



**关于北京同有飞骥科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票
的第二轮审核问询函
之回复**

保荐机构（主承销商）



**中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO.,LTD.**

二零二二年一月

深圳证券交易所：

根据贵单位于 2022 年 1 月 7 日下发的《关于北京同有飞骥科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函》（审核函〔2021〕020003 号）（以下简称“问询函”）的要求，北京同有飞骥科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“同有科技”）会同保荐机构中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、发行人律师北京植德律师事务所（以下简称“发行人律师”）、申报会计师大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”或“会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《关于北京同有飞骥科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函之回复》（以下简称“本问询函回复”），同时按照问询函的要求对《北京同有飞骥科技股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订和补充。

如无特殊说明，本问询函回复中简称与募集说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

黑体加粗	问询函所列问题
宋体	对问询函所列问题的回复
楷体加粗	对募集说明书的修改

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1	4
问题 2	15
问题 3	29
问题 4	39

问题 1

根据申报材料及反馈回复，鸿秦科技收入具有明显的季节性。发行人提供了同行业可比上市公司紫晶存储、易华录、中科曙光、雷科防务等公司 2018 年至 2020 年分季度收入数据，但未提供鸿秦科技相应数据。发行人在回复中提供了 2019 年以来鸿秦科技固态存储产品各季度产销量数据，其中四季度占比与前期公司公告的四季度收入占比不匹配。

请发行人补充说明：（1）结合鸿秦科技主要产品构成明细及报告期分季度营业收入数据，说明其销售收入存在季节性的主要依据；（2）鸿秦科技第四季度销量占比数据与其第四季度实现收入占比产生差异的主要原因及合理性。

请保荐人及会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合鸿秦科技主要产品构成明细及报告期分季度营业收入数据，说明其销售收入存在季节性的主要依据

（一）鸿秦科技主要产品构成明细

报告期内，鸿秦科技主要产品的收入及占比情况如下所示：

单位：万元

类别	2021 年 1-9 月		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
固态存储产品	11,339.32	94.99%	18,214.64	96.14%	13,247.14	86.35%	8,772.88	75.59%
技术服务及电子元器件	597.95	5.01%	732.21	3.86%	2,094.17	13.65%	2,832.63	24.41%
合计	11,937.27	100.00%	18,946.85	100.00%	15,341.31	100.00%	11,605.51	100.00%

报告期内，鸿秦科技营业收入主要来源于固态存储产品的销售，该项收入占营业收入的比例分别为 75.59%、86.35%、96.14%和 94.99%，为鸿秦科技目前最主要的收入及利润来源。鸿秦科技营业收入中存在部分根据客户配套需求采购并销售的电子元器件，涉及种类及规格较多，主要包括倾角传感器、插值细分芯片、FPGA（现场可编程逻辑门阵列）等。同时，鸿秦科技也向客户提供固态存储相关的技术开发服务。

报告期内，随着固态存储产品收入规模的快速增加，鸿秦科技逐步降低了电子元器件的销售规模，并聚焦于主营业务固态存储产品的生产和销售，固态存储产品的销售收入占比由 2018 年的 75.59%增加至 2021 年 1-9 月的 94.99%。

鸿秦科技的固态存储产品，包括军用固态硬盘、民用固态硬盘以及其他固态存储产品。报告期内，鸿秦科技固态存储产品分产品类型的收入及占比情况如下所示：

单位：万元

类别	2021年1-9月		2020年度		2019年度		2018年度	
	收入	占固态存储产品收入的比例	收入	占固态存储产品收入的比例	收入	占固态存储产品收入的比例	收入	占固态存储产品收入的比例
固态硬盘：								
军用固态硬盘	9,611.69	84.76%	14,085.43	77.33%	11,136.83	84.07%	7,182.93	81.88%
民用固态硬盘	1,189.55	10.49%	942.82	5.18%	506.16	3.82%	476.14	5.43%
固态硬盘小计	10,801.24	95.25%	15,028.24	82.51%	11,642.99	87.89%	7,659.06	87.30%
其他固态存储产品 ^注	538.08	4.75%	3,186.40	17.49%	1,604.15	12.11%	1,113.82	12.70%
固态存储产品合计	11,339.32	100.00%	18,214.64	100.00%	13,247.14	100.00%	8,772.88	100.00%

注：其他固态存储产品主要包括显控存储板卡、数字机柜、信息采集终端等。

由上表可知，鸿秦科技固态存储产品收入大部分来自于军用固态硬盘，报告期内，军用固态硬盘收入占各期固态存储产品收入的比例分别为81.88%、84.07%、77.33%和84.76%。因此，作为军工配套企业，鸿秦科技的产品交付和收入确认，在很大程度上具有军工行业的季节性特征，即在下半年甚至四季度集中交付产品和确认收入。

（二）鸿秦科技分季度营业收入情况

1、鸿秦科技分季度收入确认情况

2018年至2020年，鸿秦科技分季度实现收入及占比情况如下：

单位：万元

季度	2020年		2019年		2018年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	977.52	5.16%	1,774.08	11.56%	997.74	8.60%
二季度	4,714.35	24.88%	4,607.75	30.03%	3,111.78	26.81%
三季度	5,480.11	28.92%	3,860.40	25.16%	3,866.63	33.32%
四季度	7,774.88	41.04%	5,099.08	33.24%	3,629.35	31.27%
小计	18,946.85	100.00%	15,341.31	100.00%	11,605.51	100.00%

2018年至2020年，鸿秦科技的分季度收入确认情况如下：第四季度收入占全年收入比例分别为31.27%、33.24%和41.04%，2020年第四季度收入占比增加较快，主要系鸿秦科技在第四季度向深圳市科思科技股份有限公司（以下简称“科思科技”）和合肥同智机电控制技术有限公司（以下简称“合肥同智”）集中交付产品，两者在2020年第

四季度分别确认的收入金额为 3,719.83 万元和 1,397.17 万元，占 2020 年第四季度收入的比例分别为 47.84%、17.97%。

(1) 鸿秦科技对科思科技不存在突击确认收入的情况

2020 年第四季度，鸿秦科技对科思科技销售收入，对应的销售合同的情况如下：

单位：万元

合同签订月份	合同签订时间	合同约定交货日期	不含税合同金额	2020 年 4 季度交货金额（不含税）
2020 年 8 月	2020/08/06	2020/10/10	2,897.96	2,213.63
	小计		2,897.96	2,213.63
2020 年 9 月	2020/09/14	2020/10/18	54.19	54.19
	2020/09/11	2020/9/20	10.66	2.39
	2020/09/29	2020/10/25	8.50	8.50
	2020/09/27	2020/10/25	8.50	8.50
	2020/09/30	2020/10/20	1.59	1.59
	2020/09/25	2020/10/15	5.10	5.10
	2020/09/18	2020/09/25	1.66	1.66
小计		90.20	81.92	
2020 年 10 月	2020/10/12	2020/10/20	7.43	7.43
	2020/10/16	2020/10/20	4.90	4.90
	2020/10/19	2020/10/23	39.42	39.42
	2020/10/12	2020/12/25	24.34	24.34
	2020/10/14	2020/10/30	0.49	0.49
	2020/10/22	2020/12/30	14.60	14.60
	2020/10/28	2020/12/30	1,277.17	1,277.17
	2020/10/09	2020/11/15	1.59	1.59
小计		1,369.94	1,369.94	
2020 年 11 月	2020/11/05	2020/11/30	2.65	2.65
	2020/11/02	2020/11/20	9.91	9.91
	2020/11/27	2020/12/10	39.82	39.82
	小计		52.39	52.39
2020 年 12 月	2020/12/03	2020/12/25	1.95	1.95
	小计		1.95	1.95
合计			4,412.44	3,719.83

由上表可以看出，鸿秦科技 2020 年四季度对科思科技实现的销售收入，其对应的销售合同大部分于当年 10 月份或之前签订，且合同约定交付时间均在 2020 年度，鸿秦科技均是按照合同约定的交货时间在 2020 年四季度完成交付，鸿秦科技对科思科技的收入是基于合理的商业活动进行的，不存在四季度突击确认收入的情形。

(2) 鸿秦科技对合肥同智不存在突击确认收入的情况

2020年初鸿秦科技向合肥同智发出产品样本，2020年6月合肥同智中标军方用户项目。2020年度，鸿秦科技与合肥同智签署的主要合同情况如下：

单位：万元

合同签订日	约定交货日	产品类型	合同金额（含税）	是否当年发货	是否当年签收
2020/08/18	合同签署后 7-9 周	固态存储	432.00	是	是
2020/09/18	合同签署后 6-8 周	固态存储	62.54	是	是
2020/09/28	合同签署后 11-12 周	固态存储	750.00	是	是
2020/10/21	合同签署后 9-10 周	固态存储	750.00	是	是

如上表，鸿秦科技与合肥同智的销售合同大部分于当年 10 月份或之前签订，鸿秦科技根据合肥同智的实际需求进行生产和备货，并按照合同约定的交货时间进行交货，属于正常的商业交易行为，不存在四季度突击确认收入的情形。

2、同行业可比上市公司的分季度收入确认情况

2018 年至 2020 年，同行业可比上市公司的分季度收入确认情况如下：

单位：万元

公司名称	季度	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
紫晶存储	一季度	10,215.57	18.16%	4,163.58	8.06%	3,676.26	9.15%
	二季度	9,418.49	16.74%	11,416.17	22.11%	4,654.79	11.59%
	三季度	15,294.79	27.18%	11,766.14	22.79%	5,831.91	14.52%
	四季度	21,334.00	37.92%	24,287.32	47.04%	25,996.68	64.73%
	小计	56,262.86	100.00%	51,633.21	100.00%	40,159.63	100.00%
易华录	一季度	69,147.29	24.64%	65,550.62	17.51%	53,437.71	18.07%
	二季度	50,966.27	18.16%	71,896.47	19.20%	73,034.24	24.70%
	三季度	42,700.66	15.22%	106,237.65	28.38%	64,879.10	21.94%
	四季度	117,808.46	41.98%	130,705.61	34.91%	104,293.75	35.28%
	小计	280,622.68	100.00%	374,390.36	100.00%	295,644.81	100.00%
中科曙光	一季度	205,324.46	20.21%	224,209.10	23.54%	146,909.25	16.22%
	二季度	193,535.94	19.05%	236,445.05	24.82%	193,612.38	21.38%
	三季度	196,850.89	19.37%	217,417.56	22.82%	205,238.83	22.66%
	四季度	420,402.08	41.37%	274,575.32	28.82%	359,927.49	39.74%
	小计	1,016,113.38	100.00%	952,647.04	100.00%	905,687.95	100.00%
雷科防务	一季度	13,310.90	10.95%	17,344.25	15.42%	12,790.88	12.87%
	二季度	32,352.01	26.61%	29,542.75	26.27%	26,537.21	26.70%
	三季度	29,203.68	24.02%	22,640.62	20.13%	24,086.44	24.23%

公司名称	季度	2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	四季度	46,689.46	38.41%	42,949.09	38.18%	35,986.01	36.20%
	小计	121,556.04	100.00%	112,476.70	100.00%	99,400.55	100.00%
平均值	一季度	-	18.49%	-	16.13%	-	14.08%
	二季度	-	20.14%	-	23.10%	-	21.09%
	三季度	-	21.45%	-	23.53%	-	20.84%
	四季度	-	39.92%	-	37.24%	-	43.99%
鸿秦科技	一季度	977.52	5.16%	1,774.08	11.56%	997.74	8.60%
	二季度	4,714.35	24.88%	4,607.75	30.03%	3,111.78	26.81%
	三季度	5,480.11	28.92%	3,860.40	25.16%	3,866.63	33.32%
	四季度	7,774.88	41.04%	5,099.08	33.24%	3,629.35	31.27%
	小计	18,946.85	100.00%	15,341.31	100.00%	11,605.51	100.00%

