



关于杭州安恒信息技术股份有限公司 向特定对象发行股票申请文件的 审核问询函之回复

保荐机构（主承销商）



中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号

上海证券交易所：

贵所于 2021 年 3 月 2 日出具的《关于杭州安恒信息技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证科审（再融资）〔2021〕14 号）（以下简称“问询函”）已收悉。杭州安恒信息技术股份有限公司（以下简称“安恒信息”、“发行人”、“公司”）与国泰君安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”）等相关方对问询函所列问题进行了逐项核查，同时按照问询函的要求对《杭州安恒信息技术股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订和补充说明，现答复如下，请予审核。

如无特别说明，本答复使用的简称与《杭州安恒信息技术股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》中的释义相同，若出现合计数值与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
涉及对募集说明书等申请文件的修改内容	楷体（加粗）

目 录

问题 1、关于募投项目投入	3
问题 2、关于募投项目经营及效益	49
问题 3、关于前次募集资金	94
问题 4、关于对外投资	107
问题 5、关于子公司	115
问题 6、关于主要客户	131
问题 7、其他	138

问题 1、关于募投项目投入

问题 1.1

发行人本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 133,332.17 万元,扣除发行费用后,募集资金净额拟投入数据安全岛平台研发及产业化项目、涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目、信创产品研发及产业化项目、网络安全云靶场及教育产业化项目、新一代智能网关产品研发及产业化项目、车联网安全研发中心建设项目 6 个项目。

请发行人说明:(1)各募投项目具体投资数额安排明细,测算依据及测算过程,测算是否谨慎合理;(2)结合募投项目中用于铺底流动资金、研发投入等非资本性支出的情况,测算本次募投项目中实质用于补充流动资金的具体金额,并论证补充流动资金的比例是否超过募集资金总额的 30%;(3)各募投项目进展情况,是否包括本次发行相关董事会决议日前投入资金,是否符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 2 问的要求;(4)结合自身财务状况、融资能力,披露募集资金以外所需剩余资金的具体来源,如募集资金不能全额募足或发行失败,项目实施是否存在较大的不确定性。

请保荐机构及申报会计师核查(1)(2)(3)并发表明确意见,请申报会计师对研发投入资本化金额核查并出具专项核查意见。

答复

一、各募投项目具体投资数额安排明细,测算依据及测算过程,测算是否谨慎合理

(一)数据安全岛平台研发及产业化项目

1、投资数额安排明细

本项目投资包括数据安全岛平台研发及产业化基地建设所需的场地、软硬件设备和研发费用投资,总投资 47,633.85 万元。其中,场地投资 29,603.15 万元,软硬件设备投资 3,980.20 万元,研发费用 10,353.75 万元,基本预备费 878.74 万元,铺底流动资金 2,818.01 万元。发行人募集资金投资数额安排明细、各项投资构成是否属于资本性支出及募集资金投入情况如下:

单位：万元

序号	项目	金额	是否属于资本性支出	募集资金投入金额
1	场地投资	29,603.15	是	29,603.15
2	软硬件设备投资	3,980.20	是	3,980.20
3	研发费用	10,353.75	否	6,463.27
4	基本预备费	878.74	否	-
5	铺底流动资金	2,818.01	否	-
6	总投资	47,633.85		40,046.62

2、本项目投资数额的测算依据

①土地投资按照土地预计竞拍金额测算；

②场地建造装修费用按照本项目实施所需的场地规模，参考公司以往场地建造装修施工价格和工程施工单位报价进行测算；

③研发费用按照本项目研发工作量所需匹配的研发人员规模，参考公司目前研发人员薪酬及福利（包含基本工资、年终奖金和社保费用），并考虑建设期间可能存在的人工成本上涨等因素进行测算；

④软硬件设备投资按照本项目数据安全岛平台研发所需的服务器、存储、电脑等研发硬件设备，以及开发平台、数据库、代码检测工具等系统设计、开发软件等需求，按照技术先进和经济适用原则确定采购方案并进行测算；

⑤基本预备费按照土地、基建、设备和研发投资总额的 2%计提；

⑥铺底流动资金按项目建设期所需流动资金的 30%计提。

3、本项目投资数额的具体测算过程

①场地投资

本项目的场地投资测算过程如下：

序号	名称	面积（平方米）	单价（元/平米）	总价（万元）
1	土地使用权	9,067.90	3,154.43	2,860.40
2	场地建造费	42,466.64	4,766.53	20,241.84
2.1	其中：地上	27,204.00	4,779.38	13,001.84
2.2	地下	15,262.64	4,743.61	7,240.00

序号	名称	面积（平方米）	单价（元/平米）	总价（万元）
3	场地装修费	27,204.00	2,389.69	6,500.92
4	合计			29,603.16

②软硬件设备投资

本项目的设备投资主要由服务器、电脑等研发设备和系统设计、开发软件构成。

其中研发过程所需的硬件设备测算过程如下：

序号	名称	数量	总价（万元）
1	数据安全岛应用平台集群服务器	40	400.00
2	数据安全岛开发计算集群服务器（安全计算沙箱）	80	800.00
3	数据交换开发服务器	40	400.00
4	运维管理功能开发服务器	40	200.00
5	存储	10	500.00
6	40Gbps 光模块	20	10.00
7	数据单向传输网闸	4	80.00
8	开发电脑	160	160.00
9	审计日志存储服务器	20	140.00
10	机柜	22	17.60
11	办公家具	360	108.00
	合计		2,815.60

系统平台设计、开发软件如下：

序号	软件名称	数量	总价（万元）
1	国产操作系统	12	9.60
2	开发平台	5	400.00
3	数据库软件	10	350.00
4	虚拟化平台软件	20	50.00
5	代码检测工具	1	135.00
6	代码管理工具	5	200.00
7	设计软件	10	20.00
	合计		1,164.60

③研发费用

本项目研发费用投资主要为研发人员工资，研发人员工资测算过程如下：

岗位	项目	第一年	第二年	第三年
产品经理	当年投入人员（人）	2	3	5
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	70.00	110.25	192.94
项目经理	当年投入人员（人）	1	2	5
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	35.00	73.50	192.94
研发人员	当年投入人员（人）	40	70	110
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	1400.00	2572.50	4244.63
测试人员	当年投入人员（人）	8	20	40
	年薪及福利（万元/人）	20.00	21.00	22.05
	研发人员工资（万元）	160.00	420.00	882.00
建设期研发人员工资投入（万元）		1665.00	3176.25	5512.50

④基本预备费

项目基本预备费按土地购置、场地建造装修、软硬件设备购置和研发费用等投资总额的 2% 计算，共计 878.74 万元，用于项目建设过程中不可预见费用或应对拟采购资产的涨价因素等。

⑤铺底流动资金

项目所需流动资金按照分项详细估算法进行估算，即先对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算，进而估算流动资金。经测算，项目建设期运营所需流动资金总额为 9,393.37 万元，本项目铺底流动资金投资额为 2,818.01 万元，占所需流动资金总额的约 30%。

（二）涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目

1、投资数额安排明细

本项目投资包括涉网犯罪侦查打击平台研发所需的研发办公场地、软硬件设备和研发费用投资，总投资 13,006.66 万元。其中，场地投资 2,379.12 万元，软

硬件设备投资 3,427.10 万元，研发费用 5,925.08 万元，基本预备费 234.62 万元，铺底流动资金 1,040.74 万元。发行人募集资金投资数额安排明细、各项投资构成是否属于资本性支出及募集资金投入情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	是否属于资本性支出	募集资金投入金额
1	场地租赁费	1,515.12	否	-
2	场地装修费	864.00	是	864.00
3	软硬件设备投资	3,427.10	是	3,427.10
4	研发费用	5,925.08	否	5,925.08
5	基本预备费	234.62	否	-
6	铺底流动资金	1,040.74	否	-
7	总投资	13,006.66		10,216.18

2、本项目投资数额的测算依据

①场地租赁费用按照公司与上海张江高科技园区开发股份有限公司签订的《房屋租赁合同》中确定的面积和租金标准进行测算；

②场地装修费用按照本项目实施所需的场地规模和拟租赁场地装修条件，参考公司以往场地装修施工价格和工程施工单位报价进行测算；

③软硬件设备投资按照本项目涉网犯罪侦查打击服务平台研发所需的服务器、存储、电脑等研发硬件设备，以及开发平台、数据库、代码检测工具等系统设计、开发软件等需求，按照技术先进和经济适用原则确定采购方案并进行测算；

④研发费用按照本项目研发工作量所需匹配的研发人员规模，参考公司目前研发人员薪酬及福利（包含基本工资、年终奖金和社保费用），并考虑建设期间可能存在的人工成本上涨等因素进行测算；

⑤基本预备费按照场地、设备和研发投资总额的 2%计提；

⑥铺底流动资金按项目建设期所需流动资金的 30%计提。

3、本项目投资数额的具体测算过程

①场地投资

本项目的场地投资测算过程如下：

序号	名称	面积（平方米）	单价（元/平米）	总价（万元）
1	场地租赁费	3,455.99	4,384.02	1,515.11
2	场地装修费	3,455.99	2,500.00	864.00
3	合计			2,379.11

②软硬件设备投资

本项目的设备投资主要由服务器、电脑等研发设备和系统设计、开发软件构成。

其中研发过程所需的硬件设备测算过程如下：

序号	名称	数量	总价（万元）
1	PC 服务器	100	1,000.00
2	开发电脑	63	63.00
3	企业级网络存储服务器	70	700.00
4	网络交换机	6	30.00
5	存储阵列	10	500.00
6	机柜	17	13.60
7	办公家具	128	128.00
	合计		2,434.60

系统平台设计、开发软件如下：

序号	软件名称	数量	总价（万元）
1	大数据分析平台	2	240.00
2	开发平台	3	240.00
3	数据库软件	6	210.00
4	虚拟化平台软件	15	37.50
5	代码检测工具	1	135.00
6	代码管理工具	3	120.00
7	设计软件	5	10.00
	合计		992.50

③研发费用

本项目研发费用投资主要为研发人员工资，研发人员工资测算过程如下：

岗位	项目	第一年	第二年	第三年
产品经理	当年投入人员（人）	3	3	3

岗位	项目	第一年	第二年	第三年
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	105.00	110.25	115.76
项目经理	当年投入人员（人）	5	5	5
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	175.00	183.75	192.94
研发人员	当年投入人员（人）	35	45	50
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	1225.00	1653.75	1929.38
测试人员	当年投入人员（人）	2	4	5
	年薪及福利（万元/人）	20.00	21.00	22.05
	研发人员工资（万元）	40.00	84.00	110.25
建设期研发人员工资投入（万元）		1545.00	2031.75	2348.33

④基本预备费

项目基本预备费按场地租赁及装修、软硬件设备购置和研发费用等投资总额的 2%计算，共计 234.62 万元，用于项目建设过程中不可预见费用或应对拟采购资产的涨价因素等。

⑤铺底流动资金

项目所需流动资金按照分项详细估算法进行估算，即先对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算，进而估算流动资金。经测算，项目建设期运营所需流动资金总额为 3,469.12 万元，本项目铺底流动资金投资额为 1,040.74 万元，占所需流动资金总额的约 30%。

（三）信创产品研发及产业化项目

1、投资数额安排明细

本项目投资包括信创产品线开发、适配和产业化基地建设所需的场地、软硬件设备和研发费用投资，总投资 62,122.22 万元。其中，场地投资 26,248.61 万元，软硬件设备投资 6,274.00 万元，研发费用 23,555.21 万元，基本预备费 1,121.56 万元，铺底流动资金 4,922.84 万元。发行人募集资金投资数额安排明细、各项投资构成是否属于资本性支出及募集资金投入情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	是否属于资本性支出	募集资金投入金额
1	场地投资	26,248.61	是	24,892.61
2	软硬件设备投资	6,274.00	是	6,274.00
3	研发费用	23,555.21	否	14,704.21
4	基本预备费	1,121.56	否	-
5	铺底流动资金	4,922.84	否	-
6	总投资	62,122.22		45,870.82

2、本项目投资数额的测算依据

①土地投资按照土地出让金额测算；

②场地建造装修费用按照本项目实施所需的场地规模，参考公司以往场地建造装修施工价格和工程施工单位报价进行测算；

③软硬件设备投资按照本项目信创产品线适配研发所需的各品牌国产服务器、电脑等研发硬件设备，以及国产操作系统、数据库管理等开发软件等需求，按照全面适配和经济适用原则确定采购方案并进行测算；

④研发费用按照本项目研发工作量所需匹配的研发人员规模，参考公司目前研发人员薪酬及福利（包含基本工资、年终奖金和社保费用），并考虑建设期间可能存在的人工成本上涨等因素进行测算；

⑤基本预备费按照土地、基建、设备和研发投资总额的 2%计提；

⑥铺底流动资金按项目建设期所需流动资金的 30%计提。

3、本项目投资数额的具体测算过程

①场地投资

本项目的场地投资测算过程如下：

序号	名称	面积（平方米）	单价（元/平米）	总价（万元）
1	土地使用权	10,045.00	1,349.93	1,356.00
2	场地建造费	37,722.06	5,000.00	18,861.03
2.1	其中：地上	24,126.33	5,000.00	12,063.17
2.2	地下	13,595.73	5,000.00	6,797.86

序号	名称	面积（平方米）	单价（元/平米）	总价（万元）
3	场地装修费	24,126.33	2,500.00	6,031.58
4	合计			26,248.61

②软硬件设备投资

本项目的设备投资主要由各品牌国产服务器、电脑等研发设备和国产操作系统、数据库管理等开发软件构成。

其中研发过程所需的硬件设备测算过程如下：

序号	名称	品牌/型号	数量	总价（万元）
1	机架式服务器	华为/TaiShan200k2280k（2*32 核）	80	480.00
2	机架式服务器	华为/TaiShan200k2280k（2*48 核）	80	640.00
3	机架式服务器	华为/TaiShan200k2180K（1*64 核）	50	300.00
4	机架式服务器	曙光/龙腾 L840-G25(4*4 核)	30	165.00
5	机架式服务器	曙光/L620-G25（2*4 核）	30	105.00
6	机架式服务器	曙光/H520-G30A	80	280.00
7	机架式服务器	同方/超强 F520-M1	50	225.00
8	机架式服务器	同方/超强 TL621-V3（2*4 核）	30	135.00
9	机架式服务器	浪潮/英信 NF3200L（2*4 核）	30	135.00
10	机架式服务器	浪潮/英信 NF2180M3	30	135.00
11	机架式服务器	浪潮/英信 NF2480M3	30	105.00
12	机架式服务器	宝德/BD-10043F	30	105.00
13	机架式服务器	紫光/UNISServerR3800G3	50	175.00
14	台式机	华为/擎云 W510PGU-WBY0	20	13.00
15	台式机	同方/超翔 TL630-V001	20	12.00
16	台式机	同方/超翔 TF830-V050	20	12.00
17	台式机	同方/超翔 Z8307	20	10.00
18	台式机	浪潮/英政 CE3000L	20	12.00
19	台式机	浪潮/英政 CE2230G1	20	10.00
20	台式机	浪潮/英政 CE2110G1	20	10.00
21	台式机	曙光/龙腾 L300-G30	20	12.00
22	台式机	曙光/龙腾 L300-G25	20	10.00
24	机柜	无	60	48.00
25	办公家具	定制	600	180.00

序号	名称	品牌/型号	数量	总价（万元）
	合计			3,314.00

系统平台设计、开发软件如下：

序号	软件名称	品牌	数量	总价（万元）
1	中标麒麟 V7.0、银河麒麟 V4.0（桌面）	麒麟软件	500	30.00
2	中标麒麟 V7.0、银河麒麟 V4.0（服务器）	麒麟软件	500	375.00
3	统信桌面操作系统	统信	500	30.00
4	统信服务器操作系统	统信	500	375.00
5	神通数据库管理系统 V7.0	神通通用	10	120.00
6	达梦数据库管理系统 V8.1	达梦	10	120.00
7	金仓数据库管理系统 KingbaseESV8.0	人大金仓	20	240.00
8	宝兰德应用服务器软件 V9.5	宝兰德	20	100.00
9	东方通应用服务器软件 V7.0	东方通	20	100.00
10	WPS-Office2019forLinux 专业版办公软件 V11	金山软件	50	3.00
11	福昕 OFD 版式办公套件软件（Linux）V8.0	福昕	50	3.00
12	SFT1703-G 电子签章系统	方正	20	508.00
13	SFT1805-G 电子签章系统	卫士通	20	478.00
14	SFT1806-G 电子签章系统	国脉	20	478.00
	合计			2,960.00

③研发费用

本项目研发费用投资主要为研发人员工资，研发人员工资测算过程如下：

岗位	项目	第一年	第二年	第三年
产品经理	当年投入人员（人）	7	10	15
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	245.00	367.50	578.81
项目经理	当年投入人员（人）	15	23	35
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	525.00	845.25	1350.56
研发人员	当年投入人员（人）	106	146	193
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	3710.00	5365.50	7447.39
测试人员	当年投入人员（人）	34	49	64

岗位	项目	第一年	第二年	第三年
	年薪及福利（万元/人）	20.00	21.00	22.05
	研发人员工资（万元）	680.00	1029.00	1411.20
建设期研发人员工资投入（万元）		5160.00	7607.25	10787.96

④基本预备费

项目基本预备费按土地购置、场地建造装修、软硬件设备购置和研发费用等投资总额的 2% 计算，共计 1,121.56 万元，用于项目建设过程中不可预见费用或应对拟采购资产的涨价因素等。

⑤铺底流动资金

项目所需流动资金按照分项详细估算法进行估算，即先对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算，进而估算流动资金。经测算，项目建设期运营所需流动资金总额为 16,409.44 万元，本项目铺底流动资金投资额为 4,922.84 万元，占所需流动资金总额的约 30%。

（四）网络安全云靶场及教育产业化项目

1、投资数额安排明细

本项目投资包括网络安全靶场在内的网络安全演练产品及网络安全靶场云化部署的研发及产业化所需的场地、软硬件设备和研发费用投资，总投资 15,753.23 万元。其中，场地投资 6,190.57 万元，软硬件设备投资 2,904.10 万元，研发费用 5,521.34 万元，基本预备费 292.32 万元，铺底流动资金 844.90 万元。发行人募集资金投资数额安排明细、各项投资构成是否属于资本性支出及募集资金投入情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	是否属于资本性支出	募集资金投入金额
1	场地投资	6,190.57	是	6,190.57
2	软硬件设备投资	2,904.10	是	2,904.10
3	研发费用	5,521.34	否	3,446.67
4	基本预备费	292.32	否	-
5	铺底流动资金	844.90	否	-
6	总投资	15,753.23		12,541.34

2、本项目投资数额的测算依据

①场地建造装修费用按照本项目实施所需的场地规模，参考公司以往场地建造装修施工价格和工程施工单位报价进行测算；

②软硬件设备投资按照本项目包括网络安全靶场在内的网络安全演训产品研发和网络安全靶场平台建设所需的服务器、存储、安全场景配置设备等硬件设备，以及开发平台、数据库、在线教学平台、视频直播处理系统等系统开发和平台系统软件等需求，按照技术先进和经济适用原则确定采购方案并进行测算；

③研发费用按照本项目研发工作量所需匹配的研发人员规模，参考公司目前研发人员薪酬及福利（包含基本工资、年终奖金和社保费用），并考虑建设期间可能存在的人工成本上涨等因素进行测算；

④基本预备费按照场地、设备和研发投资总额的 2%计提；

⑤铺底流动资金按项目建设期所需流动资金的 30%计提。

3、本项目投资数额的具体测算过程

①场地投资

本项目的场地投资测算过程如下：

序号	名称	面积（平方米）	单价（元/平米）	总价（万元）
1	场地建造费	9,381.13	5,000.00	4,690.57
1.1	其中：地上	6,000.00	5,000.00	3,000.00
1.2	地下	3,381.13	5,000.00	1,690.57
2	场地装修费	6,000.00	2,500.00	1,500.00
3	合计			6,190.57

②软硬件设备投资

本项目的设备投资主要由服务器、存储、安全场景配置设备等硬件设备，以及开发平台、数据库、在线教学平台、视频直播处理系统等系统开发和平台系统软件构成。

其中网络安全演训产品研发和网络安全靶场平台建设所需的硬件设备测算过程如下：

序号	名称	数量	总价（万元）
1	服务器	100	1,000.00
2	安全场景配套设备	20	140.00
3	云桌面	500	250.00
4	SDN 网络设备	10	200.00
5	存储	5	250.00
6	开发电脑	61	61.00
7	机柜	10	8.00
8	办公家具	147	44.10
	合计		1,953.10

产品开发及平台建设软件如下：

序号	软件名称	数量	总价（万元）
1	多分校在线教学平台	1	50.00
2	视频直播处理系统	1	100.00
3	WEBUI 大屏编辑工具	1	100.00
4	开发平台	3	240.00
5	数据库软件	5	175.00
6	虚拟化平台软件	10	25.00
7	代码检测工具	1	135.00
8	代码管理工具	3	120.00
9	设计软件	3	6.00
	合计		951.00

③研发费用

本项目研发费用投资主要为研发人员工资，研发人员工资测算过程如下：

岗位	项目	第一年	第二年	第三年
产品/项目经理	当年投入人员（人）	4	4	4
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	140.00	147.00	154.35
研发人员	当年投入人员（人）	34	46	57
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	1190.00	1690.50	2199.49
建设期研发人员工资投入（万元）		1330.00	1837.50	2353.84

④基本预备费

项目基本预备费按场地建造装修、软硬件设备购置和研发费用等投资总额的2%计算，共计 292.32 万元，用于项目建设过程中不可预见费用或应对拟采购资产的涨价因素等。

⑤铺底流动资金

项目所需流动资金按照分项详细估算法进行估算，即先对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算，进而估算流动资金。经测算，项目建设期运营所需流动资金总额为 2,816.34 万元，本项目铺底流动资金投资额为 844.90 万元，占所需流动资金总额的约 30%。

(五) 新一代智能网关产品研发及产业化项目

1、投资数额安排明细

本项目投资包括新一代智能网关产品的研发及产业化所需的场地、软硬件设备和研发费用投资，总投资 22,622.09 万元。其中，场地投资 13,192.39 万元，软硬件设备投资 756.40 万元，研发费用 6,368.25 万元，基本预备费 406.34 万元，铺底流动资金 1,898.71 万元。发行人募集资金投资数额安排明细、各项投资构成是否属于资本性支出及募集资金投入情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	是否属于资本性支出	募集资金投入金额
1	场地投资	13,192.39	是	13,192.39
2	软硬件设备投资	756.40	是	756.40
3	研发费用	6,368.25	否	3,975.34
4	基本预备费	406.34	否	-
5	铺底流动资金	1,898.71	否	-
6	总投资	22,622.09		17,924.13

2、本项目投资数额的测算依据

①场地购置费用按照公司与成都高投资产经营管理有限公司签订的《房屋买卖合同》中确定的面积和购置金额进行测算；

②场地装修费用按照本项目实施所需的场地规模和购置场地现有装修条件，

参考公司以往场地装修施工价格和工程施工单位报价进行测算；

③软硬件设备投资按照本项目新一代智能网关产品研发及产业化所需的服务器、工控机、电脑等研发测试硬件设备，以及操作系统、办公软件等软件需求，按照技术先进和经济适用原则确定采购方案并进行测算；

④研发费用按照本项目研发工作量所需匹配的研发人员规模，参考公司目前研发人员薪酬及福利（包含基本工资、年终奖金和社保费用），并考虑建设期间可能存在的人工成本上涨等因素进行测算；

⑤基本预备费按照场地、设备和研发投资总额的 2%计提；

⑥铺底流动资金按项目建设期所需流动资金的 30%计提。

3、本项目投资数额的具体测算过程

①场地投资

本项目的场地投资测算过程如下：

序号	名称	面积（平方米）	单价（元/平米）	总价（万元）
1	场地购置费	7,210.01	15,756.02	11,360.11
2	场地装修费	7,210.01	2,541.29	1,832.28
3	合计			13,192.39

②软硬件设备投资

本项目的设备投资主要由服务器、工控机、测试仪等硬件设备，以及操作系统、办公软件等构成。

其中研发测试所需的硬件设备测算过程如下：

序号	名称	数量	总价（万元）
1	研发电脑	80	80.00
2	测试电脑	5	4.00
3	开发环境服务器	20	80.00
4	代码托管服务器	10	40.00
5	研发开发验证工控机（覆盖高中低端各两台）	6	12.00
6	测试验证工控机	6	12.00
7	IxiaBPS 测试仪	1	90.00
8	思伯伦 2-7 层测试仪（含多许可）	2	140.00

序号	名称	数量	总价（万元）
9	三层交换机	4	2.00
10	超融合平台（含硬件）	9	72.00
11	机柜	3	2.40
12	办公家具	175	175.00
	合计		709.40

操作系统、办公软件等软件测算过程如下：

序号	软件名称	数量	总价（万元）
1	操作系统	85	8.50
2	办公软件	85	8.50
3	公有云云计算平台	1	30.00
	合计		47.00

③研发费用

本项目研发费用投资主要为研发人员工资，研发人员工资测算过程如下：

岗位	项目	第一年	第二年	第三年
研发人员	当年投入人员（人）	36	55	80
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	1260.00	2021.25	3087.00
建设期研发人员工资投入（万元）		1260.00	2021.25	3087.00

④基本预备费

项目基本预备费按场地购置装修、软硬件设备购置和研发费用等投资总额的2%计算，共计 406.34 万元，用于项目建设过程中不可预见费用或应对拟采购资产的涨价因素等。

⑤铺底流动资金

项目所需流动资金按照分项详细估算法进行估算，即先对流动资产和流动负债主要构成要素进行分项估算，进而估算流动资金。经测算，项目建设期运营所需流动资金总额为 6,329.01 万元，本项目铺底流动资金投资额为 1,898.71 万元，占所需流动资金总额的约 30%。

（六）车联网安全研发中心建设项目

1、投资数额安排明细

本项目投资包括车联网安全研发中心建设所需的软硬件设备和研发费用投资，总投资 10,235.45 万元。其中，软硬件设备投资 1,248.00 万元，研发费用 8,786.75 万元，基本预备费 200.70 万元。发行人募集资金投资数额安排明细、各项投资构成是否属于资本性支出及募集资金投入情况如下：

单位：万元

序号	项目	金额	是否属于资本性支出	募集资金投入金额
1	软硬件设备投资	1,248.00	是	1,248.00
2	研发费用	8,786.75	否	5,485.08
3	基本预备费	200.70	否	-
4	总投资	10,235.45		6,733.08

2、本项目投资数额的测算依据

①软硬件设备投资按照本项目车联网安全产品技术研发所需的测试仪、分析仪、服务器等研发测试硬件设备，以及开发测试软件需求，按照技术先进和经济适用原则确定采购方案并进行测算；

②研发费用按照本项目研发工作量所需匹配的研发人员规模，参考公司目前研发人员薪酬及福利（包含基本工资、年终奖金和社保费用），并考虑建设期间可能存在的人工成本上涨等因素进行测算；

③基本预备费按照场地、设备和研发投资总额的 2%计提。

3、本项目投资数额的具体测算过程

①软硬件设备投资

本项目的设备投资主要由测试仪、分析仪、服务器等硬件设备，以及开发测试软件构成。

其中研发过程所需的硬件设备测算过程如下：

序号	名称	数量	总价（万元）
1	频谱仪	1	33.00

序号	名称	数量	总价（万元）
2	示波器	1	60.00
3	网络分析仪	1	34.00
4	综合测试仪	1	45.00
5	耐压绝缘电阻测试仪	1	5.00
6	接地导通测试仪	1	3.00
7	波形发生器	2	8.00
8	逻辑分析仪	3	12.00
9	直流电源分析仪	1	20.00
10	红外 BGA 焊台+组件	1	1.00
11	蓝牙协议分析仪	1	35.00
12	交换机	4	4.00
13	服务器	3	24.00
14	总线分析工具	1	70.00
15	can 总线连接转换器	2	10.00
16	以太网测试仪	1	100.00
17	无线收发设备	1	9.00
18	TPMS 信号测量设备	1	65.00
19	实验用车	3	84.00
20	实验室台架	3	240.00
21	举升机	1	15.00
22	车路协同（V2X）RSU&OBU 样件	3	60.00
23	V2X 模拟台架	3	120.00
	合计		1,057.00

开发测试软件如下：

序号	软件名称	数量	总价（万元）
1	编译工具 Keil/IAR/VC/JC	1	30.00
2	Oracle 网络分析工具	2	28.00
3	Vector 工具链	1	40.00
4	Vmwarevsphere	1	4.00
5	二进制分析工具	1	6.00
6	EMMC 读写软件工具	1	3.00
7	代码审计工具	1	80.00

序号	软件名称	数量	总价（万元）
	合计		191.00

②研发费用

本项目研发费用投资主要为研发人员工资，研发人员工资测算过程如下：

岗位	项目	第一年	第二年	第三年
产品/项目经理	当年投入人员（人）	8	13	20
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	280.00	477.75	771.75
研发人员	当年投入人员（人）	32	62	100
	年薪及福利（万元/人）	35.00	36.75	38.59
	研发人员工资（万元）	1120.00	2278.50	3858.75
建设期研发人员工资投入（万元）		1400.00	2756.25	4630.50

③基本预备费

项目基本预备费按软硬件设备购置和研发费用等投资总额的 2% 计算，共计 200.70 万元，用于项目建设过程中不可预见费用或应对拟采购资产的涨价因素等。

二、结合募投项目中用于铺底流动资金、研发投入等非资本性支出的情况，测算本次募投项目中实质用于补充流动资金的具体金额，并论证补充流动资金的比例是否超过募集资金总额的 30%

本次各募投项目中用于铺底流动资金、研发投入等非资本性支出的情况如下：

项目名称	募集资金投入金额（万元）	其中非资本性支出（万元）	非资本性支出占比（%）
数据安全岛平台研发及产业化项目	40,046.62	6,463.27	16.14%
涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目	10,216.18	5,925.08	58.00%
信创产品研发及产业化项目	45,870.82	14,704.21	32.06%
网络安全云靶场及教育产业化项目	12,541.34	3,446.67	27.48%
新一代智能网关产品研发及产业化项目	17,924.13	3,975.34	22.18%
车联网安全研发中心建设项目	6,733.08	5,485.08	81.46%
合计	133,332.17	39,999.65	30.00%

由上表可见，公司本次募投项目中实质用于补充流动资金的金额为 39,999.65

万元，本次募集资金总额 133,332.17 万元，补充流动资金占募集资金总额的 30%，未超过 30%，符合《发行监管问答—关于引导规范上市公司融资行为的监管要求（修订版）》及《上海证券交易所科创板上市公司证券发行上市审核问答》的规定。

三、各募投项目进展情况，是否包括本次发行相关董事会决议日前投入资金，是否符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 2 问的要求

各募投项目进展情况和项目建设进度安排如下：

（一）数据安全岛平台研发及产业化项目

截至本回复出具日，本项目建设相关具体规划方案已经上海市规划和自然资源局、上海临港地区开发建设管理委员会审定，公司间接全资控股子公司上海安恒互联安全科技有限公司于 2021 年 1 月通过挂牌出让程序竞得项目用地并支付土地出让金，并已就本项目建设所需用地与中国（上海）自由贸易区临港新片区管理委员会签署《上海市国有建设用地使用权出让合同（研发总部产业项目类）》，目前项目用地的不动产权证正在办理中。

本项目建设期为 3 年，根据项目情况，建设进度安排如下：

项目	T1				T2				T3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
方案设计与评审												
土地购置												
场地建造												
场地装修												
主要设备购置												
人员招聘及培训												
平台技术研发												

根据项目建设进度安排，发行人对本项目募集资金使用进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	合计
1	工程建设费用	10,192.05	7,409.81	15,981.49	33,583.35
1.1	土地款	2,860.40	0.00	0.00	2,860.40

序号	项目	T1	T2	T3	合计
1.2	场地建造费	6,072.55	6,072.55	14,597.65	26,742.75
1.3	硬件购置	712.90	968.06	1,134.64	2,815.60
1.4	软件购置	546.20	369.20	249.20	1,164.60
2	研发费用	1,665.00	3,176.25	5,512.50	10,353.75
3	基本预备费 2%	237.14	211.72	429.88	878.74
4	铺底流动资金	538.24	793.19	1,486.58	2,818.01
	合计	12,632.43	11,590.97	23,410.45	47,633.85

（二）涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目

截至本回复出具日，本项目建设相关具体规划方案已经上海市张江科学城建设管理办公室备案，公司全资子公司上海安恒智慧城市安全技术有限公司于2020年9月起已使用自有资金支付房屋租金。截至审议本次募投项目的董事会前，合计投入租金金额60.28万元。目前本项目场地正处于装修过程中。

本项目建设期为3年，根据项目情况，建设进度安排如下：

项目	T1				T2				T3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
方案设计与评审												
场地租赁及装修												
主要设备购置												
人员招聘及培训												
平台技术研发												

根据项目建设进度安排，发行人对本项目募集资金使用进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	合计
1	工程建设费用	2,914.71	1,497.14	1,394.37	5,806.22
1.1	场地租赁费	480.61	504.64	529.87	1,515.12
1.2	场地装修费	864.00	0.00	0.00	864.00
1.3	硬件购置	1,108.60	666.00	660.00	2,434.60
1.4	软件购置	461.50	326.50	204.50	992.50
2	研发费用	1,545.00	2,031.75	2,348.33	5,925.08
3	基本预备费 2%	89.19	70.58	74.85	234.62

序号	项目	T1	T2	T3	合计
4	铺底流动资金	299.26	288.92	452.56	1,040.74
	合计	4,848.16	3,888.39	4,270.11	13,006.66

(三) 信创产品研发及产业化项目

截至本回复出具日，本项目建设相关具体规划方案已经杭州市规划和自然资源局、杭州市滨江区发展和改革局审定，公司于 2020 年 7 月就本项目建设所需用地与杭州市规划和自然资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，并使用自有资金支付土地出让金，目前项目用地的不动产权证正在办理中。

本项目建设期为 3 年，根据项目情况，建设进度安排如下：

项目	T1				T2				T3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
方案设计与评审												
土地购置												
场地建造												
场地装修												
主要设备购置												
人员招聘及培训												
产品技术研发												

根据项目建设进度安排，发行人对本项目募集资金使用进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	合计
1	工程建设费用	8,796.56	7,713.16	16,012.89	32,522.61
1.1	土地款	1,356.00	0.00	0.00	1,356.00
1.2	场地建造费	5,658.31	5,658.31	13,575.99	24,892.61
1.3	硬件购置	894.25	1,071.65	1,348.10	3,314.00
1.4	软件购置	888.00	983.20	1,088.80	2,960.00
2	研发费用	5,160.00	7,607.25	10,787.96	23,555.21
3	基本预备费 2%	279.13	306.41	536.02	1,121.56
4	铺底流动资金	1,141.20	1,673.54	2,108.10	4,922.84
	合计	15,376.89	17,300.36	29,444.97	62,122.22

（四）网络安全云靶场及教育产业化项目

本项目拟在杭州市滨江区新建办公楼的部分楼层开展，截至本回复出具日，本项目建设相关具体规划方案已经杭州市规划和自然资源局、杭州市滨江区发展和改革委员会审定，公司于 2020 年 7 月就本项目建设所需用地与杭州市规划和自然资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》，目前项目用地的不动产权证正在办理中。

本项目建设期为 3 年，根据项目情况，建设进度安排如下：

项目	T1				T2				T3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
方案设计与评审												
土地购置												
办公和培训场地建造												
办公和培训场地装修												
主要设备购置												
人员招聘及培训												
产品技术研发												

