



**中科星图股份有限公司**

**与**

**中信建投证券股份有限公司**

**关于中科星图股份有限公司**

**2021 年度申请向特定对象发行 A 股股票的**

**审核中心意见落实函的回复**

**保荐机构（主承销商）**



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

二〇二二年四月

**上海证券交易所：**

贵所于 2022 年 4 月 7 日下发的《关于中科星图股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函》（上证科审（再融资）〔2022〕66 号）（以下简称“落实函”）已收悉。中科星图股份有限公司（以下简称“中科星图”、“发行人”或“公司”）与中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”、“保荐机构”、“保荐人”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）以下简称“会计师”）等相关方对落实函所列示问题进行了认真落实、核查。

现就本次落实函提出的问题书面回复如下，请予审核。

以下回复中所用简称或名称，如无特别说明，本落实函回复所使用的简称与募集说明书中的释义相同；以下回复中若出现各分项数值之和与总数尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本落实函回复中的字体格式说明如下：

<b>落实函所列问题</b>	<b>黑体（加粗）</b>
对问题的回复	宋体（不加粗）
<b>对募集说明书的修改、补充</b>	<b>楷体（加粗）</b>

## 目 录

问题一.....	3
----------	---

## 问题一

请发行人进一步说明选取比格图、掌阅科技、合合信息等公司作为云订阅业务和端业务规模可比公司进行收益测算的合理性，并在募集说明书中补充披露影响收益测算结果的具体因素，充分揭示收益测算可能不达预期的风险。

请保荐机构和申报会计师结合《再融资业务若干问题解答》问题 22 相关要求逐项核查并发表明确意见。

### 回复：

一、选取比格图等公司作为云订阅业务规模可比公司进行收益测算的合理性

云服务订阅主要面向中小型组织机构及第三方开发者用户，公司将数字地球以服务订阅的形式提供给用户使用，用户在购买付费许可账号后，在线调用的方式直接访问数据、使用业务功能，也可以基于服务接口构建第三方业务应用。

#### （一）同行业可比上市公司类似业务开展情况

公司预计本次募投项目实施的第三年吸引约 2,000 名付费许可用户并初始取得收入，在本次募投项目实施的第七年吸引 6,000 名付费许可用户。公司是地理信息服务领域云服务订阅市场开拓的先行者，同行业可比公司在该领域也进行了初步的探索：

可比公司	可比公司披露的在云服务领域的探索情况	可比公司披露的云服务用户开拓情况
航天宏图	公司逐渐从项目型营销模式转换成“平台+服务”结合模式，“云服务订阅制”得到了广大用户的高度认可	利用遥感影像、集成平台成果为用户提供服务的模式成本更低，且容易与用户间形成较强的粘性（未披露具体付费许可用户数量）
四维图新	公司在地图、芯片、云服务等领域均具有充足的人员储备、技术储备和经验累积，能够完成无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产	云服务得到了车厂的普遍青睐。云计算在中国正进入一个快速发展期，未来几年随着用户对云服务的接受度不断提高，云服务产业将迎来新的发展良机。（未披露具体付费许可用户数量）
超图软件	GIS 云服务业务板块主要由在成都设立的全资子公司超图数据组成。作为 GIS 大数据和云服务等业务投资平台，超图数据不断开拓	根据超图软件 2021 年度年报：超图软件 GIS 云服务业务板块主要由公司控股公司——地图慧为主

	公有云应用市场，为行业用户提供在线 GIS 应用服务，为企业客户及合作伙伴提供在线地图数据与 API 服务，以及大众化的在线地图绘制和地理分析服务	体。地图慧提供大众制图、企业平台等业务，目前企业平台拥有 45 万多的客户，通过企业一张图的模式服务于物流快递、家电家居、金融保险、零售连锁、智慧物业、房地产、广告传媒、公安消防等百余个细分行业和领域
--	---	--

超图软件在历年定期报告中披露地图慧企业注册用户情况：

2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年
地图慧注册用户突破 70 万，企业注册用户数量达到 5 万以上	报告期内，地图慧持续优化产品并扩展企业客户……新增企业注册用户数量超 10 万	在市场开拓方面，地图慧企业注册用户新增 15 万，……覆盖了家电、物流、零售连锁、金融保险、房地产、广告传媒、通信等多个行业和领域	未披露新增企业注册用户数量	地图慧提供大众制图、企业平台等业务，目前企业平台拥有 45 万多的客户……

