

**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
发行注册环节反馈意见落实函的回复**

保荐机构（主承销商）



中泰证券股份有限公司
ZHONGTAI SECURITIES CO.,LTD.

（山东省济南市市中区经七路 86 号）

二〇二一年四月

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所：

深圳证券交易所于 2021 年 3 月 1 日转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，中泰证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为普联软件股份有限公司（以下简称“普联软件”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同普联软件、北京市中伦律师事务所（以下简称“律师”）、致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对落实函所列的问题进行了逐项核查、落实，现对落实函问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复所述的词语或简称与招股说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。同时，文中各类字体释义如下：

字体	释义
黑体加粗	落实函中的问题
宋体	对落实函的回复、中介机构核查意见
楷体	引用招股说明书原文
楷体加粗	对招股说明书等文件的修改、补充

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

问题一.....	4
问题二.....	27
问题三.....	58
问题四.....	59
问题五.....	67

问题一

关于应收账款。根据招股说明书，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%；根据二轮问询回复，“各期末逾期应收账款期后回款率分别为 63.96%、57.39%、25.20%和 15.33%。”

请发行人：（1）截至 2020 年 10 月末期后回款率较二轮问询回复中显示的期后回款率大幅上升，说明 2020 年下半年回款具体对应情况，是否存在应收账款账龄划分错误情形；（2）分项目说明报告期内各年度质保金的比例、账龄、逾期比例等情况；（3）说明截至目前的应收账款逾期及回款比例，逾期应收账款的催收措施，是否存在大额账龄较长的客户存在信用恶化情形；（4）说明招股书 499 页与 513 页中应收账款期末余额存在差异的原因及合理性。

请保荐机构及申报会计师进行核查，说明上述（1）-（3）项核查方法及比例，并发表明确意见。

回复：

（一）截至 2020 年 10 月末期后回款率较二轮问询回复中显示的期后回款率大幅上升，说明 2020 年下半年回款具体对应情况，是否存在应收账款账龄划分错误情形

1、截至 2020 年 8 月末（二轮问询回复中期后回款截止日，下同）、2020 年 10 月末各期末应收账款累计回款情况

单位：万元

日期	类别	期末余额及占比		截至 2020 年 8 月末		截至 2020 年 10 月末		截至 2020 年 10 月末较 2020 年 8 月末变动	
		余额	占比	累计回款金额	累计回款率	累计回款金额	累计回款率	累计回款金额	累计回款率（百分点）
2017/12/31	信用期内	10,351.72	72.28%	9,655.88	93.28%	9,907.72	95.71%	251.84	2.43
	逾期	3,969.76	27.72%	3,254.28	81.98%	3,261.91	82.17%	7.63	0.19
	合计	14,321.48	100.00%	12,910.16	90.15%	13,169.63	91.96%	259.47	1.81
2018/12/31	信用期内	11,044.99	69.91%	10,218.98	92.52%	10,488.38	94.96%	269.40	2.44
	逾期	4,752.90	30.09%	3,358.18	70.66%	3,394.41	71.42%	36.23	0.76
	合计	15,797.89	100.00%	13,577.16	85.94%	13,882.79	87.88%	305.63	1.94
2019/12/31	信用期内	13,469.43	74.87%	7,300.86	54.20%	9,139.96	67.86%	1,839.10	13.66

	逾期	4,520.60	25.13%	1,699.93	37.60%	1,953.56	43.21%	253.63	5.61
	合计	17,990.03	100.00%	9,000.79	50.03%	11,093.52	61.66%	2,092.73	11.63
2020/6/30	信用期内	8,086.39	48.73%	1,498.90	18.54%	3,024.91	37.41%	1,526.01	18.87
	逾期	8,508.91	51.27%	1,101.28	12.94%	2,103.98	24.73%	1,002.70	11.79
	合计	16,595.30	100.00%	2,600.18	15.67%	5,128.89	30.91%	2,528.71	15.24

注：上表中的应收账款余额为全部应收账款。

截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末，2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末各期末应收账款期后回款率分别增加 1.81 个百分点、1.94 个百分点、11.63 个百分点、15.24 个百分点。

2017 年末、2018 年末应收账款，截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末期后回款率增加 1.81 个百分点、1.94 个百分点，变动较小。2019 年末、2020 年 6 月末应收账款，截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末的应收账款期后回款率增加 11.63 个百分点、15.24 个百分点，较 2017 年末、2018 年末应收账款期后回款率变动较大，主要是受应收账款回款周期所致，各期末应收账款在次年的回款率较高，2017 年末、2018 年末应收账款期后回款主要集中在 2018 年度、2019 年度。

2019 年末、2020 年 6 月末应收账款，截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末的应收账款期后回款率增加 11.63 个百分点、15.24 个百分点，变动较大，主要是 2019 年末、2020 年 6 月末应收账款形成时间集中在 2019 年第四季度，由于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征，一般在下半年集中结算支付，2020 年 9 月、10 月回款较多所致。

2、截至 2020 年 8 月末、2020 年 10 月末各期末 1 年以上账龄逾期应收账款累计回款情况

单位：万元

日期	余额	截至 2020 年 8 月末	截至 2020 年 10 月末	截至 2020 年 10 月末较 2020 年 8 月末变动	截至 2020 年 12 月末	截至 2021 年 2 月末
----	----	----------------	-----------------	--------------------------------	-----------------	----------------

		累计回 款	累计回 款率	累计 回款	累计回 款率	累计 回款	累计回款 率（百分 点）	累计回 款	累计回 款率	累计回 款	累计回 款率
2017/12/31	1,539.11	984.42	63.96%	992.04	64.46%	7.62	0.50	993.04	64.52%	998.50	64.88%
2018/12/31	1,690.58	970.26	57.39%	975.38	57.69%	5.12	0.30	1,149.70	68.01%	1,156.17	68.39%
2019/12/31	1,573.41	396.49	25.20%	428.41	27.23%	31.92	2.03	784.97	49.89%	791.43	50.30%
2020/6/30	1,541.92	236.32	15.33%	285.84	18.54%	49.52	3.21	552.72	35.85%	585.53	37.97%

注：上述应收账款余额中 2017 年末包含清恒能源 145.34 万元，2018 年末-2020 年 6 月末未包括清恒能源 363.42 万元。

截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末，各期末（2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末）1 年以上逾期应收账款期后回款率分别增加 0.50 个百分点、0.30 个百分点、2.03 个百分点、3.21 个百分点，变动较小。

截至 2021 年 2 月末，2017 年末、2018 年末 1 年以上逾期未收回款项，主要为应收清恒能源、北京创今凯达科技有限公司、中国石化销售有限公司海南石油分公司、中海油河南能源有限公司、肥城矿业集团杨营能源有限责任公司、辽宁中深科技股份有限公司、上海群易软件技术有限公司等客户的款项，合计金额分别为 540.61 万元、466.00 万元，公司已对前述款项全额计提坏账准备，剩余 2017 年末、2018 年末 1 年以上逾期未收回金额分别为 0.00 万元、68.41 万元，金额较小。

3、说明 2020 年下半年回款具体对应情况，是否存在应收账款账龄划分错误情形

公司 2020 年下半年回款整体对应情况如下：

单位：万元

日期	类型	余额	截至 2020 年 6 月末未 回款金额	2020 年下半年回款金额							截至 2020 年末未回 款金额
				7 月	8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	小计	
2017/12/31	信用期内	10,351.72	699.17	3.34	-	241.00	10.84	84.57	-	339.75	359.42
	逾期	3,969.76	715.54	0.05	-	-	7.63	1.00	-	8.68	706.86
	合计	14,321.48	1,414.71	3.39	-	241.00	18.47	85.57	-	348.43	1,066.28
2018/12/31	信用期内	11,044.99	1,035.77	62.34	7.30	250.30	19.10	240.30	228.65	807.99	227.78
	逾期	4,752.90	1,425.24	163.35	7.30	26.80	9.43	56.00	45.75	308.63	1,116.61
	合计	15,797.89	2,461.01	225.69	14.60	277.10	28.53	296.30	274.40	1,116.62	1,344.39

2019/12/31	信用期内	13,469.43	6,846.58	372.93	315.93	787.15	1,024.59	629.49	2,149.78	5,279.87	1,566.71
	逾期	4,520.60	3,193.00	220.40	141.07	243.50	37.49	229.88	613.50	1,485.84	1,707.16
	合计	17,990.03	10,039.58	593.33	457.00	1,030.65	1,062.08	859.37	2,763.28	6,765.72	3,273.86
2020/6/30	信用期内	8,086.39	8,086.39	1,165.18	367.88	650.47	880.23	413.89	2,286.60	5,764.25	2,322.14
	逾期	8,508.91	8,508.91	575.29	491.83	741.40	256.60	755.10	1,888.24	4,708.46	3,800.45
	合计	16,595.30	16,595.30	1,740.47	859.71	1,391.87	1,136.83	1,168.99	4,174.84	10,472.71	6,122.59

公司 2020 年 6 月末主要客户下半年回款（回款金额 100 万元以上）具体对应情况如下：

单位：万元

序号	单位名称	2020 年 6 月末余额	2020 年 7-12 月回款	2020 年 7-12 月回款比例
1	石化盈科信息技术有限责任公司上海分公司	2,087.53	943.30	45.19%
2	中国建筑股份有限公司	1,473.19	1,014.39	68.86%
3	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	1,225.37	870.75	71.06%
4	中国石油天然气股份有限公司规划总院	699.00	639.00	91.42%
5	石化盈科信息技术有限责任公司	694.86	643.81	92.65%
6	中石化石油工程技术服务有限公司	623.25	568.75	91.26%
7	中石油昆仑燃气有限公司	479.63	447.15	93.23%
8	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	403.31	233.16	57.81%
9	全国中小企业股份转让系统有限责任公司	372.20	200.69	53.92%
10	中国石油化工股份有限公司中原油田分公司信息化管理中心	273.09	273.09	100.00%
11	中石油新疆销售有限公司	219.70	219.70	100.00%
12	中国石油集团共享运营有限公司	184.60	184.60	100.00%
13	中民网联油气股份有限公司	163.97	163.97	100.00%
14	国家电网海外投资有限公司	149.50	149.50	100.00%
15	中国石化销售有限公司新疆石油分公司	139.76	139.76	100.00%
16	大连万达商业管理集团股份有限公司	128.06	128.06	100.00%
17	中国石化销售有限公司辽宁石油分公司	111.63	111.63	100.00%
合计		9,428.65	6,931.31	73.51%

上表中第 1 项：截至 2020 年末，2020 年 6 月末公司对石化盈科信息技术有

限责任公司上海分公司的应收账款尚未收回款项 1,144.23 万元，主要是集团统一报表系统建设集团经营管理服务合同尚未收回款项 933.75 万元，系石化盈科为其母公司中国石化承担信息化建设任务，石化盈科为非最终用户，其收到最终用户中国石化支付的项目款后再向公司支付，付款周期较长。

上表中第 8 项：截至 2020 年末，2020 年 6 月末公司对中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司的应收账款尚未收回款项 170.15 万元，已于 2021 年 1-2 月全部收回。

上表中第 9 项：截至 2020 年末，2020 年 6 月末公司对全国股转公司的应收账款尚未收回款项 171.51 万元，主要是全国股转公司监察系统 V2.0 软件开发项目尚未收回款项 144 万元，系全国股转公司付款审批流程周期较长所致。

公司应收账款形成的时点与销售收入确认时点一致，于销售收入确认的时点开始计算应收账款账龄。基于（1）公司主要客户为中国石油、中国石化、中国建筑、中国海油等大型客户，客户信用好，公司采用长期合作的策略，其项目具有连续性和长期性的特点，交易的持续性及回款的连续性较好，同时公司与大型集团客户分子公司单独签订合同，发行人以各直接分子公司为主体单独核算；（2）公司客户主要为大型集团企业，收入及应收账款主要集中在第四季度，形成的应收账款在次年收回比例较高，各期末 1 年以内应收账款占比较高；（3）保持公司财务核算的及时性、便捷性等方面的考虑，公司采用按照客户回款先进先出的原则确定账龄，不存在应收账款账龄划分错误情形。

公司在按照客户划分账龄时，存在后续项目回款冲减以前项目应收款的情形。如公司按照逐个项目回款确定应收账款账龄，截至 2016 年 12 月 31 日应收账款坏账准备余额增加 200.62 万元，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年计提的当期应收账款坏账准备对利润总额的影响金额分别为 130.79 万元、-128.91 万元、98.20 万元和 5.57 万元（正数为增加利润，负数为减少利润），占当期利润总额的比例分别为 2.85%、-3.67%、1.54%和 0.06%，金额及占比较小。具体如下所示：

单位：万元

年度	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2017 年 -2020 年累 计影响额
当期的影响金额（正数为增加利润，负数为减少利润）	130.79	-128.91	98.20	5.57	105.65
当期的利润总额	4,595.35	3,514.20	6,365.58	8,914.73	23,389.87
占当期利润总额的比例	2.85%	-3.67%	1.54%	0.06%	0.45%

综上，截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末，2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末各期末应收账款期后回款率分别增加 1.81 个百分点、1.94 个百分点、11.63 个百分点、15.24 个百分点。2017 年末、2018 年末应收账款，截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 末期后回款率变动较小；2019 年末、2020 年 6 月末应收账款，截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末的应收账款期后回款率较 2017 年末、2018 年末应收账款期后回款率变动较大，系受应收账款回款周期所致。2019 年末、2020 年 6 月末应收账款，截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末的应收账款期后回款率增加较大系 2020 年 9 月、10 月回款较多所致。截至 2020 年 10 月末较截至 2020 年 8 月末，各期末（2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月末）1 年以上逾期应收账款期后回款率分别增加 0.50 个百分点、0.30 个百分点、2.03 个百分点、3.21 个百分点，变动较小。公司应收账款形成的时点与销售收入确认时点一致，于销售收入确认的时点开始计算应收账款账龄，公司采用客户回款先进先出的原则确定账龄，不存在应收账款账龄划分错误情形。

（二）分项目说明报告期内各年度质保金的比例、账龄、逾期比例等情况

1、报告期内各年度质保金收入情况

2017 年-2020 年各期质保金收入情况如下表：

单位：万元

项目	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年 1-6 月	2020 年
质保金收入	844.11	1,046.51	924.78	529.92	1,176.92
收入总额	27,696.24	29,319.41	36,777.16	9,622.30	42,210.39
质保金收入比例	3.05%	3.57%	2.51%	5.51%	2.79%

公司对合同中约定有质保金条款的，质保金在质保期期满时确认收入。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年，质保金收入占收入总额的比例分别为 3.05%、

3.57%、2.51%和 2.79%，占比较小。

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年，15 万元以上的质保金收入金额分别为 527.24 万元、653.61 万元、473.04 万元和 661.10 万元，占各期质保金收入总额的比例分别为 62.46%、62.46%、51.15%和 56.17%。15 万元以上质保金收入分项目情况如下：

单位：万元

序号	合同名称	合同金额	合同约定的质保金比例	合同约定的质保金金额	合同约定的质保期限	项目收入确认时间	2017 年质保金收入	2018 年质保金收入	2019 年质保金收入	2020 年质保金收入
1	ERP 与 FMIS 融合 2.0 实施项目融合 FMIS 软件开发及实施服务合同	2,658.00	10.00%	265.80	验收合格起 1 年	2017 年 12 月	-	250.75	-	-
2	财务系统提升研发及试点实施服务合同	1,960.00	10.00%	196.00	验收合格起 1 年	2019 年 6 月	-	-	-	184.91
3	司库系统 2.0 软件开发及实施服务采购合同	1,558.00	10.00%	155.80	验收合格起 1 年	2018 年 11 月	-	-	146.98	-
4	共享服务平台(财务)项目共享服务平台及试点实施合同	1,430.00	10.00%	143.00	验收合格起 1 年	2019 年 6 月	-	-	-	131.24
5	山东物流集团清恒能源有限公司管理信息系统	780.00	20.00%	156.00	验收合格后 12 个月	2016 年 12 月	104.96			
6	XBRL 大数据平台(二期)开发项目技术服务合同	786.00	软件开发费合同额的 10.00%	74.77	验收合格起 1 年	2016 年 12 月	70.54	-	-	-
7	2018 石化集团会计集中核算系统提升服务合同	1,038.00	5.00%	51.90	验收合格起 1 年	2018 年 12 月	-	-	48.96	-
8	数字化小区物业设施生产运行管理系统建设	288.32	15.00%	43.25	验收合格起 1 年	2017 年 12 月	-	40.80	-	-
9	安东石油 FMIS 项目	430.00	10.00%	43.00	验收合格起 1 年	2016 年 11 月	40.57	-	-	-
10	四川美丰化工股份有限公司财务信息化系统开发合同	380.00	10.00%	38.00	验收合格起 1 年	2016 年 12 月	38.00	-	-	-

11	规划计划管理	182.32	22.00%	40.11	验收合格 起 1 年	2016 年 11 月	37.84	-	-	-
12	中石油铁工软件产品 采购及技术服务合同	200.00	20.00%	40.00	验收合格 起 1 年	2016 年 12 月	37.74	-	-	-
13	油气供应物联网生产 管控平台在英买、迪 那、克深作业区推广 应用	265.28	14.98%	39.75	验收合格 起 1 年	2017 年 12 月	-	37.50	-	-
14	西北油田物资供应管 理信息平台技术服务 合同	381.60	10.00%	38.16	验收合格 起 1 年	2017 年 11 月	-	36.00	-	-
15	龙湖财务共享平台二 期推广合同	360.00	10.00%	36.00	验收合格 起 1 年	2018 年 12 月	-	-	33.96	-
16	亿利资源财务共享服 务中心扩容实施开发 服务合同	355.00	10.00%	35.50	验收合格 起 1 年	2016 年 12 月	33.49	-	-	-
17	中石化集团公司票据 池及专项功能提升项 目推广验收服务分包 合同	342.00	10.00%	34.20	验收合格 起 1 年	2017 年 12 月	-	32.26	-	-
18	中民网联油气股份有 限公司管理信息系统 二期	320.00	10.00%	32.00	验收合格 起 1 年	2016 年 12 月	32.00	-	-	-
19	信息系统技术开发及 服务合同龙湖智慧服 务财务结算平台	328.52	10.00%	32.85	验收合格 起 1 年	2019 年 12 月	-	-	-	30.99
20	中国石化集团公司票 据池及专项功能提升 项目-集团公司推广 验收服务分包合同	328.50	10.00%	32.85	验收合格 起 1 年	2018 年 5 月	-	-	30.99	-
21	龙湖财务共享平台三 期建设	321.66	10.00%	32.17	验收合格 起 1 年	2019 年 12 月	-	-	-	30.35
22	中化国际（控股）股 份有限公司化工贸易 板块财务共享 IT 建 设项目服	320.00	10.00%	32.00	验收合格 起 1 年	2019 年 5 月	-	-	-	30.19
23	中国石化集团资金集 中深化应用项目服务 分包合同	620.00	5.00%	31.00	验收合格 起 1 年	2017 年 12 月	-	29.25	-	-
24	设备全寿命周期管理 信息化技术服务	309.52	10.00%	30.95	验收合格 起 1 年	2018 年 9 月	-	-	29.20	-
25	中民网联油气股份有 限公司管理信息系统 三期	280.00	10.00%	28.00	验收合格 起 1 年	2017 年 12 月	-	28.00	-	-

