关于山石网科通信技术股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
发行注册环节反馈意见落实函的回复中
有关财务会计问题的专项说明

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

Grant Thornton
致同

致同会计师事务所（特殊普通合伙）
中国北京朝阳区建国门外大街 22 号
赛特广场 5 层邮编 100004
电话 +86 10 8566 5588
传真 +86 10 8566 5120
www.grantthornton.cn

关于山石网科通信技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函的回复中有关财务会计问题的专项说明

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所于 2019 年 8 月 22 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，致同会计师事务所（以下简称“申报会计师”、“致同”、“我们”）对落实函所列问题中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题的核查情况和核查意见的说明如下：

山石网科通信技术股份有限公司以下简称“公司”或“发行人”。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

2019 年 8 月 30 日

问题 3

发行人报告期收入逐年增长，主要是对原有客户销售增长所致，请在招股说明书“管理层讨论与分析”中结合行业竞争情况、下游客户需求及主要客户经营情况等补充披露发行人报告期对主要客户销售逐年增长的原因。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表意见。

一、对审核问询函的答复

（一）2016-2018 年公司对主要客户的销售情况

1、公司对前五大渠道代理商销售情况

（1）2018 年度

单位：万元

序号	客户	销售金额	占渠道代理销售收入比例
1	佳电	25,891.28	51.99%
2	神州数码	9,954.96	19.99%
3	英迈	6,316.38	12.68%
4	上海华盖	2,877.48	5.78%
5	北京浩丰创源科技股份有限公司	636.27	1.28%
合计		**45,676.37**	**91.72%**

（2）2017 年度

单位：万元

序号	客户	销售金额	占渠道代理销售收入比例
1	佳电	21,489.09	54.88%
2	神州数码	4,525.48	11.56%
3	安徽省皖煤国贸有限责任公司	4,435.35	11.33%
4	英迈	2,669.17	6.82%
5	北京浩丰创源科技股份有限公司	737.50	1.88%
合计		**33,856.59**	**86.47%**

（3）2016 年度

单位：万元

序号	客户	销售金额	占主渠道代理收入的比例
1	佳电	12,215.53	45.96%
2	安徽省皖煤国贸有限责任公司	6,926.27	26.06%
3	神州数码	2,989.91	11.25%
4	成都蓝码科技发展有限公司	393.16	1.48%
5	Amber Information Technology Company Limited	340.69	1.28%
合计		**22,865.56**	**86.03%**

2、公司对前五大直销客户销售情况

（1）2018 年度

单位：万元

序号	客户	销售金额	占直销收入比例
1	中国电信	1,437.84	24.65%
2	腾讯科技（深圳）有限公司	1,057.03	18.12%
	深圳市腾讯计算机系统有限公司		
	腾讯云计算（北京）有限责任公司		
	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED		
	Tencent America LLC		
	Tencent Cloud LLC.		
	WECHAT PAY MALAYSIA SDN. BHD.		
3	山东浪潮云服务信息科技有限公司	747.60	12.82%
4	招商银行股份有限公司	516.09	8.85%
5	神州数码云	496.36	8.51%
合计		**4,254.92**	**72.95%**

（2）2017 年度

单位：万元

序号	客户	销售金额	占直销收入比例
1	腾讯科技（深圳）有限公司	1,467.91	22.10%
	WECHAT PAY MALAYSIA SDN.BHD.		
	深圳市腾讯计算机系统有限公司		

	Tencent America LLC		
2	深圳市中兴康讯电子有限公司	1,231.05	18.54%
	深圳中兴网信科技有限公司		
	ZTE USA Inc.		
3	中国电信	1,157.11	17.42%
4	山东浪潮云服务信息科技有限公司	706.72	10.64%
5	杭州安恒信息技术股份有限公司	593.53	8.94%
合计		**5,156.31**	**77.65%**

（3）2016 年度

单位：万元

序号	客户	销售金额	占直销收入比例
1	深圳中兴网信科技有限公司	1,222.77	23.40%
	深圳市中兴康讯电子有限公司		
	中兴通讯股份有限公司		
2	中国电信	1,215.53	23.26%
3	杭州安恒信息技术股份有限公司	800.90	15.33%
4	神州数码云	776.88	14.87%
5	腾讯科技（深圳）有限公司	451.21	8.63%
	深圳市腾讯计算机系统有限公司		
	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED		
合计		**4,467.29**	**85.49%**

如上表，2016-2018 年，公司渠道代理模式下前五大客户收入合计数逐年增长，直销模式下前五大客户收入合计金额基本稳定。公司收入较高的渠道代理商客户为佳电、神州数码、英迈、上海华盖（与皖煤国贸合并计算），其中 2016 及 2017 年，公司与上海华盖、皖煤国贸以签订三方协议的形式进行销售，实际总代为上海华盖。公司主要直销客户包括中国电信、中兴通讯、腾讯、神州数码云及山东浪潮云等。

（二）发行人报告期对主要客户销售逐年增长的原因

2016-2018 年，公司销售收入增长主要来自于终端客户对网络安全产品需求持续提升，以及公司依托自身优质产品和服务、在行业的竞争地位等对下游终端客

户的不断开拓，另外 2018 年开始渠道代理商自行开拓客户亦产生新增部分收入。报告期内，公司与主要直销客户的合作稳定。除对中国电信、中兴通讯、腾讯、神州数码云及山东浪潮云等大型客户采用直销模式外，公司销售人员在参与获取终端客户后大多通过引导至渠道代理商（总代、ISV）处下单。在公司总代理商数量稳定及经营状况良好的情况下，终端客户需求提升及公司收入逐年增长主要体现为对总代收入的增长。

1、行业竞争情况

习总书记指出“没有网络安全就没有国家安全”，该论述肯定了网络安全行业的重要地位。2017 年 6 月，《中华人民共和国网络安全法》正式实施，为网络安全工作提供切实的法律保障。2016 年 12 月，工信部发布《软件和信息技术服务业发展规划（2016－2020 年）》明确提出到“十三五”末信息安全产业规模将达到 2,000 亿元，年均增长率达 20%以上的目标，远超全行业平均 13%的增速。国家产业政策大力支持网络信息安全建设，政府、企业也日益重视在网络信息安全方面的建设投入。

