

北京市建国门北大街 8 号华润大厦 20 层

邮编：100005

电话：(86-10) 8519-1300

传真：(86-10) 8519-1350

junhebj@junhe.com

北京市君合律师事务所

关于北京致远互联软件股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市

之

补充法律意见书（四）



JUNHE

君合律师事务所

二零一九年八月

北京总部 电话：(86-10) 8519-1300

传真：(86-10) 8519-1350

上海分所 电话：(86-21) 5298-5488

传真：(86-21) 5298-5492

硅谷分所 电话：(1-888) 886-8168

传真：(1-888) 808-2168

深圳分所 电话：(86-755) 2587-0765

传真：(86-755) 2587-0780

广州分所 电话：(86-20) 2805-9088

传真：(86-20) 2805-9099

天津分所 电话：(86-20) 5990-1302

电话：(86-22) 5990-1301

大连分所 电话：(86-411) 8250-7578

传真：(86-411) 8250-7579

海口分所 电话：(86-898) 6851-2544

传真：(86-898) 6851-3514

青岛分所 电话：(86-532) 6869-5010

电话：(86-532) 6869-5000

香港分所 电话：(852) 2167-0000

传真：(852) 2167-0050

纽约分所 电话：(1-212) 703-8702

传真：(1-212) 703-8720

成都分所 电话：(86-28) 6739-8001

电话：(86-28) 6739-8000

www.junhe.com

关于北京致远互联软件股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（四）

北京致远互联软件股份有限公司：

北京市君合律师事务所（以下简称“本所”）接受北京致远互联软件股份有限公司（以下简称“发行人”或“致远互联”）的委托，指派律师（以下简称“本所律师”）以特聘法律顾问的身份，就发行人首次公开发行 A 股股票并在上海证券交易所（以下简称“上交所”）科创板上市事宜（以下简称“本次发行及上市”），于 2019 年 4 月 14 日出具了《北京市君合律师事务所关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之法律意见书》（以下简称《法律意见书》）和《北京市君合律师事务所关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市出具法律意见书之律师工作报告》（以下简称《律师工作报告》，于 2019 年 6 月 16 日出具了《北京市君合律师事务所关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（一）》（以下简称《补充法律意见书（一）》），于 2019 年 7 月 12 日出具了《北京市君合律师事务所关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（二）》（以下简称《补充法律意见书（二）》），于 2019 年 8 月 5 日出具了《北京市君合律师事务所关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（三）》（以下简称《补充法律意见书（三）》）和《北京市君合律师事务所关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之关于第一、二轮审核问询函的回复（2019 年半年报财务数据更新版）之补充法律意见书》（以下简称《问询函回复之补充法律意见书》，与前述《法律意见书》、《律师工作报告》、《补充法律意见书（一）》、《补充法律意见书（二）》和《补充法律意见书（三）》统称“已出具律师文件”）。

鉴于上交所于 2019 年 7 月 26 日下发《关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》（上证科审（审核）[2019]446 号）（以下简称《反馈问题（三）》），本所现就《反馈问题（三）》涉及的法律问题出具《北京市君合律师事务所关于北京致远互联软件股份有限公

司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书（四）》（以下简称“本补充法律意见书”）。

为出具本补充法律意见书之目的，本所律师按照中国有关法律、法规和规范性文件的有关规定，在已出具律师文件所依据的事实的基础上，就出具本补充法律意见书涉及的事实进行了补充调查，并就有关事项向发行人的董事、监事及高级管理人员作了询问并进行了必要的讨论，取得了由发行人获取并向本所律师提供的证明和文件。

为出具本补充法律意见书，本所律师审查了发行人提供的有关文件及其复印件，并基于发行人向本所律师作出的如下保证：发行人已提供了出具本补充法律意见书所必须的、真实、完整的原始书面材料、副本材料、复印件或口头证言，不存在任何遗漏或隐瞒；其提供的副本材料或复印件与正本材料或原件完全一致，各文件的原件的效力在其有效期内均未被有关政府部门撤销，且于本补充法律意见书出具之日均由其各自的合法持有人持有；其提供的文件及文件上的签名和印章均是真实的；其提供的文件及所述事实均为真实、准确和完整。对于出具本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所依赖有关政府部门或者其他有关机构出具的证明文件以及发行人向本所出具的说明/确认出具本补充法律意见书。

本补充法律意见书是对已出具律师文件的补充。除非上下文另有说明外，本补充法律意见书中所使用的术语、定义和简称与已出具律师文件中使用的术语、定义和简称具有相同的含义。本所在已出具律师文件中所作出的所有声明同样适用于本补充法律意见书。

