



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
申请文件的第二轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二〇二四年一月

深圳证券交易所：

北京易诚互动网络技术股份有限公司（以下简称“易诚互动”、“发行人”、“公司”）及东北证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）于 2023 年 8 月 29 日收到贵所出具的《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第二轮审核问询函》（审核函〔2023〕010337 号）（以下简称“问询函”）。保荐机构会同发行人、北京德恒律师事务所（以下简称“发行人律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等对问询函所述问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复”、“本问询函回复”），请予以审核。

说明：

1、如无特殊说明，本回复所用简称或名词的释义与《北京易诚互动网络技术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 1、关于业务成长性、技术创新性及相关信息披露	4
问题 2、关于易诚世纪及宇信科技	51
问题 3、关于期后业绩	75
问题 4、关于研发费用	81
问题 5、关于毛利率	92
问题 6、关于职工薪酬	104
问题 7、关于风险揭示	110

问题 1、关于业务成长性、技术创新性及相关信息披露

申报材料及问询回复显示：

(1) 基于云计算、大数据、人工智能等新一代信息技术的行业新应用、新模式层出不穷，我国银行业的数字化转型需求持续增强。发行人系银行 IT 解决方案供应商，对银行业 IT 建设投入存在依赖。

(2) 银行 IT 解决方案领域高度细分，发行人主营业务范围主要集中在渠道服务类和互联网金融服务类。根据赛迪发布的相关分析报告，2022 年度渠道服务类市场规模占银行 IT 解决方案总市场规模的 15.77%，约 86.09 亿元；互联网金融服务类市场规模占银行 IT 解决方案总市场规模的 11.15%，约 60.85 亿元，市场规模均小于基础业务类和管理与监管类。发行人未说明银行 IT 解决方案细分市场相关产品实现功能、技术路线等方面的差异，以及发行人业务集中于市场规模较小的渠道服务类和互联网金融服务类领域的原因。

(3) 招股说明书“第五节 业务与技术”章节主要通过引用发行人在移动银行、网络银行、开放银行、交易银行的排名情况论述其竞争格局、竞争优势的情形，未能结合主要客户存在同时采购其他竞争对手产品服务的情况，从产品及服务特点、技术实力水平等方面客观分析比较并披露发行人与行业内主要竞争对手的竞争优势。

请发行人：

(1) 结合银行业信息化建设相关行业政策、发展规划、目前完成进程及未来发展趋势，数字化转型需求具体情况及侧重点变化趋势，发行人主要客户 IT 建设投入规模及变化情况、相关软件产品更新迭代周期、更换供应商的难易程度等，说明银行业信息化建设的市场空间，相关行业政策变动趋势对发行人所处细分市场竞争格局及市场前景、发行人业务拓展及订单获取能力、客户粘性等方面的具体影响。

(2) 结合银行业 IT 解决方案各细分领域在市场规模变化趋势、市场供求状况及竞争格局、主要参与者及市场份额、技术要求及壁垒等方面的差异及原因，说明发行人是否存在进入其他服务领域的技术研发或业务拓展障碍，市场

份额的增长空间和变化趋势；结合发行人客户结构及数量变化趋势、新客户拓展情况、订单获取能力与在手订单情况等，进一步分析发行人业绩增长的可持续性，业务是否面临需求饱和、市场竞争较为激烈、增速放缓的风险，相关风险揭示的充分性。

（3）说明发行人所处行业竞争者的梯队分布情况，资质及技术能力差异的主要表征；结合发行人与主要竞争对手在产品布局、技术路线、性能参数、研发投入、客户结构及覆盖率、中标率等方面的对比情况，说明发行人核心技术先进性、创新性的具体体现，发行人技术水平特点及与行业技术迭代趋势的匹配情况，是否存在因技术迭代或竞争对手优势被淘汰的风险，发行人的竞争优势劣势。

（4）说明招股说明书中市场排名等第三方数据来源的真实性、准确性及权威性，是否专门为本次发行上市准备、发行人是否为此付费或提供帮助，是否为定制或付费的报告。

请发行人修订招股说明书相关章节内容，完善关于业务、行业发展等相关信息披露事项，客观、准确、浅白地呈现发行人主营业务的市场空间及竞争格局、发行人核心竞争力等。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合银行业信息化建设相关行业政策、发展规划、目前完成进程及未来发展趋势，数字化转型需求具体情况及侧重点变化趋势，发行人主要客户 IT 建设投入规模及变化情况、相关软件产品更新迭代周期、更换供应商的难易程度等，说明银行业信息化建设的市场空间，相关行业政策变动趋势对发行人所处细分市场竞争格局及市场前景、发行人业务拓展及订单获取能力、客户粘性等方面的具体影响

（一）银行业信息化建设相关行业政策与发展规划

国家数字化转型系列政策层层推进，逐步构建数字金融新格局。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》明确提

出“加快数字化发展，建设数字中国”的总体纲要。其中“数字经济”章节明确指出“加强关键数字技术创新应用，加快推动数字产业化，推进产业数字化转型”。在《“十四五”数字经济发展规划》中提出“大力推动产业数字化转型，鼓励银行业金融机构创新产品和服务，加大对数字经济核心产业的支持力度”。

人民银行发布《金融科技发展规划（2022-2025 年）》提出“数字驱动，智慧为民，绿色低碳，公平普惠”指导意见，提出“强化金融科技治理全面塑造数字化能力，以及深化数字技术金融应用”的建议。

银保监会发布的《中国银保监会办公厅关于银行业保险业数字化转型的指导意见》提出明确工作目标：“到 2025 年，银行业保险业数字化转型取得明显成效，数字化金融产品和服务方式广泛普及。数字化经营管理体系基本建成，网络安全、数据安全和风险管理水平全面提升。”要求从“战略规划和组织架构、业务经营、数据能力、科技能力、风险防范等方面全面推进银行业保险业数字化转型”。同时，在“三、业务经营管理数字化”明确指出：“积极发展产业数字金融。积极支持国家重大区域战略、战略性新兴产业、先进制造业和新型基础设施建设，打造数字化的产业金融服务平台，围绕重大项目、重点企业和重要产业链，加强场景聚合、生态对接，实现“一站式”金融服务。鼓励银行保险机构利用大数据，增强普惠金融、绿色金融、农村金融服务能力”；此外，还提出：“构建安全高效、合作共赢的金融服务生态。针对客户需求，与相关市场主体依法依规开展合作，创新服务场景，丰富金融服务产品与渠道”。

（二）银行业信息化目前进程、未来发展趋势及数字化转型侧重点

《安永：中国上市银行 2022 年回顾及未来展望报告》在深化数字化转型章节，开篇指出“2022 年上市银行数字化转型步入深水区，开始从重速度向重质量转变。科技投入更重质效，科技人才占比持续上升，顶层战略愈发清晰，组织机制更趋敏捷，大数据、云计算等技术底座不断夯实，业务、数据、技术深度融合，对内对外赋能并进，场景金融逐步成为上市银行转型发展的重要方向”。

我国银行 IT 建设大致可以分为信息化、互联网化和数字化三个阶段，其中，信息化阶段主要建设目标是实现业务系统化，实现基本的业务处理能力；互联

网化是完成银行业务的全线上化服务，并跟随互联网技术的快速发展，从网上银行服务发展到移动银行服务，从集中式技术体系发展到分布式技术与微服务架构应用，解决银行线上服务发展对性能和扩展性的要求；数字化是以客户为中心，以场景为支撑，以数据为要素，以实现业务价值为目标的新型数字化经营。由于我国银行家数众多，规模与发展水平不一，目前我国银行 IT 建设基本处于信息化基本成熟，互联网化和数字化都将持续迭代发展。

从银行业 IT 建设情况来看，以上市银行为代表的行业领先者均已初步完成了数字化的基础设施建设，并着力构造数字银行的发展方向及经营路线。对内，通过系统重构、升级等实现原有系统的改造，比如建立分布式架构转型，搭建分布式技术中台等方式，安全高效的支撑业务发展；对外，积极通过场景融合、供应链金融的方式，延伸服务触角。行业内中小规模的银行则着力构建相关基础设施并搭建契合自身业务的系统，并借助自身的资源优势、地域优势等侧重性的开展场景融合等相关业务。

具体而言，银行数字化转型发展趋势侧重以下两点：

1、业务与技术的全面融合是数字银行建设的重点，打破“业技”沟通障碍，加快推动银行所有业务和职能的数字化转型

从数字化战略到数字化业务系统，银行数字化转型的基本要素都已备齐，接下来，要想建设全面数字银行，就要做好“啃硬骨头”的准备。业务与技术的“竖井”就是“硬骨头”之一。银行传统的组织架构里，业务归业务，技术归技术，技术与业务需要来回沟通，一旦有一方理解不到位，就会出现耗时耗力开发的新系统不符合基层业务人员的工作需求，最终被弃之不用的情形。因此，打破“业技”沟通障碍，是建设全面数字银行的第一步，业务与技术的全面融合，会加快推动银行所有业务和职能的数字化转型。

2、推动产业金融、普惠金融、养老金融、绿色金融业务的数字化创新发展，构建数字化商业场景应用闭环，实现多方参与共建的数字化金融服务生态

在数字化转型的大背景下，产业金融、普惠金融、养老金融、绿色金融领域业务成果喜人，但整体数字化程度不高，科技应用是线状的，尚未由线成网，

形成场景化、生态化的全生命周期数字化解决方案。产业金融业务发展重点要提高中小微企业融资效率，梳理全流程线上化供应链融资产品，加快线上全场景融资服务，助力企业数字化转型，帮助企业完成互联网化经营场景建设。普惠金融业务需要打造综合化生态化数字普惠服务，建设全场景、全业务、全天候的普惠金融线上服务能力；养老金融现阶段以数字渠道适老化改造和个人养老金业务数字化为主，未来可继续推动养老服务金融、养老产业金融领域的业务数字化。绿色金融业务方兴未艾，尚未形成体系化的数字化服务能力，支持本地企业低碳生产，绿色发展，加强绿色信贷数字化建设。

产业金融、普惠金融、养老金融、绿色金融业务是银行面对竞争、进行精细化经营的方向，在前述应用场景，银行需要从 IT 应用架构、新技术的应用、人工智能技术三个维度进行规划建设。

这些场景通常为线上化的平台，通常需要搭建多并发、高性能要求的全线上开放式服务应用，银行通过采用云化的分布式技术架构体系构建应用，将业务经营场景从线下向线上迁移，实现行业应用场景数字化。

在普惠金融、老年金融等线上化场景服务中，需要提供各种智能技术用于用户身份识别和资料数字化，如人脸识别、语音识别和 OCR 图片扫描识别等智能技术；提供在线智能客服，应用人工智能技术替代人工实时为用户提供业务咨询和问题解答服务。

产业金融、普惠金融、绿色金融应用场景会产生大量的数据，银行需要利用大数据技术建立大数据风控模型，对前述数据进行建模分析，从而为场景内的企业客户提供数字信贷融资服务。

发行人已在招股说明书第五节之“二、（三）1、（4）银行业信息化目前进程、未来发展趋势及数字化转型侧重点”中对上述楷体加粗进行补充披露。

（三）主要客户 IT 建设投入规模、迭代周期与供应商选择

报告期内，发行人主要客户 IT 建设或金融科技投入规模情况为：

单位：亿元

客户名称	2023 年 1-6 月	2022 年	2021 年	2020 年
广发银行股份有限公司 ^{注 1}	18.00	37.07	31.01	22.85
交通银行股份有限公司 ^{注 2}		116.31	87.50	57.24
东莞银行股份有限公司 ^{注 2}		6.15	7.09	6.57
平安银行股份有限公司 ^{注 2}		69.29	73.83	72.10
苏州银行股份有限公司 ^{注 3}		3.53	3.25	3.11
长沙银行股份有限公司 ^{注 4}			9.18	6.98

注 1：广发银行数据来源于银行官方微信公众号及年度报告；

注 2：交通银行、东莞银行以及平安银行数据来源于历年年度报告，2023 年半年报未披露 IT 领域投入金额；

注 3：苏州银行数据基于 2021 年度报告披露的金融科技投资比例计算得出，2022 年度数据基于银行发布的“投资者关系活动记录表”关于 2022 年度预计科技投入占比估算得出；

注 4：长沙银行数据根据其历年年度公开披露的科技投入占比及增长率计算得出；其中 2022 年度报告及 2023 年半年报中未披露 IT 领域投入情况金额。除上述银行外，公司其他主要客户均未公开披露 IT 建设投入具体规模。

基于 IT 技术的发展特点，行业平均五年面临一次大的技术换代和系统重构机会；2014 年，4G 网络通信技术的成熟带来了网络银行和移动银行的换代重建；2018 年，云计算技术的发展带来了银行技术架构的转型升级和系统重构；2023 年开始，大模型技术的应用将引起新一轮服务模式的创新重构。大模型技术提供生成式 AI 能力，在银行应用上，主要提供两类服务，一类是“替代人”，一类是“赋能人”服务。在“替代人”方面，自动处理大量简单化、重复性技术工作，如邮件内容要素提取、信用卡申请进件条件核实自动筛选、图片自动识别分类、文本内容自动生成摘要、数据表格按规定格式自动生成等功能，使用大模型技术提升应用系统效能，降低人工成本。在“赋能人”方面，利用生成式 AI 的“对话”和“创造”能力，可让 AI 成为助手，有效放大关键节点的“人”的产能，尤其是客户经理、财富顾问、投研经理、信审经理、市场营销人员等角色，大模型技术综合各种材料和信息，做出精准有效的判断，快速地产出高质量的交付物。如 AI 营销助手应用，助力营销活动策划，利用大模型技术，通过简单的对话，自动生成营销活动方案。如投顾 AI 专员应用，综合客户投资偏好、持有产品信息以及对财富产品和市场趋势的综合分析，为客户提供符合客户需求的理财产品，并根据客户授权，自动化调整客户投资产品的组合。如 AI 金融管家应用，整合客户账户信息和家庭资产数据，为客户及家庭提供综合化金融服务方案。随着金融行业数据的不断应用和训练，金融行业领域的大模型应用将覆盖银行前、中、

后台应用服务。在大的迭代周期中间，发行人所属细分领域也呈现出业务创新和系统快速迭代的特点，因此在市场规模稳定增长的前提下行业有周期性的快速增长机会。

正因为行业普遍呈现业务创新和系统快速迭代的特点，银行客户倾向于选择已有供应商为自己提供持续服务，在不出现质量问题或者无法满足需求的情况下不主动更换供应商。而当行业出现大的技术换代和系统重构机会时，具有技术前瞻性和相关技术储备的供应商可能在市场竞争中面临更加有利的竞争地位。

（四）对发行人业务拓展及客户粘性的具体影响

整体来看，发行人所属行业面临较为有利的政策环境，行业发展规划与发展趋势均鼓励银行数字化转型不断向高质量发展方向投入，也在数据一体化建设以及场景融合方面拓展了更大的市场空间。

多家银行客户在产业园区、农村养殖业、老年移动服务、社区金融服务、人社与社会保障服务等场景的数字化提出建设需求，给发行人带来较为稳定的收入增长。银行帮助产业园区业主搭建产业园区线上化服务，将金融服务植入园区服务，产业园区的物业租金支付、园区企业的代发工资和定制理财产品销售，通过对园区企业的经营信息和园区内上、下游产业合作数据的分析，为园区企业客户提供物业租金融资、流动资金融资等服务。银行为农村养殖业、老年移动服务打造金融服务场景，一方面是国家政策指导方向，是银行社会责任的要求；另一方面，银行通过为农村养殖业搭建线上产业服务应用，连接上下游畜种、饲料、屠宰、疫苗、销售等企业形成产业链，整合保险、银行等金融机构形成保险、结算、融资服务为一体的产业金融服务生态，实现数字农村服务共创共赢。社区金融服务是银行围绕小区物业打造的数字化社区生活空间，通过社区服务为物业企业提供资金结算服务，物业费、车位费、暖气费的收费服务；社区居民均是优质的银行客户群体，有固定房产，通过物业服务充分了解社区房主的资产情况，精准识别社区居民画像，实现批量拓客，银行提供定制化金融产品和信用服务。通过场景化应用，将金融服务植入到企业经营和人民生活场景，批量实现拓客，扩大金融产品销售，基于场景更低成本维护客户粘性。

场景金融发展带来的场景建设通常会在已有的网上银行或移动银行应用基础上延伸搭建，部分银行以开放银行的形态建设应用场景，两种模式下，均需要与网上银行、移动银行、微信银行等银行数字渠道系统进行整合。发行人已建立的渠道服务领域领先优势为发行人获得更多新增场景建设项目机会。

已有客户在场景化建设上持续深入，数字化运营需求不断增长，发行人在过去三年中持续投入研发的一体化智能营销平台已经开始产生效益，截至 2023 年 6 月，已在多家银行客户实施落地，为公司带来新增收入。

基于统一场景构建数字化空间，锁定目标客群、设计产业金融、普惠金融数字化产品和建立数据风控能力才能建立可持续的产业金融、普惠金融服务能力。随着数字化金融业务的不断深化，场景金融发展带来的数字化风控和数字化信贷业务将会形成可观的新增市场空间。发行人为抓住数字信贷业务建设机会，需要数字化风控的关键能力，未来将投入资源研发大数据风控平台，为拓展场景金融带来的数字信贷项目建设机会做好能力准备。

发行人研发推出商业场景设计和开发的一体化工具平台 FinMall，已在银行客户推广试用，主要解决银行数字化转型过程中业务和技术的融合问题，通过业务设计的可视化和结构化，建立业务与技术之间的设计共识和无损传递，打破业务与技术的沟通障碍。随着 FinMall 平台在实施项目中成熟应用，不断提升银行客户业务数字化系统建设质量和效率，进一步强化银行客户与公司的合作基础。

发行人与近三年前十大客户均保持了较长时间的稳定合作关系，客户粘性较强，同时发行人在场景融合和数据一体化应用的持续发力也将持续增强与合作客户的合作粘性。

二、结合银行业 IT 解决方案各细分领域在市场规模变化趋势、市场供求状况及竞争格局、主要参与者及市场份额、技术要求及壁垒等方面的差异及原因，说明发行人是否存在进入其他服务领域的技术研发或业务拓展障碍，市场份额的增长空间和变化趋势；结合发行人客户结构及数量变化趋势、新客户拓展情况、订单获取能力与在手订单情况等，进一步分析发行人业绩增长的可持续性，业务是否面临需求饱和、市场竞争较为激烈、增速放缓的风险，相关风险揭示的充分性

（一）结合银行业 IT 解决方案各细分领域在市场规模变化趋势、市场供求状况及竞争格局、主要参与者及市场份额、技术要求及壁垒等方面的差异及原因，说明发行人是否存在进入其他服务领域的技术研发或业务拓展障碍，市场份额的增长空间和变化趋势

1、银行业 IT 解决方案各细分领域在市场规模变化趋势

成立以来，发行人始终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，涵盖业务创新、架构设计、软件开发、测试及运行维护等服务，着力推动银行的业务以更高的效率、更好的深度和广度持续发展。

根据行业内细分领域的划分，银行 IT 解决方案细分领域的主要构成情况具体如下：

项目	具体内容
基础业务类	核心业务系统、信贷系统、支付与清算、中间业务、信用卡、金融交易处理等
渠道服务类	智慧网点、渠道管理、网络银行、远程银行、移动银行、银行卡、自助银行等
管理与监管类	企业资源管理、客户关系管理、商业智能、风险管理、监管报送、金融审计与稽核、集中运营、非结构化数据管理等
互联网金融服务类	交易银行、开放银行、互联网银行、互联网贷款等
其他	相关业务等

发行人所属业务集中在互联网金融服务类、渠道服务类，其中，移动银行、网络银行属于渠道服务类，交易银行、开放银行属于互联网金融服务类。报告期内，银行 IT 解决方案具体细分领域的市场规模及变化情况为：

单位：亿元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	复合增长率
基础业务类	200.37	172.31	135.8	21.47%
渠道服务类	86.09	81.5	63.9	16.07%
管理与监管类	187.15	160.2	132.8	18.71%
互联网金融服务类	60.85	58.64	39.4	24.27%
其他类	11.31	6.94	12.7	-5.63%
合 计	545.77	479.59	384.6	19.12%

注：市场规模的数据来源为赛迪顾问出具的相关报告

报告期内，除其他类的市场规模出现波动外，银行 IT 解决方案其他细分领域均呈现上升趋势，其中，基础业务类的复合增长率为 21.47%、渠道服务类的复合增长率为 16.07%、管理与监管类的复合增长率为 18.71%、互联网金融服务类的复合增长率为 24.27%。相关细分领域的市场规模逐年上升，为行业内相关公司提供良好的发展契机。

发行人已在招股说明书第五节之“二、（三）1、（2）③ 银行 IT 解决方案市场现状”中对上述楷体加粗进行补充披露。

2、市场供求状况及竞争格局

（1）基础业务类市场供求状况及竞争格局

基础业务类解决方案是最大的一类解决方案市场，2022 年的中国银行业基础业务类 IT 解决方案的市场规模达到 200.37 亿元，同比增长了 16.3%。2022 年，在加快数字化转型与自主创新的大力推动下，基础业务类解决方案继续保持相对旺盛的增长态势。

在基础业务类解决方案中，核心业务系统依然是最大的子市场，是银行的重中之重。由于核心业务系统对接了多类外围系统，如渠道系统、支付系统、信贷系统等，因此核心业务系统的升级也带动了大量外围系统的升级与改造。信贷管理系统市场在规模上是基础业务类里面仅次于核心业务系统的子市场，随着数字化转型与自主创新步伐的加快，通过分布式系统架构建设新一代信贷管理系统，满足在互联网及移动互联网背景下，银行业大客户量、高并发量的信贷业务需求，这成为当下银行关注的重点之一，由此也带动信贷系统需求的大幅度增长，信贷的规模正在呈现出不断加大的趋势。中间业务是基础业务类解决方案中规模第三大的子市场，中间业务高质量发展是银行轻资产业务转型的一个重要着力点，是金融服务能力和产品创新能力的集中体现，该市场正在受到银行越来越大的关注。

（2）渠道服务类市场供求状况及竞争格局

近年来，银行的金融渠道服务持续向综合化、场景化、智能化、人性化、全渠道方向转型，目标是建立“以客户为中心”的智慧网点、手机银行、网络银行、远程银行、自助银行等为一体的全渠道运营格局。

2022 年，银行业以数字化转型赋能渠道建设，不断优化城乡网点布局，加强网点厅堂自助设备智能化改造升级。同时，加强线上线下渠道协同融合，加快延伸金融服务触角，不断拓展数字化渠道服务新模式，持续应用最新金融科技提升全渠道服务，以“智能+人工”服务构建客户服务闭环，建设安全高效便捷的服务网络体系，着力提升客户服务体验。

(3) 管理与监管类市场供求状况及竞争格局

管理与监管类解决方案是规模仅次于基础业务类解决方案的第二大类解决方案市场，其中的商业智能解决方案市场规模不仅是管理与监管类解决方案中最大的市场，同时在 2022 年度里还历史性地超越了核心业务系统市场规模，跃居为 2022 年度银行 IT 解决方案市场中最大的子市场。

目前，数据成为银行业关注的重中之重。在银行加快数字化转型与自主创新的推动下，越来越强调加强数据能力建设，把数据作为核心资产，挖掘数据潜能、激发数据活力，使大数据成为推动银行高质量发展的新动能。随着银行对数据及数据治理、数据中台以及数据运营等的更加重视，与数据相关的解决方案市场需求呈现出相对旺盛的增长态势。

风险管理是管理与监管类解决方案中的第二大解决方案市场，在新的市场环境下，银行面临的信用风险、市场风险、流动性风险、操作风险等都发生了显著变化，对银行数字化转型形成新的挑战。因此，风险管理解决方案的升级换代需求越来越大。

监管报送解决方案市场是管理与监管类解决方案中第三大子市场，随着“EAST 系统 5.0”的推出，对金融机构的监管报送提出了更高的要求，把整个数据治理的重要性提到更高的层面。在加快数字化转型与自主创新的推动下，银行对监管报送要求越来越高，对监管的明细化程度与频度要求越来越高，由此带动监管报送解决方案市场呈现旺盛的增长态势。

(4) 互联网金融服务类市场供求状况及竞争格局

互联网金融服务类解决方案主要包括了交易银行（包括供应链金融与现金管理）、开放银行、互联网银行（包含互联网核心与直销银行等）和互联网贷款（线

上贷款)等。

2022 年的互联网金融服务类解决方案市场呈现稳健的增长态势, 总体市场规模达到 60.85 亿元, 同比增长了 3.8%, 占整体银行 IT 解决方案市场的 11.15%。

3、主要参与者及市场份额

(1) 基础业务类主要参与者及市场份额

报告期内, 基础业务类各期前十名参与者及市场份额具体为:

单位名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中电金信软件有限公司	6.15%	6.91%	6.89%
神州数码信息服务股份有限公司	6.09%	6.24%	7.05%
深圳市长亮科技股份有限公司	5.26%	4.93%	6.39%
恒生电子股份有限公司	4.20%	3.60%	1.83%
北京宇信科技集团股份有限公司	4.14%	4.24%	4.56%
软通动力信息技术(集团)股份有限公司	3.69%	2.15%	2.04%
上海安硕信息技术股份有限公司	3.20%	3.71%	4.26%
高伟达软件股份有限公司	3.06%		
天阳宏业科技股份有限公司	2.87%	3.40%	3.29%
赞同科技股份有限公司	2.41%	2.61%	2.65%
江苏润和软件股份有限公司	1.19%	3.02%	3.79%
中软国际有限公司	1.88%	2.41%	1.85%
IBM 中国	1.30%	1.51%	2.91%

注: 数据系根据赛迪顾问出具的相关报告整理。

整体来看, 基础业务类的相关供应商较为分散, 2020 年度至 2022 年度, 各期前十名供应商份额占比分别为 43.83%、41.07%和 41.07%; 2020 年度至 2022 年度, 中电金信软件有限公司、神州数码信息服务股份有限公司和深圳市长亮科技股份有限公司分别居前三位, 市场份额合计占比分别为 20.33%、18.08%和 17.50%。

(2) 渠道服务类主要参与者及市场份额

报告期内, 渠道服务类各期前十名参与者及市场份额具体为:

单位名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
------	---------	---------	---------

北京宇信科技集团股份有限公司	10.01%	8.26%	7.27%
神州数码信息服务股份有限公司	7.81%	8.07%	8.12%
北京科蓝软件系统股份有限公司	6.84%	9.02%	10.25%
赞同科技股份有限公司	6.49%	6.07%	7.44%
北京易诚互动网络技术股份有限公司	6.27%	6.39%	6.50%
中电金信软件有限公司	5.46%	5.18%	6.42%
信雅达科技股份有限公司	3.48%	3.77%	4.51%
软通动力信息技术（集团）股份有限公司	3.39%	3.29%	3.07%
上海屹通信息科技股份有限公司	3.39%	2.89%	1.62%
中软国际有限公司	1.80%	1.96%	2.43%
上海新致软件股份有限公司	1.74%	2.61%	
北京领雁科技股份有限公司	1.41%	1.84%	1.86%

