



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  
上市委会议意见落实函的回复

保荐机构（主承销商）



中德证券有限责任公司  
Zhong De Securities Co., Ltd.

二零一九年九月

## 上海证券交易所:

贵所于 2019 年 9 月 11 日出具的《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的科创板上市委会议意见落实函》（上证科审（审核）[2019]531 号）（以下简称“上市委意见落实函”）已收悉。北京致远互联软件股份有限公司（以下简称“致远互联”、“发行人”、“公司”）与中德证券有限责任公司（以下简称“保荐机构”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“申报会计师”）等相关方对上市委意见落实函所列问题进行了逐项核查，并完成了《北京致远软件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上市委会议意见落实函的回复》（以下简称“上市委意见落实函的回复”或“本回复”），请予审核。

如无特别说明，本回复使用的简称与《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招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

---

上市委意见落实函所列问题	黑体（不加粗）
上市委意见落实函所列问题答复	宋体（加粗或不加粗）
对招股说明书的修改与补充	楷体_GB2312（加粗）

---

注：本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

## 目 录

问题 1、 .....	4
问题 2、 .....	11

问题 1、请发行人进一步说明其报告期内应收账款比主要竞争对手泛微网络高的原因，同时结合用友网络为其应收账款占比最高的客户相关情况，解释应收账款情况对发行人市场竞争力的影响。请保荐机构发表明确核查意见。

回复：

**（一）报告期内应收账款比泛微网络高的原因**

最近三年，公司应收账款余额占营业收入的比例与可比公司的比较情况如下：

项目	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度	2016年12月31日 /2016年度
泛微网络	8.91%	7.68%	7.28%
用友网络	23.04%	32.73%	41.32%
鼎捷软件	27.27%	31.29%	38.97%
远光软件	61.71%	64.90%	54.66%
可比上市公司平均	<b>30.23%</b>	<b>34.15%</b>	<b>35.56%</b>
发行人	<b>15.98%</b>	<b>17.26%</b>	<b>17.67%</b>

最近三年，公司应收账款余额占营业收入的比例低于可比上市公司平均水平，主要是业务模式与同行业上市公司不同，公司业务以直销模式为主，经销模式为辅，经销业务主要是采用预收款模式。最近三年，公司应收账款占营业收入的比例较小且较为稳定，应收账款回收情况良好。最近三年，公司应收账款余额占营业收入的比例高于同行业竞争对手泛微网络，主要原因系公司与泛微网络经营模式等有所区别造成。

在经营模式上，公司与泛微网络的区别主要是：一是公司主要通过直营的销售机构和经销商来开展业务，泛微网络主要通过直营的销售机构和独立的区域授权业务运营中心来开展业务，辅以经销商经销标准化的产品，其区域授权业务运营中心为独立于泛微网络之外的法人机构，区域授权业务运营中心带来的收入计入泛微网络的收入；二是需要实施交付和定制化开发的协同管理软件产品，在直销模式下，除直营的销售机构以外，泛微网络主要通过区域授权业务运营中心来开展业务，泛微网络直接与最终用户签订合同，相关合同收入计入泛微网络的收入，而公司经销收入中包括较多的需要实施交付和定制化开发的协同管理软件产品，这部分产品的经销收入体现为软件产品授权使用许可的收入，实施交付、定

