财务部及相关销售人员了解发行人与主要客户的合作方式、业务开展情况以及销售额变动的主要原因；

(4) 对发行人报告期内的主要客户进行函证；

(5) 对发行人报告期内主要客户进行访谈，了解发行人与客户的合作情况等，并形成了访谈记录；

(6) 复核了发行人会计师出具的最近三年的《审计报告》。

综上，保荐机构认为：发行人最近三年营业收入数据真实，2020 年收入为 47,609.62 万元，满足“最近一年营业收入金额达到 3 亿元”的标准。

九、保荐机构关于发行人是否符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》规定的上市条件的逐项说明

(一) 发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之“（一）符合中国证监会规定的发行条件”规定

保荐机构对本次证券发行是否符合《注册办法》规定的发行条件进行了尽职调查和审慎核查，核查结论如下：

1、经核查发行人设立至今的营业执照、公司章程、发起人协议、创立大会文件、评估报告、审计报告、验资报告、工商档案等有关资料，发行人系 2015

年7月整体变更设立的股份有限公司。保荐机构认为，发行人是依法设立且合法存续的股份有限公司，符合《注册办法》第十条第一款及第二款的规定。

2、经核查发行人工商档案资料，发行人前身成立于2003年3月，发行人于2015年7月按经审计账面净资产折股整体变更设立股份有限公司，持续经营时间可以从有限责任公司成立之日起算。保荐机构认为，发行人持续经营时间在三年以上，符合《注册办法》第十条第二款的规定。

3、经核查发行人《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《独立董事制度》、《董事会秘书工作细则》、发行人相关会议文件、组织机构安排等文件或者资料，保荐机构认为发行人已经具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责，符合《注册办法》第十条第一款的规定。

4、经核查发行人的会计记录、记账凭证及安永出具的《审计报告》（安永华明（2021）审字第61357229_A03号），本保荐机构认为，发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由注册会计师出具了标准无保留意见的审计报告，符合《注册办法》第十一条第一款的规定。

5、经核查发行人的内部控制流程及制定的各项内部控制制度、安永出具的标准无保留意见的《内部控制审核报告》（安永华明（2021）专字第61357229_A09号），本保荐机构认为，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，并由注册会计师出具了无保留结论的内部控制审核报告，符合《注册办法》第十一条第二款的规定。

6、经核查发行人业务经营情况、主要资产、专利、商标等资料，实地查看核查有关情况，并结合发行人律师出具的法律意见、实际控制人、董事和高级管理人员调查表及对发行人董事和高级管理人员的访谈等资料，本保荐机构认为，发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，与实际控制人及其控制的其他企业间不存在对发行人构成重大不利影响的同业竞争，不存在严重影响独立性或者显失公平的关联交易，符合《注册办法》第十二条第（一）项的规定。

7、经核查发行人报告期内的研发投入构成、重大采购合同及主要供应商变化情况资料，保荐机构认为发行人最近2年内主营业务未发生重大不利变化；

经核查发行人工商登记文件及聘请董事、高级管理人员的会议决议及核心技术人员的劳动合同及访谈文件等资料，本保荐机构认为，最近 2 年内发行人董事、高级管理人员及核心技术人均没有发生重大不利变化。经核查发行人工商登记文件、股权转让凭证等资料，结合发行人律师出具的法律意见书，本保荐机构认为，受实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近 2 年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷，符合《注册办法》第十二条第（二）项的规定。

8、经核查发行人财产清单、主要资产的权属证明文件等资料，结合与发行人管理层的访谈及根据安永出具的《审计报告》（安永华明（2021）审字第 61357229_A03 号）和发行人律师出具的法律意见书及补充法律意见书（二），本保荐机构认为，发行人不存在主要资产、核心技术、商标等的重大权属纠纷，重大偿债风险，重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境已经或者将要发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项，符合《注册办法》第十二条第（三）项的规定。

9、根据发行人营业执照、公司章程、主营业务实际经营情况及开展相关业务所涉及的准入许可及相关资质情况，本保荐机构认为：发行人生产经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策，符合《注册办法》第十三条第一款的规定。

10、根据发行人取得的工商、税务等机构出具的有关证明文件及发行人律师出具的法律意见书，结合安永出具的标准无保留意见《审计报告》（安永华明（2021）审字第 61357229_A03 号）等文件，本保荐机构认为，最近 3 年内，发行人及其实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为，符合《注册办法》第十三条第二款的规定。

11、根据董事、监事和高级管理人员提供的无犯罪证明、调查表，结合发行人律师出具的法律意见书，本保荐机构认为，发行人董事、监事和高级管理人员不存在最近 3 年内受到中国证监会行政处罚，或者因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见等情形，符合

《注册办法》第十三条第三款的规定。

**(二) 发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之
“ (二) 发行后股本总额不低于人民币 3000 万元” 规定**

经核查，发行人本次发行后股本总额不低于人民币 3000 万元。

**(三) 发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之
“ (三) 公开发行的股份达到公司股份总数的 25%以上；公司股本总额超过人
民币 4 亿元的，公开发行股份的比例为 10%以上” 规定**

