

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于北京易诚互动网络技术股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复



信永中和会计师事务所
ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层
9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86 (010) 6554 2288
telephone: +86 (010) 6554 2288
传真: +86 (010) 6554 7190
facsimile: +86 (010) 6554 7190

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
关于北京易诚互动网络科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复

XYZH/2023BJAA12F0092

深圳证券交易所:

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我所”或“申报会计师”）通过保荐机构东北证券股份有限公司收悉贵所于2023年5月12日下发的《关于北京易诚互动网络科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（审核函〔2023〕010164号）（以下简称“问询函”）后，我们会同北京易诚互动网络科技股份有限公司（以下简称发行人、易诚互动或公司）对贵所反馈意见中提出的问题进行了认真落实，并分别对有关问题进行了说明、论证分析，现将反馈意见的落实情况逐条书面回复如下，请予审核。

说明:

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

2、本问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）：问询函所列问题

宋体：对问询函所列问题的回复

楷体（加粗）：涉及申请文件补充披露或修改的内容

目 录

问题 7、关于收入确认	3
问题 8、关于营业收入	45
问题 9、关于客户	64
问题 10、关于营业成本	84
问题 11、关于供应商	96
问题 12、关于毛利率	115
问题 13、关于应收账款	127
问题 14、关于存货	138
问题 15、关于期间费用	156
问题 16、关于资金流水	176
问题 17、关于现场检查发现中介机构执业质量方面的问题	177

问题 7、关于收入确认

申报材料显示：

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

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

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

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

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

回复：

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

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

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

1、软件定制开发

（1）固定金额合同类软件定制开发合同

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

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

（2）框架协议类软件定制开发合同

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

2、人月定量开发业务

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

提供技术服务，服从客户的现场管理。

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

3、系统集成销售业务

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

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

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

4、维保业务

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

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

1、按时点法或时段法确认收入的合理性，是否符合《企业会计准则》的相

关规定

（1）《企业会计准则》的相关规定

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

条件一：客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。

条件二：客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

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

（2）各类业务是否满足时段法确认收入条件的分析

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

	消耗发行人履约所带来的经济利益。		
--	------------------	--	--

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

2、与同行业上市公司相比是否一致，各类业务收入确认时点是否谨慎

发行人各类业务与同行业上市公司的收入确认政策、收入确认时点对比情况如下：

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

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

		的技术服务业务。此类业务仅当本公司在履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项的情况下，本公司按照合同期间已完成履约义务的进度在一段时间内确认收入，履约进度依据已经发生的成本占预计总成本的比例确定。否则，公司在服务提供完毕并通过客户验收后按合同约定金额确认收入。对于在某一时段内履行的履约义务，当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。
	发行人	维保收入是指按期提供劳务并计价收费的技术服务，所签订的合同金额明确，服务期限固定。本公司在按照合同约定内容提供了劳务，在对应期间按服务周期确认收入。
系统集成销售	宇信科技	系统集成销售及服务如无需安装、调试的，以设备（产品）交付客户，经客户签收后确认收入；需要安装、调试的，按照合同约定，在设备安装、调试完毕交付客户，经客户验收合格后确认收入。系统集成后续运维或升级服务在服务期内按履约时间进度分期确认收入。
	科蓝软件	产品销售和系统集成业务，根据合同约定，在取得客户的签收单或验收单时确认相关收入
	高伟达	系统集成是指应客户需求，代客户采购数据中心、网络中心所需要的软硬件设备，并提供相应的集成服务，包括数据中心集成设计、机房一体化建设、智能化综合布线、产品选型、软硬件详细配置、软硬件供货、软硬件安装调试、IT 系统软硬件改造升级、技术咨询等。按照合同约定，无法区分软硬件设备与相关服务价款，公司在相关货物发出及服务提供并经客户验收合格后确认系统集成收入。
	润和软件	外购产品销售业务，本公司与客户之间签订的外购产品类销售合同，属于某一时点履行的履约义务，合同约定需要安装的产品，需安装完成并经客户验收后确认收入，合同约定不需要安装的产品，以产品交付并经客户验收后确认收入。
	天阳科技	在公司将产品发出并取得客户的验收单据、已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入时确认收入。
	发行人	系统集成销售收入，按照合同约定，在安装、调试完毕交付客户，经客户验收合格后确认收入。

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

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

对于人月定量开发业务，同行业公司均采用时段法确认收入；其中，宇

信科技在取得客户定期出具的工作量结算单确认收入，科蓝软件、天阳科技为资产负债表日以双方确认的工作量，高伟达为结算时点双方确认的工作量，润和软件为根据与客户结算的服务确认收入，整体来看，相关收入确认时点均为取得客户确认的工作量或双方确认的工作量后确认收入，发行人的收入确认政策及收入确认时点与同行业上市公司基本一致。

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

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

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

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

（一）按以上业务类型，列示报告期内主营业务收入构成情况

报告期内各类业务收入情况如下：

单位：万元

收入类型	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
软件定制开发	13,090.57	45.99%	27,926.37	44.78%	29,431.11	46.85%	30,536.56	57.95%
人月定量开	14,338.3	50.37%	30,637.7	49.13%	29,119.3	46.36%	18,471.6	35.05%

发	7		5		6		9	
维保业务	783.16	2.75%	1,348.01	2.16%	1,245.09	1.98%	1,100.09	2.09%
系统集成销售	252.53	0.89%	2,454.64	3.94%	3,022.26	4.81%	2,572.58	4.88%
其他							14.02	0.03%
合计	28,464.63	100.00%	62,366.78	100.00%	62,817.83	100.00%	52,694.94	100.00%

发行人销售收入主要为软件定制开发及人月定量开发为主，报告期内，前述两类业务的销售收入合计分别为 49,008.25 万元、58,550.47 万元、58,564.12 万元和 27,428.94 万元，占各年营业收入的比重分别为 93.00%、93.21%和 93.90%和 96.36%。

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

1、服务内容方面

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

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

2、各方权利与义务（包括但不限于）

报告期内，公司与相关客户分别签订人月定量开发的协议，相关协议中对于

权利义务的约定并不完全一致，根据相关协议，人月定量开发业务各方的主要权利和义务具体为：

项目	内容
甲方权利义务	1、甲方须为乙方人员正常工作提供相应的开发环境，包括场地、必要的网络和通信设施； 2、在合同约定的工作期间，甲方可依据相关管理制度规定对乙方的违规行为进行相应的处罚； 3、甲方有权对乙方人员进行考勤，甲方有权根据甲方管理制度对乙方人员的工作进行组织管理和考核； 4、甲方有权对服务厂商的服务质量、人员能力进行考核评价。
乙方权利义务	1、乙方人员在上、下班及在甲方场所工作期间出现人身伤亡或职业病症，相关责任由乙方承担； 2、乙方人员应服从甲方统一工作调度与工作安排，遵守甲方相关工作制度、考勤制度、差旅制度等管理制度； 3、乙方人员应根据甲方要求对工作时间进行核对； 4、乙方负责依法与其提供的人员建立劳动合同关系； 5、在合同约定的工作期间，乙方不得单方面增加、减少、调离或替代已录用的人员，乙方不得以任何理由给其派出的人员另行增加与甲方工作无关的任何工作任务； 6、合同期满，双方不再续约或因违约导致本合同无法履行，则合同终止，但乙方应负责对本合同项目所遗留的工作进行及时合理处理； 7、乙方外包人员应严格遵守项目源代码、项目资料文档等信息保密制度，不得泄露项目相关资料。

3、与其他业务的主要异同

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

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

4、人员管理方式

人月定量开发业务的人员管理包括两个方面，一方面是公司依据相关内部制

度开展的管理工作，如劳动合同签署、日常报工、考核、薪资发放、职级调整、技能培训与提升等；另一方面，按照客户的安排进行软件开发工作，同时接受客户考勤等相关管理。

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

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

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

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

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

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

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

公司按照项目对各类业务进行管理，员工根据项目经理分派的工作任务每日

填报工时，相关少量人员重合不会对发行人的财务核算产生实质影响。

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

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

（一）说明报告期内各类产品或服务的合同数量及合同金额分布情况

1、软件定制开发类业务的合同数量及合同金额分布情况

报告期内，公司签署的软件定制开发类业务的合同数量及合同金额分布情况具体为：

单位：万元、个

类别	合同金额区间	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
		数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
合同约定具体金额	100 万元以内（含 100 万元，下同）	72	1,790.06	16.81%	153	4,653.64	25.87%	158	4,853.84	26.70%	109	2,082.60	10.20%
	100 万元-500 万元	20	4,253.78	39.95%	42	8,473.17	47.09%	40	8,311.05	45.72%	48	11,995.83	58.72%
	500 万元以上	4	4,605.06	43.24%	5	4,864.90	27.04%	6	5,015.21	27.59%	5	6,348.92	31.08%
框架协议		11	-	-	12	-	-	11	-	-	11	-	-
合计		107	10,648.90	100.00%	212	17,991.70	100.00%	215	18,180.10	100.00%	173	20,427.34	100.00%

报告期内，公司与客户签订的软件定制开发合同包括明确约定金额的合同和未明确约定金额的框架协议两种形式，其中，框架协议类业务通常由客户根据系统建设需要，在双方就开发需求、价格等情况达成一致的条件下向发行人下发具体订单，前述表格中仅列示各年框架协议新增数量。报告期内，公司合同中明确

约定的具体金额的软件定制开发主要集中在 100 万元到 500 万元之间，该区间的合同金额分别为 11,995.83 万元、8,311.05 万元、8,473.17 万元和 4,253.78 万元，占软件定制开发合同金额的比重分别为 58.72%、45.72%、47.09%和 39.95%。

2、人月定量开发类业务的合同数量及合同金额分布情况

报告期内，公司人月定量开发类业务的销售合同均为框架协议，协议中未约定具体的合同金额，2020 年度至 2023 年上半年，公司签署的人月定量开发业务合同的数量分别为 34 个、37 个和 29 个和 13 个，执行的人月定量开发业务销售合同数量分别为 47 个、64 个、68 个和 52 个，当年确认的含税销售收入金额为 19,579.99 万元、30,866.53 万元、32,476.01 万元和 15,198.67 万元。

3、系统集成类业务的合同数量及合同金额分布情况

报告期内，公司签署的系统集成类业务的合同数量及合同金额分布情况具体为：

单位：万元、个

合同金额区间	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
300 万元以内（含 300 万元，下同）	4	406.98	100.00%	7	436.90	38.03%	6	410.30	11.56%	2	36.00	0.88%
300 万元-1,000 万元	-	-	-	2	712.00	61.97%	3	1,245.00	35.09%	2	1,392.00	33.94%
1,000 万元以上	-	-	-	-	-	-	1	1,893.00	53.35%	1	2,673.94	65.19%
合计	4	406.98	100.00%	9	1,148.90	100.00%	10	3,548.30	100.00%	5	4,101.94	100.00%

发行人 2020 年度及 2021 年度 1,000 万元以上的系统集成销售合同均为成套私有云集成项目。除此之外，系统集成类业务的销售合同主要集中在 300 万元到 1,000 万元之间，该区间的合同金额分别为 1,392.00 万元、1,245.00 万元、712.00 万元和 0 万元，占系统集成当年签订的合同金额的比重分别为 33.94%、35.09%、61.97%和 0%。

4、维保类业务的合同数量及合同金额分布情况

报告期内，公司签署的维保类业务的合同数量及合同金额分布情况具体为：

单位：万元、个

合同金额区间	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
--------	--------------	---------	---------	---------

	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额	占比
100 万元以内(含 100 万元, 下同)	8	240.76	19.85%	18	444.95	21.04%	15	458.53	33.67%	6	218.99	13.32%
100 万元-300 万元 (含)	6	972.26	80.15%	3	603.00	28.51%	4	903.30	66.33%	8	1,425.50	86.68%
300 万元以上	-	-	-	1	1,067.00	50.45%	-	-	-	-	-	-
合 计	14	1,213.02	100.00%	22	2,114.95	100.00%	19	1,361.82	100.00%	14	1,644.49	100.00%

发行人 2022 年度签订一个 300 万元以上的维保合同,为客户将云化中间件、数据库等多个产品的三年维保服务整体进行采购所致。除此之外,公司维保类业务的合同金额主要集中在 100 万元到 300 万元,该区间的合同金额分别为 1,425.50 万元、903.30 万元、603.00 万元和 972.26 万元,占维保类当年签订的合同金额的比重分别为 86.68%、66.33%、28.51%和 80.15%。

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

1、软件定制开发合同执行周期分布

报告期内,公司软件定制开发合同的执行周期分布情况具体为:

单位: 万元

项目周期	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	8,487.86	64.84	23,046.18	82.52	18,097.77	61.49	20,512.23	67.17
其中: 6 个月以内 (含 6 个月, 下同)	4,612.77	35.24	15,007.79	53.74	9,388.11	31.90	10,760.51	35.24
6 个月至 1 年	3,875.09	29.60	8,038.40	28.78	8,709.66	29.59	9,751.72	31.93
1 至 2 年	3,493.61	26.69	3,399.17	12.17	10,536.51	35.80	9,792.43	32.07
2 年以上	1,109.10	8.47	1,481.02	5.30	796.83	2.71	231.91	0.76
合计	13,090.57	100.00	27,926.37	100.00	29,431.11	100.00	30,536.56	100.00

报告期内,公司与客户签订的软件定制开发合同包括明确约定合同金额和未明确约定合同金额两种形式。未明确约定合同金额业务通常由客户根据系统建设

需要向发行人下发具体订单，发行人根据客户的订单创建项目并进行管理。报告期内，上表中执行周期区间按订单口径统计，软件定制开发合同执行周期主要集中在一年以内，该区间的合同金额分别为 20,512.23 万元、18,097.77 万元、23,046.18 万元和 **8,487.86 万元**，占软件定制开发合同金额的比重分别为 67.17%、61.49%和 82.52%和 **64.84%**。

2、系统集成销售类业务周期

单位：万元

周期	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
3 个月以内（含 3 个月，下同）			939.79	38.29%	382.03	12.64%	113.72	4.42%
4 个月至 6 个月			614.67	25.04%	2,134.92	70.64%	2,283.35	88.76%
7 个月至 1 年	252.53	100.00%	16.98	0.69%	482.33	15.96%	61.95	2.41%
1-2 年			883.20	35.98%	22.97	0.76%	113.57	4.41%
合计	252.53	100.00%	2,454.64	100.00%	3,022.26	100.00%	2,572.58	100.00%

报告期内，发行人系统集成销售类项目销售收入分别为 2,572.58 万元、3,022.26 万元、2,454.64 万元和 **252.53 万元**，其中，报告期内六个月内完成交付验收的项目收入分别为 2,397.07 万元、2,516.95 万元、1,554.46 万元和 **0 万元**，占该类产品销售收入的比重分别为 93.18%、83.28%、63.33%和 **0%**。

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

1、软件定制开发业务的相关情况

（1）主要建设内容

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

主要内容	周期
------	----

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

公司软件定制开发的建设周期通常在 21 周到 52 周左右。

(2) 项目实施周期明显短的情况

对于合同金额超过 200 万元的软件定制开发项目，项目建设周期短于 4 个月

(含) 的主要项目情况具体为：

单位：万元

合同名称	收入确认金额	收入对应的合同金额	开工时点	完工时点	验收时点	具体情况
山东省城市商业银行合作联盟有限公司 2020 年一季度个人网银、直销银行 WEB 端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	351.89	373.00	2020 年 1 月	2020 年 3 月	2020 年 5 月	该项目为客户既有系统的升级改造，客户按季度规划安排实施计划，公司方按照客户的计划安排，合理分派资源，按时保质完成派单任务。
山东省城市商业银行合作联盟有限公司 2020 年二季度个人网银、直销银行 WEB 端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	354.72	376.00	2020 年 4 月	2020 年 6 月	2020 年 8 月	该项目为客户既有系统的升级改造，客户按季度规划安排实施计划，公司方按照客户的计划安排，合理分派资源，按时保质完成派单任务。
山东省城市商业银行合作联盟有限公司 2020 年三季度个人网银、直销银行 WEB 端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	331.60	351.50	2020 年 7 月	2020 年 9 月	2020 年 11 月	该项目为客户既有系统的升级改造，客户按季度规划安排实施计划，公司方按照客户的计划安排，合理分派资源，按时保质完成派单任务。

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

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

(3) 项目实施周期明显长的情况

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

单位: 万元

合同名称	收入确认金额	收入对应的合同金额	开工时点	完工时点	验收时点	具体情况
交行北研-2019年线上线下一体化手机银行项目	1,616.81	1,713.82	2019年5月	2020年3月	2020年7月	本项目对手机银行进行大版本重新设计和升级改造,考虑到用户量较大,分批次逐步对客户开放,造成试运行期较长,项目周期较长。
交总行-2019年度软件中心(上海)线上线下一体化手机银行4.0合同	1,230.39	1,304.21	2019年6月	2021年1月	2021年3月	本项目对渠道整合平台进行分布式架构重新设计,涉及系统众多,按照项目群的要求进行管理,造成项目周期较长。
201907004006 农行掌上银行迁移服务外包服务采购合同	974.68	1,033.16	2019年9月	2021年4月	2021年7月	该项目主要是将原手机银行基于新平台进行重构,该项目功能范围超过一般城商行,在计划制定时考虑到一次性将整个手机银行迁移到新框架的风险,最终确定分批次迁移,前后持续一年半左右。
交通银行2019年度软件中心(上海)延续性开发合同	886.64	939.84	2019年5月	2020年4月	2020年6月	该项目范围包括有个人网银等多个系统的新建或升级,按照项目群的要求进行管理,需求功能范围较多,项目周期较长。

合同名称	收入确认 金额	收入对应的合同金 额	开工时点	完工 时点	验收 时点	具体情况
交通银行 2020 年度软件开发中心延续性开发合同	1,677.22	1,777.85	2020 年 4 月	2021 年 4 月	2021 年 8 月	本项目对多个渠道系统进行分布式架构重新设计规划。按照项目群的要求进行管理，任务较为复杂，造成项目周期较长。
青岛银行对公线上营业厅管理平台项目软件开发合同	776.60	823.20	2021 年 11 月	2022 年 10 月	2022 年 12 月	该项目主要是对原有的企业网银进行重构，由于相关系统的用户量较大，考虑到一次性迁移全部对公客户的风险，最终确定制定分批次逐步迁移客户，造成项目周期较长。
交通银行软件开发中心（北京）2019 年度延续性开发项目技术开发合同	681.68	722.58	2019 年 5 月	2020 年 4 月	2020 年 7 月	本项目包括海外手机银行、移动办公应用项目、银企直连等多个系统的新建或升级，按照项目群的要求进行管理，需求功能范围较多，项目周期较长。
东莞银行金融互联网平台升级项目技术开发（委托）合同	649.06	688.00	2020 年 6 月	2021 年 10 月	2021 年 11 月	本项目为互金平台改造项目，项目实施包括金融互联网平台建设、多渠道系统改造、多法人改造等，工作内容较为复杂，同时在项目执行过程中发生了较多的需求变更，导致项目实施周期拉长。
重庆农村商业银行直销银行 APP 软件系统采购及开发合同	507.55	538.00	2019 年 8 月	2020 年 9 月	2020 年 9 月	该项目在执行过程中受行方安全合规的要求，人员不能现场办公，也未开通远程办公环境，导致项目延期。
东莞银行 2021 年子行项目合同	856.34	907.72	2021 年 12 月	2022 年 11 月	2023 年 6 月	该项目属于东莞银行香港子行业务，除涉及常规业务、程序外，还涉及到行方向香港金融监管局的报备流程，导致项目周期较长。
富滇银行业务中台系统项目	764.15	810.00	2021 年 1 月	2022 年 10 月	2023 年 3 月	该项目是富滇银行“滇峰计划”项目群的一部分，项目群计划的周期大于 18 个月，故该项目周期较长。
九江银行 2021 年手机银行 5.0 系统建设项目合同	860.11	911.71	2021 年 6 月	2022 年 6 月	2023 年 5 月	该项目范围内容较多，客户分批次上线，部分产品部署需要行方增加采购硬件设备，行方采购流程较长，导致本项目终验周期较长。

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

2、系统集成类业务的相关情况

(1) 主要建设内容

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

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

公司系统集成的建设周期通常在 12.5 周到 37 周左右。

(2) 项目实施周期明显短的情况

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

单位：万元

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

报告期内，部分系统集成项目实施周期较短，主要是由于相关集成工作主要为组件升级，相对较为简单所致，整体来看，相关项目实施周期较短具有合理的业务背景，不存在调节收入确认时点的情形。

(3) 项目实施周期明显长的情况

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

单位：万元

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

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

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

（一）合同合并情形

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

（二）合同分拆情形

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

（三）合同变更情形

发行人报告期内存在合同变更情形，主要原因为甲方取消合同约定的部分任务，以签订补充协议的方式调整、变更原合同约定义务及金额，该情形在项目实施过程中发生，此时发行人除了对项目进行成本归集外，尚未对收入做出处理。客户在合同、补充协议中约定的产品、服务完成后进行验收、出具确认文件后，

发行人根据验收报告确认收入，结转成本，不涉及对已确认收入的调整事宜。

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

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

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

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

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

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

（一）框架协议类软件定制开发业务

1、东莞银行应用软件开发框架协议（2019）

合同名称	客户名称	收入确认金额（万元）	验收金额（含税）（万	收入确认年度	验收时间
------	------	------------	------------	--------	------

			元)		
东莞银行应用软件 服 务 框 架 协 议 (2019)	东莞银行股 份有限公司	123.82	30.98	2019 年度	2019 年 11 月
			19.64	2019 年度	2019 年 11 月
			80.63	2019 年度	2019 年 11 月
		1,632.34	57.40	2020 年度	2020 年 6 月
			335.27	2020 年度	2020 年 6 月
			127.19	2020 年度	2020 年 9 月
			193.70	2020 年度	2020 年 8 月
			620.64	2020 年度	2020 年 9 月
			396.10	2020 年度	2020 年 11 月
			1,849.26	224.25	2021 年度
		69.66		2021 年度	2021 年 3 月
		44.04		2021 年度	2021 年 4 月
		140.26		2021 年度	2021 年 6 月
		321.85		2021 年度	2021 年 7 月
		272.58		2021 年度	2021 年 9 月
		438.75		2021 年度	2021 年 10 月
		87.90		2021 年度	2021 年 11 月
		360.92		2021 年度	2021 年 12 月
		1,639.96	554.18	2022 年度	2022 年 6 月
			8.37	2022 年度	2022 年 7 月
			331.35	2022 年度	2022 年 10 月
			491.30	2022 年度	2022 年 11 月
			353.18	2022 年度	2022 年 12 月
合计		5,245.38	5,560.14		

2、广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议

合同名称	客户名称	收入确认金 额（万元）	验收金额 (含税)(万 元)	收入确认年 度	验收时间
广发银行应用系统 开发资源（互联网金 融类及交易类）采购 协议	广发银行股 份有限公司	5,927.12	1,105.63	2020 年度	2020 年 3 月
			1,414.73	2020 年度	2020 年 8 月
			10.80	2020 年度	2020 年 9 月
			1,757.77	2020 年度	2020 年 10 月
			1,993.81	2020 年度	2020 年 11 月
		2,680.68	1,629.86	2021 年度	2021 年 3 月
			41.23	2021 年度	2021 年 9 月
			1,170.43	2021 年度	2021 年 10 月

合计	8,607.80	9,124.26	
----	----------	----------	--

3、交通银行股份有限公司开发服务采购框架协议（2018）

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

4、交通银行股份有限公司开发服务采购框架协议

合同名称	客户名称	收入确认金额（万元）	验收金额（含税）（万元）	收入确认年度	验收时间
开发服务采购框架协议（2021）	交通银行股份有限公司	2,036.12	284.63	2021 年度	2021 年 8 月
			105.30	2021 年度	2021 年 9 月
			568.03	2021 年度	2021 年 10 月
			637.62	2021 年度	2021 年 11 月
			562.70	2021 年度	2021 年 12 月
		5,950.17	972.50	2022 年度	2022 年 6 月
			1,251.30	2022 年度	2022 年 7 月
			25.37	2022 年度	2022 年 9 月
			1,489.90	2022 年度	2022 年 11 月
			2,568.13	2022 年度	2022 年 12 月
		1,923.03	2,038.41	2023 年度	2023 年 6 月
合计		9,909.32	10,503.89		

5、长沙银行股份有限公司信息科技人力外包项目框架合作协议

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

（二）系统集成销售类

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

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

2、东莞银行云计算 paas 平台采购合同

服务内容	收入金额（万元）	合同金额（万元）	收入确认年度	验收报告时间
硬件	396.90	448.50	2020 年度	2020 年 9 月

软件	284.23	321.18	2020 年度	
运维服务	75.77	80.32	2020 年度	2020 年 12 月
合计	756.90	850.00		

3、阿里私有云扩容及容灾建设项目采购合同

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

4、东莞银行 OceanBase 数据库扩容采购合同

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

5、阿里云私有云异地灾备建设项目软件和服务采购合同

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

6、东莞银行互联网中台阿里 SOFA 平台测试环境双活建设和扩容项目合同

服务内容	收入金额 (万元)	合同金额 (万元)	收入确认年度	验收报告时间
软件	263.72	298.00	2021 年度	2021 年 11 月
安装服务	51.42	54.50	2021 年度	
运维服务	91.51	97.00	2022 年度	—
合计	406.64	449.50		

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

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

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

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

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

单位：万元

合同名称	确认文件 记载金额	凭证编码	凭证金额	项目名称
广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议	1,334.65	2020年9月记-0979号	95.62	对公金融
		2020年9月记-0980号	71.47	电子支付
		2020年9月记-0981号	67.56	E账通
		2020年9月记-0982号	184.38	移动银行
		2020年9月记-0983号	129.62	网上银行
		2020年9月记-0984号	66.58	移动配置

		2020 年 9 月记-0985 号	230.62	互联网中台
		2020 年 9 月记-0986 号	90.12	手机银行
		2020 年 9 月记-0987 号	147.64	企业网银
		2020 年 9 月记-0988 号	167.52	发现精彩
		2020 年 9 月记-0989 号	83.52	移动后端
合计	1,334.65		1,334.65	

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

人月定量开发业务的合同周期一般在 1 年以上，公司按照银行客户的要求安排技术人员进场工作，通常情况下各结算周期的收入金额较为稳定。从银行角度来看，银行逐日记录相关技术人员的出勤情况，主要按照季度出具《任务完成确认书》或《工作量审核确认单》（以下简称“《确权单》”）等类似的确认文件，并按照该文件进行结算；实际业务开展中，银行《确权单》的内部审批流程导致其出具时间晚于资产负债表日。根据《企业会计准则第 14 号-收入》第十二条“对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入”，发行人于资产负债表日按照前述银行记录的考勤情况乘以合同约定的交易价格确认销售收入，从而导致收入确认期间与前述《确权单》的时间不匹配。

综上，前述人月定量业务收入确认期间与客户确权时间存在差异，主要是由于相关业务的前述特点导致。公司收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，

前述收入确认期间与客户确权时间存在差异不会导致销售收入跨期确认，不会对财务数据产生重大影响，不属于重大会计差错或财务基础薄弱的情形。

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

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

1、报告期内收入确认依据的整体情况

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

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

2、是否属于行业惯例

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

公司简称	股票代码	确认文件情况
中亦科技	301208	中亦科技收到的客户验收或结算单据等经客户签字确认的比例较高，而盖章比例较低，主要是由于客户以大型国有企业以及政府部门为主，其内部公章管理制度严格，而公司销售合同未约定相关验收凭证需经客户盖章确认，客户验收或结算单据一般由主管项目负责人签字确认。2018 年度、2019 年度、2020 年度及 2021 年 1-6 月，中亦科技

		签字确认对应收入占比分别为 74.47%、77.14%、80.62%及 87.74%；邮件确认对应收入占比分别为 5.66%、9.15%、6.89%及 3.63%。
衡泰技术	创业板/ 审核中	金融机构客户对软件采购一般都实施严格的预算管理制度，通常习惯在年底前集中完成项目验收及结算确认。同时，该类客户对用章的管控较为严格，内部流程较为繁琐，且客户内部控制流程对于验收报告文件一般不强制要求盖章，因此部分客户仅对公司提供签字未盖章验收单或邮件回复验收通过，符合其日常管理习惯。报告期各期 12 月份，公司应用软件产品服务以签字、邮件等验收文件形式确认收入的比例分别为 60.32%、64.65%及 52.33%，全年以签字、邮件等验收文件形式确认收入的比例分别为 47.71%、48.33%及 46.81%。

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

3、相关外部证据确权的有效性

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

报告期各期，实现收入 1,000 万元以上的合同对应确认文件具体情况如下：

单位：万元

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
2023 年 1-6 月				
广发银行股份有限公司	广发银行通用外部研发资源采购框架协议	3,278.40	邮件确权	研发中心研发管理部副总经理、研发中心项目经理
杭州银行股份有限公司	杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议	2,442.84	盖章确权	—
交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	1,923.03	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心副高级经理、软

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
				件开发中心高级经理、软件开发中心副总经理
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	1,328.39	邮件确权	金融科技部财务企划组企划经理
苏州银行股份有限公司	苏州银行软件开发服务合同	1,156.06	邮件确权	信息科技部项目经理
2022 年度				
广发银行股份有限公司	广发银行通用外部研发资源采购框架协议	6,362.01	邮件确权	研发中心研发管理部副总经理、研发中心项目经理
交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议（2021-2023 年）	5,950.19	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心副高级经理、软件开发中心高级经理、软件开发中心副总经理
杭州银行股份有限公司	杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议	3,333.45	盖章确权	—
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	2,654.29	邮件确权	金融科技部财务企划组企划经理
苏州银行股份有限公司	苏州银行信息技术服务合同	2,513.88	邮件确权	信息科技部项目经理
长沙银行股份有限公司	长沙银行股份有限公司信息科技人力外包项目框架合作协议	2,505.97	邮件确权	金融科技部主管、金融科技部经办
广发银行股份有限公司	广发银行 UAT 测试资源采购协议	2,099.91	邮件确权	信息科技部高级主管、信息技术部项目经理
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司技术开发服务采购工作说明书	1,955.63	盖章确权	—
东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	1,639.96	盖章确权	—
宁波银行股份有限公司	软件服务合同	1,494.64	邮件确权	总行金融科技部-综合部经办、总行公司 APP 规划设计部、资金营运中心项目经理、总行个人 APP 研发部中心经理、总行财资研

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
				发部 高经助理、总行财资研发部副中心经理、总行财资研发部中心经理
广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	1,418.15	邮件确权	信息科技部项目经理、信息科技部开发岗
2021 年度				
广发银行股份有限公司	广发银行通用外部研发资源采购框架协议	4,949.02	邮件确权	研发中心项目经理、研发中心研发管理部副总经理
交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	4,119.47	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心副高级经理、软件开发中心高级经理、软件开发中心副总经理
长沙银行股份有限公司	长沙银行股份有限公司信息科技人力外包项目框架协议	3,220.32	邮件确权	信息技术部管理中心经理、IT 规划部
杭州银行股份有限公司	杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务框架协议	2,960.35	盖章确权	—
广发银行股份有限公司	广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议	2,680.68	邮件确权	研发中心项目经理、研发中心研发管理部副总经理
广发银行股份有限公司	广发银行 UAT 测试资源采购协议	2,188.54	邮件确权	信息技术部项目经理、信息科技部高级主管
交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议（2021-2023 年）	2,036.12	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心副高级经理、软件开发中心高级经理
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司技术开发服务采购工作说明书	1,976.07	邮件确权	项目经理、场景金融部总经理、互联网金融部副总经理、部门分管负责

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
				人
东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	1,849.26	盖章确权	—
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	1,606.28	邮件确权	金融科技部财务企划组企划经理
广东顺德农村商业银行股份有限公司	2020 年-2022 年上半年协议供货技术服务合同	1,563.63	盖章确权	—
苏州银行股份有限公司	苏州银行软件外包服务合同	1,463.30	邮件确权	信息科技部项目经理
苏州银行股份有限公司	苏州银行信息技术服务合同	1,203.82	邮件确权	信息科技部项目经理
广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	1,143.83	邮件确权	信息科技部项目经理
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	1,100.76	邮件确权	金融科技部财务企划组企划经理
恒丰银行股份有限公司	恒丰银行技术服务框架协议（购买外包人员服务）	1,084.03	邮件确权	金融科技部数据中心项目经理、金融科技部渠道研发团队主管
2020 年度				
客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
广发银行股份有限公司	广发银行应用系统开发资源（互联网金融类及交易类）采购协议	5,927.12	签字确权	研发中心研发管理部副总经理
交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	4,773.26	邮件确权	软件开发中心项目经理、软件开发中心高级经理、软件开发中心副高级经理
平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	2,982.11	邮件确权	金融科技部财务企划组企划经理、金融科技部开发室主管
苏州银行股份有限公司	苏州银行软件外包服务合同	2,075.92	签字确权	信息科技部项目经理
杭州银行股份有限公司	杭州银行股份有限公司信息科技人员外包服务	1,923.63	盖章确权	

客户	合同名称	收入金额	确权方式	签字人员职位
	框架协议			
东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	1,632.34	盖章确权	
广东省农村信用社联合社	阿里私有云扩容及容灾建设项目采购合同	1,446.79	签字确权	银信中心架构室经理
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司技术开发服务采购框架协议	1,403.32	邮件确权	互金二部项目经理、山盟北研项目经理、互联网金融部副总、互联网金融部项目经理
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司 2019 年三季度个人网银、直销银行 WEB 端、微信银行、企业网银及企业手机银行系统研发服务采购合同	1,364.62	邮件确权	互联网金融部副总经理、互联网金融部个人银行经理、企业银行项目经理、部门分管负责人、直销银行项目经理、互联网金融部总经理
广发银行股份有限公司	广发银行 UAT 测试资源采购协议	1,362.58	签字确权	信息技术部高级主管
郑州银行股份有限公司	郑州银行采购北京易诚互动网络技术有限公司配套服务框架协议	1,276.25	邮件确权	信息科技部产品经理、信息科技部主管
恒丰银行股份有限公司	恒丰银行购买外包工作量项目技术服务框架协议	1,182.95	邮件确权	软件开发中心商务经理
广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	1,022.52	签字确权	信息科技部项目经理、信息科技部高级项目经理

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

的付款流程。因此，签字、邮件等形式收入确认的验收文件具备效力。

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

1、签字人员或日期缺失、签名人员无身份证明信息的具体情况

报告期内，收入确认文件存在瑕疵的情况如下：

单位：万元、个

项目	2023 年上半年		2022 年		2021 年		2020 年	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
确权人员缺失	-	-	-	-	-	-	-	-
日期缺失	-	-	-	-	3	182.74	15	1,122.81
无身份证明文件	-	-	11	367.89	6	150.47	-	-

(1) 报告期内不存在外部收入确认文件签字人员缺失的情形

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

(2) 报告期内个别外部收入确认文件签字日期缺失

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

单位：万元

客户	合同名称	金额
2021 年度		
广东省农村信用社联合社	广东省农村信用社联合社移动研发协同平台软件采购合同	168.3
邢台银行股份有限公司	邢台银行股份有限公司中征应收账款融资服务平台改造项目合同书	14.44
2020 年度		

广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	766.33
湖南三湘银行股份有限公司	湖南三湘银行人力外协服务合同	321.89
上海市商务委员会	上海市商务委员会单用途预付消费卡发卡经营者信息对接技术指导服务合同	13.58
上海市商务委员会	上海市商务委员会“一网通办”对接技术开发服务合同	12.05
交通银行股份有限公司上海市分行	上海市分行手机银行社保卡申领项目	8.96

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

（3）报告期内个别签字人员身份证明文件缺失的情形

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

单位：万元

客户	合同名称	金额	确权人员身份
2022 年度			
潍坊银行股份有限公司	潍坊银行优化智慧社区、智慧教育并新建智慧缴费功能项目软件开发合同	49.06	数字银行部项目经理
日照银行股份有限公司	日照银行 2022 年度基金投顾系统建设-手机银行、个人网银渠道配合改造需求合同	43.40	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	云营业厅项目合同	26.51	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
潍坊银行股份有限公司	潍坊银行手机银行接入光大银行云缴费项目软件开发合同	23.58	数字银行部项目经理
日照银行股份有限公司	光伏贷项目合同	16.98	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理

客户	合同名称	金额	确权人员身份
日照银行股份有限公司	2022 年智慧 APP6.0 云缴费、阳光 e 金、云营业厅、水费缴纳、鲁担惠农贷配合改造服务合同	15.09	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	阳光 e 金 2 期需求项目合同	7.08	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	2022 年线上营销平台-云营业厅配合改造技术开发（委托）合同	7.08	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
2021 年度			
潍坊银行股份有限公司	潍坊银行智慧社区项目软件开发合同	73.58	零售银行部客户经理、数字银行部项目经理、零售银行部客户经理、支行副行长、行长
潍坊银行股份有限公司	潍坊银行智慧教育和智慧防疫升级改造项目软件开发合同	28.30	零售银行部客户经理、数字银行部项目经理、零售银行部客户经理、行长
日照银行股份有限公司	微信小程序类开发项目合同	18.40	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	阳光 e 金商机项目合同	11.32	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	对接光大云缴费项目合同	11.32	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理
日照银行股份有限公司	鲁担惠农单项目合同	7.55	科技部项目经理、科技部产品经理、科技部副总经理

