



关于上海威士顿信息技术股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
发行注册环节反馈意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）：



（福建省福州市湖东路 268 号）

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所 2022 年 11 月 7 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》审核函〔2022〕011046 号）（以下简称“落实函”）已收悉。上海威士顿信息技术股份有限公司（以下简称“威士顿”、“发行人”或“公司”）与兴业证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）、北京市金杜律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提问题逐条进行了认真讨论、核查和落实，现回复如下，请予审核。

如无说明，本回复中的简称与《招股说明书》中简称具有相同含义。

落实函所列问题	黑体（加粗）
对落实函问题的回答	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

1.关于与上烟集团合作	4
-------------------	---

1.关于与上烟集团合作

根据申报材料：

2019-2021 年，发行人对上烟集团实现的收入分别为 10,440.03 万元、13,378.74 万元和 13,906.83 万元，占营业收入的比重分别为 54.65%、54.92%和 50.49%，占毛利的比重分别为 62.96%、61.58%和 62.97%。

请发行人：

（1）说明发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大；发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等。

（2）说明发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

（3）综合上述情形，结合上烟集团在行业中的地位、透明度与经营状况，发行人与上烟集团合作的历史、业务稳定性及可持续性，进一步明确是否对上烟集团存在重大依赖，是否对未来持续经营能力构成重大不利影响。

（4）在招股说明书中补充披露上述情况，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

请保荐人、申报会计师审慎核查，并就发行人单一客户重大依赖的合理性、客户稳定性或业务持续性，是否具备持续经营能力发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一)说明发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大；发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等。

1、发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大

(1) 发行人的主营业务、主要产品或服务及其应用情况

发行人是一家重点面向制造领域和金融领域，致力于提升客户生产、经营过程数字化、网络化、智能化水平的软件开发和信息化服务企业。基于对客户业务及其所处产业链的深刻理解，和多年来企业信息化实施服务的业务积累，公司形成了多样化的自主产品及解决方案。

根据服务形态划分，公司的主营业务可划分为软件开发、运维服务、系统集成、软件产品销售及服务。根据应用领域的不同，公司业务主要涵盖智能制造、数字化金融等方面。公司开发的软件产品主要包括制造运营管理系统（MOM）、企业资源管理系统（ERP）、IT 综合运营管理平台（ITSM）以及数据管理系统（DataM），其实现的功能具体说明如下：

①制造运营管理系统（MOM）

MOM 是一套面向生产制造全过程的信息化管理系统。业务流程与人员作业通过该系统进行有效互动，实现全面科学的精细化、协同化、可追溯管理。基于业务管理流程和底层数据采集控制，实现对生产、工艺、质量、设备、物料、仓储管理和精细执行的全面支撑。制造运营管理系统（MOM）是公司软件开发业务的重点。

②企业资源管理系统（ERP）

企业资源管理系统（ERP）是以业务服务、信息协同、知识共享、集成管控为核心的新一代企业级资源管理及协同运营平台。ERP 通过打通企业跨职能条线的协同渠道，可以实现企业内信息联通、资源共享，进一步规范管理流程，提升管理效能。

③数据管理系统（DataM）

数据管理系统的主要功能是基于企业各个层级的海量数据，构建一个企业级的综合数据管理平台，帮助企业积累数据资产，并在此基础上建立维度模型，根据业务需求提炼应用主题分析的逻辑模型，确定分析指标及分析维度，用户可根据不同的需求获取相对应的数据，开展数据的采集、清洗、整理、筛选、汇总、运算、分析和展示，充分挖掘数据背后隐藏的规律，为企业高级管理层的决策提供更加有力和准确的数据支持。

④IT 综合运营管理平台（ITSM）

IT 综合运营管理平台（ITSM）是为大中型企业提供的 IT 运营保障管理平台，可以为企业 IT 运维人员提供专业的工作平台，使 ITIL 标准（Information Technology Infrastructure Library，是由英国标准协会在国际 IT 服务管理论坛上发布的被广泛承认的用于有效 IT 服务管理的实践准则）在企业中落地执行，从而提升企业自身的 IT 服务水平。IT 综合运营管理平台（ITSM）的管理对象是企业各类信息化系统和 IT 基础设施。

在下游应用领域方面，制造运营管理系统（MOM）主要应用于工业智能制造领域；企业资源管理系统（ERP）、IT 综合运营管理平台（ITSM）、数据管理系统（DataM）除应用于智能制造领域之外，亦广泛应用于金融领域，具体如下图所示：

按系统类型划分的主要产品\应用领域	工业智能制造领域	数字化金融领域
制造运营管理系统（MOM）	√	
企业资源管理系统（ERP）	√	√
数据管理系统（DataM）	√	√
IT 综合运营管理平台（ITSM）	√	√

（2）发行人产品及服务的下游市场空间

作为致力于提高客户信息化建设水平的工业软件企业，发行人主要产品和服务的下游市场空间较大，具体分析如下：

①软件和信息技术服务业的市场规模

根据工信部发布的《2022 年软件和信息技术服务业统计公报》，在中国经

济保持中高速增长背景下，2015 年至今，我国软件和信息技术服务业发展保持平稳较快增长，产业规模持续扩大。**2022 年度**，我国软件和信息技术服务业行业收入总规模达到 **108,126 亿元**，同比增长 **13.2%**，实现利润总额 **12,648 亿元**，同比增长 **5.7%**。

②工业软件领域的市场空间

根据工信部、中国电子信息统计年鉴等数据源，近年我国工业软件市场保持高速发展。截至 **2022 年度**，我国工业软件市场规模已达到 **2,407 亿人民币**，同比增长 **14.3%**。在工业企业数字化变革的大趋势下，我国工业软件市场规模预计未来将持续保持增长。针对与发行人业务直接相关的生产控制类工业软件和经营管理类工业软件，根据《2021 年中国工业软件发展白皮书》的数据，2021 年国内生产控制类工业软件和经营管理类工业软件的市场规模预计分别为 **449 亿元**和 **448 亿元**，且保持持续增长的趋势；其中，MES 作为生产控制类工业软件中的核心系统之一，也同样保持着较高的增速，根据国际数据公司（IDC）在 2022 年出具的《IDC 中国制造业 MES 市场分析及厂商份额，2021》报告，2021 年 MES 解决方案的市场份额为 **106.6 亿元**，MES 的市场规模增长率超过 **20%**；此外，根据《IDC Market Forecast：中国核心工业软件市场预测，2022-2026》，在工业数字化转向的大背景下，未来 5 年，以 MES 为代表之一的中国核心工业软件市场规模的年复合增长率预计为 **20.7%**，持续保持增长的趋势。

在软件普及率方面，根据《“云计算+制造业”融合应用数据地图（2020）》统计，截至 2020 年度，以财务管理系统为基础的企业资源计划软件（ERP）、供应链管理软件（SCM）和客户关系管理软件（CRM）为主要代表的经营管理类软件在国内整个工业软件行业中普及率分别为 **61.8%**、**29.8%**和 **30.7%**，研发设计类软件如产品数据管理（PDM）、计算机辅助设计软件（CAD）等软件的市场普及率也相对较高，分别达到 **33.8%**和 **51.0%**。相比之下，以 MES 为主要代表的生产控制类软件的市场普及率较低，不到 **25%**。此外，根据观研报告网《2022 年中国生产管控工业软件行业分析报告》，目前我国生产管控工业软件市场的很大部分被外资企业占据，其中 **Siemens（西门子）、Schneider（施耐德）、Honeywell（霍尼韦尔）和 GE（通用电气）** 四家企业占据国内三成的市场份额，国产化替代的需求明显。

综合上述分析，国内工业软件市场广阔，且仍然具有较大的发展空间。

③烟草行业信息化建设的市场空间

在细分应用领域方面，烟草行业的信息化建设系发行人产品及服务重点的应用领域之一。经核查公开信息，未见烟草行业信息化产品的市场空间或容量的具体数据。根据国家工业信息安全发展研究中心出具的《中国两化融合发展数据地图》，工业领域两化融合（信息化和工业化融合）发展水平排名中，烟草行业排名靠前。全国烟草客户数量较多，从烟草行业的相关政策以及各省级烟草企业具体的信息化建设规划来看，进一步提升烟草行业信息化、数字化和智能制造水平是“十四五”期间重要的发展方向，烟草行业的信息化建设的市场空间和容量较为广阔，具体分析如下：

其一，来自于国外烟草巨头的竞争压力，使得国内烟草企业的信息化建设需求非常迫切。目前国内中烟公司合计 17 家、省级烟草公司合计 33 家，下辖的卷烟厂近百家，且卷烟配套企业也数量众多。在烟草企业总量方面，国内烟草企业数量较多，但是在信息化建设水平方面，国内烟草企业与国际烟草巨头的差距仍然较大。随着中国贸易开放程度不断提高，国内烟草企业来自于国际烟草巨头的竞争压力也越来越大，国内烟草企业对于提高核心竞争力的需求也非常迫切。信息化建设与数字化转型是我国烟草行业企业突破发展的重要契机，可以帮助企业实现降本增效，进而提高公司核心竞争力，越来越多的烟草企业对自身信息化建设的重视程度也不断提高。

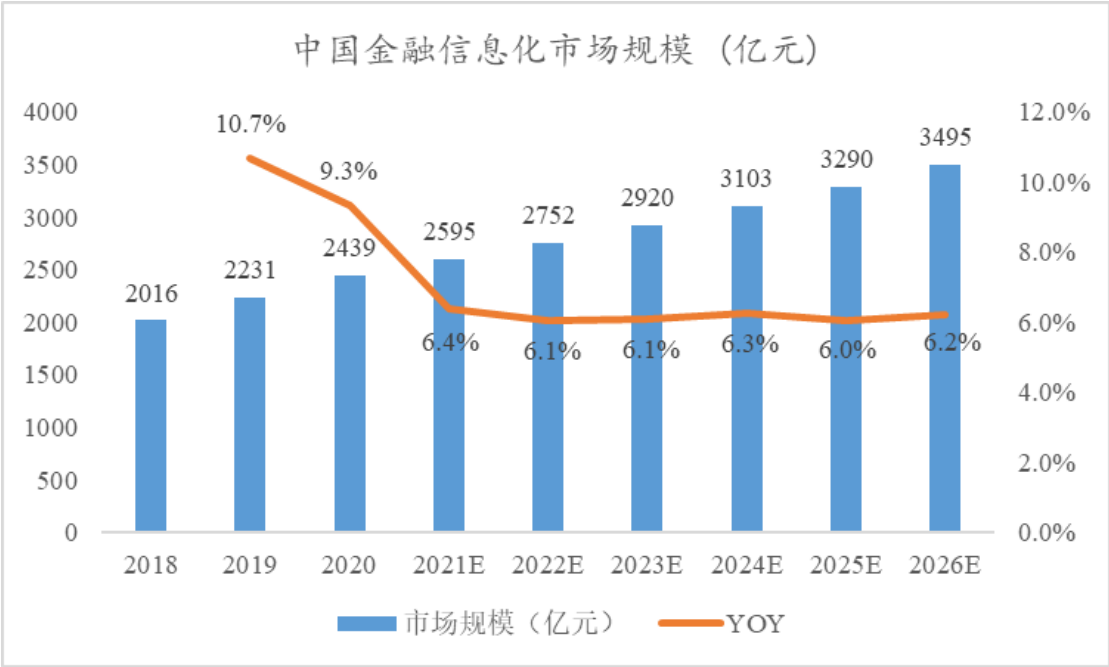
其二，国内各省级烟草企业的内部竞争，也将带来信息化建设需求的提升。为促进行业良性发展，国内烟草企业之间也存在激烈竞争。考虑到目前各省烟草企业的信息化发展参差不齐，不同企业所处的信息化建设阶段也有所区别，各省烟草企业为提高核心竞争力，也将不断提升企业信息化建设水平。同时，不同阶段的烟草企业，其信息化建设需求特征也有所区别。信息化程度较高的烟草企业，例如上烟集团，其信息化建设需求将维持整体稳步提升的特点，而信息化程度相对较低的企业，为实现快速追赶，其信息化建设需求将呈现短期内大量增加，发展成熟后稳定提升的特点。

