

深圳市赢时胜信息技术股份有限公司

申请向特定对象发行股票的审核问询函

核查回复报告（二次修订稿）

天职业字[2020]35402号

关于对《深圳市赢时胜信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票
的审核问询函》核查回复报告
(二次修订稿)

深圳证券交易所:

深圳市赢时胜信息技术股份有限公司(以下简称“公司”)于 2020 年 7 月 17 日收到了贵所“审核函〔2020〕020042 号”《关于深圳市赢时胜信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》(以下简称“问询函”),我们对相关问题进行了核查,现对问询函中所列问题书面回复如下:

问题一:

1. 发行人除软件产品生产、销售外,还存在供应链代垫及保理业务,约占发行人收入的 6%左右,上述业务主要由子公司赢量信息信息科技有限公司(以下简称“赢量信息”)和孙公司上海赢保商业保理有限公司(以下简称“上海赢保”)、和上海蒲园供应链管理有限公司(以下简称“上海蒲园”)开展。最近三年,发行人保理业务累计对外放款额分别为 25,726.74 万元、39,007.2 万元、66,421.2 万元,供应链代垫业务累计对外垫款额分别为 86,665.7 万元、72,412.5 万元、33,640.7 万元。

请发行人补充说明或披露:(1)结合前述业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式,上述业务与公司主营业务或主要产品之间的关系,说明上述业务是否与公司主营业务发展密切相关,是否符合业态

所需、行业发展惯例及产业政策，是否有利于服务实体经济；（2）发行人供应链、保理业务的客户主要为农业类公司，且客户集中于鸿轩生态农业有限公司（以下简称“江苏鸿轩”）、鹤壁市永达食品有限公司（以下简称“鹤壁食品”）、鹤壁市永达养殖有限公司（以下简称“鹤壁养殖”）、滑县永达饲料有限公司（以下简称“滑县永达”）四个公司，其中鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达的实际控制人均为张永山，请详细说明发行人选择供应链和保理客户的标准和依据，结合上述主要农业类客户的资产和信用状况、经营情况、用款规模和合作历史等，说明与其合作的有关背景，对其提供大额保理、代垫款的原因及合理性；（3）经查询，鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达 2019 年多次被列为失信被执行人，发行人对上述客户计提坏账准备 10,710.49 万元，请结合发行人信用政策以及上述客户截至本函回复日的回款情况，说明对应坏账准备计提是否充分，是否与其他客户计提坏账准备的情况存在差异；（4）最近三年，发行人期末应收账款余额分别为 34,831.7 万元、53,930.7 万元、73,117.73 万元，应收账款增长较大的原因主要因对江苏鸿轩保理业务形成；其他应收款中的“供应链代垫款”余额分别为 25,207.45 万元、33,864.1 万元、16,779.8 万元，请补充说明除江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达外，发行人近三年保理、代垫业务的前十大客户的名称及金额，前述客户与发行人是否存在关联关系或其他利益安排；（5）发行人保理、代垫业务的毛利率低于 5%，远低于主营业务毛利率，且近两年合计收入占发行人总收入的比例较小，请说明在前述业务效益明显偏

低的情况下，仍保持高额对外放款的原因及合理性；（6）请结合供应链代垫、保理业务的经营模式、业务开展情况、资金占用情况、主要客户偿债能力、回款情况、对公司财务状况及主营业务开展的影响等，详细披露供应链业务、保理业务的相关风险；（7）上海赢保、上海蒲园存在涉诉情况，金额超过 1.7 亿元，请说明涉诉事项的背景、进展情况及对发行人经营的影响；（8）请穿透核实说明近三年保理、代垫款业务放款资金的最终流向，并报备具体核查明细，结合前述回复，核实说明发行人是否存在因保理、代垫业务导致资金被占用的情形，是否存在通过保理、代垫业务对第三方提供财务资助的情形；（9）对照《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 10 条、第 20 条，披露发行人保理、代垫业务是否属于类金融业务，发行人是否符合相关要求。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

问题 1-（1）结合前述业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式，上述业务与公司主营业务或主要产品之间的关系，说明上述业务是否与公司主营业务发展密切相关，是否符合业态所需、行业发展惯例及产业政策，是否有利于服务实体经济。

回复：

一、类金融业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式

1、公司类金融业务形成的背景及原因

（1）公司类金融业务形成背景

公司类金融业务由控股子公司赢量信息及孙公司上海蒲园和上海赢保实施，

作为公司单独板块进行经营，该业务的形成背景如下：

2015 年上半年，迎着金融科技创新的风口，公司与上海蒲苑投资管理有限公司（以下简称“蒲苑投资”）、于昱、刘卫星共同投资设立赢量信息，开展供应链金融科技相关信息技术服务。后续根据发展需要，又引进股东中鼎股份（000887.SZ）和赢元管理。

随着赢量信息在大数据、区块链等金融科技技术的开发应用进行探索，着力研发赢量供应链金融综合服务平台，涵盖供应链金融、保理等的业务管理和风险控制功能。赢量信息于 2016 年获得上海市高新企业认证。当时供应链金融呈现出线下线上闭环（O2O、互联网等技术）、大数据及区块链技术的发展能够为融资风险控制机制提供技术支持的发展态势。赢量信息在此背景下，希望凭借其在供应链金融科技服务的技术基础，通过切入供应链代采购业务和保理业务，扩大金融产品服务的范围，完善产业链金融综合服务体系，提升企业金融服务能力和整体竞争力。因此，赢量信息分别于 2016 年 7 月和 2017 年 2 月收购上海蒲园和设立上海赢保。

公司通过供应链代采购业务及商业保理业务正式进入供应链金融领域以服务实体经济的发展，以及有效地解决客户因供应链采购环节及应收账款产生的资金缺口和账期管理问题，通过对核心企业的深度挖掘和行业预判，为供应链条上的部分企业客户提供供应链金融服务，解决部分企业融资难的问题。

（2）合作股东及管理团队

赢量信息股东于昱、刘卫星在类金融业务具有多年的行业经验以及客户资源，并作为赢量信息的主要经营管理团队，与赢时胜在金融科技、互联网层面交流共进，站在当时行业发展趋势的前端，对供应链金融科技服务进行布局；另一方面，因凭借其在类金融领域的客户积累，掌握了一定数量的行业龙头客户资源，并将客户资源导入公司类金融业务板块，包括河南农业行业核心客户鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达等。

此外，随着中鼎股份（000887.SZ）的入股，该上市公司也为公司导入了部分其所涉及行业的客户，包括宁波市奉化博龙机械制造有限公司、宁国市大泉机械有限公司、宁国昕远金属制品有限公司等。

(3) 供应链金融同行业对比情况

2014 年至 2019 年，涉及供应链金融业务的上市公司普路通（002769.SZ）、怡亚通（002183.SZ）和易见股份（600093.SH）相关经营情况如下：

单位：万元

公司	项目	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年
普路通	营业总收入	651,243.09	577,227.85	538,066.25	359,500.77	371,054.62	313,257.86
	净利润	6,298.33	10,216.42	6,824.70	19,090.84	17,093.96	10,797.11
	供应链金融经营情况	普路通近年来供应链金融业务保持良好、稳定的发展态势，2014 年以来营业总收入复合增长率为 15.76%，普路通始终以提供中立的、专业的供应链管理服务为导向，不断优化供应链管理服务模式，在供应链金融领域始终推进“大客户”战略，围绕大客户需求深化业务合作，通过与大客户的资源共享，形成战略合作，实现优势互补、价值提升。					
怡亚通	营业总收入	7,202,513.15	7,007,206.60	6,851,511.65	5,829,050.44	3,993,867.44	2,214,181.15
	净利润	1,936.87	15,790.75	58,480.69	53,515.10	46,892.05	32,389.53
	供应链金融经营情况	怡亚通近年来供应链业务规模增长较快，2019 年营业收入达 720 亿元，2014 年以来营业收入复合增长率为 26.61%，其以广度综合商业服务平台、380 新流通服务平台为供应链服务载体，构建服务于各产业、各行业的全程供应链服务。怡亚通 2019 年归属于上市公司股东净利润较上年同比下降 54.95%，主要原因为于市场金融环境去杠杆，银行等金融机构收缩放贷额度，导致公司财务成本大幅提升。					
易见股份	营业总收入	1,534,663.04	1,450,621.09	1,596,317.28	1,617,863.83	527,129.14	40,500.83
	净利润	89,245.03	85,136.71	89,451.73	66,499.59	35,221.50	3,543.29
	供应链金融经营情况	易见股份 2014 年通过非公开发行募集资金，并成立相应公司开展供应链金融业务，于 2015 年正式开展供应链金融业务，逐步形成了以供应链管理、供应链金融、供应链金融科技为主的三大板块业务布局。易见股份 2019 年度供应链管理业务收入为 139.27 亿元，保理业务 11.77 亿元，合计占 2019 年度营业总收入 98% 以上。2019 年供应链管理业务毛利率为 0.71%，比 2018 年减少 2.44 个百分点。					
赢时胜（类金融业务）	营业收入	3,753.12	4,606.97	4,555.65	601.93	-	-
	净利润	-3,831.55	1,085.22	1,994.66	196.23	-	-

由上表可见，2014 年起，同行业类金融业务发展快速；相比上述公司，公

司类金融业务规模相对较小。

(4) 类金融业务客户选取策略

由于公司类金融板块主要通过自有资金实施，对银行借款进行严格控制，因此总体资金规模不大。2017-2019 年末类金融业务应收余额分别为 35,435.44 万元、47,137.15 万元、41,210.74 万元，与同行业类金融公司相比资金规模较小，因此，公司选择客户的策略是将资源相对集中于国家产业政策支持的行业中的核心客户。

一方面，公司主要类金融客户为农业客户（江苏鸿轩、鹤壁食品等）。2016 年 1 月，新华社发布的《关于落实发展新理念加快农业现代化实现全面小康目标的若干意见》表示，推动金融资源更多向农村倾斜；引导互联网金融、移动金融在农村规范发展。赢量信息合作股东具有一定优质的农业客户资源。

另一方面，公司选取行业中的龙头核心客户，公司供应链代采购业务主要客户为鹤壁养殖、滑县永达和鹤壁食品，该三家客户系河南肉鸡产业化集团公司河南省淇县永达食业有限公司（以下简称：永达食业）下属企业。截至本回复报告出具日，永达食业控股鹤壁食品（占比 88.49%），鹤壁食品控股滑县永达（占比 100%）和鹤壁养殖（占比 100%）。

永达食业成立于 1996 年，是集肉种鸡繁育、饲料生产、商品鸡养殖、屠宰加工、肉制品生产、速冻调理品生产、冷藏配送、商业连锁为一体的肉鸡产业化企业。曾被评为“农业产业化国家重点龙头企业”、“国家扶贫龙头企业”、“全国食品工业百强企业”。

公司保理业务主要客户为江苏鸿轩，江苏鸿轩于 2008 年 5 月成立，其业务可分为：养殖、商场超市销售和饲料批发、大客户终端销售。江苏鸿轩的销售以超市卖场为主要渠道，在上海的超市和卖场渠道的市场占有率较高，渠道覆盖沃尔玛、家乐福、大润发、乐购、物美、欧尚、易买得、世纪联华等大型卖场。有较大的销售额，销售的鸡蛋分为散蛋、堡垒蛋和品牌蛋三个品种。

公司主要农业类客户的资产和经营情况如下：

单位：万元

名称	总资产			营业收入		
	2017年	2018年	2019年	2017年	2018年	2019年
江苏鸿轩	137,172.53	151,401.45	174,245.51	112,137.22	174,361.67	189,564.24
鹤壁食品(合并)	202,268.88	无法获得(注)	无法获得	355,257.59	无法获得	无法获得
滑县永达	17,083.62	15,478.88	无法获得	56,676.59	41,893.39	无法获得
鹤壁养殖	9,806.28	10,291.92	无法获得	63,025.41	36,268.41	无法获得

注：发行人客户未提供相关资产及经营情况。2017年10月鹤壁食品向赢量信息借款，按合同约定2017年底前鹤壁食品归还本金，并于2018年1月赢量信息再将本金出借给鹤壁食品。2018年借款系根据2017年年报进行判断，2018年放款后续未予回款，同时也未能取得2018年年度报表。

综上，公司客户集中在农业行业的特征是由公司自身业务规模以及客户资源、客户实力等综合所致，符合公司当初开展类金融业务的布局决定，具有商业实质。

(5) 类金融业务后续计划安排

随着经济环境的变化以及客户自身经营情况的变化，公司供应链业务在经营中暴露出了相关风险，存在过于依赖传统市场经验，客户集中度过高，对大客户授信额度较宽松，只从核心企业规模、经营、担保等方面考虑，动态风险跟踪敏感度较弱，欠缺考虑客户发生极端情况下公司如何处理的经验 and 能力等问题，导致业务组合风险分散化不足，应对市场系统性风险的快速调节能力缺失等，最终出现客户逾期未能偿付的信用风险。公司决定缩减类金融业务的业务规模，在不导致系统性风险的前提下，做好有关企业的提前沟通和经营状况及时跟踪。

发行人于2020年9月21日出具就类金融业务的后续计划安排作出不可撤销且不可变更的承诺如下：

1. 公司承诺自本承诺函出具之日起不以自有资金或募集资金新增对类金融业务的资金投入（包含增资、借款、担保等各种形式的资金投入）。

2. 公司将采取积极行动收回荣达禽业股份有限公司供应链业务的代采购款，

并力求于 2020 年底前收回；公司将采取积极行动行使债权（包括但不限于诉讼、查封、申请执行、和解等），并力求于 2022 年底前收回鹤壁市永达养殖有限公司、滑县永达饲料有限公司、鹤壁市永达食品有限公司债权款项。

