



关于北京易诚互动网络科技股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市  
申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二三年七月

## 深圳证券交易所：

北京易诚互动网络技术股份有限公司（以下简称“易诚互动”、“发行人”、“公司”）及东北证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“保荐人”）于2023年5月12日收到贵所出具的《关于北京易诚互动网络技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕010164号）（以下简称“问询函”）。保荐机构会同发行人、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等对问询函所述问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复”、“本问询回复”），请予以审核。

### 说明：

1、如无特殊说明，本回复所用简称或名词的释义与《北京易诚互动网络技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（申报稿）（以下简称“招股说明书”）中的含义相同。本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

2、本问询回复中的字体代表以下含义：

**黑体（加粗）：问询函所列问题**

宋体：对问询函所列问题的回复

**楷体（加粗）：涉及申请文件补充披露或修改的内容**

## 目 录

问题 1、关于发行人业务与创业板定位 .....	4
问题 2、关于发行人实控人曾任职公司宇信科技与股份代持 .....	64
问题 3、关于历史沿革及员工持股平台 .....	87
问题 4、关于关联方及关联交易 .....	119
问题 5、关于订单获取方式 .....	128
问题 6、关于募投项目 .....	133
问题 7、关于收入确认 .....	150
问题 8、关于营业收入 .....	190
问题 9、关于客户 .....	208
问题 10、关于营业成本 .....	226
问题 11、关于供应商 .....	237
问题 12、关于毛利率 .....	254
问题 13、关于应收账款 .....	265
问题 14、关于存货 .....	275
问题 15、关于期间费用 .....	289
问题 16、关于资金流水 .....	308
问题 17、关于现场检查发现中介机构执业质量方面的问题 .....	309

## 问题 1、关于发行人业务与创业板定位

申报材料显示：

(1) 发行人主营业务为提供银行 IT 解决方案，向以银行为主的金融机构提供移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等服务的整体解决方案；同行业公司主要包括宇信科技、科蓝软件等。招股说明书中未明确说明相关产品、技术、客户结构等方面与同行业公司的具体对比情况。

(2) 报告期内，发行人在移动银行、网络银行等银行渠道服务建设领域的市场占有率为 3.83%至 14.11%之间，在移动银行和网络银行领域的市场占有率排名分列第一位和第三位。

(3) 发行人的人月定量开发业务主要根据客户需求，向客户提供一定数量的专业技术人员，并由客户对人员进行管理。

(4) 报告期内，发行人主营业务收入分别为 52,694.94 万元、62,817.83 万元、62,366.78 万元，扣非后净利润分别为 5,079.95 万元、5,716.83 万元、5,432.67 万元。此外，2021 年开始发行人仅签署一份销售金额在 2,000 万元以上的重大合同。

请发行人：

(1) 结合发行人行业特点、行业内竞争状况、具体业务运营模式、下游客户需求变化或优化改进的驱动因素等说明在“三创四新”方面（如技术创新）的具体创新点，如核心技术的形成过程、在产品或服务中的具体运用、解决的问题或作用、与同行业公司相比可量化的优劣势；在研项目的具体情况，包括项目目标、应用领域、研发阶段、拟实现功能、是否具有技术优势及具体体现等。

(2) 说明因发行人产品服务、核心技术等方面的创新，对银行客户在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等业务的具体改进和提升情况，与同行业公司相比是否具有明显优势；在相关业务领域，主要客户是否存在同时采购其他竞争对手产品服务的情况；报告期内重大合同的招投标中主要竞争对手情况，与发行人相比在各细分业务领域的市场排名、市场占用率、竞

争优劣势情况。

(3) 说明人月定量开发业务在“三创四新”方面的具体体现，将该部分收入认定为与核心技术相关的业务收入的依据及合理性；结合报告期内与主要客户签订的人月定量开发合同的服务期限、延续性，说明该类业务的持续性、稳定性。

(4) 量化说明近年来银行 IT 解决方案建设进展情况，如已完成信息化建设的银行数量、区域覆盖面、尚需完成信息化建设的市场规模等；结合行业的竞争格局、市场空间及增速、同行业公司情况、在手订单、在银行以外其他领域的市场开发情况等，说明发行人获取订单及市场拓展的壁垒及应对措施，充分论证业绩增长的可持续性。

(5) 说明报告期内为客户同时提供软件定制开发和人月定量开发的具体情况，如何准确区分两类业务，相关人员是否存在重合的情形，如是，详细说明如何区分两类业务实现的收入和成本归集过程；软件定制开发项目是否均由发行人主导且独立完成之后交付客户验收，是否存在以开发项目的模式进行人月定量开发的情形。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合发行人行业特点、行业内竞争状况、具体业务运营模式、下游客户需求变化或优化改进的驱动因素等说明在“三创四新”方面（如技术创新）的具体创新点，如核心技术的形成过程、在产品或服务中的具体运用、解决的问题或作用、与同行业公司相比可量化的优劣势；在研项目的具体情况，包括项目目标、应用领域、研发阶段、拟实现功能、是否具有技术优势及具体体现等

(一) 结合发行人行业特点、行业内竞争状况、具体业务运营模式、下游客户需求变化或优化改进的驱动因素等说明在“三创四新”方面（如技术创新）的具体创新点

发行人主营业务为向以银行为主的金融机构提供包括软件设计、开发、测试、运行维护等一体化 IT 解决方案，根据国家统计局 2017 年修订实施的《国民经济

行业分类》（GB/T4754-2017），公司从事的行业属于“I65 软件和信息技术服务业”；根据公司业务情况，公司所属细分行业为银行 IT 解决方案行业。

## **1、发行人所在的行业特点**

### **(1) 银行 IT 具有技术范围广、迭代快以及整合性和可靠性要求高的特点**

在通讯网络高速发展、智能手机大范围普及、国家数字化转型持续升温的背景下，银行业对多元化业务渠道需求愈加增长，我国银行 IT 解决方案行业涉及的技术范围亦愈加广泛并持续拓展。一方面，银行 IT 系统处在不断开发、升级改造的过程中，以前孤立运行的各个 IT 系统需要不断整合，不同年代、不同技术开发的多个系统必须可以同时提供服务，对技术的整合性提出了较高要求。另一方面，IT 系统作为目前银行内部管理及对外服务的重要渠道，银行对 IT 解决方案供应商提供的系统可靠性和稳定性要求极高。

目前银行 IT 解决方案不仅是根据银行业务的需求进行定制开发，分布式架构在信息技术行业的广泛应用，云计算、大数据、人工智能、区块链、5G 等新一代信息技术的应用不断刺激银行 IT 解决方案的更新迭代，也作用于银行业务的推进，促进银行业务种类和服务渠道的多样化。

### **(2) 银行 IT 建设需求受政策变化影响**

近年来，国家高度重视银行信息化能力建设，出台多项政策持续推动银行数字化转型升级。2017 年，国务院发布《新一代人工智能发展规划》，指出要创新智能金融产品和服务，鼓励金融行业应用智能客服等技术。2020 年，中国人民银行、银保监会、发改委等八部门联合发布《关于进一步强化中小微企业金融服务的指导意见》，鼓励商业银行运用大数据、云计算等技术建立风险定价和管控模型，改造信贷审批发放流程。2022 年，中国人民银行发布《金融科技发展规划（2022-2025 年）》，重点提出“力争到 2025 年实现整体水平与核心竞争力跨越式提升”的金融科技发展愿景，为我国金融科技行业开拓了更广阔的发展空间。

### **(3) 银行 IT 解决方案定制化开发模式**

银行 IT 解决方案的定制化开发体现在两个方面，一方面大型商业银行、股

股份制商业银行、城市商业银行、农村信用社等不同银行业务范围、业务量及在 IT 解决方案方面的投入能力存在区别，对 IT 解决方案的需求存在明显差异；另一方面，一家银行的运营及业务管理会随着市场发展及自身战略的变化而不断变化，对应的 IT 解决方案也需及时更迭以满足银行业务的需求。

## **2、发行人所在的行业竞争格局**

随着银行对信息化需求逐渐提高，我国银行 IT 解决方案行业保持高速增长，巨大的市场空间吸引众多软件企业投入。根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，2022 年中国银行业 IT 解决方案市场规模达到 545.77 亿元人民币，与 2021 年同比增长了 13.80%，呈现出旺盛的增长态势。根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，到 2026 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,390.11 亿元。中国银行业 IT 解决方案的市场规模迅速增长，市场中既有具备丰富经验的传统优势厂商，也有积极拓展业务范围、跨界进入的新厂商。

国内中小银行数量众多，地域分散，发展水平不均衡，需求差异较大，因此我国银行 IT 解决方案领域内的单一厂商很难在短时间内提供不同地域银行的产品或服务，并部署足够人员提供服务以占领市场，整个行业难以形成垄断格局。

目前银行 IT 解决方案领域的市场化竞争较为充分，行业内企业较为分散，市场集中度较低。主要供应商提供的产品及服务各有侧重，形成差异化发展的良性竞争格局。

## **3、发行人的具体业务运营模式**

发行人根据下游客户技术迭代快、定制化程度高等特点建立了相匹配的运营模式。公司通过市场调研、客户交流、新技术跟进及项目经验积累，形成特定业务领域的发展思路及创新策略，持续投入研发，推出具有核心技术的行业应用软件及解决方案。

在具体项目实施时，发行人组建专业化的项目团队，依托于研发产出的行业应用软件及解决方案，结合客户定制化要求，开展需求、设计、开发和测试等各项工作，从而实现客户 IT 系统建设目标。

银行 IT 系统上线后，发行人持续提供新增需求开发、迭代升级、运行维护等延续性服务，实现客户 IT 系统不断完善。

#### **4、下游客户需求变化或优化改进的驱动因素**

银行客户的需求变化或优化改进的驱动因素主要由以下因素构成：

##### **(1) 银行对 IT 系统建设需求受相关政策驱动**

基于银行业强监管的性质，国家高度重视银行信息化能力建设，逐步出台各项政策陆续驱动银行数字化转型升级。2019 年，中国人民银行发布《金融科技（FinTech）发展规划（2019-2021 年）》，提出银行要主动适应数字经济环境下市场需求的快速变化，借助机器学习、生物识别、自然语言处理等新一代人工智能技术，打造差异化、场景化、智能化的金融服务产品，推动了银行 IT 系统智能化的发展。2022 年，中国人民银行印发《关于做好 2022 年金融支持全面推进乡村振兴重点工作的意见》，指导金融系统优化资源配置、抓重点、补短板、强基础、创新金融产品、精准发力，全面提升金融系统对乡村振兴的支持力度、服务水平。同年，中国人民银行发布《金融科技发展规划（2022-2025 年）》，重点提出“力争到 2025 年实现整体水平与核心竞争力跨越式提升”的金融科技发展愿景，为我国金融科技行业开拓了更广阔的发展空间。

##### **(2) 自主可控、自主创新步伐加快，推动银行 IT 解决方案升级改造**

近年来，中国银行业越来越强调自主可控，推动银行 IT 系统建设领域自主创新能力进一步提升。2021 年 11 月 30 日，工业和信息化部印发了《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》，提出壮大信息技术应用创新体系，开展软件、硬件、应用和服务的一体化适配，逐步完善技术与产品体系。

目前，中国银行业在自主创新领域有序推进，金融创新试点持续扩容。未来三到五年，自主创新领域将步入加速推进阶段，中国银行业将围绕自主创新为重点，全面展开从 IT 架构到应用解决方案的转型与升级，为中国银行业 IT 解决方案市场的持续增长注入新动力，银行 IT 解决方案将围绕自主创新持续展开新一轮的升级与重构。

##### **(3) 互联网应用不断创新迭代，促进银行 IT 解决方案走向智能化**

随着互联网应用的不断创新，人工智能（A）、区块链（B）、云计算（C）、大数据（D）等底层技术的相互融合更加明显，“A+B+C+D”逐渐转化为“A×B×C×D”，底层技术创新已超越各项技术单点突破的效能，呈现乘数效应。新技术在加速推动银行数字化转型的同时，也不断推动银行 IT 解决方案的升级换代，智能化是银行 IT 解决方案的重要发展方向。

今年以来，随着 ChatGPT、文心一言等大语言智能模型的发布，基于人工智能的新一代交互模式将逐步应用到银行渠道服务领域。在发行人所在的渠道类 IT 解决方案细分领域将出现更多的创新应用需求，推动银行 IT 解决方案供应商加大研发投入，持续进行技术创新。

#### **（4）金融服务重点从 C 端向 B 端转移，支持实体经济、场景金融向纵深发展**

现阶段，银行金融服务的重心正在从 C 端向 B 端迁移，聚焦于服务 B 端对公业务的产业数字金融，金融赋能实体经济，成为金融业务数字化的投入重点。银行将围绕乡村振兴、数字政务、智慧教育、智慧医疗以及不同区域的重点行业、重要产业链、大型企业或园区，加强产业合作、场景聚合、生态对接，实现“一站式”金融服务。此外，银行还通过 SaaS 输出企业数字化转型解决方案，助力中小企业数字化升级，以“金融+非金融”的模式提升对公业务线上化水平。对于发行人而言，将持续加大对交易银行、开放银行业务领域的市场和研发投入，以应对银行场景金融纵深发展的市场需求。

#### **5、发行人在“三创四新”方面（如技术创新）的具体创新点**

发行人的核心团队拥有丰富的行业实践经验，持续跟踪行业发展政策，与行业领先者合作，向先进客户学习，不断加强公司对行业发展的前瞻预见能力。

发行人在技术研发上始终坚持自主创新，结合对行业发展趋势的判断，不断将互联网新技术引入到自有的产品和解决方案中，不断提升自身技术储备，实现银行金融业务与先进科学技术的融合创新。

发行人在云计算应用、移动应用、大数据应用以及敏捷开发模式四个领域实现的技术创新，与银行 IT 行业所处的“数字化转型”发展阶段、自主可控、自主

创新的技术路线深度契合，符合“数字中国、人工智能健康发展”等国家政策指引方向。

### **(1) 发行人在云计算应用领域的具体创新点**

2016 年银行业开始应用云计算技术，发行人紧抓市场契机陆续推出了 SaaS 服务模式的云账单和优选快销产品，发布了基于云计算架构的网络银行解决方案。同年，公司实施“云化转型”战略，助力银行 IT 架构向分布式技术架构转型，对标互联网头部企业建立“大中台，小前台”的业务应用架构，实现敏捷、开放的业务运营支撑体系。2017 年，公司联合阿里云，率先落地银行业第一家金融云架构转型项目，奠定了公司在银行业分布式架构转型领域的领先地位。

随着银行分布式架构转型的实施，发行人通过持续研发推出了分布式基础架构平台；此外，发行人自主研发了互联网业务中台平台，该平台采用微服务架构，具备完善的服务能力，支持线上线下、对公对私全渠道业务场景功能，通过服务编排和配置，快速实现不同业务功能的开发。

前述创新为发行人在后续的移动银行、网络银行和交易银行业务的竞争中建立了分布式架构能力和业务微服务设计能力的领先优势，并在业务中台平台上，快速衍生出开放银行平台，通过提供标准化的开放服务接口，帮助银行搭建具备金融服务能力的开放生态。

### **(2) 发行人在移动应用领域的具体创新点**

伴随 4G 商用牌照发布以及智能手机的性能提升，移动银行逐步成为银行服务客户的核心渠道，公司紧随移动潮流，推出了基于 H5 技术的移动银行应用平台 Flame，为银行客户开发移动应用提供平台支撑。同时，公司以“移动优先”为发展战略，推出“猎豹移动银行”解决方案，包括移动银行应用平台（IOS 版、Android 版）以及七巧板可视化平台等，助力银行移动应用在快速响应、并发能力、服务稳定性等核心技术指标全面对标互联网领先产品。2018 年，公司基于云架构的移动银行相关解决方案率先在银行业落地，2020 年、2021 年及 2022 年，公司移动银行市场占有率排名第一。

### **(3) 发行人在大数据应用领域的具体创新点**

2017 年，发行人与互联网厂商签订战略合作，整合双方的能力和资源，为银行提供大数据风控能力和线上信用服务一体化解决方案，包括线上进件、授信准入、授信风控、用信风控、放款和贷后管理的全业务流程解决方案，核心能力是大数据风控建模的定制化能力，可针对不同类型的用户群体和风险偏好设置不同的策略模型。该解决方案在多家商业银行和非银行金融机构落地应用。

2020 年，公司聚焦移动金融的智慧服务，研发推出智能策略管理平台。该产品利用人工智能技术，结合智能推荐和实时标签功能，通过个性化投放，实现千人千面，帮助银行精准及时触达用户，投放策略调整的频次从传统的专家经验模式的周频逐步升级到日频、时频。该产品已在多家银行落地应用，智能策略的推荐模式与传统专家经验的推荐模式的结合，综合提升了银行营销服务的运营效率和精准率。

2023 年，ChatGPT、文心一言等大语言模型的对话产品发布，该类产品应用人工智能解决自然语言处理核心问题的能力，将全方位改变和影响银行业务系统的开发和运行模式。发行人已成为百度智能云“文心千帆”在金融行业的应用创新合作伙伴，计划通过技术合作，联合推出数字银行业务领域基于大语言模型技术的解决方案，并规划和探索构建数字银行一体化效能平台，为银行服务智能化升级的市场机遇和重大变革做好准备。

#### **(4) 敏捷开发服务的具体创新点**

发行人围绕敏捷开发服务持续投入研发，针对银行用户多样化且多变的服务需求，提升公司的响应效率。

发行人在 2020 年启动了 FinMall 平台研发，FinMall 是公司最新推出的云上一体化的软件产品开发和运行支撑平台，致力于用数字化方式管理软件产品的生产和应用过程，通过在线服务支撑不同组织和团队之间的衔接和协同，采用设计可视化工具和低码开发工具，保障软件产品从设计、开发、测试到发布的全流程更加精确和高效，从而快速响应市场需求和客户反馈。

敏捷开发平台建设经过两年的研发迭代，在 2023 年开始在具体的客户定制化开发实施项目中应用，通过 FinMall 平台云上作业，多团队高效协同，将有效

提升发行人产品交付效率。

在持续的平台研发过程中，基于“设计即实现”的创新理念，发行人不断提升设计驱动开发的效率，推出了一系列低码开发工具，并申请获得了两项低码开发的发明专利，分别为：一种智能提供数据库微服务的方法和装置（ZL202211043940.X）和一种 JAVA 类实例和目标格式数据的转换方法和装置（ZL202211407117.2）。

**（二）核心技术的形成过程、在产品或服务中的具体运用、解决的问题或作用、与同行业公司相比可量化的优劣势**

**1、核心技术的形成过程、在产品或服务中的具体运用、解决的问题或作用**

在激烈的市场竞争环境中，公司通过开展技术创新、滚动迭代形成了聚焦在银行技术架构转型、数字渠道建设、开放场景建设、数据应用四个领域中的 13 项核心技术，通过不断的技术创新驱动公司拓宽市场。具体情况如下：

(1) 银行业技术架构转型领域的核心技术情况

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
1	Flame 移动开发平台	移动端应用的开发、运行以及运营维护平台。为用户提供一站式的银行移动端解决方案，包括移动银行产品开发、运营、运维方案，协助银行快速搭建稳定、高质量的移动应用。对应软著编号：软著登字第 2488527 号。	2014 年开始，公司投入移动应用平台的研发，通过移动端项目经验沉淀及研发投入推出了 Flame 移动开发平台 1.0 版本。该平台包含移动银行的开发、运营和运维功能。提高了银行移动端解决方案的开发质量和效率。Flame 移动开发平台 1.0 版本完成后持续投入研发，2017 年公司上线了 Flame 移动开发平台 2.0 版本，建立稳定、高质量、可持续集成服务的开发环境，形成了目前的 Flame 移动开发平台核心技术。	应用于个人移动银行、企业移动银行、直销银行 APP、信用卡 APP 等移动端项目的开发、运营和运维。	1、通过 Flame 移动开发平台，可以高质量、高效率的开发、发布、运维移动端项目； 2、提供稳定、高性能的移动端 APP 应用底层框架，让 APP 的开发只关注于功能实现，解决应用的稳定性和性能问题； 3、提供多平台一致的底层框架，解决多平台的兼容问题； 4、丰富成熟的技术组件，解决开发效率和质量问题； 5、集成周边支撑系统如消息推送系统、离线资源管理等，提高应用开发效率。
2	互联网金融平台	互联网金融平台是公司的分布式应用系统基础架构平台，提供分布式应用系统的开发运行一体化平台。平台覆盖应用系统的全生命周期，实现需求、开发、测试、发布、运维一体化。平台针对 PaaS 云计算平台做服务封装，不但能够独立作为分布式云平台应用，也可以集成第三方企业的云计算平台，作为第三方云计算平台的服务开发平台和开发管理工具。平台同时为开发人员提供可视化集成	发行人抓住行业发展机会，通过持续的研发投入，向市场推出了互联网金融平台及 IFP 平台，形成了一套基于开放架构标准的分布式服务开发平台。截至目前，公司已经推出 3.0 版本，可以兼容支持当前市场上所有主流的开源和商用云计算平台，提供成熟可靠的微服务开发工具和管理体系。	发行人目前所有业务产品，包括移动银行、网络银行、交易银行、开放银行和商业智能等业务系统均采用互联网金融平台作为微服务开发和运行底座。	1、提供完整的分布式架构运行平台，可以基于开源框架搭建，也可以部署在第三方商用的云计算 PaaS 平台之上，帮助银行客户构建企业级分布式技术架构； 2、提供分布式微服务集成开发环境和可视化编排、调试工具，提升银行系统的微服务开发质量和效率； 3、提供统一的分布式应用管理和打包部署工具，可以集成市面主流的开源和商用的持续集成工具。

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
		开发环境实现应用系统的快速开发。 对应软著编号：软著登字第 2488540 号。			
3	互联网业务中台平台	互联网业务中台平台是一套基于“中台”思想构建的业务应用体系，基于云技术分布式架构构建，为业务系统提供用户管理、账户管理、金融交易、网上支付、产品管理、对客营销、安全保障等与业务场景解耦的服务能力，满足客户对业务创新、系统多变、运行稳定三者兼备的诉求。具备弹性扩缩、敏捷交付、并发协同、标准化与能力复用、连接、生态、创新等特性。 业务中台平台通过服务重用来降低迭代成本和试错成本，从而促进业务的快速创新，实现银行数字化转型，以及从业务输出到金融科技能力输出的转型。对应软著编号：软著登字第 5769934 号。	2018 年公司开始着手互联网业务中台平台 V1.0 研发，引入微服务架构和分布式技术，解决业务研发敏捷与系统弹性的问题。 2019 年至 2020 年公司进行业务中台 V2.0 研发，业务中台 V2.0 实现了服务可视化，提供服务的可视编排能力；引入数字化营销能力，建立权益和营销中心服务。 2022 年公司完成业务中台 V3.0 研发，不断迭代完善中台能力，建立全行级的渠道应用业务中台。	公司的业务产品，与中台系统集成，共享中台服务。 为银行系统架构升级和数字化转型提供解决方案，构建全渠道业务中台。	1、将渠道业务中公共、通用的业务服务沉淀为共享能力中心，如用户中心、交易中心、安全中心、审批中心等。银行渠道业务可以基于共享中心的服务，根据业务需要敏捷地构建个性化业务功能； 2、采用分布式架构、水平扩展和弹性扩缩，满足服务能力线性扩展的诉求，做到整个系统无单点，系统中所有服务中心可单独扩缩，系统不存在核心瓶颈点，系统不会出现雪崩效应。

(2) 数字渠道建设领域的核心技术情况

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
----	--------	------	------	-------------	----------

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
1	移动银行应用平台（IOS版）	为银行客户打造的基于 IOS 和 Android 操作系统的移动银行前后端、智能运维、智能运营、智能数据采集分析等功能的一体化解决方案，能为用户提供 7*24 小时的移动金融服务。除账户查询、转账汇款、充值缴费、投资理财等基础金融服务外，还提供更多创新功能和个性化定制服务，包括创新用户操作体验、业务操作流程重构、功能服务自定义及个性化定制等增值服务。同时叠加更多移动生活元素，包括移动营业厅、在线融资、移动社交、移动支付、移动安全和移动生活，配套提供相应的管理平台，实现用户的签约、维护、指令查询与处理及报表统计分析等功能，逐步打造成为银行移动互联网的主入口和主平台。对应软著编号：软著登字第 4741526 号、软著登字第 6435889 号。	2018 年，公司通过基础技术沉淀和项目实施经验，基于移动开发平台 Flame，以及互联网金融平台，公司投入研发，推出移动银行产品和解决方案。	是公司移动银行产品和解决方案的主要组成部分。运用在各类银行客户经营的移动渠道服务平台，包括：个人移动银行、企业移动银行、直销银行、微信银行、信用卡生活圈等移动应用服务。	1、提供移动银行 APP 的基础框架，保证应用的稳定性和响应性能； 2、提供基础业务功能组件，实现应用的高效开发； 3、多平台的基础框架，保证应用 APP 的兼容； 4、集成营销运营系统，提高系统的效益。
2	移动银行应用平台（Android版）				
3	远程银行系统	主要功能包括后台配置应用、客户端业务呼叫远程服务、排队系统分配座席、对座席端接听用户通话并进行相关验证、智能双录规则及话术配置、客户端智能双	在互联网高速发展时代，人们的工作和生活呈现大量“线上化”趋势，对“非接触式”服务的需求快速激增。银行业务也面临着改变，用户对线上办理业务的需求日益迫切；2019 年研发完成了	应用于移动银行领域，为用户提供远程音视频办理业务的服务，可以实现远程核身，远程签约，同时双录留存用户资料，实现	解决了原有产品无法实现远程办理业务，无法留存音视频资料的问题。起到了为产品提供音视频双录基础功能的作用。

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
		录办理业务。辅助银行系统实现远程办理业务，提供相关验证功能及双录服务。对应软著编号：软著登字第 6435315 号。	远程银行业务模块，为移动银行提供了远程银行解决方案。	业务办理零接触。	
4	七巧板可视化平台	利用原生端的动态解析和布局以及可视化配置技术，提供了从设计-布局-发布-生效整个完整的使用流程，实现移动应用前端页面可视化动态配置。七巧板平台能够支持手机银行等移动前端应用原生端、PC 端实现“所见即所得”的页面自由组装。对应软著编号：软著登字第 6435151 号。	在传统实现上，移动原生端 APP 版本更新周期长，受到手机运营商的应用商店发布审核控制，无法及时更新。2020 年研发团队提出了组件化的管理、可视化拼装、策略匹配的技术方案，重点突破了可视化资源组织以及策略模型的匹配调度。经过几次迭代，产出达到预期，可快速迭代业务需求。	应用于个人移动银行系统、企业移动银行系统、直销银行系统、小程序系统、微信银行系统等。	该技术主要解决场景页面的可视化拼装，所见即所得，快速满足业务需求，解决千人千面的个性化内容呈现诉求。

### (3) 开放场景建设领域的核心技术情况

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
1	小程序开放平台	提供小程序开发框架，实现小程序开发、测试、发布全流程支持。根据不同渠道投放小程序在客户端展示、对小程序应用提供数据埋点采集和采集数据分析、支持微信好友、微信朋友圈、钉钉、微博、QQ 空间小程序的分享、用户意见反馈等功能。兼容主流第三方小程序平台，小程序代码一次开发，可部署到不同第	2019 年开始组织投入小程序开放研发，基于公司开放平台产品和业界主流技术，研发了小程序开放平台，包括实现小程序管理、业务流程管理、数据分析。 2020 年开始逐步将原有功能扩展重构，采用微服务架构研发了统一小程序开发平台，集成了外部主流的小程序应用框架，如微信、支付宝、百度等。实现小程序应用一次开发，便可	应用于各类金融机构的小程序应用平台系统。	1、建设小程序全生命周期包括开发、投放、运营的统一管理平台，支撑银行内部多个场景类小程序共存时的管理运营； 2、为银行多层次分支机构研发赋能，提升银行整体研发效率，支持各业务单元小程序投放到应用 APP 以及第三方应用平台，如支付

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
		三方的小程序平台，包括支付宝、微信、百度等。对应软著编号：软著登字第 6326595 号、软著登字第 10324426 号、软著登字第 10324427 号、软著登字第 10336809 号。	发布微信、支付宝、百度等多种小程序应用平台。		宝、微信等。
2	金融能力开放平台	基于微服务体系架构的支撑，通过提供标准接口，让开发者能根据客户个性化需求自行定制相关应用并发布，全力打造包括账户管理、金融咨询、投资理财、贷款服务、移动支付、民生缴费、生活服务等金融和非金融功能混合场景，实现“技术、产品、服务、合作”的全面开放，为服务提供商和外部开发者提供一个规范、合作、创新、实现各自价值的生态系统。该平台支持云原生集群化部署、容器技术、7*24 小时运营、跨平台、自动化部署、热加载。对应软著编号：软著登字第 6435239 号、软著登字第 10324428 号。	2017 年基于银行数字化转型，公司开始投入开放平台的研发，包括 API 网关、运营中心、开发者门户等，实现快速对接第三方（包括政府部门、国有企事业单位、互联网企业等）。2019 年开始，受银行具体银行业务运营模式、技术架构优化改进的驱动因素，逐步将原有功能扩展重构，采用微服务架构研发了金融能力开放平台，包括能力编排中心和数据分析中心。	应用于各类金融机构开放平台系统。	1、实现银行和第三方共建服务民生场景，包括缴费、购票、收银等，如物业、医保、水电煤缴费、景区购票等； 2、实现服务场景连接，从原本的线下对接转换为线上批量对接模式，提高开放服务推广效率； 3、降低第三方系统和银行进行接口联调时对银行测试环境造成破坏的可能性，实现第三方系统开发者测试时，自动验证案例、自动生成报告，提升接口联调效率。

#### (4) 数据应用领域的核心技术情况

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
----	--------	------	------	-------------	----------

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
1	移动银行智能推荐系统	本技术是一套针对金融行业移动应用的全流程闭环智能推荐方案。帮助使用方收集整理其终端的用户行为、后端服务器日志、业务数据和第三方数据源，存储细粒度数据，利用业务规则、实时标签、机器学习、深度学习等构建推荐引擎。以用户行为数据为基础，推荐结果可利用数据分析模型多维度、多指标的实时效果分析，帮助企业构建智能产品分发中心，实现对用户“千人千面”的个性化推荐，改善用户体验，持续提升核心业务指标。对应软著编号：软著登字第5774752号。	2019年，公司利用用户行为数据采集、机器学习、深度学习等技术构建推荐中心产品，帮助银行从“人找产品”传统获客方式升级到“产品找人”的智能获客方式。报告期内，逐步完善推荐模型框架，支撑多模型插件化接入，并升级推荐的内容从产品扩展到功能、版面、活动等，加强银行的智能移动运营能力。	在移动银行类系统（包括手机银行APP、直销银行APP、信用卡生活圈、小程序、公众号页面等）和智能营销系统中使用。	该技术解决移动银行提供服务过程中对用户需求实现快速反应的问题，帮助移动银行抓住用户平均单次停留时长1分多钟的短暂接触时间窗口，将用户所需的产品、功能、版面、资讯等内容，精准给到银行用户，改善用户体验，提升产品销售。
2	移动客户标签系统	本技术是针对金融行业移动应用的用户标签画像，主要包括标签体系的构建、快速圈选客群，同时支持标签自适应扩展及提供相应的营销接口。对客群筛选、用户查询、用户管理、标签管理和智能营销推荐等业务需求提供一站式解决方案。对应软著编号：软著登字第6435364号。	2019年，公司组织利用端数据采集、大数据处理技术，搭建移动客户标签基础版本，支持标签定义和扩展、客群圈选和360用户视图。报告期内，为满足数字化营销平台全渠道智能+人工运营的市场需求，增加了多渠道标签、典型客群规划和营销线索加工等。	在移动银行类系统（包括手机银行APP、直销银行APP、信用卡生活圈、小程序、公众号页面等）和智能营销系统中使用。	该技术实现银行识别用户需求特点，以用户行为数据为主，整合用户签约、资产、潜在商机信息，构建全新360用户视图，帮助营销人员在移动银行开展运营过程中更精准的识别用户，锁定目标客群。
3	移动数据	提供一站式数字化运营服务，实时发现运营流程当中转化效率最	2020年，公司研发移动数据分析系统，完成移动银行的实时及历	在移动银行类系统（包括手机银行APP、直销银行APP、信用卡	该技术重点解决采集和分析移动银行运营过程中的关键数据，

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
	分析系统	低的环节，并及时通过运营手段的调整进行优化。通过采集终端用户关键数据并监控应用关键数据指标，从整体掌控移动应用的运营情况及增长动态，支持实时及历史数据分析统计，帮助分析应用总体趋势，快速了解应用概况。是大数据平台为基础并结合人工智能应用于金融行业的软件，面向互联网化的平台设计，基于开源应用无缝集成大数据分析框架，模块化设计模式，具备规范性、开放性、先进性、实用性、灵活性、可靠性、安全性等特点。对应软著编号：软著登字第 6433965 号、软著登字第 10324423 号、软著登字第 10324424 号。	史数据分析统计，帮助分析应用总体趋势，快速了解应用概况。2021 年到 2022 年适配数字化营销平台全渠道智能+人工运营市场需求，利用实时大数据处理增强数据分析和呈现的时效性，并面向全渠道运营增加客户运营大屏，增强银行对其各项业务运营情况的及时掌控。	生活圈、小程序、公众号页面等)和智能营销系统中使用。	及时和全面的掌握移动银行中用户、产品、机构、营销活动的运营情况，为业务部门优化调整业务运营策略提供数据支撑。
4	智能策略管理平台	以大数据平台为基础并结合人工智能技术，实现对全渠道客户个性化策略的统一管理和调度，具有自我优化的机制和能力，实现基于客户数字化洞察的全渠道个性化服务、精准营销和用户体验的全面突破，是数字化、智能化客户策略投放的枢纽工程。本核心技术面向互联网化的平台设	2020 年，公司组织利用大数据，人工智能技术，整合营销内容资源，投放渠道，算法策略，进行统一管理和调度，将渠道营销全流程闭环打通，数据连通。2021 年到 2022 年升级可视化流程编排，实时事件驱动流程自动化执行，加强策略调度能力。并升级算法调度框架，支持算法模	在移动银行类系统（包括手机银行 APP、直销银行 APP、信用卡生活圈、小程序、公众号页面等)和智能营销系统中使用。	该技术重点解决银行产品和服务内容投放问题，通过优化对同一用户的多重营销策略，避免打扰用户的情况下，在恰当的时间、恰当的渠道、将最优价值的营销内容推送给用户。

序号	核心技术名称	技术内容	形成过程	在产品中的具体运用情况	解决的问题或作用
		计，无缝集成大数据分析框架，模块化设计模式，具备规范性、开放性、先进性、实用性、灵活性、可靠性、安全性等特点。对应软著编号：软著登字第6435365号、软著登字第10336810号、软著登字第10336811号。	型插件化扩展。扩展营销内容资源类型，全面支持渠道运营所需的各类资源。扩展投放渠道，增加对全电子渠道和员工渠道的支持。升级 AB 测试框架，从纯流量分流到客户分流，更好的支撑营销运营试错。		

## 2、核心技术与同行业公司相比可量化的优劣势

### (1) 银行业技术架构转型的竞争优势

序号	核心技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
1	Flame 移动开发平台	<p>1、多平台支持：支持多平台作为操作系统及环境进行开发和运行；</p> <p>2、动态渲染能力：支持动态渲染能力，能够在服务端、运营侧下发数据进行页面更新；</p> <p>3、开发语言支持：提供对流行的移动开发语言的支持，如 Java 和 Kotlin 用于 Android 开发，Objective-C 和 Swift 用于 iOS 开发，JavaScript 用于 React Native 开发等；</p> <p>4、提供移动应用的全生命周期支撑；</p>	<p>1、支持 iOS、Android、H5 等 3 种平台操作系统；</p> <p>2、自研的七巧板组件能力支持动态渲染，页面渲染耗时 50-100ms；</p> <p>3、支持 5 种移动开发语言，Java、Kotlin、Objective-C、JavaScript、Swift、React Native 等</p> <p>4、Flame 从开发、运营、运维 3 个阶段提供移动应用的全生命周期支撑；</p> <p>5、移动应用启动时间小于 1.0s，cpu 占用小于 5%，内存占用小于 200MB，FPS 为 60 帧/s，Crash 率 0.0001。</p>	<p>1、自研的七巧板组件和 H5 离线容器分别在原生端和 WebView 上支持动态页面渲染，大幅提高了性能和用户体验；</p> <p>2、积累了大量成熟的组件和业务模块，可以减少项目的开发工作量，且具有较高的稳定性。</p>

序号	核心技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
		5、性能优化：保证移动应用的性能指标，以确保应用程序在各种设备上运行流畅。		
2	互联网金融平台	<p>1、多种操作系统平台与互联网中间件产品兼容支持，以适应多变的银行开发运维环境；</p> <p>2、多浏览器支持，以兼容适配复杂的客户端浏览器版本；</p> <p>3、提供软件应用的全生命周期支撑；</p> <p>4、高性能要求：保证互联网应用的性能指标，满足大容量与大并发的互联网用户访问峰值的承载能力。</p>	<p>1、平台设计实现多种适配器，以兼容适配复杂多变的银行开发运维技术环境：</p> <p>（1）多种操作系统环境：支持 Windows、Linux、AIX、统信服务器操作系统 V20、银河麒麟高级服务器操作系统等主流操作系统。</p> <p>（2）分布式数据访问中间件：DRDS、开源 MyCat；</p> <p>（3）分布式消息队列：RocketMQ、RabbitMQ、AliMQ 以及 IBM MQ；</p> <p>（4）分布式缓存：ehcache、Redis；</p> <p>（5）平台适配多种浏览器版本，以兼容复杂多样的客户端浏览器版本，包括 IE9 以上、Firefox 54 以上、Chrome 60 以上、Safari 8 以上和 Edge 79 以上；</p> <p>2、互联网金融平台是集需求、开发、测试、发布、运维为一体软件全生命周期的交付平台，为需求、开发、测试和运维人员提供全流程能力支撑；</p> <p>3、高性能要求，单笔交易毫秒级的实时访问能力，单机峰值 TPS&gt;1000（无业务逻辑）。</p>	<p>1、继承了公司上一代技术平台的成熟组件，在保证平台延续性的基础上，引入大量适用于互联网环境的新技术，使得整个平台在技术上处于行业领先地位，兼容适配国际国内主流商用、开源操作系统和中间件；</p> <p>2、作为最主要的产品开发运行平台，通过主要的操作系统、中间件等信创认证，支撑银行逐步实现国产替代化；</p> <p>3、IFP 平台具有配套的分布式监控中心，具有应用、服务、组件三个层次的实时监控，包括并发量、响应时间等，对整个系统群调用链的进行实时监控和分析，在软件设计开发的全生命周期中提供可视的管理过程；</p> <p>4、自研 API 网关，实现用户安全，应用安全，网络安全，身份认证，服务接口安全，支持多种加密方式及验签，保证数据通信和传输的安全性。</p>
3	互联网业务中台平台	<p>1、微服务架构设计：基于微服务架构构建中台，不同领域服务能力解耦、部署分离，单个领域服务应用可独立横向扩缩；</p> <p>2、分布式技术栈应用：采用分布式数据库、分布式消息队列、分布式缓存等分布式技术来解决服务性</p>	<p>1、微服务架构设计：业务中台基于微服务架构设计，支持开源微服务技术体系和商用微服务技术体系；</p> <p>2、中台能力丰富度：经过多年迭代，形成用户中心、交易中心、产品中心、安全中心、审批中心、渠道中心、消息中心、事件中心、营销中心、权益中心、内容中心、智能策略中心、基础中心、批次</p>	<p>1、与主流开源技术体系和商用技术体系集成，可以由客户自主选择技术栈路线，降低技术栈对客户带来的学习和维护成本；</p> <p>2、通过对技术栈 SDK 进行二次封装，可以实现技术栈与业务逻辑实现解耦，只需要一套业务逻辑实现，提升研发效率和客户现场落地效率。</p> <p>3、采用扩展点设计模式，客户化需求可以在不</p>

序号	核心技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
		能、稳定性、解耦、可扩展问题； 3、业务实现与技术栈分离：支持多微服务技术体系，技术栈切换不影响业务逻辑实现； 4、中台服务能力丰富度：具备完善的服务能力，支持线上线下、对公对私全渠道业务场景功能； 5、服务扩展性：通过设计模式或者技术开发框架实现服务在不同渠道、场景的实现统一； 6、信创支持：支持及适配国产数据库、国产中间件、国产操作系统、国产芯片。	服务 16 个领域中心能力，支持线上线下、对公对私全渠道业务场景； 3、服务扩展性：基于消息中间件实现领域服务之间解耦，基于扩展点设计模式实现对不同渠道和场景的差异化支撑； 4、信创支持：完成国产数据库（达梦、OceanBase）、国产中间件（东方通）、国产操作系统（麒麟、统信）、国产芯片（海光）适配。	修改主流程模式下实现定制化实现，显著提升产品复用率； 4、建立交易网关，实现业务中台与后台业务系统清晰的边界隔离。业务中台在客户现场落地，只需要完成交易网关与后台系统（ESB）适配就能快速完成业务中台上线，极大降低交付成本和交付难点； 5、业务中台主要服务于数字渠道，已经形成了银行对公对私全渠道功能支持的能力中心，能快速帮助银行快速构建全渠道应用的中台平台。

## (2) 数字渠道建设领域的竞争优势

序号	核心产品/技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
1	移动银行应用平台（IOS 版）	系统性能	兼容 iOS8.0 以上版本操作系统，移动应用启动时间小于 1.0s，cpu 占用小于 5%，内存占用小于 200MB，FPS 为 60 帧/s，APP 闪退率 0.05%。	1、代码兼容性考虑全面，可以支撑更低系统的运行； 2、采用算法优化、C 和 C++API、底层的 UI 控件来保证系统启动更快、cpu 和内存占用更低、屏幕刷新更流畅； 3、经过多机型多系统覆盖测试，保证系统闪退率低。并且包含常规异常拦截机制，保证 APP 端用户体验流畅的同时将异常报告上传到运营侧进行分析。
2	移动银行应用平台（Android	系统性能	兼容 Android 5.0 以上操作系统，移动应用启动时间小于 1.0s，cpu 占用小于 5%，内存占用小于 250MB，FPS 为 60 帧/s，APP 闪退率 0.05%。	1、代码兼容性考虑全面，可以支撑更低的系统运行； 2、发布前经过完整的性能测试，已经专业的测试验收，使用自动化测试脚本在公司提供的数十种机型

序号	核心产品/技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
	版)			上进行测试,确保 APP 在各主流安卓机型上运行正常。
3	远程银行系统	<p>1、安全性:确保远程银行业务的安全性,包括数据加密、身份验证、防止欺诈和入侵检测等技术措施;</p> <p>2、跨平台兼容性:支持不同操作系统和设备的远程银行应用程序,如 iOS 和 Android 手机、平板电脑等;</p> <p>3、网络稳定性:在用户网络不稳定情况下,对网络环境的优化与稳定保障。</p>	<p>1、支持实时的人脸三方验证和联网核查,确认用户身份,防止欺诈。使用电子签名、信令加密、动态验签等安全工具;</p> <p>2、支持 iOS、Android、Pad 等设备平台;</p> <p>3、基于多种网络环境优化组件包括断网轮询、弱网优化流量、网关监控组件等为保障远程银行交易过程中,对网络稳定性的高要求。</p>	<p>1、支持断网重连、弱网优化等网络环境优化,保证远程银行稳定性;</p> <p>2、支持弱网告警、帧率告警、流量监控等数据监控能力;</p> <p>3、客服工作台提供丰富的能力,例如:实时显示用户信息、交易信息、电子凭证,提供实时话术指引、信息推送、任务转发和提供文字互动界面;</p> <p>4、提供全面的运营管理,统计远程银行业务的各项数据。</p>
4	七巧板可视化平台	<p>1、动态组件渲染能力;</p> <p>2、业务组件积累规模;</p> <p>3、页面低代码构建能力;</p> <p>4、页面动态化配置和千人千面实现。</p>	<p>1、原生端的解析与布局,基于 iOS 和 Android 实现了一套原生端的布局解析规则,能够支持绝大部分场景的页面布局需求,同时发挥出原生端的性能优势;</p> <p>2、支持移动端 1:1 画布和组件拖拉拽操作,降低了使用的难度,同时支持 h5/app 实时预览,方便查看和调整配置效果;</p> <p>3、大量的可配置属性,组件库中的组件支持大量的基础属性和特有属性配置,用于满足多样化的 UI 布局需求;</p> <p>4、丰富的组件库包含图片、文本、容器、列表、滚动容器、公告、瀑布流等组件;</p> <p>5 基于大数据和行为分析的推送策略和千人千面系统可以协助首屏动态化推荐。</p>	<p>1、积累了超过 300 个的业务应用组件,如金融日历、广告组件、图表、推荐等的丰富配置项,支持业务运营人员通过拖拉拽方式,针对移动页面可视化配置发布后实时生效。极大地提升了移动 APP 业务运营的生产效率;</p> <p>2、集成了较为丰富的策略模型,通过运行时的策略参数注入,可以动态生成针对不同用户的页面内容,并实现动态渲染。是银行千人千面营销服务的支撑保障。</p>

### (3) 开放场景建设领域的竞争优势

序号	核心产品/技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
1	小程序开放平台	1、小程序全生命周期管理； 2、多平台小程序投放管理。	1、针对多个平台如：微信、支付宝、抖音等小程序实现全自动化上传、检测、审批、部署和投放； 2、支持微信小程序、支付宝小程序、抖音小程序投放管理，实现一端开发，多个平台小程序投放和兼容多个平台小程序运行。	公司较早开发出适配所有平台的小程序开放平台，实现一端开发，适配如支付宝小程序和微信小程序、百度小程序等多家应用同时发布，目前仍应用于多家银行客户软件开发项目。
2	金融能力开放平台	1、安全维度，符合人行新标准《商业银行应用程序接口安全管理规范》（JR/T0185—2020）； 2、性能维度：总峰值 TPS>1000，响应时间<100 毫秒，系统失败率<0.1%，稳定性 48 小时； 3、高可用维度：系统运行时间 7X24 小时，系统可用率达到 99%。	1、安全性指标，完全符合人行新标准《商业银行应用程序接口安全管理规范》，总共识别 110 项，其中涉及制度规范共 45 项，涉及系统功能项 65 项，包括用户安全，应用方安全，网络安全，身份认证，服务接口安全和应用安全； 2、性能指标需达到：总峰值 TPS>1000，响应时间<100 毫秒，系统失败率<0.1%，稳定性 48 小时； 3、高可用指标达到：系统运行时间 7X24 小时，系统可用率达到 99.99%，支持多活中心设计。	1、微服务架构：系统基于微服务架构设计，支持各子系统的快速扩展，并实现系统的集群化部署； 2、高效的低码开发：可拖拽的图形化组件结合开发平台快速实现应用的低码开发； 3、毫秒级的接口（API）实时访问能力，基于 WebFlux 非阻塞异步技术，实现了单笔交易毫秒级的实时访问能力； 4、支持容器化部署：实现产品容器化部署，支持快速运维部署，保障系统稳定运行，提升运维效率。

### (4) 数据应用领域的竞争优势

序号	核心产品/技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
----	-----------	--------	---------	---------------

序号	核心产品/技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
1	移动银行智能推荐系统	<p>1、准确率和召回率：准确率是指系统推荐的产品中用户真正感兴趣的比例；召回率是指用户喜欢的产品在推荐列表中出现的比例。准确率<math>\geq 30\%</math>,召回率<math>\geq 50\%</math>；</p> <p>2、多样性：多样性是指推荐系统生成的推荐列表是否涵盖了多个领域和主题，以避免推荐重复和单一性。一般要求覆盖主题占全部主题的比例在 30%-60%之间；</p> <p>3、覆盖率：覆盖率是指推荐系统能够推荐的物品数量，有多少比例的物品被推荐系统考虑到了。覆盖率<math>\geq 30\%</math>；</p> <p>4、新颖性：新颖性是指推荐系统能否推荐用户没有接触过的物品，以避免推荐过于平凡和单调。新颖性<math>\geq 30\%</math>；</p> <p>5、性能指标：峰值 TPS<math>&gt;1000</math>，响应速度<math>&lt;100ms</math>,系统失败率<math>&lt;0.1\%</math>,稳定性 48 小时。</p>	<p>1、系统平均推荐准确率<math>\geq 45\%</math>，召回率<math>\geq 60\%</math>；部分产品推荐准确率达到 80% 以上，大幅提升推荐准确度；</p> <p>2、通过设定各品类的推荐权重，系统多样性<math>\geq 50\%</math> 以上，完全满足银行日常推荐业务；</p> <p>3、金融企业推荐物品相较于互联网企业来说数量较少，一般小于 1000 种产品，系统的覆盖率<math>\geq 70\%</math>，推荐结果能够覆盖到绝大部分的产品和服务；</p> <p>4、金融企业新产品和服务较少，新产品在推荐系统里面权重较高，系统能够实现较高的新颖性指标，能够达到<math>\geq 30\%</math>；</p> <p>5、系统采用低延迟、高性能设计，峰值 TPS<math>&gt;1000</math>，响应速度<math>&lt;100ms</math>,系统失败率<math>&lt;0.1\%</math>,稳定性 48 小时。</p>	<p>1、具备金融领域精准推送模型的设计、训练、部署、调优的全流程实施能力；</p> <p>2、能够结合现有电子渠道，特别是手机银行渠道为用户提供精准的推荐和推送能力；</p> <p>3、推荐系统具备高并发、高性能优势，能够不影响现有手机银行业务的开展，实现低延迟、高响应的实时推荐接口。</p>
2	移动客户标签系统	<p>1、标签体系和数量；</p> <p>2、复杂标签查询；</p> <p>3、高查询性能；</p> <p>4、支持埋点行为标签自定义。</p>	<p>1、标签系统目前集成了九大类（基本信息、资产负债、产品持有、行为特征、渠道特征、风险特征、信用特征、联络信息、综合预测）2000 余种客户标签；</p> <p>2、支持标签条件自由组合查询和复杂条件查询；</p> <p>3、采用大数据 ES 查询引擎，千万级客户标签，</p>	<p>1、具备完善的客户标签体系，支持客户基于现有标签体系进行迭代升级；</p> <p>2、支持千万用户量级的客户标签高性能查询；</p> <p>3、能够有效利用渠道埋点数据，自定义用户行为标签，并结合业务标签，更精准的锁定目标用户。</p>

序号	核心产品/技术名称	关键技术指标	发行人技术水平	与同行业公司相比具备的优势
			50 毫秒响应速度； 4、系统支持通过渠道埋点数据自助加工行为特征标签，能够更好的捕捉渠道行为商机。	
3	移动数据分析系统	1、可灵活自定义分析模型，如漏斗、趋势、粘性分析等； 2、支持埋点数据指标映射； 3、支持基于大数据技术的海量数据快速计算和查询。	1、支持灵活自定义用户行为分析模型包括：漏斗、事件、趋势和总体分析； 2、支持埋点数据管理和映射，不需要重新埋点就能快速对接现有埋点系统数据； 3、支持基于 Hadoop 原生的大数据高速查询和分析。	1、全渠道埋点支持，包括微信小程序、支付宝小程序，以及其它快应用； 2、埋点数据可以兼容第三方埋点 SDK 数据，不需要和特定 SDK 绑定； 3、兼容主流大数据平台原生 Hadoop、CDH、星环。
4	智能策略管理平台	1、多渠道对接能力； 2、策略智能调度能力； 3、高并发、高性能； 4、支持多种运营策略。	1、支持线上、线下全渠道策略投放包括：手机银行、网络银行、微信银行、短信、消息、智能机具、柜面、开发银行、CRM、客服中心等； 2、能够实现多种策略实时、智能调度，支持如：置顶、加权、排序、AI 模型多种智能调度方式； 3、支持高性能高并发策略投放，单台策略引擎 TPS>1000； 4、支持四种智能策略：客群策略、事件策略、AB 策略、模型策略，满足金融机构所有智能策略应用场景。	1、借鉴互联网 DSP 智能广告投放平台技术，采用线上、线下服务分离设计，并采用高速缓存（Redis）实现了系统的高性能和高并发，满足电子渠道的智能化策略的应用场景； 2、采用专家+模型的混合调度模式，并结合用户行为反馈，可以有效解决用户同时命中多条策略的优先级和策略调度问题，让银行用户真正感兴趣的策略能够得到充分曝光； 3、项目研发过程中积累总结了四种运营策略应用场景，有效的满足了全渠道智能策略的应用场景并在用户方得到验证。

### **(5) 核心技术与同行业公司相比的劣势**

发行人与同行业公司服务领域存在差异。公司主要聚焦在银行 IT 解决方案的渠道应用细分领域，偏重于为客户提供渠道数字化升级和营销运营方向的解决方案，因此在银行 IT 解决方案行业的其他细分领域经验较少，业务和技术积累相比同行业上市公司有所不足，如信贷业务、核心系统领域等。在银行数字化转型建设过程中，如果银行客户侧重于数字化渠道转型和运营升级解决方案，发行人具有较强的竞争优势。如果银行客户选择的是偏重于其他业务领域数字化建设的解决方案时，公司相比具备多业务领域服务经验的竞争对手存在一定的劣势。

### **(三) 在研项目的具体情况，包括项目目标、应用领域、研发阶段、拟实现功能、是否具有技术优势及具体体现等**

报告期内发行人研发项目均集中在基础平台框架、中台系统共用的业务组件开发以及通用的业务应用系统方面，不存在为某一具体项目展开研发，并将相关支出计入研发费用的情形。公司在研项目基于行业发展趋势和公司发展需要，具备技术优势。截至 2022 年 12 月 31 日，公司在研项目情况如下：

序号	项目名称	项目内容	应用场景或领域	研发阶段	拟实现的功能或解决的问题	技术优势的体现
1	YNET 目标执行管控平台	聚焦开发过程管理的数字化平台，具体包括：订单目标模块、每日报工模块、订单账簿模块、绩效考核模块、多角色工作台等。	当前主要应用于公司内部，涉及到公司经营活动的全流程。未来可以应用于银行或企业，与企业网银产品关联，形成支撑企业数字化转型的经营工具。	开发阶段、测试阶段	构建企业在经营过程中，包括商务、研发、交付、资源保障等多个环节的经营工作台，支撑经营过程的数字化决策过程。	1、开放平台技术，封装自有网关系统，实现对外接口的安全可控； 2、使用队列技术 进行复杂数据的异步分拆处理； 3、封装 POI 实现业务文档模板化配置。
2	FinMall-FinMall 平台	建设业务资产（公司的软件产品和业务组件）的生产、管理、应用能力，包括资产作业平台、资产运营平台、开发者门户平台。并在此基础上，完成企业金融业务资产生产、管理和应用验证。	公司新一代的业务产品研发管理平台，完成业务产品的设计结构化和业务资产化，并以业务资产形式进行产品的实施交付。	试运行阶段	1、实现公司业务产品研发流程和 产品实施交付流程的全线上化作业和管理； 2、通过 FinMall 平台提供可视化业务设计工具和低码开发工具，提升业务设计品质和代码开发效率； 3、全线上化作业可以更好的实现产品团队与交付团队以及客户三方的协同工作，加快实施过程中的问题确认、设计迭代和评审共识的效率和 质量。	1、分布式应用架构技术，实现多租户应用服务； 2、低码设计技术，实现设计建模到代码自动生成。
3	FinMall-IFP 开发平台（服务底	为 FinMall 资产研发及项目交付提供工程搭建、功能开发、	FinMall 平台的服务端技术运行框架。	试运行阶段	为 FinMall 业务产品提供运行框架	采用分布式技术架构设计和微服务设计，提供高可用性、高

序号	项目名称	项目内容	应用场景或领域	研发阶段	拟实现的功能或解决的问题	技术优势的体现
	座)	单元测试、应用部署、主流中间件适配、代码检查、设计到代码的转换、代码生成等能力，以及可重用业务组件的研发。				性能扩展应用能力。
4	猎豹数字银行-营销自动化平台_V1.0	实现移动端一体化营销能力，研发大数据智能营销平台，包括客户中心、营销活动中心、权益中心、智能策略平台、营销自动化平台、营销效果数据分析，360 动态客户视图和行为标签系统，客户运营大屏。	应用于银行线上线下渠道开展营销活动和用户运营。	测试阶段	实现的功能包括： 标签画像、活动中心、权益中心、事件中心、智能策略中心、自动化流程、用户成长体系、消息中心、内容中心、客户经理云工作台 10 个独立模块。 解决的问题： 围绕银行业务增长诉求，帮助银行建立线上获客、活客、销售转化的全渠道数字化营销运营能力，打造“智能+人工”银行用户服务闭环，提供平台化系统产品支撑。	1、营销平台各模块可拆零销售或组合销售，满足银行数字营销不同建设阶段的需要； 2、分布式微服务架构适应互联网弹性伸缩资源配置需求； 3、开放技术体系，适配多种市场主流微服务平台，多种大数据平台，兼容第三方埋点 SDK 数据，保护银行既有 IT 投资； 4、低代码营销活动配置，10 分钟可全渠道投放使用； 5、可视化流程编排，实时事件驱动，自动化执行，提高营销策略管理能力； 6、结合电子渠道，特别是手机银行渠道为银行用户提供实时、精准的产品推荐和内容推送； 7、采用专家+模型的混合调度模式，满足不同场景的运营策

序号	项目名称	项目内容	应用场景或领域	研发阶段	拟实现的功能或解决的问题	技术优势的体现
						略需求； 8、支持流量和用户维度的多种AB测试分流方式； 9、基于实时大数据技术的营销全流程实时效果分析。
5	云账单研发	构建满足校园、物业、企事业等多种行业场景的通用线上缴费平台，平台主要由运营平台、商户平台和缴费端三部分构成，分别满足银行运营管理需要、商户对收费全流程管理需要以及缴费人方便快捷缴费的需要。平台在实现多行业缴费共性功能的基础上，根据不同行业场景的特色需求持续扩展应用组件。	应用于校园缴费、学校配餐缴费、培训机构缴费、物业缴费等，主要应用在无商户系统对接的收费领域。	试运行阶段	为大量自身不具备收费系统的中小企业商户提供 SaaS 应用平台，商户只需要通过电脑或手机连接互联网即可自助开展收费活动，完成收费流程中的各项工作，包括账单生成、推送、提醒、支付、清算、缴费进度跟踪、报表统计等。	1、采用多租户应用架构，支持大量不同类型商户的推广使用； 2、提供方便灵活的定制手段，商户可按需定制账单、流程和报表，从而满足不同行业和场景的多样化收费需求。
6	基础技术平台	构建完整的微服务开发、运行和运维的整体技术框架，主要包括：API 网关、安全框架，持续集成/交付平台，任务调度中心和服务编排等组件或工具。	作为采用微服务架构的应用系统的开发、运行、运维平台，主要针对银行渠道系统、互联网业务系统的开发建设，能够为应用系统提供重要的基础组件，并为开发运维提供高效工具。	测试阶段	1、API 网关：为多渠道、微服务的应用系统提供管理、集成和开放 API 的能力，为企业范围的 IT 架构优化升级提供关键组件； 2、CI/CD 平台：为公司	1、API 网关采用面向云原生环境的新一代通信代理技术，更好地实现可观察性、可扩展性和可管理性，并提供多集群、多项目统一管理的企业级应用特性； 2、CI/CD 平台：采用所见即所

序号	项目名称	项目内容	应用场景或领域	研发阶段	拟实现的功能或解决的问题	技术优势的体现
					整个产品研发体系和银行项目实施提供统一和易用的持续集成和交付平台,为DevOps实践提供关键工具; 3、服务编排平台:为微服务架构下复杂交易流程提供可靠高、容错性强、高弹性的运行机制和高效的开发管理工具。	得的流水线编排技术,极大提高易用性,高度集成了凭证管理、插件管理、权限管理、代码检查、应用部署,其平行可扩展的分布式架构可满足企业大规模使用。
7	FinMall-开发者门户研发 V1.0	构建从服务的设计、开发、测试、部署以及服务间的调用关系等过程都可以使用该工具进行可视化配置管理,实现服务设计成果从领料、开发编码,线上线下开发结合的开发者门户。	应用于 FinMall 平台的开发者用户的工具和开发任务管理。	开发阶段	为 FinMall 业务产品的开发实现提供可视化开发、测试工具和开发用户和开发任务管理。	1、分布式应用架构技术,实现多租户应用服务; 2、低码设计技术,实现设计建模到代码自动生成。
8	企业网银 V2.0	企业网银 2.0 项目是为满足银行对公业务发展的诉求,以银行对公业务全面线上化为核心,分析银行对公业务处理流程的服务断点,进行优化设计,实现业务处理线上化,提升对公客户的服务体验。	应用于银行对公业务场景。	验证阶段	减少柜面压力,将柜面业务逐步线上化实现各系统业务互通,从业务角度将关联系统流程进行整合,实现一站式业务办理。	1、业务设计可视化; 2、业务流程设计可视化; 3、各阶段开发设计解耦; 4、服务设计原子化; 5、业务流程全链路可 Mock 验证; 6、业务测试自动化。

序号	项目名称	项目内容	应用场景或领域	研发阶段	拟实现的功能或解决的问题	技术优势的体现
9	个人手机银行 V6.0	项目聚焦于中小银行业务移动化诉求，对业务功能模块进行标准化封装，通过参数配置化方式实现不同银行的业务处理流程定制化开发。提升中小银行移动应用项目实施效率和品质。	应用于银行零售业务场景。	验证阶段	对个人手机银行业务按功能进行标准规范封装，通过配置适应不同客户的主要定制化需求，提升中小银行手机银行项目的实施效率和质量。	1、业务设计可视化； 2、业务流程设计可视化； 3、各阶段开发设计解耦； 4、服务设计原子化； 5、业务流程全链路可 Mock 验证； 6、业务测试自动化。
10	FinMall 优选 V 1.0	主要完成业务资产的注册、登记、上架、选购、试用的流程管理。实现资产结构化，可以按照模块或是功能维度进行资产展示，方便客户进行资产选购，实现资产销售。	提供 FinMall 平台的业务资产的生产和应用管理服务。	测试阶段	为 FinMall 平台的业务资产的注册、生产、登记到演示、销售和交付的全过程管理提供工作台支撑。	1、分布式应用架构技术，实现多租户应用服务； 2、业务流程全链路可 Mock 验证。
11	FinMall-终端底座研发 V 2.0	为 FinMall 资产研发及项目交付提供终端底座包括 PC-web 端底座、移动 H5 底座、客户端底座（iOS、Android）、小程序端底座、前端组件库等、设计到代码的转换、代码生成等能力。实现前端技术框架及标准统一。	FinMall 平台的客户端包括 PC、移动设备技术运行框架。	测试阶段	为 FinMall 平台的业务产品在客户端提供运行框架，包括 PC 端运行框架和移动设备端运行框架。	多端兼容自适应技术，一次配置可以兼容多个客户端适配运行。

二、说明因发行人产品服务、核心技术等方面的创新，对银行客户在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等业务的具体改进和提升情况，与同行业公司相比是否具有明显优势；在相关业务领域，主要客户是否存在同时采购其他竞争对手产品服务的情况；报告期内重大合同的招投标中主要竞争对手情况，与发行人相比在各细分业务领域的市场排名、市场占有率、竞争优势劣势情况

(一) 说明因发行人产品服务、核心技术等方面的创新，对银行客户在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等业务的具体改进和提升情况，与同行业公司相比是否具有明显优势

公司的产品和核心技术主要应用于银行客户的移动银行、网络银行、交易银行、开放银行和商业智能等方面业务，发行人的创新对这些业务的具体改进和提升如下表所示：

类别	发行人产品服务、核心技术创新点	对银行业务的具体改进和提升	与同行业公司相比的优势说明
交易银行	<p>1、应用架构升级，采用分布式技术，使用业务中台服务的组合编排搭建场景中台基础设施；</p> <p>2、采用数据分析系统，提供了数据整合服务能力，实现银行系统数据与外部合作数据的合规整合，构造统一数据集市，提供多种数据分析应用能力。</p>	<p>1、通过使用发行人业务中台建立场景中台服务模型，使用用户、订单、合约、支付、账户等微服务，通过服务编排快速搭建适应不同行业的服务场景，降低了交易银行落地成本，提升了业务投产速度，使交易银行在投入产出上更容易获得价值回报；</p> <p>2、在交易银行服务中，通过数据分析系统，对交易过程进行分析，从交易风险、效率、回报等多个维度给银行、企业客户提供经营分析价值，使得交易银行业务在服务过程中不断优化交易体验，更好地持续发展。</p>	<p>1、发行人通过成熟的渠道系统和业务中台能力，为银行提供场景中台快速构建的能力；</p> <p>2、发行人在交易银行建设过程中，积累了较多的行业交易服务经验和设计方案，如政务、电商、医疗、园区、三农等不同业态的场景应用方案；</p> <p>3、发行人提供数据分析系统，能够为各方参与者提供交易数据采集及运营分析服务。</p>
移动银行	<p>1、通过底层稳定的基础平台技术，保证系统的稳定性；</p> <p>2、采用云计算分布式架构体系，保证系统满足大并发的互联网式性能要求；</p> <p>3、服务中台的引入，构建多端、多渠道一体的业务支撑能力，实现应用系统的组装式快速构建；</p> <p>4、集成智能营销体系，实现个性化、千人千面；</p> <p>5、多端展现的定制化组装，快速、</p>	<p>1、使用发行人的 Flame 移动开发平台、协助银行快速搭建移动应用 APP，从底层保证 APP 的稳定性，提高移动应用的开发效率，缩短迭代周期；</p> <p>2、使用发行人的互联网金融平台，引入云计算分布式架构的后台系统，实现动态伸缩扩容的高性能；</p> <p>3、使用发行人的移动银行应用平台（IOS 版、Android 版），为移动银行提供集成的数据埋点与采集、运维与运营智能分析于一体的解决方案；</p>	<p>1、全面的移动银行解决方案，为移动银行业务提供从开发、运维到运营服务的一体化设计和实现；</p> <p>2、开发平台积累的成熟业务组件、丰富模板、可视化配置和编排功能使得不同水平的技术人员均能熟练运用，让业务运营更高效。</p>

类别	发行人产品服务、核心技术创新点	对银行业务的具体改进和提升	与同行业公司相比的优势说明
	个性的 UI 实现； 6、提供丰富业务组件，快速实现 APP 应用功能。	4、使用发行人的七巧板可视化平台，快速实现移动应用前端页面可视化动态配置，及时满足业务需求，面向不同用户群体提供个性化的内容呈现；	
网络银行	1、采用分布式技术实现高性能、高可用的金融服务能力； 2、采用业务中台微服务架构设计，通过服务组合编排，实现业务流程开发； 3、采用模块化设计，通过搭积木方式快速构建应用系统。	1、采用分布式技术升级网络银行系统架构，通过横向扩展服务器快速提升网络银行系统的处理性能，增大网络银行允许互联网访问的流量峰值； 2、使用业务中台的服务编排功能，实现业务流程的快速配置化开发。提升网络银行业务的开发效率； 3、用搭积木方式构建网络银行业务模块和应用，为网络银行系统提供更加灵活的部署和升级能力。	构建网络银行平台化能力，发行人网络银行方案以银行业务全面线上化为核心，详细分析银行线上服务断点，整合客户经理、柜面、移动银行等渠道服务能力，应用多种智能识别和认证技术，不断减少客户线下网点服务次数。实现网络银行从交易渠道到经营平台的转变。
开放银行	1、采用分布式技术实现高性能、高可用的金融服务能力； 2、建立数据标准和 API 标准，支持快速开发和对接能力，可视化 API 治理、智能沙箱、服务治理平台等工具和功能，大大降低开发难度、提高对接效率； 3、建立安全标准，支持立体防护，全域安全防护，分级防控管理，提升全方位的安全性。	1、采用分布式技术升级网络银行系统架构，通过横向扩展服务器快速提升开放银行系统的处理性能，增大开放银行允许互联网访问的流量峰值。 2、通过标准化服务接口和沙箱测试环境，提升银行与合作场景的服务连接开发和业务测试效率。 3、开放银行建立了完整的安全体系，确保银行对外开放金融服务访问的业务和数据安全。	1、具备快速对接能力，建立数据标准和 API 标准，统一了设计规范，能够实现快速开发和对接； 2、智能沙箱服务提供可视化的联调环境，帮助客户更高效的进行线上调试和验收工作，降低客户的服务接入成本； 3、场景的快速拓展和对接能力，实现场景的一键部署，快速对接。
商业智能	1、移动客户标签系统利用实时大数据技术，通过各种电子渠道收集到客户数据，通过商业智能技术对这些数据进行挖掘和分析，深入了解客户需求和行为，为制定更好的营销策略提供决策支持； 2、移动银行智能推荐系统基于大数据分析结果，银行可以借助人工智能和机器学习技术，精准地给客户推荐适合他们的产品和服务，提高营销效果和客户满意度； 3、智能策略管理平台利用大数据，人工智能技术，整合营销内容资源，投放渠道，算法策略，进行统一管理和调度，在恰当的时间、恰当的渠道、将最优价值的营销内容给到用户；	发行人在商业智能领域主要应用在渠道业务的数字化营销服务体系。 1、在移动银行和网络银行领域，通过使用发行人的技术，帮助银行在电子渠道对用户提供服务过程中，抓住用户平均单次停留时长 1 分多钟的短暂接触时间窗口，将用户所需的产品、功能、版面、资讯等内容，及时和精准的给到银行用户； 2、在移动服务过程中，通过移动客户标签、个性化推荐、智能策略管理等技术的应用，更好地满足用户需求，提升银行用户满意度； 3、通过移动客户标签、移动数据分析等应用，银行可以更好地了解市场需求和动态，制定更精准、高效的营销策略，提高自身竞争力；	1、可视化流程编排，实时事件驱动，自动化执行，提高营销策略管理能力； 2、结合电子渠道，特别是移动银行渠道为银行用户提供实时、精准的产品推荐和内容推送； 3、采用专家+模型的混合调度模式，满足不同场景的运营策略需求； 4、纯流量和用户维度多种 AB 测试分流方式支持； 5、基于实时大数据技术的营销全流程实时效果分析。

类别	发行人产品服务、核心技术创新点	对银行业务的具体改进和提升	与同行业公司相比的优势说明
	4、移动数据分析系统利用实时大数据技术和可配置数据大屏展现技术，采集终端用户关键数据并监控应用关键数据指标，从整体掌控移动应用的运营情况及增长动态。	4、在交易银行领域，在交易服务过程中，通过客户标签和数据分析系统，对交易过程进行分析，从交易风险、效率、回报等多个维度给银行、企业用户提供经营分析价值，使得交易银行服务在服务过程中不断优化交易体验，更能持续发展。	

## （二）在相关业务领域，主要客户是否存在同时采购其他竞争对手产品服务的情况

经访谈发行人主要客户确认，在银行 IT 解决方案采购过程中，客户通常会采购其他供应商的服务和产品；在发行人收入占比较高的移动银行、网络银行领域内，发行人客户的其他主要供应商包括北京宇信科技集团股份有限公司、北京科蓝软件系统股份有限公司、中电金信软件有限公司等。

## （三）报告期内重大合同的招投标中主要竞争对手情况，与发行人相比在各细分业务领域的市场排名、市场占用率、竞争优势情况

### 1、发行人报告期内重大合同的招投标中主要竞争对手情况

公司报告期内收入确认金额超过 2,000 万的重大合同主要集中于移动银行和网络银行领域，在招投标过程中主要竞争公司包括：北京宇信科技集团股份有限公司、北京科蓝软件系统股份有限公司、中电金信软件有限公司、上海屹通信息科技股份有限公司。

### 2、发行人与竞争对手在各细分领域的市场排名

在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行领域内，发行人与主要竞争对手在 2022 年度的市场排名情况如下：

公司名称	市场排名			
	移动银行	网络银行	开放银行	交易银行
发行人	1	3	7	9
北京科蓝软件系统股份有限公司	2	2	-	-
中电金信软件有限公司	4	-	2	3
上海屹通信息科技股份有限公司	3	-	-	-

北京宇信科技集团股份有限公司	9	1	-	-
----------------	---	---	---	---

注：上述竞争对手在部分领域内未进入赛迪报告出具的排名内；

数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

### 3、发行人在各细分领域的市场占有率

根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，2022 年度，发行人在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行领域内占比分别为 10.39%、12.16%、2.38% 和 2.20%，发行人在移动银行和网络银行领域内的市场占有率较高，具备一定优势。

### 4、发行人竞争优势

#### (1) 在细分领域内持续研发投入，建立竞争优势

公司多年来专注于渠道类业务，在移动解决方案上持续加大技术投入，陆续研发并推出了 Flame 移动应用平台、猎豹移动银行等移动应用解决方案，并在行业中获得了广泛应用。2017 年，移动银行平台获得中国计算机用户协会第二届中国计算机用户应用项目优秀奖。2020 年，猎豹移动银行获得中国金融认证中心中国电子银行网举办的“2020 中国金融科技创新大赛”最佳金融综合智能平台奖。根据赛迪顾问出具的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，2022 年公司在中国银行业 IT 解决方案市场的移动银行细分领域的市场占有率排名第一。

#### (2) 持续的行业研究能力建立的整体解决方案能力优势

公司多年为银行等金融机构提供金融 IT 系统建设服务的实践中，持续投入行业业务的调研，建立了敏锐的行业洞察能力，在渠道类业务领域的解决方案能力上始终紧跟行业应用发展新趋势。

凭借丰富的 IT 解决方案经验、稳定可靠的技术框架、优秀的技术业务团队，在渠道类业务领域，公司具备为银行客户提供 IT 咨询、规划、建设、营运、产品创新以及市场营销等一揽子解决方案服务的能力。

#### (3) 客户资源优势

自公司成立以来，已为国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、城市商

业银行、农村商业银行等近百家银行成功实施了众多银行互联网化和数字化转型项目。随着银行数字化转型的不断深化，银行对合作公司的技术和服务能力的要求也会不断增强，公司依托于与行业客户的长期合作形成的技术与服务能力，得到银行的认可，为公司在渠道类业务领域的发展提供了客户资源优势。

#### **(4) 人才与团队优势**

公司建立健全员工成长体系，基于公司发展战略对人才胜任力的要求，应用数字化管理系统管理员工的日常工作和学习，为员工匹配相应的培训课程和特训科目。

人力资源相关部门结合公司发展需要与员工职业发展规划，制定出完善的人员培训计划，培训内容涵盖企业文化、专业技能、业务知识、经营管理等诸多方面，培训组织以现场培训、线上培训系统、实战演练等多种方式予以高品质落实。

公司从薪资福利、岗位晋升、能力提升、文化建设等方面出发，增强员工对公司的认同感、归属感；更是通过建立员工持股平台，吸引优秀骨干员工与企业共同发展，让员工分享公司成长红利，从而进一步增强技术、业务核心团队的长期稳定性，有利于公司深耕所处的细分业务领域。

### **5、发行人在细分领域的竞争劣势**

#### **(1) 公司融资渠道较单一**

银行信息化行业正处于高速发展时期，公司需要在各个环节加大资金投入以保证自身行业领导者的地位及优势。公司目前资金主要以股东投入和银行授信为主要来源，相比于同行业上市公司，融资渠道较单一。公司新项目的开展和未来战略发展的制定均不同程度的受到融资渠道的限制。

#### **(2) 公司成立较晚，较同行业上市公司客户数量相对薄弱**

银行业关系着国家金融安全和社会经济的稳定，通常更换 IT 服务公司会在稳定性、系统兼容性、人员培训等方面产生较大成本，因此银行 IT 解决方案领域的先发优势和高用户黏性较为明显。新的银行 IT 解决方案供应商在进入该行业后需要一定的时间积累才能达到业务规模的快速扩张。公司于 2012 年 6 月成

立并开始开展国内银行 IT 解决方案业务，在客户数量积累方面弱于国内市场较大的银行 IT 解决方案供应商。

三、说明人月定量开发业务在“三创四新”方面的具体体现，将该部分收入认定为与核心技术相关的业务收入的依据及合理性；结合报告期内与主要客户签订的人月定量开发合同的服务期限、延续性，说明该类业务的持续性、稳定性

(一) 说明人月定量开发业务在“三创四新”方面的具体体现，将该部分收入认定为与核心技术相关的业务收入的依据及合理性

银行客户 IT 系统建设具有需求持续迭代的显著特征，基于该特征，结合银行自身项目管理和内部审计要求，客户通常会采用定制化开发项目采购或人月定量采购两种方式进行结算。无论是定制化开发项目采购或人月定量采购，客户对入选公司的业务领域、技术能力、行业经验均有严格要求，会选择行业内相关细分领域的专业化公司。综上所述，人月定量开发模式与定制化开发模式在开发内容和使用的核心技术上基本保持一致。

公司人月定量开发项目的“三创四新”主要体现在信创项目实施、业务中台架构升级和性能优化、业务中台新增服务模块开发、智能技术在渠道系统的应用、零接触式服务模式的新增功能开发以及数据分析和应用的持续需求迭代等开发内容。“三创四新”的具体体现以及所使用核心技术的具体内容为：

序号	开发内容	三创四新具体体现	核心技术使用说明	解决的具体问题
1	<b>信创项目实施</b> 为多家银行实施信创系统改造，采用国产软件产品替换现有系统所使用的数据库、中间件、浏览器或操作系统。为确保国产替代完成后的业务系统功能一致可用，性能与安全上满足原有系统设计要求，会产生大量的业务适配开发和业务和性能测试工作。由于银行选择信创切入点不同，发行人在不同银行信创改造的业务系统不尽相同，主要以网络银行和移动银行业务相关的业务系统改造相关，如：网上银行、移动 APP、小程序应用等。	信创项目是国家自主可控、自主创新政策的具体体现	在信创改造项目中，继续使用原有系统的互联网金融平台和业务中台平台技术。在此过程中，实现了发行人的互联网金融平台和业务中台平台的国产化适配验证。	提高客户自主可控、自主研发能力。满足国家对银行客户信息化自主可控、自主创新能力的要求。
2	<b>业务中台性能优化和架构升级</b> 随着银行的业务发展，应用系统架构会持续进行架构升级和性能优化。多家银行客户为应对秒杀促销、合作流量导入	使用分布式技术和微服务架构，是云计算领域创新的具体体现	在开发工作中，继续使用原有系统的互联网金融平台和业务中台平台技	应用云计算技术，确保银行业务系统的性能可以有效支撑银行业

序号	开发内容	三创四新具体体现	核心技术使用说明	解决的具体问题
	<p>等互联网营销活动带来的瞬间爆发式流量增长,对业务中台和应用系统的关键业务流程进行重构和优化。发行人服务的业务中台、网络银行、移动银行等业务系统是重构和优化的重要内容。包括但不限于以下开发内容:</p> <p>1、对关联性业务系统的具体业务流程进行分析找到性能瓶颈问题,应用分布式技术和微服务架构设计重构优化;</p> <p>2、对原有业务中台的某个服务中心应用做整体分析和重构,采用新技术或新设计方案重新开发和发布以提升中台服务整体性能。</p>		术。同步推动了发行人在云计算领域的持续跟进创新。	务发展的需要。
3	<p><b>业务中台新增服务模块开发</b></p> <p>银行的互联网业务中台平台的建设是持续进行的,随着业务的发展会产生新的能力中心服务需求,发行人的人月定量开发内容中包括为多家银行客户开发新服务中心的工作,不同银行根据自身业务发展阶段会提出各自的服务模块建设需求,如为更好的构建场景应用,有的银行会提出新建订单中心或采购中心的需求;为更好的开展营销工作,银行会提出建设营销中心或权益中心的需求;为更好的触达新媒体人群,银行会提出重建统一消息中心的诉求;为满足更多方式的安全验证和核身需求,银行会提出建立统一安全中心的诉求;发行人参与了多家银行的业务中台建设,新增服务中心的开发工作是发行人人月定量开发内容的重要组成。</p>	使用分布式技术和微服务架构,是云计算领域创新的具体体现	在开发工作中,继续使用原有系统的互联网金融平台和业务中台平台技术。同步推动了发行人在云计算领域的持续跟进创新。	应用云计算技术,确保银行业务中台的服务能力能满足银行业务发展的需要。
4	<p><b>智能技术应用带来的业务重构</b></p> <p>移动银行端,以生物识别为主的智能技术应用在不断深入。指纹识别、人脸识别、声纹识别、语音智能等技术在多家银行持续迭代落地,对业务系统提出了相应的交互模式和服务流程的改造要求。发行人服务的多家银行客户都在人月定量开发中提出此类改造开发需求。</p>	智能技术在银行服务领域的应用,是新旧产业融合创新的具体体现	开发工作中,使用发行人的移动开发平台集成多种智能技术,实现了在移动 APP,小程序中使用智能技术提供服务。	为银行客户带来更好的交互和安全体验,建立在移动业务领域的服务优势。
5	<p><b>零接触式服务带来的开发工作</b></p> <p>银行在“零接触式”服务领域主要依托移动银行服务来实现。发行人为多家银行的“零接触式”服务创新提供了人月定量开发工作。如:移动 APP 与远程银行协作为客户提供远程视频服务和在线签约服务;在移动 APP 上提供视频直播或视频点播等服务;为客户经理提供移动 Pad 助手,帮助客户经理实现线上线下协同提供服务。</p>	零接触式服务创新,是应用新技术实现传统产业服务升级转型的具体体现	开发工作中,使用发行人的移动开发平台以及远程银行系统技术,实现了移动 APP 上的“零接触式”服务功能。	为银行在“零接触式”服务环境下开展工作提供了有力保障。