注：数据系根据赛迪顾问出具的相关报告整理。

渠道服务类供应商较为分散，2020 年度至 2022 年度，各期前十名供应商份额占比分别为 57.87%、55.55%和 54.94%；2020 年度至 2022 年度，行业内前五名供应商的排序逐年变化，但基本稳定在北京宇信科技集团股份有限公司、神州数码信息服务股份有限公司、北京科蓝软件系统股份有限公司、赞同科技股份有限公司、北京易诚互动网络技术股份有限公司五家单位，前述五家单位的市场份额占比合计分别为 39.58%、37.81%、37.42%。

（3）管理与监管类主要参与者及市场份额

报告期内，管理与监管类各期前十名参与者及市场份额具体如下：

单位名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
中电金信软件有限公司	8.62%	9.84%	9.12%
北京宇信科技集团股份有限公司	8.07%	8.30%	8.10%
天阳宏业科技股份有限公司	5.43%	4.49%	6.05%
深圳市长亮科技股份有限公司	3.86%	3.88%	3.12%
软通动力信息技术（集团）股份有限公司	3.02%	3.92%	3.31%
信雅达科技股份有限公司	2.94%	3.52%	3.15%
高伟达软件股份有限公司	2.67%		
索信达控股有限公司	1.85%	2.11%	2.11%
吉贝克信息技术有限公司	1.78%	1.95%	2.14%

江苏润和软件股份有限公司	1.75%		
北京中软融鑫计算机工程有限公司	1.18%	1.88%	1.91%
神州数码信息服务股份有限公司	1.66%	1.74%	1.50%
IBM 中国			2.97%

注：数据系根据赛迪顾问出具的相关报告整理。

管理与监管类的供应商较为分散，2020 年度至 2022 年度，各期前十名供应商份额占比分别为 41.98%、41.63%和 39.99%；2020 年度至 2022 年度，行业内前三名供应商较为稳定，分别为中电金信软件有限公司、北京宇信科技集团股份有限公司、天阳宏业科技股份有限公司，占市场份额的比重合计分别为 23.27%、22.63%、22.12%。

（4）互联网金融服务类各期前十名及市场份额

报告期内，互联网金融服务类的前十名参与者及市场份额具体为：

单位名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
江苏润和软件股份有限公司	12.49%	11.30%	11.42%
中电金信软件有限公司	9.48%	9.48%	11.58%
神州数码信息服务股份有限公司	7.85%	8.46%	7.65%
北京科蓝软件系统股份有限公司	6.59%	6.21%	6.61%
恒生电子股份有限公司	4.46%	3.34%	2.29%
北京宇信科技集团股份有限公司	4.01%	3.62%	5.08%
软通动力信息技术（集团）股份有限公司	3.62%	4.18%	4.65%
中软国际有限公司	2.79%	2.67%	
天阳宏业科技股份有限公司	2.71%	4.24%	2.89%
信雅达科技股份有限公司	2.33%	2.63%	4.01%
北京易诚互动网络技术有限公司	1.15%	1.60%	2.41%

注：数据系根据赛迪顾问出具的相关报告整理。

2020 年度至 2022 年度，互联网金融服务类各期前十名供应商份额占比分别为 63.24%、60.31%和 56.33%，该细分领域供应商集中度略高于其他领域；2020 年度至 2022 年度，行业内前四名供应商相对较为稳定，分别为江苏润和软件股份有限公司、中电金信软件有限公司、神州数码信息服务股份有限公司和北京科蓝软件系统股份有限公司，占市场份额的比重合计分别为 37.26%、35.45%、36.41%。

4、银行 IT 解决方案细分市场相关产品实现功能、技术路线等方面的差异、技术要求及壁垒

(1) 银行 IT 解决方案细分市场相关产品实现功能、技术路线等方面的差异、技术要求

我国银行信息化建设经过 30 余年的发展，银行 IT 解决方案已根据具体服务的内容分为基础业务类、渠道服务类、管理与监管类、互联网金融服务类等相关板块，各细分领域的具体内容参见本问询回复本问题之“二、（一）1、银行业 IT 解决方案各细分领域在市场规模变化趋势”的相关内容。

① 银行 IT 解决方案细分市场相关产品实现功能

细分领域	具体产品	实现功能
基础业务类	核心业务系统	核心业务系统承担了银行大部分交易数据的处理工作，是银行业务系统运作的核心，一切关于存款、贷款账户的业务操作都是在核心业务系统中完成的
	支付清算系统	支付清算系统是一个国家或地区对交易者之间的债权债务关系进行清偿的系统。它涵盖大额实时支付系统、小额批量支付系统、同城票据清算、异地资金汇划、国际结算系统和银行卡授信系统等
	中间业务	银行的中间业务系统直接与后台核心业务系统连接，实现除银行传统核心业务以外的其他服务功能，主要包括财富管理，资产管理、第三方存管、银保通、代收代付、住房公积金管理、基金托管系统、理财销售、理财登记过户等
	信贷系统	银行信贷系统是业务属性最强的解决方案，也是确实能够增强银行核心竞争力的系统。信贷系统的主要功能包括了业务流程管理、进件作业、访谈作业、征信作业、授信审查作业、贷后复审管理、报表管理以及绩效管理等
渠道服务类	渠道管理	渠道管理解决方案是银行整合各类渠道终端的有效工具，更是银行核心业务系统的有力补充，起到集成和枢纽的作用。它将银行与客户连接在一起，提升了银行的业务水平和服务质量
	智慧网点	银行网点智能柜台设备，自动为访客办理业务，智能柜台大致可以办理 90% 的个人非现金业务，包括开卡开户、人民币汇款、打印流水、密码挂失与重置、客户信息变更、外币跨境汇款等
	远程银行	远程银行是通过运用视频交互、远程柜员协同、电子化采集等高新科技，把原来在银行物理网点柜台办理

		的业务迁移到远程柜员机上的一种全新银行业务办理模式。远程银行实现了柜面非现金业务场景的覆盖及全流程业务办理
	网络银行	包括企业网银和个人网银，通过 PC 端的浏览器完成非现金类银行业务，如转账汇款、支付、账户查询、理财产品等
	移动银行	包括企业移动银行和个人移动银行，通过智能终端（大部分是智能手机）完成非现金类银行业务，如转账汇款、支付、账户查询、理财产品等
管理与监管类	商业智能	围绕数据仓库和商业智能建立的客户关系管理、决策支持、管理信息系统、数据平台、综合报表平台等应用系统，多维分析、数据挖掘等技术
	风险管理	风险管理包括了信用风险、市场风险、操作风险和利率风险/资产负债管理等
	企业资源管理（ERP）	企业资源管理是一个以管理会计为核心的信息系统，企业资源管理系统的任务是有效地搜集、获取和处理企业内外信息，最大限度地提高企业信息资源的质量、可用性和价值，并使企业各部分能够共享这些信息资源。企业资源管理解决方案包含了账户管理，档案管理等
	客户关系管理(CRM)	覆盖客户全生命周期的客户运营平台
	智能营销	智能营销是客户关系管理的延伸，由网点互动营销系统、线上营销系统组成。智能营销能够实现全渠道获客引流、全链路营销转化、全场景智能决策，提供了强大的客群洞察能力，客户洞察更深刻
	监管报送	提供监管部门要求的各类数据报表，同时支撑银行的应用
	金融审计与稽核	金融审计与稽核解决方案主要包括外部审计系统、内部审计系统、现场稽核系统、非现场稽核系统、票据自动化处理系统、票据验印系统、清分机组等
	非结构化数据管理	实现包括各种办公文档、图片、视频、音频、设计文档、日志文件、机器数据等，图像、图片、语音、有格式的文档等的存储与管理及应用
	集中运营	集中运营解决方案依据流程银行的设计理念，构建面向多渠道、多业务体系、多服务模式的共享运营服务平台，帮助金融客户完成各类业务流程重塑和优化、改善客户服务体验、加强风险控制、提升运营效能、延伸运营服务半径等
互联网金融服务类	交易银行	银行基于企业日常生产经营活动等交易行为提供的一揽子服务，包括支付结算、现金管理、贸易融资等
	开放银行	开放银行是指通过应用程序编程接口，把特定服务用 API 的形式开放，将银行内部的信息系统与合作方的信息系统对接

	互联网银行	全流程线上化银行产品
	互联网贷款	通过互联网提供的贷款服务

② 银行 IT 解决方案细分市场技术路线等方面的差异及技术要求

作为走在信息化前沿的银行领域，其信息化水平紧跟世界技术发展的潮流，经过近 30 年来的发展，银行 IT 解决方案细分市场所使用的技术路线基本趋同。都在由原有的集中式的服务器架构向大规模的分布式架构及云架构转移。从基础 IT 架构的角度，其技术要求包括：

A、高性能存储系统，用于存储和备份数据，并包含数据恢复系统，以防发生灾难。

B、低延迟网络，使用企业级的基础架构组件，降低数据流量的延迟。

C、安全的基础架构，控制信息访问和数据可用性，无论数据位于何处均不受入侵和网络攻击。

这些 IT 基础设施，主要包括：数据库系统及分布式数据库，大数据相关基础设施，服务器及操作系统，存储设备，网络及安全设施，云平台，人工智能、大模型等，这些设施均由专业的厂商提供，IT 服务商主要是在这些设施上构建具体的业务应用。

IT 服务商在构建具体的应用时涉及的技术主要包括：基础框架及平台、开发构建平台、具体业务系统的体系和技术设计。

基础框架及平台用于适配相关的基础设施，构建稳定高可靠的底层支撑，让具体的业务实现变得简单和稳定，这部分技术各 IT 厂商特别是头部的厂商，通过多年的经验积累，均会有自己的基础框架和平台，各具特色，且更贴合各自的领域。这部分也有成熟稳定的开源平台。

开发构建平台配合基础框架，提供高效的开发工具如可视化的建模工具、低代码可视开发工具等，过程管理及运维工具实现需求、开发、运维的一体化流水作业线。

具体业务系统的体系和技术设计是结合各细分领域的业务系统特点，需要针

对性考虑相应的技术要求，形成不同的体系架构设计以及中间件的选择等。

不同细分领域，基于业务特点对具体技术要求会有一定的差异，体现在：

项目	技术要求
基础业务类	高性能： 支持高并发访问，海量数据处理，低延迟响应时间。支持亿级客户量，千万级日交易量。 高弹性： 支持横向扩容，性能扩展。适应业务规模的发展，要求系统具备非常好的弹性，保证按需投入硬件，通过增加机器规模来处理不断上升的访问压力，提高系统的性能，保证资源利用率的最大化。 高可用： 支持高冗余，快速恢复。银行核心业务系统属于银行系统群中最核心最重要的系统，它的不稳定会导致上下游系统处于不稳定状态，在架构设计时，要重点考虑高可用，避免雪崩效应。 高可靠： 保证数据的高度一致性。作为核心账务系统，容不得半点差错，必须保证每次交易的数据一致性。
渠道服务类	多渠道融合： 支持多渠道的协同，银行通过多种渠道为其客户提供服务，需考虑不同渠道之间的协同，保证线上线下服务的连续性。 高性能： 支持高并发访问，直接面向客户的系统，对大并发海量用户访问的支持，保证系统的高吞吐能力。采用云化、分布式架构体系，保证系统的高性能和横向扩容能力。 客户体验： 支持良好的客户体验，作为直接面向客户的渠道服务类系统，需要有良好的客户体验设计，提升客户满意度。 安全性： 高安全性，某些渠道如互联网银行、移动银行是直接面向公共网络的系统，必须保证系统和数据的安全，避免被攻击。需要有良好的技术安全架构和业务安全体系设计。
管理与监管类	海量数据处理： 支持海量数据的处理，作为管理类系统，通常面对海量的来自不同系统的异构的结构化数据、文档、音视频等非结构化数据，系统需要具备高效的数据整合能力，高性能处理和存储以及使用这些数据的能力。 数据建模： 支持灵活的数据建模，在不断增长和变化的数据环境中，拥有清晰的数据结构和架构非常重要，这就要求具备良好的数据模型和策略。 大数据与人工智能： 支持通过人工智能的方式分析和解释数据，然后根据这些解释来解

	决实际问题。以获得更好的决策支持。
互联网金融服务类	高性能： 支持高并发访问，直接面向互联网的系統，对大并发海量用户访问的支持，保证系统的高吞吐能力。采用云化、分布式架构体系，保证系统的高性能和横向扩容能力。 安全性： 高安全性，作为直接面向公共网络的系统，必须保证系统和数据的安全，避免被攻击。
其他	通用技术支撑即可

（2）银行 IT 解决方案细分市场的壁垒

① 行业经验的壁垒

作为银行 IT 解决方案是通过 IT 手段去解决和处理具体的业务，要想解决方案能够准确和高效的解决业务问题，IT 方案的设计和实现人员必须对业务有深刻的理解，这样对从业者的经验会有较高的要求。细分领域均有不同的业务定位，解决的业务问题不同，这样要从一个细分领域进入别的细分领域会有一定的业务知识和相关经验的壁垒。

② 技术壁垒

银行 IT 系统通过近 30 年的发展，已经进入成熟，其技术路线和架构基本趋同。从基础技术的角度而言其壁垒并不高。但针对特定客户，可能存在使用特定供应商的基础技术架构和平台，会对其他供应商构成一定的技术壁垒。同时各细分领域的专有技术要求及处理细节，也会对不同领域的后来者形成一定的壁垒。比如核心系统对稳定性和数据一致性的技术要求，对业务功能产品的设计能力要求均比较高。

③ 客户壁垒

银行 IT 系统的开发具有连续性，因此 IT 系统建设方面有着较高的可持续性和稳定性要求。银行在已有系统的升级迭代时，通常选择原有供应商，从而控制项目风险。此外，银行 IT 系统建设通常包含业务流程改造、整体协调、用户培训等隐性投资，并且随着 IT 系统的投放和升级迭代，客户信任程度会越来越高，后续转换的成本也就越来越大，因此，银行 IT 系统建设具有较高的客户市场壁

垒。

5、发行人是否存在进入其他服务领域的技术研发或业务拓展障碍，市场份额的增长空间和变化趋势

(1) 发行人是否存在进入其他服务领域的技术研发或业务拓展障碍

根据赛迪顾问出具的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，发行人 2022 年在各细分领域的排名情况具体为：

项目	排名情况
基础业务类	——
渠道服务类	5
管理与监管类	42
互联网金融服务类	13

发行人业务主要集中在渠道服务类和互联网金融服务类，同时在管理和监管类亦开展一定的业务。

技术壁垒方面，主要体现在特定客户如采用特定供应商的基础技术架构和平台的情况、各细分领域专有技术要求及处理细节；业务壁垒方面，主要已有系统的升级迭代方面，相关壁垒不会成为发行人进入其他业务领域的技术研发或业务拓展障碍。从技术角度出发，银行 IT 解决方案的各细分领域的底层技术主要是解决基础框架和架构问题，各细分领域的底层技术并不存在本质差异。从业务层面出发，发行人拟开拓的市场如智能营销、场景融合、数字信贷等领域均为银行未来发展创新的重要业务领域，该类领域对原供应商依赖度较低，因此，发行人具备进入其他细分领域的技术储备，并紧抓市场机会的情况下切入其他细分领域。

综上所述，发行人不存在进入其他服务领域的技术研发或业务拓展障碍。

(2) 市场份额的增长空间和变化趋势

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》，到 2027 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,230.60 亿元，具体情况为：

单位：亿元

细分领域	预计市场规模	占比
------	--------	----

基础业务类	441.49	35.88%
渠道服务类	170.38	13.85%
管理与监管类	465.90	37.86%
互联网金融服务类	136.79	11.12%
其他	16.03	1.30%
合 计	1,230.60	100.00%

发行人业务所属的细分领域中，渠道服务类的市场规模预计在 2027 年达到 170.38 亿元，互联网金融服务类的市场规模预计在 2027 年达到 136.79 亿元，前述细分领域合计市场规模预计在 2027 年达到 307.18 亿元，2022 年前述细分领域的市场规模合计为 146.94 亿元，复合增长率为 15.89%，整体来看，发行人所属细分领域市场份额预计将保持持续增长。

（3）发行人业务集中于市场规模较小的渠道服务类和互联网金融服务类领域的原因

发行人现阶段业务集中于市场规模较小的渠道服务类和互联网金融服务类领域是发行人成立较晚、资金实力及自有资源较为薄弱的前提下主动选择的业务经营策略，发行人通过深耕渠道服务类及互联网金融服务类的相关业务，借助研发积累、模式创新、项目积累等实现销售规模的持续增长。

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》，到 2027 年，渠道服务类的市场规模预计达到 170.38 亿元，互联网金融服务类的市场规模预计达到 136.79 亿元，前述细分领域合计市场规模预计达到 307.18 亿元，相关市场能够支撑发行人未来持续发展。

发行人在稳步发展现有业务领域的基础上，积极布局基础业务类、管理与监管类的相关产品及业务，并计划紧抓银行业数字化深化转型、数字化产业金融和普惠金融将持续发展、数字化业务场景不断创新的契机，适时开展相关业务。对于管理与监管类，一方面，除继续开展商业智能的相关业务外，将凭借数字化业务场景解决方案能力、大数据能力，实现从场景建设到场景运营，进一步拓展智能营销细分领域，未来，随着更多银行客户不断深入发展数字化运营，智能营销业务将成为公司一个新的收入增长点；另一方面，发行人通过持续研发投入开展企业资源管理的开发工作，并于合适时机推广相关产品。对于基础业务类，发行

人积极响应国家关于“普惠金融”的相关政策，依托于现有大数据技术、互联网技术等将研发大数据风控平台，完善智能风控能力，积极为进入数字信贷业务积蓄能量。

综上所述，发行人现有业务涵盖渠道服务类、管理与监管类和互联网金融服务类，并主要聚焦在渠道服务类、互联网金融服务类，系发行人成立较晚，自身资源相对较为薄弱的前提下主动选择的业务经营策略；根据赛迪顾问出具的相关报告，发行人业务集中的两个领域未来市场空间广阔，能够支撑发行人持续发展；发行人利用自身优势积极布局其他业务领域，并结合市场情况适时推动新领域的开发，整体来看，公司业务集中于渠道服务类、互联网金融服务类具有合理性。

（二）结合发行人客户结构及数量变化趋势、新客户拓展情况、订单获取能力与在手订单情况等，进一步分析发行人业绩增长的可持续性，业务是否面临需求饱和、市场竞争较为激烈、增速放缓的风险，相关风险揭示的充分性

1、结合发行人客户结构及数量变化趋势、新客户拓展情况、订单获取能力与在手订单情况等，进一步分析发行人业绩增长的可持续性

（1）发行人客户结构及数量变化趋势

报告期内，发行人客户结构及数量变化情况具体为：

机构类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
开发性金融机构及政策性银行	-	-	1	1.22%	1	1.39%	1	1.28%
国有大型商业银行	2	3.08%	2	2.44%	2	2.78%	2	2.56%
股份制商业银行	5	7.69%	5	6.10%	6	8.33%	5	6.41%
城市商业银行	26	40.00%	28	34.15%	24	33.33%	20	25.64%
民营银行及外资法人银行	9	13.85%	9	10.98%	8	11.11%	6	7.69%
农商行、农村合作银行及信用社	7	10.77%	13	15.85%	10	13.89%	9	11.54%
消费金融公司、信托公司等其他金融机构	8	12.31%	10	12.20%	9	12.50%	10	12.82%

机构类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比	数量	占比
其他非银行类企业	8	12.31%	14	17.07%	12	16.67%	25	32.05%
合 计	65	100.00%	82	100.00%	72	100.00%	78	100.00%

从客户数量分布来看，报告期内，发行人客户数量集中在城市商业银行，民营银行及外资法人银行，农商行、农村合作银行及信用社客户，前述类别的客户数量合计分别为 35 家、42 家、50 家和 42 家，占公司客户总量的 44.87%、58.33%、60.98%和 64.62%，与公司业务模式基本匹配。

（2）新客户拓展情况

报告期内，发行人新客户拓展数量分别为 25 家、19 家、27 家和 3 家，发行人新增客户数量及实现的收入规模具体如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
累计新增客户数量（家）	74	71	44	25
累计新增客户在当期实现的收入（万元）	5,518.72	8,100.18	5,358.23	1,705.73
当期主营业务收入（万元）	28,464.63	62,366.78	62,817.83	52,694.94
对新增客户实现的收入占比	19.39%	12.99%	8.53%	3.24%

2020 年至 2023 年上半年，发行人对新增客户实现的收入占比分别为 3.24%、8.53%、12.99%和 19.39%，呈稳步上升趋势。新客户贡献收入逐步放量增长，逐渐成为公司收入的重要来源，公司新客户拓展情况良好，与新客户合作关系稳定，具备业绩增长的可持续性。

（3）订单获取能力与在手订单情况

① 订单获取能力

发行人凭借在银行 IT 解决方案领域的技术积累、客户积累、方案积累等，形成了具有较强的订单获取能力，主要为：

A、技术积累方面

发行人紧抓下游客户互联网转型的业务契机，陆续推出 Flame 移动应用平台、

猎豹移动银行等移动应用解决方案、智能营销平台、智能推送平台、智能策略管理平台等基于互联网技术的相关平台或方案，公司有力推动了公司技术水平的不断提高和服务手段的不断改进。公司通过提供高质量的服务逐步获得了客户的认可，客户的满意度和黏性较高，从而持续获取订单。

B、客户积累方面

自公司 2012 年成立以来，易诚互动已为国有大型商业银行、全国性股份制商业银行、城市商业银行、农村商业银行、外资银行以及新兴的民营银行等近百家银行成功实施了众多银行互联网化和数字化转型项目。随着银行数字化转型的不断深化，银行对合作公司的技术和服务能力的要求也会不断增强，依托于与行业客户的长期合作及技术与服务能力的沉淀，进一步得到银行的认可，这将促进公司承接的相关项目数量的增加，以及客户群体的不断扩大。

C、方案积累方面

公司在多年为银行等金融机构提供金融 IT 系统建设服务的实践中，一直没有停止对行业业务的调研投入，公司始终能够紧跟整个行业发展的趋势，建立了敏锐的行业洞察能力，在所处业务领域的解决方案能力上始终紧跟行业应用发展新趋势，助力发行人持续获取订单。

综上所述，发行人具有较强的订单获取能力。

② 在手订单情况

2020 年末、2021 年末、2022 年末、2023 年 6 月 30 日及 **2023 年 12 月 31 日**，发行人在手订单金额分别为 62,479.64 万元、65,535.73 万元、61,384.57 万元、61,976.37 万元和 **61,353.78 万元**。2022 年末在手订单金额降低的主要原因是 2022 年末银行居家办公，导致部分待签的订单签约时间推迟到 2023 年初才签署。2023 年后，银行客户对 IT 系统建设需求释放，在手订单金额后续会进一步增长。

2、业务是否面临需求饱和、市场竞争较为激烈、增速放缓的风险，相关风险揭示的充分性

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”中对以下楷体加粗进行补充披露：

（1）经营业绩波动及业绩增速下滑的风险

报告期内，公司业绩变化情况具体如下：

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	增长率
营业收入	28,464.63	62,366.78	-0.72%	62,817.83	19.21%	52,694.94	26.41%
净利润	779.21	5,638.60	-2.76%	5,798.77	13.22%	5,121.74	279.41%

随着市场竞争的不断加剧或未来市场趋于饱和，公司可能面临营业收入、业绩波动的风险。根据公司战略规划，公司未来将继续开展研发投入和市场推广，期间费用将继续保持增长趋势，如果公司业务开拓不利，公司净利润可能出现波动，因此公司存在一定的经营业绩波动的风险。

（2）市场竞争加剧及宏观政策变动风险

随着银行信息化水平的不断提升、银行数字化转型的不断深化，银行对 IT 解决方案的需求逐年增长，市场总体规模不断扩大。行业内原有竞争对手尤其是已上市企业持续扩大规模，同时也会吸引新进入者参与竞争，或者相关企业凭借自身优势拓展业务领域，均会加剧市场竞争，此外，与同行业上市公司相比，发行人的整体规模相对较小，业务领域较为集中，主要为渠道服务类。若公司不能紧跟行业发展趋势，在产品研发、技术创新和客户服务等方面不能满足客户需求变化，将面临市场竞争加剧导致业绩下滑的风险。

软件产业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业，为推动其发展，国家先后颁布了一系列政策，如《金融科技（FinTech）发展规划（2019—2021 年）》《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》等相关政策，大力扶持软件行业的发展，此外，随着我国银行 IT 建设的持续投入，产业政策支持方向亦逐步转向安全高效、“一站式”金融等领域，产业扶持政策逐步深化，从下游需求演变来看，银行 IT 建设需求从以前的分隔处理趋向于统一场景应用，从原有的业务全面上线到打造产业链场景闭环，人工智能、大模型等新技术在银行 IT 建设的运用等。若未来国家改变对软件产业的政策导向，公司不能及时推出相关 IT 解决方案，或者相关产品不能完全满足下游客户的需求，发行人可能面临市场波动风险。

三、说明发行人所处行业竞争者的梯队分布情况，资质及技术能力差异的主要表征；结合发行人与主要竞争对手在产品布局、技术路线、性能参数、研发投入、客户结构及覆盖率、中标率等方面的对比情况，说明发行人核心技术先进性、创新性的具体体现，发行人技术水平特点及与行业技术迭代趋势的匹配情况，是否存在因技术迭代或竞争对手优势被淘汰的风险，发行人的竞争优势劣势

（一）发行人所处行业竞争者的梯队分布情况，资质及技术能力差异的主要表征

1、发行人所处行业竞争者的梯队分布情况

我国银行业 IT 解决方案包括基础业务类、渠道服务类、管理与监管类、互联网金融服务类和其他类五类。基于市场占有率和技术水平，在细分领域内第一梯队企业已经深耕该类领域多年，基于自身技术优势以及丰富的开发经验，在细分领域具备丰富的履历，建立了良好口碑并初步建立起规模优势，具备较强的竞争力。第一梯队企业在对应细分领域的市场占有率超过 5%。

第二梯队企业在细分领域市场占有率普遍在 1%至 5%，该类企业在资质和技术能力方面与第一梯队企业不存在显著差异，未来若重点发展该领域业务具备进入第一梯队的可能性。

第三梯队企业在细分领域市场占有率低于 1%，该领域内企业群体庞大，单一厂商的市场占有率较低。

发行人业务范围主要集中在渠道服务类和互联网金融服务类，根据赛迪出具的中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告，发行人在渠道服务领域属于第一梯队企业，该领域内的代表性企业梯队分布情况如下表：

序号	企业名称	梯队	2022 市场占有率	2021 市场占有率	2020 市场占有率
1	北京宇信科技集团股份有限公司 (300674)	第一梯队	10.01%	8.26%	7.27%
2	北京科蓝软件系统股份有限公司 (300663)		6.84%	9.02%	10.25%
3	神州数码信息服务股份有限公司		7.81%	8.07%	8.12%
4	赞同科技股份有限公司		6.49%	6.07%	7.44%
5	中电金信软件有限公司		5.46%	5.18%	6.42%