其三，目前国内烟草行业的信息化建设仍以业务应用系统为主，对数据的挖掘应用相对较少，随着业务系统建设趋于成熟，以及行业全面的数字化转型、从局部智能到全面智能的发展趋势，烟草行业也将衍生出更多的数据类应用需求。

整体而言，在国家及行业政策大力支持信息化发展的背景下，烟草行业未来信息化市场潜力较大，市场空间较为广阔。

④金融行业信息化建设的市场空间

金融业客户也是发行人收入的主要来源之一，其信息化建设的市场空间说明如下：金融业是我国信息化程度最高、信息技术应用最密集的行业之一，其关系着国家金融安全和社会金融环境稳定。我国金融企业体系庞大、业务门类繁多、接口广泛、交易量大且并发性高，对于 IT 系统规划的合理性和运行稳定性有着高于一般行业的要求。我国金融信息化建设起步于 20 世纪 90 年代，经过近 30 年的发展，目前已基本形成了比较完善的基于 IT 技术的金融服务体系。根据中研普华产业研究院 [HYPERLINK "http://www.chinairm.com/report/20211123/10180278.html?id=1815978&name=ZouJunRong"](http://www.chinairm.com/report/20211123/10180278.html?id=1815978&name=ZouJunRong) \t "_blank" 《2022-2026 年中国金融信息化行业竞争格局及发展趋势预测报告》统计数据显示，我国金融业信息化近年保持稳步增长态势，市场规模持续扩大，至 2020 年度我国金融行业信息化市场规模达到 2,439 亿元，同比增长 9.3%。



发行人涉及的软件产品销售及服务，在金融领域的应用较为广泛，主要集中

在数据处理和大数据相关的产品和服务上，如大数据平台软件、数据库软件、数据备份软件等。在大数据技术快速发展的背景下，各行各业与大数据的结合日益紧密。大数据技术在智能营销、产品创新、风险控制等具体业务中都有着极为广泛的应用。而随着大数据的集群和基础数据规模快速增长，企业对于建好、用好并不断优化大数据服务平台的需求也将愈加旺盛。在客户群体方面，对数据处理、运算、分析、存储和安全要求较高的客户对此类产品有较大的需求。例如，金融客户在日常的业务运行产生的海量数据需要进行数据整理、分析和价值挖掘，随着数据和基于数据的应用指数级增长，客户的大数据集群要不断升级和扩容。

大数据技术与行业融合应用中，金融行业是过去及当前主要应用行业之一。根据头豹研究所数据披露，预计到 2023 年，大数据技术在我国金融行业的市场规模将呈现较大幅度的增长，预计将达到 1,512.30 亿元。在《中国人民银行印发《金融科技发展规划（2022—2025 年）》》中，将充分释放数据要素潜能和激活数字化经营新动能作为重点任务，其中提到要运用联合建模、图计算、数据可视化、数字孪生等技术手段，对海量多样化多维度数据资源进行价值挖掘和关联分析，建立面向用户、面向场景的大数据知识图谱和综合分析能力；在健全自动化风险控制机制中需要运用大数据、人工智能等技术拓展风险信息获取维度，构建以客户为中心的风险全景视图，智能识别潜在风险点和传导路径，增强风险管理前瞻性和预见性。由此可见，随着金融行业数字化转型的推进，金融大数据应用呈现数据源融合、技术联合与数据应用合作的发展趋势，金融大数据安全与监管重要性凸显，大数据软件产品销售及服务的市场前景良好。

综上，发行人主要产品和服务的下游市场空间较大。

2、发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况

（1）发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况

软件产品具有技术升级快、产品迭代更新频繁的特点，该特点也成为行业持续快速发展的原动力。发行人自成立之初就坚持投入研发，持续推进技术创新，从技术路线角度，公司利用微服务架构、知识图谱技术、数据库应用、低代码开发技术等较为前沿的新一代信息化技术，结合客户需求的变化，不断完善和迭代自身的 product 技术要求，主要产品的技术路线与行业技术迭代匹配。例如，发行人

在软件开发过程中引入微服务架构，将系统根据功能组件拆分成多个不同的“服务”进行开发，这些“服务”可以相互独立的开发和部署，互不影响，一方面提升了开发的效率，另一方面提升了系统的可扩展性。

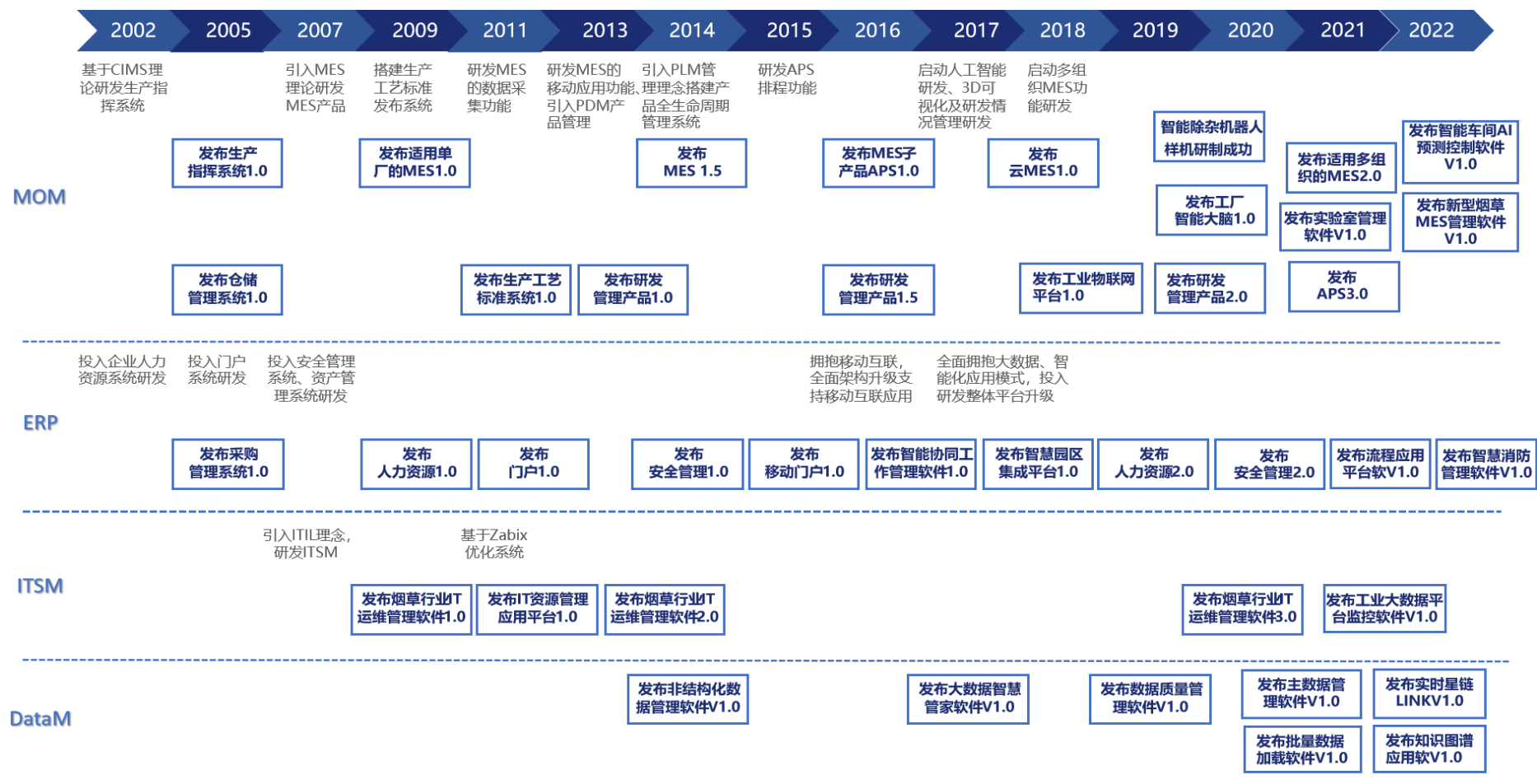
公司开发的主要软件产品包含的子系统、技术路线及整体架构、具体的应用场景、实现的主要功能等情况如下表所示：