根据项目建设进度安排，发行人对本项目募集资金使用进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	合计
1	工程建设费用	2,884.37	2,145.07	4,065.23	9,094.67
1.1	场地建造费	1,407.17	1,407.17	3,376.23	6,190.57
1.2	硬件购置	890.20	538.40	524.50	1,953.10
1.3	软件购置	587.00	199.50	164.50	951.00
2	研发费用	1,330.00	1,837.50	2,353.84	5,521.34
3	基本预备费 2%	84.29	79.65	128.38	292.32
4	铺底流动资金	270.94	290.56	283.40	844.90
	合计	4,569.60	4,352.78	6,830.85	15,753.23

（五）新一代智能网关产品研发及产业化项目

截至本回复出具日，本项目建设相关具体规划方案已经成都高新区发展和改革委员会和规划管理局备案，公司全资子公司成都安恒信息技术有限公司于 2021 年 1 月

已就项目所需用楼与成都高投资产经营管理有限公司签署《购房意向书》，并将于近期与成都高投资产经营管理有限公司签署正式《房屋买卖合同》。

本项目建设期为3年，根据项目情况，建设进度安排如下：

项目	T1				T2				T3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
方案设计与评审												
场地建造												
场地装修												
主要设备购置												
人员招聘及培训												
产品技术研发												

根据项目建设进度安排，发行人对本项目募集资金使用进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	合计
1	工程建设费用	13,685.15	167.20	96.44	13,948.79
1.1	场地购置费	11,360.11	0.00	0.00	11,360.11
1.2	场地装修费	1,832.28	0.00	0.00	1,832.28
1.3	硬件购置	455.16	163.00	91.24	709.40
1.4	软件购置	37.60	4.20	5.20	47.00
2	研发费用	1,260.00	2,021.25	3,087.00	6,368.25
3	基本预备费 2%	298.90	43.77	63.67	406.34
4	铺底流动资金	41.45	833.72	1,023.54	1,898.71
	合计	15,285.50	3,065.94	4,270.65	22,622.09

（六）车联网安全研发中心建设项目

截至本回复出具日，本项目建设相关具体规划方案已经杭州市滨江区发展和改革局备案，目前项目正在实施筹备阶段。

本项目建设期为3年，根据项目情况，建设进度安排如下：

项目	T1				T2				T3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
方案设计与评审												
主要设备购置												

项目	T1				T2				T3			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
人员招聘及培训												
产品技术研发												

根据项目建设进度安排，发行人对本项目募集资金使用进度安排如下：

单位：万元

序号	项目	T1	T2	T3	合计
1	工程建设费用	862.00	195.00	191.00	1,248.00
1.1	硬件购置	685.00	181.00	191.00	1,057.00
1.2	软件购置	177.00	14.00	0.00	191.00
2	研发费用	1,400.00	2,756.25	4,630.50	8,786.75
3	基本预备费 2%	45.24	59.03	96.43	200.70
	合计	2,307.24	3,010.28	4,917.93	10,235.45

关于本次发行的募集资金金额和用途，公司已经于 2020 年 12 月 25 日召开的第一届董事会第二十三次会议审议通过，截至前述董事会决议日前，数据安全岛平台研发及产业化项目、网络安全云靶场及教育产业化项目、新一代智能网关产品研发及产业化项目和车联网安全研发中心建设项目尚未开始投入，信创产品研发及产业化项目已投入资金合计 1,356.00 万元用于支付土地出让金，涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目于 2020 年 9 月起已支付房屋租金 60.28 万元，均使用自有资金支付，未列入本次募集资金投资构成。本次募集资金全部用于前述董事会决议日（2020 年 12 月 25 日）后募投项目的资金投入，不包括本次发行相关董事会决议日前已投入资金。

本次募集资金计划投资于数据安全岛平台研发及产业化项目、涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目、信创产品研发及产业化项目、网络安全云靶场及教育产业化项目、新一代智能网关产品研发及产业化项目和车联网安全研发中心建设项目。按照国家统计局颁布的《战略性新兴产业分类（2018）》，本次募集资金所投资生产和研发的领域属于新一代信息技术产业——新兴软件和新型信息技术服务——网络与信息安全软件开发、互联网安全服务，募投项目全部围绕公司主营业务领域开展，均投入现有技术升级和前沿技术研发等科技创新领域。本次募集资金不存在用于持有交易性金融资产和可供出售金融资产、借予他人、

委托理财等财务性投资和类金融业务的情形。

综上所述，本次募集资金主要投向科技创新领域，募集资金投资项目正在按项目建设进度安排有序实施，公司已具备实施募投项目的各项能力，募投项目实施不存在重大不确定性，本次募集资金不包括本次发行相关董事会决议日前已投入资金，符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第2问的要求。

四、结合自身财务状况、融资能力，披露募集资金以外所需剩余资金的具体来源，如募集资金不能全额募足或发行失败，项目实施是否存在较大的不确定性

以下楷体加粗内容已在募集说明书“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/一、本次募集资金使用计划”中补充披露：

公司本次募集资金投资项目拟投资金额为171,373.50万元，拟使用募集资金133,332.17万元。

（一）募集资金以外所需剩余资金的具体来源

本次募投项目公司拟自筹资金38,041.33万元用于项目建设及运营，该部分资金主要来源于公司现有资金盈余、公司未来经营活动经营现金流入以及募投项目所产生的经营活动现金流入。

截至2020年9月30日，公司货币资金余额及交易性金融资产余额合计为112,427.70万元，扣除公司首次公开发行尚未使用完毕的募集资金金额82,771.35万元以及受限货币资金579.10万元后，公司账面可使用资金共计29,077.25万元，可较程度的满足本次募投项目对自有资金的需求。

同时，2017-2019年度，公司经营活动产生的现金流量净额分别为6,886.94万元、9,598.26万元以及21,651.61万元，经营活动资金流入情况良好，能够及时满足本次募投项目实施过程中的自有资金需求。

此外，本次募投项目自筹资金的38,041.33万元将在三年内分批投入，且主要用于募投项目日常费用类支出，不会在某一年度集中投入对公司资金造成较大压力。而且本次募投项目预计经营效益良好，自建设期第一年起将陆续产生经营活动现金流入，能够承担部分募投项目所需资金。

综上所述，公司可通过运用现有资金盈余、未来经营活动经营现金流入以及本次募投项目所产生的经营活动现金流入，满足本次募投项目除募集资金以外的资金需求。

(二) 如募集资金不能全额募足或发行失败，项目实施是否存在较大的不确定性

截至2020年9月末，公司货币资金余额为100,406.53万元，应收账款及应收票据余额为24,002.79万元，若出现募集资金不能全额募足或发行失败的情况，公司可结合整体生产经营情况，调配自有资金及收回的应收款项用于项目建设。

2019年公司营业收入为94,403.29万元，归属于母公司股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为9,222.04万元和7,959.44万元。公司在2020年前三季度实现营业收入66,020.92万元，比上年同期增长40.11%。总体而言，公司经营情况良好，可利用未来期间的经营积累弥补部分募投项目资金缺口。

此外，截至2020年9月末，公司合并报表资产负债率25.86%，不存在短期借款，长期借款9,600.00万元，整体债务水平较低。公司具有良好的银行信用，银行融资渠道通畅，资信状况良好，具有一定的债务融资能力。若本次发行不能全额募足或发行失败，公司亦可采用债务融资弥补部分募投项目资金缺口。

综上，如募集资金不能全额募足或发行失败，募投项目的实施将面临一定的资金压力，但鉴于本次募投项目对公司的重大战略意义并具有良好的经济效益，公司将全力推进募投项目的实施，根据届时的实际经营和市场情况，综合考虑通过自有资金、经营积累及债务融资等方式筹措所需资金，全力确保募投项目持续推进，实现预期的经营效益，项目实施不会因为募集资金不能全额募足或发行失败而存在较大的不确定性。

五、保荐机构及申报会计师核查程序及核查意见

(一) 核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

1、查阅了与本次募投项目有关的董事会文件，了解募集资金使用和项目建

设的进度安排；

2、获取了本次募投项目的可行性研究报告，了解包括项目具体投资构成、金额明细及投资测算过程；

3、核查了公司关于本次募投项目资金使用和项目建设进度的安排情况、进展情况，对公司高管及财务人员进行了访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募投项目投资金额符合公司实际情况，募投项目投资数额的测算具有谨慎性；

2、本次募集资金中实质用于补充流动资金的比例未超过募集资金总额的 30%；

3、本次募集资金投资项目正在按项目建设进度安排有序实施，公司已具备实施募投项目的各项能力，募投项目实施不存在重大不确定性。本次募集资金不包含本次发行相关董事会决议日前投入资金，符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 2 问的要求。

经核查，申报会计师认为：

1、发行人本次募投项目投资金额符合公司实际情况，募投项目投资数额的测算具有谨慎性；

2、本次募集资金中实质用于补充流动资金的比例未超过募集资金总额的 30%；

3、发行人上述关于各募投项目进展情况，是否包括本次发行相关董事会决议日前投入资金，是否符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 2 问的要求的说明，与我们实施上述核查程序所了解的情况在重大方面保持一致。

问题 1.2

募投项目数据安全岛平台研发及产业化项目、信创产品研发及产业化项目、网络安全云靶场及教育产业化项目、新一代智能网关产品研发及产业化项目涉

及购置土地新建场地或购置场地。

请发行人说明：（1）本次募投项目相关场地建造或购置的进展情况，不动产产权性质，相关场地是否均为公司自用，是否规划用于出租或出售，是否变相投资房地产业务；（2）公司目前场地的使用是否饱和，对比同行业上市公司情况，并结合现有员工和拟招聘员工人员情况、现有场所情况及人均面积，说明新建或购置场地的具体测算依据以及上述项目建设的必要性；（3）量化分析各募投项目自建和租赁办公场地两种方式的费用对比情况；（4）模拟测算 IPO 募投项目及本次募投项目全部建设完成的情况下公司的资产构成情况，并与同行业上市公司的资产结构进行对比，分析资产结构的合理性以及研发生产模式是否发生改变；结合本次募投项目新增资产情况，量化分析相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响。

请保荐机构核查（2）并发表明确意见。

请申报会计师核查（4）并发表明确意见。

答复：

一、本次募投项目相关场地建造或购置的进展情况，不动产产权性质，相关场地是否均为公司自用，是否规划用于出租或出售，是否变相投资房地产业务

本次募投项目相关场地建造或购置的进展情况如下：

项目	场地建造或购置的进展	产权性质/用途
数据安全岛平台研发及产业化项目	于2021年1月通过挂牌出让程序竞得项目用地并支付土地出让金，并已就本项目建设所需用地与中国（上海）自由贸易区临港新片区管理委员会签署《上海市国有建设用地使用权出让合同（研发总部产业项目类）》，目前项目用地的不动产权证正在办理中	工业用地/自建办公用房
涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目	不涉及场地建造或购置事项	——
信创产品研发及产业化项目	于2020年7月与杭州市规划和自然资源局签署《国有建设用地使用权出让合同》并支付土地出让金，目前项目用地的不动产权证正在办理中	工业用地/自建办公用房
网络安全云靶场及教育产业化项目		工业用地/自建办公用房
新一代智能网关产品研发及产业化项目	于2021年1月已就项目所需用楼与成都高投资产经营管理有限公司签署《购房	其他商服用地（科研办公）/

项目	场地建造或购置的进展	产权性质/用途
	意向书》，并将于近期签署正式《房屋买卖合同》。	办公用房
车联网安全研发中心建设项目	不涉及场地建造或购置事项	——

本次募投项目中数据安全岛平台研发及产业化项目、信创产品研发及产业化项目与网络安全云靶场及教育产业化项目涉及土地购置，土地性质均为工业用地，非商业餐饮用地或住宅居住用地。公司拟自建办公用房并将全部用于公司办公、研发测试等日常经营活动，公司就该等场地制定了详细的使用规划，详见本问题回复之“2、新建或购置场地的具体测算依据以及上述项目建设的必要性”。相应房屋及对应土地的性质或规划用途符合项目要求，未来没有将其对外出租或出售的计划，不属于变相投资房地产业务。其中，数据安全岛平台研发及产业化项目与新一代智能网关产品研发及产业化项目的土地与房屋购置事项基于公司与中国（上海）自由贸易试验区临港新片区管理委员会、上海临港科技创新城经济发展有限公司签署的《项目投资协议》以及公司与成都高新技术产业开发区管理委员会签署的《投资合作协议》所做出的投资决策，上述单位将为公司的土地及房屋购置提供便利条件，但均要求公司在相关场地开展网络安全相关业务，不可用于其他用途。

本次募投项目中新一代智能网关产品研发及产业化项目涉及直接购置房产，房屋所在地块的性质为其他商服用地，公司拟将该房屋作为研发及办公场所。根据成都安恒信息技术有限公司与成都高投资产经营管理有限公司拟签订的《房屋买卖合同》中相关条款，“鉴于成都安恒信息技术有限公司所购该房屋位于高新区人工智能北区创新中心，该园区是根据成都市及高新区管委会的政策规定重点用于发展 IT 及互联网产业，成都安恒信息技术有限公司对此清楚知悉并承诺将其所购房屋仅用于成都安恒信息技术有限公司相关行业的科研或者办公场所使用，未经成都高新区管委会书面同意不得转售（转租）。”因此，项目拟购置房屋所在地块虽为其他商服用地，但属于成都高新技术产业开发区管理委员会规定的重点用于发展 IT 及互联网产业的园区用地，房屋用途已被限定为成都安恒信息技术有限公司主营业务相关的科研或者办公场地使用，并对转售（转租）进行了严格的限制规定。本处房屋将全部用于公司办公、研发测试等使用，公司未来没有将其对外出租或出售的计划，不属于变相投资房地产业务。

公司已就上述事项出具承诺：“本次募投项目建造或购置的房屋及土地将全部用于公司办公、研发测试及生产，未来没有将其对外出租或出售的计划，不存在变相投资房地产业务的情形。”

二、公司目前场地的使用是否饱和，对比同行业上市公司情况，并结合现有员工和拟招聘员工人员情况、现有场所情况及人均面积，说明新建或购置场地的具体测算依据以及上述项目建设的必要性

（一）公司员工人数较多且办公场所分散，场地使用已经饱和

截至 2020 年 9 月 30 日，公司共拥有 2,644 名员工，其中常驻本次募投项目开展城市杭州、上海、成都的人员共计 1,450 人，人员规模较大。除公司总部安恒大厦外，公司在上述城市无其他自有办公物业，长期采用租赁场地方式进行办公，合计场地面积为 38,028.20 平方米（其中不含上海市张东路 1387 号 48 幢的 3,455.99 平方米，该房产为本次募投项目涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目实施所租赁的房产），人均场地面积（含食堂、过道、楼梯间、卫生间等公摊面积以及前台、会议室、展厅等公共空间）较为紧张，具体情况如下表所示：

城市	场地面积-地上部分 (平方米)	场地数量	办公人数	人均场地面积 (平方米/人)
杭州	34,086.51	6	1,217	28.01
成都	850.79	4	96	8.86
上海	563.81	2	137	4.12

注：杭州地区人均场地面积较大，主要系公司总部安恒大厦地处杭州，该大厦作为公司唯一自有物业，承载公司总部基地职能，有较大场地面积用于展厅、实验室、前台、会议室、食堂等公共基础设施。扣除相关公共基础设施后，杭州地区人均办公面积为 20.31 平方米/人。

报告期内，随着公司业务的快速发展，公司人员始终保持较大的人员招聘力度。截至 2019 年底，公司员工人数较 2018 年底增长 35.06%。截至 2020 年 9 月 30 日，公司员工人数较 2019 年底增长 46.97%，增长速度较快，对公司的场地分配造成了一定的压力。根据公司未来业务发展及人力招聘规划，公司未来 3 年内仍将保持较大招聘力度，公司杭州、成都及上海地区办公场所使用将进一步紧张，不足以支撑本次募投项目的实施建设。

（二）新建或购置场地的具体测算依据以及上述项目建设的必要性

1、新建场地办公面积整体情况

根据公司对募投项目的实施规划，包括拟从现有办公场地迁入新建场地开展募投项目的员工在内，到 2023 年公司纳入新建场地的人员预计将达到 1,422 人。项目建设完成后，公司新建场地的情况如下表所示：

项目	拟迁入新建场地的项目现有人员数（人）	项目新增员工情况			纳入新建场地员工数（人）	项目新增办公面积（平方米）	项目人均办公面积（平方米/人）
		第一年新增数（人）	第二年新增数（人）	第三年新增数（人）			
数据安全岛平台研发及产业化项目	171	56	79	194	500	10,000.00	20.00
信创产品研发及产业化项目	110	118	143	229	600	1,2000.00	20.00
网络安全云靶场及教育产业化项目	43	30	24	50	147	3,000.00	20.41
新一代智能网关产品研发及产业化项目	35	16	33	91	175	3,500.00	20.00
合计	359	220	279	564	1,422	28,500.00	20.04

注：关于各募投项目新增员工规划详见本问题回复之“2、新建或购置场地的具体测算依据以及上述项目建设的必要性”。

经查询公开信息披露文件，同行业其他上市公司发行股票募集资金用于新建或购置办公用房规划的人均办公面积情况如下：

公司名称	募投项目名称	办公建筑面积（平方米）	办公人数（人）	人均办公面积（平方米/人）
启明星辰	济南安全运营中心建设项目	1,818	100	18.18
	杭州安全运营中心建设项目	4,452	205	21.72
	昆明安全运营中心和网络安全培训中心项目	5,554	303	18.33
	郑州安全运营中心和网络安全培训中心项目	6,404	368	17.40
蓝盾股份	蓝盾大安全研发与产业化基地项目	34,350	1,300	26.42
绿盟科技	智慧安全防护体系建设项目	10,422	579	18.00
	安全数据科学平台建设项目	1,440	80	18.00
深信服	网络信息安全服务与产品研发基地项目	47,100	3,000	15.70
平均值		13,942.50	741.88	18.79
安恒信息		28,500.00	1,422	20.04

随着网络安全行业的快速发展，网络安全公司加大了对办公资源的投入，通过新建或购置办公场地，以满足业务发展的需求。本次募投项目预计人均办公面积为 20.04 平方米，与可比上市公司同类项目相比处于合理水平。

2、新建或购置场地的具体测算依据以及上述项目建设的必要性

(1) 数据安全岛平台研发及产业化项目

本项目新建场地依据未来人力资源规划和业务战略定位制定，符合公司实际需求。场地投资包括土地出让金和场地建造装修费用，其中，土地出让金按照土地预计竞拍金额测算；场地建造装修费用按照本项目实施所需的场地规模，参考公司以往场地建造装修施工价格和工程施工单位报价进行测算，测算合理。

本项目新建场地功能面积规划如下：

序号	项目名称	面积（m ² ）	备注
1	办公区域	10,000.00	研发人员 160 人，管理辅助人员 33 人，技术支持及服务人员 102 人，销售人员 65 人，运营服务人员 140, 2023 年预计人员达 500 人
2	前台及接待	1,500.00	1,500m ² /个，共 1 个
3	展厅	3,000.00	3,000m ² /个，共 1 个
4	实验室	2,500.00	2,500m ² /个，共 1 个
5	会议室	2,000.00	200m ² /个，共 10 个
6	机房	500.00	500m ² /个，共 1 个
7	活动及培训	2,130.00	2,130m ² /个，共 1 个
8	餐厅及辅助配套	5,574.00	5,574m ² /个，共 1 个
9	地下	15,262.64	车位等
	合计	42,466.64	

本项目合计定员 500 人，扣除前台接待、展厅、实验室、会议室、机房及公共区域，实际办公面积为 10,000 平方米，人均办公面积为 20.00 平方米，与可比上市公司同类项目相比处于合理水平。

随着数字经济的发展，网络信息安全作为数字经济发展的必要保障，未来市场规模将持续增长，公司对数据安全岛平台业务给予高度重视，拟借助公司在大数据安全领域的技术积累，开发数据交易安全平台即安全岛产品，推动解决当前

数据交易困境，有效把握数字经济快速发展带动的数据交易平台及其有关技术服务需求，实现公司产品系列的拓展与补充。

基于数据安全岛平台业务对公司战略的重要作用，公司拟将上海临港作为数据安全研发基地开展相关研发运营工作，对办公场地面积的需求较大，如采用购置或租赁现有场地的方式，难以找到能够匹配建设规模的整体场地。若通过分散购置及租赁的方式解决办公场地需求，场地的分散将给日常经营管理带来不便，增加沟通成本，影响员工归属感，降低运营管理效率。同时，本项目作为公司数据安全研发基地，是公司业务形象的重要体现，购置土地自建场地的方式能够更好地满足公司对场地形象和功能设计的要求，在提升业务形象的同时，通过有效、合理的场地功能设计和建设为未来业务开展和员工工作提供完善、良好的环境，从而保障项目的顺利实施。综上，本项目的场地建设具有必要性。

(2) 信创产品研发及产业化项目

本项目新建场地是依据未来人力资源规划和业务发展规划做出的，符合公司实际。场地投资包括土地出让金和场地建造装修费用，其中，土地出让金按照土地实际竞拍金额测算；场地建造装修费用按照本项目实施所需的场地规模，参考公司以往场地建造装修施工价格和工程施工单位报价进行测算，测算合理。

本项目新建场地功能面积规划如下：

序号	项目名称	面积（m ² ）	备注
1	办公区域	12,000.00	研发人员 307 人，管理辅助人员 47 人，技术支持及服务人员 106 人，销售人员 140 人，2023 年预计人员达 600 人
2	前台及接待	1,500.00	1,500m ² /个，共 1 个
3	实验室	4,000.00	4,000m ² /个，共 1 个
4	会议室	2,000.00	200m ² /个，共 10 个
5	机房	500.00	500m ² /个，共 1 个
6	食堂	1,375.68	1,375.68m ² /个，共 1 个
7	活动及辅助配套	2,750.65	2,750.65m ² /个，共 1 个
8	地下	13,595.73	车位等
	合计	37,722.06	

本项目合计定员 600 人，扣除前台接待、实验室、会议室、机房及公共区域，

实际办公面积为 12,000 平方米，人均办公面积为 20.00 平方米，与可比上市公司同类项目相比处于合理水平。

信息技术应用创新产业是国家构建自主可控的自有 IT 产业的重要基础，已经成为经济数字化转型、提升产业链发展的关键。本项目拟依托公司在网络安全领域的产品技术和人才基础，响应国家战略要求，对公司现有基础网络安全产品、网络安全平台系统等进行国产化适配，同时基于国产化平台，全面开展信创领域的安全咨询、安全集成、安全运营等工作，是公司顺应国产替代自主可控大趋势的重要战略，有助于实现公司在信创产品及市场的迅速布局。

因信创产品的研发重点在于对公司现有网络安全产品的国产化适配工作，研发过程中信创产品研发人员需要与公司现有网络安全产品研发人员进行频繁的沟通与协作，如采用购置或租赁现有场地的方式，难以找到能够匹配建设规模的整体场地。若通过分散购置及租赁的方式解决办公场地需求，场地的分散将给日常经营管理带来不便，增加沟通成本，影响员工归属感，降低运营管理效率。此外，信创产品具有一定的保密和管理要求，信创业务开展的场所、设备需要具有较高的稳定性和可管理性，需要对房屋进行特殊改造，从而符合相关规定要求。租赁的方式在稳定性和保密等要求上很难达到信创要求。同时，随着业务的不断扩展，安恒大厦当前可供使用的稳定、可控的办公环境已经不足，为了更好的推进相关业务，选择购买土地和建造办公大楼是更符合公司发展战略、把握信创产品发展区域的选择。综上，本项目的场地建设具有必要性。

(3) 网络安全云靶场及教育产业化项目

本项目新建场地是依据未来人力资源规划和业务发展需要做出的，符合公司实际。场地投资主要为场地建造装修费用，场地建造装修费用按照本项目实施所需的场地规模，参考公司以往场地建造装修施工价格和工程施工单位报价进行测算，测算合理。

本项目新建场地功能面积规划如下：

序号	项目名称	面积（m ² ）	备注
1	办公区域	3,000.00	研发人员 61 人，生产运维人员 28 人，培训及服务人员 35 人，销售人员 23 人，2023 年预计人员达 147 人

序号	项目名称	面积 (m ²)	备注
2	综合实验室	600.00	300m ² /个, 共 2 个
3	大规模实战演练厅	1,200.00	1,200m ² /个, 共 1 个
4	红蓝对抗实验室	190.00	190m ² /个, 共 1 个
5	通用教室	600.00	150m ² /个, 共 4 个
6	课程录播室	100.00	100m ² /个, 共 1 个
7	实战演练、对抗导调室	190.00	190m ² /个, 共 1 个
8	3 人直播室	120.00	120m ² /个, 共 1 个
9	地下	3,381.13	车位等
	合计	9,381.13	

本项目合计定员 147 人，扣除实验室、实战演练厅及培训相关区域，实际办公面积为 3,000 平方米，人均办公面积为 20.41 平方米，与可比上市公司同类项目相比处于合理水平。

网络安全云靶场及教育产业化项目为我国网络安全人才培养提供了有效工具，有助于缓解我国网络安全日益增长的人才缺口，同时也是公司加强网络安全教育市场拓展、抢占市场份额的重要举措。

本项目网络安全培训服务对培训场地建设有较高要求，需要有较大场地空间用于大规模实战演练厅、红蓝对抗实验室、通用教室、课程录播室、实战演练、对抗导调室等培训用场地，保障培训效果，提升培训体验。此外，网络安全演训产品和信息安全培训工具的开发与公司商用网络安全基础及平台产品研发的协同性较高，通过在安恒大厦隔壁土地新建场地实施能够有效保障产品研发过程中的协作效率。综上，本项目建设具有必要性。

（4）新一代智能网关产品研发及产业化项目

本项目购置场地是依据未来业务发展和人力资源规划需要做出的，符合公司实际。场地投资主要为场地购置装修费用，场地购置装修费用按照本项目实施所需的场地规模，购置金额按照公司与成都高投资产经营管理有限公司签订的《购房意向书》中的金额进行测算；装修费用按照本项目实施所需的场地规模和购置场地现有装修条件，参考公司以往场地装修施工价格和工程施工单位报价进行测算，测算合理。

本项目购置场地功能面积规划如下：

序号	项目名称	面积（m ² ）	备注
1	办公区域	3,500.00	研发人员 80 人，生产技术人员 25 人，安全服务人员 25 人，销售人员 45 人，2023 年预计人员达 175 人
2	前台及展示中心	1,810.15	1,810.15m ² /个，共 1 个
3	会议室	499.86	124.97m ² /个，共 4 个
4	研发测试机房	200.00	200m ² /个，共 1 个
5	硬件实验室	400.00	400m ² /个，共 1 个
6	生产场地	800.00	800m ² /个，共 1 个
	合计	7,210.01	

本项目合计定员 175 人，扣除前台及展示中心、会议室、机房和生产相关区域，实际办公面积为 3,500 平方米，人均办公面积为 20.00 平方米，与可比上市公司同类项目相比处于合理水平。

新一代智能网关产品研发及产业化是公司准确把握新一代网关产品进入技术更新迭代关键窗口期的大好机遇，迅速拓展市场份额，扩大公司网关产品业务规模的重要举措。同时，借助基础层网关产品技术的研发，有助于完善公司自有安全防护产品生态，提升整体解决方案能力，从而提升公司产品业务的整体竞争力。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司在成都共有常驻工作人员 96 人，在成都无自有物业，长期采用租赁场地方式进行办公，目前正在使用的租赁办公场地 4 处，合计面积为 850.79 平方米，人均办公面积（含食堂、过道、楼梯间、卫生间等公摊面积以及会议室、展厅等公共空间）仅 8.86 平方米，办公资源较为紧张，办公场所分散。新一代智能网关产品研发及产业化项目涉及网关产品的实验测试及生产，集中占用面积较大且建设条件较高，公司在成都地区现有租赁办公场地，在场地规模及建设条件方面均无法满足本项目建设实施需求。因此，本项目拟按照研发生产和人员办公所需场地规模在当地购置房产，以满足未来长期业务发展需要。综上，本项目的建设具有必要性。

三、量化分析各募投项目自建和租赁办公场地两种方式的费用对比情况

（一）数据安全岛平台研发及产业化项目

本项目自建房产的折旧和摊销成本具体情况如下：

序号	项目	投资总额 (万元)	折旧/摊销年 限(年)	净残值率 (%)	年折旧/摊销成本 (万元)
1	土地款	2,860.40	50	0.00%	57.21
2	场地建造费	20,241.84	40	5.00%	480.74
3	固定资产装修	6,500.92	10	5.00%	617.59
	合计	29,603.16			1,155.54

租赁办公场地的费用情况如下：

目前本募投项目周边的写字楼相对较少，故以临港新片区区域内写字楼进行对比，经查询房天下、贝壳网、安居客等第三方网站，区域内租金价格水平如下：

区域	第三方网站	租金 (元/天/m ²)	楼盘案例
临港新城 (临港新片区)	房天下	1.5~2.8	港城广场 2.8 元/天/m ² 昊坤国际大厦 1.5 元/天/m ²
	贝壳网	2~3	中集临港中心 2.2-3.05 元/天/m ² 广昊世纪大厦 2 元/天/m ²
	安居客	1.9~2.7	港城广场 2-2.7 元/天/m ² 临港城投大厦 2.5 元/天/m ² 广昊世纪大厦 1.9-2.1 元/天/m ²

由上述可知，临港新片区区域内写字楼租赁价格水平在 1.5~3 元/天/m² 左右，保守取 2 元/天/m² 作为租赁办公场地的租金价格。本项目预计建筑面积 42,466.64 平方米，其中，写字楼面积为 27,204.00 平方米，现仅按自建写字楼同等面积计算年租金，对比情况如下：

场地获取方式	金额(万元)
租赁写字楼同等面积计算平均年租金	1,985.89
自建房产年折旧/摊销成本	1,155.54

在仅考虑同等写字楼面积年租金的情况下，租金金额高于本项目全部建筑的年折旧与摊销成本，因此，本项目自建房产与租赁办公相比，更具有经济性。

（二）信创产品研发及产业化项目

本项目自建房产的折旧和摊销成本具体情况如下：

序号	项目	投资总额 (万元)	折旧/摊销年 限(年)	净残值率 (%)	年折旧/摊销成本(万 元)
1	土地款	1,356.00	50	0.00%	27.12
2	场地建造费	18,861.03	40	5.00%	447.95
3	固定资产 装修	6,031.58	10	5.00%	573.00
	合计	26,248.61			1,048.07

租赁办公场地的费用情况如下：

目前本募投项目周边的写字楼相对较少，故以杭州市滨江区西兴区域及附近写字楼进行对比，经查询房天下、贝壳网、安居客等第三方网站，区域内租金价格水平如下：

区域	第三方 网站	租金 (元/天/m ²)	楼盘案例
杭州市滨江区	房天下	1.1~2.7	浙水大厦 1.1 元/天/m ² 大华江虹国际创新园 1.26-1.3 元/天/m ² 龙威大厦 1.2 元/天/m ² 初灵大厦 1.5 元/天/m ² 星耀城 1.9-2.2 元/天/m ² 中海寰宇商务中心 2.1-2.7 元/天/m ²
	贝壳网	2.24~5.76	星耀城 2.5-4.81 元/天/m ² 中海寰宇国际商务中心 2.24-5.76 元/天/m ²
	安居客	1.2~2.5	金绣国际科技中心 1.2 元/天/m ² 盛大科技园 1.5 元/天/m ² 诚高大厦 1.7-2 元/天/m ² 杭州交投科创中心 1.5-2.5 元/天/m ²

由上述可知，杭州市滨江区本项目临近区域内写字楼租赁价格水平在 1.1~2.5 元/天/m² 左右，保守取 1.5 元/天/m² 作为租赁办公场地的租金价格。本项目预计建筑面积 37,722.06 平方米，其中，写字楼面积为 24,126.33 平方米，现仅按自建写字楼同等面积计算年租金，对比情况如下：

场地获取方式	金额(万元)
租赁写字楼同等面积计算平均年租金	1,320.92
自建房产年折旧/摊销成本	1,048.07

在仅考虑同等写字楼面积年租金的情况下，租金金额高于本项目全部建筑的年折旧与摊销成本，因此，本项目自建房产与租赁办公相比，更具有经济性。

(三) 网络安全云靶场及教育产业化项目

本项目自建房产的折旧和摊销成本具体情况如下：

序号	项目	投资总额 (万元)	折旧/摊销年 限(年)	净残值率 (%)	年折旧/摊销成 本(万元)
1	场地建造费	4,690.57	40	5.00%	111.40
2	固定资产装修	1,500.00	10	5.00%	142.50
	合计	6,190.57			253.90

租赁办公场地的费用情况如下：

目前本募投项目周边的写字楼相对较少，故以杭州市滨江区西兴区域及附近写字楼进行对比，经查询房天下、贝壳网、安居客等第三方网站，区域内租金价格水平如下：

区域	第三方网站	租金 (元/天/m ²)	楼盘案例
杭州市滨江区	房天下	1.1~2.7	浙水大厦 1.1 元/天/m ² 大华江虹国际创新园 1.26-1.3 元/天/m ² 龙威大厦 1.2 元/天/m ² 初灵大厦 1.5 元/天/m ² 星耀城 1.9-2.2 元/天/m ² 中海寰宇商务中心 2.1-2.7 元/天/m ²
	贝壳网	2.24~5.76	星耀城 2.5-4.81 元/天/m ² 中海寰宇国际商务中心 2.24-5.76 元/天/m ²
	安居客	1.2~2.5	金绣国际科技中心 1.2 元/天/m ² 盛大科技园 1.5 元/天/m ² 诚高大厦 1.7-2 元/天/m ² 杭州交投科创中心 1.5-2.5 元/天/m ²

由上述可知，杭州市滨江区本项目临近区域内写字楼租赁价格水平在 1.1~2.5 元/天/m² 左右，保守取 1.5 元/天/m² 作为租赁办公场地的租金价格。本项目预计建筑面积 9,381.13 平方米，其中，写字楼面积为 6,000.00 平方米，现仅按自建写字楼同等面积计算年租金，对比情况如下：

场地获取方式	金额(万元)
租赁写字楼同等面积计算平均年租金	328.50
自建房产年折旧/摊销成本	253.90

在仅考虑同等写字楼面积年租金的情况下，租金金额高于本项目全部建筑的年折旧与摊销成本，因此，本项目自建房产与租赁办公相比，更具有经济性。

(四) 新一代智能网关产品研发及产业化项目

本项目购置房产的折旧和摊销成本具体情况如下：

序号	项目	投资总额 (万元)	折旧/摊销年 限(年)	净残值率 (%)	年折旧/摊销 成本(万元)
1	场地购置费	11,360.11	40	5.00%	269.80
2	固定资产装修	1,832.28	10	5.00%	174.07
	合计	13,192.39			443.87

租赁办公场地的费用情况如下：

以成都市高新区中和片区写字楼进行对比，经查询房天下、贝壳网、安居客等第三方网站，区域内租金价格水平如下：

区域	第三方网站	租金（元/天/m ² ）	楼盘案例
成都市高新区中和片区	房天下	1.33-3.33	AI 创新中心 A 区 1.63 元/天/m ² 花样年福年广场 1.8-3.33 元/天/m ² ACC 中航城市广场 2.3-3 元/天/m ² 知识产权金融大厦 1.33-2 元/天/m ² 理想中心写字楼 1.83-2.17 元/天/m ²
	贝壳网	1.97	卡斯摩广场 1.97 元/天/m ²
	安居客	1.5~2.29	博雅城市广场 1.55-2.29 元/天/m ² AI 创新中心 A 区 1.5-1.67 元/天/m ² AI 创新中心 B 区 1.5-1.8 元/天/m ² 剑恒发展中心 1.98 元/天/m ²