序号	企业名称	梯队	2022 市场占有率	2021 市场占有率	2020 市场占有率
6	发行人		6.27%	6.39%	6.50%
7	信雅达科技股份有限公司（600571）	第二梯队	3.48%	3.77%	4.51%
8	软通动力信息技术（集团）股份有限公司（301236）		3.39%	3.29%	3.07%
9	上海屹通信息科技股份有限公司		3.39%	2.89%	1.62%
10	中软国际有限公司		1.80%	1.96%	2.43%
11	其他	第三梯队	45.06%	45.10%	42.37%

根据赛迪出具的中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告，发行人在互联网金融领域属于第二梯队企业，该领域代表性企业的梯队分布情况如下表：

序号	企业名称	梯队	2022 市场占有率	2021 市场占有率	2020 市场占有率
1	江苏润和软件股份有限公司（300339）	第一梯队	12.49%	11.30%	11.42%
2	中电金信软件有限公司		9.48%	9.48%	11.58%
3	神州数码信息服务股份有限公司（000034）		7.85%	8.46%	7.65%
4	北京科蓝软件系统股份有限公司（300663）		6.59%	6.21%	6.61%
5	恒生电子股份有限公司（600570）	第二梯队	4.46%	3.34%	2.29%
6	北京宇信科技集团股份有限公司（300674）		4.01%	3.62%	5.08%
7	软通动力信息技术（集团）股份有限公司（301236）		3.62%	4.18%	4.65%
8	天阳宏业科技股份有限公司（300872）		2.71%	4.24%	2.89%
9	信雅达科技股份有限公司（600571）		2.33%	2.63%	4.01%
10	发行人		1.15%	1.60%	2.41%
11	其他	第三梯队	45.31%	44.94%	41.41%

发行人已在招股说明书第五节之“二、（四）3、行业内的主要企业”中对上述楷体加粗进行补充披露。

2、发行人所处行业竞争者资质及技术能力差异的主要表征

（1）资质方面

从业务开展来看，在渠道服务领域和互联网金融服务领域内，银行客户对于供应商的资质要求一般为质量管理体系认证证书、信息安全管理证书、

信息技术服务管理体系认证证书、CMMI5、TMMI3 等资质证书，因此，各梯队的供应商在资质方面一般不存在重大差异。

(2) 技术能力方面

行业内优秀的供应商通常根据自身的技术积累搭建成熟的技术框架、平台，以及较为高效的开发运维一体化平台，通过前述平台，可以实现应用系统快速构建，提升项目质量和系统稳定性。

此外，优秀的供应商基于其过往项目特别是重点项目的经验积累，对于相关领域银行 IT 系统的需求痛点、技术难点等具有深刻理解，通过系统整体设计、开发、测试等保证系统安全稳定运行，降低后续运营风险。

最后，优秀的供应商凭借其丰富的项目经验不断实现产品及解决方案的沉淀，打造业务创新的解决方案的技术能力、现场专业化技术团队的管理能力、专业的现场技术服务能力，从而形成竞争优势。

(3) 技术能力差异的主要表征

发行人与主要竞争者在技术能力差异的主要表征包括技术能力应用的深度和广度两个方面，具体为：

在技术能力应用的深度上，发行人的业务领域聚焦在渠道服务和互联网金融服务类领域，在业务设计上重视业务服务连接和用户体验提升，在技术应用上聚焦应用服务性能优化和面向互联网开放环境的服务能力便捷扩展，因此，发行人在服务端分布式架构设计和微服务高性能实现能力上表现良好。发行人的互联网金融平台能适应开源框架应用，也与商用 PaaS 平台做了适配优化，能为不同规模的银行客户按需设计最优性价比的技术架构。在用户体验提升，发行人在移动端开发框架研发投入大量资源，在原生端框架开发和 H5 页面框架开发上都能为客户提供良好的操作体验。在分布式架构建设和运维过程中，发行人积累了大量的系统性能诊断和调优能力。综上，发行人在分布式技术和移动端技术应用深度上具有差异化优势，主要体现在分布式技术架构和微服务架构的设计能力和服务性能优化能力。

其次，发行人在技术应用的广度上，相对竞争对手存在不足。行业内主要竞争对手在产品布局对比上，发行人现有的产品布局主要集中在渠道和互联网金融服务类领域，在基础业务类和管理监管类业务领域的产品布局相对单薄。

（二）结合发行人与主要竞争对手在产品布局、技术路线、性能参数、研发投入、客户结构及覆盖率、中标率等方面的对比情况，说明发行人核心技术先进性、创新性的具体体现

1、发行人与主要竞争对手在产品布局上的对比说明

发行人所处行业的主要竞争者包括科蓝软件、中电金信、宇信科技和上海屹通。产品布局对比分为业务产品和技术产品两个维度进行对比说明。

业务产品布局对比如下：

业务领域	细分领域	易诚互动	科蓝软件	宇信科技	中电金信	上海屹通
基础业务	核心业务系统		√	√	√	√
	信贷管理			√	√	
	支付清算		√	√	√	
	中间业务		√	√	√	
	信用卡					
渠道服务	智慧网点	√	√	√	√	√
	渠道管理			√		
	远程银行	√	√	√	√	
	网络银行	√	√	√	√	√
	移动银行	√	√	√	√	√
	银行卡					
管理与监管类	风险管理		√	√	√	
	客户关系管理		√	√	√	√
	企业资源管理		√	√	√	
	商业智能	√	√	√	√	√
	监管及信息披露		√	√	√	
	金融审计稽核系统		√	√	√	
	非结构化数据管理		√	√	√	
	智能营销	√	√	√	√	√

	集中运营		√	√	√	
互联网金融类	交易银行	√	√	√	√	
	开放银行	√	√	√	√	√
	互联网银行	√	√	√	√	√
	线上网贷	√	√	√	√	

数据来源：根据赛迪顾问出具的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》，按照列示主要厂商情况进行统计。

科蓝软件、中电金信和宇信科技企业在业务上基本覆盖四大业务领域，多于发行人的覆盖领域，发行人主要以渠道服务类和互联网金融类业务领域为主，目前，通过产品开发等积极布局其他业务领域，为公司后续发展提供更为有力的支撑。

技术产品布局的对比如下：

技术领域	细分领域	易诚互动	科蓝软件	宇信科技	中电金信	上海屹通
技术架构类	分布式架构应用平台	√	√	√	√	√
	移动架构应用平台	√	√	√	√	√
	分布式应用开发平台	√	√	√	√	√
	分布式服务网关	√	√	√	√	
	H5 前端应用框架	√	√	√	√	√
	移动应用开发平台	√	√	√	√	√
	业务建模平台	√	√	√	√	
	大数据平台	√	√	√	√	√
中台平台类	业务中台	√	√	√	√	√
	数据中台	√	√	√	√	√

数据来源：通过查询官方网站等公开资料整理。

银行 IT 解决方案领域的技术以分布式技术和数据应用技术为主，在技术产品布局上，发行人与主要竞争对手基本一致。从技术通用性来看，银行 IT 解决方案领域对技术能力的要求是一致的。从技术能力要求上考量，发行人进入银行 IT 解决方案全业务领域不存在技术障碍。

2、发行人与主要竞争对手在技术路线、性能参数、研发投入等方面的对比说明

在技术路线上，发行人与主要竞争对手作为渠道服务与互联网金融类领域

第一梯队厂商，均选择了“开源+自主研发”为主的开放技术体系。技术框架均支持分布式架构，在信创上均获得了相关信创产品认证，在兼容性上均支持主流的商用 PaaS 平台，如阿里云、华为、腾讯的云计算平台，同时，都拥有自有知识产权的分布式架构技术平台，可以独立作为 PaaS 平台供银行客户使用。发行人与主要竞争对手在技术开放性、信创支持、性能参数上均能满足银行客户的实际需要。

技术路线对比情况具体为：

技术路线	发行人	领先厂商	一般厂商
云平台兼容性	兼容主流厂商 PaaS 平台：阿里云、华为、腾讯、字节、百度	兼容主流厂商 PaaS 平台：阿里云、华为、腾讯、字节、百度	缺乏主流厂商应用认证
自有平台框架	基于开源系统的自有平台框架	有	较少
自主开发工具	FinMall 一体化设计和开发平台	有	较少
信创支持	全产品系列获得信创认证	全产品系列获得信创认证	较少

主要性能参数对比情况具体为：

发行人同行业上市公司未披露具体的性能参数，客户的招标文件在一定程度上代表了市场上主流供应商的技术能力，因此，从客户招标文件以及发行人的测试情况对比，能够反映发行人相关技术的先进程度，发行人与主流供应商技术能力对比为：

技术参数	参数说明	发行人技术	主流供应商
系统性能	系统的性能指标是指系统所能满足一定的响应时间的情况下，支持的并发用户数，以及单位时间内交易处理数量。通常以响应时间、峰值单位处理笔数作为衡量依据，其中峰值单位处理笔数越大，代表着系统性能越高	发行人通过分布式架构，以及建立上面的金融平台和业务中台系统，保证系统的高性能。单机峰值单位处理笔数：1000TPS（笔每秒）	单机峰值单位处理笔数：320TPS
系统可用性	在给定的时间间隔内，计算机系统处在可工作状态的时间比例	达到 99.99%	系统可用性达到 99.9%

系统兼容性	包括对操作系统、云平台、信创、浏览器等的兼容情况	操作系统： 兼容主流操作系统，包括：Windows、Linux、AIX、统信服务器操作系统 V20、银河麒麟高级服务器操作系统等 云平台支持： 兼容主流云平台：华为云、阿里云、腾讯云、百度云等，可以在不同云之间迁移。 信创支持： 国产数据库（达梦、OceanBase）、国产中间件（东方通）、国产操作系统（麒麟、统信）、国产芯片（海光）适配 浏览器兼容： 兼容复杂多样的客户端浏览器版本，包括 IE9 以上、Firefox 54 以上、Chrome 60 以上、Safari 8 以上和 Edge 79 以上	
移动 APP 启动时间	反映移动 APP 的核心性能	发行人通过 Flame 移动平台开发的 IOS APP 的启动时间小于 1 秒；Android APP 启动时间小于 1.5 秒	IOS APP 的启动时间小于 1.5 秒；android APP 启动时间小于 2 秒
移动 APP 闪退率	APP 的闪退率指标是衡量 APP 可靠性的重要指标，直接影响客户体验	发行人通过 Flame 移动平台，保障 APP 的稳定可靠，APP 的闪退率为：IOS APP 小于万分之 3、Android 小于万分之 3	IOS APP 小于万分之 5、Android 小于万分之 7

在研发投入上，发行人主要竞争对手中，中电金信和上海屹通均未上市，无法获取研发金额及占比的相关数据，故选取发行人同行业上市公司的研发投入与发行人研发投入进行对比，具体情况如下表：

单位：万元

公司名称	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
宇信科技	19,766.37	10.20%	50,009.56	11.67%	43,486.36	11.67%	31,349.25	10.51%
科蓝软件	5,993.30	12.10%	11,521.07	9.80%	11,866.04	9.14%	11,679.75	11.24%
高伟达	3,869.25	6.40%	11,274.38	7.83%	8,920.17	3.91%	7,849.78	4.15%
润和软件	15,408.48	10.74%	28,023.23	9.42%	28,212.80	10.23%	25,158.42	10.14%
天阳科技	11,590.92	12.34%	24,955.22	12.63%	23,656.24	13.32%	14,374.96	10.93%
平均值	11,325.67	10.36%	25,156.69	10.27%	23,228.32	9.65%	18,082.43	9.40%
发行人	2,344.12	8.24%	4,397.83	7.05%	4,590.33	7.31%	4,391.72	8.33%

注：数据来源为根据可比上市公司公开信息统计。

公司研发投入规模及占比与同行业相比较低，主要系上述可比上市公司已经完成上市融资，业务规模较大，资金储备方面较与发行人相比具备一定优势。发行人基于根据自身业务发展等持续投入研发，报告期内研发投入保持稳定。

3、发行人与主要竞争对手在客户结构及覆盖率

发行人与主要竞争对手的客户结构及覆盖率情况如下表：

序号	机构类别	机构总数 注1	易诚互动		宇信科技 ^{注2}		科蓝软件 ^{注3}		中电金信 ^{注4}		上海屹通 ^{注5}	
			客户数量	客户覆盖率	客户数量	客户覆盖率	客户数量	客户覆盖率	客户数量	客户覆盖率	客户数量	客户覆盖率
1	开发性金融机构	1	-	-	1	100.00%	1	33.33%	客户涵盖国内95%的银行机构		-	-
2	政策性银行	2	1	50.00%	2	100.00%					-	-
3	国有大型商业银行	6	4	66.67%	6	100.00%	5	83.33%			5	83.33%
4	股份制商业银行	12	8	66.67%	12	100.00%	11	91.67%			6	50.00%
5	城市商业银行	125	35	28.00%	180	144.00%	89	71.20%			54	43.20%
6	民营银行	19	11	57.89%	50	83.33%					9	47.37%
7	外资法人银行	41	5	12.20%			11	26.83%			3	7.32%
8	农商行、农村合作银行及信用社	2,177	16	0.73%	200	9.19%					30	1.38%
9	其他	2,184	18	0.82%	40	1.83%					7	0.32%

注1：机构总数数据来源于银保监会，《银行业金融机构法人名单（截至2022年12月末）》；

注2：宇信科技客户数量来源于：宇信科技2022年年度报告，其中城市商业银行180家，其披露材料列示为区域性商业银行，其划分口径与银保监会存在差异，导致该类客户覆盖率超过100%，此外，自序号5“城市商业银行”（即宇信科技披露的区域性商业银行）起列示的客户数量均为大约数，即不少于以上数据；

注3：科蓝软件在其年报、官方网站等均未披露各类型的客户数量情况，上表客户数量来源于2017年“首次公开发行股票并在创业板上市招股意向书”，客户数量为招股书出具当年数量；

注4：中电金信为非上市公司，在公司官方网站未披露各类型的客户具体数量情况，表中“客户涵盖国内95%的银行机构”来源于官方网站；

注5：上海屹通为非上市公司，数据来源于上海屹通官方网站。

根据上表，发行人与主要竞争对手均服务于全范围内的银行业金融机构，客户结构不存在明显差异。发行人的客户覆盖率与上海屹通相当，与宇信科技、

科蓝软件及中电金信等成立时间较早、市场份额较高的头部厂商存在一定的差距。

发行人已在招股说明书第五节之“二、（四）4、发行人与主要竞争对手的对比情况”中对上述楷体加粗进行补充披露。

4、发行人与主要竞争对手在中标率对比情况

截至本问询回复出具日，发行人中标情况统计如下：

年度	发行人投标数量	发行人中标数量	中标率
2020 年度	58	33	56.90%
2021 年度	71	31	43.66%
2022 年度	74	40	54.05%
2023 年度	83	43	51.80%
合计	286	147	51.40%

2020 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日，发行人共参与了 286 个项目的招标，中标数量为 147 个，中标率为 51.40%。由于大部分招投标项目并未公开投标单位，且主要竞争对手均未完整披露报告期内参与投标的项目数量及中标数量，公司无法统计竞争对手的中标率。

5、发行人核心技术先进性、创新性的具体体现

（1）助力多家银行推动技术架构升级转型，打造以互联网技术为核心的架构体系，建立核心优势

公司持续投入金融私有云应用的研究和开发，构建公司在云计算领域的解决方案，并于 2017 年落地第一个银行客户的私有云与分布式技术架构建设项目。截至目前，发行人已累计为超过 20 家银行客户提供分布式技术架构建设服务。

公司通过引入互联网移动服务平台，系行业内首批助力银行客户实现移动服务架构升级的单位，并顺势落地银行超级 APP。截至目前，发行人已累计为超过 30 家银行客户提供移动服务架构升级服务，助力银行建立移动金融服务体系，2020 年至 2022 年，在移动银行领域，公司市场占有率均为第一名。

从 2016 年至今，公司在互联网技术架构转型领域已形成了领先的技术平台

包括基于分布式技术架构的互联网业务服务底座和为渠道端提供的端服务底座。其中，互联网业务服务底座提供通用的业务服务构件和业务编排能力，实现服务端的高性能和扩展能力；端服务底座，提供可视化设计和低代码开发能力，用于互联网和移动互联网上各类渠道和各类业务场景应用的高品质开发。

发行人在参与多家银行的架构转型过程中，逐渐形成了互联网金融平台、互联网业务中台、Flame 移动银行开发平台三项核心技术平台，成为构建各类银行应用和场景应用的主要支撑。

第一个优势是具备灵活全面的适配性，适配各家厂商的云平台，利用互联网金融平台和 Flame 移动开发平台把银行的业务应用和分布式基础架构解耦开，一方面支持银行根据自己的实际情况灵活的选择不同的云架构，另一方面，当基础云架构需要进行调整时，业务应用不受影响，充分保证银行对业务应用的自主可控，充分保护银行现有的投资。

第二个优势是快速，借助互联网业务中台，能够快速定义和实现各类业务的应用逻辑，由业务中台统一保障业务系统的高并发性能、高安全性、金融业务规范性、业务数据的统一性；利用 Flame 移动开发平台的可视化设计低代码开发能力，能够快速定义和实现各类渠道应用，快速的适配生成不同手机的 APP 快速的生成不同平台的小程序，把金融服务快速的发布到不同的小程序生态中。

第三个优势是性能，借助互联网业务中台和 Flame 移动开发平台能够更好地支持互联网金融业务处理的大并发能力，把银行 APP 的各项运行指标和体验提升到业界最优标准。

(2) 在借助互联网技术深化银行数字化转型过程中，发行人为银行客户构建了上百种场景解决方案，积累了丰富的转型方案

银行业务数字化转型的能力主要由“用户流量经营、企业互联网化经营场景、互联网化生活场景和大数据营销平台”构成。流量经营并非银行的禀赋，与互联网企业或行业平台机构合作实现流量引入将成为主流趋势；企业互联网化经营场景是银行围绕产业服务构建的产业互联网平台，是银行企业金融、产

业金融数字化业务开展的基础；互联网化生活场景是银行围绕个人用户生活服务，联合行业服务商共同打造的消费互联网平台，是银行普惠和消费金融业务可持续发展的基础；大数据智能营销平台连接流量平台，通过数字化营销实现用户转化和产品销售。

发行人持续不断为银行客户搭建不同的业务互联网化场景应用，至今，已实现了上百种类型的互联网化业务服务场景。

在企业场景上，发行人为银行机构搭建数字化金融服务场景，通过前述场景，银行能够为财务公司、保险公司、融资担保公司和大型工业企业、地产企业、物业公司、工业园区、大型农贸、中小微商户等提供线上数字化金融服务。

在生活场景上，发行人为银行机构搭建面向大中小学幼儿园等教育机构的数字化缴费智慧教育场景、面向寺庙等宗教旅游场所的线上缴费智慧旅游场景、对接美团网和携程网等线上电商平台的在线支付和在线融资场景、对接线下大型购物中心的 E 账户智慧服务场景、与本地优质餐饮机构合作的美食地图场景等，提供线上数字化金融服务。

在政府机构场景方面，发行人为银行机构对接住房公积金中心和地产企业提供智慧房贷场景，对接卫生健康委员会和医保局提供智慧医疗场景，对接人力资源和社会保障局提供智慧人资场景；和农村农业局和村委会对接提供阳光三资监管和数字乡村场景；并为银行对接各类政府机构提供丰富的数字政府场景、数字民生场景和智慧城市场景。

公司多年来基于数字金融场景的不断延展，以及与数字经济、数字社会、数字政府场景的建设融合，沉淀了丰富的场景化解决方案设计能力。

(3) 发行人针对解决方案设计过程中的痛点和难点，专门开发了商业场景设计和开发的一体化平台 FinMall

在利用互联网技术深化银行数字化转型的具体项目落地过程中，最需要解决的痛点为：复合型人才匮乏，难以满足数字化转型设计的需要；技术与业务难适配，银行业务灵活多变，对于系统的迭代能力及适应性都是较大的考验；数据治理基础薄弱，孤岛现象较为严重，数据价值难挖掘、数据资产难利用；内部体

制固守成规,组织敏捷性欠缺。

针对上述痛点,发行人自主研发的 FinMall 平台,把自 2016 年推动金融和互联网的技术融合所形成的“互联网金融平台”、“互联网业务中台”和“Flame 移动银行开发平台”等三项核心技术积累沉淀为 FinMall 的底座,针对数字化转型最难突破的设计阶段,建立了严谨的标准化设计工艺和一体化设计工具,并把设计即实现(所见即所得)作为 FinMall 的核心特性,在设计完成后,直接应用设计成果,通过低代码开发工具和自动化测试工具来提升开发和测试的效率,最大限度的避免开发阶段产生不确定性。FinMall 作为银行应用系统设计开发的全过程工程化敏捷平台,把建模、设计、开发、测试、投产整个过程严谨的分割为 17 道工序,建立标准化工艺,每一道工序都在 FinMall 上作业、评审、成果流转,并对整个工程进度和风险进行可视化的管控,所有工序的成果都统一的注册到 FinMall 的资产库,实时进行登记和授权管理,确保资产在整个 FinMall 体系内的标准化、一致性、可管理、可流动、可重用、可溯源。各类专才在 FinMall 上协同作业,各类业务设计资产高效率产生、高效率形成代码,代码运行包一键部署到 FinMall 底座,确保与最新的互联网架构匹配。

发行人已在招股说明书第五节之“二、(四)5、发行人核心竞争力的具体体现”中对上述楷体加粗进行补充披露。

(三) 发行人技术水平特点与行业技术迭代趋势相匹配,不存在因技术迭代或竞争对手优势被淘汰的风险

中国银行业 IT 解决方案行业在未来三到五年,技术迭代趋势上将呈现出如下重要特点。

1、信创支持

在加快数字化转型的大背景下,自主创新正在成为中国银行业 IT 解决方案市场的重要推动力,未来三到五年,银行 IT 解决方案将围绕自主创新加快步伐展开全面的升级与重构。

2、向“分布式”“全面云化”新架构体系演进

银行业的分布式技术体系进一步强化，从单一系统平台的分布式技术架构应用，向全行级云架构升级，建设超大规模金融及分布式架构体系。传统核心系统、信贷系统、客户信息等关键系统向分布式系统迁移。银行业加快实现多云部署，持续优化云管理平台，推进容器化建设和应用微服务化，建立云原生的运维管控体系。

3、大数据与智能化

大数据应用与创新需求将继续保持相对旺盛的增长态势，尤其是在客户关系管理、智能营销、智能风控、财富管理、资产管理、反欺诈、反洗钱等业务上的深入应用将继续成为热点领域。

随着由 ChatGPT 所引发的大模型技术的发展与应用，人工智能与传统产业的服务融合将是下一个技术更新换代的节点，智能化正在成为银行业 IT 解决方案发展的重要发展方向，智能化是未来竞争的焦点与取胜的关键。

公司技术水平特点与行业技术迭代趋势完全匹配。公司长期以来秉承“安全可控、自主研发”的战略，高度重视自主可控信创领域的战略布局。公司的核心技术和业务产品均已与国产化基础环境的主流厂商进行了兼容性互认工作并获得了认证证书。

公司的核心技术互联网金融平台、互联网业务中台均为基于云原生的分布式技术架构，具备完善的服务能力，支持线上线下、对公对私全渠道业务场景功能。通过服务编排和配置，能够快速实现不同业务功能的开发。公司的互联网业务中台已为多家银行的业务服务平台实现了分布式云化转型。

公司在技术上需要储备和突破的主要是在大数据和人工智能领域。公司一直通过研发投入和技术合作确保技术的领先优势。大数据风控是发行人选择要突破的新细分领域，通过前述平台研发为发行人业务进入基础业务类完成技术准备，同时进一步丰富发行人核心技术能力。在人工智能领域，2023 年公司成为百度智能云的“文心一言”在金融行业的应用创新合作伙伴，通过技术合作，将联合推出数字银行业务领域基于大语言模型技术的解决方案，并规划和探索构建数字银行“产研运”一体化的数字化效能平台，包括基于自然语言交互的产品设计、

产品研发、业务运营和客户体验等方面。通过此举，为即将到来的银行服务智能化升级的市场机遇和重大变革做好准备。

（四）发行人的竞争优势

1、发行人竞争优势

（1）核心技术的优势

发行人在帮助多家银行实施技术架构升级转型的过程中，持续打造以互联网技术为核心的架构体系，在行业内，公司在分布式技术架构转型领域已形成了领先的技术平台，包括基于分布式技术架构的分布式业务服务底座和为渠道端提供的端服务底座，前述技术平台建立构建了发行人分布式技术架构转型的核心优势。

（2）丰富的场景生态解决方案设计能力和建设落地能力

发行人持续为银行客户搭建不同的互联网化业务场景应用，至今已构建上百种互联网化业务服务场景。随着场景应用生态解决方案的不断深入和进化，发行人沉淀了丰富的场景解决方案设计能力。

发行人为银行客户提供跨界融合的数字化应用场景生态解决方案，并应用数字化能力帮助客户实现业务提升。发行人的核心竞争力不仅体现在单一产品和技术，还在于生态场景的技术、业务和数据的整合，以及场景落地建设和辅助运营的一体化服务能力。

（3）FinMall 平台为银行数字化转型建设实现工程敏捷

FinMall 平台是发行人为商业场景设计和开发的一体化平台，为银行业数字化转型业务提供可视化设计和开发工具，包括商业建模分析、可视化业务设计、方案集成系统设计、低代码开发、自动化测试、灰度发布投产管理、投产后的运营效果分析等全过程工具，支持商业场景开发的全过程工程敏捷。

打破“业技”沟通障碍，是建设全面数字银行的第一步，FinMall 平台解决银行在数字化转型过程中碰到的业务与技术的“竖井”，用结构化设计和可视化呈现解决业务与技术的全面融合，有助于加快推动银行所有业务和职能的数字化转型。

（4）银行在渠道和场景上的数字化建设是银行基础业务数字化转型的重要支撑

银行参与搭建的企业数字化经营场景，能够为银行的重点企业客户提供定制化服务，为银行在同业竞争中获得差异化优势。同时，银行通过参与企业真实的经营活动，能够获得企业真实的经营数据，把握企业的经营状况，判断企业真实的融资需求和还款能力，贴合企业的经营周期为企业提供一揽子融资、结算和财富服务。银行在同一场景下，能够更好的监管企业经营资金流向，确保资金的专款专用，实现资金在经营场景中的闭环流动。

银行积极参与搭建企业互联网+经营场景，是银行基础信贷业务数字化转型的重要基础，也是银行发展普惠金融，服务中小微企业的重要手段，亦是银行信贷业务新的增长点。发行人积极投入银行的企业互联网+经营场景的建设，为进入基础业务领域（信贷业务）打基础，同时发行人未来将投入大数据风控平台的研发，为进入这一领域做技术和业务的储备。

2、发行人的竞争劣势

（1）公司融资渠道较单一

银行信息化行业正处于高速发展时期，公司需要在各个环节加大资金投入以保证自身行业领导者的地位及优势。公司目前资金主要以股东投入和银行授信为主要来源，相比于同行业上市公司，融资渠道较单一。公司新项目的开展和未来战略发展的制定均不同程度的受到融资渠道的限制。