主要产品	子系统	主要应用场景	实现的主要功能	技术路线及整体架构	是否与行业技术迭代匹配
制造运营管理系统 (MOM)	1、制造执行管理系统 (MES) 2、高级排程管理系统 (APS) 3、过程统计控制系统 (SPC) 4、质量追溯系统 (QTR) 5、工艺管理系统 (PTM) 6、动力能源管理系统 (EMS)	主要应用于工业企业智能制造的各个环节，具体应用场景如下： 1、制造企业在接到生产需求后，可以采用 APS 子系统将生产需求拆分成各种任务，寻求人员、设备、原料、能源紧密配合的最佳安排； 2、在安排好生产计划后，车间利用 MES 子系统来确保生产任务按计划执行，以达到预计的生产效果； 3、在生产过程中，利用 SPC、PTM、EMS 等，能对生产过程中的工艺、质量、能源进行精准管理，保障生产过程稳态，产品质量可控； 4、完成生产后，基于系统中记录的完备数据，应用 QTR 子系统，协助企业实现产品生命周期的全程监控，实现物流跟踪、质量控制及追根溯源	1、提供包括计划调度管理、物料管理、车间管理、生产看板管理、生产相关数据集成分析等在内的各类型管理模块； 2、实现生产建模、订单管理、排产规则约束管理、计划排程管理、生产监控及反馈管理等功能； 3、实现企业各环节与质量相关的指标监控； 4、实现产品全生命周期质量监控和追溯； 5、加强工艺管理的细度，有效提高工艺执行的管理水平； 6、实现对能源的监视、操作和管理	iWisdom 敏捷开发平台、高级排程模型、无序分拣算法模型、质量预测模型、设备健康预测模型、数字孪生、知识图谱、微服务架构、大数据统一管理技术	是
企业资源管理系统 (ERP)	1、物资采购管理 (PMS) 2、供应商管理 (SRM) 3、人力资源管理 (HRM) 4、企业协同平台 (EIP)	主要应用于企业整体资源管理及协同运营，具体应用场景如下： 1、EIP 子系统可以提供统一的访问企业各种信息资源的入口和信息服务载体； 2、在企业的供应链管理业务中，由 PMS 和 SRM 子系统来支持业务，业务人员在系统中编制采购计划、执行采购过程、对供应商进行评价筛选等等系列工作； 3、企业的人力资源部门利用 HRM 子系统	1、采购需求计算、采购订单创建、采购信息发布、供应商报价采集评估、采购发票管理等； 2、可帮助客户建立供应商产品质量控制及其评价体系，实现对供应链上下游企业高效的协同管理； 3、可帮助客户实现人力资源管理，围绕员工从招聘、培训、试用、在职、退休、离职全周期建立了一套规范化的管理流	iWisdom 敏捷开发平台、物流调度模型、门户技术、知识图谱、大数据统一管理技术	是

主要产品	子系统	主要应用场景	实现的主要功能	技术路线及整体架构	是否与行业技术迭代匹配
	5、安全管理 (SEM)	建立起完整的人事信息化档案，在系统中推动和记录招聘、培训、试用、在职、退休、离职等各项工作，实现人事管理的数字化； 4、企业的安全部门在安全管理工作中，应用 SEM 子系统来落实安全生产责任制，推动全员共同参与，不断提升企业安全生产管理水平	程； 4、可提供统一的访问企业各种信息资源的入口和信息服务载体，完成各系统间的业务及数据对接，解决各系统间的信息孤岛问题； 5、可与物流、生产、人事、消防管理等业务系统协同，实现风险预测、隐患预警和安全管理的绩效自动化评价等功能		
IT 综合运营管理平台 (ITSM)	无	IT 综合运营管理平台的应用场景，系对企业的 IT 运行环境进行监控，确保各系统运行稳定。当发现问题或者由用户提交问题时，通知运维工程师进行处理。运维工程师可在平台上获取各类必要的信息和知识，同时将处理的过程和结果记录到系统中，以帮助形成知识积累	主要功能包括：服务台、监控管理、事件管理、问题管理、变更管理、发布与部署、配置管理、CMDB、知识库、服务级别管理、服务报告、容量管理、可用性与连续性管理等	iWisdom 敏捷开发平台、数字孪生、配置管理数据库 CMDB 及配置项自动化发现、知识图谱、大数据统一管理技术	是
数据管理系统 (DataM)	无	数据管理系统的应用场景即帮助客户实现海量数据的有效管理	主要功能包括：数据源管理、流计算、数据管理、数据集成、数据存储与计算、数据服务、数据分析与预测等	iWisdom 敏捷开发平台、知识图谱、大数据统一管理技术、实时数据应用	是

从产品功能实现的角度，公司各类主要产品也在不断迭代和演变。以制造运营管理系统产品为例，从早期相对简单的，仅支持单工厂生产制造的标准化业务的 MES1.0 产品，已发展到能够基于大数据统一管理技术、算法模型预测等行业较为前沿的技术，实现集团化、跨工厂的管理，覆盖生产排程、集中调度、质量管控、能源管理等功能较为全面的制造运营管理系统。

公司设立至今，各类主要产品的迭代和演变情况具体如下图所示：



综合上述分析，发行人技术路线与行业技术迭代具有匹配性。

3、发行人是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等

发行人具备开拓其他烟草客户和非烟草客户的技术能力，具体分析如下：

其一，软件开发技术并不存在行业方面的差异。烟草行业的软件开发与其他行业的软件开发，在技术方面不存在显著差异。发行人软件开发业务采用的是成熟、通用的软件开发技术，例如 Java 技术，在全球软件开发语言中排名前三，在关系型数据库方面，发行人采用的是目前最为成熟的 MySQL 和 Oracle 等数据库，该类技术可以开发各行业的软件系统。

其二，公司在烟草行业积累的软件开发核心技术可以运用到其他制造业企业。我国烟草行业的信息化起步较早、发展较快，相对其他行业其信息化程度更高，发行人在长期服务烟草企业的同时，也与烟草企业共同成长，为使产品性能更为高效、稳定，公司多年来不断夯实技术基础，在稳健经营的过程中，持续对前沿信息技术跟踪和投入。一方面，经过多年的研发积累，公司形成了包括 iWisdom 敏捷开发与应用平台以及智能制造领域、金融领域多项前沿技术在内的核心技术，成为公司信息化业务及服务的核心支撑；另一方面，公司通过在行业中长期积累的项目实施经验，获得了一批开展相关业务的资质，如：CMMI5 级软件成熟度评估认证、“ISO20000”IT 服务管理体系认证、两化融合管理体系评定等资质。上述核心技术和业务资质，可以运用到非烟草行业企业的软件开发业务。

上烟集团是发行人的主要客户之一，这主要是由于公司的初期发展战略导致的。随着发行人业务规模不断扩大，上烟集团在发行人的业务占比不断下降，公司具备拓展其他客户的能力。公司在其他烟草客户以及非烟草客户的开拓情况良好，在手订单持续增长，具体情况如下：

（1）在拓展其他烟草客户方面，公司具有较为明显的竞争优势，拓展情况良好

工业软件开发企业在项目实施过程中，需要对客户的业务模式、具体生产及经营管理环节进行深入了解，这是定制化工业软件的特点。公司在专注于烟草领域相关业务已超过 20 年，涵盖烟草企业的生产制造、研发、物流业务等领域，

掌握了上述各个业务环节的流程细节，对客户的需求、痛点以及未来的提升空间等具有较为全面的认知，可以帮助企业提升生产效率、降低成本、通过与底层设备数采的深度融合、大数据技术应用及各类模型搭建，为客户实现从信息化逐步向局部智能以及全局智能的转变。同时，发行人在持续服务的过程中，在细分应用领域积累了丰富的项目实施经验和核心技术，培养了一批既懂技术又熟悉烟草业务知识的复合型人才，可以为烟草企业客户提供有针对性的产品和解决方案。公司的技术实力经过众多大型项目的验证，功能和性能指标都可达到预期，且运行状态成熟稳定，具备较好的推广示范效应。因此，发行人具备开拓其他烟草客户的技术能力与竞争力。

在拓展的进展方面，近年来公司已成功中标多个其他烟草客户的信息化建设项目，各省级中烟和烟草公司中有 7 家已经成为发行人客户，具体包括：江苏中烟、湖北中烟、广东烟草、广东中烟、江苏烟草、湖南中烟等。2020 年、2021 年和 2022 年，发行人对非上烟集团的烟草行业客户实现的收入金额分别为 2,926.86 万元、3,013.12 万元和 **6,296.62 万元**，收入占比分别为 12.02%、10.94% 和 **20.50%**。2020 年、2021 年和 2022 年，发行人与非上烟集团的烟草行业客户新签订的订单金额分别为 5,355.05 万元、5,497.56 万元和 **4,696.02 万元**。近年来，公司对其他烟草客户实现的收入和新签订单金额均有明显的体现，业务拓展较为稳健，拓展效果良好。

综合上述分析，发行人在其他烟草客户的拓展方面具有较为明显的竞争优势，开拓情况良好，在手订单持续增长，未来发行人将努力做精做强，进一步深耕及拓展烟草行业内的其他客户。

（2）公司在非烟草领域的拓展良好，订单也保持持续增长

在非烟草行业拓展的进展方面，公司近年来先后与中国银联、兴业银行、浦发银行、太平洋保险、华虹智能、广汽本田等大型客户建立合作关系。2020 年、2021 年和 2022 年，公司对非烟草行业客户实现的收入金额分别为 8,053.49 万元和 10,621.34 万元和 **12,169.63 万元**，收入占比分别为 33.06%、38.57% 和 **39.62%**，呈逐年上升的趋势；在订单方面，2020 年末、2021 年末和 2022 年末，非烟草行业客户在手订单金额分别为 5,858.60 万元、11,957.98 万元和 **8,782.41 万元**，且正在洽谈的储备项目较多。

综上，发行人具备开拓其他客户的技术能力，市场拓展情况良好。

(二)说明发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

1、发行人及其下游客户所在行业属于国家产业政策明确支持的领域

(1) 发行人所处行业

发行人是一家重点面向制造领域和金融领域，致力于提升客户生产、经营过程中数字化、网络化、智能化水平的软件开发和信息化服务企业。根据国家统计局《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017）的分类标准，公司属于“I65软件和信息技术服务业”之“I6513 应用软件开发”。

根据国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》，公司主要产品及服务属于“重点产品和服务目录”之“1.3.1 新兴软件开发”之“应用软件开发（C6513）”之“企业管理软件”、“生产控制类软件”。公司主营业务符合国家战略性新兴产业规划。

根据《高新技术企业认定管理办法（2016 修订）》（国科发火〔2016〕32号），公司的主要产品及服务为软件开发，属于《国家重点支持的高新技术领域中：一、电子信息/（一）软件/9.企业管理软件，符合高新技术产业发展方向。

在具体产业政策方面，近年来相关部门发布的工业软件行业的相关政策主要如下：

发布机构	发布时间	政策名称	主要相关内容
发改委、工信部、财政部、海关总署、税务总局	2021 年、2022 年	《关于做好享受税收优惠政策的集成电路企业或项目、软件企业清单制定工作有关要求的通知》	支持重点软件企业发展，明确重点软件领域的内涵。与发行人相关的重点软件领域包括：生产控制类工业软件（制造执行系统 MES、制造运行管理 MOM）；经营管理类工业软件（企业资源计划 ERP）；新兴技术软件（大数据软件、人工智能软件、信息系统运行维护软件）等重点软件领域
发改委	2021 年	《关于加快推动制造业高质量发展意见》	加快发展工业软件、工业互联网，培育共享制造、共享设计和共享数据平台，推动制造业实现资源高效利用和价值共享

