

**关于上海英方软件股份有限公司  
首次公开发行股票并在科创板上市的  
审核中心意见落实函的回复**

**保荐机构（主承销商）**



**（福建省福州市湖东路 268 号）**

**上海证券交易所：**

上海英方软件股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“英方软件”）收到贵所于 2022 年 5 月 22 日下发的《关于上海英方软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（上证科审（审核）〔2022〕210 号）（以下简称“《落实函》”），公司已会同兴业证券股份有限公司（以下简称“兴业证券”、“保荐机构”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照《落实函》的要求对所涉及的问题进行了回复，现提交贵所，请予审核。

除非文义另有所指，本落实函回复中的简称与《上海英方软件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（上会稿）》（以下简称“《招股说明书》”）中的释义具有相同涵义。

本落实函回复中楷体加粗内容为涉及在《招股说明书》补充披露或修改的内容，已在《招股说明书》中以楷体加粗方式列示。本落实函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

---

|                        |             |
|------------------------|-------------|
| 意见落实函所列问题              | <b>黑体加粗</b> |
| 意见落实函所列问题答复、引用原招股说明书内容 | 宋体          |
| 对招股说明书的修改和补充           | <b>楷体加粗</b> |

---

## 目录

|          |   |
|----------|---|
| 问题一..... | 4 |
| 问题二..... | 6 |

**一、请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，并按重要性进行排序**

回复：

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》的规定，对“重大事项提示”各项内容进行梳理，删除了“重大事项提示”之“三、与海通证券关联交易的相关风险”和“四、公司来自金融行业客户收入占比较高的风险”，并补充完善了如下内容：

“

**一、发行人所处行业国内整体起步较晚，市场空间相对较小，作为第三方数据复制软件企业，存在市场空间拓展难度较大的风险**

发发行人所处的数据复制软件行业，产品通常以纯软件和软硬件一体机两种形态交付客户。相较国外，我国的数据复制软件行业整体起步较晚，市场空间相对较小。根据 IDC 统计，2020 年公司产品涉及的灾备市场规模约 4.92 亿美元（约合人民币 31.0 亿元），其中纯软件和一体机市场分别约 2.17 亿美元（约合人民币 13.7 亿元）和 2.75 亿美元（约合人民币 17.2 亿元）。

目前，国内数据复制软件行业呈现以软硬件一体机形态交付为主的特征，主要原因是国内目前仍存在大量尚未完善灾备和存储系统建设的下游客户，软硬件一体机安装部署方便、开箱即用，更受市场青睐。同时，DELL、Oracle、IBM 等国外知名存储、数据库企业拥有与自身产品配合较好的数据复制产品，占有较高市场份额。

发行人作为第三方软件企业，以数据复制软件为主业，目标在于实现物理、虚拟、云平台等复杂环境下数据的跨平台实时复制和统一管理，与存储和数据库企业形成差异化竞争。第三方模式下，发行人由于较少销售存储硬件和数据库产品，在客户获取上存在一定劣势，市场开拓难度较大。同时，公司目前的产品形态以软件交付为主，在竞争中处于不利地位，软件产品单价相比结合存储硬件的

软硬件一体机较低，因此发行人收入规模偏小且难以快速扩张到与软硬件一体机厂商相近水平。若未来发行人不能抓住云计算、大数据等技术发展、信息技术国产化的机遇，或未能及时根据市场需求情况及时调整经营策略，持续满足客户需求，将进一步加大公司业务拓展的难度，对公司未来发展产生重大不利影响。