序号	开发内容	三创四新具体体现	核心技术使用说明	解决的具体问题
6	<b>移动 APP 及小程序迭代和新增的需求</b> 移动银行是银行服务客户的核心渠道。发行人为多家银行客户提供移动业务需求迭代优化和新增移动业务功能的开发服务。持续迭代内容主要集中在移动服务交互处理的优化设计和满足业务运营需要的页面改版工作。新增移动业务功能有多种形态，包括独立的 APP 开发，如银行和医疗行业合作的银医通，或银行为某个客户定制的 APP 等；独立的小程序服务以及现有移动应用上的功能模块的开发工作。	主要体现在移动应用领域的产融结合创新、金融生活生产的结合创新和金融服务与场景生态的结合创新。	开发工作中，使用发行人的七巧板可视化平台快速实现页面的配置和动态展现，提升页面设计改造的开发效率。使用发行人的移动银行应用平台（IOS、Android 版）开发新 APP 服务。	不断提升银行在移动业务领域的服务体验和客户满意度。
7	<b>数据分析与应用持续迭代和新增需求</b> 银行业务运营工作对数据分析和应用的需求与日俱增。发行人为多家银行客户的移动银行和网络银行提供数据报表生产、业务运营数据采集和分析需求的开发工作，包括多种业务运行报表的设计和开发实现、营销活动设计开发和营销数据的分析和应用需求的迭代开发工作。	以数据分析和应用为主，为银行提供智能营销服务，是大数据和商业智能领域创新的具体体现	开发工作中，使用了发行人的智能分析和智能推荐系统，应用策略平台实现营销活动的智能投放。	帮助银行建立数字化运营能力，以现场人月服务方式持续为业务营销和运营工作提供技术服务支撑。
8	<b>数字人民币接入及功能开发需求</b> 银行提出对接人民银行推出的数字人民币业务需求，发行人为多家银行实现了移动银行、网络银行与数字人民币服务的对接，开发数字人民币钱包，实现钱包基本信息查询、交易明细查询、钱包充值、存钱、转钱、批量代发等业务。	符合国家数字人民币试点测试应用的政策要求，是新技术与传统产业融合创新的具体体现	开发工作中，使用了发行人的业务中台平台技术实现与数字人民币系统的业务集成。	为银行实现数字人民币应用服务提供技术服务。

综上所述，公司人月定量开发业务与核心技术相关，上述开发内容具备“三创四新”特征，将该部分收入认定为与核心技术相关的业务收入具有合理性。

**（二）结合报告期内与主要客户签订的人月定量开发合同的服务期限、延续性，说明该类业务的持续性、稳定性**

发行人报告期各期人月定量开发项目前五大客户共计 6 家，包括：广发银行股份有限公司、杭州银行股份有限公司、平安银行股份有限公司、苏州银行股份有限公司、宁波银行股份有限公司、山东省城市商业银行合作联盟有限公司。

报告期内发行人与主要客户签订的人月定量开发服务合同均连续覆盖了整个报告期，且发行人与前述主要客户均于报告期前开始合作，合作时间较长，故发行人与主要客户签订的人月定量开发服务具备延续性和稳定性。

发行人与主要客户签订的人月定量开发合同情况如下：

客户名称	首次合作时间	合同名称	合同起始日期	合同结束日期	服务期限
广发银行	2012 年	广发银行 UAT 测试资源采购协议	2018/10/10	2020/10/09	24 个月
		广发银行 UAT 测试资源采购协议	2020/09/24	2022/10/01	24 个月
		广发银行通用外部研发资源采购框架协议	2020/11/18	2023/11/17	36 个月
杭州银行	2012 年	杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议	2018/04/01	2020/03/31	24 个月
		杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议	2020/04/01	2022/03/31	24 个月
		杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议	2022/04/01	2024/03/31	24 个月
平安银行	2013 年	平安银行股份有限公司信息技术服务框架协议合同	2017/06/20	2019/06/30	25 个月
		平安银行股份有限公司信息技术服务合同	2019/11/27	2021/07/30	21 个月
		平安银行股份有限公司信息技术服务合同	2021/07/31	2024/07/31	24 个月
苏州银行	2013 年	苏州银行软件开发服务合同	2015/07/01	2021/09/30	74 个月
		苏州银行软件开发服务合同	2021/07/05	2023/07/04	24 个月
宁波银行	2013 年	宁波银行软件服务合同（开发）	2019/04/01	2020/03/31	12 个月
		宁波银行软件服务合同（测试）	2019/03/06	2020/03/31	13 个月
		宁波银行软件服务合同（开发）	2020/04/01	2021/03/31	12 个月
		宁波银行软件服务合同（测试）	2020/04/01	2021/03/31	12 个月
		宁波银行软件服务合同（开发）	2021/04/01	2022/03/31	12 个月
		宁波银行软件服务合同（测试）	2021/04/01	2022/03/31	12 个月
		宁波银行软件服务合同（开发）	2022/04/01	2023/03/31	12 个月
		宁波银行软件服务合同（测试）	2022/04/01	2023/03/31	12 个月
山东城商	2012 年	山东省城市商业银行合作联	2019/03/26	2020/12/31	22 个月

客户名称	首次合作时间	合同名称	合同起始日期	合同结束日期	服务期限
行联盟		盟有限公司技术开发服务采购框架协议			
		山东省城市商业银行合作联盟有限公司技术开发服务采购框架协议	2020/12/22	2022/12/31	24 个月
		山东省城市商业银行合作联盟有限公司技术开发服务采购框架协议	2023/01/01	2024/12/31	24 个月

四、量化说明近年来银行 IT 解决方案建设进展情况，如已完成信息化建设的银行数量、区域覆盖面、尚需完成信息化建设的市场规模等；结合行业的竞争格局、市场空间及增速、同行业公司情况、在手订单、在银行以外其他领域的市场开发情况等，说明发行人获取订单及市场拓展的壁垒及应对措施，充分论证业绩增长的可持续性

（一）量化说明近年来银行 IT 解决方案建设进展情况，如已完成信息化建设的银行数量、区域覆盖面、尚需完成信息化建设的市场规模等

1、银行信息化建设是一个长期持续、迭代优化的发展过程，现阶段处于数字化转型建设阶段

国家政策、新技术运用的影响，使得银行持续开展信息化建设，此外，为保证银行 IT 系统的优化以及与不断发展的业务进行匹配，银行 IT 系统还需要持续进行迭代和开发，整体来看，我国银行信息化建设工作是长期、伴随整个银行业务周期的过程。结合银行业信息化建设的整体历程来看，我国银行业信息化建设大致经历了电子化、网络化和数字化三个时期，目前，我国的相关银行已基本完成电子化、网络化的建设工作，银行业信息化建设现在处于数字化建设阶段。

2022 年 1 月，中国银保监会发布《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》文件，指出银行业、保险业数字化转型的工作目标：到 2025 年，银行业、保险业数字化转型取得明显成效。数字化金融产品和服务方式广泛普及，基于数据资产和数字化技术的金融创新有序实践，个性化、差异化、定制化产品和服务开发能力明显增强，金融服务质量和效率显著提高。数字化经营管理体系基本建成，数据治理更加健全,科技能力大幅提升，网络安全、数据安全和风险管理水

平全面提升。

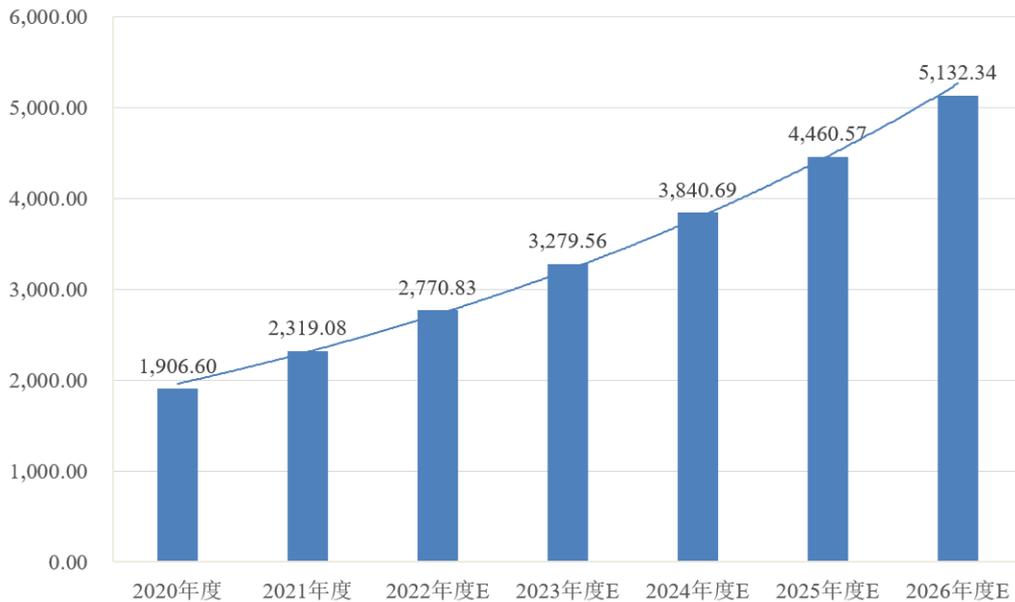
## 2、银行业数字化阶段建设的市场规模说明

根据赛迪顾问公司发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》未来三到五年，中国银行业在 IT 架构转型叠加自主创新的带动下，将持续引发新一轮的软硬件等 IT 基础设施的升级与重构，中国银行业 IT 投资将会继续保持稳健的增长态势。2021 年度中国银行业整体 IT 投资规模达到 2,319.08 亿元，比 2020 年度增长了 21.65%。预计到 2026 年时，中国银行业 IT 整体投入将达到 5,132.34 亿元，2021 到 2026 年的年平均复合增长率为 17.22%。

具体而言，2021 年度中国银行业整体 IT 投资规模达到 2,319.08 亿元，其中硬件投入达到 999.52 亿元，占总体投入的 43.1%；软件投入达到 338.58 亿元，占整体投入的 14.6%；服务投入达到 980.97 亿元，占整体投入的 42.30%，服务继续保持逐步增长的态势。预计到 2026 年时，中国银行业整体 IT 投入将突破五千亿元，达到 5132.34 亿元，其中硬件投入将达到 2,185.35 亿元，占整体 IT 投入的 42.58%；服务投入将达到 2,189.97 亿元，占整体 IT 投入的 42.67%，服务收入将首次超过硬件投入；软件投入将达到 757.02 亿元，占整体 IT 投入的 14.75%。

## 2021-2026 年中国银行业 IT 投资规模预测

单位：亿元

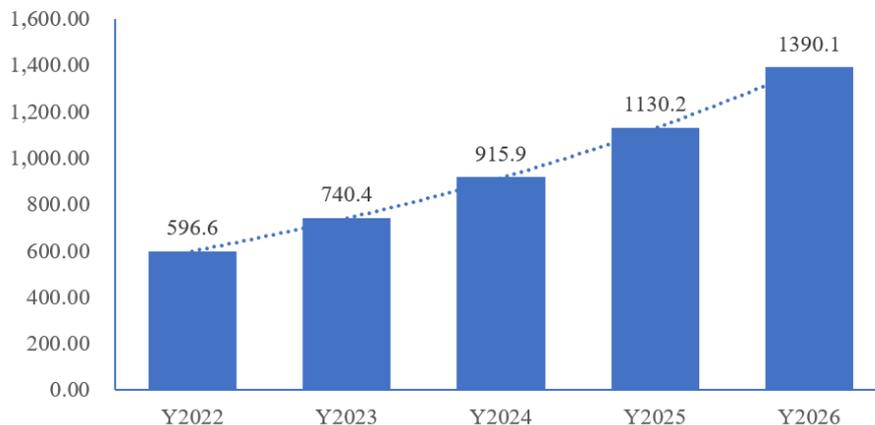


数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》

银行 IT 解决方案市场未来五年中国银行业将进一步加快数字化转型的步伐，在全面数字化转型的大力推动下，尤其是 IT 架构转型与自主创新所产生的叠加效应的强劲驱动下，中国银行业 IT 解决方案市场将会继续保持旺盛的增长态势。2021 年度中国银行业 IT 解决方案市场的整体规模达到 479.59 亿元，比 2020 年度增长 24.7%。预计到 2026 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,390.11 亿元，2022 到 2026 年的年均复合增长率为 23.55%。

### 2022年至2026年中国银行业IT解决方案市场未来预测

单位：亿元



数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》

(二) 结合行业的竞争格局、市场空间及增速、同行业公司情况、在手订单、在银行以外其他领域的市场开发情况等，说明发行人获取订单及市场拓展的壁垒及应对措施，充分论证业绩增长的可持续性

### 1、行业竞争格局

根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，到 2022 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,390.11 亿元。中国银行业 IT 解决方案的未来增量市场可期，与之相伴的是愈发激烈的市场竞争。市场中既有具备丰富经验的传统优势厂商，也有积极拓展业务范围、跨界进入的新厂商。根据工信部的统计，2021 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业 42,232 家，行业参与者众多，市场集中度不高，竞争态势趋于各家研发技术水平、人才团队管理和项目经验积累等综合实力的比拼。

国内中小银行数量众多，地域分散，具有发展水平不均衡，需求变动频繁的特性，在此现状下，我国银行 IT 解决方案领域内的单一厂商很难在短时间内提供不同地域银行的产品或服务，并部署足够人员提供服务以占领市场，因此整个行业还难以形成垄断格局。

目前本行业的市场化竞争较为充分，行业内企业较为分散，市场集中度较低。由于本行业高度细分，主要供应商提供的产品及服务各有侧重，形成差异化发展的良性竞争格局。

### 2、行业市场空间及增速

我国宏观经济和资本市场的发展为银行 IT 投资提供了便利稳定的投资环境。政策方面，国务院发布的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》明确提出“推进金融业信息化核心安全可控，维护金融基础设施安全”。进一步推动银行信息化加速建设，扩大银行业 IT 解决方案市场规模。根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，2022 年中国银行业 IT 解决方案市场规模达到 545.77 亿元人民币，与 2021 年同比增长了 13.80%，呈现出快速的增长态势。根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，到 2026 年，中国银行业 IT 解决方案市

场规模将达到 1,390.11 亿元。

与发行人所在细分领域相关的市场规模及增速说明如下表所示：

市场领域	2021 年市场规模（亿元）	2022 年至 2026 年市场预测	年复合增长率
移动银行	31.07	移动银行解决方案市场将保持旺盛的增长态势，预计到 2026 年时该市场规模将达到 132.2 亿元	33.1%
网络银行	17.89	网络银行解决方案将保持平稳的增长态势。预计到 2026 年时该市场规模将达到 25.35 亿元	7.0%
开放银行	14.7	开放银行解决方案市场将保持旺盛的增长态势，预计到 2026 年时该市场规模将达到 60.4 亿元	32.3%
交易银行	14.8	交易银行解决方案市场将保持相对旺盛的增长态势，预计到 2026 年时该市场规模将达到 48.0 亿元	26.2%
商业智能	60.8	商业智能解决方案市场将继续呈现出旺盛的增长态势。预计到 2026 年时该市场规模将突破两百亿元，达到 200.5 亿元	26.5%

数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》

### 3、同行业公司主营业务状况

#### （1）移动银行领域同行业公司主营状况分析

2022 年移动银行解决方案市场主要厂商收入、排名及市场占有率

排名	厂商名称	收入（百万元人民币）	市场占有率
1	北京易诚互动网络技术股份有限公司	369.2	10.39%
2	北京科蓝软件系统股份有限公司	369.1	10.38%
3	上海屹通信息科技股份有限公司	291.6	8.20%
4	中电金信软件有限公司	191.0	5.37%
5	神州数码信息服务股份有限公司	190.8	5.37%
6	博彦科技股份有限公司	153.9	4.33%
7	上海新致软件股份有限公司	150.0	4.22%
8	北京领雁科技股份有限公司	121.7	3.42%
9	北京宇信科技集团股份有限公司	88.5	2.49%
10	软通动力信息技术（集团）股份有限公司	80.0	2.25%
11	中软国际有限公司	80.0	2.25%

排名	厂商名称	收入（百万元人民币）	市场占有率
12	赞同科技股份有限公司	62.7	1.76%
13	深圳市金证科技股份有限公司	60.0	1.69%
14	信雅达科技股份有限公司	28.0	0.79%
15	大连同方软银科技有限公司	20.7	0.59%
16	高伟达软件股份有限公司	3.9	0.11%
17	其他	1,293.4	36.39%
合计		<b>3,554.6</b>	<b>100.00%</b>

数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

2022 年移动银行解决方案收入为 35.55 亿元，同比增长了 14.3%，呈现了持续旺盛的增长态势，发行人在该领域继续保持市场第一的领先地位。发行人在移动银行领域的技术研发投入持续增加，将继续巩固和扩大在该领域的领先优势。

### （2）网络银行同行业公司主营状况分析

2022 年网络银行解决方案市场主要厂商收入、排名及市场占有率：

排名	厂商名称	收入（百万元人民币）	市场占有率
1	北京宇信科技集团股份有限公司	472.0	33.65%
2	北京科蓝软件系统股份有限公司	217.4	15.50%
3	北京易诚互动网络技术股份有限公司	170.6	12.16%
4	中软国际有限公司	15.2	1.08%
5	软通动力信息技术（集团）股份有限公司	15.0	1.07%
6	其他	512.5	36.54%
合计		<b>1,402.7</b>	<b>100.00%</b>

数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

2022 年网络银行解决方案市场规模为 14.03 亿元，同比增长 2.57%，前三名分别为宇信科技、科蓝软件和易诚互动，所占份额超过 60%。预计未来该领域市场依然保持平稳增长趋势。

### （3）开放银行同行业公司主营状况分析

2022 年开放银行解决方案市场主要厂商收入、排名及市场占有率：

排名	厂商名称	收入（百万元人民币）	市场占有率
----	------	------------	-------

1	神州数码信息服务股份有限公司	385.4	23.94%
2	中电金信软件有限公司	221.0	13.73%
3	软通动力信息技术（集团）股份有限公司	150.0	9.32%
4	江苏润和软件股份有限公司	104.1	6.47%
5	中软国际有限公司	60.0	3.73%
6	博彦科技股份有限公司	40.6	2.52%
7	北京易诚互动网络技术股份有限公司	38.4	2.38%
8	赞同科技股份有限公司	20.9	1.30%
9	高伟达软件股份有限公司	3.6	0.22%
10	其他	585.7	36.39%
合计		1,609.6	100.00%

数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

2022 年开放银行解决方案市场总额为 16.1 亿元，同比增长了 9.5%。银行金融服务能力赋能产业和服务生活的需求日益增长，开放银行领域未来发展趋势呈现增长势头。发行人在开放银行领域将持续增加研发投入和市场开发力度。

#### （4）交易银行领域同行业公司主营状况分析

2022 年交易银行解决方案市场主要厂商收入、排名及市场占有率：

排名	厂商名称	收入（百万元人民币）	市场占有率
1	恒生电子股份有限公司	271.7	18.97%
2	天阳宏业科技股份有限公司	165.0	11.52%
3	中电金信软件有限公司	154.0	10.76%
4	信雅达科技股份有限公司	100.0	6.98%
5	软通动力信息技术（集团）股份有限公司	60.0	4.19%
6	中软国际有限公司	50.0	3.49%
7	北京领雁科技股份有限公司	42.1	2.94%
8	江苏润和软件股份有限公司	33.0	2.31%
9	北京易诚互动网络技术股份有限公司	31.5	2.20%
10	高伟达软件股份有限公司	3.5	0.25%
11	其他	521.0	36.39%
合计		1,431.8	100.00%

数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

2022 年交易银行解决方案市场总额为 14.3 亿元，占整体解决方案市场的 2.6%。市场对交易银行的业务需求正在发生变化，更加聚焦于产业纵深合作，场景金融服务融合。新的业务发展趋势给发行人带来了在交易银行领域市场份额扩张的发展机会。

### (5) 商业智能领域同行业公司主营业务状况分析

2022 年商业智能解决方案市场主要厂商收入、排名及市场占有率：

排名	厂商名称	收入（百万元人民币）	市场占有率
1	中电金信软件有限公司	833.0	11.47%
2	北京宇信科技集团股份有限公司	753.3	10.37%
3	深圳市长亮科技股份有限公司	578.9	7.97%
4	天阳宏业科技股份有限公司	450.0	6.20%
5	软通动力信息技术（集团）股份有限公司	280.0	3.86%
6	神州数码信息服务股份有限公司	269.3	3.71%
7	博彦科技股份有限公司	237.9	3.28%
8	北京先进数通信息技术股份公司	219.0	3.02%
9	吉贝克信息技术有限公司	200.7	2.76%
10	中软国际有限公司	145.0	2.00%
11	高伟达软件股份有限公司	114.7	1.58%
12	百硕同兴科技（北京）有限公司	95.0	1.31%
13	赞同科技股份有限公司	70.7	0.97%
14	IBM 中国	65.0	0.90%
15	信雅达科技股份有限公司	65.0	0.90%
16	SAS 中国	60.0	0.83%
17	江苏润和软件股份有限公司	59.5	0.82%
18	SAP 中国	35.0	0.48%
19	深圳市法本信息技术股份有限公司	28.6	0.39%
20	上海安硕信息技术股份有限公司	21.2	0.29%
21	索信达控股有限公司	19.1	0.26%
22	北京易诚互动网络技术股份有限公司	14.0	0.19%
23	北京领雁科技股份有限公司	5.0	0.07%
24	其他	2,642.6	36.39%
合计		7,262.4	100.00%

数据来源：赛迪《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

2022 年商业智能解决方案市场总额为 72.62 亿元，同比增长了 19.44%。在商业智能领域，除了数据中台与数据治理之外，数据运营与数据分析也正在成为新的热点与竞争的焦点。从未来发展看，智能化是重要的发展趋势。

发行人在大数据应用和智能服务上始终坚持增大研发投入，结合渠道业务领域的领先优势，围绕智能化服务提供解决方案，预计在商业智能领域将获得更多市场份额。

### **3、在手订单和银行业以外领域市场开发情况**

发行人 2020 年末、2021 年末、2022 年末在手订单金额分别为 62,479.64 万元，65,535.73 万元和 61,384.57 万元，截至 2023 年 4 月 30 日，发行人在手订单金额为 71,719.33 万元。2022 年末在手订单金额降低的主要原因是 2022 年末银行居家办公，导致部分待签的订单签约时间推迟到 2023 年初才签署。2023 年后，银行客户对 IT 系统建设需求释放，在手订单金额后续会进一步增长。

目前，发行人的主要业务集中在银行业渠道服务领域，银行业 IT 系统建设细分领域众多，公司未来重点开拓银行信贷系统、商业智能等相关领域。

### **4、发行人获取订单及市场拓展的壁垒及应对措施**

#### **(1) 行业经验壁垒**

银行 IT 建设为系统工程，其结构复杂且开发周期较长，要求相关供应商对相关 IT 系统的应用环境有较深了解，且在信息系统建设过程中能够提出指导性建议。同时，银行对系统自身的可靠性、稳定性、安全性等方面要求很高，企业以往的项目业绩、行业口碑、系统稳定性等诸多因素直接影响银行的选择，新进企业如果没有丰富的行业经验积累较难获得客户认可。

#### **(2) 客户市场壁垒**

银行 IT 系统的开发具有连续性，因此 IT 系统建设方面有着较高的可持续性和稳定性要求。银行在新系统的建立和已有系统的升级迭代时，通常选择自身比较了解，与自己有着长期合作的供应商，从而控制项目风险。此外，银行 IT 系

统建设通常包含业务流程改造、整体协调、用户培训等隐性要求，并且随着 IT 系统的投放和升级迭代，客户信任程度会越来越高，后续转换的成本也就越来越大，银行 IT 系统建设具有较高的客户市场壁垒。

### **(3) 技术壁垒**

银行 IT 系统建设所属行业为技术密集型产业，一般要求 IT 解决方案供应商在深度理解银行需求的背景下统筹进行 IT 系统的设计、开发、调试、维护等，随着云计算、大数据、人工智能、区块链等技术在银行 IT 系统的推广和运用，进一步加大了银行 IT 系统建设的复杂程度，IT 解决方案供应商需要具备较高水平的系统架构设计、软件开发等综合技术能力，确保开发的银行 IT 系统安全、稳定，能够快速响应用户需求。

## **5、发行人获取订单及市场拓展的应对措施**

### **(1) 持续建立新技术与银行业务融合的快速响应能力**

银行信息化建设过程，始终与信息化技术浪潮相伴同行。进入 21 世纪以来，银行信息化建设与互联网行业的技术发展紧密关联。从云计算、移动创新到大数据服务以及人工智能应用，均来自于互联网行业的应用和技术创新。

信息化技术的更新换代为银行 IT 行业市场带来重新洗牌的机会。每一次新技术、新模式的应用都是对已有行业经验、技术体系的破坏和重构，亦是对原有服务商与银行服务合作关系的冲击和重建。对发行人而言，建立对新技术与银行业务融合的快速响应能力是打破行业固有的经验、技术和市场壁垒，获取订单及市场拓展的核心战略。

发行人在银行架构升级转型领域，应用分布式架构技术，形成互联网银行业务中台平台。在移动银行领域，借鉴互联网先进的移动技术框架，形成猎豹移动银行解决方案。通过这些创新融合的解决方案，发行人在银行数字化渠道建设领域获得了较高的认可度和市场占有率，带来了业务的快速增长。

人工智能与传统产业的服务融合将是下一个技术更新换代的节点。发行人已成为百度智能云在金融行业的应用创新合作伙伴，通过技术合作，将联合推出数字银行业务领域基于大语言模型技术的解决方案，并规划和探索构建数字银行一

体化效能平台，帮助发行人获取订单及市场拓展。

## **(2) 增加大数据和人工智能技术应用与银行业务融合的研发投入，巩固已有领域优势，寻求新细分领域突破**

技术创新始终是发行人保持可持续发展的根本和基础，公司始终坚持自主创新，不断完善创新机制，保持在银行 IT 解决方案领域的技术先进性。发行人以本次募集资金投资项目为契机，在大数据和人工智能技术领域的融合创新上重点投入，结合募投项目实施，巩固已有领域优势，寻求新细分领域突破。

公司计划使用募集资金投资于数字银行应用平台升级项目，针对业务功能优化和新型场景构建的研发内容，重点聚焦智能技术的深度应用；针对数字银行渠道的运营和营销服务的研发内容，采用更多的大数据应用算法，结合更加丰富维度的客户标签数据，进一步提升智能投放、智能推荐的算法精准度。

公司计划使用募集资金投资建设敏捷创新中心项目，以保持公司核心竞争力。该项目所建设的敏捷创新中心平台是公司一体化的敏捷研发和交付体系，覆盖公司从产品研发立项、研发过程管控、研发成果发布到研发成果交付实施的全流程作业，提供研发工具支撑和流程数字化管控平台。敏捷创新中心建成后，可以集中多方资源进行协同开发，实现业务组件的高效重用，从而能够快速形成可交付的产品及解决方案，显著提升公司项目的实施效率，提升产能扩大公司服务规模。同时该中心可以为公司的现场服务团队搭建全行业的业务知识库和学习平台，让团队成员得以快速成长，为公司未来发展储备更多人才，增强公司的核心竞争力，从而提升发行人获取订单并拓展市场的能力。

## **(3) 构建敏捷研发和交付体系，建立公司快速响应市场需求，提升现场交付品质的能力**

发行人在企业经营过程中，围绕“敏捷研发和交付体系”持续投入研发，增强公司研发体系的敏捷应变能力，结合募投项目中的敏捷创新中心项目，提升公司对银行客户多样化且多变的服务需求的响应效率。

公司计划使用募集资金投资建设敏捷创新中心项目，以保持公司核心竞争力。该项目所建设的敏捷创新中心平台是公司一体化的敏捷研发和交付体系，覆盖公

司从产品研发立项、研发过程管控、研发成果发布到研发成果交付实施的全流程作业，提供研发工具支撑和流程数字化管控平台。敏捷创新中心建成后，可以集中多方资源进行协同开发，实现业务组件的高效重用，从而能够快速形成可交付的产品及解决方案，显著提升公司项目的实施效率，提升产能扩大公司服务规模。同时该中心可以为公司的现场服务团队搭建全行业的业务价值库和学习平台，让团队成员得以快速成长，为公司未来发展储备更多人才，增强公司的核心竞争力。

## 6、发行人业绩增长可持续性的保证

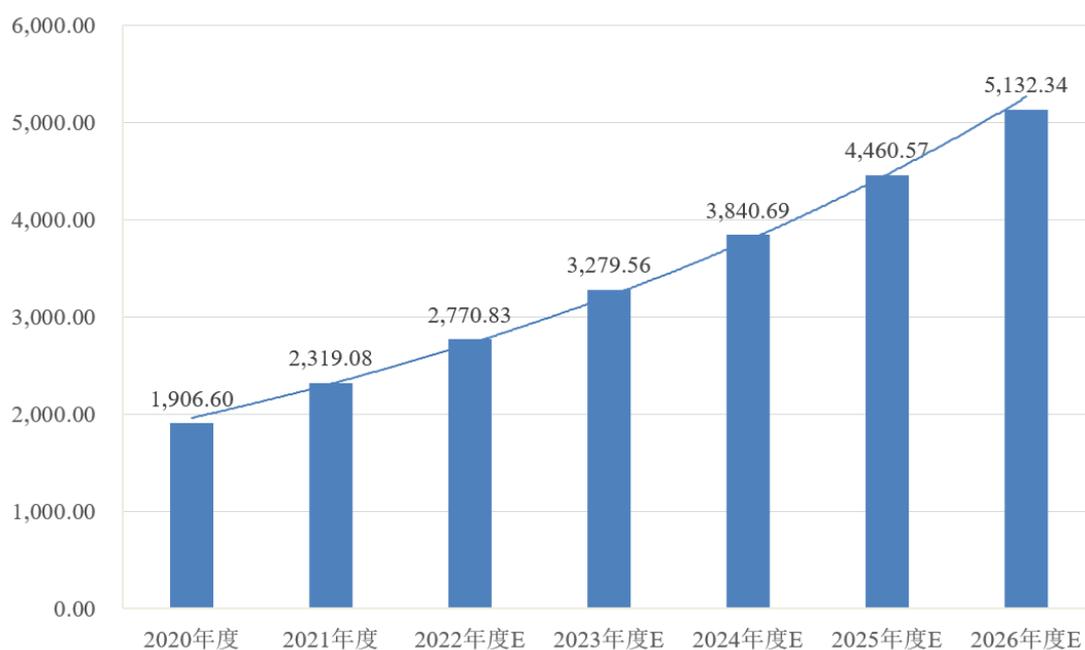
### (1) 国家宏观规划及行业政策，发行人所处行业未来发展空间巨大，不会发生重大不利变化

我国高度重视银行业信息化发展，出台一系列产业政策予以支持。《软件和信息技术服务业发展规划（2016—2020年）》指出要顺应新一代信息技术创新发展和变革趋势，着力研发云计算、大数据、移动互联网、物联网等新兴领域关键软件产品和解决方案，鼓励平台型企业、平台型产业发展，加快培育新业态和新模式，形成“平台、数据、应用、服务、安全”协同发展的格局；《金融科技发展规划（2022-2025年）》明确提出未来三年金融科技工作的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施；《“十三五”国家信息化规划》指出要积极规范发展互联网金融，促进金融信息服务业健康发展。规范有序开展互联网金融创新试点，支持小微企业发展；《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》指出要培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平。

随着中国银行业数字化转型的持续深入，以及5G、大数据、人工智能等技术在金融领域的加快应用，中国银行业对数字科技的投入将继续保持良好的增长态势。同时，国家信创工程的不断推进，国产化的进程被大大加快，在信创工程和数字技术发展的双重助推下，行业将开启新的成长周期。促使银行不断加大科技投入，为银行IT解决方案行业的发展不断创造出新的市场空间。我国银行IT解决方案行业未来将保持高速增长的气势。

2021-2026年中国银行业IT投资规模预测

单位：亿元



数据来源：赛迪，《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》

## （2）发行人所处的细分领域需求潜力巨大，渠道创新与数字化应用是未来竞争的焦点

在银行业数字化转型时代，移动银行、网络银行、开放银行等作为银行经营的主渠道，是银行数字化经营的重要数据来源，也是实现“智慧化营销服务能力”的基础，同时也为大数据的智能风控提供数据来源。渠道智慧化升级成为数据应用发力的重点领域。

对于银行而言，渠道建设的痛点在于获客困难且获客效率不高。一方面线上互联网红利减弱，获客难度提高，另一方面线下网点功能单一，对消费者吸引力不足。现阶段银行渠道建设的核心目的是改善用户获得产品及服务的体验，进而获取客户，挖掘客户最大需求，实现利润增长。

渠道创新和数字化应用是未来竞争的焦点，可以帮助银行解决获客难题并提高获客效率，具体原因如下：

① 银行渠道创新将 AI 智能技术引入到银行的渠道服务领域，如智能语音、智能搜索、智能推荐技术，以及正在爆发的 AIGC 大语言模型技术、数字人技术应用到移动银行、网络银行服务中，充分应用语音、手势、表情识别等多模态交互技术打造更为智能的拟人化的用户交互体验。通过 AI 技术的创新应用全面提

升银行渠道服务的智能化水平。

② 围绕银行客户体验，公司构建数字化客户体验应用体系。将客户触点数据与运营数据相结合，量化客户评价指标。构建“检测—分析—改进”的客户体验管理闭环，让客户体验的改进方向更加清晰，更有说服力。

③ 建立全行级客户洞察能力，充分利用大数据分析方法，构建多维度的客群分类指标，更精准地挖掘客户的金融服务偏好，通过场景细分，数据建模等方式，形成更加精细化、专业化的客群分类，并为细分客群提供更为丰富和多样的个性化服务。基于大数据应用，构建以客户为中心的数字化运营体系。

### **(3) 发行人具备可持续的市场竞争能力**

#### **① 自主研发创新优势**

公司自设立以来始终重视研发工作，着力建设和培养高效的研发团队，构建创新机制，保障公司在自己专注的领域内的技术和业务的创新引领能力。报告期内，公司的研发费用分别为 4,391.72 万元、4,590.33 万元和 4,397.83 万元。公司研发团队专业结构合理，有着丰富的行业知识和从业经验，具备良好的研发创新能力。公司建立了相对健全、高效的研发管理体系以及持续创新机制。

公司作为高新技术企业，坚持自主创新，紧密跟踪技术发展，不断优化自身技术储备，将新技术、新模式引入到自有的产品和解决方案中，曾荣获“2017-2018 年度中国软件和信息服务业最具竞争力产品奖”“2020 中国金融科技创新大赛最佳金融综合智能平台奖”及“2020InfoQ 数字化发展最佳伙伴”等荣誉称号。

截至本问询回复出具日，发行人的研发项目不断落地并获得了 3 项发明专利、147 项软件著作权，不断通过研发项目及项目实施更新储备技术，保持自身技术优势。

#### **② 客户资源和品牌效应建立的市场优势**

自公司成立以来，发行人已为国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行、外资银行以及新兴的民营银行等近百家银行成功实施了众多银行互联网化和数字化转型项目。随着银行数字化转型的不断深化，

银行对合作公司的技术和服务能力的要求也会不断增强，依托于与行业客户的长期合作及技术与服务能力的沉淀，进一步得到银行的认可，这将促进公司承接的相关项目数量的增加，以及客户群体的不断扩大。

公司与优质客户的合作过程中除保障客户业务应用持续迭代外，着重推动公司技术水平的不断提高和服务手段的不断改进。公司通过提供高质量的服务逐步获得了客户的认可，老客户的满意度和黏性较高，其延续开发、持续升级和运行维护的需求也给公司带来持续稳定的收入。

根据赛迪顾问出具的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，2022 年公司在渠道类 IT 解决方案市场占有率较高，其中在移动银行解决方案市场排名第一位，在网络银行解决方案市场排名第三位。

### ③ 行业知识沉淀和精细化管理能力优势

公司持续跟进先进的软件工程方法，引进主流的软件工程、工具，先进的开源软件和平台框架，并结合公司自有的平台和工具，保持高质量标准的同时提高现场交付效能。公司不定期组织内外部专家团队，对现场实施人员进行赋能，沉淀了大批通过专业认证的工程师，同时也建立起各岗位序列人员成长的专业通道。公司的现场实施团队坚持以客户为中心，合理配置，满足各类客户对交付人员的技能要求。岗位设置涵盖产品经理、项目经理、架构师、客户体验（UED）、前端开发、客户端原生开发、后端开发、数据应用开发、自动化测试、生产运维等，实现专人专岗，确保团队的协同合作。

公司的技术支持服务体系以客户为中心，建立了专门的服务团队，长期关注客户的业务发展，提供全面的支持，覆盖了咨询、销售、交付、运维等所有环节。其中，公司的需求中心、业务方案中心、营销方案中心定期与客户沟通，提供专业的建议、切实的方案。

公司制定了严格的研发和项目管理规范流程体系，通过了 CMMI5、质量管理体系（ISO9001）、信息安全管理体（ISO27001）等认证。

### ④ 研发自主可控，全线支持国产化软硬件的优势

当前信息安全与自主可控已成为国家战略，随着自主可控和软硬件基础设施

国产化进程的加快，银行业 IT 软件应用系统的国产化替代将成为趋势。公司长期来秉承“安全可控、自主研发”的战略，重视自主可控信创领域的战略布局，公司的核心技术和业务产品均已与国产化基础环境的主流厂商进行了兼容性互认工作并获得了认证证书。

⑤ 发行人在手订单充足，具备业绩可持续增长能力

截至 2023 年 4 月 30 日止，发行人在手订单金额为 71,719.33 万元。在手订单储备充足。

综上所述，发行人具备业绩可持续增长能力。

五、说明报告期内为客户同时提供软件定制开发和人月定量开发的具体情况，如何准确区分两类业务，相关人员是否存在重合的情形，如是，详细说明如何区分两类业务实现的收入和成本归集过程；软件定制开发项目是否均由发行人主导且独立完成之后交付客户验收，是否存在以开发项目的模式进行人月定量开发的情形

（一）说明报告期内为客户同时提供软件定制开发和人月定量开发的具体情况，如何准确区分两类业务，相关人员是否存在重合的情形，如是，详细说明如何区分两类业务实现的收入和成本归集过程

报告期内，公司为客户同时提供软件定制开发和人月定量开发涉及的客户情况具体为：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	客户数量	销售收入	客户数量	销售收入	客户数量	销售收入
软件定制开发	13	6,987.00	17	10,331.67	17	14,673.59
人月定量开发		9,984.58		20,107.34		13,638.19
合计	13	16,971.57	17	30,439.01	17	28,311.78

2020 年度至 2022 年度，发行人同时提供软件定制开发及人月定量开发的客户数量分别为 17 家、17 家和 13 家，相关销售收入合计分别为 28,311.78 万元、30,439.01 万元和 16,971.57 万元，占营业收入的比例分别为 53.73%、48.46%、27.21%，销售占比呈下降趋势。

## 1、软件定制开发及人月定量开发的区分标准

软件定制开发及人月定量开发在客户需求、项目管理、人员确定及管理、定价方式、结算依据等层面均存在较大差异，两类业务具体的区分标准为：

区分标准	软件定制开发	人月定量开发
客户需求	合同或订单明确约定 IT 系统的具体开发需求	不在合同或订单中明确 IT 系统的具体开发需求
项目管理	公司主导管理项目进度、人员安排、质量控制等相关工作	客户方主导管理项目进度、人员安排、质量控制等相关工作
人员确定及管理	发行人自行组建项目团队	开发人员均需通过银行考核后方可开展业务
定价方式	根据开发的具体内容进行定价	根据人员级别定价
结算依据	客户对开发成果进行验收	客户对人员出勤情况进行考核，考核重点在于开发规范程度、工作效率、工作主动性等表现情况

2、为客户同时提供软件定制开发和人月定量开发的情况下，相关人员是否存在重合的情形，如是，详细说明如何区分两类业务实现的收入和成本归集过程

由于软件定制开发和人月定量开发业务均需要一定的项目周期，对于单一员工来说，存在先后参与软件定制开发和人月定量开发的情况。在具体的项目执行中，公司根据客户需要临时抽调专业技能人员提供技术或业务支持，导致对于同一客户同时提供软件定制开发和人月定量开发的情况下出现少量的人员重合。

公司通过“项目”进行相关管理，对于软件定制开发和人月定量开发，会分别立项、明确项目人员，员工根据项目经理分派的工作任务每日申报报工，公司根据报工情况分摊人工成本；同时根据现场管理制度的相关规定，项目组人员变更必须通过所属项目经理审批，并征得客户方项目负责人的同意，未经许可，不得擅自进场离场。

公司以“项目”作为收入确认及成本归集的核算对象，公司在取得客户订单后，根据客户需求、项目管理、人员确定及管理、定价方式、结算依据等相关规定，分别设立软件定制开发和人月定量开发的具体项目，在取得客户的确认文件后计入相关项目收入。对于成本归集，公司根据自身业务特点并结合《企业会计准则》以及同行业上市公司情况归集并分配成本，对于软件定制开发及人月定量

开发的成本归集、分配情况参见本问询回复问题 10 之“一、说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集”的相关内容。

综上所述，在具体项目执行过程中，根据客户需要会临时抽调专业技能人员提供技术或业务支持，导致对于同一客户同时提供软件定制开发和人月定量开发的情况下出现少量的人员重合；公司以“项目”作为收入确认及成本归集的核算对象，能够区分两类业务实现的收入和成本归集过程。

## **（二）软件定制开发项目是否均由发行人主导且独立完成之后交付客户验收，是否存在以开发项目的模式进行人月定量开发的情形**

软件定制开发项目均系客户提出具体项目软件开发需求，发行人根据客户需求自主进行 IT 系统的设计、开发等工作，该类项目通常基于发行人的产品或解决方案进行开发。客户选择该类开发模式主要是由于行业内的优质解决方案供应商通常具备领域内的丰富项目经验并掌握关键的核心技术。相关项目由供应商自主开发，一方面，可以有效控制开发风险，相关供应商凭借其丰富的开发经验可以确保开发的软件产品质量；另一方面，相关供应商借助自身的产品或解决方案可以有效提高开发效率，确保相关软件产品能够如期推向市场，从而增强银行客户的市场竞争力。相关软件定制开发项目由发行人主导并独立完成，具有合理的业务背景。

公司不存在业务实质为人月定量开发但按照软件定制开发的模式进行开发的情形，主要是由于：一方面，对于软件定制开发及人月定量开发业务而言，发行人均与客户签订对应的销售合同，销售合同对需求情况、结算方式等进行了明确规定；另一方面，发行人的客户以银行为主，我国银行业属于强监管行业，其相关合同的签订亦需要满足监管要求。

综上所述，公司不存在以软件定制开发的模式进行人月定量开发的情形。

## **六、中介机构核查情况**

### **（一）核查程序、方式、范围**

保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅发行人所在行业的相关政策、赛迪顾问发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》等报告以及发行人同行业上市公司的公开文件等，访谈发行人董事长、总经理，了解发行人所在行业特点、行业内竞争状况、下游客户需求变化或优化改进的驱动因素；

2、获取发行人关于业务运营模式的说明，了解并确认了发行人具体业务运营模式，结合行业情况、业务特点等分析发行人业务运营模式的合理性；

3、取得发行人关于“三创四新”具体创新点的说明文件，访谈发行人首席技术官，分析发行人是否满足“三创四新”的相关要求；

4、获取了发行人关于核心技术形成过程、具体应用和优势的说明文件，访谈发行人首席技术官，查阅了发行人专利、软件著作权以及同行业上市公司披露的公开信息，了解发行人核心技术形成过程、产品和服务的具体运用、解决的问题或作用、与同行业公司相比可量化的优劣势；

5、取得发行人出具的在研项目明细表，查阅了发行人研发项目的立项报告、中期进展报告及其他文件，访谈了发行人首席技术官，了解发行人在研项目的主要项目目标、应用领域、研发阶段、拟实现功能、技术优势及具体体现；

6、访谈发行人首席技术官、业务部门负责人，获取了发行人关于产品及核心技术的创新点说明，了解并分析了发行人产品服务、核心技术等方面的创新；

7、取得了发行人关于主要产品的业务应用和改进情况说明，访谈发行人主要客户了解发行人产品及服务的优势，访谈了发行人首席技术官、业务部门负责人，查阅了发行人同行业上市公司的招股说明书、年度报告等公开文件，了解并确认了发行人核心技术在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等业务应用和改进情况，分析了较同行业公司相比具有的优势；

8、访谈业务部门负责人、内核部门负责人，访谈了发行人主要客户，查阅赛迪出具的相关行业报告，了解发行人重大合同的招投标中主要竞争对手情况、发行人与主要竞争对手相比在各细分业务领域的市场排名、市场占用率，分析发行人竞争优劣势；

9、查阅发行人与主要客户签订的人月定量开发合同清单、合同文件及相关招投标文件，访谈发行人业务部门负责人和研发负责人，了解并分析人月定量业务与核心技术相关的依据及合理性；

10、查阅发行人与主要客户签订的人月定量开发合同，了解人月定量合同的服务期限、延续性，访谈发行人业务部门负责人并获取与主要客户的首次合作时间，分析并确认该类业务的持续性、稳定性；

11、查阅赛迪出具的相关行业报告、发行人所在行业的相关政策，查阅了发行人同行业上市公司的招股说明书、年度报告等公开文件，访谈了发行人首席技术官，了解银行 IT 解决方案建设进展情况、竞争格局、市场空间及增速、同行业公司情况；

12、查阅发行人在手订单明细，访谈了发行人首席技术官、业务部分负责人，了解了发行人获取订单及市场拓展的壁垒及应对措施，分析并论证了业绩增长的具备可持续性；

13、访谈发行人财务部门负责人及业务部门负责人，查阅发行人软件定制开发和人月定量开发合同的收入确认文件，了解并确认软件定制开发和人月定量开发的具体情况及其差异；

14、查阅发行人报工表、内部管理制度相关文件，访谈发行人财务部门负责人，了解软件定制开发和人月定量开发相关业务人员重合情况，确认发行人报告期内两类业务的收入和成本确认原则及归集过程，了解是否存在并评价收入与成本归集相关的关键内部控制的设计与执行；

15、访谈发行人财务部门负责人及业务部门负责人，查阅发行人软件定制开发和人月定量开发合同的收入确认文件，确认软件定制开发项目均由发行人主导且独立完成之后交付客户验收，不存在以开发项目的模式进行人月定量开发的情形。

## **（二）核查结论**

经核查，保荐机构认为：

1、发行人所处行业具有技术范围广、技术迭代快、强监管、定制化等特点，

市场竞争较为充分，行业内企业较为分散，市场集中度较低，政策驱动、技术创新、应用创新等因素导致客户持续提升和优化改进自身信息化水平，公司结合行业特点建立了符合契合自身经营的业务模式，整体来看，发行人满足“三创四新”的相关要求，其“三创四新”的创新点聚焦在云计算、移动服务、大数据应用以及敏捷开发相关领域；

2、发行人自主研发的核心技术对银行客户在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等业务领域的运行效率、数字化营销服务、客户触达、风险控制等多个方面均提供了改进与提升，与同行业公司相比具备一定优势。在上述业务领域，主要客户存在同时采购宇信科技、科蓝软件等其他竞争对手产品服务的情况。根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，发行人在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行的市场占有率和排名如下：

单位：百万元

细分领域	发行人收入金额	发行人市场占有率	排名
移动银行	369.2	10.39%	1
网络银行	170.6	12.16%	3
交易银行	31.5	2.20%	9
开放银行	38.4	2.38%	7

较发行人重大合同的招投标中主要竞争对手，公司在网络银行、移动银行、交易银行和开放银行具备优势；

3、发行人通过人月定量开发项目，协助银行客户实现信息化自主可控，实现传统银行业务创新及现代化互联网营销，符合“三创四新”的要求；发行人基于公司自主开发的核心技术，为客户提供的人月定量开发业务开发，因此将该部分收入认定为与核心技术相关的业务收入具备合理性。报告期内发行人人月定量开发业务收入金额分别为 18,471.69 万元、29,119.36 万元和 30,637.75 万元，销售金额逐年提升，报告期内发行人与主要客户签订的人月定量开发服务合同均连续覆盖了整个报告期，人月定量开发业务具备持续性和稳定性；

4、银行信息化建设处于数字化转型建设阶段，银行均在持续落实并迭代优化信息化建设，国内信息化建设市场规模呈稳定增长趋势。

根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，

预计到 2027 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,230.60 亿元，2021 年全国软件和信息技术服务业规模以上企业 42,232 家，市场规模较大但集中度不高。2022 年中国银行业 IT 解决方案市场规模达到 545.77 亿元人民币，与 2021 年同比增长了 13.80%，呈现出快速的增长态势。与同行业公司相比，在移动银行和网络银行领域的市场占有率具备优势。截至 2023 年 4 月 30 日，发行人在手订单金额为 71,719.33 万元，在手订单充足。公司已经制定了针对性的措施应对公司未来面临的市场拓展的壁垒，公司业绩增长具备可持续性；

5、公司软件定制开发与人月定量开发项目在客户需求、项目管理、人员确定及管理、定价方式、结算依据等层面均存在较大差异；公司在具体项目执行过程中，根据客户需要会临时抽调专业技能人员提供技术或业务支持，导致对于同一客户同时提供软件定制开发和人月定量开发的情况下出现少量的人员重合；公司以“项目”作为收入确认及成本归集的核算对象，能够区分两类业务实现的收入和成本归集过程；公司不存在以软件定制开发的模式进行人月定量开发的情形。

## 问题 2、关于发行人实控人曾任职公司宇信科技与股份代持

申报材料显示：

(1) 发行人控股股东、实际控制人曾硕曾任北京宇信易诚科技有限公司（现更名为北京宇信科技集团股份有限公司，为创业板上市公司）首席运营官、董事。钟明昌、畅红霞、彭楫洲、孔繁强、胡首、张佳巍、谢明宇、陈华、袁立涛、李小龙等十名自然人股东均曾在宇信科技任职，前述自然人股东目前均在发行人处任董事、监事、高级管理人员、核心技术人员等重要职务。其中，发行人董事钟明昌曾任宇信科技副总裁、发行人监事会主席彭楫洲曾任宇信科技渠道业务部副总经理。

(2) 2013 年 5 月，曾硕委托李小龙代持易诚有限 100 万元出资额，代持原因为曾硕出资易诚有限时无法合理预计完成宇信科技董事变更的时间。2013 年 12 月至 2015 年 5 月期间，曾硕委托李小龙持有易诚有限实缴出资合计为 500 万元、曾硕委托钟明昌持有易诚有限实缴出资 390 万元。曾硕分别与李小龙、钟明昌签署了代持协议。2015 年 5 月，钟明昌代曾硕持有的股权代持解除，李小龙代曾硕持有的易诚有限股权转让给比邻创世。

请发行人：

(1) 说明发行人及其子公司与宇信科技的关系，宇信科技是否曾投资发行人或其子公司，如是，详细披露入股时间、背景及原因、入股价格及依据、退出原因等。

(2) 说明发行人是否存在资产来自宇信科技的情形，如是，具体说明资产类别、内容、资产取得的方式、时间、履行的审议程序等，是否存在诉讼、争议或潜在纠纷。

(3) 说明发行人持有的知识产权是否涉及股东、董监高及核心技术人员在宇信科技及其他任职单位的职务成果，发行人股东及董监高、核心技术人员是否存在违反保密协议或竞业禁止的情况，是否存在纠纷或潜在纠纷；结合曾硕与李小龙、钟明昌历次代持协议的主要内容、代持原因，说明是否因规避竞业禁止或其他法定义务而约定股份代持，相关人员是否存在涉诉风险。

(4) 结合股份代持形成及还原过程中相关代持及解除协议签订情况、资金支付情况及支付凭证等，说明股份代持及清理的真实性及其依据充分性，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师发表明确意见，并结合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》问题 4-6 相关要求进行审核，对发行人是否存在部分资产来自上市公司的情形发表明确意见。

回复：

一、说明发行人及其子公司与宇信科技的关系，宇信科技是否曾投资发行人或其子公司，如是，详细披露入股时间、背景及原因、入股价格及依据、退出原因等

(一) 发行人与宇信科技的关系，宇信科技是否曾投资发行人

发行人前身易诚有限设立于 2012 年 10 月，自设立以来，易诚有限共进行过四次增资，六次股权转让，2019 年 10 月，经易诚有限全体 15 名股东审议整体变更为易诚互动。易诚互动自 2019 年 10 月成立以来共进行一次增资，未发生过股权转让。易诚互动前述增资及股权转让均不涉及宇信科技。

截至本问询回复出具日，曾硕、钟明昌等人在设立易诚互动之前曾于 2001 年 2 月设立北京易诚世纪科技有限公司（以下简称“易诚世纪”）开展业务。2006 年，易诚世纪与洪卫东控制的北京宇信鸿泰科技发展有限公司（以下简称“宇信鸿泰”）整合成北京宇信易诚科技有限公司（以下简称“宇信易诚”）。宇信易诚通过搭建 VIE 架构，以 Yucheng Technologies Limited（以下简称“Yucheng”）主体于 2007 年 3 月在美国纳斯达克上市。易诚世纪和宇信鸿泰为当时宇信易诚的全资子公司。其中，易诚世纪的主要业务是以网上银行为主的软件开发和运维服务，宇信鸿泰的主要业务是集成业务和以核心、信贷系统为主的软件开发和运维服务，双方均主要面向银行客户，彼此业务具有很强的互补性。

因金融危机导致中概股估值偏低及同期国内鼓励红筹回归等原因，2012 年 5 月，洪卫东（宇信科技的实际控制人）发出非约束性邀约，陆续收购 Yucheng 已发售但并未由其本人或其附属公司拥有的 Yucheng 股份；2013 年 1 月，宇信易诚完成私有化退市。曾硕等人因与洪卫东团队存在经营理念和发展战略方向上

的较大差异，在 Yucheng 存续及退市前陆续转让 Yucheng 股票并离开宇信易诚，于 2012 年 10 月设立发行人，独立经营至今，与宇信科技不存在投资或其他关系。

曾硕团队设立易诚世纪、参与境外上市及后续发展的具体情况如下：

### 1、2001 年，曾硕等人设立易诚世纪，独立经营

易诚世纪自 2001 年设立起，专注金融行业网络银行细分领域独立经营，主要从事以网上银行为主的软件开发和运维服务，核心技术主要为 Liana 系统。

2001 年 2 月，易诚世纪设立，曾硕为其董事长、总经理。易诚世纪设立时的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	出资比例	出资方式
曾硕	12.00	24.00%	货币
王奕	10.00	20.00%	货币
姜燕	9.00	18.00%	货币
王文英	9.00	18.00%	货币
钟明昌	4.00	8.00%	货币
张岩	2.00	4.00%	货币
徐广林	2.00	4.00%	货币
方勇	2.00	4.00%	货币
<b>合计</b>	<b>50.00</b>	<b>100.00%</b>	-

经历历次股权变更、增资，截至境外上市整合前，即 2006 年 1 月初，易诚世纪注册资本为 400 万元，股权结构如下：

单位：万元、

股东	认缴出资额	实缴出资额	出资比例	出资方式
曾硕	172.43	172.48	43.12%	货币
钟明昌	35.74	35.74	8.94%	货币
王奕	35.74	35.74	8.94%	货币
张岩	11.91	11.91	2.98%	货币
张东云	11.91	11.91	2.98%	货币
金智伟	11.91	11.91	2.98%	货币
徐广林	11.91	11.91	2.98%	货币
方勇	11.91	11.91	2.98%	货币

钱剑波	11.91	11.91	2.98%	货币
彭楫洲	11.91	11.91	2.98%	货币
张锐	5.96	5.96	1.49%	货币
畅红霞	5.96	5.96	1.49%	货币
张佳巍	4.77	4.77	1.19%	货币
蔡军	1.00	1.00	0.25%	货币
丁勇韬	5.96	5.96	1.49%	货币
洪沈平	25.00	25.00	6.25%	货币
李小龙	10.00	10.00	2.50%	货币
陈华	2.00	2.00	0.50%	货币
杨光润	2.00	2.00	0.50%	货币
梁强	2.00	2.00	0.50%	货币
王冬	2.00	2.00	0.50%	货币
闵刚	2.00	2.00	0.50%	货币
韩冬	2.00	2.00	0.50%	货币
徐燕	2.00	2.00	0.50%	货币
<b>合计</b>	<b>400.00</b>	<b>400.00</b>	<b>100.00%</b>	-

2006年初，因洪卫东控制的宇信鸿泰拟与易诚世纪筹划整合后境外上市，为搭建红筹结构的需要，曾硕、王奕和钟明昌于2006年1月出资设立北京易诚互动科技有限公司（以下简称“易诚科技”），易诚世纪原24名自然人股东的股权平移至易诚科技，由曾硕、王奕和钟明昌代持。

易诚科技设立时的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	出资比例	出资方式
曾硕	25.94	51.88%	货币
钟明昌	12.64	25.28%	货币
王奕	11.43	22.86%	货币
<b>合计</b>	<b>50.00</b>	<b>100.00%</b>	-

2006年1月，易诚世纪原24名股东与易诚科技签署了《出资转让协议书》，将其持有的易诚世纪100%股权转让给易诚科技。本次转让完成后，易诚世纪的股权结构如下：

单位：万元

股东	出资额	出资比例	出资方式
易诚科技	400.00	100.00%	货币
合计	400.00	100.00%	-

2006年12月，易诚科技与北京宇信易诚科技有限公司（以下简称“宇信易诚”）签署《出资转让协议书》，将其持有的易诚世纪100%股权转让给宇信易诚。根据北京恒介会计师事务所于2006年8月出具的《北京易诚世纪科技有限公司整体资产评估报告书》（京恒评报字[2006]第009号）确认的评估净资产，易诚科技与宇信易诚协商确定易诚世纪的转让对价为126.82万美元。本次转让完成后，易诚世纪的股权结构如下：

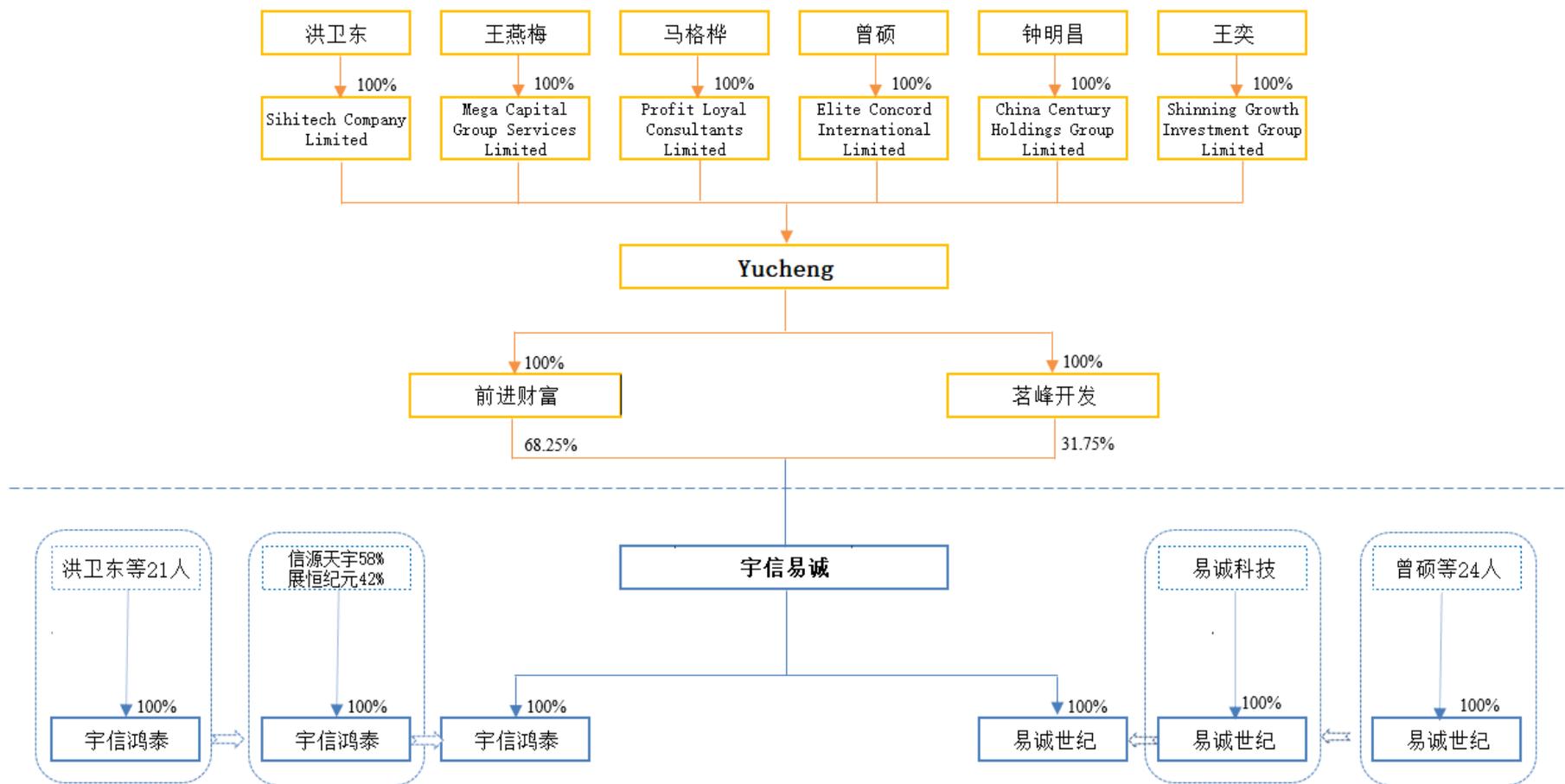
单位：万元

股东	出资额	出资比例	出资方式
宇信易诚	400.00	100.00%	货币
合计	400.00	100.00%	-

经对比发行人的股权结构变化，发行人历任及现有股东中有8名股东为原易诚世纪股东。发行人于2012年6月由自然人钟明昌以货币出资设立，历次增资和股权转让均与易诚世纪无关，且历次注册资本增加均由股东以货币出资或以资本公积转增股本并经验资机构出具验资报告，不存在易诚世纪向发行人提供资产的情况。因易诚世纪在2006年底整合进入宇信易诚后，在2008年已不再开展业务，故易诚互动的设立和运行独立于易诚世纪，资产、人员等不存在承继易诚世纪的情况，其业务开展和实体运营不存在依托原易诚世纪的情况。

## 2、易诚世纪参与红筹结构搭建、运行及终止的具体过程，红筹结构的具体情况

易诚世纪及宇信鸿泰间接并入Yucheng实现境外上市，其整合后的相关结构具体为：



注 1: 橙色部分为境外设立的相关主体, 蓝色部分为境内的相关主体;

注 2: Yucheng 为美国纳斯达克上市的主体。

### (1) 曾硕团队和洪卫东团队搭建境外持股平台

2006年1月，易诚世纪3名股东曾硕、钟明昌和王奕与易诚世纪其余21名股东分别签署委托持股协议，约定该等24名股东以曾硕、王奕和钟明昌三人的名义分别持有 Elite Concord International Limited、China Century Holdings Group Limited 和 Shinning Growth Investment Group Limited 的股权，并在该等特殊目的公司存续期间持续委托持股（前述代持关系于2008年后解除）。2005年12月，曾硕团队境外设立的 BVI 公司茗峰开发有限公司 (Port Wing Development Company Limited, 以下简称“茗峰开发”) 向 Elite Concord International Limited、China Century Holdings Group Limited 和 Shinning Growth Investment Group Limited 发行股票后，茗峰开发前述特殊目的公司分别持股 51.87%、25.27% 和 22.86%。

2005年12月，宇信鸿泰3名股东洪卫东、王燕梅、马格桦与宇信鸿泰其余18名股东分别签署委托持股协议，约定该等21名股东以洪卫东、王燕梅、马格桦三人的名义分别持有特殊目的公司 Sihitech Company Limited、Mega Capital Group Services Limited、Profit Loyal Consultants Limited 的股权，并在该等特殊目的公司存续期间持续委托持股（前述代持关系于2008年后解除）。2005年12月，洪卫东团队境外设立的 BVI 公司前进财富向前述三家特殊目的公司发行股票后，前进财富由前述三家特殊目的公司分别持股 59.98%、17.39% 和 22.63%。

按照国家外汇管理局《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2005]75号）规定，2006年9月，曾硕、王奕、钟明昌和洪卫东、王燕梅、马格桦就其设立前述特殊目的公司办理了75号文初始登记。

### (2) 搭建境外上市主体 Yucheng 和境内运行实体宇信易诚

2005年11月，Yucheng 由 China Unistone Acquisition Corporation（以下简称“China Unistone”）全资设立，China Unistone 系于2004年5月在美国特拉华州为合并中国境内业务主体而设立的空壳公司。

2006年10月，前进财富、茗峰开发共同出资设立境内运行实体宇信易诚，股权结构如下：

单位：万美元

序号	股东名称	出资额	持股比例
1	前进财富	273.00	68.25%
2	茗峰开发	127.00	31.75%
合计		400.00	100.00%

2006年9月5日，宇信易诚取得了中关村科技园区海淀园管理委员会出具的《关于外资企业“北京宇信易诚科技有限公司”章程的批复》（海园发[2006]1265号）和北京市人民政府核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资京资字[2006]17259号），2006年10月19日，宇信易诚取得北京市工商行政管理局核发的营业执照。

### (3) Yucheng 收购前进财富及茗峰开发

2005年12月，China Unistone 及其主要股东、Yucheng、前进财富、茗峰开发、Sihitech Company Limited、Profit Loyal Consultants Limited、Mega Capital Group Services Limited、Elite Concord International Limited、Shinning Growth Investment Group Limited 和 China Century Holdings Group Limited 签订协议，约定由 Yucheng 收购前进财富 100% 股权和茗峰开发 100% 股权，交割条件之一为在前述股权转让交割时，前进财富已收购宇信鸿泰 100% 股权，茗峰开发已收购易诚世纪 100% 股权。

2006年11月，易诚科技将其持有的易诚世纪股权全部转让给宇信易诚，北京信源天远科技有限公司（以下简称“信源天宇”）、北京展恒纪元软件技术有限公司（以下简称“展恒纪元”）将其持有的宇信鸿泰股权全部转让给宇信易诚。

2006年11月24日，Yucheng 完成对 China Unistone 的吸收合并，成为存续公司；同时，Yucheng 收购前进财富和茗峰开发 100% 股权，于收购交割时，Yucheng 向前进财富和茗峰开发的股东（即 Sihitech Company Limited、Profit Loyal Consultants Limited、Mega Capital Group Services Limited、Elite Concord International Limited、Shinning Growth Investment Group Limited 和 China Century Holdings Group Limited）发行了共计 5,328,320 股普通股股票，支付了共计 400 万美元现金对价。其中，曾硕等 24 人通过 Elite Concord International Limited、Shinning Growth Investment Group Limited 和 China Century Holdings Group Limited 合计持有 Yucheng 股份为 1,573,836 股。

按照国家外汇管理局《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发[2005]75号）规定，2006年11月，曾硕、王奕和钟明昌和洪卫东、王燕梅、马格桦就获得境外特殊目的公司 Yucheng 的权益及返程投资宇信易诚办理了 75 号文变更登记。

#### **（4）易诚世纪整合进入宇信易诚的情况**

2006 年底，宇信鸿泰和易诚世纪成为宇信易诚全资子公司，双方在业务、资产、人员、技术等方面进行了全面整合，其中易诚世纪方面：业务上除客户要求不变更服务主体的原有合同以外，业务合同、客户均整合进宇信易诚，易诚世纪原从事的主要业务由宇信易诚直接负责经营；资产随股权一并被宇信易诚收购、整合；人员方面，易诚世纪 70%-80% 的人员为从事网上银行业务的技术人员，与宇信鸿泰相关业务的技术人员共同组建了网银事业部，双方的其他研发、运营、销售和行政等人员都各自整合，成立了产品中心、运营管理部、销售部和行政部等部门，双方团队已经整合完成，实现了共同办公。

2008 年，易诚世纪履行完原有合同后不再开展实际经营业务，并于 2016 年 9 月注销。原易诚世纪员工在整合进入宇信易诚后，遵循个人意愿自主选择继续留在宇信易诚或跟随曾硕等人就业。

#### **（5）Yucheng 境外上市及退市**

2007 年 3 月，Yucheng 在美国纳斯达克证券交易所 NASDAQ 上市，其普通股和购买权证的挂牌交易名称分别为 YTEC 和 YTECW。2007 年 7 月，曾硕、钟明昌、王奕和洪卫东、王燕梅、马格桦就 Yucheng 上市事宜办理了 75 号文变更登记。

2012 年 5 月，Yucheng 董事会收到洪卫东发出的非约束性邀约，希望以 3.8 美元/股的对价收购 Yucheng 已发售但并未由其本人或其附属公司拥有的 Yucheng 股份。2013 年 1 月 14 日，Yucheng 的时任 CFO Steve Shiping Dai 签署了关于退市的确认文件。

发行人现有股东曾硕、钟明昌、畅红霞、彭楫洲、张佳巍、陈华、李小龙和张东云为原易诚世纪股东，在 Yucheng 上市时合计持有 1,002,432 股，上述人员将其所持有的 Yucheng 股票通过二级市场出售，剩余部分在私有化过程中已出售完毕，之后不再持有 Yucheng 的股票。因 Yucheng 在 2006 年已收购茗峰开发 100%

股权，曾硕、钟明昌等人出售完 Yucheng 股票后，已与 Yucheng、前进财富、茗峰开发等不再有股权关系。

#### (6) 拆除红筹结构，曾硕等人及易诚世纪未参与拆除过程

2013 年 Yucheng 退市后，洪卫东团队与各其相关主体协商一致，决定为实现境内发行上市目的拆除红筹结构，并以宇信易诚作为在中国境内申请上市主体。易诚世纪于 2006 年底整合进入宇信易诚后，业务陆续转移至宇信易诚，于 2008 年开始不再开展实际经营业务，并于 2016 年 9 月注销。宇信易诚拆除红筹结构过程中，易诚世纪已无实际经营未参与其拆除红筹结构过程；曾硕、钟明昌等原易诚世纪股东在 Yucheng 于 2013 年退市前已出售持有的 Yucheng 股票，亦未参与红筹结构拆除过程。

根据宇信科技境内上市时公开资料，Yucheng 退市后股东及持股情况如下：

序号	股东名称/姓名	持股数量（股）	持股比例
1	New Sihitech Limited	16,487,391	82.38%
2	石云	1,472,878	7.36%
3	王燕梅	954,429	4.77%
4	王东	344,206	1.72%
5	郑春	180,656	0.90%
6	于新民	147,266	0.74%
7	Steve Shiping Dai	140,000	0.70%
8	杨珣	106,623	0.53%
9	Rebecca B. Le	71,885	0.36%
10	任利京	60,000	0.30%
11	马旦慧	31,434	0.16%
12	洪伟华	17,480	0.09%
合计		<b>20,014,248</b>	<b>100%</b>

洪卫东团队为实现 Yucheng 在中国境内上市的目标，2015 年前进财富和茗峰开发将其持有的宇信易诚的股权分别转让给原 Yucheng 权益持有人洪卫东、王燕梅、郑春、洪伟华、任利京、王东和石云等持有权益的境内主体珠海宇琴鸿泰信息咨询有限公司（以下简称“宇琴鸿泰”）、珠海爱康佳华资产管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“爱康佳华”）、珠海宇琴广利信息咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“宇琴广利”）和珠海宇琴鸿程信息咨询合伙企业（有限合

伙) (以下简称“宇琴鸿程”)，上述主体与曾硕等人无关。具体转让情况如下：

序号	转让方	受让方	转让股权比例
1	前进财富	宇琴鸿泰	26.3300%
2	茗峰开发	宇琴鸿泰	12.2689%
3	茗峰开发	爱康佳华	6.1902%
4	前进财富	宇琴广利	2.5533%
5	前进财富	宇琴鸿程	0.8399%

根据宇信科技法律意见书中提及的完税凭证信息，转让方前进财富、茗峰开发已就本次股权转让履行了相应的纳税义务，应纳税所得额按照标的股权公允价值减去投资成本的差额计算，标的股权公允价值为宇信易诚以 2014 年 9 月 30 日为评估基准日的经评估净资产值。具体缴纳情况如下：

单位：元

转让方	受让方	缴纳金额	税收完税证明编号
前进财富	宇琴鸿泰	8,799,313.90	(141) 粤地证 04012983
茗峰开发	宇琴鸿泰	4,100,186.19	(141) 粤地证 04012979
前进财富	宇琴广利	853,296.17	(141) 粤地证 04012982
茗峰开发	爱康佳华	2,068,724.38	(141) 粤地证 04012984
前进财富	宇琴鸿程	280,689.09	(141) 粤地证 04013022

相关主体已就拆除红筹结构过程中的股权转让履行了相应的纳税义务。曾硕等人因在 Yucheng 退市前已退出，且易诚世纪已无实际经营，未参与红筹结构拆除过程，不涉及拆除红筹结构过程中税负事项。

综上，曾硕等人在参与宇信易诚搭建红筹结构并境外上市过程中已按照当时有效的 75 号文办理了登记和变更手续。宇信易诚作为外商投资企业已办理商务部门和工商部门必要的审批手续，不存在会对本次发行构成实质障碍的事项。曾硕等人未参与红筹回归过程，不涉及拆除红筹结构相关的纳税义务。

### 3、2012 年 6 月，曾硕等人成立易诚有限，独立发展

2010 年 5 月，钟明昌、畅红霞等原易诚世纪核心人员陆续从宇信易诚离职到易诚软件工作，易诚软件主要从事互联网银行 IT 系统研发和实施等业务。2012 年 6 月，易诚互动成立后，上述人员陆续到易诚互动工作，易诚互动主要从事为商业银行提供规划咨询、解决方案设计与实施、IT 应用及业务运营外包等服务

内容的业务。2013年，曾硕从宇信易诚离职后先后到易诚软件和易诚互动工作。

易诚软件历史上曾为宇信易诚持股30%的参股公司，但宇信易诚从未持股易诚互动。易诚互动自成立至今独立经营发展，其从事的主要业务在技术、资产、业务等方面完全独立于宇信科技，与宇信易诚的业务、产品无关联，与宇信易诚之间不存在潜在纠纷。

综上，曾硕、钟明昌等人曾于2001年成立易诚世纪，主要从事网上银行为主的软件开发和运维服务。在2006年底，与洪卫东团队经营的宇信鸿泰整合形成宇信易诚并以Yucheng作为境外主体在美国纳斯达克上市，后因金融危机发展受阻从境外退市。在Yucheng于2013年退市前，曾硕团队因与洪卫东团队在发展战略和经营理念上存在较大差异，曾硕团队陆续出售完Yucheng股份退出宇信易诚，谋求独立发展。2015年红筹回归后，洪卫东团队转向境内谋求上市，于8月将宇信易诚更名为宇信科技，于2018年11月完成境内上市，成为现在的宇信科技。与此同时，曾硕团队成立易诚互动也专注于网络银行、移动银行等，实现自身持续发展。

综上所述，曾硕团队与洪卫东团队从独立的两个主体整合成一个主体，境外上市、退市，后因发展理念不同曾硕团队离开宇信易诚重新创业。洪卫东团队经营的宇信科技未投资过发行人，不存在直接或间接的投资关系。自发行人其前身设立至今，发行人与宇信科技之间不存在关系。

## （二）发行人子公司与宇信科技的关系，宇信科技是否曾投资发行人子公司

截至本问询回复出具日，发行人子公司中仅易诚软件与宇信科技存在过投资关系，具体情况如下：

序号	单位名称	发行人持股比例	投资情况
1	易诚软件	100.00%	宇信科技2010年入股易诚软件，2017年最终退出
2	广州诚动	100.00%	宇信科技未投资
3	上海虔遥	100.00%	宇信科技未投资
4	比邻共赢	80.00%	宇信科技未投资，已于2020年10月注销

宇信科技曾投资过发行人子公司易诚软件并于2017年9月退出，具体情况为：

2010年6月，因业务发展需要，曾硕、王奕、钟明昌、畅红霞和宇信科技分别认缴出资700万元、165万元、205万元、155万元和525万元设立易诚软件，入股价格为1元/出资额，主要从事互联网银行IT系统研发和实施等业务。

2010年11月，宇信科技因规范对外投资相关内部程序，将所持易诚软件认缴出资额525万元转让给钟明昌，双方签署了《出资转让协议》。因宇信科技尚未实缴出资，本次转让未进行资金支付。

2011年2月，宇信科技与钟明昌协商，受让其所持易诚软件525万元的认缴出资额，双方签署了《出资转让协议》。因钟明昌尚未实缴出资，本次转让未进行资金支付。当月，宇信科技完成实缴出资，上述事项经北京恒介会计师事务所（普通合伙）审验并出具《验资报告》（京恒验字[2011]第[0012]号）。

2017年8月，宇信科技因战略规划和投资方向调整，将其所持易诚软件全部股权525万元对外转让，曾硕受让上述股权。因转让前，易诚软件尚未实现盈利，双方协商转让价格为1元/股并签署了《股权转让协议》，于2017年9月完成工商变更。曾硕于2017年9月和12月向宇信科技分别支付了317万元和208万元交易对价。

发行人已在招股说明书第四节之“六、（一）全资子公司”中对上述楷体加粗部分进行补充披露。

二、说明发行人是否存在资产来自宇信科技的情形，如是，具体说明资产类别、内容、资产取得的方式、时间、履行的审议程序等，是否存在诉讼、争议或潜在纠纷

除易诚软件外，易诚互动及其他子公司自设立至今，与宇信科技不存在股权关系；易诚互动子公司易诚软件曾为宇信科技参股30%的参股公司，宇信科技2017年9月退出，双方不存在其他投资关系。曾硕等人曾设立的易诚世纪与洪卫东控制的宇信鸿泰曾整合成宇信易诚，并通过搭建红筹结构以Yucheng为主体在境外上市并退市。Yucheng退市前，曾硕团队主要人员陆续离开宇信易诚。2012年，钟明昌出资设立发行人前身易诚有限作为经营主体开展业务，谋求独立发展，而原经营实体易诚世纪在2006年底整合进宇信易诚后，资产随股权一并进入宇

信易诚,且自 2008 年起未开展实际经营业务,于 2016 年注销,办理了清算手续。易诚互动及其子公司自设立至今与宇信科技间不存在资产赠与、资产转让等相关事项,其专利、商标、计算机软件著作权等资产均为自主取得,不存在从宇信科技受让取得的情形。

综上,易诚软件曾与宇信科技的相关投资关系已终止,发行人不存在资产来自上市公司宇信科技的情形,与宇信科技不存在诉讼、争议或其他纠纷等相关情形。

三、说明发行人持有的知识产权是否涉及股东、董监高及核心技术人员在宇信科技及其他任职单位的职务成果,发行人股东及董监高、核心技术人员是否存在违反保密协议或竞业禁止的情况,是否存在纠纷或潜在纠纷;结合曾硕与李小龙、钟明昌历次代持协议的主要内容、代持原因,说明是否因规避竞业禁止或其他法定义务而约定股份代持,相关人员是否存在涉诉风险

(一)说明发行人持有的知识产权是否涉及股东、董监高及核心技术人员在宇信科技及其他任职单位的职务成果,是否存在纠纷或潜在纠纷

截至本问询回复出具日,发行人及其子公司共取得 3 项发明专利、20 项注册商标和 147 项计算机软件著作权,具体情况如下:

知识产权	拥有数量	取得方式	权利人
专利	3 项	原始取得	发行人
注册商标	20 项	原始取得	发行人
计算机软件著作权	147 项	原始取得	发行人及子公司

发行人及其子公司的上述知识产权均为原始取得,不涉及股东、董监高及核心技术人员在宇信科技及其他单位的职务成果。

发行人股东、董监高及核心技术人员中,曾硕、钟明昌、畅红霞、彭楫洲、孔繁强、胡首、张佳巍、谢明宇、陈华、袁立涛、李小龙及张东云等 12 人曾在宇信科技任职。在宇信科技任职期间,前述人员主要负责的工作具体如下:

姓名	在宇信科技任职期间	在主要负责的工作	是否与研发相关
曾硕	2009.04~2013.04	交付等运营管理工作	否
畅红霞	2009.04~2010.05	合同管理等部分后台管理工作	否

姓名	在宇信科技任职期间	在主要负责的工作	是否与研发相关
孔繁强	2009.04~2010.05	客户项目业务解决方案的咨询工作	否
胡首	2009.04~2010.11	网银产品交付管理	否
谢明宇	2009.04~2011.07	网银产品交付管理	否
陈华	2009.04~2010.05	网银产品的市场调研和分析工作	否
袁立涛	2006.09~2014.12	公司产品的销售工作	否
李小龙	2009.04~2010.05	渠道应用项目实施技术方案设计	否
张东云	2009.04~2011.01	渠道业务产品解决方案市场推广	否
钟明昌	2009.04~2010.05	技术平台的研发管理工作	是
彭楫洲	2009.04~2010.05	技术平台的研发工作、渠道业务产品解决方案市场推广	是
张佳巍	2009.04~2010.05	技术平台的研发工作	是

由上表可知，曾硕等上述 12 人在宇信科技任职期间，曾硕、畅红霞等 9 人主要从事管理或市场销售相关工作，未从事研发活动；钟明昌、彭楫洲和张佳巍主要从事技术平台的研发工作，但入职发行人后钟明昌主要从事公司研发规划、前沿技术跟进等相关事项；彭楫洲主要对接互联网行业合作伙伴、互联网创新应用研究；张佳巍入职后短期内从事了互联网银行应用层面的创新产品开发，其后主要负责交付管理工作、产品解决方案市场推广等相关工作，2019 年起负责数字化转型相关工作。

