

国浩律师（杭州）事务所
关于
杭州新中大科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
之
补充法律意见书（一）



國浩律師（杭州）事務所
GRANDALL LAW FIRM (HANGZHOU)

地址：杭州市上城区老复兴路白塔公园 B 区 2 号、15 号国浩律师楼邮编：310008

Grandall Building, No.2&No.15, Block B, Baita Park, Old Fuxing Road, Hangzhou, Zhejiang 310008, China

电话/Tel: (+86)(571) 8577 5888 传真/Fax: (+86)(571) 8577 5643

电子邮箱/Mail: grandallhz@grandall.com.cn

网址/Website: <http://www.grandall.com.cn>

目录

释义	3
正文反馈问题回复	4
一、问题 4.关于核心技术收入.....	4
二、问题 5.关于市场竞争状况及市场空间.....	10
三、问题 6.关于公司控制权.....	22
四、问题 8.关于经销模式.....	41
五、问题 11.2 关于销售费用和管理费用.....	51
六、问题 15.关于股东与部分关键管理人员.....	57
七、问题 16.关于子公司.....	69
八、问题 17.关于历史沿革.....	76
签署页	83

国浩律师（杭州）事务所
关于
杭州新中大科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
之
补充法律意见书（一）

致：杭州新中大科技股份有限公司

作为具有从事法律业务资格的律师事务所，本所接受贵公司的委托，担任贵公司本次发行并上市的特聘专项法律顾问。

本所律师于 2022 年 6 月 17 日出具了《国浩律师（杭州）事务所关于杭州新中大科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”）及《国浩律师（杭州）事务所关于杭州新中大科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）。

2022 年 7 月 11 日，上交所下发上证科审（审核）〔2022〕282 号《关于杭州新中大科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”），本所律师根据《证券法》《公司法》《注册办法》《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等有关法律、法规及规范性文件的规定，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，遵照上交所的要求，就《问询函》提出的有关事项进行核查并出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书系对本所律师已经为贵司出具的《法律意见书》《律师工作报告》的补充，《法律意见书》《律师工作报告》中与本补充法律意见书不一致的部分以本补充法律意见书为准。

释义

除非另有说明，本补充法律意见书中相关词语具有以下特定含义：

宇烈科技	指	广州宇烈科技有限公司
宇烈集团	指	宇烈投资集团有限公司
华政税务	指	北京华政税务师事务所有限公司
杭州筑升	指	杭州筑升企业管理咨询有限公司
建投云数	指	山西建投云数智科技有限公司，系公司参股公司
鲁班工匠	指	北京鲁班工匠科技有限公司
云仰科技	指	云仰科技（杭州）有限公司
华瑞汽车	指	北京华瑞荣汽车部件有限公司
住建部	指	中华人民共和国住房和城乡建设部

注：本补充法律意见书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，均系计算中四舍五入造成。

除上述释义外，如无特别说明，本所律师在《法律意见书》所做的声明以及释义同样适用于本补充法律意见书。

正文反馈问题回复

一、问题 4.关于核心技术收入

根据申报材料：（1）报告期内，公司核心技术收入占比分别为82.25%、75.29%和61.10%，逐年下降。非核心技术收入的主要为咨询业务，公司将咨询服务中的项目管理软件系统产品及实施费纳入核心技术收入统计；（2）公司数字工地业务存在外采硬件设备，但将整体业务收入计算为核心技术收入；（3）根据公开资料，发行人2022年5月推出mi8免费版线上管理平台，面向全国建筑施工企业永久免费开放使用。

请发行人说明：（1）工程企业咨询业务中各组成部分的收入构成情况，销售软件的具体产品类型，与其他项目管理软件的区别，有关产品是否应用公司核心技术，归入为核心技术收入的合理性；（2）数字工地产品外采产品服务的具体情况，包括采购内容、金额、主要供应商及发挥的作用等，产品关键功能的发挥是否主要依靠外采部分，结合产品技术的先进性及与公司核心技术的对应情况，分析将该业务整体收入纳进核心技术收入是否合理；（3）mi8永久免费开放使用的原因及对公司未来核心技术收入的影响，其他产品平台未来是否亦有类似安排，结合前述关于核心技术收入计算方式适当性的分析和未来产品业务布局安排，说明公司核心技术能否支撑公司持续成长，是否满足科创板定位的相关要求。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师对上述事项核查并发表明确意见，并督促发行人针对核心技术收入持续下降的事项完善信息披露和风险揭示。

回复如下：

本所律师进行了如下核查：

1、查阅发行人报告期内的收入明细表和咨询服务合同并对发行人的主要咨询服务客户进行了访谈；

2、查阅发行人报告期内的采购明细表、数字工地外采合同并对发行人数字工地业务负责人及主要供应商进行了访谈；

3、查阅发行人微信公众号关于 mi8 产品阶段性免费申请的动态，mi8 产品功能手册并对发行人 mi8 产品负责人进行了访谈；

4、查阅发行人的说明并对发行人总经理进行了访谈。

本所律师核查后确认：

（一）工程企业咨询业务中各组成部分的收入构成情况，销售软件的具体产品类型，与其他项目管理软件的区别，有关产品是否应用公司核心技术，归入为核心技术收入的合理性

1、工程企业咨询业务中各组成部分的收入构成情况

根据发行人的说明，报告期内公司工程企业咨询服务业务收入构成情况如下：

单位：万元

细分产品	2021年度		2020年度		2019年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
资质咨询	11,208.34	98.26%	4,494.87	96.81%	2,213.26	95.76%
数字化转型及其他咨询服务	198.67	1.74%	148.22	3.19%	98.06	4.24%
合计	11,407.01	100.00%	4,643.09	100.00%	2,311.32	100.00%

报告期内，公司工程企业咨询服务收入来自资质咨询、数字化转型咨询等。资质咨询业务中主要为客户提供信息化规划咨询、组卷服务和资质技术咨询服务，同时还需要配套提供信息化所使用的项目管理软件产品。

2、销售软件的具体产品类型，与其他项目管理软件的区别，有关产品是否应用公司核心技术，归入为核心技术收入的合理性

公司在资质咨询服务业务中配套的软件产品主要为 i6P 工程项目管理软件，和软件销售业务中的 i6P 产品功能、主要作用和核心技术应用情况不存在实质性差异。公司资质咨询服务配套销售 i6P 产品的原因主要系该项产品能够满足特级资质考核的信息化建设要求并于 2011 年度通过了住建部信息中心测评。

报告期内少量资质咨询服务业务合同系基于咨询目的签订的单项软件销售合同，或在单项咨询合同中明确约定了项目管理软件的金额，此类合同收入核算时均计入咨询业务收入，将相关的软件金额折合为不含税收入归入核心技术收入口径。各年折算金额分别为 201.30 万元、46.85 万元和 615.24 万元，占主营业务收入比例分别为 1.36%、0.24%和 2.16%，占比较低。其他未明确约定软件产品价格的资质咨询合同未归入核心技术收入统计口径。

综上，发行人在咨询服务中销售的软件产品主要为 i6P 工程项目管理软件，

和单独销售的同型号软件产品不存在重大差异，有关软件产品金额归入核心技术收入计算具有合理性。

(二) 数字工地产品外采产品服务的具体情况，包括采购内容、金额、主要供应商及发挥的作用等，产品关键功能的发挥是否主要依靠外采部分，结合产品技术的先进性及与公司核心技术的对应情况，分析将该业务整体收入纳进核心技术收入是否合理

1、数字工地产品外采产品服务的具体情况，包括采购内容、金额、主要供应商及发挥的作用等

根据发行人的说明，报告期各期，数字工地产品外采产品服务的具体情况如下：

单位：万元

项目	主要采购内容	2021年度	2020年度	2019年度	主要供应商	发挥的作用
外购硬件	身份信息识别产品、数字工地展厅硬件、摄像机、闸机产品、翼闸等	593.35	444.60	526.75	杭州海康威视数字技术股份有限公司、浙江旭鑫信息系统有限公司、深圳市锐方达科技有限公司、杭州德广电子有限公司、上海圆迈贸易有限公司	作为数字工地管理云平台各子系统功能的采集端、软件载体或展示端
外购软件	VR 安全体验软件、智慧工地一体化系统、指挥设备管理系统团建等	13.72	15.60	36.68	合肥耀安科技有限公司、杭州海康威视数字技术股份有限公司、杭州途冠科技有限公司、上海贝锐信息科技股份有限公司、台州一拼网络科技有限公司	在公司数字工地管理云平台所包含的系统功能无法完全涵盖客户需求时，公司针对性采购第三方软件辅助实现所需功能
外购服务	技术实施服务、安装服务等	126.63	88.72	133.52	河北拓竣丰智能科技有限公司、南京魅琪文化传媒有限公司、上海帅江信息工程有限公司、杭州智生科技有限公司、宁波万业劳务有限公司	主要为数字工地产品中的硬件需要的调试、安装交付
合计		733.70	548.92	696.95	—	—

2、产品关键功能的发挥是否主要依靠外采部分，结合产品技术的先进性及与公司核心技术的对应情况，分析将该业务整体收入纳进核心技术收入是否合理

(1) 产品关键功能的发挥是否主要依靠外采部分

公司数字工地产品业务形态展现为软硬件结合的云边协同模式：前端智能物联网传感器获取各项基础数据，经过边缘计算核心工地芯在工地现场的数据整合、数据清洗、计算与分析后上传至云端服务器，并在企业管理中心终端展现，发挥数字工地解决方案关键功能。外采设备采集的仅为碎片化流水数据，必须经过工地芯的数据字典对应，结合业务控制策略和数据模型进行计算分析后上传到企业平台才能满足业务使用需求。

由于外部可供外采的产品生产厂家众多，公司择优选用外采供应商和设备，数字工地产品关键功能的发挥不存在依靠外采的产品和服务。

(2) 产品技术的先进性及与公司核心技术的对应情况，该业务整体收入纳入核心技术收入是否合理

①产品技术先进性

公司数字工地的技术成果已通过浙江省软件协会组织的科技成果鉴定，根据该项技术的《科学技术成果鉴定报告》，主要技术创新点和优势总结如下：

“（1）实现了本地逻辑控制、数据监控、边缘计算、远程升级、故障报警等功能。具有低成本、低延时、高可靠性、低功耗等特点；（2）提出了一种快速实现离线应用的方法，能自动检测和判断施工现场的网络环境，甚至在断网环境下实现自动切换为离线应用模式，保证了施工现场的正常工作；（3）能低成本快速集成国内普遍采用的 300 多种物联设备，实时采集现场数据并作出风险预警。并提出了一种工地芯专用设备运行检测方法，仅使用计数器对系统和应用同时进行监测，计数值溢出时发出错误信号和/或采取恢复措施，具有监测过程简单，监测效果好等优点。”

浙江省软件行业协会专家委员会对该成果的鉴定结论为“该项技术达到建筑行业同类软件国内领先水平”。浙江省科技厅于 2022 年 1 月 25 日就该项技术颁发了《科学技术成果登记证书》（DJ101002022Y0037）。

②对应的核心技术

数字工地产品主要对应公司四类核心技术中的“智能建造开发支撑技术”，同时软件平台的底层架构应用了钱潮技术平台 NG3.0。具体如下：

数字工地产品	对应核心技术	
D6C 数字工地云平台（企业端、现场端）	基于云原生微服务架构的钱潮技术平台 NG3.0	
“工地芯”物联网终端	智能建造开发支撑技术	面向施工现场的智能物联网平台
	智能建造开发支撑技术	弱网络施工现场云边协同的专用处理设备

同行业可比公司品茗科技（688109.SH），及科创板上市公司中科通达（688038.SH）、和达科技（688296.SH）、星球石墨（688633.SH）在计算核心技术产生收入时将外采的部分作为项目的组成部分未做剔除，与公司情况类似。

综上，公司数字工地产品外采第三方标准软硬件产品，与公司自研的工地芯进行定制化开发接入，产品关键功能的发挥不依靠外采部分；数字工地产品技术具有先进性，对应公司的钱潮技术平台和智能建造开发支撑技术等核心技术，该业务整体收入纳进核心技术收入具有合理性。

（三）mi8 永久免费开放使用的原因及对公司未来核心技术收入的影响，其他产品平台未来是否亦有类似安排，结合前述关于核心技术收入计算方式适当性的分析和未来产品业务布局安排，说明公司核心技术能否支撑公司持续成长，是否满足科创板定位的相关要求

1、mi8 永久免费开放使用的原因及对公司未来核心技术收入的影响，其他产品平台未来是否亦有类似安排

发行人于 2022 年 5 月 11 日于微信公众号宣布推出 mi8 免费版线上管理平台，面向全国建筑施工企业免费报名申请后取得 mi8 合同云、mi8 现场云两个模块的授权使用许可，申请时间截至 2022 年 6 月 15 日。

前述政策系发行人在疫情期间，为方便工程建设企业在疫情防控常态化下提升工程项目管理能力，在 2022 年 5 月 11 日至 6 月 15 日特定期间阶段性向下游小微企业仅开放申请 mi8 产品 10 项功能模块中 2 项的市场行为，在此期间取得授权的客户可以永久免费使用两个模块的功能；不存在完全永久免费开放 mi8 使用授权的情形。

上述政策对发行人未来核心技术收入不构成重大不利影响，且发行人其他产品平台及模块不存在类似免费开放安排。

2、结合前述关于核心技术收入计算方式适当性的分析和未来产品业务布局安排，说明公司核心技术能否支撑公司持续成长，是否满足科创板定位的相关要求

(1) 核心技术收入计算方式

公司核心技术产品及服务收入的计算口径具体如下：

项目	口径
核心技术收入	软件销售、技术服务、数字工地、经销销售（软件产品）、咨询服务（个别单独报价或签约的软件）
非核心技术收入	咨询服务（剔除个别单独报价或签约的软件）、经销销售（加密锁等其他内容）、其他

(2) 未来产品业务布局安排，说明公司核心技术能否支撑公司持续成长，是否满足科创板定位的相关要求

①未来产品业务布局安排

公司规划借助长期积累的品牌及口碑、销售渠道、产品研发、技术服务等方面优势与资源稳步发展，力争成为全球领先的项目管理数字化平台服务商。

技术和产品方面，围绕技术平台升级和工程项目管理软件、数字工地等产品迭代开展，下游客户从建设单位进一步向工程项目投资单位、设计单位拓展。咨询业务方面，公司目前业务和市场拓展趋稳，由于每年申请资质企业数量相对稳定，预计咨询业务收入规模趋于稳定。

②核心技术能否支撑公司持续成长，是否满足科创板定位的相关要求

软件销售方面，报告期内公司基于钱潮技术平台 NG3.0 开发的 i8、i8c 和 mi8 等新产品实现了升级换代，软件销售各期收入分别为 9,948.10 万元、12,435.29 万元和 14,240.32 万元，客户群不断拓宽，支撑公司未来业绩持续增长。

咨询服务方面，长期来看随着政策落地和工程建设行业客户信息化应用的逐渐普及，未来预计咨询业务收入占比逐步下降并趋于平衡。

综上，公司通过阶段性向客户免费授权基础模块和单项可选服务，支持行业客户以数字化手段推动管理精细化，促进疫情后复工复产。上述政策对发行人未来核心技术收入不构成重大不利影响，且发行人其他产品平台不存在类似免费开放安排。公司核心技术能够支撑公司持续成长，满足科创板定位的相关要求。

综上所述，本所律师认为：

1、发行人在咨询服务中销售的软件产品主要为 i6P 工程项目管理软件，和单独销售的同型号软件产品不存在重大差异，有关软件产品金额归入核心技术收入计算具有合理性；

2、发行人数字工地产品关键功能的发挥不依靠外采部分；该业务整体收入纳入核心技术收入具有合理性；

3、发行人通过阶段性向客户免费授权基础模块和单项可选服务，支持行业客户以数字化手段推动管理精细化，促进疫情后复工复产。上述政策对发行人未来核心技术收入不构成重大不利影响，且发行人其他产品平台不存在类似免费开放安排。发行人核心技术能够支撑公司持续成长，满足科创板定位的相关要求。

二、问题 5.关于市场竞争状况及市场空间

根据申报材料：（1）公司早期主要从事通用财务软件的开发，后期转型聚焦于建筑工程垂直行业领域，报告期内，公司政务与企业线收入占比不断下降。公司业务规模、专利及软著数量均低于工程项目管理软件同行业可比公司的平均水平；（2）2020年7月，住建部发布《建设工程企业资质标准框架（征求意见稿）》，拟大幅压减企业资质类别和等级。预计未来工程建设行业中占据数量优势的中小企业将为项目管理软件市场带来新的增长潜力，但近年来，房屋建设行业增速减缓，利润率普遍较低；（3）在建筑工程信息化领域，发行人不涉及CAD、BIM等设计类工业软件及造价算量软件，目前，工程项目管理平台和数字工地的国产化率较高；（4）截至2021年底，我国共有特级资质建筑业企业740家，根据有关研究，在2020年447家施工总承包特级资质企业抽样调查中，发行人的工程项目管理软件市场份额为34%，排名第一。

请发行人说明：（1）通用和垂直应用企业管理软件开发之间是否存在较高的技术壁垒和转型难度，发行人从通用软件转向建筑工程领域的主要原因及考虑，企业通用软件开发商是否对发行人产品业务构成直接竞争并挤占公司的市场份额，是否应作为发行人的同行业可比公司；（2）相较于工程设计软件、造价算量软件，项目管理软件是否具有较高的附加值和实现难度，发行人是否具有开发前述两类软件产品的技术储备和规划安排，拥有多类型软件产品的可比公司较发行人而言

是否更具竞争优势，有关研究数据的抽样方式是否科学，研究结论能否有效说明公司的市场地位；（3）结合每年全国特级资质建筑企业的新增数量及行业政策变化的具体影响，分析公司工程线大客户的拓展是否受限；结合下游建筑工程行业的发展现状、盈利水平、中小建筑企业整体数字化水平，说明中小企业是否具有较高的信息化需求，工程线业务市场拓展面临的问题；（4）公司政务与企业线产品收入逐年下降的原因，在产品技术、市场拓展等方面是否存在瓶颈；（5）结合前述情况、发行人市场规模、技术实力等，客观全面披露公司的竞争劣势和业务拓展前景，并说明是否对公司业绩持续增长造成不利影响。

请保荐机构及发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复如下：

本所律师进行了如下核查：

- 1、查阅经营管理类工业软件行业研究报告、通用企业管理软件企业研究报告；
- 2、查阅工程设计软件、造价算量软件和企业/项目管理软件等不同领域软件产品行业研究报告，具有多类型产品的建筑信息化企业研究报告；
- 3、查阅赛迪顾问出具的确认函；
- 4、查阅发行人收入明细表、发行人的说明并对发行人核心技术人员进行访谈。

本所律师核查后确认：

（一）通用和垂直应用企业管理软件开发之间是否存在较高的技术壁垒和转型难度，发行人从通用软件转向建筑工程领域的主要原因及考虑，企业通用软件开发商是否对发行人产品业务构成直接竞争并挤占公司的市场份额，是否应作为发行人的同行业可比公司

1、通用和垂直应用企业管理软件开发之间是否存在较高的技术壁垒和转型难度，发行人从通用软件转向建筑工程领域的主要原因及考虑

（1）通用和垂直应用企业管理软件开发之间的技术壁垒和转型难度

工程建设行业具有产品非标、生产地点不固定、人员流动、供应商动态变化等鲜明特点，导致在企业资源计划（ERP）软件上的差异，和制造业对MES系统和工程建设行业对项目管理（PM）系统、数字工地系统上的需求差异。产品的需

求差异带来了不同的技术需求，形成了从通用企业管理软件到定制化开发的工程建设企业管理软件、再到柔性化技术平台支撑的管理系统的转型难度：

①通用企业管理软件由于缺乏面向工程建设行业的柔性化的技术支撑平台，无法满足建筑企业的个性化管理需求，导致行业性、专业性、工程项目管理模式特殊性都成为制约建筑行业信息化普及的主要障碍。

②传统定制的工程建设企业管理系统能够适应行业特点和施工管理需求，但由于需要定制化开发，建设周期长、无法快速部署从而见效慢，同时集成成本高，系统维护和升级困难，导致系统的可扩展性差。

③以柔性化、容器化的技术平台开发的工程建设企业软件，满足了建筑行业信息系统的柔性化开发、部署、运营的需求。

发行人的技术壁垒和核心竞争力来自柔性化的钱潮技术平台，开发了适配工程建设垂直行业生产经营模式的以项目管理软件为核心的整体企业管理软件，相对通用企业管理软件而言，存在较高的技术壁垒和转型难度。

（2）发行人从通用软件转型工程建设领域的主要原因及考虑

发行人通过行业化转型构建了与通用软件厂商之间的技术与产品壁垒，主要原因及考虑如下：

①内在转型需求

公司成立早期主要产品包括财务管理软件、企业管理软件、项目管理软件等，面向行业通用需求。根据赛迪顾问 2002 年统计，在 1999 年至 2001 年间，新中大位居中国管理软件市场销售额第三名，市场占有率为 9.5%，次于用友网络与金蝶国际。用友网络、金蝶国际于 2001 年分别在上海证券交易所和香港联合证券交易所上市，随着通用企业管理软件的主要竞争者在资本市场不断获得资金和市场知名度，公司在传统财务软件领域逐渐面临较大的竞争压力。

