



Grant Thornton
致同

关于普联软件股份有限公司
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
[2020]010721 号有关财务问题的专项说明

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

山东省注册会计师 行业报告防伪页

报告标题: 关于普联软件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[2020]010721号有关
财务问题的专项说明

报告文号: 致同专字(2020)第371ZA09896号

客户名称: 普联软件股份有限公司

报告时间: 2020-11-12

签字注册会计师: 江涛 (CPA: 370100150002)
郭冬梅 (CPA: 110101310010)



011092020111306446218

报告文号: 致同专字(2020)第371ZA09896号

事务所名称: 致同会计师事务所(特殊普通合伙)

事务所电话: 010-85665858

传真: 010-85665120

通讯地址: 北京市朝阳区建国门外大街22号赛特
广场5层

电子邮件: china@cn.gt.com

防伪查询网址: <http://sdcpacpvfw.cn> (防伪报备栏目) 查询

关于普联软件股份有限公司
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
[2020]010721 号有关财务问题的专项说明

致同专字（2020）第 371ZA09896 号

深圳证券交易所：

贵所于 2020 年 11 月 5 日出具的《关于普联软件股份有限公司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〕010721 号）（以下简称“落实函”）已收悉，致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“本所”）对普联软件股份有限公司（以下简称“普联软件公司”）反馈意见所提财务问题，进行了核查，现将有关情况回复如下，请审核。

在本回复中，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

1.关于业务模式及核心竞争力	1
2.关于应收账款.....	23
3.关于存货.....	37
4.关于审计截止日后财务信息及经营状况	45

1.关于业务模式及核心竞争力

根据公开信息,2012年发行人归属于母公司所有者净利润为3,339.18万元。报告期各期,发行人归属于母公司所有者净利润分别为4,229.79、3,348.40、5,877.74和1,667.30。报告期内,发行人成功拓展中国建筑、国家管网、万达集团、龙湖集团、新希望集团、新城控股、华夏幸福等大型客户。

请发行人:(1)系统梳理并披露发行人的核心竞争力、拓展客户的主要方式、成立以来的发展路径及拓展石油石化行业之外客户的情况,发行人是否存在拓展石油石化行业之外客户较为缓慢的情形,报告期内能够成功拓展中国建筑、万达集团、龙湖集团等客户的原因及合理性,未来拓展石油石化行业之外客户的计划,石油石化行业客户是否存在被替代风险。

(2)结合发行人成立以来业绩增速较为缓慢的具体情况,补充披露预计未来业绩变化的趋势及依据,业绩增长是否具有可持续性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复:

(一)系统梳理并披露发行人的核心竞争力、拓展客户的主要方式、成立以来的发展路径及拓展石油石化行业之外客户的情况,发行人是否存在拓展石油石化行业之外客户较为缓慢的情形,报告期内能够成功拓展中国建筑、万达集团、龙湖集团等客户的原因及合理性,未来拓展石油石化行业之外客户的计划,石油石化行业客户是否存在被替代风险

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术/一、公司主营业务及主要产品和服务情况”部分补充披露如下:

(三)公司业务模式及核心竞争力情况

1、公司的核心竞争力

公司自成立以来,始终专注于大型集团企业管理软件的开发及服务,在所从事的业务领域具备持续创新能力,积累了丰富的实践经验和优质客户,在大型集

团企业信息化领域的市场地位不断提升，具有较强的核心竞争力。

（1）细分领域具有竞争力的产品和解决方案

在集团管控领域，公司拥有以“集团财务管理系统”、“集团资金管理系统”为核心的自主知识产权的集团管控软件产品，产品均基于公司统一的核心业务架构体系设计，构成了面向复杂架构的集团企业管理信息化解决方案。其中，集团财务管理系统是国内较早实现“全球一套账”模式的集团财务系统；集团资金管理系统提供完整的集团资金集中管理解决方案，已成功应用于多家大型央企客户。2020年，集团财务管理系统被确认为山东省首版次高端软件。

根据 2020 年 9 月 28 日中国企业联合会、中国企业家协会发布的 2020 中国企业 500 强榜单，公司产品和解决方案应用于大型央企情况如下：

排名	企业名称	产品和解决方案
1	中国石油化工集团有限公司	中国石化会计集中核算系统、中国石化资金管理系统、中国石化统一报表系统
3	中国石油天然气集团有限公司	中国石油会计集中核算系统、中国石油司库系统、中国石油财务共享服务系统、中国石油预算管理平台
4	中国建筑股份有限公司	中国建筑财务一体化平台资金管理系统、财务中台及全业务报账系统、BI 及数据仓库系统
15	中国海洋石油集团有限公司	中国海油集团资金管理系统

注：上述系统均为集团总部统建系统，推广应用到所有分子公司。

在财务共享领域，公司拥有成熟全面的解决方案，具有较强的市场竞争力和系统交付能力，享有较高的市场知名度。尤其在地产行业，目前已经和多家大型地产集团建立长期业务合作关系。

根据 2020 年 3 月 18 日中国房地产业协会发布的 2020 中国房地产开发企业 500 强榜单，公司财务共享方案应用于上榜企业的情况如下：

排名	企业名称
7	龙湖集团控股有限公司
8	新城控股集团股份有限公司
12	华夏幸福基业股份有限公司
29	大连万达商业管理集团股份有限公司
44	东原房地产开发集团有限公司
65	四川新希望房地产开发有限公司

69	北京鸿坤伟房地产开发有限公司
----	----------------

在资金管理领域，公司拥有丰富的资金集中管理和境内外主要商业银行直联经验，香港团队有国际化服务优势。目前，中国石油、中国石化、国家电网、中国广核、海信集团、紫金矿业、小米集团、中国铁建等多家集团企业或其境外资金管理机构已经成为公司客户。

根据 2020 年 9 月 28 日中国企业联合会、中国企业家协会发布的 2020 中国企业 500 强榜单，公司资金管理方案应用于大型企业情况如下：

排名	企业名称	产品或方案	境外企业名称
1	中国石油化工集团有限公司	中国石化境外资金管理核心系统	中国石化盛骏国际投资有限公司
2	国家电网有限公司	国家电网境外资金管理系统	国家电网海外投资有限公司
3	中国石油天然气集团有限公司	中国石油财务公司境外资金管理系统	中国石油财务（香港）有限公司
14	中国铁道建筑集团有限公司	中国铁建境外资金集中管理系统	中国铁建香港财资中心
101	小米集团	小米集团资金集中管理系统	
119	中国通用技术（集团）控股有限责任公司	中国通用资金集中管理系统	
151	紫金矿业集团股份有限公司	紫金矿业境外资金管理系统	紫金国际资本公司
168	海信集团有限公司	海信境外资金管理系统	海信世纪金隆（香港）有限公司
196	中国广核集团有限公司	中国广核境外资金管理系统	中国广核集团华盛投资有限公司

在数据应用领域，公司是国内较早全面研究掌握 XBRL 标准体系及关键技术的软件厂商，是财政部通用分类标准实施技术支持单位，也是 XBRL 软件产品较早通过 XBRL 软件认证技术委员会认证的单位之一。公司 XBRL 相关系统及产品，已经应用到银保监会、中证信息、全国股转公司、多家保险公司和商业银行。

序号	XBRL 应用产品	典型用户
1	XBRL 工具软件	财政部、银保监会、中证信息、全国股转公司
2	XBRL 报表报告系统	中国平安财险、中国人寿、太平洋保险等 80 余家保险公司
3	XBRL 风险管理系统	中国人寿、华夏人寿、长安责任、平安养老、中德安联
4	XBRL 数据分析系统	中国石油、中国建筑、浦发银行、万达院线

（2）大型集团信息化业务实践及实施经验

公司拥有高质量的大型集团企业客户，并在多个领域建立了样板客户及典型案例。公司承建并持续运维的会计集中核算、资金集中管理系统、共享服务平台、财务一体化平台是支撑中国石油、中国石化、中国海油、中国建筑、国家管网及其所属分子公司运营的核心管理信息系统，为公司拓展大型集团企业市场客户发挥了示范效应，建立了竞争优势。公司在长期的管理软件研究、开发和服务过程中，沉淀积累了宝贵的企业管理知识和经验，形成了能够处理企业信息化复杂疑难问题的突出能力。

公司为各主要大型集团企业客户提供服务的起始时间、主要信息系统及提供方式说明如下：

序号	企业名称	提供服务的起始时间	提供的主要信息系统	主要信息系统的提供方式
1	中国石油	2002 年	中国石油会计集中核算系统、中国石油司库系统、中国石油财务共享服务系统、中国石油预算管理平台	直接供应商； 独家供应商
2	中国石化	2001 年	中国石化会计集中核算系统、中国石化境内外资金管理系统、中国石化统一报表系统	直接供应商； 独家供应商
3	中国建筑	2018 年	中国建筑财务一体化平台资金管理系统、财务中台及全业务报账系统、BI 及数据仓库系统	直接供应商； 独家供应商
4	中国海油	2019 年	集团资金管理系统及财务共享报账系统	与石化盈科组成联合体提供
5	国家管网	2020 年	国家管网财务管理信息系统	直接供应商； 独家供应商

（3）持续的技术研发及创新能力

公司始终紧跟技术发展趋势，深入研究云计算、大数据、物联网、人工智能、区块链等新一代信息技术。报告期内，公司研发投入金额分别为 3,161.30 万元、3,420.56 万元、3,909.34 万元和 1,903.94 万元，研发投入持续增加，研发费用率处于行业中上水平，在所从事的业务领域具备持续创新能力。公司拥有以“OSP 云开发平台”、“PaaS 云平台”为核心的自主知识产权技术平台及业务模型库，形成了符合公司业务特点的核心技术架构及软件开发体系，拥有 150 余项软件著作权。公司是山东省企业移动计算工程技术研究中心和山东省软件工程技术中心依托单位，按照应用研究和技术研究并重的研发策略，与山东大学、山东师范大学建

立了紧密的产学研合作关系，开展了移动计算、大数据、区块链、人工智能等技术应用研究，并共同承担了面向智能移动终端的支撑软件、支持国密算法的区块链平台研发与产业化、面向物联网的大数据应用支撑平台软件、隐私保护的医疗数据融合应用公共服务平台等多项省级科研课题，促进了技术人员的快速成长，公司的技术实力及创新能力得到持续提升。

报告期内，公司与同行业可比上市公司的研发费用率比较情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
远光软件	25.04%	19.74%	20.25%	21.86%
汉得信息	9.12%	10.03%	7.86%	9.03%
宇信科技	9.14%	10.35%	8.60%	8.31%
思特奇	17.33%	19.48%	18.79%	19.31%
赛意信息	9.79%	8.30%	7.85%	5.49%
科蓝软件	14.36%	12.19%	12.49%	12.75%
本公司	19.79%	10.63%	11.67%	11.41%

注：同行业可比上市公司数据取自其招股说明书或定期报告。

（4）稳定的团队及人才体系

经过多年发展，公司已形成了一支行业经验丰富、专业配置完备、年龄结构合理、软件技术及业务知识兼备的复合型人才队伍。截至 2020 年 6 月末，公司共有员工 1,321 人，其中本科及以上学历人员占员工总数比例为 78.05%，在公司从业 5 年以上的员工人数 417 人，10 年以上的 156 人，15 年以上的 56 人。公司创业核心团队已经从事大型集团企业管理信息化服务近 20 年，核心技术人员行业从业经历均超过 15 年。核心人员及技术骨干多数持有公司股份，深刻认同公司文化和经营管理理念，团队成员的利益与公司发展目标一致，技术团队稳定，为承担大型研发项目及公司持续创新发展提供了保证。

（5）系统自主可控和本土化服务优势

随着外部环境的变化，央企客户对所应用的主要软件系统在自主可控、信息安全方面提出了更高的要求。公司为客户定制开发的信息系统拥有完整的自主知识产权，可以面向用户开放源代码及设计文档。2020 年，公司的主要产品“普联集中财务管理系统软件 V9.0”通过华为云 Stack6.5（鲲鹏）兼容性测试，支持华为

鲲鹏 CPU、操作系统和数据库。与国外厂商相比，更加符合信息安全要求。

公司长期服务于国内大型集团企业，对客户的行业特点、管理模式和业务流程等有长期深入的了解；公司技术人员长期服务客户，能够准确理解把握客户业务需求；公司开发的软件在应用习惯、用户界面和对管理需求的系统呈现方面能够贴近客户需求；在技术服务方面，公司有专职团队为客户提供服务，对客户需求的响应快速及时，客户满意度较高。面对国外厂商的市场竞争，具有明显的本土化优势。

2、公司拓展客户的主要方式

公司的产品、方案和服务主要聚焦于集团财务管控、资金集中管理、财务共享服务、数据应用服务以及信息系统集成等领域，具有可复制性。大型集团客户和优势业务领域是公司业务拓展的重点方向。公司充分考虑自身业务特点，通过布局相应的业务机构、采用针对性的销售策略拓展客户。

在市场业务组织上，公司采用事业部为主体、区域本地化服务机构协同的运营管理模式，公司设有石油、石化、油田、建筑、XBRL、共享服务等多个行业及专业领域事业部，并在深圳、香港、成都、乌鲁木齐、库尔勒等地设有区域机构。该运营管理模式，适合公司目前以项目交付为主要特征的业务模式，具有较高的运行效率。