注：同行业可比上市公司的分季度收入数据，根据其公开披露的年报、半年报和季度报告的收入数据，进行计算。

从上表可以看出，2018年至2020年，同行业可比上市公司下半年收入占全年收入比例的平均值分别为64.83%、60.77%和61.37%，四季度收入占全年收入比例的平均值分别为43.99%、37.24%和39.92%；同期，鸿秦科技下半年收入占全年收入比例分别为64.59%、58.40%和69.96%，第四季度收入占全年收入比例分别为31.27%、33.24%和41.04%，鸿秦科技和同行业上市公司的收入确认均呈现明显的季节性，即大部分收入集中在下半年甚至第四季度确认。

因此，从分季度确认收入情况来看，鸿秦科技营业收入的季节性分布情况与同行业可比上市公司较为一致。

3、鸿秦科技下游主要客户的收入亦呈现明显的季节性

鸿秦科技下游客户大多为军工集团下属的科研院所及企事业单位或军品配套企业，主要客户中广州海格通信集团股份有限公司（以下简称“海格通信”）、科思科技为上市公司，经查询公开披露的资料，海格通信、科思科技2018年至2020年的分季度收入及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	季度	2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
海格通信	一季度	78,560.83	15.34%	75,487.47	16.39%	76,249.36	18.74%
	二季度	131,800.17	25.73%	122,066.85	26.50%	106,438.01	26.15%
	三季度	99,871.51	19.50%	86,989.95	18.88%	74,021.31	18.19%
	四季度	201,973.97	39.43%	176,166.51	38.24%	150,270.91	36.92%

公司名称	季度	2020年		2019年		2018年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	小计	512,206.48	100.00%	460,710.78	100.00%	406,979.59	100.00%
科思科技 ^注	一季度	277.59	0.42%	90.01	0.13%	1,398.20	2.54%
	二季度	29,221.27	44.62%	20,832.54	31.13%	1,210.59	2.20%
	三季度	4,737.91	7.23%	623.91	0.93%	2,963.86	5.39%
	四季度	31,255.99	47.72%	45,379.64	67.81%	49,438.74	89.87%
	小计	65,492.76	100.00%	66,926.10	100.00%	55,011.39	100.00%

注1：海格通信的分季度收入数据，根据其公开披露的年报、半年报和季度报告的收入数据，进行计算。

注2：科思科技于2020年10月22日在科创板上市，未披露2018年和2019年的各季度收入数据，但在招股说明书上披露了分季度主营业务收入及占比情况。因此，科思科技2020年的分季度收入的口径为营业收入，2018年和2019年的口径为主营业务收入（合计金额略低于当年营业收入，但差异较小），口径略有差异。

2018年至2020年，海格通信四季度收入占全年的比例分别为36.92%、38.24%和39.43%，科思科技四季度收入占全年的比例分别为89.87%、67.81%和47.72%，下游客户亦存在四季度集中确认收入的明显季节性特征。鸿秦科技作为向海格通信、科思科技提供配套产品的供应商，需要按照下游客户向终端客户的季节性交付安排，进行产品交付。

此外，军品用户的审批决策和管理流程都有较强的计划性，因此其采购习惯通常具有一定的季节性，许多用户在上半年进行预算立项和设备选型，在下半年进行招标、采购和建设，因此，军工配套企业收入分布呈现出下半年尤其是第四季度较高的特点。

综上，鸿秦科技营业收入主要来自于军工固态存储产品，结合军工行业产品交付特点，以及同行业可比公司、下游客户的分季度确认收入情况，鸿秦科技销售收入存在季节性具有合理性。

二、鸿秦科技第四季度销量占比数据与其第四季度实现收入占比产生差异的主要原因及合理性

（一）按季度销量占比与其季度实现收入占比的差异情况

报告期内，鸿秦科技营业收入主要来源于固态存储产品的销售，该项收入占营业收入的比例分别为75.59%、86.35%、96.14%和94.99%，为鸿秦科技目前最主要的收入及利润来源，因此，以下均基于固态存储产品的销量和收入数据进行分析。

2018年至2020年，鸿秦科技固态存储产品的分季度的销量（片数）、收入及占全年比例的对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度			
	销量（片数）		固态存储产品收入	
	数量	占比	金额	占比
一季度	3,466	5.36%	914.34	5.02%
二季度	18,774	29.06%	4,492.77	24.67%
三季度	13,950	21.59%	5,326.58	29.24%
四季度	28,425	43.99%	7,480.96	41.07%
合计	64,615	100.00%	18,214.64	100.00%
项目	2019 年度			
	销量（片数）		固态存储产品收入	
	数量	占比	金额	占比
一季度	8,142	14.66%	1,707.44	12.89%
二季度	15,331	27.60%	3,509.75	26.49%
三季度	20,886	37.60%	3,727.54	28.14%
四季度	11,187	20.14%	4,302.40	32.48%
合计	55,546	100.00%	13,247.14	100.00%
项目	2018 年度			
	销量（片数）		固态存储产品收入	
	数量	占比	金额	占比
一季度	2,187	11.21%	793.12	9.04%
二季度	5,192	26.60%	2,115.17	24.11%
三季度	9,100	46.63%	3,229.30	36.81%
四季度	3,038	15.57%	2,635.31	30.04%
合计	19,517	100.00%	8,772.88	100.00%

从上表可以看出，2018 年至 2020 年，鸿秦科技固态存储产品的分季度的收入确认和销量(片数)的情况如下：第四季度收入占全年固态存储产品收入比例分别为 30.04%、32.48%和 41.07%，而第四季度销量（片数）占全年销量比例分别为 15.57%、20.14%和 43.99%。

（二）销量季节性分布与营业收入季节性分布存在差异的原因分析

1、分季度销量和收入不完全配比的主要影响因素

鸿秦科技固态存储产品的分季度销量（片数）占比数据和当期营业收入占比数据不完全配比，主要是单片销售价格存在较大差异所致。固态存储产品的价格主要受存储容量、应用场景等因素的影响，具体如下：

（1）单片存储容量差异较大

报告期内，鸿秦科技固态存储产品的单片存储容量范围跨度较大，从 16GB 至 4T（换算后为 4,096GB）不等，由于固态存储产品价格与存储容量正相关，所以单片价格差异较大。

（2）固态存储产品应用场景差异较大

由于用户实际应用场景不同，所需产品在技术参数指标、工作环境、试验要求等方面存在差异，鸿秦科技凭借多年来型号项目研制及产品化经验，选择适用的存储介质类型（SLC、MLC、TLC），并提供特殊尺寸结构、接口形式等基础定制化服务，同时提供性能指标、功能自定义等特殊功能的深度定制化开发，能够将多级智能销毁功能、极速物理销毁功能、数据无损保护功能及闪存强化技术等功能应用于定制化固态存储产品中。因此，用户实际应用场景不同，固态存储产品的售价差异较大。

综上，由于存储容量、应用场景不同，鸿秦科技固态存储产品的单片产品销售价格差异较大，导致分季度销量（片数）占比数据和当期营业收入占比数据存在不完全配比的情况。需综合考虑固态存储产品的存储容量、应用场景等因素，分析销量（容量）和营业收入的按季度分布匹配关系。

2、第四季度销量占比数据与其第四季度实现收入占比差异的原因分析

（1）固态硬盘

固态硬盘的单片销售价格和其自身存储容量有较大关系。2018 年至 2020 年，鸿秦科技固态硬盘的销量（片数）、销量（容量）和收入的分季度分布情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度					
	销量（片数）		销量（容量）		固态硬盘收入	
	数量	占比	销量（GB）	占比	金额	占比
一季度	3,438	5.58%	1,606,113	6.69%	905.54	6.03%
二季度	17,573	28.53%	3,169,175	13.20%	3,290.72	21.90%
三季度	12,228	19.85%	5,249,935	21.87%	3,498.96	23.28%
四季度	28,358	46.04%	13,981,077	58.24%	7,333.03	48.79%
合计	61,597	100.00%	24,006,300	100.00%	15,028.24	100.00%
项目	2019 年度					
	销量（片数）		销量（容量）		固态硬盘收入	
	数量	占比	销量（GB）	占比	金额	占比
一季度	8,123	14.95%	1,139,848	4.41%	1,640.21	14.09%
二季度	14,883	27.39%	7,099,277	27.47%	2,959.93	25.42%
三季度	20,586	37.88%	10,940,602	42.34%	3,417.33	29.35%

四季度	10,755	19.79%	6,660,077	25.77%	3,625.51	31.14%
合计	54,347	100.00%	25,839,804	100.00%	11,642.99	100.00%
项目	2018 年度					
	销量（片数）		销量（容量）		固态硬盘收入	
	数量	占比	销量（GB）	占比	金额	占比
一季度	2,186	11.52%	509,150	6.84%	728.84	9.52%
二季度	5,137	27.07%	1,481,580	19.91%	1,815.59	23.71%
三季度	8,882	46.80%	3,200,482	43.01%	3,013.91	39.35%
四季度	2,774	14.62%	2,250,612	30.24%	2,100.73	27.43%
合计	18,979	100.00%	7,441,824	100.00%	7,659.06	100.00%

从销量（容量）和营业收入的按季度分布匹配情况看，2018 年和 2020 年鸿秦科技的固态硬盘各季度的销量（容量）占比和当期营业收入占比的变动趋势一致。2019 年第一季度和第三季度，固态硬盘各季度的销量（容量）占比和当期营业收入占比存在明显差异，主要原因系第一季度和第三季度不同应用场景产品结构存在差异，具体如下：

1) 2019 年第一季度销量（容量）占比和收入占比不匹配的原因

2019 年第一季度固态硬盘的销量（容量）占比为 4.41%，而同期收入占比为 14.09%，差异较大。2019 年第一季度的主要客户为中国航天科工集团公司下属的科研院所 A 和科研院所 B，合计收入金额占 2019 年第一季度主要固态存储产品收入的比例为 48.71%。2019 年第一季度，鸿秦科技向上述两家客户合计销售固态硬盘的销量（容量）和收入占 2019 年全年的比例分别为 1.27% 和 6.86%，差异较大，主要系该类固态硬盘的售价较高，具体原因如下：

上述客户的产品主要运用于某型特种车载显控终端、某型机载记录设备，采购的固态硬盘需满足超长寿命（采用高耐久的 SLC 存储介质，最长可至 20 年，优于常规产品要求的 3-5 年）、极速物理销毁（销毁时间为毫秒级，优于秒级传统销毁时间）、超宽温（工作温度为零下 55℃ 至零上 125℃，优于常规产品要求的零下 40℃ 至零上 85℃）等要求。

2) 2019 年第三季度销量（容量）占比和收入占比不匹配的原因

2019 年第三季度固态硬盘的销量（容量）占比为 42.34%，而同期收入占比为 29.35%，差异较大，主要系当期鸿秦科技执行了部分军工用户信创办公网业务，有别于原来定制化硬盘的业务，该类产品应用于信创市场办公应用场景，属于用户办公终端系统轻量级固态存储应用，无超长寿命、极速物理销毁、超宽温等特殊要求，采用 MLC 存储介质，售价较低。该业务的收入金额占 2019 年第三季度固态硬盘收入的比例为 46.99%。2019

年第三季度,上述业务固态硬盘的销量(容量)和收入占 2019 年全年的比例分别为 29.21% 和 13.79%。

(2) 其他固态存储产品

其他固态存储产品,主要包括固态存储相关的显控存储板卡、数字机柜、信息采集终端等,此类产品依据应用场景和使用项目的不同,产品价值体现在基于存储功能的计算、显控等附加功能耦合应用,产品售价也是依据功能复杂性及物料成本进行核算,其销售价格和与存储容量不存在相关性,因此,其他固态存储产品按销量(片数)和收入进行分析。

2018 年至 2020 年,其他固态存储产品销量(片数)和收入的分季度的分布情况如下:

单位:万元

项目	2020 年度			
	销量(片数)		其他固态存储产品收入	
	数量	占比	金额	占比
一季度	28	0.93%	8.80	0.28%
二季度	1,201	39.79%	1,202.05	37.72%
三季度	1,722	57.06%	1,827.62	57.36%
四季度	67	2.22%	147.93	4.64%
合计	3,018	100.00%	3,186.40	100.00%
项目	2019 年度			
	销量(片数)		其他固态存储产品收入	
	数量	占比	金额	占比
一季度	19	1.58%	67.23	4.19%
二季度	448	37.36%	549.82	34.28%
三季度	300	25.02%	310.21	19.34%
四季度	432	36.03%	676.89	42.20%
合计	1,199	100.00%	1,604.15	100.00%
项目	2018 年度			
	销量(片数)		其他固态存储产品收入	
	数量	占比	金额	占比
一季度	1	0.19%	64.27	5.77%
二季度	55	10.22%	299.58	26.90%
三季度	218	40.52%	215.39	19.34%
四季度	264	49.07%	534.58	48.00%
合计	538	100.00%	1,113.82	100.00%

显控存储板卡、数字机柜、信息采集终端产品价格差异较大。2018 年第一、二季度主要销售数字机柜和信息采集终端，显控存储板卡没有形成销售，2018 年三季度开始主要销售显控存储板卡，因此 2018 年第四季度销量（片数）占比和收入占比差异逐步缩小。随着 2019 年和 2020 年显控存储板卡销售占比大幅提升，2019 年和 2020 各季度销量（片数）和收入占比匹配。

2018 年前三季度其他固态存储产品的销量（片数）占比和收入占比不匹配的原因：

1) 2018 年第一季度及第二季度销量（片数）占比和收入占比不匹配的原因

2018 年第一季度其他固态存储产品的销量（片数）占比为 0.19%，而同期收入占比为 5.77%，第二季度其他固态存储产品的销量（片数）占比为 10.22%，而同期收入占比为 26.90%，主要系当期鸿秦科技对外销售了 1 台数字机柜和 55 台信息采集终端，销售收入分别为 64.27 万元和 299.58 万元，数字机柜、信息采集终端单价较高，但属于不连续的零星销售。

2) 2018 年第三季度销量（片数）占比和收入占比不匹配的原因

2018 年第三季度其他固态存储产品的销量（片数）占比为 40.52%，而同期收入占比为 19.34%，主要系当期鸿秦科技对外销售显控存储板卡，相对于数字机柜、信息采集终端，显控存储板卡的销售单价较低，但销量较高。

综上所述，由于单片存储容量范围跨度较大、应用场景不同，鸿秦科技固态存储产品的单片产品销售价格差异较大，导致分季度销量（片数）占比数据和当期营业收入占比数据之间存在差异，具有合理性。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师履行了如下核查程序：

1、获取并审阅了鸿秦科技 2018 年至 2021 年 1-9 月的收入明细表，分析各期间分产品、分季度的收入确认情况。

2、查阅了 2018-2020 年同行业可比上市公司季度报告、半年度报表和年度报告等定期报告，分析了各公司按季度确认收入情况。

3、查阅了 2018-2020 年下游客户海格通信、科思科技的季度报告、半年度报表和年度报告等定期报告，以及招股说明书等文件，分析了各公司按季度确认收入情况。

4、获取并审阅了鸿秦科技 2018-2020 年固态存储产品各季度的收入、销量(片数)、销量(容量)数据,结合存储容量、应用场景等因素,对固态存储产品的销量(片数)、销量(按容量)和收入的匹配性进行分析。

(二) 核查结论

经核查,保荐机构和会计师认为:

1、鸿秦科技营业收入主要来自于军工固态存储产品,结合军工行业产品交付特点,以及同行业可比公司、下游客户的分季度确认收入情况,鸿秦科技在四季度集中确认收入具有合理性。

2、由于单片存储容量范围跨度较大、应用场景不同,鸿秦科技固态存储产品的单片产品销售价格差异较大,导致分季度销量(片数)占比数据和当期营业收入占比数据之间存在差异,具有合理性。

问题 2

鸿秦科技单体报表显示,鸿秦科技最近三年分别实现营业收入 11,605.51 万元、15,341.32 万元、18,946.85 万元,同期税金及附加分别为 116.68 万元、125.47 万元、119.54 万元,销售费用分别为 512.00 元、521.52 万元、484.53 万元,管理费用分别为 1,838.70 万元、999.10 万元、972.41 万元。鸿秦科技最近三年营业收入快速增长,但同期税金及附加、销售费用基本保持不变,管理费用逐年下降。鸿秦科技单体报表披露,其 2018 年度实现净利润 21,386,108.92 元,同期业绩承诺数为 2,900.00 万元,发行人披露鸿秦科技已完成业绩承诺,相关信息披露前后不一致。

请发行人补充说明:(1) 鸿秦科技单体报表净利润与业绩承诺完成情况信息披露不一致的原因;(2) 鸿秦科技最近三年营业收入快速增长,但同期税金及附加基本保持不变原因及合理性;(3) 结合鸿秦科技销售费用明细构成及报告期内销售人员数量变化、平均薪酬、销售激励政策等,并对比同行业可比公司与发行人在产品、销售模式、渠道等相关方面的差异,分析说明营业收入增长但同期销售费用基本保持不变的原因及合理性;(4) 结合鸿秦科技报告期内管理费用的主要构成、同行业可比公司管理费用、销售费用的构成情况、业务模式差异,说明同行业可比公司与鸿秦科技销售费用率、管理费用率是否存在差异及主要原因。(5) 结合以上情况说明鸿秦科技是否

存在调节期间费用的情形, 是否存在发行人代垫费用的情形。

请保荐人及会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、鸿秦科技单体报表净利润与业绩承诺完成情况信息披露不一致的原因

(一)《盈利预测补偿协议》及其补充协议对业绩承诺的约定情况

公司收购鸿秦科技时所签署的《盈利预测补偿协议》及《盈利补偿协议之补充协议》约定：“交易各方同意，盈利承诺期为 2018 年度、2019 年度、2020 年度及 2021 年度。交易对方承诺鸿秦科技 2018 年度、2019 年度、2020 年度及 2021 年度合并报表中扣除非经常性损益、本次募集资金及当期业绩奖励的影响数（如有）后归属于上市公司所有者的净利润分别不低于 2,900.00 万元、4,600.00 万元、5,900.00 万元及 7,100.00 万元。”

(二) 鸿秦科技单体报表净利润与业绩承诺完成情况对比

2018 年至 2020 年，鸿秦科技单体报表净利润与业绩承诺完成情况对比：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	6,045.41	4,670.24	2,138.61
减：非经常性损益	22.07	52.44	-823.08
资金使用费用	26.89	-	-
业绩承诺实现金额	5,996.45	4,617.80	2,961.69
业绩承诺金额	5,900.00	4,600.00	2,900.00
差异数	96.45	17.80	61.69

注：资金使用费用系根据 2020 年度鸿秦科技拆借同有科技资金情况，按同期贷款利率计算得出。

其中，2018 年至 2020 年鸿秦科技的非经常性损益明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
非流动资产处置损益	-7.45	-	-
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	46.43	58.71	142.14
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-	2.98	4.91
其他符合非经常性损益定义的损益项目	3.61	-	-948.07
非经常性损益对利润总额影响的合计	42.58	61.69	-801.02
减：所得税影响额	20.52	9.25	22.06
归属于母公司股东的非经常性损益	22.07	52.44	-823.08

2018年鸿秦科技单体报表净利润与业绩承诺完成情况差异较大的原因主要系2018年鸿秦科技因实施股权激励计提了股份支付费用948.07万元，进而导致鸿秦科技2018年非经常性损益金额较大所致。

综上所述，业绩承诺实现金额系根据鸿秦科技净利润、非经常性损益及资金占用费综合计算得出。2018年至2020年鸿秦科技的业绩承诺实现金额均超过业绩承诺金额，且各年业绩完成情况均已经具有证券资格的会计师事务所出具鉴证或审核报告。

二、鸿秦科技最近三年营业收入快速增长，但同期税金及附加基本保持不变原因及合理性

（一）鸿秦科技税金及附加的构成明细

2018年至2020年，鸿秦科技税金及附加明细如下：

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
城市维护建设税	65.65	54.92%	67.20	53.56%	66.91	57.34%
教育费附加	28.13	23.53%	28.80	22.95%	28.68	24.58%
地方教育费附加	18.76	15.69%	19.20	15.30%	19.12	16.39%
印花税	7.01	5.86%	10.27	8.19%	1.97	1.69%
合计	119.54	100.00%	125.47	100.00%	116.68	100.00%

2018年至2020年，鸿秦科技税金及附加主要是由城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加构成，上述三项在全部税金及附加中占比分别为98.31%、91.81%和94.14%。

（二）鸿秦科技税金及附加与营业收入匹配情况分析

1、鸿秦科技税金及附加与应缴纳增值税额相关

鸿秦科技税金及附加中的主要税种城市维护建设税、教育费附加和地方教育费附加均与鸿秦科技应缴纳增值税额存在相关性，计税依据及税率情况如下：

税种	计税依据	税率
城市维护建设税	当期应缴纳增值税额	7%
教育费附加		3%
地方教育费附加		2%

最近三年，鸿秦科技上述税种与应缴纳增值税额的具体匹配性测算如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
应缴纳增值税额 (附加税的计税依据)	937.73		960.03		955.92	
附加税的匹配情况	金额	比例	金额	比例	金额	比例
城市维护建设税	65.65	7%	67.20	7%	66.91	7%
教育费附加	28.13	3%	28.80	3%	28.68	3%
地方教育费附加	18.76	2%	19.20	2%	19.12	2%

由上述测算可见，鸿秦科技城市维护建设税、教育费附加和地方教育费附加与应缴纳增值税额具有匹配性。

2、应缴纳增值税额的测算过程

应缴纳增值税额为当期增值税销项税额减去进项税额，最近三年鸿秦科技应缴纳增值税额测算过程如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销项税额	2,450.90	1,930.67	1,878.96
进项税额（扣除进项税转出）	1,513.17	970.64	923.04
应缴纳增值税额	937.73	960.03	955.92

(1) 增值税销项税额

2018 年至 2020 年，鸿秦科技的增值税销项税额分别为 1,878.96 万元、1,930.67 万元和 2,450.90 万元，占其营业收入的比例分别为 16.19%、12.58%和 12.94%，占比总体呈下降趋势，主要系报告期内增值税率变化所致，具体如下：

期间	销售一般货物增值税率	技术服务增值税率	鸿秦科技当年销项税额 占当年营业收入比重
2018 年 1 月 1 日至 2018 年 4 月 30 日	17%	6%	16.19%
2018 年 5 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日	16%		
2019 年 1 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日	16%	6%	12.58%
2019 年 4 月 1 日至 2019 年 12 月 31 日	13%		
2020 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日	13%	6%	12.94%

(2) 增值税进项税额

增值税进项税主要取决于各期采购规模，由于不同期间原材料价格波动影响，各期采购规模会存在一定的差异。2018年和2019年鸿秦科技进项税额相对稳定，2020年进项税额较大主要系鸿秦科技当年为保障销售订单交付，提前备货导致采购规模较大所致。

综上所述，鸿秦科技税金及附加中主要税种（如城市维护建设税及教育附加税）主要计征依据为应缴纳增值税额，应纳增值税额主要受增值税销项税额与进项税额影响。2018年至2020年，国家对增值税税率进行调整，导致各期增值税销项税与营业收入的变动幅度存在差异；同时，受各期原材料价格波动及采购规模的影响，鸿秦科技各期增值税进项税额也存在一定的波动，上述因素共同导致最近三年鸿秦科技营业收入变动与税金及附加变动有所差异。经测算，鸿秦科技各期税金及附加的计缴符合税法相关规定。

三、结合鸿秦科技销售费用明细构成及报告期内销售人员数量变化、平均薪酬、销售激励政策等，并对比同行业可比公司与发行人在产品、销售模式、渠道等相关方面的差异，分析说明营业收入增长但同期销售费用基本保持不变的原因及合理性

