



关于深圳市法本信息技术股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



（杭州市江干区五星路 201 号）

深圳证券交易所：

根据贵单位 2020 年 7 月 28 日下发的《关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010177 号）（以下简称“意见落实函”）的要求，深圳市法本信息技术股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“法本信息”）会同保荐机构（主承销商）浙商证券股份有限公司、发行人律师北京市君泽君律师事务所、申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就贵单位所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《<关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函>的回复》（以下简称“意见落实函的回复”）。现将有关事项报告如下（回复中简称的释义同招股说明书），请予审核。

除另有说明外，意见落实函的回复所用简称与《招股说明书》所用简称一致。

审核中心意见落实函问询问题	黑体（加粗）
审核中心意见落实函问询问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改与补充	楷体（加粗）

本意见落实函的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1、发行人商号、商标及专利相关问题	4
问题 2、发行人员工离职相关问题	12
问题 3、发行人业务增长及收入确认相关问题	21
问题 4、发行人员工职级、平均薪酬及服务单价相关问题	35
问题 5、发行人目标毛利率及价格形成机制相关问题	47
问题 6、发行人华东、华北地区人员职级及服务单价相关问题	52
问题 7、发行人服务费扣减相关问题	57
问题 8、股份支付相关问题	65
问题 9、发行人毛利率变动相关问题	72
问题 10、新收入准则影响相关问题	88

问题 1、发行人与关联企业深圳法本电子、上海法本电子、法本电子（香港）存在共用“法本”商号的情形。发行人不拥有专利。请发行人补充披露：（1）共用商号的原因、背景、合理性；（2）发行人与关联企业商标、商号的相同点与不同点，是否与实际控制人控制的其他企业构成商号混同使用，是否侵犯其他主体的相关权利，是否存在商标和商号相关的纠纷或潜在纠纷；（3）结合同行业可比公司专利获取数量、应用领域等情况，披露发行人开展软件技术外包服务未获取专利的原因、是否符合行业惯例。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

【发行人的说明】

公司已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“六、发行人主要固定资产和无形资产”之“（三）主要无形资产情况”之“2、商号”、“3、注册商标”和“6、计算机软件著作权”中对本题相关事项进行了补充披露，相关内容如下：

一、共用商号的原因、背景及合理性

严华于 2003 年创立上海法本电子时即开始使用“法本”商号，且经过数年的持续运营，“法本”这个商号在市场上具有了一定的知名度。严华于 2010 年通过企业名称变更的方式将发行人的名称从深圳巴门尼德科技有限公司变更为深圳市法本信息技术有限公司。此后，严华又以“法本”为商号设立关联方深圳法本电子和法本电子（香港）（深圳法本电子、上海法本电子及法本电子（香港）以下合称“共用商号的关联方”）。

根据发行人更名时适用的《企业名称登记管理实施办法》第三十一条，企业名称不得与同一工商行政管理机关已核准或者登记注册的同行业企业名称相同或者近似（有投资关系的除外）。发行人与上海法本电子、法本电子（香港）分属于不同的工商行政管理机关，且发行人与共用商号的关联方分属于不同行业，因此发行人使用“法本”作为商号符合其更名时的相关法律规定。发行人使用“法本”字样的企业名称已依法获得工商登记机关的核准，有权使用“法本”作为商号。

综上，发行人与关联企业共用商号的事实发生在实际控制人创业前期，具有客观性及合理性，该事实未违反当时有效的法律规定。

二、发行人与关联企业商标、商号的相同点与不同点，是否与实际控制人

控制的其他企业构成商号混同使用，是否侵犯其他主体的相关权利，是否存在商标和商号相关的纠纷或潜在纠纷

（一）发行人与关联企业共用商号的问题

除发行人与深圳法本电子、上海法本电子及法本电子（香港）共用“法本”作为商号的情形外，发行人不存在与其他关联方使用相同或近似商号的情形。

发行人与共用商号的关联方在资产、人员、财务、机构及业务等方面均相互独立，并未造成上述层面的混同。报告期内，共用商号的关联企业独立开展业务并自主进行经营决策，其在企业经营发展过程中未曾刻意宣传其与发行人之间的关联关系，亦未利用商号相同的特点误导交易对手、谋取不当利益。

报告期内，相关各方公司的股东未曾就共用商号的合理性提出任何质疑；发行人及共用商号的关联方彼此之间未曾因共用商号问题发生任何法律纠纷；发行人或共用商号的关联方未曾因另一方滥用商号的原因遭受任何损失或被认为侵害任何第三方权利。

为了进一步避免共用商号可能带来的不利影响，发行人与共用商号的关联方共同签署了《关于商号使用之谅解备忘录》，确认共用商号的关联方仅有权以“法本”字样作为企业名称在现有的范围内继续使用，严华及共用商号的关联方不得再以“法本”作为商号设立新的关联方，也不得许可任何其他第三方将“法本”作为商号使用，无论该主体是否从事与发行人相竞争的业务或该主体是否注册在中国境内。同时，发行人及共用商号的关联方均承诺将采取各种措施维护“法本”商号的市场声誉，不实施任何可能降低商号价值或声誉受损的行为；如因任一方的使用不当导致另一方产生损失的，违约方将承担相应的赔偿责任。

（二）发行人与关联企业使用近似商标的问题

截至意见落实函回复的出具日，发行人已经取得的注册商标情况如下：

序号	所有权人	商标图样	注册地	注册号	获得方式	核定使用商品/服务项目	权利期限	法律状态
1	法本信息		中国	17009082	原始取得	第 9 类：计算机软件（已录制）；商品电子标签；发光式电子指示器；电子信号发射器；已录制的计算机操作程序；计步器；无线电设备；导航仪器；电子监控装置；全息图。	2016/07/21 至 2026/07/20	注册

序号	所有人	商标图样	注册地	注册号	获得方式	核定使用商品/服务项目	权利期限	法律状态
						第 42 类：技术咨询；计算机软件设计；计算机软件出租；计算机软件维护；替他人创建和维护网站；计算机程序和数据的数据转换（非有形转换）；软件运营服务（SaaS）；网络服务器出租；信息技术咨询服务；云计算；外包商提供的信息技术服务；计算机技术咨询。		
2	法本信息		中国	17009062	原始取得	第 9 类：计算机软件（已录制）；商品电子标签；发光式电子指示器；电子信号发射器；半导体；集成电路；电子芯片；可下载的音乐文件；计算机硬件；网络通讯设备。 第 42 类：技术咨询；计算机软件设计；计算机软件出租；计算机软件维护；替他人创建和维护网站；计算机程序和数据的数据转换（非有形转换）；软件运营服务（SaaS）；网络服务器出租；信息技术咨询服务；云计算；外包商提供的信息技术服务；计算机技术咨询。	2016/07/21 至 2026/07/20	注册

截至意见落实函回复的出具日，共用商号的关联方未拥有任何注册商标，但在其日常经营过程中一直将  图形作为标识使用。上述图形与发行人目前使用的商标存在一定的相似之处。除此之外，发行人的关联方不存在与发行人使用相同或近似商标的问题。

在报告期内，发行人及共用商号的关联方彼此之间并未因商标使用问题而发生任何法律纠纷；发行人亦未因共用商号的关联方滥用商标遭受任何损失，或被认为侵犯任何第三方权利。

为了进一步合理划分各方的权益，发行人与共用商号的关联方共同签署了《关于商号使用之谅解备忘录》，确认严华及共用商号的关联方不得再注册或受让带有“法本”或“Farben”字样的注册商标，不得未经许可使用发行人已注

册商标。但考虑到上海法本电子在先使用商号的事实，发行人同意共用商号的关联方在现有的业务范围及商标所属类别内继续将  作为其标识使用，但共用商号的关联方在未经发行人同意的情况下，不得再许可任何其他第三方将  作为商标使用，无论该主体是否从事与发行人相竞争的业务或该主体是否注册在中国境内。

综上，发行人与关联企业虽存在共用商号的情形，但该等混同使用情况系因历史原因形成，发行人及共用商号的关联方均未因此受到损害或侵害其他第三方的利益，不存在因此而引发的争议、纠纷或潜在纠纷；虽然发行人已注册的商标与个别关联企业使用的标识存在一定的相似性，但各方已就未来的商标使用事宜做出合理、有效、可行的商业安排，彼此之间不存在因商标权属或不当使用而发生争议、纠纷或潜在纠纷。

三、结合同行业可比公司专利获取数量、应用领域等情况，披露发行人开展软件技术外包服务未获取专利的原因、是否符合行业惯例

（一）同行业可比公司专利获取数量及应用领域

同行业可比上市公司在其上市前、上市后已获授权的专利的数量、应用领域情况如下：

单位：个

可比上市公司名称	上市时间	上市时持有的专利类型			截至 2019 年末的专利数量[注 2]	应用领域
		发明	实用新型	外观设计		
中软国际	2003. 6	见[注 1]			300 多项计算机软件著作权及专利	软件工程等领域
东软股份	1996. 6				733	计算机技术及数据处理等领域
博彦科技	2012. 1	0	0	0	12	网络技术及数据处理技术等
润和软件	2012. 7	0	0	0	12	软件技术及数据处理技术领域
诚迈科技	2017. 1	8	6	5	42	智能终端及通信技术等
赛意信息	2017. 8	2	2	0	见[注 3]	信息框架、信息传递及加密技术等

[注 1]：登录巨潮资讯网、披露易等网站检索，尚未查询到中软国际、东软股份的首次公开

发行相关文件，无法获悉其上市时点取得的专利情况。

[注 2]：本列所列示的数据系依据同行业可比上市公司于巨潮资讯网或披露易网站公开披露的《2019 年年度报告》统计而来。

[注 3]：根据赛意信息公开披露的 2019 年年度报告，赛意信息尚未披露其持有的专利情况。

（二）发行人开展软件技术外包服务未获取专利的原因、是否符合行业惯例

发行人未拥有任何被授权的专利的具体原因为：一方面，专利权申请授权的审核时间较长，且申请难度较大；另一方面，根据《中华人民共和国专利法》的相关规定，发明人申请专利时需要以技术方案的表现形式进行公开，为了在更长期限内拥有行业竞争优势，发行人前期未主动将在业务开展过程中积累形成的多项技术向国家知识产权局申请专利权。

经查询同行业可比上市公司或授权专利信息，发行人的部分同行业可比上市公司在申请首次公开发行股票并上市的时候也未获取专利权，该等公司在上市后不断扩大规模的过程中逐步取得专利权。

自 2017 年以来，发行人已充分意识到知识产权保护的重要性，开始积极申请相应的专利和计算机软件著作权。截至意见落实函回复的出具日，发行人共获取 166 项计算机软件著作权的登记，并拥有 9 项在审专利，其中 3 项已进入公布阶段，具体如下：

序号	专利名称	申请时间	权利状态	应用领域
1	一种大数据的医疗信息展示系统及其展示方法	2017.6	专利公布	医疗显示领域
2	降雨量的地图渲染实现方法、服务器及系统	2018.8	专利公布	雨量检测领域
3	一种业务流程自动采集方法及智能终端	2019.11	专利公布	业务流程分析领域
4	数据库的表数据文件的迁移方法和系统	2020.6	已受理	数据处理领域
5	一种大容量低延迟联合告警系统及方法	2020.6	已受理	监控告警系统
6	异构 RPA 机器人的管理方法、系统及代理设备	2020.6	已受理	机器人管理领域
7	跨境电商自动报关方法及自动报关机器人	2020.6	已受理	办公自动化领域
8	一种用于识别场景的深度学习方法及自动学习巡检方法	2020.7	已受理	城市巡检活动中的场景智能识别和自动巡逻的方法
9	一种基于视觉算法的井盖自动巡检方法	2020.7	已受理	场景识别与巡检方法

报告期内，发行人的营业收入、净利润逐年增长，发行人的业务开展并未

因无授权专利而受到不利影响。

截至意见落实函回复的出具日，发行人不涉及因侵犯专利权而产生的纠纷或潜在纠纷。

综上，发行人目前虽然未拥有已授权的专利，但该事实符合行业惯例，对发行人的持续经营并未构成重大不利影响。为了更好的保护自身权益，发行人除已积极向国家知识产权局申请授权外，同时也已向国家版权局申请计算机软件著作权登记，未获取专利授权并未影响发行人的业务开展。

【保荐机构核查】

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、查阅了发行人及深圳法本电子、上海法本电子设立及历次变更的全套工商登记资料及最新公司章程；

2、查阅了法本电子（香港）在香港公司注册处的注册文件及报告期内的周年申报表；

3、查阅了发行人取得的商标注册登记证及目前的专利申请文件、受理通知书等；

4、通过登录国家知识产权局（<http://www.sipo.gov.cn/>）及中国版权保护中心（<http://www.ccopyright.com.cn>）等网站及“中版”微信公众号检索发行人的注册商标、在审专利及计算机软件著作权的申请或登记信息；

5、就发行人的知识产权的范围、数量、法律状态、是否存在纠纷等事宜访谈发行人商标管理专员及计算机软件著作权管理专员；

6、就发行人与关联企业共用商号事宜访谈发行人实际控制人，并取得其书面确认文件；

7、查阅了《中华人民共和国公司登记管理条例》《中华人民共和国商标法》《企业名称登记管理规定》《企业名称登记管理实施办法》等法律、法规及其他规范性文件；

8、登录巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn/new/index>）及披露易（https://www.hkexnews.hk/index_c.htm）等网站查询发行人同行业可以比上市公司的公开披露文件（包括但不限于年度报告、招股说明书等），并通过登录企查查（<https://www.qcc.com/>）等网站适当搜索同行业可比上市公司的专利相关信息

作为参考；

9、查阅了发行人、发行人实际控制人与关联企业签署的《关于商号使用之谅解备忘录》；

10、取得了发行人签署的书面说明；

12、取得了上海法本电子、深圳法本电子及法本电子（香港）出具的承诺函；

13、登录人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>）、广东法院诉讼服务网（<https://ssfwdgcourts.gov.cn/>）、深圳市国际仲裁院（<http://www.sccietac.org/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等网站检索发行人商号使用的涉诉信息。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人与关联企业共用商号的事实发生在实际控制人创业前期，具有客观性及合理性，该事实未违反当时有效的法律规定。

2、发行人与关联企业虽存在共用商号的情形，但该等混同使用情况系因历史原因形成，发行人及共用商号的关联方均未因此受到损害或侵害其他第三方的利益，不存在因此而引发的争议、纠纷或潜在纠纷；虽然发行人已注册的商标与个别关联企业使用的标识存在一定的相似性，但各方已就未来的商标使用事宜做出合理、有效、可行的商业安排，彼此之间不存在因商标权属或不当使用而发生争议、纠纷或潜在纠纷。

3、发行人目前虽然未拥有已授权的专利，但该事实符合行业惯例，对发行人的持续经营并未构成重大不利影响。为了更好的保护自身权益，发行人除已积极向国家知识产权局申请授权外，同时也已向国家版权局申请计算机软件著作权登记，未获取专利授权并未影响发行人的业务开展。

【律师的核查意见】

经核查，发行人律师认为：

1、发行人与关联企业共用商号的事实发生在实际控制人创业前期，具有客观性及合理性，该事实未违反当时有效的法律规定。

2、发行人与关联企业虽存在共用商号的情形，但该等混同使用情况系因历史原因形成，发行人及共用商号的关联方均未因此受到损害或侵害其他第三方的利益，不存在因此而引发的争议、纠纷或潜在纠纷；虽然发行人已注册的商标与

个别关联企业使用的标识存在一定的相似性,但各方已就未来的商标使用事宜做出合理、有效、可行的商业安排,彼此之间不存在因商标权属或不当使用而发生争议、纠纷或潜在纠纷。

3、发行人目前虽然未拥有已授权的专利,但该事实符合行业惯例,对发行人的持续经营并未构成重大不利影响。为了更好的保护自身权益,发行人除已积极向国家知识产权局申请授权外,同时也已向国家版权局申请计算机软件著作权登记,未获取专利授权并未影响发行人的业务开展。

问题 2、报告期内，发行人员工各年度离职人数分别为 1,679 人、2,617 人、4,192 人。多名员工因劳动纠纷向发行人提起诉讼、仲裁，要求发行人支付工资及补偿金等。请发行人补充披露：（1）报告期内各年度新进员工人数、员工离职率、离职员工职级及薪酬区间分布情况、离职员工对进行中业务及未来业务开展的影响情况；（2）结合同行业可比公司情况，披露员工大幅离职的背景、原因、员工流动性高是否符合行业状况、是否存在集体纠纷、群体性事件或其他潜在纠纷；（3）报告期内劳动用人是否合法合规、员工离职对生产经营是否产生不利影响；（4）与员工离职相关的费用具体内容、费用确认是否充分、相关信息披露是否充分；（5）发行人是否存在员工流动性高、人员构成不稳定的情形，如是，请充分揭示风险。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。请申报会计师就上述事项（4）核查并发表明确意见。

【发行人的说明】

公司已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、发行人员工情况”之“（三）公司员工变化情况”中对本题相关事项进行了补充披露，相关内容如下：

一、补充披露报告期内各年度新进员工人数、员工离职率、离职员工职级及薪酬区间分布情况、离职员工对进行中业务及未来业务开展的影响情况

（一）报告期内各年度新进员工人数、员工离职率、离职员工职级及薪酬区间分布情况

1、发行人报告期内离职率计算公式的说明

（1）计算公式

发行人报告期内的离职率为年度累计离职人数占年度累计在册人数的比例，计算公式为：年度离职率=年度累计离职人数/（年度累计离职人数+期末在册人数）*100%=年度累计离职人数/（年初在册人数+年度累计入职人数）*100%。

（2）与主要客户要求的比较情况

发行人查询了其报告期内 14 家客户（报告期内前十大客户涉及主体）对供应商离职率的考核要求，除其中 2 家客户未明确约定离职率外，发行人将其离职率计算公式与剩余 12 家客户对供应商离职率的计算公式进行了比较分析，其中，8 家客户对供应商离职率的计算方式与发行人的计算方式保持一致，另外 4

家客户对供应商离职率的计算方式存在差异。发行人报告期内离职率计算公式具有一定的行业代表性。

2、报告期内，发行人新进及离职员工情况统计

报告期内，发行人的各年度新进员工、员工离职率、离职员工职级及薪酬区间分布情况如下：

年度	职级	期初数 (人)	新进员工数 (人)	离职数 (人)	期末数 (人)	离职率[注 1]	薪酬区间 (元/人月) [注 2]
2019 年度	高级	353	431	245	539	31.25%	18,000 以上
	中级	3,658	4,298	2,672	5,284	33.58%	8,500-28,000
	初级	1,348	2,044	1,275	2,117	37.59%	3,000-12,000
小计		5,359	6,773	4,192	7,940	34.55%	—
2018 年度	高级	124	347	118	353	25.05%	18,000 以上
	中级	1,763	3,510	1,615	3,658	30.63%	8,500-28,000
	初级	1,323	909	884	1,348	39.60%	3,000-12,000
小计		3,210	4,766	2,617	5,359	32.81%	—
2017 年度	高级	48	132	56	124	31.11%	18,000 以上
	中级	1,122	1,555	914	1,763	34.14%	8,500-28,000
	初级	972	1,060	709	1,323	34.89%	3,000-12,000
小计		2,142	2,747	1,679	3,210	34.34%	—

[注 1]：离职率=本年度离职人数 / (本年度离职人数+本年度期末人数)*100%。

[注 2]：薪酬区间指发行人所有类别（含技术实施开发类）在该职级的薪酬区间。

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，发行人的离职率分别为 34.34%、32.81% 和 34.55%，不存在大幅度波动，且与行业离职率经验值 30%-40%基本匹配。各级别员工离职率差异较小，与员工职级和薪酬区间关联性相对较低。根据发行人报告期内主要客户对供应商离职率的考核情况，发行人报告期内的离职情况基本能够满足该等客户的考核要求。

（二）离职员工对进行中业务及未来业务开展的影响情况

离职员工对进行中业务及未来业务开展不存在重大影响，理由如下：

1、报告期内，发行人未实施过大规模裁员或变相裁员，员工离职不存在重大异常情况。

2、根据发行人新进员工人数和离职员工人数，报告期内，发行人初、中、高三个层级的新进人员均显著大于离职人员，员工人数不断增加，营业收入、净利润逐年增长，因此报告期内的员工离职人数上升并未对业务构成重大影响。

3、离职员工的可替代性较强。从发行人离职员工在发行人任职的工龄（以下简称“司龄”）分布情形来看，70%左右的离职员工在发行人的司龄不足一年，可替代性强。

4、发行人制定了较为完善的离职管理流程，确保离职员工对业务的影响在可受控范围内。在报告期内，发行人已制定了《员工离职管理制度》、《质量、IT 服务、信息安全、职业健康安全综合管理手册》等相关制度，完善了离职管理、转岗管理等流程，通过运用标准的方法、处理预案和流程化分工，确保离职员工的处理高效且合规，将其对业务的影响降到最低。

5、发行人招聘交付能力强，能够快速做到离职补充。发行人在离职流程启动的同时，会根据客户需求的情形启动招聘流程，及时组织招聘专组，从公司人才资源池或外部人力资源市场迅速筛选人才，以客户需求为基础快速补充提供符合要求的员工，以确保离职员工能够妥善交接相应的工作安排，不因员工离职情况而耽误交付时间。

6、在报告期内，发行人员工离职率总体上在客户满意的范围以内，没有造成较大不利影响。

综上，发行人报告期内的员工离职对进行中业务及未来业务开展并未造成重大不利影响。

二、结合同行业可比公司情况，披露员工大幅离职的背景、原因、员工流动性高是否符合行业状况、是否存在集体纠纷、群体性事件或其他潜在纠纷

（一）员工大幅离职的背景、原因、员工流动性高是否符合行业状况

1、发行人报告期内的离职情况符合所属行业发展特性

发行人通过与同行业的沟通及对所属行业离职情况的多年观察与分析，同行业公司离职率经验值在 30%-40% 范围内。

截至意见落实函回复的出具日，发行人未在公开可查询渠道¹查询到同行业离职相关数据。同时，根据发行人的主要客户对发行人离职率考核的要求，其中对员工月离职率这项指标的标准一般在 3%-6%之间，与发行人了解的行业年度离职率 30%-40%范围基本相符。

2、发行人报告期内的离职情况

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	人数（人）	占比（%）	人数（人）	占比（%）	人数（人）	占比（%）
自愿离职人数	4,108	98.00	2,561	97.86	1,562	93.03
非自愿离职人数[注]	84	2.00	56	2.14	117	6.97
合计	4,192	100.00	2,617	100.00	1,679	100.00