网络安全细分领域较多，包括防火墙、入侵检测与防御、云安全、VPN、安全内容管理等多个产品类型，市场竞争格局较为分散。根据 IDC 数据，2017 年我国网络安全产业规模达到 306.04 亿元，得益于国内网络安全市场的快速增长，国内提供网络安全产品的企业数量众多，市场竞争激烈，网络安全产品市场总体的市场集中度相对较低。

近年来，随着我国网络安全行业的快速发展，行业内领先企业的技术创新能力、产品研发能力不断提升，网络安全主要细分市场的市场份额向具有一定技术实力和品牌知名度的厂商汇聚，市场集中度正逐步提高。

经过行业内数十年的耕耘及积累，公司凭借自身的产品和服务品质、研发创新能力及响应速度等多维度的竞争能力，获得了金融、电信运营商、互联网等行业高端客户群的认可。在国家持续加大对网络安全投入、终端客户对产品技术水平、稳定性等要求不断提升的趋势下，山石网科作为网络安全领域的技术创新领导厂商，业务规模和收入增长迅速。

2、下游客户需求情况

公司下游终端客户主要集中于金融、政府、运营商、互联网、教育等行业，其对网络安全产品的需求与行业法规、国家政策、行业的发展高度相关，随着网络安全法规的完善、国产化趋势加快、私有云产业及云应用场景的扩充，终端客户对国内自主研发设计网络安全产品需求快速提升。根据 IDC 数据，2017 年我国网络安全产业规模达到 306.04 亿元，较 2016 年增长 25.99%，预计 2020 年中国网络安全行业规模将达到 591.28 亿元，2018 年至 2020 年复合增长率为 25.78%。终端客户的需求快速提升，使得公司报告期内收入逐年增长。具体分析如下：

（1）持续完善的网络安全保护政策促进网络安全产品更新换代需求

近年来，国家颁布了《网络安全法》，《网络安全等级保护基本要求》、《关键信息基础设施安全保护条例》、《个人信息保护法》和《数据安全法》等一系列法规和政策即将陆续颁布实施，在投融资、税收、产业技术、收入分配、人才和知识产权保护等方面提供了政策扶持和保障。随着《网络安全等级保护基本要求（征求意见稿）》中的制度条例更新与完善，我国已经进入了“安全等级保护2.0”时代。为应对当下网络安全的新形势和新技术发展，将对不同涉密级别的信息系统安全实施不同强度的等级化管理和保护，并新增针对云计算、物联网、工业控制系统等应用的特殊安全要求。持续完善的网络安全保护政策促进终端客户对网络安全产品更新换代需求，带动公司收入的增长。

根据 IDC 的数据，2015-2017 年我国信息安全投入占总 IT 投入比例距全球平均水平尚有差距，我国信息安全投入占整体 IT 投入低于 2%，低于全球市场 4%左右的水平，仍有较大的发展空间。随着国家战略的逐步落地，预计我国投入占比将逐渐向成熟市场看齐。

（2）我国强调打造自主可控的网络安全环境，网络安全产品国产化趋势加快

我国大力推进网络强国战略，强调打造自主可控的网络安全建设。通过依靠自主研发设计和核心技术，实现从硬件到软件的研发、生产、升级、维护的全程可控，要求在网络安全上具有足够的防护能力，网络安全产品和服务国产化需求强劲。同时，各国在网络空间主导权争夺越发激烈，战略投入持续加大，为国产安全产品和服务市场带来新的发展机遇。拥有自主研发设计实力的国内网络安全公司将会在市场中具备较强的竞争优势，在国产化趋势下加快提升自身的市场份额。

（3）私有云产业规模高速发展，政务云、金融云等新应用场景扩大云安全需求

我国云计算应用已开始向政府、金融、工业等传统行业渗透落地，开拓了丰富的行业云市场。在国家大力推动下，我国政务云市场率先高速发展，各级行政区积极建设政务云平台，根据中国信息通信研究院的数据，2018 年我国政务云市场已接近 300 亿元。另外，金融云、工业云等平台也在初期建设阶段，未来将为行业云市场带来强劲的增长动力。

与此同时，由于承载数据规模庞大，云计算数据安全问题引人关注，国家相关法律法规对云服务商提出了在网络安全、系统安全、应用安全、数据安全等方面全面的监管要求，提升云计算平台的安全防护水平。根据中国信息通信研究院的数据，2017 年云安全市场规模已达到 49.07 亿美元，相比 2016 年增长 21.64%，身份管理与访问控制、云原生目录服务、应用程序身份管理、智能威胁检测服务等产品功能的推出积极拓展了云安全市场，终端客户对云安全产品和服务需求持续上升。

3、主要客户经营情况

（1）佳电

佳电（上海）管理有限公司为伟仕佳杰（00856.HK）旗下企业，根据公开披露信息，伟仕佳杰成立于 1991 年，为亚太区最大的科技产品解决方案及供应链服务平台，分销网络覆盖中国、泰国、马来西亚、新加坡、印度尼西亚、柬埔寨、缅甸、寮国及菲律宾等九个国家，是惠普、苹果、希捷、AMD、西部数据、联想、戴尔、IBM、宏碁、微软、甲骨文、思科、华硕等具领导地位的信息科技供货商合作伙伴，销售的产品包括云计算、移动互联、系统设备、软件、信息安全、基础网络、数据储存、计算机配件、物联应用、游戏机、航拍器及虚拟现实产品等十二大品类。

根据佳电提供的经营数据，2016-2018 年，佳电营业收入分别为 184.16 亿元、232.97 亿元和 250.23 亿元，营收规模较大且呈增长趋势。2016-2018 年，其向公司采购网络安全产品和服务的金额分别为 12,215.53 万元、21,489.09 万元和 25,891.28 万元，与佳电的收入变动趋势保持一致，双方合作情况良好。

