

伦敦 IPO 目标客户初步评估问卷

London IPO Preliminary Assessment Questionnaire (中文客户填写版)

第一页：十大核心问题（请管理层优先回答）

以下问题用于快速判断上市故事、业务质量、治理风险和交易可行性。详细问题见后续各章节。

编号	核心问题	客户初步回答	支持材料 / 备注
1	英国 IPO 的核心目的是什么：融资、提升声誉、创始人/股东减持、并购货币、客户信任还是其他？请按重要性排序。		
2	集团所在市场的规模、增长率、竞争格局和监管环境如何？集团的市场份额和定位有何证据支持？		
3	集团的业务模式如何赚钱？收入是否经常性、可预测、可持续，客户集中度和续约情况如何？		
4	集团最核心的竞争优势和最主要的弱点分别是什么？哪些优势有数据或第三方证据支持？		
5	未来三至五年的增长来自哪里：新客户、新产品、提价、地域扩张、渠道、产能、效率，还是并购？		
6	是否有明确的 M&A 战略或潜在并购目标？目标公司、估值、阶段、资金来源和整合风险是什么？		
7	未来三至五年财务预测的核心假设是什么？收入、毛利率、EBITDA、现金流、CapEx 和营运资金是否可信？		
8	股东结构、最终实益拥有人、关联方交易、代持、影子股东/董事或控制权安排是否清晰、可披露、可整改？		
9	历史融资、对赌/业绩承诺、清算优先权、反稀释、回购、赎回、可转债、认股权证等条款是否会影响 IPO？		
10	董事会、管理层、财务报告、内控、合规和信息披露流程是否达到英国上市公司的预期标准？		

目录

章节	说明
第一页：十大核心问题摘要	请见后续详细问题表。
使用说明	请见后续详细问题表。
1. 市场概览：市场规模、定位、竞争和监管	请见后续详细问题表。
2. 集团概况、业务模式和发展历史	请见后续详细问题表。
3. 竞争优势、弱点和风险	请见后续详细问题表。
4. 市场营销策略和品牌建设	请见后续详细问题表。
5. 增长策略：有机增长和并购增长（M&A）	请见后续详细问题表。
6. 客户、销售、运营和供应链	请见后续详细问题表。
7. 股东结构、股东关系、关联方及影子董事/股东	请见后续详细问题表。
8. 融资历史、投资条款和“对赌/业绩承诺”	请见后续详细问题表。
9. 债务、认股权证、可转债/可换股贷款及其他金融工具	请见后续详细问题表。
10. 董事、高级管理层和公司治理	请见后续详细问题表。
11. 内部控制、财务报告和上市准备度	请见后续详细问题表。
12. 经营与财务回顾（OFR）	请见后续详细问题表。
13. 未来三至五年财务预测和关键假设	请见后续详细问题表。
14. 募资、募集资金用途和 UK IPO 预期	请见后续详细问题表。
15. 知识产权、数据、保险、诉讼、监管和 ESG	请见后续详细问题表。
16. 支持材料清单	请见后续详细问题表。

使用说明

- 请尽量以事实、数字和文件支持回答，避免只写“是/否”或笼统描述。
- 如问题不适用，请写明“不适用”并简要说明原因。
- 如信息为管理层估计，请说明估计方法、关键假设和不确定性。
- 如涉及敏感商业信息，可先提供摘要，并在支持材料中标注“需保密处理”。
- 本问卷为 IPO 初步评估及招股书前端披露准备用途，不替代法律、审计或保荐人正式尽调。

