

关于安徽兆尹信息科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件
审核问询函中相关财务问题的核查意见

容诚专字[2023]230Z2757号

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)

中国·北京

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

关于《安徽兆尹信息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（审核函〔2023〕010209 号）中 相关财务问题的核查意见

容诚专字[2023]230Z2757 号

深圳证券交易所：

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称申报会计师）作为安徽兆尹信息科技股份有限公司（以下简称发行人、公司或兆尹科技）首次公开发行股票之审计机构，根据贵所 2023 年 6 月 21 日出具的《关于安徽兆尹信息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（审核函〔2023〕010209 号）》（以下简称《审核问询函》）的要求，我们对安徽兆尹信息科技股份有限公司相关财务问题进行了专项核查，具体核查情况及核查结果如下：

特别说明：本审核问询函回复中若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

问题 3. 关于主营业务收入及其变动情况。

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人主营业务收入以软件开发业务收入为主，各期占比分别为 66.29%、69.17%和 60.93%，主要细分为资管产品、投行产品和资金产品。2021 年，公司资管产品收入由 11,422.92 万元增长至 19,166.14 万元，为当年营收增长的主要原因之一。2021 年公司营收增长 40.87%，高于同行业可比公司平均增幅。2022 年公司营收增速明显放缓，申报材料未进一步说明相关原因。

(2) 报告期内，技术服务收入金额分别为 8,732.75 万元、12,481.26 万元和 16,651.86 万元，占比逐年提升，主要由基于工作量结算的开发服务构成。申报材料中未对该类技术服务的具体内容、业务模式及收入增长原因等进行进一步说明。

(3) 计算机软件行业具有更新迭代速度较快的特点，发行人软件开发及技术服务中既包括软件系统首次开发，也包括后续迭代开发。发行人在申报材料中未对迭代开发的具体情况（包括迭代收入占比、迭代更新模块定价方式等）予以详细说明。

(4) 发行人 2019 年净利润仅不足 10 万，2020 年末及 2021 年末合并报表及母公司报表中均存在未分配利润大额为负的情况，但递延所得税资产——未弥补亏损金额较小。

请发行人：

(1) 结合项目数量、单位工时及工时单价等变动情况，量化说明报告期内各业务类别收入变动的具体原因及合理性；说明 2021 年资管产品收入大幅增长的具体原因，与同行业公司同类业务变动趋势的对比情况。

(2) 列示各期软件开发前五大项目情况，包括对应客户、应用领域、收入金额、总耗用工时、毛利率、项目起始时点及上线验收时点等；软件开发业务中是否包含标准化软件销售，若是，说明标准化软件收入金额、占比及毛利率。

(3) 对比说明软件开发与基于工作量结算的开发服务的主要异同，包括但不限于主要客户、业务模式、交付成果、人员安排、结算方式等。

(4) 说明报告期内开发服务前五大客户情况，收入占比逐年提升的原因及合理性，与同行业公司趋势是否相符，该业务是否实质上属于为金融机构提供技术外包服务。

(5) 说明各类型业务的收费模式，迭代更新模块的定价方式，各期新软件开发收入和迭代更新收入占比情况；前期主要客户资管产品开发完成后，是否均以迭代更新收入为主。

(6) 说明报告期外存在大额亏损的主要时间段及原因，列示与递延所得税资产的匹配性，会计与税务数据差异原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合项目数量、单位工时及工时单价等变动情况，量化说明报告期内各业务类别收入变动的具体原因及合理性；说明 2021 年资管产品收入大幅增长的具体原因，与同行业公司同类业务变动趋势的对比情况。

(一) 结合项目数量、单位工时及工时单价等变动情况，量化说明报告期内各业务类别收入变动的具体原因及合理性

报告期内，公司各业务类型收入变动情况如下表所示：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
软件开发	30,003.39	-2.29	30,706.21	47.00	20,889.03
技术服务	16,651.86	33.41	12,481.26	42.92	8,732.75
系统集成	2,589.37	114.92	1,204.78	-36.33	1,892.11
合计	49,244.63	10.93	44,392.25	40.87	31,513.88

如上表所示，报告期内，公司主营业务收入分别为 31,513.88 万元、44,392.25 万元及 49,244.63 万元，呈逐年增长趋势，各业务类别的收入变动原因分析如下：

1、软件开发业务收入变动情况分析

软件开发业务系针对客户具体需求，依托自主研发的软件产品及核心技术，为客户提供软件开发、系统升级等服务。报告期内，公司软件开发业务收入分别

为 20,889.03 万元、30,706.21 万元及 30,003.39 万元，占主营业务收入的比例分别为 66.29%、69.17%及 60.93%，是公司最主要的收入来源。

公司软件开发业务包括资管产品、投行产品和资金产品三大产品类型。报告期内，各产品类型收入变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
资管产品	18,946.64	-1.15	19,166.14	67.79	11,422.92
投行产品	6,755.05	-14.32	7,883.91	48.85	5,296.59
资金产品	4,301.70	17.66	3,656.15	-12.31	4,169.51
合计	30,003.39	-2.29	30,706.21	47.00	20,889.03

如上表所示，资管产品是软件开发业务的主要产品。报告期内，公司各类产品收入变动情况分析如下：

(1) 资管产品

报告期内，资管产品分别实现收入 11,422.92 万元、19,166.14 万元及 18,946.64 万元，对应的项目数量、项目工时情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率 (%)	数值	变动率 (%)	数值
收入金额 (万元)	18,946.64	-1.15	19,166.14	67.79	11,422.92
项目数量 (个)	189	31.25	144	60.00	90
项目总工时 (人月)	6,455.01	-4.62	6,767.55	54.48	4,380.84
单位项目工时 (人月/个)	34.15	-27.33	47.00	-3.45	48.68
工时单价 (万元/人月)	2.94	3.89	2.83	8.43	2.61

注：1、公司一般以人月对项目投入进行管理，表中项目工时以人月进行统计；
2、单位项目工时=项目总工时/项目数量，单位项目工时反映项目平均投入情况；
3、工时单价=当期确认的项目总收入/项目总工时。

如上表所示，2021 年资管产品收入较 2020 年增长 67.79%，2022 年资管产品收入基本保持稳定，具体分析如下：

①2021 年资管产品收入大幅增长原因

2021 年资管产品收入大幅增长主要系资管行业发展、监管政策驱动影响。在上述因素的推动下，在项目数量方面，2021 年资管产品项目数量为 144 个，

同比增长 60.00%；在项目总工时方面，2021 年资管产品对应的项目总工时为 6,767.55 个人月，同比增长 54.48%。单位项目工时、工时单价系根据项目总收入、项目总工时、项目数量计算得出，该等指标与项目大小分布有关，与收入的相关性相对较低。

A.资管行业快速发展，带来 2021 年资管产品收入大幅增长

近年来，随着国民收入水平的不断提高，资管产品成为居民资产配置、财富管理的重要手段，助力居民财富保值增值。银行资管部门及银行理财子公司作为资管行业的中坚力量，在资管行业中占据重要的市场份额。2018 年至 2021 年，我国银行理财资管规模从 22.04 万亿元增长至 29.00 万亿元，年均复合增长率为 9.58%，呈现持续增长趋势。

从客户角度来说，资管行业的发展将带来持续的系统建设需求，这也是公司资管产品收入在 2021 年保持增长趋势的重要业务背景。在银行资产管理规模不断扩大、投资品种日益丰富、居民投资需求持续多元化的背景下，银行等金融机构业务场景不断丰富，进而对理财管理信息系统不断提出新的要求。如为满足部分客户业务需求，公司对理财资产管理系统进行升级改造，推出债券行权、提前交收、回购节假日处理等功能模块，增加适配国产数据库的理财资产管理系统开发工作等。

B.监管政策催生系统建设需求，并主要在 2021 年转化为收入

近十年以来，我国资管行业完成了从粗放到规范、从低质量到高质量发展的转型。在 2013-2017 年间，我国资管行业发展增速较快，但呈粗放发展模式，存在许多隐性风险，期限错配、资金空转等影子银行问题较为突出。2018 年，随着资管新规及相关细则的颁布与实施，我国资管行业迎来重要的转折点，各类监管政策合力推动行业积极转型、规范发展。

从监管政策角度来说，新的监管政策会对客户的资产管理信息系统提出新的建设要求，直接带来订单规模及收入的增长。2018 年以来，对公司收入存在积极促进作用，影响公司产品迭代升级的监管政策具体参见发行人及保荐机构回复意见之“问题 2”之“三”之“(二)”之“1”之“(2)”。

因资管新规及后续配套政策的持续发布，头部银行、城商行等银行客户在 2019 年末、2020 年陆续设立银行理财子公司，在银行理财子公司筹建过程中，客户对原有的理财资产管理系统升级改造需求较大。受上述因素影响，2020 年公司新增订单快速增长，同时，由于软件开发项目开发周期通常在一年以上，该部分订单主要在 2021 年确认收入，使得 2021 年收入增长较快。

②2022 年资管产品收入小幅下滑，主要受银行理财子公司业务开拓模式的影响

2022 年，我国资管行业快速发展的行业态势没有发生变化，监管政策持续完善，市场规模稳步抬升。2022 年，公司资管产品收入 18,946.64 万元，依然保持较高水平，同比小幅下滑 1.15%，主要受银行理财子公司市场开拓，同时银行理财子公司多采用基于工作量结算的开发服务模式与公司开展合作的影响。

报告期内，公司资管产品中来自银行理财子公司的收入（包括软件开发及基于工作量结算的开发服务收入）分别为 1,116.91 万元、7,020.89 万元及 11,086.52 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 3.54%、15.82%、22.51%，收入规模及收入占比快速上升。

与此同时，银行理财子公司作为新兴市场，客户需求差异大、监管政策变动较频繁，该业务特点使得签署固定金额的软件开发合同不能充分满足客户不断变化的业务需求。相比于软件开发模式，基于工作量结算的开发服务合同一般不明确约定固定的开发需求，在开发过程中可根据监管政策、业务需求等及时调整，相对灵活，因此银行理财子公司客户倾向于采取基于工作量结算的开发服务方式。

上述变化导致公司软件开发业务中的资管产品收入在 2022 年小幅下降，与此同时，基于工作量结算的开发服务中，资管产品的收入在 2022 年大幅上升，具体如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率(%)	数值	变动率(%)	数值
软件开发业务中的资管产品					
收入金额(万元)	18,946.64	-1.15	19,166.14	67.79	11,422.92
项目数量(个)	189	31.25	144	60.00	90

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率(%)	数值	变动率(%)	数值
项目总工时(人月)	6,455.01	-4.62	6,767.55	54.48	4,380.84
单位项目工时(人月/个)	34.15	-27.33	47.00	-3.45	48.68
工时单价(万元/人月)	2.94	3.89	2.83	8.43	2.61
基于工作量结算的开发服务业务中的资管产品					
收入金额(万元)	11,526.36	63.07	7,068.22	81.21	3,900.49
项目数量(个)	97	73.21	56	27.27	44
项目总工时(人月)	4,150.55	54.00	2,695.14	56.96	1,717.08
单位项目工时(人月/个)	42.79	-11.09	48.13	23.35	39.02
工时单价(万元/人月)	2.78	6.11	2.62	15.42	2.27

- 注：1、公司一般以人月对项目投入进行管理，表中工时以人月进行统计；
2、单位项目工时=项目总工时/项目数量，单位项目工时反映项目平均投入情况；
3、工时单价=当期确认的项目总收入/项目总工时。

如上表所示，2022 年软件开发业务中资管产品收入、项目总工时均小幅下降。但相应地，2022 年基于工作量结算的开发服务业务中的资管产品收入金额为 11,526.36 万元，同比增长 63.07%；项目数量为 97 个，同比增加 73.21%；项目总工时为 4,150.55 个人月，同比增加 54.00%。

将软件开发业务中的资管产品和基于工作量结算的开发服务业务中的资管产品合并后，报告期内公司资管产品的收入、项目数量、项目总工时，均保持快速增长。具体情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率(%)	数值	变动率(%)	数值
收入金额(万元)	30,473.00	16.16	26,234.36	71.20	15,323.41
项目数量(个)	286	43.00	200	49.25	134
项目总工时(人月)	10,605.56	12.08	9,462.69	55.18	6,097.92
单位项目工时(人月/个)	37.08	-21.62	47.31	3.96	45.51
工时单价(万元/人月)	2.87	3.61	2.77	10.36	2.51

- 注：1、公司一般以人月对项目投入进行管理，表中工时以人月进行统计；
2、单位项目工时=项目总工时/项目数量；
3、工时单价=当期确认的项目总收入/项目总工时。

如上表所示，将软件开发业务和基于工作量结算的开发服务合并后，报告期

内，公司资管产品收入分别为 15,323.41 万元、26,234.36 万元及 30,473.00 万元，项目数量分别为 134 个、200 个及 286 个，项目总工时分别为 6,097.92 个人月、9,462.69 个人月及 10,605.56 个人月，均呈持续增长趋势，与资管行业发展及监管政策变化趋势一致，收入变动具备合理性。

(2) 投行产品

报告期内，投行产品分别实现收入 5,296.59 万元、7,883.91 万元及 6,755.05 万元，对应的项目数量、项目工时情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率 (%)	数值	变动率 (%)	数值
收入金额 (万元)	6,755.05	-14.32	7,883.91	48.85	5,296.59
项目数量 (个)	66	-29.79	94	46.88	64
项目总工时 (人月)	1,608.05	-21.17	2,039.78	30.70	1,560.60
单位项目工时 (人月/个)	24.36	12.26	21.70	-10.99	24.38
工时单价 (万元/人月)	4.20	8.53	3.87	14.16	3.39

注：1、公司一般以人月对项目投入进行管理，表中工时以人月进行统计；

2、单位项目工时=项目总工时/项目数量；

3、工时单价=当期确认的项目总收入/项目总工时。

公司投行产品主要为资产证券化管理系统，报告期内收入占比超过 60%。从收入规模、项目数量、项目总工时来看，投行产品均呈现 2021 年增长，2022 年下降的波动趋势，上述变动主要受资产证券化行业景气程度变化的影响。

2021 年以前，国内资产证券化行业处于快速发展状态。从发行规模上看，2016 年至 2021 年，资产证券化发行规模从 8,887.10 亿元上升至 3.14 万亿元，年均复合增长率约为 28%，市场蓬勃发展。2021 年以来整体市场发展放缓，REITs 等新的业务类型尚未规模化推广。

在上述背景下，公司投行产品收入、项目数量、总工时均呈现 2021 年增长，2022 年下降的波动趋势，与资产证券化行业景气程度变化一致。

资产证券化行业属于国家鼓励和支持的行业。2023 年，证监会指导证券交易所制定《保险资产管理公司开展资产证券化业务指引》，支持公司治理健全、内控管理规范、资产管理经验丰富的优质保险资产管理公司参与开展资产证券化

(ABS) 及不动产投资信托基金 (REITs) 业务。随着资产证券化市场参与主体的增加, 依托于公司在资产证券化领域多年的项目经验积累及技术储备, 投行业务领域有望迎来新的增长契机。公司基于在手订单执行进展情况, 预计 2023 年软件开发业务中投行产品的收入将同比增长。

(3) 资金产品

报告期内, 资金产品分别实现收入 4,169.51 万元、3,656.15 万元及 4,301.70 万元, 对应的项目数量、项目工时情况如下:

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率 (%)	数值	变动率 (%)	数值
收入金额 (万元)	4,301.70	17.66	3,656.15	-12.31	4,169.51
项目数量 (个)	34	13.33	30	36.36	22
项目总工时 (人月)	1,037.63	4.94	988.83	-12.86	1,134.80
单位项目工时 (人月/个)	30.52	-7.41	32.96	-36.10	51.58
工时单价 (万元/人月)	4.15	12.16	3.70	0.82	3.67

- 注: 1、公司一般以人月对项目投入进行管理, 表中工时以人月进行统计;
2、单位项目工时=项目总工时/项目数量;
3、工时单价=当期确认的项目总收入/项目总工时。

公司资金产品主要为面向省级农信社的资金业务管理系统。从收入规模、项目总工时来看, 报告期内资金产品均基本保持稳定, 波动较小, 主要系银行自营资金投资业务模式成熟, 行业发展较为稳定。自营资金投资作为银行存贷款之外的传统业务, 国内起步较早, 报告期内已进入平稳发展期, 该产品收入主要来自各地省级农信社的系统功能优化、迭代开发等复购收入, 同时监管政策不存在重大变化, 因此收入规模基本稳定。

在资金行业整体稳定的背景下, 报告期内公司资金产品收入分别为 4,169.51 万元、3,656.15 万元及 4,301.70 万元, 基本保持稳定; 报告期内资金产品项目数量分别为 22 个、30 个及 34 个, 呈稳定增长趋势; 报告期内资金产品项目总工时分别为 1,134.80 个人月、988.83 个人月及 1,037.63 个人月, 基本保持稳定。

截至目前, 国内绝大多数头部银行资金业务使用的系统仍被国外厂商垄断。公司基于省级农信社资金产品的开发经验, 正致力于打破该种垄断。截至报告期

末，公司资金产品已在某股份制商业银行客户中逐步推进，新客户拓展及国产化替代趋势将为资金产品收入带来新的增长点。

2、技术服务业务收入变动情况分析

公司技术服务业务包括基于工作量结算的开发服务、运营维护、技术咨询三种业务类型。报告期内，公司技术服务收入金额分别为 8,732.75 万元、12,481.26 万元及 16,651.86 万元，技术服务各业务类型收入变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占技术服务收入的比例	金额	占技术服务收入的比例	金额	占技术服务收入的比例
基于工作量结算的开发服务	15,231.14	91.47	10,150.69	81.33	6,715.19	76.90
运营维护	1,396.57	8.39	2,132.80	17.09	1,733.88	19.85
技术咨询	24.15	0.15	197.78	1.58	283.68	3.25
合计	16,651.86	100.00	12,481.26	100.00	8,732.75	100.00

如上表所示，基于工作量结算的开发服务是技术服务业务的主要构成。报告期内，公司基于工作量结算的开发服务、运营维护和技术咨询的收入变动情况分析如下：

(1) 基于工作量结算的开发服务

报告期内，基于工作量结算的开发服务分别实现收入 6,715.19 万元、10,150.69 万元及 15,231.14 万元。与软件开发业务相似，基于工作量结算的开发服务按应用领域划分主要包括资管产品、投行产品和资金产品三大产品类型。报告期内，基于工作量结算的开发服务中各产品类型收入构成情况如下：

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
资管产品	11,526.36	75.68	7,068.22	69.63	3,900.49	58.08
投行产品	883.02	5.80	975.46	9.61	1,375.00	20.48
资金产品	1,415.09	9.29	1,137.49	11.21	838.88	12.49
其他产品	1,406.67	9.24	969.52	9.55	600.82	8.95
总计	15,231.14	100.00	10,150.69	100.00	6,715.19	100.00

注：“其他产品”主要系为满足部分客户的综合性 IT 建设需求，公司派驻人员提供的技

术外包服务。

如上表所示，基于工作量结算的开发服务收入主要来自于资管产品。报告期内资管产品收入占比分别为 58.08%、69.63%及 75.68%，是影响基于工作量结算的开发服务收入变动的主要原因；投行产品、资金产品由于业务模式较成熟，客户需求相对稳定，大部分客户采取软件开发模式与公司开展此类业务的合作，因此基于工作量结算的开发服务中该两类产品的金额相对较低。

报告期内，基于工作量结算的开发服务中资管产品对应的项目数量、项目工时情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	变动率 (%)	数值	变动率 (%)	数值
收入金额 (万元)	11,526.36	63.07	7,068.22	81.21	3,900.49
项目数量 (个)	97	73.21	56	27.27	44
项目总工时 (人月)	4,150.55	54.00	2,695.14	56.96	1,717.08
单位项目工时 (人月/个)	42.79	-11.09	48.13	23.33	39.02
工时单价 (万元/人月)	2.78	6.11	2.62	15.42	2.27

注：1、公司一般以人月对项目投入进行管理，表中工时以人月进行统计；
2、单位项目工时=项目总工时/项目数量；
3、工时单价=当期确认的项目总收入/项目总工时。

报告期内，基于工作量结算的开发服务中资管产品收入快速增长，与软件开发业务中资管产品收入增长的逻辑相近，即主要系客户需求和监管政策的不断变化，持续催生 IT 开发需求，以及银行理财子公司等客户倾向于采用基于工作量结算的开发服务方式等因素影响。

报告期内，基于工作量结算的开发服务中资管产品项目数量分别为 44 个、56 个及 97 个，项目数量大幅增加，与收入增长幅度较为接近；工时单价分别为 2.27 万元/人月、2.62 万元/人月及 2.78 万元/人月，呈增长趋势。基于工作量结算的开发服务工时单价主要与销售合同中约定的人月单价相关，报告期内随着人均薪酬的上升，工时单价也相应提高。

(2) 运营维护

公司运营维护收入主要来自软件系统后续运维服务、系统集成业务对应的原

厂维保服务及客户人员外包服务等。报告期内，运营维护收入分别为 1,733.88 万元、2,132.80 万元及 1,396.57 万元，收入规模较小，非公司主要收入来源。

报告期内，运营维护收入对应的项目数量分别为 34 个、54 个及 83 个，项目平均规模较小，客户较分散，收入波动与项目数量、单位项目工时、工时单价等相关性较低，主要受部分客户需求变动影响，不具有明显的规律性。

2021 年运营维护收入随着公司软件开发业务规模的提升而小幅增加，2022 年运营维护收入下降，主要系公司为专注软件开发等核心业务，终止与部分客户的客服人员外包业务。报告期内，客服人员外包业务收入分别为 754.72 万元、832.78 万元及 0 万元，收入金额较低，非公司主要发展方向。

(3) 技术咨询

公司技术咨询收入系基于多年成功案例经验积累，结合客户实际情况，向客户提供系统建设规划、需求分析、客户系统测试等方面的咨询服务。报告期内，技术咨询收入分别为 283.68 万元、197.78 万元及 24.15 万元，收入金额较低，非公司主要发展方向。

报告期内，技术咨询收入对应的项目数量分别为 5 个、7 个及 1 个，收入波动受单个合同及客户需求的影响较大，与项目数量、单位项目工时、工时单价等相关性较低，不具有规律性。2020 年咨询收入相对较高，主要系在资管新规、理财新规、银行理财子公司管理办法相继出台的背景下，部分客户对资产管理系统的建设产生专业的咨询需求，向公司采购咨询服务；2021 年、2022 年技术咨询收入下降，主要系客户减少向公司相关咨询服务采购所致。

3、系统集成

公司系统集成业务系面向金融机构客户（主要为银行）、非金融机构客户（主要为交通领域）提供数据中心、监控中心等系统集成整体解决方案。报告期内，系统集成业务收入金额分别为 1,892.11 万元、1,204.78 万元及 2,589.37 万元，收入占比较低，非公司主要发展方向。

报告期内，系统集成收入对应的项目数量分别为 24 个、16 个及 10 个，公司主要通过外购软硬件产品及相关安装、调试服务开展系统集成业务，人员投入

较低，客户对系统集成设备也非周期性、持续性需求，收入波动主要受单个合同的影响较大，与项目数量、单位项目工时、工时单价等相关性较低。2022 年系统集成收入同比增长 114.92%，主要系徽商银行新增大额服务器采购需求，其中“徽商银行 2021 年生产资源服务器采购项目”合同金额达 1,362.20 万元，公司于 2022 年完成该项目的交付验收并确认收入。

综上，报告期内公司各业务类型的波动主要受行业发展、政策驱动、收入结构变化、单个合同等因素综合影响，具备合理性。

（二）说明 2021 年资管产品收入大幅增长的具体原因，与同行业公司同类业务变动趋势的对比情况。

1、2021 年资管产品收入大幅增长的具体原因

报告期内，软件开发业务中资管产品收入分别为 11,422.92 万元、19,166.14 万元及 18,946.64 万元，2021 年，公司资管产品收入较 2020 年增长 67.79%，主要系随着资管行业的发展及资管新规等政策发布，公司资管产品迎来重要发展机遇，2020 年公司新增较多订单所致。由于软件开发项目开发周期通常在一年以上，该部分订单主要在 2021 年确认收入，使得 2021 年收入增长较快。

2022 年，我国资管行业整体发展趋势没有发生变化，监管政策持续完善，将软件开发与基于工作量结算的开发服务合并后，2022 年公司资管产品收入同比增长 16.16%，呈稳定增长趋势。

资管行业发展及监管政策的分析具体参见本问询函回复之“问题 3”之“一”之“（一）”之“1”。

2、同行业公司同类业务变动趋势对比

公司资管产品主要应用于银行投资管理业务领域，同行业可比公司中，科蓝软件、长亮科技、天阳科技虽然同属于银行 IT 市场，但在细分领域上与公司存在一定差异；开科唯识的财富管理及金融市场业务解决方案业务与公司资管产品处于同一细分领域，具有一定可比性。

报告期内，公司资管产品与开科唯识同类产品收入对比如下：

单位：万元、%

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	收入金额	变动率	收入金额	变动率	收入金额
开科唯识	23,611.53	14.40	20,639.85	29.19	15,975.98
兆尹科技	30,473.00	16.16	26,234.36	71.20	15,323.41

注：1、上表中开科唯识收入选取其财富管理及金融市场业务解决方案业务收入；

2、开科唯识将软件开发与基于工作量结算的开发服务业务合并披露为软件开发及技术服务业务，为增加数据可比性，公司资管产品收入选取软件开发与基于工作量结算的开发服务中资管产品收入的合计数。

如上表所示，报告期内，同行业公司同类业务收入规模呈持续增长趋势，公司资管产品收入变动趋势与同行业公司一致。2021 年公司资管产品收入增幅高于开科唯识，主要系在理财资管领域公司与开科唯识业务侧重环节各有差异，市场竞争格局存在差异所致。

银行理财资管业务的核心环节主要包括销售管理、投资交易、投资管理、风险管理、运营管理等，其中开科唯识财富管理及金融市场业务主要侧重于销售管理环节，公司资管业务主要侧重于投资管理、风险管理、运营管理等环节。

在销售管理环节，市场主要参与者包括恒生电子、开科唯识等，上述同行业公司业务领域互有重合，且具备各自的优势；在投资管理、风险管理、运营管理等环节，公司业务起步较早，在多年技术积累及项目经验沉淀下，相比可比公司具备一定的竞争优势。因此随着资管新规对银行理财资管业务的推动，公司 2021 年资管产品收入增长较快。

在银行理财资管业务市场，公司具备较高的客户覆盖率，并且由于银行等金融机构采购具有服务持续性强、客户粘性高的特点，进一步促进了公司收入规模的快速增长。截至 2022 年末，国内头部银行共计 18 家，公司为其中 13 家提供资管系统开发服务，头部银行覆盖率达到 72.22%，同期已开业或筹建的银行理财子公司 31 家，公司为其中 16 家提供资管系统开发服务，银行理财子公司覆盖率达到 51.61%。在监管政策驱动资管行业整体转型的背景下，公司资管产品收入变动具有合理性。

二、列示各期软件开发前五大项目情况，包括对应客户、应用领域、收入

金额、总耗用工时、毛利率、项目起始时点及上线验收时点等；软件开发业务中是否包含标准化软件销售，若是，说明标准化软件收入金额、占比及毛利率。

（一）各期软件开发前五大项目情况

报告期内，软件开发业务的收入金额分别为 20,889.03 万元、30,706.21 万元及 30,003.39 万元，软件开发业务包括资管产品、投行产品和资金产品三大产品类型。报告期各期，公司前五大项目具体情况如下：

1、基本情况

（1）2022 年度软件开发前五大项目

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	产品类型	应用领域	收入金额	项目关键节点
1	恒丰银行资产管理系統升级项目（BS2.0）	恒丰银行	资管产品	理财资管业务领域	820.91	起始时点:2021年1月 验收时点:2022年11月
2	中国邮政儲蓄銀行資產證券化系統二期工程應用軟件技術開發	郵儲銀行	投行產品	資產證券化業務領域	760.47	起始時點:2021年4月 驗收時點:2022年8月
3	中信銀行理財新資產管理系統2021年優化項目實施服務採購項目	中信銀行	资管产品	理财资管业务领域	450.14	起始时点:2021年5月 验收时点:2022年12月
4	山西聯社資金及財富系統升級（資金）	山西省農村信用社聯合社	資金產品	自營資金投資業務領域	419.81	起始時點:2019年12月 驗收時點:2022年2月
5	興業銀行同業財富類產品渠道建設項目	興業銀行	资管产品	理财资管业务领域	405.66	起始时点:2020年11月 验收时点:2022年11月

（2）2021 年度软件开发前五大项目

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	产品类型	应用领域	收入金额	项目关键节点
1	中信銀行新一代資產管理業務系統三期項目技術開發合同	中信銀行	资管产品	理财资管业务领域	1,120.50	起始时点:2019年4月 验收时点:2021年3月
2	興業銀行代客資產管理系統平台升級項目合同	興業銀行	资管产品	理财资管业务领域	750.00	起始时点:2019年11月 验收时点:2021年7月
3	中國郵政儲蓄銀行理財子分公司系統建設工程理財業務資產管理系統	郵儲銀行	资管产品	理财资管业务领域	712.26	起始时点:2019年2月 验收时点:2021年12月
4	郵儲理財子新一代資產管理系統群（一期）工程	郵儲銀行	资管产品	理财资管业务领域	543.40	起始时点:2019年11月 验收时点:2021年12月
5	雲南省農村信用社資金業務管理系統升級改造項目	雲南省農村信用社聯合社	資金產品	自營資金投資業務領域	518.87	起始時點:2019年10月 驗收時點:2021年5月

（3）2020 年度软件开发前五大项目

单位：万元

序号	项目名称	客户名称	产品类型	应用领域	收入金额	项目关键节点
1	中信银行新一代资产管理业务系统优化实施服务采购项目	中信银行	资管产品	理财资管业务领域	606.21	起始时点:2018年8月 验收时点:2020年12月
2	吉林省农村信用社联合社资金业务管理系统二期技术开发(委托)合同	吉林省农村信用社联合社	资金产品	自营资金投资业务领域	603.77	起始时点:2019年3月 验收时点:2020年12月
3	中国邮政储蓄银行理财业务资产管理系统2018年新增功能工程理财业务资产管理应用软件技术开发合同	邮储银行	资管产品	理财资管业务领域	562.92	起始时点:2017年12月 验收时点:2020年12月
4	光大银行资产管理系统2019年度应用升级项目	光大银行	资管产品	理财资管业务领域	515.09	起始时点:2019年4月 验收时点:2020年7月
5	五矿国际信托有限公司运营管理平台一期技术开发合同	五矿国际信托有限公司	资管产品	信托资管业务领域	432.08	起始时点:2019年1月 验收时点:2020年9月

2、软件开发前五大项目毛利率分析

报告期内公司软件开发前五大项目平均总工时分别为 220.79 人月、273.16 人月及 124.63 人月，综合毛利率分别为 37.25%、39.73%及 54.91%，毛利率差异较大，主要系前五大项目对应的产品类型不同所致。报告期内，公司资管产品平均毛利率在 35%-45%之间，投行产品、资金产品平均毛利率在 50%-60%之间，不同产品毛利率差异较大。主要系银行理财资管业务的客户需求、政策波动较大，产品成熟度较低，个性化开发工作量较大；而资产证券化、银行自营资金投资业务模式较成熟，产品成熟度高，个性化开发工作量相对较少。

3、软件开发前五大项目周期分析

从项目开发周期来看，报告期内，公司软件开发业务各产品从进场至验收平均开发周期基本接近，约为 18 个月。公司客户主要为银行等金融机构，软件系统较复杂，同时客户对系统的安全性、稳定性要求较高，因此项目开发周期较长。

报告期内软件开发业务前五大项目中，大部分项目开发周期处于合理水平，部分项目开发周期较长（超过 2 年）的原因分析如下：

(1) 山西联社资金及财富系统升级(资金)项目起始时间为 2019 年 12 月，验收时间为 2022 年 2 月；中国邮政储蓄银行理财业务资产管理系统 2018 年新增功能工程理财业务资产管理应用软件技术开发合同项目起始时间为 2017 年 12 月，

验收时间为 2020 年 12 月。上述项目开发周期均超过 2 年，主要系上述项目中公司系统与其他厂商系统关联性较高，需配合其他厂商系统统一进行上线、验收，导致项目开发周期较长。

(2) 中国邮政储蓄银行理财子公司系统建设工程理财业务资产管理系统起始时间为 2019 年 2 月，验收时间为 2021 年 12 月；邮储理财子新一代资产管理系统群（一期）工程起始时间为 2019 年 11 月，验收时间为 2021 年 12 月。上述项目开发周期均超过 2 年，主要系邮储银行于 2019 年 12 月设立银行理财子公司，银行理财子公司成立初期，客户业务和系统建设处于摸索阶段，为保证系统稳定性，软件系统开发、试运行周期较长。

(3) 中信银行新一代资产管理业务系统优化实施服务采购项目起始时间为 2018 年 8 月，验收时间均为 2020 年 12 月，开发周期超过 2 年，主要系项目上线后客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整，试运行周期相应延长所致。

(二) 软件开发业务中是否包含标准化软件销售，若是，说明标准化软件收入金额、占比及毛利率。

公司的软件开发业务均含有标准化软件销售，但基于行业特点，项目的交付需要结合客户的业务流程、管理要求等进行二次开发。因此，公司的标准化软件产品并不能单独销售，而是需要结合个性化开发服务一起销售。

在合同形式方面，客户会基于自身考虑，选择与公司签署软件产品销售合同或软件开发服务合同。两类合同形式不同，但均包含标准化软件和二次开发服务，且在项目管理、开发流程、交付成果等方面基本一致。

两类合同通常不会约定标准化软件和二次开发服务的各自售价，而是约定了合同的总金额。因此在统计时，难以区分标准化软件销售对应的收入、收入占比、毛利率等。

三、对比说明软件开发与基于工作量结算的开发服务的主要异同，包括但不限于主要客户、业务模式、交付成果、人员安排、结算方式等。

(一) 整体情况对比

公司收入主要来自软件开发及基于工作量结算的开发服务，两类业务收入合计占公司主营业务收入的比重约为 90%，其中基于工作量结算的开发服务可以细分为两类，即基于工作量结算的项目制开发服务和基于工作量结算的技术外包服务。各业务模式的具体对比如下：

项目	软件开发	基于工作量结算的开发服务	
		基于工作量结算的项目制开发服务	基于工作量结算的技术外包服务
主要客户	服务各类金融机构	服务各类金融机构	服务各类金融机构，其中主要客户为兴业银行、徽商银行等 4 家长期合作客户
收入金额及占主营业务收入比例	报告期内收入分别为 20,889.03 万元、30,706.21 万元及 30,003.39 万元，收入占比分别为 66.29%、69.17% 及 60.93%	报告期内收入分别为 6,114.37 万元、9,181.17 万元及 13,824.47 万元，收入占比分别为 19.40%、20.68% 及 28.07%	报告期内收入分别为 600.82 万元、969.52 万元及 1,406.67 万元，收入占比分别为 1.91%、2.18% 及 2.86%
合同金额	具有固定的合同金额	一般不明确约定合同金额，而是约定不同级别实施人员的人月单价	一般不明确约定合同金额，而是约定不同级别实施人员的人月单价
项目管理模式	公司负责软件系统开发工作，按合同约定完成需求分析、开发调试、上线试运行等	公司参与项目管理，并与客户约定好一段时间内需要交付的开发成果	公司派驻人员完成客户分配的技术服务工作，公司仅负责提供人员，不参与项目管理
开发需求是否明确	公司与客户在合同中明确约定系统开发需求，包括功能模块、业务场景等	公司与客户约定一段时间内的开发目标，可根据监管政策、业务需求等及时调整，相对灵活	无明确开发需求与开发目标，公司按客户要求提供人员，由客户根据自身项目需求分配任务
人员安排	公司自主安排项目开发人员	公司按客户要求派驻一定级别和一定数量的项目人员，参与项目管理	公司仅负责提供人员，具体管理和工作内容由客户负责
交付成果	公司在软件系统整体开发完成后交付合同中约定的软件系统，客户对系统运行情况进行验收	公司定期交付一定期间的开发成果，客户对该段期间的开发成果进行验收；公司最终对各期间开发形成的系统整体能否正常运行负责	无固定交付物，客户结合公司员工日常工作表现、出勤率、工作合规性等方面与公司确认实际工作量
结算方式	约定合同总价，按项目阶段付款，通常在系统验收后支付大部分款项	客户定期（通常为按季度或半年度）与公司确定工作量，根据合同约定的人月单价结算并付款	客户定期（通常为按季度或半年度）与公司确定工作量，根据合同约定的人月单价结算并付款

项目	软件开发	基于工作量结算的开发服务	
是否涉及核心技术	涉及，主要工作内容系围绕公司核心产品展开，有一定技术壁垒	涉及，主要工作内容系围绕公司核心产品展开，有一定技术壁垒	不涉及，仅为按照客户需求开展开发、测试工作，可替代性较高

如上表所示，报告期内公司的主要业务为软件开发及基于工作量结算的项目制开发服务，基于工作量结算的技术外包服务收入占比相对较低。

（二）不同业务模式的主要异同

1、软件开发和基于工作量结算的项目制开发服务的主要异同

软件开发与基于工作量结算的项目制开发服务在人员安排、交付成果及核心技术使用方面较为相似，即均为公司基于自主研发的软件产品或核心技术积累，安排一定数量级别的项目开发及管理人员，并结合客户个性化需求提供服务，公司需交付各功能模块的需求分析文档、设计文档、软件代码等，并最终对各模块组成的整体系统能否正常运行负责。

两类业务的主要区别在于：软件开发业务有明确的系统建设需求并有固定的合同金额，公司按照合同约定的内容向客户交付确定性的产品；基于工作量结算的项目制开发服务合同中一般不明确合同总额，客户与公司约定一段期间的开发目标并由客户定期验收，在具体实施过程中开发需求可根据监管政策、业务需求等及时调整，开发模式相对灵活。

为更直观的对比两类业务的异同，选取软件开发业务中中原银行资产管理智慧平台项目、基于工作量结算的项目制开发服务中兴业数金公司代客资产管理系系统第2期迭代开发项目为例，两个项目在上述方面异同情况如下：

项目	软件开发	基于工作量结算的项目制开发服务	差异情况
项目名称	中原银行资产管理智慧平台项目	兴业数金公司代客资产管理系系统第2期迭代开发项目	-
合同金额（含税）	360.00 万元	无固定金额，报告期内累计结算 400.66 万元	存在本质差异

项目	软件开发	基于工作量结算的项目制开发服务	差异情况
主要功能模块	产品管理、组合管理、投资管理、资产管理、账户管理、资金清算、估值核算、风险管理、监管报送、信息披露	产品管理、组合管理、投资管理、资产管理、账户管理、资金清算、估值核算、风险管理	差异较小
项目管理模式	项目执行过程中，客户对开发人员办公地点、人员数量等无明确要求，公司负责项目管理，按项目阶段完成开发测试、上线试运行等工作，自主性较高	项目执行过程中，开发人员需在客户现场办公并按客户要求打卡考勤，客户对开发人员数量有明确要求，并定期考核工作成果，整体而言对于人员管理、任务完成考核更为严谨	存在一定差异
人员安排	公司自主安排项目开发、管理人员，其中公司派出项目经理 1 人，其他项目组成员 8 人，客户派出人员负责与公司的日常配合沟通	公司自主安排项目开发、管理人员，其中公司派出项目经理 1 人，其他项目组成员 11 人，客户派出人员负责与公司的日常配合沟通	差异较小
交付成果	按项目阶段交付各功能模块的需求分析文档、设计文档、代码以及自查报告等，并在软件开发完成后整体交付资管领域应用软件产品	按项目阶段交付各功能模块的需求分析文档、设计文档、代码以及自查报告等，交付物定期经客户验收并核定该段期间内有效工作量，公司对各模块组成的整体系统能否正常运行负责	差异较小
结算方式	按项目阶段付款，其中合同签订后付款比例 30%，系统上线后支付 30%，系统验收后付款比例 30%，运维结束后付款比例 10%	客户每季度与公司确定工作量，根据合同约定的人月单价结算并付款	存在本质差异
核心技术	头寸与合规引擎、估值定价与风险计量引擎、金融模型计算引擎及组件库、账务核算引擎	头寸与合规引擎、估值定价与风险计量引擎、金融模型计算引擎及组件库、账务核算引擎	差异较小

客户在与公司进行合作时，由客户自主决定采用何种合作模式。一般情况下，当客户的业务、开发需求处于相对快速的变化过程，客户倾向于采用基于工作量结算的项目制开发服务模式，该种模式下，客户可以根据自身需求的变化及时调