26	数字化仓储资源集成管理信息系统建设	292.18	10.00%	29.47	验收合格 起 1 年	2016 年 12 月	27.80	-	-	-
27	中国石化集团公司票据池及专项功能提升项目-财务公司推广验收合同	98.10	30.00%	29.43	验收合格 起 1 年	2018 年 5 月	-	-	27.76	-
28	大港油田生产经营一体化平台建设技术服务合同	291.00	10.00%	29.10	验收合格 起 1 年	2019 年 12 月	-	-	-	27.45
29	股份公司财务报表优化提升项目服务合同	577.50	5.00%	28.88	验收合格 起 1 年	2017 年 6 月	-	27.24	-	-
30	紫金国际资本全球资金管理系统项目合同	301.97	主合同额的 10.00%	27.05	验收合格 起 1 年	2019 年 12 月	-	-	-	27.05
31	财务信息集成系统软件开发合同	282.00	10.00%	28.20	验收合格 起 1 年	2016 年 12 月	26.60	-	-	-
32	油田信息服务平台研究应用主题开发	284.08	10.00%	28.41	验收合格 起 1 年	2019 年 9 月	-	-	-	25.84
33	油田信息服务平台技术架构及公共组件开发	267.12	10.00%	26.71	验收合格 起 1 年	2019 年 7 月	-	-	-	25.20
34	抚顺石化更新财务系统服务器销售合同	288.00	10.00%	28.80	验收合格 起 1 年	2016 年 9 月	24.62	-	-	-
35	2018 年盛骏公司境外资金运维项目采购及服务合同	518.00	5.00%	25.90	验收合格 起 1 年	2018 年 12 月	-	-	24.43	-
36	国家电网海投公司境外财资管理系统建设合同	230.00	10.00%	23.00	验收合格、投入 正常运行之日起 1 年	2019 年 12 月	-	-	-	23.00
37	中广核境外资金管理系统优化升级服务合同	210.00	二期项目 合同额的 20%	22.00	系统上线 稳定运行 1 年	2017 年 12 月	-	21.98	-	-
38	江苏油田分公司经营管理信息平台技术服务	231.08	10.00%	23.11	验收合格 起 1 年	2018 年 12 月	-	-	21.80	-
39	中石油湖北销售基础信息系统	277.92	定制软件 业务合同 额的 10%	23.09	验收合格 起 1 年	2017 年 12 月	-	21.78	-	-
40	内蒙古销售公司财务结算与资金对账系统建设合同	230.00	10.00%	23.00	验收合格 起 1 年	2018 年 12 月	-	-	21.70	-

41	华盛公司核心业务系统 2019 年优化项目合同	207.90	10.00%	20.79	上线稳定运行 1 年	2019 年 11 月	-	-	-	20.79
42	中石油青海销售公司财务综合管理系统开发合同	216.00	10.00%	21.60	验收合格起 1 年	2019 年 12 月	-	-	-	20.38
43	江苏油田分公司单井管理系统技术服务	214.12	10.00%	21.41	验收合格起 1 年	2018 年 12 月	-	-	20.20	-
44	迪那作业区空间数据补充建设	142.04	15.00%	21.31	验收合格起 1 年	2017 年 12 月	-	20.10	-	-
45	2017 年共享服务配套系统建设合同	420.00	5.00%	21.00	验收合格起 1 年	2017 年 12 月	-	19.81	-	-
46	ERP2.0 集成应用配套业务系统改造	206.70	10.00%	20.67	验收合格起 1 年	2017 年 12 月	-	19.50	-	-
47	实验检测系统及质检中心门户优化升级	194.45	10.00%	20.35	验收合格起 1 年	2016 年 12 月	19.20	-	-	-
48	新城控股财务共享二期应付项目技术服务合同	201.40	10.00%	20.14	验收合格起 1 年	2019 年 10 月	-	-	-	19.00
49	龙湖财务共享平台系统建设合同	198.00	10.00%	19.80	验收合格起 1 年	2018 年 12 月	-	-	18.68	-
50	中意财产保险有限公司财务系统采购和实施合同	198.00	10.00%	19.80	系统稳定运行半年	2019 年 12 月	-	-	-	18.26
51	财务共享中心建设系统研发和实施推广(一期)项目开发合作合同	382.14	5.00%	19.11	系统正式上线使用起 1 年	2016 年 5 月	18.03	-	-	-
52	招金矿业财务业务一体化信息系统(一期)技术开发合同	180.00	10.00%	18.00	验收合格起 2 年	2016 年 12 月	-	18.00	-	-
53	万达财务共享信息化实施和推广(二期)项目开发合作合同	378.74	5.00%	18.94	系统正式上线使用起 1 年	2017 年 12 月	-	17.87	-	-
54	油田综治安保业务集成管理平台建设	121.90	15.00%	18.29	验收合格起 1 年	2017 年 12 月	-	17.25	-	-
55	江苏油田勘探局经营管理信息平台技术服务	180.20	10.00%	18.02	验收合格起 1 年	2018 年 12 月	-	-	17.00	-
56	XBRL 财务数据报送系统 2015 年优化项目合同	168.00	10.00%	16.80	验收合格起 1 年	2016 年 6 月	15.85	-	-	-
57	华夏幸福财务共享中心信息系统项目二期	335.00	5.00%	16.75	验收合格起 1 年	2018 年 11 月	-	-	15.80	-

58	新城控股财务共享系统建设项目技术服务合同	165.20	10.00%	16.52	验收合格 起1年	2018年 11月	-	-	15.58	-
59	2019年新疆销售对账与资金管控系统二期	338.00	5.00%	16.90	验收合格 起1年	2019年 12月	-	-	-	15.58
60	传化集团费用共享（一期）项目软件销售合同	180.00	10.00%	18.00	验收合格 起1年	2017年 12月	-	15.52	-	-
61	HR2018KF-大同煤矿人事系统二期开发	164.00	10.00%	16.40	验收合格 起1年	2019年 12月	-	-	-	15.47
62	海信世纪金隆（香港）公司业务系统建设项目合同	154.00	10.00%	15.40	验收合格 起1年	2019年 10月	-	-	-	15.40
合计							527.24	653.61	473.04	661.10

注：上表中个别项目质保金金额/合同金额计算的比例与合同约定质保金比例略有差异，系同一合同中存在不同税率、外币折算等原因所致。

2、各期末质保金余额、比例、账龄、逾期比例等情况

（1）报告期各期末质保金余额、比例、逾期比例

单位：万元

日期	应收账款余额	其中：质保金余额	其中：质保金余额占应收账款余额比例	截至2021年2月末质保金逾期金额	质保金逾期比例
2017/12/31	14,321.48	839.10	5.86%	183.86	21.91%
2018/12/31	15,797.89	967.30	6.12%	192.96	19.95%
2019/12/31	17,990.03	989.01	5.50%	310.57	31.40%
2020/6/30	16,595.30	1,272.73	7.67%	372.50	29.27%
2020/12/31	22,198.60	966.30	4.35%	407.27	42.15%

2017年末、2018年末、2019年末和2020年末，应收账款中质保金余额占整体应收账款的比例分别为5.86%、6.12%、5.50%和4.35%，占比较低。

截至2021年2月末，公司2020年末质保金逾期金额较高，主要是公司2020年末形成的质保金金额较大，2021年回款期间较短尚未回款所致。根据合同付款条件，质保期一般为自项目验收之日起1年，质保金在质保期期满后支付，因公司收入第四季度占比较高，其中12月收入占比较多，2020年12月产生的质保金收入金额较大，截至2021年2月形成的逾期质保金金额较多，符合公司的业务特点。

上表中各期末质保金余额均包含清恒能源质保金逾期金额 117.12 万元。剔除该款项后，截至 2021 年 2 月末，各期末逾期质保金金额（各期末均剔除应收清恒能源质保金 117.12 万元）分别为 66.74 万元、75.84 万元、193.45 万元、255.38 万元和 290.15 万元，占应收账款余额（各期末剔除应收清恒能源款项分别为 400.81 万元、363.42 万元、363.42 万元和 363.42 万元）的比例分别为 0.48%、0.49%、1.10%、1.57%和 1.33%，占比较低。

(2) 公司各期末质保金账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2017 年末		2018 年末		2019 年末		2020 年 6 月末		2020 年末	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	673.46	80.26%	698.39	72.20%	585.61	59.21%	1,014.18	79.69%	622.95	64.47%
1-2 年	98.02	11.68%	178.66	18.47%	204.06	20.63%	65.98	5.18%	144.93	15.00%
2-3 年	35.55	4.24%	33.94	3.51%	135.29	13.68%	136.42	10.72%	9.10	0.94%
3-4 年	12.68	1.51%	26.79	2.77%	15.62	1.58%	15.62	1.23%	135.29	14.00%
4-5 年	2.06	0.25%	11.88	1.23%	26.79	2.71%	26.79	2.10%	15.62	1.62%
5 年以上	17.33	2.07%	17.64	1.82%	21.63	2.19%	13.73	1.08%	38.40	3.97%
合计	839.10	100.00%	967.30	100.00%	989.01	100.00%	1,272.73	100.00%	966.30	100.00%

2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年末 3 年以上的质保金金额分别为 32.07 万、56.31 万元、64.04 万元、56.14 万元和 189.31 万元。2020 年末 3 年以上的质保金金额较大主要系应收清恒能源的质保金金额 117.12 万元，因清恒能源涉及多起诉讼、经营情况恶化，无法履约所致，剔除后为 72.19 万元，金额较小。2020 年末，公司已对 3 年以上的应收账款按照 100%计提坏账准备，坏账准备计提充分。

(三) 说明截至目前的应收账款逾期及回款比例，逾期应收账款的催收措施，是否存在大额账龄较长的客户存在信用恶化情形

1、截至 2021 年 2 月末，各期末逾期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

日期	逾期应收账款余额	2018 年度回款金额	2019 年度回款金额	2020 年回款金额	其中：2020 年 11 月回款金额	其中：2020 年 12 月回款金额	2021 年 1-2 月回款金额	累计回款金额	回款率
----	----------	-------------	-------------	------------	--------------------	--------------------	------------------	--------	-----

2017/12/31	3,969.76	2,203.66	958.87	100.37	1.00		5.46	3,268.36	82.33%
2018/12/31	4,752.90	-	2,912.97	723.31	56.00	187.18	62.14	3,698.43	77.81%
2019/12/31	4,520.60	-	-	2,813.46	237.42	620.32	78.02	2,891.47	63.96%
2020/6/30	8,508.91	-	-	4,708.46	678.54	2,398.19	604.31	5,312.77	62.44%
2020/12/31	5,890.04	-	-	-	-	-	1,682.52	1,682.52	28.57%

上表中各期末逾期应收账款余额包含清恒能源款项。剔除清恒能源应收款项后，截至 2021 年 2 月末各期末逾期应收账款余额（各期末剔除应收清恒能源款项金额分别为 145.34 万元、363.42 万元、363.42 万元、363.42 万元和 363.42 万元，2017 年末应收清恒能源款项逾期金额为 145.34 万元）期后回款率分别为 85.46%、84.26%、69.55%、65.22%和 30.44%。截至 2021 年 2 月末，2017 年末期后回款率（剔除清恒能源）为 85.46%，较 2019 年末、2020 年 6 月末、2020 年末期后回款率（剔除清恒能源）大 15.91 个百分点、20.24 个百分点和 55.02 个百分点；2018 年末期后回款率（剔除清恒能源）为 84.26%，较 2019 年末、2020 年 6 月末、2020 年末期后回款率（剔除清恒能源）大 14.71 个百分点、19.04 个百分点和 53.82 个百分点。2017 年末、2018 年末逾期应收账款期后回款率较大，2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年末逾期应收账款期后回款率较 2017 年末、2018 年末小的原因系回款期间差异所致。

截至 2021 年 2 月末，2019 年末、2020 年 6 月末、2020 年末逾期应收账款期后尚未收回的应收账款余额为 1,265.71 万元、2,832.72 万元、3,844.10 万元（剔除清恒能源 363.42 万元）。截至 2021 年 2 月末，2019 年末逾期应收账款期后尚未收回的应收账款余额 1,265.71 万元（剔除清恒能源 363.42 万元），主要为应收新疆生产建设兵团石油有限公司、中国石油化工股份有限公司西北油田分公司等主要客户的款项，合计尚未收回金额为 747.09 万元，主要受客户资金预算、统一资金安排、付款审批流程较长等因素影响所致；2020 年 6 月末逾期应收账款期后尚未收回的应收账款余额 2,832.72 万元（剔除清恒能源 363.42 万元），主要为应收新疆吐哈石油勘探开发有限公司、中国石油化工股份有限公司西北油田分公司、北京中油瑞飞信息技术有限责任公司、山西艾德信息技术有限公司、四川新希望房地产开发有限公司、新疆生产建设兵团石油有限公司等主要客户的款项，合计尚未收回金额为 1,844.85 万元，主要受客户资金预算、统一资金安排、

付款审批流程较长等因素影响所致；2020 年末逾期应收款未收回金额较大系期后回款期间较短所致。

2、逾期应收账款的催收措施

公司制订了一套较为严格的财务管理政策，通过建立收账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，加大了与客户间的对账频率，最大限度保证应收款按合同约定收回。

针对逾期应收账款公司安排专人积极与客户对账并进行催收。公司重点评估客户的经营情况、市场环境、历史还款情况等，对信用风险作出评估，对于可能产生坏账风险的，由专人负责，加大对接频率，通过电话、上门催收、债务重组等方式进行清欠工作，加速资金回笼。

3、是否存在大额账龄较长的客户存在信用恶化情形

截至 2021 年 2 月末，2020 年末逾期应收账款期后尚未收回的应收账款余额为 4,207.52 万元，其中 20 万元以上的应收账款余额 3,183.38 万元，占比 75.66%，针对 20 万元以上的往来单位信用状况如下：

单位：万元

序号	单位名称	2020 年末 逾期未收 回余额	应收余额明细	坏账准备余 额	坏账计提比 例	账龄	信用状 况
1	山东物流集团 清恒能源有限 公司	363.42	255.47	255.47	100.00%	3-4 年	恶化
			107.95	107.95	100.00%	4-5 年	
		小计	363.42	363.42	100.00%	-	
2	新疆吐哈石油 勘探开发有限 公司	327.69	327.69	6.07	1.85%	1 年以内	正常
3	全国中小企业 股份转让系统 有限责任公司	205.60	205.60	3.81	1.85%	1 年以内	正常
4	山西艾德信息 技术有限公司	150.09	36.90	1.94	5.26%	1 年以内	正常
			113.19	20.32	17.95%	1-2 年	
		小计	150.09	22.26	14.83%	-	
5	中石化股份有 限公司山西石 油分公司	145.92	145.92	2.70	1.85%	1 年以内	正常

6	中国石油化工股份有限公司华北油气分公司	136.95	136.95	2.54	1.85%	1 年以内	正常
7	四川新希望房地产开发有限公司	130.50	14.50	0.76	5.26%	1 年以内	正常
			116.00	20.82	17.95%	1-2 年	
		小计	130.50	21.58	16.54%	-	
8	中国建筑股份有限公司	124.79	124.79	2.31	1.85%	1 年以内	正常
9	新疆生产建设兵团石油有限公司	111.00	14.08	3.77	26.78%	1-2 年	正常
			96.93	96.50	99.56%	2-3 年	
		小计	111.00	100.27	90.33%	-	
10	中国石油天然气股份有限公司塔里木油田分公司	108.13	108.13	2.00	1.85%	1 年以内	正常
11	招金矿业股份有限公司	95.90	95.90	5.05	5.26%	1 年以内	正常
12	中国石油集团西部钻探工程有限公司准东钻井公司	90.00	90.00	24.10	26.78%	1-2 年	正常
13	中国石化管道储运有限公司	72.43	72.43	1.34	1.85%	1 年以内	正常
14	中国石油化工股份有限公司西北油田分公司	67.47	67.47	1.25	1.85%	1 年以内	正常
15	黑龙江龙煤鹤岗矿业有限责任公司	65.37	23.98	1.26	5.26%	1 年以内	正常
			41.39	7.43	17.95%	1-2 年	
		小计	65.37	8.69	13.29%	-	
16	TurboChains Inc.	65.25	65.25	41.64	63.81%	2-3 年	正常
17	北京创今凯达科技有限公司	63.03	63.03	63.03	100.00%	5 年以上	正常
18	黑龙江龙煤七台河矿业有限责任公司	54.86	7.55	1.35	17.95%	1-2 年	正常
			47.31	30.19	63.81%	2-3 年	
		小计	54.86	31.54	57.50%	-	
19	中民融和燃气投资有限公司	54.70	6.50	0.34	5.26%	1 年以内	正常
			6.50	1.17	17.95%	1-2 年	

			13.80	8.81	63.81%	2-3 年	
			27.90	27.90	100.00%	3-4 年	
		小计	54.70	38.21	69.86%	-	
20	亿利资源集团有限公司	54.47	54.47	2.87	5.26%	1 年以内	正常
21	理大产学研基地（深圳）有限公司	50.72	25.39	1.34	5.26%	1 年以内	正常
			25.33	4.55	17.95%	1-2 年	
		小计	50.72	5.88	11.60%	-	
22	中国石化销售有限公司海南石油分公司	50.61	50.61	50.61	100.00%	5 年以上	正常
23	中国石油国际勘探开发有限公司	45.94	45.94	0.85	1.85%	1 年以内	正常
24	中海油河南能源有限公司	43.74	43.74	43.74	100.00%	4-5 年	正常
25	中国石油天然气股份有限公司宁夏销售分公司	43.00	8.60	2.30	26.78%	1-2 年	正常
			34.40	34.25	99.56%	2-3 年	
		小计	43.00	36.55	85.01%	-	
26	中国石油天然气股份有限公司湖北销售分公司	41.55	41.55	0.77	1.85%	1 年以内	正常
27	神华和利时信息技术有限公司	40.00	40.00	0.74	1.85%	1 年以内	正常
28	新希望集团有限公司	33.11	33.11	1.74	5.26%	1 年以内	正常
29	黑龙江龙煤双鸭山矿业有限责任公司	31.50	31.50	1.66	5.26%	1 年以内	正常
30	天津大港油田劳动服务总公司	30.00	30.00	0.56	1.85%	1 年以内	正常
31	安徽省宏图信息技术有限公司	30.00	2.00	0.11	5.26%	1 年以内	正常
			28.00	17.87	63.81%	2-3 年	
		小计	30.00	17.97	59.91%	-	
32	肥城矿业集团杨营能源有限责任公司	29.92	29.92	29.92	100.00%	5 年以上	恶化

33	山东云科汉威软件有限公司	27.98	27.98	5.02	17.95%	1-2 年	正常
34	中石油管道有限责任公司西部分公司	27.24	27.24	7.29	26.78%	1-2 年	正常
35	华谊兄弟影院投资有限公司	26.65	9.90	0.52	5.26%	1 年以内	正常
			16.75	3.01	17.95%	1-2 年	
		小计	26.65	3.53	13.24%	-	
36	潍柴动力股份有限公司	25.20	25.20	4.52	17.95%	1-2 年	正常
37	辽宁中深科技股份有限公司	25.00	25.00	25.00	100.00%	5 年以上	正常
38	上海群易软件技术有限公司	24.42	24.42	24.42	100.00%	5 年以上	正常
39	合肥耀安科技有限公司	24.00	24.00	1.26	5.26%	1 年以内	正常
40	中国石油天然气股份有限公司内蒙古销售分公司	23.00	23.00	6.16	26.78%	1-2 年	正常
41	昆仑数智科技有限责任公司	22.23	22.23	5.95	26.78%	1-2 年	正常
合计		3,183.38	3,183.38	1,018.85	32.01%	-	-