[注]：非自愿离职包括公司与员工协商一致离职或未协商一致通过劳动仲裁/仲裁方式离职。

根据上述表格，发行人报告期内员工离职主要系自愿离职，非自愿离职的员工人数占比较低。

3、离职员工司龄情况分析

发行人离职员工司龄分布情况如下：

年度	3 个月内离职占比	3 个月以上至 1 年内离职占比	1 年以上至 2 年内离职占比	2 年以上离职占比
2019 年度	28.91%	40.05%	23.43%	7.61%
2018 年度	30.00%	39.28%	21.17%	9.55%
2017 年度	26.92%	39.25%	24.24%	9.59%

根据上述表格，报告期内，发行人各年度离职人员主要集中在司龄低于 1 年内的，该等人员占各年度离职总人数比例约为 70%。其中，司龄在 3 个月内员工离职占各年度离职总人数比例约 30%，该类人员处于试用期阶段，该阶段的员工离职较高主要系其自身稳定性不足、与公司磨合度不高导致。

综上，发行人员工离职情况与所属行业的行业属性密切相关。发行人报告期内离职人员主要系自愿离职人员，该等人员的离职与其司龄存在一定的相关性。

¹ 发行人查询了人力资源与社会保障部官网（<http://www.mohrss.gov.cn/>）、工业和信息化部官网（<http://www.miit.gov.cn/>）及中国软件行业协会（<http://www.csia.org.cn/>）披露的报告、数据统计及通过巨潮资讯网查询同行业可比上市公司的公开披露信息等。

(二) 发行人不存在集体纠纷、群体性事件或其他潜在纠纷

报告期内，发行人因劳动诉讼、仲裁而支付的工资、赔偿金情况如下：

年度	纠纷人数(人)	当年离职人数(人)	期末总人数(人)	纠纷人数占离职员工比例	纠纷人数占期末总员工比例	诉请金额(万元)	诉请金额占净利润比例	支付金额(万元)	支付金额占净利润比例
2019年度	7	4,192	7,940	0.17%	0.09%	26.83	0.28%	13.49	0.14%
2018年度	3	2,617	5,359	0.11%	0.06%	25.58	0.39%	18.28	0.28%
2017年度	7	1,679	3,210	0.42%	0.22%	67.27	2.11%	22.71	0.71%
合计	17	-	-	-	-	119.68	-	54.48	-

报告期内，发行人离职员工中共有 17 人因为劳动纠纷提起诉讼或仲裁并要求发行人支付工资及补偿金等，该等员工向发行人申请的赔偿或补偿总金额为 119.68 万元，占各年度的净利润比例较低。且根据法院或仲裁机构最终作出的有效判决、裁决和调解协议，报告期内发行人因劳动争议累计支付工资及补偿金等费用总额为 54.48 万元，金额较小，分别占各年度净利润比例较低。

综上，发行人因离职而产生劳动纠纷并导致诉讼、仲裁的情形较少，不存在集体纠纷、群体性事件，也不存在其他重大潜在纠纷。

三、报告期内劳动用人是否合法合规、员工离职对生产经营是否产生不利影响

(一) 报告期内劳动用工是否合法合规

1、报告期内，发行人与其在册员工均及时签署了《劳动合同》，并及时为该等员工购买了相应的社会保险、公积金等。

2、报告期内，发行人及其分支机构均已取得其所在地的劳动保障管理部门、社会保险管理部门和住房公积金管理部门出具的合规文件。

3、发行人报告期内不存在因违反劳动法律法规规定而受到劳动主管部门处罚的情形。

4、报告期内，发行人因离职而产生劳动纠纷并导致诉讼、仲裁的情形较少。

综上，发行人报告期内用工合法合规。

（二）员工离职对生产经营是否产生不利影响

报告期内，员工离职未对发行人的生产经营产生重大不利影响。具体分析详见本回复“问题 2、一（二）离职员工对进行中业务及未来业务开展的影响情况”。

综上，发行人报告期内虽然存在员工离职的情况，但该等离职主要系正常流动所致，并不存在任何群体性、集体性事件的发生，也不存在重大异常情况，公司也未曾实施过大规模裁员行为。同时，公司已为员工离职及人员补充制定了相应的积极举措，对发行人业务经营不存在重大不利影响。

四、与员工离职相关的费用具体内容、费用确认是否充分、相关信息披露是否充分

报告期内，员工离职、违约支付情况如下：

年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度	合计
离职人数（人）	4,192	2,617	1,679	8,488
其中：非自愿离职人数（人）	84	56	117	257
违约支付金额（万元）	168.53	108.99	165.31	442.83
其中：计入主营业务成本（万元）	94.12	34.46	111.35	239.93
计入管理费用（万元）	31.17	59.51	38.96	129.64
计入销售费用（万元）	43.24	2.50	15.00	60.74
计入研发费用（万元）	-	12.52	-	12.52

公司员工离职包含自愿离职和非自愿离职两种情形，其中非自愿离职包含根据用工双方协商一致和未协商一致通过劳动仲裁或诉讼方式处理两种情形。对于自愿离职员工，公司根据离职当月的服务天数进行结算工资，公司在员工提出辞职的当月进行计提相应的员工薪酬，计入对应的成本费用；对于非自愿离职的员工，公司与员工协商或者通过劳动仲裁或通过诉讼确定赔偿金额。公司按照人员归属部门及工作职能将相应的赔偿金额计入对应的成本费用。

综上，发行人员工离职相关的费用具体内容、费用确认充分，并已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“十一、发行人员工情况”之“（三）公司员工变化情况”中进行了披露。

五、发行人是否存在员工流动性高、人员构成不稳定的情形，如是，请充分揭示风险

发行人客观上存在员工流动性高的情形。报告期内，发行人合法合规经营，公司管理层员工及核心技术人员稳定，其离职率总体平稳可控，并在其主要客户的满意范围之内。发行人在报告期内的员工离职情况对生产经营及业务开展没有产生重大不利影响。

“发行人客观上存在员工流动性高”的风险已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（六）员工流动性高”中进行了风险揭示，具体披露情况如下：

“（六）员工流动性高

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，发行人的离职率分别为 34.34%、32.81% 和 34.55%，客观上存在员工流动性高的情形。报告期内，发行人离职员工中共有 17 人因为劳动纠纷提起诉讼或仲裁并要求发行人支付工资及补偿金等，该等员工向发行人申请的赔偿或补偿总金额为 119.68 万元，占公司营业收入比例极低。发行人员工离职情况与所属行业的行业属性密切相关，离职率总体平稳可控，并在其主要客户的满意范围之内。报告期内，公司管理层员工及核心技术人员稳定，劳动争议累计金额占各年度营业收入比例极低，不存在集体纠纷、群体性事件，也不存在其他重大潜在纠纷，员工离职情况对生产经营及业务开展没有产生重大不利影响。但若发行人未来员工离职率大幅提升，或因劳动争议引发大额的诉讼、仲裁赔偿支出，将可能对公司的生产经营、财务状况产生一定影响。”

【保荐机构核查】

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期内的员工花名册、入职及离职人员名单、发薪名单；
- 2、按比例抽阅发行人报告期内入职人员的劳动合同、离职人员的离职申请、劳动合同解除协议书、劳动诉讼/仲裁文件、离职补偿或赔偿金入账凭证及银行流水；
- 3、查阅了发行人相关人力资源管理制度、报告期内的社保及公积金缴纳凭

证；

4、访谈发行人人力资源部门的负责人、财务部门负责人及招聘主管人员，了解了发行人员工离职相关内部管理制度及财务处理流程；

5、访谈发行人法务负责人，了解报告期内公司出现的劳动纠纷情况；

6、查阅了发行人及其分支机构取得的劳动主管部门出具的合规证明文件；

7、查阅了发行人报告期内的《审计报告》；

8、登录巨潮资讯网站（<http://www.cninfo.com.cn/new/index>）查阅同行业可比公司的公开披露文件（包括但不限于招股说明书、年度报告、业绩快报等）；

9、登录人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>）、广东法院诉讼服务网（<https://ssfw.gdcourts.gov.cn/>）、深圳市国际仲裁院（<http://www.sccietac.org/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）等网站检索发行人劳动诉讼、仲裁纠纷情况。

经核查，保荐机构认为：

1、2017年度、2018年度和2019年度，发行人的离职率分别为34.34%、32.81%和34.55%，不存在大幅度波动，发行人报告期内的员工离职对进行中业务及未来业务开展并未造成重大不利影响。

2、发行人员工离职情况与所属行业的行业属性密切相关，发行人因离职而产生劳动纠纷并导致诉讼、仲裁的情形较少，不存在集体纠纷、群体性事件，也不存在其他重大潜在纠纷。

3、发行人报告期内用工合法合规，员工离职主要系正常流动所致，并不存在任何群体性、集体性事件的发生，也不存在重大异常情况，公司也未曾实施过大规模裁员行为。同时，公司已为员工离职及人员补充制定了相应的积极举措，对发行人业务经营不存在重大不利影响。

4、发行人与员工离职相关的费用具体内容、费用确认充分，并已在招股说明书中充分披露。

5、发行人客观上存在员工流动性高的情形，该等风险发行人已在招股说明书中揭示。

【律师的核查意见】

经核查，发行人律师认为：

1、2017 年度、2018 年度和 2019 年度，发行人的离职率分别为 34.34%、32.81% 和 34.55%，不存在大幅度波动，发行人报告期内的员工离职对进行中业务及未来业务开展并未造成重大不利影响。

2、发行人员工离职情况与所属行业的行业属性密切相关，发行人因离职而产生劳动纠纷并导致诉讼、仲裁的情形较少，不存在集体纠纷、群体性事件，也不存在其他重大潜在纠纷。

3、发行人报告期内用工合法合规，员工离职主要系正常流动所致，并不存在任何群体性、集体性事件的发生，也不存在重大异常情况，公司也未曾实施过大规模裁员行为。同时，公司已为员工离职及人员补充制定了相应的积极举措，对发行人业务经营不存在重大不利影响。

4、发行人与员工离职相关的费用具体内容、费用确认充分，并已在招股说明书中充分披露。

5、发行人客观上存在员工流动性高的情形，该等风险发行人已在在招股说明书中揭示。

【会计师的核查意见】

经核查，发行人会计师认为：

公司与员工离职相关的费用确认充分，相关信息已充分披露。

问题 3、报告期内，发行人采用工作量法确认的收入占比分别为 97.04%、98.90%、99.30%。请发行人：（1）结合行业背景、同行业可比公司情况以及发行人自身业务开展情况，量化分析报告期内发行人营业收入增长率远高于行业趋势的合理性、未来营业收入增长是否具有可持续性；（2）同行业可比公司采用不同收入确认方法确认的收入占比及与发行人的比较情况；（3）结合同行业公司各类业务收入确认情况，进一步披露同行业可比公司的选取是否准确、合理；（4）结合发行人“以工作量交付的软件技术服务外包”和“以技术成果交付的软件技术服务外包”的业务占比，补充披露发行人的行业竞争地位。

请保荐人核查并发表明确意见。

【发行人的说明】

一、结合行业背景、同行业可比公司情况以及发行人自身业务开展情况，量化分析报告期内发行人营业收入增长率远高于行业趋势的合理性、未来营业收入增长是否具有可持续性

报告期内，发行人营业收入快速增长，具体情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
收入总额（万元）	130,669.23	78,239.11	43,156.64
收入增长率	67.01%	81.29%	47.15%

（一）发行人营业收入增长率较高具有合理性

1、我国软件技术服务外包行业内需市场的增长以及国家信息化战略产生大量的信息化投资需求，促进了软件技术服务外包行业的快速发展

自 2000 年以来，国家出台了一系列的法规和政策，从投融资体制、税收、产业技术、软件出口、收入分配、人才吸引与培养、知识产权保护、行业组织与管理等多方面为软件相关产业发展提供政策保障和扶持。受益于中国内需市场的增长、国际性厂商与国内软件技术服务外包企业战略合作的加深以及中国企业在产业结构升级过程中外包意识的提升等因素的影响，中国软件技术服务外包行业得到快速的发展。2019 年，我国软件技术服务外包行业预测收入规模为 1,349.10 亿元，同比增长 13.00%²。

随着“互联网+”和“中国制造 2025”等国家战略的推进，传统行业如政

² 资料来源：中国产业调研网《2019 年中国软件外包服务现状调研及发展趋势走势分析报告》

府、物流、金融、制造业等将继续进行大规模信息技术改造和升级，新兴行业如互联网、云计算等在经济转型的大背景下，产生了大量的信息化投资需求，促进了软件技术服务外包行业的快速发展。

因此，近年来政府给予软件和信息技术服务企业营造了良好的发展环境，软件技术服务外包行业发展快速，该行业市场空间巨大。

2、同行业可比公司营业收入处于发行人相近规模时，也呈现较高的营业收入增长速度，且随着软件技术服务外包市场的持续扩大，发行人增长速度略高于同行业可比公司当时的增速具有合理性

同行业可比公司中，中软国际、东软集团、博彦科技、润和软件收入规模已大幅高于发行人，上述公司的收入规模处于与发行人相同业务规模时，其营业收入年平均复合增长率情况统计如下：

单位：万元

中软国际 营业收入	2010 年度	2009 年度	2008 年度	2007 年度	2006 年度	年平均复 合增长率
	160,121.10	110,460.20	98,337.20	81,155.20	35,523.60	45.71%
东软集团 营业收入	2001 年度	2000 年度	1999 年度	1998 年度		年平均复 合增长率
	175,864.78	110,899.94	73,475.55	52,471.63		49.65%
博彦科技 营业收入	2013 年度	2012 年度	2011 年度	2010 年度		年平均复 合增长率
	132,883.43	81,485.29	68,572.54	42,933.75		45.73%
润和软件 营业收入	2015 年度	2014 年度	2013 年度			年平均复 合增长率
	112,858.40	73,323.47	47,679.78			53.85%
同行业可比公司处于发行人相同业务规模时的年平均复合增长率						48.74%
发行人 营业收入	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度		年平均复 合增长率
	130,669.23	78,239.11	43,156.64	29,328.32		64.55%

[注]：数据来源于巨潮网、同花顺等公开披露信息。

上述数据显示，中软国际、东软集团、博彦科技、润和软件的收入规模处于与发行人相同业务规模时，呈现出与发行人相似的快速增长的趋势。

近年来，在国家政策的大力支持下，伴随着产业升级和行业信息化建设的不断推进，软件技术服务外包需求得到大量释放，公司所处的市场环境无论是从市场容量来看还是政府的支持力度来看，都优于同行业可比公司处于发行人营业规

模时期，故发行人能呈现出较同行业可比公司更快的增长率具有合理性。

因此，发行人营业收入的快速增长与同行业可比公司同规模时期的的发展趋势一致，但得益于市场空间的扩大，公司的增长率高于同行业可比公司。

3、发行人自身业务开展情况

根据公司的发展历程，2014 年至今，为公司业务的快速发展期，公司对于行业经验、客户资源等积淀的迅速增加，当前处于“企业生命周期”的成长期。

（1）发行人的营销、管理模式为近年来业绩的发展提供了基础支撑

报告期内，发行人在区域开拓上坚持“广开业务线，以跑道布人才，以人才攻市场”的业务开拓模式，截至目前，公司在北京、上海、广州、杭州、南京、成都、武汉等国内主要城市设有分公司或办事处，业务范围覆盖全国大部分地区。

市场进入策略上，发行人优先聚焦资源拓展和发展行业大客户，通过诸类客户积累经验、沉淀人才，逐步覆盖中小客户市场。经过多年发展，发行人在每个行业基本都形成“TOP 客户+中小客户群”的客户结构，发行人稳健的客户基础也为后续持续发展做好铺垫。

并且，发行人坚持以客户为中心，在为客户提供全方位服务的过程中，逐渐形成包含销售、产品/服务解决方案、交付在内的“铁三角”服务架构。“铁三角”的管理模式实现专注、专业、高效的客户服务优势。实践检验，公司的“铁三角”的有效运行，为业务的快速发展奠定了组织基础。

截至目前，发行人员工人数超过 1 万人，在管理成本、人才储备等方面具有明显的规模优势，具备全时快速响应、多区域同步交付的能力，战略布局优势明显。

综上，发行人的区域开拓模式、大客户发展策略、铁三角服务架构等营销管理模式为发行人近年来业绩的发展提供了基础支撑。

（2）报告期内公司逐步与多个行业中的优质客户建立稳定的合作关系，新老客户收入同步增长

经过多年发展，公司已经与金融、互联网、软件、通信、房地产、航空物流、制造业、批发零售等多个行业中的优质客户建立稳定的合作关系，陆续进入国内知名企业的合格供应商名录，并通过高效的业务能力及客户管理能力增强客户粘性，与客户展开长期稳定的合作。报告期内，公司在服务长期客户如中国平安、中信银行、广发银行、深交所、腾佳、百度、顺丰科技、中国邮政等的同时，逐

步开发了阿里巴巴及蚂蚁金服、网易、微软、小米公司、字节跳动、深信服、中国联通、OPPO、VIVO、万科、金地集团、深圳航空、东方航空、海康威视、大疆创新、苏宁、永辉超市等知名企业。报告期内，发行人服务客户数量分别为184个、233个和353个，呈逐年增长态势。

报告期内，新客户、老客户对发行人主营业务收入增长的贡献情况统计如下：

项目	2019 年度		2018 年度	
	金额（万元）	占比（%）	金额（万元）	占比（%）
当年新客户对应的主营业务收入	21,447.40	40.91	15,320.19	43.67
当年老客户主营业务收入增长	30,980.98	59.09	19,762.29	56.33
主营业务收入较上年增加	52,428.38	100.00	35,082.47	100.00

由上表显示，与发行人已经形成深度服务关系的客户贡献了超过50%主营业务收入的快速增长。此外，新签约客户也为公司主营业务收入的快速增长提供了有效支撑。

报告期内，持续增加的客户数、新老客户收入规模的同步攀升均有效支撑了公司营业收入的快速增长。

（3）报告期内公司在前十大主要客户中服务的技术实施开发人员实现了快速增长

2017年至2019年，公司前十大客户均为行业知名或领先客户，规模较大，且随着科技化、信息化、移动互联网的持续发展，客户对IT需求持续增长，带动对软件服务外包需求的持续增加，公司在前十大主要客户中服务的技术实施开发人员实现了快速增长，具体情况如下：

客户名称	客户所属行业	客户主营业务	2019年客户收入规模（亿元）	公司技术人员服务人数（人）		
				2019年末	2018年末	2017年末
平安保险集团	金融	保险及相关业务	11,688.67	923	766	630
阿里巴巴公司	互联网	互联网	3,768.44	571	354	60
深圳市腾佳管理咨询有限公司	互联网	企业管理服务	-	897	673	587
腾讯公司	互联网	互联网	3,772.89	40	54	32
南京苏宁软件技术有限公司	批发零售	软件开发	2,692.29	160	226	40

客户名称	客户所属行业	客户主营业务	2019 年客户收入规模 (亿元)	公司技术人员服务人数 (人)		
				2019 年末	2018 年末	2017 年末
万科公司	房地产	房地产	3,678.94	143	180	51
深圳证券交易所	金融	证券交易服务	-	114	91	59
OPPO 公司	通信	通信制造	>2,000.00	223	98	48
中国联通公司	通信	通信服务	2,905.15	171	94	0
上海复星高科技(集团)有限公司	综合	投资	1,429.82	76	80	62
顺丰公司	航空物流	物流服务	1,121.93	124	119	80
广发证券公司	金融	金融服务	228.10	89	94	63
海能达通信股份有限公司	通信	通信制造	74.88	5	4	58
合计			-	3,536	2,833	1,770

如上表所示，公司 2017 年末前十大客户的技术实施开发人员人数从 1,770 人增加到 2019 年末的 3,536 人，技术实施开发人员人数增长和业务规模变动相近，符合主要客户的业务与需求规模、经营业绩特征。

综上，受益于中国内需市场的增长、中国企业在产业结构升级过程中对软件技术外包服务需求的扩大等行业影响，发行人报告期内核心客户数量、新老客户收入规模、软件技术外包服务需求的持续增加共同促进了公司业务的快速增长，符合行业可比公司收入规模处于与发行人相同业务规模时呈现的快速增长趋势。此外，由于公司所处的市场环境无论是从市场容量来看还是政府的支持力度来看，都优于同行业可比公司处于发行人营业规模时期，结合公司自身在区域开拓、大客户发展、服务模式上积累的优势，故发行人能呈现出较同行业可比公司更快的增长率。因此，报告期内发行人营业收入增长率高于同行业可比公司，具有合理性。

（二）未来营业收入增长的可持续性

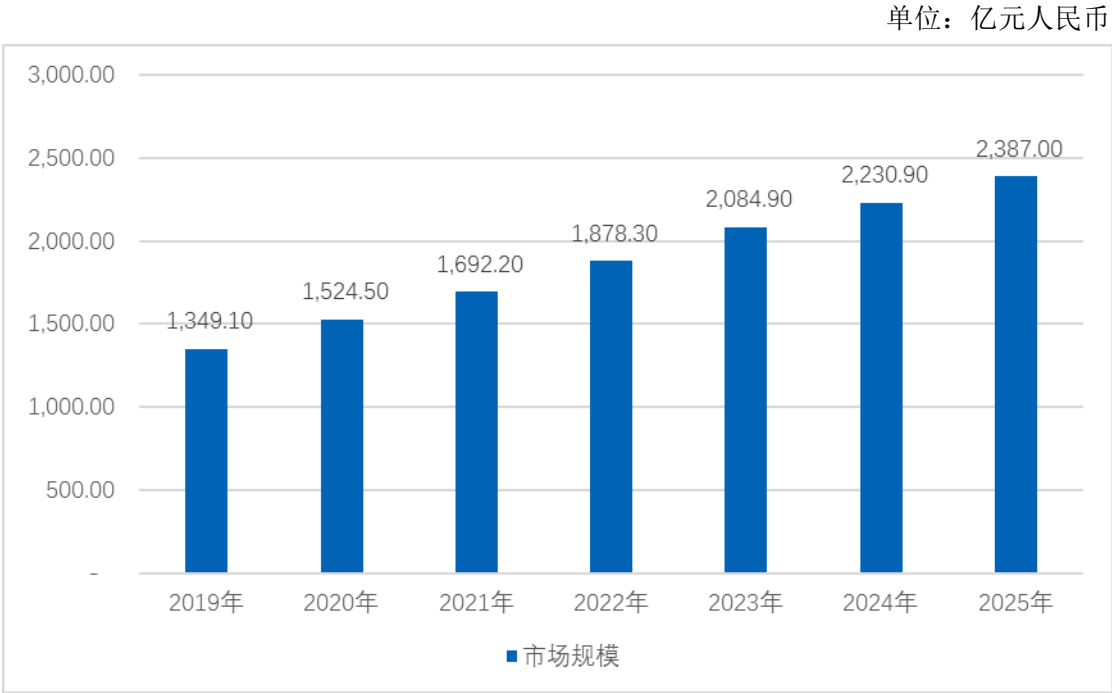
1、我国软件和信息技术服务外包行业的需求规模将保持增长态势

中国软件技术服务外包行业将持续增长，且随着各行业由信息化向数字化转型，对软件技术服务外包的需求也将不断增加。

在国家政策的大力支持下，伴随着产业升级和行业信息化建设的不断推进，

软件技术服务外包需求得到大量释放，我国软件技术服务外包业务保持较快增长。一方面，中国经济快速成长，企业数字化和信息化意识增强，IT 支出意愿和规模增加，包含外资企业在内的本土企业对 IT 技术服务外包大大增加；另一方面，随着中国市场的成长壮大，越来越多的跨国企业要求将其与中国相关的软件技术服务外包转移到中国来执行，而随着中国 IT 人才数量不断增长，包括 Accenture（埃森哲）、IBM 在内的跨国企业也将部分软件技术服务外包业务转移到中国执行。因此，预计未来我国软件技术服务外包行业的需求规模将保持增长态势。根据预测，2025 年中国软件技术服务外包行业市场规模将达到 2,387 亿人民币（如下图）。