（2）神州数码

北京神州数码有限公司是神州数码集团股份有限公司（000034.SZ）旗下企业，根据公开披露信息，神州数码集团股份有限公司主要业务包括云计算业务、IT 分销和增值服务业务，经营涵盖的产品包括移动办公设备、计算机配件、智能硬件、物联网设备、笔记本电脑、显示设备、服务器、存储设备、网络设备应用软件等上万种 IT 产品。

根据北京神州数码有限公司提供的经营数据，2016-2018 年，神州数码营业收入分别为 238.73 亿元、215.60 亿元和 245.08 亿元，规模较大，稳中有升。2016-2018 年，其向公司采购网络安全产品和服务的金额分别为 2,989.91 万元、4,525.48 万元和 9,954.96 万元，逐年增长，双方合作情况良好。

（3）英迈

英迈电子商贸（上海）有限公司是英迈（中国）投资有限公司全资子公司，根据其官网信息，英迈（Ingram Micro）是全球最大的技术分销商，也是全球领先的技术销售，营销和物流公司，全球 500 强企业，英迈（中国）投资有限公司是英迈（Ingram Micro）在中国设立的子公司。英迈（中国）投资有限公司产品范围涉及消费电子、个人系统、电脑元件、电脑配件、办公设备、基础架构、网络设备、虚拟存储、软件、数据采集等。

根据英迈电子商贸（上海）有限公司提供的经营数据，2016-2018 年，其营业收入分别为 98.49 亿元、124.15 亿元和 144.81 亿元，规模较大且逐年增长。2017-2018 年，其向公司采购网络安全产品和服务的金额分别为 2,669.17 万元和 6,316.38 万元。

（4）上海华盖

根据公开披露信息，上海华盖是软件和信息技术服务行业的信息系统集成服务提供商，主要为政府、企业、运营商、电力能源、教育、社保、医疗、金融等行业客户提供产品和服务。上海华盖已建立起覆盖华北、华东、华南、华中、东北、西北、西南等地区的营销体系，并在多地建立了本地技术服务中心，为用户提供及时的本地化服务。

根据上海华盖公开披露的年报及其提供的经营数据，2016-2018 年，上海华盖营业收入分别为 37,016.43 万元、35,851.12 万元和 33,477.93 万元。上海华盖和皖煤国贸 2016 至 2018 年向公司的采购合计金额分别为 6,966.84 万元、4,924.37 万元和 3,079.60 万元。

（5）中国电信

根据公开披露的年报数据，2016-2018 年，中国电信股份有限公司营业收入分别为 3,525.34 亿元、3,662.29 亿元和 3,771.24 亿元，归属于母公司股东净利润分别为 180.18 亿元、186.17 亿元和 212.10 亿元。2016-2018 年，中国电信对发行人采购金额分别为 1,215.53 万元、1,157.11 万元、1,437.84 万元，为公司较为稳定的直签客户，2019 年 4 月公司继续入围中国电信集采项目，中标金额为 1,990.41 万元，双方合作保持稳定。

（6）中兴通讯

根据公开披露的年报数据，2016-2018 年，中兴通讯营业收入分别为 1,012.33 亿元、1,088.15 亿元和 855.13 亿元，归属于母公司股东净利润分别为-23.57 亿元、45.68 亿元和-69.84 亿元。受美国政府制裁影响，中兴通讯 2018 年营业收入出现较大幅度下降，对发行人产品和服务采购相应减少，2018 年未进入公司的直销客户前五大。随着 2018 年底美国政府对其制裁解除，中兴通讯的业务逐步恢复，发行人 2019 年中标成为中兴通讯防火墙供应商。

（7）腾讯控股

根据公开披露的年报数据，2016-2018 年，腾讯控股收入分别为 1,519.38 亿元、2,377.60 亿元和 3,126.94 亿元，归属于母公司股东净利润分别为 410.95 亿元、715.10 亿元和 787.19 亿元，营业收入和盈利持续增长。报告期内其向发行人采购的产品和服务金额较高，各期均为公司直销客户前五大。

（8）神州数码云

北京神州数码云科信息技术有限公司是神州数码集团股份有限公司（000034.SZ）旗下企业。2016-2018 年，神州数码云对发行人采购产品金额分别为 776.88 万元、577.50 万元和 496.36 万元，双方合作情况良好。

（9）山东浪潮云服务信息科技有限公司

山东浪潮云服务信息科技有限公司是浪潮软件集团有限公司旗下企业。2017-2018 年，山东浪潮云对发行人采购产品金额分别为 706.72 万元和 747.60 万元，双方从 2017 年开始合作，合作情况稳定。

报告期内，公司服务终端客户数量逐年增加，新增终端客户收入不断增长，与 2016 年相比，公司 2017 年新增终端客户超 2,000 家，新增终端客户带来收入 17,281.59 万元；与 2016 年、2017 年相比，公司 2018 年新增终端客户超过 2,100 家，新增终端客户带来收入 20,157.51 万元，新增终端客户主要来自于金融、政府、互联网、教育等领域。

综上，报告期内，公司销售收入增长主要来自于终端客户对网络安全产品需求持续提升，以及公司依托自身优质产品和服务、在行业的竞争地位等对下游终端客户的不断开拓。除对中国电信、中兴通讯、腾讯、神州数码云及山东浪潮云等大型客户采用直销模式外，公司销售人员在参与获取终端客户后大多引导至渠道代理商（总代、ISV）处下单。在公司总代理商数量稳定及经营状况良好的情况下，终端客户需求提升及公司收入逐年增长主要体现为对总代收入的增长。

二、中介机构核查意见

1、就上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）对主要客户（总代、ISV 及直客）执行访谈和函证程序，核查主要客户的基本情况，与发行人合作情况及业务模式，同时确认销售收入的真实性；

（2）对终端客户执行访谈、邮件确认及检查下级渠道代理商招投标文件及合同等程序，进一步核查发行人的业务模式，并核查确认终端客户和收入的真实性；

（3）取得主要客户的经营情况及基本情况说明函，检查上市客户公开披露的年报，检查客户的背景及经营情况，确认公司对主要客户收入增长的合理性；

（4）通过公开查询的资料，对比发行人与行业内可比公司技术水平、销售模式、主要客户及收入规模，核查发行的在行业内竞争地位，分析发行人收入增长的合理性；

（5）查阅行业政策法规及行业发展等资料，了解行业下游客户的需求变化趋势，分析发行人收入增长是否与政策法规及行业需求相符。

2、经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司销售收入逐年增长主要是基于公司的行业竞争地位和终端客户需求等带来的收入的增长，同时主要客户经营状况保持稳定，总代理商数量变化较小，除 2018 年渠道代理商自行开拓收入外，在公司销售人员参与终端客户开