上表中第 1 项清恒能源于 2018 年涉及多起诉讼、偿债能力下降，信用状况恶化，公司已对其全额计提坏账准备 363.42 万元；上表中第 32 项肥城矿业集团杨营能源有限责任公司被山东省市场监督管理局列入异常经营名录，列入原因因为被列入经营异常名录届满 3 年仍未履行相关义务，信用状况恶化，公司已对其全额计提坏账准备 29.92 万元。除清恒能源、肥城矿业集团杨营能源有限责任公司外，其他逾期应收账款主要客户不存在信用恶化情形，公司已按坏账准备政策计提坏账准备，各期末坏账准备计提充分。

（四）说明招股书 499 页与 513 页中应收账款期末余额存在差异的原因及合理性

发行人在 2021 年 2 月 20 日提交的招股说明书（注册稿）第 499 页与 513 页中应收账款期末余额差异情况如下：

单位：万元

日期	类别	招股说明书第 499 页 应收账款期末余额	招股说明书第 513 页 应收账款期末余额	差异金额
2017/12/31	信用期内	10,351.72	10,096.25	255.47
	逾期	3,969.76	3,824.42	145.34
	合计	14,321.48	13,920.67	400.81
2018/12/31	信用期内	11,044.99	11,044.99	-
	逾期	4,752.90	4,389.48	363.42
	合计	15,797.89	15,434.47	363.42
2019/12/31	信用期内	13,469.43	13,469.43	-
	逾期	4,520.60	4,157.18	363.42
	合计	17,990.03	17,626.61	363.42
2020/6/30	信用期内	8,086.39	8,086.39	-
	逾期	8,508.91	8,145.49	363.42
	合计	16,595.30	16,231.88	363.42

注：发行人在 2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末应收清恒能源款项余额分别为 400.81 万元、363.42 万元、363.42 万元和 363.42 万元。2018 年末清恒能源回款 37.39 万元，导致 2018 年末应收清恒能源的款项较 2017 年末减少 37.39 万元。

上表中的差异金额为应收清恒能源款项，差异原因：招股说明书（注册稿，2021 年 2 月 20 日提交版）第 499 页的应收款项为发行人全部应收款项按照信用期内、逾期进行分类列示；第 513 页的应收款项按信用期内、逾期进行分类统计期后回款，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，发行人在统计期后回款时将清恒能源的应收款项余额进行了剔除。

发行人原已在招股说明书（注册稿，2021 年 2 月 20 日提交版）第 513 页表格下做备注说明，内容为：“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”，具体如下：

“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,发行人在招股说明书(注册稿,2021年2月20日提交版)第499页与513页中应收账款期末余额的差异原因系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，发行人在第 513 页统计期后回款时剔除了清恒能源款项，并已使用备注做出说明，差异原因合理。

【保荐机构及申报会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

1、对 2020 年下半年主要客户抽取 70.92%（抽取回款金额/2020 年下半年整体回款金额）的回款进行了核查，检查相关的原始凭证，通过对抽查的回款的原始凭证（银行回单或银行流水等）客户名称与公司账面记录的客户名称、销售合同名称、公司披露的主要客户名称进行核对。获取 2020 年下半年回款明细表及应收账款明细表，了解发行人应收账款账龄划分原则，检查应收账款的账龄计算是否准确。

2、获取 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年度质保金收入明细表，获取 2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末、2020 年末质保金余额明细表、逾期质保金明细表及账龄明细表。对各期（2017 年、2018 年、2019 年、2020 年）质保金收入 15 万以上项目检查销售合同、收入确认时点、质保金回款时点，对各期质保金收入检查比例分别为 62.46%、62.46%、51.15%和 56.17%。

3、了解发行人应收账款账龄分布、应收账款逾期情况及逾期原因、应收账款期后回收以及款项催收制度等相关情况，对超过信用期末回款的应收账款金额，对发行人进行询问其原因并评估其合理性，以及加强应收账款催收管理的具体措施。对于大额账龄较长的客户，在企查查等网站查询客户工商信息，了解其经营状况和存在的法律风险，是否被法院列为失信被执行人等相关信息。对各期末（2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年末）逾期应收账款主要客户分别抽取 60.46%、61.91%、70.57%、74.29%和 88.95%的回款进行了核查，检查相关的原始凭证（银行回单或银行流水等），通过对抽查回款的原始凭证客户名称与公司账面记录的客户名称、销售合同名称进行核对。核实各期末逾期应收账款对应的期后回款金额、期后回款银行回单或银行流水，核实回款金额、回款对象以及回款时间。

4、查阅招股说明书（注册稿，2021年2月20日提交版）第499页与513页中应收账款期末余额差异金额，并落实差异原因，分析其差异的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、截至2020年10月末较截至2020年8月末，2017年末、2018年末、2019年末和2020年6月末各期末应收账款期后回款率分别增加1.81个百分点、1.94个百分点、11.63个百分点、15.24个百分点。2017年末、2018年末应收账款，截至2020年10月末较截至2020年8月末期后回款率变动较小；2019年末、2020年6月末应收账款，截至2020年10月末较截至2020年8月末的应收账款期后回款率较2017年末、2018年末应收账款期后回款率变动较大，系受应收账款回款周期所致。2019年末、2020年6月末应收账款，截至2020年10月末较截至2020年8月末的应收账款期后回款率增加较大系2020年9月、10月回款较多所致。截至2020年10月末较截至2020年8月末，各期末（2017年末、2018年末、2019年末和2020年6月末）1年以上逾期应收账款期后回款率分别增加0.50个百分点、0.30个百分点、2.03个百分点、3.21个百分点，变动较小。

基于（1）公司主要客户为中国石油、中国石化、中国建筑、中国海油等大型客户，客户信用好，公司采用长期合作的策略，其项目具有连续性和长期性的特点，交易的持续性及回款的连续性较好，同时公司与大型集团客户分子公司单独签订合同，发行人以各直接分子公司为主体单独核算；（2）公司客户主要为大型集团企业，收入及应收账款主要集中在第四季度，形成的应收账款在次年收回比例较高，各期末1年以内应收账款占比较高；（3）保持公司财务核算的及时性、便捷性等方面的考虑，公司采用客户回款先进先出的原则确定账龄，不存在应收账款账龄划分错误情形。公司在按照客户划分账龄时，存在后续项目回款冲减以前项目应收款的情形。如公司按照逐个项目回款确定应收账款账龄，截至2016年12月31日应收账款坏账准备余额增加200.62万元，2017年、2018年、2019年和2020年计提的当期应收账款坏账准备对利润总额的影响金额分别为130.79万元、-128.91万元、98.20万元和5.57万元（正数为增加利润，负数为减少利润），占当期利润总额的比例分别为2.85%、-3.67%、1.54%和0.06%，金

额及占比较小。对 2020 年下半年主要客户抽取 70.92%（抽取回款金额/2020 年下半年整体回款金额）的回款，核查比例充分，应收账款回款金额及比例真实、准确、完整，应收账款期末余额真实、准确、完整。

2、公司对合同中有质保金条款的，质保金在质保期期满时确认收入。2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年，质保金收入占收入总额的比例分别为 3.05%、3.57%、2.51%和 2.79%，占比较小。2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年末，应收账款中质保金余额占整体应收账款的比例分别为 5.86%、6.12%、5.50%和 4.35%，占比较低。

2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年末 3 年以上的质保金金额分别为 32.07 万、56.31 万元、64.04 万元、56.14 万元和 189.31 万元。2020 年末 3 年以上的质保金金额较大主要系应收清恒能源的质保金金额 117.12 万元，因清恒能源涉及多起诉讼、经营情况恶化，无法履约所致，剔除后为 72.19 万元，金额较小。2020 年末，公司已对 3 年以上的应收账款按照 100%计提坏账准备，坏账准备计提充分。对各期质保金收入 15 万以上项目检查销售合同、收入确认时点、质保金回款时点，对各期（2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年）质保金收入检查比例分别为 62.46%、62.46%、51.15%和 56.17%，核查比例充分，应收账款回款金额及比例真实、准确、完整，应收账款期末余额真实、准确、完整。

3、剔除清恒能源应收款项后，各期末逾期应收账款余额期后回款率分别为 85.46%、84.26%、69.55%、65.22%和 30.44%，2017 年末、2018 年末逾期应收账款期后回款率较高，2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年末逾期应收账款期后回款率低于 2017 年末、2018 年末的原因系回款期间差异所致。公司已制定具有针对性的应收账款催收措施。清恒能源于 2018 年涉及多起诉讼、偿债能力下降，信用状况恶化，公司已对其全额计提坏账准备 363.42 万元。除清恒能源、肥城矿业集团杨营能源有限责任公司外，其他逾期应收账款主要客户不存在信用恶化情形，公司已按坏账准备政策计提坏账准备，各期末坏账准备计提充分。对各期末（2017 年末、2018 年末、2019 年末、2020 年 6 月末和 2020 年末）逾期应收账款主要客户分别抽取 60.46%、61.91%、70.57%、74.29%和 88.95%的回款进行

了核查，核查比例充分，应收账款回款金额及比例真实、准确、完整，应收账款期末余额真实、准确、完整。

4、发行人在招股说明书（注册稿，2021年2月20日提交版）第499页与513页中应收账款期末余额的差异原因系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，发行人在第513页统计期后回款时剔除了清恒能源款项，并已使用备注做出说明，差异原因合理。

问题二

关于销售净利率。请发行人结合公司人工成本、销售模式及策略、产品和客户结构、管理模式（如适用）等方面的特点，定量分析说明：（1）在毛利率低于同行业可比公司的情况下，发行人净利率较大幅度高于同行业可比公司的原因及合理性；（2）发行人净利率变动趋势与同行业可比公司背离的原因。

请保荐机构及申报会计师进行核查，说明核查方法、比例、核查证据并发表明确意见。

回复：

（一）在毛利率低于同行业可比公司的情况下，发行人净利率较大幅度高于同行业可比公司的原因及合理性

2017 年-2020 年，公司与同行业可比上市公司毛利率、期间费用率和净利率对比情况如下：

财务指标	公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
毛利率	远光软件	-	66.07%	65.07%	65.99%	67.74%
	汉得信息	-	29.24%	30.59%	35.76%	37.60%
	宇信科技	35.15%	36.48%	35.00%	32.74%	38.19%
	思特奇	-	42.51%	50.26%	50.63%	49.24%
	赛意信息	-	28.55%	28.42%	32.27%	32.75%
	科蓝软件	-	35.20%	42.25%	41.17%	41.16%
	算术平均	35.15%	39.68%	41.93%	43.09%	44.45%
	本公司	43.36%	48.85%	37.63%	40.02%	39.07%
财务指标	公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
期间费用率	远光软件		49.64%	46.18%	51.99%	53.97%
	汉得信息		22.40%	23.98%	20.57%	23.84%
	宇信科技	24.34%	22.56%	24.81%	24.50%	27.61%
	思特奇		46.34%	39.84%	38.52%	38.48%
	赛意信息		21.66%	21.03%	18.15%	16.23%
	科蓝软件		41.04%	35.24%	31.57%	32.15%
	算术平均	24.34%	33.94%	31.85%	30.88%	32.05%
	本公司	22.38%	36.29%	21.47%	24.82%	23.46%

财务指标	公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
销售净利率	远光软件	15.54%	12.66%	14.15%	14.68%	14.13%
	汉得信息	-	2.22%	3.17%	13.55%	13.11%
	宇信科技	15.19%	11.52%	10.30%	9.22%	11.66%
	思特奇	-	-3.67%	10.27%	10.96%	8.84%
	赛意信息	12.55%	8.45%	6.22%	13.14%	14.25%
	科蓝软件	-	-5.38%	4.94%	5.59%	5.98%
	算术平均	14.43%	4.30%	8.17%	11.19%	11.33%
	本公司	19.76%	17.33%	15.98%	11.42%	15.38%

注：1、同行业可比上市公司数据取自其招股说明书或定期报告；2、截至本落实函回复签署日，除宇信科技外同行业可比上市公司未披露 2020 年年报，远光软件、赛意信息 2020 年度销售净利率根据业绩快报的归属于上市公司净利润计算。

2017-2019 年，公司毛利率分别为 39.07%、40.02%和 37.63%，较同行业可比上市公司算术平均水平低 5.38 个百分点、3.07 个百分点和 4.30 个百分点（处于中位），销售净利率分别为 15.38%、11.42%和 15.98%，较同行业可比上市公司算术平均高 4.05 个百分点、0.23 个百分点和 7.81 个百分点，主要原因系公司期间费用率（销售费用率、管理费用率、研发费用率）较同行业可比上市公司算术平均低 8.59 个百分点、6.06 个百分点和 10.38 个百分点所致（财务费用率差异较小）；2020 年 1-6 月，公司期间费用率较同行业可比上市公司算术平均高 2.35 个百分点，主要系公司营业收入季节性较同行业可比上市公司更为明显，上半年营业收入较少所致；2020 年宇信科技期间费用率为 24.34%，较 2019 年的 24.81% 变动较小，其他同行业可比上市公司未披露年度报告，未对比分析期间费用率。2017-2019 年，发行人期间费用率低于同行业可比上市公司算术平均水平的原因及合理性如下：

1、销售费用率

2017-2020 年，公司与同行业可比上市公司销售费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
远光软件		15.29%	14.95%	17.57%	18.72%
汉得信息		4.91%	6.82%	6.17%	6.95%
宇信科技	4.84%	3.24%	4.74%	5.07%	5.03%
思特奇		15.37%	12.03%	12.30%	12.44%

赛意信息		5.43%	5.36%	3.98%	3.59%
科蓝软件		10.58%	9.15%	8.03%	10.06%
算术平均	4.84%	9.14%	8.84%	8.85%	9.47%
本公司	3.05%	4.63%	3.35%	5.00%	4.63%

注：1、同行业可比上市公司数据取自其招股说明书或定期报告；2、截至本落实函回复签署日，除宇信科技外同行业可比上市公司未披露 2020 年年报，故列示 2020 年半年报数据，下同。

2017-2019 年，公司销售费用率为 4.63%、5.00%和 3.35%，较同行业可比公司算术平均低 4.84 个百分点、3.85 个百分点和 5.49 个百分点，主要系公司本身客户集中度较高，采取聚焦战略客户、聚焦优势业务的策略，销售薪酬成本相对较低等原因所致，具体分析如下：

（1）销售费用率整体对比

①客户结构影响

客户结构包括客户的集中度和客户地区分布，客户结构对销售费用率的影响具体如下：

A、客户集中度

公司与同行业可比上市公司前五大客户收入占比情况如下：

a、同一控制下客户合并口径（同行业可比上市公司的招股说明书中披露前五大同一控制下的客户销售收入合并计算后的收入情况，为合并口径客户收入数据，因此公司与同行业可比上市公司比较各自申报期各年度的该口径数据）

公司与同行业可比上市公司申报期前五大客户收入占比情况如下：

公司名称	申报期第三年	申报期第二年	申报期第一年
宇信科技	39.58%	46.59%	48.41%
思特奇	96.39%	97.58%	98.42%
赛意信息	80.31%	83.11%	79.36%
科蓝软件	20.56%	21.80%	27.92%
算术平均	59.21%	62.27%	63.53%
本公司	75.99%	75.10%	78.36%

注：1、同行业可比上市公司数据取自其招股说明书，远光软件、汉得信息上市较早，数据不予披露。2、上市公司年度报告中未披露合并口径前五大客户，不予比较报告期内数

据。3、宇信科技、思特奇、赛意信息、科蓝软件、本公司申报期第一年分别为 2015 年、2014 年、2013 年、2014 年、2017 年。

b、单体口径（与合并口径相对应，同行业可比上市公司的年度报告中披露前五大会计核算单体的客户收入情况，为单体口径客户收入数据，因此公司与同行业可比上市公司比较各自报告期各年度的该口径数据）

公司与同行业可比上市公司报告期前五大客户收入占比情况如下：

公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
远光软件			17.31%	10.36%	10.65%
汉得信息			6.28%	7.95%	7.18%
宇信科技	45.99%		40.59%	37.57%	-
思特奇			37.79%	39.13%	40.62%
赛意信息			47.62%	53.29%	66.78%
科蓝软件			22.51%	26.19%	22.83%
算术平均	45.99%		28.68%	29.08%	29.61%
本公司	33.41%	28.71%	33.46%	30.63%	39.14%

注：1、同行业可比上市公司数据取自其招股说明书或定期报告。2、宇信科技招股说明书中未披露 2017 年度单体口径前五大客户情况。3、同行业可比上市公司 2020 年半年度报告未披露前五大客户，未列示 2020 年 1-6 月前五大客户情况。

B、客户地区分布

公司与同行业可比上市公司收入来源最高地区收入占比情况如下：

公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
远光软件	-	29.97%	29.53%	28.10%	30.35%
汉得信息	-	89.89%	91.01%	92.74%	92.63%
宇信科技	41.60%	44.29%	48.31%	51.08%	50.05%
思特奇	-	38.74%	28.10%	26.13%	27.26%
赛意信息	-		85.23%	87.55%	83.43%
科蓝软件	-	40.65%	38.35%	43.45%	43.38%
算术平均	41.60%	48.71%	53.42%	54.84%	54.52%
本公司	59.10%	54.75%	50.77%	43.74%	37.71%

注：1、同行业可比上市公司数据取自其招股说明书或定期报告。2、赛意信息 2017-2019 年定期报告未详细披露地区收入占比，2017-2019 年度数据分别对应其 2014 年、2015 年和 2016 年数据。

由上表可见，2017-2019 年，公司客户较为集中，无论是合并口径还是单体

口径，前五大客户收入集中度均高于同行业可比上市公司算术平均值，收入来源最高地区收入占比居于中位。公司聚焦战略客户，采取长期合作策略，组织专门团队持续提供贴身服务，以高品质的软件开发及完善的售后服务吸引客户，并在服务过程中提升客户黏性，已有客户的销售机会基本借助项目交付和运维服务过程完成；客户拓展方面，公司主要依托客户口碑宣传等方式与客户建立联系，聚焦优势业务在特定领域形成竞争力，与每个新开拓的客户都积极建立长期合作关系，努力实现重复销售，不存在大量销售人员和大额营销宣传费用。

同行业可比上市公司远光软件、科蓝软件，前五大客户集中度较低（远光软件以单体口径前五大客户对比）、地区分布较分散，销售费用率较高；汉得信息客户虽集中于上海地区，但前五大客户集中度较低，汉得信息销售费用率较高；思特奇前五大客户收入集中度较高，但收入来源最高地区占营业收入比例分别为 27.26%、26.13%和 28.10%，客户地区分布较分散，思特奇采用长期派驻销售人员了解客户需求的方式开展销售工作，职工薪酬、招待费和差旅住宿投入较多，销售费用率较高；宇信科技前五大客户（单体口径）集中度、地区分布均与公司差异不大，销售费用率差异较小；赛意信息前五大客户集中度、地区分布集中度高于公司，但市场活动费投入、职工薪酬水平高于公司，销售费用率与公司差异较小。

②产品结构的影响

远光软件主营业务系从事企业管理、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；汉得信息主营业务系全面的企业信息化应用产品研发、咨询实施与技术服务；宇信科技主营业务系软件开发及服务、系统集成销售及服务、创新运营服务和其他主营业务；思特奇主营业务系提供客户关系管理、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；赛意信息的主营业务系为企业级客户提供企业信息化解决方案及服务；科蓝软件主营业务系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；本公司主营业务系为大型集团企业提供管理信息化方案及 IT 综合服务。公司与同行业可比上公司的主营业务相近，但具体从事的领域存在差异，报告期内公司及同行业可比上市公司产品结构如下：