图 6-11 2019-2025 年中国软件技术服务外包行业市场规模预测



资料来源：中国产业调研网《2019 年中国软件外包服务现状调研及发展趋势走势分析报告》

因此，我国软件和信息技术服务外包行业需求规模的持续增长为发行人业绩的持续增长提供了广阔的市场空间。

2、目前合作的客户中，发行人在客户软件技术外包服务供应商中的份额处于 5%~20% 的区间水平，上升空间较大

截至 2019 年 12 月 31 日，发行人根据现场情况预计的客户软件技术外包服务需求，测算出法本信息目前在客户软件技术外包服务供应商中的份额处于 5%~20% 的区间水平，具体情况如下：

客户名称	客户所属行业	客户主营业务	客户 2019 年收入规模 (亿元)	2019 年末客户软件技术服务外包规模 (人)	发行人 2019 年末技术人员服务人数 (人)	发行人份额占比
平安保险集团	金融	保险及相关业务	11,688.67	15,000	923	6.15%
阿里巴巴公司	互联网	互联网	3,768.44	20,000	571	2.86%
深圳市腾佳管理咨询有限公司	互联网	企业管理服务	-	20,000	897	4.69%
腾讯公司	互联网	互联网	3,772.89		40	
南京苏宁软件技术有限公司	批发零售	软件开发	2,692.29	1,000	160	16.00%
万科公司	房地产	房地产	3,678.94	1,000	143	14.30%
深圳证券交易所	金融	证券交易服务	-	600	114	19.00%
OPPO 公司	通信	通信制造	>2,000.00	4,000	223	5.58%
中国联通公司	通信	通信服务	2,905.15	1,000	171	17.10%
上海复星高科技(集团)有限公司	综合	投资	1,429.82	150	76	50.67%
顺丰公司	航空物流	物流服务	1,121.93	1,500	124	8.27%
广发证券公司	金融	金融服务	228.1	1,000	89	8.90%

[注]: 外包需求规模由发行人截至 2019 年 12 月 31 日根据现场情况预计。深圳市腾佳管理咨询有限公司系由唐毅斌为主要股东并服务于腾讯公司的管理服务公司, 深圳市腾佳管理咨询有限公司和腾讯公司的外包需求规模合并计算。

截至目前, 发行人在客户软件技术外包服务供应商中的份额处于 5%-20% 的区间水平, 与行业内的大型公司相比, 公司仍有广阔的市场机会和巨大的发展空间。

3、依托自身的技术和能力, 发行人在与各行业主要客户长期深入合作的过程中与客户共同成长

发行人依托自身的技术、结合自身对业务场景的研发积累, 从标准化、固定的业务流程开发领域, 逐渐向流程设计、业务咨询、标准制定等服务领域延伸, 实现价值服务全链条化。与此同时, 发行人在承继以往的业务战略基础上, 已提前在新区域(重庆、武汉、大连、合肥、福州、济南和郑州等地)、新行业(包括运营商、公安、政务、汽车、电子和新零售等)进行业务布局。

发行人在构建自身技术和方案的应用能力的同时, 深入客户的战略规划、业

务规划中，重塑客户流程，升级服务模式，创造新的服务价值。凭借自身的知识库、专家资源池等软实力，为客户创造软件技术外包服务之外的管理服务价值，从而与客户实现多方面的同创共赢新局面。

综上，鉴于我国软件和信息技术服务外包行业的需求规模将保持增长态势；目前合作的客户中，发行人在客户软件技术外包服务供应商中的份额处于5%~20%的区间水平，上升空间较大；依托自身的技术和能力，发行人已提前在新区域和新行业展开布局，在与各行业主要客户长期深入合作的过程中与客户共同成长，故发行人的未来几年的营业收入增长具有可持续性。

二、同行业可比公司采用不同收入确认方法确认的收入占比及与发行人的比较情况

（一）发行人与同行业可比公司采用的收入确认方法的对比

序号	名称	主营业务	收入确认方式
1	发行人	提供软件技术外包服务	采用多种方法： （1）工作量法：主要适用于按人/月、人/天或小时工作量收费的以工作量交付的技术外包合同；公司在相关服务提供后，根据实际投入的人月、人天或小时乘以双方约定的单价确认收入。 （2）完工百分比法：主要适用于不按人/月、人/天或小时工作量收费的以技术成果交付的技术外包合同； （3）产品销售：软件销售
2	中软国际	提供项目式开发服务解决方案、外包服务及培训服务、货物销售收入	采用多种方法： （1）提供外包服务及培训服务所得收入在提供服务时予以确认 （2）完工百分比法：适用提供项目式开发服务解决方案
3	东软集团	自主软件、产品及服务、系统集成等	完工百分比法： 适用于系统集成合同收入和劳务收入
4	博彦科技	软件与信息服务业	采用多种方法： （1）工作量法：适用合同金额不固定，只规定单位工时单价，以实际工作量结算的合同； （2）完工百分比法：适用合同金额固定，客户不能按月（定期）确认工作量，有重要里程碑点验收的项目； （3）服务期间平均确认法：主要适用于约定服务期限的固定金额合同，成本发生非常平均或不可预计，按照合同总金额在合同期间平均确认收入
5	润和软件	为国际、国内客户提供专业领域的软	客户验收/确认后确认收入： （1）软件外包业务分为软件定制业务和技术服务业务，其

序号	名称	主营业务	收入确认方式
		件外包服务	中软件定制业务按照合同约定提交软件开发成果并经客户验收后确认收入；技术服务业务按照合同约定提供服务并经客户确认后确认收入； (2) 自主软件产品销售按照合同约定在产品交付并经客户验收后确认收入； (3) 外购产品销售业务：安装（若不需要安装则交付）经客户验收后确认收入
6	诚迈科技	移动智能终端产业链相关的软件技术服务、软件研发和销售。	采用多种方法： (1) 工作量法：适用软件技术实施开发人员劳务输出业务； (2) 完工百分比法：适用软件定制业务； (3) 产品销售：适用软硬件产品的开发和销售
7	赛意信息	提供企业信息化解决方案及服务	采用多种方法： (1) 完工百分比法：适用含售后维护阶段类项目和无售后维护阶段类项目； (2) 工作量法：适用人天外包类项目； (3) 服务期间分期确认法：周期性维护类项目； (4) 产品销售：软件销售及其他类项目

(二) 同行业可比公司采用不同收入确认方法确认的收入占比及与发行人的比较情况如下：

公司	不同收入确认方法确认的收入占比					
法本信息	类别	收入确认方法	2019 年度		2018 年度	
			金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
	软件技术外包服务	工作量法	129,766.95	99.30	77,376.89	98.90
		完工百分比法	900.55	0.69	853.60	1.09
	软件销售		-	-	8.62	0.01
	合计		130,667.49	99.99	78,239.11	100.00
	分析：发行人 99%左右的收入采用工作量法确认。					
中软国际	类别	收入确认方法	2019 年度		2018 年度	
			金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
	外包服务	工作量法	768,292.4	63.80	522,779.8	49.39
	项目式开发服务	完工百分比法	393,420.8	32.67	507,076.6	47.91
	服务类其他	-	1,959.8	0.16	4,044.8	0.38
	销售软件及硬件产品	客户获得产品控制权的时间确认	40,516.5	3.36	24,600.1	2.32
	合计		1,204,189.5	100.00	1,058,501.3	100.00
分析：根据中软国际 2019 年年度报告，其最近一年通过工作量法确认收入的比例在 60%						

公司	不同收入确认方法确认的收入占比					
	以上，比例较高，与发行人不同收入确认方式下收入占比情况较为接近。					
东软集团	分析：根据东软集团 2019 年年度报告，其主要通过完工百分比法确认收入。与发行人不同收入确认方式下收入占比情况差异较大。					
博彦科技	类别	收入确认方式	2011 年 1-6 月		2010 年度	
			金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
	按人天（或人时）计费	工作量法	26,132.55	79.32	37,305.47	86.89
	固定总价	完工百分比法	6,811.80	20.68	5,626.79	13.11
	合计		32,944.35	100.00	42,932.25	100.00
	分析：博彦科技 2019 年年度报告未按照收入确认方式对营业收入进行划分，根据其首次公开发行股票招股说明书（签署日 2011 年 11 月 22 日）披露的信息显示，其通过工作量法确认收入的比例在 80%左右。经比较，博彦科技在上市时点，其按照工作量法确认的收入比例在 70%~90%之间，占比较高，与发行人不同收入确认方式下收入占比情况较为接近。					
润和软件	分析：根据润和软件 2019 年年度报告，其软件外包业务分为软件定制业务和技术服务业务，其中软件定制业务按照合同约定提交软件开发成果并经客户验收后确认收入；技术服务业务按照合同约定提供服务并经客户确认后确认收入。自主软件产品销售按照合同约定在产品交付并经客户验收后确认收入。其年报描述中未披露“工作量法”确认收入的情况，与发行人不同收入确认方式下收入披露情况有差异。					
诚迈科技	类别	收入确认方法	2016 年 1-6 月		2015 年度	
			金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
	软件技术人员劳务输出业务	工作量法确认	22,917.19	90.42	39,714.02	90.11
	软件定制服务	完工百分比法	1,357.33	5.36	2,891.64	6.56
	软硬件产品的开发和销售	-	1,071.76	4.23	1,468.54	3.33
	合计		25,346.28	100.00	44,074.20	100.00
	分析：诚迈科技 2019 年年度报告未按照收入确认方式对营业收入进行划分，根据其首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（签署日 2017 年 1 月 9 日）披露的信息显示，其通过工作量法确认收入的比例在 90%以上。经比较，诚迈科技在上市时点，其按照工作量法确认的收入比例在 90%以上，比例较高，与发行人不同收入确认方式下收入占比情况较为接近。					
赛意信息	类别	收入确认方法	2016 年度		2015 年度	
			金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
	含售后维护阶段类	完工百分比	8,806.10	14.39	6,398.23	15.66
	无售后维护阶段类	完工百分比	40,939.60	66.91	20,916.69	51.21
	人天外包类	工作量法	8,905.70	14.55	11,162.98	27.33

公司	不同收入确认方法确认的收入占比					
	软件销售及其他类	达到约定的使用状态并完成交付时确认收入	1,988.73	3.25	1,760.31	4.31
	周期性维护类	按照合同约定分期确认收入	548.14	0.90	606.96	1.49
	合计		61,188.28	100.00	40,845.17	100.00
	分析：赛意信息 2019 年年度报告未按照收入确认方式对营业收入进行划分，根据其首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（签署日 2017 年 7 月 4 日）披露的信息显示，赛意信息通过工作量法确认收入的比例不超过 30%。经比较，赛意信息在上市时点，其按照工作量法确认的收入比例在 15%左右，比例较低，与发行人不同收入确认方式下收入占比情况差异较大。					

综上，经比较，中软国际最近一年通过工作量法确认收入的比例在 60%以上、博彦科技在上市时点按照工作量法确认的收入比例在 70%~90%之间、诚迈科技在上市时点通过工作量法确认收入的比例在 90%以上，同行业可比公司中的中软国际、博彦科技、诚迈科技与发行人收入确认方式较为相似，上述公司按照工作量法确认的收入比例较高，与发行人不同收入确认方式下收入占比情况较为接近。

三、结合同行业公司各类业务收入确认情况，进一步披露同行业可比公司的选取是否准确、合理；

同行业可比公司的选取过程详见招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、行业竞争格局和发行人的竞争地位”之“（一）行业竞争格局及主要竞争对手”之“3、发行人的可比公司及主要竞争对手”已披露的内容。

发行人并在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、行业竞争格局和发行人的竞争地位”之“（一）行业竞争格局及主要竞争对手”之“3、发行人的可比公司及主要竞争对手”中对同行业可比公司收入确认方式（详见本题“二、同行业可比公司采用不同收入确认方法确认的收入占比及与发行人的比较情况”的回复）及同行业可比公司的选取是否准确、合理进行了补充披露。

经比较，同行业可比公司根据企业会计准则收入确认原则，在收入确认方式上主要为工作量法和完工百分比法，确认方式的选择主要系依照具体服务内容等。公司与同行业公司同类业务收入确认方式基本一致，符合行业惯例。

综上，发行人同行业可比公司的选取准确、合理。

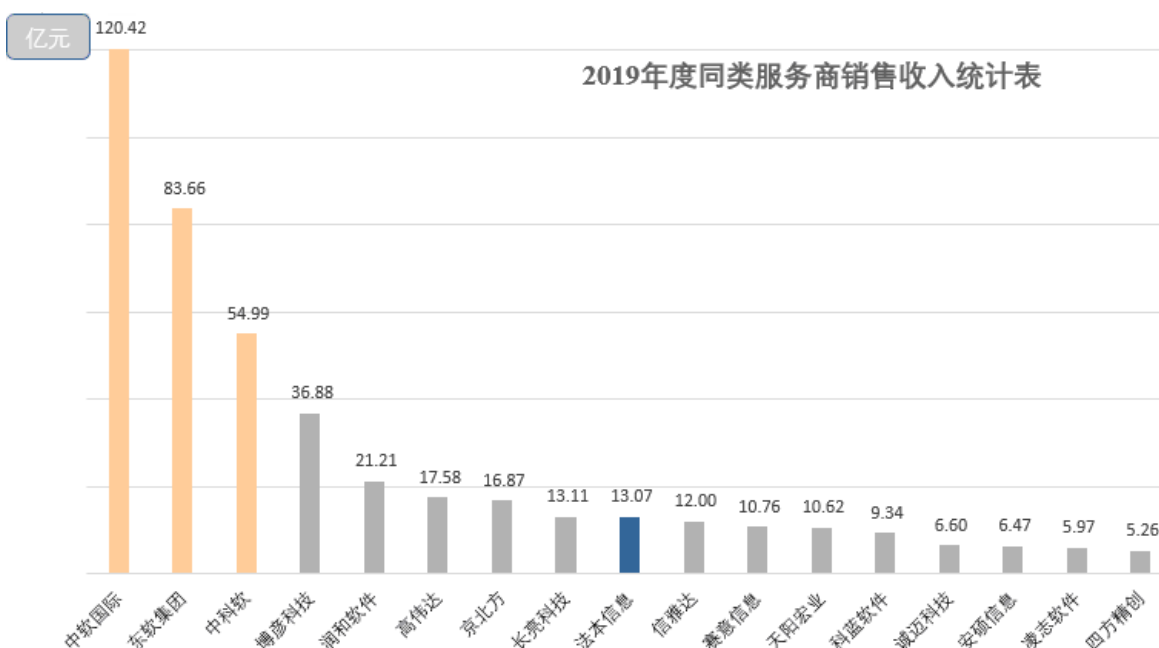
四、结合发行人“以工作量交付的软件技术服务外包”和“以技术成果交付的软件技术服务外包”的业务占比，补充披露发行人的行业竞争地位。

发行人的行业竞争地位等事项，公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、行业竞争格局和发行人的竞争地位”之“（一）行业竞争格局及主要竞争对手”之“4、发行人的行业竞争地位”中进行了补充披露，相关内容如下：

发行人行业定位是一家全国性的 ITO 服务提供商，主要是与收入规模在 5-40 亿元同行业企业进行竞争，并逐步与中软国际、文思海辉、软通动力等企业在 ITO 领域展开一定程度的竞争。各类型服务商情况对比如下：

项目	细分领域服务商	综合服务商		
		国际服务商	跨国服务商	全国性服务商
市场参与者	安硕信息、科蓝软件、高伟达、四方精创等	IBM、Accenture 等	中软国际、软通动力、文思海辉、东软集团等	本公司、润和软件、赛意信息、诚迈科技、博彦科技等
公司参与竞争情况	部分参与	暂未涉入	逐步参与	本公司主要竞争领域
服务领域	特定行业领域	无特定行业领域限制	无特定行业领域限制	无特定行业领域限制
市场分布	细分领域客户所在地	世界范围	立足国内，涉足国际主要国家	国内各主要城市
收入规模	-	100 亿以上	40 亿以上	5-40 亿

根据公司客户现场咨询以及招投标过程中了解到的服务商情况（范围不限于招股说明书中列示的同行业可比公司），若按服务商 2019 年度营业收入排名，发行人处于 5-40 亿规模的全国性服务商的中上游位置。具体统计如下表所示：



报告期内，公司的主营业务软件技术服务外包根据其交付方式可以分为“以工作量交付的软件技术服务外包”和“以技术成果交付的软件技术服务外包”两个类型。“以工作量交付的软件技术服务外包”业务是公司主营业务的主要交付方式（报告期内各年收入占总收入比例均在 97%以上），发行人该类收入排名在 5-40 亿规模的全国性服务商的中占据一定的优势。发行人以技术成果交付的软件技术服务外包收入占比在 3%以下，占公司收入比例较小，目前竞争优势不明显。

综上，结合发行人“以工作量交付的软件技术服务外包”和“以技术成果交付的软件技术服务外包”的业务占比情况，发行人“以工作量交付的软件技术服务外包”业务的行业竞争地位处于 5-40 亿规模的全国性服务商的中上游位置。

【保荐机构核查】

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人财务报表，了解发行人收入增长情况；
- 2、访谈了发行人高级管理人员，了解发行人收入增长率高的原因、竞争地位等；
- 3、查阅了行业发展报告，了解发行人所处行业的发展情况；
- 4、查阅了发行人同行业年度报告等，了解发行人同行业收入增长情况、收

入确认方法及同行业选取情况。

经核查，保荐机构认为：

1、结合行业背景、同行业可比公司情况、发行人自身业务开展情况和优势，由于公司所处的市场环境无论是从市场容量来看还是政府的支持力度来看，都优于同行业可比公司处于发行人营业规模时期，故发行人能呈现出较同行业可比公司更快的增长率。报告期内发行人营业收入增长率高于同行业可比公司，具有合理性；

2、结合同行业公司各类业务收入确认情况，同行业可比公司的选取准确、合理；

3、结合发行人“以工作量交付的软件技术服务外包”和“以技术成果交付的软件技术服务外包”的业务占比，发行人的行业竞争地位已在招股说明书中补充披露。

问题 4、申报材料显示，发行人平均服务单价逐渐上升主要系交付的人员职级的提升及客户服务价格的提高。截至 2018 年末，发行人员工人数 5,359 人，2019 年离职人数为 4,192 人。请发行人：（1）结合员工离职情况、人员结构及各类人员级别情况，补充披露员工大幅离职情况下员工平均薪酬、人员职级、平均服务单价仍然上升的原因、合理性，并说明平均服务单价与人员级别之间的关联性；（2）结合获客方式、平均合同期限、单个合同中对各级别人员的要求、限制及各级别员工占比情况等因素，补充披露各下游行业客户服务价格提高的原因及合理性。

请保荐人核查并发表明确意见。

【发行人的说明】

一、结合员工离职情况、人员结构及各类人员级别情况，补充披露员工大幅离职情况下员工平均薪酬、人员职级、平均服务单价仍然上升的原因、合理性，并说明平均服务单价与人员级别之间的关联性；

（一）报告期各期人员离职情况分析

报告期内，发行人员入离职整体变动情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期初员工人数（人）	5,359	3,210	2,142
当年入职人数（人）	6,773	4,766	2,747
当年离职人数（人）	4,192	2,617	1,679
其中：当年入职当年离职人数（人）	1,789	1,193	676
期末员工人数（人）	7,940	5,359	3,210
离职率[注 1]	34.55%	32.81%	34.34%
当年入职、当年离职的人员占比[注 2]	42.68%	45.59%	40.26%

[注 1]：离职率=本期离职人数/（本期离职人数+期末人数）；

[注 2]：当年入职、当年离职的人员占比=当年入职、当年离职人数/本期离职人数

报告期内，公司的各年离职人数分别为 1,679 人、2,617 人和 4,192 人，离职率分别为 34.34%、32.81%和 34.55%，不存在大幅度波动，且与行业离职率经验值 30%~40%基本匹配。具体分析参见回复“问题 2、二、（一）员工大幅离职的背景、原因、员工流动性高是否符合行业状况”。

（二）补充披露员工大幅离职情况下员工平均薪酬、人员职级、平均服务

单价仍然上升的原因、合理性

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（二）营业成本分析”之“4、报告期内平均薪酬、人员职级、平均服务单价上升原因分析及平均服务单价与人员级别之间的关联性”进行了补充披露。相关内容如下：

报告期内，各期技术实施人员平均薪酬、人员职级及平均服务单价情况如下：

项目		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	变动[注 2]	数值	变动[注 2]	数值
平均服务单价（万元/人月）		1.95	4.84%	1.86	6.29%	1.75
平均服务单价（万元/人年）[注 1]		23.40	4.84%	22.32	6.29%	21.00
平均薪酬（万元/人年）		15.06	5.54%	14.27	9.68%	13.01
技术实施人员	期末人数（人）	6,887	49.85%	4,596	67.31%	2,747
	高级人员占比	6.42%	0.04%	6.38%	2.92%	3.46%
	中级人员占比	72.67%	-2.11%	74.78%	15.15%	59.63%
	初级人员占比	20.91%	2.07%	18.84%	-18.07%	36.91%

[注 1]：平均服务单价（万元/人年）=平均服务单价（万元/人月）*12。

[注 2]：变动：“平均服务单价、平均薪酬、期末人数”的变动为变动率；“人员占比”的变动为变动额。

2017 年度至 2019 年度，发行人平均服务单价、员工的平均薪酬均呈现上升趋势；且报告期内，发行人中、高级人员的占比呈上升趋势。报告期内，发行人的平均薪酬、人员职级、平均服务单价之间的关系分析如下：

1、报告期内，公司员工人数逐年增加，且中、高级人员占比呈现上升趋势

类型	级别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		人数（人）	占比（%）	人数（人）	占比（%）	人数（人）	占比（%）
离职员工级别分布情况	高级	245	5.84	118	4.51	56	3.34
	中级	2,672	63.74	1,615	61.71	914	54.44
	初级	1,275	30.42	884	33.78	709	42.23
	合计	4,192	100.00	2,617	100.00	1,679	100.00
新入职员工	高级	431	6.36	347	7.28	132	4.81

