



关于武汉兴图新科电子股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
的科创板上市委会议意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



二零一九年十月

上海证券交易所：

贵所于 2019 年 10 月 25 日出具的《关于武汉兴图新科电子股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委会议意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉。武汉兴图新科电子股份有限公司（以下简称“兴图新科”、“发行人”、“公司”）与中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）对落实函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

2019 年 6 月 19 日，国防科工主管部门出具了关于武汉兴图新科电子股份有限公司上市特殊财务信息豁免披露有关事项的批复，发行人涉密信息按照有关规定豁免披露或脱密处理后对外披露。据此，在本落实函回复中相关问题回复申请豁免披露或经脱密处理。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。同时，文中各类字体释义如下：

字体	释义
黑体加粗	《落实函》中的问题
宋体	对《落实函》的回复、中介机构核查意见
楷体加粗	对招股说明书的修改、补充

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1:	3
问题 2:	9

问题 1:

请发行人补充披露其对第一大客户奥维通信股份有限公司是否构成依赖，与奥维通信之间的合作关系是否存在重大不确定性以及对发行人持续经营能力的影响。请发行人就以上事项可能存在的风险作出充分揭示，请保荐机构核查并发表明确意见。

【发行人补充披露】

（一）对奥维通信股份有限公司不构成依赖

奥维通信是公司报告期内重要的集成商客户之一，但公司并不对其构成依赖，主要原因如下：

1、核心系统的产品提供商少，而集成商数量较多

集成商主要承担作战指挥系统各个子系统如视频指挥控制系统的集成建设职责，主要工作内容包括：勘察部署地址、施工布线、按照标书要求采购核心系统产品和配套设备、设备安装（如安装机柜、架设摄像机等）、设备及系统之间的联调联试。集成商资金实力较强，能够加快对核心设备及配套设备的采购，同时集成整合实力较强，能够加快系统部署速度，但不承担系统开发设计等工作。就现状而言，已经具备军队视频指挥控制系统建设项目集成能力的单位较多、竞争激烈，如奥维通信股份有限公司（以下简称“奥维通信”）、兴唐通信科技有限公司（以下简称“兴唐通信”）、北京雨辰视美科技有限公司（以下简称“雨辰视美”）、启明星辰（002439）之子公司北京网御星云信息技术有限公司（以下简称“网御星云”）、中国长城（000066）之子公司北京圣非凡电子系统技术开发有限公司（以下简称“圣非凡”）、四川九洲电器集团有限责任公司（以下简称“四川九洲”）以及部分总体单位。

兴图新科的业务范畴重点是视频指挥系统的开发、设计及核心设备（嵌入式服务器、编解码器等）的生产组装等。军方相关标准的制定、系统方案设计、技术验证、延展性、互联互通性和兼容性的考量均针对核心系统及产品。得到军方用户认可的指挥控制系统产品供应商少，主要包括发行人、北京飞讯数码科技有限公司、北京维盛网域科技有限公司等。

而发行人正好是提供视频指挥系统的核心系统及产品，“整体技术达到国内领先水平”（湖北技术交易所出具的《科技成果评价报告》），亦是2019年全军第一个视频指挥系统技术标准《某视频技术规范1.0》的参与制定者和试验验证者，在遵循军方标准、技术验证及保障互联互通方面，公司做了近十年的研发和积累，能较好满足军方要求，销售对象覆盖总部机关、多数军种和战区单位，逐步在军队成规模、成建制进行部署，已经成为军方视频指挥核心系统及产品的为数不多的重要供应商。

2、奥维通信较大部分订单取决于用户选定

报告期内，奥维通信与公司合作的订单，主要基于两类合作背景：（1）招投标情形：奥维通信选择公司产品授权（即供应承诺）后，以公司产品技术参数参与竞标，由于其方案设计、报价及提供服务内容的优势而中标，奥维通信中标后，将按标书内容向公司采购产品，涉及合同XT2016038、XT2017010、XT2019027；（2）下游用户选定的情形：该情形大部分对应军方用户在以前招标结果的基础上采用单一来源方式采购奥维通信的集成服务，用户由于时间紧、任务重，须采用单一来源采购方式采购，所以在指定奥维通信作为集成商的同时，也会出于保障互联互通等原因指定产品的厂家、型号和规格，奥维通信会基于用户的指定，向公司采购系统和产品，例如为保障2017、2018年任务的合同XT2017040、XT2018131、XT2018138、XT2018036，源自于2016年度为保障某任务的招标结果（对应公司与奥维通信签订的XT2016038合同）；此外个别总体单位选定奥维通信为集成商，同时也对项目建设所使用的系统产品品牌型号进行了选定。

