

# 众华会计师事务所（特殊普通合伙）

## 关于《苏州工业园区凌志软件股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核 问询函》的回复

众会字（2019）第6148号

### 上海证券交易所：

众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）作为苏州工业园区凌志软件股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“凌志软件”）申请首次公开发行股票并在科创板上市之申报会计师，根据贵所上证科审（审核）[2019]75号《关于苏州工业园区凌志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审核问询函》（以下简称“问询函”）的要求，对涉及本次发行的特定事项进行了认真核查，并在此基础上，出具了《众华会计师事务所（特殊普通合伙）关于<苏州工业园区凌志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审核问询函>的回复》（以下简称“本问询函回复”）。

本问询函回复中所称“报告期”指2016年度、2017年度、2018年度和2019年1-6月，本问询函回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异是因四舍五入造成的。

现对问询函回复如下：

问题 3.请发行人披露报告期内历次股权变动（不包括在新三板做市转让）的情况，逐次分析是否涉及股份支付，若涉及股份支付请披露相关股权转让价格情况、公允价值情况、股份支付确认依据等。

请发行人说明报告期内股权变动涉及的所得税事项情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复】

一、报告期内历次股权变动（不包括在新三板做市转让）的情况，逐次分析是否涉及股份支付，若涉及股份支付请披露相关股权转让价格情况、公允价值情况、股份支付确认依据等

报告期内，发行人仅在 2016 年 4 月进行了一次权益分派导致股权变动，具体情况如下：

凌志软件分别于 2016 年 2 月 19 日和 2016 年 3 月 11 日，召开第二届董事会第四次会议及 2015 年年度股东大会，审议通过了《2015 年度利润分配及资本公积转增股本预案》。

凌志软件分别于 2016 年 4 月 8 日和 2016 年 4 月 25 日，召开第二届董事会第七次会议及 2016 年第三次临时股东大会，审议通过了《关于更正 2015 年度利润分配及资本公积转增股本预案的议案》。

公司决定根据众华会计师事务所出具的“众会字（2016）第 1047 号”审计报告，以公司 2015 年 12 月 31 日总股本 14,637.80 万股为基数，向全体股东每 10 股送红股 2.803900 股，派 0.68 元现金（含税），同时以资本公积向全体股东每 10 股转增 11.789960 股。本次利润分配及资本公积转增股本后，公司总股本增至 360,000,003 股。

2016 年 4 月 26 日，公司完成了工商变更，领取了江苏省工商行政管理局换发的统一社会信用代码为 9132000074558280X7 的《营业执照》。

本次利润分配及资本公积转增股本系向原股东同比例派送红股和转增，因此不涉及股份支付。

## 二、报告期内股权变动涉及的所得税事项情况

报告期内，发行人仅在 2016 年 4 月进行了一次权益分派导致股权变动，该次股权变动涉及的所得税事项情况如下：

财税[2015]101 号规定：“个人从公开发行和转让市场取得的上市公司股票，持股期限超过 1 年的，股息红利所得暂免征收个人所得税。个人从公开发行和转让市场取得的上市公司股票，持股期限在 1 个月以内（含 1 个月）的，其股息红利所得全额计入应纳税所得额；持股期限在 1 个月以上至 1 年（含 1 年）的，暂减按 50% 计入应纳税所得额；上述所得统一适用 20% 的税率计征个人所得税。”

“上市公司派发股息红利时，对个人持股 1 年以内（含 1 年）的，上市公司暂不扣缴个人所得税；待个人转让股票时，证券登记结算公司根据其持股期限计算应纳税额，由证券公司等股份托管机构从个人资金账户中扣收并划付证券登记结算公司，证券登记结算公司应于次月 5 个工作日内划付上市公司，上市公司在收到税款当月的法定申报期内向主管税务机关申报缴纳。”发行人本次利润分配及资本公积转增股本时，新余华达启富、新余华盈、新余华富智汇、新余富汇、新余汇达和新余富盈 6 家发行人员工持股平台已为其自然人合伙人代扣代缴个人所得税共计 2,913,465.71 元；后续由证券登记结算公司划拨的部分，发行人已按规定缴纳。

### 【会计师核查意见】

#### 一、核查方式和过程

（一）查阅发行人工商登记材料，核查股权转让的会议决议、转让协议、支付凭证、纳税凭证，核查权益分派的会议决议、扣缴税款凭证；

（二）查阅发行人截至 2019 年 6 月 30 日的《证券持有人名册》；

（三）查阅企业会计准则关于股份支付的规定。

#### 二、核查结论

经核查，我们认为：发行人报告期内历次股权变动（不包括在新三板做市转让）不涉及股份支付，已按照要求缴纳了相关税款，符合相关法律法规的规定。

问题 7.志远职校主要对公司员工进行入职前培训和在职人员的后续培训，提高员工的技能水平和职业能力，使之更好地为公司服务。

请发行人说明：（1）志远职校除为发行人员工提供职前培训和在职人员的后续培训外，是否向社会公众提供培训服务；（2）志远职校是否具备从事教育业务的全部必备经营资质和认证，取得资质、认证的过程是否合法合规，相关资质认证到期后是否存在续期的法律障碍；（3）志远职校作为民办非企业单位是否能够合并财务报表。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

一、志远职校除为发行人员工提供职前培训和在职人员的后续培训外，是否向社会公众提供培训服务

#### （一）志远职校具备向社会公众提供培训的资质

《中华人民共和国民办教育促进法（2018 年修订）》第十七条规定：“审批机关对批准正式设立的民办学校发给办学许可证。”《中华人民共和国民办教育促进法实施条例》第二十七条规定：“民办学校享有与同级同类公办学校同等的招生权，可以自主确定招生的范围、标准和方式。”

经核查，根据志远职校《民办非企业单位（法人）章程》第九条的规定：“本单位的业务范围：（一）应届生入职前教育；（二）在职人员再教育；（三）培训相关的 BPO 业务。”截至本问询函回复出具日，志远职校持有苏州工业园区行政审批局 2018 年 4 月 24 日核发的《民办学校办学许可证》（人社民 3205013000030 号），其载明办学类型为“计算机程序设计员。要求取得合理回报。”

基于上述，截至本问询函回复出具日，志远职校持有在有效期内的《民办学校办学许可证》，具备向社会公众招生并在许可业务范围内提供教学培训的资质。

#### （二）志远职校主要为发行人员工提供培训

志远职校主要功能为对发行人员工提供职前培训和在职人员的后续培训。

我们对志远职校报告期内的财务报表进行了审计，确认志远职校 2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月的业务收入分别为 34.72 万元、34.23 万元、34.28 万元和 39.81 万元，其中对发行人及其下属子公司提供培训服务并产生的收入分别为 34.72 万元、29.63 万元、34.28 万元和 39.81 万元。除 2017 年度志远职校向外部企业提供培训产生一笔收入外，不存在其他向社会公众提供培训服务的情形。该笔收入产生的具体情况为：

2017 年，上海成括信息科技有限公司（“委托方”）与志远职校签署《技术培训合同》，委托方委托志远职校为其提供计算机软件的编制技术培训，培训期限为 60 天，培训及相关费用共 4.734 万元（含税，扣税后为 4.596 万元）。

**二、志远职校是否具备从事教育业务的全部必备经营资质和认证，取得资质、认证的过程是否合法合规，相关资质认证到期后是否存在续期的法律障碍**

#### **（一）志远职校具备从事教育业务的全部必备经营资质和认证**

《中华人民共和国民办教育促进法（2018 年修订）》第十二条规定：“举办实施以职业技能为主的职业资格培训、职业技能培训的民办学校，由县级以上人民政府人力资源社会保障行政部门按照国家规定的权限审批，并抄送同级教育行政部门备案。”第十八条规定：“审批机关对批准正式设立的民办学校发给办学许可证。”第十九条规定：“民办学校的举办者可以自主选择设立非营利性或者营利性民办学校。”

志远职校系实施职业培训的非营利性民办学校，不涉及学历教育、学前教育、自考助学等。

截至本问询函回复出具日，志远职校取得的资质和认证情况如下：

苏州市劳动和社会保障局于 2008 年 2 月 28 日出具《关于同意成立苏州市志远职业培训学校的批复》（苏劳社技[2008]8 号）并同意核发《民办学校办学许可证》，核定办学范围为“计算机程序设计员”，办学层次为“国家职业资格五级至三级”，志远职校须到苏州市民政局办理民办非企业单位登记手续。

根据上述批文，志远职校持有的现行有效的《民办非企业单位登记证书》及《民办学校办学许可证》情况如下：

序号	持有主体	证书名称	证书编号	业务许可范围	颁发机构	颁发日期	有效期
1	志远职校	民办非企业单位登记证书	52320500673922501L	计算机程序员培训	苏州市民政局	2018.4.25	至 2021.4.23
2	志远职校	民办学校办学许可证	人社民 3205013000030 号	计算机程序员。要求取得合理回报。	苏州市工业园区行政审批局	2018.4.24	至 2021.4.23

基于上述，志远职校具备从事教育业务的全部必备经营资质和认证。

## （二）志远职校取得资质、认证的过程合法合规，相关资质认证到期后不存在续期的法律障碍

根据《民办教育促进法（2002年版）》第九条第一款：“举办民办学校的社会组织，应当具有法人资格。”第十一条：“……举办实施以职业技能为主的职业资格培训、职业技能培训的民办学校，由县级以上人民政府劳动和社会保障行政部门按照国家规定的权限审批，并抄送同级教育行政部门备案。”《民办教育促进法》（2018年修订）对上述规定未予修改调整。

根据《江苏省申办民办职业培训学校的工作规程》，江苏省劳动和社会保障厅关于举办民办非企业单位的主要程序规定如下：

- 1、申请人按申报要求完成有关材料的准备，将材料按顺序排列并附目录，交审批机关查验；
- 2、劳动保障行政部门组织专家或委托相关评估机构进行现场勘验评估，并出具评估报告，对符合办学条件的，由劳动保障行政部门发文批复并颁发《民办学校办学许可证》。凭办学许可证副本到同级民政部门申请登记，取得民办非企业法人资格后，凭据登记证书依照有关规定到同级物价、税务、质监局分别办理收费许可证、税务登记证和组织机构代码证，刻制印章、开立银行账户，并在核准的业务范围内开展活动。

根据《苏州市民办职业培训机构管理办法》的规定，变更学校名称、地址、法人代表（负责人）和增加办学类型手续的，须经劳动保障行政部门审核和现场

考察同意。

根据志远职校提供的申请资料并经核查，志远职校取得资质、认证的过程具体如下：

1、首次取得《民办非企业单位登记证书》及《民办学校办学许可证》

2008年2月28日，苏州市劳动和社会保障局出具《关于同意成立苏州市志远职业培训学校的批复》（苏劳社技[2008]8号）并向志远职校核发《民办学校办学许可证》（劳社民3205013000030号）。

2008年4月1日，苏州市民政局向志远职校核发《民办非企业单位登记证书》（苏苏民证字第060082号）。

2、变更、更换《民办非企业单位登记证书》及《民办学校办学许可证》

自设立以来，因开办资金增加、地址变更、负责人变更和原证书到期，志远职校均取得了变更后的《民办非企业单位登记证书》及《民办学校办学许可证》。

2018年4月，志远职校《民办学校办学许可证》有效期届满。苏州市工业园区审批局于2018年4月24日换发《民办学校办学许可证》（人社民3205013000030号），有效期为“2018年4月24日至2021年4月23日”，办学类型为“计算机程序设计员，要求取得合理回报”。

2018年4月25日，苏州市民政局换发《民办非企业单位登记证书》（统一社会信用代码：52320500673922501L），有效期为“2018年4月24日至2021年4月23日”，业务范围为“计算机程序员培训”。

根据苏州市民政局开具的证明，志远职校报告期内不存在行政处罚情况。此外，根据发行人的说明，志远职校不存在根据《民办教育促进法（2018年修订）》规定的因学校章程规定终止、被吊销办学许可证或资不抵债无法继续办学等应当终止的情形，其持有的证书到期后将按照法律法规的规定相应办理续期。

综上，志远职校取得资质的过程合法合规，不存在根据《民办教育促进法（2018年修订）》规定应当终止的情形，其续期不存在法律障碍。

**三、志远职校作为民办非企业单位是否能够合并财务报表**

《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》第二条规定：“合并财务报表，是指反映母公司和其全部子公司形成的企业集团整体财务状况、经营成果和现金流量的财务报表。母公司，是指控制一个或一个以上主体（含企业、被投资单位中可分割的部分，以及企业所控制的结构化主体等）的主体……”。第七条规定：“……控制，是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。”

发行人系志远职校的唯一举办方及出资主体，有权主导志远职校的业务开展；志远职校主要为发行人提供培训服务，能够给发行人带来经济价值，且发行人有能力运用对志远职校的权力影响回报金额。

基于上述，志远职校为发行人举办的民办非企业单位，为独立核算的会计主体，发行人有权主导志远职校的业务开展，能够通过参与志远职校的活动享有可变回报，且有能力运用对志远职校的权力影响回报金额。因此，发行人将志远职校合并财务报表符合企业会计准则的规定。

## 【会计师核查意见】

### 一、核查方式和过程

- 1、查阅志远职校《民办非企业单位登记证书》、《民办学校办学许可证》、《民办非企业单位（法人）章程》等证书及章程规定；
- 2、查阅苏州市劳动和社会保障局出具的同意成立志远职校的批复；
- 3、查阅志远职校报告期内与委托方签署的培训合同；
- 4、取得苏州市民政局针对志远职校报告期内合规性的证明；
- 5、取得公司出具的确认文件。

### 二、核查结论

经核查，我们认为：

- 1、志远职校具备向社会公众招生并在许可业务范围内提供教学的资质，且报告期内存在向发行人员工以外的其他第三方提供培训的情形；



2、志远职校具备从事教育业务的全部必备经营资质和认证，其取得资质、认证的过程合法合规，相关资质认证到期后不存在续期的法律障碍；

3、发行人将志远职校合并财务报表符合企业会计准则的规定。

**问题22.** 报告期内，发行人向前五大客户的销售收入占比为78.21%、73.05%和72.85%。

请发行人：（1）披露主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等；（2）披露前五名客户中是否存在新增的客户，发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系；（3）在前五名客户表格中披露为主要客户提供的产品或服务。

请发行人：（1）说明前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；（2）结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力；（3）说明前五名客户的合同构成情况，以列表方式列示合同主要构成要素；（4）结合主要客户所在的行业、发行人为主要客户提供的产品或服务等情况，进一步说明发行人“核心业务为提供金融科技领域的技术和产品解决方案”依据是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

#### 【回复】

一、披露主要客户的简要情况，包括但不限于成立时间和持续经营情况、主营业务、经营规模、报告期内的合作历史等；披露前五名客户中是否存在新增的客户，发行人与主要客户之间是否存在除购销外的其他关系；在前五名客户表格中披露为主要客户提供的产品或服务

报告期内，前五名客户的销售情况

序号	客户名称	提供的产品或服务	销售金额 (万元)	占当期销售的比例 (%)
2019年1-6月				

1	野村综研	软件	13,365.62	46.95
2	TIS 株式会社	软件	3,184.37	11.19
3	SRA	软件	2,640.66	9.28
4	大东建托株式会社	软件	2,449.49	8.61
5	富士通	软件	1,719.51	6.04
前 5 名客户合计		-	23,359.64	82.06
<b>2018 年度</b>				
1	野村综研	软件	20,746.75	44.42
2	TIS 株式会社	软件	4,348.87	9.31
3	富士通	软件	3,529.16	7.56
4	SRA	软件	3,252.63	6.96
5	大东建托株式会社	软件	2,148.79	4.60
前 5 名客户合计		-	34,026.20	72.85
<b>2017 年度</b>				
1	野村综研	软件	15,648.32	40.88
2	SRA	软件	4,583.04	11.97
3	TIS 株式会社	软件	3,383.22	8.84
4	富士通	软件	2,384.61	6.23
5	大东建托株式会社	软件	1,963.46	5.13
前 5 名客户合计		-	27,962.65	73.05
<b>2016 年度</b>				
1	野村综研	软件	15,798.91	50.37
2	TIS 株式会社	软件	3,254.24	10.38
3	SRA	软件	2,858.11	9.11
4	东芝科技	软件	1,360.07	4.34
5	富士通	软件	1,259.21	4.01
前 5 名客户合计		-	24,530.54	78.21

报告期内，公司 2016 年向第一大客户野村综研的销售收入占比为 50.37%，除此之外，公司不存在向单个客户的销售额占营业收入总额的比例超过 50%的情况。本公司的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员、主要关联方或持有发行人 5%以上股份的股东在上述销售客户中不拥有权益，公司与上述主要客户

不存在除购销外的其他关系。

报告期前五大客户中，公司与野村综研已稳定合作十余年，与大东建托、SRA和TIS也有五年以上的稳定合作。富士通和东芝科技为公司2016年新开拓客户，报告期内合作稳定。公司前期与富士通的全资子公司保持着业务往来，并于2016年与富士通建立了合作关系。公司凭借日本软件开发服务领域的市场地位和较好的口碑，开拓了客户东芝科技，为其提供POS系统的软件开发服务。

#### 报告期前五大客户的基本情况

##### (一) 野村综研

公司名称	株式会社野村综合研究所
成立时间	1966年1月5日
注册资本	193.38 亿日元
注册地址	東京都千代田区大手町一丁目9番2号
法定代表人	此本臣吾
主营业务	咨询服务、金融 IT 解决方案、产业 IT 解决方案、IT 基础服务
持续经营情况	持续经营

野村综研为东京证券交易所第一部上市公司，股票代码为 4307。根据野村综研公开披露的年报，其 2018 财年主要财务数据如下：

单位：百万日元

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2019年3月31日/2018年度	612,192	425,032	501,243	51,535

注：日本主要客户会计期间均为当年4月1日至次年3月31日，下同。

##### (二) TIS

公司名称	TIS 株式会社
成立时间	2008年4月1日
注册资本	100.12 亿日元
注册地址	東京都新宿区西新宿八丁目17番1号
法定代表人	桑野徹
主营业务	IT 基础设施服务、金融 IT 服务、产业 IT 服务及其他

持续经营情况	持续经营
--------	------

TIS 为东京证券交易所第一部上市公司，股票代码为 3626，其最近一年主要财务数据如下：

单位：百万日元

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2019 年 3 月 31 日/2018 年度	370,657	234,408	420,769	26,749

### （三）东芝科技

公司名称	東芝テック株式会社
成立时间	1950 年 2 月 21 日
注册资本	399.71 亿日元
注册地址	東京都品川区大崎一丁目 11 番 1 号
法定代表人	池田隆之
主营业务	办公用机械器具及电气机械器材的开发、制造、销售及运维服务，具体包括零售业务解决方案和打印解决方案
持续经营情况	持续经营

东芝科技为东京证券交易所第一部上市公司，股票代码为 6588，其最近一年主要财务数据如下：

单位：百万日元

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2019 年 3 月 31 日/2018 年度	275,055	100,758	476,824	11,406

### （四）富士通

公司名称	富士通株式会社
成立时间	1935 年 6 月 20 日
注册资本	3,246.25 亿日元
注册地址	川崎市中原区上小田中四丁目 1 番 1 号
法定代表人	田中達也
主营业务	在 ICT（Information and Communication Technology）领域提供各种服务，并为高科技、高性能、高质量产品及电子设备的开发、制造、销售、运维，提供综合解决方案
持续经营情况	持续经营

富士通为东京证券交易所第一部上市公司，股票代码为 6702，其最近一年

主要财务数据如下：

单位：百万日元

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2019年3月31日/2018年度	3,104,842	1,253,630	3,952,437	110,718

#### （五）大东建托株式会社

公司名称	大东建托株式会社
成立时间	1974年6月20日
注册资本	290.61亿日元
注册地址	東京都港区港南二丁目16番1号
法定代表人	熊切直美
主营业务	以建筑物租赁的方式盘活土地价值，为业主提供建筑物租赁业务的企划、建造、房地产中介、房地产管理等综合性服务及其他关联业务
持续经营情况	持续经营

大东建托为东京证券交易所第一部上市公司，股票代码为1878，其最近一年主要财务数据如下：

单位：百万日元

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2019年3月31日/2018年度	859,772	302,298	1,591,178	90,359

#### （六）株式会社SRA

公司名称	株式会社 SRA
成立时间	1967年11月20日
注册资本	26.40亿日元
注册地址	東京都豊島区南池袋二丁目32番8号
法定代表人	石曾根信
主营业务	1、咨询、系统构筑(金融、嵌入、文教、业务系统、基础设施构筑等)；2、运用(外包服务、基础设施运用、系统运用)、支持服务；3、硬件(服务器等)、软件销售
持续经营情况	持续经营

SRA 为东京证券交易所第一部上市公司株式会社 SRA ホールディングス（以下简称“SRA 控股”）的全资子公司。SRA 控股的股票代码为3817。SRA 最近一年主要财务数据如下：

单位：百万日元

期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2019年3月31日/2018年度	36,852	21,375	40,793	2,023

二、前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力

### （一）前五名客户变化原因

报告期内，公司对野村综研及其子公司的销售收入分别为 15,798.91 万元、15,648.32 万元、20,746.75 万元和 **13,365.62 万元**，占营业收入的比例分别为 50.37%、40.88%、44.42%和 **46.95%**。公司 2017 年对野村综研的销售金额较上年基本保持稳定，但由于总营业收入较上年增长 22.05%，因此收入占比较上年下降。公司 **2018 年起对野村综研的销售金额持续增加**，主要原因为：1）公司凭借云计算及大数据技术优势，相关项目收入增加；2）公司加大了对野村综研的业务拓展力度。

报告期内，公司对 TIS 的销售收入分别为 3,254.24 万元、3,383.22 万元、4,348.87 万元和 **3,184.37 万元**，占营业收入的比例分别为 10.38%、8.84%、9.31%和 **11.19%**。公司对 TIS 的销售金额 2017 年较上年基本保持稳定，**2018 年起增长较快**，主要原因为公司技术实力和软件交付能力得到了客户的认可，原有项目合作规模进一步扩大，**同时新合作项目也不断增加**。

报告期内，公司对东芝科技及其子公司的销售收入分别为 1,360.07 万元、1,361.00 万元、1,392.93 万元和 **676.34 万元**，基本保持稳定；占营业收入的比例分别为 4.34%、3.56%、2.98%和 **2.38%**，随总营业收入增加而逐年下降。

报告期内，公司对富士通及其子公司的销售收入分别为 1,259.21 万元、2,384.61 万元、3,529.16 万元和 **1,719.51 万元**，占营业收入的比例分别为 4.01%、6.23%、7.56%和 **6.04%**。公司对富士通的销售收入增长，主要原因为公司技术实力和软件交付能力得到了客户的认可，合作项目的开发规模增加。

报告期内，公司对大东建托的销售收入分别为 1,228.97 万元、1,963.46 万元、2,148.79 万元和 **2,449.49 万元**，占营业收入的比例分别为 3.92%、5.13%、4.60% 和 **8.61%**。公司 2016 年对大东建托主要为日常咨询及维护开发收入，2017 年随着大东建托基础系统更新，销售收入也相应增长。

报告期内，公司对 SRA 及其子公司的销售收入分别为 2,858.11 万元、4,583.04 万元、3,252.63 万元和 **2,640.66 万元**，占营业收入的比例分别为 9.11%、11.97%、6.96% 和 **9.28%**。销售收入变化主要为合作项目的工作量波动所致。