（1）面向大型集团企业，发挥集团管控业务竞争优势，以定制软件方式拓展大型集团客户市场，采用长期服务策略持续扩展服务领域

针对大型集团企业信息化项目方案复杂度高，前期规划、筹备周期长的特点，发挥公司在大型集团企业管理信息化领域经验丰富、熟悉行业特点的优势，主要采用“工程师顾问式”模式进行直接销售。在获取项目信息后，公司集中调配资源，统一组织经验丰富的顾问团队，与客户充分沟通、交流，展示方案能力和实施能力，赢得客户信任，一般通过招投标方式取得销售合同。

针对已有大型集团客户，公司努力抓住技术进步和管理变革带来的新机遇，推动新模式和新技术与客户业务实践的深度融合，不断拓展原有系统升级服务和新的业务领域。公司为长期服务客户，一般会成立专门的业务部门，从事项目交

付、运维服务和业务拓展，通过招投标、商务谈判或单一来源采购方式取得销售合同。

针对已有大型集团客户所属分子公司，公司充分利用承建集团公司统建系统的优势，积极拓展集团分子公司业务市场。公司为长期服务分子公司客户，一般会设立本地化分支机构或服务团队，从事项目交付、运维服务和业务拓展。根据客户采购管理制度，通过招投标、商务谈判或单一来源采购方式取得销售合同。

(2) 面向更广泛市场，聚焦优势业务领域，以专业化产品和服务拓展更多行业领域客户

公司在财务共享服务、资金集中管理、XBRL 数据应用等细分领域具备较强的竞争优势，并形成了一定的品牌效应，聚焦上述细分领域，组建专业团队进行客户拓展。通过口碑营销、市场活动、媒体宣传等形式进行市场推广，以直销模式实现销售，主要通过招投标方式取得销售合同。

3、公司成立以来的发展路径及拓展石油石化行业之外客户的情况

公司成立以来，在发展战略、业务模式、业务领域、行业拓展等方面进行了积极的探索和尝试，先后经历了石油石化行业竞争优势培育与形成阶段，多行业、多业务领域扩张与探索阶段，优化公司战略、业务快速发展阶段。

(1) 公司成立至 2010 年：石油石化行业竞争优势培育与形成阶段

公司成立起至 2010 年，主要为中国石油、中国石化提供财务管理领域的软件开发及技术服务，持续深化系统应用，逐步探索形成长期服务的业务模式，建立集团总部业务与分子公司业务并重的服务格局，奠定了在石油石化信息化领域的竞争优势和行业地位。

公司成立之初，抓住技术进步和管理模式变革带来的战略机遇，进入石油、石化财务信息化领域，逐步实现了石油石化财务系统的全面统一；2006 年全面启动中国石油会计集中核算系统建设项目，2008 年启动中国石油资金管理系统和中国石化资金管理系统建设项目，石油石化进入财务集中管理阶段。通过石油石化行业的潜心实践，公司在财务、资金、税务、预算等多个应用领域提炼了可复用的技术方案和应用产品，积累了成功案例和实施经验，形成了较强的大型集团企

业管理软件交付能力。

2008 年成立香港公司,组建全球资金集中管理专业技术团队,服务中国石油、中国石化境外资金管理系统建设,持续研究全球资金集中管理业务和技术方案,与主要国际商业银行和 SWIFT(环球同业银行金融电讯协会)对接直联方案,为全球资金集中管理业务的形成奠定了基础; 2010 年成立油田事业部,拓展石油石化所属分子公司市场,逐步建立了总部业务和所属分子公司业务相互补充、相互支持的发展格局。

(2) 2010-2016 年: 多行业、多业务领域扩张与探索阶段

随着公司在石油石化行业竞争力逐步形成和解决方案的日趋成熟,基于在石油石化行业的业务基础和技术积累,在继续深耕石油石化行业的同时,根据市场趋势、技术发展和公司自身情况开始尝试启动多行业、多业务领域的扩张与探索工作,以期提高公司收入规模和利润水平。

2010 年,成立外包公司,从事对日软件开发和测试外包业务;成立煤炭事业部,从事煤炭行业市场业务拓展。2011 年,进入人力资源管理软件市场,重点聚焦煤炭行业。2013 年,成立 XBRL 事业部,从事基于 XBRL 的数据应用领域的技术研究、产品开发和市场拓展;2015 年,成立共享事业部,从事财务共享服务方案研究、软件开发和市场拓展。

通过多行业、多业务领域的扩展与探索,逐步确立并形成了公司财务共享服务、XBRL 数据应用两个优势业务领域,拓展了万达集团、华夏幸福等大型客户,进入了金融保险行业,为公司逐步形成聚焦优势业务领域战略奠定了业务基础。

在多行业、多业务领域的扩展与探索过程中,由于对日软件开发与测试外包业务市场发生重大变化,煤炭行业产能过剩、价格下降导致行业危机,造成公司外包业务和煤炭行业拓展遇到困难;同时,扩张策略造成公司资源投入相对分散,影响了公司业绩增长,导致业绩增速相对缓慢。

(3) 2017 年至今: 优化公司战略、业务快速发展阶段

公司总结扩张与探索阶段的经验和教训,结合自身的实际情况,分析外部市场环境变化和信息技术进步带来的影响,对业务模式、业务范围与战略布局进行

了调整，逐步形成了“聚焦大型集团企业客户、聚焦优势业务领域”的发展战略，适时停止发展对日外包业务、压缩发展煤炭行业业务，进一步优化资源配置，加强对大型集团企业客户和优势业务领域力量的投入。

2018 年，成功拓展中国建筑、中国海油，成立建筑事业部，面向中国建筑提供长期服务；组建专职团队，面向中国海油提供资金管理信息化服务；2020 年，成功拓展国家管网，组织专职团队，面向国家管网提供财务管理信息化服务。

地产行业方面，成功拓展龙湖集团、新城控股、鸿坤地产、新希望集团、融创地产、东原地产等客户，公司成为地产行业竞争力较强的财务共享服务解决方案提供商；金融保险行业方面，资产负债管理、风险管理、数据分析产品成功拓展太平洋保险、华泰保险、中国人寿等保险行业客户；其他行业方面，成功拓展紫金矿业、海信集团、国家电网、小米集团、中国铁建等多行业客户的资金集中管理业务。

通过上述行业布局和业务优化调整，公司面向大型集团企业信息化的主营业务更加巩固，优势行业从早期的石油石化行业扩展到建筑地产、金融保险等行业，逐步形成了大型集团客户聚集、多行业并重的市场格局，主要产品和解决方案不断丰富、具备较强的竞争力，公司经营质量逐步提高，进入快速健康发展的新阶段。

4、公司拓展石油石化行业之外客户的情形

借助在石油石化行业积累形成的方案、产品，向更多行业领域拓展是公司业务发展的重要举措。公司在目标行业领域配置了比较完备的技术团队，技术研发和项目交付能力得到加强，为向其他行业进一步拓展提供了保障。自 2010 年，公司开始进行多行业、多业务领域扩张与探索，2010 年至 2019 年公司分行业收入金额与收入占比情况如下表所示：

单位：万元

年度	石油石化行业		石油石化行业外								合计
			石油石化行业外小计		其中：建筑地产		其中：金融行业		其中：煤炭电力		
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）	

2019 年度	23,019.01	62.69	13,698.38	37.31	5,671.83	15.45	3,058.21	8.33	1,207.49	3.29	36,717.39
2018 年度	19,917.74	67.95	9,394.90	32.05	2,953.65	10.08	2,205.27	7.52	1,453.49	4.96	29,312.64
2017 年度	20,338.65	73.43	7,357.59	26.57	663.35	2.40	1,765.53	6.37	1,859.57	6.71	27,696.24
2016 年度	17,190.43	72.21	6,615.94	27.79			2,075.16	8.72	1,765.01	7.41	23,806.37
2015 年度	17,112.71	80.25	4,212.04	19.75			372.43	1.75	1,387.10	6.51	21,324.75
2014 年度	16,601.76	84.50	3,045.26	15.50			264.26	1.35	879.57	4.48	19,647.02
2013 年度	11,849.51	71.42	4,739.93	28.58			617.38	3.72	1,573.01	9.48	16,589.44
2012 年度	11,931.44	59.42	8,147.72	40.58			200.95	1.00	5,966.80	29.72	20,079.16
2011 年度	9,505.16	56.05	7,454.30	43.95					5,745.49	33.88	16,959.46
2010 年度	7,865.18	79.93	1,974.33	20.07					1,590.41	16.16	9,839.51

2010 年至 2015 年，公司以拓展煤炭电力、金融行业为主；煤炭行业受行业产能过剩、价格下降等因素影响，业务发展较为缓慢；财务管理类产品和解决方案亦未在电力行业实现突破；金融行业一直处在产品培育和市场进入期，收入规模较小。2015 年度的石油石化行业外收入为 4,212.04 万元，占比为 19.75%，占比相对较低。

2016 年开始，公司针对石油石化外业务拓展较为缓慢的情况，做出了积极调整，一方面公司适时停止发展对日外包业务、压缩发展煤炭行业业务；另一方面，经过多年培育，金融行业细分领域产品竞争力不断加强，借助监管报送产品迅速占领保险市场，并陆续开拓风险管理、资产负债管理、数据分析等产品，金融行业市场得到进一步巩固，由 2015 年的 372.43 万元增长到 2,075.16 万元，增长金额较大。石油石化行业外收入由 2016 年的 6,615.94 万元增长到 2019 年的 13,698.38 万元，增长较快。

综上，2010-2015 年期间，因为外部环境变化、行业方向选择、业务领域尝试、相关产品培育等多方面因素影响，公司向石油石化行业外拓展存在较为缓慢的情形。

2016 年开始，公司经过业务聚焦和长时间积累，来自石油石化行业外的收入占比持续较快提高，由 2016 年的 6,615.94 万元增长到 2019 年的 13,698.38 万元，业务规模逐步扩大，收入结构逐步改善，对石油石化行业依赖度逐步降低。特别是近几年以来，公司依托大型企业集团信息化建设的业务实践，围绕财务共享服务、集团资金管理、XBRL 数据应用等领域，提炼、开发具备竞争优势的方案与产品，面向更广泛市场，更多行业领域客户提供专业化的产品及服务，石油石化行业外客户拓展较为顺利。

5、报告期内能够成功拓展中国建筑、万达集团、龙湖集团等客户的原因及合理性

公司总结多行业、多业务领域扩张与探索阶段的经验与教训，逐步确定了两个聚焦的发展战略，即聚焦大型集团企业客户和聚焦优势业务领域。近年来，特别是报告期内，公司业务的专注度和资源集中度进一步提高，石油石化行业外业务拓展取得较大进展，成功拓展中国建筑、万达集团、龙湖集团等客户，主要原因如下：

（1）中国建筑、万达集团、龙湖集团等大型集团企业高度重视数字化转型工作，借助数字化、信息化推动公司高质量发展的需求明确

数字化转型是改造提升传统动能、培育发展新动能的重要手段，中国建筑、万达集团、龙湖集团等大型集团企业对推动数字化转型、打造数字经济新优势有深刻的理解，高度重视并积极开展数据驱动、集成创新等数字化转型研究实践活动，以促进企业数字化、网络化、智能化发展，增强竞争力、创新力、控制力、影响力、抗风险能力，推动公司高质量发展。中国建筑等大型集团企业数字化转型的迫切需求为公司提供了业务拓展的商业机会。

（2）中国石油、中国石化两大样板客户的示范效应日趋显著，对促进业务拓展产生重要影响

长期以来，公司持续为中国石油、中国石化两大央企客户提供信息化服务，承建了会计集中核算系统、资金集中管理系统、财务共享服务系统等核心系统。这些系统所处理的交易量、服务的用户数、覆盖的业务范围在大型集团企业中具有较大影响力。例如：中国石化资金集中管理系统全面实施完成后，2014 年完成

资金结算交易 2,403.2 万笔，结算资金规模达到 45.3 万亿元（数据来源每日经济新闻）；2008 年中国石油会计集中核算实施后，财务报告流程进一步简化，90 多套账集中为 1 套账，105 家地区公司，8,000 多个责任中心，每年约 1,500 万张凭证、1.5 亿条分录、50 万亿元交易全部纳入系统集中管理，15,000 多个用户在系统中进行操作（数据来源中国会计报第 43 期）。报告期内，这些系统的示范效应日趋显著，为公司成功拓展中国建筑、万达集团、龙湖集团等客户起到了重要示范作用。

（3）公司面向大型集团企业的产品、方案具有较强的市场竞争力，为业务成功拓展提供了保障

公司产品、方案和服务所聚焦的业务领域属于集团企业运营的公共基础业务，尽管不同行业各有特点、不同客户需求不同，但由于各企业执行统一的会计准则、面对相似的监管要求，共性需求较多。基于石油石化行业的应用实践，结合不同行业、不同客户的个性化需求，经过持续积累和迭代，面向集团企业的相关产品和方案日趋成熟，已具备较强的可复制性，具有较强的市场竞争优势。

（4）基于 OSP 平台的定制开发交付模式，更契合大型集团企业信息化建设的持续性需求

公司的定制软件项目大多采用基于 OSP 平台的开发交付模式，平台提供可视化开发模式，可以复用公司多年产品研发和项目交付过程中积累的组件和模型，提高开发效率和质量；平台提供了提高系统运行效率和并发处理能力的技术组件，可以有效保障所交付系统的并发处理能力和运行效率，符合大型集团企业的用户多、业务量大的需求；平台统一负责新技术应用和技术架构平滑升级，降低了技术架构升级带来的风险。基于 OSP 平台的开发交付模式支持大型集团企业的定制化项目，与大型集团企业信息化项目具有较高的匹配性。报告期内，随着公司平台研发的持续投入，OSP 平台技术先进性和业务适用性得到较大提升，在大型集团企业信息化项目竞争中优势突出，得到越来越多集团客户的认可。