由上表可见，虽然超图软件所提供的云服务在线软件产品在底层技术、细分领域及产品性能上与公司本次募投项目有一定差异，但自 2017 年度以来的复合增长率达到约 73% 的企业用户增长，显示出企业用户对于在线云服务软件的旺盛需求。

除上述信息外，公司可比公司相关云服务业务的财务数据、运营模式未在公开渠道做出详细披露。

## （二）非上市公司可比业务开展情况及公司对意向客户的调研情况

除对同行业上市公司的相关业务信息进行分析外，在本次募投项目启动前，关于数字地球云服务订阅业务的需求情况，公司一方面对市场上非上市的业务相对可比的活跃地理信息行业公司的经营情况进行调研，另一方面借助现有的销售网络对不同领域的客户需求情况进行一定程度的摸底，具体情况如下：

### 1、同行业可比非上市公司经营情况调研及选取合理性

传统的地理信息产业大型公司，由于资金实力较强、实施人员数量较多，主要以项目制的线下交付为主，经过公司前期调研，目前国内地理信息行业部分非

上市的中小企业由于人员数量较少，定向线下交付模式不符合其自身特点，其将业务转型线上的意愿较强且速度较快，部分公司已经推出了一些在线产品。公司在策划本次募投项目时，对该类非上市的中小型在线地理信息软件企业进行了调研，根据调研结果并结合公司自身情况，论证了本次募投项目的可行性。

2020年，成都比格图数据处理有限公司（Bigemap）正式上线 SDK 服务付费版，将 SDK 集中到对方软件或系统中使用，客户销售软件时自动向 Bigemap 增购授权。Bigemap 推出的 SDK 服务与本次募投项目的区别及联系如下表所示：

比较维度	相似性	区别
产品定位	专业用户领域的受众，面向第三方开发者用户	本次募投项目云服务订阅业务还包括中小型组织机构如学校、研究院等，目标客群范围更加广泛
营销模式	本次募投项目云服务订阅业务拟通过开设官网线上直销，用户可通过网上自主下单订购产品及服务。该营销模式，比格 SDK 已经探索尝试，目前已初见成效	本次募投项目云服务订阅业务的营销人员数量更多
产品功能	基于地图数据的二次开发应用于可视化、AI 分析以及数字化、智慧化的行业应用场景	基于多年的行业积累，产品功能更加丰富，如本次募投项目云服务订阅业务还将提供 DaaS 服务，而 Bigemap 则无此功能
产品完整性	-	Bigemap 由于没有符合政策的数据源，一来提供的云服务能力受到较大限制，二来也无法测试相关系统在海量数据下处理能力的稳定性、可靠性和流畅性等技术指标。公司本次募投项目拟建设的智能数据工厂和超级计算机是实现相关技术要求的硬件基础，也是公司相对于早期行业先行者的竞争优势之一

如上表所示，本次募投项目云服务订阅业务在产品定位、营销模式、产品功能方面与 Bigemap 相似性较强，综合判断在公司调研的公司中可比性较强，采用 Bigemap 作为可比公司具有合理性。

## 2、对不同领域客户的需求摸底情况

发行人作为国内从事数字地球产品研发与产业化的先行者，采用在线数字地球云服务模式为潜在客户提供在线地理信息服务也始终走在行业前列。为对云服务订阅的潜在客户群体及规模有所了解，2021 年以来，公司对在线数字地球服务的多个重点领域潜在客户进行集中接洽，涉及媒体、政府、教育、科研机构、

企业等 5 大领域 42 家用户，就购买一定数量的云服务订阅付费许可进行沟通和前期洽谈。

借助公司现有的销售触角及品牌优势，公司基于产品原型进行了小规模需求验证和销售预热，未作营销动作的情况下已获得不少潜在用户。上述潜在用户在所属领域具有代表性，对于为满足自身的地理信息数据或可视化需求，而购买一定数量的云服务授权账号具有较强付费意愿和付费能力。以行业的典型客户合作为示范，预计也将进一步激发相应行业对于在线数字地球云服务订阅的需求。

在前述政府机关、行业企业、高校领域已开展前期调研的同时，公司还与来自全国 20 多所中学的地理、历史课程相关骨干教师形成产品设计日常交流机制，就产品功能特点、系统优化需求进行摸底调查，以使得公司初代云服务订阅产品能够最有效的满足目标客户需求。此后公司将开始大面积推广，迭代优化，并与目标中小学院校洽谈每所学校购买足够数量的云服务订阅付费许可可以满足日常地理、历史授课的可视化需求。保守预计公司在各个行业领域实现共计 6,000 家的云服务订阅付费许可客户数量积累具有合理性。