类型	级别	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)
工分布情况	中级	4,298	63.46	3,510	73.65	1,555	56.61
	初级	2,044	30.18	909	19.07	1,060	38.59
	合计	6,773	100.00	4,766	100.00	2,747	100.00
期末员工分布情况	高级	539	6.79	353	6.59	124	3.86
	中级	5,284	66.55	3,658	68.26	1,763	54.92
	初级	2,117	26.66	1,348	25.15	1,323	41.21
	合计	7,940	100.00	5,359	100.00	3,210	100.00

虽然报告期内，发行人存在着一定的员工离职，但是发行人的员工新入职人数稳步增长。报告期各期末，发行人员工人数分别为 3,210 人、5,359 人和 7,940 人，其中 2018 年较 2017 年增长 66.95%，2019 年较 2018 年增长 48.16%。发行人员工人数增加的同时，人员结构也发生变化，中、高级人员的占比呈现上升趋势，中、高级人员占比由 2017 年的 58.79% 上升至 73.34%。

2、报告期各期技术实施开发人员的级别和薪酬情况分析

(1) 各期末员工结构情况

类别	2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)
技术实施开发人员	6,887	86.74	4,596	85.76	2,747	85.58
管理、销售及研发人员	1,053	13.26	763	14.24	463	14.42
合计	7,940	100.00	5,359	100.00	3,210	100.00

公司的员工结构主要以技术实施开发人员为主，各报告期末，公司的技术实施开发人员人数分别为 2,747 人、4,596 人和 6,887 人，占比依次为 85.58%、85.76% 和 86.74%，2018 年末、2019 年末技术实施开发人员人数同比增长 67.31% 和 49.85%，与营业收入的增长趋势一致。

(2) 报告期末技术实施开发人员级别及薪酬分布情况

级别/薪酬分布	2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)
高级	442	6.42	293	6.38	95	3.46

级别/薪酬分布	2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)	人数 (人)	占比 (%)
中级	5,005	72.67	3,437	74.78	1,638	59.63
初级	1,440	20.91	866	18.84	1,014	36.91
合计	6,887	100.00	4,596	100.00	2,747	100.00
其中：年薪 20 万以上	1,235	17.93	774	16.84	277	10.08
年薪 10-20 万	4,603	66.84	3,157	68.69	1,658	60.36
年薪 10 万以下	1,049	15.23	665	14.47	812	29.56
合计	6,887	100.00	4,596	100.00	2,747	100.00

[注]全部平均中的人数，是以时间加权计算所得。

公司的技术实施开发人员数量快速增长，技术实施开发人员 2019 年末人数较 2017 年末人数增长 150.71%，2019 年末人数中、高级技术实施开发人员比重较 2017 年末增长 16%，人员级别结构和薪酬水平也稳步提升。

3、发行人平均薪酬、人员级别、平均服务价格上升的原因分析

报告期内，发行人存在着一定的员工离职，但是发行人业务规模不断扩大，技术开发实施人员不断增长，发行人的平均薪酬、人员职级、平均服务单价均呈现上升趋势，具有合理性，具体分析如下：

(1) 随着发行人与客户合作的深入，业务的扩大，技术实施开发人员的需求增加，发行人各期末员工人数持续增加。

(2) 公司的员工薪酬、人员职级主要以员工个人的工作年限、技术能力水平和项目经验为主要依据，而不是以员工的入司司龄为主要依据。员工薪酬的变动原因包括通过外部招聘引进新员工或对现有员工进行加薪，报告期内，主要系外聘员工，各期员工净增加人数为 1,068 人、2,149 人和 2,581 人，新入职员工的级别会影响员工的薪酬。

(3) 鉴于中高级员工的薪酬、服务单价均高于初级员工，而报告期内公司的中高级员工比例成上升趋势，这种结构性变化也一定程度提高平均服务单价。

综上，公司平均薪酬、人员职级、平均服务单价的高低，主要受公司的交付人员的级别结构的影响，报告期内公司的离职率相对稳定，员工人数实现了

快速增长，并且中、高级员工人数增加，提升了公司整体的人员级别结构，从而使公司的整体平均薪酬水平上升。

（三）平均服务单价与人员级别之间的关联性的说明

报告期内，技术实施开发人员各级别的平均服务单价与级别正相关，级别越高，服务单价越高，发行人的技术实施开发人员主要以中级人员为主，整体平均服务单价与中级人员相近。报告期内，平均服务单价与人员级别之间的变动如下：

单位：平均人数占比：%；金额：万元/人月；变动：%

级别	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	平均人数占比	单价		平均人数占比	单价		平均人数占比	单价
		金额	变动		金额	变动		金额
高级	5.93	3.05	9.65	4.40	2.79	-3.08	3.35	2.87
中级	71.93	2.11	3.25	69.54	2.05	2.36	62.54	2.00
初级	22.13	1.17	-5.64	26.06	1.24	-2.12	34.11	1.26
整体平均服务单价	100.00	1.95	4.98	100.00	1.86	6.15	100.00	1.75

报告期内，随着中高级技术实施开发人员人数的增加及分析与设计服务、开发与编程服务等服务单价较高的前端服务的比重提高，提高了整体平均服务单价。

二、结合获客方式、平均合同期限、单个合同中对各级别人员的要求、限制及各级别员工占比情况等因素，补充披露各下游行业客户服务价格提高的原因及合理性。

（一）发行人下游各行业客户服务价格变动情况

报告期内，发行人的下游行业的工作量占比及平均工作量单价情况如下：

单价：万元/人月

服务的下游行业	2019 年度			2018 年度			2017 年度	
	工作量占比	单价		工作量占比	单价		工作量占比	单价
		数值	变动		数值	变动		
金融	32.99%	2.12	3.92%	34.92%	2.04	2.51%	43.31%	1.99
互联网	30.58%	1.77	14.19%	31.86%	1.55	13.14%	30.71%	1.37

软件	5.59%	1.95	-2.01%	3.92%	1.99	-2.93%	3.06%	2.05
通信	7.98%	1.70	-1.16%	4.96%	1.72	19.44%	6.75%	1.44
航空、物流	3.85%	2.11	-1.40%	5.25%	2.14	9.18%	5.71%	1.96
制造业	4.12%	1.72	-7.03%	3.22%	1.85	3.35%	2.40%	1.79
房地产	4.86%	2.14	-0.47%	4.43%	2.15	8.04%	2.20%	1.99
批发零售	4.88%	2.36	9.77%	5.44%	2.15	4.88%	2.09%	2.05
其他	5.15%	1.85	5.71%	6.00%	1.75	2.34%	3.78%	1.71
合计/平均	100%	1.95	4.84%	100%	1.86	6.29%	100%	1.75

报告期内，发行人服务的金融及互联网行业的客户服务价格呈现出上升趋势。其中，发行人向金融行业及互联网行业提供的工作量占发行人全年提供工作的比例在 60%以上。金融行业客户平均服务单价主要系交付的技术实施开发人员级别的提升，互联网行业客户平均服务单价主要系部分主要客户提高服务单价及交付的技术实施开发人员级别的提升共同影响。

（二）结合获客方式、平均合同期限、单个合同中对各级别人员的要求、限制及各级别员工占比情况等因素，对发行人主要服务下游行业客户服务价格变动原因分析

1、各下游行业主要客户的获客方式及平均合同期限无显著差异，对下游客户服务单价无显著影响

报告期内，各下游行业主要客户的获客方式及平均合同期限情况如下：

行业	代表性客户	开始合作方式	平均合同期限	报告期内价格是否调整
金融	平安保险集团	招投标	1 年[注 1]	否
	深圳证券交易所	招投标	4 年[注 2]	否
互联网	阿里巴巴公司	招投标	2 年[注 3]	有变动
	深圳市腾佳管理咨询有限公司	招投标	2 年[注 4]	有变动
软件	深信服科技股份有限公司	招投标	1.5 年[注 5]	否
通信	OPPO 公司	商务谈判	1 年[注 6]	否
	中国联通公司	招投标	1.5 年[注 7]	有变动
航空、物流	顺丰公司	招投标	1.1 年[注 8]	有变化
	安吉加加信息技术有限公司	商务谈判	1 年[注 9]	有变化

行业	代表性客户	开始合作方式	平均合同期限	报告期内价格是否调整
制造业	深圳市优必选科技股份有限公司	商务谈判	1.8 年[注 10]	否
	浙江大华技术股份有限公司	商务谈判	1 年[注 11]	有变动
房地产	万科公司	招投标	1.2 年[注 12]	有变动
批发、零售	南京苏宁软件技术有限公司	招投标	3 年[注 13]	否
其他	上海复星高科技（集团）有限公司	招投标	2 年[注 14]	否

[注 1]: 2014 年，通过投标首次与集团内平安科技（深圳）有限公司展开合作，截至 2019 年末与集团内 26 家主体有良好的合作关系。公司与深圳平安综合金融服务有限公司签订了框架协议，截至 2019 年末包括平安养老保险股份有限公司等共 23 家在内主体均适用该合同；平安银行股份有限公司、平安科技（深圳）有限公司和报告期内的其他部分主体分别与公司签订合同，平均合同期限在 0.5-1.5 年之间。

[注 2]: 2016 年，通过投标方式与该公司展开合作。截至 2019 年末与集团内 3 家主体有良好的合作关系。公司与深圳证券交易所及其他主体单独签订合同，其他主体的平均合同期限在 2.5-3 年之间。

[注 3]: 2017 年，通过投标方式首次与集团内 31 家公司展开合作。公司与阿里巴巴（中国）有限公司签订了框架协议，包括阿里云计算有限公司在内的 25 家主体均适用该合同；集团内的其他公司分别与发行人签订合同，平均合同期限在 1-2 年之间。2018 年 3 月续签合同、2019 年 4 月签订补充协议，客户方调增服务单价。

[注 4]: 2013 年，通过投标方式与深圳市腾佳管理咨询有限公司展开合作。2018 年 1 月续签合同，客户方调增服务单价。

[注 5]: 2018 年，通过投标方式与深信服科技股份有限公司展开合作。

[注 6]: 2015 年，通过商务谈判方式与集团内的广东欧珀移动通信有限公司展开合作，截至 2019 年末与集团内 4 家主体有良好的合作关系。公司与 OPPO 广东移动通信有限公司及其他主体单独签订合同，其他主体的平均合同期限在 1-3 年之间。

[注 7]: 2018 年，通过投标与集团内的中国联合网络通信有限公司上海市分公司展开合作，截至 2019 年末与集团内 2 家主体有良好的合作关系。公司与中国联合网络通信有限公司上海市分公司及其他相关主体单独签订合同，其他主体的平均合同期限为 1.5 年。2019 年 8 月份续签合同，客户方调减服务单价。

[注 8]: 2013 年，通过投标与集团内的顺丰科技有限公司展开合作，截至 2019 年末与集团内 15 家主体有良好的合作关系。公司与顺丰科技有限公司签订了框架协议，截至 2019 年末包括顺丰科技有限公司等共 13 家在内主体均适用该合同；报告期内的部分主体分别与公司签订合同，平均合同期限在 0.5-1.5 年之间。2017 年和 2018 年合同续签，客户方调增服务单价。

[注 9]: 2018 年，通过商务谈判方式与安吉加加信息技术有限公司展开合作。2019 年续签合同，双方协商调增服务单价。

[注 10]: 2017 年，通过商务谈判方式与深圳市优必选科技股份有限公司展开合作。

[注 11]: 2018 年，通过商务谈判方式与浙江大华技术股份有限公司展开合作。2019 年续签合同，双方协商调低服务单价。

[注 12]: 2017 年，通过投标方式与集团内的万科物业发展有限公司、深圳市万睿智能科技有限公司等公司展开合作。公司与深圳市万物云科技有限公司签订了框架协议，截至 2019 年末包括深圳市万物云科技有限公司等共 3 家在内主体均适用该合同；万翼科技有限公司、珠海采筑电子商务有限公司、深圳市小泊科技有限公司和报告期内的其他部分主体分别与公司签订合同，平均合同期限在 0.5-1.5 年之间。2019 年续签合同，客户方调增服务单价。

[注 13]: 2017 年，通过投标方式与南京苏宁软件技术有限公司展开合作

[注 14]: 2017 年，通过投标等方式与量富征信管理有限公司等公司展开合作，截至 2019 年

末与集团内 11 家主体有良好的合作关系。公司与上海复星高科技（集团）有限公司签订了框架协议，包括量富征信管理有限公司在内的 7 家主体均适用该合同；集团内的其他公司分别与发行人签订合同，平均合同期限在 1-2 年之间。

报告期内，公司下游各行业的客户主要通过投标、商务谈判方式获取，平均合同期限为 1-3 年，客户的获客方式及平均合同期限无显著差异，对下游客户服务单价亦无显著影响。

2、合同中对各级别人员的要求、限制对下游客户服务单价有直接影响

报告期内，公司服务的主要行业包括金融、互联网、软件和通信四大行业，各期实现的主营业务收入占总收入比例超过 74%。以上述行业的代表客户为例，对技术实施开发人员的大类要求、限制条件如下：

前四大行业	代表客户	学历	工作年限	专业	行业经验	语言	技术开发语言	技术工具
金融	平安保险集团	√	√		√		√	√
互联网	阿里巴巴公司	√[注 1]	√				√	√
	深圳市腾佳管理咨询有限公司	√[注 1]	√			√[注 2]	√	√
通信	OPPO 公司	√			√			
软件	深信服科技股份有限公司	√	√	√	√		√	√

[注 1]：阿里巴巴公司、深圳市腾佳管理咨询有限公司部分岗位有学历要求。

[注 2]：深圳市腾佳管理咨询有限公司部分岗位有语言要求。

发行人根据合同约定的具体条件及客户的需求进行技术实施开发人员的组织和协调，并将其人员技能、经验等信息供客户进行评估，客户评估后公司安排上述人员前往客户处面试，面试通过后，公司与客户共同确认技术实施开发人员的服 务信息，如岗位、单价、时间等。故合同中对技术实施人员的要求和限制条件是影响服务价格的一个因素。

3、技术实施人员级别与下游客户服务单价呈正相关

以金融、互联网、通信、软件行业为例，公司主要行业平均服务人员级别分布及平均服务单价情况如下：

单位：数量：人；占比：%；单价：万元/人月

行业	区域	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		人员		单价	人员		单价	人员		单价
		数量	占比		数量	占比		数量	占比	
金融	高级	130	6.47	2.90	63	4.62	2.79	40	4.00	2.80
	中级	1,727	85.96	2.13	1,167	85.56	2.07	814	81.40	2.05
	初级	152	7.57	1.31	134	9.82	1.42	146	14.60	1.48
	平均单价			2.12			2.04			1.99
互联网	高级	101	5.72	3.19	49	4.28	2.43	15	2.38	2.74
	中级	945	53.51	2.12	467	40.82	1.93	147	23.30	1.71
	初级	720	40.77	1.14	628	54.90	1.22	469	74.33	1.26
	平均单价			1.77			1.55			1.37
软件	高级	29	8.73	3.16	13	8.23	3.48	5	7.94	3.45
	中级	219	65.96	2.12	121	76.58	2.05	50	79.37	1.97
	初级	84	25.30	1.06	24	15.19	0.93	8	12.70	1.36
	平均单价			1.95			1.99			2.05
通信	高级	27	5.58	3.08	7	3.68	3.18	2	1.25	3.22
	中级	290	59.92	1.93	124	65.26	1.89	86	53.75	1.92
	初级	167	34.50	1.08	59	31.05	1.18	72	45.00	0.92
	平均单价			1.70			1.72			1.44

各行业的各级别的平均服务单价与级别正相关。金融、互联网为公司下游客户最主要行业，平均服务单价逐年上升主要系交付的中、高级技术实施人员的比重上升，其中：金融行业 2019 年度较 2017 年度中、高级技术实施人员的比重提升 7.03%，平均服务单价上升 6.30%；互联网行业 2019 年度较 2017 年度中、高级技术实施人员的比重提升 33.56%，平均服务单价上升 28.98%，变动趋势基本一致。

4、各服务领域结构对下游客户服务单价有影响

以公司金融、互联网、通信、软件为例，公司服务领域分布及平均服务单价情况如下：

单位：工作量占比：%；服务单价：万元/人月

行业	服务领域	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
		工作量占比	服务单价	工作量占比	服务单价	工作量占比	服务单价
金融	分析与设计服务	4.45	2.37	5.08	2.23	4.02	2.21
	开发与编程服务	65.32	2.18	63.61	2.12	65.87	2.11
	测试与集成服务	25.89	2.02	24.51	1.87	22.53	1.79
	实施与运维服务	4.34	1.59	6.80	1.71	7.58	1.48
	平均服务单价		2.12		2.04		1.99
互联网	分析与设计服务	11.01	1.93	10.15	1.65	7.66	1.46
	开发与编程服务	26.70	2.48	22.58	2.11	16.84	1.98
	测试与集成服务	29.23	1.61	29.68	1.34	34.36	1.27
	实施与运维服务	33.06	1.28	37.59	1.36	41.14	1.28
	平均服务单价		1.77		1.55		1.37
软件	分析与设计服务	3.80	2.28	4.59	2.39	1.13	2.61
	开发与编程服务	59.47	2.10	74.34	2.08	84.12	2.03
	测试与集成服务	21.78	2.08	12.50	2.01	6.33	1.64
	实施与运维服务	14.96	1.10	8.56	0.97	8.41	2.47
	平均服务单价		1.95		1.99		2.05
通信	分析与设计服务	6.99	2.08	9.76	1.86	5.05	1.50
	开发与编程服务	50.61	2.06	48.33	2.00	37.92	2.03
	测试与集成服务	17.15	1.46	23.27	1.59	30.11	1.12
	实施与运维服务	25.24	1.04	18.64	1.09	26.93	0.97
	平均服务单价		1.70		1.72		1.44

报告期内，金融行业的各服务领域结构相对稳定，2018 年度、2019 年度平均服务单价上升 2.31%、3.90%，主要系开发与编程服务、测试与集成服务平均服务单价的提升。互联网行业分析与设计服务、开发与编程服务前端服务比重增加主要系实现交付阿里巴巴公司、蚂蚁金服公司技术外包收入的增加，报告期内平均服务单价主要系前端服务比重增加及开发与编程服务、测试与集成服务平均服务单价的提升。

（三）补充披露各下游行业客户服务价格提高的原因及合理性

公司已在招股说明书“第八节财务会计信息与管理层分析”之“第八节财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“8、主要服务下游行业客户服务价格变动情况”进行了补充披露。相关内容如下：

报告期内，发行人下游行业客户中金融行业和互联网行业客户的服务价格呈现提高趋势，具有合理性。影响各下游行业客户服务价格变动的主要原因：

报告期内，公司的客户主要通过投标、商务谈判等方式获取，平均合同期限为1-3年，客户的获客方式及平均合同期限无显著差异，对下游客户服务单价亦无显著影响。下游行业客户服务价格变动的主要受技术实施开发人员的级别、合同对技术实施开发人员的要求及限制、业务类型的影响。

1、技术实施开发人员自身条件如级别等是决定服务单价的主要因素。报告期内，公司平均服务单价的上升主要系交付技术实施人员级别的提升，其中主要系金融、互联网行业技术实施人员级别结构的提升。报告期内，随着交付的中、高级技术实施人员以及人员占比的增加，平均服务单价相应提高。

2、服务合同一般会明确技术实施开发人员的要求、限制条件主要包括学历、工作年限、专业、行业经验、语言、技术开发语言、技术工具等方面，由于各客户的具体条件及要求存在一定差异，相应的服务单价也不尽相同。合同对人员的具体要求，会直接影响到服务单价。

3、报告期内平均服务单价受服务业务类型的变动的影响。各业务类型服务单价存在一定差异，其中实施与运维服务服务单价相对较低。报告期内，随着分析与设计服务、开发与编程服务前端服务领域比重的增加，平均服务单价也相对提高。

【保荐机构核查】

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得发行人各期末花名册、各期入离职人员、各期发薪明细表明细，分析各期末人员构成、级别、员工人数情况；

2、询问发行人管理层、人力资源负责人关于发行人的级别定义及级别调整政策，级别的薪酬分布、入离职管理、离职率的控制措施及行业离职率的情况；

3、询问发行人管理层、财务负责人关于发行人的定价策略、定价与技术实施开发人员的薪酬关系。

4、获取新增客户明细表，访谈公司高级管理人员、财务负责人，了解客户的获取方式，主要客户的获取方式、平均合同期限及历史和未来合作情况；

5、查阅主要客户合同，了解合同对技术实施开发人员的要求和条件；

6、获取收入明细表及销售明细，分析不同领域、不同行业、不同客户的单价、工作量、收入变动情况；

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人存在着一定的员工离职，但是发行人的员工新入职人数稳步增长，且因新入职员工的中、高级占比较高，使得发行人员报告期内人员结构也发生变化，中、高级人员的占比呈现上升趋势，其中中、高级人员占比由2017年的58.79%上升至73.34%，故平均薪酬和平均服务单价呈现上升趋势具有合理性；

2、报告期内，公司的客户主要通过投标、商务谈判方式获取，平均合同期限为1-3年，客户的获客方式及平均合同期限无显著差异，对下游客户服务单价亦无显著影响。下游行业客户服务价格变动的主要受技术实施开发人员的级别、合同对技术实施开发人员的要求及限制、业务类型的影响，受上述因素的影响，发行人下游行业客户中金融行业和互联网行业客户的服务价格呈现提高趋势，具有合理性。

问题 5、申报材料显示，以工作量交付的软件技术外包的服务、以技术成果交付的软件技术外包的服务的基础报价均为直接成本/（1-目标毛利率）。请发行人：（1）结合前十大客户的毛利率差异情况，补充披露目标毛利率的确认及调整方式；（2）补充披露在以技术成果交付的软件技术外包服务方式下，仍以人员岗位、级别及工作量形成价格而非以技术成果价值计算成本及价格的原因，该价格形成机制是否与同行业同类可比业务一致，发行人该业务是否具有竞争力；（3）补充披露上述两种服务模式价格形成机制与同行业可比公司的定价方法是否一致，与行业惯例的相同点及差异并说明原因。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

问题答复：

【发行人的说明】

一、结合前十大客户的毛利率差异情况，补充披露目标毛利率的确认及调整方式

关于“目标毛利率的确认及调整方式”，公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）营业毛利及毛利率分析”之“3（1）②目标毛利率的确认及调整方式”中进行了补充披露，相关内容如下：

（一）目标毛利率的确认及调整方式

公司的主营业务是以“工作量”方法确认的软件技术服务外包，该业务模式以“工作量乘以服务单价”收费方式为主，服务单价是公司在服务报价的基础上，通过参与客户招投标或商务谈判后最终确定的合同结算价格。其中，公司的服务报价=直接成本/（1-目标毛利率），即公司定价策略为“考虑目标毛利率基础上的成本加成”。其中目标毛利率可以分为“公司目标毛利率”及“各业务单元及客户目标毛利率”，各目标毛利率的具体确认及调整情况如下：