本补充法律意见书仅供发行人本次发行及上市之目的使用，不得用作任何其他目的。本所同意发行人将本补充法律意见书作为其本次发行及上市的申请材料的组成部分，并对本补充法律意见书承担责任。本所同意发行人部分或全部在有关本次发行及上市的招股说明书中自行引用或按照证券监管机构的审核要求引用本补充法律意见书的有关内容，并负责发行人作前述引用时不会导致法律上的歧义或曲解。

本所律师根据《公司法》、《证券法》、《科创板管理办法》、《科创板上市规则》

等法律法规的要求，按照《第 12 号编报规则》的相关规定及中国律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责精神，对发行人提供的文件及有关事实进行了审查与验证，并在此基础上出具本补充法律意见书如下：

反馈问题 1 关于发行人与用友网络的联系

根据发行上市申请文件和问询回复，公司董事、副总经理、核心技术人员杨祉雄兼任北京用友企业管理研究所有限公司监事、公司副总经理向奇汉兼任用友超客网络科技有限公司经理、天津滨海用友软件有限公司执行董事，2002年4月公司设立时用友网络的出资属于其募集资金，报告期内发行人与用友网络重合的经销商数量分别为259家、306家和324家。

请发行人进一步说明：（1）除用友网络以募集资金设立致远有限外，用友网络是否将募集资金用于公司业务；（2）公司管理团队对外兼职单位是否为用友网络或其关联方，如是，请说明兼职的背景与原因，分析对公司独立性的影响；（3）与用友网络重合的经销商是否经销其他企业管理软件，非重合的经销商是否亦为其他企业管理软件的经销商，彼此的重合程度如何，请提供具体情况；（4）公司营销网络的建立和运营历史，是否与用友网络存在联系，如是，请充分披露并分析对公司独立性的影响；（5）从最终客户角度，分析发行人产品与用友网络、其他企业管理软件的集成程度，对用友网络是否存在技术依赖。

请保荐机构、发行人律师对发行人与用友网络的联系情况进行全面核查，发表明确意见，充分论证发行人资产是否完整、人员、财务、机构、业务是否独立，是否依赖用友网络，是否具有直接面向市场独立持续经营的能力发表明确意见，详细说明理由和依据；请保荐机构督促发行人完善招股说明书的披露内容。

答复：

（一）除用友网络以募集资金设立致远有限外，用友网络是否将募集资金用于公司业务

根据用友网络的公开披露文件，用友网络于2001年4月首次公开发行股票并上市，上市时及上市后历次股权融资如下：

发行时间	发行方式	募集资金净额 (万元)	募集资金用途	募集资金使用情况
2001年4月	首次公开发行股票	88,750	(1) 主要用于财务软件、管理软件和其他企业应用软件	截至2006年12月31日，用友

发行时间	发行方式	募集资金净额 (万元)	募集资金用途	募集资金使用情况
			的研究与开发，以及用于研究开发的配套设施及相关投入共 9 个部分 29 个项目； (2) 根据发展战略通过收购具有一定基础和发展潜力的管理软件类企业和符合公司产品规划的成熟软件产品等方式加快产业发展、加强核心竞争能力。	网络募集资金已全部使用完毕
2015 年 8 月	定向增发	161,615	用友企业互联网服务、用友企业互联网公共服务平台、用友互联网金融数据服务平台、偿还银行借款、用友智能制造服务平台项目	截至 2018 年 12 月 31 日, 剩余 1,175,371 元尚未从专户划出

由上表可见，用友网络于 2001 年 4 月上市，上市以后用友网络仅发生了一次股权融资：2015 年 8 月，用友网络定向增发，募集资金用途为用友企业互联网服务、用友企业互联网公共服务平台、用友互联网金融数据服务平台、偿还银行借款、用友智能制造服务平台项目。根据用友网络于 2019 年 8 月 2 日出具的《确认函》和发行人自设立至今与用友网络的交易和资金往来情况，用友网络除 2002 年使用首次公开发行股票募集资金和 2009 年使用自有资金对公司出资以外，未将其他募集资金用于发行人的业务。