3. 公司于本承诺函出具之日起 6 个月内变更孙公司上海蒲园供应链管理有限公司（以下简称“上海蒲园”）的经营范围。经营范围变更后，上海蒲园不再从事供应链代采购业务，亦不会变相从事供应链代采购业务；上海蒲园仅作为债权人，积极跟进相关债权的追讨工作。自追讨债权完毕之日或截至 2022 年 12 月 31 日起（以较早者为准）6 个月内，公司将通过清算注销或股权转让的形式剥离供应链代采购业务。

4. 公司将采取积极行动收回现存保理客户的保理款项，并力求于 2021 年底前收回。

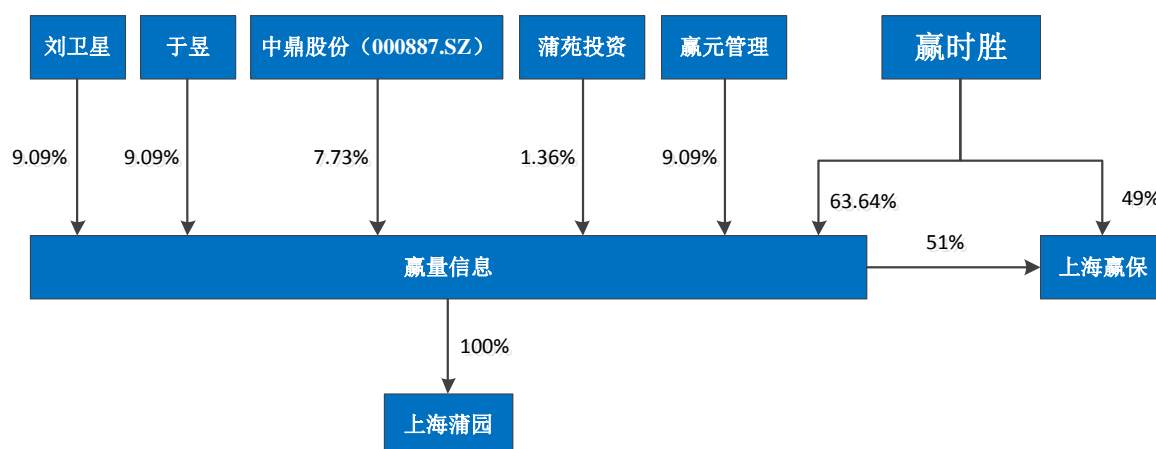
5. 自保理款项全部收回之日或截至 2021 年 12 月 31 日起（以较早者为准）6 个月内，公司将通过清算注销或股权转让的形式剥离保理业务。

2、公司类金融业务的经营内容、盈利模式

公司类金融业务开展主体包括子公司赢量信息及孙公司上海赢保和上海蒲园。

（1）股权结构

截至本回复报告出具日，发行人类金融业务实施主体股权结构如下：



（2）赢量信息

2015年3月，赢时胜与蒲苑投资、于昱、刘卫星共同设立赢量信息，设立时的注册资本为人民币3,000万元，其中赢时胜出资1,800万元，占注册资本的60%；蒲苑投资出资300万元，占注册资本的10%；于昱出资300万元，占注册资本的10%；刘卫星出资300万元，占注册资本的10%。

2016年8月，赢量信息注册资本由3,000万元人民币增资至20,000万元，新增17,000万元由赢时胜出资12,200万元、于昱出资3,400万元、刘卫星出资1,400万元。此次增资后赢量信息的股权为：赢时胜持股占比70%，于昱持股占比18.5%，刘卫星持股占比10%，蒲苑投资持股占比1.5%。

2017年6月，赢量信息股东于昱将其持有的8.5%的股权转让给中鼎股份(000887.SZ)。

2018年1月，赢量信息注册资本由20,000万元增资至22,000万元，新增注册资本由赢元管理出资2,000万元。此次增资后赢量信息的股权结构为：赢时胜持股占注册资本的63.64%，于昱持股占比9.09%，刘卫星持股占比9.09%，赢元管理持股占比9.09%，中鼎股份持股占比7.73%，蒲苑投资持股占比1.36%。

赢量信息基本情况如下：

公司全称：	上海赢量信息科技有限公司
公司住所：	中国（上海）自由贸易试验区富特北路211号302部位368室
法定代表人：	唐球
注册资本：	人民币22,000万元
公司类型：	其他有限责任公司
成立日期：	2015年3月19日
经营范围：	从事信息科技、数据科技、计算机科技、网络科技、电子科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务,企业管理咨询,商务信息咨询,市场信息咨询与调查(不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验),自有设备租赁,汽车租赁(不带操作员),电子商务(不得从事金融业务)。【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】

赢量信息作为上海赢保和上海蒲园的母公司，保持与赢时胜在技术开发和科技输出方面的合作，发挥自身在供应链流程管理和风险控制领域的实业经验积累。其盈利模式为提供业务流程咨询、技术项目管理和技术平台改造等技术服务，并

控制子公司类金融业务发展的综合风险。赢量信息在 2016 年 11 月获得“上海市高新技术企业”证书,有效期三年;于 2019 年 10 月获得“上海市高新技术企业”证书,有效期三年。

(3) 上海赢保

2017 年 2 月,赢时胜和赢量信息共同出资设立上海赢保,设立时的注册资本为人民币 5,000 万元,其中赢时胜出资人民币 4,650 万元,占注册资本的 93%,赢量信息出资人民币 350 万元,占注册资本的 7%。

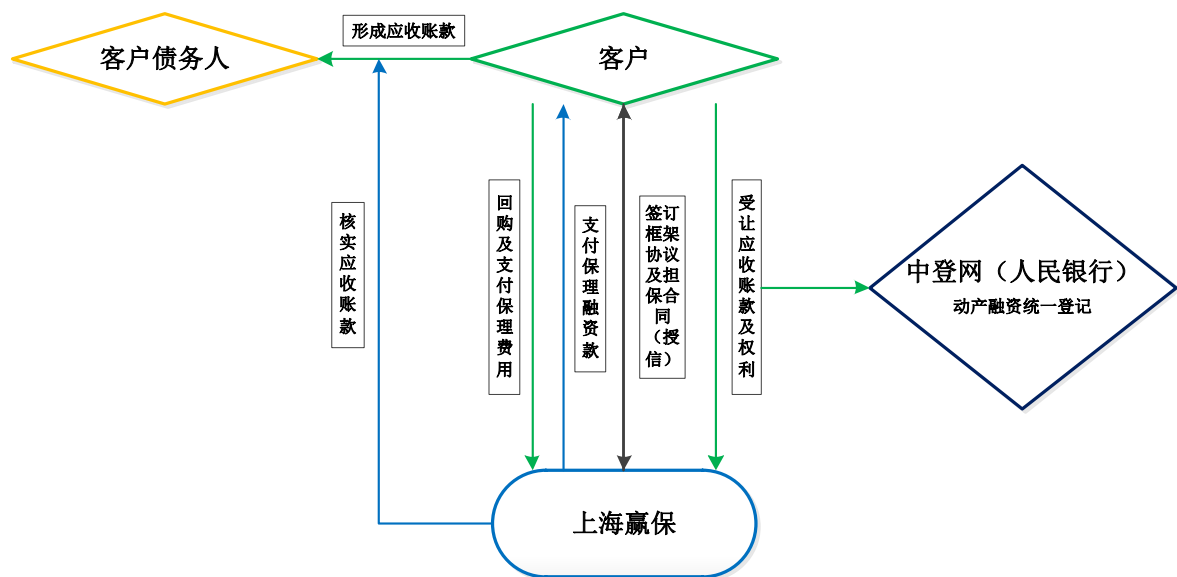
2017 年 5 月,上海赢保注册资本由 5,000 万元增资至 20,000 万元,其中赢时胜增资人民币 13,950 万元,赢量信息增资人民币 1,050 万元。增资完成后,赢时胜持股占比 93%,赢量信息持股占比 7%。

2018 年 11 月,赢时胜将持有上海赢保 44%的股权转让给赢量信息,转让价格为 8,923.90 万元,转让后,赢时胜持股 49%,赢量信息持股 51%。

上海赢保基本情况如下:

公司全称:	上海赢保商业保理有限公司
公司住所:	中国(上海)自由贸易试验区富特北路 211 号 302 部位 368 室
法定代表人:	唐球
注册资本:	人民币 20,000 万元
公司类型:	其他有限责任公司
成立日期:	2017 年 2 月 28 日
经营范围:	进出口保理业务,国内及离岸保理业务,与商业保理相关的咨询服务。【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】

上海赢保主营业务为商业保理业务,其经营范围为进出口保理业务,国内及离岸保理业务,与商业保理相关的咨询服务。上海赢保有关商业保理业务设立申请经中国(上海)自由贸易试验区管委会保税区管理局经济发展处审核通过并出具《反馈意见函》,并由中国(上海)自由贸易试验区市场监督管理局归档备案,上海赢保符合《中国(上海)自由贸易试验区商业保理业务管理暂行办法》关于商业保理公司设立的规定。



上海赢保开展商业保理业务的盈利模式：上海赢保向客户提供应收账款保理服务，根据客户的资信及担保情况给予授信额度，客户将其与买家（债务人）订立销售合同所形成的应收账款附追索权转让给上海赢保，上海赢保在给予授信范围内向客户发放保理融资款，并根据保理融资款金额、期限和双方约定的利率向客户收取保理服务费，通过在一定期间内提供保理服务收取的保理服务费在相应的服务期间内分期确认收入。

(4) 上海蒲园

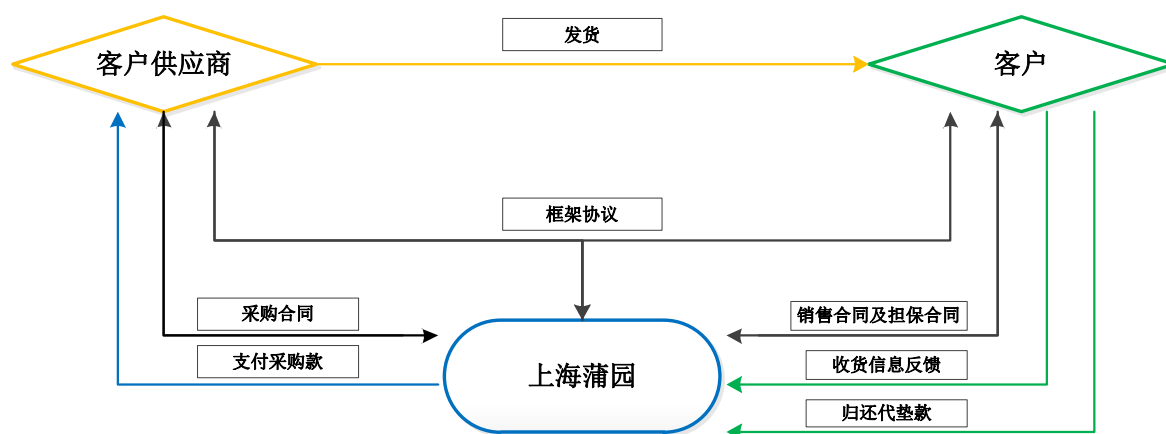
2016年7月，赢量信息与雷秋生、周天林、于梅、于昱、陆亦超签订《股权并购协议》，赢量信息收购上海蒲园供应链管理有限公司100%股权，收购价款人民币2,000万元，赢量信息持股占比100%。2017年7月赢量信息对上海蒲园增资8,000万元，增资后注册资本为10,000万元。

上海蒲园基本情况如下：

公司全称：	上海蒲园供应链管理有限公司
公司住所：	上海市黄浦区南塘浜路103号695室A座
法定代表人：	雷秋生
注册资本：	人民币10,000万元
公司类型：	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
成立日期：	2012年1月12日

经营范围:	供应链专业领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务,实业投资,商务信息咨询(除经纪),从事货物与技术的进出口业务,汽车配件、计算机软硬件、网络设备、通信设备、五金交电、仪器仪表、电子产品、办公设备、文化用品、日用百货、工艺品、服装鞋帽、建材、一类医疗器械、食用农产品、饲料的销售,食品流通。【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】
-------	--

上海蒲园主要经营供应链代采购业务(以下简称:代采购业务、代垫业务),凭借与供应链内部企业的紧密联系与信息优势,通过合规、可控的交易结构,使用自有资金,对客户在供应链各个节点提供授信支持、交易结算等金融服务。



上海蒲园开展供应链代采购业务的盈利模式:上海蒲园作为客户采购链条的参与方参与代采购,根据对客户的资信评定以及担保情况,给予客户授信额度,并在授信额度范围内,根据客户提出的采购需求,分别与客户及客户的供应商签订《销售合同》和《采购合同》,代为客户采购相关产品,并通过对产品代采购及销售的中间差价获得盈利。

二、类金融业务与公司主营业务或主要产品之间的关系

公司类金融业务主要有供应链代采购和保理两种业务模式。公司主营业务是为金融机构的资产管理和资产托管业务提供信息化系统解决方案的应用软件及增值服务,并开始将业务链延伸至银行业非托管业务领域。前述两种类金融业务与公司的主要产品无直接的关系,其业务模式、管理方式与公司主营业务存在差异。类金融业务是赢时胜在主营业务稳步发展的同时,利用赢时胜在金融科技领域的布局,进一步探索和尝试多元化经营。

三、说明类金融业务是否与公司主营业务发展密切相关，是否符合业态所需、行业发展惯例及产业政策，是否有利于服务实体经济

类金融业务的开展是赢时胜在主营业务稳步发展的同时，利用赢时胜在金融科技领域的布局，进一步探索和尝试多元化经营，与公司主营业务发展不密切相关，也非公司主营业务业态发展所必需业务或行业发展惯例和主营业务产业政策支持之业务。

类金融综合管理平台由赢量信息技术部独立牵头，在技术层面持续优化业务流程管理以及风控模型，并逐步引入人工智能、区块链、微服务等创新技术，扩展供应链技术服务的客户基础和服务深度，符合业务和行业外延发展的趋势。