公司目标毛利率综合考虑利润区间、经营战略和市场竞争情况因素综合确定。通过年度预算会议及各级别管理层会议等形式，公司目标毛利率会被分解至各业务单元及客户目标毛利率，其中客户目标毛利率会根据客户规模、客户资信、合作展望和潜在需求规模等采用差异化策略。报告期内，公司的目标毛利率在 26%-32%之间，对于不同的客户，发行人对目标毛利率调整策略如下：

（1）战略新型客户策略：该策略一般适用于公司战略级客户的进入初期阶

段，公司以快速进入客户“卡位”为目标，以“存活”为底线，在此情况下公司往往以牺牲暂时性目标毛利率为重要手段快速建立并稳住客户合作关系。

(2) 市场扩张型策略：该策略一般适用于客户需求放大，而公司在该客户的市场份额尚小，公司通过降低目标毛利率以迅速占领市场份额。

(3) 盈利导向型策略：该策略一般适用于（1）合作稳定的客户，这些客户是支撑公司盈利和现金流的主力军。（2）中小客户或新领域、新技术客户，公司会提高此类客户目标毛利率门槛。该策略包括目标毛利率提升和维持两种情况。

发行人在实际业务开展过程中，每年根据客户预算、客户业务战略和客户需求规模等因素选择相应的目标毛利率策略。对于同一客户在不同年份，发行人视客户情况、市场行情及竞争格局等外部环境，结合自身战略诉求，目标毛利率调整策略往往存在以上三种策略的交替应用情况。

公司与客户一般签订框架服务协议，框架服务协议会对技术实施开发人员的级别、单价进行约定，关于目标毛利率的实现，一方面公司可以通过原合作协议到期后（或新签订合同时）重新协商报价确定，另一方面公司主要通过后端成本管控措施加强对毛利率的管控，其主要措施为加强对新进人员成本管控和优化岗位级别结构以提高或稳定毛利率。

（二）报告期内公司前十大客户毛利率变动情况分析

发行人主要客户报告期内毛利率变动情况与公司目标毛利率确认及调整机制相一致。

二、补充披露在以技术成果交付的软件技术外包服务方式下，仍以人员岗位、级别及工作量形成价格而非以技术成果价值计算成本及价格的原因，该价格形成机制是否与同行业同类可比业务一致，发行人该业务是否具有竞争力

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）营业毛利及毛利率分析”之“3（1）① B、以技术成果交付的软件技术服务外包业务”中进行了补充披露，相关内容如下：

报告期内，发行人以技术成果交付的软件技术服务外包收入占营业收入的比例分别为 2.96%、1.10%、0.69%，占比较小，目前竞争优势不明显。以“技术成果交付的软件技术外包服务”业务仍以人员岗位、级别及工作量作为报价基础，具有合理性。具体分析如下：

在以技术成果交付的软件技术外包服务为发行人根据客户的需求通过自主开发活动形成技术成果，并由客户验收付费。这类业务客户（甲方）对于软件包概要方案、所需实现的功能等有关开发范围的方面已经作出了明确要求。以公司为代表的软件技术外包服务企业（乙方）在准确理解客户需求后，先预估软件规模（例如 xx 万行代码，或 x 个功能点），结合自身软件开发能力基线（单位为 yy 行代码/日或 y 个功能点/日），用最优的开发人力组合，测算出实现客户软件包全部功能所需人天数量，人天数量乘以人天单价，从而得出直接成本的基础数据，然后按照成本加成目标毛利的方法进行客户报价。这种方式的本质依然是以人员岗位、级别及工作量形成价格。这是以技术成果交付的软件技术外包服务行业通用的做法，公司价格形成机制上与行业做法基本一致。与同行业的比较情况如下：

同行业可比公司	价格形成机制
赛意信息	软件实施开发服务：公司通常以项目实施所需顾问级别与人数以及项目实施所需人天作为项目实施开发合同的报价基础，此部分收入为公司最主要收入来源。
博彦科技	公司提供软件与信息服务外包，业务合同主要包括两种类型： 按人天（或 人时）计费项目和固定总价项目，固定总价项目是指公司和客户根据在售前阶段确认的实施内容及范围得出的人天数×人天单价（即报价）的基础上，协商得出合同总价并约定在需求变化不大时，按合同金额执行，而不是按实际所发生的人天计费的项目。
诚迈科技	软件定制服务：在售前阶段确认的实施内容及范围得出的预计工作总量的基础上，同时结合人员单价，协商得出合同总价。
中软国际	未披露
东软集团	未披露

同行业可比公司	价格形成机制
润和软件	未披露

从上表已披露的上市公司公开信息看，公司以技术成果交付的软件技术外包服务的价格形成机制和同行业可比公司赛意信息、博彦科技以及诚迈科技均以人员岗位、级别及工作量等为报价基础，价格形成机制与同行业可比公司无重大差异。

三、补充披露上述两种服务模式价格形成机制与同行业可比公司的定价方法是否一致，与行业惯例的相同点及差异并说明原因

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）营业毛利及毛利率分析”之“3（1）① A、“以工作量的交付的软件技术服务外包业务定价机制及与同行业比较”中进行了补充披露，相关内容如下：

1、以工作量交付的软件技术外包服务的价格形成机制和同行业公司比较

“以工作量交付的软件技术服务外包”业务是指发行人按照与客户约定的服务内容、服务人员条件，按客户需求向其提供适合的技术实施开发人员，并根据技术实施开发人员完成的工作量按结算单价收取服务费用。结算单价是公司在服务报价的基础上，通过参与客户招投标或商务谈判后最终确定的合同结算价格。

同行业可比公司以工作量交付的软件技术外包的服务价格形成机制披露情况如下：

同行业可比公司	价格形成机制
赛意信息	未披露
博彦科技	未披露
诚迈科技	软件技术人员劳务输出业务：按照提供软件技术人员劳务输出业务的人月数量和人员级别报价。
中软国际	未披露
东软集团	未披露
润和软件	未披露

根据上表同行业上市公司公开披露资料，同行业可比公司诚迈科技对于以

工作量交付的软件技术外包也以人员数量、人员级别等作为报价的基础，而公司以人员岗位、级别为基础，在此基础上综合考虑目标毛利率等因素进行报价，与同行业可比公司定价方法基本一致，不存在重大差异。

2、以技术成果交付的软件技术外包服务的价格形成机制和同行业公司比较

公司以技术成果交付的软件技术外包服务的价格形成机制和同行业公司无重大差异，具体参见本回复“问题 5 二、补充披露在以技术成果交付的软件技术外包服务方式下，仍以人员岗位、级别及工作量形成价格而非以技术成果价值计算成本及价格的原因，该价格形成机制是否与同行业同类可比业务一致，发行人该业务是否具有竞争力”。

【保荐机构核查】

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、获取公司的报价管理办法，了解公司目标毛利率的制定和以目标毛利率指导报价原则进行实际报价的机制，了解公司的价格调整原则；

2、分析报告期内公司前十大客户毛利率的变动原因，了解报告期内单价变动的原因以及对毛利率的影响；

3、查阅同行业可比公司公开资料，对比公司以技术成果交付的软件技术外包服务价格形成机制与同行业是否一致；对比两种服务模式价格形成机制与同行业可比公司的定价方法是否一致，与行业惯例的相同点及差异。

经核查，保荐机构认为：

公司以技术成果交付的软件技术外包服务方式价格形成机制与同行业同类可比业务一致；公司此类业务目前竞争优势不明显；公司在两种服务模式价格形成机制与同行业可比公司的定价方法基本一致，不存在重大差异。

【会计师的核查意见】

经核查，发行人会计师认为：

公司以技术成果交付的软件技术外包服务方式价格形成机制与同行业同类可比业务一致；公司此类业务目前竞争优势不明显；公司在两种服务模式价格形成机制与同行业可比公司的定价方法基本一致，不存在重大差异。

问题 6、申报材料显示，根据服务区域对工作量单价的影响情况，报告期内，各服务领域的平均服务单价增长主要是华东、华北客户的比重逐渐上升所致，主要系华东、华北客户对应的技术实施开发人员级别较高，服务单价相应提高。请发行人结合下游行业客户情况、业务类型、合同约定等补充披露华东、华北技术实施开发人员级别较其他区域更高的原因。

请保荐人核查并发表明确意见。

【发行人说明】

发行人华东、华北技术实施开发人员级别较其他区域更高的原因已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“9、各服务区域工作量平均单价及各级别技术实施开发人员级别变动情况”中进行了补充披露。相关内容如下：

一、报告期内，各服务区域工作量平均单价及各级别技术实施开发人员级别变动情况

报告期内，各服务区域工作量单价的变动及人员的相关情况如下：

单位：平均数量：人；平均单价：万元/人月

服务区域	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
	人员		平均单价	人员		平均单价	人员		平均单价
	平均数量	占比		平均数量	占比		平均数量	占比	
华南人数	3,317	55.44%	1.85	2,526	66.35%	1.76	1,867	84.10%	1.68
华东人数	1,661	27.76%	2.32	973	25.56%	2.13	280	12.61%	2.18
华北人数	853	14.26%	1.63	235	6.17%	1.75	63	2.84%	1.93
其他人数	152	2.54%	2.04	73	1.92%	2.09	10	0.45%	2.40
合计	5,983	100%	-	3,807	100%	-	2,220	100%	-
工作量单价			1.95			1.86			1.75

报告期内，发行人的工作量单价呈现上升趋势，主要系华东、华北的人均年工作量呈现上升趋势，占比逐年上升，且华东地区的报告期内平均单价均高于工作量的平均单价。华东地区报告期内平均单价较高主要系该地区技术实施开发人员的高级别员工占比较高。2017 年至 2019 年，公司各服务区域各级别技术实施开发人员占比情况如下：

单位：人

区域	类别	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		平均数量	占比	整体占比	平均数量	占比	整体占比	平均数量	占比	整体占比
华南	高级	126	3.80%	2.11%	59	2.34%	1.55%	36	1.93%	1.62%
	中级	2,362	71.21%	39.48%	1,635	64.73%	42.95%	1,113	59.61%	50.14%
	初级	829	24.99%	13.86%	832	32.94%	21.85%	718	38.46%	32.34%
	小计	3,317	100%	55.44%	2,526	100%	66.35%	1,867	100%	84.10%
华东	高级	175	10.54%	2.92%	89	9.15%	2.34%	31	11.07%	1.40%
	中级	1,374	82.72%	22.97%	812	83.45%	21.33%	215	76.79%	9.68%
	初级	112	6.74%	1.87%	72	7.40%	1.89%	34	12.14%	1.53%
	小计	1,661	100%	27.76%	973	100%	25.56%	280	100%	12.61%
华北	高级	38	4.45%	0.64%	14	5.96%	0.37%	5	7.94%	0.23%
	中级	450	52.75%	7.52%	138	58.72%	3.62%	54	85.71%	2.43%
	初级	365	42.79%	6.10%	83	35.32%	2.18%	4	6.35%	0.18%
	小计	853	100%	14.26%	235	100%	6.17%	63	100%	2.84%
其他		152		2.54%	73		1.92%	10		0.45%
合计		5,983		100%	3,807		100%	2,220		100%

二、请发行人结合下游行业客户情况、业务类型、合同约定等补充披露华东、华北技术实施开发人员级别较其他区域更高的原因

（一）报告期内，发行人在华东、华北区域新拓展的重点客户情况

报告期内，公司重点拓展了阿里巴巴公司、南京苏宁软件技术有限公司和泰康保险集团。其中，阿里巴巴公司、南京苏宁软件技术有限公司主要分布在华东区域，泰康保险集团分布在华北区域。

发行人 2017 年首次开拓了阿里巴巴公司、南京苏宁软件技术有限公司，2018 年即成为了发行人前十大客户之一。2017-2019 年，阿里巴巴公司平均人数分别为 15 人、191 人和 398 人；南京苏宁软件技术有限公司平均人数分别为 10 人、161 人和 216 人。2019 年发行人首次开拓了泰康保险集团，当年平均人数即达到 137 人。发行人在华东、华北区域业务增长快。

（二）华东、华北区域重点客户外派人员比重大，中、高级人员占比高

1、华东区域重点客户技术实施开发人员的占比情况

单位：人

类别	客户	2019 年度			2018 年度			2017 年度		
		平均数量	占比	占华东区域总人数比例	平均数量	占比	占华东区域总人数比例	平均数量	占比	占华东区域总人数比例
高级	阿里巴巴公司 (华东区) [注]	66	16.58%	23.96%	32	16.75%	19.63%	3	20.00%	5.36%
中级		324	81.41%		154	80.63%		11	73.33%	
初级		8	2.01%		5	2.62%		1	6.67%	
合计		398	100%	-	191	100%	-	15	100%	-
高级	南京苏宁软件技术有限公司	0	0	13.00%	0	0	16.55%	0	0	3.57%
中级		214	99.07%		151	93.79%		8	80.00%	
初级		2	0.93%		10	6.21%		2	20.00%	
合计		216	100%	-	161	100%	-	10	100%	-

[注]：阿里巴巴公司（华东区）主要包括阿里巴巴（中国）有限公司、杭州端点网络科技有限公司、杭州橙鹰数据技术有限公司、橙鹰（上海）数据技术有限公司。

2017-2019 年，阿里巴巴公司（华东区）的技术实施开发人员从 15 人增长至 398 人，增长了 25.53 倍。技术实施开发人员数量在华东区域总人数的占比逐年上升，分别为 5.36%、19.63%、23.96%。其中中级、高级人员数量增长幅度更高，从 2017 年的 14 人增长至 2019 年的 390 人，增长了 26.86 倍。

2017-2019 年，南京苏宁软件技术有限公司的技术实施开发人员从 10 人增长至 216 人，增长了 20.60 倍。技术实施开发人员数量在华东区域总人数的比重上升显著，分别为 3.57%、16.55%、13.00%。其中中级、高级人员数量增长幅度更高，2017 年中、高级人员数量从 8 人增长至 2019 年度 214 人，增长了 25.75 倍。

2、华北区域重点客户技术实施开发人员的占比情况

单位：人

类别	客户	2019 年度		
		平均数量	占比	占华北区域比例
高级	泰康保险集团 公司	3	2. 19%	16. 06%
中级		130	94. 89%	
初级		4	2. 92%	
合计		137	100%	—

发行人 2019 年度新开拓了泰康保险集团公司，技术实施开发人员数量从 0 增加到 137 人，占外派到华北区域总人数的 16.06%，中、高级人员占比达到 97.08%。

综上，华东、华北区域重点客户外派人员比重大，且中、高级人员占比高。

（三）发行人向各服务区域的客户提供全业务类型的服务

公司为客户的信息技术系统和产品提供全生命周期服务，涉及分析与设计服务、开发与编程服务、测试与集成服务、实施与运维服务。发行人按照客户需求向客户提供“分析与设计服务、开发与编程服务、测试与集成服务、实施与运维服务”等类型的技术实施开发人员。报告期内，华东、华北区域分析与设计服务以及开发与编程服务合计占比逐年上升。2017-2019 年度，华东区域分析与设计服务以及开发与编程服务合计占比分别为 8.92%、18.91%、20.36%；华北区域分析与设计服务以及开发与编程服务合计占比分别为 1.53%、2.47%、5.72%。鉴于分析与设计服务以及开发与编程服务相较另外两项服务平均服务单价更高，故报告期内华东、华北区域的平均服务单价呈逐年上升趋势。不同客户在不同服务类型对人员的需求不同，发行人根据客户需求提供不同领域不同级别的技术实施开发人员。故客户在不同领域的要求会影响发行人在该领域的技术实施人员的级别。

（四）客户订单中约定了中、高级别人员的需求数量

公司与客户签订的销售合同为一般框架合同，一般未约定对各级别人员的需求数量，而是以下发订单的形式约定对各级别人员的具体需求。阿里巴巴公司、南京苏宁软件技术有限公司以及泰康保险公司的订单需求大多数为中、高

级人员。2017-2019 年度，阿里巴巴公司对中、高级人员的需求占比均保持 90% 以上；南京苏宁软件技术有限公司对中、高级人员的需求逐年上升，2019 年度达到 85% 以上；泰康保险公司为公司 2019 年度新晋客户，其对中、高级人员需求比例达到 70% 以上。

综上所述，由于报告期内发行人重点拓展的客户主要分布在华东和华北，且华东、华北重点客户对中、高级别人员的需求占比较高，故华东、华北技术实施开发人员级别较其他区域更高。

【保荐机构的核查意见】

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取各服务区域各级别人员数量明细表，华东、华北区域重点客户各级别人员数量明细表；

2、向公司业务人员了解华东、华北区域人员级别较高的原因；

3、查阅华东、华北区域重点客户销售合同。

经核查，保荐机构认为：

报告期内发行人重点拓展的客户主要分布在华东和华北，且华东、华北重点客户对中、高级别人员的需求占比较高，故华东、华北技术实施开发人员级别较其他区域更高。

问题 7、申报材料显示，报告期内服务费扣减的原因主要包括部分员工学历不真实、违反客户规定及项目交付考核不达标等。请发行人补充披露：（1）对员工学历及其他信息的筛选、核验情况，出现员工学历不真实并多次因此触发服务费扣减情形的原因，发行人就相关事项的内部控制措施及其有效性；（2）以工作量交付的软件技术外包的服务项目交付考核的具体情况、考核不达标的原因，发行人是否存在相应质量控制措施及其有效性；（3）上述事项是否存在纠纷或潜在纠纷、发行人产品或服务质量控制是否存在风险，如是，请充分揭示相关风险。

请保荐人、发行人律师核查并发表明确意见。

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（一）营业收入分析”之“7、报告期内服务费扣减的情况”中对本题相关事项进行了补充披露，相关内容如下：

【发行人的说明】

报告期内，发行人存在因部分员工学历不真实、违反客户规定及项目交付考核不达标等导致服务费扣减，具体情况如下：

单位：万元

扣减原因	扣减金额		
	2019 年度	2018 年度	2017 年度
员工学历不真实[注 1]	7.17	164.51	61.52
项目交付考核不达标[注 2]	15.73	4.79	-
员工违反客户规定[注 3]	32.40	-	-
合计	55.30	169.30	61.52

[注 1] 2019 年度：阿里巴巴公司、平安寿险因发行人外派员工学历不真实扣减发行人当期服务费；2017、2018 年度：平安科技因发行人外派员工学历不真实扣减发行人当期服务费。

[注 2] 2018 年度：平安健康险、中国联通公司因项目交付质量考核不达标扣减发行人当期服务费；2019 年度：平安寿险、平安健康险、深圳市腾佳管理咨询有限公司因项目交付质量考核不达标扣减发行人当期服务费。

[注 3] 2019 年度：OPPO 公司、阿里巴巴公司、广州万达普惠网络小额贷款有限公司及安信信托股份有限公司因员工违反客户管理规定扣减发行人当期服务费。

发行人 2017 年度、2018 年度、2019 年度服务费扣减总金额占当年度营业收入的比例依次为 0.14%、0.22%和 0.04%，占比较低，不会影响发行人正常业务经营。

一、对员工学历及其他信息的筛选、核验情况，出现员工学历不真实并多次因此触发服务费扣减情形的原因，发行人就相关事项的内部控制措施及其有效性

(一) 对员工学历及其他信息的筛选、核验情况

发行人制定了《外派员工招聘与录用管理细则》，形成了规范的招聘和录用的管理流程。根据该等管理流程，发行人在招聘的多个阶段设置了学历及其他信息的筛选和核验工作，具体如下：

阶段	筛选及验证对象	责任人	验证方式
简历筛选阶段	(1) 候选人基础信息：姓名、学历、毕业院校、毕业时间、专业、年龄等； (2) 候选人技能信息：技能、项目经验及工作经验	招聘专员	招聘专员根据当期客户下达的岗位标准筛选简历
电话及现场面试阶段		招聘专员、招聘主管	公司安排招聘专员及技术面试官与候选人本人面对面确认简历信息及技能信息
客户面试前		交付人员	通过要求候选人提供毕业证的编码，招聘专员将在学信网进行学历信息真实性、准确性的验证。但在客户下达紧急需求时，该验证方式可能会滞后至候选人入职后阶段进行。
发放 offer 前		人力资源部审核人、资料终审人、资料上传人	针对高级及管理岗位候选人，公司通过与专业的背景调查公司合作，对候选人做相应的背景调查
入职后		招聘专员、招聘主管、交付人员	通过定期摸排（至少每年一次）的方式，对重点岗位、重点客户员工进行简历信息的验证，尽可能实现全员排查

(二) 因员工学历不真实而触发服务费扣减情形的原因

发行人报告期内存在因员工学历不真实被扣减服务费的情况，主要原因为：一方面，发行人主要招聘渠道系通过与前程无忧、智联招聘等网站合作导出相关人员的简历信息，该等网站的简历信息主要依赖于求职者本身的诚信，故在简历筛选阶段，除简历信息自身信息存在明显的矛盾和疑义外，招聘专员发现信息真实性存疑的可能性较小。另一方面，在业务开展过程中，存在客户紧急发布需求并要求快速入职的情况下，发行人采用抽查方式或事后查验方式对候选人简历信息也会导致未能及时发现候选人提供的信息不真实、不准确的情形。

(三) 发行人就相关事项的内部控制措施及其有效性

针对上述情形，为避免发行人因此遭受损失的，发行人采取了如下内部控制措施：

1、发行人完善了招聘流程的搭建及《外派员工招聘与录用管理细则》的制

定，实行招聘流程精细化管理，就候选人信息的核验采取多层审核机制（招聘专员初审-招聘主管复审-人力资源部审核岗审核-资料终审员终审）。

2、为保证上述流程及制度的有效执行，发行人对上述审核人员实施连带责任制度。就候选人简历信息情况在审核或者录用过程中发现不真实的，公司将对审核责任人按照发行人的《问责管理制度》进行处理。同时，对于候选人本身，公司一经发现其提供虚假简历信息的，公司将根据与其签署的《劳动合同》及《员工离职管理制度》之约定辞退该等员工。

3、发行人已将学历及其他信息的核验纳入公司质量管理的范畴，并作为公司质量内部审核的重点内容，除常规检查外，每年度成立复核小组进行抽样复查。

综上，报告期内发行人虽然存在因员工学历不真实导致服务费扣减的情况，但该等情形发生频率较低，且产生的扣减金额占当年度营业收入比例较低。同时，发行人已积极制定相应的内控管理制度、措施及奖惩规则，一定程度上减少该等情况的发生，且未对发行人的业务发展造成不利影响。

二、以工作量交付的软件技术外包的服务项目交付考核的具体情况、考核不达标的原因，发行人是否存在相应质量控制措施及其有效性

(一) 以工作量交付的软件技术外包的服务项目交付考核的具体情况

发行人在报告期内主要客户考核的具体情况如下:

客户名称	考核频率	考核要素	报告期内的考核情况	考核不达标的原因	具体扣款金额
平安保险集团	实际执行中系按月度考核	1、资源供给能力考核: 包括面试通过率、人员到岗率; 2、项目过程服务考核: 人员稳定度、交付满意度; 3、合规性考核: 合规性。	平安寿险: 2019 年 5 月考核不达标, 其他各次考核均达标; 平安健康险: 2018 年 11 月和 2019 年 3 月考核不达标, 其他各次考核均达标; 平安保险集团其余子公司报告期内, 各次考核均达标	平安寿险: 离职人数超过限额; 平安健康险: 放弃面试人数及入职人数扣分。	平安寿险: 12.77 万元; 平安健康险: 6.15 万元
阿里巴巴公司	实际执行中: SLA 每月考核, 半年度综合考核; 其余指标半年度考核	1、贡献度: 招聘响应速度; 2、资源提供: 简历数量、到面率、通过率; 3、人员稳定性: 离职率; 4、商务、财务和信息安全; 5、SLA: 客户满意度。	报告期内, 各次考核均达标	无	-
深圳市腾佳管理咨询有限公司	季度考核	1、简历数和面试通过率; 2、人员到岗率; 3、需求满足度; 4、现场 PM 能力; 5、主动离职率; 6、交付满意度; 7、增值服务。	2019 年第四季度考核不达标, 其他各次考核均达标	需求满足率、端到端服务质量等评分较低	0.60 万元
深圳证券交易所	半年度考核	1、面试通过率; 2、人员到岗率; 3、需求响应度; 4、人员流失率; 5、6 个月内离职人员比率; 6、交付满意度; 7、风险合规性。	报告期内, 各次考核均达标	无	-
顺丰公司	2017 年-2019 年为双月考核, 2020 年开始为季度考核。	1、简历质量: 资质通过率, 面试通过率, 到岗率, 净增长率, 需求满足率; 2、人员稳定性: 离职率, 异常离场人数; 3、合规性: 面试过程, 系统操作, 学历造假, 信息安全宣导; 4、日常沟通与配合: 响应速度, 应急能力。	报告期内, 各次考核均达标	无	-
广发证券公司	年度考核	1、简历提供数量; 2、人员录用率; 3、人员流失率; 4、工作效率; 5、工作质量等。	报告期内, 各次考核均达标	无	-

客户名称	考核频率	考核要素	报告期内的考核情况	考核不达标的原因	具体扣款金额
南京苏宁软件技术有限公司	实际执行中系季度考核	1、有效投入；2、需求满足度；3、人员质量；4、异动率；5、三率转化（推送开始至到岗）；6、供应商和人员违规情况；7、信息安全（淘汰项）；8、生产责任事故（重大涉及淘汰）。	报告期内，各次考核均达标	无	-
万科公司	季度考核	1、招聘能力：资质通过率、面试通过率；2、在场资源表现：D级资源占比、优质资源占比；3、服务响应：及时到岗率、需求满足率、离职率（月度3%，季度8%，年度25%）；4、正向事件加分和负向事件扣分、红线事件。	报告期内，各次考核均达标	无	-
腾讯公司	季度考核	1、简历数和面试通过率；2、人员到岗率；3、需求满足度；4、现场PM能力；5、主动离职率；6、交付满意度；7、增值服务。	报告期内，各次考核均达标	无	-
中国联通公司	月度考核	1、与联通公司的配合度评价；2、业务响应及时性评价；3、服务人员素质及工作态度；4、项目派驻人员技能评价；5、项目派驻人员综合评价；6、简历推送及时性/简历命中率；7、到岗及时性/现场人员稳定性；8、工作计划性、工作任务分解能力；9、沟通协调能力和工作积极性；10、管理创新性；11、权益保障性；12、常规管理评价。	2018年10月考核不达标，报告期内，其他各次考核均达标	在考核“建设进度、代码质量、响应及时率、人员素质及工作态度”四个维度时，17位员工总平均考核分未达标。	0.99万元
上海复星高科技（集团）有限公司	季度考核	1、常规岗位人员推荐及时率；2、紧急需求人员推荐及时率；3、人员推荐面试合格率；4、人员需求职位匹配率。	报告期内，各次考核均达标	无	-
总计					20.52 万元

（二）报告期内，发行人考核不达标的原因

发行人在报告期内存在因交付的项目考核不达标被扣减服务费的情况，其主要原因系发行人虽有较为完备的质量管理体系，但因发行人的客户数量较多，且考核指标和标准差异较大，存在发行人与部分客户在考核要求上不完全匹配的现象，导致发行人没有及时响应客户要求的情形。报告期内，发行人发生考核不达标的情形较少，也未发生因考核不达标而结束业务合作之情形，同时，扣减费用金额占当年度营业收入的比例较低，对发行人业务开展不存在重大影响。

（三）发行人制定的内控措施及有效性

针对上述发行人因交付的项目考核不达标被扣减服务费的情况，发行人特制定如下内控措施：

1、发行人制定了《人力外包交付质量管理制度 V3.0》、《质量、IT 服务、信息安全、职业健康安全综合管理手册》等相关制度，从销售、招聘、交付、部门协调、客户反馈等方面实施交付质量管理与监测，并严格按照标准要求从文件记录、安全、信息采集、信息反馈等方面规范控制，使质量管理体系得以规范、有效运行。

2、发行人设立了交付与服务管理中心、质量运营中心，负责发行人客户考核标准及结果的统计、监测，确保各项各客户考核的过程数据得到及时统计和监控。

3、发行人将交付现场的服务质量纳入了其质量体系的内审范围，按年进行定期专项审核，确保客户的各项考核规则在公司有效执行。同时，发行人将质量意识、信息安全意识等内容作为员工入职培训阶段的必修内容，以提升员工的质量意识和信息安全意识。

综上，报告期内发行人虽然存在因考核不达标导致服务费扣减的情况，但发行人已积极制定相应的内控管理制度、措施及奖惩规则，已一定程度上减少该等情况的发生，且未对发行人的业务发展造成不利影响。

三、上述事项是否存在纠纷或潜在纠纷、发行人产品或服务质量控制是否存在风险，如是，请充分揭示相关风险。

报告期内，发行人未曾因服务费扣减、员工简历信息不真实或考核不达标

事项与客户产生纠纷，与客户业务合作良好，不存在产生纠纷或潜在纠纷的情况；同时，发行人已积极制定相应的质量管理体系，并搭建了相应的质量管理体系。发行人的产品或服务质量控制相关的风险已在招股说明书“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（七）产品或服务质量控制风险”中揭示，具体披露情况如下：

“（七）产品或服务质量控制风险”

2017 年度、2018 年度和 2019 年度，发行人服务费扣减总金额分别为 61.52 万元、169.30 万元和 55.30 万元，占当年度营业收入的比例依次为 0.14%、0.22% 和 0.04%。发行人与客户业务合作良好，未曾因服务费扣减、员工学历信息不真实或考核不达标事项与客户产生纠纷。但若发行人未来不能保证服务质量的稳定，将可能对公司的生产经营、客户关系维护产生一定影响。”

【保荐机构核查】

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅了发行人报告期内各项服务费扣减对应的客户服务合同/协议；
- 2、查阅了发行人报告期内服务费扣减依据及明细；
- 3、查阅了发行人招聘管理及考核办法（包括《外派员工招聘管理流程》、《外派员工招聘与录用管理细则》、《员工离职管理制度》、《人力外包交付质量管理体系 V3.0》、《问责管理制度》等）；
- 4、就发行人招聘流程、简历筛选核验及客户服务交付考核情况事宜访谈发行人人力资源部负责人、招聘主管人员、交付主管人员及商务部负责人；
- 5、查阅了发行人报告期内的《审计报告》；
- 6、登录人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>）、广东法院诉讼服务网（<https://ssfw.gdcourts.gov.cn/>）、深圳市国际仲裁院（<http://www.sccietac.org/>）、中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、信用中国（<https://www.creditchina.gov.cn/>）等网站检索发行人诉讼纠纷情况。

经核查，保荐机构认为：

- 1、报告期内发行人虽然存在因员工学历不真实导致服务费扣减的情况，但该等情形发生频率较低，且产生的扣减金额占当年度营业收入比例较低。同时，

发行人已积极制定相应的内控管理制度、措施及奖惩规则，一定程度上减少该等情况的发生，且未对发行人的业务发展造成不利影响。

2、报告期内发行人虽然存在因考核不达标导致服务费扣减的情况，但发行人已积极制定相应的内控管理制度、措施及奖惩规则，已一定程度上减少该等情况的发生，且未对发行人的业务发展造成不利影响。

3、报告期内，发行人未曾因服务费扣减、员工简历信息不真实或考核不达标事项与客户产生纠纷，与客户业务合作良好，不存在产生纠纷或潜在纠纷的情况；同时，发行人已积极制定相应的质量管理体系，并搭建了相应的质量管理体系，发行人的产品或服务质量控制相关的风险已在招股说明书中揭示。

【律师的核查意见】

经核查，发行人律师认为：

1、报告期内发行人虽然存在因员工学历不真实导致服务费扣减的情况，但该等情形发生频率较低，且产生的扣减金额占当年营业收入比例较低。同时，发行人已积极制定相应的内控管理制度、措施及奖惩规则，一定程度上减少该等情况的发生，且未对发行人的业务发展造成不利影响。

2、报告期内发行人虽然存在因考核不达标导致服务费扣减的情况，但发行人已积极制定相应的内控管理制度、措施及奖惩规则，已一定程度上减少该等情况的发生，且未对发行人的业务发展造成不利影响。

3、报告期内，发行人未曾因服务费扣减、员工简历信息不真实或考核不达标事项与客户产生纠纷，与客户业务合作良好，不存在产生纠纷或潜在纠纷的情况；同时，发行人已积极制定相应的质量管理体系，并搭建了相应的质量管理体系，发行人的产品或服务质量控制相关的风险已在招股说明书中揭示。

问题 8、报告期内，发行人存在多次股权增资、股份转让行为，均未确认为股份支付。请发行人：（1）结合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求，补充披露报告期内历次股权增资、股份转让是否涉及股份支付，如涉及，请进一步披露各次股份支付的形成原因、权益工具公允价值的确认方法及其依据、相关会计处理的具体过程；如不涉及，请明确披露相关理由；（2）2017 年 9 月，东祺资本向发行人董事长严华以 5.09 元/股的价格转让股份；2017 年 10 月，发行人员工和外部投资者以 3.33 元/股的价格向发行人增资；2018 年 7 月，陈爱素向发行人员工以 5.09 元/股的价格转让股份。对于前述三次股份转让、增资，及报告期内其他股份转让、增资中涉及发行人员工（含董事、监事、高级管理人员）、销售客户及供应商持股变动的，请发行人补充披露各期价格差异的原因及其合理性、未确认股份支付费用的原因，如确认股份支付费用对相关财务报表科目的影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人的说明】

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（四）期间费用的分析”之“5、股份支付情况”中对本题相关事项进行了补充披露，相关内容如下：

一、结合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求，补充披露报告期内历次股权增资、股份转让是否涉及股份支付

报告期，发行人共有如下股权变动事项：四次股权转让；两次增资；一次资本公积和未分配利润转增股本。根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》及相关规定，股份支付具有如下特征：（1）企业与职工或其他方之间发生的交易，以获取职工或其他方服务为目的的交易。企业获取这些服务或权利的目的在于其正常生产经营；（2）企业股份支付交易的对价或其定价低于企业自身权益工具的公允价值。报告期内股权变动均不涉及股份支付，具体情况汇总如下：

序号	时间	事项	是否涉及公司员工、客户、供应商持股变动	是否涉及股份支付	股份支付的判断分析
1	2017年4月股权转让事项	2017年4月，东祺资本向陈爱素协议转让65.60万股股票，转让价格为15.25元/股。	否	否	该交易为发行人此时股东与外部投资者之间的协议转让，转让价格由交易双方协商确定，不涉及为获取职工或其他方的服务而以低于公允价值的交易价格授予员工股权的情形，不涉及股份支付。
2	2017年5月资本公积转增事项	公司资本公积转增股本，每10股转增18股，每10股送2股，转增后，注册资本为7,871.1342万元。	是[注1]	否	资本公积及未分配利润转增股本不涉及股份支付
3	2017年9月股份转让事项	东祺资本向严华协议转让其持有的全部121.3335万股股票，转让价格为5.09元/股。	公司实际控制人、董事长股份增加。	否	本次股权转让为东祺资本预退出，发行人实际控制人受让原股东所持股份的行为，不涉及发行人为获取职工或其他方的服务而以低于公允价值的交易价格授予员工股权的情形，不构成股份支付。
4	2017年10月增资事项	公司增资，注册资本增至9,103.1342万元：公司以3.33元/股的价格向严华等15名自然人发行共1,232.00万股股票。	是[注2]	否	本次发行对象为公司员工和外部投资者，发行价格以2017年每股收益测算市盈率约为8.76倍，公司员工和外部投资者价格一致，定价公允，不涉及为获取职工或其他方的服务而以低于公允价值的交易价格授予员工股权的情形，不涉及股份支付。
5	2018年7月股份转让事项	严华将其持有的公司100.00万股股票以每股5.09元价格转让给永诚叁号。	引入外部投资者，发行人实际控制人、董事长股份减少	否	严华将其持有的股份按照原受让东祺资本的价格（每股5.09元）转让外部无关联的投资者永诚叁号，不涉及为获取职工或其他方的服务而以低于公允价值的交易价格授予员工股权的情形，不涉及股份支付。
6	2018年7月股份转让事项	陈爱素将持有的公司全部196.80万股股票以每股5.09元的价格转让给哈思鼎等8名公司员工。	公司部分员工所持发行人的股份增加[注3]	否	陈爱素为外部股东，且与实际控制人不存在关联关系，因个人资金原因急于将持有的股份转让，故以购入价格转让其所持有的全部股份给公司员工，此次转让价格对应的以2018年每股收益测算市盈率约为7.11倍，不涉及为

序号	时间	事项	是否涉及公司员工、客户、供应商持股变动	是否涉及股份支付	股份支付的判断分析
					获取职工或其他方的服务而以低于公允价值的交易价格授予员工股权的情形，不涉及股份支付。
7	2019年6月增资事项	2019年6月公司注册资本增至9,710.0098万元：公司以每股13.18元的价格向海通旭初与海通创新发行共606.8756万股股票。	发行人客户海通证券通过海通旭初与海通创新间接持有发行人的股份。	否	引入外部投资者，公允定价（以2019年每股收益测算市盈率约为12.92倍），不涉及为获取职工或其他方的服务而以低于公允价值的交易价格授予员工股权的情形，不涉及股份支付。

[注1]：涉及公司员工持股变动，转增后，股权结构为严华（实际控制人、董事长）53.13%，夏海燕10.52%，投控东海一期5.05%，木加林（员工持股平台）4.57%，嘉嘉通（员工持股平台）4.57%，耕读邦（员工持股平台）4.57%，汇博红瑞三号4.04%，东祺资本1.54%，其余6名自然人股东（6名自然人股东中明钢生、黄照程、宋燕为公司员工，余华均、谢从义、陈爱素为外部投资者）合计11.99%；

[注2]：涉及公司员工持股变动，本次股份发行后，股权结构为严华50.82%，夏海燕9.10%，余华均5.14%，投控东海一期4.37%，木加林3.95%，嘉嘉通3.95%，耕读邦3.95%，汇博红瑞三号3.49%，其余15名自然人股东（15名自然人股东中明钢生、黄照程、李冬祥、宋燕、胡争悻、徐纯印、郑呈、王奉君、刘芳、李伊健、唐凯、孙也牧为公司员工，袁金钰、陈爱素、谢从义为外部投资者）合计15.21%。

[注3]：涉及公司员工持股变动，转让后，股权结构为严华49.72%，夏海燕9.10%，余华均5.14%，投控东海一期4.37%，木加林3.95%，嘉嘉通3.95%，耕读邦3.95%，汇博红瑞三号3.49%，永诚叁号1.10%，其余19名自然人股东（19名自然人股东中明钢生、黄照程、李冬祥、宋燕、王奉君、唐凯、胡争悻、徐纯印、郑呈、哈思鼎、蒋兵、黄汉湘、刘芳、李伊健、孙也牧、李秀敏、卢宏飞为公司员工，袁金钰、谢从义为外部投资者）合计15.21%。

二、2017年9月，东祺资本向发行人董事长严华以5.09元/股的价格转让股份；2017年10月，发行人员工和外部投资者以3.33元/股的价格向发行人增资；2018年7月，陈爱素向发行人员工以5.09元/股的价格转让股份。对于前述三次股份转让、增资，及报告期内其他股份转让、增资中涉及发行人员工（含董事、监事、高级管理人员）、销售客户及供应商持股变动的，请发行人补充披露各期价格差异的原因及其合理性、未确认股份支付费用的原因，如确认股份支付费用对相关财务报表科目的影响

（一）前述三次股权转让、增资价格差异的原因及合理性及未确认股份支付的原因

1、前述三次股权转让、增资价格差异的原因及合理性分析

事项	价格	价格合理性的分析
2017 年 9 月东祺资本向严华协议转让其持有的全部 121.3335 万股股票，转让价格 5.09 元/股	转 让 价 格 为 5.09 元/股	东祺资本因自身原因欲转让其持有的公司全部股份，经严华和东祺资本协商，严华按照原东祺资本于 2017 年 4 月份转让给陈爱素的价格 15.25 元/股份（除权后价格为 5.09 元/股）受让东祺资本所持有的发行人股份。本次转让为股东之间的自行转让，复权后每股价格与 2017 年 4 月东祺资本转让给陈爱素的价格一致。
2017 年 10 月，发行人员工和外部投资者以 3.33 元/股的价格向发行人增资	增 资 价 格 3.33 元/股，复权价格	本次发行对象既包括公司员工，也包括外部投资者，增资价格以参考上年度净资产为基础确定为 3.33 元/股，该发行价格以 2017 年每股收益测算市盈率约为 8.76 倍，公司员工和外部投资者价格一致，定价公允。
2018 年 7 月，陈爱素向发行人员工以 5.09 元/股的价格转让股份。	转 让 价 格 为 5.09 元/股。	公司原股东陈爱素因个人资金原因急于将持有的股份转让，故以原购入价格（2017 年 4 月从公司原股东东祺资本受让该部分股份，受让价格为 15.25 元/股，除权后约 5.09 元/股份）转让其所持有的全部股份给公司员工。

2、前述三次股权转让、增资不涉及股份支付的原因

2017 年 9 月，东祺资本向发行人董事长严华以 5.09 元/股的价格转让股份；2017 年 10 月，发行人员工和外部投资者以 3.33 元/股的价格向发行人增资；2018 年 7 月，陈爱素向发行人员工以 5.09 元/股的价格转让股份。以上三次股权变动均不涉及股份支付，具体原因请参见本回复“问题 8 一、结合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求，补充披露报告期内历次股权增资、股份转让是否涉及股份支付”。

3、模拟测算对财务报表科目的影响

假设 2017 年 10 月公司员工以 3.33 元/股的价格向公司增资形成股份支付（公允价格参考 2017 年 9 月东祺资本向公司董事长严华以 5.09 元/股的转让价格）；测算股份支付金额对报告期相关财务报表科目的影响情况测算如下：

股东简称	增资股数 (万股)	是否员工	是否形成股份支 付费用	每股测算公允 价格(元/股)	每股增资价格 (元/股)	股份支付费 用(万元)
严华	323.00	是	否 [注 1]	5.09	3.33	
余华均	150.00	否	否 [注 2]			
明钢生	35.00	是	是	5.09	3.33	61.60
黄照程	90.00	是	是	5.09	3.33	158.40
宋燕	60.00	是	是	5.09	3.33	105.60

股东简称	增资股数 (万股)	是否员工	是否形成股份支付费用	每股测算公允价值(元/股)	每股增资价格(元/股)	股份支付费用(万元)
袁金钰	240.00	否	否 [注 2]	-	-	-
李冬祥	120.00	是	是	5.09	3.33	211.20
胡争烽	64.00	是	是	5.09	3.33	112.64
郑呈	30.00	是	是	5.09	3.33	52.80
徐纯印	30.00	是	是	5.09	3.33	52.80
王奉君	27.00	是	是	5.09	3.33	47.52
刘芳	18.00	是	是	5.09	3.33	31.68
李伊健	15.00	是	是	5.09	3.33	26.40
孙也牧	15.00	是	是	5.09	3.33	26.40
唐凯	15.00	是	是	5.09	3.33	26.40
合计	1,232.00	-	-	-	-	913.44

[注 1] 公司 2017 年 10 月增资前实际控制人严华持股 54.67%，增资后严华持股 50.82%，本次增资稀释了实际控制人严华的持股比例。虽然严华以 3.33 元/股的价格增资入股，且并非所有股东均按各自原持股比例获得新股份，但由于本次增资后严华的持股比例低于增资前的持股比例，严华并未通过本次增资入股超过原持股比例获得新增股份，因此严华以 3.33 元/股的价格向公司增资不构成本次测算股份支付费用的基础。

[注 2] 股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，2017 年 10 月增资引入外部投资者余华均和袁金钰，不涉及为获取职工或其他方的服务而以低于公允价值的交易价格授予员工股权的情形，因此不涉及本次股份支付的测算。

经测算，若 2017 年 10 月上述增资构成股份支付，将需确认的股份支付金额 913.44 万元一次性计入资本公积和管理费用，对 2017 年度的净利润影响为 913.44 万元，若确认股份支付，2017 年财务报表调整后净利润为 2,271.65 万元，净利润下降 28.68%，扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润为 2,945.04 万元，扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润未发生变化，测算股份支付金额未对净利润和扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的净利润产生重大影响。

4、模拟股份支付，不影响发行条件

若 2017 年 10 月上述增资构成股份支付，将需确认的股份支付金额 913.44 万元并一次性计入资本公积和管理费用，发行人仍符合《创业板上市规则》第 2.1.1 条之“（四）市值及财务指标符合《创业板上市规则》规定的标准”的规

定。

发行人为境内企业且不存在表决权差异安排，发行人本次上市选择的标准为：最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元。

根据天健所出具的《审计报告》（天健审〔2020〕3-233 号），发行人最近两个会计年度（2018 年度、2019 年度）归属于母公司的净利润（扣除非经常性损益后孰低者）分别为 5,839.98 万元和 9,009.33 万元，最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于 5,000 万元，符合《创业板上市规则》第 2.1.1 条第（四）项和 2.1.2 条第（一）项的规定。

综上，若 2017 年 10 月上述增资构成股份支付，将需确认的股份支付金额 913.44 万元并一次性计入资本公积和管理费用，发行人仍符合《创业板上市规则》第 2.1.1 条之“（四）市值及财务指标符合《创业板上市规则》规定的标准”的规定。