（5）公司的经营战略、组织架构和服务模式符合大型集团客户长期合作需要

大型集团企业信息化建设具有持续性和长期性特点。客户希望和关键应用系统服务商建立长期合作关系，保持业务合作的连续性和核心技术团队的稳定性。

公司聚焦大型集团客户，面向重点客户组建专职的技术团队，长期稳定提供服务。该经营战略和组织设计充分响应了大型集团企业客户的需求，解决了项目建设过程中存在的问题，降低了项目风险，符合客户的长期利益。

综上，公司经过多年的蓄力和积累，在样板客户、产品方案、先进技术应用、技术平台及交付模式、组织机构及服务模式等方面，具备了较强的竞争优势，报告期内凭借自身优势成功拓展了中国建筑、万达集团、龙湖集团等大型客户，并建立了长期合作关系，保持业务持续合作，具有合理性。

6、未来拓展石油石化行业之外客户的计划

在成功拓展中国建筑、万达集团、龙湖集团等大型客户的基础上，积极拓展石油石化行业外客户，努力形成石油石化、建筑地产两大优势行业为核心、多业务领域客户群体有效补充的新格局，实现公司收入规模及业绩的快速增长，支撑公司发展目标实现。

（1）重点拓展建筑地产行业客户，与石油石化行业共同构成公司两大业务支撑体系，提高公司业务规模

2020年8月，为促进国有企业数字化、网络化、智能化发展，加快推进国有企业数字化转型工作，国务院国资委发布《关于加快推进国有企业数字化转型工作的通知》，通知明确提出打造四个行业数字化转型示范样板，其中包括能源类企业和建筑类企业。

中国建筑今后一段时期将大力实施“一个提高、六个转型、六个专项”的战略举措，其中，“六个转型”之一是向数字化发展转型，“六个专项”之一是信息化建设，按照数字化转型的要求，打造“数字建筑”领军企业。未来五年是中国建筑信息化全面建设的重要时期，公司在前期良好合作的基础上，积极储备技术资源和人力资源，努力从财务管理领域拓展到智能建造、智慧工地等业务领域，从应用软件服务领域拓展到技术平台、数据平台等基础服务领域，从为集团总部提供统建系统服务拓展到为各成员企业提供自建系统和本地化服务。

报告期内，公司来自建筑地产行业的收入分别为663.35万元、2,953.65万元、5,671.83万元和901.94万元，2017-2019年实现快速增长。借助在中国建筑的成功

实践和地产行业共享服务领域的经验积累，进一步拓展建筑、地产行业市场客户，2020 年公司来自建筑地产行业的预计收入为 7,000-8,000 万元，预计 2021 年-2022 年年均增长率不低于 50%（2020 年-2022 年业绩预计中的相关财务数据是公司初步测算的结果，不构成盈利预测及利润承诺，下同）。

（2）面向石油石化、建筑地产行业以外的更广泛行业市场，重点拓展共享服务、资金管理、数据应用业务领域客户群体，是公司未来业务发展的另一重要增长点

公司发挥集团财务管理信息化领域软件资源、人才资源丰富的优势，抓住大型集团企业建设财务共享服务助力财务转型的机会，积极拓展财务共享服务领域客户；发挥集团资金管理产品与方案优势，拓展集团资金客户群，形成聚集效应和一定的应用规模；发挥香港公司国际化服务优势，推广境外资金集中管理产品，努力成为集团企业境外资金管理业务的最佳选择和标准配置；发挥数据应用服务业务竞争优势，在监管报送、资产负债管理、风险管理、数据分析业务方面进一步拓展监管和保险行业市场，形成金融保险行业客户群。报告期内，公司来自金融保险及其他行业的收入分别为 6,694.24 万元、6,441.25 万元、8,026.55 万元和 2,912.75 万元，2017-2019 年整体呈增长趋势。2020 年公司来自金融保险及其他行业的收入预计为 8,400-9,000 万元，预计 2021-2022 年来自金融保险及其他行业的收入年均增长率 10%左右。

7、石油石化行业客户被替代的风险较低

公司长期服务于石油石化行业客户，在该行业内享有较高的品牌知名度和行业地位，已成为中国石油、中国石化财务信息化领域的核心合作伙伴之一，并在报告期内成功拓展中国海油、国家管网。公司来自石油石化行业的收入由 2014 年的 16,601.76 万元增长至 2019 年的 23,019.01 万元。基于公司多年来形成的业务优势和后续持续投入，石油石化行业客户业务持续发展。

（1）公司是石油石化行业客户财务管理核心系统的开发商，系统运行稳定，这些核心系统在其财务管理中具有重要作用

公司在中国石油、中国石化、中国海油、国家管网总部的核心业务主要集

中在财务管理领域信息系统的建设，包括集团会计核算、集团资金管理、财务共享服务等基础核心系统。随着会计集中核算、资金集中管理系统在石油石化行业客户相继上线运行和持续提升完善，已经实现了与 ERP、加油站管理、合同管理、各业务板块专业生产系统及商业银行的高度集成，财务系统和各业务管理系统作为有机整体，共同支撑石油石化行业客户生产经营活动的正常运行。

长期以来，公司一直将为中国石油、中国石化所属分子公司提供服务作为业务拓展和巩固优势行业地位的重要策略，经过近二十年的努力，与数十家中国石油、中国石化所属分子公司建立了长期的信息化合作关系，并在重点区域设立了分支机构或专职技术团队，面向经营管理多个领域提供信息化服务，应用广度和应用深度持续拓展，行业地位得到巩固。

（2）与客户长期合作的策略符合石油石化行业客户的需求，长期合作是双方的共同选择

公司在设立之初就进入石油石化行业，参与中国石油和中国石化财务信息化建设，并伴随着客户业务发展和信息化建设的各个阶段，成为了客户信息化进程的主要参与者和服务提供者。在长期服务过程中与客户形成了紧密的合作关系，服务范围遍布集团总部及下属分子公司，公司长期服务石油石化客户的经营策略得到了用户的高度认可，符合合作双方长期利益，是双方的共同选择。例如：2006 年，公司与中国石油签订《中国石油会计一级集中核算合同》，合同金额 620 万元，启动了会计集中核算的建设和持续提升工作，历经 14 年，经历了集中、融合、共享三个提升阶段，签订升级、开发、运维等合同共计 32 份（不含首次签订合同），累计合同金额 22,127.31 万元。

（3）公司技术服务团队历经与石油石化客户的长期磨合，精通客户业务情况，了解客户企业文化，客户粘性较强

截至 2020 年 6 月末，在公司从业 5 年以上的员工人数 417 人，10 年以上的 156 人，15 年以上的 56 人。公司核心技术团队长期服务于石油石化企业，公司 2003 年组建了石油事业部、石化事业部分别面向中国石油、中国石化提供服务，对石油石化企业的行业特点、管理模式、业务流程和企业文化有长期、深入、全面的理解，技术人员能够准确把握并满足客户现实或潜在的需求，努力为客

户提供更多的增值服务,长期保持较强的项目交付能力,提高了客户的信任度,进一步加强了客户粘性。

(4) 石油石化行业客户的信息化建设具有持续性、长期性,替换已建成系统可行性较低

中国石油、中国石化、中国海油、国家管网均采用财务集中管控模式,财务相关信息系统全部由集团总部统一选型、实施、建设,建设周期一般需要三到五年,建设完成后进入持续提升阶段。系统建设和持续提升过程中,付出的不仅是硬件设施、软件开发、系统实施等投资,还需要在配套系统改造、相关系统集成、管理制度建设、业务流程优化、岗位职责调整、员工培训等方面投入大量人力、财力和时间,随着系统的使用,用户的操作习惯及对系统数据信息的依赖度会越来越高。因此,石油石化行业客户核心系统建设完成后,替换风险大、成本高,可行性较低。

(5) 自主可控的安全要求进一步巩固了公司在石油石化行业的竞争优势

随着外部环境的变化,石油石化行业客户提出了自主、可控、安全的迫切要求,公司为客户开发的信息系统均拥有自主知识产权,符合信息安全和自主可控的要求,在进一步巩固现有业务领域的同时,新业务领域的机会逐步显现。

综上,公司在石油石化行业业务具有较强的持续性和粘性,石油石化行业客户被替代的风险较低。

(二) 结合发行人成立以来业绩增速较为缓慢的具体情况,补充披露预计未来业绩变化的趋势及依据,业绩增长是否具有可持续性。

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术/一、公司主营业务及主要产品和服务情况”部分补充披露如下:

(三) 公司业务模式及核心竞争力情况

8、预计未来业绩变化趋势以及业绩增长的可持续性

公司成立以来,在石油石化行业竞争优势培育与形成阶段,主要聚焦石油

石化行业，业务规模较小；在多行业、多业务领域扩张与探索阶段，出现业绩增速缓慢情况。公司成立以来的业务收入及利润情况具体如下：

单位：万元

年度	营业收入	归属于发行人股东的净利润
2019 年	36,777.16	5,877.74
2018 年	29,319.41	3,348.40
2017 年	27,696.24	4,229.79
2016 年	23,806.37	4,135.30
2015 年	21,324.75	4,082.66
2014 年	19,647.02	4,082.32
2013 年	16,589.44	1,948.82
2012 年	20,079.16	3,033.44
2011 年	16,959.46	1,562.21
2010 年	9,839.51	1,580.13
2009 年	6,866.13	2,052.61
2008 年	4,710.21	1,572.07
2007 年	3,812.73	1,730.26
2006 年	2,468.76	894.43
2005 年	1,815.60	98.15
2004 年	1,547.38	64.24
2003 年	1,407.45	42.12
2002 年	358.01	5.95
2001 年	105.80	-0.01

注：1、2012 年-2013 年数据与前次申报公开数据存在差异的原因系研发费用资本化冲回所致。2、2015 年数据与前次申报公开数据存在差异的原因系本次申报追溯调整 2015 年上市补助所致。

2018 年业绩低于 2017 年的原因系：2018 年因合肥朗霁经营业绩不达预期，公司计提商誉减值准备 586.39 万元；2018 年末公司对应收清恒能源的 363.42 万元款项全额计提减值准备；公司前次 IPO 申报发生的中介机构费用 277.36 万元，于 2018 年度结转管理费用。前述事项考虑所得税影响后合计减少 2018 年度净利润 1,141.88 万元。如考虑该不可比因素，2018 年归属于发行人股东的净利润为 4,490.28 万元。

2010-2016 年，公司在石油石化行业业务逐步稳定，并已建立起行业竞争优

势的情况下，开始向多行业、多业务领域进行探索。在拓展业务涉及多行业、多领域，造成公司资源投入分散，有的业务短期未能形成销售收入，有的业务因市场因素变化拓展不及预期，甚至出现亏损，导致整体业绩增速缓慢。

针对多行业、多业务领域扩张与探索阶段出现的问题，公司逐步确立了聚焦战略客户、聚焦优势业务的发展战略，并采取了组织机构调整、资源配置优化等针对性措施。自 2017 年开始，公司业务及业绩逐步步入较高质量发展的阶段。

经过持续积累和创新，公司在大型集团企业信息化领域已具备较强的竞争力，石油石化行业、建筑地产行业和金融保险及其他行业，可持续发展能力不断增强，客户群在不断变大，不断培育新的业务及收入增长点，预计未来公司经营业绩将持续增长。预计公司 2020 年归属于发行人股东的净利润为 7,700-8,400 万元，预计公司 2021 年、2022 年归属于发行人股东的净利润年均增长率不低于 20%（2020 年-2022 年业绩预计中的相关财务数据是公司初步测算的结果，不构成盈利预测及利润承诺）。

（1）预计未来公司业绩增长的主要依据

①石油石化行业，随着国家管网、中国海油的业务拓展，石油石化行业业绩稳定并有显著增长，抗风险能力较强，是保障公司健康发展的基础

中国石油、中国石化业务方面。公司为中国石油、中国石化提供信息化服务近二十年，业务基础好，持续性运维服务和原有产品升级收入占比较高，面向集团总部业务和分子公司业务布局均衡，抗风险能力强，具备保持业务稳定的基本条件。中国石油明确了未来三年完成全球共享服务建设、十四五期间持续提升的总体目标，中国石化明确了围绕数字化转型提升财务应用水平的重点领域，业务需求明确，规划目标清晰，为公司未来三到五年的业务发展提供了机会。

国家管网、中国海油业务方面。公司已承建国家管网财务管理信息系统和中国海油资金管理系统。国家管网、中国海油按照数字化转型和信息系统自主安全可控的总体要求，对标中国石油、中国石化信息化建设的成功经验，市场

空间较大。尤其国家管网公司刚刚成立，建设新一代自主、安全、可控信息系统需求迫切，公司已经组织专职团队跟踪业务需求，提供长期服务，预计随着国家管网、中国海油业务的拓展，未来三年石油石化行业收入年均增长率在 10% 左右。

②建筑地产行业，公司已具备良好的业务基础，预计将实现战略客户和业务领域双突破，是推动公司业绩增长的主要因素

中国建筑方面。借助前期成功合作建立的技术优势、战略互信和团队资源，加强技术能力、团队能力建设，抓住未来五年中国建筑信息化全面建设的重要战略机遇期，实现财务管理领域向智慧工地、智能建造等业务领域拓展，应用软件领域向技术平台、数据平台基础服务领域拓展；长期服务中国建筑信息化，成为其信息化建设重要合作伙伴。

地产行业方面。专注财务共享服务领域业务拓展，基于该行业财务共享服务领域多年的实践，形成具有显著行业特色的解决方案，努力实现业务拓展新突破；以财务共享服务为契机，积极在现有地产行业客户进行横向拓展，进入管理会计、经营管理领域，成为地产行业客户长期合作伙伴。