公司报告期内与奥维通信的具体合作情况如下：

单位：万元

合同编号	合同签订时间	收入确认时间	合同金额	收入金额	合作背景
XT2018151	2018/12/21	2019/05	3,097.88	2,670.59	下游用户选定的情形
XT2019027	2019/05/11	2019/06	933.13	825.78	招投标的情形
2019年1-6月小计			4,031.01	3,496.37	
XT2018131	2018/11/28	2018/12	292.20	251.90	下游用户选定的情形

XT2018138	2018/11/29	2018/12	241.40	208.10	下游用户选定的情形
XT2018036	2018/05/04	2018/10	73.00	62.93	下游用户选定的情形
2018 年度小计			606.6	522.93	
XT2017040	2017/06/23	2017/09	2,945.00	2,517.09	下游用户选定的情形
XT2017010	2017/03/06	2017/10	285.00	243.59	招投标的情形
XT2017100	2017/12/13	2017/12	57.24	48.92	下游用户选定的情形
2017 年度小计			3,287.24	2,809.60	
XT2016038	2016/08/02	2016/09	716.78	612.63	招投标的情形
XT2016039	2016/08/02	2016/09	15.16	12.96	下游用户选定的情形
2016 年度小计			731.94	625.59	
合计			8,656.79	7,454.49	

上述两种情形中，招投标情形占比22.56%、下游用户选定情形占比77.44%，因此，奥维通信较大部分订单取决于用户选定。

3、公司已与多家集成商保持良好合作关系

公司作为核心产品供应商，集成商为向客户提供功能更加齐全、性能满足标准的产品，保障标准的互联互通，往往也会选择与公司合作，取得公司的产品授权并参与投标，公司作为产品提供商参与项目建设。

报告期内，除奥维通信外，多家集成商与公司也进行了良好的合作。例如：对于某军队视频整治项目，兴唐通信选择与公司合作，因其方案设计、报价及提供服务内容的优势，最终兴唐通信中标（XT2017023，合同金额891.50万元），公司作为产品提供商参与到项目建设；对于某军种视频指挥系统建设项目，雨辰视美选择与公司合作，最终雨辰视美中标（XT2018077，合同金额4,500.00万元），公司作为产品供应商也参与到项目建设；对于某视频指挥系统试点推广项目，推广范围共包括三个大区，圣非凡公司就三个大区的推广选择公司产品授权，最终圣非凡公司中标其中两个大区（XT2019036、XT2019037、XT2019049，合同金额2,577.73万元，均尚未确认收入），公司也是作为产品供应商参与到项目建设中。

综上所述，公司作为核心系统及产品的供应商竞争力较强，与奥维通信签

订的大部分订单取决于用户选定，公司已与多家集成商建立良好合作关系，虽然奥维通信在报告期各期收入金额总体较为靠前，但各期销售奥维通信的收入占全部收入的比重仅分别为7.86%、18.88%、2.64%及71.27%（2019年1-6月占比较高，主要由上半年收入规模较小，单一合同影响较大所致），公司对奥维通信并不构成依赖。

上述相关内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“（二）报告期内前五名客户销售情况”进行了补充披露。

（二）与奥维通信股份有限公司合作关系的稳定性及对持续经营能力的影响

从公司与奥维通信的历史合作情况、新签订合同情况以及奥维通信的经营状况等各个角度分析，公司与奥维通信合作关系较为稳定，不会对公司持续经营能力产生影响，主要依据及分析如下：