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

2、因客户人员调整不予认可前期工作量的具体情况

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

该笔款项的业务发生在 2018.10~2019.09，恒丰银行负责的业务部门是原总行一级部门移动金融部。2019 年相关业务调整归属到零售金融部，行方以金融

科技部派驻到零售金融部的形式，继续维持相关业务工作。由于部门调整，2019年度的部分业务需要由新的部门申请预算进行支付，受恒丰银行自身人员变动较为频繁影响，预算申请工作尚未顺利推进。发行人目前仍在持续与行方沟通催促零售银行部完成预算申请流程。

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

八、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

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

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

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

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

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

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

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

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

报告期内，对发行人执行的销售收入截止性测试金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2023年7月（未经审计）	2023年第二季度	2023年第一季度	2022年第四季度	2022年第一季度	2021年第四季度	2021年第一季度	2020年第四季度	2020年第一季度	2019年第四季度
截止性测试收入金额	2,063.14	16,802.05	6,187.79	21,585.80	7,172.00	24,066.92	6,801.88	20,401.63	3,615.54	18,030.79
测试期间收入总金额	2,518.12	20,686.95	7,777.69	26,736.10	8,511.04	29,314.78	7,609.71	25,168.05	4,088.71	24,158.73
截止性测试占比	81.93%	81.22%	79.56%	80.74%	84.27%	82.10%	89.38%	81.06%	88.43%	74.63%

报告期内，发行人各类业务确认收入的外部证据如下：

业务类型	外部证据	举例说明
------	------	------

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

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

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

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

一定周期内在人月定量开发业务、其他业务均有报工的情形，不影响真实报工情况；人月定量开发项目人员均为发行人员工，不存在第三方外包人员或挂靠人员的情形；

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

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

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

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

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

问题 8、关于营业收入

申报材料显示：

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

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

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明对收入真实性的核查方法、过程、核查金额及占比。

回复：

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

（一）报告期内各类业务的定价机制、结算周期

公司主要产品或服务的销售价格总体上遵循以技术为基础、以市场为导向的定价原则。由于各银行对 IT 解决方案的需求不同，且不同银行业务量、业务类型、资产规模存在差异，其 IT 解决方案具有定制化特征，在项目难度、复杂度、耗用时间、人力等方面均存在差异，公司在确定产品或服务的销售价格时，需综合考虑项目复杂程度、市场竞争情况、服务周期、服务频率以及客户的信息化基础等因素，并采取差异化的定价方式。公司一般通过招投标或商务谈判的方式与客户最终确定合同价格。

公司报告期内按收入类型主要划分为软件定制开发业务、人月定量开发业务、维保业务及系统集成销售业务。公司各类业务的定价机制具体为：

软件定制开发业务为按照客户需求提供软件开发或升级服务，公司对开发成果负责。公司定价的依据是对客户需求的评估，评估内容包括产品匹配度、定制化开发工作量、定制化开发成本等，综合权衡客户预算、项目利润要求等因素确定报价。

人月定量开发业务为公司派出人员由客户安排在其现场实施技术开发或服务。公司定价的依据是客户所需要技术岗位的人均成本，并综合考虑该客户及其他相似客户的历史人月单价、项目利润、客户预算等综合分析确定报价。

维保业务是按服务期限提供技术服务，签订的合同金额明确，服务期限固定。公司通常根据客户需求评估需投入维保相关的工作量、人工成本情况以及外部采购成本、项目利润、客户预算等综合分析确定报价。相关业务的具体定价主要分

为两类：一类是根据产品销售的规模按比例确定维保合同金额；另一类是根据公司人工成本及相关业务对于人员级别的需求情况确定人员价格。

系统集成销售业务是按照合同约定，向客户提供系统集成产品。公司通常根据客户需求评估相关产品的外部采购成本、公司需投入的人工成本，并考虑客户预算情况等综合确定业务报价。

公司与各客户的结算周期主要通过招投标或商务谈判等形式与客户协商确定，由于公司向各类客户提供的服务或产品的内容存在一定差异，且不同银行客户内部对于向供应商支付款项的制度各不相同，公司与不同客户间的结算周期存在一定差异。公司报告期内与主要客户的结算周期参见本问询回复之“问题 13. 关于应收账款”之“一、（一）说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化情况”。

（二）软件定制化开发、系统集成销售业务是否存在根据主要服务类型或细分产品构成确定价格的情形

公司软件定制开发业务与系统集成销售业务主要为按照客户的需求向其提供软件开发或升级服务、系统集成等产品或服务，影响软件定制开发业务与系统集成销售业务价格确定的因素主要包括根据人工成本、项目所需的外部采购成本、项目费用以及客户预算等。相关业务价格的确定需结合客户对于产品或服务的需求，根据具体的服务类型或细分产品构成进行评估。因此，公司软件定制开发、系统集成销售业务存在根据主要服务类型或细分产品构成确定价格的情形。

（三）人月定量开发业务、维保业务关于人均价格、单位工作量价格的具体确定标准及其波动情况

1、人月定量开发业务

人月定量开发业务在确定报价时一般参考与该客户及其他相似规模客户的历史人月单价以及公司实际人均成本情况，同时根据客户预算情况及其他要求综合确定报价。公司报告期内人月定量开发业务人均价格如下：

单位：万元/人月

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	--------------	---------	---------	---------

人月定量开发业务人均价格	2.26	2.27	2.26	2.26
--------------	------	------	------	------

注：人月定量开发业务人均价格=人月定量开发业务收入/当期人月定量开发业务人月数

公司报告期内各期人月定量开发业务人均价格分别为 2.26 万元、2.26 万元、2.27 万元与 **2.26 万元**，人均价格相对较为平稳。

2、维保业务

公司维保业务的工作内容主要是对公司前期为客户提供的产品进行维保，相关业务的定价主要分为两类：

一类是根据产品销售的规模按比例确定维保合同金额，此类维保业务包括：①公司根据业务需要从第三方采购的产品，该类产品由供应商协助提供维保；②对于不需要公司驻场的维保业务。该类维保业务的定价是根据对应产品销售的规模计算，与人均价格、单位工作量价格关系不大。

另一类是根据公司人工成本及相关业务对于人员级别的需求情况确定人员价格。此类情形下，公司主要维保业务人均价格变动情况具体为：

单位：万元/人月

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
主要维保业务人均价格	3.18	3.01	3.01	3.14

注：维保业务人均价格=维保业务合同金额（不含税）之和/合同约定的人月数之和
报告期内公司主要维保业务人均价格分别为 3.14 万元、3.01 万元、3.01 万元与 **3.18 万元**，人均价格基本保持稳定。

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

（一）移动银行

1、行业发展与客户需求变化

移动银行是指使用移动智能终端及无线互联技术处理金融企业内部管理及对外产品服务的解决方案。移动终端主要指各类智能移动设备，其中智能手机、平板电脑等是目前市场中最典型的应用设备。移动银行在行业中地位的提升主要得益于个人智能设备的普及与发展。移动银行作为银行客户经营最重要的服务渠

道，主要包括个人移动银行、企业移动银行、微信银行、金融微店、远程银行、信用卡生活圈等移动应用服务解决方案。移动银行实现了传统金融和现代化互联网技术两者的有机融合，使得金融服务更具有灵活性、普惠性，已经成为金融行业发展趋势。

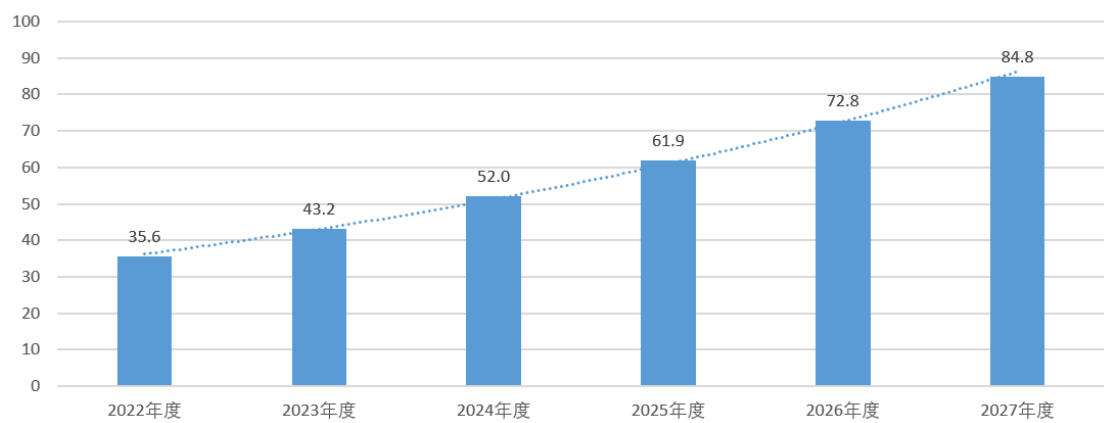
随着科技的发展，银行对于移动银行业务的需求均出现迅猛增长的势头、IT投入也均在持续增加。

在银行数字化转型期间，各银行坚持以客户为中心，进一步提升自身线上及全渠道的服务能力，尤其是移动银行的服务能力。2020 年以来，各大银行继续丰富手机银行功能，优化用户使用体验，使手机银行从单纯的功能服务平台向数字化经营平台转变。银行已经开始针对不同类型客户分别提供个性化金融服务，并开始提供不同细化场景的智能化移动金融产品和定制化服务体验。银行已经将移动银行作为数字化转型的主阵地，通过移动银行的建设和运营更好的获客、活客、留客，提升银行的核心竞争力。

同时，银行为了适应互联网时代的交易和服务需求，纷纷进行云化分布式架构的转型，也带来了移动银行的持续更新换代。更重要的是，银行的移动银行开始向着智慧移动银行发展，包括通过 AI、大数据、云计算、IOT 等基础，提供智能营销、智能内容投放、智能风控、智能投顾，智能客服，智能运管、智能决策等，从而让智慧的对私业务、对公业务成为现实，金融服务开始变得移动化、数字化、智能化、自动化。这将会进一步扩大银行在移动银行领域的 IT 建设投入。客户需求在移动金融业务的变化，导致公司在报告期内移动银行业务收入增长较快，且将在未来保持持续增长的趋势。

根据赛迪顾问出具的《**2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告**》，**2022 年**移动银行解决方案市场规模为 **35.6 亿元**，预计到 **2027 年**时该市场规模将达到 **84.8 亿元**，**2023 到 2027 年**的年均复合增长率为 **18.3%**。未来三到五年，移动银行解决方案市场将保持旺盛的增长态势。**2022 年度至 2027 年度**移动银行解决方案市场规模与预测情况如下：

移动银行解决方案市场规模与预测（单位：亿元）



数据来源：赛迪顾问，《2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》

2、同行业公司情况

公司与同行业上市公司 2020 年度至 2023 年 1-6 月移动银行业务收入情况如下：

单位：百万元

同 行 业 上 市 公 司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	/	88.5	84.3	22.8
科蓝软件	/	369.1	295.4	190.3
高伟达	/	3.9	/	/
润和软件	/	/	/	/
天阳科技	/	/	25.7	/
平均值	/	153.8	135.1	106.6
公司	164.09	369.21	311.88	250.60

数据来源：赛迪顾问，《2020 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

注：无法从公开渠道获取同行业公司 2023 年 1-6 月相关数据；无法从公开渠道获取高伟达 2020 年度与 2021 年度；润和软件 2020 年度、2021 年度 2022 年度以及天阳科技 2020 年度与 2022 年度的相关数据。

同行业上市公司 2020 年度至 2022 年度移动银行业务收入平均值分别为 106.6 百万元、135.1 百万元与 153.8 百万元，2021 年度较 2020 年度增长 26.74%，2022 年度较 2021 年度增长 13.84%。其中，宇信科技 2020 年度至 2022 年度移动银行业务收入分别为 22.8 百万元、84.3 百万元与 88.5 百万元，其 2021 年度移动银行业务收入较 2020 年度增长 269.74%，2022 年度移动银行业务收入较 2021

年度增长 4.98%。科蓝软件 2020 年度至 2022 年度移动银行业务收入分别为 190.3 百万元、295.4 百万元与 369.1 百万元，其 2021 年度移动银行业务收入较 2020 年度增长 55.23%，2022 年度移动银行业务收入较 2021 年度增长 24.95%。报告期内，公司移动银行业务收入持续增长的趋势与同行业上市公司保持一致。根据赛迪顾问出具的《2020 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，公司 2020 年、2021 年以及 2022 年在移动银行细分领域的市场占有率均排名第一。

3、报告期内移动银行业务收入增长较快的原因及合理性

公司报告期内移动银行收入分别为 25,060.37 万元、31,187.89 万元、36,921.25 万元与 **16,409.34 万元**，2021 年度与 2022 年度分别较上年增长 24.45%与 18.38%，呈现持续增长趋势。

根据赛迪顾问出具的《**2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告**》，国内移动银行解决方案市场 **2023 年度较 2022 年度**预计市场规模增幅为 **21.6%**，**2023 年度至 2027 年度**年均复合增长率为 **18.3%**，国内移动银行解决方案市场规模整体呈增长趋势，公司报告期内移动银行业务增长趋势与行业整体发展趋势相一致。

随着智能手机逐渐成为主流终端，公司认定移动互联网的发展将推动银行业务向移动互联网转移，公司抓住行业发展关键节点，提出“移动优先”的发展战略，持续投入移动应用平台的研发，陆续推出了 Flame 移动应用平台、猎豹移动银行等解决方案。

报告期内，在银行数字化转型的浪潮下，移动银行已经成为银行数字化转型及业务经营的主阵地。公司主要客户纷纷制定了以移动银行为主的数字银行发展长期战略，并在持续加强移动银行领域的 IT 投入，也迫切需要有更强技术能力和完善解决方案的长期合作伙伴。在此背景下，报告期内公司移动银行业务收入增长较快。

（二）网络银行

1、行业发展与客户需求变化

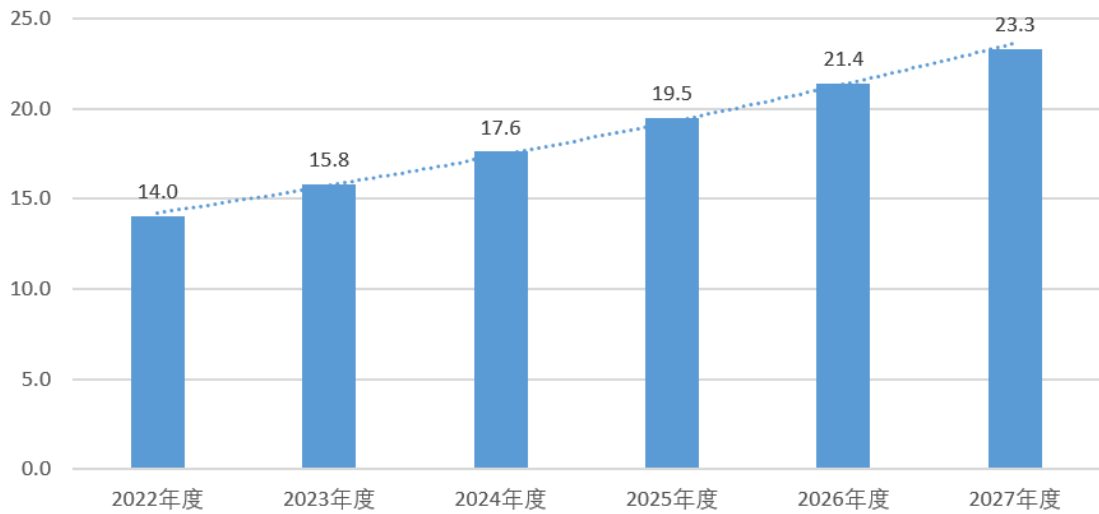
网络银行又称网上银行、在线银行，是指以互联网技术和信息技术为依托，通过互联网和电脑端向用户提供查询、转账、缴费、投资理财、贷款等服务项目的线上操作和管理，为用户提供良好的服务和更优的体验。网络银行主要包括个人网络银行、企业网络银行。

近年来，银行在经营模式及业务流程上正进行着深层次的变革，随着智能移动端的普及，移动银行逐步成为用户与银行对接的主要渠道，网络银行业务的重构正成为各个银行需迫切解决的主要问题之一。目前受移动银行的发展冲击影响最为显著的是个人网银业务，企业网银目前仍然是银行的重要服务渠道，因此企业网银已逐渐成为网络银行未来发展的核心。

各银行的企业网银的建设投入均处在持续增长中。一方面，在数字化转型时代，银行需要将企业网银的架构升级为新的分布式微服务架构体系，要支持模块化组件化设计，要支持国产信创和相关安全的要求，从而带来系统架构的持续升级和安全加固需求。另一方面，银行需要通过企业网银的不断优化创新吸引住各类企业客户，银行不仅推出了集团企业版、标准版、小微企业版等不同版本的企业网银，而且企业金融服务的线上化、数字化仍在不断推进中，包括企业线上贷款、企业线上理财优化、线上现金管理、线上国际业务、线上供应链金融、数字人民币、电子票据池、数字乡村服务、中小企业服务、收支分析、增值服务等诸多功能均在企业网银系统中逐年增加，场景融合和创新业务也在不断涌现，功能的不断增加和对用户体验不断提升，均带来了企业网银相关系统投入的持续增加。

根据赛迪顾问出具的《**2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告**》，未来三到五年网络银行解决方案市场将呈现出平稳的增长态势。**2022 年度至 2027 年度**网络银行解决方案市场规模与预测情况如下：

网络银行解决方案市场规模与预测（单位：亿元）



数据来源：赛迪顾问，《2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》

2、同行业公司情况

公司与同行业上市公司 2020 年度至 2023 年 1-6 月网络银行业务收入情况如下：

单位：百万元

同行业上市公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	/	472.0	449.4	360.7
科蓝软件	/	217.4	440.0	448.2
高伟达	/	/	/	/
润和软件	/	/	/	/
天阳科技	/	/	/	/
平均值	/	344.7	444.7	404.5
公司	88.51	170.64	210.06	178.19

数据来源：赛迪顾问，《2020 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》

注：无法从公开渠道获取同行业公司 2023 年 1-6 月相关数据；无法从公开渠道获取高伟达、润和软件与天阳科技 2020 年度、2021 年度和 2022 年度的相关数据。

同行业上市公司 2020 年度至 2022 年度网络银行业务收入平均值分别为 404.5 百万元、444.7 百万元与 344.7 百万元，2021 年度较 2020 年度增长 9.94%，2022 年度较 2021 年度略有下降。其中，宇信科技 2020 年度至 2022 年度网络银

行业业务收入分别为 360.7 百万元、449.4 百万元与 472.0 百万元，其 2021 年度网络银行业务收入较 2020 年度增长 24.59%，2022 年度网络银行业务收入较 2021 年度增长 5.03%。科蓝软件 2020 年度至 2022 年度网络银行业务收入分别为 448.2 百万元、440.0 百万元与 217.4 百万元，其 2021 年度网络银行业务收入较 2020 年度基本持平，2022 年度网络银行业务收入较 2021 年度略有下降。公司 2020 年度至 2022 年度网络银行业务收入分别为 178.19 百万元、210.06 百万元与 170.64 百万元，2021 年度较 2020 年度增长 17.89%，2022 年度较 2021 年度略有下降，与同行业上市公司平均水平的波动趋势基本一致。

3、报告期内网络银行业务收入波动的原因及合理性

报告期内，公司网络银行业务收入情况如下：

单位：万元

类别	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
网络银行	8,851.17	17,064.28	-18.76%	21,005.85	17.88%	17,819.14

报告期内公司网络银行收入分别为 17,819.14 万元、21,005.85 万元、17,064.28 万元与 **8,851.17 万元**，2021 年度与 2022 年度分别较上年增长 17.88%与-18.76%，具体如下：

根据赛迪顾问出具的《**2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告**》，国内网络银行解决方案市场 **2023 年度较 2022 年度**预计市场规模增幅为 **12.8%**，**2023 年度至 2027 年度**年均复合增长率为 **10.2%**，国内网络银行解决方案市场规模整体稳中有增的趋势，市场整体规模相对比较平稳。公司报告期内网络银行收入整体规模相对稳定，与行业发展趋势相一致。

报告期内，传统的个人网络银行发展较为平稳，而企业网络银行依然是银行服务企业客户的主阵地。尤其是银行业的企业服务“线上化、数字化、智能化”的大趋势，会带来渠道功能每年持续的更新迭代和增加，为公司的企业网银业务带来稳定的增长空间。报告期内，公司网络银行的销售收入分别为 17,819.14 万元、21,005.85 万元、17,064.28 万元与 **8,851.17 万元**，呈波动趋势，主要是由于公司在现阶段资源有限的背景下，按照自身“移动优先”的发展战略，将移动银行作为公司目前重点深耕的业务领域，对于网络银行的业务发展重点是现有客户

的新增需求，并聚焦企业服务领域，发行人相关客户的网络银行信息化投入、IT 程度等存在不同，且不同客户的各年度投入规模亦存在差异。2021 年度网络银行的销售收入高于 2020 年度及 2022 年度，主要是由于 2021 年度公司为部分客户进行网络银行云化架构、分布式架构的升级带来的业务增长所致。

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

（一）报告期内尚未签署合约即开工的项目情况、收入确认金额

报告期内，公司主要客户为各类银行，部分银行 IT 系统上线时间要求较为紧迫，而银行客户内部流程审批较为严格，签约流程时间相对较长。为满足客户对于开发成果按时上线运行的需求，在充分评判项目风险、项目重要性等情况下，公司在尚未签署合约的情况下启动项目先行投入，致使合同签订时间晚于开工时间。因项目在实施过程中具有一定的实施周期，实施项目过程中公司亦会督促客户尽早完成合约的签署。

报告期各期，公司尚未签署合约即开工的情况及对应各期收入确认的情况为：

单位：万元

金额	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	对应收入确认金额	占当期收入的比例	对应收入确认金额	占当期收入的比例	对应收入确认金额	占当期收入的比例	对应收入确认金额	占当期收入的比例
尚未签署合约即开工的情况	7,406.41	26.02%	10,037.44	16.09%	14,450.40	23.00%	10,362.16	19.66%

报告期各期，公司开工时尚未签署合约的项目收入确认金额分别为 10,362.16 万元、14,450.40 万元、10,037.44 万元与 7,406.41 万元，占当期收入比例分别为 19.66%、23.00%、16.09%与 26.02%。

通过查阅公开披露资料，科蓝软件（证券代码：300663.SZ）、天阳科技（证券代码：300872.SZ）等同行已上市公司均存在部分项目开工时尚未签署合约

的情况，此类情况属于行业普遍特征，公司部分项目开工时尚未签署合约的情形符合行业特征。

（二）是否存在验收时仍未签订合同的情形，如是，列示相关合同情况并说明相关会计处理情况

报告期内，公司存在个别项目于客户验收时尚未签署合约的情况，具体情况为：

单位：万元

客户名称	合同名称	业务类型	验收日期	合同签约日期	收入金额			
					2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
青岛银行股份有限公司	青岛银行信用卡网上商城对接项目软件开发合同	软件定制开发业务	2020年10月9日	2020年12月24日	-	-	-	24.77
青岛银行股份有限公司	青岛银行人脸识别线下支付项目、接口银行服务平台迁移项目、个人结构性存款三年期产品增加定期付息功能等项目软件开发合同	软件定制开发业务	2020年9月14日	2020年9月29日	-	-	-	13.08
合 计					-	-	-	37.85

报告期内公司于客户验收时尚未签署合约的情况仅存在于 2020 年度，合计金额为 37.85 万元，公司 2020 年度营业收入为 52,694.94 万元，相关情况占公司 2020 年度收入的比例较低。

发生上述情况主要由于银行客户内部流程审批较为严格，签约流程时间相对较长，个别情况下存在项目验收时仍未能签署相关合同的情形。公司在取得客户出具的确认文件以及签署相关合同后确认收入，符合企业会计准则的相关规定，收入确认不存在跨期的情况。

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

（一）说明报告期内营业收入存在一定季节性的原因及合理性，与同行业公司情况是否一致

报告期内公司按季度划分的收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	7,777.69	27.32%	8,511.04	13.65%	7,609.71	12.11%	4,088.71	7.76%
第二季度	20,686.95	72.68%	15,650.90	25.09%	12,250.98	19.50%	6,489.35	12.31%
第三季度			11,468.73	18.39%	13,642.36	21.72%	16,948.82	32.16%
第四季度			26,736.10	42.87%	29,314.78	46.67%	25,168.05	47.76%
合计	28,464.63	100.00%	62,366.78	100.00%	62,817.83	100.00%	52,694.94	100.00%

报告期内，公司营业收入存在一定季节性，收入主要集中在下半年，其中各年第四季度收入占全年收入的比重分别为 47.76%、46.67%与 42.87%。公司收入存在季节性，主要是因为相关客户均来自于银行业，银行类客户一般在第四季度制定投资计划，并于次年的上半年通过预算、审批、招标、合同签订等流程执行投资计划，下半年则集中开展对供应商开发的 IT 系统进行测试、验收等工作，且银行对于 IT 系统的测试、验收工作需要一定的周期，因此公司销售收入主要集中在下半年尤其是第四季度较为集中。

公司与同行业上市公司报告期内各年度第四季度营业收入占比对比情况如下：

同行业上市公司	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	38.40%	44.89%	45.59%
科蓝软件	40.08%	46.87%	42.23%
高伟达	38.88%	26.62%	47.16%
润和软件	25.56%	29.02%	31.66%
天阳科技	31.52%	29.41%	30.33%
公司	42.87%	46.67%	47.76%

公司报告期内各年第四季度收入占比与科蓝软件及宇信科技较为接近，高于润和软件、天阳科技。根据润和软件与天阳科技报告期内收入确认政策，其软件定制业务、技术开发业务的收入确认均包含“时点法”与“时段法”，与发行人

及其他同行业公司略有差异。整体来看，公司报告期内营业收入具有季节性特征，与同行业公司情况基本一致。

（二）最近一期经营业绩实现情况，是否存在大幅下滑风险

公司 2022 年 1-6 月与 2023 年 1-6 月的经营业绩实现情况如下：

单位：万元

科目	2023 年 1-6 月		2022 年 1-6 月
	金额	增长率	金额
营业收入	28,464.63	17.81%	24,161.95

公司 2023 年 1-6 月的营业收入为 28,464.63 万元，较 2022 年 1-6 月的营业收入增长 17.81%。2023 年 1-6 月营业收入较 2022 年同期有所增长，公司业绩不存在大幅下滑的风险。

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

报告期内各期，公司与个别客户存在因客户不认可公司工作成果、纠纷、争议等情形发生的调减确认合同收入的情形，具体为：

单位：万元

客户名称	合同名称	合同金额（含税）	调减金额（含税）				调减原因
			2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	
江西省农村信用社联合社	业务中台 V1.0 项目 D 包（营销中心）项目合同书	225.00	-	2.00	-	-	验收测试阶段发现一般级别缺陷导致
合 计		225.00	-	2.00	-	-	

公司报告期内与上述客户发生的调减确认合同收入的情形主要由于客户在验收测试阶段发现一般级别缺陷导致。报告期内各期因以上事项而扣减的金额分别为 0.00 万元、0.00 万元、2.00 万元与 0.00 万元，占合同金额的比例极低，调减确认合同收入的事项对于公司与相关客户的未来合作不构成实质影响。报告期

内各期因以上事项而扣减的金额占公司当期收入金额极低，对与该类客户业务合作的可持续性不存在重大不利影响，对公司经营业绩不构成重大不利影响。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取并查阅了发行人报告期内各业务类型的主要业务合同、收入确认文件，查阅相关文件中关于产品或服务定价、结算周期的相关条款；获取发行人对于报告期内各类业务的定价机制、结算周期以及人月定量开发业务、维保业务的人均价格及其波动情况的相关说明，并对发行人销售部门负责人进行访谈，了解其报告期内各类业务的定价机制、结算周期以及人月定量开发业务、维保业务的人均价格及其波动情况；

2、获取了赛迪顾问公开发布的《2020 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》**《2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》**，查阅其关于移动银行业务与网络银行业务行业发展现状及行业未来发展的预测分析以及同行业上市公司相关数据；获取并查阅发行人报告期内按业务类别分类的收入明细表，分析报告期内发行人移动银行、网络银行收入波动的情况及原因；访谈发行人销售部门负责人，了解发行人报告期内移动银行、网络银行收入波动的原因；

3、查阅了发行人销售相关内部控制制度，并对发行人报告期内销售与收款业务循环执行穿行测试，了解发行人报告期内内部控制制度执行情况；获取发行人报告期内尚未签署合约即开工明细表以及验收时仍未签订合同明细表，复核相关项目及主要客户等信息，查询同行业上市公司情况；访谈发行人管理层，了解发行人报告期内尚未签署合约即开工的原因；

4、访谈发行人销售部门负责人与财务部门负责人，了解发行人报告期内营业收入存在一定季节性的原因；获取发行人报告期内与主要客户的业务合同、收入确认文件，对收入执行截止性测试；获取并查阅同行业上市公司年度报告等公开披露文件，了解同行业上市公司报告期内分季度收入波动情况分析差异及其原

因；获取发行人 2022 年 1-6 月与 2023 年 1-6 月的利润表，了解发行人最近一期经营业绩实现情况；

5、获取报告期内各期公司与主要客户发生的调减确认合同收入的情形明细表及客户出具的处罚告知文件，分析其产生的原因及影响；

6、对于发行人收入真实性的核查情况：

（1）对报告期内的销售收入情况实施分析性程序，访谈发行人财务部门负责人，核查发行人各类业务收入变动的原因及其合理性；

（2）对发行人报告期内收入真实性执行了细节测试，获取并查阅了发行人报告期内主要客户当期收入确认相关的销售合同、收入确认文件等资料，将收入确认文件与销售合同主要条款、收入确认金额进行交叉核对，报告期内执行收入细节测试的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	28,464.63	62,366.78	62,817.83	52,694.94
收入细节测试金额	22,989.84	51,563.87	52,755.10	44,018.30
收入细节测试比例	80.77%	82.68%	83.98%	83.53%

（3）对发行人报告期内主要客户进行访谈，了解包括其基本业务情况，与发行人的业务合作情况等。对发行人报告期内主要客户执行函证程序，函证其报告期内与发行人的交易金额，通过函证核实发行人销售收入的真实性。报告期内执行客户访谈与函证的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	28,464.63	62,366.78	62,817.83	52,694.94
客户访谈金额	20,229.70	44,535.89	46,557.44	42,939.39
客户访谈比例	71.07%	71.41%	74.12%	81.49%
客户函证金额	21,681.46	48,300.05	47,344.14	45,332.15
客户函证比例	76.17%	77.45%	75.37%	86.03%
剔除后客户访谈和函证合计金额	23,041.95	53,509.25	47,344.14	48,613.30

剔除后客户访谈和函证合计比例	80.95%	85.80%	75.37%	92.25%
----------------	--------	--------	--------	--------

对发行人报告期内主要客户进行访谈及函证，剔除重复项后，通过访谈与函证确认的销售收入占当期销售收入的比例合计分别为 92.25%、75.37%、85.80% 和 80.95%。

(4) 检查发行人报告期各期末应收账款的期后回款情况：

发行人 2020 年末、2021 年末、2022 年末与 2023 年 6 月 30 日应收账款账面余额截至 2023 年 12 月 31 日的回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	29,026.29	20,525.20	17,797.23	14,951.63
期后回款金额	22,539.20	17,854.48	16,566.98	14,385.86
回款占应收账款期末余额比例	77.65%	86.99%	93.09%	96.22%

发行人报告期内各期末应收账款账面余额截至 2023 年 12 月 31 日的回款比例分别为 96.22%、93.09%、86.99% 与 77.65%，回款情况良好。

(二) 核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人主要产品或服务的销售价格总体上遵循以技术为基础、以市场为导向的定价原则。由于各银行对 IT 解决方案的需求不同，且不同银行业务量、业务类型、资产规模存在差异，其 IT 解决方案具有定制化特征，在项目难度、复杂度、耗用时间、人力等方面均存在差异，发行人在确定产品或服务的销售价格时，需综合考虑项目复杂程度、市场竞争情况、服务周期、服务频率以及客户的信息化基础等因素，并采取差异化的定价方式。发行人一般通过招投标或商务谈判的方式与客户最终确定合同价格。发行人与客户的结算周期主要通过招投标或商务谈判等形式与客户协商确定，由于发行人向各类客户提供的服务或产品的内容存在一定差异，且不同银行客户内部对于向供应商支付款项的制度各不相同，发行人与不同客户间的结算周期存在一定差异。发行人报告期内软件定制开发、

系统集成销售业务主要为按照客户的需求向其提供系统集成产品、软件开发或升级服务等产品或服务，相关业务价格的确定需结合客户对于产品或服务的需求，根据具体的服务类型或细分产品构成进行评估，存在根据主要服务类型或细分产品构成确定价格的情形。发行人报告期内人月定量开发业务、维保业务人均价格相对较为平稳；

2、发行人报告期内移动银行业务收入持续增长，主要受益于市场中持续增长的客户需求以及发行人对相关市场的持续开拓；发行人报告期内移动银行与网络银行业务收入的波动符合行业的发展趋势以及客户的需求变化，与同行业上市公司的波动相一致，具有其合理性；发行人报告期内网络银行业务收入呈现先增后降的趋势，主要由于发行人在现阶段资源有限的背景下，按照自身“移动优先”的发展战略，将移动银行作为公司目前重点深耕的业务领域，对于网络银行的业务发展重点是现有客户的新增需求，并聚焦企业服务领域，发行人相关客户的网络银行信息化投入、IT 程度等存在不同，且不同客户的各年度投入规模亦存在差异。2021 年度网络银行的销售收入高于 2020 年度及 2022 年度，主要是由于 2021 年度公司为部分客户进行网络银行云化架构、分布式架构的升级带来的业务增长所致；

3、发行人报告期内存在部分尚未签署合约即开工的项目情况，主要是因为发行人主要客户为各类银行，银行 IT 系统上线时间要求较为紧迫，银行客户内部流程审批较为严格，签约流程时间相对较长，为满足客户相关开发需求按时上线运行，在充分评判项目风险、项目重要性等情况下，发行人在尚未签署合约的情况下启动项目先行投入所致。相关收入的影响金额占当期收入的比重分别为 19.66%、23.00%、16.09%与 **26.02%**，符合同行业上市公司的一般惯例；发行人报告期内存在验收时仍未签订合同的情形，相关情形仅存在于 2020 年度，相关收入金额为 37.85 万元，占 2020 年度当期的收入比重较低，此类情形的收入确认时点、合同签约时点以及验收时点均在同一年度内进行，收入确认不存在跨期的情况；

4、发行人报告期内营业收入存在季节性，主要由于其客户验收时点主要集中于下半年尤其是第四季度所致，该情形与同行业上市公司基本一致，具有其合理性。公司 2023 年 1-6 月的营业收入为 **28,464.63** 万元，较 2022 年 1-6 月的营

业收入增长 **17.81%**。2023 年 **1-6 月** 营业收入较 2022 年同期有所增长，公司业绩不存在大幅下滑的风险；

5、发行人报告期内存在极个别客户由于在验收测试阶段发现一般级别缺陷导致扣款，经双方协商后对于结算金额进行调减，此类情形所调减的金额占当期收入的比重极低，对与该类客户业务合作的可持续性不存在重大不利影响，对于发行人经营业绩不构成重大不利影响。

问题 9、关于客户

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人以银行客户为主，对前五大客户的销售占比分别为 43.72%、44.01%、40.28%，存在部分客户与供应商重叠的情形。

（2）报告期内，阿里云、蚂蚁云、极融云既是发行人客户也是供应商，其主要向发行人外包部分自身客户的运维、云系统安装等服务。

请发行人：

（1）说明报告期内对前十大客户的销售情况，与主要客户的合作过程，新增或减少的主要客户情况，对于不再合作或者交易金额大幅下降的客户说明原因；主要客户在相同业务领域是否同时采购其他供应商的服务或产品及具体情况，是否属于行业惯例。

（2）按具体业务类型，说明报告期内对主要客户的收入构成情况，波动较大的说明原因及合理性。

（3）说明报告期内与阿里云、极融云、蚂蚁云既是客户又是供应商的原因，采购和销售的相关产品服务情况；采购和销售是否独立执行，价格是否公允，是否具有合理的商业逻辑。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内对前十大客户的销售情况，与主要客户的合作过程，新增或减少的主要客户情况，对于不再合作或者交易金额大幅下降的客户说明原因；主要客户在相同业务领域是否同时采购其他供应商的服务或产品及具体情况，是否属于行业惯例