1. 市场概览：市场规模、定位、竞争和监管

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
1.1	请定义集团所在的核心市场、细分市场 and 可服务市场；请区分总可寻址市场（TAM）、可服务市场（SAM）和集团当前实际服务的市场范围。		
1.2	请按地区、客户类型、产品/服务线列示市场规模；如为管理层估计，请说明计算方法、数据来源和关键假设。		
1.3	请提供过去三至五年市场增长率，以及未来三至五年的预期增长率；请说明增长驱动因素和可能限制增长的因素。		
1.4	请说明集团目前的市场地位、估计市场份额、行业排名及变化趋势；请提供第三方报告、客户数据或其他证据支持。		
1.5	请列示主要竞争对手及其规模、市场份额、产品、定价、客户群、优势、弱点和近期战略动作。		
1.6	请说明集团与竞争对手相比的核心差异：价格、质量、品牌、技术、渠道、数据、IP、服务能力、监管能力或其他因素。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
1.7	请说明市场进入壁垒，包括牌照、资金、技术、数据、品牌、渠道、供应链、客户认证、监管合规或规模效应。		
1.8	请说明客户需求、采购行为、行业趋势、技术变化、宏观经济、利率、汇率、政策或地缘政治因素对业务的影响。		
1.9	请列示适用于集团业务的主要法律法规、牌照、许可、备案、监管机构和续期时间表。		
1.10	请说明是否存在即将发生或预期发生的监管变化，以及其对收入、成本、合规、客户需求或竞争格局的潜在影响。		
1.11	请说明是否存在政府补贴、公共采购、进出口限制、外资限制、数据本地化、制裁、反贿赂或国家安全审查要求。		
1.12	请说明管理层认为投资者最需要理解的市场机会和市场风险分别是什么。		

2. 集团概况、业务模式和发展历史

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
2.1	请用一至两段文字概述集团的业务、客户、产品/服务、收入来源和核心价值主张。		
2.2	请说明集团的使命、愿景、长期目标，以及管理层希望资本市场如何理解集团。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
2.3	请列示集团主要产品/服务、每项产品/服务解决的客户问题、目标客户、定价方式、收入贡献和毛利水平。		
2.4	请说明集团的业务模式：收入如何产生、客户如何购买、交付如何完成、现金如何回收、利润如何形成。		
2.5	请列示收入来源：经常性收入、一次性收入、项目收入、订阅收入、交易收入、佣金、服务费、许可费或其他。		
2.6	请说明集团是否通过直销、代理、分销商、平台、线上渠道、合作伙伴、政府采购或其他渠道销售。		
2.7	请提供集团法律结构图，并列示各实体名称、注册地、股权比例、董事、主要资产、员工、合同、IP、牌照和业务活动。		
2.8	请说明拟上市主体及其作为 IPO 发行人的原因；是否需要上市前重组、资产注入、合同转让或股权调整。		
2.9	请提供集团发展历史时间线，包括成立、产品发布、市场进入、客户赢得、融资、收购、重组和管理层变化。		
2.10	请说明集团业务模式过去三至五年的演变，包括成功调整、失败尝试、终止业务线和管理层经验教训。		
2.11	请列示集团当前最重要的资产，包括品牌、客户合同、牌照、技术、数据、IP、员工团队、供应商关系和渠道。		
2.12	请说明是否有任何关键资产、合同、员工、牌照或知识产权不在拟上市集团范围内，并说明处理计划。		

3. 竞争优势、弱点和风险

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层的判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
3.1	请列示集团最重要的五项竞争优势，并按对投资者的重要性排序。		
3.2	对每项竞争优势，请提供证据，例如市场份额、客户留存、合同期限、毛利率、技术指标、专利、认证、奖项或第三方报告。		
3.3	请说明哪些优势具有可持续性，哪些优势可能被竞争对手复制或削弱。		
3.4	请列示集团最主要的五项弱点或短板，包括产品、技术、人员、系统、客户集中、供应商集中、成本、地域、合规或治理。		
3.5	请说明哪些弱点可能构成招股书风险因素，管理层采取了哪些缓释措施。		
3.6	请说明集团是否依赖创始人、核心销售人员、技术专家、关键供应商、关键客户、单一系统、单一牌照或单一市场。		
3.7	请说明过去三年是否出现重大客户流失、供应中断、质量问题、监管问题、法律争议、数据泄露或经营事故。		
3.8	请说明集团未来三年最可能导致业绩低于预期的事项是什么，以及管理层如何监控。		
3.9	请说明投资者最可能质疑集团投资故事的地方，以及管理层如何回应。		
3.10	请说明管理层认为集团目前是否已经具备上市公司所需的信息披露、内控和治理基础；如未具备，请列出差距。		