制化开发主要由经销商负责，体现为经销商的收入，在同等条件下，公司的经销收入相比泛微网络区域授权业务运营中心带来的收入要低。

### 1、经营模式比较

直销模式下，泛微网络的销售和服务渠道分为直营的销售机构（区域服务中心）和外部销售机构（区域授权业务运营中心），公司直销模式下的销售服务渠道为全国的 30 多家分支机构（分子公司），公司的分支机构类似于泛微的直营的销售机构（区域服务中心），但公司没有区域授权业务运营中心这一销售和服务渠道。根据泛微网络招股说明书和年度报告以及官方网站的披露，泛微网络的区域授权业务运营中心均为独立法人，与泛微网络不存在关联关系，区域授权业务运营中心带来的项目，由泛微网络负责与最终用户签订合同，相关合同收入计入泛微网络的收入，区域授权业务运营中心的本质是销售代理机构，双方签署的《授权业务运营中心合作协议》中明确规定两者的利益分成比例，泛微网络按合同约定应支付给区域授权业务运营中心的项目实施费计入销售费用。泛微网络授权业务运营中心带来的相关收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
授权中心产生收入	89,480.60	49,542.99	25,222.88
营业收入	100,360.08	70,421.77	46,130.50
占比	<b>89.16%</b>	<b>70.35%</b>	<b>54.68%</b>

注：以上数据摘自 2019 年 7 月 24 日泛微网络《关于业务模式的说明公告》。

根据泛微网络的各年度报告，其销售费用项目实施费主要来自于需委托授权运营中心进行项目实施的项目实施费，2016-2018 年项目实施费占其营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
项目实施费	55,928.27	33,249.62	17,358.86
营业收入	100,360.08	70,421.77	46,130.50
占比	55.73%	47.21%	37.63%

致远互联直销模式下的收入均来自于其直营的销售机构，即位于全国的 30 多家分支机构（分子公司），不存在授权业务运营中心模式的相关收入。

## 2、经销模式比较

泛微网络的经销商只经销面向中小型企业事业单位的标准化产品 e-office，经销业务占比较小，但未披露具体数据，公司经销商所经销的产品既包括面向中小型企业的 A6 产品，也包括面向中大型企业、政府、事业单位的 A8 和 G6 产品，2016-2019 年 1-6 月公司经销收入占主营业务收入的比例分别为 22.66%、26.80%、25.44% 和 27.00%，报告期内公司与泛微网络的经销商数量情况如下：

公司名称	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
泛微网络	未披露	未披露	未披露	120 余家
致远互联	485 家	549 家	599 家	512 家

综上，公司经销商所经销的产品线较广，且 2016 年的数据显示，公司经销商数量高于泛微网络。经销模式下，公司软件产品的实施交付、定制化开发等增值服务由经销商提供，相应收入也归属于经销商，因此，同等条件下，公司经销模式下产品和服务的价值量和收入相比泛微网络的区域授权业务运营中心的业务模式要低。

## 3、不同经营模式的相关影响分析

在未确认收入前，泛微网络收到客户的预付款项时，计入预收款项，同时按项目与授权业务运营中心结算逐月结算，计入预付款项；在未确认收入前，公司在收到客户或经销商的预付款项时，计入预收款项，按项目进度支付给外包服务商的款项计入预付款项。报告期内，泛微网络与公司的预付款项和预收款项比较情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 6 月 30 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日	2016 年年 12 月 31 日
<b>泛微网络</b>				
预付款项	26,133.53	26,090.36	19,385.97	11,567.18
预收款项	52,821.87	53,009.36	43,023.38	31,739.14
预付款项/预收款项	0.49	0.49	0.45	0.36
<b>致远互联</b>				
预付款项	1,631.20	715.33	747.91	291.96
预收款项	23,744.27	27,030.51	25,578.45	18,481.11
预付款项/预收款项	0.07	0.03	0.03	0.02

因泛微网络在向客户收款后需要与授权业务运营中心进行结算，虽然其应收账款占营业收入的比例较低，但也同时存在金额较大的预付款项和预收款项，且预付款项占预收款项的比例较高。公司不存在授权业务运营中心这一经营模式，因此，预付款项占预收款项的比例很低。

由于经营模式不同，应收账款占营业收入的比例不能全面反映公司与泛微网络收入的现金流质量，报告期内，公司与泛微网络的经营性应收和应付相抵后占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