发布机构	发布时间	政策名称	主要相关内容
国务院	2020 年	《中共中央关于制定国民经济和社会发展第十四个五年规划和二〇三五年远景目标的建议》	展望二〇三五年，我国经济实力、科技实力、综合国力将大幅跃升，经济总量和城乡居民人均收入将再迈上新的大台阶，关键核心技术实现重大突破，进入创新型国家前列；基本实现新型工业化、信息化、城镇化、农业现代化，建成现代化经济体系
国务院	2020 年	《新时期促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》	聚焦高端芯片、集成电路装备和工艺技术、集成电路关键材料、集成电路设计工具、基础软件、工业软件、应用软件的关键核心技术研发，不断探索构建社会主义市场经济条件下关键核心技术攻关新型举国体制
上海市经信委、上海市财政局	2020 年	《上海市首版次软件产品专项支持办法》	对支持金融、公共服务等大型行业应用软件、信息安全产品软件等领域范围的，且拥有软件产品首次发表的软件著作权，其产品性能在行业内处于领先水平的企业提供专项支持资金
工信部	2020 年	《工业和信息化部关于工业大数据发展的指导意见》	按照高质量发展要求，促进工业数据汇聚共享、深化数据融合创新、提升数据治理能力、加强数据安全治理，着力打造资源富集、应用繁荣、产业进步、治理有序的工业大数据生态体系
财政部、税务总局	2019 年	《关于集成电路设计和软件产业企业所得税政策的公告》	继续实施企业所得税“两免三减半”的优惠政策
工信部、国家标准化管理委员会	2018 年	《国家智能制造标准体系建设指南（2018 年版）》	对工业标准进行规范，主要包括产品、工具、嵌入式软件、系统和平台的功能定义、业务模型、技术要求等软件产品与系统标准；工业技术软件化方法、参考架构、工业应用程序（APP）封装等工业技术软件化标准。主要用于促进软件成为工业领域知识、技术和管理的载体，提高软件在工业领域的研发设计、生产制造、经营管理以及营销服务活动中发挥的作用
国务院	2018 年	《关于推动创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》	深入推进工业互联网创新发展，推进工业互联网平台建设，形成多层次、系统性工业互联网平台体系，引导企业上云上平台，加快发展工业软件，培育工业互联网应用创新生态
发改委	2017 年	《国家发展和改革委员会关于印发国家规划布局内重点软件和集成电路设计领域的通知》	国家规划布局内重点软件和集成电路涉及领域：基础软件、工业软件和服务，数据处理软件、嵌入式软件、高技术服务软件、语言文字信息处理软件及云计算等领域
国务院	2017 年	《关于深化“互联网+先进制造业”发展工业互	加快信息通信、数据集成分析等领域技术研发和产业化，集中突破一批高

发布机构	发布时间	政策名称	主要相关内容
		联网的指导意见》	性能网络、智能模块、智能联网装备、工业软件等关键软硬件产品与解决方案
工信部	2016 年	《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020 年）》	在“重点任务和重大工程”中提到，围绕制造业关键环节，重点支持高端工业软件、新型工业 APP 等研发和应用，发展工业操作系统及工业大数据管理系统，提高工业软件产品的供给能力，强化软件支撑和定义制造的基础性作用
国务院	2016 年	《国务院关于深化制造业和互联网融合发展的指导意见》	提出重点在国企改革、财税金融、用地用房方面加强引导和保障，进一步深化制造业与互联网融合发展，协同推进“中国制造 2025”和“互联网+”行动，加快制造强国建设。其中，制造业与互联网融合的新业务主要包括制造企业面向产品全生命周期提供的基于互联网的信息共享、质量控制、产品追溯、远程运维等服务，应用互联网过程中衍生的信息技术咨询服务、信息系统集成服务、数据处理和运营服务、云服务、信息安全及其他信息技术服务，以及应用互联网过程中产生的各类平台型服务业务
国务院	2015 年	《中国制造 2025》	集中在操作系统及工业软件领域，要开发安全领域操作系统等工业基础软件，突破智能设计及仿真及其工具、制造物联与服务、工业大数据处理等高端工业软件核心技术，开发自主可控的高端工业平台软件和重点领域应用软件，建立完善工业软件集成标准和安全测评体系，推进自主工业软件体系化发展和产业化应用

综上，发行人所处行业属于国家产业政策明确支持的领域。

（2）发行人下游客户所处行业

发行人下游应用领域以工业与金融业为主。其中，工业领域客户以制造业为主；金融业客户则涵盖银行、保险及基金业客户等。具体分析如下：

①制造业领域

我国是制造业的大国，加快发展智能制造，是培育我国经济增长新动能的必由之路。《“十四五”智能制造发展规划》提出在到 2025 年，70%的规模以上制造业企业基本实现数字化网络化，建成 500 个以上引领行业发展的智能制造示

范工厂。制造业企业生产效率、产品良品率、能源资源利用率等显著提升，智能制造能力成熟度水平明显提升。规划明确通过“两步走”，加快推动生产方式变革。一是到 2025 年，规模以上制造业企业大部分实现数字化网络化，重点行业骨干企业初步应用智能化；二是到 2035 年，规模以上制造业企业全面普及数字化网络化，重点行业骨干企业基本实现智能化。

从细分应用领域分析，烟草行业是公司工业软件产品重要的应用领域之一。烟草行业是关系我国国民经济发展的重要行业之一，对国民经济发展贡献巨大，2021 年烟草行业实现工商税利总额达 1.36 万亿，同比增长 6.08%，约占全国财政收入的 6.12%。在烟草行业发展的相关政策方面，国家烟草专卖局及相关部门制定的政策，也持续引导行业进一步健康发展。具体说明如下：

2020 年 2 月，国家烟草专卖局发布《关于推进卷烟工业技术改造的指导意见》，提出要力争通过高质量技术改造工作，到 2025 年全面实现中式卷烟工艺技术的全领域应用，初步建成智能制造体系的数字基础，初步建立无缝连接的现代化产业链，为烟草行业全面实现高质量发展提供坚实的技术基础和物质基础。

在烟草行业信息化政策与规划方面，根据《2020 年烟草行业网络安全和信息化工作综述》，国家烟草专卖局在国家《“十四五”智能制造发展规划》的引领下，提出实施“数字化转型”的战略。在该信息化发展战略之下，核心关键系统的国产化改造、数字化升级和基于工业互联网平台的结构技术升级，将成为行业的总体趋势和核心工作。

2021 年 10 月，烟草行业网络安全和信息化领导小组召开会议。会议指出，要深刻认识发展数字经济的重大意义。数字经济已成为第四次工业革命最重要的特征，成为世界各国重塑竞争优势、重构全球格局的战略选择。会议强调，要准确把握推动数字经济健康发展的重大部署。全行业要把贯彻落实习近平总书记重要讲话精神与“十四五”规划有关发展数字经济的一系列要求结合起来，准确把握中央决策部署，立足新发展阶段、贯彻新发展理念、构建新发展格局，推动高质量发展，抢抓数字经济发展机遇，加快推进烟草产业数字化、数字产业化，掌握数字经济时代发展主动权。

②金融领域

金融领域的数字化转型也是政策明确支持的领域。根据中国人民银行 2021 年 12 月印发《金融科技发展规划（2022-2025 年）》，加快金融机构数字化转型是重点任务，其中包括：全面塑造数字化能力、加强数据化能力建设、深化数据综合应用、健全自动化风险控制机制、提升数智化营销能力、加强数字化监管能力建设等等。公司为金融客户提供的软件开发服务只要针对风险控制、数据服务等应用场景，同时也为金融客户提供数据处理和大数据相关的软件产品和服务。这与上述规划中的重点任务匹配度较高。

近年来，金融行业数字化的其他相关政策如下：

2021 年 6 月，中国人民银行发布《关于深入开展中小微企业金融服务能力提升工程的通知》，鼓励银行业金融机构通过大数据、云计算、区块链等金融科技手段，提高贷款效率，创新风险评估方式，拓宽金融客户覆盖面。大中型银行业金融机构要依托金融科技手段，加快数字化转型，打造线上线下、全流程的中小微金融产品体系，满足中小微企业信贷、支付结算、理财等综合金融服务需求。

2022 年 1 月，中国人民银行、市场监管总局、银保监会及证监会发布《金融标准化“十四五”发展规划》，推动供应链交易数据与金融机构共享的流程、接口、使用、安全等数字信息管理技术标准建设；加强统一的动产和权利担保登记公示系统的数字化和要素标准建设，支持金融机构通过接口方式批量办理查询和登记，提高登记公示办理效率；制定银行间电子认证互通互认等标准，助推提升供应链融资结算线上化和数字化水平；研制科技金融产品标准，助力完善金融支持创新体系。

2022 年 1 月，国务院发布《国务院关于印发“十四五”市场监管现代化规划的通知》，提出加强市场主体全生命周期监测和分析，坚持问题导向，提升支持政策精准性；用好用足税收、信贷、社保等政策，更好适应新设市场主体发展阶段需求；深化知识产权金融服务，扩大知识产权质押融资规模，积极探索多样化科技金融服务模式，健全知识产权价值评估机制，规范探索知识产权证券化等金融创新。

综合上述分析，发行人下游客户所处的行业属于国家政策明确支持的领域。

2、相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是

否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响

工业软件行业是国家战略性发展产业，在国民经济生产中占有重要地位，工业软件产业政策属于长期性的激励政策，因此相关政策及其影响下的市场需求并不具有阶段性特征，不会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

党的二十大报告指出，“建设现代化产业体系，坚持把发展经济的着力点放在实体经济上，推进新型工业化，加快建设制造强国、质量强国、航天强国、交通强国、网络强国、数字中国；推动战略性新兴产业融合集群发展，构建新一代信息技术、人工智能、生物技术、新能源、新材料、高端装备、绿色环保等一批新的增长引擎。加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群；优化基础设施布局、结构、功能和系统集成，构建现代化基础设施体系”。发行人作为一家重点面向制造领域和金融领域，致力于提升客户生产、经营过程数字化、网络化、智能化水平的工业软件企业，其业务契合政策提出的“制造强国、网络强国、数字中国”等理念。

就具体政策而言，提升智能制造水平、加快数字化转型是长期的政策导向，并非阶段性需求。作为一家工业软件企业，公司的主营业务符合国家长期的政策导向。公司的客户稳定，主要客户群体对提升数字化、网络化、智能化水平具有长期需求，业务发展空间广阔，不会对客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

（三）综合上述情形，结合上烟集团在行业中的地位、透明度与经营状况，发行人与上烟集团合作的历史、业务稳定性及可持续性，进一步明确是否对上烟集团存在重大依赖，是否对未来持续经营能力构成重大不利影响。