4. 市场营销策略和品牌建设

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
4.1	请描述集团的整体市场营销策略，包括目标客户、品牌定位、核心信息、渠道选择和年度营销重点。		
4.2	请说明集团如何进行客户细分和客户画像；哪些客户群体最具吸引力，哪些客户群体不适合集团。		
4.3	请列示过去三年销售和市场费用，包括品牌推广、线上获客、线下活动、广告、公关、渠道佣金和销售人员成本。		
4.4	请说明主要营销渠道及效果：官网、搜索、社交媒体、行业会议、KOL、渠道伙伴、客户转介绍、招投标、公关或其他。		
4.5	请提供获客漏斗指标：线索数量、合格线索、商机、报价、签约、转化率、平均销售周期和获客成本。		
4.6	请说明集团如何衡量营销投入回报，包括 CAC、LTV、销售转化、客户留存、品牌认知度或市场份额。		
4.7	请说明客户为什么选择集团而不是竞争对手；请提供典型客户案例、推荐信、续约率或净推荐值 (NPS) 。		
4.8	请说明集团是否有明确的定价策略、折扣政策、促销政策和价格审批机制。		
4.9	请说明未来三至五年营销策略如何变化；上市后是否希望借助公众公司身份提升品牌、客户信任和渠道拓展。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
4.10	请说明是否存在夸大宣传、不可验证 ESG/技术/市场领导地位表述、客户背书授权不足或广告合规风险。		

5. 增长策略：有机增长和并购增长 (M&A)

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
5.1	请描述集团未来三至五年的总体增长战略，并区分有机增长和并购/投资驱动的非有机增长。		
5.2	请说明有机增长的主要驱动因素：新客户、新产品、提价、交叉销售、地域扩张、渠道扩张、产能提升、数字化或效率改善。		
5.3	请列示未来计划推出的新产品/服务、目标客户、商业化时间表、预计收入贡献、所需投资和执行风险。		
5.4	请说明集团是否计划进入新地区或新细分市场；请提供进入策略、牌照要求、合作伙伴、投资金额和里程碑。		
5.5	请说明集团是否有明确的 M&A 战略；并购目标类型是什么，例如技术、客户、地域、产能、品牌、牌照、供应链或人才。		
5.6	请列示已识别或正在接触的潜在 M&A 目标，包括名称（如可披露）、地区、业务、规模、估值预期、战略理由、谈判阶段和风险。		
5.7	请说明集团过往是否完成过收购、投资或合资；请评价整合效果、协同效应、商誉、减值、文化整合和管理层执行能力。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
5.8	请说明未来收购资金来源：IPO 募资、现金、债务、股份对价、可转债、卖方贷款或其他工具。		
5.9	请说明 M&A 决策流程、尽调流程、估值纪律、董事会审批、投资后管理和整合计划。		
5.10	请说明若无法完成预期 M&A，集团是否仍可实现业务计划；请提供替代有机增长方案。		
5.11	请说明是否存在已签署意向书、排他协议、框架协议、期权安排、认购安排或其他潜在收购承诺。		
5.12	请说明增长策略对组织、系统、资本开支、营运资金、管理层带宽和内控提出哪些要求。		