泛微网络	2019年6月末/ 2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款	9,573.86	7,715.47	4,607.62	2,914.84
预付款项	26,133.53	26,090.36	19,385.97	11,567.18
应付账款	15,776.81	17,232.66	11,614.86	5,415.81
预收款项	52,821.87	53,009.36	43,023.38	31,739.14
营业收入	50,494.62	100,360.08	70,421.77	46,130.50
<b>(经营性应付-经营性应收) / 营业收入</b>	<b>0.65</b>	<b>0.36</b>	<b>0.44</b>	<b>0.49</b>
致远互联	2019年6月末/ 2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款	9,251.05	8,116.76	7,273.63	6,153.32
预付款项	1,631.20	715.33	747.91	291.96
应付账款	4,441.24	4,923.76	3,825.29	3,487.93
预收款项	23,744.27	27,030.51	25,578.45	18,481.11
营业收入	25,071.69	57,809.25	46,691.52	37,659.28
<b>(经营性应付-经营性应收) / 营业收入</b>	<b>0.69</b>	<b>0.40</b>	<b>0.46</b>	<b>0.41</b>

注：经营性应付=应付账款+预收款项，经营性应收=应收账款+预付款项。

由上表可知，报告期内，公司与泛微网络经营性应付与经营性应收的差额占营业收入的比例不存在重大差异，综合考虑经营性应收和应付后，公司收入的现金流质量整体上与泛微网络不存在重大差异。

## (二) 应收账款情况对发行人市场竞争力的影响

### 1、用友网络应收账款情况分析

报告期内，公司来自用友网络（同一控制下合并计算，下同）相关项目的收

入、经营性应收和应付情况如下：

单位：万元

用友网络项目	2019年6月末/2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款	487.92	891.28	565.65	359.46
预付账款	0.00	8.62	0.00	8.00
应付账款	59.60	91.57	24.61	3.95
预收账款	161.47	128.55	148.00	145.76
营业收入	65.21	693.38	729.70	699.53
<b>(经营性应付-经营性应收) / 营业收入</b>	<b>-4.09</b>	<b>-0.98</b>	<b>-0.54</b>	<b>-0.31</b>

来自用友网络的应收账款余额相对较高，主要是由于其为大型 ERP 软件集成商，与公司有长期合作关系，ERP 项目的实施交付周期相对较长，其与公司的结算和付款审批周期较长，报告期内来自用友网络收入累计为 2,187.83 万元，累计收款为 2,140.93 万元，历史回款记录良好，且用友网络为知名上市公司，经营情况和现金流良好，不存在重大信用风险。剔除用友网络的影响前后，公司的经营性应付与经营性应收的差额占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

剔除用友网络影响前	2019年6月末/2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款	9,251.05	8,116.76	7,273.63	6,153.32
预付款项	1,631.20	715.33	747.91	291.96
应付账款	4,441.24	4,923.76	3,825.29	3,487.93
预收款项	23,744.27	27,030.51	25,578.45	18,481.11
营业收入	25,071.69	57,809.25	46,691.52	37,659.28
<b>(经营性应付-经营性应收) / 营业收入</b>	<b>0.69</b>	<b>0.40</b>	<b>0.46</b>	<b>0.41</b>
剔除用友网络影响后	2019年6月末/2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
应收账款	8,763.13	7,225.48	6,707.98	5,793.86
预付款项	1,631.20	706.71	747.91	283.96
应付账款	4,381.64	4,832.19	3,800.68	3,483.98
预收款项	23,582.80	26,901.96	25,430.45	18,335.35
营业收入	25,071.69	57,809.25	46,691.52	37,659.28
<b>(经营性应付-经营性应收) / 营业收入</b>	<b>0.70</b>	<b>0.41</b>	<b>0.47</b>	<b>0.42</b>

由上表可见，剔除用友网络的影响前后，公司的经营性应付与经营性应收的差额占营业收入的比例未发生实质性的重大变化。报告期内，公司来自用友网络的收入占公司营业收入的比例分别为 1.87%、1.56%、1.20%和 0.26%，占比很低，因此，用友网络应收账款情况对公司收入的现金流质量和整体的市场竞争力不构成实质性影响。