为了提升市场竞争力，建立和通用软件厂商之间差异化竞争的技术护城河，公司在具有独特竞争力的项目管理软件市场上转型以深化技术和市场壁垒。

②外部市场机遇

公司成立以来一直伴随着国家对基础设施建设大量投资和中国城镇化的高速

进程，国内建筑业处于历史性的快速增长期。这一期间，由于中国信息行业起步较晚，中国建筑业信息化渗透率长期低于 0.05% 水平，和高速增长的总产值具有较大差距，信息化水平持续落后于其他主要行业，存在巨大的市场发展空间。

2007 年，随着住建部将信息化建设纳入特级资质考评标准，潜在市场需求较大，公司面向工程建设领域整体转型，并开发了 i6P 工程项目管理软件；2016 年，随着“营改增”在工程建设行业的全面落地，税收缴纳模式由粗放式的营业税改为按照具体工程项目建设计算缴纳的增值税，项目的财务核算对于工程建设行业的重要性提升到前所未有水平。公司在长期服务行业过程中积累了一批以特大型集团企业为代表的典型行业客户，为业务转型提供了坚实的行业客户基础。

③公司产品基础

上世纪 90 年代，国内缺乏具有市场和技术竞争力的项目管理软件（石永东，胡树华. 我国工程项目管理软件的现状及发展对策[C]建设领域电子信息技术应用交流研讨会.建设部信息中心, 2004.），以工程建设集团为代表的对项目管理存在较高需求的行业普遍使用 Oracle 的 P3 等国外产品。面向市场需求缺口，公司 2001 年开发推出了工程管理软件 Psoft。经过二十余年持续深化产品行业应用，形成了大量成熟实用的行业化业务组件。此类项目管理软件和业务组件是发行人相对通用软件厂商具有差异化竞争力的体现。

公司在工程管理软件 Psoft、企业管理软件 i6 基础上，围绕垂直应用领域基于项目的企业管理模式核心需求，开发了专业面向工程建设行业的 i6P 产品并持续升级迭代，为公司转型提供了产品基础。

2、通用企业管理软件开发商是否对发行人产品业务构成直接竞争并挤占公司的市场份额，是否应作为发行人的同行业可比公司

1、通用企业管理软件市场竞争和市场份额情况

整体 ERP 市场格局来看，根据阿里云创新中心、鲸准研究院等联合发布的《2021 年中国工业软件发展白皮书》，用友网络、浪潮软件分别以近 40% 和 20% 的市占率位列第一和第二名，其次分别为金蝶国际、SAP、Oracle 等公司。

根据前瞻产业研究院报告，2021 年度国内 ERP 软件整体市场规模 385 亿元，应用主要集中在制造业中，其他依次为流通行业、建筑行业、电力行业、交通行

业、石化行业等。2021 年度国内制造业 ERP 市场规模约 158 亿元，占整体市场的 41%。流通行业 ERP 市场规模约 70 亿元，占整体市场的 20%。通用企业管理软件开发商重点围绕制造业与流通业开展业务，公司企业线软件产品在这一领域与前述开发商存在直接竞争，报告期各期收入分别为 767.05 万元、807.91 万元和 616.50 万元，市场份额较低，占公司营业收入比重分别为 5.17%、4.10%和 2.17%，对公司整体经营业绩影响较小。

2、工程项目管理软件市场竞争和市场份额情况

根据前瞻产业研究院报告，2021 年度国内建筑业 ERP 市场规模约 30 亿元，占国内 ERP 软件整体市场的 8%。建筑业 ERP 包含项目管理、财务、税务等多个细分赛道，以用友网络和金蝶国际为代表的通用企业管理软件开发商在财务软件等传统强势领域具有较强竞争力。

细分软件类型来看，项目管理软件是建筑业 ERP 的核心组成。区别于制造业，工程建设企业生产经营、成本核算和税收缴纳都以具体项目为单位开展，项目管理是企业信息化的重心。公司实施了差异化竞争战略，围绕项目管理软件核心产品，在垂直行业头部企业市场建立了市场优势。

根据中国建筑业协会 2020 年抽样统计，特级资质建筑业企业在全国建筑业企业中数量占比为 0.48%，实现的营业收入占比为 28.96%。在具有较大市场影响力的特级资质企业项目管理软件市场中，赛迪顾问 2020 年研究报告显示品牌占有率前五名分别为新中大、广联达、PKPM、用友网络和清科锐华，分别为 34%、16%、6%、4%和 4%；其他品牌和企业自研比例分别为 22%和 14%。

因此，通用企业管理软件开发商业务重心在制造业和流通业等领域，在工程项目管理软件细分领域对公司市场份额挤占压力较小，不将通用企业管理软件开发商作为可比公司具有合理性。

综上，通用和垂直应用企业管理软件开发之间存在较高的技术壁垒和转型难度，公司业务转型主要原因包括内在转型需求、外部市场机遇和公司自有的产品基础等。公司实施了差异化竞争战略，企业通用软件开发商对公司产品业务的市场竞争和份额挤占压力较小，不作为同行业可比公司具有合理性。

（二）相较于工程设计软件、造价算量软件，项目管理软件是否具有较高的

附加价值和实现难度，发行人是否具有开发前述两类软件产品的技术储备和规划安排，拥有多类型软件产品的可比公司较发行人而言是否更具竞争优势，有关研究数据的抽样方式是否科学，研究结论能否有效说明公司的市场地位

1、相较于工程设计软件、造价算量软件，项目管理软件是否具有较高的附加价值和实现难度

根据《中国工业软件产业白皮书（2020）》对工业软件类别的划分，工程设计软件（例如 BIM 软件）属于研发设计类工业软件，项目管理软件属于经营管理类工业软件，造价算量软件系岗位级的专业型工具软件。上述产品虽然具有类似的下游应用领域客户，但在具体产品的功能特点、产品使用者上具有差异性，技术特点和功能实现方式各异，附加价值和实现难度不存在直接可比性。

总体来看，根据《中国工业软件产业白皮书（2020）》，我国在 CAD、CAM、CAE、EDA 等研发设计类工业软件领域的国产化率水平较低。造价算量软件的市场龙头为国产品牌广联达。经营管理类工业软件整体国产化率较高，通用软件的中小客户市场以国产品牌为主，在大客户 ERP 市场中 Oracle、SAP 等公司仍具有一定市场份额。

因此，工程设计软件、造价算量软件、项目管理软件属于不同应用场景的软件产品，技术难度、产品附加价值和实现难度不具备直接可比性；从国产化率来侧面反映，工程设计软件国产化率最低，项目管理软件其次，造价算量软件以国产品牌为主。

2、发行人是否具有开发前述两类软件产品的技术储备和规划安排，拥有多类型软件产品的可比公司较发行人而言是否更具竞争优势

根据发行人的说明，发行人未针对工程设计软件和造价算量软件进行专项技术储备和规划安排，在研项目主要集中于云原生微服务技术平台的进一步发展迭代和基于技术平台的软件产品开发，及数字工地领域的技术和产品研发迭代。

(1) 市场方面，以 Oracle、广联达为代表的拥有多类型软件产品的可比公司具有更强的资金实力、销售渠道、价格竞争策略和多元化的产品服务方式，具有一定竞争优势；发行人在工程项目管理软件市场上，具有产品成熟度、行业服务经验和市占率优势。

(2) 技术方面，不同软件存在差异化的技术要求和实现路径，软件厂商以原有技术积累进行不同类型软件产品开发存在较高的技术难度和技术壁垒。国内外行业龙头企业往往凭借较强的资金实力，通过收购或合资形式实现项目管理软件产品布局，产品开发和行业应用进度上存在不足。例如 Oracle 于 2008 年收购 Primavera；广联达于 2010 年收购梦龙软件，2022 年半年报显示数字项目集成管理平台初步成型。用友网络于 2016 年与中国建筑合资成立用友建筑，后于 2022 年 7 月决议解散。由于项目管理领域自研技术积累有限，前述软件开发商不存在较发行人的相对竞争优势。

发行人从 2000 年以来积累项目管理软件产品技术，实现技术平台和产品的架构不断演进，2018 年以来在工程建设行业较早推出微服务架构平台，在垂直应用行业内构建了 ERP 领域和云原生领域的技术壁垒，并通过特大型集团企业客户的产品实践对底层技术平台实现技术验证。

3、有关研究数据的抽样方式是否科学，研究结论能否有效说明公司的市场地位

根据赛迪顾问《中国工程建设项目管理软件市场研究（2020 年）》，赛迪顾问经过对施工总承包特级资质企业的抽样调研，共收集 447 家企业数据，得出工程项目管理软件厂商的应用分布。根据赛迪顾问出具的确认函，本次调研的抽样方法为对截至调研时的全国 685 家施工总承包特级资质企业进行全样本调研，去除不接受调研或未使用工程项目管理软件的无有效数据样本后得到最终样本，样本选择独立客观。

公司于 2020 年基于了解市场竞争格局、制定发展战略之目的，向赛迪顾问购买了上述研究报告完整内容，并在本次申报材料中引用了相关数据。赛迪顾问出具的报告基于其对细分行业独立、全样本调研后取得的行业数据形成。除此之外，公司未引用其他来源于付费报告的数据。

综上，从国产化率来看，工程设计软件国产化率最低，项目管理软件其次，造价算量软件以国产品牌为主，侧面反映了各类产品的附加值和技术难度。公司未针对工程设计软件和造价算量软件进行专项技术储备和规划安排，核心技术和在研项目均围绕项目管理软件和数字工地领域开展。拥有多类型软件产品的可比公司在市场方面和发行人各自存在差异化竞争优势，在项目管理软件技术方面与公司相比不存在竞

争优势。有关研究数据的抽样方式科学，研究结论能够有效说明公司的市场地位。

（三）结合每年全国特级资质建筑企业的新增数量及行业政策变化的具体影响，分析公司工程线大客户的拓展是否受限；结合下游建筑工程行业的发展现状、盈利水平、中小建筑企业整体数字化水平，说明中小企业是否具有较高的信息化需求，工程线业务市场拓展面临的问题

1、结合每年全国特级资质建筑企业的新增数量及行业政策变化的具体影响，分析公司工程线大客户的拓展是否受限

（1）全国特级资质建筑企业新增数量

2022年3月，中国建筑业协会建筑业高质量发展研究院公布我国特级资质建筑企业数据，截至2021年底，我国共有特级资质建筑业企业740家，合计共有不同类别的特级资质938项，特级资质建筑业企业逐年上升，2019年以来各年的特级资质审核通过数量基本稳定。

（2）行业政策变化对特级资质企业数量的影响

2020年7月，住建部发布《建设工程企业资质标准框架（征求意见稿）》，根据相关说明文件，本次改革拟大幅压减企业资质类别和等级，但“考核指标原则上不提高标准，最低等级资质可适当降低准入门槛”。2022年2月，住建部出具《建筑业企业资质标准（征求意见稿）》（以下简称“《资质标准意见稿》”）对建筑企业资质标准进行初步修改。

通过对比，综合资质标准相对现行特级资质标准，在企业资信能力、企业工程业绩的指标考核难度增加，而在企业主要人员、企业科技水平的指标考核难度降低；同时，相比于申报特级资质，综合资质能够承担各类别、各等级的施工总承包业务，业务范围显著扩大，建设工程企业申报综合资质的积极性会更强。因此，在考核指标原则上不提高标准的前提下，根据目前《资质标准意见稿》，特级资质变更为综合资质后，不会导致以特级（或改革后的综合资质）企业为代表的大客户各年新增数量大幅下降。

公司工程线大客户的拓展预计基本保持稳定，不会受到限制，为公司业绩增长提供稳定支撑。

2、结合下游建筑工程行业的发展现状、盈利水平、中小建筑企业整体数字化水平，说明中小企业是否具有较高的信息化需求，工程线业务市场拓展面临的问题

（1）工程建设行业的发展现状和盈利水平

①行业发展现状

根据中国建筑业协会《2021 年建筑业发展统计分析》，全年建筑业企业（指具有资质等级的总承包和专业成本建筑业企业，不含劳务分包建筑业企业）完成建筑业总产值 29.31 万亿元，同比增长 11.04%；完成竣工产值 13.45 万亿元，同比增长 10.12%。建筑业增加值增速低于国内生产总值增速，但支柱产业地位依然稳固。全年全社会建筑业实现增加值 8.01 万亿元，同比增长 2.1%，增速低于国内生产总值 6 个百分点。

截至 2021 年底，全国有施工活动的建筑业企业 128,746 个，同比增长 10.31%。

②盈利水平

我国建筑业企业利润总额增速继续放缓，行业产值利润率连续五年下降。2021 年，全国建筑业企业实现利润 8,554 亿元，同比增长 1.26%，增速较上年降低 0.77 个百分点，增速连续五年放缓。

从收入贡献和利润贡献来看，特级资质企业对全国建筑业企业起到了引领和带动作用。根据中国建筑业协会 2020 年对 30 个地区 556 家特级资质建筑业企业统计，数量仅占全国建筑业企业总数的 0.48%，但实现的营业收入占到了全国的 28.96%，实现的利润总额占到全国的 29.44%。

（2）中小建筑企业整体数字化水平，是否具有较高的信息化需求，工程线业务市场拓展面临的问题

①中小建筑企业整体数字化水平

对比发达国家，目前我国建筑行业信息化程度依然较低。相对大型建筑企业，中小型建筑企业数字化水平较落后。根据 2021 年 8 月中建政研对 100 多家中小建筑企业调研数据，52%的企业没有数字化转型的战略规划，63%的企业仅仅应用了 OA 和财务管理软件。多数企业信息化治理体系不完善，信息化缺乏规划和持续投入，导致企业信息化停留在浅层次应用，数字化转型也难以系统推进。

②中小建筑企业信息化需求

中小建筑企业在技术应用方面缺乏数据基础以及对数字化的理解，无法紧跟数字化背景下不断加快的业务步伐，业务流程不灵活，缺乏技术基础架构等。

根据中国建筑业协会《关于新冠肺炎疫情对建筑业企业影响的调查报告》，在参与调查的 804 家企业中，50.37%的受调查企业年产值在 10 亿元以下，属于中小企业范畴。全部受调研企业中，60.95%的建筑业企业认为疫情对企业生产造成很大影响，这对于建筑业企业来说，既是前所未有的挑战，也是加快推进信息化建设的强大动力。疫情背景下，55.35%的企业更多岗位转为在线办公，47.64%的企业和员工沟通更多转为点对点和线上，企业采用包括项目管理信息化平台应用在内的信息化手段和数字技术代替相关业务的水平显著提高。

工程建设行业经过长期发展已开始进入向管理要效益，实践精细化管理的阶段，数字化转型和信息化建设成为包括中小企业在内的全行业的必然趋势。

③工程线业务市场拓展面临的问题

中小建筑企业目前整体数字化水平落后于整体建筑业信息化平均水平，企业信息化停留在浅层次应用；在建筑业整体增速下降、利润率连续五年下降和新冠肺炎疫情防控常态化的宏观背景下，存在较高的信息化建设需求。

面对上述市场现状和中小型客户需求，发行人于报告期内推出标准化程度较高的 i8c 和轻量化的 mi8 等 SaaS 产品，以轻量化、便捷化思想为主轴，为缺乏技术基础和数字化转型战略规划的中小企业提供适用的项目管理信息化平台。

尽管发行人报告期内面向中小型企业市场推出的软件产品市场导入效果良好，但未来市场拓展仍面临下游企业利润率进一步下降导致信息化投入增速不及预期、工程建设市场份额进一步向龙头企业集中导致中小型企业信息化贡献占比下降、中小型企业数字化转型进程较慢等风险。

综上，公司工程线大客户的拓展预计基本保持稳定，不会受到限制；中小建筑企业整体数字化水平较低，存在较高的信息化需求，但未来市场拓展仍面临信息化投入增速不及预期、中小型建筑企业信息化贡献占比下降、数字化转型进程较慢等风险。

（四）公司政务与企业线产品收入逐年下降的原因，在产品技术、市场拓展等方面是否存在瓶颈

1、政务与企业线产品收入逐年下降的原因

报告期内，公司按照研发规划战略，优先对工程项目管理软件进行产品升级，并集中销售资源对工程线新一代产品进行市场导入；政务与企业线产品报告期内收入主要来自尚未实现架构升级的老产品，因此收入逐年下降。

公司技术平台的产品开发过程按照先重点后全面的次序，报告期末已立项并推进政务线和企业线产品升级，符合发展规划。公司在研项目规划政务线和企业线全部产品的微服务重构。

2、政务与企业线产品技术、市场拓展等方面是否存在瓶颈

（1）政务线产品

根据发行人的说明，产品技术方面，报告期内公司政务线在面向大型重点客户的平台产品上已逐步实现对云原生微服务架构的应用，面向基层单位的标准产品已推出 **GHC** 工会云财务软件。公司 2021 年末在研项目已立项并推进农经、财政和工会三类细分产品的全面微服务重构和 **SaaS** 化。

市场拓展方面，报告期内公司政务线农村经营管理软件取得了中国建设银行湖南分行、广西壮族自治区分行等全省级部署的代表性客户。工会云财务开通使用的基层工会单位 16,000 家以上。

（2）企业线产品

根据发行人的说明，产品技术方面，报告期内公司企业线产品尚未全面根据微服务架构进行重构，尚未产生 **SaaS** 产品收入。产生销售收入的产品以 **SOA** 架构下的平台产品和本地轻量化安装使用的标准产品为主，整体技术水平相对已实现云产品突破的用友网络、金蝶国际等通用企业管理软件厂商存在代差。截至报告期末，公司在研项目已立项并推进中小企业管理软件的全面微服务重构和 **SaaS** 化部署。

市场拓展方面，公司在小型客户市场中受到产品尚未全面架构升级影响市场份额较低；用友网络、金蝶国际等已实现产品上云的公司市场占有率和知名度

上存在优势。

综上，公司政务线和企业线产品收入逐年下降主要系集中资源优先实现工程线产品的架构升级和市场导入所致，符合技术和产品发展规划。政务线产品技术和市场拓展不存在明显瓶颈，企业线产品技术升级正处于研发阶段，以对标主流品牌产品扩大市场竞争力，未来预计相关产品实现稳健增长。

（五）结合前述情况、发行人市场规模、技术实力等，客观全面披露公司的竞争劣势和业务拓展前景，并说明是否对公司业绩持续增长造成不利影响

1、补充披露公司竞争劣势

发行人已在《招股说明书》的“第六节、二、（四）、3、（2）公司的竞争劣势”中补充披露“3）在通用企业管理软件领域公司与龙头企业存在差距”。

2、补充披露相关业务前景和业绩持续增长的不利影响

发行人已在招股说明书“重大事项提示、二、特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险”之“（三）业绩增长不可持续的风险”、“（四）市场需求不及预期的风险”和“（七）行业竞争风险”补充披露相关业务前景和业绩持续增长的不利影响。

综上所述，本所律师认为：

1、通用和垂直应用企业管理软件开发之间存在较高的技术壁垒和转型难度，发行人业务转型主要原因包括内在转型需求、外部市场机遇和公司自有的产品基础等。发行人实施了差异化竞争战略，企业通用软件开发商对发行人产品业务的市场竞争和份额挤占压力较小，不作为同行业可比公司具有合理性；

2、从国产化率来看，工程设计软件国产化率最低，项目管理软件其次，造价算量软件以国产品牌为主，侧面反映了各类产品的附加值和技术难度。发行人未针对工程设计软件和造价算量软件进行专项技术储备和规划安排，核心技术和在研项目均围绕项目管理软件和数字工地领域开展。拥有多类型软件产品的可比公司在市场方面和发行人各自存在差异化竞争优势，在项目管理软件技术方面与发行人相比不存在竞争优势。有关研究数据的抽样方式科学，研究结论能够有效说明发行人的市场地位；

3、发行人工程线大客户的拓展预计基本保持稳定，不会受到限制。中小建筑企业整体数字化水平较低，存在较高的信息化需求，但未来市场拓展仍面临信息化投入增速不及预期、中小型建筑企业信息化贡献占比下降、数字化转型进程较慢等风险；

4、发行人政务线和企业线产品收入逐年下降主要系集中资源优先实现工程线产品的架构升级和市场导入所致，符合技术和产品发展规划；政务线产品技术和市场拓展不存在明显瓶颈，企业线产品技术升级正处于研发阶段，规划以对标主流品牌产品扩大市场竞争力，未来预计相关产品实现稳健增长；

5、发行人已结合市场规模、技术实力等，在招股说明书中补充披露公司的竞争劣势和业务拓展前景，并说明是否对公司业绩持续增长造成不利影响。

三、问题 6.关于公司控制权

根据申报材料：（1）公司不存在控股股东，石钟韶系第一大股东中和投资的控股股东，同时通过与10名员工股东、2名外部投资人及2个员工持股平台签署一致行动协议，合计控制公司62.1546%表决权，系公司的实际控制人。一致行动协议约定，甲乙双方在作为新中大股东期间协议一直有效；（2）最近两年，石钟韶直接及通过中和投资间接控制公司股份的比例持续下降，主要通过一致行动方式强化对公司的控制；因股份转让受到限制，严峻作为发行人五大自然人股东及董事、董事会秘书，未与石钟韶签署一致行动协议；（3）杭州网数企业管理合伙企业（有限合伙）为石钟韶的一致行动人刘松控制的公司，但根据公开资料，该公司所留电话号码与发行人的相同；（4）公司第二大股东新隆松于2021年1月成立后即入股发行人，除持有新中大股份，不存在其他投资情况。