根据《专利法》第六条规定：“执行本单位的任务或者主要是利用本单位的物质技术条件所完成的发明创造为职务发明创造。职务发明创造申请专利的权利属于该单位。”曾硕、畅红霞等 9 人在宇信科技任职期间未从事研发活动，不涉及职务成果；钟明昌、彭楫洲和张佳巍在发行人任职期间的工作与在宇信科技任职期间差异较为明显，不属于其在宇信科技形成的职务成果。

根据前述人员书面确认，发行人现有的知识产权均为公司安排或利用本公司的物质技术条件取得，未利用宇信科技或其他曾任职单位的物质技术条件，与在原单位承担的本职工作或者原单位分配的任务无关，不属于职务发明或职务作品。发行人的相关专利、软件著作权等知识产权均系自主研发取得，不构成对原单位的侵权。

根据对宇信科技访谈并经宇信科技盖章确认，发行人全部专利、软件著作权

等知识产权均不涉及宇信科技享有相关权益的职务作品、职务发明创造或职务技术成果，均与宇信科技无关，发行人与宇信科技不存在侵权纠纷、技术纠纷等任何纠纷或潜在纠纷。

根据宇信科技 2018 年 10 月出具的《北京宇信科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》、北京安新律师事务所 2018 年 1 月出具的《北京安新律师事务所关于北京宇信科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（五）》的相关内容，易诚互动及其分子公司从事的主要业务在技术、资产、业务等方面完全独立于宇信科技，与宇信科技的业务、产品无关联，与宇信科技之间不存在潜在纠纷。

根据前述人员出具的声明，并通过查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、中国审判流程信息公开网等公开网站检索，发行人不存在因知识产权与宇信科技及其他任职单位产生纠纷的情况。发行人拥有的专利、软件著作权均系由发行人研发人员针对本职工作中明确指定的开发目标所研发形成的职务成果，相关专利权、软件著作权均由发行人享有。上述专利、软件著作权不涉及发行人相关人员在原单位的职务成果，发行人及相关人员与宇信科技或其他曾任职单位之间不存在纠纷或潜在纠纷，发行人相关专利、软件著作权不存在潜在纠纷。

## **（二）发行人股东及董监高、核心技术人员是否存在违反保密协议或竞业禁止的情况，是否存在纠纷或潜在纠纷**

发行人股东、董监高及核心技术人员出具《声明》，明确其未与原任职单位签署过保密协议或竞业禁止协议、不存在纠纷或潜在纠纷。经访谈曾硕等前述 12 人原任职单位宇信科技并经宇信科技盖章确认，曾硕等前述 12 人未与宇信科技签署过保密协议或竞业禁止协议，不存在纠纷或潜在纠纷。

通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、中国审判流程信息公开网等网站公开检索，发行人股东、董监高及核心技术人员与原任职单位不存在纠纷或潜在纠纷。

**（三）结合曾硕与李小龙、钟明昌历次代持协议的主要内容、代持原因，说明是否因规避竞业禁止或其他法定义务而约定股份代持，相关人员是否存在**

## 涉诉风险

### 1、2013年5月，曾硕委托李小龙代持100万元出资额

2013年4月，曾硕从宇信科技离职并辞任董事，宇信科技更换了董事。因更换董事的工商变更尚未完成且无法合理预计完成时间，2013年5月，曾硕委托李小龙代持易诚有限100万元出资。双方于当月签署了《股权代持协议》，主要内容为：

(1) 曾硕自愿委托李小龙作为自己2013年5月对易诚有限100万元出资的名义持有人，并代为行使相关股东权利，李小龙愿意接受曾硕的委托并代为行使该相关股东权利。

(2) 曾硕委托李小龙代为行使的权利包括：由李小龙以自己的名义将受托行使的代持股权作为易诚有限股东登记名册上具名、在工商机关予以登记、以股东身份参与相应活动、代为收取股息或红利、出席股东会并按照曾硕意思行使表决权，以及行使公司法与易诚有限公司章程授予股东的其他权利。

(3) 曾硕作为代持股权的实际出资者，对易诚有限享有实际的股东权利并有权获得相应的投资收益；在委托持股期限内，曾硕有权将相关股东权益转移到自己或自己指定的任何第三人名下，届时涉及到的相关法律文件，李小龙须无条件同意，并无条件承受；未经曾硕事先书面同意，李小龙不得转委托第三方持有上述代持股权及其股东权益。

(4) 李小龙仅以自身名义代曾硕持有该代持股权所形成的股东权益，而对该等出资所形成的股东权益不享有任何收益权或处置权（包括但不限于股东权益的转让、质押、划转等处置行为）；在以股东身份参与易诚有限经营管理过程中需要按照曾硕意思行使表决权；在未获得曾硕同意的条件下，李小龙不得对其所持有的代持股权及其所有收益进行转让、处分或设置任何形式的担保，也不得实施任何可能损害曾硕利益的行为；承诺将其未来所收到的因代持股权所产生的任何全部投资收益（包括现金股息、红利或任何其他收益分配）均全部转交给曾硕，并承诺将在获得该等投资收益后将该等投资收益划入曾硕指定的银行账户；承诺将其所持有的股权受到前述《股权转让协议》内容的限制。

2、2013年12月，曾硕委托李小龙、钟明昌分别代持400万元、390万元出资

2013年12月，曾硕拟继续增持易诚有限股权，因其在宇信科技更换董事的工商变更尚未完成，故委托李小龙代持400万元、钟明昌代持390万元出资额。曾硕与李小龙、钟明昌在当月分别签署了《股权代持协议》，主要内容与2013年5月的代持协议内容基本相同。

经曾硕、钟明昌和李小龙书面确认，访谈宇信科技并经宇信科技盖章确认，前述人员未与宇信科技签署过竞业禁止协议，不存在因规避竞业禁止而约定股权代持的情形；曾硕是在宇信科技完成董事更换后，在办理董事工商变更等待期内通过他人投资发行人，不存在因规避其他法定义务而约定股权代持的情形。曾硕、李小龙、钟明昌与宇信科技及其曾任职单位不存在纠纷或潜在纠纷，不存在涉诉风险。

**四、结合股份代持形成及还原过程中相关代持及解除协议签订情况、资金支付情况及支付凭证等，说明股份代持及清理的真实性及其依据充分性，是否存在纠纷或潜在纠纷**

曾硕与李小龙、钟明昌股权代持形成及还原过程中相关代持及解除协议签订情况、资金支付情况如下：

序号	时间	股权变动情况	代持/解除协议	资金支付情况
1	截至2013.5	易诚有限注册资本由10万元增加至1,000万元，实缴出资为210万元。上述实缴出资中100万元为曾硕委托李小龙代持	曾硕与李小龙签署了《股权代持协议》	曾硕向李小龙支付了100万元，由李小龙代为出资
2	截至2013.12	易诚有限注册资本由1,000万元增加至1,100万元，实缴出资为1,100万元。上述新增实缴出资890万元中500万元为曾硕委托李小龙代持、390万元为曾硕委托钟明昌代持	曾硕与李小龙、钟明昌分别签署了《股权代持协议》	曾硕向李小龙支付了400万元、向钟明昌支付了390万元，由上述二人代为出资
3	2015.5	钟明昌将易诚有限600万元股权转让给曾硕，其中：210万元为股权转让、390万元为股权代持还原	曾硕与钟明昌签署了《出资转让协议书》《股权代持解除协议》	曾硕向钟明昌支付了600万元，后钟明昌向曾硕归还了390万元股权代持款

		李小龙将易诚有限 500 万元股权转让给比邻创世；比邻创世的合伙人为曾硕、李小龙，李小龙的财产份额为代曾硕持有	李小龙与比邻创世签署了《出资转让协议书》、曾硕与李小龙签署了《股权代持解除协议》及关于代持比邻创世财产份额的《财产份额代持协议》	比邻创世向李小龙支付了 500 万元，李小龙向曾硕归还 500 万元财产份额代持款
4	2017.11~2018.5	比邻创世将易诚有限全部股权转让给钟明昌、畅红霞、彭楫洲、胡首、陈华、李小龙、张佳巍、孔繁强、张东云、何军锋、谢明宇、袁立涛、曾硕，不再持有易诚有限股权	比邻创世与钟明昌等前述自然人签署了《转让协议》	钟明昌等前述自然人向比邻创世支付了股权转让款

注：比邻创世中李小龙的财产份额系代曾硕持有，比邻创世将易诚有限股权全部转让给上述自然人后，易诚有限的直接和间接股东中均不存在代持。

上述资金支付均通过银行转账方式实现。经保荐机构及发行人律师访谈并经前述人员签字确认，曾硕曾委托李小龙、钟明昌代持易诚有限股权，但截至 2018 年 6 月已清理完毕，不存在争议、纠纷或潜在纠纷。

综上，曾硕与李小龙、钟明昌历史上存在的股份代持及清理真实且依据充分，为各方真实意思表示，不存在纠纷或潜在纠纷，亦不存在涉诉风险。

**五、结合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》问题 4-6 相关要求进行检查，对发行人是否存在部分资产来自上市公司的情形发表明确意见**

发行人成立以来的历次增资及股权变动均不涉及上市公司宇信科技，不属于《上市公司分拆规则（试行）》规定的分拆上市的情形；此外，发行人的全部资产均不存在来源于宇信科技的情况，根据《监管规则适用指引——发行类第 4 号》问题 4-6 相关要求进行检查情况如下：

**（一）发行人取得上市公司资产的背景、所履行的决策程序、审批程序与信息披露情况,是否符合法律法规、交易双方公司章程以及证监会和证券交易所有关上市公司监管和信息披露要求,资产转让是否存在诉讼、争议或潜在纠纷**

发行人系由自然人钟明昌出资设立，历次增资和股权转让均不涉及上市公司

宇信科技出资，发行人自设立至今未取得过上市公司宇信科技资产。根据宇信科技 2018 年 10 月出具的《北京宇信科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》、北京安新律师事务所 2018 年 1 月出具的《北京安新律师事务所关于北京宇信科技集团股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的补充法律意见书（五）》的相关内容，发行人及其分子公司从事的主要业务在技术、资产、业务等方面完全独立于宇信科技，与宇信科技的业务、产品无关联，与宇信科技之间不存在潜在纠纷。2023 年 6 月，经保荐机构和发行人律师访谈宇信科技并经宇信科技盖章确认，易诚互动及其子公司目前及历史上不存在从宇信科技取得任何资产的情况。

综上，发行人不存在取得上市公司宇信科技资产的情况，不涉及“发行人取得上市公司资产的背景、所履行的决策程序、审批程序与信息披露情况，是否符合法律法规、交易双方公司章程以及证监会和证券交易所有关上市公司监管和信息披露要求，资产转让是否存在诉讼、争议或潜在纠纷”。

**（二）发行人及其关联方的董事、监事和高级管理人员在上市公司及其关联方的历史任职情况及合法合规性,是否存在违反竞业禁止义务的情形,与上市公司及其董事、监事和高级管理人员是否存在亲属及其他密切关系,如存在,在相关决策程序履行过程中,相关人员是否回避表决或采取保护非关联股东利益的有效措施;资产转让过程中是否存在损害上市公司及其中小投资者合法利益的情形**

发行人及其关联方的董事、监事和高级管理人员在上市公司宇信科技及其关联方的历史任职情况参见本问题之“三、（一）说明发行人持有的知识产权是否涉及股东、董监高及核心技术人员在宇信科技及其他任职单位的职务成果，是否存在纠纷或潜在纠纷”的回复，经访谈宇信科技并经宇信科技盖章确认，发行人上述董事、监事和高级管理人员在宇信科技及其关联方任职期间合法合规，不存在违法违规事项；未签署过竞业禁止协议、不涉及违反竞业禁止义务的情形。经查阅易诚互动董事、监事和高级管理人员填写的调查问卷及保荐机构和发行人律师访谈前述人员形成的访谈记录，并经宇信科技盖章确认，前述人员与宇信科技及其董事、监事和高级管理人员不存在亲属及其他密切关系，不涉及“在相关决策程序履行过程中，相关人员是否回避表决或采取保护非关联股东利益的有效措

施等情况”。

宇信科技及其关联方不存在向发行人转让资产的情况，不涉及“资产转让过程中是否存在损害上市公司及其中小投资者合法利益的情形”。

**(三) 发行人来自于上市公司的资产置入发行人的时间,在发行人资产中的占比情况,对发行人生产经营的作用**

发行人资产不存在来自宇信科技及其关联方的情况，不涉及“发行人来自上市公司的资产置入发行人的时间，在发行人资产中的占比情况，对发行人生产经营的作用”。

## **六、中介机构核查情况**

### **(一) 核查程序、方式、范围**

保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人实际控制人、宇信科技相关人员，了解发行人及其子公司与宇信科技的关系，查阅发行人及其子公司工商档案及企业信用信息公示报告、易诚世纪的工商档案，查阅宇信科技的企业信用信息公示报告、招股说明书及法律意见书，查阅易诚科技入股和退出易诚世纪时签署的出资转让协议书，查阅易诚世纪2006年8月的评估报告，查阅宇信科技入股和退出易诚软件时签署的出资额转让协议、实缴出资对应的验资报告，曾硕与宇信科技签署的股权转让协议及对应资金支付凭证，分析发行人及其子公司与宇信科技的关系；

2、查阅发行人及其子公司自设立至今历次增资协议、股权转让协议、验资报告、审计报告或财务报表；查阅发行人及其子公司的发明专利证书、商标注册证、计算机软件著作权登记证书；发行人及其子公司出具的不存在资产来自宇信科技的声明；宇信科技确认不存在向发行人及其子公司提供资产的访谈记录；经查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、中国审判流程信息公开网的官网了解发行人是否与宇信科技存在诉讼等，分析发行人是否存在资产来自宇信科技的情形；

3、访谈宇信科技了解发行人持有的知识产权是否涉及发行人股东、董监高

及核心技术人员在宇信科技的职务成果，前述人员是否存在违反保密协议或竞业禁止协议情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在涉诉风险等；获取发行人股东、董监高及核心技术人员出具的声明，明确发行人持有的知识产权不涉及其在曾任职单位的职务成果、不存在违反保密协议或竞业禁止情形、不存在纠纷或潜在纠纷；查阅曾硕与李小龙、钟明昌签署的股权代持协议；访谈曾硕、李小龙、钟明昌了解代持形成原因，是否存在因规避竞业禁止或其他法定义务而约定股权代持，是否存在涉诉风险等；

4、查阅曾硕与李小龙、钟明昌签署的股权代持协议、股权代持解除协议、出资转让协议书及对应的资金支付凭证等，分析股权代持及清理的真实性及其依据充分性；

5、查阅发行人董事、监事和高级管理人员填写的关联方调查问卷、访谈记录；访谈宇信科技并经宇信科技盖章确认：1) 曾硕等 12 名股东、董监高及核心技术人员在宇信科技的历史任职情况及合法合规性；2) 是否违反保密协议或竞业禁止义务；3) 与宇信科技及其董事、监事、高级管理人员是否存在亲属及其他密切关系等；发行人股东、董监高及核心技术人员出具的不存在上述情况的声明，分析发行人是否存在资产来自上市公司宇信科技的情形。

## **(二) 核查结论**

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、宇信科技未投资过易诚互动，不存在直接或间接的投资关系。宇信科技因业务发展需要曾于 2010 年 6 月投资过易诚软件，后因战略规划和投资方向调整最终于 2017 年 9 月退出易诚软件，历次入股价格为 1 元/出资额；

2、根据发行人和宇信科技双方确认，发行人不存在资产来自于宇信科技的情形；

3、发行人持有的知识产权均为原始取得，不涉及股东、董监高及核心技术人员在宇信科技及其他曾任职单位的职务成果，发行人股东及董监高、核心技术人员未与宇信科技及其他曾任职单位签署过保密协议或竞业禁止协议，不存在违反保密协议或竞业禁止的情况，不存在纠纷或潜在纠纷；曾硕与李小龙、钟明昌

不存在因规避竞业禁止或其他法定义务而约定股份代持的情形，不存在涉诉风险；

4、经核查曾硕、李小龙和钟明昌代持协议及对应资金支付情况并访谈前述人员获悉，曾硕委托李小龙、钟明昌代持易诚有限股权主要是因为其在宇信科技的董事工商变更尚未办理完成所致，上述代持及清理真实且依据充分，不存在纠纷或潜在纠纷；

5、按照《监管规则适用指引——发行类第4号》问题4-6相关要求进行检查获悉：发行人成立以来的历次增资及股权变动均不涉及上市公司宇信科技，不属于《上市公司分拆规则（试行）》规定的分拆上市的情形，发行人的全部资产均不存在来自宇信科技的情况；发行人董事、监事和高级管理人员在宇信科技及其关联方任职期间合法合规，不存在违反竞业禁止义务的情形，与宇信科技及其董事、监事和高级管理人员不存在亲属及其他密切关系。宇信科技及其关联方不存在向发行人转让资产的情况，不涉及资产转让过程中存在损害上市公司及其中小投资者合法利益的情形。

### 问题 3、关于历史沿革及员工持股平台

申报材料显示：

(1) 2015 年 5 月，发行人创始股东钟明昌将实际持有的发行人 210 万元出资额全部转让给曾硕。2017 年 12 月，比邻创世将持有的发行人 74.20 万元出资额转让给钟明昌。2018 年 6 月，比邻创世将持有的发行人 34.20 万元出资额转让给何军锋。2019 年 3 月，何军锋将其持有的发行人出资额全部转让给曾硕。

(2) 2015 年 5 月，李小龙将代曾硕持有的易诚有限出资 500 万元转让给比邻创世，比邻创世由曾硕实际控制。2017 年 12 月至 2018 年 6 月，比邻创世陆续将其持有的发行人 672.80 万元出资额转让给钟明昌等 15 名自然人股东。转让完成后，比邻创世不再持有易诚有限股权，并于 2022 年 5 月注销。

(3) 2015 年 6 月，基锐科创与曾硕、比邻创世增资协议中约定了业绩承诺和获取补偿、股权/股份赎回、领售权等特殊权利条款。2021 年 10 月，基锐科创与曾硕、比邻创世签署补充协议，确认增资协议中对赌事项自始无效。

(4) 发行人共有比邻荣典和百籁创世两个员工持股平台。

请发行人：

(1) 说明钟明昌 2015 年 5 月转让股权退出发行人、2017 年 12 月从比邻创世处受让发行人股权的原因及合理性；何军锋短期内入股发行人又退出的原因及合理性；上述股权变动是否真实，是否存在股份代持或其他利益输送安排。

(2) 说明比邻创世设立的背景和原因、主营业务、存续期间股权结构变化情况、注销原因，存续期间是否存在违法违规行为；比邻创世自 2017 年 12 月起陆续将其持有的全部发行人股权向自然人股东转让的原因及合理性。

(3) 结合对赌协议的主要条款，逐条说明相关条款是否涉及发行人承担对赌义务或责任的情形，对赌协议清理之前相关条款是否曾触发或实际履行；发行人涉及的对赌协议及其他特殊股东权利条款是否已全面清除，是否存在书面或者口头的对赌协议恢复约定。

(4) 说明员工持股平台的参与条件和范围，合伙人在发行人处担任的具体

职务，是否存在非发行人员工认购员工持股平台股份的情形，员工持股平台转让及退出机制；自员工持股平台设立以来各合伙人出资份额变动情况，合伙人实缴出资情况及出资来源，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权代持情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明钟明昌 2015 年 5 月转让股权退出发行人、2017 年 12 月从比邻创世处受让发行人股权的原因及合理性；何军锋短期内入股发行人又退出的原因及合理性；上述股权变动是否真实，是否存在股份代持或其他利益输送安排

（一）钟明昌 2015 年 5 月转让股权退出发行人、2017 年 12 月从比邻创世处受让发行人股权的原因及合理性

2015 年 5 月，为还原股权代持并优化公司股权架构，保证公司股权权属的清晰性和稳定性，经实际控制人曾硕与钟明昌协商，钟明昌将其持有的易诚有限 600 万元股权全部转让给曾硕，其中 390 万元为股权代持还原、210 万元为股权转让。

2017 年 12 月，在经营发展过程中，为稳定及激励核心管理人员，实际控制人曾硕通过其控制的员工持股平台比邻创世对钟明昌、畅红霞等八名核心管理人员进行了股权激励。钟明昌作为公司核心管理人员受让了比邻创世转让的发行人股权，再次成为发行人股东。

综上，钟明昌上述退出发行人又再次成为发行人股东具有合理的背景，相关股权变动具有合理性。

（二）何军锋短期内入股发行人又退出的原因及合理性

2018 年 6 月，发行人进一步对公司核心管理人员何军锋、袁立涛、谢明宇等六人进行股权激励，时任大区总经理的何军锋作为当时的核心管理人员受让比邻创世转让的发行人 34.20 万元股权成为发行人股东。

2019 年 3 月，何军锋因个人职业发展规划离职，并将其持有的 34.20 万元股权全部转让给曾硕。

综上，何军锋因参与公司股权激励成为发行人股东，后因个人职业发展规划离开公司并转让其持有的全部股权具有合理性。

### （三）上述股权变动是否真实，是否存在股份代持或其他利益输送安排

钟明昌退出发行人后又入股发行人时，与曾硕、比邻创世均签署了股权转让协议，支付了交易对价，且经发行人股东会审议通过，已完成工商变更；何军锋入股发行人后又退出发行人时，与比邻创世、曾硕均签署了股权转让协议，支付了交易对价，且经发行人股东会审议通过，已完成工商变更。

经保荐机构和发行人律师访谈发行人现任股东曾硕、钟明昌，钟明昌转让210万元股权后通过比邻创世受让发行人股权为真实的股权转让，不存在股份代持或其他利益输送安排；何军锋通过比邻创世受让发行人股权及离职时由曾硕受让其股权过程中不存在股份代持或其他利益输送安排。

综上，钟明昌和何军锋的上述股权变动真实，不存在股权代持或其他利益输送安排。

## 二、说明比邻创世设立的背景和原因、主营业务、存续期间股权结构变化情况、注销原因，存续期间是否存在违法违规行为；比邻创世自2017年12月起陆续将其持有的全部发行人股权向自然人股东转让的原因及合理性

### （一）比邻创世设立的背景和原因、主营业务、存续期间股权结构变化情况、注销原因，存续期间是否存在违法违规行为

2015年5月，为促进公司可持续发展，发挥员工主人翁意识，健全激励约束机制，公司拟对当时的核心及骨干管理人员进行股权激励，由公司实际控制人曾硕设立了比邻创世作为员工持股平台。比邻创世自设立日至注销日未开展实际经营业务，存续期间出资结构变化情况如下：

#### 1、2015年5月，比邻创世设立

2015年5月，比邻创世设立时出资结构如下：

合伙人	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
曾硕	普通合伙人	30.00	0.00	60.00%
李小龙	有限合伙人	20.00	0.00	40.00%

合 计	50.00	0.00	100.00%
-----	-------	------	---------

## 2、2018年1月，比邻创世增资

2018年1月，比邻创世认缴出资额由50.00万元增加至500.00万元，本次增资后的出资结构如下：

合伙人	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
曾硕	普通合伙人	300.00	300.00	60.00%
李小龙	有限合伙人	200.00	200.00	40.00%
合 计		500.00	500.00	100.00%

2018年2月，曾硕和李小龙分别向比邻创世缴纳300.00万元和200.00万元出资，其中李小龙缴纳的200.00万元出资系为满足合伙企业至少2名合伙人要求代曾硕持有，双方签署了《财产份额代持协议》。

## 3、2018年3月，比邻创世减资

2018年3月，比邻创世认缴出资额由500.00万元减少至336.20万元，本次减资后的出资结构如下：

合伙人	合伙人性质	认缴出资额（万元）	实缴出资额（万元）	出资比例
曾硕	普通合伙人	201.72	201.72	60.00%
李小龙	有限合伙人	134.48	134.48	40.00%
合 计		336.20	336.20	100.00%

注：李小龙持有的比邻创世134.48万元出资系代曾硕持有。

## 4、2022年5月，比邻创世注销

比邻创世自设立以来未开展实际经营活动，且对核心及骨干管理人员的股权激励已完成，前述人员已直接持有发行人股权，比邻创世不再具有存在意义，故于2022年5月办理了注销手续。

2022年4月29日，国家税务总局北京市昌平区税务局第一税务所出具《清税证明》（京昌一税税企清[2022]37818号）：北京比邻创世资产管理中心（有限合伙）（统一社会信用代码：91110114344358444F）所有税务事项均已结清。2022年5月17日，北京市昌平区市场监督管理局准予其注销登记。

比邻创世设立时拟作为发行人的员工持股平台使用，存续期内未开展实际经

营活动，不存在违法违规行为。通过查询国家企业信息信用信息公示系统、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、中国审判流程信息公开网等公开网站检索，比邻创世不存在因违法违规被处罚或诉讼等事项。

## （二）比邻创世自 2017 年 12 月起陆续将其持有的全部发行人股权向自然人股东转让的原因及合理性

2017 年 12 月，发行人对钟明昌、畅红霞等八名核心管理人员进行股权激励，比邻创世将其持有的发行人 302.40 万元股权转让给前述人员，具体如下：

序号	转让方	转让股权（万元）	受让方	受让股权（万元）
1	比邻创世	302.40	钟明昌	74.20
2			畅红霞	62.80
3			彭楫洲	34.20
4			李小龙	34.20
5			陈 华	34.20
6			张佳巍	22.80
7			孔繁强	22.80
8			胡 首	17.20

注：2017 年 12 月，比邻创世拟向胡首转让其持有的 17.10 万元易诚有限股权，因操作失误转让了 17.20 万元股权。2018 年 4 月，胡首将比邻创世误转让的 0.10 万元股权转回。

2018 年 3 月，发行人对核心管理人员张东云进行股权激励，比邻创世将其持有的发行人 34.20 万元股权转让给张东云，具体如下：

序号	转让方	转让股权（万元）	受让方	受让股权（万元）
1	比邻创世	34.20	张东云	34.20

2018 年 6 月，发行人继续通过转让比邻创世持有发行人的股权对何军锋、谢明宇、袁立涛等三名骨干管理人员进行股权激励，并为平衡孔繁强、张佳巍、胡首等三名核心管理人员为公司发展作出的贡献，再次通过转让比邻创世持有发行人的股权进行了股权激励。与此同时，为区分核心管理人员和核心员工，发行人实际控制人曾硕在 2018 年 3 月已通过新的员工持股平台比邻荣典和百籁创世对核心员工实施了股权激励，比邻创世失去了作为员工持股平台的意义，故比邻创世将其持有的剩余股权转让给了曾硕，具体如下：

序号	转让方	转让股权（万元）	受让方	受让股权（万元）
----	-----	----------	-----	----------

序号	转让方	转让股权（万元）	受让方	受让股权（万元）
1	比邻创世	142.50	何军锋	34.20
2			谢明宇	34.20
3			袁立涛	34.20
4			孔繁强	11.40
5			张佳巍	11.40
6			胡首	17.10
7	比邻创世	193.80	曾硕	193.80

比邻创世自2017年12月起陆续将其持有的全部发行人股权向自然人股东转让的原因：一是为促进公司可持续发展，发挥员工主人翁意识，健全激励约束机制，公司对核心及骨干管理人员进行股权激励；二是核心及骨干管理人员直接持股有利于其直接参与公司经营决策，与发行人利益捆绑、协同发展，激励效果更佳，上述转让具有合理性。

三、结合对赌协议的主要条款，逐条说明相关条款是否涉及发行人承担对赌义务或责任的情形，对赌协议清理之前相关条款是否曾触发或实际履行；发行人涉及的对赌协议及其他特殊股东权利条款是否已全面清除，是否存在书面或者口头的对赌协议恢复约定

（一）结合对赌协议的主要条款，逐条说明相关条款是否涉及发行人承担对赌义务或责任的情形，对赌协议清理之前相关条款是否曾触发或实际履行

2015年6月，基锐科创投资发行人前身易诚有限，与当时股东曾硕、比邻创世签署了《增资协议》，协议中“第三章 投资方特别权利”之“第16条 投资方享有如下特别权利”约定了业绩承诺和获取补偿、股权/股份赎回、领售权等特殊权利条款，具体如下：

特殊权利条款	条款主要内容	是否涉及发行人承担对赌义务或责任的情形	协议清理之前相关条款是否曾触发或实际履行
第16条投资方享有如下特别权利：1.最	投资完成后，任一股东（包括本次投资完成后公司引进的新投资者）享有的股东权利如有优于基锐科创依照本协议	不涉及	未触发或实际履行，具体说明：基锐科创投资完成

惠待遇	享有的权利的,则基锐科创自动享有该等权利。		后,任一股东享有的股东权利未优于基锐科创依照增资协议享有的权利。
第 16 条投资方享有如下特别权利: 2.反稀释调整	<p>本次投资完成后,若公司拟引入第三方投资认购公司新增注册资本(或可转换为股权的证券票据,但经基锐科创同意的公司以股权为对价收购其他实体的情形除外),且该等新增注册资本中每百分比注册资本所对应的认购价格(以下简称“新低价格”)低于基锐科创在本次公司增资中每百分比注册资本对应的认购价格,则基锐科创有权要求无偿或以基锐科创认可之名义价格获得足够的股权补偿(以下简称“补偿股权”),使基锐科创所持公司股权的每百分比的注册资本认缴价格与新低价格相等。</p> <p>如上述方案因为中国法律规制的原因而不可行,则作为替代方案,基锐科创有权要求曾硕和比邻创世承担公司于前款项下的反稀释义务。曾硕和比邻创世应以名义对价人民币壹元(RMB1)向基锐科创转让其持有的部分公司股权,以使得转让该等额外股权后,基锐科创所持公司股权(包括上述额外股权)所支付的平均每百分比注册资本认缴价格相当于新低价格。曾硕和比邻创世应按其相对持股比例或另行约定的股权转让比例向基锐科创转让补偿股权。此方案实施中所涉及的税款由曾硕和比邻创世承担。本项约定不适用于下列情形:(i)经基锐科创同意,公司以其新增注册资本为对价收购其他实体;(ii)员工持股计划下,员工认缴新增注册资本;及(iii)经公司董事会及基锐科创批准的股权激励安排下,股权激励对象认缴新增注册资本。</p>	不涉及	未触发或实际履行,具体说明:基锐科创投资完成后引入的第三方为经发行人董事会及基锐科创批准的股权激励的持股平台比邻荣典和百籁创世,未触发该条款,无需实际履行。

<p>第 16 条投资方享有如下特别权利：4. 转让限制</p>	<p>(1) 禁止出让权。未经基锐科创书面同意, 实际控制人 / 控股股东不得因出让股权导致其不再被认定为实际控制人或控股股东。(2) 优先购买权。股东(此时称“转让方”)向股东以外第三方出售公司股权时, 基锐科创有优先于其他股东及任何第三方的购买权。若转让方希望向任何股东以外的第三方(“受让方”)出售其在公司的全部或部分股权, 转让方必须给予基锐科创一份书面通知(“转让通知”), 其中列明转让方希望出售的股权数量、该等股权的价格、受让方的身份, 以及其它与该等拟进行的出售有关的条款和条件。在转让方向基锐科创送达转让通知之后, 基锐科创应在其收到转让通知后的三十(30)日(“答复期限”)内以书面形式答复转让方, 表明其: (x) 同意该等出售并放弃优先购买权, 同时说明是否行使第 4(3) 条所定义的跟随出售权(满足此处要求并说明行使跟随出售权的答复称“跟随出售通知”), 或(y) 不同意该等出售并行使优先购买权(该答复此时称“优先购买通知”), 并应说明拟购买的股权数量。如基锐科创在收到转让通知后未在答复期限内以书面形式作出任何答复, 则应视为其已对转让方在转让通知中说明的出售作出了书面同意, 并放弃了本条规定的优先购买权和跟随出售权。如果基锐科创向转让方提交了优先购买通知, 该等优先购买通知应被视为基锐科创不可撤销地同意以等同于转让通知中规定的价格和其它条款和条件, 购买优先购买通知所载明的拟购买的股权数量。</p> <p>(3) 跟随出售权。如果转让方欲向受让方转让公司的任何股权, 在基锐科创发出跟随出售通知的情况下, 基锐科创有权但无义务要求受让方以转让通知中载明的价格和其它条款和条件向该</p>	<p>不涉及</p>	<p>未触发或实际履行, 具体说明: 基锐科创完成投资后, 实际控制人/ 控股股东一直为曾硕, 未触发禁止出让权; 基锐科创未要求行使优先购买权、跟随出售权及重复程序。</p>
----------------------------------	--	------------	--

	<p>基锐科创购买一定数量的公司的股权（“跟随出售权”），该数量的最高值为下列两项的乘积：（x）转让通知中载明的拟转让的公司股权的数量，（y）一个分数，其分子为该基锐科创届时持有的公司股权的数量，其分母基锐科创和转让方届时持有的公司股权数量之和。如果基锐科创选择行使跟随出售权，基锐科创应在答复期限内发出跟随出售通知，并在其中注明其选择行使跟随出售权所涉及的公司股权数量。如基锐科创行使跟随出售权，有关转让方应采取包括相应缩减转让方出售股权数量等方式确保跟随出售权实现。如果基锐科创已恰当地行使跟随出售权而受让方拒绝向基锐科创购买相关股权，则上述转让方不得向受让方出售公司的任何股权，除非转让方同时以相同的条件条款向基锐科创购买基锐科创原本拟通过跟随出售方式出让给受让人的全部股权。如果转让方违反本条的规定出售公司的股权，则基锐科创有权以相同的价格和其它条款和条件将其根据跟随出售权本应出售给受让方的股权强制出售给转让方，有关转让方应当向基锐科创购买其根据本段强制出售给该等转让方的公司股权。为实施经过基锐科创同意的公司员工股权激励安排所涉及的股权转让，基锐科创同意放弃跟随出售权。（4）重复程序。在答复期限届满或基锐科创对转让通知作出书面回复（以先发生者为准）后二十（20）个工作日内，如转让方未能和受让方根据不优于提供给基锐科创的转让条款和条件针对基锐科创在该次转让中未行使优先购买权或跟随出售权的股权达成有法律拘束力的转让安排，则未经重新履行本条规定的程序，转让方不得转让该等股权。</p>		
--	--	--	--

<p>第 16 条投资方享有如下特别权利：5. 优先认购</p>	<p>公司拟增加注册资本时，同等条件下，基锐科创有权优先于其他股东认购公司新增注册资本。在公司拟发行股权（“拟议发行”）前至少十（10）日（或基锐科创同意的更短时间），公司应，且曾硕和比邻创世应确保公司，向基锐科创送达关于拟议发行的书面通知（“发行通知”），发行通知应列明：</p> <p>（i）此次发行股权的数量、类型及条款；（ii）该拟议发行实施后公司能够收到的对价；和（iii）认购人的详细信息。在公司向基锐科创送达发行通知之后，基锐科创必须在其收到发行通知后的十（10）日（“答复期限”）内以书面形式答复公司，表明其：（x）针对本次发行放弃优先认购权，或（y）针对本次发行行使优先认购权以及行权认购的股权数量（该答复此时称“优先认购通知”）。如基锐科创在收到发行通知后未在答复期限内以书面形式作出任何答复，则应视为其已针对该次发行放弃优先认购权。在答复期限届满或基锐科创对发行通知作出书面回复（以先发生者为准）后三十（30）个工作日内，如公司未能和认购人根据不优于提供给基锐科创的发行条款和条件针对基锐科创在该次发行中未行使优先认购权认购的股权达成有法律拘束力的认购安排，则未经重新履行本项规定的优先认购权程序，公司不得发行该等股权。若任何股东放弃其对于公司新增注册资本的认购权，公司应向基锐科创发出书面通知，基锐科创根据本项规定的程序按照其届时在公司的股权比例享有对上述新增注册资本的优先认购权。若公司为实施经基锐科创同意的员工期权或股权激励计划之目的而新增的注册资本或新发行的股权，基锐科创自愿放弃优先认购权。</p>	<p>不涉及</p>	<p>未触发或实际履行，具体说明：基锐科创放弃优先认购权，未触发，无需实际履行。</p>
----------------------------------	---	------------	--

<p>第 16 条投资方享有如下特别权利：6. 优先清算权</p>	<p>若公司发生任何清算、解散或终止情形，在公司依法支付了清算费用、职工工资和劳动保险费用，缴纳所欠税款，清偿公司债务后，基锐科创有权优先于公司的其他股东取得其累计投资总额的金额(若公司剩余财产不足以向基锐科创分配累计投资款总额时，基锐科创有权优先于公司其他股东、按照其累计投资总额扣除已分配利润的数额取得公司剩余财产)，以及投资方股权对应的累计未分配利润(以下简称“清算优先额”)。在基锐科创所有的清算优先额得到足额支付之后，任何剩余的可供股东分配的公司资金和资产将按各方持股比例在所有股东之间进行分配。如果根据届时适用的法律无法直接实现基锐科创的前述权利，则首先根据届时适用的法律确定各股东届时可获分配的财产数额。但控股股东应给予基锐科创进行经济补偿，补偿金额以控股股东可获分配的资产价值为限，补偿金额按基锐科创累计投资总额扣除已分配利润的数额进行分配。在控股股东向基锐科创履行补偿义务前，各方应当促使其委派的清算组成员不向控股股东分配其可获分配的资产数额。公司并购、收购或实质性出售全部资产导致公司股东不再持有存续公司多数股权应被认定为清算。</p>	<p>不涉及</p>	<p>未触发或实际履行，具体说明：公司未发生任何清算、解散或终止情形，未触发优先清算权，无需实际履行。</p>
<p>第 16 条投资方享有如下特别权利：7</p>	<p>本协议生效后，如果发生法律规定公司应当解散清算的情形或者以下情形，基锐科创有权向其他方和公司发出解散公司的通知，该等通知自送达之日起，公司应立即进入清算、注销程序，届时公司资产应按照本协议本条第 6 款规定的原则进行分配：a) 公司营业期限届满，但公司通过修改公司章程而存续的除外； b) 公司出现歇业或业务经营处于停滞状态六个月或以上或其他</p>	<p>不涉及</p>	<p>未触发或实际履行，未发生法律规定的应当解散清算的情形或该条款列示情形，未触发该条款，无需实际履行。</p>

	经证明公司处于不活跃经营等；各方同意，届时各方应做出（并促使其委派的董事做出）一切行为和签署一切必要的文件，包括但不限于做出必要的董事会决议 / 股东会决议、办理解散清算公告、办理政府部门审批登记手续等。公司应负责办理所有必要的手续。		
第 16 条投资方享有如下特别权利：8. 优先退出权	在公司完成本次增资之后的任一轮融资中，基锐科创有权优先于曾硕和比邻创世转让所持全部或部分公司股权 / 股份，曾硕和比邻创世无条件允许基锐科创退出并应给予必要的配合。在公司发生并购或分拆等，并且 i) 公司控股股东或实际控制人在未来并购后的公司中没有主导权；或者 ii) 出售公司主营业务、资产或所有权等；或者 iii) 原控股股东或实际控制人离职且基锐科创有理由认为给公司业务经营造成重大影响的；基锐科创有权优先退出，要求曾硕和比邻创世回购其持有的全部或部分公司股权/股份。	不涉及	未触发或实际履行，具体说明：公司完成基锐科创增资后仅进行过一次增资，基锐科创进行了同比例增资，未触发优先退出权条款，无需实际履行。
第 16 条投资方享有如下特别权利：9. 股权调整权	在公司未来引入海外 VIE 架构或因此而发生的重组时，曾硕和比邻创世及公司同意基锐科创或其指定的第三方享有本协议规定的权利，还将享有一切附加权利，包括但不限于各种优先权、投票权、登记权等；届时投资方有权以零对价或其他法律允许的最低对价进一步获得重组后海外公司发行的相应比例股权，或要求控股股东以零对价或其他法律允许的最低价格向投资方转让其对海外公司持有的股权。	不涉及	未触发或实际履行，具体说明：公司未引入海外 VIE 架构也未因此而发生重组，未触发该条款，无需实际履行。
第 16 条投资方享有如下特别权利：13. 业绩承诺和获取补偿	曾硕和比邻创世自愿对公司经营业绩作如下承诺：公司 2015 年度经审计净利润不低于人民币 500 万元；公司 2016 年度经审计净利润不低于人民币 2,400 万元；公司 2017 年度经审计净利润不低于人民币 3,300 万元。如果届时公司	不涉及	未触发或实际履行，具体说明：公司 2015 年、2016 年和 2017 年经审计净利润不低于承诺业绩，未触发该

	未实现前述利润目标,则基锐科创有权选择要求曾硕和比邻创世按照约定向基锐科创进行货币补偿。		条款, 无需实际履行。
第 16 条投资方享有如下特别权利: 14. 股权/股份赎回	<p>成交日后,下列情况中任何一种或者多种发生后六个月内都触发投资方的股权回购选择权,如投资方选择行使股权回购选择权,曾硕应无条件回购投资方所持有的全部公司股权:</p> <p>(1) 公司 2015 年、2016 年、2017 年合并财务报表中归属于母公司所有者的扣除非经常性损益之后的税后净利润之和低于业绩承诺中相应保证净利润的 80%;</p> <p>(2) 未经投资方事先书面同意, 实际控制人地位在公司上市之前发生变更;</p> <p>(3) 投资方发现此次投资相关尽职调查中, 公司、现有股东提供的信息存在重大错误或隐瞒; 公司、现有股东实质性或重大地违反了关于此次投资本协议文本中的任何承诺、陈述和保证;</p> <p>(4) 公司受到重大处罚或者有其他重大不合规情况而对公司业务产生重大不利影响或对上市产生实质性障碍;</p> <p>(5) 本次投资完成后, 任一年会计师事务所对于公司出具保留的或者否定意见或者拒绝出具年度审计报告;</p> <p>(6) 公司与其关联方进行严重有损于投资方的交易或担保行为;</p> <p>(7) 公司被任何第三方托管或进入破产程序;</p> <p>(8) 公司最晚于 2018 年 12 月 31 日仍未实现在中国境内外的证券交易所合格上市、新三板挂牌或者引入本协议主体以外的第三方收购投资方所持有的公司股权/股份。</p>	不涉及	未触发或实际履行, 具体说明: (1) 公司 2015 年、2016 年、2017 年合并报表中归属于母公司所有者的扣除非经常损益之后的税后净利润之和未低于业绩承诺中相应保证净利润的 80%; (2) 在基锐科创投资后, 公司实际控制人未发生变更; (3) 未发生相关事项; (4) 公司未受到重大处罚或其他重大不合规情况而对公司业务产生重大不利影响或对上市产生实质性障碍; (5) 基锐科创完成投资后, 不存在任一年会计师事务所对公司出具保留或否定意见审计报告, 也不存在拒绝出具年度审计报告情形; (6) 公司与关联方未进行损害基锐科创的交易或担保行为; (7) 公司未被任何第三方托管或进入破产程序; (8) 2018 年 10 月 20 日, 基锐科创与曾硕、比邻创世和易诚有限

	<p>基锐科创有权要求公司控股股东按照如下规定收购基锐科创所持公司全部或部分股权/股份：</p> <p>股权/股份收购款为：基锐科创已缴纳的投资金额总额加投资利息扣除公司已分配的股利。</p>		<p>签署《变更协议书》，一致同意将2015年6月26日签署的《增资协议》中“公司最晚于2018年12月31日仍未实现中国境内外的证券交易所合格上市、新三板挂牌或者引入本协议主体以外的第三方收购投资方所持有的公司股权/股份”修订为“公司最晚于2021年12月31日仍未实现中国境内外的证券交易所合格上市、新三板挂牌或者引入本协议主体以外的第三方收购投资方所持有的公司股权/股份。”，综上，未触发相关条款，无需实际履行。</p>
<p>第 16 条投资方享有如下特别权利：15. 领售权</p>	<p>如果公司最晚于 2018 年 12 月 31 日仍未实现在中国境内外的证券交易所合格上市、新三板挂牌或引入本协议主体以外的第三方收购投资方所持有的公司股权 / 股份，则投资方可以为公司寻找潜在的收购方，全体股东协商一致可以按照投资方与收购方达成的价格和条件与投资方一起向收购方出售其所持有的公司股权。</p> <p>投资方有权在收到收购方收购通知后的 15 个工作日内，向现有股东书面通知是否行使其优先购买权；现有股东未能在 15 个工作日内回复书面通知的，现有股东应被视为已经同意放弃其优</p>	<p>不涉及</p>	<p>未触发或实际履行，具体说明：2018年10月20日，基锐科创与曾硕、比邻创世和易诚有限签署《变更协议书》，将上述最晚时间“2018年12月31日”调整为“2021年12月31日”，未触发，无需实际履行。</p>

	先购买权,投资方有权将其股权转让给收购方。		
--	-----------------------	--	--

由上表可知,《增资协议》中不存在涉及发行人承担对赌义务或责任的情形。《增资协议》中涉及曾硕、比邻创世的相关对赌条款在被清理前未曾触发,曾硕和比邻创世无需实际履行相关义务或责任。

**(二) 发行人涉及的对赌协议及其他特殊股东权利条款是否已全面清除,是否存在书面或者口头的对赌协议恢复约定**

截至本问询回复出具日,发行人未签署过对赌协议,不存在涉及发行人承担对赌义务或责任的对赌条款。

2015年6月,基锐科创与曾硕、比邻创世和易诚有限签署的《增资协议》中约定的特殊股东权利条款已在2019年12月签署的《〈增资协议〉之补充协议书》中全面清除,并在2021年10月签署的《〈增资协议〉之补充协议书(二)》中确认相关事项自始无效,且各方明确未就本次增资相关事项签署过或将要签署任何书面或达成口头协议。

此外,根据基锐科创、曾硕出具的《确认函》,上述对赌及特殊权利条款已全面终止,该等终止是永久、无条件且不可再恢复的,不存在以书面协议及/或口头约定等任何方式另行达成的恢复约定及/或安排。

综上,发行人不存在需承担对赌义务或责任的对赌协议或对赌条款。基锐科创投资发行人时与曾硕、比邻创世和发行人签署的《增资协议》中存在需曾硕、比邻创世承担对赌义务或责任的对赌条款,但对赌条款在被清理前未曾触发,无需实际履行。发行人涉及的其他特殊股东权利条款也已全面清除,不存在书面或者口头的对赌协议恢复约定。

**四、说明员工持股平台的参与条件和范围,合伙人在发行人处担任的具体职务,是否存在非发行人员工认购员工持股平台股份的情形,员工持股平台转让及退出机制;自员工持股平台设立以来各合伙人出资份额变动情况,合伙人实缴出资情况及出资来源,是否存在纠纷或潜在纠纷,是否存在股权代持情形**

**(一) 员工持股平台的参与条件和范围,合伙人在发行人处担任的具体职**

务，是否存在非发行人员工认购员工持股平台股份的情形，员工持股平台转让及退出机制

### 1、员工持股平台的参与条件和范围

截至本问询回复出具日，发行人共有比邻荣典和百籁创世两个员工持股平台，根据其合伙协议及出具的书面说明，各员工持股平台的参与条件和范围如下：

序号	员工持股平台	参与条件和范围
1	比邻荣典	合伙人需为发行人或其子公司核心骨干员工，包括部分高级管理人员及对公司作出重要贡献的骨干员工等。
2	百籁创世	

### 2、合伙人在发行人处担任的具体职务，是否存在非发行人员工认购员工持股平台股份的情形

比邻荣典和百籁创世自设立至今的合伙人均为发行人员工，不存在非发行人员工认购员工持股平台财产份额的情形。合伙人离职时按合伙协议约定退回其持有的员工持股平台全部出资份额，不存在发行人员工离职后仍持有员工持股平台财产份额的情形。

截至本问询回复出具日，比邻荣典和百籁创世的合伙人在发行人处担任的具体职务如下：

#### (1) 比邻荣典

序号	姓名	在发行人任职	与发行人关系
1	曾硕	董事长、总经理	发行人员工
2	陈艳秋	资深项目经理	发行人员工
3	陈泽鑫	资深项目经理	发行人员工
4	郭保利	交付总监	发行人员工
5	韩丽	资深项目经理	发行人员工
6	林武生	资深 Java 工程师	发行人员工
7	吕俊杰	Java 架构师	发行人员工
8	尹升	高级 Java 架构师	发行人员工
9	朱碧龙	交付总监	发行人员工
10	卓越	资深项目经理	发行人员工
11	陈利利	高级项目经理	发行人员工

序号	姓名	在发行人任职	与发行人关系
12	陈希	交付总监	发行人员工
13	成林	产品研发经理	发行人员工
14	卢挺耀	资深项目经理	发行人员工
15	齐睿	交付总监	发行人员工
16	吴延华	高级架构师	发行人员工
17	杨超	交付总监	发行人员工
18	姚伟成	产品研发经理	发行人员工
19	叶日芳	高级架构师	发行人员工
20	张晓梅	高级产品专家	发行人员工
21	陈敏	项目总监	发行人员工
22	郑树培	交付三分区负责人	发行人员工
23	王建明	能力中心负责人	发行人员工
24	凌辉	客户总经理	发行人员工
25	毛伟华	交付四分区负责人	发行人员工
26	王泽均	资深架构师	发行人员工
27	赵振成	资深架构师	发行人员工
28	南砚雷	交付二分区负责人	发行人员工
29	杨磊	资深产品专家	发行人员工
30	屈俊杰	高级项目经理	发行人员工
31	孟涛	内核部负责人	发行人员工
32	吴蔚	商务总监	发行人员工
33	陈军	交付总监	发行人员工

(2) 百籁创世

序号	姓名	在发行人任职	与发行人关系
1	曾硕	董事长、总经理	发行人员工
2	边莹	合同管理部负责人	发行人员工
3	高琳	资深架构师	发行人员工
4	关晴	董事长办公室负责人	发行人员工
5	郭飞	交付总监	发行人员工
6	解斌	高级产品专家	发行人员工
7	刘军	高级项目经理	发行人员工
8	枚丽	资深产品经理	发行人员工

序号	姓名	在发行人任职	与发行人关系
9	夏蔚	高级产品专家	发行人员工
10	杨静	高级产品专家	发行人员工
11	杨全	Java 架构师	发行人员工
12	张鹏	资深产品经理	发行人员工
13	陈时阳	交付总监	发行人员工
14	陈兆民	招聘中心负责人	发行人员工
15	杜俊立	交付总监	发行人员工
16	房建波	客户总经理	发行人员工
17	韩建枫	高级产品专家	发行人员工
18	纪振兴	交付一分区负责人	发行人员工
19	刘殿望	高级 BD 专家	发行人员工
20	吕海青	财务总监	发行人员工
21	马春欣	行政部负责人	发行人员工
22	曲南南	交付总监	发行人员工
23	荣锐锋	资深项目经理	发行人员工
24	申志强	需求中心负责人	发行人员工
25	沈淼奇	高级架构师	发行人员工
26	盛春雨	市场部负责人	发行人员工
27	王伟光	交付总监	发行人员工
28	张京瑾	财务核算经理	发行人员工
29	张平辉	Java 架构师	发行人员工
30	周喜春	客户总经理	发行人员工
31	刘华兴	资深架构师	发行人员工
32	蔺学元	高级架构师	发行人员工
33	阮亚平	交付总监	发行人员工

### 3、员工持股平台转让及退出机制

根据比邻荣典和百籁创世的合伙协议，其转让及退出机制具体情况如下：

序号	转让及退出机制
1	第三十四条 在合伙企业存续期间，有《合伙企业法》第四十五条规定的情形之一的，合伙人可以退伙。
2	第三十六条 合伙人具有下列情形之一的，当然退伙： (1) 退休且不再在易诚互动工作、不符合相关的任职资格及条件、死亡或依法宣

序号	转让及退出机制
	<p>告死亡、因伤残等丧失劳动能力导致服务年限未与易诚互动终止或解除劳动关系的；</p> <p>(2) 被易诚互动裁员或因服务年限届满易诚互动不再与其续签而与易诚互动终止或解除劳动关系的；</p> <p>(3) 自愿离职、因员工愿意服务年限届满不续签或调离易诚互动而与易诚互动终止或解除劳动关系的；</p> <p>(4) 因除退休以外的原因不再在易诚互动重点关键岗位担任职务（重点关键岗位的任职资格及条件以易诚互动的规定（包括之后的不时修订）为准）；</p> <p>(5) 违反易诚互动的规章制度或因合伙人过失或出现合伙协议的约定，损害公司利益的情形导致与易诚互动劳动关系终止或解除的；</p> <p>合伙人因上述当然退伙情形的，需将其在合伙企业的全部权益按照以下约定的价格转让予本合伙企业的普通合伙人：</p> <p>(1) 因上述第 1 种情形当然退伙的，每股转让价格为该合伙人前易诚互动最近一次对外融资交易价格；</p> <p>(2) 因上述 2、3、4 种情形当然退伙的，对于按照已服务年限折算而取得的股份，每股转让价格为该合伙人退伙前易诚互动最近一次对外融资交易价格的 50%，或最近一个年度经审计的每股净利润值乘以 4，或该部分股份对应的原始出资额与按中国人民银行公布的银行机构一年期法定存款利率计算的利息之和，三个价格取高者；对于未届满服务年限部分的股份，转让价格为该部分股份对应的原始出资额与按中国人民银行公布的银行机构一年期法定存款利率计算的利息之和。</p> <p>(3) 因上述 5 种情形当然退伙的，转让价格为该部分股份对应的原始出资额与按中国人民银行公布的银行机构一年期法定存款利率计算的利息之和；</p> <p>(4) 在易诚互动已上市的情况下，合伙人因上述第（1）种情形退伙的，以及第（2）（3）（4）种情形当然退伙的按照已服务年限折算而取得的股份，合伙人可以在遵照合伙协议的约定或法律法规、证券监督管理部门的要求进行锁定外，可以向其他合伙人转让其在合伙企业中的财产份额，或者经执行事务合伙人同意后向合伙人以外的人转让其在合伙企业中的财产份额，亦可根据合伙协议的约定，要求执行事务合伙人制定其对应比邻荣典和百籁创世持有易诚互动股份的减持方案。</p> <p>合伙协议约定“届满服务年限”为自 2018 年 1 月 1 日起至 2020 年 12 月 31 日，共计 36 个月，“已服务年限”为自 2018 年 1 月 1 日起至合伙人离职日的前一个月最后一天（取整月份数）。“按照已服务年限折算而取得的股份”等于“已服务年限”除以“届满服务年限”乘以原始投资股份。此处“已服务年限”除以“届满服务年限”最高值为 1。</p>
3	<p>第三十七条 除名退伙</p> <p>合伙人有下列情形之一的，经其他合伙人一致同意，可以决议将其除名，向其返还已出资金额：</p> <p>(1) 未履行出资义务；</p> <p>(2) 因故意或者重大过失给合伙企业造成损失；</p> <p>(3) 因严重违反易诚互动规章制度而被易诚互动公司除名的；</p> <p>(4) 执行合伙事务时有不正当行为；</p> <p>(5) 合伙人存在合伙协议约定的严重违约行为</p> <p>对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。执行事务合伙人因有上述情形而被除名的，应按合伙协议的约定推举新的执行事务合伙人。</p>

序号	转让及退出机制
	对合伙人的除名决议应当书面通知被除名人。被除名人接到除名通知之日，除名生效，被除名人退伙。被除名人对除名决议有异议的，可以自接到除名通知之日起 30 日内，向人民法院起诉。
4	第三十八条 除非根据《合伙企业法》等法律、法规规定普通合伙人应退伙或被除名的情形，普通合伙人不得退伙。普通合伙人按照法律法规规定应当退伙或被除名的，应更换普通合伙人。
5	第三十九条 退伙处理 按照合伙协议前述约定退伙的，普通合伙人退伙后对基于退伙前的原因发生的合伙企业债务承担无限连带责任；有限合伙人退伙后，对基于退伙前的原因发生的合伙企业债务，以其退伙时从有限合伙企业中取回的财产承担责任。 尽管有前述约定，合伙人自签署合伙协议之日起至易诚互动股票在证券交易所挂牌交易后未满一年或中国证监会另行要求的锁定期间内发生以上退伙情形的，按如下规则处理：（1）自该合伙人发生退伙情形至上述期间届满时，暂不办理退伙手续，该合伙人在合伙企业的财产权益冻结，不得转让、质押或以其他方式进行处置；（2）该合伙人自发生退伙情形之日起不再享有其在合伙企业中的财产权益的收益；（3）该合伙人须配合合伙企业办理完毕所有退伙手续。
6	第四十二条 在易诚互动上市之前及易诚互动上市之日起一年内，除非获得执行事务合伙人的同意，合伙企业有限合伙人不得转让或减持任何合伙企业的出资份额或比例，亦不委托他人、不接受他人委托持有、不得质押本企业的出资份额/比例，擅自出质的，其行为无效，由此给善意第三人造成损失的，由行为人依法承担赔偿责任。
7	第四十三条 易诚互动上市之日起一年后，合伙人需要通过转让合伙企业持有的易诚互动股份以实现其投资权益时，需遵守合伙企业届时向易诚互动或中国证监会、证券交易所作出的有关股份锁定期的承诺以及符合易诚互动的公司章程的规定。
8	第四十七条 合伙人义务 （5）在 2020 年 12 月 31 日之前，除出现合伙协议约定所述当然退伙和除名退伙外情形外，不得将本人持有的全部或部分权益的转让给任何第三方或者用以设定质押以及任何其他形式的权利限制，但在此之前，易诚互动已完成上市的除外，前提是该等转让、质押或任何其他形式的权利限制符合届时法律、法规以及上市规则等规范性文件的要求以及政府部门的要求。

（二）自员工持股平台设立以来各合伙人出资份额变动情况，合伙人实缴出资情况及出资来源，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权代持情形

### 1、比邻荣典

（1）2015 年 7 月，夏蔚、陈华合伙设立比邻荣典，具体如下：

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额（元）	实缴出资额(元)	出资比例（%）
1	陈华	普通合伙人	120,000.00	0.00	60.00
2	夏蔚	有限合伙人	80,000.00	0.00	40.00

合计	200,000.00	0.00	100.00
----	------------	------	--------

(2) 2015年11月，陈华退伙、张东云入伙，具体如下：

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例（%）
1	张东云	普通合伙人	120,000.00	0.00	60.00
2	夏蔚	有限合伙人	80,000.00	0.00	40.00
合计			200,000.00	0.00	100.00

(3) 2018年3月，夏蔚、张东云退伙，发行人通过比邻荣典对其核心骨干员工进行股权激励，新入伙合伙人签署了《北京比邻荣典资产管理中心（有限合伙）入伙协议》并完成实缴出资，具体如下：

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例（%）
1	曾硕	普通合伙人	7,760.00	7,760.00	0.17
2	陈艳秋	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
3	陈泽鑫	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
4	郭保利	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
5	韩丽	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
6	林武生	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
7	吕俊杰	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
8	尹升	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
9	朱碧龙	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
10	卓越	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
11	陈利利	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
12	陈希	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
13	成林	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
14	卢挺耀	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
15	齐睿	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
16	吴延华	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
17	杨超	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
18	姚伟成	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
19	叶日芳	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
20	张晓梅	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
21	陈敏	有限合伙人	155,200.00	155,200.00	3.44
22	郑树培	有限合伙人	155,200.00	155,200.00	3.44

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额（元）	实缴出资额（元）	出资比例（%）
23	王建明	有限合伙人	232,800.00	232,800.00	5.16
24	凌辉	有限合伙人	310,400.00	310,400.00	6.88
25	毛伟华	有限合伙人	310,400.00	310,400.00	6.88
26	王泽均	有限合伙人	310,400.00	310,400.00	6.88
27	赵振成	有限合伙人	310,400.00	310,400.00	6.88
28	南砚雷	有限合伙人	388,000.00	388,000.00	8.61
29	杨磊	有限合伙人	465,600.00	465,600.00	10.33
30	罗永钱	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
31	张晓东	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
32	兰向博	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
33	张文涛	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
34	王明亮	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
35	吴斌	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.72
36	柯齐彪	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
37	罗春州	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
38	符气杰	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
39	王英军	有限合伙人	155,200.00	155,200.00	3.44
40	梁坤有	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
41	康莉	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.86
合计			<b>4,508,560.00</b>	<b>4,508,560.00</b>	<b>100.00</b>

（4）2018年11月，罗永钱、张晓东离职后退伙，王利峰、张少军、屈俊杰入伙，三人各持有38,800.00元出资额。

（5）2019年3月，兰向博、张文涛离职后退伙，曾硕增持116,400.00元出资额。

（6）2019年8月，王明亮、吴斌、柯齐彪、罗春州、符气杰离职后退伙，曾硕增持271,600.00元出资额。

（7）2020年3月，王英军离职后退伙，曾硕增持155,200.00元出资额。

（8）2020年7月，孟涛、吴蔚、陈军入伙，其他合伙人按持有份额同比例增资，曾硕减持其持有比邻荣典437,080.00元出资额。具体如下：

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额（元）	实缴出资额(元)	出资比例（%）
1	曾硕	普通合伙人	113,880.00	113,880.00	2.24
2	陈艳秋	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
3	陈泽鑫	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
4	郭保利	有限合伙人	70,080.00	70,080.00	1.38
5	韩丽	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
6	林武生	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
7	吕俊杰	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
8	尹升	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
9	朱碧龙	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
10	卓越	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
11	陈利利	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
12	陈希	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
13	成林	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
14	卢挺耀	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
15	齐睿	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
16	吴延华	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
17	杨超	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
18	姚伟成	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
19	叶日芳	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
20	张晓梅	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
21	陈敏	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.44
22	郑树培	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.44
23	王建明	有限合伙人	262,800.00	262,800.00	5.16
24	凌辉	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	6.89
25	毛伟华	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	6.89
26	王泽均	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	6.89
27	赵振成	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	6.89
28	南砚雷	有限合伙人	438,000.00	438,000.00	8.61
29	杨磊	有限合伙人	525,600.00	525,600.00	10.33
30	屈俊杰	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
31	孟涛	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.44
32	吴蔚	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.44
33	陈军	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额（元）	实缴出资额(元)	出资比例（%）
34	王利峰	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
35	梁坤有	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
36	张少军	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
37	康莉	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
合计			<b>5,089,560.00</b>	<b>5,089,560.00</b>	<b>100.00</b>

(9) 2021年7月，王利峰离职后退伙，曾硕增持43,800.00元出资额。

(10) 2022年12月，梁坤有、张少军离职后退伙，曾硕增持87,600.00元出资额。

(11) 2023年4月，康莉离职后退伙，曾硕增持87,600.00元出资额。

截至本问询回复出具日，比邻荣典合伙人的出资情况如下：

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额（元）	实缴出资额(元)	出资比例（%）
1	曾硕	普通合伙人	332,880.00	332,880.00	6.54
2	陈艳秋	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
3	陈泽鑫	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
4	郭保利	有限合伙人	70,080.00	70,080.00	1.38
5	韩丽	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
6	林武生	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
7	吕俊杰	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
8	尹升	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
9	朱碧龙	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
10	卓越	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
11	陈利利	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
12	陈希	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
13	成林	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
14	卢挺耀	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
15	齐睿	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
16	吴延华	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
17	杨超	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
18	姚伟成	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
19	叶日芳	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
20	张晓梅	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
21	陈敏	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.44
22	郑树培	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.44
23	王建明	有限合伙人	262,800.00	262,800.00	5.16
24	凌辉	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	6.88
25	毛伟华	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	6.88
26	王泽均	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	6.88
27	赵振成	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	6.88
28	南砚雷	有限合伙人	438,000.00	438,000.00	8.61
29	杨磊	有限合伙人	525,600.00	525,600.00	10.33
30	屈俊杰	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.86
31	孟涛	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.44
32	吴蔚	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.44
33	陈军	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.72
合计			<b>5,089,560.00</b>	<b>5,089,560.00</b>	<b>100.00</b>

## 2、百籁创世

(1) 2015年5月，张京瑾、洪沈平合伙设立百籁创世，具体如下：

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
1	张京瑾	普通合伙人	300,000.00	0.00	60.00
2	洪沈平	有限合伙人	200,000.00	0.00	40.00
合计			<b>500,000.00</b>	<b>0.00</b>	<b>100.00</b>

(2) 2018年3月，洪沈平退伙，发行人通过百籁创世对其核心员工进行股权激励，全体合伙人签署了《北京百籁创世资产管理中心(有限合伙)入伙协议》并完成实缴出资，具体如下：

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
1	曾硕	普通合伙人	7,760.00	7,760.00	0.19
2	边莹	有限合伙人	232,800.00	232,800.00	5.79
3	高琳	有限合伙人	62,080.00	62,080.00	1.54
4	关晴	有限合伙人	388,000.00	388,000.00	9.65
5	郭飞	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
6	解斌	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
7	刘军	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
8	枚丽	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
9	夏蔚	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
10	杨静	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
11	杨全	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
12	张鹏	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
13	陈时阳	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
14	陈兆民	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
15	杜俊立	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
16	房建波	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	9.65
17	韩建枫	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
18	纪振兴	有限合伙人	310,400.00	310,400.00	7.72
19	刘殿望	有限合伙人	155,200.00	155,200.00	3.86
20	吕海青	有限合伙人	388,000.00	388,000.00	9.65
21	马春欣	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
22	曲南南	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
23	荣锐锋	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
24	申志强	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
25	沈淼奇	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
26	盛春雨	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
27	王伟光	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
28	张京瑾	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
29	张平辉	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
30	周喜春	有限合伙人	155,200.00	155,200.00	3.86
31	刘光成	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
32	张永顺	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
33	于磊	有限合伙人	31,040.00	31,040.00	0.77
34	夏义博	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
35	王磊	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
36	曹子剑	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
37	任景平	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
38	高亚楠	有限合伙人	77,600.00	77,600.00	1.93
39	方俊明	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
40	蔺学栋	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
41	张久双	有限合伙人	38,800.00	38,800.00	0.97
合计			<b>4,019,680.00</b>	<b>4,019,680.00</b>	<b>100.00</b>

(3) 2018年11月,张永顺离职后退伙,周喜春增持77,600.00元出资额;于磊、刘光成退伙,曾硕增持69,840.00元出资额。

(4) 2019年8月,夏义博、王磊离职后退伙,曾硕增持155,200.00元出资额。

(5) 2019年10月,曹子剑离职后退伙,曾硕增持38,800.00元出资额。

(6) 2020年3月,任景平离职后退伙,曾硕增持38,800.00元出资额。

(7) 2020年7月,刘华兴、蔺学元、阮亚平、姚远刚入伙;高亚楠离职后退伙,其他合伙人增资,曾硕减持其持有的百籁创世301,640.00元出资额。具体如下:

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
1	曾硕	普通合伙人	8,760.00	8,760.00	0.18
2	边莹	有限合伙人	262,800.00	262,800.00	5.79
3	高琳	有限合伙人	105,120.00	105,120.00	2.32
4	关晴	有限合伙人	438,000.00	438,000.00	9.65
5	郭飞	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
6	解斌	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
7	刘军	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
8	枚丽	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
9	夏蔚	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
10	杨静	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
11	杨全	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
12	张鹏	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
13	陈时阳	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
14	陈兆民	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
15	杜俊立	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
16	房建波	有限合伙人	438,000.00	438,000.00	9.65
17	韩建枫	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
18	纪振兴	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	7.72
19	刘殿望	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.86
20	吕海青	有限合伙人	438,000.00	438,000.00	9.65
21	马春欣	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
22	曲南南	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
23	荣锐锋	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
24	申志强	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
25	沈淼奇	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
26	盛春雨	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
27	王伟光	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
28	张京瑾	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
29	张平辉	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
30	周喜春	有限合伙人	262,800.00	262,800.00	5.79
31	刘华兴	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
32	蔺学元	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
33	阮亚平	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
34	方俊明	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
35	蔺学栋	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
36	张久双	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
37	姚远刚	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
合计			<b>4,537,680.00</b>	<b>4,537,680.00</b>	<b>100.00</b>

(8) 2021年1月,方俊明、蔺学栋离职后退伙,曾硕增持87,600.00元出资额。

(9) 2021年8月,张久双离职后退伙,曾硕增持87,600.00元出资额。

(10) 2022年8月,姚远刚离职后退伙,曾硕增持43,800.00元出资额。

截至本问询回复出具日,百籁创世合伙人的出资情况如下:

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
----	-----	-------	----------	----------	---------

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
1	曾硕	普通合伙人	227,760.00	227,760.00	5.02
2	边莹	有限合伙人	262,800.00	262,800.00	5.79
3	高琳	有限合伙人	105,120.00	105,120.00	2.32
4	关晴	有限合伙人	438,000.00	438,000.00	9.65
5	郭飞	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
6	解斌	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
7	刘军	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
8	枚丽	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
9	夏蔚	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
10	杨静	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
11	杨全	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
12	张鹏	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
13	陈时阳	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
14	陈兆民	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
15	杜俊立	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
16	房建波	有限合伙人	438,000.00	438,000.00	9.65
17	韩建枫	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
18	纪振兴	有限合伙人	350,400.00	350,400.00	7.72
19	刘殿望	有限合伙人	175,200.00	175,200.00	3.86
20	吕海青	有限合伙人	438,000.00	438,000.00	9.65
21	马春欣	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
22	曲南南	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
23	荣锐锋	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
24	申志强	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
25	沈淼奇	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
26	盛春雨	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
27	王伟光	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
28	张京瑾	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
29	张平辉	有限合伙人	43,800.00	43,800.00	0.97
30	周喜春	有限合伙人	262,800.00	262,800.00	5.79
31	刘华兴	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
32	蔺学元	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93
33	阮亚平	有限合伙人	87,600.00	87,600.00	1.93

序号	合伙人	合伙人类型	认缴出资额(元)	实缴出资额(元)	出资比例(%)
合计			4,537,680.00	4,537,680.00	100.00

综上,发行人员工持股平台比邻荣典和百籁创世自设立以来各合伙人出资份额变动主要系合伙人离职退出持股平台,由曾硕受让其财产份额所致。截至本问询回复出具日,上述合伙人均已完成实缴出资,出资来源为自有资金及/或自筹资金。经访谈比邻荣典和百籁创世合伙人,其持有的合伙份额为其本人所有,不存在纠纷或潜在纠纷,不存在财产份额代持情形。

## 五、中介机构核查情况

### (一) 核查程序、方式、范围

保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序:

1、获取了发行人的工商登记资料、历次出资的验资报告、出资回单等文件,了解发行人设立以来股权变动的真实性及股东出资情况;访谈钟明昌、曾硕,了解钟明昌 2015 年 5 月转让股权退出发行人、2017 年 12 月从比邻创世处受让发行人股权的原因及合理性及股份代持或其他利益输送安排;查阅何军锋离职文件并对曾硕进行访谈,了解何军锋短期内入股发行人又退出的原因及合理性及是否存在股份代持或其他利益输送安排;

2、查阅比邻创世工商登记资料、历次出资的验资报告、出资回单、注销文件等文件。对比邻创世实际控制人曾硕进行访谈,了解比邻创世设立的背景和原因、主营业务、存续期间股权结构变化情况、注销原因;检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站,了解比邻创世是否存在存续期间是否存在违法违规行为;对现在发行人处任职的,从比邻创世处受让发行人股权的自然人股东进行访谈,了解比邻创世自 2017 年 12 月起陆续将其持有的全部发行人股权向自然人股东转让的原因,并分析合理性;

3、查阅基锐科创、曾硕、比邻创世与发行人签署的增资协议及变更协议书、补充协议,对相关股东进行访谈,查阅曾硕和百籁创世出具的确认函,结合前述协议的主要条款,分析相关条款是否涉及发行人承担对赌义务或责任的情形,对赌协议清理之前相关条款是否曾触发或实际履行,核查发行人涉及的前述协议及其他特殊股东权利条款是否已全面清理,是否存在书面或者口头的对赌协议恢复

约定；

4、查阅发行人员工名册、合伙人名单、员工持股平台合伙协议等文件，获取了发行人对员工持股平台的参与条件和范围的说明文件，了解合伙人在发行人处担任的具体职务，核查员工持股平台是否存在非员工入股并支付资金的情况，查阅员工持股平台转让及退出机制；获取员工持股平台设立以来的工商登记文件、合伙协议或退伙协议等文件，核查各合伙人出资份额变动情况及其真实性；对上述合伙人进行访谈并查阅出资银行单据，检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，了解合伙人实缴出资情况及出资来源，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否存在股权代持情形。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、钟明昌 2015 年 5 月转让股权退出发行人、2017 年 12 月从比邻创世处受让发行人股权主要是为了清理历史上形成的股权代持并优化股权架构，具有其合理性；何军锋短期内入股发行人是因为参与发行人股权激励，后因离职将发行人股权转让给曾硕，具有其合理性；上述股权变动真实，不存在股份代持或其他利益输送安排；

2、比邻创世设立目的系作为员工持股平台使用，其存续期间，股权结构变化较为简单、未开展实际经营业务，不存在违法违规行为；比邻创世自 2017 年 12 月起陆续将其持有的全部发行人股权向自然人股东转让的原因为通过直接持有发行人股权方式对核心管理人员进行股权激励，具有合理性。比邻创世在将其持有的发行人股份陆续转让给发行人核心及骨干管理人员完成股权激励作用后，失去其存续意义，于 2022 年 5 月完成注销；

3、发行人不存在需承担对赌义务或责任的对赌协议或对赌条款。基锐科创投资发行人时与曾硕、比邻创世和发行人签署的《增资协议》中存在需曾硕、比邻创世承担对赌义务或责任的对赌条款，但对赌条款在被清理前未曾触发，无需实际履行。发行人涉及的其他特殊股东权利条款也已全面清除，不存在书面或者口头的对赌协议恢复约定；

4、发行人已说明员工持股平台的参与条件和范围；相关员工合伙人均担任发行人部门经理、项目经理等管理职务，符合相应入选标准；不存在非发行人员工认购员工持股平台股份的情形；员工持股平台的转让及退出机制约定清晰、明确；员工持股平台历次合伙人及其出资的变动清晰、真实、合理；员工持股平台合伙人的出资均为其自有资金及/或自筹资金；员工持股平台自设立至今不存在纠纷或潜在纠纷、不存在股份代持情形。

#### 问题 4、关于关联方及关联交易

申报材料显示：

(1) 除关键管理人员薪酬外，报告期内发行人未有其他经常性关联交易。报告期内，发行人存在为实际控制人曾硕借款提供担保的情形，担保金额共计 1,330 万元，曾硕获得相关借款后供发行人补充流动资金。

(2) 报告期内，发行人共有 13 家关联方注销，1 家关联方被吊销。

请发行人：

(1) 说明通过曾硕向银行借款并由发行人担保而非由发行人直接借款的原因及合理性，相关借款的具体用途及资金流向、还款计划，实际控制人或发行人是否具备还款能力及履行担保义务的能力；发行人实际控制人及其控制企业是否存在其他大额负债（含担保责任），如是，请说明具体情况。

(2) 说明关联方注销或吊销的原因，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚；前述关联方报告期内是否与发行人客户或供应商间存在业务、资金往来，是否存在替发行人代垫成本费用或其它利益输送情形。

请保荐机构、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明通过曾硕向银行借款并由发行人担保而非由发行人直接借款的原因及合理性，相关借款的具体用途及资金流向、还款计划，实际控制人或发行人是否具备还款能力及履行担保义务的能力；发行人实际控制人及其控制企业是否存在其他大额负债（含担保责任），如是，请说明具体情况

(一) 通过曾硕向银行借款并由发行人担保而非由发行人直接借款的原因及合理性，相关借款的具体用途及资金流向、还款计划，实际控制人或发行人是否具备还款能力及履行担保义务的能力

##### 1、相关银行借款及担保的基本情况

2017 年 4 月，公司控股股东、实际控制人曾硕为缓解公司流动资金压力，

以个人名义与中国民生银行股份有限公司北京分行（以下简称“民生银行北京分行”）签署了编号为 901012017375239 和 901012017375251 的《综合授信合同》，受信人/借款人为曾硕，授信人/贷款人为民生银行北京分行，最高授信额度为 670 万元和 660 万元，授信种类均为个人贷款，最高授信额度有效使用期限为 120 个月，自 2017 年 4 月 28 日至 2027 年 4 月 28 日，授信用途为经营周转。同日，应银行方要求，易诚有限与民生银行北京分行签署了编号为 901012017375239D0 和 901012017375251D0 的《最高额担保合同》，担保范围为被担保之主债权本金和其他应付款项，担保方式为连带责任保证。2017 年 4 月，曾硕与易诚有限签署了《借款协议》。2017 年 6 月，曾硕向民生银行北京分行申请上述 670 万元和 660 万元借款，民生银行北京分行向曾硕支付了上述借款，并由曾硕提供给发行人及其子公司使用，未用于个人用途。

截至 2018 年 10 月底，曾硕已偿还上述银行借款本金及利息，易诚有限针对上述借款的担保义务已终止。自前述借款偿还之日起，曾硕未再通过上述《综合授信合同》向民生银行北京分行借款，易诚有限亦不存在对曾硕在民生银行北京分行新增借款的担保义务。截至 2020 年 12 月底，曾硕与民生银行北京分行签署了《〈综合授信合同〉之补充协议》，约定终止履行前述《综合授信合同》；曾硕与民生银行北京分行和发行人签署了《〈最高额担保合同〉之补充协议》，约定终止履行前述《最高额担保合同》。

综上，截至 2020 年 12 月底，曾硕与民生银行北京分行之间签署的《综合授信合同》及发行人作为担保方的《最高额担保合同》已终止，发行人的前述对外担保也已终止。报告期内，除上述对外担保外，发行人不存在其他对外担保。

## **2、通过曾硕向银行借款并由发行人担保而非由发行人直接借款的原因及合理性**

2017 年，公司规模相对较小，存在其他银行贷款，且无满足新增贷款条件的可抵押、质押等资产。公司存在实际信贷需求，经与多家银行沟通可获取贷款情况，未能获得满足资金需求的授信额度，直接获取贷款难度较高。公司经与民生银行北京分行协商，民生银行北京分行同意公司以其股东名义向民生银行申请个人贷款（经营贷款），相关款项专用于公司日常生产经营。

公司控股股东、实际控制人曾硕为缓解公司短期资金周转压力，以个人信用及房产抵押等方式向民生银行北京分行借款 1,330 万元用于支付采购款、发放工资等日常经营活动，具有其合理性。

### **3、相关借款的具体用途及资金流向、还款计划**

#### **(1) 相关借款的具体用途**

民生银行北京分行发放上述 1,330 万元贷款后，曾硕将其提供给易诚有限及其全资子公司用于支付采购款、发放工资等日常经营活动，不存在将上述款项用于个人用途的情况。

#### **(2) 相关借款的资金流向**

2017 年 6 月 29 日，民生银行北京分行向曾硕发放贷款合计 1,330 万元，曾硕于当日将前述贷款提供给易诚有限及其全资子公司，易诚有限及其全资子公司用于支付采购款及发放工资等日常经营。

#### **(3) 相关借款的还款计划**

截至 2018 年 10 月 19 日，易诚有限已归还曾硕前述借款的本金及利息。次一工作日，曾硕已归还民生银行北京分行上述贷款本金及全部利息。

### **4、实际控制人或发行人具备还款能力及履行担保义务的能力**

截至 2018 年 10 月底，易诚有限已归还曾硕前述 1,330 万元借款本金及利息，曾硕也已归还民生银行北京分行前述借款本金及利息，发行人针对上述借款的担保义务已终止。实际控制人曾硕和发行人具备还款能力及履行担保义务的能力。

综上，通过曾硕向银行借款并由发行人担保而非由发行人直接借款是因为公司直接融资难度较高，且存在支付采购款、发放工资等现实资金需求，故与民生银行北京分行协商以股东曾硕个人经营贷款、发行人提供担保形式发放贷款给曾硕，再由曾硕提供给易诚有限及其全资子公司使用，具有其真实背景及合理性；前述 1,330 万元借款本金及利息已归还，相关担保义务已终止，实际控制人曾硕及发行人具备还款能力及履行担保义务的能力。

#### **(二) 发行人实际控制人及其控制企业是否存在其他大额负债（含担保责**

任) 具体情况

1、曾硕不存在大额负债，存在对发行人银行贷款的担保或反担保责任

截至本问询回复出具日，曾硕不存在大额负债，存在为发行人银行贷款提供担保或反担保的情况，具体如下：

序号	担保方	反担保方	担保项目	担保金额 (万元)	担保期限	是否 已经 履行 完毕
1	北京中关村科技融资担保有限公司	曾硕、贺亦军、畅红霞、钟明昌、陈华、周吉、胡首	银行借款	8,000.00	代偿款项、赔偿款项的保证期间为自授信协议成立之日起至自反担保债权人代债务人向受益人支付代偿款项、赔偿款项之日后三年。如反担保债权人分多笔支付代偿款项或赔偿款项的，按照每笔支付日期之后三年分别计算该笔债务的保证期间；担保费用的保证期间为担保费用支付期限届满后三年。如担保费用分多笔支付的，按每笔应支付日期之后三年分别计算该笔债务的保证期间。	否
2	曾硕、贺亦军		银行借款	1,000.00	1.保证人保证期间为主合同约定的债务人债务履行期限届满之日起两年。主合同约定债务分笔到期的，则保证期间为每笔债务履行期限届满之日起两年。2.债权人与债务人就主合同债务履行期限达成展期协议的，保证人保证期间自展期协议重新约定的债务履行期限届满之日起两年。3.若发生法律、法规规定或主合同约定的事项，导致主合同项下债务提前到期的，保证人保证期间自债务人提前到期之日起两年。	否
3	北京石创同盛融资担保有限公司	曾硕、贺亦军、畅红霞、杨文光	银行借款	500.00	根据北京石创同盛融资担保有限公司针对主合同项下各笔债务履行保证责任或赔偿责任的时间分别计算，每一笔保证反担保责任的保证期间为，自北京石创同盛融资担保有限公司承担保证责任或赔偿责任之日起，计至北京石创同盛融资担保有限公司履行完毕与债权人签订	否