## 2、应收账款情况对发行人竞争力的影响

用友网络应收账款占收入的比例虽然相对较高，但由于用友网络占公司营业收入的比例很低，对公司收入的现金流质量和整体的市场竞争力不构成实质性影响。

公司与泛微网络的经营模式有所不同。最近三年，泛微网络授权业务运营中心模式带来的收入占营业收入的比例分别为 54.68%，70.35%和 89.16%。公司的经营模式是以直销为主，经销为辅，公司直销模式下的收入均来自于其直营的销售机构，不存在授权业务运营中心模式的相关收入，最近三年直销模式下的主营业务收入占比分别为 77.34%、73.20%和 74.56%，经销模式下的主营业务收入占比分别为 22.66%、26.80%和 25.44%。公司应收账款占收入的比例高于泛微网络，但预付款项占预收款项的比例相应较低，综合考虑经营性应收和应付后，公司收入的现金流质量整体上与泛微网络不存在重大差异。

目前，国内主流企业级管理软件厂商一般都采用直销+经销的销售模式，公司采用直销为主、经销为辅的经营模式。最近三年公司应收账款占营业收入的比例分别为 17.67%、17.26%和 15.98%，占比较低且较为稳定，与除泛微网络以外的其他可比上市公司相比，公司应收账款占营业收入的比例较低，公司收入的现金流质量较好，具有较强的市场竞争力。

报告期内，面向大中型组织客户的 A8 和 G6 产品合计的收入占比分别为 74.36%、80.20%、81.51%和 75.67%，在向大中型组织客户提供产品和服务过程中，不仅需要对软件产品进行部署安装，还需要对其需求进行梳理并形成适应其管理模式的实施方案，这对公司的实施交付能力有较高的要求。在直销模式下，公司利用自身的服务团队为客户提供专业化服务，提升客户的应用体验，以便有效增强客户黏着度；在经销模式下，公司将产品以买断方式销售给经销商并由经

销商直接面向终端用户签署产品服务合同并进行产品交付和服务，同时通过总部和各地设立分支机构对经销商进行统一有效的支持和管控，提高经销商的积极性和主动性，从而提高经销商对客户的技术支持和服务质量，经销模式对公司的销售网络实现了有效补充，且有利于公司实现统一的营销计划和目标。

公司根据目标客户群体的构成和需求，并立足于公司的长远发展，选择直销为主、经销为辅的经营模式，在该等经营模式下，公司客户的黏性较高，报告期内，按终端客户维度划分，来自老客户收入的比例分别为 46.54%、51.46%、54.57% 和 52.55%。

综上所述，公司应收账款情况对公司在行业中的市场竞争力不够成重大不利影响。

### **（三）保荐机构核查程序及核查意见**

#### **1、核查程序**

保荐机构履行的主要核查程序如下：

（1）查阅了同行业可比上市公司的定期报告、招股说明书，并结合同行业竞争对手的经营模式等，对应收账款、预付款项、应付账款、预收款项和收入的配比情况进行了比较分析；（2）走访和函证发行人主要客户，查阅发行人主要客户的收入、收款和应收账款的期后回款情况；（3）核查用友网络相关项目的合同、收入确认和收款情况，分析来自用友网络项目对公司收入的现金流质量和整体的市场竞争力的影响；（4）核查公司主要产品和客户构成情况，分析公司所采用的经营模式，并与可比上市公司进行比较，分析公司产品和服务的市场竞争情况等。

#### **2、核查意见**

经核查，保荐机构认为：（1）公司应收账款余额占营业收入的比例高于同行业竞争对手泛微网络，主要原因系公司与泛微网络经营模式等有所区别造成，综合考虑经营性应收和应付后，公司收入的现金流质量整体上与泛微网络不存在重大差异；（2）用友网络占公司营业收入的比例很低，对公司收入的现金流质量和整体的市场竞争力不构成实质性影响，综合考虑经营性应收和应付后，公司收入的现金流质量与泛微网络不存在重大差异，与除泛微网络以外的其他可比上市