报告期内，公司来自建筑地产行业的收入分别为 663.35 万元、2,953.65 万元、5,671.83 万元和 901.94 万元，2017-2019 年实现快速增长。随着公司在建筑地产行业的持续拓展，2020 年公司来自建筑地产行业的预计收入为 7,000-8,000 万元，预计 2021 年-2022 年年均增长率不低于 50%。

③金融保险及其他行业方面，公司将依托在优势业务领域建立的竞争优势，不断扩展客户群，成为业绩增长的重要补充

共享服务业务方面，在加大地产行业拓展力度的同时，积极拓展优质行业客户，深化合作，建立可持续的长期合作模式；资金管理方面，聚焦央企客户、聚焦资金管理国际化需求，力争成为中国企业境外资金集中管理的最佳选择和标准配置；数据应用方面，巩固 XBRL 技术优势，拓展保险行业监管报送、资产负债、风险管理等业务领域，成为金融保险行业信息化的重要参与者。报告期内，公司来自金融保险及其他行业的收入分别为 6,694.24 万元、6,441.25 万元、

8,026.55 万元和 2,912.75 万元，2017-2019 年整体呈增长趋势。2020 年公司来自金融保险及其他行业的收入预计为 8,400-9,000 万元，预计 2021-2022 年来自金融保险及其他行业的收入年均增长率 10%左右。

（2）公司业绩增长具有可持续性的依据

①大型集团企业信息化建设具有周期性、长期性和持续性特点，为公司原有产品升级需求收入增长提供了长期机会

大型集团企业由于经营规模庞大、分子公司众多、系统建设复杂、项目投入较大，通常需要细化阶段目标，采取分期开发、分批实施的策略降低实施风险，采取迭代开发的模式满足业务发展的提升需要，具有周期性、长期性和持续性特点。客户为保护信息化建设投资，希望与主要应用系统开发商建立长期合作关系，为公司提供了持续性业务机会。

②新客户和新业务进一步拓展，支撑产品升级需求和运维服务业务规模逐步扩大

报告期内，公司成功拓展中国建筑、中国海油、国家管网三个大型集团客户，业务领域也从财务管理领域向智慧工地、智能建设等领域拓展，随着新客户和新业务的进一步拓展，在推动信息化新需求业务收入持续增长的同时，将持续带来更多的产品升级、运维服务业务。两者互为支撑、相互促进，逐步形成“新客户、新业务持续拓展，原有产品升级需求持续转化”的良性循环。

③自主、可控的信息化安全要求，带来较大市场机会

随着外部环境的变化，央企客户提出了自主、可控、安全的迫切要求，公司开发的信息系统均拥有自主知识产权，符合信息安全和自主可控的要求，在进一步巩固现有业务领域的同时，新业务领域的机会逐步显现。

综上，公司预计未来业绩持续增长，并具有可持续性。公司将持续加大研发投入，提高技术竞争力，充分发挥开发平台优势，强化资源共享、共用和有效积累，通过交付能力、交付效率和交付质量的提升，支撑公司业绩的高质量快速增长。

【保荐人及申报会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

1、查询报告期内研发项目资料，了解公司技术研发及创新能力；获取公司销售合同，了解公司产品应用情况；查询公司员工花名册，了解公司主要研发及管理人员的变动情况；获取公司收入明细表，了解公司主要客户情况。

2、访谈公司管理层，了解公司成立以来的市场拓展情况，了解公司拓展客户的途径和方式；查询公司销售合同台账、收入分类明细表，了解公司拓展石油石化行业外客户拓展情况。

3、查询报告期内拓展中国建筑、龙湖集团等客户的销售合同，了解公司与新拓展客户的交易内容、原因。

4、了解公司的战略规划及未来市场拓展计划；查询同行业可比上市公司招股说明书、年度报告；访谈管理层，了解公司所处行业的特点。

5、查询公司成立以来的财务报表，了解公司业绩变动情况；访谈管理层，了解公司历史业绩变动的原因；查询公司销售合同台账、收入明细表，了解公司主要客户及业务发展情况；查询公司的战略规划、市场拓展计划，了解未来业务拓展情况；查阅行业发展相关政策及发展趋势。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、公司自成立以来，始终专注于大型集团企业管理软件的开发及服务，在所从事的业务领域具备持续创新能力，积累了丰富的实践经验和优质客户，在大型集团企业信息化领域的市场地位不断提升，具有较强的核心竞争力。

2、面向大型集团企业，发挥集团管控业务竞争优势，以定制软件方式拓展大型集团客户市场，采用长期服务策略持续扩展服务领域，主要采用“工程师顾问式”模式进行直接销售；面向更广泛市场，聚焦优势业务领域，以专业化产品和服务拓展更多行业领域客户，以直销模式实现销售。

3、公司成立以来，先后经历了石油石化行业竞争优势培育与形成阶段，多行业、多业务领域扩张与探索阶段，优化公司战略、业务快速发展阶段；经过公

司多阶段的行业布局和业务优化调整,公司面向大型集团企业信息化的主营业务更加巩固,优势行业从早期的石油石化行业扩展到建筑地产、金融保险等行业。

4、2010-2015 年期间,因为外部环境变化、行业方向选择、业务领域尝试、相关产品培育等多方面因素影响,公司向石油石化行业外拓展存在较为缓慢的情形。2016 年开始,公司经过业务聚焦和长时间积累,来自石油石化行业外的收入占比持续较快提高,业务规模逐步扩大,收入结构逐步改善,对石油石化行业依赖度逐步降低。特别是近几年以来,公司依托大型企业集团信息化建设的业务实践,围绕财务共享服务、集团资金管理、XBRL 数据应用等领域,提炼、开发具备竞争优势的方案与产品,面向更广泛市场,更多行业领域客户提供专业化的产品及服务,石油石化行业外客户拓展较为顺利。

5、公司经过多年的蓄力和积累,在样板客户、产品方案、先进技术应用、技术平台及交付模式、组织机构及服务模式等方面,具备了较强的竞争优势;报告期内凭借自身优势成功拓展了中国建筑、万达集团、龙湖集团等大型客户,并建立了长期合作关系,保持业务持续合作,具有合理性。

6、在成功拓展中国建筑、万达集团、龙湖集团等大型客户的基础上,积极拓展石油石化行业外客户,努力形成石油石化、建筑地产两大优势行业为核心、多业务领域客户群体有效补充的新格局,实现公司收入规模及业绩的快速增长,支撑公司发展目标实现。

7、公司长期服务于石油石化行业客户,在该行业内享有较高的品牌知名度和行业地位,已成为中国石油、中国石化财务信息化领域的核心合作伙伴之一,并在报告期内成功拓展中国海油、国家管网。基于公司多年来形成的业务优势和后续持续投入,石油石化行业客户业务持续发展。公司在石油石化行业业务具有持续性,石油石化行业客户被替代的风险较低。

8、经过持续积累和创新,公司在大型集团企业信息化领域已具备较强的竞争力,石油石化行业、建筑地产行业、优势业务领域的可持续发展能力不断增强,客户群在不断变大,不断培育新的业务及收入增长点,提升了公司的持续经营能力,预计未来公司经营业绩将持续增长。

2.关于应收账款

根据申报材料和审核问询回复：报告期各期末，逾期应收账款的占比分别为 27.72%、30.09%、25.13%和 51.27%。发行人不同账龄应收账款坏账准备计提比例与部分同行业可比公司存在差异。

请发行人：（1）补充披露 2020 年 6 月末应收账款逾期比例增加的原因，是否影响应收账款的可回收性。

（2）补充披露报告期各期不同账龄应收账款坏账准备计提比例的合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）补充披露 2020 年 6 月末应收账款逾期比例增加的原因，是否影响应收账款的可回收性

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、资产质量分析/（二）流动资产分析/4、应收账款”部分补充披露如下：

（10）2020 年 6 月末应收账款逾期比例增加的原因，是否影响应收账款的可回收性

①2020 年 6 月末应收账款逾期比例增加的原因

报告期各期末，逾期应收账款的占比分别为 27.72%、30.09%、25.13%和 51.27%。2017 年 6 月末、2018 年 6 月末、2019 年 6 月末、2020 年 6 月末应收账款逾期比例分别为 57.58%、49.44%、44.91%、51.27%，2018 年 6 月末、2019 年 6 月末和 2020 年 6 月末均高于上年末逾期比例，系公司回款季节性以及部分客户回款周期与合同付款期存在差异所致，符合公司的业务特点。2020 年 6 月末应收账款逾期比例增加的主要原因如下：

A、公司客户回款具有季节性特点，以及部分客户回款周期与合同付款期存

在差异，导致 2020 年 6 月末应收账款逾期比例增加

报告期内公司客户主要为中国石油、中国石化、中国建筑等大型集团企业及其所属的分子公司，其付款受制于资金预算、统一资金安排，付款审批流程周期较长，其资金结算具有季节性特点，一般在下半年集中结算支付。报告期各年分季度回款比例情况如下：

单位：万元

年份	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
2017 年	6,842.26	25.40	3,503.49	13.01	4,612.96	17.12	11,980.65	44.47
2018 年	5,273.26	17.21	4,378.51	14.29	5,552.66	18.12	15,438.58	50.38
2019 年	4,520.44	12.30	7,231.78	19.69	5,796.12	15.78	19,188.32	52.23
2020 年 1-6 月	4,927.45	-	7,037.89	-				
平均	5,545.32	18.30	5,037.93	15.66	5,320.58	17.01	15,535.85	49.03

- 注：1、上表统计的数据为当期的收款金额，2017 年回款金额包括合肥耀安回款数据。
2、上表中的平均为 2017-2019 年的数据平均，未包括 2020 年 1-6 月数据。

从上表可以看出，公司 2017 年-2019 年下半年回款占全年回款额的比例分别为 61.59%、68.50%和 68.01%，下半年回款比例明显高于上半年，其中第 4 季度回款占比较高，分别为 44.47%、50.38%和 52.23%，回款具有明显的季节性特点。

公司客户主要为中国石油、中国石化、中国建筑等大型集团企业及其所属的分子公司，其付款受制于资金预算，付款审批流程周期较长。综合客户的实际结算周期及客户结算习惯，公司应收账款回款周期与部分主要客户合同付款期存在差异。由此导致 2019 年末的部分应收账款在 2020 年 6 月末产生逾期，使得逾期金额及比例增加。

B、公司收入具有季节性特点，12 月收入确认较多、形成应收账款时间较短，根据合同付款条件 12 月末产生的应收账款逾期金额相对较低

报告期各期分季度收入情况如下：

单位：万元

年份	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)

2017 年	2,003.39	7.23	4,068.10	14.69	2,236.98	8.08	19,387.77	70.00
2018 年	996.91	3.40	3,993.42	13.62	1,832.20	6.25	22,496.88	76.73
2019 年	1,098.10	2.99	10,614.97	28.86	1,419.61	3.86	23,644.48	64.29
2020 年 1-6 月	2,005.23	-	7,617.06	-	-	-		
平均	1,366.13	4.54	6,225.50	19.06	1,829.60	6.06	21,843.05	70.34

注：上表中的平均为 2017-2019 年的数据平均，未包括 2020 年 1-6 月数据。

从上表可以看出，报告期内，公司下半年营业收入平均比例高于上半年，其中第 4 季度占比较高，公司收入具有季节性特点。2017-2019 年第四季度收入分别为 19,387.77 万元、22,496.88 万元和 23,644.48 万元，占全年收入比例分别为 70.00%、76.73%和 64.29%，金额较大且占比较高，其中 12 月收入占比较高。

公司的主要客户为大型集团客户，其对付款周期及条款均有内部固定的要求，公司基本没有主动制定或修改回款政策的博弈能力。公司不同客户或相同客户不同项目的付款条款不统一，均是客户根据其内部管理要求制定的制式付款条款。因此，公司主要客户的信用期多样化，没有统一的标准。四季度实现的收入较多，其中 12 月收入占比较高、但形成应收账款时间较短，根据合同付款条件（如验收后 N 日后支付、收到最终用户款项 N 个工作日内支付等）12 月末产生的应收账款逾期金额及比例相对较低。

综上，由于公司回款具有明显的季节性特点、部分客户结算习惯导致回款周期与合同付款期存在差异以及 12 月末应收账款形成时间较短，逾期比例较低等，导致 2020 年 6 月末应收账款逾期比例较 2019 年末有所增加。

②是否影响应收账款的可回收性

报告期各期末，应收账款期后整体回款情况如下：

单位：万元

日期	类别	期末余额	2018 年回款金额	2019 年回款金额	2020 年 1-10 月回款金额	累计回款金额	累计回款率
2017/12/31	信用期内	10,096.25	8,708.85	755.77	443.10	9,907.72	98.13%
	逾期	3,824.42	2,166.28	958.87	99.38	3,224.53	84.31%
	合计	13,920.67	10,875.13	1,714.64	542.48	13,132.25	94.34%
2018/12/31	信用期内	11,044.99	-	9,383.64	1,104.74	10,488.38	94.96%
	逾期	4,389.48	-	2,912.97	481.44	3,394.41	77.33%