2017 年度			
单位	定制软件	技术服务	其他
远光软件	51.22%	24.29%	24.49%
汉得信息	66.88%	16.70%	16.42%
宇信科技	34.76%	46.56%	18.68%
思特奇	61.58%	37.98%	0.44%
赛意信息	94.45%	1.14%	4.41%
科蓝软件	85.82%	11.74%	2.44%
算术平均	68.70%	22.83%	8.48%
本公司	58.89%	20.59%	20.52%
2018 年度			
单位	定制软件	技术服务	其他
远光软件	51.96%	23.27%	24.77%
汉得信息	67.55%	17.27%	15.18%
宇信科技	31.13%	41.67%	27.21%
思特奇	60.53%	39.12%	0.35%
赛意信息	91.49%	1.58%	6.94%
科蓝软件	89.34%	8.61%	2.05%
算术平均	68.01%	21.65%	10.34%
本公司	54.70%	21.75%	23.55%
2019 年度			
单位	定制软件	技术服务	其他
远光软件	50.00%	22.94%	27.06%
汉得信息	66.05%	19.57%	14.37%
宇信科技			
思特奇	65.37%	34.61%	0.01%
赛意信息	89.73%	2.99%	7.29%
科蓝软件	86.65%	8.01%	5.34%
算术平均	76.95%	16.30%	6.75%
本公司	66.61%	19.71%	13.68%
2020 年 1-6 月			
单位	定制软件	技术服务	其他
远光软件			
汉得信息	65.79%	20.14%	14.07%

宇信科技			
思特奇			
赛意信息	90.63%	3.59%	5.78%
科蓝软件			
算术平均	78.21%	11.87%	9.92%
本公司	47.16%	36.80%	16.04%
2020 年度			
单位	定制软件	技术服务	其他
远光软件			
汉得信息			
宇信科技			
思特奇			
赛意信息			
科蓝软件			
算术平均			
本公司	69.69%	20.79%	9.52%

注：1、远光软件定期报告未披露定制软件、技术服务收入占比，2017 年度、2018 年度、2019 年度数据系根据招股说明书 2003 年度、2004 年度、2005 年度数据分别填写；2、2019 年度、2020 年度，宇信科技未披露定制软件、技术服务收入的构成占比；3、2020 年 1-6 月，同行业可比上市公司未披露定制软件、技术服务收入的占比（汉得信息、赛意信息除外）。

根据上表，定制软件、技术服务收入为公司及同行业可比上市公司的主要业务收入来源。定制软件、技术服务收入占比对销售费用率的影响如下：

2017-2019 年，赛意信息、科蓝软件的定制软件业务收入占比最高，但赛意信息销售费用率与其他同行业可比上市公司相比较低，科蓝软件的销售费用率处同行业可比上市公司中位，可见，销售费用率与定制软件收入占比关联度较低；2017 年、2018 年，宇信科技、思特奇的技术服务收入占比较高，2019 年思特奇技术服务收入占比较高（宇信科技未披露技术服务收入占比），思特奇的销售费用率较高，仅次于远光软件，宇信科技销售费用率与其他同行业可比上市公司相比较低，可见，销售费用率与技术服务收入占比关联度较低。因此，公司、同行业可比上市公司的销售费用率受定制软件、技术服务收入占比影响较小。

（2）与同行业可比上市公司明细科目费用率对比

公司销售费用主要由职工薪酬、差旅费及业务招待费等构成，与同行业可比

上市公司明细项目费用率对比如下：

①职工薪酬

2017-2020 年，公司与同行业可比上市公司职工薪酬费用率（占营业收入比率，下同）对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比率	金额	比率	金额	比率
远光软件			6,460.61	9.96%	9,973.31	6.37%
汉得信息			3,099.26	2.61%	8,846.32	3.25%
宇信科技	8,304.67	2.79%	1,497.95	1.39%	7,754.11	2.92%
思特奇			2,189.86	9.19%	5,487.36	6.38%
赛意信息			2,408.28	4.49%	3,911.54	3.64%
科蓝软件			1,736.42	4.71%	3,985.69	4.27%
算术平均	8,304.67	2.79%	-	5.39%	-	4.47%
本公司	890.35	2.11%	318.83	3.31%	765.79	2.08%

续：

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	比率	金额	比率
远光软件	10,650.29	8.33%	9,681.02	8.21%
汉得信息	7,586.80	2.65%	6,377.85	2.74%
宇信科技	6,304.87	2.95%	4,629.29	2.85%
思特奇	5,416.01	6.88%	5,290.16	7.15%
赛意信息	2,084.21	2.29%	1,609.61	2.27%
科蓝软件	2,754.33	3.66%	3,250.25	4.85%
算术平均	-	4.46%	-	4.68%
本公司	694.83	2.37%	581.95	2.10%

2017-2019 年，公司职工薪酬费用率分别为 2.10%、2.37%和 2.08%，较同行业可比上市公司算术平均低 2.58 个百分点、2.09 个百分点和 2.39 个百分点，主要系：A、公司主要客户及客户地区分布较为集中，客户黏性较高，采取长期合作策略，主要依托项目实施和服务团队实现销售，专职销售人员人数较少；销售目标精准，依托典型用户和客户口碑营销，前期沟通比较充分，销售活动较少，

职工薪酬费用较低；B、同行业可比上市公司总部位于珠海、上海、北京、广州等地区，均属经济发达地区，当地整体薪酬水平较高，公司总部位于济南，地区收入水平差异导致公司与可比上市公司人均薪酬差异。

②差旅费及业务招待费

2017-2020 年，公司与同行业可比上市公司差旅费及业务招待费费用率对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比率	金额	比率	金额	比率
远光软件			179.16	0.28%	1,220.97	0.78%
汉得信息			2,085.25	1.75%	8,719.61	3.20%
宇信科技	3,341.01	1.12%	1,020.97	0.95%	2,758.93	1.04%
思特奇			1,118.02	4.69%	3,522.88	4.10%
赛意信息			392.33	0.73%	1,230.73	1.14%
科蓝软件			365.53	0.99%	1,715.41	1.84%
算术平均	3,341.01	1.12%	-	1.57%	-	2.02%
本公司	309.84	0.73%	111.30	1.16%	326.39	0.89%

续：

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	比率	金额	比率
远光软件	1,158.98	0.91%	1,864.02	1.58%
汉得信息	8,842.76	3.09%	8,451.33	3.63%
宇信科技	2,258.84	1.06%	1,998.56	1.23%
思特奇	3,316.52	4.21%	3,244.53	4.38%
赛意信息	757.21	0.83%	409.70	0.58%
科蓝软件	1,330.56	1.77%	1,279.91	1.91%
算术平均	-	1.98%	-	2.22%
本公司	373.96	1.28%	362.66	1.31%

2017-2019 年，公司差旅费及业务招待费费用率分别为 1.31%、1.28%和 0.89%，较同行业可比上市公司算术平均水平低 0.91 个百分点、0.70 个百分点和 1.13 个百分点，主要系：A、公司采取聚焦战略客户、聚焦优势业务的发展策略，

主要客户、客户地区分布集中度和业务集中度较高，销售目标精准，依托典型用户和客户口碑营销，前期沟通比较充分，销售过程中产生的差旅费等费用较低；B、公司分支机构建设和客户资源匹配度较高，主要客户均有专职的本地化团队长期合作，对客户情况了解深入，日常交流紧密，沟通渠道畅通，因此差旅费及业务招待费费用率较低。

综上，2017-2019 年，公司销售费用率为 4.63%、5.00%和 3.35%，较同行业可比上市公司算术平均低 4.84 个百分点、3.85 个百分点和 5.49 个百分点，主要系公司主要客户及客户地区分布集中度较高，采取聚焦战略客户、聚焦优势业务的策略，人工成本相对较低等诸多因素所致。

2、管理费用率

2017-2020 年，公司与同行业可比上市公司管理费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
远光软件		9.64%	12.21%	14.88%	14.23%
汉得信息		7.94%	7.15%	7.23%	7.50%
宇信科技	8.50%	9.21%	8.75%	9.67%	12.49%
思特奇		7.24%	6.18%	6.40%	5.78%
赛意信息		6.32%	7.50%	6.95%	7.44%
科蓝软件		11.97%	10.21%	7.84%	6.72%
算术平均	8.50%	8.72%	8.67%	8.83%	9.03%
本公司	7.14%	12.00%	7.43%	8.11%	7.55%

2017-2019 年，公司的管理费用率为 7.55%、8.11%和 7.43%，较同行业可比上市公司算术平均低 1.48 个百分点、0.72 个百分点和 1.24 个百分点（公司管理费用率处于中位水平），主要系公司管理机构及人员精简，管理薪酬成本相对较低所致，具体分析如下：

（1）管理费用率整体对比

公司与同行业可比上市公司分子公司数量和员工人数对比如下：

①合并范围内子公司数量

单位：家

公司名称	2020 年末	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
远光软件		17	17	16	15
汉得信息		19	18	15	12
宇信科技	27	26	27	25	26
思特奇		22	16	15	13
赛意信息		12	12	11	4
科蓝软件		8	8	6	2
算术平均	27	17	16	15	12
本公司	5	6	6	7	8

②员工总人数

单位：人

公司名称	2020 年末	2020 年 6 月末	2019 年末	2018 年末	2017 年末
远光软件			4,749	4,230	4,157
汉得信息			10,355	9,570	7,987
宇信科技	11,117		10,084	7,676	6,873
思特奇			3,168	2,875	2,809
赛意信息			3,724	3,406	2,727
科蓝软件			4,267	3,477	3,085
算术平均	11,117		6,058	5,206	4,606
本公司	1,420	1,321	1,377	1,227	1,252

由上表可知，公司纳入合并范围的子公司数量及员工数量低于同行业可比上市公司平均水平，由于同行业可比上市公司下属子公司较多，每家子公司独立进行生产经营活动，均需要配置一定规模的资产及管理人员等，因此其管理费用也高于公司。

（2）与同行业可比上市公司明细科目费用率对比

2017-2020 年，公司管理费用与同行业可比上市公司主要明细项目费用率对比如下：

①职工薪酬

单位：万元

职工薪酬	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比率	金额	比率	金额	比率

远光软件			4,340.70	6.69%	12,794.17	8.17%
汉得信息			2,569.68	2.16%	5,775.24	2.12%
宇信科技	13,677.16	4.59%	5,890.96	5.47%	16,207.77	6.11%
思特奇			1,176.71	4.94%	3,071.30	3.57%
赛意信息			1,604.17	2.99%	4,490.06	4.17%
科蓝软件			2,354.50	6.39%	4,823.29	5.16%
算术平均	-	4.59%	-	4.77%	-	4.89%
本公司	1,920.31	4.55%	585.28	6.08%	1,600.43	4.35%

续：

职工薪酬	2018 年度		2017 年度	
	金额	比率	金额	比率
远光软件	11,010.12	8.61%	8,634.34	7.32%
汉得信息	6,996.04	2.44%	5,981.16	2.57%
宇信科技	13,695.03	6.40%	12,923.47	7.96%
思特奇	3,097.27	3.93%	3,059.18	4.13%
赛意信息	3,428.34	3.77%	3,368.26	4.75%
科蓝软件	2,523.75	3.35%	2,155.72	3.22%
算术平均	-	4.75%	-	4.99%
本公司	1,093.07	3.73%	1,003.48	3.62%

②房租物业水电费

单位：万元

房租物业水电费	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比率	金额	比率	金额	比率
远光软件			未披露	未披露	未披露	未披露
汉得信息			344.63	0.29%	1,237.49	0.45%
宇信科技	994.18	0.33%	417.09	0.39%	1,057.03	0.40%
思特奇			163.55	0.69%	147.05	0.17%
赛意信息			508.89	0.95%	1,025.52	0.95%
科蓝软件			817.16	2.22%	1,909.95	2.05%
算术平均		0.33%	-	0.91%	-	0.80%
本公司	576.09	1.36%	314.90	3.27%	552.04	1.50%

续：

房租物业水电费	2018 年度		2017 年度	
	金额	比率	金额	比率
远光软件	未披露	未披露	未披露	未披露
汉得信息	1,664.97	0.58%	1,691.50	0.73%
宇信科技	1,057.05	0.49%	1,080.63	0.67%
思特奇	165.71	0.21%	155.98	0.21%
赛意信息	823.60	0.91%	435.37	0.61%
科蓝软件	1,056.54	1.40%	727.30	1.08%
算术平均	-	0.72%	-	0.66%
本公司	472.68	1.61%	460.47	1.66%

③办公费

单位：万元

办公费	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比率	金额	比率	金额	比率
远光软件			未披露	未披露	未披露	未披露
汉得信息			446.41	0.38%	1,655.58	0.61%
宇信科技	648.01	0.22%	287.72	0.27%	648.73	0.24%
思特奇			未披露	未披露	未披露	未披露
赛意信息			278.04	0.52%	516.13	0.48%
科蓝软件			204.86	0.56%	469.49	0.50%
算术平均		0.22%	-	0.43%	-	0.46%
本公司	180.81	0.43%	93.89	0.98%	206.93	0.56%

续：

办公费	2018 年度		2017 年度	
	金额	比率	金额	比率
远光软件	未披露	未披露	未披露	未披露
汉得信息	1,234.99	0.43%	1,289.44	0.55%
宇信科技	744.73	0.35%	800.19	0.49%
思特奇	未披露	未披露	未披露	未披露
赛意信息	326.44	0.36%	173.29	0.24%
科蓝软件	381.54	0.51%	337.70	0.50%
算术平均	-	0.41%	-	0.45%
本公司	165.52	0.56%	233.76	0.84%

④折旧与摊销

单位：万元

折旧与摊销	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比率	金额	比率	金额	比率
远光软件			496.64	0.77%	1,044.64	0.67%
汉得信息			3,575.18	3.01%	5,230.07	1.92%
宇信科技	1,854.68	0.62%	1,036.10	0.96%	2,210.71	0.83%
思特奇			115.36	0.48%	259.73	0.30%
赛意信息			274.12	0.51%	563.61	0.52%
科蓝软件			391.72	1.06%	537.52	0.58%
算术平均		0.62%	-	1.13%	-	0.80%
本公司	126.76	0.30%	67.60	0.70%	149.35	0.41%

续：

折旧与摊销	2018 年度		2017 年度	
	金额	比率	金额	比率
远光软件	2,016.05	1.58%	1,797.20	1.52%
汉得信息	3,908.77	1.36%	2,630.02	1.13%
宇信科技	2,237.70	1.05%	2,313.76	1.42%
思特奇	179.99	0.23%	105.80	0.14%
赛意信息	393.84	0.43%	310.55	0.44%
科蓝软件	167.99	0.22%	123.58	0.18%
算术平均	-	0.81%	-	0.81%
本公司	164.41	0.56%	151.04	0.55%

2017-2019 年，公司管理费用率为 7.55%、8.11%和 7.43%，较同行业可比上市公司算术平均低 1.48 个百分点、0.72 个百分点和 1.24 个百分点，主要系职工薪酬费用率较低，原因为：（1）公司规模相较同行业可比上市公司小，管理机构较为精简，所需管理人员人数较少；（2）同行业可比上市公司总部位于珠海、上海、北京、广州等地区，均属经济发达地区，当地整体薪酬水平较高。公司总部位于济南，因地区收入水平差异影响导致公司与同行业可比上市公司人均薪酬差异。

此外，公司折旧与摊销费用率低于同行业可比上市公司算术平均水平，主要

系公司为轻资产管理，房屋全部为租赁，无土地使用权，而同行业可比上市公司除科蓝软件外，均有房屋建筑物，除思特奇和赛意信息外，均有土地使用权，故公司折旧与摊销费用率较低。

综上，2017-2019 年，公司管理费用率较同行业可比公司算术平均低 1.48 个百分点、0.72 个百分点和 1.24 个百分点，主要系公司管理机构及人员精简，人工成本相对较低所致。

3、研发费用率

报告期内，公司与同行业可比上市公司研发费用率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	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	10.51%	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%
算术平均	10.51%	14.13%	13.35%	12.64%	12.79%
本公司	12.25%	19.79%	10.63%	11.67%	11.41%

（1）研发费用率整体对比

2017-2019 年，公司研发费用率分别为 11.41%、11.67%和 10.63%，较同行业可比上市公司算术平均低 1.38 个百分点、0.97 个百分点和 2.72 个百分点（公司研发费用率处于中位水平），公司在保持原有领域优势的基础上，投入大量研发费用跟踪新技术及新的软件产品，符合行业特征和自身实际。

（2）与同行业可比上市公司明细科目费用率对比

公司研发费用主要由职工薪酬等构成，与同行业可比上市公司职工薪酬费用率对比如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2020 年 1-6 月		2019 年度	
	金额	比率	金额	比率	金额	比率
远光软件			14,092.43	21.72%	26,226.13	16.76%

汉得信息			10,845.25	9.12%	27,309.40	10.03%
宇信科技	26,300.23	8.82%	8,336.61	7.74%	24,901.40	9.39%
思特奇			2,907.75	12.21%	12,658.41	14.72%
赛意信息			5,133.85	9.56%	8,185.49	7.61%
科蓝软件			4,812.52	13.07%	10,056.07	10.77%
算术平均		8.82%	-	12.24%	-	11.55%
本公司	4,682.08	11.09%	1,720.47	17.94%	3,082.72	8.38%

续：

项目	2018 年度		2017 年度	
	金额	比率	金额	比率
远光软件	22,705.85	17.76%	22,098.90	18.74%
汉得信息	22,430.26	7.83%	20,654.99	8.88%
宇信科技	15,961.50	7.46%	11,280.97	6.95%
思特奇	12,309.63	15.63%	12,640.25	17.08%
赛意信息	6,476.02	7.12%	3,670.86	5.18%
科蓝软件	7,505.37	9.96%	7,274.77	10.85%
算术平均	-	10.96%	-	11.28%
本公司	2,473.55	8.44%	2,362.15	8.53%

2017-2019 年，公司职工薪酬费用率分别为 8.53%、8.44%和 8.38%，较同行业可比上市公司算术平均低 2.75 个百分点、2.52 个百分点和 3.17 个百分点，主要系同行业可比上市公司总部位于珠海、上海、北京、广州等地区，均属经济发达地区，当地整体薪酬水平较高，公司总部位于济南，地区收入水平差异导致公司与可比上市公司人均薪酬差异。

综上，2017-2019 年，公司研发费用率分别为 11.41%、11.67%和 10.63%，较同行业可比上市公司算术平均低 1.38 个百分点、0.97 个百分点和 2.72 个百分点，主要系公司研发薪酬成本相对较低所致。整体来看，软件企业在保持原有领域优势的基础上，均需投入大量研发费用跟踪新技术及新的软件产品，符合行业特征。

综上，2017-2019 年，公司销售费用率较同行业可比上市公司算术平均低 4.84 个百分点、3.85 个百分点和 5.49 个百分点，主要系公司客户集中度较高，地区

分布较集中，采取聚焦战略客户、聚焦优势业务的策略，销售薪酬成本相对较低等诸多因素构成；公司管理费用率较同行业可比上市公司算术平均低 1.48 个百分点、0.72 个百分点和 1.24 个百分点，主要系公司管理机构及人员精简，管理薪酬成本相对较低所致；公司研发费用率较同行业可比上市公司算术平均低 1.38 个百分点、0.97 个百分点和 2.72 个百分点，主要系研发薪酬成本相对较低所致。因此，2017-2019 年公司期间费用率低于同行业可比上市公司原因合理。由此导致 2017-2019 年，在公司毛利率低于同行业可比上市公司的情况下，销售净利率高于同行业可比上市公司，原因合理。

