

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
关于北京易诚互动网络技术股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于北京易诚互动网络科技股份有限公司

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的

回复

XYZH/ 2023BJAA12F0094

深圳证券交易所：

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我所”或“申报会计师”）通过保荐机构东北证券股份有限公司收悉贵所于 2023 年 8 月 29 日下发的《关于北京易诚互动网络科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（审核函〔2023〕010337 号）（以下简称“问询函”）后，我们会同北京易诚互动网络科技股份有限公司（以下简称发行人、易诚互动或公司）对贵所反馈意见中提出的问题进行了认真落实，并分别对有关问题进行了说明、论证分析，现将反馈意见的落实情况逐条书面回复如下，请予审核。

说明：

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

2、本问询函回复中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）：问询函所列问题

宋体：对问询函所列问题的回复

楷体（加粗）：涉及申请文件补充披露或修改的内容

目 录

问题 3、关于期后业绩	3
问题 4、关于研发费用	9
问题 5、关于毛利率	24
问题 6、关于职工薪酬	31

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%
净利润	779.21	-12.19	6,492.21%

项目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	同比变动幅度
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
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%

项目	2023 年 1-6 月
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，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。

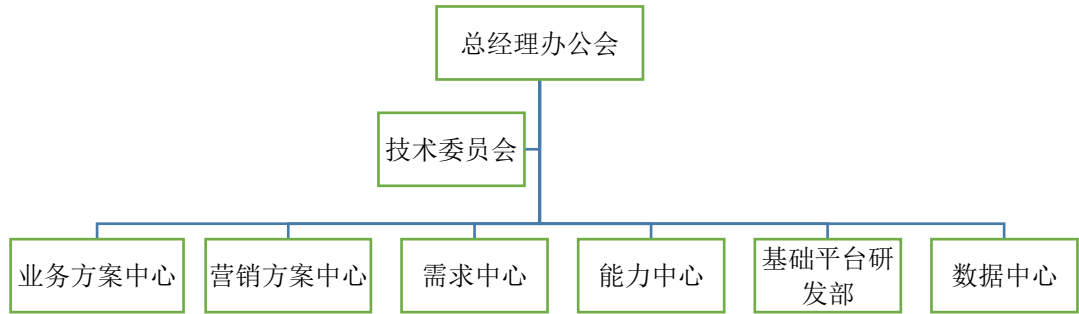
请保荐人、申报会计师发表明确意见。

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”银行用户服务闭环，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。
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

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，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

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

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，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，低于发行人同行业上市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	宇信科技	/	20.96	17.34	14.86

技术人员	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

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，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。

（本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于北京易诚互动网络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》之签字盖章页）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）中国注册会计师：



陆迎



中国注册会计师：

王松



中国 北京

2024 年 1 月 18 日