公司供应链代采购业务及保理业务主要选择农业企业，该类客户在应收账款及供应链采购环节的存在资金缺口和账期管理需求，通过对核心企业的深度挖掘和行业预判，为客户提供供应链金融服务，解决部分企业融资难的问题，有利于服务实体经济。

我们执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了公司出具的关于供应链代采购业务、保理业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式，与公司主营业务或主要产品之间的关系，是否符合业态所需、行业发展惯例及是否有利于服务实体经济的说明；

2、获取并查阅了新华社发布《关于落实发展新理念加快农业现代化实现全面小康目标的若干意见》文件；

3、查阅了开展类金融业务上市公司年度报告，并分析行业发展情况；

4、抽查了供应链代采购业务、保理业务流程中相关凭证。

5、取得公司出具的关于类金融业务的后续计划安排的承诺。

经核查，类金融业务与公司主营业务发展不密切相关，也非公司主营业务业态发展所必需业务或行业发展惯例和主营业务产业政策支持之业务。但类金融业务有效地解决了部分企业因应收账款及供应链采购环节产生的资金缺口和账期管理问题，解决部分企业融资难的问题，有利于服务实体经济。

问题 1-（2） 发行人供应链、保理业务的客户主要为农业类公司，且客户集中于鸿轩生态农业有限公司（以下简称“江苏鸿轩”）、鹤壁市永达食品有限公司（以下简称“鹤壁食品”）、鹤壁市永达养殖有限公司（以下简称“鹤壁养殖”）、滑县永达饲料有限公司（以下简称“滑县永达”）四个公司，其中鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达的实际控制人均为张永山，请详细说明发行人选择供应链和保理客户的标准和依据，结合上述主要农业类客户的资产和信用状况、经营情况、用款规模和合作历史等，说明与其合作的有关背景，对其提供大额保理、代垫款的原因及合理性。

回复：

一、发行人选择供应链和保理客户的标准和依据

公司在选择供应链代采购和保理客户准入时，主要是根据客户所属行业以及行业地位、近三年的经营情况、担保情况、实际控制人情况等综合判断并审批后最终确定。

标准 1：行业的选择：选择国家政策支持的行业。

标准 2：企业情况：选择有品牌和市场的企业，如江苏鸿轩的“徐鸿飞小鲜蛋”、河南永达美基食品股份有限公司的“永达”、荣达禽业股份有限公司（新三板挂牌公司）的“凤达”等品牌。一般要求年销售在 2 亿元以上。

标准 3：实际控制人情况：征信情况良好，对企业有掌控力和长远规划。

标准 4：其他情况：经营情况、企业管理、担保情况等。

上述标准为新客户准入标准，对于老客户如果在动态风控管理中出现达不到上述标准的情形时，发行人将根据具体客户情况终止与客户合作或主动收缩业务规模直至款项收回。

具体的业务审批流程如下：

(1) 供应链代采购业务

①客户尽调阶段：由客户经理进行市场调研，总经理和业务总监、客户经理与核心企业进行洽谈后，业务部门则对核心企业详细情况进行调研，主要包括资质、组织架构、经营情况、管理团队等情况，并测算项目收益，形成《尽调报告》以及业务操作方案、风控担保措施等并提交风委会审议。审议内容主要包括合作规模、合作期限、业务操作方式以及担保措施等。

②核心企业框架协议签订阶段：核心企业准入审批通过后，根据审批内容制作合作协议、担保协议等，并与核心企业签署。由业务部门执行人发起，经由部门经理、风控总监、财务负责人、总经理审批通过。此外，客户经理提前向核心企业获取指定供应商名单，风控总监根据指定供应商名单，查询指定供应商工商信息，预先了解指定供应商的基本状况，及未来签约时的注意要点。

③业务执行阶段：上海蒲园与客户签署框架协议之后，上海蒲园给核心企业分配赢量供应链金融综合服务平台系统（以下简称：SAAS 系统）账号，客户可以在 SAAS 系统上直接下单，流程为客户下单至上海蒲园，上海蒲园下单至框架协议中指定的供应商。订单的签署逐级经由业务内控、风控总监、财务部、总经理审批。

④付款审批阶段：合同签署审批通过后，客户经理落实合同签订工作、商务发起付款审批流程（收齐客户指定收货人确认收货单、预留签名、身份证复印件、供应商开具以上海蒲园为抬头的增值税发票等资料）。付款逐级经由业务部门、风控部门、财务部门领导、总经理审批。审批通过后由财务部门执行付款给客户指定供应商。

(2) 保理业务

①客户尽调阶段：销售商提出保理业务的申请后，上海赢保业务部门核查买卖双方的贸易合同、财务报表、银行贷款卡、结算发票、银行结算单等资料，并实地走访企业，了解其经营情况，以确认合作贸易的真实性、买卖双方的企业信用、付款节点确认的方式等方面，编写详细的调查分析报告，包括卖方整体情况、基础贸易合同、应收账款情况，以及与合作规模、期限、收益等，制定切实可行的业务操作方案以及担保方案，按规定权限报批。

②方案评审阶段：在业务经理审核通过业务方案后，将《尽调报告》、业务操作方案以及风控担保措施等提交至评审会对上述材料进行审核，并做出是否与卖方进行保理业务合作的最终决定。

③合同签订阶段：经评审会审批同意后，上海赢保与销货方签订保理业务合同以及相关担保合同，向购货方书面通知有关保理事项及我司指定收款账户；上海赢保与销售商签订保理合同，并在人民银行应收账款抵押转让登记系统登记转让的应收账款登记信息。

④付款审批阶段：合同签署审批通过后、客户经理落实合同签订工作、商务发起付款审批流程，核实保理合同和应收账款抵押转让登记信息。付款审批逐级经业务部门、风控部门、财务部门领导、总经理审批。审批通过后，财务部门执行付款。

二、结合上述主要农业类客户的资产和信用状况、经营情况、用款规模和合作历史等，说明与其合作的有关背景，对其提供大额保理、代垫款的原因及合理性

1、公司主要农业类客户的资产和经营情况

公司主要农业类客户的资产和经营情况详见本回复报告之“问题 1-(1)”之“1、公司类金融业务形成的背景及原因”之“(4)类金融业务客户选取策略”之“公司主要农业类客户的资产和经营情况如下：”。

鹤壁养殖和滑县永达为鹤壁食品子公司，2019 年三家公司生产经营情况受到宏观经济调控影响，资金链断裂，未按期支付发行人款项，鹤壁食品不配合提供 2018 年资产及经营情况，2020 年滑县永达、鹤壁养殖也不配合提供 2019 年资产及经营情况。发行人控股子公司赢量信息及孙公司上海蒲园一直对该三家客户进行积极沟通及追款，2019 年采取诉讼手段进行追款。

2、用款规模（本金）及信用状况

单位：万元

名称	2020年1-6月						
	授信规模 (注1)	出借(注2)		归还(注3)		余额	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏鸿轩(代采购)	-	-	0.00%	120.78	0.33%	-	0.00%
鹤壁食品	-	-	0.00%	-	0.00%	3,000.00	8.36%
鹤壁养殖	-	-	0.00%	-	0.00%	1,699.59	4.73%
滑县永达	-	-	0.00%	-	0.00%	11,288.83	31.45%
江苏鸿轩(保理)	17,000.00	19,998.64	65.49%	22,686.62	61.48%	16,312.45	45.44%
其余保理业务客户	-	7,999.00	26.19%	10,416.87	28.23%	2,547.00	7.10%
其余代采购业务客户	-	2,540.59	8.32%	3,673.64	9.96%	1,047.39	2.92%
合计		30,538.23	100.00%	36,897.91	100.00%	35,895.26	100.00%
名称	2019年度						
	授信规模 (注1)	出借		归还		余额	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏鸿轩(代采购)	8,000.00	13,138.73	13.68%	21,003.79	20.65%	120.78	0.29%
鹤壁食品	0	0	0.00%	0	0.00%	3,000.00	7.10%
鹤壁养殖	0	0	0.00%	0	0.00%	1,699.59	4.02%
滑县永达	0	0	0.00%	0	0.00%	11,288.83	26.72%
江苏鸿轩(保理)	20,000.00	36,418.79	37.91%	27,418.36	26.95%	19,000.43	44.97%
其余保理业务客户		26,002.41	27.07%	24,310.61	23.90%	4,964.87	11.75%
其余代采购业务客户		20,501.99	21.34%	29,004.78	28.51%	2,180.44	5.16%
合计		96,061.92	100.00%	101,737.54	100.00%	42,254.94	100.00%
名称	2018年度						

	授信规模	出借		归还		余额	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏鸿轩（代采购）	8,000.00	20,049.93	17.39%	19,978.03	20.04%	7,985.84	16.66%
鹤壁食品	3,000.00	3,000.00	2.60%	0	0.00%	3,000.00	6.26%
鹤壁养殖	13,000.00	3,091.61	2.68%	5,457.86	5.47%	1,699.59	3.55%
滑县永达		17,485.99	15.17%	13,204.87	13.24%	11,288.83	23.55%
江苏鸿轩（保理）	10,000.00	31,138.63	27.01%	30,912.86	31.01%	10,000.00	20.86%
其余保理业务客户		7,868.58	6.83%	5,049.27	5.06%	3,273.07	6.83%
其余代采购业务客户		32,645.78	28.32%	25,099.89	25.17%	10,683.23	22.29%
合计		115,280.51	100.00%	99,702.78	100.00%	47,930.56	100.00%
2017 年度							
名称	授信规模	出借		归还		余额	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
江苏鸿轩（代采购）	8,000.00	23,587.15	21.64%	20,670.32	25.25%	7,913.95	24.46%
鹤壁食品	3,000.00	3,000.00	2.75%	3,000.00	3.67%	0	0.00%
鹤壁养殖	13,000.00	12,850.21	11.79%	8,784.37	10.73%	4,065.84	12.57%
滑县永达		20,768.81	19.05%	13,761.10	16.81%	7,007.71	21.66%
江苏鸿轩（保理）	10,000.00	24,763.84	22.72%	14,989.61	18.31%	9,774.23	30.21%
其余保理业务客户		962.9	0.88%	509.14	0.62%	453.76	1.40%
其余代采购业务客户		23,071.59	21.17%	20,134.25	24.60%	3,137.35	9.70%
合计		109,004.50	100.00%	81,848.79	100.00%	32,352.84	100.00%

注 1：由于 2019 年鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达出现逾期，公司不再对三家公司给予授信。

注 2：出借金额指放款给客户的本金。

注 3：归还金额为客户归还的本金，不含超出本金的收益。

赢量信息、上海赢保、上海蒲园通过注册资本金、向银行借款、向赢时胜借款的资金进行类金融业务投放从而实现收入。上述业务出借金额为放款累计金额，一般单笔放款金额期限较短，同一客户在一个年度存在多笔放款金额。保理每笔放款均进行足额覆盖的应收账款质押登记。同时 2019 年发行人开始收缩类金融业务，2019 年度和 2020 年 1-6 月余额，类金融款项为净流入。

江苏鸿轩截至 2020 年 6 月 30 日尚有未到期保理业务余额 16,312.45 万元，该客户未出现逾期情况；另外三家客户已出现逾期，截至本回复报告出具日尚未回款。

3、合作历史

(1) 江苏鸿轩于 2008 年 5 月成立，其业务可分为：养殖、商场超市销售和饲料批发、大客户终端销售。江苏鸿轩的销售以超市卖场为主要渠道，在上海的超市和卖场渠道的市场占有率较高，渠道覆盖沃尔玛、家乐福、大润发、乐购、物美、欧尚、易买得、世纪联华等大型卖场。有较大的销售额，销售的鸡蛋分为散蛋、堡垒蛋和品牌蛋三个品种。

因市场不断扩大，自主养殖基地的供货量不足，江苏鸿轩于 2014 年起开展了订单加农户的 OEM 养殖模式，同时因其销售给下游客户时，其应收账款有一定的账期，因此其向上游鸡蛋供应商、饲料及鸡苗供应商采购时也会有一定的账期要求。上海蒲园对接后，可以向江苏鸿轩提供代采购业务，直接向江苏鸿轩供应商采购鸡蛋，为江苏鸿轩提供供应链代采购服务。上海蒲园与江苏鸿轩于 2016 年 9 月开始代采购业务合作。

随着江苏鸿轩加大营销宣传，其销售也在逐步增长。在满足客户订单的同时，由于商场超市企业的款项结算惯例，其应收账款回收较慢，为盘活其应收账款，江苏鸿轩向上海赢保提出保理融资申请，上海赢保经调研其与康成投资（中国）有限公司的实际贸易情况，决定同意与其开展保理业务，受让其对康成投资（中国）有限公司销售形成的应收账款。上海赢保于 2017 年 4 月开始为江苏鸿轩提供商业保理服务。

2019 年，上海赢保考虑到供应链代采购业务的风险性，以及江苏鸿轩在大润发的销售情况增长的情况下，公司逐步将江苏鸿轩的业务调整至保理业务。上

海赢保与江苏鸿轩于 2019 年 5 月签订新的保理协议，授信 2 亿，并签订相关担保协议，逐步停止江苏鸿轩的供应链代采购业务。全部业务转为保理业务，总的授信额度为 2 亿。相关风控措施包括应收账款收款账户监管、连带责任担保、股权质押等。

截至 2020 年 6 月底，江苏鸿轩的代采购业务款项全部收回，未违约；保理业务余额 16,312.45 万元。

同时根据上海赢保的规划，江苏鸿轩的保理授信也将要逐步减少，上海赢保已经与江苏鸿轩制定了回款计划，将在控制企业系统性风险的基础上逐步收回全部款项，计划本年度收额度 1 亿元-1.4 亿元，剩余额度 2021 年内全部收完。