请发行人披露：发行人董事、非职工代表监事的提名股东。

请发行人说明：（1）发行人自成立以来的控制权变化情况及变化原因，历史上实控人与其他股东签署一致行动协议或实质上构成一致行动的情况和依据，以及一致行动关系的变化情况。请明确现行一致行动协议的有效期及影响因素、未来实控人及一致行动人股份减持安排以及对公司控制权稳定性的影响；（2）前述外部投资人与石钟韶签署一致行动协议的背景原因，对其一致行动关系稳定性进行分析；员工持股平台签署一致行动协议履行了何种内部决策程序，严峻未与实

控人保持一致行动的原因，上述各方是否存在其他特殊约定或利益安排；（3）逐项列明石钟韶及一致行动人控制的其他企业情况，包括主营业务、股权结构、主要财务数据，与发行人及其关联方、发行人销售人员、发行人客户、供应商及其关联方是否存在业务、资金往来；（4）结合石钟韶持股份额、一致行动人较多及第二大股东新隆松最近一年入股且持股比例较高等情况，综合分析公司控制权是否清晰稳定，并对公司实控人持股比例较低及主要通过一致行动安排控制发行人的事实状况予以重大事项提示。

请保荐机构、发行人律师对上述事项核查并发表明确意见，请申报会计师对问题（3）进行核查并发表明确意见。请说明核查手段、方式及依据。

回复如下：

本所律师进行了如下核查：

1、查阅发行人选举现任董事、非职工代表监事的董事会、监事会、股东大会会议决议，发行人及其股东关于推荐董事、非职工代表监事的说明；

2、查阅发行人的工商登记资料、轻纺城入股相关的公告资料并对轻纺城进行了访谈；

3、查阅实际控制人历史上签署的一致行动协议；

4、查阅梅家宇、董国云关于一致行动关系的说明并对其进行访谈；

5、查阅员工持股平台合伙协议、补充协议，以及关于确认一致行动协议的合伙人会议决议；

6、查阅严峻历次出资的相关资料并对严峻进行访谈；

7、查阅石钟韶及一致行动人（自然人）填写的调查表、通过“企查查”网站查询石钟韶及一致行动人控制的其他企业的基本情况；

8、获取并核查石钟韶及一致行动人控制的其他企业报告期内的《银行账户开立清单》、银行流水、主要财务数据；

9、通过“企查查”网站查询发行人客户、供应商的关联方（范围包括：股东、法定代表人、实际控制人、主要人员、控制的企业、投资的企业，下同），将其与石钟韶及一致行动人控制的其他企业资金流水的交易对象进行交叉核对，核查

石钟韶及一致行动人控制的其他企业是否与发行人客户、供应商及其关联方存在业务、资金往来。

10、对主要客户和供应商履行了走访、访谈、函证等程序，核查了公司与主要客户和供应商的交易真实性，核查是否与公司及其关联方存在其他资金往来，并取得了对方出具的声明函；

11、取得梅家宇、董国云对其控制企业与发行人客户、供应商及其关联方之间业务、资金往来的确认函。

本所律师核查后确认：

（一）发行人董事、非职工代表监事的提名股东

发行人现任董事、非职工代表监事由发行人董事会、监事会提名，股东推荐情况如下：

序号	姓名	职务	推荐股东
1	石钟韶	董事	石钟韶
2	韩爱生	董事	石钟韶
3	严峻	董事	石钟韶
4	孙越东	董事	石钟韶
5	华进建	董事	纳拜佳
6	苗乐	董事	新隆松
7	李旭红	独立董事	石钟韶
8	蒋胤华	独立董事	石钟韶
9	王广斌	独立董事	石钟韶
10	李伯鸣	非职工代表监事	石钟韶
11	胡智强	非职工代表监事	深创投

（二）发行人自成立以来的控制权变化情况及变化原因，历史上实控人与其他股东签署一致行动协议或实质上构成一致行动的情况和依据，以及一致行动关系的变化情况。请明确现行一致行动协议的有效期及影响因素、未来实控人及一致行动人股份减持安排以及对公司控制权稳定性的影响

1、发行人自成立以来的控制权变化情况及变化原因

发行人自成立以来的控制权变化情况如下：

序号	时间	控股股东 / 实际控制人	控制权变化原因
1	1999.02-1999.07	石钟韶	公司设立
2	1999.07-2000.10	轻纺城	轻纺城看好公司发展，增资成为控股股东

序号	时间	控股股东/ 实际控制人	控制权变化原因
3	2000.10-2005.06	无	轻纺城对外转让股份，持股比例下降，不再控制新中大有限
4	2005.06 至今	石钟韶	石钟韶受让外部股东持有的股份，通过直接和间接方式合计控制公司 55%的股权，成为实际控制人

(1) 1999 年 2 月，新中大有限设立时的实际控制人为石钟韶。

发行人前身新中大有限于 1999 年 2 月 9 日设立，设立时股权结构如下：

序号	股东	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	中和投资	45.00	90.00
2	楼激扬	5.00	10.00
合计		50.00	100.00

新中大有限设立时，石钟韶持有中和投资 56%的股权，系新中大有限的实际控制人。

(2) 1999 年 7 月，新中大有限的控股股东变更为轻纺城

1999 年 4 月 10 日，新中大有限股东会通过决议，同意增资至 3,000 万元，中和投资增加出资 1,420 万元，轻纺城出资 1,530 万元。

1999 年 7 月 12 日，新中大有限办理完成本次增资的工商变更登记手续，股权结构变更为：

序号	股东	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	轻纺城	1,530.00	51.00
2	中和投资	1,470.00	49.00
合计		3,000.00	100.00

轻纺城因看好软件行业及新中大有限的发展前景，决定以增资方式入股。本次增资完成后，新中大有限的控股股东变更为轻纺城。

(3) 2000 年 10 月，轻纺城不再控制新中大有限

轻纺城为调整对外投资和回笼资金，向二十一世纪和深创投转让所持新中大有限部分股权，轻纺城与二十一世纪、深创投不存在关联关系。

2000 年 9 月 15 日，新中大有限股东会通过决议，同意轻纺城将所持新中大有限 300 万元、150 万元的股权分别转让给二十一世纪、深创投。

2000 年 9 月 26 日，轻纺城分别与二十一世纪、深创投签署《股东转让出资协议》，将所持新中大有限 300 万元、150 万元股权以 3.93 元/股价格分别转让给

二十一世纪、深创投。

2000年10月24日，新中大有限办理完成本次股权转让的工商变更登记手续，股权结构变更为：

序号	股东	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	中和投资	1,200.00	40.00
2	轻纺城	780.00	26.00
3	轻纺城进出口	300.00	10.00
4	二十一世纪	300.00	10.00
5	深创投	150.00	5.00
6	石钟韶	90.00	3.00
7	杨智	60.00	2.00
8	楼激扬	60.00	2.00
9	楼昕	60.00	2.00
合计		3,000.00	100.00

本次转让完成后，石钟韶直接持有新中大有限 3% 的股权，并通过持有中和投资 52% 的股权间接控制新中大有限 40% 的股权，石钟韶直接及间接控制新中大有限 43% 的股权。轻纺城及其控股子公司轻纺城进出口合计持有新中大有限 36% 的股权。轻纺城不再为新中大有限的第一大股东，不再控制新中大有限。

（4）2005年6月，新中大的实际控制人变更为石钟韶

因二十一世纪决定退出，石钟韶受让二十一世纪持有的新中大股份。

2005年3月31日，轻纺城进出口与轻纺城签署《关于杭州新中大软件股份有限公司之股权转让协议》，将所持新中大 375 万股股份以 1.6 元/股的价格转让给轻纺城。

2005年5月16日，二十一世纪与石钟韶签署《股权转让协议》，将所持新中大的 375 万股以 1 元/股的价格转让给石钟韶。

2005年6月23日，新中大办理完成本次股份转让的工商变更登记手续，股本结构变更为：

序号	股东	持股数（万股）	持股比例（%）
1	中和投资	1,500.00	40.00
2	轻纺城	1,350.00	36.00
3	石钟韶	562.50	15.00
4	深创投	187.50	5.00
5	楼激扬	75.00	2.00
6	楼昕	75.00	2.00
合计		3,750.00	100.00

本次转让完成后，石钟韶直接持有新中大 15% 的股份，并通过持有中和投资 59.67% 的股权间接控制新中大 40% 的股份，石钟韶直接及间接控制新中大 55% 的股份，系新中大的实际控制人。

自上述股份转让完成后至本补充法律意见书出具日，石钟韶均为新中大的实际控制人，新中大的控制权未再发生变化。

综上，发行人历史上控制权变化均具有合理原因，报告期内发行人控制权未发生变化。

2、历史上实际控制人与其他股东签署一致行动协议或实质上构成一致行动的情况和依据，以及一致行动关系的变化情况

自新中大有限设立至今，石钟韶与其他股东签署一致行动协议或实质上构成一致行动，以及一致行动关系的变化情况如下：

序号	一致行动人	时间	认定依据
1	中和投资	1999.02 至今	石钟韶系中和投资的控股股东
2	李伯鸣、韩爱生	2015.05 至今	签署一致行动协议
3	新宝投资	2016.07 至今	签署一致行动协议
4	智宝投资、吴孟文、孙越东、朱痛非、俞波、刘松、潘琦刚、梅家宇、董国云	2020.12 至今	签署一致行动协议
5	原雷、张丹娜	2021.12 至今	签署一致行动协议

3、现行一致行动协议的有效期限及影响因素、未来实际控制人及一致行动人股份减持安排以及对公司控制权稳定性的影响

(1) 现行一致行动协议的有效期限及影响因素

现行一致行动协议关于有效期限及影响因素的主要条款内容如下（石钟韶为甲方，一致行动人为乙方）：

条款	主要内容
提案权	乙方承诺：在本协议有效期内，在其作为新中大股东或董事期间，其拟向新中大董事会或股东大会提交议案前，应事先征求甲方的意见，经甲方认可议案的内容后，方可提交。
表决权	乙方承诺：在本协议有效期内，在其作为新中大股东或董事期间，在新中大董事会或股东大会上行使表决权时，均与甲方或甲方委托参会的人的意见保持一致。
协议生效及期限	协议自双方签署之日起生效，在甲方及乙方作为新中大股东期间一直有效。
协议的变更与解除	非经甲乙双方书面同意，任意一方不得随意变更本协议；双方经协商一致，可以解除本协议。

石钟韶与各一致行动人分别签署一致行动协议，若未来个别一致行动人不再持股时，石钟韶与其他一致行动人的一致行动协议仍然有效。

(2) 未来实际控制人及一致行动人股份减持安排

发行人实际控制人石钟韶及其一致行动人均已出具承诺：

“1、本人/本企业自发行人股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人/本企业直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人收购该部分股份。

2、所持发行人股票在锁定期满后 2 年内减持的，其减持价格（若因派发现金股利、送股、转增股本等原因进行除权除息的，则前述价格将进行相应调整）不低于发行价；发行人股票上市后 6 个月内如连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市交易后 6 个月期末收盘价（如该日不是交易日，则为该日后第 1 个交易日）低于发行价，持有发行人股票的锁定期限自动延长 6 个月。

3、根据法律法规以及交易所业务规则的规定，出现不得减持股份情形时，承诺将不会减持发行人股份。锁定期满后，将按照法律法规以及交易所业务规则规定的方式减持，且承诺不会违反相关限制性规定。在实施减持时，将依据法律法规以及交易所业务规则的规定履行必要的备案、公告程序，未履行法定程序前不得减持。

4、如本人/本企业违反上述承诺或法律规定，本人/本企业承诺违规减持股票所得收益归发行人所有。如本人/本企业未将违规减持所得收益上缴发行人，则发行人有权将应付本人/本企业现金分红中与违规减持所得收益相等的金额收归发行人所有。

5、上市后本人/本企业依法增持的股份不受本承诺函约束。”

(3) 实际控制人及其一致行动人股份减持安排对公司控制权稳定性的影响

①本次发行并上市前后，发行人股东和股本结构情况如下：

序号	股东	本次发行前		本次发行后	
		持股数（万股）	持股比例（%）	持股数（万股）	持股比例（%）
1	中和投资	1,500.0000	18.3531	1,500.0000	13.7648
2	石钟韶	698.9480	8.5519	698.9480	6.4139
3	一致行动人	2,880.9500	35.2496	2,880.9500	26.4372
4	新隆松	1,300.0000	15.9060	1,300.0000	11.9295
5	纳拜佳	550.0000	6.7295	550.0000	5.0471

序号	股东	本次发行前		本次发行后	
		持股数（万股）	持股比例（%）	持股数（万股）	持股比例（%）
6	其他发行前股东	1,243.1020	15.2099	1,243.1020	11.4074
7	本次发行社会公众股	—	—	2,724.3400	25.0000

根据上表，本次发行并上市前，石钟韶直接、间接以及通过一致行动人合计控制发行人 62.1546%的股份，系发行人实际控制人；本次发行并上市后，石钟韶直接、间接以及通过一致行动人合计控制发行人 46.6159%的股份，仍系发行人实际控制人，发行人控制权保持稳定。

②石钟韶及其一致行动人、中和投资均已出具股份锁定承诺，锁定期为自发行人股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月。在锁定期内，发行人控制权保持稳定。锁定期满后，如实际控制人及一致行动人减持股份，则会导致实际控制人的控制权比例下降，甚至失去控制权。发行人已在《招股说明书》“重大事项提示、二、（六）实际控制人风险”中披露如下：

“（六）实际控制人风险

公司实际控制人为石钟韶。石钟韶系中和投资的控股股东，同时通过与智宝投资、新宝投资、韩爱生、吴孟文、孙越东、朱痛非、董国云、俞波、李伯鸣、梅家宇、刘松、潘琦刚、原雷、张丹娜签署一致行动协议，约定前述一致行动人行使表决权时需与石钟韶保持一致，合计控制公司 62.1546%表决权，掌握公司绝对控制权。虽然公司自设立以来未发生过实际控制人利用控制地位损害公司利益的情形，并且公司已制定了一系列内部控制制度，但若公司内部控制制度不能得到有效的贯彻执行，实际控制人滥用股东权利对公司的经营决策实施控制，将对投资者产生不利影响。

未来如若实际控制人及一致行动人减持股份、协商一致或者其他客观原因导致一致行动人协议解除或无法继续执行，则会导致实际控制人的控制权比例下降，甚至失去控制权。而在无实际控制人情况下，可能因公司重大经营决策效率降低等原因贻误业务发展机遇，进而对公司生产经营产生不利影响。”

（三）前述外部投资人与石钟韶签署一致行动协议的背景原因，对其一致行动关系稳定性进行分析；员工持股平台签署一致行动协议履行了何种内部决策程

序，严峻未与实控人保持一致行动的原因，上述各方是否存在其他特殊约定或利益安排

1、外部投资人与石钟韶签署一致行动协议的背景原因，一致行动关系稳定性

(1) 梅家宇、董国云与石钟韶签署一致行动协议的主要原因如下：

①石钟韶经营管理公司二十余年，具有丰富的行业和管理经验，对发行人经营管理、发展战略具有重大影响力，通过签署一致行动协议，有利于维持公司控制权稳定，使公司能够稳健发展，更利好投资者；

②董国云、梅家宇均有其控制并经营管理的其他企业，由于需要专注管理自身企业且出于对石钟韶行业经验、管理能力及个人操守的认可与信任，两位外部投资者自愿与石钟韶保持一致行动。

③梅家宇控制的企业主营业务涉及新材料研发、建筑设计、建筑施工，董国云控制的企业主要从事税务服务业务，两人从事的业务与发行人具有相关性，并存在客户重叠情形。在三方各自独立开展业务的前提下，通过签署一致行动协议，有利于进一步增强三方的信任基础，加强各自在工程建设行业的品牌影响力，共同发展。

两位外部投资者基于上述因素并审慎考虑后，自愿与石钟韶保持一致行动。除此之外，两人与发行人及石钟韶之间不存在其他特殊约定或利益安排，不存在通过重叠客户等方式相互输送利益的情形。

(2) 外部投资人与石钟韶签署的一致行动协议具有稳定性，具体如下：

①外部投资者长期持有公司股份

梅家宇于 2017 年 9 月通过股转系统买入新中大股份。董国云于 2016 年 11 月通过其控制的华政税务间接入股新中大，后于 2020 年 2 月转为直接持有。从历史上看，两位外部投资者均长期持有公司股份。

②外部投资者与实际控制人签署一致行动协议系真实意思表示，协议合法有效

根据本所律师对外部投资者梅家宇、董国云的访谈，两位外部投资者签署一致行动协议系真实意思表示，协议合法有效，双方均受到协议约束。一致行动协议已明确约定，一致行动人作为公司股东期间协议“一直有效”，同时约定“任

意一方不得随意变更本协议”，一致行动协议能够有效维持实际控制人的控制权。

③外部投资者已出具《关于股份锁定和减持意向的承诺函》

梅家宇及董国云作为一致行动人均已出具《关于股份锁定和减持意向的承诺函》，承诺“本人自发行人股票在证券交易所上市交易之日起 36 个月内，不转让或者委托他人管理本人直接或间接持有的发行人股份，也不由发行人收购该部分股份。”

综上，外部投资人与石钟韶签署的一致行动协议具有稳定性。

2、员工持股平台签署一致行动协议履行的内部决策程序

新宝投资和智宝投资为发行人的员工持股平台，执行事务合伙人有权决定签署一致行动协议的相关事宜。执行事务合伙人的权限如下：

持股平台	协议名称	执行事务合伙人权限
新宝投资	《合伙协议》 (2016年3月)	第十八条普通合伙人（执行事务合伙人）权限 普通合伙人作为合伙企业的执行事务合伙人，拥有对合伙企业及其业务活动之管理、控制、运营、决策的权力，并同时由执行事务合伙人负责提供资产管理和投资咨询服务。 执行事务合伙人的权限包括但不限于以下事项： ……4、代表合伙企业对股权投资项目进行管理并退出等事务，代表合伙企业取得、管理、维持和处分资产；5、代表合伙企业签订其他合作协议，负责协议的履行。
	《合伙协议补充协议》 (2016年3月)	第四条关于合伙企业所持新中大软件股份的管理 …… 5、合伙企业所持新中大软件股份的表决权、提名权、提案权等非财产性权利，由合伙企业的执行事务合伙人行使。
智宝投资	《合伙协议》 (2019年10月)	第十条必须由普通合伙人执行合伙事务。
	《合伙协议补充协议》 (2019年10月)	第四条关于合伙企业所持新中大软件股份的管理 …… 5、合伙企业所持新中大软件股份的表决权、提名权、提案权等非财产性权利，由合伙企业的执行事务合伙人行使。

新宝投资、智宝投资与石钟韶签署的一致行动协议，已由执行事务合伙人签字并加盖持股平台公章。

2022年7月21日，新宝投资、智宝投资分别召开合伙人会议，审议并确认员工持股平台与石钟韶签署的一致行动协议真实有效，一致协议的内容对合伙企业及全体合伙人具有法律约束力。

综上，员工持股平台与石钟韶签署一致行动协议，符合员工持股平台的内部

决策程序，协议合法有效。

3、严峻未与实际控制人保持一致行动的原因

(1) 严峻历次取得发行人股份的情况如下：

序号	时间	股份数（万股）	身份
1	2010.10	162.772	外部投资人
2	2017.07	50.000	发行人董事会秘书
3	2020.12	50.000	发行人董事会秘书

严峻最初的身份系公司外部投资者，目前所持公司股份主要源于 2010 年 10 月投资新中大的 162.772 万股。其本人于 2015 年 12 月入职新中大，2020 年 12 月，作为股权激励员工，认购公司的 50 万股股份，锁定期为 7 年。

严峻作为公司董事会秘书，股份转让也受《上市公司股东、董监高减持股份的若干规定》以及其本人出具的《关于股份锁定和减持意向的承诺函》的限制。

基于上述客观事实和自愿原则，严峻未与实际控制人签署一致行动人协议。

4、上述各方是否存在其他特殊约定或利益安排

除石钟韶系中和投资的实际控制人，以及梅家宇、董国云、员工持股平台等 14 名股东与石钟韶签署一致行动协议外，上述各方不存在其他特殊约定或利益安排。

(四) 逐项列明石钟韶及一致行动人控制的其他企业情况，包括主营业务、股权结构、主要财务数据，与发行人及其关联方、发行人销售人员、发行人客户、供应商及其关联方是否存在业务、资金往来

1、石钟韶及一致行动人控制的其他企业情况

截至本补充法律意见书出具日，除发行人股东中和投资、新宝投资、智宝投资、发行人及其子公司外，实际控制人石钟韶及其一致行动人控制的主要企业情况如下：

单位：万元

序号	一致行动人	控制的企业	主营业务	股权结构
1	刘松	杭州网数企业管理合伙企业（有限合伙）	员工持股平台	刘丹豪 33.33%；朱方晓 33.33%；刘松 16.67%；申屠辉 16.67%
2	董国云	华政税务	税务咨询等业务	董国云 57.60%；孙治红 20.00%；陈胜昔 5.00%；吴小强 5.00%；姜静 5.00%；肖冬梅 5.00%；戴耘 2.40%
3		北京华政会计师事务所	审计、验资、会计师咨询等	董国云 99.00%；陈胜昔 1.00%