由上述可知，成都市高新区本项目临近区域内写字楼租赁价格水平在 1.5~2.5 元/天/m² 左右，保守取 1.8 元/天/m² 作为租赁办公场地的租金价格。本项目拟购置建筑面积 7,210.01 平方米，现按购置写字楼同等面积计算年租金，对比情况如下：

场地获取方式	金额（万元）
租赁写字楼同等面积计算平均年租金	473.70
购置房产年折旧/摊销成本	443.87

在仅考虑同等写字楼面积年租金的情况下，租金金额高于本项目全部建筑的年折旧与摊销成本，因此，本项目购置房产与租赁办公相比，更具有经济性。

四、模拟测算 IPO 募投项目及本次募投项目全部建设完成的情况下公司的资产构成情况，并与同行业上市公司的资产结构进行对比，分析资产结构的合理性以及研发生产模式是否发生改变；结合本次募投项目新增资产情况，量化分析相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响

（一）募投项目全部建设完成后的资产构成情况

公司对 IPO 募投项目和本次募投项目全部建设完成后的资产构成进行了模拟测算。结合房屋厂房的建设规划、研发项目的研发计划和公司运营的战略规划等要素，公司 IPO 募投项目及本次募投项目预计于 2023 年末全部完成，因此，公司选用 2023 年末作为模拟测算的时间节点。模拟测算的资产结构结果如下：

单位：万元

项目	募投项目全部建成后 (2023 年末)		2019 年末	
	金额	占比	金额	占比
流动资产	242,048.53	64.57%	185,326.81	85.32%
非流动资产	132,796.79	35.43%	31,890.46	14.68%
其中：固定资产（含在建工程）及土地使用权	108,052.18	28.83%	28,558.90	13.15%
资产总计	374,845.32	100.00%	217,217.27	100.00%

注：模拟测算主要假设包括：

本测算的主要假设情况如下：

①银行存款：依据预测期间的营业收入、成本费用、资本性支出等因素模拟测算公司的现金流入和支出情况；

②应收款项、预付款项、存货：分别以公司最近三个会计年度应收账款、预付款项、存货周转率平均值的基础上适当修正以及预期的营业收入为基础进行测算；

③固定资产（含在建工程）及土地使用权：本次募投项目中共有 89,897.54 万元用于购置固定资产及土地使用权；

④营业收入：2017-2019 年度，公司营业收入的复合增长率为 48.10%。根据公司 2020 年度业绩快报，2020 年度公司营业收入较 2019 年度增长 40.04%。基于测算的谨慎性考虑，假设公司未来三年营业收入的增长率为 30.00%。

根据模拟测算的结果，IPO 募投项目和本次发行募投项目全部完成后，公司流动资产和非流动资产占比分别为 64.57%和 35.43%，与 2019 年末相比，非流动资产占比有所提升，主要系本次募投项目建设内容包括土地使用权及房屋的购置与建设，从而导致公司固定资产及土地使用权占总资产的比例由 2019 年末的 13.15%上升至 28.83%。2023 年末为本次募投项目建设完工时点，公司固定资产和土地使用权余额和占比达到峰值，后续年度随着本次募投项目公司经营规模的不断扩大，固定资产占比将逐渐降低，流动资产占比将逐渐回升。上述土地使用权及房屋的购置与建设主要用作公司研发、办公及生产运营场所，公司“轻资产、重研发”的经营模式未发生改变。

（二）与同行业上市公司的资产结构对比

根据同行业可比公司 2020 年半年度报告，同行业可比公司的资产结构如下：

公司代码	公司名称	流动资产/总资产	非流动资产/总资产	其中：固定资产（含在建工程）及土地使用权
300768.SZ	迪普科技	93.01%	6.99%	6.45%
300311.SZ	任子行	65.23%	34.77%	14.47%
300352.SZ	北信源	70.70%	29.30%	8.53%
688168.SH	安博通	94.41%	5.59%	4.04%
688030.SH	山石网科	95.76%	4.24%	2.82%
300454.SZ	深信服	28.15%	71.85%	8.22%
300297.SZ	蓝盾股份	57.61%	42.39%	25.87%
300369.SZ	绿盟科技	70.98%	29.02%	4.46%
002439.SZ	启明星辰	70.20%	29.80%	6.55%
平均值		71.78%	28.22%	9.05%
公司模拟测算结果		64.57%	35.43%	28.83%

募投项目建设完毕后，公司流动资产/总资产比例略低于同行业可比公司平均值，主要系过去网络安全公司主要通过租赁方式取得办公场所用以研发及日常经营，因此流动资产/总资产比例相对较高。随着网络安全行业的逐步发展以及网络安全公司的规模不断增长，网络安全公司逐步开始购置或自建自有场所以满足日常经营需要。2016 年度至今，上述可比公司均通过自筹资金、首次公开发行以及再融资等方式，购置或新建办公及生产场所。此外，迪普科技、安博通、

山石网科等公司距离首次公开发行时间较短，账面货币资金较为充裕，因此流动资产占比较高。

综上，公司 IPO 募投项目及本次募投项目全部建设完成后的资产构成情况具有合理性。

（三）募集资金投资项目实施后对公司研发生产模式的影响

公司主营业务为网络信息安全产品的研发、生产及销售，并为客户提供专业的网络信息安全服务。在研发模式上，公司形成了围绕“技术委员会-安全研究院-产品研发中心三级研发管理架构”为核心的创新研发模式，通过技术委员会预测把控未来五年内的技术演进趋势和行业发展方向，通过安全研究院开展前沿技术预研、创新业务探索和核心能力积累，实现预研技术向具体产品的孵化，最终通过产品研发中心实现具体产品的开发与落地，完成产品的产业化。在生产模式上，公司按照行业定制化产品和通用化标准产品的不同，分别实行订单驱动式生产和季度预测式生产。由于生产的产品形态主要为软硬件结合产品，公司采购相应软硬件原材料后进行组装测试，然后将自主研发的软件灌装入硬件设备后，最后经拷机测试、产品质量检验、入库等环节完成生产，并通过快递公司发货至下游客户。在服务模式上，公司基于自身在应用安全和数据安全方面深厚的技术背景和安全实践经验，具备为对网络信息安全服务存在需求的客户提供 SaaS 云安全服务、专家安全服务、国家重大活动网络安保服务、网络空间安全人才培养服务 etc 能力。通常，公司通过项目投标或市场化销售等方式与客户签订相应的年度或单次服务合同，然后通过现场实施或远程服务的方式对客户特定网站、系统提供安全防护服务。

IPO 募投项目以及本次募投项目建设完成后的公司资产结构变化主要由固定资产购置、新建及购置场地所导致。其中，固定资产购置的主要内容为公司研发及日常经营过程中所需硬件设备及办公家具，新建及购置的场地均为公司未来主要办公场所，用于开展研发及日常经营的各项工作，不会对公司过往研发及生产模式造成影响。

公司募投项目紧密围绕公司现有网络信息安全主营业务进行，募投项目与现有业务关联度高，是加强公司对前沿技术的研发、支撑行业应用的持续升级、深

化公司在网络安全行业相关领域业务布局的重要举措。IPO 募投项目及本次募投项目的实施能够有效保障公司研发投入，储备科研资金，为公司的新产品及服务的研发和产业化实施提供必要的硬件设施与资金支持，为研发团队进行行业前沿研究提供更加优越的研发环境与条件，进一步提升研发在公司发展过程中的战略地位，促进公司科技创新水平提升。有利于公司把握市场发展机会，延伸产品序列，提高深化公司在网络安全行业相关领域业务布局，是增强公司核心竞争力的必要举措。募投项目完成后公司现有的研发、生产及服务等业务模式不会发生重大改变。

（四）结合本次募投项目新增资产情况，量化分析相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响

本次募投项目新增资产对公司经营业绩的影响主要体现在新增资产的折旧与摊销费用。本次募投项目采用年限平均法计提折旧与摊销，其中，固定资产折旧率如下：

项目	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
房屋及建筑物	年限平均法	40	5%	2.375%
电子设备及其他	年限平均法	5	5%	19%
固定资产装修	年限平均法	10	5%	9.5%

无形资产在使用寿命期限内平均摊销，无形资产使用寿命估计情况如下：

项目	预计使用寿命	依据
软件	5 年	预计受益期限
土地使用权	50 年	预计受益期限

本次募投项目新增资产的折旧与摊销费用情况如下：

单位：万元

类别	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年	第八年
折旧摊销金额	985.01	2,355.19	4,494.83	6,164.98	6,164.98	5,527.27	4,420.07	3,467.02
年营业收入(亿元)	1.30	3.87	6.93	10.57	13.19	15.03	16.56	17.93
折旧摊销/营业收入	7.58%	6.09%	6.49%	5.84%	4.68%	3.68%	2.67%	1.93%

本次募投项目投产后，新购置软硬件设备以及相关场地建设购置预计将会使

得公司折旧摊销金额出现一定增长，在短期内对公司经营业绩产生一定影响。但一方面，公司所处的网络安全行业已成为国家重点发展的产业之一，政策的大力支持为行业的发展创造了良好的政策环境和发展机遇，受行业政策环境、国产替代趋势以及公司在技术和市场方面的不断积累，公司经营状况持续向好，主营业务收入保持快速增长。2017-2019 年度实现主营业务收入分别为 43,091.81 万元、62,658.68 万元以及 94,403.29 万元，年复合增长率达到 48.01%，公司盈利状况较强且保持良好的增长势头。

同时，本次募投项目中“数据安全岛平台研发及产业化项目”、“涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目”、“信创产品研发及产业化项目”、“网络安全云靶场及教育产业化项目”和“新一代智能网关产品研发及产业化项目”均具有良好的经济效益，项目建设完成后的第一年预计将为公司贡献新增收入约 10.57 亿元，新增折旧摊销仅占新增收入的 5.84%，影响较小；“车联网安全研发中心建设项目”虽然短期内不直接产生收益，但是通过本募投项目的实施，将为公司未来向车联网安全领域的业务拓展进行提前布局，为未来公司车联网安全产品新业务打下良好基础。

本次募投项目折旧摊销将在短期内对公司经营业绩产生一定影响，但是随着公司业务的高速发展及募投项目的逐渐投产，新增折旧摊销金额对经营业绩的影响将逐渐减小。因此，本次募投项目新增资产的折旧与摊销对公司未来经营业绩不构成重大影响。

五、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

- 1、实地察看公司在杭州、上海及成都的主要办公场所；查阅发行人员工花名册，查阅发行人目前正在履行的房产租赁合同及检查募投项目折旧测算表；
- 2、查阅了解发行人同行业可比公司场地使用情况以及公司业务规划，访谈公司募投项目相关业务负责人。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

- 1、发行人目前场地使用基本饱和，新建及购置场地的测算具有谨慎性和合理性；
- 2、本次募投项目符合公司业务发展需求和公司战略规划，新建及购置场地能够满足公司当前业务发展需求以及长远的战略发展需求，具有必要性。

六、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、对公司募投项目全部建设完成后资产构成的模拟测算过程进行了复核；
- 2、查阅了解发行人同行业资产结构，与发行人模拟测算结果进行对比分析；
- 3、访谈公司募投项目相关业务负责人，了解募集资金投资项目实施后对公司研发生产模式影响；
- 4、复核公司本次募投项目新增资产相关折旧或摊销的测算过程。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人上述关于“模拟测算 IPO 募投项目及本次募投项目全部建设完成的情况下公司的资产构成情况，并与同行业上市公司的资产结构进行对比，分析资产结构的合理性以及研发生产模式是否发生改变；结合本次募投项目新增资产情况，量化分析相关折旧或摊销对公司未来经营业绩的影响”的说明，与我们实施上述核查程序所了解的情况在重大方面保持一致。

问题 2、关于募投项目经营及效益

保荐工作报告显示，本次募投项目紧密围绕公司现有网络信息安全主营业务进行，募投项目与现有业务关联度高，是加强公司对前沿技术的研发、支撑行业应用的持续升级、深化公司在网络安全行业相关领域业务布局的重要举措。

募集说明书披露，本次再融资项目数据安全岛平台研发及产业化项目总投资 47,633.85 万元，拟使用募集资金 40,046.62 万元，重点开展数据交易安全平台即安全岛平台的研发及产业化，改善当前数据交易困境。网络安全云靶场及教育产业化项目总投资 15,753.23 万元，拟使用募集资金 12,541.34 万元，进行网络安全演训产品及网络安全靶场云化部署的研发及产业化。

请发行人说明：（1）结合各募投项目对应业务在手订单、意向性订单及市场开拓情况，说明相关项目的目标客户、市场容量，是否已具备产业化条件，是否符合 IPO 招股说明书披露的公司业务发展规划方向；（2）数据安全岛平台研发及产业化项目及网络安全云靶场及教育产业化项目的运营模式、盈利模式、对应市场空间、行业竞争情况等；（3）发行人主营网络信息安全产品及服务，上述两个项目是否属于开展新业务，结合人员、技术、市场资源储备，详细说明发行人的实施能力，与同行业可比公司相比的竞争优势和劣势；（4）数据安全岛平台研发及产业化项目相关的数据来源、数据权利归属，下游客户群体及具体应用场景；（5）各募投项目效益测算的过程及对未来销量和定价预测的依据，结合同行业可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性。

请保荐机构及申报会计师核查（5）并发表明确意见。

答复：

一、结合各募投项目对应业务在手订单、意向性订单及市场开拓情况，说明相关项目的目标客户、市场容量，是否已具备产业化条件，是否符合 IPO 招股说明书披露的公司业务发展规划方向

（一）数据安全岛平台研发及产业化项目

1、募投项目的市场容量及市场前景

数据安全岛平台产品是公司针对存在数据共享和交易需求的政府、金融、卫生等客户，为其提供的数据共享和交易平台的安全可信技术保障产品。随着我国数字经济的快速发展，对提升数据价值的要求进一步提升，从而带动数据交易与共享需求大幅增长。另一方面，国家对信息安全和对个人数据收集的保护力度不断加大，立法工作的推进和重点领域个人信息保护执法力度的强化推升了数据交易和共享的安全保障需求。未来随着我国数字经济的持续快速发展，以及国家法

律法规对信息安全和个人信息保护力度不断加大，将快速推升安全可信的数据共享和交易平台建设需求，从而带动本项目数据安全岛平台产品市场需求的增长。

2019 年我国数字经济增加值规模达到 35.8 万亿元，同比增长 15.6%，占 GDP 比重达 36.2%，数字产业化增加值达 7.1 万亿元，同比增长 11.1%。此外，产业数字化转型由单点应用向连续协同演进，2019 年我国产业数字化增加值达 28.8 万亿元，占 GDP 比重 29.0%，数字经济在国民经济中的地位不断提升¹。

数字产业化的稳步增长和产业数字化的深入推进将加速数据要素价值化进程，深化数字经济的开放合作，从而带动政府和企业对数据交易和共享需求的增长，对数据交易与共享的安全保障能力提出新需求。加强信息安全和对个人数据收集的保护已成为国家战略重点。2018 年 8 月，十三届全国人大常委会将《数据安全法》、《个人信息保护法》纳入一类立法计划，数据安全领域立法进入快车道，将进一步规范各方在数据保护中的义务与责任。2020 年 7 月《数据安全法（草案）》发布，提出数据活动是指数据的收集、存储、加工、使用、提供、交易、公开等行为。数据安全是指通过采取必要措施，保障数据得到有效保护和合法利用，并持续处于安全状态的能力。《草案》指出国家坚持维护数据安全和促进数据开发利用并重，以数据开发利用和产业发展促进数据安全，以数据安全保障数据开发利用和产业发展。一方面，为促进数据开发利用，国家实施大数据战略，推进数据基础设施建设，鼓励和支持数据在各行业、各领域的创新应用；其次，国家加强数据开发利用技术基础研究，培育、发展数据开发利用和数据安全产品和产业体系；第三，国家推进数据开发利用技术和数据安全保准体系建设，并建立健全数据交易管理制度，规范数据交易行为，培育数据交易市场。《数据安全法（草案）》的发布为组织和个人开展数据活动提供了政策规范和保障，同时，为数据安全行业产品技术发展提出了新方向。亦将迅速带动安全可信的数据共享和交易平台建设。

此外，自 2020 年 3 月 4 日中央政治局会议强调加快 5G 网络、数据中心等新兴基础设施建设以来，全国各地地方政府纷纷公布新基建投资计划，为我国数字

¹ 数据来源：中国信息通信研究院《中国数字经济发展白皮书（2020 年）》；

化增速转型提供了新动能，行业发展也迎来新机遇，但同时也会面临新的安全风险，为避免因安全问题造成巨大的经济和社会损失，同步规划、建设数字新基建安全保障措施势在必行，其中，数据安全保障措施的规划和建设首当其冲，从而带动数据安全市场增长，为本项目数据安全岛平台产品提供市场保障。

2、项目的目标客户、公司在手订单、意向性订单及市场开拓情况

目前对数据共享和交易需求较为强烈的群体主要为政府（包括公安及大数据局）、金融、卫生等行业客户，与公司现有客户群体相符合。本项目以该等行业客户作为主要群体，开展初代产品的研发工作。

截至 2021 年 3 月 31 日，因本项目还处于研发过程中，目前已初步完成内部测试原型系统，但暂无成型的可交付产品，故暂无已签订的在手产品订单。公司已与某省公安厅签署技术研究协议，以公安大数据与省政务数据融合共享业务需求为基础，建设以数据安全的共享交换为核心的计算平台原型系统，促进各类数据安全汇聚、安全融合、安全共享，并最终在省内开展试点应用，后续试点开展业务合同将另行签署。此外，2020 年 3 月以来，公司已陆续中标两地区大数据局关于数据开放与流通的课题研究项目，共同探讨数据流通的安全防护解决方案，并将在研究成果具备可行性后另行签署业务合同，进行试点推广。

除上述已落地研究课题外，公司还与多地大数据局、数据交易中心、三甲医院等机构就保障交易数据用户隐私、政务数据安全开放等数据安全岛应用领域开展业务沟通，并与部分客户就后续采购事宜达成合作意向，预计意向订单总金额约 1,000.00 万元（含税）。

在市场开拓方面，公司已经建立了一支专业的产品技术研发和服务团队，凭借团队人才专业的技术积累和丰富的业务经验，开展客户需求沟通与获取，研究产品技术方案并制定了明确的产品技术研发计划。经过多年业务发展，公司在政府、金融、运营商等领域具备了一定的客户基础，为需求拓展提供了便利。公司已围绕行业和区域维度，制定了较为完善的销售及推广计划。在行业维度，公司将主要针对政府、卫生、金融、大型企业等四个方向开展业务活动。关于上述客户的覆盖维度，政府、卫生行业客户主要分省、市、县三级覆盖，金融、企业主要分一线重点城市、二、三线城市覆盖等。在政府客户方面，项目建设初期公司

主要考虑与合作关系较为紧密、有其他产品应用落地案例的省一级和省会城市大数据局和公安机关进行合作。在卫生客户方面，由于《信息安全技术健康医疗数据安全指南》将于 2021 年 7 月 1 号开始实施，“指南”对医疗机构医疗数据的安全开放提出要求，公司将充分发挥过往在卫生行业的客户积累，把握政策窗口，与三甲医院建立合作关系并建设落地数据分析及安全交换平台。此外，金融机构和大型企业均有数据安全开放和共享的需求，公司将依托全国范围内的直销及渠道网络，在首批数据安全岛平台应用落地后，快速在同行业客户中进行推广复制及市场覆盖。

目前，公司数据安全岛平台产品已经具备明确的客户需求，在产品技术研发方面，公司已经完成了技术方案设计和项目立项，并制定了明确的研发计划，且经过相关项目的开发实施积累了项目经验，本项目预计在一年内可完成初始版本的研发并形成一定收入，在三年内经过持续的迭代升级，完成本项目产品全部研发工作，形成稳定的产品业务收入。综上，本项目产品具有广阔的市场前景，相关产品技术和客户需求已有一定基础，具有研发应用以及产业化的条件。

（二）涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目

1、募投项目的市场容量及市场前景

涉网犯罪侦查打击服务平台是公司基于浦东公安业务场景中的实际需求，为适应涉网犯罪日益猖獗、发案数量激增的发展趋势，立足公司网络安全业务基础进行的创新产品服务开发，公司未来将基于涉网犯罪侦查打击服务平台为公安客户提供涉网犯罪情报发现和线索分析等远程 SaaS 化服务。近年来，以大数据、区块链、人工智能为技术引导的新一代互联网技术快速发展的同时也带来了涉网犯罪案件数量快速增长。该类犯罪手法更新升级迅速，且具有虚拟性、隐蔽性、瞬时性、团伙化、低龄化等特点，作案涉及面广、社会危害重，给公安机关发现和打击违法犯罪带来了新的挑战。截至 2019 年 12 月，我国境内被篡改网站达 185,573 个，较 2018 年底增长 2532.6%，其中被篡改政府网站 515 个，较 2018 年底增长 138.4%；被植入后门网站数量达 84,850 个，较 2018 年底增长 259.4%；发现网络信息安全漏洞 16,193 个；收到网络安全事件报告 107,801 件，网络安全

态势严峻²。

自 2018 年开始，公安部连续开展了“净网 2018”和“净网 2019”专项行动，严厉打击侵犯公民个人信息、黑客攻击破坏、网络诈骗、网络水军、网络赌博、网络色情、网约犯罪等突出违法犯罪行为。在此高压态势之下，犯罪产业逐步向规模化、标准化、精细化转型，公安部门的打击难度和成本大幅提高，要求公安部门整合资源手段、创新机制方法，加强涉网犯罪打击和治理能力，公安系统对专业涉网犯罪侦查打击支撑工具及技术的需求日益显现，涉网犯罪打击服务平台市场需求呈现良好的增长态势，为本项目产品服务提供市场保障。

2、项目的目标客户、公司在手订单、意向性订单及市场开拓情况

本项目的客户群体主要为各地区公安部门。截至 2021 年 3 月 31 日，公司在手订单金额合计 278.11 万元（不含税），服务对象包括多地区公安部门，公司将向其提供定制案件支撑服务以及网络犯罪侦查服务。

除上述已落地合作项目外，公司还与多地区公安部门达成合作意向，拟为其提供警企联合实验室、网络犯罪大数据侦查平台、涉众经济风险预警平台的建设及运营服务。此外，公司正与某运营商及某地政府就电信网络诈骗研究及预警平台、经济主体大数据平台等项目的建设及运营展开探讨，预计整体意向订单总金额达到 4,400.00 万元（含税）。

在市场开拓方面，公司已经建立了一支专业的产品技术研发和服务团队，凭借团队人才专业的技术积累和丰富的业务经验，开展客户需求沟通与获取，研究产品技术方案并制定了明确的产品技术研发计划。就具体的销售计划而言，本项目主要面向公安部门，全国目前共有超 3,000 家市级、区县级公安机关均属于本项目的潜在用户。截至本回复出具日，公司各类产品已累计服务各级公安客户逾 560 家，其中 40 家以上与公司存在涉网犯罪侦查打击业务合作，上述公安客户对公司网络犯罪侦查服务能力表示认可，并表达了长期合作意愿。截至 2021 年 3 月 31 日，已有 15 家公安及政府机关与公司就涉网犯罪侦查打击平台业务进行了沟通并达成初步合作意向。目前，公司正积极开展安恒神盾局（涉网犯罪侦查

² 数据来源：国家计算机网络应急技术处理协调中心

打击支撑中心)的品牌推广相关工作,包含微信公众号、公司视频号、杂志期刊等渠道的推广,并与各区域公安机关建立联合作战群,定期推送涉网犯罪侦查打击战果及新型网络犯罪产业链研究成果。此外,在平台市场推广方面公司采用广泛试用的策略,三个月试用期结束后以年费的方式收取费用,后端运营团队将随时跟进客户试用情况,提交产品部门进行产品的优化,持续升级应用的实战贴合度。截至本回复出具日,本项目市场开拓工作进展顺利。

综上,涉网犯罪侦查打击服务已经具备明确的客户需求,在产品技术研发方面,公司已经完成了技术方案设计和项目立项,并制定了明确的研发计划,且经过相关项目的开展积累了项目经验,产品业务具有广阔的市场前景,相关产品技术和客户需求已有一定基础,具有研发应用以及产业化的条件。

(三) 信创产品研发及产业化项目

1、募投项目的市场容量及市场前景

本项目是公司顺应国家信创战略和当前经济发展形势,面向经济数字化转型过程中产生的本质安全问题进行的信创产品研发及产业化,形成国产化环境的安全解决方案,推进网络安全产品的国产化适配。

随着全球化不断深入,全球化的网络产品和服务采购活动面临更为开放且缺乏安全控制的外部环境。一体化的供应链使不安全的网络产品和服务得到更为便利的渗透机会,境外 CPU 针对关键信息基础设施和机密资料的网络间谍和网络破坏活动屡见不鲜,对国家信息安全造成严重威胁,信创产业需求持续增长。2019 年,我国自主可控市场规模为 1.01 万亿,同比增长 4.1%,预计 2020 年,我国自主可控的市场规模为 1.05 万亿,在国家政策的持续推动下,2025 年市场规模将达到 1.3 万亿。截至 2017 年共有近 500 家单位参与专项研发,累计投入 5 万名研发人员,申请专利 8,900 余项,发布标准 700 余项,新增产值 1,300 多亿元。

为保障社会经济发展,信创领域产品国产化市场空间广阔。国家党政部门全面支持推行国产化方案,党政军特种市场是自主可控的首要目标。2018 年 5 月发布的《2018-2019 年中央国家机关信息类产品(硬件)和空调产品协议供货采购项目征求意见稿》中,国产 CPU 和服务器被列入政府采购名录,预计 2020 年将开展第一轮大规模替换。此外,以金融、石油、电力、电信、交通、航空航

天、医院、教育为代表的八大重要行业将启动国产化项目并稳步推进。国家先后出台了《关于开展 2017 年电信和互联网行业网络安全试点示范工作的通知》、《2018 年教育信息化和网络安全工作要点》、《2018 年农业部网络安全和信息化工作要点》、《关于加强工业互联网安全工作的指导意见（征求意见稿）》等文件，自主可控市场空间向“8+2”的主要行业持续拓展，带动国产化市场空间成倍数级释放。

根据 2016 年中国统计年鉴数据保守估算，我国信创领域国产芯片替代空间达 220 亿元；国产操作系统替代空间达 264 亿元³。此外，预计 2020 年，我国数据库市场规模将达 230 亿元⁴；中间件市场规模为 79 亿元⁵；服务器市场规模为 1272 亿元⁶。从中长期来看，信创产业未来发展市场空间广阔，市场前景良好。

2、项目的目标客户、公司在手订单、意向性订单及市场开拓情况

目前信创产品的主要客户群体为政府、军队等对自主可控要求较高的客户，随着金融、能源、电信、交通、航空航天、卫生、教育等行业领域国产化的持续推进，信创产品的应用领域和市场空间将迅速扩张。截至 2021 年 3 月 31 日，公司信创产品在手订单金额合计 1,028.26 万元（不含税），订单情况如下：

客户性质	合同金额（万元、不含税）
军队及军工	603.02
政府	240.22
电信	169.07
其它	15.95
总计	1,028.26

除上述已落地合作项目外，公司正与多地区政府、电信、电力、金融、卫生等行业客户就提供信创产品展开合作谈判，其中已中标待签约订单金额达到 1,929.12 万元（含税），客户包括各级政府单位、公安、大型企业等行业客户，

³ 数据来源：华西证券

⁴ 数据来源：赛迪顾问

⁵ 数据来源：CCW Research

⁶ 数据来源：IDC

中标产品包括信创云、大数据安全防护产品等。

在市场开拓方面，目前信创产品的主要客户群体为政府、军队等客户，并逐渐向金融、能源、电信、交通、航空航天、卫生、教育等领域拓展。公司经过多年发展，在上述行业领域内积累了大量优质客户，过去三年公司累计服务各级政府及军队客户数量超过 3,000 家并长期保持着深入稳定的合作关系，客户基础良好，为本项目市场拓展提供了保障。通过持续的市场拓展，公司在政府、金融、运营商等行业领域具备较强的市场优势，在各地大数据局的政务云、态势感知等项目中，已有多个符合信创要求的产品和服务落地。同时，公司积极参与公安部、网信办、工信部等部委的信创体系规范制定工作，从顶层规划着手切入信创产业，在产品及服务标准、人才培养等多方面参与信创网络安全建设，具备信创领域发展趋势的前沿判断和理解。

在信创产品技术研发方面，公司已经完成了技术方案设计和项目立项，并制定了明确的研发计划，公司计划在三年内逐步完成现有网络安全基础产品和平台产品的国产化适配工作并形成收入。综上，本项目产品具有广阔的市场前景，相关产品技术和客户需求已有一定基础，具有研发应用以及产业化的条件。

（四）网络安全云靶场及教育产业化项目

1、募投项目的市场容量及市场前景

本项目是公司针对学校、大型企业和政府等用户的网络安全实际培训需求情况，为其提供网络安全靶场产品和安全培训服务。近几年，我国不断出台政策法规，促进网络安全人才教育建设。同时，随着《网络安全法》、网络安全等级保护 2.0 标准的出台，政府、军队、企业、高校等组织机构对网络安全的高度重视程度，网络安全行业人才需求呈现出了强劲的增长态势。2019 年上半年，我国网络安全人才需求规模指数达到 117.2，较 2018 年下半年环比增长 104.9%，同比增长 17.32%⁷，但我国网络安全求职者的数量增长缓慢，与人才需求的高速增长极端不匹配，网络安全人才缺口不断扩大。

目前，我国网络安全求职者的培训方式主要包括学历教育、职业教育和自学

⁷ 数据来源：360 网络安全大学《2019 年网络安全行业人才发展研究报告》

等。学历教育培训主要依托高等院校，通过学历教育培养的网络安全人才，文化程度较高，理论基础扎实且成体系化，专业拓展能力强，可塑性较好，但普遍欠缺实操技术，实战经验不足；职业教育培训主要是以就业为导向，依托职业院校和一些专业培训机构，通过职业教育的网络安全人才，普遍具有某一方面的专长技能，但知识体系呈“碎片化”状态，专业拓展能力较弱；“自学型”求职者占求职者总数的 48.63%，成为网络安全行业人才学习的最主要方式。

为了解决网络安全标准不断升高，网络安全人才缺口持续扩大的问题，政府部门、高等院校、行业联盟、安全企业等机构积极结合自身优势与资源，通过开展安全培训、竞赛等方式努力推动网络安全领域基础人才培养，促进高端人才交流，加速培养网络安全领域人才。网络安全教育培训领域市场需求广泛，未来发展空间广阔。

2、项目的目标客户、公司在手订单、意向性订单及市场开拓情况

目前本项目产品的主要客户群体为学校、军队、大型企业和政府等具有较高网络安全培训产品和服务需求的客户，基于我国网络安全人才紧缺的现状以及对网络安全的持续高要求，网络安全教育培训产品及服务的应用领域和市场空间将迅速增加。截至 2021 年 3 月 31 日，鉴于本项目靶场产品暂无可交付版本落地且网络安全培训场地尚处于建设阶段，本项目暂无在手订单。根据公司规划，项目建设期第一年可完成网络安全云靶场初始版本的研发并形成一定收入，并在建设及运营期间进行持续的迭代升级。

截至本回复出具日，公司与多地区学校、军队、大型企业、电信、公安等单位达成合作意向，拟为其提供靶场等网络安全培训用产品，预计意向订单总金额达到 8,099.20 万元（含税），相关意向订单主要行业分布情况如下所示：

客户性质	合同金额（万元、含税）
政府	3,879.10
军队及军工	1,480.00
金融	1,200.00
教育	943.00
交通	300.00
其它	297.10

总计	8,099.20
----	----------

在市场开拓方面，公司已经建立了一支专业的产品技术研发和服务团队，具备成熟的销售渠道，凭借公司完善的产品体系、专业的产品服务和良好的品牌知名度，开展客户需求沟通与获取，研究产品技术方案并制定了明确的产品研发计划和实施方案。经过多年业务发展，公司已经建立了良好的客户基础，在靶场建设及定制服务领域也形成了一定的项目经验，为后续拓展客户提供了有利条件。

截至 2020 年末，公司网络安全教育培训业务累计服务客户超过 200 家次，客户积累较为深厚。公司将维持客户关系，进一步挖掘客户在教育培训业务方面的需求，提供网络安全靶场产品及网络安全培训服务，满足客户需求，提高客户粘性。自 2020 年度以来，公司已就网络安全教育培训业务在全国部署了 4 个区域性业务拓展团队，团队人数超过 20 人。根据公司未来战略规划，未来 8 年拟在全国 20 个省份建立相应区域性业务拓展团队，开拓公司网络教育市场。2021 年初，公司召开了第一次教育行业渠道大会，筹划在网络安全教育培训领域开启渠道合作模式，进一步扩展市场，做好本地化人才培养服务。

目前，本项目产品技术研发方面，公司已经完成了技术方案设计和项目立项，并制定了明确的研发计划，且经过相关项目的开发实施积累了项目经验，本项目预计在一年内可完成网络安全云靶场初始版本的研发并形成一定收入，并在三年内进行持续的迭代升级，同时逐步完成公司目前商用网络安全基础及平台产品的教育培训适用化开发，形成稳定的产品服务收入。综上，本项目具有良好的市场前景，相关产品技术和客户需求已有一定基础，具有研发应用以及产业化的条件。

（五）新一代智能网关产品研发及产业化项目

1、募投项目的市场容量及市场前景

本项目拟研发新一代智能网关产品，通过基础层网关产品的研发和产业化，进一步完善公司产品系列。网关产品在整个网络安全防护产品市场中具有重要地位，安全内容管理、防火墙、IDS/IPS、统一威胁管理、VPN 等五个细分市场构成了网络安全基础设施市场的主体。根据 IDC 统计数据，2019 年防火墙是我国网络安全基础设施市场占比最大细分市场，占比达 38%，客户认知度和接受度较高，成熟厂商较多，市场保持稳步较快的发展态势。2019 年市场规模达到 158

亿元，2015-2019 年，年复合增长率约为 21%，行业保持快速增长。目前同行业主要竞争对手中绿盟科技、奇安信、山石网科、天融信等在网络层防火墙领域均有较大的业务体量。

伴随国家网络强国战略和企业数字化转型的推进，有效保障网络信息安全，加快网络安全产品迭代的重要性愈发凸显。同时，云计算、大数据、物联网、工业互联网及人工智能等新兴技术的加速发展使得网络安全产品的应用环境日益复杂，数据泄露、高危漏洞等网络安全问题频发，对新一代网络安全产品综合协作能力的要求进一步提高，新一代网关产品进入技术更新迭代的关键窗口期，推动网关产品技术淘汰。未来随着 5G、物联网、人工智能等新技术的全面普及，防火墙/VPN 市场依然会保持稳定上涨的趋势，市场空间广阔。

2、项目的目标客户、公司在手订单、意向性订单及市场开拓情况

本项目以行业直销和渠道代理销售模式为主，目标客户为具有网关设备采购需求的企业或终端用户。公司发展初期受限于业务规模和资金实力，并未将基础层网关作为业务重点，投入有限，过往网关业务主要通过 OEM 方式开展，并无自有网关产品。目前本项目新一代智能网关产品正处于研发阶段，暂未形成初代产品。在本次新一代网关初代产品落地前，公司现有网关业务仍将通过 OEM 方式开展，故截至 2021 年 3 月 31 日，本项目新一代智能网关产品暂无在手订单及意向订单。