(二) 公司管理团队对外兼职单位是否为用友网络或其关联方，如是，请说明兼职的背景与原因，分析对公司独立性的影响

经核查，公司管理团队对外兼职单位中有用友网络的关联方，具体情况如下：

姓名	公司职务及主要职责	兼职单位及与用友网络的关系	在兼职单位的职务及主要职责	背景及原因
杨祉雄	董事、副总经理、核心技术人员，负责研发相关的事务	北京用友企业管理研究有限公司（以下简称“用友研究所”），为持有用友网络 3.97% 股份的股东	担任监事； 除根据用友研究所的公司章程履行监事职责外，不参与经营管理、也不负	用友研究所于 1998 年成立，主营业务为股权投资和投资管理。杨祉雄自用友研究所成立时便担任其监事职务。杨祉雄于 2009 年 12 月从用友网络离职后仍然担任用友研究所的监事一职，但不参与其实际经营。

姓名	公司职务及主要职责	兼职单位及与用友网络的关系	在兼职单位的职务及主要职责	背景及原因
			无任何具体事务。	用友研究所于 2019 年 8 月 2 日作出股东会决议同意杨祉雄的辞职申请，并出具《说明函》，确认其将尽快办理该等辞职相关的工商变更手续。
向奇汉	副总经理，负责销售相关的事务	用友超客网络科技有限公司(以下简称“用友超客”)，为用友网络的控股子公司	担任经理； 向奇汉于 2015 年 11 月至 2016 年 6 月，参与负责用友超客的经营事宜，2016 年 6 月至今，不再参与负责用友超客的事务。	用友超客成立于 2015 年，主营业务为提供 SAAS 化的客户关系管理 (CRM) 产品及服务。 向奇汉于 2015 年 11 月至 2016 年 6 月，担任用友超客的经理，并参与负责用友超客的经营事宜。向奇汉于 2017 年 2 月从用友网络离职。向奇汉于 2016 年 6 月后就不再参与用友超客的经营，亦未从用友超客领取薪酬；截至本补充法律意见书出具之日，用友超客已办理完成向奇汉辞职的工商变更手续。

1、公司独立进行人员管理，高级管理人员均专职在公司任职、领薪

根据发行人的确认及本所律师核查，发行人建立了独立的劳动、人事、工资报酬及社会保障管理体系，独立招聘员工，与员工签订劳动合同。

公司董事、监事及高级管理人员均依《公司法》、《公司章程》等规定的合法程序选举或聘任，不存在超越董事会、监事会和股东大会的权限作出人事任免决定的情况。

公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均专职于公司工作并领取报酬，不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的其他职务或领薪的情况，公司财务人员不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职的情形。

2、向奇汉和杨祉雄在用友网络关联方兼职不影响公司的独立性

杨祉雄于 1998 年用友研究所设立至今一直担任其监事，但未参与过用友研

究所的实际经营，亦未领取过薪酬。用友研究所持有用友网络 3.97% 的股份，其主要业务为股权投资和投资管理。用友研究所于 2019 年 8 月 2 日作出股东会决议同意杨祉雄的辞职申请，并出具了《说明函》，确认其将尽快办理该等辞职相关的工商变更手续。

根据用友超客出具的《说明函》，向奇汉已于 2016 年 6 月从用友超客离职，根据用友网络出具的《离职员工证明》，向奇汉于 2017 年 2 月与用友网络解除劳动关系并离职。向奇汉于 2016 年 6 月后已经不再参与用友超客的经营，亦未从用友超客领取薪酬；截至本补充法律意见书出具之日，用友超客已办理完成向奇汉辞职的工商变更手续。

（三）与用友网络重合的经销商是否经销其他企业管理软件,非重合的经销商是否亦为其他企业管理软件的经销商，彼此的重合程度如何，请提供具体情况

公司向报告期内与公司发生交易的 1,030 家经销商发送了调查问卷，截至 2019 年 8 月 6 日，共收到了 608 份回复，具体情况如下：

1、与用友网络重合的经销商销售其他管理软件的情况

与用友网络重合的 460 家经销商中有 292 家回复了问卷，回复比例为 63.48%。经核查，与用友网络重合的经销商除了销售公司的企业管理软件产品以外，还销售其他企业管理软件产品（包括 CRM、人力资源管理、行业专业软件、自主品牌管理/应用软件等）、提供技术或系统集成服务等（包括云服务、软硬件维护、IT 培训与教育、硬件产品及系统集成等），具体情况如下：

类别	项目	数量（家）	占回复问卷的用友网络重合经销商的比例
已回复问卷的 与用友网络重 合的经销商	仅销售用友网络和公司的软件产品的经销商	0	0.00%
	销售用友网络和公司的软件产品，并提供技术或系统集成服务的经销商	60	20.55%
	销售用友网络和公司的软件产品，同时销售其他企业管理软件产品，并提供技术或系统集成服务的经销商	232	79.45%