发和获取的模式并主要引导至下级渠道和总代处下单的模式下，公司对总代收入逐年增长，具有合理性。

问题 4

2018 年末及 2019 年 3 月末发行人其他应收款及其他应付款大幅增长主要是由于 2018 年发行人重组时产生的资金往来款项，请发行人补充披露上述应收及应付款项的具体内容、确认依据、两者之间的关系、截止招股说明书签署日上述款项的收取或支付情况。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表意见。

一、对审核问询函的答复

（一）2018 年末及 2019 年 3 月末发行人其他应收款及其他应付款情况

1、其他应收款明细情况

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日
押金及保证金	442.14	445.06
预支款	69.98	43.95
其他应收款项	44.68	93.43
股权转让款项	6,797.59	7,333.10
合计	**7,354.39**	**7,915.54**

2、其他应付款明细情况

单位：万元

项目	2019年3月31日	2018年12月31日
短期借款应付利息	3.26	3.26
股权受让和回购款	6,467.65	7,319.71
房租及物业费用	469.27	919.30
职工报销款项	331.76	567.35
押金及质保金	9.41	9.41
其他待付款项	1,176.09	1,767.10

项目	2019年3月31日	2018年12月31日
合计	8,454.18	10,586.13

（二）上述应收及应付款项的具体内容、确认依据、两者之间的关系、截止招股说明书签署日上述款项的收取或支付情况

1、上述应收及应付款项的具体内容、确认依据、两者之间的关系

2018 年 3 月 31 日，香港山石与开曼山石股东或其指定的主体签署了股权转让协议，开曼山石股东或其指定的主体按照其在开曼山石的持股比例受让香港山石持有的山石网科有限 100%的股权，本次股权转让价格为 24,960,238.94 美元，此价格依据山石网科有限截至 2017 年 9 月 30 日经审计的净资产确定。香港山石单体报表据此确认对开曼山石股东或其指定的主体其他应收款 24,960,238.94 美元。

2018 年 11 月 29 日，开曼山石同比例回购全部股东 92%股份，香港山石受让开曼山石股东持有的开曼山石剩余 8%股份，本次回购价款为 22,963,419.84 美元，股权转让价款为 1,996,819.10 美元。本次股权转让及回购价款合计为 24,960,238.94 美元。开曼山石单体报表据此确认对开曼山石股东其他应付款 22,963,419.84 美元，香港山石单体报表据此确认对开曼山石股东其他应付款 1,996,819.10 美元。

因发行人后续收购香港山石、开曼山石股权，相关应收、应付款进入合并报表范围，合并报表中对此事项共确认其他应收款及其他应付款 24,960,238.94 美元。

上述应收及应付款项对应的具体股东名称及金额如下：

单位：美元

股东名称	山石网科股权转让款/香港山石其他应收款	开曼山石股权回购款/开曼山石其他应付款	开曼山石股权转让款/香港山石其他应付款
田涛/Smart Alpha	2,925,509.80	2,691,469.02	234,040.78
其中：田涛	2,925,509.80	-	-
其中：Smart Alpha	-	2,691,469.02	234,040.78
Jack Haohai Shi/ Synergy Capital	585,101.96	538,293.80	46,808.16
其中：Jack Haohai Shi	585,101.96	-	-
其中：Synergy Capital	-	538,293.80	46,808.16
童建	808,741.19	744,041.89	64,699.30
罗东平	706,023.03	649,541.19	56,481.84
刘向明	510,989.04	470,109.92	40,879.12
周蓉	448,578.17	412,691.92	35,886.25

莫宁	417,372.73	383,982.91	33,389.82
VV Networks/ Vickers II/ Vickers III	569,976.29	524,378.20	45,598.09
其中：VV Networks	569,976.29	-	-
其中：Vickers II	-	262,189.30	22,799.06
其中：Vickers III	-	262,188.90	22,799.03
Hua Ji	31,205.44	28,709.01	2,496.43
Hwang Yichien	19,503.40	17,943.13	1,560.27
Alpha Achieve/Northern Venture/Northern Strategic/Northern Partners	7,842,054.08	7,214,689.75	627,364.33
其中：Alpha Achieve	7,842,054.08	-	-
其中：Northern Venture	-	5,426,889.27	471,903.42
其中：Northern Strategic	-	1,191,866.73	103,640.58
其中：Northern Partners	-	595,933.75	51,820.33
宜兴光控/Leading Vanguard	2,627,339.50	2,417,152.34	210,187.16
其中：宜兴光控	2,627,339.50	-	-
其中：Leading Vanguard	-	2,417,152.34	210,187.16
苏州元禾	3,151,008.87	2,898,928.16	252,080.71
国创开元	3,146,631.53	2,894,901.01	251,730.52
苏州北极光	390,067.97	358,862.53	31,205.44
苏州聚新	682,618.95	628,009.43	54,609.52
苏州聚坤	97,516.99	89,715.63	7,801.36
合计	**24,960,238.94**	**22,963,419.84**	**1,996,819.10**

由于前述款项的收取或支付需办理资金跨境流转的外汇监管审批[1]、开曼山石境内股东的境外投资注销登记等，付款所需时间较长。2018 年末及 2019 年 3 月末上述应收及应付款项的收取和支付尚未全部完成。

[1] 开曼山石原股东或其指定主体受让香港山石所持山石网科有限 100%股权过程中，境外股东 Alpha Achieve、田涛 、童建、罗东平、Jack Haohai Shi、V V Networks、刘向明、周蓉、莫宁、Hua Ji、Hwang Yichien 向香

截止 2018 年末上述应收及应付款项余额及折算人民币金额如下:

股东名称	山石网科股权转让款/香港山石其他应收款-美元	其他应收股权转让款项-人民币元	开曼山石股权回购款/开曼山石其他应付款-美元	开曼山石股权转让款/香港山石其他应付款-美元	其他应付股权受让和回购款-人民币元
VV Networks/ Vickers II/ Vickers III	569,976.29	3,911,861.27	524,378.20	45,598.09	3,911,861.27
其中：VV Networks	569,976.29	3,911,861.27	-	-	-
其中：Vickers II	-	-	262,189.30	22,799.06	1,955,932.11
其中：Vickers III	-	-	262,188.90	22,799.03	1,955,929.16
Hwang Yichien	19,503.40	133,855.73	-	-	-
宜兴光控/Leading Vanguard	2,627,339.50	18,031,956.46	2,417,152.34	210,187.16	18,031,956.46
其中：宜兴光控	2,627,339.50	18,031,956.46	-	-	-
其中：Leading Vanguard	-	-	2,417,152.34	210,187.16	18,031,956.46
苏州元禾	3,151,008.87	21,626,004.08	2,898,928.16	252,080.71	21,626,004.08
国创开元	3,146,631.53	21,595,961.52	2,894,901.01	251,730.52	21,595,961.52
苏州北极光	390,067.97	2,677,114.49	358,862.53	31,205.44	2,677,114.49
苏州聚新	682,618.95	4,684,950.38	628,009.43	54,609.52	4,684,950.38
苏州聚坤	97,516.99	669,278.61	89,715.63	7,801.36	669,278.61
合计	**10,684,663.50**	**73,330,982.54**	**9,811,947.30**	**853,212.80**	**73,197,126.81**

2018 年末其他应收款-股权转让款项 7,333.10 万元与其他应付款-股权受让和回购款 7,319.71 万元之间差异为股东 Hwang Yichien 支付的股权转让款在 2018 年 12 月 31 日时点尚未到账所致。

截止 2019 年 3 月末上述应收及应付款项余额及折算人民币金额如下:

港山石支付股权转让价款不涉及外汇资金的跨境流转。除此之外，苏州元禾、国创开元、宜兴光控、苏州聚新、苏州北极光、苏州聚坤均已就前述股权转让价款支付过程中涉及的外汇资金的境内外流转取得中国银行股份有限公司苏州高新技术产业开发区支行出具的业务登记凭证（经办外汇局名称：国家外汇管理局苏州市中心支局；业务类型：FDI 境内机构转股外转中）。

股东名称	山石网科股权转让款/香港山石其他应收款-美元	其他应收股权转让款项-人民币	开曼山石股权回购款/开曼山石其他应付款-美元	开曼山石股权转让款/香港山石其他应付款-美元	其他应付股权受让和回购款-人民币
宜兴光控/Leading Vanguard	2,627,339.50	17,691,190.52	2,287,152.34	210,187.16	16,815,835.52
其中：宜兴光控	2,627,339.50	17,691,190.52	-	-	-
其中：Leading Vanguard	-	-	2,287,152.34	210,187.16	16,815,835.52
苏州元禾	3,151,008.87	21,217,318.23	2,748,928.16	252,080.71	20,207,293.23
国创开元	3,146,631.53	21,187,843.41	2,744,901.01	251,730.52	20,177,818.41
苏州北极光	390,067.97	2,626,522.68	338,862.53	31,205.44	2,491,852.68
苏州聚新	682,618.95	4,596,414.70	593,009.43	54,609.52	4,360,742.20
苏州聚坤	97,516.99	656,630.65	84,715.63	7,801.36	622,963.15
合计	**10,095,183.81**	**67,975,920.19**	**8,797,569.10**	**807,614.71**	**64,676,505.19**

2019 年 3 月末其他应收款-股权转让款项 6,797.59 万元与其他应付款-股权受让和回购款 6,467.65 万元之间差异为公司先行支付境内股东代扣股权转让所得税税款用于其境内缴税所致。

2、上述款项的收取或支付情况

交易	交易对价	转账/到账时间	付款方	收款方	转账/到账金额
开曼山石回购全体股东股份	358,862.53 美元	2019/3/21	开曼山石	苏州北极光	20,020.00 美元
		2019/4/3			338,882.53 美元
	628,009.43 美元	2019/3/21		苏州聚新	35,020.00 美元
		2019/4/19			592,989.43 美元
	2,417,152.34 美元	2019/3/21		China Everbright Limited[2]	130,020.00 美元
		2019/4/3			2,287,172.34 美元
	2,898,928.16 美元	2019/3/21		苏州元禾	150,020.00 美元

[2] Leading Vanguard 指定由 China Everbright Limited 收取相关款项。

交易	交易对价	转账/到账时间	付款方	收款方	转账/到账金额
		2019/4/3			448,948.16 美元
		2019/5/10			2,299,960.00 美元
	2,894,901.01 美元	2019/3/21		国创开元	150,020.00 美元
		2019/4/3			444,921.01 美元
		2019/5/17			2,300,000.00 美元
	89,715.63 美元	2019/3/26		苏州聚坤	5,020.00 美元
		2019/5/3			84,695.63 美元
	28,709.01 美元	2018/12/10		Hua Ji	28,709.01 美元
	383,982.91 美元	2018/12/10		莫宁	383,982.91 美元
	470,109.92 美元	2018/12/10		刘向明	470,109.92 美元
	538,293.80 美元	2018/12/10		Jack Haohai Shi	538,313.80 美元
	595,933.75 美元	2018/12/10		Northern Partners	595,933.75 美元
	649,541.19 美元	2018/12/10		罗东平	649,541.19 美元
	744,041.89 美元	2018/12/10		童建	744,041.89 美元
	1,191,866.73 美元	2018/12/10		Northern Strategic	1,191,866.73 美元
	5,426,889.27 美元	2018/12/13		Northern Venture	3,526,889.27 美元
		2018/12/18			1,900,000.00 美元
	412,691.92 美元	2018/12/20		周蓉	412,691.92 美元
	17,943.13 美元	2018/12/21		Hwang Yichien	17,943.13 美元
	2,691,469.02 美元	2018/12/21		田涛	2,691,489.02 美元
	262,188.90 美元	2019/1/16		Vickers III	262,208.90 美元
	262,189.30 美元	2019/1/16		Vickers II	262,209.30 美元
香港山石收购	7,801.36 美元	2019/5/3	香港山石	苏州聚坤	7,821.36 美元
	31,205.44 美元	2019/4/3		苏州北极光	31,225.44 美元
	54,609.52 美元	2019/5/3		苏州聚新	54,629.52 美元