整开发内容,具备较高的灵活性;当客户的业务发展平稳、系统需求相对稳定时,客户倾向于采用软件开发模式与公司进行合作。

2、基于工作量结算的项目制开发服务和基于工作量结算的技术外包服务的主要异同

基于工作量结算的项目制开发服务和基于工作量结算的技术外包服务均具备合同金额不确定、根据工作量定期结算的特点,两类业务主要差异体现在从事工作内容是否与公司核心产品相关,以及项目的结果管控上。

基于工作量结算的项目制开发服务主要系基于公司积累的核心技术和软件产品,围绕资管、投行、资金等核心业务领域开展,所提供的服务与公司核心技术紧密相关。公司基于投资管理领域丰富的项目经验及技术积累,与客户开展持续、稳定的合作,存在一定技术壁垒。客户选择与公司合作,也主要系考虑到公司在投资管理领域的行业地位、核心技术以及项目实施经验。同时,这类项目的日常管理由公司进行,并且对项目的结果负责。

基于工作量结算的技术外包服务主要系按照客户要求提供开发、测试等综合性 IT 服务,不涉及公司核心产品,可替代性较强。且这类项目的日常管理均由客户进行,公司对项目的整体结果不负责。在该业务领域内,公司主要与兴业银行、徽商银行、上海东方证券资产管理有限公司、华融消费金融股份有限公司等 4 家客户合作。上述客户均是公司长期合作的客户,在合作过程中,公司了解到其存在技术外包相关的采购需求,因此顺应客户需求将合作范围扩大至该业务领域。

四、说明报告期内开发服务前五大客户情况,收入占比逐年提升的原因及合理性,与同行业公司趋势是否相符,该业务是否实质上属于为金融机构提供技术外包服务。

(一) 基于工作量结算的开发服务前五大客户情况

报告期内,基于工作量结算的开发服务前五大客户收入情况如下:

单位:万元、%

客户名称	主要产品或服务	收入金额	占基于工作量结算的开发服务收入比例
2022 年度			
兴业银行	理财资产管理系统等	6,165.65	40.48
平安银行	理财资产管理系统等	797.93	5.24
交通银行	理财资产管理系统等	776.62	5.10
浙江农村商业联合银行股份有限公司	理财资产管理系统、资金业务管理系统等	716.79	4.71
恒丰银行	理财资产管理系统等	648.06	4.25
合计	-	9,105.05	59.78
2021 年度			
兴业银行	理财资产管理系统等	3,422.11	33.71
浙江农村商业联合银行股份有限公司	理财资产管理系统、资金业务管理系统等	809.53	7.98
平安银行	理财资产管理系统等	716.83	7.06
交通银行	理财资产管理系统等	504.85	4.97
广发银行	理财资产管理系统、发债非标系统等	455.84	4.49
合计	-	5,909.16	58.21
2020 年度			
兴业银行	理财资产管理系统等	1,150.43	17.13
平安银行	理财资产管理系统等	980.10	14.60
广发银行	理财资产管理系统、发债非标系统等	840.27	12.51
浙江农村商业联合银行股份有限公司	理财资产管理系统、资金业务管理系统等	530.30	7.90
徽商银行	综合性 IT 开发服务	395.82	5.89
合计	-	3,896.92	58.03

注：受同一实际控制人控制的客户已经合并计算销售额。

报告期内，基于工作量结算的开发服务前五大客户收入合计分别为 3,896.92 万元、5,909.16 万元及 9,105.05 万元，占基于工作量结算的开发服务收入比例分别为 58.03%、58.21% 及 59.78%，占比基本稳定。

公司基于工作量结算的开发服务前五大客户主要包括兴业银行、平安银行、交通银行、恒丰银行等，其中兴业银行是公司该类业务中的第一大客户。报告期内公司来自兴业银行基于工作量结算的开发服务收入分别为 1,150.43 万元、

3,422.11 万元及 6,165.65 万元，收入保持快速增长，主要系兴业银行为公司战略客户，保持长期合作关系，在兴业银行 2019 年 12 月设立银行理财子公司后，公司与其合作进一步加深。

除兴业银行外，基于工作量结算的开发服务其他前五大客户收入相对稳定，未出现大幅变化。报告期内公司向该类客户主要提供理财资产管理系统、投行业务的发债非标系统、资金业务管理系统等。

(二) 基于工作量结算的开发服务收入占比逐年提升的原因及合理性，与同行业公司趋势是否相符

报告期内，公司基于工作量结算的开发服务收入分别为 6,715.19 万元、10,150.69 万元及 15,231.14 万元，占主营业务收入比例分别为 21.31%、22.87% 及 30.93%，收入金额及占比逐年增加，主要系公司开拓银行理财子公司市场所致。报告期内，基于工作量结算的开发服务按客户类型划分收入情况如下：

单位：万元、%

客户类型	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
银行理财子公司	6,075.84	39.89	2,905.98	28.63	1,050.92	15.65
其他类型客户	9,155.30	60.11	7,244.71	71.37	5,664.27	84.35
合计	15,231.14	100.00	10,150.69	100.00	6,715.19	100.00

1、银行理财子公司

报告期内，公司来自银行理财子公司的基于工作量结算的开发服务收入分别为 1,050.92 万元、2,905.98 万元及 6,075.84 万元，占基于工作量结算的开发服务收入比例分别为 15.65%、28.63% 及 39.89%，收入金额及占比均呈快速上升趋势，具体分析如下：

自 2019 年以来，国有大型银行、股份制银行等头部客户陆续设立银行理财子公司开展资管业务，银行理财子公司从银行内部独立出来后，由原来银行的一个部门转变为独立的市场主体参与市场竞争，为搭建能够独立运行、独立核算的 IT 系统体系并适应资管行业的快速发展，其对于原银行体系下资管系统的更新改造需求较大，市场需求旺盛。截至 2022 年 12 月 31 日，已批筹或已开业的 31

家银行理财子公司中，公司为其中的 16 家提供信息系统建设服务，公司领先的行业地位及丰富的开发经验进一步促进了公司产品的快速推广。

报告期内，公司主要银行理财子公司客户基于工作量结算的开发服务收入情况如下：

单位：万元、%

客户名称	所属银行母公司	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		收入	占基于工作量结算的开发服务收入比例	收入	占基于工作量结算的开发服务收入比例	收入	占基于工作量结算的开发服务收入比例
兴银理财有限责任公司	兴业银行	3,078.19	20.21	937.48	9.24	354.52	5.28
交银理财有限责任公司	交通银行	776.62	5.10	504.85	4.97	-	-
平安理财有限责任公司	平安银行	708.49	4.65	541.16	5.33	268.87	4.00
其他银行理财子公司	-	1,512.54	9.93	922.49	9.09	427.53	6.37
合计	-	6,075.84	39.89	2,905.98	28.63	1,050.92	15.65

如上表所示，报告期内，公司银行理财子公司客户中兴银理财有限责任公司、交银理财有限责任公司、平安理财有限责任公司等客户基于工作量结算的开发服务收入均呈逐年上升趋势，公司与银行理财子公司客户的合作不断加深。

银行理财子公司选择基于工作量结算的开发服务模式与公司开展合作，主要系银行理财子公司作为新兴市场，其理财资管业务处于快速发展与变化的过程中，该种业务特点导致签署固定金额的软件开发合同不能匹配不断变化的业务需求，因此客户倾向于采取灵活性较高的基于工作量结算的开发服务方式与公司开展合作。

2、其他类型客户

报告期内，公司来自其他类型客户的基于工作量结算的开发服务收入分别为 5,664.27 万元、7,244.71 万元及 9,155.30 万元，占基于工作量结算的开发服务收入比例分别为 84.35%、71.37% 及 60.11%，收入规模亦呈稳定上升趋势。

报告期内，来自其他类型客户的基于工作量结算的开发服务收入增长主要来自于除银行理财子公司之外的其他客户（如城市商业银行、农村商业银行等）的理财资管系统建设。与银行理财子公司业务逻辑相近，由于国内资产管理业务的发展及监管政策变化，上述客户虽然尚未设立银行理财子公司，但其资管产品 IT 需求仍呈稳定上升趋势。

3、与同行业公司对比情况

同行业可比公司的业务类型与公司相似，均包含了软件开发和基于工作量结算的技术服务，但可比公司在公开信息中基本将上述两类业务进行合并披露，统称为“软件开发业务”或“技术开发业务”等，与公司披露口径存在一定差异。公司在进行收入分类时，基于合同条款、权利义务以及收付款方式等方面的差异，将软件开发和基于工作量结算的开发服务分开披露。

如参考同行业可比公司，将软件开发和基于工作量结算的开发服务合并披露，则收入变动情况对比如下：

单位：万元、%

公司名称	业务类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度
		收入金额	同比变动	收入金额	同比变动	收入金额
科蓝软件	技术开发业务	91,902.08	-17.87	111,891.75	29.48	86,419.30
长亮科技	软件开发业务	178,398.97	24.30	143,519.15	18.23	121,384.69
	其中：人力外包收入	未披露	未披露	62,651.20	12.64	55,618.93
天阳科技	技术开发业务	129,926.36	13.35	114,628.06	29.91	88,238.47
开科唯识	软件开发及技术服务	44,774.87	22.12	36,663.59	31.93	27,789.24
平均值	-	111,250.57	9.42	101,675.64	25.59	80,957.92
兆尹科技	软件开发业务	30,003.39	-2.29	30,706.21	47.00	20,889.03
	基于工作量结算的开发服务	15,231.14	50.05	10,150.69	51.16	6,715.19
	软件开发业务及技术服务合并	45,234.53	10.71	40,856.90	48.01	27,604.22

如上表所示，将软件开发和基于工作量结算的开发服务合并后，公司收入变动趋势与同行业公司基本一致。

（三）该业务是否实质上属于为金融机构提供技术外包服务

公司基于工作量结算的开发服务业务可进一步分为基于工作量结算的项目制开发服务和基于工作量结算的技术外包服务两类，

上述两类业务中，基于工作量结算的项目制开发服务围绕公司核心技术开展，公司基于行业经验积累获取订单，并对项目的整体结果负责，不属于技术外包；基于工作量结算的技术外包服务不涉及核心技术，可替代性较强，属于技术外包。

报告期内，基于工作量结算的开发服务中，两类业务收入金额及占主营业务收入比例的情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占主营业务收入比例	收入金额	占主营业务收入比例	收入金额	占主营业务收入比例
基于工作量结算的项目制开发服务	13,824.47	28.07	9,181.17	20.69	6,114.37	19.40
基于工作量结算的技术外包服务	1,406.67	2.86	969.52	2.18	600.82	1.91
合计	15,231.14	30.93	10,150.69	22.87	6,715.19	21.31

报告期内，基于工作量结算的技术外包服务收入金额分别为 600.82 万元、969.52 万元及 1,406.67 万元，占主营业务收入的比例分别为 1.91%、2.18% 及 2.86%，收入金额及占比较低，非公司主要业务发展方向。

五、说明各类型业务的收费模式，迭代更新模块的定价方式，各期新软件开发收入和迭代更新收入占比情况；前期主要客户资管产品开发完成后，是否均以迭代更新收入为主。

（一）各类业务的收费模式

1、软件开发

对于软件开发业务，公司主要基于软件系统的整体价值等综合因素确定报价，具体因素包括个性化开发的技术难度、开发周期、预计项目所需要投入人数及时间等。对于新产品开发及具有战略意义的客户，公司在上述因素的基础上结合新产品推广价值及树立行业品牌声誉等因素与客户进一步协商定价。

2、技术服务

公司的技术服务业务内容包括基于工作量结算的开发服务、运营维护、技术咨询等。对于基于工作量结算的开发服务，公司根据派驻现场开发人员的级别、综合考虑人员的薪酬、项目前期销售费用、合理利润率，结合行业平均市场价格确定人员单价。对于运营维护及技术咨询，公司综合考虑预计服务期限、人员投入成本、行业市场价格等因素确定项目报价。

3、系统集成

公司通常按照成本加成的定价原则，综合评估项目的软硬件采购成本、实际工作量、项目工期以及项目竞争情况等因素，在内部测算项目预计成本的基础上，结合类似项目的毛利率水平和市场竞争等因素进行报价。

（二）迭代更新模块的定价方式

公司产品主要为理财资管、投资银行、自营资金投资等业务的管理软件，不同客户在业务流程、组织架构等方面存在较大差异，因此无论是首次开发还是迭代更新，均需要结合客户的个性化差异进行二次开发。迭代更新模块在定价时不存在统一的标准，均需要结合具体客户的个性化开发难度、开发周期、预计项目所需要投入人数及时间等进行综合确定。

（三）各期新软件开发收入和迭代更新收入占比情况

软件开发业务中，公司将向新客户首次提供软件系统及向存量客户提供新软件系统产生的收入定义为新软件开发收入，将对前期已开发系统后续提供系统升级、新增功能模块等服务产生的收入定义为迭代更新开发收入，具体情况如下：

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
新软件开发收入	9,014.63	30.05	12,229.32	39.83	10,455.81	50.05

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
迭代更新开发收入	20,988.76	69.95	18,476.89	60.17	10,433.22	49.95
合计	30,003.39	100.00	30,706.21	100.00	20,889.03	100.00

报告期内公司软件开发收入主要来自于迭代更新开发收入，迭代更新收入占软件开发收入比例分别为 49.95%、60.17%及 69.95%，占比逐年提高，主要系金融行业 IT 服务具有持续性高、客户粘性强的特点，随着公司在银行投资管理领域的市场开拓，客户覆盖率不断提高，迭代更新开发收入占比呈上升趋势具有合理性。

(四) 前期主要客户资管产品开发完成后，是否均以迭代更新收入为主

由于银行 IT 服务具有客户粘性高、服务连续性强的特点，在前期主要客户资管产品开发完成后，后续以迭代更新为主，如公司对某客户理财资产管理系统一期项目开发完成后，后续在前期系统的基础上，在投资管理、风险管理、估值核算等模块按客户个性化需求新增功能、升级外部系统接口等。报告期内，资管产品前五大客户收入及项目类型情况如下：

单位：万元、%

客户名称	项目类型	金额	占比
2022 年度			
中信银行	新软件开发收入	36.68	1.59
	迭代更新开发收入	2,266.91	98.41
	小计	2,303.59	100.00
宁波银行	新软件开发收入	-	-
	迭代更新开发收入	1,095.42	100.00
	小计	1,095.42	100.00
邮储银行	新软件开发收入	130.19	12.72
	迭代更新开发收入	893.10	87.28
	小计	1,023.28	100.00
光大银行	新软件开发收入	-	-
	迭代更新开发收入	911.66	100.00
	小计	911.66	100.00
恒丰银行	新软件开发收入	-	-
	迭代更新开发收入	820.91	100.00
	小计	820.91	100.00
2021 年度			
中信银行	新软件开发收入	438.21	18.45
	迭代更新开发收入	1,936.49	81.55

客户名称	项目类型	金额	占比
	小计	2,374.70	100.00
邮储银行	新软件开发收入	-	-
	迭代更新开发收入	1,669.62	100.00
	小计	1,669.62	100.00
光大银行	新软件开发收入	668.79	40.94
	迭代更新开发收入	964.97	59.06
	小计	1,633.76	100.00
兴业银行	新软件开发收入	592.45	37.76
	迭代更新开发收入	976.42	62.24
	小计	1,568.87	100.00
五矿国际信托有限公司	新软件开发收入	-	-
	迭代更新开发收入	919.15	100.00
	小计	919.15	100.00
2020 年度			
光大银行	新软件开发收入	125.76	7.94
	迭代更新开发收入	1,457.66	92.06
	小计	1,583.41	100.00
中信银行	新软件开发收入	386.30	38.92
	迭代更新开发收入	606.21	61.08
	小计	992.51	100.00
兴业银行	新软件开发收入	382.08	57.04
	迭代更新开发收入	287.74	42.96
	小计	669.81	100.00
邮储银行	新软件开发收入	-	-
	迭代更新开发收入	642.64	100.00
	小计	642.64	100.00
五矿国际信托有限公司	新软件开发收入	432.08	70.90
	迭代更新开发收入	177.36	29.10
	小计	609.43	100.00

注：受同一实际控制人控制的客户已经合并计算销售额。

如上表所示，报告期内，软件开发业务中资管产品前五大客户均为公司的存量客户，收入主要来自于前期已开发系统的迭代更新。金融机构 IT 服务行业具有准入门槛高、客户粘性强等特点，供应商更换成本高，因此在前期系统开发完成后，后续迭代升级一般不会轻易更换供应商，公司向客户持续提供服务。

六、说明报告期外存在大额亏损的主要时间段及原因，列示与递延所得税资产的匹配性，会计与税务数据差异原因及合理性。

(一) 报告期外存在大额亏损的主要时间段及原因

截至 2020 年 1 月 1 日，公司未分配利润金额为-9,198.12 万元，未分配利润大额为负主要系公司股改后亏损形成，随着业务规模扩大，公司盈利能力增强，报告期末公司已不存在累计亏损。

报告期外大额亏损的主要时间段为 2016 年至 2019 年，主要由于公司业务处于拓展期，收入规模较小，同时，为了不断提升核心竞争力，研发投入和人才投入较大，具体如下：

1、研发投入较大

公司所处的软件和信息技术服务业是技术密集型行业，需要持续的研发投入，以保证公司技术的领先性，提高公司核心竞争力，公司 2016 年至 2019 年累计研发投入 10,137.05 万元，研发投入逐年增长。

2、股份支付费用较大

高端技术人才是公司的核心竞争力，公司为保证核心团队的稳定实施了多次股权激励，公司 2016 年至 2019 年因股权激励等累计确认股份支付费用 3,094.53 万元。

(二) 与递延所得税资产的匹配性，会计与税务数据差异原因及合理性

报告期内，公司未弥补亏损与递延所得税资产的匹配情况如下：

单位：万元、%

公司名称	项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
兆尹科技	未弥补亏损	5,872.53	8,941.19	12,066.45
	适用税率	15.00	15.00	15.00
	递延所得税资产	880.88	1,341.18	1,809.97
兆尹安联	未弥补亏损	423.00	906.93	1,103.02
	适用税率	15.00	15.00	15.00
	递延所得税资产	对未连续实现盈利或应纳税所得额持续为负数的子公司，基于谨慎性原则，公司未对其经营亏损确认递延所得税资产		
工程研究中心	未弥补亏损	20.84	19.48	18.32
	适用税率	25.00	25.00	25.00
	递延所得税资产	对未连续实现盈利或应纳税所得额持续为负数的子公司，基于谨慎性原则，公司未对其经营亏损确认递延所得税资产		
翰鑫科技	未弥补亏损	-	2.63	-
	适用税率	25.00	25.00	25.00
	递延所得税资产	-	0.66	-

公司名称	项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末
杭州兆尹	未弥补亏损	71.94	62.88	91.17
	适用税率	25.00	25.00	25.00
	递延所得税资产	对未连续实现盈利或应纳税所得额持续为负数的子公司，基于谨慎性原则，公司未对其经营亏损确认递延所得税资产		
合计	未弥补亏损合计	6,388.31	9,933.11	13,278.96
	其中：确认递延所得税资产的未弥补亏损	5,872.53	8,943.82	12,066.44
	未确认递延所得税资产的未弥补亏损	515.78	989.29	1,212.52
	递延所得税资产合计	880.88	1,341.84	1,809.97

如上表所示，公司未弥补亏损与递延所得税资产相匹配，会计确认递延所得税资产和未确认递延所得税资产的未弥补亏损合计数与企业所得税纳税申报的未弥补亏损数据一致，不存在差异。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人的收入明细表、销售合同、人事薪资表等文件，访谈发行人管理层，了解各类业务收入变动的原因及合理性；查阅银行理财资管行业监管政策及同行业公司定期报告等，分析资管产品收入波动是否与同行业公司收入变动情况一致；

2、查阅报告期各期软件开发业务前五大项目对应的销售合同、工时统计表、上线报告、验收报告等资料，分析工时投入、毛利率、项目各阶段时间节点是否存在异常；访谈发行人管理层，了解发行人软件开发业务模式，分析软件开发业务中标准化软件销售情况；

3、查阅发行人软件开发与基于工作量结算的开发服务销售合同，访谈发行人管理层及主要客户，了解两类业务在主要客户、业务模式、交付成果、人员安排、结算方式等方面异同；

4、访谈基于工作量结算的开发服务主要客户，了解发行人与客户的合作历史、合作背景，分析报告期内收入变动的原因及合理性；查阅基于工作量结算的

开发服务销售合同、项目需求文档、项目周报等，分析该类业务是否属于技术外包服务；

5、访谈发行人管理层，了解各类业务收费定价模式及迭代更新开发模块的定价方式；获取新软件开发及迭代更新开发收入明细表，分析主要客户资管产品开发完成后，后续迭代更新收入情况；

6、查阅发行人各期财务报表，访谈发行人财务人员，了解报告期外存在大额亏损的主要时间段及原因，分析报告期外大额亏损与递延所得税资产的匹配性，会计与税法存在差异的原因及合理性。

(二) 申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人各业务类型收入变动情况与项目数量、工时投入变动趋势一致，具有合理性；2021年发行人资管产品收入大幅增长，主要系资管行业发展及监管政策驱动，发行人2020年新增较多订单并主要在2021年转化为收入导致，收入变动情况与同行业公司一致，具有合理性；

2、报告期各期，发行人软件开发业务前五大项目均按合同约定正常执行，单个项目之间毛利率、项目周期差异具备合理性；发行人软件开发业务均需结合客户业务需求进行个性化开发，不存在直接向客户销售标准化软件产品的情形；

3、基于工作量结算的开发服务业务可进一步分为基于工作量结算的项目制开发服务和基于工作量结算的技术外包服务两类。软件开发与基于工作量结算的项目制开发服务均围绕发行人核心技术开展，发行人对人员管理、项目结果承担责任，主要区别在于合同金额、开发需求是否相对固定；基于工作量结算的项目制开发服务与基于工作量结算的技术外包服务主要区别在于：基于工作量结算的技术外包服务不涉及发行人核心技术，发行人仅负责提供人员，不负责项目管理；

4、报告期内发行人基于工作量结算的开发服务前五大客户基本稳定，收入占比上升主要系来自银行理财子公司客户的收入逐年增加，而银行理财子公司多采取基于工作量结算的开发服务模式所致，收入变动情况与同行业公司一致，具

有合理性；基于工作量结算的开发服务中，存在少量技术外包服务，收入占比较低；

5、发行人软件开发业务主要基于预计项目投入、自主软件产品价值，并结合行业平均市场价格定价，技术服务、系统集成业务主要考虑人员、设备等投入成本定价；发行人迭代更新模块在定价时不存在统一的标准，均需要结合具体客户的个性化开发难度、开发周期、预计项目所需要投入人数及时间等进行综合确定；发行人前期主要客户资管产品开发完成后，后续以迭代更新收入为主，具有合理性；

6、发行人报告期外存在大额亏损的主要时间段在 2016 年至 2019 年，主要系前期收入规模小，同时研发费用、股份支付费用较多所致；未弥补亏损与递延所得税资产相匹配，会计与税务数据差异具备合理原因。

问题 4. 关于项目验收及收入确认政策。

根据申报材料：

(1) 发行人软件开发项目在软件交付且通过测试，经客户验收后确认收入；基于工作量结算的开发服务由客户定期对项目人员进行考核并确认工作量，公司在取得客户确认的工作量结算单后确认收入。

(2) 根据保荐工作报告，报告期内发行人较多项目存在上线验收周期较长且存在跨期的情形。如“恒丰银行资产管理系统升级项目（BS2.0）”上线时间为 2021 年 10 月 15 日，验收时点为 2022 年 11 月 4 日；“山西联社资金及财富系统升级（资金）”上线时间为 2021 年 5 月 13 日，验收时点为 2022 年 2 月 1 日。申报材料未对此类情况进行详细说明。

(3) 根据保荐工作报告，报告期内发行人存在部分项目合同签订时点晚于上线时点，如“邮储银行理财子公司筹建系统改造工程”上线时点为 2019 年 9 月 11 日，合同签订时点为 2020 年 4 月 9 日。申报材料未对此类情况进行具体说明。

请发行人：

(1) 结合软件开发项目平均验收周期及与同行业公司对比情况，说明部分项目验收时间较长的原因及合理性。

(2) 说明部分项目先上线数月后才签订合同的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关会计处理方式；报告期内是否存在客户拒绝验收或验收之后要求更改调整的情况，相关会计处理方式及其合规性。

(3) 结合对上述问题的回复，进一步说明与收入确认的相关内部控制制度及执行情况，客户验收的具体流程和周期，收入确认的内外部证据及其可靠性，相关验收报告或单据中客户签章的比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对验收报告或单据的核查情况以及对发行人收入确认方法合规性、收入确认准确性的核查结论。

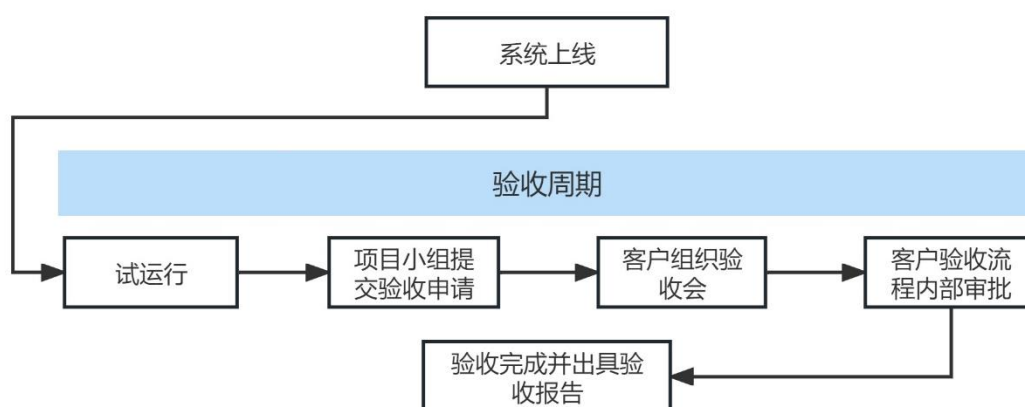
【回复】

一、结合软件开发项目平均验收周期及与同行业公司对比情况，说明部分

项目验收时间较长的原因及合理性。

（一）软件开发业务客户验收流程特点

公司客户主要为银行等金融机构，该类客户对 IT 系统验收环节较为谨慎且内部审批流程较长。一般情况下，客户验收流程通常包括试运行、公司提交验收申请、客户组织验收会、验收报告审批等，具体如下：



在系统上线后，公司首先按照合同约定进行试运行，合同约定的试运行周期通常为 3-6 个月，但若试运行期内出现问题，将会顺延试运行期或重新计算试运行期，因此实际试运行周期一般长于合同约定时间。试运行期间，公司同步准备客户要求的验收资料，在试运行顺利完成、验收资料经过客户审批后，公司方可提交验收申请。客户判断公司项目达到验收条件后，通常需要多部门组成验收小组对系统试运行情况进行验收，组织周期较长。经验收小组审核无误，在银行各部门负责人按内部流程要求签字或盖章确认后，才能完成验收并出具验收报告。

根据上述内容，银行客户的实际验收周期一般在 6 个月以上。此外，由于银行系统复杂程度高，且不同系统间往往互相关联，如公司部分理财资产管理系统需配合银行财务管理系统、外部交易系统等组成完整的业务循环，因此公司产品存在需要配合其他厂商系统协同工作，统一进行验收的情况，进一步延长了验收周期。报告期内公司软件开发项目平均验收周期约 8 个月，具备合理性。

（二）报告期内软件开发项目验收周期情况

报告期内，软件开发项目平均验收周期情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	报告期均值
项目数量（个）	272	249	159	222.67
验收周期（月）	7.96	8.24	8.19	8.13

注：验收周期为项目上线至验收的时间，已剔除因项目终止等原因导致的项目周期异常等因素；验收周期已按收入金额加权平均。

报告期内，软件开发项目平均验收周期分别为 8.19 个月、8.24 个月及 7.96 个月，验收周期较长，主要由客户验收流程较复杂等银行软件开发业务特点导致。报告期内，公司软件开发业务验收周期基本稳定，不存在异常波动。

（三）与同行业公司对比情况

同行业可比公司对于验收周期的公开披露信息较少，披露信息多为软件开发项目平均开发周期，具体如下：

公司名称	项目开发周期相关信息
科蓝软件	2022 年 6 月公告的《关于北京科蓝软件系统股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函的回复》中披露，2019 年-2021 年，软件开发项目实施周期多集中在 6 个月-2 年，其中实施周期 1 年到 2 年的项目对应的收入占比最高，约为 45%-60%。
长亮科技	2021 年 5 月公告的《长亮科技关于深圳证券交易所 2020 年年报问询函回复的公告》中披露，公司主要项目开发周期较长，平均开发周期约为 18 个月，仅当项目取得验收报告时结转至营业成本。

注：项目开发周期为软件开发项目进场至验收的时间。

同行业可比公司中，科蓝软件披露的软件开发项目平均开发周期多集中在 6 个月-2 年，其中开发周期 1 年到 2 年的项目对应的收入占比最高，约为 45%-60%；长亮科技披露的软件开发项目平均开发周期约为 18 个月。

报告期内，公司软件开发业务平均项目开发周期为 18 个月，与科蓝软件、长亮科技情况基本一致。

综上所述，公司验收周期较长，主要系银行客户验收流程较长的特点导致，与同行业公司情况基本一致，具备合理性。

（四）部分项目验收时间较长的原因及合理性

报告期内，因银行客户验收流程较长的特点等原因，公司部分项目验收时间较长，其中验收周期超过一年的项目对应的收入情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
验收周期超过 1 年的项目收入	7,488.18	8,652.76	5,814.00
软件开发业务收入	30,003.39	30,706.21	20,889.03
占比	24.96	28.18	27.83

报告期内，验收周期超过 1 年的项目对应的收入分别为 5,814.00 万元、8,652.76 万元及 7,488.18 万元，占软件开发业务收入的比例分别为 27.83%、28.18% 及 24.96%，占比基本稳定。软件开发项目通常按项目节点回款，其中验收后回款比例最高，约为 40%-70%，因此在日常管理中，公司高度重视项目验收工作，但仍存在部分项目验收周期超过 1 年，主要原因如下：

①上线试运行期间，客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整，试运行期间延长；②公司产品需配合其他厂商系统统一进行验收，影响验收周期；③客户主要项目负责人员发生变动，新项目负责人员需要一定时间对项目进行了解和熟悉后再继续推动验收工作，导致验收周期延长。

报告期内，验收周期超过 1 年的前十大项目情况如下：

1、2022 年度

序号	客户名称	项目名称	收入金额 (万元)	上线时点	验收时点	验收周期 (月)	验收周期较长原因
1	恒丰银行	恒丰银行资产管理系统升级项目 (BS2.0)	820.91	2021 年 10 月	2022 年 11 月	12.83	客户主要项目负责人员发生变动, 新项目负责人员需要一定时间对项目进行了解和熟悉后再继续推动验收工作, 导致验收周期延长
2	邮储银行	中国邮政储蓄银行信用卡资产证券化系统软件开发与集成	304.60	2020 年 11 月	2022 年 2 月	15.27	公司产品需配合其他厂商系统统一进行验收, 影响验收周期
3	河北省农村信用社联合社	河北省农村信用社资金业务管理系统 (二期) 建设项目	280.19	2020 年 10 月	2022 年 6 月	19.97	客户主要项目负责人员发生变动, 新项目负责人员需要一定时间对项目进行了解和熟悉后再继续推动验收工作, 导致验收周期延长
4	江苏毅达汇景资产管理有限公司	江苏毅达汇景投资数据管理系统 V1.0	269.03	2021 年 12 月	2022 年 12 月	12.40	公司产品需配合其他厂商系统统一进行验收, 影响验收周期
5	广西北部湾银行股份有限公司	广西北部湾银行资产管理系统	226.42	2021 年 9 月	2022 年 10 月	13.40	上线试运行期间, 客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整, 试运行期间延长
6	昆仑银行股份有限公司	昆仑银行 2020 年理财资管一体化升级项目	225.26	2021 年 11 月	2022 年 11 月	12.50	公司产品需配合其他厂商系统统一进行验收, 影响验收周期
7	内蒙古银行股份有限公司	内蒙古银行资管系统	224.53	2020 年 10 月	2022 年 12 月	26.23	公司产品需配合其他厂商系统统一进行验收, 影响验收周期
8	赣州银行股份有限公司	赣州银行资产管理系统项目	216.98	2020 年 11 月	2022 年 6 月	19.07	上线试运行期间, 客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整, 试运行期间延长
9	光大银行	光大理财有限责任公司债券信用评级及预警系统(2020 年)升级项目	210.94	2021 年 7 月	2022 年 12 月	17.47	上线试运行期间, 客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整, 试运行期间延长
10	吉林亿联银行股份有限公司	吉林亿联银行银登资产证券化	208.50	2020 年 6 月	2022 年 6 月	24.73	客户主要项目负责人员发生变动, 新项目负责人员需要一定时间对项目进行了解和熟悉后再继续推动验收工作, 导致验收周期延长
合计		-	2,987.36	-	-	-	

2、2021 年度

序号	客户名称	项目名称	收入金额 (万元)	上线时点	验收时点	验收周期 (月)	验收周期较长原因
1	邮储银行	中国邮政储蓄银行理财子公司系统建设工程理财业务资产管理系统	712.26	2019 年 9 月	2021 年 12 月	28.07	银行理财子公司成立初期, 客户业务和系统建设处于摸索阶段, 为保证系统稳定性, 试运行周期较长
2	邮储银行	邮储理财子新一代资产管理系统群(一期)工程	543.40	2020 年 9 月	2021 年 12 月	15.47	银行理财子公司成立初期, 客户业务和系统建设处于摸索阶段, 为保证系统稳定性, 试运行周期较长
3	吉林银行股份有限公司	吉林银行新理财资管系统	482.08	2020 年 8 月	2021 年 8 月	12.27	上线试运行期间, 客户要求对系统数据进行多轮测试与核对, 为保证系统稳定性, 试运行周期延长
4	山西省农村信用社联合社	山西省农村信用社联合社信用评级预警系统项目合同	443.40	2020 年 9 月	2021 年 12 月	14.53	客户主要项目负责人员发生变动, 新项目负责人员需要一定时间对项目进行了解和熟悉后再继续推动验收工作, 导致验收周期延长
5	徽商银行	徽商银行投资交易一体化组合管理系统	386.79	2020 年 6 月	2021 年 12 月	18.80	银行理财子公司成立初期, 客户业务和系统建设处于摸索阶段, 为保证系统稳定性, 试运行周期较长
6	广东省农村信用社联合社	广东省信用合作清算中心理财资金资产管理系统二期	326.08	2018 年 12 月	2021 年 10 月	34.40	系统需要推广至省联社下属所有农商行使用, 并分别组织测试、验证, 试运行周期延长
7	浙江农村商业联合银行股份有限公司	浙江省农信社理财资管系统杭联自主投资项目采购合同	298.00	2020 年 11 月	2021 年 12 月	12.50	上线试运行期间, 客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整, 试运行期间延长
8	江西省农村信用社联合社	财富系统 V4.0 功能拓展项目	292.45	2019 年 6 月	2021 年 6 月	24.03	客户主要项目负责人发生变动, 新项目负责人员需要一定时间对项目进行了解和熟悉后再继续推动验收工作, 导致验收周期延长

序号	客户名称	项目名称	收入金额 (万元)	上线时点	验收时点	验收周期 (月)	验收周期较长原因
9	山东省农村信用社联合社	山东省农村信用联合社资金业务系统实施服务	275.17	2020年7月	2021年7月	12.37	上线试运行期间,客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整,试运行期间延长
10	邮储银行	邮储理财子理财产品移植应急工程	272.64	2020年12月	2021年12月	12.43	银行理财子公司成立初期,客户业务和系统建设处于摸索阶段,为保证系统稳定性,试运行周期较长
合计			4,032.27	-	-	-	-

3、2020年度

序号	客户名称	项目名称	收入金额 (万元)	上线时点	验收时点	验收周期 (月)	验收周期较长原因
1	中信银行	中信银行新一代资产管理业务系统优化实施服务采购项目	606.21	2019年6月	2020年12月	19.03	上线试运行期间,客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整,试运行期间延长
2	吉林省农村信用社联合社	吉林省农村信用社联合社资金业务管理系统二期技术开发(委托)合同	603.77	2019年12月	2020年12月	12.53	合同约定试运行时间为1年,试运行时间较长影响验收周期
3	邮储银行	中国邮政储蓄银行理财业务资产管理系统2018年新增功能工程理财业务资产管理应用软件技术开发合同	562.92	2019年1月	2020年12月	22.33	公司产品需配合其他厂商系统统一进行验收,影响验收周期
4	贵阳银行股份有限公司	贵阳银行理财系统建设项目	356.97	2017年12月	2020年1月	25.03	上线试运行期间,客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整,试运行期间延长
5	国家开发银行股份有限公司	国家开发银行2018年企业理财系统开发服务项目	328.30	2019年11月	2020年12月	13.23	客户主要项目负责人员发生变动,新项目负责人员需要一定时间对项目进行了解和熟悉后再继续推动验收工作,导致验收周期延长

序号	客户名称	项目名称	收入金额 (万元)	上线时点	验收时点	验收周期 (月)	验收周期较长原因
6	兴业银行	兴业银行代客资产管理系统三期研发实施主合同书	287.74	2019年3月	2020年3月	13.00	部分功能模块为公司首次承接建设，接口联调测试以及试运行时间较长
7	江西省农村信用社联合社	江西农商银行财富系统功能拓展 V3.0	268.87	2019年6月	2020年11月	17.30	客户主要项目负责人员发生变动，新项目负责人员需要一定时间对项目进行了解和熟悉后再继续推动验收工作，导致验收周期延长
8	湖南省农村信用社联合社	湖南农村信用社联合社资金业务管理系统采购项目	262.26	2018年12月	2020年6月	18.67	上线试运行期间，客户要求根据试运行情况对系统进行优化调整，试运行期间延长
9	甘肃省农村信用社联合社	甘肃农信社理财及资金管理系统	243.40	2017年11月	2020年11月	37.07	公司产品需配合其他厂商系统统一进行验收，影响验收周期
10	吉林省农村信用社联合社	吉林农信社理财资产管理系统技术开发	216.04	2019年10月	2020年11月	13.50	合同约定试运行时间为1年，试运行时间较长影响验收周期
合计		-	3,736.48	-	-	-	-

二、说明部分项目先上线数月后才签订合同的原因及合理性，是否符合行业惯例，相关会计处理方式；报告期内是否存在客户拒绝验收或验收之后要求更改调整的情况，相关会计处理方式及其合规性。

(一) 部分项目先上线数月后才签订合同的原因及合理性

报告期内，公司部分项目先上线数月后才签订合同，主要系银行等金融机构客户合同签订流程繁琐，客户为保证项目进度，要求公司先行进场开发并按计划完成上线，而合同签订较晚所致。报告期内，该类项目情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
上线时间早于合同签订时间的项目对应收入	3,010.93	4,546.49	2,907.24
软件开发业务收入	30,003.39	30,706.21	20,889.03
占比	10.04	14.81	13.92

如上表所示，报告期内，软件开发业务中，上线时间早于合同签订时间的项目收入分别为 2,907.24 万元、4,546.49 万元及 3,010.93 万元，占软件开发业务收入的比例分别为 13.92%、14.81% 及 10.04%，收入占比较低。

上述项目主要为面向公司长期合作的客户。公司基于与客户良好的合作关系，在双方充分沟通、合作意愿较强、开发需求相对明确且签单风险较小的情况下，为避免因合同签订流程影响项目进度，因此公司提前安排人员进场实施，并最终使得上线时间早于合同签订时间，具备合理性。

上述情形符合行业惯例，同行业可比公司也存在较多合同签订时间晚于进场开发时间的情形，具体如下：

公司名称	具体披露情况
科蓝软件	公司存货余额中存在未签订合同即开工的情形，……，该部分项目主要是应老客户要求提供的后续滚动开发及服务，由于客户签约流程较长或客户需求还需进一步明确导致合同未及时签署。
天阳科技	发行人客户主要为银行等金融机构，该类客户内部控制严格、风险意识较强、审批环节较多，导致项目签约流程复杂、签约周期较长。依行业特点和客户需求情况，发行人部分项目存在先入场实施后签约的情况。