### 3、公司云服务订阅业务的定价情况

公司同行业可比上市公司虽然在地理信息云服务领域进行了一些有益的尝试，但是上述公司未对外披露相关产品的收费情况。经检索，其他类型面向企业级用户的云服务软件产品收费标准如下表所示：

产品名称	收费标准
高德开放平台服务升级计划	基础版、加强版和 KA 版的收费标准分别为 5 万元/年、7 万元/年、10 万元/年
中地数码开发的 MapGIS IGServer .NET 高校版 x64	微型、小型和中型版本的价格分别为 55,178.40 元/年、66,532.80 元/年和 89,241.60 元/年
用友云平台和上海诺捷联合推出的物流管理产品诺捷 WMS&TMS	TMS 标准产品初装费为 70 万元，TMS 产品使用年服务费（第二年开始收取）为 5.25 万元 WMS 标准产品初装费为 80 万元，WMS 产品使用年服务费（第二年开始收取）为 6 万元

根据海比研究院发布的 2021 年研究报告，采用订阅模式云服务模式中，72%

的厂商客单价低于 10 万元。结合公司的业务布局以及市场主流定价情况，公司假定云服务订阅产品的定价为 9 万元/年具有合理性。

## 二、选取比格图、掌阅科技、合合信息等公司作为端业务规模可比公司进行收益测算的合理性

### （一）端业务用户数预计、收入预计和测算过程及选取的可比公司情况

公司本次募投项目端用户增值服务用户数预计如下：

单位：万个

项目名称	第一年	第二年	第三年	第四年	第五年	第六年	第七年
累计用户数	4.0	124.0	700.0	2,860.0	11,500.0	17,260.0	20,716.0
活跃用户数	2.0	12.0	60.0	240.0	960.0	1,440.0	1,728.0
付费用户数	-	-	3.0	12.0	48.0	72.0	86.4
平均客单价（万元）	-	-	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
年收入（万元）	-	-	900	3,600	14,400	21,600	25,920
活跃用户数/累计用户数	50.00%	9.68%	8.57%	8.39%	8.35%	8.34%	8.34%
付费用户数/活跃用户数	-	-	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%	5.00%
付费用户数/累计用户数	0.00%	0.00%	0.43%	0.42%	0.42%	0.42%	0.42%

上表中主要数据的测算过程、相关考虑及以及选取的可比公司情况如下：

1、累计用户数测算时，渗透率 60% 参考了掌阅科技、合合信息、小影科技等公司

以细分应用计，细分应用排名领先且收入规模低于 20 亿元的企业市场渗透率水平如下：

企业简称	细分应用	市场渗透率说明
掌阅科技 (603533.SH)	阅读类应用	根据比达咨询发布的《2019 年中国数字阅读市场研究报告》，2019 年我国数字阅读用户规模达 7.4 亿人。“掌阅”拥有超过 6 亿的累计注册用户，市场渗透率超过 81%
合合信息 (A21425.SH)	效率类应用	截至 2021 年 3 月末，扫描全能王与名片全能王在 App Store 与 Google Play 应用市场的全球用户首次下载量合计约 5.9 亿。由于无公开数据计算渗透率水平，但发行人采用 60% 渗透率预计的累计用户数约 2 亿人，与合合信息 5.9 亿首次下载量相比具有合理性。
小影科技	视频剪辑类	2020 年末，小影（Viv aVideo）累计用户数量达到 11.55 亿。



(A21413.SZ)	应用	由于无公开数据计算渗透率水平，但发行人采用 60%渗透率预计的累计用户数约 2 亿人，与小影（Viv aVideo）11.55 亿累计用户数相比具有合理性。
-------------	----	--

数据来源：相关公司招股说明书等公开文件

上表中，选取细分应用排名领先且收入规模低于 20 亿元的企业与发行人具有一定可参考性，同时基于谨慎性选取上表可参考公司中渗透率较低值 60% 作为渗透率预计，并进一步测算第七年达到约 2 亿用户如下：