公司相比，公司应收账款占营业收入的比例较低且较为稳定，公司收入的现金流质量较好，具有较强的市场竞争力，应收账款情况对公司在行业中的市场竞争力不够成重大不利影响。

**问题 2、请保荐机构通过技术手段补充核查报告期内发行人销售真实性并发表明确意见。**

**回复：**

### **（一）销售收入真实性核查概述**

保荐机构结合发行人的销售模式、业务类型，了解、评价和测试与收入相关的内部控制、信息系统的设计和运行有效性，对营业收入的变动、主要客户和经销商情况、毛利率等多个维度信息执行分析性复核程序和资金往来等专项核查，判断收入变动的合理性。根据直销和经销收入的业务模式和收入确认方式，采取对主要直销客户、经销商进行函证、检查收入确认相关的支持性文件（包括销售合同、订单、生产记录、产品签收单、验收报告及收款单据等），并对主要直销客户、经销商和终端客户进行访谈，获取经销终端客户软件激活记录和远程技术支持记录等方式对收入进行实质性核查，通过多种维度的核查手段相互印证并对部分收入辅以技术手段核查来验证收入确认的真实性、准确性和完整性。

#### **1、与收入有关的内部控制**

保荐机构了解了公司的内控制度、对于关键控制点及内控制度执行情况进行了穿行测试。保荐机构对内部控制运行有效性执行了控制测试，重点核查了销售合同、验收报告、收款凭证相关内控制度、经销商准入和维护、订单和发货等管理制度。经核查，保荐机构认为公司与收入相关的内部控制的设计有效，并且控制运行有效，能够保证公司收入的真实、准确、完整。

#### **2、分析性复核程序**

保荐机构已对发行人报告期内的收入变动、主要客户和经销商情况、毛利率等进行了多维度的分析性复核，其中包括收入、成本及毛利率变动分析性复核和收入与其他财务及非财务指标匹配情况分析，以验证公司销售收入的真实性。

#### **3、专项核查**

### (1) 资金往来核查

保荐机构核查了发行人与直销客户和经销商的资金往来明细，并核查了相关银行流水是否存在异常情况；核查了发行人实际控制人和董监高（不包含外部董事和独立董事）个人资金账户的往来情况，对发行人实际控制人和董监高报告期内取得的分红、薪金和其他大额收支等进行了重点核查。

### (2) 销售模式专项分析

针对发行人与可比上市公司对比情况，查阅同行业上市公司及可比竞争对手的公司招股书、年报及其他公开信息，核查发行人在收入确认方式、毛利率及员工薪酬等方面与同行业上市公司是否存在重大差异。

## 4、各类型收入所涉及的实质性核查程序及方法概况

销售模式	核查对象	细节性测试	实地走访	电话访谈	函证
直销	直销客户	获取并检查合同、产品签收单、验收报告、收款凭证、技术服务分期测算等。	客户办公场所访谈，核实被访谈人员的身份，访谈记录经被访谈对象签字确认。	客户是否购买和使用公司的产品以及购买和上线的时间等，留存访谈录音记录。	保荐机构亲自制作、邮寄、收取函证，函证内容包含报告期各期对该客户全部收入项目的合同金额、项目验收情况、开票及收款金额等信息。
经销	经销商	核查经销商协议、产品订单和签收单、收款凭证等。	经销商办公场所访谈，核实被访谈人员的身份，访谈记录经被访谈对象签字确认。	与经销商的签约和交易情况，留存访谈录音记录。	保荐机构亲自制作、邮寄、收取函证，函证内容包含报告各期对该经销商收入确认金额、付款金额、往来余额等信息。
	最终客户	核查最终客户产品激活记录、远程技术支持记录等。	最终客户办公场所访谈，核实被访谈人员的身份，访谈记录经被访谈对象签字确认。	核实最终客户与经销商之间的交易情况等，留存访谈录音记录。	不适用。