注：上述资料来源于同行业可比公司招股说明书、审核问询函的回复、年报等公开信息披露。

对于上线时间早于合同签订时间的项目，公司在《软件项目管理办法》等内

控制度中对该种情况制定了明确的管理措施并得到有效执行。公司在取得合同、中标通知书或进场通知单等外部依据后，由项目开发人员提出建项申请，经审批通过后，在日报系统中建项并开始成本归集，因客户需求紧急未取得上述外部依据的，建项申请需经总经理审批同意。公司每月末跟踪先行投入项目的合同签订进展情况，对于签订合同可能性较低的项目，其存货余额结转至销售费用。项目后续签订合同的，项目累计投入的成本均在存货中核算，并在收入确认时结转至营业成本。

(二) 相关会计处理方式

1、收入确认的会计处理方式

对于软件开发业务，公司软件系统经客户验收后确认收入，与上线时点无关，且报告期内不存在合同签订日期晚于验收时点的情况，因此部分项目上线时间先于合同签订时间，对公司的收入确认不产生影响。

2、成本核算的会计处理方式

对上线时间早于合同签订时间的项目，公司在项目建项审批通过后开始成本的归集。公司每月末跟踪合同签订进展情况，对于签订合同可能性较低的项目，其存货余额结转至销售费用。项目后续签订合同的，项目累计投入的成本均在存货中核算，并在收入确认时结转至营业成本。

(三) 报告期内是否存在客户拒绝验收或验收之后要求更改调整的情况，相关会计处理方式及其合规性。

报告期内，公司不存在客户拒绝验收的情况。公司客户主要为银行等金融机构，该类客户对 IT 系统验收环节较为严格且内部审批流程较长。报告期内，公司软件开发项目平均验收周期约为 8 个月，在验收期间内能够达到客户对系统的功能要求，因此在提交验收申请后，不存在客户拒绝验收的情况。

与上述原因类似，报告期内，公司不存在验收之后发生重大更改调整的情况，仅涉及合同约定的维保期售后服务，主要包括系统修复、补丁升级、日常巡检等，相关费用计入当期损益。

报告期各期软件开发业务售后运维费具体如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
售后服务费	66.53	50.81	75.78
软件开发收入金额	30,003.39	30,706.21	20,889.03
售后服务费占软件开发收入的比例	0.22	0.17	0.36

如上表所示，报告期售后服务费占软件开发收入比例分别为 0.36%、0.17% 及 0.22%，金额及占比均较小，软件系统验收后不存在大额成本投入。

三、结合对上述问题的回复，进一步说明与收入确认的相关内部控制制度及执行情况，客户验收的具体流程和周期，收入确认的内外部证据及其可靠性，相关验收报告或单据中客户签章的比例。

（一）收入确认相关的内控及执行情况

对于软件开发业务，公司已建立《财务管理制度》《软件项目管理办法》等内控制度，对收入确认情况进行规范。公司内控制度中明确规定软件开发项目收入确认原则，即根据与客户签订的软件开发合同，所开发的软件通过测试并交付使用，经客户验收通过后确认收入。

公司主要以验收报告作为软件开发项目验收通过并确认收入的原始单据，公司规定由项目经理负责与客户沟通项目验收流程，销售部门等予以配合。在验收完成后，项目经理需及时将验收报告提交至财务部进行保存。财务人员仔细核对验收报告的客户签字、盖章情况等，确认无误后进行财务处理。

综上，公司对于收入确认制定了较为完善的内控制度，并严格执行，保证收入确认的真实性、准确性。

（二）客户验收的具体流程和周期

公司客户主要为银行等金融机构，该类客户对 IT 系统验收环节较为谨慎且内部审批流程较长。软件开发项目验收流程一般在合同中进行约定，通常如下：在项目上线后进入试运行期，试运行期根据系统运行情况或客户需求变化适当延长，试运行期间公司同步撰写验收文档，试运行结束且验收文档经客户审批后，公司发起验收申请流程，并在通过客户内部审批后，获取验收报告。

验收周期受项目规模、项目复杂度、客户内部流程等因素影响，报告期内，

项目上线至验收的平均周期约为 8 个月，具备合理性，具体参见本问询函回复之“问题 4”之“一”。

（三）收入确认的内外部证据及其可靠性，相关验收报告或单据中客户签章的比例

1、收入确认的内外部证据及其可靠性

针对软件开发项目，公司根据与客户签订的软件开发合同，所开发的软件通过测试并交付使用，经客户验收通过后确认收入。公司收入确认的证据主要为客户出具的验收报告，财务人员在收到项目组提交的验收报告，核对无误后进行账务处理。

验收报告为软件系统经过上线试运行，系统功能、性能参数等指标达到客户要求，客户经签字、盖章等审批流程后出具的正式文件，具有可靠性。按客户流程不同，验收报告可主要分为盖章版验收报告、签字、邮件等形式验收报告。

对于盖章版验收报告，公司核对其印鉴是否与合同或其他正式文件中的印鉴信息一致；对于签字、邮件等形式验收报告，公司核对签字人员、邮件发送人员是否与合同约定项目负责人一致，合同未约定项目负责人的，获取签字人员工牌/名片等身份证件进行验证，以确保收入确认证据的真实、可靠。

2、相关验收报告或单据中客户签章的比例

报告期各期，公司软件开发项目的验收报告形式具体情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入	比例	收入	比例	收入	比例
盖章版验收报告	18,337.36	61.12	23,270.19	75.78	17,246.95	82.56
签字、邮件等形式验收报告	11,663.92	38.88	7,436.02	24.22	3,431.21	16.43
无验收报告	2.11	0.01	-	-	210.86	1.01
合计	30,003.39	100.00	30,706.21	100.00	20,889.03	100.00

报告期内，公司取得盖章版验收报告的收入占软件开发项目收入比例分别为 82.56%、75.78% 及 61.12%，验收报告盖章比例保持较高水平。除盖章版验收报告外，发行人存在其他验收形式的原因和收入确认依据的有效性说明如下：

(1) 签字、邮件等形式的验收文件

公司主要客户为银行为主的金融机构，客户相对处于行业优势地位，部分客户依据其内部流程安排，对验收报告仅要求项目负责人履行签字或邮件确认程序，公司在积极沟通并核实验收报告、验收邮件的有效性后，确认收入。

公司依据签字、邮件等形式的验收文件确认收入，符合会计准则要求，具体如下：①对于签字、邮件等形式的验收文件，签字人或发送人均为客户项目主要负责人，由其负责与公司对接项目技术方案、项目实施等，因此有能力确认系统的运行情况和参数是否达到合同约定的验收标准，签发的验收报告代表着客户真实的意思表示；②在获取此类验收依据时，客户已接受并认可公司的软件系统，取得相关产品的控制权，与合同相关的履约义务完成，公司达到收入确认条件；③根据历史经验来看，此种验收方式下，客户可以正常推进后续的开票、付款流程，未出现验收后拒绝付款的情况。

综上所述，公司依据签字、邮件等形式的验收文件确认收入，符合企业会计准则规定。

(2) 无验收报告

报告期各期，未取得验收报告的软件开发收入分别为 210.86 万元、0 万元及 2.11 万元，占软件收入比例仅为 1.01%、0.00% 及 0.01%，占比较低。

无验收报告项目涉及的合同金额较小，主要系客户出于商业习惯，不出具验收报告，在公司交付软件系统并开具发票后给予付款。考虑到项目金额较小，公司出于谨慎性考虑，在取得验收节点回款时作为客户认可产品验收通过的时点，并确认收入。

【核查程序及核查结论】

(一) 申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人销售收入明细表，访谈主要客户，了解客户验收的具体流程及影响验收周期的主要因素；查阅验收周期 1 年以上的项目明细及对应的销售合

同，访谈管理层，了解部分项目验收时间较长的原因及合理性；

2、访谈发行人管理层，了解合同签订前发行人先行进场开发并上线的原因及合理性，是否符合行业惯例；查阅发行人收入及成本明细账，检查相关会计处理方式是否满足会计准则要求；获取发行人销售收入明细表及售后运维费明细，核查是否存在客户拒绝验收或验收之后要求更改调整的情况；

3、查阅发行人《财务管理制度》《软件项目管理办法》等内控制度，了解发行人对收入确认的相关内部控制制度及执行情况；查阅销售明细表、销售合同，了解客户验收的具体流程和周期；获取软件开发项目验收报告，核对客户签字、盖章情况等。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人软件开发业务平均项目验收周期约为 8 个月，验收周期较长，主要系银行软件开发业务验收特点导致，与同行业公司情况一致，具有合理性；报告期内，部分项目验收周期超过 1 年，均具有合理原因；

2、报告期内，发行人部分项目先上线后签订合同，主要系客户合同审批流程较长，为保证项目实施进度，客户要求发行人先行进场开发并上线导致，符合行业惯例，相关会计处理符合《企业会计准则》规定；报告期内不存在客户拒绝验收或验收之后发生重大更改调整的情况；

3、发行人已建立收入确认相关的内部控制制度并有效执行；发行人客户主要为银行等金融机构，验收流程较复杂、验收周期较长；发行人按照内控制度，对验收报告信息的准确性、来源的有效性进行检查，收入确认依据可靠，相关验收报告中客户签章比例较高。

【申报会计师说明】

（一）申报会计师核查程序

报告期内，发行人软件开发项目以验收报告作为收入确认依据，申报会计师针对所有确认收入项目的验收报告进行核查，复核收入确认方法的合规性、收入确认依据的准确性，核查关注要点如下：

- 1、检查验收报告项目名称、金额是否与合同名称、金额一致；
- 2、检查合同条款，判断验收报告是否为终验报告，判断是否满足收入确认条件；
- 3、检查验收报告落款时点，是否与收入确认时点一致；
- 4、检查验收报告印鉴，是否与合同印鉴或往来文件中印鉴一致；
- 5、检查验收报告签字人员，是否与合同约定项目负责人一致，合同未约定的获取签字人员工牌/名片等身份证件进行验证；检查邮件形式的验收报告，是否由客户工作邮箱发出。
- 6、获取并审阅发行人签订的销售合同或协议，检查合同中约定的销售条款、与收入确认时点相关的验收条款、支付条款等关键信息，评价发行人判断的与商品所有权有关的控制权发生转移的时点是否恰当，评价发行人收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的相关规定。

（二）申报会计师核查比例及范围

申报会计师核查范围为报告期内所有确认收入的软件开发项目，核查比例如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入金额	30,003.39	30,706.21	20,889.03
核查金额	30,003.39	30,706.21	20,889.03
核查比例	100.00	100.00	100.00

（三）申报会计师核查结论

经核查，申报会计师认为：报告期内发行人收入依据充分，收入确认方法合规，收入确认金额真实、准确。

问题 5. 关于主要客户合作情况、应收账款及合同资产。

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人主要客户较为稳定，主要系公司所处的金融机构 IT 服务行业具有客户粘性强、客户复购率高的特点。其中，兴业银行、徽商银行、中信银行等客户采购金额逐年增长，申报材料中未对相关客户具体采购内容及采购金额持续增长的合理性作进一步说明。

(2) 报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 7,968.20 万元、9,838.97 万元及 13,423.45 万元，占营业收入的比例分别为 25.20%、22.15%及 27.25%，明显低于同行业公司水平，申报材料中说明主要系公司重视销售回款工作，但未予进一步说明。

(3) 报告期各期末，发行人合同资产主要为应收质保金，各期末余额分别为 2,065.18 万元、2,193.21 万元和 2,721.52 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内前五大客户的合作情况，包括客户获取方式、合作历史、主要销售产品或服务类型等；说明各期新老客户收入占比及毛利率对比情况，各期存量客户占比，存量客户在质保期内购买迭代产品的收费情况。

(2) 结合主要客户的采购内容、业务需求及预算投入等因素，说明兴业银行、徽商银行等几大主要客户收入持续增长的原因及合理性；结合主要客户当前在手订单情况、客户向竞争对手采购同类型产品情况等，说明公司与主要客户合作的稳定性。

(3) 结合公司市场地位、信用政策等，说明应收账款占比明显低于同行业公司 20 至 30 个百分点以上的原因及合理性；更新截至问询回复日应收账款回收情况，并结合各期逾期应收账款情况等，说明坏账准备计提的充分性。

(4) 说明各期应收质保金的对应客户、项目情况，质保金的计提方式和比例与同行业公司的对比情况，报告期内是否存在质保金无法收回的情形及相关减值准备计提的充分性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明报告期内前五大客户的合作情况，包括客户获取方式、合作历史、主要销售产品或服务类型等；说明各期新老客户收入占比及毛利率对比情况，各期存量客户占比，存量客户在质保期内购买迭代产品的收费情况。

（一）报告期内前五大客户的合作情况，包括客户获取方式、合作历史、主要销售产品或服务类型等

报告期内，公司与前五大客户合作的基本情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	开始合作时间	主要销售产品或服务类型	收入金额	收入占比
2022 年度					
1	兴业银行	2013 年	理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	6,815.24	13.83
2	徽商银行	2013 年	金融系统集成、理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	2,965.87	6.02
3	中信银行	2016 年	理财资产管理系统、资产证券化管理系统等	2,359.79	4.79
4	邮储银行	2015 年	理财资产管理系统、资产证券化管理系统等	2,349.09	4.77
5	宁波银行	2016 年	发债非标系统、投资管理系统等	2,014.29	4.09
	合计	-	-	16,504.28	33.50
2021 年度					
1	兴业银行	2013 年	理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	5,149.14	11.59
2	中信银行	2016 年	理财资产管理系统、资产证券化管理系统等	2,806.06	6.32
3	徽商银行	2013 年	金融系统集成、理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	2,247.49	5.06
4	光大银行	2011 年	理财资产管理系统、资金业务管理系统、理财综合销售系统等	2,076.36	4.68
5	邮储银行	2015 年	理财资产管理系统、资产证券化管理系统等	1,972.19	4.44
	合计	-	-	14,251.25	32.09
2020 年度					

序号	客户名称	开始合作时间	主要销售产品或服务类型	收入金额	收入占比
1	兴业银行	2013年	理财资产管理系统、综合性IT开发服务等	3,050.55	9.65
2	徽商银行	2013年	金融系统集成、理财资产管理系统、综合性IT开发服务等	1,990.99	6.30
3	光大银行	2011年	理财资产管理系统、资金业务管理系统、理财综合销售系统等	1,583.41	5.01
4	中信银行	2016年	理财资产管理系统、资产证券化管理系统等	1,544.99	4.89
5	杭州银行	2014年	理财资产管理系统、客服人员外包服务等	1,514.92	4.79
合计		-	-	9,684.88	30.63

注：受同一实际控制人控制的客户已经合并计算销售额。

报告期内，公司前五大客户主要为兴业银行、徽商银行、中信银行、邮储银行等，整体较稳定。

公司前五大客户均为长期合作客户，首次合作时，公司基于投资管理领域已有的项目实施经验，通过招投标的形式获取订单，首单业务包括理财资产管理系统、资产证券化管理系统等。报告期内，公司基于前期良好的合作背景，与主要客户持续开展合作，为其提供资管、投行、资金等领域软件开发及技术服务。

（二）各期新老客户收入占比及毛利率对比情况，各期存量客户占比

银行理财子公司市场为公司大力开拓的新兴市场，报告期内收入金额、收入占比逐年上升。相比其他客户，银行理财子公司业务模式、系统建设需求处于快速发展变革过程中，软件系统个性化开发工作量较大，人力成本投入较高，毛利率相对较低。

基于上述因素，考虑到银行理财子公司业务的特殊性，为更直观的反映新老客户业务情况，将银行理财子公司单独列示后，各期新老客户收入占比及毛利率对比情况如下：

单位：万元、%

指标	存量客户	新增客户	银行理财子公司
2022年度			
收入	34,160.77	3,806.37	11,277.49
收入占比	69.37	7.73	22.90
毛利率	39.94	40.05	19.77

指标	存量客户	新增客户	银行理财子公司
2021 年度			
收入	32,862.71	4,277.07	7,252.47
收入占比	74.03	9.63	16.34
毛利率	41.17	48.17	27.61
2020 年度			
收入	24,719.28	5,677.69	1,116.91
收入占比	78.44	18.02	3.54
毛利率	40.01	40.79	21.51

注：新增客户为当年首次确认收入的客户；由于同一控制下部分客户的业务具有一定关联性，因此统计新增客户时按同一控制下合并口径计算。

如上表所示，将银行理财子公司单独列示后，报告期各期，发行人存量客户收入金额分别为 24,719.28 万元、32,862.71 万元及 34,160.77 万元，收入占比分别为 78.44%、74.03%及 69.37%，收入占比较高，主要系金融机构 IT 服务行业具有准入门槛高、客户粘性强等特点，供应商更换成本高，同时经过前期市场开拓，公司在银行投资管理领域的客户覆盖率较高所致。在存量客户收入增长的基础上，发行人持续拓展新客户，不断巩固自身市场地位。

从毛利率来看，将银行理财子公司单独列示后，报告期内，2020 年、2022 年新增客户毛利率与存量客户接近，2021 年新增客户毛利率高于存量客户。上述情况影响因素主要包括：

1、一般情况下，公司向客户提供同类软件产品时，新增客户的毛利率低于存量客户，主要系公司原有的软件产品及项目管理经验在应用到新客户时需要一定时间的磨合，导致项目执行成本相对较高，毛利率较低。

2、除上述因素影响外，新增客户中面向城市商业银行、农村信用社等客户的资金、投行业务收入占比较高，而投行、资金业务成熟度较高，个性化开发工作量较小，毛利率较高。

2020 年、2022 年，在上述两个因素的综合影响下，新老客户毛利率接近；2021 年，公司在投行业务领域成功开拓部分新客户，新增客户收入主要为资产证券化管理系统等高毛利产品，使得新增客户毛利率高于存量客户。

（三）存量客户在质保期内购买迭代产品的收费情况

公司在软件系统交付客户验收后，通常提供 1-2 年的免费维保服务，主要服务内容包括系统修复、补丁升级、日常巡检等。在质保期内，客户存在依据监管政策变化或业务发展需求，需对软件系统进行功能升级或新增功能模块，以满足新增应用场景的情形。

迭代更新开发与免费维保服务可明确区分，迭代产品销售定价与是否处于前期项目的质保期相关性较低，主要基于软件系统的整体价值等综合因素确定报价，具体因素包括个性化开发的技术难度、开发周期、预计项目所需要投入人数及时间等。

以某客户理财资产管理系统为例，首次开发、迭代更新开发主要工作内容分别如下：

项目	首次开发项目	迭代更新项目
合同名称	理财综合管理平台资管系统项目	理财综合管理平台二期项目（资管系统部分）
合同金额(万元)	253.28	188.68
项目关键节点	进场开发时间：2018 年 11 月 合同签订时间：2019 年 4 月 验收时间：2020 年 4 月 免费维保期：验收后 24 个月，即至 2022 年 4 月	进场开发时间：2021 年 10 月 合同签订时间：2021 年 11 月 验收时间：2022 年 11 月 免费维保期：验收后 18 个月
对应公司核心产品	理财资产管理系统	理财资产管理系统

项目	首次开发项目	迭代更新项目
主要工作内容	新建理财资产全流程管理平台，包括产品管理、投资管理、风险管理、估值核算、清结算管理模块、报表管理等功能模块	<p>随着监管政策的出台、理财业务的创新，需在原有系统上新增或升级如下功能：</p> <p>1、产品管理模块：（1）新增客户周期型产品功能；（2）现金理财新规相关改造；</p> <p>2、投资管理模块：新增买断式回购交易、债券一级交易功能；</p> <p>3、风险管理模块：新增产品和投资品种对应的风险模块改造；</p> <p>4、估值核算模块：（1）IFRS9 相关功能升级；（2）银行账相关改造；（3）管理人自动对账；</p> <p>5、清结算管理模块：新增指令管理电汇单导出功能；</p> <p>6、其他功能模块完善、改造，外部系统接口升级等</p>

如上表所示，迭代更新开发主要包括对首次开发功能模块进行升级，以及在原有功能模块中新增部分子功能，以满足客户新增业务需要。在产品定价时，公司参考迭代更新开发所需的工作量等因素综合确定，与是否处于维保期相关性较低。

二、结合主要客户的采购内容、业务需求及预算投入等因素，说明兴业银行、徽商银行等几大主要客户收入持续增长的原因及合理性；结合主要客户当前在手订单情况、客户向竞争对手采购同类型产品情况等，说明公司与主要客户合作的稳定性。

（一）结合主要客户的采购内容、业务需求及预算投入等因素，说明兴业银行、徽商银行等几大主要客户收入持续增长的原因及合理性

报告期，公司向前五大客户销售情况如下：

单位：万元、%

序号	客户名称	主要销售产品或服务类型	收入金额	收入占比
2022 年度				
1	兴业银行	理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	6,815.24	13.83
2	徽商银行	金融系统集成、理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	2,965.87	6.02

序号	客户名称	主要销售产品或服务类型	收入金额	收入占比
3	中信银行	理财资产管理系统等	2,359.79	4.79
4	邮储银行	理财资产管理系统、资产证券化管理系统等	2,349.09	4.77
5	宁波银行	发债非标系统、投资管理系统等	2,014.29	4.09
合计		-	16,504.28	33.50
2021 年度				
1	兴业银行	理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	5,149.14	11.59
2	中信银行	理财资产管理系统等	2,806.06	6.32
3	徽商银行	金融系统集成、理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	2,247.49	5.06
4	光大银行	理财资产管理系统、资金业务管理系统、理财综合销售系统等	2,076.36	4.68
5	邮储银行	理财资产管理系统、资产证券化管理系统等	1,972.19	4.44
合计		-	14,251.25	32.09
2020 年度				
1	兴业银行	理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	3,050.55	9.65
2	徽商银行	金融系统集成、理财资产管理系统、综合性 IT 开发服务等	1,990.99	6.30
3	光大银行	理财资产管理系统、资金业务管理系统、理财综合销售系统等	1,583.41	5.01
4	中信银行	理财资产管理系统等	1,544.99	4.89
5	杭州银行	理财资产管理系统、运营维护服务等	1,514.92	4.79
合计		-	9,684.88	30.63

注：受同一实际控制人控制的客户已经合并计算销售额。

报告期内，前五大客户中，公司来自兴业银行、徽商银行、邮储银行、宁波银行的收入呈持续上升趋势，其中来自徽商银行的收入包含了金融系统集成业务，金融系统集成业务非公司主要发展方向，收入波动不具有规律性，剔除金融系统集成业务后，公司来自徽商银行的收入分别为 871.97 万元、1,357.67 万元及 1,073.51 万元，整体较稳定。公司来自兴业银行、邮储银行、宁波银行等客户的收入增长，主要系来自上述客户银行理财子公司收入增长所致。

为适应监管政策变化，公司主要客户自 2019 年开始陆续设立银行理财子公司开展资管业务。银行理财子公司从银行内部独立出来后，由原来银行的一个部门转变为独立的市场主体参与市场竞争，为满足独立法人主体单独建账、单独核算的要求并适应资管行业的快速发展，资管系统的更新改造需求较大。公司主要客户在公开信息中未披露理财子公司相关的系统需求预算信息，但是根据公开信息，上述客户报告期内的 IT 总投入逐年加大，具体如下：

单位：亿元、%

序号	客户名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	年均复合增长率
1	兴业银行	82.51	63.64	48.62	30.27
2	邮储银行	106.52	100.30	90.27	8.63
3	宁波银行	未披露	未披露	13.58	未披露

注：上表中数据来源于各家客户年度报告、募集说明书中披露的信息科技总投入金额。

上述主要客户是公司长期合作的客户，在银行理财子公司业务发展与成熟过程中，逐步加大了对公司理财资产管理系统等相关软件采购。报告期内，公司来自兴业银行、邮储银行、宁波银行的理财子公司收入情况如下：

单位：万元

序号	银行理财子公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	兴银理财有限责任公司	3,078.19	937.48	354.52
2	中邮理财有限责任公司	1,125.70	1,030.97	-
3	宁银理财有限责任公司	1,039.93	834.90	102.46
合计		5,243.82	2,803.35	456.98

如上表所示，报告期内，公司来自前五大客户下属银行理财子公司的收入逐年快速增长。

综上所述，公司报告期内前五大客户的收入增长具有合理性。

（二）结合主要客户当前在手订单情况、客户向竞争对手采购同类型产品情况等，说明公司与主要客户合作的稳定性

金融机构 IT 服务行业具有准入门槛高、客户粘性强等特点，一旦达成合作轻易不会更换供应商。同时在不同细分领域，金融机构一般只会选择一个在细分领域具备竞争优势的供应商，以提高系统建设效率、减少系统重复建设，因此通常不会在同一领域向多家供应商采购同类产品。公司凭借领先的市场地位和丰富的项目经验，已经成为主要客户在银行投资管理领域的主要供应商。在上述背景下，公司能够持续获得客户订单。

报告期各期末，公司前五大客户在手订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	在手订单规模
2022 年 12 月 31 日		
1	邮储银行	5,266.64
2	兴业银行	4,941.57

序号	客户名称	在手订单规模
3	中信银行	1,146.36
4	宁波银行	800.28
5	徽商银行	361.00
合计		12,515.85
2021年12月31日		
1	邮储银行	4,175.00
2	光大集团	2,772.48
3	兴业银行	2,264.43
4	中信银行	1,288.08
5	徽商银行	304.00
合计		10,803.99
2020年12月31日		
1	光大集团	3,445.85
2	中信银行	2,603.33
3	兴业银行	2,553.94
4	徽商银行	825.50
5	杭州银行	392.50
合计		9,821.12

注：1、受同一实际控制人控制的客户已经合并计算在手订单规模；

2、由于系统集成业务非公司主要发展方向，因此上表中在手订单金额未包含系统集成业务的影响。

如上表所示，报告期各期末，公司前五大客户在手订单规模逐年上升。截至2022年末，公司前五大客户在手订单规模约1.25亿元，充足的在手订单为公司的业绩持续发展提供了有力支撑，公司与主要客户的合作稳定、连续。

三、结合公司市场地位、信用政策等，说明应收账款占比明显低于同行业公司20至30个百分点以上的原因及合理性；更新截至问询回复日应收账款回收情况，并结合各期逾期应收账款情况等，说明坏账准备计提的充分性。

（一）应收账款占比明显低于同行业公司的原因及合理性

考虑应收账款坏账准备受坏账准备计提政策、账龄结构等因素影响，应收账款余额更具可比性，因此公司选取应收账款余额占营业收入的比例进行分析。报告期各期末，公司应收账款账面余额占营业收入的比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022年度/2022年 12月31日	2021年度/2021年 12月31日	2020年度/2020年 12月31日
------	------------------------	------------------------	------------------------

公司名称	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日
科蓝软件	95.99	78.03	81.45
长亮科技	44.78	35.86	31.86
天阳科技	85.89	76.83	76.22
开科唯识	47.78	32.83	29.67
兆尹科技	29.82	24.26	27.68

如上表所示，报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例分别为 27.68%、24.26% 及 29.82%，整体较为稳定，且低于同行业可比公司。

从各家可比公司差异情况分析，科蓝软件和天阳科技应收账款余额占营业收入比例明显高于其他公司，主要系账龄结构和收入确认方法与其他公司存在一定差异所致；长亮科技和开科唯识应收账款余额占营业收入比例与公司差异较小，略高于公司，主要系项目回款进度和收入季节性分布存在差异所致。具体分析如下：

1、与科蓝软件和天阳科技对比

科蓝软件和天阳科技应收账款余额占营业收入比例明显高于其他公司，主要系账龄结构和收入确认方法存在差异所致，具体分析如下：

(1) 账龄结构存在差异

从账龄结构分析，长账龄比例越高，应收账款余额越大，占营业收入比例也相应越高；科蓝软件账龄在 1 年以上的应收账款比例明显高于其他公司，导致其应收账款余额占营业收入比例较高。报告期各期末，各公司账龄结构情况如下：

单位：%

公司名称	账龄	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
科蓝软件	1 年以内	56.84	64.97	59.41
	1 年以上	43.16	35.03	40.59
长亮科技	1 年以内	85.86	88.90	87.63
	1 年以上	14.14	11.10	12.37
天阳科技	1 年以内	68.60	74.26	74.94
	1 年以上	31.40	25.74	25.06
开科唯识	1 年以内	81.17	77.96	82.98
	1 年以上	18.83	22.04	17.02
兆尹科技	1 年以内	79.87	79.27	75.71
	1 年以上	20.13	20.73	24.29

(2) 收入确认方法存在差异

天阳科技2020年8月在其《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中披露：“发行人根据与客户签订合同的结算方式不同，将收入确认分为按结算单确认、按完工百分比法确认、按周期平均确认和按验收单确认四种方式，其中按完工百分比法确认的收入约占总收入的一半左右。……综上所述，对于发行人在原收入准则框架下采用完工百分比法确认收入的技术开发、技术服务和咨询服务业务，符合新收入准则中“属于在某一时段内履行履约义务”之2、3条的规定，根据新收入准则应当在时段内按照履约进度确认收入，因此执行新收入准则不会对发行人收入确认产生重大影响。”

根据上述内容，天阳科技技术开发业务存在按照履约进度确认收入的情形，同行业其他可比公司和发行人相关业务主要以验收时点确认收入；由于按履约进度确认收入与合同付款节点存在差异，付款进度一般晚于履约进度，应收账款余额相对较大，导致天阳科技应收账款余额占营业收入比例明显高于其他公司。

2、与长亮科技和开科唯识对比

长亮科技和开科唯识应收账款余额占营业收入比例与公司差异较小，略高于公司，主要系项目回款进度和收入季节性分布存在差异所致，具体分析如下：

(1) 项目回款进度存在差异

公司对项目回款管控力度较大，并且项目实施周期较长，在项目验收确认收入前公司收取的合同价款比例较高，使得公司合同负债占营业收入的比例较高，在项目验收确认收入时点形成的应收账款较小，应收账款占营业收入的比例相对较低。报告期内，公司与长亮科技、开科唯识应收账款、合同负债占营业收入的比例情况具体如下：

单位：%

公司名称	项目名称	2022年度	2021年度	2020年度
长亮科技	应收账款/营业收入	44.78	35.86	31.86
	合同负债/营业收入	12.32	18.29	16.45
	(应收账款+合同负债)/营业收入	57.10	54.15	48.31
开科唯识	应收账款/营业收入	47.78	32.83	29.67
	合同负债/营业收入	10.48	15.82	27.48

公司名称	项目名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
	(应收账款+合同负债) /营业收入	58.26	48.65	57.15
兆尹科技	应收账款/营业收入	29.82	24.26	27.68
	合同负债/营业收入	20.45	23.84	35.72
	(应收账款+合同负债) /营业收入	50.27	48.10	63.40

如上表所示，公司应收账款与合同负债合计占营业收入的比例与同行业公司长亮科技、开科唯识不存在明显差异。公司应收账款占营业收入比例较低主要系在项目验收确认收入前收取的合同价款比例较高、合同负债占营业收入比例较高所致。

(2) 收入季节性分布存在差异

银行等金融机构内部审批流程较长，付款周期也相对较长，四季度收入大多于次年回款，因此，四季度收入比例越高，应收账款余额越大，占营业收入比例也就越高。报告期内，公司与长亮科技、开科唯识四季度收入比例情况具体如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
长亮科技	44.05	50.49	54.77
开科唯识	51.82	52.76	63.05
兆尹科技	42.28	41.80	41.63

如上表所示，报告期内，长亮科技和开科唯识四季度收入比例均高于公司，因此应收账款余额占营业收入比例也相对较高。

3、信用政策、市场地位等其他因素影响分析

从信用政策分析，公司与可比公司的客户类型均以银行等金融机构为主，客户类型相近，在信用政策方面不存在较大差异，因此不同公司的应收账款余额占营业收入比例差异受信用政策影响相对较小。

市场地位方面，公司作为国内较早一批进入银行投资管理领域的软件系统供应商，目前已经成为该细分领域的领先企业，并具备一定的市场影响力。同时公司与主要客户合作关系良好，客户的回款也较为及时，因此使得应收账款的占比相对较低。

(二) 更新截至问询回复日应收账款回收情况，并结合各期逾期应收账款情况等，说明坏账准备计提的充分性

1、应收账款逾期及回款情况

根据合同约定，公司结算模式主要分为两种，一种模式为按节点付款，付款节点一般为合同签订、上线、验收、维保期结束等；另一种模式为按工作量结算，一般按季度或半年度结算确认工作量后付款。

公司将合同款支付时间超过合同约定付款节点及期限的应收账款，视为逾期。报告期各期末，公司据此统计的应收账款逾期及期后回款情况如下：

单位：万元、%

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
应收账款余额	14,689.11	10,772.60	8,752.27
其中：逾期应收账款金额	7,556.70	5,618.36	5,393.18
逾期应收账款金额占应收账款余额比例	51.44	52.15	61.62
逾期应收账款期后回款金额	3,354.61	3,922.63	4,691.99
逾期应收账款期后回款比例	44.39	69.82	87.00

注：期后回款情况更新至2023年7月31日。

银行等金融机构内部控制较为严格，内部付款审批流程相对较长。报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为5,393.18万元、5,618.36万元及7,556.70万元。报告期内，公司的信用政策不存在较大变化。报告期各期末逾期应收账款的金额呈现上升趋势，主要受公司业务规模持续扩大的影响。公司客户以银行等金融机构为主，客户信用资质较好，逾期应收账款的回收风险较低。

对于逾期应收账款，公司通过加强催收管理等措施积极收回相关款项，报告期各期末，公司逾期应收账款占应收账款余额的比例分别为61.62%、52.15%及51.44%，呈逐年下降趋势。

截至2023年7月31日，报告期各期末逾期应收账款期后回款比例分别为87.00%、69.82%及44.39%，期后回款情况良好。2022年末逾期应收账款期后回款比例较低，主要由于银行一般于下半年集中支付款项导致，公司正在积极催收中。

2、同行业可比公司应收账款坏账准备计提情况

报告期内，公司按账龄计提应收账款坏账准备，计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	账龄	2022年度坏账计提比例	2021年度坏账计提比例	2020年度坏账计提比例
科蓝软件	1年以内	6.00	6.00	6.00
	1-2年	15.00	15.00	15.00
	2-3年	30.00	30.00	30.00
	3-4年	55.00	50.00	50.00
	4-5年	60.00	60.00	60.00
	5年以上	100.00	100.00	100.00
长亮科技 (对于国内传统金融客户、海外银行/保险/证券客户的坏账计提比率)	1年以内	1.17	1.40	1.95
	1-2年	7.50	7.96	7.79
	2-3年	33.60	28.85	23.45
	3-4年	82.50	91.73	46.02
	4-5年	82.50	91.73	46.02
	5年以上	82.50	91.73	46.02
长亮科技 (对于除“国内传统金融客户、海外银行/保险/证券”客户的坏账计提比率)	1年以内	1.81	1.52	2.99
	1-2年	11.12	6.62	9.43
	2-3年	31.32	24.37	35.99
	3-4年	88.00	97.85	80.00
	4-5年	88.00	97.85	80.00
	5年以上	88.00	97.85	80.00
天阳科技	1年以内	3.00	3.00	3.00
	1-2年	10.00	10.00	10.00
	2-3年	30.00	30.00	30.00
	3-4年	50.00	50.00	50.00
	4-5年	80.00	80.00	80.00
	5年以上	100.00	100.00	100.00
开科唯识 (对于银行类客户的坏账计提比率)	1年以内	5.00	5.00	5.00
	1-2年	10.00	10.00	10.00
	2-3年	30.00	30.00	30.00
	3-4年	50.00	50.00	50.00
	4-5年	80.00	80.00	80.00
	5年以上	100.00	100.00	100.00
开科唯识(对于非银行类客户的坏账计提比率)	1年以内	10.00	10.00	10.00
	1-2年	20.00	20.00	20.00
	2-3年	30.00	30.00	30.00
	3-4年	50.00	50.00	50.00
	4-5年	100.00	100.00	100.00
	5年以上	100.00	100.00	100.00
平均值	1年以内	4.50	4.49	4.82
	1-2年	12.27	11.60	12.04
	2-3年	30.82	28.87	29.91
	3-4年	62.58	64.93	54.34
	4-5年	81.75	84.93	74.34

公司名称	账龄	2022年度坏账计提比例	2021年度坏账计提比例	2020年度坏账计提比例
	5年以上	95.08	98.26	87.67
兆尹科技	1年以内	5.00	5.00	5.00
	1-2年	10.00	10.00	10.00
	2-3年	30.00	30.00	30.00
	3-4年	50.00	50.00	50.00
	4-5年	80.00	80.00	80.00
	5年以上	100.00	100.00	100.00

如上表所示，公司按账龄计提应收账款坏账准备比例与同行业可比公司不存在显著差异，坏账准备计提比例合理。

报告期内，公司应收账款坏账准备整体计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022年度坏账计提比例	2021年度坏账计提比例	2020年度坏账计提比例
科蓝软件	20.59	19.14	18.45
长亮科技	3.62	3.06	3.77
天阳科技	9.42	8.16	9.07
开科唯识	8.24	8.09	9.26
平均值	10.47	9.61	10.14
兆尹科技	8.62	8.67	8.96

如上表所示，报告期内，公司应收账款坏账准备整体计提比例与同行业可比公司平均值接近，处于合理区间，不存在显著差异。

综上所述，公司客户主要为银行等金融机构，具有良好的信用资质，应收账款回收风险较低；应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在显著差异，坏账准备计提比例充分、合理。

四、说明各期应收质保金的对应客户、项目情况，质保金的计提方式和比例与同行业公司的对比情况，报告期内是否存在质保金无法收回的情形及相关减值准备计提的充分性。

（一）各期应收质保金的对应客户、项目情况

软件开发业务质保金金额一般为合同总额的 10%，通常于免费维保期结束后支付。报告期各期末，公司质保金余额分别为 2,547.31 万元、3,036.29 万元及 3,422.35 万元，呈逐年增长趋势，与营业收入增长趋势一致。

报告期各期末，公司质保金余额前五大客户合计分别为 661.29 万元、766.77 万元及 914.18 万元，占质保金总额的比例分别为 25.96%、25.25%及 26.71%，整体较为稳定。报告期各期末，质保金余额前五大客户及对应项目情况如下：

1、2022 年末应收质保金前五大客户情况

单位：万元、%

客户名称	项目名称	合同金额	质保金金额	质保金占合同金额的比例
山西省农村信用社联合社	山西省农村信用社联合社资金及财富管理系统 2021 年优化升级项目	883.00	88.30	10.00
	山西省农村信用社联合社监管新规下的资金及财富管理系统升级项目	595.00	238.00	40.00
	小计	1,478.00	326.30	22.08
中信银行	中信银行理财新资产管理系统 2021 年优化项目实施服务采购项目	477.15	47.72	10.00
	信银理财逾期罚息、捐赠产品、各类资产存续期自动确认等 19 项需求建设	268.00	26.80	10.00
	信银理财 IFRS9 新金融工具等运营管理 4 项需求建设项目	266.00	26.60	10.00
	信银理财分行资产联动、非标资产等分化等 8 项需求建设项目	261.64	26.16	10.00
	信银理财活期存款、同业借款及债券投后公告管理等 14 项业务需求建设	254.60	25.46	10.00
	其他合同	857.79	85.78	10.00
	小计	2,385.18	238.52	10.00
宁波银行	宁波银行股份有限公司智投行系统 2023 版二期项目	333.00	33.30	10.00
	宁波银行股份有限公司智投行系统 2023 版一期项目	224.00	22.40	10.00
	2022 年宁银理财投资管理系统常规功能升级	160.00	16.00	10.00
	宁银理财投管二期新产品和功能优化二期项目	154.80	15.48	10.00
	宁银理财有限责任公司 2022 年投资管理系统功能升级项目一期	116.00	11.60	10.00
	其他合同	738.34	73.83	10.00
	小计	1,726.14	172.61	10.00
江西省农村信用社联合社	财富管理系统 V6.0 项目	450.00	45.00	10.00
	资金业务管理系统 V4.0 项目	228.00	22.80	10.00
	资金业务管理系统 V5.0 项目	240.00	24.00	10.00
	小计	918.00	91.80	10.00

客户名称	项目名称	合同金额	质保金金额	质保金占合同金额的比例
徽商银行	徽银理财有限责任公司投管一体化升级项目	245.00	24.50	10.00
	徽商银行资管理财信息披露平台项目	140.00	14.00	10.00
	徽商理财资产管理系统升级项目	139.00	13.90	10.00
	徽商银行投行业务管理平台-债务融资管理系统项目	100.00	10.00	10.00
	徽商银行资产证券化系统功能优化项目	96.00	9.60	10.00
	其他项目	129.50	12.95	10.00
	小计	849.50	84.95	10.00
合计		7,356.82	914.18	12.43