2019 年度，公司基础网络层防护产品收入为 4,897.23 万元，仅占公司主营收入的 5.19%，相较于网关市场容量及公司整体行业地位，增长潜力较大。本项目是对公司现有网关产品的研发升级，客户群体与公司现有以 OEM 方式运营的网关产品客户群体基本一致，公司已取得相当用户及市场基础。在原有网关产品的业务基础上，公司新一代智能网关不仅能够实现对公司现有基础层网关产品的升级，还能够为云计算、虚拟防火墙、云防火墙、物联网、5G 等新领域场景提供更全面的网络安全支持。此外，新一代智能网关的部署场景更加灵活，拥有智能防护能力和实时响应能力，能够突破传统数据中心边界，从整体安全的角度完成整个防御体系的构建、集成与融合，市场需求旺盛。

在市场开拓方面，公司良好的品牌基础和成熟的原有网关销售渠道为本项目产品市场开拓提供了保障。同时，公司已经在云安全、大数据安全、物联网安全

及工业互联网安全等领域积累了丰富的项目经验和客户基础，为新一代智能网关产品在相关新兴领域的研发与应用奠定了良好的基础。公司拟通过新一代智能网关高性能、高稳定、高智能、多场景的灵活性布局金融、运营商、互联网、大型企业等行业头部目标客户市场，形成产品品牌效应，占据中高端网关市场竞争优势地位。同时，公司还拟逐步进入物联网网关、云防火墙、虚拟机防火墙等新兴智能网关市场领域，取得先发优势。

目前，在产品技术研发方面，公司已经完成了技术方案设计和项目立项，并制定了明确的研发和生产计划，本项目预计在两年内完成初版产品的研发并开展部分生产，形成一定收入，在三年内经过持续的迭代升级，完成本项目产品全部研发和生产线建设工作，形成稳定的产品业务收入。综上，本项目产品具有广阔的市场前景，相关产品技术和客户需求已有一定基础，具有研发应用以及产业化的条件。

（六）车联网安全研发中心建设项目

在政策和行业自然需求的推动下，传统汽车整体向智能网联发展已成确定趋势。由于我国汽车保有量巨大，在宏观政策、技术创新、基础设施建设等利好因素的影响下，新车搭载智能网联终端的比例将不断提高，预计 2025 年之前，大部分新车都将实现联网，同时联网汽车渗透率也将不断提升。而随着技术和服务的不断发展，汽车将成为继手机、电脑之后另一重要联网终端，不再局限于代步功能，服务内容的丰富也将推动用户对车联网功能付费意愿的提高，从而进一步提升市场空间。据赛迪顾问预测，预计到 2021 年我国车联网市场规模将达到 1,150 亿元，在 5G 技术推广应用、V2X 技术发展、用户增值付费提升等因素带动下，车联网市场将迎来爆发式增长。

基于车联网广阔的市场空间，以及车联网安全的复杂性和重要性，本项目拟提前开展相关的产品技术预研，本项目不产生直接经济效益，不涉及产品的产业化。

综上所述，根据公司 IPO 招股说明书披露，公司致力于成为一家具有优秀企业文化和责任感的新时代网络信息安全产品和服务提供商。未来公司将牢牢抓住网络强国和数字中国战略背景下网络信息安全行业市场发展机遇，依托多年

积累的行业经验，围绕“云、大、物、智”开发使用新技术、适应新场景的网络信息安全新产品，提供综合网络信息安全解决方案，具备真正的城市级感知、防护和运营能力。本次募投项目实施紧密围绕公司现有网络信息安全主营业务及未来战略规划开展，其中，数据安全岛平台研发及产业化项目、涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目、信创产品研发及产业化项目、网络安全云靶场及教育产业化项目和车联网安全研发中心建设项目是公司基于当前我国数字经济快速发展背景下，在数据共享与交易、涉网犯罪侦查打击、信创产业安全、网络安全培训和车联网等领域爆发的新场景和新需求，开展的新产品、技术开发和服务能力建设；新一代智能网关产品研发及产业化是公司基于现有产品技术不足和行业技术更新迭代的大好机遇进行的产品技术研发和产业化，有助于提升公司在网络层防护市场的竞争力，提升公司综合安全解决方案的完整性和适配性。本次募投项目的实施将进一步提升公司核心技术创新能力，为我国网络强国和数字中国战略的实施提供的安全产品和服务保障，符合 IPO 招股说明书披露的公司业务发展规划方向。

二、数据安全岛平台研发及产业化项目及网络安全云靶场及教育产业化项目项目的运营模式、盈利模式、对应市场空间、行业竞争情况等

（一）数据安全岛平台研发及产业化项目

1、项目运营模式和盈利模式

本项目主要针对政府、金融、运营商等对数据共享和交易等业务需求较大的客户提供数据交易安全平台产品（即数据安全岛）解决方案，通过数据全链路加密、操作留痕、各主体数据隔离、密文计算、异常情况动态分析等技术手段，帮助客户规避在数据共享和交易过程中可能发生的数据泄露、篡改等风险，同时还可以提供数据自动脱敏服务，以提高客户数据共享和交易过程的数据流转效率。

本项目数据安全岛平台产品由公司自主开发完成，产品形态为软硬一体的数据安全岛平台系统，项目盈利来源于数据安全岛产品的销售收入。本项目产品主体功能实现标准化，产品销售价格基于客户业务体量建设匹配硬件处理能力和定制化开发需求确定。

2、项目对应市场空间和行业竞争情况

本项目对应市场为基于我国数字经济发展现阶段激增的数据共享与交易需求，以及国家政策对信息安全和个人数据保护力度持续加大趋势下，出现的新兴应用领域和市场。

数字产业化的稳步增长和产业数字化的深入推进将加速数据要素价值化进程，深化数字经济的开放合作，从而带动政府和企业对数据交易和共享需求的增长。国内目前的数据交易市场所采用的供应方直接将数据传输给购买方的方式，缺乏第三方平台介入提供脱敏等服务，需要供应方耗费大量精力处理原始数据中的敏感信息，数据交易效率低下。同时，该方式也存在数据交换认证机制不完善、审计及防护缺失等问题，导致数据交易过程中出现泄露倒卖数据、篡改数据并流出等问题。

2020 年 7 月《数据安全法（草案）》发布，《草案》指出国家坚持维护数据安全和促进数据开发利用并重，以数据开发利用和产业发展促进数据安全，以数据安全保障数据开发利用和产业发展。一方面，为促进数据开发利用，国家实施大数据战略，推进数据基础设施建设，鼓励和支持数据在各行业、各领域的创新应用；其次，国家加强数据开发利用技术基础研究，培育、发展数据开发利用和数据安全产品和产业体系；第三，国家推进数据开发利用技术和数据安全保准体系建设，并建立健全数据交易管理制度，规范数据交易行为，培育数据交易市场。

《数据安全法（草案）》的发布为组织和个人开展数据活动提供了政策规范和保障，同时，为数据安全行业产品技术发展提出了新方向。国家对个人信息保护力度的加大大幅提升了数据共享与交易中数据供应方的法律风险。市场日趋强烈的数据交易需求和国家法律法规对个人信息保护力度的加大将倒推合理可信的数据交易方式与专业安全数据流通平台的需求。

目前数据共享与交易的安全保障市场尚处于起步阶段，客户需求激增，但对于该市场的研究较为滞后，目前尚无针对该市场的研究报告或市场空间数据。行业内各相关企业目前均在大力开展相关的产品技术研发和市场布局，市场上暂无相关领域的成熟产品。

（二）网络安全云靶场及教育产业化项目

1、项目运营模式和盈利模式

本项目收入包括网络安全云靶场产品的销售收入和安全培训服务收入两部分。

网络安全云靶场产品主要针对学校、大型企业和政府等在开展网络安全人才培养过程中对培训工具的需求，产品由公司自主开发完成，产品形态为软硬一体的网络安全靶场系统，盈利来源于网络安全云靶场产品的销售收入。本项目产品主体功能实现标准化，产品销售价格基于客户业务体量建设匹配硬件处理能力和定制化开发需求确定。

安全培训服务主要立足公司网络安全云靶场产品技术，以及培训内容研发和服务团队建设，通过建设安全培训中心，为网络安全从业人员或具有网络安全培训需求的学员提供网络空间仿真实训竞技和网络安全培训服务，盈利来源于培训服务收入。本项目网络空间仿真实训竞技按演练场次进行收费，网络安全培训按培训人次进行收费。

2、项目对应市场空间和行业竞争情况

在网络安全产业迅猛发展的背景下，网络安全人才队伍建设成为保障国家战略安全的重点之一。我国不断出台政策法规，促进网络安全人才教育建设。虽然早在 2016 年，全国人大常委会颁布的《中华人民共和国网络安全法》中明确指出国家支持企业和高等学校、职业学校等教育培训机构开展网络安全相关教育与培训，但受到行业技术发展迅速等因素制约，相关教育与培训主要侧重于理论层面，教学与实际存在脱节。且近年来随着全球网络安全形势愈发严峻，网络安全人才供给严重不足。全球网络安全劳动力缺口达 127 万，网络安全人才供给需增加 145%以满足现有的人才需求。据 ISC2019 年网络安全劳动力研究报告显示，全球网络安全人才缺口仍在扩大，预计到 2022 年全球的网络安全人才供给敞口将达到 180 万。2019 年上半年，我国网络安全人才需求规模指数达到 117.2，较 2018 年下半年环比增长 104.9%，同比增长 17.32%⁸。

⁸ 数据来源：360 网络安全大学《2019 年网络安全行业人才发展研究报告》

为了加大网络安全人才供应，缓解人才缺口，2020 年 7 月，全国人大常委会印发《数据安全法（草案）》，再次指出要采取多种方式培养数据开发利用技术和数据安全专业人才。各地政府积极响应国家政策号召，目前各地已经开始启动区域网络安全实训基地建设，本项目拟研发的网络安全云靶场产品即是公司依托现有网络安全产品技术基础，为网络安全实训基地建设提供的实训产品工具。

目前各地网络云靶场建设尚处于起步阶段，是公司未来业务重点部署领域之一，具有广阔的市场前景，但目前尚无针对该市场的研究报告或市场空间数据。行业内各相关企业目前的技术积累主要集中在攻防平台研发方面，对靶场产品的技术与产品开发尚处于起步阶段，暂未形成成熟产品。在网络安全培训领域，除本专科院校和专业培训机构外，天融信、奇安信等网络安全行业企业均有开展相关培训服务，相比于传统院校或培训机构，网络安全公司具备更前沿的产品技术和丰富的项目经验，其培训更契合业务实际，具有明显的竞争优势。

三、发行人主营网络信息安全产品及服务，上述两个项目是否属于开展新业务，结合人员、技术、市场资源储备，详细说明发行人的实施能力，与同行业可比公司相比的竞争优势和劣势

（一）数据安全岛平台研发及产业化项目及网络安全云靶场及教育产业化项目围绕公司现有主营业务开展，不属于新开展业务

公司主营网络信息安全产品及服务，产品主要涉及应用安全、数据安全、安全智能、安全管理、云安全、物联网安全和工控安全等众多网络信息安全领域，可满足客户多方面的网络信息安全需求。其中，数据安全是公司的传统优势领域，自成立之初公司便以数据安全作为切入点，率先推出产品数据库审计与风险控制系统，成功进入网络信息安全市场。截至 2020 年 9 月 30 日，公司数据库审计类产品市场份额排名国内第一，在数据安全领域拥有 100 多项专利。数据安全岛平台作为平台型产品，集合了公司多年以来在数据安全领域的技术积累，包括安全防护、数据库审计、运维审计等。同时，数据安全岛平台将对公司现有数据安全技术进行研发升级，力争在数据安全治理、数据分级、数据脱敏、数据加密、数据水印等技术领域实现突破。数据安全岛平台还拟对联邦计算、多方计算、差分隐私、可信计算环境等前沿数据安全技术进行探索与产业化运用。

公司现有网络安全人才培养类产品主要是网络安全攻防平台，该产品与网络云靶场处于网络安全人才培养的不同阶段。网络云靶场是网络安全攻防平台在网络安全人才培养体系的进步，相比于网络安全攻防平台相对简单、仿真的业务场景以及学习、实验和竞赛的主要用途，网络云靶场能够提供复杂、高保真的业务场景，并运用于演练、测试、验证等领域，提供更加符合实战性网络安全人才培养的模拟环境，并针对安全技术有效性进行验证，还能够对安全设备 and 应用系统的安全性进行测试。

（二）发行人的实施能力

数据安全岛平台研发及产业化项目和网络安全云靶场及教育产业化项目是公司针对行业和市场发展的新机遇开展的新产品业务拓展，公司在人员、技术、市场等领域已经进行了一定的资源储备。

1、数据安全岛平台研发及产业化项目

数据安全岛平台是对多种网络安全前沿技术的集成与融合，涉及数据隔离、可信环境执行、安全计算沙箱、用户实体行为分析以及多方数据联合建模等技术。公司自设立以来始终坚持持续技术创新的发展战略，重视研发投入，过去三年研发费用占营业收入比例均超过 20%，截至 2020 年 9 月 30 日，公司共拥有 48 项核心技术，研发人员数量达 869 人，涉及攻防研究、应急响应、安全咨询、漏洞研究、产品研发等各个领域。公司已完成本项目产品核心安全计算沙箱技术和多方数据联合建模技术应用框架研究，进入技术应用测试和优化开发阶段。目前已有一项相关专利获得授权，另有多项技术发明专利进入申请受理状态与实审状态。良好的研发创新能力、完善的技术体系和强大的人才团队为本项目的顺利实施提供了技术保障。

公司与临港新片区的合作也为本项目提供了一定的市场基础，临港新片区作为高开放程度的自由贸易园区，有大量存在数据交换需求的企业。截至本回复出具日，公司已与某省公安厅及两地大数据局签署技术研究协议，并与临港新片区就数据安全岛平台达成合作意向，拟共同开展上海临港跨境数据流通课题研究项目。此外，公司还与多地区大数据局、运营商、三甲医院、高校等数字资源较为丰富的单位达成初步合作意向，市场前景良好。

2、网络云靶场及教育产业化项目

公司在网络安全行业深耕多年，积累了行业领先的产品技术、人才基础与客户资源，能够有效保障本项目顺利实施。

在产品技术方面，网络安全靶场产品主要运用的如虚拟网络构建、多维网络互联、能效评估分析、复杂虚拟化网络管理、可视化展现、异构虚拟化平台统一接入等技术是公司现有产品体系成熟技术，仅需针对教育场景进行研发转化。目前公司已开展靶场产品开发工作并取得一定成果，为后续根据场景定制化开发有针对性的虚拟化技术、网络技术、虚实结合技术、数据分析算法等相关技术提供了良好的基础。

在人才积累方面，除网络安全专业技术人员外，公司在虚拟化技术开发、数据分析、靶场环境开发、网络安全培训、场景运维和教务等方面人员均有一定积累，能够有效保障项目的顺利实施。

目前，公司已为部分客户提供了靶场建设及定制服务，产品具备了一定的客户基础和品牌优势，为进一步客户拓展，扩大市场规模提供了有利条件。此外，安恒信息具备颁发国家级认证证书的资质，是最早一批联合中国信息安全测评中心认定的“授权培训机构”之一，也是目前浙江省唯一的一家 CISP（信息安全国内第一认证）授权培训机构，可以为接受培训的合格学员提供注册大数据安全分析师（CISP-BDSA）、注册云安全工程师（CISP-CSE）认证资质。拥有颁发此项认证的资质是公司安全培训能力的有效背书，能够吸引更多潜在从业人员，有效提升公司在网络安全教育产业的市场开拓能力。

（三）与同行业可比公司相比的竞争优势和劣势

与同行业可比公司相比，公司具有以下竞争优势：

1、数据安全岛平台研发及产业化项目

（1）技术优势

数据安全是公司的传统优势领域，自成立之初公司便以数据安全作为切入点，率先推出产品数据库审计与风险控制系統，成功进入网络信息安全市场。截至2020年9月30日，公司数据库审计类产品市场份额排名国内第一，在数据安全

领域拥有 100 多项专利，在基础技术研究层面具备先发优势。

（2）市场及产品优势

公司数据安全岛的市场定位较其他厂商的类似研发中产品相比更加多元化，能够有效实现数据开放、数据共享交换、密文数据管道等多种需求。同时，公司数据安全岛的在技术角度更为全面，包含区块链审计、基于密码学的密文计算等基础技术，在产品的易用性、安全性和场景适配性都更具备优势。面对政府大数据局，数据安全岛平台可以助力政务数据共享开放；面对医疗行业的医院和卫健委，数据安全岛平台可以推进医疗数据的共享融合；面对金融行业的银行、保险、金融监管等，数据安全岛平台能够推进个性化金融服务、精准风控等，客户覆盖面更为广泛。

（3）人员优势

公司是国内具备深厚数据安全技术底蕴的安全厂商，通过数据库审计切入数据安全，逐渐发展壮大。近三年来，公司推出的数据安全管控平台服务于数十家大数据局，获得一致好评。公司在数据安全领域沉淀了 10 多年的研发与服务经验，拥有一支在数据安全技术积累深厚、对客户需求理解深刻的业务团队，能够帮助公司在数据安全岛平台的研究与开发上占据优势地位。

2、网络安全云靶场及教育产业化项目

（1）技术优势

网络云靶场的特点是行业及业务耦合性较强，有着定制化较强的特点，需要与客户现有网络安全产品相匹配。部分中小型专注网络安全教育行业的厂商业务产品较为单一，缺少网络安全产品线生态支持，难以为客户提供完整的定制化网络安全产品序列。与之相比，公司的网络安全产品线相对完备，能够满足客户全方位的网络安全需求，有效实现客户对于网络云靶场的定制化要求。

此外，公司已参与中国通信协会的网络靶场国家标准编制，在政策理解和行业发展判断上较其他厂商有着更前沿的认识，有利于把握网络云靶场的发展方向，抢占市场先发地位。

（2）市场及产品优势

公司具备颁发国家级认证证书的资质，是最早一批联合中国信息安全测评中心认定的“授权培训机构”之一，也是目前浙江省唯一的一家 CISP（信息安全国内第一认证）授权培训机构，可以为接受培训的合格学员提供注册大数据安全分析师（CISP-BDSA）、注册云安全工程师（CISP-CSE）认证资质。拥有颁发此项认证的资质是公司安全培训能力的有效背书，能够吸引更多潜在从业人员，有效提升公司在网络安全教育产业的市场开拓能力。

（3）人员优势

网络安全人才培养类产品的推出需要以长期的网络安全教育产品研发、开发和人才培养实践的理解作为基础。截至 2020 年 9 月 30 日，公司在网络安全人才培养类产品中有着超过 5 年的教学研发经验，拥有多位超过 15 年教龄的网络安全从业人员，教学经验丰富，在网络安全教育培训领域有着深厚的实践经验和理解认知。

与同行业可比公司相比，公司竞争劣势如下：

（1）业务规模有待提升

公司目前仍处于业务快速发展期，但规模较行业内传统头部企业仍相对较小，面对市场的快速增长，全国快速拓展的模式和手段较为单一，业务规模效应还未显现。随着信息技术飞速发展，新产业、新模式不断出现，公司需要对前瞻性技术研究、产品升级换代、服务能力优化等关系公司核心竞争力的重点领域加大投入，以保持和提升公司在行业的领先地位。

（2）产品线缺少边界安全类产品

公司自主研发的产品以网络应用层安全类产品、数据库安全类产品为主，缺少边界安全类产品（如网关）。公司在部分业务集成边界安全类产品时，需要通过向第三方采购后销售。但在面临要求提供以边界安全类产品为主的整体网络安全解决方案招投标项目时，公司相比绿盟科技、启明星辰等存在一定竞争劣势。

四、数据安全岛平台研发及产业化项目相关的数据来源、数据权利归属，下游客户群体及具体应用场景

数据安全岛平台产品主要为政府（包括公安及大数据局）、金融、运营商等

具备数据共享与交易需求的客户提供安全可信的数据交易平台工具，帮助客户规避数据共享与交易过程中的数据泄露、篡改等风险，改善当前数据交易困境。

本项目产品仅为有数据交易需求的客户提供数据安全交易解决方案产品，通过数据全链路加密、操作留痕、各主体数据隔离、密文计算、异常情况动态分析等技术手段，数据供应方将数据导入系统后，系统可保障数据供应方对数据资产的所有权，数据交易方仅可在系统中对数据进行融合计算等用途，禁止数据的外泄或篡改，待交易完毕后，数据供应方可将系统中的数据删除。通过上述方式可有效实现数据资产所有权和使用权的分离，避免数据交易过程中的数据泄露、篡改风险，也防止了因数据泄露可能给数据供应方带来的法律风险。

本项目数据安全岛平台产品中的数据来源于数据供应方，数据资产的所有权归数据供应方所有，数据供应方在系统中开放数据资产的使用权给各结果获益方。本项目通过数据交易与共享的安全保障措施完善，能够有效解决当前数据交易的困境，从而推动数据流转效率的提升，实现数据资产的价值。

五、各募投项目效益测算的过程及对未来销量和定价预测的依据，结合同行业可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性

（一）各募投项目效益测算的过程及对未来销量和定价预测的依据

1、数据安全岛平台研发及产业化项目效益测算的过程及依据

本项目经济效益测算主要指标数据如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	营业收入	3,600.00	9,000.00	18,000.00	26,100.00
2	营业总成本	3,000.60	7,776.60	16,845.61	21,664.18
3	营业利润	700.85	1,622.83	2,057.18	5,906.45
4	减：所得税	14.32	-	-	388.55
5	税后利润	686.53	1,622.83	2,057.18	5,517.90
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	营业收入	34,200.00	41,400.00	48,600.00	55,800.00
2	营业总成本	25,803.79	29,444.74	32,998.90	36,534.85
3	营业利润	10,323.25	14,287.99	18,339.52	22,409.26

4	减：所得税	1,421.79	2,363.16	3,345.33	4,331.37
5	税后利润	8,901.46	11,924.83	14,994.19	18,077.89

①营业收入

本项目将通过销售数据安全岛平台产品实现收入。公司基于在政府、金融、医院等目标客户领域的客户积累、当前各行业领域数据共享和交易的安全保障水平和未来数据安全保障产品的需求情况，预估公司数据安全岛平台产品销售数量，并依据市场定价策略预计单价，测算本项目的预计收入。

本募投项目的收入测算明细情况如下：

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	产品销售数量（套）	20	50	100	145
2	产品价格（万元/套）	180.00	180.00	180.00	180.00
3	产品收入（万元）	3600.00	9000.00	18000.00	26100.00
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	产品销售数量（套）	190	230	270	310
2	产品价格（万元/套）	180.00	180.00	180.00	180.00
3	产品收入（万元）	34200.00	41400.00	48600.00	55800.00

本项目销售量预测的依据如下：

数据安全岛平台产品是公司针对存在数据共享和交易需求的客户提供的数据共享和交易平台的安全可信技术保障产品。目前阶段，数据安全岛平台产品主要目标客户群体为政府（包括公安及大数据局）、金融、医院等，未来随着数字产业化的稳步增长和产业数字化的深入推进，数据交易与共享的需求将快速增长，在数据交易制度完善和法律风险提升的背景下，对数据共享和交易平台的安全可信技术保障产品需求将向各行业领域拓展，本项目数据安全岛平台产品的目标客户群体将不断扩大。

仅从公司数据安全岛现阶段重点客户群体政府（包括公安及大数据局）、金融、医院来看，政府方面：假设政府（包括公安及大数据局）以省级和市级为单位开展建设，我国共计 23 个省、5 个自治区、4 个直辖市和 2 个特别行政区，根据国家统计局数据，2019 年我国地级市数 293 个，则政府（包括公安及大数据局）目标客户数约 632 个。金融机构方面，国家统计局网站显示 2019 年我国金

融业法人单位数 131,744 个，其中银行业金融机构法人机构数量为 4,593 个，在中国证券业协会进行公示的证券公司共计 139 家，仅考虑银行和证券公司的情况下，金融业目标客户数约 4,732 个。医院方面，根据卫健委发布的《2019 年我国卫生健康事业发展统计公报》数据，2019 年我国医院数量为 34,354 个，其中三级甲等医院 1,516 个，保守将医疗机构目标客户限于三级甲等医院，则该领域目标客户数为 1,516 个。本项目整个测算期预计签单量为 1,315 套，约为各省市相关政府机构、主要金融机构和医院机构等目标客户总数的 19%。公司近三年在公安、数据管理部门、金融及医院等本项目目标市场的累计客户数量已超 2300 家，在相关市场具有深厚的客户积累，截至本回复出具日，公司已与某省级公安厅及多地大数据局、数据交易中心、三甲医院等机构就保障交易数据用户隐私、政务数据安全开放等数据安全岛应用领域开展业务沟通，与部分客户签署相关技术研究协议并就后续采购事宜达成初步合作意向。同时，全国范围内公安、大数据局及医院客户对于数据安全开放及流通的需求强烈且具有高度相似性，首批数据安全岛平台应用落地后，依托于公司全国范围内的直销及渠道网络，将作为项目建设标杆快速在同行业客户中进行推广复制及市场覆盖。因此，从整体市场容量、目前已落地的合作项目与意向订单、各地客户需求反馈和公司在相关领域的客户积累来看，项目预测销售量具有较强的可实现性。

本项目产品定价的依据如下：

产品定价是依据公司目前平台类产品对外报价的标准和本项目产品功能复杂度、开发工作量、实施成本和竞争策略等情况综合确定。本项目数据安全岛平台产品主要基于公司态势感知预警平台的基础进行开发，平台解决方案构成和功能复杂度与态势感知预警平台具有可比性。基于目前市场参与者多为从事隐私计算相关产品技术的初创公司和大型互联网公司，从竞争策略考虑，初创公司往往体量较小，其产品技术不足以支撑数据流转全生命周期安全保障能力，因此不具有竞争优势。公司产品定价在 200 万元/套以内可以有效屏蔽行业大型 IT 公司的竞争，而且较低的定价也有利于提升行业客户的建设意愿。因此，数据安全岛平台参考公司目前态势感知预警平台平均单价，保守按 180 万元/套的标准定价。

综上所述，本项目收入预测是基于公司在项目目标客户群体的丰富积累和产品市场需求的逐步拓展的综合测算，具有合理性和可实现性。

②营业成本

本项目营业成本包括直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用等，相关成本金额参考公司 2018-2019 年平台类产品中直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用占营业收入的比例进行估算。

本项目计算期内的营业成本明细如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	主营业务成本	1,057.01	2,433.77	4,845.22	7,014.55
2	其中：直接材料	399.52	998.80	1,997.61	2,896.53
3	人工成本	325.00	603.75	1,185.19	1,707.50
4	技术服务费	304.71	761.76	1,523.53	2,209.11
5	其他间接费用	27.78	69.45	138.90	201.41
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	主营业务成本	9,172.36	11,098.27	13,031.32	14,934.21
2	其中：直接材料	3,795.46	4,594.50	5,393.54	6,192.58
3	人工成本	2,218.30	2,680.19	3,149.22	3,588.11
4	技术服务费	2,894.70	3,504.11	4,113.52	4,722.93
5	其他间接费用	263.91	319.47	375.03	430.59

③税金及附加

本募投项目产品增值税率为 13%，其中软件部分收入增值税超过 3%的部分即征即退。并分别按照应缴流转税税额的 7%、3%和 2%计提城建税、教育费附加和地方教育费附加。

④销售费用

本募投项目销售费用包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、会务费等，本项目测算期内的销售费用参考公司 2018-2019 年销售费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑤管理费用

本募投项目管理费用包括职工薪酬、差旅费、业务招待费、会务费、办公费等，本项目测算期内的管理费用参考公司 2018-2019 年管理费用各项目占营业收入

入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑥研发费用

本募投项目研发费用包括职工薪酬、技术服务费、差旅费、认证费等，本项目测算期内的研发费用参考公司 2018-2019 年研发费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑦所得税费用

本项目实施主体为公司间接全资控股子公司上海安恒互联安全科技有限公司，按照 25%税率计提企业所得税。

2、涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目效益测算的过程及依据

本项目经济效益测算主要指标数据如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	营业收入	1,000.00	2,500.00	5,000.00	9,000.00
2	营业总成本	2,072.91	3,961.50	6,226.05	8,301.16
3	营业利润	-1,072.91	-1,461.50	-1,226.05	698.84
4	减：所得税	-	-	-	-
5	税后利润	-1,072.91	-1,461.50	-1,226.05	698.84
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	营业收入	14,500.00	19,000.00	22,500.00	25,000.00
2	营业总成本	10,586.68	12,244.57	13,486.63	14,458.82
3	营业利润	3,913.32	6,755.43	9,013.37	10,541.18
4	减：所得税	-	1,256.60	1,836.14	2,224.48
5	税后利润	3,913.32	5,498.83	7,177.23	8,316.70

①营业收入

本项目将基于涉网犯罪侦查打击服务平台向各地区公安部门提供定制案件支撑服务以及网络犯罪侦查服务实现收入。公司基于当前公安客户积累、相关项目合作和在手订单，以及公安在涉网犯罪案件打击行动的需求情况，预估公司服务客户的拓展数量，并依据市场定价策略预计单价，进而测算本项目的预计收入。

本募投项目的收入测算明细情况如下：

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	年新增客户数	20	30	50	80
2	累计服务客户数	20	50	100	180
3	年服务价格（万元/年）	50.00	50.00	50.00	50.00
4	服务收入（万元）	1000.00	2500.00	5000.00	9000.00
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	年新增客户数	110	90	70	50
2	累计服务客户数	290	380	450	500
3	年服务价格（万元/年）	50.00	50.00	50.00	50.00
4	服务收入（万元）	14500.00	19000.00	22500.00	25000.00

本项目销售量预测的依据如下：

本项目的客户群体主要为各地区公安部门，从本项目客户市场规模来看，根据国家统计局数据，2019 年我国地级区划数 333 个，地级市数 293 个，县级区划数 2,846 个，其中，市辖区 965 个，县级市 387 个，县 1,323 个，自治县 117 个。本项目整个测算期预计拓展客户数为 500 家，不到地级和县级区划数的 16%。同时，公安部门是公司最主要客户群体之一，2017-2019 年度，来自公安部门的收入占公司主营业务收入的比重均超过 10%，过去三年公司已累计为超过 500 家不同地区公安机关提供产品及服务，其中超过 40 家与公司存在涉网犯罪侦查打击业务合作，上述公安客户对公司的网络犯罪侦查服务能力表示认可并具有长期合作的意愿。截至本回复出具日，已有 15 家公安及政府机关与公司就涉网犯罪侦查打击平台业务进行沟通并达成初步合作意向，预测期首年新增 20 名客户的目标具有合理性。同时，目前网络犯罪案件发生较为频繁，部分地区网络犯罪占总犯罪事件比例超过 70%，公安部门对涉网犯罪侦查打击产品及服务的需求强烈，公司多次收到各地公安部门提出的协助涉网犯罪侦查的服务需求，预计未来三年会成为需求高增长阶段，故而预测期第二至四年客户数分别新增 30、50、80 名，并预计将在 8 年内完成全国 15% 以上的市级、区县级公安客户覆盖，合作累计客户数将达到 500 以上。随着本项目涉网犯罪 SaaS 化平台建设完善及客户拓展的逐步开展，项目整体销售量目标实现的压力较小，预测具有合理性和可实现性。

本项目产品定价的依据如下：

本项目年服务费定价是依据市场可参考同类服务的价格水平、公司目前服务类业务对外报价的标准和本项目服务内容及投入等情况综合确定。基于与公司目前公安客户针对涉网犯罪侦查打击服务定价的前期沟通和目前同类服务市场价格水平，单一涉网犯罪侦查打击服务合同金额为 30-60 万元（含税），按照过往业务经验，单个客户平均每年至少有两起案件服务落地，单一客户每年需花费至少 60 万元采购涉网犯罪侦查打击服务。本项目将通过云化部署涉网犯罪侦查打击平台，向客户提供持续性涉网犯罪侦查打击服务，参考过往单一客户单一年度采购情况及与多地公安客户进行的前期价格沟通，本项目保守按 50 万元/年的标准定价。

②营业成本

本项目营业成本包括直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用等，相关成本金额参考公司 2018-2019 年网络信息安全服务业务中直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用占营业收入的比例进行估算。

本项目计算期内的营业成本明细如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	主营业务成本	433.13	934.07	1,768.91	2,836.74
2	其中：直接材料	3.31	8.28	16.56	29.81
3	人工成本	280.00	551.25	1,003.28	1,458.61
4	技术服务费	149.60	374.01	748.02	1,346.44
5	其他间接费用	0.21	0.53	1.05	1.89
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	主营业务成本	3,922.04	4,696.19	5,321.47	5,798.10
2	其中：直接材料	48.02	62.92	74.51	82.79
3	人工成本	1,701.71	1,786.79	1,876.13	1,969.94
4	技术服务费	2,169.26	2,842.48	3,366.10	3,740.11
5	其他间接费用	3.05	3.99	4.73	5.26

③税金及附加

本募投项目服务收入的增值税率为 6%，并分别按照应缴流转税税额的 7%、

3%和 2%计提城建税、教育费附加和地方教育费附加。

④销售费用

本募投项目销售费用包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、会务费等，本项目测算期内的销售费用参考公司 2018-2019 年销售费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑤管理费用

本募投项目管理费用包括职工薪酬、差旅费、业务招待费、会务费、办公费等，本项目测算期内的管理费用参考公司 2018-2019 年管理费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑥研发费用

本募投项目研发费用包括职工薪酬、技术服务费、差旅费、认证费等，本项目测算期内的研发费用参考公司 2018-2019 年研发费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑦所得税费用

本项目实施主体为公司全资子公司上海安恒智慧城市安全技术有限公司，按照 25%税率计提企业所得税。

3、信创产品研发及产业化项目效益测算的过程及依据

本项目经济效益测算主要指标数据如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	营业收入	7,000.00	18,025.00	29,375.00	43,000.00
2	营业总成本	6,223.66	15,316.19	27,536.31	34,989.08
3	营业利润	1,023.40	3,548.80	3,281.34	10,411.42
4	减：所得税	-	-	-	355.46
5	税后利润	1,023.40	3,548.80	3,281.34	10,055.96
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	营业收入	47,550.00	52,100.00	56,000.00	59,250.00

2	营业总成本	37,788.70	40,459.06	42,681.30	44,604.85
3	营业利润	12,418.18	14,554.19	16,451.70	17,961.28
4	减：所得税	522.67	712.97	892.14	1,036.09
5	税后利润	11,895.51	13,841.22	15,559.56	16,925.19

① 营业收入

本项目将通过销售信创产品实现收入。公司基于现有业务规模和相关领域客户积累，结合国家信创战略和当前经济发展形势，针对政府、军队等对自主可控要求较高的客户，以及金融、石油、电力、电信、交通、航空航天、医院、教育等行业领域国产化对信创产品的需求情况，预估公司信创产品销售量，并依据市场定价策略及公司同类产品定价预计单价，进而测算本项目的预计收入。