根据《监管规则适用指引——发行类第5号》，发行人来自单一大客户主营业务收入或毛利贡献占比超过50%以上的，表明发行人对该单一客户存在重大依赖。

2020年度、2021年度和**2022年度**，发行人来自上烟集团的收入占比分别为54.92%、50.49%及**39.88%**，毛利贡献分别为61.58%、62.97%和**51.61%**，构成对单一客户的重大依赖，但公司与上烟集团合作关系稳定，上烟集团的信息化建设需求具有持续性，同时公司也具备拓展其他烟草客户以及非烟草行业客户的能

力，且拓展情况良好，上烟集团收入及毛利占比逐步下降。因此，发行人对上烟集团的重大依赖不会对公司未来持续经营能力构成重大不利影响。具体分析如下：

1、发行人与上烟集团合作的历史较长，合作关系稳定

（1）发行人与上烟集团建立合作关系的背景

发行人实际控制人为茆宇忠先生，在威士顿成立之前，茆宇忠主要从事国际知名 IT 厂商的产品代理工作，代理的产品主要包括梅兰日兰（施耐德电气的下属配电品牌之一，也是世界上领先的配电品牌之一）的 UPS 产品（即不间断电源，Uninterruptible Power Supply）和惠普微机、小型机等。茆宇忠先生于 1994 年向上海烟草集团有限责任公司下属的上海卷烟厂销售了一台梅兰日兰 10KVA 的 UPS 产品，自此接触了烟草行业，并对烟草行业的信息化建设持续关注。

（2）发行人选择烟草行业及上烟集团符合商业逻辑

在成立之初，发行人规模较小，人员也相对较少。由于软件产品的开发与项目的实施，一方面需要配置不同类别的软件工程师，另一方面也需要前往客户现场，结合客户的使用场景、业务流程进行有针对性的设计和开发，因此需要对客户的业务模式、业务流程和痛点，以及客户所在行业的信息化发展情况非常了解。因此，软件企业在发展过程中，往往会选择某一细分领域进行深度挖掘，而非同时面向多个行业同步发展。在考虑公司发展方向时，基于以下几点原因，发行人最终选择以烟草行业及上烟集团作为业务的重点拓展方向。具体如下：

①烟草行业是国民经济发展的重要行业之一，上烟集团属于烟草行业的头部企业。上烟集团对企业信息化的重视程度高，在信息化建设方面有完善的发展计划和持续稳定的需求和投入；

②上烟集团是国内烟草行业的主要企业之一，资金实力雄厚，现金流充足，拖欠货款的可能性较低；

③发行人成立于上海，且当时员工多为上海本地员工，上烟集团同样位于上海，前往上烟集团实施项目，交通相对便利，有利于项目的实施和推进。发行人早期其他大型客户（例如，中国人寿、东方航空）的实施项目分布全国多地，当时发行人规模较小，承接异地项目的能力有限。

基于定制化软件开发业务的特点和公司的发展阶段，发行人选择将烟草行业作为重点专注的行业并将上烟集团作为主要客户，符合商业逻辑。

（3）发行人与上烟集团的合作历史

截至目前，公司与上烟集团已合作超过 20 年，合作情况良好。公司业务涵盖上烟集团采购、生产、仓储、运输、研发等业务领域，对不同应用场景下的客户需求、痛点以及未来的提升空间有深刻洞察，这也是公司的服务效果能够获得客户多年来认可的重要原因。

早期，公司主要业务系帮助客户实现以单项应用为主的信息化建设，该阶段的软件产品以单项应用为主，包括采购管理系统、生产指挥系统、仓储管理系统等。随着对业务和行业的理解逐步加深，公司开始逐步研发 MES 产品，同时开始投入研发人力资源系统、门户系统、运维管理软件等，帮助客户逐步从单项覆盖向集成提升以及创新应用阶段发展。基于持续不断投入研发、稳定的技术团队以及丰富的项目实施经验等，公司持续为上烟集团提供信息化相关产品和服务，助力其优化业务流程，实现降本增效。

发行人与上烟集团的合作内容主要如下：

日期	业务合作情况
2001 年 -2005 年	公司为集团开发了卷烟厂生产指挥系统、物资管理系统、烟叶仓储运输集成系统、卷烟产销集成系统、人力资源集成系统等产品； 公司为集团下属单位上海卷烟厂开发了计划调度系统，为其下属单位上海烟草包装印刷有限公司开发了烟印资源管理系统等。
2006 年 -2010 年	公司为集团提供了人力资源集成系统的改造服务和技术开发服务、MES 建设配套 ERP 系统的改造服务、基建设备管理系统等； 公司为集团下属单位储运公司开发了物流管理系统；为其下属单位天津卷烟厂开发了生产指挥系统；为其下属单位上海卷烟厂提供了生产指挥系统的改造服务；为其下属单位天津卷烟厂的“制造执行系统（MES）”提供了相关软件和硬件。
2011 年 -2015 年	公司为集团提供了制造执行系统（MES）的改造服务和扩展应用项目，并为中华牌香烟的生产专线的制造执行系统提供了相关软件及硬件；为集团开发了 MES 项目质量数据分析及综合查询系统，并为其建立了生产管理监控系统；为集团提供了 ERP 项目实施服务，并为与之相关的业务系统提供了配套改造的技术开发服务； 公司为集团下属单位上海卷烟厂开发了 MES 配套 ERP 系统；为其下属单位上海高扬国际烟草有限公司的“制造执行系统（MES）”提供了相关软件及硬件；为其下属单位上海卷烟厂的制造执行系统（MES）信息化项目提供了相关软件及硬件。

日期	业务合作情况
2016 年-2020 年	<p>公司为集团提供了“基于企业移动平台应用建设”项目的技术开发服务、“科技园区动力能源管理系统”的设计开发及硬件采购、“科技园区 MES 系统”的建设、优化及数据采集；为集团提供了“基础建设平台”、“原辅料条线系统”、“人事培训条线系统”、“设备条线系统”的应用优化；对集团原有的“企业门户系统”提供了国产化的迁移重构，为“设备运行管理系统”、“研发管理平台”、“采购条线系统”、“人事条线系统”提供了应用改造及优化；</p> <p>公司为集团下属单位天津卷烟厂提供了“MES 系统拓展应用”的技术开发服务；为其下属单位储运公司完成了基础设施平台的虚拟化技术架构改造、“设备运维管理系统”的技术开发服务以及“物流管理系统”的全面升级建设服务；为其下属单位上海烟草包装印刷有限公司提供了“烟印资源管理系统”的适应性改造升级和“资源管理系统”的功能优化升级；为其下属单位上海卷烟厂提供了“质量追溯信息系统”的技术开发服务和“设备集成管理系统”的专项技术开发；为其下属单位天津卷烟厂提供了“MES 系统拓展应用”的系统升级改造服务。</p>
2021 年以来	<p>公司为集团提供了“卷烟包装智能决策与辅助设计平台”、“质量管理体系系统”的建设开发与系统集成服务，提供了“风险管控与隐患排查”系统的技术开发服务，提供了“目标管理系统”的优化建设服务；</p> <p>公司为集团下属单位北京卷烟厂提供了 MES 系统的信息化系统维护服务；为其下属单位上海烟草包装印刷有限公司提供了数采系统的保障性运维服务。</p>

通过长期的合作历史以及大量成功项目的经验，发行人对客户生产和业务流程、需求、痛点具有较为全面、深入的理解和认知，这是定制化工业软件能够达到良好实施效果的基础，也是定制化工业软件企业的核心竞争优势之一。

2、上烟集团在烟草行业内的地位、透明度与经营状况

（1）上烟集团经营稳定，在行业内处于领先地位

根据中国烟草总公司官网相关信息显示，国内中烟公司合计 17 家、省级烟草公司合计 33 家（从业务性质来看，上烟集团业务既包含以工业制造为主的中烟公司业务，也包括以销售流通为主的省级烟草公司业务，此处根据国家烟草专卖局的分类，将其划分为省级烟草公司）。在经营状况方面，上烟集团的整体经营情况稳定，产量、产值和上缴税利长期在烟草行业保持领先，在烟草行业内属于头部企业之一。

（2）上烟集团供应商遴选和信息化投资管理制度规范、透明公开

在供应商遴选方面，上烟集团严格遵照《烟草行业投资项目管理办法》的相关规定执行，政策公开、公平，透明度高。上烟集团在信息化投资项目管理方面严格，包括充分论证信息化投资项目的必要性和可行性、对实施项目相关的招标采购、合同管理、资金管理、质量管理、安全管理、档案管理等制定完备的工作

制度并严格执行、自觉接受审计、廉政监督及上级单位的检查监督、规范组织项目验收并进行相应财务处理、按照行业规定进行有关的信息报送工作等。

(3) 发行人在上烟集团的业务订单主要通过公开招投标方式取得

发行人关于上烟集团的业务订单主要系通过参与公开招投标方式取得。从公开招标资料看，上烟集团要求供应商具有独立承担民事责任能力，良好的商业信誉和健全的财务会计制度，具有履行合同所必需的设备和专业技术能力，有依法缴纳税收和社会保障资金的良好记录，三年内在经营活动中没有重大违法记录，在劳动保护、节能减排与生态环境保护方面符合国家规定要求，符合法律、行政法规规定的其他条件。对于违反廉政规定的供应商采取“一票否决”。上烟集团对供应商定期评审和动态管理，对评价不合格的供应商退出合格供应商名录。发行人在上烟集团中标的项目实施过程均遵循上述行业规范要求。

(4) 上烟集团长期投入信息化建设，信息化水平在行业保持领先

在保持稳健经营的同时，上烟集团也一直致力于提高自身信息化水平，信息化程度在行业内保持领先，是行业内较早通过工业化和信息化两化融合认证的单位。国家烟草专卖局在国家《“十四五”智能制造发展规划》的引领下，提出实施“数字化转型”的战略，通过着力抓好“建好大平台”、“用活大数据”、“筑牢大安全”，有力支撑行业数字化转型发展策略。在该信息化发展战略之下，核心关键系统的国产化改造、数字化升级和基于工业互联网平台的解构技术升级，将成为行业的总体趋势和核心工作。为应对“十四五”期间的机遇与挑战，上烟集团也在积极提高信息化建设水平，并进一步提高自身在行业中的竞争优势。

3、发行人与上烟集团后续业务的稳定性及可持续性

上烟集团向发行人采购服务和产品具有持续性，具体体现在如下几个方面：

(1) 上烟集团与发行人合作至今已超过 20 年，合作关系稳定

从历史合作情况来看，发行人与上烟集团的合作具有较强的可持续性。发行人成立于 2001 年，总部位于上海，公司自成立之初就已经确立了深耕烟草领域的发展战略，并逐步与上烟集团及其下属企业建立了业务关系，合作至今已超过 20 年，合作情况良好，合作关系稳定。