(2) 上海蒲园于 2017 年开始为鹤壁养殖、滑县永达以及鹤壁食品陆续提供代采购服务，其中，鹤壁养殖和滑县永达为鹤壁食品子公司（以下简称“永达公司”）。上海蒲园于 2016 年 12 月份对接鹤壁食品，了解到鹤壁食品为全产业链一体化鸡肉养殖加工企业，主要产品有冷冻、冰鲜、速冻调理、面食、鸡肉熟食、方便菜肴、生物骨素、出口熟食等八大系列等多个品种。有较大的年屠宰加工肉鸡、存栏种鸡、饲料加工等能力。其中滑县永达和鹤壁养殖配套生产饲料为养殖场提供饲料，而生产饲料需要大量采购玉米、豆粕、小麦、氨基酸等饲料原材料，由于玉米、豆粕等属于大宗商品，价格波动大，若有账期则其成本会较高。基于此，上海蒲园决定向上述三家公司提供供应链代采购服务。

根据内部流程审批，上海蒲园于 2016 年 12 月与永达公司签订合作协议和相关担保协议，并于 2017 年 1 月正式为永达公司开展供应链代采购业务，初始合作规模为 5,000 万元。在合作后，永达公司能在约定时间内按期支付代采购的销售货款。根据永达公司的经营需要以及对永达公司的进一步了解，上海蒲园于 2017 年 5 月新增代采购种类（包装物料、冷冻食品等）以及额度（新增 5,000 万元），并落实新增担保措施。同年 8 月，在永达公司新增担保措施的情况下，继续增加额度 3,000 万元，同年 10 月，在永达公司新增担保措施的情况下，再次增加额度 3,000 万元，永达公司合作规模总额为 1.6 亿。

合作前期，应收永达公司款项未发生逾期情况。后来由于永达公司受到宏观经济调控影响，资金链断裂，未按期支付款项，发行人控股子公司赢量信息及孙

公司上海蒲园根据实际情况对鹤壁食品、滑县永达、鹤壁养殖提起了诉讼。

4、提供大额保理、代垫款的原因及合理性

(1) 原因

请详见本回复报告之问题“1-（1）”之“一、类金融业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式”之“1、公司类金融业务形成的背景及原因”之回复内容。

(2) 合理性

①农业客户具有供应链金融服务需求

脱虚向实、产融结合，是我国经济步入新常态之后的重要特征。农业供应链金融的发展，离不开农业产业链、供应链的提升，而提升的重要方式之一，便是大力发展订单农业。同时，农业供应链的良性发展，更离不开农业企业（核心企业）的带动和引领作用。供应链金融正在成为农业公司的发展方向，这种趋势主要在畜禽养殖产业链，在饲料企业居于产业链的强势地位。而养殖业资金回笼需要较长时间，资金压力大，一些上游龙头企业利用供应链金融满足下游养殖业客户的资金需求。

公司主要客户为农业类企业，2017年和2018年随着国内供应链金融的发展，应农业企业（江苏鸿轩、滑县永达等）对资金的需求，扩大了业务规模，类金融业务期末余额合计分别为35,435.44万元、47,137.15万元。

②公司开展类金融业务规模及客户需求所决定

公司开展供应链代采购和保理业务，2017年至2020年6月底应收款项余额分别为35,435.44万元、47,137.15万元、41,210.74万元和34,348.05万元，整体规模远小于普路通、怡亚通、易见股份等主营为供应链金融的上市公司。当时公司集中选择普惠金融政策支持的农业作为目标行业，通过尽调、风控等内控审批流程，最终与经营规模较大、资金需求较大、符合客户选择标准的核心客户进行合作，并且资金资源集中于行业龙头企业，呈现客户较为集中的分布态势。公司主要供应链金融客户选则标准如下：

客户	标准 1 (注)	标准 2	标准 3	标准 4
江苏鸿轩	国家支持行业： 农业	行业品牌：大农业，蛋鸡养殖企业，农业部重点企业，品牌有：“徐鸿飞小鲜蛋”； 企业销售：年销售额在 2 亿元以上。	实际控制人、企业征信：经查询徐鸿飞以及江苏鸿轩农业生态有限公司的征信，无不良记录。	企业经营、担保等情况：1、江苏鸿轩有稳定的销售渠道，如大润发等，年销售额达 6 亿以上；2、担保措施：提供法定代表人担保、第三方公司连带责任担保以及股权质押担保等。
鹤壁食品	国家支持行业： 农业	行业品牌：大农业，肉鸡养殖加行业品牌：大农业，肉鸡养殖加工一体化企业，农业部重点企业，品牌有：“永达”； 企业销售：年销售额在 2 亿元以上。	实际控制人、企业征信：经查询冯永山以及鹤壁食品的征信，无不良记录。	企业经营、担保等情况：1、永达产品销售至全国 30 多个省市和香港等以及日本、韩国等 10 多个国家和地区，有 1000 多家分销商等，客户包括有肯德基、小肥羊等知名餐饮企业，年销售额达 20 亿以上；2、担保措施：提供法定代表人担保、第三方公司连带责任担保以及股权质押担保（如新三板挂牌上市公司股权质押担保）等。
鹤壁养殖			实际控制人、企业征信：经查询冯永山以及鹤壁养殖的征信，无不良记录。	
滑县永达			实际控制人、企业征信：经查询冯永山以及滑县永达的征信，无不良记录。	

注：请见本回复报告之“问题 1-（2）”之“一、发行人选择供应链和保理客户的标准和依据”。

此外，根据公司供应链和保理的业务内控流程，若客户未能通过公司的筛选条件，公司将不能受理相关需求申请，报告期内公司部分未能通过筛选的申请列举如下：

客户	申请类型	用款规模	申请时间	未能通过理由
高密市某食品有限公司	供应链代采购	3000 万-5000 万	2017 年 10 月	高密市南洋食品有限公司成立于 2005 年 9 月，注册资金 1000 万元，位于高密市高新技术产业开发区王家官庄西侧。主要从事种鸡养殖、孵化、肉鸡养殖、屠宰加工、调理加工及国际贸易等业

客户	申请类型	用款规模	申请时间	未能通过理由
				务。公司占地 67,000 平方米, 有员工 1500 余人, 其中大中专毕业生 120 多人。日屠宰肉鸡 10 万只, 月加工速冻调理食品 1000 吨。该公司行业、企业资质等均符合公司标准, 但在具体沟通业务担保方案时, 该公司无法提供足够的担保措施, 因此未开展合作。
江苏某生物科技股份有限公司	供应链代采购	2000 万	2018 年 4 月	拉萨宝莲生物科技股份有限公司, 原江苏宝莲生物科技股份有限公司, 宝莲股份是集甜叶菊提取物、栀子提取物和复配糖的研发、加工、销售于一体的高新技术企业, 其甜菊糖产品获得 ISO22000、KOSHERCERT、HALALCERI 等诸多认证, 并广受关注。经具体了解该公司经营情况后, 企业经营处于亏损状态, 负债较高, 不符合公司供应链业务准入标准。
上海某文化传媒有限公司	保理	2000 万	2019 年 3 月	该公司为腾讯公司在华东区域的广告代理商, 年销售额在 5 亿以上。但由于 2019 年度腾讯公司更改了与代理商返佣的规则, 由返现改为返流量, 不符合保理业务规则, 因此该项目未合作。
汕尾市某贸易有限公司	保理	100 万	2018 年 12 月	该公司为益海嘉理经销商, 年销售额在 5000 万以上。由于其银行贷款达 5600 万, 未能进一步说明其借款的合理性, 因此未与该公司进行合作。
深圳市某实业有限公司	保理	100 万	2018 年 11 月	该公司为益海嘉理经销商, 年销售额在 2000 万以上。由于其法定代表人征信逾期较多, 因此未能与其公司进行合作。

③部分客户对资金的需求

公司针对客户所提出的资金需求, 以及根据公司风控对客户资质准入进行筛选, 最终签订合作协议, 除江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达外, 公司对于其他主要客户的资金需求均能够在风控落实前提下予以满足。其他主要客户对资金需求情况如下:

单位: 万元

所属年份	序号	客户	行业	业务类型	申请规模	授信	申请日期	期末余额
2020 年 1-6 月	1	邵武市卓氏食品有限公司	批发业	保理	400	400	2020/3/19	307
	2	德州聚成商贸有限公司	批发业	保理	300	300	2020/5/12	300

所属年份	序号	客户	行业	业务类型	申请规模	授信	申请日期	期末余额
	3	福建东春益嘉供应链有限公司	批发业	保理	200	200	2020/4/2	200
	4	泉州恒众贸易有限公司	零售业	保理	198	198	2019/9/11	195
	5	广州八味缘供应链管理有限公司	批发业	保理	190	190	2019/11/23	185
2019年	1	马鞍山市嘉和粮油商贸有限责任公司	批发业	保理	1500	1500	2019/9/16	1,450
	2	鸿轩实业(上海)有限公司	科技推广和应用服务业	保理	4000	4000	2019/8/1	465.63
	3	德州聚成商贸有限公司	批发业	保理	300	300	2019/6/6	300
	4	邵武市卓氏食品有限公司	批发业	保理	273	273	2019/3/14	273
	5	长沙三木食品商贸有限公司	批发业	保理	265	265	2019/3/29	250
2018年	1	淮南市嘉宝乐商贸有限责任公司	批发业	保理	1000	1000	2018/8/24	500
	2	南京轩武粮油有限公司	批发业	保理	500	500	2018/11/12	500
	3	安徽亿森经贸有限公司	零售业	保理	500	500	2018/8/23	475
	4	枣庄市胜道粮油食品有限公司	零售业	保理	300	300	2018/10/9	300
	5	安顺市华慧商贸有限责任公司	零售业	保理	200	200	2018/12/3	200
2017年	1	宁波市奉化博龙机械制造有限公司	通用设备制造业	保理	500	500	2017/9/19	254.64
	2	宁国昕远金属制品有限公司	汽车制造业	保理	500	500	2017/9/29	119.07
	3	宁国市大泉机械有限公司	金属制品业	保理	500	500	2017/8/30	59.63
	4	宣城市文宇汽车零部件制造有限公司	汽车制造业	保理	100	100	2017/11/30	20.42

所属年份	序号	客户	行业	业务类型	申请规模	授信	申请日期	期末余额
2020年1-6月	1	荣达禽业股份有限公司	畜牧业	代采购	2,500	2,500	2018/5/8	1,086.28
2019年	1	荣达禽业股份有限公司	畜牧业	代采购	2,500	2,500	2018/5/8	1,548.60
	2	北京秋实农业股份有限公司	农业	代采购	4,000	4,000	2016/12/5	702.07
2018年	1	北京秋实农业股份有限公司	农业	代采购	4,000	4,000	2016/12/5	3,521.96
	2	浙江宏鑫科技有限公司	金属制品业	代采购	3,000	3,000	2018/4/26	3,083.52
	3	荣达禽业股份有限公司	畜牧业	代采购	2,500	2,500	2018/5/8	2,445.84
	4	江苏巧科饲料有限公司	农副食品加工业	代采购	2,000	2,000	2018/4/18	2,023.31
2017年	1	北京秋实农业股份有限公司	农业	代采购	4,000	4,000	2016/12/5	3,294.21
	2	滑县永达畜禽育种有限公司	畜牧业	代采购	1,500	1,500	2016/12/28	1,218.22
	3	河南永达清真食品有限公司	食品制造业	代采购	1,500	1,500	2017/5/8	327.02

公司为江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达等四家公司提供大额保理及代垫款主要是上述这四家公司为农业类经营规模较大企业，对资金需求较大，但对客户提出的资金需求申请，公司需通过尽调、风控等内控审批流程通过后才会给予放款；而其他客户相对资金需求较小；同时公司整体类金融业务规模相对普路通、怡亚通、易见股份等主营业务为供应链金融的上市公司较小；在业务开展中，有资金需求的客户若不能满足公司合作的要求，公司将不与其开展业务合作。因此，在公司类金融业务既有的规模下为上述四家公司提供大额保理及代垫业务具有合理性。

5、公司与江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达等四家公司关联关系及其他利益安排情况

公司为江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达等四家公司提供保理或代采购业务服务均为正常业务合作，上述四家公司与发行人不具有关联关系，也不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）。发行人实际控制人、董监高与上述四家客户不具有关联关系，不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务

豁免等情况)。

我们执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了公司出具的关于选择供应链和保理客户的标准和依据的说明；

2、获取并查阅了江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达四个公司的相关年度财务报表、工商信息；

3、获取并查阅了公司出具的与江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达等四家公司合作历史的相关说明；

4、获取并查阅了公司供应链代采购业务与保理业务的台账；

5、抽样检查了报告期内供应链代采购业务与保理业务的审批留存文件、合同、付款、回款凭证；

6、获取了发行人、实际控制人、董监高出具的与上述客户不具有关联关系及其他利益安排的承诺。；

7、取得发行人出具的关于类金融业务的后续计划安排的承诺。

经核查，公司选择供应链代垫和保理客户的标准和依据合理。公司 2017 年、2018 年及 2019 年基于业务情况向江苏鸿轩提供大额保理、代垫款具有合理性；2017 年及 2018 年对鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达提供大额保理、代垫款具有合理性，但随后鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达出现了逾期，公司已通过诉讼程序尽力挽回损失。为进一步控制风险，公司已对供应链代垫及保理业务进行全面收缩，已对类金融业务的后续计划安排作出承诺。

问题 1-（3）经查询，鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达 2019 年多次被列为失信被执行人，发行人对上述客户计提坏账准备 10,710.49 万元,请结合发行人信用政策以及上述客户截至本函回复日的回款情况，说明对应坏账准备计提是否充分，是否与其他客户计

提坏账准备的情况存在差异。

回复：

公司对其他应收款采用预期信用损失的简化模型，即始终按照整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，以单项或组合的方式对其他应收款预期信用损失进行估计。

公司将单项金额超过 50 万元人民币的其他应收款认定为单项金额重大的其他应收款。年末对单项金额重大的应收款项单独进行减值测试，如有客观证据表明其已发生减值，根据其预计未来现金流量现值低于其账面价值的差额，单独进行减值测试，确认减值损失，计入当期损益。