					的保证担保文件约定的全部保证责任或赔偿责任之日起后三年。	
4	北京亦庄国际融资担保有限公司	曾硕、贺亦军、钟明昌、杨耀华	银行借款	500.00	《个人无限连带责任保证承诺函》签署之日起，直至债务人在《委托保证合同》项下债务履行期届满之日起三年。	否
5	曾硕、贺亦军		银行借款	3,000.00	保证人的保证责任期间为自本担保书生效之日起至《授信协议》项下每笔贷款或其他融资或银行受让的应收账款债权的到期日或每笔垫款的垫款日另加三年。任一项具体授信展期，则保证期间延续至展期期间届满后另外加三年止。	否

## 2、曾硕控制的其他企业不存在大额负债（含担保责任）

截至本问询回复出具日，曾硕控制的其他企业为发行人员工持股平台比邻荣典、百籁创世和境外未开展实际经营业务的 Elite Concord International Limited(精英康科德国际有限公司)，前述企业不存在大额负债，也不存在需履行的担保责任，具体如下：

序号	企业名称	关联关系	主营业务	是否存在大额负债（含担保责任）
1	比邻荣典	曾硕持有其 6.54% 出资额，担任执行事务合伙人的企业	员工持股平台，未开展实际经营业务	否
2	百籁创世	曾硕持有其 5.02% 出资额，担任执行事务合伙人的企业		否
3	Elite Concord International Limited（精英康科德国际有限公司）	曾硕持有其 100% 出资额，担任董事的企业	未开展实际经营业务	否

综上，截至本问询回复出具日，发行人实际控制人曾硕除为发行人银行贷款提供担保或反担保外，不存在其他大额负债（含担保责任）；曾硕控制的其他企业为 3 家，其中 2 家为发行人员工持股平台、1 家为境外企业，均未开展实际经营业务，不存在大额负债（含担保责任）。

二、说明关联方注销或吊销的原因，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚；前述关联方报告期内是否与发行人客户或供应商间存在业务、资

金往来，是否存在替发行人代垫成本费用或其它利益输送情形

(一) 关联方注销或吊销的原因，存续期间是否存在重大违法违规行为或行政处罚

1、关联方注销或吊销原因

2019年1月1日至本问询回复出具日，发行人关联企业注销或吊销的具体原因如下：

序号	名称	与公司曾经存在的关联关系	注销/吊销原因
1	比邻共赢	报告期内曾为公司控股子公司，2020年10月已注销	设立之初主要从事社区互联网相关业务，后在经营过程中未产生经济效益，股东决议注销
2	比邻创世	曾硕曾持有其60.00%出资额，担任执行事务合伙人的企业，2022年5月已注销	未实际开展业务、合伙人决议注销
3	昆明泛亚稀贵金属	报告期内曾为公司参股公司，公司全资子公司易诚软件持股25%，2021年10月已注销	因通过登记的住所或者经营场所无法联系、逾期未年检被吊销，经股东决议注销
4	北京北企研信息咨询有限公司	董事、副总经理、董事会秘书畅红霞曾持股25%，担任总经理的公司，2019年8月已注销	逾期未年检被吊销，经股东决议注销
5	北京国艺鼎顺餐饮管理有限公司	董事钱亮配偶张辉持股49%，担任执行董事的公司，2022年7月已注销	因成立后无正当理由超过六个月未开业，或者开业后自行停业连续六个月以上被吊销，经股东决议注销
6	北京首开鸿云楼餐饮有限公司	董事钱亮配偶张辉间接持股34.30%的公司，2019年8月已注销	不再从事餐饮业务、股东决议注销
7	清木未来（北京）科技有限公司	董事钱亮配偶张辉间接持股49.99%，担任经理的公司，2021年6月已注销	不再从事科技推广和应用服务、股东决议注销
8	常州市金南企业服务有限公司	董事钱亮配偶张辉间接持股91.0263%的公司，2023年1月已注销	停止经营、股东决议注销
9	大连尧塘园林绿化有限公司	董事钱亮父亲钱汉春持股40%，担任执行董事、经理的公司，2017年6月已吊销	成立后无正当理由超过6个月未营业被吊销
10	北京看懂天下科技合伙企业（有限合伙）	独立董事由曦持股60%，担任执行事务合伙人的企业，2021年10月已注销	停止经营、合伙人决议注销
11	北京及尔财经信	独立董事由曦持股50%，并担	停止经营、股东决议注销

序号	名称	与公司曾经存在的关联关系	注销/吊销原因
	息服务有限公司	任董事、经理的公司，2022年12月已注销	
12	上海源钰企业管理中心	原董事叶梁持股100%的企业，2022年3月已注销	未实际开展业务、股东决议注销
13	苏州优圣美智能系统有限公司	原董事叶梁持股1.94%，担任董事的公司，2022年12月已注销	停止经营、股东决议注销
14	上海垚芩企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	原董事叶梁持有其80%出资额，担任其执行事务合伙人的企业，2019年7月已注销	未实际开展业务、合伙人决议注销
15	北京好棒棒科技有限公司	控股股东、实际控制人之子持股100%，担任执行董事、经理的公司，2022年2月已注销	未实际开展业务、股东决议注销

## 2、上述注销或吊销关联企业存续期间存在的违法违规行及行政处罚情况

上述注销或吊销关联企业中，昆明泛亚稀贵金属因通过登记的住所或者经营场所无法联系、逾期未年检被处以吊销的行政处罚；北京北企研信息咨询有限公司因逾期未年检被处以吊销的行政处罚；大连尧塘园林绿化有限公司因成立后无正当理由超过六个月未营业被处以吊销的行政处罚；北京国艺鼎顺餐饮管理有限公司因成立后无正当理由超过六个月未开业，或者开业后自行停业连续六个月以上被处以吊销的行政处罚；北京首开鸿云楼餐饮有限公司因违反北京市大气污染防治条例被处以1万元罚款的行政处罚。除上述情况外，发行人已注销或吊销的关联企业在存续期间不存在其他重大违法违规行为或行政处罚。

**（二）前述关联方报告期内是否与发行人客户或供应商间存在业务、资金往来，是否存在替发行人代垫成本费用或其它利益输送情形**

### 1、报告期内，曾为发行人子公司的关联企业

比邻共赢自设立至注销期间始终为发行人控股子公司。报告期内，比邻共赢与发行人客户或供应商发生的业务或资金往来属于日常经营行为，其发生的成本或费用已体现至发行人相关合并财务报表及审计报告中，不存在替发行人代垫成本费用或其它利益输送情形。

### 2、报告期内，注销或吊销的其他关联企业

发行人是一家银行 IT 解决方案供应商，专注于金融服务的互联网化和数字化转型，向以银行为主的金融机构提供包括移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等一体化的整体解决方案。发行人客户主要为交通银行、平安银行、广发银行等银行类客户，报告期内，发行人已注销或吊销的关联企业与发行人的部分银行类客户发生存取款、贷款等业务、资金往来属于正常经营行为。

发行人查阅报告期内合同台账和银行流水，并经前述已注销或吊销的关联企业的关联关系人出具声明，报告期内，前述已注销或吊销的关联企业与发行人客户除存在因存取款、贷款等形成的业务、资金往来外，不存在其他业务、资金往来；与发行人供应商不存在业务、资金往来。

综上，报告期内，前述已注销或吊销的关联企业不存在替发行人代垫成本费用或其它利益输送情形。

### 三、中介机构核查情况

#### （一）核查程序、方式、范围

保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

1、获取通过曾硕向银行借款并由发行人担保的借款合同、担保合同，获取相关银行卡的银行流水，核查相关借款的具体用途、资金流向、借款及还款情况。同时，对曾硕进行访谈，了解相关借款发生原因，分析合理性；查阅并取得了发行人、实际控制人的银行流水及资产证明文件，分析相关方还款能力及履行担保义务的能力；

2、获取并查阅了发行人、发行人实际控制人及其控制的注册地为境内的企业的征信报告、财务报表及资金流水等，发行人实际控制人控制的境外企业的境外法律意见书，获取曾硕关于不存在其他大额负债（含担保责任）的承诺，了解发行人实际控制人及其控制企业是否存在其他大额负债（含担保责任）；

3、访谈已注销或吊销关联企业的关联关系人，了解注销或吊销原因；查询国家企业信用信息公示系统、国家税务总局等相关政府部门网站，核查已注销或吊销关联企业在报告期内是否存在重大违法违规行为或行政处罚；

4、查阅发行人报告期内客户、供应商名单及银行流水，访谈已注销或吊销

关联企业的关联关系人，了解发行人与已吊销或注销关联企业的业务、资金往来情况，分析已注销或吊销的关联企业在报告期内是否存在替发行人代垫成本费用或其它利益输送情形。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、通过曾硕向银行借款并由发行人担保而非由发行人直接借款是因为公司直接融资难度较高，存在支付采购款、发放工资等现实资金需求，故与民生银行北京分行协商以股东曾硕个人经营贷款、发行人提供担保形式发放贷款给曾硕，再由曾硕提供给公司使用，具有其真实背景及合理性；前述 1,330 万元借款本金及利息已归还，相关担保义务已终止，曾硕及发行人具备还款能力及履行担保义务的能力；

2、截至本问询回复出具日，发行人实际控制人曾硕除为发行人银行贷款提供担保或反担保外，不存在其他大额负债（含担保责任）；曾硕控制的其他企业为 3 家，其中 2 家为发行人员工持股平台、1 家为境外企业，均未开展实际经营业务，不存在大额负债（含担保责任）；

3、发行人关联企业注销主要是因为未开展实际经营业务或停止经营，吊销主要是因为逾期未年检或成立后超过六个月未正常营业等。上述注销或吊销关联企业中，除昆明泛亚稀贵金属、北京北企研信息咨询有限公司、大连尧塘园林绿化有限公司、北京国艺鼎顺餐饮管理有限公司、北京首开鸿云楼餐饮有限公司存续期间受到行政处罚外，发行人注销或吊销关联企业存续期间不存在其他重大违法违规行或行政处罚；

4、比邻共赢自设立至注销期间始终为发行人控股子公司。报告期内，比邻共赢与发行人客户或供应商发生的业务或资金往来属于日常经营行为，其发生的成本或费用已体现至发行人相关合并财务报表及审计报告中，不存在替发行人代垫成本费用或其它利益输送情形。报告期内，除比邻共赢外的其他注销或吊销的关联企业与发行人客户除存在因存取款、贷款等形成的业务、资金往来外，不存在其他业务、资金往来；与发行人供应商不存在业务、资金往来。报告期内，前述注销或吊销的关联企业不存在替发行人代垫成本费用或其它利益输送情形。

## 问题 5、关于订单获取方式

申报材料显示，发行人采用直销的销售模式，主要通过招投标、商务谈判等方式获取订单。

请发行人分类说明报告期内不同订单获取方式的销售收入金额及占比情况；发行人及其子公司是否符合招投标及主要客户采购等相关规定，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，如是，说明签署订单所涉项目具体名称、金额及占比、执行情况；发行人及其子公司是否存在商业贿赂、不正当竞争、违反招投标规定被行政处罚、被客户限制或暂停投标资格的情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、请发行人分类说明报告期内不同订单获取方式的销售收入金额及占比情况

发行人客户主要为国有大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、民营银行及其他金融机构。报告期内，发行人主要通过参加招投标、商务谈判的方式获取订单，不同订单获取方式的收入金额及占比具体情况如下：

单位：万元

订单获取方式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	29,218.41	46.85%	24,642.35	39.23%	14,110.03	26.78%
商务谈判	33,148.36	53.15%	38,175.47	60.77%	38,584.91	73.22%
合计	<b>62,366.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>62,817.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,694.94</b>	<b>100.00%</b>

注 1：“招投标”是指按照《招标投标法》中规定的口径，仅包括公开招标、邀请招标两种招标方式。

报告期内，发行人通过招投标方式取得的销售收入分别为 14,110.03 万元、24,642.35 万元和 29,218.41 万元，占营业收入的比例分别为 26.78%、39.23%和 46.85%；通过商务谈判方式取得的销售收入分别为 38,584.91 万元、38,175.47 万元和 33,148.36 万元，占营业收入的比例分别为 73.22%、60.77%和 53.15%。

二、发行人及其子公司是否符合招投标及主要客户采购等相关规定，是否存在应履行招投标程序而未履行的情形，如是，说明签署订单所涉项目具体名

## 称、金额及占比、执行情况

### （一）发行人及其子公司从事的业务不属于《招标投标法》及其实施条例规定的必须履行招投标的范围

根据《中华人民共和国招标投标法》第三条规定：“在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目”。

根据《中华人民共和国招标投标法实施条例》第二条规定：“招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务”。

公司主营业务为向以银行为主的金融机构提供包括软件设计、开发、测试、运行维护等一体化 IT 解决方案，不属于前述《招标投标法》及其实施条例规定的必须进行招投标的事项范围。

### （二）发行人及其子公司获取订单的方式符合主要客户采购的相关规定

发行人的主要客户为国有大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行等银行机构，银行客户通常根据《国有金融企业集中采购管理暂行规定》等要求，结合企业自身实际情况，制定内部采购标准和采购管理制度。根据前述法规以及主要客户的相关采购制度，对于纳入集中采购范围的采购项目，国有金融企业原则上应优先采用公开招标或邀请招标的方式。可以采取非招投标采购方式包括：① 购买服务项目；② 只能从唯一供应商处采购；③ 技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的；④ 必须保证原有采购项目一致性或者服务配套的要求，需要再次向原供应商采购的以及企业内部集中采购管理办法列明的其他适用情形。

发行人为客户提供包括软件定制开发、人月定量开发、维保、系统集成销售，属于《国有金融企业集中采购管理暂行规定》中分类的“购买服务项目”和“技术复杂或者性质特殊，不能确定详细规格或者具体要求的项目”，可以采取非招标采购方式的业务。

根据发行人提供的资料以及说明，并通过对发行人主要银行客户进行访谈，发行人根据银行客户采购制度的要求取得订单；对于客户组织招投标程序选定供应商的项目，发行人均依法、依规履行了招投标程序，提交投标书及其他文件，并由客户根据内部评审等流程选出符合其要求的供应商，如发行人最终通过客户内部评比并被选定为供应商，发行人将根据客户的要求与其签订正式的业务合同。

综上所述，报告期内，发行人及其子公司符合招投标及主要客户采购等相关规定，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。

### **三、发行人及其子公司是否存在商业贿赂、不正当竞争、违反招投标规定被行政处罚、被客户限制或暂停投标资格的情形**

发行人按照法律、法规及规范性文件要求，制定了《反舞弊内控制度》，明确舞弊的概念和形式，包括公司员工收受或支付商业贿赂或回扣、非法贪污、挪用及盗窃公司财产等。公司明确反舞弊工作组织职责及反舞弊的责任归属，由内审部负责公司反舞弊日常工作的实施，包括协助开展公司反舞弊宣传活动、受理舞弊举报并进行举报登记、组织舞弊案件的调查、向管理层和董事会审计委员会报告及根据制度对涉事人员进行处罚并落实整改。

同时，发行人制定了《财务管理内控制度》《费用报销管理制度》等内部控制文件，明确了各项费用的具体报销标准、费用审批的人员及其权限、报销流程等，并严格按上述制度的各项标准、权限、流程进行审核及报销。

报告期内，公司严格执行相关的内部控制制度。对于公司员工业务招待费、市内交通费、差旅费等各项费用的报销，需由报销人员发起费用申请，填写并提交各费用类别对应发生的有效发票以及出差申请、酒店住宿水单等其他证明资料；项目负责人对其所负责项目的费用事项的真实性、合规性及合理性予以审核确认；财务部对费用单据及所填报信息是否准确、完整、合规进行初审；根据报销金额，由项目所属部门负责人及公司高管进行复审，最后由公司财务部通过公司账户支

付相关费用。通过上述手段，公司对公司员工行为进行了严格管理，全面防范和避免商业贿赂、不正当竞争等情形的发生。信永中和会计师事务所出具的《内部控制鉴证报告》（XYZH/2023BJAA12B0084），确认了公司内控制度的有效性。

通过核查发行人和实际控制人、董事、监事、高级管理人员等银行流水，未发现上述主体与发行人客户存在除正常业务往来外的其他资金往来。发行人及其子公司不存在商业贿赂、不正当竞争、违反招投标规定等情形。

发行人及各子公司已经取得各自所在地市场监督管理局出具的无违法违规证明或企业信用报告；发行人董事、监事、高级管理人员均已取得无犯罪记录证明；保荐机构通过查询中国裁判文书网、中国检察网、信用中国、国家市场监督管理总局官网；中介机构针对公司订单获取方式，对主要客户进行访谈；通过前述核查，发行人及各子公司严格遵守相关规定，不存在因商业贿赂、不正当竞争、违反招投标规定被行政处罚的情形、被客户限制或暂停投标资格的情形。

发行人及其子公司、控股股东、实际控制人已出具承诺，截至承诺函出具日，发行人及子公司不存在商业贿赂、不正当竞争或违反招投标规定等违法违规情形；在未来的经营过程中，发行人及子公司亦不会发生商业贿赂、不正当竞争或违反招投标规定等违法违规情形。

综上所述，发行人在业务开展过程中不存在商业贿赂、不正当竞争、违反招投标规定被行政处罚、被客户限制或暂停投标资格的情形。

#### **四、中介机构核查情况**

##### **（一）核查程序、方式、范围**

保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人提供的报告期内收入明细表及不同订单获取方式的销售收入金额明细表，分析不同订单获取方式的销售收入金额及占比情况；

2、查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国招标投标法实施条例》《国有金融企业集中采购管理暂行规定》等相关规定，结合公司的业务特点，分析上述法规对发行人的适用性及发行人订单获取的合法合规性；

3、获取发行人关于订单获取方式符合法律法规及客户内部采购制度的承诺，访谈发行人主要客户并获取主要客户的内部采购标准，查验发行人报告期内重大合同招标文件、中标通知书等订单获取相关文件，了解发行人重大合同是否符合发行人客户采购相关规定，确认发行人订单获取的合规性；

4、获取了发行人及其董事、监事、高级管理人员、主要销售人员的关于不存在商业贿赂情况的承诺函；

5、查阅了发行人《反舞弊内控制度》《财务管理内控制度》等内部控制制度，并获取了信永中和会计师事务所出具的《内部控制鉴证报告》（XYZH/2023BJAA12B0084），确认公司内控制度的有效性；

6、访谈了发行人主要客户，查询中国裁判文书网、中国检察网、信用中国、国家市场监督管理总局官网，确认报告期内不存在应当履行招投标程序而未履行进而导致重大诉讼、仲裁、行政处罚的情形，不存在被客户限制或暂停投标资格的情形；

7、查阅发行人、实际控制人及其控制的其他企业、主要管理人员、财务人员的银行流水，确认相关主体是否存在同发行人客户之间的异常资金往来的情况。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

报告期内，发行人通过招投标方式取得的销售收入分别为 14,110.03 万元、24,642.35 万元和 29,218.41 万元，占营业收入的比例分别为 26.78%、39.23%和 46.85%，报告期内通过招投标方式的销售收入占比逐年增长；通过商务谈判方式取得的销售收入分别为 38,584.91 万元、38,175.47 万元和 33,148.36 万元，占营业收入的比例分别为 73.22%、60.77%和 53.15%。发行人及其子公司的订单获取方式符合招投标及主要客户采购等相关规定，不存在应履行招投标程序而未履行的情形。发行人及其子公司不存在商业贿赂、不正当竞争、违反招投标规定的情形，亦不存在因违反招投标规定被行政处罚、被客户限制或暂停投标资格的情形。

## 问题 6、关于募投项目

申报材料显示，发行人拟募集资金金额为 31,288.01 万元，用于数字银行应用平台升级项目、大数据智能风控平台研发项目和敏捷创新中心研发项目。招股说明书中未披露各募投项目的具体情况。

请发行人：

(1) 按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》第二章第七节“募集资金运用与未来发展规划”相关要求，补充披露募集资金对发行人主营业务发展的贡献、未来经营战略的影响，募集资金的具体用途及可行性、与发行人主要业务及核心技术之间的关系，是否涉及审批、核准或备案程序等内容。

(2) 结合报告期内经营业绩变动趋势、所处行业的市场需求变化情况、发行人在手订单及下游客户开拓情况等，说明募投项目与发行人生产经营规模、技术条件、在研项目等的匹配情况，并结合发行人产能消化能力进一步说明募投项目的必要性。

(3) 说明募投项目是否涉及购买房产或土地使用权，如是，结合募投项目内容说明是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》第二章第七节“募集资金运用与未来发展规划”相关要求，补充披露募集资金对发行人主营业务发展的贡献、未来经营战略的影响，募集资金的具体用途及可行性、与发行人主要业务及核心技术之间的关系，是否涉及审批、核准或备案程序等内容

### (一) 募集资金对发行人主营业务发展的贡献、未来经营战略的影响

公司始终坚持科技创新，通过不断的研发投入实现公司现有的主营业务产品的迭代升级。本次公开发行股票募集资金拟投入共 31,288.01 万元在数字银行应

用平台升级项目、大数据智能风控平台研发项目、敏捷创新中心研发项目。本次募集资金投资项目是依托公司现有主营业务，结合行业未来市场需求变动趋势以及公司未来发展战略规划，对现有产品进行的迭代升级、核心技术延伸以及研发效率提升所作出的进一步战略举措，本次募集资金投资的项目建成后，将优化公司的业务结构，提升公司研发效率，进一步增强公司业务与行业先进技术的贴合度，提升公司的市场竞争力、盈利能力及抗风险能力。

## 1、募集资金对发行人主营业务发展的贡献

### (1) 数字银行应用平台升级项目

公司目前主要经营方向与收入集中在渠道类业务，数字银行应用平台是公司渠道类业务产品的能力保障，是发行人助力银行数字化转型的核心平台。数字银行应用平台升级项目围绕渠道及客户体验类解决方案、数字化业务类解决方案、架构转型能力、数据应用能力等方向展开建设，并结合公司多项核心技术，进一步迭代升级公司数字银行应用平台 IT 解决方案，提升在大数据、云计算、人工智能等新兴技术的综合应用能力。项目研发内容紧跟市场需求的变动，进一步提升公司产品及服务的竞争力。

### (2) 大数据智能风控平台研发项目

随着我国对银行业风险监管日益趋严，银行在进行数字化转型的过程中，对智能风控系统的需求日益增加。公司自成立以来深耕和聚焦于银行渠道建设和数字化转型解决方案，对风控模型、风控平台的投入起步较晚。通过大数据智能风控平台研发项目的实施建设，可以匹配银行对智能风控系统的建设需求，完善公司在银行 IT 解决方案领域的业务布局，提升整体服务质量，顺应银行业风险监管的发展趋势。

大数据智能风控平台研发项目基于现有公司核心技术，增加大数据风控模型、智能信用贷款识别及审批流程等产品，为客户构建基于分布式微服务架构的大数据智能风控平台，帮助银行机构升级数字化普惠金融风控体系，为公司切入普惠金融 IT 解决方案市场奠定基础。

### (3) 敏捷创新中心研发项目

公司通过敏捷创新中心研发项目建立模块化的业务组件，实现生产、交付和迭代升级等方面高效的管理和生产模式，实现公司核心技术的高效复用以及现场服务的管理优化，提升后台研发效率和现场交付效率，降低公司经营成本，增强公司的核心竞争力。

## 2、募集资金对发行人未来经营战略的影响

随着数字银行应用平台升级项目的实施，公司的核心技术将进一步提升，增强综合服务能力并夯实技术积累；通过大数据智能风控平台研发项目，公司的产品体系进一步完善；敏捷创新中心研发项目的实施将提升公司研发和项目实施效率，优化人才培养，提升公司的核心竞争力。本次募集资金投资项目的顺利实施，将推动发行人未来经营战略目标的实现。

综上所述，上述募集资金投资项目均是在现有主营业务的基础上，结合未来市场需求而对现有产品进行的升级换代、技术延伸及运营效率提升，均属于公司在科技创新领域的重点布局。上述项目建成以后将进一步提升公司银行 IT 解决方案系列产品在云计算、移动互联、大数据、人工智能等新兴技术领域应用的深度和广度，完善公司产品及服务的性能及应用，以满足银行数字化转型所带来的市场需求，为主营业务的持续发展、发展战略的实施以及经营目标的实现打下坚实基础。

发行人已在招股说明书第七节之“一、（七）募集资金对发行人主营业务发展的贡献、对发行人未来经营战略的影响、对发行人业务创新创造创意性的支持作用”中对上述楷体加粗进行补充披露。

## （二）募集资金的具体用途及可行性、与发行人主要业务及核心技术之间的关系

### 1、募集资金的具体用途

本次发行所募集资金扣除发行费用后，公司拟使用本次募集资金投资项目具体如下：

单位：万元

序号	项目名称	实施主体	项目总投资额	募集资金投资额
----	------	------	--------	---------

1	数字银行应用平台升级项目	发行人	21,212.96	21,212.96
2	大数据智能风控平台研发项目	发行人	5,489.39	5,489.39
3	敏捷创新中心研发项目	发行人	4,585.66	4,585.66
合计			<b>31,288.01</b>	<b>31,288.01</b>

(1) 数字银行应用平台升级项目

公司基于现有的产品并结合互联网金融平台和互联网业务中台两项核心技术开展数字银行应用平台升级项目，通过综合运用移动互联网、大数据、云计算、人工智能等新兴技术对于数字银行应用平台持续升级迭代。本项目对应的募集资金具体用途为：

单位：万元

项目名称	项目投资金额	本项目募集资金的比例
场地投入	1,482.60	6.99%
其中：租赁费用	1,182.60	5.57%
装修费用	300.00	1.41%
软硬件投入	2,816.45	13.28%
其中：硬件购置	2,261.35	10.66%
软件购置	555.10	2.62%
研发投入	10,655.46	50.23%
其中：研发人员薪酬	10,307.06	48.59%
研发人员培训费用	348.40	1.64%
市场推广费	620.00	2.92%
预备费用	778.73	3.67%
铺底流动资金	4,859.72	22.91%
项目总投资	21,212.96	100.00%

根据上表，公司拟使用募集资金具体用于场地租赁及装修，满足募投项目对办公场地的需求；采购项目必要的软件、硬件，招聘相应的研发人员，保证本项目顺利实施。

发行人已在招股说明书第七节之“二、（一）2、募集资金的具体用途”中对上述楷体加粗进行补充披露。

(2) 大数据智能风控平台研发项目

大数据智能风控平台项目以公司互联网金融平台的核心技术为服务底座，开发公司自有的风控平台，满足银行建设大数据智能风控系统的需要。依靠内外部数据信息整合、大数据技术的应用以及多方安全计算等创新技术，实现数据信息集成，解决下沉服务时数据缺失的难点。本项目对应的募集资金具体用途为：

单位：万元

项目名称	项目投资金额	本项目募集资金的比例
场地投入	441.93	8.05%
其中：租赁费用	321.93	5.86%
装修费用	120.00	2.19%
软硬件投入	1,354.94	24.68%
其中：硬件购置	763.40	13.91%
软件购置	591.54	10.78%
研发投入	3,431.12	62.50%
其中：研发人员薪酬	3,356.12	61.14%
研发人员培训费用	75.00	1.37%
预备费用	261.40	4.76%
项目总投资	5,489.39	100.00%

根据上表，公司拟使用募集资金支付场地租赁及装修，采购本项目落实过程中必要的软件、硬件，支付研发人员薪酬，建设数据整合平台、实时决策平台以及大数据建模平台等风控平台相关平台组件，帮助公司切入普惠金融 IT 解决方案市场，拓展公司的业务范围。

发行人已在招股说明书第七节之“二、（二）2、募集资金的具体用途”中对上述楷体加粗进行补充披露。

### （3）敏捷创新中心研发项目

敏捷创新中心研发项目计划开发模块化的业务组件，提升项目交付及研发项目落地的效率。本项目对应的募集资金具体用途为：

单位：万元

项目名称	项目投资金额	本项目募集资金的比例
场地投入	441.93	8.05%

其中：租赁费用	321.93	5.86%
装修费用	120.00	2.19%
软硬件投入	1,354.94	24.68%
其中：硬件购置	763.40	13.91%
软件购置	591.54	10.78%
研发投入	3,431.12	62.50%
其中：研发人员薪酬	3,356.12	61.14%
研发人员培训费用	75.00	1.37%
预备费用	261.40	4.76%
项目总投资	5,489.39	100.00%

根据上表，本项目资金计划用于场地租赁及装修，采购敏捷创新中心研发过程中必要的软件和硬件，支付建设运营管理系统、数据应用系统以及开放服务网关的技术人员薪酬。通过搭建业务需求和业务组件的数字化运营平台，助力公司提升项目实施交付的品质和效率。

发行人已在招股说明书第七节之“二、（三）2、募集资金的具体用途”中对上述楷体加粗进行补充披露。

## 2、募投项目的可行性

从行业政策及市场空间来看，国家高度重视银行信息化能力建设，出台《关于进一步强化中小微企业金融服务的指导意见》《金融科技发展规划（2022-2025年）》等多项政策持续推动银行数字化转型升级。数字经济日益成为推动国家经济发展的重要驱动力，数字化转型是银行满足时代发展需求与自身发展诉求的主要实现路径，根据赛迪出具的相关报告，银行IT解决方案市场空间广阔。相关政策的颁布以及广阔的市场空间为本次募投项目的实施提供有力支撑。

从公司层面来看，目前公司在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行等多个银行IT解决方案和运维方面具有较强的研发能力。同时公司拥有涵盖云计算、大数据、人工智能等多个技术领域的专业化研发团队，并在北京、广州、杭州分别设立研发中心。此外，公司已先后为近百家银行客户提供现场交付服务，具备丰富的项目实施经验。公司在技术研发、项目管理和客户现场交付方面具备良好基础，将为募投项目的顺利实施提供重要保障。

发行人已在招股说明书第七节之“一、（八）募集资金投资项目的可行性分析”中对上述楷体加粗进行补充披露。

### 3、募投项目与发行人主要业务之间的关系

数字银行应用平台是公司渠道类业务产品的核心支撑平台，为公司的移动银行、网络银行、开放银行和交易银行的 IT 系统提供统一的开发平台和运行框架，并积累了丰富可复用的技术组件和业务组件，是公司核心技术的集成应用平台。数字银行应用平台升级项目将开展数字银行应用平台升级相关工作，重点围绕渠道及客户体验类解决方案、数字化业务类解决方案、架构转型能力、数据应用能力等方面开展相关工作，通过综合运用移动互联网、大数据、云计算、人工智能等新兴技术升级数字银行应用平台，进一步提高公司在细分市场的核心竞争力。

大数据智能风控平台研发项目的建设将打造灵活的分布式微服务架构、多部门多法人体系的大数据智能风控系统，最终为银行升级数字化普惠金融风控体系，为公司拓展大数据风控业务领域奠定基础。近年来公司已经实施过多家银行的互联网信贷平台，熟悉风控平台与信贷业务流程的关系，具备大数据智能风控系统建设的基本能力。商业智能应用团队的技术积累及研发经验，可以在本次研发项目中进行应用和扩展。从技术关联性来看，该项目的建设基于既有成熟技术的延伸，不确定因素得到有效控制。从市场关联性来看，公司现有主营业务的客户群体对于大数据智能风控产品的需求量不断增加，该项目的研发切实满足了客户的需求。本项目重点围绕数据整合平台、实时决策平台、大数据建模平台开展大数据智能风控平台研发项目的相关工作。通过建设大数据智能风控系统，补全银行下沉客户缺失的数据信息，解决个人客户、小微企业信息不充分的难点，有利于提升银行信贷服务的客户覆盖广度。项目实施后，有利于公司实现多元化布局，提升公司的核心竞争力及盈利水平。

敏捷创新中心研发项目重点围绕运营管理系统、数据应用系统和开放服务网关开展相关工作。该项目研发内容与公司主营业务高度相关，敏捷创新中心主要基于原有的现场服务模式进行优化和调整，实现对公司在业务组件的生产、输出、迭代升级等方面的全生命周期管理。项目实施后，有利于提升公司解决方案的开

发及实施效率，有利于进一步扩大市场规模，提高盈利水平，进一步提高公司在所属行业的核心竞争力。

发行人已在招股说明书第七节之“一、（五）募集资金投资项目与现有主营业务、核心技术的关联度分析”中对上述楷体加粗进行补充披露。

#### 4、募投项目与核心技术关系

本次募集资金投资项目与公司核心技术的关系如下：

序号	项目名称	与核心技术关系
1	数字银行应用平台升级项目	<p>1、数字银行应用平台升级项目采用公司互联网金融平台和互联网业务中台两项核心技术，作为中台服务开发与运行底座；</p> <p>2、公司将使用 Flame 移动开发平台与七巧板可视化平台开发移动端应用，并依托 IOS 与安卓版移动应用平台承载运行客户手机应用，形成客户经营的前台场景，升级数字银行应用平台；</p> <p>3、结合公司远程银行系统技术，开发银行的远程金融服务场景，帮助客户足不出户即可享受银行服务；</p> <p>4、基于小程序开放平台和金融开放平台两项核心技术，升级银行金融服务对外开放的投放与连接管理；</p> <p>5、综合并升级移动银行智能推荐系统、移动客户标签系统、移动数据分析系统、智能策略管理平台等多项核心技术，完成数字银行应用平台大数据整合与分析能力提升。</p>
2	大数据智能风控平台研发项目	<p>1、大数据智能风控平台项目是采用互联网金融平台作为服务底座，开发公司自有的风控平台，让公司具备风控模型的定制化开发与调优能力；</p> <p>2、募投项目中的数据整合平台以公司的移动数据分析系统和核心技术为基础，对产品进一步扩展升级，从数据服务、数据管理、数据体系、数据汇集四个方面完成数据整合平台的升级建设；</p> <p>3、募投项目中的实时决策平台和大数据建模平台以公司的智能策略管理平台的核心技术为依托，重点建设数据接入管理、规则管理、策略集、事件管理、决策引擎等部分。</p>
3	敏捷创新中心研发项目	<p>敏捷创新中心的网关系统采用互联网金融平台作为技术框架构建，以 Flame 移动开发平台作为客户端底座，同时互联网业务中台平台核心技术中的微服务模块，在敏捷创新中心的实施应用中作为可视化组件使用。</p> <p>敏捷创新中心将应用公司两项发明专利，提升公司代码开发效率和质量的能力。使用“一种智能提供数据库微服务的方法和装置（专利号：ZL202211043940.X）”专利实现于基于数据库设计自动生成数据访问微服务；基于“一种 JAVA 类实例和目标格式数据的转换方法和装置（专利号：ZL202211407117.2）”实现自动完成编程语言 Java 的类实例与业务数据格式的转换。</p>

发行人已在招股说明书第七节之“一、（五）募集资金投资项目与现有主营业务、核心技术的关联度分析”中对上述楷体加粗进行补充披露。

### （三）是否涉及审批、核准或备案程序

截至本问询回复出具日，募集资金投资项目已履行了项目建设所需的全部审批、备案手续，募投项目备案情况如下：

序号	项目名称	项目备案	项目环评
1	数字银行应用平台升级项目	京海科信局备[2021]176号	不适用
2	大数据智能风控平台研发项目	京海科信局备[2021]174号	不适用
3	敏捷创新中心研发项目	京海科信局备[2021]175号	不适用

发行人本次募集资金投资项目不会对环境产生污染，所产生的生活废水、生活垃圾等在采取有效的措施后对环境基本无影响，符合环保要求。根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年版）》《〈建设项目环境影响评价分类管理名录〉北京市实施细化规定（2022年本）》等规定，以及北京市海淀区环保局出具的《关于对“软件服务业、信息服务业、募投上市”等建设项目停止受理的通知》，发行人本次募集资金投资项目无需办理建设项目环境影响评价审批或者备案。

发行人已在招股说明书第七节之“一、（二）募集资金投资项目审批情况”中对上述楷体加粗进行补充披露。

二、结合报告期内经营业绩变动趋势、所处行业的市场需求变化情况、发行人在手订单及下游客户开拓情况等，说明募投项目与发行人生产经营规模、技术条件、在研项目等的匹配情况，并结合发行人产能消化能力进一步说明募投项目的必要性

#### （一）发行人报告期内经营业绩变动趋势

公司专注于金融服务的互联网化和数字化转型，为以银行为主的金融机构提供IT解决方案。报告期内，发行人向以银行为主的金融机构提供包括移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等一体化的整体解决方案，涵盖业务创新、架构设计、软件开发、测试及运行维护等服务，着力推动银行的业务以更高的效率、更好的深度和广度持续发展。

报告期内，公司主营业务收入分别为 52,694.94 万元、62,817.83 万元和 62,366.78 万元，主营业务收入复合增长率为 8.79%。

目前，发行人经营情况良好，为募投项目的实施提供了保障。

## （二）所处行业的市场需求变化情况

随着《“十四五”数字经济发展规划》《数字中国建设整体布局规划》等一系列国家、地方行业政策的推出及深化，银行数字化转型将不断加速，数字科技的应用将更加广泛，数字科技生态将不断完善。发行人主要业务符合行业政策。

随着以大数据、云计算、区块链、人工智能为核心的技术更加成熟，各类技术会加快融合。上下游应用场景会不断扩宽，产业链连接和运转将更加顺畅，巨大的创新需求将推动金融行业科技能力进一步增强。数字化银行的运营智能化、服务精准化和产品个性化水平将随着数字科技的整合应用而全面升级。发行人主要业务及技术符合行业趋势。

随着党中央、国务院关于支持中小微企业健康发展、发展普惠金融、做好“三农”工作等决策部署，银行通过应用数字科技赋能，搭建各种普惠金融服务场景的需求将不断提高。发行人的服务有利于银行数字化转型，服务“乡村振兴”“小微企业发展”“智慧城市建设”。

根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》和《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，2022 年度中国银行业整体 IT 投资规模达到 2,556.79 亿元，预计 2026 年，行业将增长至 5,132.34 亿元，2022 到 2026 年的年平均复合增长率为 19.03%。

综上所述，我国银行业 IT 系统解决方案市场发展空间广阔，发行人所处行业市场需求稳中有升，为募投项目的实施提供了良好的环境。

## （三）发行人在手订单情况

报告期各期末，发行人在手订单金额分别为 62,479.64 万元，65,535.73 万元和 61,384.57 万元，截至 2023 年 4 月 30 日，发行人在手订单金额为 71,719.33 万元。整体来看公司在手订单充足，根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，预计到 2027 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,230.60 亿元，2023 到 2027 年的年均复合增长率为 17.45%。整体来看，公司在手订单与募投项目具备合理的匹配关系。

#### （四）发行人下游客户开拓情况

自公司成立以来，公司已为国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行、外资银行以及新兴的民营银行等近百家银行成功实施了众多银行互联网化和数字化转型项目。一方面，凭借与行业客户的长期合作及技术与服务能力的沉淀，公司的客户满意度和黏性很高，其延续开发、持续升级和运行维护的需求可为公司带来持续稳定的收入。另一方面，随着银行数字化转型的不断深化，以及公司技术水平和服务能力的不断增强，也将促进公司承接更多的项目订单，实现客户群体的不断扩大。公司业务拓展总部设在北京，在上海、杭州、广州、深圳、成都、昆明、武汉、长沙、青岛等地设有业务开拓分支机构，也可为公司进行重点新客户的业务开拓与老客户的需求挖掘提供保障。

目前，发行人持续开拓新客户，募投项目的落地将进一步提高公司市场拓展能力。

#### （五）发行人技术条件

银行 IT 解决方案行业具有技术密集型特点，开展数字银行应用平台的升级、大数据智能风控平台的研发对于企业的科技实力具有较高要求。目前公司在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行等多个银行 IT 解决方案和运维方面具有较强的研发能力。同时公司拥有涵盖云计算、大数据、人工智能等多个技术领域的专业化研发团队，并在北京、广州、杭州分别设立研发中心。截至 2022 年 12 月 31 日，公司共有员工 2,751 人，其中研发和技术人员共有 2,526 人，占全部员工比重为 91.82%；截至本问询回复出具日，公司已获得发明专利 3 项、计算机软件著作权 147 项，注册商标 20 项，同时具有 CMMI5 级认证。此外，公司已先后为近百家银行客户提供现场交付服务，具备丰富的项目实施经验。

公司在技术研发、项目管理和客户现场交付方面具备良好基础，将为数字银行应用平台升级项目、大数据智能风控平台研发项目的顺利实施提供重要保障，也将进一步增强公司在该领域的市场地位和核心竞争力。从项目合作情况来看，公司已先后为近百家银行客户提供现场交付服务，具备丰富的项目实施经验，项目经验的持续积累为敏捷创新中心的建立提供重要基础。

公司拥有良好的技术储备和项目经验积累，将为敏捷创新中心项目的实施提

供重要的资源保障，同时也将进一步增强公司产品及服务核心竞争力。

目前，公司技术储备充足，研发管理能力较强，能够为募投项目的实施提供有力支撑。

### （六）发行人在研项目

截至 2022 年 12 月 31 日，发行人在研项目具体情况如下：

序号	项目名称	项目内容	相关募投项目	与募投项目关系
1	YNET 目标执行管控平台	聚焦银行 IT 开发过程管理的数字化平台，具体包括：订单目标模块、每日报工模块、订单账簿模块、绩效考核模块、多角色工作台等。	-	-
2	FinMall-FinMall 平台	建设业务资产（公司的软件产品和业务组件）的生产、管理、应用能力，包括资产作业平台、资产运营平台、开发者门户平台。并在此基础上，完成企业金融业务资产生产、管理和应用验证。	敏捷创新中心研发项目	定义业务资产的标准化和生产管理流程。敏捷创新中心的资产管理模式可依据此项目做扩展。
3	FinMall-IFP 开发平台（服务底座）	为 FinMall 资产研发及项目交付提供工程搭建、功能开发、单元测试、应用部署、主流中间件适配、代码检查、设计到代码的转换、代码生成等能力，以及可重用业务组件的研发。	敏捷创新中心研发项目	为敏捷创新中心研发平台应用的服务端部署和管理提供标准化应用框架。
4	猎豹数字银行-营销自动化平台_V1.0	实现移动端一体化营销能力，研发大数据智能营销平台，包括客户中心、营销活动中心、权益中心、智能策略平台、营销自动化平台、营销效果数据分析，360 动态客户视图和行为标签系统，客户运营大屏。	数字银行应用平台升级项目	属于数字银行应用平台升级项目建设内容中的重要能力基础，帮助银行升级基于移动端的一体化营销管控能力。
			大数据智能风控平台研发项目	客户视图和行为标签系统可以为大数据风控应用提供客户画像服务基础；数据分析可以为大数据风控应用提供数据算法基础。

序号	项目名称	项目内容	相关募投项目	与募投项目关系
5	云账单研发	构建一个满足校园、物业、企事业单位等多种行业场景的线上缴费平台，主要包括运营平台、商户平台和缴费端三部分，根据不同行业场景持续扩展应用组件。	数字银行应用平台升级项目	数字银行应用平台升级项目中数字化业务类解决方案的组成部分，属于多场景交易银行平台建设升级，为不同行业的各方企业在缴费场景实现金融和非金融服务。
6	基础技术平台	构建一个完整的微服务开发、运行和运维的整体技术框架，主要包括：API网关、统一鉴权授权（及权限管理），应用部署管理，任务调度中心及相关扩展插件等。	数字银行应用平台升级项目	将作为数字银行平台升级项目的基础技术平台。
7	FinMall-开发者门户研发 V1.0	构建从服务的设计、开发、测试、部署以及服务间的调用关系等过程都可以使用该工具进行可视化配置管理，实现服务设计成果从领料、开发编码，线上线下开发结合的开发者门户。	敏捷创新中心研发项目	敏捷创新中心的开发模式及开发管理可在 FinMall-开发者门户研发基础上扩展。
8	企业网银 V2.0	企业网银 2.0 全业务模块资产的设计与实现。	数字银行应用平台升级项目	数字银行应用平台升级项目中，渠道及客户体验类解决方案的组成部分，升级迭代企业网络银行功能场景。
9	个人手机银行 V6.0	项目聚焦于中小银行业务移动化诉求，对业务功能模块进行标准化封装，通过参数配置化方式实现不同银行的业务处理流程定制化开发。提升中小银行移动应用项目实施效率和品质。	数字银行应用平台升级项目	数字银行应用平台升级项目中，渠道及客户体验类解决方案的组成部分，提升产品在个人业务的移动金融服务能力。
10	FinMall 优选 V1.0	主要完成注册资产、登记资产、上架资产、秀资产、选资产、用资产等几个闭环的资产管理。实现资产结构化，可以按照模块或是功能纬度进行资产展示，方便客户进行资产选购，进行资产销售以及交	敏捷创新中心研发项目	敏捷创新中心的业务资产演示、Demo 管理和培训管理可在此基础上扩展。

序号	项目名称	项目内容	相关募投项目	与募投项目关系
		付。		
11	FinMall-终端底座研发 V2.0	为 FinMall 资产研发及项目交付提供终端底座包括 PC-web 端底座、移动 H5 底座、客户端底座（iOS、Android）、小程序端底座、前端组件库等、设计到代码的转换、代码生成等能力。提供统一的前端技术底座，实现前端技术框架及标准统一。	敏捷创新中心研发项目	作为敏捷创新中心的平台应用的客户端部署和管理提供标准化应用框架。

根据上表，发行人在研项目与募投项目关联性较强，募投项目匹配公司目前的研发方向。

### （七）发行人新增产能可以得到合理消化，募投项目具有必要性

#### 1、所处市场需求良好，发展潜力大

随着我国各级部门推出一系列产业支持政策，大力扶持信息化产业发展，银行信息化、数字化行业将迎来新的发展机遇。根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，2022 年中国银行业 IT 解决方案市场规模达到 545.77 亿元人民币，与 2021 年同比增长了 13.80%，呈现出旺盛的增长态势。根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，到 2026 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,390.11 亿元，2022 到 2026 年的年均复合增长率为 23.55%，我国银行业 IT 系统解决方案市场发展空间广阔。

综上所述，发行人所在的银行 IT 解决方案行业市场空间具有较大的发展潜力，为发行人本次募投新增产品或项目的消化奠定基础。

#### 2、公司具备开拓新增市场的能力

公司自成立以来深耕和聚焦于银行渠道建设和数字化转型解决方案，在云计算应用、移动应用、大数据应用以及敏捷开发模式四个领域实现的技术创新，与银行 IT 行业所处的“数字化转型”发展阶段、自主可控、自主创新的技术路线深度契合；在技术研发上始终坚持自主创新，结合对行业发展趋势的判断，不断将互联网新技术引入到自有的产品和解决方案中，不断提升自身技术储备，实现银行金融业务与先进技术的融合创新，不断深化与提升市场竞争力。数字银行应用平台升级项目基于公司主营业务、现有的产品基础、研发能力和公司现有客户的需求，通过综合运用移动互联网、大数据、云计算、人工智能等新兴技术对数字银行应用平台持续升级迭代，有利于强化公司现有业务布局。因此，公司具备取得新增市场需求的能力，数字银行应用平台升级项目新增的产能可以得到合理消化，具备必要性。

### **3、募投项目将拓宽公司业务布局，提升研发和交付效率**

大数据智能风控平台研发项目重点围绕数据整合平台、实时决策平台、大数据建模平台开展大数据智能风控平台研发项目的相关工作，通过建设大数据智能风控系统，补全银行下沉客户缺失的数据信息，解决普惠金融客户、小微企业信息不充分的难点，有助于公司实现多元化布局；敏捷创新中心研发项目重点围绕运营管理系统、数据应用系统和开放服务网关开展业务组件重用和提升项目实施效率和质量的相关研发工作。

本次募投项目将帮助公司实现多元化布局，提升公司研发与交付效率，使公司业务具备可持续性。

### **4、公司在手订单充足**

报告期各期末，发行人在手订单金额分别为 62,479.64 万元，65,535.73 万元和 61,384.57 万元，截至 2023 年 4 月 30 日，发行人在手订单金额为 71,719.33 万元。整体来看公司在手订单充足，预计公司未来业绩增长具有可持续性。在手订单可以消化募投项目产生的新增产能，募投项目具备必要性。

综上所述，发行人所处行业具有较大的发展潜力，发行人具备开拓新增市场的能力；募投项目将帮助发行人实现多元化布局，提升研发及交付效率；公司在手订单充足，发行人新增产能可以得到合理消化。因此公司募投项目具有必要性。

三、说明募投项目是否涉及购买房产或土地使用权，如是，结合募投项目内容说明是否符合土地规划用途，是否存在变相用于房地产开发等情形。

募集资金投资项目均通过租赁的形式解决项目场地需要，具体情况如下：

序号	项目名称	项目地点	场地获取方式
1	数字银行应用平台升级项目	北京市海淀区西小口路 66 号 中关村东升科技园	租赁
2	大数据智能风控平台研发项目	北京市海淀区西小口路 66 号 中关村东升科技园	租赁
3	敏捷创新中心研发项目	北京市海淀区西小口路 66 号 中关村东升科技园	租赁

综上，募投项目不涉及购买房产或土地使用权的情形。

#### 四、中介机构核查情况

##### （一）核查程序、方式、范围

保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人募投项目的可行性研究报告，取得了发行人关于主营业务发展及未来经营战略的说明，分析募集资金对发行人主营业务发展的贡献、未来经营战略的影响；

2、访谈了发行人董事长、首席技术官以及业务部门负责人，了解募集资金的具体用途及可行性、与发行人主要业务及核心技术之间的关系；

3、查阅了发行人募投项目审批和备案文件；

4、获取了发行人报告期内分业务的收入明细表、在手订单明细表；访谈发行人首席技术官、业务部门负责人，了解发行人报告期内经营业绩变动趋势、所处行业的市场需求变化情况、发行人在手订单及下游客户开拓情况；

5、获取了公司审计报告、员工花名册以及研发项目清单，访谈发行人首席技术官和研发部门负责人，了解公司资产规模、人员规模、财务状况、研发水平、研发投入相关制度等情况，结合发行人报告期内经营业绩变动趋势、所处行业的市场需求变化情况、发行人在手订单及下游客户开拓情况，分析募投项目与发行人生产经营规模、技术条件、在研项目等的匹配情况；

6、查阅了募投项目的审批和备案文件，确认募投项目不涉及购买房产或土

地使用权的情形。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人募集资金投资项目中，数字银行应用平台升级项目将为公司提供全新的移动金融平台、个人网银平台、企业网银平台以及多渠道内部管理系统产品，在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行领域驱动发行人业务发展；发行人通过大数据智能风控平台研发项目构建金融机构的业务风险管理平台；通过敏捷创新中心研发项目提升解决方案的开发及实施效率，故发行人募集资金投资项目将促进发行人主营业务发展并对未来经营战略带来积极影响。上述募投项目是基于发行人目前核心技术进行的迭代升级或应用拓展，应用于公司目前主营业务领域，故募集资金项目具备可行性、与发行人主要业务及核心技术之间的关系紧密。发行人募集资金项目均已获取完整的审批、备案手续；

2、报告期内发行人经营业绩稳定，所处行业的市场需求逐渐加大，发行人在手订单及下游客户开拓情况良好，募投项目与发行人生产经营规模、技术条件、在研项目匹配度高。大数据智能风控平台研发项目有利于发行人拓展新业务领域，敏捷创新中心研发项目的实施将显著提高发行人的技术水平及交付能力，进而提高发行人的单位时间的产出。银行 IT 解决方案市场规模广阔，发行人具备开拓新增市场的能力，募投项目将帮助发行人实现多元化布局，提升研发及交付效率；公司在手订单充足，为发行人消化募投项目落地带来的新增产能提供保障，故发行人募投项目具有必要性；

3、发行人募投项目不涉及购买房产或土地使用权。

## 问题 7、关于收入确认

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务类型包括软件定制化开发、人月定量开发、维保业务、系统集成销售，其中软件定制化开发、系统集成销售业务在通过客户验收后确认收入，人月定量开发、维保业务在相应期间确认收入。

(2) 现场检查发现：①发行人实践中对客户订单按项目进行拆分并重新编号，内部项目无法与客户订单一一对应，单独一个记账凭证无法核实收入确认金额和期间的准确性，导致财务核算对记账凭证与原始凭证的对应关系管理不到位；②由于发行人取得客户确权单时间无法控制，存在收入确认期间与客户确权时间不匹配问题，整体比较滞后；③因无法取得经客户盖章确认的确权资料，发行人通过附签名人员名片、打印邮件截图等方式证明确权人员身份，个别确权单存在签名人员名称、确权日期确实，签名人员无身份证明信息等问题，影响确权效力，个别银行客户因人员调整，不予认可前期工作量的情况。

请发行人：

(1) 结合报告期内以上四类业务各自主要的合同情况，分别说明合同中各项承诺及单项履约义务的识别及认定情况；逐条充分论证按时点法或时段法确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业公司相比是否一致，各类业务收入确认时点是否谨慎。

(2) 按以上业务类型，列示报告期内主营业务收入构成情况；结合合同约定以及业务实质，说明人月定量开发业务的主要内容、各方权利与义务、与其他业务的主要异同、人员管理方式等；与客户之间关于期间工作量或金额的具体定价、核算、验收方法，是否可单独、准确进行计量；该类业务的相关人员与其他业务是否存在混同的情形，是否均为发行人员工，是否存在第三方外包人员或挂靠人员的情形。

(3) 说明报告期内各类产品或服务的合同数量及合同金额分布情况，软件定制化开发、系统集成销售业务的执行周期（如投建周期、验收周期）及分布情况；对于执行周期明显较短的，列示合同名称、合同金额、完工时点、验收

时点、收入确认金额，并逐个说明是否存在提前确认收入的情形；对于执行周期明显较长的，列示相关情况并说明是否存在调节收入确认时点的情形。

(4) 说明报告期内是否存在合同合并或合同分拆的情形，如有，请分别列示具体项目情况，包括客户名称、合同名称、合同金额、验收时间、收入确认情况，并说明合同合并或分拆依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；报告期内是否存在合同变更的情形及相关会计处理情况及依据。

(5) 说明报告期内同一软件定制化开发和系统集成销售合同是否存在连续确认收入的情形，如有，列示项目情况，包括客户名称、合同、合同金额、验收时间、收入确认情况及原因。

(6) 说明报告期内原始凭证和记账凭证对应关系不到位的的具体情况、发生原因、相关影响及后续整改情况，相关内控制度的建立及执行情况；报告期内客户订单、验收确认、实现收入、记账凭证、原始凭证的匹配性、真实性；报告期内收入确认期间与客户确权时间不匹配的整体情况、具体影响及整改情况，对财务数据的具体影响，是否属于重大会计差错或财务基础薄弱等情形。

(7) 说明报告期内收入确认依据存在瑕疵的整体情况、具体影响，是否属于行业惯例，相关外部证据确权的有效性；存在签字人员或日期缺失、签名人员无身份证明信息、因客户人员调整不予认可前期工作量的具体情况，收入确认的准确性，对财务数据的具体影响及整改情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明对发行人收入截止性测试情况，包括测试方法、测试金额及占比，发行人四季度收入确认是否符合《企业会计准则》的相关要求，发行人各类业务确认收入的外部证据并举例说明作为收入确认凭证的准确性、合理性。

回复：

一、结合报告期内以上四类业务各自主要的合同情况，分别说明合同中各项承诺及单项履约义务的识别及认定情况；逐条充分论证按时点法或时段法确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业公司相比是否一致，各类业务收入确认时点是否谨慎

**（一）结合报告期内以上四类业务各自主要的合同情况，分别说明合同中各项承诺及单项履约义务的识别及认定情况**

根据软件定制开发、人月定量开发、维保服务、系统集成销售的相关合同情况，公司四类业务的单项履约义务的识别和认定具体为：

**1、软件定制开发**

**（1）固定金额合同类软件定制开发合同**

发行人根据客户需求，为客户提供定制化软件开发服务，服务内容包括软件需求、设计、开发、测试、上线等。合同中明确约定服务内容、总价款以及验收条款。发行人产品满足合同对产品的质量要求，全部交付后由客户验收并出具确认文件，表明各项承诺具有高度关联性，发行人不能就其中某项承诺单独进行转让，各承诺不属于可明确区分的商品。产品整体交付后客户方能从发行人产品中获益，发行人将合同约定的全部义务识别为一个单项履约义务。

软件定制开发合同中质保服务，是按行业惯例约定在规定的质保期内，就已交付的软件产品提供售后质保服务，使其各项功能稳定、正常运行，该质保服务与合同中承诺的产品具有高度关联性，因此合同中约定的质保服务属于产品质量保证，不构成单项履约义务。

**（2）框架协议类软件定制开发合同**

该类业务不在协议中约定具体的软件开发、服务内容，服务期内客户分批次以订单形式提出定制化需求及该订单的费用金额。订单中的需求完成后客户进行验收，出具确认文件并以此作为双方结算依据。该模式下各订单之间关联度较低，分别进行实施、验收，产品可明确区分并单独受益，在各订单交付、验收后，商品控制权转移，客户可获取产品的收益，发行人将框架协议中每个订单识别为一个单项履约义务。

**2、人月定量开发业务**

人月定量开发业务为框架协议，在约定的服务周期内由发行人提供满足客户要求的信息科技专业技术人员从事软件开发服务，工作内容 by 客户安排，包括参与软件项目需求、设计、开发、测试等，由发行人派出人员至客户指定办公场地

提供技术服务，服从客户的现场管理。

根据客户需求，在服务期内向客户提供具有一定专业技术的工作人员从事软件开发服务，属于企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的承诺，发行人将其识别为在某一时段内履行的单项履约义务。

### **3、系统集成销售业务**

系统集成销售业务为根据客户需求，为客户采购软、硬件产品，并提供安装、部署、测试、技术咨询等集成服务。如合同约定相关产品、服务需由客户整体验收，发行人不能就其中某项承诺单独进行转让，表明产品、服务等承诺具有高度关联性，因此各承诺不属于可明确区分的商品，发行人履行完全部承诺，产品及服务整体交付、验收后，客户从中获益，发行人将合同约定的各项产品、服务识别为一个单项履约义务。

如合同中各项产品、服务单独约定价格，并由客户分别验收，则表明各项商品、服务的本身以及在合同层面能够明确区分，发行人将产品和服务分别识别为不同的履约义务。

系统集成销售业务合同中免费质保服务，是按行业惯例约定在规定的质保期内，就已交付的软件产品提供售后质保服务，使其各项功能稳定、正常运行，该质保服务与合同中承诺的产品具有高度关联性，因此，合同中约定的免费质保服务属于产品质量保证，不构成单项履约义务。

### **4、维保业务**

发行人与客户单独签订的维保业务合同，约定由发行人在服务期内对客户的服务要求做出响应、提供系统维护服务，以保障相关信息系统正常运行。发行人在约定的服务期内，向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺，发行人将其识别为在某一时段内履行的单项履约义务。

**(二) 逐条充分论证按时点法或时段法确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定，与同行业公司相比是否一致，各类业务收入确认时点是否谨慎**

**1、按时点法或时段法确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的相**

## 关规定

### (1) 《企业会计准则》的相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）第十一条，满足以下三项条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务，否则属于在某一时点履行履约义务相关收入：

条件一：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

条件二：客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

条件三：企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

### (2) 各类业务是否满足时段法确认收入条件的分析

产品类别	条件一	条件二	条件三
软件定制开发	不满足； 发行人在产品或项目成果未交付之前，客户无法在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益。	不满足； 发行人交付前客户无法控制商品。	不满足； 企业在整个合同期间内无权就累计至今已完成的履约部分收取款项。
人月定量开发	满足； 人月定量开发业务是向客户提供满足客户要求的专业技术人员，其工作内容为客户安排，包括参与软件项目需求、设计、开发、测试等，故客户可以在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益。	满足； 客户能够控制企业履约过程中在建的商品。	满足； 发行人提供的产品、服务产权归客户所有，发行人不能用于其他用途；在已投入工作量确认后，有权向客户收取已完成的履约部分款项。
维保业务	满足； 发行人与客户单独签订的维保业务合同，约定由发行人在服务期内对客户的服务要求做出响应、提供系统维护服务，以保障相关信息系统正常运行。客户可以在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益。	满足； 客户能够控制企业履约过程中在建的商品。	满足； 发行人履约过程中提供的服务具有不可替代用途，且发行人在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。
系统集成销售	不满足； 系统集成销售业务为根据客户需求，为客户采购软、硬件产品，并提供安装、部署、测试、技术咨询等集成服务。在单项履约义务未交付之前，客户无法在发行人履约的同时即取得并消耗发行人履约所带来的经济利益。	不满足； 发行人交付前客户无法控制商品。	不满足； 合同期间内单项履约义务完成之前发行人无权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

综上，发行人人月定量开发业务、维保业务采用时段法确认收入，软件定制开发、系统集成销售业务采用时点法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，具有合理性。

## 2、与同行业上市公司相比是否一致，各类业务收入确认时点是否谨慎

发行人各类业务与同行业上市公司的收入确认政策、收入确认时点对比情况如下：

业务类型	单位名称	收入确认方法
软件定制开发	宇信科技	定制化软件开发服务为按照客户需求提供的软件开发或升级服务，公司需对开发成果负责，成果交付时需客户进行验收，开发成果形成的知识产权归客户所有。公司在软件系统上线运行并通过客户验收后按合同约定金额确认收入。
	科蓝软件	本公司技术开发业务是指根据用户的实际需求进行专门的软件设计与开发，由此开发出来的软件不具有通用性。公司技术开发业务一般包括需求分析、客户化开发、系统环境测试、上线推广、维护等阶段，公司需对开发成果负责，成果交付时通常需客户进行验收。此类业务收入，公司在软件系统上线运行并通过客户验收后按合同约定金额确认收入。
	高伟达	公司按照客户需求提供软件开发以及升级、改造、配套服务，根据合同约定对阶段性开发成果或最终产品负责，成果交付时需要按照合同约定工作任务进行验收，公司在所开发软件成果交付运行，并通过客户验收后按照合同约定金额确认收入。
	润和软件	本公司与客户之间签订的软件定制类销售合同，基于合同条款及适用于合同的法律规定，定制软件可在某一时段确认收入或在某一时点确认收入。仅当本公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的情况下，按照合同期间已完成履约义务的进度在一段时间内确认收入，已完成履约义务的进度按照为完成履约义务而实际发生的合同成本占合同预计总成本的比例确定。否则，于某一时点确认收入。
	天阳科技	基于公司或者客户指定的平台和产品，进行满足客户个性化需求的软件开发或系统优化，公司需对开发成果负责，成果交付时通常需客户进行验收。此类业务仅当本公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的情况下，本公司按照合同期间已完成履约义务的进度在一段时间内确认收入，履约进度依据已经发生的成本占预计总成本的比例确定。否则，公司在软件系统上线运行并通过客户验收后按合同约定金额确认收入。 对于在某一时段内履行的履约义务，当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。
	发行人	软件定制开发为按照客户需求提供的软件开发或升级服务，公司需对开发成果负责，且开发成果需客户验收。公司在软件系统上线运行通过客户验收后

		按合同约定金额确认收入。
人月 定量 开发	宇信 科技	技术及运维服务是指公司按照客户要求派出专业技术人员实施驻场或场外技术开发或服务和服务和系统运行维护等服务，客户以公司提供有效的服务为前提定期与公司按工作量结算服务费，公司在取得客户定期出具的工作量结算单时确认收入。按期提供的系统运维服务，根据相关合同约定的服务期间按期确认收入。
	科蓝 软件	在资产负债表日以双方确认的实际工作量及合同约定人月单价计算并确认为当期技术开发收入。
	高伟 达	公司根据客户需求，按期提供技术人员完成开发及服务，无需对最终开发成果负责。根据合同，于约定的每个结算时点与客户确认对应服务期间内提供的人员数量、出勤情况、考核评价，按合同约定的不同级别技术人员的人月单价以及双方确认的工作量确认收入。
	润和 软件	本公司与客户之间签订的技术服务类销售合同，由于本公司履约过程中所提供的服务具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收入款项，因此将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间内，根据与客户结算的服务确认收入。
	天阳 科技	在资产负债表日以双方确认的实际工作量及合同约定人月单价计算并确认为当期技术开发收入。
	发行 人	人月定量开发为按照客户需求派出人员实施技术开发或服务。该模式下，由客户以公司提供有效的服务为前提定期对公司派出项目人员进行考核并予以确认，公司按照客户确认单据记载工作量或金额计算并确认所属期间收入。
维保 业务	宇信 科技	参见人月定量开发部分
	科蓝 软件	技术服务主要是指根据与委托方签订的技术服务合同，向委托方提供技术咨询、系统维护、实施和产品售后服务等的业务。因技术服务通常在合同期内较均衡的发生，故每个报告期末按合同总金额和已提供服务期间占合同期间的比例计算确定的金额确认当期技术服务收入。
	高伟 达	公司根据客户需求，对本公司所开发的应用软件系统或客户指定的软件系统或其他 IT 运营系统提供运行维护服务，无需对开发或服务成果负责。根据合同约定的服务方式提供现场或远程维护，按照约定的服务期间（月度、季度、半年度、年度）对提供的服务确认收入。
	润和 软件	—
	天阳 科技	对于约定了合同总额及服务期间的技术服务业务，因运营维护服务在服务期间基本均衡发生，故按合同总收入和已提供服务期间占合同期间的比例计算确定的金额确认当期技术服务收入；对于仅约定了合同总额的技术服务业务，仅约定了合同总额，未约定服务期间，服务结束需客户进行验收的技术服务业务。此类业务仅当本公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的情况下，本公司按照合同期间已完成履约义务的进度在一段时间内确认收入，履约进度依据已经发生的成本占预计总成本的比例确定。否则，公司在服务提供完毕并通过客户验收后按合同约定金额确认收入。对于在某一时段内履行的履约义务，当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够

		得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。
	发行人	维保收入是指按期提供劳务并计价收费的技术服务，所签订的合同金额明确，服务期限固定。本公司在按照合同约定内容提供了劳务，在对应期间按服务周期确认收入。
系统集成销售	宇信科技	系统集成销售及服务等如无需安装、调试的，以设备（产品）交付客户，经客户签收后确认收入；需要安装、调试的，按照合同约定，在设备安装、调试完毕交付客户，经客户验收合格后确认收入。系统集成后续运维或升级服务在服务期内按履约时间进度分期确认收入。
	科蓝软件	产品销售和系统集成业务，根据合同约定，在取得客户的签收单或验收单时确认相关收入
	高伟达	系统集成是指应客户需求，代客户采购数据中心、网络中心所需要的软硬件设备，并提供相应的集成服务，包括数据中心集成设计、机房一体化建设、智能化综合布线、产品选型、软硬件详细配置、软硬件供货、软硬件安装调试、IT 系统软硬件改造升级、技术咨询等。按照合同约定，无法区分软硬件设备与相关服务价款，公司在相关货物发出及服务提供并经客户验收合格后确认系统集成收入。
	润和软件	外购产品销售业务，本公司与客户之间签订的外购产品类销售合同，属于某一时点履行的履约义务，合同约定需要安装的产品，需安装完成并经客户验收后确认收入，合同约定不需要安装的产品，以产品交付并经客户验收后确认收入。
	天阳科技	在公司将产品发出并取得客户的验收单据、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
	发行人	系统集成销售收入，按照合同约定，在安装、调试完毕交付客户，经客户验收合格后确认收入。

注：宇信科技、高伟达、润和软件未单独披露人月定量开发类业务的收入政策，上表披露的宇信科技为“技术及运维服务”收入确认政策、高伟达为“软件外包服务”收入确认政策、润和软件为“技术服务收入”收入确认政策。润和软件未单独披露维保业务的收入确认政策。

对于软件定制开发业务，发行人同行业公司中，除润和软件及天阳科技的收入确认政策既存在时点法确认收入又存在时段法确认收入外，其他单位均采用时点法确认收入；关于收入确认时点，除润和软件未披露具体的收入确认时点外，其余同行业上市公司采用时点法确认收入的情况下均为客户验收后确认收入，发行人的收入确认政策及收入确认时点与同行业上市公司基本一致。

对于人月定量开发业务，同行业上市公司均采用时段法确认收入；其中，宇信科技在取得客户定期出具的工作量结算单确认收入，科蓝软件、天阳科技为资产负债表日以双方确认的工作量，高伟达为结算时点双方确认的工作量，润和软件为根据与客户结算的服务确认收入，整体来看，相关收入确认时点均为取得客户确认的工作量或双方确认的工作量后确认收入，发行人的收入确认政策及收入

确认时点与同行业上市公司基本一致。

对于维保业务，除润和软件未披露相关收入确认方法外，其余同行业上市公司均为时段法确认收入，按提供服务的期间确认收入，发行人收入确认政策及收入确认时点与同行业上市公司基本一致。

对于系统集成销售类业务，同行业上市公司均按时点法确认收入，收入确认时点为客户签收或验收，发行人收入确认政策及收入确认时点与同行业上市公司基本一致。

综上所述，报告期内，发行人软件定制开发、系统集成销售业务按时点法确认收入、人月定量开发、维保业务按时段法确认收入具有合理性，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定；发行人收入确认方法与同行业企业不存在差异，符合发行人实际业务情况以及行业惯例，收入确认时点准确、谨慎。

二、按以上业务类型，列示报告期内主营业务收入构成情况；结合合同约定以及业务实质，说明人月定量开发业务的主要内容、各方权利与义务、与其他业务的主要异同、人员管理方式等；与客户之间关于期间工作量或金额的具体定价、核算、验收方法，是否可单独、准确进行计量；该类业务的相关人员与其他业务是否存在混同的情形，是否均为发行人员工，是否存在第三方外包人员或挂靠人员的情形

(一) 按以上业务类型，列示报告期内主营业务收入构成情况

报告期内各类业务收入情况如下：

单位：万元

收入类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件定制开发	27,926.37	44.78%	29,431.11	46.85%	30,536.56	57.95%
人月定量开发	30,637.75	49.13%	29,119.36	46.36%	18,471.69	35.05%
维保业务	1,348.01	2.16%	1,245.09	1.98%	1,100.09	2.09%
系统集成销售	2,454.64	3.94%	3,022.26	4.81%	2,572.58	4.88%
其他					14.02	0.03%
合计	<b>62,366.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>62,817.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,694.94</b>	<b>100.00%</b>

发行人销售收入主要为软件定制开发及人月定量开发为主，报告期内，前述

两类业务的销售收入合计分别为49,008.25万元、58,550.47万元、58,564.12万元，占各年营业收入的比重分别为93.00%、93.21%和93.90%。

**(二) 结合合同约定以及业务实质，说明人月定量开发业务的主要内容、各方权利与义务、与其他业务的主要异同、人员管理方式等**

**1、服务内容方面**

人月定量开发业务为框架协议，在约定的服务周期内由发行人提供满足客户要求的信息科技专业技术人员从事软件开发服务，工作内容为客户安排，包括参与软件项目需求、设计、开发、测试等，由发行人派出人员至客户指定办公场地提供技术服务，服从客户的现场管理。人月定量开发业务主要是针对公司已提供过定制化开发的既有客户，是对已有软件系统的滚动开发。银行业务发展和技术更新推动银行IT系统持续升级迭代，银行为保证服务品质，需要根据市场变化及时安排新的开发内容，银行通过人月定量开发模式可以机动灵活的组织各类功能点的开发工作。

公司与客户签订的相关合同中约定各级别人员数量及单价，公司按照合同约定在服务期内向客户提供专业技术人员进行软件开发工作；在具体项目实施过程中，对于客户而言，其主要负责主导项目进度、人员考核。对于公司而言，需要组织具有丰富开发经验、掌握公司自主核心技术的高效项目实施团队，满足客户的考核要求。

**2、各方权利与义务（包括但不限于）**

报告期内，公司与相关客户分别签订人月定量开发的协议，相关协议中对于权利义务的约定并不完全一致，根据相关协议，人月定量开发业务各方的主要权利和义务具体为：

项目	内容
甲方权利义务	1、甲方须为乙方人员正常工作提供相应的开发环境，包括场地、必要的网络和通信设施； 2、在合同约定的工作期间，甲方可依据相关管理制度规定对乙方的违规行为进行相应的处罚； 3、甲方有权对乙方人员进行考勤，甲方有权根据甲方管理制度对乙方人员的工作进行组织管理和考核； 4、甲方有权对服务厂商的服务质量、人员能力进行考核评价。

乙方权利义务	<p>1、乙方人员在上、下班及在甲方场所工作期间出现人身伤亡或职业病症，相关责任由乙方承担；</p> <p>2、乙方人员应服从甲方统一工作调度与工作安排，遵守甲方相关工作制度、考勤制度、差旅制度等管理制度；</p> <p>3、乙方人员应根据甲方要求对工作时间进行核对；</p> <p>4、乙方负责依法与其提供的人员建立劳动合同关系；</p> <p>5、在合同约定的工作期间，乙方不得单方面增加、减少、调离或替代已录用的人员，乙方不得以任何理由给其派出的人员另行增加与甲方工作无关的任何工作任务；</p> <p>6、合同期满，双方不再续约或因违约导致本合同无法履行，则合同终止，但乙方应负责对本合同项目所遗留的工作进行及时合理处理；</p> <p>7、乙方外包人员应严格遵守项目源代码、项目资料文档等信息保密制度，不得泄露项目相关资料。</p>
--------	---

### 3、与其他业务的主要异同

人月定量开发业务在客户需求、项目管理、人员确定及管理、定价方式、结算依据等层面均与软件定制开发业务存在较大差异，具体对比情况参见本问询回复问题 1 之“五、（一）1、软件定制开发及人月定量开发的区分标准”

系统集成业务主要为发行人通过外购软硬件并向客户提供集成服务，以满足客户的相关需要，在通过客户验收后确认收入；维保业务为发行人与客户签订固定周期、固定金额的维保合同，用于支撑之前提供的软件产品能够有效运行，不涉及新的软件开发等工作，整体来看，人月定量开发业务与系统集成业务、维保业务的区别较为明显。

### 4、人员管理方式

人月定量开发业务的人员管理包括两个方面，一方面是公司依据相关内部制度开展的管理工作，如劳动合同签署、日常报工、考核、薪资发放、职级调整、技能培训与提升等；另一方面，按照客户的安排进行软件开发工作，同时接受客户考勤等相关管理。

#### （三）公司与客户之间关于期间工作量或金额的具体定价、核算、验收方法，是否可单独、准确进行计量

关于人月收费定价方面，发行人与客户结合软件行业中需求、设计、开发、测试等专业人员能力要求以及地区工资水平等市场化条件，通过招投标或商务谈判确定各职级的人月价格，价格确定后在合同有效期内各职级单价不再变动。

关于核算及内控制度方面，发行人以项目作为成本归集的对象，相关人工成本、费用等均直接计入项目成本，为保证核算准确性，发行人建立了《交付产线及订单经营规范》《交付产线、收入订单及关联订单经营处罚条例》《考勤及工时管理制度》等相关内控制度并严格执行，内控制度涵盖员工报工、工时统计、人员考核、内部审批等相关环节，以保证填报工时的准确性。

关于验收方面，按照双方签订的销售合同，人月定量开发业务主要由发行人安排符合客户要求的技术人员进场从事软件开发工作，由客户对项目实施人员的出勤情况、人员稳定度、人员及时到位率、人员配合度等维度进行考核并出具工作量或考勤表等相关确认文件。

综上所述，发行人与客户定价方式符合业务特征，相关核算方式明确且建立了相应的内控制度确保核算准确，客户通常对相关技术人员进行考核并出具相关确认单据，公司人月定量开发业务能够单独、准确计量。

**（四）人月定量开发业务的相关人员与其他业务是否存在混同的情形，是否均为发行人员工，是否存在第三方外包人员或挂靠人员的情形**

发行人并未按照业务类别严格区分技术人员，而是按客户及地域进行技术人员管理，根据项目具体需求安排项目组成员，在具体的项目执行中，根据客户需要存在临时抽调专业技能人员提供技术或业务支持的情况，导致发行人少量业务人员在一定周期内出现在人月定量开发业务、其他业务均有报工的情形。

公司按照项目对各类业务进行管理，员工根据项目经理分派的工作任务每日填报工时，相关少量人员重合不会对发行人的财务核算产生实质影响。

报告期内，公司人月定量开发的相关人员均为发行人员工，不存在第三方外包人员或挂靠人员的情形。

**三、说明报告期内各类产品或服务的合同数量及合同金额分布情况，软件定制化开发、系统集成销售业务的执行周期（如投建周期、验收周期）及分布情况；对于执行周期明显较短的，列示合同名称、合同金额、完工时点、验收时点、收入确认金额，并逐个说明是否存在提前确认收入的情形；对于执行周期明显较长的，列示相关情况并说明是否存在调节收入确认时点的情形**

## （一）说明报告期内各类产品或服务的合同数量及合同金额分布情况

### 1、软件定制开发类业务的合同数量及合同金额分布情况

报告期内，公司签署的软件定制开发类业务的合同数量及合同金额分布情况具体为：

单位：万元、个

类别	合同金额区间	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
合同约定具体金额	100 万元以内（含 100 万元，下同）	153	4,653.64	25.87%	158	4,853.84	26.70%	109	2,082.60	10.20%
	100 万元-500 万元	42	8,473.17	47.09%	40	8,311.05	45.72%	48	11,995.83	58.72%
	500 万元以上	5	4,864.90	27.04%	6	5,015.21	27.59%	5	6,348.92	31.08%
	框架协议	12	-	-	11	-	-	11	-	-
	合计	212	17,991.70	100.00%	215	18,180.10	100.00%	173	20,427.34	100.00%

报告期内，公司与客户签订的软件定制开发合同包括明确约定金额的合同和未明确约定金额的框架协议两种形式，其中，框架协议类业务通常由客户根据系统建设需要，在双方就开发需求、价格等情况达成一致的条件下向发行人下发具体订单，前述表格中仅列示各年框架协议新增数量。报告期内，公司合同中明确约定的具体金额的软件定制开发主要集中在 100 万元到 500 万元之间，该区间的合同金额分别为 11,995.83 万元、8,311.05 万元和 8,473.17 万元，占软件定制开发合同金额的比重分别为 58.72%、45.72%和 47.09%。

### 2、人月定量开发类业务的合同数量及合同金额分布情况

报告期内，公司人月定量开发类业务的销售合同均为框架协议，协议中未约定具体的合同金额，2020 年度至 2022 年度，公司签署的人月定量开发业务合同的数量分别为 34 个、37 个和 29 个，执行的人月定量开发业务销售合同数量分别为 47 个、64 个、68 个，当年确认的含税销售收入金额为 19,579.99 万元、30,866.53 万元和 32,476.01 万元。

### 3、系统集成类业务的合同数量及合同金额分布情况

报告期内，公司签署的系统集成类业务的合同数量及合同金额分布情况具体

为：

单位：万元、个

合同金额区间	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
300 万元以内(含 300 万元, 下同)	7	436.90	38.03%	6	410.30	11.56%	2	36.00	0.88%
300 万元-1,000 万元	2	712.00	61.97%	3	1,245.00	35.09%	2	1,392.00	33.94%
1,000 万元以上	-	-	-	1	1,893.00	53.35%	1	2,673.94	65.19%
合计	9	1,148.90	100.00%	10	3,548.30	100.00%	5	4,101.94	100.00%

发行人 2020 年度及 2021 年度 1,000 万元以上的系统集成销售合同均为成套私有云集成项目。除此之外，系统集成类业务的销售合同主要集中在 300 万元到 1,000 万元之间，该区间的合同金额分别为 1,392.00 万元、1,245.00 万元和 712.00 万元，占系统集成当年签订的合同金额的比重分别为 33.94%、35.09% 和 61.97%。

#### 4、维保类业务的合同数量及合同金额分布情况

报告期内，公司签署的维保类业务的合同数量及合同金额分布情况具体为：

单位：万元、个

合同金额区间	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万元以内(含 100 万元, 下同)	18	444.95	21.04%	15	458.53	33.67%	6	218.99	13.32%
100 万元-300 万元(含)	3	603.00	28.51%	4	903.30	66.33%	8	1,425.50	86.68%
300 万元以上	1	1,067.00	50.45%	-	-	-	-	-	-
合计	22	2,114.95	100.00%	19	1,361.82	100.00%	14	1,644.49	100.00%

发行人 2022 年度签订一个 300 万元以上的维保合同，为客户将云化中间件、数据库等多个产品的三年维保服务整体进行采购所致。除此之外，公司维保类业务的合同金额主要集中在 100 万元到 300 万元，该区间的合同金额分别为 1,425.50 万元、903.30 万元和 603.00 万元，占维保类当年签订的合同金额的比重分别为 86.68%、66.33% 和 28.51%。

(二) 软件定制化开发、系统集成销售业务的执行周期（如投建周期、验收周期）及分布情况

## 1、软件定制开发合同执行周期分布

报告期内，公司软件定制开发合同的执行周期分布情况具体为：

单位：万元

项目周期	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	23,046.18	82.52	18,097.77	61.49	20,512.23	67.17
其中：6 个月以内（含 6 个月，下同）	15,007.79	53.74	9,388.11	31.90	10,760.51	35.24
6 个月至 1 年	8,038.40	28.78	8,709.66	29.59	9,751.72	31.93
1 至 2 年	3,399.17	12.17	10,536.51	35.80	9,792.43	32.07
2 年以上	1,481.02	5.30	796.83	2.71	231.91	0.76
合计	<b>27,926.37</b>	<b>100.00</b>	<b>29,431.11</b>	<b>100.00</b>	<b>30,536.56</b>	<b>100.00</b>