类别	项目	数量（家）	占回复问卷的用友网络重合经销商的比例
	小计	292	100.00%

由上表可见，根据问卷统计，与用友网络重合的经销商均会为用户提供技术或系统集成服务，其中：60家提供技术或系统集成服务，占回复问卷的用友网络重合经销商的比例为20.55%；232家同时销售其他企业管理软件并提供技术或系统集成服务，占回复问卷的用友网络重合经销商比例为79.45%。

2、非重合的经销商销售其他管理软件的情况

非重合的570家经销商中有316家回复了问卷，回复比例为55.44%，具体情况如下：

类别	项目	数量（家）	占回复问卷的非重合经销商的比例
已回复问卷的非重合的经销商	仅销售公司的软件产品的经销商	0	0.00%
	销售公司的软件产品，并提供技术或系统集成服务的经销商	36	11.39%
	销售公司的软件产品，同时销售其他企业管理软件产品，并提供技术或系统集成服务的经销商	280	88.61%
	小计	316	100.00%

由上表可知，根据问卷统计，非重合经销商均会为用户提供技术或系统集成服务，其中：36家提供技术或系统集成服务，占回复问卷的非重合经销商的比例为11.39%；280家同时销售其他企业管理软件并提供技术或系统集成服务，占回复问卷的非重合经销商比例为88.61%。

综上，与用友网络重合的和非重合的经销商均提供技术或系统集成服务，且其中大部分有销售公司和用友网络以外的其他企业管理软件，符合公司所在行业特点。

（四）公司营销网络的建立和运营历史，是否与用友网络存在联系，如是，请充分披露并分析对公司独立性的影响

1、公司营销网络的建立和运营历史及与用友网络的关系

公司营销网络的建立和运营历史如下所示：

阶段	营销网络的建立和运营	营销网络建设与用友网络的关系
产品研发阶段： 2002-2003 年	精力集中在第一代产品的研发，尚未正式启动营销网络的建设。	产品研发阶段，公司没有销售产品，也尚未开始建立营销网络，亦未因营销网络建设与用友网络存在关系。
独立拓展经销渠道： 2004-2007 年	<p>公司从 2004 年开始逐步在西部（四川）、华北（北京）、华南（广州）、华东（上海）等全国重要区域建立营销网络，由于公司发展初期经营规模较小，主要采取经销模式。</p> <p>公司主要通过以下方式独立建立经销体系：</p> <p>（1）公司在北京总部设置了渠道管理部，负责全国销售渠道体系的建设；渠道管理部设立渠道专员通过现场推广、互动交流的方式在全国重点区域的主要城市发展经销商；</p> <p>（2）公司前身为“北京用友致远软件技术有限公司”，作为用友网络持股 30% 的参股公司，通过参加用友网络的伙伴大会，介绍公司及产品，获得行业内经销商的信息和联系方式，进而通过渠道管理部与经销商接洽，在其中发展公司的经销商；</p> <p>（3）在北京、上海、成都等各大城市参加各类第三方机构组织的行业与伙伴会议，并积极与全国各重点城市的软件与服务类经销商、行业协会等联系，通过当地的行业活动、经销商联谊互动等方式发展经销商。</p>	<p>公司营销网络建设初期，作为公司的创始股东之一，用友网络在公司成立初期对公司的市场拓展和渠道销售方面起到了一定的积极作用。具体如下：</p> <p>作为用友网络的参股公司，参加用友网络的伙伴大会，推广公司及其产品，让经销商更多了解公司以及公司产品价值；在会议现场与经销商进行互动交流、获取经销商联系信息，最终通过与用友网络经销商独立进行商业谈判和发展公司的经销商。</p>
直销+经销阶段： 2008 年至今	<p>随着协同管理软件市场规模的不断扩大，以及公司产品技术的逐步成熟和发展，公司从 2008 年开始逐步在全国各重点城市设立分支机构，在此基础上建立公司的直销体系。公司销售模式也由单一的经销模式逐步转变为“直销+经销”的营销模式。</p> <p>（1）2009 年开始在全国重点城市设立分支机构，并逐步建立自身的直销服务体系，逐步形成公司“直销+经销”的营销模式；</p> <p>（2）继续保持并发展公司原有的渠道体系，持续</p>	公司已逐步建立起了成熟的营销网络，与用友网络在营销网络建设和运营方面之间不存在关系。