序号	一致行动人	控制的企业	主营业务	股权结构
4		宁波瑞政税务咨询有限公司	税务咨询等业务	董国云 90.00%；华政税务 10.00%
5		北京华政税务咨询有限公司	税务咨询等业务	董国云 90.00%；华政税务 10.00%
6		上海融阑企业管理中心（有限合伙）	管理咨询服务	董国云 60.00%；孙治红 10.00%；王旭 5.00%；吴小强 5.00%；姜静 5.00%；肖冬梅 5.00%；陈胜昔 5.00%；仇喜林 5.00%
7	梅家宇	宇烈集团	投资和集团管理，投资领域涉及新材料研发、建筑设计、建筑施工等	梅家宇 75.00%；杨林青 15.00%；叶日升 4.00%；郑广斌 3.00%；槐永波 3.00%
8		宇烈科技	以自有资金从事投资活动、人力资源服务等	梅家宇 73.00%；杨林青 20.00%；叶日升 4.00%；槐永波 3.00%
9		西安宇青企业管理有限公司	宇烈科工之持股平台	梅家宇 72.00%；杨林青 28.00%
10		西安宇烈科工有限公司	航空航天发动机精密零部件制造	宇烈集团 66.67%；西安宇青企业管理有限公司 33.33%
11		宇烈工程设计院（福建）有限公司	建设工程设计、建筑智能化工程施工、建设工程勘察、建设工程监理、工程造价咨询业务等	广东宇烈设计控股有限公司 61.00%；福州柏涛建筑业建筑科技有限公司 29.00%；中研建科科技产业发展有限公司 10.00%
12		广东宇烈工程设计有限公司	工程管理服务、规划设计管理、园林绿化工程施工等	广东宇烈设计控股有限公司 100%

2、上述企业与发行人、发行人及其关联方、发行人销售人员、发行人客户、供应商及其关联方是否存在业务、资金往来

(1) 刘松控制的企业

杭州网数企业管理合伙企业（有限合伙）系发行人子公司政云数据的员工持股平台，未实际经营。报告期内该企业与发行人及其销售人员之间的资金流水系政云数据的股权转让款。除此之外，该企业与发行人关联方、销售人员、发行人客户、供应商及其关联方不存在业务、资金往来。

(2) 董国云控制的企业

董国云为公司股东，报告期内未在公司任职且未实际参与公司经营管理。董国云控制的企业报告期各期与发行人及其关联方（董国云的关联方除外，下同）、发行人销售人员、发行人供应商及其关联方，不存在单笔 5 万元及以上的业务资金往来。

①董国云控制的企业与发行人客户业务资金往来

董国云控制的华政税务系经国家税务总局批准设立的专门从事各类税务服务

业务的专业机构，为税务师行业知名企业。根据中国注册会计师协会发布的 2020 年度和 2021 年度经营收入前百家事务所名单中分别位列第六名、第二十二名，华政税务及其相关公司服务的客户群体众多。报告期各期，董国云控制的企业与发行人客户单笔 5 万元及以上业务资金往来具体情况如下：

单位：万元

序号	企业名称	交易对象	2021年度	2020年度	2019年度	资金往来原因
1	北京 华政 税务 师事 务所 有限 公司	中建一局集团建设发展有限公司	27.40	40.00	5.00	收取的 税务审 计咨询 服务业 务款项
2		中建一局集团第一建筑有限公司	11.19	19.51	20.00	
3		中建一局集团第五建筑有限公司	45.00	-	-	
4		中建一局集团第三建筑有限公司	10.50	-	-	
5		中建一局集团第二建筑有限公司	45.00	-	-	
6		中建二局基础设施建设投资有限公司	-	-	15.00	
7		中建二局第三建筑工程有限公司	-	-	32.00	
8		中建八局第二建设有限公司	-	10.00	7.50	
9		中国建筑第二工程局有限公司	25.00	20.00	20.00	
10		中国核工业中原建设有限公司	27.70	45.00	8.00	
11		中国安能建设集团有限公司	12.00	12.00	-	
12		中电建建筑集团有限公司	-	15.00	7.50	
13		兴泰建设集团有限公司	23.00	7.00	-	
14		上海建工集团股份有限公司	-	51.00	-	
15		山西路桥建设集团有限公司	14.46	-	31.84	
16		北京城乡建设集团有限责任公司	-	-	27.00	
17		中国建筑一局（集团）有限公司	121.00	10.00	-	

董国云控制的企业主营业务涉及各类税务服务业务等，与上述客户发生的资金往来具有真实、合理的交易背景。董国云控制的企业向上述客户每年收取的款项金额存在一定波动性，主要原因包括：对方各年度采购的税务审计咨询服务种类有所不同，包括企业所得税汇算清缴税务审计、研发费用加计扣除咨询服务、税务代理服务、专项税务服务等；提供服务的期间与收款时间存在一定的间隔。在上述两项因素综合作用下使得各年度收款金额存在一定波动。

华政税务主要从事各类税务服务业务，客户涉及行业较为广泛。发行人主要从事工程项目管理软件的研发与销售，聚焦于建设工程行业客户。虽然双方存在一定数量的重叠客户，但双方专注于自身的主营业务，各自拥有独立的销售团队和业务体系，在业务取得方面，双方独立进行市场开拓、与客户签署协议及客户维护。发行人以统一的销售政策和销售指导价格为基础确定交易价格，定价公允。

发行人与上述重叠客户交易情况如下：

单位：万元

客户	主要销售内容	2021年度	2020年度	2019年度
中电建建筑集团有限公司	工程项目管理软件、数字工地	379.17	2.83	—
兴泰建设集团有限公司	工程项目管理软件	356.00	13.60	1.24
中国安能建设集团有限公司	工程项目管理软件	57.52	—	—
上海建工集团股份有限公司	工程项目管理软件	51.89	45.99	587.66
北京城乡建设集团有限责任公司	工程项目管理软件	35.21	—	4.65
中国核工业中原建设有限公司	工程企业咨询服务	—	—	99.06
其他重叠客户	软件及服务	—	—	28.94
合计		879.79	62.42	721.54
占公司营业收入比例		3.09%	0.32%	4.87%

由上表可知，上述重叠客户占发行人收入比例较低，对发行人财务状况影响较小。发行人对上述重叠客户各年度销售收入存在一定波动，主要系发行人产品业务特点所致，客户完成信息化系统建设后，通常会购买金额较小的运维服务或者根据业务需求增补购买小额的子系统。

华政税务、发行人及上述重叠客户之间的业务资金往来具有实质性、合理性，不存在特殊利益安排。

②董国云控制的企业与发行人客户的关联方业务资金往来

董国云控制的企业与发行人客户的股东或下属子公司、参股公司发生较多业务资金往来，交易对象主要为央企、国企或其下属单位，报告期各期，董国云控制的企业与发行人客户的关联方单笔5万元及以上业务资金往来具体情况如下：

单位：万元

序号	企业名称	交易对象	性质	2021年度	2020年度	2019年度	资金往来原因
1	北京华政税务师事务所有限公司	国家管网集团东部原油储运有限公司	发行人客户股东	59.00	-	-	收取的税务审计咨询服务业务款项
2		五矿地产控股有限公司	发行人客户股东	-	-	5.00	
3		中国东方资产管理股份有限公司	发行人客户股东	12.00	20.00	8.00	
4		中国华融资产管理股份有限公司	发行人客户股东	127.00	131.40	44.40	
5		中国化学工程股份有限公司	发行人客户股东	9.00	5.00	5.00	
6		中国化学工程集团有限公司	发行人客户股东	12.00	15.00	15.00	
7		中国黄金集团有限公司	发行人客户股东	27.50	47.00	54.00	

序号	企业名称	交易对象	性质	2021年度	2020年度	2019年度	资金往来原因
8		中国建筑第五工程局有限公司	发行人客户股东	5.00	179.59	-	
9		中国交通建设股份有限公司	发行人客户股东	26.50	84.00	42.50	
10		中国铁建股份有限公司	发行人客户股东	10.00	10.00	10.00	
11		中国信达资产管理股份有限公司	发行人客户股东	17.10	24.30	32.40	
12		中冶建筑研究总院有限公司	发行人客户股东	-	7.25	13.25	
13		北京市市政四建设工程有限责任公司	发行人客户投资的企业	-	-	7.30	
14		北京住总置地有限公司	发行人客户投资的企业	-	10.00	10.00	
15		中电建（肇庆）工程建设管理有限公司	发行人客户投资的企业	-	6.60	-	
16		中国港湾工程有限责任公司	发行人客户投资的企业	5.10	-	-	
17		中铁十六局集团第五工程有限公司	发行人客户投资的企业	-	9.60	-	
18		重庆万州中交四航建设发展有限公司	发行人客户投资的企业	25.20	-	-	
19		上海建工建材科技集团股份有限公司	发行人客户投资的企业	21.00	-	-	

董国云控制的企业主营业务涉及各类税务服务业务等，与上述客户发生的资金往来具有真实、合理的交易背景。

（3）梅家宇控制的企业

①与发行人之间的业务、资金往来

梅家宇为公司股东，报告期内未在公司任职且未实际参与公司经营管理。梅家宇控制的主要实际经营的企业报告期各期与发行人单笔5万元及以上业务、资金往来具体情况如下：

单位：万元

序号	企业名称	交易对象	性质	日期	金额	资金往来原因
1	宇烈集团	新中大	发行人	2019年度	-150.00	支付业务款项
2	宇烈科技	杭州建升	发行人子公司	2019年度	25.00	收到以前年度的业务款项
				2019年度	41.72	收到分红款项
				2019年度	-30.00	支付以前年度的业务款项
				2020年度	37.50	收到分红款项
				2021年度	36.12	收到清算分配款项
		厦门新中大	发行人子公司	2019年度	-30.00	支付业务款项

本所律师已在《律师工作报告》正文“十、关联交易及同业竞争”中披露了发行人与梅家宇控制的企业报告期内的关联交易。上述关联方向发行人支付的业务款项金额与《律师工作报告》中披露的关联销售金额存在一定差异，主要原因系收入确认时点与收款时间有所不同。

②报告期各期，梅家宇控制的主要实际经营的企业与发行人关联方（梅家宇的关联方除外，下同）、发行人销售人员、发行人供应商及其关联方之间不存在单笔5万元及以上的业务资金往来。

③梅家宇控制的主要实际经营的企业与发行人客户及其关联方单笔5万元及以上业务、资金往来具体情况如下：

单位：万元

序号	企业名称	交易对象	性质	日期	金额	资金往来原因
1	西安宇烈科技有限公司	西安航空职业技术学院	发行人客户	2021年度	-30.00	捐赠奖学金
			发行人客户	2021年度	-8.60	支付员工培训费
2	广东宇烈工程设计有限公司	惠州农村商业银行股份有限公司	发行人客户的股东	2020年度	5.17	收到装修设计款
		广东惠东农村商业银行股份有限公司	发行人客户的股东	2020年度	7.59	收到装修设计款
				2020年度	7.94	
		广州市第四建筑工程有限公司	发行人客户	2020年度	124.85	收到工程设计款
				2021年度	143.02	
				2021年度	13.81	
3	宇烈科技	江苏省交通工程集团有限公司	发行人客户	2019年度	-8.83	支付合作业务退款
		湖北省路桥集团有限公司	发行人客户	2019年度	234.00	收到工程咨询款
			发行人客户	2019年度	327.60	
		上海绿地建设（集团）有限公司	发行人客户的股东	2019年度	5.00	收到设计咨询款项
中国建筑第四工程局有限公司	发行人客户	2019年度	200.00	收到子公司股权转让款		
4	宇烈工程设计院（福建）有限公司	福州市规划设计研究院集团有限公司	发行人客户的股东	2021年度	10.70	收到可研业务款项
5	宇烈集团	中建四局华南建设有限公司	发行人客户控制的企业	2020年度	500.00	收到子公司股权转让款

梅家宇控制的企业主营业务涉及新材料研发、建筑设计、建筑施工等，与上述客户发生的资金往来具有真实、合理的交易背景。

发行人主要从事工程项目管理软件的研发与销售，聚焦于建设工程行业客户。

虽然双方存在一定数量的重叠客户，但双方专注于自身的主营业务，各自拥有独立的销售团队和业务体系，在业务取得方面，双方独立进行市场开拓、与客户签署协议及客户维护。发行人以统一的销售政策和销售指导价格为基础确定交易价格，定价公允。

发行人与上述重叠客户交易情况如下：

单位：万元

客户	主要销售内容	2021年度	2020年度	2019年度
广州市第四建筑工程有限公司	工程企业咨询服务	519.34	0.43	0.04
江苏省交通工程集团有限公司	工程企业咨询服务、软件维护服务	7.86	8.77	19.81
湖北省路桥集团有限公司	工程企业管理软件	1.42	27.31	1.88
西安航空职业技术学院	软件维护服务	—	0.02	—
中国建筑第四工程局有限公司	工程企业管理软件	—	—	26.04
合计		528.62	36.54	47.77
占公司营业收入比例		1.86%	0.19%	0.32%

由上表可知，上述重叠客户占发行人收入比例较低，对发行人财务状况影响较小。梅家宇控制的企业、发行人及上述重叠客户之间的业务资金往来具有实质性、合理性，不存在特殊利益安排。

综上，基于核查企业的范围，梅家宇控制的主要实际经营的企业报告期内与发行人存在关联交易，刘松控制的企业与发行人存在股权转让款，具有合理的交易背景。梅家宇、董国云控制的企业报告期内与发行人的客户及其关联方存在业务资金往来，相应的交易具有真实、合理的交易背景。除此之外，石钟韶及其一致行动人控制的其他企业报告期内与发行人及其关联方、发行人销售人员、发行人客户、供应商及其关联方不存在异常资金往来。

（五）结合石钟韶持股份额、一致行动人较多及第二大股东新隆松最近一年入股且持股比例较高等情况，综合分析公司控制权是否清晰稳定，并对公司实控人持股比例较低及主要通过一致行动安排控制发行人的事实状况予以重大事项提示

1、公司控制权稳定性分析

截至本补充法律意见书出具日，公司实际控制人石钟韶、一致行动人、新隆松的持股情况如下：

（1）石钟韶直接持有发行人 698.948 万股股份，持股比例为 8.5519%；石钟韶通过持有中和投资 67.99%的股权，间接控制发行人 1,500 万股股份，比例为

18.3531%；石钟韶直接及通过中和投资间接合计控制发行人 26.905%的股份。

(2) 石钟韶与新宝投资、智宝投资、韩爱生、吴孟文、孙越东、朱痛非、董国云、俞波、李伯鸣、梅家宇、刘松、潘琦刚、原雷、张丹娜签署一致行动协议，通过一致行动人合计控制发行人 2,880.95 万股股份，比例为 35.2496%。

(3) 新隆松持有发行人 1,300 万股股份，持股比例为 15.906%，系外部投资者。

结合上述股权持股比例计算、现行一致行动协议条款等因素分析，公司实际控制人的控股权稳定，具体如下：

(1) 石钟韶直接及通过中和投资间接控制发行人 26.905%的股份，并通过一致行动人合计控制发行人 62.1546%的股份，远大于包括第二大股东新隆松在内的其他单一股东的持股比例。报告期内，除石钟韶回避表决情形外，发行人历次股东大会审议的议案，表决结果均与石钟韶的表决意见一致。

(2) 发行人现任董事会由 9 名董事组成，其中非独立董事 6 名，独立董事 3 名。非独立董事中，4 名由石钟韶推荐，超过非独立董事人数的二分之一，能够对董事任免及董事会的表决结果产生重大影响。报告期内，除石钟韶回避表决外，发行人历次董事会审议的议案，表决结果均与石钟韶的表决意见一致。

(3) 虽然一致行动人较多，但不会影响一致行动协议的稳定性，具体如下：

①石钟韶与一致行动人签署的一致行动协议已明确约定，一致行动人作为公司股东期间协议“一直有效”，同时约定“任意一方不得随意变更本协议”。

②石钟韶与各一致行动人分别签署一致行动协议，若未来个别一致行动人不再持股时，石钟韶与其他一致行动人的一致行动协议仍然有效。

③一致行动人入股发行人的时间如下：

序号	一致行动人	入股时间
1	韩爱生、李伯鸣	2010年10月
2	新宝投资	2016年5月
3	智宝投资	2017年9月通过新宝投资间接入股发行人，并于2020年12月转为直接持股
4	董国云	董国云于2016年11月通过其控制的华政税务间接入股新中大，于2020年2月转为直接持股
5	梅家宇	2017年9月
6	刘松、潘琦刚、孙越东	2016年5月通过新宝投资间接入股发行人，并于2020年12月转为直接持股

序号	一致行动人	入股时间
7	朱痛非	2017年9月通过新宝投资间接入股发行人，并于2020年12月转为直接持股
8	吴孟文、俞波	2020年12月
9	原雷、张丹娜	2021年12月

根据上表，除吴孟文、俞波、原雷、张丹娜入股时间较短外，其他一致行动人均长期持有公司股份。根据公司与吴孟文、俞波、原雷、张丹娜签订的股权激励协议，该四名股东作为股权激励对象，其所持公司股份锁定期为7年。一致行动人长期持有公司股份，有利于维持一致行动协议的稳定性。

因此，石钟韶与一致行动人的一致行动协议具有稳定性，可以有效维持石钟韶对发行人的控制地位。

综上，截至本补充法律意见书出具日，发行人的控制权清晰稳定。

2、《招股说明书》补充信息披露

发行人已在《招股说明书》“重大事项提示、二、（六）实际控制人风险”补充披露实际控制人风险。

综上所述，本所律师认为：

1、发行人已在《招股说明书》“第五节、十、（一）董事会成员”和“第五节、十、（二）监事会成员”补充披露现任董事、非职工代表监事的股东推荐情况；

2、发行人历史上控制权变化均具有合理原因，报告期内发行人控制权未发生变化。中和投资系实际控制人石钟韶实质上的一致行动人，其他一致行动人通过与石钟韶签订一致行动协议方式成为一致行动人。现行一致行动协议在一致行动人作为股东期间一直有效，发行人已在《招股说明书》“重大事项提示、二、（六）实际控制人风险”中补充披露如实际控制人及一致行动人减持对公司控制权的影响；

3、外部投资者梅家宇、董国云出于对石钟韶的信任及专注管理自身企业的原因与石钟韶签署一致行动协议，具有合理性，且一致行动关系稳定。员工持股平台签署一致行动协议，符合其内部决策程序，合法有效。基于客观情况及自愿原则，严峻未与石钟韶保持一致行动，具有合理性。除石钟韶系中和投资的实际控制人，以及梅家宇、董国云、员工持股平台等14名股东与石钟韶签署一致行动协

议外，相关各方不存在其他特殊约定或利益安排；

4、基于核查企业的范围，梅家宇控制的主要实际经营的企业报告期内与发行人存在关联交易，刘松控制的企业与发行人存在股权转让款，具有合理的交易背景；梅家宇、董国云控制的主要实际经营的企业报告期内与发行人的客户及其关联方存在业务资金往来，相应的交易具有真实、合理的交易背景。除此之外，石钟韶及其一致行动人控制的其他企业报告期内与发行人及其关联方、发行人销售人员、发行人客户、供应商及其关联方不存在异常资金往来；

5、发行人的控制权清晰稳定。发行人已在《招股说明书》“重大事项提示、二、（六）实际控制人风险”补充披露实际控制人风险。

四、问题 8.关于经销模式

根据申报材料：（1）公司以直销模式为主，报告期各期，公司经销收入分别为 1,950.27 万元、1,270.45 万元和 999.66 万元，占比分别为 13.16%、6.45%和 3.52%，以政务信息化软件产品销售为主；（2）公司经销商数量众多，经销商中存在较多使用“新中大”字号、由前员工设立或任职、主要销售发行人产品、发行人向其销售金额较小或支付技术实施服务费等特殊情形；（3）经销模式下综合毛利率、同类产品单价均远高于直销模式。

请发行人说明：（1）报告期各期不同类型产品经销模式占比，各期经销商按销售金额大小的分布情况、变动情况及原因，其中对其销售金额较小的经销商情况（主营业务、发行人占其业务比重等），公司采用经销模式、经销收入占比较小但经销商数量众多的商业合理性；（2）使用“新中大”字号、由前员工设立或任职、主要销售发行人产品的经销商的主要情况，经销内容、金额、毛利率、定价公允性及对应的终端客户情况，经销发行人产品占其主营业务的比重，使用“新中大”字号的原因，员工离职时间、时任职务及离职原因，前述经销商是否实质为发行人及其关联方控制；（3）支付技术实施服务费所涉经销商的情况，对其采购、销售内容、定价公允性、毛利率情况及采购原因，支付资金的最终去向；（4）经销模式下综合毛利率、同类产品单价均远高于直销模式的原因及合理性，（5）前述特殊经销商是否与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等存在关联关系、异常资金往来；并结合前述

情形，说明是否存在通过经销商进行代垫成本费用、商业贿赂的情形。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，请发行人律师对（2）（5）核查并发表明确意见，并说明具体核查方式、核查内容及结论。

回复如下：

本所律师进行了如下核查：

1、查阅发行人主要股东、实际控制人及其直系亲属、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、主要销售人员、其他关键人员以及部分经销商的银行流水；