(2) 公司分别为上烟集团及下属数十家业务独立、经营独立、需求独立的下属子公司、分公司、单位和部门提供服务

上烟集团下属有众多子公司、分公司，以及单独的需求部门和单位，这些单位和部门都会有各自的信息化需求，且相互独立，各单位根据具体的业务或项目需要，独立进行招标和采购。

报告期内，发行人对上烟集团的软件开发收入按下属子公司、分公司，以及独立的需求部门和单位列示如下表所示：

单位：万元

单位名称	单位属性	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
上海卷烟厂	卷烟厂、分公司	-	0.00%	458.92	6.94%	435.70	8.64%
天津卷烟厂	卷烟厂、分公司	-	0.00%	346.66	5.25%	-	0.00%
北京卷烟厂	卷烟厂、分公司	42.67	1.11%	-	0.00%	-	0.00%
科技园厂区	卷烟厂、需求部门	-	0.00%	1,435.44	21.72%	1,421.86	28.19%
集团采购中心	需求部门	414.95	10.84%	397.79	6.02%	682.48	13.53%
集团人力及教培部门	需求部门	339.40	8.86%	731.86	11.08%	120.99	2.40%
集团研发部门	需求部门	464.77	12.14%	863.51	13.07%	57.54	1.14%
集团安全管理部	需求部门	100.05	2.61%	188.68	2.86%	347.74	6.90%
集团基建设备管理部门	需求部门	1,091.16	28.50%	564.97	8.55%	195.20	3.87%
储运公司	分公司	317.08	8.28%	-	0.00%	282.08	5.59%
烟印公司	子公司	539.08	14.08%	399.94	6.05%	648.58	12.86%
白玉兰烟草材料公司	子公司	187.26	4.89%	132.19	2.00%	164.14	3.25%
太仓薄片公司	子公司	21.51	0.56%	25.54	0.39%	-	0.00%
牡丹香精香料公司	子公司	43.74	1.14%	-	0.00%	-	0.00%
集团 IT 部门及其他	需求部门	267.12	6.98%	1,062.50	16.08%	686.69	13.62%

单位名称	单位属性	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计		3,828.80	100.00%	6,608.01	100.00%	5,042.99	100.00%

如上表所示，虽然发行人对上烟集团的收入较高，但需求单位较为分散，这是因为每一个子公司、分公司以及需求部门均根据自身对信息化的需求，独立制定信息化的采购需求。

公司分别为上烟集团及其下属单位提供软件开发、运行维护、系统集成等服务，为客户开发的系统贯穿烟草的生产、物流、研发等各业务环节，能为各独立的单位实现日常生产经营的数字化管理，在集团公司层面还能实现业务的有效协同，助客户实现日常精细化管理。近年来，公司还为客户搭建工业大数据平台，开展工业数据应用建设，逐步实现数据驱动的智能制造。公司向客户交付的产品和服务，可为客户持续创造价值。这也是公司与上烟集团业务能够稳定性及可持续性的重要原因之一。

（3）上烟集团向发行人采购服务及产品具有较强的商业合理性

①信息化和数字化理念不断发展和深入，催生信息系统不断更新、迭代的需求

我国烟草行业信息化程度整体较高，上烟集团在信息化领域的起步较早，在过去 20 余年中，上烟集团在信息化方面持续投入，逐步将信息化、数字化的管理理念渗透到采购、生产、仓储、运输、研发等各业务环节，从而实现各业务环节有效协同，提升生产效率，降低成本，提高客户实现日常精细化管理水平，促进烟草公司实现高质量发展。

烟草公司在信息化领域的投入是一个持续的过程，一方面系根据其业务发展、流程优化以及内部组织结构调整，催生了各业务环节的信息化改造和升级的需求，另一方面系新一代信息技术在烟草工业生产领域的融合应用，又对信息化产品和服务提出了更高要求，从而催生出新的信息化产品需求，因此随着信息化和数字化理念不断发展和深入，信息系统的更新、迭代是一个持续的过程，需要系统供应商持续的服务。公司的软件开发业务中，既有来自于全新开发的项目，也有来自于升级改造类的项目，两种来源的收入规模相仿。

②信息系统不断更新、迭代的情况下，需要稳定的系统供应商持续提供服务

发行人为上烟集团提供的是工业软件系统。工业软件与客户生产的具体过程及经营管理环节密不可分，工业软件系统供应商需要对客户的具体生产及经营管理环节进行深入了解，在此基础上，才能为客户开发出符合其需求的软件产品，这就对工业软件系统供应商在细分行业领域的专业水平、项目实施经验提出了较高的要求。

经过 20 余年的合作，发行人为上烟集团开发的系统已涵盖采购、生产、仓储、运输、研发等各个业务环节，掌握了上述业务环节的具体流程细节，对客户的需求及痛点、未来的提升空间等具有较为全面的了解。除软件开发业务，发行人亦为上烟集团提供运维服务、系统集成、软件产品销售及服务。长期合作所带来的项目经验和对客户业务环节的深度认知，在很大程度上提升了发行人的服务效率和价值产出，这是一个稳定的工业软件系统供应商的核心价值所在。因此，上烟集团持续向发行人采购服务及产品具有较强的商业合理性。

（4）新增订单稳定

从新增订单来看，报告期内，发行人与上烟集团的合作较为稳定。**2020 年度至 2022 年度**，发行人与上烟集团新签订的订单金额分别为 1.31 亿元、1.30 亿元和 **1.74 亿元**。

结合当前已与上烟集团签订的订单可以看出，发行人与上烟集团的业务合作稳定，在当前大力发展产业数字化的背景下，业务可持续性较强。

综上，发行人与上烟集团后续业务合作具有稳定性及可持续性。

4、发行人的创新能力、竞争优势及在行业中的地位是未来持续经营的有力保障

产品的创新能力及竞争优势是公司后续业务可持续的重要保障及支撑。发行人主要产品的创新能力、竞争优势，以及后续业务的稳定性及可持续性具体分析如下：

（1）发行人主要产品的创新能力

经过多年的研发积累和项目实施经验，发行人已形成制造运营管理系统

（MOM）、企业资源管理系统（ERP）、IT 综合运营管理平台（ITSM）以及数据管理系统（DataM）等各类软件产品。发行人上述产品的创新性主要体现在可以帮助客户实现降本增效，助推客户的数字化转型，举例说明如下：

序号	案例名称	主要采用的核心技术及实施效果
1	某工厂 MOM 项目	<p>从技术角度看，本项目主要采用了威士顿独创的高级排程模型、质量预测模型、设备健康预测模型等技术，在此基础上实现排程、生产、设备等车间智能化管理。</p> <p>从应用角度看，本项目在数字化工厂建设中的实施应用，推动了工厂信息化、数字化建设，产生了良好的经济效益。经济效益包括三个部分：一是通过应用 MES，提升制造设备的运行效率，即生产效率；二是过程控制能力和质量控制水平的提升，即质量效益；三是卷烟产品生产全过程管控更加精准，即结构成本率持续下降。具体如下：</p> <p>1、生产效率提升</p> <p>关键设备故障停机率同比降低 0.1%；核心设备有效作业率同比提升 1%-3%，设备车速提升 20%；排程效率提升 90%以上；</p> <p>2、质量效益提升</p> <p>通过项目研究与应用，实现对工厂的物流信息流全面的质量跟踪和管理，企业质量风险识别自动化、过程控制数据化、质量改进持续化，质量管理体系机制更加高效，产品实物质量稳态控制并呈逐年提升态势。2019 年，全国市场监督管理检验产品质量得分进入 Q3 水平超过 30%，严重质量缺陷为 0；产品监督检验质量得分提升 1.5 分，满分率≥20%；生产过程导致的产品质量市场投诉率≤0.03ppm；关键工序过程控制能力提升约 10%；</p> <p>3、降低生产成本</p> <p>物耗指标同比全部提升且大幅优化，其中单箱原材料消耗降低 4.9%；单箱报废量降低 20%。在辅料需求计划及备货上，结合辅料库存和周期消耗情况准确预测未来一周的辅料需求，并分解为供应商的辅料交货计划，实现了辅料备货的精准性，保证了合理的库存。在备件更换预测方面，通过备件消耗大数据分析，科学测算备件使用寿命，同时结合备件库存、耗量预测、采购周期及在途量等综合因素来编制备件采购计划，减少库存积压。</p>
2	某工厂的质量追溯系统项目	<p>从技术角度看，本项目建立在大数据平台基础之上，主要采用了大数据统一管理技术、知识图谱等应用类核心技术，实现对海量数据价值的挖掘。</p> <p>从应用角度看，本项目可以采集并整合各工序的质量信息，形成物料、成品、生产过程之间的物料谱系和质量信息链，建立以物料追踪、产品溯源和过程质量因素追溯为主线的质量追溯信息平台，形成可以进行追溯跟踪的质量数据链，以便有效提高外部和内部顾客反馈的追溯速度，减少不必要的经济损失。项目实施效果如下：</p> <p>1、从追溯的广度来看，本系统实施后，可以追溯任意一包产品的具体信息，包括原材料含水率、整丝率、SPC 过程控制是否稳定等，系统上线前无法做到；</p>