（一）说明报告期内对前十大客户的销售情况，与主要客户的合作过程，新增或减少的主要客户情况，对于不再合作或者交易金额大幅下降的客户说明原因

1、报告期内对前十大客户的销售情况

报告期内公司对前十大客户的销售情况具体为：

单位：万元

序号	客户名称	销售收入	占销售收入的比重
2023 年 1-6 月			
1	广发银行股份有限公司	3,358.99	11.80%
2	杭州银行股份有限公司	2,667.54	9.37%
3	东莞银行股份有限公司	2,247.44	7.90%
4	交通银行股份有限公司	1,923.03	6.76%
5	宁波银行股份有限公司	1,388.11	4.88%
6	平安银行股份有限公司	1,328.39	4.67%
7	苏州银行股份有限公司	1,161.81	4.08%
8	九江银行股份有限公司	1,151.46	4.05%
9	中信银行股份有限公司	1,070.79	3.76%
10	长沙银行股份有限公司	992.35	3.49%
前十大客户合计		17,289.91	60.74%
2022 年度			
1	广发银行股份有限公司	8,453.83	13.56%
2	交通银行股份有限公司	6,014.69	9.64%
3	杭州银行股份有限公司	4,223.59	6.77%
4	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,245.16	5.20%
5	平安银行股份有限公司	3,183.40	5.10%
6	长沙银行股份有限公司	3,012.10	4.83%
7	东莞银行股份有限公司	2,940.47	4.71%
8	宁波银行股份有限公司	2,762.49	4.43%
9	苏州银行股份有限公司	2,579.98	4.14%
10	青岛银行股份有限公司	2,559.63	4.10%
前十大客户合计		38,975.35	62.49%
2021 年度			
1	广发银行股份有限公司	10,435.34	16.61%
2	交通银行股份有限公司	6,176.36	9.83%
3	东莞银行股份有限公司	4,473.93	7.12%
4	苏州银行股份有限公司	3,339.30	5.32%
5	长沙银行股份有限公司	3,220.32	5.13%

序号	客户名称	销售收入	占销售收入的比重
6	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,070.89	4.89%
7	杭州银行股份有限公司	3,009.24	4.79%
8	平安银行股份有限公司	2,707.04	4.31%
9	青岛银行股份有限公司	2,243.70	3.57%
10	广东省农村信用社联合社	2,228.07	3.55%
前十大客户合计		40,904.19	65.12%
2020 年度			
1	广发银行股份有限公司	8,651.36	16.42%
2	交通银行股份有限公司	4,818.81	9.14%
3	青岛银行股份有限公司	3,273.60	6.21%
4	平安银行股份有限公司	3,159.99	6.00%
5	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,133.74	5.95%
6	苏州银行股份有限公司	2,629.00	4.99%
7	东莞银行股份有限公司	2,542.48	4.82%
8	杭州银行股份有限公司	2,407.72	4.57%
9	广东省农村信用社联合社	1,852.93	3.52%
10	郑州银行股份有限公司	1,588.52	3.01%
前十大客户合计		34,058.15	64.63%

公司多年来深耕和聚焦于银行渠道建设和数字化转型解决方案。报告期内，公司对前十大客户销售金额合计分别为 34,058.15 万元、40,904.19 万元、38,975.35 万元和 17,289.91 万元，占销售收入的比重分别为 64.63%、65.12%、62.49%和 60.74%，公司对主要客户的销售情况较为稳定。

2、发行人与主要客户的合作过程

发行人报告期主要客户的成立时间、开始合作时间及具体合作过程如下：

序号	客户名称	成立时间	开始合作时间	合作过程
1	广发银行股份有限公司	1988 年	2012 年	2012 年，公司通过招投标的方式入围广发银行的新一代网络银行系统建设，开启与广发银行的合作。之后，持续参与了广发银行在移动银行、网络银行等多个领域内的系统及应用的开发服务，成为广发银行的重要合作伙伴。2020 年起广发银行推动通用人月资源管理，公司入围广发银行通用人月资源池，持续为广发银行提供

				移动银行、网络银行的 IT 系统建设服务。
2	交通银行股份有限公司	1987 年	2012 年	2012 年, 公司通过招投标方式参与交通银行网银客户端系统建设, 开启与交行的合作。 之后持续参与交通银行个人网银、渠道整合平台等系统的建设。 2019 年开始, 公司与交通银行在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等多个解决方案领域内扩大合作规模。
3	杭州银行股份有限公司	1996 年	2012 年	2012 年公司中标杭州银行移动银行服务端平台化改造项目开启与杭州银行的合作。 之后持续参与行方手机银行、直销银行等多个渠道类项目的建设。2017 年开始公司的猎豹移动银行等产品在银行落地应用, 与行方达成更进一步的深度合作后, 持续参与行方手机银行、直销银行等多个渠道的建设项目。
4	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	2008 年	2012 年	2012 年基于公司开发的新一代网银架构, 参与山东省城市商业银行合作联盟有限公司 (以下简称“山东城商行联盟”) 单实例多法人网银系统的建设, 完成多家成员银行的网银系统上线。 报告期内, 发行人持续参与成员银行的微信银行、直销银行、个人网银升级等项目建设。2018 年, 山东城商行联盟启动新一代企业网银 2.0 系统建设项目, 公司凭借企业网银系统成功入围该项目, 并完成了所有成员行项目上线, 同时为多家成员银行提供了支付和网贷产品的开发服务。报告期内, 公司凭借数字移动银行 3.0 解决方案中标 H5 开发平台、内容管理平台、运管平台等移动端项目开发, 开启与山东城商行联盟在移动银行领域的长期合作。
5	平安银行股份有限公司	1987 年	2013 年	2013 年发行人基于对公互联网银行产品, 为平安银行提供新一代企业网银项目建设, 为包括离岸业务、国际业务和投资理财业务的发展提供支撑, 成为平安银行的重要合作伙伴。 之后, 公司配合平安银行新一代核心系统, 对所有电子渠道进行配套改造, 将新技术应用到平安银行对公互联网金融创新场景平台。2020 随着国家监管要求银行业上云, 平安银行全面开展云化架构升级, 逐步对企业网银、托管网银、支付平台进行微服务改造, 公司业务中台产品团队结合实践经验为平安银行提供相应的升级方案, 促进双方持续合作。
6	长沙银行股份有限公司	1997 年	2019 年	2019 年公司通过招投标取得长沙银行手机银行系统建设项目合同, 2020 年公司开发的手机银行的顺利上线。 报告期内, 持续参与迭代手机银行功能, 优化银行移动端销售渠道和服务能力。目前公司与长沙银行在移动银行领域保持深度合作。
7	东莞银行	1999 年	2015 年	2015 年, 公司以网络银行解决方案参与东莞银行金

	股份有限公司			融互联网平台项目建设,实现银行服务体系的渠道交易整合、客户信息整合和管理整合的目标。随着金融互联网平台各子项目的陆续上线,开启与东莞银行的全面合作。报告期内,公司为东莞银行建设互联网业务中台,协助东莞银行逐渐完成渠道统一,推动银行实现互联网业务全面上云的目标,并使用全新的前后端技术全面重构了东莞银行手机银行、个人网银等电子渠道。
8	宁波银行股份有限公司	1997 年	2013 年	2013 年公司在个人网络银行领域开启与宁波银行的首次合作。2017 年,入围宁波银行企业网银开发项目供应商,并保质保量交付上线,成为宁波银行网络银行领域重要的供应商。报告期内,公司与宁波银行在网络银行方面持续深度合作,并拓展至移动银行领域。
9	苏州银行股份有限公司	2004 年	2013 年	公司 2013 年通过线上线下融合项目与苏州银行展开合作。之后陆续参与苏州银行的网上银行,渠道整合,渠道系统互联网化转型等项目的开发。2015 年公司与苏州银行开启政务场景应用创新,在综合金融服务平台、智慧医疗、食药监监管溯源、三农三资场景帮助政府建设相关政务平台,增强普惠金融场景应用。报告期内,公司协助苏州银行完成银行互联网系统迁移上云,并帮助苏州银行稳步推进银行系统数字化转型。
10	青岛银行股份有限公司	1996 年	2012 年	2012 年,公司通过招投标方式入围青岛银行网上银行及手机银行系统建设项目,开启与青岛银行的合作。公司陆续参与开发了青岛银行电商平台、微信银行、直销银行和手机银行等多个项目,建立了良好的合作关系。 报告期内,公司陆续参与青岛银行数字化转型相关项目的建设。
11	广东省农村信用社联合社	2005 年	2019 年	2019 年开始,公司与阿里云合作为广东省农村信用社提供了私有云计算平台,同时为银行提供了同城容灾与异地容灾平台两套落地实施方案,为广东省农村信用社渠道及业务中台建设奠定坚实的基础。后续基于私有云计算平台及异地容灾平台顺利上线,公司与广东省农村信用社的合作拓展至移动银行、业务中台等多个领域。
12	郑州银行股份有限公司	1996 年	2013 年	2013 年,公司与郑州银行合作电子商务金融服务平台项目“鼎融易”,该项目基于公司领先的产品设计理念,以“金融服务生活”为核心,秉承开放、创新、合作、共赢的互联网精神,构建开放服务,打造社会化金融服务平台。后续公司陆续在该产品上扩充新的功能。 2019 年,郑州银行提出重构互联网银行项目,公司凭借猎豹移动银行产品“功能覆盖全、智能化、多渠道协同、数字化运营”的特色,成功中标郑州银行移动银行项目并成功上线。截至目前,公司为郑州银行持续提供互联网银行和移动银行领域的功

				能升级优化等服务。
13	九江银行股份有限公司	2000 年	2021 年	2021 年，公司与九江银行展开合作，构建新一代手机银行，并持续进行需求迭代升级优化。
14	中信银行股份有限公司	1987 年	2019 年	2019 年，公司成功入围中信银行人力资源服务项目，陆续参与中信银行全行级业务中台、电子渠道、移动办公、个人信贷、企业信贷、核心系统、理财、贵金属等业务领域的开发及测试项目。

公司主要客户为国有大型商业银行、股份制商业银行、城市商业银行、农村信用社以及其他金融机构，成立较早且均具备较大规模，除九江银行为报告期内新增客户外，其余前十大客户均于报告期前开始合作，合作时间较长。

3、发行人报告期内新增或减少的主要客户情况以及不再合作或者交易金额大幅下降的客户原因

报告期内，发行人前十大主要客户变动情况如下：

单位：万元

客户简称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售金额	年度排名	销售金额	年度排名	销售金额	年度排名	销售金额	年度排名
广发银行股份有限公司	3,358.99	1	8,453.83	1	10,435.34	1	8,651.36	1
交通银行股份有限公司	1,923.03	4	6,014.69	2	6,176.36	2	4,818.81	2
杭州银行股份有限公司	2,667.54	2	4,223.59	3	3,009.24	7	2,407.72	8
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	897.73	12	3,245.16	4	3,070.89	6	3,133.74	5
平安银行股份有限公司	1,328.39	6	3,183.40	5	2,707.04	8	3,159.99	4
长沙银行股份有限公司	992.35	10	3,012.10	6	3,220.32	5	1,289.39	14
东莞银行股份有限公司	2,247.44	3	2,940.47	7	4,473.93	3	2,542.48	7
宁波银行股份有限公司	1,388.11	5	2,762.49	8	1,775.37	13	1,514.69	11
苏州银行股份有限公司	1,161.81	7	2,579.98	9	3,339.30	4	2,629.00	6
青岛银行股份有限公司	614.19	15	2,559.63	10	2,243.70	9	3,273.60	3
广东省农村信用社联合社	420.03	19	2,107.43	11	2,228.07	10	1,852.93	9

九江银行股份有限公司	1,151.46	8	265.49	36	-	-	-	-
中信银行股份有限公司	1,070.79	9	1,603.46	13	654.24	20	20.21	62
郑州银行股份有限公司	156.56	34	965.37	17	1,377.02	15	1,588.52	10

发行人报告期内各期前十大客户共计 **14** 家，其中 2020 年度公司向长沙银行销售金额为 1,289.39 万元，为当年度第 14 大客户，2021 年度、2022 年度及 **2023 年上半年** 销售金额分别为 3,220.32 万元、3,012.10 万元和 **992.35 万元**，成为新增前十大客户；报告期内宁波银行销售金额分别为 1,514.69 万元、1,775.37 万元、2,762.49 万元和 **1,388.11 万元**，2022 年度及 **2023 年上半年** 成为新增前十大客户；**2023 年 1-6 月**，九江银行和中信银行销售金额分别为 **1,151.46 万元** 和 **1,070.79 万元**，成为新增前十大客户。

报告期内，公司向广东省农村信用社联合社的销售金额分别为 1,852.93 万元、2,228.07 万元、2,107.43 万元和 **420.03 万元**，2022 年后退出前十大客户；发行人向郑州银行销售金额分别为 1,588.52 万元、1,377.02 万元、965.37 万元和 **156.56 万元**，2021 年后退出前十大客户；**2023 年 1-6 月**，山东省城市商业银行合作联盟有限公司和青岛银行股份有限公司销售金额分别为 **897.73 万元** 和 **614.19 万元**，退出前十大客户。

2021 年度，发行人主要客户交易金额变动情况及原因如下：

单位：万元

客户简称	2021 年			2020 年	交易金额大幅下降的原因
	销售金额	变动金额	变动比例	销售金额	
广发银行股份有限公司	10,435.34	1,783.98	20.62%	8,651.36	-
交通银行股份有限公司	6,176.36	1,357.55	28.17%	4,818.81	-
杭州银行股份有限公司	3,009.24	601.52	24.98%	2,407.72	-
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,070.89	-62.85	-2.01%	3,133.74	-

平安银行股份有限公司	2,707.04	-452.96	-14.33%	3,159.99	2020 年公司完成移动支付平台开发、企业网银、托管网银微服务改造等项目，导致 2020 年收入较高；2021 年，主要集中在功能优化以及体验提升方面的工作，导致收入小幅下降。
长沙银行股份有限公司	3,220.32	1,930.93	149.75%	1,289.39	-
东莞银行股份有限公司	4,473.93	1,931.44	75.97%	2,542.48	-
宁波银行股份有限公司	1,775.37	260.68	17.21%	1,514.69	-
苏州银行股份有限公司	3,339.30	710.30	27.02%	2,629.00	-
青岛银行股份有限公司	2,243.70	-1,029.90	-31.46%	3,273.60	2020 年度公司为青岛银行搭建的移动银行基础平台建设的主体完成，2021 年起，公司主要为银行提供基于基础平台上的子系统建设以及功能开发，导致 2021 年收入较 2020 年下降。
广东省农村信用社联合社	2,228.07	375.14	20.25%	1,852.93	-
九江银行股份有限公司	-	-	-	-	-
中信银行股份有限公司	654.24	634.03	3137.21%	20.21	-
郑州银行股份有限公司	1,377.02	-211.49	-13.31%	1,588.52	2020 年郑州银行网络银行项目完成，后续客户网络银行未进行大规模更新迭代，开发需求降低导致收入下降。

2022 年度，发行人前主要客户交易金额变动情况及原因如下：

单位：万元

客户简称	2022 年			2021 年	交易金额大幅下降的原因
	销售金额	变动金额	变动比例	销售金额	
广发银行股份有限公司	8,453.83	-1,981.51	-18.99%	10,435.34	2021 年广发银行网络银行建设完成，相关系统上线后，2022 年开发需求降低，导致收入下降。
交通银行股份有限公司	6,014.69	-161.67	-2.62%	6,176.36	-

杭州银行股份有限公司	4,223.59	1,214.35	40.35%	3,009.24	-
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	3,245.16	174.27	5.67%	3,070.89	-
平安银行股份有限公司	3,183.40	476.36	17.60%	2,707.04	-
长沙银行股份有限公司	3,012.10	-208.23	-6.47%	3,220.32	-
东莞银行股份有限公司	2,940.47	-1,533.45	-34.28%	4,473.93	2021 年公司负责的移动银行及互联网业务中台上线完成,同时向行方集成销售云化平台,导致2021 年收入较高。
宁波银行股份有限公司	2,762.49	987.12	55.60%	1,775.37	-
苏州银行股份有限公司	2,579.98	-759.32	-22.74%	3,339.30	2021 年苏州银行交易银行及移动银行完成迁移上云,后续交易银行及移动银行开发需求降低,导致2022年销售收入下降。
青岛银行股份有限公司	2,559.63	315.93	14.08%	2,243.70	-
广东省农村信用社联合社	2,107.43	-120.64	-5.41%	2,228.07	-
九江银行股份有限公司	265. 49	265. 49	-	-	-
中信银行股份有限公司	1, 603. 46	949. 22	145. 09%	654. 24	-
郑州银行股份有限公司	965.37	-411.65	-29.89%	1,377.02	2021 年郑州银行移动银行开发初步完成,2022 年,银行调整 IT 解决方案投入计划,公司业务范围内的互联网银行迭代项目未开启。

综上,报告期内公司与主要客户合作较为稳定,主要客户不存在重大变化,不存在主要客户不再合作的情况,部分客户收入年度间波动主要是由于银行自身 IT 系统建设具有阶段性特征,及各年度 IT 投入方向侧重点不同,销售收入变化具备商业合理性。

(二) 主要客户在相同业务领域存在同时采购其他供应商的服务或产品及具体情况,属于行业惯例

经访谈发行人主要客户确认,在银行 IT 解决方案采购过程中,客户通常会

采购其他供应商的服务和产品；在发行人收入占比较高的移动银行、网络银行领域内，发行人客户的其他主要供应商为宇信科技、科蓝软件、中电金信等。但由于银行 IT 系统建设对外采购的具体供应商情况属于银行的内部信息，故访谈过程中未向中介机构披露完整的其他供应商信息。前述供应商的基本情况为：

1、北京宇信科技集团股份有限公司

成立时间	2006 年 10 月 19 日
注册资本	71,067.7844 万元人民币
股权结构 (前十大)	珠海宇琴鸿泰创业投资集团有限公司持股 25.93%； PORT WING DEVELOPMENT COMAPANY LIMITED 持股 4.92%； 百度（中国）有限公司持股 3.60%； 竺士文持股 2.19%； 陕西省国际信托股份有限公司-陕国投·乐盈 99 号单一资金信托持股 1.97%； 香港中央结算有限公司持股 1.57%； FIDELITY INFORMATION SERVICES INTERNATIONAL HOLDINGS, INC.持股 1.27%； 朱荣玲持股 0.96%； 全国社保基金一一四组合持股 0.96%； 王廷鹏持股 0.81%
经营范围	研究、开发计算机软件、硬件及互联网技术;提供技术咨询、技术服务、技术转让、计算机技术培训;销售自行开发的产品;技术进出口;信息系统集成服务。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
是否为关联方	否

2、北京科蓝软件系统股份有限公司

成立时间	1999 年 12 月 01 日
注册资本	46,217.84 万元人民币
股权结构 (前十大)	王安京持股 15.33%； 宁波科蓝盛合投资管理合伙企业（有限合伙）6.37%； 苏州元和塘创业投资有限公司持股 1.37%； 宁波科蓝盈众投资管理合伙企业（有限合伙）1.00%； 兴业银行股份有限公司-广发集裕债券型证券投资基金持股 0.67%； 香港中央结算有限公司持股 0.53%； 程伊文持股 0.52%； 陈伟平持股 0.43%； 宁波科蓝融创投资管理合伙企业（有限合伙）0.36%； 徐振林持股 0.31%
经营范围	开发、生产计算机软硬件、网络产品;技术咨询、技术服务及售后维修服务;销售自产产品;货物进出口、技术进出口、代理进出口;人力资源服务。（市场主体依法自主选择经营项目,开展经营活动;人力资源服务

	以及依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动;不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)
是否为关联方	否

3、中电金信软件有限公司

成立时间	2011 年 01 月 26 日
注册资本	50,000 万元人民币
股权结构	中电金信科技集团有限公司持股 100%
经营范围	一般项目:软件开发;计算机软硬件及辅助设备批发;计算机软硬件及辅助设备零售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;技术进出口;货物进出口;进出口代理;信息系统集成服务;计算机及通讯设备租赁;仪器仪表销售;数据处理服务;数据处理和存储支持服务;供应链管理服务;企业管理咨询;会议及展览服务;社会经济咨询服务;市场营销策划;企业形象策划;专业设计服务;广告设计、代理;广告制作;广告发布;信息技术咨询服务;翻译服务;软件外包服务。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:第二类增值电信业务;互联网信息服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)【不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。】
是否为关联方	否

4、上海屹通信息科技股份有限公司

成立时间	2004/9/10
注册资本	10,000 万元人民币
股权结构	北京东方国信科技股份有限公司 100%
经营范围	从事信息产品、电子产品、计算机软硬件、网络工程及设备技术领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让,电子产品、计算机、软件及辅助设备、网络工程设备的销售。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
是否为关联方	否

根据中国银行保险监督管理委员会于 2021 年 12 月 31 日发布《银行保险机构信息科技外包风险监管办法》第三十三条规定,银行保险机构应识别对本机构具有集中度风险的外包服务及其提供商,积极采用分散外包活动、注重外包项目知识产权保护、提高自身研发运维能力、储备潜在替代服务提供商等手段,减少对个别外包服务提供商的依赖,降低集中度风险。因此,发行人主要客户根据《银行保险机构信息科技外包风险监管办法》要求,在同一领域选择多家 IT 解决方案供应商提供服务符合政策要求,属于行业惯例。

二、按具体业务类型，说明报告期内对主要客户的收入构成情况，波动较大的说明原因及合理性

按照业务类型，公司主营业务包括软件定制开发类、人月定量开发类、维保业务类、系统集成销售类四种业务，公司报告期内各类型主营业务收入构成情况如下：

（一）主要客户的软件定制开发收入构成及波动原因

报告期内，公司软件定制开发业务各期前五大客户收入构成如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
交通银行股份有限公司	1,923.03	14.69%	6,014.69	21.54%	6,155.59	20.92%	4,783.12	15.66%
长沙银行股份有限公司	992.35	7.58%	3,012.10	10.79%	3,220.32	10.94%	1,289.39	4.22%
青岛银行股份有限公司	515.14	3.94%	2,321.90	8.31%	2,005.96	6.82%	3,112.00	10.19%
东莞银行股份有限公司	1,981.41	15.14%	1,957.35	7.01%	2,837.94	9.64%	1,632.34	5.35%
中信银行股份有限公司	1,070.79	8.18%	1,603.46	5.74%	552.49	1.88%	-	-
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	99.53	0.76%	1,261.70	4.52%	552.36	1.88%	1,730.42	5.67%
广发银行股份有限公司	-	-	-	-	3,008.18	10.22%	6,427.37	21.05%
九江银行股份有限公司	860.11	6.57%	-	-	-	-	-	-
合 计	7,442.35	56.85%	16,171.19	57.91%	18,332.85	62.29%	18,974.65	62.14%

根据上表，2021 年度公司对交通银行和长沙银行销售收入增加，主要系 2021 年度前述客户对信息化建设投入增加所致，2022 年收入保持平稳。

报告期内，公司向青岛银行提供的软件定制开发业务销售收入分别为 3,112.00 万元、2,005.96 万元、2,321.90 万元及 515.14 万元，2021 年度收入降低主要系：2020 年公司结合自主研发的猎豹移动银行，为青岛银行搭建的移动银行基础平台建设完成，2020 年收入较高。移动银行基础平台建设完成后，服务内容转为子系统和功能开发服务，2021 年客户对软件定制开发需求降低，2022 年

收入金额波动较小。

报告期内，东莞银行软件定制开发业务销售金额为 1,632.34 万元、2,837.94 万元、1,957.35 万元及 **1,981.41 万元**，2021 年度销售收入高于 2020 年度及 2022 年度，主要系 2021 年完成移动银行及互联网业务中台项目，前述项目合同金额较大所致。

中信银行为 2021 年度的新增客户，随着双方合作的加深，2022 年承接了更多的软件定制开发业务，故 2022 年收入增长。

报告期内，公司对山东城商行联盟软件定制开发销售收入分别为 1,730.42 万元、552.36 万元、1,261.70 万元和 **99.53 万元**，呈波动下降趋势。主要系 2021 年山东城商行联盟移动端场景建设需求较多，故客户调整了软件定制开发服务和人月定量开发服务的 IT 投入比重，降低了软件定制开发服务的投入，增加了人月定量开发服务的投入，以便快速响应成员银行的场景业务建设需求，造成 2021 年定制化开发的收入相比 2020 年度和 2022 年度较少，2021 年人月定量收入相比 2020 年和 2022 年度较多。

报告期内，发行人对广发银行软件定制开发业务销售金额分别为 6,427.37 万元、3,008.18 万元、0.00 万元及 **0.00 万元**，收入金额大幅下降，主要系 2020 年起广发银行推动通用资源管理，广发银行逐步将原有的软件定制开发业务合作转为人月定量开发业务合作模式，以前年度签署的软件定制开发业务于报告期内顺利完成，导致软件定制开发业务销售金额逐年降低，同时人月定量开发业务收入快速增长。

（二）主要客户的人月定量开发收入构成及波动原因

报告期内，公司人月定量开发业务各期前五大客户收入构成如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年收入		2021 年收入		2020 年收入	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
广发银行股份有限公司	3,354.55	23.40%	8,453.83	27.59%	7,321.14	25.14%	1,983.11	10.74%
杭州银行股份有限公司	2,479.96	17.30%	4,223.59	13.79%	3,009.24	10.33%	2,407.72	13.03%
平安银行股份有限公司	1,328.39	9.26%	2,654.29	8.66%	2,707.04	9.30%	2,982.11	16.14%

苏州银行股份有限公司	1,161.81	8.10%	2,579.98	8.42%	2,667.13	9.16%	2,075.92	11.24%
宁波银行股份有限公司	1,120.43	7.81%	2,220.98	7.25%	1,370.65	4.71%	1,160.92	6.28%
山东省城市商业银行合作联盟有限公司	770.37	5.37%	1,955.63	6.38%	2,518.53	8.65%	1,403.32	7.60%
合 计	10,215.50	71.25%	22,088.31	72.09%	19,593.73	67.29%	12,013.10	65.04%

报告期各期人月定量开发业务的前五大客户销售收入合计金额分别为12,013.10万元、19,593.73万元、22,088.31万元和10,215.50万元，整体呈上升趋势。其中广发银行的人月定量开发收入增长，具体原因详见本问题之“二、（一）主要客户的软件定制开发收入构成及波动原因”。

报告期内，杭州银行、宁波银行加大对移动银行和网络银行的建设投入，对人月定量服务的需求增加，因此报告期内对杭州银行、宁波银行销售收入呈增长趋势。

报告期内，公司对平安银行人月定量开发业务收入分别为2,982.11万元，2,707.04万元、2,654.29万元和1,328.39万元，收入跟随业务需求变动，整体来看收入波动较小。

报告期内，公司对苏州银行人月定量开发业务收入分别为2,075.92万元、2,667.13万元、2,579.98万元和1,161.81万元，2021年公司对苏州银行人月定量开发业务收入相对较大，主要系2021年苏州银行交易银行及移动银行完成迁移上云，收入较大所致。

山东城商行联盟销售收入存在波动，原因详见本问题之“二、（一）主要客户的软件定制开发收入构成及波动原因”。

（三）主要客户的维保业务类收入构成及波动原因

报告期内，公司维保业务各期前五大客户收入构成如下：

单位：万元

客户名称	2023年1-6月		2022年收入		2021年收入		2020年收入	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
湖南三湘银行股份有限公司	136.10	17.38%	250.24	18.56%	218.47	17.55%	68.32	6.21%

青岛银行股份有限公司	99.06	12.65%	237.74	17.64%	237.74	19.09%	161.60	14.69%
东莞银行股份有限公司	236.83	30.24%	202.79	15.04%	185.90	14.93%	151.51	13.77%
华侨永亨银行（中国）有限公司	85.61	10.93%	186.79	13.86%	198.87	15.97%	132.83	12.07%
东亚银行（中国）有限公司	67.05	8.56%	144.34	10.71%	92.45	7.43%	127.36	11.58%
广发银行股份有限公司	4.44	0.57%	-	-	106.01	8.51%	240.87	21.90%
合 计	393.94	50.30%	1,021.90	75.81%	1,039.45	83.48%	882.49	80.22%

报告期内，发行人对广发银行的维保业务收入金额分别为 240.87 万元、106.01 万元、0.00 万元及 4.44 万元，收入逐年下降主要系，随着广发银行云化平台建设阶段性完成，相关维保业务逐步到期所致。

报告期内，发行人对东亚银行的维保业务收入金额分别为 127.36 万元、92.45 万元、144.34 万元及 67.05 万元，2021 年度维保业务收入较低，主要系 2021 年发行人为东亚银行提供的网络银行重构项目完成上线并验收，根据合同要求发行人将为东亚银行网络银行提供为期 1 年的质量保证服务，质保期内网络银行系统无需额外维保工作，导致 2021 年东亚银行对维保业务的需求降低。

报告期内，维保业务销售金额较小且占公司年收入的比例相对较低；除广发银行和东亚银行以外，公司维保业务前五大客户收入整体呈增长或波动增长趋势，不存在异常波动。

（四）主要客户的系统集成销售收入构成及波动原因

报告期内，公司系统集成销售业务各期前五大客户收入构成如下：

单位：万元

客户名称	2023 年 1-6 月		2022 年收入		2021 年收入		2020 年收入	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
广东省农村信用社联合社	-	-	1,151.46	46.91%	1,588.56	52.56%	1,446.79	56.24%
东莞银行股份有限公司	-	-	725.58	29.56%	1,410.73	46.68%	756.91	29.42%
天津银行股份有限公司	229.61	90.92%	316.81	12.91%	-	-	-	-
湖南三湘银行股份有限公司	-	-	107.37	4.37%	-	-	334.91	13.02%

郑州银行股份有限公司	-	-	50.94	2.08%	-	-	16.98	0.66%
浙江泰隆商业银行股份有限公司	-	-	29.60	1.21%	22.97	0.76%	-	-
富滇银行股份有限公司	-	-	27.59	1.12%	-	-	16.98	0.66%
鑫安汽车保险股份有限公司	13.19	5.22%	-	-	-	-	-	-
一汽财务有限公司	9.73	3.85%	-	-	-	-	-	-
合 计	252.53	100.00%	2,409.36	98.16%	3,022.26	100.00%	2,572.58	100.00%

系统集成销售收入主要包括云化平台产品和交付服务的相关收入，销售金额较小，占公司年收入的比例相对较低。此外，不同客户所处的数字化转型阶段不同，对系统集成业务的采购需求在报告期内不尽相同，以东莞银行为例，报告期内东莞银行正处在渠道统一建设阶段，公司负责的移动银行及互联网业务中台于2021年度上线完成，导致当年东莞银行对云化平台相关产品的系统集成需求较高。因此报告期内公司系统集成销售业务的前五大客户收入金额存在一定波动性具备合理性。

三、说明报告期内与阿里云、极融云、蚂蚁云既是客户又是供应商的原因，采购和销售的相关产品服务情况；采购和销售是否独立执行，价格是否公允，是否具有合理的商业逻辑

（一）报告期内与阿里云、极融云既是客户又是供应商的原因，采购和销售的相关产品服务情况

公司与阿里云、极融云交易情况及交易内容如下：

单位：万元

名称	发行人的销售情况					发行人的采购情况				
	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	销售内容	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度	采购内容
阿里云	360.06	356.51	1,335.56	810.7	软件定制开发服务	725.53	1,858.37	3,141.85	2,376.91	服务器、阿里云PaaS平台及配套人员服务
极融云	-	-	-	77.61	人月定量开发服务	-	-	-	116.09	风控模型

1、阿里云同时作为公司客户及供应商的原因及服务情况

2016年中国银行业监督管理委员会提出银行业要把握大数据、云计算、移

动互联网等新兴信息技术带来的发展机遇，银行对“云化业务”需求提高，2017年阿里云率先进入银行云化转型市场，将阿里云平台产品应用到银行云架构转型领域。

在银行云化转型的背景下，公司部分客户在进行移动银行等系统开发时，需要采购发行人提供的应用软件开发和集成服务，部分项目开发过程中涉及到阿里云 IaaS、PaaS 层的软硬件支撑需求，故公司需要采购阿里云提供的服务器、云平台中间件、数据库产品以及相应配套人员服务，因此阿里云成为发行人主要供应商。

阿里云作为发行人客户，主要采购发行人提供的软件定制开发服务。阿里云作为云服务领域主要供应商之一，会获取部分云服务及相关软件定制开发订单，阿里云更侧重于“云化业务”中 IaaS 基础设施层、PaaS 平台层的产品和服务，而发行人专注于在基础设施层和平台层上为银行提供应用软件定制开发服务。因此阿里云承接的部分银行集成项目需要向发行人采购软件定制开发服务。

2、极融云同时作为公司客户及供应商的原因及服务情况

公司于 2018 年承接了山东省城市商业银行合作联盟有限公司互联网信贷平台建设项目，于 2020 年上线完成。其中风控模型作为分布式网贷平台中的必备模块，选择在大数据风控模型领域专业的厂商极融云作为合作伙伴，故根据项目需求，公司向极融云采购了专业的风控模型及配套服务。

2020 年山东城商行联盟网络信贷平台开发完成后，侧重于各成员行的网贷平台风控模型的调优工作，并与极融云直接达成合作。在模型调优过程中，极融云需要公司作为互联网信贷平台建设项目的原厂商，配合完成风控模型外的系统开发和优化维护，故发行人以人月定量开发的形式为极融云提供开发服务。

（二）发行人向前述单位的采购和销售是否独立执行，价格是否公允，是否具有合理的商业逻辑

1、公司与阿里云采购和销售的执行及定价情况

采购方面，公司建立了“以销定采”的采购模式，根据具体的项目开发需求或客户项目需求，交付团队评估确定是否有云平台、云服务方面采购需求；因公司向阿里云采购内容通常为不同功能的硬件、软件以及配套的定制化服务组合，

不存在市场标准价格，故公司对云平台领域进行充分的市场调研，结合产品质量、产品性能、服务质量及员工资质等因素，并通过独立的商务谈判过程，与供应商确定采购价格；完成项目损益测算后，通过公司内部流程，经领导审批与阿里云签订采购合同。

销售方面，公司为阿里云提供软件定制开发服务，通过向阿里云提交公司介绍、过往案例、具备的资质等材料，经过阿里云内部审核，成为阿里云管理服务提供商（ManagedServiceProvider）后，根据不同定制化开发项目的工作内容、工作难度、项目工作量及所需人员数量，独立执行与阿里云的商务谈判并确定公允的销售价格。

2、公司与极融云采购和销售的执行及定价情况

采购方面，公司向极融云采购的风控模块，是根据山东城商行联盟网贷平台需求的定制化风控模型产品和服务，不存在可比的公开市场价格，发行人结合风控模型质量、项目实施难度及所需人员数量，进行商务谈判后按照公允价格向极融云采购。

销售方面，通过商务谈判与极融云确定人月服务价格并为极融云提供人月定量开发服务。根据合同内容，人员单价为 2.83 万元/月，2020 年公司人月定量开发业务人均价格为 2.26 万元/月，与极融云签署的人月服务单价高于公司当年人月服务均价，主要系公司为极融云提供银行网络贷款平台与风控模型产品优化整合的服务，需要技术人员熟悉网络贷款平台并具备专业的渠道对接能力，故与极融云签订的人月单价略高于本年度平均人月服务均价，定价公允。

综上，发行人与阿里云和极融云的采购和销售独立执行，交易价格公允；根据公司与阿里云、极融云既是客户又是供应商的原因，采购和销售的相关产品服务情况，发行人与阿里云和极融云的采购和销售交易具有真实的商业背景，符合商业逻辑。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对公司报告期内主要客户进行实地走访、视频访谈，函证报告期内的销售金额，了解其与发行人的交易情况、合作过程，确认新增及减少的主要客户范围；

2、通过企查查等公开网络查询主要客户的工商资料，了解报告期内发行人主要客户的企业类型、成立时间等基本信息；

3、对发行人主要管理人员及主要销售人员进行访谈，获取报告期内发行人主要客户销售合同，了解发行人与报告期内主要客户合作情况，结合合同内容及收入类别，分析报告期内发行人新增或减少的主要客户情况以及不再合作或者交易金额大幅下降的客户原因；

4、通过访谈主要客户，查阅《银行保险机构信息科技外包风险监管办法》，了解报告期内发行人主要客户是否存在同时采购其他供应商的服务或产品的情况，分析报告期内银行客户在相同业务领域采购其他供应商的服务或产品是否属于行业惯例；

5、取得报告期各期收入明细表，结合发行人与客户的合作情况，分析各类产品销售收入构成、变动情况，分析其变动原因；

6、查阅发行人销售及采购明细，核查是否存在客户及供应商重叠的情形；

7、对于客户和供应商重叠的情形，查阅相应的收入及采购合同，访谈发行人总经理、业务部门负责人，了解双方之间的交易背景，分析并确认相关交易的合理性；

8、对发行人报告期内销售循环及采购循环进行测试，对重叠客户和供应商进行访谈，了解采购和销售的相关产品服务情况，确认采购及销售行为独立执行、了解交易价格的公允性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司对前十大客户销售金额合计分别为 33,984.32 万元、40,904.19 万元、38,975.35 万元和 17,289.91 万元，占销售收入的比重分别为 64.49%、65.12%、62.49%和 60.74%，除九江银行为报告期内新增客户外，发行

人与**其他**主要客户均在报告期前开始合作，报告期各期，发行人新增或减少的主要客户由客户业务需求变动所致，具备合理性；报告期内发行人与主要客户合作稳定，主要客户不存在重大变化，不存在与主要客户不再合作的情况，部分客户收入下降主要是由银行自身 IT 系统建设存在阶段性特征所致，销售收入变化具备商业合理性；公司主要客户在发行人相同业务领域同时采购宇信科技、科蓝软件等其他 IT 解决方案供应商的服务和产品，根据《银行保险机构信息科技外包风险监管办法》要求，发行人主要客户在同一领域选择多家 IT 解决方案供应商提供服务符合政策要求，属于行业惯例；