交易	交易对价	转账/到账时间	付款方	收款方	转账/到账金额
开曼山石	210,187.16 美元	2019/4/3		China Everbright Limited	210,207.16 美元
	251,730.52 美元	2019/5/3		国创开元	251,750.52 美元
	252,080.71 美元	2019/4/3		苏州元禾	252,100.71 美元
	2,496.43 美元	2018/12/10		Hua Ji	2,496.43 美元
	33,389.82 美元	2018/12/10		莫宁	33,389.82 美元
	40,879.12 美元	2018/12/10		刘向明	40,879.12 美元
	46,808.16 美元	2018/12/10		Jack Haohai Shi	46,828.16 美元
	51,820.33 美元	2018/12/10		Northern Partners	51,820.33 美元
	56,481.84 美元	2018/12/10		罗东平	56,481.84 美元
	64,699.30 美元	2018/12/10		童建	64,699.30 美元
		2018/12/13			40.00 美元
	103,640.58 美元	2018/12/10		Northern Strategic	103,640.58 美元
	471,903.42 美元	2018/12/13		Northern Venture	471,903.42 美元
	35,886.25 美元	2018/12/18		周蓉	35,886.25 美元
	1,560.27 美元	2018/12/21		Hwang Yichien	1,560.27 美元
	234,040.78 美元	2018/12/21		田涛	234,060.78 美元
	22,799.03 美元	2019/1/16		Vickers III	22,819.03 美元
	22,799.06 美元	2019/1/16		Vickers II	22,819.06 美元
开曼山石原股东或其指定主体收购山石网科有限	706,023.03 美元	2018/12/11	罗东平	香港山石	706,024.00 美元
	510,989.04 美元	2018/12/12	刘向明		510,989.04 美元
	808,741.19 美元	2018/12/12	童建		808,741.19 美元
	7,842,054.08 美元	2018/12/12	Alpha Achieve		1,943,261.39 美元
		2018/12/17			3,998,792.69 美元
		2018/12/20			1,900,000.00 美元
	31,205.44 美元	2018/12/13	Hua Ji		31,205.44 美元

交易	交易对价	转账/到账时间	付款方	收款方	转账/到账金额
	585,101.96 美元	2018/12/13	Jack Haohai Shi		369,975.00 美元
		2018/12/14			215,077.00 美元
		2018/12/27			100.00 美元
	417,372.73 美元	2018/12/20	莫宁		417,372.73 美元
	448,578.17 美元	2018/12/21	周蓉		448,578.17 美元
	2,925,509.80 美元	2018/12/27	田涛		2,925,509.80 美元
	569,976.29 美元	2019/1/17	V V Networks		569,976.29 美元
	19,503.40 美元	2019/3/4	Hwang Yichien		19,528.40 美元
	390,067.97 美元	2019/4/29	苏州北极光		371,679.34 美元
	3,151,008.87 美元	2019/5/6	苏州元禾		701,874.15 美元
		2019/5/28			2,299,770.18 美元
	3,146,631.53 美元	2019/4/30	国创开元		446,239.67 美元
		2019/5/20			251,540.88 美元
		2019/5/24			2,299,995.00 美元
	2,627,339.50 美元	2019/5/14	宜兴光控		2,506,245.18 美元
	682,618.95 美元	2019/5/9	苏州聚新		2,261.61 美元
		2019/5/9			592,808.97 美元
		2019/5/15			54,509.91 美元
	97,516.99 美元	2019/5/10	苏州聚坤		7,741.70 美元
		2019/5/10			84,565.93 美元
		2019/5/15			258.55 美元

注：上表所列部分转账金额大于交易金额系为支付手续费；部分转账金额小于交易金额系代扣代缴相关所得税。

发行人于 2019 年 5 月 28 日完成该等应收及应付款项的收取和支付。截至招股说明书签署及本回复出具之日，相关应收及应付款项的收取和支付已完成。

二、中介机构核查意见

1、就上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）查阅了发行人提供的开曼山石、香港山石银行流水等收款及支付凭证；

（2）查阅了香港山石于 2018 年 3 月 31 日签署的《关于山石网科通信技术有限公司之股权转让协议》、开曼山石、香港山石于 2018 年 11 月 29 日签署的股权回购及转让协议；

（3）查阅了发行人提供的境内股东受让山石网科有限股权和开曼山石、香港山石回购/收购其境内股东持有的开曼山石股份涉及到外汇资金的境内外流转的业务登记凭证；

（4）核查了发行人提供的企业境外投资注销确认函。

2、经核查，申报会计师认为，

（1）发行人已补充披露 2018 年发行人重组时产生的资金应收应付往来款项具体内容、确认依据、两者之间的关系；

（2）发行人确认上述应收及应付款项的依据充分；截至招股说明书签署及本回复出具之日，相关应收及应付款项的收取和支付已完成。

问题 5

发行人经审阅的 2019 年上半年扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为-2424.57 万元，同比下降 27.85%，预计 1-9 月上述口径净利润为 300 万元至 700 万元，2018 年 1-9 月同期-4811.35 万元。请发行人补充披露上述业绩预计的相关依据。请保荐机构及会计师对上述事项进行核查并发表意见。

一、对审核问询函的答复

（一）发行人 2019 年 1-9 月业绩预计背景

1、国家政策鼓励网络安全行业发展

网络安全行业作为国家安全体系中的重要战略发展产业，近年来得到了国家的重点发展和大力扶持，为了促进其发展，国家颁布了《网络安全法》，《网络安全等级保护基本要求》、《关键信息基础设施安全保护条例》、《个人信息保护法》和《数据安全法》等一系列法规和政策即将陆续颁布实施，在投融资、税收、产业技术、收入分配、人才和知识产权保护等方面提供了政策扶持和保障。