2、查阅本所律师对发行人主要特殊经销商的访谈记录、询证函回函及其出具的确认函；

3、本所律师通过互联网进行信息查询；

4、查阅发行人董事、监事、高级管理人员提供的无犯罪记录证明；

5、本所律师对发行人主要客户、供应商进行访谈。

本所律师核查后确认：

（一）使用“新中大”字号、由前员工设立或任职、主要销售发行人产品的经销商的主要情况，经销内容、金额、毛利率、定价公允性及对应的终端客户情况，经销发行人产品占其主营业务的比重，使用“新中大”字号的原因，员工离职时间、时任职务及离职原因，前述经销商是否实质为发行人及其关联方控制

根据发行人的说明，报告期内，发行人向使用“新中大”字号、由前员工设立或任职的经销商销售金额及占比情况如下（既为使用“新中大”字号，又为前员工设立或任职的经销商不重复统计）：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
与使用“新中大”字号、由前员工设立或任职、主要销售公司产品的经销商交易金额（A）	471.92	576.98	975.86
经销收入（B）	999.66	1,270.45	1,950.27
占经销收入的比例（C=A/B）	47.21%	45.42%	50.04%
营业收入（D）	28,427.37	19,690.26	14,824.14
占营业收入的比例（E=A/D）	1.66%	2.93%	6.58%

由上表可知，报告期内经销收入金额较小，使用“新中大”字号、由前员工设立或任职的、主要销售公司产品的经销商销售金额占公司收入比例整体较低。

1、使用“新中大”字号的经销商的主要情况，经销内容、金额、毛利率、对

应的终端客户情况，经销发行人产品占其主营业务的比重，使用“新中大”字号的原因

(1) 使用“新中大”字号的经销商

报告期内，使用“新中大”字号经销商收入前五名的主要情况如下：

序号	经销商名称	成立时间	合作时间	主要经销内容	主要终端客户
1	河北平普数政科技有限公司（曾用名河北新中大大数据有限公司）	2019.07.08	2019.10	N 系列农村经营管理软件	河北省各县区农业农村局
2	山西新中大软件开发有限公司	2003.01.14	2003.01	H 系列工会财务管理软件	山西省基层工会、事业单位
3	徐州市新中大诺鼎软件有限公司	2005.10.25	2005.10	G 系列财政财务管理软件、i6s 企业管理软件	睢宁县水利局、灌南县财政局等基层事业单位、徐州地区小微企业
4	西安新中大科技有限公司	2016.03.25	2017.06	i8 工程项目管理平台	中国能源建设集团西北建设投资有限公司、中能建西北城市建设有限公司等
5	武汉新中大华晟科技发展有限公司	2005.02.04	2015.10	i8 工程项目管理平台	武汉武建机械施工有限公司、武汉东方建设集团有限公司等
6	福建兴博数政科技有限公司（曾用名福州兴博新中大软件有限公司）	2012.05.28	2012.06	G 系列财政财务管理软件	邵武市财政局、福建省创新研究院等行政事业单位等
7	安徽新中大软件有限公司	2004.02.26	2004.08	G 系列财政财务管理软件	安徽省各区县事业单位

报告期各期，使用“新中大”字号经销商收入前五名的销售情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度		占比 (%)
		收入金额	毛利率 (%)	收入金额	毛利率 (%)	收入金额	毛利率 (%)	
1	河北平普数政科技有限公司	152.65	94.43	247.79	99.23	—	—	1.5、2、0
2	山西新中大软件开发有限公司	83.04	94.43	74.49	99.23	70.93	99.48	36、35、38
3	徐州市新中大诺鼎软件有限公司	25.46	94.43	16.46	99.23	40.68	99.48	60、55、62
4	西安新中大科技有限公司	23.11	94.43	16.30	99.23	304.66	84.29	100、93、100
5	武汉新中大华晟科技发展有限公司	17.71	94.43	22.30	99.23	14.16	99.48	35、50、70
6	福建兴博数政科技有限公司	4.99	94.33	8.65	99.08	78.71	99.48	0、0.97、2.17

序号	经销商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度		占比 (%)
		收入 金额	毛利率 (%)	收入 金额	毛利率 (%)	收入 金额	毛利率 (%)	
7	安徽新中大软件有限公司	8.35	94.43	15.24	99.23	65.25	99.48	16、26、45
合计		315.31	—	401.23	—	574.39	—	—
占“新中大”字号经销商收入比例 (%)		92.54	—	92.83	—	83.34	—	—

注：上表中的占比为经销商销售公司产品产生的收入占该经销商当年所有收入的比例。

(2) 使用“新中大”字号的原因

上述使用“新中大”字号的经销商成立时主要销售公司软件产品，使用“新中大”字号有助于更好的推广公司产品，扩大公司品牌知名度，具有商业合理性。

为防止经销商不当使用公司字号对公司生产经营构成重大不利影响，公司通过和经销商签订年度经销协议来约定品牌、商标和字号保护条款，对字号商业价值进行保护。

2、由前员工设立或任职的经销商的主要情况，经销内容、金额、毛利率、对应的终端客户情况，经销发行人产品占其主营业务的比重，员工离职时间、时任职务及离职原因

(1) 由前员工设立或任职的经销商的主要情况

报告期内，由前员工设立或任职经销商收入前五名的主要情况如下：

序号	经销商名称	成立时间	合作时间	主要经销内容	主要终端客户
1	河北平普科技有限公司	2017.06.26	2019.06	N 系列农村经营管理软件	河北省各县区农业农村局
2	西安新中大科技有限公司	2016.03.25	2017.06	H 系列工会财务管理软件	山西省基层工会单位
3	南昌建航信息咨询有限公司	2017.11.20	2018.01	i8 工程项目管理平台	航达建设集团有限公司
4	河南新仲大软件科技有限公司	2018.11.06	2018.11	G 系列财政财务管理软件	河南省电力工会委员会、清丰县财政局等行政事业单位
5	杭州宸圣科技有限公司	2021.05.18	2021.07	i8 工程项目管理平台	恒中达建筑有限公司
6	江西拓达科技有限公司	2014.02.27	2014.02	N 系列农村经营管理软件	上饶市农业农村局等
7	北京慧仁丰科技有限公司	2004.08.24	2004.08	A3 企业管理软件	北京圣普服装服饰有限责任公司、北京锐瑟生物医药科技发展有限公司等企业
8	杭州明浩信息技术有限公司	2016.08.08	2016.08	i6P 工程项目管理平台	临海市第四建筑工程公司、杭州创都交通设施有限公司等企业

序号	经销商名称	成立时间	合作时间	主要经销内容	主要终端客户
9	福建兴博数政科技有限公司	2012.05.28	2012.06	G 系列财政财务管理软件	邵武市财政局、福建省创新研究院等行政事业单位等
10	成都汇集科技有限公司	2002.08.14	2003.04	G 系列财政财务管理软件	武胜县财政局、茂县财政局等行政事业单位
11	佛山市骏骐软件有限公司	2011.07.12	2011.07	G 系列财政财务管理软件	佛山市高明区荷城街道财政局、迳口开发区财政所等行政事业单位

报告期内，由前员工设立或任职的经销商收入前五名的销售情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度		占比 (%)
		收入金额	毛利率 (%)	收入金额	毛利率 (%)	收入金额	毛利率 (%)	
1	河北平普科技有限公司（注 2）	152.65	94.43	247.79	99.23	—	—	1.5、2、0
2	西安新中大科技有限公司	23.11	94.43	16.30	99.23	304.66	84.29	100、93、100
3	南昌建航信息咨询有限公司	21.24	94.43	4.51	99.23	1.06	99.48	60、70、60
4	河南新仲大软件科技有限公司	19.04	94.43	4.54	99.23	62.01	99.48	8、10、10
5	杭州宸圣科技有限公司	17.70	94.43	—	—	—	—	80、0、0
6	江西拓达科技有限公司	0.06	94.43	26.47	99.23	16.65	99.48	30、33、35
7	北京慧仁丰科技有限公司	11.53	94.43	20.50	99.23	23.61	99.48	80、80、80
8	杭州明浩信息技术有限公司	17.69	94.43	15.88	99.23	16.80	99.48	100、100、100
9	福建兴博数政科技有限公司	4.99	94.33	8.65	99.08	78.71	99.48	0、0.97、2.17
10	成都汇集科技有限公司	1.10	94.43	4.81	99.23	54.63	99.48	15、42、39
11	佛山市骏骐软件有限公司	0.30	94.43	7.61	99.23	26.18	99.48	1.78、19.56、31.9
合计		269.41	—	357.06	—	584.31	—	—
占前员工经销商收入比例 (%)		84.91	—	84.56	—	84.23	—	—

注 1：上表中的占比为经销商销售公司产品产生的收入占该经销商当年所有收入的比例；

注 2：河北平普数政科技有限公司系河北平普数政科技有限公司的母公司，上述销售收入已合并统计。

（2）员工离职时间、时任职务及离职原因

由前员工设立或任职经销商销售收入前五名对应的具体情况如下：

前员工设立或任职的经销商	前员工	离职时间	时任职务	离职原因	情况说明
河北平普科技有限公司	栾德刚	2020年	区域销售经理	个人发展	该前员工非经销商股东、董监高
西安新中大科技有限公司	李孝炜	2017年	西安分公司负责人	自主创业	—
南昌建航信息咨询有限公司	江钰栋、张新宇	江钰栋：2017年；张新宇：2018年	江钰栋：大区实施总监；张新宇：技术经理	自主创业、家庭原因	—
河南新仲大软件科技有限公司	郭永刚	2003年	分公司实施工程师	自主创业	—
杭州宸圣科技有限公司	崔宇昕	2018年	分公司运维专员	自主创业	—
江西拓达科技有限公司	龙海燕	2014年	分公司实施工程师	自主创业	—
北京慧仁丰科技有限公司	杨峰	2004年	分公司技术部经理	自主创业	该前员工已去世
杭州明浩信息技术有限公司	郑浙明	2016年	分公司实施工程师	自主创业	—
福建兴博数政科技有限公司	陈家伟、乐荣华	2007年	陈家伟：厦门新中大分公司负责人；乐荣华：厦门新中大技术部经理	自主创业	上市公司博思软件的控股子公司
成都汇集科技有限公司	张启宏	2002年	销售人员	自主创业	—
佛山市骏骐软件有限公司	朱鑫	2003年	技术部经理	自主创业	—

发行人大部分前员工离职原因为个人自主创业，与普通经销商相比，离职员工更熟悉发行人产品的特点，其经销发行人产品具有相对优势。另外，发行人上述前员工多数于2017年及以前离职，离职至今已超过5年，离职时间较久，发行人对其影响有限，亦不存在对前员工经销商特殊的销售政策。

3、主要销售发行人产品的经销商的主要情况，经销内容、金额、毛利率、对应的终端客户情况，经销发行人产品占其主营业务的比重

主要销售发行人产品的经销商西安新中大科技有限公司、南昌建航信息咨询有限公司、徐州市新中大诺鼎软件有限公司、北京慧仁丰科技有限公司、武汉新中大华晟科技发展有限责任公司、杭州明浩信息技术有限公司、杭州宸圣科技有限公司具体详见本题前文回复。除此之外，报告期各期经销商销售收入前五名不存在主要销售公司产品的情形。

4、定价公允性

根据发行人的说明，报告期内发行人向上述经销商销售产品的毛利率情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
使用“新中大”字号的经销商小计	94.81%	99.25%	92.53%
前员工经销商小计	95.21%	99.29%	92.81%
主要经销公司产品的经销商小计	95.53%	99.38%	87.51%
整体经销收入毛利率	94.41%	98.80%	96.79%

根据上表，发行人向上述经销商销售产品的毛利率与发行人整体经销收入毛利率相比无明显差异，发行人向上述经销商销售产品的定价公允。

5、前述经销商是否实质为发行人及其关联方控制

前述特殊经销商及其主要股东与发行人及其关联方之间不存在关联关系，未受发行人及其关联方控制。

综上，发行人向使用“新中大”字号、由前员工设立或任职、主要销售发行人产品的经销商销售产品定价公允，前述特殊经销商及其主要股东与发行人及其关联方之间不存在关联关系，未受发行人及其关联方控制。

（二）前述特殊经销商是否与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等存在关联关系、异常资金往来；并结合前述情形，说明是否存在通过经销商进行代垫成本费用、商业贿赂的情形

1、前述特殊经销商是否与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等存在关联关系

经查询前述特殊经销商的工商登记公开信息及前述特殊经销商确认，前述经销商太原市天地博源科技股份有限公司（以下简称“博源科技”）与发行人员工原丽峰存在关联关系，具体情况如下：

原丽峰曾系博源科技的董事，具有丰富的行业销售经验，公司与原丽峰于2021年8月共同出资设立山西新中大，以进一步开拓山西工程项目管理软件市场。此后原丽峰入职山西新中大，成为公司员工。山西新中大设立后负责拓展工程项目管理软件业务，博源科技经销公司政务线和企业线产品。

除此之外，前述其他特殊经销商出具了与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等不存在关联关系的确认函。

2、前述特殊经销商是否与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等存在异常资金往来

前述特殊经销商中共 12 家提供用于向公司支付采购货款及用于收取下游客户回款的银行卡在报告期内的资金流水。其他前述特殊经销商未全部提供流水的原因是：大部分前员工离职时间较早，其中 2017 年（含）之前离职的前员工创办的经销商为多数，该等前员工与发行人联系纽带较弱，配合程度较低，不愿提供流水；部分特殊经销商除销售发行人产品外，还销售其他厂商的软件产品，资金流水中显示的下游客户属于经销商的商业机密，不愿提供流水。

(1) 前述特殊经销商是否与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员存在异常资金往来

①报告期内，除正常业务往来款项外，发行人与前述特殊经销商不存在异常资金往来。

②报告期内，前述特殊经销商与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员单笔 5 万元及以上资金往来情况如下：

单位：万元

序号	经销商名称	交易对象/身份	日期	金额	资金往来原因
1	安徽新中大软件有限公司及其关联方	韩爱生	2019.01	-40.00	韩爱生借款用于偿还石钟韶、严峻借款，已归还
			2019.09	-40.00	
			2021.03	40.00	
			2021.03	40.00	
		韩爱生配偶蔡灵飞（注 1）	2020.08	-40.00	蔡灵飞借款用于偿还石钟韶借款、购买装修材料，已归还
			2021.01	23.90	
			2021.01	30.97	
			2021.02	20.13	
2	李运香（注 2）	韩爱生	2019.01	-5.00	韩爱生借款用于归还石钟韶、严峻借款
			2019.01	-23.80	
			2019.09	-10.00	
			2019.09	-10.00	
		韩爱生配偶蔡灵飞（注 1）	2019.09	-17.38	韩爱生借款用于偿还员工间的借款、归还银行贷款，已归还
			2020.10	-19.00	
			2020.10	-19.00	
			2020.11	-19.00	
3	王伟明（注 3）	刘松	2021.01	-10.00	刘松借款，8 万元归还同事刘丹豪借款；2 万元用于日常开支
			2021.02	-5.00	刘松借款，用于日常开支
			2021.03	-3.80	
4	河南子淇软件服务有限公司	张琪/公司员工	2020.12	15.00	借款给经销商用于其公司日常经营资金周转，已形成闭环（注 4）
			2021.03	-15.00	
5	北京慧仁丰科技有限公司	邹卓成/公司员工	2020.03	10.00	借款给经销商用于其公司日常经营资金周转，已形成闭环（注 4）
			2020.03	-6.00	
			2020.06	-4.00	

序号	经销商名称	交易对象/身份	日期	金额	资金往来原因
			2020.10	-10.00	用于个人购房摇号冻资资金临时周转，已形成闭环
			2020.10	10.00	
6	博源科技	原丽峰/公司员工	2021.08	7.14	博源科技前员工，归还之前的备用金（注5）
			2021.09	21.32	

注 1：由于韩爱生日常工作繁忙，韩爱生配偶主管家庭装修事务，因此韩爱生与上述人员沟通好借款后，由上述人员直接把借款打至蔡灵飞银行账户；

注 2：李运香为经销商徐州市新中大诺鼎软件有限公司的实际控制人，韩爱生、蔡灵飞已于 2022 年 1 月全部偿还李运香上述借款；

注 3：王伟明为经销商广西南宁新中大软件有限责任公司的实际控制人，刘松已于 2022 年 4 月 16 日全部偿还王伟明上述借款。

注 4：公司员工张琪、邹卓成在与经销商合作过程中，形成了良好的朋友关系，上述资金往来均为公司员工与经销商之间的资金往来，且金额较小，与公司业务经营无任何关联，不存在利益输送情形；

注 5：2021 年 8 月，公司与时任博源科技董事原丽峰共同出资设立子公司山西新中大，原丽峰与博源科技之间的资金往来系原丽峰归还之前的备用金。

上述资金往来均具有真实、合理的背景，且截至本补充法律意见书出具日已形成闭环，不存在为发行人代垫成本费用、进行商业贿赂的情形。

(2) 前述特殊经销商是否与发行人客户供应商及其关联方、关键人员等存在异常资金往来

发行人前述经销商与发行人客户供应商及其关联方、关键人员单笔 5 万元及以上资金往来情况如下：

序号	经销商名称	交易对象名称/身份	日期	金额 (万元)	资金往来原因
1	河南小朴科技有限公司	新蒲建设集团有限公司/ 公司客户	2019.01	5.00	交易对象向经销商购置印控仪
			2019.03	38.34	交易对象向经销商购置 i6p 软件升级 i8 软件服务
		2019.06	23.00		
		2019.12	5.00		
		河南大固建筑工程有限公司/ 公司客户	2020.02	6.00	交易对象向经销商购置 i8 服务器扩容服务
2020.12	13.33				
2	江西拓达科技有限公司	南昌佑铭科技有限公司/ 公司供应商	2020.12	-9.00	支付货款，该供应商的股东系该经销商实际控制人
3	河南新仲大软件科技有限公司	郭海浩/公司经销商南阳市新中大信息科技有限公司的股东	2019.08	-6.00	向对方支付的业务往来款项
4	博源科技	湖南有色地质工程测试研究中心/ 公司客户	2019.01	5.00	客户退还合同保证金
			2019.01	-5.00	支付业务开发费
		2019.02	-5.00		
		2021.02	-16.42		

序号	经销商名称	交易对象名称/身份	日期	金额 (万元)	资金往来原因
		山西五建集团有限公司/ 公司客户	2020.01	14.22	收取税务系统实施款项
		山西园区建设发展集团有限公司/ 公司客户控制的企业	2021.03	8.28	收取软件系统实施服务款项
		山西三建集团有限公司/ 公司客户控制的企业	2020.06	15.00	收取的软件服务费
		山西四建集团有限公司/ 公司客户控制的企业	2020.09	23.04	收取的软件服务费

上述经销商与公司客户之间的资金往来均系其开展业务过程中的正常交易，其中报告期内公司与新蒲建设集团有限公司签订的合同销售内容为 i6P 工程项目管理软件子系统，与河南小朴科技有限公司向其销售的产品印控仪不同。报告期内公司与河南大固建筑工程有限公司签订的合同销售内容为数字工地产品，与河南小朴科技有限公司向其销售的产品 i8 升级服务不同。上述经销商与上述主体之间的资金往来具有真实、合理的交易背景，不存在为发行人代垫成本费用、进行商业贿赂的情形。

前述主要特殊经销商出具了与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等不存在关联关系、异常资金往来，不存在替发行人进行代垫成本费用、商业贿赂情形的确认函。

综上，除经销商博源科技与发行人员工原丽峰存在关联关系外，前述其他特殊经销商与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等不存在关联关系。前述特殊经销商与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等不存在异常资金往来。发行人不存在通过前述特殊经销商进行代垫成本费用、商业贿赂的情形。

综上所述，本所律师认为：

1、发行人向使用“新中大”字号、由前员工设立或任职、主要销售发行人产品的经销商销售产品定价公允，前述特殊经销商及其主要股东与发行人及其关联方之间不存在关联关系，未受发行人及其关联方控制；

2、除经销商博源科技与发行人员工原丽峰存在关联关系外，其他特殊经销商与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、

关键人员等不存在关联关系。前述特殊经销商与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方、关键人员等不存在异常资金往来。发行人不存在通过前述特殊经销商进行代垫成本费用、商业贿赂的情形。

五、问题 11.2 关于销售费用和管理费用

根据申报材料：（1）公司主要通过商务谈判（约占 87%）和招投标（约占 7%-10%）方式获取合同；（2）报告期各期，公司销售费用分别为 5,834.42 万元、5,541.36 万元和 6,485.97 万元，销售费用率分别为 39.36%、28.14%和 22.82%，逐年大幅下降，同行业平均值稳定在 28%左右（剔除普联软件）；（3）公司销售费用主要由职工薪酬和销售服务费构成，服务费主要系为承接项目而发生的客户发开费用等，报告期各期分别为 778.87 万元、592.21 万元和 602.26 万元；（4）发行人招投标收入占比低于同行业平均值，且存在部分正在履行但尚未向主管部门递交申请或公告的施工企业咨询合同；（5）管理费用中，办公、差旅及招待费合计占比远高于行业平均水平。

请发行人说明：（1）公司销售人员分工、薪酬政策及执行情况，并结合销售模式差异、产品及客户结构差异、销售人员人均实现销售额差异等，分析公司销售费用率逐年下降且与同行业平均水平差异较大的原因及合理性；（2）公司主要的业务开拓方式，客户发开费用的主要用途，存在大量销售人员且客户较为分散的情况下，销售服务费较低的原因；（3）建筑行业客户的采购特点，公司招投标收入占比较低的原因及合理性，是否存在应当招投标而未招投标的情况，部分合同已经履行但未向主管部门递交申请或公告的原因，有关订单获取是否合规；（4）管理费用中办公、差旅及招待费的具体金额及主要用途，说明上述费率高于同行业原因；并结合以上方面，说明发行人是否涉及代垫成本费用及商业贿赂的情形。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见，请发行人律师对（3）（4）核查并发表明确意见。