## 二、发行人业务规模较小，竞争压力较大的风险

报告期内，发行人营业收入为 10,212.17 万元、12,853.97 万元和 15,978.05 万元，业务规模整体较小。

数据复制软件行业内的主要市场参与者包括了存储硬件企业、数据库企业以及第三方数据复制软件企业，行业竞争较为激烈。一方面 DELL、Oracle、IBM 等国外知名存储、数据库企业依托其主营产品在市场上的地位，在客户获取上具有一定便利，目前仍占有主要市场地位；另一方面，Veritas、CommVault 等国外老牌第三方数据复制软件企业进入中国市场较早，具有较高的品牌知名度，在国内市场也占有较高的市场份额。此外，国产存储和数据库企业虽然目前较少涉及跨平台的数据复制软件产品开发，但也具备研发跨平台数据复制软件或收购第三方数据复制软件企业的资金实力，是发行人潜在的竞争对手。

若未来信息技术国产化不及预期或国产存储和数据库企业投入跨平台数据复制软件的研发，公司将面临竞争压力进一步加剧的风险，将对公司的经营业绩带来重大不利影响。

## 三、应收账款余额较高及发生坏账的风险

公司产品主要面向党政机关、教育、科研、医疗、交通等公共事业机构、大型金融机构、国有企业以及电信运营商等，上述客户多执行严格的预算管理制度，客户一般在上半年对本年度的采购及投资活动进行预算报批，下半年进行项目建设、验收、结算。2019 年至 2021 年，公司主营业务收入中执行预算制客户收入占比分别为 79.80%、84.76%及 82.17%。因此，公司营业收入具有明显的季节性特征，销售收入集中在下半年尤其是第四季度，导致年末应收账款余额较大。随着公司经营规模不断扩大，应收账款余额也相应增长，报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 3,489.73 万元、6,010.97 万元及 9,272.14 万元，占同期流动资产比重分别为 17.02%、19.04%及 25.97%。由于收入规模增加、四

季度收入集中度较高及新冠疫情影响下客户资金普遍偏紧等因素影响，期末应收账款余额不断增加。

各期末应收账款账面余额中逾期金额分别 849.03 万元、1,885.61 万元和 3,751.32 万元，占各期应收账款余额比例分别为 22.86%、29.37%和 37.66%，各期应收账款回款周期分别为 106.33 天、143.91 天和 187.10 天。报告期各期末逾期应收账款逐年上升以及回款周期增加主要系经销模式下规模较大的政府、金融机构及国有企业终端项目数量及金额明显增加，相关项目整体执行周期通常较长，造成部分经销商资金紧张，逾期发生概率增加。

报告期内部分经销商就个别规模较大的政府、金融机构及国有企业终端项目与发行人签订“背对背付款”合同，该类项目通常规模较大，且付款审批流程较为复杂，导致项目验收及付款周期较长，因此回款周期相对较长。报告期内，发行人“背对背”结算方式下的收入占各期经销收入的比例分别为 0.43%、7.06%和 13.04%。随着发行人产品市场认可度提高，未来规模较大的终端项目将进一步增加，采取“背对背付款”与公司进行合作的经销项目可能随之增加，如相关经销商或终端客户信用情况恶化，不排除相关应收账款发生坏账的风险。

”

**二、请发行人进一步说明：报告期各期末已销售软件产品激活情况，未激活部分金额较大的原因及后续激活进度，存在长期未激活软件的原因和合理性。请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见**

回复：

**一、报告期各期末已销售软件产品激活情况，未激活部分金额较大的原因及后续激活进度**

**（一）报告期各期末已销售软件产品激活情况**

公司的产品主要用于灾备和大数据领域，公司产品的用途决定了公司产品需要在客户业务系统可以正常持续地产生数据时才需启用。因此，在客户的信息系统整体建设的后期，公司产品才会上线激活。