## **(二) 报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况**

公司对日软件开发服务主要为定制软件开发，并非销售标准化的软件产品，为同一客户开发的不同项目，以及不同客户间的项目，受开发规模、开发难度、实施地点等因素影响，均存在明显差异，无法比较价格。

公司对日软件开发服务以项目工作量和人月价格作为约定俗成的报价和结算方式。对于不同级别的人员，离岸人员价格一般在 30-50 万日元/月，在岸人员价格一般在 70-90 万日元/月，不同客户间人员单价差异不大。

## **(三) 公司产品是否具有核心竞争力**

报告期内，公司前五大客户基本保持稳定，除 SRA 外，对其余主要客户的销售金额均呈增长趋势。公司前五大客户为日本知名的 IT 服务提供商或大型企业，第一大客户野村综研为全球顶尖的金融服务技术供应商。较高的客户黏性表明公司的技术实力、软件开发能力和服务水平得到了国际一流企业的认可，公司产品具有核心竞争力。

## **三、前五名客户的合同构成情况，以列表方式列示合同主要构成要素**

报告期内，公司与前五名客户的合同包括框架合同和个别合同/订单，其中框架合同对交易的基本条款进行了约定，个别合同/订单则明确了业务内容、交付期限、交付方式、结算价格等具体内容。公司与前五名客户的框架合同主要构成要素如下：

客户名称	框架合同主要构成条款
野村综研	委托业务的内容，第三方委托的禁止，交付，交付的推迟，风险承担，委托业务的变更，指挥命令，验收，保证，禁止权利转让，权利归属，保密，第三者权利侵害，损害赔偿，合同期间，合同的解除，合同的变更，管辖
TIS	委托业务的内容，委托款项及附加费用及其支付，第三方委托的禁止，指挥命令等，延迟处理，检查或业务完成、确认，保证及责任范围，机密信息的持有，所有权，风险承担，知识产权的处理，第三者权利侵害，本合同和个别合同的变更，权利义务的转让，合同的解除，损害赔偿，有效期限，协议管辖
东芝科技	交易内容，交付，交付期的延长等，验收，不合格品等的处理，所有权的转移，著作权的权利，著作权侵害相关纠纷处理，付款，风险承担，瑕疵担保，产品责任，保密，再委托，权利义务的转让，解约，解除，损害赔偿，管辖法院，有效期
富士通	共同条款（再委托、延迟损害赔偿金等、秘密的保有义务、第三方权利侵犯、禁止权利义务转让、通知解除、合同的解除、损害赔偿等、管辖裁判所）；开发承包条款（交付、验收、知识产权、责任）；人员派遣条款（派遣工作者的选任以及通知、用人方责任人、派遣方责任人、确保合理就业、营业秘密以及个人信息的保密义务、知识产权、支付款通知、责任）
大东建托	委托业务内容，权利义务转让等的禁止，业务的保密义务与机密情报的使用，项目管理的责任，从业者的选任，再委托，损害赔偿，第三方的软件的利用
SRA	总则，个别合同，委托金额，一揽子订单方式，工数订单方式，开发推进体制，劳务管理、安全生产管理，权利归属等，秘密信息、个人信息，合同的终止，一般条款（损害赔偿、禁止权利义务的转让、诉讼管辖等）

**四、结合主要客户所在的行业、发行人为主要客户提供的产品或服务等情况，进一步说明发行人“核心业务为提供金融科技领域的技术和产品解决方案”依据是否充分**

报告期发行人前五大客户中，野村综研是全球顶尖的金融服务技术供应商，公司向其提供的软件开发服务也主要分布在金融领域；公司对TIS、SRA和东芝科技的收入主要来自金融领域，对富士通和大东建托的收入则属于产业领域。

报告期内，公司营业收入主要来自金融领域，金额分别为25,227.31万元、27,354.95万元、29,499.23万元和**17,294.06万元**，逐年增加。公司业务涵盖了证券、银行、保险、资产管理等金融各个领域，承接了众多金融核心业务系统开发项目，如证券公司客户关系管理系统、网上银行系统、信用卡系统、寿险数理统计系统等。公司为野村综研开发的面向机构客户的I-STAR平台，该平台的核心



功能是由公司负责设计和开发，作为SaaS服务平台已经有超过100家以上的金融机构使用，充分证明公司的金融科技领域的技术实力得到了全球顶尖金融服务技术供应商的认可，在细分市场具有一定的市场地位。公司自主研发了多项大数据、云计算、人工智能相关的金融科技核心技术，并大量运用到为客户提供的产品或服务中。公司核心业务为提供金融科技领域的技术和产品解决方案，依据充分。

## 【会计师核查意见】

### 一、核查方式和过程

(一)通过查询主要客户官方网站公开披露信息和从日本法务局调档等方式获取发行人主要客户的定期报告和《履历事项全部证明书》，了解主要客户的基本情况、经营情况、股权结构等内容；对主要客户进行了访谈，了解其与发行人的合作情况、业务流程、报告期内的变动情况及原因、发行人服务所占比例、未来业务持续性、是否存在关联关系等内容；

(二)取得发行人与主要客户签订的框架合同，抽查主要客户的订单或个别合同，分析相关合同条款；

(三)取得发行人报告期内对前五大客户的销售明细，分析销售收入变动情况及提供的产品服务所属领域，并分析发行人的核心业务和核心竞争力；

(四)访谈发行人财务总监，了解发行人对前五大客户的销售变化情况及其提供的产品或服务情况。

### 二、核查结论

经核查，我们认为：发行人报告期前五大客户均为日本知名的IT服务提供商或大型企业，持续经营情况良好，与发行人不存在除购销外的其他关系；报告期内发行人前五大客户基本保持稳定，销售情况变化符合实际经营情况，具有合理性；发行人客户黏性较强，说明其技术实力、软件开发能力和服务水平得到了国际一流企业的认可，产品具有核心竞争力；发行人与前五名客户的合同由框架合同和个别合同/订单构成；报告期内，发行人营业收入主要来自金融领域且逐年增加；发行人自主研发了多项大数据、云计算、人工智能相关的金融科技核心技术，并承接了众多金融核心业务系统开发项目，发行人核心业务为提供金融科

技领域的技术和产品解决方案，依据充分。

问题24. 报告期内，公司对外采购主要包括采购外协服务、固定资产及无形资产等软硬件、场地租赁费、水电费等。报告期内，发行人向前五大供应商外协采购的金额占当期外协采购占比为32.60%、31.84%和 28.61%。

请发行人披露：（1）主要供应商的简要情况，主要供应商与发行人是否存在除购销外的任何关系，主要供应商之间是否存在关系；（2）发行人向主要供应商采购的内容，并分析前五名供应商变化的原因、发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因；（3）前五名供应商采购情况表格中内容与表头内容不一致的原因，并强化信息披露质量。

请发行人：（1）说明向主要供应商采购价格的公允性情况；（2）说明前五名供应商中是否存在新增的供应商，若存在，请披露新增的原因；（3）结合行业状况、主要供应商的行业地位等分析并说明主要供应商的稳定性和可持续性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。另请保荐机构及申报会计师结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性，说明核查方法，发表核查意见。

### 【回复】

一、主要供应商的简要情况，主要供应商与发行人是否存在除购销外的任何关系，主要供应商之间是否存在关系

#### （一）报告期内主要供应商

排名	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
第一名	IT未来株式会社	欧吉姆株式会社	KINX日本株式会社	KINX日本株式会社
第二名	GPS株式会社	IT未来株式会社	上海泽昂信息科技有限公司	上海唯思软件开发有限公司
第三名	TIFA株式会社	KINX日本株式会社	苏州同思软件有限公司	欧吉姆株式会社
第四名	大连凌致软件有限公司	大家的未来株式会社	App工场株式会社	上海泽昂信息科技有限公司

第五名	KINX 日本株式会社	App 工场株式会社	海隆一创株式会社	苏州同思软件有限公司
-----	-------------	------------	----------	------------

## (二) 报告期内主要供应商基本情况

报告期内主要供应商的基本情况如下：

### 1、上海唯思软件开发有限公司

名称	上海唯思软件开发有限公司
成立日期	2005 年 10 月 25 日
注册资本	50 万元人民币
企业地址	上海市长宁区延安西路 719 号 804-D 室
经营范围	计算机软件、多媒体、系统集成领域内的技术开发、技术转让、技术服务、技术咨询并销售相关产品;电脑图文设计、制作。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
股权结构	曾乐纯持有 90% 股权、曾乐平持有 10% 股权。报告期内股权结构未发生变动。

### 2、上海泽昂信息科技有限公司

名称	上海泽昂信息科技有限公司
成立日期	2012 年 4 月 19 日
注册资本	50 万元人民币
企业地址	上海市金山区枫泾镇环东一路 65 弄 2 号 2264 室
经营范围	从事计算机信息领域内的技术开发、技术咨询、技术服务（除互联网信息服务），计算机网络工程，网页设计制作，计算机软件开发，计算机系统集成，计算机维修，商务咨询、企业管理咨询（除经纪），计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品），办公设备，文化办公用品销售。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
股权结构	2017 年 9 月 14 日起，张金洋持有 100% 股权。2017 年 9 月 14 日之前，股权结构为孙庶持有 50% 股权、王冬梅持有 25% 股权、江超持有 25% 股权。除此之外，报告期内股权结构未发生变动。

### 3、苏州同思软件有限公司

名称	苏州同思软件有限公司
成立日期	2013 年 7 月 18 日
注册资本	500 万元人民币
企业地址	苏州市工业园区新平街 388 号 23 幢 5 层 02-1 单元
经营范围	计算机软件开发；信息系统集成，网络及软硬件领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务;销售：计算机软硬件及设备耗材（除计算机信息系统安全专用产品）、电子电器、通信设备（除卫星电视广播地面接收设施）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

股权结构	刘杰持有 50% 股权、高宏持有 50% 股权。报告期内股权结构未发生变动。
------	--

#### 4、大连凌致软件有限公司

名称	大连凌致软件有限公司
成立日期	2015 年 4 月 23 日
注册资本	200 万元人民币
企业地址	辽宁省大连高新技术产业园区顺龙路 142 号 8 层 1 号
经营范围	计算机软件、通讯设备、节能技术开发及相关技术咨询；计算机系统集成；合同能源管理；经营国内广告业务；货物、技术进出口、国内一般贸易。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	史慧敏持有 95% 股权、李兵持有 5% 股权。报告期内股权结构未发生变动。

#### 5、KINX 日本株式会社

名称	KINX 日本株式会社
成立日期	2014 年 9 月 22 日
注册资本	990 万日元
企业地址	东京都中央区日本桥茅场町二丁目 8 番 8 号共同大楼（市场大道）4 楼 42 号
经营范围	1、软件企划、开发、销售、维护和进出口； 2、电脑信息处理和提供相关业务； 3、电脑软件领域人工智能相关技术的应用与研究等。
股权结构（注）	张云鹤持有 61% 股权、姜铁山持有 39% 股权。2018 年 5 月之前为林铭国持有 100% 股权。

注：根据日本相关法律，公司股东信息不是法务登记必备事项，从日本法务局获取的《履历事项全部证明书》中未记载股东相关信息。外协商股权结构和实际控制人只能由其自愿提供，下同。

#### 6、欧吉姆株式会社

名称	株式会社オージーエム
英文名称	Ogm Software Co., Ltd.
成立日期	2008 年 3 月 12 日
注册资本	3,000 万日元
企业地址	东京都港区新桥五丁目 12 番 2 号鸿盟公司大楼 6 楼
经营范围	1、电脑、电脑周边设备、通信设备、数码制品和软件的开发、设计、生产、销售、租赁和进出口业务； 2、就电脑、电脑周边设备、通信设备、数码制品和软件的使用、引进、安装、调试、修理等提供指导、技术支持、机能测试； 3、提供电脑系统及其相关系统的企划、开发、销售、运行、维护、监测服

	务和机能测试服务等。
股权结构	宋一宁持有 100% 股权。报告期内股权结构未发生变动。

### 7、App工场株式会社

名称	アプリワークス株式会社
成立日期	2015 年 3 月 24 日
注册资本	1,200 万日元
企业地址	東京都台東区上野六丁目 1 番 11 号平冈大厦 504 号室
经营范围	1、信息系统的企划、构筑、维护及运用； 2、计算机软件的设计、开发、销售及进出口与咨询； 3、计算机相关产品及周边仪器、电子部件、自动控制装置、测量仪器、通信仪器、医疗仪器及播放器的销售及进出口等。
股权结构	马莉持有 75% 股权、符立军持有 25% 股权。2018 年 5 月之前，马莉持有 62.5% 股权、符立军持有 37.5% 股权。

### 8、海隆一创株式会社（原名：株式会社一创）

名称	株式会社海隆一创
成立日期	2014 年 3 月 4 日
注册资本	4,000 万日元
企业地址	東京都中央区东银座八丁目 18 番 4 号 THE·FORME·GINZA 7F
经营范围	1、计算机相关软件的企划、开发及销售； 2、计算机相关的硬件及周边机器的企划、开发及销售； 3、互联网网页内容的企划、制作及管理。
股权结构	刘宁持有 21% 股权、钱春旺持有 16% 股权、马健持有 3% 股权、包叔平持有 60% 股权。2018 年 4 月之前，刘宁持有 52.5% 股权、钱春旺持有 40.9% 股权、马健持有 6.6% 股权。

### 9、IT未来株式会社

名称	株式会社アイティーフューチャー
成立日期	2012 年 10 月 1 日
注册资本	1,200 万日元
企业地址	東京都世田谷区成城六丁目 5 番 25 号第一住野大楼 403 室
经营范围	1、计算机系统、软件的设计、开发、维护； 2、软件的咨询、提案、销售； 3、中国相关的 IT 产业的咨询和支援等。
股权结构	张小刚持有 50% 股权、张枫持有 50% 股权。报告期内股权结构未发生变动。

### 10、大家的未来株式会社

名称	みんなの未来株式会社
----	------------

英文名	Your Future Co., Inc
成立日期	2011-1-26
注册资本	3,100 万日元
企业地址	东京都中央区日本桥小传马町 15 番 17 号
经营范围	1、计算机软件的规划, 开发, 制作, 销售, 进出口以及咨询业务; 2、计算机系统的规划, 开发, 销售, 运维; 3、信息系统和通信网络的规划、设计、提案、运用等。
股权结构	李远军持有 50%股权、姜坤持有 18%股权、马广鹏持有 18%股权、徐牛持有 9%股权、みんなの未来コンサルティング株式会社持有 5%股权。

### 11、CPS株式会社

名称	株式会社シーピーエス
成立日期	2018 年 8 月 8 日
注册资本	900 万日元
企业地址	东京都江东区木场 5-1-8 珀斯大楼 2 楼
经营范围	1、计算机系统相关装置的开发以及维护、管理、销售与租赁; 2、计算机相关软件的开发以及相关器材的制作、销售、租赁; 3、网络信息处理与信息提供的企划、制作、立案等。
股权结构	孙韬持有 100%股权

### 12、TIFA 株式会社

名称	株式会社ティファ
成立日期	2012 年 5 月 11 日
注册资本	1,000 万日元
企业地址	大阪市中央区久太郎町 1-9-17 斯托克大楼本町
经营范围	1、计算机相关系统的设计、开发、制作、销售、进出口以及相关的受委托业务; 2、计算机相关软件的开发、制作、销售、长期租赁与进出口; 3、计算机及相关机器的开发, 制造, 销售, 长期租赁与进出口等。
股权结构	未提供股东信息。其法定代表人为伊泽俊彦。

(三) 主要供应商与发行人是否存在除购销外的任何关系, 主要供应商之间是否存在关系

报告期内, 主要供应商与公司不存在除购销外的任何关系, 主要供应商之间不存在关联关系。

二、发行人向主要供应商采购的内容, 并分析前五名供应商变化的原因、

## 发行人向主要供应商采购内容的变化原因、及单个供应商采购占比变化的原因

### (一) 主要供应商采购的内容

序号	供应商名称	采购内容	报告期内采购内容是否变化
1	KINX 日本株式会社	人力外包服务	否
2	上海唯思软件开发有限公司	人力外包服务	否
3	欧吉姆株式会社	人力外包服务	否
4	上海泽昂信息科技有限公司	人力外包服务、项目外包服务	否
5	苏州同思软件有限公司	人力外包服务、项目外包服务	否
6	App 工场株式会社	人力外包服务	否
7	海隆一创株式会社	人力外包服务	否
8	IT 未来株式会社	人力外包服务	否
9	大家的未来株式会社	人力外包服务	否
10	大连凌致软件有限公司	人力外包服务	否
11	CPS 株式会社	人力外包服务	否
12	TIFA 株式会社	人力外包服务	否

报告期内，发行人采购的外协服务主要以人力外包为主，发行人向外协商采购的服务内容不存在重大变化。

### (二) 前五名供应商变化的原因

2017 年度，日本外协商 App 工场株式会社、海隆一创株式会社成为前五名供应商。App 工场株式会社成为前五名供应商的主要原因为 2017 年起大东建托项目在岸工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求，因此，发行人向其采购的服务增加。海隆一创株式会社成为前五名供应商的主要原因为 2017 年起养老金管理系统项目在岸工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求，因此，发行人向其采购的服务增加。

2018 年度，日本外协商欧吉姆株式会社、IT 未来株式会社、大家的未来株式会社成为前五名供应商。欧吉姆株式会社成为前五名供应商的主要原因为基盘移行项目于 2016 年底开发完成后，工作量主要为日常维护，基本不再需要外协

人员，2018 年该项目升级迭代，日本现场工作量增加，欧吉姆株式会社外协人员符合项目技能需求，因此，发行人向其采购的服务增加。IT 未来株式会社成为前五名供应商的主要原因为 2017 年起大东建托项目在岸工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求，因此，发行人向其采购的服务增加。大家的未来株式会社成为前五名供应商的主要原因为 2017 年起大东建托项目在岸工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求，因此，发行人向其采购的服务增加。

2019年1-6月，GPS株式会社、TIFA株式会社、大连凌致软件有限公司成为前五名供应商。GPS株式会社成为前五名供应商的主要原因为：基盘移行项目升级迭代，日本现场工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求。TIFA株式会社成为前五名供应商的主要原因为：商品情报系统维护开发项目日本现场工作量逐年增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求。大连凌致软件有限公司成为前五名供应商的主要原因为：由于对日软件开发服务项目增加，人手不足，大连凌致规模较其他国内外协商大、人员供给能力强、主要技能符合相关要求，公司对其的采购相应增长。

### (三) 单个供应商采购占比变化的情况及其原因

2017年度，日本外协商App工场株式会社、海隆一创株式会社成为前五名供应商。2018年度，日本外协商欧吉姆株式会社、IT未来株式会社、大家的未来株式会社成为前五名供应商。2019年1-6月，GPS株式会社、TIFA株式会社、大连凌致软件有限公司成为前五名供应商。报告期内，公司供应商采购占比变化的情况及原因如下：

序号	供应商名称	采购金额				占当期采购总额的比例				变动特殊原因
		2019年1-6月	2018年	2017年	2016年	2019年1-6月	2018年	2017年	2016年	
1	KINX 日本株式会社	104.52	269.56	323.46	207.35	3.56%	5.34%	8.34%	7.36%	2015年起大东建托项目需要 AS400 软件工程师，该公司派遣的员工符合项目技能需求。
2	上海唯思软件开发有限公司	46.15	113.55	148.47	207.24	1.57%	2.25%	3.83%	7.35%	上海唯思由于自身业务转型的原因，减少了对日软件开发人力外包服务。
3	欧吉姆	3.57	362.29	68.74	195.19	0.12%	7.17%	1.77%	6.93%	基盘移行项目日本现场



	株式会社										工作量逐年增加，欧吉姆株式会社外协人员符合项目技能需求；到2016年底项目开发完成后，工作量主要为日常维护，基本不再需要外协人员，2018年该项目升级迭代，日本现场工作量增加。
4	上海泽昂信息科技有限公司	17.07	213.58	297.03	173.32	0.58%	4.23%	7.66%	6.15%	报告期内公司国内行业应用软件解决方案业务规模扩张较快，人手不足，上海泽昂符合相关需求，公司对其的采购相应增长。	
5	苏州同思软件有限公司	22.93	165.32	224.32	135.50	0.78%	3.27%	5.78%	4.81%	2017年因对日软件开发服务项目增加，人手不足，苏州同思符合相关需求，公司对其的采购相应增长。	
6	App工场株式会社	97.62	231.95	207.23	97.70	3.32%	4.59%	5.34%	3.47%	2017年起大东建托项目在岸工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求。	
7	海隆一创株式会社	98.17	129.63	183.26	23.96	3.34%	2.57%	4.72%	0.85%	2017年起养老金管理系统项目在岸工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求。	
8	IT未来株式会社	323.28	318.20	150.38	91.18	11.01%	6.30%	3.88%	3.24%	2017年起大东建托项目在岸工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求。	
9	大家的未来株式会社	97.92	263.28	19.98	3.52	3.33%	5.21%	0.51%	0.12%	2017年起大东建托项目在岸工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求。	
10	CPS株式会社	272.43	34.52	-	-	9.28%	0.68%	-	-	基盘移行项目升级迭代，日本现场工作量增加，该公司派遣的员工符合项目技能需求。	
11	TIFA株式会社	147.48	184.81	67.21	-	5.02%	3.66%	1.73%	-	商品情报系统维护开发项目日本现场工作量逐年增加，该公司派遣的员工符合项目技能需	

										求。
12	大连凌致软件有限公司	139.37	82.16	20.58	-	4.75%	1.63%	0.53%	-	由于对日软件开发服务项目增加，人手不足，大连凌致规模较其他国内外协商大、人员供给能力强、主要技能符合相关需求，公司对其的采购相应增长。

注：由于外协商的人力成本通常高于公司自身员工人力成本，出于成本控制方面的考虑，在项目工作量不存在较大波动而导致项目临时性人员不足的情况下，公司不会向外协商采购外包服务，因此，此处仅对外包服务有所增加的特殊情况进行说明。

### 三、前五名供应商采购情况表格中内容与表头内容不一致的原因，并强化信息披露质量。

报告期内，公司前五大供应商均为外协提供商，公司前五名供应商及采购情况具体如下：

序号	供应商名称	采购金额(万元)	占当期采购的比例 (%)
<b>2019年1-6月</b>			
1	IT未来株式会社	323.28	11.01
2	CPS株式会社	272.43	9.28
3	TIFA株式会社	147.48	5.02
4	大连凌致软件有限公司	139.37	4.75
5	KINX日本株式会社	104.52	3.56
<b>前5名供应商合计</b>		<b>987.08</b>	<b>33.61</b>
<b>2018年度</b>			
1	欧吉姆株式会社	362.29	7.17
2	IT未来株式会社	318.20	6.30
3	KINX日本株式会社	269.56	5.34
4	大家的未来株式会社	263.28	5.21
5	App工场株式会社	231.95	4.59
<b>前5名供应商合计</b>		<b>1,445.28</b>	<b>28.61</b>
<b>2017年度</b>			