上述核查的具体情况详见“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第三轮审核问询函的回复”问题4的回复。

## 5、技术核查手段

保荐机构对公司生产系统及产品激活、终端客户的产品激活记录、技术支持服务记录通过技术手段进行了核查，并聘请了具有证券、期货相关业务许可的第三方专业机构天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职”）协助通过技术手段对与收入相关的信息系统进行了核查。经核查，2016年1月1日至2019年6月30日期间协同办公系统、财务NC系统、生产系统具有安全性、可靠性、稳定性，业务流程设计及执行有效，能够保证业务真实性及收入确认的准确性。

## （二）技术手段核查情况

从销售模式角度，发行人的主营业务收入分为直销收入和经销收入，其中经销收入涉及通过技术手段辅助核查、验证销售收入真实性。

保荐机构对直销模式的销售收入真实性的实质性核查程序主要包括获取并检查合同、产品签收单、验收报告、收款凭证等细节性测试、实地走访或电话访谈、函证，对直销收入的核查不依赖技术手段。

保荐机构对经销模式的销售收入真实性的实质性核查程序中，通过技术手段核查经销模式下生产系统及产品激活、最终用户产品激活记录、远程技术支持服务记录，以辅助验证发行人经销收入的真实性。报告期各期涉及技术手段核查的经销收入金额分别为 8,486.22 万元、12,498.90 万元、14,679.14 万元和 6,758.62 万元，占主营业务收入的比例分别为 22.66%、26.80%、25.44% 和 27.00%。

### 1、技术手段核查内容

#### （1）生产系统及产品激活

公司生产系统主要功能包括协同管理软件产品的生产及产品激活。公司在收到经销商的软件产品订单后，将根据订单中涉及的用户信息、用户授权许可数量、产品功能模块、用户服务验证码等信息进行软件产品生产并发货给经销商。该软件产品在安装部署过程中，需要将最终用户使用的服务器 MAC 地址通过互联网回写至公司生产系统完成产品激活。公司的软件产品只有通过最终用户产品激活以后，才能完成软件产品的安装部署和保障用户正常使用。

#### （2）产品激活记录

在产品激活过程中，公司将保留最终用户系统环境中服务器 MAC 地址、客户信息、产品激活时间、用户服务验证码等激活记录信息。除运维服务等不涉及产品激活的订单之外，公司能够通过最终用户产品激活过程中的产品激活记录掌握其产品安装使用情况。MAC 地址（Media Access Control Address，媒体存取控制地址），也称为物理地址，是一个用来确认网络设备位置的信息，是网络中每台设备唯一的网络标识。

### （3）远程技术支持服务及服务记录

为充分保障客户协同管理软件系统的正常、稳定、高效运行，公司提供自助服务网站、微信服务平台等自助服务、400 热线技术支持、线上服务等远程技术支持服务。除上述基础服务之外，如客户若需要更深层次的技术支持服务，则需与公司另外签署合同购买增值运维服务。

公司的远程技术支持服务的业务系统平台具备接听、录音、监控等功能，如最终客户使用了公司的远程服务，可通过查看 400 热线电话记录等远程技术支持服务记录了解最终客户的产品使用和运维服务情况，进而核查经销收入的真实性。

## 2、技术手段核查方式

### （1）信息系统专项核查

#### A.信息系统核查范围

天职对 2016 年 1 月 1 日至 2019 年 6 月 30 日期间公司的协同办公系统、财务 NC 系统、生产系统的安全性、可靠性、稳定性以及业务流程设计及执行有效进行核查。

