



关于上海新致软件股份有限公司
向不特定对象发行可转换公司债券相关事项
的补充回复说明

保荐人（主承销商）



长江证券承销保荐有限公司
CHANGJIANG FINANCING SERVICES CO., LIMITED

（中国（上海）自由贸易试验区世纪大道 1198 号 28 层）

二〇二二年六月

上海证券交易所：

根据贵所于 2022 年 5 月 10 日出具的上证科审（再融资）〔2022〕89 号《关于上海新致软件股份有限公司向不特定对象发行可转债的审核中心意见落实函》（以下简称“落实函”）的要求，长江证券承销保荐有限公司（以下简称“长江保荐”或“保荐机构”）作为上海新致软件股份有限公司（以下简称“新致软件”“发行人”或“公司”）向不特定对象发行可转换公司债券的保荐机构（主承销商），会同发行人等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。现根据贵所补充审核意见和要求，对发行人本次向不特定对象发行可转换公司债券等相关事项进行了补充回复说明，具体情况如下：

一、公司下游客户对于信息系统分布式改造的市场需求广阔，募投项目具备较好的发展前景

1、分布式架构可以获取更高的系统弹性和更低的维护成本，是行业技术发展的大势所趋

在金融机构和其他行业业务线上化、多样化的客观形势下，客户规模和服务能力也随之不断扩张，许多金融机构业务系统的账户量和交易量都已经达到了超大规模，对系统的处理能力和性能以及安全性、可靠性、业务连续性等提出了更高的要求。因此，各行业迫切要求其 IT 架构在业务承载能力等方面提供更加有力的保障。传统集中式架构受到性能扩展困难、维护成本高昂和稳定性差的多重压力，已不能满足未来业务的持续发展需求，促使金融机构和其他行业逐渐转向分布式架构来搭建自身的信息系统。

分布式架构在其以低成本应对高性能压力,实现灵活部署等方面已经取得了行业的一致认可。相比集中式系统，分布式系统具备灵活、易扩展、低成本等特性，决定了未来金融机构和其他行业在业务量、数据量持续增长的过程中，分布式系统会成为新系统构建时的首选。分布式架构系统可以弹性而低成本的应对交易性能和交易负载的变化，通过分布式架构的多节点部署，一方面打破了传统集中式 IOE 架构带来的性能扩展瓶颈，另一方面解决了 IOE 垄断带来的高成本约束。

综上，对更高性能和更低成本的不断追求是各行业 IT 系统进行分布式改造的内生动力，分布式架构体系和分布式行业应用是未来行业技术发展的大势所趋。

2、国家政策鼓励 IT 基础设施国产化替代，加速推动各行业 IT 系统分布式改造进程

银行业、保险业在内的金融部门是我国信息技术服务行业下游应用的重要领域，亦是国内最早实现产业信息化发展的部门之一。“十三五”以来，国家更是不断出台一系列产业政策加速推进我国金融信息化产业健康、良性发展。但我国 IT 产业核心技术过去一直受制于人，尤其在基础软硬件层面，仍然是应用国际厂商核心技术的产品占据垄断地位，这些产品虽然曾经推动了我国产业信息化、数字化的发展，但随着时代发展，其弊端也逐渐显现。

近年来,我国已将信息安全提升到国家战略层面,我国亟需可以替代 IOE(即由 IBM 小型机、Oracle 数据库、EMC 存储设备组成的架构)的计算设备、数据库技术和存储设备,将它们应用于众多产业领域的底层适配的路径,逐步实现与国际厂商核心设备解绑。因此,在国家鼓励国产化替代的大背景下,为了逐步实现 IT 基础设施的国产化,满足国家对数据信息自主安全的要求,近年来,各行业 IT 系统纷纷开始从集中式向分布式架构转型。其中,金融、汽车、电信等行业,都已完成或即将完成 IT 架构即服务器层面的分布式转型目标。在完成底层基础架构的全面转型后,各行业将继续对其上层信息系统、各类应用软件进行分布式改造。

综上,分布式系统能够更好地满足和实现国家在“安全可靠、自主创新”方面的要求,是稳步推进金融业关键信息基础设施国产化,防范系统性金融风险的关键一步。

3、我国金融机构和其他产业在分布式架构应用领域已有较多突破,基于分布式架构的信息化体系未来需求广阔

近年来,金融机构和其他行业在分布式架构领域已有较多案例,既有分布式的核心系统、微服务平台、信用卡管理等系统建设,也有“集中式+分布式”的混合模式,以及基于分布式存储和分布式计算的数据平台,部分行业案例情况如下:

序号	机构名称	时间	说明
1	中国太平洋保险(集团)股份有限公司	-	中国太保云实现分层解耦两地三中心布局,建成多活数据中心一体化管理的云平台,并不断推进核心系统上云的优化升级和迁移。模块化软硬件解耦合设计,能够以灵活的方式支撑管理、业务的敏捷升级,开放的分布式架构能够承载大规模、可扩展、可演进安全可控的金融生产云。
2	建信金融科技有限责任公司	2022 年	建信金科的分布式微服务平台获得了全国首批分布式系统稳定性最高级别认证,是建信金科基于建设银行新一代核心基础研发框架和应用研发平台,融入云原生、微服务、服务网格等业界先进的分布式架构理念打造的技术底座。
3	交通银行股份有限公司	2021 年	积极布局,从商业银行实际需求出发,建设面向金融业务场景的分布式数据库系统,并稳步有序推进金融应用实践。
4	中国人民人寿保险股份有限公司	2019 年	中国人民人寿保险股份有限公司 2019 年 8 月正式开启分布式微服务架构转型,发布了 PDF-C 分布式微服务技术体系和人保云,建设并上线了分布式架构

			核心系统，实现了核心系统的全分布式化和云服务化。
5	中国银联股份有限公司	2019年	银联已搭建两地五中心分布式架构，支持多中心系统秒级切换。此外，银联建立了全流程运营联动机制，确保全链路满足高峰处理需求能力。
6	平安银行股份有限公司	2018年	平安银行在2018年12月正式启动了信用卡核心的架构转型和系统重构的工作，新系统采用两地三中心的分布式单元化架构，于2020年10月底上线。
7	太平人寿保险有限公司	2018年	从集中式转向分布式，拥抱云计算，让云计算提供伸缩有弹性的部署架构，搭建基于微服务、API等基本元素的支持自动化运维云架构。

注：上表信息来自各公司网站或公开披露信息。

未来，保险、银行等金融机构和电信、汽车等其他行业在分布式架构转型上会持续发力，其升级换代的需求有望在未来几年迎来趋势性机会，分布式架构将逐渐成为行业主流。

综上所述，分布式架构在安全自主可靠、灵活性、经济性、可伸缩性等方面有明显优势，随着国家政策推动，基于分布式架构的信息化体系未来需求广阔。因此，本次募投项目符合各行业信息化的发展趋势，可以契合即将到来的行业需求周期。

二、公司在分布式架构开发领域将持续获得下游订单的原因分析

1、公司积累了长期稳定的客户资源，在行业内拥有较高品牌影响力

公司是国内领先的软件服务供应商，具有广泛而长期的下游客户群，可以保障本次募投项目充分的市场拓展空间。二十余年来，公司通过提供高质量的软件服务逐步获得了客户的认可，客户规模不断扩大，目前已积累了保险、银行、电信、汽车等行业的一大批长期稳定的优质客户，如中国太保、中国人寿、中国人保、新华保险、交通银行、建设银行、中国电信、上汽集团、复星集团等，并与多家客户签署了框架协议，建立了长期稳定的战略合作关系，故未来在分布式架构转型和分布式应用开发领域将可预见地继续保持稳定合作。

2、产业信息化领域客户黏性较高，有利于公司持续拓展更多优质客户

公司优质的服务使得老客户的满意度和黏性均较高，其信息系统的二次开发、后续升级和维护通常由首次开发信息服务商提供。因此，当客户原有信息系统面临分布式架构转型或具有分布式应用开发需求时，公司基于原有的开发基础和开发经验将持续获取相关订单，给公司带来持续稳定的收入。此外，与优质客户的

成功合作案例有助于提升公司在行业内的品牌影响力，以此拓展和获取更多的优质客户。

3、公司具备丰富的分布式架构项目经验及多年的行业业务经验

近年来，基于对行业技术发展趋势的把握和下游客户的需求推动，公司对分布式架构技术进行了积极尝试，在分布式银行核心系统、数据中台、企业共享服务平台等领域，为中国太保、交通银行、建信金融、广东华兴银行、上汽集团等多家金融机构及其他行业客户成功开发完成了基于分布式架构的行业解决方案，在分布式架构技术上积累了一定的成功项目经验和行业口碑。此外，公司经营管理层及销售人員针对本次募投项目的建设内容、客户需求等已与多个客户进行了沟通交流，并获得客户的初步认可。未来，公司将凭借自身客户积累、成功的案例实施经验以及技术优势等，迅速实现分布式架构领域业务开拓。