6. 客户、销售、运营和供应链

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
6.1	请按产品/服务、地区、客户类型、销售渠道列示过去三年及年初至今收入。		
6.2	请列示过去三年每年前十大客户及其收入贡献，并计算第一大、前五大、前十大客户收入占比。		
6.3	请说明主要客户合同期限、续约机制、终止权、价格调整、最低购买承诺、排他性和变更控制条款。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
6.4	请说明客户留存率、续约率、流失率、重复购买率、平均合同金额、平均销售周期和应收账款回收情况。		
6.5	请提供重要客户赢单和失单案例，并说明集团胜出或失败的原因。		
6.6	请描述从客户需求、报价、合同签署、交付、验收、开票到收款的端到端运营流程。		
6.7	请列示主要运营地点、办公室、工厂、仓库、服务中心或数据中心，并说明所有权/租赁、产能、用途和员工数量。		
6.8	请说明集团是否存在产能瓶颈、交付瓶颈、质量瓶颈、系统瓶颈或人手瓶颈。		
6.9	请列示主要供应商、成本占比、合同期限、替代供应商、价格调整机制和单一供应商风险。		
6.10	请说明供应链是否受原材料价格、汇率、物流、关税、地缘政治、制裁、出口管制或供应短缺影响。		
6.11	请说明集团是否有业务连续性计划、灾难恢复计划、质量管理体系、客户服务流程和投诉处理机制。		
6.12	请说明集团使用的关键 IT 系统、ERP、CRM、财务系统、数据系统和网络安全措施。		

7. 股东结构、股东关系、关联方及影子董事/股东

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
7.1	请提供当前完整股权结构表和最终实益拥有人 (UBO) 信息, 包括直接持股、间接持股、代持、信托、SPV 和家族安排。		
7.2	请列示每名股东的持股数量、持股比例、股份类别、投票权、经济权益、认购成本、取得日期和锁定/转让限制。		
7.3	请说明股东之间是否存在一致行动、表决权委托、代持、股东协议、投票安排、优先购买权、共同出售权、强制出售权或否决权。		
7.4	请说明是否存在未在股东名册中体现但实际控制、影响或享有经济利益的影子股东、名义股东、受益人或代持安排。		
7.5	请说明是否存在影子董事或事实董事, 即虽未正式任命但实际参与董事会决策、指示董事或对公司重大事项有决定性影响的人。		
7.6	请说明创始人、董事、高管、主要股东及其关联方之间的亲属、雇佣、融资、商业、担保、租赁、服务或其他关系。		
7.7	请列示过去三年及当前所有关联方交易, 包括销售、采购、租赁、服务、贷款、担保、资产转让、IP 许可、费用报销和薪酬安排。		
7.8	请说明关联方交易是否按公平市场条款进行, 是否经董事会/股东批准, 是否有书面合同和独立定价依据。		
7.9	请说明是否有任何股东或关联方占用集团资金、资产、人员、IP、客户资源或商业机会。		
7.10	请说明上市前是否需要终止、重组、披露或独立化任何关联方安排。		
7.11	请说明 IPO 后主要股东的预期持股比例、董事提名权、投票权、锁定期、减持计划和治理影响。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
7.12	请说明是否存在任何实际或潜在股东争议、创始人争议、继承/婚姻/家族安排风险或控制权争议。		

8. 融资历史、投资条款和“对赌/业绩承诺”

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
8.1	请按时间顺序列示集团成立以来每一轮融资，包括天使轮、种子轮、A/B/C 轮、战略投资、债务融资、可转债、桥接融资和股东贷款。		
8.2	每一轮融资请列示融资日期、投资人、融资金额、投前/投后估值、认购价格、股份类别、持股比例、资金到账情况和用途。		
8.3	请提供每轮融资的投资协议、股东协议、章程修订、交割文件、董事会/股东批准文件和资金流水证明。		
8.4	请说明每轮融资是否包含优先权利，例如清算优先权、反稀释、优先认购权、信息权、董事席位、否决权、赎回权或回购权。		
8.5	请说明是否存在“对赌”或估值调整机制（VAM / make-good provisions），包括业绩承诺、上市期限承诺、估值补偿、股份补偿、现金补偿、回购义务或控制权安排。		
8.6	如存在对赌/业绩承诺，请列示触发条件、承诺指标、承诺期限、补偿公式、义务人、受益人、履约状态、违约后果和上市前处理方案。		
8.7	请说明是否存在任何投资人享有的特殊权利会在 IPO 前终止、自动转换、保留或需要豁免。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
8.8	请说明是否存在历史融资估值与当前 IPO 估值预期之间的重大差异，并解释原因。		
8.9	请说明过去融资资金的实际使用是否与约定用途一致；是否存在资金挪用、未披露用途、关联方资金流或监管限制。		
8.10	请说明是否有未完成交割、未缴足出资、股份发行瑕疵、外汇登记、税务或公司法合规问题。		
8.11	请说明是否有投资人、股东或创始人之间的争议、补充协议、口头安排、Side Letter 或未披露承诺。		
8.12	请说明 IPO 是否会触发任何投资协议项下的赎回、补偿、反稀释、转换、锁定、卖出或信息披露义务。		