1、公司与奥维通信的历史合作情况

报告期各期，公司向奥维通信销售实现的收入情况及各期签订合同情况如下：

单位：万元

年度	收入确认金额	签订合同数量	签订合同金额
2019年1-6月	3,496.37	1	933.13
2018年度	522.93	4	3,704.48
2017年度	2,809.60	3	3,287.24
2016年度	625.59	2	731.94

报告期各期，公司向奥维通信实现销售收入分别为625.59万元、2,809.60万元、522.93万元及3,496.37万元，与公司总体收入规模的变动趋势相比，2018年度收入水平略低，主要系XT2018151合同于2019年上半年验收，使得2018年度向奥维通信销售的收入水平较低；但从各期与奥维通信新签订合同的情况来看，公司与奥维通信合作具有较强的稳定性，各期签订合同数量分别为2个、3个、4个及1个，签订合同金额分别为731.94万元、3,287.24万元、3,704.48万元及

933.13万元，与各期收入规模变动趋势一致，双方合作具有较强稳定性。

2、公司与奥维通信新签订的合同情况

2019年6月30日后，公司与奥维通信共新签订三项合同，合同金额总计1,382.84万元，其中XT2019042合同已于2019年9月完成验收，确认收入1,162.46万元，显示了公司与奥维通信合作的良好趋势和可持续性。

3、奥维通信财务状况良好、军工业务持续发展

报告期内，奥维通信资产负债率稳定在30%左右，流动比率较高，各期末持有货币资金余额较大，提供了较好的集成服务，具有较强的付款能力，具体情况如下：

奥维通信各期末资产负债率分别为22.49%、30.97%、28.84%及24.30%，流动比率分别为4.32、3.10、3.26及3.71，分别持有货币资金15,133.41万元、19,565.65万元、15,610.75万元及8,159.28万元，均显示了其较强的付款能力；其较强的财务实力和服务能力，能够支持其高效完成勘察部署地址、施工布线、配套设备采购等集成工作，加快系统部署速度。

2015年度奥维通信首次于军工业务方面实现经营业绩，在报告期内持续推动军工业务发展，积极培育军工业务成为重要业绩增长点，致力于打造军工信息化产品知名品牌，结合公司与奥维通信签订合同情况，其与公司在军工业务方面合作稳定，不会因业务发展方向的变化影响与公司合作的持续性。

4、对公司持续经营能力的影响分析

基于前述分析，奥维通信与公司的历史合作情况良好，且财务状况良好，军工业务持续发展，预期公司与奥维通信未来仍能实现持续稳定的合作。

此外，如奥维通信经营状况发生重大不利变化、军工业务收缩，公司作为核心系统及产品的供应商竞争力较强，与奥维通信签订的大部分订单取决于用户选定，公司已与多家集成商建立良好合作关系，公司并不对单一集成商客户构成依赖，单一集成商客户的经营状况、业务发展方向变化不会影响公司持续经营能力。

上述相关内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、销售情况和主要客户”之“(二) 报告期内前五名客户销售情况”进行了补充披露。

(三) 补充风险揭示

为了充分提示风险，发行人在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”补充披露风险因素：

“（十二）与奥维通信合作关系发生变化可能导致收入下滑的风险

报告期内，公司销售奥维通信收入金额分别为625.59万元、2,809.60万元、522.93万元及3,496.37万元，是公司各报告期收入金额排名第3、第1、第6及第1大客户。虽然公司作为核心系统及产品的供应商竞争力较强，并与多家集成商保持良好合作关系，对单一集成商客户并不构成依赖，但由于奥维通信是公司报告期内较为重要的集成商客户，如果其经营状况发生重大不利变化或军工业业务发生收缩，如果来自其他集成商客户的收入不能有效增长，则可能导致短期内公司的部分收入出现阶段性减少。”

【保荐机构核查程序及意见】

1、保荐机构核查程序

(1) 了解发行人与集成商客户合作的业务模式，分析发行人作为核心系统及产品供应商在此合作关系中的发挥的作用，分析集成商客户的业务定位；

(2) 查阅并复核发行人与奥维通信报告期内的合同，已签订的在手订单情况，分析历史合作的稳定性；

(3) 获取并分析奥维通信出具的客户确认函，明确奥维通信取得军方用户订单的方式，了解并分析发行人同时授权多家集成商以发行人产品参与投标的情况；

(4) 查阅奥维通信公开信息，分析其财务状况、业务发展方向；

(5) 访谈发行人主要管理人员，了解与奥维通信合作关系的稳定性，业务合作的持续性。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人作为核心系统及产品的供应商竞争力较强，与奥维通信签订的