公司产品销售后，会随着客户信息系统建设和实际投入使用进度陆续激活。报告期各期，公司销售的软件产品在当年年末、次年一季度末、次年 5 月 20 日

及截至 2022 年 5 月 20 日的激活情况如下：

单位：万元，%

| 项目                                | 2021 年度   |        | 2020 年度  |        | 2019 年度  |        |
|-----------------------------------|-----------|--------|----------|--------|----------|--------|
|                                   | 金额        | 占比     | 金额       | 占比     | 金额       | 占比     |
| 软件产品销售收入                          | 10,218.38 | 100.00 | 8,597.46 | 100.00 | 5,827.84 | 100.00 |
| 截至当年年末未激活情况                       | 4,542.04  | 44.45  | 3,298.91 | 38.37  | 2,039.48 | 35.00  |
| 后续激活情况：                           |           |        |          |        |          |        |
| 截至次年 3 月 31 日新增激活情况               | 1,266.27  | 12.39  | 1,054.41 | 12.26  | 257.50   | 4.42   |
| 截至次年 5 月 20 日新增已激活情况 <sup>注</sup> | 1,585.46  | 15.52  | 1,477.26 | 17.18  | 288.61   | 4.95   |
| 截至 2022 年 5 月 20 日累计已激活情况         | 7,261.80  | 71.07  | 7,686.47 | 89.40  | 4,738.86 | 81.31  |

注：指次年 1 月 1 日至次年 5 月 20 日激活情况，为保持各期数据可比性，因此统计至 5 月 20 日，下同

## （二）各期末均存在未激活的销售收入的原因

### 1、业务模式原因

公司销售模式包括经销商模式，经销商购买公司产品，其目的在于对外销售，而非自用，因此，经销商购买产品后不会激活，而是在向终端客户实现销售后，由终端客户进行激活。因此，公司通过经销商实现的软件产品销售金额和激活金额之间存在时间差。

### 2、执行预算制的客户比例较高

公司的终端用户主要包括党政机关、金融机构等，通常采用预算制对项目进行控制，预算决策、审批流程较慢，且项目规模较大。在接近年终时，该类用户通常将其 IT 建设项目中尚未采购的产品集中采购，因此，存在部分客户采购后由于用户的业务系统尚未完全建设完毕，未立刻将公司软件产品激活上线的情形。公司未激活金额相对较大，主要原因是预算制客户占比较高所致。

报告期各期，公司销售的软件产品中，来源于预算制企业收入金额及占比情况如下：

单位：万元，%

| 项目 | 2021 年度 |    | 2020 年度 |    | 2019 年度 |    |
|----|---------|----|---------|----|---------|----|
|    | 金额      | 占比 | 金额      | 占比 | 金额      | 占比 |

|           |                  |               |                 |               |                 |               |
|-----------|------------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| 执行预算制客户   | 8,628.22         | 84.44         | 7,689.48        | 89.44         | 5,052.12        | 86.69         |
| 其他类型客户    | 1,590.15         | 15.56         | 907.98          | 10.56         | 775.72          | 13.31         |
| <b>合计</b> | <b>10,218.38</b> | <b>100.00</b> | <b>8,597.46</b> | <b>100.00</b> | <b>5,827.84</b> | <b>100.00</b> |

### 3、产品属性原因

公司软件需要安装于客户现有的信息系统中，才能发挥数据复制的功能。公司的终端客户数量大、行业广，实际情况各有不同。部分客户购买公司产品用于现有信息系统新增容灾备份的功能模块，无需等待其他信息系统新建或者改扩建完成，购买公司产品后即可安装部署并投入使用，因此该类客户软件产品销售至激活时间较短。与此相反，部分客户因为需要新建或者改扩建信息系统，公司的软件产品虽然作为整体系统的一部分纳入了采购，但仍需待其他信息系统构建完成后才能上线激活，从而导致销售至激活时间较长。

上述需要灾备或数据复制的新建或改扩建信息系统项目通常较为复杂，终端用户或其集成方的方案常在建设过程中出现变化，项目建设中需要协调硬件企业、设备企业、业务应用软件企业、数据库企业、通信安全类企业等各类软硬件企业，以及需要对接其原有系统或其他企业或单位的 IT 系统进行改造，各环节均可能出现变更方案、定制开发等情形，拖延整体项目时间。部分客户亦出现整体项目已经完成后，由于其业务流程调整、外部企业或单位数据无法获取等原因，整个系统建设完成后未全部启用，因此也暂未启用公司产品的情形。