2、2021 年末应收质保金前五大客户情况

单位：万元、%

客户名称	项目名称	合同金额	质保金金额	质保金占合同金额的比例
山西省农村信用社联合社	山西省农村信用社联合社信用评级预警系统项目合同	470.00	188.00	40.00
	山西省农村信用社联合社资金及财富管理系统新金融工具改造项目合同	148.00	14.80	10.00
	小计	618.00	202.80	32.82
兴业银行	兴业银行代客资产管理系统平台升级项目合同	795.00	79.50	10.00
	兴业银行投行与金融市场风向标项目	268.00	26.80	10.00
	兴业银行理财登记直连报送二期项目	240.00	24.00	10.00
	兴业银行企金资产证券化项目（二期）	135.00	13.50	10.00
	兴业国际信托有限公司资产证券化系统 V1.0-2020 年度软件优化项目	18.48	1.85	10.00
	小计	1,456.48	145.65	10.00
宁波银行	宁银理财投资管理系统项目	460.00	46.00	10.00
	宁波银行投行业务管理平台七期	225.00	22.50	10.00
	宁波银行智投行系统 2022 版建设项目	223.00	22.30	10.00
	宁银理财投管二期新产品和功能优化项目	157.35	15.74	10.00
	宁波银行智投行七期 2 期	95.00	9.50	10.00
	其他项目	288.00	28.80	10.00
	小计	1,448.35	144.84	10.00
中信银行	信银理财资管系统二期	483.05	48.31	10.00
	信银理财债券及项目类资产风控线上化项目	475.13	47.51	10.00
	信银理财产品子份额、招行中行托管等 7 项需求建设项目	279.60	27.96	10.00
	信银理财股票直投系统功能建设项目	148.60	14.86	10.00

客户名称	项目名称	合同金额	质保金金额	质保金占合同金额的比例
	小计	1,386.38	138.64	10.00
徽商银行	徽商银行投资交易一体化组合管理系统项目	500.00	50.00	10.00
	徽商银行理财资产管理系统资管新规改造项目	296.00	29.60	10.00
	徽商银行资管理财信息披露平台项目	140.00	14.00	10.00
	徽商理财资产管理系统升级项目	139.00	13.90	10.00
	徽商银行投行业务管理平台-债务融资管理系统项目	100.00	10.00	10.00
	其他项目	173.50	17.35	10.00
	小计	1,348.50	134.85	10.00
合计	6,257.71	766.78	12.25	

3、2020 年末应收质保金前五大客户情况

单位：万元、%

客户名称	项目名称	合同金额	质保金金额	质保金占合同金额的比例
兴业银行	兴业银行理财估值管理系统	405.00	40.50	10.00
	兴业银行非标准债权投资项目	305.00	30.50	10.00
	兴业银行代客资产管理系统三期项目	305.00	30.50	10.00
	兴业银行债券发行承销系统二期项目	240.00	24.00	10.00
	兴业银行信用卡正常资产证券化项目	185.00	18.50	10.00
	其他项目	449.82	44.98	10.00
	小计	1,889.82	188.98	10.00
中信银行	中信银行新一代资产管理业务系统优化实施服务采购项目	652.00	65.20	10.00
	中信银行组合投资管理系统项目	298.00	29.80	10.00
	中信银行资管业务流程管理系统项目实施服务项目	253.70	25.37	10.00
	中信百信银行资产证券化系统项目	230.00	23.00	10.00
	中信银行组合投资管理系统项目	118.84	11.88	10.00
	小计	1,552.54	155.25	10.00
邮储银行	中国邮政储蓄银行理财业务资产管理系统 2018 年新增功能工程理财业务资产管理应用软件技术开发项目	570.00	114.00	20.00
	小计	570.00	114.00	20.00
光大银行	中国光大银行资产管理系统 2019 年度应用升级项目	546.00	54.60	10.00

客户名称	项目名称	合同金额	质保金金额	质保金占合同金额的比例
	中国光大银行资管业务信息分析系统升级项目软件开发项目	233.00	23.30	10.00
	光大银行理财产品注册登记系统2019年升级项目	182.60	18.26	10.00
	光大银行理财产品销售系统2019年升级项目	153.96	15.40	10.00
	小计	1,115.56	111.56	10.00
四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社资金交易管理系统建设采购项目	436.00	87.20	20.00
	四川农信社资金交易管理系统变更项目	43.00	4.30	10.00
	小计	479.00	91.50	19.10
合计		5,606.92	661.29	11.79

如上表所示，报告期各期末，公司质保金余额前五大客户均为银行客户，与公司的业务模式相匹配。各客户质保金比例一般在 10%，与合同约定相符。

（二）质保金的计提方式和比例与同行业公司的对比情况

1、质保金减值准备计提方式和比例

公司以预期信用损失为基础确认质保金的减值损失，无论其是否存在重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的质保金单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。

对于不存在减值客观证据的质保金，公司依据信用风险特征将质保金划分为若干账龄组合，在账龄组合基础上计算预期信用损失。公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制质保金账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失，具体如下：

单位：%

账龄	预计预期信用损失率
1年以内	5
1-2年	10
2-3年	30
3-4年	50
4-5年	80
5年以上	100

2、与同行业公司的对比情况

(1) 同行业公司质保金减值准备计提政策

同行业可比公司质保金减值准备计提政策如下：

可比公司名称	质保金减值准备计提政策
科蓝软件	公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司依据信用风险特征，对合同资产划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
长亮科技	合同资产无论是否存在重大融资成分，公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。对于划分为组合的合同资产，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。
天阳科技	公司合同资产对以预期信用损失为基础进行减值会计处理并确认损失准备。
开科唯识	对于划分为未到期的质保金组合的合同资产，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口与整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

如上表所示，公司与同行业可比公司均以预期信用损失为基础对质保金进行减值会计处理并确认损失准备，减值准备计提方式不存在重大差异。

(2) 同行业公司质保金坏账计提比例

报告期各期末，公司与同行业可比公司的质保金减值准备计提比例情况如下：

单位：%

公司名称	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
科蓝软件	6.16	9.19	6.27
长亮科技	10.67	8.37	7.58
天阳科技	5.09	5.36	5.96
开科唯识	6.78	5.66	6.02
平均值	7.18	7.15	6.46
兆尹科技	8.99	8.14	8.49

如上表所示，报告期各期末，公司质保金减值准备计提比例与同行业公司相比处于合理水平，质保金减值准备计提政策合理。

(三) 报告期内是否存在质保金无法收回的情形及相关减值准备计提的充分性

公司客户主要为银行等金融机构，该类客户具有良好的信用，质保金无法收

回的风险较低，报告期内，公司未出现质保金无法收回的情形。同时，公司质保金减值准备计提方法和比例与同行业可比公司不存在显著差异，公司质保金准备计提充分、合理。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人前五大客户，了解发行人与前五大客户的合作情况，包括业务开拓方式、合作历史、主要销售的产品或服务类型等；获取发行人销售明细表、合同台账及合同文件，了解新老客户收入占比、毛利率差异情况及主要原因等，了解存量客户在质保期内购买迭代开发产品的原因及合理性；

2、访谈发行人前五大客户，了解客户向发行人的采购内容、业务需求、预算投入及向竞争对手采购等情况，获取发行人与主要客户的在手订单明细及相关销售合同，分析客户向发行人采购额增长的原因及合理性，客户与发行人合作的可持续性；

3、查阅同行业公司公开披露材料，分析发行人应收账款占营业收入比例与同行业公司差异原因；查阅截至本问询函回复出具日发行人应收账款回款情况，分析逾期应收账款坏账准备计提的充分性；

4、获取发行人合同资产明细表，了解质保金核算方式，关注应收质保金对应的主要客户以及项目情况；检查质保金期后收回情况，确认报告期内是否存在质保金无法收回的情形；查阅同行业可比公司的公开资料，对比分析发行人合同资产减值损失计提充分性。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人前五大客户基本稳定，均为长期合作客户；报告期内，发行人收入主要来自存量客户，新老客户毛利率差异具有合理原因；发行人存量客户迭代更新开发销售定价与是否处于前期项目的质保期无关，主要基于项目预计投入、自主研发的软件产品价值等综合因素确定报价，具有合理性；

2、报告期内，发行人主要客户业务需求稳定、持续，主要客户 IT 投入呈上升趋势，主要客户收入增长具有合理性；截至报告期末，发行人来自主要客户的在手订单规模较高，同时客户在细分功能领域一般不向其他供应商采购同类产品，发行人与主要客户的合作具有持续性；

3、发行人与同行业公司市场地位、信用政策等方面不存在重大差异，应收账款占比低于同行业公司主要系在账龄结构、收入确认方法、收入季节性分布等方面存在差异，具有合理性；发行人应收账款期后回款情况良好，坏账准备计提充分；

4、报告期各期末，发行人质保金对应的前五大客户整体较稳定；发行人以预期信用损失为基础确认质保金的减值损失，质保金减值准备计提方式与同行业可比公司一致；报告期内质保金未出现无法收回的情形，减值准备计提充分、合理。

问题 6. 关于人工成本核算、采购与供应商。

根据申报材料：

(1) 报告期内，人工成本为发行人主营业务成本最主要组成部分，占比分别为 70.32%、75.56%和 78.02%。

(2) 报告期内，发行人存在外购软硬件和技术服务的情况。其中，软硬件采购主要是公司涉及系统集成业务中的采购需求，内容包括服务器、存储设备等；技术服务采购系公司在提供软件开发、技术服务时，为应对人员暂时性不足而对外采购的人力服务。

(3) 发行人存在向关联方杭州几许采购技术服务的情形，上述关联交易金额分别为 104.01 万元、163.23 万元和 180.19 万元，占同期营业成本的比例分别为 0.54%、0.61%和 0.57%。杭州几许为发行人的参股公司，发行人持股比例为 25%。

请发行人：

(1) 说明对人工成本的核算制度及执行情况，与项目开发执行相关的人员构成，其薪酬在不同项目、不同成本费用科目间的划分标准，相关记录和分摊结果的准确性；结合项目开发执行人员数量、人均项目数量、单位工时价格等，说明人工成本变动的合理性以及与收入变动的匹配性。

(2) 说明报告期内前五大供应商的具体情况，包括成立时间、股东情况、主营业务、合作历史及采购内容等；说明向南京嘉敏采购的具体内容和对应项目情况，报告期内向该供应商采购额波动较大且 2021 年末存在 1,300 多万预付款的原因及合理性。

(3) 说明软硬件采购和技术服务采购的具体内容，相关采购的必要性及价格的公允性，软件或技术服务采购是否涉及产品的核心模块，客户对发行人外采软件或技术服务是否知情并许可，对该类供应商的资质要求或选择标准。

(4) 说明差旅费成本与项目数量、实施地点范围的匹配情况，差旅成本占比与同行业公司的对比情况。

(5) 结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明关联交易价格的公允性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对公司人工成本核算内部控制及执行情况、人工成本核算准确性的核查过程及核查结论。

【回复】

一、说明对人工成本的核算制度及执行情况，与项目开发执行相关的人员构成，其薪酬在不同项目、不同成本费用科目间的划分标准，相关记录和分摊结果的准确性；结合项目开发执行人员数量、人均项目数量、单位工时价格等，说明人工成本变动的合理性以及与收入变动的匹配性。

(一) 说明对人工成本的核算制度及执行情况

公司所处的软件和信息技术服务业，营业成本构成中人工成本占比较高。公司为加强对人工成本的管理及核算，制定了《存货管理办法》《财务成本费用归集管理办法》《日报管理办法》等与人工成本核算相关的内部控制制度，具体执行情况如下：

1、人工成本的归集：公司依据《存货管理办法》《日报管理办法》的相关规定，对软件开发、技术服务业务在取得合同、中标通知书或进场通知单等外部依据后，由项目开发人员提出建项申请，经审批通过后，在日报系统中建项并开始成本归集，因客户需求紧急未取得上述外部依据的，建项申请需经总经理审批同意；项目开发人员按项目填列日报信息，经审批后的日报信息作为人工成本核算的基础。

2、人工成本的核算：公司依据《财务成本费用归集管理办法》的规定，每月末，人力资源部对日报系统中的工时汇总数据进行复核，并根据经审核的工时汇总表对人力成本在不同项目、不同成本费用科目间进行分配，财务部对人力成本分配结果进行复核并据此进行人工成本的财务核算。

综上所述，公司已制定了与人工成本核算相关的内部控制制度，并得到了有效执行。

(二) 与项目开发执行相关的人员构成，其薪酬在不同项目、不同成本费

用科目间的划分标准，相关记录和分摊结果的准确性

公司与项目开发执行相关的人员主要由技术人员构成，同时存在部分研发人员参与项目开发执行工作的情形，公司按日报系统中经审批的工时数据对相关人员的薪酬在不同项目、不同成本费用科目间进行划分，填报至研发项目的工时分摊的薪酬计入研发费用，填报至业务项目的工时分摊的薪酬计入项目成本。

公司建立了完善的《日报管理办法》并有效执行，通过加强对日报系统各流程的管控，确保日报记录及人工成本分摊结果的准确性，具体如下：

1、日报填写及提交规则：公司员工按天填写日报并提交，若员工当日参与多个项目，根据其实际参与项目情况填写相应日报。对于项目开发及研发等部门员工，按照其实际工作内容，分部门及项目填写日报。

2、日报审核：日报由项目经理及员工直接上级负责审核，超过规定时间未审核的，系统通过邮件提醒督促审核人审批日报；同时，每月末，人力资源部对日报系统中的工时汇总数据进行复核。

3、工时归集：人力资源部对日报系统中的工时汇总数据复核后，根据经审核的工时汇总表对人力成本在不同项目、不同成本费用科目间进行分配。财务部对人力成本分配结果进行复核并据此进行人工成本的财务核算。

综上所述，公司项目开发执行相关人员主要由技术人员及部分研发人员构成，公司建立了合理有效的内控制度及日报管理系统，能准确统计相关人员在不同项目、不同成本费用中的工时，并以工时汇总表分摊人工薪酬，相关记录和分摊结果准确。

（三）结合项目开发执行人员数量、人均项目数量、单位工时价格等，说明人工成本变动的合理性以及与收入变动的匹配性

报告期内，公司项目开发执行人员数量、人均项目数量、单位工时价格情况如下：

单位：万元、个

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主营业务收入	49,244.63	44,392.25	31,513.88
主营业务成本中人工成本	24,845.75	20,248.74	13,407.34

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
项目开发执行人员数量	1,949	1,758	1,621
人均项目数量	0.38	0.36	0.35
单位工时价格（万元/月）	1.81	1.58	1.40

注：1、项目开发执行人员数量包括报告期各期已离职人员，单位工时价格为平均每人每月薪酬金额。

2、人均项目数量=当期成本投入项目数量/当期项目开发执行人员数量。

如上表所示，公司项目开发执行人员数量分别为 1,621 人、1,758 人及 1,949 人，人均项目数量分别为 0.35 个、0.36 个及 0.38 个，单位工时价格分别为 1.40 万元、1.58 万元及 1.81 万元，公司人工成本的变动与项目开发执行人员数量、人均项目数量及单位工时价格的变动趋势一致，具有合理性。

报告期内，公司主营业务收入分别为 31,513.88 万元、44,392.25 万元及 49,244.63 万元，主营业务成本中人工成本分别为 13,407.34 万元、20,248.74 万元及 24,845.75 万元，均呈现逐年增长的趋势，人工成本变动与收入变动相匹配。

二、说明报告期内前五大供应商的具体情况，包括成立时间、股东情况、主营业务、合作历史及采购内容等；说明向南京嘉敏采购的具体内容和对应项目情况，报告期内向该供应商采购额波动较大且 2021 年末存在 1,300 多万预付款的原因及合理性。

（一）报告期内前五大供应商情况

报告期内，公司成本主要为职工薪酬、差旅费等人员相关支出，职工薪酬、差旅费合计占报告期内主营业务成本的比例约 90%。公司向前五大供应商主要采购系统集成业务所需的软硬件设备，以及在软件开发业务中为提高项目实施效率采购的技术外包服务等，非公司主营业务成本的主要构成。报告期内，公司前五大供应商基本情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	成立时间	股东结构	主营业务	合作历史	采购类型	采购内容	采购额
2022 年度								
1	南京嘉敏软件科技有限公司	2019 年 12 月 17 日	孙光宝（98.00%）、范嫣雯（2.00%）	计算机软件、系统集成技术开发、软件技术服务、技术转让；网络布线工程施工；计算机软硬件销售；会议服务	2020 年因金融系统集成客户需求开始合作，报告期内持续提供存储设备、服务器、笔记本电脑等产品	金融系统集成采购	存储设备、服务器及相关设备的配套运维服务等	1,483.65
2	北京方正通用信息系统有限公司	2014 年 4 月 8 日	郑州方正新世纪信息系统有限公司（95.00%）、方正信息产业有限责任公司（5.00%）	计算机系统服务；计算机软硬件及外围设备制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发等	2022 年因金融系统集成客户需求开始合作，2022 年提供数据库软件等产品	金融系统集成采购	数据库软件产品等	385.76
3	杭州几许科技有限公司	2017 年 5 月 9 日	潘炜（29.85%）、路小川（29.85%）、兆尹科技（25%）、马明（15.30%）	网络信息技术、计算机软件的技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让等	2019 年因软件开发、技术服务业务需求开始合作，报告期内持续提供技术外包服务	技术服务采购	技术外包服务	180.19
4	合肥大慧信息	2018 年	杨本键（100.00%）	网络信息技术咨询服务；计	2020 年因办公需求开	办公设备	笔记本电脑等	178.73

序号	供应商名称	成立时间	股东结构	主营业务	合作历史	采购类型	采购内容	采购额
	科技发展有限公司	2月9日		计算机网络工程；通信设备、计算机软硬件开发、销售；电子产品、网络产品、文化办公用品、五金、家用电器销售	始合作，报告期内持续提供笔记本电脑等产品	采购		
5	蚌埠市创杰电子科技有限公司	2009年11月20日	王亮（80.00%）、王金娥（20.00%）	电子产品的研发、销售；建筑智能化工程、防雷工程、网络工程、楼宇智能工程、安防监控工程、室内外装饰工程、消防工程、幕墙工程、音视频系统集成工程、机电设备安装工程的咨询、设计、施工；计算机系统集成等	2022年因交通系统集成客户需求开始合作，2022年提供道路交通监控设备等产品	交通系统集成采购	道路交通监控设备等	134.75
2021年度								
1	安徽晓强科技有限公司	2016年3月31日	张晶（80.00%）、张宏生（20.00%）	计算机领域内的技术开发、技术咨询服务及外包服务；计算机软硬件开发、销售及运维；计算机网络综合布线、计算机系统集成、电子产品、通讯产品及设备、办公设备、数码产品销售等	2018年开始因金融系统集成客户需求合作，2020年提供交换机、防火墙、服务器设备等产品	金融系统集成采购	交换机、防火墙、服务器设备等	412.02
2	南京嘉敏软件科技有限公司	2019年12月17日	孙光宝（98.00%）、范嫣雯（2.00%）	计算机软件、系统集成技术开发、软件技术服务、技术	2020年因金融系统集成客户需求开始合作，	金融系统集成采购	存储设备、服务器及相关设	349.75

序号	供应商名称	成立时间	股东结构	主营业务	合作历史	采购类型	采购内容	采购额
		日		转让；网络布线工程施工；计算机软硬件销售；会议服务	报告期内持续提供存储设备、服务器、笔记本电脑等产品		备的配套运维服务等	
3	安徽省征信股份有限公司	2016年3月22日	安徽国元信托有限责任公司（31.00%）、国厚资产管理股份有限公司（19.80%）、上海安硕信息技术股份有限公司（10.00%）、合肥兴泰金融控股（集团）有限公司（5.00%）、芜湖市民强融资担保（集团）有限公司（5.00%）及其他16家持股比例低于5%的机构股东	互联网信息服务；劳务派遣服务；第二类增值电信业务一般项目；企业征信业务；企业管理咨询；市场营销策划；企业信用管理咨询服务；企业信用调查和评估；企业管理咨询；财务咨询；信息技术咨询服务；互联网安全服务；互联网数据服务；软件开发；知识产权服务等	2021年因金融系统集成客户需求开始合作，2021年提供办公软件等产品	金融系统集成采购	WPS办公软件等	265.49
4	成都高御信息科技有限公司	2015年8月4日	北京得韬投资管理有限公司（70.00%）、唐涛（30.00%）	软件开发；信息系统集成服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务等	2021年因软件开发、技术服务业务需求开始合作，2021年开始持续提供技术外包服务	技术服务采购	技术外包服务	174.35
5	杭州几许科技有限公司	2017年5月9日	潘炜（29.85%）、路小川（29.85%）、兆	网络信息技术、计算机软件的技术开发、技术服务、技	2019年因软件开发、技术服务业务需求开始	技术服务采购	技术外包服务	163.23

序号	供应商名称	成立时间	股东结构	主营业务	合作历史	采购类型	采购内容	采购额
			尹科技（25%）、马明（15,30%）	术咨询、成果转让等	合作，报告期内持续提供技术外包服务			
2020 年度								
1	南京嘉敏软件科技有限公司	2019 年 12 月 17 日	孙光宝（98.00%）、范嫣雯（2.00%）	计算机软件、系统集成技术开发、软件技术服务、技术转让；网络布线工程施工；计算机软硬件销售；会议服务	2020 年因金融系统集成客户需求开始合作，报告期内持续提供存储设备、服务器、笔记本电脑等产品	金融系统集成采购	存储设备、服务器及相关设备的配套运维服务等	1,032.36
2	中债资信评估有限责任公司	2010 年 8 月 9 日	中国银行间市场交易商协会（100.00%）	信用评级和评估；信用数据征集；信用评估咨询；企业信用评价；企业信用征集、评定；信用风险管理咨询；投资咨询；经济贸易咨询；企业管理咨询；软件开发；计算机系统集成服务；技术咨询；技术服务等	2016 年因软件开发、技术服务业务需求开始合作，2020 年、2021 年提供软件系统采购等产品	技术服务采购	信用风险评价模型等技术服务	225.47
3	南京霍达软件科技有限公司	2013 年 7 月 1 日	李勇（90.00%）、孙飞跃（10.00%）	计算机软件、系统集成技术开发、软件技术服务、技术转让；网络布线工程施工；计算机软硬件的销售；会议服务	2014 年因金融系统集成客户需求开始合作，2020 年、2021 年提供存储设备、服务器、笔记本电脑等产品	金融系统集成采购	存储设备、服务器及相关设备的配套运维服务等	224.32
4	安徽吉伟安防电子有限公司	2005 年 2 月 1 日	秦吉伟（51.00%）、秦小龙（49.00%）	电子安防工程；安防器材、电子配件销售；计算机软硬件销售、研发、系统集成；	2016 年开始因交通系统集成客户需求合作，报告期内持续提供道	交通系统集成采购	道路交通监控设备等	162.80

序号	供应商名称	成立时间	股东结构	主营业务	合作历史	采购类型	采购内容	采购额
				网络设备销售；网络工程安装和维护	路交通监控设备等产 品			
5	财富引擎（北京）科技有限公司	2015年 10月30 日	林常乐（43.75%）、融合智信（北京）科技合伙企业（有限合伙）（18.75%）、西藏领飒鑫服创业投资合伙企业（有限合伙）（11.90%）、天津德辉投资管理合伙企业（有限合伙）（10.00%）、宁波宗南投资管理合伙企业（有限合伙）（8.93%）、宁波宗南投资管理合伙企业（有限合伙）（6.67%）	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；基础软件服务；应用软件开发；软件开发；数据处理等	2021年因软件开发、技术服务业务需开始合作，2021年提供技术外包服务	技术服务 采购	技术外包服务	149.51

（二）向南京嘉敏采购的具体内容和对应项目情况

南京嘉敏为戴尔的品牌代理商，公司向南京嘉敏的采购主要为开展金融系统集成业务所需的存储设备、服务器及其配套的运维服务等，具体采购内容及采购终端流向如下：

单位：万元

项目	采购内容	主要下游客户	2022年度	2021年度	2020年度
设备采购	戴尔存储器、服务器、交换机等	徽商银行	1,231.18	-	791.02
设备运维服务采购	戴尔存储器、服务器、交换机等设备配套运维服务	徽商银行、徽银金融租赁有限公司	218.05	349.74	241.33
办公电脑采购	戴尔办公电脑	徽商银行	34.42	-	-
合计	-	-	1,483.65	349.74	1,032.35

注：上表中数据为报告期各期向南京嘉敏的采购金额。

银行等金融机构为保证服务的稳定性、连续性，对供应商的准入门槛较高，在采购金融系统集成设备时一般选择当地长期合作的供应商进行采购。公司为加深与徽商银行等客户的合作范围，增强客户粘性，向南京嘉敏采购戴尔存储器、服务器等，并最终交付给下游金融行业客户。报告期内，公司向南京嘉敏的采购与金融系统集成下游客户需求相匹配，采购内容真实、合理。

（三）报告期内向南京嘉敏采购额波动较大且 2021 年末存在 1,300 多万预付款的原因及合理性

1、采购额波动情况

报告期内，公司向南京嘉敏主要采购金融系统集成业务所需的存储设备、服务器及相关设备的配套运维服务等，采购额分别为 1,032.35 万元、349.74 万元及 1,483.65 万元，采购额波动较大，主要受下游客户单个订单影响较大。

金融系统集成业务非公司主要发展方向，公司适度开展该业务的主要目的系利用本地服务优势，与客户加深合作范围，增强客户粘性。2021 年公司向南京嘉敏采购金额下降，主要系 2021 年公司仅向徽商银行等客户提供原有设备的维保服务；2022 年采购金额上升，主要系徽商银行新增大额服务器采购需求，如“徽商银行 2021 年生产资源服务器采购项目”等。

2、2021 年末存在 1,300 多万预付款的原因及合理性

2021 年末，公司向南京嘉敏预付款金额为 1,307.71 万元，主要系“徽商银行 2021 年生产资源服务器采购项目”对应的服务器设备预付款，具体如下：

2021 年 11 月，公司中标“徽商银行关于徽商银行 2021 年生产资源服务器采购项目”。当月，公司依据客户需求与南京嘉敏签订采购合同，公司基于金融系统集成业务一贯的业务模式，向南京嘉敏预付采购货款 1,307.71 万元。因采购的服务器部分组件由海外进口，受交通物流等因素影响，境外货运时间周期较长，2021 年末未到货，由此在资产负债表日形成较大预付款。2022 年 5 月，该笔采购对应的金融系统集成设备运抵终端客户徽商银行并完成验收。

三、说明软硬件采购和技术服务采购的具体内容，相关采购的必要性及价格的公允性，软件或技术服务采购是否涉及产品的核心模块，客户对发行人外采软件或技术服务是否知情并许可，对该类供应商的资质要求或选择标准。

（一）软硬件采购和技术服务采购内容

报告期内，发行人软硬件采购金额分别为 2,147.75 万元、1,822.52 万元、2,921.79 万元，主要是金融系统集成、交通系统集成业务对应的采购需求。金融系统集成业务具体采购内容包括服务器、存储器等，非金融类系统集成业务具体采购内容包括交通信号灯、道路监控设备及配套的建设安装服务等。

报告期内，发行人技术服务采购金额分别为 378.84 万元、467.26 万元、414.78 万元，占各期主营业务成本的比例分别为 1.99%、1.74%、1.30%，占比较低。技术服务采购主要系公司在向客户提供软件开发、技术服务时，为提高项目实施效率，基于成本效益原则，在部分功能模块向该领域经验丰富的供应商采购技术外包服务。供应商派驻人员参与代码编写、系统调试等工作，公司定期与供应商进行结算。技术服务供应商主要为杭州几许科技有限公司和成都高御信息科技有限公司，报告期内，两家公司采购额合计占公司技术服务采购额超过 60%。

（二）相关采购的必要性及价格的公允性

1、软硬件采购

公司主要通过外购软硬件设备及配套安装调试服务开展系统集成业务，相关软硬件采购与下游客户的业务需求相匹配，公司在收到下游客户订单后，根据客户具体需求向供应商进行采购，采购具有必要性。

公司软硬件采购供应商主要为设备原厂的代理商，其中交通系统集成设备主要为海康威视、大华等厂商生产的道路交通监控设备；金融系统集成设备主要为戴尔、新华三等厂商生产的存储器、服务器等，市场供应充足，销售定价较透明，供应商基于市场价格与公司协商定价，采购价格具备公允性。

2、技术服务采购

技术服务供应商主要为杭州几许科技有限公司和成都高御信息科技有限公司。报告期内，两家公司采购额合计占公司技术服务采购额超过 60%。杭州几许主要在风险控制、绩效评估等领域经验较丰富，公司主要在资管系统风险管理模块向其采购技术外包服务；成都高御信息科技有限公司主要在批量下单领域经验较丰富，公司主要在资管系统投资交易模块向其采购技术外包服务。

技术服务采购系公司基于成本效益原则，在部分功能模块向该领域经验丰富的供应商采购技术外包服务。技术服务采购有助于公司节约开发成本、提高项目实施效率，具有必要性。

报告期内，公司与上述供应商主要采取工作量结算的定价方式，即根据人员级别、工作年限等，在合同中约定人月采购单价，公司定期按实际工作量及人月单价与其进行结算。采购定价中，人月单价系遵循市场化定价原则协商确定，公司向上述供应商采购单价如下：

单位：人月、万元、万元/人月

供应商名称	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	采购工作量	采购金额	人月单价	采购工作量	采购金额	人月单价	采购工作量	采购金额	人月单价
杭州几许	61.24	180.19	2.94	55.31	163.23	2.95	35.96	104.01	2.89
成都高御信息科技有限公司	38.65	117.17	3.03	58.39	174.35	2.99	-	-	-

供应商当地软件行业上市公司 2022 年人均薪酬情况如下：

注册地	公司名称	人均薪酬（万元/年）	折合每人每月人均薪酬（万元/月）
杭州	浙大网新（600797.SH）	23.87	1.99
	和仁科技（300550.SZ）	23.97	2.00
	平均值	23.92	1.99
成都	创意信息（300366.SZ）	22.06	1.84
	运达科技（300440.SZ）	18.39	1.53
	平均值	20.23	1.69

注：1、为增加可比性，选取当地主营业务为向政府、金融机构、医院等大型客户提供软件开发、技术服务的上市公司。

2、人均薪酬=应付职工薪酬本期增加金额/((期初员工人数+年末员工人数)/2)。

为保证项目质量，公司向供应商采购较高级别人员的技术外包服务，采购人月单价约为 3 万元/人月，经对比供应商当地软件行业公司人均薪酬并考虑供应商开展业务的差旅费等成本及必要毛利率，公司向技术服务供应商采购价格具备公允性。

（三）软件或技术服务采购是否涉及产品的核心模块，客户对发行人外采软件或技术服务是否知情并许可，对该类供应商的资质要求或选择标准

1、软件或技术服务采购是否涉及产品的核心模块

技术服务采购系公司为提高开发效率，基于成本效益原则，在风险管理、投资交易等领域向该领域经验丰富的供应商采购技术外包服务，供应商主要负责软件开发业务中部分功能模块代码的撰写、调试等，不涉及产品核心模块的采购，具体分析如下：

（1）在管理模式上，供应商仅负责提供人员，公司负责项目管理并指派具体工作内容，公司结合供应商人员工作表现、出勤率等方面，定期按实际工作量与供应商进行结算，公司对软件项目的最终交付成果负责，不存在直接向供应商采购核心功能模块的情形。

（2）在核心技术上，公司在风险管理、投资交易等功能模块领域已有一定的技术积累，并申请了“兆尹风险管理与绩效分析系统 V1.5”、“兆尹投资交易管理系统 V3.0”等软件著作权。公司掌握了业务开展所需要的各项核心技术，供应商人员替代性较强。

综上所述，技术服务采购的主要目的系基于供应商的行业经验，有助于提高项目实施效率，不涉及公司核心模块的采购。

2、客户对发行人外采软件或技术服务是否知情并许可，技术服务供应商的资质要求或选择标准

公司对外采购技术服务主要以采购人员外包服务的形式进行，即由供应商向公司提供技术人员，由公司负责统一管理、分配开发任务。公司在组织人员向客户提供软件开发服务时，会向客户说明参与开发人员的背景、来源等情况，因此客户对公司采购技术服务的情况知情。该情形在行业中较为常见，客户不会针对该事项出具专门许可。同时，公司与客户签署的合同中也未禁止公司在合同执行过程中采购相关技术服务。

报告期内，公司与客户签署的合同中通常约定不得将相关的软件开发工作进行转包与分包，但未禁止公司将部分软件开发及技术服务工作采用技术外包方式完成。发行人向客户提供的产品或服务的核心内容是基于自主研发的软件系统进行个性化开发，软件系统的最终交付完全由发行人负责独立完成。技术服务供应商在发行人的指导和管理下参与部分功能模块的具体开发、测试工作，不存在发行人全部或部分转包或分包项目的情形。

因此，公司技术服务采购不构成转包或分包，公司技术服务采购符合销售合同约定，报告期内不存在因技术服务采购而导致与客户纠纷的情形。

四、说明差旅费成本与项目数量、实施地点范围的匹配情况，差旅成本占比与同行业公司的对比情况。

（一）差旅费成本与项目数量、实施地点范围的匹配情况

报告期各期，公司差旅费成本、项目数量情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	数值	增幅 (%)	数值	增幅 (%)	数值
差旅费成本（万元）	3,559.27	-7.29	3,839.30	38.49	2,772.31
项目数量（个）	547	23.20	444	38.75	320

报告期各期，公司项目的实施地点分布如下：

单位：个、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
华东地区	231	42.23	197	44.37	149	46.56
华北地区	152	27.79	108	24.32	68	21.25
华南地区	46	8.41	51	11.49	35	10.94

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
华中地区	56	10.24	39	8.78	25	7.81
西北地区	20	3.66	15	3.38	10	3.13
西南地区	20	3.66	21	4.73	25	7.81
东北地区	22	4.02	13	2.93	8	2.50
合计	547	100.00	444	100.00	320	100.00

如上表所示，报告期内，公司项目的实施地点范围未出现较大变化。公司的项目实施地点以华东地区和华北地区为主。报告期内，公司华东地区、华北地区项目数量占比分别为 67.81%、68.69% 及 70.02%，比例较为稳定，因此项目实施地点变动对差旅费成本影响较小。2021 年度，公司差旅费成本上升，主要系项目数量增加，2021 年度差旅费成本及项目数量较 2020 年度分别增长 38.49% 和 38.75%，差旅费成本与项目数量变动相匹配；2022 年度，公司差旅费成本下降，主要系受宏观因素的影响，人员流动受限，差旅费减少所致。

（二）差旅成本占比与同行业公司的对比情况

同行业可比公司中除长亮科技外，科蓝软件、天阳科技、开科唯识未披露差旅成本占比情况。报告期内，公司主营业务成本中差旅费占比与长亮科技对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
长亮科技	13.23	14.92	15.98
兆尹科技	11.18	14.32	14.53

报告期各期，公司差旅费成本占主营业务成本的比例分别为 14.53%、14.32% 及 11.18%，与长亮科技较为接近，不存在显著差异。

五、结合可比市场公允价格、第三方市场价格、关联方与其他交易方的价格等，说明关联交易价格的公允性。

报告期内，公司的经常性关联交易主要为向杭州几许采购技术服务外包及向新安银行销售系统集成软硬件设备，相关交易的公允性分析如下：

（一）技术服务外包采购

报告期内公司向关联方采购商品、接受服务情况如下表所示：

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
杭州几许	技术服务外包	180.19	163.23	104.01

注：杭州几许系公司持股比例 25%的参股公司。

报告期内，公司业务快速发展，在手订单规模持续增长，为确保项目进度、同时为提高部分功能模块的开发效率，发行人存在向关联方杭州几许采购技术服务外包的情形，上述关联交易金额分别为 104.01 万元、163.23 万元及 180.19 万元，占同期营业成本的比例分别为 0.54%、0.61%及 0.57%，占比较小。

1、可比市场公允价格、第三方市场价格

报告期内，公司技术服务采购主要供应商为杭州几许及成都高御信息科技有限公司，其中成都高御信息科技有限公司不属于公司关联方。公司向上述两家公司采购合同中约定的人月单价如下：

供应商名称	供应商性质	服务期限	人员级别	人员单价（元/人月）
杭州几许	关联方	2020 年 1 月至 2022 年 12 月	资深工程师	35,000.00
			高级工程师	30,000.00
			中级工程师	25,000.00
成都高御信息科技有限公司	非关联方	2021 年 1 月至 2022 年 12 月	资深工程师	35,200.00
			高级工程师	28,600.00
			中级工程师	22,000.00

如上表所示，报告期内公司接受关联方提供的技术外包服务单价和非关联方供应商不存在重大差异，公司向关联方采购价格公允。

2、关联方与其他交易方的价格

报告期内，杭州几许收入主要来自发行人，关联方与其他交易方的价格暂不可比。

综上所述，公司向关联方杭州几许的采购价格与可比市场公允价格、公司向其他供应商采购价格基本一致，关联交易定价具备公允性。

（二）系统集成销售

报告期内公司向关联方销售商品、提供服务情况如下表所示：

单位：万元

关联方	交易内容	2022 年度	2021 年度	2020 年度
新安银行	系统集成	14.96	-	-

注：新安银行系报告期内公司离任董事余静，其父亲余渐富担任董事的企业。

2022年，公司存在向新安银行销售系统集成设备的情形，上述关联交易金额为14.96万元，占同期营业成本的比例为0.06%，发生额及占比均较小，公司主要参考市场价格与新安银行协商定价，关联交易价格公允。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人《财务管理制度》《日报管理办法》等内部管理制度，访谈发行人财务部门、人力资源部门，了解不同业务类型成本归集、核算及结转方法，了解发行人人工工时核算、成本归集与核算的内部控制制度，评价其内部控制制度的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、对报告期内主要供应商进行访谈，了解前五大供应商的成立时间、股东情况、主营业务、合作历史、交易内容与金额、定价依据等；查阅南京嘉敏采购明细表，获取发行人与该供应商采购合同、发票、付款凭证、发行人与下游客户的销售合同等，分析向南京嘉敏采购的必要性及采购价格的公允性，核查对该供应商存在较大金额预付账款的合理性；

3、查阅发行人采购明细表、采购合同，了解软硬件采购和技术服务采购具体内容；访谈发行人管理层，了解采购的必要性；对比市场同类产品或服务价格，核查采购定价公允性；查阅发行人主要客户销售合同，了解客户对技术外包、分包、转包的约定；查阅发行人内控管理制度，了解对技术外包供应商的资质要求等；

4、获取发行人营业成本明细表，核查各期结转成本的项目数量以及项目实施地点情况、差旅费成本的金额以及占比情况；访谈发行人财务人员，访谈了解差旅费成本以及差旅成本占比变动原因；查阅同行业可比上市公司的公开资料，对比分析发行人差旅成本占比的合理性；

5、获取关联方交易合同及工作量结算单、发票、流水等单据，访谈并了解发行人与关联方发生交易的原因及相关交易的必要性；查阅发行人《关联交易决策制度》等内控制度，检查相关交易是否已经过适当审批；将关联方交易价格与非关联方交易价格对比，分析关联交易定价的公允性。

(二) 申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人建立了合理有效的日报管理系统及人工成本核算流程，员工薪酬按工时数据在不同成本费用科目之间归集，相关记录、分摊结果准确；报告期内，发行人人工成本逐年上升，主要系项目开发人员数量、人均项目数量、单位工时价格均呈现上升趋势所致，与主营业务收入变动的趋势保持一致，具有合理性；

2、报告期内，发行人向前五大供应商采购内容真实、合理；发行人向南京嘉敏采购主要为戴尔的服务器、存储器等，采购额波动较大主要受下游客户业务需求变化影响；发行人向南京嘉敏预付款系服务器设备采购款项，与下游客户徽商银行的订单相匹配，具备合理性；

3、软硬件采购主要是系统集成业务对应的采购需求，相关采购具备必要性，采购价格公允；技术服务采购不涉及核心模块，不属于分包或转包，发行人在与客户协商一致后，主要选择行业经验较丰富的供应商进行采购；

4、发行人项目主要实施地点在华东、华北地区，发行人差旅费成本与项目数量、实施地点范围相匹配，差旅成本占比与同行业公司情况一致；

5、报告期内，发行人关联交易主要为提高部分功能模块的开发效率进行的技术服务采购，相关交易具有必要性；关联交易已按《关联交易决策制度》等内控制度履行相关审批程序；关联交易定价与关联方所在地市场公允价格、非关联方同类产品交易定价接近，具备公允性。

【申报会计师说明】

(一) 申报会计师核查程序

针对发行人人工成本核算内部控制及执行情况、人工成本核算准确性，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人关于人工成本核算相关的内部控制制度，了解发行人有关人工成本核算的具体归集和分摊方法，并对发行人人工成本归集及分摊的关键控制点执行控制测试程序；