回复如下：

本所律师进行了如下核查：

1、查阅发行人报告期内签订或确认收入的销售合同明细、报告期内签订或确

认收入的重大销售合同及中标文件，并对发行人报告期内主要客户进行了访谈；

2、查阅发行人已经履行但未向主管部门递交申请或公告的销售合同并对发行人经办人员进行了访谈；

3、查阅同行业可比上市公司的管理费用明细数据及发行人的说明。

本所律师核查后确认：

（一）建筑行业客户的采购特点，公司招投标收入占比较低的原因及合理性，是否存在应当招投标而未招投标的情况，部分合同已经履行但未向主管部门递交申请或公告的原因，有关订单获取是否合规

1、建筑行业客户的采购特点

报告期内，发行人主要向工程建设行业客户销售工程项目管理软件及相关服务，不属于法定需要招投标的项目，客户通常结合项目类型及金额等因素，按照客户内部的管理制度，确定采购方式。

2、公司招投标收入占比较低的原因及合理性，是否存在应当招投标而未招投标的情况

（1）发行人主要业务不属于必须招投标的“工程建设项目”

《中华人民共和国招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。”

《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。

前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可

分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。”

发行人及其控股子公司主要从事以项目管理为核心的整体信息化系统软件的研究、开发和销售，及运维、技术咨询服务，不属于《中华人民共和国招标投标法》规定的必须招投标的“工程建设项目”。

(2) 政府采购类业务

与国家机关、事业单位和团体组织采购相关的法律法规主要包括：

相关规定	与招标有关的主要内容
《中华人民共和国政府采购法》（2014 修正）	<p>第二条第二款 本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。</p> <p>第二十七条 采购人采购货物或者服务应当采用公开招标方式的，其具体数额标准，属于中央预算的政府采购项目，由国务院规定；属于地方预算的政府采购项目，由省、自治区、直辖市人民政府规定；因特殊情况需要采用公开招标以外的采购方式的，应当在采购活动开始前获得设区的市、自治州以上人民政府采购监督管理部门的批准。</p>
《中央预算单位 2017—2018 年政府集中采购目录及标准》《中央预算单位政府集中采购目录及标准（2020 年版）》	<p>一、集中采购机构采购项目 计算机软件（指非定制的通用商业软件，不包括行业专用软件）。</p> <p>三、分散采购限额标准 除集中采购机构采购项目和部门集中采购项目外，各部门自行采购单项或批量金额达到 100 万元以上的货物和服务的项目、120 万元以上的工程项目应按《中华人民共和国政府采购法》和《中华人民共和国招标投标法》有关规定执行。</p> <p>四、公开招标数额标准 政府采购货物或服务项目，单项采购金额达到 200 万元以上的，必须采用公开招标方式。</p>
《地方预算单位政府集中采购目录及标准指引（2020 年版）》	<p>一、集中采购机构采购项目 计算机软件（基础软件、信息安全软件）。</p> <p>三、公开招标数额标准 政府采购货物或服务项目，公开招标数额标准不应低于 200 万元。</p>

报告期内，发行人签订或确认收入的销售合同中，存在客户为国家机关、事业单位和团体组织的情形。发行人与该等客户签署销售合同时，部分合同已按照相关法律法规履行了招投标或其他政府采购程序。其他合同金额均低于 100 万元，亦低于相关法律法规或客户所在地政府规定的应当公开招标的数额标准，不属于应当招投标而未招投标的情形。

报告期内，发行人不存在因合同获取方式存在瑕疵而产生的争议、纠纷或合同被认定无效、被撤销的情形。

3、部分合同已经履行但未向主管部门递交申请或公告的原因，有关订单获取是否合规

公司的工程建设企业客户拟变更资质等级的，需要向主管部门（住房和城乡建设部门）递交申请，由主管部门审批并公告结果。“部分合同已经履行但未向主管部门递交申请或公告”是指公司已经与客户签署咨询合同，而客户尚未向主管部门递交变更资质的申请，或者主管部门尚未公告审批结果。相关合同具体情况如下：

序号	客户	合同金额	履行状态	未递交申请或公告的原因
1	A 客户	1,100 万元	正在履行	申报准备工作尚未完成
2	C 客户	1,400 万元	正在履行	已经申报尚未审批公告

(1) 发行人于 2021 年 4 月与 A 客户签署咨询合同，截至 2022 年 6 月 30 日，相关申报准备工作尚未完成，因此发行人客户尚未向主管部门递交变更资质等级的申请。

(2) 发行人于 2021 年 9 月与 C 客户签署咨询合同，发行人客户已于 2021 年 12 月向主管部门递交变更资质等级的申请并获主管部门受理，截至 2022 年 6 月 30 日，主管部门尚未完成审批，因此未公告。

发行人签署的上述咨询合同，不属于法定需要招投标的项目，客户按其内部管理制度确定采购方式，发行人的上述订单获取合规。截至本补充法律意见书出具日，发行人不存在与上述订单相关的诉讼等纠纷。

综上，发行人主营业务及客户类型导致发行人招投标收入占比较低，具有合理性。发行人报告期内不存在应当招投标而未招投标的情形。部分合同已经履行但未向主管部门递交申请或公告，系因公司客户尚未完成申报准备工作，或主管部门尚未公告审批结果。发行人上述订单获取合规。

(二) 管理费用中办公、差旅及招待费的具体金额及主要用途，说明上述费率高于同行业原因；并结合以上方面，说明发行人是否涉及代垫成本费用及商业贿赂的情形

1、根据发行人的说明，报告期内公司管理费用中办公、差旅及招待费项目的具体明细如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
办公费	102.90	71.84	92.90
差旅和交通费	192.71	67.00	150.38
业务招待费	129.59	89.70	72.22
网络通信费	28.86	20.88	28.04
培训费	53.35	26.57	45.77
印刷、邮寄费	39.05	37.38	58.50
装修、修理费	47.51	53.35	142.40
招聘费	60.94	8.08	47.74
员工活动费	26.52	16.31	22.24
其他	33.42	35.46	47.86
合计	714.85	426.57	708.05

办公、差旅及招待费中主要用途为：（1）办公费：各部门因办公需要发生的费用开支及材料消耗，主要指办公用品、电脑、办公耗材等；（2）差旅、交通费：主要系公司管理类人员出差和发生的市内交通费支出等；（3）业务招待费：用于非销售业务招待方面的开支，包括餐饮、住宿等费用。

2、说明办公、差旅及招待费费率高于同行业原因

根据发行人的说明，由于公司将除办公费、差旅费和招待费之外的其他费用：培训费、印刷、邮寄费和招聘费等与办公相关的费用均计入“办公、差旅及招待费”大类，导致该费用项目披露偏高。同行业可比上市公司管理费用列支明细为：

可比上市公司	管理费用列支明细
广联达	职工薪酬、折旧与摊销、股权激励成本、咨询及服务费、培训与会议费、物业及水电汽费、差旅及交通费、招待费、租赁费、办公费、其他
品茗科技	职工薪酬、会议费、房租物业水电费、中介机构费、折旧及摊销、业务招待费、招聘费、差旅费、办公费、税金、废品损失、车辆使用费、通讯费、培训费、其他管理费用
新点软件	职工薪酬、折旧费、租赁费、咨询费、装饰费、无形资产摊销、水电费、办公用品、差旅费、物业保洁费、其他
普联软件	职工薪酬、房租物业水电费、办公费、中介咨询费、差旅费、折旧及摊销、交通费、业务招待费、限制性股票摊销、其他

如上表所示，与公司管理费用中的“办公、差旅及招待费”大类相比，同行业公司可比上市公司将培训费、装修、招聘费、交通费等单独列示。

将“办公、差旅及招待费”中具体的办公费、差旅和交通费以及业务招待费占管理费用比例与同行业可比上市公司比较情况如下：

项目	广联达	品茗科技	新点软件	普联软件	发行人
办公费	1.09%	2.28%	1.07%	6.32%	2.64%
差旅和交通费	2.27%	3.10%	0.50%	1.03%	3.66%
招待费	2.88%	4.85%	未披露	3.36%	3.07%
合计	6.24%	10.23%	1.57%	10.71%	9.37%

注：同行业可比上市公司数据取自其招股说明书或定期报告，上述比例数据取三年平均值。

如上表所示，报告期内公司办公费、差旅费和招待费占管理费用比例合计平均为 9.37%，处于同行业可比上市公司之间，与品茗科技、普联软件较为接近，与同行业可比上市公司不存在显著差异。

3、发行人是否涉及代垫成本费用及商业贿赂的情形

(1) 公司制定了《商业行为准则》相关规章制度，并要求员工签署《廉洁承诺书》，承诺在职期间不存在任何腐败贿赂行为，未来也坚决拒绝商业贿赂、行贿及其他不正当的商业馈赠，若有违反，该等人员愿意承担由此引起的一切法律责任和后果。

(2) 天健会计师已出具《内控鉴证报告》，认定发行人“于 2021 年 12 月 30 日在所有重大方面保持了有效的内部控制”。

(3) 根据本所律师对发行人报告期内主要客户的访谈记录，并经检索人民法院公告网、裁判文书网、人民检察院案件信息公开网，报告期内，发行人不存在被认定为不正当竞争、商业贿赂等违法违规行为，发行人或其员工不存在因商业贿赂行为被立案调查、处罚或媒体报道的情况。

(4) 发行人及其实际控制人已出具说明，确认发行人“不涉及代垫成本费用及商业贿赂的情形”。

综上，根据发行人的说明，并基于本所律师作为非财务专业人员的理解和判断，公司管理费用中办公、差旅及招待费费率高于同行业可比公司，主要系公司办公、差旅及招待费中还包含网络通信费、培训费、印刷费等其他公司日常管理相关的费用，剔除该部分费用后，公司与同行业可比上市公司不存在显著差异。公司不涉及代垫成本费用及商业贿赂的情形。

综上所述，本所律师认为：

1、发行人主营业务及客户类型导致发行人招投标收入占比较低，具有合理性，发行人报告期内不存在应当招投标而未招投标的情形。部分合同已经履行但未向主管部门递交申请或公告，系因公司客户尚未完成申报准备工作，或主管部门尚未公告审批结果。发行人上述订单获取合规。

2、公司管理费用中办公、差旅及招待费费率高于同行业可比公司，主要系公司办公、差旅及招待费中还包含网络通信费、培训费、印刷费等其他公司日常管理相关的费用，剔除该部分费用后，公司与同行业可比上市公司不存在显著差异。公司不涉及代垫成本费用及商业贿赂的情形。

六、问题 15.关于股东与部分关键管理人员

根据申报材料：（1）公司第一大股东中和投资成立于 1995 年，除持有发行人股权以外不存在其他实质性业务，中和投资的股东中包括外部投资人；（2）报告期内，华瑞汽车存在代董国云持有公司股份的情况，目前代持关系已经解除；深创投于 2020 年入股发行人并持有公司 1.8353%股份，其实际控制人为深圳市国资委；（3）发行人核心技术人员原雷于 2021 年 9 月入职并担任公司首席技术官，在此之前，曾在鲁班工匠及云仰科技担任首席技术官及交付中心总经理职务，且前任职单位与发行人从事相似业务；（4）2021 年 4 月，财务总监张璠因个人原因离职，同年 4 月至 11 月，总经理韩爱生代为履职直至 2021 年 12 月新任财务总监张丹娜入职。

请发行人：（1）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》（以下简称《招股书准则》）第 47 条的规定，披露报告期内公司董监高及核心技术人员的薪酬总额；（2）按照《监管规则适用指引——关于申请首发上市企业股东信息披露》的有关规定，补充披露新增股东的有关情况。

请发行人说明：（1）设立中和投资的背景及目的，发行人成立后，有关外部投资者选择通过中和投资间接持股而非直接持有公司股份的主要考虑，是否存在其他由直接持有发行人股份转为通过中和投资间接持股的情况。中和投资股东持有发行人股份的成本及与其他股东是否存在明显差异，其控制的企业与发行人及关联方、发行人客户及供应商之间是否存在业务、资金往来；（2）华瑞汽车与董国云之间的关系及代董国云持有股份的原因，是否存在规避法律法规的情况。深创投入股发行人及历次股权转让及股权比例被稀释是否符合国有资产监督管理规定；（3）新聘原雷担任公司首席技术官的考虑，其主要研究方向及对公司技术发展的贡献，是否涉及原任职单位的研发成果，是否存在违反原任职单位竞业禁止、保密协议约定的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；（4）张璠离职的具体

原因，是否涉及公司财务管理合规性问题。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见，请申报会计师对前述事项

(1) (4) 核查并发表明确意见。

回复如下：

本所律师进行了如下核查：

1、查阅发行人及中和投资的工商登记资料，并对中和投资股东进行了访谈，查阅中和投资股东控制的其他企业的基本情况、银行流水、财务报表；

2、查阅华政税务、华瑞汽车、董国云之间转让发行人股份的交易记录、华瑞汽车的企业信用信息公示资料并对相关方进行了访谈；

3、查阅发行人关于深创投入股及历次股权变动的工商登记资料、对深创投进行了访谈并取得确认函、查阅上市公司相关案例；

4、查阅发行人关于原雷任职情况的说明、原雷原任职单位鲁班工匠及云仰科技的公开资料、原雷的银行流水、通过互联网查询发行人及原雷的诉讼记录并对相关方进行了访谈；

5、本所律师对张璠进行了访谈。

本所律师核查后确认：

(一) 设立中和投资的背景及目的，发行人成立后，有关外部投资者选择通过中和投资间接持股而非直接持有公司股份的主要考虑，是否存在其他由直接持有发行人股份转为通过中和投资间接持股的情况。中和投资股东持有发行人股份的成本及与其他股东是否存在明显差异，其控制的企业与发行人及关联方、发行人客户及供应商之间是否存在业务、资金往来

1、设立中和投资的背景及目的

中和投资于 1995 年 12 月设立，设立时名称为“杭州新中大计算机系统有限公司”，主要从事电子计算机及配件等相关的技术开发、服务和销售业务。1999 年，为与轻纺城合作，中和投资出资设立了新中大有限，并将与业务相关的资产以增资等方式转移到新中大有限。中和投资目前除持有新中大股份外，未从事其他经营活动。

2、发行人成立后，有关外部投资者选择通过中和投资间接持股而非直接持有公司股份的主要考虑，是否存在其他由直接持有发行人股份转为通过中和投资间接持股的情况。中和投资股东持有发行人股份的成本及与其他股东是否存在明显差异

(1) 发行人成立后，有关外部投资者选择通过中和投资间接持股而非直接持有公司股份的主要考虑

截至本补充法律意见书出具日，中和投资的股权结构如下：

序号	股东	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	石钟韶	339.9687	67.9937
2	欧比西	91.6250	18.3250
3	楼昕	25.7500	5.1500
4	孟兰森	12.2500	2.4500
5	沈锡龙	12.2500	2.4500
6	李伯鸣	4.5000	0.9000
7	潘琦刚	3.0625	0.6125
8	胡康	3.0625	0.6125
9	褚国锋	1.5313	0.3063
10	陈红锋	1.5000	0.3000
11	崔赛芳	1.2500	0.2500
12	朱荣花	1.2500	0.2500
13	李力	1.2500	0.2500
14	龚伟文	0.7500	0.1500
合计		500.00	100.00

中和投资的股东中，欧比西、孟兰森、沈锡龙、崔赛芳、朱荣花系外部投资者，其余股东均系公司员工或前员工。

①欧比西

欧比西作为外部投资者，看好发行人的发展前景，因而选择在中和投资和新中大层面均进行持股。

2005年9月，欧比西通过受让石钟韶、楼昕、楼激扬的股份成为发行人股东，目前直接持有发行人124.2062万股股份。

欧比西目前持有中和投资91.625万元的股权。2009年10月，楼激扬自新中大离职且存在资金需求，将其所持中和投资的股权转让给上海晟欧软件技术有限公司，上海晟欧软件技术有限公司、欧比西均曾系阮立新与徐一旻共同控制的企业，该等股权最终由欧比西承接。

②孟兰森、沈锡龙、崔赛芳、朱荣花

1999年6月，石钟韶存在资金需求，拟转让部分中和投资的股权获取资金，外部投资者孟兰森、沈锡龙因看好新中大的发展前景，经与石钟韶协商，受让石钟韶持有的部分中和投资股权。

2000年11月，中和投资原股东张晓洪拟退出并转让股权，崔赛芳、朱荣花因看好新中大的发展前景，选择受让中和投资的股权。

综上，有关外部投资者选择通过中和投资间接持股而非直接持有公司股份的主要原因系外部投资者看好新中大的发展前景，且当时在中和投资层面具有入股机会，因而选择间接入股。

(2) 其他由直接持有发行人股份转为通过中和投资间接持股的情况

1999年2月，新中大有限成立，楼激扬系新中大有限的创始股东；1999年7月，楼激扬将所持新中大有限5万元的股权转让给中和投资。上述变动的主要原因系轻纺城与中和投资拟共同设立合资公司，先由中和投资、楼激扬共同设立新中大作为合资主体，轻纺城进行投资时，楼激扬退出，通过中和投资间接持股。

除此之外，不存在其他由直接持有发行人股份转为通过中和投资间接持股的情况。

(3) 中和投资股东持有发行人股份的成本及与其他股东是否存在明显差异

新中大有限设立后，除石钟韶外，中和投资其他现任股东历次出资情况如下：

单位：元/注册资本、元/股

入股时间	股东	入股方式	入股价格 (中和投资)	折算为发行人 价格(注1)	同期发行人 股权变动价格
1999.08	孟兰森、沈锡龙、潘琦刚、胡康、褚国锋	受让股权	1.00	0.14	1.00
2000.02	潘琦刚、胡康	受让股权	1.00	0.14	1.00
2000.06	孟兰森、沈锡龙、潘琦刚、胡康、褚国锋	受让股权	1.00	0.17	1.00
2000.11	崔赛芳、朱荣花	受让股权	6.00	1.00	3.93
	楼昕、孟兰森、沈锡龙、潘琦刚、胡康、褚国锋、崔赛芳、朱荣花	中和投资 股东同比 例增资	1.00	1.00	

入股时间	股东	入股方式	入股价格 (中和投资)	折算为发行人 价格(注1)	同期发行人 股权变动 价格
2001.03	李伯鸣、李力	受让股权	1.83	1.78	3.93
2001.08	陈红锋、龚伟文	受让股权	1.83	1.78	3.93
2002.07	陈红锋	受让股权	1.83	1.47	同期没有可 比股权变动
2004.10	李伯鸣	受让股权	1.83	1.47	2.00
2021.05	欧比西[注2]	受让股权	7.65	2.55	12
2021.10		受让股权	8.00	2.67	12

注1：指股东入股中和投资的成本除以股东通过中和投资间接获得的发行人股份数量；

注2：晟欧投资原为中和投资股东，持有中和投资91.625万元的股权，欧比西原为晟欧投资控股子公司。2019年12月，晟欧投资将所持中和投资25万元股权转让给徐大任。2021年10月，徐大任将该股权转让给欧比西，转让价格参考晟欧投资向徐大任转让股权的价格确定。2021年5月，晟欧投资将所持中和投资66.625万元股权转让给欧比西，本次转让系母子之间转让股权。因此欧比西上述受让股权的价格具有合理性。

根据上表，通过价格对比，中和投资同期股东的入股价格基本相同，但中和投资股东历次入股的价格与同期发行人直接股东的入股价格存在差异，主要原因如下：

①深创投2000年10月入股前，新中大有限尚无明确的上市计划，中和投资及新中大有限的历次股权变动基本按照各自的注册资本1:1定价，价格基本为1元/注册资本，导致中和投资股东入股价格折算为发行人价格后，与同期发行人股权变动价格存在差异。2000年10月左右，新中大有限启动整体变更及香港交易所上市工作，因此中和投资及发行人2000年11月的股权变动价格均高于此前的股权变动价格。

②新中大有限设立后，中和投资将相关资产以出资等方式注入，并将新中大有限作为实际经营及未来融资、上市的主体。若新中大未来成功上市，相比直接持股，股东所持中和投资的股权无法直接在二级市场流通，流动性较差。

③与直接持股相比，中和投资的股东作为新中大间接股东不能在新中大层面行使表决权等股东权利，无法直接影响新中大的经营决策。除石钟韶外，中和投资其他股东持股比例较低，不能通过影响中和投资的决策进而影响新中大的决策。

上述中和投资股东间接持股成本与同期直接入股发行人的成本虽存在差异，但中和投资股东同次入股的价格相同，不存在差异。结合前述分析，中和投资股东持股成本低于发行人同期直接股东，具有合理性。

3、中和投资及其股东控制的企业与发行人及关联方、发行人客户及供应商之间是否存在业务、资金往来

报告期内，中和投资除持有发行人股份外，不存在其他控制的企业。中和投资与发行人及其关联方、发行人客户及供应商之间不存在异常业务、资金往来。

中和投资股东控制的其他企业包括上海艾匀信息科技有限公司、上海警海信息科技有限公司、宁波匀枫投资管理合伙企业（有限合伙）、绍兴云之生物科技有限公司，该企业与发行人及其关联方、发行人客户及供应商之间不存在单笔金额在 5 万元以上的业务、资金往来。