1	KINX 日本株式会社	323.46	8.34
2	上海泽昂信息科技有限公司	297.03	7.66
3	苏州同思软件有限公司	224.32	5.78
4	App 工场株式会社	207.23	5.34
5	海隆一创株式会社	183.26	4.72
前 5 名供应商合计		<b>1,235.30</b>	<b>31.84</b>
<b>2016 年度</b>			
1	KINX 日本株式会社	207.35	7.36
2	上海唯思软件开发有限公司	207.24	7.35
3	欧吉姆株式会社	195.19	6.93
4	上海泽昂信息科技有限公司	173.32	6.15
5	苏州同思软件有限公司	135.50	4.81
前 5 名供应商合计		<b>918.60</b>	<b>32.60</b>

#### 四、说明向主要供应商采购价格的公允性情况

根据对外协商和公司人力资源部访谈,报告期内人力外包技术人员市场价格区间如下:

级别	国内人月单价(人民币元)	日本人月单价(日元)
初级软件工程师	9,000-12,000	350,000-500,000
中级软件工程师	12,000-15,000	500,000-650,000
高级软件工程师	15,000-26,000	650,000-800,000

公司报告期内外协价格与市场价格基本一致,定价公允,公司与外协商资金往来正常,不存在利用外协调节利润的情形。

#### 五、说明前五名供应商中是否存在新增的供应商,若存在,请披露新增的原因

报告期内,公司前五名供应商中新增的供应商为CPS株式会社、TIFA株式会社和大连凌致软件有限公司,开始合作的时间分别为2018年、2017年和2017年。

公司采购日本外协全部用于日本在岸项目,其所需人员数量、技能和时间具有临时性、随机性的特点,且日本供应商普遍规模较小、数量众多,因此易

发生变动。另外，日本外协人员单价较高，少量采购即会形成较大金额，造成前五名供应商变动。公司新增供应商中，CPS株式会社是由于基盘移行项目升级迭代，日本在岸工作量增加，其员工符合项目技能需求，2019年1-6月公司共向其采购82人月，平均每月13.66人；TIFA株式会社是由于商品情报系统维护开发项目在岸工作量增加，其员工符合项目技能需求，2019年1-6月公司共向其采购29人月，平均每月仅4.83人。

公司于2017年与大连凌致软件有限公司建立合作关系，前期合作规模较小，2019年上半年因对日软件开发服务项目增加，公司自有人手不足，且原国内主要供应商上海唯思软件开发有限公司等因自身业务转型减少了对日软件开发人力外包服务，考虑到大连凌致软件有限公司规模较大、人员供给能力强、主要技能符合相关需求，公司对其的采购相应增长。

六、结合行业状况、主要供应商的行业地位等分析并说明主要供应商的稳定性和可持续性

#### （一）关于国内主要外协商的稳定性和可持续性

报告期内，公司国内主要外协商存在一定的变化，主要是由于：1) 公司国内外协采购受项目工作量波动影响，业务规模增长较快时，公司通常会加大外协采购，而在项目工作量增长趋势较为确定的情况下，公司会逐步招聘员工来替换外协人员；2) 部分国内供应商由于自身业务转型减少了和公司的合作。

国内软件外协商的规模相对较小，市场供应充足，公司对单个国内外协商的采购比例不大，不存在依赖单个国内外协商的情况。报告期内，除大连凌致软件有限公司为报告期内新增外，公司与其他国内主要外协商均已合作多年，虽然公司向单个外协商的采购情况有所变动，但总体而言，双方合作相对稳定，在项目工作量波动导致临时性人员不足，影响项目交付时，公司会继续向国内主要外协商采购外包服务，具有可持续性。

#### （二）关于国外主要外协商的稳定性和可持续性

报告期内，公司日本主要外协商发生了一定程度的变动，主要受以下情况的影响：

1、报告期内公司日本外协商超过40家，单家供应商一般规模较小，能够提供的人员数量和类型都比较有限，因此公司向单个外协商的采购占比较小，集中度较低。受下游客户订单影响，前五大外协商易发生变动。

2、公司在新增外协服务采购需求时，会通过互联网、电话等渠道向合格外协商发布采购信息，要求外协商迅速响应，提供匹配的可用人员。在收到外协商的反馈后，公司将从技能匹配（开发技能、语言能力）、相关工作年限匹配、作业期间满足等方面择优选取外协商。由于日本外协商众多，公司选择余地大，因此公司不同期间合作的外协商存在一定的差异。

3、各家外协商对某些业务领域或技术有所侧重，当公司客户需求发生变化时，可能导致公司相关外包服务采购需求相应变化。因此，公司外包采购需求变化和外协业务领域侧重点的不同也会导致公司外协商以及采购金额出现变动。

报告期内，除CPS株式会社、TIFA株式会社为报告期内新增外，公司与其余日本主要外协商均已合作多年，虽然公司向单个外协商采购的外协服务会有所变动，但总体而言，双方合作相对稳定，在项目工作量波动导致临时性人员不足，影响项目交付时，公司会继续向日本主要外协商采购外包服务，具有可持续性。

七、结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性

#### （一）发行人销售价格的公允性

发行人不同客户之间的销售价格情况参见本问询函回复“问题22/二、前五名客户变化的原因及单个客户销售占比变化的原因，报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况；结合客户稳定性及销售价格变动情况分析并说明公司产品是否具有核心竞争力/（二）报告期内同一客户的销售价格变动情况、不同客户相同产品价格变动情况”的相关内容

经核查，报告期内，公司不同客户间人员单价不存在较大差异，与市场价格基本一致，发行人销售价格公允。

## （二）发行人采购价格的公允性

### 1、国内各年同级别外协采购技术人员不同供应商采购单价的差异对比分析

单位：元/人月

2019年1-6月			
外协商	初级软件工程师	中级软件工程师	高级软件工程师
大连凌致	-	13,415.98	17,000.00
南通沁晨	-	13,634.70	18,750.00
苏州鼎锐	-	13,882.68	-
唯思软件	-	-	19,229.75
谷本信息	-	14,408.55	-
2018年度			
外协商	初级软件工程师	中级软件工程师	高级软件工程师
泽昂信息	-	14,165.07	-
同思软件	11,590.08	13,469.62	16,266.97
唯思软件	-	13,528.70	19,414.58
大连凌致	-	14,111.74	-
起鹏科技	-	14,085.00	16,021.09
2017年度			
外协商	初级软件工程师	中级软件工程师	高级软件工程师
泽昂信息	11,320.75	12,759.47	18,867.92
唯思软件	-	13,319.15	18,736.93
同思软件	11,000.00	13,513.33	16,322.01
海蓝达	11,000.00	13,450.00	16,500.00
起鹏科技	-	13,891.68	16,000.00
2016年			
外协商	初级软件工程师	中级软件工程师	高级软件工程师
唯思软件	11,746.91	13,663.23	18,382.24
泽昂信息	10,283.28	12,925.74	21,125.85
同思软件	11,400.54	13,904.19	17,026.60
海蓝达	11,189.87	13,645.75	-
起鹏科技	-	13,471.40	-

如上表述，报告期内，公司从不同国内主要外协供应商采购的同级别外协人员价格不存在重大差异。同一年度不同国内主要外协商同级别外协采购单价均在合理的市价范围内，差异主要是由于同级别软件工程师因具体工作年限、语言能

力、开发技能以及作业期间等不同所致。2016年采购泽昂信息高级软件工程师价格较高，主要系当年采购的个别外协人员单价较高，单价为25,000.00元/月，采购总额为47,989.00元。

## 2、国外各年同级别外协采购技术人员不同供应商采购单价的差异对比分析

单位：日元/人月

2019年1-6月			
外协商	初级软件工程师	中级软件工程师	高级软件工程师
IT 未来株式会社	-	622,764.71	674,000.00
CPS 株式会社	470,102.94	590,416.67	-
TIFA 株式会社	-	570,000.00	880,217.39
KINX 日本株式会社	-	638,000.00	700,000.00
比特软件株式会社	-	-	838,750.00
2018年度			
外协商	初级软件工程师	中级软件工程师	高级软件工程师
欧吉姆株式会社	463,565.26	590,739.08	715,000.00
IT 未来株式会社	500,000.00	591,525.60	666,532.29
KINX 日本株式会社	-	605,907.22	705,000.00
大家的未来株式会社	-	612,149.02	664,736.84
App 工场株式会社	-	626,831.98	660,000.00
2017年度			
外协商	初级软件工程师	中级软件工程师	高级软件工程师
KINX日本株式会社	350,000.00	580,158.99	687,046.63
App工场株式会社	-	608,266.26	657,647.06
海隆一创株式会社（原名：株式会社一创）	-	579,714.29	-
IT未来株式会社	500,000.00	584,000.00	667,014.08
信翊株式会社	-	592,285.71	-
2016年度			
外协商	初级软件工程师	中级软件工程师	高级软件工程师
KINX日本株式会社	373,571.43	572,222.22	680,000.00

欧吉姆株式会社	447,777.78	560,000.00	-
西泰克株式会社	-	606,328.50	-
超日株式会社	-	611,395.35	-
阿夫罗西株式会社	400,000.00	-	-

如上表述，同一年度不同日本主要外协商同级别外协采购单价均在合理的市价范围内，差异主要是由于同级别软件工程师因具体工作年限、语言能力、开发技能以及作业期间满足等不同所致。2016年度至2017年度，公司向KINX日本株式会社采购的初级软件工程师价格较低，主要系采购了一个助理软件工程师，单价为350,000日元。

根据对外协商和公司人力资源部访谈，报告期内人力外包技术人员市场价格区间如下：

级别	国内人月单价（人民币元）	日本人月单价（日元）
初级软件工程师	9,000-12,000	350,000-500,000
中级软件工程师	12,000-15,000	500,000-650,000
高级软件工程师	15,000-26,000	650,000-800,000

公司报告期内外协价格与市场价格基本一致，定价公允，不存在外协商为公司输送利益或承担成本、费用的情形。

## 【会计师核查意见】

### 一、核查方式和过程

（一）获取主要外协商工商资料，核查是否存在关联关系；

通过查询国家企业信用信息公示系统、从相关中国工商局和日本法务局调档等方式获取发行人主要外协商的基本工商信息、工商登记资料和《履历事项全部证明书》（日本外协商），重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，证实主要外协商的基本情况及其真实性，确认外协商之间不存在关联关系；确认主要供应商与发行人不存在除购销外的任何关系；

（二）对发行人应收账款期末余额较大的客户以及交易额较大的客户实施函



证，检查了主要客户的合同、验收单据、发票及收款单据等有关原始凭据，确认销售收入的真实性；

（三）对发行人应付账款期末余额较大的外协商以及交易额较大的外协商实施函证，检查了主要外协商的合同、结算单、发票及付款单据等有关原始凭据，确认外协服务采购的真实性；

（四）对发行人报告期内主要客户进行实地走访，确认交易价格的公允性；

（五）对发行人主要外协商进行实地走访，确认交易价格的公允性，了解其报告期内采购的内容、采购金额变动的原因及合理性；

（六）查阅发行人客户及供应商订单、框架协议、发票、收付款凭证，并对同一产品或服务在不同客户之间的销售价格差异进行分析对比；对同一外协采购在不同供应商之间的采购价格差异进行分析对比；对于采购及销售单价同市场价格进行分析对比。

## 二、核查结论

经核查，我们认为：

1、报告期内，主要供应商与发行人不存在除购销外的任何关系，主要供应商之间不存在关联关系；

2、报告期内，前五名供应商变动的原因合理；

3、**发行人前五名供应商中新增的供应商为CPS株式会社、TIFA株式会社和大连凌致软件有限公司，新增原因符合发行人实际经营情况，具有合理性；**

4、报告期内，发行人与主要供应商合作**相对稳定**，在项目工作量波动导致临时性人员不足，从而影响项目交付时，发行人会继续向国内外主要外协商采购外包服务，双方合作具有可持续性；

5、报告期内，公司销售价格及采购价格公允。

问题25. 报告期内，随着公司软件开发服务业务规模的逐年扩大，公司外协服务也逐步增加。

请发行人披露：（1）前五大供应商是否均为外协服务提供商，若是，请进一步披露发行人的竞争优势、在产业链中的地位、外协服务提供商的技术与发行人的技术之间的差异、外协服务提供商的技术水平是否可以达到发行人及其客户的要求；（2）外协服务采购占总采购的比重较高是否与发行人披露的业务模式相匹配，发行人在产业链上的地位如何体现；（3）在大量采购外协服务的情况下，发行人的技术水平及核心竞争力如何体现。

请发行人说明：（1）外协服务供应商的经营合法合规性；（2）劳务公司是否专门或主要为发行人服务，若是，请披露该情形的合理性及必要性，以及关联关系的认定及披露是否真实、准确、完整。请保荐机构从实质重于形式角度按关联方的相关要求进行检查，并特别考虑其按规范运行的经营成果对发行人财务数据的影响，以及对发行人持续经营能力的影响；（3）外协合同的主要内容，劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配，外协费用定价是否公允，是否存在跨期核算情形。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行检查，分析发行人采购大量外协服务与其描述的技术水平、行业地位、业务模式是否匹配，并结合上述情况对发行人的行业定位，及发行人是否符合科创板定位进行进一步核查，发表专项核查意见。

### 【回复】

一、前五大供应商是否均为外协服务提供商，若是，请进一步披露发行人的竞争优势、在产业链中的地位、外协服务提供商的技术与发行人的技术之间的差异、外协服务提供商的技术水平是否可以达到发行人及其客户的要求

#### （一）前五大供应商是否均为外协服务提供商

报告期内，发行人前五大供应商均为外协服务提供商。

#### （二）进一步披露发行人的竞争优势

##### 1、发行人采购外协服务的原因

发行人为解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题,在交付能力不足时,向外协商采购外包服务,外协商的开发人员主要辅助公司软件开发业务的开展,公司将软件外协商的开发人员纳入公司的人员调配系统中统一管理,通过内外部的资源调配和整合,有利于公司有效分配公司的核心技术人员,使其主要精力聚焦在项目管理、技术难题解决、质量管控上,从而在一定程度上提高了公司主要业务的服务质量,进一步增强了公司的核心竞争力。

报告期内,公司外协商主要以日本外协商为主,具体情况如下:

单位:万元

外协成本	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
日本	2,367.21	4,169.46	2,724.97	2,003.24
国内	520.38	888.30	1,145.62	826.61
合计	2,887.59	5,057.76	3,870.59	2,829.84
人月数量	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
日本	601.67	1,100.11	729.46	570.39
国内	360.00	628.15	748.80	496.00
外协人月数	961.67	1,728.26	1,478.26	1,066.39
总人月数(注)	8,047.67	16,188.26	14,714.26	11,050.39
占比	11.95%	10.68%	10.05%	9.65%

注:总人月数=外协人月数+公司各期末技术人员数量(不包含研发人员)\*12或6。

报告期内,公司外协人月数占总人月数的比例在10%左右,占比较低,随着公司业务的持续扩大,公司内部调整不能满足人员需求时,通过采购外协服务,以此解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题,属于软件开发企业普遍采用的一种经营策略。

报告期内,公司对日本外协商的采购金额较大,公司采购日本外协全部用于日本在岸项目。由于日本终身雇佣制的企业文化传统,日本逸桥在人员招聘方面相对比较谨慎。报告期内,日本在岸工作量增加较多,公司在日本招聘的开发人员数量虽然逐年增加,但仍存在人员缺口,因此日本外协成本及人月数量增长较快。

公司2017年国内外协成本较2016年增加,主要原因为当年国内行业应用软件解决方案收入增长81.35%,公司为解决人手短缺问题,使用的外协量增加。2018

年国内外协成本较2017年下降，主要原因为2018年各业务规模增长相对平稳，由于国内外协的平均人员成本高于公司开发人员的平均薪酬水平，因此在未来项目工作量趋势较为确定的情况下，公司通过增加员工数量来减少了国内外协使用量。2019年1-6月国内外协成本呈上升趋势，主要原因为上半年对日软件开发服务增长较快，但公司新招聘国内员工通常在7月份才大规模入职，上半年人手不足，外协采购增加。

## 2、进一步披露发行人的竞争优势

报告期内，公司的用工人数从1,181人增加至1,520人，随着公司人才培养体系的完善，以及复合型人才不断的增加，公司对采购外协服务成本及数量的控制将进一步加强。公司外协服务采购属于正常的经营策略，是公司成熟的采购模式，是公司优化、整合现有资源配置的一种方式，使公司在有限的人力资源情况下充分发挥技术优势、软件开发服务能力优势等核心竞争优势，从而能够高效完成软件开发服务。

基于上述原因，对发行人的软件开发服务能力优势进行了进一步披露，具体内容如下：

公司在为客户项目进行软件开发服务前，对项目工作量具有较为准确的预测，在公司通过内部人员调整不能满足需求时，提前进行外协安排，外协商的开发人员主要辅助公司软件开发业务的开展，公司将软件外协商的开发人员纳入公司的人员调配系统中统一管理，通过内外部的资源调配和整合，有利于公司有效分配公司的主要技术人员，使其主要精力聚焦在项目管理、技术难题解决、质量管控上，充分发挥自身的技术优势，从而能够高效的完成项目开发服务，进一步增强了公司的核心竞争力。

### （三）进一步披露发行人在产业链中的地位

公司主要为客户提供定制化软件开发服务，服务的领域主要为金融科技和电子商务领域，处于软件开发服务产业链的上游高端部分，公司取得了CMMI5认证，并且拥有发明专利4项，软件著作权141项，研发能力及技术转化能力较强。公司在为客户提供定制化软件开发服务时，将自身拥有的大数据、云计算、互联网应用、移动端开发等相关方面的新兴技术应用于大部分开发项目中。公司对项

目开发人员的使用存在波峰波谷的情况,当项目工作量波动导致的临时性人员不足且公司内部调整不能满足人员需求时,公司通过采购外协服务以解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题。外协商的开发人员辅助公司完成项目开发工作,公司在项目开发中处于主导地位,把握项目进程,解决项目难题,控制项目质量,并拥有项目开发的核心技术,通过对公司项目组人员及外协商的开发人员的统一管理,实现内外部资源的整合,能够使公司更高效的完成项目开发工作,从而增强了公司的核心竞争力。

#### (四) 外协服务提供商的技术与发行人的技术之间的差异

发行人为解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题,在交付能力不足时,向外协商采购外包服务,外协商所从事的工作被分解为只需要具备基本的IT开发技能,并遵照工作指导书和规范即可完成的简单工作。

外协商的人员级别、工作内容、技术能力及与公司的对比情况如下:

项目	发行人	国内外协商	日本外协商
级别	覆盖项目经理、架构师、高级软件工程师、中级软件工程师、初级软件工程师等软件开发所需各个级别	人员暂时性短缺时,进行外协采购,基本以初级软件工程师、中级软件工程师为主	国内派往日本的员工因为签证原因只能从事 1-3 个月短期工作,当需要中长期工作,并且日本逸桥的开发人员暂时性短缺时,进行外协采购,基本以中级软件工程师为主
工作内容	作为产品开发的主体和主要人员构成,进行管理项目,实施项目开发中的各种类型的工作,主要包括业务的需求分析、框架设计、技术难题攻关、性能调优、测试方针制定、以及编码、测试(单元测试、结合测试、系统测试)	在公司员工的指导下,主要从事编码和单元测试,并根据公司员工评审后的反馈修改瑕疵部分	和日本逸桥员工一起,组成日本的在岸团队(Onsite),分担以下工作:1、作为 BridgeSE,借助日语熟练和地理优势,对于中国工程师提出的客户业务需求中需要探讨的地方和客户直接沟通;2、承担因为测试环境的限制或者信息安全原因只能在日本客户现场进行的测试工作以及上线准备等工作
技能要求	项目管理能力、业务设计能力、框架设计能力、技术攻关能力、质量管理能力、测试规划能力、编码能力、测试能力	编码能力、单元测试实施能力	业务理解能力、和客户的沟通能力、测试能力

### **（五）外协服务提供商的技术水平是否可以达到发行人及其客户的要求**

公司选取外协商的开发人员时，需要考虑包括技能匹配（开发技能、语言能力）、相关工作年限匹配、作业期间满足等。在满足上述条件的情况下，公司才会予以使用。人力资源部门和各项目组定期或不定期地对外协商进行考评，以保证外协商的服务质量。此外，因外协商基本是提供人力外包服务，公司通过对项目组人员及外协商的开发人员的统一管理，确保质量符合要求，因此，外协服务提供商的技术水平可以达到发行人及其客户的要求。

### **二、外协服务采购占总采购的比重较高是否与发行人披露的业务模式相匹配，发行人在产业链上的地位如何体现**

发行人为解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题，在交付能力不足时，公司提前进行人力外包安排，并将软件外协商的开发人员纳入公司的人员调配系统统一管理，从而保证了公司软件开发业务的交付能力。由于公司属于软件和信息技术服务业，不属于重资产企业，无需采购大型设备来满足公司日常生产经营，而采购外协服务是软件开发企业普遍采用的一种经营策略，因此，公司向外协商采购外包服务符合行业惯例，与公司业务模式相匹配。

外协商的开发人员辅助公司完成项目开发工作，公司在项目开发中处于主导地位，把握项目进程，解决项目难题，控制项目质量，并拥有项目开发的核心技术，通过对公司项目组人员及外协商的开发人员的统一管理，实现内外部资源的整合，能够使公司更高效的完成项目开发工作，从而增强了公司的核心竞争力。

由于公司属于软件和信息技术服务业，不属于重资产企业，无需采购大型设备来满足公司日常生产经营，而采购外协服务是软件开发企业普遍采用的一种经营策略，因此，公司向外协商采购外包服务符合行业惯例，与公司业务模式相匹配。

### **三、在大量采购外协服务的情况下，发行人的技术水平及核心竞争力如何体现**

公司采购的外协服务基本为人力外包服务，与外协服务提供商的技术水平及

核心竞争力差异，详见本问询函问题第一部分之“（四）外协服务提供商的技术与发行人的技术之间的差异”回复。

#### 四、外协服务供应商的经营合法合规性

公司国内外协服务供应商均为软件企业，经检索我国现有法律法规，对外协服务供应商提供软件外协服务无资质的要求；根据日本法律意见书，日本提供软件外协服务亦无资质的要求，因此，外协服务商的经营合法合规。

五、劳务公司是否专门或主要为发行人服务，若是，请披露该情形的合理性及必要性，以及关联关系的认定及披露是否真实、准确、完整。请保荐机构从实质重于形式角度按关联方的相关要求进行检查，并特别考虑其按规范运行的经营成果对发行人财务数据的影响，以及对发行人持续经营能力的影响

根据对报告期内主要外协供应商的访谈确认，除 CPS 株式会社 2019 年 1-6 月为发行人提供的服务占其同类业务的比例约为 70%外，其余主要外协商占比均未超过 50%，并不是专门或主要为发行人提供服务。

根据 CPS 株式会社的《履历事项全部证明书》、访谈记录及其出具的确认文件，孙韬为该公司唯一股东、董事并担任法定代表人，孙韬及 CPS 株式会社与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员不存在关联关系。孙韬原任职于欧吉姆株式会社，并被派驻到本公司参与基盘移行项目。2018 年孙韬从欧吉姆株式会社离职，创立了 CPS 株式会社，并带走了原欧吉姆株式会社部分员工。由于欧吉姆株式会社一直为公司基盘移行项目提供人力外包服务，相关派驻人员对项目较为熟悉、符合项目技能需求，且上述人员加入 CPS 株式会社后，向公司的报价未发生变化，因此公司也继续使用，导致 2019 年 1-6 月公司对欧吉姆株式会社的采购金额下降，对 CPS 株式会社的采购金额增加，同时 CPS 株式会社为公司提供的服务占其同类业务的比例也较高。