4、公司拥有专业而稳定的人才队伍，为本项目的顺利开展提供有力的技术支持

在二十余年的经营发展中，公司形成了稳定、专业又具有丰富行业经验的管理团队和技术开发团队。公司核心管理团队由一批长期从事保险、银行、电信、汽车等信息化重点应用领域的行业专家组成，能够敏锐感知客户所处行业的变化，并迅速做出反应。在公司核心管理团队的带领下，组建了一支具有丰富项目经验的应用开发和运维服务的队伍，不仅掌握相关 IT 技术，而且对客户的内部管理流程及业务特征有全面、深刻的理解，能够准确把握客户现有系统对新一代信息技术的升级需求，快速确定研发方向、形成研发成果，并将其应用到解决方案的实施过程中。

5、公司具备完善的销售渠道建设，有利于实现下游市场迅速开拓

公司的销售渠道建设包括销售区域拓展和终端客户开发等。销售区域拓展方面，截至 2022 年 3 月 31 日，公司实现业务覆盖的省份（含直辖市、自治区、港澳台）达到 30 个，且总体销售覆盖地区数量在逐步增加。终端客户开发方面，公司自建专业化销售推广团队对外进行客户拓展，截至 2022 年 3 月 31 日，新致软件向国内 91 家人寿保险公司（含开业和筹建）中的 48 家提供了渠道及管理类 IT 解决方案、向国内 87 家财产保险公司中（含开业和筹建）的 38 家提供了新

致软件的渠道及管理类 IT 解决方案、向 40 余家股份制银行提供了支付与清算系统、信用卡系统、中间业务系统、金融风控预警监控、金融市场代客交易等 IT 解决方案。此外，公司配备了专业而稳定的销售人才队伍，截至 2022 年 3 月 31 日，公司共有销售人员 201 名，在全国各主要地区均有机构设置部署，便于为客户提供及时服务。

综上，公司丰富的客户资源与强大的品牌影响力、成功的分布式架构领域开发经验、专业稳定的人才队伍、完善的销售渠道等，为公司未来在分布式架构开发领域持续获取下游订单提供了坚实而有力的保障。

三、2022 年 1-3 月公司经营活动现金流量净额为大额负值，且与 2021 全年经营活动现金流量净额差距较大的原因和合理性

1、2022 年一季度公司经营活动现金流量净额为大额负值的原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,659.64 万元、2,960.40 万元、-1,060.90 万元和-24,946.23 万元，2022 年一季度公司经营活动现金流量净额为大额负值且与 2021 年全年差距较大，主要原因如下：

(1) 公司的主要客户为大型金融机构，其信息化建设项目的审批、招标通常在上半年，而系统调试、验收、审批支付回款则更多集中在下半年，公司确认收入后，收款的周期一般为六个月。受一季度公司主要经营地上海、深圳等地新冠疫情影响，一季度部分项目结算推迟，客户付款审批进度延缓甚至停滞；此外由于封闭导致发票等纸质单据无法流转，影响客户回款进度，导致经营性现金流入低于预期。预计随着下半年回款的增加，2022 年全年公司经营性现金流量状况将有所好转。

(2) 公司信息技术服务属于人才密集和知识密集型的业务，公司人力资源支出占比较大且其薪酬等现金支出具有刚性。近年来，随着公司业务规模扩张，人力成本随之上升，截至 2022 年 3 月末，公司员工总数已达到 5,948 人，较 2021 年同期的 5,298 人增加了 650 人，上升比率 12.27%，主要是由首发募投项目的持续投入和公司为上市后业务扩张所储备的项目执行人员和研发人员。而与人力成本相关的薪酬等现金支出具有刚性，报告期内，公司支付给职工以及为职工支付

的现金占经营性现金流出的比例超过 75%，这是导致经营性现金流出持续增加的主要原因。

2、公司历年一季度经营性现金流对比

公司 2020 年一季度、2021 年一季度和 2022 年一季度经营活动现金流和营业收入对比情况如下：

项目	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月
营业收入	25,394.49	25,272.59	20,293.27
经营活动产生的现金流量净额	-24,946.23	-19,925.93	-17,801.80