组合中，采用整个存续期信用损失率计提坏账准备的组合计提方法：

账龄	应收账款信用损失率 (%)	供应链代付款信用损失率 (%)
1 年以内 (含 1 年)	5	0.1
1—2 年 (含 2 年)	10	1
2—3 年 (含 3 年)	30	10
3 年以上	100	100

2019 年末，公司对鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达的其他应收款及应收账款余额为 17,850.82 万元，根据上海信和安律师事务所出具的《关于法律纠纷情况说明》，按照个别认定法单项计提坏账准备 10,710.49 万元，合计计提比例为 60%。截止回复日，前述客户尚未回款。

赢量信息应收鹤壁食品代采购业务往来借款 3,000.00 万元及应收账款 448.50 万元；公司已对鹤壁食品及其担保人提起诉讼，该诉讼案件已胜诉，判决鹤壁食品支付借款本金及相关利息，公司已申请强制执行；同时向法院提出财产保全申请，已对鹤壁食品银行账户、股权及房产进行保全，但为轮候查封或冻结；保全的房产主要涉及鹤壁食品 45 件不动产，面积约 537,578.63 平方米，河南省淇县永达食业有限公司 40 件不动产，面积约 168,112.6 平方米，河南永达康食源食品有限公司 1 件不动产，建筑面积约 21981.53 平方米，以及郭玉凤个人房产 5 套，面积 575.5 平方米。上海信和安律师事务所 2020 年 4 月 23 日出具了《关于法律纠纷情况说明》，预计能挽回的贷款本金比例为 40%-50%，出于谨慎性考虑，公司对该笔借款计提 60%比例坏账准备。

赢量信息之子公司上海蒲园为鹤壁养殖和滑县永达提供供应链代采购业务服务，期末应收余额合计 14,402.32 万元。其中公司法人冯永山及配偶郭玉凤提供个人无限责任担保；鹤壁市永达食品有限公司、河南永达美基食品股份有限公司提供连带责任保证担保；河南永达投资控股有限公司、河南省淇县永达食业有限公司提供连带责任担保；河南省淇县永达食业有限公司持有的鹤壁永达食品有限公司的 1.5 亿股权质押担保；河南永达投资控股有限公司持有的河南淇县永达食业有限公司的 100 万股股权质押担保。目前公司已对该两家公司及其担保人提起诉讼，立案同时向法院提交财产保全申请，已对被告股权及房产保全；保全的房产主要涉及河南永达道口食品有限公司、滑县永达饲料有限公司、河南永达清真食品有限公司、河南永达美基食品股份有限公司以及郭玉凤个人房产，面积总计约 10 万平方米。

针对以上诉讼事项，根据上海信和安律师事务所出具的《关于法律纠纷情况说明》，预计能挽回的贷款本金损失比例为 40%-50%，公司出于谨慎性考虑，对上述代采业务应收款计提 60%比例坏账准备。

我们针对公司因供应链代垫款业务对鹤壁市永达食品有限公司（以下简称“鹤壁食品”）、鹤壁市永达养殖有限公司（以下简称“鹤壁养殖”）、滑县永达饲料有限公司（以下简称“滑县永达”）三家公司形成的其他应收款及应收账款余额，以及已计提坏账准备的情况，执行了以下核查程序：

1、获取并检查了相关代采垫资业务合同、保证担保质押合同、货物签收单、银行资金流水和银行原始单据，核实了该业务的真实性及应收款项形成的过程，以及保证担保质押情况；

2、获取并检查了起诉书、法院判决书和财产保全资料等诉讼相关资料；

3、获取了上海信和安律师事务所出具的《关于法律纠纷情况说明》，综合律师的专业意见、财产保全情况、诉讼最新进展等，对预计本金及利息收回比例进行了判断。

4、获取并查阅了公司 2020 年《半年度报告》。

经核查，截止 2020 年 6 月 30 日，公司对鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达三家公司的应收款项坏账准备的计提是充分的。其他客户未发生相关类似风险事项，不存在逾期未回的供应链代垫款项，按照公司信用政策，账龄在 1 年以内，并已

按照供应链代垫款项坏账准备会计政策予以计提相关坏账准备。

问题 1-(4)最近三年,发行人期末应收账款余额分别为 34,831.7 万元、53,930.7 万元、73,117.73 万元,应收账款增长较大的原因主要因对江苏鸿轩保理业务形成;其他应收款中的“供应链代垫款”余额分别为 25,207.45 万元、33,864.1 万元、16,779.8 万元,请补充说明除江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达外,发行人近三年保理、代垫业务的前十大客户的名称及金额,前述客户与发行人是否存在关联关系或其他利益安排。

回复:

一、除江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达外,发行人近三年保理、供应链代垫业务的前十大客户的名称及金额

2017 年-2020 年 6 月 30 日,除江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达外,发行人保理业务的前十大客户的名称及金额(按期末应收账款余额)如下:

单位:万元

所属年份	序号	客户名称	期末余额
2020 年 1-6 月	1	邵武市卓氏食品有限公司	307
	2	德州聚成商贸有限公司	300
	3	福建东春益嘉供应链有限公司	200
	4	泉州恒众贸易有限公司	195
	5	广州八味缘供应链管理有限公司	185
	6	长沙三木食品商贸有限公司	160
	7	安徽亿森经贸有限公司	150
	8	新泰市今福缘经贸有限公司	100
	9	五河县永一贸易商行	91
	10	浏阳市淮川嘉仓粮油贸易商行	86
2019 年	1	马鞍山市嘉和粮油商贸有限责任公司	1,450
	2	鸿轩实业(上海)有限公司	465.63
	3	德州聚成商贸有限公司	300

所属年份	序号	客户名称	期末余额
	4	邵武市卓氏食品有限公司	273
	5	长沙三木食品商贸有限公司	250
	6	安徽亿森经贸有限公司	240
	7	淮南市嘉宝乐商贸有限责任公司	200
	8	济宁市康源粮油有限公司	200
	9	南昌市启鹏实业有限公司	195
	10	广州八味缘供应链管理有限公司	190
2018年	1	淮南市嘉宝乐商贸有限责任公司	500
	2	南京轩武粮油有限公司	500
	3	安徽亿森经贸有限公司	475
	4	枣庄市胜道粮油食品有限公司	300
	5	安顺市华慧商贸有限责任公司	200
	6	长沙三木食品商贸有限公司	200
	7	德州聚成商贸有限公司	200
	8	邵武市卓氏食品有限公司	160
	9	余姚市盛兴管件厂	136.96
	10	固始县康盛副食有限公司	100
2017年	1	宁波市奉化博龙机械制造有限公司	254.64
	2	宁国昕远金属制品有限公司	119.07
	3	宁国市大泉机械有限公司	59.63
	4	宣城市文宇汽车零部件制造有限公司	20.42

2017年-2020年6月30日，除江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达外，发行人供应链代垫业务的前十大客户的名称及金额（按期末应收账款余额）如下：

单位：万元

所属年份	序号	客户名称	期末余额
2020年1-6月	1	荣达禽业股份有限公司	1,086.28
2019年	1	荣达禽业股份有限公司	1,548.60
	2	北京秋实农业股份有限公司	702.07
2018年	1	北京秋实农业股份有限公司	3,521.96
	2	浙江宏鑫科技有限公司	3,083.52

所属年份	序号	客户名称	期末余额
	3	荣达禽业股份有限公司	2,445.84
	4	江苏巧科饲料有限公司	2,023.31
2017年	1	北京秋实农业股份有限公司	3,294.21
	2	滑县永达畜禽育种有限公司	1,218.22
	3	河南永达清真食品有限公司	327.02

公司于2019年起已逐步缩减类金融业务规模，截至2020年6月末，供应链代采购业务应收款项余额为15,488.60万元，保理业务应收款项余额为18,859.45万元。

二、上述客户与发行人不存在关联关系或其他利益安排

上述江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达、除江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达外的发行人近三年一期保理、代垫业务的前十大客户（以下简称“其余客户”）以及上述客户的实际控制人与发行人不具有关联关系，与发行人不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）；发行人对上述江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达及其余客户的应收款项均为正常业务开展所形成。发行人实际控制人、董监高与上述江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达、其余客户以及上述客户的实际控制人也不具有关联关系，不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）。

发行人、实际控制人、董监高承诺如下：

1、公司与江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达、其余客户，以及上述客户的实际控制人不具有关联关系，不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）；公司对上述客户的应收款项均为正常业务开展所形成；

2、公司实际控制人与江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达、其余客户，以及上述客户的实际控制人不具有关联关系，不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）；

3、公司董事、监事、高级管理人员与江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达、其余客户，以及上述客户的实际控制人不具有关联关系，不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）；

4、公司控股子公司赢量信息、上海赢保、上海蒲园与江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达、其余客户，以及上述客户的实际控制人不具有关联关系，不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）；

5、公司控股子公司赢量信息、上海赢保、上海蒲园的董事、监事、高级管理人员与江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达、其余客户，以及上述客户的实际控制人不具有关联关系，不存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）。

我们执行了以下核查程序：

1、获取了供应链代采购业务保理业务的台账，并统计了除江苏鸿轩、鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达外，公司 2017 年-2020 年 6 月 30 日保理、代垫业务的前十大客户的名称及金额；

2、抽样获取了上述客户出具的与公司无关联关系及其他利益安排的说明；取得了公司控股股东及实际控制人、董事、监事及高级管理人员的个人情况调查表等；

3、获取公司、实际控制人、董高监出具的与上述客户不具有关联关系及其他利益安排的承诺；

4、获取 2017 年、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月公司主要放款账户银行对账单，根据供应链代采购业务保理业务的台账与银行对账单进行核对。经核对，上述客户供应链代采购业务保理业务的台账中的业务信息（放款、回款、客户名称）与银行对账单中的资金流水、交易对手方信息一致；

5、查询了国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/>）、天眼查（www.tianyancha.com）等公开渠道。

经核查，上述保理业务和供应链代垫业务的客户与公司不具有关联关系及不

存在其他利益安排（包括资金占用、提供财务资助、股权代持、利益输送、债务豁免等情况）。

问题 1-（5） 发行人保理、代垫业务的毛利率低于 5%，远低于主营业务毛利率，且近两年合计收入占发行人总收入的比例较小，请说明在前述业务效益明显偏低的情况下，仍保持高额对外放款的原因及合理性。

回复：

一、保理业务、代垫业务的营业收入、利润情况

近两年一期保理、代垫业务的营业收入及利润情况如下：

单位：万元、%

营业收入	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
供应链代采购	132.05	0.35	1,344.59	2.05	3,406.36	5.33
保理	1,477.49	3.95	2,408.53	3.67	1,200.61	1.88
类金融业务小计	1,609.54	4.30	3,753.12	5.72	4,606.97	7.21
合并营业收入	37,423.87	100.00	65,558.00	100.00	63,910.05	100.00
归属于上市公司股东净利润	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
供应链代采购	28.95	0.57	-5,083.02	-37.26	516.23	2.90
保理	818.96	16.07	1,251.47	9.17	568.99	3.20
类金融业务小计	847.91	16.64	-3,831.55	-28.08	1,085.22	6.10
归属于上市公司股东合并净利润	5,096.91	100.00	13,643.70	100.00	17,778.04	100.00

赢量信息、上海赢保、上海蒲园通过注册资本金、向银行借款、向赢时胜借款的资金进行类金融业务投放从而实现收入。

2018 年保理业务、代垫业务营业收入占发行人合并营业收入比例为 7.21%；2019 年相比 2018 年下降了 1.49 个百分点，占比为 5.72%；2020 年 1-6 月占比为 4.30%。2018 年归属于上市公司股东净利润的保理业务、代垫业务占合并归属

于上市公司股东净利润为 6.10%；2019 年为-28.08%；2020 年 1-6 月为 16.64%。2019 年代垫业务出现亏损，主要原因是由于鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达等受到宏观经济调控影响，资金链断裂，未按期向赢量信息及其子公司支付款项，赢量信息及其子公司根据实际情况对鹤壁食品、滑县永达、鹤壁养殖提起了诉讼，根据诉讼中对其财产的保全情况，以及对其应收账款回收的可能性判断，2019 年度计提坏账准备金较上年大幅增加，导致 2019 年利润大幅下滑。2020 年 1-6 月保理业务归属于上市公司股东净利润占比相比 2019 年有所提高，主要是因为公司主营业务存在一定的季节性，上半年利润相对较低。

综上，2018-2020 年 1-6 月公司类金融业务营业收入占比分别为 7.21%、5.72% 和 4.30%，净利润占比分别为 6.10%、-28.08%和 16.64%，类金融业务收入、利润占比均低于 30%。

二、保持高额对外放款的原因及合理性

1、保持高额对外放款的原因

请详见本回复报告之问题“1-（1）”之“一、类金融业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式”之“1、公司类金融业务形成的背景及原因”之回复内容。

2、保持高额对外放款的合理性

2017 年至 2020 年 6 月公司类金融业务规模如下：

单位：万元

业务类型	2017 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日		2019 年 12 月 31 日		2020 年 6 月 30 日	
	余额	余额	增长率	余额	增长率	余额	增长率
保理业务	10,227.99	13,273.07	29.77%	24,430.93	84.06%	18,859.45	-22.81
代采购业务	25,207.45	33,864.08	34.34%	16,779.81	-50.45%	15,488.60	-7.70
合计	35,435.44	47,137.15	33.02%	41,210.74	-12.57%	34,348.05	-16.65
其中：自有资金	35,435.44	28,637.15	-	31,210.74	-	31,348.05	-
银行借款	-	18,500.00	-	10,000.00	-	3,000.00	-
向赢时胜借款（注）	-	-	-	-	-	-	-

注：2017 年存在赢时胜借款给赢量信息、上海赢保的情况，并于当年底归还借款；2018 年、2019 年期间存在赢时胜借款给赢量信息的情况，并于当年底归还借款；2020 年 1-6 月不存在赢时胜借款给类金融业实施主体的情形。具体借款情况详见本回复报告之“问题 2-（1）”。