（一）鸿秦科技销售费用的明细构成

报告期内，鸿秦科技销售费用明细构成如下：

单位：万元

项目	2021年1-9月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	241.94	71.17%	350.09	72.25%	345.43	66.24%	350.66	68.49%
差旅费及招待费	57.84	17.02%	63.57	13.12%	106.92	20.50%	79.64	15.55%
办公电话费	13.63	4.01%	38.73	7.99%	39.74	7.62%	41.71	8.15%
房租费	17.43	5.13%	19.07	3.93%	20.13	3.86%	23.43	4.58%
其他	9.08	2.67%	13.08	2.70%	9.30	1.78%	16.56	3.23%
合计	339.93	100.00%	484.53	100.00%	521.52	100.00%	512.00	100.00%
占营业收入比重	2.85%		2.56%		3.40%		4.41%	

报告期内，鸿秦科技销售费用分别为512.00万元、521.52万元、484.53万元和339.93万元，销售费用占营业收入的比例分别为4.41%、3.40%、2.56%和2.85%，整体呈下降趋势，主要系鸿秦科技专注于固态存储产品业务，业务较为单一，下游客户较为集中；报告期内公司主要客户变动不大且部分主要新客户开发由公司高级管理人员承担，因此销售费用绝对值变化不大，随着军工行业的增长，对下游客户销售规模增长较快，导致销售费用率整体呈下降趋势。

2020年销售费用金额和占营业收入的比例较低主要系当年受疫情影响，国家减免了部分企业承担的社保支出，且公司销售人员的差旅和招待活动有所减少综合所致。

公司销售费用主要由职工薪酬和差旅费及招待费构成，上述两项费用占全部销售费用的比例分别为 84.04%、86.74%、85.37%和 88.19%，占比相对稳定。

(二) 鸿秦科技销售人员数量变化、平均薪酬、销售激励政策及变动情况，鸿秦科技与同行业可比公司在产品、销售模式、渠道等相关方面的差异情况

1、销售人员数量变化、平均薪酬情况

报告期内，鸿秦科技销售人员数量变化、平均薪酬变动情况

项目	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
薪酬支出（万元）	241.94	350.09	345.43	350.66
平均销售人员数量（人）	17	19	20	21
平均薪酬（万元/人）	14.23	18.42	17.27	16.70
平均薪酬涨幅	/	6.66%	3.41%	-
主营业务收入（万元）	11,937.27	18,946.85	15,341.31	11,605.51
薪酬支出占主营业务收入比例	2.03%	1.85%	2.25%	3.02%

(1) 销售人员略有减少，总体较为稳定，符合鸿秦科技业务的实际情况

报告期内，鸿秦科技销售人员略有减少，减少的人员主要为非核心的销售人员，核心销售人员未发生变动。由于鸿秦科技的下游客户主要为军工集团下属的科研院所及企事业单位或军品配套企业，军用固态存储型号项目采用定制模式，产品定制化程度、质量工控要求较高，在前期对供应商的筛选会较为严格。但一旦合作达成，下游客户也不会轻易更换供应商，因此军工行业的客户粘性强、合作关系也比较稳定。报告期内，鸿秦科技前五大客户均为合作多年的用户。鸿秦科技销售人员工作主要以维护现有客户为主，部分长期合作的重要客户由高级管理人员亲自负责，随着公司经营的不成熟，公司销售人员能够保持在一个较为精练的数量水平。销售人员的数量不与鸿秦科技的营业收入直接挂钩。

(2) 销售人员平均薪酬有所上涨

2018年至2020年，随着鸿秦科技营业收入的增加，公司销售人员平均薪酬保持平稳上升的趋势，由2018年16.70万元上升至2020年的18.42万元。

(3) 销售费用-薪酬支出占主营业务收入的比例略有下降

报告期内，鸿秦科技销售费用-薪酬支出占主营业务收入的比例分别为3.02%、2.25%、1.85%和2.03%，2020年占比较低，主要系当年受疫情影响，减免了部分企业

承担的社保支出所致。

2、报告期内，鸿秦科技销售激励政策及变动情况

报告期内，鸿秦科技的销售激励政策未发生变化。根据鸿秦科技 2017 年 9 月发布的《绩效管理办法》，鸿秦科技主要在销售订单维护、合同回款情况、销售合同利润率、客户关系管理、日常工作监管等多维度对销售人员进行考核，并非完全和销售额挂钩。

3、受产品、销售模式及渠道因素的影响，鸿秦科技的销售人员平均薪酬低于同行业可比上市公司，但高于当地平均工资水平

最近三年，同行业可比上市公司的销售人员平均薪酬如下：

单位：万元/人

公司名称	2020 年度	2019 年度	2018 年度
紫晶存储	20.38	21.38	18.26
易华录	23.42	25.82	33.51
中科曙光	33.26	35.93	31.32
雷科防务	24.93	26.17	20.72
平均值	25.50	27.33	25.95
鸿秦科技	18.42	17.27	16.70
北京市全口径城镇单位就业人员平均工资	11.29	10.62	9.43

注 1：数据来源：wind 资讯，上市公司定期报告。

注 2：销售人员平均薪酬=销售人员年度总薪酬*2/（上年末销售人员员工数+本年末销售人员员工数）

注 3：销售人员分布在北京、南京、西安和武汉，北京占比最高，故列示北京市全口径城镇单位就业人员平均工资

2018 年至 2020 年，鸿秦科技销售人员的平均薪酬低于同行业可比上市公司，主要与同行业上市公司产品、销售模式及渠道相关，具体如下：

公司名称	主要产品	主要销售模式及渠道
紫晶存储	光存储介质、光存储系统、光存储解决方案	对于产品和服务销售均采用直销模式，在与客户签订销售合同后，根据客户需求安排相关生产及销售。其客户主要分布在中国大陆地区，销售市场主要以企业级市场为主，兼顾消费级市场。聚焦于光存储企业级市场应用的开拓，通过展览会、论坛、联盟、下游行业协会、承接科研项目等多种方式宣传和推广公司的产品服务，促进公司产品及解决方案在各行业的应用拓展
易华录	数字经济基础设施业务、数据运营赋能业务	对于蓝光软硬件产品，主要通过招投标形式实现销售，部分蓝光软硬件产品通过直接销售或通过经销商开拓市场进行销售； 对于数据湖建设业务，主要依托自身产品优势及解决方案直接参与项目投标或履行单一来源采购程序； 对于智慧交通和智慧安防等业务，通过参与客户组织的集

		成项目招投标获取项目。
中科曙光	高端计算机、存储、安全大数据中心等；ICT基础设施产品；云计算、大数据、人工智能、边缘计算等先进计算业务	以直销为主、经销为辅的销售模式，同时针对不同客户的差异化需求，提供集成定制服务。
雷科防务	雷达系统业务群、智能控制（原智能弹药）业务群、卫星应用业务群、安全存储业务群、智能网联业务群相关产品	在雷达系统和卫星应用方面，公司主要通过与客户建立长期合作关系，与军工企业及科研机构签订合同获取订单；在智能控制方面，着力于批产定型，布局外贸市场；在安全存储方面，通过高中低端产品差异化，参与项目投标为特殊用户提供服务；在智能网联方面，通过与直接客户对接、参加行业会议等多种营销手段，推广公司相关的产品以及方案。
鸿秦科技	固态存储产品	采取直销模式，主要通过项目定制、竞争性谈判等方式与客户建立长期合作关系，并直接与客户签订合同，获取订单。

数据来源：wind 资讯，上市公司定期报告。

从产品来看，紫晶存储面向企业级市场为主，兼顾消费级市场；易华录主要为通用基础设施业务；中科曙光其存储产品主要面向金融、公安、医疗、能源、教育等行业提供通用类存储产品；雷科防务主要从事雷达系统业务群、智能控制（原智能弹药）业务群、卫星应用业务群、安全存储业务群、智能网联业务群相关产品。鸿秦科技主要从事固态存储产品销售，主要面向军工市场及工业专用设备领域。同行业上市公司产品类型与鸿秦科技存在较大差异。

从销售模式来看，除雷科防务外，其他同行业可比上市公司均采用直销加经销的销售模式。鸿秦科技采用直销模式，因为军方固态存储产品的定制性，客户的粘性较强，合作关系较为稳定，主要以维护现有客户为主，部分长期合作的重要客户由高级管理人员亲自负责，因此公司销售人员平均薪酬低于同行业上市公司的平均水平，但公司销售人员平均薪酬高于当地平均工资水平。

（三）鸿秦科技营业收入增长但同期销售费用基本保持不变与实际业务相匹配

由于鸿秦科技产品定制化程度较高、客户粘性较强，报告期内主要客户未发生较大变化，鸿秦科技销售人员工作主要以维护现有客户为主，且部分长期合作的重要客户由高级管理人员亲自负责，随着公司经营的不成熟，公司销售人员能够保持在一个较为精练的数量水平。同时，报告期内，鸿秦科技的销售激励政策未发生变化，鸿秦科技从销售订单维护、合同回款情况、销售合同利润率、客户关系管理、日常工作监管等多维度对销售人员进行考核，并非完全和销售额挂钩。与同行业上市公司相比，受产品、销

售模式及渠道因素的影响，鸿秦科技的销售人员平均薪酬低于同行业可比上市公司，但销售人员平均薪酬高于当地平均工资水平。综上所述，鸿秦科技营业收入增长但同期销售费用基本保持不变与实际业务相匹配，具有一定的合理性。

四、结合鸿秦科技报告期内管理费用的主要构成、同行业可比公司管理费用、销售费用的构成情况、业务模式差异，说明同行业可比公司与鸿秦科技销售费用率、管理费用率是否存在差异及主要原因

（一）鸿秦科技管理费用占比较为稳定

报告期内，鸿秦科技管理费用明细构成如下：

单位：万元

项目	2021年1-9月		2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	322.76	34.89%	409.08	42.07%	437.70	43.81%	371.02	20.18%
房租费	224.15	24.23%	339.78	34.94%	305.69	30.60%	233.50	12.70%
办公电话费	55.89	6.04%	72.34	7.44%	160.19	16.03%	137.00	7.45%
折旧摊销费	70.68	7.64%	73.20	7.53%	49.05	4.91%	39.74	2.16%
差旅费及招待费	45.23	4.89%	48.09	4.95%	36.69	3.67%	77.33	4.21%
其他	21.95	2.37%	29.90	3.08%	9.79	0.98%	32.03	1.74%
股权激励	184.53	19.95%	-	-	-	-	948.07	51.56%
合计	925.18	100.00%	972.41	100.00%	999.10	100.00%	1,838.70	100.00%
占销售收入比重	7.75%		5.13%		6.51%		15.84%	

报告期内，鸿秦科技管理费用分别为 1,838.70 万元、999.10 万元、972.41 万元和 925.18 万元，主要由职工薪酬（含股权激励）和房租费构成，上述两项费用占全部管理费用的比例分别为 84.44%、74.41%、77.01%和 79.06%，占比相对稳定。

报告期内，鸿秦科技管理费用占销售收入的比重分别为 15.84%、6.51%、5.13%和 7.75%，波动性较大，主要系因实施股权激励计提股份支付费用所致。剔除股权激励因素影响外，公司管理费用占销售收入的比重分别为 7.67%、6.51%、5.13%和 6.20%。2020 年管理费用率相对降低，主要系受疫情影响，部分社保费用减免所致。

（二）鸿秦科技管理费用率与同行业上市公司对比分析

1、同行业可比公司管理费用率对比情况

报告期内，同行业可比公司的管理费用占营业收入的比例情况如下：

公司名称	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
紫晶存储	7.77%	5.34%	4.65%	6.08%
易华录	11.64%	10.95%	8.57%	9.65%
中科曙光	2.86%	2.19%	2.39%	2.20%
雷科防务	16.11%	15.56%	14.29%	15.98%
平均值	9.59%	8.51%	7.47%	8.48%
鸿秦科技	7.75%	5.13%	6.51%	15.84%