报告期内，公司与客户签订的软件定制开发合同包括明确约定合同金额和未明确约定合同金额两种形式。未明确约定合同金额业务通常由客户根据系统建设需要向发行人下发具体订单，发行人根据客户的订单创建项目并进行管理。报告期内，上表中执行周期区间接订单口径统计，软件定制开发合同执行周期主要集中在一年以内，该区间的合同金额分别为 20,512.23 万元、18,097.77 万元和 23,046.18 万元，占软件定制开发合同金额的比重分别为 67.17%、61.49% 和 82.52%。

## 2、系统集成销售类业务周期

单位：万元

周期	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
3 个月以内（含 3 个月，下同）	939.79	38.29%	382.03	12.64%	113.72	4.42%
4 个月至 6 个月	614.67	25.04%	2,134.92	70.64%	2,283.35	88.76%
7 个月至 1 年	16.98	0.69%	482.33	15.96%	61.95	2.41%
1-2 年	883.20	35.98%	22.97	0.76%	113.57	4.41%
合计	<b>2,454.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,022.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,572.58</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，发行人系统集成销售类项目销售收入分别为 2,572.58 万元、3,022.26 万元和 2,454.64 万元，其中，报告期内六个月内完成交付验收的项目收入分别为 2,397.07 万元、2,516.95 万元和 1,554.46 万元，占该类产品销售收入的

比重分别为 93.18%、83.28% 和 63.33%。

(三) 对于执行周期明显较短的，列示合同名称、合同金额、完工时点、验收时点、收入确认金额，并逐个说明是否存在提前确认收入的情形；对于执行周期明显较长的，列示相关情况并说明是否存在调节收入确认时点的情形

### 1、软件定制开发业务的相关情况

#### (1) 主要建设内容

发行人在从事软件定制开发业务过程中，需根据客户需求进行客户 IT 环境调研分析、需求分析及总体设计、概要及详细设计、编码开发、集成测试及用户测试和上线试运行及验收等流程，因此需要一定的项目周期。报告期内，发行人软件定制开发的主要内容具体为：

主要内容	周期
项目立项	—
客户 IT 环境调研分析	1-2 周
需求分析及总体设计	4-8 周
概要及详细设计	4-6 周
编码开发	4-12 周
集成测试及用户测试	4-12 周
上线试运行及验收	4-12 周

公司软件定制开发的建设周期通常在 21 周到 52 周左右。

#### (2) 项目实施周期明显短的情况

对于合同金额超过 200 万元的软件定制开发项目，项目建设周期短于 4 个月（含）的主要项目情况具体为：

单位：万元

合同名称	收入确认金额	收入对应的合同金额	开工时点	完工时点	验收时点	具体情况
------	--------	-----------	------	------	------	------

山东省城市商业银行合作联盟有限公司2020年一季度的个人网银、直销银行WEB端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	351.89	373.00	2020年1月	2020年3月	2020年5月	该项目为客户既有系统的升级改造，客户按季度规划安排实施计划，公司方按照客户的计划安排，合理分派资源，按时保质完成派单任务。
山东省城市商业银行合作联盟有限公司2020年二季度的个人网银、直销银行WEB端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	354.72	376.00	2020年4月	2020年6月	2020年8月	该项目为客户既有系统的升级改造，客户按季度规划安排实施计划，公司方按照客户的计划安排，合理分派资源，按时保质完成派单任务。
山东省城市商业银行合作联盟有限公司2020年三季度的个人网银、直销银行WEB端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	331.60	351.50	2020年7月	2020年9月	2020年11月	该项目为客户既有系统的升级改造，客户按季度规划安排实施计划，公司方按照客户的计划安排，合理分派资源，按时保质完成派单任务。
山东省城市商业银行合作联盟有限公司2020年四季度的个人网银、直销银行WEB端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	326.42	346.00	2020年10月	2020年12月	2020年12月	该项目为客户既有系统的升级改造，客户按季度规划安排实施计划，公司方按照客户的计划安排，合理分派资源，按时保质完成派单任务。
2021年苏州银行公司银行高新区三资监管平台信息技术服务合同	240.57	255.00	2021年8月	2021年11月	2021年12月	本项目为监管平台，客户要求年底前须完成上线试运行和验收工作，公司委派部分经验丰富的员工，以缩短周期。

整体来看，报告期内，前述项目的执行周期较短主要是由于客户要求、系统迭代等因素所致，相关项目执行周期较短具有合理的业务背景，不存在调节收入确认时点的情形。

### (3) 项目实施周期明显长的情况

对于合同金额超过500万元的软件定制开发项目，项目建设周期长于1年(含)的主要项目情况具体为：

单位：万元

合同名称	收入确认金额	收入对应的合同金额	开工时点	完工时点	验收时点	具体情况
交行北研-2019 年线上线下一体化手机银行项目	1,616.81	1,713.82	2019 年 5 月	2020 年 3 月	2020 年 7 月	本项目对手机银行进行大版本重新设计和升级改造，考虑到用户量较大，分批次逐步对客户开放，造成试运行期较长，项目周期较长。
交总行-2019 年度软件中心（上海）线上线下一体化手机银行 4.0 合同	1,230.39	1,304.21	2019 年 6 月	2021 年 1 月	2021 年 3 月	本项目对渠道整合平台进行分布式架构重新设计，涉及系统众多，按照项目群的要求进行管理，造成项目周期较长。
201907004006 农行掌上银行迁移服务外包服务采购合同	974.68	1,033.16	2019 年 9 月	2021 年 4 月	2021 年 7 月	该项目主要是将原手机银行基于新平台进行重构，该项目功能范围超过一般城商行，在计划制定时考虑到一次性将整个手机银行迁移到新框架的风险，最终确定分批次迁移，前后持续一年半左右。
交通银行 2019 年度软件中心（上海）延续性开发合同	886.64	939.84	2019 年 5 月	2020 年 4 月	2020 年 6 月	该项目范围包括有个人网银等多个系统的新建或升级，按照项目群的要求进行管理，需求功能范围较多，项目周期较长。
交通银行 2020 年度软件开发中心延续性开发合同	1,677.22	1,777.85	2020 年 4 月	2021 年 4 月	2021 年 8 月	本项目对多个渠道系统进行分布式架构重新设计规划。按照项目群的要求进行管理，任务较为复杂，造成项目周期较长。
青岛银行对公线上营业厅管理平台项目软件开发合同	776.60	823.20	2021 年 11 月	2022 年 10 月	2022 年 12 月	该项目主要是对原有的企业网银进行重构，由于相关系统的用户量较大，考虑到一次性迁移全部对公客户的风险，最终确定制定分批次逐步迁移客户，造成项目周期较长。
交通银行软件开发中心（北京）2019 年度延续性开发项目技术开发合同	681.68	722.58	2019 年 5 月	2020 年 4 月	2020 年 7 月	本项目包括海外手机银行、移动办公应用项目、银企直连等多个系统的新建或升级，按照项目群的要求进行管理，需求功能范围较多，项目周期较长。
东莞银行金融互联网平台升级项目技术开发（委托）合同	649.06	688.00	2020 年 6 月	2021 年 10 月	2021 年 11 月	本项目为互金平台改造项目，项目实施包括金融互联网平台建设、多渠道系统改造、多法人改造等，工作内容较为复杂，同时在项目执行过程中发生了较多的需求变更，导致项目实施周期拉长。
重庆农村商业银行直销银行 APP 软件系统采购及开发合同	507.55	538.00	2019 年 8 月	2020 年 9 月	2020 年 9 月	该项目在执行过程中受行方安全合规的要求，人员不能现场办公，也未开通远程办公环境，导致项目延期。

整体来看，前述项目的执行周期较长主要是由于相关系统复杂、存在迁移风险或者开发内容较多等因素所致，相关项目执行周期较长具有合理的业务背景，不存在调节收入确认时点的情形。

## 2、系统集成类业务的相关情况

### (1) 主要建设内容

发行人在从事系统集成业务过程中，需根据客户需求进行服务器环境调研、软件产品到货安装部署、软件产品调试联通、上线试运行及验收等流程，因此需要一定的项目周期。报告期内，发行人系统集成的主要内容具体为：

主要内容	周期
项目立项	/
服务器环境调研	0.5-1 周
软件产品到货安装部署	4-12 周
软件产品调试联通	4-12 周
上线试运行及验收	4-12 周

公司系统集成的建设周期通常在 12.5 周到 37 周左右。

### (2) 项目实施周期明显短的情况

对于合同金额超过 100 万元的系统集成项目，项目建设周期短于 3 个月(含)的主要项目情况具体为：

单位：万元

合同名称	收入确认金额	收入对应的合同金额	开工时点	完工时点	验收时点	具体情况
东莞银行互联网中台阿里 SOFA 平台测试环境双活建设和扩容项目合同	315.13	352.50	2021 年 9 月	2021 年 9 月	2021 年 11 月	本项目系为 sofa 和 mpaas 产品复购，因在东莞银行有集成经验，集成工作较为简单。
东莞银行 mPaaS 金融移动端国密改造项目采购合同	120.35	136.00	2022 年 6 月	2022 年 7 月	2022 年 9 月	本项目主要采购 mpaas 国密改造组件，相关集成工作主要为组件升级，集成工作较为简单。

报告期内，部分系统集成项目实施周期较短，主要是由于相关集成工作主要为组件升级，相对较为简单所致，整体来看，相关项目实施周期较短具有合理的

业务背景，不存在调节收入确认时点的情形。

### (3) 项目实施周期明显长的情况

对于合同金额超过 500 万元的系统集成项目，项目建设周期长于 1 年（含）的主要项目情况具体为：

单位：万元

合同名称	收入确认金额	收入对应的合同金额	开工时点	完工时点	验收时点	具体情况
阿里云私有云异地灾备建设项目软件和服务采购合同	853.60	904.82	2021年6月	2022年9月	2022年9月	异地容灾项目相对复杂，行方制定的整体项目周期相对较长。

报告期内，部分系统集成项目实施周期较长，主要系异地容灾项目相对复杂所致，具有合理的业务背景，不存在调节收入确认时点的情形。

四、说明报告期内是否存在合同合并或合同分拆的情形，如有，请分别列示具体项目情况，包括客户名称、合同名称、合同金额、验收时间、收入确认情况，并说明合同合并或分拆依据，是否符合《企业会计准则》相关规定；报告期内是否存在合同变更的情形及相关会计处理情况及依据

#### (一) 合同合并情形

发行人报告期内不存在两份或多份合同基于同一商业目的而订立并构成一揽子交易、两份或多份合同中的一份合同的对价金额取决于其他合同的定价或履行情况，也不存在两份或多份合同中所承诺的商品与其他合同中的商品构成单项履约义务的情况。报告期内不存在合同合并的情形。

#### (二) 合同分拆情形

发行人对于各类合同中各项承诺及单项履约义务进行了识别及认定，合同中包含两项或多项履约义务的，均明确约定了各履约义务的价格或计算方式，发行人将各单项履约义务分别建立项目进行核算。发行人报告期内不存在合同分拆情形。

#### (三) 合同变更情形

发行人报告期内存在合同变更情形，主要原因为甲方取消合同约定的部分任

务，以签订补充协议的方式调整、变更原合同约定义务及金额，该情形在项目实施过程中发生，此时发行人除了对项目进行成本归集外，尚未对收入做出处理。客户在合同、补充协议中约定的产品、服务完成后进行验收、出具确认文件后，发行人根据验收报告确认收入，结转成本，不涉及对已确认收入的调整事宜。

例如：“东亚银行（中国）有限公司短信平台优化项目项目开发合同”、“东亚银行（中国）有限公司短信平台及其相关系统改造项目开发合同”，原签订金额分别为 30.80 万元（含税、下同）、42.00 万元，因东亚银行需求变更，取消部分开发任务，与之相对应的款项不再支付。双方于 2022 年双方签订补充协议，合同金额分别变更为 22.40 万元、33.60 万元，各自调减合同金额 8.40 万元。东亚银行于 2022 年 6 月对两个项目出具确认文件，发行人按确认文件及变更后的协议金额确认收入。

#### **五、说明报告期内同一软件定制化开发和系统集成销售合同是否存在连续确认收入的情形，如有，列示项目情况，包括客户名称、合同、合同金额、验收时间、收入确认情况及原因**

固定合同价款的软件定制开发合同，属于在某一时点履行的履约义务，同一合同中不存在多个单项履约义务，于客户验收通过时确认收入，不存在连续确认收入的情形。

框架协议方式的软件定制开发业务，存在连续确认收入的情形。框架协议的执行期一至三年不等，协议中不约定具体服务内容、总价款。具体服务内容以订单或任务的方式发起，每个订单为一个单项履约义务，在客户对相关订单验收后确认收入，该类业务在合同履行期间内存在连续确认收入的情形，相关业务连续确认收入与公司业务特点相匹配，符合企业会计准则的相关规定。

系统集成业务，如相关合同包含多个履约义务，发行人在每个单项履约义务经客户验收后确认收入，该类业务在合同履行期间内存在连续确认收入的情形，相关业务连续确认收入与公司业务特点相匹配，符合企业会计准则的相关规定。

报告期内，签订框架协议方式实施的软件定制开发业务及系统集成业务连续确认收入主要情况如下：

(一) 框架协议类软件定制开发业务

1、东莞银行应用软件开发服务框架协议（2019）

合同名称	客户名称	收入确认金额 (万元)	验收金额 (含税)(万 元)	收入确认年 度	验收时间
东莞银行应用软件开发服务框架协议（2019）	东莞银行股份有限公司	123.82	30.98	2019 年度	2019 年 11 月
			19.64	2019 年度	2019 年 11 月
			80.63	2019 年度	2019 年 11 月
		1,632.34	57.40	2020 年度	2020 年 6 月
			335.27	2020 年度	2020 年 6 月
			127.19	2020 年度	2020 年 9 月
			193.70	2020 年度	2020 年 8 月
			620.64	2020 年度	2020 年 9 月
			396.10	2020 年度	2020 年 11 月
			224.25	2021 年度	2021 年 2 月
		1,849.26	69.66	2021 年度	2021 年 3 月
			44.04	2021 年度	2021 年 4 月
			140.26	2021 年度	2021 年 6 月
			321.85	2021 年度	2021 年 7 月
			272.58	2021 年度	2021 年 9 月
			438.75	2021 年度	2021 年 10 月
			87.90	2021 年度	2021 年 11 月
			360.92	2021 年度	2021 年 12 月
		1,639.96	554.18	2022 年度	2022 年 6 月
			8.37	2022 年度	2022 年 7 月
331.35	2022 年度		2022 年 10 月		
491.30	2022 年度		2022 年 11 月		
353.18	2022 年度		2022 年 12 月		
<b>合计</b>		<b>5,245.38</b>	<b>5,560.14</b>		

2、广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议

合同名称	客户名称	收入确认金额 (万元)	验收金额 (含税)(万 元)	收入确认年 度	验收时间
广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议	广发银行股份有限公司	5,927.12	1,105.63	2020 年度	2020 年 3 月
			1,414.73	2020 年度	2020 年 8 月
			10.80	2020 年度	2020 年 9 月
			1,757.77	2020 年度	2020 年 10 月

			1,993.81	2020 年度	2020 年 11 月
		2,680.68	1,629.86	2021 年度	2021 年 3 月
			41.23	2021 年度	2021 年 9 月
			1,170.43	2021 年度	2021 年 10 月
<b>合计</b>		<b>8,607.80</b>	<b>9,124.26</b>		

### 3、交通银行股份有限公司开发服务采购框架协议（2018）

合同名称	客户名称	收入确认金额 (万元)	验收金额 (含税)(万 元)	收入确认年 度	验收时间
开发服务采购框架协议（2018）	交通银行股 份有限公司	3,258.19	1,281.36	2019 年度	2019 年 5 月
			137.45	2019 年度	2019 年 6 月
			2,034.88	2019 年度	2019 年 7 月
		4,773.27	1,004.42	2020 年度	2020 年 6 月
			3,216.44	2020 年度	2020 年 7 月
			795.06	2020 年度	2020 年 11 月
			43.73	2020 年度	2020 年 12 月
		4,119.46	25.16	2021 年度	2021 年 2 月
			1,418.39	2021 年度	2021 年 3 月
			508.86	2021 年度	2021 年 4 月
			212.53	2021 年度	2021 年 7 月
			2,201.69	2021 年度	2021 年 8 月
		<b>合计</b>		<b>12,150.92</b>	<b>12,879.97</b>

### 4、交通银行股份有限公司开发服务采购框架协议

合同名称	客户名称	收入确认金 额（万元）	验收金额 (含税)(万 元)	收入确认 年度	验收时间
开发服务采购框架协议 (2021)	交通银行股 份有限公司	2,036.12	284.63	2021 年度	2021 年 8 月
			105.30	2021 年度	2021 年 9 月
			568.03	2021 年度	2021 年 10 月
			637.62	2021 年度	2021 年 11 月
			562.70	2021 年度	2021 年 12 月
		5,950.17	972.50	2022 年度	2022 年 6 月
			1,251.30	2022 年度	2022 年 7 月
			25.37	2022 年度	2022 年 9 月

			1,489.90	2022 年度	2022 年 11 月
			2,568.13	2022 年度	2022 年 12 月
合计		<b>7,986.29</b>	<b>8,465.48</b>		

#### 5、长沙银行股份有限公司信息科技人力外包项目框架协议合作协议

合同名称	客户名称	收入确认金额 (万元)	验收金额 (含税)(万 元)	收入确认年 度	验收时间
信息科技人力外包项目 框架协议合作协议	长沙银行股 份有限公司	862.45	914.20	2020 年度	2020 年 12 月
		3,220.32	312.48	2021 年度	2021 年 1 月
			160.17	2021 年度	2021 年 6 月
			501.15	2021 年度	2021 年 9 月
			1,502.37	2021 年度	2021 年 10 月
			133.17	2021 年度	2021 年 11 月
			48.53	2021 年度	2021 年 12 月
			755.67	2021 年度	2021 年 12 月
		2,505.97	291.71	2022 年度	2022 年 1 月
			916.83	2022 年度	2022 年 4 月
			670.63	2022 年度	2022 年 7 月
			777.15	2022 年度	2022 年 10 月
合计		<b>6,588.74</b>	<b>6,984.07</b>		

#### (二) 系统集成销售类

##### 1、湖南三湘银行股份有限公司蚂蚁 mPaaS 移动研发平台及金融级分布式 中间件框架 (SOFA) 软件系统采购合同

服务内容	收入金额 (万元)	合同金额 (万元)	收入确认年度	验收报告时间
硬件	504.38	569.96	2019 年度	2019 年 12 月
软件	59.62	63.20	2019 年度	
运维服务	60.38	175.00	2019 年度	—
运维服务	104.72		2020 年度	2020 年 9 月
合计	<b>729.10</b>	<b>808.15</b>		

2、东莞银行云计算 paas 平台采购合同

服务内容	收入金额 (万元)	合同金额 (万元)	收入确认年度	验收报告时间
硬件	396.90	448.50	2020 年度	2020 年 9 月
软件	284.23	321.18	2020 年度	
运维服务	75.77	80.32	2020 年度	2020 年 12 月
<b>合计</b>	<b>756.90</b>	<b>850.00</b>		

3、阿里私有云扩容及容灾建设项目采购合同

服务内容	收入金额 (万元)	合同金额 (万元)	收入确认年度	验收报告时间
软件	1,191.93	1,346.88	2020 年度	2020 年 12 月
运维服务	254.87	270.16	2020 年度	—
运维服务	714.06	756.90	2021 年度	2021 年 12 月
<b>合计</b>	<b>2,160.86</b>	<b>2,373.94</b>		

4、东莞银行 OceanBase 数据库扩容采购合同

服务内容	收入金额 (万元)	合同金额 (万元)	收入确认年度	验收报告时间
硬件	120.35	136.00	2021 年度	2021 年 1 月
软件	318.58	360.00	2021 年度	2021 年 9 月
运维服务	43.40	46.00	2021 年度	
<b>合计</b>	<b>482.33</b>	<b>542.00</b>		

5、阿里云私有云异地灾备建设项目软件和服务采购合同

服务内容	收入金额 (万元)	合同金额 (万元)	收入确认年度	验收报告时间
软件	874.50	988.18	2021 年度	2021 年 12 月
实施服务	853.60	904.82	2022 年度	2022 年 9 月
<b>合计</b>	<b>1,728.10</b>	<b>1,893.00</b>		

6、东莞银行互联网中台阿里 SOFA 平台测试环境双活建设和扩容项目合同

服务内容	收入金额	合同金额	收入确认年度	验收报告时间
------	------	------	--------	--------

	(万元)	(万元)		
软件	263.72	298.00	2021 年度	2021 年 11 月
安装服务	51.42	54.50	2021 年度	
运维服务	91.51	97.00	2022 年度	—
合计	406.64	449.50		

六、说明报告期内原始凭证和记账凭证对应关系不到位的具体情况、发生原因、相关影响及后续整改情况，相关内控制度的建立及执行情况；报告期内客户订单、验收确认、实现收入、记账凭证、原始凭证的匹配性、真实性；报告期内收入确认期间与客户确权时间不匹配的整体情况、具体影响及整改情况，对财务数据的具体影响，是否属于重大会计差错或财务基础薄弱等情形

(一) 说明报告期内原始凭证和记账凭证对应关系不到位的具体情况、发生原因、相关影响及后续整改情况，相关内控制度的建立及执行情况

发行人原始凭证及记账凭证未能逐一匹配，主要是由于客户按照自身数字化系统建设需要签订合同或下发订单，部分项目具体开发内容综合程度较高，而公司内部根据所开发的系统涉及功能模块或开发人员规模大小成立一个或者多个业务项目组进行管理，因此存在单一合同或订单需要根据具体事项安排至不同的业务项目组的情形，基于内部管理和考核需要，公司根据前述工作分工情况并结合各项目组预计投入情况对合同或订单进行创建项目，从而详细核算各业务项目组的创收情况、利润贡献等情况。

发行人在取得客户出具的与合同或订单匹配的确认文件后，按照相关确认单据记载的金额将收入金额分配至具体的业务项目组，并形成内部确权文件，相关单据审批完成后提交财务部，财务人员根据前述单据记载的具体金额分别确认收入并形成多张记账凭证。

以《广发银行应用系统开发资源(互联网金融类及交易类)采购协议》为例，2020年8月25日取得客户出具的确认文件，确认销售收入的金额为1,334.65万元，公司通过11笔记账凭证计入相关项目组，具体情况为：

单位：万元

合同名称	确认文件 记载金额	凭证编码	凭证金额	项目名称
广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议	1,334.65	2020年9月记-0979号	95.62	对公金融
		2020年9月记-0980号	71.47	电子支付
		2020年9月记-0981号	67.56	E账通
		2020年9月记-0982号	184.38	移动银行
		2020年9月记-0983号	129.62	网上银行
		2020年9月记-0984号	66.58	移动配置
		2020年9月记-0985号	230.62	互联网中台
		2020年9月记-0986号	90.12	手机银行
		2020年9月记-0987号	147.64	企业网银
		2020年9月记-0988号	167.52	发现精彩
2020年9月记-0989号	83.52	移动后端		
<b>合计</b>	<b>1,334.65</b>		<b>1,334.65</b>	

注：上述金额均为不含税金额，确权文件中的确认金额为 1,414.73 万元，其不含税金额为 1,334.65 万元。

前述因素导致原始凭证和记账凭证在展现形式上存在对应关系不到位的情况，该事项不会对公司核算及内部控制产生重大影响，对于公司核算而言，一方面财务人员在完成记账凭证的制作后会加总记账凭证的收入金额后与确权文件记载信息进行比对，并建立表格记录相关匹配关系；另一方面，公司财务人员会对相关凭证进行复核，确保原始单据记载的信息与记账凭证保持一致。

在内部控制方面，公司前述内部拆分系在合同或订单的基础上出于内部管理需要的进一步细化，围绕销售收入的财务核算，公司已建立《财务管理内控制度》《销售及采购确权管理制度》等相关制度对销售收入涉及的单据审核、收入确认、资料保管等进行了详细规定。

为充分体现原始凭证与记账凭证的对应关系，在兼顾公司内部管理需要的基础上，公司后续将合同、项目对应表一并在凭证内放置，对应表包括合同编号、项目信息、记账凭证编号、收入金额等相关内容，确保原始凭证与记账凭证对应关系清晰、完整。

## （二）报告期内客户订单、验收确认、实现收入、记账凭证、原始凭证的匹配性、真实性

报告期内，公司以项目作为管理对象和核算对象，发行人在取得客户订单后，根据订单的工作任务进行分解并发起设立相关项目组，同时根据工作量情况设定各项目组的考核目标、预计收益等相关信息。在取得客户出具的相关验收确认文件后，发行人按照验收确认文件记载信息确定具体的收入金额，并将收入金额分解至各项目组，形成内部确权文件。财务人员在核对客户确认文件及内部确权文件的准确性后，按照内部确权文件分配至各项目组的金额制作收入的记账凭证。

为充分核查客户订单、验收确认、实现收入、记账凭证、原始凭证的匹配性、真实性，保荐机构及申报会计师对销售收入进行了测试，取得销售合同、客户确认文件、记账凭证、发票等相关资料并进行核对。

综上，公司报告期内客户订单、验收确认、实现收入、记账凭证、原始凭证具有匹配性、真实性。

### **（三）报告期内收入确认期间与客户确权时间不匹配的整体情况、具体影响及整改情况，对财务数据的具体影响，是否属于重大会计差错或财务基础薄弱等情形**

报告期内收入确认期间与客户确权时间不匹配主要是人月定量开发业务，公司按照企业会计准则确定人月定量开发按时段法确认收入，具体的收入确认政策为：

人月定量开发业务为框架协议，在约定的服务周期内由发行人提供满足客户要求的信息科技专业技术人员从事软件开发服务，工作内容为客户安排，包括参与软件项目需求、设计、开发、测试等，由发行人派出人员至客户指定办公场地提供技术服务，服从客户的现场管理。该模式下，由客户以公司提供有效的服务为前提定期对公司派出项目人员进行考核并予以确认，公司按照客户确认单据记载工作量及金额计算并确认所属期间收入。

人月定量开发业务的合同周期一般在1年以上，公司按照银行客户的要求安排技术人员进场工作，通常情况下各结算周期的收入金额较为稳定。从银行角度来看，银行逐日记录相关技术人员的出勤情况，主要按照季度出具《任务完成确认书》或《工作量审核确认单》（以下简称“《确权单》”）等类似的确认文件，并按照该文件进行结算；实际业务开展中，银行《确权单》的内部审批流程导致

其出具时间晚于资产负债表日。根据《企业会计准则第 14 号-收入》第十二条“对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入”，发行人于资产负债表日按照前述银行记录的考勤情况乘以合同约定的交易价格确认销售收入，从而导致收入确认期间与前述《确权单》的时间不匹配。

综上，前述人月定量业务收入确认期间与客户确权时间存在差异，主要是由于相关业务的前述特点导致。公司收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，前述收入确认期间与客户确权时间存在差异不会导致销售收入跨期确认，不会对财务数据产生重大影响，不属于重大会计差错或财务基础薄弱的情形。

**七、说明报告期内收入确认依据存在瑕疵的整体情况、具体影响，是否属于行业惯例，相关外部证据确权的有效性；存在签字人员或日期缺失、签名人员无身份证明信息、因客户人员调整不予认可前期工作量的具体情况，收入确认的准确性，对财务数据的具体影响及整改情况**

**（一）说明报告期内收入确认依据存在瑕疵的整体情况、具体影响，是否属于行业惯例，相关外部证据确权的有效性**

### **1、报告期内收入确认依据的整体情况**

由于发行人的主要客户均为商业银行，公章控制严格，用印流程复杂，且大部分客户原则上不向外部软件产品供应商提供盖章确认文件。报告期内，收入确认依据行方邮箱发送确认文件或客户项目经办人员签字确认的比例较高。

公司收入确认取得外部证据主要包括双方签章的销售合同、客户出具的确认文件等。客户出具确认文件前对应项目工作已完成，并已履行内部评审和审批程序。内部证据主要包括公司内部报工记录、相关内部确权审批流程，公司取得确认文件时表明客户已认可发行人的工作且无异议，收入确认依据充分、确认时点准确。

### **2、是否属于行业惯例**

发行人同行业上市公司宇信科技、科蓝软件、天阳科技、高伟达、润和软件未披露验收文件是否盖章。根据公开信息整理，其他披露验收文件形式的软件及信息技术行业上市公司存在根据经客户签字或邮件确认的验收文件进行收入确

认的案例，具体如下：

公司简称	股票代码	确认文件情况
中亦科技	301208	中亦科技收到的客户验收或结算单据等经客户签字确认的比例较高，而盖章比例较低，主要是由于客户以大型国有企业以及政府部门为主，其内部公章管理制度严格，而公司销售合同未约定相关验收凭证需经客户盖章确认，客户验收或结算单据一般由主管项目负责人签字确认。2018 年度、2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月，中亦科技签字确认对应收入占比分别为 74.47%、77.14%、80.62% 及 87.74%；邮件确认对应收入占比分别为 5.66%、9.15%、6.89% 及 3.63%。
衡泰技术	创业板/审核中	金融机构客户对软件采购一般都实施严格的预算管理制度，通常习惯在年底前集中完成项目验收及结算确认。同时，该类客户对用章的管控较为严格，内部流程较为繁琐，且客户内部控制流程对于验收报告文件一般不强制要求盖章，因此部分客户仅对公司提供签字未盖章验收单或邮件回复验收通过，符合其日常管理习惯。报告期各期 12 月份，公司应用软件产品服务以签字、邮件等验收文件形式确认收入的比例分别为 60.32%、64.65% 及 52.33%，全年以签字、邮件等验收文件形式确认收入的比例分别为 47.71%、48.33% 及 46.81%。

整体来看，公司以签字、邮件等形式验收文件确认的情况与软件及信息技术行业的上市公司相比不存在重大差异，具备商业合理性。

### 3、相关外部证据确权的有效性

发行人的客户作为金融机构用印控制较为严格、流程复杂，发行人较难取得盖章的验收文件。在客户出具确认文件的实际过程中，银行项目相关人员一般在其内部 OA 系统发起验收、付款等签批流程，经审批通过后，将审批结果以邮件或纸质确认文件方式交给发行人项目经理。

报告期各期，实现收入 1,000 万元以上的合同对应确认文件具体情况如下：

单位：万元

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
<b>2022 年度</b>				
广发银行股份 有限公司	广发银行通用外部研发资源采购框架协议	6,362.01	邮件确权	研发中心研发管理部副总经理、研发中心项目经理
交通银行股份 有限公司	开发服务采购框架协议 (2021-2023 年)	5,950.19	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心副高级经理、软件开发中心高

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
				级经理、软件开发中心副总经理
杭州银行股份有限公司	杭州银行股份有限公司 金融科技人员外包服务框架协议	3,333.45	盖章确权	—
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信 息技术服务合同	2,654.29	邮件确权	金融科技部财务 企划组企划经理
苏州银行股份 有限公司	苏州银行信息技术服务合 同	2,513.88	邮件确权	信息科技部项目 经理
长沙银行股份 有限公司	长沙银行股份有限公司 金融科技人力外包项目框 架合作协议	2,505.97	邮件确权	金融科技部主管、 金融科技部经办
广发银行股份 有限公司	广发银行 UAT 测试资源 采购协议	2,099.91	邮件确权	信息科技部高级 主管、信息技术部 项目经理
山东省城市商 业银行合作联 盟有限公司	山东省城市商业银行合作 联盟有限公司技术开发服 务采购工作说明书	1,955.63	盖章确权	—
东莞银行股份 有限公司	东莞银行应用软件服务框 架协议	1,639.96	盖章确权	—
宁波银行股份 有限公司	软件服务合同	1,494.64	邮件确权	总行金融科技部- 综合部经办、总行 公司 APP 规划设 计部、资金营运中 心项目经理、总行 个人 APP 研发部 中心经理、总行财 资研发部 高经助 理、总行财资研发 部副中心经理、总 行财资研发部中 心经理
广东华兴银行 股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度 (投融资平台、交易银行 门户、外联网关等系统) IT 开发资源采购框架协议	1,418.15	邮件确权	信息科技部项目 经理、信息科技部 开发岗
<b>2021 年度</b>				
广发银行股份 有限公司	广发银行通用外部研发资 源采购框架协议	4,949.02	邮件确权	研发中心项目经 理、研发中心研发 管理部副总经理

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	4,119.47	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心副高级经理、软件开发中心高级经理、软件开发中心副总经理
长沙银行股份有限公司	长沙银行股份有限公司信息科技人力外包项目框架协议合作协议	3,220.32	邮件确权	信息技术部管理中心经理、IT 规划部
杭州银行股份有限公司	杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议	2,960.35	盖章确权	—
广发银行股份有限公司	广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议	2,680.68	邮件确权	研发中心项目经理、研发中心研发管理部副总经理
广发银行股份有限公司	广发银行 UAT 测试资源采购协议	2,188.54	邮件确权	信息技术部项目经理、信息科技部高级主管
交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议（2021-2023 年）	2,036.12	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心副高级经理、软件开发中心高级经理
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司技术开发服务采购工作说明书	1,976.07	邮件确权	项目经理、场景金融部总经理、互联网金融部副总经理、部门分管负责人
东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	1,849.26	盖章确权	—
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	1,606.28	邮件确权	金融科技部财务企划组企划经理
广东顺德农村商业银行股份有限公司	2020 年-2022 年上半年协议供货技术服务合同	1,563.63	盖章确权	—
苏州银行股份有限公司	苏州银行软件外包服务合同	1,463.30	邮件确权	信息科技部项目经理
苏州银行股份有限公司	苏州银行信息技术服务合同	1,203.82	邮件确权	信息科技部项目经理
广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	1,143.83	邮件确权	信息科技部项目经理

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	1,100.76	邮件确权	金融科技部财务企划组企划经理
恒丰银行股份有限公司	恒丰银行技术服务框架协议（购买外包人员服务）	1,084.03	邮件确权	金融科技部数据中心项目经理、金融科技部渠道研发团队主管
<b>2020 年度</b>				
客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
广发银行股份有限公司	广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议	5,927.12	签字确权	研发中心研发管理部副总经理
交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	4,773.26	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心高级经理、软件开发中心副高级经理
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	2,982.11	邮件确权	金融科技部财务企划组企划经理、金融科技部开发室主管
苏州银行股份有限公司	苏州银行软件外包服务合同	2,075.92	签字确权	信息科技部项目经理
杭州银行股份有限公司	杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议	1,923.63	盖章确权	
东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	1,632.34	盖章确权	
广东省农村信用社联合社	阿里私有云扩容及容灾建设项目采购合同	1,446.79	签字确权	银信中心架构室经理
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司技术开发服务采购框架协议	1,403.32	邮件确权	互金二部项目经理、山盟北研项目经理、互联网金融部副经理、互联网金融部项目经理
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司 2019 年三季度个人网银、直销银行 WEB 端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	1,364.62	邮件确权	互联网金融部副经理、互联网金融部个人银行经理、企业银行项目经理、部门分管负责人、直销银行项目经理、互联网金融部总经理
广发银行股份	广发银行 UAT 测试资源	1,362.58	签字确权	信息技术部高级

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
有限公司	采购协议			主管
郑州银行股份有限公司	郑州银行采购北京易诚互动网络技术有限公司配套服务框架协议	1,276.25	邮件确权	信息科技部产品经理、信息科技部主管
恒丰银行股份有限公司	恒丰银行购买外包工作量项目技术服务框架协议	1,182.95	邮件确权	软件开发中心商务经理
广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	1,022.52	签字确权	信息科技部项目经理、信息科技部高级项目经理

如上表所示，公司所取得确认文件相关签字及行方邮箱发送邮件对应的人员类型为客户项目主要负责人或部门负责人。相关人员参与项目方案的讨论确定过程，有能力确认产品运行状况及技术参数指标是否达到合同的约定标准，有权代表客户进行确认。上述人员以签字确认、邮件回复等形式提供的确认文件代表与合同相关的履约义务已经完成，相关的风险报酬已经转移，客户已取得相关产品的控制权，公司亦拥有了向客户收取相关款项的权利。根据历史交易记录，客户也认可公司该等收款权利，在出具签字、邮件等形式验收文件后正常推进向公司的付款流程。因此，签字、邮件等形式收入确认的验收文件具备效力。

**（二）存在签字人员或日期缺失、签名人员无身份证明信息、因客户人员调整不予认可前期工作量的具体情况，收入确认的准确性，对财务数据的具体影响及整改情况**

**1、签字人员或日期缺失、签名人员无身份证明信息的具体情况**

报告期内，收入确认文件存在瑕疵的情况如下：

单位：万元、个

项目	2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
确权人员缺失	-	-	-	-	-	-
日期缺失	-	-	3	182.74	15	1,122.81
无身份证明文件	11	367.89	6	150.47	-	-

**（1）报告期内不存在外部收入确认文件签字人员缺失的情形**

报告期内，发行人取得的外部收入确认文件不存在签字人员缺失的情况，内

部留存无签名人员单据为拆分具体项目收入、成本用途。相关单据均与外部确认文件有明确的对应关系，不存在确认文件签字人员缺失导致收入确认存在瑕疵的情形。

(2) 报告期内个别外部收入确认文件签字日期缺失

报告期内，部分外部收入确认文件存在日期缺失的情形，除人月类项目根据时段确认收入不依赖单据记载日期进行收入确认外，具体存在日期缺失的情况如下：

单位：万元

客户	合同名称	金额
<b>2021 年度</b>		
广东省农村信用社 联社	广东省农村信用社联社移动研发协同平台软件采购合同	168.3
邢台银行股份有限公司	邢台银行股份有限公司中征应收账款融资服务平台改造项目合同书	14.44
<b>2020 年度</b>		
广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	766.33
湖南三湘银行股份有限公司	湖南三湘银行人力外协服务合同	321.89
上海市商务委员会	上海市商务委员会单用途预付消费卡发卡经营者信息对接技术指导服务合同	13.58
上海市商务委员会	上海市商务委员会“一网通办”对接技术开发服务合同	12.05
交通银行股份有限公司上海市分行	上海市分行手机银行社保卡申领项目	8.96

上述日期缺失情形主要集中在报告期首年，随着公司各项内控制度的建立完善并严格执行，后续已不再发生类似情形。同时，在收到确认文件后，公司内部会发起销售合同确权审批流程，个别签字日期缺失的情况没有影响相关收入确认的及时性和准确性。

(3) 报告期内个别签字人员身份证明文件缺失的情形

报告期内，个别收入确认文件签名人员无对应身份证明信息，主要是由于相关客户内部管理不再制作实体工牌或名片。发行人员与相关签字人员日常沟通较多，了解签字人员确实无法提供实体身份证明文件。目前，发行人已对此进行整改，要求员工沟通相应签字人员提供其办公系统身份查询截图。报告期内存

在个别签字人员身份证明文件缺失的情形如下：

单位：万元

客户	合同名称	金额	确权人员身份
<b>2022 年度</b>			
潍坊银行股份有限公司	潍坊银行优化智慧社区、智慧教育并新建智慧缴费功能项目软件开发合同	49.06	数字银行部项目经理
日照银行股份有限公司	日照银行 2022 年度基金投顾系统建设-手机银行、个人网银渠道配合改造需求合同	43.40	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	云营业厅项目合同	26.51	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
潍坊银行股份有限公司	潍坊银行手机银行接入光大银行云缴费项目软件开发合同	23.58	数字银行部项目经理
日照银行股份有限公司	光伏贷项目合同	16.98	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	2022 年智慧 APP6.0 云缴费、阳光 e 金、云营业厅、水费缴纳、鲁担惠农贷配合改造服务合同	15.09	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	阳光 e 金 2 期需求项目合同	7.08	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	2022 年线上营销平台-云营业厅配合改造技术开发（委托）合同	7.08	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
<b>2021 年度</b>			
潍坊银行股份有限公司	潍坊银行智慧社区项目软件开发合同	73.58	零售银行部客户经理、数字银行部项目经理、零售银行部客户经理、支行副行长、行长
潍坊银行股份有限公司	潍坊银行智慧教育和智慧防疫升级改造项目软件开发合同	28.30	零售银行部客户经理、数字银行部项目经理、零售银行部客户经理、行长
日照银行股份有限公司	微信小程序类开发项目合同	18.40	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	阳光 e 金商机项目合同	11.32	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	对接光大云缴费项目合同	11.32	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	鲁担惠农单项目合同	7.55	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理

整体来看，银行自身管理非常严格，相关收入确认文件均需在其内部审批流程完成后才能够对外提供，相关签字人员均是项目对应的负责人员。报告期内出现的个别确认文件形式瑕疵对收入确认真实性、准确性没有造成实质影响。

## 2、因客户人员调整不予认可前期工作量的具体情况

2018年11月，发行人与恒丰银行股份有限公司就2015年签署的《恒丰银行股份有限公司购买外包工作量项目技术服务框架协议》继续签订补充协议，协议约定自2018年10月1日至2019年9月30日，由发行人向恒丰银行提供人月定量技术开发服务。该段期间内发行人按客户出具的“工作量确认单”共计确认收入1,156.82万元，应收账款1,226.22万元。截至目前应收款项210.89万元尚未收回。

该笔款项的业务发生在2018.10~2019.09，恒丰银行负责的业务部门是原总行一级部门移动金融部。2019年相关业务调整归属到零售金融部，行方以金融科技部派驻到零售金融部的形式，继续维持相关业务工作。由于部门调整，2019年度的部分业务需要由新的部门申请预算进行支付，受恒丰银行自身人员变动较为频繁影响，预算申请工作尚未顺利推进。发行人目前仍在持续与行方沟通催促零售银行部完成预算申请流程。

除上述情况外，报告期内公司不存在其他因客户人员调整不予认可前期工作量的情形。整体来看，上述事项未对收入确认的准确性产生影响，报告期内收入等财务数据准确反映了发行人的实际经营情况。

## 八、中介机构核查情况

### （一）核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内各业务类型的业务合同，对合同主要条款进行对比、分析，评估和识别各类合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，对收入确认的方法作出判断；查询同行业上市公司公开信息，分析各家公司收入履约义务识别、收入确认方法，与发行人相关处理是否存在差异，判断发行人收入确认方式是否谨慎；

2、查阅了发行人报告期内各业务类型的业务合同，关注人月定量开发业务的合同执行方式、合同条款、管理方式等方面与其他类型业务的明显区别；对发行人管理人员进行访谈，了解各类业务实质内容；

3、获取并查阅了发行人报告期内业务合同、报工记录及验收报告，了解项目实施周期、验收周期，识别、了解项目周期异常情况原因，分析是否存在调整收入情况；

4、获取并查阅了发行人报告期内各业务类型的业务合同，对各项合同进行分析，是否存在合同合并、拆分、变更的情况；

5、查阅了发行人报告期内各业务类型的业务合同；关注定制化开发业务及系统集成销售业务合同中约定的各项履约义务，结合收入准则判断单项履约义务的识别及认定是否准确、是否存在同一合同应连续确认收入的情形；

6、访谈发行人管理层，了解发行人在客户开发现场的管理模式，了解发行人财务部门对收入处理的原则和方法，评价发行人财务处理方法是否恰当；

7、对发行人收入确认所依据的外部证据方面存在的瑕疵进行梳理，结合函证、与客户的访谈以及项目回款、银行流水核查等程序，综合判断相关收入确认是否真实、是否对财务报表产生影响；

8、对发行人报告期期初及期末前后各一个季度的收入情况执行截止性测试，获取并查阅相关期间内公司与主要客户的业务合同、收入确认文件等，测试销售收入的准确性与完整性。

报告期内，对发行人执行的销售收入截止性测试金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年 第一季度(未 经审计)	2022年 第四季度	2022年 第一季度	2021年 第四季度	2021年 第一季度	2020年 第四季度	2020年 第一季度	2019年 第四季度
截止性 测试收 入金额	5,472.77	21,585.80	7,172.00	24,066.92	6,801.88	20,401.63	3,615.54	18,030.79
测试期 间收入 总金额	7,774.69	26,736.10	8,511.04	29,314.78	7,609.71	25,168.05	4,088.71	24,158.73
截止性 测试占 比	70.39%	80.74%	84.27%	82.10%	89.38%	81.06%	88.43%	74.63%

报告期内，发行人各类业务确认收入的外部证据如下：

业务类型	外部证据	举例说明
定制化开发业务	销售合同；根据合同条款预定的验收单据	合同名称：东莞银行应用软件服务框架协议；验收条款：项目成功投产并在甲方连续稳定运行 30 天后，甲方对任务完成情况进行任务完成验收，验收合格后，与乙方进行任务结算。验收文件：任务完成确认书 验收时间：2020 年 9 月 22 日，收入确认，2020 年。 合同名称：苏州银行信息技术服务合同 手机银行业务中台升级改造项目；验收条款：当交付成果达到银行合理预期的效果时，验收测试即圆满完成，银行和顾问公司双方共同签署验收报告，证明交付成果已通过验收测试。验收文件：苏州银行手机银行业务中台改造项目验收单。验收时间 2021 年 12 月 22 日，收入确认年度：2021 年。
人月定量开发业务	销售合同；根据合同条款约定的工作量确认单据，发行人在客户的考勤记录	合同名称：广发银行通用外部研发资源采购框架协议；验收条款：乙方申请验收支付时，需提供当期有效服务时间工作量及总价，经甲方确认无误后双方共同签署《实施服务验收备忘录》。验收文件：实施服务验收备忘录。验收期间 2022 年 10 月至 2022 年 12 月。收入确认年度：2022 年。
系统集成销售业务	销售合同；根据合同条款预定的验收单据	合同名称：阿里云私有云异地灾备建设项目软件和服务采购合同；验收条款：验收合格后双方签署《安装合格证明》（或《验收合格证明》或其他证明文件，视项目情况而定）；验收文件：验收合格证明；验收时间：2022 年 9 月 16 日；收入确认年度：2022 年。
维保业务	销售合同：	合同名称：东莞银行阿里分布式数据库维护服务合同；服务期限：1 年，按合同约定的价款在服务期限内确认收入；确认收入年度：2021 年，2022 年。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人各类业务合同中履约义务识别、认定准确，各类业务收入确认选用的方法合理，与同行业公司相比一致，各类业务收入确认时点谨慎，符合《企业会计准则》的相关规定；

2、发行人人月定量开发业务在产品服务验收、结算、人员管理方式方面与其他业务存在明显不同，按时段法确认收入符合会计准则规定；发行人可对该项业务的收入、人工投入单独、准确进行计量和核算；发行人存在少量业务人员在一定周期内在人月定量开发业务、其他业务均有报工的情形，不影响真实报工情

况；人月定量开发项目人员均为发行人员工，不存在第三方外包人员或挂靠人员的情形；

3、发行人各类产品或服务的合同规模、投建周期、验收周期与公司实际生产经营情况相符。验收周期明显短于平均周期的项目相对较少，且具有合理原因，不存在提前确认收入的情形；部分项目验收周期长于平均周期，主要与项目开展进度相关，具有合理性，不存在调节收入确认时点的情形；

4、发行人报告期内不存在合同合并、拆分情形，对于合同变更的处理符合企业会计准则的规定，不对财务报告产生影响；

5、发行人签订框架协议方式实施的软件定制开发业务，由于在框架下，将每一个单独的订单识别为单项履约义务，存在连续确认收入的情形，符合企业会计准则的相关规定；发行人系统集成业务，如相关合同包含多个履约义务，发行人在每个单项履约义务经客户验收后确认收入，相关业务连续确认收入与公司业务特点相匹配，符合企业会计准则的相关规定；

6、报告期内，公司存在因与客户结算、核算及内部考核需要，导致部分收入确认的原始凭证与记账凭证在展现形式上不能一一对应，该事项不会对公司核算及内部控制产生重大影响；报告期内客户订单、验收确认文件、记账凭证、原始凭证等具有合理的匹配关系，销售收入具有真实性；报告期内，人月定量业务收入确认期间与客户确权时间存在差异，具有合理的业务背景，公司收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，收入确认期间与客户确权时间存在差异不会导致销售收入跨期确认，不会对财务数据产生重大影响，不属于重大会计差错或财务基础薄弱的情形。

7、发行人报告期内个别收入确认文件存在瑕疵，但对应金额较小，同时公司相关内控制度执行有效，未对收入确认真实性、准确性产生影响。

## 问题 8、关于营业收入

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务收入分别为 52,694.94 万元、62,817.83 万元、62,366.78 万元，主要以软件定制化开发、人月定量开发业务为主。

(2) 报告期内，发行人移动银行业务收入分别为 25,060.37 万元、31,187.89 万元、36,921.25 万元，网络银行业务收入分别为 17,819.14 万元、21,005.85 万元、17,064.28 万元。

(3) 由于银行 IT 系统上线时间要求严格，银行客户签约流程较长，报告期内发行人存在项目开工时尚未签约的情形。

(4) 报告期内，发行人收入具有一定的季节性，每年第四季度确认的收入比例分别为 47.76%、46.67%、42.87%。

请发行人：

(1) 说明报告期内各类业务的定价机制、结算周期；软件定制化开发、系统集成销售业务是否存在根据主要服务类型或细分产品构成确定价格的情形，人月定量开发业务、维保业务关于人均价格、单位工作量价格的具体确定标准及其波动情况。

(2) 结合行业发展、客户需求变化、同行业公司情况，量化分析报告期内移动银行、网络银行业务收入增长较快的原因及合理性。

(3) 说明报告期内尚未签署合约即开工的项目情况、收入确认金额，是否存在验收时仍未签订合同的情形，如是，列示相关合同情况并说明相关会计处理情况。

(4) 说明报告期内营业收入存在一定季节性的原因及合理性，与同行业公司情况是否一致；最近一期经营业绩实现情况，是否存在大幅下滑风险。

(5) 说明报告期内与主要客户是否存在因不认可发行人工作成果、纠纷、争议等情形而调减确认合同收入的情形，如有，列示具体情况并说明原因，并根据重要性水平说明对该类客户业务合作的可持续性，对经营业绩是否存在重大不利影响。

**请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明对收入真实性的核查方法、过程、核查金额及占比。**

回复：

一、说明报告期内各类业务的定价机制、结算周期；软件定制化开发、系统集成销售业务是否存在根据主要服务类型或细分产品构成确定价格的情形，人月定量开发业务、维保业务关于人均价格、单位工作量价格的具体确定标准及其波动情况

#### （一）报告期内各类业务的定价机制、结算周期

公司主要产品或服务的销售价格总体上遵循以技术为基础、以市场为导向的定价原则。由于各银行对 IT 解决方案的需求不同，且不同银行业务量、业务类型、资产规模存在差异，其 IT 解决方案具有定制化特征，在项目难度、复杂度、耗用时间、人力等方面均存在差异，公司在确定产品或服务的销售价格时，需综合考虑项目复杂程度、市场竞争情况、服务周期、服务频率以及客户的信息化基础等因素，并采取差异化的定价方式。公司一般通过招投标或商务谈判的方式与客户最终确定合同价格。

公司报告期内按收入类型主要划分为软件定制开发业务、人月定量开发业务、维保业务及系统集成销售业务。公司各类业务的定价机制具体为：

软件定制开发业务为按照客户需求提供软件开发或升级服务，公司对开发成果负责。公司定价的依据是对客户需求的评估，评估内容包括产品匹配度、定制化开发工作量、定制化开发成本等，综合权衡客户预算、项目利润要求等因素确定报价。

人月定量开发业务为公司派出人员由客户安排在其现场实施技术开发或服务。公司定价的依据是客户所需要技术岗位的人均成本，并综合考虑该客户及其他相似客户的历史人月单价、项目利润、客户预算等综合分析确定报价。

维保业务是按服务期限提供技术服务，签订的合同金额明确，服务期限固定。公司通常根据客户需求评估需投入维保相关的工作量、人工成本情况以及外部采购成本、项目利润、客户预算等综合分析确定报价。相关业务的具体定价主要分

为两类：一类是根据产品销售的规模按比例确定维保合同金额；另一类是根据公司人工成本及相关业务对于人员级别的需求情况确定人员价格。

系统集成销售业务是按照合同约定，向客户提供系统集成产品。公司通常根据客户需求评估相关产品的外部采购成本、公司需投入的人工成本，并考虑客户预算情况等综合确定业务报价。

公司与各客户的结算周期主要通过招投标或商务谈判等形式与客户协商确定，由于公司向各类客户提供的服务或产品的内容存在一定差异，且不同银行客户内部对于向供应商支付款项的制度各不相同，公司与不同客户间的结算周期存在一定差异。公司报告期内与主要客户的结算周期参见本问询回复之“问题 13. 关于应收账款”之“一、（一）说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化情况”。

## （二）软件定制化开发、系统集成销售业务是否存在根据主要服务类型或细分产品构成确定价格的情形

公司软件定制开发业务与系统集成销售业务主要为按照客户的需求向其提供软件开发或升级服务、系统集成等产品或服务，影响软件定制开发业务与系统集成销售业务价格确定的因素主要包括根据人工成本、项目所需的外部采购成本、项目费用以及客户预算等。相关业务价格的确定需结合客户对于产品或服务的需求，根据具体的服务类型或细分产品构成进行评估。因此，公司软件定制开发、系统集成销售业务存在根据主要服务类型或细分产品构成确定价格的情形。

## （三）人月定量开发业务、维保业务关于人均价格、单位工作量价格的具体确定标准及其波动情况

### 1、人月定量开发业务

人月定量开发业务在确定报价时一般参考与该客户及其他相似规模客户的历史人月单价以及公司实际人均成本情况，同时根据客户预算情况及其他要求综合确定报价。公司报告期内人月定量开发业务人均价格如下：

单位：万元/人月

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人月定量开发业务人均价格	2.27	2.26	2.26

注：人月定量开发业务人均价格=人月定量开发业务收入/当期人月定量开发业务人月数  
 公司报告期内各期人月定量开发业务人均价格分别为 2.26 万元、2.26 万元  
 与 2.27 万元，人均价格相对较为平稳。

## 2、维保业务

公司维保业务的工作内容主要是对公司前期为客户提供的产品进行维保，相关业务的定价主要分为两类：

一类是根据产品销售的规模按比例确定维保合同金额，此类维保业务包括：  
 ①公司根据业务需要从第三方采购的产品，该产品由供应商协助提供维保；②  
 对于不需要公司驻场的维保业务。该类维保业务的定价是根据对应产品销售的规  
 模计算，与人均价格、单位工作量价格关系不大。

另一类是根据公司人工成本及相关业务对于人员级别的需求情况确定人员  
 价格。此类情形下，公司主要维保业务人均价格变动情况具体为：

单位：万元/人月

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主要维保业务人均价格	3.01	3.01	3.14

注：维保业务人均价格=维保业务合同金额（不含税）之和/合同约定的人月数之和  
 报告期内公司主要维保业务人均价格分别为 3.14 万元、3.01 万元与 3.01 万  
 元，人均价格基本保持稳定。

二、结合行业发展、客户需求变化、同行业公司情况，量化分析报告期内  
 移动银行、网络银行业务收入增长较快的原因及合理性

### （一）移动银行

#### 1、行业发展与客户需求变化

移动银行是指使用移动智能终端及无线互联技术处理金融企业内部管理及  
 对外产品服务的解决方案。移动终端主要指各类智能移动设备，其中智能手机、  
 平板电脑等为目的市场中最典型的应用设备。移动银行在行业中地位的提升主要  
 得益于个人智能设备的普及与发展。移动银行作为银行客户经营最重要的服务渠  
 道，主要包括个人移动银行、企业移动银行、微信银行、金融微店、远程银行、  
 信用卡生活圈等移动应用服务解决方案。移动银行实现了传统金融和现代化互联

网技术两者的有机融合，使得金融服务更具有灵活性、普惠性，已经成为金融行业发展趋势。

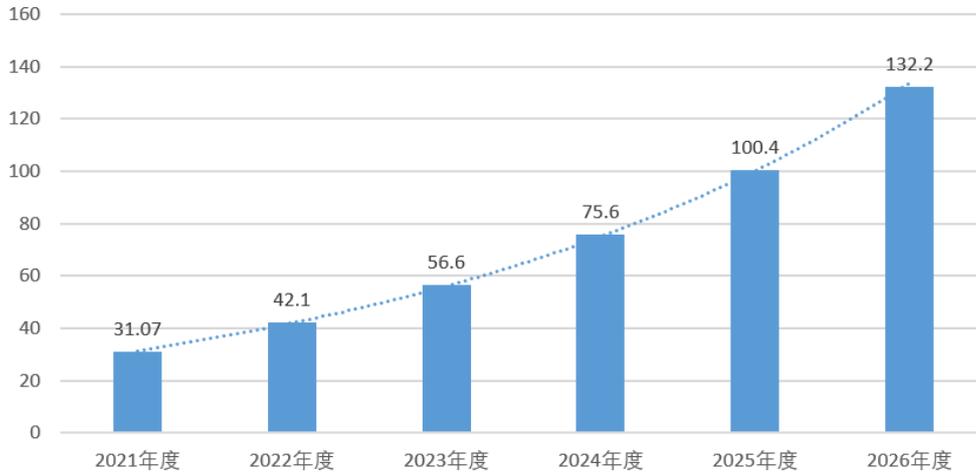
随着科技的发展，银行对于移动银行业务的需求均出现迅猛增长的势头、IT投入也均在持续增加。

在银行数字化转型期间，各银行坚持以客户为中心，进一步提升自身线上及全渠道的服务能力，尤其是移动银行的服务能力。2020年以来，各大银行继续丰富手机银行功能，优化用户使用体验，使手机银行从单纯的功能服务平台向数字化经营平台转变。银行已经开始针对不同类型客户分别提供个性化金融服务，并开始提供不同细化场景的智能化移动金融产品和定制化服务体验。银行已经将移动银行作为数字化转型的主阵地，通过移动银行的建设和运营更好的获客、活客、留客，提升银行的核心竞争力。

同时，银行为了适应互联网时代的交易和服务需求，纷纷进行云化分布式架构的转型，也带来了移动银行的持续更新换代。更重要的是，银行的移动银行开始向着智慧移动银行发展，包括通过 AI、大数据、云计算、IOT 等基础，提供智能营销、智能内容投放、智能风控、智能投顾，智能客服，智能运管、智能决策等，从而让智慧的对私业务、对公业务成为现实，金融服务开始变得移动化、数字化、智能化、自动化。这将会进一步扩大银行在移动银行领域的 IT 建设投入。客户需求在移动金融业务的变化，导致公司在报告期内移动银行业务收入增长较快，且将在未来保持持续增长的趋势。

根据赛迪顾问出具的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，2021 年移动银行解决方案市场规模为 31.07 亿元，预计到 2026 年时该市场规模将达到 132.2 亿元，2022 到 2026 年的年均复合增长率为 33.1%。未来三到五年，移动银行解决方案市场将保持旺盛的增长态势。2021 年度至 2026 年度移动银行解决方案市场规模与预测情况如下：

移动银行解决方案市场规模与预测（单位：亿元）



数据来源：赛迪顾问，《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》

## 2、同行业公司情况

公司与同行业上市公司 2020 年度至 2022 年度移动银行业务收入情况如下：

单位：百万元

同行业上市公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	88.5	84.3	22.8
科蓝软件	369.1	295.4	190.3
高伟达	3.9	/	/
润和软件	/	/	/
天阳科技	/	25.7	/
<b>平均值</b>	<b>153.8</b>	<b>135.1</b>	<b>106.6</b>
<b>公司</b>	<b>369.21</b>	<b>311.88</b>	<b>250.60</b>

数据来源：赛迪顾问，《2020 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

注：无法从公开渠道获取高伟达 2020 年度与 2021 年度；润和软件 2020 年度、2021 年度 2022 年度以及天阳科技 2020 年度与 2022 年度的相关数据。

同行业上市公司 2020 年度至 2022 年度移动银行业务收入平均值分别为 106.6 百万元、135.1 百万元与 153.8 百万元，2021 年度较 2020 年度增长 26.74%，2022 年度较 2021 年度增长 13.84%。其中，宇信科技 2020 年度至 2022 年度移动银行业务收入分别为 22.8 百万元、84.3 百万元与 88.5 百万元，其 2021 年度移动银行业务收入较 2020 年度增长 269.74%，2022 年度移动银行业务收入较 2021 年度增长 4.98%。科蓝软件 2020 年度至 2022 年度移动银行业务收入分别为 190.3

百万元、295.4 百万元与 369.1 百万元，其 2021 年度移动银行业务收入较 2020 年度增长 55.23%，2022 年度移动银行业务收入较 2021 年度增长 24.95%。报告期内，公司移动银行业务收入持续增长的趋势与同行业上市公司保持一致。根据赛迪顾问出具的《2020 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，公司 2020 年、2021 年以及 2022 年在移动银行细分领域的市场占有率均排名第一。

### 3、报告期内移动银行业务收入增长较快的原因及合理性

公司报告期内移动银行收入分别为 25,060.37 万元、31,187.89 万元与 36,921.25 万元，2021 年度与 2022 年度分别较上年增长 24.45%与 18.38%，呈现持续增长趋势。

根据赛迪顾问出具的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，国内移动银行解决方案市场 2022 年度较 2021 年度预计市场规模增幅为 35.50%，2022 年度至 2026 年度年均复合增长率为 33.1%，国内移动银行解决方案市场规模整体呈增长趋势，公司报告期内移动银行业务增长趋势与行业整体发展趋势相一致。

随着智能手机逐渐成为主流终端，公司认定移动互联网的发展将推动银行业务向移动互联网转移，公司抓住行业发展关键节点，提出“移动优先”的发展战略，持续投入移动应用平台的研发，陆续推出了 Flame 移动应用平台、猎豹移动银行等解决方案。

报告期内，在银行数字化转型的浪潮下，移动银行已经成为银行数字化转型及业务经营的主阵地。公司主要客户纷纷制定了以移动银行为主的数字银行发展长期战略，并在持续加强移动银行领域的 IT 投入，也迫切需要有更强技术能力和完善解决方案的长期合作伙伴。在此背景下，报告期内公司移动银行业务收入增长较快。

## （二）网络银行

### 1、行业发展与客户需求变化

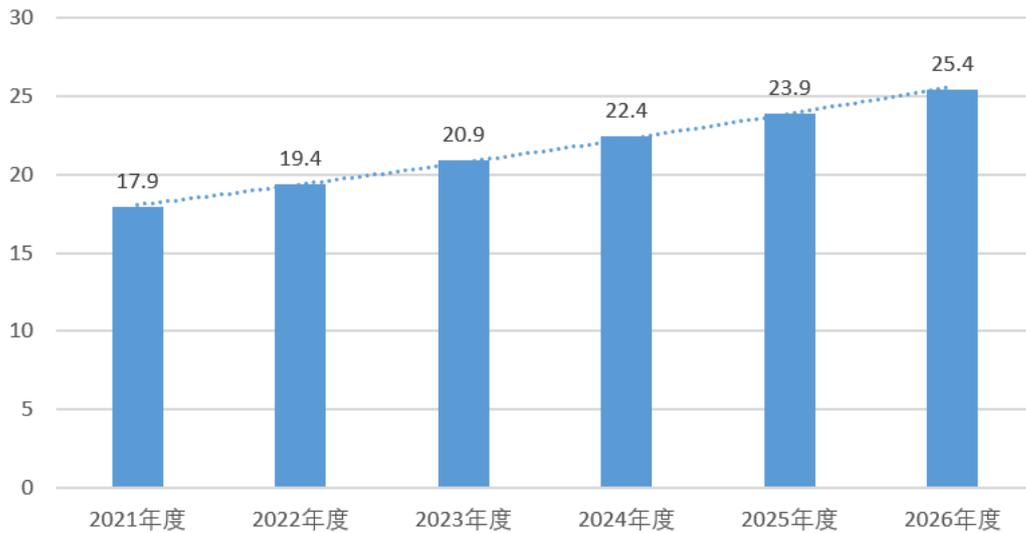
网络银行又称网上银行、在线银行，是指以互联网技术和信息技术为依托，通过互联网和电脑端向用户提供查询、转账、缴费、投资理财、贷款等服务项目的线上操作和管理，为用户提供良好的服务和更优的体验。网络银行主要包括个人网络银行、企业网络银行。

近年来，银行在经营模式及业务流程上正进行着深层次的变革，随着智能移动端的普及，移动银行逐步成为用户与银行对接的主要渠道，网络银行业务的重构正成为各个银行需迫切解决的主要问题之一。目前受移动银行的发展冲击影响最为显著的是个人网银业务，企业网银目前仍然是银行的重要服务渠道，因此企业网银已逐渐成为网络银行未来发展的核心。

各银行的企业网银的建设投入均处在持续增长中。一方面，在数字化转型时代，银行需要将企业网银的架构升级为新的分布式微服务架构体系，要支持模块化组件化设计，要支持国产信创和相关安全的要求，从而带来系统架构的持续升级和安全加固需求。另一方面，银行需要通过企业网银的不断优化创新吸引住各类企业客户，银行不仅推出了集团企业版、标准版、小微企业版等不同版本的企业网银，而且企业金融服务的线上化、数字化仍在不断推进中，包括企业线上贷款、企业线上理财优化、线上现金管理、线上国际业务、线上供应链金融、数字人民币、电子票据池、数字乡村服务、中小企业服务、收支分析、增值服务等诸多功能均在企业网银系统中逐年增加，场景融合和创新业务也在不断涌现，功能的不断增加和对用户体验不断提升，均带来了企业网银相关系统投入的持续增加。

根据赛迪顾问出具的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，未来三到五年网络银行解决方案市场将呈现出平稳的增长态势。2021 年度至 2026 年度网络银行解决方案市场规模与预测情况如下：

## 网络银行解决方案市场规模与预测（单位：亿元）



数据来源：赛迪顾问，《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》

## 2、同行业公司情况

公司与同行业上市公司 2020 年度至 2022 年度网络银行业务收入情况如下：

单位：百万元

同行业上市公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	472.0	449.4	360.7
科蓝软件	217.4	440.0	448.2
高伟达	/	/	/
润和软件	/	/	/
天阳科技	/	/	/
<b>平均值</b>	<b>344.7</b>	<b>444.7</b>	<b>404.5</b>
<b>公司</b>	<b>170.64</b>	<b>210.06</b>	<b>178.19</b>

数据来源：赛迪顾问，《2020 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

注：无法从公开渠道获取高伟达、润和软件与天阳科技 2020 年度、2021 年度和 2022 年度的相关数据。

同行业上市公司 2020 年度至 2022 年度网络银行业务收入平均值分别为 404.5 百万元、444.7 百万元与 344.7 百万元，2021 年度较 2020 年度增长 9.94%，2022 年度较 2021 年度略有下降。其中，宇信科技 2020 年度至 2022 年度网络银行业务收入分别为 360.7 百万元、449.4 百万元与 472.0 百万元，其 2021 年度网络银行业务收入较 2020 年度增长 24.59%，2022 年度网络银行业务收入较 2021 年度增长 5.03%。科蓝软件 2020 年度至 2022 年度网络银行业务收入分别为 448.2

百万元、440.0 百万元与 217.4 百万元，其 2021 年度网络银行业务收入较 2020 年度基本持平，2022 年度网络银行业务收入较 2021 年度略有下降。公司 2020 年度至 2022 年度网络银行业务收入分别为 178.19 百万元、210.06 百万元与 170.64 百万元，2021 年度较 2020 年度增长 17.89%，2022 年度较 2021 年度略有下降，与同行业上市公司平均水平的波动趋势基本一致。

### 3、报告期内网络银行业务收入波动的原因及合理性

报告期内，公司网络银行业务收入情况如下：

单位：万元

类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
网络银行	17,064.28	-18.76%	21,005.85	17.88%	17,819.14

报告期内公司网络银行收入分别为 17,819.14 万元、21,005.85 万元与 17,064.28 万元，2021 年度与 2022 年度分别较上年增长 17.88%与-18.76%，具体如下：

根据赛迪顾问出具的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，国内移动银行解决方案市场 2022 年度较 2021 年度预计市场规模增幅为 8.38%，2022 年度至 2026 年度年均复合增长率为 6.01%，国内网络银行解决方案市场规模整体稳中有增的趋势，市场整体规模相对比较平稳。公司报告期内网络银行收入整体规模相对稳定，与行业发展趋势相一致。

报告期内，传统的个人网络银行发展较为平稳，而企业网络银行依然是银行服务企业客户的主阵地。尤其是银行业的企业服务“线上化、数字化、智能化”的大趋势，会带来渠道功能每年持续的更新迭代和增加，为公司的企业网银业务带来稳定的增长空间。报告期内，公司网络银行的销售收入分别为 17,819.14 万元、21,005.85 万元与 17,064.28 万元，呈波动趋势，主要是由于公司在现阶段资源有限的背景下，按照自身“移动优先”的发展战略，将移动银行作为公司目前重点深耕的业务领域，对于网络银行的业务发展重点是现有客户的新增需求，并聚焦企业服务领域，发行人相关客户的网络银行信息化投入、IT 程度等存在不同，且不同客户的各年度投入规模亦存在差异。2021 年度网络银行的销售收入

高于 2020 年度及 2022 年度，主要是由于 2021 年度公司为部分客户进行网络银行云化架构、分布式架构的升级带来的业务增长所致。

三、说明报告期内尚未签署合约即开工的项目情况、收入确认金额，是否存在验收时仍未签订合同的情形，如是，列示相关合同情况并说明相关会计处理情况。

**（一）报告期内尚未签署合约即开工的项目情况、收入确认金额**

报告期内，公司主要客户为各类银行，部分银行 IT 系统上线时间要求较为紧迫，而银行客户内部流程审批较为严格，签约流程时间相对较长。为满足客户对于开发成果按时上线运行的需求，在充分评判项目风险、项目重要性等情况下，公司在尚未签署合约的情况下启动项目先行投入，致使合同签订时间晚于开工时间。因项目在实施过程中具有一定的实施周期，实施项目过程中公司亦会督促客户尽早完成合约的签署。

报告期各期，公司尚未签署合约即开工的情况及对应各期收入确认的情况为：

单位：万元

金额	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	对应收入确认金额	占当期收入的比例	对应收入确认金额	占当期收入的比例	对应收入确认金额	占当期收入的比例
尚未签署合约即开工的情况	10,037.44	16.09%	14,450.40	23.00%	10,362.16	19.66%

报告期各期，公司开工时尚未签署合约的项目收入确认金额分别为 10,362.16 万元、14,450.40 万元与 10,037.44 万元，占当期收入比例分别为 19.66%、23.00% 与 16.09%。

通过查阅公开披露资料，科蓝软件（证券代码：300663.SZ）、天阳科技（证券代码：300872.SZ）等同行行业已上市公司均存在部分项目开工时尚未签署合约的情况，此类情况属于行业普遍特征，公司部分项目开工时尚未签署合约的情形符合行业特征。

**（二）是否存在验收时仍未签订合同的情形，如是，列示相关合同情况并说明相关会计处理情况**

报告期内，公司存在个别项目于客户验收时尚未签署合约的情况，具体情况为：

单位：万元

客户名称	合同名称	业务类型	验收日期	合同签约日期	收入金额		
					2022年度	2021年度	2020年度
青岛银行股份有限公司	青岛银行信用卡网上商城对接项目软件开发合同	软件定制开发业务	2020年10月9日	2020年12月24日	-	-	24.77
青岛银行股份有限公司	青岛银行人脸识别线下支付项目、接口银行服务平台迁移项目、个人结构性存款三年期产品增加定期付息功能等项目软件开发合同	软件定制开发业务	2020年9月14日	2020年9月29日	-	-	13.08
合 计					-	-	37.85

报告期内公司于客户验收时尚未签署合约的情况仅存在于 2020 年度，合计金额为 37.85 万元，公司 2020 年度营业收入为 52,694.94 万元，相关情况占公司 2020 年度收入的比例较低。

发生上述情况主要由于银行客户内部流程审批较为严格，签约流程时间相对较长，个别情况下存在项目验收时仍未能签署相关合同的情形。公司在取得客户出具的确认文件以及签署相关合同后确认收入，符合企业会计准则的相关规定，收入确认不存在跨期的情况。

**四、说明报告期内营业收入存在一定季节性的原因及合理性，与同行业公司情况是否一致；最近一期经营业绩实现情况，是否存在大幅下滑风险**

**（一）说明报告期内营业收入存在一定季节性的原因及合理性，与同行业公司情况是否一致**

报告期内公司按季度划分的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	8,511.04	13.65%	7,609.71	12.11%	4,088.71	7.76%

第二季度	15,650.90	25.09%	12,250.98	19.50%	6,489.35	12.31%
第三季度	11,468.73	18.39%	13,642.36	21.72%	16,948.82	32.16%
第四季度	26,736.10	42.87%	29,314.78	46.67%	25,168.05	47.76%
<b>合计</b>	<b>62,366.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>62,817.83</b>	<b>100.00%</b>	<b>52,694.94</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，公司营业收入存在一定季节性，收入主要集中在下半年，其中各年第四季度收入占全年收入的比重分别为 47.76%、46.67%与 42.87%。公司收入存在季节性，主要是因为相关客户均来自于银行业，银行类客户一般在第四季度制定投资计划，并于次年的上半年通过预算、审批、招标、合同签订等流程执行投资计划，下半年则集中开展对供应商开发的 IT 系统进行测试、验收等工作，且银行对于 IT 系统的测试、验收工作需要一定的周期，因此公司销售收入主要集中在下半年尤其是第四季度较为集中。

公司与同行业上市公司报告期内各年度第四季度营业收入占比对比情况如下：

同行业上市公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	38.40%	44.89%	45.59%
科蓝软件	40.08%	46.87%	42.23%
高伟达	38.88%	26.62%	47.16%
润和软件	25.56%	29.02%	31.66%
天阳科技	31.52%	29.41%	30.33%
<b>公司</b>	<b>42.87%</b>	<b>46.67%</b>	<b>47.76%</b>

公司报告期内各年第四季度收入占比与科蓝软件及宇信科技较为接近，高于润和软件、天阳科技。根据润和软件与天阳科技报告期内收入确认政策，其软件定制业务、技术开发业务的收入确认均包含“时点法”与“时段法”，与发行人及其他同行业公司略有差异。整体来看，公司报告期内营业收入具有季节性特征，与同行业公司情况基本一致。

## （二）最近一期经营业绩实现情况，是否存在大幅下滑风险

公司 2022 年 1-5 月与 2023 年 1-5 月未经审计的经营业绩实现情况如下：

单位：万元

科目	2023 年 1-5 月（未经审计）	2022 年 1-5 月（未经审计）
----	--------------------	--------------------

	金额	增长率	金额
营业收入	12,075.22	32.10%	9,141.13

公司 2023 年 1-5 月未经审计的营业收入为 12,075.22 万元，较 2022 年 1-5 月未经审计的营业收入增长 32.10%。2023 年 1-5 月营业收入较 2022 年同期有所增长，公司业绩不存在大幅下滑的风险。

五、说明报告期内与主要客户是否存在因不认可发行人工作成果、纠纷、争议等情形而调减确认合同收入的情形，如有，列示具体情况并说明原因，并根据重要性水平说明对该类客户业务合作的可持续性，对经营业绩是否存在重大不利影响。

报告期内各期，公司与个别客户存在因客户不认可公司工作成果、纠纷、争议等情形发生的调减确认合同收入的情形，具体为：

单位：万元

客户名称	合同名称	合同金额 (含税)	调减金额(含税)			调减原因
			2022 年度	2021 年度	2020 年度	
江西省农村信用社联合社	业务中台 V1.0 项目 D 包(营销中心)项目合同书	225.00	2.00	-	-	验收测试阶段发现一般级别缺陷导致
合计		225.00	2.00	-	-	

公司报告期内与上述客户发生的调减确认合同收入的情形主要由于客户在验收测试阶段发现一般级别缺陷导致。报告期内各期因以上事项而扣减的金额分别为 0.00 万元、0.00 万元与 2.00 万元，占合同金额的比例极低，调减确认合同收入的事项对于公司与相关客户的未来合作不构成实质影响。报告期内各期因以上事项而扣减的金额占公司当期收入金额极低，对与该类客户业务合作的可持续性不存在重大不利影响，对公司经营业绩不构成重大不利影响。

## 六、中介机构核查情况

### (一) 核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了发行人报告期内各业务类型的主要业务合同、收入确认文件，查阅相关文件中关于产品或服务定价、结算周期的相关条款；获取发行人对于报告期内各类业务的定价机制、结算周期以及人月定量开发业务、维保业务的人均价格及其波动情况的相关说明，并对发行人销售部门负责人进行访谈，了解其报告期内各类业务的定价机制、结算周期以及人月定量开发业务、维保业务的人均价格及其波动情况；

2、获取了赛迪顾问公开发布的《2020 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，查阅其关于移动银行业务与网络银行业务行业发展现状及行业未来发展的预测分析以及同行业上市公司相关数据；获取并查阅发行人报告期内按业务类别分类的收入明细表，分析报告期内发行人移动银行、网络银行收入波动的情况及原因；访谈发行人销售部门负责人，了解发行人报告期内移动银行、网络银行收入波动的原因；

3、查阅了发行人销售相关内部控制制度，并对发行人报告期内销售与收款业务循环执行穿行测试，了解发行人报告期内内部控制制度执行情况；获取发行人报告期内尚未签署合约即开工明细表以及验收时仍未签订合同明细表，复核相关项目及主要客户等信息，查询同行业上市公司情况；访谈发行人管理层，了解发行人报告期内尚未签署合约即开工的原因；

4、访谈发行人销售部门负责人与财务部门负责人，了解发行人报告期内营业收入存在一定季节性的原因；获取发行人报告期内与主要客户的业务合同、收入确认文件，对收入执行截止性测试；获取并查阅同行业上市公司年度报告等公开披露文件，了解同行业上市公司报告期内分季度收入波动情况分析差异及其原因；获取发行人 2022 年 1-5 月与 2023 年 1-5 月未经审计的利润表，了解发行人审计截止日后的财务信息；

5、获取报告期内各期公司与主要客户发生的调减确认合同收入的情形明细表及客户出具的处罚告知文件，分析其产生的原因及影响；

6、对于发行人收入真实性的核查情况：

(1) 对报告期内的销售收入情况实施分析性程序，访谈发行人财务部门负责人，核查发行人各类业务收入变动的原因及其合理性；

(2) 对发行人报告期内收入真实性执行了细节测试，获取并查阅了发行人报告期内主要客户当期收入确认相关的销售合同、收入确认文件等资料，将收入确认文件与销售合同主要条款、收入确认金额进行交叉核对，报告期内执行收入细节测试的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	62,366.78	62,817.83	52,694.94
收入细节测试金额	51,563.87	52,755.10	44,018.30
收入细节测试比例	82.68%	83.98%	83.53%

(3) 对发行人报告期内主要客户进行访谈，了解包括其基本业务情况，与发行人的业务合作情况等。对发行人报告期内主要客户执行函证程序，函证其报告期内与发行人的交易金额，通过函证核实发行人销售收入的真实性。报告期内执行客户访谈与函证的情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	62,366.78	62,817.83	52,694.94
客户访谈金额	40,970.98	40,188.16	42,939.39
客户访谈比例	65.69%	63.98%	81.49%
客户函证金额	48,300.05	47,344.14	45,332.15
客户函证比例	77.49%	75.37%	86.03%
剔除重复后客户访谈和函证合计金额	53,509.25	47,344.14	48,613.30
剔除重复后客户访谈和函证合计比例	85.80%	75.37%	92.25%

对发行人报告期内主要客户进行访谈及函证，剔除重复项后，通过访谈与函证确认的销售收入占当期销售收入的比例合计分别为 92.25%、75.37% 和 85.80%。

(4) 检查发行人报告期各期末应收账款的期后回款情况：

发行人 2020 年末、2021 年末与 2022 年末应收账款账面余额截至 2023 年 4 月 30 日的回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收账款账面余额	20,525.20	17,797.23	14,951.63
期后回款金额	9,055.96	16,087.34	14,374.30
回款占应收账款期末余额比例	44.12%	90.39%	96.14%

发行人报告期内各期末应收账款账面余额截至2023年4月30日的回款比例分别为96.14%、90.39%与44.12%，回款情况良好。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人主要产品或服务的销售价格总体上遵循以技术为基础、以市场为导向的定价原则。由于各银行对IT解决方案的需求不同，且不同银行业务量、业务类型、资产规模存在差异，其IT解决方案具有定制化特征，在项目难度、复杂度、耗用时间、人力等方面均存在差异，发行人在确定产品或服务的销售价格时，需综合考虑项目复杂程度、市场竞争情况、服务周期、服务频率以及客户的信息化基础等因素，并采取差异化的定价方式。发行人一般通过招投标或商务谈判的方式与客户最终确定合同价格。发行人与客户的结算周期主要通过招投标或商务谈判等形式与客户协商确定，由于发行人向各类客户提供的服务或产品的内容存在一定差异，且不同银行客户内部对于向供应商支付款项的制度各不相同，发行人与不同客户间的结算周期存在一定差异。发行人报告期内软件定制开发、系统集成销售业务主要为按照客户的需求向其提供系统集成产品、软件开发或升级服务等产品或服务，相关业务价格的确定需结合客户对于产品或服务的需求，根据具体的服务类型或细分产品构成进行评估，存在根据主要服务类型或细分产品构成确定价格的情形。发行人报告期内人月定量开发业务、维保业务人均价格相对较为平稳；

2、发行人报告期内移动银行业务收入持续增长，主要受益于市场中持续增长的客户需求以及发行人对相关市场的持续开拓；发行人报告期内移动银行与网络银行业务收入的波动符合行业的发展趋势以及客户的需求变化，与同行业上市公司的波动相一致，具有其合理性；发行人报告期内网络银行业务收入呈现先增后降的趋势，主要由于发行人在现阶段资源有限的背景下，按照自身“移动优先”