（二）发行人净利率变动趋势与同行业可比公司背离的原因

报告期内，公司与同行业可比上市公司销售净利率对比情况如下：

公司名称	2020 年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
远光软件	15.54%	12.66%	14.15%	14.68%	14.13%
汉得信息	-	2.22%	3.17%	13.55%	13.11%
宇信科技	15.19%	11.52%	10.30%	9.22%	11.66%
思特奇	-	-3.67%	10.27%	10.96%	8.84%
赛意信息	12.55%	8.45%	6.22%	13.14%	14.25%
科蓝软件	-	-5.38%	4.94%	5.59%	5.98%
算术平均	14.43%	4.30%	8.17%	11.19%	11.33%
本公司	19.76%	17.33%	15.98%	11.42%	15.38%
算术平均（2020 年 1-6 月剔除思特奇、科蓝软件后，其他各期末剔除）	14.43%	8.71%	8.17%	11.19%	11.33%
本公司（2018 年度剔除合肥朗霁商誉减值、清恒能源坏账准备及前次 IPO 申报中介机构费用后）	19.76%	17.33%	15.98%	15.31%	15.38%

注：1、同行业可比上市公司数据取自其招股说明书或定期报告。2、截至本落实函回复签署日，除宇信科技外其他同行业可比上市公司未披露 2020 年年报，远光软件、赛意信息 2020 年度销售净利率根据业绩快报的归属于上市公司净利润计算。

未剔除特殊因素：由上表可知（“算术平均”行和“本公司”行），（1）2018 年度较 2017 年度，公司销售净利率下降 3.96 个百分点，同行业可比上市公司销售净利率算术平均值下降 0.14 个百分点，但公司销售净利率下降幅度较大；

（2）2019 年度较 2018 年度，公司销售净利率提高 4.56 个百分点，同行业可比上市公司算术平均水平下降 3.02 个百分点，两者出现背离；（3）2020 年 1-6 月较 2019 年度，公司销售净利率提高 1.35 个百分点，同行业可比上市公司算术平均水平下降 3.87 个百分点，两者出现背离；（4）2020 年度较 2019 年度，公司与同行业可比上市公司销售净利率可比口径下分别提高 3.78 个百分点、4.21 个百分点（同行业可比上市公司仅计算已披露业绩快报的远光软件、赛意信息和已披露年度报告的字信科技的销售净利率算术平均变动），提高幅度相近，未出现背离。

剔除特殊因素：（1）公司 2018 年度存在特殊因素，即合肥朗霁商誉减值、清恒能源坏账准备及前次 IPO 申报中介机构费用三大事项合计减少净利润 1,141.88 万元，如加回该减少的净利润，2018 年度销售净利率将提高至 15.31%。

（2）同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月存在特殊因素，即思特奇、科蓝软件营业收入季节性特征较为明显，上半年确认收入较少，销售净利率水平偏低，如果剔除思特奇、科蓝软件，同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月提高至 8.71%。考虑公司 2018 年度存在特殊因素及同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月存在特殊因素后，销售净利率如上表“算术平均（2020 年 1-6 月剔除思特奇、科蓝软件后，其他各期未剔除）”行和“本公司（2018 年度剔除合肥朗霁商誉减值、清恒能源坏账准备及前次 IPO 申报中介机构费用后）”行所示。除 2019 年度外，公司与同行业可比上市公司其余期间销售净利率较上年度的变动趋势均一致，2019 年度主要系汉得信息、赛意信息销售净利率降幅较大，公司与其余四家同行业可比上市公司变动方向背离，但公司 2019 年销售净利率较 2018 年提高 0.67 个百分点，该四家同行业可比上市公司算术平均水平降低 0.20 个百分点（2018 年度、2019 年度该四家销售净利率算术平均水平分别为 10.11%、9.92%），均变动较小。

因此，下面就 2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月销售净利率变动趋势背离详细分析如下（因 2018 年度公司销售净利率下降幅度较大，同样予以分析）：

1、2018 年度销售净利率变动

（1）公司销售净利率下降的原因

2018 年度公司销售净利率为 11.42%，较 2017 年度降低 3.96 个百分点，主要原因系：

①合肥朗霁经营业绩不达预期，公司在合并报表层面对收购合肥朗霁产生的商誉计提减值准备 586.39 万元；②清恒能源未能及时回款且其涉及多起诉讼，公司对应收清恒能源的 363.42 万元款项全额计提减值准备；③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。剔除上述因素后，2018 年销售净利率为 15.31%；较之于 2017 年度销售净利率（15.38%），下降 0.07 个百分点，变动较小。

（2）同行业可比上市公司销售净利率变动原因

2018 年度，同行业可比上市公司销售净利率算术平均为 11.19%，较 2017 年度降低 0.14 个百分点，变动较小。

因此，①2018 年度公司销售净利率：剔除影响公司 2018 年销售净利率变动的特殊因素后（合肥朗霁商誉减值、清恒能源坏账准备及前次 IPO 申报中介机构费用三大事项），2018 年度销售净利率提高至 15.31%，较 2017 年度销售净利率 15.38%，公司销售净利率下降 0.07 个百分点；②2018 年度同行业可比上市公司销售净利率算术平均：同行业可比上市公司销售净利率算术平均水平下降 0.14 个百分点。公司与同行业可比上市公司销售净利率均下降幅度较小，符合同行业可比上市公司的变动趋势。

2、2019 年度销售净利率变动

（1）公司销售净利率提高的原因

2019 年度公司销售净利率为 15.98%，较 2018 年度提高 4.56 个百分点，主要系毛利率、期间费用率、资产减值损失（含信用减值损失）的综合影响：毛利率下降，对销售净利率增加起到反向作用；期间费用率下降，资产减值损失（含信用减值损失）减少，对销售净利率增加起到正向作用，主要原因如下：

①毛利率变动

2019 年度公司毛利率为 37.63%，较 2018 年度下降 2.39 个百分点，导致销售净利率下降，主要原因：职工薪酬水平提高以及部分项目由于客户需求变动导致人工投入增加等所致，2019 年度技术服务毛利率为 36.54%，较 2018 年度下降 8.96 个百分点。

②期间费用率变动

2019 年度公司期间费用率为 21.47%，较 2018 年度下降 3.35 个百分点，导致销售净利率提高。2019 年度期间费用率下降的主要原因：

A、2019 年度销售费用率较 2018 年度下降 1.65 个百分点。因拓展保险领域普联偿二代 XBRL 编报系统软件相关业务，2018 年度发生业务咨询费金额较大，随公司业务拓展能力提高，2019 年度未再发生相关咨询费。

B、2019 年度研发费用率较 2018 年度下降 1.04 个百分点。

③资产减值损失（含信用减值损失）变动影响

2019 年度资产减值损失（含信用减值损失）占营业收入的比例为-0.47%，较 2018 年度下降 3.56 个百分点，导致销售净利率提高。2019 年度资产减值损失占比下降，主要原因系 2018 年度资产减值损失发生额较大，2018 年度资产减值损失金额较大的原因主要系上述“1、2018 年度销售净利率变动”中的合肥朗霁商誉减值、清恒能源坏账准备及前次 IPO 申报中介机构费用三大事项。

因此，2019 年度公司销售净利率为 15.98%，较 2018 年度提高 4.56 个百分点，主要系毛利率、期间费用率、资产减值损失（含信用减值损失）等因素综合影响；剔除影响 2018 年销售净利率变动的商誉减值、坏账准备及中介机构费用等特殊因素后，2019 年销售净利率较 2018 年提高 0.67 个百分点，变动较小。

（2）同行业可比上市公司销售净利率变动原因

2019 年度同行业可比上市公司销售净利率算术平均为 8.17%，较 2018 年度下降 3.02 个百分点，主要原因系汉得信息、赛意信息销售净利率分别下降 10.38 个百分点、6.92 个百分点，具体分析如下：

①汉得信息销售净利率下降的主要原因

根据汉得信息 2019 年年度报告，销售净利率下降的主要原因：

A、毛利率下降：a、软件实施收入为汉得信息最大的收入来源，2019 年度占主营业务收入的比重为 66.05%，受外部经济环境以及企业级 IT 服务市场变化的影响，来自国内 ERP 领域的需求出现了放缓的迹象，使得软件实施收入增速整体放缓，同比下降 7.08%，营业收入（合计）亦下降 4.95%。b、营业成本提高：为适应企业客户不断发展的 IT 需求，公司持续丰富完善自身信息化咨询服务能力，对员工专业能力和综合素质提出了更高的要求，同时受实施项目范围及地点扩大影响，使得人力成本及员工差旅成本增长较快，营业成本提高 2.68%。因此，营业收入下降和营业成本提高导致毛利率下降 5.16 个百分点。

B、研发费用率提高：2019 年度，公司继续基于行业深度拓展，优化面向客户的服务架构，并针对性发展自有产品和自有业务，研发成本进一步增加，研发费用率提高 2.17 个百分点。

C、投资收益减少：2017 年度、2018 年度，因汉得信息对子公司持股比例下降产生投资收益分别为 5,565.16 万元、9,971.47 万元，导致 2017 年度、2018 年度销售净利率分别提高 2.39 个百分点、3.48 个百分点。

②赛意信息销售净利率下降的主要原因

根据赛意信息 2019 年年度报告，销售净利率下降的主要原因：

A、毛利率下降：泛 ERP 业务收入为赛意信息最大的收入来源，2019 年度占营业收入的比重为 65.15%，年内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水平波动，使得年内该业务毛利率受到的影响，同比下降 5.98 个百分点，综合毛利率亦下降 3.85 个百分点。

B、销售费用率提高：为加强业务拓展，增加销售员工人数导致职工薪酬和差旅费用增加，导致销售费用率提高 1.38 个百分点。

C、管理费用率提高：管理人员职工薪酬福利、股份支付费用以及房租水电费增加，导致管理费用率提高 0.55 个百分点。

D、研发费用率提高：研发创新领域投入增加，导致研发费用率提高 0.46 个百分点。

因此，①2019 年度公司销售净利率：剔除影响公司 2018 年销售净利率变动的特殊因素后（合肥朗霁商誉减值、清恒能源坏账准备及前次 IPO 申报中介机构费用三大事项），2018 年度销售净利率提高至 15.31%，2019 年公司销售净利率较 2018 年度提高 0.67 个百分点；②2019 年度同行业可比上市公司销售净利率算术平均：剔除汉得信息、赛意信息后，其余四家同行业可比上市公司 2018 年度销售净利率为 10.11%，2019 年度销售净利率为 9.92%，2019 年度较 2018 年度降低 0.20 个百分点。公司与其余四家同行业可比上市公司销售净利率变动方向背离，但变动幅度均较小。

3、2020 年 1-6 月销售净利率变动

（1）公司销售净利率提高的原因

2020 年 1-6 月公司销售净利率为 17.33%，较 2019 年度提高 1.35 个百分点，主要系毛利率、期间费用率、资产减值损失（含信用减值损失）、其他收益和投资收益的综合影响：毛利率提高，资产减值损失（含信用减值损失）增加净利润，其他收益和投资收益占营业收入的比例提高，对销售净利率增加起到正向作用；期间费用率提高，对销售净利率增加起到反向作用，主要原因如下：

①毛利率变动

2020 年 1-6 月公司毛利率为 48.85%，较 2019 年度提高 11.22 个百分点，导致销售净利率提高，主要原因如下：

A、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，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 年度毛利率为 40.35%，2020 年 1-6 月较 2019 年度提升 8.50 个百分点。

B、2020 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。

②期间费用变动

2020 年 1-6 月公司期间费用率为 36.29%，较 2019 年度提高 14.82 个百分点，导致销售净利率下降。2020 年 1-6 月期间费用率提高，主要系公司营业收入具有季节性特征，即第四季度营业收入占全年营业收入比例较高，而费用在全年相对均匀发生，故期间费用率提高。

③资产减值损失（含信用减值损失）变动

2020 年 1-6 月公司资产减值损失（含信用减值损失）占营业收入的比例为 2.00%，较 2019 年度提高 2.47 个百分点，导致销售净利率提高。2020 年 1-6 月资产减值损失（含信用减值损失）占营业收入的比例提高，主要系 2020 年 6 月末应收账款账面余额减少，且 1 年以内账龄应收账款占比提高，冲回坏账准备 357.76 万元。

④其他收益和投资收益变动

2020 年 1-6 月公司其他收益和投资收益占营业收入的比例合计为 4.27%，较 2019 年度提高 1.90 个百分点，导致销售净利率提高。2020 年 1-6 月其他收益和投资收益占营业收入的比例提高，主要系公司营业收入具有季节性特征所致。

因此，2020 年 1-6 月公司销售净利率为 17.33%，较 2019 年度提高 1.35 个百分点，主要系毛利率、期间费用率、资产减值损失（含信用损失）、其他收益和投资收益的综合影响。

（2）同行业可比上市公司销售净利率变动原因

同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月销售净利率算术平均为 4.30%，较 2019 年度下降 3.87 个百分点，主要原因系思特奇、科蓝软件营业收入季节性特征（第四季度营业收入占全年营业收入比例较高）较为明显所致，销售净利率分别下降 13.94 个百分点、10.32 个百分点；2017-2020 年，公司与同行业可比上市公司第四季度和第一、二季度营业收入占全年营业收入的占比如下表所示：

单位：%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	第四季度	第一、二季度	第四季度	第一、二季度	第四季度	第一、二季度	第四季度	第一、二季度
远光软件	41.87	38.36	39.64	40.40	32.73	45.58	31.47	44.45

汉得信息			17.89	58.87	26.38	45.81	31.44	41.06
宇信科技	45.59	36.13	41.81	40.23	50.36	35.44	45.55	31.87
思特奇			47.80	34.04	50.98	30.56	52.99	29.70
赛意信息	31.25	38.46	29.35	44.78	32.60	39.73	29.90	45.54
科蓝软件			49.21	30.05	58.31	28.31	56.86	30.02
本公司	66.35	22.80	64.29	31.85	76.73	17.02	70.00	21.92

注：1、同行业可比上市公司数据取自其招股说明书或定期报告。2、截至本落实函回复签署日，除宇信科技外其他同行业可比上市公司未披露 2020 年年报，远光软件、赛意信息 2020 年度第四季度营业收入占比根据业绩快报的全年营业收入与定期报告披露的营业收入计算。

由上表可知，2017-2019 年度，思特奇上半年营业收入占比分别为 29.70%、30.56%和 34.04%；科蓝软件上半年营业收入占比分别为 30.02%、28.31%和 30.05%，是六家同行业可比上市公司中营业收入季节性特征最为明显的两家，收入集中在第四季度，上半年收入确认较少，期间费用在各季度发生相对均衡，上半年利润较低，因此这两家 2020 年 1-6 月销售净利率下降较为明显，拉低了整体销售净利率水平。2020 年 1-6 月同行业可比上市公司销售净利率算术平均为 8.71%（剔除思特奇和科蓝软件后），较 2019 年度同行业可比上市公司销售净利率算术平均 8.17%（2019 年度未剔除思特奇、科蓝软件），提高 0.54 个百分点。如 2019 年度和 2020 年 1-6 月同行业可比公司均剔除思特奇、科蓝软件，2020 年 1-6 月同行业可比上市公司销售净利率算术平均为 8.71%，较 2019 年度同行业可比上市公司销售净利率算术平均 8.46%，提高 0.25 个百分点。

因此，①2020 年 1-6 月公司销售净利率：2020 年 1-6 月公司销售净利率为 17.33%，较 2019 年度提高 1.35 个百分点；②2020 年 1-6 月同行业可比上市公司销售净利率算术平均：2020 年 1-6 月同行业可比上市公司销售净利率算术平均水平为 8.71%（剔除思特奇、科蓝软件后），较 2019 年度的 8.17%（2019 年度未剔除思特奇、科蓝软件）提高 0.54 个百分点。公司与同行业可比上市公司销售净利率均提高，公司销售净利率提高幅度较同行业可比上市公司高 0.81 个百分点，销售净利率变动方向一致。

综上，（1）销售净利率基数对比：2017-2019 年，公司销售净利率较同行业可比上市公司算术平均高 4.05 个百分点、0.23 个百分点和 7.81 个百分点，主要系公司期间费用率较同行业可比上市公司算术平均低 8.59 个百分点、6.06 个百

分点和 10.38 个百分点所致。原因如下：

①公司销售费用率较同行业可比上市公司算术平均低 4.84 个百分点、3.85 个百分点和 5.49 个百分点，主要系公司客户集中度较高，地区分布较集中，采取聚焦战略客户、聚焦优势业务的策略，销售薪酬成本相对较低等诸多因素构成（公司、同行业可比上市公司的销售费用率受产品结构影响较小）。②公司管理费用率较同行业可比上市公司算术平均低 1.48 个百分点、0.72 个百分点和 1.24 个百分点，主要系公司管理机构及人员精简，管理薪酬成本相对较低所致。③公司研发费用率较同行业可比上市公司算术平均低 1.38 个百分点、0.97 个百分点和 2.72 个百分点，主要系研发薪酬成本相对较低所致。

因此，2017-2019 年，公司期间费用率较同行业可比上市公司算术平均低 8.59 个百分点、6.06 个百分点和 10.38 个百分点，原因合理。由此导致报告期内，在公司毛利率低于同行业可比上市公司的情况下，销售净利率高于同行业可比上市公司，原因合理。

（2）销售净利率变动趋势（含变动幅度）对比：2018 年度公司销售净利率（剔除 2018 年度三项特殊因素后）变动趋势基本符合同行业可比上市公司算术平均变动趋势；2019 年度公司与同行业可比上市公司销售净利率变动方向背离（公司剔除 2018 年度三项特殊因素后，同行业可比上市公司 2019 年度剔除汉得信息、赛意信息），但变动幅度均较小；2020 年 1-6 月公司销售净利率提高 1.35 个百分点，同行业可比上市公司销售净利率提高 0.54 个百分点（同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月剔除思特奇和科蓝软件，2019 年度未剔除思特奇和科蓝软件），公司销售净利率提高幅度较同行业可比上市公司高 0.81 个百分点，销售净利率变动方向一致；2020 年度公司与同行业可比上市公司销售净利率变动趋势未出现背离。原因如下：

①2018 年度销售净利率对比：剔除特殊影响因素（2018 年度剔除合肥朗霁商誉减值、清恒能源坏账准备及前次 IPO 申报中介机构费用，即净利润加回这三项）后，2018 年度，公司销售净利率为 15.31%，较 2017 年度下降 0.07 个百分点，下降幅度较小；2018 年度，同行业可比上市公司销售净利率算术平均为 11.19%，较 2017 年度降低 0.14 个百分点，下降幅度较小。故公司与同行业可比

上市公司销售净利率均下降幅度较小，2018 年度公司及同行业可比上市公司销售净利率变动趋势一致。

②2019 年度销售净利率对比：2019 年度，公司销售净利率为 15.98%，较 2018 年度（剔除三项特殊因素后，2018 年度销售净利率为 15.31%）提高 0.67 个百分点，变动较小；2019 年度，剔除主要因毛利率下降，研发费用率提高、投资收益减少导致业绩降幅明显的汉得信息以及因毛利率下降、期间费用率提高导致业绩降幅明显的赛意信息后，同行业可比上市公司销售净利率为 9.92%，该四家同行业可比上市公司 2018 年度销售净利率为 10.11%，2019 年度较 2018 年度降低 0.20 个百分点，变动较小。故公司与同行业可比上市公司销售净利率变动方向背离，但变动幅度均较小。