数据来源：wind 资讯，上市公司定期报告。

报告期内，由于 2018 年鸿秦科技开展股权激励计划，相关支出有所增加，2018 年鸿秦科技的管理费用率高于同行业水平，其他期间鸿秦科技管理费用率略低于同行业平均水平。易华录及雷科防务管理费用率较高，主要系其开展的业务种类较多，易华录开展数字经济基础设施业务和数据运营赋能业务等业务，雷科防务主要业务包括雷达系统业务群、智能控制（原智能弹药）业务群、卫星应用业务群、安全存储业务群、智能网联业务群相关产品，业务种类较多所需的管理人员也相应增加；而鸿秦科技专注于固态存储产品业务，业务较为单一，公司发展主要来自内生增长，因此组织结构较为简单，管理费用开支相对较低；此外，由于鸿秦科技无自有不动产，与同行业上市公司管理费用相比减少了较多的折旧摊销费用。

2、同行业可比公司管理费用的构成分析

经查询，2018-2020 年度鸿秦科技与同行业可比公司管理费用构成对比情况如下：

项目	2020 年度				
	鸿秦科技	紫晶存储	易华录	中科曙光	雷科防务
职工薪酬	42.07%	48.23%	54.63%	44.97%	38.23%
房租费	34.94%	6.83%	6.96%	9.47%	11.79%
办公电话费	7.44%	11.91%	1.68%	4.14%	4.18%
折旧摊销费	7.53%	9.91%	19.79%	20.00%	22.69%
差旅费及招待费	4.95%	4.28%	3.11%	6.31%	3.40%
股份支付费用	-	-	5.70%	-	0.70%
其他	3.08%	18.83%	8.15%	15.10%	19.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
项目	2019 年度				
	鸿秦科技	紫晶存储	易华录	中科曙光	雷科防务
职工薪酬	43.81%	40.36%	52.18%	48.93%	37.81%
房租费	30.60%	4.44%	7.61%	8.64%	7.85%
办公电话费	16.03%	7.24%	1.77%	3.93%	3.66%

折旧摊销费	4.91%	5.84%	23.11%	19.24%	21.04%
差旅费及招待费	3.67%	3.73%	5.24%	7.20%	5.26%
股份支付费用	-	-	3.12%	-	7.70%
其他	0.98%	38.38%	6.96%	12.07%	16.67%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
项目	2018 年度				
	鸿秦科技	紫晶存储	易华录	中科曙光	雷科防务
职工薪酬	20.18%	29.70%	43.07%	44.06%	30.63%
房租费	12.70%	2.92%	6.93%	6.65%	9.08%
办公电话费	7.45%	6.73%	2.13%	5.59%	2.97%
折旧摊销费	2.16%	4.62%	22.11%	23.58%	22.61%
差旅费及招待费	4.21%	4.44%	3.37%	7.39%	4.93%
股份支付费用	51.56%	-	15.62%	-	16.90%
其他	1.74%	51.59%	6.76%	12.73%	12.89%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：数据来源于 wind 资讯，上市公司定期报告。

注 2：为便于比较，将同行业上市公司管理费用下类似科目名称做了统一名称处理。

由上表可以看出，与同行业可比公司相比，鸿秦科技不存在自有不动产，主要依靠租赁房屋进行办公，故其每年房租费在管理费用中的占比相对较高；而同行业公司的折旧摊销费用占比较高。除此之外，鸿秦科技管理费用构成与同行业可比公司相比，不存在显著差异。

综上所述，与同行业上市公司相比，鸿秦科技的管理费用构成不存在显著的差异。除 2018 年股权激励特殊影响外，鸿秦科技管理费用率略低于同行业上市公司，主要系公司业务较为专一，组织结构较为简单、无自有不动产进而避免较大折旧摊销等原因所致，具有合理性。

（三）鸿秦科技销售费用率与同行业上市公司对比分析

1、同行业可比公司销售费用率对比情况

报告期内，同行业可比公司的销售费用占营业收入的比例情况如下：

公司名称	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
紫晶存储	10.55%	6.02%	4.07%	3.22%
易华录	6.48%	4.66%	4.08%	5.97%
中科曙光	5.01%	4.02%	4.83%	4.25%
雷科防务	2.30%	2.25%	2.40%	2.49%
平均值	6.09%	4.24%	3.85%	3.98%

公司名称	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度
鸿秦科技	2.85%	2.56%	3.40%	4.41%

数据来源：wind 资讯，上市公司定期报告。

报告期内，除 2018 年外，鸿秦科技的销售费用率低于同行业上市公司的平均值，但高于同行业上市公司的最低值，主要受产品、销售模式及渠道的差异所致，详见本回复之“问题 2”之“三”之“(二)”之“3”部分。

2、同行业可比公司销售费用的构成分析

经查询，2018-2020 年度鸿秦科技与同行业可比公司销售费用构成对比情况如下：

项目	2020 年度				
	鸿秦科技	紫晶存储	易华录	中科曙光	雷科防务
职工薪酬	72.25%	34.92%	49.09%	55.34%	65.64%
差旅费及招待费	13.12%	17.85%	10.79%	15.76%	16.56%
办公电话费	7.99%	3.00%	3.75%	0.75%	0.62%
房租费	3.93%	7.80%	5.77%	2.31%	-
业务推广费	-	28.88%	12.59%	8.77%	2.90%
其他	2.70%	7.54%	18.01%	17.08%	14.27%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
项目	2019 年度				
	鸿秦科技	紫晶存储	易华录	中科曙光	雷科防务
职工薪酬	66.24%	37.61%	55.97%	55.05%	64.53%
差旅费及招待费	20.50%	20.77%	12.79%	18.50%	19.56%
办公电话费	7.62%	1.95%	3.42%	1.15%	1.01%
房租费	3.86%	9.65%	5.54%	1.83%	-
业务推广费	-	24.55%	12.89%	9.74%	1.36%
其他	1.78%	5.47%	9.38%	13.73%	13.54%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
项目	2018 年度				
	鸿秦科技	紫晶存储	易华录	中科曙光	雷科防务
职工薪酬	68.49%	40.28%	60.70%	51.03%	59.42%
差旅费及招待费	15.55%	17.14%	14.63%	20.81%	25.59%
办公电话费	8.15%	3.76%	4.75%	1.11%	2.25%
房租费	4.58%	9.41%	5.33%	2.41%	-
业务推广费	-	21.38%	6.02%	12.19%	1.75%
其他	3.23%	8.03%	8.57%	12.44%	10.99%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：数据来源于 wind 资讯，上市公司定期报告。

注 2：为便于比较，将同行业上市公司管理费用下类似科目名称做了统一名称处理。

注 3：雷科防务中未将房租费进行单独披露。

如上表，鸿秦科技和同行业上市公司销售费用主要包括职工薪酬和差旅费及招待费。鸿秦科技与同行业可比上市公司相比，其业务模式特别是销售模式存在一定的差异，报告期内鸿秦科技下游客户较为稳定及粘性较强，不需要进行过多的市场推广且采用直销的模式，故鸿秦科技销售费用中无大额的业务推广费。除业务推广费外，鸿秦科技与同行业上市公司销售费用的主要构成基本一致。

五、结合以上情况说明鸿秦科技是否存在调节期间费用的情形，是否存在发行人代垫费用的情形

经核查，报告期内鸿秦科技的销售费用和管理费用真实、合理，鸿秦科技的销售费用率与同行业上市公司相比不存在重大差异，管理费用率略低于同行业可比公司具有合理性。其销售费用、管理费用的变动趋势与鸿秦科技的销售模式等业务模式及业务发展情况相匹配，不存在发行人代垫费用的情形。

报告期内，同有科技、鸿秦科技及其子公司均是独立的企业法人，母子公司间严格遵守企业会计准则的相关要求，独立进行核算，并按照一致性原则，各自进行期间费用的账务处理。通过核查发行人 2018 年以来主要银行账户的流水，不存在向鸿秦科技主要客户和供应商支付款项的情形。

综上所述，鸿秦科技不存在通过人为调节期间费用的情形，也不存在发行人代垫费用的情形。

六、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人收购鸿秦科技时与交易对手方签署的《盈利预测补偿协议》及《盈利补偿协议之补充协议》，了解业绩承诺的相关内容；

2、查阅鸿秦科技 2018 年、2019 年和 2020 年的业绩完成情况的鉴证/审核报告，了解鸿秦科技的业绩完成情况；

3、取得鸿秦科技 2018 年、2019 年和 2020 年税金及附加的构成明细，增值税纳税申报表等资料，复核公司税金及附加明细的准确性；

4、获取鸿秦科技报告期内的销售费用及管理费用明细表，并与公司相关人员进行

沟通，分析上述费用构成及变动的合理性；

5、获取鸿秦科技销售人员名单、销售激励政策等文件，计算鸿秦科技销售人员平均薪酬，并通过查找计算同行业可比公司薪酬、北京市平均工资，分析差异情况；

6、查阅同行业可比公司的公开资料，对比分析鸿秦科技销售费用率、管理费用率与同行业的差异情况，并通过分析同行业的业务模式特别是销售模式、期间费用构成情况，了解差异的原因及合理性；

7、查看发行人及鸿秦科技的内控制度、发行人的内控鉴证报告等文件，了解发行人内控是否健全、会计核算是否准确；

8、核查发行人 2018 年以来的主要银行账户流水。

（二）核查结论

经核查，保荐机构和会计师认为：

1、鸿秦科技单体报表净利润与业绩承诺完成情况信息披露不存在不一致的情形。2018 年差异较大的主要系因实施股权激励计提了股份支付费用 948.07 万元，进而导致鸿秦科技 2018 年非经常性损益金额较大所致。

2、鸿秦科技税金及附加中主要税种主要计征依据为应缴纳增值税额，应纳增值税额主要受增值税销项税额与进项税额影响。增值税销项税额受报告期内增值税率变动影响未能与营业收入的增长完全匹配；而增值税进项税额受各期原材料价格波动及采购规模的影响存在一定的波动，上述因素共同导致鸿秦科技最近三年营业收入快速增长，但同期税金及附加基本不变，具有合理性。

3、由于鸿秦科技产品定制化程度较高、客户粘性较强，报告期内主要客户未发生较大变化，鸿秦科技销售人员工作主要以维护现有客户为主，部分长期合作的重要客户由高级管理人员亲自负责，随着公司经营的不成熟，公司销售人员能够保持在一个较为精练的数量水平。鸿秦科技的销售激励政策未发生变化，也并非完全和销售额挂钩。与同行业上市公司相比，受产品、销售模式及渠道因素的影响，鸿秦科技的销售人员平均薪酬低于同行业可比上市公司，但销售人员平均薪酬高于当地平均工资水平。因此，鸿秦科技营业收入增长但同期销售费用基本保持不变具有合理性。

4、与同行业上市公司相比，鸿秦科技的管理费用、销售费用构成不存在显著的差异。除 2018 年股权激励特殊影响外，鸿秦科技管理费用率略低于同行业上市公司，主

要系公司业务较为专一，组织结构较为简单、无自有不动产进而避免较大折旧摊销等原因所致，具有合理性。此外，与同行业公司相比，由于销售模式的差异，特别是鸿秦科技报告期内客户粘性较强、较为稳定导致其无大额业务推广费支出，因此鸿秦科技销售费用率低于同行业具有合理性。

5、2018年至2020年，鸿秦科技不存在调节期间费用的情形，亦不存在发行人代垫费用的情形。

问题 3

根据申报材料，发行人通过实施本次募投项目，促进生产模式升级，扩充公司产能。根据反馈回复，本次募投项目拟研发产品一方面在原有非自主可控产品基础上，升级或新增相应自主可控产品；另一方面围绕 CPU 处理器、闪存介质及存储接口协议等技术升级来实现产品迭代。

本次募投项目“国产存储系统与 SSD 研发及产业化项目”预计 2026 年进入达产阶段，当年预计新增存储系统产能合计 4,000 套，新增 SSD 产能合计 220,000 块。根据反馈回复，本次募投项目中固态存储产品的毛利率为 32.73%，2021 年 5 月披露的募集说明书中对同一募投项目产品的毛利率为 23.78%。