自 2001 年起，我国“十五”、“十一五”、“十二五”、“十三五”连续四个五年规划均将信息安全保障体系建设列为重要内容。2016 年 12 月，工信部发布《软件和信息技术服务业发展规划（2016－2020 年）》明确提出到“十三五”末信息安全产业规模将达到 2,000 亿元，年均增长率达 20%以上的目标，远超全行业平均 13%的增速。在相关政策指引的推动下，我国持续完善网络安全保障措施，网络安全防护水平进一步提升，未来行业发展空间和潜力可期。

2、行业增长潜力大

为满足网络安全强化的需求及网络强国战略的推进建设，我国网络安全产业将持续提升安全防护的创新技术，增强综合网络安全的保障能力，未来的行业发展前景明朗。根据 IDC 数据，2017 年我国网络安全产业规模达到 306.04 亿元，较 2016 年增长 25.99%，2014 年至 2017 年复合增长率为 30.79%，持续保持高速增长。预计 2020 年中国网络安全行业规模将达到 591.28 亿元，2018 年至 2020 年复合增长率为 25.78%，行业发展趋势较快，增长空间较大。

3、主要终端客户所处行业未发生重大不利变化

经过行业内数十年的耕耘及积累，公司得到了国内金融、电信运营商、政府、互联网、教育等行业高端客户的认可，公司主要终端客户所处行业整体发展良好，未发生重大不利变化。自身的产品和服务品质、研发创新能力及响应速度等多维度综合能力的结合，使公司拥有了广泛优质的客户群体。在国家不断加大对网络安全技术和商业安全性投入的趋势下，山石网科成为网络安全领域的优质厂商。

发行人将继续深化与老客户的合作，目前发行人已入围了中国电信 2018 年度集体采购名录，自 2019 年二季度起对中国电信收入明显增长；发行人还入围了中兴通讯“2019 防火墙 OEM 招标”项目、山东浪潮云服务信息科技有限公司防火墙和云安全相关产品采购项目；在金融行业，发行人将继续拓展与中国农业银行、光大银行等大客户的合作。

同时，发行人将大力拓展新客户的开发，目前发行人三款产品入围了中石化的集体采购名录；发行人实现了国家税务总局 2019 年信息化产品协议的入围；发行人还入围了恒丰银行的集体采购名录，实现了公司产品对国内股份制银行的全覆盖。

4、原材料价格及毛利率未发生重大不利变化

报告期内，发行人对外采购主要为代工产成品、光模块及电源等，其中代工产成品为硬件平台和板卡，占总采购额的 70%左右。2019 年半年度，发行人原材料采购价格未发生重大变化，毛利率同比保持基本稳定。根据目前公司生产经营情况，发行人预计 2019 年下半年，原材料采购价格及毛利率也将会保持相对稳定。

（二）发行人 2019 年 1-9 月业绩预计依据

公司建立了客户关系管理系统（CRM），用于管理公司的销售行为。公司销售根据日常的销售活动开展情况，在 CRM 中录入和更新相关客户开拓情况和潜在项目的跟进情况，销售负责人每周对 CRM 系统中的潜在项目的进展进行审阅。公司根据历史经验和销售管理规章制度，将潜在项目根据推进进度和成功概率分为可靠项目、风险项目和挑战项目等。

1、收入预计

发行人 2016-2018 年上半年主营业务收入占比分别为 37.92%、33.95%和 35.99%，平均为 35.95%；发行人 2016-2018 年第三季度主营业务收入占比分别为 25.76%，25.49%和 20.20%，平均为 23.82%。发行人 2019 年上半年主营业务收入 22,667.05 万元。

发行人收入的预计依据和方法如下：

（1）发行人年初根据各行业、地区销售人员反馈的销售线索、客户采购计划、投入资源和增长预期等信息，以及总代理商汇总的采购型号和计划（渠道代理商自行开拓模式），结合历史年度销售情况和各季度占比，制定当年销售预计及各季度销售收入分解计划，发行人年初预计的 2019 三季度销售收入约为 18,200 万元；

（2）发行人在 CRM 系统中根据各客户项目情况分别统计其项目金额、所处阶段及成功概率，其中项目阶段分为发现商机、确认需求、确立方案和合同谈判四个阶段，对应的概率分别为 0%、10%、50%和 80%；

（3）下级渠道代理商每季度初向总代提交采购型号和计划（渠道代理商自行开拓客户模式），总代汇总后反馈发行人。

（4）销售负责人每周根据反馈信息对上述项目情况、采购计划以及销售预计进行审阅和调整；

（5）发行人根据当期销售计划、历史同期各季度销售收入情况及各季度销售收入占全年比例情况，对当期各季度预计收入进行整体审阅。

根据以上预计，同时结合发行人 2019 年上半年实际实现营业收入情况，发行人预计第三季度营业收入在 17,100 万元至 18,900 万元之间。

2、毛利预计

发行人 2019 年上半年主营业务毛利率 75.45%，2016-2018 年各年 1-6 月主营业务毛利率分别为 74.66%、74.06%和 76.03%；发行人 2016-2018 年各年 1-9 月主营业务毛利率分别为 76.69%、78.33%和 77.18%，平均为 77.40%。

发行人 2019 年上半年实际毛利情况与历史数据差别不大，参考 2016-2018 年各年 1-9 月主营业务毛利率情况，发行人对 2019 年第三季度数据进行了预计，预计公司 2019 年第三季度毛利率为 77%，2019 年 1-9 月累计毛利率为 76.02%。

3、期间费用预计

（1）销售费用、管理费用、研发费用

发行人每年年初根据各部门年度工作计划编制部门预算，各部门预算根据费用性质归属到销售费用、管理费用、研发费用。发行人根据 2019 年度预算，结合 2019 年上半年费用实际发生情况，预计 2019 年全年实际发生费用在预算范围内，同时参考公司 2016-2018 年的历史费用率情况，对销售费用、管理费用、研发费用等期间费用进行了预计。