（2）公司成立较晚，较同行业上市公司客户数量相对薄弱

公司于 2012 年 6 月成立并开始开展国内银行 IT 解决方案业务，在客户数量积累方面弱于国内市场较大的银行 IT 解决方案供应商。

四、说明招股说明书中市场排名等第三方数据来源的真实性、准确性及权威性，是否专门为本次发行上市准备、发行人是否为此付费或提供帮助，是否为定制或付费的报告

（一）招股说明书中市场排名等第三方数据来源情况

发行人在招股说明书引用的市场排名等第三方数据来源于国家金融监督管理总局、工业和信息化部、赛迪顾问等国家政府部门或知名第三方行业机构。相关数据来源的国家政府部门及机构基本情况及付费情况如下：

数据来源	来源机构背景	引用范围	是否为本次发行上市准备	是否为付费及定制数据
国家金融监督管理总局	属于国务院直属机构，统一负责除证券业之外的金融业监管，强化机构监管、行为监管、功能监管、穿透式监管、持续监管，统筹负责金融消费者权益保护，加强风险管理和防范处置，依法查处违法违规行为	“截至 2023 年一季度末，我国银行业金融机构普惠型小微企业贷款余额 25.90 万亿元，同比增速 20.48%。其中，大型商业银行小微贷款余额 9.94 万亿元，股份制商业银行小微贷款余额 4.29 万亿元，城市商业银行小微贷款余额 3.53 万亿元，农村金融机构小微贷款余额 7.55 万亿元。” “表：易诚互动在上述银行机构类别中的客户覆盖率”	否	否
工业和信息化部	国务院组成部门，主要职责为：拟订实施行业规划、产业政策和标准；监测工业行业日常运行；推动重大技术装备发展和自主创新；管理通信业；指导推进信息化建设；协调维护国家信息安全等	“2014 年至 2022 年，软件产业实现业务收入从 37,026.00 亿元增长到 108,126.00 亿元，年复合增长率达 14.33%。”以及“图：2014 年至 2022 年我国软件产业实现业务收入及增长统计”	否	否
赛迪	赛迪顾问隶属于工业和信息化部中国电子信息产业发展研究院，是中国首家上市咨询企业（股票代码：08235.HK），直属于工信部中国电子信息产业发展研究院，是信息技术领域较为知名的市场调研机构	“2022 年中国银行业 IT 解决方案市场规模达到 545.77 亿元人民币，与 2021 年同比增长了 13.80%，呈现出旺盛的增长态势。预计到 2027 年，我国银行业 IT 系统解决方案市场规模将达到 1,230.60 亿元。”以及“图：2019-2027 年银行业 IT 系统解决方案市场规模预测” “2022 年度中国银行业整体 IT 投资规模达到 2,556.79 亿元，比 2021 年度增长了 10.25%。”以及“图：2020-2027 年中国银行业 IT 投资规模预测” “2022 年度六大国有大型商业银行投资占比依然最大，占到银行业总体 IT 投资的 45.58%；股份制商业银行的 IT 投资比重为银行业整体投资的 26.67%；城商行和省农信、农商、农合等农村金融机构等的 IT 投资逐步增长，占到银行业总体投资的 23.40%。此外，政策性银行、民营银行以及外资银行等其他银行机构投资比例达到 4.40%。硬件方面的投资占到投资总量的 48.60%；软件和服务方面的投资占银行业 IT 投资总量的 14.80%和 36.60%。”“图：2022 中国银行业 IT 产品投资比例”以及“图：2022 中国银行业 IT 投资分布”	否	公开渠道购买、非定制

数据来源	来源机构背景	引用范围	是否为本次发行上市准备	是否为付费及定制数据
		“2022 年度渠道服务类市场规模占银行 IT 解决方案总市场规模的 15.77%，约 86.09 亿元，同比增长 5.58%；互联网金融服务类市场规模占银行 IT 解决方案总市场规模的 11.15%，约 60.85 亿元。” 以及“图：2022 中国银行 IT 解决方案市场分布” “根据赛迪出具的中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告，公司 2020 年、2021 年以及 2022 年国内移动银行细分领域市场占有率第一名。”以及 “表：公司 2022 年在各细分领域收入排名情况”		

发行人引用的第三方数据均已注明资料来源，属于公开信息，具有权威、客观、独立的依据且符合时效性要求。

（二）关于公司购买赛迪顾问报告不属于专门为本次发行上市准备的定制或付费报告

在上述第三方数据来源中，赛迪顾问自 2019 年起每年年中以报告的形式发布上年度市场数据以及未来 5 年的市场预测数据，相关行业内公司根据自身需要向其支付费用购买报告，相关报告可以通过网络公开渠道购买，不是为公司专门定制的报告，具体分析如下：

（1）赛迪顾问系独立行业研究机构，具有真实性、准确性及权威性

赛迪顾问是香港上市公司（股票代码：08235.HK），直属于工信部中国电子信息产业发展研究院，是信息技术领域较为知名的市场调研机构。

赛迪顾问多年的研究和咨询经验，发布的各项报告及数据被众多上市公司、拟上市公司及知名机构引用，其中发行人可比公司包括：宇信科技、科蓝软件、润和软件、高伟达及天阳科技，均在年度报告或其他公开披露申请文件中引用赛迪顾问的数据，赛迪顾问出具的数据具有真实性、准确性及权威性。

（2）该报告摘要已在赛迪顾问微信公众号披露并可通过公开渠道购买

赛迪顾问具备多年的研究和咨询经验，通过搜集相关行业数据和整理相关市场信息，出具的研究报告以摘要形式在其官方网站及微信公众号等渠道公开披露，招股书引用的上述报告完整版可以通过公开渠道付费购买，相关数据并非专门为

本次发行准备。

(3) 发行人的主营业务体系与报告研究范围存在差异

发行人为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，其中移动银行和网络银行属于渠道服务类业务，开放银行和交易银行属于互联网金融服务类业务。

赛迪顾问出具的上述行业报告对包括：基础业务类、渠道服务类、管理与监管类和互联网金融服务等银行 IT 解决方案市场全领域进行研究，发行人仅引用涉及与公司主营业务相关的市场空间及行业排名等数据。因此，该报告并非为发行人需要所定制。

(4) 对与赛迪顾问访谈确认相关报告并非为发行人所定制

通过对赛迪顾问的分析师的访谈，相关工作人员在现场访谈中就发行人招股说明书对其数据的引用情况反馈如下：“易诚互动网络科技股份有限公司所购买的《2020 年中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2021 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》《2021 年中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》《2022 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》《2022 年中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》和《2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，为赛迪顾问基于独立调研形成的数据库中现有报告，报告中部分行业数据和分析内容已在赛迪顾问官方微信公众号公开披露，完整版报告公众可通过公开渠道联系赛迪顾问付费购买，并非专门为编写任何拟上市公司招股说明书而准备。北京易诚互动网络科技股份有限公司向赛迪顾问支付费用系从公开渠道购买付费版行业报告，并非用于定制报告。”

综上所述，除付费购买赛迪顾问相关报告，公司不存在引用其他付费报告的情形，公司招股说明书引用的其他第三方数据均为公司通过标准行业报告及网络查询等方式取得，数据真实准确且具有权威性；上述机构发布的各项报告数据被多家上市公司及拟上市公司公开披露文件引用，不存在专门为本次发行上市定制报告的情形。

五、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

保荐机构执行了以下核查程序：

1、查阅发行人所在行业《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》等相关政策，以及安永发布的《安永：中国上市银行 2022 年回顾及未来展望报告》等行业报告，访谈发行人董事长、总经理，了解银行业信息化建设相关行业政策与发展规划及银行业信息化目前进程、未来发展趋势及数字化转型侧重点；

2、查阅发行人主要客户的年度报告及其他公开文件，访谈发行人董事长、总经理及销售负责人，了解发行人主要客户的迭代周期、供应商选择情况以及对发行人业务拓展及客户粘性的具体影响；

3、查阅赛迪顾问发布的《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》等各年度银行 IT 解决方案相关报告，了解银行业 IT 解决方案各细分领域在市场规模变化趋势、市场供求状况及竞争格局、主要参与者及市场份额、技术要求及壁垒等方面的差异及原因；

4、访谈发行人首席技术官，了解发行人进入其他服务领域的技术研发或业务拓展障碍，是否具备进入其他技术领域的技术储备，发行人所在市场的份额增长空间和变化趋势；

5、查阅发行人的合同管理大表及在手订单明细，了解发行人客户结构及数量变化趋势、新客户拓展情况、订单获取能力与在手订单情况，结合《金融科技（FinTech）发展规划（2019—2021 年）》等相关行业政策，分析发行人业绩增长的可持续性，业务是否面临需求饱和、市场竞争较为激烈、增速放缓的风险；

6、查阅赛迪顾问发布的各年度银行 IT 解决方案相关报告，获取发行人获取的主要资质证书，访谈发行人董事长、首席技术官，了解发行人所处行业竞争者的梯队分布情况，发行人与同行业竞争者的资质及技术能力差异的主要表征；

7、查阅发行人主要竞争对手年度报告和官方网站等公开信息，访谈发行人首席技术官，获取发行人招投标统计表，了解发行人及主要竞争对手的产品布局、技术路线、性能参数、研发投入、客户结构及覆盖率、中标率、核心技术特点以

及发行人的竞争优劣势，分析核心技术的先进性、创新性、与行业技术迭代趋势的匹配性以及是否存在被淘汰的风险；

8、查阅赛迪顾问等第三方数据来源的官方网站、微信公众号，核查赛迪顾问等第三方数据来源的基本情况、业务及客户情况；

9、取得发行人购买赛迪顾问相关报告的支付凭证、发票，核查发行人取得相关数据的付费情况；

10、访谈赛迪顾问的分析师，核查报告数据及相关排名的真实性及合理性，确认相关报告不属于为本次发行定制的报告。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、随着国家数字化转型系列政策逐步推出，银行业已初步完成了数字化的基础设施建设，数字化从重速度到向重质量转变是未来重点发展趋势，市场发展趋于稳定，同时基于 IT 技术的发展特点，行业平均五年面临一次大的技术换代和系统重构，市场规模稳定增长的前提下行业有周期性的快速增长机会。发行人基于自研推出的商业场景设计和开发的一体化工具平台 FinMall 等开发平台，在数据一体化建设以及场景融合方面拓展了更大的市场空间，对发行人业务拓展及订单获取能力均有积极的推动作用。发行人与近三年前十大客户均保持了较长时间的稳定合作关系，客户粘性较强，同时发行人在场景融合和数据一体化应用的持续发力也将持续增强与客户的合作粘性；

2、银行业 IT 解决方案各细分领域整体呈逐年上升的趋势，在银行对发行人所处的基础业务类解决方案的需求持续增长的同时，基础业务领域内包括核心业务系统和渠道服务等子市场供应商较为分散，竞争较为激烈。

我国银行信息化建设经过 30 余年的发展，行业建立起较高的行业经验壁垒、技术壁垒及客户壁垒，目前发行人业务主要集中在渠道服务类和互联网金融服务类，并持续投入技术架构和数据应用技术研发，不存在进入其他服务领域的技术研发或业务拓展障碍。报告期内，发行人客户覆盖全类别银行类金融机构并持续开拓新增客户，新增客户累计收入逐年增加，基于发行人的技术积累、客户积累

及经验积累,公司具有较强的订单获取能力,在手订单金额后续会将进一步增长,公司具备业绩增长的可持续性。

发行人已在招股说明书中补充披露了是否面临需求饱和、市场竞争较为激烈、增速放缓的风险;

3、发行人在渠道服务类和互联网金融服务类分别处在第一梯队和第二梯队,行业内竞争对手在资质方面不存在明显差异,在项目质量、系统稳定性及创新解决方案的技术能力存在技术能力方面的差异。从技术通用性来看,银行 IT 解决方案领域对技术能力的要求一致,发行人进入银行 IT 解决方案全业务领域不存在技术障碍。在产品布局、技术路线和性能参数方面,发行人与主要竞争对手在技术开放性、信创支持、性能参数上均能满足银行客户的实际需要,研发投入水平与同行业可比上市公司水平相当。

客户结构及覆盖率方面,发行人与主要竞争对手均服务于全范围内的银行业金融机构,客户结构不存在明显差异。发行人的客户覆盖率与上海屹通相当,与宇信科技、科蓝软件及中电金信等成立时间较早、市场份额较高的头部厂商存在一定的差距。2020 年 1 月 1 日至 **2023 年 12 月 31 日**,发行人中标率为 **51.40%**,因主要竞争对手均未完整披露报告期内参与投标的项目数量及中标数量,公司无法统计竞争对手的中标率。

发行人多年来基于数字金融场景的不断延展,具备丰富的场景化解决方案设计能力,在适配性、快速反应及性能方面均能体现出发行人核心技术先进性及创新性。发行人技术水平特点及与行业技术迭代趋势相匹配,因技术迭代或竞争对手优势被淘汰的风险较低;

4、发行人招股说明书中引用的第三方数据主要来源于国家金融监督管理总局、工业和信息化部、赛迪顾问等国家政府部门或知名第三方行业机构,发行人已在招股说明书中注明所引用的第三方数据的资料来源。

发行人向赛迪顾问付费购买了关于银行 IT 解决方案市场分析的相关报告,报告属于付费报告但非定制报告,付费价格按照赛迪顾问官方公开报价,付费及定价具备合理性;赛迪顾问作为独立的行业研究机构,具备多年的研究和咨询经

验，通过搜集相关行业数据和整理相关市场信息，相关市场排名及市场空间的预测具备真实性、准确性及权威性，相关数据不属于专为本次发行准备亦不属于定制报告。

问题 2、关于易诚世纪及宇信科技

申报材料及问询回复显示：

（1）发行人实控人曾硕于 2001 年 2 月设立易诚世纪。2006 年，易诚世纪与洪卫东（现为宇信科技实控人）控制的宇信鸿泰成为宇信易诚（宇信科技前身）全资子公司，双方在业务、资产、人员、技术等方面进行了全面整合。易诚世纪于 2016 年 9 月注销。

（2）宇信易诚通过搭建 VIE 架构，于 2007 年 3 月以 Yucheng 主体在美国纳斯达克上市。2013 年 1 月，宇信易诚完成私有化退市。发行人现有股东曾硕、钟明昌、畅红霞、彭楫洲、张佳巍、陈华、李小龙和张东云为原易诚世纪股东，在 Yucheng 上市时合计持有 1,002,432 股，上述人员将其所持有的 Yucheng 股票通过二级市场出售，剩余部分在私有化过程中已出售完毕，之后不再持有 Yucheng 的股票。2012 年 6 月，曾硕等人成立发行人前身易诚有限，其从事的主要业务在技术、资产、业务等方面完全独立于宇信科技。

请发行人：

（1）说明易诚世纪整合至宇信易诚前的基本情况，包括历史沿革、主营业务及产品类别、主要财务数据等；宇信易诚收购易诚世纪股权的定价依据及公允性，股权收购后双方在资产、业务、人员、技术等方面整合的具体情况，易诚世纪注销后相关人员留任情况及具体去向；结合上述情形及 VIE 架构拆除后宇信易诚（宇信科技）业务重组具体情况、拆除后相关主体与发行人及其实际控制人的关系，进一步说明认定发行人不存在资产来自宇信科技相关依据的充分性。

（2）说明 Yucheng 私有化并退市的具体内容及过程，包括背景及原因、具体交易安排及合规性、实施过程与信息披露情况、履行的审批或备案程序；曾硕、钟明昌等发行人股东在 Yucheng 股权演变情况，出售 Yucheng 股票并退出 Yucheng 的背景及原因、交易对价及公允性、价款支付情况、资金来源及合规性等，是否存在代持等情形，私有化过程中是否存在纠纷或潜在纠纷。

（3）结合 Yucheng VIE 架构搭建、运行及拆除过程及历次股权变动、分红

（如有）等过程中所需审批备案等手续的齐备性，是否符合境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理、税收管理等方面法律法规监管要求，进一步说明曾硕、钟明昌等发行人股东在 Yucheng VIE 架构搭建、存续及私有化退市过程中是否存在违法违规情形或行政处罚风险。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

回复：

一、说明易诚世纪整合至宇信易诚前的基本情况，包括历史沿革、主营业务及产品类别、主要财务数据等；宇信易诚收购易诚世纪股权的定价依据及公允性，股权收购后双方在资产、业务、人员、技术等方面整合的具体情况，易诚世纪注销后相关人员留任情况及具体去向；结合上述情形及 VIE 架构拆除后宇信易诚（宇信科技）业务重组具体情况、拆除后相关主体与发行人及其实际控制人的关系，进一步说明认定发行人不存在资产来自宇信科技相关依据的充分性

（一）说明易诚世纪整合至宇信易诚前的基本情况，包括历史沿革、主营业务及产品类别、主要财务数据等

1、易诚世纪整合至宇信易诚前的历史沿革

（1）2001 年 2 月，易诚世纪设立

2001 年 2 月，易诚世纪由曾硕、钟明昌等 8 名自然人共同出资设立。

2001 年 1 月，北京信与诚会计师事务所有限责任公司出具了《开业登记验资报告书》（验字[2001]第 2001 号），确认截至 2000 年 12 月 21 日，易诚世纪已收到曾硕等 8 名股东实缴出资 50 万元，以货币出资。

易诚世纪设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	曾硕	12.00	24.00%	货币
2	王奕	10.00	20.00%	货币
3	姜燕	9.00	18.00%	货币
4	王文英	9.00	18.00%	货币
5	钟明昌	4.00	8.00%	货币

6	张岩	2.00	4.00%	货币
7	徐广林	2.00	4.00%	货币
8	方勇	2.00	4.00%	货币
合 计		50.00	100.00%	-

2001 年 2 月，易诚世纪完成上述工商变更登记。

(2) 2002 年 10 月，第一次股权转让、第一次增资

2002 年 8 月，股东王文英与刘昌达签署了《出资转让协议书》，约定王文英将其持有的易诚世纪 9 万元出资转让给刘昌达；股东王奕与曾硕签署了《出资转让协议书》，约定王奕将其持有的易诚世纪 2.50 万元出资转让给曾硕。

2002 年 9 月，易诚世纪召开股东大会审议通过：1) 股东王文英将 9 万元出资转让给刘昌达；2) 股东王奕将 2.50 万元出资转让给曾硕；3) 注册资本增加至 100 万元，其中新增的 50 万元注册资本由曾硕认缴 26.75 万元、姜燕认缴 2.25 万元、刘昌达认缴 2.25 万元、钟明昌认缴 3.50 万元、张岩认缴 0.50 万元、徐广林认缴 0.50 万元、方勇认缴 0.50 万元、金智伟认缴 2.50 万元、张东云认缴 2.50 万元、钱剑波认缴 2.50 万元、彭楫洲认缴 2.50 万元、张锐认缴 1.25 万元、畅红霞认缴 1.25 万元、张佳巍认缴 1.00 万元、蔡军认缴 0.25 万元。

2002 年 9 月，北京全企会计师事务所有限责任公司出具《变更登记验资报告表》（京全企验字[2002]第 501 号），确认截至 2002 年 9 月 17 日，易诚世纪已经收到曾硕等 15 名股东实缴出资 50 万元，以货币出资，易诚世纪的注册资本增加至 100 万元。

本次股权转让和增资完成后，易诚世纪的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	曾硕	41.25	41.25%	货币
2	姜燕	11.25	11.25%	货币
3	刘昌达	11.25	11.25%	货币
4	钟明昌	7.50	7.50%	货币
5	王奕	7.50	7.50%	货币
6	张岩	2.50	2.50%	货币
7	张东云	2.50	2.50%	货币

8	金智伟	2.50	2.50%	货币
9	徐广林	2.50	2.50%	货币
10	方勇	2.50	2.50%	货币
11	钱剑波	2.50	2.50%	货币
12	彭楫洲	2.50	2.50%	货币
13	张锐	1.25	1.25%	货币
14	畅红霞	1.25	1.25%	货币
15	张佳巍	1.00	1.00%	货币
16	蔡军	0.25	0.25%	货币
合 计		100.00	100.00%	-

2002 年 10 月，易诚世纪完成上述工商变更登记。

(3) 2003 年 4 月，第二次增资

2003 年 3 月，易诚世纪召开股东大会审议通过将原盈余公积中 300 万元转增注册资本，按所有原股东持股比例增加股份。

2003 年 3 月，北京全企会计师事务所有限责任公司出具《变更登记验资报告书》（京全企验字[2003]第 Z-057 号），确认截至 2003 年 3 月 28 日，易诚世纪增加投入资本 300 万元，易诚世纪的注册资本增加至 400 万元。

本次增资完成后，易诚世纪的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	曾硕	165.00	41.25%	货币/盈余公积转增资本
2	姜燕	45.00	11.25%	货币/盈余公积转增资本
3	刘昌达	45.00	11.25%	货币/盈余公积转增资本
4	钟明昌	30.00	7.50%	货币/盈余公积转增资本
5	王奕	30.00	7.50%	货币/盈余公积转增资本
6	张岩	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
7	张东云	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
8	金智伟	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
9	徐广林	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
10	方勇	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
11	钱剑波	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
12	彭楫洲	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本

13	张锐	5.00	1.25%	货币/盈余公积转增资本
14	畅红霞	5.00	1.25%	货币/盈余公积转增资本
15	张佳巍	4.00	1.00%	货币/盈余公积转增资本
16	蔡军	1.00	0.25%	货币/盈余公积转增资本
合 计		400.00	100.00%	-

2003 年 4 月，易诚世纪完成上述工商变更登记。

(4) 2004 年 7 月，第二次股权转让

2004 年 6 月，股东刘昌达、姜燕分别与曾硕签署了《股权转让协议》，约定刘昌达、姜燕分别将其持有的易诚世纪 45 万元出资转让给曾硕。

2004 年 6 月，易诚世纪召开股东大会审议通过股东刘昌达和姜燕分别将其持有的易诚世纪 45 万元出资转让给曾硕。

本次股权转让完成后，易诚世纪的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	曾硕	255.00	63.75%	货币/盈余公积转增资本
2	钟明昌	30.00	7.50%	货币/盈余公积转增资本
3	王奕	30.00	7.50%	货币/盈余公积转增资本
4	张岩	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
5	张东云	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
6	金智伟	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
7	徐广林	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
8	方勇	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
9	钱剑波	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
10	彭楫洲	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
11	张锐	5.00	1.25%	货币/盈余公积转增资本
12	畅红霞	5.00	1.25%	货币/盈余公积转增资本
13	张佳巍	4.00	1.00%	货币/盈余公积转增资本
14	蔡军	1.00	0.25%	货币/盈余公积转增资本
合 计		400.00	100.00%	-

2004 年 7 月，易诚世纪完成上述工商变更登记。

(5) 2005 年 7 月，第三次股权转让

2004 年 10 月，曾硕分别与洪沈平、李小龙等 22 人签署了《出资转让协议

书》，将其持有的易诚世纪 82.52 万元出资转让给前述 22 人。

2004 年 10 月，易诚世纪召开股东大会审议通过曾硕将其持有的易诚世纪出资转让给洪沈平、李小龙等 22 人。具体转让情况如下：

序号	转让方	受让方	转让的出资额（万元）
1	曾硕	洪沈平	25.00
2	曾硕	李小龙	10.00
3	曾硕	丁勇韬	5.96
4	曾硕	王奕	5.74
5	曾硕	钟明昌	5.74
6	曾硕	陈华	2.00
7	曾硕	梁强	2.00
8	曾硕	王冬	2.00
9	曾硕	杨光润	2.00
10	曾硕	闵刚	2.00
11	曾硕	韩冬	2.00
12	曾硕	徐燕	2.00
13	曾硕	张岩	1.91
14	曾硕	张东云	1.91
15	曾硕	金智伟	1.91
16	曾硕	徐广林	1.91
17	曾硕	方勇	1.91
18	曾硕	钱剑波	1.91
19	曾硕	彭楫洲	1.91
20	曾硕	张锐	0.96
21	曾硕	畅红霞	0.96
22	曾硕	张佳巍	0.77
合计	-	-	82.52

本次股权转让完成后，易诚世纪的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例	出资方式
1	曾硕	172.48	43.12%	货币/盈余公积转增资本
2	钟明昌	35.74	8.94%	货币/盈余公积转增资本
3	王奕	35.74	8.94%	货币/盈余公积转增资本
4	洪沈平	25.00	6.25%	货币/盈余公积转增资本

5	张岩	11.91	2.98%	货币/盈余公积转增资本
6	张东云	11.91	2.98%	货币/盈余公积转增资本
7	金智伟	11.91	2.98%	货币/盈余公积转增资本
8	徐广林	11.91	2.98%	货币/盈余公积转增资本
9	方勇	11.91	2.98%	货币/盈余公积转增资本
10	钱剑波	11.91	2.98%	货币/盈余公积转增资本
11	彭楫洲	11.91	2.98%	货币/盈余公积转增资本
12	李小龙	10.00	2.50%	货币/盈余公积转增资本
13	张锐	5.96	1.49%	货币/盈余公积转增资本
14	畅红霞	5.96	1.49%	货币/盈余公积转增资本
15	丁勇韬	5.96	1.49%	货币/盈余公积转增资本
16	张佳巍	4.77	1.19%	货币/盈余公积转增资本
17	陈华	2.00	0.50%	货币/盈余公积转增资本
18	杨光润	2.00	0.50%	货币/盈余公积转增资本
19	梁强	2.00	0.50%	货币/盈余公积转增资本
20	王冬	2.00	0.50%	货币/盈余公积转增资本
21	闵刚	2.00	0.50%	货币/盈余公积转增资本
22	韩冬	2.00	0.50%	货币/盈余公积转增资本
23	徐燕	2.00	0.50%	货币/盈余公积转增资本
24	蔡军	1.00	0.25%	货币/盈余公积转增资本
合 计		400.00	100.00%	-

2005 年 7 月，易诚世纪完成上述工商变更登记。

（6）2006 年 2 月，第四次股权转让

2006 年 1 月，曾硕、钟明昌等 24 名原股东与北京易诚互动科技有限公司（以下简称“易诚科技”）签署了《出资转让协议书》，将其持有的易诚世纪出资全部转让给易诚科技，股权转让价格为 400 万元。

2006 年 1 月，易诚世纪召开股东大会审议通过曾硕、钟明昌等 24 名股东将其持有的易诚世纪出资全部转让给易诚科技。

本次股权转让完成后，易诚世纪的股权结构如下：

单位：万元

股东	认缴出资额	实缴出资额	出资比例	出资方式
----	-------	-------	------	------

易诚科技	400.00	400.00	100.00%	货币/盈余公积 转增资本
合计	400.00	400.00	100.00%	-

2006 年 2 月，易诚世纪完成上述工商变更登记。

（7）2006 年 12 月，第五次股权转让

2006 年 12 月，易诚科技与北京宇信易诚科技有限公司（以下简称“宇信易诚”）签署了《出资转让协议书》，将其持有的易诚世纪 100%股权转让给宇信易诚。

2006 年 12 月，易诚世纪股东决定，同意易诚科技将其持有的易诚世纪 100%股权转让给宇信易诚。

根据北京恒介会计师事务所于 2006 年 8 月出具的《北京易诚世纪科技有限公司整体资产评估报告书》（京恒评报字[2006]第 009 号）确认的评估净资产，易诚科技与宇信易诚协商确定易诚世纪的转让对价为 126.82 万美元。