请发行人补充说明：（1）对本次募投项目分产品说明是扩产还是新产品研发投入；如是产能扩张，请结合发行人目前的产能水平说明本次新增产能的消化措施及具体计划；如是新产品研发，请说明相关技术、产品所处阶段，升级产品与现有产品和前募产品是否存在替代关系；（2）本次募投项目效益测算中固态存储产品毛利率由原来的 23.78% 上升到 32.73% 的主要原因，结合公司同类产品毛利率水平及可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性。

请发行人充分披露（2）的相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见。

一、对本次募投项目分产品说明是扩产还是新产品研发投入；如是产能扩张，请结合发行人目前的产能水平说明本次新增产能的消化措施及具体计划；如是新产品研发，请说明相关技术、产品所处阶段，升级产品与现有产品和前募产品是否存在替代关系

(一) 本次募投项目是对现有存储系统产品及固态存储产品的演进、升级、换代，并非新产品研发

公司的主营业务为数据存储、容灾、固态存储等技术的研究、开发和应用，目前的产品主要为存储系统和固态存储产品。本次国产存储系统与 SSD 研发及产业化项目拟研发产品的具体情况如下：

研发及产业化项目	拟研发产品	主要原材料	产品功能差异
国产存储系统的研发及产业化	自主可控集中式存储系统、分布式云存储系统	各类 CPU、内存、硬盘、连接卡、控制器套件、机箱、软件等	仍属于存储系统产品，支持自主可控架构，采用全闪存介质等，性能有所提升
国产固态硬盘的研发及产业化	军工领域特种装备 SSD、工业领域专用设备 SSD、数据中心通用设备 SSD	依据产品销售订单需求采购相关原材料，主要包括闪存颗粒、主控芯片、PCB 板、接插件、内存等	仍属于固态硬盘产品，支持新一代接口或协议及存储颗粒，可实现国产化适配，面向的客户行业有所扩展

相较于现有产品，生产本次拟研发产品所需的原材料未发生实质变化，产品的核心功能未发生变化，主要是对现有存储系统产品及固态存储产品的演进、升级、换代。

(二) 请结合发行人目前的产能水平说明本次新增产能的消化措施及具体计划

1、本次募投项目新增产能及公司现有产能的情况

公司本次募投项目建成后的新增产能情况如下表所示：

募投项目名称	产品	具体产品	新增产能	现有产能
国产存储系统与 SSD 研发及产业化项目	国产存储系统	自主可控集中式存储系统	1,500 台	3,290 台
		分布式云存储系统	2,500 台	
	国产固态硬盘	军工领域特种装备 SSD	40,000 片	84,660 片
		工业领域专用设备 SSD	80,000 片	
		数据中心通用设备 SSD	100,000 片	

2、公司现有产能情况分析

(1) 存储系统产品

1) 报告期内存储系统产能利用率较低，随自主可控产品规模的增长，2021 年全年产能利用率将有所提升

报告期内，公司存储系统产品的产能利用率分别为 82.01%、55.99%、40.52%和

55.68%，产能利用率较低，主要原因如下：①同有科技为挺进自主可控市场投入较多资源，无法完全兼顾非自主可控市场，非自主可控收入有所下滑；②2019-2020年自主可控产品规模相比原来成熟的非自主可控市场规模尚小，导致公司存储系统产品产能利用率较低。

2021年以来随着军工行业自主可控订单落地，公司自主可控销售规模迎来增长，产能需求大幅提升。2020年末，同有科技中标某军方办公网的自主可控存储系统业务，公司于2021年一季度完成该订单后，又陆续执行了该项目相关的自主可控存储系统业务。2021年1-9月，公司存储系统的收入较去年同期有所增加，自主可控产品收入占比也有所提升。公司于2021年12月23日披露《关于重大项目签订的公告》，公司与某特殊行业客户签署《某某存储设备订购合同》，合同标的均为自主可控全闪存存储设备，合同金额为12,285.00万元，公司自主可控业务在手订单有所增加。预计2021年全年存储系统产品产能利用率将有所提升。

2) 开展募投项目建设的必要性

①存储市场规模持续增长，为满足未来销售规模增长需要扩充产能

随着移动互联网、云计算、物联网、人工智能在各行业应用的普及，应用所产生的数据激增，带动数据存放载体的数据存储系统需求随之增长。数据量的持续增长为存储行业发展提供源动力，为本次募投项目产能消化奠定了基础。IDC报告显示，目前我国企业级存储系统市场规模超50亿美元，未来将持续增长，预计至2025年将超过77亿美元；政府、金融、通信、教育、制造、交通等有望推进自主可控替代的行业，2020年合计存储市场比重超过80%，对应市场规模已超40亿美元，未来自主可控存储厂商必将随整体市场的持续增长迎来广阔发展空间。因此，发行人需通过募投项目建设扩充自主可控产品产能，以保障公司具有充足的产品交付能力。

②募投项目将有助于完善生产工序和工艺，实现自主可控产品的高效生产

公司现有的存储系统生产线主要涵盖整机组装和测试环节，存储系统控制运算管理单元的存储控制器的生产只能以外协形式进行，不利于控制产品质量和保护核心知识产权。同时，目前国产元器件在价格、供应商、规格参数以及质量稳定性等方面均与国外成熟稳定的元器件有一定的差距，对于国产元器件的兼容性测试、集成测试、一致性测试、缺陷筛选测试、老化测试等环节追加完善的测试工艺的需求更加迫切。本次募投项目建设将帮助公司建设工序完善、工艺精细的自主可控存储系统生产线。

（2）固态存储产品

1) 固态存储产品现有产能利用率较高

2019年至2021年1-9月固态存储产品产能利用率分别为75.59%、80.32%和51.05%，2021年1-9月份产能利用率下降主要系固态存储收入存在季节性，2021年四季度单季产能利用率将大幅提高，2021年全年产能利用率将提升。总体而言，公司固态存储产品的产能利用率较高。

2) 开展募投项目建设的必要性

①固态存储随军工信息化及新基建需求快速增长，需要扩建产能以满足未来规模增长需求

固态存储作为信息存储载体，是军队和国防信息化、数字化建设的重要底层技术基础和支撑，未来市场需求巨大。同时，国务院发出了面向七大新基建的布局，涵盖城市轨道交通和城际高铁、新能源汽车充电桩、特高压输电、5G、工业互联网、大数据中心、人工智能七大领域。轨交、电力、工业互联网等工业领域的轨交车载服务器、车载信号采集系统、电力检测无人机等工业领域专用设备，办公一体机、便携手持终端、医疗挂号缴费一体机等智慧城市、智慧医疗终端设备带动固态硬盘的需求快速增长，因此需要通过募投项目建设扩充产能以满足市场规模增长需求。

②新建产线满足业务增长及贴合行业特点的柔性生产工序要求

发行人全资子公司鸿秦科技采用轻资产的运营模式，注重产品前端的研发设计以及产品后端的质量控制，对于固态存储产品生产过程中的贴片焊接等环节则主要采取外协生产模式，产品出厂前验证测试由公司自行完成。基于每片固态硬盘出厂前需要经过固定时长的宽温测试及全面的功能和性能稳定性验证，测试环节是产能的瓶颈，加上军工固态硬盘小批量、多批次、短交期特点，产能利用率应用已经较为充分。随着国产化进程的加速，除了军工固态存储业务外，基于轨交、电力、能源等工控领域的需求也愈发旺盛，需要针对不同行业的需求新建生产线，扩充柔性化产能，增强产品可选功能定制化能力，包括电子元器件的宽温筛选、高加速寿命试验等。市场上外协标准化的生产工序无法适应上述柔性可选工序配置要求，因此通过募投项目自建产线的需求迫切。

3、本次新增产能的消化措施及具体计划

（1）把握行业快速发展机遇，多种营销策略综合运用积极开拓市场

1) 挖掘现有客户积累增量业务需求，依托口碑及成功经验拓展市场领域

公司深耕存储系统领域多年，在军队军工、政府、科研院所、金融、能源、交通等各行业积累一定数量的客户资源储备，以及良好的客户口碑。公司依托全资子公司鸿秦科技，积累了一批合作关系持久的军工行业核心客户，覆盖十大军工集团旗下百余家研究院所及军工企业，行业集中度高。未来公司将依托过往合作关系，将成功案例和项目技术方案在相关行业和类似用户业务场景推广。募投项目产品是在现有自主可控产品基础上的进一步技术迭代和升级，有助于加速推广成功案例。

2) 扩大在已入围测试或试点应用行业影响力，注重技术类似场景迁移复制

公司自主可控存储系统入围军队军工行业特殊机构关键软硬件自主可控名录，未来公司会将募投项目产品进一步在军队军工行业推广，同时加大在科研院所行业遥感、气象卫星的生态水文环境监测、能源勘探等高性能计算领域推广应用的力度。公司将以产品入围工信部信创测试以及党政行业全国试点经验为基础，紧密跟踪各级党政用户单位批量采购信息。并继续积极参与金融行业国有银行自主可控入围测试和合格供方测试，从而逐渐向其他金融机构和地方金融机构延伸。

(2) 积极参与各行业的国产化入围测试，参与制定行业标准

公司是国产存储领域的主要参与者和推动者，公司产品已入围特殊行业关键软硬件自主可控产品名录，通过信创领域产品测试、电网、金融等重点行业客户入围测试。此外，公司当选了工信部信息技术创新工作委员会存储副组长单位，积极参与行业标准制定，跟踪行业发展趋势，引导行业技术方向和技术标准，确保公司在行业内的技术领军地位。

(3) 紧跟技术趋势推出新产品，提升产品竞争力

公司制定了长期、科学的产品规划，遵循存储行业主流技术演进趋势和国产化政策推进节奏，持续投入研发，升级迭代产品，未来募投产品是在公司现有产品基础上的技术升级。目前公司及鸿秦科技通过前期多年的研发积累，已经形成多代产品。未来通过募投项目建设，公司将紧跟国产软硬件平台的发展，研制下一代自主可控存储系统；围绕国产 NAND 颗粒、主控芯片的升级，开发国产 SSD 的固件算法和整盘模组技术。公司将以募投项目为契机，持续研发，加速国产自主可控新品的研制进程，不断提升公司产品竞争力。

(4) 重视人才引进和培养，加强各业务条线队伍建设

制度方面，公司将通过完善的薪酬体系和激励机制，保证现有团队成员的稳定，同时吸引外部优秀人才。路径方面，公司将以重点区域和重点行业为中心，逐渐向其他地

域和行业辐射。销售方面，公司将挖掘引进资历深厚、经验丰富的顶尖销售人才，发挥领头作用，打造专业成熟的团队。研发方面，公司已有成规模的研发人员储备，并通过全国三地研发中心联动，发挥地域优势为募投项目建设输送优秀人才。管理方面，公司将注重内部优秀员工的培养与晋升，组建有活力的管理队伍，并招募业内拔尖管理人才，引进先进的管理理念，提升公司整体管理水平和效率。