2、了解日报系统日报数据填报及成本统计明细表生成逻辑，取得发行人报

告期内日报系统工时及薪酬明细，测算复核日报系统中人工成本计算分摊是否准确；访谈了解项目开发人员的日报填写、审批、复核情况，分析人工成本核算的准确性、合理性；

3、获取 IT 审计机构出具的《安徽兆尹信息科技股份有限公司信息技术审计报告》，查阅与财务报告相关的关键系统审计事项及审计结论；

4、取得发行人人工成本占主营业务成本的比例，分析其在报告期内变动的的原因；查阅同行业可比公司营业成本构成情况及人工成本占主营业务成本的比例，并与发行人进行对比分析；

5、取得发行人董事（不包括独立董事和外部董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员、出纳等自然人在报告期内的银行账户流水，核查上述人员是否与发行人客户、供应商存在资金往来，是否存在为发行人承担人工成本、费用的情形。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人制定了与人工成本核算相关的内部控制制度，并得到了有效执行，发行人人工成本核算准确。

问题 7. 关于毛利率波动。

根据申报材料：

(1) 发行人软件开发各类产品中毛利率存在一定差异，其中资管产品毛利率为 35%到 40%，相对较低，投行和资金产品毛利率较高，在 50%到 60%之间，主要系资管产品仍处于逐步成熟阶段，而投行和资金产品起步较早。此外，交通系统集成毛利率（20%左右）明显高于金融系统集成毛利率（5%左右），申报材料未对相关差异原因作详细说明。

(2) 发行人 2022 年毛利率下降幅度较大，申报材料说明主要系银行理财子公司市场开拓及人力成本逐年上升等所致，未对相关因素进行进一步量化分析。

请发行人：

(1) 结合软件开发各类产品包含的功能模块、开发周期、单位工时、定价方式等方面的具体差异，说明不同类型产品毛利率的差异及合理性，交通系统毛利率明显高于金融系统集成毛利率的原因；说明同类或类似产品毛利率与同行业公司的对比情况。

(2) 量化分析 2022 年毛利率下降幅度较大的具体原因；说明行业整体毛利率下滑趋势的形成原因，公司毛利率持续下滑的风险及应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合软件开发各类产品包含的功能模块、开发周期、单位工时、定价方式等方面的具体差异，说明不同类型产品毛利率的差异及合理性，交通系统毛利率明显高于金融系统集成毛利率的原因；说明同类或类似产品毛利率与同行业公司的对比情况。

(一) 公司软件开发业务不同类别产品毛利率情况及差异原因分析

报告期内，公司软件开发业务不同类别产品的毛利率情况如下：

单位：%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
资管产品	39.03	35.84	44.68	41.01	34.82	37.94

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
投行产品	21.96	56.55	24.73	55.19	22.04	51.79
资金产品	15.02	60.74	12.33	59.33	20.18	60.24
合计	76.01	44.07	81.74	46.83	77.03	45.90

如上表所示，报告期内，公司软件开发业务的毛利率分别为 45.90%、46.83% 和 44.07%，保持相对稳定。分产品来看，各产品的毛利率在报告期内也保持相对稳定，不存在重大变化。报告期内，资管产品的毛利率在 35%-40%左右，投行产品和资金产品的毛利率在 50%-60%左右。不同产品间的毛利率差异主要系不同产品所处细分行业成熟度不同导致。

报告期内，资管行业处于快速发展过程中，新产品层出不穷，监管政策不断更新，客户的需求也处于变化过程中。由此公司在资管领域需要持续对产品进行升级迭代，进而使得资管领域的成熟模块相对较少。在为客户提供资管产品开发服务时，公司需要投入更多的人力成本进行个性化开发，进而导致项目执行成本较高，毛利率相对较低。

相比较而言，投行产品、资金产品对应的资产证券化、银行自营资金投资等业务领域模式较成熟，监管政策、产品种类相对稳定，客户的需求也不存在较多变化。因此公司可以积累相对较多的成熟模块，进而使得公司在与客户合作时，投入的人力成本相对较小，毛利率相对较高。

公司不同产品在功能模块、单位工时等方面的差异分析如下：

1、功能模块

对于软件开发业务，成熟功能模块的占比越高，后续二次开发的工作量就越少。公司的三类产品中，由于行业的快速发展，资管产品的成熟功能模块占比较低，二次开发的工作量较大。公司的理财资产管理系统（资管产品的主要产品）通常包括产品管理、头寸引擎、交易管理、风险管理、估值核算、信息披露等 15 个功能模块，其中除头寸引擎（主要涉及 3 个模块）等系基于公司自主研发的核心技术属于成熟模块外，其他功能模块均需结合客户需求、具体业务场景进行二次开发。

公司的投行产品以资产证券化管理系统为主。资产证券化管理系统包含发行管理、存续期管理、统计报表等 9 大功能模块，其中 8 个功能模块为成熟模块。

资金产品以资金业务管理系统为主。公司资金业务管理系统主要包括债券投资管理、债券回购管理、同业拆借管理、财务管理等 23 个功能模块，其中 14 个功能模块属于成熟功能模块，9 个功能模块需要根据客户需求进行二次开发。

整体而言，公司投行产品和资金产品的成熟功能模块占比高于资管产品，因此毛利率也高于资管产品。

2、单位工时

单位工时指的是单个项目耗用的人月数。同等条件下，单位工时越长说明产品的开发难度越高，工作量越大，项目的执行成本也越高。

考虑到单位工时与项目的合同金额关系更为密切，因此为了更好地比较不同类型产品的单位工时，公司选取了报告期内合同金额相近的项目，统计对应工时，具体情况如下：

时间	产品类别	项目名称	合同金额 (万元)	总工时 (人月数)	毛利率 (%)
2022 年	资管产品	重庆银行信用评级系统项目	125.00	**	**
	投行产品	阳光消费金融信贷资产流转系统建设项目	130.00	**	**
	资金产品	河北省联社资金管理系统新会计准则改造项目	155.00	**	**
2021 年	资管产品	宁银理财投管二期新产品和功能优化项目	157.35	**	**
	投行产品	青岛银行资产证券化系统项目	165.00	**	**
	资金产品	山西联社资管系统新会计准则改造资金及财富管理	148.00	**	**
2020 年	资管产品	宁波银行理财资管系统复制改造项目	215.00	**	**
	投行产品	中信百信银行资产证券化系统项目	230.00	**	**
	资金产品	浙江省农村信用联社新资金业务系统二期产品	220.00	**	**

注：项目总工时及毛利率已豁免披露。

如上表所示，在合同金额相近的条件下，资管产品需要投入的总工时较高，投入的人力成本较高，毛利率较低；投行产品和资金产品的投入工时相对较低，投入的人力成本相对较低，毛利率高于资管产品。

3、开发周期、定价方式

(1) 开发周期

不同产品、不同项目的开发周期会受到各种因素的影响。如项目紧急程度、公司人员调配计划、客户配合度、客户内部验收流程等都会对项目的开发周期产生不同程度的影响，因此开发周期对毛利率的影响较小。

(2) 定价方式

在定价方式上，公司根据项目的个性化开发技术难度、开发周期、预计项目所需要投入人数及时间等因素综合确定。在定价方式方面，三大类产品不存在较大差异，毛利率受定价方式的影响较小。

综上所述，公司软件开发业务中，资管产品的毛利率低于投行产品和资金产品主要系行业发展特性以及软件开发业务的行业特点导致。资管行业正处于发展过程中，客户需求变化较多，公司需要投入更多的人力成本，因此毛利率相对较低；投行产品和资金产品所处行业相对成熟，客户需求也相对稳定，因此项目执行成本相对较低，毛利率高于资管产品。

(二) 交通系统集成毛利率明显高于金融系统集成毛利率的原因

1、毛利率基本情况

报告期内，公司系统集成业务的毛利率对比情况如下：

单位：%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
金融系统集成	6.65	5.89	5.61
交通系统集成	24.17	21.27	14.84
合计	11.26	9.91	9.01

如上表所示，金融系统集成业务的毛利率在 6% 左右，明显低于交通系统集成业务，主要系业务模式差异导致。

2、毛利率差异情况分析

(1) 金融系统集成业务

报告期内，公司金融系统集成业务收入分别为 1,193.80 万元、889.82 万元及 1,907.32 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.79%、2.00% 及 3.87%，收入占比较低，非公司主要发展方向。公司适度开展金融系统集成业务的主要目的系利用本地服务优势，与客户加深合作范围，增加客户粘性。

公司金融系统集成主要客户为安徽当地的金融机构，包括徽商银行股份有限公司、安徽省征信股份有限公司等。在业务实施过程中，公司负责产品的购买、调试及交付，工作内容的复杂程度相对较低，实施周期通常在 3 个月以内，因此毛利空间相对较小。

(2) 交通系统集成业务

报告期内，公司交通系统集成业务收入分别为 698.31 万元、314.96 万元及 682.06 万元，占主营业务收入的比例分别为 2.22%、0.71% 及 1.39%，收入占比较低，非公司主要发展方向。

公司交通系统集成主要客户包括安徽部分县市的公安局、交通运输局等，为其建设交通监控中心、交通信号工程等。在交通系统集成业务中，公司负责组织人员施工安装，工作内容相对复杂，同时报告期内主要交通系统集成项目的实施周期通常在 6 个月至 2 年，实施周期较长，项目施工具备一定资质及技术要求，公司提供的增值服务较多，因此毛利率水平相对高于金融系统集成。

公司交通系统集成业务毛利率与同行业上市公司相关业务毛利率对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
千方科技	20.50	24.83	25.27
深城交	22.57	23.43	18.30
平均值	21.54	24.13	21.79
兆尹科技	24.17	21.27	14.84

注：同行业上市公司毛利率为其交通系统集成或同类业务的毛利率。

如上表所示，公司交通系统集成业务毛利率与同行业上市公司相关业务平均毛利率水平接近，交通系统集成业务毛利率较高具有合理性。

(三) 说明同类或类似产品毛利率与同行业公司的对比情况

1、软件开发业务毛利率对比

可比公司的具体业务类别与公司相似，各家企业均包含了软件开发和基于工作量结算的技术服务，但在公开信息中，可比公司通常将上述两类业务合并披露，统称为软件开发业务，具体的披露情况如下：

公司名称	业务类别描述
科蓝软件	技术开发业务，包含约定了合同总额的技术开发业务以及按人月工作量结算的技术开发业务
长亮科技	软件开发业务，包括定制化软件开发及基于解决方案与产品的衍生型人力外包服务（即按人月工作量结算的技术开发业务）
天阳科技	技术开发业务，约定了合同总额的技术开发业务，以及按人月工作量结算的技术开发业务
开科唯识	软件开发及技术服务，包括合同约定对事先明确的项目成果进行验收的软件开发，以及基于人月（或人天）收费或匡算合同金额的技术服务
兆尹科技	软件开发业务，指约定了合同总额的技术开发业务
	技术服务业务，主要指按照工作量结算的技术服务

如上表所示，同行业可比公司在收入分类时，将软件开发业务和基于工作量结算的技术服务合并披露，统称为“软件开发业务”或“技术开发业务”，与公司的披露口径存在一定差异。公司在进行收入分类时，基于合同条款、结算方式等，将软件开发和技术服务分开披露。

如参考同行业可比公司，将软件开发和技术服务合并披露，则毛利率对比情况如下：

公司名称	业务类别	对应毛利率（%）		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
科蓝软件	技术开发业务	33.73	31.16	未披露
长亮科技	软件开发业务	31.42	38.31	48.05
天阳科技	技术开发业务	27.70	31.64	35.74
开科唯识	软件开发及技术服务	41.25	42.23	41.01
平均值	-	33.53	35.84	41.60
兆尹科技	软件开发业务	44.07	46.83	45.90
	技术服务业务	23.32	24.78	30.78
	软件开发业务及技术服务合并	36.67	40.46	41.45

如上表所示，在合并披露后，公司的软件开发和技术服务的综合毛利率略高于科蓝软件、长亮科技、天阳科技，略低于开科唯识，与同行业公司平均值接近，具备合理性。

2、系统集成业务毛利率对比

同行业可比公司中，仅有长亮科技和天阳科技披露了集成业务的相关信息，具体情况如下：

公司名称	业务类别描述	对应毛利率 (%)		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
长亮科技	系统集成业务，指向客户提供知识产权许可及销售软硬件服务	76.68	91.24	90.68
天阳科技	系统集成业务，主要指 IT 基础设施咨询及规划，数据中心集成设计，第三方软硬件产品的销售等	10.53	9.09	41.67
兆尹科技	金融系统及交通系统集成	11.26	9.91	9.01

如上表所示，天阳科技 2021 年、2022 年系统集成业务毛利率与公司接近；长亮科技的系统集成业务包括知识产权许可服务及销售软硬件服务，业务模式与公司存在差异，毛利率远高于公司及天阳科技，不具有可比性。

综上，公司的软件开发业务及技术服务业务的毛利率与同行业公司平均值接近，具备合理性；系统集成业务与天阳科技相近，具备合理性。

二、量化分析 2022 年毛利率下降幅度较大的具体原因；说明行业整体毛利率下滑趋势的形成原因，公司毛利率持续下滑的风险及应对措施。

（一）2022 年毛利率下降的原因分析

报告期内，公司主营业务毛利率情况如下：

单位：%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
软件开发	44.07	60.93	46.83	69.17	45.90	66.29
技术服务	23.32	33.81	24.78	28.12	30.78	27.71
系统集成	11.26	5.26	9.91	2.71	9.01	6.00
主营业务合计	35.33	100.00	39.63	100.00	39.50	100.00

如上表所示，报告期内，公司主营业务毛利率分别为 39.50%、39.63% 及 35.33%，其中 2021 年主营业务毛利率保持相对稳定，2022 年主营业务毛利率同比下滑。

2022 年公司软件开发业务的毛利率同比下降 2.76 个百分点，技术服务毛利率同比下降 1.46 个百分点，同时叠加技术服务收入占比的提升，因此综合导致 2022 年公司主营业务毛利率同比下滑 4.30 个百分点。上述情形发生的原因主要系银行理财子公司市场开拓以及人力成本上升的综合影响。

1、银行理财子公司市场开拓对毛利率影响的具体分析

银行理财子公司属于新兴市场，是公司计划大力开拓的新增市场。相比其他客户，银行理财子公司业务模式相对不成熟、软件需求相对不稳定，因此成熟模块也相对较少。该种业务特点导致公司在开展银行理财子公司业务时需要投入较多的人力成本，并且之前的项目经验复制起来难度相对较大，因此导致公司的项目执行成本较高，进而毛利率相对较低。

随着银行理财子公司的市场开拓，相关业务的收入占比提升，因此对公司的毛利率产生了一定影响。报告期内，公司软件开发业务和技术服务业务中的不同类型客户毛利率情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率	收入	占比	毛利率
一、软件开发									
银行理财子公司	5,112.30	17.04	24.64	4,255.01	13.86	34.95	65.99	0.32	50.80
其他类型客户	24,891.09	82.96	48.07	26,451.20	86.14	48.75	20,823.04	99.68	45.89
合计	30,003.39	100.00	44.07	30,706.21	100.00	46.83	20,889.03	100.00	45.90
二、技术服务									
银行理财子公司	6,165.18	37.02	15.73	2,997.47	24.02	17.19	1,050.93	12.03	19.68
其他类型客户	10,486.68	62.98	27.77	9,483.79	75.98	27.17	7,681.82	87.97	32.30
合计	16,651.86	100.00	23.32	12,481.26	100.00	24.78	8,732.75	100.00	30.78

如上表所示：

①报告期内，银行理财子公司带来的收入逐年增加，但主要集中在技术服务业务中。该情形系银行理财子公司的业务处于快速发展与变革的过程中。相比于约定固定合同金额的软件开发模式，银行理财子公司客户倾向于采用基于工作量结算的方式，由公司派驻一定数量、一定级别的人员在现场根据客户需求开展工作，更具有灵活性。

②2021 年、2022 年，在软件开发及技术服务中，银行理财子公司的毛利率均低于其他类型客户，该情形主要系银行理财子公司业务处于快速发展与变革的过程中，需要公司投入更多的人力成本去满足客户需求；2020 年软件开发业务

中银行理财子公司对应的毛利率为 50.80%，主要系业务开展之初，收入仅为 65.99 万元，毛利率受单个合同影响较大所致。

③报告期内，在软件开发及技术服务中，银行理财子公司收入的占比均同比提升。2021 年，银行理财子公司市场开拓对公司的影响相对较小，主要系 2021 年其他类型客户的收入也在快速增长。2022 年，银行理财子公司市场开拓对公司的影响相对较大，主要系 2022 年其他类型客户的收入保持了相对稳定，但银行理财子公司收入持续快速增长。

银行理财子公司的业务毛利率相对较低，同时收入占比提升，导致 2022 年的主营业务毛利率同比出现下滑。

2、人力成本的上升对毛利率的影响分析

除银行理财子公司的影响外，公司 2022 年人力成本上升，也导致了公司的毛利率变化。报告期内，公司的人均薪酬分别为 16.71 万元、20.10 万元及 21.92 万元，人均薪酬不断增加，项目执行成本不断提高。

报告期内，公司人均薪酬及人均创收的对比情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
人均创收	30.10	-0.57	30.27	38.88	21.80
人均薪酬	21.92	9.05	20.10	20.29	16.71

注：人均创收=当期营业收入/((期初员工人数+期末员工人数)/2)。

如上表所示，2022 年公司人均薪酬同比上升 9.05%，人均创收基本保持稳定，人均薪酬增长幅度超过人均创收增长幅度，使得 2022 年毛利率同比下滑。

综上，公司 2022 年毛利率的下降，主要系银行理财子公司市场开拓且银行理财子公司客户毛利率相对较低，及人力成本上升的综合影响。

（二）行业整体毛利率下降的原因分析

报告期内，通过对比同行业可比公司情况，对行业整体毛利率变化分析如下：

单位：%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科蓝软件	35.90	34.74	42.71
长亮科技	33.57	42.15	50.27
天阳科技	27.72	31.62	35.78

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
开科唯识	41.48	42.59	41.68
平均值	34.67	37.78	42.61
兆尹科技	35.35	39.65	39.65

如上表所示，报告期内，同行业可比公司平均毛利率整体呈现下行趋势，主要系人力成本上升、新业务新客户开发等因素的影响。

1、人力成本上升

人力成本是软件开发企业的主要成本，不同企业的主营业务成本中，人力成本的占比情况如下：

公司名称	主营业务成本中人力成本占比（%）		
	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科蓝软件	91.65	90.49	88.13
长亮科技	80.86	78.12	76.05
天阳科技	86.29	78.19	85.27
开科唯识	95.80	91.86	89.53
平均值	88.65	84.67	84.75
兆尹科技	84.08	78.75	77.30

注：为增加数据可比性，公司人力成本占比已剔除系统集成业务的影响。

如上表所示，可比公司人力成本占主营业务成本的比例大多在 80% 以上，是影响毛利率的重要因素。报告期内，可比公司的人员薪酬水平如下：

单位：万元/年

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科蓝软件	20.76	20.27	18.96
长亮科技	21.25	20.63	17.97
天阳科技	19.80	18.82	17.04
开科唯识	18.92	18.78	15.84
平均值	20.18	19.63	17.45
兆尹科技	21.92	20.10	16.71

注：可比公司人均薪酬=应付职工薪酬当期增加额/((期末员工人数+期末员工人数)/2)。

如上表所示，报告期内，公司与可比公司的人均薪酬均逐年增加，由此导致行业的毛利率水平同比出现下滑。

2、新业务新客户的开发

对于软件企业而言，一般情况下，新业务、新客户的开发短期内对于公司的毛利率会产生不利影响。该情形主要系新业务、新客户的需求与以往业务、客户

存在变化，公司原有的软件产品及项目管理经验在应用到新业务、新客户中需要一定时间的磨合，因此导致项目执行成本相对较高，进而拉低毛利率。

报告期内，可比公司也存在新业务、新客户的开发，进而毛利率短期内出现下滑。具体如下：

(1) 科蓝软件

报告期内，科蓝软件的毛利率分别为 42.71%、34.74% 及 35.90%。2021 年科蓝软件毛利率下滑了约 8 个百分点，其在 2021 年年报中披露主要原因为“公司创新业务的早期项目定制化开发占比较高，且在银行数字化转型过程中磨合周期较长，导致早期项目实施成本较高。随着创新产品和项目的成熟度提高，毛利率将逐步恢复到合理区间”。

(2) 天阳科技

报告期内，天阳科技的毛利率分别为 35.78%、31.62% 及 27.72%，逐年下滑。在《发行人及保荐机构关于天阳宏业科技股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复（上会稿）》（2022 年 11 月 4 日披露）中，天阳科技披露 2020 年至 2022 年 1-9 月的毛利率下滑系由于“新客户及新项目增加较多、处于磨合阶段，使得毛利率相对较低”。

根据各家企业的披露可以发现，新业务新客户会带来业务磨合期、产品成熟度低等问题，进而毛利率水平出现下行。

综上，报告期内，行业整体毛利率下降的原因主要包括人力成本上升以及新客户新业务的开发。

(三) 公司毛利率持续下滑的风险及应对措施

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 39.50%、39.63% 及 35.33%。如未来行业职工薪酬水平持续提升，而公司人均创收的增长无法覆盖人均薪酬的增加，则公司毛利率在短期内可能存在继续下降风险。针对上述情形，公司计划采取以下措施：

1、优化人员结构

人员成本是公司的主要成本，也是影响毛利率的重要因素。后续，公司计划通过优化人员结构的方式进一步控制项目执行成本，提升项目盈利水平。具体措施包括加强员工培训、提升员工技术水平，同时在执行客户合同时，对于派驻的人员数量和结构进行优化，进一步提升项目执行效率，降低项目执行成本。

2、加强研发投入，提高新产品成熟度

经过多年的自主研发投入，公司已形成了理财资产管理系统、资产证券化系统、资金业务管理系统等软件产品。公司计划在前期积累的技术成果上，把握市场机会，发掘客户共性需求，并在此基础上加强研发投入，增加软件产品的应用场景，提高成熟功能模块占比，减少不同项目之间的个性化开发工作量，进而降低项目实施成本。

通过上述措施，公司预计毛利率在未来可以得到提升，进而提升盈利水平。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解软件开发各类产品包含的功能模块、开发周期、单位工时、定价方式等，分析不同类型产品毛利率的差异及合理性；访谈系统集成业务主要客户，了解发行人系统集成业务的开展模式，分析交通系统集成与金融系统集成毛利率差异的原因；查阅同行业公司公开资料，对比发行人各类产品与同行业公司毛利率差异情况；

2、获取发行人销售明细表、成本明细表、人事薪资表，分析 2022 年收入结构、客户结构、员工薪酬等波动等对毛利率的影响情况，了解发行人对毛利率持续下滑应对措施；查阅同行业公司公开资料，分析银行 IT 开发行业毛利率波动情况及具体原因，分析发行人毛利率波动与同行业公司趋势是否一致。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、软件开发业务中，资管产品的毛利率低于投行产品和资金产品，主要系资管行业处于快速发展与不断变革的过程中，成熟功能模块占比较低，同时相同

合同金额项目的工时投入较高所致，具备合理性；交通系统集成毛利率高于金融系统集成毛利率，主要系交通系统集成业务中，发行人提供的增值服务较多，具备合理性；发行人各类业务的毛利率水平与部分同行业公司接近，处于行业中上游水平，具备合理性；

2、2022年发行人主营业务毛利率同比下降，主要系银行理财子公司市场开拓以及人力成本上升的综合影响，具有合理原因；报告期内，行业平均毛利率整体呈现下行趋势，主要原因系人力成本上升、新业务新客户的开发等因素的影响；为应对毛利率下降风险，发行人计划采取以下措施：①优化人员结构，②加强研发投入，增加软件产品技术积累，具备可行性。

问题 8. 关于研发费用核算、研发项目情况及销售费用率较高。

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人研发费用分别为 4,242.82 万元、4,422.13 万元及 4,247.91 万元，主要有职工薪酬构成。公司技术及研发人员数量分别为 1,282 人、1,379 人和 1,622 人，申报材料中未对研发人员与项目实施人员作明确区分。

(2) 报告期内，发行人研发费用超过 500 万的重要研发项目均为此前软件开发产品的更新迭代，部分项目迭代周期少于一年，申报材料中未对相关研发项目的具体内容、必要性及经济效益等作进一步说明。

(3) 报告期内，发行人销售费用分别为 3,750.07 万元、4,667.25 万元及 4,332.32 万元，占营业收入比例分别为 11.86%、10.51%及 8.79%。公司销售人员数量分别为 39 人、45 人和 46 人，人均创收金额分别为 810.77 万元、986.96 万元及 1,070.96 万元，均低于同行业公司平均值，但公司销售费用率高于同行业公司，申报材料未作解释说明。

请发行人：

(1) 说明研发部门及研发人员的数量及具体构成情况，研发人员与项目实施人员的区分标准，是否存在两类人员工时混同的情况；结合前述问题，进一步说明研发费用核算的内部控制制度及执行情况。

(2) 结合行业变化、技术更新、客户需求等，说明重点研发项目均为已有资管、投行及资金产品的迭代开发，而新软件研发投入较少的原因；说明部分重点研发项目不到一年就进行更新迭代的合理性，更新的主要内容及必要性，报告期内主要研发项目转化为收入的情况，相关研发是否为客户定制要求。

(3) 说明销售人员数量少、人均创收金额低，但销售费用率高于同行业公司的原因及合理性，销售人员平均薪酬与同行业公司对比的差异及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

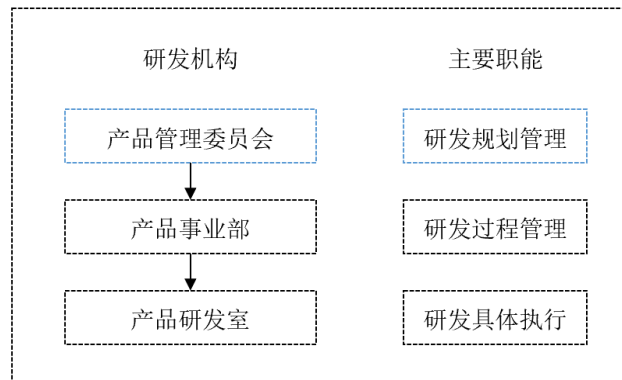
一、说明研发部门及研发人员的数量及具体构成情况，研发人员与项目实施人员的区分标准，是否存在两类人员工时混同的情况；结合前述问题，进一

步说明研发费用核算的内部控制制度及执行情况。

(一) 说明研发部门及研发人员的数量及具体构成情况，研发人员与项目实施人员的区分标准，是否存在两类人员工时混同的情况

1、研发部门设置情况

公司的研发机构由产品管理委员会、各产品事业部及产品研发室组成，具体情况如下：



公司的研发机构及研发人员分散在不同的产品事业部中。各事业部下辖具体的产品研发室，负责本事业部相关产品的研发工作。该种研发组织架构设计主要系软件开发业务的行业需求更为多变、技术迭代也更快，将研发部门设置在具体的产品事业部中，有助于研发人员及时快速了解市场、技术以及客户需求方面的变化，进而更加有针对性的组织研发工作，提升研发效率。公司不同层级的研发机构分工如下：

(1) 产品管理委员会

产品管理委员会由公司总经理、副总经理、产品部负责人及产品专家、技术专家组成，负责统筹公司的整体研发工作。产品管理委员会基于市场调研、技术迭代及客户反馈等综合因素，判断未来市场发展趋势，确定公司具体研发方向。同时，产品管理委员会负责审议研发预算、调控研发资源分配、评估研发产出等。

(2) 产品事业部

公司各产品事业部根据产品管理委员会确定的具体研发方向，安排下属产品研发室制定研发方案、人员配置、研发计划和研发预算等，经产品管理委员会审议通过后，对产品研发室研发过程进行监督管理。

(3) 产品研发室

产品研发室负责制定研发项目预算及研发的具体执行工作。产品研发室在研发项目立项后，组织研发人员开展具体研发工作。研发项目结项后，产品研发室汇总研发成果，并向产品事业部和产品管理委员会报告项目总结及工作评价。

2、研发人员数量及构成情况

报告期各期末，研发人员数量及占比情况如下：

单位：人、%

类别	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
研发人员	164	154	140
员工总人数	1,752	1,521	1,413
研发人员占比	9.36	10.12	9.91

报告期各期末，研发人员数量分别为140人、154人及164人，占员工总人数的比例分别为9.91%、10.12%及9.36%，报告期内公司研发人员数量占员工总数的比例基本保持稳定。

报告期各期末，公司研发人员按产品线划分的情况如下：

单位：人、%

产品线	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
资管产品	83	50.61	70	45.45	47	33.57
投行产品	62	37.80	64	41.56	61	43.57
资金产品	19	11.59	20	12.99	32	22.86
合计	164	100.00	154	100.00	140	100.00

公司研发人员均服务于资管产品、投行产品、资金产品业务条线。报告期各期末，资管产品线的研发人员数量最多，资金产品线研发人员数量最少，与公司报告期各产品线的收入构成情况具有匹配性。

报告期各期末，公司研发人员学历分布情况如下：

单位：人、%

学历	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士及以上	12	7.32	9	5.84	8	5.71
本科	136	82.93	127	82.47	119	85.00
大专	16	9.76	18	11.69	13	9.29
合计	164	100.00	154	100.00	140	100.00

报告期各期末，公司拥有本科及以上学历的研发人员数量分别为 127 人、136 人及 148 人，占研发总人员的比重分别为 90.71%、88.31%及 90.24%，高学历人员占比较高，以高学历人员为主的研发人员结构，保证了研发项目的顺利开展。

3、研发人员与项目实施人员的区分标准，是否存在两类人员工时混同的情况

(1) 研发人员与项目实施人员的区分标准

报告期内，公司研发人员按照其所属部门进行分类，将各产品事业部下属产品研发室人员认定为研发人员，将项目实施部门人员认定为项目实施人员。报告期内，公司存在研发人员参与项目实施的情形，也存在项目实施人员参与研发活动的情形。

公司在组织研发活动时，采用项目制的方式对人员进行管理。在确定研发项目后，产品研发室人员负责主要的研发工作。同时，公司会根据研发项目的具体需求，选取部分专业能力强、对市场及客户需求熟悉的项目实施人员参与研发工作；公司在项目实施过程中，会根据项目紧急程度、研发人员技术能力等综合评估，选取部分研发人员参与项目的实施工作。

公司业务主要为软件开发，具备一定的技术难度，研发工作需要充分了解客户的共性需求及行业的变化情况。研发人员通过参与项目实施能够获取客户的共性需求及行业变化信息，积累技术经验；项目实施人员参与研发，能够利用其积累的技术经验提升研发项目的执行效率，同时为研发工作提供客户的共性需求及行业变化的直接信息。上述安排是公司产品适应市场变化、保持创新性的重要途径之一。

(2) 两类人员工时情况统计

公司按照项目制组织研发活动及业务项目实施，研发项目和业务项目实施人员的薪酬严格按照所参与各项目的性质及相关工时记录分配至研发费用及项目成本。公司研发与项目实施人员每日根据实际参与工作项目的情况在公司日报系统中填报工时，并经项目经理及直接上级领导通过日报系统审批。

公司能够通过完善的内部控制准确区分研发工时与项目施工工时，不存在研发与项目施工工时混同的情形，公司相关内部控制及执行情况具体参见本问询函回复之“问题8”之“一”之“（二）”。

报告期内，公司研发人员投入研发项目及项目实施的工时占比情况如下：

单位：%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发人员投入研发项目的工时占比	69.33	73.75	62.53
研发人员投入项目实施的工时占比	27.16	21.04	29.23
研发人员投入其他工作的工时占比	3.51	5.21	8.24
合计	100.00	100.00	100.00

注：上表中的研发人员为报告期各期末研发人员，研发人员投入其他工作的工时主要为研发人员参与售前技术工作的工时。

如上表所示，研发人员主要参与研发工作。报告期内，研发人员投入研发项目的工时占其总工时的比例分别为 62.53%、73.75% 及 69.33%，占比较高。

报告期内，公司项目实施人员投入研发项目及项目实施的工时占比情况如下：

单位：%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
项目实施人员投入研发项目的工时占比	5.83	8.31	11.93
项目实施人员投入项目实施的工时占比	89.25	86.86	80.45
项目实施人员投入其他工作的工时占比	4.92	4.84	7.62
合计	100.00	100.00	100.00

注：上表中的项目实施人员为报告期各期末项目实施人员，项目实施人员投入其他工作的工时主要为项目实施人员参与售前技术工作的工时。

如上表所示，项目实施人员主要参与项目实施。报告期内，项目实施人员投入项目实施的工时占其总工时的比例分别为 80.45%、86.86% 及 89.25%，占比较高。

（3）技术人员参与研发项目和项目实施的合理性分析

公司技术人员同时参与研发项目和项目实施符合行业惯例。同行业可比公司长亮科技披露了技术人员参与研发项目及项目实施的情况，科蓝软件、天阳科技、开科唯识均未披露相关情况，根据公开信息整理，披露同时从事研发和项目实施的人员情况的信息技术及软件行业上市公司（或在审企业）的具体情况如下：

公司简称	主营业务	同时从事研发及项目实施的人员概要
长亮科技	向客户提供关键业务系统建设相关的全生	公司将技术人员中参与研发活动工时占比高于 50%（累计天数超过 183 天）的人员认定为研发

公司简称	主营业务	同时从事研发及项目实施的人员概要
	命周期的 IT 解决方案与服务，包括数字金融业务解决方案、大数据应用系统解决方案及全面价值管理解决方案等信息化服务	人员，否则为技术人员。2020 年至 2022 年，公司的研发人员数量分别为 996 人、977 人和 772 人。2022 年末，公司研发人员数量较 2021 年末下降 205 人，主要系基于前期的研发投入积累，部分项目陆续完成结项，而 2022 年当期公司新立项的研发项目较少，使得当期研发项目总数较 2021 年减少 35 个，因此研发项目所需的研发人员数量亦相应减少；同时随着当期收入规模的持续扩大，为了更好地服务客户项目的实施，该等相应减少的研发人员作为技术人员加入到客户项目现场的具体实施中，以提高项目实施的效率。
衡泰技术（创业板过会企业）	为证券公司、银行、基金公司、保险公司等金融机构客户提供应用软件产品和服务，产品体系覆盖各类资产的交易处理与分析、风险管理、投资分析等核心需求。	参与研发及实施的技术人员基于参与项目开发累积的用户需求样本和行业经验，可为公司产品层面的研发提供共性需求和功能沉淀，是公司产品能够不断迭代升级、保持创新的重要环节。因此，公司部分技术人员同时参与研发工作和项目实施具备合理性，也是行业实践惯例。
航天软件	主营业务包括自主软件产品（基础软件、工业软件）、信息技术服务（审计信息化服务、商密网云服务、信息化运维服务）和信息系统集成业务。	项目技术人员参与研发活动的合理性：公司大部分业务定制化程度较高且具有一定的技术难度，研发与业务在技术层面结合紧密，技术人员必须拥有丰富的技术储备和经验，才能够更加了解下游客户的业务需求，形成相应的技术解决方案并提供定制化的产品和服务。因此，公司的技术人员在技术水平和业务需求方面具有参与研发活动的能力和内在需求。

由此可见，行业内公司部分人员既参与研发项目又参与项目实施的情形较为常见，符合行业惯例。

（二）结合前述问题，进一步说明研发费用核算的内部控制制度及执行情况

公司根据《企业内部控制指引》和管理需求，建立了完善的研发相关内部控制，包括《产品研发管理制度》《日报管理办法》和《财务成本费用归集管理办法》等内部控制管理制度，通过对产品立项、产品研发、产品结项及验收、研发费用核算等各流程的管控，保证研发费用核算的准确性。

《产品研发管理制度》和《日报管理办法》规定了研发项目立项、产品研发、费用审核、日报管理的具体工作流程。基于市场调研，研发经理根据研发需求组织研发立项会议，经审批立项后，开展具体研发工作，包括研发计划、设计、测试、评审等；部门负责人和产品研发负责人负责对项目研发过程进行管控，并对

项目研发人员填列的日报及项目费用进行审核，经审核后的日报数据和项目费用，由财务部门复核后，作为研发费用归集的基础。项目研发结束后，研发部门需在规定的期限内组织项目结项及验收工作，部门负责人、产品研发负责人和财务负责人进行审核。

《财务成本费用归集管理办法》明确了研发支出的开支范围、标准、审批程序以及人力成本归集方法等，公司研发费用主要包括参与研发人员的薪酬、办公费、研发所需软硬件等支出，财务部根据经审核的日报数据和项目费用进行研发费用核算。

IT 审计机构已出具《安徽兆尹信息科技股份有限公司信息技术审计报告》，认为公司主要信息系统按照《企业内部控制基本规范》和《中国注册会计师审计准则》的相关规定为财务报表提供必要的确信度。

申报会计师已出具《内部控制鉴证报告》，认为公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上所述，公司建立了完善的研发相关内控制度，保证了研发费用核算的准确性和完整性，与研发费用核算相关的内控制度设计合理并得到有效执行。

二、结合行业变化、技术更新、客户需求等，说明重点研发项目均为已有资管、投行及资金产品的迭代开发，而新软件研发投入较少的原因；说明部分重点研发项目不到一年就进行更新迭代的合理性，更新的主要内容及必要性，报告期内主要研发项目转化为收入的情况，相关研发是否为客户定制要求。

（一）结合行业变化、技术更新、客户需求等，说明重点研发项目均为已有资管、投行及资金产品的迭代开发，而新软件研发投入较少的原因

1、公司重点研发项目投入情况

公司深耕银行的资管、投行、资金三个业务领域，因此报告期内的重点研发项目（报告期内研发投入累计 500 万元以上的项目）主要聚集于上述三大领域，这也是巩固及加强公司竞争力的重要举措。报告期内公司面向其他业务领域的新产品研发投入相对较少，几乎所有投入均围绕三大业务领域的产品进行。

当行业发生重大变化、新增客户类型或技术架构发生重大调整时，公司会相应推出新产品，其他研发投入均为已有产品的迭代升级。报告期内，公司新产品及其研发投入情况如下：

单位：万元、%

序号	项目名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
1	兆尹 BS 版理财资产管理系统 V2.0	-	110.37	862.58
2	兆尹 BS 版理财资产管理系统 V3.0	-	0.32	808.14
3	兆尹理财业务管理系统 V2.0	0.07	897.40	-
4	兆尹理财资产管理平台 V3.0	138.13	812.09	-
5	兆尹理财资产管理平台 V3.1	1,186.23	-	-
6	兆尹资金业务管理系统 V3.5	622.20	-	-
合计		1,946.63	1,820.18	1,670.72
当期研发费用		4,247.91	4,422.13	4,242.82
占当期研发费用的比例		45.83	41.16	39.38

如上表所示，报告期内，重点研发项目中新产品研发投入分别为 1,670.72 万元、1,820.18 万元及 1,946.63 万元，占当期研发费用的比例分别为 39.38%、41.16% 及 45.83%。报告期内公司新产品研发背景如下：

(1) 资管新规逐步落地，催生新产品

2018 年资管新规发布，明确要求金融机构应当做到每只资产管理产品的资金单独管理、单独建账、单独核算，对资产管理系统的风险管理、估值核算、监管报送等模块提出更高要求。

公司根据前述政策要求，首先升级产品的技术架构，于 2019 年开始研发 BS 版理财资产管理系统，先后研发兆尹 BS 版理财资产管理系统 V2.0 和兆尹 BS 版理财资产管理系统 V3.0，实现了技术架构从传统 web 方式到微服务架构的升级。

资管新规及理财新规发布后，各银行陆续设立银行理财子公司开展资管业务，未成立银行理财子公司的银行仍由银行资管部门开展理财业务，由于银行资管部门与银行理财子公司的组织架构、监管政策、投资的业务品种等存在差异，二者的信息系统建设需求存在较大差异，为此，公司分别为银行资管部和银行理财子公司分拆版本并研发新产品。公司于 2021 年开始研发兆尹理财业务管理系统 V2.0，该软件系资管新规发布后公司首款主要面向银行资管部门的资管产品；公司于 2021 年开始研发兆尹理财资产管理平台 V3.0，该软件系公司首款主要面向银行理财子公司的资管产品。

随着银行理财子公司业务的发展，业务场景不断丰富，公司于 2022 年在兆尹理财资产管理平台 V3.0 技术架构的基础上研发兆尹理财资产管理平台 V3.1，同时，公司使用该软件开拓以信托公司代表的非银行类金融机构客户，该软件以交易直通为系统建设核心，与各交易系统进行连通，实现全面线上化操作，直通式交易，形成稳定、低延时、高可用的交易系统。