一方面在线数字地球行业大众用户未来中长期规模理论上约可达到 10.11 亿网民\*34.2%使用率=3.46 亿户，考虑数字地球大众市场的潜在用户规模、在线领域的行业特点以及公司的行业地位，预计公司在线数字地球产品的渗透率约为 60% 左右，则本次募投项目端用户增值服务的累计用户数约=3.46 亿户\*60%渗透率=2 亿用户；另一方面，国内主流安卓应用商店及苹果 APP store 的主要地理信息类软件（且未包含高德地图、腾讯地图等导航类软件）用户下载量突破 1.82 亿次，验证了用户群体的广泛性。而谷歌地球早在多年前即在全球实现了 10 亿用户规模，影像覆盖世界上 98% 的人口居住的地区图像，也从一个侧面印证了头部数字地球类产品庞大的群众基础和市场潜力。

2、付费用户数测算时，参考了比格图调研数据和合合信息转化率数据

发行人测算第三年达到 3 万付费用户，参考被调研对象 2020 年、2021 年和 2022 年（预计）三年平均每年新增付费用户约 1 万人，发行人在价格优势和营销优势情况下有望获得更多付费用户，因此前三年按照每年新增 1 万付费用户，测算第三年有 3 万付费用户。

发行人测算第七年达到 86.4 万付费用户，根据 2 亿用户数\*约 0.42% 转化率计算，转化率=付费用户数/累计用户数，按照部分能够获取公开信息的互联网工具类和知识分享类应用的上市或拟上市公司，转化率最低的数值 0.42% 的合合信息付费用户转化率测算。同时，发行人参考比格图调研数据，以相关产业从业人数（重点目标客户群体）为基础，测算了 86.4 万付费用户的合理性。

3、收入金额测算时，参考了比格图、合合信息等多个工具类 APP 收费情况，并用比格图未来收入预测数进行验证

发行人测算预计第七年端用户增值服务年收入约 2.59 亿元，根据 86.4 万付费用户\*端用户增值服务定价为 300 元/年。其中，300 元/年的合理性，主要是根

据公开渠道查询参考了地理信息类软件、部分工具类 APP 收费情况，具体包括谷歌地球、比格 Bigemap、奥维互动地图、新知卫星地图、3D 世界街景地图、图新地球·网页端、扫描全能王 APP 等，发行人将端用户增值服务未来三年后的收费标准定价为 300 元/年，定价位于上述产品应用年收费标准的合理区间内。此外，发行人用比格图未来收入预测数进行了验证。

## （二）选取比格图作为端业务规模可比公司进行收益测算的合理性

比格图端用户产品服务与发行人端用户产品服务具有相似性和可比性：①均采用在线模式面向大众提供数字地球服务；②比格图是数字地图解决方案提供商，比格图的端用户系列软件主要的产品定位是为众多行业提供遥感卫星和地理信息领域的的数据获取和再加工服务，提供了一款具备数据获取、处理、纠偏、应用等能力的软件；③中科星图端用户产品也是集成了遥感卫星和地理信息领域的的数据，帮助用户快速获取遥感信息和地理信息，并能提升用户数据获取能力和再加工能力(如中科星图在线数字地球服务 STUDIO 产品的输出交互场景的能力)，中科星图和比格图共同服务于与遥感、地理信息等领域的用户，帮助提升工作效率和快速获取信息，在用户定位和产品功能等方面具有相似性和可比性。因此，选取比格图作为端业务规模可比公司具有合理性。

根据比格图一线用户近 3,000 份的有效调查问卷，调研对象用户涉及众多行业的从业者，自然资源/环境保护等七个行业从业人者占用户的比例约为 82%，将上述行业从业人员定义为相关产业从业者。根据国家统计局数据，城镇单位就业人员上述相关产业 2020 年从业人员数量合计 7,608 万人，以此为基数，结合比格图转化率数据，测算第七年付费用户数量达到 86.4 万人具有合理性。

发行人测算预计第七年端用户增值服务年收入约 2.59 亿元，略高于调研对象假设收入规模具有合理性：（1）团队组建方面，中科星图面向广大 C 端用户已经组建了具备较强互联网背景的团队，产品运营团队的主要成员均来自各头部互联网公司如美团、携程网、哔哩哔哩、科大讯飞等，以互联网化的产品设计和用户增长方式面向广大 C 端用户进行产品推广，建立面向大众提供 C 端在线软件服务的能力壁垒；（2）市场拓展方面，公司围绕用户需求的刚性化、用户行为的日常化、系统呈现的可视化和新兴应用的协同化开展，策略主要包含四个方