阶段	营销网络的建立和运营	营销网络建设与用友网络的关系
	<p>在全国各地独立发展经销商，扩大经销商体系规模；2009年开始每年通过独立举办全国性经销商伙伴大会、伙伴夏令营等活动，加强伙伴对公司战略、产品技术、销售策略等的了解，增强经销商体系的凝聚力。在此期间，2010年3月，公司名称正式更名为“北京致远协创软件有限公司”。2016年9月，公司由有限责任公司变更为股份有限公司，且更名为“北京致远互联软件股份有限公司”；</p> <p>(3) 用友网络为公司的直销客户之一；</p> <p>(4) 报告期内，公司已形成以直销为主、经销为辅的独立的营销网络和销售体系。在直销业务模式下，报告期内公司对用友网络的销售金额占收入比例均不超过2%，占比较小。在经销业务模式下，公司的经销商存在同时销售用友网络产品的情况，但报告期内这部分经销商产生的经销收入占公司营业收入比例均不超过15%。</p>	

2、用友网络在公司营销网络建设初期对公司经销渠道的拓展起到了一定的积极作用，但是并未对公司业务独立性产生影响

公司成立初期为用友网络持股30%的参股子公司，且曾用名为“北京用友致远软件技术有限公司”；在营销网络建立初期，公司借助用友网络的品牌效应，通过参加用友网络或行业内的机构组织的经销商大会等方式推广公司产品，独立发展公司的经销商；这对公司经销渠道的拓展起到了一定的积极作用。但用友网络与其经销商是各自独立的法律主体，系上下游关系，公司拓展经销商渠道的过程中，需要与用友网络经销商和其他经销商独立进行商业谈判和签署经销协议，未对公司业务独立性产生影响。

随着公司的产品被广泛用户认可，公司开始建立自己的直销渠道，在北京、上海、广州等全国各大城市建立直销网点服务机构，逐渐形成了以“直销为主，经销为辅”的营销渠道，用友网络品牌效应对公司产品的销售拓展起到的积极作用逐渐消失。2010年3月，公司更名为“北京致远协创软件有限公司”。2015年12月，用友网络向二六三、信义一德和随锐融通转让其持有的公司股权，其在

公司的持股比例降低至 4.98%。2016 年 9 月，公司由有限责任公司变更为股份有限公司，且更名为“北京致远互联软件股份有限公司”。2017 年 1 月，公司引入新的投资者，用友网络的持股比例进一步降低至 4.3125%。

用友网络在公司营销网络建设初期对公司经销渠道的拓展起到了一定的积极作用，但是其未对公司业务独立性产生影响，具体分析如下：

(1) 公司已经独立构建起了成熟、稳定网格化营销服务体系

报告期内，公司建立了独立的销售渠道、销售体系和销售团队，独立面向市场开发客户，并与客户签订合同，建立业务合作关系。在经销业务模式下，报告期内，公司存在部分经销商与用友网络经销商重合的情形；但是，公司已建立了基于经销商的企业信用、业务规模、技术实力等因素的准入标准，按照市场化原则面向经销商独立开展业务、签订经销协议，不存在利用重合的经销商在公司和用友网络之间输送利益的情形，不会对公司的独立性造成不利影响。

(2) 公司产品与用友网络的产品均属于企业级管理软件，并且存在集成互补关系，部分经销商重合的情形，符合行业特点

公司的协同管理软件产品与用友网络 ERP 产品均属于企业级管理软件，并且存在集成互补关系，用户通常会同时应用该两类软件。因此，部分经销商会同时销售该两种产品，导致了公司部分经销商与用友网络的经销商重合。该等重合符合行业特点，不会对公司的独立性造成不利影响。具体分析请详见本题之“（三）与用友网络重合的经销商是否经销其他企业管理软件，非重合的经销商是否亦为其他企业管理软件的经销商，彼此的重合程度如何，请提供具体情况”。

(3) 重合经销商中较多为区域或行业内声誉较高、规模较大的经销商，拥有独立选择其经销的产品能力

公司在选择经销商时，通常会严格按照经销商的企业信用、业务规模、技术实力等因素进行遴选；与公司相比，用友网络发展经销业务更早、经销业务规模更大、经销渠道网络更加完善，用友网络的经销商的业务规模、技术实力等通常较强，且通常在企业管理软件方面具有较为丰富的经验和较大的客户群体，能够满足公司对经销商的资质条件。因此，公司部分经销商与用友网络经销商重合是

公司按照市场化和专业化的原则选择的结果。

其次，与用友网络重合的经销商中较多为区域或行业声誉较高、规模较大的经销商，拥有较广的销售渠道和专业的经销团队；因此，该类经销商会独立选择经销的产品。报告期内，公司与该等经销商合作均是通过召开经销商大会、夏令营等推广活动获取经销商信息，并独立与经销商谈判、议价并签署协议，不存在依赖用友网络经销渠道的情形或共用营销渠道的情形。