（二）华瑞汽车与董国云之间的关系及代董国云持有股份的原因，是否存在规避法律法规的情况。深创投入股发行人及历次股权转让及股权比例被稀释是否符合国有资产监督管理规定

1、华瑞汽车与董国云之间的关系及代董国云持有股份的原因，是否存在规避法律法规的情况

董国云与华瑞汽车的实际控制人是朋友关系，除此之外，双方不存在亲属、任职、投资等关联关系。

华政税务 2016 年投资新中大时的主要股东为董国云夫妇，合计持有 99.10% 的股权，华政税务所持发行人股份基本为董国云夫妇所有。此后华政税务陆续引入其他股东，但在确定新股东入股价格时未考虑所持新中大股份的估值，截至 2019 年 10 月，董国云夫妇的持股比例已经下降到了 60%。而且随着新中大经营情况不断改善，上市预期逐渐增强，董国云因此决定将华政税务所持新中大的股份转移到自己名下。因时间紧张，董国云当时未办理完成新三板账户开立手续，因此先委托华瑞汽车代持。2020 年 2 月，华瑞汽车通过股转系统将新中大的股份转让给董国云，代持事项至此解除。经对董国云、华政税务、华瑞汽车进行访谈，同时取得华政税务全体股东出具的确认函，确认上述股权转让及代持事项不存在纠纷。

截至本补充法律意见书出具日，董国云未因上述股权代持行为而被股转公司采取监管措施或纪律处分，也不存在被中国证监会及其派出机构采取监管措施、给予行政处罚或立案调查的情形。董国云具有民事权利能力和完全民事行为能力

力，不存在法律法规规定的禁止持有公司股权的情形，具备股东资格，不存在规避法律法规的情况。

2、深创投入股发行人及历次股权转让及股权比例被稀释是否符合国有资产监督管理规定

(1) 深创投入股发行人

2000年9月26日，深创投与轻纺城签署《股东转让出资协议》，以3.93元/股价格受让新中大有限150万元股权。2000年10月24日，新中大有限办理完成本次股权转让的工商变更登记手续。

本次股权转让时，深创投系深圳市国资委控股的国有企业，入股程序符合国有资产监督管理的相关规定：

根据当时有效的《国有资产评估管理办法》（国务院令第九十一号）第三条规定：“国有资产占有单位（以下简称占有单位）有下列情形之一的，应当进行资产评估：（一）资产拍卖、转让；（二）企业兼并、出售、联营、股份经营；（三）与外国公司、企业和其他经济组织或者个人开办中外合资经营企业或者中外合作经营企业；（四）企业清算；（五）依照国家有关规定需要进行资产评估的其他情形”，深创投入股新中大有限，不属于法定需要评估的事项。

根据深圳市人民政府于1995年11月4日颁布的《关于加强市属国有企业对市外投资管理的暂行规定》（深府[1995]271号）第十一条规定：“企业对市外投资以投资总额大小分一般投资和重大投资。资产经营公司、市属一、二、三类企业的对市外一般投资每一项目的最高限额分别为5000万元、3000万元、2000万元、1000万元。限额以上为重大投资。对一般投资的管理实行备案制；对重大投资的管理采用审批制”，深创投以589.5万元的价格受让新中大有限的股权，不属于重大投资事项，无需审批。

根据入股时深创投章程第四十八条规定：“公司投融资决策实行权限划分和程序化管理。1、项目投资额在董事会规定的权限内，经董事会授权总经理，由投资决策委员会决策，并报董事会备案”，深创投入股新中大有限已经其投资决策委员会2000年第十六次会议审议通过。

综上，深创投入股发行人符合国有资产监督管理规定。

（2）深创投入股后的历次转让

2006年9月20日，新中大股东大会通过决议，同意深创投将所持37.5万股股份（占比为0.8501%）转让给海智源。除本次股份转让外，深创投持有新中大股份期间，不存在其他转让新中大股份的情形。

当时有效的《深圳市属国有企业资产评估管理暂行规定》第八条规定：“占有单位的经济行为有下列情形之一的，经市国资委批准，可免于相关国有资产评估：……（三）转让比例小于产权变动企业整体产权百分之五，且转让权益占审计后账面净资产在三百万元以下的产权转让”。

2005年8月18日，深圳市人民政府国有资产监督管理委员会向深创投下发国资委〔2005〕495号批复，对符合《深圳市属国有企业资产评估管理暂行规定》第八条规定的投资处置事项，授权深创投研究决定。

经本所律师核查，深创投本次转让新中大股份，变动比例小于新中大注册资本的5%。根据新中大2005年度的审计报告，按合并口径，新中大2005年末的净资产为4,589.92万元，深创投转让新中大0.8501%股份对应的账面净资产为39.02万元，小于300万元。

根据《深圳市属国有企业资产评估管理暂行规定》及深圳市人民政府国有资产监督管理委员会对深创投的批复，深创投本次转让发行人股份无需履行国资审批及评估程序。

（3）发行人历次增资导致深创投持股比例被稀释的相关情况

深创投入股后，发行人先后于2002年4月、2006年1月、2010年10月、2016年5月（两次）、2016年11月、2017年7月、2019年1月、2020年12月、2021年2月分别进行增资。其中2002年4月增资系包括深创投在内的原股东同比例增资，深创投所持股权比例未被稀释。发行人其他历次增资，深创投均未参与，其所持股权比例被相应稀释。截至本补充法律意见书出具日，深创投持有发行人150万股股份，持股比例为1.8353%。

① 法律法规规定

《企业国有资产评估管理暂行办法》（2005年生效）第二条规定：“各级国

有资产监督管理机构履行出资人职责的企业(以下统称所出资企业)及其各级子企业(以下统称企业)涉及的资产评估,适用本办法。”第六条规定:“企业有下列行为之一的,应当对相关资产进行评估:……(四)非上市公司国有股东股权比例变动”。该规定未明确“子企业”及“国有股东”的具体定义或范围。

国务院国有资产监督管理委员会 2004 年颁布的《中央企业财务决策报告管理办法》第六条第二款规定:“本办法所称各级子企业包括企业所有境内外全资子公司、控股子企业,以及各类独立核算的分支机构、事业单位和基建项目”,该规定中的“子企业”仅包括“全资子公司、控股子企业”。

《国有股东转让所持上市公司股份管理暂行办法》(2007 年生效)第二条规定:“本办法所称国有股东,是指持有上市公司股份的国有及国有控股企业、有关机构、部门、事业单位等。”

《上市公司国有股权监督管理办法》(2018 年生效)第三条规定:“本办法所称国有股东是指符合以下情形之一的企业和单位,其证券账户标注“SS”……”。第七十四条规定:“不符合本办法规定的国有股东标准,但政府部门、机构、事业单位和国有独资或全资企业通过投资关系、协议或者其他安排,能够实际支配其行为的境内外企业,证券账户标注为“CS””。

根据深创投的说明,其证券账户被标注为“CS”,而不是“SS”,即深创投属于深圳市人民政府国有资产监督管理委员会“能够实际支配其行为”的企业,但不属于《企业国有资产评估管理暂行办法》及《上市公司国有股权监督管理办法》规定的“国有股东”。

深圳市人民政府国有资产监督管理委员会于 2020 年 11 月颁布《深圳市国资委授权放权清单》,明确深圳市属国有创业投资企业所持创业企业股权不属于企业国有资产产权登记范围。因此,深创投作为深圳市属国有创业投资企业,其所持发行人股份不属于企业国有资产产权登记范围。

②参考案例

国务院国有资产监督管理委员会于 2006 年出具国资产权[2006]711 号《关于福建福晶科技股份有限公司国有股权管理有关问题的复函》,于 2009 年出具国资产权[2009]110 号《关于北京当升材料科技股份有限公司(筹)国有股权管理

有关问题的批复》，均未将深创投认定为“国有股东”。

根据珠海冠宇（688772.SH）在科创板上市的公开文件，“深创投作为市属国有创业投资企业，其所持创业企业股权不属于企业国有资产产权登记范围，深创投向发行人投资及持股比例被稀释已履行了内部的审议程序，无需履行国有资产的审批、评估、备案手续。”

因此，根据《企业国有资产评估管理暂行办法》《国有股东转让所持上市公司股份管理暂行办法》《深圳市国资委授权放权清单》等规定，参考福晶科技、当升科技、珠海冠宇等案例，结合深创投历次持股比例被稀释时的股权结构，深创投历次持股比例被稀释无需履行国资审批及评估程序。

本所律师对深创投进行了访谈，深创投已出具《确认函》，确认其在新中大的历次股权变动均履行了内部决策程序，相关股权变动不存在纠纷或潜在纠纷，不存在国有资产流失的情形，不存在损害国有利益的行为。

综上，深创投入股发行人时符合国有资产监督管理规定，历次股权转让及股权比例被稀释无需履行国资审批及评估程序。

（三）新聘原雷担任公司首席技术官的考虑，其主要研究方向及对公司技术发展的贡献，是否涉及原任职单位的研发成果，是否存在违反原任职单位竞业禁止、保密协议约定的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、新聘原雷担任公司首席技术官的考虑，其主要研究方向及对公司技术发展的贡献

原雷在大数据、人工智能领域有十多年的行业经验，主导过大型银行的数据仓库项目、证券行业风险监测平台、保险行业大数据运营平台、健康行业医药大数据分析平台等行业级平台的建设，并作为主要人员参与了智慧城市等政府平台的建设。原雷丰富的“互联网+行业”的技术创新经验对公司后续业务起到相应的促进作用，因此，公司聘请其担任首席技术官。

原雷作为公司首席技术官，主管公司新产品的技术研发等工作。主要负责或参与面向施工现场的智能物联网平台 D6C、弱网络施工现场云边协同的专用处理设备等技术迭代开发，正在主导公司新一代钱潮平台 NG5.0 的研发工作，包含基于云原生的 PaaS 平台、基于大数据架构的数据中台、基于公司万向集成平

台打造的业务中台、移动端的低代码开发平台等技术，同时负责基于 5G、物联网、人工智能等技术的新一代工地芯产品的技术研发。

2、原雷是否涉及原任职单位的研发成果，是否存在违反原任职单位竞业禁止、保密协议约定的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

入职发行人前，原雷曾在鲁班工匠、云仰科技任职，具体情况如下：

(1) 鲁班工匠主要经营建筑劳务管理平台等业务，原雷在鲁班工匠工作期间主要负责产品研发。经访谈鲁班工匠实际控制人确认，原雷不涉及利用鲁班工匠的研发成果，不存在违反与鲁班工匠的竞业禁止、保密协议约定的情形，发行人、原雷与鲁班工匠不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 云仰科技主要经营城市大脑相关业务，原雷在云仰科技主要负责产品项目交付管理。发行人主要从事以项目管理为核心的整体信息化系统软件的研究、开发和销售，及运维、技术咨询服务。发行人与云仰科技的业务不具备竞争关系，发行人不属于云仰科技的“竞争性单位”。

根据原雷与云仰科技签订的竞业禁止协议，原雷“在受雇于公司或关联公司期间以及员工与公司或关联公司的劳动关系结束后的两年内，在中国法律语序的最大范围内，员工都不会直接或间接从事任何与公司所从事的业务同类的、相似的或处于竞争关系的业务，亦不得直接或间接地在任何竞争性单位中持有任何权益，或从事其他有损于公司利益的行为”。其中竞争性单位指“与公司或关联公司生产、经营同类产品或提供同类服务或对公司或关联公司业务构成现实或潜在竞争的任何个人、公司、企业、合伙、机关、协会、事业单位、社会团体或其他组织，以及为前述公司或企业提供专业咨询顾问服务的公司或企业或其他机构”。

经对竞业禁止协议签署时云仰科技的执行董事兼法定代表人进行访谈，确认了如下事项：（1）原雷在云仰科技从事的工作为产品项目交付的管理工作；

（2）云仰科技选择通过不支付或停止支付竞业限制补偿金的方式豁免员工的竞业限制义务，且于 2022 年 2 月停止向原雷支付竞业限制补偿金，停止发放的原因主要系原雷未从事竞业相关的行业；（3）原雷在任职期间及离职后，不存在侵害云仰科技保密信息或违反竞业禁止义务的情况。云仰科技与原雷、新中大及其控股

子公司目前不存在竞业禁止、知识产权等相关的纠纷或潜在纠纷。

综上，原雷入职发行人后的工作内容及研究方向，不涉及在原任职单位的研发成果，不存在违反原任职单位竞业禁止、保密协议约定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。

（四）张璠离职的具体原因，是否涉及公司财务管理合规性问题

发行人于 2017 年 4 月聘请张璠担任财务总监，经访谈张璠本人，其家庭住址在城南，公司办公地在城北，两者距离较远，出于方便照顾家庭和子女学业的考虑，其于 2021 年 4 月自愿离职，改为在离家较近的中天美好生活服务集团有限公司工作。张璠本人明确表示，其离职不涉及公司财务管理合规性问题。

综上所述，本所律师认为：

1、中和投资设立时主要从事电子计算机及配件等相关的技术开发、服务和销售业务，此后成为持股平台，仅持有新中大的股份。有关外部投资者选择通过中和投资间接持股而非直接持有公司股份的主要原因系外部投资者看好新中大的发展前景，且当时在中和投资层面具有入股机会，因而选择间接入股。除楼激扬外，不存在其他由直接持有发行人股份转为通过中和投资间接持股的情况。中和投资股东历次入股的价格与同期发行人直接股东的入股价格存在差异，主要原因系间接持股相比直接持股流动性较差，无法直接对新中大行使股东表决权，间接持股的价格低于直接持股价格，具有合理性。报告期内，中和投资股东控制的其他企业与发行人及关联方、发行人客户及供应商之间不存在单笔金额在 5 万元以上的业务、资金往来；

2、董国云与华瑞汽车之间的代持事项已经清理完毕，董国云具备股东资格，不存在规避法律法规的情况。深创投入股发行人符合国有资产监督管理规定，历次股权转让及股权比例被稀释无需履行国资审批及评估程序；

3、原雷入职发行人后的工作内容及研究方向，不涉及在原任职单位的研发成果，不存在违反原任职单位竞业禁止、保密协议约定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

4、张璠因个人家庭原因自愿离职，不涉及公司财务管理合规性问题。

七、问题 16.关于子公司

根据申报材料：（1）公司共拥有下属 7 家直接/间接子公司、1 家参股公司及 1 家报告期内注销的控股子公司，其中部分子公司的股东系发行人客户；（2）2020 年 12 月，发行人注销控股子公司杭州建升。根据公开信息，同年 6 月杭州建升其他合资方徐关潮及宇烈科技的关联方共同成立了杭州筑升，并从事信息咨询服务。

请发行人：按照《招股书准则》第 40 条要求，披露子公司主营业务与发行人的关系。

请发行人说明：（1）公司与合资方共同设立子公司的背景，母子公司之间的业务协同关系及分工安排；历史上发行人及实控人与客户、供应商之间存在共同投资的具体情况，并分析投资价格及有关销售、采购价格的公允性；（2）杭州建升、杭州筑升的主营业务情况，其他合资方另行设立杭州筑升的考虑，注销前的杭州建升与杭州筑升与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方是否存在业务资金往来，是否与发行人存在重叠客户。

请保荐机构及发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复如下：

本所律师进行了如下核查：

1、查阅发行人全资子公司的营业执照、工商登记资料及企业信用信息公示资料、发行人关于全资子公司的说明；

2、查阅杭州建升、建投云数的营业执照、工商登记资料或企业信用信息公示资料；

3、查阅发行人取得杭州建升、建投云数股权的付款凭证、发行人与合资方客户的销售合同、中标文件；

4、查阅杭州筑升的企业信用信息公示资料和报告期内的银行流水；

5、通过“企查查”网站查询发行人客户、供应商的关联方，并与杭州筑升的单笔 5 万元以上的银行流水进行匹配；

6、访谈对杭州筑升并获取杭州筑升与发行人关联方、供应商、同期重叠客户

的业务合同，了解杭州筑升与发行人关联方、供应商、同期重叠客户的交易情况；

7、对主要客户和供应商履行了走访、访谈、函证等程序，核查了公司与主要客户和供应商的交易真实性，核查是否与公司及关联方存在其他资金往来，并取得了对方出具的声明函。

本所律师核查后确认：

（一）公司与合资方共同设立子公司的背景，母子公司之间的业务协同关系及分工安排；历史上发行人及实控人与客户、供应商之间存在共同投资的具体情况，并分析投资价格及有关销售、采购价格的公允性

1、公司与合资方共同设立子公司的背景，母子公司之间的业务协同关系及分工安排

序号	合资公司	设立背景	业务协同关系及分工安排
1	厦门新中大	朱痛非具备丰富的行业经验，1999年公司与朱痛非等共同设立子公司厦门新中大以加强厦门大区的业务发展	子公司主要从事厦门大区工程项目管理软件和相关服务的销售、实施业务等；母公司在产品及产品研发、客户资源等方面为子公司提供支持
2	浩联智能	潘琦刚时任公司智慧建造事业部负责人，2020年公司与潘琦刚共同设立子公司独立发展数字工地业务，有利于数字工地业务发展	子公司主要从事数字工地产品的研发、销售、实施业务等，母公司在产品研发、客户资源等方面为子公司提供支持
3	政云数据	2014年公司设立子公司独立发展政务信息化软件业务，并于2020年开始由政云数据核心员工刘松等人入股，以激发员工工作积极性	子公司主要从事政务信息化软件的研发、销售、实施业务等，母公司在产品研发、客户资源等方面为子公司提供支持
4	山西新中大	原丽峰在山西地区具有丰富的行业销售经验，2021年公司与原丽峰共同设立子公司加强山西地区的业务发展	子公司主要从事太原大区工程项目管理软件和相关服务的销售、实施业务等，同时母公司在产品及产品研发、客户资源等方面为子公司提供支持
5	杭州建升（2020年已注销）	公司拟开展工程企业咨询业务，宇烈科技具有建筑行业相关经验，徐关潮系主要业务负责人，2017年公司与徐关潮、宇烈科技合资开展业务	子公司主要从事工程企业咨询服务的销售、实施业务等，母公司与子公司在客户资源、项目实施等方面具有协同作用

2、历史上发行人及实控人与客户、供应商之间存在共同投资的具体情况，并分析投资价格及有关销售、采购价格的公允性

历史上发行人及其实际控制人与客户、供应商共同投资的企业包括：杭州建升、建投云数，具体情况如下：

(1) 杭州建升

杭州建升系公司报告期内注销的控股子公司，2017年10月，公司以1元/实收资本的价格受让宇烈科技所持杭州建升45%的股权，成为杭州建升的控股股东，投资价格公允。宇烈科技系公司的关联方，报告期内存在关联销售。

杭州建升注销前的基本情况如下：

项目	具体情况
公司名称	杭州建升企业管理咨询有限公司
成立时间	2017.09.01
注册资本	500万元
注册地址	浙江省杭州市拱墅区祥园路88号1幢907室
经营范围	企业管理咨询；投资咨询（除证券、期货）（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）；企业营销策划；成年人的非文化教育培训；成年人的非证书劳动职业技能培训（涉及前置审批项目除外）
股权结构	发行人45%；徐关潮40%；宇烈科技15%

报告期内，发行人与关联方宇烈科技的关联销售情况如下：

单位：万元

客户	销售内容	2021年度	2020年度	2019年度
宇烈科技	工程项目管理软件和服务	—	—	56.60

发行人以统一的销售政策和销售指导价格为基础，经双方协商后确定。发行人2019年度的咨询服务业务毛利率为86.82%，与宇烈科技关联销售的毛利率83.04%。发行人向宇烈科技提供咨询服务的毛利率与公司的咨询服务业务毛利率基本相符，销售价格具有公允性。

(2) 建投云数

建投云数系公司的参股公司，由发行人于2021年8月与客户山西建设投资集团有限公司、山西建筑工程集团有限公司等共同出资设立，发行人出资200万元，持有建投云数200万元的股权，投资价格公允。

建投云数设立时的基本情况如下：

项目	具体情况
公司名称	山西建投云数智科技有限公司
成立时间	2021.08.23
注册资本	2,000万元
注册地址	山西转型综合改革示范区唐槐产业园新化路8号二层

项目	具体情况
经营范围	一般项目：信息系统集成服务；大数据服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；网络与信息安全软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；企业管理咨询；云计算装备技术服务；云计算设备制造；云计算设备销售；工程管理服务；物联网技术研发；电子产品销售；生态环境监测及检测仪器仪表制造；生态环境监测及检测仪器仪表销售；软件开发；软件销售；机械电气设备销售；5G 通信技术服务；集成电路芯片及产品制造；矿山机械销售；电子元器件制造；安全技术防范系统设计施工服务；会议及展览服务。许可项目：互联网信息服务；第一类增值电信业务；建筑智能化系统设计；建设工程施工
股权结构	山西建设投资集团有限公司 40%；山西园区建设发展集团有限公司 20%；山西省安装集团股份有限公司 20%；山西建筑工程集团有限公司 10%；新中大 10%

建投云数的股东山西建设投资集团有限公司及其全资子公司山西建筑工程集团有限公司系发行人报告期内的客户，报告期内的交易情况如下：

单位：万元

客户	销售内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
山西建设投资集团有限公司	工程项目管理软件	1.89	30.65	113.05
山西建筑工程集团有限公司	数字工地产品	91.99	33.01	37.48
合计		93.88	63.66	150.52