根据 CPS 株式会社出具的确认文件，其已按照日本相关法律法规，为员工缴纳了社会保险。公司 2019 年 1-6 月向 CPS 株式会社采购的人员均价及与其他主要供应商和市场价格的对比情况详见“问题 24/七、结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情

况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性/（二）发行人采购价格的公允性”。公司向 CPS 株式会社采购的人员价格公允，与其他主要供应商，如欧吉姆株式会社，及市场价格不存在显著差异。公司 2019 年 1-6 月共向 CPS 株式会社采购 272.43 万元，占总成本的比例仅为 1.73%，对公司财务数据及经营成果影响极小；公司 2019 年 1-6 月共向 CPS 株式会社采购 82 人月，平均每月 13.66 人，且日本外协商数量较多，市场供应充足，公司对 CPS 株式会社不存在依赖，不会对公司持续经营能力造成影响。

我们对报告期内主要外协供应商进行了实地走访，确认了该等供应商为发行人提供的服务占其同类业务的比例约在 5%-45%，因此，发行人主要外协供应商并不是专门或主要为发行人提供服务。

我们通过查询国家企业信用信息公示系统、从相关中国工商局和日本法务局调档等方式获取发行人主要外协商的基本工商信息、工商登记资料和《履历事项全部证明书》（日本外协商），重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，证实主要外协商的基本情况及其真实性，确认不存在发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员在外协商任职的情况；实地走访发行人主要外协商，询问了对方人员，确认发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员未在外协商任职，不存在关联交易、资金往来；取得了发行人实际控制人、董监高和核心技术人员填写的调查表，确认实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心人员与上述外协商不存在关联关系、不存在交易和资金往来。

根据发行人主要外协商相关工商登记的企业基本信息、日本法务局登记的企业基本信息、国家企业信用信息公示系统查询结果、发行人主要外协商的访谈记录、发行人财务会计账簿等资料，报告期内的发行人主要外协商和发行人之间不存在关联关系，不存在关联交易和资金往来。发行人向外协商的采购价格公允，不存在需特别考虑其按规范运行的经营成果对发行人财务数据的影响情况。

**六、外协合同的主要内容，劳务数量及费用变动是否与发行人经营业绩相匹配，外协费用定价是否公允，是否存在跨期核算情形**



发行人外协合同主要系人力外包合同，发行人外协人月数量及外协成本与发行人营业收入的配比情况如下：

项目	2019年1-6月	2018年度	增减比例	2017年度	增减比例	2016年度
外协人月数	<b>961.67</b>	1,728.26	16.91%	1,478.26	38.62%	1,066.39
外协成本 (万元)	<b>2,887.59</b>	5,057.76	30.67%	3,870.59	36.78%	2,829.84
营业收入 (万元)	<b>28,464.88</b>	46,705.29	22.01%	38,281.04	22.05%	31,364.91

注：外协人月数为每月外协人月数量合计。

如上表所示，报告期内，随着公司营业收入的增加，发行人采购的外协成本也增加，外协劳务数量及成本变动与发行人经营业绩相匹配。

发行人外协费用公允，参见本问询函回复“问题 24/七、结合订单、购销协议、发票、收付款实际执行价格情况、同一产品在不同客户之间的销售价格差异情况、同一原材料与市场公开价格差异情况或在不同供应商之间的采购价格差异情况、主要原材料和产品单价同市场价格的差异情况详细核查发行人购销价格的公允性/（二）发行人采购价格的公允性”。发行人外协费用不存在跨期核算的情形。

**七、分析发行人采购大量外协服务与其描述的技术水平、行业地位、业务模式是否匹配，并结合上述情况对发行人的行业定位，及发行人是否符合科创板定位进行进一步核查，发表专项核查意见**

报告期内，公司国内外外协人月数占总人月数的比例在 10%左右，占比较低。发行人为解决项目工作量波动导致的临时性人员不足的问题，在交付能力不足时，公司提前进行人力外包安排，并将软件外协商的开发人员纳入公司的人员调配系统统一管理，从而保证了公司软件开发业务的交付能力。外协商提供的服务并不对公司技术水平、行业影响力产生影响，此外，服务外包是软件开发企业普遍采用的一种经营策略，符合行业惯例，因此，发行人采购外协服务与发行人描述的技术水平、行业地位及业务模式相匹配，公司拥有较强的软件开发相关的核心技术，符合科创板定位。

## 【会计师核查意见】

### 一、核查方式和过程

1、访谈相关业务负责人，了解外协服务提供商的技术与发行人的技术之间的差异；

2、查询我国现有法律法规，确认对外包服务提供商提供软件外包服务无资质的要求；根据日本法律意见书，确认日本国内提供软件外包服务亦无资质的要求；

3、对发行人主要外协商进行实地走访，确认报告期内的交易金额和应付账款余额真实、准确、完整；

4、获取主要外协商工商资料，核查是否存在关联关系；

通过查询国家企业信用信息公示系统、从相关中国工商局和日本法务局调档等方式获取发行人主要外协商的基本工商信息、工商登记资料和《履历事项全部证明书》（日本外协商），重点核查和了解其成立时间、注册资本、注册地、经营范围、法定代表人、股东结构、董监高任职情况等，证实主要外协商的基本情况及其真实性，确认不存在发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员在外协商任职的情况；实地走访发行人主要外协商，询问了对方人员，确认发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员未在外协商任职，不存在关联交易、资金往来；取得了发行人实际控制人、董监高和核心技术人员填写的调查表，确认实际控制人、董事、监事、高级管理人员和核心人员与上述外协商不存在关联关系、不存在交易和资金往来；

根据发行人主要外协商相关工商登记的企业基本信息、日本法务局登记的企业基本信息、国家企业信用信息公示系统查询结果、发行人主要外协商的访谈记录、发行人财务会计账簿等资料，报告期内的发行人主要外协商和发行人之间不存在关联关系，不存在关联交易和资金往来；

5、查阅发行人供应商订单、框架协议、发票、付款凭证，对同一外协采购在不同供应商之间的采购价格差异进行分析对比；对于外协采购服务单价同市场价格进行分析对比。

6、对软件开发成本、开发费用实施截止性测试，检查是否存在成本跨期确认的情形；

7、查阅了国家统计局发布的《战略性新兴产业分类（2018）》（国家统计局令第23号）、工信部《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020年）》、《国际服务外包产业发展“十三五”规划》，查阅了发行人所处行业相关的行业政策和法律法规；

8、核查了发行人提供的对日软件开发业务中与新兴技术相关的项目材料统计，包括项目明细、项目技术说明及相关的软件功能说明，核查了主要的合同订单等业务资料；

9、核查了发行人提供的国内行业应用软件解决方案业务的销售明细、主要销售合同等业务资料；

10、访谈发行人核心技术人员，了解发行人核心技术的具体构成、来源、先进性等，取得了发行人对核心技术的说明；

11、查阅行业研究报告，咨询相关行业专家，了解发行人的相对竞争优势；

12、核查了发行人已经取得的资质、荣誉证书等，查阅同行业可比公司公开披露的定期报告等资料了解其相关资质情况；

13、访谈了野村综研、SRA、方正证券、国泰君安等主要国内外客户，了解发行人的技术竞争力情况；

14、核查了发行人专利、软件著作权证书原件，并通过国际知识产权局专利局（<http://cpquery.sipo.gov.cn/>）及中国版权保护中心网站（<http://www.ccopyright.com.cn/>）等公示系统进行了查询；

15、核查了发行人提供的研发人员清单及研发投入相关资料；

16、访谈发行人核心技术人员，了解发行人技术储备情况及相应的技术水平；

17、查阅发行人与研发技术相关的制度，了解发行人的技术创新相关机制；

18、查阅《国家中长期科学和技术发展规划纲要（2006—2020年）》、《国家

创新驱动发展战略纲要》等重大纲领性文件关于经济高质量发展、创新驱动发展战略的相关阐述及发行人所处行业相关的国家产业政策。

## 二、核查结论

经核查，我们认为：

（一）报告期内，发行人前五大供应商均为外协服务提供商；公司外协服务采购属于正常的经营策略，是公司成熟的采购模式，是公司优化、整合现有资源配置的一种方式，使公司在有限的人力资源情况下充分发挥技术优势、软件开发服务能力优势等核心竞争优势，从而能够高效完成软件开发服务；

（二）外协商的开发人员辅助公司完成项目开发工作，公司在项目开发中处于主导地位，把握项目进程，解决项目难题，控制项目质量，并拥有项目开发的核心技术，双方在项目开发过程中的技术使用有着本质的区别；

（三）外协服务提供商的技术水平可以达到发行人及其客户的要求；

（四）经检索我国现有法律法规，对外包服务提供商提供软件外包服务无资质的要求；根据日本法律意见书，日本国内提供软件外包服务亦无资质的要求，因此，外协服务商的经营合法合规；

（五）发行人主要外协供应商中，仅GPS株式会社主要为发行人提供服务，原因具有合理性；该公司与发行人不存在关联关系；该公司已出具确认文件，按照日本相关法律法规为员工缴纳了社会保险，且发行人向其采购的金额较小，价格公允，对发行人财务数据及持续经营能力不构成重大影响；

（六）发行人外协费用公允，不存在跨期核算的情形；

（七）发行人采购外协服务与发行人技术水平、行业地位及业务模式相匹配，公司拥有较强的软件开发相关的核心技术，符合科创板定位。

问题26.关于非经常性损益，请发行人披露：（1）政府补助在报表中的列报情况，相关金额与其他收益、营业外收入金额的匹配关系，并明确是否报告期内政府补助均作为非经常性损益处理；（2）将前次 IPO费用作为非经常性损益处

理的原因及合理性。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

## 【回复】

**一、政府补助在报表中的列报情况，相关金额与其他收益、营业外收入金额的匹配关系，并明确是否报告期内政府补助均作为非经常性损益处理**

公司政府补助在报表中列报于其他收益和营业外收入，其中：2016年政府补助发生额964.62万元，列报于营业外收入；2017年、2018年和**2019年1-6月**政府补助发生额1,217.11万元、882.61万元和**130.79万元**，列报于其他收益。报告期内，公司政府补助均作为非经常性损益处理。

## **二、将前次IPO费用作为非经常性损益处理的原因及合理性**

《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》规定：“非经常性损益是指与公司正常经营业务无直接关系，以及虽与正常经营业务相关，但由于其性质特殊和偶发性，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断的各项交易和事项产生的损益。”

发行人前次IPO费用发生额为11,915,349.26元，因撤回IPO申请该费用于2018年度一次性计入当期损益。由于IPO申报与发行人正常经营业务无直接关系，且其性质较为特殊，并存在偶发性。该大额IPO费用一次性计入当期损益将影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断。因此，发行人将前次IPO费用作为非经常性损益处理，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》的相关规定，并且有利于报表使用人的判断决策。

## 【会计师核查意见】

### **一、核查方式和过程**

（一）核查政府补助的相关文件、进账单，确认发行人政府补助会计核算的真实性、准确性；

（二）核查发行人政府补助会计核算是否计入恰当会计科目，确认发行人政府补助会计核算的规范性和财务报表列报的准确性；

（三）核查发行人报告期内非经常性损益列报金额、项目性质，结合其他收益、营业外收支等科目复核非经常性损益列报的合理性、真实性、完整性和准确性。

## 二、核查结论

经核查，我们认为：发行人政府补助列报真实、完整、准确，相关金额与其他收益、营业外收入金额匹配，报告期内均作为非经常性损益处理。发行人将前次 IPO 费用作为非经常性损益处理合理，符合《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益（2008）》的规定。

问题27.公司主营业务收入主要由对日软件开发服务和国内行业应用软件解决方案两大类构成。对日软件开发服务占收入的比例较高，报告期内分别为88.15%、82.38%和82.63%。

请发行人：（1）结合招股说明书披露的非财务信息及自身业务实质，披露主营业务收入是否可以分为产品收入和服务收入，并对报告期内的收入变动进行分析；（2）披露对日软件开发服务和国内行业应用软件解决方案两类业务与境内外销售的对应关系，离岸和在岸两种类型的收入构成情况，并在业务模式相关章节对发行人业务经营地、收入实现地、相关财务税收政策等情况进行充分的信息披露；（3）披露收入的归集对象，招股说明书中披露的销售量的含义，并结合招股说明书披露的业务模式信息，以便于投资者理解的方式分析并披露主要产品的销售数量、价格与结构变化对发行人营业收入的具体影响。请发行人按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证。

请发行人说明：（1）招股说明书中披露的按销售量和平均单价分析收入的情况是否与发行人提供的服务或产品一致，是否表明发行人提供的是人力资源服务；（2）发行人收入实现的具体方式；（3）收入回款的来源是否来自于客户，是否存在第三方代客户支付款项、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项等情况；（4）收入确认时点、依据和方法，收入确认方法及时点

是否恰当、依据是否充分，是否符合《企业会计准则》相关规定；（5）收入确认与合同条款是否一致。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

**【回复】**

一、结合招股说明书披露的非财务信息及自身业务实质，披露主营业务收入是否可以分为产品收入和服务收入，并对报告期内的收入变动进行分析

报告期内，公司主营业务收入分产品及服务情况如下：

项目		2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
		金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
服务收入	对日软件开发服务	25,321.88	89.01	38,592.05	82.63	31,536.91	82.38	27,648.67	88.15
	其中：定制软件开发	24,953.57	87.71	37,882.59	81.11	30,855.90	80.60	26,902.54	85.77
	软件售后服务	235.21	0.83	459.55	0.98	406.55	1.06	382.30	1.22
	人员派驻	133.11	0.47	249.90	0.54	274.46	0.72	363.83	1.16
	国内行业应用软件解决方案	3,127.73	10.99	8,113.24	17.37	6,739.54	17.61	3,716.24	11.85
	其中：定制软件开发	2,154.13	7.57	5,922.35	12.68	5,099.59	13.32	3,344.41	10.66
	人员派驻	663.48	2.33	1,759.56	3.77	1,079.17	2.82	285.84	0.91
	软件售后服务	163.11	0.57	255.39	0.55	145.39	0.38	85.99	0.27
产品收入	软件产品销售	147.01	0.52	175.93	0.38	415.38	1.09	-	-
服务收入	培训收入	-	-	-	-	4.60	0.01	-	-
合计		28,449.62	100.00	46,705.29	100.00	38,281.04	100.00	31,364.91	100.00

公司主要根据客户需求进行定制化软件开发，较少销售软件产品，因此报告期内产品收入较少。公司服务收入分为定制软件开发、人员派驻、软件售后服务和培训，其中以定制软件开发为主，报告期内金额分别为 30,246.96 万元、35,955.48 万元、43,804.94 万元和 27,107.70 万元，占主营业务收入的比例分别为 96.44%、93.93%、93.79%和 95.28%。人员派驻系部分客户为了及时应对市场变化以及保障开发资源随时可用，由公司根据客户要求派出软件人员为客户提供软件开发服务，报告期内金额分别为 649.67 万元、1,353.63 万元、2,009.46 万元和 796.59 万元，占营业收入的比例分别为 2.07%、3.54%、4.30%和 2.80%，影

响较小。公司软件售后服务收入金额较少，日本仅有 1 个项目，报告期内持续执行，国内主要为软件系统上线后收取的固定维护费，随着公司完成项目不断增加而逐年增长。

二、披露对日软件开发服务和国内行业应用软件解决方案两类业务与境内外销售的对应关系，离岸和在岸两种类型的收入构成情况，并在业务模式相关章节对发行人业务经营地、收入实现地、相关财务税收政策等情况进行充分的信息披露

公司国内行业应用软件解决方案和培训收入及成本均发生在境内，对日软件开发服务分为日本销售和境内销售，前者由日本逸桥与日本客户进行结算，在“按地区列示的主营业务收入”中列示在“日本”中，后者由日本客户在中国的子公司与公司进行结算，在“按地区列示的主营业务收入”中列示在“国内”中。

离岸和在岸为对日软件开发服务中的工作量类型，前者指实际工作在中国完成，后者指在日本完成。工作地不同导致在岸工作的执行成本会远高于离岸工作，因此离岸和在岸工作量的报价也存在明显差异。

公司对日软件开发服务收入按结算地不同可以分为日本和国内，按实际工作完成地不同可以分为在岸和离岸，我国境内完成为离岸，日本完成为在岸，具体情况如下：

对日软件开发服务收入	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)	金额 (万元)	比例 (%)
日本	22,632.95	89.38	34,823.52	90.23	26,686.39	84.62	24,610.29	89.01
其中：离岸	15,575.03	61.51	23,648.74	61.28	18,791.08	59.58	18,308.84	66.22
在岸	7,057.92	27.87	11,174.78	28.96	7,895.31	25.04	6,301.46	22.79
国内	2,688.94	10.62	3,768.53	9.77	4,850.52	15.38	3,038.37	10.99
其中：离岸	1,726.55	6.82	2,246.31	5.82	3,000.39	9.51	1,960.38	7.09
在岸	962.39	3.80	1,522.22	3.94	1,850.13	5.87	1,077.99	3.90
合计	25,321.88	100.00	38,592.05	100.00	31,536.91	100.00	27,648.67	100.00

公司除个别日本结算的项目仅有在岸工作，个别国内结算的项目仅有离岸工作外，剩余绝大部分项目无论是在日本结算还是在国内结算，均同时包含在



岸和离岸工作量。

公司业务经营地主要包括苏州、上海、无锡、如皋、北京和日本等，收入实现地分为日本和中国。公司日本的收入通过日本逸桥与日本客户进行结算实现，遵守日本相关法律法规和财务税收政策；国内的收入由公司与境内客户（包括日本客户在中国设立的子公司）进行结算实现，遵守中国相关法律法规和财务税收政策。

三、披露收入的归集对象，招股说明书中披露的销售量的含义，并结合招股说明书披露的业务模式信息，以便于投资者理解的方式分析并披露主要产品的销售数量、价格与结构变化对发行人营业收入的具体影响

由于对日软件开发服务项目通常规模较大、持续时间较长，客户一般按月分阶段下达订单并验收结算，单个系统项目一年的订单数量可达数十个，因此公司对日软件开发服务主要以系统项目为收入归集对象。

报告期内，公司对日软件开发服务销售量及平均单价情况如下：

项目		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
定制软件开发	销售收入（万元）	24,953.57	37,882.59	30,855.90	26,902.54
	项目数量（个）	59.00	55.00	46.00	40.00
	平均价格（万元）	422.94	688.77	670.78	672.56
软件售后服务	销售收入（万元）	235.21	459.55	406.55	382.30
	项目数量（个）	1.00	1.00	1.00	1.00
人员派驻	销售收入（万元）	133.11	249.90	274.46	363.83
	项目数量（个）	1.00	1.00	1.00	1.00

由上表可见，公司对日软件开发服务主要为定制软件开发，报告期内仅有1个人员派驻和1个软件售后服务项目持续执行。定制软件开发项目平均价格比较平稳，项目数量不断增加，销售收入相应增长。由于公司大多数对日软件开发服务项目会延续整年，因此2019年1-6月项目平均价格低于前三年。

国内行业应用软件解决方案一般就单个项目签订合同并验收结算，公司主要以合同为收入归集对象。报告期内，公司国内行业应用软件解决方案销售量及平均单价情况如下：

项目		2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
定制软件开发	销售收入（万元）	<b>2,154.13</b>	5,922.35	5,099.59	3,344.41
	合同数量（个）	<b>48.00</b>	88.00	70.00	65.00
	平均价格（万元）	<b>44.88</b>	67.30	72.85	51.45
人员派驻	销售收入（万元）	<b>663.48</b>	1,759.56	1,079.17	285.84
	合同数量（个）	<b>14.00</b>	19.00	17.00	5.00
	平均价格（万元）	<b>47.39</b>	92.61	63.48	57.17
软件产品销售	销售收入（万元）	<b>147.01</b>	175.93	415.38	-
	合同数量（个）	<b>3.00</b>	3.00	8.00	-
	平均价格（万元）	<b>49.00</b>	58.64	51.92	-

注：上表中国内行业应用软件解决方案合同数量为当期确认收入的合同数量。国内行业应用软件解决方案-软件售后服务金额在维护期内平摊，无法统计平均价格。

公司国内行业应用软件解决方案项目（合同）平均规模相对较小，平均价格也相应低于对日软件开发服务。具体而言，定制软件开发合同数量最多且逐年增长，平均价格2017年和2018年较2016年大幅提升，说明公司技术实力不断增强，客户对公司的信任程度也不断增加，开发的项目规模相应扩大。近年来，部分国内客户为了及时应对市场变化并保障开发资源随时可用，人员派驻需求不断增加。公司出于进一步深化与客户的合作关系并挖掘定制软件开发业务机会的考虑，签订的人员派驻合同数量有所增加，规模也不断扩大。公司软件产品销售平均价格较为稳定，但数量较少，金额有所波动。

#### 四、招股说明书中披露的按销售量和平均单价分析收入的情况是否与发行人提供的服务或产品一致，是否表明发行人提供的是人力资源服务

对日软件开发服务中，人月工作量为约定俗成的项目报价及结算方式。日本客户一般对新项目采用竞争性谈判的方式确定供应商。客户首先会就某个软件开发项目在供应商库中挑选几家供应商，通过需求方案说明书（RFP, request for proposal）告知其项目具体内容，由供应商上报提案书，提案书内容主要包括业务优势、技术解决方案、质量保障计划、人员安排、项目开发计划、总体报价等，总体报价一般以人员安排和单价计算得出。客户评审各家提案书后，选择最优供应商。客户通知公司赢得项目后，公司根据提案书将开发内容按月度拆分为各阶

段，客户确认后按阶段下达订单，并在每阶段末对公司该阶段工作完成情况进行验收并结算付款。

综上所述，对日软件开发服务中，公司向客户交付的是软件开发成果，人月工作量仅为报价及结算方式，公司主营业务并非提供人力资源服务。

## 五、发行人收入实现的具体方式

### （一）对日软件开发服务的收入实现方式

公司对日软件开发服务主要分为定制软件开发服务、软件售后服务、人员派驻三类。

1、定制软件开发服务通过分阶段提交开发成果，经客户验收确认后实现收入。

2、软件售后服务通过定期按约定工作内容完成运维工作，经客户确认后实现收入。

3、人员派驻按照公司派驻人员的级别和双方确定的工资价格，按照实际派驻时间定期实现收入。

### （二）国内行业应用软件解决方案的收入实现方式

公司国内行业应用软件解决方案主要分为自有产品基础上的定制软件开发服务、人员派驻、软件产品销售及软件售后服务四类。

1、自有产品基础上的定制软件开发服务通过分阶段提交开发成果，经客户验收确认后实现收入。

2、人员派驻按照公司派驻人员的级别和双方确定的工资价格，按照实际派驻时间定期实现收入。

3、软件产品销售通过向客户交付公司自有软件产品，上线并经客户验收确认后实现收入。

4、产品售后服务收入按照公司提供服务的期限，分期确认收入。

## 六、收入回款的来源是否来自于客户，是否存在第三方代客户支付款项、

## 利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项等情况

报告期内，公司收入回款均来自于客户，不存在第三方代客户支付款项、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项等情况。