③2020 年 1-6 月销售净利率对比：2020 年 1-6 月，公司销售净利率为 17.33%，较 2019 年度提高 1.35 个百分点，增幅较小；2020 年 1-6 月，因思特奇和科蓝软件在同行业可比上市公司中营业收入季节性特征最为明显，收入集中在第四季度，上半年收入确认较少，期间费用在各季度发生相对均衡，上半年利润较低，2020 年 1-6 月销售净利率下降较为明显，故剔除，剔除后，2020 年 1-6 月同行业可比上市公司算术平均为 8.71%，较 2019 年提高 0.54 个百分点（2019 年度未剔除思特奇、科蓝软件），增幅较小。故公司与同行业可比上市公司销售净利率均增幅较小，2020 年 1-6 月公司及同行业可比上市公司销售净利率均提高，公司销售净利率提高幅度较同行业可比上市公司高 0.81 个百分点，销售净利率变动方向一致。

④2020 年度销售净利率对比：2020 年度较 2019 年度，公司与同行业可比上市公司销售净利率可比口径下分别提高 3.78 个百分点、4.21 个百分点（同行业可比上市公司仅计算已披露业绩快报的远光软件、赛意信息和已披露年度报告的字信科技的销售净利率算术平均变动），增幅相近，未出现背离。

因此，2017-2019 年，公司销售净利率较同行业可比上市公司算术平均高 4.05 个百分点、0.23 个百分点和 7.81 个百分点，原因合理。2018 年度发行人销售净利率（剔除 2018 年度三项特殊因素后）变动趋势基本符合同行业可比上市公司算术平均变动趋势；2019 年度公司与同行业可比上市公司销售净利率变动方向

背离（公司剔除 2018 年度三项特殊因素后，同行业可比上市公司 2019 年度剔除汉得信息、赛意信息），但变动幅度均较小；2020 年 1-6 月公司销售净利率提高 1.35 个百分点，同行业可比上市公司销售净利率提高 0.54 个百分点（同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月剔除思特奇和科蓝软件，2019 年度未剔除思特奇和科蓝软件），公司销售净利率提高幅度较同行业可比上市公司高 0.81 个百分点，销售净利率变动方向一致；2020 年度公司与同行业可比上市公司销售净利率变动趋势未出现背离。

【保荐机构及申报会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

1、查询同行业可比上市公司定期报告、招股说明书；根据同行业可比上市公司披露的财务数据，计算其 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月的毛利率、销售净利率、期间费用率数据，形成公司及同行业可比上市公司毛利率、销售净利率、期间费用率计算表；查询发行人及同行业可比上市公司所处区域在岗职工平均工资，形成发行人及同行业可比上市公司所处区域在岗职工平均工资统计表；访谈发行人的高管人员，了解公司销售费用、管理费用及研发费用变动的原因，形成访谈记录；对发行人的主要客户进行走访、函证，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年，走访（或函证）客户的比例分别为 68.58%、68.03%、70.10%和 76.25%，取得走访记录、函证（函证、走访情况见下表）；查询公司的重要客户或重要项目的销售合同、收入确认资料，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年，核查比例分别为 67.85%、77.51%、74.29%和 72.52%（销售合同、收入确认资料核查情况见下表）；分析公司影响销售费用变动的主要项目，包括职工薪酬、差旅费、业务招待费及咨询服务费，形成销售费用分析明细表；分析公司影响管理费用变动的主要项目，包括职工薪酬、房租物业水电费、办公费及中介咨询费，形成管理费用分析明细表；检查公司研发费用管理资料包括项目立项、预算、过程管理、验收等资料，取得研发费用管理及核算资料。

对收入的走访、函证核查情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年	2017 年	取得证据
函证（或走访）客	32,185.422	25,779.63	19,945.74	18,994.57	函证、走访

户确认的收入金额					资料
查询销售合同、收入确认文件确认的收入金额	30,610.97	27,322.46	22,724.63	18,792.71	销售合同、验收文件
营业收入	42,210.39	36,777.16	29,319.41	27,696.24	-
函证（或走访）客户的收入占比	76.25%	70.10%	68.03%	68.58%	-
查询销售合同、收入确认文件的收入占比	72.52%	74.29%	77.51%	67.85%	-

2、查询同行业可比公司定期报告、2020 年度业绩快报、业绩预告；计算公司及同行业可比公司销售净利率、毛利率、期间费用率等比率，形成财务指标对比明细表；查阅影响公司 2018 年度销售净利率的资料，包括商誉减值准备、清恒能源坏账准备及前次 IPO 中介机构费用，取得商誉评估报告、清恒能源工商查询信息及前次 IPO 相关合同；取得发行人报告期内的审计报告、财务报表；分析同行业可比上市公司销售净利率变动情况及原因；结合发行人的经营情况分析销售净利率变动的原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、2017-2019 年，发行人销售费用率较同行业可比公司算术平均低 4.84 个百分点、3.85 个百分点和 5.49 个百分点，主要系发行人客户集中度较高，地区分布较集中，采取聚焦战略客户、聚焦优势业务的策略，销售薪酬成本相对较低等诸多因素构成（发行人、同行业可比上市公司的销售费用率受产品结构影响较小）；发行人管理费用率较同行业可比公司算术平均低 1.48 个百分点、0.72 个百分点和 1.24 个百分点，主要系发行人管理机构及人员精简，管理薪酬成本相对较低所致；发行人研发费用率较同行业可比公司算术平均低 1.38 个百分点、0.97 个百分点和 2.72 个百分点，主要系研发薪酬成本相对较低所致。因此，2017-2019 年发行人期间费用率低于同行业可比上市公司原因合理。由此导致 2017-2019 年，发行人毛利率低于同行业可比上市公司，销售净利率高于同行业可比上市公司。

2、（1）销售净利率基数对比：2017-2019 年，发行人销售净利率较同行业

可比上市公司算术平均高 4.05 个百分点、0.23 个百分点和 7.81 个百分点，主要系发行人期间费用率较同行业可比上市公司算术平均低 8.59 个百分点、6.06 个百分点和 10.38 个百分点所致。原因如下：

①发行人销售费用率较同行业可比上市公司算术平均低 4.84 个百分点、3.85 个百分点和 5.49 个百分点，主要系发行人客户集中度较高，地区分布较集中，采取聚焦战略客户、聚焦优势业务的策略，销售薪酬成本相对较低等诸多因素构成（发行人、同行业可比上市公司的销售费用率受产品结构影响较小）。②发行人管理费用率较同行业可比上市公司算术平均低 1.48 个百分点、0.72 个百分点和 1.24 个百分点，主要系发行人管理机构及人员精简，管理薪酬成本相对较低所致。③发行人研发费用率较同行业可比上市公司算术平均低 1.38 个百分点、0.97 个百分点和 2.72 个百分点，主要系研发薪酬成本相对较低所致。

因此，2017-2019 年，发行人期间费用率较同行业可比上市公司算术平均低 8.59 个百分点、6.06 个百分点和 10.38 个百分点，原因合理。由此导致报告期内，在发行人毛利率低于同行业可比上市公司的情况下，销售净利率高于同行业可比上市公司，原因合理。

（2）销售净利率变动趋势（含变动幅度）对比：2020 年度发行人与同行业可比上市公司销售净利率变动趋势未出现背离，2019 年度公司与同行业可比上市公司销售净利率变动方向背离，但变动幅度均较小，2018 年度、2020 年 1-6 月，发行人销售净利率变动趋势基本符合同行业可比上市公司算术平均变动趋势。原因如下：

①2018 年度销售净利率对比：剔除特殊影响因素（2018 年度剔除合肥朗霁商誉减值、清恒能源坏账准备及前次 IPO 申报中介机构费用，即净利润加回这三项）后，2018 年度，发行人销售净利率为 15.31%，较 2017 年度下降 0.07 个百分点，下降幅度较小；2018 年度，同行业可比上市公司销售净利率算术平均为 11.19%，较 2017 年度低 0.14 个百分点，下降幅度较小。故发行人与同行业可比上市公司销售净利率均下降幅度较小，2018 年度发行人及同行业可比上市公司销售净利率变动趋势一致。

②2019 年度销售净利率对比：2019 年度，发行人销售净利率为 15.98%，较

2018 年度（剔除三项特殊因素后，2018 年度销售净利率为 15.31%）提高 0.67 个百分点，变动较小；2019 年度，剔除主要因毛利率下降，研发费用率提高、投资收益减少导致业绩降幅明显的汉得信息以及因毛利率下降、期间费用率提高导致业绩降幅明显的赛意信息后，同行业可比上市公司销售净利率为 9.92%，该四家同行业可比上市公司 2018 年度销售净利率为 10.11%，2019 年度较 2018 年度降低 0.20 个百分点，变动较小。故 2019 年度公司与同行业可比上市公司销售净利率变动方向背离，但变动幅度均较小。

③2020 年 1-6 月销售净利率对比：2020 年 1-6 月，发行人销售净利率为 17.33%，较 2019 年度提高 1.35 个百分点，增幅较小；2020 年 1-6 月，因思特奇和科蓝软件在同行业可比上市公司中营业收入季节性特征最为明显，收入集中在第四季度，上半年收入确认较少，期间费用在各季度发生相对均衡，上半年利润较低，2020 年 1-6 月销售净利率下降较为明显，故剔除，剔除后，2020 年 1-6 月同行业可比上市公司算术平均为 8.71%，较 2019 年提高 0.54 个百分点，增幅较小。2020 年 1-6 月发行人销售净利率提高 1.35 个百分点，同行业可比上市公司销售净利率提高 0.54 个百分点（同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月剔除思特奇和科蓝软件，2019 年度未剔除思特奇和科蓝软件），发行人销售净利率提高幅度较同行业可比上市公司高 0.81 个百分点，销售净利率变动方向一致。

④2020 年度销售净利率对比：2020 年度较 2019 年度，发行人与同行业可比上市公司销售净利率可比口径下分别提高 3.78 个百分点、4.21 个百分点（同行业可比上市公司仅计算已披露业绩快报的远光软件、赛意信息和已披露年度报告的字信科技的销售净利率算术平均变动），增幅相近，未出现背离。

因此，2017-2019 年，发行人销售净利率较同行业可比上市公司算术平均高 4.05 个百分点、0.23 个百分点和 7.81 个百分点，原因合理。2018 年度发行人销售净利率（剔除 2018 年度三项特殊因素后）变动趋势基本符合同行业可比上市公司算术平均变动趋势。2019 年度公司与同行业可比上市公司销售净利率变动方向背离（公司剔除 2018 年度三项特殊因素后，同行业可比上市公司 2019 年度剔除汉得信息、赛意信息），但变动幅度均较小；2020 年 1-6 月发行人销售净利率提高 1.35 个百分点，同行业可比上市公司销售净利率提高 0.54 个百分点（同行业可比上市公司 2020 年 1-6 月剔除思特奇和科蓝软件，2019 年度未剔除思特

奇和科蓝软件），发行人销售净利率提高幅度较同行业可比上市公司高 0.81 个百分点，销售净利率变动方向一致；2020 年度发行人与同行业可比上市公司销售净利率变动趋势未出现背离。

3、保荐机构和申报会计师走访、函证发行人的主要客户；查阅发行人的重要的销售合同、收入确认文件、采购合同；检查发行人资金流水；抽查发行人的成本分配明细表、工资表；对销售费用、管理费用实施分析程序、抽查大额凭证并检查相关合同；查阅研发项目立项、预算、过程管理、验收等资料，取得研发费用管理及核算资料；查阅发行人参股公司的审计报告、商誉评估报告；复核发行人资产减值损失、信用减值损失计算明细表；访谈发行人，了解财务指标变动的原因。

经核查，发行人营业收入、营业成本、销售费用、管理费用、研发费用、资产减值损失（含信用减值损失）、投资收益以及其他收益等财务数据，真实、准确、完整，公允反映了发行人的实际经营情况。

问题三

关于收入。请发行人：（1）根据《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》的规定，补充披露相关信息；（2）说明 2019 年第二季度业绩大幅增长的原因及合理性；（3）补充披露 2020 年第三及第四季度收入、业绩分布情况，如存在重大变化，说明原因及合理性。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）根据《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》的规定，补充披露相关信息

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/四、公司主要会计政策、会计估计/（三）重要会计政策、会计估计的变更/1、重要会计政策变更”部分补充披露如下：

（3）2020 年度会计政策变更

财政部于 2017 年 7 月 5 日发布《企业会计准则第 14 号——收入（2017 年修订）》（财会[2017]22 号）（以下简称“新收入准则”）。根据中国证券监督管理委员会《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》的规定，本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。新收入准则实施对公司在业务模式、合同条款、收入确认等方面不会产生影响。具体收入政策分析详见“第八节 财务会计信息与管理层分析/（一）主要会计政策和会计估计/17、收入确认/（7）执行新收入准则对公司的影响”部分。

实施新收入准则对首次执行日前各年度合并财务报表主要财务指标无影响，即假定本公司自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产等不会发生变化。

（二）说明 2019 年第二季度业绩大幅增长的原因及合理性

2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年各季度营业收入情况如下表：

单位：万元

年份	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	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	2,005.23	4.75	7,617.06	18.05	4,581.79	10.85	28,006.31	66.35

2019 年第二季度营业收入为 10,614.97 万元，与 2017 年、2018 年和 2020 年第二季度收入相比金额较大，主要原因及合理性如下：

公司 2017 年、2018 年和 2020 年第二季度无单笔大于 1,000 万元的合同完工并确认收入。而 2019 年第二季度存在以下大额合同（大额合同指单笔收入金额超过 1,000 万元的合同）完工并确认收入：①中国石油天然气股份有限公司规划总院（以下简称“规划总院”）之中国石油共享服务（财务）实施项目，合同金额为 3,390.00 万元，自 2017 年开始实施，于 2019 年第二季度完工并确认收入 2,845.36 万元；②中国建筑股份有限公司（以下简称“中国建筑”）财务一体化平台资金、财务中台与全业务报账、BI 与数据仓库系统开发实施合同（以下简称“一体化”）的定制开发项目，合同金额为 1,288.00 万元，于 2019 年第二季度完工并确认收入 1,171.39 万元。以上合计收入金额为 4,016.75 万元，是 2019 年第二季度收入较高的主要原因。

2019 年第二季度剔除上述两个大额合同收入后，2017 年、2018 年、2019 年和 2020 年第二季度营业收入分别为 4,068.10 万元、3,993.42 万元、6,598.21 万元和 7,617.06 万元，随业务规模扩大，营业收入不断增加。

综上，2019 年第二季度营业收入大幅增加主要原因系规划总院之中国石油共享服务（财务）实施项目和中国建筑一体化定制开发项目在 2019 年第二季度完工并确认收入，两者合计增加 4,016.75 万元收入；以及公司业务规模不断扩大所致，2019 年第二季度业绩大幅增长的原因具有合理性。

（三）补充披露 2020 年第三及第四季度收入、业绩分布情况，如存在重大变化，说明原因及合理性

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、经营成果分析/（一）公司营业收入构成及变动趋势分析/2、营业收入及利润的季节性波动分析”部分补充披露如下：

（4）2020 年度第三及第四季度收入、业绩分布情况

2020 年第三及第四季度收入、业绩分布情况如下表所示：

单位：万元

年度	2020 年度				2019 年度			
	第三季度		第四季度		第三季度		第四季度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	4,581.79	10.85%	28,006.31	66.35%	1,419.61	3.86%	23,644.48	64.29%
净利润	200.31	2.40%	6,471.38	77.60%	-756.28	-12.87%	6,145.15	104.56%
归属于发行人股东的净利润	200.31	2.40%	6,471.38	77.60%	-755.48	-12.85%	6,145.15	104.55%
扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润	117.03	1.48%	6,373.36	80.48%	-818.60	-14.87%	6,006.51	109.12%

注：比例=当季度收入或净利润/全年收入或净利润。

2020 年第三季度营业收入为 4,581.79 万元，较 2019 年第三季度增加 3,162.17 万元，主要系：①来自 2018 年度新增客户中国建筑、龙湖集团收入增加，新增客户中国海油自 2020 年度开始实现收入，合计增加营业收入 1,246.91 万元；②对中国石油、中国石化的业务规模扩大，合计增加营业收入 799.44 万元。营业收入的增加也使扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润从 2019 年第三季度的-818.60 万元增加至 117.03 万元。

2020 年第四季度营业收入为 28,006.31 万元，较 2019 年第四季度增加 4,361.83 万元，主要系：①来自 2018 年度新增客户中国建筑、龙湖集团收入增加，新增客户中国海油、国家管网自 2020 年度开始实现收入，合计增加营业收入 3,384.86 万元；②对中国石油、中国石化的服务进一步扩大，合计增加营业收入 1,922.21 万元。营业收入的增加也使扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润从 2019 年第四季度的 6,006.51 万元增加至 6,373.36 万元。

【保荐机构、申报会计师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

1、查阅《发行监管问答——关于申请首发企业执行新收入准则相关事项的问答》，了解首发企业执行新收入准则需在招股说明书披露的信息；查阅发行人主要业务合同，了解合同条款变化情况；查阅审计报告，了解执行新收入准则对发行人收入确认、财务指标的影响。

2、查阅发行人收入明细表、审计报告，分析发行人各季度收入变动的原因。

3、查阅发行人审计报告、审阅报告，收入明细表，合同及验收资料，了解并分析 2020 年第三及第四季度收入、业绩分布情况及变动原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、新收入准则实施对发行人在业务模式、合同条款、收入确认等方面不会产生影响。实施新收入准则对首次执行日前各年度合并财务报表主要财务指标无影响，即假定发行人自申报财务报表期初开始全面执行新收入准则，对首次执行日前各年（末）营业收入、归属于公司普通股股东的净利润、资产总额、归属于公司普通股股东的净资产等不会发生变化。

2、2019 年第二季度营业收入大幅增加主要原因系规划总院之中国石油共享服务（财务）实施项目和中国建筑一体化定制开发项目在 2019 年第二季度完工并确认收入，两者合计增加 4,016.75 万元收入；以及公司业务规模不断扩大所致，2019 年第二季度业绩大幅增长的原因具有合理性。通过核查合同、收入确认单据，比较收入确认单据的日期与收入确认期间是否匹配；通过函证或走访报告期内主要客户以及结合合同金额、验收条款、期后回款情况等核查收入确认的真实性、准确性、完整性以及是否存在跨期。2019 年第二季度，核查合同、收入验收单据的比例为 80.07%，函证、走访的比例为 80.78%。经核查，2019 年第二季度营业收入真实、准确、完整，不存在跨期的情形。

3、2020 年第三季度、第四季度较 2019 年同期，营业收入和扣除非经常性损益后归属于发行人股东的净利润均出现增长，主要系：（1）报告期内新增客户中国建筑、龙湖集团、中国海油、国家管网收入增加；（2）对中国石油、中

国石化的业务规模扩大。通过核查合同、收入确认单据，比较收入确认单据的日期与收入确认期间是否匹配；通过函证或走访报告期内主要客户以及结合合同金额、验收条款、期后回款情况等核查收入确认的真实性、准确性、完整性以及是否存在跨期。通过抽查成本计算单、大额人工费用凭证、分析人工薪酬水平变动的合理性等程序，检查成本确认的真实性、准确性、完整性。通过抽查大额费用凭证、进行费用截止性测试，分析各期费用变动的合理性等程序，检查费用确认的真实性、准确性、完整性。2020 年第三季度、第四季度，核查合同、收入验收单据的比例为 61.56%、67.85%，函证、走访的比例为 68.84%、82.78%。经核查，2020 年第三季度、第四季度与 2019 年同期收入、业绩真实、准确、完整，收入确认不存在跨期的情形。