	合计	15,434.47	-	12,296.61	1,586.18	13,882.79	89.95%
2019/ 12/31	信用期内	13,469.43	-	-	9,139.96	9,139.96	67.86%
	逾期	4,157.18	-	-	1,953.56	1,953.56	46.99%
	合计	17,626.61	-	-	11,093.52	11,093.52	62.94%
2019/ 6/30	信用期内	9,064.22		6,350.18	1,735.84	8,086.02	89.21%
	逾期	7,024.94		4,863.36	688.42	5,551.78	79.03%
	合计	16,089.16		11,213.54	2,424.26	13,637.80	84.76%
2020/ 6/30	信用期内	8,086.39	-	-	3,024.91	3,024.91	37.41%
	逾期	8,145.49	-	-	2,103.98	2,103.98	25.83%
	合计	16,231.88	-	-	5,128.89	5,128.89	31.60%

注：1、因清恒能源未能及时回款且涉及多起诉讼，2018年末公司对应收清恒能源 363.42 万元款项全额单项计提坏账准备，以下如未特殊说明均剔除该款项。2、2019 年 6 月 30 日在 2019 年的回款是 2019 年 7-12 月的回款。3、2020 年 6 月 30 日的期后回款是 2020 年 7-10 月回款。

截至 2019 年末，2019 年 6 月末逾期应收账款回款 4,863.36 万元，回款比例为 69.23%，回款比例较高。

截至 2020 年 10 月末，2020 年 6 月末逾期应收账款未收回金额为 6,041.51 万元，其中中央（含下属单位）及金融企业客户逾期金额 4,257.44 万元、大型客户逾期金额 944.53 万元，合计占应收账款逾期未收回金额的比例 86.10%。公司上述客户主要为中国石油、中国石化、中国建筑等大型集团企业及其所属的分子公司以及万达集团、新希望集团等，信誉高，资金实力强，具有较强的履约能力，且双方保持了良好的长期合作关系。

同时，公司制订了较为严格的财务管理政策，通过建立收款制度来保证业务回款进度，将项目人员的业绩考核直接与业务回款进度相挂钩，项目经理持续跟进客户的回款情况，最大限度保证应收款按合同约定收回。

综上，截至 2020 年 10 月末，报告期各期末逾期应收账款期后回款比例分别为 84.31%、77.33%、46.99%和 25.83%（2019 年末、2020 年 6 月末低的原因系回款期间较少以及回款季节性所致），2019 年 6 月末逾期应收账款期后回款比例为 79.03%，公司逾期应收账款期后回款良好，根据客户的付款习惯及公司主要客户群体中国石油、中国石化、中国建筑等大型集团客户的履约付款能力，虽然 2020 年 6 月末逾期应收账款比例有所增加但不影响应收账款的可回收性。

(二) 补充披露报告期各期不同账龄应收账款坏账准备计提比例的合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、资产质量分析/(二) 流动资产分析/4、应收账款”部分补充披露如下：

(11) 报告期各期不同账龄应收账款坏账准备计提比例的合理性，是否与同行业可比公司存在显著差异

① 报告期各期不同账龄应收账款坏账准备计提比例的合理性

报告期各期末，公司不同账龄应收账款坏账准备计提比例情况如下：

账龄	2017 年末	2018 年末	2019 年末			2020 年 6 月末		
	计提 比例	计提 比例	整体计提 比例	中央（含下 属单位）及 金融企业 客户计提 比例	其他客户 计提比例	整体计 提比例	中央（含下 属单位）及金融 企业客户计提 比例	其他客 户计提 比例
1 年以内 （含 1 年）	5%	5%	1.69%	0.99%	5.11%	1.84%	1.14%	6.55%
1-2 年（含 2 年）	10%	10%	25.39%	28.15%	16.94%	24.43%	28.04%	19.79%
2-3 年（含 3 年）	20%	20%	68.63%	99.34%	60.88%	72.29%	99.56%	65.97%
3-4 年（含 3 年）	50%	50%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
4-5 年（含 4 年）	80%	80%						
5 年以上	100%	100%						

根据新金融工具准则，公司 2019 年末、2020 年 6 月末按照“预期信用损失法”计提坏账准备。由此导致 2019 年末、2020 年 6 月末各账龄段应收账款坏账准备计提比例发生变化。2019 年末、2020 年 6 月末，应收中中央（含下属单位）及金融企业客户款项坏账准备计提比例较小，原因如下：

公司 2017 年末、2018 年末 1 年以内应收账款中中央（含下属单位）及金融企业客户余额占比分别为 78.65%、80.10%，截至 2020 年 10 月末的累计回款率分

别为 98.81%、94.78%，累计回款比例较高。根据新金融工具准则的规定，公司参考历史损失率，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，2019 年末、2020 年 6 月末 1 年以内应收账款预期损失率分别为 0.99%、1.14%合理。

A、报告期各期末坏账准备计提比例基本能够覆盖尚未收回款项比例

a、报告期各期末坏账准备计提充分、整体计提比例合理

截至 2020 年 10 月末，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为 94.34%、89.95%、62.94%和 31.60%（因清恒能源未能及时回款且涉及多起诉讼，2018 年末公司对应收清恒能源 363.42 万元款项单项全额计提坏账准备，以下如未特殊说明均剔除该款项）。2017 年末、2018 年末应收账款整体坏账准备计提比例 8.05%、8.52%，与期后尚未回款比例差异较小，基本能够覆盖尚未收回款项；2019 年末、2020 年 6 月末应收账款期后回款率较低，系公司回款季节性所致，符合公司的业务特点。基于 2019 年末、2020 年 6 月末整体坏账准备计提比例与 2017 年末、2018 年末差异较小，因此报告期各期末坏账准备计提充分、整体计提比例合理。

b、报告期各期末不同账龄段坏账准备计提充分、计提比例合理

2019 年末、2020 年 6 月末应收账款期后回款比例低于 2017 年末、2018 年末，主要原因系公司回款季节性、回款期间小于 2017 年末和 2018 年末所致。因此，以 2017 年末、2018 年末不同账龄段期后回款情况为例说明坏账准备计提充分、计提比例合理。

2017 年末不同账龄段应收账款期后回款情况：

单位：万元

账龄	2017 年末 应收账款 余额	2018 年度 回款金额	2019 年 度回款 金额	2020 年 1-10 月 回款 金额	累计回 款金额	累计回 款率	坏账 准备 计提 比例
1 年以内（含 1 年）	12,293.83	10,327.64	1,148.72	468.15	11,944.51	97.16%	5%
1-2 年（含 2 年）	915.74	367.49	435.72	8.18	811.39	88.60%	10%
2-3 年（含 3 年）	231.17	96.31	15.73	13.10	125.14	54.13%	20%
3-4 年（含 3 年）	181.98	69.36	46.18	10.40	125.94	69.21%	50%
4-5 年（含 4 年）	107.56	2.50	23.46	41.78	67.74	62.98%	80%
5 年以上	190.40	11.83	44.83	0.87	57.53	30.22%	100%

合计	13,920.67	10,875.13	1,714.64	542.48	13,132.25	94.34%	8.05%
----	-----------	-----------	----------	--------	-----------	--------	-------

由上表可知，2017 年末 1 年以内（含 1 年）、1-2 年（含 2 年）、3-4 年（含 3 年）、4-5 年（含 4 年）和 5 年以上账龄段坏账准备计提比例均基本能够覆盖期后尚未回款比例。2017 年末 2-3 年（含 3 年）账龄段坏账准备计提比例与期后尚未回款比例差异较大，主要系中国石化销售有限公司海南石油分公司未按照合同约定及时支付款项 50.61 万元，公司 2019 年末已对该款项全额计提坏账准备。

2018 年末不同账龄段应收账款期后回款情况：

单位：万元

账龄	2018 年末应 收账款余额	2019 年度 回款金 额	2020 年 1-10 月回 款金额	累计回 款金额	累计回 款率	坏账准 备计提 比例
1 年以内（含 1 年）	13,396.50	11,134.72	1,461.94	12,596.66	94.03%	5%
1-2 年（含 2 年）	1,001.00	634.09	43.61	677.70	67.70%	10%
2-3 年（含 3 年）	499.40	406.38	15.03	421.41	84.38%	20%
3-4 年（含 3 年）	139.34	30.41	26.36	56.77	40.74%	50%
4-5 年（含 4 年）	114.59	46.18	12.53	58.71	51.23%	80%
5 年以上	283.63	44.83	26.71	71.54	25.22%	100%
合计	15,434.47	12,296.61	1,586.18	13,882.79	89.95%	8.52%

2018 年末期后回款比例略低于 2017 年，主要系 2018 年末应收账款期后回款期间较 2017 年相差一个完整会计期间，导致回款率略有差异。由上表可知，2018 年末 1 年以内（含 1 年）、2-3 年（含 3 年）、3-4 年（含 3 年）、4-5 年（含 4 年）和 5 年以上账龄段坏账准备计提比例基本能够覆盖期后尚未回款比例。2018 年末 1-2 年账龄段坏账准备计提比例与期后尚未回款比例差异较大，主要系应收中民网联 135.97 万元款项，由于其经营资金紧张未及时回款所致，但 2019 年和 2020 年该客户陆续回款。

B、报告期各期应收账款坏账准备整体计提比例波动较小

公司报告期各期末应收账款坏账准备整体计提比例情况如下：

单位：万元

项目	2017 年末	2018 年末	2019 年末	2020 年 6 月末
应收账款余额	13,920.67	15,434.47	17,626.61	16,231.88
应收账款坏账准备余额	1,119.94	1,314.79	1,459.07	1,100.90

应收账款坏账计提比例	8.05%	8.52%	8.28%	6.78%
------------	-------	-------	-------	-------

报告期各期末应收账款坏账准备整体计提比例分别为 8.05%、8.52%、8.28% 和 6.78%，2017 年末、2018 年末和 2019 年末整体计提比例差异较小。2020 年 6 月末整体计提比例略低于 2019 年末，主要系 2020 年 6 月末 1 年以内应收账款占比为 90.50%高于 2019 年末的 84.09%所致。2020 年 6 月末不同账龄应收账款坏账准备计提比例与 2019 年末基本一致。

综上，基于报告期各期末整体坏账准备计提比例波动较小，不同账龄段坏账准备计提比例变动合理，整体应收账款坏账准备计提充分、计提比例合理，以及 2017 年末、2018 年末不同账龄段应收账款坏账准备计提比例基本能够覆盖期后尚未回款比例，因此，公司报告期各期不同账龄应收账款坏账准备计提充分、坏账准备计提比例合理。

②是否与同行业可比公司存在显著差异

根据新金融工具准则的相关规定，公司及同行业可比公司自 2019 年起执行新金融工具准则，按照预期信用损失率对应收账款计提坏账准备。因此下文按照新金融工具准则前后分别对比分析。

由于同行业可比上市公司汉得信息（2017 年末列示）、思特奇（2017 年和 2018 年末列示）、赛意信息（2017 年和 2018 年末列示）存在单项计提坏账准备情形，但未披露相关单项计提坏账准备的账龄。为和同行业对比口径统一考虑，统一剔除单项计提坏账准备的款项。公司因清恒能源未能及时回款且涉及多起诉讼，2018 年末公司对应收清恒能源 363.42 万元款项全额单项计提坏账准备，以下如未特殊说明均剔除该款项。

A、2017 年末、2018 年末公司与同行业可比公司不同账龄段（不含单项计提应收账款）应收账款坏账准备计提比例对比情况

账龄	计提比例（%）						
	远光软件	汉得信息	宇信科技	思特奇	赛意信息	科蓝软件	本公司
1 年以内 （含 1 年）	5	5	3	5	5	5	5
1-2 年（含 2 年）	10	50	10	10	30	10	10

2-3 年（含 3 年）	20	100	30	30	50	20	20
3-4 年（含 3 年）	100		50	50	100	50	50
4-5 年（含 4 年）			70	80		50	80
5 年以上			100	100		100	100

由上表可知，除汉得信息 1-2 年和 2-4 年账龄、赛意信息 1-2 年和 2-4 年账龄坏账准备计提比例高于公司及其他可比公司外，2017 年末、2018 年末不同账龄应收账款坏账准备计提比例与同行业其他可比上市公司不存在显著差异。

单位：万元

公司名称	主营业务	2019 年 营业收入	主要客户
远光软件	企业管理、能源互联和社会服务的信息技术、产品和服务提供商，专注大型企业管理信息化	156,520.86	能源（电力）行业企业为主
汉得信息	全面的企业信息化应用产品研发、咨询实施与技术服务	272,344.06	涵盖精益制造、互联网、电信、金融等众多行业企业
宇信科技	软件开发及服务、系统集成销售及运营服务和其他主营业务	265,172.68	以银行为主的金融机构
思特奇	提供客户关系管理、大数据、计费、移动互联网和业务保障等核心业务系统的全面解决方案	85,977.99	中国移动、中国联通、中国电信等电信运营商
赛意信息	为企业级客户提供企业信息化解决方案及服务	107,564.65	华为、美的等制造、现代服务业行业企业
科蓝软件	向以银行为主的金融机构提供软件产品应用开发和技术服务	93,387.20	银行客户为主
本公司	为大型集团企业提供管理信息化方案及 IT 综合服务	36,777.16	石油、石化、建筑、地产及银行、保险等领域大型集团企业