(2) 拓展头部银行资金业务

与省级农信社相比，头部银行的交易品种更加丰富、业务更加复杂，对产品性能、功能范围的要求更高。公司多年迭代升级的资金产品主要服务于省级农信社，相关软件的研发投入主要基于省级农信社客户的新需求。公司为推动资金产品在股份制商业银行等头部客户中的应用，于 2022 年开始针对头部银行的资金业务特点研发兆尹资金业务管理系统 V3.5。

(二) 说明部分重点研发项目不到一年就进行更新迭代的合理性，更新的主要内容及必要性，报告期内主要研发项目转化为收入的情况，相关研发是否为客户定制要求

1、部分重点研发项目不到一年就进行更新迭代的合理性，更新的主要内容及必要性

公司产品所处的行业、面临的客户需求、监管要求以及技术本身都处于快速变化过程中，公司基于对客户、行业以及监管要求的了解，及时布局不同研发项目，因此部分重点研发项目不到一年就进行更新迭代，具有合理性。

报告期内公司重点研发项目的更新迭代需求主要分为以下两类：（1）政策驱动：新的监管政策出台，需要对软件产品更新迭代以满足相关业务的内部合规与外部监管要求；（2）业务发展需求：随着业务的发展，对软件产品更新迭代以支持新增业务场景。在更新迭代的具体内容上，可以分为产品技术架构调整、新增功能模块以及对原有模块进行改造等方式。

报告期内，公司重点研发项目的更新迭代内容及必要性如下：

序号	项目名称	主要更新迭代内容	更新迭代的必要性
1	兆尹 BS 版理财资产管理系统 V2.0	<p>技术架构调整: 由传统 web 方式升级为微服务架构, 围绕业务领域组件来创建应用, 并且可独立开发和部署应用, 提高了产品交付效率。</p> <p>产品改造模块: 代码重构, 调整微服务间跨服务调用的情况、资讯行情模块优化等 20 多个模块。</p> <p>产品新增模块: 包括基础架构搭建、估值核算、信息披露、清算管理、产品管理、投资交易管理、风险管理等 100 多个模块。</p>	<p>业务发展需求: 微服务架构可独立开发和部署应用, 逐渐成为信息系统建设的主流技术架构, 因此公司对原有产品的技术架构进行了升级调整, 并对相关的产品模块进行同步改造。</p> <p>政策驱动: 2018 年, 银保监会发布理财新规, 在估值核算、风险管理、信息披露及监管报送等方面新增了监管要求, 因此公司针对性的新增了估值核算、风险管理、信息披露、清算管理、产品管理等相关模块。</p>
2	兆尹 BS 版理财资产管理系统 V3.0	<p>产品新增模块: 包括移动 App 一阶段前端开发、移动 App 一阶段接口开发品等模块。</p> <p>产品改造模块: 包括债券标的、债券交易、债券存续期管理、系统二级法人改造、中债直连优化升级信息披露, 风险管理升级、产品登记编码管理、收益型产品管理、银行账和财务报表等优化升级、产品端管理、组合管理等 50 多个模块。</p>	<p>业务发展需求: 金融机构业务线上化趋势加强, 提出 App 支持需求, 为此公司对产品新增 APP 相关功能模块;</p> <p>拓展新的客户群体: 为拓展省级联社客户, 针对省级联社客户二级法人结构的特点, 公司对系统二级法人等相关模块进行改造。</p> <p>政策驱动: 证监会发布《关于银行在证券交易所参与债券交易有关问题的通知》, 根据该通知, 银行可以直接参与交易所债券现券买卖业务。为此, 公司对产品债券标的、债券交易、债券存续期管理等模块进行改造升级。</p>
3	兆尹理财业务管理系统 V2.0	<p>产品新增模块: 包括拆借、买断式回购、利率互换、外汇行情信息、外汇即期、外汇远期、外汇掉期、场内期权、用户工作台、垫资户、共通、批量维护、基金升降级、基金转场一级市场债券、行权债、质押式回购存续期、质押式回购交易、银证转账管理、多组合交易等 100 多个模块。</p> <p>产品改造模块: 包括银行间及交易所费用升级、通道模式升级、增值税算法升级、浮动管理费计算升级、业绩回补计</p>	<p>拓展新的客户群体: 理财新规以来, 银行资管部门的业务开展方式、业务需求、监管环境较之前均发生了较大变化。为进一步拓展银行资管客户, 公司推出了首款主要面向银行资管客户的资管产品。具体到产品模块上, 针对银行资管客户的特点新增了拆借、买断式回购、利率互换、外汇行情信息等模块, 同时对之前的银行间及交易所费用、通道模式、增值税算法等功能模块进行改造。</p> <p>政策驱动: 中国人民银行印发《金融机构资产管理产品报告系统数据文件格式规范》, 对资管产品信息报送格式做出明确规定, 因此公司对产品</p>

序号	项目名称	主要更新迭代内容	更新迭代的必要性
		算升级、基础数据管理、现金管理类监管落地、IFRS9改造、人行 629 升级内容、估值穿透、监管报送、信息披露、启动性能优化、框架升级、工程剥离、安全漏洞修复等 30 多个模块。	的监管报送、信息披露等模块进行改造。
4	兆尹理财业务管理系统 V2.2	<p>产品新增模块： 包括风险指标、交易所行权提前回款、跨市场转托管、货币型分层产品、投资指令升级、周期型产品、估值模型等 60 多个模块。</p> <p>产品改造模块： 包括金融工具会计处理、现金管理类升级、流动性风险管理、外汇即期、远期、掉期功能优化升级、中债人行升级、场内期权、交易关联等 20 多个模块。</p>	<p>政策驱动： 1、财政部发布《资产管理产品相关会计处理规定》，对于资管产品相关业务会计处理方式、报表列示内容等提出了要求。为此，公司对金融工具会计处理等模块进行了升级改造； 2、中国银保监会、中国人民银行发布《关于规范现金管理类理财产品管理有关事项的通知》，对商业银行及理财公司发行的现金管理类产品在风险管理等方面提出了具体监管要求，为此，公司产品对现金管理类相关模块进行改造升级。</p> <p>业务发展需求： 随着理财业务的发展，对投资品种支持的场景越来越丰富（如外汇投资品种和规模不断发展），对于系统的性能要求逐步提高，为此公司对于外汇投资相关功能模块进行了改造升级。</p>
5	兆尹理财资产管理平台 V3.0	<p>技术架构调整： 兼容一体化架构及微服务架构，由传统架构升级为前后端分离架构，新增事件驱动架构，引入分布式内存数据库、自然语言技术、分布式列式数据库等；对系统进行拆分，由原先的一体化系统拆分成投资管理系统、估值核算系统、综合信息披露系统、接口平台等子系统。</p> <p>产品新增模块： 包括场内期权、国债期货、股指期货、公募 REITs、场内基金标的拆分、港股通、银行间、交易所债券、质押式回购等 80 多个模块。</p> <p>产品改造模块： 对科目体系升级、记账凭证升级、增值税升级、批</p>	<p>拓展新的客户群体： 随着理财新规的逐步实施，银行理财子公司逐渐成立，且发展迅速，已经成为银行理财市场的重要参与者。为了尽快抢占该市场，公司专门研发了主要面向银行理财子公司的资管产品。理财子公司与银行资管部相比，组织架构、监管政策、投资的业务品种存在较大差异，公司结合银行理财子公司的业务特点，对相关产品在技术架构方面进行了较大幅度的调整，主要包括微服务架构调整、前后端分离、引入内存数据库、分布式列式数据等。</p> <p>业务发展需求： 1、为了适应理财子业务发展诉求，公司新增了场内期权、国债期货、股指期货、公募 REITs、港股通等功能模块。 2、为提升系统性能，提高自动化及配置化程度，公司对科目体系、增值税、批处理、中债一二期三期直连、报表台账进行了改造升级。</p>

序号	项目名称	主要更新迭代内容	更新迭代的必要性
		处理逻辑及性能优化、中债一二期三期直联配套方案、综合台账报表、映射关系梳理、配合升级改造等 30 多个模块。	
6	兆尹理财资产管理平台 V3.1	<p>产品新增模块： 包括银行间债券一级、银行间债券借贷、银行间买断式回购、银行间拆借、存款类、计划类净值型、计划类利率型、计划类货币型、项目类资产、场外拆借、场外基金、头寸报表、批处理、一级投标、人民银行大数据采集平台系统 11 张登记表和对应配套功能等 100 多个模块。</p> <p>产品改造模块： 包括净值化产品管理、指标参数管理、指标管理、组合自动关联指标、组合关联指标、监控值查询、特定资产类型设置等模块。</p>	<p>业务发展需求： 1、银行理财子公司业务不断创新，同时监管允许的投资范围相较银行资管也更为丰富，因此需要增加满足业务创新和监管需要的品种； 2、随着银行理财子公司成立后信息系统建设的完善，涉及交易和内部系统交互增多，因此需要升级接口平台； 3、理财子公司业务分工明确，业务量大，亟需简洁高效的系统支撑，产品需要减少操作过程，提高操作效率。 为此，公司产品新增了银行间债券一级、银行间债券借贷、银行间买断式回购、银行间拆借、存款类、头寸报表等功能模块。</p> <p>政策驱动： 银保监会发布《理财公司理财产品流动性风险管理办法》，对于银行理财子公司涉及销售系统、投资管理系统、信息披露系统等系统有了新的监管规定，为此公司产品对流动性风险管理中的净值化产品管理、指标参数管理、指标管理、组合自动关联指标等模块进行了改造。</p>
7	兆尹资金业务管理系统 V3.4	<p>产品新增模块： 包括头寸管理、应急资金管理、风险资产管理、债券基金、互助资金管理、SPPI 测试、上存约期、系统内调剂、同业存放、人行借款/再贷款、清结算、外汇上下行、委托存放活期、中债直连、上清直连等 60 多个模块。</p> <p>产品改造模块： 包括 IFRS9 新会计准则改造、存放同业差异化改造、债券投资、债券回购、同业拆借、理财产品、存放同业、公共管理、风险子系统，产品性能优化等 130 多个模块。</p>	<p>业务发展需求： 1、为了满足客户细致化管理和实际业务使用，产品新增了头寸管理、应急资金管理、风险资产管理相关模块； 2、随着资金业务交易量的提升，需要对产品进行改造以支持自动化转交易和清结算需求，加强与客户外部系统的接口关联，提高业务处理效率，为此，对产品的债券业务进行升级，新增外汇上下行、中债直连和上清直连等模块，同时对产品性能进行优化。</p> <p>政策驱动： 在 IFRS9 新会计准则的背景下，公司对产品相关业务逻辑和会计核算模块进行升级改造。</p>

序号	项目名称	主要更新迭代内容	更新迭代的必要性
8	兆尹资金业务管理系统 V3.5	<p>技术架构调整: 由传统单体架构升级为微服务架构，拆分出核算、流程、风险、驾驶舱、app 等可独立运行的子系统；进行技术革新，支持多种可配置操作，增加金融工具现金流设计等功能。</p> <p>产品新增模块: 包括债券报价下单、货币基金、一级市场债券投资、发行债券存单、逾期管理、风险指标、驾驶舱、集中交易、同业存放交易补录、不良资产、债券托管对账、减值处理、年终结算处理、账务差错处理等 70 多个模块。</p>	<p>拓展新的客户群体: 该产品系公司首款主要面向头部银行的资金业务管理系统。相比于省级农信社及城市商业银行，头部银行的交易品种更加丰富、业务更加复杂，对产品性能、功能范围的要求更高，因此针对头部银行资金业务的特点单独开展研发项目，对产品技术架构进行调整，由传统单体架构升级为微服务架构，并同步新增适用于头部银行客户的功能模块。</p>
9	兆尹资产证券化系统 V4.0	<p>产品新增模块: 包括动态字段管理、资产池表头展示配置、资产明细导出配置、特征分析项配置等 10 多个模块。</p> <p>产品改造模块: 包括资产池信息、贷款服务报告、租赁基础资产、个人消费贷资产、项目立项信息、筛选标准管理、产品设计方案、产品信息管理、项目文档管理、资产转让、资产赎回、资产清仓回购、产品收益分配、会计核算、批处理等 50 多个模块。</p>	<p>政策驱动: 交易商协会发布《个人消费类贷款资产支持证券信息披露指引》，明确资产证券化产品各环节的信息报送与披露要求。为此，公司新增了产品新增动态字段管理、资产池表头展示配置等模块，并改造了资产池信息、贷款服务报告等模块。</p> <p>业务发展需求: 1、在国家区块链技术发展迈入正规化的背景下，产品需要增加对区块链技术的支持，因此对产品的租赁基础资产、项目立项、产品信息及存续期等模块进行改造。 2、随着联合贷类型资产证券化业务的发展，产品需要增加联合贷类型资产发行的全流程支持，因此公司改造个人消费贷资产及相关业务发行模块。</p>
10	兆尹资产证券化系统 V5.0	<p>产品新增模块: 包括债券业务基础数据报送、不良历史数据分析、不良评级预测现金流、不良现金流导入等 10 多个模块。</p> <p>产品改造模块: 包括产品信息管理、产品兑付管理、证券交易管理、</p>	<p>政策驱动: 1、中国人民银行发布《中国人民银行关于建立金融基础数据统计制度的通知》背景下，对债券业务报送等提出新要求，因此公司新增债券业务数据报送模块，并对产品信息管理、产品兑付管理、证券交易管理等模块进行升级改造； 2、银保监会办公厅下发《关于开展不良贷款转让试点工作的通知》</p>

序号	项目名称	主要更新迭代内容	更新迭代的必要性
		<p>历史数据统计、产品立项管理、资产池管理、筛选标准管理、项目文档管理、资产转让、资产赎回、资产清仓回购、投资者信息管理、批处理等 40 多个模块。</p> <p>技术架构部分调整： 对 MySQL 数据库实现分表处理、对产品进行前后端分离改造。</p>	<p>和《银行不良贷款转让试点实施方案》，以试点方式拓宽不良贷款处置渠道和处置方式。为此公司新增不良历史数据分析、不良评级预测现金流等模块，并对产品立项管理、资产池管理等相关业务发行模块进行改造。</p> <p>业务发展需求： 随着资产证券化行业业务品种、业务规模的增加，系统性能面临较大压力，在此背景下，对 MySQL 数据库实现分表处理，分散数据存储压力，支持横向扩展；同时前后端分离技术已经成为行业主流，在此背景下，对产品进行前后端分离改造。</p>
11	兆尹非银资产证券化系统 V3.5	<p>产品新增模块： 升级现金流引擎，以支持新增的各类业务模式，包括新的税费规则、费用规则、分档规则、账户规则、支付场景及支付顺序等，产品升级合计约 60 多个模块。</p> <p>技术架构部分调整： 升级系统前端技术框架，搭建一套基于 Vue 的前端页面，基于组件化开发，提升开发效率，提高页面运行速度，从而提升系统产品力。</p>	<p>业务发展需求： 1、随着资产证券化产品的持续发行，系统需同步支持市场上新出现的项目结构规则。为此，升级了产品的现金流引擎，并新增税费规则、费用规则、分档规则等模块，以实现新规则支持。 2、随着行业技术发展及性能要求提升，公司升级了产品前端技术框架，搭建一套新的前端页面，从而提升开发效率、运行速度等。</p>

如上表所示，报告期内公司重点研发项目均主要基于监管政策变化、业务发展需求等对产品新增、改造功能模块，上述研发项目的更新迭代具有必要性，行业的快速发展使得产品快速更新迭代具有合理性。公司的研发活动主要系通用型普适性技术的研发工作，不属于客户定制要求，相关研发活动在研发结束后形成的研发成果，可以被应用到后续的软件开发或技术服务项目中，满足客户的需求，进而推动公司业务的良好健康发展。

2、主要研发项目转化为收入的情况

报告期内，公司重点研发项目对公司的收入增长形成了重要支撑，是公司保持行业竞争力的重要体现。公司研发项目成果主要以新的软件版本呈现，供业务项目调用。报告期内，公司重点研发项目投入形成的产品对公司的业绩贡献情况如下：

单位：万元、%

序号	项目名称	报告期内累计研发投入金额	报告期内累计产生收入金额
1	兆尹 BS 版理财资产管理系统 V2.0	972.95	20,963.25
2	兆尹 BS 版理财资产管理系统 V3.0	808.46	9,201.48
3	兆尹理财业务管理系统 V2.0	897.47	6,585.04
4	兆尹理财业务管理系统 V2.2	560.48	337.49
5	兆尹理财资产管理平台 V3.0	950.22	4,420.43
6	兆尹理财资产管理平台 V3.1	1,186.23	32.18
7	兆尹资金业务管理系统 V3.4	625.37	3,597.46
8	兆尹资金业务管理系统 V3.5	622.20	221.94
9	兆尹资产证券化系统 V4.0	547.23	3,966.89
10	兆尹资产证券化系统 V5.0	600.11	2,069.27
11	兆尹非银资产证券化系统 V3.5	501.34	313.58
合计		8,272.06	51,709.02
报告期累计研发费用/主营业务收入		12,912.86	125,150.76
占比		64.06	41.32

注：上述收入系报告期内已完成项目产生的收入，不包含在执行合同。

如上表所示，报告期内公司重点研发项目投入金额累计为 8,272.06 万元，占报告期内累计研发费用的比例为 64.06%；报告期内重点研发项目产生的收入累计 51,709.02 万元，占报告期内主营业务收入的比例为 41.32%。公司重点研发项目形成的技术成果应用与销售情况良好。

三、说明销售人员数量少、人均创收金额低，但销售费用率高于同行业公司的原因及合理性，销售人员平均薪酬与同行业公司对比的差异及原因。

（一）销售费用率高于同行业公司的原因及合理性

报告期内，公司销售费用率分别为 11.86%、10.51%及 8.79%，公司销售费用率高于同行业可比公司平均水平，主要系职工薪酬及差旅费占营业收入比例较高所致。

报告期内，公司与同行业公司销售费用各明细与营业收入的比例如下：

单位：%

年度	项目	科蓝软件	长亮科技	天阳科技	开科唯识	同行业均值	兆尹科技
2022年度	职工薪酬	3.44	4.14	3.46	2.75	3.45	5.81
	差旅费	0.21	0.51	0.11	0.34	0.29	1.18
	业务招待费	0.41	0.28	0.92	1.13	0.68	0.93
	售后服务费	1.24	2.54	0.50	0.67	1.24	0.22
	其他	0.16	0.32	0.16	0.28	0.23	0.65
	合计	5.46	7.79	5.16	5.16	5.89	8.79
2021年度	职工薪酬	3.44	4.52	3.76	3.52	3.81	6.29
	差旅费	0.39	0.70	0.28	0.51	0.47	2.03
	业务招待费	0.55	0.53	1.11	1.56	0.94	1.39
	售后服务费	1.13	2.08	0.47	0.55	1.06	0.16
	其他	0.16	0.52	0.29	0.42	0.35	0.64
	合计	5.67	8.35	5.92	6.56	6.63	10.51
2020年度	职工薪酬	4.21	3.20	3.44	3.87	3.68	7.55
	差旅费	0.49	0.67	0.33	0.48	0.49	1.61
	业务招待费	0.62	0.49	1.26	1.37	0.93	1.68
	售后服务费	2.01	1.44	0.47	0.47	1.10	0.26
	其他	0.28	0.38	0.39	0.25	0.33	0.76
	合计	7.61	6.18	5.88	6.44	6.53	11.86

如上表所示，公司销售费用率高于同行业可比公司平均水平，主要系公司销售费用中职工薪酬及差旅费占营业收入的比例高于同行业可比公司平均水平。主要原因如下：

1、销售费用中职工薪酬占比高于可比公司的原因分析

报告期内，公司与同行业可比公司的销售人员数量及占比情况如下：

单位：人、%

公司名称	2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	销售人员数量	员工总数	占比	销售人员数量	员工总数	占比	销售人员数量	员工总数	占比
科蓝软件	142	4,734	3.00	169	5,355	3.16	135	5,268	2.56
长亮科技	115	6,393	1.80	110	6,479	1.70	88	5,577	1.58
天阳科技	92	8,569	1.07	96	7,959	1.21	99	6,808	1.45

公司名称	2022年12月31日			2021年12月31日			2020年12月31日		
	销售人员数量	员工总数	占比	销售人员数量	员工总数	占比	销售人员数量	员工总数	占比
开科唯识	60	2,065	2.91	未披露	1,656	未披露	未披露	1,243	未披露
兆尹科技	46	1,752	2.63	44	1,521	2.89	39	1,413	2.76

如上表所示，公司销售人员数量占员工总数的比例与科蓝软件、开科唯识接近，高于长亮科技、天阳科技，在同行业公司中处于较高水平。

报告期内，公司营业收入及增速与同行可比业公司对比如下：

单元：万元、%

公司名称	营业收入				
	2022年度	增速	2021年度	增速	2020年度
科蓝软件	117,619.52	-9.42	129,846.44	25.01	103,867.39
长亮科技	188,721.87	20.05	157,201.88	1.37	155,083.98
天阳科技	197,544.17	11.22	177,609.30	35.03	131,532.77
开科唯识	45,417.78	22.06	37,210.15	30.89	28,428.16
兆尹科技	49,264.29	10.92	44,413.13	40.46	31,620.22

如上表所示，公司收入规模低于科蓝软件、长亮科技、天阳科技，收入规模相对较小，规模效应相对不足。在销售人员数量占比相对较高的情况下，销售人员的职工薪酬占营业收入比例高于可比公司，具有合理性。

2、销售费用中差旅费占比高于可比公司的原因分析

公司的主要客户为银行类金融机构总行，该类型客户主要集中于北京、上海、深圳等地，同行业公司主要位于北京、深圳等地。公司总部位于安徽，因此差旅成本相对高于位于北京、深圳当地的可比公司。除此之外公司收入规模相对较低，导致公司销售费用中的差旅费占营业收入比例较高。

(二) 销售人员平均薪酬与同行业公司对比的差异及原因

报告期内，公司销售人员平均薪酬如下：

项目	2022年度	2021年度	2020年度
职工薪酬（万元）	1,544.62	1,672.92	1,381.28
平均人数（人）	45.50	42.00	39.50
平均薪酬（万元/年）	33.95	39.83	34.97

注：1、平均人数=（期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2；

2、上表中职工薪酬为销售部门人员薪酬，不包含技术人员参与售前技术工作分配的薪酬。

如上表所示，公司报告期内销售人员平均薪酬分别为 34.97 万元、39.83 万元及 33.95 万元，销售人员人均薪酬相对稳定。

报告期内，公司参与销售的人员平均薪酬与同行业公司比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科蓝软件	26.04	29.37	39.01
长亮科技	69.44	71.78	56.77
天阳科技	72.74	68.46	51.64
开科唯识	20.79	未披露	未披露
平均	47.25	56.54	49.14
兆尹科技	33.95	39.83	34.97

注：同行业公司销售人员平均薪酬=销售费用中职工薪酬/((期初销售人员数量+期末销售人员数量)/2)；因开科唯识未披露 2021 年末销售人员数量，计算 2022 年度销售人员平均薪酬时使用 2022 年末销售人员数量。

报告期内，同行业可比公司销售人员人均薪酬区间范围较大，主要系同行业可比公司的业务规模、产品领域、薪酬机制等方面有所不同。公司参与销售的人员平均薪酬在可比公司波动范围内，整体处于合理区间内。同时，公司销售人员人均薪酬变动趋势与同行业可比公司的均值变化趋势保持一致。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解研发部门组织机构设置及部门职责、研发人员界定标准等情况；获取研发人员名单，核查研发人员的构成情况；查阅发行人《日报管理办法》等内控制度，获取发行人日报台账，核查研发人员及项目实施人员工时归集与分配情况；获取 IT 审计机构出具的《安徽兆尹信息科技股份有限公司信息技术审计报告》，查阅与财务报告相关的关键系统审计事项及审计结论；

2、访谈发行人管理层及研发人员，了解发行人研发投入方向及其原因，了解新产品的研发情况，了解重点研发项目迭代更新的主要内容、必要性、报告期内收入转化情况、相关研发是否为客户定制要求等；获取报告期内研发项目资料，如立项、结项资料、研发费用明细表等资料，了解研发项目的研发目的、内容、投入情况等；

3、访谈销售部门负责人，了解市场部销售人员及售前技术人员的主要工作内容及人员构成情况；获取发行人日报台账、员工花名册、职工薪酬明细等信息，分析销售人员数量及平均薪酬情况、销售人员职工薪酬的构成情况；查阅同行业公司公开材料，对比分析发行人与同行业公司销售费用构成、销售人员平均薪酬情况。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人研发部门主要为产品管理委员会、各产品事业部及产品研发室，研发人员与项目人员能够准确区分；发行人按日报系统归集研发费用与项目实施成本，不存在工时混同的情形；发行人建立了完善的研发相关内控制度并得到有效执行，保证了研发费用核算的准确性和完整性；

2、发行人重点研发项目主要结合行业、客户需求、监管要求以及技术本身变化情况对资管、投行、资金产品进行迭代开发，面向其他业务领域的新产品研发投入相对较少，主要系发行人深耕于资管、投行、资金领域，具有合理性；发行人重点研发项目的更新迭代具有必要性，不到一年就进行更新迭代具有合理性，相关研发不属于客户定制要求；重点研发项目形成的技术成果应用与销售情况良好；

3、发行人销售费用率高于同行业可比公司平均水平，主要系发行人收入规模相对较小，销售人员数量占比相对较高，同时发行人总部位于安徽，导致其销售费用中职工薪酬及差旅费支出占营业收入比例较高，具有合理性；报告期内发行人销售人员平均薪酬在可比公司波动范围内，整体处于合理区间内。

问题 9. 关于存货计价、存货周转率较低及跌价准备计提充分性。

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人存货账面价值分别为 17,189.05 万元、17,147.37 万元及 19,389.09 万元，占流动资产的比例分别为 33.48%、23.80%及 25.50%。公司存货的主要构成包括为软件开发、技术服务、系统集成业务合同执行过程中尚未达到收入确认条件的人工成本、人员差旅费、设备成本等。申报材料中未说明存货的库龄分布情况。

(2) 根据保荐工作报告，发行人存货余额中包括咨询服务费，各期末金额分别为 374.29 万元、329.29 万元和 391.57 万元。申报材料中未说明咨询服务费的具体内容，且主营业务成本构成中也未出现咨询服务费项目。

(3) 报告期内，发行人存货周转率偏低，分别为 1.09、1.45 和 1.63，同行业公司均值为 3 左右。申报材料中说明，公司存货周转率较低主要系公司在业务结构方面与同行业公司存在差异，但未作进一步明确说明。

请发行人：

(1) 分类说明主要存货类型的库龄分布情况，并结合相关项目的项目数量、开发周期等因素说明存货余额及变动的合理性，存货规模与同行业公司的对比情况。

(2) 列示各期末存货余额前十大项目情况，包括存货金额、合同金额、项目起始时点、期末开发进度及期后结转情况；说明各期末存货中签订合同的项目金额占比，期后合同签署情况及会计处理方法，各期末未签订合同的项目库龄情况，未签订合同如何确定存货预计可实现合同金额，对存货跌价准备的影响。

(3) 说明存货构成中咨询服务费的具体内容，主营业务成本中未包含该项目的理由，进一步核实信息披露的准确性。

(4) 结合与同行业可比公司产品类型、对应客户、开发难度及开发周期等方面的差异，说明公司存货周转率明显低于同行业公司的原因及合理性，并结合存货跌价准备的计算方法等进一步说明存货跌价准备计提的充分性。

(5) 说明各期末存货-合同履约成本金额较大且占营业收入比例较高的原因，与合同负债金额较小的匹配性，期末存货的内部控制情况，各期末客户是否对

合同履行成本进行确认，如何确保相关存货的真实性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，说明对期末合同履行成本的核查情况，外部证据的支撑情况，相关合同履行成本的可验证性及真实性。

【回复】

一、分类说明主要存货类型的库龄分布情况，并结合相关产品的的项目数量、开发周期等因素说明存货余额及变动的合理性，存货规模与同行业公司的对比情况。

(一) 分类说明主要存货类型的库龄分布情况，并结合相关产品的的项目数量、开发周期等因素说明存货余额及变动的合理性

报告期各期末，公司存货主要包括软件开发、技术服务、系统集成业务合同执行过程中尚未达到收入确认条件的人工成本、人员差旅费、设备成本等，按业务类型分类的存货库龄情况如下：

单位：万元、%

业务类型	库龄	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件开发	1年以内	13,552.83	64.83	12,403.93	67.92	12,138.17	64.85
	1-2年	4,031.83	19.29	3,398.88	18.61	4,094.66	21.88
	2-3年	1,272.35	6.09	781.18	4.28	1,152.03	6.15
	3年以上	637.56	3.05	525.03	2.87	266.15	1.42
	小计	19,494.57	93.26	17,109.02	93.68	17,651.01	94.30
技术服务	1年以内	631.80	3.02	492.19	2.69	576.47	3.08
	1-2年	-	-	12.24	0.07	-	-
	2-3年	-	-	-	-	-	-
	3年以上	-	-	-	-	-	-
	小计	631.80	3.02	504.43	2.76	576.47	3.08
系统集成	1年以内	470.37	2.25	163.11	0.89	187.71	1.00
	1-2年	7.81	0.04	187.71	1.03	-	-
	2-3年	-	-	-	-	-	-
	3年以上	299.33	1.43	299.33	1.64	302.30	1.62
	小计	777.51	3.72	650.15	3.56	490.01	2.62
合计	1年以内	14,655.00	70.11	13,059.23	71.50	12,902.35	68.93
	1-2年	4,039.64	19.32	3,598.83	19.70	4,094.66	21.88
	2-3年	1,272.35	6.09	781.18	4.28	1,152.03	6.15
	3年以上	936.89	4.48	824.36	4.51	568.45	3.04
	合计	20,903.88	100.00	18,263.60	100.00	18,717.49	100.00

如上表所示，公司存货余额主要为软件开发业务在实施项目成本，技术服务和系统集成业务的存货余额和占比均较小，存货余额及变动主要受软件开发业务

的影响。软件开发业务的存货余额及变动主要受项目数量影响，受存货类型、开发周期影响较小，具体分析如下：

1、存货余额的变动趋势与项目数量、项目规模一致

公司软件开发业务存货余额及变动、在执行的项目数量以及按合同额划分的项目规模情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
存货余额	19,494.57	17,109.02	17,651.01
项目数量（个）	347	320	339
其中：合同额 100 万以下	206	167	168
合同额 100 万至 200 万	85	90	96
合同额 200 万至 300 万	28	34	42
合同额 300 万以上	28	29	33

注：报告期各期末项目数量对应的合同金额包括尚未签订合同的预估金额。

如上表所示，报告期各期末，公司软件开发业务存货余额对应的项目数量分别为 339 个、320 个及 347 个，存货余额对应的项目规模基本稳定。报告期各期末，存货余额变动情况与项目数量变动情况一致，存货余额与项目数量具有匹配性。

2、存货类型、项目开发周期基本稳定，对存货余额的变动影响较小

(1) 存货类型

公司存货余额主要为软件开发业务在实施项目成本，报告期各期末占比分别为 94.30%、93.68% 及 93.26%，占比基本稳定，存货类型对存货余额及变动影响较小。

公司收入主要来自于软件开发及技术服务业务，其中公司软件开发业务经客户验收后确认收入，验收前投入的项目成本作为存货核算，存货余额较大；技术服务业务一般按季度、半年度结算工作量确认收入或按照服务进度确认收入，存货余额较小，公司存货类型构成具有合理性。

(2) 项目开发周期

报告期各期，公司软件开发项目平均开发周期分别为 19.30 个月、18.81 个月及 17.83 个月，整体相对稳定，开发周期的变动对存货余额及变动影响较小。

项目开发周期与存货库龄相关性较高。报告期各期末，公司存货库龄主要集中在 2 年以内，库龄在 2 年以内的存货占比分别为 90.81%、91.20% 及 89.42%，整体较为稳定，项目开发周期与存货库龄分布情况相匹配。

综上所述，报告期内，公司软件开发业务存货类型、开发周期相对稳定，存货余额及变动与项目数量、项目规模相匹配，具有合理性。

（二）存货规模与同行业公司的对比情况

公司存货账面价值占流动资产的比例与同行业公司对比情况如下：

单位：%

公司名称	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
科蓝软件	26.62	26.85	26.72
长亮科技	21.46	29.19	24.24
天阳科技	10.42	10.77	8.86
开科唯识	25.55	26.57	29.59
平均值	21.01	23.34	22.35
兆尹科技	25.50	23.80	33.48

如上表所示，报告期内，公司存货账面价值占流动资产比例分别为 33.48%、23.80% 及 25.50%，与科蓝软件、开科唯识、长亮科技较为相近，与同行业可比公司平均水平不存在显著差异。

综上所述，公司存货余额变动情况与项目数量变动情况基本一致，与同行业可比公司相比不存在异常。

二、列示各期末存货余额前十大项目情况，包括存货金额、合同金额、项目起始时点、期末开发进度及期后结转情况；说明各期末存货中签订合同的项目金额占比，期后合同签署情况及会计处理方法，各期末未签订合同的项目库龄情况，未签订合同如何确定存货预计可实现合同金额，对存货跌价准备的影响。

（一）各期末存货余额前十大项目情况

报告期各期末存货余额前十大项目情况如下：

1、2022 年末，公司存货余额前十大项目

单位：万元

序号	项目名称	存货余额	合同金额	项目起始时间	期末开发进度	期后结转情况
1	广州银行投资管理系统项目	605.91	560.00	2021年7月	上线试运行阶段	未结转
2	中邮理财资管系统2022年新增功能工程(二期)中邮理财资产管理系统应用软件技术开发项目	528.16	700.00	2022年6月	开发测试阶段	未结转
3	中邮理财资产管理系统运营管理优化工程中邮理财资产管理系统应用软件技术开发项目	460.93	298.53	2021年6月	上线试运行阶段	已结转
4	中邮理财新一代资产管理系统群2020年新增功能工程应用软件采购合同	459.09	732.77	2020年8月	开发测试阶段	未结转
5	陕西信合资金管理平台项目	426.20	578.00	2021年7月	上线试运行阶段	已结转
6	中邮理财风险管理系统建设工程应用软件项目	398.14	730.12	2022年2月	上线试运行阶段	已结转
7	光大理财有限责任公司统一资产平台建设项目	377.65	498.00	2020年11月	上线试运行阶段	未结转
8	华润深国投信托智能工作台及项目中心项目	352.81	440.00	2022年5月	开发测试阶段	未结转
9	蚌埠市中环线东环工程项目交通监控工程	299.33	381.00	2013年7月	项目暂停	未结转
10	怀远经济开发区雪亮工程视频监控系统采购及安装项目	289.31	667.60	2022年1月	安装调试阶段	已结转
合计		4,197.53	5,586.02	—	—	—

注：期后结转情况为截至到2023年6月30日项目结转情况。

2、2021年末，公司存货余额前十大项目

单位：万元

序号	项目名称	存货余额	合同金额	项目起始时间	期末开发进度	期后结转情况
1	中邮理财新一代资产管理系统群2020年新增功能工程应用软件采购合同	448.30	732.77	2020年8月	开发测试阶段	未结转
2	光大理财有限责任公司统一资产平台建设项目	367.06	498.00	2020年11月	上线试运行阶段	未结转

序号	项目名称	存货余额	合同金额	项目起始时间	期末开发进度	期后结转情况
3	广州农村商业银行资产管理与投资一体化系统项目	339.40	315.00	2020年4月	上线试运行阶段	已结转
4	蚌埠市中环线东环工程项目交通监控工程	299.33	381.00	2013年7月	项目暂停	未结转
5	广州银行投资管理系统项目	284.12	560.00	2021年7月	开发测试阶段	未结转
6	凤宁产业园凤宁大道与望城路等六路口交通工程建设项目	273.23	668.04	2020年10月	安装调试阶段	已结转
7	中邮理财资产管理系统运营管理优化工程中邮理财资产管理系统应用软件技术开发项目	256.04	298.53	2021年6月	开发测试阶段	已结转
8	内蒙古银行净值型理财系统	254.15	256.00	2019年9月	上线试运行阶段	已结转
9	宁银理财投管二期新产品和功能优化项目	254.01	247.80	2020年10月	上线试运行阶段	已结转
10	中信银行理财新资产管理系统2021年优化项目实施服务采购项目	243.84	529.78	2021年5月	开发测试阶段	已结转
合计		3,019.48	4,486.92	—	—	—

注：期后结转情况为截至到2023年6月30日项目结转情况。

3、2020年末，公司存货余额前十大项目

单位：万元

序号	项目名称	存货余额	合同金额	项目起始时间	期末开发进度	期后结转情况
1	中信银行新一代资产管理业务系统三期项目	1,324.56	1,187.73	2019年4月	上线试运行阶段	已结转
2	宁银理财投资管理系统项目	523.44	460.00	2020年1月	上线试运行阶段	已结转
3	中国邮政储蓄银行理财子公司新一代资产管理系统群（一期）工程理财业务资产管理系统应用软件技术开发项目	440.08	576.00	2019年11月	上线试运行阶段	已结转
4	兴业银行代客资产管理系统平台升级项目	333.49	795.00	2019年11月	上线试运行阶段	已结转
5	蚌埠市中环线东环工程项目交通监控工程	299.33	381.00	2013年7月	项目暂停	未结转
6	兴业银行投行与金融市场风向标项目	257.65	268.00	2020年2月	上线试运行阶段	已结转

序号	项目名称	存货余额	合同金额	项目起始时间	期末开发进度	期后结转情况
7	河北银行资金业务管理系统建设项目	257.19	380.00	2019年10月	上线试运行阶段	已结转
8	宁波银行投行业务管理平台七期项目	255.24	225.00	2019年10月	上线试运行阶段	已结转
9	中国邮政储蓄银行理财子公司系统建设工程理财业务资产管理系统应用软件技术开发项目	254.88	755.00	2019年2月	上线试运行阶段	已结转
10	企业级投资研究管理项目智能写作及投研辅助分析开发服务	248.64	380.00	2020年3月	上线试运行阶段	已结转
合计		4,194.50	5,407.73	—	—	—

注：期后结转情况为截至到2023年6月30日项目结转情况。

如上表所示，报告期各期末，公司存货余额前十大项目金额合计分别为4,194.50万元、3,019.48万元及4,197.53万元。报告期各期末前十大项目中，除蚌埠市中环线东环工程项目暂停外，其他项目开发进度和期后结转情况正常。

蚌埠市中环线东环工程项目为交通系统集成项目，自2013年7月起始至今尚未验收。交通系统集成业务非公司主要发展方向，报告期内，该项目处于长期停滞状态，公司将存货余额超过已回款金额的部分全额计提存货跌价准备。

（二）说明各期末存货中签订合同的项目金额占比，期后合同签署情况及会计处理方法，各期末未签订合同的项目库龄情况

1、存货中项目的合同签订情况、未签订合同的项目库龄及期后合同签署情况

报告期各期末，公司存货中项目的合同签订情况、未签订合同的项目库龄及期后合同签署情况如下：

单位：万元、%

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	存货余额	占比	存货余额	占比	存货余额	占比
已签订合同	18,093.34	86.55	16,674.01	91.30	16,730.29	89.38
未签订合同	2,810.54	13.45	1,589.59	8.70	1,987.20	10.62
其中：1年以内	2,765.36	13.23	1,572.71	8.61	1,856.88	9.92
1-2年	45.18	0.22	16.88	0.09	130.32	0.70
合计	20,903.88	100.00	18,263.60	100.00	18,717.49	100.00
期后已签订合同金额	2,124.10	10.16	1,418.46	7.77	1,983.37	10.60
期后已签订合同比例	75.58		89.23		99.81	

注：期后已签订合同情况为截至2023年7月31日签订合同情况。

如上表所示，报告期各期末，签订合同项目的存货余额分别为 16,730.29 万元、16,674.01 万元及 18,093.34 万元，占整体存货余额的比例分别为 89.38%、91.30% 及 86.55%，占比较高；未签订合同项目的存货余额分别为 1,987.20 万元、1,589.59 万元及 2,810.54 万元，占整体存货余额的比例分别为 10.62%、8.70% 及 13.45%，未签订合同项目的存货库龄主要集中于 1 年以内。

报告期各期末，未签订合同的存货对应的客户主要为长期合作的客户。公司基于与客户的长期合作关系，在双方充分沟通、合作意愿较强、开发需求相对明确且签单风险较小的情况下，为避免因合同签订流程影响项目执行进度，公司安排人员进场实施，因此使得报告期各期末存在部分存货项目出现未签订合同的情形。