（二）报告期内其他股份转让、增资中涉及发行人员工（含董事、监事、高级管理人员）、销售客户及供应商持股变动的，是否涉及股份支付

除上述两次股权转让和一次增资外，报告期内“2017 年 5 月资本公积转增事项”、“2018 年 7 月股份转让事项”涉及发行人员工的持股变动，“2019 年 6 月增资事项”涉及发行人销售客户海通证券间接持股变动。但上述事项不涉及股份支付，具体分析参见本回复“问题 8 一、结合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的要求，补充披露报告期内历次股权增资、股份转让是否涉及股份支付”。

【保荐机构核查】

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、对公司管理层进行访谈，了解公司报告期内历次股权变动的原因，股权激励时点、公司的业绩情况、市场环境变化以及行业特点；

2、查阅公司股权激励政策和股权激励协议，了解历次股权变更是否为换取服务为目的，检查是否满足股份支付准则的规定；

3、模拟测算 2017 年 10 月公司员工以 3.33 元/股的价格向公司增资若确认股份支付对财务报表科目的影响，并判断是否影响发行条件。

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内历次股权增资和股份转让，不涉及股份支付会计处理准确，符

合《企业会计准则》的有关规定；

2、公司 2017 年 10 月对员工和外部投资者以 3.33 元/股的价格向公司增资，其增资价格低于 2017 年 9 月东祺资本向公司董事长严华以 5.09 元/股的价格和 2018 年 7 月陈爱素向公司员工以 5.09 元/股的价格，由于其转让背景存在差异，因此其价格差异具有合理性，公司未确认股份支付；

3、若公司 2017 年 10 月对员工和外部投资者以 3.33 元/股的价格向公司增资形成股份支付，测算股份支付金额未对净利润和扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的 2017 年度净利润产生重大影响。

4、若 2017 年 10 月上述增资构成股份支付，将需确认的股份支付金额 913.44 万元并一次性计入资本公积和管理费用，发行人仍符合《创业板上市规则》第 2.1.1 条之“（四）市值及财务指标符合《创业板上市规则》规定的标准”的规定。

【会计师的核查意见】

经核查，发行人会计师认为：

1、报告期内历次股权增资和股份转让，不涉及股份支付会计处理准确，符合《企业会计准则》的有关规定；

2、公司 2017 年 10 月对员工和外部投资者以 3.33 元/股的价格向公司增资，其增资价格低于 2017 年 9 月东祺资本向公司董事长严华以 5.09 元/股的价格和 2018 年 7 月陈爱素向公司员工以 5.09 元/股的价格，由于其转让背景存在差异，因此其价格差异具有合理性，公司未确认股份支付；

3、若公司 2017 年 10 月对员工和外部投资者以 3.33 元/股的价格向公司增资形成股份支付，测算股份支付金额未对净利润和扣除非经常性损益后的归属于公司普通股股东的 2017 年度净利润产生重大影响。

问题 9、报告期各期，发行人综合毛利率分别为 29.79%、28.85%、29.33%，同行业可比公司均值分别为 33.73%、31.95%、26.50%。发行人分析与设计、开发与编程、测试与集成、实施与运维四类业务单价与毛利率的分布不完全匹配。以 2019 年度为例，发行人四类业务的单价分别为 2.08 万元/人月、2.21 万元/人月、1.81 万元/人月、1.31 万元/人月，毛利率分别为 30.00%、29.12%、29.70%、30.08%。请发行人：（1）结合报告期内行业趋势变化、业务定价调整、人力成本变动等因素，对同行业可比公司毛利率均值持续下降，发行人毛利率呈波动态势，且 2019 年度较 2018 年度同比上升的原因及合理性予以补充披露；（2）结合四类业务的单价、成本等因素变动情况，补充披露报告期内各业务单价与毛利率分布不一致的原因及合理性。

请保荐人核查并发表明确意见。

【发行人的说明】

一、结合报告期内行业趋势变化、业务定价调整、人力成本变动等因素，对同行业可比公司毛利率均值持续下降，发行人毛利率呈波动态势，且 2019 年度较 2018 年度同比上升的原因及合理性予以补充披露；

公司已在本招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“（三）营业毛利及毛利率分析”之“4、可比上市公司毛利率对比分析”中进行了补充披露。相关内容如下：

报告期内，公司与可比公司的毛利率变动情况如下：

单位：%

名称	选取服务分类	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	变化	数值	变化	数值
中软国际	全部	29.76	-0.89	30.65	0.89	29.76
东软集团	全部	26.19	-3.81	30.00	-1.63	31.63
博彦科技	全部	21.97	-2.02	23.99	-5.07	29.06
润和软件	全部	26.69	-14.28	40.97	-2.69	43.66
	（金融信息化或金融科技服务）	26.01	-18.36	44.37	-2.46	46.83
诚迈科技	全部	26.28	-1.46	27.74	-3.52	31.26
赛意信息	全部	28.42	-3.85	32.27	-0.47	32.75

名称	选取服务分类	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	变化	数值	变化	数值
	（软件实施开发服务+软件维护服务）或（泛 ERP+软件维护服务）	28.78	-6.16	34.94	1.12	33.82
可比公司平均值[注]		26.50	-5.45	31.95	-1.78	33.73
法本信息（主营业务综合毛利率）		29.33	0.48	28.85	-0.94	29.79

[注]：可比公司平均值为各可比公司毛利率算数平均，其中润和软件、赛意信息为选取的具体服务项目毛利率。

（一）可比公司毛利率变动情况分析

2017 年度-2019 年度，公司的毛利率呈波动趋势，但基本保持稳定，毛利率及波动趋势与软件技术服务外包行业国内龙头之一的中软国际基本一致，与其他可比公司平均毛利率相比，公司毛利率变动趋势与之存在一定差异。东软集团、博彦科技、润和软件、诚迈科技、赛意信息毛利率呈逐渐下降趋势，主要系可比公司具体业务、行业分布等特点所致。

1、与可比公司毛利率的具体构成比较分析

公司与可比公司技术人员、营业收入、营业成本、人均收入、人均成本以及毛利率具体情况如下：

名称	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	变化 ^{注8}	数值	变化	数值
中软国际 注1	平均技术人员（人）	59,341	9.43%	54,226	15.86%	46,802
	营业收入（万元）	1,204,189.50	13.76%	1,058,501.30	14.51%	924,368.40
	营业成本（万元）	845,880.20	15.24%	734,035.60	13.05%	649,321.80
	人均收入（万元/人）	20.29	3.96%	19.52	-1.17%	19.75
	人均成本（万元/人）	14.25	5.30%	13.54	-2.43%	13.87
	毛利率	29.76%	-0.90%	30.65%	0.90%	29.76%
东软集团 注2	平均技术人员（人）	13,089	-0.53%	13,159	-3.27%	13,604
	营业收入（万元）	836,577.81	16.67%	717,052.01	0.55%	713,113.47
	营业成本（万元）	617,465.03	23.01%	501,961.72	2.96%	487,538.12
	人均收入（万元/人）	63.91	17.29%	54.49	3.95%	52.42
	人均成本（万元/人）	47.17	23.67%	38.15	6.44%	35.84

名称	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	变化 ^{注8}	数值	变化	数值
	毛利率	26.19%	-3.81%	30%	-1.63%	31.63%
博彦科技 注3	平均技术人员（人）	16,073	28.09%	12,548	32.43%	9,475
	营业收入（万元）	368,764.60	27.91%	288,296.32	28.10%	225,049.81
	营业成本（万元）	287,734.50	31.30%	219,135.15	37.26%	159,654.05
	人均收入（万元/人）	22.94	-0.14%	22.98	-3.27%	23.75
	人均成本（万元/人）	17.90	2.51%	17.46	3.64%	16.85
	毛利率	21.97%	-2.02%	23.99%	-5.07%	29.06%
润和软件 注4	平均技术人员（人）	8,605	19.20%	7,219	18.32%	6,101
	营业收入（万元）	212,117.37	4.10%	203,771.39	26.41%	161,197.44
	营业成本（万元）	155,494.03	29.28%	120,280.62	32.45%	90,811.19
	人均收入（万元/人）	24.65	-12.67%	28.23	6.83%	26.42
	人均成本（万元/人）	18.07	8.45%	16.66	11.94%	14.88
	毛利率	26.69%	-14.28%	40.97%	-2.69%	43.66%
	（金融信息化或金融科技服务毛利率）	26.01%	-18.36%	44.37%	-2.46%	46.83%
诚迈科技 注5	平均技术人员（人）	2,928	29.21%	2,266	14.97%	1,971
	营业收入（万元）	66,013.67	23.62%	53,401.38	9.86%	48,607.62
	营业成本（万元）	48,664.55	26.11%	38,588.63	15.50%	33,411.50
	人均收入（万元/人）	22.55	-4.33%	23.57	-4.44%	24.66
	人均成本（万元/人）	16.62	-2.40%	17.03	0.46%	16.95
	毛利率	26.28%	-1.46%	27.74%	-3.52%	31.26%
赛意信息 注6	平均技术人员（人）	3,216	14.25%	2,815	17.83%	2,389
	营业收入（万元）	107,564.65	18.27%	90,949.69	28.30%	70,889.55
	营业成本（万元）	76,994.48	25.00%	61,596.56	29.20%	47,675.39
	人均收入（万元/人）	33.45	3.52%	32.31	8.88%	29.67
	人均成本（万元/人）	23.94	9.41%	21.88	9.65%	19.96
	毛利率	28.42%	-3.85%	32.27%	-0.47%	32.75%
	（软件实施开发服务+软件维护服务）	28.78%	-6.16%	34.94%	1.12%	33.82%

名称	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	变化 ^{注8}	数值	变化	数值
	或（泛 ERP+软件维护服务）毛利率					
可比公司平均值		26.50%	-5.45%	31.95%	-1.78%	33.73%
法本 信息 注7	平均技术实施开发人员（人）	6,000	57.15%	3,818	70.68%	2,237
	营业收入（万元）	130,669.23	67.01%	78,239.11	81.29%	43,156.64
	营业成本（万元）	92,351.41	65.90%	55,667.03	83.72%	30,299.33
	人均收入（万元/人）	21.78	6.28%	20.49	6.22%	19.29
	人均成本（万元/人）	15.39	5.57%	14.58	7.65%	13.54
	主营业务毛利率	29.33%	0.48%	28.85%	-0.94%	29.79%

[注 1]：中软国际的数据来源于中国软件国际（代码 00354.HK）2017 年、2018 年、2019 年年报，其中：平均技术人员=（年初+年末）/2，取自各年年报中的“管理层讨论与分析”的“人力资源”的“技术人员”，营业收入、营业成本为年报中当年年报所有项目收入、成本。

[注 2]：东软集团的数据来源于东软集团（代码 600718.SH）2017 年、2018 年、2019 年年报，其中：平均技术人员=（年初+年末）/2，取自各年年报中的“董事、监事、高级管理人员和员工情况”的“员工情况”的“技术开发”，营业收入、营业成本为年报中当年年报所有项目收入、成本。

[注 3]：博彦科技的数据来源于博彦科技（代码 002649.SZ）2017 年、2018 年、2019 年年报，其中：平均技术人员=（年初+年末）/2，取自各年年报中的“公司员工情况”的“技术人员”，营业收入、营业成本为年报中当年年报所有项目收入、成本。

[注 4]：润和软件的数据来源于润和软件（代码 300339.SZ）2017 年、2018 年、2019 年年报，其中：平均技术人员=（年初+年末）/2，取自各年年报中的“第九节董事、监高级管理人员和工情况”的“五、公司员工情况”的“技术人员”，营业收入、营业成本为年报中当年年报全部项目的收入、成本。

[注 5]：诚迈科技的数据来源于赛意信息（代码 300598.SZ）2017 年、2018 年、2019 年年报，其中：平均技术人员=（年初+年末）/2，取自各年年报中的“第九节董事、监高级管理人员和工情况”的“五、公司员工情况”的“技术人员”，营业收入、营业成本为年报中当年年报所有项目收入、成本。

[注 6]：赛意信息的数据来源于赛意信息（代码 300687.SZ）2017 年、2018 年、2019 年年报，其中：平均技术人员=（年初+年末）/2，取自各年年报中的“第九节董事、监高级管理人员和工情况”的“五、公司员工情况”的“技术人员”，营业收入、营业成本为年报中当年年报全部项目的收入、成本；

[注 7]：发行人技术实施开发人员平均人数=各月末人数/12。

[注 8]：“毛利率的变化”是变化额，“平均技术人员、营业收入、营业成本、人均收入、人均成本”的变化未变化率。

上表数据显示，公司人均收入、人均成本及变动趋势与中软国际基本一致，而其他可比公司东软集团、博彦科技、润和软件、诚迈科技、赛意信息毛利率的下降主要系人均成本的增幅大于人均营业收入的增幅，因此，与公司相比存在一

定差异，主要原因系公司间业务模式、具体服务内容、服务行业以及各企业的经营策略存在差异。具体情况如下：

(1) 中软国际毛利率与发行人毛利率对比分析

中软国际的主营业务为全行业客户提供云计算、大数据等多领域的技术服务；以“解放号”软件众包服务平台为核心的互联网众包线上线下运营服务；以及包含了线下卓越培训中心等培训业务。中软国际是国内软件技术服务外包行业的龙头企业之一，2019 年收入总额达 120 亿元。

报告期内，中软国际的营业收入增长与平均技术人员人数的增长呈现出强正相关，且增长的比例相近。中软国际与公司业务模式最相近，从事软件技术服务外包时间长，管理先进，业务规模较大，服务于各行各业客户优质客户，华为、腾讯、阿里、平安集团是其核心客户且保持增长。2017 年度~2019 年度，中软国际的毛利率分别为 29.76%、30.65%和 29.76%，呈现出一定的波动，但基本保持稳定，毛利率区间及变动趋势与发行人基本保持一致。

(2) 东软集团毛利率与发行人毛利率对比分析

东软集团的主营业务为自主软件、产品及服务、系统集成等。报告期内，东软集团营业收入的呈增长趋势，但其平均技术人员人数呈下降趋势。从平均收入看，东软集团人均收入超过 50 万元，是公司、中软国际人均收入的 2.5 倍以上，其技术服务内容、业务模式等与公司已经开始存在明显差别，因此，毛利率及其变化也存在一定差异。

2017 年度-2019 年度，东软集团毛利率呈现出下降趋势，主要系人均成本的增幅大于人均收入的增幅所致。根据该公司 2017 年-2019 年年报：东软集团主要在医疗健康及社会保障、智能汽车互联、智慧城市等领域提供行业解决方案和产品工程解决方案以及相关软件产品、平台及服务；东软集团 2017 年、2018 年毛利率分别为 31.63%和 30.00%，2019 年下降主要至 26.19%，经查阅年报，主要系智能汽车互联、企业互联等行业毛利率分别下降 3.80%和 6.18%，以及智能汽车互联行业收入占比快速提升所致。自 2018 年开始，我国汽车行业产销量增速出现负增长，汽车生产企业业绩出现普遍下滑，汽车相关服务行业也受到相应影响。2019 年，东软集团智能汽车互联行业收入同比增加 59.76%，收入占比大幅提升至 28.49%，毛利率却下降至 18.04%，叠加其他版块业务下降影响，其 2019 年毛利率出现较大下滑。

(3) 博彦科技毛利率与发行人毛利率对比分析

博彦科技公司是国内领先的 IT 咨询、产品及解决方案与服务提供商，主要向国内外的金融、高科技、互联网等各行业客户提供产品及解决方案、研发工程服务和 IT 运营维护等。报告期内，其营业收入的增长与技术人员的增长强正相关，2017 年度-2019 年度营业收入的增长幅度分别为 28.10%和 29.91%与年均技术人员的 32.43%和 28.09%的增长幅度相近。

报告期期内，博彦科技的毛利率呈现下降趋势，经查阅博彦科技 2018 年度及 2019 年度年报，博彦科技 2018 年度与 2019 年度的“人工成本及相关费用”上升，导致了毛利率的下降。据其年报披露，2018 年博彦科技在金融行业分类的“人工成本及相关费用”上升 30.23%，从而其 2018 年在金融行业领域的毛利率下降 11.53%，导致了公司全年的毛利率下滑。博彦科技毛利率下降主要来自于 2018 年的毛利率下降，根据太平洋证券于 2019 年 10 月针对博彦科技发布的研究报告，“公司 17 年开始人员招聘提速，而 2018 年进行了大规模人员扩张，导致当年度人均创收和创利均有不同程度下滑”，因此，大规模人员扩张，储备人员增加带来其人均成本上升是其毛利率下降的重要原因。综上，博彦科技主要由于其金融行业业务毛利率大幅下降以及大规模人员扩张，人员储备增加导致人均成本上升的原因，其毛利率出现下滑趋势。

(4) 润和软件毛利率与发行人毛利率对比分析

润和软件主要在金融科技、智能物联网等领域提供以数字化解决方案为基础的综合科技服务，业务聚焦在“金融科技”、“智能终端信息化”、“智慧能源信息化”等专业领域。润和软件人均收入分别位于 24 万元~28 万元之间，高于本公司、中软国际、博彦科技等可比公司，2018 年、2017 年毛利率分别为 40.97%和 43.66%，显著高于本公司、中软国际、博彦科技等可比公司，系其技术服务内容、业务模式等与公司有所差异所致。

2019 年，润和软件毛利率从 40%的水平大幅下降至 26.69%。通过数据分析，其人均营业收入下降，而人均营业成本上升较多。根据其年报，润和软件 2017 年及 2018 年毛利率较稳定，在 40%以上，2019 年润和软件主营业务毛利率为 26.62%，较上年同期下降 14.53%，主要原因是：①子公司联创智融业务收入未达预期，业务收入大幅下滑。②公司主营业务成本主要为员工薪酬成本，基于现有业务和未来业务发展需要，进行了人才扩充和储备，主营业务成本中职工薪酬

同比增长 58.6%，超过员工人数增长，因此，人均成本大幅增加。

综上，润和软件毛利率保持在较高水平，2019 年大幅下降主要系其人才储备导致人均成本大幅较多，而人均收入却出现下滑所致。

（5）诚迈科技毛利率与发行人毛利率对比分析

诚迈科技主营业务为提供移动智能终端产业链相关的软件技术服务、软件研发和销售。诚迈科技主营业务情况与公司相近，但销售规模相对较小，2019 年营业收入为 66,013.67 万元；诚迈科技业务以智能手机行业为主，华为为其主要客户之一（据中软国际 2019 年年报披露，华为业务毛利率下滑）。根据其招股书说明书及 2017 年-2019 年年报显示，诚迈科技主要在移动芯片厂商、终端厂商移动互联网厂商等领域提供现场和非现场交付技术服务；而 2018 年以来，智能手机终端出货量开始下滑，因此，诚迈科技 2018 年起，毛利率有所下降，具体看，主要系受其下游主要客户所处智能终端行业影响及营业成本的上升影响。

（6）赛意信息毛利率与发行人毛利率对比分析

赛意信息是一家企业级数字化及智能制造综合解决方案提供商，专注于面向制造、零售、服务等行业领域的集团及大中型客户提供完整的数字化及智能制造解决方案产品及相关实施服务，据 2019 年年报，赛意信息主要产品及服务分为三大板块：（1）面向制造、零售及现代服务等行业的集团及大中型企业客户提供以 ERP 为核心的相关业务运营管理软件、以 MES/MOM 为核心的相关智能制造及工业互联网综合解决方案的规划、咨询及实施开发服务；（2）相关解决方案的专业维护服务；（3）相关软硬件的衍生性销售业务。

2017 年至 2019 年，赛意信息人均收入在 29 万元至 33 万元之间，人均收入高于本公司、中软国际、博彦科技等可比公司，其技术服务内容、业务模式等与公司有一定差异，由此，二者毛利率变动不一致与各自的业务模式及服务领域相关。

据赛意信息年报，赛意信息 2017 年至 2018 年毛利率较稳定，分别为 32.27% 和 32.75%，2019 年，其毛利率下降至 28.42%，但仍然保持在较高水平；其 2019 年毛利率下降主要系 2019 年泛 ERP 业务中部分客户业务受中美关系波动拖累，导致公司部分订单签订价格下降，相关业务毛利率受到的影响，毛利率同比下降 5.98%。

（二）发行人毛利率与同行业毛利率变动存在差异，呈现波动趋势的原因

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 29.79%、28.85%、29.33%，同行业可比公司均值分别为 33.73%、31.95%、26.50%，公司的毛利率与可比公司平均值存在差异，但与同行业国内龙头企业中软国际相比，基本一致；毛利率变动差异主要系发行人与不同可比公司之间的具体业务、行业分布等存在差异造成的；与同行业可比公司相比，公司行业覆盖范围广，优质客户多，定价策略及管理水平相对较高，因此，毛利率虽有波动但相对保持稳定。

报告期内，公司毛利率未出现明显下降主要系报告期内技术实施开发人员的人均收入（或“人均单价”）和人均成本均呈现上升趋势，且人均的成本的上升幅度要小于人均单价的幅度。具体分析如下：

1、鉴于发行人的定价策略，即公司定价策略为“考虑目标毛利率基础上的成本加成”，公司的毛利率相对可控且具有一定的波动性。

公司主营业务为软件技术服务外包业务，主要为以工作量交付的软件技术服务外包业务，即公司按照与客户约定的服务内容、服务人员条件，按客户需求向其提供适合的技术实施开发人员，并根据技术实施开发人员完成的工作量按结算单价收取服务费用，其业务流程是“①发行人与客户签订框架性协议或合同，协议中会约定各级别人员及报价——②客户发出具体的需求（包括人数、岗位说明等）——③发行人提供合适的技术实施开发人员——④工作量确认，并据此进行对账和结算——⑤服务与价值实现。”该业务模式以“工作量乘以结算报价”方式收费为主，服务报价=直接成本/（1-目标毛利率），即公司定价策略为“考虑目标毛利率基础上的成本加成”，则公司的毛利率相对可控且具有一定的波动性。主要体现在以下几点：

（1）目标毛利率的定价策略使得公司毛利率可以稳定在一定水平

公司目标毛利率综合考虑利润区间、经营战略、市场竞争情况因素综合确定。通过年度预算会议及各级别管理层会议等形式，公司毛利率会被分解至各业务单元及客户目标毛利率，公司按照“服务报价=直接成本/（1-目标毛利率）”进行报价。公司的毛利率除受行业市场宏观环境影响外，主要受前端的报价及后端成本控制的影响，其中后端成本主要为技术实施开发人员的薪资等。鉴于软件技术人才从业人员较多，公司在获取人才资源时有一定主动性，公司可以通过严格后端成本管理保持较为稳定的盈利水平。