2、报告期内，发行人业务收入主要由软件定制开发类、人月定量开发类、维保业务类、系统集成销售类四种业务构成，受客户需求变动及部分客户业务实施方式变更等因素的影响，发行人对主要客户的收入构成存在波动，具有合理性；

3、报告期内，公司存在与阿里云、极融云既是客户又是供应商的情形；其中阿里云为公司提供云服务器、阿里云 PaaS 平台及配套人员服务，极融云为公司提供风控模型及相关服务；公司向阿里云、极融云采购项目所需的云平台、风控模块等软件产品；发行人与阿里云和极融云的采购和销售独立执行，交易价格公允；发行人与阿里云和极融云的采购和销售交易具有真实的商业背景，符合商业逻辑。

问题 10、关于营业成本

申报材料显示：

(1) 报告期内，发行人主营业务成本分别为 35,129.14 万元、43,588.65 万元、42,705.01 万元。

(2) 报告期内，发行人主要以人工成本为主，金额分别为 32,570.41 万元、39,988.38 万元、40,439.29 万元，占比分别为 92.72%、91.74%、94.69%。

(3) 报告期内，发行人外部采购成本分别为 2,691.84 万元、3,546.39 万元、2,298.08 万元，占比分别为 7.66%、8.14%、5.38%，主要系公司为满足客户需求，在实施项目过程中外购的硬件、软件和服务。

(4) 报告期内，发行人营业成本中项目费用金额分别为 590.79 万元、493.46 万元、282.10 万元。

请发行人：

(1) 说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集。

(2) 按主要业务类型，说明人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况；相关员工是否存在同时服务多个项目的情形（含研发项目），如是，如何在各个项目之间进行成本的分配，相关内控制度的建立及执行情况。

(3) 按产品服务类型，说明报告期内对外采购成本的具体构成，相关软硬件、服务的采购单价及变化情况。

(4) 说明报告期内营业成本中项目费用的主要内容，相关成本呈下降趋势的原因及合理性。

(5) 说明报告期内是否存在对外转包的情形，如有说明具体情况，是否存在将核心业务进行转包的情形，转包事项是否符合与客户签订的合同要求，是否存在争议或纠纷的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明发行人财务报表中确认和计量的成本、费用是否真实、准确、完整，与成本相关的内部控制制度是否健全且有效运行。

回复：

一、说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集

（一）说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集

1、各类成本的确认原则及归集过程

（1）各类成本的确认原则

报告期内，公司各类业务成本包括人工成本、外购成本及项目费用。公司按照项目对各类业务进行管理，相关成本均以项目作为归集的对象，各类成本直接计入相关项目。

（2）公司成本归集过程

成本类别	核算内容	归集过程
人工成本	项目中发生的需求、设计、开发、测试等各个环节的人工投入	公司要求员工每日根据参与项目情况登录工时管理系统填报对应的项目工时，并按照员工的薪酬以及计入项目的具体工时情况计算并归集应当计入各项目的成本。
外购成本	外购软、硬件成本及技术服务成本	采购合同签订前，相关业务人员在系统中匹配对应的销售合同。在采购完成后，财务部门根据采购合同和销售合同的对应关系进行账务处理，将对应外购成本直接计入相关的项目成本。
项目费用	项目发生的差旅费、交通费等	项目人员通过公司报销系统以项目为单位提交费用报销，经逐级审批后，财务部门将项目费用直接计入项目成本。

2、成本归集举例

以广发银行 AliWare 中间件软件产品及相关服务购销合同为例，各项成本分类及其核算和归集过程如下所示：

成本项目	归集范围	归集过程
人工成本	项目中各个环节的人工投入	完成项目的出勤及报工工作量为 26.47 人月，相关人工投入合计 43.35 万元
外购成本	项目下对应的外购成本	为完成项目向阿里云采购软件及服务共 190.05 万元，将外购成本直接计入项目成本
项目费用	项目发生的差旅及交通费等	项目人员通过公司报销系统以项目为单位提交费用报销 8.36 万元

3、是否符合《企业会计准则》相关规定

报告期内，公司的相关核算和分配均按照《企业会计准则第 1 号——存货》《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定进行。

根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定：“第六条 存货的采购成本，包括购买价款、相关税费、运输费、装卸费、保险费以及其他可归属于存货采购成本的费用”；“第七条 存货的加工成本，包括直接人工以及按照一定方法分配的制造费用”。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定：“第二十六条 企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履约成本确认为一项资产：（一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；（二）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（三）该成本预期能够收回”。

公司的人工成本、外购成本及项目费用均按照企业会计准则的规定直接计入相关项目的履约成本，成本归集及核算清晰、准确。

二、按主要业务类型，说明人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况；相关员工是否存在同时服务多个项目的情形（含研发项目），如是，如何在各个项目之间进行成本的分配，相关内控制度的建立及执行情况

（一）按主要业务类型，说明人工成本的具体构成，单位人工成本及其波动情况

报告期内，公司主要业务的人工成本主要由工资、社保、公积金及福利费等构成，不同业务类型人工成本构成一致，不存在明显差异。报告期内各主要业务的人工构成情况、人工成本核算及分配情况、单位人工成本具体为：

项目类型	归集工时类型	人工成本核算及分配
软件定制开发	需求、设计、开发、测试等岗位人员	以项目作为归集对象，将人工成本按照实际发生的工时在具体项目进行归集。
人月定量开发		
系统集成	安装、部署、测试等岗位人员	
维保业务	运维支持等岗位人员	

公司各类业务的单位人工成本及变动情况具体为：

1、软件定制开发

报告期内，软件定制开发业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人工成本（万元）	8,866.97	18,894.99	19,778.47	20,063.39
人月数	5,420.17	12,088.85	13,382.01	14,456.47
单位人工成本（万元/月）	1.64	1.56	1.48	1.39
公司整体人工成本（万元/月）	1.60	1.54	1.46	1.38

注 1：公司整体人工成本=（软件定制开发人工成本+人月定量开发人工成本+系统集成人工成本+维保及其他业务）/各业务总人月数，下同

注 2：人月数来自公司的工时系统统计，下同

报告期内，软件定制开发业务单位人工成本与公司整体单位人工成本相近，单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是因为报告期内逐年提升工资水平所致。

报告期内，软件定制开发业务的总人月数逐年下降，主要是由于部分软件开发项目结束后，后续迭代更新项目银行转为人月定量开发模式进行。

2、人月定量开发

报告期内，人月定量开发业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人工成本（万元）	10,011.82	21,062.18	19,710.38	11,745.82
人月数	6,402.22	13,955.16	13,633.33	8,711.31
单位人工成本（万元/月）	1.56	1.51	1.45	1.35
公司整体人工成本（万元/月）	1.60	1.54	1.46	1.38

报告期内人月定量开发业务单位人工成本与公司整体单位人工成本相近，单位人工成本持续增长，主要是报告期内逐年提升工资水平所致。

报告期内，人月定量开发的总人月数逐年上升，其中 2021 年度总人月数较上年增加较多，主要是由于广发银行软件定制开发合同在 2021 年 4 月结束，延续的框架合同转为人月定量开发模式，由此影响的人月数增加约 2,200 人月。

3、系统集成

报告期内，系统集成业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
----	--------------	---------	---------	---------

人工成本（万元）	0.12	9.88	28.34	176.35
人月数	0.05	6.30	18.18	119.97
单位人工成本（万元/月）	2.40	1.57	1.56	1.47
公司整体人工成本（万元/月）	1.60	1.54	1.46	1.38

报告期内，系统集成业务的单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是报告期内逐年提升工资水平所致。系统集成业务的单位人工成本高于公司整体人工成本，主要是因为系统集成业务在部署实施环节需要的项目人员级别较高。**2023 年 1-6 月发生人工成本较小，造成单位人工成本数据波动较大。**

报告期内，系统集成业务的总人月数逐年下降，其中 2021 年度总人月数较上年下降较多，主要是由于 2021 年后系统集成业务较多使用向供应商采购的原厂服务，公司员工使用量减少。

4、维保及其他业务

报告期内，维保及其他业务的员工工时情况、平均薪酬情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
人工成本（万元）	258.72	472.24	471.18	584.85
人月数	155.45	265.56	296.58	383.54
单位人工成本（万元/月）	1.66	1.78	1.59	1.52
公司整体人工成本（万元/月）	1.60	1.54	1.46	1.38

报告期内，维保及其他业务的单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是报告期内逐年提升工资水平所致。维保业务的项目人员需要具备处理突发事件能力，因此维保业务的项目人员通常为能力较强的高级别人员，致使维保业务的单位人工成本高于公司整体人工成本。维保业务各年发生额较低，单位人工成本易受单个项目影响，导致该类业务的单位人工成本与公司整体单位人工成本出现差异。

报告期内，维保及其他业务的总人月数逐年小幅下降，其中 2021 年度总人月数较上年下降较多，主要是由于部分新签订的维保业务为非驻场式维保，公司为客户提供紧急事件响应服务，项目日常工时较少。

（二）相关员工是否存在同时服务多个项目的情形（含研发项目），如是，如何在各个项目之间进行成本的分配，相关内控制度的建立及执行情况

公司各类业务在具体实施过程中均需要一定的周期，在项目周期内存在员工先后服务多个项目的情形（含研发项目）。公司为保证财务核算的准确性，要求员工逐日按照实际工作情况进行报工。

公司按照项目对各类业务进行管理，财务核算以项目作为核算单位归集相关成本、费用，各类成本、费用直接计入相关项目。

公司建立了《研发项目管理规范》《交付产线及订单经营规范》《交付产线、收入订单及关联订单经营处罚条例》《考勤及工时管理制度》等内控制度，严格按照制度区分相关人员参与研发活动与非研发活动的具体工时，区分同一员工参与不同项目工时，并据此为基础将相关人员薪酬等相关费用分配至研发支出和非研发活动支出，同时对研发项目的立项及管理、研发支出的使用范围和审批程序进行规定。

同时，公司使用工时系统对工时进行填报统计。相关员工工时填报的具体内控措施为：

1、项目立项与审批。公司在项目立项时会明确区分研发项目、交付项目。公司为规范项目管理流程，制定了项目管理制度，如《项目预算管理办法》《交付产线及订单经营规范》等，明确了各类型项目立项审批、预算管理、项目计划执行、操作规范、成果交付等内容，对项目活动进行过程控制。项目立项时会明确项目的主要人员安排，并经相关项目经理以及部门负责人的审批。

2、项目工时填报及审批。项目开展时，参与项目人员根据项目经理分派的工作任务每日申报报工，并报项目经理审核，如果员工填报所属项目或工作情况不符合实际，项目经理可拒绝审批。

3、人力部门复核审批。月初人力部门统一导出并复核上月员工考勤工时报表，内容包括员工信息、部门信息、出勤、休假、报工数据统计，按月编制《工资明细表》《工资汇总表》《工资分摊表》，经审批后提供给财务部。

4、财务部根据《工资分摊表》中的成本主体、所属项目、成本金额，对各项目的人工成本进行归集，并核算项目的人工成本，进行账务处理。

通过上述安排及复核，项目人员填报的工时能够反映实际的项目及工作时间，确保成本与研发费用的准确划分。

报告期内，公司建立了健全的内部控制，确保人工成本分配归集清晰、准确，并保持了相关内控有效性。

三、按产品服务类型，说明报告期内对外采购成本的具体构成，相关软硬件、服务的采购单价及变化情况

（一）按产品服务类型，说明报告期内对外采购成本的具体构成

公司为满足客户需求，在实施项目过程中根据项目需求外购软硬件和服务。

报告期内，公司各年度营业成本中外部采购成本分别为 2,691.84 万元、3,546.39 万元、2,298.08 万元和 **1,356.69 万元**，占主营业务成本的比重分别为 7.66%、8.14%、5.38%和 **6.66%**，外部采购成本占主营业务成本比重较低。

报告期内，公司营业成本中外购成本主要为采购云平台、原厂维保、咨询服务、数据库等相关软硬件以及第三方服务等，外购成本具体情况为：

单位：万元

产品类别	采购类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
云平台	软件	-	-	1,206.60	52.50%	682.57	19.25%	-	-
原厂维保	服务	124.88	9.20%	350.92	15.27%	840.89	23.71%	1,492.61	55.45%
咨询服务	服务	-	-	240.21	10.45%	261.38	7.37%	315.89	11.74%
数据库	软件	84.11	6.20%	233.63	10.17%	651.02	18.36%	-	-
SaaS 产品	软件	-	-	117.09	5.10%	243.40	6.86%	-	-
中间件	软件	262.76	19.37%	96.78	4.21%	612.58	17.27%	449.25	16.69%
安全控件	软件	79.63	5.87%	28.31	1.23%	70.31	1.98%	33.07	1.23%
服务器	硬件	-	-	-	-	77.52	2.19%	231.24	8.59%
SaaS 服务	服务	523.48	38.59%	-	-	61.32	1.73%	-	-
安装服务	服务	-	-	-	-	34.42	0.97%	148.22	5.51%
其他-服务	服务	64.37	4.74%	24.54	1.07%	11.00	0.31%	19.79	0.74%
其他-软件	软件	217.46	16.03%	-	-	-	-	1.77	0.07%
合 计		1,356.69	100.00%	2,298.08	100.00%	3,546.39	100.00%	2,691.84	100.00%

由于公司为满足客户需求，在实施项目过程中外购软硬件和服务，采购产品不具有年度连续性，所以各年度的采购额及采购大类金额分布有所波动。

（二）相关软硬件、服务的采购单价及变化情况

公司所从事的银行 IT 解决方案业务一般不需要进行大规模的物资采购，公司为了满足客户需求，在实施项目过程中外购软硬件和服务，采购产品不具有年度连续性。采购内容可划分为云平台、数据库、中间件、安全控件、服务器等软硬件产品大类，以及部分非核心技术环节如安装、原厂维保等服务。由于客户对采购标的品类、规格、型号等需求不同，各个采购合同单价不具有完全的可比性，符合公司业务经营情况。

报告期内，公司按产品大类列示采购单价及变化具体情况如下：

单位：万元

产品类别	采购类别	2023 年 1-6 月 采购单价	2022 年度 采购单价	2021 年度 采购单价	2020 年度 采购单价
云平台	软件	-	241.32	341.28	-
数据库	软件	84.11	116.81	130.20	-
Saas 产品	软件	-	58.54	243.40	-
中间件	软件	29.20	32.26	102.10	112.31
安全控件	软件	15.93	14.15	23.44	5.51
其他-软件	软件	54.37	-	-	1.77
服务器	硬件	-	-	7.30	6.70
原厂维保	服务	24.98	29.24	70.07	186.58
其他-服务	服务	21.46	24.54	11.00	4.95
咨询服务	服务	-	20.02	21.78	24.30
Saas 服务	服务	87.25	-	61.32	-
安装服务	服务	-	-	34.42	49.41

四、说明报告期内营业成本中项目费用的主要内容，相关成本呈下降趋势的原因及合理性

报告期内营业成本中项目费用主要是差旅及交通费、误餐费、房租费以及办公费等。各项费用金额占项目费用的比例如下表：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
差旅及	93.18	60.03	164.70	58.38	278.67	56.48	427.70	72.40

交通费								
误餐费	53.41	34.41	91.05	32.28	147.21	29.83	120.44	20.39
房租费	5.20	3.35	16.91	5.99	11.17	2.26	2.39	0.40
办公费	1.28	0.82	3.50	1.24	7.01	1.42	9.94	1.68
其他	2.14	1.38	5.94	2.11	49.39	10.01	30.32	5.14
合计	155.21	100.00	282.10	100.00	493.46	100.00	590.79	100.00

报告期内，各年度营业成本中项目费用分别为 590.79 万元、493.46 万元、282.10 万元和 155.21 万元。2021 年度及 2022 年度项目费用分别较上年度下降 16.47%、42.83%，主要是由于差旅费及交通费下降幅度较大所致，为提高响应效率、更好的服务客户，公司逐步深化交付人员本地化比例，从而导致相关差旅及交通费下降。

综上所述，报告期内营业成本中项目费用呈下降趋势具备合理性。

五、说明报告期内是否存在对外转包的情形，如有说明具体情况，是否存在将核心业务进行转包的情形，转包事项是否符合与客户签订的合同要求，是否存在争议或纠纷的情形

报告期内，发行人不存在对外转包的情形。

发行人存在对外采购技术服务人员或咨询服务的情况。项目实施过程中，技术服务提供商根据客户或发行人的技术要求，提供相关人员配合发行人提供咨询、开发、测试等服务，发行人对技术服务提供商按工作量进行验收并支付技术服务费。对外采购技术服务主要情形包括：

（一）咨询服务：信息咨询服务和基于敏捷的培训、咨询、辅导服务等；

（二）人员技术服务：发行人项目开发中根据客制化需求采购的技术人员支持服务；

（三）测试服务：发行人按需求采购的渗透测试服务、安全评测测试服务等；

（四）原厂维保服务：发行人项目开发中需要搭建云平台等，该部分的维保工作通常由云平台提供商提供维保服务。

整体来看，报告期内发行人不存在对外转包的情形，存在采购技术服务或咨询服务的情况，符合与客户签订的合同要求，不存在争议或纠纷的情形。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人内部管理制度相关文件，了解并评价与成本归集相关的关键内部控制的设计与执行；访谈发行人财务部门负责人及销售部门负责人，了解报告期内发行人成本的确认原则及归集过程，评价是否符合《企业会计准则》的相关规定；选取样本对各类成本的归集节点和金额准确性进行核查；

2、查阅了发行人工资薪酬的相关内部控制制度，查阅了与成本相关的关键内部控制的设计，测试上述内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；获取发行人报告期内员工考勤工时表、工资明细表及工资分摊表，并测试相关人工计入对应的项目成本准确性；按主要业务类型，分析人工成本的具体构成、单位人工成本变化情况以及与发行人整体人工成本的差异原因；了解发行人区分相关人员参加研发活动和非研发活动的内部控制制度，测试并评价相关制度的运行有效性；

3、访谈了发行人业务部门、财务部门负责人，了解发行人的采购模式及采购流程；了解发行人采购与付款相关的内部控制程序，并执行穿行测试，检查采购入账方法、成本归集方法及准确性、验证采购相关内部控制运行的有效性；执行细节测试，检查发行人采购软硬件、技术服务等对应的采购合同、发票、银行流水记录；对主要供应商实施函证程序，确认发行人当期采购额、应付账款金额，检查交易金额和应付账款余额是否真实、准确、完整；对主要供应商执行访谈程序，与供应商相关人员沟通确认报告期内的交易金额和应付账款余额是否真实、准确、完整等；

4、获取并查阅发行人内部控制制度中有关项目费用的规定，了解、评价其内部控制制度设计的合理性，测试运行的有效性；查阅发行人报告期内项目费用明细表，抽查相关财务凭证及附件，检查各类费用的归属项目和审批手续，评价其真实性、规范性和合理性；

5、访谈发行人管理层，了解是否存在将核心业务进行转包的情形；检查采购合同是否存在涉及转包的采购标的。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与成本归集相关的关键内部控制的设计与执行具备合理性和运行有效性；发行人按照项目为核算单位归集，成本归集及核算清晰、准确，成本的确认原则及归集过程符合《企业会计准则》的相关规定；各类成本的归集节点适当，金额准确；

2、报告期内，发行人与工资薪酬相关的内部控制制度具备设计合理性和运行有效性；发行人人工成本核算和归集清晰、准确，人工成本各期变动情况具备合理性；软件定制开发业务、人月定量开发类业务单位人工成本与发行人整体单位人工成本相近，单位人工成本整体呈现上升趋势，主要是因为报告期内逐年提升工资水平所致；系统集成类业务、维保类业务的单位人工成本高于公司整体人工成本，主要是因为这两类业务的项目人员级别较高；发行人各类业务在具体实施过程中均需要一定的周期，因此整个项目周期内存在员工同时服务多个项目的情形，发行人已建立完善的内控制度对前述事项进行控制，内控制度执行有效，相关 人员参与研发活动与非研发活动的具体工时可以得到区分，成本归集分配清晰、准确；

3、发行人为满足客户需求，在实施项目过程中外购软硬件和服务，采购产品不具有年度连续性；采购内容大致可划分为云平台、数据库、中间件、安全控件、服务器等软硬件产品大类，以及部分非核心技术环节如安装服务、原厂维保等服务；报告期内，发行人采购业务真实，采购成本核算准确、完整，各年营业成本中外部采购成本分别为 2,691.84 万元、3,546.39 万元、2,298.08 万元和 **1,356.69 万元**，占主营业务成本的比重分别为 7.66%、8.14%、5.38%和 **6.66%**，外部采购成本占主营业务成本比重较低；由于客户对采购标的品类、规格、型号等需求不同，各个采购合同不具有完全的可比性；

4、报告期内营业成本中项目费用主要是差旅及交通费、误餐费、房租费以及办公费等；报告期内，各年度营业成本中项目费用分别为 590.79 万元、493.46 万元、282.10 万元和 **155.21 万元**。2021 年度及 2022 年度项目费用分别较上年度下降 16.47%、42.83%，主要是由于差旅费及交通费下降幅度较大所致；相关差旅及交通费下降，主要是为提高响应效率、更好的服务客户，发行人逐步深化交付人员本地化比例导致；报告期内营业成本中项目费用呈下降趋势具备合理性；

5、报告期内，发行人不存在对外转包的情形。

问题 11、关于供应商

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人向前五大供应商采购金额分别为 2,654.45 万元、3,453.03 万元、2,087.07 万元，采购占比分别为 96.06%、98.28%、94.92%。

（2）报告期内，发行人对阿里云的采购金额分别为 2,376.91 万元、3,141.85 万元、1,858.37 万元，采购占比分别为 86.02%、89.42%、84.52%。

（3）报告期内，发行人对外采购的主要产品包括服务器、数据库、中间件、软件平台等软硬件产品。

请发行人：

（1）说明报告期内主要供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、人员规模、股权结构、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系等。

（2）说明与阿里云的业务合作过程，报告期内对其采购金额及占比较高的原因；结合银行领域云服务公司的市场占有率情况、可供选择的其他同类供应商情况、同行业公司情况，说明对阿里云是否存在重大依赖，发行人是否具备独立开展业务的能力。

（3）说明报告期内对主要供应商的采购内容，相关产品的主要用途，是否存在采购人力服务的情形，如有，说明相关情况及其合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内主要供应商的基本情况，包括成立时间、主营业务及产品、注册资本、人员规模、股权结构、交易金额、交易占比、与发行人的合作历史、关联关系等

报告期各期，前五大供应商的交易金额及占比情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	2023 年 1-6 月		2022 年		2021 年		2020 年	
		采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比	采购额	占比

1	阿里云计算有限公司	725.53	53.77%	1,858.37	84.52%	3,141.85	89.42%	2,376.91	86.02%
2	北京火山引擎科技有限公司	524.74	38.89%	85.44	3.89%	166.26	4.73%	-	-
3	上海襄岳信息技术有限公司	-	-	56.60	2.57%	-	-	-	-
4	广州中长康达信息技术有限公司	-	-	56.46	2.57%	-	-	-	-
5	创数通友科技（苏州）有限公司（曾用名：常熟通友信息技术有限公司）	-	-	30.19	1.37%	-	-	-	-
6	北京微通新成网络科技有限公司	28.30	2.10%	28.30	1.29%	70.31	2.00%	29.49	1.07%
7	金蝶软件（中国）有限公司	-	-	-	-	61.32	1.75%	-	-
8	上海复深蓝软件股份有限公司	-	-	-	-	13.29	0.38%	-	-
9	极融云（上海）科技发展有限公司	-	-	-	-	-	-	116.09	4.20%
10	厦门英睿信息科技有限公司	-	-	-	-	4.36	0.12%	76.88	2.78%
11	广州新睿信息科技有限公司	-	-	-	-	-	-	50.50	1.83%
12	北京诸葛云游科技有限公司	-	-	-	-	-	-	34.07	1.23%
13	北京信安世纪科技股份有限公司	51.33	3.80%	-	-	-	-	-	-
14	中电金信软件有限公司	19.42	1.44%	24.54	1.12%	11.00	0.31%	-	-
合 计		1,349.32	100.00%	2,139.91	97.33%	3,468.38	98.71%	2,683.93	97.13%

截至本问询回复出具日，前五大供应商的基本情况如下：

（一）阿里云计算有限公司

成立时间	2008 年 4 月 8 日
注册资本	100,000 万元人民币
开始合作时间	2017 年
股权结构	杭州臻希投资管理有限公司持股 100%
人员规模	2 万人左右

经营范围	智能机器人销售；工业自动控制系统装置销售；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）；物联网设备销售；翻译服务；经营电信业务；服务：计算机软硬件、电子产品、数码产品的技术开发、技术服务，企业管理咨询与计算机信息技术咨询；设计、制作、代理、发布国内广告；批发、零售：计算机软硬件，电子产品（除专控），数码产品；会务服务，承办展览，展览展示设计；智能化设计咨询及改造；第二类医疗器械销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
主营业务及产品	云基础产品体系、大数据产品体系、人工智能产品等产品或服务
是否为关联方	否

（二）北京火山引擎科技有限公司

成立时间	2020 年 5 月 11 日
注册资本	100,000 万元人民币
开始合作时间	2021 年
股权结构	北京潜龙在渊科技有限公司持股 100%
人员规模	超过 1 万人
经营范围	技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广、技术服务；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；计算机系统服务；数据处理；市场调查；经济贸易咨询；企业管理咨询；教育咨询（中介服务除外）；公共关系服务；企业策划、设计；设计、制作、代理、发布广告；承办展览展示活动；会议服务；电脑动画设计；包装装潢设计；工艺美术设计；组织文化艺术交流活动（不含营业性演出）；软件咨询；销售计算机、软件及辅助设备、机械设备、电子产品；工艺美术设计；产品设计；模型设计；承办展览展示活动；文化咨询；文艺创作；翻译服务；自然科学研究与试验发展；工程和技术研究与试验发展；农业科学与试验发展；医学研究与试验发展；版权代理；版权转让；经营电信业务；互联网信息服务；从事互联网文化活动；（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；经营电信业务、互联网信息服务、从事互联网文化活动以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务及产品	云服务器、机器学习平台、容器服务等产品；企业 IT 系统上云、应用架构现代化等服务。
是否为关联方	否

（三）上海襄岳信息技术有限公司

成立时间	2015 年 11 月 11 日
注册资本	5,001 万元人民币
开始合作时间	2017 年

股权结构	刘晶晶持股 49%; 刘俊持股 26%; 乐晶晶持股 25%
人员规模	不到 200 人
经营范围	计算机技术网络技术的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务, 商务咨询, 计算机软硬件开发, 计算机系统集成服务, 计算机网络综合布线, 计算机软硬件以及辅助设备的销售。【依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务及产品	软件开发的人员外派、软件开发服务
是否为关联方	否

(四) 广州中长康达信息技术有限公司

成立时间	1998 年 12 月 3 日
注册资本	3,300 万元人民币
开始合作时间	2022 年
股权结构	江枚元持股 49.55%; 江梅初持股 23.17%; 江振航持股 11.14%; 江帆持股 11.14%; 王清平持股 5%
人员规模	300 人左右
经营范围	信息系统运行维护服务;数字文化创意软件开发;网络与信息安全软件开发;人工智能应用软件开发;人工智能基础软件开发;数字技术服务;数据处理服务;数据处理和存储支持服务;信息技术咨询服务;信息系统集成服务;软件开发;安全技术防范系统设计施工服务;工程和技术研究和试验发展;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;工程管理服务;科技中介服务;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);计算机软硬件及辅助设备批发;软件销售;办公设备耗材销售;仪器仪表销售;电子元器件批发;电子产品销售;计算机软硬件及辅助设备零售;通信设备销售;电子元器件零售;办公设备销售;计算机软硬件及外围设备制造;信息安全设备制造;通信设备制造;电子元器件制造;机械设备租赁;装卸搬运;承接档案服务外包;计算机及通讯设备租赁;人力资源服务(不含职业中介活动、劳务派遣服务);业务培训(不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训);认证咨询;第二类医疗器械销售;建筑物清洁服务;音响设备销售;信息安全设备销售;电子产品销售;教学用模型及教具销售;建设工程施工;计算机信息系统安全专用产品销售;出版物零售;职业中介活动;第二类增值电信业务
主营业务及产品	计算机信息系统集成、应用系统开发和产品销售
是否为关联方	否

(五) 创数通友科技(苏州)有限公司(曾用名: 常熟通友信息技术有限公司)

司)

成立时间	2014 年 12 月 19 日
注册资本	100 万元人民币
开始合作时间	2022 年
股权结构	顾建峰持股 55%； 仲佟恒持股 35%； 朱晓宇持股 5%； 王军持股 5%。
人员规模	12 人左右
经营范围	计算机软硬件和互联网应用技术领域的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务；企业管理咨询；销售计算机软硬件及辅助设备、办公用品、电脑耗材、电子产品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务及产品	该供应商为用友本地代理商，提供用友企业管理软件的本地化信息化云服务商；面向中小企业，提供公共组织提供信息化管理实施与服务
是否为关联方	否

(六) 北京微通新成网络科技有限公司

成立时间	2005 年 4 月 7 日
注册资本	1,225 万元人民币
开始合作时间	2012 年
股权结构	北京宇信科技集团股份有限公司持股 60.00%； 北京微通智云数据科技有限公司持股 26.4286%； 曹鼎持股 5.7143%； 赵建持股 5.00%； 康庆斌持股 1.4286%； 魏江朝持股 1.4286%
人员规模	30 人左右
经营范围	一般项目:技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;计算机系统服务;人工智能基础软件开发;人工智能应用软件开发;软件开发;数据处理服务;互联网安全服务;网络与信息安全软件开发;计算机软硬件及辅助设备零售;信息安全设备销售;软件销售。（除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目:互联网信息服务;第一类增值电信业务;第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务及产品	身份认证、数据安全防护、交易反欺等解决方案
是否为关联方	否

(七) 金蝶软件（中国）有限公司

成立时间	1993 年 8 月 5 日
注册资本	53,000 万元人民币
开始合作时间	2021 年
股权结构	（开曼群岛）金蝶国际软件集团有限公司持股 100%
人员规模	8,000 人以上
经营范围	生产、开发、经营电脑软硬件、技术培训及信息方面的咨询服务。产品内外销比例按有关规定办。许可经营项目是：第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
主营业务及产品	金蝶星空云、金蝶星辰云等企业 SaaS、PaaS 管理云产品
是否为关联方	否

（八）上海复深蓝软件股份有限公司

成立时间	2004 年 4 月 9 日
注册资本	12,727.3012 万元人民币
开始合作时间	2019 年
股权结构	杨万强持股 22.7035% ； 上海炽蓝企业管理合伙企业（有限合伙）持股 14.8295% ； 华测检测认证集团股份有限公司持股 11.9755% ； 嘉兴建自叁号股权投资合伙企业（有限合伙）持股 7.3696% ； 上海瑞力骄阳投资管理合伙企业（有限合伙）持股 6.7106%
人员规模	700 人左右
经营范围	计算机软硬件、网络、电信专业领域内的技术服务、技术咨询、技术开发、技术转让,商务信息咨询,计算机软硬件销售。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务及产品	专业软件测试,保险业、互联网新金融软件开发,以及软件代销服务
是否为关联方	否

（九）极融云（上海）科技发展有限公司

成立时间	2018 年 9 月 20 日
注册资本	5,000 万元人民币
开始合作时间	2016 年
股权结构	极融云科信息技术有限公司持股 100%
人员规模	200 人左右
经营范围	许可项目：计算机信息系统安全专用产品销售；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备零售；

	机械设备研发；机械设备租赁；企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；计算机及办公设备维修；市场调查（不含涉外调查）；数据处理服务；广告制作；广告发布；广告设计、代理。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
主营业务及产品	金融科技产品销售，金融互联网信贷平台，大数据风控平台
是否为关联方	否

（十）厦门英睿信息科技有限公司

成立时间	2011 年 4 月 28 日
注册资本	2,000 万元人民币
开始合作时间	2017-2018 年左右
股权结构	李丽华持股 70%； 陈琳琳持股 30%。
人员规模	10 人左右
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；科技中介服务；信息技术咨询服务；数据处理服务；软件销售；人工智能基础软件开发；网络与信息安全软件开发；计算机及办公设备维修；信息系统集成服务；计算机系统服务；智能控制系统集成；数据处理和存储支持服务；线下数据处理服务；大数据服务；互联网数据服务；软件开发；办公设备租赁服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；社会经济咨询服务；企业管理；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；电子产品销售；业务培训（不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训）。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：互联网信息服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
主营业务及产品	咨询培训
是否为关联方	否

（十一）广州新睿信息科技有限公司

成立时间	2018 年 4 月 16 日
注册资本	100 万元人民币
开始合作时间	2018 年 4 季度
股权结构	广州永融科技股份有限公司持股 60%； 郑兵持股 20%； 梁剑持股 20%
人员规模	30 人左右
经营范围	软件开发；信息技术咨询服务；企业管理咨询；企业形象策划服务；策划创意服务；投资咨询服务；市场营销策划服务；网络技术的研究、开发；计算机技术开发、技术服务；信息系统集

	成服务；数据处理和存储服务；软件测试服务；计算机零售；软件零售；自动售货机、售票机、柜员机及零配件的零售；打字机、复印机、文字处理机零售；电子产品零售；计算机批发；计算机零配件批发；软件批发；射频识别（RFID）设备销售；办公设备批发
主营业务及产品	提供人力 IT 外包服务，企业移动应用解决方案，企业移动应用智能开发平台
是否为关联方	否

（十二）北京诸葛云游科技有限公司

成立时间	2015 年 7 月 6 日
注册资本	1,000 万元人民币
开始合作时间	2019 年
股权结构	北京容联易通信息技术有限公司持股 100%
人员规模	50 人左右
经营范围	技术开发、技术咨询（中介除外）、技术服务、技术转让；计算机系统服务；数据处理（不含银行卡中心及 PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心）；基础软件服务；应用软件服务；设计、制作、代理、发布广告。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务及产品	数据分析产品
是否为关联方	否

（十三）北京信安世纪科技股份有限公司

成立时间	2001 年 8 月 31 日
注册资本	21,386.7483 万元人民币
开始合作时间	2019 年
股权结构（前十大）	李伟持股 23.84%； 丁纯持股 8.86%； 王翊心持股 8.86%； 天津恒信世安企业管理咨询合伙企业（有限合伙）持股 6.11%； 毛捍东持股 3.36%； 杭州维思捷鼎股权投资合伙企业（有限合伙）持股 2.74%； 北京恒信同安信息咨询合伙企业（有限合伙）持股 2.41%； 上海浦东发展银行股份有限公司-中欧创新未来 18 个月封闭运作混合型证券投资基金持股 2.37%； 中国建设银行股份有限公司-中欧电子信息产业沪港深股票型证券投资基金持股 1.91%； 交通银行股份有限公司-信澳核心科技混合型证券投资基金持股 1.84%

人员规模	截止 2022 年底 907
经营范围	技术开发、技术推广、技术服务、技术咨询、技术转让；计算机系统服务；应用软件服务；计算机技术培训；生产、加工计算机软硬件；销售自产产品、计算机、软件及辅助设备、安全技术防范产品；货物进出口。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务及产品	提供信息安全产品
是否为关联方	否

(十四) 中电金信软件有限公司

成立时间	2011 年 1 月 26 日
注册资本	50,000 万元人民币
开始合作时间	2018 年
股权结构	中电金信科技集团有限公司 100%
人员规模	40,000 人左右
经营范围	一般项目:软件开发;计算机软硬件及辅助设备批发;计算机软硬件及辅助设备零售;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;技术进出口;货物进出口;进出口代理;信息系统集成服务;计算机及通讯设备租赁;仪器仪表销售;数据处理服务;数据处理和存储支持服务;供应链管理服务;企业管理咨询;会议及展览服务;社会经济咨询服务;市场营销策划;企业形象策划;专业设计服务;广告设计、代理;广告制作;广告发布;信息技术咨询服务;翻译服务;软件外包服务。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)许可项目:第二类增值电信业务;互联网信息服务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)(不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)
主营业务及产品	业务咨询、软件产品、解决方案实施、云架构迁移、运维运营、质量安全保障和系统集成等全栈式的金融科技产品和服务
是否为关联方	否

二、说明与阿里云的业务合作过程，报告期内对其采购金额及占比较高的原因；结合银行领域云服务公司的市场占有率情况、可供选择的其他同类供应商情况、同行业公司情况，说明对阿里云是否存在重大依赖，发行人是否具备独立开展业务的能力

(一) 说明与阿里云的业务合作过程，报告期内对其采购金额及占比较高的原因

2016 年中国银行保险监督管理委员会发布《中国银行业信息科技“十三五”发展规划监管指导意见(征求意见稿)》，提出银行业要把创新贯穿科技工作始终，全面实施科技创新战略，积极把握大数据、云计算、移动互联网等新兴信息技术带来的发展机遇。同时随着科技进步带动消费模式和支付模式的变化，银行需要借助互联网金融相关技术建立云平台，以确保银行系统能应对如“双十一”、“618 节”等购物节引发的大量集中支付需求情况。因此在政策引导以及消费模式和支付模式的变化下，金融行业对“云化业务”需求提高。