较大部分订单取决于用户选定，并已与多家集成商建立良好合作关系，发行人对奥维通信不构成依赖；

(2) 发行人报告期内与奥维通信合作关系稳定，报告期后持续有新合同签订，奥维通信尽管报告期内经营业绩呈现一定波动，但财务状况良好，军工业务持续发展，预期未来奥维通信仍能与公司稳定合作，合作关系不存在重大不确定性，不存在影响发行人持续经营能力的重大不利因素。如奥维通信经营状况发生重大不利变化、军工业务收缩，由于公司对单一集成商客户并不构成依赖，不会影响发行人持续经营能力。为了充分提示风险，发行人已经在招股说明书中充分披露风险因素。

问题 2:

请发行人结合其主要产品和技术的先进性、行业和客户集中度高、生产模式、现金回款和收入确认呈现明显季节性的特点，补充披露发行人经营模式对其可持续经营能力的影响，请发行人就以上事项可能存在的风险作出充分揭示，请保荐机构核查并发表明确意见。

【发行人补充披露】

(一) 发行人经营模式对其可持续经营能力的影响及风险揭示

公司是一家基于网络通信的军队专用视频指挥控制系统提供商，专注于视音频领域的技术创新和产品创新，主要产品包括视频指挥控制系统、视频预警控制系统，重点应用于国防军队，并延伸至监狱、油田等行业。

由于发行人产品（包括嵌入式硬件）核心在于软件的开发、用户主要为我国军方，从而发行人经营模式具有符合实际业务情况的特征：行业和客户集中度高；侧重研发和销售的“哑铃式”生产经营模式；军方用户采购特点带来的回款周期较长和收入确认集中在四季度。

1、行业和客户集中度高

(1) 行业集中度高的影响

发行人产品主要应用于军队的信息化建设，报告期内，公司来自军用领域

的收入分别为 6,464.51 万元、14,414.16 万元、18,780.67 万元和 4,627.14 万元，占主营业务收入比重分别为 82.10%、97.31%、94.84%和 94.34%。

鉴于发行人来源于军用领域的而收入占比较高，发行人业绩的发展与军队的信息化建设进程趋于一致。2016 年军改，全军进行了领导管理体制、作战体制等的大范围调整，导致 2016 年军方客户的采购需求及订单下达、订单执行均受到较大影响，来自军方最终用户的订单不同程度的延迟或取消等，导致当年发行人收入和利润规模较小。然而，2016 年军改在中国人民解放军发展史上具有里程碑意义，其目的是实现党在新时代的强军目标、把人民军队全面建成世界一流军队。随着国家军队体制改革逐步深化，一方面，军方客户内部采购体制进一步完善，另一方面，军改后更加注重军队信息化建设，特别是军队作战信息系统的建设步伐显著加快。虽然军改初期对发行人业绩有短暂的影响，但随着军队新的作战体系逐步完善，军队信息化建设加快，公司直接或间接来自军队用户的订单预计将持续增长。

因此，在军队信息化建设持续发展的大背景下，军用领域业务对发行人可持续经营能力具有积极的意义。

(2) 客户集中度高的影响

发行人报告期内向前五名客户合计销售额分别为 4,189.49 万元、10,208.22 万元、16,014.91 万元和 4,401.33 万元，占营业收入的比重分别为 52.66%、68.58%、80.83%和 89.72%。国防领域的客户集中属于行业特征，国防信息化产品的总体采购金额取决于军队的建设计划和执行情况，我国军工行业用户集中度高，导致以国防客户为主的发行人具有客户集中的特征，但由于公司产品广泛部署于各军队用户，对单一客户不具有依赖性。