本次转让完成后，易诚世纪的股权结构如下：

股东	出资额（万元）	出资比例	出资方式
宇信易诚	400.00	100.00%	货币/盈余公积转增 资本
合计	400.00	100.00%	-

2006 年 12 月，易诚世纪完成上述工商变更登记。

综上，易诚世纪自设立至整合至宇信易诚前，其出资均由股东以货币或盈余公积转增方式进行，不存在资产来自宇信易诚的情况。

2、易诚世纪整合至宇信易诚前的主营业务及产品类别

易诚世纪自 2001 年 2 月设立至整合进入宇信易诚前，主营业务是以网上银行、柜员系统等银行电子渠道为主的软件开发和运维服务、主要面向银行客户，主要产品为网上银行等。

3、易诚世纪整合至宇信易诚前的主要财务数据

根据 Yucheng 在美国证券交易委员会（United States Securities and Exchange Commission，以下简称“SEC”）网站公开披露的资料显示，2006 年底易诚世纪整合至宇信易诚前的主要财务数据为：截至 2006 年 6 月 30 日，易诚世纪未经审计

的总资产为 2,855.21 万元、净资产为 1,476.65 万元，其未经审计的 2006 年 1-6 月的净利润为 292.39 万元。

（二）宇信易诚收购易诚世纪股权的定价依据及公允性，股权收购后双方在资产、业务、人员、技术等方面整合的具体情况，易诚世纪注销后相关人员留任情况及具体去向

1、宇信易诚收购易诚世纪股权的定价依据及公允性

2006 年 12 月，易诚科技与宇信易诚签署《出资转让协议书》，将其持有的易诚世纪 100%股权转让给宇信易诚。宇信易诚收购易诚世纪股权的交易对价为 126.82 万美元，其定价主要参考北京恒介会计师事务所于 2006 年 8 月出具的《北京易诚世纪科技有限公司整体资产评估报告书》（京恒评报字[2006]第 009 号）确认的评估净资产基础上，考虑境外上市情况，双方协商确定，具有公允性。

2、股权收购后双方在资产、业务、人员、技术等方面整合的具体情况

宇信易诚收购易诚世纪和宇信鸿泰后，易诚世纪和宇信鸿泰成为宇信易诚的全资子公司，双方在人员、资产、业务、技术等方面整合具体情况如下：

（1）人员整合

易诚世纪和宇信鸿泰原有人员按双方人员的职能区分，进行了统一整合，其中：易诚世纪约 70%-80%的人员为从事网上银行业务的技术人员，前述技术人员与宇信鸿泰相关业务的技术人员共同组建了网银事业部；易诚世纪的其他研发、运营、销售和行政等人员与宇信鸿泰的相关人员各自整合，成立了产品中心、运营管理部、销售部和行政部等部门。双方人员在 2006 年底完成整合后，实现共同办公。2008 年，易诚世纪原有业务均履行完毕不再开展实际经营，于 2009 年将员工的劳动合同关系陆续调整至宇信易诚。

（2）资产整合

宇信易诚收购易诚世纪和宇信鸿泰的 100%股权后，双方各自的资产随股权全部进入宇信易诚。随着人员实现共同办公，易诚世纪的办公及电子设备等相关经营性资产也统一调整至共同办公场所。

（3）业务整合

2006 年底，易诚世纪和宇信鸿泰的原有业务整合进入宇信易诚后，除原有

客户要求继续按照易诚世纪或宇信鸿泰为主体履行合同外，其他业务合同均由宇信易诚履行，客户也均成为宇信易诚的客户，宇信易诚负责承接和经营易诚世纪和宇信鸿泰的主要业务。2008 年，易诚世纪原有业务合同履行完毕后未再开展实际经营业务。2016 年 9 月，由于多年无实际业务，易诚世纪予以注销。

（4）技术整合

易诚世纪和宇信鸿泰整合至宇信易诚前，易诚世纪的核心技术主要为 Liana 系统，宇信鸿泰的核心技术主要为信贷管理系统、数据转换系统、呼叫中心系统。上述技术随着易诚世纪和宇信鸿泰一并整合进入宇信易诚。

3、易诚世纪注销后相关人员留任情况及具体去向

2006 年底，易诚世纪整合至宇信易诚，完成资产、业务、人员和技术等整合；2008 年，易诚世纪履行完原有合同后不再开展实际经营业务；2009 年，易诚世纪人员劳动关系调整至宇信易诚；2016 年 9 月，易诚世纪注销时因已无相关人员，不涉及注销后相关人员留任情况。

截至 2023 年 12 月 31 日，除曾硕、钟明昌、畅红霞、彭楫洲、张佳巍、陈华、李小龙、张东云等 8 名发行人现任股东外，原易诚世纪员工中仅有 2 名员工还在发行人处任职，分别担任资深架构师和财务核算经理。

（三）结合上述情形及 VIE 架构拆除后宇信易诚（宇信科技）业务重组具体情况、拆除后相关主体与发行人及其实际控制人的关系，进一步说明认定发行人不存在资产来自宇信科技相关依据的充分性

1、结合易诚世纪整合至宇信易诚前的基本情况、宇信易诚收购易诚世纪股权及收购后整合情况等，认定发行人不存在资产来自宇信易诚（宇信科技）的说明

易诚世纪自设立至整合进入宇信易诚前，由曾硕等 24 名自然人实际持有，主要从事以网上银行为主的软件开发和运维服务，主要产品为网上银行等。宇信易诚收购易诚世纪时，是基于会计师事务所出具的资产评估报告确认的评估净资产，双方协商作价取得，定价公允。2006 年底，易诚世纪整合进入宇信易诚后，与宇信鸿泰在人员、资产、业务和技术等层面进行了全面整合，易诚世纪除履行原有业务合同外，2008 年起不再开展新业务，并在 2009 年陆续将员工人事关系

调入宇信易诚，至 2016 年注销时，不存在留任人员和资产。

综上，易诚世纪历史上不存在向发行人注入资产的情况，宇信易诚收购其股权后，资产等已随股权全部整合进入宇信易诚，并伴随人员到宇信易诚共同办公实现统一管理。易诚世纪注销前已无人员、资产，注销后也不涉及资产注入发行人的情况。

2、VIE 架构拆除后，宇信易诚（宇信科技）业务重组具体情况

2012 年 5 月，因美国中概股低迷，Yucheng 公司价值未能得到合理体现，洪卫东向 Yucheng 董事会发出非约束性邀约，希望收购 Yucheng 已发售但未由其本人或其附属公司拥有的 Yucheng 股份。曾硕团队与洪卫东团队因在经营理念上存在差异，将其持有的 Yucheng 股票通过二级市场或私有化过程出售并于 2010 年开始陆续离开宇信易诚，未参与 Yucheng VIE 架构拆除过程。

2013 年 1 月，Yucheng 完成境外退市。2014 年 11 月，宇信易诚引入新股东珠海宇琴广源资产管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“宇琴广源”）、珠海宇琴通城资产管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“宇琴通诚”）和珠海宇琴鸿信资产管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“宇琴鸿信”），前述企业执行事务合伙人为王燕梅，为洪卫东团队控制的企业，经查阅其历任合伙人，与易诚世纪和曾硕、钟明昌等发行人现任 8 名股东不存在关联关系。

2015 年 1 月，前进财富和茗峰开发将其持有的宇信易诚的股权分别转让给原 Yucheng 权益持有人洪卫东、王燕梅、郑春、洪伟华、任利京、王东和石云等持有权益的境内主体珠海宇琴鸿泰信息咨询有限公司（以下简称“宇琴鸿泰”）、珠海爱康佳华资产管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“爱康佳华”）、珠海宇琴广利信息咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“宇琴广利”）和珠海宇琴鸿程信息咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“宇琴鸿程”），完成 VIE 架构的拆除过程。经查阅前述境内主体的工商资料，前述主体与易诚世纪、曾硕等发行人现任 8 名股东无关。至此，Yucheng VIE 架构已拆除。

VIE 架构拆除后，自 2015 年 2 月至 2015 年 8 月宇信易诚整体变更为股份有限公司前，宇信易诚历经 4 次股权转让和 4 次增资后，新增股东情况如下：

序号	股东全称	股东简称	实际控制人	目前情况
1	珠海宇琴鸿泰创业投资集团有限公司	宇琴鸿泰	洪卫东	存续
2	珠海爱康佳华创业投资合伙企业（有限合伙）	爱康佳华	王明哲	存续
3	珠海宇琴广利信息咨询合伙企业（有限合伙）	宇琴广利	陈京蓉	存续
4	珠海宇琴鸿程信息咨询合伙企业（有限合伙）	宇琴鸿程	李世欣	存续
5	遠創基因投資有限公司	远创基因	China Everbright Limited（中国光大控股有限公司）	存续
6	光控基因投資有限公司	光控基因		存续
7	尚遠有限公司	尚远有限	Leadyond Capital Fund II, L.P.	存续
8	珠海环球巨富投资集团有限公司	巨富投资	潘红江	存续
9	珠海宇琴华创信息咨询合伙企业（有限合伙）	宇琴华创	张昱	存续
10	珠海宇琴金智信息咨询合伙企业（有限合伙）	宇琴金智	陈京蓉	存续
11	杭州海富恒歆股权投资合伙企业（有限合伙）	海富恒歆	中国平安保险（集团）股份有限公司	注销
12	华侨星城（上海）股权投资基金合伙企业（有限合伙）	华侨星城	OVERSEA-CHINESE BANKING CORPORATION LIMITED	存续
13	珠海宇琴高科信息咨询合伙企业（有限合伙）	宇琴高科	陈京蓉	存续
14	FIDELITY INFORMATION SERVICES INTERNATIONAL HOLDINGS, INC.	FIS	-	存续
15	珠海宇琴优迪信息咨询合伙企业（有限合伙）	宇琴优迪	周天华	存续
16	常州班肯企业管理合伙企业（有限合伙）	杭州班克	孟东炜	注销

经查阅宇信科技招股说明书、前述新增股东企业信用信息报告及曾硕、钟明昌等发行人现任 8 名股东出具的声明，前述新增股东与易诚世纪和曾硕、钟明昌等发行人现任 8 名股东不存在关联关系。

经查阅宇信科技招股说明书，宇信易诚自 2015 年 8 月整体变更为股份有限

公司并更名为宇信科技至 2018 年 10 月期间，其股东未发生变更。经查阅宇信科技自 2018 年 11 月上市后披露的历次定期报告等公开资料，宇信科技上市后与易诚世纪和曾硕、钟明昌等发行人现任 8 名股东不存在关联关系。

综上，VIE 架构拆除后，宇信易诚及更名后的宇信科技经历了数次股权转让和增资过程，易诚世纪和曾硕、钟明昌等发行人现任 8 名股东未参与前述过程，且与前述过程中的相关主体不存在关联关系。

3、VIE 架构拆除后相关主体与发行人及其实际控制人的关系

2015 年，Yucheng VIE 架构拆除后，境内相关主体为宇信易诚，其实际控制人为洪卫东。宇信易诚曾于 2010 年参与投资过易诚软件，并最终于 2017 年退出，除此之外，与发行人及其实际控制人不存在关联关系。

宇信易诚入股易诚软件及退出情况如下：

2010 年 6 月，因业务发展需要，曾硕、王奕、钟明昌、畅红霞和宇信易诚分别认缴出资 700 万元、165 万元、205 万元、155 万元和 525 万元设立易诚软件，入股价格为 1 元/出资额，主要从事互联网银行 IT 系统研发和实施等业务。

2010 年 11 月，宇信易诚因规范对外投资相关内部程序，将所持易诚软件认缴出资额 525 万元转让给钟明昌，双方签署了《出资转让协议》。因宇信易诚尚未实缴出资，本次转让未进行资金支付。

2011 年 2 月，宇信易诚与钟明昌协商，受让其所持易诚软件 525 万元的认缴出资额，双方签署了《出资转让协议》。因钟明昌尚未实缴出资，本次转让未进行资金支付。当月，宇信易诚完成实缴出资，上述事项经北京恒介会计师事务所（普通合伙）审验并出具《验资报告》（京恒验字[2011]第[0012]号）。

2017 年 8 月，宇信科技因战略规划和投资方向调整，将其所持易诚软件全部股权 525 万元对外转让，曾硕受让上述股权。因转让前，易诚软件尚未实现盈利，双方协商转让价格为 1 元/股并签署了《股权转让协议》，于 2017 年 9 月完成工商变更。曾硕于 2017 年 9 月和 12 月向宇信科技分别支付了 317 万元和 208 万元交易对价。

综上，宇信易诚曾投资过发行人子公司易诚软件后退出，未曾投资过发行人，发行人不存在资产来自宇信易诚及更名后的宇信科技的情况。

二、说明 Yucheng 私有化并退市的具体内容及过程，包括背景及原因、具体交易安排及合规性、实施过程与信息披露情况、履行的审批或备案程序；曾硕、钟明昌等发行人股东在 Yucheng 股权演变情况，出售 Yucheng 股票并退出 Yucheng 的背景及原因、交易对价及公允性、价款支付情况、资金来源及合规性等，是否存在代持等情形，私有化过程中是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）说明 Yucheng 私有化并退市的具体内容及过程，包括背景及原因、具体交易安排及合规性、实施过程与信息披露情况、履行的审批或备案程序

曾硕、钟明昌、畅红霞、彭楫洲、张佳巍、陈华、李小龙和张东云等人在 Yucheng 退市前已出售其持有的 Yucheng 全部股票，并陆续从宇信易诚离职，未参与 Yucheng 私有化并退市过程。根据宇信科技招股说明书及历次法律意见书等公开资料显示：

1、Yucheng 私有化并退市的背景及原因

由于美国中概股低迷，Yucheng 公司价值无法得到合理体现，2012 年，宇信易诚主要股东决定 Yucheng 在美国纳斯达克证券交易市场退市。

2、Yucheng 私有化并退市的具体交易安排及合规性

Yucheng 私有化并退市的具体安排为洪卫东发出收购邀约，拟收购 Yucheng 已发售但未由其本人或其附属公司拥有的 Yucheng 股份，完成 Yucheng 私有化后在美国纳斯达克证券交易市场完成退市。

2016 年 6 月 18 日，美国律师 Sheppard Mullin Richter & Hampton LLP 出具了 MEMORANDUM，确认 Yucheng 的股票已根据美国证券交易法(Exchange Act)第 12(b)项退市，Yucheng 的退市程序符合美国的法律法规及 NASDAQ、SEC 等监管机构的规定。Yucheng 私有化并退市依法履行了相应的程序，符合美国法律法规的规定，不存在法律风险。

3、Yucheng 私有化并退市的实施过程与信息披露情况

（1）关于退市的初步意向及公告

2012 年 5 月 21 日，Yucheng 董事会收到洪卫东发出的非约束性邀约，希望以现金收购 Yucheng 已发售但并未由其本人或其附属公司拥有的 Yucheng 股份。同日，Yucheng 就此事发出了公告。

（2）签署合并协议

2012 年 8 月 13 日，Yucheng、New Sihitech Limited（洪卫东控制的企业）与其全资英属维尔京群岛子公司 New Sihitech Acquisition Limited 签署合并协议。

根据合并协议：1）洪卫东及其控制的主体在 2012 年 12 月 27 日前实际享有的 Yucheng 股票将以零对价被回购并注销；（2）特定员工、管理人员和其他 Yucheng 股东（包括石云、王东、吴红、洪伟华、戴士平、杨珣、郑春、任利京、王燕梅、马旦慧、RebeccaB.Le、于新民）拥有的股票在合并后仍存续；（3）Yucheng 在外发行的其他全部股票均以每股 3.9 美元的价格（无利息，无税费）支付给持股股东后，前述股票将被回购并注销；（4）New Sihitech Limited 持有的 New Sihitech Acquisition Limited 的股票转换为 Yucheng 的股票。

根据合并协议以及发行人的说明，New Sihitech Acquisition Limited 并入 Yucheng，Yucheng 将作为存续公司，成为 New Sihitech Limited 的子公司，之后 Yucheng 由 New Sihitech Limited 和存续股东直接持有股份。因洪卫东持有 New Sihitech Limited 100%的股权，Yucheng 由洪卫东和存续股东实际享有。合并完成后，Yucheng 股票将停止在美国纳斯达克证券交易市场交易并退市。

4、Yucheng 私有化并退市履行的审批或备案程序

2012 年 12 月，Yucheng 召开了特别股东会议通过了 Yucheng、New Sihitech Limited 及 New Sihitech Acquisition Limited 于 2012 年 8 月签署的合并协议。

2013 年 1 月，时任 Yucheng 的首席财务官（CFO）戴士平签署了关于退市的确认文件。

（二）曾硕、钟明昌等发行人股东在 Yucheng 股权演变情况，出售 Yucheng 股票并退出 Yucheng 的背景及原因、交易对价及公允性、价款支付情况、资金

来源及合规性等，是否存在代持等情形，私有化过程中是否存在纠纷或潜在纠纷

因 Yucheng 2007 年上市及 2013 年退市距今历史久远，曾硕、钟明昌、畅红霞、彭楫洲、张佳巍、陈华、李小龙和张东云等现任发行人股东主要掌握各自上市之初和私有化退市时持有的 Yucheng 股票情况，针对 Yucheng 在境外上市期间持有的权益变动资料无法获取并提供。保荐机构和发行人律师查阅前述 8 名自然人提供的证券账户资料和声明，梳理其在 Yucheng 上市之初持有股数、私有化退市时剩余股数及交易对价、支付金额和时间等，并访谈前述 8 名自然人了解其出售并退出 Yucheng 的背景及原因、交易对价、资金来源、是否存在代持及私有化过程中是否存在纠纷或潜在纠纷等情况，具体如下：

1、曾硕、钟明昌等发行人股东在 Yucheng 股权演变情况

曾硕、钟明昌等 8 名现任发行人股东在 Yucheng 上市之初及私有化时持股情况如下：

姓名	Yucheng 上市之初持有股票	Yucheng 私有化退市时			
		剩余股票（股）	交易价格（美元/股）	支付金额（美元）	支付时间
曾硕	678,645	393,851	3.90	1,536,018.90	2013-1-7
钟明昌	140,629	92,940	3.90	362,466.00	2013-1-2
张东云	46,877	39,003	3.90	152,111.70	2013-1-2
彭楫洲	46,877	0	-	-	-
李小龙	39,346	0	-	-	-
畅红霞	23,438	0	-	-	-
张佳巍	18,751	0	-	-	-
陈华	7,869	0	-	-	-

注：曾硕、张东云、李小龙和陈华私有化退市时剩余股票数据取自其提供的证券账户交易记录；钟明昌、彭楫洲、畅红霞和张佳巍因 Yucheng 退市久远，未能找到证券账户交易记录，其私有化退市时剩余股票数据由其本人出具说明并经保荐机构和发行人律师访谈确认。

（1）Yucheng 上市之初持股情况

2007 年 3 月，Yucheng 上市之初：

曾硕通过 Elite Concord International Limited 间接持有 Yucheng 678,645 股股

份；根据与李小龙于 2006 年 1 月签署的《委托持股协议》，曾硕通过 Elite Concord International Limited 为李小龙代为持有 Yucheng 39,346 股股份。

钟明昌通过 China Century Holdings Group Limited 间接持有 Yucheng 140,629 股股份；根据钟明昌与彭楫洲、张东云、畅红霞、张佳巍于 2006 年 1 月签署的《委托持股协议》，钟明昌通过 China Century Holdings Group Limited 为前述 4 人分别代为持有 Yucheng 46,877 股、46,877 股、23,438 股和 18,751 股。

根据王奕与陈华于 2006 年 1 月签署的《委托持股协议》，由王奕通过 Shinning Growth Investment Group Limited 代陈华持有 Yucheng 7,869 股股份。

（2）2008 年 8 月解除代持

2008 年 8 月，曾硕与李小龙，钟明昌与彭楫洲、张东云、畅红霞、张佳巍、畅红霞，王奕与陈华分别签署《解除委托持股协议书》，前述代持关系解除，曾硕、钟明昌等前述 8 名自然人不再通过 Elite Concord International Limited、Elite Concord International Limited 和 China Century Holdings Group Limited 间接持有 Yucheng 股份，而是直接持有 Yucheng 股份。

（3）Yucheng 私有化退市时持股情况

根据针对曾硕、钟明昌和张东云的访谈及查阅其提供的证券账户交易信息，曾硕、钟明昌和张东云在 2013 年 1 月 Yucheng 私有化时陆续出售其持有的股票，交易对价为 3.9 美元/股；根据针对彭楫洲、畅红霞、张佳巍、陈华和李小龙的访谈，前述 5 人在 Yucheng 私有化前已通过二级市场出售其持有的 Yucheng 全部股票。

2、出售 Yucheng 股票并退出 Yucheng 的背景及原因、交易对价及公允性、价款支付情况、资金来源及合规性等

由于美国中概股低迷，Yucheng 公司价值无法得到合理体现，2012 年，Yucheng 主要股东洪卫东等决定 Yucheng 在 NASDAQ 退市。曾硕、钟明昌等前述 8 人将其持有的 Yucheng 股票陆续通过二级市场出售，剩余部分在私有化过程中全部出售。因二级市场买卖交易较为频繁，且 Yucheng 已退市，交易数据历史久远难以获得；私有化过程中，洪卫东发出非约束性邀约，拟以每股 3.9 美元的

价格进行邀约收购，曾硕、钟明昌和张东云等发行人股东以每股 3.9 美元的价格出售给洪卫东及其控制的企业，具有一定公允性。

2013 年 1 月，在 Yucheng 私有化退市前，洪卫东及其控制的企业已支付曾硕、钟明昌和张东云等人出售 Yucheng 股票的价款，其他人员在私有化退市前已在二级市场出售并取得价款，前述款项通过证券交易账户直接支付。根据宇信科技披露的法律意见书等公开资料显示，Yucheng 私有化时的资金来源于 New Sititech Limited 向光大 BVI 主体发行可转换债券募集的资金，以及由洪卫东筹集的资金，该等资金来源合法。

3、是否存在代持等情形，私有化过程中是否存在纠纷或潜在纠纷

2006 年，Yucheng 上市之前，曾存在曾硕通过境外特殊目的公司代李小龙间接持有 Yucheng 股票，钟明昌通过境外特殊目的公司代彭楫洲、张东云、畅红霞、张佳巍间接持有 Yucheng 股票，王奕通过境外特殊目的公司代陈华持有 Yucheng 股票的情况，但在 Yucheng 上市后于 2008 年已解除。经查阅宇信科技招股说明书、法律意见书等公开披露资料，并经访谈曾硕、钟明昌等前述 8 名自然人，在解除前述代持关系后，Yucheng 股票均由其本人直接持有，不存在代持情况，且在 Yucheng 私有化过程中不存在纠纷或潜在纠纷。

三、结合 Yucheng VIE 架构搭建、运行及拆除过程及历次股权变动、分红（如有）等过程中所需审批备案等手续的齐备性，是否符合境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理、税收管理等方面法律法规监管要求，进一步说明曾硕、钟明昌等发行人股东在 Yucheng VIE 架构搭建、存续及私有化退市过程中是否存在违法违规情形或行政处罚风险

（一）Yucheng VIE 架构搭建、运行及拆除过程及历次股权变动、分红（如有）等过程中所需审批备案等手续的齐备性，是否符合境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理、税收管理等方面法律法规监管要求

1、境外投资、返程投资、外汇管理方面

（1）75 号文外汇登记

经查阅宇信科技招股说明书、历次法律意见书等公开披露文件，及经访谈曾

硕、钟明昌等前述 8 名发行人股东获悉，Yucheng VIE 架构搭建、运行及拆除过程及历次股权变动、分红（如有）等过程中涉及的 75 号文登记情况如下：

2006 年 9 月 4 日，曾硕、钟明昌、王奕、洪卫东、王燕梅和马格桦就在境外设立相关特殊目的公司茗峰开发、前进财富、Elite Concord International Limited、China Century Holdings Group Limited、Shinning Growth Investment Group Limited、Sihitech Company Limited、Mega Capital Group Services Limited 和 Profit Loyal Consultants Limited（以下简称“境外特殊目的公司”）依据《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知（汇发[2005]75 号）》（以下称“75 号文”）办理了 75 号文初始登记。根据宇信科技披露的招股说明书及法律意见书，前述 6 名自然人在境外特殊目的公司中的部分持股系代当时宇信鸿泰 18 名自然人股东、易诚世纪 21 名自然人股东持有。

2006 年 11 月 28 日，曾硕、钟明昌、王奕、洪卫东、王燕梅和马格桦就获得境外特殊目的公司 Yucheng 的权益及返程投资宇信易诚办理了 75 号文变更登记。

2007 年 7 月 13 日，曾硕、钟明昌、王奕、洪卫东、王燕梅和马格桦就其所持有境外特殊目的公司 Yucheng 的权益发生变化办理了 75 号文变更登记。

因 VIE 架构搭建时由曾硕、钟明昌、王奕代原易诚世纪 21 名自然人持股，洪卫东、王燕梅和马格桦代原宇信鸿泰 18 名自然人持股。在办理 75 号文登记手续时，仅由曾硕、钟明昌、王奕、洪卫东、王燕梅和马格桦办理了 75 号文登记手续，未就股权权益由曾硕、钟明昌、王奕、洪卫东、王燕梅和马格桦代为持有的其他 39 名自然人办理 75 号文登记手续；另外，Yucheng 上市后，为解除代持关系，曾硕、钟明昌、王奕、洪卫东、王燕梅和马格桦控制的境外特殊目的公司将持有 Yucheng 的对应股份转让至其他 39 名自然人，但曾硕、钟明昌、王奕、洪卫东、王燕梅和马格桦未就此办理 75 号文变更登记手续。

根据宇信科技披露招股说明书和法律意见书等公开资料显示，2016 年 4 月 12 日，国家外汇管理局北京外汇管理部资本项目管理处注册科相关人员在被访谈中表示，考虑到 Yucheng 已经退市，洪卫东、王燕梅、马格桦的股权已经转回境内，同时 75 号文目前已经废止，且代持部分股权已经办理登记，被代持人

不用且亦无法办理补登记手续，外汇主管部门对其进行处罚的可能性较小，一般不会根据已经废止了的 75 号文处罚。曾硕、钟明昌等涉及的发行人现任 8 名股东涉及的 75 号文审批事项与宇信科技相关股东情况趋同，故其涉及被外汇主管部门行政处罚的可能性较小。

经查阅 Yucheng 在 SEC 网站公开披露的信息，并经访谈曾硕、钟明昌等 8 名发行人现任股东确认，Yucheng 自上市至退市的存续期间，不存在分红的情况，不涉及相关外汇登记事项。

综上，Yucheng VIE 架构搭建和运行过程中，曾硕、钟明昌办理了 75 号文登记手续，其余 6 名自然人作为被代持人未办理 75 号文登记手续。Yucheng 上市期间，曾硕、钟明昌等前述 8 人未就历次股权变更办理 75 号文变更登记手续。经查阅宇信科技招股说明书及历次法律意见书中披露的针对外汇主管部门的访谈情况，前述未办理 75 号文登记因 Yucheng 已退市、75 号文已废止，相关手续无法补办，前述人员被行政处罚风险较小。经查阅外汇主管部门官网并经访谈前述 8 人，其不存在被行政处罚的情况。Yucheng VIE 架构拆除过程中，曾硕、钟明昌等前述 8 人未参与拆除过程，不存在违反相关法律法规的情形，不涉及面临行政处罚风险的情况。