七、收入确认时点、依据和方法，收入确认方法及时点是否恰当、依据是否充分，是否符合《企业会计准则》相关规定，收入确认与合同条款是否一致

公司分产品收入确认的时点、依据、方法和与合同条款的匹配情况如下：

### （一）定制软件开发

公司定制软件开发按业务模式及合同条款不同，收入确认方式分为以下两类：

1、客户按月（或定期）对公司软件交付成果进行验收的，公司在客户验收后按照合同约定的金额（一般以工作量和单人价格计算）确认收入，外部依据为客户出具的验收单据。

2、客户不能按月（或定期）确认工作量，合同只对重要付款节点如签订合同、部署上线、系统验收等作出约定的，公司在软件部署上线后开始确认收入，收入确认方法为完工百分比法，完工进度采用已经发生的项目成本占预计总成本的比例计算，外部依据为客户出具的上线进度单和验收单据。

### （二）软件产品销售

公司软件产品销售合同中约定软件系统仍需部署上线、试运行并经客户验收，因此收入确认方法与定制软件开发中的第二类业务模式一致。

### （三）人员派驻

公司按月（或定期）与客户以实际工作量（通常为人员出勤记录）和合同约定的单人价格进行结算，在取得客户的确认后确认收入，外部依据为客户出具的结算单据。

### （四）软件售后服务

1、对于合同中只约定服务期间和服务范围的，在约定的服务期间内逐月平

摊收入。

2、对于合同中明确了服务具体内容和工作量、单价的，客户按月（或定期）确认服务情况后，公司按照合同约定的金额（以工作量和单人价格计算）确认收入，外部依据为客户出具的确认单据。综上所述，公司收入确认的时点恰当，依据充分，符合合同条款与实际业务模式，符合《企业会计准则》的规定。

## 【会计师核查意见】

### 一、核查方式和过程

（一）核查发行人报告期内的销售明细表、销售合同及纳税申报表，统计产品收入、服务收入、离岸收入、在岸收入、销售量、平均价格等内容，并分析变动原因；核查发行人提供的产品或服务的具体内容；分析主要合同条款，判断发行人收入确认方式是否符合合同约定；

（二）核查发行人报告期内的银行流水单及期后回款情况，核对打款方名称与客户名称是否一致，金额与合同/订单金额是否一致；

（三）对发行人应收账款期末余额较大的客户以及交易额较大的客户实施函证，函证内容包括应收账款余额及交易金额；对主要客户进行了访谈，了解双方业务合作流程及结算付款流程；

（四）访谈发行人财务总监，分析讨论收入分类及收入确认是否恰当，依据是否充分，是否符合实际业务和相关规定。

### 二、核查结论

经核查，我们认为：发行人主营业务收入可以分为定制软件开发、软件产品销售、人员派遣、软件售后服务和培训收入五类，以定制软件开发为主；发行人国内行业应用软件解决方案均为境内销售，对日软件开发服务分为日本销售和境内销售；离岸和在岸为对日软件开发服务中的工作量类型，前者指实际工作在中国完成，后者指在日本完成；发行人业务经营地主要包括苏州、上海、无锡、如皋、北京和日本等，收入实现地分为日本和中国；日本逸桥遵守日本相关财务税收政策，发行人及其他国内子公司遵守中国相关财务税收政策；发行人对日软件

开发服务一般以系统项目为收入归集对象，国内行业应用软件解决方案一般以合同为收入归集对象，发行人已在招股说明书中按项目/合同数量重新披露了销售量及销售价格变化情况。

对日软件开发服务中，发行人向客户交付的是软件开发成果，人月工作量仅为报价及结算方式，发行人主营业务并非提供人力资源服务；发行人的收入实现方式主要为向客户交付软件成果，客户确认后付款；报告期内，发行人收入回款均来自于客户，不存在第三方代客户支付款项、利用个人账户对外收付款项、出借公司账户为他人收付款项等情况；发行人收入确认方法及时点恰当、依据充分，符合合同条款和《企业会计准则》的相关规定。

问题28.公司对日软件开发服务一般每月月末根据该月实际工作量和单人价格与客户进行结算，在取得客户出具的结算单据后确认收入。公司国内行业应用软件解决方案分为工作量合同和项目合同。工作量合同的收入确认方法与对日软件开发服务类似，根据实际工作量和单人价格与客户进行结算，在取得客户出具的结算单据后确认收入。项目合同在软件部署上线阶段开始确认收入，收入确认方法为完工百分比法，完工进度采用已经发生的项目成本占预计总成本的比例计算。报告期内发行人进行了会计政策变更，并对 2016年相关财务数据进行了追溯调整。

请发行人：（1）在招股说明书第八节之“报告期内公司采用的主要会计政策和会计估计”相关章节中，全面披露不同业务细分类别目前执行的收入确认政策，将主营业务收入中的产品分类与收入确认政策对应；另在在招股说明书第八节之“国内行业应用软件解决方案项目合同会计政策变更”相关章节中，对应前文披露的按业务细分类别执行的收入确认政策，披露会计政策变更前后的收入确认政策的具体情况；（2）披露收入确认的会计政策变更的时点；（3）结合行业特点补充披露预计合同总成本的计算方法、已发生的成本确定的具体方法（包括发生调整的情形及调整方法）、完工进度确认的方法及内外部证据；（4）披露相关税务的计提和会计处理情况；（5）披露存货周转率和应收账款周转率与同行业上市公司，特别是使用完工百分比法确认收入的同行业上市公司之间的差异，分析差异

原因，并分析采用完工百分比法是否确实符合行业惯例。

请发行人：（1）说明发行人参考的“同行业上市公司的会计核算方法”的具体情况，分析发行人国内行业应用软件解决方案项目合同会计政策变更“更加准确地反映公司财务状况和经营成果”的依据；（2）分别列表说明报告期国内行业应用软件解决方案项目合同的情况，包括但不限于项目名称、对象单位、与发行人是否存在关联关系、合同签署时间、合同金额、合同获取方式、开工时间、完工时间（或报告期末完工进度）、完工进度确定的内外部依据、报告期内各期确认的收入金额、各报告期末各项目对应的存货和应收账款的匹配情况；（3）说明发行人国内外业务模式的差异，相关差异导致适用的会计政策不同的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表核查意见，说明发行人的相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定，另就发行人报告期内采用完工百分比法收入确认的合规性、完工进度确定的合理性、相关成本核算的规范性、相关税务处理的合规性等发表明确意见。

#### **【回复】**

一、在招股说明书第八节之“报告期内公司采用的主要会计政策和会计估计”相关章节中，全面披露不同业务细分类别目前执行的收入确认政策，将主营业务收入中的产品分类与收入确认政策对应；另在在招股说明书第八节之“国内行业应用软件解决方案项目合同会计政策变更”相关章节中，对应前文披露的按业务细分类别执行的收入确认政策，披露会计政策变更前后的收入确认政策的具体情况

公司分业务类别收入确认方式及收入金额如下表所示：

单位：万元

业务类型		收入确认方式	2019年 1-6月收入	2018年度 收入	2017年度 收入	2016年度 收入
对日 软件 开发 服务	定制 软件 开发	客户通常按月向公司下达订单，按月对公司软件交付成果进行验收，公司在客户验收后确认收入	24,953.57	37,882.59	30,855.90	26,902.54
	软件 售后 服务	客户通常按月向公司下达订单，按月对公司提供的服务进行确认，公司在客户确认后确认收入	235.21	459.55	406.55	382.30
	人员 派驻	客户通常按月向公司下达订单，按月对公司实际工作量（通常为人员出勤记录）进行确认，公司在客户确认后确认收入	133.11	249.90	274.46	363.83
国内 行业 应用 软件 解决 方案	定制 软件 开发 （定 期验 收）	客户定期对公司软件交付成果进行验收，公司在客户验收后确认收入	487.86	2,530.43	2,241.38	878.86
	定制 软件 开发 （非 定期 验收）	客户与公司未约定定期进行工作量确认，合同约定了重要付款节点如部署上线、系统验收等，公司在软件部署上线后开始确认收入，收入确认方法为完工百分比法，完工进度采用已经发生的项目成本占预计总成本的比例计算	1,666.28	3,391.92	2,858.21	2,465.55
	软件 产品 销售		147.01	175.93	415.38	-
	人员 派驻	客户定期对公司实际工作量（通常为人员出勤记录）进行确认，公司在客户确认后确认收入	663.48	1,759.56	1,079.17	285.84
	软件 售后 服务	在约定的服务期间内逐月平摊收入	163.11	255.39	145.39	85.99
培训收入	培训收入仅为零星发生且不跨期，在相关服务完成后确认收入	-	-	4.60	-	
其他业务 收入	在约定的租赁期间内按月确认收入	15.27	-	-	-	
合计			28,464.88	46,705.29	38,281.04	31,364.91



公司 2017 年变更了国内行业应用软件解决方案项目合同（以下简称“国内项目合同”）的收入确认方式。国内项目合同的含义及对应业务分类如下表所示：

	对应关系	业务类型
国内行业应用软件解决方案	-	定制软件开发（定期验收）
	项目合同	定制软件开发（非定期验收）
		软件产品销售
	-	人员派驻
	-	软件售后服务

会计政策变更前后的对比情况如下：

变更前：在软件部署上线阶段开始确认收入，并根据合同约定的项目进度款和公司实际收款孰低的原则确定收入金额。在取得客户的最终验收报告后，公司扣除部署上线阶段已确认的收入，将剩余部分确认收入。成本结转方面，国内项目合同如果不跨期，按照收入成本配比原则，项目成本全部结转为当期营业成本。少量国内跨期项目合同执行过程中，因项目收入尚未确认的情况下归集的项目成本，基于重要性与谨慎性原则，该项目成本全部结转至当期营业成本，不做存货处理。

变更后：在软件部署上线阶段开始确认收入，收入确认方法为完工百分比法，完工进度采用已经发生的项目成本占预计总成本的比例计算。对于尚未达到收入确认条件的跨期项目，其发生的项目成本计入存货。

## 二、披露收入确认的会计政策变更的时点

发行人上述收入确认政策变更的时点为 2017 年 6 月 30 日，并对报告期内的财务报表进行了追溯调整。

## 三、结合行业特点补充披露预计合同总成本的计算方法、已发生的成本确定的具体方法（包括发生调整的情形及调整方法）、完工进度确认的方法及内外部证据

预计总成本及完工进度依据

项目预计总成本=上线前累计项目成本+上线后预计项目成本。

### （一）预计总成本的计算依据及相关内控情况

上线前累计项目成本为在存货归集的各项项目累计发生成本，包括员工薪酬、外协成本（如有）和相关费用、折旧摊销等。上线后预计项目成本由财务部根据项目负责人上报的后续人员安排及费用开支预估等计算得出。

公司项目上线后，实施的工作主要包括试运行、用户培训、用户反馈、功能修改等，系统一般无需大范围修改，通常工作量较小，能够合理估计后续尚需投入人工数量、时间等信息。

公司建立了《国内金融业务财务管理办法》。项目开始后，项目负责人每月上报实际人员安排及项目实施情况，财务部根据实际人员安排和定额薪资、实际发生费用、折旧摊销分摊等统计项目开支情况。项目部署上线并取得客户出具的上线确认单据后，项目负责人根据项目实际情况，预计后续的投入人员数量、时间及可能发生的费用，编制《预计成本计划表》，由部门负责人、分管副总经理审核后，交财务部。财务部据此计算上线后预计项目成本。项目进展过程中，当发现累计实际发生成本与原计算的预计总成本存在较大差异时，与项目负责人沟通，排查项目情况，并重新对预计总成本进行评估。

报告期内，上述制度执行情况良好。

### （二）完工进度的计算依据

公司在软件部署上线时取得客户确认的上线报告；在项目验收时，取得客户的验收报告；在上线至终验阶段，无经客户确认的进度报告，完工进度根据内部资料计算得出。对于没有上线报告的软件开发项目，公司在项目完成并取得客户验收报告时确认收入。

## 四、披露相关税务的计提和会计处理情况

国内项目合同中一般会约定分阶段付款，典型的付款节点包括签订合同、部署上线、系统验收等，客户在达到付款节点并收到公司开具的发票后安排付款。项目部署上线前，公司将收到的款项作为预收款处理，并根据适用的税率计提增值税销项税额。项目部署上线后，公司根据完工百分比法确认收入，并根据适用的税率计提增值税销项税额。公司计提的销项税额为价外税，计入应交税费列报。

**五、披露存货周转率和应收账款周转率与同行业上市公司，特别是使用完工百分比法确认收入的同行业公司之间的差异，分析差异原因，并分析采用完工百分比法是否确实符合行业惯例**

**(一) 同行业可比公司的收入确认政策**

公司名称	收入确认政策
润和软件	<p>本公司软件开发业务分为以下两类：</p> <p>1、软件外包业务：软件外包业务分为软件定制业务和技术服务业务，其中软件定制业务按照合同约定提交软件开发成果并经客户验收后确认收入；技术服务业务按照合同约定提供服务并经客户确认后确认收入。</p> <p>2、自主软件产品销售：按照合同约定在产品交付并经客户验收后确认收入。</p>
博彦科技	<p>1、完工百分比法</p> <p>主要适用于固定金额合同，客户不能按月（或定期）确认工作量，只有重要里程碑点验收的项目。本公司提供软件产品开发服务，签订固定金额合同、按里程碑验收的，按完工百分比法确认收入。计算公式：当月应确认收入= [累计已发生成本/(累计已发生成本+预计完成项目尚需成本)] *销售金额-累计到上月已经确认的收入，其中：销售金额=合同金额-增值税。[累计已发生成本/(累计已发生成本+预计完成项目尚需成本)] =项目完工比例；人工成本占 80% 以上的项目，也可以用下式计算完工比例：[累计已发生人工时/(累计已发生人工时+预计完成项目尚需人工时)]。对于不能用完工百分比法或其它方法计算收入，但预计项目已经发生的成本可以收回的项目，可以按照不超过已发生预计可以收回的金额确认收入。</p> <p>2、工作量法</p> <p>主要适用于合同金额不固定，只规定了单位工时单价，最终以实际工作量结算的合同。本公司从事软件服务外包业务，签订只规定单位工时单价合同的，按客户按确认的工作量和合同单价确认收入和结算。此类项目分两种情况确认：每月客户确认当月的工作量，可直接根据客户确认的工作量和单价计算收入，计算公式：当月应确认收入=合同工作量单价(不含税)*当月客户确认工作量；客户不能每月确认当月的工作量，可根据可靠的和事后可验收的估计工作量和合同单价计算上报收入，计算公式：当月应确认收入=合同工作量单价(不含税)*当月估计工作量，待客户实际确认后冲销前期估计上报的收入，按照与客户确认的工作量和单价计算收入。</p> <p>3、服务期间平均确认法</p> <p>主要适用于约定服务期限的固定金额合同，服务内容如应用系统定期维护或故障维护、在固定期间提供软件产品或服务的使用权等，此类项目成本发生的情况非常平均或不可预计，按照合同总金额在合同期间平均确认收入。计算公式：当月应确认收入=合同总金额(不含税)*[当月服务天数/合同服务期间总天数]。</p>
华信股份	<p>1、国际 IT 服务业务收入的确认方法</p> <p>国际 IT 服务业务系受托为特定客户开发软件及 IT 服务的业务。按约定，该项软件开发业务均需分阶段交付软件开发成果。公司在得到客户分阶段验收确认后，确认为相应的软件开发业务收入。</p>

	<p>2、国内 IT 服务及行业解决方案业务收入的确认方法</p> <p>(1) 国内 IT 服务业务主要分为约定服务期限与未明确约定服务期限两类。</p> <p>A. 合同明确约定服务期限的，在合同约定的服务期限内，按进度确认营业收入。</p> <p>B. 合同未明确约定服务期限的，同国际 IT 服务业务收入的确认方法一致。</p> <p>(2) 国内行业解决方案业务系受托为特定客户开发软件的业务。</p> <p>在资产负债表日提供劳务交易的结果能够可靠估计的，采用完工百分比法确认收入。提供劳务交易的完工进度，依据已完工作的测量确定。</p> <p>提供劳务交易的结果能够可靠估计，是指同时满足下列条件：①收入的金额能够可靠地计量；②相关的经济利益很可能流入企业；③交易的完工进度能够可靠地确定；④交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。</p> <p>公司在资产负债表日已将成果交付客户并经客户验收或者确认完工进度的，根据完工进度确认收入。按照已收或应收的合同或协议价款确定收入总额，但已收或应收的合同或协议价款不公允的除外。资产负债表日按照收入总额乘以完工进度扣除以前会计期间累计已确认收入后的金额，确认当期收入；同时，结转对应的成本。</p> <p>在资产负债表日提供劳务交易结果不能够可靠估计的，即未将成果交付客户或者已交付但未经客户验收或者确认完工进度的，分别下列情况处理：</p> <p>A. 已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认软件开发业务收入，并按相同金额结转成本。</p> <p>B. 已经发生的成本预计不能够得到补偿的，应当将已经发生的成本计入当期损益，不确认收入。</p> <p>(3) 系统集成业务根据合同将该业务区分为销售外购软硬件商品和 IT 服务及行业解决方案业务，区分能够分别计量和不能够分别计量两种情况：</p> <p>A. 能够分别计量的，销售外购软硬件商品业务于商品交付客户并验收时，确认软硬件商品销售收入的实现；IT 服务及行业解决方案业务分别根据上述的行业解决方案、IT 服务业务的收入确认原则确认相应的营业收入的实现。</p> <p>B. 不能够分别计量的，于系统集成业务完成交付客户并验收时，确认系统集成业务收入的实现。</p>
中和软件	<p>软件开发业具体收入确认原则</p> <p>1、按合同规定完成软件开发工作量，并得到客户的确认；</p> <p>2、收到价款或取得收取价款的凭证；</p> <p>3、成本能够可靠地计量。</p>

## (二) 同行业可比公司存货周转率及应收账款周转率比较

报告期内，公司资产周转能力指标与同行业可比公司比较如下：

项目	应收账款周转率（次）			
	2019年1-6月/ 2019年6月30日	2018年度/ 2018年12月 31日	2017年度/ 2017年12月 31日	2016年度/ 2016年12月 31日
润和软件	0.70	1.69	1.63	1.49
博彦科技	2.01	4.23	4.40	4.54

华信股份	2.33	5.03	5.74	7.14
平均	1.68	3.65	3.92	4.39
凌志软件	4.20	8.49	9.38	9.57
项目	存货周转率（次）			
	2019年1-6月/ 2019年6月30日	2018年度/ 2018年12月 31日	2017年度/ 2017年12月 31日	2016年度/ 2016年12月 31日
润和软件	-	-	35.35	13.35
博彦科技	109.57	347.39	59,618.80	61,592.09
华信股份	26.42	47.02	49.66	39.67
平均	68.00	197.21	19,901.27	20,548.37
凌志软件	12.04	31.67	43.24	106.87

注：润和软件 2017 年末、2018 年末、2019 年 6 月末无存货。

公司应收账款周转率高于同行业可比公司，主要原因为客户结构及结算周期不同：日本客户通常回款较快，中国客户付款周期相对较长。如下表所示，公司对日软件开发服务应收账款周转率显著高于国内行业应用软件解决方案。

项目	2019年1-6月/ 2019年6月30日	2018年度/2018 年12月31日	2017年度/2017 年12月31日	2016年度/2016 年12月31日
对日软件开发服务				
应收账款余额占比	72.58%	71.40%	81.52%	78.79%
应收账款周转率（次）	5.19	9.24	9.61	10.21
应收账款周转天数（天）	34.71	38.96	37.46	35.24
国内行业应用软件解决方案				
应收账款余额占比	27.42%	28.60%	18.48%	21.21%
应收账款周转率（次）	1.65	6.12	8.44	6.53
应收账款周转天数（天）	109.02	58.87	42.66	55.16

同行业可比公司中，华信股份和博彦科技的国内收入在一半左右，润和软件则以国内业务为主，因此应收账款周转率低于公司。

同行业可比公司中，博彦科技和华信股份均采用了完工百分比法，因此博彦科技存货金额较小，而华信股份由于存货中发出商品金额较大，存货周转率低于博彦科技。公司较博彦科技和华信股份更为谨慎，在软件部署上线阶段开始按照

完工百分比法确认收入，对于尚未达到收入确认条件的跨期项目，其发生的项目成本计入存货。因此公司的存货周转率低于博彦科技和华信股份。

与发行人国内行业应用软件解决方案项目合同的收入确认政策类似，在软件产品初验（或通过功能测试/上线测试）后确认收入的上市公司如下：

公司名称	定制软件开发收入确认时点比较
科蓝软件 (SZ.300663)	公司技术开发业务一般包括需求分析、客户化开发、系统环境测试、上线推广、维护等阶段。定制化技术开发，本公司在完成系统环境测试验收后，根据具体合同约定的工作阶段，在取得客户的验收文件并获取收取货款权利时确认收入
安硕信息 (SZ.300380)	在软件主要功能通过测试时点并经客户确认后，开始按照完工百分比法确认收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。
朗新科技 (SZ.300682)	在软件主要功能通过测试并且取得客户确认的上线报告时点开始按照完工百分比法确认收入，完工进度按已经发生的成本占预计总成本的比例确定。对于没有上线报告的软件开发项目，公司在项目完成并取得客户最终确认时，按合同金额确认收入。

综上所述，公司国内项目合同的收入确认方法较同行业可比公司博彦科技和华信股份更为谨慎，且其他软件与信息技术服务业上市公司也有采用与公司相同的收入确认方式。公司采用完工百分比法符合实际经营情况和行业惯例。

**六、说明发行人参考的“同行业上市公司的会计核算方法”的具体情况，分析发行人国内行业应用软件解决方案项目合同会计政策变更“更加准确地反映公司财务状况和经营成果”的依据**

**（一）发行人参考的“同行业上市公司的会计核算方法”的具体情况**

详见本题“五、披露存货周转率和应收账款周转率与同行业上市公司，特别是使用完工百分比法确认收入的同行业公司之间的差异，分析差异原因，并分析采用完工百分比法是否确实符合行业惯例”。

**（二）会计政策变更“更加准确地反映公司财务状况和经营成果”的依据**

发行人国内项目合同变更前采用的收入确认及成本结转会计政策为：在软件部署上线阶段开始确认收入，并根据合同约定的项目进度款和公司实际收款孰低的原则确定收入金额。在取得客户的最终验收报告后，公司扣除部署上线阶段已确认的收入，将剩余部分确认收入。成本结转方面，国内项目合同如果不跨期，

按照收入成本配比原则，项目成本全部结转为当期营业成本。少量国内跨期项目合同执行过程中，因项目收入尚未确认的情况下归集的项目成本，基于重要性与谨慎性原则，该项目成本全部结转至当期营业成本，不做存货处理。

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》：“满足下列条件之一的，可以变更会计政策：（一）法律、行政法规或者国家统一的会计制度等要求变更；（二）会计政策变更能够提供更可靠、更相关的会计信息。”

公司于 2014 年初申请在股转系统挂牌，申请文件中的财务报表报告期为 2012 年和 2013 年，当时国内行业应用软件解决方案收入占公司营业收入的比例仅为 3.48%和 5.35%，涉及到项目合同跨期收入、成本的占比更低。因此，公司基于重要性与谨慎性原则，制定了变更前的国内行业应用软件解决方案会计政策。

随着该业务的快速发展，营业收入占比不断增加，跨期项目合同收入和成本无法完全配比的情况也逐渐突显，已不能恰当地反映公司的财务状况和经营成果。公司为了提供更可靠、更相关的会计信息，对相关会计政策进行了变更。