（2）不同客户的策略不同使得公司的毛利率具有一定的波动性

公司在制定目标毛利率时会结合客户行业特性、市场竞争因素及发行人竞争策略等各项因素，针对不同的客户确定不同的客户目标毛利率。报告期内，公司目标毛利率在 26% 以上，但受不同客户的战略地位不同，不同客户目标毛利率也不尽相同，从而会影响公司的毛利率。如，对于战略性新客户，合作初期，以“快速”占领市场份额为目标，此阶段公司会降低毛利率。以与阿里巴巴公司的合作为例，2017 年为公司与之合作元年，2018 年，为快速获得市场份额，确定的阿里巴巴公司毛利率低于公司当年目标毛利率。由于不同时期，对于客户的策略选择不同，使得公司的目标毛利率呈现出一定的变动趋势，单个客户的毛利率不同，从而导致公司毛利率波动。

(3) 随着社会人力成本的提高，以及受公司技术实施人员的类别不同以及级别提高的影响，市场环境支持其服务报价呈现上升趋势。

公司的成本主要是人员的工资薪酬，随着经济的发展、城市生活成本的上升，报告期内，社会人力成本呈现增加趋势。在单价确定时，公司的毛利率并未随着人力成本的上升而出现下降，主要系公司业务模式和定价调整机制所致。公司业务主要为以工作量交付软件技术服务外包服务，业务报价主要“以目标毛利率为基础的”成本加成，其中“目标毛利率”是在市场竞争情况、客户类别、客户规模、商业信用、合作历史、公司战略定位等因素基础上进行调整，然后形成服务报价。服务价格形成后，公司可根据技术人员的市场供应情况及薪酬成本情况控制交付的类型的规模，对成本有一定的控制，以保证目标毛利率的实现。

从市场环境看，IT 技术服务外包需求持续增长，市场规模持续增加，客户愿意接受服务报价随人力成本的提升而提升，形成了良性需求；从供给角度看，国内每年大学毕业生人数众多，给市场形成了较大的技术服务外包人员供应，而技术服务人员通常需要在技术服务企业工作一定年限，业务技能和工作经验才会有较大提升，之后才能获得较高薪酬水平，因此，公司有基础通过人员结构调整来对成本进行一定程度的控制，保证目标毛利率的实现。

(4) 公司严格的薪资成本管理措施，能够保证目标毛利率的实现。根据发行人的业务流程，服务价格形成后，公司可根据技术实施开发人员的市场供应情况及薪酬成本情况控制交付的类型、级别及规模，对成本有一定的控制，以保证目标毛利率的实现。具体表现在：

①对于新需求的首次交付，毛利率主要受技术实施开发人员薪资成本的影响，由于交付前能预计相应服务内容及层级对应的单价，发行人通过需求澄清、人物画像等，可通过在控制薪资水平的基础上提供合适的技术人员。具体而言，公司采用《薪资成本测算控制表》对新招聘的技术实施开发人员实施成本管控，对于超出薪资控制线的技术实施候选人，需要履行严格的审批程序方可录用。薪资控制线的设置、超出薪资控制线的审批等都是为确保目标毛利率的实现。

②对于持续交付，毛利率主要受客户及发行人对服务的调价频率和薪资成本变动情况影响，公司采取主动与客户协商调增服务报价以及执行薪酬绩效考核严格控制在职技术实施开发人员的绩效评定、奖金发放、职级晋升和薪资调整以保证目标毛利率的实现。

2、公司“广泛的服务各行各业的多客户，而非集中于某一领域”营销与经营策略保证发行人的经营不会出现大幅波动。经过多年发展，公司已经与金融、互联网、软件、通信、房地产、航空物流、制造业、批发零售等多个行业中的优质客户建立稳定的合作关系，陆续进入国内知名企业的合格供应商名录，并通过高效的业务能力及客户管理能力增强客户粘性，与客户展开长期稳定的合作。报告期内，发行人服务客户数量分别为 184 个、233 个和 353 个，呈逐年增长态势。非单一行业、单一客户的依赖，提供了公司的抗风险能力，保证了毛利率水平的平稳。

3、优质客户占比相对较高，保证了公司毛利率相对处于行业较高水平

报告期内，公司客户中，各行各业中的优质客户占比较高，长期服务的客户包括中国平安、中信银行、广发证券、深圳证券交易所、腾佳管理咨询、百度、顺丰科技、中国邮政等的同时，逐步开发了阿里巴巴及蚂蚁金服、网易、微软、小米公司、字节跳动、深信服、中国联通、OPPO、VIVO、万科、金地集团、深圳航空、东方航空、海康威视、大疆创新、苏宁、永辉超市等知名企业。这些客户需求相对稳定，且愿意为服务商提供相对合理的毛利率，以保证服务质量。以公司 2019 年前十大客户（平安保险集团、阿里巴巴公司、腾佳管理咨询、苏宁软件技术、万科公司、腾讯公司、深圳证券交易所、OPPO 公司、中国联通公司和复星集团）为例，该等客户报告期内的收入和毛利率情况如下：

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
----	---------	---------	---------

收入（万元）	69,862.86	44,637.89	25,088.61
收入占比	53.47%	57.05%	58.13%
毛利率	30.10%	30.19%	31.91%

[注]：上表数据为以工作量交付的软件技术服务外包业务收入为基础计算。

如上表所示，公司优质客户收入占比高，2019 年前十大客户收入占比在报告期内分别为 58.13%、57.05%和 53.47%，毛利率分别为 31.91%、30.19%和 30.10%，虽然毛利率有所下降，但该等优质客户使公司毛利率始终保持在 30%左右。由于公司优质客户相对较多，毛利率水平较高，因此，公司 2019 年毛利率水平达 29.33%，毛利率水平与行业国内龙头企业之一的中软国际保持在同一水平上。

综上，由于发行人的目标毛利率的定价策略、市场环境支持，公司服务行业众多且相对分散，优质客户占比较高，因此，毛利率及变动虽与同行业平均毛利率变动存在一定差异，但与行业国内龙头企业之一的中软国际基本保持一致，原因合理。

（三）发行人毛利率 2019 年度较 2018 年度同比上升的原因及合理性的具体分析

报告期内，2019 年度毛利率较 2018 年上升了 0.48%，主要是由占公司主营业务收入 97%以上的“以工作量交付软件技术服务外包业务”的毛利率上升所致。

报告期内，以工作量交付软件技术服务外包业务的毛利率及发行人主营业务毛利率变化情况如下：

单位：万元、%

类型	2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
以工作量交付的软件技术外包	129,766.95	99.31	77,376.89	98.90	41,878.98	97.04
其他[注]	900.55	0.69	862.22	1.10	1,277.66	2.96
合计	130,667.49	100.00	78,239.11	100.00	43,156.64	100.00
项目	数值	变动	数值	变动	数值	——
以工作量交付的软件技术外包毛利率	29.42	0.47	28.95	-1.23	30.18	——
主营业务毛利率	29.33	0.48	28.85	-0.94	29.79	——

[注]：报告期内，“其他”为以技术成果交付的软件技术服务外包和软件销售。公司的以技

术成果交付的软件技术服务外包业务仍处于初期发展阶段，业务规模较小。

1、2019 年度毛利率较 2018 年度有所提高主要系发行人主要客户毛利率的提升所致

公司的毛利率的变动受公司大客户毛利水平变动的影 响。2019 年毛利率相比 2018 年上涨 0.48%，主要系在 2019 年公司成为阿里巴巴公司的主供应商，阿里巴巴公司提高了当期的服务价格，其对公司整体毛利率的贡献约为提升 0.77%；此外，公司对平安保险集团的岗位级别结构进行调整优化，加强成本控制，其对公司整体毛利率的贡献约为提升 0.18%。剔除平安保险集团与阿里巴巴公司的影响，发行人 2019 年毛利率呈现下降趋势。

2、2019 年度“开发与编程服务”毛利占比及毛利率较 2018 年均增加，带动了公司毛利率的提高

“开发与编程服务”为公司最主要服务，也是软件技术外包行业的最大需求服务类型，2017 年至 2019 年收入占比依次为 56.46%、58.12%和 58.87%。同时，该业务也是软件技术外包行业的最大需求服务类型。报告期内发行人的毛利率分别为 28.60%、27.46%、29.12%，其毛利率的增加带动了公司整体毛利率的提高。

报告期内，以工作量交付的软件技术外包中四项业务的类型毛利率的具体情况如下：

单位：%

类型		项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
			数值	变化[注]	数值	变化[注]	数值
以工作量交付的软件技术服务外包	分析与设计服务	收入占比	6.76	0.28	6.48	1.69	4.79
		毛利占比	6.91	-0.14	7.05	1.71	5.34
		毛利率	30.00	-1.37	31.37	-1.85	33.22
	开发与编程服务	收入占比	58.87	0.75	58.12	1.66	56.46
		毛利占比	58.45	3.13	55.32	1.12	54.20
		毛利率	29.12	1.66	27.46	-1.14	28.60
	测试与集成服务	收入占比	22.41	1.66	20.75	-0.03	20.78
		毛利占比	22.70	0.65	22.05	0.26	21.79

类型	项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	变化[注]	数值	变化[注]	数值
	毛利率	29.70	-0.96	30.66	-0.58	31.24
实施与运维服务	收入占比	11.28	-2.27	13.55	-1.45	15.00
	毛利占比	11.57	-3.24	14.81	-2.15	16.96
	毛利率	30.08	-1.45	31.53	-2.15	33.68
平均毛利率		29.42	0.47	28.95	-1.23	30.18
其他	收入占比	0.69	-0.41	1.1	-1.86	2.96
	毛利占比	0.37	-0.40	0.77	-0.94	1.71
	毛利率	15.84	-4.31	20.15	2.97	17.18
收入占比合计		100.00	-	100.00	-	100.00
毛利占比合计		100.00	-	100.00	-	100.00
毛利率		29.33	0.48	28.85	-0.94	29.79

[注]: “变化”为变动额,即本年数值-上年数值。

综上,公司毛利率 2019 年度较 2018 年度同比上升的原因主要来自于主要客户毛利率的增加,以及开发与编程服务业务毛利率的提升,原因合理。

综上,同行业可比公司毛利率均值持续下降,发行人毛利率呈波动态势,且 2019 年度较 2018 年度同比上升的原因合理。

二、补充披露报告期内各业务单价与毛利率分布不一致的原因及合理性

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、经营成果分析”之“(三)营业毛利及毛利率分析”之“3、(4)报告期内各业务单价与毛利率分布不一致的原因及合理性”中进行了补充披露。相关内容如下:

(一) 四大类业务单价、单位成本及毛利率变动的情况

报告期内,公司以“以工作量交付的软件技术服务外包”的四大类业务“分析与设计服务”、“开发与编程服务”、“测试与集成服务”以及“实施与运维服务”单价、成本以及毛利率变动情况如下:

单位:万元/人月

以工作量交付的软件技术服务外包	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	数值	变化[注 2]	数值	变化	数值

以工作量交付的软件技术服务外包		2019 年度		2018 年度		2017 年度
		数值	变化[注 2]	数值	变化	数值
分析与设计服务	单价[注 1]	2.08	8.66%	1.91	6.20%	1.80
	单位成本[注 1]	1.46	11.14%	1.31	9.13%	1.20
	毛利率	30.00%	-1.37%	31.37%	-1.85%	33.22%
开发与编程服务	单价	2.21	4.43%	2.12	2.61%	2.06
	单位成本	1.57	2.27%	1.54	4.24%	1.47
	毛利率	29.12%	1.66%	27.46%	-1.14%	28.60%
测试与集成服务	单价	1.81	9.20%	1.66	10.37%	1.50
	单位成本	1.27	10.72%	1.15	11.29%	1.03
	毛利率	29.70%	-0.96%	30.66%	-0.58%	31.24%
实施与运维服务	单价	1.31	-5.26%	1.38	5.99%	1.30
	单位成本	0.91	-3.25%	0.94	9.43%	0.86
	毛利率	30.08%	-1.45%	31.53%	-2.15%	33.68%
平均毛利率		29.42%	0.47%	28.95%	-1.23%	30.18%

[注 1]：单价为 1 人月服务的报价；单位成本为实现 1 人月服务所需要的成本，即主营业务成本/当期工作量。

[注 2]：单价、单位成本的变化为变化率；毛利率的变化为变化额。

（二）四大类业务单价变动原因分析

单价受以下因素的影响：（1）从事软件生命周期的内容、从事工作的难易程度、市场需求变动等影响。一般而言，分析与设计服务单价最高，开发与编程服务、测试与集成服务次之，实施与运维服务³单价最低；（2）同类服务中，技术实施开发人员的职级会影响单价，一般而言职级高的单价高；（3）行业竞争情况、客户所处的行业特点等市场化因素，相应的服务价格也存在差异；（4）

³ 主要业务类型的业务内容情况如下：

业务类型	主要业务内容
分析与设计服务	方案设计、产品设计、交互设计、网站设计、用户界面设计服务等
开发与编程服务	JAVA 开发、C++开发、互联网前端开发、大数据开发、人工智能应用服务等
测试与集成服务	系统测试、功能测试、性能测试、自动化测试服务、用户体验测试等
实施与运维服务	运行维护、网络管理、信息安全、技术支持、数据支持服务等

发行人采用“以目标毛利率为基础”的成本加成定价方式，不同客户间的目标毛利率水平不一样，各客户间服务价格存在一定的差异。报告期内，四大类业务的单价不尽相同，主要原因系从事软件生命周期的内容、从事工作的难易程度、市场需求变动等影响。

（三）各业务单价与毛利率分布不一致的原因分析

毛利率的影响因素主要是单价和成本。单价一定时，成本是影响毛利率的主要因素，公司成本主要是人员的工资薪酬。人员的薪酬水平与人员供给充足与否息息相关。以公司“实施与运维服务”为例，尽管报告期内，其平均单价较低约为 1.30 万元/人月，平均成本约为 0.86 万元/人月~0.96 万元/人月，均低于其他三大业务类型，但其毛利率分别为 33.68%、31.53%、30.08%，高于“以工作量交付的软件技术服务外包”的平均毛利率。原因主要系“实施与运维服务”主要是从事“运行维护、网络管理、信息安全、技术支持、数据支持服务等”，该类业务人员，市场供应充足，可获得性强；且随着公司业务的发展，公司的议价能力提高，可通过在控制薪资水平的基础上提供合适的技术人员。

综上，业务单价与毛利率分布不一致的原因主要在于不同业务成本构成存在差异，原因合理。

【保荐机构核查】

保荐机构针对上述事项履行了以下核查程序：

1、获取了公司的收入成本表，核对检查各主要产品单价、单位成本、毛利及毛利率波动等原因；

2、核查了单价、单位成本及毛利率波动原因；

3、获取同行业所有上市公司、拟 IPO 公司以及新三板公司的清单，并与选取的可比的同行业公司比较产品和销售模式的差异；

4、选取了同行业可比上市公司的可比产品，并与公司相关产品对比，分析毛利率差异；

5、访谈公司高级管理人员、财务负责人，核查了公司主要产品不同客户单价、毛利率及其变动原因；

经核查，保荐机构认为：

1、报告期内，发行人毛利率水平变动情况主要受其定价策略的影响，2019 年毛利率水平高于 2018 年毛利率水平具有合理性。

2、通过选取同行业可比上市公司并分析得出，发行人毛利率与可比公司平均值相近，与细分可比公司相比存在一定差异，主要原因系发行人业务模式、具体服务内容、服务行业等与可比公司不尽相同，公司毛利率的变动具有合理性。

3、报告期内，发行人以“以工作量交付的软件技术服务外包”的四大类业务“分析与设计服务”、“开发与编程服务”、“测试与集成服务”以及“实施与运维服务”单价、成本以及毛利率变动存在不一致具有合理性。

问题 10、报告期内，发行人主营业务分别采用工作量法、完工百分比法确认收入。请发行人结合《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》的相关规定，补充披露新收入准则对发行人在业务模式、合同条款、收入确认原则等方面的具体影响。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。

【发行人的说明】

发行人就新收入准则对发行人在业务模式、合同条款、收入确认原则等方面的具体影响已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“四、主要的会计政策和会计估计”之“（十九）执行《企业会计准则第 14 号—收入》的影响”中进行了补充披露。相关内容如下：

（一）新收入准则对公司在业务模式方面的影响

公司的业务模式分为“以工作量交付的软件技术服务外包”和“以技术成果交付的软件技术服务外包”两个类型，公司主要根据客户需求和行业惯例等因素开展软件技术服务外包，因此实施新收入准则不会在业务模式方面对公司产生重大影响。

（二）新收入准则对公司在合同条款方面的影响

公司业务主要通过投标和商务谈判等方式获取，销售合同中主要条款由客户在招投标文件中进行明确约定或者公司与客户协商确定，通常符合公司业务实际情况和行业惯例，因此实施新收入准则不会在合同条款方面对公司产生重大影响。

（三）新收入准则对公司在收入确认原则方面的影响

公司当前的业务模式为向客户提供软件技术外包服务而获取收款权利，该业务模式均是履行了合同履约义务，在客户取得相关服务的控制权时确认收入，因此实施新收入准则对收入确认原则无差异，具体分析如下：

1、以工作量交付的软件技术服务外包

主要适用于按人月、人天或小时工作量收费的合同。该类业务对所需项目人员按照不同级别约定不同的人月、人天或小时单价，在公司提供相关服务后，根据实际投入的人月、人天或小时乘以双方约定的单价进行结算。

新收入准则下，以工作量交付的软件技术服务外包属于某一时段内履行的履约义务，判断依据如下：

判断条件	是否满足	判断依据
客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益	是	公司根据合同约定的人员岗位向客户提供适合的技术实施开发人员，客户和公司同时对服务的工作量进行统计。只要客户确认工作量，公司服务即为履约完毕，公司不对最终成果负责。在公司履约的同时客户取得并消耗公司履约所带来的经济利益。
客户能够控制公司履约过程中在建的商品	是	在服务期内，公司应按合同约定的要求进行需求响应，及时提供经客户认可的公司技术实施开发人员到达指定场所提供技术服务，项目质量、进度等均由客户控制。
公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项	是	公司按客户要求提供软件技术服务外包，具有不可替代性，且合同约定按照人月、人天或小时确认工作量，按月/季度进行定期结算收取款项。

以工作量交付的软件技术服务外包在新旧收入准则变化情况如下：

项目	旧准则	新准则	是否发生重大变化
收入确认时点	取得经客户确认的工作量后，按人月、人天或小时确认。	取得经客户确认的工作量后，按人月、人天或小时确认。	否
确认金额	公司在相关服务提供后，根据实际投入的人月、人天或小时乘以双方约定的单价确认收入。	选择产出法，根据经客户对账确认的人月、人天或小时工作量乘以双方约定的单价确认收入。	否

2、以技术成果交付的软件技术服务外包

主要适用于不按人月、人天或小时工作量收费的合同。该类业务双方签订固定金额的合同，公司根据需求说明书或客户技术成果要求提供特定的开发服务，并按照约定的开发进度按期完成各阶段的开发工作、交付符合验收标准的开发成果物。

新收入准则下，以技术成果交付的软件技术服务外包属于某一时段内履行的履约义务，判断依据如下：

判断条件	是否满足	判断依据
客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益	是	按照合同约定，公司的履约义务是指按照合同约定的技术成果和验收节点，公司按照约定的开发进度完成各阶段的开发工作、交付符合验收标准的开发成果，公司履约过程中客户取得并消耗公司履约带来的经济利益。
客户能够控制公司履约过程中在建的商品	否	公司根据需求说明书或客户技术成果要求提供特定的开发服务，并按照约定的开发进度按期完成各阶段的开发工作、交付符合验收标准的开发成果，项目进度由公司主导。
公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完	是	客户提供需求说明书、技术资料、原始资料和数据等资料，公司对客户需求进行深入分析及方案设计，具有不可替代性，并根据合同约定进行验收、支付款项。

成的履约部分收取款项		如果项目中途停止或者取消，公司提供的服务结果能够可靠估计或者提供的服务结果虽不能可靠估计但对于发生的成本预计能够得到客户补偿时，客户将根据公司已完成的工作量或者已发生的相关成本向公司支付款项。
------------	--	--

以技术成果交付的软件技术服务外包在新旧收入准则变化情况如下：

项目	旧准则	新准则	是否发生重大变化
收入确认时点	取得经客户确认的验收单、服务进度单及公司内部工作进度单后进行确认。	取得经客户确认的验收单、服务进度单及公司内部工作进度单后进行确认。	否
确认金额	由于合同总金额固定，公司在提供服务结果能够可靠估计时，公司采用完工百分比法来确认提供的服务收入，并按已经完成的工作量确定提供服务的完工进度。在提供服务结果不能可靠估计时，对于已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认提供服务收入，并按相同的金额结转成本；对于已经发生的成本预计不能得到补偿的，将已经发生的成本计入当期损益，不确认服务收入。	在合同期内按照履约进度确认收入，由于客户需要根据项目完成进度进行验收，公司选择产出法确定履约进度，以经客户确认的验收单、服务进度单或者公司内部工作进度单作为履约进度确定的依据。当履约进度不能合理确定时，企业已经发生的成本预计能够得到补偿的，应当按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。	否

综上，新收入准则实施对公司业务模式、合同条款和收入确认原则等方面无重大影响。

【保荐机构核查】

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

- 1、查阅公司的业务管理制度、流程管理制度等制度性文件，访谈公司财务负责人和销售人員，了解公司业务模式；
- 2、查阅报告期内与主要客户签订的销售合同，查阅公司与主要客户定价方式、结算条款、付款、双方权利义务等重要合同条款；
- 3、根据新收入准则，依据五步法对销售合同中的履约义务进行识别，分析新收入准则实施前后对公司的业务模式、合同条款和收入确认原则是否产生影响。

经核查，保荐机构认为：

新收入准则实施对公司业务模式、合同条款和收入确认原则等方面无重大影响。

【会计师的核查意见】

经核查，发行人会计师认为：

新收入准则实施对公司业务模式、合同条款和收入确认原则等方面无重大影响。

（本页无正文，为深圳市法本信息技术股份有限公司《<关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函>的回复》之签署页）

法定代表人签名： 严 华

严 华

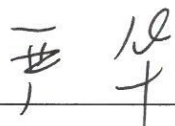
深圳市法本信息技术股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读《<深圳市法本信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函>的回复》的全部内容，确认审核中心意见落实函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

发行人董事长、总经理：



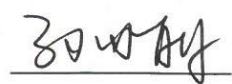
严 华

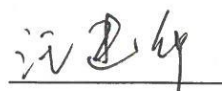
深圳市法本信息技术股份有限公司



（本页无正文，为浙商证券股份有限公司《<关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函>的回复》之签署页）

保荐代表人：


孙小丽


汪建华

保荐机构总经理（签名）：



王青山

（本页无正文，为浙商证券股份有限公司《<关于深圳市法本信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函>的回复》之签署页）



浙商证券股份有限公司

2020年8月21日

保荐机构（主承销商）总经理声明

本人已认真阅读《<深圳市法本信息技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函>的回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，确认审核中心意见落实函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

保荐机构总经理：_____

王青山



浙商证券股份有限公司

2020年8月21日