保持高额对外放款的合理性请详见本回复报告之“问题 1-(1)”之“二、结合上述主要农业类客户的资产和信用状况、经营情况、用款规模和合作历史等，说明与其合作的有关背景，对其提供大额保理、代垫款的原因及合理性”之“4、提供大额保理、代垫款的原因及合理性”。

2017 年和 2018 年随着国内供应链金融的发展，公司希望凭借其在供应链金融科技服务的技术基础，通过切入供应链代垫业务和保理业务，扩大金融产品服务的应用范围，完善产业链金融综合服务体系，提升企业金融服务能力和整体竞争力，应农业企业（江苏鸿轩、滑县永达等）对资金的需求较大，公司扩大了业务规模，期末余额分别为 35,435.44 万元、47,137.15 万元。但随着经济环境的变化以及客户自身经营情况的变化，鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达出现逾期未能偿付的信用风险。2019 年公司决定对供应链业务进行全面收缩，在不导致系统性风险的前提下，做好有关企业的提前沟通和经营状况及时跟踪。截至 2020 年 6 月底类金融业务已从 2018 年底的 47,137.15 万元缩减至 34,348.05 万元。公司已对类金融业务的后续计划安排作出承诺。

我们执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了公司出具的供应链代采购业务、保理业务对外放款的原因及合理性说明；

2、获取并查阅了《关于落实发展新理念加快农业现代化实现全面小康目标的若干意见》、《中共中央国务院关于深入推进农业供给侧结构性改革加快培育农业农村发展新动能的若干意见》等文件；

3、获取并查阅了公司供应链代采购业务与保理业务的台账；

4、抽查了报告期内供应链代采购业务与保理业务的合同、付款、回款凭证；

5、取得公司出具的关于类金融业务的后续计划安排的承诺。

经核查，2017 年和 2018 年随着国内供应链金融的发展，公司应农业企业（江苏鸿轩、滑县永达等）对资金的需求，扩大业务规模具有合理性，但随后鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达出现了逾期，公司已通过诉讼程序尽力挽回损失。为进一步控制风险，公司已对供应链代垫及保理业务进行全面收缩，已对类金融业务

的后续计划安排作出承诺。具体承诺内容请见本回复报告之“问题 1-（1）”之“一、类金融业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式”之“1、公司类金融业务形成的背景及原因”之“（5）类金融业务后续计划安排”。

问题 1-（6）请结合供应链代垫、保理业务的经营模式、业务开展情况、资金占用情况、主要客户偿债能力、回款情况、对公司财务状况及主营业务开展的影响等，详细披露供应链业务、保理业务的相关风险。

回复：

一、公司供应链代垫及保理业务开展情况、资金占用情况、客户回款情况以及对主营业务开展的影响

1、类金融业务规模

近三年一期公司保理业务及代采购业务规模请见本回复报告之“问题 1-（5）”之“二、保持高额对外放款的原因及合理性”之“2、保持高额对外放款的合理性”。

近三年及最近一期期末，公司类金融占用资金余额分别为 35,435.44 万元、47,137.15 万元、41,210.74 万元和 34,348.05 万元，自 2019 年起呈现规模持续缩减趋势，主要系公司意识到相关业务风险以及风险事件的发生，及时调整业态发展战略，制定了明确的业务缩减整改计划，具体类金融业务整改计划详见本回复报告之“问题 1-（1）”之“一、类金融业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式”之“1、公司类金融业务形成的背景及原因”之“（5）类金融业务后续计划安排”。

2、主要客户偿债能力、回款情况

（1）发行人保理业务的主要客户为江苏鸿轩，于 2017 年开始合作保理业务，主要是受让其对康成投资（中国）有限公司（大润发）销售鸡蛋所形成的应收账款。2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末分别占保理业务余额的 95.56%、75.34%、77.77%、86.50%。近三年江苏鸿轩的经营情况如下：

单位：万元

总资产			净资产		
2017年	2018年	2019年	2017年	2018年	2019年
137,172.53	151,401.45	174,245.51	33,622.03	46,344.76	58,399.15
营业收入			净利润		
2017年	2018年	2019年	2017年	2018年	2019年
112,137.22	174,361.67	189,564.24	2,148.93	9,098.82	9,916.44

江苏鸿轩目前经营正常，且应收款方为知名企业，因此偿债能力较强。报告期内江苏鸿轩保理业务回款正常，均按期还款。

(2) 发行人供应链代采购主要客户为鹤壁食品、鹤壁养殖、滑县永达。截至本回复报告出具日，针对前期形成的应收鹤壁食品 3,448.50 万元、滑县永达 12,526.77 万元、鹤壁养殖 1,875.55 万元，合计余额 17,850.82 万元尚未回款且已逾期，公司目前已启动诉讼程序进行款项追讨，并已计提坏账准备合计 10,710.49 万元。

3、对公司主营业务开展的影响

单位：万元、%

项目	2020年6月末	2019年末	2018年末	2017年末
类金融业务余额	34,348.05	41,210.74	47,137.15	35,435.44
合并流动资产(A)	142,220.96	149,210.12	163,324.78	147,537.94
合并流动负债(B)	17,636.09	28,835.15	36,874.12	16,450.86
营运资金(A-B)	124,584.90	120,375.00	126,450.66	131,087.08
类金融业务余额占流动资产比例	24.15	27.62	28.86	24.02
类金融业务余额占营运资金比例	27.57	34.24	37.28	27.03

报告期内，发行人营运资金充足，各期末营运资金分别为 131,087.08 万元、126,450.66 万元、120,375.00 万元和 124,584.90 万元，变动相对平稳，各期末类金融资金余额占营运资金比例分别为 27.03%、37.28%、34.24%和 27.57%，不存在营运资金被类金融业务大量占用情形，能够保证公司主营业务的正常资金需求。

报告期内，发行人主营业务的主要成本为实施人员薪酬，此外，公司为保证

持续的创新以获得更好的客户认同和更优质的产品与服务，每年研发投入保持较高水平，研发投入亦主要由研发人员薪酬构成，因此公司主要运营支出为员工薪酬，具体如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
母公司支付给职工以及为职工支付的现金	41,420.09	36,223.29	25,014.81
母公司应付职工薪酬余额	3,993.64	2,629.54	4,190.84
员工人数	2,497	2,429	1,921
人均薪酬	16.59	14.91	13.02
母公司营业收入	61,717.10	59,368.38	47,902.45

由上表可见，发行人母公司员工薪酬支出金额及员工人数随着业务量上升呈逐年上升趋势，不存在拖欠员工薪酬情形，公司主营业务开展正常，且呈现逐年上升趋势，不存在受到类金融业务影响的情形。

二、详细披露供应链业务、保理业务的相关风险

公司已在募集说明书之“第六节 与本次发行相关的风险因素”之“四、其他不利影响因素”之“(二)类金融业务经营风险”补充更新披露。

我们执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了发行出具的关于供应链代采购业务、保理业务形成的原因、具体经营内容、盈利模式，与公司主营业务或主要产品之间的关系说明，是否符合业态所需、行业发展惯例及是否有利于服务实体经济的说明；

2、取得并查阅了发行人供应链代采购业务与保理业务的台账；

3、根据台账统计了主要客户的放款、回款情况；

4、抽查了报告期内主要客户供应链代采购业务与保理业务的合同、付款、回款凭证；

5、分析了公司报告期内供应链代采购业务、保理业务对公司财务状况及主营业务的影响；

6、获取了主要客户的相关年度的财务报表；

7、取得发行人出具的关于类金融业务的后续计划安排的承诺。

经核查，公司的孙公司经营的保理业务和供应链代采购业务属于类金融业务范畴，其自身经营面临宏观经济形势、行业波动、客户信用等一系列风险。公司供应链代采购业务中已出现部分客户逾期未按时归还款项的情形，虽然相关款项已采取保全措施，但客户资产存在其他抵押且被轮候查封，存在相关款项无法收回风险。目前，公司已对类金融业务的后续计划安排作出承诺，但是若尚未逾期的存量客户在应收款项回收前受到行业波动、自身经营下滑等影响，公司仍然面临发生坏账损失的风险。另外，如果未来国家对类金融业务监管政策出现重大调整，发行人类金融业务亦将面临一定的波动风险。

问题 1-（8）请穿透核实说明近三年保理、代垫款业务放款资金的最终流向，并报备具体核查明细，结合前述回复，核实说明发行人是否存在因保理、代垫业务导致资金被占用情形，是否存在通过保理、代垫业务对第三方提供财务资助的情形。

回复：

一、穿透核实说明近三年保理、代垫款业务放款资金的最终流向

1、公司供应链代采购款业务放款流向

根据公司开展供应链代采购业务的商业模式，在完成公司对于客户的相关内控流程后，在接到客户代采购需求后，公司向客户需采购商品的供应商进行放款，因此，代垫业务的最终资金流向为客户的供应商。报告期内公司前十大客户中代采购抽样放款流向核查情况如下：

单位：万元

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
北京秋实农业股份有限公司	288.70	2019-7-12	天然肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣，与客户签订销售合同销售肠衣	是	客户的供应商

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
北京秋实农业股份有限公司	325.08	2019-4-12	天然肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣,与客户签订销售合同销售肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	322.92	2019-3-15	天然肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣,与客户签订销售合同销售肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	312.60	2019-2-18	天然肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣,与客户签订销售合同销售肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	326.40	2019-1-8	天然肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣,与客户签订销售合同销售肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	471.60	2018-8-15	盐渍羊肠衣、猪肠衣	与客户供应商签订采购合同采购猪肠衣、盐渍羊肠衣,与客户签订销售合同销售猪肠衣、盐渍羊肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	663.05	2018-4-16	猪肠衣	与客户供应商签订采购合同采购猪肠衣,与客户签订销售合同销售猪肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	441.56	2018-4-9	羊肠衣	与客户供应商签订采购合同采购羊肠衣,与客户签订销售合同销售羊肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	700.00	2018-3-19	猪肠衣	与客户供应商签订采购合同采购猪肠衣,与客户签订销售合同销售猪肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	500.01	2017-12-1	肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣,与客户签订销售合同销售肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	500.01	2017-12-1	肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣,与客户签订销售合同销售肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业股份有限公司	468.32	2017-11-23	肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣,与客户签订销售合同销售肠衣	是	客户的供应商
北京秋实农业	560.00	2017-5-25	肠衣	与客户供应商签订采购合同采购肠衣,与客	是	客户的供

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
股份有限公司				户签订销售合同销售肠衣		应商
鹤壁市永达养殖有限公司	271.26	2018-6-8	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	269.28	2018-6-7	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	342.54	2018-6-6	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	269.28	2018-6-4	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	778.29	2018-5-22	豆粕、小麦	与客户供应商签订采购合同采购豆粕、小麦,与客户签订销售合同销售豆粕、小麦	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	428.63	2018-5-17	豆粕	与客户供应商签订采购合同采购豆粕,与客户签订销售合同销售豆粕	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	810.00	2017-12-11	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	845.27	2017-11-30	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	778.30	2017-11-24	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	810.00	2017-9-12	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	738.00	2017-9-5	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
鹤壁市	779.40	2017-8-25	玉米	与客户供应商签订采	是	客户

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
永达养殖有限公司				购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米		的供应商
鹤壁市永达养殖有限公司	860.00	2017-5-27	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达畜禽育种有限公司	50.27	2018-5-8	种蛋	与客户供应商签订采购合同采购种蛋,与客户签订销售合同销售种蛋	是	客户的供应商
滑县永达畜禽育种有限公司	63.80	2018-1-24	种蛋	与客户供应商签订采购合同采购种蛋,与客户签订销售合同销售种蛋	是	客户的供应商
滑县永达畜禽育种有限公司	25.12	2018-1-24	种蛋	与客户供应商签订采购合同采购种蛋,与客户签订销售合同销售种蛋	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	843.87	2018-5-28	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	579.48	2018-5-24	小麦	与客户供应商签订采购合同采购小麦,与客户签订销售合同销售小麦	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	758.50	2018-4-20	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	697.45	2018-4-17	玉米	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	1,447.80	2018-4-12	豆粕	与客户供应商签订采购合同采购豆粕,与客户签订销售合同销售豆粕	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	1,043.90	2017-12-20	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	702.00	2017-12-4	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
滑县永达饲料有限公司	658.80	2017-10-18	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	1,410.50	2017-10-13	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	669.76	2017-7-19	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	945.00	2017-4-17	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	931.04	2017-1-20	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
滑县永达饲料有限公司	1,439.61	2017-1-16	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	1,278.72	2019-5-21	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	829.92	2019-4-25	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	658.94	2019-1-24	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	968.45	2019-1-10	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	748.80	2019-1-4	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	898.98	2018-12-17	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售	是	客户的供应商

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
有限公司				鸡蛋		
江苏鸿轩生态农业有限公司	1,039.33	2018-10-10	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	734.40	2018-9-7	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	642.60	2018-8-15	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	599.89	2018-6-14	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	479.71	2017-12-21	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	482.46	2017-12-20	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	997.91	2017-8-25	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	513.93	2017-4-27	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏鸿轩生态农业有限公司	492.00	2017-4-27	鸡蛋	与客户供应商签订采购合同采购鸡蛋,与客户签订销售合同销售鸡蛋	是	客户的供应商
江苏巧科饲料有限公司	179.17	2019-4-29	加工饲料	与客户供应商签订采购合同采购饲料,与客户签订销售合同销售饲料	是	客户的供应商
江苏巧科饲料有限公司	140.18	2019-1-31	加工饲料	与客户供应商签订采购合同采购饲料,与客户签订销售合同销售饲料	是	客户的供应商
江苏巧科饲料	259.34	2019-1-18	加工饲料	与客户供应商签订采购合同采购饲料,与客	是	客户的供