9. 债务、认股权证、可转债/可换股贷款及其他金融工具

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
9.1	请列示集团所有银行贷款、股东贷款、关联方贷款、桥接贷款、可转债、可换股贷款、债券、融资租赁、保理、票据和其他融资安排。		
9.2	每项融资请列示借款人、贷款人/投资人、金额、币种、提款日期、到期日、利率、付息方式、还款计划和当前余额。		
9.3	请说明每项融资是否有担保、抵押、质押、保证、负面承诺、财务契约、信息义务、交叉违约、控制权变更或 IPO 相关条款。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
9.4	请说明集团是否曾违反财务契约或付款义务；如有，请说明豁免、重组或补救情况。		
9.5	请列示所有认股权证、期权、可转债、可换股贷款、SAFE、可交换债、可转换优先股或其他潜在稀释工具。		
9.6	对每项潜在稀释工具，请列示发行对象、发行日期、行权/转换价格、转换比例、到期日、反稀释机制、触发条件和 IPO 后处理方式。		
9.7	请说明是否存在嵌入衍生工具、估值调整、现金结算选择权、强制赎回、强制转换或特殊会计处理。		
9.8	请提供上市前及上市后完全摊薄股本计算，包括所有期权、认股权证、可转债和员工激励。		
9.9	请说明 IPO 募资是否用于偿还债务；如是，请列示偿还金额、利息节省、提前还款费用和解除担保安排。		
9.10	请说明是否存在表外融资、未入账担保、回购承诺、应收账款保理追索权、供应链融资或其他或有负债。		
9.11	请说明是否存在个人担保、创始人担保、股东担保或关联方担保，以及上市前是否需要解除。		
9.12	请说明所有金融工具是否已经由审计师或专业顾问确认会计分类和披露要求。		

10. 董事、高级管理层和公司治理

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
10.1	请提供现任及拟任董事、董事长、独立非执行董事、高管和核心管理人员名单。		
10.2	请为每位董事和高管提供简历，包括年龄、学历、资格、职业经历、行业经验、上市公司经验、主要成就和加入集团日期。		
10.3	请列示每位董事和高管过去五年的董事任职、合伙、重大职务、破产、监管处罚、诉讼、刑事或声誉事项。		
10.4	请说明每位董事和高管的职责、汇报线、持股、期权、薪酬、奖金、福利、服务协议、通知期和限制性条款。		
10.5	请说明管理团队过去三年是否成功完成预算、战略目标、并购整合、产品发布、市场扩张或重大项目。		
10.6	请说明集团是否依赖创始人、CEO、CFO、CTO 或其他关键个人；请描述继任计划和保留机制。		
10.7	请描述 IPO 后拟采用的董事会结构，包括执行董事、非执行董事、独立董事、董事长、高级独立董事和委员会设置。		
10.8	请说明是否拟设审计、薪酬、提名、风险或 ESG 委员会；请列示成员、主席、职责和会议频率。		
10.9	请说明集团拟遵循的英国公司治理准则或上市规则要求，以及是否存在预计不合规事项。		
10.10	请说明董事会材料、会议频率、会议记录、授权矩阵、重大事项审批、利益冲突管理和关联交易审批机制。		
10.11	请说明董事和高管是否有足够时间投入上市公司职责，是否存在兼职、外部董事职务或利益冲突。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
10.12	请说明上市前是否需要补强 CFO、法务、公司秘书、投资者关系、内审、风控、税务或财务报告能力。		