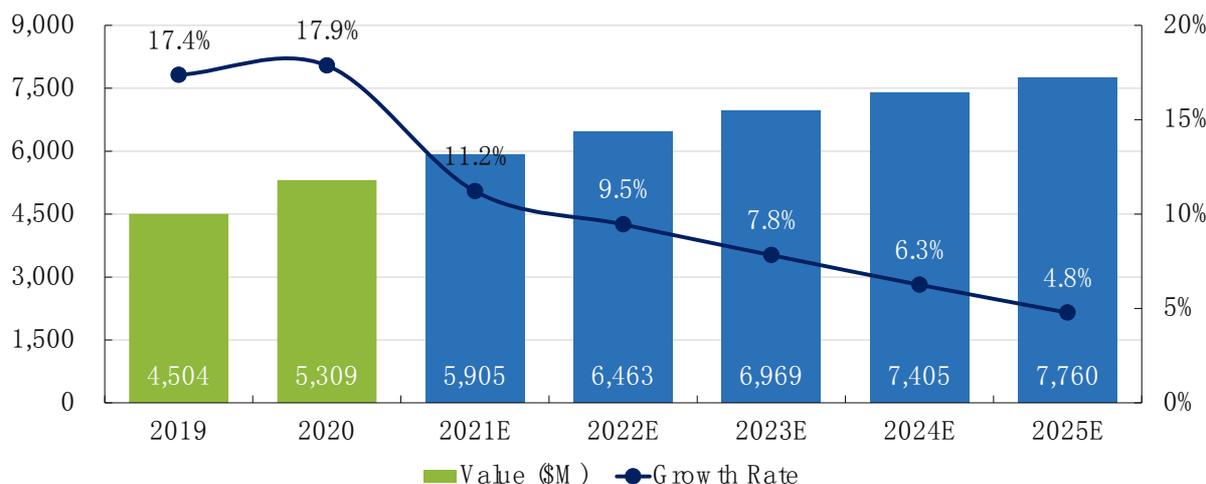
(5) 合理规划募投项目产能释放进度

本次募投项目效益测算考虑了新增产能释放过程，项目从开始建设到完全达产需要6年。由于募投项目产能逐步释放，产能消化压力并不会在短期内集中体现。随着产品竞争力的不断提升及市场的进一步拓展，募投项目新增产能可稳步消化。

4、发行人本次募投项目产能消化的风险

发行人本次募投项目的产能消化风险较小，主要系国内自主可控市场拥有广阔的前景。根据 IDC 发布的《PRC Enterprise Storage System Market Overview,2020Q4》报告，2020 年，中国企业级存储系统市场规模突破 50 亿美元。预计未来中国企业级存储系统市场规模将保持稳步增长态势，到 2025 年将增至 77.60 亿美元，五年复合增长率为 7.89%。

中国企业级存储系统市场收入规模预测（百万美元）



数据来源：IDC China《PRC Enterprise Storage System Market Overview,2020Q4》

公司 2016-2020 年在中国企业级存储系统市场占有率如下：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	平均
市场占有率	3.60%	2.40%	2.20%	1.20%	1.40%	2.16%

2016-2020年，公司在企业级存储系统市场的平均市场占有率为2.16%。假设公司未来五年的市场占有率维持在2.16%，则公司未来5年所对应的潜在市场份额如下表所示：

时间	市场容量 (百万美元)	市场容量 (亿元)	同有科技市场占有率	同有科技市场份额 (亿元)
2021年	5,904.57	383.80	2.16%	8.29
2022年	6,462.91	420.09	2.16%	9.07
2023年	6,969.00	452.99	2.16%	9.78
2024年	7,405.29	481.34	2.16%	10.40
2025年	7,759.68	504.38	2.16%	10.89

根据上述测算，公司2025年的潜在市场份额将达到10.89亿元，2020年度公司主营业务收入3.32亿元。目前的收入规模相较潜在市场份额存在约7亿元的缺口，因此，若想要充分发挥生产的规模效应，并在未来广阔的自主可控市场取得占据更大的市场份额，公司亟需扩张产能。

二、本次募投项目效益测算中固态存储产品毛利率由原来的23.78%上升到32.73%的主要原因，结合公司同类产品毛利率水平及可比公司情况说明效益测算的谨慎性、合理性

(一) 本次募投项目固态存储产品毛利率较前次有所增加主要系产品结构的调整
公司前后两次募投项目固态存储产品具体情况如下：

单位：片、万元

前次募投				本次募投			
项目	达产收入	达产产量	单价(不含税)	项目	达产后收入	达产产量	单价(不含税)
国产主控制器高可靠SSD	10,000	50,000	0.20	军工领域特种装备SSD	12,000	40,000	0.30
				工业领域专用设备SSD	8,000	80,000	0.10
工业市场领域的高性能SSD	20,000	500,000	0.04	数据中心通用设备SSD	5,000	100,000	0.05
合计	30,000	550,000	--	合计	25,000	220,000	--

前次募投项目中“国产主控制器高可靠SSD”主要用于军工及专用领域市场，毛利率较高；本次募投项目中，“军工领域特种装备SSD”和“工业领域专用设备SSD”的毛利率较高。由于本次募投项目中高毛利产品收入占比有所增加，使得本次募投项目的毛利率相应上升。

本次募投项目规划产品结构的变化，主要是增加了“工业领域专用设备SSD”产

品。上述安排更贴近现阶段市场需求及鸿秦科技的业务实际：随着自主可控政策的加快推进，轨道、交通等行业也开始逐渐推行国产化替代，工业领域专用设备 SSD 的需求相应增加，由此带来了对工业领域专用设备 SSD 产品产能扩充的迫切需求；同时，相较于工业市场领域的高性能 SSD，工业领域专用设备 SSD 产品更接近鸿秦科技现有产品的性能，同时鸿秦科技的业务已应用在轨道、交通等行业，具备进一步推广和应用的良好基础。

（二）本次募投项目固态存储产品低于公司同类产品的单价，具有谨慎性

本次募投项目固态存储产品（军工领域特种装备 SSD、工业领域专用设备 SSD、数据中心通用设备 SSD）与鸿秦科技类似产品的单价情况比较如下：

单位：万元/片

产品名称	募投项目固态存储产品单价	2021年1-9月同类产品平均单价
军工领域特种装备 SSD	0.30	0.39
工业领域专用设备 SSD	0.10	0.19
数据中心通用设备 SSD	0.05	0.15

如上表，募投项目固态存储产品各细分产品的销售单价均低于公司 2021 年 1-9 月同类产品的平均单价，本次募投项目效益测算固态存储产品所使用的单价具有谨慎性。

（三）本次募投项目的毛利率低于公司同类产品的毛利率，具有合理性

本次募投项目固态存储产品（军工领域特种装备 SSD、工业领域专用设备 SSD、数据中心通用设备 SSD）与鸿秦科技报告期内类似产品的毛利率情况比较如下：

产品名称	本次募投项目达产后毛利率	2021年1-9月	2020年度	2019年度	2018年度	平均
军工领域特种装备 SSD、工业领域专用设备 SSD、数据中心通用设备 SSD	32.73%	50.65%	50.95%	53.93%	49.48%	51.25%

注 1：公司在编制效益测算过程中，仅对军工领域特种装备 SSD、工业领域专用设备 SSD、数据中心通用设备 SSD 的物料成本进行划分，人工成本、折旧摊销及其他制造费用未分摊至各个细分产品，故此分析募投项目固态存储产品整体毛利率与现有固态存储毛利率的差异

注 2：表中报告期毛利率为鸿秦科技合并报表的综合毛利率

本次募投项目对应的固态存储产品的毛利率有较大幅度的下降，主要因报告期内公司的固态存储产品主要供应军工行业，而募投项目中的固态存储产品将投放至工业专用设备领域和通用市场，专用设备领域仍对产品的性能要求低于军工行业，毛利率相比于军工领域较低；相较于军工领域及工业专用设备领域，通用市场需求较大，且 SSD 产品无抗震、宽温方面的性能要求，毛利率较低。

（四）本次募投项目固态存储产品与可比上市公司类似业务毛利率的比较情况

目前行业内，固态存储为主业上市公司较少，且大多未单独披露数据存储业务数据。在数据存储业务方面，公司可参考的可比上市公司是中科曙光、雷科防务、紫晶存储和易华录。2018至2020年度，公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率对比情况如下：

项目	2020年度	2019年度	2018年度
紫晶存储	46.65%	52.24%	49.07%
易华录	45.41%	35.82%	38.80%
中科曙光	22.72%	22.46%	20.41%
雷科防务	25.00%	16.79%	16.65%
可比公司均值	34.95%	31.83%	31.23%
I65行业公司中位数	40.80%	41.44%	40.97%
鸿秦科技	50.95%	53.93%	49.48%
本次募投军工领域特种装备 SSD、工业领域专用设备 SSD、数据中心通用设备 SSD： 32.73%			

注：1、中科曙光及雷科防务毛利率为其存储产品毛利率，雷科防务于2016年收购了专业从事固态存储设备的研发、生产、销售和服务的西安奇维科技有限公司（以下简称“西安维奇”），且在随后的年度报告中单独披露了“安全存储”部分的收入

2、鸿秦科技毛利率为其合并报表的综合毛利率

经比较，鸿秦科技2018年至2020年的毛利率水平高于可比公司，而本次募投项目中，固态存储产品毛利率有所下降。主要原因如下：

2018年至2020年，鸿秦科技的毛利率较高主要是因为其产品主要应用于军工领域，毛利率水平较高。而紫晶存储面向企业级市场为主，兼顾消费级市场；易华录主要为通用基础设施业务；中科曙光的存储产品主要面向金融、公安、医疗、能源、教育等行业提供通用类存储产品。另外，雷科防务存储产品收入毛利率较低，主要系其子公司西安维奇包含较大金额的非军用存储产品，而该部分的产品毛利率较低。

本次募投项目综合毛利率低于鸿秦科技2018-2020年毛利率水平的原因是：本次募投项目中工业领域专用设备及数据中心通用设备的产品收入占比有所上升，由于工业领域专用设备及数据中心通用设备的毛利率低于鸿秦科技军工领域的SSD，使得募投项目总体毛利率低于鸿秦科技此前产品结构下的总体毛利率水平。

经比较，本次募投项目固态存储所生产产品的综合毛利率与可比公司类似业务平均毛利率较为接近，且低于I65行业公司中位数水平，具备谨慎性。

综上所述，高毛利的固态存储产品占比提高是公司本次募投项目固态存储产品毛利率较前次有所增加的主要原因。通过比较本次募投项目固态存储产品与现有同类产品的单价、本次募投项目固态存储产品与现有同类产品及同行业上市公司的毛利率，本次募投项目固态存储产品的毛利率具有谨慎性和合理性。

三、相关风险的补充披露情况

发行人已在募集说明书“重大事项提示”之“二、重大风险提示”，以及“第五节 与本次发行相关的风险因素”之“六、募集资金投资项目风险”部分，对募投项目风险进行了更新及补充披露如下：

（五）募投项目无法达到预计效益的风险

公司本次拟实施的国产存储系统与 SSD 研发及产业化项目的财务评价计算年限共 10 年，其中建设期 3 年，生产经营期为 7 年。本项目启动建设后第 3 年开始投产，财务评价年限内预计年均销售收入 36,125.00 万元，年均税后利润 4,813.08 万元。**达产后国产存储系统的毛利率为 34.63%、国产固态硬盘的毛利率为 32.73%。**

尽管该等预期收益系公司结合产业政策、行业发展及竞争趋势、公司发展战略等因素做出的谨慎、合理估计，经过了较充分的可行性论证，但实际项目建设、人员招募、市场开拓及市场需求等因素存在不确定性，如未来相关因素发生重大不利变化，则可能导致本项目的销售收入、**毛利率**和税后利润无法达到预计效益估算水平，本次募投项目预计效益存在无法如期实现的风险。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

1、查阅发行人与产品生产相关的主要采购合同，访谈发行人相关人员了解现有产品及募投项目相应产品的生产流程及其差异；

2、查阅并复核本次募投项目的效益测算过程和测算依据；查阅相关行业政策法规、行业研究报告、同行业可比公司公开资料，分析市场竞争、市场空间、发展趋势等；对本次募投项目产品的测算效益与公司历史经营情况、未来规划情况以及与同行业可比公司情况进行对比，分析本次募投项目效益测算的谨慎性及合理性；

3、查阅公司报告期产能利用率的情况，获取公司 2021 年存储系统自主可控订单的情况，了解公司 2021 年全年存储系统产能利用率的情况；

4、访谈公司业务人员，了解公司新增产能的原因及具体产能消化措施；

5、查阅并复核前次募投项目的效益测算过程和测算依据；分析本次募投项目效益测算与前次募投效益测算产品结构明细差异及毛利率变动的的原因。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、发行人本次募投项目是对现有存储系统产品及固态存储产品的演进、升级、换代，并非新产品研发；