公司产品与其他系统关联度相对较弱，但通常在系统建设的最终阶段才需要安装上线，可能出现用户长时间未能启用公司产品的情形。

### （三）2021 年末未激活金额占比高于 2019 年及 2020 年的原因

报告期各期截至当年年末，公司的未激活软件收入占比分别为 35.27%、38.37% 及 44.64%，2021 年，公司当年年末未激活软件收入占比高于 2020 年及 2019 年。主要是由于 2021 年 4 月由国务院审议通过并于 9 月起开始施行《关键信息基础设施安全保护条例》（国务院令 第 745 号）（以下简称“《关基条例》”）。《关基条例》中关键信息基础设施，是指公共通信和信息服务、能源、交通、水利、金融、公共服务、电子政务、国防科技工业等重要行业和领域，要求运营者保障人力、财力、物力投入，加强保障工作。上述条例对公司的主要客户群体中的党政机关、



金融机构及电信运营商等影响较大，上述客户群体需要重新对照《关基条例》对新建或存量的信息系统进行评估。由于该条例于 2021 年 9 月正式开始实施，客户对于信息安全保护项目包括调研、测试、选型、评审、商务谈判等评估决策整体时间有所推迟，整体结项时间较往年更为集中于 12 月，导致年末激活比例低于 2020 年及 2019 年。

#### （四）后续激活进度

报告期各期次年 1 月 1 日至次年 3 月 31 日、次年 1 月 1 日至次年 5 月 20 日、次年 5 月 20 日至次年末以及次年 5 月 20 日至 2022 年 5 月 20 日的激活金额及各期当年收入占比情况如下：

单位：万元，%

| 项目                           | 2021 年   |       | 2020 年   |       | 2019 年 |       |
|------------------------------|----------|-------|----------|-------|--------|-------|
|                              | 金额       | 占比    | 金额       | 占比    | 金额     | 占比    |
| 次年 1 月 1 日至次年 3 月 31 日       | 1,266.27 | 12.39 | 1,054.41 | 12.26 | 257.50 | 4.42  |
| 次年 1 月 1 日至次年 5 月 20 日       | 1,585.46 | 15.52 | 1,477.26 | 17.18 | 288.61 | 4.95  |
| 次年 5 月 20 日至次年末              | -        | -     | 661.46   | 7.69  | 369.13 | 6.33  |
| 次年 5 月 20 日至 2022 年 5 月 20 日 | -        | -     | 910.67   | 10.59 | 661.90 | 11.36 |

#### 1、次年一季度末及至次年 5 月 20 日激活情况

##### （1）2020 年和 2021 年

期后 1 月 1 日至 3 月 31 日、1 月 1 日至 5 月 20 日的激活占比分别在 12% 和 16% 左右，较为稳定，公司产品处于正常激活状态。

##### （2）2019 年

2019 年度，期后 1 月 1 日至 3 月 31 日、1 月 1 日至 5 月 20 日的激活占比较低，主要原因为：一是，2020 年上半年，全国受新冠疫情影响，人员流动受限，公司客户的系统建设受到影响，由于公司产品通常需在整体系统建设的最后一个环节启用，受此影响，公司产品的激活时间有所推延；二是，2019 年部分产品由于客户项目延期、业务系统环境变化等客户自身原因，至今仍未激活使用，该部分收入占比较大，具体原因见本题回复之“二、存在长期未激活软件的原因和合理性”之“（一）2020 年和 2019 年仍未激活的原因”。上述原因共同导致 2019

年销售的产品在 2020 年 1 月 1 日至 5 月 20 日激活比例不高。

## 2、次年 5 月 20 日至次年 12 月 31 日及 2022 年 5 月 20 日激活情况

2019 年和 2020 年在次年 5 月 20 日仍未激活的项目周期较长，后续激活的项目主要为华为技术、易鲸捷等系统集成商承接的包括银行、电信运营商等类型用户的大型项目，其中，次年 5 月 20 日至次年末激活的项目占比在 7% 左右，次年年末之后激活的产品占收比约为 4%，公司产品持续激活，进度较为正常。