11. 内部控制、财务报告和上市准备度

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
11.1	请描述集团现有内部控制框架，包括财务、采购、销售、费用、合同、授权、现金、库存、IT、HR、合规和风险管理。		
11.2	请说明月度管理账、董事会包和 KPI 报告的内容、出具时间、负责人、审阅流程和历史准确性。		
11.3	请说明预算、滚动预测、财务模型和董事会审批流程；过去预算与实际结果的偏差情况如何。		
11.4	请说明集团财务系统、ERP、CRM、数据仓库和报表系统是否能够支持上市公司按时披露。		
11.5	请说明是否有正式授权矩阵、付款审批、合同审批、采购审批、资本开支审批和银行账户控制。		
11.6	请说明是否存在职责分离不足、人工表格依赖、账期关闭缓慢、数据质量不足、集团合并困难或财务人员不足。		
11.7	请说明集团是否设有内审、合规、风控或法务职能；如无，上市前如何补强。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
11.8	请说明是否已进行 IPO readiness review、财务状况与前景程序 (FPPP) 准备、内控差距分析或财务报告诊断。		
11.9	请列示已识别的内控缺陷、整改责任人、整改时间表和董事会监督机制。		
11.10	请说明集团是否具备内幕信息管理、市场公告、投资者关系、关联交易、董事交易和持续披露流程。		
11.11	请说明集团是否有风险登记册；请列示前十大风险、风险负责人、缓释措施和董事会审阅频率。		
11.12	请说明集团是否有反贿赂、制裁、数据保护、网络安全、举报、现代奴役、健康安全、礼品招待和利益冲突政策。		

12. 经营与财务回顾 (OFR)：历史业绩、现金流和资本资源

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
12.1	请提供过去三年经审计财务报表、最新中期财务报表、管理账、合并报表、试算表和审计调整。		
12.2	请用管理层视角总结过去三年的收入、毛利、EBITDA、经营利润、净利润、现金流和净债务表现。		
12.3	请解释收入同比变化的主要原因，包括价格、销量、客户组合、产品组合、地区组合、合同赢失、并购或汇率。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
12.4	请解释毛利率变化的主要原因，包括成本上涨、定价、产品组合、规模效应、供应链、生产效率或会计处理。		
12.5	请分项说明销售费用、研发费用、行政费用、人员成本、租赁、IT、专业费用、折旧摊销和股份支付的变化。		
12.6	请说明是否存在一次性、非经常性、非现金或 IPO 相关费用；如使用调整后 EBITDA，请提供完整调节表。		
12.7	请列示集团采用的关键财务和运营 KPI，定义、计算公式、历史数据和为何对业务重要。		
12.8	请解释过去三年经营现金流、现金转换率、营运资金、应收账款、存货、应付账款和资本开支变化。		
12.9	请列示当前现金余额、银行授信、可用额度、债务到期、契约、担保和未来十二个月流动性需求。		
12.10	请说明资本开支分为维护性和增长性；未来是否存在已承诺或计划中的重大资本开支。		
12.11	请说明税务情况，包括主要税种、有效税率、税亏、递延税、转让定价、税务争议和上市重组税务影响。		
12.12	请描述当前交易情况，与预算和去年同期相比的收入、利润、现金流、订单、客户、成本和经营趋势。		
12.13	请说明是否存在资产负债表日后重大事项、或有负债、诉讼、客户流失、监管变化或融资变化。		
12.14	请说明管理层认为盈利质量如何：收入是否可持续、利润是否可重复、现金流是否可靠、是否依赖一次性事项。		