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
有限公司				户签订销售合同销售饲料		应商
江苏巧科饲料有限公司	149.12	2019-1-18	加工饲料	与客户供应商签订采购合同采购饲料,与客户签订销售合同销售饲料	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	140.00	2020-6-3	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	111.23	2020-5-8	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	103.99	2020-4-29	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	103.80	2020-4-21	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	113.26	2020-4-10	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	178.37	2020-1-19	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	219.01	2020-1-8	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	210.00	2019-9-4	初级饲料	与客户供应商签订采购合同采购饲料,与客户签订销售合同销售饲料	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	204.06	2019-8-29	初级饲料	与客户供应商签订采购合同采购饲料,与客户签订销售合同销售饲料	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	316.58	2019-6-11	初级饲料	与客户供应商签订采购合同采购饲料,与客户签订销售合同销售饲料	是	客户的供应商
荣达禽	211.81	2019-5-15	初级	与客户供应商签订采	是	客户

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
业股份有限公司			饲料	购合同采购饲料,与客户签订销售合同销售饲料		的供应商
荣达禽业股份有限公司	242.64	2019-1-4	初级饲料	与客户供应商签订采购合同采购饲料,与客户签订销售合同销售饲料	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	275.40	2018-10-31	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	204.00	2018-9-27	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
荣达禽业股份有限公司	227.30	2018-7-11	玉米	与客户供应商签订采购合同采购玉米,与客户签订销售合同销售玉米	是	客户的供应商
浙江宏鑫科技有限公司	900.00	2019-8-30	五金产品	与客户供应商签订采购合同采购五金产品,与客户签订销售合同销售五金产品	是	客户的供应商
浙江宏鑫科技有限公司	1,100.00	2019-6-26	五金产品	与客户供应商签订采购合同采购五金产品,与客户签订销售合同销售五金产品	是	客户的供应商
浙江宏鑫科技有限公司	900.00	2019-5-30	五金产品	与客户供应商签订采购合同采购五金产品,与客户签订销售合同销售五金产品	是	客户的供应商
浙江宏鑫科技有限公司	1,100.00	2019-3-29	五金产品	与客户供应商签订采购合同采购五金产品,与客户签订销售合同销售五金产品	是	客户的供应商
浙江宏鑫科技有限公司	1,593.52	2019-2-28	五金产品	与客户供应商签订采购合同采购五金产品,与客户签订销售合同销售五金产品	是	客户的供应商
浙江宏鑫科技有限公司	1,500.00	2018-11-29	铝合金棒	与客户供应商签订采购合同采购铝合金棒,与客户签订销售合同销售铝合金棒	是	客户的供应商
浙江宏鑫科技有限公司	1,600.00	2018-7-30	铝合金棒	与客户供应商签订采购合同采购铝合金棒,与客户签订销售合同销售铝合金棒	是	客户的供应商

客户名称	放款金额	放款日期	代采购内容	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
浙江宏鑫科技有限公司	1,600.00	2018-4-27	铝合金棒	与客户供应商签订采购合同采购铝合金棒,与客户签订销售合同销售铝合金棒	是	客户的供应商

2、公司保理业务放款流向

公司保理业务是在与客户办理完应收账款质押登记后,根据客户的需求,直接向客户进行放款。其中对于部分客户的保理款项需根据合同约定要求客户在收到保理款项后付款给客户的供应商,其他客户不做用途要求。因此保理业务放款最终流向为客户或客户的供应商。报告期内保理业务前十大客户抽样放款流向核查情况如下:

单位:万元

客户名称	放款金额	放款日期	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
江苏鸿轩生态农业有限公司	1,925.84	2020-1-16	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人,受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
江苏鸿轩生态农业有限公司	3,357.36	2019-9-19	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人,受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
江苏鸿轩生态农业有限公司	2,225.77	2018-4-26	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人,受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
江苏鸿轩生态农业有限公司	2,000.00	2017-12-27	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人,受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
常州盈润管业有限公司	1,122.26	2018-1-29	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人,受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
宁波市奉化博龙机	603.60	2018-10-10	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人,受让人按	是	客户

客户名称	放款金额	放款日期	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
械制造有限公司			合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。		
宁波市奉化博龙机械制造有限公司	301.35	2017-9-20	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
马鞍山市嘉和粮油商贸有限责任公司	400.00	2020-1-3	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
马鞍山市嘉和粮油商贸有限责任公司	550.00	2019-11-18	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
安徽亿森经贸有限公司	110.00	2020-1-13	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
安徽亿森经贸有限公司	130.00	2019-3-7	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
安徽亿森经贸有限公司	120.00	2018-11-30	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
德州聚成商贸有限公司	115.00	2020-1-15	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
德州聚成商贸有限公司	200.00	2019-1-8	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
福州东春粮油有限公司	100.00	2019-1-29	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让	是	客户的供应商

客户名称	放款金额	放款日期	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
			人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。		
广州八味缘供应链管理有限公司	60.00	2020-1-9	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
鸿轩实业（上海）有限公司	1,247.40	2019-8-7	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
淮南市嘉宝乐商贸有限责任公司	100.00	2019-1-16	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
淮南市嘉宝乐商贸有限责任公司	400.00	2018-8-30	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
吕梁市晋龙粮油贸易有限公司	80.00	2020-1-15	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
南昌市启鹏实业有限公司	30.00	2020-1-8	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
南京轩武粮油有限公司	500.00	2019-4-10	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
南京轩武粮油有限公司	500.00	2018-12-4	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
邵武市卓氏食品有限公司	200.00	2020-4-30	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理	是	客户的供应商

客户名称	放款金额	放款日期	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
			及催收等国内保理服务。		
邵武市卓氏食品有限公司	180.00	2019-12-16	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
枣庄市胜道粮油食品有限公司	200.00	2018-12-19	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
长沙三木食品商贸有限公司	55.00	2020-3-31	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
长沙三木食品商贸有限公司	50.00	2019-10-9	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
长沙三木食品商贸有限公司	50.00	2018-11-23	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
宁国市大泉机械有限公司	76.45	2018-3-29	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
宁国昕远金属制品有限公司	60.57	2018-1-31	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
宁国市大泉机械有限公司	86.68	2017-9-28	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户
宁国昕远金属制品有限公司	70.48	2017-9-29	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理	是	客户

客户名称	放款金额	放款日期	合同条款	放款对象是否与合同一致	最终流向
			及催收等国内保理服务。		
泉州恒众贸易有限公司	30.00	2020-1-8	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户的供应商
宣城市文宇汽车零部件制造有限公司	20.42	2017-12-4	转让人将《交易合同》项下的应收账款转让给受让人，受让人按合同约定受让应收账款并向转让人提供保理融资、应收账款管理及催收等国内保理服务。	是	客户

我们对供应链业务执行了以下核查程序：

1、抽样检查了 2017 年-2020 年 6 月新增代垫业务客户基础资料、尽调报告及相关审批文件；

2、抽样检查了 2017 年-2020 年 6 月新增代垫业务客户额度审批文件及风委会会议审批文件；

3、抽样检查了 2017 年-2020 年 6 月购销合同、收货确认通知单等相关资料；

4、抽样检查了 2017 年-2020 年 6 月代垫款业务的放款审批文件及相关记录；

5、对 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月主要客户 50 万元以上的放款情况执行了资金流水抽样检查，检查了货物签收单及银行付款原始单据，核对了放款单位名称与代垫业务合同供应商名称的一致性；

6、根据经审批的客户信用额度情况，检查放款是否在授予的信用额度内。

我们对保理业务执行了以下核查程序：

1、抽样检查了 2017 年-2020 年 6 月新增保理业务客户基础资料、尽调报告及相关审批文件；

2、抽样检查了 2017 年-2020 年 6 月新增保理业务客户授信额度审批文件及评审会会议审批；

3、抽样检查了 2017 年-2020 年 6 月保理合同、应收账款转让质押登记等相关资料；

4、抽样检查了保理业务的放款审批文件及相关记录；

5、对 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月主要客户 50 万元

以上的放款情况执行了资金流水抽样检查，检查了保理合同、应收账款质押登记及银行付款原始单据，核对了放款单位名称与保理客户的一致性；

6、根据经审批的客户信用额度情况，检查放款是否在授予的信用额度内。

经核查，公司保理、代垫款业务系正常开展；保理业务款项按照合同约定支付于保理客户，其中对于部分客户的保理款项需根据合同约定用途要求客户在收到保理款项后付款给客户的供应商，其他客户不做用途要求；代垫业务款项直接支付于对应供应商。按照保理及代垫款业务的业务特点及合同约定，我们对资金流水的核查仅能追踪至公司与保理客户或客户的供应商账户、代垫业务与供应商之间的资金流，前述保理业务、代垫款业务资金的最终流向为客户或客户的供应商、客户供应商，资金流向符合业务模式。除了正常业务开展外，不存在因保理、代垫业务导致资金被占用情形，不存在通过保理、代垫业务对第三方提供财务资助的情形。

问题 1-（9）对照《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 10 条、第 20 条，披露发行人保理、代垫业务是否属于类金融业务，发行人是否符合相关要求。

回复：

公司已在募集说明书之“第七节 其他事项”之“三、公司类金融业务情况”补充披露。

我们执行了以下核查程序：

1、分析了公司报告期内供应链代采购业务、保理业务对公司财务状况及主营业务的影响；

2、获取了《募集资金管理制度》；

3、取得发行人出具的关于类金融业务的后续计划安排的承诺；

4、获取并查阅了公司本次募集资金可行性研究报告及本次向特定对象发行股票的董事会决议；

5、获取中国（上海）自由贸易试验区管委会保税区管理局经济发展处有关商业保理业务之反馈意见函；

6、获取并检查了公司母公司对赢量信息、上海赢保进行增资的协议、银行流水回单、借款、往来款明细及银行流水回单；

7、查阅了国家企业信用信息公示系统、信用中国、上海市地方金融监督管理局等网站。

经核查，公司本次募集资金投资项目均属于金融数据应用服务领域，不涉及直接或变相用于类金融业务；公司类金融业务符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 10 条、第 20 条的监管要求。

问题二：

2. 发行人于 2017 年 4 月 26 日终止 2015 年向特定对象发行股票募投项目之“互联网金融产品服务平台项目”，并于 2018 年 10 月 30 日将结余募集资金 33,000 万元用于永久补充流动资金。

请发行人补充说明：（1）近三年对赢量信息、上海赢保、上海浦园的增资、借款及其他资金往来情况；（2）上述补流募集资金是否被用于保理、供应链代垫业务；（3）本次募集资金是否存在变相用于商业保理等类金融业务的可能性及具体防控措施，对照《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 10 条、第 20 条，披露发行人是否符合相关要求。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

问题 2-（1）近三年对赢量信息、上海赢保、上海蒲园的增资、借款及其他资金往来情况。

回复：

一、近三年及最近一期，发行人母公司对赢量信息、上海赢保、上海蒲园进行增资、借款及往来款的具体情况如下：

单位：万元

期间	项目	赢量信息	上海赢保	上海蒲园
2020年1-6月	增资金额	-	-	-
	借款发生额	-	-	-
	还款发生额	-	-	-
	借款利息	-	-	-
	期末借款余额	-	-	-
2019年度	增资金额	-	-	-
	借款发生额	33,000.00	-	-
	还款发生额	33,000.00	-	-
	借款利息	174.03	-	-
	期末借款余额	-	-	-
2018年度	增资金额	-	-8,923.90(注1)	-
	借款发生额	59,100.00	-	-
	还款发生额	59,100.00	-	-
	借款利息	269.16	-	-
	期末借款余额	-	-	-
2017年	增资金额	-	18,600.00(注2)	-
	借款发生额	5,000.00	10,000.00	-
	还款发生额	5,000.00	10,000.00	-
	借款利息	-	-	-
	期末借款余额	-	-	-

注1：2018年11月，赢时胜转让44%上海赢保的股权给赢量信息，收回投资款8,923.90万元；转让后赢时胜持上海赢保49%的股权，赢量信息持上海赢保51%的股权。

注2：2017年2月，赢时胜出资4,650万元、赢量信息出资350万元设立上海赢保，其中赢时胜占93%的股权、赢量信息占7%的股权；2017年5月赢时胜对上海赢保增资13,950万元，赢量信息增资1,050万元。

我们对近三年一期，母公司对赢量信息、上海赢保、上海蒲园的增资、借款

及其他资金往来情况执行了以下核查程序：

1、获取并检查了近三年母公司对赢量信息、上海赢保进行增资的协议、银行流水回单；

2、获取并检查了近三年母公司对子公司的借款、往来款明细及银行流水回单。

经核查，母公司对赢量信息、上海赢保增资真实，母公司未对上海蒲园进行增资。母公司与赢量信息、上海赢保往来款均已全部收回。

问题 2-（2）上述补流募集资金是否被用于保理、供应链代垫业务。

回复：

公司于 2018 年 10 月 30 日将结余募集资金 33,000 万元用于永久补充流动资金，公司最近一次对子公司增资是在 2017 年 5 月，发生在永久补充流动资金之前，故不存在该永久补充流动资金用于投资保理、供应链代垫业务的情况。

结余募集资金 33,000 万元用于永久补充流动资金，经核查，具体用途如下：

单位：万元

序号	付款性质	金额
1	办公费	353.57
2	保证金	174.31
3	差旅费	718.01
4	购买电子设备	1,358.73
5	物管水电费	1,078.56
6	服务费	875.25
7	技术服务费	756.71
8	办公家具	104.82
9	税款	167.48
10	招聘费	56.58
11	装修费	364.90

序号	付款性质	金额
12	员工工资	26,979.07
	合计	32,987.99

上述永久补充流动资金主要用于员工工资发放及其他正常的公司流动资金支付，不存在被用于保理、供应链代垫业务。

针对募集资金流向，我们执行了以下核查程序：

- 1、获取并查阅了上述补充流动资金具体用途明细台账；
- 2、获取并查阅了公司对子公司增资的合同及银行流水凭证；
- 3、抽查了与上述补充流动资金具体用途的相关凭证。