2、发行人本次研发及产业化项目产品具备较为广阔的市场容量，随着自主可控政策的逐步推进，公司 2021 年存储系统产品产能利用率将有所提升，在市场环境、行业政策未发生重大不利变化的情况下，预计本次募投新增产能能够有效消化；

3、本次募投项目固态存储产品毛利率较前次有所增加主要系产品结构的调整所致；本次募投项目固态存储产品毛利率低于公司现有产品及同行业上市公司可比产品的毛利率水平，效益测算过程谨慎、合理。

问题 4

发行人本次再融资问询回复中相关数据与市场公开披露数据存在不一致的情形。

如：（1）发行人本次再融资问询回复引用 IDC 报告显示，发行人 2018 至 2020 年营业收入增速分别为 19.0%、-28.2%、28.8%，与发行人 2018 年至 2020 年年报数据不一致；（2）发行人引用同行业可比公司浪潮信息 2018 至 2020 年营业收入增速与公开数据不一致。

请保荐人补充说明：（1）上述数据存在不一致的原因；（2）核查申请文件及问询回复是否还存在其他不一致的情形，如有，请以列表形式进行对比说明，并同步修改申请文件。

请保荐人、会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。

一、上述数据存在不一致的原因

（一）IDC 外部存储系统市场报告中营收数据与年度报告中营业收入的口径存在差异

IDC 每年会按照季度发布中国外部存储市场的调研报告，包括存储市场主要的参与者、各自的市占率以及收入增长情况。IDC 发布的国内外部存储市场的调研报告主要专注于存储市场的分析，对于存在多元化业务品种的公司（如华为、中科曙光、浪潮信息），IDC 外部存储系统市场报告仅统计其存储业务相关的情况。

IDC 调研部门综合考虑以下因素形成外部存储系统市场报告中相关数据：1、调研部门获取存储市场厂商签署和意向订单的情况；2、通过与渠道合作伙伴及终端用户调研，分析各存储市场厂商的订单情况；3、通过与集成商、同行业竞争对手调研，对各存储市场厂商的订单进行验证。

IDC 外部存储系统市场报告中营收数据系其根据获取的订单情况为基础，并综合其他渠道合作或伙伴、终端用户、集成商及同行业竞争对手情况后所作出的，而上市公司年度报告中营业收入系按照企业会计准则的要求进行列报，两者之间口径存在差异。

（二）IDC 外部存储系统市场报告中营收数据增长率系按照订单含税金额测算的，而 2017 年至 2020 年增值税税率变化对营业收入的增长率造成一定影响

2017 年至 2020 年，增值税税率陆续发生变化。2018 年 4 月，《财政部、税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32 号）将原适用 17% 和 11% 税率分别调整为 16%、10%。2019 年 3 月，《财政部、税务总局、海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部、税务总局、海关总署公告 2019 年第 39 号）将原适用 16% 税率调整为 13%，原适用 10% 税率调整为 9%。2018 年至 2020 年增值税税率较上年变动的比率分别为-5.88%、-18.75% 和 0%。

由于 IDC 外部存储系统市场报告中相关数据为含税数据，而上市公司年度报告中营业收入为不含税数据，增值税税率的变化也对营业收入的增长率造成一定影响。

（三）IDC 外部存储系统市场报告中营收数据增长率系按照美元为单位测算的，美元汇率波动对营收数据的增长率造成一定影响

IDC 是全球著名的信息技术、电信行业和消费科技咨询、顾问和活动服务专业提供商。经过多年发展，IDC 可为包括中国市场在内全球主要技术市场提供定期研究的跟踪报告，这些跟踪报告的受众较为国际化，因此报告的撰写语言和使用的货币单位多为英文和美元。2018 年至 2020 年末美元汇率较上年末变动的比率分别为 5.05%、1.75% 和 -6.59%。美元对人民币汇率的变动也对营收数据的增长率造成一定影响。

（四）公司引用 IDC 报告的合理性分析

1、IDC 是一家全球知名的研究与顾问咨询公司

根据 IDC 公司官网（<https://www.idc.com/>）显示，IDC 成立于 1964 年，是全球领先的科技媒体、数据和市场服务公司国际数据集团（IDG, Inc.）的全资子公司。

IDC 是一家全球知名的信息技术、电信行业和消费科技咨询、顾问和活动服务供应商。其在全球拥有 1,200 多名分析师，为 110 多个国家的技术和行业机会及趋势提供全球、区域和本地专业服务。IDC 的分析及咨询能够帮助 IT 专业人员、业务主管和投资界做出基于事实的技术决策，并帮助实现其关键业务目标。

2、IDC 的研究报告被广泛引用

基于 IDC 研究报告的公开性及可获取性，IDC 研究报告在拟上市公司首发及上市公司再融资过程中均会被广泛引用。通过公开查询，我们摘取部分引用 IDC 研究报告的案例如下：

序号	公司名称	文件名称	文件中引用 IDC 研究报告
1	国芯科技 (688262.SH)	招股说明书	IDC 发布的关于 2017-2023 年中国 X86 服务器市场规模和出货情况数据
2	三维天地 (301159.SZ)	招股说明书	IDC 发布的《数据时代 2025》白皮书
3	奥尼电子 (301189.SZ)	招股说明书	IDC 发布的《全球智能家居设备季刊》
4	统联精密 (688210.SH)	招股说明书	IDC 发布的中国可穿戴设备市场出货量
5	嘉和美康 (688246.SH)	招股说明书	IDC 发布的《中国电子病历市场份额，2020：电子病历更加智能化》报告
6	宇信科技 (300674.SZ)	向特定对象发行股票并在创业板上市募集说明书	IDC 发布的《中国银行业 IT 解决方案市场份额，2019：新景气周期开启》
7	田中精机 (300461.SZ)	向特定对象发行股票募集说明书	IDC 发布的全球可穿戴设备出货量
8	山石网科 (688030.SH)	向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书	IDC 发布的《2021 年第二季度中国 IT 安全硬件市场跟踪报告》《IDC PRC Quarterly Security Appliance Tracker_2021Q2》《IDC 全球网络安全支出指南》等
9	恒锋信息 (300605.SZ)	向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书	IDC 发布的《2019H1 全球半年度智慧城市支出指南》
10	博杰股份 (002975.SZ)	公开发行可转换公司债券募集说明书	IDC 发布的《全球平板电脑季度跟踪报告》

鉴于 IDC 的研究报告具备独立性，且在行业内广为认可和引用，因此公司在本次向特定对象发行股票申请文件中引用了 IDC 研究报告的相应数据，以便在取得行业共识的基础上对公司及行业的发展趋势予以分析。

二、核查申请文件及问询回复是否还存在其他不一致的情形，如有，请以列表形式进行对比说明，并同步修改申请文件。

发行人会同保荐机构、会计师对全套申请文件及问询回复等相关信息披露文件逐项进行核验与比对、重新计算文件中所列示的数据并校验勾稽关系，发行人申请文件及问

询回复存在不一致情形，如下表所示：

序号	文件位置	修正前	修正后
1	首轮问询问题 1、一、(三)、1、可比公司的收入变动情况	鸿秦科技 2019 年度营业收入列示数据为 14,968.73 万元（该数据为鸿秦科技 2019 年被合并后产生的收入）	鸿秦科技 2019 年度营业收入列示数据为 15,341.31 万元
2	首轮问询问题 1、四、(三)、鸿秦科技毛利率变动情况	2020 年固态存储产品收入及固态存储产品收入占比的变化量列示数据分别为 1,957.54 万元、7.38%	2020 年固态存储产品收入及固态存储产品收入占比的变化量列示数据分别为 4,967.50 万元、9.79%
3	首轮问询问题 1、四、(三)、2、(2) 主要类型固态存储产品的毛利率情况	2019 年至 2021 年 1-9 月鸿秦科技民用固态存储产品毛利率列示数据分别为 31.75%、40.04%、39.06%	2019 年至 2021 年 1-9 月鸿秦科技民用固态存储产品毛利率列示数据分别为 33.22%、40.36%、39.77%
4	首轮问询问题 4、二、(二)、2、(1)、2) 固态存储产品	本次募投项目数据中心通用设备 SSD 销售单价 0.04 万元(不含税)，达产后收入 4,000 万元；本次募投项目达产后收入合计 24,000 万元	本次募投项目数据中心通用设备 SSD 销售单价 0.05 万元(不含税)，达产后收入 5,000 万元；本次募投项目达产后收入合计 25,000 万元
5	首轮问询问题 4、一、(二)、2、(2)、2) 同行业可比公司存货增长情况	2018 年、2019 年可比公司雷科防务存货周转率列示数据分别为 1.82、1.92，可比公司均值列示数据分别为 2.52、2.04，可比公司中值列示数据分别为 2.77、2.26	2018 年、2019 年可比公司雷科防务存货周转率列示数据分别为 1.46、1.43，可比公司均值列示数据分别为 2.43、1.91，可比公司中值列示数据分别为 2.59、2.02
6	尽职调查报告、第九节、三、(一)、10、(2) 项目效益预测的主要计算过程；募集说明书、第三节、二、(一)、10、(2)、1) 营业收入	数据中心通用设备 SSD 预测期内每块的销售单价 0.04 万元（不含税）（该数据为募投项目效益预测测算过程中的数据）	数据中心通用设备 SSD 预测期内每块的销售单价 0.05 万元（不含税）
7	尽职调查报告、第九节、三、(二)、4、(3) 补充流动资金的测算过程；募集说明书、第三节、二、(二)、4、(3) 补充流动资金的测算过程	2020 年度应收账款（原值）列示数据为 28,788.73 万元（该数据为应收账款账面价值）	2020 年度应收账款（原值）列示数据为 31,536.46 万元
8	尽职调查报告、第六节、五、(一)、2、应付账款	2021 年 1-9 月公司应付账款金额占流动负债比重为 22.42%	2021 年 1-9 月公司应付账款金额占流动负债比重为 17.45%

发行人已同步修改申请文件并进行楷体加粗列示。除上述情况外，发行人申请文件及问询回复不存在其他不一致的情形。

三、中介机构核查意见

(一) 核查程序

1、查阅 IDC 出具 2017 年至 2020 年的外部存储系统市场报告，了解该等报告的具体数据；

2、访谈公司的业务人员，了解 IDC 报告相关数据的统计口径；了解 IDC 报告相关数据与公司年度报告披露数据差异的原因；

3、查阅了其他拟上市公司首发招股书及上市公司再融资申请文件；

4、查阅了本次发行的申请文件、反馈意见回复等信息披露文件。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

由于 IDC 外部存储系统市场报告仅统计与存储业务相关的市场数据，其营收数据与年度报告中营业收入的核算口径存在差异，同时受到增值税税率变化、汇率波动等原因的影响，导致 IDC 外部存储系统市场报告中营收数据与发行人及浪潮信息年度报告中的营业收入存在差异。发行人申请文件及问询回复存在其他不一致的情形，主要系发行人数据统计、分类有误，发行人已根据实际情况做出调整。本次调整不会影响发行人财务报表数据，也不会投资者做出价值判断和投资决策产生重大不利影响。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于北京同有飞骥科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的
第二轮审核问询函之回复》的签章页）

北京同有飞骥科技股份有限公司



发行人董事长声明

本人作为北京同有飞骥科技股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读北京同有飞骥科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，本次审核问询函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、完整性承担相应法律责任。”

董事长：

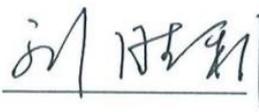


周泽湘



（本页无正文，为《关于北京同有飞骥科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函之回复》的签章页）

保荐代表人签名： 
罗仲华


刘胜利



关于本次审核问询函回复报告的声明

本人作为北京同有飞骥科技股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读北京同有飞骥科技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，审核问询函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、完整性承担相应法律责任。”

保荐机构董事长签名：



王常青