综上，公司与用友网络存在重合经销商的情形，不影响公司业务的独立性。

(4) 公司的经销商比较分散，数量众多，集中度较低，不会对单个经销商产生依赖，不会对公司独立性造成影响

报告期内，公司的经销收入集中程度如下：

项目	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年
经销收入金额（万元）	6,758.62	14,679.14	12,498.90	8,486.22
经销商数量（个）	485	549	599	512
与用友网络重合的经销商数量（个）	223	324	306	259
经销商平均收入（万元）	13.94	26.74	20.87	16.57
与用友网络重合的经销商收入（万元）	3,105.99	8,595.10	6,807.96	4,423.15
与用友网络重合的经销商平均收入（万元）	13.94	26.74	20.25	17.08
营业收入（万元）	25,071.69	57,809.25	46,691.52	37,659.28
重合经销商的收入占主营业务收入比例	12.39%	14.87%	14.58%	11.75%

由上表可知，报告期内，公司的经销商均比较分散、数量众多、集中度低，对单个经销商不存在重大依赖。公司来自与用友网络重合经销商的收入占主营业务收入的比例较低，不会对公司业务的独立性造成实质性影响。用友网络重合经销商的平均销售额跟所有经销商的平均收入大致相当，分别是 13.94 万元、26.74 万元、20.25 万元和 17.08 万元，不存在利用重合的经销商在公司和用友网络之间输送利益的情形，不会对公司的独立性造成不利影响。

(5) 用友网络重合经销商交易价格公允，不存在利用重合的经销商在公司和用友网络之间输送利益的情形

报告期内，发行人来自于与用友、金蝶软件和 SAP 重合经销商的收入金额和毛利率情况如下：

项 目	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率	金额 (万元)	毛利率
与用友网络重合的经销商	3,105.99	88.52%	8,595.10	92.38%	6,807.96	93.26%	4,423.15	97.72%
与金蝶软件重合的经销商	88.07	96.10%	189.64	94.10%	37.85	92.49%	-	-
与 SAP 重合的经销商	18.14	92.29%	9.75	99.82%	4.79	100.00%	-	-
合计	3,212.20	88.75%	8,794.48	92.42%	6,850.60	93.26%	4,423.15	97.72%
经销业务毛利率	-	90.40%	-	93.56%	-	94.02%		96.41%
重合经销商收入占经销收入比例	47.53%	-	59.91%	-	54.81%	-	52.12%	-
重合经销商的收入占主营业务收入比例	12.83%	-	15.24%	-	14.69%	-	11.81%	-

用友网络重合经销商在与公司合同签订、定价原则方面与其他经销商的管理方式一致，交易价格公允。报告期内，公司来自于用友网络、金蝶软件、SAP 重合经销商的毛利率水平大致相当，且该毛利率水平与公司经销业务整体毛利率水平接近，不存在利用重合的经销商在公司和用友网络之间输送利益的情形，不会对公司的独立性造成不利影响。

综上所述，发行人已建立独立的销售体系，具备独立评价和选择经销商的能力。报告期内，发行人与经销商独立签署合同，不存在与用友网络及其关联的其他企业共用销售渠道的情形或者是依赖用友网络销售渠道的情形，也不存在与用友网络及其关联方之间输送利益的情形。相关经销商重合并未导致发行人以非公允价格销售产品，也不会对公司的业务独立性造成实质性影响。

（五）从最终客户角度，分析发行人产品与用友网络、其他企业管理软件的集成程度，对用友网络是否存在技术依赖

从最终客户的角度，公司的协同管理软件是完全独立于用友网络或其他企业管理软件，不需要集成任何企业管理软件便可以满足其日常需求。公司的产品是否进行 ERP 等其它 IT 系统的集成以及集成的程度系最终用户根据自身需求进行的个性化选择。公司利用用友网络和其他企业管理软件开放的、标准化的接口，

开发了具有一定通用性的集成插件，该等集成插件可根据客户需求进行个性化配置，以实现公司产品与用友网络、其他企业管理软件的集成与整合；同时，公司产品也提供开放的、标准化的开发接口，可以与用友网络、其他企业管理软件进行集成整合。

从最终用户角度看，已使用或拟使用用友网络、其他管理软件的用户，其可以选择公司或同行业的其他厂商的协同管理软件产品和服务，并与用友网络、其他管理软件进行集成；用户可以选择购买公司的集成插件或利用产品标准化的开发接口，自行或由公司（或其经销商）对相关软件进行集成，也可以选择其他独立的系统集成商进行集成。