的发展战略，将移动银行作为公司目前重点深耕的业务领域，对于网络银行的业务发展重点是现有客户的新增需求，并聚焦企业服务领域，发行人相关客户的网络银行信息化投入、IT 程度等存在不同，且不同客户的各年度投入规模亦存在差异。2021 年度网络银行的销售收入高于 2020 年度及 2022 年度，主要是由于 2021 年度公司为部分客户进行网络银行云化架构、分布式架构的升级带来的业务增长所致；

3、发行人报告期内存在部分尚未签署合约即开工的项目情况，主要是因为发行人主要客户为各类银行，银行 IT 系统上线时间要求较为紧迫，银行客户内部流程审批较为严格，签约流程时间相对较长，为满足客户相关开发需求按时上线运行，在充分评判项目风险、项目重要性等情况下，发行人在尚未签署合约的情况下启动项目先行投入所致。相关收入的影响金额占当期收入的比重分别为 19.66%、23.00%与 16.09%，符合同行业上市公司的一般惯例；发行人报告期内存在验收时仍未签订合同的情形，相关情形仅存在于 2020 年度，相关收入金额为 37.85 万元，占 2020 年度当期的收入比重较低，此类情形的收入确认时点、合同签约时点以及验收时点均在同一年度内进行，收入确认不存在跨期的情况；

4、发行人报告期内营业收入存在季节性，主要由于其客户验收时点主要集中于下半年尤其是第四季度所致，该情形与同行业上市公司基本一致，具有其合理性。发行人 2023 年 1-5 月未经审计的营业收入为 12,075.22 万元，较 2022 年 1-5 月未经审计的营业收入增长 32.10%。2023 年 1-5 月营业收入较 2022 年同期有所增长，发行人报告期后经营业绩不存在大幅下滑的风险；

5、发行人报告期内存在极个别客户由于在验收测试阶段发现一般级别缺陷导致扣款，经双方协商后对于结算金额进行调减，此类情形所调减的金额占当期收入的比重极低，对与该类客户业务合作的可持续性不存在重大不利影响，对于发行人经营业绩不构成重大不利影响。

## 问题 9、关于客户

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人以银行客户为主，对前五大客户的销售占比分别为 43.72%、44.01%、40.28%，存在部分客户与供应商重叠的情形。

(2) 报告期内，阿里云、蚂蚁云、极融云既是发行人客户也是供应商，其主要向发行人外包部分自身客户的运维、云系统安装等服务。

请发行人：

(1) 说明报告期内对前十大客户的销售情况，与主要客户的合作过程，新增或减少的主要客户情况，对于不再合作或者交易金额大幅下降的客户说明原因；主要客户在相同业务领域是否同时采购其他供应商的服务或产品及具体情况，是否属于行业惯例。

(2) 按具体业务类型，说明报告期内对主要客户的收入构成情况，波动较大的说明原因及合理性。

(3) 说明报告期内与阿里云、极融云、蚂蚁云既是客户又是供应商的原因，采购和销售的相关产品服务情况；采购和销售是否独立执行，价格是否公允，是否具有合理的商业逻辑。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内对前十大客户的销售情况，与主要客户的合作过程，新增或减少的主要客户情况，对于不再合作或者交易金额大幅下降的客户说明原因；主要客户在相同业务领域是否同时采购其他供应商的服务或产品及具体情况，是否属于行业惯例

(一) 说明报告期内对前十大客户的销售情况，与主要客户的合作过程，新增或减少的主要客户情况，对于不再合作或者交易金额大幅下降的客户说明原因

1、报告期内对前十大客户的销售情况

报告期内公司对前十大客户的销售情况具体为：

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占销售收入的比重
<b>2022 年度</b>			
1	广发银行股份有限公司	8,453.83	13.56%
2	交通银行股份有限公司	6,014.69	9.64%
3	杭州银行股份有限公司	4,223.59	6.77%
4	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,245.16	5.20%
5	平安银行股份有限公司	3,183.40	5.10%
6	长沙银行股份有限公司	3,012.10	4.83%
7	东莞银行股份有限公司	2,940.47	4.71%
8	宁波银行股份有限公司	2,762.49	4.43%
9	苏州银行股份有限公司	2,579.98	4.14%
10	青岛银行股份有限公司	2,559.63	4.10%
<b>前十大客户合计</b>		<b>38,975.35</b>	<b>62.49%</b>
<b>2021 年度</b>			
1	广发银行股份有限公司	10,435.34	16.61%
2	交通银行股份有限公司	6,176.36	9.83%
3	东莞银行股份有限公司	4,473.93	7.12%
4	苏州银行股份有限公司	3,339.30	5.32%
5	长沙银行股份有限公司	3,220.32	5.13%
6	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,070.89	4.89%
7	杭州银行股份有限公司	3,009.24	4.79%
8	平安银行股份有限公司	2,707.04	4.31%
9	青岛银行股份有限公司	2,243.70	3.57%
10	广东省农村信用社联合社	2,228.07	3.55%
<b>前十大客户合计</b>		<b>40,904.19</b>	<b>65.12%</b>
<b>2020 年度</b>			
1	广发银行股份有限公司	8,651.36	16.42%
2	交通银行股份有限公司	4,818.81	9.14%
3	青岛银行股份有限公司	3,273.60	6.21%
4	平安银行股份有限公司	3,159.99	6.00%
5	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,133.74	5.95%

序号	客户名称	销售收入	占销售收入的比重
6	苏州银行股份有限公司	2,629.00	4.99%
7	东莞银行股份有限公司	2,542.48	4.82%
8	杭州银行股份有限公司	2,407.72	4.57%
9	广东省农村信用社联合社	1,852.93	3.52%
10	宁波银行股份有限公司	1,514.69	2.87%
前十大客户合计		<b>33,984.32</b>	<b>64.49%</b>

公司多年来深耕和聚焦于银行渠道建设和数字化转型解决方案。2020 年度至 2022 年度，公司对前十大客户销售金额合计分别为 33,984.32 万元、40,904.19 万元和 38,975.35 万元，占销售收入的比重分别为 64.49%、65.12% 和 62.49%，公司对主要客户的销售情况较为稳定。

## 2、发行人与主要客户的合作过程

发行人报告期主要客户的成立时间、开始合作时间及具体合作过程如下：

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	合作过程
1	广发银行股份有限公司	1988 年	2012 年	2012 年，公司通过招投标的方式入围广发银行的新一代网络银行系统建设，开启与广发银行的合作。之后，持续参与了广发银行在移动银行、网络银行等多个领域内的系统及应用的开发服务，成为广发银行的重要合作伙伴。 2020 年起广发银行推动通用入月资源管理，公司入围广发银行通用入月资源池，持续为广发银行提供移动银行、网络银行的 IT 系统建设服务。
2	交通银行股份有限公司	1987 年	2012 年	2012 年，公司通过招投标方式参与交通银行网银客户端系统建设，开启与交行的合作。之后持续参与交通银行个人网银、渠道整合平台等系统的建设。 2019 年开始，公司与交通银行在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等多个解决方案领域内扩大合作规模。
3	杭州银行股份有限公司	1996 年	2012 年	2012 年公司中标杭州银行移动银行服务端平台化改造项目开启与杭州银行的合作。之后持续参与行方手机银行、直销银行等多个渠道类项目的建设。 2017 年开始公司的猎豹移动银行等产品在银行落地应用，与行方达成更进一步的深度合作后，持续参与行方手机银行、直销银行等多个渠道的建设项目。
4	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	2008 年	2012 年	2012 年基于公司开发的新一代网银架构，参与山东省城市商业银行合作联盟有限公司（以下简称“山东城商行联盟”）单实例多法人网银系统的建设，完成多家成员银行的网银系统上线。

	司			<p>报告期内，发行人持续参与成员银行的微信银行、直销银行、个人网银升级等项目建设。</p> <p>2018年，山东城商行联盟启动新一代企业网银 2.0 系统建设项目，公司凭借企业网银系统成功入围该项目，并完成了所有成员行项目上线，同时为多家成员银行提供了支付和网贷产品的开发服务。</p> <p>报告期内，公司凭借数字移动银行 3.0 解决方案中标 H5 开发平台、内容管理平台、运管平台等移动端项目开发，开启与山东城商行联盟在移动银行领域的长期合作。</p>
5	平安银行股份有限公司	1987年	2013年	<p>2013年发行人基于对公互联网银行产品，为平安银行提供新一代企业网银项目建设，为包括离岸业务、国际业务和投资理财业务的发展提供支撑，成为平安银行的重要合作伙伴。</p> <p>之后，公司配合平安银行新一代核心系统，对所有电子渠道进行配套改造，将新技术应用到平安银行对公互联网金融创新场景平台。</p> <p>2020 随着国家监管要求银行业上云，平安银行全面开展云化架构升级，逐步对企业网银、托管网银、支付平台进行微服务改造，公司业务中台产品团队结合实践经验为平安银行提供相应的升级方案，促进双方持续合作。</p>
6	长沙银行股份有限公司	1997年	2019年	<p>2019年公司通过招投标取得长沙银行手机银行系统建设项目合同，2020年公司开发的手机银行的顺利上线。</p> <p>报告期内，持续参与迭代手机银行功能，优化银行移动端销售渠道和服务能力。目前公司与长沙银行在移动银行领域保持深度合作。</p>
7	东莞银行股份有限公司	1999年	2015年	<p>2015年，公司以网络银行解决方案参与东莞银行金融互联网平台项目建设，实现银行服务体系的渠道交易整合、客户信息整合和管理整合的目标。随着金融互联网平台各子项目的陆续上线，开启与东莞银行的全面合作。</p> <p>报告期内，公司为东莞银行建设互联网业务中台，协助东莞银行逐渐完成渠道统一，推动银行实现互联网业务全面上云的目标，并使用全新的前后端技术全面重构了东莞银行手机银行、个人网银等电子渠道。</p>
8	宁波银行股份有限公司	1997年	2013年	<p>2013年公司在个人网络银行领域开启与宁波银行的首次合作。</p> <p>2017年，入围宁波银行企业网银开发项目供应商，并保质保量交付上线，成为宁波银行网络银行领域重要的供应商。</p> <p>报告期内，公司与宁波银行在网络银行方面持续深度合作，并拓展至移动银行领域。</p>
9	苏州银行股份有限公司	2004年	2013年	<p>公司 2013年通过线上线下融合项目与苏州银行展开合作。之后陆续参与苏州银行的网上银行，渠道整合，渠道系统互联网化转型等项目的开发。</p> <p>2015年公司与苏州银行开启政务场景应用创新，在综合金融服务平台、智慧医疗、食药监监管溯源、</p>

				<p>三农三资场景帮助政府建设相关政务平台，增强普惠金融场景应用。</p> <p>报告期内，公司协助苏州银行完成银行互联网系统迁移上云，并帮助苏州银行稳步推进银行系统数字化转型。</p>
10	青岛银行股份有限公司	1996年	2012年	<p>2012年，公司通过招投标方式入围青岛银行网上银行及手机银行系统建设项目，开启与青岛银行的合作。公司陆续参与开发了青岛银行电商平台、微信银行、直销银行和手机银行等多个项目，建立了良好的合作关系。</p> <p>报告期内，公司陆续参与青岛银行数字化转型相关项目的建设。</p>
11	广东省农村信用社联合社	2005年	2019年	<p>2019年开始，公司与阿里云合作为广东省农村信用社提供了私有云计算平台，同时为银行提供了同城容灾与异地容灾平台两套落地实施方案，为广东省农村信用社渠道及业务中台建设奠定坚实的基础。</p> <p>后续基于私有云计算平台及异地容灾平台顺利上线，公司与广东省农村信用社的合作拓展至移动银行、业务中台等多个领域。</p>
12	郑州银行股份有限公司	1996年	2013年	<p>2013年，公司与郑州银行合作电子商务金融服务平台项目“鼎融易”，该项目基于公司领先的产品设计理念，以“金融服务生活”为核心，秉承开放、创新、合作、共赢的互联网精神，构建开放服务，打造社会化金融服务平台。后续公司陆续在该产品上扩充新的功能。</p> <p>2019年，郑州银行提出重构互联网银行项目，公司凭借猎豹移动银行产品“功能覆盖全、智能化、多渠道协同、数字化运营”的特色，成功中标郑州银行移动银行项目并成功上线。截至目前，公司为郑州银行持续提供互联网银行和移动银行领域的功能升级优化等服务。</p>

公司主要客户为国有大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村信用社以及其他金融机构，成立较早且均具备较大规模，报告期内前十大客户均于报告期前开始合作，合作时间较长。

### 3、发行人报告期内新增或减少的主要客户情况以及不再合作或者交易金额大幅下降的客户原因

报告期内，发行人前十大主要客户变动情况如下：

单位：万元

客户简称	2022年度		2021年度		2020年度	
	销售金额	年度排名	销售金额	年度排名	销售金额	年度排名
广发银行股份有限公司	8,453.83	1	10,435.34	1	8,651.36	1
交通银行股份有限公司	6,014.69	2	6,176.36	2	4,818.81	2

杭州银行股份有限公司	4,223.59	3	3,009.24	7	2,407.72	8
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,245.16	4	3,070.89	6	3,133.74	5
平安银行股份有限公司	3,183.40	5	2,707.04	8	3,159.99	4
长沙银行股份有限公司	3,012.10	6	3,220.32	5	1,289.39	14
东莞银行股份有限公司	2,940.47	7	4,473.93	3	2,542.48	7
宁波银行股份有限公司	2,762.49	8	1,775.37	13	1,514.69	11
苏州银行股份有限公司	2,579.98	9	3,339.30	4	2,629.00	6
青岛银行股份有限公司	2,559.63	10	2,243.70	9	3,273.60	3
广东省农村信用社联合社	2,107.43	11	2,228.07	10	1,852.93	9
郑州银行股份有限公司	965.37	17	1,377.02	15	1,588.52	10

发行人报告期内各期前十大客户共计 12 家，其中 2020 年度公司向长沙银行销售金额为 1,289.39 万元，为当年第 14 大客户，2021 年度及 2022 年度销售金额分别为 3,220.32 万元、3,012.10 万元，成为新增前十大客户；报告期内宁波银行销售金额分别为 1,514.69 万元、1,775.37 万元和 2,762.49 万元，2022 年为新增前十大客户。

报告期内，公司向广东省农村信用社联合社的销售金额分别为 1,852.93 万元、2,228.07 万元和 2,107.43 万元，2022 年退出前十大客户；发行人向郑州银行销售金额分别为 1,588.52 万元、1,377.02 万元和 965.37 万元，2021 年后退出前十大客户。

2021 年度，发行人主要客户交易金额变动情况及原因如下：

单位：万元

客户简称	2021 年			2020 年	交易金额大幅下降的原因
	销售金额	变动金额	变动比例	销售金额	
广发银行股份有限公司	10,435.34	1,783.98	20.62%	8,651.36	-
交通银行股份有限公司	6,176.36	1,357.55	28.17%	4,818.81	-
杭州银行股份有限公司	3,009.24	601.52	24.98%	2,407.72	-
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,070.89	-62.85	-2.01%	3,133.74	-

平安银行股份有限公司	2,707.04	-452.96	-14.33%	3,159.99	2020 年公司完成移动支付平台开发、企业网银、托管网银微服务改造等项目,导致2020年收入较高;2021 年,主要集中在功能优化以及体验提升方面的工作,导致收入小幅下降。
长沙银行股份有限公司	3,220.32	1,930.93	149.75%	1,289.39	-
东莞银行股份有限公司	4,473.93	1,931.44	75.97%	2,542.48	-
宁波银行股份有限公司	1,775.37	260.68	17.21%	1,514.69	-
苏州银行股份有限公司	3,339.30	710.30	27.02%	2,629.00	-
青岛银行股份有限公司	2,243.70	-1,029.90	-31.46%	3,273.60	2020 年度公司为青岛银行搭建的移动银行基础平台建设的主体完成,2021 年起,公司主要为银行提供基于基础平台上的子系统建设以及功能开发,导致2021 年收入较 2020 年下降。
广东省农村信用社联合社	2,228.07	375.14	20.25%	1,852.93	-
郑州银行股份有限公司	1,377.02	-211.49	-13.31%	1,588.52	2020 年郑州银行网络银行项目完成,后续客户网络银行未进行大规模更新迭代,开发需求降低导致收入下降。

2022 年度,发行人前主要客户交易金额变动情况及原因如下:

单位:万元

客户简称	2022 年			2021 年	交易金额大幅下降的原因
	销售金额	变动金额	变动比例	销售金额	
广发银行股份有限公司	8,453.83	-1,981.51	-18.99%	10,435.34	2021 年广发银行网络银行建设完成,相关系统上线后,2022 年开发需求降低,导致收入下降。
交通银行股份有限公司	6,014.69	-161.67	-2.62%	6,176.36	-
杭州银行股份有限公司	4,223.59	1,214.35	40.35%	3,009.24	-
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,245.16	174.27	5.67%	3,070.89	-

平安银行股份有限公司	3,183.40	476.36	17.60%	2,707.04	-
长沙银行股份有限公司	3,012.10	-208.23	-6.47%	3,220.32	-
东莞银行股份有限公司	2,940.47	-1,533.45	-34.28%	4,473.93	2021 年公司负责的移动银行及互联网业务中台上线完成，同时向行方集成销售云化平台，导致 2021 年收入较高。
宁波银行股份有限公司	2,762.49	987.12	55.60%	1,775.37	-
苏州银行股份有限公司	2,579.98	-759.32	-22.74%	3,339.30	2021 年苏州银行交易银行及移动银行完成迁移上云，后续交易银行及移动银行开发需求降低，导致 2022 年销售收入下降。
青岛银行股份有限公司	2,559.63	315.93	14.08%	2,243.70	-
广东省农村信用社联合社	2,107.43	-120.64	-5.41%	2,228.07	-
郑州银行股份有限公司	965.37	-411.65	-29.89%	1,377.02	2021 年郑州银行移动银行开发初步完成，2022 年，银行调整 IT 解决方案投入计划，公司业务范围内的互联网银行迭代项目未开启。

综上，报告期内公司与主要客户合作较为稳定，主要客户不存在重大变化，不存在主要客户不再合作的情况，部分客户收入年度间波动主要是由于银行自身 IT 系统建设具有阶段性特征，及各年度 IT 投入方向侧重点不同，销售收入变化具备商业合理性。

## （二）主要客户在相同业务领域存在同时采购其他供应商的服务或产品及具体情况，属于行业惯例

经访谈发行人主要客户确认，在银行 IT 解决方案采购过程中，客户通常会采购其他供应商的服务和产品；在发行人收入占比较高的移动银行、网络银行领域内，发行人客户的其他主要供应商为宇信科技、科蓝软件、中电金信等。但由于银行 IT 系统建设对外采购的具体供应商情况属于银行的内部信息，故访谈过程中未向中介机构披露完整的其他供应商信息。前述供应商的基本情况为：

### 1、北京宇信科技集团股份有限公司

<b>成立时间</b>	2006年10月19日
<b>注册资本</b>	71,067.7844 万元人民币
<b>股权结构 (前十大)</b>	珠海宇琴鸿泰创业投资集团有限公司持股 25.93%； PORT WING DEVELOPMENT COMAPANY LIMITED 持股 4.92%； 百度（中国）有限公司持股 3.60%； 竺士文持股 2.19%； 陕西省国际信托股份有限公司-陕国投·乐盈 99 号单一资金信托持股 1.97%； 香港中央结算有限公司持股 1.57%； FIDELITY INFORMATION SERVICES INTERNATIONAL HOLDINGS, INC.持股 1.27%； 朱荣玲持股 0.96%； 全国社保基金一一四组合持股 0.96%； 王廷鹏持股 0.81%
<b>经营范围</b>	研究、开发计算机软件、硬件及互联网技术;提供技术咨询、技术服务、技术转让、计算机技术培训;销售自行开发的产品;技术进出口;信息系统集成服务。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
<b>是否为关联方</b>	否

## 2、北京科蓝软件系统股份有限公司

<b>成立时间</b>	1999年12月01日
<b>注册资本</b>	46,217.84 万元人民币
<b>股权结构 (前十大)</b>	王安京持股 15.33%； 宁波科蓝盛合投资管理合伙企业（有限合伙）6.37%； 苏州元和塘创业投资有限公司持股 1.37%； 宁波科蓝盈众投资管理合伙企业（有限合伙）1.00%； 兴业银行股份有限公司-广发集裕债券型证券投资基金持股 0.67%； 香港中央结算有限公司持股 0.53%； 程伊文持股 0.52%； 陈伟平持股 0.43%； 宁波科蓝融创投资管理合伙企业（有限合伙）0.36%； 徐振林持股 0.31%
<b>经营范围</b>	开发、生产计算机软硬件、网络产品;技术咨询、技术服务及售后维修服务;销售自产产品;货物进出口、技术进出口、代理进出口;人力资源服务。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;人力资源服务以及依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
<b>是否为关联方</b>	否

## 3、中电金信软件有限公司

<b>成立时间</b>	2011年01月26日
<b>注册资本</b>	50,000 万元人民币
<b>股权结构</b>	中电金信科技集团有限公司持股 100%

<b>经营范围</b>	一般项目:软件开发;计算机软硬件及辅助设备批发;计算机软硬件及辅助设备零售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;技术进出口;货物进出口;进出口代理;信息系统集成服务;计算机及通讯设备租赁;仪器仪表销售;数据处理服务;数据处理和存储支持服务;供应链管理服务;企业管理咨询;会议及展览服务;社会经济咨询服务;市场营销策划;企业形象策划;专业设计服务;广告设计、代理;广告制作;广告发布;信息技术咨询服务;翻译服务;软件外包服务。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:第二类增值电信业务;互联网信息服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)【不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。】
<b>是否为关联方</b>	否

#### 4、上海屹通信息科技股份有限公司

<b>成立时间</b>	2004/9/10
<b>注册资本</b>	10,000 万元人民币
<b>股权结构</b>	北京东方国信科技股份有限公司 100%
<b>经营范围</b>	从事信息产品、电子产品、计算机软硬件、网络工程及设备技术领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让,电子产品、计算机、软件及辅助设备、网络工程设备的销售。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
<b>是否为关联方</b>	否

根据中国银行保险监督管理委员会于 2021 年 12 月 31 日发布《银行保险机构信息科技外包风险监管办法》第三十三条规定,银行保险机构应识别对本机构具有集中度风险的外包服务及其提供商,积极采用分散外包活动、注重外包项目知识产权保护、提高自身研发运维能力、储备潜在替代服务提供商等手段,减少对个别外包服务提供商的依赖,降低集中度风险。因此,发行人主要客户根据《银行保险机构信息科技外包风险监管办法》要求,在同一领域选择多家 IT 解决方案供应商提供服务符合政策要求,属于行业惯例。

#### 二、按具体业务类型,说明报告期内对主要客户的收入构成情况,波动较大的说明原因及合理性

按照业务类型,公司主营业务包括软件定制开发类、人月定量开发类、维保业务类、系统集成销售类四种业务,公司报告期内各类型主营业务收入构成情况如下:

##### (一) 主要客户的软件定制开发收入构成及波动原因

报告期内,公司软件定制开发业务各期前五大客户收入构成如下:

单位：万元

客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
交通银行股份有限公司	6,014.69	21.54%	6,155.59	20.92%	4,783.12	15.66%
长沙银行股份有限公司	3,012.10	10.79%	3,220.32	10.94%	1,289.39	4.22%
青岛银行股份有限公司	2,321.90	8.31%	2,005.96	6.82%	3,112.00	10.19%
东莞银行股份有限公司	1,957.35	7.01%	2,837.94	9.64%	1,632.34	5.35%
中信银行股份有限公司	1,603.46	5.74%	552.49	1.88%	-	-
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	1,261.70	4.52%	552.36	1.88%	1,730.42	5.67%
广发银行股份有限公司	-	-	3,008.18	10.22%	6,427.37	21.05%
<b>合计</b>	<b>16,171.19</b>	<b>57.91%</b>	<b>18,332.85</b>	<b>62.29%</b>	<b>18,974.65</b>	<b>62.14%</b>

根据上表，2021 年度公司对交通银行和长沙银行销售收入增加，主要系 2021 年度前述客户对信息化建设投入增加所致，2022 年收入保持平稳。

报告期内，公司向青岛银行提供的软件定制开发业务销售收入分别为 3,112.00 万元、2,005.96 万元及 2,321.90 万元，2021 年度收入降低主要系：2020 年公司结合自主研发的猎豹移动银行，为青岛银行搭建的移动银行基础平台建设完成，2020 年收入较高。移动银行基础平台建设完成后，服务内容转为子系统和功能开发服务，2021 年客户对软件定制开发需求降低，2022 年收入金额波动较小。

报告期内，东莞银行软件定制开发业务销售金额为 1,632.34 万元、2,837.94 万元及 1,957.35 万元，2021 年度销售收入高于 2020 年度及 2022 年度，主要系 2021 年完成移动银行及互联网业务中台项目，前述项目合同金额较大所致。

中信银行为 2021 年度的新增客户，随着双方合作的加深，2022 年承接了更多的软件定制开发业务，故 2022 年收入增长。

报告期内，公司对山东城商行联盟软件定制开发销售收入分别为 1,730.42 万元、552.36 万元和 1,261.70 万元，呈波动趋势。主要系 2021 年山东城商行联盟移动端场景建设需求较多，故客户调整了软件定制开发服务和人月定量开发服务的 IT 投入比重，降低了软件定制开发服务的投入，增加了人月定量开发服务的投入，以便快速响应成员银行的场景业务建设需求，造成 2021 年定制化开发的收入相比 2020 年度和 2022 年度较少，2021 年人月定量收入相比 2020 年和 2022

年度较多。

报告期内，发行人对广发银行软件定制开发业务销售金额分别为 6,427.37 万元、3,008.18 万元及 0.00 万元，收入金额大幅下降，主要系 2020 年起广发银行推动通用月资源管理，广发银行逐步将原有的软件定制开发业务合作转为月定量开发业务合作模式，以前年度签署的软件定制开发业务于报告期内顺利完成，导致软件定制开发业务销售金额逐年降低，同时月定量开发业务收入快速增长。

## （二）主要客户的人月定量开发收入构成及波动原因

报告期内，公司月定量开发业务各期前五大客户收入构成如下：

单位：万元

客户名称	2022 年收入		2021 年收入		2020 年收入	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
广发银行股份有限公司	8,453.83	27.59%	7,321.14	25.14%	1,983.11	10.74%
杭州银行股份有限公司	4,223.59	13.79%	3,009.24	10.33%	2,407.72	13.03%
平安银行股份有限公司	2,654.29	8.66%	2,707.04	9.30%	2,982.11	16.14%
苏州银行股份有限公司	2,579.98	8.42%	2,667.13	9.16%	2,075.92	11.24%
宁波银行股份有限公司	2,220.98	7.25%	1,370.65	4.71%	1,160.92	6.28%
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	1,955.63	6.38%	2,518.53	8.65%	1,403.32	7.60%
合计	<b>22,088.31</b>	<b>72.09%</b>	<b>19,593.73</b>	<b>67.29%</b>	<b>12,013.10</b>	<b>65.04%</b>

报告期各期月定量开发业务的前五大客户销售收入合计金额分别为 12,013.10 万元、19,593.73 万元和 22,088.31 万元，整体呈上升趋势。其中广发银行的人月定量开发收入增长，具体原因详见本问题之“二、（一）主要客户的软件定制开发收入构成及波动原因”。

报告期内，杭州银行、宁波银行加大对移动银行和网络银行的建设投入，对月定量服务的需求增加，因此报告期内对杭州银行、宁波银行销售收入呈增长趋势。

报告期内，公司对平安银行月定量开发业务收入分别为 2,982.11 万元、2,707.04 万元和 2,654.29 万元，收入跟随业务需求变动，整体来看收入波动较小。

报告期内，公司对苏州银行月定量开发业务收入分别为 2,075.92 万元、2,667.13 万元和 2,579.98 万元，2021 年公司对苏州银行月定量开发业务收入相

对较大，主要系 2021 年苏州银行交易银行及移动银行完成迁移上云，收入较大所致。

山东城商行联盟销售收入存在波动，原因详见本问题之“二、（一）主要客户的软件定制开发收入构成及波动原因”。

### （三）主要客户的维保业务类收入构成及波动原因

报告期内，公司维保业务各期前五大客户收入构成如下：

单位：万元

客户名称	2022 年收入		2021 年收入		2020 年收入	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
湖南三湘银行股份有限公司	250.24	18.56%	218.47	17.55%	68.32	6.21%
青岛银行股份有限公司	237.74	17.64%	237.74	19.09%	161.60	14.69%
东莞银行股份有限公司	202.79	15.04%	185.90	14.93%	151.51	13.77%
华侨永亨银行（中国）有限公司	186.79	13.86%	198.87	15.97%	132.83	12.07%
东亚银行（中国）有限公司	144.34	10.71%	92.45	7.43%	127.36	11.58%
广发银行股份有限公司	-	-	106.01	8.51%	240.87	21.90%
<b>合计</b>	<b>1,021.90</b>	<b>75.81%</b>	<b>1,039.45</b>	<b>83.48%</b>	<b>882.49</b>	<b>80.22%</b>

报告期内，发行人对广发银行的维保业务收入金额分别为 240.87 万元、106.01 万元及 0.00 万元，收入逐年下降主要系，随着广发银行云化平台建设阶段性完成，相关维保业务逐步到期所致。

报告期内，发行人对东亚银行的维保业务收入金额分别为 127.36 万元、92.45 万元和 144.34 万元，2021 年度维保业务收入较低，主要系 2021 年发行人为东亚银行提供的网络银行重构项目完成上线并验收，根据合同要求发行人将为东亚银行网络银行提供为期 1 年的质量保证服务，质保期内网络银行系统无需额外维保工作，导致 2021 年东亚银行对维保业务的需求降低。

报告期内，维保业务销售金额较小且占公司年收入的比例相对较低；除广发银行和东亚银行以外，公司维保业务前五大客户收入整体呈增长或波动增长趋势，不存在异常波动。

### （四）主要客户的系统集成销售收入构成及波动原因

报告期内，公司系统集成销售业务各期前五大客户收入构成如下：

单位：万元

客户名称	2022 年收入		2021 年收入		2020 年收入	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
广东省农村信用社联合社	1,151.46	46.91%	1,588.56	52.56%	1,446.79	56.24%
东莞银行股份有限公司	725.58	29.56%	1,410.73	46.68%	756.91	29.42%
天津银行股份有限公司	316.81	12.91%	-	-	-	-
湖南三湘银行股份有限公司	107.37	4.37%	-	-	334.91	13.02%
郑州银行股份有限公司	50.94	2.08%	-	-	16.98	0.66%
浙江泰隆商业银行股份有限公司	29.60	1.21%	22.97	0.76%	-	-
富滇银行股份有限公司	27.59	1.12%	-	-	16.98	0.66%
<b>合计</b>	<b>2,409.36</b>	<b>98.16%</b>	<b>3,022.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,572.58</b>	<b>100.00%</b>

系统集成销售收入主要包括云化平台产品和交付服务的相关收入，销售金额较小，占公司年收入的比例相对较低。此外，不同客户所处的数字化转型阶段不同，对系统集成业务的采购需求在报告期内不尽相同，以东莞银行为例，报告期内东莞银行正处在渠道统一建设阶段，公司负责的移动银行及互联网业务中台于2021年度上线完成，导致当年东莞银行对云化平台相关产品的系统集成需求较高。因此报告期内公司系统集成销售业务的前五大客户收入金额存在一定波动性具备合理性。

三、说明报告期内与阿里云、极融云、蚂蚁云既是客户又是供应商的原因，采购和销售的相关产品服务情况；采购和销售是否独立执行，价格是否公允，是否具有合理的商业逻辑

（一）报告期内与阿里云、极融云既是客户又是供应商的原因，采购和销售的相关产品服务情况

公司与阿里云、极融云交易情况及交易内容如下：

单位：万元

名称	发行人的销售情况				发行人的采购情况			
	2022 年度	2021 年度	2020 年度	销售内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度	采购内容
阿里云	356.51	1,335.56	810.7	软件定制开发服务	1,858.37	3,141.85	2,376.91	服务器、阿里云 PaaS 平台及配套人员服务

极融云	-	-	77.61	人月定量开发服务	-	-	116.09	风控模型
-----	---	---	-------	----------	---	---	--------	------

### 1、阿里云同时作为公司客户及供应商的原因及服务情况

2016 年中国银行业监督管理委员会提出银行业要把握大数据、云计算、移动互联网等新兴信息技术带来的发展机遇，银行对“云化业务”需求提高，2017 年阿里云率先进入银行云化转型市场，将阿里云平台产品应用到银行云架构转型领域。

在银行云化转型的背景下，公司部分客户在进行移动银行等系统开发时，需要采购发行人提供的应用软件开发和集成服务，部分项目开发过程中涉及到阿里云 IaaS、Paas 层的硬件支撑需求，故公司需要采购阿里云提供的服务器、云平台中间件、数据库产品以及相应配套人员服务，因此阿里云成为发行人主要供应商。

阿里云作为发行人客户，主要采购发行人提供的软件定制开发服务。阿里云作为云服务领域主要供应商之一，会获取部分云服务及相关软件定制开发订单，阿里云更侧重于“云化业务”中 IaaS 基础设施层、PaaS 平台层的产品和服务，而发行人专注于在基础设施层和平台层上为银行提供应用软件开发服务。因此阿里云承接的部分银行集成项目需要向发行人采购软件定制开发服务。

### 2、极融云同时作为公司客户及供应商的原因及服务情况

公司于 2018 年承接了山东省城市商业银行合作联盟有限公司互联网信贷平台建设项目，于 2020 年上线完成。其中风控模型作为分布式网贷平台中的必备模块，选择在大数据风控模型领域专业的厂商极融云作为合作伙伴，故根据项目需求，公司向极融云采购了专业的风控模型及配套服务。

2020 年山东城商行联盟网络信贷平台开发完成后，侧重于各成员行的网贷平台风控模型的调优工作，并与极融云直接达成合作。在模型调优过程中，极融云需要公司作为互联网信贷平台建设项目的原厂商，配合完成风控模型外的系统开发和优化维护，故发行人以人月定量开发的形式为极融云提供开发服务。

**（二）发行人向前述单位的采购和销售是否独立执行，价格是否公允，是否具有合理的商业逻辑**

## 1、公司与阿里云采购和销售的执行及定价情况

采购方面，公司建立了“以销定采”的采购模式，根据具体的项目开发需求或客户项目需求，交付团队评估确定是否有云平台、云服务方面采购需求；因公司向阿里云采购内容通常为不同功能的硬件、软件以及配套的定制化服务组合，不存在市场标准价格，故公司对云平台领域进行充分的市场调研，结合产品质量、产品性能、服务质量及员工资质等因素，并通过独立的商务谈判过程，与供应商确定采购价格；完成项目损益测算后，通过公司内部流程，经领导审批与阿里云签订采购合同。

销售方面，公司为阿里云提供软件定制开发服务，通过向阿里云提交公司介绍、过往案例、具备的资质等材料，经过阿里云内部审核，成为阿里云管理服务提供商（ManagedServiceProvider）后，根据不同定制化开发项目的工作内容、工作难度、项目工作量及所需人员数量，独立执行与阿里云的商务谈判并确定公允的销售价格。

## 2、公司与极融云采购和销售的执行及定价情况

采购方面，公司向极融云采购的风控模块，是根据山东城商行联盟网贷平台需求的定制化风控模型产品和服务，不存在可比的公开市场价格，发行人结合风控模型质量、项目实施难度及所需人员数量，进行商务谈判后按照公允价格向极融云采购。

销售方面，通过商务谈判与极融云确定人月服务价格并为极融云提供人月定量开发服务。根据合同内容，人员单价为 2.83 万元/月，2020 年公司人月定量开发业务人均价格为 2.26 万元/月，与极融云签署的人月服务单价高于公司当年人月服务均价，主要系公司为极融云提供银行网络贷款平台与风控模型产品优化整合的服务，需要技术人员熟悉网络贷款平台并具备专业的渠道对接能力，故与极融云签订的人月单价略高于本年度平均人月服务均价，定价公允。

综上，发行人与阿里云和极融云的采购和销售独立执行，交易价格公允；根据公司与阿里云、极融云既是客户又是供应商的原因，采购和销售的相关产品服务情况，发行人与阿里云和极融云的采购和销售交易具有真实的商业背景，符合商业逻辑。

## 四、中介机构核查情况

### （一）核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、对公司报告期内主要客户进行实地走访、视频访谈，函证报告期内的销售金额，了解其与发行人的交易情况、合作过程，确认新增及减少的主要客户范围；

2、通过企查查等公开网络查询主要客户的工商资料，了解报告期内发行人主要客户的企业类型、成立时间等基本信息；

3、对发行人主要管理人员及主要销售人员进行访谈，获取报告期内发行人主要客户销售合同，了解发行人与报告期内主要客户合作情况，结合合同内容及收入类别，分析报告期内发行人新增或减少的主要客户情况以及不再合作或者交易金额大幅下降的客户原因；

4、通过访谈主要客户，查阅《银行保险机构信息科技外包风险监管办法》，了解报告期内发行人主要客户是否存在同时采购其他供应商的服务或产品的情况，分析报告期内银行客户在相同业务领域采购其他供应商的服务或产品是否属于行业惯例；

5、取得报告期各期收入明细表，结合发行人与客户的合作情况，分析各类产品销售收入构成、变动情况，分析其变动原因；

6、查阅发行人销售及采购明细，核查是否存在客户及供应商重叠的情形；

7、对于客户和供应商重叠的情形，查阅相应的收入及采购合同，访谈发行人总经理、业务部门负责人，了解双方之间的交易背景，分析并确认相关交易的合理性；

8、对发行人报告期内销售循环及采购循环进行测试，对重叠客户和供应商进行访谈，了解采购和销售的相关产品服务情况，确认采购及销售行为独立执行、了解交易价格的公允性。

### （二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人对前十大客户销售金额合计分别为 33,984.32 万元、40,904.18 万元和 38,975.35 万元，占销售收入的比重分别为 64.49%、65.12%和 62.49%，发行人与主要客户均在报告期前开始合作，报告期各期，发行人新增或减少的主要客户由客户业务需求变动所致，具备合理性；报告期内发行人与主要客户合作稳定，主要客户不存在重大变化，不存在与主要客户不再合作的情况，部分客户收入下降主要是由银行自身 IT 系统建设存在阶段性特征所致，销售收入变化具备商业合理性；公司主要客户在发行人相同业务领域同时采购宇信科技、科蓝软件等其他 IT 解决方案供应商的服务和产品，根据《银行保险机构信息科技外包风险监管办法》要求，发行人主要客户在同一领域选择多家 IT 解决方案供应商提供服务符合政策要求，属于行业惯例；

2、报告期内，发行人业务收入主要由软件定制开发类、人月定量开发类、维保业务类、系统集成销售类四种业务构成，受客户需求变动及部分客户业务实施方式变更等因素的影响，发行人对主要客户的收入构成存在波动，具有合理性；

3、报告期内，公司存在与阿里云、极融云既是客户又是供应商的情形；其中阿里云为公司提供云服务器、阿里云 PaaS 平台及配套人员服务，极融云为公司提供风控模型及相关服务；公司向阿里云、极融云采购项目所需的云平台、风控模块等软件产品；发行人与阿里云和极融云的采购和销售独立执行，交易价格公允；发行人与阿里云和极融云的采购和销售交易具有真实的商业背景，符合商业逻辑。

## 问题 10、关于营业成本

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务成本分别为 35,129.14 万元、43,588.65 万元、42,705.01 万元。

(2) 报告期内，发行人主要以人工成本为主，金额分别为 32,570.41 万元、39,988.38 万元、40,439.29 万元，占比分别为 92.72%、91.74%、94.69%。

(3) 报告期内，发行人外部采购成本分别为 2,691.84 万元、3,546.39 万元、2,298.08 万元，占比分别为 7.66%、8.14%、5.38%，主要系公司为满足客户需求，在实施项目过程中外购的硬件、软件和服务。

(4) 报告期内，发行人营业成本中项目费用金额分别为 590.79 万元、493.46 万元、282.10 万元。

请发行人：

(1) 说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集。

(2) 按主要业务类型，说明人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况；相关员工是否存在同时服务多个项目的情形（含研发项目），如是，如何在各个项目之间进行成本的分配，相关内控制度的建立及执行情况。

(3) 按产品服务类型，说明报告期内对外采购成本的具体构成，相关软硬件、服务的采购单价及变化情况。

(4) 说明报告期内营业成本中项目费用的主要内容，相关成本呈下降趋势的原因及合理性。

(5) 说明报告期内是否存在对外转包的情形，如有说明具体情况，是否存在将核心业务进行转包的情形，转包事项是否符合与客户签订的合同要求，是否存在争议或纠纷的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明发行人财务报表中确认和计量的成本、费用是否真实、准确、完整，与成本相关的内部控制制度是否健全且有效运行。

回复：

一、说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集

(一) 说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集

### 1、各类成本的确认原则及归集过程

#### (1) 各类成本的确认原则

报告期内，公司各类业务成本包括人工成本、外购成本及项目费用。公司按照项目对各类业务进行管理，相关成本均以项目作为归集的对象，各类成本直接计入相关项目。

#### (2) 公司成本归集过程

成本类别	核算内容	归集过程
人工成本	项目中发生的需求、设计、开发、测试等各个环节的人工投入	公司要求员工每日根据参与项目情况登录工时管理系统填报对应的项目工时，并按照员工的薪酬以及计入项目的具体工时情况计算并归集应当计入各项目的成本。
外购成本	外购软、硬件成本及技术服务成本	采购合同签订前，相关业务人员在系统中匹配对应的销售合同。在采购完成后，财务部门根据采购合同和销售合同的对应关系进行账务处理，将对应外购成本直接计入相关的项目成本。
项目费用	项目发生的差旅费、交通费	项目人员通过公司报销系统以项目为单位提交费用报销，经逐级审批后，财务部门将项目费用直接计入项目成本。

### 2、成本归集举例

以广发银行 AliWare 中间件软件产品及相关服务购销合同为例，各项成本分类及其核算和归集过程如下所示：

成本项目	归集范围	归集过程
人工成本	项目中各个环节的人工投入	完成项目的出勤及报工工作量为 26.47 人月，相关人工投入合计 43.35 万元
外购成本	项目下对应的外购成本	为完成项目向阿里云采购软件及服务共 190.05 万元，将外购成本直接计入项目成本
项目费用	项目发生的差旅及交通费等	项目人员通过公司报销系统以项目为单位提交费用报销 8.36 万元

### 3、是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司的相关核算和分配均按照《企业会计准则第 1 号——存货》《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定进行。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定：“第六条 存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用”；“第七条 存货的加工成本，包括直接人工以及按照一定方法分配的制造费用”。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定：“第二十六条 企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：（一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；（二）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（三）该成本预期能够收回”。

公司的人工成本、外购成本及项目费用均按照企业会计准则的规定直接计入相关项目的履约成本，成本归集及核算清晰、准确。

**二、按主要业务类型，说明人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况；相关员工是否存在同时服务多个项目的情形（含研发项目），如是，如何在各个项目之间进行成本的分配，相关内控制度的建立及执行情况**

**（一）按主要业务类型，说明人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况**

报告期内，公司主要业务的人工成本主要由工资、社保、公积金及福利费等构成，不同业务类型人工成本构成一致，不存在明显差异。报告期内各主要业务的人工构成情况、人工成本核算及分配情况、单位人工成本具体为：

项目类型	归集工时类型	人工成本核算及分配
软件定制开发	需求、设计、开发、测试等岗位人员	以项目作为归集对象，将人工成本按照实际发生的工时在具体项目进行归集。
人月定量开发		
系统集成	安装、部署、测试等岗位人员	
维保业务	运维支持等岗位人员	

公司各类业务的单位人工成本及变动情况具体为：

## 1、软件定制开发

报告期内，软件定制开发业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人工成本（万元）	18,894.99	19,778.47	20,063.39
人月数	12,088.85	13,382.01	14,456.47
单位人工成本（万元/月）	1.56	1.48	1.39
公司整体人工成本（万元/月）	1.54	1.46	1.38

注 1：公司整体人工成本=（软件定制开发人工成本+人月定量开发人工成本+系统集成人工成本+维保及其他业务）/各业务总人月数，下同

注 2：人月数来自公司的工时系统统计，下同

报告期内，软件定制开发业务单位人工成本与公司整体单位人工成本相近，单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是因为报告期内逐年提升工资水平所致。

报告期内，软件定制开发业务的总人月数逐年下降，主要是由于部分软件开发项目结束后，后续迭代更新项目银行转为人月定量开发模式进行。

## 2、人月定量开发

报告期内，人月定量开发业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人工成本（万元）	21,062.18	19,710.38	11,745.82
人月数	13,955.16	13,633.33	8,711.31
单位人工成本（万元/月）	1.51	1.45	1.35
公司整体人工成本（万元/月）	1.54	1.46	1.38

报告期内人月定量开发业务单位人工成本与公司整体单位人工成本相近，单位人工成本持续增长，主要是报告期内逐年提升工资水平所致。

报告期内，人月定量开发的总人月数逐年上升，其中 2021 年度总人月数较上年增加较多，主要是由于广发银行软件定制开发合同在 2021 年 4 月结束，延续的框架合同转为人月定量开发模式，由此影响的人月数增加约 2,200 人月。

## 3、系统集成

报告期内，系统集成业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人工成本（万元）	9.88	28.34	176.35

人月数	6.30	18.18	119.97
单位人工成本（万元/月）	1.57	1.56	1.47
公司整体人工成本（万元/月）	1.54	1.46	1.38

报告期内，系统集成业务的单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是报告期内逐年提升工资水平所致。系统集成业务的单位人工成本高于公司整体人工成本，主要是因为系统集成业务在部署实施环节需要的项目人员级别较高。

报告期内，系统集成业务的总人月数逐年下降，其中 2021 年度总人月数较上年下降较多，主要是由于 2021 年后系统集成业务较多使用向供应商采购的原厂服务，公司员工使用量减少。

#### 4、维保及其他业务

报告期内，维保及其他业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人工成本（万元）	472.24	471.18	584.85
人月数	265.56	296.58	383.54
单位人工成本（万元/月）	1.78	1.59	1.52
公司整体人工成本（万元/月）	1.54	1.46	1.38

报告期内，维保及其他业务的单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是报告期内逐年提升工资水平所致。维保业务的项目人员需要具备处理突发事件能力，因此维保业务的项目人员通常为能力较强的高级别人员，致使维保业务的单位人工成本高于公司整体人工成本。维保业务各年发生额较低，单位人工成本易受单个项目影响，导致该类业务的单位人工成本与公司整体单位人工成本出现差异。

报告期内，维保及其他业务的总人月数逐年小幅下降，其中 2021 年度总人月数较上年下降较多，主要是由于部分新签订的维保业务为非驻场式维保，公司为客户提供紧急事件响应服务，项目日常工时较少。

**（二）相关员工是否存在同时服务多个项目的情形（含研发项目），如是，如何在各个项目之间进行成本的分配，相关内控制度的建立及执行情况**

公司各类业务在具体实施过程中均需要一定的周期，在项目周期内存在员工先后服务多个项目的情形（含研发项目）。公司为保证财务核算的准确性，要求

员工逐日按照实际工作情况进行报工。

公司按照项目对各类业务进行管理，财务核算以项目作为核算单位归集相关成本、费用，各类成本、费用直接计入相关项目。

公司建立了《研发项目管理规范》《交付产线及订单经营规范》《交付产线、收入订单及关联订单经营处罚条例》《考勤及工时管理制度》等内控制度，严格按照制度区分相关人员参与研发活动与非研发活动的具体工时，区分同一员工参与不同项目工时，并据此为基础将相关人员薪酬等相关费用分配至研发支出和非研发活动支出，同时对研发项目的立项及管理、研发支出的使用范围和审批程序进行规定。

同时，公司使用工时系统对工时进行填报统计。相关员工工时填报的具体内控措施为：

(1) 项目立项与审批。公司在项目立项时会明确区分研发项目、交付项目。公司为规范项目管理流程，制定了项目管理制度，如《项目预算管理办法》《交付产线及订单经营规范》等，明确了各类型项目立项审批、预算管理、项目计划执行、操作规范、成果交付等内容，对项目活动进行过程控制。项目立项时会明确项目的主要人员安排，并经相关项目经理以及部门负责人的审批。

(2) 项目工时填报及审批。项目开展时，参与项目人员根据项目经理分派的工作任务每日申报报工，并报项目经理审核，如果员工填报所属项目或工作情况不符合实际，项目经理可拒绝审批。

(3) 人力部门复核审批。月初人力部门统一导出并复核上月员工考勤工时报表，内容包括员工信息、部门信息、出勤、休假、报工数据统计，按月编制《工资明细表》《工资汇总表》《工资分摊表》，经审批后提供给财务部。

(4) 财务部根据《工资分摊表》中的成本主体、所属项目、成本金额，对各项目的人工成本进行归集，并核算项目的人工成本，进行账务处理。

通过上述安排及复核，项目人员填报的工时能够反映实际的项目及工作时间，确保成本与研发费用的准确划分。

报告期内，公司建立了健全的内部控制，确保人工成本分配归集清晰、准确，

并保持了相关内控有效性。

### 三、按产品服务类型，说明报告期内对外采购成本的具体构成，相关软硬件、服务的采购单价及变化情况

#### （一）按产品服务类型，说明报告期内对外采购成本的具体构成

公司为满足客户需求，在实施项目过程中根据项目需求外购软硬件和服务。

报告期内，公司各年度营业成本中外部采购成本分别为 2,691.84 万元、3,546.39 万元和 2,298.08 万元，占主营业务成本的比重分别为 7.66%、8.14%和 5.38%，外部采购成本占主营业务成本比重较低。

报告期内，公司营业成本中外购成本主要为采购云平台、原厂维保、咨询服务、数据库等相关软硬件以及第三方服务等，外购成本具体情况为：

单位：万元

产品类别	采购类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
云平台	软件	1,206.60	52.50%	682.57	19.25%	-	-
原厂维保	服务	350.92	15.27%	840.89	23.71%	1,492.61	55.45%
咨询服务	服务	240.21	10.45%	261.38	7.37%	315.89	11.74%
数据库	软件	233.63	10.17%	651.02	18.36%	-	-
SaaS 产品	软件	117.09	5.10%	243.40	6.86%	-	-
中间件	软件	96.78	4.21%	612.58	17.27%	449.25	16.69%
安全控件	软件	28.31	1.23%	70.31	1.98%	33.07	1.23%
服务器	硬件	-	-	77.52	2.19%	231.24	8.59%
SaaS 服务	服务	-	-	61.32	1.73%	-	-
安装服务	服务	-	-	34.42	0.97%	148.22	5.51%
其他-服务	服务	24.54	1.07%	11.00	0.31%	19.79	0.74%
其他-软件	软件	-	-	-	-	1.77	0.07%
合 计		<b>2,298.08</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,546.39</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,691.84</b>	<b>100.00%</b>

由于公司为满足客户需求，在实施项目过程中外购软硬件和服务，采购产品不具有年度连续性，所以各年度的采购额及采购大类金额分布有所波动。

#### （二）相关软硬件、服务的采购单价及变化情况

公司所从事的银行 IT 解决方案业务一般不需要进行大规模的物资采购，公

司为满足客户需求，在实施项目过程中外购软硬件和服务，采购产品不具有年度连续性。采购内容可划分为云平台、数据库、中间件、安全控件、服务器等软硬件产品大类，以及部分非核心技术环节如安装、原厂维保等服务。由于客户对采购标的品类、规格、型号等需求不同，各个采购合同不具有完全的可比性。

报告期内，公司按产品大类列示采购单价及变化具体情况如下：

单位：万元

产品类别	采购类别	2022 年度采购单价	2021 年度采购单价	2020 年度采购单价
云平台	软件	241.32	341.28	-
数据库	软件	116.81	130.20	-
Saas 产品	软件	58.54	243.40	-
中间件	软件	32.26	102.10	112.31
安全控件	软件	14.15	23.44	5.51
其他-软件	软件	-	-	1.77
服务器	硬件	-	7.30	6.70
原厂维保	服务	29.24	70.07	186.58
其他-服务	服务	24.54	11.00	4.95
咨询服务	服务	20.02	21.78	24.30
Saas 服务	服务	-	61.32	-
安装服务	服务	-	34.42	49.41

#### 四、说明报告期内营业成本中项目费用的主要内容，相关成本呈下降趋势的原因及合理性

报告期内营业成本中项目费用主要是差旅及交通费、误餐费、房租费以及办公费等。各项费用金额占项目费用的比例如下表：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
差旅及交通费	164.70	58.38%	278.67	56.48%	427.70	72.40%
误餐费	91.05	32.28%	147.21	29.83%	120.44	20.39%
房租费	16.91	5.99%	11.17	2.26%	2.39	0.40%
办公费	3.50	1.24%	7.01	1.42%	9.94	1.68%
其他	5.94	2.11%	49.39	10.01%	30.32	5.14%
<b>合计</b>	<b>282.10</b>	<b>100.00%</b>	<b>493.46</b>	<b>100.00%</b>	<b>590.79</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，各年度营业成本中项目费用分别为 590.79 万元、493.46 万元、282.10 万元。2021 年度及 2022 年度项目费用分别较上年度下降 16.47%、42.83%，主要是由于差旅费及交通费下降幅度较大所致，为提高响应效率、更好的服务客户，公司逐步深化交付人员本地化比例，从而导致相关差旅及交通费下降。

综上所述，报告期内营业成本中项目费用呈下降趋势具备合理性。

**五、说明报告期内是否存在对外转包的情形，如有说明具体情况，是否存在将核心业务进行转包的情形，转包事项是否符合与客户签订的合同要求，是否存在争议或纠纷的情形**

报告期内，发行人不存在对外转包的情形。

发行人存在对外采购技术服务人员或咨询服务的情况。项目实施过程中，技术服务提供商根据客户或发行人的技术要求，提供相关人员配合发行人提供咨询、开发、测试等服务，发行人对技术服务提供商按工作量进行验收并支付技术服务费。对外采购技术服务主要情形包括：

- 1、咨询服务：信息咨询服务和基于敏捷的培训、咨询、辅导服务等；
- 2、人员技术服务：发行人项目开发中根据客制化需求采购的技术人员支持服务；
- 3、测试服务：发行人按需求采购的渗透测试服务、安全评测测试服务等；
- 4、原厂维保服务：发行人项目开发中需要搭建云平台等，该部分的维保工作通常由云平台提供商提供维保服务。

整体来看，报告期内发行人不存在对外转包的情形，存在采购技术服务或咨询服务的情况，符合与客户签订的合同要求，不存在争议或纠纷的情形。

## **六、中介机构核查情况**

### **（一）核查程序、方式、范围**

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人内部管理制度相关文件，了解并评价与成本归集相关的关键内部控制的设计与执行；访谈发行人财务部门负责人及销售部门负责人，了解

报告期内发行人成本的确认原则及归集过程，评价是否符合《企业会计准则》的相关规定；选取样本对各类成本的归集节点和金额准确性进行核查；

2、查阅了发行人工资薪酬的相关内部控制制度，查阅了与成本相关的关键内部控制的设计，测试上述内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；获取发行人报告期内员工考勤工时表、工资明细表及工资分摊表，并测试相关人工计入对应的项目成本准确性；按主要业务类型，分析人工成本的具体构成、单位人工成本变化情况以及与发行人整体人工成本的差异原因；了解发行人区分相关人员参加研发活动和非研发活动的内部控制制度，测试并评价相关制度的运行有效性；

3、访谈了发行人业务部门、财务部门负责人，了解发行人的采购模式及采购流程；了解发行人采购与付款相关的内部控制程序，并执行穿行测试，检查采购入账方法、成本归集方法及准确性、验证采购相关内部控制运行的有效性；执行细节测试，检查发行人采购软硬件、技术服务等对应的采购合同、发票、银行流水记录；对主要供应商实施函证程序，确认发行人当期采购额、应付账款金额，检查交易金额和应付账款余额是否真实、准确、完整；对主要供应商执行访谈程序，与供应商相关人员沟通确认报告期内的交易金额和应付账款余额是否真实、准确、完整等；

4、获取并查阅发行人内部控制制度中有关项目费用的规定，了解、评价其内部控制制度设计的合理性，测试运行的有效性；查阅发行人报告期内项目费用明细表，抽查相关财务凭证及附件，检查各类费用的归属项目和审批手续，评价其真实性、规范性和合理性；

5、访谈发行人管理层，了解是否存在将核心业务进行转包的情形；检查采购合同是否存在涉及转包的采购标的。

## **（二）核查结论**

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与成本归集相关的关键内部控制的设计与执行具备合理性和运行有效性；发行人按照项目为核算单位归集，成本归集及核算清晰、准确，成本的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定；各类成本的归集节点适当，金额准确；

2、报告期内，发行人与工资薪酬相关的内部控制制度具备设计合理性和运行有效性；发行人人工成本核算和归集清晰、准确，人工成本各期变动情况具备合理性；软件定制开发业务、人月定量开发类业务单位人工成本与发行人整体单位人工成本相近，单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是因为报告期内逐年提升工资水平所致；系统集成类业务、维保类业务的单位人工成本高于公司整体人工成本，主要是因为这两类业务的项目人员级别较高；发行人各类业务在具体实施过程中均需要一定的周期，因此整个项目周期内存在员工同时服务多个项目的情形，发行人已建立完善的内控制度对前述事项进行控制，内控制度执行有效，相关人员参与研发活动与非研发活动的具体工时可以得到区分，成本归集分配清晰、准确；

3、发行人为满足客户需求，在实施项目过程中外购软硬件和服务，采购产品不具有年度连续性；采购内容大致可划分为云平台、数据库、中间件、安全控件、服务器等软硬件产品大类，以及部分非核心技术环节如安装服务、原厂维保等服务；报告期内，发行人采购业务真实，采购成本核算准确、完整，各年营业成本中外购成本分别为 2,691.84 万元、3,546.39 万元和 2,298.08 万元，占主营业务成本的比重分别为 7.66%、8.14%和 5.38%，外部采购成本占主营业务成本比重较低；由于客户对采购标的品类、规格、型号等需求不同，各个采购合同不具有完全的可比性；

4、报告期内营业成本中项目费用主要是差旅及交通费、误餐费、房租费以及办公费等；报告期内，各年度营业成本中项目费用分别为 590.79 万元、493.46 万元、282.10 万元。2021 年度及 2022 年度项目费用分别较上年度下降 16.47%、42.83%，主要是由于差旅费及交通费下降幅度较大所致；相关差旅及交通费下降，主要是为提高响应效率、更好的服务客户，发行人逐步深化交付人员本地化比例导致；报告期内营业成本中项目费用呈下降趋势具备合理性；

5、报告期内，发行人不存在对外转包的情形。

## 问题 11、关于供应商

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人向前五大供应商采购金额分别为 2,654.45 万元、3,453.03 万元、2,087.07 万元，采购占比分别为 96.06%、98.28%、94.92%。

(2) 报告期内，发行人对阿里云的采购金额分别为 2,376.91 万元、3,141.85 万元、1,858.37 万元，采购占比分别为 86.02%、89.42%、84.52%。

(3) 报告期内，发行人对外采购的主要产品包括服务器、数据库、中间件、软件平台等软硬件产品。

请发行人：

(1) 说明报告期内主要供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、人员规模、股权结构、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系等。

(2) 说明与阿里云的业务合作过程，报告期内对其采购金额及占比较高的原因；结合银行领域云服务公司的市场占有率情况、可供选择的其他同类供应商情况、同行业公司情况，说明对阿里云是否存在重大依赖，发行人是否具备独立开展业务的能力。

(3) 说明报告期内对主要供应商的采购内容，相关产品的主要用途，是否存在采购人力服务的情形，如有，说明相关情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内主要供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、人员规模、股权结构、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系等

报告期各期，前五大供应商的交易金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2022 年		2021 年		2020 年	
		采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比

1	阿里云计算有限公司	1,858.37	84.52%	3,141.85	89.42%	2,376.91	86.02%
2	北京火山引擎科技有限公司	85.44	3.89%	166.26	4.73%	-	-
3	上海襄岳信息技术有限公司	56.60	2.57%	-	-	-	-
4	广州中长康达信息技术有限公司	56.46	2.57%	-	-	-	-
5	创数通友科技（苏州）有限公司 （曾用名：常熟通友信息技术有限公司）	30.19	1.37%	-	-	-	-
6	北京微通新成网络科技有限公司	28.30	1.29%	70.31	2.00%	29.49	1.07%
7	金蝶软件（中国）有限公司	-	-	61.32	1.75%	-	-
8	上海复深蓝软件股份有限公司	-	-	13.29	0.38%	-	-
9	极融云（上海）企业发展有限公司	-	-	-	-	116.09	4.20%
10	厦门英睿信息科技有限公司	-	-	4.36	0.12%	76.88	2.78%
11	广州新睿信息科技有限公司	-	-	-	-	50.50	1.83%
12	北京诸葛云游科技有限公司	-	-	-	-	34.07	1.23%
合 计		2,115.37	96.21%	3,457.38	98.40%	2,683.93	97.13%

截至本问询回复出具日，前五大供应商的基本情况如下：

#### 1、阿里云计算有限公司

成立时间	2008年4月8日
注册资本	100,000万元人民币
开始合作时间	2017年
股权结构	杭州臻希投资管理有限公司持股100%
人员规模	2万人左右
经营范围	智能机器人销售；工业自动控制系统装置销售；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；物联网设备销售；翻译服务；经营电信业务；服务：计算机软硬件、电子产品、数码产品的技术开发、技术服务，企业管理咨询与计算机信息技术咨询；设计、制作、代理、发布国内广告；批发、零售：计算机软硬件，电子产品（除专控），数码产品；会务服务，承办展览，展览展示设计；智能化设计咨询及改造；第二类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
主营业务及产品	云基础产品体系、大数据产品体系、人工智能产品等产品或服务
是否为关联方	否

#### 2、北京火山引擎科技有限公司

成立时间	2020年5月11日
注册资本	100,000万元人民币
开始合作时间	2021年

股权结构	北京潜龙在渊科技有限公司持股 100%
人员规模	超过 1 万人
经营范围	技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广、技术服务；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；数据处理；市场调查；经济贸易咨询；企业管理咨询；教育咨询（中介服务除外）；公共关系服务；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；承办展览展示活动；会议服务；电脑动画设计；包装装潢设计；工艺美术设计；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；软件咨询；销售计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品；工艺美术设计；产品设计；模型设计；承办展览展示活动；文化咨询；文艺创作；翻译服务；自然科学研究与试验发展；工程和技术研究与试验发展；农业科学与研究与试验发展；医学研究与试验发展；版权代理；版权转让；经营电信业务；互联网信息服务；从事互联网文化活动；（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；经营电信业务、互联网信息服务、从事互联网文化活动以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务及产品	云服务器、机器学习平台、容器服务等产品；企业 IT 系统上云、应用架构现代化等服务。
是否为关联方	否

### 3、上海襄岳信息技术有限公司

成立时间	2015 年 11 月 11 日
注册资本	5,001 万元人民币
开始合作时间	2017 年
股权结构	刘晶晶持股 49%； 刘俊持股 26%； 乐晶晶持股 25%
人员规模	不到 200 人
经营范围	计算机技术网络技术的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，商务咨询，计算机软硬件开发，计算机系统集成服务，计算机网络综合布线，计算机软硬件以及辅助设备的销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务及产品	软件开发的人员外派、软件开发服务
是否为关联方	否

### 4、广州中长康达信息技术有限公司

成立时间	1998 年 12 月 3 日
注册资本	3,300 万元人民币
开始合作时间	2022 年
股权结构	江枚元持股 49.55%； 江梅初持股 23.17%； 江振航持股 11.14%； 江帆持股 11.14%；

	王清平持股 5%
人员规模	300 人左右
经营范围	软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；数据处理和存储服务；游戏软件设计制作；通信线路和设备的安装；监控系统工程安装服务；电子自动化工程安装服务；电子设备工程安装服务；智能化安装工程服务；楼宇设备自控系统工程服务；智能卡系统工程服务；计算机网络系统工程服务；消防设施工程专业承包；建筑物空调设备、通风设备系统安装服务；安全技术防范系统设计、施工、维修；建筑工程后期装饰、装修和清理；工程环保设施施工；建筑劳务分包；工程和技术研究和试验发展；网络技术的研究、开发；计算机技术开发、技术服务；工程技术咨询服务；工程项目担保服务；工程项目管理服务；工程总承包服务；图书数据处理技术开发；科技中介服务；科技信息咨询服务；计算机批发；计算机零配件批发；软件批发；办公设备耗材批发；仪器仪表批发；电子元器件批发；电子产品批发；环保设备批发；商品批发贸易（许可审批类商品除外）；计算机零售；计算机零配件零售；软件零售；办公设备耗材零售；通信设备零售；安全技术防范产品零售；电子元器件零售；打字机、复印机、文字处理机零售；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；计算机整机制造；计算机零部件制造；计算机外围设备制造；计算机信息安全设备制造；安全智能卡类设备和系统制造；密钥管理类设备和系统制造；通信系统设备制造；通信终端设备制造；电子元件及组件制造
主营业务及产品	计算机信息系统集成、应用系统开发和产品销售
是否为关联方	否

5、创数通友科技（苏州）有限公司（曾用名：常熟通友信息技术有限公司）

成立时间	2014 年 12 月 19 日
注册资本	100 万元人民币
开始合作时间	2022 年
股权结构	顾建峰持股 55%； 仲佟恒持股 35%； 朱晓宇持股 5%； 王军持股 5%。
人员规模	12 人左右
经营范围	计算机软硬件和互联网应用技术领域的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；企业管理咨询；销售计算机软硬件及辅助设备、办公用品、电脑耗材、电子产品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务及产品	该供应商为用友本地代理商，提供用友企业管理软件的本地化信息化云服务商；面向中小企业，提供公共组织提供信息化管理实施与服务
是否为关联方	否

6、北京微通新成网络科技有限公司

成立时间	2005年4月7日
注册资本	1,000万元人民币
开始合作时间	2012年
股权结构	北京宇信科技集团股份有限公司持股 60.00%； 北京微通智云数据科技有限公司持股 26.4286%； 曹鼎持股 5.7143%； 赵建持股 5.00%； 康庆斌持股 1.4286%； 魏江朝持股 1.4286%
人员规模	30 人左右
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让；销售计算机、软件及辅助设备。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务及产品	身份认证、数据安全防护、交易反欺等解决方案
是否为关联方	否

#### 7、金蝶软件（中国）有限公司

成立时间	1993年8月5日
注册资本	53,000万元人民币
开始合作时间	2021年
股权结构	（开曼群岛）金蝶国际软件集团有限公司持股 100%
人员规模	8,000人以上
经营范围	生产、开发、经营计算机软硬件、技术培训及信息方面的咨询服务。产品内外销比例按有关规定办。许可经营项目是：第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
主营业务及产品	金蝶星空云、金蝶星辰云等企业 SaaS、PaaS 管理云产品
是否为关联方	否

#### 8、上海复深蓝软件股份有限公司

成立时间	2004年4月9日
注册资本	12,727.3012万元人民币
开始合作时间	2019年
股权结构	杨万强持股 26.67%； 上海焱蓝企业管理合伙企业（有限合伙）持股 16.7658%； 南京元谷股权投资合伙企业（有限合伙）持股 13.5391%； 上海瑞力骄阳投资管理合伙企业（有限合伙）持股 7.5867%； 嘉兴建自叁号股权投资合伙企业（有限合伙）持股 7.4468%； 上海天玑科技股份有限公司持股 7.4169%； 天聚地合（苏州）科技股份有限公司持股 5.1919%； 昆山森大创业投资有限公司持股 3.7085%；

	福建平潭利铭投资有限公司持股 3.7085%； 海通兴泰（安徽）新兴产业投资基金（有限合伙）持股 3.1915%； 诸暨东证致臻投资中心（有限合伙）持股 3.0000%； 上海睦蓝企业管理中心（有限合伙）持股 1.7766%
人员规模	700 人左右
经营范围	计算机软硬件、网络、电信专业领域内的技术服务、技术咨询、技术开发、技术转让,商务信息咨询,计算机软硬件销售。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务及产品	专业软件测试,保险业、互联网新金融软件开发,以及软件代销服务
是否为关联方	否

#### 9、极融云（上海）企业发展有限公司

成立时间	2018 年 9 月 20 日
注册资本	5,000 万元人民币
开始合作时间	2016 年
股权结构	极融云科信息技术有限公司持股 100%
人员规模	200 人左右
经营范围	企业管理咨询；从事信息科技、网络科技、通讯技术、计算机技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机软硬件、自动化设备的开发、销售；普通机械设备租赁；计算机系统集成；计算机数据处理；计算机网络工程；商务信息咨询；网页设计；网站设计；计算机维修；计算机信息技术咨询；市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验）；数据处理；设计、制作、代理、发布各类广告；电信业务。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务及产品	金融科技产品销售，金融互联网信贷平台，大数据风控平台
是否为关联方	否

#### 10、厦门英睿信息科技有限公司

成立时间	2011 年 4 月 28 日
注册资本	2,000 万元人民币
开始合作时间	2017-2018 年左右
股权结构	李丽华持股 70%； 陈琳琳持股 30%。
人员规模	10 人左右
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；科技中介服务；信息技术咨询服务；数据处理服务；软件销售；人工智能基础软件开发；网络与信息安全软件开发；计算机及办公设备维修；信息系统集成服务；计算机系统服务；智能控制系统集成；数据处理和存储支持服务；线下数据处理服务；大数据服务；互联网数据服务；软件开发；办公设备租赁服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；企业管理；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；

	电子产品销售；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
主营业务及产品	咨询培训
是否为关联方	否

#### 11、广州新睿信息科技有限公司

成立时间	2018年4月16日
注册资本	100万元人民币
开始合作时间	2018年4季度
股权结构	广州永融科技股份有限公司持股 60%； 郑兵持股 20%； 梁剑持股 20%
人员规模	30 人左右
经营范围	软件开发；信息技术咨询服务；企业管理咨询；企业形象策划服务；策划创意服务；投资咨询服务；市场营销策划服务；网络技术的研究、开发；计算机技术开发、技术服务；信息系统集成服务；数据处理和存储服务；软件测试服务；计算机零售；软件零售；自动售货机、售票机、柜员机及零配件的零售；打字机、复印机、文字处理机零售；电子产品零售；计算机批发；计算机零配件批发；软件批发；射频识别（RFID）设备销售；办公设备批发
主营业务及产品	提供人力 IT 外包服务，企业移动应用解决方案，企业移动应用智能开发平台
是否为关联方	否

#### 12、北京诸葛云游科技有限公司

成立时间	2015年7月6日
注册资本	1,000万元人民币
开始合作时间	2019年
股权结构	北京容联易通信息技术有限公司持股 100%
人员规模	50 人左右
经营范围	技术开发、技术咨询（中介除外）、技术服务、技术转让；计算机系统服务；数据处理（不含银行卡中心及 PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心）；基础软件服务；应用软件开发；设计、制作、代理、发布广告。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务及产品	数据分析产品
是否为关联方	否

二、说明与阿里云的业务合作过程，报告期内对其采购金额及占比较高的原因；结合银行领域云服务公司的市场占有率情况、可供选择的其他同类供应商情况、同行业公司情况，说明对阿里云是否存在重大依赖，发行人是否具备独立开展业务的能力

（一）说明与阿里云的业务合作过程，报告期内对其采购金额及占比较高的原因

2016年中国银行保险监督管理委员会发布《中国银行业信息科技“十三五”发展规划监管指导意见（征求意见稿）》，提出银行业要把创新贯穿科技工作始终，全面实施科技创新战略，积极把握大数据、云计算、移动互联网等新兴信息技术带来的发展机遇。同时随着科技进步带动消费模式和支付模式的变化，银行需要借助互联网金融相关技术建立云平台，以确保银行系统能应对如“双十一”、“618节”等购物节引发的大量集中支付需求情况。因此在政策引导以及消费模式和支付模式的变化下，金融行业对“云化业务”需求提高。

在云计算兴起之际，公司持续投入金融云化应用的研究和开发，构建公司在云计算领域的解决方案；同时阿里云作为云服务行业的主要供应商，率先进入银行云化转型市场，将阿里云平台产品应用到银行云架构转型领域。2017年阿里云与发行人合作并完成了广发银行分布式技术架构建设项目，自此建立了稳定的合作关系。

阿里云计算有限公司本身更擅长开发并销售云平台方面的产品，而发行人擅长在云平台基础上为客户提供定制化开发服务，基于广发银行项目合作经验及双方核心技术互补的基础，2018年至今，公司与阿里云陆续合作完成了东莞银行、苏州银行等多家银行的云化产品、中间件产品及相关应用开发服务项目。

银行客户在首次采购云平台产品及软件定制开发服务后，在产品未发生重大问题的前提下，不会更换负责后续云平台的扩容或迭代开发业务的供应商。故公司与阿里云保持了长期的合作，导致发行人报告期内向阿里云计算有限公司采购金额及占比较高。

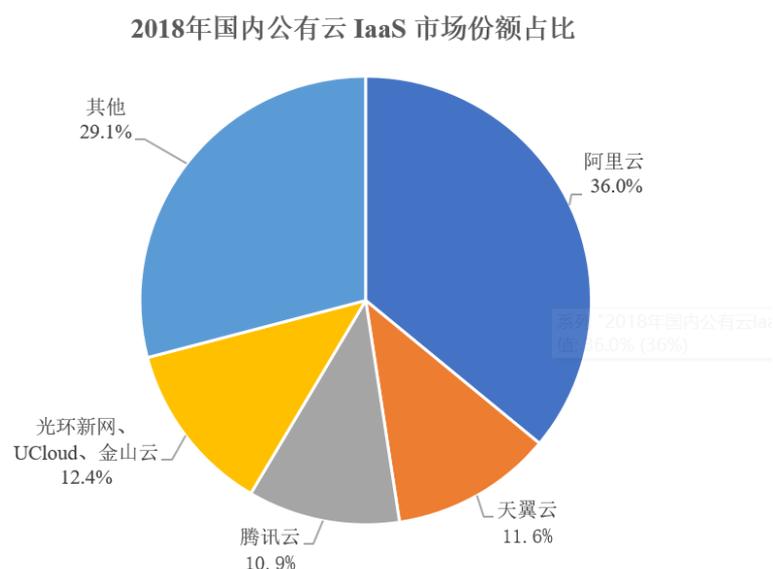
（二）结合银行领域云服务公司的市场占有率情况、可供选择的其他同类供应商情况、同行业公司情况，说明对阿里云是否存在重大依赖，发行人是否

## 具备独立开展业务的能力

发行人主要向阿里云采购云服务器等硬件产品、云平台 and 数据库等软件产品以及配套的原厂部署及人力咨询服务。

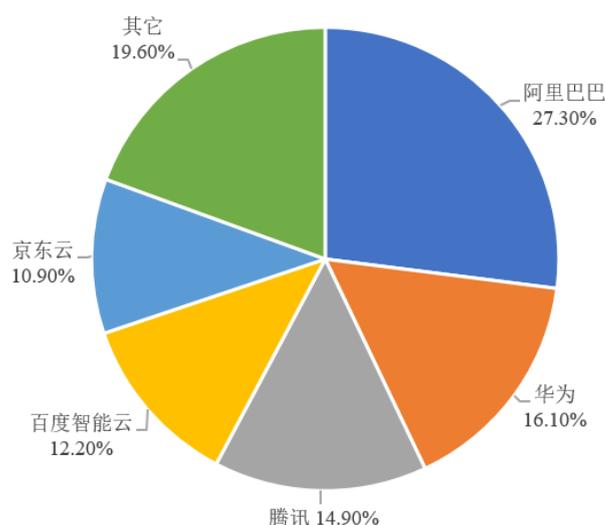
### 1、银行领域云平台公司的市场占有率情况

2017 年，阿里云作为国内云计算领域头部厂商，在云计算业务领域具有较强的竞争力。根据中国信息通信研究院发布的《云计算发展白皮书（2019）》，2018 年我国公有云 IaaS 市场占有率情况如下：



根据上图，2017 年至 2018 年期间，阿里云在云计算 IaaS 市场具备显著优势，公司选择与头部厂商合作并形成了稳定的合作关系。随着政策引导以及消费模式和支付模式的变化，银行“云化业务”需求快速提高，众多厂商开始进入金融（平台）解决方案市场，根据 IDC 研究显示，2022 年下半年我国云平台解决方案市场份额为 6.6 亿美元，我国金融云平台解决方案市场份额情况如下：

2022下半年中国金融云(平台) 解决方案市场份额



数据来源: IDC,《2022 年下半年中国金融云市场—基础设施与解决方案分化明显》

根据上图, 阿里巴巴、华为、腾讯、百度智能云、京东云合计占据 80.4% 的市场份额, 头部效应较为明显。上述头部厂商均具备雄厚的研发实力以及完备的交付能力, 金融行业云计算服务市场竞争相对充分, 若未来阿里云不再与发行人合作, 发行人可以向上述其他主要云平台供应商采购云化产品和服务。

## 2、银行云平台领域可供选择的其他同类供应商情况

除阿里云提供的云化产品及服务外, 发行人可选择华为、腾讯、百度和火山等云平台供应商, 根据云平台供应商的官方网站并结合金融云市场相关研究报告, 上述供应商的具体情况如下:

### (1) 华为

华为可以为客户提供基于擎天架构的云平台华为云 Stack。2021 年华为云发布华为云 Stack8.1, 其与华为云统一架构、统一 API、统一生态, 能够提供本地部署和公有云一致体验的云平台, 并新增支持远程运维和远程托管的服务, 使运营、运维和服务实现统一管理。

### (2) 腾讯

腾讯云提供云计算、人工智能、大数据等技术产品与服务。作为产业互联网的基础设施, 腾讯云凭借技术能力打造丰富的行业解决方案, 构建开放共赢的云端生态, 助力各行各业实现数字化升级。腾讯云的基础设施覆盖全球, 部署在全

球各地的服务器数量众多，是中国首家服务器总量超过百万的公司，也是全球五家服务器数量过百万的公司之一。

### (3) 百度

百度智能云于 2015 年正式对外开放运营，以“云智一体”为核心赋能各行各业，致力于为企业和开发者提供全球领先的人工智能、大数据和云计算服务及易用的开发工具。为金融、制造、能源、城市、医疗、媒体等众多领域的企业提供服务，已经为多家银行提供产业智能化的产品及服务。

### (4) 火山云

火山引擎是字节跳动旗下的云服务平台，将字节跳动快速发展过程中积累的增长方法、技术能力和工具开放给外部企业，提供云基础、视频与内容分发、数智平台 VeDI、人工智能、开发与运维等服务，帮助企业在数字化升级中实现持续增长。基于字节跳动服务数亿用户沉淀的技术能力，为金融机构提供从底层技术架构到数据、AI 等技术中台，再到内容、算法、营销、体验、运营等智能应用套件，助力金融机构实现用户增长、资产提升和管理提效。

在云平台领域，上述供应商均具备在 IaaS 基础设施层和 PaaS 平台层为银行客户提供云化产品和服务的能力，同时公司为银行客户提供的应用平台 IT 解决方案是基于 IaaS 基础设施层和 PaaS 平台层进行的独立开发，可以适配上述多家供应商提供的云化基础设施和系统，故上述云平台供应商产品之间具备较强的可替代性，公司在不同私有云平台之间转换不存在部署上的技术障碍，且均具备满足银行客户的技术及服务的能力。

## 3、同行业公司情况

根据发行人同行业上市公司公开披露年度报告、募集说明书等公开文件，发行人的同行业上市公司与云平台供应商的采购或合作情况如下：

### (1) 宇信科技

2020 年宇信科技引入百度为战略股东，由百度提供技术平台能力，宇信科技提供技术应用能力，以安全为前提，联合打造行业内先进的“技术+应用+生态”整合能力，合作打造智能金融云；2021 年持续推动与百度深度融合，基于百度

云平台技术升级了宇信金融云，支撑金融机构的科技运营，提升客户运营效率；2022 年，宇信科技在人工智能、金融云、大数据、区块链等领域与百度深化合作，同时推进了与华为和腾讯的合作，实现了监管报送与华为 GaussDB（DWS）产品深度调优和联合解决方案；宇信科技的软件产品进一步与腾讯的 TDSQL 数据库完成了深度调优。

### （2）科蓝软件

根据科蓝软件于 2022 年披露的《募集说明书》，2019 年至 2020 年，公司对第一名供应商的采购云服务及 mPaaS 架构产品，采购占比分别为 64.24% 以及 65.03%，存在对单一云平台供应商采购相对集中的情况。根据科蓝软件披露的年度报告，2021 年，公司基于华为云打造了云原生分布式金融核心业务平台，基于“云原生 IN 基础设施”的融合架构理念，将云原生产业推进到以应用为中心的云原生 2.0 时代，帮助银行升级完善自营渠道、构建开放平台、建设生态合作平台。

### （3）润和软件

润和软件主要客户为金融机构，2019 年金融机构在核心系统建设中对公有云的接受度低以私有云为主，同时分布式架构是金融科技的主流发展趋势，因此，金融云服务平台建设项目对公司研发、实施及运维人员的数量及能力均提出更高要求。结合 2018 年度润和软件与蚂蚁金服达成战略合作后获取了其底层技术平台支持，润和软件调整了金融云服务平台建设项目。2020 年，润和软件作为阿里云生态合作伙伴，开启与阿里云在数字化转型项目及技术服务方向上的专项合作。