报告期内，兴图新科军品业务的最终用户包括总部机关、各战区及各军种，具体情况如下表所示：

单位：万元

用户类别		2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
一级单位	二级单位	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
总部机关		18.77	0.38%	8,178.03	41.30%	3,381.97	22.83%	934.94	11.87%
军种	军种一	29.47	0.60%	41.10	0.21%	29.92	0.20%	397.05	5.04%

	军种二	320.80	6.54%	2,619.38	13.23%	4,361.88	29.45%	3,291.19	41.80%
	军种三	422.55	8.62%	3,987.15	20.13%	406.73	2.75%	-	-
	军种四	282.59	5.76%	1,641.76	8.29%	2,830.42	19.11%	990.77	12.58%
	军种五	2,727.20	55.60%	2,251.93	11.37%	15.62	0.11%	237.94	3.02%
	军种小计	3,782.60	77.12%	10,541.32	53.23%	7,644.58	51.61%	4,916.95	62.45%
战区	战区一	-	-	-	-	3,149.15	21.26%	-	-
	战区二	-	-	-	-	-	-	612.63	7.78%
	战区三	825.78	16.84%	-	-	-	-	-	-
	战区四	-	-	61.32	0.31%	238.46	1.61%	-	-
	战区小计	825.78	16.84%	61.32	0.31%	3,387.61	22.87%	612.63	7.78%
	民品	277.57	5.66%	1,021.81	5.16%	398.57	2.69%	1,409.11	17.90%
	总计	4,904.71	100.00%	19,802.48	100.00%	14,812.72	100.00%	7,873.63	100.00%

兴图新科军品销售用户覆盖总部机关、多数军种和战区单位，其中，军种销售收入占比较高，报告期各期占主营业务收入比重分别为62.45%、51.61%、53.23%、77.12%。从细分角度看，报告期内各完整年度总部机关、单个军种、单个战区销售收入占比均不超过主营业务收入的50%，因此，兴图新科不存在用户集中的情况。

综上所述，行业和客户集中度高不会对发行人可持续经营能力造成重大不利影响。

为了充分提示风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、经营风险”之“（一）行业及客户集中度较高的风险”对可能存在的风险作出充分揭示。

2、侧重研发和销售的“哑铃式”生产经营模式

（1）生产经营模式

公司采取哑铃型的经营方式，是一家侧重前端研发设计、后端销售及技术服务的高新技术企业，生产过程聚焦视音频系统核心硬件，自主生产编解码器、服务器、终端等核心设备，其他配套设备通过外部采购供应。公司生产原材料包括板卡类、计算机设备及部件等，生产环节主要包括部件装配、软件烧录、拷机、检验等，生产环节不涉及复杂的加工环节。

以编解码器、服务器及终端设备为例：

①编解码器生产过程：兴图新科负责编解码器硬件电路设计、验证，供应

商根据设计图纸为兴图新科生产定制化编解码卡，兴图新科取得编解码卡后，再将研发的编解码软件烧录进编解码卡，然后将编解码卡插入矩阵机箱，从而形成不同类型的编解码矩阵。编解码器的功能核心是公司研发的编解码器硬件电路和编解码软件。

②服务器及终端设备生产过程：公司从外部采购不同类型的计算机设备及部件，并针对不同用途烧录各类型视音频综合服务平台软件、终端软件，形成不同类型的服务器设备、终端设备。服务器、终端设备的功能核心是公司研发的视音频综合服务平台软件、终端软件，视音频综合服务平台软件能够提供视音频资源管理、视音频接入、视音频调度、视音频转发、录像与流化回放、联网组网等综合服务，终端软件能够为用户提供指挥、会议等业务的组织管理、显控大厅导控、视音频监听监看等功能。

公司核心竞争力来源于公司长期研发积累的多项核心技术，生产过程所使用的编解码卡、服务器均为市场成熟的产品，供给充足。

(2) 发行人产品和技术先进性

经过多年不懈努力，公司深入低延时编解码技术、复杂环境网络适应技术、视音频中间件技术等核心技术的研发，主要研究目的是解决信息采集、传输、处理三个环节上的关键问题，并重点在以下技术点形成突破：