公司的协同管理软件产品可以与用友、金蝶、甲骨文、SAP 等企业级应用管理软件进行个性化或集成插件的方式进行集成，公司提供的集成插件具体情况如下：

企业名称	插件名称	具体情况	主要价值
用友网络	NC插件	与用友 NC 软件系统集成：可以与 NC 基础、NC 凭证、NC 业务（含供应链、财务、人力资源和房产建筑）进行集成。	实现从基础主数据、信息、门户、业务流程的全面无缝集成，满足客户跨系统业务实现、决策支持、知识挖掘、商业智能等一体化服务的需求。
	U8插件	与用友 U8 集成：与用友 U8 财务和供应链模块集成。	<p>（1）财务插件支持用友 U8 软件的总账和协同的集成一体化使用，可以通过表单自动生成凭证，支持 ERP 多账套业务处理。支持协同查看，修改，删除凭证，并支持财务{营改增}价税分离入账。支持流程表单和凭证双向查询，支持表单打印次数控制；</p> <p>（2）供应链插件支持用友 U8 软件的致远审批流程和 ERP-U8 业务单据的集成使用。支持协同/ERP 单据双向发起，支持协同直接调用 ERP 集成档案数据。支持协同查看 ERP 自定义报表。</p>
金蝶	K3插件	与金蝶 K3 集成：与金蝶 K3	（1）提供从 K3 中读取基础数据至 V5 财务审批流程里，审批完成后自

企业名称	插件名称	具体情况	主要价值
		财务和供应链模块集成。	<p>动生成 K3 财务凭证, 并支持凭证的合并生成;</p> <p>(2) 提供将金蝶 K3 单据数据传递到 V5 协同中做审批, 并支持在 K3 中进行流程查看与撤销。</p>
	EAS插件	与金蝶 EAS 集成: 与金蝶 EAS 基础模块和凭证集成。	<p>(1) EAS 基础插件主要解决 EAS 和致远协同管理软件之间的组织一致性问题, 实现了从 EAS 到协同管理软件的组织机构信息同步, 含岗位、职务级别、部门和人员信息;</p> <p>(2) EAS 凭证插件解决协同的财务报表审批推送 EAS 凭证的需求, 实现了协同与 EAS 流程与财务数据的无缝集成, 提高了业务处理效率, 降低了业务出错的概率。</p>
SAP	SAP插件	与 SAP 集成: 通用查询业务、MDG 基础主数据管理业务、FICO 财务管理业务、SD 销售管理业务、MM 物料管理业务和 HR 人事管理业务的集成整合。	<p>(1) 主要实现协同软件与 SAP 基础数据打通、流程整合的场景;</p> <p>(2) 主要实现通用查询业务、MDG 基础主数据管理业务、FICO 财务管理业务、SD 销售管理业务、MM 物料管理业务和 HR 人事管理业务的集成整合。</p>
其他	N/A	集成其他企业级应用管理软件	与其他企业级应用集成

报告期内, 公司运用 J2EE、HTML5、Restful、中间件、数据库、微服务架构等软件行业普遍采用的技术框架、规范和开发语言等, 开发并发展了公司的核心技术-V5 协同管理平台、 workflow 引擎、组织权限管理等核心技术, 并应用于 A6、A8 和 G6 产品系列。公司拥有独立的研发团队、技术支持服务团队和自主知识产权, 且相关集成插件基于用友网络开放的、标准化的接口进行开发, 对用友网络不存在技术依赖。

综上, 从最终客户角度看, 发行人产品与用友网络、其他企业管理软件是否进行集成以及集成的程度取决于最终客户的个性化需求, 公司提供的与用友网络

相关产品进行集成的插件基于用友网络开放的、标准化的接口进行开发，公司已建立了独立自主的研发体系和技术支持服务体系，对用友网络不存在技术依赖。

(六) 核查程序及核查意见

1、发行人资产、人员、财务、机构、业务独立，不存在依赖用友网络的情形，具有直接面向市场独立持续经营的能力

(1) 资产完整

发行人系由致远有限整体变更设立，全部资产和债权债务均由发行人依法承继，且产权清晰。公司拥有独立的经营场所、专利、计算机软件著作权以及其他资产的合法所有权或使用权，具备开展生产经营所必备的独立完整资产以及相应的采购、研发销售和管理体系，不存在依赖用友网络的情形。