由上表可知，2020 年 1-3 月、2021 年 1-3 月和 2022 年 1-3 月发行人营业收入分别为 20,293.27 万元、25,272.59 万元和 25,394.49 万元，经营活动现金流量净额分别为-17,801.80 万元、-19,925.93 万元和-24,946.23 万元。

2020 年 1-3 月、2021 年 1-3 月和 2022 年 1-3 月经营活动产生的现金流量净额均为大额负值，各年一季度不存在重大差异，主要系公司业务模式及客户付款习惯因素所致，在报告期历年均存在该情形，故发行人 2022 年 1-3 月经营活动现金流量净额为大额负值，具有合理性。此外，由于 2022 年一季度在公司主要经营地上海、深圳等爆发了严重新冠疫情，客户付款审批进度较往年同期受到更大程度影响，随着疫情好转和各行业逐步复工，预计 2022 年全年现金流将有较大幅度改善。

3、公司针对改善经营性现金流的应对措施

随着公司业务能力的不断提高，服务能力的不断增强，上市后品牌声望和影响力的进一步扩大，客户粘性将进一步增强。同时，公司将继续执行严格的应收账款管理措施，确保应收账款回收工作顺利进行。主要包括：积极与客户沟通，开展电子印章认证；及时与客户进行项目进度确认、加强应收账款的日常管理工作、加强应收账款的事后管理，对于逾期拖欠的应收账款进行账龄分析，并加紧通过信函通知、电话传真、派人面谈等方式催收。此外，随着新冠疫情防控的进一步常态化、远程办公的普及等，新型冠状病毒肺炎疫情对项目实施、交付的影响有望进一步降低。

综上，由于客户审批付款习惯、公司人力资源支出占比较大且其薪酬等现金

支出具有刚性、新型冠状病毒肺炎疫情对项目交付的反复影响等因素，导致公司 2022 年一季度经营性净现金流为大额负值；但同比来看，历年一季度均存在该情形，不存在重大差异。随着客户粘性进一步增强、公司继续执行严格的应收账款管理措施、新冠疫情的影响减小等因素，公司后续经营性现金流量净额有望得到改善。

四、关于 2022 年一季度业绩下滑的情况说明

2022 年一季度，公司经营业绩与上年同期相比，相关数据如下所示：

单位：万元

财务指标	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	变动金额	变动比率
营业收入	25,394.49	25,272.59	121.90	0.48%
营业成本	17,791.60	17,160.59	631.01	3.68%
销售费用	1,751.22	1,850.60	-99.38	-5.37%
管理费用	1,816.97	1,674.35	142.62	8.52%
研发费用	3,172.90	2,609.92	562.98	21.57%
财务费用	354.37	603.61	-249.24	-41.29%
营业利润	237.66	982.75	-745.09	-75.82%
利润总额	263.37	994.34	-730.97	-73.51%
净利润	350.93	1,056.95	-706.02	-66.80%
归属于母公司所有者的净利润	361.32	1,099.37	-738.05	-67.13%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	126.44	704.65	-578.21	-82.06%

2022 年 1-3 月，公司净利润为 350.93 万元，较上年同期下滑-706.02 万元，虽下降幅度较大，但相较全年数据下降绝对值较小，主要原因系 1-3 月上海和深圳办公地点及客户办公地点均有不同程度的封闭，延长了项目周期，被动增加了项目成本，进而降低毛利率所致。其中，利润表重要项目的具体分析如下：

2022 年 1-3 月，公司的营业收入为 25,394.49 万元，较上年同期仅增长了 0.48%，受一季度公司主要经营所在地上海、深圳爆发新冠疫情影响，公司部分项目停工或延期，市场开拓受阻，导致收入增速不及预期。2022 年 1-3 月，公司营业成本为 17,791.60 万元，较上年同期增加 631.01 万元，主要原因为：公司人力成本属刚性支出，疫情封控影响下公司项目人员无法提供驻场服务，部分未开

放vpn的客户不支持远程服务模式，导致项目完成时间晚于预期，项目投入高于预期，进而导致公司一季度整体毛利率有所下降。

2022年1-3月，公司管理费用较上年同期增加142.62万，系管理人员增加和中介机构费用增加所致。2022年1-3月，公司研发费用较上年同期增加562.98万元，增长幅度21.57%，主要原因为：公司于科创板上市后，积极提升研发实力，持续招募研发相关人员，截至2022年3月末，公司共有研发人员738人，较上年同期增加了199人，导致一季度研发费用中的职工薪酬增长565.95万元。