由于同行业可比公司的业务规模、客户所处行业及应收账款账龄结构等存在差异，各自根据实际情况制定相应的坏账准备计提政策，其中，汉得信息 1-2 年和 2-4 年账龄、赛意信息 1-2 年和 2-4 年账龄坏账准备计提比例高于公司及其他可比公司，具体分析如下：

a、账龄结构差异

报告期各期末，汉得信息账龄超过 1 年的应收账款占比分别为 21.62%、22.84%、

27.63%和 40.35%，占比高于本公司、宇信科技、思特奇、科蓝软件，与远光软件接近（详见下文 b、报告期各期公司与同行业可比公司账龄组合应收账款坏账准备整体计提比例情况，赛意信息同）；赛意信息报告期各期末账龄在 1 年以内的应收账款占比分别为 97.29%、92.36%、84.80%和 88.08%，2017 年末、2018 年末占比高于公司及同行业可比公司，2019 年末、2020 年 6 月末占比呈下降趋势，属同行业可比公司中等水平。汉得信息、赛意信息的账龄结构与公司及其他同行业可比公司存在差异，坏账准备计提比例存在差异具有合理性。

b、客户结构差异

汉得信息客户涵盖精益制造、互联网、电信、金融等众多行业企业,客户性质涵盖世界 500 强企业、大型民营企业、国企，赛意信息客户以华为、美的、立白、山东京博等大中型民企、国企为主，与行业集中、客户集中于大型国企的本公司、远光软件、宇信科技、思特奇、科蓝软件相比，客户构成较为复杂。因此，从客户构成较为复杂考虑，汉得信息、赛意信息与公司及其他同行业公司坏账准备计提比例存在差异具有合理性。

c、同行业公司制定坏账准备的依据

根据汉得信息招股说明书、年度报告，汉得信息自 2009 年开始按上述比例计提坏账准备，但未披露制定坏账计提政策的具体依据；根据赛意信息招股说明书、年度报告，赛意信息自 2014 年按上述比例计提坏账准备，但未披露制定坏账计提政策的具体依据，因此无法做更进一步分析。

B、2019 年末、2020 年 6 月末公司与同行业可比公司不同账龄（不含单项计提应收账款）应收账款坏账准备计提比例对比情况

a、2019 年末、2020 年 6 月末公司与同行业可比公司不同账龄（不含单项计提应收账款）应收账款坏账准备计提比例情况

2019 年末公司与同行业可比公司不同账龄（不含单项计提应收账款）应收账款坏账准备计提比例：

账龄	计提比例（%）						
	远光软件	汉得信息	宇信科技	思特奇	赛意信息	科蓝软件	本公司

1 年以内 (含 1 年)	4.1	5	3	5	5	6	1.69
1-2 年 (含 2 年)	12.9	50	10	10	30	15	25.39
2-3 年 (含 3 年)	23.38	100	30	30	50	25	68.63
3-4 年 (含 3 年)	100		50	50	100	50	100
4-5 年 (含 4 年)			70	80		55	
5 年以上			100	100		100	

2020 年 6 月末公司与同行业可比公司不同账龄 (不含单项计提应收账款) 应收账款坏账准备计提比例:

账龄	计提比例（%）						
	远光软件	汉得信息	宇信科技	思特奇	赛意信息	科蓝软件	本公司
1 年以内 （含 1 年）	4.07	5	3	5	5	6	1.84
1-2 年（含 2 年）	13.15	50	10	10	30	15	24.43
2-3 年（含 3 年）	23.54	100	30	30	50	25	72.28
3-4 年（含 3 年）	100		50	50	100	50	100
4-5 年（含 4 年）			70	80		55	
5 年以上			100	100		100	

由上表可知, 2019 年末、2020 年 6 月末公司 1 年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司, 但与宇信科技差异较小。2019 年末、2020 年 6 月末 1 年以上公司应收账款坏账准备计提比例均高于同行业可比公司 (除 1-2 年低于赛意信息、1-2 年和 2-3 年低于汉得信息外)。

b、报告期各期公司与同行业可比公司账龄组合应收账款坏账准备整体计提比例情况

时间	计提比例 (%)						
	远光软件	汉得信息	宇信科技	思特奇	赛意信息	科蓝软件	本公司
2017 年末	10.62	20.03	6.36	6.54	5.90	11.82	8.05

2018 年末	13.03	20.64	5.85	6.32	7.43	14.32	8.52
2019 年末	14.01	19.81	6.42	6.27	10.48	15.79	8.28
2020 年 6 月末	13.61	27.53	6.22	5.90	9.63	13.73	6.78

由上表可知，公司应收账款整体计提比例处于行业中位，整体上不存在显著差异。报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款坏账准备整体计提比例情况分析如下：

报告期各期末，公司与同行业可比公司账龄结构情况如下表：

公司名称	2020 年 6 月末		2019 年末		2018 年末		2017 年末	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
远光软件	69.19%	30.81%	71.06%	28.94%	64.09%	35.91%	67.62%	32.38%
汉得信息	59.65%	40.35%	72.37%	27.63%	77.16%	22.84%	78.38%	21.62%
宇信科技	85.43%	14.57%	84.25%	15.75%	83.80%	16.20%	81.73%	18.27%
思特奇	95.34%	4.66%	92.47%	7.53%	90.86%	9.14%	89.87%	10.13%
赛意信息	88.08%	11.92%	84.80%	15.20%	92.36%	7.64%	97.29%	2.71%
科蓝软件	72.71%	27.29%	64.76%	35.24%	61.56%	38.44%	63.26%	36.74%
算术平均	78.40%	21.60%	78.29%	21.71%	78.30%	21.70%	79.69%	20.31%
本公司	90.50%	9.50%	84.09%	15.91%	86.80%	13.20%	87.63%	12.37%

报告期各期末，远光软件、科蓝软件、汉得信息的应收账款坏账准备整体计提比例均高于公司，主要原因系远光软件、科蓝软件、汉得信息 1 年以内的应收账款占比远低于公司，1 年以上的应收账款坏账准备计提比例高于 1 年以内，导致远光软件、科蓝软件、汉得信息的整体计提比例高于公司。

根据赛意信息年度报告，2017-2019 年第一大客户销售收入占营业收入的比重持续降低，客户结构发生变化，应收账款账龄结构随之发生变化。报告期各期末，赛意信息账龄超过 1 年的应收账款占比分别为 2.71%、7.64%、15.20%和 11.92%，整体呈提高趋势。随账龄结构的变化，赛意信息 2017 年末、2018 年末应收账款坏账准备整体计提比例低于公司，2019 年末、2020 年 6 月末应收账款坏账准备整体计提比例高于公司。

综上，除汉得信息 1-2 年和 2-4 年账龄、赛意信息 1-2 年和 2-4 年账龄坏账准备计提比例高于公司及其他可比公司外，2017 年末、2018 年末不同账龄应收账

款坏账准备计提比例与同行业其他可比上市公司不存在显著差异；2019 年末、2020 年 6 月末公司 1 年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司、与宇信科技差异较小，但应收账款整体计提比例处于行业中位，整体上不存在显著差异。

【保荐人及申报会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

1、获取发行人报告期各期末应收账款明细表、收入明细表；获取公司各季度回款明细表；分析 2020 年 6 月末逾期比例较高的原因。获取期后回款明细表以及尚未回款的逾期应收账款明细表。

2、统计公司整体应收账款坏账准备计提比例；查阅不同账龄应收账款坏账准备计提比例；获取期后回款明细表。查阅同行业可比上市公司坏账准备计提比例并对比差异情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、由于公司回款具有明显的季节性特点、部分客户结算习惯导致回款周期与合同付款期存在差异以及 12 月末应收账款形成时间较短，逾期比例较低等，导致 2020 年 6 月末应收账款逾期比例较 2019 年末有所增加。截至 2020 年 10 月末，报告期各期末逾期应收账款期后回款比例分别为 84.31%、77.33%、46.99% 和 25.83%（2019 年末、2020 年 6 月末低的原因系回款期间较少以及回款季节性所致），2019 年 6 月末逾期应收账款期后回款比例为 79.03%，公司逾期应收账款期后回款良好，根据客户的付款习惯及公司主要客户群体中国石油、中国石化、中国建筑等大型集团客户的履约付款能力，虽然 2020 年 6 月末逾期应收账款比例有所增加但不影响应收账款的可回收性。

2、基于报告期各期末整体坏账准备计提比例波动较小，不同账龄段坏账准备计提比例变动合理，整体应收账款坏账准备计提充分、计提比例合理，以及 2017 年末、2018 年末不同账龄段应收账款坏账准备计提比例基本能够覆盖期后尚未回款比例，因此，公司报告期各期不同账龄应收账款坏账准备计提充分、

坏账准备计提比例合理。除汉得信息 1-2 年和 2-4 年账龄、赛意信息 1-2 年和 2-4 年账龄坏账准备计提比例高于公司及其他可比公司外，2017 年末、2018 年末不同账龄应收账款坏账准备计提比例与同行业其他可比上市公司不存在显著差异；2019 年末、2020 年 6 月末公司 1 年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司、与宇信科技差异较小，但应收账款整体计提比例处于行业中位，整体上不存在显著差异。

3.关于存货

报告期各期末，发行人项目实施成本金额分别为 4,190.89 万元、5,884.55 万元、6,095.28 万元和 10,240.29 万元。2020 年 6 月末项目实施成本增加较多。截至 2020 年 8 月底，报告期各期末存货尚未结转的比例分别为 3.06%、8.02%、73.87% 和 99.82%。

请发行人：（1）结合报告期各年 6 月末项目实施成本金额，补充披露 2020 年 6 月末项目实施成本相较 2019 年末大幅增加的原因及合理性，是否存在未及时结转成本的情形。

（2）补充披露截至 2020 年 10 月底，报告期各期存货期后结转金额及比例，各期存货结转比例是否存在异常情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）结合报告期各年 6 月末项目实施成本金额，补充披露 2020 年 6 月末项目实施成本相较 2019 年末大幅增加的原因及合理性，是否存在未及时结转成本的情形

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、资产质量分析/（二）流动资产分析/7、存货”部分补充披露如下：

（3）报告期各期末项目实施成本合同签订情况、库龄情况及期后结转情况

④2020 年 6 月末项目实施成本相较 2019 年末大幅增加的原因合理，不存在未及时结转成本的情形

A、2020 年 6 月末项目实施成本相较 2019 年末大幅增加的原因及合理性

报告期各期 6 月末和 12 月末项目实施成本余额及变动情况如下：

单位：万元

项目	各期 6 月末	各期 12 月末	6 月末较上年末变动额
2017 年	7,088.54	4,190.89	

2018 年	9,625.74	5,884.55	5,434.85
2019 年	7,525.92	6,095.28	1,641.37
2020 年	10,240.29		4,145.01

由上表可知，2018 年 6 月末、2019 年 6 月末和 2020 年 6 月末项目实施成本较上年末分别增加 5,434.85 万元、1,641.37 万元和 4,145.01 万元。2019 年 6 月末较 2018 年末项目实施成本增加 1,641.37 万元，增加金额相对较低，主要系中国石油共享服务（财务）实施项目从 2017 年开始实施，实施周期较长，该项目实施成本金额为 2,697.76 万元，金额较大，在 2019 年上半年完成并确认收入、结转主营业务成本。假设中国石油共享服务（财务）实施项目在 2019 年下半年确认收入，则 2019 年 6 月末较 2018 年末增加 4,339.13 万元，与 2018 年 6 月末、2020 年 6 月末较上年末增加金额差异较小。因此，2018 年 6 月末、2019 年 6 月末和 2020 年 6 月末较上年末项目实施成本增加较多，是由公司定制软件项目收入季节性特点所致，定制软件收入主要集中在下半年尤其是第四季度确认，上半年定制软件未完工项目正在实施，发生的成本计入项目实施成本，使得 6 月末项目实施成本较上年末增加较多，符合公司的业务特点。

2020 年 6 月末项目实施成本相较 2019 年末增加 4,145.01 万元，2020 年 6 月末项目实施成本相较 2019 年末大幅增加的原因及合理性具体如下：

a、公司客户不断增加、业务规模不断扩大，定制软件项目逐渐增多

报告期内，公司成功拓展中国建筑、中国海油、国家管网、万达集团、龙湖集团、新希望集团、新城控股、华夏幸福等大型客户，新增客户以及原有客户的信息化需求使得公司业务规模不断扩大，从而定制软件项目逐渐增多。2020 年 6 月末较 2019 年末项目实施成本金额增加较大（增加 100 万元以上）的项目如下：

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	2019 年末 余额	2020 年 6 月末余额	2020 年 6 月末较 2019 年末 增加金额	原有客户/ 新增客户
1	中国建筑股份有限公司	中国建筑财务一体化项目二期	-	513.04	513.04	2018 年新 增客户
2	中国石油集团共享运营有限公司	中国石油共享服务平台 2020 年国内推广实施	21.93	507.33	485.40	2019 年新 增客户

3	石化盈科信息技术有限责任公司	中石化股份统一资金集中管控开发项目	-	380.41	380.41	原有客户
4	北京集顺工程咨询有限公司	龙湖集团费控平台项目	324.51	481.59	157.08	2018 年新增客户
5	北京集顺工程咨询有限公司	龙湖物业智慧结算平台权责发生制改造	-	145.30	145.30	2018 年新增客户
6	中国石油化工股份有限公司胜利油田分公司	胜利油田分公司财务管理平台提升	-	142.89	142.89	原有客户
7	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	西北油田财务智能机器人建设及推广应用	7.86	133.10	125.24	原有客户
8	深圳华强实业股份有限公司	华强财务云建设二期	-	124.66	124.66	2019 年新增客户
9	国家石油天然气管网集团有限公司	国家管网财务管理信息系统（一期）项目	-	120.48	120.48	2020 年新增客户
10	北京集顺工程咨询有限公司	龙湖费控项目二期	0.04	105.70	105.66	2018 年新增客户
11	中国石油天然气股份有限公司规划总院	中国石油共享服务(财务)专项提升项目	733.88	837.67	103.79	原有客户
12	中国石油天然气股份有限公司青海销售分公司	中石油青海销售公司财务综合风险防控系统项目	60.72	161.70	100.98	2019 年新增客户
合计			1,148.94	3,653.87	2,504.93	

b、公司收入具有季节性特点

公司的主要客户为中国石油、中国石化、中国建筑等大型集团企业及其所属的分子公司，在定制软件业务合同签订、验收和付款上具有一定的季节性特点。这主要是由相关企业的采购过程中项目立项、预算批复、采购决策、实施计划的特点所决定的。石油石化、建筑地产等大型集团企业的信息化系统涉及部门多，系统建设或升级改造的项目立项流程长，系统上线、验收活动通常安排在下半年，主要集中在第四季度完成验收。报告期各期分季度收入情况如下：