在云计算兴起之际，公司持续投入金融云化应用的研究和开发，构建公司在云计算领域的解决方案；同时阿里云作为云服务行业的主要供应商，率先进入银行云化转型市场，将阿里云平台产品应用到银行云架构转型领域。2017 年阿里云与发行人合作并完成了广发银行分布式技术架构建设项目，自此建立了稳定的合作关系。

阿里云计算有限公司本身更擅长开发并销售云平台方面的产品，而发行人擅长在云平台基础上为客户提供定制化开发服务，基于广发银行项目合作经验及双方核心技术互补的基础，2018 年至今，公司与阿里云陆续合作完成了东莞银行、苏州银行等多家银行的云化产品、中间件产品及相关应用开发服务项目。

银行客户在首次采购云平台产品及软件定制开发服务后，在产品未发生重大问题的前提下，不会更换负责后续云平台的扩容或迭代开发业务的供应商。故公司与阿里云保持了长期的合作，导致发行人报告期内向阿里云计算有限公司采购金额及占比较高。

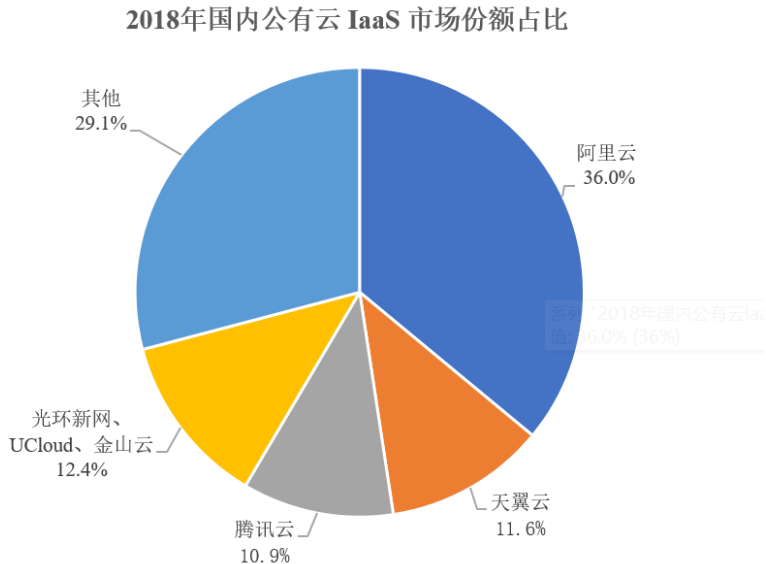
（二）结合银行领域云服务公司的市场占有率情况、可供选择的其他同类供应商情况、同行业公司情况，说明对阿里云是否存在重大依赖，发行人是否具备独立开展业务的能力

发行人主要向阿里云采购云服务器等硬件产品、云平台和数据库等软件产品以及配套的原厂部署及人力咨询服务。

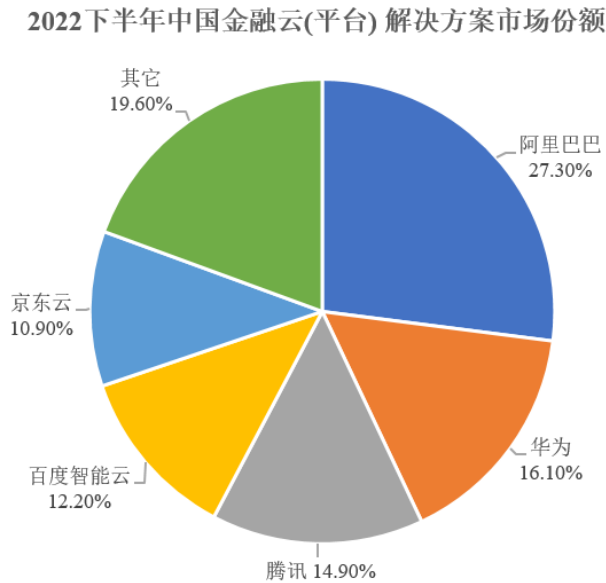
1、银行领域云平台公司的市场占有率情况

2017 年，阿里云作为国内云计算领域头部厂商，在云计算业务领域具有较强的竞争力。根据中国信息通信研究院发布的《云计算发展白皮书（2019）》，2018 年我国公有云 IaaS 市场占有率情况如下：

根据上图，2017 年至 2018 年期间，阿里云在云计算 IaaS 市场具备显著优势，



公司选择与头部厂商合作并形成了稳定的合作关系。随着政策引导以及消费模式和支付模式的变化，银行“云化业务”需求快速提高，众多厂商开始进入金融（平台）解决方案市场，根据 IDC 研究显示，2022 年下半年我国云平台解决方案市场份额为 6.6 亿美元，我国金融云平台解决方案市场份额情况如下：



数据来源：IDC，《2022 年下半年中国金融云市场—基础设施与解决方案分化明显》

根据上图，阿里巴巴、华为、腾讯、百度智能云、京东云合计占据 80.4% 的市场份额，头部效应较为明显。上述头部厂商均具备雄厚的研发实力以及完备的交付能力，金融行业云计算服务市场竞争相对充分，若未来阿里云不再与发行人合作，发行人可以向上述其他主要云平台供应商采购云化产品和服务。

2、银行云平台领域可供选择的其他同类供应商情况

除阿里云提供的云化产品及服务外，发行人可选择华为、腾讯、百度和火山等云平台供应商，根据云平台供应商的官方网站并结合金融云市场相关研究报告，上述供应商的具体情况如下：

（1）华为

华为可以为客户提供基于擎天架构的云平台华为云 Stack。2021 年华为云发布华为云 Stack8.1，其与华为云统一架构、统一 API、统一生态，能够提供本地部署和公有云一致体验的云平台，并新增支持远程运维和远程托管的服务，使运营、运维和服务实现统一管理。

（2）腾讯

腾讯云提供云计算、人工智能、大数据等技术产品与服务。作为产业互联网的基础设施，腾讯云凭借技术能力打造丰富的行业解决方案，构建开放共赢的云端生态，助力各行各业实现数字化升级。腾讯云的基础设施覆盖全球，部署在全球各地的服务器数量众多，是中国首家服务器总量超过百万的公司，也是全球五家服务器数量过百万的公司之一。

（3）百度

百度智能云于 2015 年正式对外开放运营，以“云智一体”为核心赋能各行各业，致力于为企业和开发者提供全球领先的人工智能、大数据和云计算服务及易用的开发工具。为金融、制造、能源、城市、医疗、媒体等众多领域的企业提供服务，已经为多家银行提供产业智能化的产品及服务。

（4）火山云

火山引擎是字节跳动旗下的云服务平台，将字节跳动快速发展过程中积累的增长方法、技术能力和工具开放给外部企业，提供云基础、视频与内容分发、数

智平台 VeDI、人工智能、开发与运维等服务，帮助企业在数字化升级中实现持续增长。基于字节跳动服务数亿用户沉淀的技术能力，为金融机构提供从底层技术架构到数据、AI 等技术中台，再到内容、算法、营销、体验、运营等智能应用套件，助力金融机构实现用户增长、资产提升和管理提效。

在云平台领域，上述供应商均具备在 IaaS 基础设施层和 PaaS 平台层为银行客户提供云化产品和服务的能力，同时公司为银行客户提供的应用平台 IT 解决方案是基于 IaaS 基础设施层和 PaaS 平台层进行的独立开发，可以适配上述多家供应商提供的云化基础设施和系统，故上述云平台供应商产品之间具备较强的可替代性，公司在不同私有云平台之间转换不存在部署上的技术障碍，且均具备满足银行客户的技术及服务的能力。

3、同行业公司情况

根据发行人同行业上市公司公开披露年度报告、募集说明书等公开文件，发行人的同行业公司云平台供应商的采购或合作情况如下：

（1）宇信科技

2020 年宇信科技引入百度为战略股东，由百度提供技术平台能力，宇信科技提供技术应用能力，以安全为前提，联合打造行业内先进的“技术+应用+生态”整合能力，合作打造智能金融云；2021 年持续推动与百度深度融合，基于百度云平台技术升级了宇信金融云，支撑金融机构的科技运营，提升客户运营效率；2022 年，宇信科技在人工智能、金融云、大数据、区块链等领域与百度深化合作，同时推进了与华为和腾讯的合作，实现了监管报送与华为 GaussDB（DWS）产品深度调优和联合解决方案；宇信科技的软件产品进一步与腾讯的 TDSQL 数据库完成了深度调优。

（2）科蓝软件

根据科蓝软件于 2022 年披露的《募集说明书》，2019 年至 2020 年，公司对第一名供应商的采购云服务及 mPaaS 架构产品，采购占比分别为 64.24%以及 65.03%，存在对单一云平台供应商采购相对集中的情况。根据科蓝软件披露的年度报告，2021 年，公司基于华为云打造了云原生分布式金融核心业务平台，基于“云原生 IN 基础设施”的融合架构理念，将云原生产业推进到以应用为中心

的云原生 2.0 时代，帮助银行升级完善自营渠道、构建开放平台、建设生态合作平台。

（3）润和软件

润和软件主要客户为金融机构，2019 年金融机构在核心系统建设中对公有云的接受度低以私有云为主，同时分布式架构是金融科技的主流发展趋势，因此，金融云服务平台建设项目对公司研发、实施及运维人员的数量及能力均提出更高要求。结合 2018 年度润和软件与蚂蚁金服达成战略合作后获取了其底层技术平台支持，润和软件调整了金融云服务平台建设项目。2020 年，润和软件作为阿里云生态合作伙伴，开启与阿里云在数字化转型项目及技术服务方向上的专项合作。

（4）天阳科技

2022 年天阳科技在人工智能、云计算、大数据、物联网、区块链等金融科技核心驱动要素的深化应用和融合赋能方面持续投入，积极服务银行业客户的同时，逐步拓展非银客户以及境外银行业务，为客户提供高附加值综合 IT 服务，与腾讯、百度等头部互联网公司建立了良好的合作，达成跨界合作以及生态融合。同时天阳科技重视自身“天阳云”平台开发，作为公司的第二增长曲线。

截至目前，公司已经在多家银行基于不同云化平台完成软件开发并成功交付，包括：在腾讯云移动平台的基础上为交通银行股份有限公司提供手机银行开发服务；在华为云平台的基础上为广东省农村信用社联合社提供内部管理系统开发服务；为邢台银行股份有限公司提供个人网银、企业网银等系统实施开发服务部署在华为云平台；为邯郸银行股份有限公司等客户提供个人网银、企业网银、手机银行、微信银行等系统实施开发服务部署在兴业数金云。

发行人具备基于不同云平台开发并满足客户应用需求的能力，并应用自有核心技术为上述客户提供了优质的软件开发服务，具备与一家或多家云平台供应商合作的能力，故发行人与同行业上市公司不存在重大差异。

综上所述，国内金融云平台解决方案市场竞争充足，发行人可以选择不同的云平台供应商进行采购；对发行人而言，不同云供应商的产品之间具备较强的可替代性，公司在不同私有云平台之间转换不存在部署上的技术障碍；同行业上市

公司均与一家或多家云平台供应商形成合作，公司同样可以基于不同云平台为不同客户提供软件开发，与同行业上市公司不存在重大差异。故公司不存在对阿里云的重大依赖，具备独立开展业务的能力。

三、说明报告期内对主要供应商的采购内容，相关产品的主要用途，是否存在采购人力服务的情形，如有，说明相关情况及合理性

报告期内，发行人向前五大供应商的采购内容及用途情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购类别	采购金额	采购内容	是否为人力服务	主要用途
2023 年 1-6 月						
1	阿里云计算有限公司	软件	564.32	云平台、中间件、数据库	否	基于客户分布式云化架构转型需求，在公司使用的整体解决方案中需要采购中间件、数据库。
		技术服务	161.21	产品交付、原厂咨询	是	阿里云提供的云平台、中间件等软件产品，需要配套采购安装部署服务、架构咨询、产品培训等原厂人力服务
2	北京火山引擎科技有限公司	技术服务	524.74	内容输出服务	否	根据银行需求，定向采购的财经内容智能筛选服务。
3	北京信安世纪科技股份有限公司	软件	51.33	安全控件	否	根据银行需求采购安全 Token 软件。
4	北京微通新成网络科技有限公司	技术服务	28.30	安全控件升级服务	否	公司移动银行、网络银行解决方案，需采购并集成第三方证书控件、密码控件等安全组件，本年度采购为相关安全控件升级服务。
5	中电金信软件有限公司	技术服务	19.42	信息系统管理服务	否	软件中心场外服务业务的信息系统管理服务
2022 年度						
1	阿里云计算有限公司	软件	956.75	云平台、中间件、数据库	否	基于客户分布式云化架构转型需求，在公司使用的整体解决方案中需要采购中间件、数据库。
		技术服务	901.62	产品交付、原厂咨询	是	阿里云提供的云平台、中间件等软件产品，需要配套采购安装部署服务、架构咨询、产品培训等原厂人力服务
2	北京火山引擎科技有限公司	技术服务	85.44	内容输出服务	否	根据银行需求，定向采购的财经内容智能筛选服务。
3	上海襄岳信息技术有限公司	技术服务	56.60	监管平台	否	发行人为客户提供的特色企业网银解决方案中，需要外

						购第三方专业的智能资金监控平台服务
4	广州中长康达信息技术有限公司	技术服务	56.46	系统集成服务	否	满足客户需要的机房软硬件集成专业服务
5	常熟通友信息技术有限公司	技术服务	30.19	财务服务模块	否	发行人为客户提供的乡村振兴场景解决方案中，需外购的第三方财务服务模块
2021 年度						
1	阿里云计算有限公司	硬件	77.52	云服务器	否	阿里云定制版服务器
		软件	1,986.14	云平台、中间件、数据库	否	基于客户分布式云化架构转型需求，在公司使用的整体解决方案中需要采购中间件、数据库。
		技术服务	1,078.18	产品交付、原厂咨询	是	阿里云提供的云平台、中间件等软件产品，需要配套采购安装部署服务、架构咨询、产品培训等原厂人力服务
2	北京火山引擎科技有限公司	软件	163.02	内容管理平台	否	通过采购内容管理平台模块满足公司为客户提供移动银行特色而解决方案。
		技术服务	3.24	内容输出服务	否	根据银行需求，定向采购的财经内容智能筛选服务。
3	北京微通新成网络科技有限公司	软件	70.31	安全控件	否	公司移动银行、网络银行解决方案，需采购并集成第三方证书控件、密码控件等安全组件。
4	金蝶软件（中国）有限公司	技术服务	61.32	财务服务模块	否	发行人开发的乡村振兴场景解决方案中，需外购的第三方财务服务模块。
5	上海复深蓝软件股份有限公司	技术服务	13.29	安全测试服务	否	为保障公司建设的系统安全，外购专业的安全测试服务。
2020 年度						
1	阿里云计算有限公司	硬件	231.24	云服务器	否	阿里云定制版服务器
		软件	1,891.28	云平台、中间件、数据库	否	基于客户分布式云化架构转型需求，在公司使用的整体解决方案中需要采购中间件、数据库。
		技术服务	254.39	产品交付、原厂咨询	是	阿里云提供的云平台、中间件等软件产品，需要配套采购安装部署服务、架构咨询、产品培训等原厂人力服务
2	极融云（上海）科技发展有限公司	技术服务	116.09	风控模型	否	发行人为客户提供互联网贷款解决方案中，需采购集成专业的风控模型及模型调优服务。

3	厦门英睿信息科技有限公司	技术服务	76.88	敏捷管理人员咨询服务	是	为保障敏捷交付模式的有效落地，外购的具备“敏捷研发咨询”资质的高端人员服务。
4	广州新睿信息科技有限公司	技术服务	50.50	贷款进件开发	是	公司采购专业的贷款进件人员开发服务，为公司客户提供全套贷款应用系统。
5	北京诸葛云游科技有限公司	软件	34.07	数据埋点分析软件	否	通过采购并集成数据埋点分析软件，提升公司银行 IT 解决方案的数字化分析能力。

根据上表，报告期内发行人存在以人月计价结算方式向阿里云计算有限公司、厦门英睿信息科技有限公司和广州新睿信息科技有限公司采购人力技术服务的情况。具体采购人力技术服务的必要性说明如下：

（一）阿里云计算有限公司

公司采购阿里云的人力技术服务，主要系发行人采购云服务器、云平台、中间件、数据库等软硬件产品后，需要原厂技术人员负责软硬件的安装和部署工作，后续的平台升级及相关培训、咨询工作也需要由阿里云原厂技术人员协助发行人完成。

（二）厦门英睿信息科技有限公司

为符合部分客户敏捷交付的需求，公司向厦门英睿信息科技有限公司以人月结算模式采购敏捷项目管理人员咨询服务，通过具有敏捷咨询认证资格的人员提供培训和咨询，加速客户的敏捷组织转型，提升公司移动银行产品的交付效率。

（三）广州新睿信息科技有限公司

根据公司银行客户需求，发行人开发手机贷款平台应用需要提供专业化的在不同场景下的线上贷款申请审核模块开发，该部分内容开发具备一定复杂性和专业性，且不属于公司核心技术覆盖范围，因此为降低投入成本、按时完成全套系统及应用上线，公司以人月结算的模式向广州新睿信息科技有限公司采购人力服务。

综上所述，报告期内采购的阿里云原厂人员服务、厦门英睿信息科技有限公司的敏捷管理人员咨询服务以及广州新睿信息科技有限公司人力服务，均为满足客户需求并提高交付效率；公司作为银行 IT 解决方案供应商，主要为银行提供

互联网渠道建设和数字化转型解决方案，前述采购内容均不属于发行人核心技术范畴，因此公司向签署供应商采购人力技术服务具备合理性。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人报告期内采购明细表，对公司报告期内主要供应商进行实地走访、视频访谈或函证，了解主要供应商的主营业务及产品、与发行人的合作历史、交易情况和关联关系，函证报告期内的采购金额；

2、查阅企查查、国家企业信用信息公示系统、官方网站等公开网站，核查发行人各期主要供应商、新增供应商、成立不久的供应商的基本情况，包括成立时间、注册资本、营业范围、法定代表人，核查上述供应商与发行人、发行人控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员是否存在关联关系；

3、访谈发行人负责阿里云副总经理以及发行人业务负责人，取得了发行人关于对阿里云采购金额占比较高的原因说明，了解与阿里云的业务合作过程和采购原因，分析报告期内对其采购金额及占比较高的原因；

4、对发行人报告期内采购循环进行测试，查阅了发行人对阿里云的采购合同，确认采购流程执行情况，分析并确认发行人对阿里云采购的执行情况及合理性；

5、查阅 IDC 出具的《逆势上扬引领新增长——2022 年下半年中国金融云市场》等行业调查报告，了解银行云化转型的发展历程、银行领域云平台供应商的市场占有率情况、银行领域云平台的供应商情况；

6、查阅阿里云官方网站、华为云官方网站、腾讯云官方网站和百度云官方网站等公开信息网站确认华为、腾讯、百度和火山引擎在银行领域云平台的供应商产品和服务的基本情况；

7、查阅同行业上市公司募集说明书、年度报告等公开资料，确认同行业上市公司采购情况；

8、取得发行人关于对阿里云采购占比较高的说明，结合银行云化转型的发展历程、银行领域云平台公司的市场占有率、可供选择的其他同类供应商及同行业上市公司情况，分析并确认发行人对阿里云不存在重大依赖，发行人具备独立开展业务的能力；

9、查阅发行人主要供应商采购合同，对公司报告期内主要供应商进行实地走访、视频访谈，确认报告期内发行人对主要供应商的采购内容，相关产品的主要用途，分析并确认发行人存在的采购人力服务情况的合理性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人前五大主要供应商采购金额分别为 2,654.45 万元、3,453.03 万元、2,087.07 万元和 **1,349.32 万元**，占比为 96.06%、98.28%、94.92% **和 100.00%**，发行人与主要供应商合作稳定；发行人采购的产品及服务与供应商的主营业务及产品相符，发行人前五大供应商与发行人均不存在关联关系；

2、在银行云化转型的行业背景下，发行人与阿里云开展合作；银行客户在首次采购云平台产品及软件定制开发服务后，在产品未发生重大问题的前提下，不会更换供应商，因此发行人报告期内向阿里云计算有限公司采购金额及占比较高，具备合理性；

3、银行业云平台领域，阿里巴巴集团、华为、腾讯、百度智能云、京东云合计占据 81.2% 的市场份额，上述云平台供应商均具备雄厚的研发实力和完备的交付能力，行业竞争充分且上述云平台供应商产品之间具备较强的可替代性，同行业上市公司同样采购前述云平台供应商的云化业务产品及服务。同时发行人已经实现在多家银行基于不同云化平台完成软件开发并成功交付，因此发行人对阿里云不存在重大依赖，发行人具备独立开展业务的能力；

4、报告期内，发行人主要对外采购云服务器、云平台、数据库、安全控件等软硬件产品以及监管平台、安全测试服务等服务；报告期内，发行人存在采购的阿里云计算有限公司原厂人员服务、厦门英睿信息科技有限公司的敏捷管理人员技术咨询服务以及广州新睿信息科技有限公司的人力服务，以满足客户需求并提高交付效率，前述采购内容均不属于发行人核心技术范畴，具备合理性。

问题 12、关于毛利率

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 33.33%、30.61%、31.53%，其中软件定制开发业务毛利率分别为 32.35%、28.58%、31.81%，人月定量开发业务的毛利率分别为 35.40%、31.73%、30.87%。

（2）报告期内，发行人人月定量开发业务的毛利率与软件定制开发业务毛利率基本持平，保持较高水平。

（3）报告期内，因业务结构不同，发行人综合毛利率与同行业公司存在一定差异。

请发行人：

（1）结合具体项目情况、主要业务定价及成本变化等因素，量化分析 2021 年软件定制开发业务毛利率下降的原因及合理性；报告期内人月定量开发业务毛利率下降的原因及合理性。

（2）结合业务内容及特点、同行业公司情况，说明人月定量开发业务毛利率保持较高水平的原因及合理性。

（3）说明报告期内发行人与同行业公司可比业务毛利率的对比情况，差异较大的说明原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合具体项目情况、主要业务定价及成本变化等因素，量化分析 2021 年软件定制开发业务毛利率下降的原因及合理性；报告期内人月定量开发业务毛利率下降的原因及合理性

（一）2021 年软件定制开发业务毛利率下降的原因及合理性

软件定制开发业务系发行人根据客户的具体需求提供定制化银行 IT 软件开发，该类业务一般约定明确的交付标的，且以交付标的是否达标作为验收标准。报告期内，发行人软件定制开发业务毛利及毛利率情况具体为：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	13,090.57	27,926.37	29,431.11	30,536.56
营业成本	9,590.95	19,043.76	21,020.66	20,656.84
毛利	3,499.62	8,882.61	8,410.45	9,879.72
毛利率	26.73%	31.81%	28.58%	32.35%

发行人 2021 年软件定制开发业务毛利率低于 2020 年及 2022 年，具体原因为：

首先，从定价原则方面来看，公司遵循以技术为基础、以市场为导向的定价原则，并在考虑项目规模、实施难度、创新性、技术复杂度、项目周期、人力等方面的差异确定报价，在后续招投标或商务谈判中还需要根据客户的预算审批情况、竞争情况等确定最终的交易价格，相关价格的外部因素情况导致毛利率变动较大；

其次，从项目执行情况来看，软件定制开发业务虽然在合同中明确规定了相关的开发需求，但在具体开发过程中，银行客户存在根据市场变化、监管政策等情况对开发需求进行调整的情形，导致整个项目的开发周期延长，从而增加了发行人的成本投入，导致项目的实际毛利率较预期毛利率下降；

第三，从具体的业务情况来看，发行人专注于金融服务的互联网化和数字化转型，向以银行为主的金融机构提供包括移动银行、网络银行、开放银行、交易银行、商业智能等一体化的整体解决方案。在具体业务开展中，发行人会根据自身对行业未来发展的理解、自身的经营积累等积极参与客户新业务的信息化建设，由于该类业务的方案设计、开发测试等环节需要投入较高水平的专业人员，从而影响软件定制开发的毛利率水平；

最后，从客户的合作程度来看，公司在持续维护与既有客户的业务合作外，亦不断开拓新的银行客户，新客户的项目执行过程中通常需要进行较多的沟通、协调等成本投入，从而对毛利率的变动产生影响。

报告期各期间，发行人软件定制开发业务毛利率的分布情况如下：

单位：万元

毛利率分布区间	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
小于 20%	3,470.66	26.51%	3,918.70	14.03%	7,209.29	24.50%	4,718.26	15.45%
20%-50%	9,192.31	70.22%	22,456.98	80.42%	19,913.41	67.66%	21,462.41	70.29%
50%以上	427.60	3.27%	1,550.69	5.55%	2,308.41	7.84%	4,355.89	14.26%
合计	13,090.57	100.00%	27,926.37	100.00%	29,431.11	100.00%	30,536.56	100.00%

整体来看，公司软件定制开发业务的毛利率集中在 20%到 50%的区间内，该区间的销售收入分别为 21,462.41 万元、19,913.41 万元、22,456.98 万元和 9,192.31 万元，占软件定制开发的销售收入比重分别为 70.29%、67.66%、80.42%和 70.22%。2021 年度低毛利率的软件定制开发项目占比较高，使得 2021 年软件定制开发的毛利率低于 2020 年度及 2022 年度。

此外，2021 年，软件定制开发业务毛利率偏低的项目情况具体为：

单位：万元

客户	合同名称	收入	毛利率	原因及合理性
中国经济信息社有限公司	中国经济信息社有限公司新华财经移动终端项目（二期）	289.62	-4.27%	该项目属于新的业务领域，考虑到项目开发过程中经验不足等因素，预计毛利率在 10%左右，开发过程中，客户对搜索等模块的一些需求发生变更，由此造成工作量增加约 35 人月，造成项目亏损。
东莞银行股份有限公司	东莞银行个人手机银行 mpaas 项目技术开发（委托）合同	339.62	-124.78%	客户个人手机银行 2019 年开始实施，预计毛利率 30%，在需求分析过程中客户将个人网银、微信银行等渠道系统也纳入到此次项目的范围，一并进行前端功能的重构，出现了较大的需求范围变更，为了客户满意度和长期的持续合作，公司加大人员投入，造成项目亏损。
东莞银行股份有限公司	东莞银行金融互联网平台升级项目技术开发（委托）合同	649.06	10.75%	客户业务中台项目对手机银行、个人网银、微信银行等渠道服务进行抽象建模，为提升客户满意度，项目组对设计方案进行反复优化、多轮评审。导致项目实施周期拉长，工作量投入加大，毛利率从立项 30%下降为 10.75%。
厦门银行股份有限公司	厦门银行零售数字移动项目技术开发（委托）合同	244.34	0.00%	项目报价相对较低，原预计毛利率在 27%左右，项目开发过程中，客户在登录，理财，基金，信用卡，三方存管等模块的需求有变更，使得工作量增加，导致项目亏损。
东亚银行（中国）有限公司企	东亚银行（中国）有限公司企	287.74	9.86%	项目预计毛利率 20.4%，因为项目牵涉到的业务部门和关联系统较多，在实际执

客户	合同名称	收入	毛利率	原因及合理性
有限公司	业网银解耦项目开发合同			行中，需求变更和联调测试的工作量超预期，最后增加了人员投入，造成毛利率偏低。
浙江稠州商业银行股份有限公司	互金业务中台及网上银行项目开发合同	264.15	-0.86%	网银中台系统项目包括互联网中台、个人网银、企业网银、内管、网上营业厅、银企直连等系统的开发，工作量偏大，预计毛利率 10.07%。同时客户预算有限。考虑到该项目开发完成后，有利于承接后续系统迭代升级开发订单，基于战略合作的考虑，以客户预算的价格承接了该项目。
辽宁振兴银行股份有限公司	企业网银系统定制化开发采购合同	158.49	0.00%	该项目客户预算有限，基于战略合作的考虑，以客户预算的价格承接了该项目。预计毛利率 5%，在执行过程中融资模块增加了人员投入，造成项目亏损。
中国光大银行股份有限公司	中国光大银行手机银行内容管理平台项目专项服务合同	183.66	1.74%	该项目属于首次与光大银行合作，报价较低，采购成本较高拉低了毛利率，造成立项毛利率低于平均值。

前述项目的毛利率相对较低，具有合理的业务背景，如剔除前述项目的影响，公司 2021 年度软件定制开发的毛利率为 32.38%，与 2020 年度及 2022 年度基本持平。

（二）报告期内人月定量开发业务毛利率下降的原因及合理性

报告期内人月定量开发业务毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	14,338.37	30,637.75	29,119.36	18,471.69
营业成本	10,080.99	21,179.66	19,878.61	11,932.61
毛利	4,257.38	9,458.09	9,240.75	6,539.08
毛利率	29.69%	30.87%	31.73%	35.40%

报告期内，人月定量开发业务毛利率呈现下降趋势。2021 年较 2020 年毛利率下降 3.67%，2022 年较 2021 年毛利率下降 0.86%，2023 年 1-6 月较 2022 年毛利率下降 1.18%。人月定量开发业务毛利率短期内呈现下降趋势，主要是由于人工成本的涨幅快于人月定量开发业务单价形成的，2023 年 1-6 月公司人月定量开发业务毛利率下降，主要由于客户与公司结算时人员级别的波动造成。

报告期内，人月定量开发业务平均单价和平均成本情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入（万元）①	14,338.37	30,637.75	29,119.36	18,471.69
营业成本（万元）②	10,080.99	21,179.66	19,878.61	11,932.61
毛利率	29.69%	30.87%	31.73%	35.40%
人月数③	6,409.30	13,494.97	12,855.92	8,148.48
单价（万元/人月）①/③	2.24	2.27	2.26	2.26
单位成本（万元/人月）②/③	1.57	1.57	1.55	1.46

单价变动及单位成本变动对人月定量开发业务毛利率分析如下：

项目	2023 年 1-6 月 变动	2022 年变动	2021 年变动
单价变动对毛利率影响	-1.03%	0.16%	-0.05%
单位成本变动对毛利率影响	-0.15%	-1.02%	-3.62%
合 计	-1.18%	-0.86%	-3.67%

2021 年度，人月定量开发的毛利率较 2020 年下降 3.67%，其中，单价变动对毛利率的影响为-0.05%，单位成本变动对毛利率的影响为-3.62%；2022 年人月定量开发的毛利率较 2021 年下降 0.86%，其中，单价变动对毛利率的影响为 0.16%，单位成本变动对毛利率的影响为-1.02%；**2023 年 1-6 月份，人月定量开发的毛利率较 2022 年下降 1.18%，其中单价变动对毛利率的影响为-1.03%，单位成本变动对毛利率的影响为 0.15%。**报告期内毛利率下降主要是单位成本变动的影响所致。

人月定量业务开发系发行人按照客户要求安排需求人员、设计人员、开发人员和测试人员，并根据客户具体需求提供相关技术服务，该类业务的销售合同通常为 1-3 年，合同有效期内对于同一岗位职级的结算单价通常不会发生变化，而该类业务的成本主要由人工成本构成，发行人逐年调整工资幅度大于客户服务人员职级的调整幅度等因素，使得单位成本的增加超过销售单价的变动，导致毛利率下降。

综上所述，报告期内，人月定量开发业务毛利率下降具有合理性。

二、结合业务内容及特点、同行业公司情况，说明人月定量开发业务毛利率保持较高水平的原因及合理性。

（一）人月定量开发的内容及特点

银行客户 IT 系统建设具有需求持续迭代的显著特征，发行人的人月定量开发业务是在为客户提供了移动银行、网络银行或开放银行、交易银行和商业智能等领域方面提供了定制化开发项目后持续合作的一种结算模式。人月定量开发业务的内容及特点情况具体参见本问询回复问题 1 之“三、（一）说明人月定量开发业务在“三创四新”方面的具体体现，将该部分收入认定为与核心技术相关的业务收入的依据及合理性”的相关内容。

（二）同行业公司情况

根据同行业上市公司的披露年报，同行业上市公司均存在采用人月定量模式开展业务的情况，但均未公开披露人月定量开发业务的收入成本及毛利情况，而是作为软件开发及服务业务的一部分进行披露。由于发行人及同行业公司通常通过招标或商务谈判方式与客户签订框架协议，约定不同岗位不同职级人月的收费标准，并根据工作量及约定的单价进行结算。根据天眼查等公开网站列示的部分金融机构中标公告中披露的同行业公司收入价格，整理如下：

单位：万元

项目	初级人员	中级人员	高级人员
宇信科技	2.06	2.59	3.25
科蓝软件	1.90	2.51	3.28
高伟达	2.31	2.81	3.78
润和软件	1.85	2.43	2.85
天阳科技	1.67	2.3	2.93
平均值	1.96	2.53	3.22
发行人	1.91	2.47	3.10

注：前述数据为查询到的合同列示单价的算术平均数。

综上，在相关人工成本及单价差异不大的情况下，发行人人月定量开发业务毛利率与同行业上市公司不存在重大差异。人月定量开发模式和软件定制开发模式在具体的开发内容上不存在本质差别，毛利率与软件定制开发较为接近具有合理性。

三、说明报告期内发行人与同行业公司可比业务毛利率的对比情况，差异较大的说明原因及合理性

报告期内，发行人与同行业公司的综合毛利率比较情况具体为：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	28.77%	27.01%	34.15%	35.15%
科蓝软件	32.77%	35.90%	34.74%	42.71%
高伟达	22.18%	18.94%	16.99%	19.08%
润和软件	26.64%	24.70%	28.40%	29.39%
天阳科技	28.52%	27.72%	31.62%	35.78%
平均值	27.78%	26.85%	29.18%	32.42%
发行人	28.42%	31.53%	30.61%	33.33%

数据来源：根据同行业上市公司公开披露信息整理。

公司与各同行业上市公司毛利率的差异主要由于公司与其业务结构的不同所致，具体分析如下：

（一）软件开发及服务业务

发行人软件定制开发业务和人月定量开发业务与同行业上市公司的可比情况具体为：

项目	业务类型	业务介绍	对应的发行人业务
宇信科技	软件开发及服务	按照客户需求提供的软件开发或升级服务，公司需对开发成果负责，成果交付时需客户进行验收，开发成果形成的知识产权归客户所有。	软件定制开发业务
	技术及运维服务	指公司按照客户要求派出专业技术人员实施驻场或场外技术开发或服务或系统运行维护等服务，客户以公司提供有效的服务为前提定期与公司按工作量结算服务费，公司在取得客户定期出具的工作量结算单时确认收入。按期提供的系统运维服务，根据相关合同约定的服务期间按期确认收入。	人月定量开发业务
科蓝软件	应用软件产品开发及服务	应用软件产品开发及服务包括定制化开发和人月定量开发两种模式。（在资产负债表日以双方确认的实际工作量及合同约定人月单价计算并确认为当期技术开发及服务收入。）含电子渠道及中台、互联网银行（含互联网核心）、非银金融机构等产品	软件定制开发业务、人月定量开发业务

高伟达	软件开发及服务	IT 解决方案：公司按照客户需求提供软件开发以及升级、改造、配套服务，根据合同约定对阶段性开发成果或最终产品负责，成果交付时需要按照合同约定工作任务进行验收，公司在所开发软件成果交付运行，并通过客户验收后按照合同约定金额确认收入。	软件定制开发业务
		软件外包服务，根据客户需求，按期提供技术人员完成开发及服务，无需对最终开发成果负责。根据合同，于约定的每个结算时点与客户确认对应服务期间内提供的人员数量、出勤情况、考核评价，按合同约定的不同级别技术人员的人月单价以及双方确认的工作量确认收入。	人月定量开发业务
润和软件	金融科技业务	工程交付：围绕金融机构数字化转型需求，以城商行和农商行等中小银行为主要客户，开展各类软件工程及信息化项目的整体建设与交付业务。工程交付包含需求、设计、开发、测试、运维等软件全生命周期作业。	软件定制开发业务
		综合服务：区别于工程交付模式，综合服务模式客户按照技术服务工作量进行付费。	人月定量开发业务
天阳科技	技术开发	约定了合同总额的技术开发业务	软件定制开发业务
		按人月工作量结算的技术开发业务	人月定量开发业务
	技术服务	约定了合同总额及服务期间的技术服务业务	软件定制开发业务
		按人月工作量结算的技术服务业务	人月定量开发业务
	技术咨询	约定了合同总额的咨询服务业务	软件定制开发业务
		按人月工作量结算的咨询服务业务	人月定量开发业务

因上述同行业公司对外披露的年报中，未按照定制化开发及人月定量模式进行详细披露，故发行人将定制化开发和人月定量两种模式合并计算毛利率，与同行业上市公司对比情况为：

项目	2023 年 1-6 月 毛利率	2022 年度毛利率	2021 年度毛利率	2020 年度毛利率
宇信科技	30.82%	29.42%	37.77%	40.18%
科蓝软件	31.82%	32.61%	31.43%	40.33%
高伟达	25.97%	24.74%	30.85%	36.52%
润和软件	26.71%	24.70%	28.59%	29.62%
天阳科技	28.43%	27.81%	31.71%	35.78%