### （4）天阳科技

2022 年天阳科技在人工智能、云计算、大数据、物联网、区块链等金融科技核心驱动要素的深化应用和融合赋能方面持续投入，积极服务银行业客户的同时，逐步拓展非银客户以及境外银行业务，为客户提供高附加值综合 IT 服务，与腾讯、百度等头部互联网公司建立了良好的合作，达成跨界合作以及生态融合。同时天阳科技重视自身“天阳云”平台开发，作为公司的第二增长曲线。

截至目前，公司已经在多家银行基于不同云化平台完成软件开发并成功交付，

包括：在腾讯云移动平台的基础上为交通银行股份有限公司提供手机银行开发服务；在华为云平台的基础上为广东省农村信用社联合社提供内部管理系统开发服务；为邢台银行股份有限公司提供个人网银、企业网银等系统实施开发服务部署在华为云平台；为邯郸银行股份有限公司等客户提供个人网银、企业网银、手机银行、微信银行等系统实施开发服务部署在兴业数金云。

发行人具备基于不同云平台开发并满足客户应用需求的能力，并应用自有核心技术为上述客户提供了优质的软件开发服务，具备与一家或多家云平台供应商合作的能力，故发行人与同行业上市公司不存在重大差异。

综上所述，国内金融云平台解决方案市场竞争充足，发行人可以选择不同的云平台供应商进行采购；对发行人而言，不同云供应商的产品之间具备较强的可替代性，公司在不同私有云平台之间转换不存在部署上的技术障碍；同行业上市公司均与一家或多家云平台供应商形成合作，公司同样可以基于不同云平台为不同客户提供软件开发，与同行业上市公司不存在重大差异。故公司不存在对阿里云的重大依赖，具备独立开展业务的能力。

### 三、说明报告期内对主要供应商的采购内容，相关产品的主要用途，是否存在采购人力服务的情形，如有，说明相关情况及其合理性

报告期内，发行人向前五大供应商的采购内容及用途情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购类别	采购金额	采购内容	是否为人力服务	主要用途
<b>2022 年度</b>						
1	阿里云计算有限公司	软件	956.75	云平台、中间件、数据库	否	基于客户分布式云化架构转型需求，在公司使用的整体解决方案中需要采购中间件、数据库。
		技术服务	901.62	产品交付、原厂咨询	是	阿里云提供的云平台、中间件等软件产品，需要配套采购安装部署服务、架构咨询、产品培训等原厂人力服务
2	北京火山引擎科技有限公司	技术服务	85.44	内容输出服务	否	根据银行需求，定向采购的财经内容智能筛选服务。
3	上海襄岳信息技术有限公司	技术服务	56.60	监管平台	否	发行人为客户提供的特色企业网银解决方案中，需要外购第三方专业的智能资金监控平台服务

4	广州中长康达信息技术有限公司	技术服务	56.46	系统集成服务	否	满足客户需要的机房软硬件集成专业服务
5	常熟通友信息技术有限公司	技术服务	30.19	财务服务模块	否	发行人为客户提供的乡村振兴场景解决方案中,需外购的第三方财务服务模块
<b>2021 年度</b>						
1	阿里云计算有限公司	硬件	77.52	云服务器	否	阿里云定制版服务器
		软件	1,986.14	云平台、中间件、数据库	否	基于客户分布式云化架构转型需求,在公司使用的整体解决方案中需要采购中间件、数据库。
		技术服务	1,078.18	产品交付、原厂咨询	是	阿里云提供的云平台、中间件等软件产品,需要配套采购安装部署服务、架构咨询、产品培训等原厂人力服务
2	北京火山引擎科技有限公司	软件	163.02	内容管理平台	否	通过采购内容管理平台模块满足公司为客户提供移动银行特色而解决方案。
		技术服务	3.24	内容输出服务	否	根据银行需求,定向采购的财经内容智能筛选服务。
3	北京微通新成网络科技有限公司	软件	70.31	安全控件	否	公司移动银行、网络银行解决方案,需采购并集成第三方证书控件、密码控件等安全组件。
4	金蝶软件(中国)有限公司	技术服务	61.32	财务服务模块	否	发行人开发的乡村振兴场景解决方案中,需外购的第三方财务服务模块。
5	上海复深蓝软件股份有限公司	技术服务	13.29	安全测试服务	否	为保障公司建设的系统安全,外购专业的安全测试服务。
<b>2020 年度</b>						
1	阿里云计算有限公司	硬件	231.24	云服务器	否	阿里云定制版服务器
		软件	1,891.28	云平台、中间件、数据库	否	基于客户分布式云化架构转型需求,在公司使用的整体解决方案中需要采购中间件、数据库。
		技术服务	254.39	产品交付、原厂咨询	是	阿里云提供的云平台、中间件等软件产品,需要配套采购安装部署服务、架构咨询、产品培训等原厂人力服务
2	极融云(上海)企业发展有限公司	技术服务	116.09	风控模型	否	发行人为客户提供互联网贷款解决方案中,需采购集成专业的风控模型及模型调优服务。
3	厦门英睿信息科技有限公司	技术服务	76.88	敏捷管理人员咨询服务	是	为保障敏捷交付模式的有效落地,外购的具备“敏捷研发咨询”资质的高端人员服务。
4	广州新睿信息科技有限公司	技术服务	50.50	贷款进件开发	是	公司采购专业的贷款进件人员开发服务,为公司客户提供

						全套贷款应用系统。
5	北京诸葛云游科技有限公司	软件	34.07	数据埋点分析软件	否	通过采购并集成数据埋点分析软件，提升公司银行 IT 解决方案的数字化分析能力。

根据上表，报告期内发行人存在以人月计价结算方式向阿里云计算有限公司、厦门英睿信息科技有限公司和广州新睿信息科技有限公司采购人力技术服务的情况。具体采购人力技术服务的必要性说明如下：

#### 1、阿里云计算有限公司

公司采购阿里云的人力技术服务，主要系发行人采购云服务器、云平台、中间件、数据库等软硬件产品后，需要原厂技术人员负责软硬件的安装和部署工作，后续的平台升级及相关培训、咨询工作也需要由阿里云原厂技术人员协助发行人完成。

#### 2、厦门英睿信息科技有限公司

为符合部分客户敏捷交付的需求，公司向厦门英睿信息科技有限公司以人月结算模式采购敏捷项目管理人员咨询服务，通过具有敏捷咨询认证资格的人员提供培训和咨询，加速客户的敏捷组织转型，提升公司移动银行产品的交付效率。

#### 3、广州新睿信息科技有限公司

根据公司银行客户需求，发行人开发手机贷款平台应用需要提供专业化的在不同场景下的线上贷款申请审核模块开发，该部分内容开发具备一定复杂性和专业性，且不属于公司核心技术覆盖范围，因此为降低投入成本、按时完成全套系统及应用上线，公司以人月结算的模式向广州新睿信息科技有限公司采购人力服务。

综上所述，报告期内采购的阿里云原厂人员服务、厦门英睿信息科技有限公司的敏捷管理人员咨询服务以及广州新睿信息科技有限公司人力服务，均为满足客户需求并提高交付效率；公司作为银行 IT 解决方案供应商，主要为银行提供互联网渠道建设和数字化转型解决方案，前述采购内容均不属于发行人核心技术范畴，因此公司向签署供应商采购人力技术服务具备合理性。

#### 四、中介机构核查情况

## （一）核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内采购明细表，对公司报告期内主要供应商进行实地走访、视频访谈或函证，了解主要供应商的主营业务及产品、与发行人的合作历史、交易情况和关联关系，函证报告期内的采购金额；

2、查阅企查查、国家企业信用信息公示系统、官方网站等公开网站，核查发行人各期主要供应商、新增供应商、成立不久的供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、营业范围、法定代表人，核查上述供应商与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员是否存在关联关系；

3、访谈发行人负责阿里云副总经理以及发行人业务负责人，取得了发行人关于对阿里云采购金额占比较高的原因说明，了解与阿里云的业务合作过程和采购原因，分析报告期内对其采购金额及占比较高的原因；

4、对发行人报告期内采购循环进行测试，查阅了发行人对阿里云的采购合同，确认采购流程执行情况，分析并确认发行人对阿里云采购的执行情况及合理性；

5、查阅 IDC 出具的《逆势上扬引领新增长——2022 年下半年中国金融云市场》等行业调查报告，了解银行云化转型的发展历程、银行领域云平台供应商的市场占有率情况、银行领域云平台的供应商情况；

6、查阅阿里云官方网站、华为云官方网站、腾讯云官方网站和百度云官方网站等公开信息网站确认华为、腾讯、百度和火山引擎在银行领域云平台的供应商产品和服务的基本情况；

7、查阅同行业上市公司募集说明书、年度报告等公开资料，确认同行业上市公司采购情况；

8、取得发行人关于对阿里云采购占比较高的说明，结合银行云化转型的发展历程、银行领域云平台公司的市场占有率、可供选择的其他同类供应商及同行业上市公司情况，分析并确认发行人对阿里云不存在重大依赖，发行人具备独立开展业务的能力；

9、查阅发行人主要供应商采购合同，对公司报告期内主要供应商进行实地走访、视频访谈，确认报告期内发行人对主要供应商的采购内容，相关产品的主要用途，分析并确认发行人存在的采购人力服务情况的合理性。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人前五大主要供应商采购金额分别为 2,654.45 万元、3,453.03 万元和 2,087.07 万元，占比为 96.06%、98.28%和 94.92%，发行人与主要供应商合作稳定；发行人采购的产品及服务与供应商的主营业务及产品相符，发行人前五大供应商与发行人均不存在关联关系；

2、在银行云化转型的行业背景下，发行人与阿里云开展合作；银行客户在首次采购云平台产品及软件定制开发服务后，在产品未发生重大问题的前提下，不会更换供应商，因此发行人报告期内向阿里云计算有限公司采购金额及占比较高，具备合理性；

3、银行业云平台领域，阿里巴巴集团、华为、腾讯、百度智能云、京东云合计占据 81.2%的市场份额，上述云平台供应商均具备雄厚的研发实力和完备的交付能力，行业竞争充分且上述云平台供应商产品之间具备较强的可替代性，同行业上市公司同样采购前述云平台供应商的云化业务产品及服务。同时发行人已经实现在多家银行基于不同云化平台完成软件开发并成功交付，因此发行人对阿里云不存在重大依赖，发行人具备独立开展业务的能力；

4、报告期内，发行人主要对外采购云服务器、云平台、数据库、安全控件等硬件产品以及监管平台、安全测试服务等服务；报告期内，发行人存在采购的阿里云计算有限公司原厂人员服务、厦门英睿信息科技有限公司的敏捷管理人员技术咨询服务以及广州新睿信息科技有限公司的人力服务，以满足客户需求并提高交付效率，前述采购内容均不属于发行人核心技术范畴，具备合理性。

## 问题 12、关于毛利率

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 33.33%、30.61%、31.53%，其中软件定制开发业务毛利率分别为 32.35%、28.58%、31.81%，人月定量开发业务的毛利率分别为 35.40%、31.73%、30.87%。

(2) 报告期内，发行人人月定量开发业务的毛利率与软件定制开发业务毛利率基本持平，保持较高水平。

(3) 报告期内，因业务结构不同，发行人综合毛利率与同行业公司存在一定差异。

请发行人：

(1) 结合具体项目情况、主要业务定价及成本变化等因素，量化分析 2021 年软件定制开发业务毛利率下降的原因及合理性；报告期内人月定量开发业务毛利率下降的原因及合理性。

(2) 结合业务内容及特点、同行业公司情况，说明人月定量开发业务毛利率保持较高水平的原因及合理性。

(3) 说明报告期内发行人与同行业公司可比业务毛利率的对比情况，差异较大的说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合具体项目情况、主要业务定价及成本变化等因素，量化分析 2021 年软件定制开发业务毛利率下降的原因及合理性；报告期内人月定量开发业务毛利率下降的原因及合理性

### (一) 2021 年软件定制开发业务毛利率下降的原因及合理性

软件定制开发业务系发行人根据客户的具体需求提供定制化银行 IT 软件开发，该类业务一般约定明确的交付标的，且以交付标的是否达标作为验收标准。报告期内，发行人软件定制开发业务毛利及毛利率情况具体为：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	27,926.37	29,431.11	30,536.56
营业成本	19,043.76	21,020.66	20,656.84
毛利	8,882.61	8,410.45	9,879.72
毛利率	31.81%	28.58%	32.35%

发行人 2021 年软件定制开发业务毛利率低于 2020 年及 2022 年，具体原因为：

首先，从定价原则方面来看，公司遵循以技术为基础、以市场为导向的定价原则，并在考虑项目规模、实施难度、创新性、技术复杂度、项目周期、人力等方面的差异确定报价，在后续招投标或商务谈判中还需要根据客户的预算审批情况、竞争情况等确定最终的交易价格，相关价格的外部因素情况导致毛利率变动较大；

其次，从项目执行情况来看，软件定制开发业务虽然在合同中明确规定了相关的开发需求，但在具体开发过程中，银行客户存在根据市场变化、监管政策等情况对开发需求进行调整的情形，导致整个项目的开发周期延长，从而增加了发行人的成本投入，导致项目的实际毛利率较预期毛利率下降；

第三，从具体的业务情况来看，发行人专注于金融服务的互联网化和数字化转型，向以银行为主的金融机构提供包括移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等一体化的整体解决方案。在具体业务开展中，发行人会根据自身对行业未来发展的理解、自身的经营积累等积极参与客户新业务的信息化建设，由于该类业务的方案设计、开发测试等环节需要投入较高水平的专业人员，从而影响软件定制开发的毛利率水平；

最后，从客户的合作程度来看，公司在持续维护与既有客户的业务合作外，亦不断开拓新的银行客户，新客户的项目执行过程中通常需要进行较多的沟通、协调等成本投入，从而对毛利率的变动产生影响。

报告期各期间，发行人软件定制开发业务毛利率的分布情况如下：

单位：万元

毛利率分布区间	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
小于 20%	3,918.70	14.03%	7,209.29	24.50%	4,718.26	15.45%
20%-50%	22,456.98	80.42%	19,913.41	67.66%	21,462.41	70.29%
50%以上	1,550.69	5.55%	2,308.41	7.84%	4,355.89	14.26%
合计	<b>27,926.37</b>	<b>100.00%</b>	<b>29,431.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>30,536.56</b>	<b>100.00%</b>

整体来看，公司软件定制开发业务的毛利率集中在 20%到 50%的区间内，该区间的销售收入分别为 21,462.41 万元、19,913.41 万元和 22,456.98 万元，占软件定制开发的销售收入比重分别为 70.29%、67.66%和 80.42%。2021 年度低毛利率的软件定制开发项目占比较高，使得 2021 年软件定制开发的毛利率低于 2020 年度及 2022 年度。

此外，2021 年，软件定制开发业务毛利率偏低的项目情况具体为：

单位：万元

客户	合同名称	收入	毛利率	原因及合理性
中国经济信息社有限公司	中国经济信息社有限公司新华财经移动终端项目（二期）	289.62	-4.27%	该项目属于新的业务领域，考虑到项目开发过程中经验不足等因素，预计毛利率在 10%左右，开发过程中，客户对搜索等模块的一些需求发生变更，由此造成工作量增加约 35 人月，造成项目亏损。
东莞银行股份有限公司	东莞银行个人手机银行 mpaas 项目技术开发（委托）合同	339.62	-124.78%	客户个人手机银行 2019 年开始实施，预计毛利率 30%，在需求分析过程中客户将个人网银、微信银行等渠道系统也纳入到此次项目的范围，一并进行前端功能的重构，出现了较大的需求范围变更，为了客户满意度和长期的持续合作，公司加大人员投入，造成项目亏损。
东莞银行股份有限公司	东莞银行金融互联网平台升级项目技术开发（委托）合同	649.06	10.75%	客户业务中台项目对手机银行、个人网银、微信银行等渠道服务进行抽象建模，为提升客户满意度，项目组对设计方案进行反复优化、多轮评审。导致项目实施周期拉长，工作量投入加大，毛利率从立项 30%下降为 10.75%。
厦门银行股份有限公司	厦门银行零售数字移动项目技术开发（委托）合同	244.34	0.00%	项目报价相对较低，原预计毛利率在 27%左右，项目开发过程中，客户在登录，理财，基金，信用卡，三方存管等模块的需求有变更，使得工作量增加，导致项目亏损。
东亚银行（中国）有限公司	东亚银行（中国）有限公司企业网银解耦项目开发	287.74	9.86%	项目预计毛利率 20.4%，因为项目牵涉到的业务部门和关联系统较多，在实际执行中，需求变更和联调测试的工作量超预期，

客户	合同名称	收入	毛利率	原因及合理性
	合同			最后增加了人员投入，造成毛利率偏低。
浙江稠州商业银行股份有限公司	互金业务中台及网上银行项目开发合同	264.15	-0.86%	网银中台系统项目包含包括互联网中台、个人网银、企业网银、内管、网上营业厅、银企直连等系统的开发，工作量偏大，预计毛利率 10.07%。同时客户预算有限。考虑到该项目开发完成后，有利于承接后续系统迭代升级开发订单，基于战略合作的考虑，以客户预算的价格承接了该项目。
辽宁振兴银行股份有限公司	企业网银系统定制化开发采购合同	158.49	0.00%	该项目客户预算有限，基于战略合作的考虑，以客户预算的价格承接了该项目。预计毛利率 5%，在执行过程中融资模块增加了人员投入，造成项目亏损。
中国光大银行股份有限公司	中国光大银行手机银行内容管理平台项目专项服务合同	183.66	1.74%	该项目属于首次与光大银行合作，报价较低，采购成本较高拉低了毛利率，造成立项毛利率低于平均值。

前述项目的毛利率相对较低，具有合理的业务背景，如剔除前述项目的影响，公司 2021 年度软件定制开发的毛利率为 32.38%，与 2020 年度及 2022 年度基本持平。

## （二）报告期内人月定量开发业务毛利率下降的原因及合理性

报告期内人月定量开发业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	30,637.75	29,119.36	18,471.69
营业成本	21,179.66	19,878.61	11,932.61
毛利	9,458.09	9,240.75	6,539.08
毛利率	30.87%	31.73%	35.40%

报告期内，人月定量开发业务毛利率呈现下降趋势。2021 年较 2020 年毛利率下降 3.67%，2022 年较 2021 年毛利率下降 0.86%。人月定量开发业务毛利率短期内呈现下降趋势，主要是由于人工成本的涨幅快于人月定量开发业务单价形成的。

报告期内，人月定量开发业务平均单价和平均成本情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）①	30,637.75	29,119.36	18,471.69
营业成本（万元）②	21,179.66	19,878.61	11,932.61

毛利率	30.87%	31.73%	35.40%
人月数③	13,494.97	12,855.92	8,148.48
单价（万元/人月）①/③	2.27	2.26	2.26
单位成本（万元/人月）②/③	1.57	1.55	1.46

单价变动及单位成本变动对人月定量开发业务毛利率分析如下：

项目	2022 年变动	2021 年变动
单价变动对毛利率影响	0.16%	-0.05%
单位成本变动对毛利率影响	-1.02%	-3.62%
合 计	<b>-0.86%</b>	<b>-3.67%</b>

2021 年度，人月定量开发的毛利率较 2020 年下降 3.67%，其中，单价变动对毛利率的影响为-0.05%，单位成本变动对毛利率的影响为-3.62%；2022 年人月定量开发的毛利率较 2021 年下降 0.86%，其中，单价变动对毛利率的影响为 0.16%，单位成本变动对毛利率的影响为-1.02%；2021 年度及 2022 年度的毛利率下降主要是单位成本变动的影响所致。

人月定量业务开发系发行人按照客户要求安排需求人员、设计人员、开发人员和测试人员，并根据客户具体需求提供相关技术服务，该类业务的销售合同通常为 1-3 年，合同有效期内对于同一岗位职级的结算单价通常不会发生变化，而该类业务的成本主要由人工成本构成，发行人逐年调整工资幅度大于客户服务人员职级的调整幅度等因素，使得单位成本的增加超过销售单价的变动，导致毛利率下降。

综上所述，报告期内，人月定量开发业务毛利率下降具有合理性。

**二、结合业务内容及特点、同行业公司情况，说明人月定量开发业务毛利率保持较高水平的原因及合理性。**

### **1、人月定量开发的内容及特点**

银行客户 IT 系统建设具有需求持续迭代的显著特征，发行人的人月定量开发业务是在为客户提供了移动银行、网络银行或开放银行、交易银行和商业智能等领域方面提供了定制化开发项目后持续合作的一种结算模式。人月定量开发业务的内容及特点情况具体参见本问询回复问题 1 之“三、（一）说明人月定量开发业务在“三创四新”方面的具体体现，将该部分收入认定为与核心技术相关的

业务收入的依据及合理性”的相关内容。

## 2、同行业公司情况

根据同行业上市公司的披露年报，同行业上市公司均存在采用人月定量模式开展业务的情况，但均未公开披露人月定量开发业务的收入成本及毛利情况，而是作为软件开发及服务业务的一部分进行披露。由于发行人及同行业公司通常通过招标或商务谈判方式与客户签订框架协议，约定不同岗位不同职级人月的收费标准，并根据工作量及约定的单价进行结算。根据天眼查等公开网站列示的部分金融机构中标公告中披露的同行业公司收入价格，整理如下：

单位：万元

项目	初级人员	中级人员	高级人员
宇信科技	2.06	2.59	3.25
科蓝软件	1.90	2.51	3.28
高伟达	2.31	2.81	3.78
润和软件	1.85	2.43	2.85
天阳科技	1.67	2.3	2.93
<b>平均值</b>	<b>1.96</b>	<b>2.53</b>	<b>3.22</b>
<b>发行人</b>	<b>1.91</b>	<b>2.47</b>	<b>3.10</b>

注：前述数据为查询到的合同列示单价的算术平均数。

综上，在相关人工成本及单价差异不大的情况下，发行人人月定量开发业务毛利率与同行业上市公司不存在重大差异。人月定量开发模式和软件定制开发模式在具体的开发内容上不存在本质差别，毛利率与软件定制开发较为接近具有合理性。

## 三、说明报告期内发行人与同行业公司可比业务毛利率的对比情况，差异较大的说明原因及合理性

报告期内，发行人与同行业公司的综合毛利率比较情况具体为：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	27.01%	34.15%	35.15%
科蓝软件	35.90%	34.74%	42.71%
高伟达	18.94%	16.99%	19.08%
润和软件	24.70%	28.40%	29.39%
天阳科技	27.72%	31.62%	35.78%

平均值	26.85%	29.18%	32.42%
发行人	31.53%	30.61%	33.33%

数据来源：根据同行业上市公司公开披露信息整理。

公司与各同行业上市公司毛利率的差异主要由于公司与其业务结构的不同所致，具体分析如下：

### 1、软件开发及服务业务

发行人软件定制开发业务和人月定量开发业务与同行业上市公司的可比情况具体为：

项目	业务类型	业务介绍	对应的发行人业务
宇信科技	软件开发及服务	按照客户需求提供的软件开发或升级服务，公司需对开发成果负责，成果交付时需客户进行验收，开发成果形成的知识产权归客户所有。	软件定制开发业务
	技术及运维服务	指公司按照客户要求派出专业技术人员实施驻场或场外技术开发或服务 and 系统运行维护等服务，客户以公司提供有效的服务为前提定期与公司按工作量结算服务费，公司在取得客户定期出具的工作量结算单时确认收入。按期提供的系统运维服务，根据相关合同约定的服务期间按期确认收入。	人月定量开发业务
科蓝软件	应用软件产品开发及服务	应用软件产品开发及服务包括定制化开发和人月定量开发两种模式。（在资产负债表日以双方确认的实际工作量及合同约定人月单价计算并确认为当期技术开发及服务收入。）含电子渠道及中台、互联网银行（含互联网核心）、非银金融机构等产品	软件定制开发业务、人月定量开发业务
高伟达	软件开发及服务	IT 解决方案：公司按照客户需求提供软件开发以及升级、改造、配套服务，根据合同约定对阶段性开发成果或最终产品负责，成果交付时需要按照合同约定工作任务进行验收，公司在所开发软件成果交付运行，并通过客户验收后按照合同约定金额确认收入。	软件定制开发业务
		软件外包服务，根据客户需求，按期提供技术人员完成开发及服务，无需对最终开发成果负责。根据合同，于约定的每个结算时点与客户确认对应服务期间内提供的人员数量、出勤情况、考核评价，按合同约定的不同级别技术人员的人月单价以及双方确认的工作量确认收入。	人月定量开发业务

润和软件	金融科技业务	工程交付：围绕金融机构数字化转型需求，以城商行和农商行等中小银行为主要客户，开展各类软件工程及信息化项目的整体建设与交付业务。工程交付包含需求、设计、开发、测试、运维等软件全生命周期作业。	软件定制开发业务
		综合服务：区别于工程交付模式，综合服务模式客户按照技术服务工作量进行付费。	人月定量开发业务
天阳科技	技术开发	约定了合同总额的技术开发业务	软件定制开发业务
		按人月工作量结算的技术开发业务	人月定量开发业务
	技术服务	约定了合同总额及服务期间的技术服务业务	软件定制开发业务
		按人月工作量结算的技术服务业务	人月定量开发业务
	技术咨询	约定了合同总额的咨询服务业务	软件定制开发业务
		按人月工作量结算的咨询服务业务	人月定量开发业务

因上述同行业公司对外披露的年报中，未按照定制化开发及人月定量模式进行详细披露，故发行人将定制化开发和人月定量两种模式合并计算毛利率，与同行业上市公司对比情况为：

项目	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率	2020 年度毛利率
宇信科技	29.42%	37.77%	40.18%
科蓝软件	32.61%	31.43%	40.33%
高伟达	24.74%	30.85%	36.52%
润和软件	24.70%	28.59%	29.62%
天阳科技	27.81%	31.71%	35.78%
<b>合计</b>	<b>27.64%</b>	<b>32.53%</b>	<b>35.75%</b>
<b>发行人</b>	<b>31.32%</b>	<b>30.15%</b>	<b>33.50%</b>

数据来源：根据同行业公司公开披露信息整理。

报告期内，公司软件定制开发及人月定量开发业务的综合毛利率整体较为稳定，与同行业上市公司存在小幅差异，主要是由于发行人所处的中国银行业 IT 解决方案市场特点为行业高度细分，市场化竞争较为充分，行业内企业较为分散，市场集中度较低。根据赛迪研究院发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，发行人与同行业公司所处领先地位的细分市场情况（按次级细分市场排名前三统计）如下：

同行业公司	处于领先地位的细分市场
-------	-------------

	细分市场	次级细分市场
宇信科技	基础业务类	信贷管理系统
	渠道解决方案	网络银行
		远程银行
	管理与监管	商业智能
		客户关系管理
监管及信息披露		
互联网金融服务类	互联网贷款	
科蓝软件	渠道解决方案	网络银行
		移动银行
	互联网金融服务类	互联网银行
高伟达	管理与监管	监管报送
润和软件	渠道解决方案	智慧网点
	管理与监管	智能营销
	互联网金融服务类	互联网银行
		互联网贷款
天阳科技	基础业务类	对公信贷管理系统
		信用卡解决方案
	管理与监管	风险管理
		客户关系管理
		智能营销
		非结构化数据管理
互联网金融服务类	交易银行	
发行人	渠道解决方案	移动银行
		网络银行

综上，发行人软件定制开发及人月定量开发业务的综合毛利率与同行业上市公司存在小幅差异主要系具体细分市场不一致所致，相关毛利率差异具有合理性。

## 2、系统集成销售业务

系统集成是指应客户需求，代客户采购数据中心、网络中心所需要的软硬件设备，并提供相应的集成服务，其中硬件设备主要包含服务器等，软件主要为数据库、中间件等。

同行业上市公司中，科蓝软件及天阳科技没有单独披露系统集成销售及服

业务营业收入及毛利情况，宇信科技、高伟达、润和软件和发行人的系统集成销售业务毛利情况如下：

公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	9.07%	9.77%	8.78%
高伟达	8.86%	6.19%	7.61%
润和软件	14.21%	15.38%	17.56%
发行人	31.11%	35.87%	23.88%

如上表所示，发行人的系统集成销售及业务毛利率远高于同行业上市公司毛利率区间范围，主要原因如下：

首先，发行人的系统集成销售业务主要集中在数据库、中间件等软件产品，硬件销售较少。报告期内，发行人的系统集成销售业务中，2021 年硬件产品销售收入 396.9 万元，2021 年硬件销售收入 120 万元，其余均为软件及服务销售收入。通常情况下，硬件设备由于标准化程度高，价格及采购渠道透明，市场竞争充分，产品毛利较低，相比之下，软件和云化产品的销售毛利则相对较高；

其次，与同行业上市公司相比，发行人系统集成销售收入金额较小，主要是由于发行人主营业务仍集中在软件定制开发和人月定量开发业务上，对于系统集成销售，发行人采取择优战略，仅选择毛利较高，与发行人软件开发业务契合度高的银行系统集成项目进行合作；

最后，发行人于 2017 年开始，向市场推出了阿里云化产品结合易诚移动银行的联合解决方案，与同行业其他公司相比具有一定的领先优势，形成了较强的市场竞争力。同时公司具有移动银行单机房、同城双活、异地容灾完整解决方案，客户建设一般分几年完成，复购多套阿里云化产品。公司以其移动银行解决方案优势带动阿里云化产品销售，使得系统集成销售利润率相对较高；

综上所述，发行人系统集成销售业务毛利率高于同行业公司具有合理性。

#### 四、中介机构核查

##### （一）核查程序、方式、范围

保荐人和申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人销售部门负责人进行访谈，了解发行人报告期内各类业务的定

价机制；获取发行人报告期内的收入成本明细表、销售合同，分析同类项目毛利率差异较大的原因、低毛利或高毛利率的客户或项目的情形及其合理性、公允性；采用因素替代分析法，对人月定量开发业务的毛利率变动进行分析；

2、查阅发行人报告期内各业务类型的业务合同，关注人月定量开发业务的合同执行方式、合同条款、管理方式等特征；对发行人销售部门负责人进行访谈，了解人月定量开发业务实质内容；查阅同行业上市公司披露的年报，了解同行业上市公司业务实质内容；通过天眼查等公开网站查询同行业上市公司招投标信息中披露的人月定量开发业务报价，与发行人的人月定量开发业务报价进行比较分析；

3、查询同行业可比公司相近产品毛利率情况，将发行人报告期内各业务毛利率水平与同行业可比公司进行对比分析；对发行人销售部门负责人进行访谈，了解发行人毛利率与同行业可比公司毛利率差异的原因。

## **（二）核查结论**

经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、发行人软件定制开发业务毛利率的波动，主要是由于业务特征所致。软件定制开发业务相对非标准化，项目定价会受客户的需求、预算、项目的战略意义，发行人预估的开发周期等多重因素的影响，同时开发过程中客户需求变更等都会影响项目最终的毛利率水平，发行人部分项目毛利率偏低具有合理性；发行人人月定量开发业务人工成本的涨幅快于收费标准的涨幅，造成短期内人月定量开发业务毛利率短期内呈现下降趋势，具有合理性；

2、发行人人月定量开发业务定价标准与同行业公司相比不存在明显差异，毛利率水平保持较高具有合理性；

3、公司各类业务毛利率水平与同行业上市公司的可比业务平均毛利率相差不大，处于合理区间范围内。

### 问题 13、关于应收账款

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 13,978.43 万元、16,650.02 万元、19,109.37 万元，占营业收入比例分别为 28.37%、28.33%、32.91%。

(2) 报告期各期末，发行人账龄在 1 年以内的应收账款金额分别为 13,939.69 万元、16,467.75 万元和 18,591.74 万元，占应收账款余额的比例分别为 93.23%、92.53%、90.58%。

请发行人：

(1) 说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化情况，是否存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形；结合以上情况充分论证报告期内是否存在需单项计提坏账准备的情形，执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况；2022 年应收账款增长较快的原因及合理性。

(2) 说明截至目前报告期各期末应收账款的回款情况；是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况。

(3) 说明报告期内应收账款质押情况、原因、主要质押方，是否存在应收账款被强制执行的情形，尚未解除质押的应收账款情况及相关还款风险；货币资金中“只收不付监管”的具体含义，相关资产的受限情况是否已解除。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化情况，是否存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形；结合以上情况充分论证报告期内是否存在需单项计提坏账准备的情形，执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况；2022 年应收账款增长较快的原因及合理性

(一) 说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化情况

报告期内各期，公司前五大客户主要结算政策如下：

序号	客户名称	主要结算政策
1	广发银行股份有限公司	收到发票后 30 个工作日内付款
2	交通银行股份有限公司	收到发票后 30 个工作日内付款
3	杭州银行股份有限公司	收到发票后 15 个工作日内付款
4	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	收到发票后 180 天内付款
5	平安银行股份有限公司	收到发票后 30 日内付款
6	东莞银行股份有限公司	收到发票后 15 个工作日内付款
7	苏州银行股份有限公司	收到发票的次月财务审批日后 20 个工作日内付款
8	长沙银行股份有限公司	双方确认费用账单之日起 30 个工作日内付款
9	青岛银行股份有限公司	收到发票后 10 个工作日内付款

报告期内，公司与各客户的结算政策主要通过招投标或商务谈判等形式与客户协商确定，由于公司向各类客户提供的服务或产品的内容存在一定差异，且不同银行客户内部对于向供应商支付款项的制度各不相同，公司与不同客户间的结算政策存在一定差异。

公司报告期内主要客户均为各类银行，客户的内部付款审批流程普遍较为严格，审批流程时间相对较长，同时各类银行普遍规模较大、信用等级较高，公司在评估客户交易量和实际付款信用的基础上，并综合考虑客户资信状况、审批流程、付款习惯等因素，确定给予客户的信用政策。整体而言，公司一般给予客户 12 个月的信用账期。

报告期内，公司与主要客户的结算政策与信用政策未发生重大变化。

## （二）是否存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形

报告期各期末，公司按账龄列示的应收账款期末余额明细如下：

单位：万元

项目	2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)
1 年以内 (含 1 年)	18,591.74	90.58	16,467.75	92.53	13,939.69	93.23
1-2 年	1,216.46	5.93	886.03	4.98	665.93	4.45
2-3 年	337.64	1.65	306.04	1.72	296.46	1.98
3-4 年	241.94	1.18	100.68	0.57	12.80	0.09
4-5 年	100.68	0.49	-	-	-	-

5年以上	36.74	0.18	36.74	0.21	36.74	0.25
<b>合计</b>	<b>20,525.20</b>	<b>100.00</b>	<b>17,797.23</b>	<b>100.00</b>	<b>14,951.63</b>	<b>100.00</b>

报告期各期末，公司账龄在1年以内的应收账款账面余额分别为13,939.69万元、16,467.75万元与18,591.74万元，占当期末应收账款账面余额的比例分别为93.23%、92.53%与90.58%，公司账龄在1年以内的应收账款占比较高。公司账龄在1年以上的应收账款账面余额分别为1,011.93万元、1,329.49万元与1,933.46万元，占当期末应收账款账面余额的比例分别为6.77%、7.47%与9.42%，占比较低。

公司报告期各期末1年以上应收账款的前十大客户具体为：

单位：万元

2022年12月31日						
序号	客户名称	应收账款余额	1年以上账龄	坏账准备计提金额	期后回款金额	期后回款比例
1	广东顺德农村商业银行股份有限公司	1,126.68	218.00	103.23	67.33	5.98%
2	恒丰银行股份有限公司	432.72	210.89	116.54	221.83	51.26%
3	广东省农村信用社联合社	1,224.09	163.49	69.38	821.63	67.12%
4	重庆农村商业银行股份有限公司	445.37	128.21	39.44	-	-
5	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	800.50	121.97	46.12	502.63	62.79%
6	阿里云计算有限公司	219.24	120.47	16.99	59.26	27.03%
7	上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06	-	-
8	张家口银行股份有限公司	332.39	101.13	21.68	87.07	26.20%
9	蚂蚁科技集团	540.22	86.94	31.36	85.34	15.80%
10	华夏银行股份有限公司	73.25	73.25	15.05	-	-
<b>合计</b>		<b>5,300.52</b>	<b>1,330.41</b>	<b>565.84</b>	<b>1,845.09</b>	<b>34.81%</b>

注1：蚂蚁科技集团包含蚂蚁云创数字科技(北京)有限公司与北京奥星贝斯科技有限公司。

注2：期后回款金额统计截至2023年4月30日。

单位：万元

2021年12月31日						
序号	客户名称	应收账款余额	1年以上账龄	坏账准备计提金额	期后回款金额	期后回款比例
1	恒丰银行股份有限公司	862.15	210.89	95.83	645.84	74.91%

2	广东顺德农村商业银行股份有限公司	1,550.59	180.00	86.53	1,549.05	99.90%
3	广发银行股份有限公司	2,511.55	133.10	132.23	2,487.97	99.06%
4	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	1,143.76	112.73	62.82	1,042.09	91.11%
5	上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06	-	-
6	阿里云计算有限公司	416.68	95.66	24.42	296.21	71.09%
7	厦门银行股份有限公司	72.78	72.78	7.28	20.80	28.58%
8	东亚银行（中国）有限公司	309.41	66.15	42.28	275.30	88.98%
9	重庆农村商业银行股份有限公司	219.55	53.80	13.67	91.34	41.60%
10	龙江银行股份有限公司	201.14	52.40	23.16	186.26	92.61%
<b>合计</b>		<b>7,393.67</b>	<b>1,083.57</b>	<b>594.27</b>	<b>6,594.87</b>	<b>89.20%</b>

注：期后回款金额统计截至 2023 年 4 月 30 日。

单位：万元

2020 年 12 月 31 日						
序号	客户名称	应收账款余额	1 年以上账龄	坏账准备计提金额	期后回款金额	期后回款比例
1	恒丰银行股份有限公司	1,236.57	219.39	72.80	1,025.68	82.95%
2	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	1,724.53	190.80	95.77	1,724.53	100.00%
3	上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06	-	-
4	东亚银行（中国）有限公司	365.15	98.45	45.82	331.04	90.66%
5	苏州银行股份有限公司	980.89	50.30	52.84	976.34	99.54%
6	青岛银行股份有限公司	817.54	25.75	42.16	760.00	92.96%
7	梅州客商银行股份有限公司	118.93	24.78	7.19	118.93	100.00%
8	阿里云计算有限公司	416.69	21.85	21.93	416.69	100.00%
9	东莞银行股份有限公司	266.76	17.95	14.24	266.76	100.00%
10	厦门银行股份有限公司	77.68	17.30	4.75	46.50	59.86%
<b>合计</b>		<b>6,110.80</b>	<b>772.62</b>	<b>463.54</b>	<b>5,666.47</b>	<b>92.73%</b>

注：期后回款金额统计截至 2023 年 4 月 30 日。

公司报告期各期末 1 年以上应收账款的前十大客户期后回款比例分别为 92.73%、89.20%与 34.81%，回款情况较好。以上应收账款账龄较长的客户主要

为各类商业银行，不存在回款困难或经营异常的情况。公司 1 年以上的应收账款主要由部分客户内部付款审批流程较长所致。考虑到相关客户规模较大、信誉水平和偿债能力较高，历史上无法收回应收款项的情形发生较少，公司定期检查亦未发现导致其存在偿债能力恶化的情况，除上海华瑞银行股份有限公司外，账龄较长的应收账款信用风险处于可控范围内，故未对相关应收账款按单项计提坏账准备。

报告期内各期末账龄在 1 年以上的应收账款金额前十大客户中，除上海华瑞银行股份有限公司外，期后回款情况良好，公司对于应收账款谨慎计提坏账准备，现行的坏账计提方法符合公司业务特点、客户特点及行业惯例，具有合理性。

**(三) 报告期内是否存在需单项计提坏账准备的情形，执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况**

**1、报告期内公司单项计提坏账准备的具体情况**

报告期内公司与上海华瑞银行股份有限公司存在因业务争议并涉及诉讼导致相关应收账款预计无法收回的情况。报告期各期末，公司与上海华瑞银行股份有限公司应收账款账面余额如下：

单位：万元

客户	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06

公司与上海华瑞银行股份有限公司的相关诉讼于 2020 年度开始，截至首次申报日，双方已就相关争议达成谅解，公司应收上海华瑞银行股份有限公司的相关往来款项已于 2020 年末全额单项计提坏账准备。

**2、执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况**

报告期各期末，公司应收账款账龄以 1 年以内为主，占比均在 90% 以上，账龄结构较好。公司客户主要为各类银行，存在内部付款审批流程复杂、审批期限较长等情况导致少量客户付款周期相对较长。但考虑相关客户的资信状况较好，因此公司预计此类账龄在 1 年以上的应收账款不存在重大回款风险。

公司定期通过国家信用信息公示系统等公开网站查询客户的经营情况，报告期内未发现存在可能导致客户偿债能力恶化的情况；除上述已单项计提坏账准备

的客户外，公司客户与公司不存在有争议、涉诉的应收账款情形，相关应收账款具有可回收性。报告期内，公司执行的坏账计提方法符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况。

#### （四）2022 年应收账款增长较快的原因及合理性

2021 年末与 2022 年末，公司应收账款账面余额及 2021 年度与 2022 年度营业收入金额列示如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	增长率	2021 年 12 月 31 日
营业收入	62,366.78	-0.72%	62,817.83
应收账款账面余额	20,525.20	15.33%	17,797.23

公司 2021 年末与 2022 年末应收账款账面余额分别为 17,797.23 万元和 20,525.20 万元，2022 年 12 月 31 日应收账款账面余额较 2021 年末增长 15.33%。公司 2021 年度与 2022 年度营业收入分别为 62,817.83 万元与 62,366.78 万元，2022 年度较 2021 年度营业收入减少 0.72%。

公司 2022 年度营业收入较 2021 年度基本保持稳定的情况下，2022 年末应收账款账面余额较 2021 年末应收账款账面余额增长 15.53%，主要由于：

1、公司收入确认具有季节性特征，银行一般在第四季度制定投资计划，并于次年的上半年通过预算、审批、招标、合同签订等流程执行投资计划，下半年则陆续开展 IT 系统的测试、验收等工作，使得公司收入主要集中在下半年，特别是第四季度业务收入明显高于前三季度收入。

2、2022 年末，公司部分客户由于未能如期完成其内部付款审批流程，导致付款时间有所延后。公司 2022 年末应收账款账面余额截至 2023 年 4 月 30 日的回款金额合计 9,055.96 万元，占期末余额的比例为 44.12%，前述未能如期完成其内部付款审批流程的相关款项已于期后正常收回。

综上所述，公司 2022 年末应收账款增长较快主要由部分客户内部付款审批节点时间延长所致，具有其合理性。

**二、说明截至目前报告期各期末应收账款的回款情况；是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况**

### （一）说明截至目前报告期各期末应收账款的回款情况

报告期各期末，公司应收账款账面余额及截至 2023 年 4 月 30 日的回款情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	20,525.20	17,797.23	14,951.63
期后回款金额	9,055.96	16,087.34	14,374.30
回款占应收账款期末余额比例	44.12%	90.39%	96.14%

报告期各期末，公司应收账款期后回款占应收账款账面余额的比例分别为 96.14%、90.39%与 44.12%，公司应收账款期后回款情况良好。

### （二）是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况

报告期内，公司除与上海华瑞银行股份有限公司的存在相关诉讼，并已全额单项计提坏账准备外，公司不存在其他有争议、涉诉的应收账款。

三、说明报告期内应收账款质押情况、原因、主要质押方，是否存在应收账款被强制执行的情形，尚未解除质押的应收账款情况及相关还款风险；货币资金中“只收不付监管”的具体含义，相关资产的受限情况是否已解除

（一）说明报告期内应收账款质押情况、原因、主要质押方，是否存在应收账款被强制执行的情形，尚未解除质押的应收账款情况及相关还款风险

报告期内各期末公司应收账款质押情况如下：

单位：万元

序号	合同名称及编号	出质人	质押权人	2022 年末应收账款质押余额	2021 年末应收账款质押余额	2020 年末应收账款质押余额
1	《应收账款质押反担保合同》CGIG2018 字第 1421 号	易诚有限	北京首创融资担保有限公司	-	-	107.37
2	《应收账款质押反担保合同》CGIG2020 字第 2307 号 0005	公司	北京首创融资担保有限公司	-	412.44	2,301.01
3	《长沙银行应收账款最高额质押合同》DB35230120210616029701	公司	长沙银行科技支行	298.40	717.89	-
4	《最高额反担保（应收账款质押）合同》2021 年 ZYZK1481 号	公司	北京中关村科技融资担保有限公司	3,065.00	1,472.55	-

5	《应收账款质押（反担保）协议》HKD202219-09A	公司	北京海淀科技企业融资担保有限公司	766.75	-	-
<b>合 计</b>				<b>4,130.15</b>	<b>2,602.87</b>	<b>2,408.38</b>

报告期内，应收账款质押均是为发行人获取银行借款进行担保或反担保而产生。截至本问询回复出具日，公司不存在应收账款被强制执行的情形。截至 2022 年 12 月 31 日尚未解除质押的应收账款余额为 4,130.15 万元，按客户列示的情况为：

单位：万元

客户名称	2022 年末应收账款 质押余额	期后回款金额	期后回款占比
广东省农村信用社联合社	743.10	683.39	91.97%
杭州银行股份有限公司	1,169.04	1,169.04	100.00%
苏州银行股份有限公司	643.93	643.93	100.00%
宁波银行股份有限公司	508.93	508.93	100.00%
长沙银行股份有限公司	298.40	298.40	100.00%
浙江稠州商业银行股份有限公司	342.51	179.55	52.42%
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	424.24	424.24	100.00%
<b>合计</b>	<b>4,130.15</b>	<b>3,907.48</b>	<b>94.61%</b>

注：期后回款金额统计截至 2023 年 4 月 30 日。

截至 2022 年 12 月 31 日尚未解除质押的应收账款期后回款比例为 94.61%，回款情况良好。上述所质押的应收账款相关客户资产实力雄厚、信用良好，不存在相关还款风险。

## （二）货币资金中“只收不付监管”的具体含义，相关资产的受限情况是否已解除

“只收不付监管”指的是银行只允许相关账户收款不允许支付的措施。公司于中信银行北京世纪城支行开立的一般存款账户于 2020 年因中信银行网银盾存在问题，无法按银行要求及时通过网银对账，被中信银行列示为只收不付监管账户，该措施下该账户只允许收款不允许支付。2021 年公司在发现前述情况后及时与中信银行进行联系，并在公司与银行完成对账操作后，银行解除了相关账户的受限状态。相关受限状态已于 2021 年初解除，对公司的正常经营不构成重大影响。

## 四、中介机构核查情况

### （一）核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人内部管理制度相关文件，了解并评价与应收账款相关的关键内部控制的设计与执行；访谈发行人财务部门负责人及销售部门负责人，了解报告期内发行人对主要客户的信用管理政策、结算政策及部分客户应收账款账龄较长的原因，了解 2022 年末应收账款增长较快的原因；获取并查阅发行人报告期内应收账款账龄明细表，对于部分应收账款账龄较长的客户，通过查询国家企业信用信息公示系统及企查查等网站了解其经营情况；

2、查阅了发行人报告期各期末应收账款余额截至 2023 年 4 月 30 日的期后回款明细表；查阅了企查查、中国裁判文书网等网站，并对发行人报告期内主要客户进行了访谈，了解发行人报告期内是否存在有争议或涉诉的应收账款；获取并查阅发行人与上海华瑞银行股份有限公司签署的《谅解备忘录》；

3、获取并查阅了发行人报告期各期末应收账款质押相关合同、各期末应收账款质押明细等文件；对中信银行北京世纪城支行执行了银行函证程序，了解发行人在该银行受限银行存款情况。

### （二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人与主要客户的结算政策为收到发票后 10 个工作日内到 180 天内付款，整体而言，发行人一般给予客户 12 个月的信用账期；报告期内，发行人与主要客户结算政策与信用政策未发生重大变化；由于发行人向各类客户提供的服务或产品的内容存在一定差异，且不同银行客户内部对于向供应商支付款项的制度各不相同，发行人与不同客户间的结算政策存在一定差异；报告期内，发行人应收账款账龄主要集中于 1 年以内，应收账款账龄较长的客户主要为各类商业银行，除上海华瑞银行股份有限公司外，存在 1 年以上应收账款主要由部分客户内部付款审批流程较长所致；发行人报告期内已按会计准则相关要求对部分应收账款单项计提坏账准备，执行的坏账计提方法符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况；2022 年末发行人部分客户由于公司收入确认具有季节性特征，

同时部分发行人客户未能如期完成其内部付款审批流程，导致付款时间有所延后，2022 年末应收账款增长较快具有其合理性；

2、报告期各期末，发行人应收账款余额截至 2023 年 4 月 30 日的期后回款情况良好。报告期内，发行人除与上海华瑞银行股份有限公司存在争议外，不存在其他有争议、涉诉的应收账款，发行人与上海华瑞银行股份有限公司的应收账款已于 2020 年末全额单项计提坏账准备；

3、报告期内，发行人的应收账款质押均为获取银行借款而进行担保或反担保而产生。截至本问询回复出具日，发行人不存在应收账款被强制执行的情形。发行人截至 2022 年末所质押的应收账款所涉及的客户资产实力雄厚、信用良好，不存在相关还款风险；发行人于中信银行北京世纪城支行开立的一般存款账户于 2020 年因中信银行网银盾存在问题，发行人无法按银行要求及时通过网银对账，在 2020 年被中信银行列示为只收不付监管账户，2021 年初在发行人与银行完成对账操作后，银行已解除了相关账户的受限状态。

## 问题 14、关于存货

申报材料显示：

(1) 报告期各期末，发行人存货余额分别为 11,663.52 万元、10,692.80 万元、11,636.99 万元，为已实施未结算的项目成本。

(2) 发行人按照可变现净值低于账面成本差额计提存货跌价准备，报告期各期末存货跌价准备余额分别为 350.94 万元、753.97 万元、910.31 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内合同履约成本的归集原则和方法，举例说明如何保证其准确性；报告期各期末，发行人主要合同履约成本情况，包括客户名称、项目名称、存货余额、占比、坏账准备、项目执行是否异常、预计转入营业成本时点。

(2) 说明报告期各期末存货库龄情况，是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同、未签订合同但已开工合同等情形，如有，列示具体情况；报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明，是否已计提充分的跌价准备。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内合同履约成本的归集原则和方法，举例说明如何保证其准确性；报告期各期末，发行人主要合同履约成本情况，包括客户名称、项目名称、存货余额、占比、坏账准备、项目执行是否异常、预计转入营业成本时点

(一) 说明报告期内合同履约成本的归集原则和方法，举例说明如何保证其准确性

公司根据自身业务特点及企业会计准则的相关规定，制定了合同履约成本的核算方法。合同履约成本的归集原则、方法及举例情况参本问询回复问题 10 之“一、说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集”相关内容。

(二) 报告期各期末，发行人主要合同履行成本情况，包括客户名称、项目名称、存货余额、占比、坏账准备、项目执行是否异常、预计转入营业成本时点

报告期末，公司合同履行成本均有相应的销售项目，预期能够实现收入，不存在无项目归集的情形。报告期各期末，公司前十大合同履行成本项目情况如下：

### 1、2022 年末公司主要合同履行成本情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	存货余额	占合同履行成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	预计转入营业成本（验收）时间
1	交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	743.50	6.39%	-	否	已于2023年6月验收
2	蚂蚁云创数字科技（北京）有限公司	富滇银行数字化转型平台建设项目-业务中台子项目	683.53	5.87%	-	否	已于2023年3月验收
3	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	677.68	5.82%	443.69	否	2023年10月
4	九江银行股份有限公司	手机银行 5.0 项目合同	645.25	5.54%	80.27	否	已于2023年5月验收
5	长沙银行股份有限公司	信息科技人力外包项目框架协议合作协议	622.03	5.35%	-	否	已于2023年2月验收
6	广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行2016年度(投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统)IT 开发资源采购框架协议	530.26	4.56%	-	否	已于2023年6月验收
7	东莞银行股份有限公司	东莞银行香港子行互联网系统项目技术开发（委托）合同	528.39	4.54%	-	否	已于2023年6月验收
8	创兴银行有限公司	创兴银行香港企业网银项目开发合同	446.10	3.83%	181.94	否	已于2023年6月验收
9	上海银行股份有限公司	2021-2024 年度 B 模式外包人力之网络金融银行领域战略技术服务合同	412.86	3.55%	-	否	已于2023年6月验收
10	东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	389.11	3.34%	-	否	已于2023年6月验收
合计			<b>5,678.71</b>	<b>48.80%</b>	<b>705.91</b>		

注：项目执行异常为项目存在长期暂停的情况，下同

## 2、2021 年末公司主要合同履行成本情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	存货余额	占合同履约成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	预计验收时间
1	交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	749.88	7.01%	-	否	已于 2022 年 6 月验收
2	长沙银行股份有限公司	长沙银行股份有限公司信息科技人力外包项目框架协议	722.51	6.76%	-	否	已于 2022 年 1 月验收
3	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	665.22	6.22%	444.03	否	注 1
4	蚂蚁云创数字科技（北京）有限公司	富滇银行数字化转型平台建设项目-业务中台子项目	471.41	4.41%	-	否	已于 2023 年 3 月验收
5	九江银行股份有限公司	手机银行 5.0 项目合同	431.42	4.03%	-	否	已于 2023 年 5 月验收
6	正信银行有限公司	智能银行项目合同	368.66	3.45%	-	否	已于 2022 年 10 月验收
7	广东省农村信用社联合社	广东省农村信用社联合社手机银行 4.0 项目（前端及前台）委托开发合同	345.25	3.23%	130.15	否	已于 2022 年 7 月验收
8	广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	344.98	3.23%	-	否	已于 2022 年 6 月验收
9	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	智慧 APP6.0 项目运营管理台模块开发合同	306.03	2.86%	-	否	已于 2022 年 8 月验收
10	厦门银行股份有限公司	厦门银行手机银行外包人力采购框架协议	269.92	2.52%	-	否	已于 2022 年 9 月验收
合计			<b>4,675.29</b>	<b>43.72%</b>	<b>574.18</b>		

注 1：此项目涉及 21 家银行的数据迁移，建设过程中受远程办公影响、成都地区限电影响 2.5 个月，行方要求延长迁移周期、试运行周期，项目整体延期，预计于 2023 年 10 月验收，执行时间不及预期，并非执行异常。

## 3、2020 年末公司主要合同履行成本情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	存货余额	占合同履约成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	预计验收时间
----	------	------	------	------------	--------	----------	--------

序号	客户名称	项目名称	存货余额	占合同履约成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	预计验收时间
1	交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	1,197.56	10.27%	-	否	已于 2021 年 8 月验收
2	广发银行股份有限公司	广发银行应用系统开发资源（互联网金融及交易类）采购协议	1,141.86	9.79%	-	否	已于 2021 年 10 月验收
3	交通银行股份有限公司	技术开发合同	770.88	6.61%	-	否	已于 2021 年 8 月验收
4	长沙银行股份有限公司	长沙银行股份有限公司信息科技人力外包项目框架合作协议	559.86	4.80%	-	否	已于 2021 年 1 月验收
5	阿里云计算有限公司	201907004006 农行掌上银行迁移服务外包服务采购合同	492.49	4.22%	-	否	已于 2021 年 7 月验收
6	恒丰银行股份有限公司	恒丰银行购买外包工作量项目技术服务框架协议	355.60	3.05%	-	否	已于 2021 年 9 月验收
7	东莞银行股份有限公司	东莞银行金融互联网平台升级项目技术开发（委托）合同	347.02	2.98%	-	否	已于 2021 年 11 月验收
8	浙江稠州商业银行股份有限公司	互金业务中台及网上银行项目开发合同	343.98	2.95%	125.85	否	已于 2021 年 12 月验收
9	正信银行有限公司	智能银行项目合同	321.33	2.75%	-	否	已于 2022 年 10 月验收
10	苏州银行股份有限公司	苏州银行信息技术服务合同手机银行业务中台升级改造项目	299.73	2.57%	-	否	已于 2021 年 12 月验收
合计			<b>5,830.31</b>	<b>49.99%</b>	<b>125.85</b>		

报告期各期末，公司前十大合同履约成本项目成本金额分别为 5,830.31 万元、4,675.29 万元和 5,678.71 万元，占各期末合同履约成本比例分别为 49.99%、43.72% 和 48.80%，已计提的存货跌价准备金额分别为 125.85 万元、574.18 万元和 705.91 万元，占期末存货跌价准备比例分别为 35.86%、76.15%、77.55%，合同履约成本项目和对应的跌价准备较为集中。根据上表所示，各报告期末前十大合同履约成本项目不存在执行异常情况。

二、说明报告期各期末存货库龄情况，是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同、未签订合同但已开工合同等情形，如有，列示具体情况；报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明，是否已计提充分的

## 跌价准备

(一) 说明报告期各期末存货库龄情况，是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同、未签订合同但已开工合同等情形，如有，列示具体情况

### 1、报告期各期末存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄及变动情况如下：

单位：万元

库龄	金额			占比		
	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1年以内	8,618.59	9,210.01	10,225.25	74.06%	86.13%	87.67%
1-2年	2,767.16	992.28	1,334.61	23.78%	9.28%	11.44%
2-3年	193.93	450.14	65.32	1.67%	4.21%	0.56%
3-4年	57.31	24.54	38.35	0.49%	0.23%	0.33%
4-5年	-	15.83	-	-	0.15%	-
5年以上	-	-	-	-	-	-
合计	<b>11,636.99</b>	<b>10,692.80</b>	<b>11,663.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

期末存货余额主要为软件定制开发业务尚未验收的项目余额，2020年末、2021年末和2022年末，库龄2年以内的存货余额占期末存货余额的比例分别为99.11%、95.41%、97.84%，均保持在95%以上，与定制化开发业务的项目周期相匹配。

### 2、长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同、未签订合同但已开工等合同项目

报告期各期末，公司存货对应的项目情况具体为：

单位：万元

项目	项目状态	存货金额	占比	存货跌价准备	跌价准备比例
2022年末	正常进行	9,284.97	79.79%	-	-
	长期暂停	21.75	0.19%	3.35	0.37%
	客户经营异常	27.15	0.23%	27.15	2.98%
	执行不及预期	2,303.12	19.79%	879.81	96.65%
	合计	<b>11,636.99</b>	<b>100.00%</b>	<b>910.31</b>	<b>100.00%</b>

2021 年末	正常进行	8,287.01	77.51%	-	-
	客户经营异常	27.15	0.25%	27.15	3.60%
	执行不及预期	2,378.63	22.25%	726.82	96.40%
	合计	<b>10,692.80</b>	<b>100.00%</b>	<b>753.97</b>	<b>100.00%</b>
2020 年末	正常进行	10,092.83	86.53%	-	-
	执行不及预期	1,570.69	13.47%	350.94	100.00%
	合计	<b>11,663.52</b>	<b>100.00%</b>	<b>350.94</b>	<b>100.00%</b>

### (1) 长期暂停项目情况

长期暂停项目为截至报告期各期末已暂停超过 36 个月的项目。2020 年末及 2021 年末，公司不存在长期暂停的项目，2022 年末的长期暂停项目情况具体为：

客户名称	项目名称	存货余额 (万元)	暂停日期	暂停 期间	暂停事由
乐山市商业银行 股份有限公司	网银系统配合公务 卡项目改造合同	21.75	2019 年 11 月	至今	行方等待监管机构的核准批复，推迟 上线。

前述项目主要是由于客户乐山市商业银行股份有限公司未获得监管核准批复，推迟项目上线导致长期暂停，为确保财务信息准确性，公司按照存货余额扣减已收到的相关款项的差额全额提取跌价准备。整体来看，报告期内，公司长期暂停的项目存货金额相对较小，不会对公司日常经营产生重大影响。

### (2) 客户经营异常

客户经营异常主要为客户北京神州智恒科技有限公司，公司于 2020 年因合同纠纷起诉该客户，2021 年 10 月法院判决发行人胜诉，北京神州智恒科技有限公司被冻结资产并执行资产保全。2021 年末至 2022 年末，该客户相关的存货项目金额均为 27.15 万元，发行人已对相关存货项目全额计提存货跌价准备。客户经营异常项下的存货余额极小，不会对公司日常经营产生影响。

### (3) 执行不及预期

执行不及预期的项目主要指项目执行周期慢于预期和成本高于预期，由于客户需求变更、开展新业务或与客户首次合作等情况下，会导致项目的开发周期较预计周期有所延长。报告期内，公司不存在因执行不及预期而被客户拒绝验收或结算、从而导致期末存货无法变现的情形。报告期各期末，公司执行不及预期的

存货余额分别为 1,570.69 万元、2,378.63 万元、2,303.12 万元，占存货余额比分别为 13.47%、22.25%、19.79%。公司对这些项目进行了充分分析，按照期末合同履约成本高于可变现净值的差额计算存货跌价准备。报告期各期末，公司执行不及预期的主要项目情况为：

单位：万元

时点	客户名称	项目名称	存货余额	存货跌价准备	期末库龄情况	合同金额	执行不及预期的原因
2022.12.31	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	677.68	443.69	3 年以内	442.00	注 1
	九江银行股份有限公司	手机银行 5.0 项目合同	645.25	80.27	2 年以内	925.80	注 2
	惠州农村商业银行股份有限公司	云缴费平台项目委托开发合同	117.91	34.54	2 年以内	88.38	注 3
	创兴银行股份有限公司	创兴银行香港企业网银项目开发合同	446.10	181.94	2 年以内	280.00	注 4
	平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	146.20	49.10	1 年以内	198.00	注 5
合计			<b>2,033.14</b>	<b>789.54</b>	-	<b>1,934.18</b>	
占执行不及预期存货比例			<b>88.28%</b>	<b>89.74%</b>	-		
时点	客户名称	项目名称	存货余额	存货跌价准备	期末库龄情况	合同金额	执行不及预期的原因
2021.12.31	正信银行股份有限公司	智能银行项目技术开发合同	368.66	-	3 年以内	418.51	注 6
	广东省农村信用社联合社	广东省农村信用社联合社手机银行 4.0 项目（前端及前台）委托开发合同	345.25	130.15	2 年以内	228.00	注 7
	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司智慧 APP6.0-可视化页面配置系统（千人千面）项目合同	197.27	59.65	2 年以内	145.00	注 8
	山东省城	山东省城市商	306.03	60.74	2 年以内	260.00	注 8

	市商业银行合作联盟有限公司	业银行合作联盟有限公司智慧 APP6.0 项目运营管理平台模块开发合同					
	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	665.22	444.03	2 年以内	442.00	注 1
合计			<b>1,882.43</b>	<b>694.57</b>	-	<b>1,493.51</b>	
占执行不及预期存货比例			<b>79.14%</b>	<b>95.56%</b>	-	-	
时点	客户名称	项目名称	存货余额	存货跌价准备	期末库龄情况	合同金额	执行不及预期的原因
2020.12.31	正信银行有限公司	智能银行项目技术开发合同	321.33	-	2 年以内	418.51	注 6
	广东省农村信用社联合社	广东省农村信用社联合社手机银行 4.0 项目（前端及前台）委托开发合同	225.77	91.84	1 年以内	228.00	注 7
	厦门银行股份有限公司	厦门银行零售数字移动项目技术开发（委托）合同	262.99	18.66	1 年以内	259.00	注 9
	浙江稠州商业银行股份有限公司	互金业务中台及网上银行项目开发合同	343.98	125.85	1 年以内	280.00	注 10
	四川省农村信用社联合社	四川农信开放银行服务平台采购项目合同	209.56	108.46	1 年以内	261.50	注 11
合计			<b>1,363.64</b>	<b>344.81</b>	-	<b>1,447.01</b>	
占执行不及预期存货比例			<b>86.82%</b>	<b>98.25%</b>	-	-	

注 1： 此项目涉及 21 家银行的数据迁移，建设过程中受远程办公影响、成都地区限电影响 2.5 个月，行方要求延长迁移周期、试运行周期，项目整体延期，预计于 2023 年 8 月验收，执行时间不及预期，并非执行异常；

注 2： 手机银行建设过程中因为行方需求变更和隔离远程办公及效率原因，建设周期拉长，上线的时间从 2021 年 12 月延迟到 2022 年 4 月，项目周期延迟了四个月；

注 3： 项目建设过程中受隔离影响远程办公、行方要求延长测试周期。项目整体延期 5 个月；

注 4： 企业网银建设过程中受隔离、远程办公等因素影响，另外香港地区金管局上线评估周期加长，项目整体延期 8 个月，整体投入增大，导致项目不及预期；

注 5： 行方理财系统有部分模块暂停，导致前端系统无法按计划完成开发，项目进度不及预期；

注 6： 实施过程中产生了大量的需求变更，并且因为监管原因行方推迟上线，导致整个项目延续了 3 年；

注 7：行方关联系统业务中台项目延期，为了提高客户满意度和后续合作考虑，人员持续投入，项目延期，导致项目亏损；

注 8：由于该项目合同范围涉及山东省城市商业银行合作联盟有限公司 10 多家成员行，需求需与各行逐一确认，且各银行的测试及上线计划分批进行，导致项目延期 6 个月以上；

注 9：项目报价相对较低，原预计毛利率在 27% 左右，项目开发过程中，客户需求有变更，使得工作量增加，导致项目亏损；

注 10：项目包含包括多个系统的开发，工作量偏大。同时客户预算有限。考虑到该项目开发完成后，有利于承接后续系统迭代升级开发订单，基于战略合作的考虑，以客户预算的价格承接了该项目；

注 11：此项目建设过程行方要求接入 25 家新商户逐一进行试运行，试运行周期延长，整体投入比计划增大。

#### （4）亏损合同

报告期内，公司不存在签订时预计亏损的合同，在各期末时点综合考虑合同金额和项目投入成本情况判断项目是否可能为亏损项目，若为亏损项目，则对该项目计提存货跌价准备，详细亏损合同情况参见问题 14. “二、（一）2、（3）执行不及预期”。

#### （5）未签订合同但已开工的项目

公司报告期内主要客户为大型银行、股份制银行、城市商业银行、村镇银行等银行，银行 IT 系统上线时间一般要求较为紧迫，而签约流程时间相对较长，为满足客户的时间要求，部分项目存在未签订合同先行开工的项目。此类情况均为常年客户发生，发行人需经评判项目风险、项目重要性并获得客户入场通知后，才先行启动项目。因项目在实施过程中具有一定的实施周期，实施项目过程中公司亦会督促客户尽早完成合同的签署。

通过查阅公开披露资料，科蓝软件（证券代码：300663.SZ）、天阳科技（证券代码：300872.SZ）等同行已上市公司均存在部分项目开工时尚未签署合约的情况，此类情况属于行业普遍特征，公司部分项目开工时尚未签署合约的情形符合行业特征。

报告期末，已开工尚未签约的存货余额分别为 699.64 万元、614.32 万元、1,007.13 万元，占比分别为 6.00%、5.75%、8.66%。报告期各期末，公司相关项目不存在预计无法签约的情形。报告期内，公司未签订合同但已开工的主要项目为：

单位：万元

时点	客户名称	项目名称	存货余额	合同金额	签约时间
----	------	------	------	------	------

2022.12.31	江西省农村信用社联合社	江西农信 2022 年营销中心 2 期项目合同	124.50		尚未签约
	云南红塔银行股份有限公司	红塔银行 2023 年统一缴费平台二期项目	69.18		尚未签约
	张家口银行股份有限公司	张家口银行 2022 年对公金融服务平台项目合同	172.47		尚未签约
	东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	281.17	框架合同无具体金额	2023-1-10
	苏州银行股份有限公司	苏州银行 2023 年企业网银 2.0 建设项目	213.26		尚未签约
合计			<b>860.56</b>		
占期末未签订合同但已开工存货比例			<b>85.45%</b>		
时点	客户名称	项目名称	存货余额	合同金额	签约时间
2021.12.31	北银消费金融有限公司	北银消费金融有限公司与北京易诚互动网络技术股份有限公司移动端系统 V1.8 项目技术服务合同	72.30	170.40	2022-7-7
	龙江银行股份有限公司	龙江银行手机银行 2022 年开发外包服务采购项目	40.63	172.80	2022-11-15
	宁波银行股份有限公司	财资大管家外汇金管家五期项目合同	54.83	95.00	2022-1-27
	上海银行股份有限公司	上海银行 2021-2024 年度 B 模式外包人力之电子渠道领域战略技术服务合同	73.45	框架合同无具体金额	2022-8-8
	东莞银行股份有限公司	东莞银行香港分行企业网银系统建设项目技术开发（委托）合同	215.72	488.00	2022-2-8
合计			<b>456.92</b>		
占期末未签订合同但已开工存货比例			<b>74.38%</b>		
时点	客户名称	项目名称	存货余额	合同金额	签约时间
2020.12.31	龙江银行股份有限公司	龙江银行手机银行 2020 年开发外包服务采购项目	64.09	框架合同无具体金额	2021-12-15
	广东顺德农村商业银行股份有限公司	互联网金融项目群前台子项目二期开发合同	52.46	380.00	2021-3-12
	江苏常熟农村商	常熟农商银行手机	65.58	144.00	2021-3-4

	业银行股份有限公司	银行 5.0 二期系统项目开发合同			
	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	151.92	442.00	2021-2-7
	北银消费金融有限公司	移动端系统项目 V1.4 技术服务合同	60.80	156.90	2021-7-13
<b>合计</b>			<b>394.86</b>		
<b>占期末未签订合同但已开工存货比例</b>			<b>56.44%</b>		

综上，发行人存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、未签订合同提前开工的情况，但项目金额小、占比低，符合行业惯例，不会对发行人日常经营产生重大影响。

## （二）报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明，是否已计提充分的跌价准备

### 1、报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明

#### （1）基础政策

发行人严格按照《企业会计准则第 1 号——存货》的要求，在每个资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

报告期各期末，发行人综合考虑各存货项目的当前实施状态、预计未来实施情况、已发生成本、预计结算情况等判断是否存在减值迹象，并针对存在减值迹象的存货项目计提存货跌价准备，具体计提过程及依据如下：

对报告期各期末的合同履约成本项目状态进行定期评估，确认项目是否处于正常实施状态：

对于处于正常实施交付状态的项目，于资产负债表日，以合同售价扣除预计发生的销售费用和相关税费，以及项目达到上线验收状态还需要发生的成本作为可变现净值，按照期末合同履约成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；

对于处于暂停状态的项目，预计无法按照合同金额收取对价，综合考虑以已收到的预收款项扣除相关税费后作为可变现净值，按照期末合同履约成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

## (2) 举例说明

发行人与九江银行股份有限公司签订的手机银行 5.0 系统建设项目合同，合同价款 925.80 万元，在销售过程中可能发生的销售费用和相关税费共计 52.41 万元，2022 年期末项目经理结合合同实施进度及未来需求，对合同预计未来发生的外购成本、人工成本、其他费用进行分别估计，预计还将发生成本共 308.41 万元，合同履约成本余额为 645.25 万元。

发行人以合同价款扣减销售过程中可能发生的销售费用和相关税费，以及预计还将发生的成本 308.41 万元后，计算得出项目可变现净值为 564.98 万元，根据成本与可变现净值孰低计算存货跌价准备 80.27 万元。

## 2、存货跌价准备计提充分性分析

### (1) 发行人存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况具体为：

单位：万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
账面余额	11,636.99	10,692.80	11,663.52
存货跌价准备	910.31	753.97	350.94
存货跌价准备占比	7.82%	7.05%	3.01%
账面价值	10,726.68	9,938.83	11,312.58

### (2) 同行业上市公司存货跌价准备情况

同行业上市公司中，高伟达未计提存货跌价准备。报告期内，发行人与同行业上市公司报告期内的存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
宇信科技	存货跌价准备余额	4,787.28	1,552.83	939.50
	存货余额	125,799.06	115,925.52	88,697.29
	占比	3.81%	1.34%	1.06%
科蓝软件	存货跌价准备余额	3,805.74	2,957.32	2,499.02
	存货余额	61,785.76	47,151.80	46,650.26
	占比	6.16%	6.27%	5.36%
高伟达	存货跌价准备余额	-	-	-

	存货余额	54,244.69	44,491.43	43,661.41
	占比	-	-	-
润和软件	存货跌价准备余额	1,993.65	1,109.55	812.44
	存货余额	33,690.85	30,758.17	27,126.85
	占比	5.92%	3.61%	2.99%
天阳软件	存货跌价准备余额	-	45.05	90.83
	存货余额	27,440.91	27,858.04	21,775.61
	占比	-	0.16%	0.42%
同行业均值 (剔除高伟达)	存货跌价准备余额	2,646.67	1,416.19	1,085.45
	占比	4.26%	2.56%	2.36%
发行人	存货跌价准备余额	910.31	753.97	350.94
	存货余额	11,636.99	10,692.80	11,663.52
	占比	7.82%	7.05%	3.01%

注 1：数据来源于同行业上市公司年报

报告期各期末，发行人的存货跌价准备整体计提比例高于同行业上市公司的平均值。发行人与同行业上市公司的存货跌价准备计提比例的变动保持一致，发行人已充分计提存货跌价准备。

### （3）存货跌价准备计提充分性的制度保证

发行人针对存货跌价准备的计提已建立完善的内部控制制度。

在资产负债表日各合同负责的项目经理结合合同实施进度及未来需求，对合同预计未来发生的外购成本、人工成本、其他费用进行合理估计并编制预算表，经审批后，提交至财务部门。

对存货项目可变现净值和预计总成本进行单项分析，并核对合同约定的项目时间表与实际进度，分析是否存在潜亏的项目、超过合同约定完工时间的项目是否存在存货减值风险，对成本高于可变现净值的部分，计提存货跌价准备。

综上，公司对存货跌价准备计提已建立完善的制度保证，发行人与同行业上市公司的存货跌价准备计提比例的变动保持一致，公司存货跌价准备计提具有充分性。

## 三、中介机构核查情况

### （一）核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人内部管理制度相关文件，了解并评价与合同履行成本归集相关的关键内部控制的设计；访谈发行人财务部门负责人及销售部门负责人，了解报告期内发行人合同履行成本的确认原则及归集过程；执行细节测试，选取样本对各类合同履行成本的归集节点和金额准确性进行核查；获取各期末发行人主要合同履行成本明细，检查是否有对应的销售项目，是否存在异常项目，了解各个项目预计验收时间；

2、了解发行人对于存货跌价准备的计提政策，评价其合理性，并检查计提政策是否得到一贯执行；获取各期末发行人存货余额及库龄明细，检查是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同等情形，并了解长库龄合同情况；抽查各期末时点尚未签约合同履行成本主要项目的进场通知书；结合同行业上市公司存货跌价准备计提情况，评价发行人存货跌价准备的合理性；检查存货跌价准备计提依据，评价发行人是否充分计提存货跌价准备。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与合同履行成本归集相关的关键内部控制的设计与执行具备合理性和运行有效性；发行人按照项目为核算单位归集合同履行成本，归集及核算清晰、准确，各类合同履行成本的归集节点适当，金额准确；报告期内，发行人合同履行成本不存在异常项目；

2、发行人存货跌价准备计提政策合理，计提政策可以得到一贯执行；发行人针对存货跌价准备的计提有健全的内部控制制度；报告期内，发行人长期暂停、客户经营异常的金额小、占比较小，不会对发行人日常经营产生重大影响，执行不及预期、未签订合同但已开工等情形符合行业惯例，发行人已充分计提存货跌价准备；报告期各期末，发行人的存货跌价准备整体计提比例高于同行业上市公司的平均值，已对可能发生减值的存货计提了相应的存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

## 问题 15、关于期间费用

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人销售费用分别为 1,713.69 万元、1,560.86 万元、1,389.28 万元，管理费用分别 4,817.19 万元、4,947.98 万元、6,445.91 万元；报告期各期末，发行人员工人数分别为 2,507 人、2,633 人、2,751 人，以技术研发人员为主。

(2) 现场检查发现：①申报期内发行人董事长曾硕通过 2 名财务人员支取现金 26.88 万元，用于支付差旅费，不符合公司现金管理规定；②发行人在确认各项期间费用中房租及物业水电保洁费时，按照取得发票时间确认收入，导致各月确认金额差异较大，存在年度内跨期情形。

请发行人：

(1) 说明销售费用中业务招待费的具体构成情况，占营业收入比例与同行业公司的对比情况，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

(2) 说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配；报告期内，发行人营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势的原因及合理性。

(3) 说明报告期内各主要岗位员工的增减变化情况；结合离职人员、新招聘人员的离职和入职的期间分布情况、涉及岗位情况，说明是否存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形；结合发行人核心岗位员工、核心团队在发行人的任职期限，充分论证人员的稳定性，是否存在重大不确定性风险；报告期内人均产出与同行业公司对比情况及差异合理性。

(4) 说明报告期内营业收入呈增长趋势但销售费用逐年下降、管理费用相对稳定的原因及合理性；2022 年管理费用同比大幅增加的原因及合理性。

(5) 说明曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围，相关内控制度的建立及运行情况，是否持续存在违反现

金管理相关规定的情形；报告期内期间费用存在跨期确认的具体情况、相关影响及整改情况，相关内控制度的建立及运行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明销售费用中业务招待费的具体构成情况，占营业收入比例与同行业公司的对比情况，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形

**（一）说明销售费用中业务招待费的具体构成情况**

公司销售费用中的业务招待费主要是进行业务洽谈、对外联络、商务接待等发生的餐饮费等费用。报告期内，公司业务招待费均严格按照内控管理制度的规定报销入账。

报告期内，公司销售费用中业务招待费及占销售费用的比例情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
业务招待费	337.69	349.86	388.35
占销售费用的比例	24.31%	22.41%	22.66%

报告期各期，公司销售费用中的业务招待费分别为 388.35 万元、349.86 万元及 337.69 万元，占销售费用的比例分别为 22.66%、22.41%和 24.31%，各期金额在基本保持稳定。

**（二）销售费用中业务招待费占营业收入比例与同行业公司的对比情况**

报告期内，公司销售费用中业务招待费占营业收入比重与同行业公司对比情况如下：

同行业公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	0.80%	0.93%	1.06%
科蓝软件	0.41%	0.55%	0.62%
高伟达	0.75%	0.46%	0.46%
润和软件	未披露	未披露	未披露
天阳科技	0.92%	1.11%	1.26%
<b>平均值</b>	<b>0.72%</b>	<b>0.76%</b>	<b>0.85%</b>
<b>公司</b>	<b>0.54%</b>	<b>0.56%</b>	<b>0.74%</b>

注：无法从公开渠道获取报告期内各期润和软件销售费用中业务招待费的相关数据。

报告期内，公司销售费用中业务招待费占营业收入比例分别为 0.74%、0.56% 与 0.54%；低于同行业公司销售费用中业务招待费占营业收入的比例平均值，公司销售费用中业务招待费占营业收入比例呈现逐年下降的趋势，与同行业公司趋势一致。

### **（三）公司不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形**

#### **1、公司及相关人员不存在商业贿赂、处罚或被立案调查的情形**

根据公司及其子公司行政主管部门出具的合规证明、公安机关出具的无犯罪记录证明，并经检索网络公开信息，报告期内，公司及其子公司、董事、监事、高级管理人员等相关主体在项目开展过程中不存在商业贿赂情形，不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

#### **2、公司建立了完善的内部管理制度且运行有效**

公司重视市场化交易，严格防控商业贿赂等不正当竞争行为。公司制定并实施了《银行存款制度》《现金业务内控制度》《其他货币资金业务内控制度》《费用报销管理办法》《借款管理制度》《成本管理内控制度》《销售合同管理制度》《客户现场管理制度》《反舞弊内控制度》等与资金管理、费用核算、合同管理、项目管理相关的内部控制制度，通过严格执行财务内控制度，有效地规范了公司的财务行为，并从销售、收款、现金、费用报销等方面采取措施，防范商业贿赂行为的出现。同时，公司对销售及财务人员进行严格管理，严格防范业务获取环节的商业贿赂风险。

根据信永中和出具的《内部控制鉴证报告》（XYZH/2023BJAA12B0084），公司于 2022 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。

#### **3、公司费用入账程序及业务获取方式合法合规**

公司销售费用中的业务招待费主要为正常商业往来过程中发生的业务洽谈、对外联络、商务接待费用等，相关费用均履行了内部审批程序，并取得了合法合规的报销票据。报告期内，公司按照客户的要求，采取公开招投标、商务谈判等

方式承接项目，订单获取方式符合法律、法规及规范性文件的规定及相关客户内部采购程序的规定，不存在商业贿赂等不正当竞争情形。

综上所述，公司不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

二、说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配；报告期内，发行人营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势的原因及合理性

(一) 说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配

### 1、报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况

报告期各期末，公司管理人员、销售人员和研发与技术人员数量及其变动情况如下：

单位：人

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日
	数量	变动	数量	变动	数量
销售人员	29	-3.33%	30	7.14%	28
管理人员	196	18.07%	166	13.70%	146
研发与技术人员	2,526	3.65%	2,437	4.46%	2,333
合计	<b>2,751</b>	<b>4.48%</b>	<b>2,633</b>	<b>5.03%</b>	<b>2,507</b>

报告期各期末，公司员工人数分别为 2,507 人、2,633 人和 2,751 人，整体呈上涨趋势。其中，报告期内销售人员人数总体较为平稳。公司管理人员 2021 年末与 2022 年末分别较上期末增长 13.70% 与 18.07%，公司研发与技术人员 2021 年末与 2022 年末分别较上期末增长 4.46% 与 3.65%，公司报告期内管理人员、研发与技术人员各期末人数总体呈现稳步增长的趋势。

随着公司快速发展，为满足日益增长的市场需求并且保持技术领先优势，公司持续招聘各类型研发与技术人员以及管理人员。主要由于公司报告期内因业务规模扩大及项目数量增多，对于研发及技术人员的需求也同步增长，对于各类支持管理岗位的需求亦出现较大缺口。