序号	案例名称	主要采用的核心技术及实施效果																			
		<p>2、从追溯的深度看，纠错范围更精准，实施本系统之前，客户以“人工+部分信息化”的方式，且只能定位到“批次”级别，每批次 6000kg，15 名专职人员花费 2 天左右时间完成翻检；系统上线后，可以精确定位到“箱”级别，每箱 80kg，1 人 1 天即可完成翻检；</p> <p>3、从追溯的灵活性来看，各工艺的任意两点之间 2 万余种组合查询可随时灵活溯源，实现点对点任意节点正反向追溯、快速定位，锁定追溯起点后，一键展示全链路，可视化方式帮助用户直观高效处理溯源问题。</p>																			
3	某工厂的过程控制和产质损优化项目	<p>从技术角度看，本项目主要采用了质量预测模型、设备健康预测模型等核心技术，实现对生产（生产车间）关键指标、生产环境（动力车间）关键指标的在线监控、判异、预警以及异常处理自触发等功能。</p> <p>从应用角度看，本项目可以更加科学地对工序制造水平进行管理。本项目通过在线趋势控制，可实现过程质量的定量分级管理，结合实时数采等技术的深入应用，进行问题定义、根因分析，为解决深层次问题提供智能化的科学方法。异常处理自触发的实现，不仅能及时通知相应机台的操作人员，管理者也能时刻掌握实时的全局执行情况，使生产过程中出现异常情况时能及时得到有效的纠偏。通过本项目的实施，关键过程控制的质量指标得到明显提升。</p> <table><tr><td>周期</td><td>圆周内控合格率（%）</td><td colspan="2">单品质量合格率（%）</td></tr><tr><td>2020 年 1 月</td><td>89.03</td><td colspan="2">99.53</td></tr><tr><td>2021 年 9 月</td><td>91.26</td><td colspan="2">99.91</td></tr><tr><td>提升</td><td>2.23</td><td colspan="2">0.38</td></tr></table>				周期	圆周内控合格率（%）	单品质量合格率（%）		2020 年 1 月	89.03	99.53		2021 年 9 月	91.26	99.91		提升	2.23	0.38	
周期	圆周内控合格率（%）	单品质量合格率（%）																			
2020 年 1 月	89.03	99.53																			
2021 年 9 月	91.26	99.91																			
提升	2.23	0.38																			
4	某工厂的设备监控项目	<p>从技术角度看，本项目主要采用了工业数据交互总线技术、海量工业数据压缩技术等核心技术。从应用效果来看，本项目可以从动力车间关键设备进行数据采集、传输、存储、分析，并与厂内其他系统对接，实现了数据的实时监控、查询和预警、报警信息的推送。项目实施效果如下：</p> <p>极大减轻了一线工人巡查的工作强度，并且提升了监控的连续性。本项目实施前，每天需要 7 人至少各花 1 小时进行点检，并花费 10 分钟出具点检报告；项目实施后，无需人工点检，仅需要在系统上查看点检情况并出具点检报告，每周巡检一次传感器工作情况即可；</p> <p>以下是本项目实施前后，动力车间 7 名点检员工对 50 个关键设备、部位点点点检所消耗时间、效率提升的统计表：</p> <table><tr><td>项目</td><td>人数</td><td>总耗时/月</td><td>报告耗时/月</td></tr><tr><td>实施前</td><td>7</td><td>210 小时</td><td>35 小时</td></tr><tr><td>实施后</td><td>7</td><td>28 小时</td><td>3.5 小时</td></tr><tr><td colspan="2">效率提升倍数</td><td>7.5 倍</td><td>10 倍</td></tr></table>				项目	人数	总耗时/月	报告耗时/月	实施前	7	210 小时	35 小时	实施后	7	28 小时	3.5 小时	效率提升倍数		7.5 倍	10 倍
项目	人数	总耗时/月	报告耗时/月																		
实施前	7	210 小时	35 小时																		
实施后	7	28 小时	3.5 小时																		
效率提升倍数		7.5 倍	10 倍																		
5	某集团公司的 ERP 项目	<p>从技术角度看，本项目主要采用了物流调度模型、工作流引擎、移动平台等核心技术，其应用效果如下：</p> <p>1、本系统实施后，内部采购通过调拨方式实现，从而实现了从销售出库、开票、采购入库、核销的完整流程管理，减少了约 40% 的协同事务处理；</p>																			

序号	案例名称	主要采用的核心技术及实施效果
		<p>2、对于销售出库后尚未入库的物料进行了在途库的监控，实现了不低于 99%的辅料在途库存无损管理，加强了集团对资源，尤其是在途资源的监控水平；</p> <p>3、各地的存货管理都集中到 ERP 系统实现，提升了集团对于总体资源的掌握和调度能力，每年逐步降低库存资金占用达约千万级别，库存周转率逐年提升约 1%。</p>

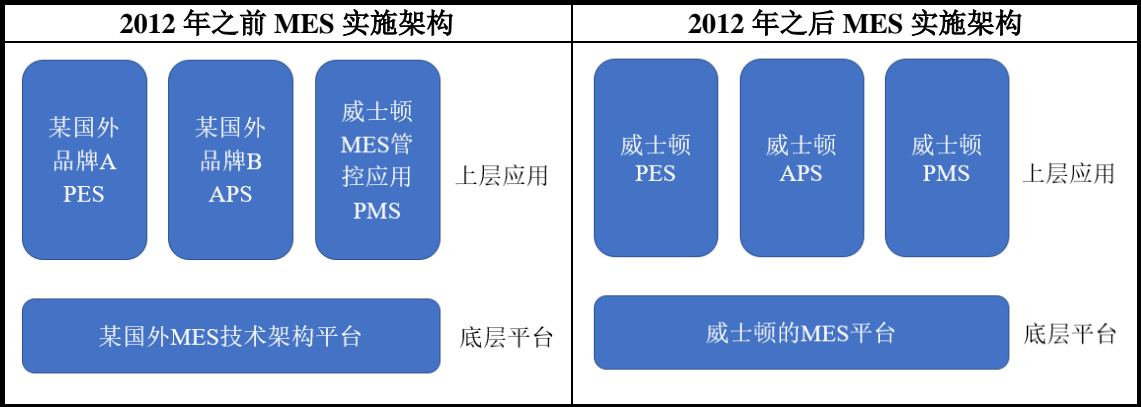
除上述相关案例外，公司 MOM 产品的核心子系统 MES 产品，也为客户逐步实现了生产制造业务核心系统的进口替代。20 世纪 90 年代初期，MES 建设兴起之时，国内的实施项目主要基于西门子（Siemens）、霍尼韦尔（Honeywell）、罗克韦尔（Rockwell）、通用电气（GE）等国外厂商的平台。由于这些国外软件厂商在 MES 领域起步较早，具有较为成熟的技术，且品牌知名度高。因此，国内大中型企业的 MES 实施项目，基本被国外软件厂商所垄断。发行人早期在上烟集团实施的 MES 项目，也是基于国外厂商的平台实施的。

虽然国外厂商技术成熟度较高，但也存在如下问题：其一，国外大厂倾向于直接销售标准的 MES 产品，用一套标准产品向各个国家、行业和客户进行销售，从而满足其国际化的定位和战略，但是我国制造业规模巨大，实施环境复杂，且差异化较大，一套标准化产品往往无法很好的适用于细分行业复杂的生产环节，需要为个性化的需求进行二次开发后进行项目实施。这些厂商的产品研发部门一般在海外，产品二次开发沟通成本高时限长，较难满足用户的实际需求；其二，这些大厂本地化服务相对薄弱，对紧急问题的响应周期较长，且 MES 业务并非这些大厂最主要的收入来源，因此总公司层面的支持力度也相对有限；第三，国外大厂的产品实施成本较高，原厂工程师成本高，如需海外派出高级专家费用更为昂贵。

随着国内市场的逐步兴起，国内软件企业也快速成长。相较于国外大厂，国内以 MES 为核心产品的软件企业，深耕细分行业，强调服务质量，并实现了较为快速发展。例如，宝信软件以冶金行业为主开始发展，目前服务了宝钢等多家冶金行业的头部企业，中控技术以化工和能源行业为主开始发展，目前服务了包括中海油等多家能源行业头部企业。

经过项目实施经验的不断积累以及持续投入技术研发，发行人也逐步应用

自身的技术架构进行自主 MES 软件的自主构建和设计开发。2012 年，发行人为上烟集团太仓薄片厂建设的 MES 项目，即不再依赖某国外 MES 技术架构平台，项目实施效果良好。此后发行人在为上烟集团的浦东科技园区工厂、湖北中烟的武汉卷烟厂、襄阳卷烟厂和恩施卷烟厂，以及江苏中烟的南京卷烟厂、徐州卷烟厂和淮阴卷烟厂等客户提供 MES 项目的实施中，都采用了威士顿自主研发的 MES 实施架构。示意图如下：



发行人利用自主研发的 MES 等产品帮助客户逐步实现国产替代，不仅解决了国外软件可扩展性较弱、服务跟不上的问题，还为客户降低了软件的采购和实施成本。国产替代后的系统经过多年的运行验证，各项性能指标均能达到客户要求，具备较好的稳定性、安全性和可扩展性。

（2）发行人主要产品的竞争优势

在产品竞争优势方面，公司在 20 余年的发展过程中始终坚持自主创新，在稳健经营的过程中，持续对前沿信息技术跟踪和投入，形成了自身竞争优势。一方面，经过多年的研发积累，公司形成了包括 iWisdom 敏捷开发与应用平台以及智能制造领域、金融领域多项前沿技术在内的核心技术，这成为公司信息化业务及服务的核心支撑，同时也是发行人产品的核心竞争优势之一，有效为公司积累了一批粘性较强的客户群体；另一方面，公司通过在行业中长期积累的项目实施经验，获得了一批开展相关业务的资质，如：CMMI5 级评估认证、“ISO20000”IT 服务管理体系认证、两化融合管理体系评定等资质，这也是公司项目及产品在 与同行业竞争中的主要优势之一。从产品实现的功能方面来看，公司主要产品的具体竞争优势如下：

主要产品	产品竞争优势
------	--------

主要产品	产品竞争优势
制造运营管理系统 (MOM)	<p>1、集团化多工厂统一模式：传统的生产运营管理系统多聚焦于单个工厂，解决单个工厂的生产执行管控问题；公司 MOM 产品定位于集团化管理视角，架构上基于多工厂模式，可以实现一家公司及下辖多个工厂生产运营的集中统一管控；</p> <p>2、服务化灵活可扩展架构：传统生产运营管理系统多采用单体服务模式，系统升级优化风险较大，性能优化难度较大。本产品可以灵活扩展服务节点，保障系统的高性能和高安全性，同时可以实现在线不停机发布管理，避免因发布带来的生产中断；</p> <p>3、敏捷协同的生产管控平台：传统的生产运营管理系统产品一般只专注于生产执行层管理，不能解决整体生产优化问题。本产品实现了产研供销一体化协同，能够更好地支撑生产管理调度和执行保障的质量和效率</p>
企业资源管理系统 (ERP)	<p>1、将新一代信息技术（大数据、RPA、OCR、知识图谱等）和业务场景充分结合，可以满足企业多元化的业务需求和智能化的管理要求；</p> <p>2、与同类产品相比，更为侧重高效的部门协同性，可以助推企业高效协同，实现员工与企业资源之间的互联互通；</p> <p>3、与同类产品相比，该产品可通过移动应用，将业务延伸到手机端，打破时间空间的束缚，提高业务处理效率</p>
IT 综合运营管理平台 (ITSM)	<p>一般 IT 运维平台运行在企业的 IT 基础设施之上，面向的是 IT 专业人员，仅为专业人员提供支撑。发行人产品优势如下：</p> <p>1、本土化适应性：基于 ITIL 标准，同步国内企业实际管理需求，灵活适应中国本土化 IT 管理现状；</p> <p>2、简单易用性：简化 ITIL 流程，轻松完成管理模块自定义；</p> <p>3、良好集成性：充分考虑与外部系统的对接需求</p>
数据管理系统 (DataM)	<p>1、平台一体化管控，实现企业数据的上下互通；</p> <p>2、帮助企业建立覆盖企业所有业务的数据仓库平台，建立从数据采集、数据清理、数据拆分、数据转换、数据加载、数据存储到主题分析、维度分析、统计粒度等环节的全过程数据分析标准化处理流程；</p> <p>3、建立统一的数据架构和数据模型，实现数据的多维分析和挖掘；</p> <p>4、当业务量增加时，系统平台可方便的增加或调整计量表计，扩充系统功能，且原有功能不受影响</p>