发行人根据年度费用预算及第三季度费用预算，结合 2019 年上半年实际的费用发生情况，发行人预计 2019 年第三季度销售费用率、管理费用率和研发费用率分别为 30.56%、6.03%及 26.62%，2019 年 1-9 月累计销售费用率、管理费用率和研发费用率分别为 37.51%、8.02%和 32.92%。2016-2018 年，发行人销售费用率分别为 37.13%、33.19%和 32.01%；管理费用率分别为 7.14%、6.62%和 6.98%；研发费用率分别为 37.07%、30.56%和 27.83%。发行人预计的 2019 年 1-9 月的上述期间费用率基本落入报告期费用率区间。

（2）财务费用率

公司财务费用则主要根据当前资金状况、借款情况进行预计，预计 2019 年第三季度财务费用率 0.22%，2019 年 1-9 月累计 0.28%。

4、影响净利润的其他项目

发行人根据预计收入、应收账款回收情况预估了应收款项坏账准备，并根据软件产品即征即退预估了其他收益（均为增值税退税），同时预估了企业所得税，从谨慎角度未考虑政府补助及营业外收支金额。根据上述预估情况，发行人对净利润进行了预计。

5、非经常性损益预计

发行人统计了已申报的科技项目实施进度，从谨慎角度，预估 2019 年三季度营业外收支为零。

（三）发行人 2019 年 1-9 月业绩预计情况

发行人预计 2019 年 1-9 月可实现营业收入 39,900 万元至 41,700 万元，2018 年 1-9 月营业收入 29,441.49 万元，同比增长 35.53%至 41.64%；预计 2019 年 1-9 月毛利

30,300 万元至 31,700 万元，2018 年 1-9 月毛利 22,366.44 万元，同比增长 35.47%至 41.73%；预计 2019 年 1-9 月净利润 1,000 万元至 1,400 万元，2018 年 1-9 月净利润 -4,415.73 万元，同比增长 122.65%至 131.70%；预计 2019 年 1-9 月扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润 300 万元至 700 万元，2018 年 1-9 月同期-4,811.35 万元，同比增长 106.24%至 114.55%。

如剔除 2018 年第三季度 ERP 系统升级造成的收入延迟影响，发行人预计 2019 年 1-9 月营业收入同比增长 25.66%至 31.33%；毛利同比增长 24.19%至 29.93%；净利润同比增长 141.94%至 158.71%，扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润同比增长 110.79%至 125.18%（扭亏为盈时，由于基期数据为负值，计算相应指标会出现营业收入增长率下降而净利润增长率上升的结果）。

2019 年 1 月 1 日至 2019 年 8 月 29 日，发行人实现营业收入 27,836 万元，净利润-5,341 万元，其中 2019 年 7 月 1 日至 2019 年 8 月 29 日实现收入 5,015 万元（均为未审数据，净利润已考虑销售返利、股份支付和坏账准备）。报告期内，发行人各季度最后一月营业收入占当季度收入比例维持在 80%左右。2019 年 7-8 月发行人实际收入占三季度预计收入的比例约为 26%-29%，与历史同期相比，收入实现情况良好，成本费用与预计相符，结合发行人 CRM 系统中对项目情况的更新以及总代汇总的渠道代理商采购计划（自行开拓客户模式），发行人 2019 年 1-9 月业绩预计具有合理性。

前述财务数据不构成发行人所做的盈利预测。

二、中介机构核查意见

申报会计师对发行人 2019 年 1-9 月业绩预计的预计方法、预计参数、合理性进行了复核，并结合报告期业绩增长情况对预计结果进行了对比分析。

经核查，申报会计师认为，发行人对 2019 年 1-9 月的业绩预计具有合理性。

问题 6

招股说明书显示，发行人收入确认政策分为产品销售和专业服务。其中产品销售中包括需要安装调试和不需要安装调试两种，需要安装调试的需最终用户验收合格后确认收入，不需安装调试的经客户签收后确认收入。招股说明书也显示，对于发行人不掌握终端客户信息由代理商自行开拓客户的产品销售，在合同约定将产品转移给代理商并经代理商签收后确认收入。请发行人说明公司收入确认政策是否矛盾；报告期内，代理商自行开拓客户需安装的产品销售金额。请保荐机构和会计师发表核查意见。

一、对审核问询函的答复

发行人在招股说明书“第八节　财务会计信息与管理层分析”之“四、主要会计政策、会计估计”中披露的收入确认政策中产品销售类收入确认方法为：“不需要安装调试的，在按合同约定将产品转移给客户，经客户签收后确认销售收入；需要安装调试的，按合同约定在项目实施完成并经最终用户验收合格后确认收入。”

前述是否“需要安装调试”指是否需要发行人负责安装调试。发行人销售收入中渠道代理商自行开拓客户模式和为其他客户代工两类收入均不需要发行人负责安装调试，经客户签收后确认收入。公司收入确认政策与不同类型收入相对应，不存在矛盾的情况。

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“五、渠道代理销售模式”之“（四）渠道代理商自行开拓客户模式下收入确认时点与公司销售人员参与销售模式下收入确认时点的差异情况”中披露：“渠道代理商自行开拓客户模式下，公司不负责相关产品的安装调试，在按合同约定将产品转移给代理商并经签收后确认收入。”报告期内，发行人不负责渠道代理商自行开拓模式下的产品安装，即代理商自行开拓客户需发行人安装的产品销售金额为零。

二、中介机构核查意见

1、就上述问题，申报会计师履行了以下核查程序：

（1）检查主要客户合同相关条款，并评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求；

（2）检查主要客户合同、出库单、发票信息、签收或验收单等，评价收入确认是否与会计政策一致；

（3）取得渠道代理商自行开拓客户并进行产品销售模式下的收入明细表，检查合同、订单、发货单、签收单及发票等原始单据，核查收入确认的真实性和准确性；

（4）访谈公司销售部门负责人，了解渠道代理自行开拓客户模式的相关情况，包括具体业务模式、返利政策调整、销售情况以及期后回款情况等。

2、经核查，申报会计师认为，

报告期内，渠道代理商自行开拓客户模式下，发行人不负责相关产品的安装调试，在按合同约定将产品转移给代理商并经签收后确认收入，符合公司的收入确认政策。