本募投项目的收入测算明细情况如下：

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	防护类产品销售数量（件）	1500	5000	8500	12000
2	产品价格（万元/件）	2.50	2.50	2.50	2.50
3	检测类产品销售数量（件）	300	400	450	500
4	产品价格（万元/件）	6.50	6.50	6.50	6.50
5	基础类产品收入（万元）	5700.00	15100.00	24175.00	33250.00
6	平台类产品销售数量（套）	20	45	80	150
7	产品价格（万元/套）	65.00	65.00	65.00	65.00
8	平台类产品收入（万元）	1300.00	2925.00	5200.00	9750.00
9	项目总收入（万元）	7000.00	18025.00	29375.00	43000.00
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	防护类产品销售数量（件）	12000	12000	12000	12000
2	产品价格（万元/件）	2.50	2.50	2.50	2.50
3	检测类产品销售数量（件）	500	500	500	500
4	产品价格（万元/件）	6.50	6.50	6.50	6.50
5	基础类产品收入（万元）	33250.00	33250.00	33250.00	33250.00
6	平台类产品销售数量（套）	220	290	350	400
7	产品价格（万元/套）	65.00	65.00	65.00	65.00

8	平台类产品收入（万元）	14300.00	18850.00	22750.00	26000.00
9	项目总收入（万元）	47550.00	52100.00	56000.00	59250.00

本项目销售量预测的依据如下：

信创产品主要是公司现有网络安全产品的国产化适配版本，主要用于满足政府、军队等客户群体对于网络安全产品国产化的要求。信创行业的快速增长、公司在相关客户领域的过往合作关系以及公司现有产品的竞争力是本次销量预测的基础。

随着国产 CPU、操作系统等基础层产品不断完善，信创产业逐步成为当前形势下国家经济发展的新动能。以 2020 年为起点，信创产业开始全面推广，预计 2020 年我国自主可控的计算机市场规模约为 1.05 万亿元，到 2025 年市场规模将达到 1.3 万亿元；未来 3 年信创领域国产芯片替代空间达 220 亿元；操作系统领域由于外资厂商高度垄断，未来 3 年信创领域国产操作系统替代空间可达 264 亿元，我国信创产业发展空间巨大。网络安全市场的发展需要顺应信创产业的发展，未来 1-3 年内网络安全信创市场预计将发生快速增长，在 3-5 年内占据全部网络安全产品 50%-70% 的市场份额，并在以后年度形成平稳增长趋势。

目前信创产品的主要客户群体为政府、军队等客户，并逐渐向金融、能源、电信、交通、航空航天、卫生、教育等领域拓展，信创产品市场需求迅速增加。公司经过多年发展，在政府、运营商、能源、金融、教育等在内的众多行业积累了大量优质客户，过去三年公司累计服务各级政府及军队客户数量超过 3,000 家并长期保持着深入稳定的合作关系，客户基础良好，为本项目市场拓展提供了保障。截至 2021 年 3 月 31 日，公司信创产品在手订单金额合计 1,028.26 万元（不含税）。此外，公司正与多地区政府、电信、电力、金融、卫生等行业客户就提供信创产品展开合作谈判，其中已中标待签约订单金额达到 1,929.12 万元（含税），客户包括各级政府单位、公安、大型企业等行业客户，中标产品包括信创云、大数据安全防护产品等。

。

预测期前三年，公司预计信创防护产品销量分别为 1,500 套、5,000 套以及 8,500 套，检测产品 30 套、400 套以及 450 套，平台产品 20 套、45 套以及 80 套，增长趋势与信创产业增长趋势相一致。与公司现有业务相比，2019 年度，公司

共销售防护产品 13,577 套、检测产品 638 套、平台产品 369 套，预测销量与公司现有业务体量基础相比较小，销量预测具有谨慎性和可实现性。

本项目产品定价的依据如下：

产品定价是结合市场同类产品价格水平、公司未来销售策略、公司目前防护类产品、检测类产品和平台类产品定价标准和报告期各类产品平均单价确定。本项目信创产品是对公司现有网络安全防护类产品、检测类产品和平台类产品进行国产化适配，因此，现有产品的定价标准对于信创产品定价有着较高的参考价值。本测算参考公司 2018-2019 年各类产品的平均单价，防护类产品按 2.5 万元/套、检测类产品按 6.5 万元/套、平台类产品按 65 万元/套的标准定价。

②营业成本

本项目营业成本包括直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用等，相关成本金额参考公司 2018-2019 年网络信息安全基础类产品和平台类产品中直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用占营业收入的比例进行估算。

本项目计算期内的营业成本明细如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	主营业务成本	1,776.52	4,352.40	7,252.05	10,607.33
2	其中：直接材料	994.27	2,576.37	4,182.13	6,040.38
3	人工成本	500.00	1,076.25	1,901.81	2,720.42
4	技术服务费	212.73	519.64	875.71	1,424.34
5	其他间接费用	69.51	180.14	292.39	422.20
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	主营业务成本	11,820.47	13,023.69	14,048.02	14,919.93
2	其中：直接材料	6,545.33	7,050.28	7,483.09	7,843.77
3	人工成本	3,008.38	3,286.43	3,517.75	3,728.82
4	技术服务费	1,809.45	2,194.57	2,524.66	2,799.75
5	其他间接费用	457.31	492.42	522.51	547.59

③税金及附加

本募投项目产品收入的增值税率为 13%，其中软件部分收入增值税超过 3% 的部分即征即退。并分别按照应缴流转税税额的 7%、3%和 2%计提城建税、教

育费附加和地方教育费附加。

④销售费用

本募投项目销售费用包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、会务费等，本项目测算期内的销售费用参考公司 2018-2019 年销售费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑤管理费用

本募投项目管理费用包括职工薪酬、差旅费、业务招待费、会务费、办公费等，本项目测算期内的管理费用参考公司 2018-2019 年管理费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑥研发费用

本募投项目研发费用包括职工薪酬、技术服务费、差旅费、认证费等，本项目测算期内的研发费用参考公司 2018-2019 年研发费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑦所得税费用

本项目实施主体为安恒信息，按照 10%税率计提企业所得税。

4、网络安全云靶场及教育产业化项目效益测算的过程及依据

本项目经济效益测算主要指标数据如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	营业收入	1,400.00	3,150.00	4,900.00	9,550.00
2	营业总成本	1,714.20	3,545.91	5,396.43	8,397.35
3	营业利润	-314.20	-277.85	-275.82	1,547.08
4	减：所得税	-	-	-	-
5	税后利润	-314.20	-277.85	-275.82	1,547.08
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	营业收入	11,600.00	13,800.00	14,500.00	15,200.00
2	营业总成本	9,640.68	10,609.33	10,942.28	11,355.48

3	营业利润	2,432.62	3,742.87	4,149.35	4,475.60
4	减：所得税	65.91	197.25	244.65	278.59
5	税后利润	2,366.71	3,545.61	3,904.70	4,197.01

① 营业收入

本项目将通过销售网络安全靶场产品和开展网络安全培训服务实现收入。公司基于学校、大型企业和政府等目标客户的网络安全实际培训需求、公司相关业务基础等情况，预估公司网络安全靶场产品销售数量；综合参考网络安全从业人员规模和公司以往为相关行业客户提供网络安全培训服务的规模确定本项目网络安全培训中心建设规模。网络安全靶场产品和培训服务依据市场定价策略及过往相关业务历史定价预计单价，进而测算本项目的预计收入。

本募投项目收入包括网络安全靶场产品销售收入和网络安全培训服务收入两部分，其中网络安全培训服务又包括授课培训和实战演练两项内容。

本募投项目的收入测算明细情况如下：

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	培训人次（人次/年）	-	-	-	3000
2	培训价格（万元/人次）	-	-	-	0.50
3	演练场次（次/年）	-	-	-	70
4	服务价格（万元/次）	-	-	-	15.00
5	服务类收入（万元）	-	-	-	2550.00
6	平台类产品销售数量（套）	20	45	70	100
7	产品价格（万元/套）	70.00	70.00	70.00	70.00
8	平台类产品收入（万元）	1400.00	3150.00	4900.00	7000.00
9	项目总收入（万元）	1400.00	3150.00	4900.00	9550.00
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	培训人次（人次/年）	4000	5000	5000	5000
2	培训价格（万元/人次）	0.50	0.50	0.50	0.50
3	演练场次（次/年）	80	100	100	100
4	服务价格（万元/次）	15.00	15.00	15.00	15.00
5	服务类收入（万元）	3200.00	4000.00	4000.00	4000.00
6	平台类产品销售数量（套）	120	140	150	160
7	产品价格（万元/套）	70.00	70.00	70.00	70.00

8	平台类产品收入（万元）	8400.00	9800.00	10500.00	11200.00
9	项目总收入（万元）	11600.00	13800.00	14500.00	15200.00

本项目网络安全靶场产品销售量预测的依据如下：

网络安全靶场产品是公司针对大型企业、政府、军队、学校等客户的网络安全培训活动，提供基于公司全面网络安全产品体系和领先产品技术实力开发的网络安全培训工具解决方案。预测期第一年为市场测试期，预测销量主要根据与意向客户的正式合同落地情况预测，销量较低。预测期第二年及第三年为市场成长期，分别按项目成熟运行后的销量（即预测期第四年销量）的 45%和 70%进行预测。预测期第四年为项目的成熟期，根据目前的意向客户订单情况以及市场对于网络安全教学靶场产品的强烈需求，预计销量 100 套属于较为谨慎合理的预测情况。第四年以后公司云靶场产品性能及市场趋于稳定，年增幅维持在 10%-20%之间。

上述销量预测主要基于网络安全靶场产品的市场需求及公司业务积累作出。2019 年上半年，我国网络安全人才需求规模指数达到 117.2，较 2018 年下半年环比增长 104.9%，同比增长 17.32%，但我国网络安全求职者的数量增长缓慢，与人才需求的高速增长极端不匹配，网络安全人才缺口不断扩大，网络安全人才培养业务及培训产品需求旺盛。同时，公司在政府、军队、学校等主要目标客户群体中积累较为深厚，过去三年，公司累计服务政府、军队及学校客户超过 3,000 家次，网络安全教育业务累计服务客户超过 200 家次，客户积累较为深厚，销量预测具有较强的可实现性。

截至 2021 年 3 月 31 日，公司在手订单金额合计 404.87 万元（不含税），意向订单金额合计超过 8,099.20 万元（含税），客户包括金融、军队、政府、教育等多行业客户，就目前已落地的合作项目和各地潜在客户反馈而言，项目销售量目标实现的压力较小。

本项目网络安全培训服务销售量预测的依据如下：

当下网信办、教育部、各企事业单位，对网络安全人才的需求日益增长，2021 年，电信、电力等关键基础设施部门，将网络安全人才培养列入部门工作任务，并在多地建设培训基地。基于公司在网络安全行业的知名度和产品技术实力，公

司近年来频繁收到行业客户的委托培训需求，2019 年公司开展传统网络安全培训 49 期，培训超 1,500 人次；2020 年公司开展传统网络安全培训，培训超 5,500 人次。预测期内，募投项目成熟运营后每年授课培训人次为 5,000 人，与公司当前授课培训业务相比具有谨慎性和合理性。

在实战演练方面，演练作为培训效果评估的有效工具，日益成为大型企业、政府等相关行业客户开展安全队伍建设的重要方式，2019 年公司开展传统网络安全竞赛演练 75 场，2020 年相关场次增加至 117 场，其中超过 50%的演练项目来源于行业客户的培训评估需求。预测期内，募投项目成熟运营后每年实战演练开展次数为 100 场，与公司当前实战演练业务相比具有谨慎性和合理性。

本项目网络安全培训中心按照每年授课培训 5,000 人次、实战演练 100 场的规模建设，建设期三年完成场地基建和设施搭建，网络安全培训中心从第四年开始运营，并在运营的前两年依据用户市场的递进式拓展，保守估计当年授课培训人次和实战演练场地，经过两年的过渡，于计算期第六年达到规划的培训规模。我国网络安全从业人员的巨大规模，以及网络安全形势和产品技术的复杂化和快速迭代，将推动网络安全培训需求的快速增长，为本项目网络安全培训服务销量实现提供了保障。

本项目产品定价的依据如下：

本项目网络安全靶场产品定价是依据公司目前平台类产品对外报价的标准、市场同类项目招标价格、市场竞争等情况综合确定。本项目网络安全靶场产品是在公司目前商用网络安全平台产品基础上，基于网络安全培训的演训需求，为政府、大型企业和学校等客户开展网络安全培训开发的可提供网络空间实训竞技的平台产品。该平台针对网络安全演训场景需求，融合公司目前商用网络平台产品并进行教育培训的适用化开发，公司现有商用网络安全平台产品定价对于网络安全靶场定价具有较高参考性。因此，本项目结合 2017-2019 年度公司网络安全平台产品的销售均价及政府招标公示的同类项目定价，基于谨慎性考虑定价为 70 万元/套。

网络安全培训服务定价是依据本项目网络安全培训中心建设的投资回收要求和当前网络安全培训市场价格标准等综合确定。本项目网络安全培训服务包括

授课培训和实战演练两部分，其中，目前市场认证培训价格在 4800 元/人至 12800 元/人不等，培训周期通常为 4-5 天，本项目预计 5,000 元/人/次的定价标准具有谨慎性和合理性。

实战演练主要通过实战演练进一步加强网络安全实战技能，需要配备专业的演练场地，例如大规模实战演练厅、红蓝对抗实验室等，在培训服务人员和软硬件设备配备上具有更高要求，而且实战演练等定制化培训主要采用团队采购模式，价格相对较高。对于短期实战演练培训，目前市场价格通常在 1-2 万元/天，培训市场约 5 天，培训项目总收费约为 5-10 万元。对于参与人数较多、持续时间较长的实战演练培训，通常全年会开展 4-5 期，总收费超过 100 万元，单次收费金额约为 20-25 万元。本项目出于谨慎性考虑，实战演练按 15 万元/场次的标准定价。

②营业成本

本项目营业成本包括直接材料、人工成本、技术服务费、其他间接费用和培训场地折旧等，其中，网络安全云靶场产品业务的直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用的成本金额参考公司 2018-2019 年网络信息安全平台类产品中直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用占营业收入的比例进行估算；网络安全培训服务业务的人工成本和培训场地折旧按项目实际人员和场地投入进行估算。

本项目计算期内的营业成本明细如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	主营业务成本	409.67	876.76	1,354.66	3,233.79
2	其中：直接材料	155.37	349.58	543.79	776.85
3	人工成本	125.00	236.25	358.31	1,423.88
4	技术服务费	118.50	266.62	414.74	592.48
5	其他间接费用	10.80	24.31	37.81	339.02
6	培训场地折旧	-	-	-	101.56
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	主营业务成本	3,944.22	4,471.43	4,710.12	4,953.64
2	其中：直接材料	932.22	1,087.59	1,165.27	1,242.96

3	人工成本	1,774.64	1,927.19	2,023.54	2,124.72
4	技术服务费	710.98	829.47	888.72	947.97
5	其他间接费用	424.82	525.62	531.03	536.43
6	培训场地折旧	101.56	101.56	101.56	101.56

③税金及附加

本募投项目产品收入的增值税率为 13%，其中软件部分收入增值税超过 3% 的部分即征即退。服务收入的增值税率为 6%。并分别按照应缴流转税税额的 7%、3%和 2%计提城建税、教育费附加和地方教育费附加。

④销售费用

本募投项目销售费用包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、会务费等，本项目测算期内的销售费用参考公司 2018-2019 年销售费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑤管理费用

本募投项目管理费用包括职工薪酬、差旅费、业务招待费、会务费、办公费等，本项目测算期内的管理费用参考公司 2018-2019 年管理费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑥研发费用

本募投项目研发费用包括职工薪酬、技术服务费、差旅费、认证费等，本项目测算期内的研发费用参考公司 2018-2019 年研发费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑦所得税费用

本项目实施主体为安恒信息，按照 10%税率计提企业所得税。

5、新一代智能网关产品研发及产业化项目效益测算的过程及依据

本项目经济效益测算主要指标数据如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	营业收入	-	6,000.00	12,000.00	18,000.00

2	营业总成本	823.53	5,033.19	10,236.08	13,135.29
3	营业利润	-823.53	1,287.39	2,424.23	5,866.83
4	减：所得税	-	-	65.43	555.73
5	税后利润	-823.53	1,287.39	2,358.80	5,311.10
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	营业收入	24,000.00	24,000.00	24,000.00	24,000.00
2	营业总成本	15,978.94	16,257.93	16,538.88	16,870.13
3	营业利润	9,357.22	9,078.22	8,797.27	8,466.03
4	减：所得税	1,053.46	1,001.94	950.98	887.96
5	税后利润	8,303.75	8,076.28	7,846.29	7,578.06

①营业收入

本项目将通过销售新一代智能网关产品实现收入。项目目标客户为具有网关设备采购需求的企业或终端用户，销售模式以行业直销和渠道代理为主。公司基于网关设备市场规模、行业客户需求、本项目产品定位和市场竞争格局预判等因素，预估公司智能网关产品销售数量，并依据市场定价策略预计单价，进而测算本项目的预计收入。

本募投项目的收入测算明细情况如下：

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	产品销售数量（件）	-	3000	6000	9000
2	产品价格（万元/件）	-	2.00	2.00	2.00
3	产品收入（万元）	-	6000.00	12000.00	18000.00
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	产品销售数量（套）	12000	12000	12000	12000
2	产品价格（万元/套）	2.00	2.00	2.00	2.00
3	产品收入（万元）	24000.00	24000.00	24000.00	24000.00

本项目销售量预测的依据如下：

根据公司业务规划，预测期第一年公司主要进行产品研发及测试工作，预计不产生销售。预测期第二年初完成初代产品研发并正式开展新一代智能网关的销售工作，预计销量为 3,000 套。随着产品的逐渐成熟，新一代智能网关销量逐渐提升，并于第五年达到 12,000 套的峰值销售量。

预测期内销量的增长主要基于网关市场的增长态势及新一代网关产品对于客户增量需求的满足能力作出。网关产品在整个网络安全防护产品市场中具有重要地位，市场空间广阔。防火墙作为网关产品的重要组成部分，2019 年市场规模达到 158 亿元，2015-2019 年的年复合增长率约为 21%，近年来随着云计算、物联网、大数据、5G 等技术发展，网络安全边界不断弱化，安全防护内容不断增加，对数据安全、信息安全提出挑战，迫使网络安全产品提升综合协作能力。网关产品的发展趋势已经明显向多态、智能、响应等方面演进，但目前市场产品在这方面存在较大的不足，相关产品的市场增速进一步加快。

公司发展初期受限于业务规模和资金实力，并未将基础层网关作为业务重点，投入有限。2019 年度，公司基础网络层防护产品收入仅为 4,897.23 万元，仅占公司主营收入的 5.19%，相较于网关整体市场空间，增长潜力较大。公司原有网关业务主要通过 OEM 方式开展，产品定制化程度较低，且与公司整体安全防护解决方案集成程度较低，无法满足客户对于中高端网关产品的业务需求，从而导致公司原有网关业务较其他业务相比发展较慢，业务规模较小。与公司原有 OEM 网关相比，新一代智能网关在实现原有网关产品的基础防护功能之上，还能够有效运用自身高性能、多场景的特性，灵活满足各类客户的不同网络安全防护需求，开辟新市场空间。新一代智能网关高性能、高稳定、高智能、多场景的特性能够帮助公司布局金融、运营商、互联网、大型企业等行业头部目标客户市场，形成产品品牌效应，占据市场竞争优势地位，带来增量客户与收入。此外，新一代智能网关能够有效运用于物联网网关、云防火墙、虚拟机防火墙等新兴网关市场领域，有利于帮助公司在新兴市场把握先发优势。新一代智能网关还能够与公司现有产品序列进行整合，衍生网关相关产品，如 IPS、IDS、VPN 等，形成对公司整体安全防护解决方案的补充，满足更多市场需求。

同时，公司已建成完善的直销与渠道体系，与新一代智能网关潜在客户群体建立有紧密合作关系。公司现有基础网关产品累计服务客户逾 2,000 家，参照公司其他网络安全基础产品，如 Web 应用防火墙、日志审计产品、数据库安全审计系统及漏洞评估与管理等产品均排名市场前三，对应市场占有率达到 7%-10%，具有较强的竞争实力，并积累了深厚的客户基础，且该等客户与本次新一代智能网关目标客户重合度较高。结合公司整体安全产品技术优势、新一代智能网关的

技术特点、公司过往客户积累与渠道销售能力，预期未来公司能够在网关市场取得 2%以上市场份额，能够覆盖本募投项目预测期内最高年销售收入 2.4 亿元，公司关于本项目的收入预测具有谨慎性和可实现性。

本项目产品定价的依据如下：

产品定价是依据公司现有网关产品定价标准、行业内同类产品价格和本项目产品未来市场拓展策略等情况综合确定。本项目基于未来市场拓展和竞争等因素考虑，参考公司 2018-2019 年度网关产品销售均价，按 2 万元/件的标准保守定价。

②营业成本

本项目营业成本包括直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用等，相关成本金额参考公司 2018-2019 年网络信息安全基础类产品中直接材料、人工成本、技术服务费和其他间接费用占营业收入的比例进行估算。

本项目计算期内的营业成本明细如下：

单位：万元

序号	项目	第一年	第二年	第三年	第四年
1	主营业务成本	-	1,611.45	3,007.40	4,498.69
2	其中：直接材料	-	894.74	1,789.48	2,684.21
3	人工成本	-	546.00	876.49	1,302.33
4	技术服务费	-	108.11	216.22	324.32
5	其他间接费用	-	62.61	125.22	187.83
序号	项目	第五年	第六年	第七年	第八年
1	主营业务成本	5,933.14	6,016.71	6,104.45	6,196.58
2	其中：直接材料	3,578.95	3,578.95	3,578.95	3,578.95
3	人工成本	1,671.32	1,754.89	1,842.63	1,934.76
4	技术服务费	432.43	432.43	432.43	432.43
5	其他间接费用	250.44	250.44	250.44	250.44

③税金及附加

本募投项目产品增值税率为 13%，其中软件部分收入增值税超过 3%的部分即征即退。并分别按照应缴流转税税额的 7%、3%和 2%计提城建税、教育费附加和地方教育费附加。

④销售费用

本募投项目销售费用包括职工薪酬、业务招待费、差旅费、会务费等，本项目测算期内的销售费用参考公司 2018-2019 年销售费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑤管理费用

本募投项目管理费用包括职工薪酬、差旅费、业务招待费、会务费、办公费等，本项目测算期内的管理费用参考公司 2018-2019 年管理费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑥研发费用

本募投项目研发费用包括职工薪酬、技术服务费、差旅费、认证费等，本项目测算期内的研发费用参考公司 2018-2019 年研发费用各项目占营业收入比重均值和本项目实际投入进行估算。

⑦所得税费用

本项目实施主体为公司全资子公司成都安恒信息技术有限公司，按照 15% 税率计提企业所得税。

(二) 结合同行业可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性

1、募投项目毛利率与公司及同行业可比公司毛利率水平对比

募投项目毛利率与公司 2018-2019 年度毛利率水平的比较如下：

类别	项目	年度	毛利率（%）
公司 2018-2019 年度分产品及整体毛利率情况	网络信息安全基础产品	2018 年度	75.76
		2019 年度	79.32
	网络信息安全平台	2018 年度	73.89
		2019 年度	75.16
	网络信息安全服务	2018 年度	65.69
		2019 年度	54.26
	公司整体	2018 年度	70.50
		2019 年度	69.73
募投项目计算期平均毛利率	数据安全岛平台研发及产业化项目		72.82
	涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目		69.23

	信创产品研发及产业化项目	75.12
	网络安全云靶场及教育产业化项目	68.74
	新一代智能网关产品研发及产业化项目	74.58
	车联网安全研发中心建设项目	——

从上表可见，本次募投项目的毛利率与公司 2018-2019 年度对应产品业务的毛利率水平基本一致，募投项目依据相关产品/服务未来市场需求且考虑到项目实施后市场竞争等因素对产品/服务价格和收入进行了保守估计，符合谨慎性原则。

同行业可比公司的毛利率水平如下：

公司名称	产品或业务	2019 年毛利率（%）
任子行（300311）	网络安全	50.18
北信源（300352）	整体业务	64.40
	软件产品收入	94.12
	其他业务收入	22.70
	集成产品收入	7.65
蓝盾股份（300297）	整体业务	47.14
	安全产品	63.28
	安全解决方案	33.59
启明星辰（002439）	整体业务	65.79
	安全产品	64.96
	安全运营与服务	67.87
绿盟科技（300369）	整体业务	71.71
	安全产品	72.15
	安全服务	74.37
山石网科（688030）	整体业务	76.37
	边界安全产品	75.12
	云安全产品	94.50
	其他安全类	77.72
迪普科技（300768）	网络安全产品	74.97
安博通（688168）	整体业务	65.60
	嵌入式安全网关	70.08
	虚拟化安全网关	28.29

公司名称	产品或业务	2019 年毛利率（%）
	安全管理	98.69
	安全服务	96.35
	硬件销售	1.94
深信服（300454）	信息安全业务	82.55
奇安信（688561）	整体业务	56.69
	网络安全产品	73.10
	网络安全服务	63.24
	硬件及其他	3.18

根据与上述同行业可比公司的毛利率水平比较，公司本次募投项目的毛利率处于行业可比公司同类产品业务毛利率水平的区间范围内，除个别可比公司所在细分领域或部分产品业务定位差异外，公司本次募投项目的毛利率与行业水平差异较小。综上，募投项目毛利率与公司及同行业可比公司毛利率水平相比差异不大，因此募投项目毛利率水平具有合理性。

2、募投项目财务内部收益率（静态、所得税后）与同行业可比公司募投项目对比

募投项目财务内部收益率（静态、所得税后）与同行业可比公司类似募投项目的比较如下：

类别	公司	名称	内部收益率（%）
同行业可比公司项目案例	启明星辰	广州安全运营中心建设项目	25.24
		昆明安全运营中心和网络安全培训中心建设项目	20.78
		济南安全运营中心建设项目	22.22
		杭州安全运营中心建设项目	20.74
		重庆安全运营中心建设项目	24.59
		郑州安全运营中心和网络安全培训中心建设项目	20.36
	迪普科技	网络安全产品及相关软件开发基地项目	--
		安全威胁态势感知平台项目	27.51
		新一代高性能云计算数据中心安全平台项目	27.21
	安博通	安全应用研发中心与攻防实验室建设项目	--
		深度网络安全嵌入系统升级与其虚拟资源池化项目	29.18
		安全可视化与态势感知平台研发及产业化项目	29.59

类别	公司	名称	内部收益率（%）
	深信服	云化环境下的安全产品和解决方案升级项目	--
		网络信息安全服务与产品研发基地项目	--
		网络安全系列产品研发项目	35.39
		云计算系列产品研发项目	26.12
	可比公司同类项目平均财务内部收益率		26.49
本次募投项目		数据安全岛平台研发及产业化项目	22.00
		涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目	23.27
		信创产品研发及产业化项目	25.07
		网络安全云靶场及教育产业化项目	16.23
		新一代智能网关产品研发及产业化项目	24.50
		车联网安全研发中心建设项目	--

由上表可见，本次募投项目财务内部收益率（静态、所得税后）与同行业可比公司类似募投项目相比，本次募投项目的财务内部收益率（静态、所得税后）水平较为谨慎、合理。

综上所述，在募投项目的效益测算过程中，公司选取的产品及服务价格参考了行业水平和公司实际经营情况，产品及服务成本充分考虑了公司的历史水平和现有会计估计，期间费用测算充分考虑了公司历史费用水平和由于本次募投项目导致的新增费用情况。经过与公司及同行业可比公司毛利率水平，以及与同行业可比公司类似募投项目的财务内部收益率（静态、所得税后）水平相比较，本次募投项目的效益测算谨慎合理。

六、保荐机构及申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、对募投项目的效益测算过程、未来销量和定价预测的依据进行了复核；
- 2、通过公开信息，查阅了可比公司可比项目投资额情况、毛利率、可比项目税后内部收益率情况并进行了比对分析；
- 3、通过公开行业信息整理了公司本次募投项目所处行业情况、市场空间及竞争格局；

4、获取了本次募投项目的可行性研究报告，核查项目效益测算过程及依据，对项目收入、成本、费用等各科目进行了核查。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

本次募投项目交易测算过程具有合理性，未来销量和定价预测的依据符合行业发展趋势和公司当前经营情况，与同行业公司相比无明显差异，效益测算具有谨慎性、合理性。

问题 3、关于前次募集资金

发行人于 2019 年 11 月 5 日完成首次公开发行并上市，募集资金净额为 951,571,968.10 元。截至 2020 年 9 月 30 日，累计投入募集资金金额为 123,858,472.37 元。首发募投项目包含“云安全服务平台升级项目”“大数据态势感知平台升级项目”“智慧物联安全技术研发项目”等 8 个项目，实际投资金额与募集后承诺投资金额均存在较大差异。本次募集资金相较前次首发募集资金的时间间隔少于 18 个月。

请发行人说明：（1）结合招股说明书披露的前次首发募集资金投入计划，说明前次募集资金是否按计划投入，是否存在变更投向或延期，实际投资金额与募集后承诺投资金额存在较大差异的原因及合理性；（2）测算首发募集资金是否将出现大量闲置、结余及其金额；（3）请结合日常运营需要、公司资产负债结构与同行业公司的对比情况，说明在持有大额货币资金、闲置募集资金的情况下，18 个月内再次融资的合理性和必要性，是否符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 1 问的要求；（4）本次募投项目相较于首发募投项目以及公司现有业务，在运营模式、盈利模式或服务模式及其他方面的区别和联系；（5）在首发项目仍在建设的情况下，发行人是否具备实施本次募投项目相关的技术、人员、市场基础，本次募投项目实施是否存在重大不确定性，本次募投项目的决策是否谨慎、合理。

请保荐机构结合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 1 问核查（3）并发表明确意见。

答复:

一、结合招股说明书披露的前次首发募集资金投入计划,说明前次募集资金是否按计划投入,是否存在变更投向或延期,实际投资金额与募集后承诺投资金额存在较大差异的原因及合理性

(一) 首发募集资金少量投入募投项目建设的原因分析

1、前次首发募集资金投入计划

2019年10月16日,中国证券监督管理委员会发布“证监许可(2019)1919”号批复,同意本公司首次公开发行股票注册申请。公司首发募集资金总额104,629.63万元,扣除与发行费用有关的费用合计人民币9,472.44万元(不含税)后,公司实际募集资金净额为人民币95,157.19万元。根据招股说明书,募集资金(不含超募资金)将用于“云安全服务平台升级项目”、“大数据态势感知平台升级项目”、“智慧物联安全技术研发项目”、“工控安全及工业互联网安全产品升级项目”、“智慧城市安全大脑及安全运营中心升级项目”、“营销网络及服务体系扩建项目”和补充流动资金。

首发募集资金(不含超募资金)具体投入计划如下:

单位:万元

序号	项目名称	项目总投资	年度投入资金额		
			第一年	第二年	第三年
1	云安全服务平台升级项目	15,383.11	5,976.72	9,406.39	-
2	大数据态势感知平台升级项目	11,268.70	4,883.03	6,385.67	-
3	智慧物联安全技术研发项目	9,652.65	2,403.12	3,362.33	3,887.20
4	工控安全及工业互联网安全产品升级项目	3,983.37	1,575.60	2,407.77	-
5	智慧城市安全大脑及安全运营中心升级项目	11,947.14	5,089.12	6,858.02	-
6	营销网络及服务体系扩建项目	8,778.24	3,413.66	5,364.58	-
7	补充流动资金	15,000.00	15,000.00	-	-
	合计	76,013.21	38,341.25	33,784.76	3,887.20

2、首发募集资金实际投入情况

截至2020年9月30日,公司首次公开发行募集资金的使用情况如下:

单位：万元

序号	投资项目	拟投入金额	实际投入金额	占比
1	大数据态势感知平台升级项目	11,268.70	2,219.48	19.70%
2	云安全服务平台升级项目	15,383.11	2,824.95	18.36%
3	智慧城市安全大脑及安全运营中心升级项目	11,947.14	686.18	5.74%
4	工控安全及工业互联网安全产品升级项目	3,983.37	96.53	2.42%
5	智慧物联安全技术研发项目	9,652.65	797.73	8.26%
6	营销网络及服务体系扩建项目	8,778.24	760.98	8.67%
7	补充流动资金	15,000.00	5,000.00	33.33%
8	安全运营能力中心建设项目	19,143.99	-	-
	总计	95,157.20	12,385.85	13.02%

截至 2020 年 9 月 30 日,前次募投项目的累计投入募集资金金额为 12,385.85 万元, 占拟投入募集资金总额的比例为 13.02%, 主要原因为:

1、公司对资金的使用筹划较为完善, 可供使用货币资金较为充裕。在此情况下, 公司长期使用自有资金从事日常生产经营, 未将前次募投项目中的部分补充流动资金投入使用。

2、2020 年 8 月 6 日, 公司第一届董事会第十八次会议及第一届监事会第十五会议审议通过《关于公司使用超募资金投资建设新项目的议案》, 决定将超募资金运用于安全运营能力中心建设项目。2020 年 8 月 24 日, 公司 2020 年第一次临时股东大会审议通过了相关议案。超募资金投资项目的确定时间与 2020 年 9 月 30 日时间间隔较短, 暂未产生投入, 从而导致公司首次公开发行募集资金使用金额较低。

3、在首次公开发行募投项目的前期阶段, 公司主要进行项目方案设计与评审, 并开展小部分设备购置以及人员招聘。在该阶段, 项目投入人员较少, 暂未产生大量设备购置支出, 从而导致公司首次公开发行募集资金使用金额较低。截至 2021 年 3 月底, 公司已完成项目方案设计与评审, 正在积极开展设备购置及人才招聘工作。

4、公司首次公开募投项目多以政府、电信、大型企业等群体为主要目标客户, 受 2020 年新冠肺炎疫情影响, 上述单位的注意力主要集中在疫情防控方面,

且企业的复工时间出现一定延迟，从而对募投项目的实施造成了一定的延迟。随着我国新冠肺炎疫情得到有效控制，公司已加快募投项目投入进度，能够在预定的建设期内完成募投项目的投资建设。

（二）公司将按进度完成前次募投项目建设，预计不存在延期情况

截至 2020 年 9 月 30 日，公司首次公开发行募投项目已投入金额较低，主要系项目建设规划特点所致。随着项目方案的正式确定，公司明显加快了在人员招聘以及设备购置的投入。截至 2021 年 3 月 31 日，公司已累计投入募集资金 38,018.97 万元，占募集资金总额的 39.95%，投入速度提升较快。

公司正按预计进度推进募投项目的建设，不存在延期的情况。根据首次公开发行募投项目的建设计划，及公司根据对现有情况的谨慎评估与测算，公司预计截至 2021 年底的投入情况如下表所示：

单位：万元

序号	投资项目	截至 2021 年底拟投入金额	募集资金拟投入金额	占比
1	大数据态势感知平台升级项目	11,208.81	11,268.70	99.47%
2	云安全服务平台升级项目	15,273.73	15,383.11	99.29%
3	智慧城市安全大脑及安全运营中心升级项目	10,249.21	11,947.14	85.79%
4	工控安全及工业互联网安全产品升级项目	3,950.98	3,983.37	99.19%
5	智慧物联安全技术研发项目	5,017.11	9,652.65	51.98%
6	营销网络及服务体系扩建项目	7,699.73	8,778.24	87.71%
7	补充流动资金	15,000.00	15,000.00	100.00%
8	安全运营能力中心建设项目	6,375.12	19,143.99	33.30%
	总计	74,774.69	95,157.20	78.58%

注：智慧物联安全技术研发项目截至 2021 年底拟投入金额占募集资金拟投入金额比例较低，主要系该项目预计建设期三年，将于 2022 年底完成全部投入建设。

根据公司募投项目的建设计划，截至 2021 年底，除智慧物联安全技术研发项目外，其余 IPO 募投项目均将完成建设，前次募投项目的累计投入募集资金金额预计为 74,774.69 万元，占募集资金拟投入金额的 78.58%。扣除超募资金部分后，累计投入募集资金金额为 76,013.21 万元，占拟投入募集资金总额的比例为 89.98%，基本完成前次募投项目建设工作，预计不存在延期情况。