此外，2022年1-3月，公司其他收益金额为185.18万元，较上年同期下降181.04万元，主要系一季度受疫情影响各政府部门审批进度延缓，导致公司政府补助较上年下降240.14万元所致。

五、前次募集资金使用情况及实现效益情况

截至2022年3月31日，公司前次募集资金使用情况及实现效益情况如下：

前次募集资金使用情况对照表

截至 2022 年 3 月 31 日

单位：万元

募集资金净额：		41,114.94		已累计使用募集资金总额：		39,075.06			
变更用途的募集资金总额：		0.00		各年度使用募集资金总额：		39,075.06			
				其中：2020 年度		2,612.58			
变更用途的募集资金总额比例：		0.00%		2021 年度		26,627.74			
				2022 年 1-3 月		9,834.74			
投资项目		募集资金投资总额		截止日募集资金累计投资额		截至 2022 年 3 月 31 日项目完工程度		项目达到预定可使用状态日期	
序号	承诺投资项目	实际投资项目	募集资金投资总额	募集中前承诺投资金额	募集中后承诺投资金额	实际投资金额	实际投资金额与募集中承诺投资金额的差额		
1	保险业 IT 综合解决方案升级项目	保险业 IT 综合解决方案升级项目	21,540.45	21,540.45	21,540.45	19,985.49	-1,554.96	92.78%	2022 年 4 月 30 日
2	银行业 IT 综合解决方案升级项目	银行业 IT 综合解决方案升级项目	15,701.51	15,701.51	15,701.51	15,216.59	-484.92	96.91%	2022 年 4 月 30 日
3	研发技术中心升级项目	研发技术中心升级项目	15,216.71	15,216.71	3,872.98	3,872.98	0.00	100.00%	2021 年 12 月 31 日
合计			52,458.67	52,458.67	41,114.94	39,075.06	-2,039.88	-	-

前次募集资金投资项目实现效益情况对照表

截至 2022 年 3 月 31 日

单位：万元

序号	实际投资项目 项目名称	截止日投资项目 累计产能利用率 ^{注1}	承诺效益	最近两年及一期实际效益情况			截止日累计实现 效益	是否达到预计效益
				2020 年度	2021 年度	2022 年 1-3 月		
1	保险业 IT 综合解决方案升级项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用 ^{注2}	不适用
2	银行业 IT 综合解决方案升级项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用 ^{注2}	不适用
3	研发中心中心升级项目	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用	不适用 ^{注3}	不适用
合计		-	-	-	-	-	-	-

注 1：保险业 IT 综合解决方案升级、银行业 IT 综合解决方案升级项目是对公司 IT 解决方案进行改造升级，研发技术中心升级项目主要是对公司研发中心进行拓展，进一步增强公司产品研发及软件开发能力，因此前述募投项目均不适用传统意义上的“产能”概念；

注 2：保险业 IT 综合解决方案升级项目、银行业 IT 综合解决方案升级项目的建设期为 2 年，截至 2022 年 3 月 31 日，保险业 IT 综合解决方案升级项目、银行业 IT 综合解决方案升级项目尚处于建设期，未达到预定可使用状态，故无法计算效益；

注 3：研发中心中心升级项目已于 2021 年 12 月基本投入完毕，达到预定可使用状态，但研发中心升级项目的产出为科研成果，主要为公司的生产和销售提供技术支持，不会产生直接的经济效益，但是将对公司经济效益的持续增长具有十分重要的间接影响。公司经营模式以技术创新为主导，研发中心中心升级项目的建成将有效缩短产品与技术研发周期，提高公司科技创新能力，提高产品的竞争力和盈利能力；同时，还将催化更多的新技术、新产品、新服务，为公司提供新的产业化项目，增强发展后劲。

公司于 2020 年 12 月在科创板上市后，随着前次募投项目保险业 IT 综合解决方案升级项目、银行业 IT 综合解决方案升级项目及研发技术中心升级项目的建设实施及前次募集资金的持续投入，2021 年度公司实现营业收入 128,248.04 万元，较 2020 年度同比增长 19.38%，归属于上市公司股东的净利润 14,121.80 万元，较 2020 年度同比增长 73.04%。由此可见，前次募投项目的建设和持续投入使公司的研发成果逐步显现，提升了公司的综合实力和核心竞争力，扩大了公司的品牌影响力和市场份额，有利于公司经营业绩的增长和核心战略的稳步实现。