合计	28.75%	27.64%	32.53%	35.75%
发行人	28.28%	31.32%	30.15%	33.50%

数据来源：根据同行业上市公司公开披露信息整理。

报告期内，公司软件定制开发及人月定量开发业务的综合毛利率整体较为稳定，与同行业上市公司存在小幅差异，主要是由于发行人所处的中国银行业 IT 解决方案市场特点为行业高度细分，市场化竞争较为充分，行业内企业较为分散，市场集中度较低。根据赛迪研究院发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，发行人与同行业公司所处领先地位的细分市场情况（按次级细分市场排名前三统计）如下：

同行业公司	处于领先地位的细分市场	
	细分市场	次级细分市场
宇信科技	基础业务类	信贷管理系统
	渠道解决方案	网络银行
		远程银行
	管理与监管	商业智能
		客户关系管理
		监管及信息披露
科蓝软件	互联网金融服务类	互联网贷款
	渠道解决方案	网络银行
		移动银行
	互联网金融服务类	互联网银行
高伟达	管理与监管	监管报送
润和软件	渠道解决方案	智慧网点
	管理与监管	智能营销
	互联网金融服务类	互联网银行
		互联网贷款
天阳科技	基础业务类	对公信贷管理系统
		信用卡解决方案
	管理与监管	风险管理
		客户关系管理
		智能营销
		非结构化数据管理
	互联网金融服务类	交易银行

发行人	渠道解决方案	移动银行
		网络银行

综上，发行人软件定制开发及人月定量开发业务的综合毛利率与同行业上市公司存在小幅差异主要系具体细分市场不一致所致，相关毛利率差异具有合理性。

（二）系统集成销售业务

系统集成是指应客户需求，代客户采购数据中心、网络中心所需要的软硬件设备，并提供相应的集成服务，其中硬件设备主要包含服务器等，软件主要为数据库、中间件等。

同行业上市公司中，科蓝软件及天阳科技没有单独披露系统集成销售及服务业营业收入及毛利情况，宇信科技、高伟达、润和软件和发行人的系统集成销售业务毛利情况如下：

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	9.57%	9.07%	9.77%	8.78%
高伟达	8.86%	8.86%	6.19%	7.61%
润和软件	未披露	14.21%	15.38%	17.56%
发行人	19.68%	31.11%	35.87%	23.88%

如上表所示，发行人的系统集成销售及服务业毛利率远高于同行业上市公司毛利率区间范围，主要原因如下：

首先，发行人的系统集成销售业务主要集中在数据库、中间件等软件产品，硬件销售较少。报告期内，发行人的系统集成销售业务中，2021 年硬件产品销售收入 396.9 万元，2021 年硬件销售收入 120 万元，其余均为软件及服务销售收入。通常情况下，硬件设备由于标准化程度高，价格及采购渠道透明，市场竞争充分，产品毛利较低，相比之下，软件和云化产品的销售毛利则相对较高；

其次，与同行业上市公司相比，发行人系统集成销售收入金额较小，主要是由于发行人主营业务仍集中在软件定制开发和人月定量开发业务上，对于系统集成销售，发行人采取择优战略，仅选择毛利较高，与发行人软件开发业务契合度高的银行系统集成项目进行合作；

最后，发行人于 2017 年开始，向市场推出了阿里云化产品结合易诚移动银

行的联合解决方案，与同行业其他公司相比具有一定的领先优势，形成了较强的市场竞争力。同时公司具有移动银行单机房、同城双活、异地容灾完整解决方案，客户建设一般分几年完成，复购多套阿里云化产品。公司以其移动银行解决方案优势带动阿里云化产品销售，使得系统集成销售利润率相对较高；

综上所述，发行人系统集成销售业务毛利率高于同行业公司具有合理性。

四、中介机构核查

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

1、对发行人销售部门负责人进行访谈，了解发行人报告期内各类业务的定价机制；获取发行人报告期内的收入成本明细表、销售合同，分析同类项目毛利率差异较大的原因、低毛利或高毛利率的客户或项目的情形及其合理性、公允性；采用因素替代分析法，对人月定量开发业务的毛利率变动进行分析；

2、查阅发行人报告期内各业务类型的业务合同，关注人月定量开发业务的合同执行方式、合同条款、管理方式等特征；对发行人销售部门负责人进行访谈，了解人月定量开发业务实质内容；查阅同行业上市公司披露的年报，了解同行业上市公司业务实质内容；通过天眼查等公开网站查询同行业上市公司招投标信息中披露的人月定量开发业务报价，与发行人的人月定量开发业务报价进行比较分析；

3、查询同行业可比公司相近产品毛利率情况，将发行人报告期内各业务毛利率水平与同行业可比公司进行对比分析；对发行人销售部门负责人进行访谈，了解发行人毛利率与同行业可比公司毛利率差异的原因。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、发行人软件定制开发业务毛利率的波动，主要是由于业务特征所致。软件定制开发业务相对非标准化，项目定价会受客户的需求、预算、项目的战略意义，发行人预估的开发周期等多重因素的影响，同时开发过程中客户需求变更等都会影响项目最终的毛利率水平，发行人部分项目毛利率偏低具有合理性；发行

人人月定量开发业务人工成本的涨幅快于收费标准的涨幅，造成短期内人人月定量开发业务毛利率短期内呈现下降趋势，具有合理性；

2、发行人人人月定量开发业务定价标准与同行业公司相比不存在明显差异，毛利率水平保持较高具有合理性；

3、公司各类业务毛利率水平与同行业上市公司的可比业务平均毛利率相差不大，处于合理区间范围内。

问题 13、关于应收账款

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 13,978.43 万元、16,650.02 万元、19,109.37 万元，占营业收入比例分别为 28.37%、28.33%、32.91%。

（2）报告期各期末，发行人账龄在 1 年以内的应收账款金额分别为 13,939.69 万元、16,467.75 万元和 18,591.74 万元，占应收账款余额的比例分别为 93.23%、92.53%、90.58%。

请发行人：

（1）说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化情况，是否存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形；结合以上情况充分论证报告期内是否存在需单项计提坏账准备的情形，执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况；2022 年应收账款增长较快的原因及合理性。

（2）说明截至目前报告期各期末应收账款的回款情况；是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况。

（3）说明报告期内应收账款质押情况、原因、主要质押方，是否存在应收账款被强制执行的情形，尚未解除质押的应收账款情况及相关还款风险；货币资金中“只收不付监管”的具体含义，相关资产的受限情况是否已解除。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化情况，是否存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形；结合以上情况充分论证报告期内是否存在需单项计提坏账准备的情形，执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况；2022 年应收账款增长较快的原因及合理性

（一）说明报告期内对主要客户的信用政策、结算政策及其变化情况

报告期内各期，公司前五大客户主要结算政策如下：

序号	客户名称	主要结算政策
1	广发银行股份有限公司	收到发票后 30 个工作日内付款
2	交通银行股份有限公司	收到发票后 30 个工作日内付款
3	杭州银行股份有限公司	收到发票后 15 个工作日内付款
4	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	收到发票后 180 天内付款
5	平安银行股份有限公司	收到发票后 30 日内付款
6	东莞银行股份有限公司	收到发票后 15 个工作日内付款
7	苏州银行股份有限公司	收到发票的次月财务审批日后 20 个工作日内付款
8	长沙银行股份有限公司	双方确认费用账单之日起 30 个工作日内付款
9	青岛银行股份有限公司	收到发票后 10 个工作日内付款
10	宁波银行股份有限公司	收到发票后 10 个工作日内付款

报告期内，公司与各客户的结算政策主要通过招投标或商务谈判等形式与客户协商确定，由于公司向各类客户提供的服务或产品的内容存在一定差异，且不同银行客户内部对于向供应商支付款项的制度各不相同，公司与不同客户间的结算政策存在一定差异。

公司报告期内主要客户均为各类银行，客户的内部付款审批流程普遍较为严格，审批流程时间相对较长，同时各类银行普遍规模较大、信用等级较高，公司在评估客户交易量和实际付款信用的基础上，并综合考虑客户资信状况、审批流程、付款习惯等因素，确定给予客户的信用政策。整体而言，公司一般给予客户 12 个月的信用账期。

报告期内，公司与主要客户的结算政策与信用政策未发生重大变化。

（二）是否存在回款时间异常、回款困难或中断、经营异常等情形

报告期各期末，公司按账龄列示的应收账款期末余额明细如下：

单位：万元

项目	2023. 06. 30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)	账面余额	占比 (%)
1 年以内 (含 1 年)	26,667.44	91.87	18,591.74	90.58	16,467.75	92.53	13,939.69	93.23
1-2 年	1,821.85	6.28	1,216.46	5.93	886.03	4.98	665.93	4.45

2-3 年	157.64	0.54	337.64	1.65	306.04	1.72	296.46	1.98
3-4 年	165.44	0.57	241.94	1.18	100.68	0.57	12.80	0.09
4-5 年	177.18	0.61	100.68	0.49	-	-	-	-
5 年以上	36.74	0.13	36.74	0.18	36.74	0.21	36.74	0.25
合计	29,026.29	100.00	20,525.20	100.00	17,797.23	100.00	14,951.63	100.00

报告期各期末，公司账龄在 1 年以内的应收账款账面余额分别为 13,939.69 万元、16,467.75 万元、18,591.74 万元与 **26,667.44 万元**，占当期末应收账款账面余额的比例分别为 93.23%、92.53%、90.58%与 **91.87%**，公司账龄在 1 年以内的应收账款占比较高。公司账龄在 1 年以上的应收账款账面余额分别为 1,011.93 万元、1,329.49 万元、1,933.46 万元与 **2,358.85 万元**，占当期末应收账款账面余额的比例分别为 6.77%、7.47%、9.42%与 **8.13%**，占比较低。

公司报告期各期末 1 年以上应收账款的前十大客户具体为：

单位：万元

2023 年 6 月 30 日						
序号	客户名称	应收账款余额	1 年以上账龄	坏账准备计提金额	期后回款金额	期后回款比例
1	广东华兴银行股份有限公司	2,027.64	547.34	138.56	1,099.86	54.24%
2	郑州银行股份有限公司	961.99	432.28	69.71	207.56	21.58%
3	恒丰银行股份有限公司	259.10	210.89	119.85	48.21	18.61%
4	张家口银行股份有限公司	367.54	129.17	24.84	197.01	53.60%
5	上海银行股份有限公司	1,402.23	128.14	76.52	1,217.30	86.81%
6	阿里云计算有限公司	408.18	120.47	26.43	390.88	95.76%
7	上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06	-	-
8	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	1,143.46	101.67	62.26	1,019.96	89.20%
9	蚂蚁科技集团	1,053.78	99.52	57.66	450.37	42.74%
10	重庆农村商业银行股份有限公司	317.73	87.65	31.03	108.65	34.19%
合计		8,047.71	1,963.19	712.92	4,739.80	58.90%

注 1：蚂蚁科技集团包含蚂蚁云创数字科技（北京）有限公司与北京奥星贝斯科技有限公司。

注 2：期后回款金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

单位：万元

2022 年 12 月 31 日						
序号	客户名称	应收账款 余额	1 年以上 账龄	坏账准备 计提金额	期后回款 金额	期后回款 比例
1	广东顺德农村商业银行股份有限公司	1,126.68	218.00	103.23	991.68	88.02%
2	恒丰银行股份有限公司	432.72	210.89	116.54	221.83	51.26%
3	广东省农村信用社联合社	1,224.09	163.49	69.38	1,195.29	97.65%
4	重庆农村商业银行股份有限公司	445.37	128.21	39.44	346.34	77.77%
5	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	800.50	121.97	46.12	677.00	84.57%
6	阿里云计算有限公司	219.24	120.47	16.99	205.14	93.57%
7	上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06	-	-
8	张家口银行股份有限公司	332.39	101.13	21.68	304.37	91.57%
9	蚂蚁科技集团	540.22	86.94	31.36	85.34	15.80%
10	华夏银行股份有限公司	73.25	73.25	15.05	-	-
合计		5,300.52	1,330.41	565.84	4,027.00	75.97%

注 1：蚂蚁科技集团包含蚂蚁云创数字科技（北京）有限公司与北京奥星贝斯科技有限公司。

注 2：期后回款金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

单位：万元

2021 年 12 月 31 日						
序号	客户名称	应收账款 余额	1 年以上账 龄	坏账准备 计提金额	期后回 款金额	期后回 款比例
1	恒丰银行股份有限公司	862.15	210.89	95.83	645.84	74.91%
2	广东顺德农村商业银行股份有限公司	1,550.59	180.00	86.53	1,550.59	100.00%
3	广发银行股份有限公司	2,511.55	133.10	132.23	2,487.97	99.06%
4	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	1,143.76	112.73	62.82	1,042.09	91.11%
5	上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06	-	-

6	阿里云计算有限公司	416.68	95.66	24.42	402.58	96.62%
7	厦门银行股份有限公司	72.78	72.78	7.28	20.80	28.58%
8	东亚银行（中国）有限公司	309.41	66.15	42.28	286.87	92.72%
9	重庆农村商业银行股份有限公司	219.55	53.80	13.67	165.75	75.50%
10	龙江银行股份有限公司	201.14	52.40	23.16	201.14	100.00%
合计		7,393.67	1,083.57	594.27	6,803.63	92.02%

注：期后回款金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

单位：万元

2020 年 12 月 31 日						
序号	客户名称	应收账款余额	1 年以上账龄	坏账准备计提金额	期后回款金额	期后回款比例
1	恒丰银行股份有限公司	1,236.57	219.39	72.80	1,025.68	82.95%
2	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	1,724.53	190.80	95.77	1,724.53	100.00%
3	上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06	-	-
4	东亚银行（中国）有限公司	365.15	98.45	45.82	342.61	93.83%
5	苏州银行股份有限公司	980.89	50.30	52.84	976.34	99.54%
6	青岛银行股份有限公司	817.54	25.75	42.16	760.00	92.96%
7	梅州客商银行股份有限公司	118.93	24.78	7.19	118.93	100.00%
8	阿里云计算有限公司	416.69	21.85	21.93	416.69	100.00%
9	东莞银行股份有限公司	266.76	17.95	14.24	266.76	100.00%
10	厦门银行股份有限公司	77.68	17.30	4.75	46.50	59.86%
合计		6,110.80	772.62	463.54	5,678.04	92.92%

注：期后回款金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

公司报告期各期末 1 年以上应收账款的前十大客户期后回款比例分别为 **92.92%、92.02%、75.97%与 58.90%**，回款情况较好。以上应收账款账龄较长的客户主要为各类商业银行，不存在回款困难或经营异常的情况。公司 1 年以上的应收账款主要由部分客户内部付款审批流程较长所致。考虑到相关客户规模较大、信誉水平和偿债能力较高，历史上无法收回应收款项的情形发生较少，公司定期

检查亦未发现导致其存在偿债能力恶化的情况，除上海华瑞银行股份有限公司外，账龄较长的应收账款信用风险处于可控范围内，故未对相关应收账款按单项计提坏账准备。

报告期内各期末账龄在 1 年以上的应收账款金额前十大客户中，除上海华瑞银行股份有限公司外，期后回款情况良好，公司对于应收账款谨慎计提坏账准备，现行的坏账计提方法符合公司业务特点、客户特点及行业惯例，具有合理性。

（三）报告期内是否存在需单项计提坏账准备的情形，执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况

1、报告期内公司单项计提坏账准备的具体情况

报告期内公司与上海华瑞银行股份有限公司存在因业务争议并涉及诉讼导致相关应收账款预计无法收回的情况。报告期各期末，公司与上海华瑞银行股份有限公司应收账款账面余额如下：

单位：万元

客户	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
上海华瑞银行股份有限公司	106.06	106.06	106.06	106.06

公司与上海华瑞银行股份有限公司的相关诉讼于 2020 年度开始，截至首次申报日，双方已就相关争议达成谅解，公司应收上海华瑞银行股份有限公司的相关往来款项已于 2020 年末全额单项计提坏账准备。

2、执行的坏账计提方法是否符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况

报告期各期末，公司应收账款账龄以 1 年以内为主，占比均在 90%以上，账龄结构较好。公司客户主要为各类银行，存在内部付款审批流程复杂、审批期限较长等情况导致少量客户付款周期相对较长。但考虑相关客户的资信状况较好，因此公司预计此类账龄在 1 年以上的应收账款不存在重大回款风险。

公司定期通过国家信用信息公示系统等公开网站查询客户的经营情况，报告期内未发现存在可能导致客户偿债能力恶化的情况；除上述已单项计提坏账准备的客户外，公司客户与公司不存在有争议、涉诉的应收账款情形，相关应收账款

具有可回收性。报告期内，公司执行的坏账计提方法符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况。

（四）2022 年应收账款增长较快的原因及合理性

2021 年末与 2022 年末，公司应收账款账面余额及 2021 年度与 2022 年度营业收入金额列示如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	增长率	2021 年 12 月 31 日
营业收入	62,366.78	-0.72%	62,817.83
应收账款账面余额	20,525.20	15.33%	17,797.23

公司 2021 年末与 2022 年末应收账款账面余额分别为 17,797.23 万元和 20,525.20 万元，2022 年 12 月 31 日应收账款账面余额较 2021 年末增长 15.33%。公司 2021 年度与 2022 年度营业收入分别为 62,817.83 万元与 62,366.78 万元，2022 年度较 2021 年度营业收入减少 0.72%。

公司 2022 年度营业收入较 2021 年度基本保持稳定的情况下，2022 年末应收账款账面余额较 2021 年末应收账款账面余额增长 15.53%，主要由于：

1、公司收入确认具有季节性特征，银行一般在第四季度制定投资计划，并于次年的上半年通过预算、审批、招标、合同签订等流程执行投资计划，下半年则陆续开展 IT 系统的测试、验收等工作，使得公司收入主要集中在下半年，特别是第四季度业务收入明显高于前三季度收入。

2、2022 年末，公司部分客户由于未能如期完成其内部付款审批流程，导致付款时间有所延后。公司 2022 年末应收账款账面余额截至 2023 年 4 月 30 日的回款金额合计 9,055.96 万元，占期末余额的比例为 44.12%，前述未能如期完成其内部付款审批流程的相关款项已于期后正常收回。

综上所述，公司 2022 年末应收账款增长较快主要由部分客户内部付款审批节点时间延长所致，具有其合理性。

二、说明截至目前报告期各期末应收账款的回款情况；是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况

（一）说明截至目前报告期各期末应收账款的回款情况

报告期各期末，公司应收账款账面余额及截至 2023 年 12 月 31 日的回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 6 月 30 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应收账款账面余额	29,026.29	20,525.20	17,797.23	14,951.63
期后回款金额	22,539.20	17,854.48	16,566.98	14,385.86
回款占应收账款期末余额比例	77.65%	86.99%	93.09%	96.22%

发行人报告期内各期末应收账款账面余额截至 2023 年 12 月 31 日的回款比例分别为 96.22%、93.09%、86.99%与 77.65%，回款情况良好。

（二）是否存在有争议、涉诉的应收账款及相应的坏账计提情况

报告期内，公司除与上海华瑞银行股份有限公司的存在相关诉讼，并已全额单项计提坏账准备外，公司不存在其他有争议、涉诉的应收账款。

三、说明报告期内应收账款质押情况、原因、主要质押方，是否存在应收账款被强制执行的情形，尚未解除质押的应收账款情况及相关还款风险；货币资金中“只收不付监管”的具体含义，相关资产的受限情况是否已解除

（一）说明报告期内应收账款质押情况、原因、主要质押方，是否存在应收账款被强制执行的情形，尚未解除质押的应收账款情况及相关还款风险

报告期内各期末公司应收账款质押情况如下：

单位：万元

序号	合同名称及编号	出质人	质押权人	2023 年 6 月 30 日应收账款质押余额	2022 年末应收账款质押余额	2021 年末应收账款质押余额	2020 年末应收账款质押余额
1	《应收账款质押反担保合同》CGIG2018 字第 1421 号	易诚有限	北京首创融资担保有限公司	-	-	-	107.37
2	《应收账款质押反担保合同》CGIG2020 字第 2307 号 0005	公司	北京首创融资担保有限公司	-	-	412.44	2,301.01
3	《长沙银行应收账款最高额质押合同》DB35230120210616029701	公司	长沙银行科技支行	-	298.40	717.89	-

4	《最高额反担保(应收账款质押)合同》2021 年 ZYZK1481 号	公司	北京中关村科技融资担保有限公司	6,246.92	3,065.00	1,472.55	-
5	《应收账款质押(反担保)协议》HKD2022219-09A	公司	北京海淀科技企业融资担保有限公司	-	766.75	-	-
合 计				6,246.92	4,130.15	2,602.87	2,408.38

报告期内，应收账款质押均是为发行人获取银行借款进行担保或反担保而产生。截至本问询回复出具日，公司不存在应收账款被强制执行的情形。截至 2023 年 6 月 30 日尚未解除质押的应收账款余额为 6,246.92 万元，按客户列示的情况为：

单位：万元

客户名称	2023 年 6 月 30 日 应收账款质押余额	期后回款金额	期后回款占比
广东省农村信用社联合社	93.88	93.88	100.00%
杭州银行股份有限公司	2,459.94	2,459.94	100.00%
宁波银行股份有限公司	95.76	86.40	90.23%
交通银行股份有限公司	1,866.86	1,866.86	100.00%
张家口银行股份有限公司	180.32	169.41	93.95%
江苏常熟农村商业银行股份有限公司	232.75	210.00	90.23%
北银消费金融有限公司	214.32	203.04	94.74%
上海银行股份有限公司	397.72	397.72	100.00%
青岛银行股份有限公司	119.70	119.70	100.00%
东莞银行股份有限公司	585.68	585.68	100.00%
合计	6,246.92	6,192.63	99.13%

注：期后回款金额统计截至 2023 年 12 月 31 日。

截至 2023 年 6 月 30 日尚未解除质押的应收账款期后回款比例为 99.13%，回款情况良好。上述所质押的应收账款相关客户资产实力雄厚、信用良好，不存在相关还款风险。

(二) 货币资金中“只收不付监管”的具体含义，相关资产的受限情况是否已解除

“只收不付监管”指的是银行只允许相关账户收款不允许支付的措施。公司于中信银行北京世纪城支行开立的一般存款账户于 2020 年因中信银行网银盾存

在问题，无法按银行要求及时通过网银对账，被中信银行列示为只收不付监管账户，该措施下该账户只允许收款不允许支付。2021 年公司在发现前述情况后及时与中信银行进行联系，并在公司与银行完成对账操作后，银行解除了相关账户的受限状态。相关受限状态已于 2021 年初解除，对公司的正常经营不构成重大影响。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅了发行人内部管理制度相关文件，了解并评价与应收账款相关的关键内部控制的设计与执行；访谈发行人财务部门负责人及销售部门负责人，了解报告期内发行人对主要客户的信用管理政策、结算政策及部分客户应收账款账龄较长的原因，了解 2022 年末应收账款增长较快的原因；获取并查阅发行人报告期内应收账款账龄明细表，对于部分应收账款账龄较长的客户，通过查询国家企业信用信息公示系统及企查查等网站了解其经营情况；

2、查阅了发行人报告期各期末应收账款余额截至 2023 年 12 月 31 日的期后回款明细表；查阅了企查查、中国裁判文书网等网站，并对发行人报告期内主要客户进行了访谈，了解发行人报告期内是否存在有争议或涉诉的应收账款；获取并查阅发行人与上海华瑞银行股份有限公司签署的《谅解备忘录》；

3、获取并查阅了发行人报告期各期末应收账款质押相关合同、各期末应收账款质押明细等文件；对中信银行北京世纪城支行执行了银行函证程序，了解发行人在该银行受限银行存款情况。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人与主要客户的结算政策为收到发票后 10 个工作日内到 180 天内付款，整体而言，发行人一般给予客户 12 个月的信用账期；报告期内，发行人与主要客户结算政策与信用政策未发生重大变化；由于发行人向各类客户提供的服务或产品的内容存在一定差异，且不同银行客户内部对于向供应商支付

款项的制度各不相同，发行人与不同客户间的结算政策存在一定差异；报告期内，发行人应收账款账龄主要集中于 1 年以内，应收账款账龄较长的客户主要为各类商业银行，除上海华瑞银行股份有限公司外，存在 1 年以上应收账款主要由部分客户内部付款审批流程较长所致；发行人报告期内已按会计准则相关要求对部分应收账款单项计提坏账准备，执行的坏账计提方法符合各应收账款方的实际经营情况、信用情况；2022 年末发行人部分客户由于公司收入确认具有季节性特征，同时部分发行人客户未能如期完成其内部付款审批流程，导致付款时间有所延后，2022 年末应收账款增长较快具有其合理性；

2、报告期各期末，发行人应收账款余额截至 2023 年 12 月 31 日的期后回款情况良好。报告期内，发行人除与上海华瑞银行股份有限公司存在争议外，不存在其他有争议、涉诉的应收账款，发行人与上海华瑞银行股份有限公司的应收账款已于 2020 年末全额单项计提坏账准备；

3、报告期内，发行人的应收账款质押均为获取银行借款而进行担保或反担保而产生。截至本问询回复出具日，发行人不存在应收账款被强制执行的情形。发行人截至 2023 年 6 月 30 日所质押的应收账款所涉及的客户资产实力雄厚、信用良好，不存在相关还款风险；发行人于中信银行北京世纪城支行开立的一般存款账户于 2020 年因中信银行网银盾存在问题，发行人无法按银行要求及时通过网银对账，在 2020 年被中信银行列示为只收不付监管账户，2021 年初在发行人与银行完成对账操作后，银行已解除了相关账户的受限状态。

问题 14、关于存货

申报材料显示：

（1）报告期各期末，发行人存货余额分别为 11,663.52 万元、10,692.80 万元、11,636.99 万元，为已实施未结算的项目成本。

（2）发行人按照可变现净值低于账面成本差额计提存货跌价准备，报告期各期末存货跌价准备余额分别为 350.94 万元、753.97 万元、910.31 万元。

请发行人：

（1）说明报告期内合同履约成本的归集原则和方法，举例说明如何保证其准确性；报告期各期末，发行人主要合同履约成本情况，包括客户名称、项目名称、存货余额、占比、坏账准备、项目执行是否异常、预计转入营业成本时点。

（2）说明报告期各期末存货库龄情况，是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同、未签订合约但已开工合同等情形，如有，列示具体情况；报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明，是否已计提充分的跌价准备。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内合同履约成本的归集原则和方法，举例说明如何保证其准确性；报告期各期末，发行人主要合同履约成本情况，包括客户名称、项目名称、存货余额、占比、坏账准备、项目执行是否异常、预计转入营业成本时点

（一）说明报告期内合同履约成本的归集原则和方法，举例说明如何保证其准确性

公司根据自身业务特点及企业会计准则的相关规定，制定了合同履约成本的核算方法。合同履约成本的归集原则、方法及举例情况参本问询回复问题 10 之“一、说明各类成本的确认原则及归集过程，是否符合《企业会计准则》的相关规定，并举例说明各类成本如何清晰、准确分类进行核算和归集”相关内容。

（二）报告期各期末，发行人主要合同履行成本情况，包括客户名称、项目名称、存货余额、占比、坏账准备、项目执行是否异常、预计转入营业成本时点

报告期末，公司合同履行成本均有相应的销售项目，预期能够实现收入，不存在无项目归集的情形。报告期各期末，公司前十大合同履行成本项目情况如下：

1、2023 年 6 月 30 日公司主要合同履行成本情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	存货余额	占合同履行成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	预计转入营业成本（验收）时间
1	交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	1,535.22	13.18%	-	否	已于 2023 年 12 月验收
2	东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	768.10	6.59%	-	否	预计 2024 年 4 月
3	广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	628.11	5.39%	-	否	已于 2023 年 12 月验收
4	上海银行股份有限公司	上海银行 2021-2024 年度 B 模式外包人力之电子渠道领域战略技术服务合同	558.20	4.79%	-	否	已于 2023 年 12 月验收
5	长沙银行股份有限公司	信息科技人力外包项目框架合作协议	393.58	3.38%	-	否	已于 2023 年 12 月验收
6	中信银行股份有限公司	中信银行信息技术专业人员技术服务采购框架合同（2022 年）	384.56	3.30%	-	否	已于 2023 年 9 月验收
7	宁波银行股份有限公司	宁波银行新核心二期企业网银投融资、结算、票据配套改造项目	325.44	2.79%	-	否	已于 2023 年 12 月验收
8	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	707.69	6.08%	443.69	否	已于 2023 年 12 月验收
9	张家口银行股份有限公司	张家口银行股份有限公司对公金融服务平台建设项	251.17	2.16%	-	否	已于 2023 年

序号	客户名称	项目名称	存货 余额	占合同 履约成 本的比例	存货跌价 准备	项目执行 是否异常	预计转 入营业 成本（验 收）时间
		目合同					12月验收
10	中信银行股份有限公司	中信银行信息技术专业人员技术服务采购框架合同	249.72	2.14%	-	否	已于2023年12月验收
合计			5,801.79	49.81%	443.69		

2、2022 年末公司主要合同履行成本情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	存货 余额	占合同 履约成 本的比例	存货跌价 准备	项目执行 是否异常	预计转 入营业 成本（验 收）时间
1	交通银行股份有限公司	开发服务采购框架协议	743.50	6.39%	-	否	已于2023年6月验收
2	蚂蚁云创数字科技（北京）有限公司	富滇银行数字化转型平台建设项目-业务中台子项目	683.53	5.87%	-	否	已于2023年3月验收
3	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	677.68	5.82%	443.69	否	已于2023年12月验收
4	九江银行股份有限公司	手机银行 5.0 项目合同	645.25	5.54%	80.27	否	已于2023年5月验收
5	长沙银行股份有限公司	信息科技人力外包项目框架合作协议	622.03	5.35%	-	否	已于2023年2月验收
6	广东华兴银行股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	530.26	4.56%	-	否	已于2023年6月验收
7	东莞银行股份有限公司	东莞银行香港子行互联网系统项目技术开发（委托）合同	528.39	4.54%	-	否	已于2023年6月验收
8	创兴银行有限公司	创兴银行香港企业网银项目开发合同	446.10	3.83%	181.94	否	已于2023年6月验收
9	上海银行股份有限公司	2021-2024 年度 B 模式外包人力之网络金融银行领	412.86	3.55%	-	否	已于2023年6月验收

序号	客户名称	项目名称	存货 余额	占合同 履约成 本的比例	存货跌价 准备	项目执行 是否异常	预计转 入营业 成本（验 收）时间
		域战略技术服务合同					月验收
10	东莞银行股份 有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	389.11	3.34%	-	否	已于 2023 年 6 月验收
合计			5,678.71	48.80%	705.91		

注：项目执行异常为项目存在长期暂停的情况，下同

3、2021 年末公司主要合同履约成本情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	存货 余额	占合同履 约成本的 比例	存货跌价 准备	项目执 行是否 异常	预计验 收时间
1	交通银行股份 有限公司	开发服务采购框架协议	749.88	7.01%	-	否	已于 2022 年 6 月验收
2	长沙银行股份 有限公司	长沙银行股份有限公司信息科技人力外包项目框架协议	722.51	6.76%	-	否	已于 2022 年 1 月验收
3	四川省农村信用 社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	665.22	6.22%	444.03	否	注 1
4	蚂蚁云创数字 科技（北京）有 限公司	富滇银行数字化转型平台建设项目-业务中台子项目	471.41	4.41%	-	否	已于 2023 年 3 月验收
5	九江银行股份 有限公司	手机银行 5.0 项目合同	431.42	4.03%	-	否	已于 2023 年 5 月验收
6	正信银行有限 公司	智能银行项目合同	368.66	3.45%	-	否	已于 2022 年 10 月 验 收
7	广东省农村信用 社联合社	广东省农村信用社联合社手机银行 4.0 项目（前端及前台）委托开发合同	345.25	3.23%	130.15	否	已于 2022 年 7 月验收
8	广东华兴银行 股份有限公司	广东华兴银行 2016 年度（投融资平台、交易银行门户、外联网关等系统）IT 开发资源采购框架协议	344.98	3.23%	-	否	已于 2022 年 6 月验收
9	山东省城市商业 银行合作联盟有 限公司	智慧 APP6.0 项目运营管理平台模块开发合同	306.03	2.86%	-	否	已于 2022 年 8 月验收

序号	客户名称	项目名称	存货 余额	占合同履 约成本的 比例	存货跌价 准备	项目执 行是否 异常	预计验 收时间
10	厦门银行股份 有限公司	厦门银行手机银行外包人 力采购框架合同	269.92	2.52%	-	否	已于 2022 年 9 月验收
合计			4,675.29	43.72%	574.18		

注 1：此项目涉及 21 家银行的数据迁移，建设过程中受远程办公影响、成都地区限电影影响 2.5 个月，行方要求延长迁移周期、试运行周期，项目整体延期，已于 2023 年 12 月验收，执行时间不及预期，并非执行异常。

4、2020 年末公司主要合同履行约成本情况

单位：万元

序号	客户名称	项目名称	存货 余额	占合同履 约成本的 比例	存货跌价 准备	项目执 行是否 异常	预计验 收时间
1	交通银行股份 有限公司	开发服务采购框架协议	1,197.56	10.27%	-	否	已于 2021 年 8 月验 收
2	广发银行股份 有限公司	广发银行应用系统开发资源 （互联网金融及交易类）采购 协议	1,141.86	9.79%	-	否	已于 2021 年 10 月验 收
3	交通银行股份 有限公司	技术开发合同	770.88	6.61%	-	否	已于 2021 年 8 月验 收
4	长沙银行股份 有限公司	长沙银行股份有限公司信息科 技人力外包项目框架合作协议	559.86	4.80%	-	否	已于 2021 年 1 月验 收
5	阿里云计算有 限公司	201907004006 农行掌上银行迁 移服务外包服务采购合同	492.49	4.22%	-	否	已于 2021 年 7 月验 收
6	恒丰银行股份 有限公司	恒丰银行购买外包工作量项目 技术服务框架协议	355.60	3.05%	-	否	已于 2021 年 9 月验 收
7	东莞银行股份 有限公司	东莞银行金融互联网平台升级 项目技术开发（委托）合同	347.02	2.98%	-	否	已于 2021 年 11 月验 收
8	浙江稠州商业 银行股份有限 公司	互金业务中台及网上银行项目 开发合同	343.98	2.95%	125.85	否	已于 2021 年 12 月验 收
9	正信银行有限 公司	智能银行项目合同	321.33	2.75%	-	否	已于 2022 年 10 月验 收
10	苏州银行股份 有限公司	苏州银行信息技术服务合同手 机银行业务中台升级改造项	299.73	2.57%	-	否	已于 2021 年 12 月验

序号	客户名称	项目名称	存货余额	占合同履约成本的比例	存货跌价准备	项目执行是否异常	预计验收时间
							收
合计			5,830.31	49.99%	125.85		

报告期各期末，公司前十大合同履约成本项目成本金额分别为 5,830.31 万元、4,675.29 万元、5,678.71 万元和 **5,801.79 万元**，占各期末合同履约成本比例分别为 49.99%、43.72%、48.80%和 **49.81%**，已计提的存货跌价准备金额分别为 125.85 万元、574.18 万元、705.91 万元和 **443.69 万元**，占期末存货跌价准备比例分别为 35.86%、76.15%、77.55%和 **66.65%**，合同履约成本项目和对应的跌价准备较为集中。根据上表所示，各报告期末前十大合同履约成本项目不存在执行异常情况。

二、说明报告期各期末存货库龄情况，是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同、未签订合同但已开工合同等情形，如有，列示具体情况；报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明，是否已计提充分的跌价准备

（一）说明报告期各期末存货库龄情况，是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同、未签订合同但已开工合同等情形，如有，列示具体情况

1、报告期各期末存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄及变动情况如下：

单位：万元

库龄	金额				占比			
	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31	2023.6.30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
1 年以内	9,997.54	8,618.59	9,210.01	10,225.25	85.84%	74.06%	86.13%	87.67%
1-2 年	1,453.98	2,767.16	992.28	1,334.61	12.48%	23.78%	9.28%	11.44%
2-3 年	135.53	193.93	450.14	65.32	1.16%	1.67%	4.21%	0.56%
3-4 年	8.02	57.31	24.54	38.35	0.07%	0.49%	0.23%	0.33%
4-5 年	52.11	-	15.83	-	0.45%	-	0.15%	-
5 年以上	-	-	-	-	-	-	-	-
合计	11,647.18	11,636.99	10,692.80	11,663.52	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

期末存货余额主要为软件定制开发业务尚未验收的项目余额，2020 年末、2021 年末、2022 年末和 **2023 年 6 月 30 日**，库龄 2 年以内的存货余额占期末存货余额的比例分别为 99.11%、95.41%、97.84%和 **98.32%**，均保持在 95%以上，与定制化开发业务的项目周期相匹配。

2、长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同、未签订合同但已开工等合同项目

报告期各期末，公司存货对应的项目情况具体为：

单位：万元

项目	项目状态	存货金额	占比	存货跌价准备	跌价准备比例
2023 年 6 月 30 日	正常进行	10,039.13	86.19%	12.91	1.94%
	长期暂停	21.75	0.19%	3.35	0.50%
	客户经营异常	27.15	0.23%	27.15	4.08%
	执行不及预期	1,559.14	13.39%	622.26	93.48%
	合计	11,647.18	100.00%	665.67	100.00%
2022 年末	正常进行	9,284.97	79.79%	-	-
	长期暂停	21.75	0.19%	3.35	0.37%
	客户经营异常	27.15	0.23%	27.15	2.98%
	执行不及预期	2,303.12	19.79%	879.81	96.65%
	合计	11,636.99	100.00%	910.31	100.00%
2021 年末	正常进行	8,287.01	77.51%	-	-
	客户经营异常	27.15	0.25%	27.15	3.60%
	执行不及预期	2,378.63	22.25%	726.82	96.40%
	合计	10,692.80	100.00%	753.97	100.00%
2020 年末	正常进行	10,092.83	86.53%	-	-
	执行不及预期	1,570.69	13.47%	350.94	100.00%
	合计	11,663.52	100.00%	350.94	100.00%