13. 未来三至五年财务预测和关键假设

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
13.1	请提供未来三至五年完整财务预测，包括损益表、资产负债表、现金流量表、营运资金、资本开支和债务安排。		
13.2	请说明预测是否已经董事会批准，编制日期、负责人、使用目的、版本控制和与预算/业务计划的一致性。		
13.3	请按产品/服务、地区、客户类型和渠道列示收入预测，并说明价格、销量、客户数量、合同、续约和增长假设。		
13.4	请说明毛利率预测假设，包括定价、成本、供应商价格、产品组合、规模效应、人工成本和汇率。		
13.5	请说明经营费用预测假设，包括员工数量、薪酬、销售市场费用、研发、IT、租赁、专业费和上市公司成本。		
13.6	请说明 EBITDA、经营利润、净利润、现金转换和自由现金流预测，并解释利润率提升或下降的原因。		
13.7	请列示未来三至五年的关键运营 KPI 预测，例如客户数、用户数、订单、产能、利用率、ARR、留存率、流失率或订单 backlog。		
13.8	请说明营运资金预测假设，包括应收账款天数、存货天数、应付账款天数、预收款、递延收入和季节性现金需求。		
13.9	请说明资本开支和研发投入预测，包括维护性与增长性支出、项目、时间、金额和预期回报。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
13.10	请说明预测中最敏感的变量是什么，并提供上行、基准、下行和压力测试情景。		
13.11	请说明预测是否依赖尚未签约客户、尚未获批牌照、尚未完成融资、尚未完成并购、重大提价或关键人员招聘。		
13.12	请说明历史预测准确性：过去三年预算与实际收入、EBITDA、现金流的偏差及原因。		
13.13	请说明哪些预测信息可用于 IPO 投资者沟通，哪些仅为内部计划；是否拟在招股书中提供正式指引。		
13.14	请说明如市场环境恶化、募资低于预期或并购不能完成，管理层如何调整支出和增长计划。		

14. 募资、募集资金用途和 UK IPO 预期

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
14.1	请说明集团选择英国 IPO 的主要目的：融资、提升声誉、客户信任、品牌曝光、股东流动性、并购货币、员工激励、债务优化或其他。		
14.2	请按重要性排序：上市声誉、募资规模、估值、创始人/股东减持、国际投资者基础、客户认可、并购能力和长期资本市场平台。		
14.3	请说明目标上市地点、目标时间表、目标估值区间、目标募资金额、目标自由流通比例和预期投资者类型。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
14.4	请说明是否计划发行新股募集资金；如是，请列示最低、目标和上限募资金额以及确定依据。		
14.5	请说明是否计划老股东出售股份，包括创始人、管理层、财务投资人或战略投资人；请说明减持金额、比例、原因和锁定期预期。		
14.6	请详细列示募集资金用途，包括金额、比例、时间、业务理由、预期回报、是否已承诺、执行风险和替代方案。		
14.7	请说明募集资金是否用于并购、资本开支、研发、市场营销、人员招聘、偿债、营运资金、牌照资本、ESG 或一般公司用途。		
14.8	请说明如果 IPO 募资低于预期，哪些用途会被削减、推迟或取消；如果高于预期，增量资金如何使用。		
14.9	请说明 IPO 后创始人和主要股东希望保留的控制权、董事席位、投票权、信息权或其他权利。		
14.10	请说明管理层对上市后股价表现、投资者沟通、信息披露、市场预期管理和锁定期后减持的看法。		
14.11	请说明是否有潜在基石投资人、战略投资人、现有股东跟投、员工认购或管理层认购计划。		
14.12	请说明上市是否会触发债务、合同、牌照、投资协议、员工激励或对赌条款下的通知、同意、终止、转换或补偿义务。		
14.13	请说明集团是否考虑过其他融资路径，例如私募融资、战略投资、出售、并购、债务融资或其他交易；为什么 IPO 更合适。		
14.14	请用五至七个要点总结集团的 IPO 投资亮点，并列出资者最可能关注的五个问题。		

