

中泰证券股份有限公司
关于武汉兴图新科电子股份有限公司
之专项现场检查报告

中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为武汉兴图新科电子股份有限公司（以下简称“兴图新科”、“公司”）首次公开发行股票并上市的保荐机构，根据《证券发行上市保荐业务管理办法》等有关规定，对公司进行持续督导。公司 2021 年年度业绩预告显示公司业绩出现亏损，预计 2021 年实现归属于母公司所有者的净利润为-4,800.00 万元至-4,200.00 万元，实现归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润为-5,300.00 万元至-4,700.00 万元。根据《证券发行上市保荐业务管理办法》和《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 11 号——持续督导》等有关规定，保荐机构对上述事项进行了专项现场检查，现将现场检查结果汇报如下：

1、本次现场检查的基本情况

保荐机构知悉兴图新科 2021 年业绩出现显著下滑的情况后，对公司进行了现场检查，通过高管访谈、查阅相关公告文件和财务资料等方式对公司经营情况、财务情况以及未来发展进行了核查，了解公司净利润下滑的主要原因。

2、公司业绩变动情况

（1）主要财务数据

经公司财务部门初步测算，公司业绩主要财务数据预计如下：

1) 2021 年实现营业收入 14,500.00 万元至 17,500.00 万元，较 2020 年同比下降 9.17%至 24.74%。

2)2021 年公司研发费用、管理费用、销售费用三项费用累计支出约 13,500.00 万元，较去年同期增长约 62.63%。

3) 2021 年年度实现归属于母公司所有者的净利润与上年同期（法定披露数据）相比,将出现亏损，实现归属于母公司所有者的净利润为-4,800.00 万元至-4,200.00 万元。

4) 2021 年年度实现归属于母公司所有者扣除非经常性损益后的净利润为-5,300.00 万元至-4,700.00 万元。

（2）业绩变动背景原因

经现场检查了解，2021 年业绩下滑的主要原因包括以下方面：

1) 收入下降：

部分客户建设计划延迟，公司业务拓展和项目实施受到影响。

公司围绕主营业务推出的部分新产品，尚处于试用及功能验证阶段，已得到客户初步认可，收入贡献暂未能在当期充分体现。

2) 费用增加

为适应国防信息化“十四五”的建设发展，夯实主营业务，增强技术、产品和系统实力，抢占未来行业领域先机，公司进一步加大了研发投入、市场布局和人才队伍建设力度。

研发投入。公司在国产化、自主可控、标准化以及云视频、大数据、人工智能方向持续投入发力，累计形成具有竞争力的云视频指挥、大数据、人工智能等几大类系统和成系列的产品；运用形成的技术和产品优势，研制了由数据中台、AI 中台、算法中台和智能业务中台组成的作战大数据平台；根据部队和民用领域需求，打造了单兵、车载、无人机载等固定和机动装备，以及无人武器打击支撑系统装备。

市场布局。核心产品由部队视频指挥单一领域向联合作战、训练管理、综合保障、智能装备等多领域推广，由军工行业向民用行业进一步拓展，逐步形成了相对完整的营销体系布局，为公司规模化销售奠定了坚实基础。

人才队伍建设。公司引进了一批“985”“211”大学毕业、具有硕士和博士学位以及行业领域经验的高端人才，逐步实现了人才队伍的提档升级，形成了具有很强技术研发能力和市场开拓能力的人才队伍。

3) 资产减值

报告期内，公司按照企业会计准则的要求，对应收款项、存货进行减值测试。根据客户当前状况以及对未来经济状况的预测，按账龄和单项认定计提应收款项坏账准备约 2,100.00 万元；按照库龄，计提存货跌价准备约 220.00 万元。

(3) 公司应对策略

1) 调整公司组织架构提升市场空间

为了应对下游客户变化，拓宽公司产品技术应用领域，提升市场空间，公司重新梳理了组织架构，从扁平化的管理方式逐步过渡到事业部制（即设立专门的系统部）的管理形式上来，在原有军队视频指挥控制、视频预警控制的应用基础上，在军队管理、综合保障、日常办公等领域设立独立的系统部，专职产品的设计、开发、应用和服务，扩大公司面向军队系统的服务范畴。此外，在军民融合、智慧能源、智慧政法等领域也设立了独立的系统部，主要面向民用行业推广公司产品应用。在公司组织架构调整的思路下，力图通过各个独立事业部的良性协同和竞争，促进公司在各个业务线均能够形成较好的激励机制，在保障公司原有产品市场的基础上，争取在军用、民用其他领域能够取得明显的突破和增长。

2) 加大新产品、新技术研发并落地

公司在新产品、新技术长期坚持投入，尤其在技术研发、人才引进方面的力度逐步加强，作为以技术立身的企业，未来公司在新产品、新技术的投入仍将持续，同时，公司将进一步深化产品和技术的落地可行性，结合行业发展、客户需

求有针对性的进行技术研发和产品开发，不断尝试进行产品推广，通过市场化竞争提升产品的曝光度，争取和扩大落地订单，提高研发投入的效益。

3) 审慎考量和跟踪客户资信状况

公司主要客户为军队、政府及知名企事业单位，整体资信状况较好，部分客户账期较长主要是由于内部或终端客户付款审批流程复杂所致。但是，公司在经营过程中也出现个别客户应收账款难以收回的情况，未来公司将审慎评价客户的资信状况，给予合理的账期，并持续跟踪客户的资信变化，降低回款风险。对于逾期应收款项，公司将积极催收，并在必要时采取合法方式如诉讼、仲裁等行使债权。

3、提请上市公司注意的事项及建议

公司应结合自身实际情况、市场情况研判合理调整经营策略，进一步加强经营管理，平衡投入产出，制定合理发展规划，防范相关经营风险。对于公司业绩下滑的情况，公司应当做好相关信息披露工作，及时、充分地揭示相关风险，切实保护投资者利益。

4、是否存在《证券发行上市保荐业务管理办法》及上海证券交易所相关规则规定应向中国证监会和上海证券交易所报告的事项

根据《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 11 号——持续督导》第二十六条的相关规定，上市公司存在保荐人认为应当进行现场核查的事项，保荐机构需要对其进行专项现场检查，现场检查报告需要上报上海证券交易所。

5、上市公司及其他中介机构的配合情况

在本次现场检查工作中，公司领导和相关部门人员给予了积极的配合，为本次现场检查提供了必要的支持。本次现场检查为保荐机构独立进行，未安排其他中介机构配合工作。

6、本次现场检查的结论

经核查，保荐机构认为：2021年，公司业绩下滑主要是由于部分客户建设计划延迟、新产品处于推广初期、费用支出增多及资产减值等因素导致，具有实际商业背景，公司正在积极调整制定与市场变化相适应的经营策略，努力回到持续发展的轨道。对于公司未来的经营状况，保荐机构将本着勤勉尽责的态度，进行持续关注和督导，并督促上市公司及时披露相关信息。

（以下无正文）

(本页无正文，为《中泰证券股份有限公司关于武汉兴图新科电子股份有限公司之专项现场检查报告》之签章页)

保荐代表人: 
陈胜可


王 静