(1) 长期暂停项目情况

长期暂停项目为截至报告期各期末已暂停超过 36 个月的项目。2020 年末及 2021 年末，公司不存在长期暂停的项目，2022 年末及 **2023 年 6 月 30 日**的长期

暂停项目情况具体为：

客户名称	项目名称	存货余额 (万元)	暂停日期	暂停期间	暂停事由
乐山市商业银行股份有限公司	网银系统配合公务卡项目改造合同	21.75	2019年11月	至今	行方等待监管机构的核准批复，推迟上线。

前述项目主要是由于客户乐山市商业银行股份有限公司未获得监管核准批复，推迟项目上线导致长期暂停，为确保财务信息准确性，公司按照存货余额扣减已收到的相关款项的差额全额提取跌价准备。整体来看，报告期内，公司长期暂停的项目存货金额相对较小，不会对公司日常经营产生重大影响。

（2）客户经营异常

客户经营异常主要为客户北京神州智恒科技有限公司，公司于 2020 年因合同纠纷起诉该客户，2021 年 10 月法院判决发行人胜诉，北京神州智恒科技有限公司被冻结资产并执行资产保全。2021 年末至 **2023 年 6 月 30 日**，该客户相关的存货项目金额均为 27.15 万元，发行人已对相关存货项目全额计提存货跌价准备。客户经营异常项下的存货余额极小，不会对公司日常经营产生影响。

（3）执行不及预期

执行不及预期的项目主要指项目执行周期慢于预期和成本高于预期，由于客户需求变更、开展新业务或与客户首次合作等情况下，会导致项目的开发周期较预计周期有所延长。报告期内，公司不存在因执行不及预期而被客户拒绝验收或结算、从而导致期末存货无法变现的情形。报告期各期末，公司执行不及预期的存货余额分别为 1,570.69 万元、2,378.63 万元、2,303.12 万元和 **1,559.14 万元**，占存货余额比分别为 13.47%、22.25%、19.79%和 **13.39%**。公司对这些项目进行了充分分析，按照期末合同履约成本高于可变现净值的差额计算存货跌价准备。报告期各期末，公司执行不及预期的主要项目情况为：

单位：万元

时点	客户名称	项目名称	存货余额	存货跌价准备	期末库龄情况	合同金额	执行不及预期的原因
2023. 6. 30	四川省农村信	四川省农村信用社联合	707. 69	443. 69	3 年以内	442. 00	注 1

	用社联合社	社自建企业网银系统采购项目合同					
	平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	219.78	65.21	2 年以内	198.00	注 12
	齐商银行股份有限公司	齐商银行股份有限公司移动开发平台采购项目合同书	153.76	-	2 年以内	168.00	注 13
	佛山农村商业银行股份有限公司	IT 开发服务采购供应商库合同	142.13	-	2 年以内	框架合同无具体金额	注 14
	惠州农村商业银行股份有限公司	云缴费平台项目委托开发合同	117.91	35.12	2 年以内	88.38	注 15
合计			1,341.27	544.02			
占执行不及预期存货比例			86.03%	87.43%			
2022.12.31	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	677.68	443.69	3 年以内	442.00	注 1
	九江银行股份有限公司	手机银行 5.0 项目合同	645.25	80.27	2 年以内	925.80	注 2
	惠州农村商业银行股份有限公司	云缴费平台项目委托开发合同	117.91	34.54	2 年以内	88.38	注 3
	创兴银行有限公司	创兴银行香港企业网银项目开发合同	446.10	181.94	2 年以内	280.00	注 4
	平安银行股份有限公司	平安银行股份有限公司信息技术服务合同	146.20	49.10	1 年以内	198.00	注 5
合计			2,033.14	789.54	-	1,934.18	

占执行不及预期存货比例			88.28%	89.74%	-		
时点	客户名称	项目名称	存货余额	存货跌价准备	期末库龄情况	合同金额	执行不及预期的原因
2021.12.31	正信银行有限公司	智能银行项目技术开发合同	368.66	-	3年以内	418.51	注 6
	广东省农村信用社联合社	广东省农村信用社联合社手机银行 4.0 项目（前端及前台）委托开发合同	345.25	130.15	2年以内	228.00	注 7
	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司智慧 APP6.0-可视化页面配置系统（千人千面）项目合同	197.27	59.65	2年以内	145.00	注 8
	山东省城市商业银行合作联盟有限公司	山东省城市商业银行合作联盟有限公司智慧 APP6.0 项目运营管理平台模块开发合同	306.03	60.74	2年以内	260.00	注 8
	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	665.22	444.03	2年以内	442.00	注 1
合计			1,882.43	694.57	-	1,493.51	
占执行不及预期存货比例			79.14%	95.56%	-	-	
时点	客户名称	项目名称	存货余额	存货跌价准备	期末库龄情况	合同金额	执行不及预期的原因
2020.12.31	正信银行有限公司	智能银行项目技术开发合同	321.33	-	2年以内	418.51	注 6
	广东省农村信用社联合社	广东省农村信用社联合社手机银行 4.0 项	225.77	91.84	1年以内	228.00	注 7

	合社	目（前端及前台）委托开发合同					
	厦门银行股份有限公司	厦门银行零售数字移动项目技术开发（委托）合同	262.99	18.66	1 年以内	259.00	注 9
	浙江稠州商业银行股份有限公司	互金业务中台及网上银行项目开发合同	343.98	125.85	1 年以内	280.00	注 10
	四川省农村信用社联合社	四川农信开放银行服务平台采购项目合同	209.56	108.46	1 年以内	261.50	注 11
合计			1,363.64	344.81	-	1,447.01	
占执行不及预期存货比例			86.82%	98.25%	-	-	

注 1：此项目涉及 21 家银行的数据迁移，建设过程中受远程办公影响、成都地区限电影响 2.5 个月，行方要求延长迁移周期、试运行周期，项目整体延期，已于 2023 年 12 月验收，执行时间不及预期，并非执行异常；

注 2：手机银行建设过程中因为行方需求变更和隔离远程办公及效率原因，建设周期拉长，上线的时间从 2021 年 12 月延迟到 2022 年 4 月，项目周期延迟了四个月；

注 3：项目建设过程中受隔离影响远程办公、行方要求延长测试周期。项目整体延期 5 个月；

注 4：企业网银建设过程中受隔离、远程办公等因素影响，另外香港地区金管局上线评估周期加长，项目整体延期 8 个月，整体投入增大，导致项目不及预期；

注 5：行方理财系统有部分模块暂停，导致前端系统无法按计划完成开发，项目进度不及预期；

注 6：实施过程中产生了大量的需求变更，并且因为监管原因行方推迟上线，导致整个项目延续了 3 年；

注 7：行方关联系统业务中台项目延期，为了提高客户满意度和后续合作考虑，人员持续投入，项目延期，导致项目亏损；

注 8：由于该项目合同范围涉及山东省城市商业银行合作联盟有限公司 10 多家成员行，需求需与各行逐一确认，且各银行的测试及上线计划分批进行，导致项目延期 6 个月以上；

注 9：项目报价相对较低，原预计毛利率在 27%左右，项目开发过程中，客户需求有变更，使得工作量增加，导致项目亏损；

注 10：项目包含多个系统的开发，工作量偏大。同时客户预算有限。考虑到该项目开发完成后，有利于承接后续系统迭代升级开发订单，基于战略合作的考虑，以客户预算的价格承接了该项目；

注 11：此项目建设过程行方要求接入 25 家新商户逐一进行试运行，试运行周期延长，整体投入比计划增大。

注 12：此项目的关联系统为行方对公理财系统。对公理财系统分两个标段招标，因第 2 个标段招标时间延后，导致项目群整体周期加长。

注 13：该项目合同范围内的信贷 App 功能模块，受行方需求变更影响，上线延迟。

注 14：此项目主要为直销银行的新增及优化需求，因项目依赖于广东省农信的相

关系统建设进度，省农信项目受隔离、远程办公影响，周期拉长，导致该项目进度不及预期。

注 15：此项目建设过程中行方要求接入多家缴费商户（20 家以上），每家商户的接入联调、试运行时间不一致，导致项目周期加长。

（4）亏损合同

报告期内，公司不存在签订时预计亏损的合同，在各期末时点综合考虑合同金额和项目投入成本情况判断项目是否可能为亏损项目，若为亏损项目，则对该项目计提存货跌价准备，详细亏损合同情况参见问题 14. “二、（一）2、（3）执行不及预期”。

（5）未签订合约但已开工的项目

公司报告期内主要客户为大型银行、股份制银行、城市商业银行、村镇银行等银行，银行 IT 系统上线时间一般要求较为紧迫，而签约流程时间相对较长，为满足客户的时间要求，部分项目存在未签订合同先行开工的项目。此类情况均为常年客户发生，发行人需经评判项目风险、项目重要性并获得客户入场通知后，才先行启动项目。因项目在实施过程中具有一定的实施周期，实施项目过程中公司亦会督促客户尽早完成合同的签署。

通过查阅公开披露资料，科蓝软件（证券代码：300663.SZ）、天阳科技（证券代码：300872.SZ）等同行业已上市公司均存在部分项目开工时尚未签署合约的情况，此类情况属于行业普遍特征，公司部分项目开工时尚未签署合约的情形符合行业特征。

报告期末，已开工尚未签约的存货余额分别为 699.64 万元、614.32 万元、1,007.13 万元和 1,078.51 万元，占比分别为 6.00%、5.75%、8.66%和 9.26%。报告期各期末，公司相关项目不存在预计无法签约的情形。报告期内，公司未签订合约但已开工的主要项目为：

单位：万元

时点	客户名称	项目名称	存货余额	合同金额	签约时间
2023. 6. 30	苏州银行股份有限公司	苏州银行 2023 年企业网银 2.0 建设项目	234. 03		尚未签约
	江西省农村信用社联合社	江西农信 2022 年营销中心 2 期项目合同	171. 91	273. 00	2023-11-10

	创兴银行有限公司	创兴银行（香港）2023 年个人网银及手机银行项目合同	165.58	532.37	2023-8-21
	富滇银行股份有限公司	富滇银行 2023 年中台二期	87.98		尚未签约
	云南红塔银行股份有限公司	红塔银行 2023 年统一缴费平台二期项目	69.23		尚未签约
合计			728.73		
占期末未签订合同但已开工存货比例			67.57%		
2022.12.31	江西省农村信用社联合社	江西农信 2022 年营销中心 2 期项目合同	124.50	273.00	2023-11-10
	云南红塔银行股份有限公司	红塔银行 2023 年统一缴费平台二期项目	69.18		尚未签约
	张家口银行股份有限公司	张家口银行 2022 年对公金融服务平台项目合同	172.47	695.03	2023-6-30
	东莞银行股份有限公司	东莞银行应用软件服务框架协议	281.17	框架合同无具体金额	2023-1-10
	苏州银行股份有限公司	苏州银行 2023 年企业网银 2.0 建设项目	213.26		尚未签约
合计			860.56		
占期末未签订合同但已开工存货比例			85.45%		
时点	客户名称	项目名称	存货余额	合同金额	签约时间
2021.12.31	北银消费金融有限公司	北银消费金融有限公司与北京易诚互动网络科技股份有限公司移动端系统 V1.8 项目技术服务合同	72.30	170.40	2022-7-7
	龙江银行股份有限公司	龙江银行手机银行 2022 年开发外包服务采购项目	40.63	172.80	2022-11-15
	宁波银行股份有限公司	财资大管家外汇金管家五期项目合同	54.83	95.00	2022-1-27
	上海银行股份有限公司	上海银行 2021-2024 年度 B 模式外包人力之电子渠道领域战略技术服务合同	73.45	框架合同无具体金额	2022-8-8

	东莞银行股份有限公司	东莞银行香港分行企业网银系统建设项目技术开发（委托）合同	215.72	488.00	2022-2-8
合计			456.92		
占期末未签订合同但已开工存货比例			74.38%		
时点	客户名称	项目名称	存货余额	合同金额	签约时间
2020.12.31	龙江银行股份有限公司	龙江银行手机银行 2020 年开发外包服务采购项目	64.09	框架合同无具体金额	2021-12-15
	广东顺德农村商业银行股份有限公司	互联网金融项目群前台子项目二期开发合同	52.46	380.00	2021-3-12
	江苏常熟农村商业银行股份有限公司	常熟农商银行手机银行 5.0 二期系统项目开发合同	65.58	144.00	2021-3-4
	四川省农村信用社联合社	四川省农村信用社联合社自建企业网银系统采购项目合同	151.92	442.00	2021-2-7
	北银消费金融有限公司	移动端系统项目 V1.4 技术服务合同	60.80	156.90	2021-7-13
合计			394.86		
占期末未签订合同但已开工存货比例			56.44%		

综上，发行人存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、未签订合同提前开工的情况，但项目金额小、占比低，符合行业惯例，不会对发行人日常经营产生重大影响。

（二）报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明，是否已计提充分的跌价准备

1、报告期内对于存货跌价准备的计提方法并举例说明

（1）基础政策

发行人严格按照《企业会计准则第 1 号——存货》的要求，在每个资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

报告期各期末，发行人综合考虑各存货项目的当前实施状态、预计未来实施

情况、已发生成本、预计结算情况等判断是否存在减值迹象，并针对存在减值迹象的存货项目计提存货跌价准备，具体计提过程及依据如下：

对报告期各期末的合同履约成本项目状态进行定期评估，确认项目是否处于正常实施状态；

对于处于正常实施交付状态的项目，于资产负债表日，以合同售价扣除预计发生的销售费用和相关税费，以及项目达到上线验收状态还需要发生的成本作为可变现净值，按照期末合同履约成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备；

对于处于暂停状态的项目，预计无法按照合同金额收取对价，综合考虑以已收到的预收款项扣除相关税费后作为可变现净值，按照期末合同履约成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

（2）举例说明

发行人与九江银行股份有限公司签订的手机银行 5.0 系统建设项目合同，合同价款 925.80 万元，在销售过程中可能发生的销售费用和相关税费共计 52.41 万元，2022 年期末项目经理结合合同实施进度及未来需求，对合同预计未来发生的外购成本、人工成本、其他费用进行分别估计，预计还将发生成本共 308.41 万元，合同履约成本余额为 645.25 万元。

发行人以合同价款扣减销售过程中可能发生的销售费用和相关税费，以及预计还将发生的成本 308.41 万元后，计算得出项目可变现净值为 564.98 万元，根据成本与可变现净值孰低计算存货跌价准备 80.27 万元。

2、存货跌价准备计提充分性分析

（1）发行人存货跌价准备计提情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况具体为：

单位：万元

项目	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
账面余额	11, 647. 17	11,636.99	10,692.80	11,663.52
存货跌价准备	665. 67	910.31	753.97	350.94
存货跌价准备占比	5. 72%	7.82%	7.05%	3.01%
账面价值	10, 981. 50	10,726.68	9,938.83	11,312.58

(2) 同行业上市公司存货跌价准备情况

同行业上市公司中，高伟达未计提存货跌价准备。报告期内，发行人与同行业上市公司报告期内的存货跌价准备计提情况对比如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023. 6. 30	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
宇信科技	存货跌价准备余额	5, 622. 99	4,787.28	1,552.83	939.50
	存货余额	126, 312. 47	125,799.06	115,925.52	88,697.29
	占比	4. 45%	3.81%	1.34%	1.06%
科蓝软件	存货跌价准备余额	3, 777. 51	3,805.74	2,957.32	2,499.02
	存货余额	72, 034. 83	61,785.76	47,151.80	46,650.26
	占比	5. 24%	6.16%	6.27%	5.36%
高伟达	存货跌价准备余额	-	-	-	-
	存货余额	59, 939. 07	54,244.69	44,491.43	43,661.41
	占比	-	-	-	-
润和软件	存货跌价准备余额	1, 961. 88	1,993.65	1,109.55	812.44
	存货余额	34, 156. 38	33,690.85	30,758.17	27,126.85
	占比	5. 74%	5.92%	3.61%	2.99%
天阳软件	存货跌价准备余额	-	-	45.05	90.83
	存货余额	31, 032. 96	27,440.91	27,858.04	21,775.61
	占比	-	-	0.16%	0.42%
同行业均值 (剔除高伟达)	存货跌价准备余额	2, 840. 60	2,646.67	1,416.19	1,085.45
	占比	4. 31%	4.26%	2.56%	2.36%
发行人	存货跌价准备余额	665. 67	910.31	753.97	350.94
	存货余额	11, 647. 17	11,636.99	10,692.80	11,663.52
	占比	5. 72%	7.82%	7.05%	3.01%

注 1：数据来源于同行业上市公司年报

报告期各期末，发行人的存货跌价准备整体计提比例高于同行业上市公司的平均值。发行人与同行业上市公司的存货跌价准备计提比例的变动保持一致，发行人已充分计提存货跌价准备。

(3) 存货跌价准备计提充分性的制度保证

发行人针对存货跌价准备的计提已建立完善的内部控制制度。

在资产负债表日各合同负责的项目经理结合合同实施进度及未来需求，对合

同预计未来发生的外购成本、人工成本、其他费用进行合理估计并编制预算表，经审批后，提交至财务部门。

对存货项目可变现净值和预计总成本进行单项分析，并核对合同约定的项目时间表与实际进度，分析是否存在潜亏的项目、超过合同约定完工时间的项目是否存在存货减值风险，对成本高于可变现净值的部分，计提存货跌价准备。

综上，公司对存货跌价准备计提已建立完善的制度保证，发行人与同行业上市公司的存货跌价准备计提比例的变动保持一致，公司存货跌价准备计提具有充分性。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人内部管理制度相关文件，了解并评价与合同履行成本归集相关的关键内部控制的设计；访谈发行人财务部门负责人及销售部门负责人，了解报告期内发行人合同履行成本的确认原则及归集过程；执行细节测试，选取样本对各类合同履行成本的归集节点和金额准确性进行核查；获取各期末发行人主要合同履行成本明细，检查是否有对应的销售项目，是否存在异常项目，了解各个项目预计验收时间；

2、了解发行人对于存货跌价准备的计提政策，评价其合理性，并检查计提政策是否得到一贯执行；获取各期末发行人存货余额及库龄明细，检查是否存在长期暂停、客户经营异常、执行不及预期、亏损合同等情形，并了解长库龄合同情况；抽查各期末时点尚未签约合同履行成本主要项目的进场通知书；结合同行业上市公司存货跌价准备计提情况，评价发行人存货跌价准备的合理性；检查存货跌价准备计提依据，评价发行人是否充分计提存货跌价准备。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人与合同履行成本归集相关的关键内部控制的设计与执行具备合理性和运行有效性；发行人按照项目为核算单位归集合同履行成本，归集及核算清晰、准确，各类合同履行成本的归集节点适当，金额准确；报告期内，

发行人合同履行成本不存在异常项目；

2、发行人存货跌价准备计提政策合理，计提政策可以得到一贯执行；发行人针对存货跌价准备的计提有健全的内部控制制度；报告期内，发行人长期暂停、客户经营异常的金额小、占比较小，不会对发行人日常经营产生重大影响，执行不及预期、未签订合同但已开工等情形符合行业惯例，发行人已充分计提存货跌价准备；报告期各期末，发行人的存货跌价准备整体计提比例高于同行业上市公司的平均值，已对可能发生减值的存货计提了相应的存货跌价准备，存货跌价准备计提充分。

问题 15、关于期间费用

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人销售费用分别为 1,713.69 万元、1,560.86 万元、1,389.28 万元，管理费用分别 4,817.19 万元、4,947.98 万元、6,445.91 万元；报告期各期末，发行人员工人数分别为 2,507 人、2,633 人、2,751 人，以技术研发人员为主。

（2）现场检查发现：①申报期内发行人董事长曾硕通过 2 名财务人员支取现金 26.88 万元，用于支付差旅费，不符合公司现金管理规定；②发行人在确认各项期间费用中房租及物业水电保洁费时，按照取得发票时间确认收入，导致各月确认金额差异较大，存在年度内跨期情形。

请发行人：

（1）说明销售费用中业务招待费的具体构成情况，占营业收入比例与同行业公司的对比情况，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

（2）说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配；报告期内，发行人营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势的原因及合理性。

（3）说明报告期内各主要岗位员工的增减变化情况；结合离职人员、新招聘人员的离职和入职的期间分布情况、涉及岗位情况，说明是否存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形；结合发行人核心岗位员工、核心团队在发行人的任职期限，充分论证人员的稳定性，是否存在重大不确定性风险；报告期内人均产出与同行业公司对比情况及差异合理性。

（4）说明报告期内营业收入呈增长趋势但销售费用逐年下降、管理费用相对稳定的原因及合理性；2022 年管理费用同比大幅增加的原因及合理性。

（5）说明曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围，相关内控制度的建立及运行情况，是否持续存在违反现

金管理相关规定的情形；报告期内期间费用存在跨期确认的具体情况、相关影响及整改情况，相关内控制度的建立及运行情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明销售费用中业务招待费的具体构成情况，占营业收入比例与同行业公司的对比情况，是否存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形

（一）说明销售费用中业务招待费的具体构成情况

公司销售费用中的业务招待费主要是进行业务洽谈、对外联络、商务接待等发生的餐饮费等费用。报告期内，公司业务招待费均严格按照内控管理制度的规定报销入账。

报告期内，公司销售费用中业务招待费及占销售费用的比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
业务招待费	248.21	337.69	349.86	388.35
占销售费用的比例	27.81%	24.31%	22.41%	22.66%

报告期各期，公司销售费用中的业务招待费分别为 388.35 万元、349.86 万元、337.69 万元及 248.21 万元，占销售费用的比例分别为 22.66%、22.41%、24.31% 和 27.81%，各期业务招待费占销售费用的比例基本保持稳定。

（二）销售费用中业务招待费占营业收入比例与同行业公司的对比情况

报告期内，公司销售费用中业务招待费占营业收入比重与同行业公司对比情况如下：

同行业公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	1.04%	0.80%	0.93%	1.06%
科蓝软件	0.56%	0.41%	0.55%	0.62%
高伟达	0.72%	0.75%	0.46%	0.46%
润和软件	未披露	未披露	未披露	未披露
天阳科技	1.02%	0.92%	1.11%	1.26%
平均值	0.83%	0.72%	0.76%	0.85%

公司	0.87%	0.54%	0.56%	0.74%
----	-------	-------	-------	-------

注：无法从公开渠道获取报告期内各期润和软件销售费用中业务招待费的相关数据。

报告期内，公司销售费用中业务招待费占营业收入比例分别为 0.74%、0.56%、0.54%与 **0.87%**；**2020 年度至 2022 年度**低于同行业公司销售费用中业务招待费占营业收入的比例平均值，**2023 年 1-6 月公司销售费用中业务招待费占营业收入比例与同行业公司平均值较为接近**。**2020 年度至 2022 年度**，公司销售费用中业务招待费占营业收入比例呈现逐年下降的趋势，**2023 年 1-6 月有所增长**，与同行业公司趋势一致。

（三）公司不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形

1、公司及相关人员不存在商业贿赂、处罚或被立案调查的情形

根据公司及其子公司行政主管部门出具的合规证明、公安机关出具的无犯罪记录证明，并经检索网络公开信息，报告期内，公司及其子公司、董事、监事、高级管理人员等相关主体在项目开展过程中不存在商业贿赂情形，不存在因商业贿赂等违法违规行为受到处罚或被立案调查的情形。

2、公司建立了完善的内部管理制度且运行有效

公司重视市场化交易，严格防控商业贿赂等不正当竞争行为。公司制定并实施了《银行存款制度》《现金业务内控制度》《其他货币资金业务内控制度》《费用报销管理办法》《借款管理制度》《成本管理内控制度》《销售合同管理制度》《客户现场管理制度》《反舞弊内控制度》等与资金管理、费用核算、合同管理、项目管理相关的内部控制制度，通过严格执行财务内控制度，有效地规范了公司的财务行为，并从销售、收款、现金、费用报销等方面采取措施，防范商业贿赂行为的出现。同时，公司对销售及财务人员进行严格管理，严格防范业务获取环节的商业贿赂风险。

3、公司费用入账程序及业务获取方式合法合规

公司销售费用中的业务招待费主要为正常商业往来过程中发生的业务洽谈、对外联络、商务接待费用等，相关费用均履行了内部审批程序，并取得了合法合规的报销票据。报告期内，公司按照客户的要求，采取公开招投标、商务谈判等

方式承接项目，订单获取方式符合法律、法规及规范性文件的规定及相关客户内部采购程序的规定，不存在商业贿赂等不正当竞争情形。

综上所述，公司不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形。

二、说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配；报告期内，发行人营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势的原因及合理性

（一）说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配

1、报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况

报告期各期末，公司管理人员、销售人员和研发与技术人员数量及其变动情况如下：

单位：人

项目	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
销售人员	38	31.03%	29	-3.33%	30	7.14%	28
管理人员	169	-13.78%	196	18.07%	166	13.70%	146
研发与技术人员	2,199	-12.95%	2,526	3.65%	2,437	4.46%	2,333
合计	2,406	-12.54%	2,751	4.48%	2,633	5.03%	2,507

报告期各期末，公司员工人数分别为 2,507 人、2,633 人、2,751 人和 2,406 人。其中，2021 年末与 2022 年末销售人员人数分别较上期末较为平稳，2023 年 6 月 30 日销售人员人数较 2022 年末增长 31.03%。2023 年 6 月末，公司人员数量减少主要为研发与技术人员数量下降所致，其变动原因具体为：

首先，公司与个别客户的部分业务合同到期，项目结束后原项目人员离职导致公司人员减少；其次，公司从提升管理效率，降低管理成本的角度出发，结合客户的结算定价方式对人员结构进行优化了，减少了一定数量的基础开发人员；再次，个别客户拟调整开发中心所在地，阶段性的要求供应商对人员进行

行优化；最后，2020年至2022年受客观环境影响，公司为保证如期完成开发工作，在部分项目组通过增加人员的方式提升开发效率。

2、相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配

（1）相关人员平均薪酬与行业平均薪酬水平的比较

报告期各期，公司与同行业上市公司销售人员、管理人员、研发与技术人员

的平均薪酬情况为：

单位：万元/人

项目	公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
销售人员	宇信科技	/	80.57	97.03	102.53
	科蓝软件	/	28.51	26.42	32.37
	高伟达	/	89.36	53.03	65.04
	润和软件	/	97.18	83.01	65.87
	天阳科技	/	74.32	69.53	45.64
	平均值	/	73.99	65.80	62.29
	公司	14.36	31.10	32.56	33.19
项目	公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
管理人员	宇信科技	/	38.25	31.19	30.60
	科蓝软件	/	30.34	27.86	19.59
	高伟达	/	13.22	14.71	14.48
	润和软件	/	10.96	9.06	12.21
	天阳科技	/	30.20	23.52	25.50
	平均值	/	24.59	21.27	20.48
	公司	15.60	26.31	21.60	23.65
项目	公司	2023年1-6月	2022年度	2021年度	2020年度
研发与技术人员	宇信科技	/	20.96	17.34	14.86
	科蓝软件	/	18.11	17.60	12.86
	高伟达	/	17.16	17.71	12.50
	润和软	/	18.71	16.69	15.84

	件				
	天阳科技	/	17.87	15.43	13.09
	平均值	/	18.56	16.95	13.83
	公司	9.69	18.09	17.45	15.95

注 1：数据来源为同行业上市公司年度报告。无法从公开渠道获取同行业上市公司 2023 年 1-6 月人员数量相关数据。

注 2：同行业上市公司相关人员平均薪酬=相关费用中的工资福利金额/各期末相关人员数量。

①管理人员

报告期内，公司管理人员各期平均薪酬分别为 23.65 万元、21.60、26.31 万元与 15.60 万元；同行业上市公司管理人员 2020 年度至 2022 年度平均薪酬分别为 20.48 万元、21.27 万元、24.59 万元。公司管理人员 2020 年度至 2022 年度平均薪酬与同行业上市公司平均水平较为接近。

②研发与技术人员

报告期内，公司研发与技术人员各期平均薪酬分别为 13.83 万元、16.95 万元、18.56 万元与 9.69 万元；同行业上市公司研发与技术人员 2020 年度至 2022 年度平均薪酬分别为 15.95 万元、17.45 万元、18.09 万元。公司研发与技术人员 2020 年度至 2022 年度平均薪酬与同行业上市公司平均水平较为接近。公司研发与技术人员平均薪酬报告期内呈波动上升的趋势，总体趋势与同行业上市公司保持一致。

③销售人员

2020 年度至 2022 年度，公司销售人员平均工资低于同行业上市公司平均水平，其中公司销售人员平均薪酬与科蓝软件较为接近，低于其他四家同行业公司，主要由于一方面公司目前尚未上市，业务规模相比于同行业公司较小，资金实力相对同行业公司较弱，对于销售人员的薪酬政策弱于同行业公司；另一方面，公司主要客户为各类银行，客户规模普遍较大且黏性较高，客户开拓活动主要由公司高级别员工进行，公司主要的高级别销售人员人数较少，同时中低级别销售人员主要从事客户维护等日常工作，其人数较多且薪酬相对较低。

(2) 相关人员平均薪酬与当地工资水平的比较

报告期各期，公司平均薪酬与北京市城镇私营单位就业人员平均工资对比情况为：

单位：万元/人

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
北京市城镇私营单位就业人员平均工资	未披露	10.45	10.00	9.06
公司平均薪酬	10.18	18.81	17.88	16.59

注：数据来源为国家统计局，2023 年 1-6 月北京市城镇私营单位就业人员平均工资尚未发布。

2020 年度至 2022 年度公司人均薪酬高于北京市城镇私营单位就业人员平均工资，主要由于公司所从事的软件和信息技术服务业整体薪酬相比其他行业较高。

综上所述，报告期内公司相关人员平均薪酬具有其合理性。

（二）报告期内，发行人营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势的原因及合理性

公司报告期内营业收入与销售费用主要项目明细情况为：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	28,464.63	62,366.78	-0.72%	62,817.83	19.21%	52,694.94
销售费用	892.54	1,389.28	-10.99%	1,560.86	-8.92%	1,713.69
其中：工资及福利费	545.75	902.02	-7.65%	976.70	5.10%	929.28
业务招待费	248.21	337.69	-3.48%	349.86	-9.91%	388.35

公司报告期内营业收入分别为 52,694.94 万元、62,817.83 万元、62,366.78 万元与 28,464.63 万元，营业收入 2021 年度较 2020 年度增长 19.21%，2022 年度较 2021 年度减少 0.72%。公司 2021 年度销售费用较 2020 年度减少 8.92%，2022 年度销售费用较 2021 年度减少 10.99%。

公司 2020 年度至 2022 年度各期销售费用的增速与营业收入的增速有所差异，主要由于：

1、工资及福利费

公司 2021 年度销售费用中工资及福利费较 2020 年度增长 5.10%，2022 年度销售费用中工资及福利费较 2021 年度减少 7.65%，呈现先增再降的趋势，报告期内销售费用中的工资及福利费的波动趋势与营业收入的波动趋势基本一致。公司 2020 年度至 2022 年度销售费用中工资及福利费的波动幅度较营业收入有所差异，主要由于公司主要客户为各类银行，客户规模普遍较大且黏性较高，客户开拓活动主要由公司高级别员工进行，公司各期营业收入的实现与销售人员的薪酬的关联性较低。

2、业务招待费

公司 2021 年度销售费用中业务招待费较 2020 年度减少 9.91%，2022 年度销售费用中业务招待费较 2021 年度减少 3.48%。报告期内呈现持续下降的趋势，主要由于报告期内公司加强了费用支出的管控所致。

综上所述，公司报告期内的销售费用的减少主要由工资福利费用、业务招待费的减少导致，公司相关费用的变化与营业收入的直接线性关系较弱，营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势具有其合理性。

三、说明报告期内各主要岗位员工的增减变化情况；结合离职人员、新招聘人员的离职和入职的期间分布情况、涉及岗位情况，说明是否存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形；结合发行人核心岗位员工、核心团队在发行人的任职期限，充分论证人员的稳定性，是否存在重大不确定性风险；报告期内人均产出与同行业公司对比情况及差异合理性

（一）公司报告期内各主要岗位员工的增减变化情况

报告期各期末，公司管理人员、销售人员、研发与技术人员总数呈波动趋势。报告期内各主要岗位员工的增减变化具体情况参见本问询回复之“问题 15.关于期间费用”之“二、（一）说明报告期内管理人员、销售人员、研发人员数量及其变动情况，相关人员平均薪酬与当地工资水平、行业平均薪酬水平是否匹配”。

（二）结合离职人员、新招聘人员的离职和入职的期间分布情况、涉及岗位情况，说明是否存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形

报告期内各期，公司新招聘人员与离职人员的入职和离职期间分布情况如下：

单位：人

月份	2023 年 1-6 月				2022 年				2021 年				2020 年			
	入职人数	离职人数	离职时处于试用期人数	月度净增长	入职人数	离职人数	离职时处于试用期人数	月度净增长	入职人数	离职人数	离职时处于试用期人数	月度净增长	入职人数	离职人数	离职时处于试用期人数	月度净增长
1月	12	151	13	-139	58	89	32	-31	61	93	15	-32	39	80	4	-41
2月	77	101	13	-24	64	73	18	-9	31	54	8	-23	16	47	9	-31
3月	61	133	28	-72	187	139	29	48	163	127	28	36	122	59	10	63
4月	48	124	32	-76	161	119	29	42	154	140	15	14	153	105	21	48
5月	40	77	13	-37	130	98	46	32	115	108	27	7	113	87	20	26
6月	53	50	14	3	119	107	36	12	152	101	20	51	163	98	30	65
7月					147	103	40	44	177	151	44	26	196	136	52	60
8月					141	123	44	18	178	121	35	57	139	114	34	25
9月					122	128	51	-6	127	128	41	-1	107	107	19	-
10月					50	78	27	-28	101	109	34	-8	88	90	20	-2
11月					60	39	17	21	99	92	22	7	75	86	10	-11
12月					30	55	10	-25	83	91	20	-8	55	57	12	-2
合计	291	636	113	-345	1,269	1,151	379	118	1,441	1,315	309	126	1,266	1,066	241	200
月均	49	106	19	-57	106	96	32	10	120	110	26	11	106	89	20	17

报告期内，公司各年入职人员与离职人员的入离职时间主要集中于每年 3 月至 10 月。2020 年度至 2022 年度，公司 3 月至 10 月的入职员工人数占当年总入职员工人数的比例分别为 85.39%、80.99%与 83.29%，2020 年度至 2022 年度公司 3 月至 10 月的离职员工人数占当年总离职员工人数的比例分别为 74.67%、

74.90%与 77.76%。上述变动主要是由于每年春节后的 3 月至 5 月与 9 至 10 月通常为就业市场的旺季，在此期间就业市场通常岗位充足，员工入离职活动频繁。同时，每年的 6 月至 8 月为应届生集中毕业入职的时间，在此期间公司入职的应届毕业生相对较多。

报告期内，公司员工入离职情况如下：

单位：人

项目	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	入职	离职	净增长	入职	离职	净增长	入职	离职	净增长	入职	离职	净增长
销售人员	8	3	5	3	3	-	6	4	2	4	5	-1
管理人员	13	29	-16	89	69	20	133	112	21	42	34	8
研发与技术人员	270	604	-334	1,177	1,079	98	1,302	1,199	103	1,220	1,027	193
合计	291	636	-345	1,269	1,151	118	1,441	1,315	126	1,266	1,066	200

注：部分岗位员工期末人数≠期初人数+入职人数-离职人数，系员工公司内部部门之间调动所致。

报告期内各年管理人员、研发与技术人员的入职人数与离职人数相匹配，不存在爆发式增长或急剧减少的情况，公司各岗位的新招聘人员主要在补充离职人员空缺的基础上根据业务的增长需求进行的补充。

报告期内公司员工入职与离职人数均处于较高水平，主要由于：

1、试用期考核体系较为严格

报告期内，公司各期末离职员工中，在离职时尚处于试用期的员工人数分别为 241 人、309 人、379 人与 113 人，占当期离职员工的数量分别为 22.61%、23.50%、32.93%与 17.77%，占比相对较高。离职员工中离职时尚处于试用期的员工占比较高主要由于公司对于新入职员工有着较为严格的转正考核标准，公司严格践行“客户第一、品质至上”的理念，对新入职的员工组织严格完善的考核体系，处于试用期的员工考核通过后方可正式为客户提供专业服务。对于试用期考核未通过的员工，公司主动进行人员淘汰更新，以保障公司专业的服务品质。严格的试用期考核体系也一定程度上对公司报告期内各年度的员工入职与离职人数产生了影响。