①超低延时编解码技术实现了图像片段错峰编码传输算法，建立了高性能的视频编解码硬件（码率范围20~40Mbps）处理平台，实现了端到端超低延时（小于20ms）方案。

②高并发下的带宽侦测技术，防止了流量波峰造成网络拥塞，与传统的主动带宽探测能力相比，提升了带宽媒体流并发能力（128路并发，每路2Mbps）16倍以上，扩展了高并发的实用环境。

③高精度可用带宽探测技术。通过单向时延梯度和客户端实际媒体接收码率计算网络可用带宽，解决了可用带宽探测误差率与网络环境丢包率成正比的问题（在丢包30%环境下，误差率始终小于1%），相似专利带宽误差率会受到网络环境丢包率的影响（在丢包30%环境下，误差率为5%~30%）。

在核心技术的基础上，兴图新科为满足客户使用需求，对产品进行适应性改造。鉴于军方视频指挥系统建立在不同网络制式、加密要求、电磁干扰的系统中，并且面临着风沙、暴晒、高寒等各种恶劣环境，甚至可能遭受敌方的火力打击。兴图新科在产品的外观形态、拆装结构、散热能力、电磁屏蔽等方面进行针对性的设计，并且着重开发系统的灾容互备、抗毁重构能力，使系统能在局部节点被破坏的情况下迅速恢复指挥能力，保障作战指挥持续、有效进行。公司研究成果已在军队作战、训练和战备值班等方面获得广泛应用，得到总部机关、战区和各军兵种等使用单位的高度好评，产生了重大军事效益，并在司法、公安、能源和交通等领域得到推广应用，取得了良好的社会效益和经济效益。

综上所述，“哑铃式”的生产经营模式符合整体经营理念，发行人集中资金、人员主要投入到技术和产品的研发过程中，有利于提高竞争力和可持续经营能力，现有生产模式未对发行人可持续经营能力造成不利影响。

为了充分提示风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、技术风险”之“（三）技术、产品被赶超的风险”对可能存在的风险作出充分揭示。

3、现金回款周期较长

截至报告期末，兴图新科应收账款账龄情况如下：

单位：万元

账龄	账面原值	坏账准备	账面价值	占比
1年以内	9,652.53	482.63	9,169.90	69.87%
1-2年	3,030.69	303.07	2,727.62	20.78%
2-3年	1,425.13	427.54	997.59	7.60%
3-4年	458.29	229.15	229.15	1.75%
4-5年	4.00	3.20	0.80	0.01%
5年以上	1,207.00	1,207.00	0.00	0.00%
合计	15,777.65	2,652.59	13,125.06	100.00%

截至报告期末，1年以内应收账款账面价值为9,169.90万元，占比69.87%。2016至2018年，发行人应收账款周转率分别为0.74、1.23和1.13，应收账款周转天数分别为493.24天、296.75天和323.01天。由此可见，发行人应收账

款主要集中在1年以内，且报告期内应收账款回款速度加快。

公司客户主要为军方或服务于军方的大型央企科研院所等系统集成单位，且最终用户一般为军方。军方系统级的武器装备产业链相对较长，军方作为最终需求方，除延伸建设、维护保障类项目外，一般情况下军方向总体单位提出武器系统采购设计要求，总体单位再向其配套单位提出采购需求。在配套单位（如本公司）提供的产品验收后、货款结算前，军方需先组织对总体单位的系统级产品进行复杂、严格的验收程序，一般结算周期较长。军方根据自身经费和产品完工进度安排与总体单位的结算，总体单位再根据自身资金等情况向其装备及配套单位结算，使得军工行业企业销售回款周期普遍较长。发行人现金回款周期较长是由于行业因素导致的，且应收账款对象主要为军方单位和大型央企科研院所等单位，信用较好、付款能力较强，应收账款质量较高、可回收性强。

综上所述，发行人应收账款账龄主要在1年以内以及1-2年，且报告期内应收账款的回款速度加快、应收账款质量较高，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

为了充分提示风险，发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“（十）应收账款回款周期较长的风险”对可能存在的风险作出充分揭示。