(2) 人员独立

报告期内，公司的管理团队存在对外兼职的情况，主要情形及原因如下：

姓名	在本公司任职	兼职单位	兼职职务	原因及背景
黄涌	董事、副总经理、 董事会秘书	北京慧友云商科技有 限公司	董事	发行人参股公司，作为 提名并当选的董事。
杨祉雄	董事、副总经理、 核心技术人员	北京用友企业管理研 究所有限公司	监事	未参与过用友研究所的 实际经营，亦未领取过 薪酬，已辞去任职并已 启动办理工商变更手 续。
向奇汉	副总经理	天津滨海用友软件有 限公司（已注销）	执行董事	原因是未办理工商变 更，该公司已于 2019 年 5 月注销。
		用友超客网络科技有 限公司	经理	原因是未及时办理工商 变更；截至本补充法律 意见书出具之日，已办 理完成辞职的工商变更 手续。
严洁联	财务负责人、副 总经理	深圳上银投资基金有 限公司	董事	原因是未办理工商变 更。

因此，发行人建立了独立的劳动、人事、工资报酬及社会保障管理体系，独立招聘员工，与员工签订劳动合同。公司董事、监事及高级管理人员均依《公司法》、《公司章程》等规定的合法程序选举或聘任，不存在超越董事会和股东大会

的权限作出人事任免决定的情况。公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书等高级管理人员均专职于公司工作并领取报酬，不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业担任除董事、监事以外的其他职务或领薪的情况。公司财务人员不存在在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职的情形。

(3) 财务独立

公司设有独立的财务部门，是财务管理的日常职能部门，财务部门独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业、用友网络及关联方。

公司根据现行法律法规，结合公司实际，建立了独立完善的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对分公司、子公司的财务管理制度。

公司在银行开设了独立账户，独立支配自有资金和资产，公司独立对外签订合同，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户的情形。公司作为独立的纳税人进行纳税申报及履行纳税义务。

(4) 机构独立

公司依照《公司法》等有关法律法规和《公司章程》建立了以股东大会为权力机构、董事会为决策机构、监事会为监督机构、经理层为执行机构的法人治理结构。公司拥有独立于控股股东和实际控制人的经营和办公场所，所有的组织机构均不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业混合经营、合署办公的情况，机构设置和生产经营活动不存在受控股股东及其他单位或个人干预的情形。

(5) 业务独立

公司具有独立的业务经营体系和直接面向市场能力，公司的业务完全独立于控股股东、实际控制人和实际控制人控制的其他企业，与其不存在同业竞争或严重影响独立性或者显失公平的关联交易。公司不存在依赖用友网络的情形，具体请详见本题之“（四）公司营销网络的建立和运营历史，是否与用友网络存在联系，如是，请充分披露并分析对公司独立性的影响”。

2、核查程序

本所律师履行的主要核查程序如下：

(1) 核查了用友网络历次募集资金使用情况的公告及其对发行人的出资情况，用友网络出具的《确认函》和公司自设立至今与用友网络的交易和资金往来情况。

(2) 访谈了公司管理团队，了解其兼职的原因和背景；核查了杨祉雄和向奇汉的辞职申请，以及用友网络出具的杨祉雄和向奇汉《离职员工证明》和用友研究所和用友超客出具的《说明函》。

(3) 向报告期内与公司有交易的经销商发送核查问卷并进行统计，了解与用友网络重合的经销商经销其他企业管理软件的情况，非重合的经销商经销其他企业管理软件的情况。

(4) 访谈公司实际控制人了解公司营销网络的建立和运营历史，分析其与用友网络存在的联系；对公司主要经销商进行访谈，核查主要经销商工商登记信息和背景情况；了解发行人经销商管理制度，核查发行人经销收入的构成和分布情况，对相关重合经销商的收入、销售毛利率进行对比分析等。

(5) 访谈公司管理层和技术人员，了解公司产品与用友、金蝶、甲骨文等企业级应用管理软件集成情况。

3、核查意见

经核查，本所律师认为：公司资产完整，人员、财务、机构、业务独立，不存在依赖用友网络的情形，具有直接面对市场独立持续经营的能力。

本补充法律意见书一式三份，经本所负责人及经办律师签字并加盖本所公章后生效。

(以下无正文)

(本页无正文,为《北京市君合律师事务所关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之补充法律意见书(四)》的签署页)



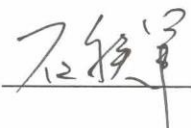
北京市君合律师事务所

律师事务所负责人:



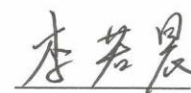
肖微 律师

经办律师:



石铁军 律师

经办律师:



李若晨 律师

2019 年 8 月 8 日