（2）78 号文登记情况

Yucheng 在境外上市期间，分别于 2010 年 11 月及 2011 年 2 月召开董事会，对部分员工实施了股份激励。曾硕、钟明昌等 8 人作为被激励对象应根据当时有效的《境内个人参与境外上市公司员工持股计划和认股期权计划等外汇管理操作规程》（汇综发[2007]78 号，以下称“78 号文”）的规定流程办理外汇登记业务。

经查阅宇信科技招股说明书、历次法律意见书等公开披露信息，2016 年 4 月 12 日，国家外汇管理局北京外汇管理部资本项目管理处资本市场监管科相关工作人员在访谈中确认，如果开始没做任何登记，现在 Yucheng 已经退市，被激励员工无法补办 78 号文登记，国家外汇管理局不会就此对被激励的员工进行处罚。

综上，曾硕、钟明昌等发行人现任 8 名股东未办理 78 号文登记，被行政处罚风险较小，对本次发行不构成实质性法律障碍。

2、外商投资审批备案情况

VIE 架构搭建过程中，2006 年，茗峰开发和前进财富出资设立宇信易诚时涉及外商投资审批事项，具体如下：

2006 年 9 月 5 日，宇信易诚的设立获得了中关村科技园区海淀园管理委员会出具的《关于外资企业“北京宇信易诚科技有限公司”章程的批复》（海园发[2006]1265 号）和北京市人民政府于同日核发的《中华人民共和国外商投资企业批准证书》（商外资京资字[2006]17259 号）。

2006 年 10 月 19 日，宇信易诚取得工商机关核发的营业执照。

宇信易诚收购易诚世纪 100% 股权时，因为易诚世纪的经营范围不涉及当时有效的《外商投资产业指导目录（2004 修订）》中限制类领域，宇信易诚收购易诚世纪股权无需地方商务部门审批，易诚世纪已按照《关于外商投资企业境内投资的暂行规定》（对外贸易经济合作部、国家工商行政管理局令[2000]第 6 号）和《公司登记管理条例》等有关规定完成工商变更登记手续。

3、税款缴纳情况

VIE 架构搭建过程中，境外特殊目的公司在境内设立子公司及完成境内股权收购所述步骤涉及股权转让税款缴纳事宜说明如下：

易诚科技受让曾硕等 24 名自然人持有的易诚世纪股权是按照易诚世纪当时的注册资本原值 400 万元人民币确定转让价格，未缴纳企业所得税，符合税收管理相关规定。曾硕、钟明昌等 8 名发行人现任股东，针对易诚科技向宇信易诚转让易诚世纪股权获得的收益，已缴纳个人所得税，符合税收管理相关规定。

曾硕、钟明昌等 8 名发行人现任股东在 Yucheng 私有化并退市时已不再持有 Yucheng 股票，未参与 Yucheng VIE 架构拆除过程，不涉及相关审批事项，且易诚世纪已无实际经营，未参与红筹结构拆除过程，不涉及拆除红筹结构过程中税收管理事项。

（二）进一步说明曾硕、钟明昌等发行人股东在 Yucheng VIE 架构搭建、存续及私有化退市过程中是否存在违法违规情形或行政处罚风险

曾硕、钟明昌等前述 8 人在 Yucheng VIE 架构搭建、存续及私有化退市过程中除前述情形外，不存在其他违法违规情形。上述情形已经外汇主管部门访谈确认，行政处罚风险较小。

经保荐机构和发行人律师查询国家外汇管理局、商务部、国家发改委、国家税务总局网站信息，曾硕、钟明昌等前述 8 人不存在因违反境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理、税收管理等规定被处罚的信息。

发行人实际控制人书面承诺，“如果因为曾硕、钟明昌、畅红霞、彭楫洲、张佳巍、陈华、李小龙和张东云等 8 人未办理 75 号文和 78 号文外汇登记手续导致发行人因此受到任何行政处罚或遭受任何经济负担或损失，将承担向发行人全额补偿的连带责任。”

综上，保荐机构和发行人律师认为，曾硕、钟明昌、畅红霞、彭楫洲、张佳巍、陈华、李小龙和张东云等人未按照当时有效的 75 号文和 78 号文办理相关外汇登记手续面临的行政处罚风险较小，对本次发行不构成实质性法律障碍。

四、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

保荐机构及发行人律师执行了以下核查程序：

1、查阅了易诚世纪工商档案及历次验资报告、美国证券交易所披露的 Yucheng 上市期间的公开资料，宇信易诚收购易诚世纪股权时由北京恒介会计师事务所出具的易诚世纪资产评估报告，查阅宇信科技招股说明书及历次法律意见书等，访谈发行人实际控制人、宇信科技相关人员了解易诚世纪和宇信鸿泰整合情况及易诚世纪注销后相关人员留任及具体去向等，查阅发行人及实际控制人控制的其他企业、宇信科技企业信用信息报告等。

2、查阅宇信科技招股说明书及历次法律意见书了解 Yucheng 私有化并退市的具体内容及过程等，查阅美国证券交易市场披露的 Yucheng 公开资料，访谈曾

硕等发行人现任自然人股东在 Yucheng 股权演变情况、出售 Yucheng 股票并退出的原因、交易对价及支付情况、私有化时剩余股票数量、是否存在代持及私有化过程中是否存在纠纷或潜在纠纷等，查阅曾硕、钟明昌等与易诚世纪原 21 名自然人签署的《委托持股协议》和《解除委托持股协议书》，查阅曾硕、张东云、李小龙和陈华提供的私有化退市时持有 Yucheng 股票的证券账户交易记录及钟明昌、彭楫洲、畅红霞和张佳巍出具的说明并访谈前述 8 名自然人等，访谈王奕了解其与陈华之间代持及解除代持等情况。

3、查阅宇信科技招股说明书及历次法律意见书了解 Yucheng VIE 架构搭建、运行及拆除过程、历次股权变动及是否存在分红情况等，了解上述过程中履行的审批备案等手续情况及披露的境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理及税收管理相关情况，分析是否符合相关法律法规监管要求；访谈曾硕、钟明昌等前述 8 名发行人股东，了解是否在 Yucheng VIE 架构搭建、存续及私有化退市过程中存在违法违规情形或行政处罚风险；分析宇信科技法律意见书中披露的国家外汇管理局北京外汇管理部资本项目管理处注册科和资本市场监管科相关工作人员的访谈情况，了解曾硕、钟明昌等前述 8 名发行人股东是否存在外汇违法违规情形，是否面临行政处罚风险等；查阅国家外汇管理局、商务部、国家发改委、国家税务总局网站信息，确认 Yucheng 及曾硕、钟明昌等前述 8 人是否存在因违反境外投资、外商投资、返程投资、外汇管理、税收管理等规定被行政处罚的信息。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、易诚世纪和宇信鸿泰属于两个独立的主体整合至宇信易诚，易诚世纪在整合至宇信易诚前由曾硕等原易诚世纪团队人员增资、股权转让达到最后的股权结构，与洪卫东团队不存在关联关系；2006 年底，易诚世纪被宇信易诚收购后，其资产随股权一并整合至宇信易诚，2008 年易诚世纪原业务履行完成后未开展实际经营业务至 2016 年注销，不存在资产来自宇信易诚的情况；洪卫东团队主导 Yucheng VIE 架构拆除过程，曾硕、钟明昌等发行人现任 8 名自然人股东未参与其 VIE 架构拆除过程；VIE 架构拆除后相关主体为宇信易诚，宇信易诚未进行过业务重组；宇信易诚曾于 2010 年短暂参股易诚软件后最终于 2017 年退出，并

于 2018 年实现境内上市；宇信易诚及更名后的宇信科技与发行人及其实际控制人不存在关联关系，发行人资产不存在来自宇信易诚及更名后的宇信科技的情况。

2、Yucheng 私有化并退市主要是因为在美国中概股估值偏低所致，由洪卫东团队实施私有化并退市，曾硕、钟明昌等发行人现任股东持有的 Yucheng 剩余股票在 Yucheng 私有化时已出售完毕；Yucheng 私有化并退市过程符合美国证券交易所等监管法律法规要求，信息披露完备，履行了必要的审批或备案程序；曾硕、钟明昌等发行人现任股东在 Yucheng 上市前持有其股票，在 Yucheng 上市期间通过二级市场或私有化时出售其股票并陆续离开宇信易诚；Yucheng 上市之初，曾硕曾代李小龙持有 Yucheng 股份、钟明昌曾代畅红霞、彭楫洲、张佳巍、张东云持有 Yucheng 股份、王奕曾代陈华持有 Yucheng 股份，但于 2008 年已解除，解除后不存在其他代持情况，且曾硕、钟明昌等发行人现任股东在 Yucheng 私有化退市过程中不存在纠纷或潜在纠纷。

3、曾硕、钟明昌等发行人 8 名现任股东在 Yucheng VIE 架构搭建和运行过程中存在部分股东未按照 75 号文针对被代持股份情况办理外汇登记手续，被激励员工未按照 78 号文办理外汇登记手续的情况，上述情况已于 2016 年 4 月经外汇主管部门确认因 Yucheng 已经退市，且 75 号文和 78 号文已废止，相关手续无法补办，上述人员被行政处罚风险较小，故对本次发行不构成实质性法律障碍，除上述情况外，曾硕，钟明昌等前述 8 人不存在其他违法违规行为，涉及行政处罚风险较小；Yucheng 架构拆除过程中，曾硕、钟明昌等前述 8 人未参与拆除过程，不存在违反相关监管法律法规的情形，不涉及面临行政处罚风险的情况。

问题 3、关于期后业绩

申报材料及问询回复显示，报告期内，发行人经营业绩具有一定的季节性特点，每年第四季度确认收入比例分别为 47.76%、46.67%、42.87%。根据发行人预计，2023 年 1-6 月实现营业收入约 28,464.63 万元，同比增长 17.81%，扣非后净利润 747.90 万元，同期增加 839.09 万元。

请发行人：

(1) 结合 2023 年 1-6 月的主要财务数据和实际经营情况，量化说明经营业绩变化情况，波动较大的说明原因及合理性。

(2) 结合 2023 年业绩预计实现情况（如有）、经营重大变化（如有）等，充分论证 2023 年经营业绩是否存在大幅下滑的风险，是否存在重大不确定性，并在招股说明书中进行重大风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，重点说明自 2023 年以来发行人日常经营、客户结构、业务模式等方面是否存在重大变化，对经营业绩真实性的核查情况、核查结论。

回复：

一、结合 2023 年 1-6 月的主要财务数据和实际经营情况，量化说明经营业绩变化情况，波动较大的说明原因及合理性

2023 年 1-6 月，公司经营状况良好，生产经营模式未发生变化，管理层及核心技术人员稳定，未出现对公司管理及研发能力产生重大不利影响的情形。

公司 2023 年 1-6 月主要财务业绩信息与 2022 年同期的比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变动幅度
营业收入	28,464.63	24,161.95	17.81%
营业成本	20,375.29	16,865.32	20.81%
期间费用	6,682.47	6,541.34	2.16%
营业利润	812.12	-108.27	850.09%
利润总额	813.09	-123.45	758.64%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变动幅度
净利润	779.21	-12.19	6,492.21%
归属于公司普通股股东的净利润	779.21	-12.19	6,492.21%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	747.90	-90.79	923.77%

注：公司上述 2022 年 1-6 月主要财务数据为根据财政部《企业会计准则解释第 16 号》的相关规定调整后的金额。

公司 2022 年 1-6 月与 2023 年 1-6 月净利润分别为-12.19 万元与 779.21 万元，2023 年 1-6 月较 2022 年同期增长 6,492.21%。2022 年 1-6 月与 2023 年 1-6 月营业收入分别为 24,161.95 万元与 28,464.63 万元，2023 年 1-6 月较 2022 年同期增长 17.81%。公司 2022 年 1-6 月与 2023 年 1-6 月期间费用分别为 6,541.34 万元与 6,682.47 万元，2023 年 1-6 月较 2022 年同期增长 2.16%。

公司 2023 年进一步加强了对于市场的开拓力度，2023 年 1-6 月主营业务收入较上年同期增长 4,302.68 万元，由此毛利增长 792.71 万元，是当期净利润增长的主要原因。公司 2023 年 1-6 月较 2022 年同期期间费用较上年同期相对平稳。

综上所述，公司因主营业务收入增长相应增加毛利 792.71 万元，是当期净利润增长的主要原因，具有其合理性。

二、结合 2023 年业绩预计实现情况（如有）、经营重大变化（如有）等，充分论证 2023 年经营业绩是否存在大幅下滑的风险，是否存在重大不确定性，并在招股说明书中进行重大风险提示

（一）发行人 2023 年业绩预计实现情况

单位：万元

项目	2023 年预测数	2022 年	同比变化
营业收入	67,150.43	62,366.78	7.67%
归属于母公司股东的净利润	6,014.46	5,638.60	6.67%
扣除非经常损益后归属于母公司股东的净利润	5,944.24	5,433.94	9.39%

经发行人初步测算，2023 年 7 至 12 月，公司主营业务收入预计构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年预测数		2022 年度		变动比例
	金额	比例	金额	比例	
人月定量开发	28,144.44	41.91%	30,637.75	49.13%	-8.14%
定制化开发业务	33,340.53	49.65%	27,926.37	44.78%	19.39%
系统集成销售	3,822.41	5.69%	2,454.64	3.94%	55.72%
维保	1,843.06	2.74%	1,348.01	2.16%	36.72%
合计	67,150.43	100.00%	62,366.78	100.00%	7.67%

基于已实现收入、在手订单、经营情况，发行人预计 2023 年可实现营业收入约 67,150.43 万元，与上年同期相比上涨 7.67%；预计归属于母公司股东的净利润约为 6,014.46 万元，与上年同期相比上涨 6.67%；预计扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润约为 5,944.24 万元，与上年同期相比上涨约 9.39%。

（二）发行人经营未发生重大变化

1、发行人不存在经营环境已经或将要发生的重大变化等对经营业绩有重大影响的事项。根据赛迪发布的《2022 中国银行业 IT 解决方案市场份额分析报告》显示，2022 年中国银行业 IT 解决方案市场规模达到 545.77 亿元人民币，与 2021 年同比增长了 13.80%，呈现出旺盛的增长态势。根据赛迪发布的《2023 中国银行业 IT 解决方案市场预测分析报告》，到 2027 年，中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,230.60 亿元。受益于银行业数字化转型步伐的进一步加快，我国银行 IT 解决方案市场需求强劲。报告期内，公司主营业务方向、主要产品类型及服务方式、主要经营模式均未发生重大变化。

2、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，销售收入变化具备商业合理性。发行人与主要客户自建立合作关系至今未有中断的情形，与客户保持了良好的合作关系，为业务稳定性和可持续性提供了保障。

3、公司与主要客户销售定价保持稳定

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。

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

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，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

综上所述，报告期内，发行人主要经营环境，业务模式，主要客户，售价等经营政策均未发生重大变化。发行人期后业绩基于上述假设进行预测，不存在大幅下滑的风险，不存在重大不确定性。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、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 2023 年 1-6 月较 2022 年同期业绩波动情况及原因；获取发行人 2023 年 1-6 月与 2022 年 1-6 月合并利润表，了解发行人相关期间内的经营业绩实现情况；

2、查阅软件服务行业的研究报告，了解并分析行业基本情况以及主要竞争格局，对比、分析发行人所处的行业地位是否发生明显变化；取得并检查发行人在手订单情况，获取并查阅发行人 2023 年度预测利润表；了解发行人经营业绩是否存在大幅下滑的风险；查阅公司及其子公司所适用的税收政策，查阅发行人高新技术企业证书，复核公司经营所遵循的税收政策和有关税收优惠政策是否将发生重大变化关注是否存在其他人力不可抗拒及不可预见因素对公司造成重大不利影响的情形；获取并查阅信永中和出具的《盈利预测审核报告》；

3、对于发行人 2023 年 1-6 月收入真实性的核查情况：

（1）对 2023 年 1-6 月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 2023 年 1-6 月收入真实性执行了细节测试，获取并查阅了发行人 2023 年 1-6 月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，2023 年 1-6 月执行收入细节测试的情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月
营业收入	28,464.63
收入细节测试金额	22,989.84
收入细节测试比例	80.77%

（3）对发行人 2023 年 1-6 月主要客户进行访谈，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 2023 年 1-6 月主要客户执行函证程序，函证其 2023 年 1-6 月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。2023 年 1-6 月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
营业收入	28,464.63

项目	2023 年 1-6 月
客户访谈金额	20,229.70
客户访谈比例	71.07%
客户函证金额	21,681.46
客户函证比例	76.17%
剔除后客户访谈和函证合计金额	23,041.95
剔除后客户访谈和函证合计比例	80.95%

对发行人 2023 年 1-6 月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 2023 年 1-6 月销售收入的比例合计为 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 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
应收账款账面余额	29,026.29
期后回款金额	22,539.20
回款占应收账款期末余额比例	77.65%

发行人截至 2023 年 6 月 30 日应收账款账面余额截至 2023 年 12 月 31 日的回款比例为 77.65%，回款情况正常。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人 2023 年 1-6 月净利润的增长主要由于其进一步加强了对于市场的开拓力度，销售规模有所增长；

2、发行人 2023 年度经营环境未发生重大变化，主要客户合作稳定，在手订单较为充足，能够支撑未来经营业绩稳定，在国家产业，法律法规及财政政策保持稳定的情况下，发行人 2023 年经营业绩不存在大幅下滑的风险；

问题 4、关于研发费用

申报材料及问询回复显示：

(1) 发行人设置营销方案中心、需求中心、能力中心等研发部门，专门负责研发项目的立项、执行和管理。

(2) 发行人研发费用主要由工资及福利费构成。报告期内，发行人执行的研发项目数量分别为 33 个、28 个、13 个，研发费用金额分别为 4,391.72 万元、4,590.33 万元、4,397.83 万元。

请发行人：

(1) 说明报告期内研发部门设置及主要人员构成情况，研发部门职能与业务部门是否存在重叠情形，研发人员与业务人员分工及独立性，是否存在研发人员从事具体业务活动或业务人员参与研发的情形，如存在，请说明如何保证相关成本费用归集的准确性，相关内控制度建立及运行情况，报告期各期研发人员从事具体业务活动或业务人员参与研发工作的工时占比情况、变动原因及合理性。

(2) 说明报告期内主要研发项目情况，包括项目名称、主要内容、拟实现目标、研发费用及占比，研发项目是否与具体的业务合同直接相关；各类研发费用的确认及归集原则，尤其是间接成本分摊时所使用的分摊基础及其合理性，是否符合业务特点和行业惯例。

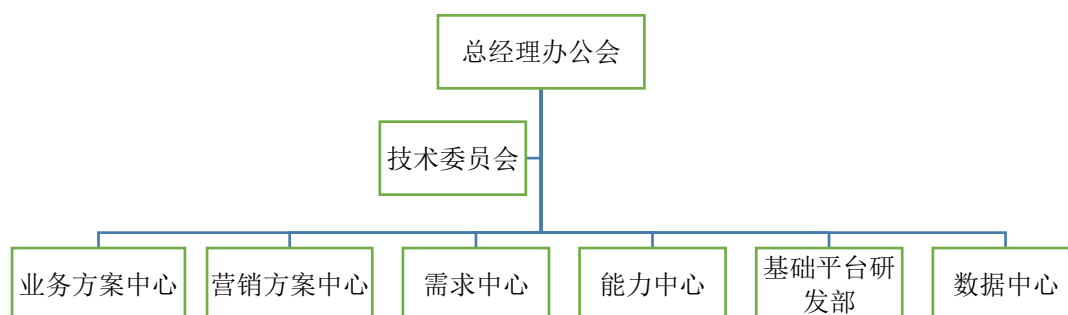
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期内研发部门设置及主要人员构成情况，研发部门职能与业务部门是否存在重叠情形，研发人员与业务人员分工及独立性，是否存在研发人员从事具体业务活动或业务人员参与研发的情形，如存在，请说明如何保证相关成本费用归集的准确性，相关内控制度建立及运行情况，报告期各期研发人员从事具体业务活动或业务人员参与研发工作的工时占比情况、变动原因及合理性

（一）报告期内研发部门设置、主要人员构成及研发部门职能情况

报告期内，发行人根据自身研发活动的现状及业务发展情况，设置了相关部门以满足研发活动需求。发行人研发部门设置具有扁平化特征，围绕公司运营管理系统展开日常数字化管理，具体如下图所示：



报告期内，发行人研发部门相关职责如下：

部门	职责
技术委员会	负责牵头落实总经理办公会制定的研发规划，组织研发立项、评审、成果评价、归档等相关研发管理工作。
业务方案中心	负责公司企业和零售金融业务线的产品规划，组织完成公司企业和零售金融业务线的产品可研立项、业务方案设计、业务资产研发工作。
营销方案中心	负责落实公司智能营销和数据服务业务线的产品规划，组织完成公司智能营销和数据服务业务线的产品可研立项、业务方案设计、业务资产研发工作。
需求中心	主要工作职责是围绕总体设计方案形成业务需求设计方案。需求中心核心团队由需求专家和业务分析师人员组成。需求中心团队聚焦具体功能的处理流程和交互设计，首先选中对标行及对标业务系统，通过对目标业务系统样本采集、功能差异化分析、业务特征值抽取等方法形成集众家所长的业务需求详细设计方案。
能力中心	主要工作职责是根据总体设计方案和业务需求详细设计方案完成业务系统的技术设计和代码开发实现。能力中心核心团队由系统架构师和软件开发工程师人员组成。能力中心团队采用公司统一的技术平台和开发工具，完成业务系统的技术设计方案和功能模块开发实现。
基础平台研发部	负责公司开展业务的技术基础设施和作业工具平台的研发，技术基础设施研发包括公司统一的技术开发平台和可视化编排工具，降低技术设计复杂度的同时，有效提升代码开发的质量和效率。作业工具平台研发是为整个研发过程的分工协同提供状态流转和生产物料管理服务，通过工具自动化能力确保分工协同的效率。

数据中心	负责研发公司运营相关数据的采集和应用分析的软件工具,是公司数字化转型的数字度量和应用研发中心。
------	---

报告期内,发行人设立的研发相关部门主要职能均与研发活动相关,研发部门的职能与业务部门不存在重叠的情形。

公司研发人员主要包括研发部门人员以及公司其他部门当期参与研发活动的工时占其当期总工时 50%以上的人员。

报告期内,公司研发人员人数如下:

单位:人

项目	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
研发部门人员	111	76.03%	97	86.61%	99	76.74%	98	74.81%
其他部门人员 (当期研发工时占比超过 50%)	35	23.97%	15	13.39%	30	23.26%	33	25.19%
研发人员合计	146	100.00%	112	100.00%	129	100.00%	131	100.00%

报告期内,公司研发人员人数分别为 131 人、129 人、112 人与 146 人。报告期内,公司研发人员认定合理,公司当期研发工时占比超过 50%的其他部门人员占比分别为 25.19%、23.26%、13.39%与 23.97%,占比相对较低。2022 年末,公司当期研发工时占比超过 50%的其他部门人员数量低于其他年度,主要是由于 2022 年度投入较大的“企业网银 V2.0”项目为通用的业务系统及组件,该项目调用的非研发部门人员开展组件开发,由于相关组件开发周期较短,调用人员的工时投入通常低于 50%所致。

报告期内,发行人研发人员学历构成如下:

单位:人

学历	2023.6.30		2022.12.31		2021.12.31		2020.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士	6	4.11%	6	5.36%	5	3.88%	5	3.82%
本科	112	76.71%	87	77.68%	105	81.40%	114	87.02%
其他	28	19.18%	19	16.96%	19	14.73%	12	9.16%
合计	146	100.00%	112	100.00%	129	100.00%	131	100.00%

报告期内，公司研发人员中本科学历占比分别为 87.02%、81.40%、77.68% 与 76.71%，公司研发人员以本科学历为主，研发人员构成与公司研发业务对于人员技术的需求相匹配。

（二）研发人员与业务人员分工及独立性

公司为满足日常研发项目及业务活动的顺利开展，报告期内公司存在业务人员参与研发项目以及研发人员参与具体业务活动的情况。

公司参与研发活动的人员主要包括两类，一类是专职研发部门的专职研发团队，包括技术委员会、能力中心、业务方案中心、营销方案中心、需求中心、基础平台研发部、数据中心等部门。上述部门专职负责公司研发工作，根据公司中长期研发规划及年度研发项目开发计划确定具体的研发项目，编制研发预算及项目执行计划，并具体牵头完成研发项目。上述部门人员主要由系统架构师、产品经理、开发工程师、设计人员等构成，工作职责主要为完成公司研发项目目标，促使研发成果转化。另一类是业务部门的技术人员，主要岗位包括需求工程师、软件开发工程师、测试工程师等。因研发工作中的需求整理、代码编写、测试等工作所需技能与技术人员知识背景、专业技能基本一致，根据各个研发项目不同阶段的需要，专职研发团队可调度前述业务部门的技术人员参与相应研发工作。

发行人在经营过程中，面临客户需求多样、部分项目技术复杂程度较高等问题。一些项目在开发过程中，存在技术难点需要具有相关专业技能的人员提供协助，为了保证按期交付，公司少量研发人员会以技术专家的身份参与项目的开发过程中。

1、公司业务人员参与研发项目以及研发人员参与具体业务活动的合理性

业务部门的技术人员被调度参与研发项目，可基于其参与项目开发累积的用户需求样本和行业经验，为公司产品层面的研发提供共性需求和功能沉淀，是公司产品能够不断迭代升级、保持创新的重要环节；调度业务部门的技术人员参与研发，可提高公司技术研发人员使用效率，避免造成人力资源浪费；同时，通过业务部门的技术人员参与研发项目，促进信息交流，提升研发项目成果转化成功率；调度业务部门技术人员参与研发，有助于技术人员充分了解公司的研发方向，增强对相关产品的理解，从而提升技术人员的综合能力。

研发人员被调度参与具体业务活动能够将公司在产品研发阶段积累的最新技术和理解应用到实际场景中,协助项目开发人员快速解决项目中的复杂技术问题,提升相关项目的交付效率;有助于公司研发团队更好地理解市场的发展趋势,积累总结出更多的共性需求,进而反哺提升公司各类研发项目的开发能力,加速研发项目的迭代和创新,在产品研发过程中更精准地进行研发方向定位。

综上所述,从保证技术路线一致、有效延长研发产品生命周期、节约人力成本、提升研发效率及研发成果转化水平、提升技术人员综合能力、提升公司项目的交付效率的角度考虑,发行人安排调度业务部门的技术人员参与项目研发以及研发人员参与具体业务活动具有合理性。

2、相关内部控制制度建立情况

(1) 发行人建立了完善的内部控制制度

公司研发费用的归集与其他成本费用或生产成本严格区分,为了规范成本、费用管理流程,及时、准确核算成本、费用,公司建立了《研发项目管理规范》《考勤管理制度》《费用报销管理制度》《财务核算制度》等制度,从项目立项、工时填报、成本归集与财务核算层面均可以将研发项目与开发项目进行明确区分,并由相关部门对成本、费用支出的相关性、合理性及准确性进行逐级审批,对经审核、审批通过的成本、费用支出由财务部门按项目进行账务处理,研发费用与其他费用或生产成本能明确区分。