经核查，本次发行后公司股本总额不超过人民币 4 亿元，本次拟发行股份占发行后总股本的比例达到 25% 以上。

**(四) 发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 2.1.1 条之
“ (四) 市值及财务指标符合本规则规定的标准” 规定**

1、截至 2022 年 2 月 15 日，发行人在全国中小企业股份转让系统的最新估值为 43.30 亿元。

2、截至 2022 年 2 月 15 日，发行人可比 A 股上市公司市盈率 PE (LYR，扣除非经常性损益前后孰低) 的平均值、中位值分别为 107.28 倍、112.81 倍。据此，发行人可比市盈率区间为 107.28 倍至 112.81 倍。

根据经安永审计并出具标准无保留意见的财务报告，发行人 2020 年度扣非前后孰低的归属于母公司股东的净利润为 7,086.70 万元，采用可比市盈率对应计算出发行人市值区间为 76.03 亿元至 79.94 亿元。

3、根据中证指数发布的行业市盈率 (截至 2022 年 2 月 15 日)，发行人所属行业最近一个月平均市盈率为 58.90 倍，考虑到软件和信息技术服务业发展潜力较大，应用软件开发属于景气度较高的细分行业，预计公司合理的市盈率区间为 50 倍以上。

根据经安永审计并出具标准无保留意见的财务报告，发行人 2020 年度扣非前后孰低的归属于母公司股东的净利润为 7,086.70 万元，根据上述行业市盈率对应公司的估值约为 41.74 亿元，即对发行人市值的预先评估不低于人民币 41.74 亿元。

保荐机构认为，结合发行人所处行业对应的估值情况以及可比公司的近期估值情况，基于对发行人市值的预先评估，预计发行人发行后总市值不低于人民币10亿元，符合“预计市值不低于人民币10亿元，最近两年净利润均为正且累计净利润不低于人民币5000万元，或者预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元”的上市标准。

（五）发行人符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》第2.1.1条之“（五）上海证券交易所规定的其他上市条件”规定

经核查，发行人符合上海证券交易所规定的其他上市条件。

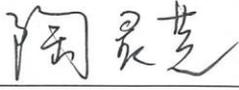
十、对发行人证券上市后持续督导工作的具体安排

| 主要事项 | 具体计划 |
|---|--|
| （一）持续督导事项 | 证券上市当年剩余时间及其后3个完整会计年度 |
| 1、督导发行人有效执行并完善防止主要股东、其他关联方违规占用发行人资源的制度 | （1）督导发行人有效执行并进一步完善已有的防止主要股东、其他关联方违规占用发行人资源的制度；（2）与发行人建立经常性沟通机制，持续关注发行人上述制度的执行情况及履行信息披露义务的情况 |
| 2、督导发行人有效执行并完善防止其高级管理人员利用职务之便损害发行人利益的内控制度 | （1）督导发行人有效执行并进一步完善已有的防止高级管理人员利用职务之便损害发行人利益的内控制度；（2）与发行人建立经常性沟通机制，持续关注发行人上述制度的执行情况及履行信息披露义务的情况 |
| 3、督导发行人有效执行并完善保障关联交易公允性和合规性的制度，并对关联交易发表意见 | （1）督导发行人有效执行《公司章程》、《关联交易管理制度》等保障关联交易公允性和合规性的制度，履行有关关联交易的信息披露制度；（2）督导发行人及时向保荐机构通报将进行的重大关联交易情况，并对关联交易发表意见 |
| 4、督导发行人履行信息披露的义务，审阅信息披露文件及向中国证监会、证券交易所提交的其他文件 | （1）督导发行人严格按照《公司法》、《证券法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》等有关法律、法规及规范性文件的要求，履行信息披露义务；（2）在发行人发生须进行信息披露的事件后，审阅信息披露文件及向中国证监会、上海证券交易所提交的其他文件 |
| 5、持续关注发行人募集资金的专户存储、投资项目的实施等承诺事项 | （1）督导发行人执行已制定的《募集资金管理制度》等制度，保证募集资金的安全性和专用性；（2）持续关注发行人募集资金的专户存储、投资项目的实施等承诺事项；（3）如发行人拟变更募集资金及投资项目等承诺事项，保荐机构要求发行人通知或咨询保荐机构，并督导其履行相关信息披露义务 |
| （二）保荐协议对保荐机构的权利、履行持续督导职责的其他主要约定 | （1）定期或者不定期对发行人进行回访、查阅保荐工作需要的发行人材料；（2）列席发行人的股东大会、董事会和监事会；（3）对有关部门关注的发行人相关事项进行核查，必要时可聘请相关证券服务机构配合 |
| （三）发行人和其他中介机构配合保荐机构履行保荐职责的相关约定 | （1）发行人已在保荐协议中承诺配合保荐机构履行保荐职责，及时向保荐机构提供与本次保荐事项有关的真实、准确、完整的文件；（2）接受保荐机构尽职调查和持续督导的义务，并提供有关资料或进行配合 |

| 主要事项 | 具体计划 |
|----------|------|
| (四) 其他安排 | 无 |

(以下无正文)

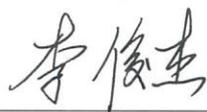
(本页无正文，为《国泰君安证券股份有限公司关于用友汽车信息科技（上海）股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之上市保荐书》之签字盖章页)

项目协办人：

陶灵芝

保荐代表人：
 
孙逸然 黄央

内核负责人：

刘益勇

保荐业务负责人：

李俊杰

总裁：


法定代表人/董事长

贺青



国泰君安证券股份有限公司

2022年2月23日