七、分别列表说明报告期国内行业应用软件解决方案项目合同的情况，包括但不限于项目名称、对象单位、与发行人是否存在关联关系、合同签署时间、合同金额、合同获取方式、开工时间、完工时间（或报告期末完工进度）、完工进度确定的内外部依据、报告期内各期确认的收入金额、各报告期末各项目对应的存货和应收账款的匹配情况

由于公司报告期国内行业应用软件解决方案项目合同较多，仅列示每年前十大，具体如下：

2016年项目名称	对象单位	是否存在关联关系	合同签署时间	合同金额(万元)	合同获取方式	开工时间	完工时间	内外部依据	2016年收入金额(万元)	2016年末应收账款(万元)
机构 CRM 系统三期	方正证券	否	2016-8	179.25	商务谈判	2016-3	2016-9	验收报告	179.25	-
投融资管理平台	德邦证券	否	2015-8	144.06	内部招标	2015-8	2016-12	验收报告	144.06	105.00
移动展业 MOT	东方证券	否	2015-9	117.92	商务谈判	2015-9	2016-12	验收报告	117.92	-
金融商城	国泰君安	否	2016-6	117.92	商务谈判	2016-1	2016-6	验收报告	117.92	-
金融数据中心平台	深圳金汇财富金融服务有限公司	否	2015-7	223.49	商务谈判	2015-7	2016-10	上线进度单、验收报告	109.56	40.00
机构 CRM 系统二期	方正证券	否	2015-12	90.00	商务谈判	2016-1	2016-3	验收报告	90.00	-
中信建投推送系统	中信建投	否	2015-12	86.48	商务谈判	2016-1	2016-7	验收报告	86.48	-
机构客户关系管理系统	华融证券	否	2016-6	84.91	商务谈判	2016-1	2016-8	验收报告	84.91	-
客户关系管理系统	山西证券	否	2015-10	153.52	内部招标	2015-10	2016-6	上线进度单、验收报告	82.51	-
WEB 行情系统港股 5 档改造	中信建投	否	2016-2	81.62	商务谈判	2016-2	2016-12	验收报告	81.62	-

注：合同金额为不含税金额，下同。上述项目 2016 年末应收账款均于 2017 年内收回，2017 年末无余额。



公司 2017 年前十大项目具体情况如下：

2017 年项目 名称	对象单位	是否 存在 关联 关系	合同签 署时间	合同金 额（万 元）	合同获 取方式	开工时 间	完工时 间	内外部依据	2016 年收 入金额 （万元）	2017 年收 入金额 （万元）	2016 年末 存货金额 （万元）	2016 年末 应收账款 （万元）	2017 年末 应收账款 （万元）	2018 年末 应收账款 （万元）
客户关系管 理系统	山西证券	否	2016-12	226.42	商务 谈判	2017-1	2017-6	验收报告	-	226.42	-	-	24.00	-
金融商城	国泰君安	否	2017-11	182.83	商务 谈判	2017-7	2017-12	验收报告	-	182.83	-	-	-	-
金融商城	国泰君安	否	2016-12	158.49	商务 谈判	2016-7	2017-1	验收报告	-	158.49	49.55	-	-	-
金融商城	国泰君安	否	2017-5	152.83	商务 谈判	2017-1	2017-6	验收报告	-	152.83	-	-	-	-
MOT 系统 升级	东北证券	否	2016-9	139.62	内部 招标	2016-9	2017-6	验收报告	-	139.62	50.62	-	-	-
关键时 刻（MOT）服 务系统二期	国泰君安	否	2016-12	126.42	商务 谈判	2017-1	2017-11	验收报告	-	126.42	-	-	-	-
CRM 新增 功能模块开 发	华融证券	否	2017-5	122.64	商务 谈判	2016-12	2017-6	验收报告	-	122.64	2.09	-	13.00	13.00
页面版交易 行情系统	国信证券	否	2015-7	238.17	商务 谈判	2015-7	2017-6	上线进度单、 验收报告	21.27	118.80	-	44.97	-	-
MOT 服务 系统	长江证券	否	2016-12	93.40	商务 谈判	2017-1	2017-6	验收报告	-	93.40	-	-	-	-
新 一 代 CRM 一期	东吴证券	否	2016-8	92.45	内部 招标	2016-8	2017-3	验收报告	-	92.45	44.19	-	-	-

公司 2018 年前十大项目具体情况如下：

2018 年项目名称	对象单位	是否存在 关联关系	合同签署 时间	合同金额 (万元)	合同获取 方式	开工时间	完工时间	内外部依据	2018 年收 入金额 (万元)	2016 年末 存货金额 (万元)	2017 年末 存货金额 (万元)	2018 年末 应收账款 (万元)
新一代 CRM	德邦证券	否	2017-5	200.00	公开招标	2017-5	2018-6	验收报告	200.00	-	74.94	-
CRM 系统	华西证券	否	2017-5	188.68	内部招标	2017-5	2018-12	验收报告	188.68	-	32.85	80.00
MOT 智能化客户服务运营平台	国信证券	否	2018-4	186.79	商务谈判	2017-10	2018-11	验收报告	186.79	-	9.92	-
金融商城	国泰君安	否	2018-6	175.47	商务谈判	2018-1	2018-6	验收报告	175.47	-	-	-
投行业务项目管理系统	国信证券	否	2017-7	145.28	商务谈判	2017-7	2018-12	验收报告	145.28	-	52.88	107.80
资产证券化管理系统二期	德邦证券	否	2017-10	117.92	商务谈判	2017-10	2018-10	验收报告	117.92	-	12.52	-
投行业务管理系统二期	财通证券	否	2016-10	115.09	商务谈判	2016-10	2018-1	验收报告	115.09	6.32	41.09	-
机构 CRM 系统	山西证券	否	2017-12	94.34	商务谈判	2017-9	2018-4	验收报告	94.34	-	22.80	10.00
MOT 服务系统升级改造以及事件开发	长江证券	否	2017-8	87.74	商务谈判	2017-8	2018-5	验收报告	87.74	-	17.37	-
大赢家 APP 积分活动项目	申万宏源	否	2018-6	84.91	商务谈判	2018-1	2018-6	验收报告	84.91	-	-	45.00

## 公司 2019 年 1-6 月前十大项目具体情况如下：

2019 年 1-6 月项目名称	对象单位	是否存在 关联 关系	合同签 署时间	合同金额 (万元)	合同获取 方式	开工时间	完工时间	内外部依据	2019 年 1-6 月收 入金额 (万元)	2016 年末 存货金额 (万元)	2017 年末 存货金额 (万元)	2018 年末 存货金额 (万元)	2019 年 6 月 末应收账 款 (万元)
营销服务一体化平台(三期)	东北证券	否	2018-6	358.49	内部招标	2018-6	2019-5	验收报告	358.49	-	-	56.38	190.00
新一代 CRM 系统二期	东吴证券	否	2018-5	179.25	内部招标	2018-5	2019-1	验收报告	179.25	-	-	60.82	95.00
MOT 四期	东北证券	否	2018-11	169.81	内部招标	2018-11	2019-6	验收报告	169.81	-	-	8.44	90.00
综合业务管理平台二期	中天国富	否	2018-7	84.91	商务谈判	2018-7	2019-3	验收报告	84.91	-	-	10.84	90.00
投行业务管理系统二期	华西证券	否	2018-4	80.19	商务谈判	2018-4	2019-4	验收报告	80.19	-	-	21.65	17.00
OA 系统开发建设	中信建投 资本管理 有限公司	否	2017-3	74.53	内部招标	2016-11	2019-2	验收报告	74.53	8.43	53.47	60.77	-
新一代标准化 MOT	财富证券	否	2018-5	73.58	内部招标	2018-5	2019-4	验收报告	73.58	-	-	25.38	23.40
CRM 薪酬平台升级	江海证券	否	2019-1	70.75	商务谈判	2018-10	2019-6	验收报告	70.75	-	-	13.74	75.00
统一消息推送平台	光大证券	否	2019-1	69.88	内部招标	2019-1	2019-6	验收报告	69.88	-	-	-	40.00
投行三期综合管理系统	国元证券	否	2017-10	66.04	商务谈判	2017-11	2019-2	验收报告	66.04	-	1.96	14.45	35.00

## 八、说明发行人国内外业务模式的差异，相关差异导致适用的会计政策不同的合理性

对日软件开发服务会将软件开发内容按月度拆分为各阶段，客户确认后按月（或定期）下达订单，并按月（或定期）对公司软件交付成果进行验收并结算付款。公司对日软件开发服务业务每月通常按照当月订单要求交付相关软件成果，故在客户当月验收后即可确认收入。而国内部分客户更习惯以里程碑作为付款节点，典型的合同里程碑包括签订合同、部署上线、系统验收等。上述业务模式差异导致公司对国内外业务采用不同的收入确认政策。

### 【会计师核查意见】

#### 一、核查方式和过程

（一）查阅发行人董事会决议、访谈发行人财务总监，了解国内行业应用软件解决方案项目合同会计政策变更内容及变更时点、上线完工百分比法的具体执行情况、会计处理及税务计提情况；

（二）查阅同行业可比公司和其他软件和信息技术服务业上市公司的收入确认方法，计算同行业可比公司存货周转率和应收账款周转率，并与发行人进行比较，分析上线完工百分比法是否符合行业惯例；

（三）取得发行人所有国内行业应用软件解决方案项目合同及收入确认单据，复核采用完工百分比法的项目进度，并与存货及应收账款明细进行匹配，核查收入确认金额的真实性、准确性和完整性；

（四）核查发行人报告期内的增值税纳税申报表，计算与收入确认金额的差异并分析原因；查阅税务主管部门出具的合规证明，确认发行人报告期内纳税合法合规；

（五）对发行人应收账款期末余额较大的客户以及交易额较大的国内客户实施函证，函证内容包括应收账款余额及交易金额；对国内主要客户进行了访谈，了解双方业务合作模式及结算付款流程。

## 二、核查结论

经核查，我们认为：发行人于 2017 年 6 月 30 日变更了国内行业应用软件解决方案项目合同收入确认政策并对报告期内的财务报表进行了追溯调整；变更后采用上线完工百分比法，完工进度采用已经发生的项目成本占预计总成本的比例计算，项目预计总成本=上线前累计项目成本+上线后预计项目成本；会计处理及税务计提方法为：项目部署上线前，发行人将收到的款项作为预收款处理，并根据适用的税率计提增值税销项税额。项目部署上线后，发行人根据完工百分比法确认收入，并根据适用的税率计提增值税销项税额；发行人采用上线完工百分比法比较同行业可比公司博彦科技和华信股份更为谨慎，且其他软件与信息技术服务业上市公司也有采用与公司相同的收入确认方式。上述收入确认方法符合发行人实际经营情况和行业惯例。

随着发行人国内行业应用软件解决方案业务的快速发展，营业收入占比不断增加，跨期项目合同收入和成本无法完全配比的情况也逐渐突显，已不能恰当地反映公司的财务状况和经营成果，会计政策变更后收入和成本能够对应匹配，更加准确地反映发行人的财务状况和经营成果；发行人对日软件开发服务客户习惯于按月（或定期）对公司软件交付成果进行验收并结算付款；而国内部分客户更习惯以里程碑作为付款节点；上述业务模式差异导致发行人对国内外业务采用不同的收入确认政策。

发行人国内项目合同会计政策变更符合《企业会计准则》的规定，目前对国内项目合同采用的上线后完工百分比法符合实际经营、行业惯例和相关法律法规，完工进度能够合理确定，相关成本核算规范，税务处理合法合规。

问题29. 招股说明书披露，发行人两类产品毛利率均高于可比公司平均水平。请发行人披露：（1）不同产品的毛利率的影响因素，并结合具体的、有关的影响因素对毛利率变动进行数据分析；（2）发行人与选择的同行业可比公司是否确实可比，同行业可比公司从事的业务是否与发行人类似，并结合上述情况分析并披露发行人是否符合科创板定位。请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

## 【回复】

## 一、不同产品的毛利率的影响因素，并结合具体的、有关的影响因素对毛利率变动进行数据分析

## (一) 对日软件开发服务的毛利率影响因素及变动分析

报告期内，公司对日软件开发服务分类型毛利率情况如下：

对日软件开发服务	2019年1-6月		2018年度		2017年度		2016年度	
	毛利率 (%)	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 (%)
定制软件开发	45.92	98.55	43.02	98.16	44.38	97.84	41.24	97.30
软件售后服务	17.05	0.93	18.41	1.19	21.71	1.29	17.14	1.38
人员派驻	15.60	0.53	16.13	0.65	18.21	0.87	18.25	1.32
合计	45.50	100.00	42.55	100.00	43.86	100.00	40.61	100.00

由上表可见，对日软件开发服务主要为定制软件开发，软件售后服务和人员派驻收入占比较小，毛利率也较低。

影响对日软件开发服务毛利率的主要因素如下：

1、汇率因素。对日软件开发服务收入主要以日元结算，而成本则主要发生在国内，以人民币结算。若日元兑人民币汇率波动较为剧烈，将对毛利率造成一定的影响。

2、销售价格。公司承接的项目主要分布在金融行业，且多为行业核心业务系统，技术含量较高、开发难度较大，且公司参与软件开发上游工程的比例较高，相应的报价水平也较高。

3、人工成本，包括员工薪酬和外协成本。公司拥有较好的成本控制能力，根据 CMMI5 建立了全面的项目管理体系，保持了较高的人员利用率，人员闲置损失少，同时自主研发了软件自动化测试平台等核心技术，通过开发流程的模块化、自动化、工具化，进一步提升工作效率。另外，公司报告期内大力发展无锡、如皋子公司，有效延缓了人力成本上升的速度。

4、其他开发费用，包括按项目分摊的差旅费、折旧摊销、房租水电物业等。

公司报告期内大力发展无锡、如皋软件开发基地，有助于节省各项运营开支；同时较大范围的员工股权激励，使员工归属感和责任感都因此增强，对公司运营效率提升、成本费用控制产生了积极作用。

报告期内，公司财务报表日元收入折算汇率分别为 0.060638、0.060188、0.060072 和 0.061624，前三年相对稳定，对毛利率影响不大，2019 年 1-6 月略有上涨，造成对日软件开发服务毛利率上升约 1 个百分点。具体测算如下：

对日软件开发服务	2019 年 1-6 月	按 2018 年汇率 调整后的金额	差异
收入（万元）	25,321.88	24,678.35	643.53
成本（万元）	13,801.64	13,685.62	116.02
毛利率（%）	45.50	44.54	0.95

销售价格方面，报告期内对日软件开发服务项目平均价格分别为 658.30 万元、657.02 万元、677.05 万元和 415.11 万元，前三年相对比较平稳。由于公司大多数对日软件开发服务项目会延续整年，因此 2019 年 1-6 月项目平均价格低于前三年。

对日软件开发服务人工成本和其他开发费用明细及占收入的比例情况如下：

对日软件开发服务	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额 (万元)	占收入的比例 (%)	金额 (万元)	占收入的比例 (%)	金额 (万元)	占收入的比例 (%)	金额 (万元)	占收入的比例 (%)
人工成本	12,419.33	50.32	19,963.00	51.73	15,735.76	49.90	14,709.61	53.20
其他开发费用	1,266.29	5.13	2,207.50	5.72	1,967.68	6.24	1,711.34	6.19
成本合计	13,685.62	55.46	22,170.50	57.45	17,703.44	56.14	16,420.95	59.39

注：为剔除汇率影响，2019 年 1-6 月金额及比例为按 2018 年汇率调整后的数据。

由上表可见，其他开发费用占收入的比例基本保持稳定，2019 年 1-6 月占比略有下降的主要原因为：1) 上半年收入规模增长较快，但折旧摊销和房租水电物业费金额相对比较固定，同时员工结构变化不大，导致成本分摊的相关费用未随收入同比例增长；2) 上半年在岸工作量增幅低于离岸工作量，同时日本逸桥员工和外协数量增加，因此赴日出差的国内员工数量和相应的差旅费未随收入同比例增长。

公司对日软件开发服务毛利率波动主要受人工成本影响：2017 年毛利率较 2016 年增加 3.25 个百分点，主要因为人工成本占收入的比例下降 3.30 个百分点；2018 年毛利率较 2017 年下降 1.31 个百分点，主要因为人工成本占收入的比例增加 1.83 个百分点；2019 年 1-6 月毛利率（汇率调整后）较 2018 年上升 1.99 个百分点，主要因为人工成本占收入的比例下降 1.41 个百分点。人工成本占收入的比例主要受人员利用率波动影响，报告期内分别为 90.34%、94.45%、92.28% 和 104.18%，2017 年人员利用率较上年提升，毛利率相应增加，2018 年人员利用率略微下降，毛利率也随之略有下滑。2019 年 1-6 月人员利用率较高，主要因为：1) 公司自主研发的软件自动化测试平台进一步规模化应用，同时企业级业务流程开发平台取得阶段性成果，提高了设计、编码、测试的自动化水平，减少了人工使用量，提高了公司软件开发效率；2) 公司新招聘国内员工通常在 7 月份才大规模入职，上半年技术人员呈净流出状态，加班较为普遍。

## （二）国内行业应用软件解决方案的毛利率影响因素及变动分析

报告期内，公司国内行业应用软件解决方案分类型毛利率情况如下：

国内行业应用软件解决方案	2019 年 1-6 月		2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	毛利率 (%)	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 (%)
定制软件开发	36.29	68.87	33.33	73.00	36.96	75.67	37.75	89.99
人员派驻	24.29	21.21	27.85	21.69	32.88	16.01	33.92	7.69
软件产品销售	49.05	4.70	41.71	2.17	36.79	6.16	-	-
软件售后服务	80.51	5.22	69.39	3.15	60.77	2.16	66.47	2.31
合计	36.65	100.00	33.46	100.00	36.81	100.00	38.12	100.00

由上表可见，定制软件开发业务收入占比最高，对毛利率影响也最大。人员派驻业务毛利率较低，报告期内占收入的比例逐年增加，对毛利率也产生了较大影响。软件产品销售业务收入占比较低，且由于公司销售的软件产品仍需根据客户需求进行二次开发，工作量随客户需求变化，毛利率也有所波动。软件售后服务主要每年收取固定维护费，毛利率最高。

国内行业应用软件解决方案毛利率 2017 年较 2016 年下降 1.31 个百分点，主要因为各类业务毛利率均略有下滑，同时毛利率较低的人员派驻业务收入占



比增加。

国内行业应用软件解决方案毛利率 2018 年较 2017 年下降 3.36 个百分点，主要原因为：1) 受 2018 年宏观经济下行及股市大幅下跌影响，证券公司经营业绩大幅下降，IT 投入更加谨慎，公司销售报价相应受到影响，定制软件开发和人员派驻业务毛利率均出现了一定程度的下滑；2) 毛利率较低的人员派驻业务收入占比增加。

国内行业应用软件解决方案 2019 年 1-6 月整体毛利率较 2018 年有所回升，主要原因为：1) 定制软件开发项目中 MOT 收入占比较高，公司 MOT 技术处于国内领先水平，具有较高的利润率；2) 软件产品销售和软件售后服务的毛利率和收入占比均有增加。软件产品毛利率提升主要原因为上半年销售的产品标准化程度较高，二次开发工作量较少，同时因软件产品销售合同的价格一般已提前确定含税价格，因此本期增值税税率下降对毛利率的提升亦有积极影响；软件售后服务收入主要为固定维护费，规模效应较为明显，随收入规模增加，毛利率相应提升。

顶点软件（SH.603383）主要面向证券及相关金融行业，主要产品为业务流程管理类软件，与公司国内行业应用软件解决方案较为相似。其定制化软件业务毛利率 2017 年较 2016 年下降 2.32 个百分点，2018 年较 2017 年下降 4.26 个百分点，变化趋势与公司一致。

**二、发行人与选择的同行业可比公司是否确实可比，同行业可比公司从事的业务是否与发行人类似，并结合上述情况分析和披露发行人是否符合科创板定位**

**（一）发行人与选择的同行业可比公司是否确实可比，同行业可比公司从事的业务是否与发行人类似**

由于公司报告期内对日软件开发服务收入占比超过 80%，公司在选择同行业可比公司时，主要考虑其从事的业务与公司对日软件开发服务业务的类似性。

根据博彦科技招股说明书及历年定期报告，其主要为企业级客户在研发工程、产品及解决方案、IT 运营维护和企业运营服务等领域提供服务。博彦科技

国际业务与公司对日软件开发服务具有一定的可比性，且博彦科技全资子公司北京北方新宇信息技术有限公司主要从事对日软件开发服务，是野村综研在中国的主要供应商之一，与公司在日本市场直接竞争。

根据华信股份招股说明书及历年定期报告，其主营业务包括计算机软件开发、IT 服务、计算机系统集成、教育培训等。华信股份的国际软件开发业务（2018 年度报告中变更为国际 IT 服务业务）主要面向日本市场，其日本收入占比超过 50%，与公司对日软件开发服务具有一定的可比性。

根据润和软件招股说明书及历年定期报告，其主营业务为向国际、国内客户提供基于业务解决方案的软件和信息技术服务，业务聚焦在“金融信息化”、“智能电网信息化”、“智能终端嵌入式软件”、“智能供应链信息化”、“系统集成及运维服务”等专业领域，业务覆盖中国、日本、东南亚、北美等区域，与公司业务具有一定的可比性。

海隆软件为二三四五（SZ.002195）的原全资子公司，主营业务为对日软件开发服务，是野村综研在中国的主要供应商之一，与公司在日本市场直接竞争。二三四五于 2016 年底将海隆软件 100% 股权对外转让，故海隆软件公开披露数据较少。

中和软件为复旦复华（SH. 600624）的全资孙公司，主营业务为对日软件开发服务，是野村综研在中国的主要供应商之一，与公司业务具有一定的可比性。

## （二）结合上述情况分析和披露发行人是否符合科创板定位

根据博彦科技公开披露信息：“公司依托强大的研发与创新能力，广泛采用基于大数据、机器学习、云计算等技术，提供包括大数据管理平台、企业风险预警及舆情监测系统、智能运维服务、智能自动化测试平台、物联网服务平台在内的多种产品及服务，为高科技、互联网、金融、交通、物流、汽车、医疗、电信、能源、消费电子和商业零售等行业客户提供丰富的产品及解决方案。”博彦科技在大数据领域，荣获“2018 中国大数据企业 50 强”，在人工智能领域，入选“2018 数据智能生态百强”榜单。

根据华信股份公开披露信息：“国际市场方面，公司自主研发的 AirCube 前

端框架得到了国际客户的认可与应用，参与了重要客户适用于 AWS、Azure、阿里云等主流云平台的混合云产品研发。积极参与了世界顶级开源 PaaS 平台社区建设。全面推行了云原生架构技术应用，组建了面向内制化的敏捷技术团队，服务全球顶尖零售企业的供应链、物流和新零售系统建设。”2018 年 8 月，华信股份荣膺中国软件行业协会“2018 年度创新软件企业奖”，自主研发的精益物流 MESV2.0 荣膺“2018 十大创新软件产品奖”。

根据润和软件公开披露信息：“公司建立了基于 ALM+DevOps 的数字化研发与交付体系，在行业内率先构建起了包括需求管理、架构管理、开发管理、测试管理、投产发布和项目管理在内的管控一体化数字交付工厂，全面涵盖需求、架构开发过程管理、测试、PMO、开发平台、配置管理、DevOps、研发效能度量、敏捷看板等专业领域；平台充分融合 CMMI 和 DevOps，可全面支持瀑布与敏捷的双模开发，进一步提升了公司在金融科技领域的核心竞争力。2018 年公司成立了云计算事业部，成功推出了基于公有云的云原生解决方案，包括容器云开发平台、微服务运行环境、持续集成与持续发布环境等。”