经核查，上述永久补充流动资金金额已使用完毕，均用于正常生产经营支出，不存在被用于保理、供应链代垫业务的情况。

问题 2-（3）本次募集资金是否存在变相用于商业保理等类金融业务的可能性及具体防控措施，对照《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 10 条、第 20 条，披露发行人是否符合相关要求。

回复：

公司已在募集说明书之“第七节 其他事项”之“三、公司类金融业务情况”补充披露。

我们执行了以下核查程序：

- 1、分析了公司报告期内供应链代采购业务、保理业务对公司财务状况及主营业务的影响；
- 2、获取了《募集资金管理制度》；
- 3、取得发行人出具的关于类金融业务的后续计划安排的承诺；
- 4、获取并查阅了公司本次募集资金可行性研究报告及本次向特定对象发行股票的董事会决议；

5、获取中国（上海）自由贸易试验区管委会保税区管理局经济发展处有关商业保理业务之反馈意见函；

6、获取并检查了公司母公司对赢量信息、上海赢保进行增资的协议、银行流水回单、借款、往来款明细及银行流水回单；

7、查阅了国家企业信用信息公示系统、信用中国、上海市地方金融监督管理局等网站。

经核查，公司本次募集资金投资项目均属于金融数据应用服务领域，不涉及直接或变相用于类金融业务；公司类金融业务符合《创业板上市公司证券发行上市审核问答》第 10 条、第 20 条的监管要求，且公司为防止本次募集资金变相用于商业保理等类金融业务，采取了具体防控措施，本次募集资金不存在变相用于商业保理等类金融业务的可能性。

问题四：

4. 本次募投项目包括微服务云计算平台开发项目、数据智能应用服务平台开发项目、智能运营管理服务平台开发项目、智能投资决策服务平台开发项目，且均能“为公司共带来直接的经济效益”。

请发行人补充说明或披露：（1）用简明清晰、通俗易懂的语言说明本次四个募投项目之间、与前次募投项目的区别与联系，具体应用的领域，各产品具体名称、拟实现功能，募投项目相关产品是否具备核心竞争力，和可比公司研发销售的产品相比有何优势，进一步建设的原因、必要性和可行性，并充分披露相关风险；（2）披露本次募投项目具体投资构成和合理性，是否属于资本性支出，是否存在将募集资金变相用于补流的情形，补流比例是否符合相关规定；（3）披露目前项目进展情况、预计进度安排及资金的预计使用进度，是否已包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金等；（4）披露效益测算依据及具

体测算过程，效益测算是否谨慎、合理；（5）结合近两年一期主要客户名称及变化情况，说明前述客户是否已与其他供应商签订风控平台、智能投资管理软件等业务合同，募投项目是否具备获取直接经营效益的市场空间，前述客户是否就发行人拟募投项目签署任何意向性购买协议，并量化说明“带来直接效益”的依据及收益预测情况。

请保荐人、会计师和发行人律师核查并发表明确意见。

问题 4-（2）披露本次募投项目具体投资构成和合理性，是否属于资本性支出，是否存在将募集资金变相用于补流的情形，补流比例是否符合相关规定。

回复：

公司已在募集说明书之“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“二、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，发行人的实施能力及资金缺口的解决方式”之“（七）本次募投项目具体投资构成”中补充披露。

公司拟使用募集资金投入 101,872 万元，本次募集资金中费用化投入（项目实施费、人员工资）合计 17,377 万元，占募集资金总金额的 17.06%，符合募集资金补流比例不超过 30%的规定，因此不存在将募集资金变相用于补流的情形，补流比例符合相关规定。

本次募集资金各项目的费用化投入及总投资中的费用化投入具体情况如下：

单位：万元、%

序号	项目名称	募集资金投资	费用化投入	
			金额	占比
1	智能投资决策服务平台项目	31,398	4,195	13.36
2	数据智能应用服务平台项目	22,876	4,020	17.57

序号	项目名称	募集资金投资	费用化投入	
			金额	占比
3	智能运营管理服务平台项目	22,004	4,175	18.97
4	微服务云计算平台项目	25,594	4,987	19.49
合计		101,872	17,377	17.06

我们执行了以下核查程序：

- 1、获取了公司本次募集资金使用可行性研究报告及相关测算表；
- 2、了解各募投项目的具体投资构成情况、资本性支出情况及合理性、可行性情况。

经核查，公司已披露本次募投项目具体投资构成和合理性，存在补充流动资金的情形，补充流动资金的比例符合相关规定。

问题 4-（3）披露目前项目进展情况、预计进度安排及资金的预计使用进度，是否已包含本次发行相关董事会决议日前已投入资金等。

回复：

公司已在募集说明书之“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“二、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，发行人的实施能力及资金缺口的解决方式”之“（八）本次募投项目进展情况”中补充披露。

我们执行了以下核查程序：

- 1、获取了公司出具的关于本次各募投项目进展情况的说明；
- 2、获取了公司关于本次募集资金使用可行性研究报告及相关测算表；了解了各募投项目的预计进度安排及资金的预计使用进度。

经核查，截至本回复报告出具之日，各募投项目未开始建设，预计进度安排及资金的预计使用进度合理，本次发行相关董事会决议日前未投入资金。

问题 4-（4）披露效益测算依据及具体测算过程，效益测算是否谨慎、合理。

回复：

公司已在募集说明书之“第三节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析”之“二、本次募集资金投资项目的基本情况和经营前景，与现有业务或发展战略的关系，项目的实施准备和进展情况，预计实施时间，整体进度安排，发行人的实施能力及资金缺口的解决方式”之“（九）本次募投项目效益测算情况”中补充披露。

我们执行了以下核查程序：

- 1、获取了公司本次募集资金使用可行研究报告及相关测算表；
- 2、了解并复核了各募投项目具体测算过程，效益测算是否谨慎。

经核查，公司已披露效益测算依据及具体测算过程，效益测算谨慎、合理。

问题 4-（5）结合近两年一期主要客户名称及变化情况，说明前述客户是否已与其他供应商签订风控平台、智能投资管理软件等业务合同，募投项目是否具备获取直接经营效益的市场空间，前述客户是否就发行人拟募投项目签署任何意向性购买协议，并量化说明“带来直接效益”的依据及收益预测情况。

回复：

一、近三期及最近一期主要客户名称及变化情况

公司近三年及最近一期的前五大客户名称及变化情况如下表所示：

单位：万元

时间	客户名称	销售金额（万元）	占当期主营业务收入比例
2020 年	中国银行股份有限公司	3,662.31	9.79%

时间	客户名称	销售金额（万元）	占当期主营业务收入比例
1-6月	交通银行股份有限公司	2,751.47	7.35%
	宁波银行股份有限公司	1,408.28	3.76%
	建信金融科技有限责任公司	1,388.45	3.71%
	新华资产管理股份有限公司	1,317.78	3.52%
	小计	10,528.30	28.13%
2019年度	中国农业银行股份有限公司	2,885.98	4.40%
	交通银行股份有限公司	2,662.87	4.06%
	中国人寿资产管理有限公司	2,381.18	3.63%
	平安银行股份有限公司	2,338.95	3.57%
	中国民生银行股份有限公司	2,255.96	3.44%
	小计	12,524.95	19.10%
2018年度	中国银行股份有限公司	3,264.01	5.11%
	中国农业银行股份有限公司	2,762.73	4.32%
	交通银行股份有限公司	2,444.83	3.82%
	江苏鸿轩生态农业有限公司	2,019.84	3.16%
	中信银行股份有限公司	2,004.26	3.14%
	小计	12,495.67	19.55%
2017年度	中国银行股份有限公司	3,711.93	6.91%
	广发银行股份有限公司	1,590.61	2.96%
	交通银行股份有限公司	1,423.90	2.65%
	中国光大银行股份有限公司	1,379.99	2.57%
	中信银行股份有限公司	1,378.46	2.57%
	小计	9,484.89	17.66%

二、说明前述客户是否已与其他供应商签订风控平台、智能投资管理软件等业务合同，募投项目是否具备获取直接经营效益的市场空间，前述客户是否就发行人拟募投项目签署任何意向性购买协议

截至本回复报告出具之日，前述主要客户尚未与其他供应商签订公司本次募投项目所涉及的软件平台合同，如智能投顾平台、智能投研平台、智能投资平台、智能风控平台、智能运营平台等。

本次拟使用募集资金投资的微服务云计算平台开发项目、数据智能应用服务平台开发项目、智能运营管理服务平台开发项目、智能投资决策服务平台开发项目，系公司通过近年来在金融行业积累的行业经验针对运营服务、数据管理、数据运营、投资决策的研发，因而公司在上述产品领域布局在行业中起步较早，因此募投项目实施后，产品上市将具备获取直接经营效益的市场空间。

一方面，由于公司具有较高的客户留存率，主要客户与公司合作多年，而本次募投项目开发的产品重点针对金融系统近年来出现的业务瓶颈进行定制研发，对客户原有 IT 资产进行重构和优化，解决数据孤岛，流程割裂，服务分散，生产效率低，管理成本高等问题，贴近前述客户的日常管理、运营需求，提升效率和降低风险，符合行业发展的趋势，较大可能被上述客户优先考虑。

另一方面，由于金融科技类软件的定制化程度较高，数据量较大，若数据分散在不同供应商系统中，将导致业务流程个性化差异大，解决问题的思路和路径大不相同，造成流程冗杂、效率降低，因此，金融行业客户更换供应商的成本较高，加之公司近年来在金融行业各领域以合作头部客户为主，建立了较强的品牌优势，给拟募投项目的带来更加广阔的市场空间。

截至本回复报告出具之日，前述客户未与发行人就拟募投项目签署任何意向性购买协议。

三、量化说明“带来直接效益”的依据及收益预测情况

公司主营业务属于金融软件行业的细分领域——资产托管与资产管理行业，主要产品资产托管系统和资产管理市场当中始终保持绝对的市场占有率，随着金融市场的业务创新层出不穷，赢时胜继续保持了自身的行业领先地位。公司的客户群覆盖基金、证券、保险、信托、托管银行等，客户覆盖率较高。公司的客户分布情况如下：

单位：家

下游行业	行业容量	公司客户数量	客户覆盖率
基金	128 ¹	105	82.03%
托管银行	27 ²	26	96.30%
证券	133 ³	55	41.35%
保险	229 ⁴	58	25.33%
信托	68 ⁵	9	13.24%
城市商业银行	134	22	16.42%
私募投资公司		3	
私募基金		3	

下游行业	行业容量	公司客户数量	客户覆盖率
基金子公司		14	
托管银行分行		16	
其它		48	

注 1：中国证券监督管理委员会，2020 年 3 月《公募基金管理机构》，共有 128 家。

注 2：中国证券监督管理委员会，2020 年 3 月《证券投资基金托管人名录》中银行共有 27 家。

注 3：中国证券监督管理委员会，2020 年 3 月《证券公司名录》，共有 133 家。

注 4：国家统计局《中国统计年鉴 2019 年》。

注 5：中国信托业协会。

拟募投项目实施后，公司预计新增客户数量如下：

单位：家

序号	预测年份	T+12	T+24	T+36	T+48
1	微服务云计算平台项目				
1.1	微服务容器云基础设施实施管理平台		4	6	8
1.2	行业运营级 PAAS 平台标准版		3	4	5
1.3	行业运营级 PAAS 平台高级版		3	4	5
1.4	行业应用服务集市		3	4	5
1.5	运营级私有云解决方案与产品			1	1
2	数据智能应用服务平台项目				
2.1	行业运营级大数据平台		2	3	5
2.2	新一代风险管理系统		3	8	10
2.3	实时风险管理监控系统		3	8	10
2.4	数据托管服务		4	10	12
3	数据运营服务管理平台				
3.1	云化部分能力定向输出		6	12	18
3.2	私有云全能力解决方案		1	1	1
3.3	资产托管服务应用集市		1	1	1
3.4	资产管理服务应用集市		1	1	1
4	智能投资决策服务平台项目				
4.1	云化全能力业务服务集市			1	1
4.2	行业化差异能力输出		17	24	31

拟募投项目实施后，公司预计新增收入如下：

单位：万元

序号	项目	T+12	T+24	T+36	T+48
1	智能投资决策服务平台项目	-	10,870	17,185	21,390
2	数据智能应用服务平台项目	-	6,301	14,636	19,594
3	智能运营管理服务平台项目	-	7,577	14,953	18,546
4	微服务云计算平台项目	-	7,581	18,888	23,414

由于拟募投项目均为公司新研发产品，市面上没有同类型产品，且公司已有的客户覆盖率为拟募投项目产品搭建了较大的客户资源池，未来公司将重点针对已有客户推广更有利于客户业务的拓展，因此此次募投项目具有较强的市场基础。综上，拟募投项目实施后，将为公司带来直接效益。

我们执行了以下核查程序：

- 1、获取了公司披露的 2017 年-2020 年 1-6 月前五大客户情况；
- 2、获取了公司出具的关于前述客户与其他供应商签订风控平台、智能投资管理软件等业务合同情况及拟募投项目实施后，公司预计新增客户数量情况的说明；
- 3、访谈了公司总经理，了解关于前述客户与其他供应商签订风控平台、智能投资管理软件等业务合同情况。

经核查，截至本回复报告出具之日，前述客户尚未与其他供应商签订公司本次募投项目所涉及的软件平台合同，如智能投顾平台、智能投研平台、智能投资平台、智能风控平台、智能运营平台等；前述客户未与公司拟募投项目签署任何意向性购买协议；拟募投项目实施后，将为公司带来直接效益。

（本页无正文，为天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）关于《深圳市赢时胜信息技术股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函核查回复报告》天职业字[2020]35402号之签字盖章页）

天职国际会计师事务所（特殊
普通合伙）

中国注册会计师：

（项目合伙人）

中国注册会计师：

二〇二〇年九月二十一日