二、测算首发募集资金是否将出现大量闲置、结余及其金额

截至 2021 年 12 月 31 日，公司预计前次募投项目累计投入募集资金 74,774.69 万元，其中超募资金用于安全运营能力中心建设项目累计投入 6,375.12 万元，尚未使用的募集资金为 20,382.51 万元。

预计 2021 年底，公司首发募集资金的使用情况如下：

单位：万元

序号	投资项目	截至 2021 年底拟投入金额	募集资金拟投入金额	占比
1	大数据态势感知平台升级项目	11,208.81	11,268.70	99.47%
2	云安全服务平台升级项目	15,273.73	15,383.11	99.29%
3	智慧城市安全大脑及安全运营中心升级项目	10,249.21	11,947.14	85.79%
4	工控安全及工业互联网安全产品升级项目	3,950.98	3,983.37	99.19%
5	智慧物联安全技术研发项目	5,017.11	9,652.65	51.98%
6	营销网络及服务体系扩建项目	7,699.73	8,778.24	87.71%
7	补充流动资金	15,000.00	15,000.00	100.00%
8	安全运营能力中心建设项目	6,375.12	19,143.99	33.30%
	总计	74,774.69	95,157.20	78.58%

截至本回复出具日，公司相关募投项目整体均按照计划进度推进，具体情况详见本问题回复“一、结合招股说明书披露的前次首发募集资金投入计划，说明前次募集资金是否按计划投入，是否存在变更投向或延期，实际投资金额与募集后承诺投资金额存在较大差异的原因及合理性”。公司对前次募投项目的市场环境、相应客户结构及募投项目的测算依据进行了评估，认为上述几项均不存在重大变化，公司预计首发募集资金不会出现大量闲置、结余的情况。

三、请结合日常运营需要、公司资产负债结构与同行业公司的对比情况，说明在持有大额货币资金、闲置募集资金的情况下，18 个月内再次融资的合理性和必要性，是否符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 1 问的要求

（一）公司自有资金情况

报告期内各期末，公司货币资金及交易性金融资产情况如下：

单位：万元

项目	2020.9.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
库存现金	3.01	2.76	2.23	3.25
银行存款	99,824.42	147,792.20	39,212.78	21,355.09
其他货币资金	579.10	480.11	561.52	229.81
货币资金合计	100,406.53	148,275.07	39,776.53	21,588.15
交易性金融资产	12,021.17	-	-	-
合计	112,427.70	148,275.07	39,776.53	21,588.15

报告期内，公司货币资金余额分别为 21,588.15 万元、39,776.53 万元、148,275.07 万元及 100,406.53 万元，公司货币资金主要为银行存款以及保函保证金等其他货币资金。公司交易性金融资产为安全性高、流动性好、保本型的理财产品。

（二）公司短期内进行再次融资具有必要性及合理性

1、公司自有资金主要为首次公开发行募集资金，可用于新建项目的资金较少

截至 2020 年 9 月 30 日，公司货币资金余额及交易性金融资产余额合计为 112,427.70 万元，其中公司首次公开发行尚未使用完毕的募集资金金额 82,771.35 万元，前次募集资金按计划投入，不存在变更投向或延期的情况。首次公开发行募集资金使用情况详见本回复“一、结合招股说明书披露的前次首发募集资金投入计划，说明前次募集资金是否按计划投入，是否存在变更投向或延期，实际投资金额与募集后承诺投资金额存在较大差异的原因及合理性”

扣除公司首次公开发行尚未使用完毕的募集资金金额 82,771.35 万元以及受限货币资金 579.10 万元后，公司账面可使用资金共计 29,077.25 万元。本次募投项目计划总投资额 171,373.50 万元，综合考虑公司日常的生产性资金支出安排及外部融资资金来源，公司完全依靠自有资金建设本次募投项目的资金缺口较大，需通过本次向特定对象发行股票等方式获得资金支持。

2、公司债务融资能力受限

报告期内，公司与同行业公司资产负债率的比较情况如下：

公司名称	资产负债率
------	-------

	2020.9.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
迪普科技	18.98%	20.56%	23.75%	23.47%
任子行	43.28%	41.09%	48.54%	50.96%
北信源	22.56%	19.61%	12.12%	11.14%
安博通	4.44%	6.04%	17.48%	16.08%
山石网科	17.80%	15.14%	44.25%	45.91%
深信服	38.20%	36.20%	33.03%	40.21%
蓝盾股份	52.86%	53.65%	53.75%	50.67%
绿盟科技	15.11%	17.15%	18.88%	23.81%
启明星辰	21.50%	36.66%	26.05%	25.69%
奇安信-U	16.76%	29.55%	36.93%	37.57%
平均值	25.15%	27.56%	31.48%	32.55%
安恒信息	25.86%	28.63%	43.14%	30.70%

注：数据来源于可比公司定期报告或招股说明书。

软件与信息技术属于轻资产行业，资产负债率整体较低，报告期内公司资产负债率分别为 30.70%、43.14%、28.63%以及 25.86%，与同行业公司相比不存在较大差异。公司除安恒大厦外缺少满足符合银行贷款要求的大额抵押物，通过银行贷款实现债务融资的能力有限，较难通过银行贷款获取满足公司发展所需大额资金。公司当前的股权结构较为稳定，通过股权融资可以在不影响公司治理结构且不增加公司财务风险的基础上顺利实现融资。

3、网络信息安全行业处于快速发展阶段，公司主营业务发展迅速，资金需求快速上升

在信息技术发展和国家政策的驱动下，我国信息安全产业市场规模不断提升。根据赛迪顾问预测，2019 年市场整体规模达到 495.2 亿元，到 2022 年中国网络信息安全市场将达到 1,134.4 亿元。受益于整体市场增速以及公司在技术、人员和市场上的储备，公司主营业务发展迅速，2017-2019 年度实现主营业务收入分别为 43,091.81 万元、62,658.68 万元以及 94,403.29 万元，年复合增长率达到 48.01%，保持了较快的发展速度。随着业务规模不断增加，公司对人员、场地及营运资金的需求也持续增加，需要公司进行外部融资，增强公司资金实力。

4、行业发展迅速，募集资金新建项目是公司把握市场发展机会，深化公司在网络安全行业相关领域业务布局的必要举措

云计算、大数据、人工智能等新兴技术的加速发展使得网络安全产品的应用环境日益复杂，数据泄露、高危漏洞等网络安全问题频发，信息安全产品及技术迭代加速，持续提升自身研发能力、抢占新兴市场机会已成为网络安全企业竞争的主要着眼点。

本次募投项目的实施能够有效保障公司研发投入，储备科研资金，为公司的新产品及服务的研发和产业化实施提供必要的硬件设施与资金支持，有利于公司把握市场发展机会，延伸产品序列，提高深化公司在网络安全行业相关领域业务布局，是增强公司核心竞争力的必要举措。

5、新建项目取得土地存在开工时限要求，公司自有资金压力较大

根据公司与杭州市规划和自然资源局签订的《杭州市国有建设用地使用权出让合同》，信创产业化项目及网络安全云靶场及教育产业化项目所需办公用楼需于《国有建设用地交地确认书》签订之日（2020年7月21日）起后6个月内开工。根据公司与中国（上海）自由贸易试验区临港新片区管理委员会签订的《上海市国有建设用地使用权出让合同（研发总部产业项目类）》，数据安全岛平台项目所需办公用楼需于2021年10月11日之前开工。上述项目的开工时限较为紧张，施工所需资金将对公司造成一定资金压力，公司需要进行外部融资以满足项目建设需要。

（三）结论

综上，公司目前的资金主要为首次公开发行募集资金，前次募集资金投向未发生变更且按计划投入，可供用于本次募投项目建设的自有资金较少。同时公司通过银行贷款等债务融资方式能力受限，且本次部分募投项目建设具备紧迫性，项目投产后可有效扩大公司的业务规模，提升盈利能力。因此公司18个月内再次融资具备合理性和必要性。

根据公司本次向特定对象发行股票的发行方案，公司本次拟发行的股份数量不得超过本次发行前总股本的30%，即22,222,222股。公司前次募集资金投向未发生变更且按计划投入，预计不会出现大量闲置、结余情况。根据《验资报告》

（信会师报字〔2019〕第 ZF10769 号），前次募集资金到账时间为 2019 年 10 月 31 日，审议本次证券发行方案的董事会决议日为 2020 年 12 月 25 日，时间间隔超过 6 个月。综上所述，本次发行符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 1 问的要求。

四、本次募投项目相较于首发募投项目以及公司现有业务，在运营模式、盈利模式或服务模式及其他方面的区别和联系

公司本次发行的募集资金紧密围绕“云、大、物、智”的发展战略，积极贴合网络安全防护需求的变化，结合自身在网络安全领域的技术积累，开展本次募投项目的建设。其中，“数据安全岛平台研发及产业化项目”有利于公司把握数字经济快速发展带动的数据交易平台及其有关技术服务需求增长，实现对公司网络信息安全平台产品系列的拓展与补充；“涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目”有利于公司顺应公安客户对于 SaaS 化涉网犯罪打击工具的新需求，增加客户粘性提升公司盈利能力；“信创产品研发及产业化项目”有利于公司顺应国产化趋势，把握信创领域网络安全市场发展机遇，保持并提升主要下游市场竞争力；“网络安全云靶场及教育产业化项目”有利于扩展公司网络安全教学类产品市场空间，实现以实战为导向的网络安全培训服务，对网络安全人才培养产品和服务进行一体化升级，从横向上扩展公司业务线；新一代智能网关产品研发及产业化项目有利于公司把握行业技术迭代窗口期，对新一代智能网关产品进行研发升级，完善公司网关产品核心技术，适应新的应用环境和技术方向，提升公司在云计算、大数据、物联网、工业互联网及人工智能等新兴技术领域综合安全解决方案的完整性和适配性，抓住机遇抢占市场份额，进一步扩大公司产品业务规模；车联网安全研发中心建设项目有利于公司开展车联网安全关键技术研发和储备，为公司未来拓展车联网安全业务提前进行产品技术布局，抓住车联网明确的发展前景以拓展网络安全产品的市场空间。本次募投项目相较于首发募投项目以及公司现有业务具体区别和联系如下：

（一）数据安全岛平台研发及产业化项目

数据安全岛平台研发及产业化项目与首次公开发行募投项目中大数据态势感知平台升级项目均属于公司现有主营业务中网络安全平台系统类的大数据产品线。大数据态势感知平台升级项目的主要目标是对公司原有大数据态势感知平

台及相关产品的功能和用户体验进行持续改善，提升数据采集、存储、处理及分析能力，加强由被动到主动的实时网络威胁感知与预警响应能力，是对公司原有产品与技术上的升级。

数据安全岛平台研发及产业化项目属于公司全新推出的产品类型，主要针对政府、金融、运营商等对数据共享和交易等业务需求较大的客户提供数据交易安全平台产品（即数据安全岛）解决方案，通过数据全链路加密、操作留痕、各主体数据隔离、密文计算、异常情况动态分析等技术手段，帮助客户规避在数据共享和交易过程中可能发生的数据泄露、篡改等风险，同时还可以提供数据自动脱敏服务，以提高客户数据共享和交易过程的数据流转效率。

首次公开发行业募投项目以及公司现有数据安全产品主要针对客户的信息系统、关键网络设施，通过大数据技术提供网络安全预警及防护功能。数据安全岛平台主要针对客户的数据流通及交换，通过数据安全治理、数据分级、数据脱敏、数据加密、数据水印等技术保障数据安全。

（二）涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目

涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目属于公司现有主营业务中网络信息安全服务类的 SaaS 云安全服务。公司过往曾为公安部门提供涉网犯罪侦查打击技术与平台服务支持，就涉网犯罪侦查打击提供单次定制化服务以及网络安全产品销售。

与现有的产品销售及定制化服务相比，本次募投项目拟建立 SaaS 平台，实现从技术服务交付模式到 SaaS 模式的转型。相比产品销售或定制化研发项目模式，服务模式更符合客户采购方式的变化，能够实现安全产品去本地化部署，并通过后台自动升级的方式进行技术迭代，解决公安部门安全建设投入大、安全产品重复购买等问题。

（三）信创产品研发及产业化项目

信创产品研发及产业化项目是在公司现有网络安全检测、监测、审计、攻击防护、态势感知等技术的基础上，响应强化国家战略科技力量和增加产业链供应链自主可控能力的号召，对现有网络安全基础产品、平台系统以及网络安全服务进行的国产替代化适配延伸，信创产品是公司原有产品在核心技术自主可控能力

上的补充和提升，是适配于国产化 IT 底层架构的系列产品，在业务开展上与原有业务不存在重大差异。

（四）网络安全云靶场及教育产业化项目

网络安全云靶场产品主要针对学校、大型企业和政府等在开展网络安全人才培养过程中对培训工具的需求，提供网络安全云靶场，盈利来源于网络安全云靶场产品的销售收入。安全培训服务主要立足公司网络安全云靶场产品技术，在此基础上进行培训内容研发和服务团队建设，通过建设安全培训中心，为网络安全从业人员或具有网络安全培训需求的学员提供网络空间仿真实训竞技和网络安全培训服务，是对公司现有网络培训业务的升级。

公司现有网络安全人才培养类产品主要是网络安全攻防平台，该产品与网络云靶场处于网络安全人才培养的不同阶段。网络云靶场是网络安全攻防平台在网络安全人才培养体系的进步，相比于网络安全攻防平台相对简单、仿真的业务场景以及学习、实验和竞赛的主要用途，网络云靶场能够提供复杂、高保真的业务场景，并运用于演练、测试、验证等领域，提供更加符合实战性网络安全人才培养的模拟环境，并针对安全技术有效性进行验证，还能够对安全设备和应用系统的安全性进行测试。

（五）新一代智能网关产品研发及产业化项目

新一代智能网关产品是对公司现有网关产品的研发升级。网络层网关防护技术在其他安全产品中有着广泛的应用，是构建网络安全生态建设必不可少的基础技术。此前，公司基于业务规模限制，业务及技术主要聚焦于应用层安全领域，对网络基础层防护产品的研发投入有限，相关产品收入占比相对较低。随着人工智能、区块链、5G、量子通信、工业互联网、大数据、云计算、物联网等具有颠覆性的战略性新技术快速演进，防火墙作为传统的网关产品处在向智能化、简易化及可视化方向技术更新迭代的关键阶段，市场现有产品技术架构受到挑战，行业竞争格局或将面临较大变动。

公司拟抓住本次网关产品升级迭代的机会，开展新一代智能网关产品的研发及产业化工作，结合新场景将网关产品适配应用于云计算、大数据、物联网、工业互联网及人工智能防护等新兴应用环境和技术方向，进一步补足公司网络层安

全能力，迅速切入网络层防火墙产品、DDOS、IPS、IDS 等市场，充分发挥公司在云计算安全、大数据安全、物联网安全及工业互联网安全等领域的技术积累，完善自有安全防护产品生态，提升整体解决方案能力。

（六）车联网安全研发中心建设项目

车联网安全研发中心建设项目是公司对于车联网安全的前沿技术研发项目。作为公司在车联网安全领域的提前布局，公司希望能够凭借公司在网络信息安全领域成熟的产品技术，实现传统安全产品技术向车联网场景的研发转化，推动公司车联网产业链的建设完善。

五、在首发项目仍在建设的情况下，发行人是否具备实施本次募投项目相关的技术、人员、市场基础，本次募投项目实施是否存在重大不确定性，本次募投项目的决策是否谨慎、合理

（一）首次公开发行项目建设完工与否与本次募投项目实施不存在承接关系

本次募投项目与首次公开发行募投项目以及公司现有业务的关系详见本问题“本次募投项目相较于首发募投项目以及公司现有业务，在运营模式、盈利模式或服务模式及其他方面的区别和联系”，公司首次公开发行募投项目与本次募投项目不存在承接关系，首次公开发行未建设完工对本次募投项目的实施不会造成不利影响。

（二）公司具备实施本次募投项目相关的技术、人员、市场储备

关于公司就本次募投项目实施所拥有的技术、人员、市场储备，详见本回复“问题 7.3/募集说明书中发行人的实施能力部分包含国家政策、市场空间等内容，请予以修改完善，披露技术、人员、市场方面的实施能力”

（三）本次募投项目实施不存在重大不确定性，本次募投项目的投资决策谨慎、合理

本次募投项目的实施综合考虑了公司的技术储备、人才队伍、客户积累以及管理能力，并结合网络安全各领域发展趋势以及行业未来发展重心，认为公司具备实施本次募投项目的能力。本次募投项目在经过充分论证后，已经公司第一届

董事会第二十三次会议、2021 年第一次临时股东大会审议通过，未来实施不存在重大不确定性，项目的投资决策具有谨慎性和合理性。

六、保荐机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

保荐机构主要履行了如下核查程序：

- 1、查阅发行人首次公开发行股票时的招股说明书、前次募集资金投资项目的可行性研究报告，了解前次募投项目的投资进度安排及资金使用计划；
- 2、取得并查阅了发行人董事会出具的《前次募集资金使用情况报告》及申报会计师出具的《前次募集资金使用情况鉴证报告》，查阅发行人前次募集资金专户的流水情况及具体使用明细，了解并核实了发行人前次募集资金的实际投入状况；
- 3、与发行人募投项目负责人以及发行人管理层就前次募集资金的使用情况、未来使用计划进行访谈确认；
- 4、查询同行业上市公司相关公告，分析发行人与同行业公司资产负债结构方面的差异。
- 5、查阅了与本次募投项目有关的董事会文件，了解募集资金使用和项目建设的进度安排；
- 6、复核了本次募投项目的可行性研究报告，包括项目具体投资构成、金额明细及投资测算过程；
- 7、核查了公司关于本次募投项目资金使用和项目建设进度的安排情况、进展情况，对公司高管及财务人员进行了访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司目前的资金主要为首次公开发行募集资金，前次募集资金投向未发生变更且按计划投入，可供用于本次募投项目建设的自有资金较少。同时公司通过银行贷款等债务融资方式能力受限，且本次部分募投项目建设具备紧迫性，项目投

产后可有效扩大公司的业务规模，提升盈利能力。公司 18 个月内再次融资具备合理性和必要性。

公司本次向特定对象发行股票拟发行数量不超过发行前公司总股本的 30%，公司前次募集资金投向未发生变更且按计划投入，公司审议本次发行方案的决议日距离前次募集资金到位日超过 6 个月，符合《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 1 问的相关要求。

问题 4、关于对外投资

根据申报材料，截至 2020 年 9 月 30 日，发行人其他权益工具为 8,091.93 万元，主要系对郑州埃文计算机科技有限公司、上海云轴信息科技有限公司、重庆梦之想科技有限责任公司、深圳市行云绽放科技有限公司、北京上元信安技术有限公司、浙江信安数智科技有限公司等 6 家公司的参股投资。

请发行人说明：（1）列表说明上述股权投资的基本情况，包括但不限于被公司名称、主营业务、投资时点、持股比例、投资金额及占最近一期末总资产比例、相关审议决策程序和信息披露义务的履行情况等，说明相关投资是否符合发行人主营业务及战略发展方向，发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的；（2）上述投资是否属于财务性投资，如否，说明未认定为财务性投资的原因。

答复：

一、列表说明上述股权投资的基本情况，包括但不限于被公司名称、主营业务、投资时点、持股比例、投资金额及占最近一期末总资产比例、相关审议决策程序和信息披露义务的履行情况等，说明相关投资是否符合发行人主营业务及战略发展方向，发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的

（一）公司其他权益工具投资的基本情况

序号	公司名称	主营业务	投资时点	持股比例(%)	投资金额(万元)	投资额占最近一期末总资产比例(%)
1	郑州埃文计算机科技有限公司	提供网络空间地图大数据服务,实现IP定位精细化分类。	2020.3	6.00	594.00	0.30
2	重庆梦之想科技有限责任公司	提供网络安全解决方案、公共安全及执法技术解决方案、网络安全教育及攻防对抗等服务。	2020.8	10.00	500.00	0.25
3	上海云轴信息科技有限公司	提供构建完整的基础设施服务(IaaS)云计算平台方案,为企业客户提供完整的云计算资源异地/异构的管理平台。	2020.4	2.42	2,550.00	1.27
4	北京上元信安技术有限公司	提供云计算、物联网等新业务场景下安全问题解决方案,致力于“云内安全”、“边界安全”、“互联安全”三大业务场景。	2020.7	8.33	2,000.00	0.99
5	深圳市行云绽放科技有限公司	作为第三方云计算管理平台,向上云企业提供“一站式”云计算集中统一管理服务。	2020.6	14.29	2,000.00	0.99
6	浙江信安数智科技有限公司	作为衢州政府数字化转型工作信息化项目建设总集成单位,承担了衢州政府数字化转型、新型智慧城市建设、健康管理及服务云平台、信用信息服务平台、大金融服务平台、数据共享及数字产品应用、政务中台等事项的研发和推广任务。	2020.6	4.50	447.93	0.22

（二）相关审议决策程序和信息披露义务的履行情况

1、相关审议决策程序

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》，“上市公司发生的交易（提供担保除外）达到下列标准之一的，应当提交股东大会审议：

（一）交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占上市公司最近一期经审计总资产的 50%以上；

（二）交易的成交金额占上市公司市值的 50%以上；

（三）交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占上市公司市值的 50%以上；

（四）交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占上市公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且超过 5000 万元；

（五）交易产生的利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且超过 500 万元；

（六）交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且超过 500 万元。”

根据公司《对外投资管理制度》，“公司股东大会、董事会、总经理为公司对外投资的决策机构，分别根据《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《总经理工作细则》所确定的权限范围，对公司的对外投资做出决策。其他任何部门和个人无权做出对外投资的决定。具体权限如下：

一、股东大会的权限

公司发生的投资事项达到下列标准之一的，应经董事会审议通过后，提交股东大会审议：

1、交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 50%以上；

2、交易的成交金额占公司市值的 50%以上；

3、交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占公司市值的 50%以

上；

4、交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50% 以上，且超过 5000 万元；

5、交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50% 以上，且超过 500 万元；

6、交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50% 以上，且超过 500 万元。

二、董事会的审批权限

公司发生的投资事项达到下列标准之一的，应经董事会审议通过：

1、交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产的 10% 以上；

2、交易的成交金额占公司市值的 10% 以上；

3、交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占公司市值的 10% 以上；

4、交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10% 以上，且超过 1000 万元；

5、交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10% 以上，且超过 100 万元；

6、交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10% 以上，且超过 100 万元。

三、总经理的审批权限

除本条上述第一、二项需要经董事会和股东大会审议通过的投资事项外，其他投资事项由总经理审批。”

公司上述对外投资公司经营规模相对较小，且公司持股比例较低，相关指标均未达到上述监管机构法律法规以及公司内部规章文件对于股东大会、董事会审议权限规定区间，相关投资决策最终仅需通过总经理审批即可，公司已严格按照

内部规章制度要求，履行相应审批程序，由证券投资部对拟投资项目进行调研、论证，编制可行性研究报告及有关合作意向书，并报送总经理。由总经理召集公司各相关部门对投资项目进行综合评审，并在综合判断后审批通过最终投资决策流程。

2、相关信息披露义务

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》，“上市公司发生的交易（提供担保除外）达到下列标准之一的，应当及时披露：

（一）交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占上市公司最近一期经审计总资产的 10%以上；

（二）交易的成交金额占上市公司市值的 10%以上；

（三）交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占上市公司市值的 10%以上；

（四）交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占上市公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且超过 1000 万元；

（五）交易产生的利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且超过 100 万元；

（六）交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占上市公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且超过 100 万元。”

上述对外投资涉及的相关指标均未达到监管部门法律法规所规定的交易披露标准，针对该等对外投资，公司无需履行相关信息披露义务。

二、上述投资是否属于财务性投资，如否，说明未认定为财务性投资的原因。

《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 5 问第一条规定，“财务性投资的类型包括但不限于：类金融；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资；购买收益波动大且风险较高的金融产品；非金融企业投资金融业务等。类金融业务指除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构以外的机构从事的金融业务，包括但不

限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等”

《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 5 问第二条规定，“围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。”

上述投资不属于《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 5 问第一条所规定的相关财务投资类型，均系公司围绕自身主营业务及公司发展战略，围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，与公司业务存在协同效应，符合公司主营业务及战略发展方向，有利于提高公司技术水平，新增公司产品序列，拓展公司销售渠道。根据《科创板上市公司证券发行上市审核问答》第 5 问，上述投资不属于财务性投资。

三、相关投资是否符合发行人主营业务及战略发展方向，发行人是否有能力通过该投资有效协同行业上下游资源以达到战略整合或拓展主业的目的

（一）郑州埃文计算机科技有限公司

郑州埃文作为网络空间地图大数据服务提供商，能够实现网络空间、地理空间和社会空间的相互映射，绘制三位一体的网络空间地图，为金融、广告、网络安全和互联网等行业提供网络空间地图服务。

郑州埃文掌握全球前沿的网络空间地图测绘相关技术，其核心技术为 IP 定位技术，能够实现街道级别 IP 定位。经过多年研发运营，郑州埃文已具备包括全球网络拓扑数据、全球网络波动数据、全球 43 亿 IP 定位数据、境内外街道级 IP 定位数据等在内的深厚数据积累，能够有效为网络安全领域提供技术和数据支撑。

网络安全行业产品和服务的提供普遍需要运用包括 IP 地址库在内的网络空间地图大数据，相关技术与数据需要长时间的积累运营，包括公司在内的行业知名网络安全厂商均存在网络空间大数据的持续采购需求。公司过往主要根据产品需求，向郑州埃文直接采购产品相关数据。公司入股郑州埃文以便于展开深入合作，通过合作开发定制化数据库模块，应用于网络战、网络资产测绘、涉网犯罪打击及态势感知等场景，提升安恒在监管端态势感知、大数据平台、APT、WAF

等多个核心产品的追踪溯源及精准定位方面技术竞争力。

（二）重庆梦之想科技有限责任公司

重庆梦之想科技有限责任公司自 2015 年开始专注于为政府、教育、企业、电信、能源、金融、互联网、制造业等行业用户提供全方位、专业的安全保障体系与整体解决方案，是国内老牌的涉网犯罪打击厂商。重庆梦之想在金融反欺诈、网络犯罪打击等方面具备技术优势，能够依托网络攻防技术进行受害者画像描绘，协助公安系统批量打击涉网犯罪。

重庆梦之想深耕涉网犯罪领域多年，积累了大量模板诈骗框架，有较为丰富的行业经验，旗下警企合作的反欺诈云等项目在网络犯罪打击中成果卓著，并获得公安部技术科学奖三等奖等多项荣誉。安恒信息作为传统的网络安全企业，在涉网犯罪领域虽具备了基础打击技术，但是缺乏诈骗模板的积累，参股重庆梦之想能够借助该公司丰富的行业经验，更深入地在涉网犯罪侦查打击和金融风险监测预警方面的技术协同合作。同时，重庆梦之想在西南地区及杭州等地积累了丰富的公安、电信、金融等行业客户资源，能够与安恒信息协同合作，共同拓展相关业务，抢占市场份额。

（三）上海云轴信息科技有限公司

上海云轴信息科技有限公司是一家自主创新、专注产品化的云计算公司，提供自研的 ZStack 私有云、ZStack 混合云、ZStack Mini 边缘计算一体机、ZStack CMP 多云管理平台等云计算解决方案，具备自主知识产权、自主开源云代码、自主云平台三大优势，为国内领先的云计算基础平台厂商。

云安全作为战略规划中的重要一环，公司积极开展云安全业务，相关业务规模快速扩大。公司目前主要深耕于云安全领域，出于成本效益及聚焦主营业务网络安全的考虑，在云计算基础平台方面的研发投入有限，相关技术积累较为薄弱。为保证公司“云计算+云安全”完整解决方案的交付能力，公司主要通过外购上海云轴等业内领先企业提供的云计算基础平台作为云安全完整解决方案的基础计算及存储架构。投资参股上海云轴能够深化双方在云计算基础架构中业务与技术方面的协同，进而增强公司云安全整体解决方案供应链的稳定性，完善超融合产品和云安全整体解决方案交付能力，进一步提升公司云安全业务的竞争力。

（四）北京上元信安技术有限公司

北京上元信安技术有限公司是国内专业的安全产品和解决方案提供商，致力于解决云计算、物联网等新业务场景下的安全问题，在云安全防护、下一代防火墙、SDN、网络攻防等方面具有较强技术优势。

网络层网关防护技术在其他安全产品中有着广泛的应用，是构建网络安全生态建设必不可少的基础技术。公司初期基于业务规模限制，业务及技术主要聚焦于应用层安全领域，对网络基础层防护产品的研发投入有限，相关技术积累有限，公司主要通过向外采购基础层网关产品以满足自身网络安全产品的销售需求。北京上元在网关防护技术上积累多年，其防火墙产品具备一定的技术优势，与公司适配度较高，投资参股北京上元能够进一步保障公司基础层网关产品的供应链安全。同时，北京上元正积极探索为云端企业配置网关防护的“云防火墙”等新兴技术，与公司“新一代智能网关”的研发方向一致，能够满足云网融合环境下的安全新需求，具有较强的业务与战略协同。公司投资参股北京上元后，将继续深入开展业务及技术合作，充分发挥公司在云计算安全、大数据安全、物联网安全及工业互联网安全等领域的技术积累，提升公司网关产品在相关领域的防护能力和适配能力，进而提升整体解决方案能力。

（五）深圳市行云绽放科技有限公司

深圳市行云绽放科技有限公司是国内先行从事云计算管理系统和软件研发的企业，行云绽放拥有自主研发并拥有完全自主知识产权的云计算管理平台（行云管家 CMP），以 SaaS 平台和私有部署形态为上云企业提供云计算管理服务。

云安全是公司网络安全业务的重要组成部分，随着云计算的成熟，多云、混合云成为常态，公司现有的天池云安全管理平台主要面向单个私有云场景，对多云、混合云的支持有限。行云绽放在多云管理方面的技术积累能够快速提升公司在多云管理方面的技术，公司参股投资行云绽放以深入协同支持公司多云管理模块开发。公司于 2020 年 9 月，完成行云绽放多云管理技术的融合开发，并推出集成多云管理能力的安恒云产品，帮助公司取得十数个信创云招标项目。

（六）浙江信安数智科技有限公司

浙江信安数智科技有限公司是衢州市政府数字化转型工作信息化项目建设

的总集成单位，承担了衢州市政府数字化转型和新型智慧城市建设的任务，其战略投资者包括阿里云计算有限公司、浪潮集团等。信安数智依托战略投资股东的技术赋能，以政务中台为中间支撑层，大力发展智慧城市建设和政府数字化转型的各项具体业务应用。

智慧城市业务是公司主营业务的重要组成部分，也是公司未来战略规划的主要发展方向之一。公司投资参股信安数智，作为其智慧城市集成业务中唯一的网络安全业务战略合作伙伴，在衢州及周边地区合作开拓智慧城市业务。截至本回复出具日，公司已承接衢州市智慧城市网络安全中心、衢州市雪亮工程二期、衢州市智慧小镇项目、衢州市 5G+智慧医疗项目等项目的网络安全模块的业务，相关合作业务进展顺利。

问题 5、关于子公司

根据申报材料，发行人直接控股持有 29 家子公司、间接控股持有 2 家子公司。其中金华数字、弗兰科原为公司参股公司，发行人分别于 2020 年 6 月和 2021 年 1 月通过增持取得控制权，最近一期未经审计的净利润为-68.45 万元和 4.64 万元。

请发行人说明：（1）列表说明 IPO 后新增子公司设立/收购的时间、注册资本、主营业务、与发行人的关系及战略定位；（2）结合子公司主营业务及与发行人的关系、财务状况、技术实力、股东构成等，说明收购金华数字、弗兰科的过程、原因及必要性，收购的定价依据及合理性；（3）报告期内，发行人与弗兰科在技术、产品、业务等方面的合作模式、关联交易金额及内容，结合前期 IPO 审核问询回复及有关承诺，说明发行人自入股弗兰科以来对弗兰科业务经营、管理决策等的具体影响及变化。

答复：

一、列表说明 IPO 后新增子公司设立/收购的时间、注册资本、主营业务、与发行人的关系及战略定位

截至本回复出具日，公司 IPO 后新增公司的具体情况如下所示：

序号	公司名称	设立/收购时间	注册资本(万元)	主营业务与战略定位	和发行人关系
1	厦门安恒智慧城市信息技术有限公司	2019.12	1,000.00	主要负责公司厦门及周边地区网络安全产品的销售与技术支持，并提供安全服务	控股子公司
2	湖南安恒信息技术有限公司	2019.12	500.00	主要负责公司湖南地区网络安全产品的销售与技术支持，并提供安全服务	控股子公司
3	杭州数瀚科技有限公司	2020.02	500.00	为政务和城市数字化转型提供场景应用、数据产品和数据服务	控股子公司
4	上海安恒智慧城市安全技术有限公司	2020.06	3,000.00	作为公司本次募投项目“涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目”实施主体，开展涉网犯罪侦查打击平台研发及产业化工作；作为长三角地区智慧城市安全运营总部，提供智慧城市安全服务	控股子公司
5	金华市数字经济信息技术服务有限公司	2020.06	500.00	向金华市电子政务、安全运维、工控安全、雪亮工程等安全保障体系建设提供网络安全产品及服务，并开展当地网络安全人才的培养工作	控股子公司
6	杭州安恒车联网安全技术有限公司	2020.08	500.00	开展车联网信息安全相关产品的研发、技术支持工作，并提供车联网安全运营等服务	控股子公司
7	上海安恒时代信息技术有限公司	2020.07	10,000.00	作为公司上海地区总部，负责公司上海及周边地区网络安全产品的销售与技术支持，并提供安全服务	控股子公司
8	杭州安信恒创科技有限公司	2020.08	100.00	负责公司信创产品的销售及技术支持，并为客户提供安全服务	控股子公司
9	上海安恒互联安全科技有限公司	2020.08	3,000.00	作为募投项目“数据安全岛平台研发及产业化项目”实施主体，开展数据安全岛等产品研发、销售和技术支持工作，并为客户提供安全服务	间接控股子公司
10	上海安恒个安信息科技有限公司	2020.08	1,000.00	发行人网络安全产品的销售、技术支持，并为客户提供安全服务；（发行人与万达信息开展合作的实施主体）	间接控股子公司
11	深圳恒芯安全信息技术有限公司	2020.10	392.15	开展基于安全芯片应用的物联网安全产品的研发、技术支持工作，并提供对应的安全服务	控股子公司
12	杭州数字大脑安全技术有限公司	2020.10	500.00	作为区域智慧城市安全运营中心，提供智慧城市安全运营服务	控股子公司
13	北京安信恒创科技有限公司	2020.12	500.00	负责公司北京地区信创产品的销售与技术支持，并提供安全	控股子公司