六、交易性金融资产中权益性投资未认定为财务性投资，但基于谨慎性原则已从本次募集资金总额中扣除

1、交易性金融资产中权益性投资的具体内容

截至 2022 年 3 月 31 日，公司持有的交易性金融资产金额为 4,604.61 万元，具体明细如下：

单位：万元

项目	2022.3.31	
	金额	占比
权益工具投资	1,500.00	32.58%
理财产品	3,104.61	67.42%
合计	4,604.61	100.00%

截至 2022 年 3 月末，公司交易性金融资产中权益工具投资的金额为 1,500.00 万元，系公司向上海闵行科技成果转化创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“闵行创业基金”）缴付的出资款。2021 年 11 月 30 日，公司召开第三届董事会第十九次会议，会议审议通过公司拟作为有限合伙人，以自有资金人民币 2,500.00 万元参与认购闵行创业基金份额。2021 年 12 月，公司已完成其中 1,500.00 万元的首期出资款，剩余 1,000.00 万元公司未来将在《上海闵行科技成果转化创业投资合伙企业（有限合伙）有限合伙协议》所约定的出资期限内完成缴付。截至目前，受前期新冠肺炎疫情的影响，闵行创业

基金尚未完成注册资本工商变更登记手续。

2、上述权益性投资不认定为财务性投资的情况说明

根据《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，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。

新致软件是国内领先的软件服务提供商之一。公司主要向以银行、保险为主的金融机构和其他行业的终端客户提供科技服务，主要从事咨询规划、设计、开发、运维等软件开发服务，以及向一级软件承包商提供软件项目分包服务。2021年以来，公司继续有序开展各项业务，并充分发挥核心竞争力，利用公司丰富的IT解决方案积累，加大了业务支撑平台的生态布局，持续投入对分布式、大数据、人工智能、云计算和区块链等新一代信息技术的研发，并将研发成果逐步应用于公司产品中，在数字化经济全面发展的大背景下，取得了长足的发展。

闵行创业基金主要从事科技型企业投资，主要投资领域包括企业服务、半导体、机器人、物联网、智能硬件等。被投资的企业，其主营业务范围、产业链相关性基本与新致软件当前聚焦的主营业务或大力发展的成长性业务具有一定的协同关系。

基于闵行创业基金的投资理念、投资方向，公司作为有限合伙人有能力接触到具备一定潜力、有一定业务相关性、可以产生业务协同效应的优质企业，为公司日后与其深化技术合作、丰富业务生态、加速产业创新发展提供了坚实的基础。因此，公司本次对外投资闵行创业基金，目的是充分整合利用各方优势资源，进一步实现公司的战略发展目标，丰富公司上下游产业链布局，提升公司综合竞争实力，属于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，符合公司主营业务及战略发展方向，不应界定为财务性投资。

但由于公司作为有限合伙人参与认购，不得参与管理或控制有限合伙的投

资业务及其他以有限合伙名义进行的活动、交易和业务，或代表有限合伙签署文件，或从事其他对有限合伙形成约束的行为，因此无法对闵行创业基金实施控制。在闵行创业基金的运行和投资经营过程中，如若闵行创业基金未来投资领域未按照约定的投向实施，将不利于闵行创业基金和公司主营业务及战略发展方向保持相关性，故可能存在闵行创业基金的决策与公司利益发生冲突时无法保障上市公司利益的风险。因此公司基于谨慎性原则，已从本次募集资金总额中将参与认购闵行创业基金份额的 2,500 万元全部扣除。经公司第三届董事会第二十四次会议、第三届监事会第二十次会议审议通过，该部分金额已从本次募集资金总额中扣除，本次募集资金总额由不超过人民币 50,981.04 万元(含)调整为不超过人民币 48,481.04 万元（含），并进行了相关信息披露。

综上，公司交易性金融资产中权益性投资不应认定为财务性投资，但基于谨慎性原则，公司已从本次募集资金总额中将该部分全额扣除。

保荐机构总体意见

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

（本页以下无正文）

（此页无正文，为上海新致软件股份有限公司《关于上海新致软件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券相关事项的补充回复说明》之盖章页）



上海新致软件股份有限公司

2022年6月10日

（此页无正文，为长江证券承销保荐有限公司《关于上海新致软件股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券相关事项的补充回复说明》之盖章页）

保荐代表人：



赵 雨



黄 力

长江证券承销保荐有限公司



2022年6月16日