山西建设投资集团有限公司系山西国资委下属国有企业，与发行人的交易主要系 128 万元的软件销售合同。该合同系公司通过公开招投标方式获取，定价方式公允。

发行人向山西建筑工程集团有限公司主要销售数字工地产品，收入主要确认在 2021 年度，其中金额较大的合同如下：

序号	交易内容	合同金额（万元）	毛利率
1	数字工地	40.00	42.18%
2	数字工地	19.00	44.62%
3	数字工地	36.00	10.41%

2021 年度，发行人数字工地业务的毛利率为 45.41%，上表第 1、2 项合同对应的毛利率与发行人数字工地业务的毛利率相符，第 3 项合同系已部署数字工地项目的产品增购合同，因此毛利率偏低，具有合理性。

综上，发行人与山西建设投资集团有限公司、山西建筑工程集团有限公司的销售价格具有公允性。

（二）杭州建升、杭州筑升的主营业务情况，其他合资方另行设立杭州筑升的考虑，注销前的杭州建升与杭州筑升与发行人及其关联方、关键岗位人员、主

要销售人员、客户供应商及其关联方是否存在业务资金往来，是否与发行人存在重叠客户

1、杭州建升、杭州筑升的主营业务情况，其他合资方另行设立杭州筑升的考虑

(1) 杭州建升、杭州筑升的主营业务情况

杭州建升、杭州筑升均主要从事工程企业咨询服务。

(2) 杭州建升注销的原因

徐关潮原为公司员工，主要负责杭州建升的咨询业务。2020年4月，徐关潮计划独立创业，因此从公司离职。为进一步整合资源，提高管理效率，经第七届董事会第十九次会议审议同意，公司于2020年12月注销杭州建升。

(3) 其他合资方另行设立杭州筑升的考虑

杭州建升注销前的股东为公司、徐关潮、梅家宇控制的宇烈科技。合作期间，梅家宇与徐关潮合作良好并建立了朋友关系。

2020年4月，徐关潮离职创业。出于支持朋友创业的考虑，梅家宇通过宇烈集团，与徐关潮共同设立杭州筑升。杭州筑升目前的基本情况如下：

项目	具体情况
公司名称	杭州筑升企业管理咨询有限公司
成立时间	2020.06.23
注册资本	500万元
注册地址	浙江省杭州市萧山区北干街道天润商业中心2幢516室
经营范围	社会经济咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务
股权结构	徐关潮 85%；宇烈集团 15%

2、注销前的杭州建升与杭州筑升与发行人及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员、客户供应商及其关联方是否存在业务资金往来，是否与发行人存在重叠客户

(1) 杭州建升

报告期内，杭州建升注销前为公司的控股子公司，杭州建升与公司及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员之间，除业务款、分红款、剩余财产分配款、正常员工薪酬之外，不存在其他异常资金往来。

杭州建升为公司的控股子公司，杭州建升的客户供应商即为公司客户供应商。报告期内，杭州建升与公司客户供应商之间均系开展业务过程中的正常业务和资

金往来，不存在异常业务和资金往来。

(2) 杭州筑升

①杭州筑升成立后，与发行人及其关键岗位人员、主要销售人员不存在业务资金往来。

②杭州筑升与发行人关联方单笔金额在 5 万元以上的业务资金往来情况如下：

序号	往来对象	时间	金额（万元）	交易内容
1	宇烈集团	2021 年度	60.00	杭州建升注销前向该客户提供信息化咨询服务；杭州筑升与其系咨询业务合作伙伴
2	广州宇烈人力资源有限公司	2020 年度	60.00	杭州建升注销前向该客户提供信息化咨询服务；杭州筑升与其系咨询业务合作伙伴
		2021 年度	60.00	

宇烈集团系梅家宇控制的企业，广州宇烈人力资源有限公司系梅家宇亲属控制的企业。宇烈集团系杭州筑升的股东，梅家宇及其亲属控制的企业与杭州筑升存在业务合作，因此存在资金往来，具有合理性。

③杭州筑升与发行人供应商、同期重叠客户及其关联方资金业务往来情况

报告期内，杭州筑升与发行人供应商、重叠客户存在业务和资金往来，主要原因系：一方面，发行人及杭州筑升的主要客户类型均为建筑工程企业，客观上容易出现客户重叠的情形。另一方面，杭州建升注销前主要从事工程企业咨询业务，杭州建升注销后，徐关潮成立杭州筑升，继续从事咨询业务，杭州建升的部分客户选择与杭州筑升合作。

④报告期内，公司与上述关联方、供应商、同期重叠客户交易情况如下：

单位：万元

关联方/重叠客户/供应商	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	交易金额	交易金额	交易金额
一、关联方			
宇烈集团	—	141.51	—
占公司主营业务收入比例	—	0.72%	—
二、重叠客户			
深圳建业工程集团股份有限公司	235.85	1.17	—
广东建星建造集团有限公司	—	—	28.30
安徽紫荆花建设集团有限公司	—	37.75	—
浙江万华建设有限公司	—	13.27	—
江苏炫目科技股份有限公司	9.20	—	7.89
河南隆基建设有限公司	—	114.86	113.21
中国化学工程第七建设有限公司	48.95	20.33	4.25
合计	294.00	187.38	153.65

关联方/重叠客户/供应商	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	交易金额	交易金额	交易金额
占公司主营业务收入比例	1.03%	0.95%	1.04%
三、供应商			
江苏秋海软件有限公司	—	1.50	—
占公司主营业务成本比例	—	0.03%	—

报告期内发行人与上述关联方、供应商、同期重叠客户的交易金额占当期公司主营业务收入/主营业务成本的比例较低，对发行人财务状况影响较小。

⑤根据发行人及其实际控制人、杭州筑升的确认，发行人及其实际控制人石钟韶未直接或间接持有杭州筑升的股权，未委托他人代为持有杭州筑升的股权，与杭州筑升不存在利益输送或其他不当利益安排。发行人与杭州筑升各自拥有独立的业务体系，独立进行销售、采购等经营活动。杭州筑升与上述发行人关联方、客户、供应商的往来均系正常业务往来。

综上，杭州建升与杭州筑升均主要从事工程企业咨询服务。杭州筑升的成立属于公司前员工徐关潮离职创业。报告期内，杭州建升与公司及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员之间，除业务款、分红款、剩余财产分配款、正常员工薪酬之外，不存在其他异常资金往来，与公司客户供应商之间均系开展业务过程中的正常业务和资金往来。杭州筑升与发行人及其关键岗位人员、主要销售人员不存在业务资金往来，与发行人部分关联方、客户供应商存在业务资金往来，存在客户重叠的情形，具有商业合理性，不存在利益输送的情形。

综上所述，本所律师认为：

1、发行人与子公司之间具有业务协同关系，基于业务发展需要与合资方共同设立子公司具有必要性及合理性。历史上发行人存在与客户共同投资的情形，投资价格及产品销售价格公允；

2、杭州建升与杭州筑升均主要从事工程企业咨询服务。杭州筑升的成立属于公司前员工徐关潮离职创业。报告期内，杭州建升与公司及其关联方、关键岗位人员、主要销售人员之间，除业务款、分红款、剩余财产分配款、正常员工薪酬之外，不存在其他异常资金往来，与公司客户供应商之间均系开展业务过程中的正常业务和资金往来。杭州筑升与发行人及其关键岗位人员、主要销售人员不存在业务资金往来，与发行人部分关联方、客户供应商存在业务资金往来，存在客

户重叠的情形，具有商业合理性，不存在利益输送的情形。

八、问题 17.关于历史沿革

根据申报材料：（1）1999 年 2 月，中和投资与楼激扬共同出资设立发行人，同年 7 月在引入经纺城的同时，楼激扬将其所持股份转让予中和投资，且中和投资将所属全部业务资产认购增资，其中包括评估值为 1,430 万元的无形资产，但有关无形资产并未在账面价值中体现；（2）2000 年，楼激扬又从中和投资处受让公司 2%股份，2011 年将其所持股份对外转让并退出公司；（3）2000 年经纺城向二十一世纪和深创投转让股份价格较同期股转价格较高，2010 年、2011 年，石钟韶、楼激扬对外转让股份价格较同期股转价格偏低，且历史上多次存在 1 元/股的股份转让情况。

请发行人说明：（1）中和投资、经纺城与楼激扬在公司设立时的具体安排和约定，楼激扬参与设立发行人后退出、入股再退出的背景原因，其与中和投资、石钟韶之间的关系；（2）中和投资用于出资无形资产的具体内容，未在账面价值中予以体现的原因，评估价格是否公允，有关出资是否真实并足额到位，如否，请按照《科创板股票发行上市审核问答（二）》第 3 问的要求，说明是否已采取补救措施并完成整改；（3）发行人历史上多次存在 1 元/股转让的背景情况，股权转让价格较同期价格存在异常的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排，请保荐机构及发行人律师对上述事项核查并发表明确意见。

回复如下：

本所律师进行了如下核查：

- 1、查阅发行人的工商登记资料；
- 2、查阅轻纺城公告资料并对轻纺城进行访谈；
- 3、查阅中和投资以无形资产出资的评估报告、1999 年至 2006 年公司审计报告、资产交割文件等资料；
- 4、查阅发行人历次股权转让相关的转让协议、款项支付凭证、审计报告；
- 5、访谈发行人实际控制人、现任及历史股东。

本所律师核查后确认：

(一) 中和投资、轻纺城与楼激扬在公司设立时的具体安排和约定，楼激扬参与设立发行人后退出、入股再退出的背景原因，其与中和投资、石钟韶之间的关系

1、中和投资、轻纺城与楼激扬在公司设立时的具体安排和约定

1998年，中和投资已具有新中大财务软件系列、新中大金融软件系列、新中大企业资源计划管理系统、新中大国际版财务软件系列等四大类产品系列。轻纺城调研后认为中和投资的软件产品成熟，市场前景广阔，起初拟收购控股中和投资；后经协商，轻纺城决定与中和投资共同投资设立新公司。

因当时轻纺城尚未完成投资的审批程序，中和投资与楼激扬先行于1999年2月共同设立新中大有限作为被投资主体。

1999年4月13日，轻纺城召开第二届董事会第八次会议，审议通过了与中和投资共同组建新中大有限的议案，轻纺城投资现金1,530万元，占比51%；中和投资以现金、实物和无形资产折价投入，计1,470万元，占比49%。1999年5月20日，轻纺城召开1998年度股东大会，审议通过组建新中大有限的议案。

除此之外，中和投资、轻纺城与楼激扬在新中大有限设立时没有其他具体安排和约定。

2、楼激扬参与设立发行人后退出、入股再退出的背景原因，其与中和投资、石钟韶之间的关系

(1) 楼激扬参与设立发行人后退出、入股再退出的背景原因

①楼激扬参与设立发行人后退出的原因

1998年，轻纺城决定与中和投资合作，共同组建新公司。因当时轻纺城尚未完成投资的审批程序，中和投资与楼激扬先行于1999年2月共同设立新中大有限作为被投资主体。

1999年4月，轻纺城完成投资新中大有限的审批程序，按照中和投资与轻纺城的约定，股东变更为中和投资和轻纺城，因此楼激扬将所持新中大有限的股权转让给中和投资，不再直接持股，但仍保留通过中和投资间接持股。

②楼激扬再入股的原因

2000年6月，新中大有限筹划整体变更为股份有限公司，但当时仅有轻纺城及中和投资2名股东，为满足当时有效的公司法关于发起人不少于5人的规定，楼激扬与其他创始股东石钟韶、楼昕、杨智拟共同直接持有新中大有限部分股权，因此从中和投资受让部分股权。

③楼激扬退出的原因

2011年3月，因楼激扬已从发行人离职，自身存在资金需求，故转让其持有的新中大股份，退出新中大。

截至本补充法律意见书出具日，楼激扬参与设立发行人后退出、入股再退出的过程，均已了结，不存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 楼激扬与中和投资、石钟韶之间的关系

截至本补充法律意见书出具日，楼激扬仅系发行人及中和投资的创始股东及历史董事，除此之外，楼激扬与中和投资、石钟韶之间不存在其他关联关系，亦不存在委托持股等情形。

综上，中和投资与轻纺城约定共同组建新中大有限，除此之外，中和投资、轻纺城与楼激扬不存在其他具体安排或约定。楼激扬参与设立发行人后退出、入股再退出，具有合理原因，不存在纠纷或潜在纠纷；楼激扬系发行人及中和投资的创始股东及历史董事，除此之外，楼激扬与中和投资、石钟韶之间不存在其他关联关系，亦不存在委托持股等情形。

(二) 中和投资用于出资无形资产的具体内容，未在账面价值中予以体现的原因，评估价格是否公允，有关出资是否真实并足额到位，如否，请按照《科创板股票发行上市审核问答（二）》第3问的要求，说明是否已采取补救措施并完成整改

1、中和投资用于出资无形资产的具体内容

中和投资用于出资的无形资产，包括新中大财务软件 V3.1 版、新中大房产销售管理系统 V2.0 版、新中大财务软件金融版 V3.1 版以及在此版本基础上开发的新软件版本著作权，其中新中大财务软件 V3.1 版于 1999 年 6 月被浙江省科学技术委员会认定为高新技术成果。新中大财务软件 V4.0 版在 1998 年中国国际软件

博览会上荣获金奖。

2、未在账面价值中予以体现的原因

中和投资本次用以出资的无形资产，作价 1,000 万元。根据新中大 2001 年度的审计报告，该等无形资产已经入账，原始金额为 1,000 万元，并按无形资产 10 年技术寿命期限（自 1996 年投入使用起算）摊销。根据新中大 2006 年度的审计报告，该等无形资产于 2006 年度摊销完毕，故未在目前的账面价值中予以体现。

3、评估价格是否公允，有关出资是否真实并足额到位

（1）评估价格是否公允

根据浙江资产评估公司出具的浙评报（1999）第 30 号《杭州中和计算机网络有限公司部分资产评估项目资产评估报告书》，以 1999 年 4 月 10 日为评估基准日，上述无形资产评估价值为 14,300,000 元。

资产评估报告对上述无形资产的销售收入预测情况如下：根据产品市场销售情况，预计 1999 年 4-12 月可完成销售量 5,000 套，2000 年以 100% 的速度增长；2001-2003 年为成熟期，2001 年、2002 年以 50% 的速度递增，2003 年基本保持 2002 年的水平；2004-2005 年销售收入略有下降，下降率为 10%；2006 年以后假设寿命期结束。

根据各年度审计报告，公司 1999 年至 2006 年的主营业务收入情况如下：

营业年度	主营业务收入（万元）	营业年度	主营业务收入（万元）
1999 年 12 月	1,471.54	2003 年 12 月	4,980.34
2000 年 12 月	3,360.56	2004 年 12 月	4,629.00
2001 年 12 月	4,588.59	2005 年 12 月	4,904.45
2002 年 12 月	4,914.98	2006 年 12 月	5,411.00

经测算，公司的实际收入情况能够满足无形资产评估时的销售收入预测。

本次评估的评估机构当时具有资产评估资格证书及从事证券业务资产评估许可证等相关从业资格，实施了必要的评估程序，遵循了独立性、客观性、科学性等原则，评估结果客观、公正地反映了评估基准日评估对象的实际情况。

根据上述评估报告及公司 1999-2006 年的主营业务收入情况，基于本所律师作为非财务及评估专业人员的理解和判断，本所律师认为，本次评估结果具有公允性。

(2) 有关出资是否真实并足额到位

中和投资用以出资的软件著作权，已变更至新中大有限名下，具体如下：

序号	软件著作权名称	证书编号	原权利人	受让人
1	新中大房产销售管理系统 V3.0	软著转备字第 0000577 号	中和投资	新中大有限
2	新中大财务软件 V4.0	—	中和投资	新中大有限
3	新中大房产销售管理系统 V2.0 版	软著转备字第 0000579 号	中和投资	新中大有限
4	新中大财务软件 V3.1 版	软著转备字第 0000580 号	中和投资	新中大有限
5	新中大财务软件金融版 V3.1 版	软著转备字第 0000581 号	中和投资	新中大有限

注：上述软件著作权均为中和投资原始取得，其中第 2 项软件著作权未进行软件著作权登记。

1999 年 5 月 31 日，新中大有限、轻纺城、中和投资签署《资产交接书》，确认新中大有限已经收到中和投资移交的计算机版权证书及其转移证明书。

1999 年 6 月 8 日，浙江天健会计师事务所有限公司出具浙天会验（1999）第 54 号《验资报告》确认，截至 1999 年 6 月 8 日，新中大有限已收到中和投资新增的无形资产出资 1,000 万元。

综上，中和投资用于的出资无形资产，评估价格公允，有关出资真实并足额到位。

(三) 发行人历史上多次存在 1 元/股转让的背景情况，股权转让价格较同期价格存在异常的原因及合理性，是否存在代持或其他利益安排，请保荐机构及发行人律师对上述事项核查并发表明确意见

1、发行人历史上 1 元/股转让的背景情况

序号	时间	转让方	受让方	背景情况
1	1999.07	楼激扬	中和投资	参见本题回复“（一）2、楼激扬参与设立发行人后退出、入股再退出的背景原因，其与中和投资、石钟韶之间的关系”
2	2000.06	中和投资	石钟韶	
			杨智	
			楼激扬	
		楼昕		
3	2005.06	二十一世纪	石钟韶	二十一世纪因存在资金需求，决定对外转让股份，石钟韶作为实际控制人受让股份，本次转让参考公司净资产协商定价。本次转让价格略低于同期轻纺城进出口向轻纺城转让新中大股份的价格 1.6 元/股，原因是轻纺城与轻纺城进出口系母子公司，转让价格是其内部协商确定
4	2010.10	石钟韶	张栋	受 2008 年全球金融危机的影响，新中大业绩下滑，估值下调，本次转让参考公司净资产和经营情况定价。新中大 2010 年末每股净资产为 0.85 元，每股净利润为-0.04 元。
			严峻	
5	2011.03	楼激扬	何元武	
		石钟韶		

根据上表，发行人历史上 1 元/股转让，定价公允，具有合理性，不存在代持或其他利益安排。

2、股权转让价格较同期价格存在异常的原因及合理性

(1) 2000 年 10 月，轻纺城以 3.93 元/股的价格向深创投及二十一世纪转让部分股权。本次转让的背景为公司计划整体变更为股份有限公司并在香港交易所上市，受让方看好公司的发展前景，决定入股。本次转让系参考公司净资产及发展前景协商定价。本次转让的价格高于同期转让价格，具体原因如下：

2000 年 6 月，轻纺城以 1.10 元/股的价格向其控股子公司轻纺城进出口转让 300 万股，本次股权转让系母子公司内部转让，价格较低具有合理性。

2000 年 6 月，中和投资以 1 元/股的价格向石钟韶、杨智、楼激扬、楼昕转让部分股权。新中大有限筹划整体变更为股份有限公司，为满足当时有效的公司法关于发起人不少于 5 人的规定，且受让方原本通过中和投资间接持股，拟直接持有部分股权，因此中和投资以 1 元/股的价格向受让方转让部分股权，价格具有合理性。

因“非典”疫情影响，发行人于 2003 年终止在香港交易所的上市进程，导致发行人 2004 年至 2006 年股权变动价格均低于本次轻纺城转让股权的价格。

综上，轻纺城 2000 年 10 月转让股权的价格高于同期价格，具有合理性。

(2) 2010 年 10 月，石钟韶以 1 元/股的价格向张栋、严峻转让股份，2011 年 3 月，楼激扬、石钟韶以 1 元/股的价格向何元武转让股份，上述转让价格较同期偏低，是因为受 2008 年金融危机的影响，新中大业绩出现下滑，估值下调，上述转让参考公司净资产和经营情况定价。根据天健会计师出具的审计报告，按合并报表口径，新中大 2010 年末每股净资产为 0.85 元，每股净利润为-0.04 元。

综上，发行人历史上部分股权转让价格较同期价格有所差异，具有合理性，不存在代持或其他利益安排。

综上所述，本所律师认为：

1、中和投资与轻纺城约定共同组建新中大有限，除此之外，中和投资、轻纺城与楼激扬不存在其他具体安排或约定。楼激扬参与设立发行人后退出、入股再

退出，具有合理原因，不存在纠纷或潜在纠纷。楼激扬系发行人及中和投资的创始股东及历史董事，除此之外，楼激扬与中和投资、石钟韶之间不存在其他关联关系，亦不存在委托持股等情形；

2、中和投资用于出资的无形资产系计算机软件著作权，评估价格公允，有关出资真实并足额到位；无形资产已在账面价值中予以体现，并于2006年度摊销完毕；

3、发行人历史上的1元/股转让，定价公允，具有合理性，不存在代持或其他利益安排；轻纺城向二十一世纪和深创投转让股份价格较同期股转价格较高，以及石钟韶、楼激扬对外转让股权价格较同期偏低，具有合理性，不存在代持或其他利益安排。

——补充法律意见书正文结束——

签署页

(本页无正文，为《国浩律师（杭州）事务所关于杭州新中大科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（一）》签署页)

本补充法律意见书正本伍份，无副本。

本补充法律意见书的出具日为二零二二年九月十三日。

国浩律师（杭州）事务所



负责人：颜华荣

经办律师：徐旭青

徐 峰

胡 敏