15. 知识产权、数据、保险、诉讼、监管和 ESG

请在“客户填写”栏提供具体事实、数据、时间、金额、比例、假设及管理层判断依据；如有支持文件，请在“支持材料/备注”栏列明文件名称。

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
15.1	请列示集团拥有或使用的所有重要知识产权，包括商标、专利、版权、软件、数据库、域名、商业秘密、算法、技术和 know-how。		
15.2	请说明知识产权由哪个集团实体持有，是否存在员工/承包商/第三方开发，是否有有效的转让协议和保密协议。		
15.3	请说明是否存在 IP 许可、共同开发、开源软件、第三方侵权主张、反向侵权主张、异议、续期或地域保护不足。		
15.4	请说明集团是否收集、处理、存储、传输或商业化客户数据、个人数据、商业数据或敏感数据；请列示适用数据保护法律。		
15.5	请说明过去三年是否发生网络安全事件、数据泄露、系统宕机、勒索软件、客户数据丢失或监管通知。		
15.6	请提供保险清单，包括财产、营业中断、雇主责任、公众责任、产品责任、专业责任、网络安全、D&O、关键人和其他保险。		
15.7	请列示所有当前、潜在或历史重大诉讼、仲裁、监管调查、劳动争议、客户争议、供应商争议、税务争议和投诉。		
15.8	请说明集团是否有任何监管处罚、警告、整改要求、许可证暂停、客户审计问题或政府调查。		
15.9	请描述 ESG 战略、政策、指标和披露，包括环境、员工健康安全、多元化、反贿赂、现代奴役、供应链、社区和治理。		

编号	问题	客户填写	支持材料 / 备注
15.10	请说明集团是否公开作出任何 ESG、可持续、绿色、社会影响或技术领先声明，并提供证据避免 greenwashing 或误导性披露。		
15.11	请说明 ESG 是否为商业机会，例如客户准入、成本节省、融资条件、品牌提升或监管优势。		
15.12	请说明上市前是否存在需要整改的法律、合规、保险、ESG 或数据安全重大缺口。		

16. 支持材料清单

请尽可能提供下列文件；如文件不存在，请在备注中说明原因及可替代材料。

编号	文件 / 材料	是否提供	备注 / 文件名
1	集团法律结构图、股权结构表、最终实益拥有人 (UBO) 清单	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
2	各集团公司章程、注册文件、董事/股东名册、历史股权变更文件	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
3	股东协议、投资协议、Side Letter、投票协议、代持/信托/SPV 文件	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
4	所有历史融资文件、资金到账凭证、估值材料、对赌/业绩承诺文件	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
5	可转债、可换股贷款、认股权证、期权、SAFE、债务融资和担保文件	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
6	过去三年审计报告、管理账、试算表、审计调整、税务申报和税务争议材料	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
7	未来三至五年财务模型、预算、业务计划、董事会批准文件和敏感性分析	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	

编号	文件 / 材料	是否提供	备注 / 文件名
8	市场研究报告、竞争对手分析、客户分析、销售漏斗、订单簿和 backlog	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
9	前十大客户合同、前十大供应商合同、重大合同清单、租赁和外包合同	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
10	董事和高管简历、服务协议、薪酬安排、期权/激励计划、继任计划	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
11	董事会材料、会议记录、授权矩阵、内部控制政策、风险登记册和合规政策	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
12	保险清单、保单、索赔记录、D&O 保险方案	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
13	IP 注册清单、商标/专利/软件/域名/许可协议、员工及承包商 IP 转让文件	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
14	监管牌照、许可、备案、监管往来、处罚/整改材料	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
15	诉讼、仲裁、争议、监管调查、劳动纠纷、客户投诉和律师函清单	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
16	ESG、数据保护、网络安全、反贿赂、制裁、现代奴役、举报和健康安全政策	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	
17	IPO 募资用途分析、上市前重组计划、创始人/股东减持计划和锁定安排	☐ 已提供 ☐ 待提供 ☐ 不适用	

填写完成后的建议下一步

1. 由 CEO、CFO、法务/公司秘书及相关业务负责人共同复核问卷答案。
2. 将答案与财务模型、董事会材料、客户/供应商合同、融资文件和股权文件交叉核对。
3. 识别需在招股书中披露的投资亮点、风险因素、关联交易、财务趋势和上市前整改事项。
4. 形成一份管理层 IPO 准备事项清单，包括责任人、完成时间和优先级。