## 2、相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配

### (1) 相关人员平均薪酬与行业平均薪酬水平的比较

报告期各期，公司与同行业上市公司销售人员、管理人员、研发与技术人员  
的平均薪酬情况为：

单位：万元/人

项目	公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售人员	宇信科技	80.57	97.03	102.53
	科蓝软件	28.51	26.42	32.37
	高伟达	89.36	53.03	65.04
	润和软件	97.18	83.01	65.87
	天阳科技	74.32	69.53	45.64
	平均值	<b>73.99</b>	<b>65.80</b>	<b>62.29</b>
	公司	<b>31.10</b>	<b>32.56</b>	<b>33.19</b>
项目	公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
管理人员	宇信科技	38.25	31.19	30.60
	科蓝软件	30.34	27.86	19.59
	高伟达	13.22	14.71	14.48
	润和软件	10.96	9.06	12.21
	天阳科技	30.20	23.52	25.50
	平均值	<b>24.59</b>	<b>21.27</b>	<b>20.48</b>
	公司	<b>26.31</b>	<b>21.60</b>	<b>23.65</b>
项目	公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发与技术人员	宇信科技	20.96	17.34	14.86
	科蓝软件	18.11	17.60	12.86
	高伟达	17.16	17.71	12.50
	润和软件	18.71	16.69	15.84
	天阳科技	17.87	15.43	13.09
	平均值	<b>18.56</b>	<b>16.95</b>	<b>13.83</b>
	公司	<b>18.09</b>	<b>17.45</b>	<b>15.95</b>

注 1：数据来源为同行业上市公司年度报告。

注 2：同行业上市公司相关人员平均薪酬=相关费用中的工资福利金额/各期末相关人员数量。

#### ①管理人员

报告期内，公司管理人员年度平均薪酬分别为 23.65 万元、21.60 与 26.31 万元；同行业上市公司管理人员年度平均薪酬分别为 20.48 万元、21.27 万元与 24.59 万元。公司管理人员年度平均薪酬与同行业上市公司平均水平较为接近。

### ②研发与技术人员

报告期内，公司研发与技术人员年度平均薪酬分别为 13.83 万元、16.95 万元与 18.56 万元；同行业上市公司研发与技术人员年度平均薪酬分别为 15.95 万元、17.45 万元与 18.09 万元。公司研发与技术人员年度平均薪酬与同行业上市公司平均水平较为接近。公司研发与技术人员平均薪酬报告期内呈波动上升的趋势，总体趋势与同行业上市公司保持一致。

### ③销售人员

报告期内，公司销售人员平均工资低于同行业上市公司平均水平，其中公司销售人员平均薪酬与科蓝软件较为接近，低于其他四家同行业上市公司，主要由于一方面公司目前尚未上市，业务规模相比于同行业上市公司较小，资金实力相对同行业上市公司较弱，对于销售人员的薪酬政策弱于同行业上市公司；另一方面，公司主要客户为各类银行，客户规模普遍较大且黏性较高，客户开拓活动主要由公司高级别员工进行，公司主要的高级别销售人员人数较少，同时中低级别销售人员主要从事客户维护等日常工作，其人数较多且薪酬相对较低。

### (2) 相关人员平均薪酬与当地工资水平的比较

报告期各期，公司平均薪酬与北京市城镇私营单位就业人员平均工资对比情况为：

单位：万元/人

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
北京市城镇私营单位就业人员平均工资	未披露	10.00	9.06
公司平均薪酬	18.81	17.88	16.59

注：数据来源为国家统计局，2022 年度北京市城镇私营单位就业人员平均工资尚未发布。

2020 年度与 2021 年度公司人均薪酬高于北京市城镇私营单位就业人员平均工资，主要由于公司所从事的软件和信息技术服务业整体薪酬相比其他行业较高。

综上所述，报告期内公司相关人员平均薪酬具有其合理性。

(二) 报告期内，发行人营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势的原因及合理性

公司报告期内营业收入与销售费用主要项目明细情况为：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	62,366.78	-0.72%	62,817.83	19.21%	52,694.94
销售费用	1,389.28	-10.99%	1,560.86	-8.92%	1,713.69
其中：工资及福利费	902.02	-7.65%	976.70	5.10%	929.28
业务招待费	337.69	-3.48%	349.86	-9.91%	388.35

公司报告期内营业收入分别为 52,694.94 万元、62,817.83 万元与 62,366.78 万元，营业收入 2021 年度较 2020 年度增长 19.21%，2022 年度较 2021 年度减少 0.72%。公司 2021 年度销售费用较 2020 年度减少 8.92%，2022 年度销售费用较 2021 年度减少 10.99%。

公司报告期内各期销售费用的增速与营业收入的增速有所差异，主要由于：

### 1、工资及福利费

公司 2021 年度销售费用中工资及福利费较 2020 年度增长 5.10%，2022 年度销售费用中工资及福利费较 2021 年度减少 7.65%，呈现先增再降的趋势，报告期内销售费用中的工资及福利费的波动趋势与营业收入的波动趋势基本一致。公司报告期内销售费用中工资及福利费的波动幅度较营业收入有所差异，主要由于公司主要客户为各类银行，客户规模普遍较大且黏性较高，客户开拓活动主要由公司高级别员工进行，公司各期营业收入的实现与销售人员薪酬的关联性较低。

### 2、业务招待费

公司 2021 年度销售费用中业务招待费较 2020 年度减少 9.91%，2022 年度销售费用中业务招待费较 2021 年度减少 3.48%。报告期内呈现持续下降的趋势，主要由于报告期内公司加强了费用支出的管控所致。

综上所述，公司报告期内的销售费用的减少主要由工资福利费用、业务招待费的减少导致，公司相关费用的变化与营业收入的直接线性关系较弱，营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势具有其合理性。

三、说明报告期内各主要岗位员工的增减变化情况；结合离职人员、新招聘人员的离职和入职的期间分布情况、涉及岗位情况，说明是否存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形；结合发行人核心岗位员工、核心团队在发行人的任职期限，充分论证人员的稳定性，是否存在重大不确定性风险；报告期内人均产出与同行业公司对比情况及差异合理性

**（一）公司报告期内各主要岗位员工的增减变化情况**

报告期各期末，公司管理人员、销售人员、研发与技术人员总数呈上涨趋势。其中，报告期内销售人员人数总体较为平稳，管理人员、研发与技术人员各期末人数总体呈现稳步增长的趋势。报告期内各主要岗位员工的增减变化具体情况参见本问询回复之“问题 15.关于期间费用”之“二、（一）说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配”。

**（二）结合离职人员、新招聘人员的离职和入职的期间分布情况、涉及岗位情况，说明是否存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形**

报告期内各期，公司新招聘人员与离职人员的入职和离职期间分布情况如下：

单位：人

月份	2022 年				2021 年				2020 年			
	入职人数	离职人数	离职时处于试用期人数	月度净增长	入职人数	离职人数	离职时处于试用期人数	月度净增长	入职人数	离职人数	离职时处于试用期人数	月度净增长
1 月	58	89	32	-31	61	93	15	-32	39	80	4	-41
2 月	64	73	18	-9	31	54	8	-23	16	47	9	-31
3 月	187	139	29	48	163	127	28	36	122	59	10	63
4 月	161	119	29	42	154	140	15	14	153	105	21	48
5 月	130	98	46	32	115	108	27	7	113	87	20	26
6 月	119	107	36	12	152	101	20	51	163	98	30	65
7 月	147	103	40	44	177	151	44	26	196	136	52	60

8月	141	123	44	18	178	121	35	57	139	114	34	25
9月	122	128	51	-6	127	128	41	-1	107	107	19	-
10月	50	78	27	-28	101	109	34	-8	88	90	20	-2
11月	60	39	17	21	99	92	22	7	75	86	10	-11
12月	30	55	10	-25	83	91	20	-8	55	57	12	-2
合计	<b>1,269</b>	<b>1,151</b>	<b>379</b>	<b>118</b>	<b>1,441</b>	<b>1,315</b>	<b>309</b>	<b>126</b>	<b>1,266</b>	<b>1,066</b>	<b>241</b>	<b>200</b>
月均	<b>106</b>	<b>96</b>	<b>32</b>	<b>10</b>	<b>120</b>	<b>110</b>	<b>26</b>	<b>11</b>	<b>106</b>	<b>89</b>	<b>20</b>	<b>17</b>

报告期内，公司各年入职人员与离职人员的入离职时间主要集中于每年3月至10月。2020年度至2022年度，公司3月至10月的入职员工人数占当年总入职员工人数的比例分别为85.39%、80.99%与83.29%，2020年度至2022年度公司3月至10月的离职员工人数占当年总离职员工人数的比例分别为74.67%、74.90%与77.76%。上述变动主要是由于每年春节后的3月至5月与9至10月通常为就业市场的旺季，在此期间就业市场通常岗位充足，员工入离职活动频繁。同时，每年的6月至8月为应届生集中毕业入职的时间，在此期间公司入职的应届毕业生相对较多。

报告期内，公司员工入离职情况如下：

单位：人

项目	2022年度			2021年度			2020年度		
	入职	离职	净增长	入职	离职	净增长	入职	离职	净增长
销售人员	3	3	-	6	4	2	4	5	-1
管理人员	89	69	20	133	112	21	42	34	8
研发与技术人员	1,177	1,079	98	1,302	1,199	103	1,220	1,027	193
合计	<b>1,269</b>	<b>1,151</b>	<b>118</b>	<b>1,441</b>	<b>1,315</b>	<b>126</b>	<b>1,266</b>	<b>1,066</b>	<b>200</b>

注：部分岗位员工期末人数≠期初人数+入职人数-离职人数，系员工公司内部部门之间调动所致。

报告期内，公司管理人员、研发与技术人员期末人数均呈现净增长的趋势，销售人员净变动人数相对稳定。报告期内各年管理人员、研发与技术人员的入职人数与离职人数相匹配，不存在爆发式增长或急剧减少的情况，公司各岗位的新招聘人员主要在补充离职人员空缺的基础上根据业务的增长需求进行的补充。

报告期内公司员工入职与离职人数均处于较高水平，主要由于：

### 1、试用期考核体系较为严格

报告期内，公司各年度离职员工中，在离职时尚处于试用期的员工人数分别为 241 人、309 人与 379 人，占当期离职员工的数量分别为 22.61%、23.50%与 32.93%，占比相对较高。离职员工中离职时尚处于试用期的员工占比较高主要由于公司对于新入职员工有着较为严格的转正考核标准，公司严格践行“客户第一、品质至上”的理念，对新入职的员工组织严格完善的考核体系，处于试用期的员工考核通过后方可正式为客户提供专业服务。对于试用期考核未通过的员工，公司主动进行人员淘汰更新，以保障公司专业的服务品质。严格的试用期考核体系也一定程度上对公司报告期内各年度的员工入职与离职人数产生了影响。

## 2、高离职率为行业特征

根据国家统计局 2017 年修订实施的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司从事的行业属于“I65 软件和信息技术服务业”，该行业由于技术更新迭代速度快、工作强度大、员工平均年龄较低等特点，员工流动性高，离职率长期处于较高水平。由于公司选取的五家同行业上市公司均未披露其 2020 年度至 2022 年度离职率相关数据，公司选取了其他五家与公司同属软件和信息技术服务业的公司的报告期内员工离职率情况进行对比分析，具体如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
软通动力	未披露	21.35%	30.20%
法本信息	43.49%	44.35%	33.81%
慧博云通	未披露	33.04%	33.44%
华鹏飞	33.6%	36.8%	未披露
盛邦安全	20.61%	21.21%	18.27%
<b>平均值</b>	<b>32.57%</b>	<b>31.35%</b>	<b>28.93%</b>
<b>公司</b>	<b>29.50%</b>	<b>33.31%</b>	<b>29.83%</b>

注：同行业其他公司数据来源为其公开披露文件，截至本问询回复出具日，上述各同行业公司中除法本信息、华鹏飞、盛邦安全外尚未披露 2022 年度离职率数据。华鹏飞公开披露的 2021 年度与 2022 年度离职率数据仅保留一位小数，华鹏飞未披露其 2020 年度离职率数据。

报告期内，公司员工离职率分别为 29.83%、33.31%与 29.50%，离职率相对较为平稳。上述同行业公司报告期内平均离职率分别为 28.93%、31.35%与 32.57%，公司与上述同行业公司平均水平较为接近。

公司报告期内各期研发与技术人员的入职人数与离职人数较多主要由公司所处行业的高离职率特征所致，公司为满足日常业务的开展以及业务部门对于人员需求的增长，适时对于空缺岗位进行补充招聘。

综上所述，公司人员离职与新招聘频繁均属于适应行业规律的人员自然流出与相应的补充，公司报告期内不存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形。

### （三）结合发行人核心岗位员工、核心团队在发行人的任职期限，充分论证人员的稳定性，是否存在重大不确定性风险

报告期内，公司核心岗位员工、核心团队的任职期限情况如下：

岗位类型	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	人数(人)	平均在职年限(年)	人数(人)	平均在职年限(年)	人数(人)	平均在职年限(年)
核心团队	12	11.17	12	10.17	12	9.17
核心岗位	246	6.08	258	5.21	253	4.74
<b>合计</b>	<b>258</b>	<b>6.32</b>	<b>270</b>	<b>5.43</b>	<b>265</b>	<b>4.94</b>

注：核心团队系指公司内部董事、监事及高级管理人员；核心岗位系指公司管理骨干、技术骨干及业务骨干。

报告期内各期末，公司核心团队及核心岗位员工人数较为稳定，平均在职年限较长。截至2022年末，公司核心团队平均在职年限为11.17年，核心岗位员工平均在职年限为6.08年，不存在重大不确定性风险。

综上所述，报告期内，公司核心团队、核心岗位员工人员稳定，不存在重大不确定性风险。

### （四）报告期内人均产出与同行业公司对比情况及差异合理性

报告期内，公司与同行业上市公司人均产出情况列示如下：

单位：万元

同行业上市公司	2022年度	2021年度	2020年度
宇信科技	32.59	29.15	26.82
科蓝软件	24.85	24.25	19.72
高伟达	32.13	56.96	52.12
润和软件	24.05	22.46	22.61
天阳科技	23.05	22.32	19.32
<b>平均值</b>	<b>27.33</b>	<b>31.03</b>	<b>28.12</b>

公司	22.67	23.86	21.02
----	-------	-------	-------

注：人均产出=当期销售收入/当期期末人数

报告期内，公司人均产出分别为 21.02 万元、23.86 万元与 22.67 万元，2021 年度较 2020 年度有所增长，2022 年度较 2021 年度小幅下降，公司报告期内人均产出基本保持稳定，波动趋势与公司营业收入的波动趋势一致。

报告期内同行业上市公司人均产出平均值分别为 28.12 万元、31.03 万元与 27.33 万元，公司人均产出均低于同行业上市公司平均水平。其中，报告期各期公司与科蓝软件、润和软件及天阳科技的人均产出较为接近，低于宇信科技与高伟达的人均产出。主要由于，宇信科技 2020 年度至 2022 年度各期系统集成销售及服务业务销售收入合计占当期营业收入的比重分别为 22.62%、18.78% 与 20.13%，高伟达 2020 年度至 2022 年度各期系统集成及服务业务销售收入占当期营业收入的比重分别为 50.50%、52.62% 与 33.19%，宇信科技与高伟达报告期内系统集成相关业务占比较高。根据公司对于系统集成相关业务的运营经验，系统集成相关业务一般对于人员的需求量较低，因此导致宇信科技与高伟达人均产出相对较高。

#### 四、说明报告期内营业收入呈增长趋势但销售费用逐年下降、管理费用相对稳定的原因及合理性；2022 年管理费用同比大幅增加的原因及合理性

##### （一）公司报告期内营业收入呈增长趋势但销售费用逐年下降、管理费用相对稳定的原因及合理性

报告期内，公司营业收入与销售费用、管理费用波动情况为：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	62,366.78	-0.72%	62,817.83	19.21%	52,694.94
销售费用	1,389.28	-10.99%	1,560.86	-8.92%	1,713.69
管理费用	6,445.91	30.27%	4,947.98	2.72%	4,817.19

##### 1、销售费用

公司 2021 年末较 2020 年末营业收入增长 19.21%，2022 年末较 2021 年末营业收入减少 0.72%；公司 2021 年末较 2020 年末销售费用减少 8.92%，2022 年末

较 2021 年末销售费用减少 10.99%。公司报告期内销售费用的波动趋势与营业收入存在一定差异，主要由公司报告期内各期销售费用中工资及福利费、业务招待费与差旅及交通费的减少所致。具体原因及合理性分析参见本问询回复之“问题 15.关于期间费用”之“二、（二）报告期内，发行人营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势的原因及合理性”。

## 2、管理费用

公司 2021 年度管理费用较 2020 年度增长 2.72%，增速较低，主要由于公司 2020 年度存在因股份支付产生的相关费用 278.41 万元。公司 2020 年度与 2021 年度剔除股份支付影响前后的管理费用增长情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额
管理费用（剔除股份支付前）	4,947.98	2.72%	4,817.19
管理费用（剔除股份支付后）	4,947.98	9.02%	4,538.78

公司 2021 年度营业收入较 2020 年度增长 19.21%，公司管理费用剔除股份支付后 2021 年度较 2020 年度增长 9.02%，2021 年度营业收入的增速高于剔除股份支付后管理费用的增速。

公司 2021 年度较 2020 年度剔除股份支付后的管理费用的增速与营业收入的增速不匹配主要由于公司管理费用的支出主要与公司日常管理事务相关，公司 2021 年度相较 2020 年度管理团队相对稳定，营业收入的增长与公司管理费用支出直接线性关系较弱。因此公司 2021 年度较 2020 年度营业收入呈增长趋势但管理费用相对稳定具有其合理性。

### （二）2022 年管理费用同比大幅增加的原因及合理性

公司 2021 年度与 2022 年度管理费用明细及金额变动情况为：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度
	金额	增长率	金额
工资及福利费	5,156.63	43.83%	3,585.20
中介服务费	311.67	40.03%	222.57

租赁费	76.10	-76.91%	329.61
招聘费	75.20	-21.94%	96.33
办公费	127.42	14.82%	110.97
差旅及交通费	106.33	-43.60%	188.54
物业及水电	102.38	-17.66%	124.34
折旧及摊销	456.72	169.85%	169.25
业务招待费	3.43	-74.95%	13.69
其他	30.04	-72.05%	107.48
<b>合计</b>	<b>6,445.91</b>	<b>30.27%</b>	<b>4,947.98</b>

公司 2021 年度与 2022 年度管理费用分别为 4,947.98 万元与 6,445.91 万元，2022 年度管理费用较 2021 年度增长 30.27%。公司 2022 年度管理费用较 2021 年度大幅增长主要由于公司 2022 年度管理费用中工资及福利费的增长。2022 年度公司管理费用中工资及福利费较 2021 年度增长 1,571.43 万元，增长 43.83%。

公司 2021 年度与 2022 年度工资及福利费计入管理费用的加权平均人年数为：

单位：人年

项目	2022 年度		2021 年度
	人数	增长率	人数
加权平均人年数	221	46.36%	151

公司 2022 年度管理费用中工资及福利费较 2021 年度的增长主要由于公司 2022 年度工资及福利费计入管理费用的加权平均人年数较 2021 年度有所增加。一方面，由于公司 2022 年度因业务需要增设 7 家分公司，同时随着公司经营规模的扩大，人力、财务等管理岗位的人员缺口逐步增加，公司为满足日常管理工作的开展，公司管理人员于 2022 年末较 2021 年末净增加 30 人。另一方面，银行等金融机构加强经营数字化的需要，从过去的高速发展全面转向高质量发展，公司为进一步提升客户满意度，增强员工的专业素养，公司于 2022 年对员工开展专业技能培训，培训期间的相关薪酬计入管理费用。

综上所述，公司 2022 年度管理费用较 2021 年度同比大幅增加主要是因为公司 2022 年度管理人员人数有所增加；同时公司 2022 年度对员工开展专业技能培训，培训期间的相关薪酬计入管理费用所致，具有其合理性。

五、说明曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围，相关内控制度的建立及运行情况，是否持续存在违反现金管理相关规定的情形；报告期内期间费用存在跨期确认的具体情况、相关影响及整改情况，相关内控制度的建立及运行情况

（一）曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围，相关内控制度的建立及运行情况，是否持续存在违反现金管理相关规定的情形

1、曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围

2019 年度，公司贯彻落实“移动优先”战略，大力推广公司移动银行产品。在此期间，公司组织了“理事长、专家会议”、“突围数字转型联盟大会”及“数字化转型之路系列沙龙”等多次交流活动。为进一步加强与参会者的沟通，推介公司产品，公司通常在会后组织“传统文化培训”、“郊野旅游”等相关活动。2019 年 4 月，曾硕向公司申请 26.88 万元备用金现金借款，用于及时支付上述活动所需现金。公司将相关资金转账至财务人员个人账户，并由财务人员提现后将现金供曾硕支付相关费用。2019 年 5 月，曾硕向公司提交了市场活动相关费用发票等报销单据申请报销。公司将曾硕此笔报销冲抵其于 2019 年 4 月向公司申请的备用金借款，并将相关费用计入公司 2019 年 5 月的管理费用中，相关金额已纳入合并报表范围。

2、相关内控制度的建立及运行情况

公司重视内部日常资金的使用管理，严格防范违反公司资金使用相关管理制度而形成的舞弊行为。公司制定了《现金业务内控制度》《银行存款制度》《其他货币资金业务内控制度》《反舞弊内控制度》与《费用报销管理制度》等资金管理及相关内部控制制度，相关制度规范了公司内部各类资金使用与费用报销行为。上述事项发生后，公司进一步严格执行各类内部控制制度，严格防范各类舞弊事项的发生，相关制度运行有效。

3、是否持续存在违反现金管理相关规定的情形

除上述事项外，报告期内，公司不存在其他违反现金管理相关规定的情形。根据信永中和出具的《内部控制鉴证报告》（XYZH/2023BJAA12B0084），公司于2022年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。公司内部控制运行较好，未持续存在违反现金管理相关规定的情形。

## **（二）报告期内期间费用存在年度内跨期确认的具体情况、相关影响及整改情况，相关内控制度的建立及运行情况**

报告期内，公司员工通过公司报销系统提交费用报销，经逐级审批后，财务部门将相关报销直接计入相应的费用中，公司在报告期各期末，对于涉及报告期之间跨期的费用进行统一调整。报告期内，公司存在因租赁办公场所、员工宿舍等所产生的房租费用、物业费用、水电费用及保洁费用，报告期内公司在取得发票时将此类费用进行入账。此类情况使得公司报告期内各期费用月度间差异较大，造成公司期间费用年度内月度间的跨期，公司已在报告期每期期末对于涉及报告期之间跨期的费用进行统一调整，保证归属于各报告期的费用的准确性。报告期内，公司期间费用中，房租费用、物业费用、水电费用及保洁费用合计分别为603.77万元、637.05万元与229.43万元。

针对上述情形，公司为进一步提升财务核算质量，避免相关问题的再次发生，公司制定了一系列内部控制管理制度。关于财务核算方面公司制定了《财务核算制度》《财务管理内控制度》等，规定了公司进行费用记账时应根据其所属期间按月度进行分摊，同时审核人在对于记账凭证进行审核时，应对于发生经济业务的内容与所附的原始凭证内容是否相符、与费用所属期间是否相符进行审核；在费用报销方面，制定了《费用报销管理制度》，规定原则上所有报销需于费用发生当月在系统内填报，并于系统提交成功后3个自然日内将纸质单据递交到财务部，避免产生跨期费用。公司严格执行有关财务核算、费用报销的各类内部控制制度，在上述各项制度发布并执行后，公司财务核算质量得到进一步提升，公司内部管理效率得到进一步优化。

## **六、中介机构核查情况**

### **（一）核查程序、方式、范围**

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解、评估和测试发行人期间费用的相关内部控制制度，评价内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；查阅发行人报告期内销售费用明细表，抽查相关财务凭证及附件，检查各类费用的用途、票据和审批手续，评价其真实性、规范性和合理性；获取发行人及其子公司报告期内合规证明，获取发行人董事、监事、高级管理人员无犯罪记录证明；访谈发行人财务部门负责人与销售部门负责人，了解发行人报告期内销售费用中业务招待费的内容及波动情况；查询发行人同行业上市公司年度报告，了解同行业上市公司业务招待费的营收占比，并与发行人进行比较；

2、获取并查阅了发行人报告期各期末员工花名册，访谈发行人分管相关业务的副总经理，了解发行人报告期内管理人员、销售人员与研发人员人数的波动原因以及报告期内销售费用持续下降的原因，并分析其合理性；查询发行人报告期内同行业上市公司管理人员、销售人员与研发人员薪酬数据、北京市城镇私营单位就业人员平均工资，并将发行人报告期内平均薪酬情况与同行业上市公司平均薪酬、北京市城镇私营单位就业人员平均工资相对比，分析其差异原因及合理性；

3、获取并查阅了发行人报告期各期末员工花名册，了解发行人报告期内离职人员、新招聘人员的离职和入职的期间分布情况，发行人核心岗位员工、核心团队在发行人的任职期限情况；查询发行人同行业公司员工离职率情况，将发行人报告期内员工离职率与同行业平均水平相比较；查询发行人同行业上市公司人均产出情况，并将其与发行人相关数据相比较，分析其差异原因及合理性；

4、获取发行人报告期内管理费用明细表，分析其波动趋势及合理性；访谈发行人管理层，了解发行人报告期内管理费用波动原因，分析其合理性；

5、访谈曾硕及相关财务人员，了解曾硕通过财务人员支取现金的原因、相关资金用途及相关财务账务处理情况；获取曾硕向公司借款及报销冲抵借款的相关财务凭证、借款审批文件、费用发票等文件，核查其真实性及合理性；了解、评估和测试发行人期间费用的相关内部控制制度，评价内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；获取发行人及其董事、监事、高级管理人员以及其他被列入核查范围的重点人员报告期内银行账户开立清单、银行流水，查阅其报告期内是否存在大额异常交易的情况；抽查发行人报告期内期间费用相关财务凭证及附件，

检查各类费用的用途、票据和审批手续，核查其是否存在违反现金管理相关规定的情形以及费用跨期的情形。

## （二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内发行人销售费用中业务招待费主要是进行业务洽谈、对外联络、商务接待等发生的餐饮费等费用，占营业收入的比例与同行业上市公司波动趋势一致，低于同行业上市公司销售费用中业务招待费占营业收入的比例平均值。发行人报告期内不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形；

2、报告期内，发行人管理人员、研发与技术人员的平均薪酬与同行业上市公司平均水平较为接近，发行人管理人员、研发与技术人员平均薪酬报告期内呈波动上升的趋势，总体趋势与同行业上市公司保持一致。发行人报告期内销售人员平均工资低于同行业上市公司平均水平，主要由发行人的整体业务规模相对偏小且发行人客户开拓活动主要由公司高级别员工进行，中低级别销售人员主要从事客户维护等日常工作，薪酬相对较低所致。发行人 2020 年度与 2021 年度人均薪酬均高于北京市城镇私营单位就业人员平均工资，主要由发行人所从事软件和信息技术服务业整体薪酬较高所致。发行人报告期内销售费用呈下降趋势主要由于发行人客户开拓活动主要由公司高级别员工进行，公司各期营业收入的实现与销售费用薪酬的关联性较低；公司报告期内加强了费用支出的管控；同时，报告期内，发行人逐渐减少了销售人员的异地出差频率，并提高了销售人员本地化的比例，节省了差旅及交通费开支；

3、报告期内，发行人管理人员、研发与技术人员的入职人数与离职人数相匹配，不存在爆发式增长或急剧减少的情况，公司各岗位的招聘主要在补充离职人员空缺的基础上根据业务的增长需求进行人员的补充，不存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形。报告期内，发行人核心团队、核心岗位员工人员稳定，不存在重大不确定性风险。发行人报告期内人均产出略低于同行业上市公司主要由于发行人与同行业上市公司业务结构的差异所致，具有其合理性；

4、发行人 2021 年度较 2020 年度管理费用的增速与营业收入的增速有所差异，主要由于发行人管理费用的支出主要与发行人日常管理事务相关，营业收入

的增长与发行人管理费用支出直接线性关系较弱。2022 年管理费用同比大幅增加主要由于发行人 2022 年度加权平均人年数有所增加所致。发行人报告期内管理费用的波动具有其合理性；

5、曾硕向公司申请 26.88 万元备用金现金借款用于支付市场活动相关费用，合计 26.88 万元。发行人将相关资金转账至财务人员个人账户中，由财务人员前往银行办理提现并交付曾硕。曾硕向发行人提交了市场活动相关费用发票等报销单据申请报销。发行人将曾硕此笔报销冲抵其向发行人申请的备用金借款，并将相关费用计入发行人的管理费用中，相关金额已纳入合并报表范围。上述事项发生后，公司进一步严格执行各类内部控制制度，严格防范各类舞弊事项的发生，相关制度运行有效。截至本问询回复出具日，除上述事项外，发行人不存在违反现金管理相关规定的情形。报告期内，发行人房租费用、物业费用、水电费用及保洁费用存在以取得发票的时间作为相关费用入账时间的情况。此类情况使得公司报告期内各期费用月度间差异较大，造成公司期间费用年度内月度间的跨期，但此事项不涉及期间费用报告期内各年度的跨期。发行人已建立了相关内部控制制度规避此类情况的发生。

## **问题 16、关于资金流水**

**请保荐人、申报会计师按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求，提交对发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高等关键主体的资金流水核查情况的专项说明。**

### **回复：**

保荐人、申报会计师已按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求，提交对发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高等关键主体的资金流水进行核查，核查情况详见《东北证券股份有限公司关于北京易诚互动网络技术股份有限公司关键主体资金流水核查情况的专项说明》及《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于北京易诚互动网络技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市资金流水核查的专项说明》。

## 问题 17、关于现场检查发现中介机构执业质量方面的问题

现场检查发现，中介机构执业质量存在如下问题：

(1) 保荐人对于关联方核查存在遗漏。

(2) 保荐人《尽职调查工作记录》单独形成，未装订至各章节；存在需保荐人进行分析、核查的事项，底稿中仅附有发行人出具的说明，未见项目组进行独立核查并形成核查记录的相关资料；以上事项不符合《东北证券股份有限公司投资银行管理总部创业板保荐业务尽职调查工作细则（2021 年 11 月）》相关规定。

(3) 保荐人存在部分工作底稿索引不完整，个别工作底稿核查内容与标题不符等情况。

(4) 保荐人核查存在未见结论性意见或结论性意见不明确等情形。

(5) 申报会计师函证程序存在瑕疵，对于回函不符、未回函以及存在限制性条款的，虽执行了替代程序，但替代程序所获取的证据存在缺失，不能有效支撑会计师如何执行替代程序。

(6) 申报会计师对客户访谈不到位，客户访谈记录大部分是被访谈对象个人签名，对签名人身份的核实程序不足，对未签署访谈记录数据核对附表的客户，补充程序不完善。

(7) 申报会计师审计调整支撑资料不足，收入跨期调整支持性证据存在缺失；部分成本调整无明细表给予详细列示，且成本调整支持性证据存在缺失。

(8) 发行人律师出具的《法律意见书》存在文字表述错误；核查发行人独立性时，《法律意见书》记录的核查工作与获取的底稿不匹配；对于主管政府部门的走访，只有现场照片，未见实际开展访谈工作情况的记录；对于关联交易及同业竞争的核查，律师工作底稿未涵盖应核查的所有关联方。

(9) 发行人律师内核工作不规范，内核工作均通过邮件往来进行且未归入底稿，未见内核小组开展检查情况的记录；未见内核委员会对内核文件形式审查后发表明确结论意见，仅对邮件进行了转发；未见项目组和内核小组就项目开展日常沟通的相关资料，仅提供了邮件往来截屏；未见复核合伙人复核情况

的资料，仅提供了邮件往来截屏。

请保荐人：

(1) 说明发生前述所涉情形的原因及合理性；执业质量是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法》第十七条等规定；申请文件中发表的对发行人收入真实性、成本完整性、期间费用准确性等结论证据是否充分。

(2) 说明对现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况。

(3) 质量控制部门对该项目尽职调查充分性进行复核并出具专项复核报告。

(4) 督促发行人全面梳理、及时完善内控相关制度并严格执行。

请申报会计师：

(1) 说明发生前述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定。

(2) 说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况。

请保荐人律师：

(1) 说明发生前述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定。

(2) 说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况。

回复：

一、保荐人说明

(一) 说明发生前述所涉情形的原因及合理性；执业质量是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法》第十七条等规定；申请文件中发表的对发行人收入真实性、成本完整性、期间费用准确性等结论证据是否充分

1、说明发生前述所涉情形的原因及合理性

### (1) 保荐人对于关联方核查存在遗漏

首次申报时，保荐机构针对发行人关联方进行了以下核查：

①获取发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的调查问卷，调查问卷包含上述人员的基本信息、职业经历、家庭成员及任职信息、本人及其家庭成员的对外投资等相关信息；

②通过企查查网站查询上述关联自然人及其对外持股或担任法定代表人、董事、监事或高级管理人员的近亲属的《董监高投资任职及风险报告》，了解相关关联人对外投资及任职等相关信息，并就查询结果与调查问卷逐一对比；

③就企查查网站查询后的结果与上述关联自然人进行逐一核对，核对完成后经上述人员针对其提供的调查问卷签字确认，留作工作底稿；

④访谈发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员，进一步核实其近亲属及关联法人等情况；

⑤查阅发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员报告期内银行流水，核查是否存在潜在关联方及关联交易等。

经上述核查后，首次申报时关联方名单中遗漏了上海巽园实业有限公司、北京巽园科技有限公司、北京道铭轩商贸有限公司和昆明市昌源中路富华办公用品经营部四家单位，具体情况如下：

关联方名称	关联关系	遗漏原因
上海巽园实业有限公司	外部董事钱亮父亲钱汉春及配偶张辉合计持股 100% 的公司	调查问卷未填写；企查查查询的关于钱汉春的《董监高投资任职及风险报告》中未体现。
北京巽园科技有限公司	上海巽园实业有限公司持股 100% 的公司，钱汉春担任执行董事、经理的公司	调查问卷未填写；企查查查询的关于钱汉春的《董监高投资任职及风险报告》中未体现。
北京道铭轩商贸有限公司	独立董事杜庆春胞弟杜庆龙持股 50%，担任执行董事、经理的公司	调查问卷中显示杜庆龙系境外自由职业者，无对外投资、任职。
昆明市昌源中路富华办公用品经营部	副总经理陈华胞弟之配偶宋丹投资的个体工商户	调查问卷未填写；企查查查询的关于宋丹的《董监高投资任职及风险报告》中未体现。

上述关联方被遗漏主要是因为调查问卷和企查查《董监高投资任职及风险报告》报告中信息遗漏所致。在发现遗漏上述四家关联方后，保荐机构进一步与关联自然人沟通由其与近亲属复核确认，并经国家企业信用信息公示系统进一步核查予以确认。上述被遗漏的关联企业中 2 家为发行人外部董事钱亮近亲属对外投资的企业，1 家为独立董事杜庆春近亲属对外投资企业，1 家为高级管理人员陈华近亲属投资的个体工商户，均非发行人董监高直接、间接投资或控制的单位。

上述关联企业与发行人不存在股权投资关系，报告期内亦不存在业务、资金往来等关联交易，不存在利益输送等情形。上述关联方遗漏不会对申报文件以及中介机构发表的意见构成重大影响，保荐机构已于补充 2022 年半年报文件时对相关关联方进行了补充披露。

**(2) 保荐人《尽职调查工作记录》单独形成，未装订至各章节；存在需保荐人进行分析、核查的事项，底稿中仅附有发行人出具的说明，未见保荐机构进行独立核查并形成核查记录的相关资料；以上事项不符合《东北证券股份有限公司投资银行管理总部创业板保荐业务尽职调查工作细则（2021 年 11 月）》相关规定**

保荐机构制作了符合《东北证券股份有限公司投资银行管理总部创业板保荐业务尽职调查工作细则（2021 年 11 月）》规定的《尽职调查工作记录》，并于内核申请流程中上传了完整的《尽职调查工作记录》。考虑到后续尚有财务数据更新等相关底稿整理工作，《尽职调查工作记录》未在纸质底稿整理过程中装订至各章节。相关单独装订工作按照《东北证券股份有限公司投资银行管理总部投资银行业务纸质工作底稿管理细则》的规定，应当在项目完成后 45 个工作日内完成。

保荐机构编制《尽职调查工作记录》内容上主要包括单位名称，调查人员，调查期间，尽职调查基本要求，尽职调查范围、步骤和内容，其他说明事项等相关内容，其中，尽职调查基本要求主要为《保荐人尽职调查工作准则》的相关内容；尽职调查范围、步骤和内容主要为保荐机构的核查方法、核查内容及核查结论等相关事项。

保荐机构在整理尽职调查底稿过程中，对于底稿目录中需要保荐机构核查、

分析的事项，保荐机构除在尽职调查工作记录记载相关核查程序、核查结论外，还会根据相关底稿事项形成单独的说明性文件；对于要求发行人出具的说明文件，或者重大合同列表、未来发展规划等相关底稿，保荐机构在尽职调查工作记录中说明核查程序及核查结论，在纸质底稿中仅放置了查询的文件、发行人出具的说明等。

保荐机构已对前述事项进行了整改，已对相关尽职调查工作记录进行打印，并与现有工作底稿进行合并装订。

### **(3) 保荐人存在部分工作底稿索引不完整，个别工作底稿核查内容与标题不符等情况**

#### **① 保荐人存在部分工作底稿索引不完整**

保荐机构部分工作底稿索引不完整的主要情况如下：

##### **A、目录为“2-4-2 行业和发行人主要产品报告期内价格变动资料”**

按照《尽调准则》第二十七条规定，保荐机构应当核查报告期发行人产品销售价格的变动情况，并分析价格变动的合理性。根据前述规定要求，保荐机构获取并核查了报告期内发行人与主要客户签署的合同、访谈客户与发行人合作过程中价格是否存在较大波动并形成的访谈提纲及相关底稿文件，考虑到底稿完整性以及底稿目录的要求，将前述底稿文件分别放置在“2-4-7-2 报告期主要客户的走访资料包括但不限于访谈记录关联关系确认表照片等工商内外档”、“6-6-10 收入真实性核查资料”底稿目录中。在本目录项下，保荐机构列示的尽调底稿为“发行人关于报告期内主要产品价格变动的说明”。

上述底稿目录中的相关内容能够支撑《尽调准则》关于发行人产品销售价格的变动情况及合理性的核查要求。

##### **B、目录为“4-1-2 董事监事高级管理人员及核心技术人员相互之间是否存在亲属关系的说明”**

按照《尽调准则》第十八条规定，保荐机构应当调查董事、监事、高级管理人员相互之间是否存在亲属关系。根据前述规定要求，保荐机构获取并核查了前述人员提供的关联关系调查表并对前述人员进行访谈，保荐机构出于底稿完整性

考虑，将前述底稿文件分别放置在“3-2-1-3 发行人股东董监高核心技术人员的关联关系调查表”、“1-1-15 高管访谈员工访谈中介机构访谈”底稿目录中。在本目录项下，保荐机构列示的尽调底稿为“公司关于公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间不存在亲属关系的说明”。

上述底稿目录中的相关内容能够支撑《尽调准则》关于发行人董事、监事、高级管理人员及核心技术人员相互之间是否存在亲属关系的核查要求。

C、目录为“4-1-2 董事、监事、高级管理人员及核心技术人员曾担任高管的其他公司的规范运作情况以及该公司经营情况”

按照《尽调准则》第二十条规定，保荐机构应当了解发行人董事、监事、高级管理人员曾担任董事、监事、高级管理人员的其他公司的规范运作情况以及该公司经营情况，分析董事、监事、高级管理人员管理公司的能力，是否切实履行忠实义务和勤勉义务。根据前述规定要求，保荐机构获取并核查了前述人员提供的关联关系调查表、对前述人员进行访谈并调取了相关企业的企业信用信息报告，保荐机构出于底稿完整性考虑，将前述底稿文件分别放置在“3-2-1-3 发行人股东董监高核心技术人员的关联关系调查表”、“1-1-15 高管访谈员工访谈中介机构访谈”以及“3-2-1-2 主要法人关联方的工商登记资料”底稿目录中。在本目录项下，保荐机构列示的尽调底稿为“公司关于董事、监事、高级管理人员及核心技术人员曾担任高管的其他公司的规范运作情况以及该公司经营情况的说明”。

上述底稿目录中的相关内容能够支撑《尽调准则》关于发行董事、监事、高级管理人员曾任职企业的经营情况、董事、监事、高级管理人员管理公司的能力以及是否切实履行忠实义务和勤勉义务的核查要求。

综上所述，针对上述事项，保荐机构履行了充分的尽职调查程序，部分工作底稿索引不完整不会对保荐机构的核查意见构成实质影响，亦不会影响相关信息披露的真实性、准确性、完整性。

保荐人对前述部分工作底稿索引不完整的相关事项进行了整改，相关底稿索引事项的建立主要通过尽职调查工作记录开展，在尽调工作记录中，保荐机构按照《尽调准则》的要求逐条核对工作底稿并编制索引。

②保荐机构个别工作底稿核查内容与标题不符等情况

保荐机构个别工作底稿核查内容与标题不符，主要为保荐机构在“6-10-2-2 报告期内发行人及子公司开立及注销的所有银行账户清单及开户申请表”项下，放置的底稿为发行人及分子公司基本账户银行开具的《已开立银行结算账户清单》，未放置开户申请表。主要是由于：首先，保荐机构获取了发行人及分子公司基本账户银行开具的银行账户清单，账户清单明确列示了发行人自成立以来的银行账户、开户行信息、开户时间、销户时间以及开户人基本信息等相关信息；其次，保荐机构获取了发行人的全部银行账户对账单，并与发行人银行日记账记载信息进行双向核对；最后，保荐机构就相关信息对所有银行进行了函证。综上，获取开户申请资料主要系查阅银行账户的独立性，通过前述核查手段已经涵盖相关要求，因此未在底稿中放置开户申请表并不影响保荐机构的底稿的完整性以及发表的核查意见。

为进一步完善工作底稿，保荐机构在“报告期内发行人及子公司开立及注销的所有银行账户清单及开户申请表”底稿项下，按照账户清单顺序补充账户开立及注销的申请表，确保工作底稿的具体文件与标题保持一致。

#### **(4) 保荐人核查存在未见结论性意见或结论性意见不明确等情形**

保荐人核查存在未见结论性意见或结论性意见不明确等情形主要是保荐机构在尽职调查过程中归集列示相关底稿时，对于要求发行人出具的说明文件，或者重大合同列表、未来发展规划等相关底稿，保荐机构仅放置了查询的文件、发行人出具的说明等，相关核查程序、核查结论均通过《尽职调查工作记录》予以体现。前述事项不会对发行保荐书、上市保荐书、保荐工作报告等相关文件中按照法律法规等相关规定发表的核查意见产生影响。例如：

##### **① 保荐机构对发行人发展战略是否清晰、明确、具体的核查未见结论性意见**

保荐机构在对应的尽职调查底稿中列示发行人关于中长期发展规划的说明、企业各年度发展目标文件、发行人关于发展目标和现有业务关系的说明等发行人盖章文件，未列示保荐机构的核查结论。

保荐机构在编制前述事项对应的尽职调查工作记录时对相关事项发表了核查意见，具体为：“发行人围绕公司主营业务，并基于现有的核心技术，制定了在原有业务范围基础上拓展进入金融大数据智能风控、商业智能等领域，通过在

产品技术、研发模式以及运营管理等方面的持续改善和创新进一步增强产品技术竞争力，提升品牌影响力。发展战略清晰明确。”

保荐机构在前述核查内容中已发表“发行人发展战略清晰明确”的核查意见。

②保荐机构对发行人会计管理内部控制完整性、合理性及有效性的分析评价以不存在异常等消极结论代替明确的结论

保荐机构在尽职调查工作记录记载的内容为：“项目组查阅了发行人内部控制管理制度并分析内部控制制度具备完整性及合理性，对发行人报告期内销售循环及采购循环进行穿行测试，了解并评估了发行人会计管理执行具备有效性，经核查项目组认为，发行人会计管理内部控制不存在异常”。

保荐机构发表的意见虽为“发行人会计管理内部控制不存在异常”，但在论述核查内容时已说明“发行人会计管理内部控制完整、合理、有效”。

整体来看，虽然保荐机构归集的工作底稿中存在未见结论性意见或结论性意见不明确的情况，但在尽调工作记录中已发表核查意见，相关事项不会影响保荐机构出具的发行保荐书、上市保荐书、保荐工作报告等相关结论性意见。

保荐机构对尽职调查底稿及《尽职调查工作记录》等文件进一步进行补充和完善，确保核查意见清晰、准确。

## **2、执业质量是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法》第十七条等规定**

保荐机构根据监管部门出具的规范性文件要求对发行人首次公开发行股票并在创业板上市相关问题进行了全面的尽职调查，对财务数据真实性进行了全面的核查工作，包括对收入真实性、成本完整性、期间费用准确性等执行了尽职调查程序，并获取了充分的结论证据，保荐机构执业质量符合《证券发行上市保荐业务管理办法》第十七条的规定。

保荐机构执行的具体核查程序为：

### **(1) 对销售收入真实性执行了充分的核查程序**

①获取并分析发行人报告期内经审计的财务报告，对发行人的收入构成及变化情况进行分析，取得发行人所处行业相关文件、同行业上市公司的相关资料，对比发行人销售收入变化的合理性；

②取得发行人销售收入确认的会计政策，结合销售合同等分析公司软件定制开发、人月定量开发、维保、系统集成等各类业务的收入确认政策是否符合企业会计准则的相关规定；

③获取发行人报告期各期主要客户的销售合同、确权文件等资料，核查合同权利、合同义务、付款约定等条款；了解发行人的销售流程及内控制度，对主要销售合同进行销售循环测试；取得发行人应收账款明细表，分析合同金额及应收账款与主要客户销售收入的匹配情况；

④通过企查查等公开网络查询主要客户的工商资料，查阅相关客户与发行人的关联关系情况，发行人客户主要为各类银行等金融机构，与发行人不存在关联关系；

⑤对主要客户进行现场访谈，通过了解客户的基本情况、客户与发行人的合作历史、业务往来情况、关联关系以及是否存在争议等情况，确认相关交易及合同的真实性，确认报告期相关销售金额；

⑥对发行人主要客户进行函证，函证内容包括报告期的交易额及应收款项余额；

⑦对发行人报告期内大额的银行流水进行检查，检查对账单金额与账面金额是否一致、银行流水对方户名与账面记载名称是否一致、交易是否有合理的商业理由；对销售期后回款进行检查；

⑧取得发行人销售合同、客户确权文件等相关文件，对销售收入进行真实性测试；

⑨抽取资产负债表日前后若干天收入确认凭证，进行双向核查。从资产负债表日前后若干天的销售收入明细记录追查至销售合同、确权文件；从资产负债表日前后若干天的确权文件追查至销售收入明细账、记账凭证等，确认是否存在收入跨期；

⑩抽查发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心技术人员等报告期内的大额资金流水；

⑪对发行人主要客户报告期内的收入波动进行分析，关注是否存在异常，

是否具有合理性；对销售区域的收入波动进行分析，关注是否与发行人战略布局、客户定位一致；计算应收账款周转率、周转天数，与历史数据进行对比分析，并与同行业上市公司进行对比分析。

经核查，保荐机构已获取充分证据证明发行人收入真实、准确。

(2) 对成本完整性执行了充分的核查程序

①通过查询发行人相关制度、成本核算凭证等，了解发行人成本核算方法；

②取得发行人成本构成明细表，分析发行人成本的主要构成要素，结合发行人的相关业务情况分析成本构成的合理性；分析报告期内成本变动情况，是否具有合理的商业逻辑；

③取得发行人毛利率明细表，分析报告期内毛利率变动情况及影响因素，结合销售收入变化情况分析成本变化的合理性；

④取得发行人应付账款明细表，了解发行人与主要供应商交易情况及波动较大的原因，对发行人主要采购合同进行采购循环测试，分析相关内控制度执行情况；

⑤查阅发行人报告期内主要供应商的采购合同，函证发行人报告期内主要供应商与发行人的交易金额以及应付款余额情况；

⑥对发行人主要供应商进行实地走访，了解发行人与主要供应商的交易背景、交易金额、定价方式、关联关系等情况；

经核查，保荐机构已获取充分证据证明发行人采购情况真实，成本核算准确、完整。

(3) 对期间费用准确性执行了充分的核查程序

①取得发行人期间费用明细表，结合发行人业务特点和经营模式分析期间费用的具体构成及变动情况；分析期间费用的波动情况，对异常波动的项目进行充分关注；

②分析发行人的期间费用率变动情况，并与同行业上市公司进行对比分析；

③分析报告期内发行人期间费用支出明细及其占销售收入的比重，以及异常

波动情况；

④核查发行人期间费用中的薪酬情况，分析薪酬总额、平均工资及变动趋势；

⑤核查发行人的研发费用明细、研发项目立项、结项及过程控制文件，分析研发费用与研发行为以及公司未来发展战略的匹配情况；

⑥取得发行人报告期借款利息支出明细；测算各项利息支出是否足额计提，复核利息的会计处理是否合规；

⑦核查报告期各期发行人员工工资总额、平均工资及变动趋势，与发行人所在地区和同行业上市公司平均水平比较分析。

经核查，保荐机构已获取充分证据证明发行人期间费用真实准确。

综上，保荐机构在项目执行过程中对销售收入、成本、期间费用进行了充分核查，申请文件中发表的对发行人收入真实性、成本完整性、期间费用准确性等结论证据充分。

保荐机构在所有重大方面均严格遵守依法制定的业务规则和行业自律规范的要求，严格执行内部控制的相关制度，能够有效保证执业质量，对发行人本次发行上市申请文件和信息披露资料进行了全面核查验证，对发行人符合发行条件、上市条件和信息披露要求作出专业判断并审慎发表核查意见，对招股说明书及本机构出具的相关文件的真实性、准确性、完整性负责，保荐机构执业质量符合《证券发行上市保荐业务管理办法》第十七条的规定。

## （二）说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况

保荐机构对现场检查发现的问题进行了充分整改，具体整改计划及整改情况参见问题 17 之“一、（一）1、说明发生前述所涉情形的原因及合理性”。前述事项对公司财务报表的影响情况具体为：

现场检查发现问题	对财务报表的影响
保荐人对于关联方核查存在遗漏	不产生影响，遗漏的四家单位与发行人历史上及目前均不存在股权关系、业务往来等
保荐人《尽职调查工作记录》单独形成，未装订至各章节；存在需保荐人进行分析、核查的事项，底稿中仅附有发行人出具的说明，未见项目组进行独立核查并形成核	不产生影响，考虑到后续补充更新财务数据等影响，项目组按照《东北证券股份有限公司投资银行管理总部投资银行业务纸质工作底稿管理细则》的规定，应当在项目完成后 45 个工作日内完成

查记录的相关资料；以上事项不符合《东北证券股份有限公司投资银行管理总部创业板保荐业务尽职调查工作细则（2021年11月）》相关规定	
保荐人存在部分工作底稿索引不完整，个别工作底稿核查内容与标题不符等情况	不产生影响，为保证底稿完整性，保荐机构将相关核查资料放置于底稿的不同部分，底稿索引情况不影响保荐机构发表的意见；相关核查内容与标题不符不影响保荐机构的核查意见
保荐人核查存在未见结论性意见或结论性意见不明确等情形	不产生影响，保荐机构已充分履行尽职调查程序，并在保荐工作报告等申报文件发表明确的结论性意见

综上所述，现场检查发现问题不会对发行人财务报表产生重大影响。

### （三）质量控制部门对该项目尽职调查充分性进行复核并出具专项复核报告

保荐机构质量控制部门对项目组执行的尽职调查工作的充分性进行了复核，已履行了必要的质量控制工作，并出具《东北证券股份有限公司投资银行管理总部质量控制部关于北京易诚互动网络科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市项目尽职调查充分性的专项复核报告》。

经复核，保荐机构质量控制部门认为：

项目组已按照中国证监会、深圳证券交易所、保荐机构内部相关制度的要求，对该项目客户走访、客户单据签收、内控测试等内容进行了充分的尽职调查，相关核查程序能够充分有效执行，核查结论明确且有充分依据支持。

### （四）督促发行人全面梳理、及时完善内控相关制度并严格执行

针对本次现场检查发现的发行人内控相关问题，保荐机构已督促发行人全面梳理、及时完善内控相关制度并严格执行，报告期内原始凭证和记账凭证对应关系不到位的相关内控制度情况具体参见本问询回复问题 7 之“六、说明报告期内原始凭证和记账凭证对应关系不到位的具体情况、发生原因、相关影响及后续整改情况，相关内控制度的建立及执行情况”，曾硕通过财务人员支取现金的相关内控制度情况具体参见本问询回复问题 15 之“五、（一）曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围，相关内控制度的建立及运行情况，是否持续存在违反现金管理相关规定的情形”；报告期内期间费用存在跨期确认的相关内控制度情况具体参见本问询回复问题 15 之“五、（二）报告期内期间费用存在年度内跨期确认的具体情况、相关影响及整改情况，相关内控制度的建立及运行情况”。

保荐机构指导并督促发行人根据《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上市公司章程指引》《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2023年修订）》等有关法律、法规、规范性文件的相关要求，制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》《董事会秘书工作制度》《总经理工作细则》《关联交易管理办法》以及董事会各专门委员会工作细则等核心内部制度，形成了权力机构、决策机构、监督机构以及管理层之间权责明确、相互制衡、相互协调的治理机制，同时在董事会下设了审计委员会、战略委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会等专门委员会，以保证董事议事、决策的专业化、高效化。

综上，保荐机构已督导发行人全面梳理相关问题、并及时完善内控相关制度。发行人已完整披露现场检查发现及相关自查识别问题情况并进行披露，发行人已及时完善相关内控制度并严格执行。

## 二、申报会计师说明

（一）说明发生前述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定

### 1、发生前述情形的原因及合理性

#### （1）替代程序所获取的证据存在缺失

①申报会计师严格按照规定执行函证程序，对于函证过程严格控制

#### A、函证计划阶段

##### a、确定函证对象

申报会计师在对发行人销售收入、采购进行真实性测试、截止性测试、分析性复核等审计程序的基础上，确定报告期内发行人客户、供应商的交易额、往来余额等相关信息，在交易金额进行排序的基础上结合客户、供应商的基本情况、账龄分布等相关信息初步筛选拟函证对象并制作询证函，申报会计师根据前述原则选定的函证客户、供应商对应的交易金额及占比情况具体为：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
各期营业收入①	62,366.78	62,817.83	52,694.94
收入发函金额②	59,983.12	57,433.58	50,204.42
发函比例②/①	96.18%	91.43%	95.27%
采购金额③	2,198.70	3,513.49	2,763.30
采购发函金额④	2,191.99	3,467.57	2,721.38
发函比例④/③	99.69%	98.69%	98.48%

#### b、获取函证对象的相关信息并进行核对

申报会计师取得发行人提供的函证对象地址、姓名、联系方式等相关内容，将被询证人员的姓名与发行人员工花名册进行比对，确保人员身份独立性；通过第三方工商信息查询网站、被询证单位官方网站、招聘网站、互联网地图等公开渠道对收函通信地址进行校验。

#### B、发函及收取函证阶段

a、申报会计师独立打印询证函，陪同发行人工作人员加盖发行人的相关印鉴，确保函证文件为申报会计师的最终文件；

b、申报会计师将核对后的收件人信息及加盖发行人印鉴的询证函文件由项目组成员寄送至申报会计师函证中心，由函证中心独立进行发函；函证中心收取相关函证回函、扫描并编制函证回函统计表，相关回函扫描文件及统计表上传至申报会计师的审计业务共享中心系统，项目组通过登录前述系统查询函证回函情况。

#### C、回函不符原因查找阶段

通过前述系统查询到相关回函不符的，申报会计师结合函证回函中被询证方记录的不符原因、发行人的财务核算文件、相关合同、确权文件等相关信息，编制函证回函差异调节表，经调节，函证金额与被询证方金额一致。

对于函证回函中虽确认相符但标注了相关限制性条款的，如标注“部分交易额存在暂估，以实际结算为准”等相关内容，申报会计师对限制性条款的事项进行分析，认为其不影响函证内容的准确性及效力。

#### D、对于未回函客户、供应商执行替代程序

a、访谈了财务人员、业务部门负责人，询问未回函原因，了解合同执行情况以及往来余额形成的原因、回款情况、回款难度等事项；

b、检查合同条款中关于结算条款、信用期等约定，是否与公司政策一致，确认期末余额与合同条款、合同执行情况是否保持一致性；

c、检查对应的合同及订单、公开的招投标文件（如采用公开招投标方式）、验收单、发票、银行流水等，确认销售、采购的真实性和应收账款、应付账款的合理性；

d、检查验收确权单确权金额、合同金额、发票等是否与账载金额一致，对分期确认收入的合同，重新测算账载金额的准确性；

e、结合银行流水核查，检查报告期、报告期后发行人与客户、供应商的银行往来记录，验证相关应收账款、应付账款的真实性。

E、根据函证回函、替代情况、调节情况编制函证回函统计表

申报会计师对于发行人主要客户执行函证程序核查情况具体为：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
各期营业收入①	62,366.78	62,817.83	52,694.94
发函金额②	59,983.12	57,433.58	50,204.42
发函比例②/①	96.18%	91.43%	95.27%
回函金额③	48,300.05	47,344.14	45,332.15
回函占发函比例③/②	80.52%	82.43%	90.30%
替代金额④	11,683.07	10,089.44	4,872.27
替代占发函比例④/②	19.48%	17.57%	9.70%
回函及替代占发函比例	100.00%	100.00%	100.00%

申报会计师对于发行人主要供应商执行函证程序核查情况具体为：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额①	2,198.70	3,513.49	2,763.30
发函金额②	2,191.99	3,467.57	2,721.38
发函比例②/①	99.69%	98.69%	98.48%

回函金额③	2,191.99	3,454.28	2,721.38
回函占发函比例③/②	100.00%	99.62%	100.00%
替代金额④	-	13.29	-
替代占发函比例④/②	-	0.38%	-
回函及替代占发函比例	100.00%	100.00%	100.00%

## ②替代程序的瑕疵事项

申报会计师在执行了真实性核查的基础上编制询证函,对于未回函的相关客户,申报会计师在执行替代程序时,将合同及确权单的检查索引至销售、采购真实性核查底稿中,未单独将替代程序涉及的合同及确权单进行归集,导致替代程序所获取的证据存在瑕疵。上述瑕疵不会对申报会计师的审计质量产生影响。

综上所述,针对回函不符及未回函客户、供应商,申报会计师执行了充分的审计程序,部分替代程序底稿归集在销售、采购真实性核查底稿中,不会对申报会计师的执业质量构成实质影响,亦不会影响相关信息披露的真实性、准确性、完整性。

申报会计师对前述部分工作底稿归集不清晰的相关事项进行了整改,为进一步增强替代程序证据对应性、证据链完整度,申报会计师将替代程序中涉及的合同、确权单、发票等证据文件单独归集整理,形成替代程序证据文件夹。

**(2) 客户访谈记录大部分是被访谈对象个人签名,对签名人身份的核实程序不足,对未签署访谈记录数据核对附表的客户,补充程序不完善**

### ① 访谈记录大部分是被访谈对象个人签名,对签名人身份的核实程序不足

#### A、申报会计师对被访谈对象签名人的身份核实程序

申报会计师对报告期各期发行人主要客户进行了访谈,发行人主要客户为银行业金融机构,其内控制度要求严格,访谈记录无法加盖行方印鉴。申报会计师在执行访谈程序时重视访谈对象的身份核查,并在访谈过程中要求访谈对象提供工作证、名片或身份证复印件;在访谈过程中需进行拍照记录,在实地访谈结束后需与访谈对象在具有银行铭牌处进行拍照记录;此外,在访谈提纲中明确记录被访谈人的身份、职务以及主要负责内容等相关事项。

申报会计师针对访谈记录中签名人员的身份执行以下核查程序,以确认被访

谈对象的身份真实性和适当性：

- a、查看被访谈人的工作证、名片或身份证，确认被访谈人的身份信息；
- b、访谈时，观察被访谈客户的经营场地、查看被访谈客户的公司标识；
- c、通过百度、搜狗等公开网络检索访谈地址是否为客户办公地址；

d、对被访谈人提供的名片/工作证信息进行补充程序，比对名片/工作证与发行人、被访谈人商业往来沟通邮件中邮箱地址及部门的信息是否一致，确认被访谈人的身份信息；

访谈比例及确认形式比例如下：

单位：家、万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户销售额合计	40,970.98	40,188.16	42,939.39
访谈客户数量	14	11	21
其中：盖章客户数量	-	-	1
盖章确认金额	-	-	410.53
盖章金额占比	-	-	0.96%
个人签名数量	14	11	20
个人签名金额	40,970.98	40,188.16	42,939.39
个人签名金额占比	100.00%	100.00%	98.99%

#### B、签名人身份的核实程序瑕疵说明

申报会计师进行 2020 年度访谈时，广东华兴银行股份有限公司受访人未提供身份证明文件，通过执行以下补充程序，申报会计师信赖该受访人身份。

a、通过百度搜索等公开信息渠道查询该受访人职务、身份信息词条，确认该受访人身份恰当性、真实性；

b、获取发行人销售部门留存的该受访人的名片，将名片与验收文件中其他华兴银行工作人员名片样式进行比对；

申报会计师执行上述核查程序后，未将上述补充程序的过程证据保留至工作底稿中，造成该签名人身份的核实程序存在瑕疵。申报会计师已在底稿中补充记录对该签名人身份核实的程序，并在 2022 年度访谈该签名人，获取其名片，已

核实其身份。

## ② 未签署访谈记录数据核对附表

会计师对报告期各期发行人主要客户进行实地走访或视频访谈时，提请被访谈人确认附表中相关交易数据。少部分被访谈人提出被访谈附表数据列示的交易数据繁多，无法现场进行一一核对，仅在访谈文件进行每页署名确认，未签署含有详细交易数据的附表。

2020 年度至 2022 年度，上述未签署确认附表数据的客户数量分别为 4 家、3 家、4 家。签署确认附表数据情况比例见下表：

单位：家、万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户销售额合计	40,970.98	40,188.16	42,939.39
访谈客户数量	14	11	21
签署确认附表的客户数量	10	8	17
签署确认附表数据金额	26,917.03	20,890.19	28,052.59
签署确认附表数据占比	65.70%	51.98%	65.33%
未签署确认附表的客户数量	4	3	4
未签署确认附表数据金额	14,053.95	19,297.97	14,886.80
未签署确认附表数据占比	34.30%	48.02%	34.67%

执行客户现场走访程序主要目的为通过现场与客户访谈、参观客户的经营场所，核查客户真实存在，分析客户的采购金额与其经营规模相匹配以及合同的真实性等情况，从而判断发行人与客户交易的真实性。针对未签署确认附表数据的客户，申报会计师通过补充程序进行附表数据的相关确认，但未对补充程序及核查结论进行记录。补充程序具体如下：

A、检查对应的合同、验收单、发票、银行流水等，确认相关交易额和应收账款的真实性；

B、检查确权单确权金额、合同金额、发票等是否与账载金额一致，对分期确认收入的合同，重新测算账载金额的准确性；

C、检查期后回款情况，验证相关交易额和应收账款余额；

D、借助客户的询证函回函进行比对确认。

经核查，未签署的附表数据均有证据支持其真实性、准确性、完整性。该事项不会对申报会计师的执业质量构成实质影响。

**(3) 申报会计师审计调整支撑资料不足，收入跨期调整支持性证据存在缺失；部分成本调整无明细表给予详细列示，且成本调整支持性证据存在缺失**

**①申报会计师审计调整支撑资料不足，收入跨期调整支持性证据存在缺失**

申报会计师在执行现场审计过程中，通过对公司管理层进行访谈，了解发行人收入确认方法、会计核算和管理特点，并测试发行人与销售相关的内部控制，执行了销售合同检查、确权单据检查、毛利率分析、函证等细节测试程序。

申报会计师在对发行人收入检查过程中，从合同管理部门获取的发行人与客户签订的合同及原始确权单据，逐笔检查、记录了确权单的验收日期、确权期间、验收金额、签字人及身份证明等信息，形成“确权单检查表”，申报会计师将获取的确权单据作为细节测试工作底稿单独保存。

申报会计师从公司财务部门取得收入、成本明细账，按合同编制“收入、成本明细表”，将“确权单检查表”与“收入、成本明细表”进行核对，检查金额、日期等信息是否一致。如当年确权单金额与账面收入金额存在差异，申报会计师进一步检查、分析差异原因，经核实后对上述差异进行审计调整，并编制“确权收入调整汇总表”。申报会计师将确权单作为收入细节测试的审计证据单独保存形成底稿，与审计调整相关的确权单据未再另行复制、保存及装订，申报会计师在“确权收入调整汇总表”中对审计调整部分未编制索引，造成收入跨期调整的支持性证据在相对应的底稿中存在缺失。

综上所述，收入跨期调整支持性证据存在缺失主要是由于申报会计师编制的调整表缺乏索引所致，申报会计师已通过执行合同检查、确权单检查等审计程序，为审计调整获取了充分适当的审计证据。

**②部分成本调整无明细表给予详细列示，且成本调整支持性证据存在缺失**

申报会计师取得发行人关于成本核算的相关说明、营业成本明细账、查阅成本归集分配的相关凭证、访谈发行人相关财务人员等，了解并分析发行人成本核算方法的合理性，根据收入确认文件、销售合同、账面记录编制了“收入、成本

明细表”，按合同逐项列示相关收入及成本金额。申报会计师在对收入调整的同时，同步调整营业成本。申报会计师调整成本的支持性证据主要为销售合同、收入确认文件、营业成本明细账等相关资料，由于前述“收入、成本明细表”、销售合同、收入确认文件已在审计底稿的收入部分进行列示，因此，未在营业成本放置前述底稿并编制索引，导致部分成本调整无明细表给予详细列示，且成本调整支持性证据存在缺失。

## **2、执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定**

申报会计师对函证、访谈等审计程序设计和实施了与之相适应的控制程序，以保证独立获取充分、适当审计证据，并编制了相关审计工作底稿，虽部分工作底稿的交叉索引存在瑕疵，但相关瑕疵不会对审计结论产生实质影响，相关审计底稿能够支撑申报会计师出具的审计报告及相关披露文件。

申报会计师已严格遵守相关法律法规和行业公认的业务标准和道德规范，建立并保持有效的质量控制，审慎履行职责，作出专业判断与认定，并对审计报告或者其他信息披露文件中与专业职责有关的内容及所出具的文件的真实性、准确性、完整性负责，执业质量符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定。

### **（二）说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况**

对现场检查发现申报会计师替代证据缺失、对访谈对象身份的核实程序不足、对未签署访谈记录数据核对附表对客户未完善补充程序等事项，申报会计师已进行了整改，以增强审计底稿的逻辑性。经过合理判断认为，前述事项未影响发行人财务报表列报及财务数据的真实性。申报会计师已对现场检查发现的问题进行整改，已对审计底稿编制工作进行全面复核，相关人员基于本次现场检查发现的问题进行针对性学习。

整改计划及整改情况如下：

#### **1、替代程序证据缺失的整改**

针对在现场检查中发现的替代程序证据缺失事项，申报会计师将对工作底稿进行整改，重新整理归集替代程序对应的支持性证据，将替代程序所涉及的合同、验收单、发票及银行收付款凭证等，按被询证单位进行归集，形成清晰的对应关系及证据链。

## **2、对个人签名身份核实程序不足的整改**

针对广东华兴银行股份有限公司签名人身份核实证据缺失，造成身份核实程序不足这一事项，申报会计师已在底稿中补充签名人身份核实的相关记录，并在2022年度访谈该签名人，获取其名片，已核实其身份。

## **3、对未签署访谈记录数据核对附表的客户补充程序的整改**

申报会计师对于附表数据核查底稿补充了相关核查说明，核查说明中重点体现以下核对记录和核查结果：

(1) 访谈记录附表数据与客户询证函的核对记录和结果；

(2) 逐项说明访谈附表记载数据与合同文本、客户验收单据、发票、银行入账单据的匹配关系，相关收入具备支持性资料。

通过补充前述说明，申报会计师对未签署访谈记录数据核对附表的情形进行了整改。

## **4、对审计调整支撑资料不足的整改**

申报会计师已经完善了工作底稿的记录，并对成本调整事项在底稿中进行说明及索引；申报会计师组织项目组开展专项规范性培训，基于本次现场检查发现的问题进行针对性学习。

## **三、发行人律师说明**

(一) 说明发生前述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定

### **1、说明发生前述情形的原因及合理性**

### **(1) 发行人律师出具的《法律意见书》存在文字表述错误**

经发行人律师对《法律意见》进行核对，《法律意见》中“八、发行人业务/（三）根据《审计报告》及发行人确认，发行人自成立之日起至今在中国大陆以外开展经营活动”的文字表述错误，应为“八、发行人业务/（三）根据《审计报告》及发行人确认，发行人自成立之日起至今在中国大陆以外没有开展经营活动”，相关内容已在《补充法律意见（一）》中进行补充披露。

### **(2) 核查发行人独立性时，《法律意见书》记录的核查工作与获取的底稿不匹配**

根据《法律意见》中“四、发行人的独立性”部分，显示“本所律师查验了包括但不限于如下文件：1. 发行人的工商登记资料；2. 发行人现行有效的《公司章程》；3. 《招股说明书》《审计报告》《内部控制鉴证报告》；4. 发行人与员工签订的《劳动合同》；5. 发行人董事、监事、高级管理人员调查表；6. 发行人的《营业执照》；7. 天职国际出具的相关《验资报告》；8. 发行人及其子公司报告期内的纳税申报表、社会保险缴费凭证、住房公积金缴费凭证；9. 发行人及子公司出具的书面说明；10. 发行人控股股东、实际控制人出具的书面承诺；11. 发行人及子公司所在地人力资源和社会保障局、公积金管理中心等部门出具的相关证明文件；12. 发行人及其控股股东、董事、监事、高级管理人员出具的书面文件等”。针对前述材料，发行人律师均已经进行查验。另外，发行人律师就发行人与员工签订《劳动合同》的核查方面，又根据发行人内部经营机构和分、子公司等增加一定比例进行抽取和查验，增加相关底稿，且发行人的独立性结论意见与《法律意见》结论意见一致，《法律意见》记录的核查工作与获取的底稿相匹配。

### **(3) 对于主管政府部门的走访，只有现场照片，未见实际开展访谈工作情况的记录**

发行人律师在对主管政府部门进行走访时，相关主管政府部门均不接受访谈，因此只有中介机构的现场照片，发行人律师通过制作调查笔录记载走访未接受访谈的事项。发行人律师通过查阅相关主管部门的网站，并取得部分主管部门出具的证明，确认发行人及其子公司、分公司不存在重大违法违规行为。

**(4) 对于关联交易及同业竞争的核查，律师工作底稿未涵盖应核查的所有关联方**

关于关联交易及同业竞争的核查，发行人律师查验了包括但不限于如下文件：1.《审计报告》；2.发行人《公司章程》《关联交易管理办法》等制度；3.《招股说明书》；4.发行人控股子公司《营业执照》；5.发行人部分关联方的《营业执照》《公司章程》，并登录国家企业信用信息公示系统对关联方的登记情况进行核查；6.发行人与关联方资金往来相关凭证；7.发行人控股股东及发行人持股5%以上股东出具的《关于规范关联交易的承诺函》；8. 发行人控股股东出具的《关于避免同业竞争的承诺函》等文件；9.发行人部分股东的银行流水等文件；10.发行人及其关联方之间的合同；11.格兰特公司公证律师出具的法律意见；12.发行人董监高调查问卷。

发行人律师根据钱亮填报的调查问卷，并通过企查查调取钱亮父亲钱汉春的《董监高投资任职及风险报告》显示，钱汉春未在上海巽园实业有限公司和北京巽园科技有限公司持股和任职；根据杜庆春填报的调查问卷显示，杜庆春的兄弟杜庆龙为境外自由职业；根据陈华填报的调查问卷，并通过企查查调取陈华的兄弟陈剑的配偶宋丹《董监高投资任职及风险报告》显示，宋丹未在昆明市昌源中路富华办公用品经营部有任职和投资。

经过现场检查发现，钱汉春、杜庆龙、宋丹对外兼职披露不完全，发行人律师重新与关联自然人沟通并由其与近亲属复核确认，并经国家企业信用信息公示系统进一步核查予以确认，确认增加了钱汉春、杜庆龙、宋丹三人对外的持股和兼职情况。发行人律师已在《补充法律意见（一）》中对上述信息中进行补充披露。

序号	关联方名称	关联关系	经营范围
1	上海巽园实业有限公司	董事钱亮父亲钱汉春和母亲张辉合计持股 100%的公司	许可项目：各类工程建设活动；房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包；建筑智能化工程施工；建筑智能化系统设计；住宅室内装饰装修；消防设施工程施工（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：消防技术服务；生态恢复及生态保护服务；园林绿化工程施工；土壤污染治理与修复服务；水污染治理；水污染防治服务；农村民间工艺及制品、休闲农业和乡村旅游资源的开发经营；医疗设备租赁；中草药种植；环保咨询服务；

序号	关联方名称	关联关系	经营范围
			生物有机肥料研发；机械设备销售；办公设备销售；贸易经纪；新材料技术研发；建筑材料销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）
2	北京巽园科技有限公司	上海巽园实业有限公司持股100%，钱汉春担任执行董事、经理的公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；生态恢复及生态保护服务；土壤污染治理与修复服务；水污染治理；水环境污染防治服务；非居住房地产租赁；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）；环保咨询服务；机械设备销售；办公设备销售；货物进出口；技术进出口；进出口代理；普通货物仓储服务（不含危险化学品等需许可审批的项目）；贸易经纪；新材料技术研发；建筑材料销售；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；食品销售（仅销售预包装食品）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：酒类经营。
3	北京道铭轩商贸有限公司	独立董事杜庆春胞弟杜庆龙持股50%，担任执行董事、经理的公司	销售化妆品、办公用文具、礼品、小饰品、日用杂货、家用电器、五金、交电、化工产品（不含危险化学品及易制毒品）、计算机、软件及辅助设备、通讯设备、通用设备、专用设备、服装、鞋帽、针纺织品、体育用品、箱、包。
4	昆明市昌源中路富华办公用品经营部	副总经理陈华胞弟之配偶宋丹投资的个体工商户	办公用品、五金交电、日用百货的销售；电脑维修、图文设计及制作

经发行人律师核查，报告期内，易诚互动与上述四家关联方未发生关联交易。

#### **（5）发行人律师内核工作不规范，内核工作均通过邮件往来进行且未归入底稿，未见内核小组开展检查情况的记录**

根据现场检查情况，发行人律师提供的涉及发行人律师内核事项相关底稿内容主要为关键的申请内核、首次内核结论和复核结论的邮件截图打印件，其他材料未从内核邮件中进行截图和下载归集。根据《北京德恒律师事务所证券法律业务风险控制制度》“第五章 证券业务内核流程”的规定：

##### **“1. 内核日常沟通及项目检查**

在项目进行过程中，项目组可将相对完备的内核申请报告、法律意见书及 / 或律师工作报告（草稿）、工作底稿目录、查验计划表等提供给内核小组，通过现场或通讯等方式与内核小组成员沟通讨论并在工作底稿里保存上述讨论、复核记录（如现场、视频、电话沟通纪要和邮件打印件、微信短信截屏等）。甲类和乙类项目的内核小组应根据项目实际情况安排现场或远程视频方式检查项目工

作底稿编制情况、查验计划及核对表及其操作程序的记录等项目查验质量，并编制项目内核检查纪要。

## 2. 复核

（1）复核合伙人应在收到需要复核的法律意见书后 2 个工作日内出具复核意见。……（3）复核合伙人通过法律意见书的复核后，回复内核委员会，内核委员会在收到复核合伙人通过复核的通知后 1 个工作日内，通知项目组 and 内核委员会启动法律意见书及/或律师工作报告的盖章流程。”

根据上述规定，发行人律师内核工作可通过邮件往来进行，发行人律师已将内核过程中的全部邮件打印件、内核意见、内核小组开展检查情况的记录材料和沟通纪要等材料归入底稿。

### **（6）未见内核委员会对内核文件形式审查后发表明确结论意见，仅对邮件进行了转发**

根据《北京德恒律师事务所证券法律业务风险控制制度》“第五章 证券业务内核流程”的规定：

#### “4.内核委员会对内核文件形式审查

内核委员会在收到上述文件后 1 个工作日内：

（1）核对签字律师是否符合本制度第三章规定的准入资格：未通过审查的，法律意见书退回项目组；（2）审查法律意见书格式，并检索法律意见书是否使用“基本符合”、“未发现”等含糊措辞；严重不符合德恒统一范本要求的，或使用“基本符合”、“未发现”等含糊措辞的，法律意见书退回项目组；（3）通过前两项审查的，将内核文件发送给内核小组所有成员。”

根据上述规定中，内核委员会在确认内核文件符合北京德恒律师事务所统一范本要求的情况下，才将内核文件发送给内核小组所有成员。因此，内核委员会将邮件进行转发则视为内核文件形式审查是符合要求的。

### **（7）未见项目组 and 内核小组就项目开展日常沟通的相关资料，仅提供了邮件往来截屏**

发行人律师按照《北京德恒律师事务所证券法律业务风险控制制度》规定的内核流程进行内核且已经按照规定完善底稿材料。在整个内核流程和底稿材料显示，项目组共两次与内核小组开展日常沟通。第一次，自 2021 年 11 月 9 日至 22 日期间，项目组将初始法律意见/律师工作报告等材料报送内核委员会，由内核委员会将前述材料通过邮件方式转给内核小组三名律师，内核小组进行内核后向项目组发送内核意见，项目组在完成内核意见回复并取得内核小组三名律师无异议意见，完成第一次日常沟通；第二次，自 2022 年 5 月 27 日至 2022 年 6 月 1 日，项目组将拟出具的备忘录报送给内核委员会，通过内核流程与内核小组进行日常沟通，内核小组最终确认备忘录内容无异议，完成第二次日常沟通。

综上，发行人律师已根据项目的进程多次与内核小组就项目开展日常沟通，符合《北京德恒律师事务所证券法律业务风险控制制度》关于“开展日常沟通”的规定。

#### **(8) 未见复核合伙人复核情况的资料，仅提供了邮件往来截屏**

根据《北京德恒律师事务所证券法律业务风险控制制度》“第五章 证券业务内核流程”的规定，经办律师可以通过邮件方式进行内核和复核流程。根据前述制度中“（1）复核合伙人应在收到需要复核的法律意见书后 2 个工作日内出具复核意见。……（3）复核合伙人通过法律意见书的复核后，回复内核委员会，内核委员会在收到复核合伙人通过复核的通知后 1 个工作日内，通知项目组和内核委员会启动法律意见书及/或律师工作报告的盖章流程。……”的规定，复核可以通过邮件出具复核意见，本项目的复核意见为“无异议”，满足本项目申报上市的条件。

综上，发行人律师就本项目已经按照《北京德恒律师事务所证券法律业务风险控制制度》规定完成的内核流程，且已将内核过程中的全部邮件打印件、内核意见、内核小组开展检查情况的记录材料和沟通纪要等材料归入底稿。

## **2、执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定**

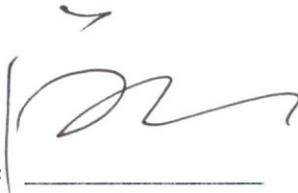
针对现场检查的“存在文字表述错误”和“对于关联交易及同业竞争的核查”问题，发行人律师已经进行补充核查并在《补充法律意见（一）》中进行补充披

露。发行人律师增加抽取发行人与员工签订的《劳动合同》比例进行核查，关于发行人的独立性核查结论与《法律意见》结论意见一致，并增加相关底稿，发行人律师执业质量符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定。

## **（二）说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况**

针对现场检查的“存在文字表述错误”和“对于关联交易及同业竞争的核查”问题，发行人律师已经按照规定进行补充核查和披露。关于“发行人的独立性”进一步核查后，核查结论与《法律意见》结论意见一致。发行人律师针对前述事项增加相关底稿内容，发行人律师在后续核查过程中，将继续严格按照《公开发行证券公司信息披露的编报规则第 12 号——公开发行证券的法律意见书和律师工作报告》《首次公开发行股票注册管理办法》《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》等文件的要求进行充分核查并履行信息披露义务，确保披露信息的真实、准确、完整。

（本页无正文，为《关于北京易诚互动网络技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：

曾 硕

北京易诚互动网络技术股份有限公司



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读北京易诚互动网络科技股份有限公司本次审核问询函的回复全部内容，确认审核问询函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长（签字）：\_\_\_\_\_



曾 硕

北京易诚互动网络科技股份有限公司



（本页无正文，为东北证券股份有限公司《关于北京易诚互动网络技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人（签字）： 杭立俊                      贾奇  
杭立俊    贾奇



## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读北京易诚互动网络技术股份有限公司本次审核问询函的回复全部内容，了解本回复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，确认审核问询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、及时性承担相应法律责任。

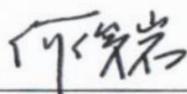
董事长（签字）：李福春  
李福春



## 保荐机构总经理声明

本人已认真阅读北京易诚互动网络技术股份有限公司本次审核问询函的回复全部内容，了解本回复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，确认审核问询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、及时性承担相应法律责任。

总经理（签字）：



何俊岩