#### B.信息系统核查内容

对信息系统整体控制和信息系统应用控制进行核查，其中，信息系统整体控制包括信息技术的管理和内部控制环境、程序和数据的访问控制、计算机运行（操作）、程序变更和程序开发等内容，信息系统应用控制主要对合同签订与审核、订单创建与审核、License 创建、收入确认等环节应用控制进行核查，确保系统数据的准确性。

### C.测试方法

根据公司的需求和特点,针对本次项目中的评估内容,采用的核查方法包括:

- ①询问、交叉询问、观察、审阅、重新运行、能力评估;
- ②系统验证、穿行测试;
- ③数据分析、数据验证。

### D.针对销售收入真实性执行信息核对工作

依据销售流程,对协同办公系统订单中录入的客户信息及收入金额、生产系统中的客户信息及 MAC 地址、财务 NC 系统中的客户信息及收入金额进行核对分析,确认销售客户真实性。具体包括:

#### a.客户信息核对

随机抽取协同办公系统、生产系统、财务 NC 系统 2016 年 1 月-2019 年 6 月部分订单,核对客户信息,核对结果未见异常。

#### b.订单核对

随机抽取协同办公系统、财务 NC 系统 2016 年 1 月-2019 年 6 月部分订单,核对含税订单金额,核对结果协同办公系统与财务 NC 系统金额无差异。

#### c.销售收入真实性辅助验证

通过运维服务数据辅助验证销售收入真实性,随机选取部分 2016 年 1 月至 2019 年 6 月的运维服务记录,通过客户名称与财务销售收入客户名称进行匹配,分析客户信息一致性,结果未见差异。

#### d.生产系统 MAC 地址重复性核查

通过访谈及查看系统,提取 2016 年 1 月-2019 年 6 月生产系统客户信息,关键字段包括:客户名称、客户类型、创建人、区域、产品线、版本、版本号、绑定信息、首次创建日期、激活日期、并发数、注册数、有效期、加密狗号、加密狗类型、MAC 地址等。分析 MAC 地址重复情况,验证客户真实性,核查结果 MAC 地址重复较少,重复数量占 MAC 地址总数的比例为 0.2%。重复原因包括:

最终客户使用虚拟机或虚拟网卡；经销商使用自己的服务器环境进行客户的产品部署及环境搭建，搭建好之后迁移到最终客户环境；部分最终客户更名等。核对结果未见异常。

#### D.信息系统核查结论

公司的业务系统和财务系统的基本环境和信息存在有效的控制措施，公司的信息系统运行是有效的，能够保证系统数据真实性。

##### (2) 产品激活记录核查

从公司系统导出报告期内最终客户的激活记录，核对激活时间、激活 MAC 地址等信息与经销商收入确认情况是否匹配。经核查，激活记录与确认收入情况相匹配。

##### (3) 远程技术支持服务记录核查

获取报告期内公司的远程技术支持记录，如最终客户使用了公司的远程服务，检查最终客户的产品使用情况和运维服务情况进而验证该部分最终客户的收入真实性。经核查未见异常。

#### (三) 核查意见

经核查，保荐机构认为：保荐机构已采取多种核查手段结合的方式对发行人的销售收入进行核查，对部分收入辅以技术手段核查，并聘请了专业第三方机构进行了信息系统专项核查，公司的信息系统运行有效，能够保证业务真实性及收入确认的准确性，发行人的销售具有真实性。

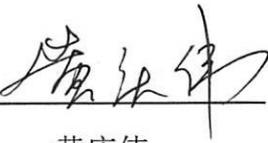
（本页无正文，为《关于北京致远互联软件股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市之上市委员会意见落实函的回复》之签章页）

北京致远互联软件股份有限公司



(本页无正文，为中德证券有限责任公司《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上市委会议意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人签字：

  
黄庆伟

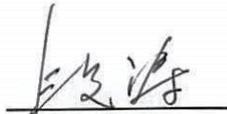
  
吴娟



## 保荐机构总经理声明

本人已认真阅读《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上市委会议意见落实函的回复》的全部内容，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，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理：

  
段 涛