截至 2023 年 7 月 31 日，报告期各期末未签订合同项目期后签订的比例分别为 99.81%、89.23% 及 75.58%，2020 年末和 2021 年末未签订合同项目期后签订比例较高，2022 年末未签订合同项目期后签订比例较低主要系公司客户主要为银行等金融机构，内部审批制度较为严格，流程较为复杂，合同签订时间较长，公司正在积极推进合同签订工作。

2、会计处理方法

公司未签订合同项目的会计处理如下：

公司依据客户进场通知单、中标通知书等材料，完成内部建项申请审批后，开始归集项目成本，在存货科目按项目核算成本，并于资产负债表日对其进行存货跌价测试，若存货成本高于可变现净值，则相应计提跌价准备。

公司每月末跟踪项目合同签订进展情况，对于签订合同可能性较低的项目，其存货余额结转至销售费用。项目后续签订合同的，项目累计投入的成本均在存货中核算，并在收入确认时结转至营业成本。

上述会计处理方法符合《企业会计准则》的相关规定。

(三) 未签订合同如何确定存货预计可实现合同金额，对存货跌价准备的影响

公司主要通过招投标、单一来源采购、竞争性谈判等形式获取订单，对于招

投标项目，合同签订时间一般晚于中标通知书时间，对于资产负债表日已取得中标通知书的项目，公司按照中标金额作为存货预计可实现合同金额。

对于资产负债表日未取得中标通知书、合同等能够确定结算金额的外部依据的项目，公司根据谈判情况、客户需求、项目建设内容、建设周期等因素编制项目预算，预估项目合同金额，并且根据期后获取的中标通知书、合同等对预估合同金额进行复核，以此作为项目存货跌价准备计提的基础。

截至 2023 年 7 月 31 日，公司报告期各期末未签订合同项目期后签订合同情况如下：

单位：万元、%

年度	未签订合同项目的存货余额	期后签订合同情况		估计售价与最终实际价格对比		
		类型	存货余额	预估合同金额 (A)	实际合同金额 (B)	差异金额 C=(B-A)
2022 年末	2,810.54	期后签订合同存货余额	2,124.10	7,539.49	7,878.88	339.39
		其中：当期末已获取中标通知的存货金额	1,202.83	4,075.97	4,075.97	-
		当期末未取得中标通知的存货金额	921.27	3,462.92	3,802.91	339.99
		未签订合同存货余额	686.44	-	-	-
2021 年末	1,589.59	期后签订合同存货余额	1,418.46	6,674.80	6,894.44	219.64
		其中：当期末已获取中标通知的存货金额	1,155.97	4,039.94	4,039.94	-
		当期末未取得中标通知的存货金额	262.49	2,634.86	2,854.50	219.64
		未签订合同存货余额	171.13	-	-	-
2020 年末	1,987.20	期后签订合同存货余额	1,983.37	9,626.18	9,797.08	170.90
		其中：当期末已获取中标通知的存货金额	1,511.50	7,009.34	7,009.34	-
		当期末未取得中标通知的存货金额	471.87	2,616.84	2,787.74	170.90
		未签订合同存货余额	3.83	-	-	-

如上表所示，公司实际签订合同金额整体高于预估合同金额，预估合同金额对存货跌价准备不存在重大影响，预估较为谨慎。报告期各期末，公司已对所有在实施项目进行存货跌价测试，存货跌价准备计提充分、合理。

综上所述，公司对于未签订合同的项目按照中标通知书金额或预估合同金额确定存货预计可实现合同金额具有合理性，预估合同金额较为谨慎，存货跌价准备计提充分、合理。

三、说明存货构成中咨询服务费的具体内容，主营业务成本中未包含该项

目的原因，进一步核实信息披露的准确性。

《保荐工作报告》中披露的报告期各期末存货构成中如下：

单位：万元、%

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	17,149.93	82.04	14,305.58	78.33	14,411.36	76.99
差旅费	2,110.80	10.10	2,528.35	13.84	3,158.49	16.87
软硬件采购	635.76	3.04	516.82	2.83	409.31	2.19
咨询服务费	391.57	1.87	329.29	1.80	374.29	2.00
技术外包服务费	311.60	1.49	191.38	1.05	14.96	0.08
折旧费	70.06	0.34	88.18	0.48	91.30	0.49
市内交通费	37.83	0.18	37.71	0.21	36.81	0.20
其他	196.33	0.94	266.29	1.46	220.97	1.18
合计	20,903.88	100.00	18,263.60	100.00	18,717.49	100.00

报告期各期末，存货构成中咨询服务费余额分别为 374.29 万元、329.29 万元、391.57 万元，主要为金融系统集成业务所需的原厂维保服务和交通系统集成业务所需的工程服务。考虑到上述费用内容主要为各类服务，因此《保荐工作报告》在披露存货明细时将其归类为咨询服务费。

公司在《招股说明书》中披露主营业务成本时，基于供应商发票中载明的信息（即信息技术服务费、工程服务费）将咨询服务费归类为技术服务采购。为了保持一致性，《保荐工作报告》中对相关内容进行了调整，与《招股说明书》中的披露保持一致。

四、结合与同行业可比公司产品类型、对应客户、开发难度及开发周期等方面的差异，说明公司存货周转率明显低于同行业公司的原因及合理性，并结合存货跌价准备的计算方法等进一步说明存货跌价准备计提的充分性。

（一）公司存货周转率明显低于同行业公司的原因及合理性分析

1、公司与同行业可比公司存货周转率对比情况

报告期内，公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
科蓝软件	1.38	1.81	1.59
长亮科技	2.62	2.06	2.27
天阳科技	5.16	4.89	4.74

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
开科唯识	2.10	1.76	1.31
平均值	2.82	2.63	2.48
平均值（剔除天阳科技）	2.03	1.88	1.72
兆尹科技	1.63	1.45	1.09

如上表所示，报告期内，公司的存货周转率与科蓝软件和开科唯识接近，低于长亮科技和天阳科技。同时天阳科技的存货周转率显著高于其他可比公司，与其他公司的可比性相对较低。剔除天阳科技后，公司的存货周转率与同行业可比公司均值差异较小。

公司与可比公司的客户均以银行类金融机构为主，但是细分领域存在差异。各企业产品类型不同，产品所需的技术类别、技术路线等存在差异，难以用统一的标准去衡量不同产品的开发难度，进而横向比较。因此，公司存货周转率的差异主要来自于业务结构、项目开发周期等。

2、公司与科蓝软件、开科唯识业务结构、项目开发周期接近，存货周转率接近

（1）业务结构

在业务结构方面，公司与科蓝软件、开科唯识较为接近。科蓝软件、开科唯识均以软件开发业务（包含了约定合同金额的软件开发业务以及按照工作量结算的开发业务）为主，收入占比约为 80% 以上；公司收入构成中，软件开发与基于工作量结算的开发服务收入合计占主营业务收入的比例分别为 87.59%、92.04%、91.86%，与科蓝软件、开科唯识业务结构类似。

（2）开发周期

同行业公司中，开科唯识未披露项目开发周期相关信息；科蓝软件在 2022 年 6 月 17 日公告的《关于北京科蓝软件系统股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函的回复》中，对其项目开发周期分布披露如下：

单位：%

开发周期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
6 个月以内	5.77	7.81	2.81
6 个月到 1 年	26.63	17.06	21.51
1 年到 2 年	46.78	57.07	58.19

开发周期	2021 年度	2020 年度	2019 年度
2 年到 3 年	16.26	12.57	11.17
3 年以上	4.55	5.49	6.33
合计	100.00	100.00	100.00

注：科蓝软件披露的数据期间为 2019 年至 2021 年，未披露 2022 年的相关数据，因此上表仅列示了 2019 年至 2021 年的数据。

如上表所示，科蓝软件的开发周期多集中在 6 个月-2 年。

报告期内，公司的开发周期分布情况如下：

单位：%

开发周期	2022 年度	2021 年度	2020 年度
6 个月以内	4.17	4.17	3.12
6 个月到 1 年	24.58	28.06	18.92
1 年到 2 年	51.00	43.66	50.07
2 年到 3 年	16.59	16.02	20.49
3 年以上	3.66	8.09	7.40
合计	100.00	100.00	100.00

注：上表的计算口径为当期验收的软件开发项目收入占当期软件开发总收入的比例。

如上表所示，公司的开发周期与科蓝软件相近，主要集中在 6 个月-2 年，因此存货周转率相近。

3、公司与天阳科技、长亮科技业务结构不同，存货周转率存在差异

报告期内，天阳科技的技术开发收入占比约为 60%-70%，收入占比较大程度低于其他公司（其他公司相同业务收入占比在 80% 以上）。同时，根据公开资料，天阳科技部分软件开发业务采用完工百分比法确认收入，由此导致天阳科技的存货周转率与其他可比公司存在较大差异。

根据长亮科技的年报，2020 年和 2021 年，长亮科技软件开发业务中人力外包业务收入分别为 55,618.93 万元、62,651.20 万元，占当期主营业务收入的比例分别为 35.87% 和 39.85%（长亮科技未披露其 2022 年的相关信息）。相比较而言，公司技术服务中的“基于工作量结算的开发服务收入”与长亮科技的人力外包业务在业务上存在相似点，但是在业务占比上低于长亮科技，报告期内公司基于工作量结算的开发服务收入占营业收入的比例分别为 21.31%、22.87% 及 30.93%，低于长亮科技，因此存货周转率低于长亮科技。

综上所述，公司与科蓝软件、开科唯识在业务结构或项目开发周期等方面相近，因此存货周转率也相近；公司与天阳科技、长亮科技业务结构不同，因此存货周转率存在一定差异。

（二）结合存货跌价准备的计算方法等进一步说明存货跌价准备计提的充分性

1、存货跌价准备的计算方法

根据《企业会计准则第1号—存货》的相关规定，公司按单个存货项目计提存货跌价准备，于资产负债表日，对存货按照成本与可变现净值孰低计量；单个存货项目成本高于其可变现净值的，按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。

公司以资产负债表日项目的预计结算金额为基础，按项目的预计结算金额减去至完工验收时预计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费后的金额确定存货可变现净值。预计结算金额、预计将要发生的成本、预计的销售费用以及相关税费的确定过程具体如下：

（1）预计结算金额

资产负债表日，公司根据已签订合同金额、中标通知书金额等确定项目预计结算金额；存在较大不确定性的项目，出于谨慎考虑，以已收取的合同款项作为预计结算金额。

资产负债表日未取得中标通知书、合同等能够确定结算金额的外部依据的项目，公司根据谈判情况、客户需求、项目建设内容、建设周期等方面编制项目预算，预估项目合同金额，并且根据期后获取的中标通知书、合同等对预估合同金额进行复核，以此作为项目存货跌价准备计提的基础。

（2）预计将要发生的成本

公司制定了《软件项目管理办法》，针对项目预算的制定、审批、更新等均制定明确的内部流程和制度，确保项目预算的准确性。公司根据项目已实际投入成本、项目预算成本，项目后续开发预计投入的工作量，计算项目预计总成本。

（3）预计的销售费用以及相关税费

公司已进场开发的项目通常无需额外投入销售费用；税费按相关税率确定。

公司根据上述原则对存货进行了减值测试，针对存在减值风险的项目已计提了充足的存货跌价准备。

2、与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的对比情况

报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

公司名称	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
科蓝软件	6.16	6.27	5.36
长亮科技	3.11	3.26	3.09
天阳科技	-	0.16	0.42
开科唯识	4.54	3.96	4.29
平均值	3.45	3.41	3.29
兆尹科技	7.25	6.11	8.17

注：上述可比公司数据取自定期报告或招股说明书。

如上表所示，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司平均水平，与科蓝软件较为接近，存货跌价准备计提充足。

五、说明各期末存货-合同履约成本金额较大且占营业收入比例较高的原因，与合同负债金额较小的匹配性，期末存货的内部控制情况，各期末客户是否对合同履约成本进行确认，如何确保相关存货的真实性。

（一）合同履约成本金额较大且占营业收入比例较高的原因

报告期各期末，公司存货均为合同履约成本，合同履约成本占营业收入比例情况如下：

单位：万元、%

项目	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日	2020年度/2020年12月31日
合同履约成本	19,389.09	17,147.37	17,189.05
营业收入	49,264.29	44,413.13	31,620.22
合同履约成本与营业收入的比例	39.36	38.61	54.36

如上表所示，报告期各期末公司合同履约成本占营业收入的比例分别为54.36%、38.61%及39.36%，占比较高，其主要原因为：

1、报告期各期末，公司在手订单合同金额分别为45,721.87万元、48,465.75万元及51,576.16万元，在手订单逐年增长，在执行项目的成本投入随之增加，

同时，公司项目开发周期较长，导致合同履行成本较大。

2、公司合同履行成本主要为软件开发业务在实施项目成本，合同履行成本与公司的业务特点和结构相匹配。报告期内，公司软件开发周期约 18 个月。在项目验收前，发生的相关成本均计入合同履行成本，因此导致合同履行成本较大。

（二）合同履行成本与合同负债金额较小的匹配性

公司存货均为合同履行成本，合同履行成本主要为软件开发业务在实施项目成本，合同负债主要为软件开发业务在验收确认收入前根据合同约定收取的合同款，一般为合同总额的 30% 至 60%。报告期各期末，公司合同履行成本与合同负债金额的匹配情况如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度/2022 年 12 月 31 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日	2020 年度/2020 年 12 月 31 日
合同负债 (A)	10,075.56	10,588.66	11,294.64
合同履行成本 (B)	19,389.09	17,147.37	17,189.05
合同负债与合同履行成本的比例 (C=A/B)	51.97	61.75	65.71
主营业务毛利率 (D)	35.33	39.63	39.50
合同履行成本根据毛利率换算的预计收入金额 (E=B/(1-D))	29,981.58	28,403.79	28,411.65
合同负债占预计收入金额的比例 (F=A/E)	33.61	37.28	39.75

如上表所示，报告期各期末公司合同负债金额分别为 11,294.64 万元、10,588.66 万元及 10,075.56 万元，与合同履行成本的比例分别为 65.71%、61.75% 及 51.97%；表中合同负债占预计收入的比例反映了公司软件开发业务验收确认收入前收取合同款的整体比例，分别为 39.75%、37.28% 及 33.61%，位于合同约定的比例 30% 至 60% 之间，合同履行成本与合同负债金额相匹配。

综上所述，报告期各期末，公司合同负债金额较为稳定，合同履行成本与合同负债金额相匹配，合同履行成本金额合理。

（三）期末存货的内部控制情况

公司为加强对期末存货的管理制定并执行的内部控制如下：

1、制定了《存货管理办法》《财务成本费用归集管理办法》《日报管理办法》等一系列与存货相关的内部控制制度，确保公司存货的真实、准确、完整；

2、每期末，公司要求项目开发执行人员上报具体的项目开发进度，公司内控部门每月对项目开发执行进度情况进行记录和更新，并与各个计划节点进行对比；公司财务部根据账面记录的项目投入情况对其进行分析，并通过检查期末累计投入人月数量情况，核对期末存货人工成本归集的准确性；

3、公司根据《企业会计准则第 1 号-存货》《财务管理制度》的相关规定，公司按单个存货项目计提存货跌价准备，于资产负债表日，对存货按照成本与可变现净值孰低计量；单个存货项目成本高于其可变现净值的，按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。存货跌价准备的具体计算方法参见本问询函回复之“问题 9”之“三”之“(二)”。

(四) 各期末客户对合同履行成本进行确认情况

合同履行成本为公司在执行项目投入的成本，客户不直接对合同履行成本进行确认，主要对项目节点成果进行确认，包括项目需求规格说明书、UAT 测试案例及报告、上线报告、验收报告等形式；同时，客户根据合同约定的付款节点支付合同价款，付款节点一般包括合同签订、上线、验收、维保期结束等。

综上所述，公司通过与存货相关内部控制的有效执行、客户对项目节点成果的确认及合同价款的支付，确保公司相关存货的真实性。

【核查程序及核查结论】

(一) 申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解和评价与期末存货相关内部控制的设计和执行情况，并测试了关键内部控制运行的有效性；获取发行人报告期存货明细表，了解报告期各期末主要存货库龄情况、期末在执行项目数量以及存货与营业收入、合同负债的比例，比较分析存货变动的合理性；

2、了解报告期各期末存货中签订合同的项目金额占比情况、未签订合同的项目期后合同签署情况；复核发行人对未签订合同存货减值测试中所使用预估项目合同金额是否合理、存货减值计算过程是否正确；

3、查阅同行业可比上市公司的公开资料，了解存货规模以及存货占流动资产的比例情况，对比分析发行人存货规模、存货周转率的合理性；

4、访谈发行人管理层，了解报告期各期发行人项目开发周期变动情况以及存货金额变动的原因以及是否符合行业惯例；

5、获取报告期各期发行人存货、营业成本的构成明细，检查报告期相关支出在存货和营业成本之间的对应关系；

6、对报告期主要客户执行函证和访谈程序，核查项目的执行情况及存货合同履约成本的真实性。

(二) 申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人存货余额及变动合理，存货余额变动情况与项目数量变动情况一致，具有合理性；发行人存货规模与同行业公司对比不存在显著差异；

2、除蚌埠市中环线东环工程项目暂停外，其他存货余额前十大项目开发进度和期后结转情况正常；报告期各期末发行人未签订合同项目的存货库龄主要集中于1年以内；截至本问询函回复出具日，上述项目期后已签订合同的比例较高；发行人对于未签订合同的项目按照中标通知书金额或预估合同金额确定存货预计可实现合同金额，存货跌价准备计提充分、合理；

3、报告期内，发行人存货构成中咨询服务费的具体内容主要为金融系统集成业务和交通系统集成业务所需的维保和工程服务，在主营业务成本中，咨询服务费分类为技术服务采购列示，经核查信息披露准确；

4、发行人存货周转率与科蓝软件、开科唯识相近，低于长亮科技、天阳科技，主要系收入结构、收入确认政策存在差异所致，具备合理性；发行人对存货按照成本与可变现净值孰低计量，单个存货项目成本高于其可变现净值的计提存货跌价准备，存货跌价准备计提谨慎、合理；

5、发行人各期末合同履约成本金额较大且占营业收入比例较高，主要受在手订单规模较大、软件开发业务收入占比较高、开发周期较长等因素的影响；报告期内，发行人合同负债与合同履约成本的比例相对稳定，具有匹配性；报告期内，发行人建立了与存货相关的内部控制并有效执行，存货具有真实性。

【申报会计师说明】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查报告期末合同履行成本初始归集对应的项目建档依据，包括销售合同、中标通知书、项目进场通知等；获取发行人合同履行成本对应的项目实施过程中关键环节管理执行记录表；

2、了解发行人项目管理、日报工时管理、薪酬核算等内部控制制度；获取发行人员工花名册和薪酬明细，查阅员工日报工时填写及审批情况，复核测算项目开发执行人员工资分摊明细表，核查计入合同履行成本项目的人工支出的准确性和完整性；

3、查阅期末合同履行成本对应的项目实施过程中的文件记录，包括发行人与部分客户的沟通记录、需求规格说明书、UAT 测试案例及报告、上线报告等相关外部证据；核查期末合同履行成本对应的软件开发项目回款情况；

4、对报告期主要客户进行访谈，由客户确认双方合作项目的情况，包括报告期内已验收的项目及在执行项目合同金额、合同签订时间、上线及验收时间，付款情况等。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：通过对期末合同履行成本、外部证据的支撑情况的核查，发行人相关合同履行成本真实、可验证。

问题 10. 关于经营净现金流波动、购买大额银行理财及募投项目必要性。

根据申报材料：

(1) 报告期内，发行人经营活动产生的现金流净额分别为 1,097.67 万元、3,595.77 万元及 144.48 万元，整体波动较大且 2022 年大幅减少，申报材料未对波动原因进行进一步说明。

(2) 报告期内，随着自有资金积累和股权投资款项增加，公司可支配的资金数量持续扩大，并将部分资金用于购买理财产品及可转让大额存单，由此在各期末形成交易性金融资产。报告期各期末，公司交易性金融资产金额分别为 5,019.74 万元、6,177.33 万元及 4,228.81 万元。

(3) 发行人本次拟募集资金为 40,354.02 万元，其中募集资金第二大用途为补充流动资金，拟投入资金为 9,529.75 万元，主要系公司收入规模、研发投入及人员不断增长使公司对日常运营资金的需求不断增加，因此需补充一定规模的流动资金以保障公司的正常运营和业务发展规划的顺利实施。

(4) 本次申报材料并未提供资金流水核查专项报告。

请发行人：

(1) 说明报告期内经营净现金流量波动较大的原因及合理性，2022 年经营净现金流量大幅下降的具体原因，与同行业公司的对比情况及差异原因。

(2) 说明各期主要理财产品的具体情况，包括产品名称、购买时间及金额、持有期限、到期时间及到期后处理情况。

(3) 说明在各期末存在大额货币资金及理财产品的情况下，“补充流动资金”为募集资金第二大用途的合理性，进一步明确说明募集资金使用安排的必要性和合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并提交相关资金流水的专项核查报告。

【回复】

一、说明报告期内经营净现金流量波动较大的原因及合理性，2022 年经营净现金流量大幅下降的具体原因，与同行业公司的对比情况及差异原因。

（一）说明报告期内经营净现金流量波动较大的原因及合理性，2022 年经营净现金流量大幅下降的具体原因

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	47,599.77	44,292.77	34,134.98
收到的税费返还	266.14	315.54	406.04
收到其他与经营活动有关的现金	1,803.56	1,719.21	1,117.18
经营活动现金流入小计	49,669.46	46,327.52	35,658.20
购买商品、接受劳务支付的现金	5,472.02	7,634.73	5,965.66
支付给职工以及为职工支付的现金	38,788.91	29,580.02	23,767.57
支付的各项税费	2,533.09	2,385.01	2,340.80
支付其他与经营活动有关的现金	2,730.97	3,131.99	2,486.50
经营活动现金流出小计	49,524.99	42,731.75	34,560.53
经营活动产生的现金流量净额	144.48	3,595.77	1,097.67

如上表所示，报告期内，公司经营活动产生的现金流净额分别为 1,097.67 万元、3,595.77 万元及 144.48 万元，均为正值但存在较大波动，主要系销售商品、提供劳务收到的现金和支付给职工以及为职工支付的现金变动所致，具体分析如下：

1、报告期内，公司营业收入分别为 31,620.22 万元、44,413.13 万元、49,264.29 万元，业务规模增长较快，员工人数和人均薪酬持续增加，销售商品、提供劳务收到的现金和支付给职工以及为职工支付的现金逐年增长。

2、公司 2021 年度经营活动产生的现金流量净额较 2020 年度大幅增长，主要原因为：随着在手订单规模不断增加，营业收入和人均产出快速增长，2021 年度销售商品、提供劳务收到的现金增长幅度和绝对额均大于支付给职工以及为职工支付的现金。

3、公司 2022 年度经营活动产生的现金流量净额较 2021 年度下降，主要原因为：（1）受 2022 年短期宏观因素影响，公司所处行业同行业公司回款情况普遍波动较大，销售商品、提供劳务收到的现金增速放缓；（2）公司员工人数及人均薪酬逐年增加，带来支付给职工以及为职工支付的现金同比增加 9,208.89 万元。

报告期内，公司经营活动净现金流量波动较大的原因与公司实际经营情况相符，具备合理性。

(二) 与同行业可比公司的对比情况及差异原因

报告期内，公司与同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度经营活动产生的现金流量净额	2021 年度经营活动产生的现金流量净额	2020 年度经营活动产生的现金流量净额
科蓝软件	-9,053.26	-7,481.41	-7,262.80
长亮科技	-8,318.22	3,343.72	14,132.87
天阳科技	-21,744.43	-23,137.30	-19,417.89
开科唯识	-3,770.29	1,772.05	5,050.67
兆尹科技	144.48	3,595.77	1,097.67

如上表所示，2022 年受宏观经济因素等影响，同行业公司经营活动产生的现金流量净额大多不理想，同比波动较大，变动情况与公司基本一致。

二、说明各期主要理财产品的具体情况，包括产品名称、购买时间及金额、持有期限、到期时间及到期后处理情况。

报告期各期末，公司理财产品列示为交易性金融资产，系低风险银行理财产品，理财产品期末余额分别为 5,019.74 万元、6,177.33 万元及 4,228.81 万元。

报告期内，公司主要理财产品购买情况如下：

(一) 2022 年度公司主要理财产品购买情况

单位：万元

序号	理财产品名称	金额	购买日期	持有期限	产品到期时间	到期后处理情况
1	南银理财-A3001	1,000.00	2022/12/30	不适用	无固定到期日	已全部赎回
2	兴业银行金雪球添利快线净值型理财产品	1,110.00	2022/3/1、2022/4/1	不适用	无固定到期日	已全部赎回
3	徽商银行合肥创新大道支行-徽安活期化净值型理财产品	2,960.00	2022/3/1 至 2022/12/30	不适用	无固定到期日	部分赎回，截至 2023 年 6 月 30 日未赎回余额 1,810 万元
当年购买理财产品合计		5,070.00	—	—	—	—

(二) 2021 年度公司主要理财产品购买情况

单位：万元

序号	理财产品名称	金额	购买日期	持有期限	产品到期时间	到期后处理情况
1	杭州银行合肥科技支行-“幸福99”新钱包	7,550.00	2021/1/4 至 2021/9/27	不适用	无固定到期日	已全部赎回
2	杭州银行合肥科技支行-“幸福99”臻钱包	1,000.00	2021/9/8	不适用	无固定到期日	尚未赎回
3	杭州银行合肥科技支行-大额存单	1,000.00	2021/1/29	不适用	2024/1/29	尚未到期
4	中信银行-共赢稳健天天利	3,586.00	2021/1/6 至 2021/9/24	不适用	无固定到期日	已全部赎回
5	中信银行-日盈象天天利1号C款	1,146.00	2021/7/26 至 2021/8/04	不适用	无固定到期日	已全部赎回
6	中信银行-共赢稳健周期35天	1,000.00	2021/3/9	35天	2021/4/14	已全部赎回
7	徽商银行合肥创新大道支行-徽安活期化净值型理财产品	10,518.00	2021/1/5 至 2021/12/24	不适用	无固定到期日	已全部赎回
8	兴业银行-金雪球添利快线净值型理财产品	3,976.00	2021/1/6 至 2021/11/1	不适用	无固定到期日	已全部赎回
9	兴业银行“兴业金雪球—优先3号”人民币理财计划	6,390.00	2021/3/19 至 2021/12/24	不适用	无固定到期日	已全部赎回
10	合肥科技农村商业银行-大额存单	3,000.00	2021/1/8	60天	2023/1/8	已全部赎回
11	杭州银行-单位大额存单G043期3年	3,000.00	2021/1/28	119天	2024/1/28	已全部赎回
12	杭州银行合肥科技支行-“幸福99”新钱包	3,150.00	2021/1/4 至 2021/12/24	不适用	无固定到期日	已全部赎回
13	杭州银行合肥科技支行-大额存单	1,000.00	2021/3/2	不适用	2024/3/2	已全部赎回
14	徽商银行合肥创新大道支行-徽安活期化净值型理财产品	1,681.00	2021/1/5 至 2021/12/24	不适用	无固定到期日	已全部赎回
15	兴业银行芜湖分行-兴业金雪球-优先3号	1,365.00	2021/4/7 至 2021/5/12	不适用	无固定到期日	已全部赎回
16	广发银行合肥分行-大额存单	1,000.00	2021/5/13	不适用	2024/5/13	已全部赎回
当年购买理财产品合计		50,362.00	—	—	—	—

(三) 2020年度公司主要理财产品购买情况

单位：万元

序号	理财产品名称	购买金额	购买日期	持有期限	产品到期时间	到期后处理情况
1	杭州银行-结构性存款-3个月	1,000.00	2020/1/13	3个月	2020/4/13	已全部赎回
2	杭州银行-结构性存款-1个月	13,000.00	2020/9/30	1个月	2020/10/31	已全部赎回

序号	理财产品名称	购买金额	购买日期	持有期限	产品到期时间	到期后处理情况
3	杭州银行-季添益开放式第1911期	3,500.00	2020/11/4	不适用	无固定到期日	已全部赎回
4	杭州银行-季添益开放式第1912期	1,500.00	2020/11/11	不适用	无固定到期日	已全部赎回
5	杭州银行-新钱包	10,500.00	2020/5/22 至 2020/12/31	不适用	无固定到期日	已全部赎回
6	徽商银行创新大道-徽安活期化净值型理财产品	19,149.00	2020/1/2 至 2020/12/30	不适用	无固定到期日	已全部赎回
7	兴业银行-兴业金雪球-优先3号	3,344.00	2020/1/7 至 2020/11/3	不适用	无固定到期日	已全部赎回
8	徽商银行弋江支行-徽安活期化净值型理财产品	1,616.00	2020/7/21	不适用	无固定到期日	已全部赎回
9	中信银行合肥望湖城支行-共赢稳健天天利	2,568.00	2020/11/2	不适用	无固定到期日	已全部赎回
10	中信银行合肥望湖城支行-共赢稳健周期35天	2,568.00	2020/11/5	不适用	无固定到期日	已全部赎回
11	徽商银行创新大道支行-徽安活期化净值型理财产品	3,382.00	2020/1/2、2020/1/23、2020/6/1、2020/8/11、2020/11/17	不适用	无固定到期日	已全部赎回
12	兴业银行芜湖分行-兴业金雪球-优先3号	2,754.00	2020/3/31、2020/4/9、2020/5/20、2020/7/1	不适用	无固定到期日	已全部赎回
13	杭州银行合肥分行-“幸福99”新钱包	1,350.00	2020/3/27、2020/9/30、2020/10/13、2020/12/15	不适用	无固定到期日	已全部赎回
当年购买理财产品合计		66,231.00	—	—	—	—

三、说明在各期末存在大额货币资金及理财产品的情况下，“补充流动资金”为募集资金第二大用途的合理性，进一步明确说明募集资金使用安排的必要性和合理性。

公司结合未来三年的流动资金需求及现有流动资金情况，合理测算未来三年所需的资金缺口，拟定募集资金中补充流动资金投入规模为 9,529.75 万元，具体分析如下：

（一）流动资金需求

公司根据未来三年营运资金需求、日常经营所需的周转资金及预计新产品研发投入等，确定未来三年内流动资金需求约为 4.76 亿元，具体如下：

1、营运资金需求测算

（1）营运资金测算的基本假设和营业收入预测

公司结合自身财务状况及未来业务发展，以最近一年经营性流动资产、经营性流动负债占营业收入的比重，采用销售百分比法测算至 2025 年底需要增加营运资金量，相关假设及预估的财务数据仅用于本次补充流动资金的测算，不构成盈利预测或承诺。具体假设如下：①假设预测期内，公司各项经营性流动资产、各项经营性流动负债占营业收入的比例与 2022 年相应比例保持一致；②2020 年至 2022 年，公司营业收入由 31,620.22 万元增长至 49,264.29 万元，年均复合增长率为 24.82%。结合行业发展情况、在手订单情况以及公司规模等因素，假设 2023 年至 2025 年公司营业收入增长率均为 25%。

（2）营运资金需求的测算

公司未来营运资金需求的测算过程如下：

单位：万元、%

项目	2022 年度	2022 年各项金额占营业收入比例	2025E
营业收入	49,264.29	100.00	96,219.32
应收账款	13,423.45	27.25	26,219.76
预付款项	187.04	0.38	365.63
其他应收款	940.39	1.91	1,837.79
存货	19,389.09	39.36	37,871.92
合同资产	2,479.67	5.03	4,839.83
其他流动资产	72.38	0.15	144.33

项目	2022 年度	2022 年各项金额占营业收入比例	2025E
经营性流动资产小计	36,492.02	74.07	71,269.65
应付账款	586.41	1.19	1,145.01
合同负债	10,075.56	20.45	19,676.85
应付职工薪酬	6,443.90	13.08	12,585.49
应交税费	832.6	1.69	1,626.11
其他应付款	390.79	0.79	760.13
经营性流动负债小计	18,329.26	37.21	35,803.21
营运资金需求（经营性流动资产-经营性流动负债）	18,162.76	-	35,466.44
新增流动资金缺口	-	-	17,303.68

如上表所示，公司未来三年营运资金缺口约为 1.73 亿元。

2、日常经营所需的周转资金

截至 2022 年末，公司共有员工 1,752 人，按 2022 年度人均薪酬 21.92 万元测算，公司每月需支付员工薪酬约 3,200 万元，同时银行等金融机构总部多位于北京、上海等地区，叠加差旅报销费用的影响，公司每月支付的员工薪酬、差旅费等固定开支约 4,000 万元。

相比于员工薪酬等固定开支的持续、大额支付，银行等客户付款审批流程较长，且回款主要集中在第四季度，销售回款较薪酬支出具有一定的滞后性。公司前三季度经营活动产生的现金流量净额通常为负，使得公司对日常经营所需的流动性资金需求较大。

为保证日常经营的平稳运转，一般情况下，公司至少预留 3-4 个月的员工薪酬对应的货币资金作为周转资金备用，该部分资金需求约 1.6 亿元。随着业务规模的扩大，公司结合对未来三年员工人数、人均薪酬的预测情况，预计截至 2025 年日常经营所需的周转资金约为 2.43 亿元（即在 1.6 亿元的基础上每年上浮 15%）。

3、新产品、新业务领域研发投入所需资金

银行 IT 行业为技术密集型行业，自主研发形成的新软件产品为公司核心竞争力的体现，也是业务可持续增长的重要保障。报告期内，公司一贯重视新产品、新业务领域的研发投入，报告期内公司投向新产品、新业务领域的研发费用占总研发费用的比例约 40%。

未来公司计划进一步加大新产品、新业务领域的研发投入。公司合理预计未来三年研发费用总投入约 1.5 亿元，结合报告期内新产品、新业务领域的研发投入占比（即约 40%）计算，未来三年公司在新产品、新业务领域投入研发费用约 6,000 万元，该部分研发投入主要使用流动资金支付。

综上所述，公司未来营运资金需求约为 1.73 亿元，日常经营所需的周转资金约为 2.43 亿元，新产品研发费用投入约为 0.6 亿元，资金总需求约为 4.76 亿元。

（二）现有资金情况及资金缺口

报告期各期末，公司货币资金及交易性金融资产情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
货币资金	35,327.29	34,251.82	17,411.38
交易性金融资产	4,228.81	6,177.33	5,019.74
合计	39,556.10	40,429.15	22,431.12

截至 2022 年 12 月 31 日，公司货币资金及交易性金融资产合计 39,556.10 万元，较公司 4.76 亿元资金需求，资金缺口约 8,000 万元。考虑到银行理财资管行业处于不断发展与变革的过程中，为应对可能存在的风险与机遇，公司适当增加资金储备，最终确定募集资金中补充流动资金规模为 9,529.75 万元，“补充流动资金”为募集资金第二大用途具备合理性。

综上所述，公司募集资金中拟补充流动资金 9,529.75 万元，系结合未来三年流动资金需求及现有流动资金情况合理测算所得，募集资金使用安排具有必要性及合理性。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查报告期内发行人经营活动产生的现金流量计算过程，访谈发行人管理层，分析 2022 年经营活动产生的现金流量下降的原因；查询可比公司同期净利润及经营活动产生的现金流情况，与发行人进行对比分析；

2、获取报告期内发行人理财产品明细，检查理财产品的购买及赎回情况；

3、获取截至报告期末发行人货币资金及银行理财产品明细，访谈财务部门负责人，了解现有流动性资金的使用计划；访谈发行人管理层，了解主营业务、生产经营规划、财务状况、发展目标与募集资金投资项目的匹配情况；根据销售百分比法测算发行人未来三年的流动资金缺口，分析发行人补流资金的合理性。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内经营活动净现金流量波动较大，主要影响因素包括：（1）报告期内收入规模上升，销售商品、提供劳务收到的现金逐年增加；（2）受短期宏观因素影响，2022年同行业公司回款情况普遍波动较大；发行人经营净现金流量波动趋势与同行业公司一致，具备合理性；

2、报告期各期末，发行人理财产品余额分别为 5,019.74 万元、6,177.33 万元及 4,228.81 万元，主要为安全性高、流动性强、风险较低的银行理财产品；

3、发行人结合未来三年流动资金需求及现有流动资金情况，合理测算未来三年所需的资金缺口，拟定募集资金中补充流动资金投入规模为 9,529.75 万元，募集资金使用安排具有必要性及合理性；

4、申报会计师已提交资金流水核查专项报告。

问题 11. 关于审计截止日后财务信息。

请发行人说明 2023 年上半年业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、请发行人说明 2023 年上半年业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况，如发行人经营业绩同比存在较大波动的，请说明波动原因、影响因素及应对措施。

（一）2023 年上半年业绩情况（收入、归母净利润、扣非后归母净利润）及同比变动情况

单位：万元、%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动金额	变动比率
营业收入	24,309.54	17,880.82	6,428.72	35.95
归母净利润	1,392.59	1,250.95	141.64	11.32
扣非后归母净利润	1,063.11	654.11	409.00	62.53

注：2023 年 1-6 月数据未经审计或审阅。

2023 年 1-6 月公司营业收入为 24,309.54 万元，同比增长 35.95%；归属于母公司股东的净利润为 1,392.59 万元，同比增长 11.32%；扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润为 1,063.11 万元，同比增长 62.53%。

（二）公司经营业绩波动原因、影响因素及应对措施

公司 2023 年 1-6 月营业收入为 24,309.54 万元，同比增长 35.95%；归母净利润为 1,392.59 万元，同比增长 11.32%；扣除非经常性损益后归属母公司净利润为 1,063.11 万元，同比增长 62.53%。主要影响因素为：

1、报告期内资管行业持续发展，监管政策陆续出台，公司在手订单规模逐年增长，带动营业收入、净利润的增长。2022 年末公司在手订单规模为 5.16 亿元，部分订单在 2023 年转化为收入，使得 2023 年上半年收入增长较快，净利润相应增长。

2、银行等金融机构总部多位于北京、上海等地区，2022年上半年受交通物流等因素影响，部分软件开发项目未能如期验收并确认收入。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人2023年1-6月未审财务报表，并与上年同期数据进行对比分析；

2、与发行人财务负责人及管理层进行沟通，了解审计截止日后发行人主要经营情况、业绩变动情况、变动原因以及未来的变动趋势。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人2023年1-6月收入、净利润较上年同期稳步增长，经营业绩不存在重大不利变化。

问题 12. 关于财务内控。

根据申报材料，发行人报告期内存在通过个人卡发放员工工资、奖金的财务内控不规范情况。

请发行人对照《监管规则适用指引—发行类第 5 号》中关于财务内控的要求，逐项说明发行人是否存在其他财务内控不规范情形，发行人目前财务内控制度是否健全有效。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、发行人是否存在其他财务内控不规范情形，发行人目前财务内控制度是否健全有效

经逐项比对《监管规则适用指引—发行类第 5 号》“5-8 财务内控不规范情形”，报告期内发行人存在与关联方或第三方直接进行资金拆借及利用个人账户对外收付款项等内控不规范情形，具体情况如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中列示财务内控不规范情形	发行人情况	是否已整改完毕
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）	不存在	不适用
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	不存在	不适用
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	2020 年度存在向实控人尹留志借入资金的情况，2021 年已归还	是
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	不存在	不适用
5	利用个人账户对外收付款项	2020 年度存在个人账户支付职工薪酬的情况，当年度已完成规范整改	是
6	出借公司账户为他人收付款项	不存在	不适用
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	不存在	不适用
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	不存在	不适用
9	存在账外账	不存在	不适用
10	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷。发行人存在上述情形的，中介机构应考虑是否影响财务内控健全有效	不存在	不适用

1、与关联方或第三方直接进行资金拆借

报告期内，公司存在向实际控制人尹留志借入资金的情况，具体如下：

单位：万元

关联方	项目	期初余额	本期增加	本期减少	期末余额
2021 年度					
尹留志	本金	108.16	-	108.16	-
	利息	6.13	2.49	8.62	-
合计		114.29	2.49	116.78	-
2020 年度					
尹留志	本金	53.00	55.16	-	108.16
	利息	0.72	5.41	-	6.13
合计		53.72	60.57	-	114.29

2020 年度和 2021 年度，公司向实际控制人尹留志借入资金本金及利息合计分别为 60.57 万元、2.49 万元，金额较低。截至 2021 年 12 月 31 日，公司按照银行同期借款利率向尹留志偿还全部本金及利息合计 116.78 万元。