以 MES 为代表的 MOM 类产品是发行人的核心产品，包括生产制造执行系统、生产指挥系统、质量追溯系统等，以及在此基础上派生的智能优化改进。相比行业中同类公司的产品，发行人提供的解决方案更加全面，功能也更加丰富，不仅聚焦于生产任务及其执行过程的管理，对于生产物流保障、生产设备保障、生产工艺过程指导、生产过程质量控制等与生产紧密相关的业务也同样关注，从客户与市场的实际需要出发，为客户提供一体化的生产管理方案，此外，发行人在服务客户的过程中还会为客户提供整体流程改进优化建议和管理咨询服务，这也是众多客户方选择发行人作为其提供信息化实施的重要原因之一。

（3）发行人在行业中的地位

在烟草细分领域，公司已成为国内大型烟草企业核心信息化解决方案的主要供应商之一，在中烟公司层面，发行人已与湖北中烟、江苏中烟、广东中烟、湖南中烟建立了合作关系，在省级烟草企业层面，发行人已与上烟集团、广东烟草、江苏烟草、深圳烟草建立了合作关系，在烟草行业的信息化领域具有一定的行业知名度和影响力。

在金融业领域，公司服务多家大型国有金融机构，客户包括交通银行、浦发银行、太平洋保险、汇添富基金等大型知名金融企业，客户资质良好，反映公司产品在该类金融企业中具备一定竞争力。随着公司持续投入研发，提高服务能力，后续业绩预计将进一步增加，市场份额也将不断提升。

除上述细分领域外，发行人具备向非烟草行业拓展的技术能力与技术储备，其在烟草行业积累的软件开发技术也可以运用到其他工业企业，从实际业务情况来看，发行人软件开发业务除应用于烟草行业外，还包括汽车行业、重工装备制造业、港口物流行业等。但受限于资金实力、公司规模、整体战略规划等因素，公司在该类细分领域仍处于布局阶段。

作为软件行业的高新技术企业，公司拥有多项软件产品著作权，并获得“上海市规划布局内重点软件企业”、上海市“专精特新”企业、“上海市科技小巨人”、“上海市工业互联网平台和专业服务商”、“上海市企业技术中心”等称号；在认证资质方面，公司拥有软件企业和软件产品“双软”认证，并通过了“CMMI5”（能力成熟度集成模型 5 级）认证，以及“ISO20000”IT 服务管理体系认证等。上述荣誉与资质也是公司地位的部分体现。

5、发行人在其他烟草公司以及非烟草行业的业务拓展情况

（1）针对上烟集团以外的其他烟草客户的业务拓展情况

不同省份烟草公司的生产经营具有一定的共性，公司基于烟草行业特性开发的软件产品及在头部烟草企业的研发、生产制造、物流等细分领域成功实施的项目具备良好的示范效应。因此，公司在其他省份烟草公司的同类项目招投标过程中也具有一定的优势。

近年来，公司成功中标多个非上烟集团的烟草行业客户的项目，客户包括：

江苏中烟、湖北中烟、广东烟草、广东中烟、江苏烟草、湖南中烟等。2020 年、2021 年和 2022 年，发行人对非上烟集团的烟草行业客户实现的收入金额分别为 2,926.86 万元、3,013.12 万元和 **6,296.62 万元**，收入占比分别为 12.02%、10.94% 和 **20.50%**。2020 年、2021 年和 2022 年，发行人与非上烟集团的烟草行业客户新签订的订单金额分别为 5,355.05 万元、5,497.56 万元和 **4,696.02 万元**，且多个大型储备项目正在洽谈过程中。目前，各省级中烟和烟草公司中有 7 家已经成为了发行人的客户，未来发行人将努力做精做强，进一步深耕及拓展烟草行业内的其他客户。

（2）发行人在非烟草领域的业务拓展情况

随着业务的不断发展，公司也在积极拓展新的市场应用领域。近年来，公司金融行业客户的收入占比稳步提升，营收占比已稳定在 20% 以上，金融客户具有规模大、可信度高、稳定性强等特征，是公司未来经营业绩的有力支撑，也将进一步提高自身的抗风险能力，降低单一行业及客户的依赖程度。同时，公司在烟草行业积累的软件开发技术也可以运用到其他工业企业，从实际业务情况来看，发行人软件开发业务除应用于烟草行业外，还包括汽车行业、重工装备制造业、港口物流行业等。发行人具备向非烟草行业拓展的技术能力与技术储备。

2020 年、2021 年和 2022 年，公司对非烟草行业客户实现的收入金额分别为 8,053.49 万元和 10,621.34 万元和 **12,169.63 万元**，收入占比分别为 33.06%、38.57% 和 **39.62%**，呈逐年上升的趋势；在订单方面，2020 年末、2021 年末和 2022 年末，非烟草行业客户在手订单金额分别为 5,858.60 万元、11,957.98 万元和 **8,782.41 万元**，且正在洽谈的储备项目较多。这主要是由于公司近年来在扎根烟草行业的同时，积极拓展其他非烟草行业客户，预计未来非烟草行业的收入金额将会进一步提高。

综合上述分析，发行人在创立初期以烟草行业的信息化建设作为公司重点发展领域，发展至今，业务覆盖领域包括除烟草以外的其他工业领域、金融领域。经多年持续投入研发，以及不断为烟草行业头部企业实施信息化建设积累的项目经验，公司已逐步成为烟草细分领域具有较强竞争优势的工业软件企业，在金融和其他工业领域，公司业务也保持较快增速。凭借持续的产品创新及竞争优势，公司能够持续取得上烟集团及其他烟草公司、其他行业客户的业务订单，后续业

绩具有稳定性及可持续性。因此，发行人对上烟集团的重大依赖不会对公司未来持续经营能力和盈利能力造成重大不利影响。

（四）在招股说明书中补充披露上述情况，充分揭示客户集中度较高可能带来的风险

1、在招股说明书中补充披露上述情况

（1）针对主要产品或服务下游需求情况以及市场空间情况，发行人在招股书说明书“第五节 业务与技术”之“二、发行人所处行业的基本情况及其竞争状况”进行了补充披露。

（2）针对发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，发行人在招股书说明书“第五节 业务与技术”之“一、发行人主营业务、主要产品及服务的基本情况”进行了补充披露。

（3）针对发行人是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，发行人在招股书说明书“第五节 业务与技术”之“三、（三）公司主要客户群体”进行了补充披露。

（4）针对发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响，发行人在招股书说明书“第五节 业务与技术”之“二、（一）所属行业的行业主管部门、行业监管体制和行业相关主要政策”进行了补充披露。

（5）针对发行人与上烟集团合作的历史、业务稳定性及可持续性，以及是否对上烟集团存在重大依赖，是否对未来持续经营能力构成重大不利影响，发行人在招股书说明书“第五节 业务与技术”之“三、（三）公司主要客户群体”进行了补充披露。

2、充分揭示客户集中度较高可能带来的风险

发行人在招股书说明书“重大事项提示”之“一、公司特别提醒投资者关注“风险因素”中的下列风险”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”，将客户集中度较高可能带来的风险作为首要的风险要素进行了补充披露如下内容，

充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

“根据《监管规则适用指引——发行类第5号》，发行人来自单一大客户主营业务营业收入或毛利贡献占比超过50%以上的，表明发行人对该单一客户存在重大依赖。2020年度、2021年度和2022年度，发行人来自上烟集团的收入占比分别为54.92%、50.49%及39.88%，毛利贡献分别为61.58%、62.97%和51.61%，构成对单一客户的重大依赖。

如果公司未来与上烟集团的合作关系发生重大变化，包括上烟集团的信息化建设需求大幅减少，或者公司的主要产品及服务由于技术迭代等原因难以满足上烟集团的需求等情况发生，将对公司经营业绩带来重大影响。”

二、中介机构核查

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅报告期内发行人收入成本表，了解发行人下游行业的客户情况；查询行业研究报告等公开信息，了解发行人相关产品的市场空间；

2、对发行人研发负责人进行访谈，查阅公开信息，了解各类软件开发产品的技术路线、整体架构、行业迭代情况等，分析发行人技术路线与行业技术迭代的匹配性；

3、获取发行人新签订单情况，访谈发行人销售主管，了解发行人与客户的接触洽谈情况、产品试用与认证情况，分析发行人是否具备开拓其他客户的技术能力；

4、查阅并分析发行人及其下游客户所在行业的政策性文件，了解其政策特征及相关产业政策变化情况；

5、获取发行人与上烟集团的业务资料，包括招标文件、投标文件、合同等，查询上烟集团公开信息，包括官网公告、招投标公示等，了解发行人与上烟集团业务合作方式；访谈发行人管理层，了解发行人与上烟集团的合作历史；取得发行人收入成本表、发行人与上烟集团及其下属公司的订单情况等。

（二）核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人已对主要产品或服务的应用领域和下游需求情况进行说明，其下游需求旺盛，市场空间较大；发行人技术路线与行业技术迭代具有匹配性，具备开拓其他客户的技术能力，其市场拓展的进展情况良好；

2、发行人及其下游客户所在行业属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求不具有阶段性特征，产业政策变化不会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响；

3、发行人对上烟集团存在单一客户重大依赖。发行人与上烟集团合作稳定、业务持续，且发行人具备拓展其他烟草客户以及非烟草客户的能力，其他烟草客户以及非烟草客户的拓展情况良好，具备持续经营能力。发行人对上烟集团的重大依赖不会对其未来持续经营能力构成重大不利影响。

4、发行人已在招股说明书中补充披露上述情况，并充分揭示客户集中度较高可能带来的风险。

（以下无正文）

（此页无正文，为《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

上海威士顿信息技术股份有限公司



2023年3月27日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》的全部内容，本次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、及时性承担相应法律责任。

董事长： 茆宇忠

茆宇忠



上海威士顿信息技术股份有限公司

2023年3月27日

（此页无正文，为《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人： 朱译
朱译

张衡
张衡

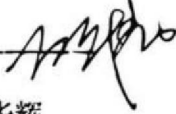


兴业证券股份有限公司

2013年3月27日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于上海威士顿信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的发行注册环节反馈意见落实函的回复》的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司内核和风险的控制流程，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、及时性承担相应法律责任。

董事长：_____ 
杨华辉



兴业证券股份有限公司

2023年3月27日