海隆软件和中和软件由于非公众公司，公开披露信息较少。

由上文可见，同行业可比公司在产品及服务中积极应用了大数据、云计算、人工智能等新兴技术，进一步证明公司所处行业及其技术发展趋势与国家战略匹配。公司毛利率和研发投入占收入的比例高于同行业可比公司平均水平，表明公司拥有核心竞争力和科技创新能力。公司符合科创板定位。

## 【会计师核查意见】

### 一、核查方式和过程

（一）访谈发行人财务总监，了解不同产品的毛利率影响因素及报告期内的变动情况；

（二）取得发行人不同产品的成本明细表，计算并分析毛利率变动情况及原因；

（三）查阅同行业可比公司的公开披露信息，核查其主营业务情况、技术研发情况，并与发行人进行比较。

## 二、核查结论

经核查，我们认为：发行人对日软件开发服务的毛利率影响因素主要包括汇率因素、销售价格、人工成本和其他开发费用；国内行业应用软件解决方案整体利润水平受证券市场波动的影响较大；发行人选择的同行业可比公司所从事的业务与发行人较为类似，具有可比性；同行业可比公司在产品及服务中积极应用了大数据、云计算、人工智能等新兴技术，进一步证明发行人所处行业及其技术发展趋势与国家战略匹配；发行人毛利率和研发投入占收入的比例高于同行业可比公司平均水平，表明发行人拥有核心竞争力和科技创新能力；发行人符合科创板定位。

问题30. 报告期内，公司研发费用呈上涨趋势，其中2017年较2016年增长8.24%，2018年较2017年增长10.00%，研发费用占营业收入的比例分别为11.45%、10.15%和9.15%。

请发行人充分披露：（1）研发相关内控制度及其执行情况；（2）发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应；（3）研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因，发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致，并分析发行人在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据；（4）研发人员的界定标准，及相关标准是否合理；（5）研发费用中差旅交通费的发生原因。

请发行人说明：（1）技术支持人员的相关费用是否在研发费用中核算，若是，请分析并披露具体情况及会计处理合规性；（2）研发费用与收入、销量等的量化关系；（3）研发费用的确认依据、核算方法；（4）研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关。

请保荐机构、申报会计师对上述情况进行核查。另请保荐机构按照《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》问答7的相关要求进行核查，并发表明确意见。

## 【回复】

### 一、研发相关内控制度及其执行情况

公司制定了《研发机构管理制度》，对研发部门职责，研发组织架构与人员，研发项目管理，研发财务管理，考核、奖惩和激励等研发相关活动管理流程作出了详细规定。研发部门负责收集分析行业动态、销售部门及业务部门的客户调研等信息，并根据公司战略规划和现有技术研发实力等情况，制定研发计划，并进行立项申请。

公司以委员会的形式，组织公司相关各领域专家，对研发项目必要性和可行性进行评估，表决是否立项。立项后，由研发部门根据立项方案组建项目组，并按照计划推进研发进度。项目组定期向研发部负责人汇报研发进展情况，研发过程中遇到重大问题，由研发部负责人向分管副总经理汇报后，在公司层面组织专家委员会讨论解决。研发完成后，项目组向研发部负责人提交项目总结报告，将研发资料汇总归档，并就研发成果向公司其他部门进行沟通。

研发项目立项后，研发部将研发计划及预算报财务部，由财务部设立专门的台账归集核算研发项目支出。项目组应严格按照研发计划及预算执行，如确需调整研发计划或预算，视金额大小由研发部负责人或分管副总经理审批后，报财务部审核。财务部每月根据项目组成员名单，将研发人员工资薪酬计入所属研发项目。研发人员发生的差旅费等开支由发生人员填写报销单，经研发部负责人审批，财务部审核后计入所属项目并支付。房租、折旧摊销等公共支出按人数比例分摊计入研发项目。项目预算内的专用软硬件采购，由项目组申请，经研发部负责人审批、财务部审核后，抄送相关部门办理。

报告期内，公司研发项目严格按照《研发机构管理制度》立项、推进、结项、核算，执行情况良好。

### 二、发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应

公司研发部门根据研发需求确定具体研发项目，成立项目组并配置相应研发人员。公司按照研发项目逐月归集研发费用，归集范围为研发部门人员产生的研发费用，具体内容包括研发人员的工资、奖金、津贴、社会保险费、住房公

积金等职工薪酬费用；与研发活动直接相关的费用，包括差旅费、办公费、房租费等；以及用于研发活动的仪器、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。**在研发费用归集过程中**，职工薪酬根据研发项目人员名单归集至各研发项目；与研发活动直接相关的费用中，差旅费、办公费等研发人员产生的费用，按人员名单归集至各研发项目，房租等分摊费用按研发人员数量在各研发项目间分摊；折旧摊销中，若仪器、设备为某研发项目专用，则直接归集至该项目，如房屋折旧等，则按研发人员数量在各研发项目间分摊。

**三、研发费用率与同行业可比公司存在明显差异的具体原因，发行人研发费用的确认依据及核算方法与同行业是否一致，并分析发行人在招股说明书中披露的与同行业可比公司的差异原因是否充分、是否有依据**

报告期内，公司与同行业可比公司研发费用率比较情况如下：

项目	研发费用率（%）			
	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
润和软件	<b>8.46</b>	11.38	10.95	9.93
博彦科技	<b>4.06</b>	5.43	5.35	6.85
华信股份	<b>5.71</b>	6.93	6.87	7.09
平均	<b>6.07</b>	7.91	7.72	7.96
凌志软件	<b>8.04</b>	9.15	10.15	11.45

注：中和软件为复旦复华子公司，未披露单独的研发费用。

根据同行业可比公司公开披露的定期报告，润和软件的研发费用明细包括工资、福利、社保费等、折旧费、委外及其他，华信股份的研发费用明细包括人员费用、资产折旧及摊销、办公费、差旅费、物业费、咨询服务费等，博彦科技的研发费用明细为工资、奖金等。同行业可比公司的研发费用明细构成与公司不存在重大差异。

会计核算方面，部分同行业可比公司存在研发费用资本化的情况，而公司全部费用化，存在差异。因此研发投入占营业收入的比例较研发费用率更能反映研发整体情况，具体比较情况如下：

项目	研发投入占营业收入的比例（%）
----	-----------------

	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
润和软件	12.74	14.75	12.02	12.97
博彦科技	4.65	5.86	6.04	7.26
华信股份	5.71	6.93	6.87	7.09
中和软件	-	6.09	6.31	6.51
平均	7.70	8.41	7.81	8.46
凌志软件	8.04	9.15	10.15	11.45

注：复旦复华未公开披露2019年1-6月中和软件研发投入情况。

由上表可见，公司研发投入占营业收入的比例高于同行业可比公司平均水平。

公司非常重视技术研发，报告期内持续加大研发投入，尤其是大数据、人工智能、微服务、互联网应用等前沿领域的产品及技术研发，对研发人员技术实力和专业素质也提出了较高的要求。公司研发投入占营业收入的比例高于同行业可比公司平均水平，具有合理性。

#### 四、研发人员的界定标准，及相关标准是否合理

研发人员的界定标准为研发部门人员。公司研发部门的职责主要包括：1、收集分析与本公司有关的行业和市场信息，研究行业产品技术的发展动态，为公司的产品开发，技术发展决策提供咨询意见和建议；2、参与制定和执行公司技术发展战略和技术创新、技术改造、技术引进、技术开发规划和计划；3、负责公司中长期发展需要的技术研究开发工作，研究开发有市场前景、有竞争力的新产品、新技术；负责新技术的引进、消化、吸收和再创新工作，形成公司具有自主知识产权的主导产品和核心技术；4、以产、学、研合作为主要载体，与高等院校、科研院所及相关企业建立长期、稳定的合作关系，开展广泛的、多种形式的技术交流合作等。

公司研发部门及人员职责清晰，与其他部门划分明确，研发人员的界定标准合理。

#### 五、研发费用中差旅交通费的发生原因

由于公司除苏州总部外，在上海、无锡、如皋等地设有研发分部，各地研发部门日常沟通、会议、培训、对外交流等均会产生差旅交通费。报告期内，公司研发费用中的差旅交通费金额分别为249.69万元、229.86万元、208.07万元和**88.74万元**，占研发费用的比例分别为6.95%、5.91%、4.87%和**3.88%**，影响较小。

#### 六、技术支持人员的相关费用是否在研发费用中核算，若是，请分析并披露具体情况及会计处理合规性

公司面向客户的技术支持人员相关费用均在成本中核算。

#### 七、研发费用与收入、销量等的量化关系

报告期内，公司研发费用与收入、销量等的量化关系如下表所示：

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
研发费用（万元）	<b>2,289.70</b>	4,275.11	3,886.61	3,590.84
营业收入（万元）	<b>28,464.88</b>	46,705.29	38,281.04	31,364.91
销售量（个）	<b>126.00</b>	167.00	143.00	112.00
研发费用占销售收入的比例（%）	<b>8.04</b>	9.15	10.15	11.45

注：销售量（人月）仅指对日软件开发服务，国内行业应用软件解决方案较难核算销售量。

由上表可见，公司报告期内研发费用、营业收入、销售量均逐年增加。公司技术研发驱动收入和销量增长，业绩增长又为公司持续增加研发投入提供了支持和保障，形成了相互促进的正反馈机制。

#### 八、研发费用的确认依据、核算方法；研发费用的归集是否准确，研发费用与其他费用或生产成本是否能明确区分，相关费用是否确实与研发活动相关

公司研发费用的确认依据及归集方法详见本题“二、发行人的研发费用的归集对象、是否与研发项目对应”及“四、研发人员的界定标准，及相关标准是否合理”。发行人研发费用均当期费用化，不存在资本化的研发支出。

公司设立了专门的研发部门，研发费用根据研发部人员进行归集，且与研发项目一一对应。公司生产成本为与项目直接相关的职工薪酬、外协成本以及其他开发费用。公司研发费用与其他费用或生产成本能够明确区分，相关开支均与研



发活动相关。

### 【会计师核查意见】

#### 一、核查方式

1、查阅发行人《研发机构管理制度》并访谈研发部门负责人，了解发行人的研发流程，抽查研发项目立项资料、结项报告等管理流程文件，核查上述制度的执行情况；

2、核查发行人研发人员清单，判断研发人员归集的准确性；取得研发人员工资表，核查研发费用-职工薪酬计算的准确性；

3、核查用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧费以及其他长期资产摊销分摊的准确性；

4、核查与研发活动直接相关的其他费用，包括差旅费、办公费等发生原始凭证及审批单据，确认发生的真实性、准确性；执行费用截止性测试，核查研发费用归集是否存在跨期；

5、核查发行人研发费用会计政策，对照《企业会计准则》，确定发行人研发费用会计政策制定的合理性，研发费用资本化和费用化条件划分的合理性。

#### 二、核查结论

经核查，我们认为：1、发行人制定了《研发机构管理制度》，建立了研发项目的跟踪管理系统，能够有效监控、记录各研发项目的进展情况，并合理评估技术上的可行性；2、发行人建立了与研发项目相对应的人财物管理机制，报告期内执行情况良好；3、发行人研发费用的归集范围为研发部门人员，归集对象为研发项目，已明确研发支出开支范围和标准，并得到有效执行；4、发行人报告期内严格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出，不存在将与研发无关的费用在研发支出中核算的情形；5、发行人建立了研发支出审批程序，并得到有效执行。

问题31.招股说明书披露了非经常性损益、合并财务报表范围以外的投资收益及政府补助分析。

请发行人披露：（1）投资收益、其他收益、营业外收入的具体情况，其中涉及政府补助和合并财务报表范围以外的投资收益的报表数据与非经常性损益的匹配关系；（2）远期外汇结算损益的来源、发生原因、计算方式、会计处理，相关金融资产在财务报表中的列报情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

一、投资收益、其他收益、营业外收入的具体情况，其中涉及政府补助和合并财务报表范围以外的投资收益的报表数据与非经常性损益的匹配关系

报告期内，公司投资收益具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
权益法核算的长期股权投资收益	1,146.12	752.55	-123.70	-14.73
可供出售金融资产等取得的投资收益	-	122.63	166.87	-
理财产品取得的投资收益	265.97	386.70	705.48	811.61
合计	1,412.10	1,261.87	748.65	796.88

可供出售金融资产等取得的投资收益为收到的占股2%的被投资单位江苏毅达成果创新创业投资基金（有限合伙）分红。

报告期内，其他收益具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
政府补助	130.79	882.61	1,217.11	-
即征即退收到的增值税	31.85	21.41	30.49	-
三代手续费返还	6.53	14.72	10.53	-
合计	169.17	918.75	1,258.13	-

报告期内，营业外收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
非流动资产毁损报废利得	0.48	-	-	5.54
政府补助	-	-	-	964.62
即征即退收到的增值税	-	-	-	11.81
其他	1.50	3.23	17.96	41.13
合计	1.98	3.23	17.96	1,023.09

报告期内，涉及政府补助和合并财务报表范围以外的投资收益的非经常性损益具体情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	130.79	882.61	1,217.11	964.62
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	265.97	513.34	994.85	-18.23
其他符合非经常性损益定义的损益项目	1,146.12	-	-	-
合计	1,542.89	1,395.96	2,211.96	946.39

2016年度，涉及政府补助和合并财务报表范围以外的投资收益的报表数据与非经常性损益的匹配关系如下：

非经常性损益项目	金额(万元)	对应报表项目	金额(万元)
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关，符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	964.62	营业外收入-政府补助	964.62
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-18.23	投资收益-理财产品取得的投资收益	811.61
		财务费用-远期外汇结算损益	-829.84

合计	946.39	合计	946.39
----	--------	----	--------

公司计入当期损益的政府补助 964.62 万元计入非经常性损益。投资收益中，除权益法核算的长期股权投资收益外，理财产品取得的投资收益 811.61 万元计入非经常性损益。财务费用中，非有效套期保值业务的远期外汇结算损益-829.84 万元计入非经常性损益。

2017 年度，涉及政府补助和合并财务报表范围以外的投资收益的报表数非经常性损益的匹配关系如下：

非经常性损益项目	金额(万元)	对应报表项目	金额(万元)
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	1,217.11	其他收益-政府补助	1,217.11
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	994.85	投资收益-可供出售金融资产等取得的投资收益	166.87
		投资收益-理财产品取得的投资收益	705.48
		财务费用-远期外汇结算损益	122.50
合计	2,211.96	合计	2,211.96

公司计入当期损益的政府补助 1,217.11 万元计入非经常性损益。投资收益中，除权益法核算的长期股权投资收益外，可供出售金融资产等取得的投资收益 166.87 万元和理财产品取得的投资收益 705.48 万元计入非经常性损益。财务费用中，非有效套期保值业务的远期外汇结算损益 122.50 万元计入非经常性损益。

公司可供出售金融资产等取得的投资收益为收到的占股 2%的被投资单位江苏毅达成果创新创业投资基金（有限合伙）分红。一般收到的被投资单位分红收益不计入非经常性损益，但是公司 2017 年度收到分红 166.87 万元为首次收到分红，公司将其判断为与理财产品取得的投资收益性质相近，基于谨慎性原则，将其计入当年非经常性损益。因金额较小，对报表列示影响小，公司后期未进行调整。

2018 年度，涉及政府补助和合并财务报表范围以外的投资收益的报表数据与非经常性损益的匹配关系如下：

非经常性损益项目	金额(万元)	对应报表项目	金额(万元)
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	882.61	其他收益-政府补助	882.61
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	513.34	投资收益-理财产品取得的投资收益	386.70
		财务费用-远期外汇结算损益	126.65
合计	1,395.96	合计	1,395.96

公司计入当期损益的政府补助 882.61 万元计入非经常性损益。投资收益中,除权益法核算的长期股权投资收益、可供出售金融资产等取得的投资收益外,理财产品取得的投资收益 386.70 万元计入非经常性损益。财务费用中,非有效套期保值业务的远期外汇结算损益 126.65 万元计入非经常性损益。

2019 年 1-6 月,涉及政府补助和合并财务报表范围以外的投资收益的报表数据与非经常性损益的匹配关系如下：

非经常性损益项目	金额(万元)	对应报表项目	金额(万元)
计入当期损益的政府补助,但与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照一定标准定额或定量持续享受的政府补助除外	130.79	其他收益-政府补助	130.79
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	265.97	投资收益-理财产品取得的投资收益	265.97
其他符合非经常性损益定义的损益项目	1,146.12	投资收益-权益法核算的长期股权投资收益	1,146.12
合计	1,542.89	合计	1,542.89

公司计入当期损益的政府补助 130.79 万元计入非经常性损益。投资收益中，理财产品取得的投资收益 265.97 万元计入非经常性损益；权益法核算的长期股权投资收益自 2019 年起计入非经常性损益的原因如下：

公司自 2019 年 1 月 1 日起施行新金融工具准则，并在使用权益法核算对凌志汉理的长期股权投资时，根据企业会计准则的要求，按照本公司的会计政策对凌志汉理报表进行了调整，主要调整事项为对凌志汉理持有的金融资产按公允价值计量，公允价值变动计入当期损益。该调整导致对凌志汉理的投资收益将显著影响本公司的财务报表，影响报表使用人对公司经营业绩和盈利能力做出正常判断，因此本公司自 2019 年 1 月 1 日起，将对凌志汉理的投资收益作为非经常性损益核算。

## 二、远期外汇结算损益的来源、发生原因、计算方式、会计处理，相关金融资产在财务报表中的列报情况

公司对日软件开发服务的营业收入主要以日元结算，为了规避日元收入的汇率波动风险，报告期内存在办理日元远期结售汇的情况。

公司远期结汇业务的会计处理具体如下：

远期结汇业务合同签订时，不做会计处理。远期合约到期交割时，公司按与银行结汇收到的人民币计入“货币资金”，根据日币交割金额、实际结汇汇率（远期合同约定的结算汇率）与即期入账汇率的差额计算外汇折算差额，计入“财务费用-汇兑损益”科目。

报告期内，公司计入财务费用-汇兑损益的远期外汇结算损益明细如下：

单位：万元

明细分类	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
远期外汇结算损益	-	126.65	122.50	-829.84

各报告期末，公司无已签订尚未交割的远期外汇合约，故期末未列报相关金融资产。

### 【会计师核查意见】

## 一、核查方式和过程

(一) 取得发行人政府补助的相关文件、银行进账单，确认政府补助金额的真实性、准确性；核查发行人政府补助会计核算是否计入恰当会计科目，确认发行人政府补助会计核算的规范性和财务报表列报的准确性；

(二) 核查发行人报告期内非经常性损益列报金额、项目性质，结合其他收益、营业外收支等科目复核非经常性损益列报的合理性、真实性、完整性和准确性；

(三) 检查购买理财产品的大额付款凭证，确认其会计处理是否正确，并与银行流水核对划款事项，确认交易金额是否真实准确；测算理财产品的投资收益，与产品说明书列示的预期收益对比判断是否合理，确认投资收益计入的真实性和准确性；

(四) 检查确认投资收益会计凭证及后附原始凭证，确认其会计处理是否正确，材料是否齐全；

(五) 获取远期结售汇合约，检查合约、远期结售汇交易证实书和远期结售汇到期交割回单，确认远期外汇交割时间和汇率与实际是否一致，交易金额是否真实准确；检查远期结售汇损益与财务账面确认是否一致，会计处理是否正确。

## 二、核查结论

经核查，我们认为，发行人投资收益包括权益法核算的长期股权投资收益、可供出售金融资产等取得的投资收益和理财产品取得的投资收益，其他收益包括政府补助、即征即退收到的增值税和三代手续费返还，营业外收入2016年金额较大，主要为政府补助；**发行人涉及政府补助和合并财务报表范围以外的投资收益的报表数据与非经常性损益就财务报表整体公允反映而言能够相互匹配**；公司对日软件开发服务的营业收入主要以日元结算，为了规避日元收入的汇率波动风险，报告期内存在办理远期结售汇业务的情况；发行人相关会计处理合规、金额计算准确；各报告期末，发行人无已签订尚未交割的远期外汇合同，故期末未列报相关金融资产。

问题32.招股说明书披露，公司应收账款账龄基本在1年以内。

请发行人披露：（1）坏账准备的构成，明确披露除按账龄计提外是否存在按其他方法计提的坏账准备，与披露的会计政策相对应；（2）报告期内各期应收账款逾期情况、各期期后回款的总体情况；（3）结合可比公司坏账计提政策、应收账款周转率与可比上市公司的比较情况、发行人应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性，充分披露坏账计提政策与同行业存在较大差异的合理性。

请发行人说明报告期内是否存在票据结算的情况，及相关票据结算的规模。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

一、坏账准备的构成，明确披露除按账龄计提外是否存在按其他方法计提的坏账准备，与披露的会计政策相对应

报告期各期末，公司应收账款账龄分布情况如下：

账龄	2019年6月30日		
	账面余额（万元）	比例（%）	坏账准备（万元）
1年以内	7,377.04	99.23	73.77
1至2年	42.56	0.57	12.77
2至3年	14.80	0.20	7.40
3年及以上	-	-	-
合计	7,434.39	100.00	93.94
账龄	2018年12月31日		
	账面余额（万元）	比例（%）	坏账准备（万元）
1年以内	5,976.94	97.67	59.77
1至2年	118.85	1.94	35.66
2至3年	23.80	0.39	11.90
3年及以上	-	-	-
合计	6,119.59	100.00	107.32
账龄	2017年12月31日		
	账面余额（万元）	比例（%）	坏账准备（万元）



1年以内	4,857.33	99.38	48.57
1至2年	30.40	0.62	9.12
2至3年	-	-	-
3年及以上	-	-	-
<b>合计</b>	<b>4,887.73</b>	<b>100.00</b>	<b>57.69</b>
<b>账龄</b>	<b>2016年12月31日</b>		
	<b>账面余额(万元)</b>	<b>比例(%)</b>	<b>坏账准备(万元)</b>
1年以内	3,267.18	99.83	32.67
1至2年	-	-	-
2至3年	5.54	0.17	2.77
3年及以上	-	-	-
<b>合计</b>	<b>3,272.72</b>	<b>100.00</b>	<b>35.44</b>

公司除按账龄分析法计提坏账准备外，无按其他方法计提的坏账准备，与披露的会计政策相一致。

## 二、报告期内各期应收账款逾期情况、各期期后回款的总体情况

公司报告期各期末应收账款逾期情况如下表所示：

项目	期末应收账款余额(元)	逾期金额(元)	逾期比例(%)
2016年12月31日	32,727,151.59	-	-
2017年12月31日	48,877,315.25	169,000.00	0.35
2018年12月31日	61,195,917.99	1,113,000.00	1.82
<b>2019年6月30日</b>	<b>74,343,939.13</b>	<b>525,075.47</b>	<b>0.71</b>

公司报告期各期末逾期应收账款金额较小，逾期原因主要为：国内客户由于内部人事变动、审批流程变更等情况导致付款不及时。

公司各报告期末应收账款期后回款情况如下：

项目	期末应收账款余额(元)	截至次年2月28日止 回款金额(元)	回款比例(%)
2016年12月31日	32,727,151.59	27,830,676.33	85.04
2017年12月31日	48,877,315.25	39,692,734.27	81.21
2018年12月31日	61,195,917.99	43,506,205.78	71.09