2022 年度，公司不存在关联方资金拆借情况。报告期内，公司独立经营，不存在对关联方资金的重大依赖，上述关联方资金拆借事项对公司的主营业务和经营成果无重大不利影响。

针对关联方资金拆借事项，公司已于招股说明书“第八节公司治理与独立性”之“七、关联方与关联交易、（二）关联交易”进行披露。

2、利用个人账户对外收付款项

（1）个人卡基本情况

2020 年，出于降低员工个人税负及资金支付灵活度等考虑，公司存在使用员工及非员工的个人银行账户，用于发放员工工资、奖金的情况，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发放职工薪酬	-	-	224.06
合计	-	-	224.06

2020 年度，公司通过个人卡发放职工薪酬金额为 224.06 万元，涉及管理人员 4 人、销售人员 24 人，合计发放 61 笔，占当期发放总薪酬的比例为 0.95%，个人卡事项已经审计调整还原至公司财务报表。2020 年，公司发放职工薪酬所涉及的个人银行账户情况如下：

单位：万元

姓名	身份	开户银行	银行卡号	薪酬发放金额	账户状态
郑诚诚	行政部门副经理	徽商银行	6217*****0233	19.37	已注销
周杰	行政人员	光大银行	6214*****5833	26.91	已注销
廖华超	周杰配偶	徽商银行	6217*****9669	30.59	已注销
郝兵	公司监事李玲亲属	交通银行	6222*****1450	74.03	已注销
潘林	实控人尹留志朋友	交通银行	6222*****6238	55.16	已注销
合计	—	—	—	224.06	—

截至 2020 年 9 月底，公司已停止使用个人卡发放职工薪酬，2021 年度和 2022 年度，公司不存在使用个人卡的情况。截至本问询函回复出具日，公司已注销上述个人卡账户。

针对个人卡事项，公司已于招股说明书“第八节公司治理与独立性”之“二、内部控制评估意见及鉴证意见、（一）报告期内公司存在的内部控制缺陷及整改情况”进行披露。

除与关联方或第三方直接进行资金拆借、利用个人账户对外收付款项外，报告期内，公司不存在《监管规则适用指引—发行类第 5 号》中列示的其他财务内控不规范的情形，财务内控不规范情形均已整改规范，并进一步完善了内部控制制度，加强了内部管理。

综上所述，公司已建立健全的财务内控制度并有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规及财务报告的可靠性。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，与发行人实际情况进行逐项核对比较；

2、查阅发行人制定的《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》

《会计核算制度》《内部控制制度》《资金管理制度》等内部治理与管理制度，获取发行人出具的《内部控制自我评价报告》；

3、访谈发行人管理层、财务总监及发行人关联方，了解是否存在内控不规范的行为；

4、测试发行人与资金使用相关的内部控制的设计和运行有效性；

5、获取企业信用报告，核查发行人贷款、资产股权、抵押、质押、受限、对外担保情况；登陆国家企业信用公示系统，核查发行人控股股东、实际控制人所持发行人股份质押的情况；

6、申报会计师亲自前往银行打印发行人资金流水，将打印资金流水与账面记录核对，检查账面大额往来款，核查是否存在第三方收付、资金拆借等不规范的行为；

7、查阅了发行人银行借款合同，并检查了借款相关的明细账、会计凭证和资金流水，核查是否存在转贷等不规范行为；

8、获取了发行人已开立银行账户清单，与账面银行账户进行核对，核实是否存在未入账银行账户的情况；

9、获取了发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水，核查重要资金流水的经济内容，核实是否与发行人之间、与发行人的客户及供应商之间存在资金往来、代收货款、代垫费用等行为。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期初，发行人存在个人卡、关联方资金拆借等不规范行为，截至2022年12月31日，发行人已严格按照现行法规、规则、制度要求对涉及的财务内控不规范情形进行整改，整改后公司内部控制制度健全并有效执行。

问题 13. 关于历史沿革。

根据申报材料：

(1) 发行人历史上曾引入较多机构投资者和自然人股东，目前公司共有 31 名股东，其中 14 名为机构股东。历史沿革中存在后期投资者比早期投资者入股价格更低的情形，如 2023 年 1 月外部财务投资者招商数科入股价格为 26.28 元/股，低于 2022 年 5 月芜湖高新入股价格（32.84 元/股），申报材料未予进一步说明。

(2) 报告期内，尹留志多次转让自身股份。同时招股书披露了发行人实际控制人控制股份比例较低的风险。目前实控人尹留志及其直系亲属合计控制公司 38.96% 的股份。本次发行后，实际控制人控制的公司股份比例将降低至 29.23%。

(3) 2021 年 11 月 16 日，兆尹科技及其全体股东签订《安徽兆尹信息科技股份有限公司历史沿革全部特殊性约定解除协议书》，解除了全部对赌协议。上述协议签署后，公司引入了芜湖高新和招商数科两位股东，发行人及其实际控制人、控股股东与该两位新股东不存在特殊性约定。

(4) 兆尹安联现为发行人全资子公司。2012 年 8 月 8 日，发行人与兆尹安联原股东安联集团、合肥益众投资管理有限公司、崔兴柏、姚云、刘少峰等签订股权转让协议，约定发行人受让兆尹安联 100% 股权。崔兴柏为发行人历史股东，于 2015 年 6 月退股，同时姚云、刘少峰系发行人第八次增资入股股东。发行人现办公大楼所在地块系安联集团取得，目前不动产权利人为全资子公司翰鑫科技。

(5) 发行人股东芜湖莹朋经穿透后存在契约型私募基金股东。

(6) 2018 年 9 月，发行人出资设立参股公司国科军通，其主要从事物业运营业务。

请发行人：

(1) 结合经营业绩情况、市盈率等因素，说明不同批次外部股东的身份、入股背景、入股价格及其公允性，是否存在股份代持或其他利益安排，发行人股权是否清晰稳定；说明招商数科入股价格低于芜湖高新入股价格的原因。

(2) 说明实际控制人尹留志多次转让自身股权的原因，是否存在应缴纳所得税未缴的情形。

(3) 说明对赌协议是否存在恢复条款，签订及解除是否符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》要求；结合对赌协议及补充协议关于终止的具体约定情况，说明对赌协议相关会计处理是否符合《企业会计准则》及财政部相关应用的案例规定。

(4) 说明崔兴柏入股后又退出发行人的原因及背景，是否存在代持或其他利益安排；结合兆尹安联历史沿革、经营场所信息重叠、主要经营情况等，说明安联集团是否与发行人发生业务或资金往来，是否与发行人存在潜在关联关系。

(5) 说明相关契约型私募基金股东的身份适格性，发行人股权结构中存在的资管产品或契约型私募投资基金股东是否符合相关监管要求。

(6) 说明参股国科军通的原因，其业务与发行人业务的关系及对发行人的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，申报会计师对问题（2）（3）发表明确意见。

【回复】

二、说明实际控制人尹留志多次转让自身股权的原因，是否存在应缴纳所得税未缴的情形。

公司实际控制人尹留志历次股权转让情况及转让原因具体如下：

序号	时间	受让方及转让数量、价格	股权转让原因
1	2011 年 11 月	尹留志将其持有的兆尹有限 619.50 万元股权作价 619.50 万元转让给兆尹资管，转让价格为 1 元/注册资本。	2011 年 11 月，尹留志、郭福嘉、何成弥、张锡九共同设立兆尹资管。尹留志、郭福嘉、何成弥、张锡九将其合计持有的兆尹有限 1,006.20 万元股权转让给兆尹资管。其中，尹留志将其持有的兆尹有限 41.3% 股权（对应出资额 619.50 万元）作价 619.50 万元转让给兆尹资管。本次转让系相关股东将直接持股方式变更为间接持股方式，转让方均为受让方兆尹资管股东，转让方通过兆尹资

序号	时间	受让方及转让数量、价格	股权转让原因
			管间接持股比例与原直接持股比例相同。
2	2016年12月	尹留志将其直接持有的400万股股份作价1,200万元转让给永智咨询，转让价格为3元/股。	永智咨询系公司员工持股平台，本次转让系为了实施股权激励。
3	2019年6月	尹留志将其持有的公司20万股股份作价242.40万元转让给汪全平，转让价格为12.12元/股。	受让方看好公司未来发展，希望投资兆尹科技，经与尹留志协商，尹留志同意向受让方转让部分股份，合计转让股份数为402万股，占公司总股本的4.63%。
4	2019年8月	尹留志将其持有的公司145万股股份作价2,027.10万元转让给六安拾岳禾安一期创业投资合伙企业（有限合伙），转让价格为13.98元/股。	
5	2019年10月	尹留志将其持有的公司67万股股份（持股比例为0.9024%）作价936.66万元转让给章剑平，转让价格为13.98元/股。	
6	2019年12月	尹留志将其持有的公司40万股股份作价559.20万元转让给巴瑞林，转让价格为13.98元/股。	
7	2019年12月	尹留志将其持有的公司50万股股份作价699.00万元转让给北京得韬，转让价格为13.98元/股。	
8	2020年5月	尹留志将其持有的公司20万股股份作价279.60万元转让给魏云，转让价格为13.98元/股。	
9	2022年5月	尹留志将其持有的公司60万股股份作价1,970.68万元转让给芜湖高新，转让价格为32.84元/股。	

历次股权转让中，尹留志均按照法规要求缴纳个人所得税，不存在应缴纳所得税未缴的情形。

三、说明对赌协议是否存在恢复条款，签订及解除是否符合《监管规则适用指引——发行类第4号》要求；结合对赌协议及补充协议关于终止的具体约定情况，说明对赌协议相关会计处理是否符合《企业会计准则》及财政部相关应用的案例规定。

（一）说明对赌协议是否存在恢复条款

发行人部分股东投资时，曾在相关投资协议中与发行人及控股股东、实际控制人等主体约定了估值调整机制等条款（以下简称“对赌协议”），具体情况如下：

1、2010年1月对赌协议

2010年1月，兆尹有限及其股东尹留志、郭福嘉等主体与浙江华睿、宗佩民、王志峰、珠海鑫桥签署了《投资协议书》《投资补充协议》，前述投资协议约定了业绩承诺、上市时间、股权回购和股权对外转让等特别事项。

2、2011年11月对赌协议

2011年11月，兆尹有限及其股东与新安金融签署《投资协议书》，约定了业绩目标、上市申报时间和股权回购等特别事项。

3、2019年1月对赌协议

2019年1月29日，兆尹科技及其所有股东与深圳壹账通、苏州夏鑫、上海晋榕签订《增资协议》《股东协议》，约定了反摊薄保护、股权回购、业绩承诺、限制股权转让、优先认购等特别事项。

2019年6月28日，兆尹科技及全体股东与深圳壹账通、苏州夏鑫、上海晋榕签订了《关于安徽兆尹信息科技股份有限公司之增资协议及股东协议之补充协议》，约定深圳壹账通终止对公司的投资。

4、2021年11月解除全部对赌协议

2021年11月16日，兆尹科技及其全体股东签订《安徽兆尹信息科技股份有限公司历史沿革全部特殊性约定解除协议书》(以下简称“《对赌终止协议》”)，该协议主要内容如下：

“一、自本协议生效之日起，本协议各方曾与兆尹科技及/或其股东签署的协议（以下统称“投资协议”）中尚未终止的特殊条款（包括但不限于业绩对赌及补偿、回购权、优先清算权、反摊薄权、最优惠条款、股权转让限制、一票否决权等全部特殊性条款安排，以下统称“特殊约定”）终止并自始无效，不具有法律约束力，且该等终止未附加任何条件，任何情形下均不再恢复。

二、各方确认：本协议生效后，本协议各方均不存在与兆尹科技及/或其股东之间关于兆尹科技的股权回购、业绩对赌及补偿等特殊约定，以及其他违反《公司法》、公司章程以及“同股同权”原则的特殊约定。

三、无论投资协议项下的特殊约定是否已触发或根据特殊约定享有的特别权利是否已行使，各方同意不以任何方式向兆尹科技及/或其股东主张任何与该等特殊约定相关的权利或要求前述任何一方承担违约责任、连带责任。

四、自兆尹科技由有限公司整体变更为股份公司之日起，兆尹科技的公司治理根据现行有效的法律法规、兆尹科技章程及制度执行，兆尹科技股东之间与现行有效的法律法规、兆尹科技章程及制度相冲突的约定（如有）均已终止并自始无效，不具有法律约束力，且该等终止未附加任何条件，任何情形下均不再恢复。

五、本协议内容与本协议生效前各方签署的投资协议约定不一致的，以本协议约定为准。”

上述协议签署后，公司引入了芜湖高新和招商数科两位股东，公司及其实际控制人、控股股东与该两位新股东不存在对赌协议。

综上所述，《对赌终止协议》生效后，发行人与股东之间、股东与股东之间的全部特殊性条款安排终止并自始无效、不具有法律约束力，且该等终止未附加任何条件，任何情形下均不再恢复，对赌协议之解除不存在恢复条款。

（二）签订及解除是否符合《监管规则适用指引——发行类第4号》要求

发行人及其股东签署的对赌协议条款与《监管规则适用指引——发行类第4号》要求的对照情况如下：

序号	《监管规则适用指引——发行类第4号》要求	具体情况	是否符合《监管规则适用指引——发行类第4号》
1	发行人不作为对赌协议当事人	发行人曾签署过涉及对赌条款或股东特殊权利条款的协议均已解除并自始无效且不附带任何恢复条款	符合
2	对赌协议不存在可能导致公司控制权变化的约定	对赌协议已在审计报告出具日前解除并约定自始无效，不存在可能导致公司控制权变化的约定	符合
3	对赌协议不与市值挂钩	对赌协议已在审计报告出具日前解除并约定自始无效，不存在与市值挂钩的情况	符合
4	对赌协议不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形	对赌协议已在审计报告出具日前解除并约定自始无效，不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形	符合

序号	《监管规则适用指引——发行类第4号》要求	具体情况	是否符合《监管规则适用指引——发行类第4号》
5	解除对赌协议应关注以下方面： ①约定“自始无效”，对回售责任“自始无效”相关协议签订日在财务报告出具日之前的，可视为发行人在报告期内对该笔对赌不存在股份回购义务，发行人收到的相关投资款在报告期内可确认为权益工具；对回售责任“自始无效”相关协议签订日在财务报告出具日之后的，需补充提供协议签订后最新一期经审计的财务报告。 ②未约定“自始无效”的，发行人收到的相关投资款在对赌安排终止前应作为金融工具核算。	《对赌终止协议》签订日在财务报告出具日之前，发行人在报告期内对对赌不存在股份回购义务，发行人收到的相关投资款在报告期内确认为权益工具	符合

截至本问询函回复出具日，发行人曾签署过涉及对赌条款或股东特殊权利条款的协议均已解除并自始无效且不附带任何恢复条款，符合《监管规则适用指引——发行类第4号》中“4-3 对赌协议”的要求。

（三）说明对赌协议相关会计处理是否符合《企业会计准则》及财政部相关应用的案例规定

1、《企业会计准则》相关规定

《企业会计准则第37号—金融工具列报》及其应用指南相关规定如下：

“金融负债，是指企业符合下列条件之一的负债：

- （1）向其他方交付现金或其他金融资产的合同义务；
- （2）在潜在不利条件下，与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；
- （3）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的非衍生工具合同，且企业根据该合同将交付可变数量的自身权益工具；
- （4）将来须用或可用企业自身权益工具进行结算的衍生工具合同，但以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产的衍生工具合同除外。

权益工具，是指能证明拥有某个企业在扣除所有负债后的资产中的剩余权益的合同。企业发行的金融工具同时满足下列条件的，符合权益工具的定义，应当将该金融工具分类为权益工具：

(1) 该金融工具应当不包括交付现金或其他金融资产给其他方，或在潜在不利条件下与其他方交换金融资产或金融负债的合同义务；

(2) 将来须用或可用企业自身权益工具结算该金融工具。如为非衍生工具，该金融工具应当不包括交付可变数量的自身权益工具进行结算的合同义务；如为衍生工具，企业只能通过以固定数量的自身权益工具交换固定金额的现金或其他金融资产结算该金融工具。”

发行人曾签署过涉及对赌条款或股东特殊权利条款的协议，协议均已解除并自始无效且不附带任何恢复条款，根据《企业会计准则第 37 号—金融工具列报》及其应用指南相关规定，相关协议不存在向投资方交付现金的合同义务，不满足金融负债的确认条件，应分类为权益工具。

2、财政部相关应用的案例

财政部于 2022 年 9 月发布了《金融负债与权益工具的区分应用案例一对减资程序的考虑》、《金融负债与权益工具的区分应用案例一中止和恢复回售权》、《金融负债与权益工具的区分应用案例一补充协议导致发行人义务变化》、《金融负债与权益工具的区分应用案例一发行人作为合同一方承担的义务》、《金融负债与权益工具的区分应用案例一投资者保护条款》等金融工具准则应用案例。

发行人曾签署过涉及对赌条款或股东特殊权利条款的协议，协议均已解除并自始无效且不附带任何恢复条款，结合财政部金融工具准则应用案例分析如下：

(1) 发行人不负有股份回购约定项下的法律义务，不存在对减资程序的考虑；

(2) 发行人不存在中止和恢复回售权导致发行人不能无条件避免以现金回购自身权益工具的合同义务的情形；

(3) 发行人不存在作为合同一方承担义务的情形。

综上所述，发行人签订的上述协议不存在向投资方交付现金的合同义务，不满足金融负债的确认条件，应分类为权益工具；发行人在收到投资机构的投资款

时，全部计入所有者权益，其中认缴注册资本金额计入股本（实收资本），超过认缴注册资本的部分计入资本公积，相关会计处理符合《企业会计准则》及财政部相关应用的案例规定。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《监管规则适用指引——发行类第 4 号》及《企业会计准则》相关要求，与发行人实际情况进行逐项核对比较；

2、查阅了尹留志历次股权转让的完税证明和报告期内的银行流水；

3、查阅了发行人历次与股东签订的涉及对赌条款的相关协议及解除协议，核查发行人是否承担回购义务，对赌协议是否存在恢复条款；查阅发行人会计账簿，对发行人对赌协议相关会计处理进行核查；

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、实际控制人尹留志已说明其多次转让自身股权的原因，不存在应缴纳所得税未缴的情形；

2、截至本问询函回复出具日，发行人曾签署过涉及对赌条款或股东特殊权利条款的协议均已解除并自始无效且不附带任何恢复条款，符合《监管规则适用指引——发行类第 4 号》中“4-3 对赌协议”的要求。发行人对赌协议相关会计处理符合《企业会计准则》及财政部相关应用案例规定；

问题 14. 关于股权激励与股份支付。

根据申报材料：

(1) 发行人员工持股平台共 4 家，分别为尹智咨询、永智咨询、鑫智咨询及璿智咨询。其中尹智咨询的出资人包括发行人或子公司在职员工、顾问及鑫智咨询。申报材料未说明股权激励方案包含员工以外人员的原因。

(2) 报告期内，公司确认的股份支付费用分别为 189.42 万元、86.31 万元及 123.33 万元。申报材料未披露相关公允价值的确认方法及其合理性。

请发行人：

(1) 说明前述员工持股平台的人员构成、任职年限、任职情况，存在非员工持股情况及原因，各出资人出资资金来源及合法合规性，是否存在其他利益安排。

(2) 说明相关股权激励计划的锁定期、服务期安排（如有）、离职人员所持份额的转让安排等，上述股权激励计划，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理，对应的 PE 数据情况，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明前述员工持股平台的人员构成、任职年限、任职情况，存在非员工持股情况及原因，各出资人出资资金来源及合法合规性，是否存在其他利益安排。

截至本问询函回复出具日，公司持股平台的人员构成、任职年限、任职情况如下：

(一) 尹智咨询

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	职位	入职时长(年)	认缴出资额(万元)	出资比例(%)
1	尹留志	普通合伙人	董事长、总经理	15.97	176.97	20.82
2	王龙	有限合伙人	部门总经理	12.99	85.00	10.00
3	合肥鑫智管理咨询合伙企业	有限合伙人	-	-	66.13	7.78

序号	合伙人姓名/ 名称	合伙人性质	职位	入职时长 (年)	认缴出资额 (万元)	出资比例 (%)
	(有限合伙)					
4	谈晓玉	有限合伙人	财务总监	11.82	51.00	6.00
5	汤婷婷	有限合伙人	业务专家	15.18	42.50	5.00
6	张飞飞	有限合伙人	售前总监	15.68	35.70	4.20
7	李洪峰	有限合伙人	外部顾问	-	34.00	4.00
8	熊辉	有限合伙人	外部顾问	-	34.00	4.00
9	辛洪胜	有限合伙人	部门总经理	8.84	34.00	4.00
10	葛辉	有限合伙人	部门副总经理	9.31	25.50	3.00
11	刘家波	有限合伙人	部门总经理	14.6	17.00	2.00
12	张勇	有限合伙人	部门总经理	9.31	17.00	2.00
13	张金生	有限合伙人	部门副总经理	14.67	17.00	2.00
14	李玲	有限合伙人	部门总经理	14.34	17.00	2.00
15	赵永明	有限合伙人	部门总经理	2.91	17.00	2.00
16	吕磊	有限合伙人	项目总监	14.07	13.60	1.60
17	张健	有限合伙人	部门总经理	12.23	10.20	1.20
18	陈清平	有限合伙人	产品总监	12.50	8.50	1.00
19	秦雪玲	有限合伙人	需求工程师	14.26	8.50	1.00
20	陈小苍	有限合伙人	研发经理	10.33	8.50	1.00
21	吴海燕	有限合伙人	测试工程师	13.57	8.50	1.00
22	王青松	有限合伙人	项目总监	14.32	8.50	1.00
23	孙英家	有限合伙人	部门总经理	11.67	8.50	1.00
24	陈婷	有限合伙人	部门副总经理	14.26	8.50	1.00
25	田晶	有限合伙人	业务专家	13.32	8.50	1.00
26	金强	有限合伙人	业务专家	12.92	8.50	1.00
27	童绪文	有限合伙人	部门副总经理	14.62	8.50	1.00
28	徐逸飞	有限合伙人	销售总监	12.73	8.50	1.00
29	田超	有限合伙人	部门总经理助理	13.74	8.50	1.00
30	李岚	有限合伙人	产品经理	13.21	5.10	0.60
31	晋红红	有限合伙人	系统设计工程师	12.25	5.10	0.60
32	肖霞	有限合伙人	需求工程师	13.23	5.10	0.60
33	齐拥军	有限合伙人	需求工程师	12.28	5.10	0.60
34	郭杰	有限合伙人	部门副总经理	9.98	5.10	0.60
35	祁兵	有限合伙人	项目总监	11.22	5.10	0.60
36	纪振	有限合伙人	项目经理	11.92	5.10	0.60
37	邓兆晖	有限合伙人	研发经理	9.72	5.10	0.60
38	王锐	有限合伙人	项目总监	9.92	3.40	0.40
39	蒋海涛	有限合伙人	研发总监	10.12	3.40	0.40
40	汪茹	有限合伙人	业务专家	13.46	3.40	0.40
41	郑诚诚	有限合伙人	行政副经理	12.97	3.40	0.40
	合计	-	-	-	850.00	100.00

注：职位及入职时长均为截至 2023 年 6 月 30 日数据。

(二) 鑫智咨询

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	职位	入职时长(年)	认缴出资额(万元)	出资比例(%)
1	尹留志	普通合伙人	董事长、总经理	15.97	23.63	35.73
2	王丹青	有限合伙人	销售总监	13.26	8.50	12.85
3	李玉松	有限合伙人	需求工程师	11.29	5.10	7.71
4	丁峰	有限合伙人	项目总监	9.34	5.10	7.71
5	彭真	有限合伙人	架构师	9.29	5.10	7.71
6	朱红	有限合伙人	研发经理	9.31	3.40	5.14
7	费晗昱	有限合伙人	系统设计工程师	12.29	3.40	5.14
8	张郑军	有限合伙人	部门总经理助理	12.65	3.40	5.14
9	徐松	有限合伙人	JAVA 开发工程师	12.38	1.70	2.57
10	鲍士强	有限合伙人	项目总监	12.21	1.70	2.57
11	王勤	有限合伙人	需求经理	12.27	1.70	2.57
12	王月雷	有限合伙人	研发经理	8.87	1.70	2.57
13	刘超	有限合伙人	项目经理	9.09	1.70	2.57
合计		-	-	-	66.13	100.00

注：职位及入职时长均为截至 2023 年 6 月 30 日数据。

(三) 永智咨询

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	职位	入职时长(年)	认缴出资额(万元)	出资比例(%)
1	尹留志	普通合伙人	董事长、总经理	15.97	597.60	49.80
2	合肥鉴智信息咨询合伙企业(有限合伙)	有限合伙人	-	-	293.40	24.45
3	涂汀	有限合伙人	部门副总经理	9.83	30.00	2.50
4	李海	有限合伙人	部门总经理助理	7.17	18.00	1.50
5	李丽	有限合伙人	测试总监	9.70	15.00	1.25
6	鲍晴晴	有限合伙人	售前经理	9.33	15.00	1.25
7	曹国	有限合伙人	研发经理	7.24	15.00	1.25
8	杨松柏	有限合伙人	产品经理	7.74	15.00	1.25
9	罗许波	有限合伙人	销售总监	7.97	12.00	1.00
10	胡钊	有限合伙人	研发总监	6.78	12.00	1.00
11	王大权	有限合伙人	销售总监	7.94	12.00	1.00
12	凌道静	有限合伙人	销售总监	10.26	12.00	1.00
13	陈卓	有限合伙人	技术专家	6.75	12.00	1.00
14	张会敏	有限合伙人	HRBP	11.56	9.00	0.75
15	董恩路	有限合伙人	部门总经理助理	11.94	9.00	0.75
16	李毅	有限合伙人	部门副总经理	7.73	9.00	0.75
17	王平一	有限合伙人	产品总监	7.92	9.00	0.75
18	任轩	有限合伙人	部门总经理助理	7.84	9.00	0.75
19	吴齐元	有限合伙人	项目总监	8.18	9.00	0.75
20	周玲	有限合伙人	系统设计工程师	9.89	9.00	0.75
21	艾新泓乐	有限合伙人	售前经理	8.89	9.00	0.75
22	魏向阳	有限合伙人	项目总监	2.47	9.00	0.75
23	吴德宝	有限合伙人	系统设计工程师	7.07	6.00	0.50
24	王丹青	有限合伙人	销售总监	13.26	6.00	0.50

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	职位	入职时长(年)	认缴出资额(万元)	出资比例(%)
25	张郑军	有限合伙人	部门总经理助理	12.65	6.00	0.50
26	丁峰	有限合伙人	项目总监	9.34	6.00	0.50
27	范念念	有限合伙人	部门副总经理	11.20	6.00	0.50
28	李玉松	有限合伙人	需求工程师	11.29	6.00	0.50
29	汪炎华	有限合伙人	需求工程师	9.09	6.00	0.50
30	孙承芬	有限合伙人	需求工程师	9.01	6.00	0.50
31	鲍士强	有限合伙人	项目总监	12.21	3.00	0.25
32	田超	有限合伙人	部门总经理助理	13.74	3.00	0.25
33	王丽丽	有限合伙人	研发经理	11.27	3.00	0.25
34	王来欢	有限合伙人	项目总监	5.42	3.00	0.25
合计		-	-	-	1,200.00	100.00

注：职位及入职时长均为截至 2023 年 6 月 30 日数据。

(四) 睿智咨询

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	职位	入职时长(年)	认缴出资额(万元)	出资比例(%)
1	尹留志	普通合伙人	董事长、总经理	15.97	79.20	20.25
2	赵含为	有限合伙人	项目总监	7.84	20.00	5.11
3	孙英家	有限合伙人	部门总经理	11.67	20.00	5.11
4	李玲	有限合伙人	部门总经理	14.34	20.00	5.11
5	张玉玲	有限合伙人	售前工程师	7.00	12.00	3.07
6	徐逸飞	有限合伙人	销售总监	12.73	12.00	3.07
7	吕磊	有限合伙人	项目总监	14.07	12.00	3.07
8	王月雷	有限合伙人	研发经理	8.87	12.00	3.07
9	邓业斌	有限合伙人	部门副总经理	7.13	12.00	3.07
10	刘家波	有限合伙人	部门总经理	14.6	12.00	3.07
11	刘磊	有限合伙人	研发经理	8.93	8.00	2.05
12	王青松	有限合伙人	项目总监	14.32	8.00	2.05
13	郑丰	有限合伙人	部门总经理助理	6.40	8.00	2.05
14	汪瀚超	有限合伙人	研发经理	7.74	8.00	2.05
15	潘志文	有限合伙人	专家会计师	7.31	8.00	2.05
16	王勤	有限合伙人	需求经理	12.27	8.00	2.05
17	孙燕	有限合伙人	公共关系经理	12.32	8.00	2.05
18	强成西	有限合伙人	JAVA 开发工程师	6.80	8.00	2.05
19	田晶	有限合伙人	业务专家	13.32	8.00	2.05
20	晋红红	有限合伙人	系统设计工程师	12.25	8.00	2.05
21	金强	有限合伙人	业务专家	12.92	8.00	2.05
22	汪海建	有限合伙人	产品总监	6.31	8.00	2.05
23	刘二通	有限合伙人	研发经理	6.77	8.00	2.05
24	徐松	有限合伙人	JAVA 开发工程师	12.38	8.00	2.05
25	胡辉	有限合伙人	部门总经理助理	8.66	8.00	2.05
26	邓兆晖	有限合伙人	研发经理	9.72	8.00	2.05
27	高聪	有限合伙人	研发经理	8.05	4.00	1.02
28	张健	有限合伙人	部门总经理	12.23	4.00	1.02

序号	合伙人姓名/名称	合伙人性质	职位	入职时长(年)	认缴出资额(万元)	出资比例(%)
29	刘超	有限合伙人	项目经理	9.09	4.00	1.02
30	童绪文	有限合伙人	部门副总经理	14.62	4.00	1.02
31	程高灵	有限合伙人	项目经理	7.16	4.00	1.02
32	杨雪	有限合伙人	测试经理	7.74	4.00	1.02
33	任平	有限合伙人	JAVA 开发工程师	6.78	4.00	1.02
34	田超	有限合伙人	部门总经理助理	13.74	4.00	1.02
35	费晗昱	有限合伙人	系统设计工程师	12.29	4.00	1.02
36	储蜜	有限合伙人	系统设计工程师	7.16	4.00	1.02
37	何阳阳	有限合伙人	架构师	6.80	4.00	1.02
38	李俊	有限合伙人	研发经理	7.60	4.00	1.02
39	鲍士强	有限合伙人	项目总监	12.21	4.00	1.02
合计		-	-	-	391.20	100.00

注：职位及入职时长均为截至 2023 年 6 月 30 日数据。

截至本问询函回复出具日，除李洪峰、熊辉为公司顾问外，其余人员均为公司在职员工。李洪峰为中国科学技术大学管理学院副教授，专业为政治经济学，于 2014 年退休，专长为市场营销；熊辉为美国罗格斯-新泽西州立大学教授，专业为计算机，专长为数据及信息工程领域技术研究。公司自 2011 年起聘请李洪峰、熊辉为公司提供顾问服务，参与公司的业务战略决策。

2014 年 11 月公司实施股权激励，因认可李洪峰、熊辉对公司所作贡献，同时李洪峰、熊辉看好公司未来发展前景，双方同意李洪峰、熊辉以公司其他员工激励相同的价格通过持股平台间接认购公司股权。

各出资人的资金来源均为合伙人自有或自筹合法资金，不存在其他利益安排。

二、说明相关股权激励计划的锁定期、服务期安排（如有）、离职人员所持份额的转让安排等，上述股权激励计划，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理，对应的 PE 数据情况，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因。

（一）说明相关股权激励计划的锁定期、服务期安排（如有）、离职人员所持份额的转让安排等

根据合伙协议、股权激励计划，关于锁定期、服务期安排、离职人员所持份额的转让安排等相关约定如下：

1、锁定期

合伙协议、股权激励计划相关约定如下：

“自本合伙企业成立之日起至被投资公司完成首次公开发行股票并上市（以下简称“IPO”）之日，未经普通合伙人决定，本合伙企业持有的被投资公司股票不得转让或质押。

自有限合伙人取得财产份额（包括因直接出资成为合伙人或者因受让其他合伙人的财产份额成为合伙人）之日起至被投资公司完成 IPO 之前，不论任何原因，有限合伙人转让其持有的财产份额的，每一财产份额的转让价格即该有限合伙人在本合伙企业的出资或受让财产份额时的价格。如有限合伙人通过增资或受让等方式分次取得财产份额的，则前述期限亦分别计算。

有限合伙人根据本协议约定退伙的，计算合伙企业向其退还财产份额的价格按照前款规定执行。”

2、服务期

根据财政部于 2021 年 5 月发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》，按照合伙协议、股权激励计划关于锁定期的相关约定，员工须服务至公司成功完成首次公开募股，否则其持有的股份将以原认购价回售给公司或实际控制人等相关方，则表明员工须完成规定的服务期限方可从股权激励计划中获益，属于可行权条件中的服务期限条件，成功完成首次公开募股属于可行权条件中业绩条件的非市场条件。

3、离职人员所持份额的转让安排

合伙协议、股权激励计划相关约定如下：

“被投资企业完成 IPO 前，如有限合伙人与被投资公司终止或解除劳动关系（包括主动辞职与被投资公司辞退，以及劳动合同届满不再续聘）或终止或解除顾问关系（包括主动解除与被投资公司解除，以及顾问合同届满不再续聘），该有限合伙人应当将其持有的全部财产份额按照本协议第十八条的约定转让，每一财产份额的转让价格即该有限合伙人在合伙企业的原始出资额，合伙人通过增资或受让方式取得财产份额的，转让价格为增资或受让价格。

投资企业完成 IPO 后，有限合伙人转让其持有的财产份额的，转让价格参考

被投资公司股票市场价格，由转让方与受让方协商确定。”

根据上述合伙协议、股权激励计划关于锁定期、服务期安排、离职人员所持份额的转让安排等的相关约定，公司合理估计未来成功上市时点为2024年12月，并将授予日至成功上市时点的期间作为等待期。

（二）上述股权激励计划，股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果是否合理

公司历次股权激励相关情况、公允价值及确定依据如下：

序号	授予日	持股平台名称	持股平台情况		对应兆尹科技情况		兆尹科技每股公允价值 (元/股)	公允价值确定依据	
			授予份额 (份)	授予价格 (元/份)	股份数量 (股)	每股价格 (元/股)		参考公允价值时点	公允价值参考事项
1	2014年9月、 2014年11月	尹智咨询	8,500,000.00	1.00	5,000,000.00	1.70	4.30	2015年6月	参考2015年6月崔兴柏、新安金融转让股权给尹留志、镇磊等9人的转让价格
2	2015年7月	尹智咨询	1,530,000.00	1.00	900,000.00	1.70	4.30	2015年6月	参考2015年6月崔兴柏、新安金融转让股权给尹留志、镇磊等9人的转让价格
		鑫智咨询	661,300.00	1.00	389,000.00	1.70			
3	2016年12月	永智咨询	10,423,500.00	1.33	3,474,500.00	4.00	7.00	2016年5月	参考2016年5月外部机构投资者金通创投和安益大通的入股价格
		鋈智咨询	2,102,000.00	1.00	525,500.00	4.00			
4	2018年9月	永智咨询	690,000.00	1.33	230,000.00	4.00	12.12	2019年7月	参考2019年7月外部机构投资者苏州夏鑫和上海晋榕的入股价格
		鋈智咨询	1,810,000.00	1.00	452,500.00	4.00			
5	2021年6月	永智咨询	210,000.00	2.33	70,000.00	7.00	18.86	2021年6月	参考2021年6月卢鹏、镇磊转让股权给王大琦的转让价格

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第5号》第5-1条的相关规定，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；②行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。

公司历次股权激励的公允价值依据授予日附近按公平原则自愿交易的外部投资者入股价或股权转让价格确定，其中2014年9月和11月进行的股权激励参考2015年6月崔兴柏、新安金融转让股权给尹留志、镇磊等9人的转让价格确定公允价值，2016年12月参考2016年5月外部机构投资者金通创投和安益大通的入股价格，2018年9月参考2019年7月外部机构投资者苏州夏鑫和上海晋榕的入股价格，参考公允价值时点与授予日相距7至10个月，考虑上述期间公司经营业务未发生重大变化，并且参考的公允价值时点与授予日较为接近，公允价值的确定具备合理性。

综上所述，公司股权激励涉及的股份支付相关权益工具公允价值的计量方法和结果合理，符合《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关要求。

(三)对应的 PE 数据情况,与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因。

如本问题“二、(二)”所述，公司历次股权激励的公允价值依据2015年6月、2016年5月、2019年7月以及2021年6月的外部投资者入股价或股权转让价格确定，对应年度公司大多处于亏损或微盈状态，市盈率数据不具有参考性，与销售收入相关的指标更能反映公司的市场价值，故对选取市销率指标进行对比。

根据公司股权激励参考公允价值计算的市销率与同期可比公司对比情况如下：

单位：倍数

公司名称	2015年6月	2016年5月	2019年7月	2021年6月
科蓝软件	3.11	—	10.23	9.53
长亮科技	43.00	16.64	9.27	7.29
天阳科技	5.56	7.94	4.09	5.70

公司名称	2015年6月	2016年5月	2019年7月	2021年6月
开科唯识	—	—	—	5.00
平均值	17.22	12.29	6.32	6.88
兆尹科技	1.99	3.87	4.68	4.90

注：1、发行人和可比公司市销率=参考公允价值时间外部投资者增资或股权转让价格对应的投后估值/前一年营业收入；

2、科蓝软件上市时间为2017年6月8日，2015年未发生股权变化，2015年估值使用较为接近的2014年12月外部投资者入股价格计算；2016年未发生股权变化，无较为接近的数据参考；

3、天阳科技上市时间为2020年8月24日，2015年、2016年和2019年估值使用招股书披露的同期外部投资者入股价格计算；

4、开科唯识为创业板在审企业，2021年未发生股权变化，2021年估值使用较为接近的2020年12月外部投资者入股价格计算；2019年未发生股权变化，无较为接近的数据参考；2015年、2016年营业收入数据无法获取；

5、上表可比公司指标计算数据取自定期报告或招股说明书。

如上表所示，公司市销率均低于同行业可比公司平均值，2019年和2021年与天阳科技、开科唯识较为接近。

上述期间，公司市销率低于同期同行业可比公司平均值的主要原因为：（1）同行业可比上市公司股票可以公开交易，流动性溢价较大；（2）同行业可比上市公司同期业务规模与公司差异较大，与公司处于不同的发展阶段；（3）公司业务处于拓展期，估值处于不断提升的阶段。

综上所述，公司股份支付相关权益工具的公允价值依据授予日附近按公平原则自愿交易的外部投资者入股价或股权转让价格确定，因业务规模、流动性、发展阶段等因素，对应的市销率低于同期同行业可比公司平均值，不存在明显异常，估值具有合理性。

【核查程序及核查结论】

（一）申报会计师核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《监管规则适用指引——发行类第5号》及《企业会计准则》相关要求，与发行人实际情况进行逐项核对比较；

2、查阅了发行人股权激励的股东会决议及其审议通过的《股权激励计划方案》，了解股权激励相关方案和条款；

3、查阅了尹智咨询、鑫智咨询、永智咨询、鋆智咨询全套工商档案及最新的合伙协议；

4、查阅了尹智咨询、鑫智咨询、永智咨询、鋆智咨询合伙人填写的调查表及出资凭证；

5、查阅了尹智咨询、永智咨询入股发行人的出资凭证；

6、复核发行人股份支付权益工具公允价值的计算方法和结果，查阅同期同行业公司估值水平，并与发行人进行对比分析；

7、获取发行人股份支付计算过程表，根据股权激励相关条款和股份支付相关的会计准则和规定，复核股份支付核算的过程和结果。

(二) 申报会计师核查意见


经核查，申报会计师认为：

1、发行人员工持股平台按自愿参与持股的原则，综合考虑员工的业绩表现、工作年限、贡献大小等因素确定持股人员。存在非员工持股情况的原因具有合理性。员工持股平台各出资人的资金来源均为合伙人自有或自筹合法资金，不存在其他利益安排；


2、发行人股份支付相关权益工具公允价值的计算方法和结果合理，与同期可比公司估值不存在重大差异，且差异原因具有合理性。

(此页无正文，为容诚会计师事务所（特殊普通合伙）关于《安徽兆尹信息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（审核函（2023）010209号）》中相关财务问题的核查意见（容诚专字[2023]230Z2757号）之签字盖章页）



中国注册会计师： 
鲍光荣



中国注册会计师： 
钱明



2023年9月13日