(2) 发行人建立完善了工时系统,并根据内控制度严格执行

发行人重视工时系统的开发和维护工作,通过不断完善工时系统实现员工管理、数据统计的数字化提升,更好的支撑项目成本归集等财务核算工作,从而不断提高公司的管理水平。

从工时系统的管理情况来看,公司由“数据中心”专职负责工时系统的开发及升级工作,“数据中心”部门设置产品经理、交互设计师等岗位,对接人力部门以及相关业务部门,获取人员管理的具体需求,并配置技术经理、开发工程师等岗位,对工时系统进行完善和开发。

从公司工时系统建设情况来看,发行人于 2014 年采购了 PP 报工系统,满

足了基础的员工报工管理需要；2019 年 4 月起，公司借助钉钉平台对工时系统进行全面升级，开发了目标执行管控平台，支撑公司的数字化转型战略，新系统除实现原 PP 系统中的相关报工考勤功能外，还实现了手机打卡、每日报工、请假、数据报表等功能。

从公司工时管理的相关制度来看，公司制定《考勤管理制度》《员工福利管理制度》《交付产线、收入订单及关联订单经营处罚条例》等相关制度，对员工报工、考勤管理、工时统计、福利管理、报工审批、尽责要求等各个方面进行规范。

员工报工方面，要求员工通过系统上下班打卡，然后才能进行报工，报工时明确报工所在项目（根据项目唯一编号）、汇报工作进度。未及时进行报工，不能进行补报。

考勤管理方面，工作状态下需打卡后每日报工，请假时需事前提交休假申请，并经上级和人力部门确认。

工时统计方面，工时包括报工和请假两类，按日生成，不能事后进行调整。系统根据打卡时长自动计算工时、根据项目信息归集工时、提供分析报表供各个经营部门进行统计数据分析等。

福利管理方面，依据员工福利管理制度的餐补、差补等各项补贴均与每日报工直接相关，根据被确认的工时计算补贴金额。

报工审批方面，报工审批需经直属上级确认，如果员工填报所属项目或工作情况不符合实际，直属上级应拒绝审批。

尽责要求方面，员工应根据当日实际工作情况进行报工，项目经理应妥善安排员工的工作任务、及时核对和确认员工的工作进度。

发行人建立工时管理相关各项制度、建立和不断完善工时系统、强化各级管理者的尽责要求，确保公司管理的“数据能见度”与“数据可信度”，确保公司经营活动中的成本归集真实、准确。

从项目执行的具体环节来看，公司对关键控制节点进行规范，为充分保证相关核算的准确性，结合相关工时系统对相关环节进行综合管理，公司具体业务环节中内控制度关键控制要点如下表所示：

序号	关键控制要点	控制描述
1	项目立项明确唯一编号	公司根据项目情况对立项项目进行唯一编号，立项时即明确区分项目属于研发项目、交付项目等，立项后开通该项目的报工，后续报工时选择具体的项目编号进行报工。
2	选定合适的项目人员且不得随意增减变动	（1）项目立项阶段确定项目团队及人员投入，项目正式立项后，团队人员不可随意调整、增减；（2）工时系统中列示的具体项目仅对该项目组成员展示，非本项目组成员不列示该项目，杜绝非项目组成员在本项目报工的情形。
3	项目人员及时报工	（1）为了规范报工及时、准确，系统填报工时时间不得超过次日 10 时（注：自 2023 年 6 月 30 日开始，报工截止时间提前至当日 24 时），逾期不得补报工；（2）需报工的员工每日下班前，根据当天的实际工作情况，在系统中据实填报当天的工时信息。
4	负责人对项目人员的工时填报及时进行审核	直属上级需及时对其所填报的信息进行审核确认。对于内容不真实，信息有误，需立即退回填报人，并责令其整改。填报人需经直属上级审批后方为有效报工。
5	项目填报工时需经多层级复核	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。 组织运营部定期对报工数据进行分析，异常报工数据将在分区经营会中提出质询。

综上所述，公司建立并持续完善工时系统，同时制定具体的内控制度对相关环节进行管理。员工按实际工作情况填报工时，公司以此为基准准确归集各类项目的人工成本。报告期内，公司已制定了完善的内部控制制度且运行有效，不存在人为调节研发费用和营业成本分配的情况。

3、成本、费用的核算情况

公司按照具体项目进行成本、费用归集，在立项时对各类项目进行编号，按照项目编号记录各个项目的成本、费用支出。对于直接发生的费用，在发生时即予以区分并记录在对应的项目；对于需要归集再分摊的间接费用，需按照具体分摊标准分摊至各项目，报告期内，公司成本、费用具体费用归集原则为：

项目	归集方式	归集基础	具体核算过程
工资及福利费	直接计入	—	相关员工按照公司要求根据参与项目情况登录工时管理系统填报对应的研发项目工时，并按照员工的薪酬以及计入研发项目的具体工时情况计算并归集应当计入项目的成本

差旅及交通费	直接计入	—	相关员工通过公司报销系统以具体研发项目为单位提交费用报销，经逐级审批后，财务部门将前述费用直接计入项目成本
办公费	直接计入	—	按照具体研发项目的领用情况计入项目成本
租赁费	间接计入	使用面积	按照研发部门的使用面积进行分配
物业及水电			
折旧及摊销	直接计入	—	主要为直接用于研发活动的电脑、软件等相关资产的折旧及摊销费用，按照具体研发项目的使用情况进行分配
	间接计入	使用面积	按照研发部门的使用面积对租赁的房产相关折旧费用进行分配

公司严格按照内部控制制度规定，在项目管理、财务核算和成本、费用支出控制等方面进行内部控制，准确划分和核算各项成本、费用支出，相关支出在研发费用与营业成本间的分配清晰、准确。

4、研发人员从事具体业务活动及业务人员参与研发工作的工时占比情况、变动原因及合理性

报告期内，公司业务人员参与研发工作的工时情况如下：

单位：人月

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
业务人员工时	235.60	852.10	1,155.59	1,108.93
研发项目总工时	833.63	1,845.88	2,159.05	2,144.52
占比	28.26%	46.16%	53.52%	51.71%

报告期内，公司参与研发工作的业务人员工时占当期研发项目总工时的比例分别为 51.71%、53.52%、46.16%与 28.26%，2020 年度至 2022 年度公司业务人员参与研发工作的工时占比较为平稳。

公司研发项目的研发过程包括立项、需求分析、系统设计、开发、测试、结项等相关阶段，通常整个研发项目的周期在 1-3 年，其中，开发测试为整个研发过程中耗时占比在 60%以上，开发、测试工作主要是按照设计完成的即定目标组织代码撰写、测试等工作，该类工作内容相对较为简单，为保证开发效率，公司调用了较多业务人员参与前述环节的开发工作，从而导致研发费用中业务人员工时占比相对较高。

2023 年 1-6 月公司业务人员参与研发工作的工时占比有所下降,主要由于发行人研发项目的结项与立项工作主要集中于上半年,业务人员在研发项目中主要参与需求整理、代码编写、测试等工作,而研发项目在结项阶段及立项初期对于此类工作的需求较少,因此 2023 年 1-6 月公司业务人员参与研发工作的工时占比较低。

报告期内,公司研发人员从事具体业务活动的工时情况如下:

单位:人月

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发人员工时	27.33	169.60	154.41	164.24
交付项目总工时	12,008.25	25,739.34	24,460.66	22,385.89
占比	0.23%	0.66%	0.63%	0.73%

报告期内,公司参与具体业务活动的研发人员工时占当期交付项目总工时的比例分别为 0.73%、0.63%、0.66%与 0.23%,总体占比较低。

二、说明报告期内主要研发项目情况,包括项目名称、主要内容、拟实现目标、研发费用及占比,研发项目是否与具体的业务合同直接相关;各类研发费用的确认及归集原则,尤其是间接成本分摊时所使用的分摊基础及其合理性,是否符合业务特点和行业惯例

(一) 报告期内主要研发项目情况,包括项目名称、主要内容、拟实现目标、研发费用及占比,研发项目是否与具体的业务合同直接相关

报告期内,发行人前十大研发项目的具体情况如下:

单位:万元

2020 年度					
序号	项目名称	金额	占比	主要内容及拟实现的目标	是否与具体业务合同直接相关
1	手机银行 V4.0 研发	979.55	22.30%	手机银行功能优化升级,研发账户管理、转账、贷款、理财、基金、首页、广告等可重用业务组件,提升移动银行业务实施效率和品质。	否
2	猎豹数字银行-支付平台研发	714.58	16.27%	集成银行与第三方支付服务,研发聚合支付服务,在移动银行端提供统一的支付功能。	否

3	YNET 目标执行 管控平台应用平台	369.12	8.40%	经营数字化工作管理平台的研发, 主要实现管 理系统向钉钉平台迁移, 实现公司管理移动 化。	否
4	猎豹数字银行- 营销平台研发	366.59	8.35%	营销活动通用平台研发, 为移动银行、网络银 行等项目实施提供营销活动功能支撑。	否
5	银行创新业务调 研分析项目	305.27	6.95%	通过调研分析银行业在互联网和数字金融领 域的创新业务方案, 针对多项创新业务主体, 形成行业应用分析报告和创新应用方案, 用于 业务规划决策和创新方案推荐分析。	否
6	业务基线平台研 发	268.13	6.11%	公司研发产品的业务需求分类及版本管理, 形 成公司业务知识库。	否
7	IFP 基础开发平 台 V3.0	235.12	5.35%	公司统一的服务端技术框架和基础技术组件 的迭代升级。	否
8	猎豹数字银行- 业务中台研发	218.26	4.97%	通用共享的银行业务服务平台, 提供给银行具 体业务应用调用组合, 快速实现业务功能。	否
9	猎豹数字银行- 权益平台研发	209.98	4.78%	权益平台研发, 为移动银行、网络银行的营 销活动提供权益资产选择、交付和结算功能。	否
10	猎豹数字银行- 开放平台研发	181.10	4.12%	开放平台基础平台和技术组件研发, 为开放银 行系统项目实施提供技术框架和通用组件。	否
合计		3,847.70	87.60%		
2021 年度					
序号	项目名称	金额	占比	主要内容及拟实现的目标	是否与具体业 务合同直接相 关
1	猎豹数字银行- 业务资产研发 _V2.0	537.07	11.70%	移动银行通用业务功能的实现, 为客户移动银 行开发提供定制化的基础。	否
2	猎豹数字银行- 移动银行_V5.0	464.98	10.13%	移动银行产品的升级, 适应银行数字化的需 求; 添加视频业务、生活服务业务、信用卡业 务等功能。	否
3	YNET 目标执行 管控平台	416.08	9.06%	经营数字化工作管理平台的研发, 提供企业经 营过程的数字化管理和决策分析能力。	否
4	猎豹数字银行- 营销自动化平台 _V1.0	302.41	6.59%	移动银行一体化营销能力的研发, 为银行实现 线上线下渠道开展营销活动和用户运营管理。	否
5	猎豹数字银行- 业务中台_V3.0	245.20	5.34%	适应银行数字化转型需求, 中台业务系统产品 的升级改造。	否
6	FinMall- 终 端 底 座-PC 端研发	240.22	5.23%	FinMall 产品体系中, PC 端运行框架的研发, 实现网络银行产品的多浏览器支持。	否
7	基础技术平台	228.43	4.98%	公司基础技术平台框架的持续迭代开发, 丰富 基础技术组件, 是公司产品与开发的基础。	否

8	银行创新业务调研分析项目	218.28	4.76%	通过调研分析银行业在互联网和数字金融领域的创新业务方案，针对多项创新业务主体，形成行业应用分析报告和创新应用方案,用于业务规划决策和创新方案推荐分析。	否
9	猎豹数字银行-智能策略平台_V2.0	217.95	4.75%	研发大数据算法建立智能投放策略,实现银行多渠道应用内对客户进行产品和内容的精准推荐和效果评估。	否
10	FinMall-业务资产研发-自营类	208.74	4.55%	采用 FinMall 业务资产标准，实现网络银行业务组件在 FinMall 平台上的组装和运行。	否
合计		3,079.36	67.09%		
2022 年度					
序号	项目名称	金额	占比	主要内容及拟实现的目标	是否与具体业务合同直接相关
1	企业网银 V2.0	1,223.30	27.82%	企业网上银行业务升级,对公业务服务流程梳理，实现业务处理线上化，整合对公业务客户管理功能。	否
2	猎豹数字银行-营销自动化平台_V1.0	620.87	14.12%	移动银行一体化营销能力的研发,为银行实现线上线下渠道开展营销活动和用户运营管理。	否
3	FinMall-FinMall 平台	518.24	11.78%	公司用于标准化业务组件和软件产品的定义、设计、开发和交付实施的流程管理平台和研发工具。	否
4	YNET 目标执行管控平台	435.23	9.90%	经营数字化工作管理平台的研发,提供企业经营过程的数字化管理和决策分析能力。	否
5	个人手机银行 V6.0	282.52	6.42%	手机银行应用优化升级,研发通过参数配置化方式实现不同银行的业务流程定制化开发,提升项目实施效率。	否
6	基础技术平台	265.03	6.03%	公司基础技术平台框架的持续迭代开发,丰富基础技术组件，是公司产品与开发的基础。	否
7	FinMall-终端底座研发 V2.0	249.63	5.68%	为 FinMall 业务产品在客户端提供运行框架，支持 PC 端运行和移动设备端运行，实现前端技术框架及标准统一。	否
8	FinMall 优选 V1.0	201.44	4.58%	实现 FinMall 业务资产的应用组合管理和业务功能展示,为银行客户提供在线配置产品组合和快速理解产品功能的服务。	否
9	FinMall-IFP 开发平台（服务底座）	179.85	4.09%	为 FinMall 业务应用提供服务端运行框架和可重用技术组件。	否
10	企业网银农信版研发	144.44	3.28%	针对农信客户的多法人服务特点,研发多法人应用可配置化的功能权限和通用审批流程,提供多种页面设计模版。	否
合计		4,120.55	93.70%		

2023 年 1-6 月					
序号	项目名称	金额	占比	主要内容及拟实现的目标	是否与具体业务合同直接相关
1	FinMall-FinMall 平台	540.29	23.05%	公司用于标准化业务组件和软件产品的定义、设计、开发和交付实施的流程管理平台和研发工具。	否
2	Finmall 平台 V2.0 研发	278.2	11.87%	解决业务全生命周期内,平台成员的沟通协作的问题、业技统一问题、标准作业规范、软件开发和交付的效率问题、响应市场变化的速度问题、科技资产管理问题。	否
3	数字化智能营销平台 V4.0 研发	227.16	9.69%	建立线上获客、活客、销售转化的全渠道数字化营销运营能力的智能营销平台,打造“智能+人工”银行客户服务闭环,提供平台化系统产品支撑。	否
4	企业网银 V2.0	211.3	9.01%	企业网上银行业务升级,对公业务服务流程梳理,实现业务处理线上化,整合对公业务客户管理功能。	否
5	对公金融服务平台 V2.0 研发	156.65	6.68%	基于对公平台集成整合其他对公业务,将线下业务申请流程进行线上化改造,实现对公业务统一线上门户服务,统一对公客户的交易数据,实现以客户为中心的数据分析。	否
6	YNET 目标执行管控平台	145.57	6.21%	经营数字化工作管理平台的研发,提供企业经营过程的数字化管理和决策分析能力。	否
7	猎豹数字银行-营销自动化平台_V1.0	142.82	6.09%	移动银行一体化营销能力的研发,为银行实现线上线下渠道开展营销活动和用户运营管理。	否
8	DPRO 平台 V1.0 研发	103.79	4.43%	打造数字化经营平台,为平台上不同岗位的用户提供不同的工作台进行工作协同,以及支撑工作台运行的核心模块,包括经营目标管理模块和账簿模块。	否
9	基础技术平台	96.46	4.12%	公司基础技术平台框架的持续迭代开发,丰富基础技术组件,是公司产品与开发的基础。	否
10	Finmall 资产底座 V1.0 研发	68.42	2.92%	建立支撑 Finmall 业务资产,包括对公业务及个人业务的开发、运行的标准底座,实现业务资产低成本、低风险、高质量、高效率的交付运行。	否
合计		1,970.66	84.07%		

报告期内,公司研发投入集中在基础平台框架、中台系统共用的业务组件以及通用的业务应用系统,通过持续的研发投入,不断提升公司技术积累、完善技术体系架构,提升公司核心竞争力。报告期内,公司主要研发项目与具体业务合

同均不存在直接关系。

（二）各类研发费用的确认及归集原则，尤其是间接成本分摊时所使用的分摊基础及其合理性，是否符合业务特点和行业惯例

1、各类研发费用的确认及归集原则

公司按照具体项目进行研发费用归集，在立项时对研发项目进行编号，按照项目编号记录各个项目的研发支出。对于直接发生的费用，在发生时即予以区分并记录在对应的研发项目；对于需要归集再分摊的间接费用，需按照具体分摊标准分摊至各研发项目。报告期内，公司各类研发费用具体的确认及归集原则参见本问询回复之“问题 4. 关于研发费用”之“一、（二）3、成本、费用的核算情况”。

2、各类研发费用的确认及归集原则符合公司的业务特点和行业惯例

报告期内，公司研发投入集中在基础平台框架、中台系统共用的业务组件以及通用的业务应用系统，通过持续的研发投入，不断提升公司技术积累、完善技术体系架构，提升公司核心竞争力。

由于公司选取的同行业公司中，除天阳科技与科蓝软件外均未公开披露其研发费用的确认及归集原则，公司另外选取了其他三家同行业公司进行对比分析，具体如下：

公司名称	研发费用的确认及归集原则
天阳科技	公司召集相关技术人员组建项目团队，设立研发项目编号，各研发项目团队按研发项目编号申报研发工时，财务部门对各研发项目设置了独立的明细账，月末财务部门根据审核无误的研发工时对其费用进行归集和分摊，记录各研发项目的支出，支出成本核算能够做到清晰准确完整，确保相关成本支出的可靠计量。
科蓝软件	各研发项目分别设置独立的项目代码进行费用核算，具体为：材料支出、费用支出等可直接计入具体研发项目的费用，直接按项目代码归集；研发人员按照具体实施的研发项目分别报送工时，经相关负责人审核后计入工时核算系统，各月的人工费用按申报的工时分摊计入具体的研发项目。

公司名称	研发费用的确认及归集原则
浩辰软件	公司人力部门根据各业务部门记录的研发及定制开发工作工时情况定期编制工时表，并交由负责研发及定制开发的业务负责人审批确认。财务部门根据经审批后的工时表，将相关人员的职工薪酬在研发费用和技术开发成本间进行分摊，并按研发项目或定制开发项目进行归集。除职工薪酬外，对于研发项目或定制开发项目期间产生的其他成本及费用开支，相关员工需要根据该等开支对应的研发项目或定制开发项目编制采购单或费用报销单，交由业务主管领导审批确认，财务部门根据前述审批单据将对应的开支按项目归集至研发费用或技术开发成本。
宏景科技	公司为每个研发项目设立项目台账，将研发部门的各项支出严格按照研发项目为对象进行核算和归集：1）对于研发中心、技术中心、电子政务部等研发部门人员的人工费用，按照各个研发项目人员工时进行归集；2）对于其他直接研发费用如差旅及交通费、材料费等，在费用实际发生时根据所属研发项目进行归集；3）对于折旧及摊销费、租金及水电费、装修费摊销等间接研发费用，公司按照使用单位或使用面积先分配至所属研发部门，然后再根据各个研发项目的人员工时情况分配至各研发项目。
慧博云通	公司研发费用归集对象为研发项目，归集范围包括研发活动中发生的人员费用、折旧摊销费用、技术服务费，以及其他与研发活动直接相关的费用。其中，人员费用包括参与研发项目的人员的工资、奖金、社保等职工薪酬费用，根据研发项目人员名单归集至各研发项目；折旧摊销费用包括用于研发活动的设备、房屋等固定资产的折旧费以及其他长期资产的各类摊销，根据资产的使用人或使用部门进行分摊；技术服务费包括采购的直接用于研发项目的技术支持等服务，直接计入具体研发项目。

注：上述同行业公司资料来源于其各类公开披露文件。

公司的同行业公司研发费用中的人工成本主要根据员工实际参与项目的工时直接计入相关研发项目中；研发项目的直接成本在实际发生时根据所属研发项目进行归集；研发项目的间接成本按照实际使用情况分摊至相关项目。报告期内，公司研发费用的确认及归集原则，包括间接成本分摊时所使用的分摊基础，符合公司所从事的软件和信息技术服务业的业务特点，与同行业公司的相关确认及归集方法不存在显著差异，符合行业惯例，具有其合理性。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人研发部门负责人，了解发行人报告期内研发部门设置情况及其主要职责，以及报告期内发行人业务人员参与研发项目以及研发人员参与具体

业务活动的情况并分析其合理性；对发行人部分参与研发的业务人员进行访谈，了解其参与研发项目的情况；获取并查阅发行人报告期各期末员工花名册，了解发行人报告期内研发部门人员构成情况；访谈发行人财务部门负责人，了解报告期内发行人成本费用归集的执行情况、相关内部控制制度的执行情况，以及工时系统的运行情况；获取并查阅发行人报告期内成本费用归集相关内部控制制度，评价内部控制制度设计的合理性及运行的有效性；获取并查阅发行人报告期内发行人研发人员从事具体业务活动及业务人员参与研发工作的工时统计表，并分析其合理性；对发行人报告期内研发相关内部控制执行穿行测试，了解相关内部控制制度执行的有效性；对发行人报告期内研发费用执行细节测试；

2、访谈发行人研发部门负责人，了解报告期内发行人的主要研发项目是否与具体业务合同存在直接关系；获取并查阅发行人报告期内主要研发项目明细表，了解相关研发项目的主要内容、拟实现目标、研发费用及占比情况；查阅同行业公司公开披露的研发费用的确认及归集原则，与发行人报告期内的研发费用的确认及归集原则相比较，分析其合理性。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人设立了技术委员会、业务方案中心、营销方案中心、需求中心、基础平台研发部、能力中心、数据中心等专职研发部门，相关研发部门主要职能均与研发活动相关，研发部门的职能与业务部门不存在重叠的情形。报告期内，发行人存在研发人员从事具体业务活动及业务人员参与研发的情形，发行人建立了《研发项目管理规范》《考勤管理制度》《费用报销管理制度》《财务核算制度》等制度，并建立了员工工时系统，以保证相关成本费用归集的准确性。报告期内，发行人相关内部控制制度及工时系统运行有效。报告期内，发行人参与研发工作的业务人员工时占当期研发项目总工时的比例分别为 51.71%、53.52%、46.16%与 28.26%，2020 年度至 2022 年度发行人业务人员参与研发工作的工时占比较为平稳，2023 年 1-6 月公司业务人员参与研发工作的工时占比有所下降，主要由于发行人研发项目的结项与立项工作主要集中于上半年，业务人员在研发项目中主要参与需求整理、代码编写、测试等工作，而研发项目在结项

阶段及立项初期对于此类工作的需求较少，因此 2023 年 1-6 月发行人业务人员参与研发工作的工时占比较低。报告期内，公司参与具体业务活动的研发人员工时占当期交付项目总工时的比例分别为 0.73%、0.63%、0.66%与 0.23%，总体占比较低；

2、报告期内，发行人主要研发项目与具体业务合同均不存在直接关系。发行人的同行业公司研发费用中的人工成本主要根据员工实际参与项目的工时直接计入相关研发项目中；研发项目的直接成本在实际发生时根据所属研发项目进行归集；研发项目的间接成本按照实际使用情况分摊至相关项目。报告期内，发行人研发费用的确认及归集原则，包括间接成本分摊时所使用的分摊基础，符合发行人所从事的软件和信息技术服务业的业务特点，与同行业公司的相关确认及归集方法不存在显著差异，符合行业惯例，具有其合理性。

问题 5、关于毛利率

申报材料及问询回复显示：

申报材料及问询回复显示，报告期内，发行人综合毛利率分别为 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%，人月定量开发业务毛利率分别为 35.40%、31.73%、30.87%。

请发行人结合业务实质及特点、技术门槛、竞争壁垒，说明报告期内软件定制开发业务毛利率相对较低的原因及合理性；与同行业公司的相同业务毛利率水平的可比性、合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合业务实质及特点、技术门槛、竞争壁垒，说明报告期内软件定制开发业务毛利率相对较低的原因及合理性；与同行业公司的相同业务毛利率水平的可比性、合理性

（一）结合业务实质及特点、技术门槛、竞争壁垒，说明报告期内软件定制开发业务毛利率相对较低的原因及合理性

1、软件定制开发及人月定量开发的业务实质及特点

发行人软件定制开发业务的业务实质是基于发行人的软件产品或技术平台及技术能力获得客户的认可，与客户共同明确业务需求和技术需求，并在客户现场提供具有业务创新和技术创新的开发服务。发行人根据客户需求开展需求调研、系统设计、开发、测试等相关工作，并最终向客户提交开发完成的 IT 系统。客户对相关系统进行验收，验收通过后办理结算。该类业务通常由发行人承担开发风险，此外，由于银行 IT 系统并非消耗性产品，单一客户的软件定制开发业务通常需要一定的间隔周期。

人月定量开发业务的实质是发行人按照客户要求提供相应的开发人员，按照客户的要求从事设计、开发、测试等相关工作，双方以发行人的人工投入为结算的依据的相关业务。该类业务通常在发行人完成软件定制开发业务之后与客户达

成的后续开发模式，该类业务合同周期通常在 1 年以上，因此人月定量开发业务具备持续性和稳定性。

从业务实质和特点来看，受银行的业务构成复杂、创新场景多样、数字化转型需求迭代较快、客户需求具有不确定性等因素影响，软件定制开发业务易受到客户需求变动、系统的技术难度及业务复杂度、客户预算等因素的影响使得毛利率出现较大变动，人月定量开发业务则相对较为稳定，受前述特点影响，软件定制开发业务在相关年度的毛利率低于人月定量开发业务。

2、软件定制开发及人月定量开发的技术门槛、竞争壁垒

软件定制开发及人月定量开发业务均具有一定的业务和技术门槛，软件定制开发及人月定量开发业务均需参与方具备特定的技术技能和相关业务知识。其中，软件定制开发业务需要发行人在深刻理解客户需求甚至在深度理解下游市场的业务演变基础上，针对客户痛点与客户就具体需求进行充分探讨，从而设计、开发出高度契合银行业务发展需要的 IT 系统，通常要求供应商具有较高的 IT 素养，便捷、丰富的开发平台，高效、稳定的开发能力；对于人月定量开发而言，虽然双方按照发行人提供的技术人员办理结算业务，但该类业务通常为发行人原本通过软件定制开发模式开发的 IT 系统的后续迭代、升级，在业务开展中仍需要依托发行人既有的技术体系架构及开发框架和工具进行后续开发，此外，在客户需要时，仍需要凭借自身的丰富项目经验、下游市场的深刻理解等提供需求设计等相关服务，综上，软件定制开发及人月定量开发均具有较高的技术门槛，前述技术门槛不存在本质差异，不会对两类业务的毛利率产生重大影响。