## 二、存在长期未激活软件的原因和合理性

### （一）2020 年和 2019 年仍未激活的原因

报告期各期，截至 2022 年 5 月 20 日仍未激活的金额如下：

单位：万元，%

| 项目                      | 2020 年度 |       | 2019 年度  |       |
|-------------------------|---------|-------|----------|-------|
|                         | 金额      | 占比    | 金额       | 占比    |
| 截至 2022 年 5 月 20 日未激活情况 | 910.99  | 10.60 | 1,088.97 | 18.69 |

2020 年度，公司收入金额大于 50 万元的未激活项目情况如下：

| 序号 | 客户名称          | 金额<br>(万元)    | 用户名称               | 项目情况                                |
|----|---------------|---------------|--------------------|-------------------------------------|
| 1  | 北京中润国盛科技有限公司  | 177.91        | 北京中润国盛科技有限公司       | 项目集成方主要从事敏感单位的信息系统集成，未告知项目名称，项目周期较长 |
| 2  | 领新半导体产业有限公司   | 93.77         | 景德镇市政务信息化管理局       | 业务系统仍在建设，公司产品尚无需激活                  |
| 3  | 通辽市三佳电子科技有限公司 | 52.83         | 中国联合网络通信有限公司通辽市分公司 | 项目集成进客户自有系统，并计划对外提供服务，项目尚未投入正式使用    |
| 合计 |               | <b>324.51</b> | <b>占未激活金额比</b>     | <b>35.62%</b>                       |

2019 年度，公司收入金额大于 50 万元的未激活项目情况如下：

| 序号 | 客户名称          | 金额     | 用户名称          | 项目情况                                 |
|----|---------------|--------|---------------|--------------------------------------|
| 1  | 北京百瑞荣至科技有限公司  | 117.69 | 山西省高速公路省界各收费站 | 集成类项目，终端客户按项目整体验收，后因自身原因未启用公司产品      |
| 2  | 湖北鑫佳禾信息科技有限公司 | 86.89  | 湘潭市公安局        | 项目因故延期，预计 2022 年上半年开始上线              |
| 3  | 安徽通强科技有限公司    | 60.00  | 中国科学技术大学      | 集成类项目，公司产品为较小的部分已经交付，项目业务架构出现调整，完成了整 |

|    |              |               |         |                                    |
|----|--------------|---------------|---------|------------------------------------|
|    |              |               |         | 体验收，但公司产品暂未启用                      |
| 4  | 曙光信息产业股份有限公司 | 50.86         | 上海市路政局  | 用户的应用系统持续调整，未确定源端数据的方案，暂时无法启用公司产品。 |
| 合计 |              | <b>315.44</b> | 占未激活金额比 | <b>28.97%</b>                      |

除上述大额未激活项目外，公司其他未激活项目金额和对应的项目数量情况如下：

| 项目      | 2020 年度       |           | 2019 年度       |           |
|---------|---------------|-----------|---------------|-----------|
|         | 金额（万元）        | 数量（个）     | 金额（万元）        | 数量（个）     |
| 30-50 万 | 194.06        | 5         | 237.98        | 6         |
| 20-30 万 | 74.01         | 3         | 120.05        | 5         |
| 20 万以下  | 283.75        | 63        | 398.62        | 61        |
| 合计      | <b>551.81</b> | <b>71</b> | <b>756.65</b> | <b>72</b> |