面：已有销售网络的线下宣传、线上大众用户的孵化与跨界合作、通过特色创新活动拓展用户认知、精准的传播和媒体平台构建。

### （三）选取掌阅科技作为端业务规模可比公司进行收益测算的合理性

选取掌阅科技主要是在渗透率测算时参考，细分应用排名领先且收入规模低于 20 亿元的企业市场渗透率水平中，掌阅科技市场渗透率超过 81%，基于谨慎性，选取了掌阅科技、合合信息、小影科技渗透率较低值 60%作为测算数据，并未直接使用掌阅科技市场渗透率超过 81%，具有合理性。

### （四）选取合合信息作为端业务规模可比公司进行收益测算的合理性

数字地球应用作为探索世界的互联网工具类和知识分享类应用，因此查询列示了如合合信息（主要产品包括扫描全能王 APP 等）部分能够获取公开信息的互联网工具类和知识分享类应用的上市或拟上市公司。考虑到公司端用户增值服务的潜在客户群体为 C 端大众用户，与扫描全能王的客户群体性质具有相似度，且均具有面向大众用户的互联网工具类软件的属性，因此选取合合信息作为参考。参考测算的主要数据如下：

#### 1、转化率选取较低值，即合合信息 0.42%转化率具有合理性

从谨慎进度考虑，以下表中转化率最低的数值 0.42%为付费用户转化率测算的端用户增值服务的客户数量为 864,000 名（端用户增值服务的累计用户数约 2 亿人\*付费用户转化率 0.42%）。

公司简称	相关产品	付费用户转换率测算过程	转换率
思维造物 (A20517.SZ)	“得到”APP	“得到”APP2018 年至 2020 年付费用户数占累计激活用户数的比例平均为 6.80%	6.80%
金山办公 (688111.SH)	WPS	2018 年度付费用户数达到 481.17 万，占公司 WPS 注册用户总量 2.8 亿的比例为 1.72%	1.72%
小影科技 (A21413.SZ)	视频剪辑软件小影	小影（VivaVideo）2019 年至 2021 年发生付费行为的订阅用户占比 1.59%	1.59%
合合信息 (A21425.SH)	扫描全能王	扫描全能王 APP 2018 年至 2020 年年度付费用户比例的平均值约为 0.42%	0.42%

2、端用户增值服务定价为 300 元/年的合理性，参考了合合信息等八家地理信息类软件、部分工具类 APP 收费情况，定价位于上述产品应用年收费标准的

合理区间内，并未直接使用合合信息数据作为测算值，具有合理性。

### 三、在募集说明书中补充披露影响收益测算结果的具体因素，充分揭示收益测算可能不达预期的风险

发行人已对募集说明书“第五章 与本次发行相关的风险因素”补充披露如下：

#### 十、收益测算可能不达预期的风险

公司本次募投项目收益测算基于公司对于行业未来发展趋势、市场规模的判断、已开始开展线上业务的可比上市公司公开数据及可比非上市公司业务调研情况、自身资源及业务开发计划等综合预测作出。

云服务订阅业务方面，公司年收入测算主要依据付费许可用户数\*平均客单价得出。付费许可用户数的测算主要基于潜在应用市场的客户规模、可比公司调研情况并结合公司的技术实力和市场地位来确定。公司平均客单价主要参考地理信息类软件、企业级用户云服务软件产品价格以及相关产业研究报告和调研情况确定。若数字地球云服务市场竞争加剧、潜在客户开发不及预期或者平均客单价受各类因素影响出现下滑，可能导致云服务订阅业务收入不达预期的风险。

端用户增值服务业务方面，公司年收入测算依据主要累计用户数\*付费用户转化率\*平均客单价得出。其一，累计用户数受到潜在用户规模和发行人未来市场渗透率影响，考虑公司具备在国内在线数字地球行业成为领先企业的技术实力、团队背景和发展规划，因此选用头部企业渗透率计算发行人端用户增值服务数量。若公司未来未能在在线数字地球行业保持领先优势，可能导致累计用户数不达预期，进而影响端业务收益测算结果；其二，付费用户转化率受到公司产品使用的活跃度、用户付费意愿的影响，公司基于部分工具类软件的转化率数据以及市场调研预测，若未来付费用户转化率未达到预期，可能影响端业务收益测算结果；其三，公司端用户增值服务平均客单价主要参考了地理信息类软件、部分工具类 APP 收费情况确定，如果未来因市场竞争加剧等因素导致平均客单价降低，可能导致端业务收入不达预期的风险。