问题四

发行人取得涉密信息系统集成资质（甲级）资质。请发行人说明：（1）依据该资质开展业务情况，并补充披露上市后无法持有相关资质的应对措施，及对发行人业务的影响及风险；（2）就拟上市事项向相关资质发证机关或行业主管部门履行报告程序的合规性，是否存在因未报告拟上市事项而被处罚的法律风险，是否构成本次上市的法律障碍。

请保荐机构、发行人律师进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）依据该资质开展业务情况，并补充披露上市后无法持有相关资质的应对措施，及对发行人业务的影响及风险

发行人现持有国家保密局 2018 年 5 月 23 日核发的《涉密信息系统集成资质证书》（编号 JCJ251800535），资质等级为甲级，业务种类为系统集成/软件开发，适用地域为全国，有效期至 2021 年 5 月 22 日。报告期内，发行人依据该资质所签署的合同仅一项且已履行完毕，该合同的相关情况如下：

签约时间	合同相对方	合同名称	合同内容	合同金额（万元）	当年度发行人营业收入（万元）	当年度营业收入占比
2019.12	重庆望江工业有限公司	《望江工业协同办公系统证书登录集成开发合同书》	软件开发	3.90	36,777.16	0.0106%

发行人已向国家保密局提交申请将上述涉密资质剥离至全资子公司普联数科，如上市后发行人自身或子公司均无法继续持有上述《涉密信息系统集成资质证书》，考虑到过往业务经营对该资质的依赖度较低，且日后亦无涉密业务的重点开拓计划，发行人将不再从事相应业务。

综上，鉴于发行人依据《涉密信息系统集成资质证书》所开展的业务量较少，据此所产生的收入占当年营业收入比例较低，如发行人不再从事依据该资质所开展的业务，也不会对发行人业务造成重大不利影响或风险。

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/第六节 业务与技术/四、主要固定资产与无形资产/（四）发行人主要经营资质”部分补

充披露如下：

发行人拟将上表中第 4 项涉密资质剥离至全资子公司普联数科，但考虑到过往业务经营对该资质的依赖度较低（仅 2019 年存在 3.90 万元的合同额），且日后亦无涉密业务的重点开拓计划，如上市后发行人自身或子公司均无法继续持有上述《涉密信息系统集成资质证书》，发行人将不再从事相应业务，也不会对发行人业务造成重大不利影响或风险。

（二）就拟上市事项向相关资质发证机关或行业主管部门履行报告程序的合规性，是否存在因未报告拟上市事项而被处罚的法律风险，是否构成本次上市的法律障碍

根据《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》第一条、第三条规定，资质单位拟在公开上市后保持涉密资质的，可以采取资质剥离方式，在作出上市计划的同时，向作出审批决定的保密行政管理部门提交资质剥离申请；涉密资质单位拟公开上市、在新三板挂牌或者发生重大事项变动，应当事先向作出审批决定的保密行政管理部门报告；未作事先报告的，一经发现，将视情况作出暂停或者撤销资质的处理，并录入企业信用信息公示系统向社会公布。

发行人拟将其所持的《涉密信息系统集成资质证书》剥离至全资子公司普联数科，并已向国家保密局提交了因发行人上市事宜拟将资质剥离至普联数科的相关申请材料；经沟通，须待发行人取得中国证监会同意发行人本次发行注册的相应文件后，发行人将再次向国家保密局报送资质剥离申请补充资料，国家保密局方进行下一步的相应审核。

经查询同行业上市公司中孚信息（300659.SZ）公开披露的信息，中孚信息于 2017 年 5 月 26 日在深圳证券交易所挂牌上市，于 2017 年 6 月 1 日接到国家保密局《涉密信息系统集成资质注销通知书》同意注销中孚信息的涉密信息系统集成资质（系统集成和软件开发、甲级）；2017 年 7 月 26 日，中孚信息子公司山东中孚安全技术有限公司收到国家保密局颁发的《涉密信息系统集成资质证书》，至此，中孚信息完成涉密信息系统集成资质剥离至山东中孚安全技术有限公司的工作。

经登录国家企业信用信息公示系统查询，国家企业信用信息公示系统中没有关于发行人所持《涉密信息系统集成资质证书》被撤销或暂停以及发行人被处罚的信息。

综上，发行人已经依照相关规定就发行人本次上市及资质剥离事宜向国家保密局报告，发行人不存在因未报告拟上市事项而被处罚的法律风险，也不构成本次上市的法律障碍。

【保荐机构及发行人律师核查程序及核查意见】

（一）核查程序

1、查阅了发行人报告期内依据《涉密信息系统集成资质证书》所开展业务的合同、发票；

2、查阅了发行人持有的涉密信息系统集成资质（甲级）资质；

3、查阅了国家保密局发布的《涉密资质单位拟公开上市或者在新三板挂牌处理意见》；

4、查阅了发行人向国家保密局提交的因本次上市事宜拟将资质剥离至普联数科的相关申请材料；

5、查阅了发行人与资质主管部门沟通的邮件；

6、查阅了资质主管部门出具的相应资料补充一次性告知书；

7、查阅了致同出具的《审计报告》；

8、查阅了同行业上市公司中孚信息股份有限公司（以下简称中孚信息，300659.SZ）发布的公告；

9、登录了国家企业信用信息公示系统公开查询；

10、获取了发行人就题述事宜出具的相关说明。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、鉴于发行人依据《涉密信息系统集成资质证书》所开展的业务量较少，据此所产生的收入占当年营业收入比例较低，如发行人不再从事依据该资质所开展的业务，也不会对发行人业务造成重大不利影响或风险。

2、发行人已经依照相关规定就发行人本次上市及资质剥离事宜向国家保密局报告，发行人不存在因未报告拟上市事项而被处罚的法律风险，也不构成本次上市的法律障碍。

问题五

报告期各期，发行人来自中石油、中石化、中海油的营业收入之和占比超60%。请发行人结合与上述石油系统企业历年合作规模、该等企业系统更新升级进展、未来预算等情况，补充披露与上述石油系统企业就各类业务进一步合作空间，发行人为获取来自上述石油系统企业订单准备情况及与竞争对手优劣势分析。

请保荐机构进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）与上述石油系统企业历年合作规模、该等企业系统更新升级进展、未来预算等情况

1、公司与主要石油石化企业客户的历年合作规模

公司自2005年度至2020年度，与主要石油石化企业客户（包括中国石油、中国石化、中国海油、国家管网）历年实现销售收入情况如下表所示：

单位：万元

年度	中国石油	中国石化	中国海油	国家管网	合计
2020 年营业收入	13,501.82	9,309.21	2,515.39	1,441.39	26,767.81
2019 年营业收入	14,655.91	8,438.24			23,094.15
2018 年营业收入	8,655.93	10,797.06			19,452.99
2017 年营业收入	10,429.54	10,200.32			20,629.86
2016 年营业收入	7,929.68	9,817.94			17,747.62
2015 年营业收入	7,990.12	9,281.47			17,271.59
2014 年营业收入	5,474.42	11,214.84			16,689.26
2013 年营业收入	5,373.84	5,849.95			11,223.79
2012 年营业收入	5,070.63	6,795.52			11,866.15
2011 年营业收入	5,366.28	4,138.88			9,505.16
2010 年营业收入	4,010.08	3,855.10			7,865.18
2009 年营业收入	2,637.21	2,832.84			5,470.05
2008 年营业收入	2,213.51	1,231.64			3,445.15
2007 年营业收入	1,985.76	1,326.68			3,312.44

2006 年营业收入	1,267.36	1,427.10			2,694.46
2005 年营业收入	751.27	1,003.50			1,754.77

注：1、自公司在纳斯达克上市申报数据年度开始统计；2、国家石油天然气管网集团有限公司（简称国家管网）成立于 2019 年 12 月，是国务院国有资产监督管理委员会监管的国有重要骨干企业，主要从事油气干线管网及储气调峰等基础设施的投资建设和运营，负责干线管网互联互通和与社会管道联通，以及全国油气管网的运行调度等，为公司 2020 年度新增石油石化行业重要客户。3、收入为集团合并口径，含集团旗下石油石化行业及其他行业子公司收入。

公司成立起至 2010 年，为石油石化行业竞争优势培育与形成阶段，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。随着对中国石油、中国石化业务的开拓，公司对中国石油、中国石化的营业收入从 2005 年的 751.27 万元、1,003.50 万元提升至 2010 年的 4,010.08 万元、3,855.10 万元。

2011 年至 2016 年，为多行业、多业务领域扩张与探索阶段，公司的业务从中国石油、中国石化集团总部的基础上不断深化并向各地二级及以下级企业与部门拓展，公司对中国石油、中国石化的收入稳步增长，2011 年度至 2016 年度，对中国石油、中国石化的营业收入分别从 5,366.28 万元、4,138.88 万元增长至 7,929.68 万元、9,817.94 万元。

2017 年至今，为优化公司战略、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化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，进一步优化资源配置，加强对中国石油、中国石化等大型集团企业客户和优势业务领域力量的投入。2017 年度至 2020 年度，对中国石油的营业收入从 10,429.54 万元增长至 13,501.82 万元，对中国石化的营业收入保持稳定。2018 年，成功拓展中国海油，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。

综上，公司与中国石油、中国石化的合作具有长期性、持续性的特点，对中国石油、中国石化的营业收入呈现稳中有增的趋势；公司分别于 2018 年度、2020 年度与中国海油、国家管网建立合作关系，并于 2020 年度开始实现营业收入。

公司石油石化行业长期服务的战略客户增加至四家，主营业务更加巩固，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，进入健康发展的新阶段。

2、主要石油石化企业客户的系统更新升级进展

（1）系统更新升级进展的整体分析

中国石油、中国石化、中国海油、国家管网资金实力雄厚，管理基础较好，高度重视应用先进信息技术推动业务管理能力提升工作。中国石油、中国石化近二十年财务领域管理信息化建设经历了集中统一、集成融合两轮建设周期，其信息化建设具有明显的周期性和持续性特点。有关情况见下表：

时间	阶段	主要内容
2002 年-2010 年	集中统一阶段	推动会计核算、资金管理集中，实现信息集中管理、系统集中部署、标准全面统一，强化集团公司总部资源集中管理能力和统筹协调能力
2004 年-2016 年	集成融合阶段	配合 ERP 和专业管理系统建设和提升，实现财务集中管理系统与业务系统信息集成，强化业财融合，提高财务管理的自动化、流程化水平
2014 年-2022 年	共享服务阶段	在业务信息化和财务集中管理的基础上，推进组织机构变革，建立全球共享服务体系，实现交易业务处理的集中化、规模化，降低成本，提高风险管控能力
2020 年-2025 年	智能化、数字化阶段	应用云计算、大数据、区块链技术，提高财务运营管理智能化、自动化水平，服务公司数字化转型战略目标

中国海油财务管理领域信息化建设历程和特点与中国石化、中国石油相似，2018 年正式启动共享服务项目和资金集中管理项目，目前处在建设阶段，预计 2021 年完成国内财务共享服务推广实施和资金集中管理信息系统建设工作。2021 年下半年，将逐步启动全球资金集中和全球共享服务建设工作，并同步开展智能化、数字化、集成化提升。

国家管网 2019 年 12 月注册成立，2020 年 9 月 30 日全面接管原分属于三大石油公司的相关油气管道基础设施资产（业务）和人员，2020 年 10 月 1 日正式投入生产运营。2020 年，国家管网信息化建设主要目标聚焦运营管理的基础系统建设，重点保障业务顺利承接和平稳过渡，支持生产经营基本需求。2021 年及未来三年，国家管网将按照自主可控、安全可信的要求，全面启动以智能化、

数字化为核心的信息化建设工作，完成公司运营管理需要的主要信息系统的建设工作，借助现代信息技术积极推动数字化转型。

（2）系统更新升级进展的个体分析

公司为中国石油、中国石化、中国海油、国家管网提供的主要信息系统及系统更新升级进展如下所示：

①中国石油

A、中国石油会计集中核算系统

更新升级进展：中国石油会计集中核算系统经历了单一会计实体标准版、地区公司多会计实体集中版，于 2007 年实现了股份公司 100 多家地区公司逾 8,000 个责任中心会计数据集中，完成中国石油会计一级集中核算；2012 年完成与 SAP ERP 的深度融合；目前根据中国石油财务共享建设目标和新一代信息技术发展趋势，正在进行功能提升和技术架构优化升级工作。

未来方向：以云计算、大数据、微服务、容器化等技术为支撑，全面完成云服务架构迁移和容器化部署，建设以财务数据中台为核心、自主可控、安全可信、符合共享服务业务特点的新一代中国石油会计集中核算系统。

B、中国石油司库系统

更新升级进展：2009 年中国石油启动司库系统建设；2015 年完成集团公司资金管理系统统一，实现集团资金业务全线上、标准化运行；2018 年按照“集团股份一体化、本外币一体化、境内外一体化”要求，首先实现集团公司、股份公司一体化，统一司库管理体系，统一业务流程，统一集团公司资金池、票据池；目前正在根据中国石油财务共享项目建设目标进行提升改造。

未来方向：司库 3.0 项目正在可行性研究阶段，主要目标为提升司库系统资金动态监控、风险实时预警功能和全球资金池管理功能，支持共享服务运作模式，扩大系统覆盖范围，实现境内外一体化、本外币一体化，逐步建立全球资金集中收付、统筹管理实时高效的资金管理系统。

C、中国石油财务共享服务系统

更新升级进展：2017 年启动中国石油财务共享服务系统试点工作；2019 年至 2020 年完成中国石油国内 138 家单位的推广实施工作；目前正在开展全业务承接、智能化提升的系统完善及推广等工作。

未来方向：应用云计算、大数据、微服务、容器化等信息技术，集成中国石油信息化建设成果，建设自动化、智能化、自主可控、安全可信的财务共享运营管理系统，搭建共享增值服务体系，实现综合型、智能化、全球共享服务，服务中国石油数字化转型战略目标。

D、中国石油预算管理平台

更新升级进展：2008 年中国石油完成全面预算系统建设工作，涵盖所有下属单位的年度预算和月度预算；2011 年完成区块投资效益预算、单井投资效益预算、单加油站效益预算；目前正在根据中国石油财务共享项目建设需求进行提升改造。

未来方向：应用云计算、大数据、微服务和容器化技术，进行技术架构升级，并满足自主可控、安全可信要求；根据共享服务推广实施和信息化规划的需要，改进预算系统功能，建立集中统一的预算管控中心，提高数据分析能力和集成服务能力，逐步实现集团公司统建和分子公司自建信息系统预算管控功能全部依托预算管控中心完成。

②中国石化

A、中国石化会计集中核算系统

更新升级进展：2012 年完成石化集团 2,600 余家核算主体会计集中核算系统的实施工作，实现石化集团会计核算一本账，统一出具并集中管理各层级各口径的合并报表；2014 年完成石化集团资产集中管理系统、关联交易平台的实施，并完善递延所得税等模块的应用；2016 年石化会计集中核算系统推广应用到石化股份公司 150 余家子公司；2018 年丰富项目管理模块，实现对石化油服测录井、钻井、物探、地面等所有项目的线上标准化管理。

未来方向：按照财务共享模式进行系统优化，开展关联交易平台及其他专题升级改造工作，提高系统组织架构快速调整能力，适应集团机构改革的不断发展变化。

B、中国石化全球资金集中管理系统

更新升级进展：2008 年启动中国石化境内外资金管理系统建设，先后实现石化集团及股份公司下属企业资金集中管理、全球资金池、集团票据池、筹融资管理等模块的线上运行；2018 年启动建设新一代资金集中管控及运营分析系统，加强资金风险管理和资金运营效益分析，适应石化财务共享及信息化总体规划带来的新变化；目前正同步开展境外资金管理系统开发，升级建设盛骏公司核心业务系统、境外直联及 SWIFT 接口系统，支持石化集团全球资金池的运作。

未来方向：应用云计算、大数据、微服务、容器化技术进行架构提升，支撑系统稳定、高效、安全运行；集成 ERP、合同管理等信息系统，提高流程管控自动化；围绕资金安全、民企清欠、特殊资金管理、薪酬支付、跨行直联、电子票据管理、拓展新的银企直联银行等内容丰富资金系统功能，服务集团公司全球资金管理体系建设。

C、中国石化统一报表系统

更新升级进展：2014 年搭建石化股份公司财务指标及报告管理系统；2018 年搭建财务专属模型，建立以指标为核心的财务数据应用体系，实现基于指标的合并抵销，开发新一代的报表工具，全面替代原 BW&BCS&BO 系统，优化简化合并流程，提高报表出具效率，实现全集团各层级法定报表和内部管理报表的自动出具和集中管理。

未来方向：应用云计算、微服务和容器化技术，全面提升报表系统技术架构，实现报表系统轻量化、移动化和智能化；根据关联交易系统建设方案和进展持续优化简化合并流程，提高合并效率；推动集团公司与股份公司统一报表目录和报表格式，结合财政部报表报告标准加强财务数据治理，提高财务报表质量；应用大数据技术，持续挖掘报表系统管理的指标数据和报表数据价值，加强数据分析功能，提高数据可视化能力。

③中国海油

A、集团资金管理系统

更新升级进展：2019 年启动建设集团资金管理系统，全面应用云架构、微服务和容器化技术，2020 年完成系统开发、试点和境内企业推广上线工作，实现资金业务线上规范化标准化流程化运行，初步搭建了中国海油集团资金管理体系。目前正在进行优化提升和二级单位个性化开发和系统集成工作。

未来方向：提升资金管理功能，加强风险管控能力建设，推动与集团统建业务系统集成；根据各二级单位不同业务特点和系统现状，开展个性化应用和系统集成工作，推动资金系统深化应用，充分发挥资金系统作用和价值；开展境外单位资金管理系统的推广应用工作，推动全球资金管理体系建设。

B、财务共享报账系统

更新升级进展：2019 年起，搭建统一的财务共享报账系统，目前正在按照财务共享实施的上线计划进行系统推广工作，预计 2021 年完成报账系统的实施工作。

未来方向：建设自动化、智能化的财务运营管理系统，支撑财务管理转型，推动境外单位共享服务上线应用，建设全球共享服务。

④国家管网-国家管网财务管理信息系统

更新升级进展：2020 年完成财务集中核算系统和资金管理系统结算功能建设；目前正在全面开展与相关业务系统的集成工作和资金管理系统管理功能提升、业财管理平台、智能运营管理系统建设工作。

未来方向：应用云计算、微服务、容器化和大数据技术，采用安全可信、自主可控的技术路线，建设集约型、智慧型财务共享模式新一代财务集中管理系统；增加电子档案、税务系统、交易系统、资产系统和合同系统等业务功能模块；集成工程项目管理、管道运输、人力资源等业务系统，实现数据共享和流程集成；根据集团 ERP 建设规划持续开展完善、提升和集成工作。

综上，中国石油、中国石化、中国海油、国家管网信息系统是经营管理的重要工具和技术支撑，是推动公司管理提升和数字化转型的重要手段，更新升级具有周期性、长期性、持续性的特点。

3、主要石油石化企业客户的未来预算情况

（1）预算一般列支内容

中国石油、中国石化、中国海油、国家管网的信息系统如会计核算系统、资金管理系统、共享服务系统，均是集中部署、数据集中管理的“大集中”系统，是集团公司经营管理的核心系统，是保证集团公司正常运营的必备系统，运维是每年例行采购的服务，每年都会在成本费用预算中列支。随着企业管理的不断规范、细化、提升，会提出信息化建设的新需求或对原有信息系统的改进、优化、扩展、集成等需求，信息化新需求和原有系统升级改造需求也会在预算中列支。因中国石油、中国石化、中国海油、国家管网为大型央企，具体预算数据为企业内部数据，无法公开取得。