序号	公司名称	设立/收购时间	注册资本(万元)	主营业务与战略定位	和发行人关系
				服务	
14	北京安恒数安教育科技有限公司	2020.10	1,000.00	开展网络安全相关的泛安全教育业务，建立统一的课程和服务标准，推进公司网络安全教育业务的落地	控股子公司
15	广州安恒智慧城市网络安全技术有限公司	2020.10	2,000.00	作为公司广东地区智慧城市安全运营总部，开拓广东地区智慧城市安全运营业务	控股子公司
16	金华安恒信创科技有限公司	2020.11	500.00	负责公司金华地区信创产品的销售与技术支持，并提供安全服务	控股子公司
17	宁波安恒信息科技有限公司	2021.01	2,000.00	公司宁波地区智慧城市安全运营中心，提供智慧城市安全运营服务	控股子公司
18	安恒国际集团有限公司	2021.01	1.00	主要负责公司粤港澳大湾区区域内网络安全产品的销售与技术支持，并提供安全服务	控股子公司
19	无锡安恒数字大脑安全技术有限公司	2021.01	2,000.00	主要负责公司无锡区域内网络安全产品的销售与技术支持，并提供安全服务	控股子公司
20	铜陵安恒智慧信息技术有限公司	2021.02	1,000.00	作为公司沿长江区域总部，建设区域智慧城市信息安全运营中心、工业互联网安全产业基地（工业及企业安全大脑）、数据安全保险运营基地及网络安全安全人才培育基地，提供智慧城市运营、工业互联网安全、数据安全服务以及网络人才培训服务	控股子公司
21	山东安恒智慧城市安全运营有限公司	2021.02	2,000.00	主要负责公司山东区域内网络安全产品的销售与技术支持，并提供安全服务；打造山东省智慧城市运营中心	控股子公司
22	安恒知云（北京）科技发展有限公司	2021.02	1,000.00	与知云时代（北京）教育科技有限公司共同设立的控股子公司，借助知云时代在网络安全教育领域的经验，开展网络安全相关的教育业务	间接控股子公司
23	杭州弗兰科信息安全科技有限公司	2021.04	1,250.00	开展移动信息安全产品与数据加密服务的研究与开发工作，为用户提供全面的移动信息安全解决方案	控股子公司
24	唐山安恒时代信息技术有限公司	2021.03	1,000.00	主要负责公司唐山区域内网络安全产品的销售与技术支持，并提供安全服务	控股子公司
25	嘉兴安恒信息技术有限公司	2021.03	500.00	主要负责公司嘉兴区域内网络安全产品的销售与技术支持，并提供安全服务；打造嘉兴智	控股子公司

序号	公司名称	设立/收购时间	注册资本(万元)	主营业务与战略定位	和发行人关系
				慧城市运营中心	

二、结合子公司主营业务及与发行人的关系、财务状况、技术实力、股东构成等，说明收购金华数字、弗兰科的过程、原因及必要性，收购的定价依据及合理性

（一）收购金华数字的过程、原因及必要性、收购的定价依据及合理性

1、金华数字的基本情况

（1）主营业务

金华数字成立于 2018 年，主营业务为向金华电子政务、安全运维、工控安全、雪亮工程等安全保障体系建设提供网络安全产品及服务，并开展当地网络安全人才的培养工作。

（2）技术实力

金华数字的成立时间较短，目前正处于技术研发的开拓期，已获得 4 个软件著作权证书，并承接了金华市相关政府部门、电信行业及其他企业的 10 余个业务项目，客户认可度较高。

（3）股权结构

截至本次收购日（即 2020 年 6 月 15 日）前，金华数字股权结构如下所示：

股东	认缴出资额(万元)	出资比例(%)
杭州安恒信息技术股份有限公司	255.00	49.00
金华市交通投资集团有限公司	245.00	51.00
总计	500.000	100.00

（4）财务状况

报告期内，金华数字主要财务指标如下所示：

单位：万元

指标	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资产总额	361.04	504.12	557.32	未成立
资产净额	282.13	395.66	480.26	未成立

营业收入	131.32	155.65	19.95	未成立
营业利润	-113.55	-84.60	-19.74	未成立
净利润	-113.54	-84.60	-19.74	未成立

注：题干中所指“最近一期未经审计的净利润为-68.45 万元”系金华数字于 2020 年 6 月并表后期间所产生的净利润情况，上表所述-113.54 万元系金华数字 2020 年 1-9 月完整期间所产生的净利润，特此说明。

报告期内，金华数字由于成立时间较短，主要开展技术路线的积累工作以及金华市内网络安全业务的市场探索工作，营收规模较小，报告期内暂未盈利。随着公司技术及市场的逐渐积累，公司营收规模呈逐渐增长趋势。

2、公司收购金华数字的基本情况

（1）收购金华数字的过程

发行人收购金华数字的具体过程如下：

1) 对金华数字的首次出资

2018 年 8 月 9 日，公司与金华市人民政府共同出资设立金华数字。其中，公司对金华数字出资 245 万元，出资方式为货币，占金华数字注册资本的 49%。

2018 年 8 月 9 日，金华数字在工商行政管理部门办理完成了设立的工商登记手续。

2) 对金华数字的收购

2020 年 6 月 15 日，金华数字通过股东会决议，同意将金华市交通投资集团有限公司所持有的金华数字 6.00%股权通过金华产权交易所有限公司转让给公司。同日，公司与金华市交通投资集团有限公司签订《产权交易合同》。本次股权转让后，公司合计持有金华数字股份达到 55.00%，实现对金华数字的控股。

2020 年 7 月 7 日，金华数字在工商行政管理部门办理完成了此次股权转让的工商变更登记手续。

（2）收购金华数字的原因

1) 金华数字客户群体与业务方向与公司较为一致

金华数字由公司与金华市人民政府共同出资设立，拟充分运用公司在网络安全领域的技术与经验积累，打造金华市网络信息安全运维平台，向金华电子政务、

安全运维、工控安全、雪亮工程等安全保障体系建设提供网络安全产品及服务，并开展当地网络安全人才的培养工作。

报告期内，金华数字与金华市经济技术开发区、金华市商务局、金华市市场监督管理局、金华市国资委、金华市网络经济局、金华市公交集团、金华市司法局、金华中心医院等政府、金融、医疗行业优质客户建立了紧密的合作关系，与公司目标客户类型高度重叠。同时，金华数字拟进一步在金华市开展智慧城市大数据一体化平台、智慧城市政务应用信息化平台、数字安全服务平台等智慧城市项目建设，与公司作为“新型智慧城市安全的运营者”战略规划相相符。收购控股金华数字后，公司将充分利用金华数字作为金华市网络信息安全运维平台的背景以及与政府企事业单位的紧密合作关系，发挥自身在网络安全和智慧城市领域的技术优势，形成业务协同效应，提升公司在金华及周边地区的业务竞争力。

2) 公司控股主导运营管理有利于增强金华数字的运营效率及市场竞争力

随着网络安全行业的快速发展，金华数字在业务逐渐扩张的同时，也面临着更加激烈的市场竞争。为实金华数字的快速发展，金华市人民政府与公司通过协商达成一致，决定将金华数字的控制权转让给公司，充分利用公司在网络安全行业的技术、产品及品牌优势，进一步提升金华数字营运效率及市场竞争力。

(3) 收购金华数字的定价依据及合理性

根据中水致远资产评估有限公司出具的《金华市交通投资集团有限公司拟股权转让所涉及的金华市数字经济信息技术服务有限公司股东全部权益价值评估项目》（中水致远评报字【2020】第 170002 号），截至 2020 年 2 月 29 日，金华数字 100%股权的评估值为 645.30 万元。

以上述评估值为基础，金华数字 6%股权于 2020 年 5 月 8 日起在金华产权交易所有限公司公开挂牌。公司于 2020 年 6 月 12 日通过竞价方式成为受让方，以 38.72 万元取得金华数字 6%股权。

本次交易采用了收益法的评估结果作为金华数字 100%股权的评估结果，主要原因是金华数字属于轻资产公司，具有一定的技术积累、研发队伍和销售渠道，使用资产基础法难以体现销售渠道、人力资源、研发能力等因素对企业价值的影响，而收益法综合考虑金华数字所拥有的人力资源、管理团队和研发能力的价值，

较为全面地反映了金华数字的价值。虽然本次交易有利于进一步深化公司战略规划，金华数字将予与公司现有的业务具有较强的协同效应，包括技术协同、产品协同、客户资源协同，但是协同效应并没有体现在评估值中，评估值并未考虑金华数字对公司的发展的战略价值，以及交易完成后协同效应的产生的价值，交易相比估值的定价溢价处于合理水平。本次收购的定价依据充分，具有合理性。

（二）收购弗兰科的过程、原因及必要性、收购的定价依据及合理性

1、弗兰科的基本情况

（1）主营业务

弗兰科成立于 2010 年，致力于数据加密服务与密码学的研究与开发。一直以来，弗兰科坚持为用户提供全面的加密通信安全解决方案，帮助用户解决各种云服务（含 SaaS）的数据安全问题。近年来，弗兰科业务发展势头良好，根据弗兰科 2020 年度审计报告，弗兰科已扭亏为盈，全年实现营业收入 1,140.64 万元，净利润 118.54 万元。弗兰科各类自主研发技术日趋成熟，相关产品正逐步走向市场并实现产业化（如云密盾加密系统、密信通平台应用软件、弗兰科数据库加密后台管理系统等），弗兰科的产品序列逐渐丰富，已服务于党委、政府、公安、事业单位、金融等重要领域。

（2）技术实力

弗兰科已通过国际 IOS9001 质量管理体系认证，是国家商用密码管理局指定的商密产品生产定点单位和商密产品销售定点单位，同时也是全国信息安全标准化技术委员会成员单位。

弗兰科拥有完整、独立的知识产权，始终高度重视研发及创新，不断在行业内率先推出创新产品和服务。弗兰科曾荣获最佳应用产品奖、安全最佳创新产品奖等多项奖项，其中，安恒密盾荣获钉钉最受企业欢迎应用，蝉联付费排行榜榜首，服务企业突破 64 万家，用户人数突破 2,000 万。此外，弗兰科还曾为 2016 年杭州 G20 峰会的安保工作提供加密通信保障服务。

（3）股权结构

截至本次收购前，弗兰科股权结构如下所示：

股东	认缴出资额 (万元)	出资比例(%)
杭州安恒信息技术股份有限公司	607.838	48.627
杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙）	220.000	17.600
沈阳爱和信投资有限公司	132.162	10.573
宁波梅山保税港区深流股权投资合伙企业（有限有限）	125.000	10.000
包松海	125.000	10.000
王海泉	27.500	2.200
卢晓	12.500	1.000
总计	1,250.000	100.00

（4）财务状况

报告期内，弗兰科主要财务指标如下所示：

单位：万元

指标	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
资产总额	2,173.55	2,180.98	2,500.38	3,345.93
资产净额	1,990.93	1,986.28	2,151.70	3,132.36
营业收入	661.28	924.34	370.74	196.16
营业利润	4.38	-161.86	-980.92	-840.01
净利润	4.64	-165.41	-980.66	-843.26

报告期内，随着移动安全业务需求的不断增加以及国密改造计划的不断完善，弗兰科业务规模增长较快。根据弗兰科 2020 年度审计报告，弗兰科已扭亏为盈，全年实现营业收入 1,140.64 万元，净利润 118.54 万元。

2、公司收购弗兰科的基本情况

（1）收购弗兰科的过程

本次收购前，公司持有弗兰科的股权比例为 48.627%。2021 年 1 月 8 日，弗兰科通过股东会决议，同意公司受让沈阳爱和信投资有限公司所持有的弗兰科 10.573% 股权。同日，公司与沈阳爱和信投资有限公司签订《股权转让协议》。2021 年 1 月 18 日，弗兰科在工商行政管理部门办理完成了此次股权转让的工商变更登记手续，公司合计持有弗兰科股份达到 59.20%。

2021 年 2 月 24 日，弗兰科通过股东会决议，同意公司受让宁波梅山保税港区

深流股权投资合伙企业（有限合伙）所持有的弗兰科 10.00%股权。同日，公司与宁波梅山保税区深流股权投资合伙企业（有限合伙）签订《股权转让协议》。本次股权转让后，公司合计持有弗兰科股份达到 69.20%。

2021 年 2 月 25 日，弗兰科在工商行政管理部门办理完成了此次股权转让的工商变更登记手续。

同时，为加强公司对弗兰科的日常管理及监督，弗兰科通过股东会决议，选举公司提名的吴卓群、张小孟担任董事，公司提名的冯旭杭担任公司监事。

公司于 2021 年 3 月 19 日召开第二届董事会第二次会议，并于 2021 年 4 月 6 日召开 2021 年第二次临时股东大会审议通过了上述股权收购事项。

（3）收购弗兰科的原因

1）弗兰科与公司存在较强业务协同

根据公司战略规划，公司未来三年内将继续保持在网络信息安全领域的研发投入，并且不断深化产品和服务结构，围绕“云、大、物、智”开发使用新技术、适应新场景的网络信息安全新产品，并为用户提供综合网络信息安全解决方案。

近年来，弗兰科业务发展势头良好，结合弗兰科的基础加密技术及产品有助于加快公司大数据安全、云安全、物联网安全的业务扩展，在被公司收购后，能够更好的与公司现有大数据安全、云安全及物联网安全业务产生积极的协同作用，帮助公司提升大数据安全、云安全及物联网安全综合解决方案能力，拓展公司数据安全、云安全及物联网安全业务。

此外，弗兰科受制于资金实力，在技术研发、市场开拓方面存在一定的限制。公司收购弗兰科后，能够利用规模优势对弗兰科提供资金支持，并利用自身深厚的客户资源以及较为完善的渠道体系，协助弗兰科开拓市场，实现快速发展。

2）弗兰科业务发展势头良好

随着数据安全业务需求的不断增加以及国密改造计划的不断完善，弗兰科业务规模持续增长。根据弗兰科 2020 年度审计报告，弗兰科已扭亏为盈，全年实现营业收入 1,140.64 万元，净利润 118.54 万元。弗兰科各类自主研发技术日趋成熟，相关产品正逐步走向市场并实现产业化（如云密盾加密系统、密信通

平台应用软件、弗兰科数据库加密后台管理系统等)，弗兰科的产品序列逐渐丰富。2018-2020 年以来，弗兰科各期的营业收入分别为 370.74 万元、924.34 万元和 1,140.64 万元，呈快速上升趋势，且对安恒信息关联销售占销售收入的比例持续下降，客户拓展与产品开发的成果较为明显，自主经营能力显著提升。

3) 履行首次公开发行承诺事项

根据弗兰科 2020 年 1 月 3 日前的最新章程，股东会所有决议事项均须经代表三分之二以上表决权的股东通过，董事会所有决议事项均须经三分之二以上董事通过。公司持有弗兰科 48.627%的股权，且仅占弗兰科董事会一席，由公司实控人范渊先生担任弗兰科董事长，公司能够对弗兰科股东会及董事会的内部决策及表决结果施加重大影响，但无法单方达到控制，故未纳入本公司的合并报表范围。

2020 年 1 月 3 日，弗兰科通过股东会决议，同意将章程中股东会表决事项中“（4）股东会的其他决议必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。”修改为“（4）股东会的其他决议必须经代表二分之一以上表决权的股东通过。”

上述章程变更完成后，公司仍无法通过持股比例对弗兰科的股东会表决结果产生决定性的影响，即不具有控制权。

根据公司首次公开发行期间作出的承诺，“未来 2 年内，如果弗兰科的加密业务更多地拓展到发行人所经营的‘云、大、物、智’等相关领域，为避免上述情况出现后可能产生的潜在利益冲突，出于保护发行人及公众投资者利益的目的，发行人将商请弗兰科股东同意，通过增资、收购等形式对弗兰科实施控制。否则，发行人将通过转让股权等形式主动将持有弗兰科的投资比例降至 20%以下。”

弗兰科在数据安全加密领域具备较深厚的技术积累，业务发展势头良好，结合弗兰科的基础加密技术及产品有助于加快公司大数据安全、云安全及物联网安全的业务扩展，能够更好的与公司现有大数据安全、云安全及物联网安全业务产生积极的协同作用，符合公司首次公开发行承诺事项的前提条件，经审慎评估论证后，公司履行相关承诺，通过收购其他股东股权对弗兰科实施控制，并纳入本公司的合并报表范围。

（3）收购弗兰科的定价依据及合理性

根据弗兰科最近两年财务状况、银信资产评估有限公司使用收益法的初步估值结果以及最近两次的交易估值（2019 年 12 月交易估值为 2.35 亿元，2018 年 1 月交易估值为 1.5 亿元），并结合弗兰科实际业务情况、未来发展前景及与公司的战略协同效应及控制权获取的溢价，经交易双方友好协商，公司与沈阳爱和信投资有限公司签署《股权转让协议》，确定本次弗兰科股权转让交易估值为 1.8 亿元，以 1,903.1328 万元的转让价格受让沈阳爱和信投资有限公司所持有的弗兰科 10.573%股权。银信资产评估有限公司于 2021 年 1 月 17 日出具了《杭州安恒信息技术股份有限公司拟股权收购涉及的杭州弗兰科信息安全科技有限公司股东全部权益价值项目估值报告》（银信咨报字<2021>沪第 080 号）。2021 年 2 月 24 日，公司与宁波梅山保税区深流股权投资合伙企业（有限合伙）签订《股权转让协议》，同意以 1,800.00 万元受让宁波梅山保税区深流股权投资合伙企业（有限合伙）所持有的弗兰科 10.00%股权。

本次估值使用收益法的估值结果作为弗兰科 100%股权的估值结果，主要原因是弗兰科净资产规模较小，账面价值并未反映其所拥有的经营资质、专利技术、研发能力、管理团队等无形资产的价值，而收益法综合考虑弗兰科所处行业的发展阶段、技术及客户的积累、过往经营业绩等事项，较为全面地反映了弗兰科的价值，定价依据充分，估值处于合理水平。

三、报告期内，发行人与弗兰科在技术、产品、业务等方面的合作模式、关联交易金额及内容，结合前期 IPO 审核问询回复及有关承诺，说明发行人自入股弗兰科以来对弗兰科业务经营、管理决策等的具体影响及变化

（一）报告期内，发行人与弗兰科在技术、产品、业务等方面的合作模式、关联交易金额及内容

1、整体合作情况

报告期内，公司与弗兰科的合作主要集中在安恒密盾的运营、销售方面。报告期内，安恒信息与弗兰科之间还发生过与安恒密盾无关的其他零星信息安全产品采购、销售业务。具体金额如下表所示：

单位：万元

关联交易内容	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
--------	-----------------	---------	---------	---------

钉钉平台线上销售安恒密盾，公司向其支付运营、维护及软件升级服务费	221.93	337.03	198.76	58.79
公司向其采购安恒密盾用于线下销售	25.24	118.49	91.99	31.56
公司向其采购云密盾、密信通等产品或服务	1.16	48.52	-	6.42
公司向其销售安全产品及服务	1.60	-	16.49	37.10

2、有关安恒密盾的业务合作情况

（1）安恒密盾的应用场景

安恒密盾购买后会嵌入到钉钉软件（即时通讯聊天软件）上，对聊天记录进行第三方加密，相关聊天记录的信息只有聊天双方有权打开，其他方（包括钉钉）都无权查阅。安恒密盾的目标客户群体主要是使用钉钉的中小规模企业客户。

（2）安恒密盾的技术开发

安恒密盾的初始开发系安恒信息独立负责，研发工作完成于 2016 年 8 月，弗兰科未参与，安恒密盾产品的软件著作权在安恒信息名下。公司的业务重心在互联网信息安全领域、物联网信息安全领域及智慧城市安全领域，考虑不同领域业务拓展的比较优势，产品研发完成后公司选择与弗兰科就安恒密盾的运营进行合作。安恒密盾交由弗兰科运营后，后续软件升级及进一步开发由弗兰科负责。安恒信息与弗兰科之间不存在同时共同技术研发的情况。

（3）安恒信息、弗兰科、钉钉平台三方的关系（业务合作模式）

①安恒密盾线上推广

安恒密盾应用于钉钉软件，线上的销售渠道为钉钉软件的企业用户在钉钉软件上内购。通过钉钉软件销售安恒密盾，需要与钉钉平台签署合作协议，并约定收益分成机制。由于安恒密盾的软件著作权登记在安恒信息名下，产品的销售方为安恒信息，由安恒信息与钉钉平台签署合作协议。协议约定由钉钉平台代收销售款项。销售实现后钉钉平台按照一定的分成比例收取技术服务费，同时向安恒信息开具发票，并将扣除技术服务费用的剩余款项支付给安恒信息。

由于安恒密盾的实际运营方为弗兰科，安恒信息与弗兰科签署了运营及服务协议。安恒信息将钉钉软件上的安恒密盾业务委托给一直从事加密业务的弗兰科进行进一步研发和运营，安恒信息将从钉钉平台收取的剩余款项与弗兰科进行再

次分配，用于购买其提供的上述运营服务。

上述交易中，由安恒信息向最终用户开具全额发票并确认非关联销售收入，将钉钉平台扣下的技术服务费以及向弗兰科支付的技术服务费均确认为关联方采购支出进行入账。

报告期内，三方之间关于线上推广业务中实际履行的结算分成比例情况如下：

期间	钉钉平台和安恒信息的分成比例		扣除钉钉平台分成后安恒和弗兰科的分成比例[注]	
	钉钉平台	安恒信息	安恒信息	弗兰科
2017.01-2018.06	40%	60%	50%	50%
2018.07-2018.12	40%	60%	20%	80%
2019.01-2020.09	50%	50%	20%	80%

注：因安恒信息已委托弗兰科对安恒密盾进行进一步研发与运营工作，安恒信息不参与安恒密盾日常维护、运营及升级，经双方协商，对分成比例进行了重新进行约定。

②安恒密盾线下推广

安恒密盾除通过钉钉平台线上推广外，还可以线下推广销售。线下推广不需要客户在钉钉软件内购买安恒密盾，业务合作中安恒信息无需与钉钉平台签署相关合作协议。安恒密盾的实际运营方为弗兰科，线下推广由弗兰科负责。安恒密盾与弗兰科就线下推广签署了线下销售合作协议，约定如通过安恒信息的销售渠道帮助弗兰科获取客户，针对这部分销售，双方需要按 5:5 的分成比例划分收益。如弗兰科线下销售的客户系其独立推广获得，无需与安恒信息进行分成。

上述涉及分成的交易中，由安恒信息向最终用户开具全额发票并确认非关联销售收入，将应支付弗兰科的技术服务费确认为关联方采购支出进行入账。

（4）安恒信息、弗兰科、钉钉平台三方关于安恒密盾业务发生的交易金额

报告期内，公司安恒密盾产品销售收入分别为 277.85 万元、623.93 万元、760.43 万元以及 592.78 万元，占当期营业收入的比重分别为 0.65%、1.00%、0.81% 和 0.87%。对公司的收入贡献较小。

报告期内，公司与钉钉平台、弗兰科之间就安恒密盾销售分成的实际结算情况如下：

单位：万元

关联方	交易内容	2020 年	2019	2018	2017
-----	------	--------	------	------	------

		1-9 月	年度	年度	年度
钉钉平台	平台销售分成 (渠道费用)	241.92	295.37	174.21	88.33
其中：钉钉（中国）信息技术有限公司	平台销售分成 (渠道费用)	241.92	295.37	130.38	-
淘宝（中国）软件有限公司（注）	平台销售分成 (渠道费用)	-	-	43.83	88.33
弗兰科	运营、维护、软件升级服务费	221.93	337.03	198.76	58.79
合计		463.85	632.40	372.97	147.12

注：钉钉（中国）信息技术有限公司设立前，钉钉软件由淘宝（中国）软件有限公司负责运营。

公司与钉钉平台、弗兰科之间业务模式与关联交易情况具有匹配关系。

3、与弗兰科的其他业务合作情况

安恒信息与弗兰科在其他产品上仅发生过零星采购、销售，不存在技术合作的情况。

（1）安恒信息向弗兰科采购

报告期内，安恒信息由于自身经营需要，向弗兰科零星采购了云密盾、密信通等产品或服务。报告期内，采购金额分别为 6.42 万元、0.00 万元、48.52 万元以及 1.16 万元，金额及占比均较小。

（2）安恒信息向弗兰科销售

报告期内，弗兰科因自身经营需要，向安恒信息零星采购了网络信息安全基础类产品以及网络安全培训服务。报告期内，安恒信息向弗兰科的销售金额分别为 37.10 万元、16.49 万元、0.00 万元以及 1.60 万元，金额及占比均较小。

（二）发行人入股弗兰科以来对弗兰科业务经营、管理决策的具体影响及变化

1、对弗兰科业务经营的影响

公司对弗兰科业务经营的影响主要集中在安恒密盾产品上，2016 年 5 月，公司完成安恒密盾的开发工作后，认为该产品具备商机，但公司自身缺乏移动通信领域的运营经验，而弗兰科在移动通信领域具备多年的运营经验及系列商密资质，因此将安恒密盾委托弗兰科进行后续技术升级及运营。关于公司与弗兰科就

安恒密盾的合作情况详见本回复“关于子公司/三、报告期内，发行人与弗兰科在技术、产品、业务等方面的合作模式、关联交易金额及内容，结合前期 IPO 审核问询回复及有关承诺，说明发行人自入股弗兰科以来对弗兰科业务经营、管理决策等的具体影响及变化/报告期内，发行人与弗兰科在技术、产品、业务等方面的合作模式、关联交易金额及内容。”

报告期内，公司对弗兰科的关联采购占弗兰科当期主营业务收入金额较高，关联采购内容主要为安恒密盾的分成结算。随着数据安全业务需求的不断增加以及国密改造计划的不断完善，弗兰科业务规模持续增长。根据弗兰科 2020 年度审计报告，弗兰科已扭亏为盈，全年实现营业收入 1,140.64 万元，净利润 118.54 万元。弗兰科各类自主研发技术日趋成熟，相关产品正逐步走向市场并实现产业化（如云密盾加密系统、密信通平台应用软件、弗兰科数据库加密后台管理系统等），弗兰科的产品序列逐渐丰富。2018-2020 年以来，弗兰科各期的营业收入分别为 370.74 万元、924.34 万元和 1,140.64 万元，呈快速上升趋势，且对安恒信息关联销售占销售收入的比例持续下降，客户拓展与产品开发的成果较为明显，自主经营能力显著提升。

2、对弗兰科管理决策的影响

（1）2014 年 5 月，首次增资后

2014 年 5 月，公司参股弗兰科后，委派范渊担任弗兰科董事并兼任总经理职务。由于范渊精力有限，无法在弗兰科投入精力履行职责，因此，在范渊担任弗兰科总经理期间仍由弗兰科时任董事长邵见月（弗兰科创始人）负责经营管理事宜。2016 年 7 月，弗兰科从阿里巴巴引进移动通信领域的专家李卫明，并于 2016 年 11 月任命其担任弗兰科总经理，全权负责弗兰科的日常经营管理工作。

公司不参与弗兰科包括运营、研发、流程审批、款项支付等日常经营活动。公司实际控制人范渊虽担任弗兰科董事长，但并未参与日常管理，仅在参加股东会、董事会时作为公司代表履行股东职责、董事职责。日常经营活动由以李卫明为首的弗兰科管理层团队作出决策（如业务规划、销售、采购及研发活动、资金运用、投融资事项、决定员工薪酬标准、招聘及终止劳动合同关系等）。日常业务活动审批流程至总经理（李卫明）结束。

(2) 2020 年 1 月，章程修改

2020 年 1 月，弗兰科通过股东会决议，同意将章程中股东会表决事项中“(4) 股东会的其他决议必须经代表三分之二以上表决权的股东通过。”修改为“(4) 股东会的其他决议必须经代表二分之一以上表决权的股东通过。”

本次变更完成后，公司仍无法通过持股比例对弗兰科的股东会表决结果产生决定性的影响，即不具有控制权。

(3) 2021 年，两次股权转让后

2021 年 1 月 8 日，公司受让沈阳爱和信投资有限公司所持有的弗兰科 10.573% 股权。同日，公司与沈阳爱和信投资有限公司签订《股权转让协议》。2021 年 1 月 18 日，弗兰科在工商行政管理部门办理完成了此次股权转让的工商变更登记手续，公司合计持有弗兰科股份达到 59.20%。

2021 年 2 月 24 日，公司受让宁波梅山保税区深流股权投资合伙企业（有限合伙）所持有的弗兰科 10.00% 股权。同日，公司与宁波梅山保税区深流股权投资合伙企业（有限合伙）签订《股权转让协议》。本次股权转让后，公司合计持有弗兰科股份达到 69.20%。

公司于 2021 年 3 月 19 日召开第二届董事会第二次会议，并于 2021 年 4 月 6 日召开 2021 年第二次临时股东大会审议通过了上述两次股权收购事项。

上述股权转让完成前后，弗兰科股权结构如下：

完成前		完成后	
股东	出资比例 (%)	股东	出资比例 (%)
杭州安恒信息技术股份有限公司	48.627	杭州安恒信息技术股份有限公司	69.20
杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙）	17.600	杭州爵盛飞盾投资管理合伙企业（有限合伙）	17.600
沈阳爱和信投资有限公司	10.573	包松海	10.000
宁波梅山保税港区深流股权投资合伙企业（有限有限）	10.000	王海泉	2.200
包松海	10.000	卢晓	1.000
王海泉	2.200	-	-
卢晓	1.000	-	-
总计	100.00	总计	100.00

上述收购完成后，公司持有弗兰科股份比例超过三分之二，可以对弗兰科的股东会所有表决事项产生决定性的影响。同时，为加强公司对弗兰科的日常管理及监督，弗兰科通过股东会决议，选举公司提名的吴卓群、张小孟担任董事，公司提名的冯旭杭担任公司监事。

通过本次股权转让及董事变更，公司能够控制弗兰科董事会及其决议，并能够控制股东会所有决议，对被投资方拥有实质性的决定权，能够通过行使权力获得重大可变回报。因此，上述股权转让及董事变更后，公司对弗兰科构成控制，将弗兰科纳入合并报表范围。

弗兰科成为公司控股子公司后，公司将其纳入日常经营管理范围。弗兰科将继续保持资产的独立性，拥有独立的法人资产，仍由以李卫明为首的弗兰科管理层团队在公司董事会授权范围内行使其正常生产经营的相关权利，但弗兰科重大资产的购买和处置、对外投资、对外担保、风险管控、人事管理等事项须按公司内部规章履行相应的审批程序。同时，公司在保持弗兰科原有财务部门独立运作、财务独立核算的基础上，将其纳入公司财务系统统一管理，采取相应的财务管控措施，并对弗兰科的营业执照、印章、合同章及财务章统筹保管及使用。

问题 6、关于主要客户

发行人 2019 年前五大客户中，浙江天健远见科技有限公司及安氧信息科技有限公司（上海）有限公司为新增前五大客户。

请发行人说明：（1）上述两个客户的主要业务，从发行人采购的主要产品，相关产品的价格，并说明交易的公允性；（2）上述两个客户与发行人建立购销业务的过程，合作历史，是否与公司存在可能导致利益输送的关系。

请申报会计师核查并发表意见。

答复：

一、上述两个客户的主要业务，从发行人采购的主要产品，相关产品的价格，并说明交易的公允性

(一) 浙江天健远见科技有限公司情况介绍

1、浙江天健远见科技有限公司基本情况

公司名称	浙江天健远见科技（集团）有限公司
成立时间	2000 年 9 月 4 日
营业期限	2000 年 9 月 4 日至无固定期限
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
法定代表人	洪延安
注册资金	5,180 万元
注册地址	杭州市西湖区天际大厦 1301 室
经营范围	电脑及配套设备销售，应用软件开发及销售，计算机信息系统集成，智能化工程的施工，信息安全设备的服务，计算机软硬件的技术服务、系统集成的技术开发、服务，会展服务。（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）

注：2021 年 3 月 2 日，浙江天健远见科技有限公司更名为浙江天健远见科技（集团）有限公司

浙江天健远见科技（集团）有限公司创建于 1995 年，是由全国著名会计中介机构浙江天健会计师事务所组建的国家高新技术企业，专业从事信息技术产品的研发、销售和服务，为党政机关、企事业单位提供全面的信息化应用解决方案。

2、公司对浙江天健远见科技有限公司的销售情况

(1) 整体销售情况

报告期内，公司对浙江天健远见科技有限公司销售的主要产品为网络信息基础安全产品、网络信息安全平台系统以及网络信息安全服务。报告期内，上述产品及服务的主要销售情况如下表所示：

单元：万元

产品	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
网络信息基础安全产品	1,324.35	3,496.54	504.10	-
—防护产品	1,256.07	3,322.73	445.44	-
—检测产品	68.28	173.82	58.66	-
网络信息安全平台系统	639.34	989.33	73.48	-

网络信息安全服务	305.52	317.37	7.97	5.88
----------	--------	--------	------	------

注：上述 2020 年 1-9 月数据未经审计。

（2）销售价格及其公允性

报告期内，上述产品的销售价格如下所示：

单元：万元

所属年度	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
网络信息基础安全产品-防护产品	4.19	4.33	3.91	-
公司防护产品销售均价	2.67	2.48	2.29	3.13
网络信息基础类安全产品-检测产品	5.69	6.69	7.33	-
公司检测产品销售均价	7.45	6.86	5.92	5.24
网络信息安全平台系统	37.19	15.72	29.39	-
公司平台系统销售均价	49.96	59.56	71.70	80.54

注：上表单位价格系根据销售金额和销量进行统计的加权平均数据，非公司各类型产品中各型号产品的实际价格。平均单价波动较大，主要是不同单价产品的比重变化引起。

注 2：网络信息安全服务根据客户不同需求，对于驻场人员数量及技能、项目实施周期等要求上存在较大差异，销售价格不具有可比性。

报告期内，公司对天健远见销售的基础产品单价波动较小，防护产品销售价格略高于公司平均售价，检测产品销售价格略低于公司平均售价，造成上述差异主要是由于公司产品序列、产品规格型号较多，不同产品序列或者同一产品不同规格会存在一定的价差。

报告期内，公司对天健远见销售的网络信息安全平台价格波动较大，主要系网络信息安全平台系统类产品定制化程度较高，需要根据客户的具体需求制定差异化的产品配置，因此不同订单之间价格差异较大。此外，报告期内公司对天健远见的网络信息安全平台销量分别是 0 台/套、1 台/套、51 台/套和 14 台/套，单份合同金额较大、合同数量较少，从而导致年度平均销售价格存在一定波动。

根据公司渠道销售政策，各渠道商均依据公司《价格手册》规定价格向公司进行采购，执行刚性价格体系，不存在对单一渠道商特价供应情况。报告期内，公司对天健远见的销售价格波动以及与公司平均销售价格的差异主要系产品型号、规格差异以及客户需求差异导致，交易价格具有公允性。

（二）安氧信息科技（上海）有限公司情况介绍

1、安氧信息科技（上海）有限公司基本情况

公司名称	安氧信息科技（上海）有限公司
成立时间	2018 年 7 月 12 日
营业期限	2018 年 7 月 12 日至 2028 年 7 月 11 日
公司类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
法定代表人	赖清
注册资金	1,000.00 万元
注册地址	上海市崇明区城桥镇秀山路 8 号 3 幢一层 J 区 193 室（上海市崇明工业园区）
经营范围	信息科技、计算机科技、网络科技、软硬件技术领域内的技术开发、技术服务、技术转让和技术咨询，商务咨询，电力工程，计算机网络工程，楼宇智能化系统工程，建筑装饰装修工程，机电设备、电子产品、五金交电、机械设备的销售，从事货物及技术进出口业务，自有设备租赁。【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】

安氧信息科技（上海）有限公司是一家专业的计算机信息安全公司，公司主营业务涵盖云计算安全，大数据安全以及应用安全、数据库安全、移动互联网安全、智慧城市安全等，包括安全态势感知、威胁情报分析、攻防实战培训、顶层设计、标准制定、课题和安全技术研究、产品研发、产品及服务综合解决方案提供等。

2、公司对安氧信息科技（上海）有限公司的销售情况

（1）整体销售情况

报告期内，公司对安氧信息科技（上海）有限公司销售的主要产品为网络信息基础安全产品、网络信息安全平台系统以及网络信息安全服务。报告期内，上述的产品及服务的主要销售情况如下表所示：