项目	期末应收账款余额 (元)	截至 2019 年 8 月 31 日止 回款金额 (元)	回款比例 (%)
2019 年 6 月 30 日	74,343,939.13	53,532,485.41	72.01

公司目前给予大多数对日软件开发服务客户的信用期为 1 个月，剩余客户的信用期也在 6 个月以内；国内客户基本为证券公司，信用良好，因此整体而言公司应收账款回款速度较快、比例较高。

三、结合可比公司坏账计提政策、应收账款周转率与可比上市公司的比较情况、发行人应收账款期后回款和逾期情况，分析坏账准备计提的充分性，充分披露坏账计提政策与同行业存在较大差异的合理性

发行人按账龄分析法计提应收账款坏账准备的计提比例与同行业可比公司对比如下：

账龄	润和软件	华信股份	博彦科技	发行人
1年以内（含1年）	5%	10%	0-6个月不计提，6个月-1年计提5%	1%
1—2年	10%	20%	25%	30%
2—3年	50%	50%	50%	50%
3年以上	100%	100%	100%	100%

公司确定坏账准备计提比例是根据给客户的信用政策、客户的信用情况，并综合考虑以前年度与之相同或相类似的、具有类似风险信用特征的应收账款组合的实际损失率，结合现时情况后确定。

公司对于账龄在 1 年以上的应收账款，坏账准备计提比例高于同行业可比公司；对于账龄在 1 年以内（含 1 年）的应收账款，计提比例为 1%，由于报告期各期末公司账龄在 6 个月以内的应收账款金额超过 80%，实际计提比例高于博彦科技，低于润和软件和华信股份。

公司客户构成、结算周期与润和软件、华信股份不同。报告期内，公司对日软件开发服务收入占比超过 80%，客户信用期大多为 1 个月，剩余的也在 6 个月以内，报告期内均按时回款，无逾期情况。公司应收账款周转率高于同行业可比公司（详见本节“（十）资产周转能力分析”），说明公司应收账款回款速度较快、账龄较短、风险较低，1 年以内的坏账计提比例低于润和软件和华信股份，

具有合理性。

按1年以内坏账计提比例为10%测算对公司的净利润影响如下：

单位：万元

应收账款	2019年1-6月/ 2019年6月30日	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
1年以内余额	7,377.04	5,976.94	4,857.33	3,267.18
计提比例1% 坏账减值损失	14.00	11.20	15.90	-0.07
计提比例10% 坏账减值损失	140.01	111.96	159.01	-0.69
净利润影响数	-113.41	-90.69	-128.80	0.55
净利润	8,481.89	9,123.01	7,757.21	5,207.49
占比	-1.34%	-0.99%	-1.66%	0.01%

综上所述，公司对于账龄在1年以上的应收账款，坏账准备计提比例高于同行业可比公司；对于账龄在1年以内（含1年）的应收账款，计提比例高于博彦科技，低于润和软件和华信股份。与前述公司相比，公司应收账款回款速度较快、风险较低，采用1%的计提比例具有合理性。即使采用10%的计提比例，对公司净利润影响也很小。

公司报告期内不存在票据结算的情况。

### 【会计师核查意见】

#### 一、核查方式和过程

（一）查阅发行人应收账款账龄分析表、坏账准备计提情况、报告期内大额应收款项名单，结合合同规定的收款政策与实际收款情况、相关财务指标、期后应收账款回收情况、历史坏账发生情况、行业所处经营环境及产业政策、大额应收款项交易对手经营情况和资金实力等核查客户的付款能力和货款回收的及时性，分析坏账计提是否充分；

（二）取得发行人报告期内所有账户银行对账单，对发行人报告期各年主要客户回款情况进行核查，抽取其全年回款的记账情况与银行账户流水进行核对，核查公司销售回款真实性、应收账款期后回款情况；

(三) 询问业务及财务人员, 查阅发行人应收账款管理制度, 获取并检查主要客户的合同, 了解合同约定的信用政策, 并与实际执行的信用政策进行比较分析; 检查主要客户是否存在逾期情况, 了解逾期的原因并分析合理性;

(四) 查阅同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策, 计算同行业可比公司应收账款周转率等资产周转能力指标, 并与发行人进行比较, 核查坏账计提政策是否充分、谨慎。

## 二、核查结论

经核查, 申报会计师认为: 发行人除按账龄分析法计提的坏账准备外, 无其他坏账准备; 发行人各报告期末逾期应收款项金额较小, 各期期后回款情况良好; 发行人对于账龄在 1 年以上的应收账款, 坏账准备计提比例高于同行业可比公司; 对于账龄在 1 年以内 (含 1 年) 的应收账款, 计提比例高于博彦科技, 低于润和软件和华信股份。发行人与同行业可比公司在客户构成、结算周期方面存在差异, 导致发行人应收账款回款速度较快、风险较低, 采用 1% 的计提比例具有合理性, 坏账准备计提政策充分、谨慎。

问题 33. 报告期各期末, 公司存货金额分别为 267.00 万元、748.90 万元和 992.11 万元, 全部为国内行业应用软件解决方案项目成本。

请发行人: (1) 结合招股说明书披露的收入确认政策情况, 披露存货的具体构成、产生原因、库龄、存货跌价准备等情况; (2) 分析并披露存货库龄是否与发行人描述的收入确认政策一致、是否存在长期不结算的项目、存货跌价准备的政策是否谨慎、存货跌价准备的计提是否充分; (3) 存货的具体会计核算方式, 与发行人相关收入的匹配情况。请发行人按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项, 并就发行人的会计核算是否符合《企业会计准则》的规定发表意见。另请申报会计师说明对发行人存货的审计情况, 包括但不限于监盘情况、审计方法、审计范围、审计过程、审计结论等, 对发行人存货真实性、核算的合理性、存货跌价准备计提的谨慎性发表明确意见。

## 【回复】

## 一、结合招股说明书披露的收入确认政策情况，披露存货的具体构成、产生原因、库龄、存货跌价准备等情况

公司对国内行业应用软件解决方案项目合同，在软件部署上线时开始确认收入，期末尚未开始确认收入的项目，其发生的项目开支计入存货。

计入存货的项目成本包括投入人员工资、社会保险费及外协人员成本等直接人工成本。对于国内行业应用软件解决方案项目合同，在上线前未达到收入确认条件，故将发生的各项直接人工成本计入存货。待该项目达到收入确认条件时，结转该项目存货计入当期营业成本。与项目相关的间接费用在发生时直接计入当期营业成本，不分摊计入存货。

报告期内，公司存货具体情况如下：

项目	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
项目成本（万元）	1,630.57	992.11	748.90	267.00
跌价准备（万元）	-	-	-	-
存货净额（万元）	1,630.57	992.11	748.90	267.00

报告期内，公司存货分库龄列示如下：

单位：万元

库龄	2019年6月30日	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
1年以内	1,489.45	787.75	734.16	267.00
1-2年	141.12	195.94	14.74	-
2-3年	-	8.43	-	-
合计	1,630.57	992.11	748.90	267.00

公司库龄在一年以上的存货金额较小，主要为客户因需求变更等自身原因造成项目执行周期较长所致。公司报告期各期末存货项目均正常进展，预计未来能够收回相关成本，因此未计提存货跌价准备。

## 二、分析并披露存货库龄是否与发行人描述的收入确认政策一致、是否存

在长期不结算的项目、存货跌价准备的政策是否谨慎、存货跌价准备的计提是否充分

公司存货库龄基本在1年以内，均为未达到软件部署上线验收的国内行业应用软件解决方案项目合同。期末存货余额下期大部分已完工验收并结转确认营业成本，存货分库龄期后分析如下：

单位：万元

库龄	2019年6月30日	期后情况
1年以内	1,489.45	项目正常进行。
1-2年	141.12	项目正常进行，且截至2019年6月30日已收到预收款项205.66万元，能够覆盖存货余额。
合计	1,630.57	-
库龄	2018年12月31日	期后情况
1年以内	787.75	其中：372.28万元于2019年1季度项目上线验收并结转当期成本，剩余415.47万元正常进行，且截至2018年12月31日已收到预收款项634.99万元，能够覆盖存货余额。
1-2年	195.94	其中：54.82万元于2019年1季度项目上线验收并结转当期成本，剩余141.12万元项目正常进行，且截至2018年12月31日已收到预收款项205.66万元，能够覆盖存货余额。
2-3年	8.43	8.43万元项目于2019年1季度上线验收并结转当期成本。
合计	992.11	-
库龄	2017年12月31日	期后情况
1年以内	734.16	其中：538.22万元于2018年度项目上线验收并结转当期成本，195.94万元项目未上线验收，留存至2019年度。
1-2年	14.74	其中：6.31元于2018年度项目上线验收并结转当期成本，8.43万元项目未上线验收，留存至2019年度。
合计	748.90	-
库龄	2016年12月31日	期后情况
1年以内	267.00	其中：252.26万元于2017年度项目上线验收并结转当期成本，14.74万元项目未上线

		验收，留存至 2018 年度。
合计	267.00	-

公司少数存货项目库龄在一年以上，主要为客户因需求变更等自身原因造成项目执行周期较长所致。公司不存在长期不结算的项目存货，期末存货相关项目均进展正常，且大部分在下一个会计期间上线验收结转营业成本，且预收款项能够覆盖存货余额，公司存货不存在明显减值迹象，未计提存货跌价准备。

**三、存货的具体会计核算方式，与发行人相关收入的匹配情况。请发行人按照科创板公司招股说明书的撰写要求将财务会计信息与业务经营信息结合分析、互为对比印证**

公司分项目进行成本核算，计入成本核算的主要包括软件开发成本中与项目直接相关的职工薪酬、外协成本以及其他开发费用。

业务部门负责编制每月项目人员安排表，记录各项目人员（含外协人员）当月参与各项目情况。该表按月统计交财务部，财务人员根据人员参与项目情况、当月工资社保金额、外协人员单价等计入各项目的职工薪酬成本和外协成本。

根据公司收入确认原则，国内行业应用软件解决方案项目合同在软件部署上线阶段按完工百分比法确认收入，该项目合同发生的累计职工薪酬成本和外协成本在上线前归集在存货反映，开始确认收入时，与收入配比结转计入当期营业成本。

公司发生的与项目直接相关的差旅费、折旧摊销、房租水电物业等其他开发费用基于谨慎性原则直接计入当月营业成本，不分摊计入存货余额。

### 【会计师核查意见】

申报会计师对发行人存货审计情况如下：

#### 1、审计方法

会计师根据风险导向审计对发行人存货执行相关审计程序，考虑到存货对财务报表整体影响重要程度较低，未将存货作为重大错报风险领域，评估为低风险报表项目。

## 2、审计范围

发行人存货为已执行尚未达到结转收入条件归集的项目支出。会计师对发行人存货的审计范围包括报告期内的存货余额。会计师抽样比例为报告期末存货余额的 70%。

## 3、审计程序

(1) 了解发行人存货核算相关的内部控制程序，穿行测试存货相关控制是否执行有效；

(2) 结合项目合同约定和进展资料，复算发行人存货核算的真实性、准确性；

(3) 核查发行人人工费用情况，复算费用分摊是否准确，存货余额是否准确、合理；

(4) 对期末存货余额进行减值测试，结合项目运行状况和预计毛利情况，判断发行人对期末存货是否考虑充分计提跌价准备。

## 4、审计结论

经核查，会计师认为：对国内行业应用软件解决方案项目合同，在软件部署上线时开始确认收入，期末尚未开始确认收入的项目，其发生的项目人工成本计入存货；发行人报告期各期末存货库龄主要在 1 年以内，与收入确认政策匹配，不存在长期不结算的项目，存货跌价准备的政策谨慎、计提充分；发行人存货会计核算合理，与收入匹配。

问题 34.报告期各期末，发行人固定资产账面净值分别为 4,934.53 万元、4,826.79 万元和 21,518.63 万元。房屋及建筑物 2018 年大幅增加，主要系凌志大厦当年达到预定可使用状态，由在建工程转入固定资产所致。

请发行人披露：(1) 报告期内在建工程金额的变动情况，与各期固定资产原值增加匹配情况；(2) 固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况是否配比；(3) 固定资产规模与同行业可比公司之间是否存在较大差异，若存在，请披露原因；



(4) 大规模增加房屋建筑物的原因，与发行人业务的关系，并在此基础上披露固定资产投资的合理性。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

#### 一、报告期内在建工程金额的变动情况，与各期固定资产原值增加匹配情况

报告期内，发行人在建工程金额的变动情况列示如下：

单位：万元

项目名称	总预算	期初余额	本期增加金额	本期转入固定资产金额	本期其他减少金额	期末余额	工程进度	利息资本化累计金额	资金来源
2019年06月30日									
厨房工程	83.45	-	59.64	-	-	59.64	71.47%	-	自筹
2018年12月31日									
凌志大厦	16,872.11	9,893.01	6,713.20	16,606.21	-	-	-	-	自筹
2017年12月31日									
凌志大厦	16,872.11	6,877.79	3,015.22	-	-	9,893.01	58.64%	-	自筹
2016年12月31日									
凌志大厦	16,872.11	1,658.65	5,219.15	-	-	6,877.79	40.76%	-	自筹

凌志大厦建设工程于 2013 年正式开始启动，预计总投入人民币 16,872.11 万元，2018 年 6 月，工程建设完工，达到预定可使用状态，结转计入固定资产。

报告期内，公司固定资产原值分别增加 326.09 万元、326.09 万元、17,358.25 万元和 313.16 万元，其中：2016 年度、2017 年度和 2019 年 1-6 月均为购置新增，无在建工程结转计入固定资产；2018 年度购置新增 681.77 万元，在建工程结转计入 16,606.21 万元，凌志大厦最终验收结算增加 70.27 万元，合计增加 17,358.25 万元。

报告期公司在建工程结转与固定资产增加数能够相互匹配。

#### 二、固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况是否配比

发行人固定资产主要包括房屋建筑物、办公设备和运输工具三类，报告期内固定资产与公司员工人数变动情况如下：

报告期	房屋及建筑物 (万元)	办公设备 (万元)	运输工具 (万元)	员工人数 (人数)
2015 年末	4,731.94	1,373.38	327.17	1,064.00
2016 年末	4,731.94	1,573.66	347.03	1,181.00
2017 年末	4,731.94	1,843.78	308.17	1,441.00
2018 年末	21,408.43	2,406.44	338.36	1,562.00
<b>2019 年 6 月末</b>	<b>21,451.73</b>	<b>2,602.87</b>	<b>338.36</b>	<b>1,520.00</b>
报告期	变动率	变动率	变动率	变动率
2016 年	-	14.58%	6.07%	11.00%
2017 年	-	17.17%	-11.20%	22.02%
2018 年	352.42%	30.52%	9.80%	8.40%
<b>2019 年 6 月末</b>	<b>0.20%</b>	<b>8.16%</b>	<b>-</b>	<b>-2.69%</b>

发行人房屋建筑物资产变动主要为 2018 年度凌志大厦竣工结转所致，当年增加 352.42%；办公设备变动主要为新购置电脑、家具等资产；运输工具变动主要为车辆处置更换。2016 年度和 2017 年度固定资产变动率与员工人数变动率较为接近，2018 年度因搬入凌志大厦，新增办公家具用品购置较大，故办公设备金额增加较多。

综上所述，发行人报告期业务量和人员处于稳定增长阶段，故固定资产也持续增加，固定资产变动趋势与发行人生产经营情况能够配比。

### 三、固定资产规模与同行业可比公司之间是否存在较大差异，若存在，请披露原因

截至 2018 年 12 月 31 日，同行业可比公司固定资产原值及相应收入情况如下：

单位：万元

证券简称	主营业务收入	固定资产原值	固定资产投入产出比
凌志软件	46,705.29	24,153.23	1.93
博彦科技	284,676.27	41,483.25	6.86

华信股份	229,948.55	115,792.06	1.99
润和软件	199,890.18	73,256.75	2.73

如上表所示，公司 2018 年固定资产投入产出比与华信股份较为接近，低于润和软件和博彦科技。差异原因主要为凌志大厦 2018 年 6 月才达到预定可使用状态，目前部分楼层尚未启用。公司建设凌志大厦系基于长期发展战略及规划考量，公司两个募集资金投资项目拟建设地点均在凌志大厦，项目计划新增开发团队、研发团队人员合计 955 人，新增固定资产 2,342 万元。募投项目完成后，预计将新增营业收入 28,288 万元/年，固定资产投入产出比将变为 2.83。

#### 四、大规模增加房屋建筑物的原因，与发行人业务的关系，并在此基础上披露固定资产投资的合理性

公司建设凌志大厦，是为了进一步扩大苏州软件开发及研发中心规模，为员工提供更好的办公环境，降低整体人员平均成本的同时提高员工满意程度。公司两个募集资金投资项目拟建设地点均在凌志大厦，项目计划新增开发团队、研发团队人员合计 955 人，较目前苏州员工人数翻一倍多。凌志大厦的建设对公司长期经营战略和未来业务发展有重要积极作用，公司建设凌志大厦具有必要性、合理性。

#### 【会计师核查意见】

##### 一、核查方式和过程

（一）取得发行人各报告期新增固定资产明细表、在建工程明细表，核查在建工程金额变动与固定资产原值增加是否匹配；

（二）分析报告期内固定资产变动趋势与发行人生产经营状况是否匹配；

（三）对比分析发行人固定资产规模与同行业可比公司之间是否存在较大差异，并分析原因；

（四）访谈发行人财务总监，了解凌志大厦的建设原因，并分析合理性。

##### 二、核查结论

经核查，我们认为：发行人报告期内公司在建工程为凌志大厦，各期在建工

程的增加皆为公司为工程施工所支付的相关工程费用，截止 2018 年 6 月 30 日，该项目施工已经建设完成并转入固定资产；发行人固定资产的变动趋势与发行人生产经营情况相配比；固定资产规模与同行业可比公司之间存在差异，主要原因为凌志大厦部分楼层尚未启用，未来随着募投项目逐步实施，固定资产投入产出比将大幅提升；发行人建设凌志大厦，是为了进一步扩大苏州软件开发及研发中心规模，支持公司经营战略及未来业务发展，固定资产的投资具有必要性、合理性。

问题 35.报告期内，公司营业收入逐年增加，经营活动现金流入不断增加。报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额均为负数，其中影响较大的原因是购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金。

请发行人：（1）结合发行人的业务模式、收款模式等，分析报告期内销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入的原因，及报告期内变动的的原因；（2）披露购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与发行人相关长期资产增加的配比关系。

请保荐机构、申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

一、结合发行人的业务模式、收款模式等，分析报告期内销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入的原因，及报告期内变动的的原因

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2019 年 1-6 月	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入①	<b>28,464.88</b>	46,705.29	38,281.04	31,364.91
消费税及销项税额②	<b>2,005.04</b>	3,343.00	2,688.81	2,037.54
应收账款余额期初③	<b>6,119.59</b>	4,887.73	3,272.72	3,279.83
应收账款余额期末④	<b>7,434.39</b>	6,119.59	4,887.73	3,272.72
预收账款期末⑤	<b>1,124.28</b>	1,358.80	1,077.64	622.56
预收账款期初⑥	<b>1,358.80</b>	1,077.64	622.56	283.70

测算销售商品提供劳务收到现金 ①+②+③-④+⑤-⑥	<b>28,920.60</b>	49,097.58	39,809.92	33,748.43
流量表列示销售商品提供劳务收到的现金	<b>29,791.93</b>	50,030.56	39,008.05	32,897.66
差异率	<b>-2.92%</b>	-1.86%	2.06%	2.59%

上表中测算销售商品提供劳务收到现金与现金流量表列示差异不大，差异原因主要为日元汇率波动所致。

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金均高于营业收入，主要原因为：

### （一）消费税及销项税

营业收入为不含税金额，销售商品、提供劳务收到的现金为含税金额，其中：日本消费税率为 8%，国内提供技术开发服务的增值税率为 6%，销售软件产品的增值税率为 13%、16%、17%。

### （二）业务模式及收款模式

#### 1、对日软件开发服务

客户通常按月下达订单，公司月末提交软件开发成果，经客户验收后结算，且大多数信用期为 1 个月，即次月末回款。

#### 2、国内行业应用软件解决方案

客户更习惯以里程碑作为付款节点，典型的合同里程碑包括签订合同、部署上线、系统验收等，且客户主要为证券公司，内部付款流程审批时间长，因此该业务应收账款回款速度低于对日软件开发服务。但公司为了减少经营风险，一般会在合同签订后要求客户支付一定比例的预付款。

由于公司报告期内 80% 以上的收入来自对日软件开发服务，应收账款回款速度较快，且国内行业应用软件解决方案业务通常会预收一部分款项，因此整体而言销售收现能力较强。

报告期内，公司主营业务收入持续增长，且客户回款相对及时，销售商品、提供劳务收到的现金也持续增长，与主营业务收入变动趋势相匹配。

### （三）报告期内销售商品、提供劳务收到的现金变动的的原因

报告期内，受客户需求不断增加的影响，公司主营业务收入持续增长，由于公司客户多为行业知名企业，行业信用较好，资金实力较强，因此，回款相对及时，因此，公司销售商品、提供劳务收到的现金持续保持增长，与主营业务收入变动趋势相匹配。

### 二、披露购置固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与发行人相关长期资产增加的配比关系

报告期内，发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关长期资产增加的配比关系情况如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
固定资产本期增加额①	313.16	681.77	326.09	326.09
在建工程本期增加额②	59.64	6,783.47	3,015.22	5,219.15
无形资产本期增加额③	31.78	112.97	2.74	24.79
长期待摊费用本期增加额④	9.26	64.52	46.16	232.43
应付账款期初购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的余额⑤	1,255.61	16.37	23.00	21.76
应付账款期末购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的余额⑥	503.98	1,255.61	16.37	23.00
预付账款期初购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的余额⑦	-	-	21.70	228.82
预付账款期末购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的余额⑧	-	-	-	21.70
长期应付款期初购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的余额⑨	577.37	-	-	76.75
长期应付款期末购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的余额⑩	577.37	577.37	-	-
测算购建固定资产无形资产和其他长期资产所支付的现金①+②+③+④+⑤-⑥-⑦+⑧+⑨-⑩	1,165.45	5,826.12	3,375.14	5,670.85
流量表列示购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	1,164.11	6,103.40	3,369.03	5,675.40
差异率	0.12%	-4.54%	0.18%	-0.08%

由上表可见，发行人购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关长期资产增加情况基本匹配，差异原因主要为进项税。

## 【会计师核查意见】

### 一、核查方式和过程

（一）获取编制现金流量表基础资料表，复核加计是否正确，将基础资料表中的有关数据和财务报表数据、账册凭证、辅助账簿等核对是否相符，检查数额是否正确、完整，现金流量表分类是否合理；

（二）对现金流量表实施分析性复核程序，检查现金流量表销售商品、提供劳务收到的现金，购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金等科目相关数据与资产负债表、利润表等科目的勾稽关系是否合理。

### 二、核查结论

经核查，会计师认为：发行人报告期内销售商品、提供劳务收到的现金高于营业收入符合实际经营情况，具有合理性；投资活动中购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金与相关长期资产科目基本匹配。

（本页无正文，为《众华会计师事务所（特殊普通合伙）关于苏州工业园区凌志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审核问询函的回复》之签字盖章页）



中国注册会计师

周敏



中国注册会计师

袁宙



中国，上海

2019年9月29日