从软件定制开发及人月定量开发的竞争壁垒来看，目前软件定制开发业务基本通过招投标方式进行开展，人月定量业务由于系原有系统的升级迭代，采用商务谈判等方式较多，因此，人月定量开发的竞争壁垒更为明显，发行人在软件定制开发业务的拓展上，通常结合系统创新性、复杂程度、预计投入成本等基础上，还需要考虑竞争情况进行报价，因此，前述市场竞争情况也导致软件定制开发业务的毛利率相对较低。

综上所述，软件定制开发业务易受到客户需求变化、系统的技术难度及业务的复杂度、客户预算等自身特点的影响，亦会受到市场竞争情况的影响，前述因

素的综合影响导致报告期内软件定制开发业务毛利率低于人月定量开发的毛利率，具有合理性。

（二）与同行业公司的相同业务毛利率水平的可比性、合理性

报告期内，发行人与同行业公司毛利率对比情况如下：

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%

公司与同行业上市公司平均毛利率的差异不大。发行人与同行业公司可比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：

1、宇信科技

报告期内，宇信科技综合毛利率为 35.15%、34.15%、27.01%和 28.77%。2020 年、2021 年及 2023 年 1-6 月发行人综合毛利率略低于宇信科技综合毛利率，2022 年发行人综合毛利率高于宇信科技。根据宇信科技披露的相关文件，2022 年宇信科技毛利率下降一是由于毛利率相对较低的系统集成业务收入高速增长，二是由于金融信创示范一期项目适配和交付投入增加。

宇信科技主营业务为向银行等金融机构提供软件产品开发和技术服务，并在核心业务、渠道解决方案、管理监管、互联网金融等多个领域处于领先地位。发行人与宇信科技毛利率的差异主要由于双方所专注的领域不同所致。

2、科蓝软件

报告期内，科蓝软件综合毛利率分别为 42.71%、42.71%、35.90%和 32.77%，高于发行人同期的综合毛利率水平。主要由于科蓝软件部分业务毛利率较高所致。

根据科蓝软件披露的主营业务类别，科蓝软件主要业务分为电子渠道及中台、互联网银行、非银金融机构、网银安全产品及其他、合作运营类和数据库类共六

类产品。其中电子渠道及中台、互联网银行类业务与发行人主营业务高度类似。

科蓝软件各类业务的收入占比及毛利率情况如下：

产品分类	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
电子渠道及中台、互联网银行类	86.83%	31.82%	80.45%	32.78%	82.64%	30.88%	84.50%	39.88%
其他业务	13.17%	39.03%	19.55%	48.76%	17.36%	53.09%	15.49%	58.12%

注：科蓝软件电子渠道及中台，互联网银行两类业务，因为与发行人业务内容较为类似，故合并计算收入占比及毛利率，其他业务包含非银金融机构、网银安全产品及其他、合作运营类和数据库类。

经对比分析，发行人软件开发服务业务与科蓝软件的类似业务毛利率相差不大，其综合毛利率略高于发行人，主要由于非银金融机构、网银安全产品及其他、合作运营类和数据库类等其他业务毛利率较高所致。

3、高伟达

报告期内，高伟达的综合毛利率分别为 19.08%、16.99%、18.94%和 22.18%，低于发行人同期综合毛利率水平，主要是由于高伟达低毛利的系统集成销售及业务业务收入占比较高所致。

高伟达主要业务为向以银行、保险、证券为主的金融企业客户提供软件开发及服务、系统集成及服务以及少量的移动广告营销。其中软件开发及服务、系统集成及服务的收入占比和毛利率情况如下：

按产品类别	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
软件开发及服务	77.28%	25.97%	64.91%	24.74%	40.48%	30.85%	32.42%	36.52%
系统集成及服务	22.60%	8.86%	33.19%	8.86%	52.62%	6.19%	50.50%	7.61%

发行人同类业务的收入占比及毛利率情况如下：

产品分类	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
软件定制化开发及人月定量开发业务	96.36%	28.28%	93.90%	31.32%	93.21%	30.15%	93.00%	33.50%

注：发行人软件定制化开发业务和人月定量开发业务服务内容与高伟达软件开发及服务业务高度类似，故将两类产品合并计算收入占比及毛利。

整体来看，发行人与高伟达软件开发及服务业务毛利率水平较为接近，2022年度高伟达软件开发及服务业务毛利率降幅较大，根据其公开披露信息，主要是由于当年高伟达“2022年实施的软件项目由于项目延期成本追加投入，导致毛利率下滑6.11%，影响了公司当期盈利。”

4、润和软件

报告期内，润和软件综合毛利率为29.39%、28.40%、24.70%和26.64%，低于报告期内发行人及其他同行业公司的同类业务毛利率，主要由于润和软件营业成本中折旧，摊销等非付现成本高于同行业水平所致。

发行人同行业公司计入营业成本的折旧摊销金额如下表所示；

单位：万元

公司名称	2023年1-6月	2022年	2021年	2020年
宇信科技	279.08	769.35	681.99	804.71
科蓝软件	700.20	1,753.43	1,079.16	651.32
高伟达	468.68	971.14	676.97	445.04
润和软件	2,448.51	4,887.36	7,650.88	2,766.00
天阳科技	297.89	521.77	291.78	34.06

注：因同行业公司没有披露计入营业成本的折旧摊销金额，上表数据根据同行业公司计提的各类长期资产的折旧摊销总额扣除计入销售费用，管理费用，研发费用的折旧摊销费测算得出。

如上表所示，润和软件计入营业成本的折旧摊销金额高于发行人及同行业上市公司水平。报告期内，润和软件计入固定资产的房屋原值为69,529.03万元、70,357.98万元、70,357.98万元和70,357.98万元，电子办公设备原值为12,511.94万元、16,727.79万元、17,435.83万元和17,091.91万元，固定资产规模远高于同行业规模。报告期内润和软件计入无形资产的软件原值为29,760.36万元、39,132.89万元、48,476.54万元和55,575.75万元，高于同行业水平。润和软件固定资产及无形资产规模高于同行业水平，导致润和软件计提的折旧摊销金额高于发行人及同行业水平。

润和软件扣除折旧摊销费用后的毛利率情况具体为：

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	143,530.18	297,471.44	275,886.78	248,039.27
营业成本	105,295.25	223,999.15	197,541.36	175,139.80
减：营业成本中折旧摊销费	2,448.51	4,887.36	7,650.88	2,766.00
调整后营业成本	102,846.74	219,111.79	189,890.47	172,373.80
调整后毛利率	28.34%	26.34%	31.17%	30.51%

根据上表测算，润和软件扣除折旧摊销等非付现成本影响后的综合毛利率为 30.51%、31.17%、26.34%和 28.34%，与发行人综合毛利率相比，不存在重大差异。

5、天阳科技

报告期内，天阳科技的综合毛利率分别为 35.78%、31.62%、27.72%和 28.52%，与发行人综合毛利率水平较为接近。

天阳科技主营业务为向以银行为主的金融机构提供咨询、金融科技产品、金融 IT 服务、云计算和运营服务。发行人与天阳科技在业务聚焦的细分市场存在一定差异。天阳科技主要围绕银行的资产（信贷、交易银行和供应链金融）、风险管理、核心业务系统等关键业务领域和关键科技领域，向客户提供业务系统建设相关的全生命周期的服务，发行人则主要聚焦银行渠道解决方案领域。细分市场差异造成发行人与天阳科技在综合毛利率水平上存在小幅差异。

综上所述，报告期内发行人与同行业公司的相同业务毛利率水平具有可比性，相关差异具有合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

保荐机构及申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人关于业务运营模式的说明，了解并确认了发行人具体业务运营模式、业务特点；访谈了发行人首席技术官，了解发行人业务的技术优势及具体体现；访谈了业务部门负责人，了解了发行人获取订单及市场拓展的壁垒及应对措施，了解上述因素对毛利率的影响；

2、查询并分析同行业可比公司公开披露的年报；分析同行业公司各业务的毛利率水平与发行人毛利率对比，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，保荐机构及申报会计师认为：

1、软件定制开发业务易受到客户需求变化、系统的技术难度及业务的复杂度、客户预算等自身特点的影响，亦会受到市场竞争情况的影响，前述因素的综合影响导致报告期内软件定制开发业务毛利率低于人月定量开发的毛利率，具有合理性；

2、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 6、关于职工薪酬

申报材料及问询回复显示：

（1）报告期各期末，发行人销售人员分别为 28 人、30 人、29 人，人均薪酬分别为 33.19 万元、32.56 万元、31.10 万元。

（2）报告期内，发行人以技术研发人员为主，其人均薪酬分别为 15.95 万元、17.45 万元、18.09 万元。

请发行人：

（1）结合发行人业务特点、销售模式、客户结构及稳定性、销售人员主要职能及历史薪酬水平等，说明与同行业公司相比发行人销售人员数量以及平均薪酬相对较低的原因及合理性。

（2）结合同行业公司以及同地区人员薪酬水平，充分说明各类技术研发人员薪酬水平的合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、结合发行人业务特点、销售模式、客户结构及稳定性、销售人员主要职能及历史薪酬水平等，说明与同行业公司相比发行人销售人员数量以及平均薪酬相对较低的原因及合理性

报告期内，发行人与同行业公司的销售规模、销售人员人均薪酬与销售人数情况具体为：

公司	2023 年 1-6 月			2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	营业收入 (万元)	人均薪酬 (万元/人)	人数 (人)	营业收入 (万元)	人均薪酬 (万元/人)	人数 (人)	营业收入 (万元)	人均薪酬 (万元/人)	人数 (人)	营业收入 (万元)	人均薪酬 (万元/人)	人数 (人)
宇信科技	193,708.93	/	/	428,480.57	80.57	118	372,620.45	97.03	93	298,158.73	102.53	81
科蓝软件	49,516.44	/	/	117,619.52	28.51	142	129,846.44	26.42	169	103,867.39	32.37	135
高伟达	60,456.85	/	/	144,059.49	89.36	54	227,896.46	53.03	73	189,365.85	65.04	68
润和软件	143,530.18	/	/	297,471.44	97.18	83	275,886.78	83.01	79	248,039.27	65.87	96
天阳科技	93,934.20	/	/	197,544.17	74.32	92	177,609.30	69.53	96	131,532.77	45.64	99

平均值	108,229.32	/	/	237,035.04	73.99	98	236,771.89	65.80	102	194,192.80	62.29	96
发行人	28,464.63	14.36	38	62,366.78	31.10	29	62,817.83	32.56	30	52,694.94	33.19	28

注：截至本问询回复出具日，上述同行业公司尚未披露其 2023 年 1-6 月销售人员人数数据。

报告期内，发行人销售人员平均薪酬分别为 33.19 万元、32.56 万元、31.10 万元与 14.36 万元，2020 年度至 2022 年度同行业公司销售人员平均薪酬均值分别为 62.29 万元、65.80 万元、73.99 万元，发行人销售人员平均薪酬低于同行业公司平均水平。2020 年度至 2022 年度，公司销售人员数量分别 28 人、30 人和 29 人，销售人员数量低于同行业上市公司的平均水平。整体来看，公司销售人员人数及薪酬水平与发行人的业务特点、销售模式、销售人员职能以及客户结构和稳定性情况相匹配，具体体现在：

（一）销售人员人数及人均薪酬与业务特点、销售模式及销售人员职能密切相关

相较于同行业上市公司而言，发行人公司成立时间较短，经营积累相对薄弱，整体销售规模相对较小，报告期内，发行人营业收入分别为 52,694.94 万元、62,817.83 万元、62,366.78 万元与 28,464.63 万元，低于发行人同行业公司营业收入平均值分别为 194,192.80 万元、236,771.89 万元、237,035.04 万元与 108,229.32 万元。在公司经营规模相对较小的背景下，发行人成立以来通过符合自身业务特点的销售方式降低人员成本，提升成单率，公司采用的销售方式具体为：

公司根据当下热点、行业演变等形成自身创新性解决方案，通过定期或不定期组织市场大会、范围适中的数字化银行转型沙龙、范围较小的高端研讨会进行推广，并获取客户的反馈，进一步抓取客户需求和痛点。公司借助活动现场的交流分享，最大化实现成功案例的口碑效应，提升目标客户对公司的认可度，提升营销效率，有效降低对销售人员综合能力的要求。在后续客户具体跟进中，销售人员重点对接招投标、商务条款、合同签署等相对较为常规的事项，首次签约后，重点通过现场实施人员的深化服务以及新功能扩展等提升客户满意度，实现客户维护。

从销售人员人均创收方面来看，鉴于发行人与科蓝软件销售人员人均薪酬较

为接近，2020 年度至 2022 年度剔除科蓝软件后的同行业上市公司销售人员的人均创收平均值分别为 2,594.53 万元、3,117.72 万元、3,007.54 万元，均高于发行人的相关金额，发行人与前述同行业上市公司销售人员人均创收对比为：

单位：万元/人

公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
宇信科技	/	3,631.19	4,006.67	3,680.97
高伟达	/	2,667.77	3,121.87	2,784.79
润和软件	/	3,583.99	3,492.24	2,583.74
天阳科技	/	2,147.22	1,850.10	1,328.61
平均值	/	3,007.54	3,117.72	2,594.53
公司	749.07	2,150.58	2,093.93	1,881.96

注：截至本问询回复出具日，上述同行业公司尚未披露其 2023 年 1-6 月人数相关数据。

报告期内，销售人员的人均创收低于前述同行业上市公司平均值，发行人销售人员人均薪酬低于同行业上市公司平均值具有一定的合理性。

综上，成立以来，公司通过上述销售策略，一方面持续增强公司的市场口碑，提升潜在客户的营销效率；另一方面，能够有效避免营销活动对销售人员的依赖，降低对部分销售人员个人能力的要求。发行人销售人员人均薪酬处于相对较低的水平具有合理性。

（二）销售人员人均薪酬与客户结构及稳定性具有合理的匹配关系

报告期内，发行人客户主要为各类商业银行，发行人凭借稳定可靠的技术框架、丰富的 IT 解决方案和实施经验、优秀的技术业务团队，与主要客户建立了长期稳定的合作关系，弱化了对单一销售人员市场开拓能力的依赖，报告期内，发行人前十大客户数量为 14 家，发行人与各期前十大客户合作时间分布情况具体为：

单位：家

合作时间	数量
10 年以下	5
10 年以上	9

注：10 年以下的客户中，合作周期达到 3 年的客户为 1 家，达到 5 年的客户为 3 家，达到 9 年的为 1 家。

发行人各期前十大客户均在首次合作以后，持续开展业务合作。发行人与主

要客户保持了较高的合作黏性，相关长周期合作主要通过现场实施人员的深化服务以及新功能扩展等实现，发行人与主要客户的业务合作主要基于发行人与相关客户前期的合作基础，不依赖于个别销售人员的业务拓展。因此，报告期内发行人销售人员数量及人均薪酬水平较低与客户稳定具有合理的匹配关系。

综上所述，发行人销售人员人数及薪酬水平与业务特点、销售模式、销售人员职能以及客户结构和稳定性相契合。报告期内发行人经营规模较小，发行人的业务开展主要通过市场大会、沙龙、高端研讨会等方式进行，降低了对单一销售人员综合能力的要求及依赖；加之发行人与主要客户建立长期稳定的合作关系，不依赖于个别销售人员的业务拓展；前述因素的综合影响导致发行人销售人员人数及薪酬水平相对较低，具有合理性。

二、结合同行业公司以及同地区人员薪酬水平，充分说明各类技术研发人员薪酬水平的合理性

报告期内，公司各类技术研发人员的薪酬水平情况如下：

单位：万元/人

人员类别	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
技术人员	9.60	19.39	18.74	17.73
研发人员	15.03	26.66	23.98	23.19

注：发行人平均薪酬=当期薪酬总额/当期报工人年数

报告期内，发行人技术人员人均薪酬分别为 17.73 万元、18.74 万元、19.39 万元与 9.60 万元，发行人研发人员人均薪酬分别为 23.19 万元、23.98 万元、26.66 万元与 15.03 万元，整体呈增长趋势。发行人研发人员薪酬高于技术人员薪酬，主要由于发行人研发人员主要负责公司新技术、新产品的研发工作，而技术人员主要负责发行人交付项目的开发工作，研发人员的相关工作对于员工的技术水平要求相对较高，因此报告期内发行人研发人员人均薪酬水平整体高于技术人员。

由于发行人同行业上市公司报告期内仅披露其各期末时点的研发与技术人员人数，未公开披露其各期研发与技术人员工时数据，因此发行人选取报告期各期末时点的研发与技术人员人数计算研发与技术人员平均薪酬情况与同行业上市公司进行对比，具体情况为：

单位：万元/人

项目	公司	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
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
	润和软件	/	18.71	16.69	15.84
	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
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

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：平均薪酬=相关成本费用中的工资福利金额/各期末相关人员数量。

注 3：北京市城镇私营单位就业人员平均工资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。

报告期内，发行人研发与技术人员各期平均薪酬分别为 15.95 万元、17.45 万元、18.09 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 13.83 万元、16.95 万元、18.56 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上升的趋势，总体趋势与同行业上市公司保持一致。2020 年度至 2022 年度，北京市城镇私营单位就业人员平均工资分别为 9.06 万元、10.00 万元与 10.45 万元。公司 2020 年度至 2022 年度技术人员平均薪酬与研发人员平均薪酬均高于同地区人员薪酬平均水平，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，公司各类技术研发人员薪酬水平与同行业公司平均水平及同地区薪酬平均水平相比较，具有其合理性。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

保荐机构及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与同行业公司相比发行人销售人员数量以及

平均薪酬相对较低的原因，并分析其合理性；查询发行人报告期内同行业上市公司销售人员人数及薪酬数据，并将发行人报告期内销售人员人数及平均薪酬情况与同行业上市公司销售人员人数及平均薪酬相对比，分析其差异原因及合理性；获取并查阅报告期内发行人前十大客户明细表，分析其结构及与发行人合作的稳定性；

2、获取并查阅发行人报告期内各类技术研发人员的工时统计表，了解其各期工时数据；查询发行人报告期内同行业上市公司技术研发人员平均薪酬数据及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技术研发人员平均薪酬情况与同行业上市公司及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。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人销售人员人数及薪酬水平与业务特点、销售模式、销售人员职能以及客户结构和稳定性相契合。报告期内发行人经营规模较小，发行人的业务开展主要通过市场大会、沙龙、高端研讨会等方式进行，降低了对单一销售人员综合能力的要求及依赖；加之发行人与主要客户建立长期稳定的合作关系，不依赖于个别销售人员的业务拓展；前述因素的综合影响导致发行人销售人员人数及薪酬水平相对较低，具有合理性；

2、发行人研发人员薪酬高于技术人员薪酬，主要由于发行人研发人员主要负责公司新技术、新产品的研发工作，而技术人员主要负责发行人交付项目的开发工作，研发人员的相关工作对于员工的技术水平要求相对较高，因此报告期内发行人研发人员人均薪酬水平整体高于技术人员。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 年度技术人员平均薪酬与研发人员平均薪酬均高于同地区人员薪酬平均水平，主要由于发行人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。

问题 7、关于风险揭示

发行人在招股书风险揭示章节中存在以下与《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》（以下简称格式准则）规定不相符的情形：

（1）格式准则第二十四条规定风险揭示要避免笼统模版化表述，且不应披露可适用任何发行人的风险。招股说明书披露的部分风险适用于所有拟上市公司，如“公司规模扩大带来的管理风险”“募投项目实施风险”“短期内期间费用增加、净利润下降及净资产收益率被摊薄的风险”“发行失败的风险”“不可抗力风险”；部分风险揭示较为笼统，如“创新风险”“经营场所租赁的风险”。

（2）格式准则第二十六条规定相关风险揭示应对风险因素做定量分析或作出针对性描述。“市场竞争及宏观政策变动风险”并未结合发行人所在细分行业政策及发展规划、下游市场需求、行业竞争格局等对发行人成长性风险进行充分揭示；“依赖银行业 IT 建设投入的风险”未充分结合报告期内银行业信息化建设投入规模及变化趋势进行量化分析或作出针对性描述。

请发行人结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的相关要求，遵循重要性原则，针对性披露实际面临的风险因素，避免适用于所有拟上市公司的风险因素，避免笼统、模版化表述，对相关风险做定量分析或作出针对性描述。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、结合《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的相关要求，遵循重要性原则，针对性披露实际面临的风险因素，避免适用于所有拟上市公司的风险因素，避免笼统、模版化表述，对相关风险做定量分析或作出针对性描述

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的相关要求，删除“公司规模扩大带来的管理风险”“募投项目实

施风险”“短期内期间费用增加、净利润下降及净资产收益率被摊薄的风险”“发行失败的风险”“不可抗力风险”，并对“创新风险”“经营场所租赁的风险”“市场竞争及宏观政策变动风险”“依赖银行业 IT 建设投入的风险”做定量分析或作出针对性描述，并对下述楷体加粗进行补充披露：

（一）创新风险

公司专注于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、交易银行等一体化 IT 解决方案，属于知识和技术密集型行业。随着互联网、云计算、大数据、区块链、人工智能等技术的不断发展，迫使下游银行客户不断吸收引进相关技术，对原有系统进行改造升级；此外，市场竞争迫使银行转向精细化经营，如下沉各类业务场景、深入供应链的相关环节等，相关经营均需要更好的 IT 支撑；最后，银行数字化转型深化、银行普惠的要求等均迫使银行需要借助互联网产品更好的了解和深挖自己的客户，提升全面服务的能力。如果公司对技术创新和市场发展趋势判断失误，对客户需求动态不能及时掌握，将影响公司产品的竞争力并错失市场发展机会，使公司面临技术创新和产品开发风险，进而对公司的持续竞争能力和未来业务发展产生不利影响。

（二）经营场所租赁的风险

报告期内公司的生产经营场所系租赁取得，截至本招股说明书签署日，公司及其分子公司对外承租 28 处房产用于日常办公或员工宿舍，若公司所租赁的物业到期不能正常续租或在租赁过程中发生出租方违约等情况，公司将面临因搬迁带来的潜在风险，短期内可能对公司的日常经营造成一定影响。此外，公司租赁的位于北京市海淀区西小口路 66 号中关村东升科技园北领地的办公室土地性质为集体用地，虽然根据北京市海淀区东升镇人民政府出具的证明，前述土地使用权上的建筑为合法建筑，不存在规划调整或需拆除的情形，但上述集体建设用地未来能否顺利续租，客观上仍然存在一定的不确定性以及搬迁风险，可能会给公司经营带来一定程度的不利影响。

（三）市场竞争加剧及宏观政策变动风险

随着银行信息化水平的不断提升、银行数字化转型的不断深化，银行对 IT

解决方案的需求逐年增长，市场总体规模不断扩大。行业内原有竞争对手尤其是已上市企业持续扩大规模，同时也会吸引新进入者参与竞争，或者相关企业凭借自身优势拓展业务领域，均会加剧市场竞争，此外，与同行业上市公司相比，发行人的整体规模相对较小，业务领域较为集中，主要为渠道服务类。若公司不能紧跟行业发展趋势，在产品研发、技术创新和客户服务等方面不能满足客户需求变化，将面临市场竞争加剧导致业绩下滑的风险。

软件产业属于国家鼓励发展的战略性、基础性和先导性支柱产业，为推动其发展，国家先后颁布了一系列政策，如《金融科技（FinTech）发展规划（2019—2021 年）》《“十四五”软件和信息技术服务业发展规划》等相关政策，大力扶持软件行业的发展，此外，随着我国银行 IT 建设的持续投入，产业政策支持方向亦逐步转向安全高效、“一站式”金融等领域，产业扶持政策逐步深化，从下游需求演变来看，银行 IT 建设需求从以前的分隔处理趋向于统一场景应用，从原有的业务全面上线到打造产业链场景闭环，人工智能、大模型等新技术在银行 IT 建设的运用等。若未来国家改变对软件产业的政策导向，公司不能及时推出相关 IT 解决方案，或者相关产品不能完全满足下游客户的需求，发行人可能面临市场波动风险。

（四）依赖银行业 IT 建设投入的风险

公司主要收入来源于银行客户。报告期内，银行业盈利状况良好，信息化建设投入不断增加，根据赛迪发布的相关报告显示，2020 年至 2022 年中国银行业 IT 解决方案市场规模分别为 384.6 亿元、479.59 亿元、545.77 亿元，持续上升，预计到 2027 年中国银行业 IT 解决方案市场规模将达到 1,230.60 亿元，但若未来银行业景气周期出现波动，或者银行自身经营策略出现失误且影响盈利能力，迫使其降低信息系统建设预算，可能对公司经营业绩产生重大不利影响。

银行业信息化建设单个项目建设投入大、建设周期长，因此单一银行的信息化建设投入具有一定的周期性。如果发行人主要客户的信息化建设周期未能很好地相互平衡，可能造成发行人业绩的周期性波动风险。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序、方式、范围

针对上述事项，保荐人主要履行了以下核查程序：

1、查阅《招股说明书（申报稿）》之“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险提示”及“第三节 风险因素”，与《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的相关要求对照，核查是否符合相关披露要求；

2、查阅《招股说明书（申报稿）》之“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险提示”及“第三节 风险因素”，与《保荐人尽职调查工作准则》的相关要求对照，针对性分析相关风险因素，获取尽调资料以核查相关风险因素对发行人的影响。

（二）核查结论

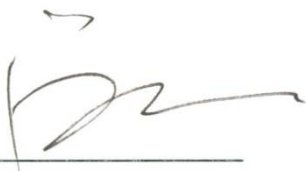
经核查，保荐人认为：

1、发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的相关要求，遵循重要性原则，针对性披露实际面临的风险因素，避免笼统性、模版化表述，避免出现风险对策等类似表述；发行人在不影响信息披露完整性的前提下，遵循重要性原则，对部分风险因素进行精简及删减，相关精简和删减内容不影响投资者价值判断和投资决策；

2、保荐人已根据《保荐人尽职调查工作准则》的要求，结合发行人行业特征、自身情况，针对性分析相关风险因素，获取尽调资料以核查相关风险因素对发行人的影响。

（本页无正文，为《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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：



曾 硕

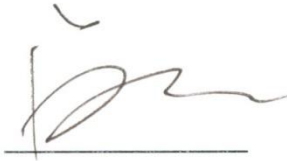
北京易诚互动网络科技股份有限公司



发行人董事长声明

本人已认真阅读北京易诚互动网络科技股份有限公司本次审核问询函的回复全部内容，确认审核问询函的回复内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长（签字）：



曾 硕

北京易诚互动网络科技股份有限公司



（本页无正文，为东北证券股份有限公司《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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人（签字）： 杭立俊
杭立俊

贾奇
贾奇



保荐人董事长声明

本人已认真阅读北京易诚互动网络科技股份有限公司本次审核问询函的回复全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程。确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，确认审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性及承担相应法律责任。

董事长（签字）： 
李福春



保荐人总经理声明

本人已认真阅读北京易诚互动网络技术股份有限公司本次审核问询函的回复全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程。确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，确认审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性及承担相应法律责任。

总经理（签字）： 何俊岩
何俊岩