#### 四、请保荐机构和申报会计师结合《再融资业务若干问题解答》问题 22 相关要求逐项核查并发表明确意见

保荐机构及申报会计师对照《再融资业务若干问题解答》相关规定逐项对本次募投项目的预计效益情况进行了核查：

1、对于披露预计效益的募投项目，上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容，披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的，上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明。

针对上述规定，保荐机构及申报会计师核查了上市公司针对本次募投项目出具的可研报告，针对公司管理层对于前期调研情况进行的本次募投项目设计思路及过程进行了访谈，取得了公司内部决策文件，确保效益预测具有合理的假设条件、计算基础及过程，且复核可研报告确保其在一年有效期内。

2、发行人披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的，应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据，并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响。

针对上述规定，保荐机构及申报会计师复核了本次募投项目内部收益率及投资回收期的计算过程及所使用的收益数据，并通过测算说明了募投项目实施后对公司经营的预计影响。

3、上市公司应在预计效益测算的基础上，与现有业务的经营情况进行纵向对比，说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性，或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较，说明增长率、毛利率等收益指标的合理性。

针对上述规定，保荐机构及申报会计师针对本次募投项目，与现有业务的经营情况进行了纵向对比并与同行业公司以及业务模式具有参考价值的公司的经营情况进行横向比较，由于本次募投项目为公司拓展的新业务领域，根据调研结果并综合相关行业对于在线类软件的使用情况，认为本次募投项目的增长率等收益指标具有合理性，累计用户数、付费用户数、年收入等指标也具有合理性。

4、保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况，对效益预测

的计算方式、计算基础进行核查，并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的，保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益。

针对上述规定，保荐机构结合了公司现有线下业务、同行业上市公司、非上市地理信息在线软件行业公司以及业务模式具有参考价值的公司的业务开展情况，对效益预测的计算方式、计算基础进行了核查并主要履行了以下核查程序：

（1）查阅可比公司的信息披露内容；（2）查阅政府机构出具的行业统计信息；（3）查阅研究机构出具的行业研究报告；（4）查阅合合信息等部分互联网企业公开披露的用户、收费等信息；（5）审阅公司年度财务报告；（6）访谈公司相关负责人，查阅公司相关调研材料；（7）查阅、分析可比公司毛利率情况；（8）对公司本次募投项目测算过程进行分析、复核，效益预测的相关指标选取方面具有谨慎性、合理性，如市场渗透率指标选取可参考公司中渗透率较低值 60%作为计算基础、付费用户转化率指标选取较低值即合合信息 0.42%转化率、端用户增值服务定价位于参考产品应用年收费标准的合理区间内。

经核查，保荐机构及申报会计师认为：1、截至本回复出具日，本次募投项目可研报告未超过一年，董事会和股东大会等内部决策文件齐备，公司已在问询回复中披露了效益预测的假设条件、计算基础及计算过程；2、公司已披露募投项目的内部收益率和投资回收期，并明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据，已说明募投项目实施后对公司经营的预计影响；3、同行业可比上市公司未披露其可比业务的财务数据情况，结合与公司现有业务以及业务模式类似公司的比较情况，本次募投项目增长率、毛利率等收益指标具有合理性；4、本次募投项目效益预测基础或经营环境未发生变化，本次募投项目效益预测具有合理性。5、选取比格图、掌阅科技、合合信息等公司作为云订阅业务和端业务规模可比公司进行收益测算的合理性；6、发行人已在募集说明书中补充披露影响收益测算结果的具体因素，充分揭示收益测算可能不达预期的风险。

**附：保荐机构关于公司回复的总体核查意见：**

对本回复材料中的公司回复，本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

(此页无正文，为中科星图股份有限公司《关于中科星图股份有限公司向特定对象发行股票申请文件审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)





## 关于本次意见落实函回复报告的声明

本人作为中科星图股份有限公司的董事长，现就本次意见落实函回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读中科星图股份有限公司本次意见落实函回复报告的全部内容，确认意见落实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。”

董事长签名：

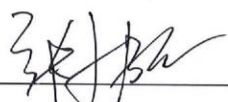
付 琨

付 琨



(此页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于中科星图股份有限公司向特定对象发行股票申请文件审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名：



张子航



曾 诚



2022年4月8日

## 关于本次意见落实函回复报告的声明

本人作为中科星图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，现就本次意见落实函的回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读中科星图股份有限公司本次意见落实函的回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次意见落实函的回复不存在虚假记载、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。”

法定代表人/董事长签名：



王常青

中信建投证券股份有限公司