4、收入集中在四季度

报告期内，公司销售收入按季度分类的情况如下表所示：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1季度	170.07	3.47%	3,687.21	18.62%	162.21	1.10%	39.26	0.50%
2季度	4,734.64	96.53%	626.69	3.16%	6.99	0.05%	458.81	5.83%
3季度	-	-	625.12	3.16%	2,720.51	18.37%	1,070.11	13.59%
4季度	-	-	14,863.45	75.06%	11,923.00	80.49%	6,305.45	80.08%

合计	4,904.71	100.00%	19,802.48	100.00%	14,812.72	100.00%	7,873.63	100.00%
----	----------	---------	-----------	---------	-----------	---------	----------	---------

2016年-2018年,公司营业收入四季度占比分别为80.08%、80.49%、75.06%,呈现第四季度占比高的特点。

目前公司行业的最终用户主要为军队、政府和大型企业单位,这些客户一般具有严格的费用预算和发展规划,在项目立项、资金安排、供应商选择等方面具有严格的流程管理制度。通常在每年上半年总结上年度发展成果的同时,制定并报上级主管单位审批本年度的年度投资预算,预算审批通过后各业务单位进行具体技术论证、方案设计及内部审批流程、招标流程等,实际执行时已经到了下半年甚至四季度,此种现象在军队尤为明显。通过军队采购网公告的招标信息,结合同行业各公司订单获取情况,军队设备采购在第四季度尤为集中,行业用户的采购特点使公司产品销售具有明显的季节性特征,收入确认亦集中于第四季度,符合行业特征。

综上所述,发行人收入确认呈现明显的季节性主要是受军队采购计划执行进度的影响,符合行业特征,不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

为了充分提示风险,发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、财务风险”之“(四)收入存在季节性波动的风险”对可能存在的风险作出充分揭示。

除风险因素内容外,上述相关内容已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、发行人主营业务及主要产品”之“(三)发行人经营模式”进行了补充披露。

【保荐机构核查程序及意见】

1、保荐机构核查程序

- (1) 查阅核心技术测试报告、检验报告、调研报告等资料;
- (2) 查阅报告期内兴图新科向军方客户销售合同;取得间接军方客户中主要的总体单位和集成商出具的《客户确认函》;
- (3) 了解公司从采购原材料到实现相关产品的销售是如何增加原材料附加

值及相关核心技术在该过程中的具体应用情况；

(4) 获取公司报告期各期末应收账款明细表，了解公司与主要客户的信用政策、结算方式、结算流程及期后回款情况；

(5) 通过与管理层沟通等，了解公司的收入确认政策及第四季度销售占比较高的原因及合理性；

(6) 查阅同行业公司年报、研究报告等公开信息。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 在军队信息化建设持续发展的大背景下，军用领域业务对发行人可持续经营能力具有积极的意义；兴图新科不存在依赖单一客户的情况，行业和客户集中度高不会对发行人可持续经营能力造成重大不利影响；

(2) 发行人“哑铃式”的生产经营模式符合整体经营理念，发行人集中资金、人员主要投入到技术和产品的研发过程中，有利于提高竞争力和可持续经营能力，现有生产模式未对发行人可持续经营能力造成不利影响；

(3) 发行人回款周期较长是由于行业因素导致的，发行人应收账款账龄主要在1年以内以及1-2年，且报告期内应收账款的现金回款速度加快、应收账款质量较高，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

(4) 发行人收入确认集中在四季度是由于行业因素导致的，主要是受军队采购计划执行进度的影响，符合行业特征，不会对发行人持续经营能力构成重大不利影响；

(5) 发行人已经在招股说明书中补充披露发行人经营模式对其可持续经营能力的影响，并就以上事项可能存在的风险作出了充分揭示。

（本页无正文，为武汉兴图新科电子股份有限公司《关于武汉兴图新科电子股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委员会意见落实函的回复》之盖章页）

武汉兴图新科电子股份有限公司




(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首次公开发行股票并在科创板上市的科创板上市委员会意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人：



陈胜可




马闪亮



保荐机构（主承销商）董事长的声明

本人已认真阅读本次上市委员会意见落实函回复的全部内容，了解报告涉及问题的核查程序、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，上市委员会意见落实函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

保荐机构董事长：



李 玮