2、高离职率为行业特征

根据国家统计局 2017 年修订实施的《国民经济行业分类》(GB/T4754-2017)，公司从事的行业属于“I65 软件和信息技术服务业”，该行业由于技术更新迭代速度快、工作强度大、员工平均年龄较低等特点，员工流动性高，离职率长期处于较高水平。由于公司选取的五家同行业上市公司均未披露其 2020 年度至 2022 年度离职率相关数据，公司选取了其他五家与公司同属软件和信息技术服务业的公司的报告期内员工离职率情况进行对比分析，具体如下：

公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
软通动力	未披露	未披露	21.35%	30.20%
法本信息	未披露	43.49%	44.35%	33.81%
慧博云通	未披露	未披露	33.04%	33.44%
华鹏飞	未披露	33.6%	36.8%	未披露
盛邦安全	未披露	20.61%	21.21%	18.27%
平均值	/	32.57%	31.35%	28.93%
公司	20.91%	29.50%	33.31%	29.83%

注：同行业其他公司数据来源为其公开披露文件，截至本问询回复出具日，上述各同行业公司中除法本信息、华鹏飞、盛邦安全外尚未披露 2022 年度离职率数据。华鹏飞公开披露的 2021 年度与 2022 年度离职率数据仅保留一位小数，华鹏飞未披露其 2020 年度离职率数据。无法从公开渠道获取同行业其他公司 2023 年 1-6 月相关数据。

报告期内，公司员工离职率分别为 29.83%、33.31%、29.50%与 20.91%，离职率相对较为平稳。上述同行业公司 2020 年度至 2022 年度平均离职率分别为 28.93%、31.35%与 32.57%，公司与上述同行业公司平均水平较为接近。

公司报告期内各期研发与技术人员的入职人数与离职人数较多主要由公司所处行业的高离职率特征所致，公司为满足日常业务的开展以及业务部门对于人员需求的增长，适时对于空缺岗位进行补充招聘。

综上所述，公司人员离职与新招聘频繁均属于适应行业规律的人员自然流出与相应的补充，公司报告期内不存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形。

（三）结合发行人核心岗位员工、核心团队在发行人的任职期限，充分论证人员的稳定性，是否存在重大不确定性风险

报告期内，公司核心岗位员工、核心团队的任职期限情况如下：

岗位类型	2023 年 6 月 30 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	人数 (人)	平均在职 年限(年)	人数 (人)	平均在职年 限(年)	人数 (人)	平均在职年限 (年)	人数 (人)	平均在职年限 (年)
核心团队	12	11.67	12	11.17	12	10.17	12	9.17
核心岗位	236	5.77	246	6.08	258	5.21	253	4.74
合计	248	6.39	258	6.32	270	5.43	265	4.94

注：核心团队系指公司内部董事、监事及高级管理人员；核心岗位系指公司管理骨干、技术骨干及业务骨干。

报告期内各期末，公司核心团队及核心岗位员工人数较为稳定，平均在职年限较长。截至 2023 年 6 月 30 日，公司核心团队平均在职年限为 11.67 年，核心岗位员工平均在职年限为 5.77 年，不存在重大不确定性风险。

综上所述，报告期内，公司核心团队、核心岗位员工人员稳定，不存在重大不确定性风险。

（四）报告期内人均产出与同行业公司对比情况及差异合理性

报告期内，公司与同行业上市公司人均产出情况列示如下：

单位：万元

同行业上市公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	/	32.59	29.15	26.82
科蓝软件	/	24.85	24.25	19.72
高伟达	/	32.13	56.96	52.12
润和软件	/	24.05	22.46	22.61
天阳科技	/	23.05	22.32	19.32
平均值	/	27.33	31.03	28.12
公司	11.83	22.67	23.86	21.02

注：人均产出=当期销售收入/当期期末人数；无法从公开渠道获取同行业公司 2023 年 1-6 月人员数量相关数据。

报告期内，公司人均产出分别为 21.02 万元、23.86 万元、22.67 万元与 11.83 万元，2021 年度较 2020 年度有所增长，2022 年度较 2021 年度小幅下降，公司 2020 年度至 2022 年度人均产出基本保持稳定，波动趋势与公司营业收入的波动趋势一致。

2020 年度至 2022 年度同行业公司人均产出平均值分别为 28.12 万元、31.03 万元、27.33 万元，公司人均产出均低于同行业公司平均水平。其中，

报告期各期公司与科蓝软件、润和软件及天阳科技的人均产出较为接近，低于宇信科技与高伟达的人均产出。主要由于，宇信科技 2020 年度至 2022 年度各期系统集成销售及服务业务销售收入合计占当期营业收入的比重分别为 22.62%、18.78%与 20.13%，高伟达 2020 年度至 2022 年度各期系统集成及服务业务销售收入占当期营业收入的比重分别为 50.50%、52.62%与 33.19%，宇信科技与高伟达报告期内系统集成相关业务占比较高。根据公司对于系统集成相关业务的运营经验，系统集成相关业务一般对于人员的需求量较低，因此导致宇信科技与高伟达人均产出相对较高。

四、说明报告期内营业收入呈增长趋势但销售费用逐年下降、管理费用相对稳定的原因及合理性；2022 年管理费用同比大幅增加的原因及合理性

（一）公司报告期内营业收入呈增长趋势但销售费用逐年下降、管理费用相对稳定的原因及合理性

报告期内，公司营业收入与销售费用、管理费用波动情况为：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	28,464.63	62,366.78	-0.72%	62,817.83	19.21%	52,694.94
销售费用	892.54	1,389.28	-10.99%	1,560.86	-8.92%	1,713.69
管理费用	3,149.93	6,445.91	30.27%	4,947.98	2.72%	4,817.19

1、销售费用

公司 2021 年末较 2020 年末营业收入增长 19.21%，2022 年末较 2021 年末营业收入减少 0.72%；公司 2021 年末较 2020 年末销售费用减少 8.92%，2022 年末较 2021 年末销售费用减少 10.99%。公司 2020 年度至 2022 年度销售费用的波动趋势与营业收入存在一定差异，主要由公司报告期内各期销售费用中工资及福利费、业务招待费与差旅及交通费的减少所致。具体原因及合理性分析参见本问询回复之“问题 15.关于期间费用”之“二、（二）报告期内，发行人营业收入增长但销售费用中工资及福利费等主要项目呈下降趋势的原因及合理性”。

2、管理费用

公司 2021 年度管理费用较 2020 年度增长 2.72%，增速较低，主要由于公司 2020 年度存在因股份支付产生的相关费用 278.41 万元。公司 2020 年度与 2021 年度剔除股份支付影响前后的管理费用增长情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度
	金额	增长率	金额
管理费用（剔除股份支付前）	4,947.98	2.72%	4,817.19
管理费用（剔除股份支付后）	4,947.98	9.02%	4,538.78

公司 2021 年度营业收入较 2020 年度增长 19.21%，公司管理费用剔除股份支付后 2021 年度较 2020 年度增长 9.02%，2021 年度营业收入的增速高于剔除股份支付后管理费用的增速。

公司 2021 年度较 2020 年度剔除股份支付后的管理费用的增速与营业收入的增速不匹配主要由于公司管理费用的支出主要与公司日常管理事务相关，公司 2021 年度相较 2020 年度管理团队相对稳定，营业收入的增长与公司管理费用支出直接线性关系较弱。因此公司 2021 年度较 2020 年度营业收入呈增长趋势但管理费用相对稳定具有其合理性。

（二）2022 年管理费用同比大幅增加的原因及合理性

公司 2021 年度与 2022 年度管理费用明细及金额变动情况为：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度
	金额	增长率	金额
工资及福利费	5,156.63	43.83%	3,585.20
中介服务费	311.67	40.03%	222.57
租赁费	76.10	-76.91%	329.61
招聘费	75.20	-21.94%	96.33
办公费	127.42	14.82%	110.97
差旅及交通费	106.33	-43.60%	188.54
物业及水电	102.38	-17.66%	124.34
折旧及摊销	456.72	169.85%	169.25
业务招待费	3.43	-74.95%	13.69
其他	30.04	-72.05%	107.48

合计	6,445.91	30.27%	4,947.98
----	----------	--------	----------

公司 2021 年度与 2022 年度管理费用分别为 4,947.98 万元与 6,445.91 万元，2022 年度管理费用较 2021 年度增长 30.27%。公司 2022 年度管理费用较 2021 年度大幅增长主要由于公司 2022 年度管理费用中工资及福利费的增长。2022 年度公司管理费用中工资及福利费较 2021 年度增长 1,571.43 万元，增长 43.83%。

公司 2021 年度与 2022 年度工资及福利费计入管理费用的加权平均人年数为：

单位：人年

项目	2022 年度		2021 年度
	人数	增长率	人数
加权平均人年数	221	46.36%	151

公司 2022 年度管理费用中工资及福利费较 2021 年度的增长主要由于公司 2022 年度工资及福利费计入管理费用的加权平均人年数较 2021 年度有所增加。一方面，由于公司 2022 年度因业务需要增设 7 家分公司，同时随着公司经营规模的扩大，人力、财务等管理岗位的人员缺口逐步增加，公司为满足日常管理工作的开展，公司管理人员于 2022 年末较 2021 年末净增加 30 人。另一方面，银行等金融机构加强经营数字化的需要，从过去的高速发展全面转向高质量发展，公司为进一步提升客户满意度，增强员工的专业素养，公司于 2022 年对员工开展专业技能培训，培训期间的相关薪酬计入管理费用。

综上所述，公司 2022 年度管理费用较 2021 年度同比大幅增加主要是因为公司 2022 年度管理人员人数有所增加；同时公司 2022 年度对员工开展专业技能培训，培训期间的相关薪酬计入管理费用所致，具有其合理性。

五、说明曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围，相关内控制度的建立及运行情况，是否持续存在违反现金管理相关规定的情形；报告期内期间费用存在跨期确认的具体情况、相关影响及整改情况，相关内控制度的建立及运行情况

（一）曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围，相关内控制度的建立及运行情况，是否持续存在违反现金管理相关规定的情形

1、曾硕通过财务人员支取现金的具体情况、发生原因，相关金额是否纳入合并报表范围

2019 年度，公司贯彻落实“移动优先”战略，大力推广公司移动银行产品。在此期间，公司组织了“理事长、专家会议”、“突围数字转型联盟大会”及“数字化转型之路系列沙龙”等多次交流活动。为进一步加强与参会者的沟通，推介公司产品，公司通常在会后组织“传统文化培训”、“郊野旅游”等相关活动。2019 年 4 月，曾硕向公司申请 26.88 万元备用金现金借款，用于及时支付上述活动所需现金。公司将相关资金转账至财务人员个人账户，并由财务人员提现后将现金供曾硕支付相关费用。2019 年 5 月，曾硕向公司提交了市场活动相关费用发票等报销单据申请报销。公司将曾硕此笔报销冲抵其于 2019 年 4 月向公司申请的备用金借款，并将相关费用计入公司 2019 年 5 月的管理费用中，相关金额已纳入合并报表范围。

2、相关内控制度的建立及运行情况

公司重视内部日常资金的使用管理，严格防范违反公司资金使用相关管理制度而形成的舞弊行为。公司制定了《现金业务内控制度》《银行存款制度》《其他货币资金业务内控制度》《反舞弊内控制度》与《费用报销管理制度》等资金管理及相关费用报销相关内部控制制度，相关制度规范了公司内部各类资金使用与费用报销行为。上述事项发生后，公司进一步严格执行各类内部控制制度，严格防范各类舞弊事项的发生，相关制度运行有效。

3、是否持续存在违反现金管理相关规定的情形

除上述事项外，报告期内，公司不存在其他违反现金管理相关规定的情形。公司内部控制运行较好，未持续存在违反现金管理相关规定的情形。

（二）报告期内期间费用存在年度内跨期确认的具体情况、相关影响及整改情况，相关内控制度的建立及运行情况

报告期内，公司员工通过公司报销系统提交费用报销，经逐级审批后，财务部门将相关报销直接计入相应的费用中，公司在报告期各期末，对于涉及报告期之间跨期的费用进行统一调整。报告期内，公司存在因租赁办公场所、员工宿舍等所产生的房租费用、物业费用、水电费用及保洁费用，报告期内公司在取得

发票时将此类费用进行入账。此类情况使得公司报告期内各期费用月度间差异较大，造成公司期间费用年度内月度间的跨期，公司已在报告期每期期末对于涉及报告期之间跨期的费用进行统一调整，保证归属于各报告期的费用的准确性。报告期内，公司期间费用中，房租费用、物业费用、水电费用及保洁费用合计分别为 603.77 万元、637.05 万元、229.43 万元与 **117.97 万元**。

针对上述情形，公司为进一步提升财务核算质量，避免相关问题的再次发生，公司制定了一系列内部控制管理制度。关于财务核算方面公司制定了《财务核算制度》《财务管理内控制度》等，规定了公司进行费用记账时应根据其所属期间按月度进行分摊，同时审核人在对于记账凭证进行审核时，应对于发生经济业务的内容与所附的原始凭证内容是否相符、与费用所属期间是否相符进行审核；在费用报销方面，制定了《费用报销管理制度》，规定原则上所有报销需于费用发生当月在系统内填报，并于系统提交成功后 3 个自然日内将纸质单据递交到财务部，避免产生跨期费用。公司严格执行有关财务核算、费用报销的各类内部控制制度，在上述各项制度发布并执行后，公司财务核算质量得到进一步提升，公司内部管理效率得到进一步优化。

六、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解、评估和测试发行人期间费用的相关内部控制制度，评价内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；查阅发行人报告期内销售费用明细表，抽查相关财务凭证及附件，检查各类费用的用途、票据和审批手续，评价其真实性、规范性和合理性；获取发行人及其子公司报告期内合规证明，获取发行人董事、监事、高级管理人员无犯罪记录证明；访谈发行人财务部门负责人与销售部门负责人，了解发行人报告期内销售费用中业务招待费的内容及波动情况；查询发行人同行业上市公司年度报告，了解同行业上市公司业务招待费的营收占比，并与发行人进行比较；

2、获取并查阅了发行人报告期各期末员工花名册，访谈发行人分管相关业务的副总经理，了解发行人报告期内管理人员、销售人员与研发人员人数的波动

原因以及报告期内销售费用持续下降的原因，并分析其合理性；查询发行人报告期内同行业上市公司管理人员、销售人员与研发人员薪酬数据、北京市城镇私营单位就业人员平均工资，并将发行人报告期内平均薪酬情况与同行业上市公司平均薪酬、北京市城镇私营单位就业人员平均工资相对比，分析其差异原因及合理性；

3、获取并查阅了发行人报告期各期末员工花名册，了解发行人报告期内离职人员、新招聘人员的离职和入职的期间分布情况，发行人核心岗位员工、核心团队在发行人的任职期限情况；查询发行人同行业公司员工离职率情况，将发行人报告期内员工离职率与同行业平均水平相比较；查询发行人同行业公司人均产出情况，并将其与发行人相关数据相比较，分析其差异原因及合理性；

4、获取发行人报告期内管理费用明细表，分析其波动趋势及合理性；访谈发行人管理层，了解发行人报告期内管理费用波动原因，分析其合理性；

5、访谈曾硕及相关财务人员，了解曾硕通过财务人员支取现金的原因、相关资金用途及相关财务账务处理情况；获取曾硕向公司借款及报销冲抵借款的相关财务凭证、借款审批文件、费用发票等文件，核查其真实性及合理性；了解、评估和测试发行人期间费用的相关内部控制制度，评价内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；获取发行人及其董事、监事、高级管理人员以及其他被列入核查范围的重点人员报告期内银行账户开立清单、银行流水，查阅其报告期内是否存在大额异常交易的情况；抽查发行人报告期内期间费用相关财务凭证及附件，检查各类费用的用途、票据和审批手续，核查其是否存在违反现金管理相关规定的情形以及费用跨期的情形。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内发行人销售费用中业务招待费主要是进行业务洽谈、对外联络、商务接待等发生的餐饮费等费用，占营业收入的比例与同行业上市公司波动趋势一致，**2020 年度至 2022 年度**低于同行业上市公司销售费用中业务招待费占营业收入的比例平均值，**2023 年 1-6 月与同行业公司平均值较为接近**。发行人报告期内不存在通过商业贿赂进行不正当竞争的情形；

2、**2020 年度至 2022 年度**，发行人管理人员、研发与技术人员的平均薪酬与同行业上市公司平均水平较为接近，发行人管理人员、研发与技术人员平均薪酬报告期内呈波动上升的趋势，总体趋势与同行业上市公司保持一致。发行人**2020 年度至 2022 年度**销售人员平均工资低于同行业上市公司平均水平，主要由发行人的整体业务规模相对偏小且发行人客户开拓活动主要由公司高级别员工进行，中低级别销售人员主要从事客户维护等日常工作，薪酬相对较低所致。发行人 2020 年度**至 2022 年度**人均薪酬均高于北京市城镇私营单位就业人员平均工资，主要由发行人所从事软件和信息技术服务业整体薪酬较高所致。发行人**2020 年度至 2022 年度**销售费用呈下降趋势主要由于发行人客户开拓活动主要由公司高级别员工进行，公司各期营业收入的实现与销售人员的薪酬的关联性较低；公司报告期内加强了费用支出的管控；同时，**2020 年度至 2022 年度**，发行人逐渐减少了销售人员的异地出差频率，并提高了销售人员本地化的比例，节省了差旅及交通费开支；

3、报告期内，发行人管理人员、研发与技术人员的入职人数与离职人数相匹配，不存在爆发式增长或急剧减少的情况，公司各岗位的招聘主要在补充离职人员空缺的基础上根据业务的增长需求进行人员的补充，不存在大量人员轮动或集中招聘、离职的情形。报告期内，发行人核心团队、核心岗位员工人员稳定，不存在重大不确定性风险。发行人报告期内人均产出略低于同行业上市公司主要由于发行人与同行业上市公司业务结构的差异所致，具有其合理性；

4、发行人 2021 年度较 2020 年度管理费用的增速与营业收入的增速有所差异，主要由于发行人管理费用的支出主要与发行人日常管理事务相关，营业收入的增长与发行人管理费用支出直接线性关系较弱。2022 年管理费用同比大幅增加主要由于发行人 2022 年度加权平均人年数有所增加所致。发行人报告期内管理费用的波动具有其合理性；

5、曾硕向公司申请 26.88 万元备用金现金借款用于支付市场活动相关费用，合计 26.88 万元。发行人将相关资金转账至财务人员个人账户中，由财务人员前往银行办理提现并交付曾硕。曾硕向发行人提交了市场活动相关费用发票等报销单据申请报销。发行人将曾硕此笔报销冲抵其向发行人申请的备用金借款，并将相关费用计入发行人的管理费用中，相关金额已纳入合并报表范围。上述事项发

生后，公司进一步严格执行各类内部控制制度，严格防范各类舞弊事项的发生，相关制度运行有效。截至本问询回复出具日，除上述事项外，发行人不存在违反现金管理相关规定的情形。报告期内，发行人房租费用、物业费用、水电费用及保洁费用存在以取得发票的时间作为相关费用入账时间的情况。此类情况使得公司报告期内各期费用月度间差异较大，造成公司期间费用年度内月度间的跨期，但此事项不涉及期间费用报告期内各年度的跨期。发行人已建立了相关内部控制制度规避此类情况的发生。

问题 16、关于资金流水

请保荐人、申报会计师按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求，提交对发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高等关键主体的资金流水核查情况的专项说明。

回复：

申报会计师已按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关要求，提交对发行人、控股股东、实际控制人、主要关联方、董监高等关键主体的资金流水进行核查，核查情况详见《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于北京易诚互动网络科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市资金流水核查的专项说明》。

问题 17、关于现场检查发现中介机构执业质量方面的问题

现场检查发现，中介机构执业质量存在如下问题：

(1) 保荐人对于关联方核查存在遗漏。

(2) 保荐人《尽职调查工作记录》单独形成，未装订至各章节；存在需保荐人进行分析、核查的事项，底稿中仅附有发行人出具的说明，未见项目组进行独立核查并形成核查记录的相关资料；以上事项不符合《东北证券股份有限公司投资银行管理总部创业板保荐业务尽职调查工作细则（2021 年 11 月）》相关规定。

(3) 保荐人存在部分工作底稿索引不完整，个别工作底稿核查内容与标题不符等情况。

(4) 保荐人核查存在未见结论性意见或结论性意见不明确等情形。

(5) 申报会计师函证程序存在瑕疵，对于回函不符、未回函以及存在限制性条款的，虽执行了替代程序，但替代程序所获取的证据存在缺失，不能有效支撑会计师如何执行替代程序。

(6) 申报会计师对客户访谈不到位，客户访谈记录大部分是被访谈对象个人签名，对签名人身份的核实程序不足，对未签署访谈记录数据核对附表的客户，补充程序不完善。

(7) 申报会计师审计调整支撑资料不足，收入跨期调整支持性证据存在缺失；部分成本调整无明细表给予详细列示，且成本调整支持性证据存在缺失。

(8) 发行人律师出具的《法律意见书》存在文字表述错误；核查发行人独立性时，《法律意见书》记录的核查工作与获取的底稿不匹配；对于主管政府部门的走访，只有现场照片，未见实际开展访谈工作情况的记录；对于关联交易及同业竞争的核查，律师工作底稿未涵盖应核查的所有关联方。

(9) 发行人律师内核工作不规范，内核工作均通过邮件往来进行且未归入底稿，未见内核小组开展检查情况的记录；未见内核委员会对内核文件形式审查后发表明确结论意见，仅对邮件进行了转发；未见项目组和内核小组就项目开展日常沟通的相关资料，仅提供了邮件往来截屏；未见复核合伙人复核情况

的资料，仅提供了邮件往来截屏。

请保荐人：

（1）说明发生前述所涉情形的原因及合理性；执业质量是否符合《证券发行上市保荐业务管理办法》第十七条等规定；申请文件中发表的对发行人收入真实性、成本完整性、期间费用准确性等结论证据是否充分。

（2）说明对现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况。

（3）质量控制部门对该项目尽职调查充分性进行复核并出具专项复核报告。

（4）督促发行人全面梳理、及时完善内控相关制度并严格执行。

请申报会计师：

（1）说明发生前述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定。

（2）说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况。

请保荐人律师：

（1）说明发生前述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定。

（2）说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况。

回复：

（一）说明发生前述情形的原因及合理性；执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定

1、发生前述情形的原因及合理性

（1）替代程序所获取的证据存在缺失

①申报会计师严格按照规定执行函证程序，对于函证过程严格控制

A、函证计划阶段

a、确定函证对象

申报会计师在对发行人销售收入、采购进行真实性测试、截止性测试、分析性复核等审计程序的基础上，确定报告期内发行人客户、供应商的交易额、往来余额等相关信息，在交易金额进行排序的基础上结合客户、供应商的基本情况、账龄分布等相关信息初步筛选拟函证对象并制作询证函，申报会计师根据前述原则选定的函证客户、供应商对应的交易金额及占比情况具体为：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
各期营业收入①	28,464.63	62,366.78	62,817.83	52,694.94
收入发函金额②	26,012.81	59,983.12	57,433.58	50,204.42
发函比例②/①	91.39%	96.18%	91.43%	95.27%
采购金额③	1,473.37	2,198.70	3,513.49	2,763.30
采购发函金额④	1,473.37	2,191.99	3,467.57	2,721.38
发函比例④/③	100.00%	99.69%	98.69%	98.48%

b、获取函证对象的相关信息并进行核对

申报会计师取得发行人提供的函证对象地址、姓名、联系方式等相关内容，将被询证人员的姓名与发行人员工花名册进行比对，确保人员身份独立性；通过第三方工商信息查询网站、被询证单位官方网站、招聘网站、互联网地图等公开渠道对收函通信地址进行校验。

B、发函及收取函证阶段

a、申报会计师独立打印询证函，陪同发行人工作人员加盖发行人的相关印鉴，确保函证文件为申报会计师的最终文件；

b、申报会计师将核对后的收件人信息及加盖发行人印鉴的询证函文件由项目组成员寄送至申报会计师函证中心，由函证中心独立进行发函；函证中心收取相关函证回函、扫描并编制函证回函统计表，相关回函扫描文件及统计表上传至申报会计师的审计业务共享中心系统，项目组通过登录前述系统查询函证回函情况。

C、回函不符原因查找阶段

通过前述系统查询到相关回函不符的，申报会计师结合函证回函中被询证方记录的不符原因、发行人的财务核算文件、相关合同、确权文件等相关信息，编制函证回函差异调节表，经调节，函证金额与被询证方金额一致。

对于函证回函中虽确认相符但标注了相关限制性条款的，如标注“部分交易额存在暂估，以实际结算为准”等相关内容，申报会计师对限制性条款的事项进行分析，认为其不影响函证内容的准确性及效力。

D、对于未回函客户、供应商执行替代程序

a、访谈了财务人员、业务部门负责人，询问未回函原因，了解合同执行情况以及往来余额形成的原因、回款情况、回款难度等事项；

b、检查合同条款中关于结算条款、信用期等约定，是否与公司政策一致，确认期末余额与合同条款、合同执行情况是否保持一致性；

c、检查对应的合同及订单、公开的招投标文件（如采用公开招投标方式）、验收单、发票、银行流水等，确认销售、采购的真实性和应收账款、应付账款的合理性；

d、检查验收确权单确权金额、合同金额、发票等是否与账载金额一致，对分期确认收入的合同，重新测算账载金额的准确性；

e、结合银行流水核查，检查报告期、报告期后发行人与客户、供应商的银行往来记录，验证相关应收账款、应付账款的真实性。

E、根据函证回函、替代情况、调节情况编制函证回函统计表

申报会计师对于发行人主要客户执行函证程序核查情况具体为：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
各期营业收入①	28,464.63	62,366.78	62,817.83	52,694.94
发函金额②	26,012.81	59,983.12	57,433.58	50,204.42
发函比例②/①	91.39%	96.18%	91.43%	95.27%
回函金额③	21,681.46	48,300.05	47,344.14	45,332.15
回函占发函比例③/②	83.35%	80.52%	82.43%	90.30%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
替代金额④	4,331.35	11,683.07	10,089.44	4,872.27
替代占发函比例④/②	16.65%	19.48%	17.57%	9.70%
回函及替代占发函比	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

申报会计师对于发行人主要供应商执行函证程序核查情况具体为：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
采购金额①	1,473.37	2,198.70	3,513.49	2,763.30
发函金额②	1,473.37	2,191.99	3,467.57	2,721.38
发函比例②/①	100.00%	99.69%	98.69%	98.48%
回函金额③	1,452.79	2,191.99	3,454.28	2,721.38
回函占发函比例③/②	98.60%	100.00%	99.62%	100.00%
替代金额④	20.58	-	13.29	-
替代占发函比例④/②	1.40%	-	0.38%	-
回函及替代占发函比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

②替代程序的瑕疵事项

申报会计师在执行了真实性核查的基础上编制询证函，对于未回函的相关客户，申报会计师在执行替代程序时，将合同及确权单的检查索引至销售、采购真实性核查底稿中，未单独将替代程序涉及的合同及确权单进行归集，导致替代程序所获取的证据存在瑕疵。上述瑕疵不会对申报会计师的审计质量产生影响。

综上所述，针对回函不符及未回函客户、供应商，申报会计师执行了充分的审计程序，部分替代程序底稿归集在销售、采购真实性核查底稿中，不会对申报会计师的执业质量构成实质影响，亦不会影响相关信息披露的真实性、准确性、完整性。

申报会计师对前述部分工作底稿归集不清晰的相关事项进行了整改，为进一步增强替代程序证据对应性、证据链完整度，申报会计师将替代程序中涉及的合同、确权单、发票等证据文件单独归集整理，形成替代程序证据文件夹。

（2）客户访谈记录大部分是被访谈对象个人签名，对签名人身份的核实程

序不足，对未签署访谈记录数据核对附表的客户，补充程序不完善

① 访谈记录大部分是被访谈对象个人签名，对签名人身份的核实程序不足

A、申报会计师对被访谈对象签名人的身份核实程序

申报会计师对报告期各期发行人主要客户进行了访谈，发行人主要客户为银行业金融机构，其内控制度要求严格，访谈记录无法加盖行方印鉴。申报会计师在执行访谈程序时重视访谈对象的身份核查，并在访谈过程中要求访谈对象提供工作证、名片或身份证复印件；在访谈过程中需进行拍照记录，在实地访谈结束后需与访谈对象在具有银行铭牌处进行拍照记录；此外，在访谈提纲中明确记录被访谈人的身份、职务以及主要负责内容等相关事项。

申报会计师针对访谈记录中签名人员的身份执行以下核查程序，以确认被访谈对象的身份真实性和适当性：

a、查看被访谈人的工作证、名片或身份证，确认被访谈人的身份信息；

b、访谈时，观察被访谈客户的经营场地、查看被访谈客户的公司标识；

c、通过百度、搜狗等公开网络检索访谈地址是否为客户办公地址；

d、对被访谈人提供的名片/工作证信息进行补充程序，比对名片/工作证与发行人、被访谈人商业往来沟通邮件中邮箱地址及部门的信息是否一致，确认被访谈人的身份信息；

访谈比例及确认形式比例如下：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户销售额合计	20,229.70	44,535.89	46,557.44	42,939.39
访谈客户数量	19	16	14	21
其中：盖章客户数量	-	-	-	1
盖章确认金额	-	-	-	410.53
盖章金额占比	-	-	-	0.96%
个人签名数量	19	16	14	20
个人签名金额	20,229.70	44,535.89	46,557.44	42,939.39
个人签名金额占比	100.00%	100.00%	100.00%	98.99%

B、签名人身份的核实程序瑕疵说明

申报会计师进行 2020 年度访谈时，广东华兴银行股份有限公司受访人未提供身份证明文件，通过执行以下补充程序，申报会计师信赖该受访人身份。

a、通过百度搜索等公开信息渠道查询该受访人职务、身份信息词条，确认该受访人身份恰当性、真实性；

b、获取发行人销售部门留存的该受访人的名片，将名片与验收文件中其他华兴银行工作人员名片样式进行比对；

申报会计师执行上述核查程序后，未将上述补充程序的过程证据保留至工作底稿中，造成该签名人身份的核实程序存在瑕疵。申报会计师已在底稿中补充记录对该签名人身份核实的程序，并在 2022 年度访谈该签名人，获取其名片，已核实其身份。

② 未签署访谈记录数据核对附表

会计师对报告期各期发行人主要客户进行实地走访或视频访谈时，提请被访谈人确认附表中相关交易数据。少部分被访谈人提出被访谈附表数据列示的交易数据繁多，无法现场进行一一核对，仅在访谈文件进行每页署名确认，未签署含有详细交易数据的附表。

2020 年度至 2023 年 1-6 月，上述未签署确认附表数据的客户数量分别为 4 家、3 家、4 家。签署确认附表数据情况比例见下表：

单位：家、万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户销售额合计	20,229.70	44,535.89	46,557.44	42,939.39
访谈客户数量	19	16	14	21
签署确认附表的客户数量	19	12	11	17
签署确认附表数据金额	20,229.70	30,481.94	27,259.47	28,052.59
签署确认附表数据占比	100%	68.44%	58.55%	65.33%
未签署确认附表的客户数量	—	4	3	4
未签署确认附表数据金额	—	14,053.95	19,297.97	14,886.80
未签署确认附表数据占比	—	31.56%	41.45%	34.67%

执行客户现场走访程序主要目的为通过现场与客户访谈、参观客户的经营场所，核查客户真实存在，分析客户的采购金额与其经营规模相匹配以及合同的真实性等情况，从而判断发行人与客户交易的真实性。针对未签署确认附表数据的

客户，申报会计师通过补充程序进行附表数据的相关确认，但未对补充程序及核查结论进行记录。补充程序具体如下：

A、检查对应的合同、验收单、发票、银行流水等，确认相关交易额和应收账款的真实性；

B、检查确权单确权金额、合同金额、发票等是否与账载金额一致，对分期确认收入的合同，重新测算账载金额的准确性；

C、检查期后回款情况，验证相关交易额和应收账款余额；

D、借助客户的询证函回函进行比对确认。

经核查，未签署的附表数据均有证据支持其真实性、准确性、完整性。该事项不会对申报会计师的执业质量构成实质影响。

(3) 申报会计师审计调整支撑资料不足，收入跨期调整支持性证据存在缺失；部分成本调整无明细表给予详细列示，且成本调整支持性证据存在缺失

①申报会计师审计调整支撑资料不足，收入跨期调整支持性证据存在缺失

申报会计师在执行现场审计过程中，通过对公司管理层进行访谈，了解发行人收入确认方法、会计核算和管理特点，并测试发行人与销售相关的内部控制，执行了销售合同检查、确权单据检查、毛利率分析、函证等细节测试程序。

申报会计师在对发行人收入检查过程中，从合同管理部门获取的发行人与客户签订的合同及原始确权单据，逐笔检查、记录了确权单的验收日期、确权期间、验收金额、签字人及身份证明等信息，形成“确权单检查表”，申报会计师将获取的确权单据作为细节测试工作底稿单独保存。

申报会计师从公司财务部门取得收入、成本明细账，按合同编制“收入、成本明细表”，将“确权单检查表”与“收入、成本明细表”进行核对，检查金额、日期等信息是否一致。如当年确权单金额与账面收入金额存在差异，申报会计师进一步检查、分析差异原因，经核实后对上述差异进行审计调整，并编制“确权收入调整汇总表”。申报会计师将确权单作为收入细节测试的审计证据单独保存形成底稿，与审计调整相关的确权单据未再另行复制、保存及装订，申报会计师在“确权收入调整汇总表”中对审计调整部分未编制索引，造成收入跨期调整的支持

性证据在相对应的底稿中存在缺失。

综上所述，收入跨期调整支持性证据存在缺失主要是由于申报会计师编制的调整表缺乏索引所致，申报会计师已通过执行合同检查、确权单检查等审计程序，为审计调整获取了充分适当的审计证据。

②部分成本调整无明细表给予详细列示，且成本调整支持性证据存在缺失

申报会计师取得发行人关于成本核算的相关说明、营业成本明细账、查阅成本归集分配的相关凭证、访谈发行人相关财务人员等，了解并分析发行人成本核算方法的合理性，根据收入确认文件、销售合同、账面记录编制了“收入、成本明细表”，按合同逐项列示相关收入及成本金额。申报会计师在对收入调整的同时，同步调整营业成本。申报会计师调整成本的支持性证据主要为销售合同、收入确认文件、营业成本明细账等相关资料，由于前述“收入、成本明细表”、销售合同、收入确认文件已在审计底稿的收入部分进行列示，因此，未在营业成本放置前述底稿并编制索引，导致部分成本调整无明细表给予详细列示，且成本调整支持性证据存在缺失。

2、执业质量是否符合《首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定

申报会计师对函证、访谈等审计程序设计和实施了与之相适应的控制程序，以保证独立获取充分、适当审计证据，并编制了相关审计工作底稿，虽部分工作底稿的交叉索引存在瑕疵，但相关瑕疵不会对审计结论产生实质影响，相关审计底稿能够支撑申报会计师出具的审计报告及相关披露文件。

申报会计师已严格遵守相关法律法规和行业公认的业务标准和道德规范，建立并保持有效的质量控制，审慎履行职责，作出专业判断与认定，并对审计报告或者其他信息披露文件中与专业职责有关的内容及所出具的文件的真实性、准确性、完整性负责，执业质量符合《创业板首次公开发行股票注册管理办法》第八条、《深圳证券交易所股票发行上市审核规则》第二十八条的规定。

（二）说明现场检查发现问题的整改计划及整改情况，对财务报表相关的影响情况

对现场检查发现申报会计师替代证据缺失、对访谈对象身份的核实程序不足、对未签署访谈记录数据核对附表的客户未完善补充程序等事项，申报会计师已进行了整改，以增强审计底稿的逻辑性。经过合理判断认为，前述事项未影响发行人财务报表列报及财务数据的真实性。申报会计师已对现场检查发现的问题进行整改，已对审计底稿编制工作进行全面复核，相关人员基于本次现场检查发现的问题进行针对性学习。

整改计划及整改情况如下：

1、替代程序证据缺失的整改

针对在现场检查中发现的替代程序证据缺失事项，申报会计师将对工作底稿进行整改，重新整理归集替代程序对应的支持性证据，将替代程序所涉及的合同、验收单、发票及银行收付款凭证等，按被询证单位进行归集，形成清晰的对应关系及证据链。

2、对个人签名身份核实程序不足的整改

针对广东华兴银行股份有限公司签名人身份核实证据缺失，造成身份核实程序不足这一事项，申报会计师已在底稿中补充签名人身份核实的相关记录，并在2022年度访谈该签名人，获取其名片，已核实其身份。

3、对未签署访谈记录数据核对附表的客户补充程序的整改

申报会计师对于附表数据核查底稿补充了相关核查说明，核查说明中重点体现以下核对记录和核查结果：

（1）访谈记录附表数据与客户询证函的核对记录和结果；

（2）逐项说明访谈附表记载数据与合同文本、客户验收单据、发票、银行入账单据的匹配关系，相关收入具备支持性资料。

通过补充前述说明，申报会计师对未签署访谈记录数据核对附表的情形进行了整改。

4、对审计调整支撑资料不足的整改

申报会计师已经完善了工作底稿的记录，并对成本调整事项在底稿中进行说明及索引；申报会计师组织项目组开展专项规范性培训，基于本次现场检查发现

的问题进行针对性学习。

（本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于北京易诚互动网络技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）中国注册会计师：



陆迎



中国注册会计师：

王松



中国 北京

2024年 1 月 18 日