单元：万元

产品	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
网络信息基础安全产品	851.20	1,230.44	14.95	-
—防护产品	716.66	1,145.89	14.95	-
—检测产品	134.54	84.54	-	-
网络信息安全平台系统	318.09	471.08	-	-
网络信息安全服务	202.46	288.15	-	-

注：上述 2020 年 1-9 月数据未经审计。

（2）销售价格及其公允性

报告期内，上述产品的销售价格如下所示：

单元：万元

所属年度	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
网络信息基础安全产品-防护产品	2.69	2.93	7.47	-
公司防护产品销售均价	2.67	2.48	2.29	3.13
网络信息基础类安全产品-检测产品	5.38	6.50	-	-
公司检测产品销售均价	7.45	6.86	5.92	5.24
网络信息安全平台系统	29.54	20.47	-	-
公司平台系统销售均价	49.96	59.56	71.70	80.54

注：上表单位价格系根据销售金额和销量进行统计的加权平均数据，非公司各类型产品中各型号产品的实际价格。平均单价波动较大，主要是不同单价产品的比重变化引起。

注 2：网络信息安全服务根据客户不同需求，对于驻场人员数量及技能、项目实施周期等要求上存在较大差异，销售价格不具有可比性。

除 2018 年度外，公司对安氧信息销售的基础产品单价波动较小，防护产品销售价格与公司销售均价基本趋同，检测产品销售价格略低于公司平均售价，造成上述差异主要是由于公司产品序列、产品规格型号较多，不同产品序列或者同一产品不同规格会存在一定的价差。

2018 年度公司对安氧信息防护产品销售价格较高，主要系 2018 年公司对安氧信息销售规模较小，全年仅销售 2 台/套防护产品，且规格较高，价格不具有代表性。

报告期内，公司对安氧信息销售的网络信息安全平台存在一定波动，且与公司平台系统销售均价存在差异，主要系网络信息安全平台系统类产品定制化程度较高，需要根据客户的具体需求制定差异化的产品配置，因此不同订单之间价格差异较大。此外，报告期内公司对安氧信息的网络信息安全平台销量分别是 0 台/套、0 台/套、18 台/套和 8 台/套，单份合同金额较大、合同数量较少，从而导致年度平均销售价格存在一定波动。

根据公司渠道销售政策，各渠道商均依据公司《价格手册》规定价格向公司进行采购，执行刚性价格体系，不存在对单一渠道商特价供应情况。报告期内，公司对安氧信息的销售价格波动以及与公司平均销售价格的差异主要系产品型

号、规格差异以及客户需求差异导致，交易价格具有公允性。

二、上述两个客户与发行人建立购销业务的过程，合作历史，是否与公司存在可能导致利益输送的关系

（一）公司与天健远见合作的相关情况

1、合作历史

天健远见自 2014 年起，通过商务洽谈方式与公司存在网络安全类产品及服务零星非持续性采购。基于对公司技术能力的信任、公司对渠道厂商的重视以及网络安全行业快速发展的预期，2018 年 9 月，经过对同区域多家候选渠道商的考察遴选，公司与天健远见签订《安恒信息商业总代合作协议书》，成为公司渠道合作伙伴（商业总代），在授权范围内销售公司产品。

截至 2021 年 3 月 1 日，公司与天健远见已完成《安恒信息商业总代合作协议书》续签工作。

2、公司与天健远见不存在可能导致利益输送的关系

（1）天健远见股权结构

截至 2021 年 3 月 1 日，天健远见的股权结构如下所示：

序号	股东名称	持股比例
1	浙江健诚实业有限公司	60.01%
2	盛小明	39.99%

其中，浙江健诚实业有限公司系自然人王素琴 100%持股的有限责任公司。

（2）天健远见董事、监事及高级管理人员

序号	姓名	职位
1	洪延安	董事兼总经理，执行董事
2	寿和平	监事

天健远见与公司的业务往来均有真实购销合同相对应，天健远见的股东及其董事、监事、高级管理人员（包括其亲属）与安恒信息、安恒信息控股子公司及其董事、监事、高级管理人员（包括其亲属）、持有 5%股权的股东及核心人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在对安恒信息的委托持股或信托持股情况，

与公司不存在可能导致利益输送的关系。

（二）公司与安氧信息合作的相关情况

1、合作历史

安氧信息自 2018 年起，通过商务洽谈方式与公司存在网络安全类产品的零星采购。基于对公司技术能力的信任、公司对渠道厂商的重视以及网络安全行业快速发展的预期，2019 年 3 月，经过对同区域多家候选渠道商的考察遴选，最终公司与安氧信息签订《安恒信息商业总代合作协议书》，安氧信息成为公司渠道合作伙伴（商业总代），在授权范围内销售公司产品。

截至 2021 年 3 月 1 日，公司与安氧信息已完成《安恒信息商业总代合作协议书》续签工作。

2、公司与安氧信息不存在可能导致利益输送的关系

（1）安氧信息股权结构

截至 2021 年 3 月 1 日，安氧信息的股权结构如下所示：

序号	股东名称	持股比例
1	陈炎	80.00%
2	赖清	20.00%

（2）安氧信息董事、监事及高级管理人员

序号	姓名	职位
1	赖清	执行董事
2	陈桂富	监事

安氧信息与公司的业务往来均有真实购销合同相对应，安氧信息的股东及其董事、监事、高级管理人员（包括其亲属）与安恒信息、安恒信息控股子公司及其董事、监事、高级管理人员（包括其亲属）、持有 5%股权的股东及核心人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在对安恒信息的委托持股或信托持股情况，与公司不存在可能导致利益输送的关系。

三、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

申报会计师主要履行了如下核查程序：

- 1、通过查询国家企业信用信息公示系统对天健远见、安氧信息进行背景调查，了解其基本情况。
- 2、了解天健远见、安氧信息与发行人及其董事、监事、高级管理人员以及发行人其他关联方是否存在关联关系；
- 3、了解发行人与天健远见、安氧信息的合作历史业务往来，获取并查阅与天健远见、安氧信息的主要合同条款；
- 4、将天健远见、安氧信息的销售定价与发行人同类产品销售均价进行匹配，分析定价的公允性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

天健远见、安氧信息的主要业务和从发行人采购的主要产品较为匹配，相关产品的交易价格公允。天健远见、安氧信息与发行人建立购销业务的过程，合作历史符合实际情况，与发行人不存在可能导致利益输送的关系。

问题 7、其他

问题 7.1

报告期内，公司产品成本中直接材料占比分别为 40.49%、42.47%、31.87%、30.55%；人工成本占比分别为 35.47%、32.15%、38.81%、44.93%。

请发行人量化分析公司 2019 年直接材料与人工成本变动是否匹配，并说明原因。

请申报会计师核查并发表意见。

答复：

一、量化分析公司 2019 年直接材料与人工成本变动是否匹配，并说明原因

公司产品总成本结构变动主要由公司收入结构变动以及各产品成本结构变化所致。报告期内，公司在保持原有网络信息安全基础产品快速发展的同时，大力发展网络信息安全平台业务以及网络信息安全服务业务。2017-2019 年度，网络信息安全平台业务收入增长率达到 433.34%，网络信息安全服务业务收入增长率达到 187.56%。

报告期内，公司主营业务收入分产品构成情况如下：

单位：万元

产品名称	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
网络信息安全基础产品	20,523.80	31.32%	38,401.83	40.83%	29,736.91	47.46%	27,034.56	62.81%
网络信息安全平台	22,508.78	34.35%	27,166.15	28.88%	14,211.80	22.68%	5,093.40	11.83%
网络信息安全服务	20,880.41	31.87%	26,403.42	28.07%	16,295.32	26.01%	9,182.00	21.33%
第三方硬件产品	965.10	1.47%	1,027.58	1.09%	1,611.42	2.57%	1,196.74	2.78%
其他	648.31	0.99%	1,055.06	1.12%	803.22	1.28%	533.11	1.24%
主营业务收入合计	65,526.39	100.00%	94,054.03	100.00%	62,658.68	100.00%	43,039.81	100.00%

注：上述 2020 年 1-9 月数据未经审计。

报告期内，网络信息安全平台以及网络信息安全服务业务占公司总收入比例不断提高。因为上述业务较网络信息安全基础产品业务相比定制化程度高，实施复杂性高，成本结构中人工成本、技术服务成本相对较高，从而导致公司产品整体成本结构发生变化。

网络信息安全基础产品、网络信息安全平台以及网络信息安全服务成本构成情况明细分析如下：

①网络信息安全基础类产品

报告期内，网络信息安全基础类产品主营业务成本构成及其占比重变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------------	--------	--------	--------

	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	3,331.31	72.97%	5,630.69	70.90%	4,506.15	62.50%	4,033.81	54.18%
人工成本	740.57	16.22%	1,546.82	19.48%	1,778.89	24.67%	2,481.28	33.33%
技术服务费	253.71	5.56%	393.50	4.96%	646.02	8.96%	596.99	8.02%
其他间接费用	239.96	5.26%	370.24	4.66%	278.26	3.86%	332.68	4.47%
合计	4,565.55	100.00%	7,941.26	100.00%	7,209.32	100.00%	7,444.76	100.00%

注：上述 2020 年 1-9 月数据未经审计。

2019 年度，网络信息安全基础产品成本构成中，直接材料占比较 2018 年度提升 8.40 个百分点，人力投入（人工成本加技术服务费）较 2018 年度降低 9.19 个百分点，主要原因为：人工成本以及技术服务费主要发生在公司基础产品的现场安装及实施阶段。公司自 2017 年开始确立渠道政策，报告期内持续加强对渠道商的赋能和技术支持，提升渠道商的技术服务能力，使得渠道商具备一定的网络信息安全基础产品的现场安装实施能力。2019 年渠道模式下由渠道商自行负责网络信息基础类信息产品实施安装的订单的比重增加，公司在产品现场安装实施阶段的投入得以较少，从而使得网络信息基础类安全产品的人工成本和技术服务费支出减少，直接材料成本相对上升。

②网络信息安全平台系统

报告期内，网络信息安全平台系统主营业务成本构成及其占比变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	2,449.41	41.47%	2,459.48	36.44%	1,926.78	51.91%	544.01	36.14%
人工成本	1,842.55	31.19%	1,978.77	29.32%	750.55	20.22%	353.73	23.50%
技术服务费	1,498.16	25.36%	2,149.41	31.85%	915.56	24.66%	562.48	37.37%
其他间接费用	116.97	1.98%	161.64	2.39%	119.08	3.21%	44.87	2.98%
合计	5,907.09	100.00%	6,749.30	100.00%	3,711.97	100.00%	1,505.09	100.00%

注：上述 2020 年 1-9 月数据未经审计。

2019 年度，网络信息安全平台系统成本构成中，直接材料占比较 2018 年度下降 15.47 个百分点，人力投入（人工成本加技术服务费）较 2018 年度上升 16.29

个百分点，主要原因为：网络信息安全平台系统定制化程度较高，需要根据客户的具体需求制定差异化的产品配置，不同订单之间安装实施难易差异较大，因此需要的材料与投入人力的比重差异较大。此外，网络信息安全平台系统单份合同金额较大、合同数量较少，使得年度成本构成容易产生波动。

③网络信息安全服务

报告期内，网络信息安全服务主营业务成本构成及其占比变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	147.74	1.42%	75.39	0.62%	61.41	1.10%	40.82	1.15%
人工成本	7,441.13	71.34%	7,521.63	62.29%	3,410.85	61.01%	2,092.92	59.20%
技术服务费	2,837.65	27.21%	4,474.12	37.05%	2,114.43	37.82%	1,398.19	39.55%
其他间接费用	3.34	0.03%	4.96	0.04%	3.79	0.07%	3.37	0.10%
合计	10,429.85	100.00%	12,076.10	100.00%	5,590.47	100.00%	3,535.28	100.00%

注：上述 2020 年 1-9 月数据未经审计。

网络信息安全服务成本主要包括安全服务部人员的人工成本和技术服务成本。网络信息安全服务定制化程度较高，需要发行人与客户进行直接的沟通从而了解客户的具体需求方能予以实施，因此人力投入（人工成本加技术服务费）是网络信息安全服务主要成本。报告期内，2019 年度，人力投入占网络信息安全服务成本的比重为 99.34%，与 2018 年度基本保持一致。

综上，在公司主营业务中，平台类及服务类业务的人工成本占总成本比较基础类产品相比较。报告期内，随着平台类及服务类业务占公司收入比重的不断提升，导致公司主营业务成本构成中人工成本占比不断提高。2019 年度，公司直接材料与人工成本变动与公司业务发展情况相匹配。

二、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

1、访谈了发行人供应中心部门负责人、财务部门等管理人员，了解公司生

产流程、成本核算方法及核算过程，检查成本核算方法和成本归集是否符合公司生产流程、整个报告期是否一致。

2、获取并查阅发行人渠道模式相关的制度，向管理层、销售部门负责人、渠道销售负责人进行访谈，了解渠道模式下发行人安装业务的情况；

3、对年末存货抽取样本执行计价测试，比较年末结存成本与当年结转成本的差异，分析差异类型和形成原因，并检查分摊成本是否合理；

4、从销售模式进一步分析网络信息安全基础类产品、网络信息安全平台系统、网络信息安全平台系统成本结构变动原因；

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，报告期内，公司平台类及服务类业务发展较快，在公司经营中所占比重不断提高，从而导致公司主营业务成本构成中人工成本及技术服务费占比不断提高。发行人 2019 年直接材料与人工成本变动是匹配的。

问题 7.2

报告期内，发行人递延所得税分别为 275.95 万元、463.20 万元、662.73 万元和 2,393.02 万元，其中可抵扣亏损主要是子公司亏损引起的暂时性差异，截至 2020 年 9 月 30 日可抵扣亏损为 1,938.34 万元。

请发行人说明：（1）报告期内各项递延所得税资产的计算过程、会计处理及是否符合企业会计准则的规定；（2）产生可抵扣亏损的相关主体报告期内经营情况、持续亏损原因、预计未来经营情况，发行人认为在可预见的未来很可能有足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣亏损的具体依据，相关递延所得税资产确认是否合理、谨慎。

请申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、报告期内各项递延所得税资产的计算过程、会计处理及是否符合企业会计准则的规定。

(一) 递延所得税资产计算过程

2020 年 1-9 月，递延所得税资产的计算过程如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	2,404.19	241.96
政府补助	1,181.05	118.11
可抵扣亏损	18,847.04	1,938.34
内部交易未实现利润	232.30	23.23
预估渠道返利	713.94	71.39
合计	23,378.52	2,393.03

注：上述数据未经审计。

2019 年度，递延所得税资产的计算过程如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	2,348.02	235.03
政府补助	707.92	70.79
可抵扣亏损	1,805.44	231.99
内部交易未实现利润	380.28	38.03
预估渠道返利	868.84	86.88
合计	6,110.50	662.73

2018 年度，递延所得税资产的计算过程如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	1,959.43	198.59
政府补助	482.62	48.26
可抵扣亏损	804.11	161.23
内部交易未实现利润	513.17	55.11
合计	3,759.32	463.20

2017 年度，递延所得税资产的计算过程如下：

单位：万元

项目	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	1,228.97	123.57
政府补助	1,021.87	102.19
可抵扣亏损	383.89	50.19
合计	2,634.73	275.95

注：①各项递延所得税资产=可抵扣的暂时性差异*预计转回期间适用的企业所得税税率

②发行人各主体预计转回期间的适用企业所得税税率不同

（二）报告期内各项递延所得税资产的会计处理及是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司确认的递延所得税资产的可抵扣暂时性差异包括资产减值准备、政府补助、可抵扣亏损、内部交易未实现利润及预估渠道返利。

（1）资产减值准备：公司在持有资产的期间内，对资产按《企业会计准则》计提了减值准备，根据税法规定，按照企业会计准则规定计提的资产减值准备在资产发生实质性损失前不允许税前扣除，从而造成资产的账面价值与计税基础的可抵扣暂时性差异。对上述可抵扣暂时性差异，公司相关主体预计未来期间有足够的应纳税所得额来抵扣该可抵扣暂时性差异，从而确认了与资产减值准备相关的递延所得税资产，符合企业会计准则的规定。

（2）政府补助：公司将补助对象为安恒产业大厦相关的政府补助认定为与资产相关，确认递延收益，并在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法（直线法）分期计入损益。对于收到的用于补偿以后期间的相关成本费用或损失的项目补助款认定为与收益相关的政府补助，确认递延收益，并在确认相关成本费用或损失的期间，计入当期损益。但根据税法规定，公司收到应征税的政府补助应于取得当期全额计入应纳税所得额申报缴纳企业所得税。因收到政府补助形成的递延收益，在摊销期内，账面价值与计税基础之间存在差异，从而形成可抵扣暂时性差异。该可抵扣暂时性差异在未来期间可以抵扣应纳税所得额，从而确认了相关的递延所得税资产，符合企业会计准则相关规定。

（3）可抵扣亏损：根据《企业会计准则第 18 号—所得税》第十三条规定，企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由

可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产；第十五条规定，企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

对上述可抵扣暂时性差异，公司相关主体预计未来期间有足够的应纳税所得额来抵扣该可抵扣暂时性差异，从而确认了相关的递延所得税资产，符合企业会计准则相关规定。

（4）内部交易未实现利润：未实现内部交易损益主要系公司在编制合并财务报表时，因抵销未实现内部交易损益导致合并资产负债表中未实现利润与其在纳入合并范围的企业按照适用税法规定确定的计税基础之间产生暂时性差异，公司预计内部交易未实现利润在未来年度会实现最终销售，从而转化为未来年度的利润，因此在合并资产负债表中确认递延所得税资产，同时调整合并利润表中的所得税费用，会计处理符合企业会计准则规定。

（5）预估渠道返利：

公司在资产负债表日预估的渠道商返利系税法规定的尚未实际发生的支出或损失，不予税前扣除，其账面价值与计税基础存在差异，故确认递延所得税资产，会计处理符合企业会计准则规定。

综上，报告期各期末，公司针对上述资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额，按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产，符合《企业会计准则》的规定。

二、产生可抵扣亏损的相关主体报告期内经营情况、持续亏损原因、预计未来经营情况，发行人认为在可预见的未来很可能有足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣亏损的具体依据，相关递延所得税资产确认是否合理、谨慎。

报告期内发行人合并范围各主体的可抵扣亏损明细如下：

单位：万元

可抵扣亏损 分主体明细	2020.9.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	可抵扣 亏损	递延所 得税资 产	可抵扣 亏损	递延所 得税资 产	可抵扣 亏损	递延所 得税资 产	可抵扣 亏损	递延所 得税资 产
安恒信息	17,841.76	1,784.18	-	-	-	-	-	-

(母公司)								
武汉安恒	451.24	45.12	955.93	95.59	358.15	71.63	139.09	13.91
安恒安全	536.38	107.28	514.44	102.89	-	-	8.72	0.87
江苏安恒	17.66	1.77	126.65	12.67	227.08	56.77	-	-
广州安恒	-	-	208.42	20.84	218.88	32.83	236.08	35.41
合计	18,847.04	1,938.34	1,805.44	231.99	804.11	161.23	383.89	50.19
未确认递延 所得税资产 的可抵扣亏 损	2020.9.30		2019.12.31		2018.12.31		2017.12.31	
	可抵扣 亏损	递延所 得税资 产	可抵扣 亏损	递延所 得税资 产	可抵扣 亏损	递延所 得税资 产	可抵扣 亏损	递延所 得税资 产
未确认递延 所得税资产 的亏损	3,207.30	-	2,974.13	-	2,928.70	-	1,925.58	-

注：上述 2020 年 9 月 30 日数据未经审计。

截至 2020 年 9 月 30 日，公司共形成可抵扣亏损 22,054.34 万元，其中 18,847.04 万元可抵扣亏损所对应的主体预期在可预见的未来很可能有足够的应纳税所得额用来抵扣，因此公司针对该部分可抵扣亏损确认递延所得税资产 1938.34 万元。公司其余主体形成可抵扣亏损 3,207.30 万元，因相关主体正处于业务拓展阶段，盈利情况尚不明朗，在可预见的未来不确定是否可产生足够的应纳税所得额用来抵扣，公司基于谨慎性考虑，未将该部分可抵扣亏损确认递延所得税资产。

报告期内，确认递延所得税的可抵扣亏损的相关主体经营情况如下：

单位：万元

主体名称	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	营业 收入	利润 总额	营业 收入	利润 总额	营业 收入	利润 总额	营业 收入	利润 总额
安恒信息	64,594.24	6,297.13	92,356.05	10,551.98	61,519.31	9,644.77	42,489.40	5,922.71
安恒安全	6,015.83	-83.13	4,384.00	-409.07	25.00	-152.32	-	-8.73
江苏安 又恒	222.27	-12.58	1,930.40	-47.35	2,137.62	-237.38	466.16	89.95
武汉安恒	1,376.01	505.28	495.37	-598.86	393.20	-220.64	216.43	-134.48
广州安恒	1,660.14	140.93	2,413.19	-118.34	2,073.68	-71.59	1,442.65	88.42

注：上述 2020 年 1-9 月数据未经审计。

母公司安恒信息 2020 年 9 月末形成的可抵扣亏损主要由公司经营季节性所致，公司受客户群体特征影响，订单的签订及交付主要集中在下半年度尤其是第四季度，因此收入确认也主要集中在第四季度。而公司的经营费用如研发费用、

管理费用、销售费用等在年度内均匀发生,从而导致公司前三季度收入金额较低,而费用金额较高,出现亏损情况。2017-2019 年度,公司第四季度营业收入占全年营业收入分别为 48.87%、50.46%和 50.09%。公司综合考虑订单情况、项目实施情况以及历史经营情况,预计第四季度将实现大额盈利,因此对该部分可抵扣亏损确认递延所得税资产。根据公司 2020 年度未经审计的财务报表,母公司共实现营业收入 129,159.33 万元,净利润 12,482.60 万元,已产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣亏损,相关递延所得税资产确认合理、谨慎。

子公司安恒安全成立于 2017 年 7 月,主营业务为依托安恒信息的网络信息安全技术实力,重点开拓党政机关单位相关网络信息安全业务。出现亏损的原因主要系成立初期,业务尚在拓展过程中,规模尚未体现。安恒安全自 2019 年起收入已实现规模化增长,未来将继续专注于为相关党政机关单位提供网络信息安全产品和服务,产品及服务涉及应用安全、大数据安全、云安全、物联网安全等领域。随着安恒安全经营规模的进一步提升以及运营能力的加强,预计有较大可能产生足够的应纳税所得额用于抵扣可抵扣亏损。根据安恒安全 2020 年度未经审计的财务报表,安恒安全实现营业收入 10,988.84 万元,净利润 196.35 万元,已实现扭亏为盈。因此公司认为在可预见的未来,安恒安全很可能有足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣亏损,相关递延所得税资产确认合理、谨慎。

子公司江苏安又恒自 2017 年 11 月起纳入公司合并报表,主要负责公司江苏地区网络安全产品的销售与技术支持,并提供安全服务。子公司武汉安恒成立于 2014 年,主要负责公司武汉及周边地区网络安全产品的销售与技术支持,并提供安全服务。广州安恒成立于 2013 年,主要负责广州及周边地区网络安全产品的销售与技术支持,并提供安全服务。上述公司在各自的区域及业务范围内开展生产经营活动,部分客户直接与母公司签约,但业务开展费用由子公司承担,结合订单、费用开支及客户回款情况定期与母公司结算分成。由于母子公司结算需考虑客户回款情况,因此分成结算相较于子公司的费用发生具有一定滞后性,导致子公司当期呈现亏损。单笔订单子公司实际可结算金额能够覆盖该订单开展实施过程中子公司所承担的费用开支,滞后结算部分形成的利润能够覆盖前期出现滞后结算所产生的亏损。根据上述公司 2020 年度未经审计的财务报表,江苏安又

恒、武汉安恒、广州安恒分别实现营业收入 243.00 万元、2,209.19 万元和 2,655.78 万元，分别实现净利润-18.12 万元、844.58 万元和 239.52 万元，除江苏安又恒外均已实现扭亏为盈。江苏安又恒亏损金额较 2018 及 2019 年度有较大程度好转。因此公司认为在可预见的未来，子公司江苏安又恒、武汉安恒、广州安恒很可能有足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣亏损，相关递延所得税资产确认合理、谨慎。

综上，结合报告期内经营情况、持续亏损原因、预计未来经营情况，产生可抵扣亏损的相关主体母公司安恒信息，子公司安恒安全、江苏安又恒、武汉安恒、广州安恒在可预见的未来很可能有足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣亏损，相关递延所得税资产确认合理、谨慎。

三、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对以上事项，申报会计师主要执行以下核查程序：

- 1、检查相关主体形成可抵扣暂时性差异的原因是否合理，会计处理是否正确；
- 2、取得报告期各期末递延所得税资产明细表，复核暂时性差异金额的准确性，复核递延所得税资产的计算过程；
- 3、了解报告期内相关主体的经营情况、产生亏损的原因，了解未来业务发展情况说明，评价其合理性；
- 4、评价相关主体未来期间可取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额的合理性；
- 5、复核各主体预计转回期间适用的企业所得税税率的合理性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为，发行人报告期内各项递延所得税资产的计算过程、会计处理符合企业会计准则的规定。结合报告期内经营情况、持续亏损原因、预计未来经营情况，产生可抵扣亏损的相关主体母公司安恒信息，子公司安恒安全、江苏安恒、武汉安恒、广州安恒在可预见的未来很可能有足够的应纳税所得额用

来抵扣可抵扣亏损，相关递延所得税资产确认合理、谨慎。

问题 7.3

募集说明书中发行人的实施能力部分包含国家政策、市场空间等内容，请予以修改完善，披露技术、人员、市场方面的实施能力。

回复：

公司已对募集说明书中发行人的实施能力部分进行修订，删除了关于国家政策、市场空间等相关内容，并对公司在技术、人员、市场方面的实施能力进行了修改完善及补充披露。

以下楷体加粗内容已在“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/二、本次募集资金投资项目基本情况/（一）数据安全岛平台研发及产业化项目”中补充披露：

6、发行人的实施能力

数据安全岛平台是对多种网络安全前沿技术的集成与融合，涉及数据隔离、可信环境执行、安全计算沙箱、用户实体行为分析以及多方数据联合建模等技术。公司自设立以来始终坚持持续技术创新的发展战略，重视研发投入，过去三年研发费用占营业收入比例均超过20%，截至2020年9月30日，公司共拥有48项核心技术，研发人员数量达869人，涉及攻防研究、应急响应、安全咨询、漏洞研究、产品研发等各个领域。公司已完成本项目产品核心安全计算沙箱技术和多方数据联合建模技术应用框架研究，进入技术应用测试和优化开发阶段。目前已有一项相关专利获得授权，另有多项技术发明专利进入申请受理状态与实审状态。良好的研发创新能力、完善的技术体系和强大的人才团队为本项目的顺利实施提供了技术保障。

公司与临港新片区的合作也为本项目提供了一定的市场基础，临港新片区作为高开放程度的自由贸易园区，有大量存在数据交换需求的企业。截至本募集报告书出具日，公司已与临港新片区就数据安全岛平台达成合作意向，拟共同开展上海临港跨境数据流通课题研究项目。此外，公司还与多地区大数据局、三甲医院等数字资源较为丰富的单位达成初步合作意向，市场前景良好。

以下楷体加粗内容已在“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/二、本次募集资金投资项目基本情况/（二）涉网犯罪侦查打击服务平台研发及产业化项目”中补充披露：

6、发行人的实施能力

本项目主要客户为公安部门，经过多年的业务发展，公司在公安领域积累了深厚的客户基础。在涉网犯罪领域，公司曾多次收到并执行了浦东网警和经侦部门提出的协助进行涉网犯罪侦查需求，为公安机关提供了关键性辅助工作，获得了较高的客户认可度。

在与公安部门多年的合作中，公司在涉网犯罪侦查打击领域已经形成一定的技术和人才积累。本项目产品属于行业内较前沿产品，主要涉及大数据关联分析、嫌疑人目标画像技术和案件线索主动发现技术等，公司在相关领域已积累了部分技术与专利，具备良好的技术基础，未来将进一步加强技术原型研发。同时，公司在业务开展过程中，除网络安全研发人才外，积累培育了一支协助公安部门调查涉网犯罪的技术服务团队，以及需求分析和功能设计相关的人才队伍，为本项目的顺利实施提供了必要的人才储备。

以下楷体加粗内容已在“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/二、本次募集资金投资项目基本情况/（三）信创产品研发及产业化项目”中补充披露：

6、发行人的实施能力

本项目主要建设目的为公司原有安全产品体系的国产化适配研发及产业化，公司原有的网络安全底层技术优势在国产系统适配后仍将保持。公司拥有48项网络安全核心技术，并在云安全、大数据安全、物联网安全和智慧城市安全等多个细分市场形成核心技术优势，处于行业领先地位，能够有效保障本次项目公司原有安全产品体系的国产化适配研发及产业化进度。

截至本募集说明书出具日，公司已与龙芯、兆芯、鲲鹏、飞腾、申威、海光、统信UOS、麒麟软件等芯片及操作系统厂商完成了共计59份产品兼容性互认证明。公司态势感知平台、天池云安全平台及AILPHA大数据平台等平台类产品已全面开展国产化芯片及操作系统适配工作；远程安全评估系统、Web应用防火

墙及综合日志审计等部分网络安全基础产品已完成国产适配转化。此外，公司在国家信创领域发展中担任了重要角色，帮助公司掌握国家信创发展战略及技术发展方向，进行精准产品研发。公司是信息技术应用创新工作委员会成员单位，参与整机工作组、龙芯工作组、飞腾工作组、鲲鹏工作组、人工智能工作组等的相关工作，同时参加了安全中心技术委员会安全开发治理、安全性测试、关键产品挑战赛、漏洞管理、终端安全5个专项组，是安全开发治理专项组的组长。

安恒信息通过持续的市场拓展，目前公司产品及服务已经进入了包括运营商、政府、能源、金融、教育等在内的众多行业，积累了上述领域大量优质客户，并长期保持着深入稳定的合作关系，该等客户所处领域的网络安全关乎国计民生和国家安全，是国家政策要求的处于优先实现自主可控的核心关键行业，是信创产品的刚需群体，有效降低了本次信创项目市场拓展经营风险和财务风险。

以下楷体加粗内容已在“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/二、本次募集资金投资项目基本情况/（四）网络安全云靶场及教育产业化项目”中补充披露：

6、发行人的实施能力

公司在网络安全行业深耕多年，积累了行业领先的产品技术、人才基础与客户资源，能够有效保障本项目顺利实施。

在产品技术方面，网络安全靶场产品主要运用的如虚拟网络构建、多维网络互联、能效评估分析、复杂虚拟化网络管理、可视化展现、异构虚拟化平台统一接入等技术是公司现有产品体系成熟技术，仅需针对教育场景进行研发转化。目前公司已开展靶场产品开发工作并取得一定成果，为后续根据场景定制化开发有针对性的虚拟化技术、网络技术、虚实结合技术、数据分析算法等相关技术提供了良好的基础。

在人才积累方面，除网络安全专业技术人员外，公司在虚拟化技术开发、数据分析、靶场环境开发、网络安全培训、场景运维和教务等方面人员均有一定积累，能够有效保障项目的顺利实施。

目前，公司已为部分客户提供了网络安全教育培训产品，具备一定的客户基础和品牌优势，为进一步客户拓展，扩大市场规模提供了有利条件。此外，安恒信息具备颁发国家级认证证书的资质，是最早一批联合中国信息安全测评中心认定的“授权培训机构”之一，也是目前浙江省唯一的一家CISP（信息安全国内第一认证）授权培训机构，可以为接受培训的合格学员提供注册大数据安全分析师（CISP-BDSA）、注册云安全工程师（CISP-CSE）认证资质。拥有颁发此项认证的资质是公司安全培训能力的有效背书，能够吸引更多潜在从业人员，有效提升公司在网络安全教育产业的市场开拓能力。

以下楷体加粗内容已在“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/二、本次募集资金投资项目基本情况/（五）新一代智能网关产品研发及产业化项目”中补充披露：

6、发行人的实施能力

公司网络信息安全基础产品具有广泛的市场销量和客户基础，其中Web应用防火墙、数据库审计与风险控制系统、综合日志审计平台等产品处于行业领先地位。公司自2017年开始完善渠道建设，致力于加大渠道合作伙伴扶持力度、落实渠道激励政策，建设公司级的合作平台，并已形成成熟的行业直销和渠道代理销售模式。随着公司营销网络及渠道体系的不断完善，成熟的行业直销和渠道代理销售模式为本项目新一代智能网关产品的销售实现提供了可靠保障。此外，公司作为网络安全综合解决方案提供商，整体产品体系具有较强联动性，公司将推动本项目新一代智能网关产品与自有云安全平台、大数据态势感知平台等集成整合，通过整体安全防护解决方案进一步带动产品销售。

同时，公司丰富的技术积累为本项目提供了技术保障。本项目将开展高性能报文转发引擎、高性能安全检测引擎、协议处理引擎、安全防护引擎、多场景支持、硬件加速等部件的研发，具有较高的技术要求。截至2020年9月30日，公司拥有超过130项已获得授权的专利，对于项目所涉及的关键技术包括DDOS识别技术、VPN技术、威胁情报集成技术、国产多硬件平台支持技术、云化支持技术等都已具备一定的研究基础，且部分研究成果已获得或正在申请专利授权。此外，公司目前在应用层有较多的安全防护检测能力及数据，能够有效助力新型智能网关产品研发，为项目提供技术保障。同时，公司已经在云安全、大数

据安全、物联网安全及工业互联网安全等领域积累了丰富的技术和研发经验，为新一代智能网关产品在相关领域的研发与应用奠定了良好的技术基础。

以下楷体加粗内容已在“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析/二、本次募集资金投资项目基本情况/（六）车联网安全研发中心建设项目”中补充披露：

6、发行人的实施能力

公司立足车联网安全场景，积极开展与中国汽研等专业机构的研发合作。基于中国汽研在车辆检测领域的市场地位，与中国汽研的研发合作一方面能够保证本项目研发的产品技术贴近汽车安全检测标准，同时，也为后续车企客户拓展提供了便利。

公司现有丰富的网络信息安全技术及人才积累为项目实施提供了有效技术保障。公司在车联网安全领域的开发已取得阶段性成果：在车辆安全检测方面，随着与各大车企的深入合作，公司已经具备了提供完整安全服务和安全检测工具的能力；在车载网关方面，公司安全检测设备如APT、IPS、WAF等都已成熟，可在现有产品技术基础上结合车联网特定场景进行开发；公司针对车联网的PKI和KMS平台目前已基本开发完成，进入客户验证阶段。

附：保荐机构关于发行人回复的整体意见

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、准确、完整。

（此页无正文，为杭州安恒信息技术股份有限公司《关于杭州安恒信息技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函之回复》之签字盖章页）

杭州安恒信息技术股份有限公司
法定代表人 
范 渊

2021 年 4 月 8 日

发行人董事长声明

本人已认真阅读杭州安恒信息技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，确保审核问询函回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

发行人董事长：


范 渊

杭州安恒信息技术股份有限公司



2021年4月8日

（此页无正文，为国泰君安证券股份有限公司《关于杭州安恒信息技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函之回复》之签字盖章页）

保荐代表人：

杨佳佳

杨佳佳

水耀东

水耀东



国泰君安证券股份有限公司

2021 年 4 月 8 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读杭州安恒信息技术股份有限公司本次审核问询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。

董事长：



贺 青

国泰君安证券股份有限公司

2021 年 4 月 8 日