单位：万元

年份	一季度		二季度		三季度		四季度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)

2017 年	2,003.39	7.23	4,068.10	14.69	2,236.98	8.08	19,387.77	70.00
2018 年	996.91	3.40	3,993.42	13.62	1,832.20	6.25	22,496.88	76.73
2019 年	1,098.10	2.99	10,614.97	28.86	1,419.61	3.86	23,644.48	64.29
2020 年 1-6 月	2,005.23	-	7,617.06	-				
平均	1,366.13	4.54	6,225.50	19.06	1,829.60	6.06	21,843.05	70.34

注：上表中的平均为 2017-2019 年的数据平均，未包括 2020 年 1-6 月数据。

从上表可以看出，报告期内，公司下半年营业收入平均比例高于上半年，其中第 4 季度占比较高，公司收入具有季节性特点。2017 年-2019 年下半年的收入分别为 21,624.75 万元、24,329.08 万元和 25,064.09 万元，是当年上半年营业收入的 3.56 倍、4.88 倍和 2.14 倍。上半年定制软件收入确认较少、未完工项目正在实施，发生的成本计入项目实施成本，使得 6 月末项目实施成本较上年末大幅增加。

综上，2020 年 6 月末项目实施成本相较 2019 年末大幅增加的原因系：公司客户不断增加、业务规模持续扩大，定制软件项目逐渐增多；公司定制软件项目收入季节性特点，定制软件收入主要集中在下半年尤其是第四季度确认，上半年定制软件收入确认较少，使得 6 月末项目实施成本较上年末大幅增加，原因具有合理性。

B、不存在未及时结转成本的情形

公司建立了与财务报告相关的、合理的内部控制制度并有效执行，可以保证财务报告及相关信息真实、公允、准确、完整。公司内部控制的有效性，已经致同所出具的《内部控制鉴证报告》（致同专字（2020）第 371ZA08870 号）鉴证。

公司定制软件业务成本确认政策为：项目取得合同或者完成公司内部立项后，项目直接人员发生的支出与项目其他直接成本归集为项目实施成本，直到项目具备收入确认条件时，将已归集的项目成本转为主营业务成本。

公司制定了《项目核算管理制度》，在项目达到合同约定的条件时，由项目组及时向客户提交项目验收申请，验收完成取得验收文件时及时发起收入确认流程，经运营管理部审核通过后，财务部确认收入。报告期内，公司在项目达到验收条件时，及时提交验收申请；获取验收文件后，及时确认收入，不存在人为调节收入确认时点和未及时结转成本的情形。

综上，公司 2020 年 6 月末项目实施成本较 2019 年末增加 4,145.01 万元，原因具有合理性，符合公司的业务特点。公司严格执行收入确认和成本结转政策，不存在未及时结转成本的情形。

（二）补充披露截至 2020 年 10 月底，报告期各期存货期后结转金额及比例，各期存货结转比例是否存在异常情形

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十一、资产质量分析/（二）流动资产分析/7、存货”部分补充披露如下：

（3）报告期各期末项目实施成本合同签订情况、库龄情况及期后结转情况

③报告期各期末，项目实施成本期后结转情况

截至 2020 年 10 月末，公司各期末项目实施成本期后结转情况如下：

单位：万元

时间	项目实施成本余额	期后结转明细					
		主营业务成本		销售费用		尚未结转存货	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2017/12/31	4,190.89	3,774.62	90.07%	288.04	6.87%	128.23	3.06%
2018/12/31	5,884.55	5,220.41	88.71%	269.85	4.59%	394.29	6.70%
2019/12/31	6,095.28	2,307.00	37.85%	71.33	1.17%	3,716.95	60.98%
2020/6/30	10,240.29	1,220.20	11.92%	5.47	0.05%	9,014.62	88.03%

2017 年末、2018 年末，公司项目实施成本在次年结转情况如下：

单位：万元

时间	项目实施成本余额（注）	次年 1-10 月结转主营业务成本和销售费用		次年 11-12 月结转主营业务成本和销售费用		次年末尚未结转项目实施成本	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2017/12/31	3,515.52	575.65	16.37%	2,233.76	63.54%	706.11	20.09%
2018/12/31	3,538.95	1,084.73	30.65%	1,880.82	53.15%	573.40	16.20%

注：2019 年上半年中国石油共享服务（财务）实施项目完成并确认收入，该项目 2017 年末、2018 年末实施成本金额为 675.37 万元、2,345.60 万元，金额较大，2017 年末、2018 年末项目实施成本剔除该项目金额。

由上表可知，2017 年末、2018 年末项目实施成本在次年 1-10 月结转比例较低，主要集中在 11-12 月结转，与公司收入季节性特点相匹配。截至 2020 年 10 月末，报告期各期末项目实施成本期后结转主营业务成本和销售费用的比例分别为 96.94%、93.30%、39.02%和 11.97%。截至 2020 年 10 月末，2017 年末、2018 年末项目实施成本期后结转比例差异较小，受公司收入季节性特点影响导致 2019 年末、2020 年 6 月末项目实施成本期后结转比例较低，符合公司的业务特点，各期存货期后结转比例不存在异常情形。

A、截至 2020 年 10 月末，2019 年末、2020 年 6 月末项目实施成本期后结转比例较低的原因

截至 2020 年 10 月末，2019 年末、2020 年 6 月末项目实施成本期后结转比例较低，原因系：公司定制软件项目在项目完成并经客户验收后确认收入，石油石化、建筑地产等大型集团企业的信息化系统涉及部门多，系统上线、验收活动通常安排在下半年，主要集中在第四季度完成验收所致。

B、2017 年末、2018 年末项目实施成本期后结转销售费用情况

2017 年末、2018 年末项目实施成本期后结转为销售费用的金额分别 288.04 万元、269.85 万元，主要系客户需求发生变更或经营情况恶化导致项目终止转为销售费用。期后结转为销售费用的主要项目明细及原因如下：

单位：万元

项目名称	2017 年末 金额	2018 年末 金额	结转年度	原因
中石化西南油气分公司财务系统 2017 年开发服务	106.57	106.57	2019 年	客户需求发生变更，项目 2019 年终止
昆仑燃气税务管理系统	60.82	-	2018 年	集团公司统一建设集团财务共享，统一规划财务一体化平台，客户需求发生变更
清恒能源调度中心信息管理平台系统	40.15	-	2018 年	清恒能源经营情况恶化，项目终止
青岛港业财融合项目（二期）	-	69.13	2019 年	山东港口一体化改革，企业管理模式发生变化，业务和需求范围发生变更
合计	207.54	175.70		

C、截至 2020 年 10 月末，2017 年末、2018 年末项目实施成本本期后尚未结转的主要项目明细及原因

截至 2020 年 10 月末，2017 年末、2018 年末项目实施成本本期后尚未结转的金额分别为 128.23 万元、394.29 万元，主要项目明细及原因如下：

单位：万元

序号	项目名称	合同金额	截至 2020 年 10 月末累计回款金额	2017 年末金额	2018 年末金额	项目进展情况
1	中海油资金集中管理项目	1,369.28	547.71	-	134.66	企业规模庞大、产业链长、组织层级深等导致实施周期较长，该项目已经上线完成，正在组织验收
2	华谊集团 TMS 系统提升四期	74.24	64.96	87.42	87.42	客户整体建设子项目，已上线运行，尚未组织验收，该项目已计提减值准备 22.82 万元。该项目已回款 64.96 万元，能够覆盖已发生成本 64.60 万元（剔除减值准备后）
3	山东能源人力资源管理系统二期	尚未签订合同	-	-	78.45	客户发生重组，项目审批流程延长
4	招金矿业供应链及设备管理系统	198.00	59.40	-	41.26	客户需求变更较多，项目实施周期较长，该项目已经上线完成，正在组织验收
合计		-	-	87.42	341.79	

综上，截至 2020 年 10 月末，报告期各期末项目实施成本本期后结转主营业务成本和销售费用的比例分别为 96.94%、93.30%、39.02%和 11.97%，2017 年末、2018 年末项目实施成本本期后结转比例差异较小，受公司收入季节性特点影响导致 2019 年末、2020 年 6 月末项目实施成本本期后结转比例较低。截至 2020 年 10 月末，2017 年末、2018 年末项目实施成本本期后未结转原因合理。各期存货结转比例不存在异常情形。

【保荐人及申报会计师核查程序及意见】

（一）核查程序

1、获取报告期各期末及各期 6 月末发行人的项目实施成本明细；获取发行

人收入确认明细表，了解发行人报告期内新增客户情况，获取 2020 年 6 月末较 2019 年末项目实施成本增加的明细以及所属客户情况；了解发行人定制软件项目收入确认及成本结转政策，查阅发行人《项目核算管理制度》并进行控制测试。

2、获取各期末项目实施成本期后结转明细情况，并分析结转至销售费用以及尚未结转存货的原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2020 年 6 月末项目实施成本相较 2019 年末增加 4,145.01 万元，主要原因系公司客户不断增加、业务规模持续扩大，定制软件项目逐渐增多；公司定制软件项目收入季节性特点，定制软件收入主要集中在下半年尤其是第四季度确认，上半年定制软件收入较少、未完工项目正在实施，发生的成本计入项目实施成本，使得 6 月末项目实施成本较上年末大幅增加，符合公司的业务特点，原因具有合理性；发行人严格执行收入确认和成本结转政策，不存在未及时结转成本的情形。

2、截至 2020 年 10 月末，报告期各期末项目实施成本期后结转主营业务成本和销售费用的比例分别为 96.94%、93.30%、39.02%和 11.97%，2017 年末、2018 年末项目实施成本期后结转比例差异较小，受公司收入季节性特点导致 2019 年末、2020 年 6 月末项目实施成本期后结转比例较低。截至 2020 年 10 月末，2017 年末、2018 年末项目实施成本期后未结转原因合理。各期存货结转比例不存在异常情形。

4.关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人披露：

（1）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况和审阅报告。

（2）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

（3）如 2020 年 1 至 9 月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示。

（4）2020 年全年业绩预计情况及主要变动原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

（一）审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的业绩情况和审阅报告

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十六、财务报告审计截止日后主要经营状况”部分关于审计截止日后的主要经营状况以及 2020 年 1 至 9 月的审阅报告补充披露如下：

（一）财务报告审计截止日后的主要经营状况

财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，公司经营情况正常，产业政策、税收政策、行业市场环境、经营模式、主要产品或服务的定价方式、主要客户和供应商未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

（二）2020 年 1-9 月审阅报告情况

公司经审计财务报表的审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。发行人会计师已对公司 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表，2020 年 1-9 月的合并及母公司利润表、现金流量表及财务报表附注进行了审阅，并出具了致同专字(2020)第 371ZA09843 号的《审阅报告》，审阅意见如下：“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映普联软件公司的财务状况、经营成果和现金流量。”

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十六、财务报告审计截止日后主要经营状况”部分补充披露关于 2020 年 1 至 9 月的业绩情况，详见本题第（二）问回复。

（二）2020 年 1 至 9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十六、财务报告审计截止日后主要经营状况”部分补充披露如下：

（三）2020 年 1-9 月主要财务数据及同比变动情况

公司截至 2020 年 9 月 30 日和 2020 年 1-9 月经审阅的主要财务信息如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例
资产合计	40,415.50	44,637.31	-4,221.81	-9.46%
负债合计	6,101.01	10,684.32	-4,583.31	-42.90%
归属于母公司所有者权益合计	34,314.49	33,953.00	361.49	1.06%

截至 2020 年 9 月 30 日，公司资产总额为 40,415.50 万元，相较上年末下降 4,221.81 万元，降幅为 9.46%，资产规模小幅下降，主要系货币资金和应收账款减少所致；负债总额为 6,101.01 万元，相较上年末下降 4,583.31 万元，降幅为 42.90%，负债规模明显下降，主要系应付职工薪酬、应交税费、其他应付款下降所致；所

所有者权益总额 34,314.49 万元，相较上年末增长 1.06%，主要系未分配利润增加所致。

公司合并资产负债表中主要会计科目变动情况及其中变动较大科目的变动原因具体如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月 30 日	2019 年 12 月 31 日	变动金额	变动比例	主要原因
货币资金	4,344.88	13,422.88	-9,078.00	-67.63%	①公司回款具有季节性，2019 年第四季度回款比例较高导致年末货币资金余额较大； ②为提高账面资金收益，公司购买理财产品，2020 年 9 月末较上年末增加银行理财 1,240.00 万元。
交易性金融资产	3,340.00	2,100.00	1,240.00	59.05%	为提高账面资金收益，公司购买理财产品，2020 年 9 月末较上年末增加银行理财 1,240.00 万元。
应收票据	541.29	847.46	-306.17	-36.13%	部分客户使用票据结算，公司于期后到期托收或背书减少应收票据。
应收账款	13,043.93	16,167.54	-3,123.61	-19.32%	-
其他应收款	576.18	470.74	105.44	22.40%	-
存货	12,088.11	6,013.34	6,074.77	101.02%	收入确认季节性因素，第四季度确认收入金额较高。前三季度未完成项目实施成本在存货核算，项目实施成本余额较上年末增加 6,128.29 万元。
其他流动资产	879.51	320.98	558.53	174.01%	2020 年 9 月末，其他流动资产中预付 IPO 中介费用 228.74 万元；预缴企业所得税较上年末增加 258.18 万元。
长期股权投资	833.49	756.56	76.93	10.17%	-
固定资产	532.76	667.59	-134.83	-20.20%	-
商誉	733.21	733.21	-	-	-
长期待摊费用	178.30	236.30	-58.00	-24.55%	-