（2）未来有望预算列支方向

①以云计算、大数据、智能化和移动互联网为代表的新一代信息技术快速发展，按照国家实施大数据战略，推进数据资源开放共享的总体要求，能源行业是大数据应用的重点行业之一，石油石化企业高度重视新一代信息技术的应用。例如中国石油提出在十四五期间完成世界一流的智能化综合型共享服务建设的总体目标，明确借助智能化提高共享运营的效率和质量，借助大数据提供增值服务的工作思路。信息技术的发展和石油石化企业对管理提升的需求高度契合，借助云计算、移动化、智能化和大数据技术，提升改造现有信息系统，有望成为未来预算列支的方向。

②按照自主可控、安全可信的要求，对现有信息系统进行改造以适配国产数据库、国产服务器等产品，对不符合要求的信息系统进行改造或替代，有望成为未来预算列支的方向。

③面对新冠疫情和超低油价带来的前所未有的挑战，为保障国家能源安全，石油石化企业需要保持一定投资规模，并全面采取提质增效、降本挖潜等管理改

进措施，如降低库存占用、细化资金管理、加快推进共享服务建设等，这些措施的实施通常需要信息化手段支持，也是有望成为未来预算列支的方向。

综上，中国石油、中国石化、中国海油、国家管网的信息系统的开发、运维是预算一般列支内容，未来信息技术的发展、对现有信息系统进行改造以适配国产数据库、国产服务器等产品 and 面对新冠疫情和超低油价带来的前所未有的挑战所带来的信息化建设需求，也有望成为未来预算列支的方向。

（二）补充披露与上述石油系统企业就各类业务进一步合作空间，发行人为获取来自上述石油系统企业订单准备情况

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术/三、发行人销售及采购情况/（一）销售情况”部分补充披露如下：

16、公司与主要石油石化企业客户各类业务的进一步合作空间，为获取订单的准备情况

（1）公司与主要石油石化企业客户各类业务的进一步合作空间

①主要石油石化企业客户（包括中国石油、中国石化、中国海油、国家管网）信息化建设具有长期性和持续性特点，为公司提供了长期的、可持续的业务发展机会和空间

中国石油、中国石化、中国海油、国家管网等大型集团企业经营规模庞大、组织机构复杂、重组整合频繁，管理目标的实现通常很难一蹴而就，为降低变革风险，需要细分多个阶段目标逐步实现，因此财务会计、资金管理、共享服务等各业务领域的管理提升具有长期性特点。

公司所提供的会计集中核算、资金集中管理系统是集团公司“大集中”系统，属于经营管理的核心系统，由集团总部统一选型、统一实施。在项目建设过程中，不仅需要在硬件设施、软件开发、推广实施等方面进行投资，在业务流程优化、相关系统改造、系统集成、配套制度建设、组织优化、员工培训等方面也需巨大投入，随着系统持续集成和广泛应用，集成度和系统间的相互依赖度越来越高，用户的操作习惯及对系统数据信息的依赖度也越来越高，系统建成后，再进行更换的成本及代价较大，客户一般采取持续提升策略。

由于石油石化企业信息化建设具有长期性和持续性，客户通常需要和可信赖的关键应用系统服务商建立长期合作关系，以保持服务团队的稳定性和连续性，并且信息化建设也是预算列支的一般内容，具有长期性和持续性的特点。

公司在与中国石油、中国石化的长期合作的基础上，公司分别于 2018 年度、2020 年度与中国海油、国家管网建立合作关系，在石油石化行业长期服务的战略客户增加至四家，为公司提供了长期的、稳定的、可持续发展的业务发展空间。

②主要石油石化企业客户信息化建设具有周期性，信息技术进步和管理变革带来新的业务机会

集团企业信息化建设主要受信息技术进步和管理模式变革驱动，例如中国石油、中国石化的财务信息化基本上每 8-10 年完成一轮管理模式提升，具有一定的周期性，每次信息技术进步和管理模式变革都会对原信息系统提出升级新需求。管理变革方面，目前石油石化企业正在深入研究数字化转型方案，借助智能化、数字化技术提升管理和运营效率，推动企业管理改革是未来一段时间的重要任务；技术变革方面，互联网技术推动下，在原有系统基础上进行快速迭代已经成为信息化建设的重要模式，在企业信息化领域体现为对原有产品进行持续升级、不断完善。

因此，随着中国石油、中国石化、中国海油国内共享服务建设基本完成和国家管网公司全面正式运营，未来一段时间的信息化主要任务是全面应用智能化、数字化技术提升管理能力，相应的主要信息系统更新升级需求将为公司创造进一步合作空间。

③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，公司成功拓展中国海油、国家管网两个石油石化行业大客户，和中国石油、中国石化对标，两个客户的可拓展的业务空间较大，有利于拓宽石油石化收入渠道、扩大经营范围。积极拓展石油石化企业所属分子公司业务、为分子公司提供优质的本地化服务是公司的长期策略，通过总部业务和分子公司业务的协同，建立更加稳固、平衡的业务生态，扩大收入规模，提高公司影

响力，平衡总部大项目带来的波动性，随着中国海油、国家管网两个集团总部的拓展，进一步扩展了分子公司业务组织范围。

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、运维服务和分子公司业务拓展机会。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”和“总部业务与分子公司业务协同发展、相互促进”的良性循环。

④自主可控的安全要求，带来较大市场机会和合作空间

随着外部环境的变化，中国石油、中国石化、中国海油、国家管网等客户提出了自主、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。

⑤国家战略层面加快推进国有企业数字化转型的要求，为公司的业务发展提供了更广阔的空间。

2020年8月，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》，通知要求各企业将数字化转型作为改造提升传统动能、培育发展新动能的重要手段，不断深化对数字化转型艰巨性、长期性和系统性的认识，发挥国有企业在新一轮科技革命和产业变革浪潮中的引领作用，进一步强化数据驱动、集成创新、合作共赢等数字化转型理念，促进国有企业数字化、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，提升产业基础能力和产业链现代化水平。

上述要求为国有企业数字化转型提供了政策依据和支持，进一步加快了石油石化企业推动数字化工作的进度。主要石油石化企业客户先后启动顶层设计工作，制定公司数字化发展战略，规划数字化转型路线图，谋划数字化转型的目标、路径及保障措施，明确新技术应用方向和推动计划，逐步推进战略实施。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经营管理领域，从应用软件服务领域拓展到技术平台、数据平台

基础服务领域，在进一步巩固现有业务领域竞争优势的同时，新业务领域的机会逐步显现。

综上，主要石油石化企业信息化建设具有长期性、持续性的特点，公司聚焦战略客户的策略符合石油石化企业的需求，通过提供优质服务为长期业务合作打下良好基础；石油石化企业信息化建设周期性的特点和自主、可控的信息化安全要求，推动公司新客户和新业务进一步拓展；总部业务和分子公司业务协同发展可以为公司提供更大的发展空间；国家战略层面加快推进国有企业数字化转型的要求，使得新业务领域的机会逐步显现。公司与中国石油、中国石化、中国海油、国家管网长期合作基础牢固，预计进一步合作的空间较大，未来业绩增长具有可持续性。

（2）公司为获取来自主要石油石化企业客户订单的准备情况

①公司战略、组织和资源准备

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，制定了“聚焦大型集团企业客户、聚焦优势业务领域”的发展战略，明确了以客户为中心的经营理念 and 长期为客户提供优质服务的经营策略；在组织和资源方面，面向四家石油石化客户（包括中国石油、中国石化、中国海油、国家管网）集团总部配备两个事业部专职提供信息化服务，面向四家石油石化客户所属分子公司配备一个事业部和两个分公司，同时配备间接支持的平台研发部门及人员。公司以客户为中心提供长期优质服务的战略、有针对性的组织保障和以需求为导向的人力资源保障得到了客户的高度认可，签署了多项战略合作协议，为持续、稳定取得客户订单做好战略、组织和资源保障。

②技术竞争力准备

为满足中国石油、中国石化、中国海油、国家管网等大型集团企业客户信息化建设需要，公司软件产品的开发和项目交付主要采用基于自有 OSP 平台进行，项目的体系架构、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，其中包含大量石油石化行业特点的业务组件；OSP 平台提供机器人组装和运行管理工具集、智能图像识别、知识图谱等智能化服务组件，支持 RPA 和智能化应用的快速开发；在 OSP 平台层统一解决国产数据库、

国产服务器和国产应用中间件的支持，基于 OSP 平台交付的软件产品可以满足自主可控、安全可信的要求。借助 OSP 平台，可以较大幅度提高软件开发的效率和质量，满足客户项目交付需要。

③业务竞争力准备

公司在聚焦大企业集团企业客户深耕石油石化行业的同时，聚焦优势业务领域努力建立有明显竞争力的业务咨询和实施服务能力，例如在会计集中核算、财务共享服务、资金集中管理、关联交易结算、油田企业管理会计和业财融合、成品油销售企业零售管理等领域建立业务专家团队，深入研究这些业务领域的最佳业务实践，努力为客户提供优质咨询和实施服务。

④业务拓展模式准备

公司充分考虑中国石油、中国石化、中国海油、国家管网信息化建设长期性、持续性和周期性特点，一方面选择有竞争力的业务领域，重点谋划，提前布局，抓住管理变革期的重要机会拓展新客户、新业务，例如抓住国家管网筹建的机遇期拓展国家管网成为新客户；在获取新客户的新建项目后，充分利用其信息化建设长期性、持续性的特点，通过长期服务策略持续扩展服务领域，推动总部业务和分子公司业务协同发展；同时，对于已有客户，在服务过程中努力开拓新的业务领域，在服务的广度和深度上积极探索，连续为客户提供优质服务，扩大业务规模。

综上，公司制订并践行聚焦大型集团企业客户的发展战略，构建了围绕战略客户需求的组织机构，优先保障并长期稳定向战略客户提供信息化建设所需要的人力资源；公司根据石油石化企业信息化特点建立了符合实际的业务拓展模式，进行了技术能力和业务能力储备，可以满足中国石油、中国石化、中国海油、国家管网等石油石化企业客户信息化建设需求，有助于在信息化领域建立长期合作关系。

（三）补充披露与竞争对手优劣势分析

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术/三、发行人销售及采购情况/（一）销售情况”部分补充披露如下：

17、公司与主要石油石化企业客户竞争对手优劣势分析

公司为中国石油、中国石化、中国海油、国家管网提供的主要产品包括集团财务管理系统、集团资金管理系统和财务共享服务系统。公司主要产品竞争对手的基本情况如下：

公司名称	注册资本	成立时间	股权结构	主营业务	公司规模
SAP（纽交所，SAP.N）	122,850.42 万欧元	1972	Hasso Plattner:6.22% ; Black Rock:5.89%; Dietmar Hopp:5.19%	SAP 是全球领先的业务流程管理软件供应商之一，其开发的解决方案能够支持有效的数据处理和跨企业信息流动	2020 年度营业收入约 2,194 亿元人民币
用友网络（600588.SH）	324,872.1271 万人民币	1995/1/18	北京用友科技有限公司:28.17%; 上海用友科技咨询有限公司:11.99%	软件及服务业务、企业互联网服务、互联网金融服务	2020 年度营业收入约 85.25 亿元人民币
软通动力	36,000 万元人民币	2005/11/4	刘天文:27.95%;GEL Bravo Limited:11.41%	为客户提供端到端的数字化解决方案与服务,包括数字化转型咨询、数字化解决方案设计与实施、云与 IT 基础设施建设与运维、软件开发与测试服务和数字化运营服务等	2020 年度营业收入约 106.05 亿元人民币
久其软件（002279.SZ）	71,125.5563 万人民币	1999/8/16	北京久其科技投资有限公司:13.68%; 赵福君:11.00%; 董泰湘:6.46%	电子政务、集团管控、数字传播及互联网等综合信息服务及行业解决方案	2020 年度营业收入预计约 28.23 亿元人民币
元年科技（834507.OC，终止挂牌）	36,000 万人民币	2004/2/13	宽带诚柏长江（湖北）投资基金合伙企业（有限合伙）:6.25%; 高瓴智成长江（湖北）人工智能股权投资基金合伙企业（有限合伙）:5.87%; 上海嘉涅投资管理有限公司（有限合伙）:5.32%	基于人工智能、大数据、云计算、互联网、物联网等新一代信息技术，同时又具有丰富的财务管理、业务运营和行业经验的企业数字化转型软件商和服务商	2017 年度营业收入约 2.51 亿元人民币

（1）公司主要产品与竞争对手的比较

①集团财务管理系统

公司集团财务管理系统的主要替代性产品为 SAP 的 ERP 系统，SAP 作为全球性的 ERP 龙头企业，其产品具有国际化和集成化优势。公司在设立之初就进入石油石化行业，参与了中国石油和中国石化 ERP 建设。在此期间，公司已经实现集团财务核算系统和 SAP ERP 产品的集成，集团财务核算系统在全集团集中部署，并集成各个业务板块 ERP 系统，发挥集中管理优势。未来，在软件国产化加速推进的大环境下，公司的集团财务核算系统市场机会较多。

②集团资金管理系统

公司集团资金管理系统主要竞争对手包括用友网络（600588.SH）、软通动力等国内知名软件企业，竞争对手产品具有产品化程度高、用户范围广的优势。公司资金管理系统在多级资金池管理、全球资金管理方面有业务优势，在与客户业务系统深度融合方面有集成优势，在系统并发性能、稳定性、服务连续性、安全性和架构灵活性方面有技术优势。

③财务共享服务系统

公司财务共享服务系统主要竞争对手包括用友网络（600588.SH）、久其软件（002279.SZ）、元年科技（834507.OC，终止挂牌）。竞争对手知名度相较于公司更高，拥有与财务共享服务密切相关的 ERP 系统，客户群较大，有先入为主的合作优势。公司财务共享服务系统基本采用 OSP 平台的交付模式，已实现包括 SAP、用友网络（600588.SH）等在内的主要财务系统集成，交付能力方面有一定竞争优势。

（2）公司相对于其他竞争对手的优势

①聚焦高端市场，与客户长期合作的优势

公司聚焦中国石油、中国石化、中国海油、国家管网等大型集团企业客户，依托技术优势和优质服务建立长期合作关系，合同取得的稳定性、持续性以及客户信用较好，抗风险能力较强。在信息系统建设阶段公司主要取得定制开发项目收入，进入正常运行阶段通过运维服务取得服务收入，并在服务过程中收

集挖掘业务需求，跟踪技术发展和管理新需求，获取新的定制开发机会。通过持续服务为客户提供优质服务，保持业务连续性和稳定性。相对于其他竞争对手，公司明确了聚焦大型客户的战略，与中国石油、中国石化合作周期长，客户粘性大，并于报告期内成功开拓了中国海油、国家管网。

②特定业务领域差异化竞争优势

公司通过聚焦优势业务，深入耕耘，在 XBRL 数据应用、全球资金集中管理、财务共享服务等特定业务领域建立了较大的差异化竞争优势，相关解决方案在技术水平、软件功能、业务模式等方面进行了创新和突破，树立了典型的标杆客户群，在市场竞争中具有明显的差异化优势。

③典型客户为大型集团企业的示范优势

客户选择服务商考虑因素全面，尤其是中国石油、中国石化、中国海油、国家管网等央企客户一般需要考察同行业可比公司、央企范围内同等规模领先公司、潜在供应商的典型客户。发行人为中国石油、中国石化建设的会计集中核算系统、资金集中管理系统、财务共享服务系统从处理的交易量、服务的用户数、覆盖的业务面和系统的重要性方面在国内处于领先地位，公司借助这一优势，成功拓展中国海油、国家管网（石油石化行业以外，包括中国建筑、龙湖集团等），中国石油、中国石化两个客户的示范效应起到了重要作用。目前，发行人和石油石化大型集团企业客户持续保持战略合作关系，服务口碑良好，客户实际应用情况具有较强的说服力和示范效应。

(2) 公司相对于其他竞争对手的劣势

①定制化软件占比较高，交付周期较长，人力资源依赖度高

发行人采用基于平台的定制开发交付模式，定制开发项目一般都需要经过需求分析、详细设计、软件开发、集成开发、试点运行等环节，交付周期较长，人力资源情况对市场拓展有较大影响。

②规模较小、知名度较低

在中国石油、中国石化、中国海油、国家管网等央企客户市场，发行人主要竞争对手有 SAP 等国际知名公司和用友网络、久其软件等国内上市公司，相

较于这些公司，发行人规模和市场知名度较低。

【保荐机构核查程序及核查意见】

（一）核查程序

1、查阅发行人审计报告、收入明细账，了解其对主要石油石化企业的历年收入，分析进一步合作空间及为获取订单的准备情况；

2、查阅相关合同，访谈发行人总经理、技术负责人，了解主要石油石化企业系统更新升级进展，分析进一步合作空间及为获取订单的准备情况；

3、查阅主要石油石化企业的年度报告等公开资料，访谈发行人总经理、项目负责人，了解主要石油石化企业未来预算情况，分析进一步合作空间及为获取订单的准备情况；

4、查阅主要产品竞争对手的年度报告等公开资料，访谈发行人总经理、技术负责人，分析与竞争对手的优劣势。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、中国石油、中国石化、中国海油、国家管网信息化建设具有长期性、持续性的特点，发行人聚焦战略客户的策略符合石油石化企业的需求，通过提供优质服务为长期业务合作打下良好基础；石油石化企业信息化建设周期性的特点和自主、可控的信息化安全要求，推动发行人新客户和新业务进一步拓展；总部业务和分子公司业务协同发展可以为发行人提供更大的发展空间；国家战略层面加快推进国有企业数字化转型的要求，使得新业务领域的机会逐步显现。公司与中国石油、中国石化、中国海油、国家管网长期合作基础牢固，预计进一步合作的空间较大，未来业绩增长具有可持续性。

2、发行人制订并践行聚焦大型集团企业客户的发展战略，构建了围绕战略客户需求的组织机构，优先保障并长期稳定向战略客户提供信息化建设所需要的人力资源；发行人根据石油石化企业信息化特点建立了符合实际的业务拓展模式，进行了技术能力和业务能力储备，可以满足石油石化企业客户信息化建设需

求，有助于在信息化领域建立长期合作关系。

3、发行人相对于主要产品竞争对手的竞争优势为（1）聚焦高端市场，与客户长期合作的优势，（2）特定业务领域差异化竞争优势，（3）典型客户为大型集团企业的示范优势；发行人相对于主要产品竞争对手的竞争劣势为（1）定制化软件占比较高，交付周期较长，人力资源依赖度高，（2）规模较小、知名度较低。

（此页无正文，为普联软件股份有限公司关于《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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页）



普联软件股份有限公司

2021年4月6日

发行人董事长声明

本人已认真阅读普联软件股份有限公司本次落实函回复的全部内容，本人承诺本次回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

董事长签字：

蔺国强

蔺国强

普联软件股份有限公司

2021年4月6日

(本页无正文，为中泰证券股份有限公司关于《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发行注册环节反馈意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人：


曾丽萍


孙芳晶



2021年4月6日

保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读普联软件股份有限公司本次落实函回复的全部内容，了解本次落实函回复涉及问题的核查程序、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，本次落实函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性和及时性承担相应法律责任。

保荐机构（主承销商）董事长：


李 峰



2021年4月6日