公司未激活小额客户中，采购金额低于 20 万元的合同数量占绝大多数，且金额占比超过一半，未激活项目较为零散。

2019 年和 2020 年确认收入的软件产品中，截至 2022 年 5 月 20 日尚未激活的软件产品的对应回款情况如下：

单位：万元，%

| 项目       | 2020 年度       |               | 2019 年度         |               |
|----------|---------------|---------------|-----------------|---------------|
|          | 收入金额          | 占比            | 收入金额            | 占比            |
| 全额回款     | 606.33        | 66.56         | 609.85          | 56.00         |
| 回款超过 50% | 97.15         | 10.66         | 21.33           | 1.96          |
| 回款不足 50% | 60.00         | 6.58          | 101.48          | 9.31          |
| 未回款      | 147.50        | 16.19         | 356.32          | 32.72         |
| 合计       | <b>910.99</b> | <b>100.00</b> | <b>1,088.97</b> | <b>100.00</b> |

2019 年和 2020 年，公司超过 50% 的未激活软件产品已经全额回款，公司产品应用到各行各业的系统中，而非消费级产品，客户购买后会因其内部决策或 IT 系统原因，暂时未使用公司产品，存在未激活现象具有合理性。

## （二）存在长期未激活软件的原因和合理性

公司软件需要安装于客户现有的信息系统中才能发挥数据复制的功能。公司

的终端客户数量大、行业广，实际情况各有不同。

部分客户因为需要新建或者改扩建信息系统，公司的软件产品虽然作为整体系统的一部分纳入了采购，但仍需待其他信息系统构建完成后才能上线激活，从而导致销售至激活时间较长。

上述需要数据复制的新建或改扩建信息系统项目通常较为复杂，终端用户或其集成商的方案常在建设过程中出现变化，项目建设中需要协调硬件企业、应用软件企业、数据库企业、通信安全类企业等各类软硬件企业，以及需要对接其原有系统或其他企业或单位的 IT 系统进行改造，各环节均可能出现变更方案、定制开发等情形，拖延整体项目时间。部分客户整体项目已经完成后，由于其自身业务流程调整、内外业务数据整合方案变化等原因，整个系统建设完成后未全部启用，导致需灾备或复制的源端数据不具备传输条件，因此暂未启用公司产品。

因此，公司部分实现销售收入的软件产品存在长期未激活的情形有其业务合理性。

### 三、核查意见

#### （一）核查程序

- 1、获取发行人产品激活情况，了解发行人产品未激活的原因；
- 2、获取发行人产品未激活项目的回款情况，进行分析性复核；

针对未激活部分，保荐机构与申报会计师进行了分析性复核，保荐机构与申报会计师对其未激活软件产品的回款情况进行了分析，报告期各期，公司未激活项目具体回款情况如下：

单位：万元，%

| 项目         | 2021 年 |       | 2020 年 |       | 2019 年 |       |
|------------|--------|-------|--------|-------|--------|-------|
|            | 收入金额   | 占比    | 收入金额   | 占比    | 收入金额   | 占比    |
| 全额回款       | 678.41 | 22.95 | 606.33 | 66.56 | 609.85 | 56.00 |
| 回款超过 50%   | 379.21 | 12.83 | 97.15  | 10.66 | 21.33  | 1.96  |
| 回款 30%-50% | 503.57 | 17.03 | 12.70  | 1.39  | 22.27  | 2.04  |
| 回款 0%-30%  | 508.54 | 17.20 | 47.30  | 5.19  | 79.21  | 7.27  |
| 未回款        | 886.85 | 30.00 | 147.50 | 16.19 | 356.32 | 32.72 |

|    |          |        |        |        |          |        |
|----|----------|--------|--------|--------|----------|--------|
| 合计 | 2,956.58 | 100.00 | 910.99 | 100.00 | 1,088.97 | 100.00 |
|----|----------|--------|--------|--------|----------|--------|

2019年和2020年，公司超过50%的未激活软件产品已经全额回款，未激活原因主要是终端用户项目实施周期较长或因新冠肺炎疫情影响有所推迟，暂未启用公司产品。未激活情形符合客户实际情况，具备业务真实性，具有业务合理性。