递延所得税资产	263.90	322.85	-58.95	-18.26%	-
其他非流动资产	3,000.00	2,505.00	495.00	19.76%	-
应付账款	788.16	1,161.26	-373.10	-32.13%	支付外协费，外协费余额较上年末减少 375.34 万元；支付软硬件款，软硬件款余额较上年末减少 78.33 万元。
预收款项/合同负债	1,929.40	2,554.15	-624.75	-24.46%	-
应付职工薪酬	2,201.22	4,126.54	-1,925.32	-46.66%	2019 年末应付职工薪酬中奖金在 2020 年上半年支付。
应交税费	559.87	1,313.22	-753.35	-57.37%	因 2020 年 1-9 月收入规模小于 2019 年全年，导致较上年末，应交增值税减少 518.94 万元，应交企业所得税减少 156.75 万元。
其他应付款	475.53	1,335.21	-859.68	-64.39%	支付 2019 年末对石化盈科的分包业务款，较上年末减少 805.60 万元。

注：变动较大科目为变动幅度超过 30%的科目。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动比例
营业收入	14,204.08	13,132.68	1,071.40	8.16%
净利润	1,867.61	-268.25	2,135.86	-
归属于发行人股东的净利润	1,867.61	-267.41	2,135.02	-
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润	1,545.46	-502.19	2,047.65	-
项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月		毛利率变动 (百分点)
毛利率	47.12%	32.74%		14.38

注：2019 年 1-9 月净利润、归属于发行人股东的净利润和扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润为负数，变动比例不予计算。

2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 14,204.08 万元，归属于发行人股东的净利润 1,867.61 万元，扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润 1,545.46 万元，毛利率为 47.12%。公司（扣除非经常性损益后）归属于发行人股东的净利润较上年同期增加的原因分析如下：

(1) 营业收入增长：营业收入较上年同期增加 1,071.40 万元，增幅为 8.16%，主要系 2020 年度新增大客户中国海油，1-9 月确认收入 993.10 万元所致。

(2) 毛利率提高：2020 年 1-9 月较上年同期，毛利率提升 14.38 个百分点，提高毛利金额 2,042.55 万元（提高毛利金额=14,204.08*14.38%）。毛利率提高的原因如下：

①公司营业收入具有季节性，前三季度收入较少，毛利率易受大项目的影响，中国石油共享服务(财务)实施项目于 2019 年上半年完成并验收确认收入 2,845.36 万元，占 2019 年 1-9 月营业收入的 21.67%，毛利率为 5.19%，该项目复杂，实施周期较长，客户需求变更较多，开发工作量大，投入增加，因此成本增加，毛利率较低，拉低了当期毛利率水平。剔除该项目后，2019 年 1-9 月毛利率为 40.36%，2020 年 1-9 月较上年同期提升 6.76 个百分点。

②2020 年上半年，受新冠疫情影响，公司员工出差有所减少，导致差旅费降低；国家为支持企业发展，降低疫情对企业的不利影响，减免社会保险。故成本有所下降。

综上，主要受营业收入增长、毛利率提高的综合影响，公司 2020 年 1-9 月归属于发行人股东的净利润较上年同期增长 2,135.02 万元，扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润较上年同期增长 2,047.65 万元。

公司合并利润表中主要会计科目变动情况及其中变动较大科目的变动原因具体如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动金额	变动比例	主要原因
营业收入	14,204.08	13,132.68	1,071.40	8.16%	见上述“(1) 营业收入增长”和“(2) 毛利率提高”。
营业成本	7,511.73	8,833.37	-1,321.64	-14.96%	
销售费用	618.03	669.93	-51.90	-7.75%	变动不大。
管理费用	1,743.41	1,759.85	-16.44	-0.93%	变动不大。
研发费用	3,192.87	2,763.33	429.54	15.54%	2020 年 1-9 月加大研发投入。
其他收益	386.36	542.98	-156.62	-28.84%	2020 年 1-9 月较上年同期产

					品化软件收入较低，增值税退税款减少202.06万元。
信用减值损失	407.82	354.59	53.23	15.01%	2020年1-9月较上年同期回款较好。

注：变动较大科目为变动幅度超过10%的科目。

3、合并现金流量表主要数据

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动金额	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-4,990.26	-5,100.42	110.16	-
投资活动产生的现金流量净额	-1,754.36	1,865.28	-3,619.64	-
筹资活动产生的现金流量净额	-1,643.94	-535.82	-1,108.12	-
现金及现金等价物净增加额	-8,397.88	-3,577.21	-4,820.67	-

注：2019年1-9月或2020年1-9月数据为负数，变动比例不予计算。

（1）经营活动产生的现金流量净额：2020年1-9月，公司经营活动产生的现金流量净额为-4,990.26万元，较上年同期上升110.16万元，变动不大。

（2）投资活动产生的现金流量净额：2020年1-9月，投资活动产生的现金流量净额为-1,754.36万元，较上年同期下降3,619.64万元，主要系2020年1-9月净投资理财产品1,240.00万元，2019年1-9月净赎回理财产品2,600.00万元，两者相差3,840.00万元。

（3）筹资活动产生的现金流量净额：2019年1-9月，筹资活动产生的现金流量净额为-1,643.94万元，现金净流出较上年同期下降1,108.12万元，主要系2020年1-9月净增加银行借款100.00万元，2019年1-9月净增加银行借款1,000.00万元，两者相差900.00万元。

综上，上述变动幅度较大的科目，系季节性因素等正常经营活动所致，不会对企业正常生产经营产生重大不利影响。

（三）如2020年1至9月经营业绩下滑的，请在风险因素中进一步量化分析和披露导致业绩下滑的相关影响因素及其变动情况，是否具有持续影响，是否影响持续经营能力，并作重大事项提示

【发行人说明】

2020 年 1-9 月,公司分别实现营业收入、归属于发行人股东的净利润 14,204.08 万元、1,867.61 万元,营业收入较上年同期增长 8.16%、归属于发行人股东的净利润较上年同期增长 2,135.02 万元,未出现经营业绩下滑的情况。

(四) 2020 年全年业绩预计情况及主要变动原因

【发行人补充披露】

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析/十六、财务报告审计截止日后主要经营状况”部分补充披露如下:

(四) 2020 年全年业绩预计情况及主要变动原因

公司 2020 年全年业绩预计情况如下:

单位: 万元

项目	2020 年度	2019 年度	2020 年较上年变动额	2020 年较上年变动比例
营业收入	41,000-44,000	36,777.16	4,222.84-7,222.84	11.48-19.64%
净利润	7,700-8,400	5,876.90	1,823.10-2,523.10	31.02-42.93%
归属于发行人股东的净利润	7,700-8,400	5,877.74	1,822.26-2,522.26	31.00-42.91%
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润	7,400-8,000	5,504.32	1,895.68-2,495.68	34.44-45.34%

1、公司预计 2020 年度营业收入增长的原因

公司预计 2020 年度营业收入为 41,000-44,000 万元,较 2019 年增长 11.48-19.64%。公司坚持“两个聚焦”战略不断推进,即聚焦大型集团企业客户,长期提供定制软件开发和技术服务;聚焦优势业务领域,为更多集团客户提供软件产品、解决方案和技术服务。报告期内,公司不断巩固石油石化行业的优势,积极向石油石化以外行业拓展,公司提供服务的领域逐步扩大,客户不断增加;报告期内,新增中国建筑、中国海油、万达集团、龙湖集团、新希望集团等大型客户。大型企业管理软件的应用具有连续性,随着新客户、新业务的拓展和原有产品升级需求的转化,业务规模不断扩大,主营业务收入持续增长。

2020 年度，公司预计来自主要大型集团客户中国石油、中国石化、中国建筑、中国海油、龙湖集团、新希望集团、万达集团收入为 32,000-34,500 万元，较 2019 年度增长 3,803.03-5,803.03 万元，为 2020 年度收入增长的主要原因。

2、公司预计 2020 年扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润增长的原因

公司预计 2020 年度扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润为 7,400-8,000 万元，较 2019 年增长 1,895.68-2,495.68 万元，增长比例为 34.44-45.34%，主要原因如下：

（1）营业收入增长因素

公司预计 2020 年度营业收入为 41,000-44,000 万元，较 2019 年增长 11.48-19.64%，主要原因详见上文之“1、公司预计 2020 年度营业收入增长的原因”部分，营业收入增长为公司业绩的实现打下了坚实的基础。

（2）毛利率提升因素

公司预计 2020 年度毛利率为 41-45%，较 2019 年度提高 3.37-7.37 个百分点，毛利率的提高为 2020 年全年预测业绩贡献了较大的利润来源。毛利率提高的主要原因如下：

①公司聚焦大型集团企业客户和优势业务领域，人均产出效率提高

公司坚持聚焦大型集团企业客户和优势业务领域的战略，不断优化资源配置，增加对石油石化、建筑地产等业务的投入，将资源聚焦于大型集团客户和优势业务领域，提高了产出效率。2020 年预测人均收入为 27.89-30.77 万元，较 2019 年度提高 1.18-4.06 万元。人均产出效率提高，从而提升了公司毛利率。

②公司开发、实施或服务效率提高，相对节约了成本，毛利率提高

公司软件产品的开发和项目交付，主要基于自有 OSP 平台进行。软件产品的体系架构、技术路线和基础服务由平台统一解决、统一提供，平台提供丰富的可复用组件，可较大幅度的提高软件开发效率和质量。随着公司客户数量的增加，项目经验的积累，项目复用度提高，项目实施交付能力和效率提高，相对节约了

成本，毛利率提高。

③疫情期间更多采用远程办公方式，节约差旅费以及国家实施惠企政策，减免社会保险成本

疫情期间项目人员无法正常出差，更多采用远程办公方式，节约了差旅费；国家施行惠企政策，减免企业社保缴纳，节约了职工薪酬，毛利率相对提高。

④2019 年个别大项目因项目复杂、成本投入较大，毛利率较低拉低了当期的整体毛利率

2019 年中国石油共享服务(财务)实施项目完成并确认收入 2,845.36 万元，占当期营业收入 7.74%，为当期收入金额最大的项目，该项目复杂，实施周期较长，客户需求变更较多，开发工作量大，成本增加，毛利率为 5.19%，拉低了当期毛利率水平。

(3) 合理管控期间费用因素

公司预计 2020 年销售费用、管理费用及研发费用等期间费用发生额及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度 (预计)	2019 年度	变动情况	2020 年预计费 用率	2019 年费用率
销售费用	1,150-1,250	1,231.08	-81.08-18.92	2.61-3.05%	3.35%
管理费用	3,000-3,200	2,734.37	265.63-465.63	6.82-7.80%	7.43%
研发费用	5,000-5,300	3,909.34	1,090.66-1,390.66	11.36-12.93%	10.63%
合计	9,150-9,750	7,874.79	1,275.21-1,875.21	-	-

①2020 年度公司预计的销售费用率为 2.61-3.05%，略低于 2019 年度销售费用率。②2020 年度公司预计的管理费用率为 6.82-7.80%，较 2019 年度管理费用率波动不大。③2020 年度公司预计的研发费用率为 11.36-12.93%，略高于 2019 年度研发费用率。公司一直注重研发工作，持续增加研发投入，2020 年度研发投入较多。

综上，在预计公司 2020 年收入增长、毛利率提升以及三项费用合理管控的基础上，2020 年预计扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润较 2019 年

增长 1,895.68-2,495.68 万元，增幅比例为 34.44-45.34%，符合公司实际情况，具有合理性。

上述 2020 年业绩预计中的相关财务数据是公司初步测算的结果，不构成盈利预测及利润承诺。

【保荐人及申报会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

1、取得并分析发行人 2020 年 1-9 月的审阅报告，访谈发行人总经理、财务总监、项目经理等并分析发行人 2020 年 1-9 月的经营情况、业绩变动情况以及变动原因、变动影响。

2、取得发行人关于 2020 年度全年业绩预测相关财务资料，了解 2020 年全年业绩总体情况；查阅 2020 年 10 月末正在实施的项目明细表；访谈发行人总经理、财务总监、项目经理等关于全年预计情况。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1、发行人财务报告审计截止日至本招股说明书签署日，发行人经营情况正常，产业政策、税收政策、行业市场环境、经营模式、主要产品或服务的定价方式、主要客户和供应商未发生重大变化，董事、监事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项；公司业绩同比增长，主要受营业收入增长、毛利率提高的综合影响，原因合理。

2、发行人 2020 年 1-9 月主要会计报表项目与上年年末或同期相比变动幅度较大的科目，系季节性因素等正常经营活动所致，变动原因合理，不会对发行人正常生产经营产生重大不利影响。

3、发行人不存在 2020 年 1-9 月经营业绩下滑情况。

4、发行人 2020 年度预计的营业收入、扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润及其变动合理，符合公司实际情况。

本页无正文，为致同会计师事务所（特殊普通合伙）《<关于普联软件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>[[2020]010721 号]有关财务问题的专项说明》之签章页。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）



二〇二〇年十一月十二日