2019年至2021年，未激活且未回款的软件产品具体情况如下：

(1) 2019年度

2019年度，公司未回款且未激活的软件收入金额为356.32万元，主要是湘潭市公安局等个别大项目由于终端客户内部原因暂停了项目建设，由于项目金额较大，经销商暂未收到款项，因此与公司商议推迟付款。湘潭市公安局项目预计于2022年上半年继续建设。

(2) 2020年度

2020年度，公司未回款且未激活的软件收入为147.50万元，金额相对较小，未回款项目共计17个，平均项目金额为8.68万元，平均项目金额较低。

(3) 2021年度

2021年，公司未回款且未激活的项目对应收入金额为886.85万元，金额相对较大，主要是上海市公安局项目对应收入341.98万元。截至本报告回复日，上述项目仍在建设中，尚不需要激活公司产品，同时项目的集成商又受到新一轮疫情影响，付款周期有一定延迟。此外，当年公司有34.23%的未激活收入回款不足50%，其中大部分客户系按合同约定支付了第一笔款项，根据合同约定，其余尾款尚未到付款时间，客户尚未支付所致。

3、对发行人长期未激活项目进行包括函证、走访、细节测试等核查，确认发行人软件产品收入的真实性。

保荐机构与申报会计师对未激活相关项目进行了包含函证、走访等工作，具体核查情况如下：

单位：万元，%

| 项目 | 2021年度 |    | 2020年度 |    | 2019年度 |    |
|----|--------|----|--------|----|--------|----|
|    | 收入     | 占比 | 收入     | 占比 | 收入     | 占比 |
|    |        |    |        |    |        |    |

|              |          |       |        |       |          |       |
|--------------|----------|-------|--------|-------|----------|-------|
| 已通过函证或走访方式确认 | 2,613.24 | 88.39 | 740.39 | 81.27 | 997.78   | 91.63 |
| 细节测试         | 2,415.86 | 81.71 | 709.36 | 77.87 | 863.02   | 79.25 |
| 去重后核查比例      | 2,886.58 | 97.63 | 854.85 | 93.84 | 1,048.53 | 96.29 |

报告期各期，公司通过函证、走访及细节测试的方式核查的未激活金额占比超过 90%。

## （二）核查意见

保荐机构和申报会计师认为：

1、报告期各期末已销售软件产品未激活部分金额较大的原因是受公司业务模式及公司产品需在客户系统建设后期才能够上线影响，因此激活时间与销售收入确认时间存在一定的时间差异，原因具有合理性。随着时间的推移，部分期末未激活项目在报告期后正常激活。

2、部分已销售产品长期未激活的原因主要是新建或改扩建信息系统项目通常较为复杂，终端用户或其集成商的方案常在建设过程中出现变化，项目建设中需要协调硬件企业、应用软件企业、数据库企业、通信安全类企业等各类软硬件企业，以及需要对接其原有系统或其他企业或单位的 IT 系统进行改造，各环节均可能出现变更方案、定制开发等情形，拖延了整体项目时间。

3、保荐机构及申报会计师了解了至今未激活项目的业务原因，执行了包括函证、走访、细节测试等核查，认为发行人未激活软件产品销售收入真实、准确。

## **保荐机构总体意见:**

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下页无正文）

（本页无正文，为上海英方软件股份有限公司关于《关于上海英方软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市审核中心意见落实函的回复》之签章页）






## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于上海英方软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市审核中心意见落实函的回复》的全部内容，本次落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：

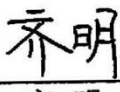
胡军擎   
胡军擎

  
上海英方软件股份有限公司  
2022年5月3日

(本页无正文, 为兴业证券股份有限公司《关于上海英方软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人:

  
\_\_\_\_\_  
昊昊

  
\_\_\_\_\_  
齐明

兴业证券股份有限公司



2017年5月23日

## 保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读上海英方软件股份有限公司本意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

  
杨华辉



兴业证券股份有限公司

2024年5月23日